

تولید ثروت از دل جشن‌ها

کسب و کارها در سال‌های اخیر سود زیادی از جشن‌ها و مناسبت‌های مختلف در سراسر دنیا کسب کرده‌اند

انتقاد از همزمانی آزادسازی نرخ ارز با افزایش نرخ خوراک

شوک بزرگ به پتروشیمی‌ها

قیمت‌ها اندکی تکان خورده است

مسکن؛ محتاط

در مرزهای خروج از رکود

دیجیتال

ستون جدید

سلسله درس‌های
بازاریابی و فروش
از معلم بازاریابی

دکتر
پرویز درگی

در بازار به شدت پیش‌رونده رقابت که با ویژگی‌هایی چون عدم قطعیت (تغییرات زیاد) و پیچیدگی روزافزون همراه است، نیاز است مدیران ارشد بنگاه‌های اقتصادی برای بقا، رشد و سودآوری سازمان‌شان در سه دسته از علوم، سوادشان را بیشتر کنند که یکی از آنها مهارت فنی است. من در این زمینه برای شرکت‌های ایرانی نگرانی ندارم چه بسا عده‌ای از مدیران ما چون از حوزه فنی‌شان به بنگاهداری و شرکت‌داری رسیده‌اند، حتی از مدیران فنی خودشان هم اطلاعات و سواد بیشتری دارند...

Mac

Microsoft

۲ غول فناوری از محصولات جدید خود رونمایی کردند

مچ اندازی دوباره
اپل و مایکروسافت

NISSAN

Innovation that excites

نماینده رسمی نیسان در ایران
تلفن: ۸۹۰۹ (۰۲۱)

جهان‌نوین آریا

اصالت به روش نیسان

گاز

به دلیل انفجار خط لوله

صادرات گاز ایران به ترکیه قطع شد



یک مقام مسئول در شرکت ملی گاز ایران صبح دیروز در گفت‌وگو با مهر با تایید توقف صادرات گاز طبیعی ایران به ترکیه، گفت: به دلیل انفجار در خط لوله صادراتی گاز در خاک ترکیه، فعلا جریان گاز به این کشور همسایه متوقف شده است.

وی با تاکید بر اینکه شرکت پوتاش ترکیه با انجام مکاتباتی شرکت ملی گاز ایران را در جریان این حادثه گازی گذاشته است، تصریح کرد: از ساعت ۲۱ و ۳۰ دقیقه شامگاه پنجشنبه ۶ آبان ماه، خط انتقال گاز ایران به ترکیه در ۱۲ کیلومتری مرز بازرگان در عمق خاک ترکیه منفجر و صادرات به این کشور فعلا به طور موقت قطع شده است. این مقام مسئول با بیان اینکه با توجه به انجام پروسه تعمیراتی پیش‌بینی می‌شود صادرات گاز به ترکیه دست کم تا هفت روز آینده متوقف باشد، خاطرنشان کرد: ایران در صورت آمادگی پوتاش ترکیه، محدودیتی برای تامین گاز این کشور همسایه ندارد.

در همین حال مجید آقابابایی، مدیر کل مرزی وزارت کشور هم توقف صادرات گاز طبیعی ایران به ترکیه از شامگاه پنجشنبه را تایید کرده است. به گزارش مهر، با راه‌اندازی یک واحد جدید در تاسیسات تقویت فشار گاز خط لوله سوم آذربایجان، اخیرا توان و ظرفیت انتقال گاز ایران در شمال غرب کشور به میزان ۲۷ میلیون مترمکعب در روز به منظور صادرات گاز به ترکیه افزایش یافت. از ابتدای سال جاری تاکنون حجم صادرات گاز طبیعی ایران به ترکیه با افزایشی حدود ۸۸درصدی همراه بوده، به طوری که تاکنون حدود ۶۵۰ میلیون مترمکعب گاز به این کشور همسایه صادر شده است. مقامات تهران - انکارا آگوست ۱۹۹۶ میلادی قراردادی ۲۵ ساله امضا کردند که براساس این توافق، مقرر شد سالانه ۱۰ میلیارد متر مکعب گاز ایران به ترکیه صادر شود. در حال حاضر تاسیسات تقویت فشار و شبکه انتقال گاز ایران از ظرفیت انتقال روزانه ۳۰ میلیون متر مکعب گاز به ترکیه برخوردار است که امکان افزایش ظرفیت گاز صادراتی از خطوط و تاسیسات موجود تا سقف روزانه ۴۰میلیون متر مکعب معادل ۱۵میلیارد متر مکعب ماهانه وجود دارد.

گاز

الیه ابراهیمی

ehrahimi1941@gmail.com

آزادسازی نرخ ارز در ۲۰فراورده نفتی و همزمانی آن با افزایش نرخ خوراک با موجی از اعتراضات فعالان بخش خصوصی مواجه شده است. کارشناسان بر این باورند تصمیم برای اجرای همزمان این دو مقوله مانع از رونق تولید می‌شود، .

حسن تاجیک، عضو هیأت رئیسه و رئیس کمیسیون قیر اتحادیه صادرکنندگان فراورده‌های نفتی با بیان اینکه مصوبه شرکت پالایش و پخش، مانع از رونق کسبوکار و توسعه در کشور خواهد شد که مغایر با برنامه توسعه‌ای دولت است، به «فرصت امروز» می‌گوید: از ابتدای امسال فعالان این بخش با مشکلات متعددی مواجه بودند و با توجه به بازاریابی انتظار می‌رفت در نیمه دوم سال شاهد رونق در صادرات فراورده‌های نفتی باشیم.

به تازگی شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی ایران از اعلام نرخ پایه ۲۰ فراورده نفتی ویژه در بورس به شش پالایشگاه بورسی و فرابورسی و سه پالایشگاه دولتی براساس نرخ دلار در بازار آزاد خبر داده است. بر این اساس، قیمت فروش خوراک مایع مورد نیاز صنایع پتروشیمی شامل انواع نفتا، گاز مایع، پنتان و LAB (الکیل بنزن خطی) به جای محاسبه با ارز مبادله‌ای با ارز آزاد محاسبه خواهد شد و بر این اساس، این تصمیم به افزایش قیمت ۲۶ تا بیش از ۳۰ درصد محصولات منجر می‌شود.

وی با بیان اینکه

یکسان‌سازی نرخ ارز مورد تایید بخش خصوصی است، زیرا دو نرخی بودن، فضای رانت را برای تعدادی از فعالان که خصوصی نیستند، فراهم می‌سازد، می‌افزاید: شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی ایران در کنار افزایش خوراک، آزادسازی نرخ ارز را نیز اجرای کرده است. این کار قانونی است اما آنچه مورد اعتراض ما است شیوه اجرای قانون است، زیرا این اقدامات شوک بزرگی به بخش خصوصی وارد ساخته است و منجر به رکود بازار خواهد شد.

تاجیک با انتقاد از اینکه در افزایش قیمت خوراک و تغییر فرمول محاسباتی نظر بخش خصوصی یعنی اتحادیه فراورده‌های نفتی پرسیده نشده است، اعلام می‌کند: این نشانه بی‌تدبیری است. صادرکننده این فراورده‌ها دولت نیست. بخش خصوصی با دو تصمیم همزمان مواجه شده است؛ اینکه تصمیمات در دو مرحله اجرایی شود، خواسته زیادی نیست.

انتقاد از همزمانی آزادسازی نرخ ارز با افزایش نرخ خوراک

شوک بزرگ به پتروشیمی‌ها



در این میان شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی با صدور مصوبه دیگری قیمت پایه بیش از ۲۰ قلم محصول ویژه نفتی دیگر را هم افزایش داده است. احسان باقریان، رئیس کمیسیون پتروشیمی اتحادیه صادرکنندگان فراورده‌های نفتی در این باره با اشاره به اینکه رونق در تولید نیازمند ثبات است، به «فرصت امروز» می‌گوید: با اعمال تصمیمات اخیر شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی، زنجیره تولید تا مصرف دچار شوک خواهد شد، به طوری که تمامی محصولات فراورده‌های نفتی گران خواهد شد. این فرایند رونق در تولید را تحت‌الشعاع قرار خواهد داد زیرا بهای تمام‌شده محصول افزایش و بهای فروش می‌یابد از این رو وام‌های دریافت شده برای رونق اقتصادی، خروجی تعیین شده را نخواهند داشت. وی با انتقاد از ابلاغیه صورت گرفته توسط شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی نسبت

به افزایش نرخ خوراک یکسان‌سازی ارز می‌افزاید: تلاش دولت برای کاهش نرخ تورم قابل ستایش است، اما گاهی مواقع تصمیماتی از سوی بخش‌هایی از بدنه دولت اتخاذ می‌شود که کارشناسی و به موقع نیست. رئیس کمیسیون پتروشیمی اتحادیه صادرکنندگان فراورده‌های نفتی با بیان اینکه واحدهای بالادستی و پایین‌دستی افزایش قیمت خوراک را در آبان ماه داشتند، اعلام می‌کنند چرا باید افزایش نرخ ارز در با یکسان‌سازی نرخ ارز در این بخش همزمان شود؟ این نهاد می‌گوید: با تصمیم به اقتصاد ضربه وارد خواهد کرد و نشان‌دهنده این است که کارشناسان زمان مناسبی را برای اجرای قانون انتخاب نکرده‌اند.

آقای‌راد، رئیس کمیسیون اتحادیه صادرکنندگان فراورده‌های نفتی نیز در این باره با بیان اینکه ما مخالف یکسان‌سازی نرخ در فراورده‌های نفتی نیستیم، به «فرصت امروز» می‌گوید: افزایش ۱۰ درصدی نرخ از ابتدای سال گذشته، موجب کاهش قیمت خوراک برای واحدهای بالادستی و پایین‌دستی شده است. این امر به نفع واحدهای بالادستی و به ضرر واحدهای پایین‌دستی است. او می‌گوید: این امر به نفع واحدهای بالادستی و به ضرر واحدهای پایین‌دستی است. او می‌گوید: این امر به نفع واحدهای بالادستی و به ضرر واحدهای پایین‌دستی است.

نیرو

مدیرعامل توانیر:

مذاکره با صهیونیست‌ها برای صنعت نیروگاهی صحت ندارد



سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور طراحی شده، به‌صورت دقیق مشخص شده که در هر شاخص صنعت برق باید در سال ۱۴۰۴ هجری شمسی به کجا برسیم. به گفته این مقام مسئول، همه جهت‌گیری‌ها و طرح‌ریزی‌های ریز و درشت صنعت برق از این پس بر مبنای این سند چشم‌انداز خواهد بود. مدیرعامل توانیر تصریح کرد: دستیابی به ظرفیت بیش از یکصدهزار مگاواتی نصب شده نیروگاهی، کاهش تلفات انرژی به ۸درصد، متوسط بازدهی ۴۲درصدی نیروگاه‌ها و افزایش سالانه ۳ تا ۵هزار مگاوات به ظرفیت نیروگاه‌های تجدیدپذیر، از جمله شاخص‌های مطرح شده در این سد در سال هدف است.

به گزارش ایرنا، جمهوری اسلامی ایران هم ایک با ظرفیت نصب شده نیروگاهی نزدیک به ۷۶ هزار مگاوات، در رتبه نخست منطقه و چهاردهم جهان قرار دارد.

روند کاهش قیمت سبد نفتی اوپک متوقف شد

کاهش تولید نفت سبب شد در معاملات (پنجشنبه ششم آبان ماه) قیمت نفت افزایش یابد. قیمت نفت در معاملات روز پنجشنبه افزایش یافت زیرا به گفته برخی منابع نمایندگان کشورهای تولیدکننده نفت حاشیه خلیج فارس، به همتایان روسی خود اعلام کردند که به کاهش تولید نفت پایبند هستند. به گزارش وزارت نفت، در پایان معاملات پنجشنبه، قیمت هر بشکه نفت خام برنت ۴۹ سنت رشد، در سطح ۵۰ دلار و ۴۷سنت تثبیت شد. قیمت هر بشکه نفت خام دیبلو تی‌ای آمریکا نیز ۵۴ سنت افزایش یافت و به ۴۹ دلار و ۷۲ سنت برای هر بشکه رسید. به گفته مت اسمیت، کارشناس موسسه آمریکایی کلپردیتا، وعده‌های تکراری کاهش تولید اوپک محرک اصلی قیمت نفت در روزهای گذشته بوده است.

فرصت امروز

نفت

معاون زنگنه به مهر خبر داد

۳محور مذاکرات نفتی ایران-شل



معاون وزیر نفت با تشریح سه محور مذاکرات نفتی ایران و شل انگلیس اعلام کرد: در صورت توافق به‌زودی نخستین قرارداد توسعه یک میدان نفتی ایران با این شرکت انگلیسی امضا خواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا در گفت‌وگو با مهر درباره آخرین وضعیت بازگشت شرکت انگلیسی شل به صنعت نفت ایران، گفت: اخیرا تفاهم نامه مشترکی بین شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران و شرکت شل انگلیس امضا شده است.

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزارت نفت با اعلام اینکه علاوه بر صنعت پتروشیمی، تاکنون مذاکراتی هم با این شرکت انگلیسی- هلندی به منظور سرمایه‌گذاری در بخش بالادستی صنعت نفت انجام گرفته است، تصریح کرد: مهم‌ترین محور گفت‌وگوهای انجام گرفته بر سر توسعه یک میدان مشترک نفتی با شل است.

این مقام مسئول با تاکید بر اینکه با توجه به اینکه مذاکرات با شرکت شل در حال انجام است و فعلا نمی‌توان نام این میدان را اعلام کرد، اظهار داشت: شرکت شل علاوه بر توسعه میدان نفتی، گفت‌وگوهایی را هم به منظور افزایش ضریب بازیافت از میادین نفتی انجام داده است.

زمانی‌نیا با یادآوری اینکه در مجموع سه محور همکاری آتی با شرکت شل شامل توسعه میادین نفت، فروش نفت خام و میعانات گازی و توسعه صنعت پتروشیمی است، خاطرنشان کرد: پیش‌بینی می‌شود به‌زودی جزئیات توافق نهایی با این شرکت انگلیسی شده است. او می‌گوید: این امر به نفع واحدهای بالادستی صنعت نفت ایران را اعلام کنیم.

در همین حال سیدمحسن قمصری، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران اخیرا در گفت‌وگو با مهر با اشاره به آغاز فروش نفت ایران به شرکت‌های انگلیسی گفت: نخستین محموله یک میلیون بشکه‌ای نفت خام و میعانات گازی ایران تحویل شرکت‌های برتیش پترولیوم و شل انگلیس شده است.

به گزارش مهر، فروردین ماه امسال و همزمان با پرداخت بدهی حدود ۲میلیارد و ۸۰۰میلیون‌دلاری شرکت انگلیسی شل به ایران، فروش نفت خام به این شرکت اروپایی توسط شرکت ملی نفت ایران آزاد شد.

افزایش قیمت نفت تحت تاثیر تعهد لفظی عربستان و متحدانش به کاهش تولید



قیمت تثبیت شده نفت روز پنجشنبه به دلیل فروکش کردن شک و تردیدهای طولانی در بازار در مورد همکاری دیگر تولیدکنندگان نفت با اعضای عرب اوپک در حوزه خلیج فارس در مورد تعهد آنها به کاهش سقف تولید بالا رفت.

به گزارش خبرگزاری رویترز از نیویورک، قیمت نفت خام برنت نفت شاخص بین‌المللی با ۴۹ سنت یا یک‌درصد افزایش به بشکه‌ای ۵۰ دلار و ۴۷ سنت رسید.

قیمت نفت شاخص آمریکا (وست تگزاس اینترمیدیت) نیز ۵۴ سنت یا ۱/۱ درصد بالا رفت و در حد بشکه‌ای ۴۹ دلار و ۷۲ سنت در پایان بازار تثبیت شد.

مدیر بخش تحقیقات مربوط کالا در شرکت «کلپردیتا» یک شرکت داده‌پرداز انرژی می‌گوید: یک روز دیگر، بازار دیگری به دلیل لفاظی اوپک به جلو حرکت کرده و در نوسان بود.

به گفته منابع آشنا با موضوع اوپک، وزیران انرژی عربستان سعودی و متحدانش در خلیج فارس طی هفته جاری به همتای روس خود گفتند مایل به کاهش سقف تولید خود به میزان ۴درصد هستند.

سازمان صادرکننده نفت (وپک) ماه گذشته اعلام کرد که برای تقویت قیمت‌ها که به دلیل عرضه بیش از حد نفت به بازار نسبت به واسطه سال ۲۰۱۴ به کمتر از نصف کاهش یافته، تولید خود را محدود خواهد کرد.

با این حال، عراق خواستار معافیت خود شد و به لیست اعضای که خواستار رفتار ویژه هستند، اضافه شد.

به‌گفته منابع اوپک، انتظار این بود که لیبی، نیجریه و ایران نیز باید به دلیل آنکه تولید آنها تحت تاثیر جنگ یا تحریم‌ها قرار گرفته است مستثنی شوند.

انتظار می‌رود اعضای اوپک به‌زودی یک نشست فنی و ملاقاتی با مقامات کشورهای غیرعضو در روز شنبه داشته باشند. وزیران این کارتل نفتی در تاریخ ۳۰ نوامبر تشکیل جلسه خواهند داد و انتظار می‌رود که مشخص کنند هریک از کشورها تاجه‌اندازه باید تولید خود را کاهش دهند.

اتاق بازرگانی

رئیس اتاق ایران:

ممنوع‌الخروج کردن بدهکاران باید با حکم قاضی باشد



به گفته رئیس اتاق ایران، بانک‌ها برای وصول مطالبات خود از حربه ممنوع‌الخروج کردن تولیدکننده استفاده می‌کنند که به نظر ما حکم ممنوع‌الخروجی فقط به دست قاضی باید صادر شود. به گزارش ایسنا، غلامحسین شافعی در حاشیه برگزاری همایش ملی صنعت، کارآفرینی و حمایت قضایی از سرمایه‌گذاری با رویکرد اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل در دادگستری خراسان رضوی در جمع خبرنگاران اظهار کرد: قوانین زیادی در کشور وجود دارد که محل تولید بوده و بزرگ‌ترین مانع تولید محیط کسب‌وکار است. فضای اقتصادی در کشور ما آزاد است، اما برای فعالیت آن موانع فراوانی وجود دارد که باید رفع شود.

وی ادامه داد: برای رفع این موانع بسترسازی مناسب صورت نگرفته، در حالی که بهبود فضای کسب‌وکار می‌تواند به حرکتی جهشی در اقتصاد کشور کمک کند. شافعی تاکید کرد: در شرایط کنونی مناسب‌شدن فضای کسب‌وکار و از بین بردن تورم مقررات اقتصادی باید به‌عنوان دستورکار مورد توجه قرار گیرد. باید در مدیریت کشور برای جذب سرمایه‌گذاری‌ها خصوصا سرمایه‌گذاری‌های خارجی محیط مناسبی فراهم کرد.

رئیس اتاق مشهد با بیان اینکه این قوانین متورم محل تولید هستند، تصریح کرد: یکی از مسائلی که در همایش امروز به آن اشاره شده، مشکلات بانک‌ها با بخش خصوصی است. به‌عنوان نمونه بانک‌ها برای وصول مطالبات خود از حربه ممنوع‌الخروج کردن تولیدکننده استفاده می‌کنند که به نظر ما حکم ممنوع‌الخروجی فقط به دست قاضی باید صادر شود. وی اضافه کرد: وقتی کسی بدهکار بانک است، اما بیش از مبلغ بدهی خود در بانک وثیقه دارد، دلیلی بر ممنوع‌الخروجی وی وجود نخواهد داشت. قانون ممنوع‌الخروج کردن بدهکاران بانکی قانونی قدیمی است و به دوران شورای انقلاب باز می‌گردد که هنوز با برجا مانده و باید در اجرای آن تجدید نظر کرد.

گمرک

برخوردار:

نگاه گمرک به فعالان اقتصادی تغییر کند



عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران معتقد است تعداد و حجم گمرکات ایران بیش از حد استاندارد است و گمرکات برای آنکه بتوانند خدمات بهتری ارائه کنند، باید متمرکز شوند.

محمد حسین برخوردار در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: دولت جدید سعی کرده است سامانه الکترونیک را برای بهبود روند گمرک اجرا کند؛ اتفاقی که در جهت تسهیل امور گمرکات تأثیر گذار بوده اما همچنان مشکلات اداری برای فعالان اقتصادی وجود دارد، برای حل این مسئله نیاز است مجریان درک درستی از اجرای قانون داشته باشند.

وی ادامه داد: مسئله مهم دیگر این است که گمرک باید دید خود را به فعالان اقتصادی تغییر دهد و به آنها احترام بگذارد و همه را به دید کسانی که می‌خواهند قانون را دور بزنند نگاه نکند، البته این گونه نیست که تمامی فعالان اقتصادی فعالیت‌شان شفاف باشد اما باید بین فعالانی که شفاف کار می‌کنند و کسانی که به دنبال سوءاستفاده هستند، تفاوت قائل شوند. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی اضافه کرد: از سوی دیگر باید اسامی افرادی که در گمرک مرتکب تخلف و فساد می‌شوند، به اتاق‌های بازرگانی استان‌ها داده شود تا مورد شناسایی قرار بگیرند.

برخوردار با بیان اینکه گمرکات باید به لحاظ امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری تغییر کنند، عنوان کرد: باید به وسیله تجهیزات و امکانات جدید مانند دستگاه‌های ایکس ری، درصود ورود کالاهای قاچاق را پایین آورد.

رئیس سابق مجمع عالی واردات تصریح کرد: بنابراین برای حل مشکلات گمرکی اول باید نگاه به فعالان اقتصادی تغییر کند و در مرحله بعد با فرآیند شدن دولت الکترونیک و به‌کارگیری تجهیزات جدید از فساد جلوگیری شود. از سوی دیگر باید به سمت شفاف‌سازی قوانین برویم و قوانین اداری‌مان را نه فقط در گمرک بلکه در ابعاد مختلف بازنگری کنیم. برخوردار افزود: تعداد گمرکات ما بسیار زیاد است و باید از تعداد فعلی که حدود ۱۶۰ گمرک است، کمتر شود و به حداقل برسد، اگر برخی نمایندگان مجلس فکر می‌کنند با بیشتر شدن گمرکات شغل ایجاد می‌شود، اشتباه است، گمرکات باید به سمت متمرکز شدن بروند.

رئیس کمیسیون معدن خانه اقتصاد ایران از ارسال برنامه عربندی این کمیسیون به وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی (ایمیدرو) خبر داد و نسبت به بی‌توجهی این وزارتخانه نسبت به این برنامه اعتراض داشت.

به گزارش «فرصت امروز»، سعید صمدی در جمع خبرنگاران دراین باره توضیح داد: انتظار می‌رفت در تدوین برنامه ششم توسعه به جایگاه بخش معدن بیش از این توجه شود و در روند تنظیم این برنامه از نظرات خبرگان و افراد با تجربه در این بخش استفاده شود، اما پس از تدوین و بررسی این برنامه شاهد این هستیم که به بخش معدن توجه نشده است. بر همین اساس کمیسیون معدن خانه اقتصاد ایران، برنامه‌ای عربندی را که نتیجه نقطه نظرات اعضای این کمیسیون بود، تهیه و به وزارت صمت و ایمیدرو ارسال کرد، اما طبق بررسی‌های دبیر این کمیسیون تاکنون هیچ‌گونه جوابی از سوی وزارت صمت و ایمیدرو دریافت نکرده‌ایم.

او درباره بدهدای این برنامه توضیح داد: خروج معادن و صنایع معدنی از بنگاهداری، شیوه غلط خصوصی‌سازی معادن و نگاه رد دیون به این بخش، تشکیل سازمان یا نهادی جهت سیاست‌گذاری و دفاع از زغال‌سنگ در کشور، توسعه معادن در مناطق کمتر توسعه‌یافته و محروم، تعیین یک پنجره واحد به دلیل جلوگیری از سردرگمی

معدن‌کاران و فعالان این بخش و تهیه نقش راه و استراتژی افق توسعه معادن و صنایع معدنی با همکاری سازمان‌های مردم‌نهاد، مواردی است که در ۶ بند تهیه و ارسال شد. او با اشاره به اینکه بررسی عملکرد بخش معدن، نشان از حرکت این بخش به سمت رکود و سرازیری دارد، گفت: هنگامی که آمارهای منتشر

شده وزارت صمت را بررسی کردیم بخش معدن عملکردی به مراتب ضعیف‌تر از گذشته داشته و با شیب تندی در حال حرکت به سمت رکود است. بخش معدن، بخشی اشتغال‌زا است که می‌تواند در محروم‌ترین نقاط کشور باعث آبادانی و اشتغال باشد که نیازمند توجه و اهمیت به این بخش است. در ادامه این نشست که

انوشیروان دلیری دیگر عضو این کمیسیون بود که معتقد است هیچ یک از صنایع در کشور مانند بخش معدن نمی‌توانند طیف گسترده‌ای از افراد جامعه را برای اشتغال تحت نظر قرار دهد. به گفته او، رشد اقتصادی در کشور نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت است و به دلیل اینکه نتایج حاصل از فعالیت‌های معدنی در بلندمدت به دست می‌آید، این بخش می‌تواند در اقتصاد کشور نقش موثری داشته باشد.

پوشاک

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی مطرح کرد

نقش صنایع پوشاک در ایجاد اشتغال



رفت‌وآمد کارشناسان بین‌المللی به ایران منجر به شناسایی و مطالعه تجارب کشورهایی شبیه به خودمان شد. وی اضافه کرد: درتحلیل کارشناسان بین‌المللی داخلی به این نتیجه رسیدیم که در زمینه‌های پوشاک و کفش (ابتدا پوشاک و سپس کفش) می‌توان در کوتاه‌مدت به نتایج مطلوب ایجاد اشتغال دست پیدا کرد. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی بیان کرد: تمرکز بر صنایع پوشاک و کفش هم‌زمان دارای اثر دوگانه‌ای بر اقتصاد مقاومتی و اشتغال هستند و می‌توان در زمانی کوتاه به پاسخ‌های مناسب دست پیدا کرد. گفتنی است اینها مواردی هستند که در حضور رئیس‌جمهوری و در نشست اقتصاد مقاومتی نیز طرح و بررسی شدند.

رببعی به موفقیت‌های کسب شده در حوزه فناوری ارتباطات و اطلاعات (ای‌سی‌تی) و زنبورعسل اشاره و این‌گونه موارد را ایجاد اشتغال خاص عنوان کرد. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی تاکید کرد: برای حل موانع چند کار باید هم‌زمان باهم دنبال شود که ما هماهنگی‌های درون دولتی خود را مداوم دنبال می‌کنیم. مسائل شما نیز شنیده، پیگیری و تسهیل می‌شود. تولیدکنندگان پوشاک خواستار افزایش سهم بازار خود هستند که این امر پوشاک خواستار افزایش سهم بازار خود هستند که این امر طبیعی است، اما درکلان باید این نوع درخواست‌ها در قالب اتحادیه‌ها، کانون‌ها و تشکله‌ها رخ دهد. ما نیز در عرصه عمل به برخی موارد با تقسیم کار به هم‌افزایی (سینرژی) روابط افقی صنعت پوشاک کمک می‌کنیم تا در کنار یکدیگر قرار گیرند.

رببعی در بخشی دیگر از سخنان خود درجعه نمایندگان صنایع پوشاک و مقامات حاضر در جلسه تصریح کرد: برخی مطالعات ما نشان داد مسئله نام و نشان و برند واقعیتی است که نمی‌توانیم آن را انکار کنیم. در بازار جهانی و افزایش سهم ایران در بازار منطقه هدف ما است. ما کمک می‌کنیم تا شما در بازار منطقه حضور پیدا کنید و تا جایی که ممکن است آن را انکار کنیم. تلاش و کارجمعی انجام می‌دهیم تا به نتایج مطلوب برسیم. وی نسبت به تداوم همکاری‌ها با بخش‌های مختلف صنعتی اظهار امیدواری کرد و گفت: حتی می‌توان با اندیشیدن تدبیرهای درست در سال ۹۵ نیز شاهد آثار اولیه‌ای در گسترش بخش

صنعت پوشاک کشور، مصرف ملی و داخلی وکسب سهمی از برندهای جهانی باشیم. گفتنی است در این نشست نمایندگان صنایع تولید پوشاک کشور مسائل و مشکلات خود را با وزیرتعاون، کار و رفاه اجتماعی درمیان گذاشتند. یکی از حاضران به در نظر گرفتن سهم اشتغال درصنعت پوشاک با حفظ نساجی و متکی بر صادرات اشاره کرد. علاوه بر این موضوع گمرک و تسهیل امور گمرکی و قوانین حمایت از صادرات نیز از سوی نمایندگان طرح

شد. تسهیل قوانین کسب‌وکار نیز از دیگر موضوعاتی بود که در این نشست مطرح شد. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی دراین زمینه خواستار ارائه جزییات بیشتر در قالب قانون موجود و آیین‌نامه‌ها شد. تدوین برنامه‌های آموزشی و لزوم برنامه‌ریزی برای آن از دیگر موضوعاتی بود که بران تأکید شد. ایجاد صندوق ویژه صنعت پوشاک از دیگر درخواست‌های یکی از نمایندگان به شمار می‌رود که رببعی ضرورت تحقق این امر را تأمین منابع مالی دانست. همچنین مشکلات مربوط به طراحی در صنعت پوشاک نیز از دیگر موارد مطرح شده حاضران بود که وز بر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز برآن تأکید کرد و آن را نیازمند تقویت دانست.

رئیس کمیسیون معدن خانه اقتصاد خبر داد

وزارت صمت به برنامه ۶ بندی ما پاسخی نداد



با حضور خبرنگاران برگزار شد، عباس پرورش با اشاره به اینکه باید نگاه به بخش معدن در کشور اصلاح شود، گفت: از نظر من مشکل بخش معدن به دلیل نگاه نادرست به جایگاه این بخش در جامعه است. عضو کمیسیون معدن خانه اقتصاد ایران ادامه داد: در کشور ما به بخش معدن به‌عنوان یک گنج نگاه می‌شود در صورتی که باید به‌عنوان یک صنعت به این بخش توجه کرد، صنعتی که اشتغال‌زا و مادر تمام صنایع است که می‌تواند بسیاری از مشکلات اقتصاد کشور را رفع کند.

انوشیروان دلیری دیگر عضو این کمیسیون بود که معتقد است هیچ یک از صنایع در کشور مانند بخش معدن نمی‌توانند طیف گسترده‌ای از افراد جامعه را برای اشتغال تحت نظر قرار دهد.

به گفته او، رشد اقتصادی در کشور نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت است و به دلیل اینکه نتایج حاصل از فعالیت‌های معدنی در بلندمدت به دست می‌آید، این بخش می‌تواند در اقتصاد کشور نقش موثری داشته باشد.

تولید

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران:

بانک‌ها هیچ ریسکی را در شراکت با تولیدکننده نمی‌پذیرند

سیدعبدالوهاب سهل آبادی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران با اشاره به برخی مشکلات موجود بین بانک‌ها و صنعتگران اظهار کرد که بانک‌ها هیچ‌گونه ریسکی در شراکت با تولیدکننده نمی‌پذیرند. بانک به کسی تسهیلات می‌دهد که وثیقه سهل‌الوصول داشته باشد.

به گزارش ایسنا، سهل آبادی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران بیان کرد: اکثر بانک‌ها خلاف می‌کنند و از صنعتگر قرارداد سفید امضا می‌خواهند. به‌عنوان نمونه یکی از صنعتگران را برای پرداخت تسهیلات مجبور کرده‌اند بخشی از تسهیلات خود را برای شرکت در قرعه‌کشی بانک هزینه کند. او در همایش ملی صنعت، کارآفرینی و حمایت قضایی از سرمایه‌گذاری با رویکرد اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل در دادگستری خراسان رضوی با بیان اینکه در یک کلام بانک‌ها ما را اذیت می‌کنند، گفت: حتی در نحوه محاسبات بدهی‌ها بانک‌ها مرتکب خلاف می‌شوند و ما ناچاریم هر آنچه را که آنها می‌خواهند امضا کنیم.

وی خاطرنشان کرد: اگر هیات‌های سازش بین خانه‌های صنعت و دادگستری‌ها ایجاد شود، قطعاً بسیاری از مشکلات حل و فصل خواهد شد. انتظار ما این است که قضات هیات‌های حل اختلافات مالیاتی حضور گرم‌تری داشته باشند.

سهل آبادی گفت: باید قوانین و استراتژی صنعت مشخص شود و شبکه توزیع کشور به کمک شبکه خارجی حمایت بکنند، بسیاری از مشکلات کاهشی خواهد یافت. این درست است که در بازار رقابت وجود دارد، اما باید توجه داشت که ما در شرایط مساوی نیستیم که انتظار رقابت از ما وجود داشته باشد.

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران تاکید کرد: نرخ تأمین اجتماعی در ایران با هیچ کجای دنیا قابل رقابت نیست و شرایط رکود به واحدهای صنعتی اجازه پرداخت بدهی‌ها به این مجموعه را نمی‌دهد و به همین جهت به‌طور مداوم بخش صنعتی جرمیه می‌شود.

سهل آبادی اضافه کرد: تأمین اجتماعی به همین جهت دفترچه‌های کارگران را تمدید نمی‌کند و فشار بر تولیدکننده چند برابر می‌شود. بانک‌هایی هستند که اجازه تهاوت طلب را نمی‌دهند و پس از گذر زمان و افزایش مبلغ دیرکرد آن، تهاوت را اجرا می‌کنند. وی خاطرنشان کرد: من تولیدکننده‌ای را می‌شناسم که ۷۵ میلیارد تومان از دولت طلبکار است، اما حامل‌های انرژی برای مجموعه تولیدی وی قطع است. رسالت بخش صنعت، ایجاد اشتغال است. امروز اصلی‌ترین جایی که مانع فعالیت ما شده، دولت است، با این حال ما انتظار نداریم آنها برای کمک به ما از محدوده قوانین خارج شوند.

تجارت

ارزش تجارت میان ایران و روسیه ۱.۵ برابر افزایش یافت

تجارت دوجانبه میان روسیه و ایران در هشت ماه نخست سال جاری میلادی یک و نیم برابر در مقایسه با مدت مشابه سال ۲۰۱۵ رشد کرد.

به گزارش ایسنا به نقل از خبرگزاری اسپوتنیک، سرگئی لاوروف، وزیر خارجه روسیه دیروز در دیدار با جواد ظریف، وزیر خارجه ایران، اظهار کرد: گردش تجاری میان ایران و روسیه در هشت ماه نخست سال ۲۰۱۶، یک و نیم برابر نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد کرد. وزیران خارجه ایران و روسیه در مسکو سرگرم گفت‌وگو با محوریت بحران سوریه هستند و ولید معلم، وزیر خارجه سوریه به هم‌قرار است به این مذاکرات ملحق شود.

