

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

وزیر صمت در آیین گشایش نمایشگاه بین‌المللی معدن عنوان کرد

تجمیع مدیریت راه ناگزیر نجات‌بخش معدن

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: باید تمامی معادن کوچک از نظر فیزیکی یا مدیریتی تجمیع شوند. به گزارش «فرصت امروز»، محمدرضا نعمت‌زاده با اعلام

این نکته توضیح داد: تجمیع معادن در کاهش هزینه‌ها و افزایش ذخیره و همچنین اعتبارهای بانکی معادن تاثیر خواهد داشت. در کشور حدود ۵ تا ۶ هزار معدن کوچک

و بزرگ وجود دارد که از نظر من داشتن این تعداد معدن افتخار نیست، بلکه میزان تولید و صادرات آنها اهمیت دارد. او در آیین گشایش دوازدهمین...

سرمقاله

زنجره‌ای از تحول
در تامین و خرید کالا



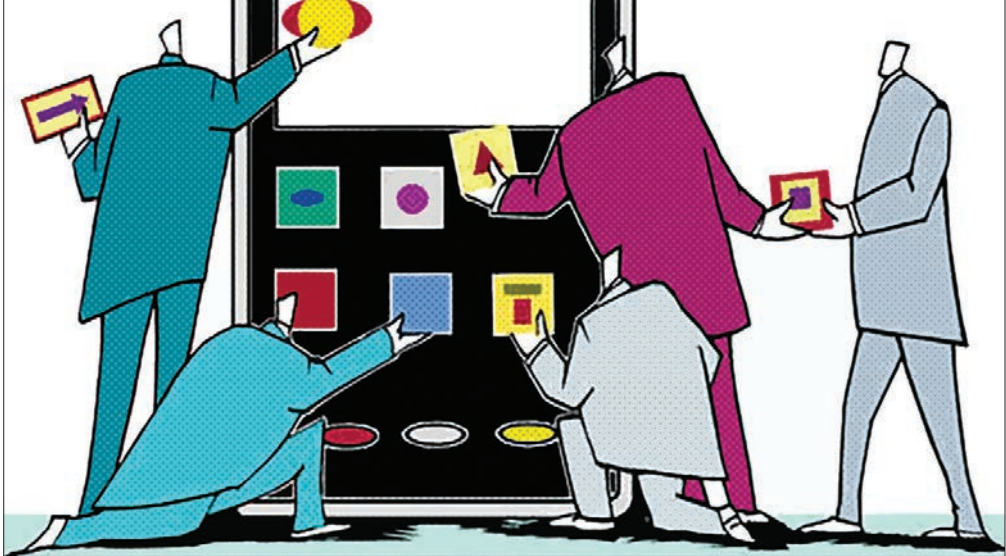
آنطور که وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌گوید در رابطه با راه‌اندازی سیستم پرداخت موبایل در کشور و جایگزینی آن با کارت‌های بانکی مذاکرات این وزارتخانه با بانک مرکزی برای راه‌اندازی سرویس مذکور تاکنون به پیشرفت‌های خوبی دست یافته و ظرف دو تا سه ماه آینده بستر مناسب انجام این کار که به کمک شرکت خدمات انفورماتیک فراهم شده است در اختیار کلیه اپراتورها قرار می‌گیرد. اما آنچه در سال‌های اخیر شاهد آن هستیم، این است...

۱۵



فرصتی که گیمپول به تهیه‌شده

نوآوری‌های پیرانداز



۱۱

رئیس‌جمهوری:

نشکنیم قلم‌ها را به بهانه‌های واهی

دکتر حسن روحانی، رئیس‌جمهوری روز گذشته در مراسم افتتاحیه بیست‌ودومین نمایشگاه مطبوعات، رسانه، مطبوعات و اصحاب آن را کمک حال فرهنگ و ارتباط افکار مردم با حاکمیت و انتقال نظر حاکمیت و فراهم آوردن زمینه برای توسعه جامعه دانست. آقای روحانی گفت: رسانه یکی از عوامل اصلی توسعه است و توسعه هم وسیله‌ای برای توسعه فعالیت رسانه‌هاست. رئیس‌جمهوری گفت که کشور در حال حاضر در شرایطی قرار گرفته که بار مسئولیت رسانه‌ها و مطبوعات از هر زمان دیگری بیشتر است. او گفت: شرایط منطقه ما پیچیده است و ما نیازمند امنیت هستیم. شاید تعبیرات مختلفی از این شرایط پیچیده ارائه شود، یکی بگوید امنیت در سایه هنرمندی سیاست خارجی یک کشور تضمین می‌شود، دیگری بگوید نیروهای مسلح توانمند با قدرت بازدارندگی امنیتی می‌توانند امنیت را برای جامعه تضمین کنند. واقعیت آن است که معضلات امنیتی به مفهومی که امروز منطقه ما با آن روبه‌رو است یعنی تروریسم، در شرایط ویژه‌ای قرار دارد. گروه‌هایی با افراد جاهلی و رنگ و لعاب دینی، با عصبیت و فهم غلط و نادرست از اسلام و جهاد اسلامی به جان اسلام و مسلمانان منطقه افتاده‌اند.

او یادآور شد: در چنین شرایطی و در برابر چنین تهدیدی آنچه می‌تواند ما را از ناامنی‌ها

حفظ کند و جامعه امنی برای‌مان به‌وجود آورد آن است که در کشور ما گوش شنوایی برای افراط و ندای تروریسم وجود نداشته باشد. دکتر روحانی گفت: اگر تروریسم در جامعه جادیه داشته باشد، اگر بخشی از مردم ندای تروریست‌ها را بیسندند، نه سیاست خارجی می‌تواند معضل امنیت را حل کند و نه قدرت نظامی، هیچ کدام! آنچه امروز در کشور و در جامعه ما امنیت آفریده بیداری، هوشیاری، آگاهی و انسجام داخلی کشور است.

او در بخش دیگری از سخنان خود، گفت: شما اصحاب رسانه و دنیای فرهنگ و هنر می‌توانید برای جامعه امنیت آفرین باشید، اما اگر خود اصحاب رسانه امنیت نداشته باشند و دل‌نگران امنیت خود، راه خود، شغل و قلم خود باشند چگونه می‌توانند امنیت بیافرینند؟ او گفت: از قلم شکسته و دهان بسته کاری ساخته است؟ نشکنیم قلم‌ها را به بهانه‌های واهی، نیندیم دهان‌ها را با بهانه‌های غیراساسی، بگذاریم در این جامعه آزادی باشد و بگذاریم آزادی مسئولانه باشد، امنیت امروز برای ما اصل است اما فکر نکنید تنها با تفنگ امنیت ساخته یا حفظ می‌شود که تفنگ هم به جای خود لازم است. اما قلم چه؟ اما بیان؟ و اما فرهنگ؟

رئیس‌جمهوری افزود: اساس انقلاب اسلامی فرهنگ بود، اساس نهضت اسلامی ما فرهنگ

آخرین نگاه به اقتصاد آمریکا قبل از انتخابات

زمان تاکنون اقتصاد این کشور ۱۳.۷ میلیون شغل ایجاد کرده است. البته ناگفته نماند که سرعت جبران بحران اقتصادی کند بوده است. در حال حاضر رشد اشتغال‌زایی کند شده است. برخی کارشناسان بر این باورند که اقتصاد این کشور کاملاً شاغل است و به همین دلیل افت رشد اشتغال‌زایی طبیعی است. در سال گذشته آمریکا ۲.۶ میلیون کار در کشور ایجاد کرده که بیشترین افزایش را از سال ۱۹۹۹ تاکنون داشته است. ترامپ مدتی است در تلاش است که ثابت کند آمار اشتغال منتشر شده در کشور ساختگی است.

همکار توانمند و گرامی

جناب آقای کسری نوری

انتصاب شما به سمت مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت، انتخاب شایسته‌ای است که با توجه به اشراف جناب‌عالی بر حوزه‌های متنوع رسانه‌ای می‌تواند موجب تعالی سازمانی وزارت متبوع و اصلاح امور گردد. ضمن تبریک، از خداوند موفقیت شما را در این امر خطیر خواهانیم.

حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی، مجید صیادی و محمدرضا قدیمی

رویکرد حراج آثار هنری «کامبیز درم‌بخش» زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

آتش زدم به مالم!

شوالیه هنرهای تجسمی، با حراج آثار خود آتش به مالش زد! کامبیز درم‌بخش، کاریکاتوریست پیشکسوت و باسابقه که نگاه تیز و انتقادی او همیشه در آثارش مشهود است، تصمیم گرفته با حراج آثارش، آنها را روانه خانه کسانی کند که توانایی کمتری در خرید آثار هنری دارند. به این ترتیب او پانصد اثر خود از میان کارهای...

۱۰



رئیس‌جمهوری:

نشکنیم قلم‌ها را به بهانه‌های واهی

دبیر انجمن خودروسازان در پاسخ به «فرصت امروز» مطرح کرد

جایگزینی برای پراید و پژو ۴۰۵ وجود ندارد

۷



آنچه توانسته ایم لطف خدا بوده است

بانک پاسارگاد حامی محیط زیست



سپرده سبز بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود فرصت حمایت از محیط زیست را برای هم میهنان عزیز فراهم نموده است.

ویژگی‌های سپرده سبز

- سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت با نرخ سود علی حساب ۱۰ درصد
- واریز تا ۱۰۰ درصد سود سپرده با موافقت مشتری به سپرده حامیان محیط زیست
- اختصاص ۱۰۰ فقره کمک هزینه ۲۰ میلیون ریالی به قید قرعه برای سپرده گذاران

برای کسب اطلاعات بیشتر به سامانه ی بانک پاسارگاد به نشانی **www.bpi.ir** مراجعه فرمایید.
مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱ - ۸۲ ۸۹۰

نفت

پیش بینی سبیتی گروپ

توافق فریز نفتی اوپک می تواند عملیاتی شود



بزرگ‌ترین بانک آمریکا پیش‌بینی می‌کند که احتمال عملیاتی شدن توافق تثبیت سطح تولید نفت سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) بیشتر از منتفی شدن آن است. به گزارش شانا از شبکه خبری بلومبرگ، اد مورس، رئیس بخش تحقیقات کالای بانک سبیتی‌گروپ آمریکا، بر این باور است که اعضای اوپک و روسیه می‌توانند برای کاهش سطح تولید نفت به توافق برسند.

وی ادعا کرد: عربستان و روسیه در پی چنین توافقی هستند، بنابراین دیگر کشورها نیز برای افزایش قیمت نفت باید جدی باشند.

پس از اینکه اعضای اوپک در نشست هفته گذشته مقام‌های بلندپایه کشورهای عضو و غیرعضو این سازمان در وین درباره سطح تولید نفت هر یک از کشورها به نتیجه نرسیدند، قیمت این کالا کاهش یافت.

مورس افزود: افزایش تولید نفت، رسیدن به توافقی فریز نفتی را برای صادرکنندگان عمده این کالا دشوار می‌کند. اکنون به علت افزایش تولید نیجریه و لیبی نیاز است که سطح عرضه اعضای اوپک یکمیلیون بشکه در روز کاهش یابد.

رئیس بخش تحقیقات کالای بانک سیتی‌گروپ گفت: این بانک انتظار دارد قیمت نفت خام سال آینده میلادی افزایش یابد که خود سبب افزایش سطح تولید نفت آمریکا خواهد شد.

وی ادامه داد: انتظار داریم سطح تولید نفت آمریکا سال ۲۰۱۷ میلادی افزایش یابد که این افزایش مربوط به حوزه برهمیان، بزرگ‌ترین میدان نفتی ساحلی این کشور است.

مورس گفت: هم‌اکنون تولید میدان یاد شده ۳۰۰ هزار بشکه در روز است که اگر قیمت نفت به ۶۰ دلار افزایش یابد، انتظار می‌رود تولید آن نیز به ۸۰۰ هزار بشکه در روز برسد.

با امضای تفاهم‌نامه همکاری

مطالعه میدان سومار در دستور کار شرکت لهستانی قرار گرفت



شرکت ملی نفت ایران و شرکت دولتی نفت و گاز لهستان (PGNiG)، بدادداشت تفاهمی (MOU) امضا کردند که بر مبنای آن، مطالعه میدان نفتی سومار در دستور کار این شرکت لهستانی قرار گرفت.

به گزارش شانا، این تفاهم‌نامه بین غلامرضا منوچهری، معاون توسعه و مهندسی شرکت ملی نفت ایران و پیوترووژنیاک، مدیرعامل شرکت نفت و گاز لهستان امضا شد.

منوچهری در این نشست ابراز امیدواری کرد که امضای این تفاهم‌نامه، توسعه تعامل هرچه بیشتر دو طرف را در آینده به دنبال داشته باشد.

وی با اشاره به فرصت شش ماهه شرکت لهستانی برای انجام مطالعات میدان و ارائه نتایج مطالعات به شرکت ملی نفت ایران، افزود: تکلیف نهایی توسعه میدان پس از اخذ نتایج مطالعات این شرکت تعیین می‌شود و راهبرد اصلی شرکت ملی نفت، واگذاری میدان در قالب مناقشه است.

ووژنیاک، مدیرعامل شرکت نفت و گاز لهستان در این نشست به تجربه‌های کاری این شرکت در نقاط مختلف جهان از جمله دریای شمال، پاکستان و... اشاره کرد و گفت: امیدواریم در قالب این تفاهم‌نامه، همکاری خوبی با شرکت ملی نفت ایران داشته باشیم.

سلبلیی کریمی، مدیرعامل شرکت نفت مناطق مرکزی ایران هم در این نشست با اشاره به نزدیکی جغرافیایی میدان سومار به نفت‌شهر، عنوان کرد: نفت این میدان به پالایشگاه کرمانشاه منتقل می‌شود.

وی بر اهمیت استفاده از روش‌های ازدیاد برداشت در این میدان تاکید کرد.

علیرضا چنانخواه، رئیس عملیات مخازن شرکت نفت مناطق مرکزی ایران هم در این نشست به معرفی میدان سومار و برخی ویژگی‌های آن پرداخت که براساس آن، نفت این میدان سبک و ضریب بازیافت آن حدود ۱۵ درصد است.

افت فشار در مخازن پارس جنوبی در سه سال آینده

عقب ماندگی ایران از قطر ادامه دارد



الیه ابراهیمی

ehrahimi1941@gmail.com

زمان نیاز دارد.

براساس اعلام بیژن زنگنه،

وزیر نفت، تولید گاز از میدان مشترک پارس جنوبی تا پایان امسال با قطر برابر می‌شود. در حالی که با استناد به گفته مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس در خوشبینانه‌ترین حالت نصب کمپرسور برای افزایش ازدیاد برداشت گاز در این فازها به پنج سال زمان نیاز دارد. براساس این گفته می‌توان اعلام کرد که با وجود تلاش ایران برای برابری در تولید گاز از این میدان مشترک، کشور قطر در برداشت از این میدان مشترک از قطر عقب خواهد افتاد؟

مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس در این باره این‌گونه پاسخ می‌دهد: تلاش برای افزایش ازدیاد برداشت برنامه سنگینی است و هزینه بالایی نیز دارد. با این وجود کار مطالعاتی خود را آغاز کردیم و این امکان وجود دارد که عقب ماندگی نسبت به کشور قطر در این میدان مشترک به وجود آید. شرکت نفت و گاز مجری افزایش ازدیاد برداشت گاز از میدان مشترک پارس جنوبی است و اولویت ما در کنار اتمام طرح‌های در دست اقدام، برنامه ازدیاد برداشت است.

درحال حاضر سهم برداشت ایران از میدان مشترک پارس جنوبی، ۴۳۰ میلیون مترمکعب در روز است. به گفته مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس تا پایان پاییز امسال، ظرفیت برداشت ایران از پارس جنوبی به ۵۰۰

میلیون مترمکعب گاز و تا پایان امسال به ۵۴۰ میلیون متر مکعب در روز خواهد رسید و به این ترتیب در برداشت گاز از این میدان با قطر برابر خواهیم شد. البته این در حالی‌است که براساس اعلام مجله گاز طبیعی قطر ۶۵۰ میلیون مترمکعب در روز از گنبد شمالی (میدان مشترک با ایران) برداشت گاز دارد. این آمار به خودی خود نشان‌دهنده این امر است که ایران امسال نیز نمی‌تواند با کشور قطر در برداشت گاز از میدان مشترک پارس جنوبی برابری کند. البته بنا به اعلام مسئولان وزارت نفت، در حال حاضر قطر ۱،۵ برابر ایران از منابع مشترک گاز ی با ایران، در ابتدای سال ۹۲ حدود ۲،۵برابر ایران بوده است. البته با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای ایران، برداشت گاز ایران از این میدان مشترک می‌تواند بیش از قطر باشد. براساس اعلام مجله گاز طبیعی ایران در دو سال آینده سهم برداشت روزانه ایران از این میدان به ۷۷۰ میلیون بشکه در روز خواهد رسید.

محمداصداق کارشناس بین‌المللی گاز با بیان اینکه برنامه‌های

توسعه‌ای قطر روی میدان مشترک پارس جنوبی فعلا متوقف شده است، به می‌گوید: «فرصت‌امروز» عمده برنامه قطر EOR (ازدیاد برداشت) است که از چند سال پیش آغاز کرده تا مخازن با افت فشار مواجه نشوند، مسئله‌ای که ایران باید هرچه سریع‌تر به آن دست بزند، زیرا ایران سال‌ها از برنامه برداشت از این میدان مشترک عقب مانده است و هم‌اکنون به برنامه توسعه‌ای در این میدان مشترک توجه دارد تا برنامه ازدیاد برداشت.