لسوان جاگاریان، سفیر روسیه در ایران در ماه آگوست اظهار کرده بود با برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، گردش تجاری میان مسکو و تهران در پنج ماه نخست سال جاری میلادی، بر مبنای سال به سال ۷۰۹ درصد رشد کرده و به بیش از ۵۵۰میلیون دلار رسیده است. وی خاطرنشان کرده بود افزایش تجارت با ایران، یکی از اولویت‌های اصلی همکاری دو جانبه روسیه با ایران است.

اوکراین و ترکیه در صدد ایجاد منطقه تجارت آزاد

دفتر ریاست‌جمهوری اوکراین از توافق رئیس‌جمهوری این کشور با همتای ترکیه‌ای خود به منظور ادامه مذاکرات برای ایجاد منطقه تجارت آزاد خبر داد. به گزارش ایسنا به نقل از خبرگزاری آناتولی، پیش از این سفیر ترکیه در اوکراین اعلام کرده بود که آنکارا انتظار دارد درو بعدی مذاکرات بین دو کشور برای ایجاد منطقه تجارت آزاد تا پایان سال ۲۰۱۶ یا در سال ۲۰۱۷ برگزار شود. در همین حال، پایگاه‌اینترنتی دفتر ریاست‌جمهوری اوکراین با انتشار بیانیهای اعلام کرد رجب طیب اردوغان، رئیس‌جمهوری ترکیه و پترو پوروشنکو، رئیس‌جمهوری اوکراین در خصوص ادامه مذاکرات درباره ایجاد منطقه تجارت آزاد توافق کرده‌اند.

براساس این بیانیه، رهبران اوکراین و ترکیه همچنین درباره ملاقات‌ها در سطوح بالا طی ماه‌های آینده به منظور پیشبرد این مذاکرات رایزنی کرده‌اند. ترکیه یکی از ۱۰ شریک بزرگ تجاری اوکراین محسوب می‌شود. تصمیم برای ایجاد منطقه تجارت آزاد میان ترکیه و اوکراین در سال ۲۰۱۰ اتخاذ شد اما مذاکرات در این راستا در سال ۲۰۱۳ به تعویق افتاد. با این حال، در ماه مارس گذشته دو کشور توافق کردند این مذاکرات را ادامه دهند.

تولید آهن اسفنجی در نخستین طرح فولاد استانی در دولت یازدهم آغاز شد

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) اعلام کرد: تولید آهن اسفنجی در نخستین ساعات بامداد دیروز پس از ۱۰ سال انتظار در دولت یازدهم در کارخانه فولاد سدید دشت چهارمجال و بختیاری (یکی از ۱۰ حدود ۱۰ سال انتظار، نخستین کارخانه فولاد استانی به جمع تولیدکنندگان آهن اسفنجی پیوست.

هشت طرح فولاد استانی که در شهریور ۱۳۸۵ کلید خورده بود به دلیل مشکلات مالی و ساعت چهار بامداد دیروز با تلاش مدیران و متخصصان کشور آهن اسفنجی این واحد، تولید شد.

بر پایه این گزارش، تولید مزبور با درجه فلزشدگی بیش از ۹۲درصدی، از کوره خارج شد و بدین ترتیب پس از حدود ۱۰ سال انتظار، نخستین کارخانه فولاد استانی به جمع تولیدکنندگان آهن اسفنجی پیوست.

از واگذاری یک واحد به بخش خصوصی، سرانجام در دولت یازدهم از نیمه دوم ۱۳۹۲ تکمیل و بهره‌برداری هفت طرح فولادی در برنامه قرار گرفت. فولاد سپید دشت (چهارمجال وبختیاری)، نی ریز (فارس)، بافت (کرمان)، میانه (آذربایجان شرقی)، قانات (خراسان جنوبی)، سبزوار (خراسان رضوی) و شادگان (خوزستان) هفت طرح فولاد استانی محسوب می‌شوند. کلنگ طرح‌های فولاد استانی شهریور ۱۳۸۵ به زمین زده

درصدی و ایمیدرو سهم ۳۵ درصدی دارد. ظرفیت اولیه هر یک از واحدهای فولادسازی از طرح‌های استانی، تولید سالانه ۸۰۰ هزار تا یک میلیون تن آهن اسفنجی و فولاد خام پیش‌بینی شده است. به گزارش ایرنا، جمهوری اسلامی ایران چهاردهمین فولادساز جهان محسوب می‌شود و قرار است در چارچوب افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ به ظرفیت ۵۵ میلیون تن برسد.

خبرنامه

ورود ۲میلیارد دلار به صندوق توسعه ملی در سال جاری

قائم مقام صندوق توسعه ملی با بیان اینکه امسال ورودی صندوق نزدیک به ۲میلیارد تومان بوده است، گفت: ۲هزار میلیارد تومان برای صادرات اختصاص یافته است.

علیرضا صالح در گفت‌وگو با فارس ضمن اشاره به عملکرد صندوق توسعه ملی در سال جاری اظهار داشت: زمان قرارداد عملیات سال ۹۴ با بانک‌ها تا تیرماه امسال مهلت داشت و برای اینکه امور صندوق پیش برود این قرارداد تا آبان‌ماه تمدید شد.

قائم مقام صندوق توسعه ملی با بیان اینکه از قرارداد عملیات ۸میلیارد دلاری سال گذشته تاکنون ۲میلیارد دلار آن منجر به مسدودی برای طرح‌های مختلف شده است، تصریح کرد: همچنین امسال ۲هزار میلیارد تومان تسهیلات جدید برای صادرات پیش‌بینی شده است. وی افزود: اقدامات اولیه از سوی بانک‌ها برای ۳ تا ۴میلیارد دلار طرح انجام شده و پس از ارزیابی بانک، طرح‌ها به صندوق ارائه و با تأیید، کارهای مربوط به وثیقه و مقدمات وارد فاز اجرایی می‌شود. صالح با تأکید براینکه عمده تسهیلات پرداختی مربوط به استفاده از تکنولوژی هایتک در بخش‌های صنعت و فولاد است، گفت: ورودی صندوق طی سال جاری نزدیک به ۲میلیارد دلار بوده است.

وی پیش‌بینی کرد: تا اواسط آذرماه بانک‌ها بتوانند ۲میلیارد دلار علاوه بر آنچه مسدود شده را به طرح‌ها پرداخت کنند. قائم مقام صندوق توسعه ملی یکی از رویکردهای جدید صندوق را مربوط به توسعه صادرات و حمایت از صنعت عنوان کرد و افزود: اگر شرکتی در پروژه‌های خارجی برنده اعلام شد به شرطی تسهیلات به آنها داده می‌شود که ۸۰ درصد تجهیزات را از داخل تأمین کنند تا علاوه بر صادرات، تولید و اشتغال داخلی رونق بگیرد. صالح در مورد استقلال حساب صندوق توسعه ملی از حساب بانک مرکزی تصریح کرد: منتظر تصویب نهایی احکام دائمی برنامه ششم توسعه هستیم تا بتوان این موضوع را اجرایی کرد.

پس‌لرزه‌های رشد قیمت اونس جهانی طلا بر بازار سکه ایران

بازار خرید و فروش سکه طلا در ایران در هفته نخست آبان ماه رشد ۱۸۸ هزار ریالی را تجربه کرد که بیش از همه ناشی از افزایش قیمت آن در بازارهای جهانی بود.

به گزارش ایرنا، هر سکه بهار آزادی طرح جدید در هفته‌ای که گذشت با رشد ۱۷هزار ریالی و ثبت قیمت ۱۰ میلیون و ۹۵۵ هزار ریال در روز شنبه آغاز و در نهایت قیمت آن در کانال ۱۱میلیون ریالی تثبیت شد. این فلز گرانبه‌ا که طی هفته‌های گذشته در بازارهای جهانی به خاطر گمانه‌زنی‌ها درباره احتمال افزایش نرخ بهره در آمریکا با نوسان همراه بود، در هفته قبل (منتهی به ۲۳کتبر) نیز به دلیل تقویت نرخ دلار و افزایش اونس جهانی طلا روند رو به افزایش داشت. بهای طلا در ۳۰مهرماه نسبت به جمعه هفته قبل از آن ۱،۰۳ درصد افزایش یافت به نحوی که نوسانات هفته گذشته قیمت طلا در بازار نیویورک در محدوده ۱۲۶۸،۴۴ تا ۱۲۵۵،۶۰ دلار برای هر اونس در نرخ‌های پایانی ثبت شد.

به‌طور کلی بازار جهانی طلا در هفته گذشته تحت تأثیر اظهارنظر مقام‌های پولی، انتشار آمارهای اقتصادی، نشست‌های بانک‌های مرکزی و مناظره نامزدهای ریاست جمهوری آمریکا قرار گرفت و در مجموع این عوامل منجر به رشد ۱،۰۳ درصدی قیمت آن شد. بیشترین تأثیر را بر افزایش قیمت طلا، ادامه افزایش روند ورود سرمایه به صندوق‌های سرمایه‌گذاری با پشتوانه طلا و ضعیف شدن ارزش دلار آمریکا داشت، هر چند واکنش آن به سومین و آخرین مناظره انتخاباتی آمریکا به نسبت کمتر بود. از سوی دیگر اظهار نظر برخی مسئولان بانک

مرکزی آمریکا از جمله استنبلی فیشر، نایب‌رئیس آن مبنی بر اینکه فدرال رزرو قصد دارد نرخ‌های بهره را افزایش دهد تا سیاست پولی و اقتصاد آمریکا در موقعیت بهتری قرار گیرد، بر تقویت دلار اثر گذار شد. اعلام رشد فعالیت بخش تولیدی آمریکا برای سومین ماه در چهار ماه گذشته و امیدواری فعالان اقتصادی برای احتمال افزایش نرخ بهره آمریکا منجر به محدودیت در افزایش قیمت‌های طلا شد.

از سوی دیگر و براساس بررسی‌های انجام شده در دایره مطالعات ارزی بانک مرکزی ایران، از دیگر عوامل مؤثر بر بازار جهانی طلا در هفته گذشته، نشست بانک مرکزی اروپا بود که بر تثبیت سیاست پولی تأکید کرد. ماریو دراگی، رئیس بانک مرکزی اروپا در این نشست از احتمال تسهیل بیشتر سیاست پولی در ماه دسامبر (آذر -دی) سخن گفت که فعالان اقتصادی، بانک مرکزی اروپا را موافق پایین ماندن نرخ‌های بهره ارزیابی کردند به خصوص اظهاراتی که نشان داد این بانک در ماه مارس (اسفند - فروردین) به برنامه خرید اوراق قرضه پایان نمی‌دهد و احتمال تمدید این برنامه قوت گرفته است. شاخص دلار آمریکا در واکنش به تصمیم بانک مرکزی اروپا در برابر سبدی از شش ارز رقیب حدود ۰،۳ درصد افزایش یافت که منجر به کاهش اندکی در قیمت طلا شد. از طرفی افزایش تقاضای سرمایه‌گذاری چین از اقت بیشتر قیمت طلا در روزهای پایانی هفته جلوگیری کرد. در همین رابطه و در کنار تحولات مؤثر بر تقویت قیمت طلا در بازارهای جهانی، «محمد کشتی‌اری» رئیس اتحادیه طلا و جواهر، رشد قیمت سکه طلا در بازار ایران را ناشی از افزایش حدود ۷دلاری قیمت اونس طلا در بازارهای جهانی می‌داند.

وی در گفت‌وگوی با ایرنا یادآور شد: افزایش قیمت جهانی اونس طلا که نزدیک به ۷دلار افزایش یافته، اثر خود را بر رشد قیمت سکه در بازار آزاد گذاشته است. این فعال بخش خصوصی افزود: افزایش جهانی طلا در حالی تحقق یافته که بازار طلای ایران به‌طور کامل آرام است و افزایش تقاضا یا افزایش هیجانی قیمت‌ها در آن دیده نمی‌شود.

معوقات بانکی حاصل دو دهه عدم نظارت کافی



نسیم نجفی
nasim64naji@gmail.com

بررسی وضعیت نظام بانکی در کشور نشان می‌دهد بانک‌های کشور در وضعیت نامناسبی قرار دارند، اگر چه این وضعیت به‌طور عموم برای همه بانک‌ها یکسان نیست؛ برخی بانک‌ها در شرایطی عادی و حتی روبه رشدی قرار دارند اما در مقابل بخش مهمی از بانک‌های کشور در شرایطی نامتعادل و هشداردهنده قرار گرفته‌اند. حجم انبوهی از بدهی‌های دولت به بانک‌ها، مطالبات معوقه فراوان و دارایی‌های منجمدشده بانک‌ها را دچار مشکلات فراوانی کرده است. اما پرسش مهم این است که چرا بانک‌ها به چنین وضعیتی دچار شدند؟

آغاز ماجرای معوقات
همه داستان از سال ۷۶ به بعد آغاز شد، زمانی که تصمیم گرفته شد نظام بانکی کشور توسعه داده شود؛ توسعه‌ای که موجب باز شدن درهای بازار مالی روی همه دسته‌جات مالی در سال‌های بعد شد و طی یک دهه شرایطی را رقم زد که اقتصاد کشور را با خود به لبه پر تگاه کشاند. عدم

توسعه همه جانبه بازارهای مالی، زیرساخت‌ها و نهادهای تضمین‌کننده ثبات در این دوره از مهم‌ترین دلایل تزلزل ثبات مالی کشور در نیمه دوم دهه ۸۰ بود. محققان پولی و بانکی کشور در پژوهشی که روی آمارهای بانک مرکزی داشته‌اند به بررسی وضعیت نظام بانکی کشور پرداخته‌اند. براساس یافته‌های این پژوهش بسیاری از مشکلات کنونی نظام بانکی کشور ریشه در عدم تناسب و مدیریت صحیح توسعه مالی نیمه نخست دهه ۸۰ دارد.

در دسر طرح‌های دولتی برای بانک‌ها
اگرچه برخی کارشناسان اقتصادی اعتقاد دارند که وضعیت عارض شده بانک‌ها فقط معلول شرایط داخلی بانک‌ها نیست و مشکلات اقتصادی، طرح‌های زو‌بازده و ضربتی و مواردی از این قبیل نقش مهمی در به‌وجود آمدن بدهی‌های دولت و افزایش مطالبات معوق داشته است، اما با این وجود نمی‌توان نادیده گرفت که عدم وجود نظارت کافی بر عملکرد بانک‌ها و فساد پنهان موجب شده است برخی بانک‌ها در ارائه تسهیلات در بخش

نسخه بانک مرکزی برای درمان معوقات چیست؟

معوقات بانکی حاصل دو دهه عدم نظارت کافی



همین دلیل پیامدهای منفی مطالبات معوق بهغدغه نظام بانکی کشور تبدیل شده و تأثیرات منفی بر چرخه منابع و مصارف بانک‌ها می‌گذارد؛

در عین حال ایجاد نقدینگی کاذب، کاهش ارزش پول ملی، ضایع شدن حقوق صاحبان وثیقه لازم‌گriیان برخی بانک‌ها و... از دیگر آثار منفی مطالبات معوق است. در این میان دولت یازدهم با روی کار آمدن، لیستی ۵۷۰نفره از بدهکاران درشت بانکی را در اختیار قوهقضاییه قرار داد. پس از آن اگر چه تنها در یک برهه در سال ۹۳ میزان مطالبات بانکی سیر نزولی یافت اما با این وجود دوباره به روند صعودی خود بازگشت. به استناد آمارهای بانک مرکزی درصدی از مطالبات معوق بانک‌ها نزد تعداد محدودی از افراد قرار گرفته و به عبارتی ۲۸،۵ درصد از کل مطالبات شبکه بانکی در اختیار ۷۳پرونده متعلق به اشخاص حقیقی و حقوقی است.

آخرین آمارهای قضایی در مورد معوقات بانکی که مربوط به سال ۹۳ است، نشان می‌دهد بدهکاران بالای ۱۰۰۰میلیارد ریال ۶۱پرونده هستند که مبلغ

دولت نسبت به تولید ملی، موجب ارتقای رشد اقتصادی خواهد شد و این به آن معناست که اگر در خلق و تخصیص ارقام معمولا درشت پول جدید در ایران، دولت سهم بیشتری در برابر سیستم بانکی بیابد، بر مبنای معیار رشد اقتصادی و رفاه، عایدی بسیار بیشتری نصیب جامعه خواهد شد، اما با وجود این واقعیت متأسفانه نسبت مخارج دولت به تولید ملی در ایران پیوسته رو به کاهش بوده و عجیب اینکه

همین نسبت در اقتصادهای غربی و کشورهای پیشرو در حال توسعه افزایش یافته است؛ درودیان خاطرنشان کرد: کارکرد غیرعالمی نرخ ذخیره قانونی، استقرار یک مجرا برای خلق پول توسط دولت و تخصیص آن در طرح‌های عمرانی اولویت‌دار است؛ به این معنا که وقتی بانک‌ها باید نزد بانک مرکزی ذخیره قانونی نگه دارند، این ذخایر باید به نوعی عرضه شده و در اختیار بانک‌ها قرار گیرد، اما لزوم عرضه این ذخایر با پایه پولی توسط حاکمیت، یک مجرا برای خلق و تخصیص پول توسط دولت به طرح‌های توسعه‌ای اولویت‌داری است که تمامی نهاده‌ا، دانش فنی، ظرفیت پیمانکاری، و بازار مصرف آنها در داخل موجود است، لیکن تنها مانع ارتباط‌گیری این اجزا و شکل‌گیری چرخه تولید در آنها، تأمین پول به مثابه سرمایه اولیه است.

نرخنامه

دلار ۳،۶۱۹ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳۶۱۹ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۰۹،۶۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳،۹۶۱ تومان و هر پوند نیز ۴،۴۴۴ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۵۹،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۷،۰۰۰ هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۵،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۰،۹۵۸ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۸۱،۱۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۰،۹۵۸ ▼
سکه بهار آزادی	۱،۱۰۰،۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱،۱۰۹،۶۰۰ ▲
نیم سکه	۵۵۹،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۹۷،۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۵،۰۰۰ ▼

نوع ارز	قیمت	نرخ ارز نقدی
دلار آمریکا	۳،۶۱۹ ▲	
یورو اروپا	۳،۹۶۱ ▲	
پوند انگلیس	۴،۴۴۴ ▲	
درهم امارات	۹۸۸ ▲	
لیر ترکیه	۱،۱۹۲ ▼	
یون چین	۵۴۸	
بن ژاين	۳۵	
دلار کانادا	۲،۷۴۲ ▲	
فرانک سوئیس	۳۶۶۵ ▲	
دینار کویت	۱۱،۹۸۰ ▲	
ریال عربستان	۹۶۵ ▲	
دینار عراق	۲۹۰	
روپیه هند	۵۵	
رینگت مالزی	۸۹۳	

بانکنامه

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی:

نیاید از منابع سپرده‌گذاران به کارمندان بانک‌ها تسهیلات داده شود

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی گفت: در صورتی که منابع پرداخت تسهیلات به کارمندان از منابع سپرده‌گذاران باشد اشکال دارد، زیرا بانک امتیازی خاص برای کارمندان خود قائل شده و تسهیلاتی را که باید به مردم ارائه می‌دهد در قرار داده است.

کارمان‌ندری در گفت‌وگو با ایلسا در خصوص پرداخت بیش از ۱۱هزار میلیارد تومان از منابع تسهیلات قرض‌الحسنه به مدیران و کارمندان بانک‌ها (براساس خوداظهاری بانک‌ها) در سال گذشته و عدم تمایل بانک‌ها به ارائه تسهیلات به متقاضیان وام قرض‌الحسنه به خصوص وام ازدواج اظهار داشت: تسهیلاتی که در قالب وام قرض‌الحسنه به کارمندان و مدیران بانک‌ها پرداخت می‌شود در ابتدا باید مشخص شود که آیا از سرمایه اصلی بانک‌هاست، یا از منابعی است که سهامداران در بانک‌ها دارند یا از منابع سپرده‌گذاران است؟

وی افزود: در صورتی‌که پرداخت‌ها از سرمایه بانک‌ها و از سود سهامداران باشد اشکالی ندارد، درست همانند یک شرکت که از جیب خود امکاناتی را برای کارمندان‌ش مهیا کرده است.

ندری تصریح کرد: این به آن معناست که سهامداران از بخشی از سود خود صرف‌نظر کرده‌اند و در صندوقی این منابع جمع شده و در اختیار کارمندان به‌عنوان تسهیلات قرار گرفته که گاهی از کار کارمندان نیز باز می‌کند.

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی در ادامه خاطرنشان کرد: اما در صورتی که منابع پرداخت تسهیلات به کارمندان از منابع سپرده‌گذاران باشد موضوع متفاوت خواهد شد زیرا بانک امتیازی خاص برای کارمندان خود قائل شده است و تسهیلاتی را که باید به مردم ارائه می‌دهد در اختیار کارمندان خود قرار داده است. وی در پاسخ به این پرسش که چگونه می‌توان به این موضوع پی برد که بانک از کدام منبع برای تسهیلات پرداختی به کارمندان خود بهره برده است؟ گفت: تسهیلاتی که باید به مردم ارائه می‌دهد در اختیار کارمندان خود قرار داده است.

ندری افزود: اما معمولاً در زمان توزیع سود آخر سال این بخش از سود که قرار است به سهامداران برسد در صندوق گذاشته می‌شود و کارمندان می‌توانند از آن استفاده کنند.

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی خاطرنشان کرد: در صورتی که صورت‌های مالی بانک‌ها شفاف باشد به راحتی می‌توان به این قضیه پی برد.

مشکل سامانه معاملاتی بورس تشریح شد

معاون شرکت بورس تهران درباره مشکلاتی که در سامانه معاملاتی بورس ایجاد می‌شود، می‌گوید: سفارش‌های معامله‌گران برخط، فشار زیادی به سیستم وارد می‌کند. او معتقد است که مدل توسعه بازار سرمایه ایران مانند دنیا نیست و این مدل هم به سیستم فشار می‌آورد. علی صحرایی در گفت‌وگو با ایسنا درباره مشکلاتی که در سامانه معاملاتی بورس تهران به وجود می‌آید، اظهار کرد: حدود ۱۷۰۰ ایستگاه در کل کشور داریم و در دنیا مدل‌های سامانه‌ای اینطور نیست، به خاطر فرهنگ‌سازی، دسترسی گسترده فیزیکی ایجاد کرده‌ایم به‌طوری که تقریباً تمامی مراکز استان‌ها به این سامانه دسترسی داشته باشند. وی ادامه داد: از طرفی به کاربران دسترسی بر خط هم داده‌ایم. براساس این دسترسی، افراد فعالی وجود دارند که سفارش‌های زیادی را در سامانه وارد ثبت می‌کنند. ۲۵ درصد بازار سرمایه ما دست بازیگران بازار سرمایه ایران عملکرد بازیگران طوری است که همه روی یک نماد به یکباره می‌خواهند سفارش ثبت کنند و این مدل در جهان وجود ندارد.

بورس کالا

۴۷هزار تن پلیمر خریداری شد

در هفته‌ای که گذشت ۴۷هزار و ۲۰۱ تن پلیمر در بورس کالای ایران مورد معامله قرار گرفت. حجم عرضه‌ها ۵۱هزار و ۲۵۳ تن و تقاضا نیز بالغ بر ۳۳۵هزار و ۷۸۰ تن بود. طی هفته گذشته با توجه به نزدیکی به اربعین حسینی بار دیگر پلی‌استایرن‌های معمولی و مقوم در کانون توجه خریداران قرار گرفتند. به‌طوری که گرید ۱۵۴۰ تن به حجم عرضه ۷۵۰ تن به میزان ۲۶۴۰ تن تقاضا داشت، قیمت پایه این کالا ۳هزار و ۹۶۱تومان و میانگین نرخ خرید آن هم ۴هزار و ۵۱۶تومان رقم خورد. همچنین پلی استایرن اتبسلاطی ۳۰۰ هم با حجم عرضه ۱۰۰ تن به میزان ۱۹۰ تن تقاضا داشت، قیمت پایه این کالا ۴هزار و ۲۰تومان و میانگین نرخ خرید آن هم ۴هزار و ۵۴۸تومان رقم خورد. پلی‌اتیلن‌های سبک فیلم هم با توجه به قرار داشتن در فصل مصرف بایلون‌های عبضی با رقابت از سوی معامله‌گران خریداری می‌شوند، به‌طوری که گرید ۰۰۷۵ پتروشیمی بندرامام با حجم ۱۵۰۰ تن عرضه به میزان ۳۶۳۰ تن تقاضا داشت، قیمت پایه این کالا ۳هزار و ۹۹۳تومان و میانگین نرخ خرید آن هم ۴هزار و ۲۵۴تومان بود. گرید ۰۲۰۰ این مجتمع هم با ۱۰۰۰ تن عرضه ۱۸۳۰ تن تقاضا داشت، قیمت پایه این کالا ۲هزار و ۹۹۳تومان و میانگین نرخ خرید آن هم ۴هزار و ۳۹تومان بود. در همین حال پلی‌اتیلن‌های ترفتلات نیز با توجه به کاهش عرضه‌ها در هفته‌ای که گذشت با رقابت از سوی معامله‌گران رویورو شدند. به‌طوری که گرید ۸۲۵ با ۴۴۰ تن عرضه ۱۴۶۳ تن تقاضا داشت، قیمت پایه آن ۳هزار و ۲۱۲تومان و میانگین نرخ خرید آن هم ۳هزار و ۴۲۵تومان بود. گرید ۷۸۱ هم با عرضه ۲۲۴ تنی به میزان ۲۰۱۵۲ تن تقاضا داشت، قیمت پایه آن ۳هزار و ۶۰تومان و میانگین نرخ خرید آن هم ۳هزار و ۳۶۶تومان رقم خورد.

بورس بین‌الملل

افزایش شاخص سهام بورس فوتسی ۱۰۰لندن

شاخص سهام بورس فوتسی ۱۰۰ لندن در پایان معاملات باوجود کاهش مجدد ارزش پوند در برابر دلار و یورو، همزمان با صعود قیمت نفت خام برنت دریای شمال، روندی افزایشی داشت. ارزش شاخص سهام بورس فوتسی ۱۰۰ لندن که در آن هر روز کاری سهام ۱۰۰ شرکت مهم و بزرگ انگلیس از نظر ارزش بازاری سهام ثبت شده در بورس، ارزش گذاری و خریدوفروش می‌شود، با افزایش ۰،۴۱ درصدی مواجه شد. شاخص سهام بورس فوتسی ۱۰۰ لندن، با ۲۸ واحد افزایش به ۶هزار و ۹۸۶ واحد رسید. اما شاخص سهام بورس فوتسی ۲۵۰ لندن با کاهش ۰،۵۰ درصدی مواجه بود و با ۸۷ واحد کاهش، به ۱۷هزار و ۵۸۱ واحد رسید. در همین حال شاخص سهام سایر بورس‌های مهم اروپایی چون «کس» آلمان و «ایبکس» اسپانیا افزایش و «کک ۴۰» فرانسه کاهش داشتند. ارزش شاخص سهام «کس» در بازار بورس فرانکفورت آلمان ۰،۰۷ درصد و شاخص بازار بورس اسپانیا موسوم به «ایبکس» ۰،۲۶ درصد افزایش و شاخص سهام «کک ۴۰» در بازار بورس فرانسه ۰،۰۲ درصد کاهش یافتند.

توقف طولانی‌مدت بانک‌ها پشت چراغ قرمز بورس

مهدی حاجی وند
تسليم

«توقف طولانی‌مدت نمادهای معاملاتی یک گروه اثر گذار دیگر در بورس» اینها واژه‌های بیگانه‌ای برای فعالان بازار سرمایه نیست، اتفاقی که دست کم در چند سال گذشته برای گروه پالایشی نیز افتاده بود که یکی از اثرات آن حبس شدن نقدینگی قابل توجهی از سهامداران در بورس و نیز اثرپذیری منفی نقدشوندگی بازار از این رخداد است. بر این اساس حالا نمادهای گروه بانکی نیز سه، چهار ماهی می‌شود که به‌عنوان دومین صنعت بزرگ بورس تهران در تالار شیشه‌ای متوقف هستند. گروهی که پس از مطرح شدن موضوع اجرایی شدن برجام و رفع تحریم‌ها در زمستان سال گذشته در حد انتظار رشد نکردند و این روزها هم توقف طولانی مدت در کنار مواردی همچون پلرجا بسون ابهامات اتصال شبیکه بانکی ایران به سوئیتف و نیز تردید بانکهای خارجی در رابطه‌شان با بانکهای کشور بر حاشیه‌های آنان اضافه کرده است. با این حال این روزها سهامداران و سرمایه‌گذاران گروه بانکی شاهد فشارهای بانک مرکزی روی شرکت‌های این گروه در راستای استانداردسازی صورت‌های مالی غیرشفاف فعلی‌شان هستند که از قضا نه مبتنی بر استانداردهای داخلی‌اند نه استانداردهای بین‌المللی و این رخداد موضوع سلامت نظام بانکی کشور با حد محدودی به خطر انداخته است. بر این اساس باید گفت غیبت نمادهای این گروه در تالار شیشه‌ای با فرارسیدن فصل مجامع عمومی آغاز شده است، مجامعی که با حاشیه همراه بودند و بعضی از آنها نیز با تأخیر بر گزار شد که برخی بانک‌ها به دلیل الزام‌شان بر ارائه اطلاعات مالی در فرمت استانداردهای بین‌المللی و نیز الزام بر ذخیره‌گیری مناسب و همچنین روش‌های شناسایی سود با منع بانک مرکزی از برگزاری مجمع خودداری کردند. اینک بانک مرکزی به دنبال راهکاری برای برگزاری مجمع بانک‌هاست. بر این اساس برخی کارشناسان معتقدند علت تأخیر در برگزاری مجمع بانک‌ها این است که بانک مرکزی از وضعیت بانک‌ها نگرانی داشته و قصد دارد تا از وضعیت آنها مطمئن شود چرا که بازار پول نظام اصلی اقتصاد کشور است و بانک مرکزی باید مطمئن شود که نظام پولی سالم، شفاف و پویاست و هیچ مشکلی ندرت تا سایر بخش‌های اقتصادی نیز بتوانند این استفاده از خدمات بانک‌ها توسعه پیدا کنند. همچنین صنعت بانکداری که وزن مهمی در بازار سرمایه دارد به دلیل مشکلات سیستم بانکداری با چالش‌هایی مواجه است و عدم برگزاری مجمع بانکی نیز به این چالش اضافه کرده و تا زمانی که هم بانک‌ها با مشکل مواجه شوند، نمی‌توانند به سایر بخش‌های اقتصادی خدمات ارائه کنند. بر این اساس بانک مرکزی قصد دارد تا ضمن شفافیت عملکرد بانک‌ها به هدف خود که کمک به رشد و توسعه اقتصادی و رشد شرکت‌هاست، برسد. به‌علاوه اینکه بانک‌ها برای رسیدن به این هدف باید با همکاری بانک مرکزی شفافیت ایجاد کنند تا بانک مرکزی اجازه برگزاری مجامع را به آنها بدهد.

از سوی دیگر ابهامات اجرایی برجام نیز موضوع قابل تأمل دیگری است که یک پای آن به سیستم بانکی بسته شده است و بانکی‌ها برای پیوستن به شبکه بانکی بین‌المللی چارهای جز انتشار صورت‌های مالی خود در این فرمت ندارند. البته در این زمینه نیز تاریکی‌ها رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه در همکاری‌های بین‌المللی مان، ارتباطاتی باید و برای برخورداری از امکانات این ارتباطات باید استانداردهایی را بپذیریم اعلام کرده است که در صورت عدم نتیجه اقدامات انجام شده با اف ای تی اف مهلت ۱۸ ماه به احتمال زیاد تمدید خواهد شد. به گفته وی، «شناسایی بانکی»، «شناسایی ریسک»، «روش‌های حسابداری» و «گزارشگری مالی» می‌تواند موجب ارتقای نظام بانکی کشور شود که اضافه بر همه این موارد، ساختار واقعی نظام بانکی نیز باید تقویت شود. به‌علاوه اینکه یکی از بحث‌های بسیار جدی افزایش سرمایه بانک‌هاست که بتواند نرخ کفافت سرمایه را در حداقل‌هایی نگه دارد که اکنون از آن حد پایین‌تر است.

با این وجود اما نکته موضوع قابل طرح و بیان در این زمینه این است که در صورت بازگشایی، نمادهای گروه بانکی چه اثری بر کلیت بازار سهام خواهد داشت. در این خصوص برخی کارشناسان معتقدند با حفظ شرایط موجود بازگشایی بانک‌ها می‌تواند بازار سهام کشور را با فشار و شوکه مواجه کند چراکه گروه بانکی بخش بزرگی از ارزش کل بازار سهام را به خود اختصاص داده و با ریزش خواهد شد. البته در مقابل برخی دیگر بر این باورند که توقف طولانی بانکی‌ها در بورس به‌عنوان ضربه‌گیر عمل کرده و تا حدودی مانع از ایجاد و تلاطم هیجانات منفی در بازار خواهد شد و افزون بر این، بازار سهام هم بخشی از هیجان منفی مربوط به بازگشایی بانک‌ها را تاکنون پیش‌خور کرده است. با همه این تفاسیر در حالی نمادهای گروه بانکی به‌عنوان دومین صنعت بزرگ بورس تهران کماکان پشت چراغ قرمز بورس متوقف هستند که از یک‌سوی خبرهای خوشی چون آزاد شدن اموال مسدود شده بانک صادرات منتشر می‌شود و از سوی دیگر برخی یافته‌های پژوهشگران پولی و بانکی کشور در بررسی شاخص‌های تعیین‌کننده سلامت بانکی کشور نشان دهنده افت سلامت بانک‌ها در پنج‌ساله گذشته است.

گروه پالایش و معدنی در رقابت با گروه خودروبی

بازار سهام در جست‌وجوی لیدر قدرتمند



سیدمحمدصدرالغروی
sadrulghavari@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان هفته نخست آبان امسال ۱۲۰۸ واحد رشد کرد و به عدد ۷۹هزار و ۲۹۹ واحد رسید. در هفته نخست آبان ماه امسال در مدت ۵ روز معاملاتی تعداد ۴۶۱۱ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۱۳هزار و ۲۷۰۵میلیارد ریال در ۳۸۲هزار و ۲۰۵هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب با ۱۹، ۱۲ و ۱۳ درصد افزایش نسبت‌به‌هفته قبل‌تر مواجه شد. همچنین در این مدت تعداد ۸میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۸۳میلیارد ریال در ۱۲۶ نوبت مورد معامله قرار گرفت. شاخص کل نیز در پایان معاملات هفته منتهی به ۷ آبان جاری، ۵،۱ درصد رشد کرد. شاخص بازار اول هم در این مدت با ۶۸واحد افزایش به رقم ۵۶۴۵واحد و شاخص بازار دوم با ۱۹۱۶ واحد رشد به عدد ۱۷۲۴۹۷ واحد رسیدند.

دلایل اقبال به گروه پالایشگاهی

بازار سهام در حال حاضر روی صنایع مختلف در حال حرکت است تا لیدری قدرتمند را بیابد. با توجه به معاملات هفته گذشته به نظر می‌رسد گروه پالایشگاهی و معدنی دو گروهی هستند که می‌توانند این نقش را در غیاب خودروبی‌ها به خوبی ایفا کنند اما باید منتظر ماند و دید که آیا این گروه‌ها قدرت آن را دارند که بعد از مدت‌ها لقب لیدری بازار را باز پس بگیرند یا خیر. در هفته گذشته نگاه اغلب سهامداران

به گروه‌های معدنی، فولادی، پالایشی معطوف شده بود و شاهد افزایش قیمت سهام حاضر در این گروه‌ها نیز بودیم. به‌طوری‌که شرکت‌های پالایشی یکپارچه سبز رنگ مورد معامله قرار گرفتند. به نظر می‌رسد علت این موضوع بحث افزایش نرخ فراورده‌های نفتی است که افق روشنی برای این مجموعه‌ها ایجاد کرده است. همچنین از اخبار مهم پیرامون این شرکت‌ها می‌توان به صحبت‌های مدیر بازرگانی شرکت ملی پالایش و پخش اشاره کرد که گفته است پالایشگاه‌های بزرگ در صف انتظار ورود به عرصه برندینگ و عرضه سوخت‌شان در جایگاه‌هایی با برند خودشان هستند. در گروه پتروشیمی نیز دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت از محاسبه نرخ خوراک مایع و نفتا این شرکت‌ها با نرخ ارز آزاد و ارائه فرمولی جدید البته به این فرمول براساس فاکتورهایی که در آن لحاظ

شده انتقادهای بسیاری از جانب انجمن و شرکت‌های فعال حوزه پتروشیمی وارد شده است. این مجموعه‌ها درخواست بازنگری فرمول مذکور را از وزارت نفت دارند.

معاملات فرابورس بر مدار رشد
نخستین هفته معاملاتی فرابورس ایران آبان ماه جاری با افزایش شاخص کل، حجم، تعداد دفعات و ارزش معاملات همراه بود به نحوی که شاخص کل آن (ایفکس) در ارتفاع ۸۲۸ واحدی قرار گرفت. فرابورس در هفته‌ای که گذشت با انجام عرضه عمده ۷،۳ درصد از سهام غیرمدیریتی «میدکو» و نیز عرضه اولیه اسناد خزانه اسلامی مرحله نهم را سپری کرد. در هفته معاملاتی منتهی به هفتم آبان ماه تعداد ۳هزار ۲۶۳ میلیون ورقه بهادار در ۱۵۵هزار دفعه در بازارها مورد مبادله قرار گرفت که ارزش آن بالغ بر ۲۰هزار و ۳۱۹میلیارد ریال بود، این ارقام در مقایسه با هفته قبل از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش ۲۴ و ۵۲۸ درصدی حجم و ۲۵ درصدی ارزش معاملات به ثبت رسیده است. در این میان بازار پایه رشد ۹ درصدی حجم معاملات را به رقم ۱۵۵هزار سهم یک درصدی از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند. صناعی همچون بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران در این هفته قبلی از آن (هفته پایانی مهرماه) به ترتیب رشد ۰،۰۷ و ۱۶ درصدی را تجربه کردند. در همین حال شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۴ واحدی و رشد ۸۲۹ واحدی رسید، ضمن آنکه ارزش بازار نیز با افزایش ۲۱هزار و ۰۰۶میلیارد ریالی، رقم ۹۸۸هزار و ۵۰۸میلیارد ریال را روز چهارشنبه پنجم آبان‌ماه ثبت کرد. بررسی معاملات انجام شده در بازارهای فرابورس ایران نیز نشان می‌دهد در بازار اول، حجم معاملات را به ترتیب تعداد ۱۹۹۴، ۷۷۱ و ۴۲۹میلیون سهم به ارزش ۶۵۴۸، ۲۷۴ و ۲۰۴میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت که در بازارهای اول و دوم افزایش

عمران



قیمت مسکن مهر پردیس قطعی نشده است

درحالی‌که خبرهایی مبنی بر نهایی شدن قیمت مسکن مهر پردیس منتشر شده است، مدیرعامل شرکت عمران این شهر اعلام قیمت نهایی از سوی این شرکت را تکذیب کرد.

سعید غفوری در گفت‌وگو با ایرنا افزود: با وجود برگزاری جلسات متعدد میان پیمانکاران، متقاضیان و شرکت عمران شهر جدید پردیس، هنوز قیمت فازهای مختلف مسکن مهر این شهر تعیین نشده است و خبرهایی که درباره اعلام لیست قطعی قیمت‌ها منتشر شده، صحت ندارد. غفوری ادامه داد: به دلیل عدم توافق طرف‌های مذاکره کننده نمی‌توان زمان دقیقی را برای اعلام قیمت نهایی فازهای مسکن مهر پردیس مشخص کرد. وی بیان کرد: اگر طرفین درباره قیمت و دیگر شرایط مسکن مهر پردیس به نتیجه بر نرسند، لیست قیمت‌ها در سایت شرکت عمران شهر جدید پردیس منتشر می‌شود. تکذیب اعلام قیمت نهایی فازهای مختلف مسکن مهر پردیس از سوی مدیرعامل شرکت عمران این شهر در شرایطی است که برخی خبرگزاری‌ها از تعیین قیمت نهایی مسکن مهر پردیس و اعلام آن به وزارت راه و شهرسازی خبر دادند. در این خبر اعلام شده بود که قیمت نهایی مسکن مهر در فاز ۸ همان ۶۹ میلیون تومان، قیمت مسکن مهر فاز ۵ و ۹ مبلغ ۴۳میلیون و ۶۰۰هزار تومان و قیمت نهایی واحدهای فاز ۱۱ (کوزو) ۳۹میلیون و ۷۵۰ هزار تومان نهایی اعلام شده است.

گرانی در کمین خانه‌های کلنگی

کارشناسان بازار مسکن معتقدند در دوره رونق مسکن و رشد دوباره تقاضای ساخت‌وساز در بازار، نخستین گزینه انبوه‌سازان، خانه‌های کلنگی است و ورود سرمایه‌ها به این بخش از بازار، خانه‌های پیر کلاشورها را گران می‌کند.

به گزارش ایلنا، تحركات چند ماه اخير بازار مسكن منجر به افزايش قيمت ۶ درصدی واحدهای مسكونی شده است كه اين علامت مثبتی برای ورود دوباره سرمايه‌گذاران به اين بازار است، بنا بر اين پيش‌بینی می‌شود در صورت رشد سرمايه‌گذاری در صنعت ساختمان، خانه‌های كلنگی بهترين گزینه برای انبوه‌سازان هستند. «شهریار شقایق» کارشناس بازار مسکن درباره وضعیت خانه‌های كلنگی کلاشورها در دوره رونق به ایلنا، گفت: پس از افزايش قيمت‌های جشنی مسكن، این بازار دچار ركود چند ساله و قهر سرمايه‌گذاران با این بازار شد. حال در شرایط رونق به‌طور قطع خانه‌های كلنگی ظرفیت خوبی برای جذب سرمايه‌ها برای ساخت‌وساز دارند. وی با تأکید بر اینکه در مدت زمان کوتاهی پس از ورود به دوره رونق شاهد افزايش قيمت خانه‌های كلنگی خواهیم بود، ادامه داد: برای انبوه‌سازان ورود به بخش خانه‌های كلنگی سودآورتر است، چراكه در طول چند سال ركود، خانه‌های كلنگی بیشترین کاهش قيمت را داشتند و بساز و بفروش‌ها می‌توانند با نرخ كمتری اقدام به تولید واحدهای مسكونی كنند. بنا بر این با سرازیر شدن تقاضا به این سمت، طبیعی است كلنگی‌ها گران شوند. در جدول زیر قيمت فعلی خانه‌های كلنگی در شهر تهران آمده است:

مترار	منحله	قیمت (تومان)
۲۲ متر- دو طبقه	پروزی -شكوفه	۲۵۸ میلیون
۲۵متر + دو طبقه	مولوی	۷۵۰ میلیون
۲۰۰متر - دو طبقه	سهروردی شمالی	يك ميليارد و ۹۰۰ ميليون
۲۰۰متر	بلوار فرحزادی	۲میلیارد و ۳۰۰ میلیون
۵۵ متر در دو طبقه	دولت	يك ميليارد و ۴۰۰ ميليون
۸۰ متر سه طبقه	امام‌حسین	۲۴۰میلیون
۶۰ متر زمین - ۱۲۵ متر زیربنا	نیاروان	۹۵۰ میلیون

آینده این حوزه از نگرانی‌های بزرگ رها کند؛ نگرانی‌ای که آمارهای قیمتی مهرماه می‌تواند زنگ خطری برای آن باشد.

گزارش جدید بانک مرکزی نشان می‌دهد متوسط قیمت خریدوفروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۴۴۴ میلیون ریال بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱،۶ و ۵،۹درصد افزایش یافته است. افزایش حدود ۶درصدی قیمت خانه در تهران می‌تواند نشانه‌های مثبتی از خود به جای بگذارد. با وجود آنکه قیمت‌ها در بازار مسکن رشد کرده اما همچنان این نرخ پایین‌تر از تورم اقتصادی کشور است. از سوی دیگر، بازفروش‌هایی که در طول سال‌های گذشته مجبور شده‌اند بسیاری از واحدهای خود را دست‌نخورده نگاه دارند و حتی سرمایه‌گذاری‌های جدید را نیز به آینده نامعلوم موکل کنند حالا می‌توانند امید داشته باشند که این بازار نیز حدی معقول از افزایش قیمت‌ها را در خود جای خواهد داد.

رسیدن به این دیدگاه شاید اصلی‌ترین دغدغه وزارت راه وشهرسازی در ماه‌های گذشته را برطرف کند. آخوندی و معاونانش در طول

ماه‌های گذشته بارها اعلام کرده‌اند که خروج مسکن از رکود تنها در شرایطی مثبت خواهد بود که راه ورود دلالتان بسته شود و افزایش خریدوفروش‌ها به خود شکلی تورمی نگیرد. با وجود آنکه هنوز نه می‌توان از رونق سخن گفت و نه با قاطعیت دست دلالتان را دور دید اما نظم این ماه‌ها شاید به رونق احتمالی آینده کمکی جدی کند.

اوج‌گیری قیمت مسکن بسیار بعید است
یک کارشناس عمران و مسکن معتقد است با وجود مثبت شدن ضمنی شرایط هنوز برای سخن گفتن از رونق دشوار به نظر می‌رسد با این وجود می‌توان انتظار داشت افزایش غیرمعقول قیمت‌ها در بازار خانه ایران فعلاً به وجود نیابد. ابوالحسن میرعمادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: آنچه بیشترین اهمیت را در آینده نزدیک دارد جلب دوباره اعتماد سرمایه‌گذاران برای ورود به بازار است؛ موضوعی که جز با تغییر در شرایط امکان‌پذیر نخواهد بود.

به گفته وی در سال‌های گذشته به دنبال کاهش قدرت خرید متقاضیان عملاً شرایط برای به فروش رفتن برخی واحدها فراهم نشده و

همین امر سرمایه‌گذار جدید برای عرضه مسکن را دشوار کرده است، از این رو تصور تغییر باید با گشایش فضایی جدید برای خریدوفروش همراه شود.

میرعمادی با بیان اینکه در شرایط فعلی امکانی برای فعالیت دلالتان وجود ندارد، اظهار کرد: وقتی سودهای سرشار از بین رفته دیگر شانس‌ی برای سودجویان وجود ندارد و این موضوع نشان می‌دهد امکان افزایش جدی قیمت‌ها در بازار فراهم نیست. البته این امر جنبه مثبتی نیست خواهد داشت و آن امکان سیرند بازار و ساخت‌وسازها به افراد و شرکت‌های صاحب شناسنامه است؛ افرادی که هم توانایی‌شان اثبات شده و هم امکان پیگیری عملکردشان وجود دارد می‌توانند در شرایط فعلی به بازار مسکن ایران وارد شوند و محوریت کار را بر عهده بگیرند.

احسان رجبی، کارشناس و فعال بازار مسکن نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اعلام کرد: آنچه در حال حاضر در صنعت ساختمان ایران می‌گذرد نشان از آن دارد که ثبات نسبی قیمت‌ها لاقبل برای کوتاه‌مدت و میان‌مدت ادامه خواهد داشت، زیرا تورم‌های جدی سال‌های گذشته ریشه در آن داشتند که قدرت خرید مردم

در بازار مسکن تداوم داشت اما این امر در حال حاضر به هیچ عنوان قابل رصد نیست. به گفته وی، هرچند نمی‌توان به رونق با شدت بالا امید داشت زیرا هنوز پیش‌شرط‌هایی مهم چون افزایش قدرت خرید مردم محقق نشده اما این امر که رونق همراه با تورم خواهد بود نیز نگرانی جدی نیست.

اگر در آمارهای افزایش چند درصدی قیمت‌ها وجود دارد درصدی طبیعی بازار را نشان می‌دهد اما این تصور که این چند درصد در ایام رونق به شکلی جدی افزایش یابد چندان ممکن نیست. رصد شرایط امروز بازار نشان می‌دهد مسکن ایران همچنان در ایام انتظار به‌سرا می‌برد. رشد خریدوفروش‌ها در یک ماه و کاهش آمارها در ماه دیگر مشخص می‌کند که هنوز فعالان بازار چه در حوزه عرضه و چه در بخش تقاضا در حال برآورد شرایط برای ورود دوباره هستند. اگر دولت بتواند آنچه در طول سال‌های گذشته برای پیوند دوباره خانه‌سازان و خریداران خانه پیگیری کرده به نهایت برساند می‌توان انتظار داشت آمار ماه‌های آینده روندی مثبت به خود بگیرند؛ روندی که طبق پیش‌بینی کارشناسان با توجه به کوتاه شدن دست دلالتان تورمی نخواهد بود.

اجرائیه

مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: ۱-مهرانگیز سنجری فرزند حسین به نشانی کرمان شهرک باهنر خیابان بهارستان کوچه ۱۴ سمت چپ ساختمان سوم. مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیه:۱- محسن فهیمی زند فرزند منوچهر به نشانی کرمان بلوار جمهوری اسلامی خیابان امام جمعه امام جمعه ۸ منزل اول سمت راست. محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۱۲۱۲/۴۰۱۳۴۱۰۴۰۹۹۷۳۴۱ مورخه ۹۴/۱۲/۲۰ صادره از شعبه چهارم محاکم حقوقی دادگستری کرمان که قطعی گردیده محکوم علیه محسن فهیمی زند محکوم به الزام به تنظیم سند رسمی شش دانگ یک دستگاه آپارتمان به شماره پلاک ۲/۳۶۱۰ مجزی شده از ۱۶۲۳ فرعی از ۴ اصلی به نام محکوم له خانم مهرانگیز سنجری و پرداخت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق وی گردیده است ضمناً حق اجرا پنج درصد تعیین میگردد محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱-خلافه ۲۰روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲-ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد. ۳-حالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفای محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اسوال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اسوال منقول و غیرمنقول، به طور مشروح مستمّل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوی اسعار به ضمیمه دادخواست اسعار به مقام قضائی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود (مواد۵و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴). ۴-خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اسوال به منظور فرار از اجرای حکم، حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد. (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ق.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴). ۵-انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اسوال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴). ۶-چنانچه صورت اسوال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له با تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود. (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)
م الف ۱۵۷۸ رئیس شعبه چهارم محاکم حقوقی دادگستری کرمان -مهدی زحمتکش مدیر دفتر دادگاه - بهزادی

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



قیمت‌ها اندکی تکان خورده است

مسکن؛ محتاط در مرزهای خروج از رکود



سبزه سهیلی فرصت امروز

حمل و نقل

انعقاد قرارداد ۶۲ میلیارد تومانی خروج مغروقه‌ها از آبراه اروند

وزیر راه و شهرسازی از انعقاد قرارداد ۶۲.۵ میلیارد تومانی وزارت راه برای نجات مغروقه‌ها از آبراه اروند خبر داد.

به گزارش ایلنا، عباس آخوندی اظهار کرد: قراردادی را با اعتبار ۶۲.۵ میلیارد تومان برای خروج مغروقه‌ها را از آبراهه اروند منعقد کرده‌ایم.

وی افزود: این قرارداد شامل خروج ۳۹ فروند مغروقه می‌شود که در محور اصلی آبراهه اروند قرار گرفته و البته چهار مغروقه دیگر هم هست که با قراردادی دیگر اقدام به نجات آنها کردیم.

وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: در کل تعداد ۴۳ مغروقه را خارج می‌کنیم و بعد از اتمام کار خروج آنها اروند آماده لایروبی می‌شود. البته ۱۸ فروند مغروقه نیز هست که در محدوده کشور عراق باقی مانده که باید با طرف عراقی برای خروج آنها مذاکره داشته باشیم. آخوندی بیان کرد: نجات مغروقه‌ها پیشرفت خوبی داشته و مراحل نهایی را طی می‌کند که تاکنون طی همین قرارداد اخیر تعداد ۱۱ فروند را بیرون آورده و بقیه را هم با سرعت بیرون می‌آوریم.

وی اضافه کرد: در بندر خرمشهر بحث کشتیرانی بین ایران و عراق را فعال کردیم که می‌توان به راحتی زائران حسینی را جابه‌جا کرد. از مرز زمینی شلمچه نیز زائران جابه‌جا می‌شوند و خوشبختانه پایانه شلمچه ساخته شده و امیدواریم تا قبل از اربعین به صورت رسمی افتتاح شود. این پایانه یکی از بهترین و زیباترین پایانه‌های کشور و دارای ظرفیت‌های بسیار خوبی است. وزیر راه و شهرسازی اضافه کرد: پایانه چزابه نیز احداث شده و اهواز به چزابه از هم توسعه پیدا می‌کند به بخش عمده از کارها تا قبل از اربعین آماده می‌شود. برای انتقال زائران از اهواز به شلمچه از طریق ریل نیز اقدامات لازم انجام شده است. آخوندی عنوان کرد: خط ریلی خرمشهر به بصره نیاز به یک پل پیچیده روی اروند دارد و ۳۲ کیلومتر از این خط ریلی در حوزه کشور عراق است و کار مشترکی است که باید با همکاری طرف عراقی انجام شود. تا این لحظه مذاکرات زیادی با عراقی‌ها داشته‌ایم ولی به دلیل مشکلات مالی و مسائل تانمنی از نظر زمان مالی هنوز با پیش نگذاشته‌اند و امکان اینکه بخواهیم یک‌جانبه همه هزینه‌ها را از سمت ایران تأمین کنیم وجود ندارد.

وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: این کار باید با مشارکت مالی دو کشور باشد و ایرانی‌ها موافق هستند ولی عراق هم باید پایش بگذارد و اگر سودش برای آنها بیشتر نباشد کمتر هم نیست. در صورت تأمین مالی طرف عراقی بلافاصله مناقصه برگزار می‌کنیم.

مدیرعامل شرکت کشتیرانی خبر داد

احتمال رفع تحریم دلاری ایران پس از انتخابات آمریکا

مدیرعامل شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با بیان اینکه انتظار دارد این شرکت تا اواسط سال ۲۰۱۷، موقعیت تجاری از دست رفته خود را بازیابد ابراز امیدواری کرد که پس از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا محدودیت‌ها در زمینه معاملات دلاری با ایران برداشته شود.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، مدیرعامل شرکت خطوط کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران گفت که این شرکت انتظار دارد تا اواسط سال آینده میلادی، موقعیت تجاری از دست رفته خود را به دلیل تحریم‌های غرب مجدداً بازیابد.

محمد سعیدی در حاشیه یک کنفرانس حمل‌ونقل دریایی در کپنهاگن به رویترز گفت: «(از زمان لغو تحریم ما) مشکلات گام به گام حل شده‌اند، بسیاری از محدودیت‌ها و تنگناها نیز برطرف شده است. من فکرم می‌کنم حداکثر تا اواسط ۲۰۱۷ همه چیز به حال عادی باز خواهد گشت.» وی ابراز امیدواری کرد که پس از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا محدودیت‌ها در زمینه معاملات دلاری برداشته شود.

سعیدی گفت: «این یکی از تعهدات آمریکا براساس توافقی است که ما در ژانویه سال گذشته امضا کردیم. این یک تعهد کاملاً مشخص از جانب دولت آمریکا است.» بانک‌های آمریکایی براساس قوانین تحریمی دولت آمریکا همچنان از تجارت با ایران منع شده‌اند. بانک‌های اروپایی نیز به دلیل ممنوعیت انجام ترانکشن‌های دلاری با ایران از طریق سیستم مالی آمریکا، با مشکلاتی مواجهند.

کاهش حجم تجارت جهانی در کنار فراوانی کشتی‌ها موجب شده تا صنعت کشتیرانی تاکنری با افت مواجه شود، اما سعیدی گفته، فضای پس از تحریم‌ها موجب شده تا خطوط کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران به دنبال توسعه ناوگان خود با ۱۵۶ کشتی شود. وی افزود: «ما در حال مذاکره با برخی شرکت‌های تعمیر کننده کشتی و برخی سازندگان کشتی هستیم و امیدواریم این مذاکرات طی سه تا چهار ماه آینده منجر به تصمیماتی مشخص شوند.»

احداث راه‌آهن برقی اهواز – اصفهان ردیف بودجه گرفت

مدیرعامل شرکت راه‌آهن گفت: ساخت راه‌آهن برقی و دوخطه با سرعت بالا برای اهواز به اصفهان توسط دولت صوب شده و در ردیف بودجه هم قرار گرفته است. به گزارش مهر، محسن پورسیدآقایبی در مراسم افتتاحیه ایستگاه قطار ماهشهر اظهار کرد: پروژه دو خطه کردن اهواز – اندیمشک و بازسازی خط ریلی اهواز – خرمشهر در دستور کار قرار دارد. پورسیدآقایبی بیان کرد: خط ریلی بندر امام به خرمشهر و از آنجا به عراق را نیز شروع خواهیم کرد. اتصال اهواز به مرکز کشور (اصفهان) را هم داریم که یکی از پروژه‌های بزرگ کشور است ولی زمان‌بر خواهد بود. راه‌آهن برقی و دو خطه با سرعت بالا برای این خط اهواز به اصفهان توسط دولت مصوب شده و در ردیف بودجه هم قرار گرفته است.



کاهش استفاده از مواد گران قیمت در تولید خودروهای بامو

خودروساز آلمانی بام و برای بالا نگه داشتن حاشیه سود، استفاده از مواد گران قیمت فیبر کربن برای تولید خودروهای پرفروش را کاهش می دهد و در عوض به استفاده از مواد سبک ارزان تر مانند آلومینیوم و فولاد روی می آورد.

به گزارش ایسنا، خودروهای سبکتر سوخت کمتری مصرف می کنند و اگر با باتری کار کنند، می توانند مسافت بیشتری را طی کنند. چنین ویژگی امتیاز بزرگی برای خودروسازان محسوب می شود تا رضایت مصرف کنندگان و رگولاتورها را جلب کنند. اگرچه فیبر کربن سبکتر از آلومینیوم است، اما قیمت گران تری دارد و بام و با انتخاب های دشواری برای حفظ سودآوری روبه روست، زیرا رقیبانش با عرضه مدل های برقی سبک وزن فاصله شان با این خودروساز را کمتر می کنند.

بامو اکنون از مواد سبک وزن دیگری به همراه فیبر کربن استفاده می کند تا وزن خودروها را بدون گران تر کردن آنها سبکتر کند.

هرچه وزن یک خودروی برقی کمتر باشد، نیاز به باتری بزرگتر برای تأمین نیروی آن کمتر شده و در نتیجه در هزینه های تولید آن صرفه جویی می شود. باتری ها، گران ترین بخش خودروهای برقی هستند و به عنوان یک بخش غیرسودآور در صنعت خودرو باقی مانده اند. پس از عرضه دو مدل i3 city و i8 هیبریدی در سال ۲۰۱۲ که فیبرکربن زیادی در ساخت آنها مصرف شده بود، مدل جدید 5-series بامو که اوایل ماه جاری معرفی شد، برای قطعات بزرگ از فیبر کربن استفاده نکرده است.

تحلیلگران می گویند فروش خودروی برقی i۳ city بامو به دلیل استفاده گران از فیبر کربن، رشد چندانی نکرده است. قیمت این خودروی گران حدود ۴۵ هزار یورو است. رقیبی مانند شرکت آمریکایی تسلا قصد دارد مدل هایی را با قیمت حدود ۳۵هزار دلار عرضه کند و حداکثر ۴۰۰ هزار پیش سفارش برای خودروهای ارزان تر دریافت کرده است، براساس گزارش رویترز، بامو اکنون تلاش می کند راه های برای کاهش هزینه استفاده از فیبر کربن در تولید انبوه پیدا کند و در این زمینه پیشرفت هایی داشته است.

طبق گزارش شرکت فراستاند سالیوان، هر کیلو فیبر کربن حدود ۱۶ یورو هزینه دارد در حالی که هزینه هر کیلو فولاد معمولی، کمتر از یک یورو است. با این همه هزینه فیبر کربن با گسترش استفاده از آن در صنایعی مانند هواپیماسازی، کمتر خواهد شد. اگر خودروهای لوکس تنها یک درصد فیبر کربن استفاده کنند، ارزش بازار قطعات خودرو ممکن است در ۱۰ اسال آینده از حدود ۲۵۰ میلیون دلار به حدود ۳ میلیارد دلار صعود کند.

خودروسازان متعددی با شرکت های تخصصی قرارداد های همکاری فناوری بسته اند تا در تولید کربن به پیشرفت هایی دست پیدا کنند. بام و هم با شرکت «اس جی ال کربن» قرارداد همکاری دارد.

تولید مدل جدید نیسان قشقایی در انگلیس



خودروساز ژاپنی نیسان به دنبال تضمین هایی که برای حمایت دولتی دریافت کرد، مدل جدید قشقایی را در انگلیس تولید خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، به دنبال بسته حمایتی که دولت ترزا می، نخست وزیر انگلیس در برابر هر گونه آسیب مربوط به تصمیم این کشور برای ترک اتحادیه اروپا وعده داد، نیسان تصمیم برای ساخت مدل جدید نیسان قشقایی در بزرگ ترین کارخانه خودروسازی انگلیس به جای نقطه دیگری از اروپا را گرفت.

نخست وزیر انگلیس در بیانیه ای اعلام کرد: این رأی اعتماد نشان می دهد انگلیس برای فعالیت تجاری باز بوده و همچنان یک کشور برون گرو و بزرگ مانده است.

بزرگ ترین خودروسازان انگلیسی تقریباً همه خارجی هستند و بیش از نیمی از صادرات شان به ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا انجام می گیرد. این خودروسازان هشدار داده بودند که رأی انگلیس برای ترک اتحادیه اروپا، جذابیت این کشور برای سرمایه گذاری خارجی را کمتر می کند و نیسان تهدید کرده بود سرمایه گذاری در این کشور را متوقف می کند، مگر اینکه دولت حمایت از این شرکت را تضمین کند.

کارخانه ساندلند که در شمال شرقی انگلیس قرار دارد، محل ساخت تقریبا یک سوم از کل خودروهایی است که سال گذشته در این کشور تولید شدند. کارلوس گون، مدیرعامل نیسان که اوایل ماه جاری با نخست وزیر انگلیس دیدار کرد، اظهار داشت: دولت انگلیس وعده داده است رقابت پذیری این کارخانه را تضمین کند و این شرکت را متقاعد کرده است تا مدل جدید قشقایی را در این کارخانه تولید و همچنین تولید شاسی بلند جدید X-Trail را آغاز کند. براساس گزارش رویترز، کارخانه ساندلند مایه مباحثات حزب محافظه کار انگلیس است، زیرا مارگارت تاجر، نخست وزیر وقت انگلیس در سال ۱۹۸۴ نیسان را متقاعد کرد این کارخانه را احداث کند و احیای خودروسازی انگلیس که در دهه ۱۹۷۰ دچار فروپاشی شده بود، آغاز شد.

نقش وارونه قوانین در آلودگی

وسایل نقلیه همچنان متهم اول آلودگی هوا



دومین ماه از پاییز، روزهای نخست خود را در حالی سپری می کند که با کاهش دمای هوا، آلودگی هوا کمی زودتر از سال های گذشته، راهی کلانشهر تهران شده و همچنان وسایل نقلیه متهم ردیف اول آن هستند.

طبق آماری که سال گذشته به صورت رسمی اعلام شد، حدود ۱۷میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو در کشور تردد می کنند که یک میلیون از این خودروها گازوئیلی و مابقی بنزینی و گازی هستند و تردد خودرو در کشور ما دورابر استانداردهای جهانی است.

همچنین موتورسیکلت ها ۲۱درصد، خودروهای سواری ۴۳درصد و وانت ها و سایر وسایل نقلیه ۳۶درصد در میزان آلودگی هوا نقش دارند. اما آنچه در طول این سال ها به آن کمتر توجه شده، تفاوت آلودگی خودروهای کاربراتوری با خودروهای ائزکتوری است.

خودروهای کاربراتوری ۲۰برابر خودروهای یورو ۴ در آلودگی هوا نقش دارند اما نکته مهم ماجرا این است که موتور سیستم ارتقای سوخت خودروها نیز ربپ می زند.

از یک سو شواهد نشان می دهد درصد کمی از سوخت مصرفی کشور یورو ۴ واقعی با کیفیت مناسب است و از سوی دیگر، آن گونه که کارشناسان می گویند نکته مهم و قابل توجه ماجرای آلودگی هوا، استفاده از قطعات بی کیفیت حتی در خودروهای ائزکتور است، آنجا که به جای استفاده از قطعات باکیفیت در سیستم سوخت رسانی و کاتالیست های کنترل آلایندهی خودرو، از قطعاتی با کیفیت پایین تر و البته ارزان تر استفاده می شود تا به جای آنکه حداقل بعد از دو سال مصرف سوخت بی کیفیت کارکرد اصلی خود را از دست بدهند، بعد از شش ماه عملاً دیگر کارایی لازم را نداشته و به آلودگی بنزین های بی کیفیت دامن می زنند.

موضوع بی کیفیت بودن سوخت حتی مورد نقد واردکنندگان خودرو نیز قرار گرفته تا آنجا که گروه مرشد سلوک، ناپیرئیس انجمن واردکنندگان خودرو، چندی پیش در واکنش به این موضوع گفته بود: «از ما

می خواهند خودروی یورو ۵ و یورو ۴ وارد کنیم اما بنزین های تقاضای خودرو در سفرهای

عرضه شده، یورو ۴ نیست و استفاده از این بنزین در خودروهای یورو ۴ هم آلودگی بیشتری ایجاد می کند و هم در نهایت این مصرف کننده ها

هستند که متضرر می شوند.» البته عباس کاظمی، مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش ایران، گرچه به این موضوع واکنش نشان داد اما او نیز تلویحا در گفته هایش تأیید کرد کیفیت بیش از نیمی از

بنزین های تولیدی در کشور به آن سوخت در همان سطح یورو ۴ باقی مانده است. او در این زمینه به خبرگزاری میزان گفته بود: «در هشت کلانشهر کشور و شهرهای اطراف آنها، بنزین با کیفیت یورو ۴ توزیع می شود که کاملاً با استانداردهای جهانی مطابق است. روزانه حدود ۶۰ میلیون لیتر بنزین در کشور تولید می شود که ۲۸میلیون لیتر با کیفیت یورو ۴ بوده و مابقی آن دارای کیفیت یورو ۲ است و روز به روز بر میزان تولید بنزین یورو ۴ افزوده می شود.»

حال سوال اینست که صنایع از مرکز کلانشهرها کوچ کرده اند اما همچنان قسه آلودگی هوای کلانشهرها به قوت خود باقی است و در این میان پیکان انتقادات به سمت وسایل نقلیه و در نهایت خودروسازان متمایل شده و در این میان کیفیت سوخت هم بی تقصیر نیست.

حسن کریمی سنجرى، کارشناس صنعت خودرو، در این زمینه به «فرصت امروز» می گوید: «مروژه با توسعه شهرنشینی و نیز افزایش تقاضای خودرو در سفرهای

درون و برون شهری، کاستن از آلودگی های هوا ناشی از خودرو و نیز وضع قوانین زیست محیطی و ارتباط آن با صنعت خودرو بیش از گذشته اهمیت یافته است، به طوری که می توان گفت بخشی از پیشرفت های تکنولوژیکی به ویژه در ساختار موتور طی دو دهه اخیر به دلیل توجه ویژه به رعایت موارد زیست محیطی در طراحی خودرو بوده است.

براساس آمارهای موجود، در حال حاضر خودرو به عنوان مهم ترین عامل آلوده سازی هوا در کلانشهرهای ایران مطرح است و این درحالی است که سال هااست کشورهای توسعه یافته دنیا برای حذف آلایندهی خودروهای ائزکتوری را وضع کرده اند که پیشرفت تکنولوژی در ساخت اجزای اصلی پلتفرم را به دنبال داشته؛ پیشرفتی که امروزه نه تنها محدودیتی را برای فروش شرکت های بزرگ خودروسازی در این کشورها به وجود نیاورده بلکه آلودگی های ناشی از کاربرد

او می افزاید: «در ایران اما گرچه خوردن منافع دولت در مدیریت شرکت های بزرگ خودروسازی داخلی باعث شده که باوجود آنکه سازمان محیط زیست بر موضوع تنظیم و اجرای قوانین زیست محیطی، مشابه آنچه در کشورهای توسعه یافته اتفاق افتاده است، بافشاری می کند اما وزارتخانه های مطبوع به دلیل عدم آمادگی شرکت های خودروساز و نیز ناتوانی در فراهم آوری

سوخت پاک، به دنبال مجالی در به تأخیر انداختن اجرای این قوانین هستند. دلیل اصلی همه تأخیرها نیز کاملاً مشخص است، به روز نبودن زیرساخت های صنعت خودروسازی و صدا البته قطعه سازی ایران و نیز نداشتن دانش فنی تولید انبوه مازول های جدید از طرفی و کمبود نقدینگی برای ایجاد زیرساخت ها و نیز دستیابی به دانش فنی از طرف دیگر.» کریمی سنجرى با بیان اینکه مشکلات زیرساختی صنعت به ویژه در حوزه تولید و ساخت مجموعه های استاندارد به علاوه چندگانگی در حوزه قانونگذاری و نظارت باعث شده در کاستن از سهم خودرو در آلودگی هوا با تأخیر چندین ساله مواجه باشیم، تصریح می کند: «شاید

اگر دولت روزی روزگاری از خیر مدیریت کردن در صنعت خودروسازی دست بردارد، آنگاه بتوان به عملکرد سازمان های قانونگذار و مجری تا حدودی امید بست. البته فعالیت های خوبی که در دولت یازدهم در حوزه مشارکت ها در حال پیگیری است، شاید بتواند نقطه امیدوارکننده ای را در این ماجرا برای هوای کلانشهرها ترسیم کند. به هر حال ورود خودروهای جدید با سطح استانداردهای زیست محیطی بالا تا حدودی عرضه خودروهای بی کیفیت را کاهش خواهد داد. نکته مهم سرعت بخشیدن به از رده خارج کردن خودروهای فرسوده است که نیاز جدی دولت و بانک ها را می طلبد.»