وی با بیان اینکه اگر ایران بتواند تمامی فازهای خود را توسعه دهد و از هم‌اکنون به فکر برنامه EOR باشد می‌توان به برابری برداشت از این میدان مشترک امیدوار بود، می‌افزاید: قطر در بالادستی پروژه‌های متعددی دارد که با همکاری شرکت‌های معتبر در دنیا در حال انجام است. بدون شک این شرکت‌ها در کنار برنامه‌های توسعه‌ای، به برنامه ازدیاد برداشت نیز توجه کرده‌اند، زیرا زودتر از ایران با افت فشار گاز مواجه شده است. جوکار در پاسخ به اینکه آیا با وجود تلاش برای برابری در برداشت گاز، این امکان وجود دارد که باز ایران در چند سال آینده با عقب‌ماندگی

در برداشت این میدان مواجه شود، می‌گوید: این امکان وجود دارد، به‌خصوص اینکه اگر برنامه‌ای توسعه‌ای در دستور کار قطر قرار گیرد و ایران در کوتاه‌مدت با قطر برابری برداشت داشته باشد، اما ایران در برنامه جمعی در برداشت از قطر عقب‌ماندگی دارد.

فرخ خلیفانی، مدیر تولید و عملیات شرکت نفت و گاز پارس نیز درباره برنامه وزارت نفت در ازدیاد برداشت از این میدان مشترک عقب مانده است و هم‌اکنون به برنامه توسعه‌ای در این میدان مشترک توجه دارد تا برنامه ازدیاد برداشت. فرخ خلیفانی، مدیر تولید و عملیات شرکت نفت و گاز پارس نیز درباره برنامه وزارت نفت در ازدیاد برداشت از این میدان مشترک عقب مانده است و هم‌اکنون به برنامه توسعه‌ای در این میدان مشترک توجه دارد تا برنامه ازدیاد برداشت. فرخ خلیفانی، مدیر تولید و عملیات شرکت نفت و گاز پارس نیز درباره برنامه وزارت نفت در ازدیاد برداشت از این میدان مشترک عقب مانده است و هم‌اکنون به برنامه توسعه‌ای در این میدان مشترک توجه دارد تا برنامه ازدیاد برداشت.



وزیر نیرو:

بدهی‌های صنعت برق به ۲۲۰ هزار میلیارد ریال کاهش یافته است



تا بر مشکل عقب‌ماندگی پرداخت‌ها غلبه کنند. وی ادامه داد: برخی کارخانجات تولیدکننده فولاد، آلومینیوم و غیره که صنعت برق به آنها انرژی فروخته است، به وزارت نیرو بدهکارند و شرکت‌های تولیدکننده برق نیز خواهان مواد اولیه این شرکت‌ها هستند که برقراری یک مکانیسم تهاتر بین آنها تا حد قابل توجهی بدهی‌های صنعت برق را کاهش داده است. چیت‌چیان تصریح کرد: با همکاری دولت، وزارت نیرو نیز با مکانیسم‌های اوراق تسویه

خرانه، اسناد خزانه اسلامی و اوراق مشارکت به خلق منابع جدید مالی اقدام کرده و آنها را در اختیار نیروگاه‌ها

شرکت‌های سازنده طلبکار از وزارت نیرو قرار داده است. وی تصریح کرد: ابتدای امسال بدهی‌های صنعت برق ۳۲۰ هزار میلیارد ریال بود که با اقدام‌های انجام شده امروز به حدود ۲۲۰ هزار میلیارد ریال کاهش یافته است.

وزیر نیرو با اشاره به ارائه مجوز ساخت ۳۷ هزار مگاوات نیروگاه به بخش خصوصی در ۱۰ سال گذشته گفت: در این مدت، بخش خصوصی فقط ۱۱هزار مگاوات نیروگاه احداث کرده و علت عمده این عقب‌ماندگی میسر نبودن تامین سرمایه و منابع مالی در کشور بوده است.

وی گفت: منتقدان در این زمینه باید پاسخگو باشند که چرا قراردادهای منعقد شده برای ساخت بخش بخار نیروگاه‌های گازی تاکنون مورد استقبال قرار نگرفته که دلیل اصلی آن محدودیت‌های مالی بوده است. چیت‌چیان تصریح کرد: کشورهای موفق در صنعت برق کشورهایی بودند که منابع مالی خارجی را در کنار منابع داخلی وارد چرخه کرده‌اند و این دو مکمل یکدیگرند تا گام‌های توسعه سریع‌تر برداشته شود. وزیر نیرو در پایان با اشاره به آخرین وضعیت تعیین تکلیف شرکت‌های مپنا و مهپا قدس یادآور شد: این موضوع در دادگاه‌ها و مراجع ذی‌صلاح در دست اقدام است.

فرصت امروز

گاز

رکورد شکنی در بازار آسیا

قیمت گاز در یک قدمی ۷ دلار قرار گرفت



قیمت تک محموله گاز طبیعی در شمال شرق آسیا با رسیدن به ۶ دلار و ۹۵ سنت به بالاترین رقم در سال ۲۰۱۶ رسید.

به گزارش شانا، قیمت تک محموله گاز طبیعی در بازار شمال شرقی آسیا در هفته منتهی به ۲۴ اکتبر (دوشنبه، ۲۶مهرماه) برای تحویل چهار تا هشت هفته‌ای با ۱۵ سنت افزایش نسبت به هفته گذشته به ۶ دلار و ۹۵ سنت برای هر میلیون بی‌تی‌یو (BTU) رسید.

میانگین قیمت گاز در بازار آسیا در سال ۲۰۱۵، هفت دلار و ۱۰ سنت برای هر میلیون بی‌تی‌یو بوده است.

با نزدیک شدن به فصل سرما، انتظار می‌رود تقاضا برای محموله‌های ال‌ان‌جی، به‌ویژه در ژاپن و کره جنوبی برای ماه‌های دسامبر افزایش یابد.

قیمت تک محموله گاز طبیعی در بازار جنوب غربی اوپا پنج دلار و ۸۰ سنت برای هر یک میلیون بی‌تی‌یو معامله شد که نسبت به هفته گذشته ۵۰ سنت افزایش یافته است.

جزییات اولتیماتوم گازی ایران به هند

راند آخر مذاکرات آغاز شد

مدیر عامل شرکت نفت و گاز پارس با تشریح جزییات اولتیماتوم گازی ایران به شرکت ONGC هند، گفت: در صورتی‌که توافقی حاصل نشود، برای توسعه میدان گازی فرزاد مناقشه بین‌المللی برگزار خواهد شد.

محمدمشکین‌فام در گفت‌وگو با مهر درباره آخرین وضعیت مذاکرات ایران و شرکت ONGC هند به منظور توسعه میدان مشترک گازی فرزاد B گفت: دور نهایی گفت‌وگوها با شرکت ONGC هند از هفته گذشته آغاز شده و مذاکرات بین دو طرف به‌صورت مستمر در حال انجام است.

مدیر عامل شرکت نفت و گاز پارس با اعلام اینکه هم‌اکنون مهم‌ترین عامل اختلاف ایران و شرکت هندی برای نهایی کردن قرارداد توسعه میدان گازی فرزاد B، «مدل توسعه اقتصادی» میدان است، تصریح کرد: در صورتی که روی مدل اقتصادی و مالی توافق حاصل نشود اختلافات اجرایی و فنی قابل حل بوده و در کوتاه‌ترین زمان امکان توافق نهایی وجود دارد.

رئیس هیات‌مدیره شرکت نفت و گاز پارس با بیان اینکه حداکثر در مدت زمان دو ماه امکان انجام گفت‌وگوها وجود دارد، اظهار داشت: در صورتی که در مدت زمان تعیین شده، توافقی حاصل نشود برای توسعه میدان گازی فرزاد مناقشه بین‌المللی برگزار خواهد شد.

این مقام مسئول با تاکید بر اینکه هدف از توسعه فاز اول میدان فرزاد تولید روزانه حدود ۲ میلیارد فوت مکعب گاز طبیعی است، بیان کرد: پس از تکمیل مراحل توسعه، بخش عمده‌ای از گاز تولیدی این میدان به LNG تبدیل خواهد شد.

مشکین‌فام با یادآوری اینکه توافق با شرکت ONGC هند برای توسعه میدان گازی فرزاد دور از دسترس نیست، خاطرنشان کرد: دو طرف به دنبال نهایی کردن گفت‌وگوها برای توسعه این میدان گازی هستند.

در همین حال بیژن زنگنه، وزیر نفت دوهفته قبل در جمع خبرنگاران در پاسخ به پرسش مهر در خصوص تعیین تکلیف قرارداد میدان مشترک گازی فرزاد B در خلیج فارس گفته بود: پیشنهاد هندی‌ها برای مدل اقتصادی توسعه این میدان مورد تایید نیست.