همچنین فرامرز معطر، مدیر گروه مهندسی محیط زیست و آلودگی هوای دانشگاه علوم و تحقیقات، در این باره در گفت وگو با «فرصت امروز» بیان می کند: «وسایل نقلیه در آلودگی هوای کلانشهرها به بیشترین سهم را دارند. در شهرهای بزرگ به جز اراک

صنایع زیادی در دل خود جای داده است، خودروها و وسایل حمل و نقل عمومی مهم ترین دلیل آلودگی هوا هستند که بخش عمده ای از این آلودگی ها مربوط به اتوبوس ها و تاکسی های فرسوده و خودروهای شخصی است. البته نباید از سهم بالای موتورسیکلت های کاربراتوری در آلودگی هوا غافل شد چراکه بعضاً این موتورها چند برابر خودروها آلودگی ایجاد می کنند.»

این قوانین هستند. دلیل این که کوتاهی در اجرای قوانینی نظیر شماره گذاری نکردن موتورسیکلت های کاربراتوری، تصریح کرد: «هر اقدامی که برای از رده خارج کردن خودروهای فرسوده و بهبود قطعاتی که در مصرف سوخت و کنترل آلایندهی خودروها نقش دارند انجام شود، قطعاً در کاهش میزان آلودگی هوا مؤثر خواهد بود. البته اخیراً کار مثبتی در مورد کاهش زمان اعتبار معاینه فنی خودروها از پنج سال به دو سال انجام شد که بسیار می تواند در کاهش گازهای سمی هوا و میزان تولید آلایندهی ها مؤثر باشد.»

معطر اما دلیل دیگر آلودگی هوا را کیفیت بنزین های مصرفی می داند و می گوید: «هنوز بنزین های مصرفی در کشور به صورت کامل، یورو ۴ نشده و تحقیقات نشان می دهد در برخی موارد گازهای سمی در این بنزین ها (بنزن) وجود دارد که آمیدواریم با برنامه ریزی دقیق دولت و ساخت و تجهیز پتروشیمی ها در سراسر کشور، شاهد تولید و عرضه تمام بنزین ها با کیفیت حداقل یورو ۴ باشیم.»

مرور تاریخ نشان داده هر سال گردبند تقصیر از سوی نهادهای و سازمان های مختلف بر گردن دیگری اوخته شده و عملاً هیچ کدام از طرفین ماجرا ضعف و کم کاری خود را قبول نکرده، چه برسد که به فکر چاره ای باشند.



فورد خواهان کمک یکسان دولت بریتانیا به صنعت خودروی این کشور شد

کلی و یکسانی به صنعت خودروسازی این کشور دارد.»

شایان ذکر است که شرکت خودروسازی فورد هیچ خودرویی در بریتانیا تولید نمی کند، اما تخمین زده می شود که این خودروساز آمریکایی دو سوم پیشراندهای مورد نیاز در بریتانیا را تولید می کند.

در واکنش به سخنان «جیم فارلی»، مدیر تاجرات اروپای شرکت فورد، «کلارک» وزیر تجارت بریتانیا ارائه تسهیلات و امتیازات ویژه به شرکت نیسان در ازای تضمین سرمایه گذاری این شرکت در انگلستان را رد کرد. آقای کلارک در این رابطه به بی بی سی گفت: «مذاکره با نیسان چانه زنی بر سر پول نبود، بلکه ارائه تضمینی بود برای کمک به استحکام و آینده صنعت خودروسازی بریتانیا.»

شرکت خودروسازی نیسان تاکنون رقمی در حدود ۴میلیارد پوند در سایت تولید خودروی خود در منطقه ساندلند که بزرگ ترین مجموعه صنعتی تولید خودرو در بریتانیا محسوب می شود، سرمایه گذاری کرده و مدت ها است که مدل «قشقایی» خود را در این کارخانه به تولید می رساند.

کارشناسان و تحلیلگران حوزه صنعت خودرو معتقدند که تضمین های ارائه شده از سوی دولت بریتانیا به گروه خودروسازی رنو – نیسان با انگیزه جلگیری از خروج این شرکت از بریتانیا و حفظ فعالیت های آن در سایت ساندلند خود بوده است.



ضرر خودروسازان فرانسوی از سقوط پوند

کاهش چشمگیر ارزش پوند از زمان رأی انگلیس به ترک اتحادیه اروپا، به صنعت خودروی فرانسه آسیب زده و حتی افزایش قیمت محصولات هم مانع از کاهش درآمد خودروسازان فرانسوی نشده است.

به گزارش ایسنا، گروه خودروسازی پژوسیتروئن که با داشتن برندهای پژو و سیتروئن، دومین خودروساز بزرگ اروپاست، اعلام کرد درآمد این گروه در سه ماهه سوم سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۶.۳ درصد کاهش یافت و به ۷.۵ میلیارد یورو رسید.

ژان باپتیست شاتیون، مدیر مالی این گروه هشدار داد که تأثیر نوسانات ارزی در کل سال ملموس خواهد بود و در سه ماهه چهارم هم به درآمد ها ضرر خواهد زد.

این اظهارات چند ساعت پس از این مطرح شد که کلوتیلد دلبوس، مدیر مالی رنو اظهار کرد این خودروساز در سه ماهه سوم از کاهش ارزش پوند و سایر ارزها، ۳۳۱ میلیون یورو ضرر در درآمد داشته است.

ارزش پوند در برابر یورو از ماه ژوئن که انگلیس به جدایی از اتحادیه اروپا رأی داد، حدود ۱۵ درصد کاهش پیدا کرده است. این تصمیم برندگان و بازندگان داشت، اما به خصوص به گروه هایی لطمه زد که در این قاره تولید داشته و محصولات شان را در انگلیس به فروش می رسانند. همچنین بر درآمد های شرکت ها به پوند تأثیر گذاشت و باعث شد با تبدیل به یورو، ارزش کمتری پیدا کنند.

جنرال موتورز که بزرگ ترین خودروساز آمریکاست، هفته جاری هشدار داد به دلیل ابهاماتی که از رأی انگلیس برای ترک اتحادیه اروپا به وجود آمده و به تقاضا برای خودروهای جدید لطمه زده، ممکن است تولید خودرو در اروپا را بیشتر کاهش دهد.

فورد که در انگلیس فروش دارد، اوایل امسال پیش بینی کرد از نوسانات نرخ ارز، یک میلیارد دلار ضرر خواهد کرد. این خودروساز آمریکایی هشدار داده بود که ناچار است قیمت ها در انگلیس را افزایش دهد و به فکر تعطیلی کارخانه هایش در اروپاست.

گروه پژوسیتروئن و رنو که در یک سال گذشته شاهد تأثیر کاهش ارزش پیروی آرزانتین بودند، تلاش کرده اند قیمت ها در انگلیس را افزایش دهند تا کاهش ارزش پوند را جبران کنند، اما این اقدام هنوز تأثیر نوسانات ارزی را جبران نکرده است.

مدیرمالی گروه پژوسیتروئن اظهار کرد: صرفه جویی هزینه انجام گرفته است تا در برابر کاهش ارزش پوند، از درآمدها حمایت کند. این شرکت یک برنامه کاهش هزینه دشوار را از سال ۲۰۱۴ که با دریافت کمک مالی دولت از ورطه ورشکستگی نجات پیدا کرد، اجرا کرده است.

مجموع درآمد این گروه شامل بخش قطعات خودرو در سه ماهه سوم، ۵.۱ درصد کاهش یافت و به ۱۱.۴ میلیارد یورو رسید.

رشد بیش از ۲۶درصدی تولید خودرو در سال ۹۵



سختگوی شورای سیاست گذاری خودرو از رشد ۲۶.۲درصدی خودرو از ابتدای امسال تا پایان مهرماه در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته خبر داد.

به گزارش ایلنا، ساسان قربانی با بیان اینکه ۶۹۱هزار و ۵۸۱دستگاه انواع خودرو از ابتدای امسال تا پایان مهرماه در کشور تولید شد، افزود: تولید سواری با ۶۳۸هزار و ۷۵۳ دستگاه ۲۷درصد، وانت با ۴۵هزار و ۱۵۷ دستگاه ۱۸درصد، مینی بوس و میل باس با ۴۶۱ دستگاه ۱۷.۹درصد، اتوبوس با ۵۱۹ دستگاه ۲۶درصد و کامیونت، کامیون و کشنده با ۶هزار و ۶۹۱دستگاه ۵.۳درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش نشان می دهد.

قربانی ادامه داد: در زمینه تولید خودروهای سبک تا پایان مهرماه امسال ۹۹۹درصد و در مجموع خودروهای سبک و سنگین نیز ۹۷.۸درصد از برنامه هدف گذاری شده محقق شده است.

وی اعلام کرد: تولید خودرو در مهرماه برای نخستین بار ۷درصد از برنامه پیشی گرفت و در بخش صادرات نیز با ۵هزار و ۲۰۰ دستگاه ۱۵.۲درصد از برنامه محقق شده است. به گفته قربانی در این نشست گزارش اهداف کیفی صنعت خودرو در سال ۹۵ پیگیری شد و دو شرکت خودروسازی گزارش های خود را در این خصوص ارائه دادند.

وی ادامه داد: براساس گزارش سایپا، این شرکت در ۷ ماهه امسال ۶ میلیون دلارقطعه به صورت قطعات مشخص های کیفی در حال اجرا و پیگیری است، و در سال ۹۵ صادرات داشته و در همین مدت ۲۱ میلیون دلار صادرات ckd و cbu انجام شده است. قربانی با اشاره به اینکه روند فعالیت ها بهبود کیفی را نشان می دهد ولی هنوز با اهداف تعریف شده فاصله داریم و پروژه های بهبود، برای بهبود شاخص های کیفی در سال ۹۵، و پیگیری است، تصریح کرد: گزارش ارائه شده اشاره به شناسایی دقیق نارسایی ها و مشکلات داشت که برای رفع هر یک پروژه بهبود تعریف شده و اکثر آنها در حال اجراست تا شاخص های کیفی خودرو با هدف تحقق رضایت مشتری تاوام یابد.



مراسم یادبود غافلگیرانه در پاسارگاد

روز گذشته همزمان با روز جهانی کوروش مراسم یادبودی در منطقه پاسارگاد استان فارس برگزار شد. این روز، روزی غیررسمی

در گرامیداشت کوروش بزرگ است و در هیچ تقویم رسمی ثبت نشده است. این مراسم با استقبال زیادی ازسوی مردم مواجه شد.

تصاویر منتشر شده در فضای مجازی از ترافیک سنگین در مسیرهای منتهی به پاسارگاد حکایت داشت.

در دیدار با لاوروف

ظریف: از روند توسعه روابط با روسیه خشنود هستیم

محمدمجواد ظریف، وزیر امور خارجه روز گذشته در مسکو با همتای روس خود دیدار و گفت‌وگو کرد. ظریف در این دیدار گفت: همکاری‌های دو کشور در عرصه روابط دوجانبه پیشرفت‌های بسیار خوبی داشته است. همچنین در ماه‌های اخیر توانستیم رایزنی، مساعی و تلاش‌های مشترکی در حوزه مسائل منطقه‌ای و بین‌المللی داشته باشیم.

او افزود: دیدارهای بسیار خوبی در سطح رؤسای جمهور، وزرا و مناسبات پارلمانی داشته‌ایم. ما از روند توسعه روابط دو کشور خشنود هستیم. ظریف همکاری بین ایران و روسیه در خصوص موضوعات منطقه‌ای، به‌ویژه تورریسم و افراط‌گرایی را قابل ملاحظه دانست و افزود: در مبارزه با تروریسم دو کشور اشتراکات فراوانی دارند و لازم است در این زمینه همکاری‌ها و رایزنی‌های‌مان را هر چه بیشتر به‌خصوص با توجه به افزایش دامنه خطر تروریسم گسترش دهیم. او تاکید کرد: وضعیت اسفناک انسانی در یمن و سوریه ایجاب می‌کند همکاری‌های مستمر و گسترده‌تری داشته باشیم و در این خصوص لازم است گفتگو، همکاری و همکاری‌ها فشرده‌تری به‌صورت دوجانبه و در نشست سه‌جانبه با حضور وزیر امور خارجه سوریه انجام شود. سرگئی لاوروف، وزیر امور خارجه

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

سیاست

پوتین ادعای دخالت روسیه در انتخابات آمریکا را رد کرد

«نفوذ» در انتخابات ریاست‌جمهوری، به افراد و نهادهای سیاسی در آمریکا حمله سایبری کرده است. پوتین با تعجب پرسید: آیا کسی جدا فکر می‌کند که روسیه می‌تواند به نحوی بر انتخاب مردم آمریکا تأثیر بگذارد؟ مگر آمریکا یک جمهوری آفریقایی کوچک است؟ آمریکا یک ابرقدرت است. رئیس‌جمهوری روسیه ادعای حمایت کشورش از دونالد ترامپ، کاندیدای ریاست جمهوری حزب جمهوریخواه آمریکا علیه هیلاری کلینتون رقیب دموکراتش را «مهمل محض» خواند. وی اظهار کرد: این ادعا تبدیل به ابزاری برای نزاع سیاسی و راهی برای دستکاری کردن آرای عمومی شده است.



مجله پولیتیکو از احتمال انتصاب معاون رئیس‌جمهوری آمریکا به‌عنوان وزیر امور خارجه دولت «هیلاری کلینتون» نامزد ریاست‌جمهوری حزب دموکرات خبر داد

جامعه

چند درصد جمعیت کشور هرگز ازدواج نکرده‌اند؟

بیشتر هستند. از ۶۹میلیون و ۹۸۵ هزار و ۸۱۷ نفر جمعیت شش‌ساله و بیشتر، ۸۷.۴ درصد باسواد و ۱۲.۶ درصد بی‌سواد بوده‌اند. نسبت باسوادى در نقاط شهری ۹۰.۸ درصد و در نقاط روستایی ۷۸.۱ درصد بوده است. در سال جاری، ۶۴ میلیون و ۶۹۲ هزار و ۴۶۹ نفر در گروه‌های سنی ۱۰ اساله و بیشتر قرار داشتند. از این تعداد ۷۷.۴درصد حداقل یک‌بار ازدواج کردند و ۳۲.۶ درصد هرگز ازدواج نکرده بودند. این نسبت در بین مردان به ترتیب ۶۳.۳ و ۳۶.۷ درصد و در بین زنان ۷۱.۵ و ۲۸.۵ درصد بوده است.



اتاق‌هایی که در این تصویر می‌بینید، مخصوص سیگاری‌ها در خیابان‌های سئول، پایتخت کره جنوبی است. سیگار کشیدن در خیابان‌های این شهر ممنوع است

فرهنگ

فیلم‌های روی پرده چقدر فروخته‌اند؟

کل کشور به رقم فروش ۲۹۵میلیون تومان رسیده است. فیلم «سیانور» به کارگردانی بهروز شعیبی هم پس از یک هفته اکران با ۱۶اسان در تهران به فروش ۳۷۱میلیونی رسیده است. فروش این فیلم در شهرستان‌ها هم به رقم فروش ۲۵میلیون تومانی رسیده است. فیلم «خشکسالی و دروغ» به کارگردانی پدرام علیزاده که در تهران ۲۲ سالن را در اختیار دارد، به فروش ۹۶۷میلیون تومانی رسیده و در شهرستان‌ها نیز ۴۴۰میلیون تومان فروش داشته است. این فیلم در مجموع یک میلیارد و ۴۰۷میلیون تومان فروخته است.



فیلم «فروشنده» به‌عنوان بهترین فیلم از نگاه تماشاگران هجدهمین فستیوال فیلم بمبئی انتخاب شد

ورزش

کی‌روش: عابدینی شهامت نداشت به فدراسیون بیاید

بیاورند؛ توافقی که ایشان با آقای تاج داشته‌اند نباید بعد از بازی با سوریه اتفاق بیفتد بلکه باید هم‌اکنون رخ دهد. او ادامه داد: فقط برای اطلاع اذهان عمومی می‌خواهم صحبتی را که آقای تاج عنوان داشتند بگویم و اینکه ایشان گفتند هیچ صحبتی با آقای عابدینی نداشتند و ایشان فردی غیرمسئول در مسئله تیم ملی است. بنابراین آقای عابدینی دروغگو است.



مارچلو لیپی، سرمربی تازه تیم ملی فوتبال چین ضمن اشاره به شانس بالای تیم ایران و کره جنوبی در صعود به جام‌جهانی ۲۰۱۶ گفت: شانس ایران و کره برای صعود به جام‌جهانی زیاد است.

ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه در اظهاراتی اتهام دخالت این کشور در انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا از طریق هک کردن سیستم‌های کامپیوتری به نفع دونالد ترامپ را رد کرد. رئیس‌جمهوری روسیه در سخنرانی خود خطاب به کارشناسان بین‌المللی سیاست خارجی در شهر سوچی این ادعاها را «هیستریک» خواند. پیشتر نیز سرگئی لاوروف، وزیر امور خارجه روسیه اتهام‌های مطرح شده از سوی مقام‌های آمریکایی درباره دخالت این کشور در انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا را «مضحک» توصیف کرده بود.

دولت آمریکا رسماً روسیه را متهم کرده که برای

تیتراخبار

◀جنگنده‌های ترکیه‌ای که درصدد نقض حریم هوایی حلب بودند، با هشدارهای روسیه و سوریه مجبور به عقب نشینی شدند.
 ▶مرکز روسی آتش‌پس در پایگاه حمیمیم سوریه اعلام کرد که با نمایندگان چهار منطقه در دو استان لاذقیه و حماه توافق آشتی امضا کرده است و به این ترتیب تعداد مناطقی که به آتش‌پس و پیمان‌های منطقه‌ای آشتی پیوسته‌اند به ۸۵۵ منطقه رسید.

تیتراخبار

◀به گفته جانشین رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ، اتوبوس‌های بین شهری اجازه تردد در معابر داخلی تهران را نداشته و تنها می‌توانند از معابر منتهی به ترمینال‌های جنوب، غرب و شرق عبور کرده و برای خروج از شهر یا ورود به پایانه‌ها اقدام کنند.
 ▶روز گذشته مرکز پایش آلودگی هوای محیط زیست استان تهران شاخص آلودگی هوای پایتخت را ۱۱۰ و در شرایط ناسالم برای گروه‌های حساس اعلام کرد.

وزیر خارجه روسیه همچنین بررسی جزئیات اوضاع سوریه از جمله کمک‌های انسان‌دوستانه و راه‌های جلوگیری از تجهیز و تسلیح تروریست‌ها را از محورهای مذاکرات سه‌جانبه اعلام کرد. ظریف وزیر امور خارجه ایران نیز با تاکید بر ادامه همکاری سه‌جانبه با روسیه و دمشق برای مبارزه با تروریسم، بر لزوم شکل‌گیری اراده فراگیر بین‌المللی به منظور برخورد کارآمد با این پدیده تاکید کرد.

او همچنین با ضروری خواندن قطع حمایت از گروه‌های تکفیری تاکید کرد: راه حل سیاسی بحران سوریه با مذاکره طرفین ممکن است. ولیدالمعلم، وزیر خارجه سوریه نیز اظهار کرد: آمریکا هیچ تعاملی برای حل و فصل سیاسی بحران سوریه انجام نمی‌دهد.

او افزود: توافق اخیر بین آمریکا و روسیه (۱۹ شهریورماه - ژنو) ناکام ماند. واشتگتن علاقه‌مند به حل بحران نیست و فقط برای تأمین منافع خود و کشورهای منطقه (متحد ضدسوری آمریکا) اقدام می‌کند. هیات سیاسی جمهوری اسلامی ایران به ریاست ظریف ساعت ۹:۳۰ صبح پنجشنبه وارد فرودگاه ونوکوو در مسکو شد و از سوی تنی چند از مقام‌های روسی و مهدی سنایی، سفیر جمهوری اسلامی ایران در روسیه مورد استقبال قرارگرفت.

لاوروف، توافقی اخیر بین آمریکا و سوریه و روسیه در مذاکرات سه‌جانبه گام‌های لازم را برای مبارزه با تروریسم تعیین کردند. وزیر خارجه روسیه گفت: سه کشور همچنین بر آمادگی مشترک برای انجام کارهای لازم با هدف مقابله با تروریسم در سوریه تاکید کردند. لاوروف اصلی‌ترین محور این نشست را برخورد قاطع و کارآمد با تروریسم به‌ویژه در سوریه اعلام کرد.

۲۹شئ ایرانی همچنان در ایتالیا سالم‌اند

برگزاری نمایشگاه نبوده و همه آثار ایرانی نمایشگاه در موزه ملی باستان‌شناسی «اکویی له یا» در سلامت کامل به سر می‌برند، تاکید کرد: این نمایشگاه چهارم تیرماه امسال در این مکان گشایش یافت و قرار است تا نهم آبان ماه ادامه داشته باشد و پس از آن به ایران و به موزه ملی ایران برگردانده می‌شوند. او آثار به نمایش درآمده در نمایشگاه «شبرو گاو...» را شامل مجموعه‌ای از ۲۹ قلم اثر شیر و گاو ایرانی مربوط به هنر ایران باستان برشمرد که به دوره‌های هخامنشی تا پایان ساسانی تعلق دارند. نوکنده توضیح داد: با توجه به اینکه هر دو حیوان شیر و گاو در فرهنگ ایتالیا و ایران دارای بارهای معنایی

ارسال اطلاعات واگذاری املاک طی ۲ مرحله برای وزارت کشور

توسط شهرداری تهران ارسال می‌شود توسط وزارت کشور و قوه قضاییه مورد بررسی قرار می‌گیرد و ممکن است در جریان بررسی‌ها سوالاتی ایجاد شود، در مسیر رسیدگی صحیح و تهیه گزارش هر سوالی که به ما ارسال شود پاسخ خواهیم داد. او درباره اظهارنظر معاون عمرانی وزیر کشور مبنی بر درخواست وزارت کشور برای اطلاعات تکمیلی گفت: احتمالا مستندات ارسالی ما مورد بررسی قرار گرفته است و سوالاتی مطرح شده

معاون امور برنامه‌ریزی، توسعه شهری و امور شورای شهر تهران با تاکید بر اینکه هر اطلاعاتی که وزارت کشور و قوه قضاییه درخواست کنند در اختیارشان قرار می‌گیرد، افزود: تاکنون در دو مرحله اطلاعات واگذاری املاک در شهرداری تهران برای وزارت کشور ارسال شده است. ناصر انانی در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: هر اطلاعاتی که وزارت کشور درخواست کرده به طور کامل در اختیارش قرار گرفته است. درحقیقت هر اطلاعاتی که

شمارش معکوس برای آغاز مرحله پایانی عملیات موصل

حدود ۸۰۰ تا ۹۰۰ عضو داعش تاکنون در جریان عملیات بازپس‌گیری موصل کشته شده‌اند. این اظهارات ووتل در حالی مطرح می‌شود که مسئولان آمریکایی تعداد نیروهای داعش در موصل را حدود ۳ تا ۵هزار نیرو برآورد و اعلام کرده‌اند که حدود ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ عضو داعش نیز در اطراف این شهر مستقر هستند.

که داعش تاکنون توانسته آن را اشغال کند، در حال تکمیل است و نیروهای عراقی و پیشمرگ‌ها عملیات خود از جبهه شمالی و شرقی شهر را به پایان رسانده‌اند.

در همین حال، ژوزف ووتل، فرمانده فرماندهی مرکزی ارتش آمریکا که به نیروهای عراقی در عملیات بازپس‌گیری شهر موصل کمک می‌کند، اعلام کرد که

با گذشت بیش از ۱۰ روز از آغاز عملیات بازپس‌گیری موصل، نیروهای عراقی در کنار هشدارهای انسانی و زیست‌محیطی سازمان ملل به آغاز آخرین مرحله از عملیات خود برای پاکسازی این شهر یک‌ونیم میلیون نفری نزدیک می‌شوند.

به گزارش ایسنا، دو مرحله اصلی از عملیات بازپس‌گیری شهر موصل عراق، بزرگ‌ترین شهری



انتخاب محتوای مناسب، مخاطبان آنلاین شما را افزایش می‌دهد

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.entrepreneur.com



اینترنت واقعا نعمت بزرگی است! یکی از بهترین و تاثیرگذارترین ابزارهای موجود در جهان برای برقراری ارتباط و تولید محتوا و همچنین مطالعه نظرات و مطالب منتشر شده از سوی دیگر کاربران از جمله ویژگی‌هایی است که اینترنت در اختیار ما قرار می‌دهد.

چنانچه در پی پیش افتادن از رقبای خود هستید، یکی از بهترین راه‌های دستیابی به این هدف و افزایش مخاطبان، گسترش فعالیت در اینترنت، تولید و گزینش محتوای با کیفیت و مناسب است.

با این حال فرآیند گزینش محتوای مناسب و به اشتراک گذاشتن آن با مخاطبان در اینترنت درست به اندازه یافتن یا تولید آن می‌تواند همزمان سخت و آسان باشد. قسمت دشوار کار آن است که معیارهای بسیار زیادی برای گزینش و انتخاب یک محتوای ارزشمند و ممتاز وجود دارد.

بهترین محتوا را از کجا و چگونه انتخاب می‌کنید؟ چه مقدار از زمان خود را به این کار اختصاص می‌دهید و در نهایت با حجم وسیع اطلاعات و مطالبی که یافته‌اید چه می‌کنید؟ اینها سوالات بسیار خوبی هستند که ما در پی پاسخگویی به آنها و حل مشکلات احتمالی در این زمینه هستیم.

به منظور انتخاب بهترین محتوا و مطالب مفید در اینترنت شما در مرحله نخست نیازمند آن هستید که یک فرآیند جست‌وجوی دقیق را آغاز کرده و محتوای مورد نظر خود را کشف کنید.

پس از یافتن مطالبی که از ارزش بالایی برخوردارند، پروسه مطالعه این مطالب آغاز می‌شود و مرحله دوم به مطالعه و دقت در محتوای یافت شده اختصاص می‌یابد. مطالعه مطالب یافت شده به شما کمک می‌کند در صورت نیاز بخش‌هایی از آن را که ممکن است در راستای اهداف شما نبوده یا ارتباط چندانی با موضوع مورد نظرتان ندارد حذف کرده یا حتی چیزهایی را به آن اضافه کنید.

مرحله سوم و نهایی به اشتراک گذاشتن مطالب یافت شده است که پس از مطالعه و ویرایش نهایی قادر خواهید بود آن را با مخاطبان خود به اشتراک گذاشته و از این طریق بر تعداد آنها بیفزایید.

رعایت این سه مرحله به شما کمک می‌کند تا فرایند گزینش و انتخاب بهترین محتوای موجود را با موفقیت طی کرده و آن را با دیگران به اشتراک بگذارید. به‌ظاهر که انتخاب و گزینش مطالب و محتوای مناسب چندان کار دشواری به نظر نمی‌رسد، اما بهترین و ماهرترین افراد در این زمینه به خوبی می‌دانند که انتخاب، مطالعه و ویرایش یک مطلب به منظور به اشتراک گذاشتن آن در اینترنت فرایندش در زمان‌بر و مفصل است و تنها با رعایت نکات جزئی و معیارهای مهمی که در زیرمجموعه هر یک از سه مرحله مذکور قرار می‌گیرد، می‌توان محتوای ارزشمند و متمایز نسبت به دیگران ایجاد کرد.



به منظور یافتن مطالب مفید، بهتر است به‌صورت روزانه اخباری را که برای دریافت آن در وبسایت‌های مختلف ثبت درخواست کرده‌اید مطالعه کرده و از نرم‌افزارهایی نظیر Feedly برای یافتن داستان‌های جذاب استفاده کنید. همچنین جست‌وجو در شبکه‌های اجتماعی نیز از دیگر راه‌هایی است که با استفاده از آن می‌توان به مطالب مناسب دسترسی پیدا کرد.

پس از یافتن و ذخیره کردن مطالب موردنظر، به مطالعه تمامی آنها پرداخته و آنهایی را که از ارزش بیشتری برخوردارند به‌عنوان محتوای مناسب علامت‌گذاری کنید؛ این موضوع سبب می‌شود تا دسترسی به آنها برای ویرایش و اشتراک‌گذاری آسان‌تر شود.

به منظور ذخیره‌سازی مطالب مذکور بهترین نرم‌افزار موجود اپلیکیشن Pocket است که افزونه آن نیز برای مرورگرهای مختلف طراحی شده است.

با استفاده از نرم‌افزار Buffer feed تنظیمات مربوط به تیترا، عکس‌ها و هشتگ‌ها را انجام داده و در نهایت مطالب ارزشمند و ویرایش شده را با مخاطبان خود در پایگاه اینترنتی یا صفحه اختصاصی‌تان در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید.

فرصت امروز

دوم

نرگس فرجی

nargesfaraji1389@yahoo.com

آگهی‌های رادیویی موزیکال همچنان مخاطبان خاص خود را دارد؛ آگهی‌های موزیکالی که اگر به درستی ساخته شوند، تا مدت‌ها شعر

برندها برای آگهی‌های رادیویی وقت و هزینه زیادی صرف نمی‌کنند

رضا سعیدی، فعال تبلیغاتی و سناریونویس آگهی‌های تلویزیونی و رادیویی درباره آگهی رادیویی شامپو بچه اوه می‌گوید: برندهای ایرانی معمولا برای آگهی‌های رادیویی خود وقت و هزینه زیادی صرف نمی‌کنند. برندها به سادگی از کنار آگهی‌های رادیویی می‌گذرند و توجه چندانی به ساخت آنها نمی‌کنند. اکثر آگهی‌های رادیویی اطلاع‌دهنده هستند اما برندها در نظر نمی‌گیرند که مخاطبان در چه شرایطی به آگهی رادیویی گوش می‌کنند تا آنها برحسب آن شرایط، اطلاعات را منتقل کنند. آگهی رادیویی معمولا در فضای عمومی شنیده می‌شود، برای اساس باید آگهی آنقدر تاثیرگذار و متفاوت باشد که مخاطبان به آن توجه کنند. با تمام این توصیفات آگهی موزیکال شامپو بچه اوه به خاطر وقتی که برای آن صرف شده جالب توجه و جذاب است و کاملا مشخص است متناسب با شرایط گروه مخاطبان و فضایی که آنها قرار است آگهی را گوش دهند، ساخته شده است.

موسیقی فاکتور مهمی در آگهی‌های موزیکال است

سعیدی می‌گوید: موسیقی و تم شعر این آگهی برای مخاطبان گروه کودک به‌خصوص بچه‌های دهه شصت کاملا آشنا است. موسیقی این آگهی رادیویی برگرفته از یک موزیک معروف قدیمی و ملی آمریکایی است. موزیکی که اصل آن نیز برای گروه کودکان استفاده شده است و برای این آگهی نیز با اینکه ساخته نشده اما بجا استفاده شده است و گروه تلاش کرده‌اند که آن را با توجه به رویکرد شعر بومی کنند. البته باید بگویم علت موفقیت این آگهی رادیویی نیز موسیقی آن است. موسیقی فاکتور مهمی در آگهی‌های موزیکال است که متأسفانه برندها برای این فاکتور مهم وقت و هزینه زیادی نمی‌کنند. در نتیجه آهنگ‌هایی که براساس یک موزیک آماده ساخته می‌شوند، باعث جذابیت آگهی رادیویی می‌شوند؛ اتفاقی که برای آگهی رادیویی شامپو بچه اوه نیز افتاده است. سعیدی می‌گوید: رادیو برای تبلیغات رسانه مهمی است و در شرایط خاص شاید تاثیرری بیشتر از رسانه‌های دیگر روی مخاطبان بگذارد. البته این موضوع در مورد برخی محصولات جواب می‌دهد و این رسانه برای همه برندها دستاورد خوبی به همراه نخواهد داشت. در نتیجه برندها باید براساس استراتژی و شخصیت برندشان سراغ این رسانه بروند. در سال‌های اخیر انگشت‌شمار آگهی رادیویی خوب شنیده شده و این موضوع چندان خوب نیست. این رسانه با توجه به پوشش گروه مخاطبانش از لحاظ هزینه‌ای نیز به‌صرفه است و توجه به آن برندها را به موفقیت

نگاهی به آگهی رادیویی شامپو بچه اوه

موزیکال کودکان

گرفته است. «فرصت امروز» به منظور بررسی دقیق‌تر این آگهی رادیویی گفت‌وگویی را با رضا سعیدی، فعال تبلیغاتی و سناریونویس آگهی‌های تلویزیونی و رادیویی و امید روستا مدیر تبلیغات مجموعه پاکشو داشته است که در ادامه می‌خوانید.

است. این آگهی رادیویی دقیقا در زمانی که معمولا محصلین به مدرسه می‌روند یا حین بازگشت هستند و سرویس مدارس آنها در حال حمل‌ونقل دانش‌آموزان است، پخش می‌شود. در این زمان معمولا رانندگان رادیو را روشن می‌کنند که این بار باعث شنیدن این آگهی خواهد شد. برنامه‌ریزی منظمی برای این آگهی رادیویی شده است و تا به حال نیز با توجه به نتایج توسط مخاطبان نیز به خوبی شنیده شده است.

عدم تمایل برندها به ساخت آگهی‌های رادیویی

روستا می‌گوید: محصول تازه‌ای در این آگهی‌ها معرفی نشده‌اند و هدف از اکران آنها بیشتر در راستای آگاهی سالانه از محصولات این برند در ذهن مخاطبان خواهد بود. محصولاتی که در این آگهی‌ها هدف قرار گرفته برای گروه سنی خردسالان تولید می‌شود. محصولاتی که توسط خود این گروه سنی نیز به منظور خرید انتخاب می‌شوند. روستا می‌گوید: برای گروه سنی کودکان دو نوع محصول تولید می‌شود، یک دسته شامپوهای تخصصی که والدین در انتخاب آنها سهیم هستند و دسته دوم شامپوهای عمومی که خود کودکان آنها را انتخاب می‌کنند. شاکل و شمایل این شامپوها به‌گونه‌ای طراحی می‌شوند که کودکان به سمت آنها ترغیب شوند. روستا درباره علت انتخاب رادیو به‌عنوان رسانه تبلیغاتی می‌گوید: برندها چندوقتی است که تمایلی به استفاده از رادیو به‌عنوان رسانه تبلیغاتی ندارند. آنهایی هم که سراغ این رسانه می‌روند، آنچنان برای تولید محتوای خوب وقت و هزینه صرف نمی‌کنند.

برند اوه این بار سعی کرده با برنامه‌ریزی درست و دقیق سراغ این رسانه برود. رادیو به نسبت قیمت و هزینه آن فضای اطلاع‌رسانی مناسبی را در اختیار برندها می‌گذارد. رادیو مخاطبان خود را دارد و آگهی‌های توسط این دسته از مخاطبان شنیده می‌شود. فرهنگ استفاده از رادیو در کشورمان هنوز باقی مانده است اما با تمام توصیفات وقتی صحبت از تبلیغات می‌شود، برندها فورا به سمت تبلیغات تلویزیونی می‌روند. برند اوه سعی کرده این بار نگاهی دقیق‌تر به این رسانه داشته باشد و تا به حال نیز نتیجه خوبی را به‌دست آورده است.