انتصاب

با صدور حکمی از سوی وزیر نفت

کسری نوری مدیر کل روابط عمومی وزارت نفت شد



وزیر نفت با صدور حکمی کسری نوری را به‌عنوان مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت منصوب کرد. به گزارش شانا، در حکم بیژن زنگنه، خطاب به کسری نوری آمده است: با توجه به سوابق و تجارب جنابعالی، بدینوسیله به‌عنوان مدیر کل روابط عمومی وزارت نفت منصوب می‌شوید.

با توجه به رشد شتابان توسعه صنعت نفت، انتظار بر این است که مجموعه نهاد روابط عمومی در صنعت نفت نقشی فعال‌تر در انعکاس عملکرد صنعت نفت و نیز برقراری روابط با مخاطبان ایفا نماید. شرکت‌های تابعه صنعت نفت کماکان باید سیاست‌های ابلاغی روابط عمومی وزارت نفت را رعایت نمایند. اکبر نعمت‌الهی پیش از این عهده‌دار این مسئولیت بوده است.

باتکنامه

صدور کارت اعتباری مراحه در بانک سامان آغاز شد

بانک سامان در راستای پاسخگویی به نیازهای مصرفی مشتریان، صدور کارت‌های اعتباری بر پایه عقد مراحه را در دستور کار خود قرار داد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، رضا شیرین‌گوهریان، مدیر اعتبارات خرد و صنفی با اعلام این خبر گفت: کارت اعتباری مراحه بانک سامان براساس دستورالعمل اجرایی صادره از سوی بانک مرکزی و به درخواست متقاضیان واجد شرایط، پس از احراز اهلیت و صلاحیت آنها در سامانه اعتبارسنجی داخلی بانک و همچنین سامانه اعتبارسنجی مکتا، صادر می‌شود و دارنده آن می‌تواند تا سقف اعتبار مشخص شده برای کارت خود، نسبت به خرید کالا از پذیرندگان اقدام کند. مدیر اعتبارات خرد و صنفی بانک سامان تصریح کرد: اعتبار تخصیصی در این کارت‌ها به صورت گردان است و پس از تسویه صورتحساب ارسالی با بازپرداخت اقساط تسهیلات، مبلغ اعتبار کارت متناسب با رقم پرداخت شده، دوباره شارژ خواهد شد. وی افزود: کارت‌های اعتباری مراحه در سه نوع طلایی با سقف فردی ۵۰۰ میلیون ریال، نقره‌ای با سقف فردی ۳۰۰ میلیون ریال و برنزی با سقف فردی ۱۰۰ میلیون ریال صادر خواهد شد و به ازای خریدهای اعتباری صورت‌گرفته در بازه زمانی یک‌ماهه، صورتحسابی برای دارنده کارت تهیه می‌شود.

شیرین گوهریان اظهار داشت: دارنده کارت در صورتی که تا هفت روز پس از صدور صورتحساب، نسبت به تسویه بدهی خود اقدام کند، به میزان خالص تسهیلات تسویه شده، اعتبار کارت وی دوباره شارژ خواهد شد و در غیر این صورت بدهی با نرخ ۱۸درصد و حداکثر تا ۳۶ ماه تقسط خواهد شد.

توسعه همکاری باشگاه‌های مشتریان بانک تجارت و گروه صنعتی گلرنگ

با امضای تفاهم‌نامه شرکت «چابک تجارت آسیا» و شرکت «اوسپاری ارزش‌آفرین گلرنگ» سطح همکاری‌های باشگاه مشتریان بانک تجارت و باشگاه مشتریان گروه صنعتی گلرنگ افزایش می‌یابد.

به گزارش روابط عمومی بانک تجارت، در مراسم امضای این تفاهم‌نامه که یازدهم آبان‌ماه انجام شد، مدیرعامل چابک تجارت آسیا ضمن تأکید براینکه دو مجموعه باید در جهت ایجاد ارزش‌افزوده برای مشتریان تلاش کنند، گفت: استفاده از پتانسیل‌های دو شرکت برای پیشبرد بهتر ارائه خدمات، به ذی‌نفعان باعث شکل‌گیری روند برد- برد در این تفاهم‌نامه می‌شود.

ابراهیمی، مدیرعامل شرکت و اسپاری ارزش‌آفرین گلرنگ نیز، شناسایی شبکه‌های مشتریان دو مجموعه و تهیه محصول مورد نظر مشتری برای دو طرف را مهم‌ترین موضوع این تفاهم‌نامه دانست و افزود: استفاده از خدمات بانک تجارت می‌تواند گروه صنعتی گلرنگ را در تهیه محصول‌های بهتر برای مشتریان یاری کند. لازم به ذکر است در این جلسه مقرر شد کارشناسان هر دو مجموعه با بررسی و تبادل اطلاعات درخصوص چگونگی ارائه سرویس‌های متقابل، شرایط را برای ارائه هر چه بهتر خدمات به مشتریان فراهم سازند.

آغاز مرحله سوم عرضه اوراق گواهی سپرده ۵/۵درصدی بانک ملی ایران از ۱۶ آبان‌ماه

مرحله سوم عرضه اوراق گواهی سپرده مدت‌دار ویژه سرمایه‌گذاری (عام) بانک ملی ایران از روز یکشنبه ۱۶ آبان‌ماه جاری آغاز می‌شود. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، این‌اوراق با نرخ سود علی الحساب ۵/۵درصد (پانزده و نیم) سالانه توسط شعب بانک ملی ایران (سپرده و نیم) سالانه از تاریخ انتشار امکان‌پذیر است. همچنین این اوراق معاف از مالیات است و سود علی‌الحساب آن ماهانه پرداخت می‌شود و امکان معاملات ثانویه این اوراق از طریق بورس و فرابورس ایران فراهم است.

دریچه

نرخ کدام ارزها در نیمه پاییز ارزان شد؟

قیمت دلار در نیمه پاییز ۱۵ درصد افزایش یافت. به گزارش خبرنگاران، قیمت دلار در روزهای برگ‌ریز پاییز افزایش یافت. هر دلار آمریکا در روز پایانی تابستان، ۳۱ شهریور با قیمت ۳۵۶۸ تومان به فروش می‌رفت، اما در حال حاضر در بازار ۳۶۲۲ تومان قیمت دارد. این تغییرات قیمتی نشان می‌دهد در مدت ۴۳ درصد کاهش پیدا کرده است. در مقایه با بازار ارز، قیمت پوند با کاهش روبه‌رو شده است. ۳۱ شهریور امسال هر پوند انگلیس ۴۶۷۸ تومان قیمت داشت، اما در مدت ۴۴ روز گذشته قیمت آن ۴۰۳ درصد کاهش پیدا کرده است. در آخرین لحظه معاملات ۱۳ آبان، پوند انگلیس با قیمت ۴۴۷۴ تومان به فروش می‌رفت.



اصغر قاسمی

asharghasemi@gmail.com

شد تا قیمت طلا قانع شود که ترامپ نمی‌تواند فردی باشد که به کاخ سفید وارد خواهد شد.

جهانی است. در این میان بازارهایی مانند بازار طلا که واکنش قیمتی لحظه‌ای دارند، تأثیرات بسیار بیشتری از کشمکش‌های انتخاباتی می‌برند. در سویی از میدان انتخاباتی هیلاری کلینتون ایستاده است؛ وزیر امور خارجه اسبق آمریکا که در عرصه سویی دیگر دونالد ترامپ؛ مردی که از قلب سرمایه‌داری آمریکا به میانه عرصه سیاست آمده است.

حرفاتی که کم نمی‌آورد

هیلاری کلینتون به دلیل سابقه حضورش در عرصه سیاست خارجه ایالات متحده آمریکا و قرار داشتن در پشت تریبون‌های دیپلماتیک رسمی، خوب صحبت می‌کند و برخورد مسلط است. سابقه ریاست جمهوری همسرش و رضایت نسبی مردم آمریکا از دوران وی موجب شده است تا یک هفته پیش رزاور جهانی طلا متقاعد شود که کلینتون پیروز انتخابات خواهد بود. نظرسنجی‌ها هم این را نشان می‌دادند. چیزی که این گمانه را تقویت کرد، گاف‌های ترامپ در تمایلیش به زنان بود و بی‌مبالاتی وی در سخن گفتن درباره زنانی که و لاف‌هایش درباره موجب به وی تمایل دارند موجب

گزارش دو

نبح قیمت طلا در دستان کلینتون و ترامپ است

خریداران طلا در خم عسل

خریدارانی که با قبول ریسکی سنگین اقدام به خرید طلا کرده بودند در خم عسل فرو رفتند. رفته رفته همه مراکز و نهادهای تحلیلگر بازار طلا هم نسبت به انتخابات آمریکا واکنش نشان دادند. شورای جهانی طلا اواخر هفته گذشته در گزارشی اعلام کرد که ما انتظار داریم انتخابات ریاست جمهوری و کنگره از قیمت طلا حمایت کند زیرا ابهام زیادی در ارتباط با روند سیاست و احتمال اعتراض به نتیجه انتخابات وجود دارد. جفری نیکولز، مشاور اقتصادی ارشد در زلند کپیتال معتقد است طلا پتانسیل بیشتری برای صعود قیمت در بلندمدت دارد، اما در کوتاهمدت، اگر ترامپ پیروز شود، افزایش قیمت بیشتری در مقایسه با پیروزی کلینتون خواهد داشت.

کارشناسان وال استریت هم در نظرسنجی هفتگی کینتکو نیز پیش‌بینی کردند طلا در هفته جاری به روند صعودی ادامه خواهد داد. معامله‌گران و تحلیلگرانی که در نظرسنجی کینتکو شرکت کردند، انتظار دارند طلا به دلیل ابهاماتی پیرامون انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و فاصله اندکی که میان دونالد ترامپ، نامزد جمهوریخواه و هیلاری کلینتون، نامزد دموکرات در میان آرای عمومی وجود دارد.



رفع ابهام از وام ۱۰ میلیونی ازدواج و حواشی آن

تقریباً تمام منابع فرض‌الحسنه به این سمت رفته است. با این وضعیت سهم سایر بخش‌هایی که مشمول این منابع می‌شوند چگونه بوده است؟ گفت: یکی از بخش‌های مهم کمیته امداد امام خمینی (ره)، بهزیستی و اشتغال‌زایی است که در درباره آن تأکید داشته‌ایم، اما سایر سرفصل‌های قرض‌الحسنه با توجه به اینکه اولویت بر وام ازدواج و سهم کمیته امداد و اشتغال است، تا حدی تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد.

دلایل عدم پرداخت وام ازدواج در برخی بانک‌ها موضوع دیگر مورد سوال از مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی در این باره بود که اعلام می‌شود تمامی بانک‌ها برای پرداخت وام ازدواج اقدام نمی‌کنند وی در این مورد به چند نکته اشاره داشت و عنوان کرد که در برخی استان‌ها، متقاضیان به یک بانک بیشتر مراجعه می‌کنند. پس هنگامی که حجم متقاضیان آنها زیاد می‌شود ما به‌طور خودکار در تهران سامانه را برای آن بانک در استان مربوطه مسدود می‌کنیم. چون افراد در صف طولانی قرار گرفته و

ماه به آنها پرداخت شده است. بنابراین، اگر هر ماه را ۲۵ روز کاری در نظر بگیریم است که اول مردادماه تاکنون هر روز حدود ۳۷۶۰ نفر در کل کشور وام ازدواج ۱۰ میلیونی دریافت کرده‌اند. مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی تأکید کرد که قطعاً در ماه‌های آینده این روند ادامه دارد، به‌طوری‌که پیش‌بینی بر این است اگر همین رویه تا پایان سال پیش برود حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار فقره دیگر وام ازدواج تأمین مالی شود، یعنی در مجموع بیش از ۹۰۰ هزار فقره با رقمی نزدیک به ۹۰۰۰ میلیارد تومان که در نوع خود بی‌سابقه است.

وی این را هم گفت که در مجموع از سال ۱۳۸۷ که سامانه ازدواج باز شده تاکنون حدود ۸ میلیون و ۵۵۵هزار نفر وام ازدواج با مبلغی حدود ۲۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان پرداخت شده است. بنا بر این اعلام میرمحمد صادقی، در حال حاضر ۲۹ بانک در سامانه وام ازدواج قرار دارند و دو بانک دیگر هم در آبان ماه اضافه خواهند شد که این تعداد به ۳۱ بانک خواهد رسید. وی در مورد اینکه روند پرداخت‌ها در وام ازدواج نشان می‌دهد که

نرخنامه

دلار ۳,۶۲۴ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۶۲۴ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۱۲۳,۳۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد۴,۰۲۹ تومان و هر پوند نیز۴,۵۲۸ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۶۴,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه۳۰۰,۰۰۰هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۶,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار۱۱۳,۷۹۴ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت	
مقال طلا	۴۹۳,۴۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳,۷۹۴	▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۱۵,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۱۲۳,۳۰۰	▲
نیم سکه	۵۶۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۰۰,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۱۸۶,۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳,۶۲۴	▲
یورو اروپا	۴,۰۲۹	▲
پوند انگلیس	۴,۵۲۸	▲
درهم امارات	۹۹۲	▲
لیبر ترکیه	۱,۱۷۱	▼
یوان چین	۵۴۶	
بن ژاپن	۳۵	
دلار کانادا	۲,۷۳۶	▼
فرانک سوئیس	۳,۷۴۳	▲
دینار کویت	۱۲,۰۰۰	
ریال عربستان	۹۶۶	▼
دینار عراق	۲۹۰	▲
روپیه هند	۵۵	
رینگت مالزی	۸۸۸	

خبرنامه

تصویب ۲.۵ میلیارد دلار پروژه سرمایه‌گذاری در هفته گذشته

مدیرکل سرمایه‌گذاری خارجی سازمان سرمایه‌گذاری از تصویب ۲.۵ میلیارد دلار پروژه‌های سرمایه‌گذاری در جلسه هفته قبل این سازمان خبر داد. به گزارش مهر، احمد جمالی، در نشست تخصصی بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری با اشاره به اهمیت جذب سرمایه‌گذاری به‌خصوص در بخش‌های خارجی گفت: هفته گذشته ۲.۵ میلیارد دلار پروژه سرمایه‌گذاری در سازمان سرمایه‌گذاری خارجی و کم‌ک‌های فنی و اقتصادی ایران به تصویب رسیده است؛ اما باید توجه داشت که در هر کسب‌وکاری سه مؤلفه زمان، هزینه و منابع بسیار مهم است. مدیرکل سرمایه‌گذاری خارجی سازمان سرمایه‌گذاری خارجی افزود: صدور مجوز در ایران هیچ هزینه‌ای برای سرمایه‌گذاران خارجی به دنبال ندارد؛ به این معنا که صدور کلیه مجوزهای مرتبط با کسب‌وکار برای سرمایه‌گذاران خارجی بدون هزینه است و در حوزه زمان صدور مجوز نیز، نهایت تلاش انجام شده تا متقاضیان حداکثر طی ۴۵ روز بتوانند مجوزات را اخذ کنند.

وی تصریح کرد: زمانی‌که در چارچوب قانون برای انجام فعالیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی مشخص شده، بالغ بر ۴۵ روز است که ۱۰ روز کاری آن مربوط به وزارت‌خانه‌ای‌ریب است؛ بر همین اساس، هیأت سرمایه‌گذاری خارجی سه‌شنبه هر هفته جلساتی جهت پذیرش هیأت‌های خارجی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری دارد که در جلسه هفته گذشته بیش از ۲۱۵ میلیارد دلار پروژه‌های سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف درون این هیأت مصوب شده است. به گفته جمالی، برای سه‌شنبه آینده نیز بیش از ۳میلیون دلار پروژه در حوزه‌های سلامت، زیرساخت و حوزه‌های صنعتی برای حضور در این جلسه اعلام آمادگی کرده‌اند؛ بنابراین با چنین وضعیتی شرایط برای سرمایه‌گذاری خارجی در کشور بسیار فراهم است و شرایطی که امروز در کشور داریم و میزان رجوع سرمایه‌گذاران برای ورود به کشور و آغاز فعالیت در مقیاس با سال‌های گذشته بسیار متفاوت است.

مدیرکل سرمایه‌گذاری خارجی با اشاره به حل مشکلات سرمایه‌گذاران برای ورود سرمایه و خروج آن گفت: نکته مهم این است که امروز ورود و خروج سرمایه برای سرمایه‌گذاران خارجی هیچ مشکلی ندارد تا جایی که مدت‌هاست که بانک‌ها برای ورود سرمایه مقادیر زیادی ارز وارد کشور کرده و بسیاری از بخش‌ها آغاز فعالیت کرده‌اند. جمالی گفت: امروز برای خروج ارز از کشور توسط سرمایه‌گذاران نیز مشکلی وجود ندارد تا جایی که هفته گذشته یک شرکت سرمایه‌گذار پس از درخواست انتقال سود و موافقت انجام شده، سود سرمایه خود را خارج کرد؛ بر این اساس در بخش سرمایه‌گذاری‌های خارجی از طرح‌های سرمایه‌گذاران برای فعالیت در ایران استقبال می‌کنیم، طرح‌های سرمایه‌گذاری استان‌های مختلف را جمع‌آوری کرده و روی سایت سازمان قرار داده‌ایم بنابراین علاقه‌مندان می‌توانند از بخش‌های پیشنهادی ما بهره‌مند شوند و در این زمینه‌ها سرمایه‌گذاری کنند.