برنامه‌ریزی منظمی برای این آگهی رادیویی شده است

امید روستا، مدیرتبلیغات مجموعه پاکشو درباره آگهی رادیویی کودک اوه می‌گوید: پاکشو برای شامپو بچه اوه دو آگهی تلویزیونی و رادیویی برنامه‌ریزی کرده است. این دو آگهی به هم پیوسته هستند اما با اینکه روال معمول این است که اول آگهی تلویزیونی پخش و بعد رادیویی منتشر شود، فعلا آگهی رادیویی و بعد از آن تلویزیونی اکران خواهد شد. آگهی تلویزیونی نیز از تم موزیکالی به مانند آگهی رادیویی پیروی می‌کند. به نوعی مخاطبان با شنیدن آگهی رادیویی یا تلویزیونی به یاد آگهی بعدی می‌افتند. آگهی تلویزیونی به دلیل موزیکال بودن و همزمانی با ایام محرم پخش آن با تأخیر خواهد بود. به هرحال زمان بازگشایی مدارس است و برند اوه نیز می‌خواست در این بازه زمانی حضور داشته باشد، به همین دلیل آگهی رادیویی با تمی موزیکال منتشر شده

همزمان آگهی رادیویی و تلویزیونی با یک ملودی و موسیقی می‌گوید: مطمئنا همزمانی پخش دو آگهی با یک ریتم و موسیقی تاثیرگذاری زیادی خواهد داشت و پیام برند را بهتر به مخاطب می‌رساند اما به دلیل استفاده از موزیک آشنا و جالب، شاید این فاصله خللی ایجاد نکند. به هرحال برند باتوجه به ایام محرم و صفر امکان پخش را ندارد و گزینه برحسب هزینه‌ای که کرده حتما دو آگهی را به‌طور

موسیقی و تم شعر این آگهی برای مخاطبان گروه کودک به‌خصوص بچه‌های دهه شصت کاملا آشنا است. موسیقی این آگهی رادیویی برگرفته از یک موزیک معروف قدیمی و ملی آمریکایی است. موزیکی که اصل آن نیز برای گروه کودکان استفاده شده است و برای این آگهی نیز با اینکه ساخته نشده اما بجا استفاده شده است و گروه تلاش کرده‌اند که آن را با توجه به رویکرد شعر بومی کنند

همزمان پخش می‌کرد. البته برند باید بعد از دوماه یعنی زمانی که می‌خواهد آگهی تلویزیونی را منتشر کند، مجددا آگهی رادیویی را نیز پخش کند تا برای مخاطبان یادآوری شود. سعیدی می‌گوید: این موسیقی برای آگهی رادیویی جالب است اما زمان آن کمی برای آگهی تلویزیونی بلند است و تکرار مکرر آن شاید نتیجه عکس داشته باشد. آگهی رادیویی نیز باید با فاصله زمانی مناسب پخش شود. چون تکرار موسیقی در فاصله زمانی کوتاه شاید باعث دلزدگی مخاطبان شود. سعیدی درباره زمان پخش آگهی رادیویی

نزدیک خواهد کرد.

موسیقی و ملودی آگهی رادیویی موزیکال

سعیدی درباره شعر و ملودی آگهی رادیویی شامپو بچه اوه می‌گوید: یکی دیگر از فاکتورهای موفقیت این آگهی رادیویی شعر و ملودی آن است. علت موفقیت نیز به این دلیل است که شاعر براساس موسیقی ملودی را تنظیم کرده است. معمولا وقتی موسیقی آماده باشد و ملودی و شعر براساس آن گفته شود، خروجی کار بهتر از آب درمی‌آید. شاعر نیز در این شرایط راحت‌تر و با دست باز ملودی را تنظیم می‌کند. در بیشتر آگهی‌های رادیویی اول شعر گفته و بعد از تایید مشتری موزیک براساس آن ساخته می‌شود؛ شیوه‌ای که معمولا خروجی خوبی نخواهد داشت. البته شرکت‌های تبلیغاتی ناچارند که این شیوه را اجرا کنند.

چون ساخت موزیک و بعد گفتن شعر هزینه‌بر خواهد بود و اگر سفارش‌دهنده از آن راضی نباشد، هزینه صرف شده به هدر می‌رود و کمتر شرکتی این ریسک را می‌کند. به همین دلیل شاید شعری که قبل از موسیقی گفته شده روی موسیقی اصطلاحا سوار نشود و خروجی کار جالب نباشد اما اگر اول موسیقی و بعد شعر گفته شود، کار بی‌نقص خواهد بود.

پخش همزمان آگهی تلویزیونی و رادیویی

سعیدی درباره پیامدهای پخش

ایستگاه تبلیغات



North Face در کمپین جدیدش از جنون می‌پرسد



اندازه‌گیری ارتفاع یک کوه نشانی از وسواس یا از خودگذشتگی است؟ کسی که در برف، کوه‌پیمایی می‌کند دیوانه یا پیشرو است؟ The North Face در کمپین جدید خود، «Question Madness» سعی دارد به این پرسش‌ها پاسخ دهد. یک ویدئوی دودقیقه‌ای که توسط Sid Lee ساخته شده، ورزشکاران را در فضای باز نشان می‌دهد. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، ویدیوهای تشکیل‌دهنده ویدیوی اصلی در طی تاریخ ۵۰ ساله برند جمع‌آوری شده‌است. این کلیپ که با همنشینی آهنگ Miles From Nowhere و calculated pain همراه با perspective را در کنار هم قرار می‌دهد تا بیش مصرف‌کنندگان برند و سایر افراد را نسبت به فعالیت‌های‌شان نشان دهد. تاد اسپالتو، مدیر The North Face می‌گوید: «ما بهترین ابزار کوهنوردی و ارتفاع را تولید می‌کنیم؛ محصولاتی که به وسیله ورزشکاران آزمایش شده‌اند و خود را در سیاحت‌ها و ماجراجویی‌ها ثابت کرده‌اند. این کمپین، روح و قلب چیزی را که ما نمایندگی آن هستیم، نشان می‌دهد.»



آگهی هود آشپزخانه challenger - شعار: اجازه دهید خانه‌تان، خانه خودتان باشد

ایده‌های طلایی



ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۸۶)
مشتری را به چنگ خود درآورید

ترجمه: امیرآل علی



کسب مشتری بیشتر به رقابتی در تمامی بازارها تبدیل شده است. در این رقابت معیارها و عوامل مختلفی وجود دارند که می‌تواند باعث موفقیت شرکت در مقایسه با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه شود.

یکی از این عوامل نخستین بودن است، این امر به این معنا است که هر شرکتی که بتواند زودتر وارد بازار شود به علت نبود فضای رقابتی جدی خیلی زود مطرح خواهد شد و مسیر موفقیت را آسان تر طی خواهد کرد. البته این امر ریسک بالایی نیز دارد و ممکن است منجر به نابودی شرکت نیز شود. علت این امر به این خاطر است که شما وارد فضای جدید می‌شوید که عملاً در آن کوچک‌ترین تجربه‌ای ندارید. همین عامل کم تجربه‌گی خصوصاً در سال‌های اولیه کار ممکن است شرکت را زمین گیر کند. با این حال خطرهای احتمالی نباید شما را از اهداف‌تان دور سازد. به هر میزان که ایده شما برای حضور در صنعت جدید پخته‌تر و نوآورانه‌تر باشد احتمال موفقیت شما افزایش خواهد یافت.

معنای نخستین بودن تنها به این منظور به کار نمی‌رود که وارد صنعتی شوید که تا به حال به طور جدی به آن پرداخته نشده است، بلکه شما می‌توانید با ارائه یک ایده جدید حتی در یک حوزه کاری با فضای رقابتی شدید هم به موفقیت چشمگیری دست یابید.

ایده

یکی از حوزه‌هایی که در چند سال اخیر مورد توجه افراد بسیاری قرار گرفته، حوزه کودک است. بدون شک کودکان برای خانواده خود از اهمیت بسیار بالایی برخوردار هستند و همین امر در کنار ضعیف بودن آنان باعث می‌شود والدین همواره به فکر آسایش و راحتی آنان باشند. ایده‌های موجود برای رفاه بیشتر کودکان در نوع خود جالب و کارسردی به نظر می‌رسد با این حال در رابطه با راحتی کار مادران به‌عنوان کسانی که بیشترین زمان را با کودک سپری خواهند کرد، به اندازه کافی اقدامات مفید صورت نگرفته است. همین امر هم باعث شده است که راحت‌تر ساختن کار مادران و کاستن از دغدغه‌های آنان به موضوع داغ و پرتعدادی تبدیل شود. یکی از ایده‌های جالب کیسه‌های بایونی عطری مخصوص پوشک و وسایل کثیف کودک است.

این کیسه‌ها کمک می‌کنند مادران بدون نگرانی از انتشار بوی بد پوشک نوزاد خود، به سفر بپردازند یا در مهمانی حاضر شوند. با کثیف شدن نوزاد تنها کافی است پوشک کثیف را داخل آن قرار داده و زبپ آن را بیندید دیگر هیچ بوی نامطبوعی به خارج سرایت نخواهد کرد.

این طرح خیلی زود مورد توجه جمع کثیری از مادران قرار گرفت و باعث شد شرکت تولیدکننده آن به طرزی ناباورانه به سود هنگفتی دست پیدا کند. این موفقیت را باید به علت حضور سریع آنان در یک حوزه کاری جدید دانست. درواقع آنان گوی سبقت را از سایر رقبا ربودند و به نخستین شرکت تولیدکننده این کیسه‌ها مبدل شدند. همچنین به علت نبود رقیب توانستند خیلی سریع به جایگاه خوبی دست یابند.



آنچه در عمل باید انجام دهید

- مکانی را برای شروع فعالیت خود انتخاب کنید که به بازار هدف مدنظر به قدری نزدیک باشد که بتوانید ارتباط لازم را با آنان برقرار سازید.
- در صورت امکان با چند شرکت فعال در منطقه مورد نظر که با حوزه فعالیت شما در ارتباط هستند، برای شروع فعالیت خود همکاری داشته باشید. با این کار شروعی قدرتمندانه‌تری خواهید داشت.
- از همان ابتدای شروع فعالیت به دنبال جذب مشتری باشید و در صورت امکان اطلاعات ضروری نظیر آدرس و نام آنها را بیاویزید. با این کار شما این امکان را در اختیار خواهید داشت که با آنان ارتباط بهتری برقرار سازید.

- اهمیت مکان تولیدی بسیار بالا است. درواقع این امر تنها از نظر جذب مشتری مهم نیست، بلکه باخبر بودن از اوضاع و احوال رقبا برای ارتقای سطح کاری نیز از دیگر عواملی است که به اهمیت مکان تولید می‌افزاید. به همین خاطر لازم است ضمن آگاهی یافتن از فعالیت سایر رقبای مکانی را برای تولید انتخاب کنید که مرتبط با حوزه کاری‌تان باشد و منجر به جذب سریع‌تر و بهتر مشتری شود.

گزارش «فرصت امروز» از فرآیند تغییر نام نوتلابار به سیناتلا

هفت خوان فرانچایزینگ در ایران



هدی رضایی
hoda.rezaei@yahoo.com

نوتلا لند، خانه نوتلا، نان داغ شکلات داغ، نوتلا کلاب ... اسامی برندهایی است که از آشفته‌بازار علاقه مخاطبان ایرانی به محصولات شکلاتی استفاده کرده و از آب گل آلود ماهی گرفتند و هر روز با محصولات جدید خود سعی در ربودن مشتریان رقیبا داشتند. نوتلابار اما از نخستین برندهایی بود که شروع به تأسیس شعبه‌های رسمی برای محصولات نوتلابی در بازه وسیع کرد و با استقبال نیز مواجه شد. این برند اخیراً نام خود را به سیناتلا تغییر داد و پیش‌بینی می‌شود با این تغییر نام با چالش‌هایی روبه‌رو شود و مدیران برند باید برنامه‌هایی برای جا انداختن این نام اجرا کنند.

باید دید آنها این تهدید را چگونه به فرصت تبدیل کرده و چه تغییری در هویت برند شاهد خواهیم بود. برای این منظور ابتدا باید صحبت‌های دکتر یحیی علوی، مشاور و مدرس بازاریابی نستسیم و سپس از نظرات شهرام سیف هاشمی، استراتژیست برند سیناتلا مطلع شدیم.

تسخیر بازار با محصولی جدید

دکتر یحیی علوی، مشاور و مدرس بازاریابی در مورد فرآیند تغییر نام نوتلا به «فرصت امروز» می‌گوید: نوتلابار با رصد بازار، توانست محصولی ساده و جدید ایجاد و بازار را تسخیر کند؛ ایجاد و بازار را تسخیر کند؛ محصولی ساده و عین حال با هویت فان و خارجی. آیس پک نیز پیش از این توانسته بود در این زمینه قدم بردارد و موفق شود. اگر به فرآیند تغییر نام این برند به سیناتلا نگاه کنیم، باید از خود پرسیم آیا همان هویت را خواهد داشت یا خیر، آیا سیناتلا نیز با تغییر هویت گریبانگیر همان بلایی خواهد شد که بر سر قورباغه مایوس آمد یا خیر؟

مشتری را سردرگم نکنیم

او ادامه می‌دهد: یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که ما در ایران داریم بحث کپی‌رایت و نظارت روی کپی‌رایت است. مشتری دقیقاً تفاوت میان نوتلابار، نوتلا شاپ و... را شاید متوجه نشود و انتظار دارد که همه این موارد یکسان باشد. اگر بخواهیم در ایران در بحث فرانچایز و نمایندگی دادن موفق عمل

خلق برندی جدید یا تجربه‌ای جدید

علوی می‌افزاید: یکی از بحث‌هایی که کتاب ال ریس در موردش صحبت می‌کند بحث Repositioning (یا همان کپی‌رایت) را نداشته باشیم، بحث فرانچایزینگ نمی‌تواند موفق باشد و شاید تنها برندهای خارجی بتوانند این هدف را اجرا کنند.

جا انداختن اسم سخت است

این مشاور بازاریابی در مورد چالش تغییر نامی که برای این شرکت ایجاد شده اضافه می‌کند: باید از خودمان داد و پیش‌بینی می‌شود با این تغییر نام با چالش‌هایی روبه‌رو شود و مدیران برند باید برنامه‌هایی برای جا انداختن این نام اجرا کنند.

خیلی از برندها برای به وجود آوردن یک ایده جدید و تغییر هویت بصری‌شان یا تغییر نام دچار مشکل شده‌اند. به همین خاطر کاری که برند نوتلابار برای این منظور به انجام رسانده، می‌تواند از چالش فرصت استفاده کرده و برندی جدید را با تجربه‌ای جدید خلق کند نه فقط در تغییر نام

رساننده، می‌تواند از چالش فرصت استفاده کرده و برندی جدید را با تجربه‌ای جدید خلق کند نه فقط در تغییر نام.

یکپارچگی در ارتباطات بازاریابی

او در ادامه به مقوله یکپارچگی در ارتباطات بازاریابی اشاره کرده و می‌افزاید: امروزه وقتی در مورد برند صحبت می‌کنیم، چیزی که باید به زبان ساده در مورد آن بدانیم این است که برندینگ یعنی دادن



این کسب‌وکار نو توانست به خوبی به بخشی از این نیاز قشر جوان و پراورزی پاسخ دهد) و روندسازی (با توجه خاص به نوتلا به‌عنوان پایه تمامی محصولات، سیناتلا توانست به مقوله خوراکی‌های خاص، رنگ و بوی جدیدی داده و بخش وسیعی از جامعه را علاقه‌مند کند).

توسعه لذت ایرانی‌ها

سیف هاشمی در مورد جزئیات استراتژی توسعه تجزیه‌ای می‌گوید: تمامی شعب تحت نظارت برند فعالیت داشته و در تعامل مستمر با سیناتلا (نوتلابار سابق) هستند.

رابطه تنگاتنگی میان آقای سینا محمدی (بنیانگذار نوتلابار) و همکاران‌شان با مدیران شعب وجود داشته و طبیعتاً این رابطه درست و قدرتمند، عملکرد مدیران شعب آتی را نیز تقویت می‌کند. در مورد چالش تغییر نام که اخیراً به وجود آمده باید اضافه کرد که سیناتلا به مرور زمان و با فعالیت‌های موثر در نقاط تماس برند با مخاطب، مثل تمامی نام‌های جدید، جای خودش را در ذهن مخاطب خواهد یافت. هرچند تا همین جا هم دربارۀ آن صحبت‌های بسیاری شده است. در برنامه‌های جدید قرار است به هویت جدید برند فرم و محتوای تازه دهیم. سیناتلا قرار است هویتی مدرن از خود به نمایش گذارد و طبیعتاً در این رابطه فعالیت‌های گسترده‌ای را در دستورکار خود قرار داده است؛ نکته مهم در این زمینه، «توسعه لذت ایرانی‌ها» است.

تغییرات در نقاط تماس برند

استراتژیست برند سیناتلا در خصوص تغییرات در نقطه تماس (محصولات، رفتار، ارتباطات و محیط) به تفکیک چنین توضیح می‌دهد: محصولات: توسعه و ورود به عرصه‌های دیگری از خوراکی‌ها مثل غذاها، نوشیدنی‌های جدید، شیرینی و... رفتار: رفتارسازی و ایجاد انسجام در رفتار نیروهای انسانی شاغل در فروشگاه‌ها با آموزش‌های مداوم و درون سازمانی، ارتباطات: تلاش برای ایجاد رابطه تعاملی بیشتر با مخاطب، محیط: یکپارچه‌سازی محیط و گسترش جغرافیای برند (اعطای نمایندگی در خارج از ایران).

بازاریابی از نگاه معلم بازاریابی

سلسله درس‌های بازاریابی و فروش از معلم بازاریابی (۱)



دکتر پرویز درگی

در بازار به‌شدت پیشرونده رقابت که با ویژگی‌هایی چون عدم قطعیت (تغییرات زیاد) و پیچیدگی روزافزون همراه است، نیاز است که مدیران ارشد بنگاه‌های اقتصادی برای بقا، رشد و سودآوری سازمان‌شان در سه دسته از علوم، سوادشان را بیشتر کنند که یکی از آنها مهارت فنی است.

من در این زمینه برای شرکت‌های ایرانی نگرانی ندارم چه بسا عده‌ای از مدیران ما چون از حوزه فنی‌شان به بنگاه‌داری و شرکت‌داری رسیده‌اند، حتی از مدیران فنی خودشان هم اطلاعات و سواد بیشتری دارند و در مرحله عمل، ایرادات آنها را هم برطرف می‌کنند.

مثلاً چون فرد متخصص در رشته پزشکی است وارد حرفه کاروکسب کلینیک و بیمارستان شده است و در این زمینه سرمایه‌گذاری کرده یا چون متخصص مکانیک بوده حالا یک شرکت تولیدکننده در خصوص قطعات خودرو یا لوازم خانگی دایر کرده است. هر چند نیاز جدی ارتقای مهارت و بهره‌گیری از تکنولوژی روز ضرورتی انکارناپذیر است، اما همانطور که گفتیم من خیلی در این خصوص برای مدیران ارشدان نگرانی ندارم. پس به سراغ مهارت دوم می‌روم که مهارت «تحلیل محیط» است که با توجه به تعاملات جهانی و تاثیرپذیری بنگاه‌های اقتصادی از اقتصاد جهانی و بین‌المللی این مهارت روز به روز مهم‌تر می‌شود.

پس تسلط به علومی چون اقتصاد و جامعه‌شناسی و از این قبیل بسیار ضروری است. در تعریف اقتصاد گفته‌اند: «علم تخصیص بهینه منابع محدود برای ارضای خواسته‌های نامحدود». مادر علم اقتصاد یک کلمه کلیدی است به نام کمیابی. در حقیقت با توجه به کمیابی در وقت و منابع و سایر ملزومات، در جهان پیچیده امروز نیاز به علم اقتصاد بیشتر شده است. در نظر بگیریم مدیران هر روز مباحثی مثل نرخ برابری ارزها را بررسی می‌کنند، اخبار بین‌الملل را رصد می‌کنند، در حقیقت تلاش دارند تا تحلیلی از محیط کاروکسب داخلی و خارجی داشته باشند چون آنها دیگر به این باور عینی نرسیده‌اند که شرکت جزئی از «اقتصاد ایران» و اقتصاد ایران هم جزئی از «اقتصاد جهان» است و همه اینها از هم تأثیر می‌پذیرند و دیگر نمی‌توانیم بگوییم ما راه خودمان را می‌رویم.



امروزه شناخت دقیق بازار هدف داخلی و خارجی یک اصل ضروری است، وقتی می‌پرسیم بازار هدف شما چیست؟ یعنی برای چه گروه درآمدی با چه فرهنگ، مذهب و سنی، با چه ویژگی‌هایی و... می‌خواهید محصول عرضه کنید؟

این مباحثی مثل «جامعه‌شناسی» مهم می‌شود و نکته جالب اینکه سرعت تغییر رفتار نسل‌ها بسیار زیاد شده و واقعاً نمی‌توان باورها و رفتارهای یک نسل را به نسل بعدی منتقل کرد و تعمیم داد. و بعد از تسلط بر مهارت فنی و مهارت تحلیل محیط به مهارت سوم می‌رسیم که مهارت در حوزه «رقابت» است.

آری، رقابت هم برای خودش مقوله‌ای عجیب، پرسرعت و پریسک شده است و انسان‌های آماده برای این حوزه را می‌طلبد.

دو علمی که در حوزه «رقابت» خیلی به‌صورت مستقیم مرتبط هستند، یکی «استراتژی» و دیگری «مارکتینگ» است که در ایران به بازاریابی ترجمه شده است.

در تعریف استراتژی بسیار خواننده و شنیدایم ولی به نظر من هیچ‌کس به اندازه «مایکل پورتر» استراتژی را ساده و کاربردی تعریف نکرده است. او می‌گوید: «استراتژی یعنی بدانیم چه کارهایی را باید انجام بدهیم و چه کارهایی را نباید انجام بدهیم و اینکه بدانیم اهمیت ورود نکردن به کارهایی که نباید انجام بدهیم به اندازه اهمیت ورود به کارهایی که باید انجام بدهیم مهم است» و در حقیقت دلیل اصلی شکست بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی و حتی افراد موفق ورود به کارهایی است که نباید در آن وارد بشوند.

یک مدل ساده اما بسیار کاربردی در حوزه استراتژی S-O-S است. منظور از S اول موقعیت است یعنی ما باید بدانیم در حال حاضر چه موقعیتی در صنعت داریم. برای مثال سهم بازارمان چقدر است؟ نقاط قوت‌مان چیست؟ نقاط ضعف‌مان چیست؟ سهم دهنی شرکت ما در بازار به چه میزان است؟ سهم عاطفی ما در نزد مشتریان چقدر است؟ و...

اما منظور از O همان «Objective» یا به عبارتی «چشم‌انداز» است. چشم‌انداز آن سرنوشت زیبایی است که ما برای سازمان خود متصور هستیم. پس در تدوین چشم‌اندازی شایسته باید برنامه‌ریزی و اقدام کنیم و دوم همان «استراتژی» است. در سطح استراتژی کار و کسب سه سوال اساسی مطرح می‌شود:

۱- ما کجا هستیم؟

۲- به کجا می‌خواهیم برویم؟

۳- چگونه می‌خواهیم برویم؟

پس استراتژی چگونگی و نحوه رفتن ما از وضعیت موجود به وضعیت مطلوب یا همان چشم‌انداز است.

کانال رسمی صفحات مدیریتی
روزنامه فرصت امروز

telegram.me/adsforsat



توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۳۸)

مدیریت خطر سیاه‌چاله زمان

ترجمه: علی آلی‌علی



نخستین بار آلبرت اینشتین بود که به طور دقیق مفهوم سیاه‌چاله را معرفی کرد. به عبارت ساده، سیاه‌چاله ناحیه‌ای از فضا است که جرم در آن به حالت فوق فشرده در می‌آید. این ویژگی باعث می‌شود سیاه‌چاله‌ها همه چیز را به درون خود بکشند. در این میان زمان نیز استثنائاً نخواهد بود. همچنین امکان خارج شدن برای اجسام از داخل این پدیده فضایی نیز ممکن نیست. نکته جالب در خصوص این پدیده فضایی، نامگذاری آن به سیاه‌چاله به دلیل قدرت جذب بالای آن است که سبب می‌شود رنگی نیز از خود باقی نگذارد. این مفهوم درست مانند تعریف جسم سیاه در ترمودینامیک است. با این حال شاید تا اینجا مقاله برای شما عجیب باشد که چرا به بررسی چنین مفاهیم علمی پرداخته‌ام. در واقع در دنیای کسب‌وکار و همچنین در زمینه مدیریت بهینه زمان نیز برخی فعالیت‌ها مانند سیاه‌چاله‌ها زمان را بلعیده و به طور غیرقابل باوری شما را از برنامه‌تان دور می‌کنند. این فعالیت‌ها به طور خلاصه در میان کارشناسان با نام «شغل‌های سیاه‌چاله‌ای» شناخته شده است. در ادامه به بررسی نحوه مدیریت مناسب این فعالیت‌ها خواهیم پرداخت.

ایده

همان‌طور که پیش از این بیان شد، راه فراری از سیاه‌چاله وجود ندارد. بنابراین به‌عنوان توصیه نخست بهتر است مراقب این نوع شغل و فعالیت‌ها باشید. اگر تنها مقداری خود را درگیر این نوع فعالیت‌ها کنید، نه تنها از برنامه کارتان دور خواهید ماند، بلکه راه‌هایی از آن فعالیت‌ها را نیز نخواهید داشت. علاوه بر توضیح دقیق ویژگی‌های این گونه مشاغل، لازم است نمونه‌های آن نیز مورد بررسی قرار گرفته و معرفی شوند. ویژگی اصلی اغلب شغل‌های سیاه‌چاله‌ای درگیر کردن افراد در چندین لایه متفاوت فعالیت است که نه تنها زمان زیادی را از افراد می‌گیرد، بلکه اعتبار حرفه‌ای و به تبع آن آینده شغلی افراد را نیز در معرض خطر قرار می‌دهد. همچنین به طور معمول این‌گونه فعالیت‌ها به طور گروهی و با مشارکت تعداد وسیعی از افراد توان همکاری و توافق افراد بر سر موضوعات اصلی را کاهش می‌دهد. بنابراین مقدار قابل توجهی از توان افراد صرف مجادله با یکدیگر و تلاش برای نشان دادن برتری‌های طرح خود در مقایسه با سایر پیشنهادات موجود می‌شود. شاید با این توضیحات مثال‌های خوبی از این‌گونه فعالیت‌ها در ذهن شما تداعی شده باشد. در واقع آشکارترین این کارها، تدارک مراسم افتتاحیه، ارائه پیشنهادات در مورد جابه‌جایی دفتر شرکت و بسیاری از فعالیت‌های این چنینی است.



در حقیقت این نوع فعالیت‌های به ظاهر کوچک و کم‌اهمیت نیازمند داوطلب‌هایی برای پرداختن به آنهاست. در اینجا توجه به یک نکته ضروری است؛ در واقع تصمیم‌گیرنده نهایی در مورد چنین فعالیت‌هایی مدیر یا مدیران ارشد شرکت بوده و کارمندان مشارکت‌کننده تنها در حد ارائه‌کنندگان پیشنهاد هستند. همان‌طور که می‌توان حدس زد، نتیجه این کار در صورت موفقیت‌آمیز بودن تنها به نام مدیران شرکت ثبت خواهد شد و نامی از کارمند مشارکت‌کننده به میان نخواهد آمد. بنابراین شما به‌عنوان کسی که در این طرح مشارکت می‌کنید، نباید انتظار تجلیل از طرح‌تان را داشته باشید. از سوی دیگر در صورت شکست پیشنهاد شما که از جانب مدیران شرکت پذیرفته شده است، عواقب این شکست متوجه شما خواهد بود. در واقع مدیران تنها مسئولیت کسب موفقیت را بر عهده می‌گیرند و در صورت بروز هرگونه اشکال این شما هستید که مسئول پاسخگویی خواهید بود.

بنابراین بهتر است همان‌طور که در ابتدای این ایده نیز بیان شد، از شرکت در چنین فعالیت‌های وقت‌گیر و بی‌حاصلی خودداری کنید. شغل‌های سیاه‌چاله‌ای تنها زمان شما را تلف خواهند کرد. در صورت کسب موفقیت، نامی از شما برده نخواهد شد و در حالت عکس آن تمام مشکلات بر سر شما ریخته خواهد شد. این صورت در هنگام شکست خطر کمتری شما را تهدید خواهد کرد.

تلفن مستقیم: ۰۸۶۰۷۳۳۲۷۹

مدیریت کسب و کار

www.forsatnet.ir شماره ۶۳۸

شنبه

۸ آبان ۱۳۹۵

مدیریت امروز

رقابت نفسگیر در افزایش سهم گیک‌های مصرفی!

علیرضا جعفری

مشاور برنامه‌های وفاداری

با نگاهی به فعالیت‌های تبلیغاتی شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات دسترسی به اینترنت، این موضوع کاملاً نمایان می‌شود که این شرکت‌ها در بازاری رقابتی به سر می‌برند و همواره به دنبال جذب مشتریان جدید هستند. در این صنعت یکی از مشکلات همیشگی عدم وفاداری مشتریان و ریزش دائمی مشتریان موجود است؛ مشتری‌کشی که با هزینه‌های بسیار جذب شده‌اند اما به دلایل مختلف کوچ کردن از یک شرکت به شرکت دیگر را تجربه می‌کنند. برخی از این مشکلات شامل قطعی اینترنت، پایین بودن سرعت، توجیه نشدن در خصوص نحوه مصرف حجم خریداری شده و... است. تا چند سال پیش رقابت قیمتی و تبلیغاتی این شرکت‌ها چندان سخت نبود اما پس از مدتی با ورود بازیگرانی چون شرکت مخابرات و شکل‌گیری برخی شرکت‌های جدید، رقابت از قبل هم جدی‌تر شد؛ رقابتی که تأثیرات غیرقابل‌انکاری بر نحوه قیمت‌گذاری سرویس‌ها داشت. این تغییرات در بازاری تک‌محصولی اتفاق افتاد و کم‌کم برخی شرکت‌های PAP برای ایجاد تمایز برای خود، باشگاه‌های مشتریان خود را نیز راه‌اندازی کردند؛ باشگاه‌هایی که عمدتاً جذابیتی بالایی برای مخاطبان خود ایجاد نکردند.

محتوا یا حجم، مسئله این است!

یکی از رقابت‌های اصلی شرکت‌های ارائه‌دهنده دسترسی اینترنت، ارائه محتواهای ترجیحاً حجیم مانند ویدئو و عکس به آنهاست. در این میان برخی از آنها نسبت به بومی کردن محتواهای کاربرپسند و پرتراфик و انتقال آن به دستبست‌نشرهای خود اولویت داده‌اند و برخی به ایجاد بسترهای ارزش‌افزوده جدید مبتنی بر محتوا برای کاربران خود گذاشته‌اند. همه این موارد به‌نوعی به بازاری تک‌محصولی رسیده که حتی قیمت خود سرویس علاوه بر توسعه پابین آمده و صرفاً فروش حجم سهم بازار و گردش مالی شرکت‌های ذی‌نفع را کنترل می‌کند. اما در سال گذشته تغییر مجوز شرکت‌های ارائه‌کننده دسترسی اینترنت از PAP به FCP مقدمه ارائه سرویس‌های متنوع جدیدی به مشتریان شد. به این معنا که این شرکت‌ها می‌توانند علاوه بر اینترنت پرسرعت ADSL خدماتی از قبیل تلفن ثابت، تلفن مبتنی بر IP یا همان VOIP، اینترنت نسل چهارم TD-LTE، خدمات وای‌فای، فیبر نوری و... را نیز ارائه کنند. با توجه به اینکه یکی از اهداف باشگاه مشتریان، توسعه و تنوع سبد خرید مشتریان است، این امر باعث ایجاد بستر تنوع خدمات این شرکت‌ها شده و راه را برای داشتن باشگاه مشتریانی فعال‌تر هموار می‌کند. باشگاه مشتریان علاوه بر توسعه سبد خرید مشتریان، تشکیل دیتابیس جامع و شفاف از مشتریان را نیز ممکن خواهد کرد چرا که یکی از مشکلات این صنعت، شناخت ناکافی از مشتریان نهایی است. این مشکل گاه به‌واسطه حضور نمایندگان قدرتمندی که اطلاعات را به‌درستی ثبت نکرده‌اند پیش‌آمده است و گاهی به‌واسطه تبیلی کاربران در ارائه اطلاعات کامل و به‌روز.

باشگاه مشتریان که همه می‌خواهند!

گرچه در صنعت دسترسی به اینترنت، چند شرکت محدود نسبت به راه‌اندازی باشگاه مشتریان خود اقدام کرده و بقیه هم به دنبال همین مسیر هستند اما هنوز سناریوی دقیق و مشخص و همچنین خروجی شفافی از این ابزار دیده نمی‌شود. برخی شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات اینترنتی به پیشنهادهای مختلف، امتیازاتی را به مشتریان می‌دهند و برخی دیگر صرفاً به خرید مشتریان اعتنا می‌کنند. مواردی مانند دعوت دوستان و امتیاز تولد و تکمیل پروفایل هم در اکثر موارد برخی سرفصل‌های دیگر امتیازگیری را تشکیل می‌دهند و همه این امتیازات ختم به جوایزی که جذاب‌ترین آن از دید کاربر گیک مصرفی بوده می‌شود. گرچه همین پاداش نیز در برخی مواقع صرفاً توسط نمایندگی‌ها استفاده‌شده و به دست مشتریان راه‌اندازی باشگاه‌های مشتریان شده و به اینترنت مشترکین اینترنت از شرکت ارائه‌دهنده اینترنت خود دارند.

چه کنیم؟!

به نظر می‌رسد با توسعه خدمات مستقیم شرکت‌های FCP از یک طرف و با گسترش سرویس‌های ارزش‌افزوده(VAS) از طرف دیگر، می‌توان چشم‌انداز مناسبی را از رشد و پیشرفت باشگاه‌های مشتریان شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنتی متصور شد. با توجه به شبکه مشتریان، نوع مخاطبان و رده‌های سنی و جغرافیایی و نوع محصول خریداری شده آنها، یکی از کلیدی‌های پیشرفت باشگاه‌های مشتریان شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات دسترسی اینترنت، شبکه‌سازی با برندهای دیگر است. اینکه ارزش‌های ارائه‌شده به مشتریان از خدمات مستقیم شرکت به سوی خدمات ارزش‌افزوده و شبکه‌های شراکتی پیش برود هم هزینه‌های باشگاه‌داری را کاهش می‌دهد و هم مشتریان را راضی‌تر خواهد کرد. همچنین عمدتاً تکنولوژی راه‌اندازی باشگاه مشتریان نیز در این مسیر موبایل به ران و ایجاد دسترسی آسان به اینترنت در قالب تکنولوژی‌های ۳G و 4G حجم بازاری از شرکت‌های FCP ازدست‌رفته است، خود ابزار موبایل همچنان مهجور است و در نهایت شرکت‌ها نسبت به راه‌اندازی اپلیکیشن‌های موبایل جهت پشتیبانی مشتریان اقدام کرده‌اند. فارغ از اینکه این اپلیکیشن‌ها به دلایلی مانند تجربه کاربری و امکانات آن تا چه حد توانسته است جای خود را میان مخاطبان باز کند اما جای خالی استراتژی‌های تحت موبایل سرای وفادار کردن مشتریان کاملاً احساس می‌شود. ایجاد بازیگونی (gamification) و درگیر کردن کاربران در بستر موبایل یکی از راهکارهایی است که با باشگاه مشتریان این شرکت‌ها تمایز و ارزش بیشتری خواهد بخشید. امید است این شرکت‌ها علاوه بر ارائه سرویس‌هایی با کیفیت بالا و پشتیبانی خوب بتوانند با استراتژی‌های لویالتی، مشترکین خود را تا حد ممکن وفادار کرده و در هزینه‌های رویکردانی مشترکین صرفه‌جویی کنند.

ارتباط با نویسنده: me@alirezajafari.com

برای مطالعه ۵۶۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

می‌توانیم روش جدیدی را اجرایی کنیم؟

مدیریت مالی بخش فروش

پاسخ کارشناس: دریافت پورسانت به‌صورت ربالی و براساس فروش همیشه نیز کارآمد نیست.

اگر پورسانت همراه با به‌کارگیری راهکارهای انگیزشی باشد، نتیجه بهتری به همراه خواهد داشت. البته این روش را برخی از مدیران فروش به کار می‌گیرند و از آن نتیجه خوبی نیز گرفته‌اند. در این حالت رسیدن به هدف اهمیت زیادی دارد. چون امکان دارد فروشنده در یک ماه فروش خوبی داشته باشد اما در ماه‌های

بعدی محصولانش مرجوع شوند. فروش باید به‌گونه‌ای صورت گیرد که زنجیره‌ای باشد و همیشه فروشنده بتواند فروش سالم و صحیحی داشته باشد یعنی بعد از فروش، فروشنده مشتریان را برای ماه‌های بعدی با خود همراه کند. مدیرفروش در این حالت می‌تواند به فروشنده امتیاز دهد. اگر امتیاز ویزیت‌های درستش بالای ۸۰درصد کل ویزیت‌های ماهانه‌اش باشد، امتیاز مثبتی را دریافت می‌کند. دراین حالت فروشنده هر لحظه و هر ماه پورسانت خود را افزایش می‌دهد و فقط به پورسانت تعیین شده ابتدای قراردادش بسنده نمی‌کند. این کار

گزارش «فرصت امروز» از روز دوم گردهمایی «روندهای جهانی منابع انسانی»

موفقیت با ابزار مدیریت ارتباطات درون سازمانی



افراد هم توجه داشت و برای بهبود ارتباطات باید انتخاب مسیره‌ای توزیعی و کانال‌های

تاثیرگذار را مدنظر قرار داد.

مقاومت در برابر تغییرات دیجیتال

در ادامه در قسمت مباحثه، سوالی از جانب یکی از حضار به این ترتیب مطرح شد که مقاومت کارمندان در برابر تغییرات دیجیتال و افزایش آگاهی آنها در مقابل این مقاومت از جانب مدیران منابع انسانی به چه صورت باید باشد؟ متخصصان اینطور پاسخ دادند که مدیران خصوصاً مدیران IT تشنه نوآوری و تغییرات تکنولوژیک در سازمان هستند. می‌توانید

مدیران خصوصاً مدیران IT تشنه نوآوری و تغییرات تکنولوژیک در سازمان هستند. می‌توانید با آزمایش این تغییرات در گروه‌های کوچک، درصد مقاومت آنها را در مقابل تغییر دریافته و کارایی آنها را نسبت به تغییرات بسنجید. مشتریان بین ارائه یکج‌های قدیمی و استفاده از اپلیکیشن برای خرید، مورد دوم را انتخاب می‌کنند و به تغییر علاقه‌مند هستند. همین علاقه را نیز باید میان کارمند خود ایجاد کنید

با آزمایش این تغییرات در گروه‌های کوچک، درصد مقاومت آنها را در مقابل تغییر دریافته و کارایی آنها را نسبت به تغییرات بسنجید. مشتریان بین ارائه یکج‌های قدیمی و استفاده از اپلیکیشن برای خرید، مورد دوم را انتخاب می‌کنند و به تغییر علاقه‌مند هستند. همین علاقه را نیز باید میان کارمند خود ایجاد کنید. وفاداری هم در دام پاسخ اضافه کرد ما در بحث دیجیتال ضعف داریم. می‌توانیم با گیمیفیکیشن، فرآیندهای شغلی و ایجاد گروه‌هایی با استفاده از پلتفرم این ضعف را تبدیل به قوت کنیم. همچنین حس اعتماد و ارتباط با سطوح بالای سازمان در ایران کم است. ابتدا این تغییر باید ایجاد شود تا بتوانیم پلتفرم‌های دیجیتال را نیز گسترش دهیم. این کار می‌توانیم با استفاده از بلاگینگ داخلی، مدیریت

تغییر و شبکه داخلی اینترنت (اینترنت) انجام دهیم.

ارتقا از طرف مشتریان، لازمه پیشرفت

دیگر سخنران این گردهمایی آنسا زاکارو، مدیر استعداد جهانی شرکت یونیلیور بود. وی گفت: مهم‌ترین لازمه پیشرفت در منابع انسانی، ایجاد هدف در واحد سازمانی است که این خود به تنهایی به معنای پیمودن نیمی از راه موفقیت است. وی ادامه داد: تنها درصورتی می‌توانیم پیشرفت داشته باشیم که منابع انسانی به چه صورت باید باشد؟ متخصصان اینطور پاسخ دادند که مدیران خصوصاً مدیران IT تشنه نوآوری و تغییرات تکنولوژیک در سازمان هستند. می‌توانید

تغییر و شبکه داخلی اینترنت (اینترنت) انجام دهیم.

دیگر سخنران این گردهمایی آنسا زاکارو با بیان اینکه هدف، مهم‌ترین قسمت برای رسیدن به توسعه است، گفت: زمانی که درک از اهداف مجموعه ایجاد شود، افرادمان در برابر هدف بحث می‌کنند و نظر می‌دهند و همین موضوع فاکتورهایی را برای بهبود شرایط فعلی ارائه می‌دهد؛ به آن معنی که هدف برای توسعه راهمان ایجادبخش است تا فازبندی عملکرد آتی مجموعه بهتر شود. مدیران باید در کارگاه‌های آموزشی این ضعف را تبدیل به قوت کنیم. همچنین حس اعتماد و ارتباط با سطوح بالای سازمان در ایران کم است. ابتدا این تغییر باید ایجاد شود تا بتوانیم پلتفرم‌های دیجیتال را نیز گسترش دهیم. این کار می‌توانیم با استفاده از بلاگینگ داخلی، مدیریت

توجه به پتانسیل‌های درون سازمان

توسعه یک برنامه برای



تولید ثروت از دل جشن‌ها

کسب‌وکارها در سال‌های اخیر سود زیادی از جشن‌ها و مناسبت‌های مختلف در سراسر دنیا کسب کرده‌اند

ترجمه: گلنوش محب‌علی

منبع: لوموند

کریسمس، عید پاک، هالووین، روز مادر، روز پدر، روز ولنتاین، جشن غنذا و غیره مناسبت‌های هستند که خواسته‌ها و مصرف افراد مرتبط را افزایش می‌دهند. تبلیغات جذاب و رنگارنگ، ویتترین‌های پر زرق و برق، خیابان‌های شلوغ و تزئین شده با چراغ‌های رنگی مردم را به خریدهای بعضا هم غیرضروری تشویق می‌کند. به‌عنوان مثال در فرانسه، ۷۸ میلیون از بازار و فروشگاه‌ها دیدن می‌کنند. هرسال، مردم در سراسر دنیا به مناسبت عید سال نو مسیحی، ۷۰۰ میلیون کادو به یکدیگر هدیه می‌دهند. هر کودک به‌طور متوسط ۲.۵ کادو هر سال به مناسبت کریسمس دریافت می‌کند. بنابراین فراتر از یک عید مذهبی و مناسبت سنتی در اکثر کشورهای جهان، کریسمس و نوئل یا به عبارتی جشن سال‌نوی مسیحی جنبه‌های اقتصادی نیز دارد. زمان عید سال نو مسیحی، کریسمس و مناسبت‌های اینچنینی یک زمان استراتژیک برای بخش‌های اقتصادی مختلف یک کشور، از جمله خانواده، شرکت‌ها، بنگاه‌های تجاری و به‌طور کلی اقتصاد کشورهاست. تکاپوی مردم برای خرید و آماده شدن برای سال نو و به‌طور کلی فصل فروش کریسمس معمولاً، از اوایل ماه اکتبر شروع می‌شود. تب‌وتاب خریدهای شب عید، از مواد غذایی و لوازم تزییناتی تا هدیه و کادو برای اعضای خانواده همه و همه در اوضاع اقتصادی تأثیر غیرقابل انکاری می‌گذارند. به‌عنوان مثال سال گذشته فقط سهم فروش شکلات در ایام نوئل در فروشگاه‌های اروپا نزدیک به ۲.۴ درصد برآورد شد، یا فروش اسباب‌بازی و عطر که گردش مالی آنها به ترتیب افزایشی ۳۵ و ۲۵ درصدی داشته است. سال گذشته در کانادا، ارزش اسباب‌بازی‌ها و لوازم سرگرمی به خصوص از نوع الکترونیکی به ۴۱۶ میلیون و ۳۰۰ هزار دلار رسید. در کانادا، ارزش مواد غذایی و نوشیدنی‌هایی که در ماه دسامبر سال ۲۰۱۴، به فروش رسیده برابر با ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار است که نسبت به سال گذشته خود افزایشی ۱۲ درصدی داشته است. در ایالات متحده یک‌چهارم هزینه‌های هر شخص در طول سال مربوط به فصل کریسمس است. ایالات متحده آمریکا بودجه خود را برای نوئل سال ۲۰۱۵، در مقایسه با سال ۲۰۱۴ نزدیک به ۱۴ درصد افزایش داد و آن را به یک میلیارد و ۴۶۲ میلیون دلار افزایش داد. بودجه تخصیص داده شده این کشور به بخش هدیه‌های سال نو نیز با افزایشی ۶ درصدی به ۴۸۷ میلیون دلار رسید که سهم آن از بودجه به ۳۲ درصد است. همچنین بودجه

اختصاص داده شده از سوی دولت آمریکا به برگزاری جشن‌ها و مناسبت‌ها در این ایام ۳۴۸ میلیون دلار است.

افزایش فرصت اشتغال

از طرفی دیگر مشاغلی که در سایه ایجاد اینچنینی ایجاد می‌شوند، دادوستدهایی که انجام می‌شود و سفرهایی که در تعطیلات شکل می‌گیرند، گردش اقتصادی کشورها را تقویت می‌کند. برای مثال، در ایالات متحده، هر سال مردم برای خرید و آماده شدن برای سال نو و به‌طور کلی فصل فروش کریسمس معمولاً، از اوایل ماه اکتبر شروع می‌شود. تب‌وتاب خریدهای شب عید، از مواد غذایی و لوازم تزییناتی تا هدیه و کادو برای اعضای خانواده همه و همه در اوضاع اقتصادی تأثیر غیرقابل انکاری می‌گذارند. به‌عنوان مثال سال گذشته فقط سهم فروش شکلات در ایام نوئل در فروشگاه‌های اروپا نزدیک به ۲.۴ درصد برآورد شد، یا فروش اسباب‌بازی و عطر که گردش مالی آنها به ترتیب افزایشی ۳۵ و ۲۵ درصدی داشته است. سال گذشته در کانادا، ارزش اسباب‌بازی‌ها و لوازم سرگرمی به خصوص از نوع الکترونیکی به ۴۱۶ میلیون و ۳۰۰ هزار دلار رسید. در کانادا، ارزش مواد غذایی و نوشیدنی‌هایی که در ماه دسامبر سال ۲۰۱۴، به فروش رسیده برابر با ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار است که نسبت به سال گذشته خود افزایشی ۱۲ درصدی داشته است. در ایالات متحده یک‌چهارم هزینه‌های هر شخص در طول سال مربوط به فصل کریسمس است. ایالات متحده آمریکا بودجه خود را برای نوئل سال ۲۰۱۵، در مقایسه با سال ۲۰۱۴ نزدیک به ۱۴ درصد افزایش داد و آن را به یک میلیارد و ۴۶۲ میلیون دلار افزایش داد. بودجه تخصیص داده شده این کشور به بخش هدیه‌های سال نو نیز با افزایشی ۶ درصدی به ۴۸۷ میلیون دلار رسید که سهم آن از بودجه به ۳۲ درصد است. همچنین بودجه

۷۰۰ میلیون

تعداد هدیه‌هایی که مردم سراسر دنیا به مناسبت کریسمس برای هم می‌خرند

گزارش ۲

ترجمه: سارا گلچین

منبع: تلگراف

سال نوی چینی یکی از جشن‌های محبوب دنیاست که وقتی به نزدیکی هایش می‌رسیم، بازارها هم برای خود جشن و پایکوبی راه می‌اندازند چراکه فصل رونق‌شان فرا می‌رسد. در این سال‌ها این تنها بازارها نیستند که از آمدن چنین جشنی استقبال می‌کنند، فروشگاه‌های اینترنتی هم با آمدن این جشن و جشن‌های مشابه تمام توان خود را می‌گذارند تا مشتریان بیشتری جذب خود کنند.

هر سال همزمان با جشنواره بهار، ژو ژیانودینگ با دقت و وسواس یک ضیافت برای خانواده بزرگ خود راه می‌اندازد که بیش از ۱۰ نوع غذای مختلف در آن آماده شده است.

آقای ژو که اهل نینگپو در استان ژجیانگ است از چند هفته قبل شروع به آماده کردن مواد و تجهیزات موردنیاز برای ضیافت می‌کند. او همه مواد از جمله سبزیجات، گوشت، ادویه، میوه، نوشیدنی و محصولات لبنی موردنیاز را از بازارهای محلی می‌خرد.

اما امسال تلاش‌های او یک فرق اساسی با سال‌های گذشته داشت. او در خانه به اینترنت وصل شد و شروع به خرید اقلام موردنیازش از طریق فروشگاه‌های آنلاین کرد. نتیجه این خرید آنلاین یک ضیافت عجیب‌وغریب برای بچه‌ها، نوه‌ها و خوشاوندانش بود. در این ضیافت، مهمانان نه‌تنها از غذاهای سنتی چینی لذت بردند، بلکه غذاهای دریایی نیوزیلند و گیلاس شیلی را امتحان کردند.

او دراین‌باره به تلگراف گفت: «دنبال

۲.۵

تعداد هدیه‌هایی که هر کودک، هر سال به مناسبت کریسمس می‌گیرد

در قالب ۱۵۰۰ پست ایجاد کرد. این افراد در مراکز توزیع، بسته‌بندی و فروش مشغول به کار شدند. یکی از سنت‌های قدیمی و جنجالی سال نوی مسیحی، جمعه سیاه یا Black Friday است. آخرین جمعه ماه نوامبر، فروشگاه‌ها کالاهای خود را با در نظر گرفتن تخفیفات ویژه و فوق‌العاده به فروش می‌رسانند و سود قابل توجهی از هرچه در طول سال نتوانسته‌اند بفروشند به‌دست می‌آورند. به همین دلیل حراج‌های فوق‌العاده با تخفیف‌های ۱۰ تا ۹۰ درصدی برگزار می‌شود و تا روز کریسمس هرچه به دست آورند، برای آنها به منزله سود خالص است. در این روز مردم به فروشگاه‌ها و برندهای معتبر و بزرگ در سراسر دنیا هجوم می‌آورند. صنعت خرده‌فروشی آمریکا در سال ۲۰۱۴، ۲۰۱۴ جمعه سیاه ۹ میلیارد دلار درآمد کسب کرد.

با وجود گستردگی صنعت سال نو و گردش مالی قابل توجهی که دارد، اما از سال ۲۰۱۲ تاکنون به دلایل مختلفی ضعیف شده است. برخی از تحلیلگران و اقتصاددانان، این رکود را از چشم علت بحران اقتصادی و پایین آمدن توان خرید مردم می‌بینند. در سال ۲۰۱۲، میزان کل خرده‌فروشی در جمعه سیاه ۵۹.۱ میلیارد دلار بود و هر شخص به‌طور متوسط، ۲۳۳۶ دلار خرید کرده بود. اما کل فروش در سال ۲۰۱۴ حدود ۹ میلیارد دلار سقوط کرد و خرید متوسط هر فرد، به ۲۸۰۹ دلار رسید.

جشنواره سال نو، خوراک تجارت آنلاین در چین

این کالاها از ۵ هزار برند هستند که از ۲۵ کشور جهان وارد چین می‌شوند. برای اینکه از این کار به‌عنوان ضربه زدن به صنعت داخلی چین تعبیر نشود، دنیل ژانگ، مدیر اجرایی گروه علی‌بابا درباره عرضه این حجم از کالاهای وارداتی گفت که هدف از این کار ایجاد فرصت برای روستایی‌ها برای دسترسی به طیف گسترده‌ای از محصولات سال نو از میان کالاهای چینی و خارجی است. این‌درحالی است که برای شهرهای کوچک‌تر دسترسی به محصولات روستایی راحت‌تر است.

از جمله محصولات خارجی که امسال به چین وارد شد، ۱۵۰ تن شکلات ایتالیایی و ۵۰ تن گوشت از استرالیا بود. علی‌بابا امسال در چین خوب فروخت. جالب اینکه کالاهای مربوط به مادر کودک ۳۰ درصد فروش امسالش را تشکیل داد و بعد از آن مواد غذایی بود که ۲۵ درصد فروش را تشکیل داد. رقیب علی‌بابا در این مسیر شرکت JD.com بود، اما رقیب سرشناس دیگرش بخش چینی شرکت Amazon.cn آمازون یعنی بود که از ۱۱ ژانویه فروش ویژه سال نوی چینی را آغاز و با بیش از ۹ میلیون محصول خارجی مشتریان چینی را خوشحال کرد.

در کل امسال فروشگاه‌های آنلاین از آمدن سال نوی چینی‌ها بسیار خوشحال شدند چون رونق در کسب‌وکارشان بسیار مشهود بود. جافاتان خرید آنلاین، به‌ویژه به دلیل تنوع محصول و نداشتن مدرسرهایی چون صف ایستادن در چین درحال رونق است و از این پس هر سال باید شاهد بازارهای داغ آنلاین در چین در آستانه سال نوی چینی باشیم.

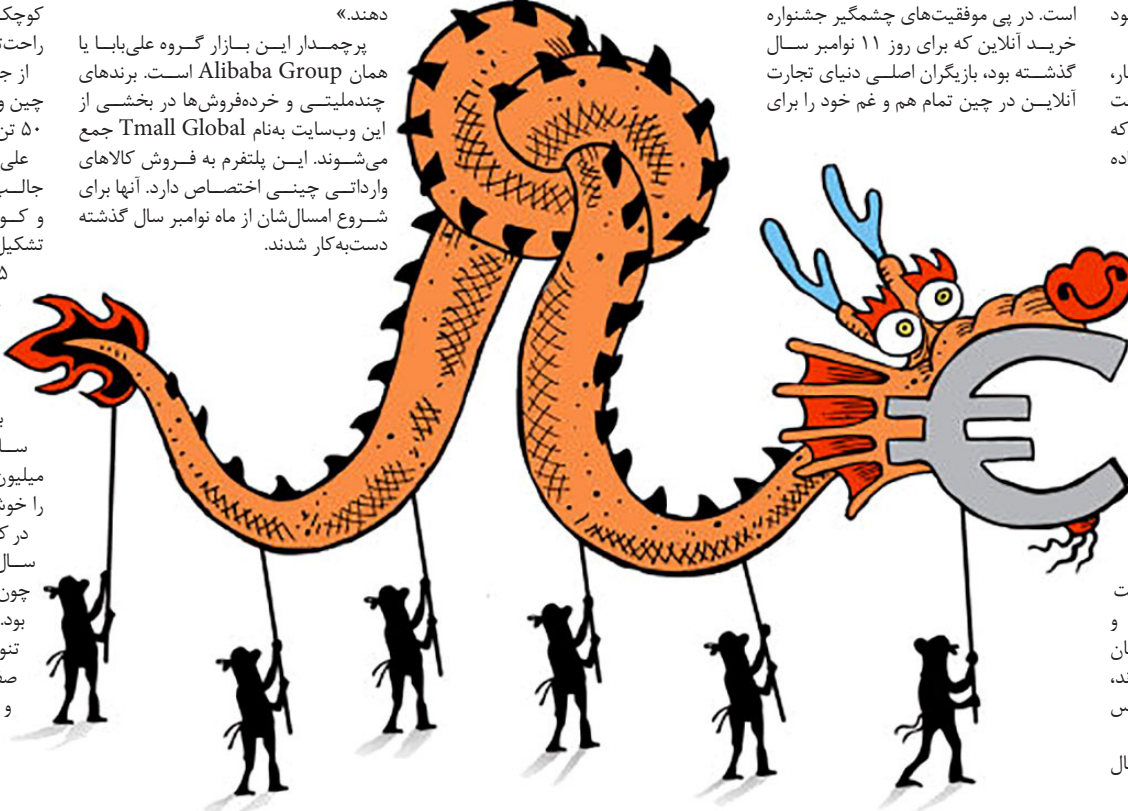
SAP Hybris Greater China دراین‌باره به تلگراف گفت: «سال نوی چینی مهم‌ترین جشن و تعطیلات در چین است و به‌طورسنتی فرصت مناسبی برای خرید کردن است.»

او ادامه داد: «این فرصتی بسیار خوب برای شرکت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین است که رونق کسب‌وکار خود را افزایش دهند و برندهای روستایی کمترشناخته‌شده را در شهرهای کوچک‌تر در معرض دید قرار دهند.»

پرمجدار این بازار گروه علی‌بابا یا همان Alibaba Group است. برندهای چندملیتی و خرده‌فروش‌ها در بخشی از این وب‌سایت به‌نام Tmall Global جمع می‌شوند. این پلتفرم به فروش کالاهای وارداتی چینی اختصاص دارد. آنها برای شروع امسال‌شان از ماه نوامبر سال گذشته دست‌به‌کار شدند.

جذب مشتری در نزدیکی‌های سال نوی چینی گذاشتند. سال نوی چینی غیراز سرزمین اصلی چین در بیشتر کشورهایی که چینی‌ها اکثریت جمعیت‌شان را تشکیل می‌دهند یا اقلیت قدرتمندی هستند، جشن گرفته می‌شود. سال چینی‌ها در فوریه یا بهمن ماه نو می‌شود.

فرانک ژانگ، مدیرکل شرکت نرم‌افزاری تجارت الکترونیکی



قیمت انواع تبلت

Samsung	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
Samsung TAB3 P5200	۱.۳۳۲.۵۶۸
Samsung NOTE3 P601	۱.۶۵۴.۳۳۶
Samsung TAB3 T211	۹۰۶.۱۹۴
Samsung TAB3 T311	۱۰.۱۵.۳۷۴
Samsung Galaxy Tab 3 8.0 SM-T311	۸۵۰.۰۰۰
Tablet Samsung NOTE3 N5120	۱.۲۶۵۰.۰۰۴
Samsung TAB3 T111	۶۲۲.۳۲۶
SamsungNOTE3N5100	۱.۱۷۸.۵۰۸
Tablet Samsung Galaxy NOTE3 P601	۱.۷۹۴.۷۲۲
Samsung Galaxy Note 2014 – P601	۱.۷۶۰.۰۰۰
Samsung Galaxy Note 2014 – P601	۱.۸۲۰.۰۰۰
Samsung Galaxy Tab 3-GT-P5200	۱.۱۳۰.۰۰۰
Samsung Galaxy Tab 3-SM-T211	۹۳۰.۰۰۰
Samsung Galaxy Tab 3-SM-T211	۷۵۰.۰۰۰
Samsung Galaxy Note N8000	۱.۴۸۰.۰۰۰
Galaxy Note 10.1 N8000 16GB	۱.۳۵۵.۰۰۰
Galaxy Note 10.1 N8000 32GB	۱.۵۴۹.۰۰۰
Galaxy Note 10.1 N8000 64GB	۱.۷۰۰.۰۰۰
Galaxy Note 8 N5100	۱.۱۴۰.۰۰۰
Galaxy Note 8 N5110	۱.۰۴۰.۰۰۰
Galaxy Tab 3 P3200	۷۶۹.۰۰۰
Galaxy Tab 3 P3200	۹۰۰.۰۰۰
Galaxy Tab 3 P5200	۱.۱۵۰.۰۰۰
Galaxy Tab 2 P3100	۸۰۰.۰۰۰

Apple	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
iPad mini 2 Wi-Fi	۱.۳۳۰.۰۰۰
iPad mini 2 Wi-Fi	۱.۵۲۰.۰۰۰
iPad mini 2 Wi-Fi	۳.۱۲۰.۰۰۰
iPad mini 2 Wi-Fi + 4G	۱.۷۴۰.۰۰۰
iPad mini 2 Wi-Fi + 4G	۱.۹۹۰.۰۰۰
iPad mini 2 Wi-Fi + 4G	۳.۲۷۰.۰۰۰
Apple iPad Air + 4G	۱.۹۸۰.۰۰۰
Apple iPad Air + 4G	۲.۳۵۰.۰۰۰
Apple iPad Air + 4G	۲.۶۲۰.۰۰۰
Apple iPad Air	۱.۵۲۰.۰۰۰
Apple iPad Air	۱.۸۵۰.۰۰۰
Apple iPad Air	۲.۱۵۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi	۱.۵۵۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi	۱.۷۸۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi	۱.۹۹۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi	۳.۶۵۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi + 4G	۱.۹۴۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi + 4G	۲.۲۵۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi + 4G	۲.۵۶۰.۰۰۰
iPad (4th Gen.) Wi-Fi + 4G	۳.۸۰۰.۰۰۰
iPad mini Wi-Fi	۱.۰۳۰.۰۰۰
iPad mini Wi-Fi	۱.۳۸۰.۰۰۰
iPad mini Wi-Fi	۱.۵۸۰.۰۰۰
iPad mini Wi-Fi + 4G	۱.۵۰۰.۰۰۰
iPad mini Wi-Fi + 4G	۱.۸۴۰.۰۰۰
iPad mini Wi-Fi + 4G	۳.۱۰۰.۰۰۰

Asus	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
Asus MEMO 102	۸۷۵.۰۰۰
Tablet Asus T-100T1	۱.۸۹۴.۰۰۸
Asus Fone pad ME372	۷۷۳.۵۰۰
Asus Fone pad ME372	۸۰۲.۲۷۲
AsusFonePadFEI70	۲۹۱.۳۱۰
Asus T-100T1	۳۰۲.۲۶۵
Asus MEMO 10 T02	۹۹۵.۷۷۶
Asus Padfone mini 2	۱.۳۰۸.۲۵۲
Asus EPad MEI75 CG	۶۵۵.۰۸۰
Asus Fone Note 6	۱۰.۰۸۱.۲۰۰
Asus NEXUS 7 2012	۸۷۲.۳۴۰
Asus MemoP ME175KJ	۷۷۷.۶۵۰
Memo Pad HD7	۵۲۰.۰۰۰
ASUS MEMO ME180	۷۷۵.۴۰۰
Google Nexus 7	۶۶۵.۰۰۰
Memo Pad MEI72V	۲۳۰.۰۰۰
Memo Pad MEI72V	۵۰۰.۰۰۰
Eee Pad Transformer TF300T	۱.۵۰۰.۰۰۰
Eee Pad Transformer TF300T + Dock	۲.۱۰۰.۰۰۰
Eee Pad Transformer TF300TG	۱.۷۳۰.۰۰۰
Eee Pad Transformer TF300TG + Dock	۱.۹۵۰.۰۰۰
Eee Pad Transformer TF101 + Dock	۱.۹۵۰.۰۰۰
Eee Pad Slider	۱.۱۲۷.۰۰۰
PadFone 2	۱.۸۵۰.۰۰۰
PadFone Infinity	۲.۵۹۰.۰۰۰
Transformer Pad Infinity TF700T	۲.۶۵۰.۰۰۰
Transformer Book TX300	۵۰۰.۰۰۰
Memo Pad FHD10 Wi-Fi + 3G	۱.۲۶۰.۰۰۰
Memo Pad Smart 10	۱.۳۸۰.۰۰۰
Eee Slate B121	۳.۵۵۰.۰۰۰
VivoTab Smart ME400C	۱.۵۷۰.۰۰۰
VivoTab Smart ME400CL	۱.۸۹۹.۰۰۰
VivoTab RT TF600T	۲.۲۶۰.۰۰۰
VivoTab TF810C	۳.۳۰۰.۰۰۰

Hyundai	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
T75 3G	۹۵۰.۰۰۰
TB1000 Wi-Fi + 3G	۱۱۰.۰۰۰
Lotus TS3 II turbo plus Wi-Fi+3G	۹۷۰.۰۰۰
TB1000 Wi-Fi + 3G Turbo	۹۵۰.۰۰۰
HY731 Wi-Fi	۲۵۰.۰۰۰
P700 3G	۵۷۹.۰۰۰
TF Wi-Fi	۵۸۰.۰۰۰
T10 Wi-Fi + 3G	۱۰.۲۵۰.۰۰۰
T10 3G New	۱۰.۲۵۰.۰۰۰
Rock X	۷۱۹.۰۰۰
Cute X	۶۴۰.۰۰۰
Play X	۱۰۰۰.۰۰۰
Lotus TS3 II Wi-Fi+3G	۵۳۵.۰۰۰
TS1 Wi-Fi 4GB	۲۶۰.۰۰۰

Huawei	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
MediaPad FHD WiFi + 3G	۱.۳۵۰.۰۰۰
MediaPad 10 FHD	۱۰.۵۰۰.۰۰۰
MediaPad 10 FHD	۱.۱۴۰.۰۰۰
MediaPad 7 Vogue 3G	۶۸۰.۰۰۰
Keyboard Dock	۲۷۵.۰۰۰
MediaPad 7 Lite	۵۵۵.۰۰۰
MediaPad 10 Link	۹۰۰.۰۰۰
Huawei MediaPad X1 7.0	۱۰.۲۰۰.۰۰۰

Microsoft	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
Surface RT	۲.۳۰۰.۰۰۰
Surface RT	۳.۶۵۰.۰۰۰
Surface RT + Keyboard	۳.۰۰۰.۰۰۰
Surface RT + Keyboard	۳.۲۰۰.۰۰۰
Surface Pro	۴.۲۲۰.۰۰۰
Surface Pro	۴.۰۵۰.۰۰۰

Lenovo	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
Ideapad A1000-T	۴۲۰.۰۰۰
Lenovo YOGA B6000	۹۵۵.۳۲۵
Ideapad A1	۷۵۰.۰۰۰
Lenovo ideapad S5000	۷۰۹.۶۷۰
Lenovo ideapad A3300	۴۵۸.۵۵۶
Lenovo A3500	۶۰۵.۹۴۹
Ideapad A2107A	۵۵۰.۰۰۰
Tablet Lenovo YOGA B2000	۱۰.۴۸۱.۱۲۸
LenovoideapadA3000	۶۶۶.۹۱۶
Lenovo ideapad S6000	۹۲۲.۵۷۱
Ideapad S2109A	۱۰.۰۰۰.۰۰۰

Acer	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
Iconia Tab A200	۴۹۰.۰۰۰
Iconia Tab B1-A71	۶۳۹.۰۰۰
Iconia W510	۴۵۰.۰۰۰
Iconia W510	۲.۶۰۰.۰۰۰
Iconia W700P	۳.۴۹۰.۰۰۰

Sony	
مدل تبلت	قیمت (تومان)
Xperia Z2 tablet	۲.۳۰۰.۰۰۰
Xperia Tablet Z 32GB	۱.۹۰۰.۰۰۰
Xperia Tablet S	۱.۳۲۰.۰۰۰

۲ غول فناوری از محصولات جدید خود رونمایی کردند

مچ اندازی دوباره اپل و مایکروسافت

رویا پاک سرشت

royapakseresh@gmail.com

محمد ممتازپور

m. montazpour@forsatnet. ir

چهارشنبه و پنجشنبه گذشته روزهای مهمی برای علاقه‌مندان به دنیای فناوری بود؛ چون بزرگ‌ترین فعالان این عرصه یعنی مایکروسافت و اپل با معرفی محصولات خود یکبار دیگر آستین‌ها را برای نبرد با



شرکت مایکروسافت با رونمایی از نمایشگر جدید خود (Surface Studio) دل مخاطبان را به دست آورده است. این نمایشگر ۲۸ اینچی و ultra-HD 4.5K دارای صفحه نمایش لمسی نمایشگر به لحاظ قطر، ر کوردشکن نیز است. ضخامت صفحه نمایش این دستگاه تنها ۱۲.۵ میلی‌متر است؛ ضخامتی که در نوع خود بی‌سابقه محسوب می‌شود. درواقع این نازک‌ترین مانیتور آل‌سی‌دی است که تاکنون در جهان ساخته شده است. این نمایشگر ۱۳.۵ میلیون پیکسل دارد و این یعنی کیفیت و وضوح تصویری بی‌نظیر. به گفته مقامات مایکروسافت صفحه نمایش این محصول ۶۳ درصد قوی‌تر از یک تلویزیون 4K است. کاربران می‌توانند از طریق قلم هوشمند به شکل لمسی با new Surface Dial نمایشگر سرفیس کار کنند. این ابزارهای مختلف و... را کنترل کنند. این قابلیت برای گرافیست‌ها و طراحان بسیار مفید است، زیرا می‌توان نمایشگر را به موازات زمین خم کرد و درست مثل یک کاغذ طراحی روی آن طرح زد. بدنه این محصول آلومینیومی است و از دیگر مشخصات مهم این محصول نیز می‌توان به این موارد اشاره کرد:

4GB, RAM 32, CPU Intel Processor i5/i7, Grafic NVIDIA, GeForce . سرفیس استودیو در مقایسه با مدل‌های پیشین ۳۹درصد شارژدهی بیشتر دارد و در نتیجه کاربر قادر خواهد بود تا ۱۶ ساعت بی‌وقفه از این محصول استفاده کند. قیمت اولیه مطرح شده برای این محصول ۲۹۹۹ دلار است؛ قیمتی که تا ۴۱۹۹ نیز ادامه دارد و امروز می‌توان سیستم را پیش خرید کرد. دستیار دیجیتال صوتی کورتانا با میکروفون مخصوص روی سرفیس استودیو نصب‌شده و به عقیده بسیاری از کاربران این محصول برای رقابت با آی مک اپل خلق شده است. در بخشی دیگر از مراسم رونمایی از محصولات جدید مایکروسافت

شات



Ween smart thermostat یک ترموستات هوشمند است که با اتصال به تلفن همراه کاربر، دمای محیط خانه را تنظیم می‌کند. این دستگاه قابل اتصال به چندین تلفن همراه با سیستم‌های عامل مختلف است. قیمت این محصول ۲۳۸ دلار است.

دنیا یعنی مایکروسافت معرفی شد، می‌تواند دنیا را به‌طور کلی متحول کند و به همگان این مژدگانی را دهد که در سال‌های آینده رایانه‌های همه‌کاره (All in one) با قدرت وارد خواهند شد و احتمالاً شاهد حذف تبلت‌ها، لب‌تاپ‌ها و رایانه‌های رومیزی خواهیم بود. در ادامه این مطلب نگاهی می‌کنیم به مهم‌ترین محصولاتی که در این رویدادها معرفی شدند.