امور سهام شرکت‌ها یکپارچه می‌شود

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی از رونمایی سامانه اطلاع‌رسانی پیام کوتاه در آینده‌ای نزدیک خبر داد. محمدرضا محسنی اظهار داشت: این خدمت تازه در چارچوب اطلاع‌رسانی تغییرات دارایی سهامداران به صورت روزانه طراحی شده است. وی گفت: در سه هفته گذشته این سامانه به صورت آزمایشی آغاز به فعالیت کرده است و ۳۰ هزار سهامدار برای دریافت این سرویس ثبت‌نام کرده‌اند و در حال حاضر این سرویس برای کلیه سهامداران آماده استفاده است. محسنی گفت: برای فعال‌سازی این سرویس باید احراز هویت سهامداران نهایی شده تا داده‌های هر سهامداری به تلفن همراه شخصی آن فرد ارسال شود. وی با تأکید بر اینکه پیش‌نیاز استفاده از این سرویس بحث احراز هویت است، درباره مزایای سامانه اطلاع‌رسانی پیام کوتاه، اظهار داشت: شفافیت، تسهیل در اطلاع‌رسانی و جلوگیری از سوءاستفاده از دارایی سهامداران که در قوانین مبارزه با پولشویی به آن اشاره شده از جمله مهم‌ترین مزایای این سرویس است. مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) گفت: در حال حاضر درباره راه‌های احراز هویت پنج راه در نظر گرفته شده که سه راه آن اکنون فعال است. نخستین راه داشتن دسترسی، IPS است که افراد می‌توانند با مراجعه به سایت IPS آن را فعال کنند. وی افزود: علاوه بر این سهامدارانی که اطلاعات آنها از جمله شماره همراه آنها در شرکت سپرده‌گذاری مرکزی ثبت شده است می‌توانند راه دوم یعنی ارسال عدد یک به شماره پیام کوتاه سمات ۲۲۷۴۱۰۰ را انجام دهند تا راهنمای کد فعال‌سازی به شماره آنها ارسال شود. به گفته دکتر محسنی، همچنین سهامدارانی که شماره تلفن همراهشان نزد شرکت سپرده‌گذاری مرکزی ثبت نشده است باید از روش سوم یعنی مراجعه به دفاتر پیشخوان مبادرت به فعال‌سازی این سرویس کنند.

بورس کالا

عرضه بیش از ۷۱ هزار تن انواع کالا

در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

تالار صادراتی بورس کالای ایران دیروز عرضه یک هزار تن قیر ۶۰۷۰ و ۳۰۰ تن عایق رطوبتی را تجربه کرد. ۵۸ هزار و ۹۰۰ تن انواع قیر، ۲۰۰ تن گوگرد، ۲ هزار تن لوب کات، ۲ هزار تن و کیوم باتوم، یک هزار تن سلاپس واکس، ۲۵۴ تن مواد پلیمری و ۲ هزار و ۱۸ تن آمونیاک در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. ۵۰۰ تن بیلت و ۵۰۰ تن شمش هزار پوندی ۹۹۸ شرکت ایراکو در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۱۶۱ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی را تجربه کرد. افزون بر این ۳۲ هزار و ۱۲۵ تن جو دامی، ۱۰۰ تن برنج وارداتی، ۲۹۵ تن ذرت دامی، ۱۰۰ تن روغن خام سویا، ۵۰۰ تن شکر سفید، ۱۰۰ تن کنجاله سویا، ۵ هزار تن گندم خوراکی و یک هزار تن گندم دوروم نیز در این تالار عرضه شد. همچنین ۱۹۰ تن ذرت دانهای موجودی ۵ انبار استان‌های کرمانشاه و کردستان در قالب گواهی سپرده کالایی در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.

توافق برای عرضه سیمان در بورس کالا

دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان گفت: با پیگیری‌های متعدد انجمن سیمان و همکاری بورس کالای ایران، شاهد رفع موانع صادرات سیمان از بورس کالا هستیم به‌طوری‌که پیش‌بینی می‌شود از زمستان سال جاری این طرح عملیاتی شود. شیخان در رابطه با جزئیات عرضه سیمان در بورس کالا گفت: صادرات از اولویت‌های صنعت سیمان به شمار می‌رود و این صنعت برای بازگشت رونق، نیازمند حمایت از سوی دولت است؛ بر همین اساس در جلسات اخیر تصمیم گرفته شد برای بهتر شدن اوضاع این صنعت، صادرات سیمان به صورت هدفمند از بورس کالا کلید بخورد. شیخان در پاسخ به این پرسش که آیا مشکلات گمرکی صادرات سیمان از بورس حل شده است؟ گفت: بله، موانعی که برای صادرات از سمت گمرک وجود داشت، خوشبختانه با رابزنی و بررسی‌های اخیر برطرف شده به‌طوری‌که قرار است گمرک فقط با پر که معامله بورس کالا، اجازه خروج سیمان از کشور را دهد. وی در ادامه به اقدامات انجام شده برای صادرات سیمان از طریق بورس کالا اشاره کرد و اظهار داشت: با توجه به حمایت‌های دولت به‌ویژه وزارت صنعت و راهسازی از صنعت سیمان و همچنین مکانیسم بورس کالا، به نظر می‌رسد توسعه صادرات از این بازار شفاف با استقبال ویژه دولت رویه‌ور شده و امیدواریم در آینده‌ای نه چندان دور فعالان صنعت سیمان بار دیگر طعم رونق را بچشند.

بورس انرژی

عبور ارزش کل معاملات بورس

انرژی از مرز ۷۰ هزار میلیارد ریال

ارزش کل معاملات صورت گرفته در بورس انرژی ایران به ۳۴۶ میلیارد و ۳۸۷ میلیون ریال بالغ شد. در بازار فیزیکی، کالاهای نفتای سبک پالایش نفت بندر عباس در رینگ داخلی و نفت گاز (گازوئیل) شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی ایران از انبار نفت اصفهان و مشهد به مقصد افغانستان در رینگ بین‌الملل بورس انرژی ایران مورد عرضه قرار گرفتند؛ که کل معاملات صورت گرفته در این عرضه‌ها و عرضه‌های مازاد معادل ۲۰ هزار تن به ارزشی بیش از ۳۴۶ میلیارد و ۴۱۵ میلیون ریال بود. از نکات قابل توجه معاملات بازار فیزیکی می‌توان به معامله ۲۰ هزار تن نفت گاز (گازوئیل) شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی ایران به مقصد افغانستان در رینگ بین‌الملل اشاره کرد. همچنین بازار برق بورس انرژی ایران نیز، شاهد معامله ۲ هزار و ۹۴۰ قرارداد معادل ۴۷ هزار و ۶۰۰ مگاوات ساعت به ارزشی بیش از ۱۷ میلیارد و ۷۵ میلیون ریال بود.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سرامیک‌های صنعتی اردکان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که بیمه دانا در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کسرا	۴,۸۳۴	۱۴,۳۱
دانا	۳,۳۹۵	۵
کدما	۷,۸۷۹	۵
قمرو	۵,۰۹۳	۴,۹۹
تمحرکه	۲,۱۳۲	۴,۹۷
کیباق	۸,۷۵۰	۴,۹۵
سقاین	۱۵,۷۹۶	۴,۸۷

بیشترین درصد کاهش

پالایش نفت اصفهان صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پالایش نفت تهران در رده دوم این گروه ایستاد و پالایش نفت تبریز هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شپنا	۲,۳۲۶	(۴,۸۳)
شتران	۳,۱۲۱	(۴,۷۶)
شبریز	۵,۱۵۲	(۴,۶۶)
شهرن	۸,۳۶۸	(۴,۶۶)
خریخت	۲۰,۰۴۲	(۴,۴۹)
غشاذر	۱,۵۳۲	(۴,۴۶)
شکلر	۲,۸۹۵	(۴,۳)

پرمعامله‌ترین سهم

حق تقدم سیمان شرق پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. رامپاد در رده دوم این گروه ایستاد. بانک خاورمیانه هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دهعه
شرق	۲۱۳	۳۱,۳۶۱
خزamia	۱۰۳۲	۲۴,۴۱۷
وخابر	۳۶۱۰	۱۹,۱۰۵
فادر	۴۷۰۳	۱۸,۲۶۰
شپنا	۲۷۳۶	۱۷,۸۱۶
خابگر	۴۸۴۳	۱۶,۸۴۱
فاراک	۳۵۱۴	۱۵,۰۷۷

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را آسان پرداخت برپشین به خود اختصاص داد و صنایع آذراب رتبه دوم را به دست آورد. گسترش سرمایه گذاری ایران خودرو هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
آپ	۱۶۴۲۴	۱۵۹,۳۰۵
فادر	۴۷۰۳	۸۵,۸۸۱
خابگر	۴۸۴۳	۸۱,۵۶۸
کاما	۶۰۴۲	۵۵,۹۶۷
وخابر	۳۶۱۰	۴۹,۸۶۳
کسرا	۴۸۳۴	۴۹,۰۷۸
شپنا	۲۷۳۶	۴۸,۷۳۹

بیشترین سهام معامله شده

آسان پرداخت برپشین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که رامپاد در این گروه دوم شد و پالایش نفت بندرعباس در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
آپ	۱۶۴۲۴	۶۶۷۷
خابمیا	۱۰۳۲	۲۱۴۳
شبندر	۱۴۶۶	۱۸۳۹
خودرو	۳۲۱۱	۱۸۳۹
خابگر	۴۸۴۳	۱۶۶۶
کسرا	۴۸۳۴	۱۶۳۹
شرق	۲۱۳	۱۵۹۹

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته کاشی و سرامیک حافظ به دست آورد. آلومراد در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کحافظ	۳۸۸۷	۱۸۴۴
فمراذ	۳۸۶۱	۹۶۵
پلاسک	۹۶۱	۹۶۱
فلوله	۳۰۵۷	۶۱۱
چفیر	۷۰۲۳	۴۱۳
تکنو	۲۳۱۱	۲۸۹
خمحور	۳۹۵۷	۲۶۴

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرامیک‌های صنعتی اردکان در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری خورزمی جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسرا	۴۸۴۳	۱,۲۸
وخابرم	۹۳۰	۲,۴۸
واعتیار	۱۵۹۱	۲,۹۵
پردیس	۱۰۴۸	۳,۱۴
واسباز	۱۰۰۶	۳,۵۸
ویانک	۱۸۹۸	۳,۶۰
شهرن	۸۳۶۸	۴,۳۲

شاخص کل ۴۱۷ واحد ریخت

آتش پالایشی‌ها بر بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

در نخستین روز معاملاتی هفته بورس اوراق بهادار تهران، شاخص کل تالار شیشه‌ای بیش از ۴۱۷ واحد ۲۵۳ واحد رسید. در معاملات روز گذشته، نماد شرکت پالایش نفت بندرعباس بیشترین تاثیر را در نوسانات نزولی شاخص کل بر جای گذاشت. بعد از این نماد پالایش نفت اصفهان، صنایع پتروشیمی خلیج فارس و گسترش نفت و گاز پارسیان بیشترین تاثیر را در افت نماگر بازار سهام داشتند. همچنین در طرف مقابل نماد شرکت ملی صنایع مس ایران، آسان پرداخت برپشین و سیمان فارس و خوزستان سعی کردند دامنه‌نج بازار سهام را تا حد امکان بالا بکشند. در نماد پالایش نفت بندرعباس بیش از ۹۶ درصد فروش‌ها به افراد حقیقی و کمتر از ۱۰ درصد خریده‌ها مربوط به بازیگران حقیقی بازار سهام بود. در نماد پالایش نفت اصفهان نیز بیش از ۹۸ درصد فروش‌ها را حقیقی‌ها انجام دادند و بیش از نیمی از مقدار کل فروش را خود حقیقی‌ها خریداری کردند.

افت قیمت جهانی نفت پالایشی‌ها را منفی کرد

روز گذشته بازار سهام، بازاری کم حجم و متعادل در اغلب نمادهای معاملاتی بود؛ بازاری که برای روشن نگه داشتن چرخه تالار مدیریتعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آوای آگاه وضعیت فعلی بازار سرمایه را در کشور نوبتی و چرخشی توصیف کرد. مهدی طحانی به سنا گفت: این روزها دیگر مانند گذشته‌ها لیدر نداریم و تقریباً تمام صنایع با هم حرکت می‌کنند یعنی یک ری روز صنعت پالایشگاه مثبت می‌شود، دو روز دیگر نوبت به صنعت فلزات و سنگ آهن می‌رسد و بعد صنعت خودرو رشد می‌کند. وی با بیان اینکه بازار نمی‌تواند تخمینی از سودآوری دقیق شرکت‌ها داشته باشد، گفت: نکته این است که سودآوری شرکت‌ها دستخوش تغییرات جدی نشده، اما انتظارات سرمایه‌گذاران به سر آمده است. طحانی افزود: سرمایه‌گذاران انتظار دارند اتفاقی بزرگ بیفتد و هنوز این اتفاق رخ

دریچه

رشد صنایع در بورس چرخی شده است

نداده و همین باعث شده است که در واقع به صورت جریانی و دورهای روی شرکت‌ها گمانه‌زنی کنند. مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آوای آگاه در بخش دیگری از این گفت‌وگو به موضوع مجامع بانک‌ها که به دایلی می‌چسبون آمده نبودن صورت‌های مالی یا نسیه‌بندی به حذباص به تنفس خورده بود، اشاره کرد و گفت: در این موضوع، حسابنظر اصلی بانک مرکزی و پس از آن سازمان بورس است. طحانی افزود: سازمان بورس به نایب از سهامداران خرد پیگیر حقوق آنهاست چرا که در این میان، به ذی‌نفعان بانک‌ها از جمله کارمندان و مدیران که جزو مجموعه بانک هستند، آسیبی وارد نشده و فعلاً سرمایه‌گذاران بورسی

متضرر شده‌اند و آنها هم‌اکنون دست‌شان به جایی بند نیست. وی با بیان اینکه سرمایه‌گذار بالاحره با یک مجموعه اطلاعات معین، سهام بانک را خریده است، اظهار داشت: بعد از آنکه صورت‌های مالی می‌آید، بانک مرکزی روز قبل از مجمع یک نامه می‌گذارد و می‌گوید باید ذخیره‌گیری و مدیر بانک هم از آنجا که غالباً به بدنه دولت تعلق دارد، قبول می‌کند. طحانی گفت: با این حال، سوال این است که چرا این اطلاعات قبل از این به سرمایه‌گذار اعلام نشده و اینکه شب مجمع، اطلاعات دیگری به دست سهامدار می‌رسد حداقل کردن آن مشکل خاصی نداشته نباشد مگر اینکه ملاحظات سیاسی یا روابطی دیگر در تکرخی شدن اثر دید.



شفاف‌ترین و مبهم‌ترین شرکت‌های بورس تهران

ایران، پالایش نفت بندرعباس، کاشی نیلو و آلومراد به ترتیب در انتهای جدول رتبه‌بندی قرار دارند.

بهترین‌ها و بدترین‌های بازار اول

براساس این گزارش در بازار اول بورس شرکت‌های تجارت الکترونییک پارسیان، صنعتی بهشهر، پتروشیمی مبین، گروه سرمایه‌گذاری مسکن، داروسازی امین، حمل‌ونقل توکا، صنایع سیمان کرمان و داروسازی زهراوی رتبه‌های چهارم تا دهم را به نام خود ثبت کردند. همچنین شرکت‌های شیشه همدان، خدمات انفورماتیک، لابراتوارهای سینا دارو، ایران دارو، معدنی املاح ایران، لامیران، نیرو ترانس، سرمایه‌گذاری صندوق بازنشتگی، بیمه پارسیان و تراکتورسازی ایران ۱۰ شرکت برتر از لحاظ به موقع بودن اطلاعات و قابلیت اتکا بودند. این در حالی بود که شرکت‌های پست بانک ایران، پالایش نفت بندرعباس، سایپا، بانک پارسیان، پتروشیمی آبادان، بیمه دانا و بانک تجارت در حالی کمترین امتیازها را از لحاظ به موقع بودن و قابل اتکا

خوردگی تکیـن کوی، تولید مواد اولیه داروپخش و تجارت الکترونیک پارسیان اختصاص یافته است. شرکت‌های صنعتی بهشهر، پتروشیمی مبین، گروه سرمایه‌گذاری مسکن، داروسازی امین، حمل‌ونقل توکا، صنایع سیمان کرمان و داروسازی زهراوی رتبه‌های چهارم تا دهم را به نام خود ثبت کردند. همچنین شرکت‌های شیشه همدان، خدمات انفورماتیک، لابراتوارهای سینا دارو، ایران دارو، معدنی املاح ایران، لامیران، نیرو ترانس، بانک خاورمیانه، سرمایه‌گذاری صندوق بازنشتگی و ارتباطات سیار ایران ۱۰ گروه دومی بودند که از لحاظ به موقع بودن و قابل اتکا بودن اطلاعات رتبه ۱۱ تا ۲۰ را به خود اختصاص دادند.

برترین‌ها در میان ۲۰۲ شرکت

براساس این گزارش، از میان ۳۰۲ شرکت مورد بررسی رتبه‌های اول تا سوم از لحاظ به موقع بودن و قابلیت اتکای اطلاعات ارسالی به بازرسی فنی و کنترل

شرکت‌های انتهای جدول

از سوی دیگر شرکت‌های پست بانک، پالایش نفت اصفهان، تولیدی لنت ترمز

عمران



خرید ملک کلنگی افزایش یافت

قیمت واحدهای کلنگی پایتخت نشان می‌دهد شمال تهران پیش‌تاز در قیمت است، مرکز و غرب در رتبه‌های بعدی قرار دارند و جنوب و شرق تهران می‌توانند گزینه‌های خوبی برای خرید ملک کلنگی و ساخت‌وساز باشند.