شرکت اپل؛ پنجشنبه شب گذشته در مراسم باشکوهی از چند محصول جدید خود رونمایی کرد که می‌تواند برای همه کاربران جالب باشد.

مک‌بوک‌پرو جدید جذاب‌ترین محصولی بود که در این مراسم معرفی شد و به نظر می‌رسد با تغییرات بسیاری که نسبت به نسخه قبلی خود داشته، بتواند نظر کاربران زیادی را به خود جلب کند؛ گرچه کاربران برای امتحان آن باید حسابی سر کیسه را شل کنند چون هزینه خرید آن نسبت به سایر لب‌تاپ‌ها بیشتر است. مهم‌ترین تغییری که در ظاهر این دستگاه به چشم می‌آید، در درخشانی است که بالای صفحه کلید آن طراحی شده است. این Touch Bar از یک صفحه OLED باریک ساخته شده که کاربر می‌تواند با لمس آن دستورات خود را ارسال کند. محتوای این نوار با نرم‌افزارهای در حال اجرا تغییر می‌کند. به‌عنوان مثال هنگامی که در حال استفاده از مرورگر اینترنتی هستید، دکمه‌های Refresh و BACK را پرکاربرد می‌دانند Thunderbolt 3 USB Type-C می‌توان برای شارژ کردن لب‌تاپ استفاده کرد. این دستگاه همچنین از یک مبدل ۳.۵ میلی‌متری هدفون بهره می‌برد، اما هیچ‌گونه درگاه کارت حافظه SD یا هر پورت مشابه دیگری در آنها وجود ندارد. قیمت ارزان‌ترین نسخه ۱۲ اینچی مجهز به نوار لمسی ۱۷.۹۹ دلار تعیین شده، در حالی‌که نسخه بدون نوار لمسی راهی بازار می‌شود. قیمت این لب‌تاپ در ارزان‌ترین نسخه ۲۳.۹۹ دلار تعیین شده است. نسخه بدون نوار لمسی هم‌اکنون در اختیار کاربران قرار دارد اما برای خرید مدل‌های دارای این نوار باید تا سه هفته دیگر منتظر بمانند.

Apple TV

در بخش دیگر این مراسم تیم کوک مدیرعامل اپل از نسخه جدید نرم‌افزار TV پرده برداشت و اعلام کرد کاربران Apple TV و iOS می‌توانند از آن استفاده کنند. این اپلیکیشن از رابط کاربری واحد روی تمامی دستگاه‌ها برخوردار بوده و به‌طور یکپارچه قادر است کاربران می‌توانند با دستورات صوتی خود آن را هدایت کنند. طبق اعلام اپل، TV تا پایان سال جاری برای آی‌فون و آی پد در ایالات متحده عرضه شود و این در حالی است که با بسیاری از سرویس‌های مشهور دیگر مانند آی توتز یکپارچه خواهند شد.

خبر

سامسونگ از میدان مبارزه پا پس نمی‌کشد

نسخه جدید S8 نوش‌داروی نوت ۷ خواهد شد

فرصت امروز: جدیدترین ناجی شرکت سامسونگ برای خروج از حواشی نوت‌۷ با نام S8 در راه است. شاید اگر هر شرکت دیگری به جای شرکت کره‌ای سامسونگ بود و تجربیات تلخ این شرکت را طی ماه‌های اخیر از سر گذرانده بود، تلاش برای بازسازی شرایط بسیار سخت به نظر می‌رسید، اما فعالیت‌های مدیران این شرکت برای خروج از بحران‌های اخیر تحسین‌برانگیز به نظر می‌رسد. از طرح‌های تعویض و پرداخت خسارت تا طرح رونمایی از محصولی جدید برای جبران جای خالی نوت ۷. لی جانه یونگ، عضو هیأت‌مدیره و نایب‌رئیس سامسونگ در جدیدترین اظهارات خود خبر از تولید تلفن همراه جدید این شرکت داد. براساس گفته‌های یونگ، Galaxy S8 جدید، نسبت به نسخه پیشین، قدرتمندتر است و بر این اساس یک جانشین قوی و مناسب برای محصول ناکام این شرکت (نوت ۷) خواهد بود.

با توجه به اینکه تاریخ دقیق رونمایی از این محصول مشخص نیست، نمی‌توان پیش‌بینی کرد محصول جدید سامسونگ چه مشخصاتی دارد اما بنابر اظهارات برخی منابع آگاه، برخی از مهم‌ترین مشخصات این تلفن همراه شامل موارد زیر است:

نمایشگر ۵.۵ اینچی، حافظه رم پردازشی ۶ و ۸ گیگابایتی. به نظر می‌رسد قرار است رزولوشن این محصول ۲۸۴۰ در ۲۱۶۰ پیکسل باشد. اگرچه هنوز مشخص نیست این تلفن همراه برخی قابلیت‌های هیجان‌انگیز مثل خمیدگی صفحه نمایش را دارد یا خیر، اما همین مشخصات هم برای قانع کردن کاربران ناراضی کافی به نظر می‌رسد.

معاون سازمان تنظیم مقررات خیر داد

تفکیک ترافیک اینترنت از اینترنت تا بهمن

معاون سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی از تفکیک ترافیک اینترنت از اینترنت مطابق با مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات تا اول بهمن ماه خبر داد.

حسین فلاح‌جوشقانی در گفت‌وگو با مهر، با اشاره به مصوبه ۳۲۷ کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات که کاهش قیمت ترافیک ارتباطات اینترنت و اینترنت را در پی داشته است، اظهار داشت: بر مبنای این مصوبه، شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنت موظف شدند برای محسوس شدن این کاهش قیمت، امکان تفکیک ترافیک داخلی از خارجی را فراهم کنند.

وی توضیح داد: در صورتی که منشا ترافیک ارتباطی کاربر در داخل کشور باشد، سرویس با کیفیت و قیمت بهتری ارائه خواهد شد.

معاون رگولاتوری با بیان اینکه هم‌اکنون قیمت جداگانه‌ای برای ترافیک اینترنت از اینترنت نداریم، ادامه داد: اما بر مبنای این مصوبه اپراتورها ملزم شدند که تا اول بهمن ماه، برای افزایش نرخ دسترسی به اینترنت، نسبت به تفکیک ترافیک مشترکان اقدام کنند.

فلاح‌جوشقانی با اشاره به اینکه هم‌اکنون بیش از ۴۵ درصد استفاده کاربران منشا داخلی دارد، اضافه کرد: در برقراری این ارتباط، هزینه پهنای باند بین‌الملل پرداخت نمی‌شود و به همین دلیل تعرفه مصرفی به مراتب پایین‌تر خواهد بود.

وی تأکید کرد: با جداسازی قیمت مصرف اینترنت از اینترنت که بر بستر شبکه ملی اطلاعات اتفاق می‌افتد، شاهد شناسایی میزان ترافیک داخلی و گسترش شبکه‌های داخلی خواهیم بود.

معاون نظارت و اعمال مقررات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی گفت: بر مبنای مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات، قیمت استفاده از اینترنت و پهنای باند کاهش یافته است اما برای محسوس شدن اجرای این مصوبه، تفکیک ترافیک باید با استفاده از سایت‌های داخلی و خارجی انجام شود.

ساخت تخته سفید هوشمند برای انجام امور اداری

تخته سفیدهای امروزی تنها برای نگارش مطالب آموزشی مناسبند، اما تخته سفید هوشمندی که گوگل طراحی کرده متناسب با نیازهای عصر دیجیتال است.

به گزارش فارس، این تخته سفید هوشمند شباهت زیادی به سرفیس هاب مایکروسافت دارد و قیمت آن کمتر از ۶۰۰۰ دلار است.

این محصول که Jamboard نام گرفته تعامل با تبلت و انواع رایانه‌ها را ممکن کرده و در اصل برای به اشتراک‌گذاری اسناد و انجام دسته جمعی امور حرفه‌ای طراحی شده است. افراد شاغل در یک سازمان از این طریق به راحتی می‌توانند ایده‌های خود را با Jamboard به اطلاع یکدیگر برسانند و تبادل نظر کنند.

Jamboard می‌تواند تفاوت اثر انگشت و قلم ویژه را متوجه شود و لذا پاک کردن و اضافه کردن مطالب روی آن با سهولت بیشتری انجام می‌شود. افزودن برچسب و یادداشت و... هم از این طریق پیش‌بینی شده است. امکان دسته‌بندی اسناد، مجهز شدن به دوربین اچ‌دی توکار، بلندگو و آی‌فای از جمله دیگر امکانات Jamboard است. این محصول در سال ۲۰۱۷ روانه بازار می‌شود.

هیات دولت فهرست مشاغل سخت و زیان آور و درجه بندی آنها را تعیین کرد

هیات وزیران در جلسه روز چهارشنبه خود، فهرست مشاغل سخت و زیان آور و درجه بندی آنها در بنیاد شهید و امور ایثارگران، بیماران ها و سایر مراکز بهداشتی و درمانی مشمول قانون «نحوه بازنشستگی جانبازان انقلاب اسلامی و جنگ تحمیلی و معلولان عادی و شاغلان مشاغل سخت و زیان آور» را تعیین کرد.

به گزارش ایسنا، به موجب این تصمیم، در بنیاد شهید و امور ایثارگران، متصدیان پستهای سازمانی پرستار، بهیار، کمک بهیار که به صورت تماموقت در مراکز خاص درمانی جانبازان اشتغال به کار دارند، به لحاظ سخت و زیان آور بودن درجه سه محسوب شده و سه ماه سنوات خدمت ارفاقی به ازای هر سال به آنان تعلق می گیرد.

متصدیان پست سازمانی مددکار اجتماعی نیز که به صورت تماموقت در مراکز خاص درمانی جانبازان اشتغال به کار دارند، در درجه دوم مشاغل سخت و زیان آور قرار داشته و مشمول دو ماه سنوات خدمت ارفاقی به ازای هر سال خواهند بود و متصدیان پست سازمانی پزشک شاغل در مراکز خاص درمانی جانبازان به صورت تماموقت نیز در ردیف مشاغل سخت و زیان آور درجه یک و مشمول یک ماه سنوات خدمت ارفاقی به ازای هر سال هستند.

هیات دولت در ادامه جلسه که به ریاست دکتر جهانگیری، معاون اول رئیس جمهوری برگزار شد، با هدف ارائه تسهیلات و تشویقات برای تولید مسکن، تأمین منابع مالی برای این بازار و ایجاد رونق در تولید، آیین نامه اجرایی مربوط به قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن را به تصویب رساند. راه اندازی شرکت های تأمین سرمایه در تولید انبوه مسکن، جذب مشارکت و سرمایه سرمایه گذاران خارجی در تولید انبوه، ایجاد بازار رهن ثانویه و انتشار اوراق مشارکت به پشتوانه تسهیلات رهنی و سایر ابزارهای مالی اسلامی با سرسیدهای مختلف، استفاده از صندوق های سرمایه گذاری مشترک در داخل و خارج با هدف جذب منابع برای تولید انبوه و استفاده از شرکت های واسپاری (لیزینگ) در تأمین منابع مالی تولید مسکن به صورت اجاره و اجاره به شرط تملیک از دیگر هدف های تصویب این آیین نامه اجرایی بود.

در مواردی از این آیین نامه به شرکت های لیزینگ اجازه داده شده است که به منظور تأمین مالی بخش مسکن تملیکی در چارچوب قانون اقدام به انتشار اوراق بهادار کنند یا در صورتی که سرمایه گذاران در این حوزه موجب ورود فناوری نوین فاقد مشابه داخلی یا ارتقای مدیریت و ظرفیت بنگاهی یا ورود سرمایه و منابع مالی با منشأ خارجی شوند، موارد تشویقی تا سقف ۵۰ درصد هزینه صدور پروانه ساختمان مسکونی، بیمه کارگران و انواع دیگر بیمه نامه های تولید مسکن در سقف اعتبارات مصوب مربوطه تأمین و پرداخت می شود.

تقویت مشاغل خانگی اولویت جدی وزارت کار

قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به ضرورت تدوین برنامه های منسجم و راهبردی در راستای استفاده از ظرفیت جوانان به ویژه فارغ التحصیلان دانشگاهی گفت: نهادهای تنظیم کننده بازار کار باید استراتژی مشخصی با توجه به جمعیت جوان کشور تدوین و اجرایی کنند، به گزارش ایسنا، سیدابوالحسن فیروزآبادی در آیین افتتاحیه هشتمین همایش ملی انجمن جمعیت شناسی ایران که به میزبانی دانشگاه پرد برگزار شد، با بیان اینکه در ۵۰ سال گذشته ایران شاهد حوادث زیادی بوده، اظهار کرد: حوادثی که در ایران اتفاق افتاده، جمعیت کشور را به سه برابر افزایش داده است. وی با اشاره به جابه جایی بافت شهری و روستایی کشور نسبت به تناسب ۸۰ درصد روستایی و ۲۰ درصد شهری گفت: تحولات اخیر جمعیتی فرصت مناسبی برای توسعه بیش از پیش ایران اسلامی در عرصه های مختلف است.

فیروزآبادی بافت اقتصادی دنیا را در حال تحول دانست و بیان کرد: اقتصاد خدماتی، دانش بنیان و خلاقیت محور در عرصه های مختلف در حال شکل گیری است. قائم مقام وزیر کار و رفاه اجتماعی در ادامه با اشاره به ضرورت رشد صنعتی در عرصه اقتصادی کشور گفت: نگرانی آن است که در دنیا رشد اقتصادی انجام شود ولی اشتغال ایجاد نشود.

وی تراکم نیرو را از جمله مشکلات فعلی صنایع در کشور عنوان کرد و ادامه داد: رشد و نو سازی صنعتی با شرایط موجود زمینه بیکاری بیش از ۵۰۰ هزار نفر در کشور را ایجاد می کند.

این مقام مسئول با اشاره به عدم تعادل در حوزه نیروی انسانی، تصریح کرد: نهادهای تنظیم کننده بازار کار باید استراتژی مشخصی با توجه به جمعیت جوان کشور تدوین و اجرایی کنند. فیروزآبادی با اشاره به ضرورت ایجاد زمینه تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی در راستای توسعه بیش از پیش کشور گفت: در اقتصاد مقاومتی، اقتصاد برون بگر و درون زا تعریف شده که مستلزم ارتقای دانش و مهارت در عرصه های مختلف شغلی است. وی کسب قدرت فتح بازارهای دنیا را از جمله اهداف اقتصاد مقاومتی دانست و بیان کرد: ما باید در حوزه اقتصاد و اشتغال، استراتژی ملی داشته باشیم. قائم مقام وزیر کار و رفاه اجتماعی نیاز به بازار کشورهای همسایه را نیازی اجتناب ناپذیر عنوان کرد و افزود: ایجاد تعامل و برقراری ارتباط اقتصادی، یکی از مؤثرترین راهکارهای توسعه بیش از پیش اقتصاد در کشور است.

وی در بخش دیگری از سخنان خود خاطرنشان کرد: در ۱۰ سال گذشته حدود ۹۰ هزار نفر از شاغلان بخش صنعت کاهش یافته و این در حالی است که آمار شاغلان بخش خدمات در کشور افزایش یافته است.

لیلا شیرزاد

Lellashirzad69@gmail.com

به طور کلی دفتر جزو کالاهایی است که شاید از زمان کودکی برای کشیدن خط های بی ربط تا آخرین لحظه زندگی برای یادداشت خاطرات مورد استفاده قرار می گیرد؛ چیزی که در بازار این کالا حائز اهمیت است، ظرفیت ها و امکانات خوب تولید در کشور به منظور صادرات گسترده است؛ امری که به دلیل نبود استانداردهای لازم و حمایت های کافی هنوز محقق نشده است. مهم ترین ویژگی این بازار بی نیازی از واردات در این حوزه است؛ امری که باعث می شود تولید داخلی تقویت شود. دفترهای تولید داخل معمولاً از کیفیت قابل قبولی برخوردارند و قیمت آنها بین ۱۰۰۰ تا ۶۰۰۰ هزار تومان متغیر است. در همین باره «فرصت امروز» گفت وگویی را با جلیل غفاری رهبر، رئیس اتحادیه صحافان داشته است که در ادامه می خوانید:

ممانعت از اعلام آمار تولیدی به دلیل مسائل مالیاتی

غفاری در رابطه با میزان ظرفیت تولیدی کارگاه های دفترسازی در ایران به «فرصت امروز» می گوید: ظرفیت تولید سالانه را هیچ کارخانه ای به دلیل مسائل مالیاتی اعلام نمی کند؛ اما شاید بتوان براساس تعداد دانش آموزان و دانشجویمان در حال تحصیل، ظرفیت تولید این حوزه را مشخص کرد. سال به سال تعداد دانش آموزان و دفاتر مصرفی آنها تغییر می کند به همین جهت نمی توان آمار دقیقی را در این حوزه ارائه کرد. غفاری با بیان این جملات می افزاید: به دلیل رقابتی شدن فضای تولید در این حوزه، هیچ گاه مشکل تولید نخواهیم داشت.

زمانی که دولت کاغذهای دولتی بین تولیدکنندگان این صنف توزیع می کرد گاهی دخالت هایی هم صورت می گرفت اما از وقتی که دولت در جریان تولید کاغذهای ساخت

دفتر ورود نکرد، خود دفترسازها رقابتی بین خود ایجاد کردند که تعامل خوبی هم شکل گرفت. تمام این مسائل باعث شد بهترین کیفیت و مناسب ترین قیمت به دست مصرف کننده برسد.

وی ادامه می دهد: در سطح ایران چهار یا پنج دستگاه ماشین دفترساز داریم که به صورت خودکار در تولید دفتر از آنها استفاده می شود. در سطح تهران نیز تعداد تولیدکننده های جوازدار بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ واحد تولیدی هستند که شاید از این تعداد، حدود ۱۰۰ تولیدکننده فعال باشند، در رابطه با تعداد واحدهای غیرجوازدار یا زیرزمینی نیز باید بگویم که تعداد این واحدها حدود ۱۵۰ واحد تولیدی است که بیشتر آنها در اتاق مشغول دفترسازی هستند. در سال جاری طرحی برای ساماندهی این واحدها صورت گرفته است که آنها هم موظف به گرفتن جواز تولیدی شوند.

سرمایه اولیه

سرمایه اولیه برای شروع این کار براساس نوع فعالیتی که انجام می شود، متفاوت است. این سرمایه می تواند از ۳۰ میلیون تومان تا ۲ یا ۳ میلیارد تومان متغیر باشد. ۹۰ درصد تجهیزات مورد استفاده در این صنعت نیز وارداتی است. چندسالی است این دستگاه ها از چین وارد می شود اما اکثر دستگاه های مرغوب مورد استفاده در صحافی، آلمانی و بخشی هم ایتالیایی است. قیمت دستگاه ها هم با توجه به نوع فعالیت، طیف گسترده ای را دربر می گیرد. شروع قیمت دستگاه های می تواند از یک میلیون تومان که دستگاهی ابتدایی است تا ۸۰۰ میلیون تومان متغیر باشد. البته دستگاه هایی هم هستند که برای کارهای ساده تر در داخل تولید می شوند و قیمت آنها از یک میلیون تا ۳ میلیون تومان متغیر است. برای سرمایه گذاری ۲ تا ۳ میلیارد تومانی حداقل یک فضای ۵۰۰ متری نیاز است، اما در یک فضای ۶۰۰ متری هم می توان تولید داشت.



سرمایه گذاری

حسن کرباسیان، مدیرعامل دوکا دفتر از فرصت های سرمایه گذاری در این حوزه به «فرصت امروز» می گوید

تقاضای بی شمار صادراتی



این دستگاه ها از چین وارد می شود اما اکثر دستگاه های مرغوب مورد استفاده در صحافی آلمانی و بخشی هم ایتالیایی است. قیمت دستگاه ها هم با توجه به نوع فعالیت، طیف گسترده ای را دربر می گیرد. شروع قیمت دستگاه ها می تواند از یک میلیون تومان که دستگاهی ابتدایی است تا ۸۰۰ میلیون تومان متغیر باشد. البته دستگاه هایی هم هستند که برای کارهای ساده تر در داخل تولید می شوند و قیمت آنها از یک تا ۳ میلیون تومان متغیر است. وی با بیان این جملات می افزاید:

برای سرمایه گذاری ۲ تا ۳ میلیارد تومانی حداقل به یک فضای ۵۰۰ متری نیاز داریم، اما کسانی هم هستند که در یک فضای ۶۰۰ متری در حال فعالیت هستند پس بسته به نوع و حجم تولید این فضا می تواند متغیر باشد. نوع کار صحافی ها فرق می کند لزوماً نمی توان گفت کسی که در یک فضای کوچک تر کار می کند کیفیت کار پایین دارد. اگر شخصی تنها یک نوع کار صحافی انجام دهد فضای کوچک هم می تواند پاسخگوی تولید وی باشد. پیش بینی برگشت سرمایه نیز به نظر من بین ۳ تا ۴ سال است.

نیز به اصطلاح عام در برگه های کاهی چاپ می شوند. ما فقط به دنبال این هستیم که در کاغذهای سفید و براق، دفتر تولید کرده و کتاب چاپ کنیم. اما در خارج از کاغذهایی استفاده نمی کنند که از نظر فنی به صلاح تر است. این فرهنگ هنوز در ایران جا نیفتاده است که به براقی و سفیدی دفتر نباید توجه کرد. این موضوع هم از نظر فنی و هم قیمتی حائز اهمیت است. وی ادامه می دهد: بیشترین مشکل ما مربوط به امور دولتی مثل دارایی، بیمه و تسهیلات است؛ وام هایی که باید به تولیدکننده ها تعلق گیرد که نمی گیرند. اجحاف دارایی به تولیدکنندگان این است که باید کسانی که کار فرهنگی انجام می دهند از مالیات معاف باشند اما این موضوع هنوز محقق نشده است. غفاری با بیان این جملات می افزاید: نوساناتی همواره به بازار دفتر تزریق شده و به عبارتی بی ثباتی بازار ایران مهم ترین معضل و مشکل تولیدکنندگان است. ارزش افزوده ای که خود دولت از طریق دارایی و سازمان تأمین اجتماعی برای تولیدکنندگان ایجاد می کند، مشکل دیگری است که باید مرتفع شود. در حال حاضر خود رکود بازار نیز مشکلی است که در تمام مسائل یاد شده اضافه شده است. وی در رابطه با نبود تعریف دقیقی از استاندارد در این صنف می گوید: هر کالایی که تولید می شود باید استاندارد خود را داشته باشد اما گاهی بعضی از تولیدکنندگان در مقابل این امر مقاومت می کنند. اقداماتی هم انجام شده که امیدواریم هرچه زودتر به نتیجه برسیم.

در این میان اما چیزی که اهمیت دارد، همکاری خود تولیدکننده هاست. زمانی که تولیدکننده حاضر به ارائه آمار تولیدی خود نیست و در قیمت گذاری های این نظام شده کارشکنی می کند، نمی توان انتظار جدی نیز از اتحادیه داشت. در تعریف استاندارد باید خود تولیدکنندگان نیز همکاری کنند تا بتوانیم در این امر موفق بوده و به درستی اقدام کنیم.

این تولید در نهایت ۱۰ درصد نیازهای داخل را تأمین کند. قیمت دفترهای تولیدی ایران نیز از ۱۰۰۰ تومان تا ۶۰۰۰ تومان متغیر است، اما دفاتر مورد استفاده دانش آموزان از هزار تا ۳ هزار تومان قیمت گذاری شده است. غفاری در رابطه با صادرات این کالا می گوید: صادراتی به کشورهای افغانستان و آسیای میانه داشته ایم اما این صادرات حجم بالایی نداشتند و بیشتر به این صورت بوده که خود کشورهای متقاضی آمده اند و از تولیدکنندگان خریداری کرده اند. بین ۵ تا ۱۰ درصد حجم تولید ایران به افغانستان صادر می شود.

بی ثباتی بازار ایران مهم ترین معضل تولیدکنندگان این صنف است

غفاری در رابطه با مشکلات موجود می گوید: ایراداتی در کشور ما وجود دارد که در کشورهای دیگر کمتر است. در کشورهای دیگر علاوه بر دفاتر، کتابها

فرصت ها و تهدیدها

برخی موارد پیش آمده که تولیدکنندگانی با کم کردن از تعداد برگه های دفتر و کوچک کردن سایز آن و استفاده از مواد اولیه نامرغوب به رقابت ناسالم در بازار پرداخته اند و همین امر سبب شده برخی تولیدکنندگان قدیمی این صنف به لحاظ عدم توانایی رقابت، از این صنف خارج شوند. دفترسازها در کل زیر نظر اتحادیه صحافان فعالیت می کنند و مجوز کسب و کارشان را نیز از همان اتحادیه دریافت می کنند.



امکانات بی نظیر تولید

کرباسیان می گوید: امکانات تولید ما بسیار عالی است و به جرأت می توانم بگویم من دفاتری تولید می کنم که در نوع خود بی نظیر هستند. دفتر یادداشت ما از ۹۰۰ تومان تا ۴ هزار تومان قیمت دارد. در مورد دفاتر مثل موادغذایی، قیمت گذاری رسمی صورت نمی گیرد، به همین جهت ممکن است قیمت آنها در هر نقطه از تهران بسته به اجاره مغازه ها متفاوت باشد. وی در رابطه با تسهیلات دریافتی این حوزه می گوید: تسهیلاتی را می توان از بانک ها دریافت کرد اما به قدری سود بازپرداختی آنها بالاست که برای تولیدکننده به صرفه نیست به همین جهت من هم به دنبال دریافت تسهیلات نبودم. باید یادآور شوم هیچ حمایتی از ما به عنوان تولیدکننده صورت نمی گیرد. حتی تقاضاهای برای صادرات از کشورهای حاشیه خلیج فارس، آسیای میانه، عراق و افغانستان داشته ایم. اما نبود حمایت های لازم و موانع باعث می شود نتوانیم ریسک کنیم، با یک معضلات و ریسک های موجود برای صادرات تسهیل شود تا تولیدکنندگان داخلی با ظرفیت های خوبی که در کشور وجود دارد بتوانند به صادرات بپردازند. باید وام هایی با نرخ های پایین تر به تولیدکنندگان تعلق گیرد. وی در رابطه با مشکلات موجود در این حوزه می گوید: رکود بازار مهم ترین معضلی است که به نفع این صنف بلکه تمامی صنایع با آن روبرو هستند. به تبع این مسئله رغبتی برای خرید کردن در مصرف کننده وجود ندارد. بی ثباتی بازار موضوع دیگری است که بازار دفتر را درگیر کرده است. روزبه روز از جمعیت محصلان کاسته می شود و نگرش به نوشتن نیز در حال تغییر است. با جزواتی که در اختیار دانش آموزان قرار می گیرد رشد مصرف دفتر هم منفی می شود. در چندسال گذشته بازه زمانی فروش دفتر، بین چهار تا پنج ماه فیزی بود اما در حال حاضر به دلیل رکود موجود در بازار بازه زمانی فروش ما به یک ماه رسیده است. مسئله دیگر نبود استاندارد در این صنف است. باید استاندارد برای محصولات تولید شده، تعریف شود و این یکی از ایرادات صنف ما است.



نگاهی بر قراردادهای نامعین و مرکب



احسان عظیمی
دکترای حقوق خصوصی

در ادامه مبحث مربوط به تنظیم قراردادها، به تبیین و تشریح «موضوع قرارداد» می‌پردازیم. بدون تردید می‌توان ادعا کرد که «موضوع قرارداد» مهم‌ترین، اصلی‌ترین و ایضا چالشی‌ترین بخش از یک قرارداد است.

نقطه آغاز اختلافات طرفین قرارداد معمولاً از آنجایی شروع می‌شود که موضوع قرارداد به روشنی و با ذکر جزئیات در قرارداد قید نشده است.

حتی در قراردادهای معین و ساده، شاید تشریح موضوع اندکی سهل‌تر به نظر برسد، اما در این موارد نیز تدقیق در جزئیات از اهمّ موارد است.

به‌عنوان نمونه، در قرارداد فروش یک آپارتمان، موضوع آن عبارت است از:

فروش شش دانگ یک دستگاه آپارتمان به پلاک ثبتی..... بخش..... به نشانی..... به مساحت..... شامل..... (که در این قسمت باید تمامی مشخصات فیزیکی آپارتمان از قبیل تعداد اتاق‌ها، پارکینگ، و به طور کلی تمامی آنچه داخل در مبيع است، ذکر و عنوان شود، توسط فروشنده به خریدار، با مبلغ و شرایط مندرج در مواد آتی این قرارداد. ملاحظه می‌فرمایید که در بیان موضوع قرارداد در معامله یک آپارتمان نیز، ذکر جزئیات از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

حال تصور کنید که قرارداد منعقد، قراردادی نامعین و مرکب باشد.

به طور مثال طرفین توافق دارند بر ساخت نوع خاصی از هواکش‌های صنعتی، که قطعات باید بدواً از خارج از کشور تهیه، توسط طرف دوم ساخته و سپس نصب شود.

بدون شک تبیین دقیق و جزئی موضوع این قرارداد، بیش از نییی از اهمیت آن قرارداد را شامل می‌شود.

اندکی توضیح در این مورد، اهمیت آن را مشخص می‌کند: پیشتر نیز گفته شد که طرفین قرارداد در عالم ثبوت و در مذاکرات شفاهی و ایضا در تصور خود، کاملاً می‌دانند که منظور، قصد و خواست ایشان از تنظیم قرارداد چیست، اما مشکل آنجایی پدید می‌آید که آن هدف غایی یا منظور نظر ایشان، به روشنی در قرارداد بیان نمی‌شود.

تعهدات طرف دوم شامل:

۱- خرید و وارد کردن قطعات مورد نیاز از کشوری بیگانه

۲- ساخت هواکش با قطعات وارداتی

۳- نصب هواکش‌های ساخته شده در محل مورد نظر حال اگر در مثال مذکور، موضوع قرارداد که ترکیبی از چند تعهد است، به‌صورت کلی یا ناقص درج شود، قطعا می‌تواند متضمن اختلافات باشد.

به همین جهت در تشریح موضوع این قرارداد، باید نوشته شود:

موضوع قرارداد عبارت است از خرید، واردات و حمل (قطعات) از کشور..... و سپس ساخت پنج

هواکش با مشخصات مندرج در پیوست شماره... قرارداد که به امضای طرفین رسیده و جزء لاینفک این قرارداد می‌باشد و در نهایت نصب هواکش‌های ساخته شده در محل کارخانه طرف اول، به نشانی..... با لحاظ مدت

و شرایط طرح شده در این قرارداد.

شایان ذکر است، هر میزان دقت و وسواس در تشریح جزئیات «موضوع قرارداد» عملاً سرمایه‌گذاری است برای آسایش بیشتر فکری طرفین، در این امر خشت نداشت‌ه باشیم.

مدت قرارداد

ذکر «مدت» در بسیاری از قراردادهای، جزئی از ارکان موثر آن است و بیان یا عدم ذکر آن، می‌تواند ماهیت توافق را تغییر دهد.

به‌عنوان نمونه، در «حق انتفاع»، چنانچه برای استفاده منتفع، مدت تعیین شود، مالک ملک تا پایان آن مدت، نمی‌تواند وی را از استفاده و انتفاع از ملک محروم سازد و مقید و متعهد به مدت تعیینی است، اما اگر انتفاع از ملک، بدون مدت در اختیار شخصی قرار گیرد، ماهیت آن دیگر «حق انتفاع» نیست، بلکه «ذن در انتفاع» است و در این صورت، مالک هر زمانی که بخواهد می‌تواند از اذن خود رجوع، و ملک را از ید منتفع خارج کند.

حتی در عقد اجاره اشیاء، می‌تیمیم که عدم ذکر مدت، موجب «بطلان اجاره» می‌شود. (مگر آنکه بتوان از متن توافقات حاصله، مدت اجاره را مثلاً برای یک روز، یا یک هفته یا یک ماه، تعیین کرد. مواد ۴۶۸ و ۵۰۱ قانون مدنی).

پس ملاحظه می‌شود که ذکر «مدت» در قراردادهای، عمدتاً از ارکان و استخوانبندی اصلی قرارداد است.

اما نکته‌ای که بسیار مهم است و بعضاً محل اختلاف می‌شود، به‌خصوص در قراردادهای نامعین و در اصطلاح قراردادهای ماده ۱۰، آن است که برای قرارداد مدت تعیین می‌شود، اما در مدت معین، آن قرار داد به انجام نمی‌رسد.

سؤالات اساسی که از این لحظه به بعد پدید می‌آید اینها هستند:

۱- آیا پس از مَضی و گذشت مدت قرارداد، آن قرارداد و توافقات مندرج در آن، همچنان دارای حیات حقوقی هستند یا اینکه با پایان یافتن مدت قرارداد، حیات آن نیز زائل شده است؟

۲- اگر در صورت هرگونه اختلاف در تفسیر یا اجرای مواد و مفاد قرارداد، حل اختلاف به داوری ارجاع شده باشد، حال و پس از اتمام مدت آن قرارداد، طرفین برای حل اختلاف باید به داور مراجعه کنند یا اینکه با اتمام مدت قرارداد، شرط داوری نیز ملغی شده و صلاحیت عام محاکم در اینجا حکومت می‌کند؟

مجدداً یادآوری می‌کنم که بحث اخیرالذکر، بحثی اختلافی است و هر یک از عقاید موجود در جایگاه خود قابل تامل و بررسی.

در پایان به این نکته اشاره می‌کنیم که در هر حال، ذکر مدت در قراردادهای، اساساً یکی از ارکان مهمی است که برای تعیین حدود و ثنور وظایف طرفین در ظرف زمان، اصولاً لازم و ضروری است.

روش‌های گزینشی جهت رسیدن به یک استراتژی بازاریابی بررسی می‌شود

آمیخته معجزه آسای خرده‌فروشی



وحید نثائی
مدیران دانشگاه

چکیده

چیدمان و آرایش فروشگاه‌های، هنر بهره بردن از عناصر مختلفی است که به‌کارگیری ترکیب مناسب آنها، موجب‌ات جذب، تشویق و تحریک مشتریان احتمالی را فراهم کرده و ضمن کشاندن آنها به فروشگاه و قفسه‌های فروش، محیطی جذاب، چشم‌نواز، مهیج و اقناع‌کننده را برای ایشان به ارمان خواهد آورد.

هدف اصلی از چیدمان و طرح‌بندی یک فروشگاه یا مرکز خرید، طراحی و خلق فضای مشتری‌پسند و زیبایی است که بتواند وفاداری مشتریان را به فروشگاه و محصولات آن، افزایش داده و تصویری مطلوب و موثر از آن را در ذهن مشتری برجای بگذارد. این فرآیند می‌تواند از طریق دقت و اهتمام در مکان‌یابی علمی فروشگاه، معماری مناسب فضای خارجی و داخلی، برنامه‌ریزی مطلوب عناصر داخلی از قبیل رنگ، نور و سیستم تهویه و نیز آرایش و نمایش چشم‌نواز محصولات، انجام پذیرد.

تمامی این موارد برای تحقق اصل مشتری‌نوازی و ارائه خدمات متمایز به مشتریان به منظور افزایش ضریب ماندگاری آنها در هر کسب‌وکاری صورت می‌گیرد. از مزایای ارائه این‌گونه خدمات

به مشتریان، می‌توان به متمایز شدن فروشگاه از رقیب، بهبود تصویر فروشگاه در ذهن مشتریان، کاهش حساسیت قیمتی، افزایش رضایت مشتریان، حداکثر شدن مشتریان وفادار و مدافع فروشگاه، افزایش شهرت، بهبود روحیه کارکنان، افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌ها اشاره کرد.

آمیخته خرده‌فروشی یا 4PLAİM

آمیخته خرده‌فروشی، یک اصطلاح و شکل ویژه‌ای از آمیخته

به رضایت مشتریان منجر خواهد شد. در دنیای کنونی، محققان، اثربخشی تمام تکنیک‌ها را در نهایت به عامل انسانی نسبت می‌دهند. از همین رو، اهمیت کارکنان حتی از خود مشتریان بیشتر است، زیرا این کارمند خوب است که می‌تواند مشتریان خوب را برای فروشگاه‌ها جذب کند. در نتیجه می‌توان گفت رضایت مشتری می‌شوند و جلب رضایت مشتری، باعث افزایش سودآوری سازمان می‌شود.

اجزای تشکیل دهنده متغیر نیروی انسانی

برخی مولفه‌های مهم نیروی انسانی در فروشگاه‌های بزرگ و زنجیره‌ای عبارت است از:

۱- میزان اطلاعات و دانش

۲- توجه و مراقبت از مشتری

۳- رفتار دوستانه

۴- نحوه معرفی محصول

۵- تعداد پرسنل

۲- محصولات Products

محصولات موجود در قفسه‌های فروشگاه نیز یکی دیگر از ارکان آمیخته‌خرده‌فروشی است. -اجزای تشکیل دهنده

برخی متغیرهای مربوط به محصولات در انواع فروشگاه‌های خرده‌فروشی عبارت است از:

۱- تنوع

۲- کیفیت

۳- ایستادگی در قفسه‌ها

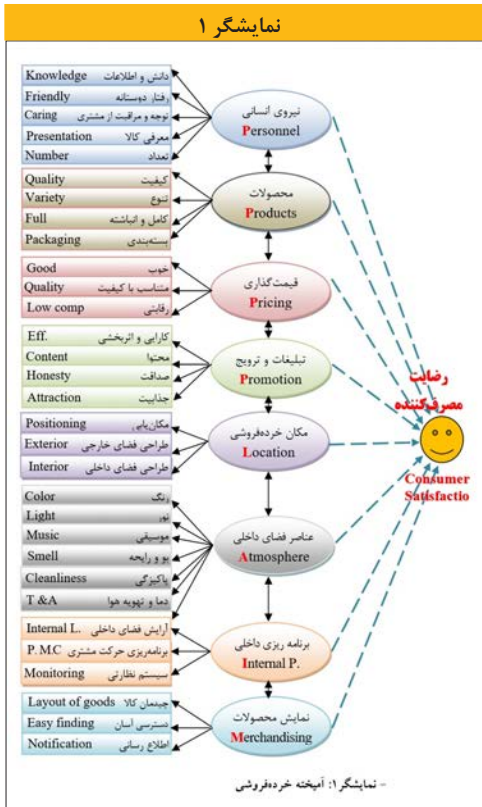
۴- طراحی بسته‌بندی

۳- قیمت Pricing

قیمت، مقدار پولی است

که صاحب فروشگاه در قبال

محصولات فروخته شده به مشتریان، از آنان مطالبه می‌کند.



در تعریفی دیگر، قیمت یک معیار کمی و قابل سنجش و مقایسه است و نسبت به کیفیت که باید تجربه شود تا مرغوب بودن آن تأیید شود، سریع‌تر و موثرتر، مصرف‌کننده احتمالی را به انتخاب و خرید کالا متقاعد می‌سازد. از این رو قیمت می‌تواند از مهم‌ترین حربه‌های فروش برای عرضه‌کننده و همچنین از قوی‌ترین انگیزه‌های خرید برای تقاضاکننده باشد. شناسایی میزان حساسیت به قیمت کالاها و خدمات ویژه، برآورد اثربخشی نسبی قیمت درآمیخته بازاریابی، بررسی شدت رقابت قیمت در بازارهای خاص، ارزیابی نقش تخفیفات تجاری در کمک به توسعه یا ورود به بازار از مواردی است که در این رابطه بررسی می‌شود.

اجزای تشکیل دهنده متغیر قیمت

قیمت به‌عنوان یکی دیگر از عناصر آمیخته خرده‌فروشی، دارای مولفه‌هایی است که برخی از آنها عبارت‌از:

۱- قیمت خوب و مناسب

۲- تناسب قیمت- کیفیت

۳- قیمت رقابتی

۴- ترویج Promotion

ترویج، فعالیت‌هایی است که طی آن، یک یا چند گروه از مشتریان هدف از محصولات شرکت، آگاه و مطلع می‌شوند. ترویج یا ترویج شامل مواردی همچون تبلیغات، روابط عمومی و عمومی‌سازی، فروشندگی شخصی، پیشبرد فروش و بازاریابی مستقیم است. البته به این فعالیت، می‌توان ابعاد دیگری نیز مانند تصویرسازی شرکت، نمایش و تست نمونه و حتی اسپانسرشیپ را اضافه کرد.

برخی از اجزای تشکیل دهنده متغیر ترویج عبارت است از:

۱- کارایی و اثربخشی

۲- محتوا

۳- صداقت

۴- جذابیت

آزموده

راهکارهایی که خرده‌فروشان را بزرگ می‌کند

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

یکی از آرمان‌های بزرگ برای هر فروشگاه بزرگ و کوچک، افزایش نرخ خدمات به مشتری است. این مسئله به شکل قابل توجهی بر سود این فروشگاه‌ها موثر است، اما اگر قرار باشد چکیده‌ای از تمام مولفه‌های مهم فروش و بازاریابی موفق را در نظر بگیریم به ۴plaim می‌رسیم. برای تعریف این کلمه می‌توان ساعت‌ها وقت صرف کرد، اما یک تعریف، جامع و مختصر از ۴plaim این است: «توجه به متغیرهای مهمی مانند تبلیغات، چیدمان، معماری داخلی و خارجی، سیستم قیمت‌گذاری ... برای رسیدن به بالاترین نرخ بازدهی اقتصادی. بسیاری از افراد فصال در حوزه کسب‌وکار با این واژه آشنایی چندانی ندارند و در نتیجه مولفه‌های زیرساختی این حوزه را نمی‌شناسند.

بر این اساس اگرچه آشنا شدن با این دانش، به‌عنوان یک دانش نوظهور و پربازده اهمیت زیادی دارد، اما شاید بهتر باشد پیش از ورود به مباحث تخصصی ۴plaim با برخی نکات زیرساختی این حوزه نیز آشنا شویم. درواقع اگر فکر است یک بنای زیبا و جذاب برای موقعیت تجاری خود احداث کنیم، بد نیست این بنا را روی سنگ و اجره‌هایی مفید و مقاوم پایه‌ریزی کنیم. در ادامه مطلب نگاهی داریم به تعدادی از این مولفه‌های زیربنایی.

توجه به زیرساخت‌های دانش محور

مهم‌ترین اصل برای موفقیت در اجرای برنامه‌های بازاریابی و فروش، تقویت زیرساخت‌های مهم است. تقویت زیرساخت‌ها نیز به دانش و معلومات وابسته است. بسیاری از خرده‌فروشی‌های بزرگ، شناخته شده و مطرح جهان با تکیه بر اصول مدیریت بازاریابی و فروش به افزایش نرخ سوددهی خود پرداخته‌اند. این در حالی‌است که متأسفانه بسیاری از خرده‌فروشی‌های مستقر در کشورهای کمتر توسعه‌یافته و در حال توسعه به دانش و بازاریابی و تقویت زیرساخت‌ها بی‌توجه هستند. این مسئله باعث می‌شود با وجود هزینه‌های گزافی که صرف توسعه کسب‌وکارها و افزایش فروش می‌شود، بازهم، گردش مالی این مراکز بسیار کمتر از حد انتظار ارزیابی شود.

تفکر چندبعدی و سوددهی چند رقمی

افزایش دانش بازاریابی نه تنها به واسطه مطالعه و بررسی جدیدترین متد روز، بلکه با استخدام کارشناسان این عرصه و به روز شدن تمامی ارکان مهم کسب‌وکار انجام می‌شود. تغییر دکوراسیون داخلی، بدون افزایش دانش برخورد در مشتریان، محققدر بی‌فایده سرمایه‌گذاری است که پاک کردن شیشه‌های کثیف بدون مواد شوینده، بر این اساس رشد یک مرکز خرده فروشی بر مبنای تصمیم‌گیری‌ها و تغییرات چند بعدی مدیران میسر خواهد شد. درواقع یک مدیر موفق باید از تفکر تک بعدی فاصله گرفته و با در نظر گرفتن تعداد زیادی از فاکتورهای مهم به تصمیم‌گیری برای تغییر بیندیشد. از سوی دیگر تفکر چند بعدی برای تصمیم‌گیری‌های مهم سرمایه‌گذاری نیز مفید خواهد بود. (به‌ویژه اگر فعال اقتصادی با نیت توسعه کسب‌وکار خود فعالیت کند)

نیازسنجی و تخمین هزینه‌ها

یکی از ابتدایی‌ترین مراحل استفاده از برنامه‌هایی که محور ۴plaim دارند، نیازسنجی است. برای ایجاد تغییر ابتدا باید نقاط ضعف و قوت هر مرکزخرده‌فروشی به دقت مورد سنجش قرار گیرد. تشخیص پاشنه آشیل‌ها و منابع قدرت هر کسب‌وکار، کمک می‌کنند فرآیند تغییرات جهت‌گیری دقیق‌تری داشته و با سرعت بالاتری به نتیجه برسند. از سوی دیگر در شرایطی که مدیریت برای صرف هزینه‌های تغییر و تحول سازمانی در مضيقه باشد، براساس نیازسنجی و اولویت‌بندی به تغییر و ارتقای سازمان پرداخته و هزینه‌های اضافی را کاهش می‌دهد. این مسئله در درازمدت هم اثراتی چشمگیر بر توسعه اقتصادی هر بنگاه اقتصادی فعال خواهد داشت.

بررسی اثرات تغییر به طور مستمر

یکی از اشتباهات رایج در اغلب کسب‌وکارها، این است که مدیران تصور می‌کنند اعمال تغییرات پایان کار است اما این مهم است که بدانیم پس از هر بار تغییر در شرایط سازمانی نرخ بازدهی‌های مالی تا چه حد دستخوش تحول خواهد شد. گاهی سنجش بازدهی‌های مالی در خرده‌فروشی‌ها بسیار ساده‌تر از موسسات بسیار بزرگ، هلدینگ و با حجم بالای تجارت است. درواقع می‌توان چنین نتیجه‌گیری کرد که موسسات خرده‌فروشی در مقایسه با دیگران مزیتی نسبی دارند. یکی از روش‌هایی که این روزها برای سنجش اثرات تغییر استفاده می‌شود، برنامه‌های رایانه‌ای حسابداری است؛ برنامه‌هایی که گاه بسیار مفید هستند.

معماری درونی و بیرونی

اگرچه همان‌گونه که اشاره رشد خرده‌فروشی‌ها به عوامل متعددی وابسته است و از رفتارهای منابع انسانی تا نحوه قیمت‌گذاری بر میزان فروش اجناس موثر است، اما با این وجود عوامل مرتبط با دکوراسیون داخلی و خارجی از مواردی است که اغلب به شکل سطحی و نازل مورد توجه مدیران این بگو موسسات است. این بسیار مهم است که هر مدیر نسبت به هویت مرکز تحت سرپرستی خود حساس باشد و نوع چیدمان و نوسازی را با در نظر گرفتن ضرورتی اساسی انجام دهد. توجه به سن، علایق، جنسیت، قومیت و حتی نگرش مخاطبانی که به طور روزه‌انه با خرده‌فروشی‌ها در ارتباط هستند، در ترکیب‌بندی فضاها نقشی مهم دارد.

اقتصاد ایران

می‌رود و سهم کالاهای قابل مبادله کمتر می‌شود.

- واردات کشور بیشتر می‌شود.

- فشار روی تورم از ناحیه کالاهای غیرقابل مبادله بیشتر و احتمال آن بلکه نرخ تورم رقی می‌شود.

- اگر اصرار بر پایین نگه‌داشتن نرخ ارز ادامه یابد، این شکاف می‌تواند عدم تعادل ساختاری در اقتصاد ایران ایجاد کند.

با توجه به وجود نقدینگی بالا در اقتصاد ایران، احتمال سرازیر شدن نقدینگی به سوی کالاهایی که هم ارزش سرمایه‌گذاری داشته و هم غیرقابل مبادله باشند، زیاد می‌شود و کالایی که این دو ویژگی را داشته باشد زمین و ساختمان است.

منبع: سایت موسسه بامداد

بلند اعلام می‌کند نرخ برابری دلار به ریال در ایران به طور

تصنعی پایین نگه داشته شده است. اگر نرخ ارز همراه با تورم افزایش می‌یافت این تفاوت در تورم به وجود نمی‌آمد. با توجه به اینکه صادرات نفت بیش از آنچه انتظار می‌رفت شتاب گرفته و دولت هم تمایل به انطباق نرخ ارز با تورم ندارد، پیش‌بینی می‌شود:

- قیمت کالاهای خدماتی در سال ۹۵ و مخصوصاً در سال ۹۶ نسبت به کالاهای قابل واردات افزایش یابد.

- افزایش قیمت زمین و ساختمان در سال ۹۶ شدت می‌گیرد و احتمال اینکه نرخ تورم را پشت سر بگذارد، زیاد است.

- منابع کشور بیشتر به سمت تولید کالاهای غیرقابل مبادله

واردات کالا به کشور روان شده است.

- وقتی این نسبت زیاد می‌شود نشان می‌دهد وضع ارزی کشور بهبود پیدا کرده است و در عین حال همراه با افزایش عرضه ارز، قیمت آن هم در سطح پایینی قرار گرفته است.

- و در نهایت اینکه افزایش این نسبت نشان می‌دهد که نگهداری تورم یکرقمی در اقتصاد ایران زیاد امیدوار کننده نیست.

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد تورم کالاهای غیرقابل مبادله بیش از کالاهای قابل مبادله افزایش داشته و این افزایش این نسبت زیاد تر خواهد بود. مثلاً: می‌شود، نشان می‌دهد که تقاضا در حال شکل‌گیری است.

- وقتی این نسبت زیاد می‌شود نشان می‌دهد جریان

جمله کالاهای غیرقابل مبادله‌اند. زمین مطرح‌ترین و مهم‌ترین کالای غیرقابل مبادله است، چون این کالاهای در سطح بین‌المللی مبادله نمی‌شوند، بنابراین وقتی در کشور کمبود عرضه به وجود می‌آید، امکان وارد کردن آنها وجود ندارد و بنابراین با بالا رفتن تقاضا قیمت این کالاهای بالا می‌رود، در حالی‌که واردات کالاهای قابل مبادله می‌تواند جلوی افزایش قیمت آنها را بگیرد. با توجه به این مقدمه کوتاه، نسبت تورم در کالاهای غیرقابل مبادله نسبت به کالاهای قابل مبادله از اهمیت اقتصادی زیادی برخوردار است.

وقتی این نسبت زیاد می‌شود، نشان می‌دهد که تقاضا در حال شکل‌گیری است.

- وقتی این نسبت زیاد می‌شود نشان می‌دهد جریان

فرصت امروزآخر

شماره ۶۳۸ www.forsatnet.ir صفحه ۷۳۸ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۳۸۳

کار گروپ فرصت ویژه

سند ملی کار گروپ سازی

بدین وسیله در سرآغاز این راه دشوار اما روشن، «طرح ملی هر ایرانی، یک کارگروپ» را ارائه می‌کنیم، مزایای آشکار و نهان این طرح عبارت است از:

با تشکیل ۸۰میلیون کارگروپ، رتبه اول را در رنکینگ جهانی کارگروپگری به

دست می‌آوریم.

تنوع ایده‌ها، تعدد سلايق و تضارب آراء، بهره‌وری دموکراسی اجتماعی را به حد اعلاى خود می‌رساند، چنانکه خود به خود مقر سازمان ملل به ایران منتقل می‌شود و بعد ما از بشریت برای ورودش اثر انگشت می‌گیریم.

سرمایه ملی از نفت به کارگروپ تغییر تاریخی خواهد کرد. لذا وزارت نفت نیز می‌تواند عوض قرارداد با شرکت‌ها، کمپانی‌ها، قرارگاه‌ها و کارتل‌ها، به منزل برود.

اقتصاد دولتی، خصوصی، خصولتی و دولسی به یکباره جای خود را به اقتصاد

کارگروپی می‌دهد و سرمایه‌های سرگردان و سرنگردان سر جای خود می‌نشینند.

آمار بیکاری اساسا بی‌معنی خواهد شد، چرا که هر نفر-ساعت فعالیت در دست کم یک کارگروپ (بگیر برو بالا)، شغل محسوب می‌شود و آرامش بشری در جامعه مدنی محقق می‌شود.

وقتی هر جای ایران کارگروپی فعال باشد، دیگر هیچ زمینی دارای مصونیت عدم برگزاری کارگروپ نخواهد بود و لذا هیچ پدری از پسرش نمی‌خواهد استعفا بدهد و همه می‌توانند بروند منزل.

قیمت ارز و سکه و نفت و فناوری‌های نوین ثبات پیدا می‌کند و تکلیف بودجه سالانه هم روشن می‌شود، لذا خوشنویخانه، سازمان برنامه و بودجه را هم می‌توان به منزل فرستاد.

با کنترل تورم و قیمت اقلام مصرفی، رسانه‌های مخالف دولت بحران سواد اقتصادی جهت تیترنزی را پشت سر می‌گذارند و آنها نیز، منزل.

با بازگشت مجموعه‌ای از بشریت به منزل، نهاد خانواده مستحکم می‌شود و طلاق از لغت نامه دехدا و معین و واژه باب اینترنتی حذف خواهد شد.

مراکز مشاوره و روان درمانی امحا می‌شوند و جرم و جنایت رخت برمی‌بندد و لذا دم و دستگاه قوه سوم هم می‌تواند، منزل. (در همین راستا، باستان‌شناسان هزاره‌های پیش رو اعلام خواهند کرد که مانند شهر سوخته، نشانی از جنگ و نزاع در این سرتزمین دیده نشد. این حرکت ملی، بر رنگ پوست بشریت نیز تأثیر می‌گذارد، بدون دخالت مواد نگهدارنده).

چه بسیار مزایایی که پس از اجرایی شدن طرح، رخ می‌نمایند و به تدریج اطلاع‌رسانی خواهند شد.

من بنده

سبک زندگی

چطور مشکلات مالی زناشویی را مسالمت‌آمیز حل کنیم

اگر جزو دسته‌ای هستید که با همسر و شریک زندگی خود بر سر مسائل مالی به اختلاف رسیده‌اید، نگران نباشید، شما تنها یکی از ۶۵درصد همه زوج‌ها هستيد که با چنین مشکلی مواجهند. تحقیقات نشان می‌دهد زوج‌ها هر وقت می‌خواهند راجع به مسائل مالی خود صحبت کنند، تنش به سراغشان می‌آید. بنابراین احتمال زیادی می‌رود که بحث بر سر مسائل مالی تبدیل به یک دعوی بزرگ شود. اصولاً زوج‌ها بر سر بسیاری از مسائل با هم اختلاف نظر دارند، اما اختلاف‌نظر بر سر مسائل مالی در اکثر موارد به درگیری ختم می‌شود. در ادامه به پنج روش می‌پردازیم تا شما و همسرتان با پیروی از آن بتوانید مشکلات مالی خود را حل کنید.

۱- درباره مشکلات مالی خود حرف بزنید

قبل از اینکه به جزئیات بپردازیم، شما باید بتوانید در مورد مسائل مالی خود به راحتی و بدون ترس از قضاوت شدن با هم صحبت کنید. اگر مشکل شما با شریک زندگی‌تان بر سر نحوه خرج کردن پول است، سر صحبت را با موضوعات کلی باز کنید. به‌عنوان مثال بگویید: «چطور است بنشینیم و با هم راجع به دید مالی یکدیگر به‌عنوان یک زوج صحبت کنیم؟»

صحبت‌تان را با جمله کوتاه‌ای چون «فهمیدم تو هفته گذشته ۲۰۰ دلار با دوستانت خرج کردی؟» را شروع نکنید. مطمئن باشید مکالمه‌ای که با این جمله آغاز شود، به دعوا ختم می‌شود.

۲- بودجه ماهانه خود را تعیین کنید

بسیاری از مشکلات بین زوج‌ها از این ناشی می‌شود که بودجه مشترک برای خرج کردن تعیین نمی‌کنند؛ این کار بسیار ساده است. شما در وهله اول باید دخل و خرج‌تان را با هم هماهنگ کنید حتی برای یادآوری پرداخت قبوض. میزان درآمد ماهانه خود را تعیین کنید. خرج‌های مشترک و جداگانه را بنویسید و با هم مقایسه کنید و سعی کنید هزینه‌های ماهانه خود را کاهش دهید.

۳- برای ذخیره پول خود هدف تعیین کنید

تا به حال با همسر خود راجع به آینده مثلاً بازنشستگی یا هزینه تحصیل فرزندان‌تان یا حتی روز میادا صحبت کرده‌اید؟ اگر نه، حتما دست به کار شوید. این موضوع را در مکالمه‌های زناشویی خود بگنجانید. ذخیره کردن پول برای آینده امری بسیار مهم است. ممکن است شما و همسرتان دیدگاهی کاملاً متفاوت نسبت به این داشته باشید که چگونه دوران بازنشستگی خود را بگذرانید یا چه مبلغی را برای هزینه تحصیل فرزندان‌تان ذخیره کنید. بنابراین با هم صحبت کنید تا به یک درک مشترک برسید.

۴- راجع به حد و مرز خرج کردن با هم به تفاهم برسید

شما ممکن است تصور کنید که می‌توانید همسرتان را با خرید یک تلویزیون ۵۰ اینچی مجهز خوشحال کنید، اما ممکن است موفق نشوید و تمام برنامه‌های‌تان نقش بر آب شود مخصوصاً اگر بدهکار باشید. هیچ مشکلی نیست که مبلغی را در آخر هفته به برنامه‌های تفریحی با دوستان اختصاص دهید ولی لازم است حد و مرز آن را مشخص کنید. آستانه‌ای را برای خرج خود و همسرتان مشخص کنید تا برای آن اندازه خرج کردن نیازی به نظرخواهی و تایید یکدیگر نداشته باشید.

۵- به اشتباهات خود اعتراف و آن را جبران کنید

آیا یکی از شما فراموش کرده‌اید که قبض‌های ماه‌های گذشته را پرداخت کنید؟ وقتی یکی از شما پول زیادی را بابت تفریح خرج کرده، چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ به جای اینکه به اشتباهات فکر کنید، بنشینید راجع به آنها با هم صحبت کنید که دیگر تکرارش نکنید. حواس‌تان باشدد موقع حرف زدن در صدای‌تان لحن سرنش‌گرانه نداشته باشید.

اگر همسرتان این اشتباه را یک‌بار مرتکب شده باشد، نیازی نیست انگشت اتهام خود را به سمت او بگیرید. پول یکی از رایج‌ترین دلایل طلاق است. اجازه ندهید این عامل شما را از یکدیگر دور کند. با همسر خود صادقانه و صریح و البته با درک متقابل صحبت کنید. بحث‌ها و مکالمه راجع به ترس‌ها و اهداف اگر با منطق همراه باشد، هیچ مشکلی به وجود نمی‌آید. کمی انعطاف هم به خرج دهید خوب است چون ریتم زندگی‌تان را هارمونیک نگه می‌دارد. به یاد داشته باشید شما و همسرتان در مسیر زندگی در کنار هم قرار دارید بنابراین سعی کنید با کمک هم از آن لذت ببرید.

منبع: لایف هکر

قاب

بر اساس آمار منتشر شده توسط مرکز آمار اروپا، یوروست، در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۶ در کشورهای حوزه یورو درآمد افراد ۰٫۲ درصد افزایش داشته است. همچنین در همه کشورهای اتحادیه اروپا، درآمد واقعی خانوارها در سه‌ماهه دوم از ۰٫۴ به ۰٫۵ افزایش یافته است.



منطقه آزاد

زن‌ها برای تساوی حقوق ۱۷۰ سال باید صبر کنند

در حالی است که ایالات‌متحده رتبه ۴۵ این فهرست را به خود اختصاص داده و عربستان سعودی، سوریه، پاکستان و یمن در انتهای فهرست قرار گرفته‌اند. در این گزارش، رتبه ایران ازنظر شکاف جنسیتی ۱۳۹، در زمینه سیاست ۱۳۶، اقتصاد ۱۴۰، آموزش ۹۴ و سلامت ۹۸ است.

اروپای غربی ۲۵ درصد	
آفریقای مرکزی ۳۲ درصد	
آسیای جنوبی ۳۳ درصد	
آمریکای شمالی ۲۸ درصد	
خاورمیانه و آفریقای شمالی ۳۹ درصد	
آمریکای لاتین ۳۰ درصد	
اروپای شرقی و آسیای مرکزی ۳۰ درصد	
آسیای شرقی و اقیانوسیه ۳۲ درصد	
منبع: فهرست جهانی شکاف جنسیتی مجمع جهانی اقتصاد	

منبع: **بلومبرگ**

۳۶۰

تغییر ماهیت متقاضیان کار فرانسوی در دو دهه اخیر

استفاده کردند تا با افزایش سرمایه خود (مسکن) بتوانند با قرار دادن آن به‌عنوان وثیقه، وام بیشتری با بهره پایین دریافت کنند.
ولی افزایش ساخت مسکن باعث ایجاد مازاد تولید برمصرف و در نتیجه کاهش قیمت مسکن شد. این موضوع باعث شد دریافت‌کنندگان وام نه‌تنها نتوانند بدهی خود را بپردازند، بلکه املاک آنها نیز که به‌عنوان وثیقه در نظر گرفته شده بود، فروش نمی‌رفت. در ژانویه ۲۰۰۸ موجودی خانه‌های فروش نرفته به بالاترین مقدار از سال ۱۹۸۱ رسید، یعنی حدود ۴میلیون خانه، شامل ۲٫۹میلیون دلار.
دشواری‌های ایجاد شده برای دو شرکت بزرگ اعطای وام مسکن در آمریکا، یعنی شرکت‌های «فنی‌می» و «فردی مک» و با اعلام ورشکستگی بانک لمن برادرز و همچنین رقیب آن، موسسه «مریل لینچ» و بانک «واشنگتن موجهال» و… شوک اقتصادی جدیدی به بازارهای آمریکا و اقتصاد جهانی وارد کرد.

بحران اقتصادی به اتحادیه اروپا و آسیا آکاهش شدید شاخص بورس‌های آسیایی آنیز رسید، بحران مالی جهانی ۱٫۳ تریلیون دلار خسارت به بار آورده است.

در رابطه با افزایش سن افراد باید به این نکته توجه داشت که در این دو دهه نرخ مشارکت افراد بالای ۵۰ سال در بازار کار از ۴۳درصد به ۶۳درصد رسیده و در نتیجه تعداد افراد بالای ۵۰ سال که در جست‌وجوی کار هستند از ۱۲درصد به ۲۳درصد افزایش پیدا کرده که عوامل زیادی در این امر نقش داشتند، مانند افزایش سن بازنشستگی و همچنین لغو قرارداد و اخراج بسیاری از افراد به‌ویژه مدیران در پی بحران سال ۲۰۰۸.

همچنین در رابطه با افزایش میزان مهارت‌های این افراد می‌توان به سیاست‌های تشویقی مدیران کارایی اشاره کرد که از مردم می‌خواستند برای اینکه زودتر کار پیدا کنند مهارت‌های خود را افزایش دهند.

قاب

دور دنیا

وقتی آمازون از خودش راضی است

ترجمه: سارا گلچین

منبع:بیزینس اینسایدر

شرکت آمازون از اینکه برگ برنده‌ای چون تحویل محصولات غذایی تازه به مشتری دارد به‌خود می‌بالد. مدیران آمازون معتقدند که این سرویس همچنان نقش مهمی در روبه‌جلو بودن خدمات این شرکت بازی خواهد کرد.

این سرویس که Amazon Fresh نام دارد، خدمات تحویل محصولات غذایی است که ماهی ۱۴/۹۹ دلار هزینه دارد و تنها برای «اعضای برجسته» ارائه می‌شود. اعضای برجسته کسانی هستند که در سال ۵۹۹دلار برای عضویت خود در آمازون هزینه می‌کنند. اگرچه این سرویس سابقه‌ای حدوداً ۱۰ساله دارد، اما از سال ۲۰۱۳ یعنی سه سال پیش کم‌کم به محبوبیت میان مشتریان آمازون رسید. سرویس Amazon Fresh اکنون در ۱۸ بازار در سراسر جهان ارائه می‌شود.

برین اولسافسکی، مدیر ارشد مالی آمازون دراین‌باره گفت: «ما همچنان معتقدیم مواد مصرفی و محصولات غذایی بخش کلیدی پیشنهادهای ویژه ما برای مشتریان است. به نظر این سرویس برای مشتری بسیار جذاب است.»

این نشان می‌دهد آمازونی‌ها هنوز دست از بلندپروازی‌های خود برنداشته‌اند. آقای اولسافسکی از دادن هرگونه نظریه دیگر درباره این موضوع خودداری کرد، اما اذعان کرد این شرکت چندین مدل گوناگون را تجربه کرده که از آن جمله می‌توان به سرویس تحویل کالای Prime Now و Prime Pantry برای کالاهای ضروری و مایحتاج روزانه اشاره کرد.

او گفت: «ما مدل‌های مختلفی را امتحان کردیم تا ببینیم کدام یک برای چه نیازهایی بهتر جواب می‌دهد.» اولسافسکی همچنین به این نکته اشاره کرد که آمازونی‌ها به فکر کارآمدی کانتایفروشی‌ها، خرده‌فروشی‌های موقت و محل‌های از پیش تعیین‌شده برای جمع‌شدن مردم هستند تا بتوانند مشتریان بیشتری جذب خود کنند. آنها در این مسیر به شکل ظاهری این فضاها توجه به‌ویژه ای دارند. اما اگر آمازون بخواهد بازگير بزرگ‌تری در فضای محصولات غذایی شود، باید سرعت خود را در این راه بیشتر کند. آمازون هنوز راه زیادی برای رسیدن به رقبایی چون وال‌مارت (Walmart) و تارگت (Target) در بخش محصولات کشاورزی و مصرفی دارد.

باتوجه به نفوذ کمتر آمازون در مقایسه با وال‌مارت و تارگت، کارشناسان براین باورند که آمازونی‌ها هنوز راه زیادی برای رسیدن به این دو شرکت در زمینه سهم بازار دارند. براساس آمار شرکت وال‌مارت در بخش محصولات غذایی و مصرفی ۵۳درصد بازار را در اختیار دارد و سهم تارگتی‌ها ۴۵درصد است. آمازون اما تنها ۱۷درصد از سهم بازار را به خود اختصاص داده است.

اما مقامات آمازون از اینکه این سرویس به‌خوبی در حال جا باز کردن میان مشتریان است کاملاً راضی است و حتی این سرویس را دوست دارد. بنابراین قطعاً تلاش مدیران این شرکت این خواهد بود که با گسترش این سرویس بر تعداد مشتریان و در نتیجه سهم خود را از بازار بیفزایند.

شرکت آمازون که برخلاف بسیاری از رقبایش نه از سیلیکون‌ولی بلکه از یک گازر در واشنگتن بیرون آمد، حالا آمیدارد تا با سرویس تازه، محبوبیت خود را میان مشتریان در سراسر جهان بیشتر کند.

کیوسک

خدمات آمازون پرایم در چین

اخبار منتشر شده حاکی از آن است که شرکت آمازون

قصد دارد خدمات پرایم خود را در پرجمعیت‌ترین کشور دنیا عرضه کند. در پی افزایش چشمگیر خرید اینترنتی در چین، مدیران شرکت آمازون تصمیم گرفتند به منظور گسترش بازار خود و همچنین تأمین بخشی از نیازمحتاج موردنیاز خریداران سرویس پرایم خود را در چین راه‌اندازی کنند.

براساس اطلاعات منتشر شده در وب سایت چینی آمازون، افرادی که مایل به استفاده از خدمات آمازون پرایم باشند می‌توانند با پرداخت ماهانه ۳۰ دلار از خدمات ارسال کالاهای مورد نیازشان توسط آمازون استفاده کرده و از پرداخت هزینه اضافی برای خرید و دریافت کالاهای موجود در چین معاف هستند. با این حال و پس از انتشار خبر عرضه خدمات آمازون پرایم در چین، مشخص نیست که آیا اعضای چینی سرویس آمازون پرایم به خدمات ویدئو استریمینگ که در سایر کشورها به اعضای آمازون پرایم ارائه می‌شود، دسترسی خواهند داشت یا خیر. گفتنی است چندی پیش شرکت‌های ایل و دیزنی در دلیل قوانین سختگیرانه اینترنتی در چین مجبور شدند تا خدمات استریمینگ آنلاین خود را در این کشور تعطیل کنند.

شایان ذکر است که باوجود برنامه‌های جدید مدیران شرکت آمازون، این خرده‌فروشی آنلاین آمریکایی بخش بسیار کوچکی از بازار بزرگ چین را در اختیار داشته و با فاصله زیادی بعد از غول خرده‌فروشی آنلاین چین یعنی شرکت Alibaba در مقام دوم قرار گرفته است. در همین ارتباط کارشناسان بر این عقیده‌اند که ارائه خدمات آمازون پرایم نیز نمی‌تواند فاصله بسیار زیاد این دو خرده‌فروشی آنلاین را کم کند.

با این حال کارشناسان چینی معتقدند عرضه آمازون پرایم در چین می‌تواند با توجه به رشد روز افزون طبقه متوسط در چین، زمینه را برای افزایش درآمد آمازون فراهم کند. بن کاوندر، تبلیگرا ارشد موسسه China Market Research Group نشانگهای از این زمینه معتقد است: «چنانچه آمازون بتواند محصولات و برندهایی را به بازار چین عرضه کند که دیگران توان عرضه محصولات مشابه با آن را نداشته باشند، احتمال موفقیت این خرده‌فروشی آنلاین آمریکایی به میزان قابل توجهی افزایش می‌یابد.»

وی افزود: «مدیران آمازون اطلاعات مفصلی از کالاهای مورد نیاز خریداران در بازارهای خارجی دارند، آنها می‌توانند پیش‌بینی کنند که چه کالاهایی در بازار چین مورد توجه خریداران قرار خواهد گرفت که این موضوع امتیاز بزرگی برای این شرکت محسوب می‌شود»