به گزارش مهر، رصد آمار معاملات واحدهای کلنگی در مهرماه سال‌جاری و مقایسه آن نسبت به مشابه سال گذشته نشان از افزایش خریدوفروش این املاک دارد. حجم معاملات کلنگی در سال ۹۴، ۶۹ درصد از کل معاملات بوده درحالی که این رقم درسال ۹۵ به ۷۹ درصد رسیده است.

در بازار مسکن، افزایش فروش واحدهای کلنگی نشانه‌ای از بهبود بازار ساخت‌وساز است و می‌تواند شاخص خوبی برای پیش‌بینی بازار مسکن در آینده باشد؛ البته آمار چند ماه گذشته معاملات مسکن هم از بهبود بازار طی ماه‌های گذشته حکایت دارد به همین دلیل و با توجه به اهمیت خریدوفروش واحدهای کلنگی، خیرگزاری مهر، قیمت ملک کلنگی در مناطق مختلف شهر تهران (شمال، غرب، مرکز، شرق و جنوب) را مورد بررسی قرار داده است. یافته‌ها نشان از آن دارد که قیمت واحدهای کلنگی در شمال پایتخت بالاترین قیمت را دارند و پس از آن مرکز، غرب، شرق و جنوب پایتخت قرار دارند. اگر در شمال تهران به دنبال خرید ملک کلنگی و ساخت‌وساز برج، آپارتمان، واحد اداری یا تجاری هستید باید به‌طور متوسط برای هر مترمربع ۱۸ میلیون تومان هزینه کنید، به‌عنوان نمونه در منطقه دربند یک واحد کلنگی ۲۷۵ متری با قیمت هر مترمربع ۱۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و طول بر ۱۸ متر، ۳ میلیارد و ۴۲۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شده است.

شرایط در غرب تهران برای ساخت‌وساز و خرید ملک کلنگی آسان‌تر است و هر متر مربع واحد کلنگی حدود ۸ میلیون تومان قیمت‌گذاری می‌شود، در خیابان پونک تهران برای هر متر مربع واحد کلنگی باید ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان هزینه کنید که در این صورت ارزش یک واحد کلنگی ۲۰۰ متری با طول بر ۱۰ متر حدود ۲ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان است.

مرکز تهران نیز از لحاظ محدوده قیمت واحدهای کلنگی به غرب پایتخت نزدیک است؛ در این منطقه قیمت هر متر مربع به‌طور متوسط ۱۲ میلیون تومان است، در منطقه یوسف‌آباد تهران برای خرید یک واحد کلنگی ۳۳۰ متری که طول بر ۱۱ متری دارد، هر مترمربع ۱۵ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده و ارزش کل ملک ۴ میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان است. قیمت‌ها در شرق تهران متعادل‌تر است و هر متر مربع ملک کلنگی حدود ۶ میلیون تومان به فروش می‌رسد، به‌عنوان نمونه در منطقه نارمک یک ملک کلنگی ۵۷۰ مترمربعی با طول بر ۱۵ متر و قیمت هر مترمربع ۸ میلیون تومان، ۴ میلیارد و ۵۶۰ میلیون تومان می‌شود. قیمت‌ها در جنوب تهران برای ساخت‌وساز از همه نقاط پایتخت ارزان‌تر است و ارزش هر متر مربع ملک کلنگی در این منطقه حدود ۴ میلیون تومان است، در منطقه مشیریه پایتخت، برای خرید یک متر مربع از واحدی کلنگی باید ۲ میلیون و ۹۱۶ هزار تومان در چته داشته باشید که برای خانه ۱۲۰ متری با طول بر ۶ متر، ۳۵۰ میلیون تومان می‌شود.

جواد هاشمی

1992@gmail.com

بازار مسکن ایران در طول تمام دهه‌های گذشته از یک عدم تعادل جدی میان واحدهای مسکونی عرضه شده و میزان تقاضای بازار رنج می‌برده است. در شرایطی که طبق آمارهای رسمی حداقل در طول سال به یک میلیون واحد مسکونی جدید احتیاج است تعداد واحدهایی که در طول سال ساخته می‌شوند هرگز به این عدد نرسیده و این نشان از انباشت تقاضا برای سال‌هایی طولانی دارد.

با وجود این ارقام اما در بازار مسکن ایران نشانه‌های دیگری نیز وجود دارد که کاملاً با این اعداد در تضاد است. طبق آمارهای رسمی و غیررسمی در ایران بیش از یک میلیون واحد مسکونی خالی از سکنه وجود دارد؛ واحدهایی که بسیاری از آنها در طول سال‌های گذشته ساخته شده‌اند، اما به دلایل مختلف نه به بازار فروش رسیده‌اند و نه در فهرست واحدهای استیجاری قرار گرفته‌اند.

روند را به وجود آورده رکود تورمی سال‌های گذشته است، در شرایطی که بسیاری از خانه‌سازان به دنبال آن بودند که لاقل واحدهای مسکونی

خود را با قیمت تمام شده خود بفروشند، اما در عمل تورم در خانه‌ها پایین آمد و هزینه ساخت افزایش یافت. این روند که نمی‌توان در جریان آن تمام تقصیرها را گردن صاحبان خانه انداخت باعث شده وزارت راه از دو سو نسبت به تغییر اوضاع اقدام کند. از یک سو تلاش‌ها برای افزایش تسهیلات خرید خانه و بازگرداندن رونق به بازار است تا امکان فروش واحدهای باقیمانده فراهم شود و از سوی دیگر برای رساندن این واحدها به بازار طرح اخذ مالیات از خانه‌های خالی مطرح شد که به نظر می‌رسد در آینده‌ای نزدیک اجرایی خواهد شد.

با وجود آنکه این طرح از چند سال قبل پیش‌بینی شده بود، اما وزارت راه و شهرسازی از یک سو برای حمایت از خانه‌سازان در سال‌های سخت و از سوی دیگر برای به دست آوردن اطلاعات آماری دقیق کار را متوقف کرد تا زمان جدید به سال آینده موکول شود. مظاهریان، معاون آخوندی در این رابطه گفته روند ایجاد سامانه شناسایی خانه‌های خالی به خوبی در حال بررسی است و هفته قبل در نهاد ریاست جمهوری مطرح شد. با توجه به اینکه بخش‌های مختلف دولت درگیر این

سامانه شناسایی، واحدهای بدون سکنه را فهرست می‌کند

شمارش معکوس برای مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی

سامانه هستند هم‌اکنون تمرکز روی این موضوع است و به موقع از سال ۱۳۹۶ که خانه‌های خالی مشمول مالیات می‌شوند این سامانه راه‌اندازی خواهد شد.

نگرانی همزمان

تورم و رکود در طول سال‌های گذشته درباره مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی دیدگاه‌های مختلفی مطرح شده است. برخی معتقدند در این شرایط اگر مالیات‌های جدید وضع شود، صاحبان خانه هزینه مربوط به آن را نیز به قیمت تمام شده اضافه می‌کنند و قیمت‌ها باز هم بالا می‌رود. در سوی دیگر اما برخی معتقدند اخذ مالیات باعث از بین رفتن تمام انگیزه‌های خانه‌سازان شده و آنها را از مسیر فعلی خود دور می‌کند. احمدرضا سرحدی، کارشناس بازار مسکن در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اما این نگرانی‌ها را چندان در عمل محتمل نمی‌داند.

به گفته وی در شرایطی که بازار مسکن ایران حالتی عادی داشت اگر مالیاتی وضع می‌شد باید مبلغی به بهای نهایی خانه اضافه می‌شد، اما در شرایط فعلی که رکود دامنه‌دار هنوز در بازار وجود دارد، این احتمال مطرح نیست.

سرحدی با بیان اینکه در طول سال‌های گذشته کارشناسان بارها این طرح را پیشنهاد کرده بودند، اظهار کرد: حق مالکیت خصوصی پذیرفته شده و محترم است، اما باید توجه داشت که بخشی از این واحدها سهمی از اجتماع هستند و باید هزینه بلااستفاده ماندن‌شان داده شود.

به اعتقاد این کارشناس، اگر شرایط برای اخذ این مالیات‌ها فراهم شود می‌توان انتظار داشت که لاقل بخشی از این واحدها به بازار عرضه و بخشی دیگر به عرصه اجاره اضافه شود. سرحدی اضافه کرد: در شرایطی که مردم در اوضاع سختی قرار دارند و امکان خرید وجود ندارد، حتی شکستن قیمت‌ها در بازار اجاره نیز می‌تواند چاره ساز باشد و این موضوع از مالیات بر خانه‌های خالی بر می‌آید. احسان رجایی فعال و سرمایه‌گذار بازار مسکن در گفت‌وگو با «فرصت امروز» معتقد است هر سیاست جدیدی که در این زمینه وضع می‌شود باید به‌طور همزمان در کنار مقاضیان خانه‌سازان را نیز ببیند زیرا افزایش مشکلات آنها می‌تواند رکود را تشدید کند.

به گفته وی، در سال‌های گذشته خانه‌سازان یا به

دلیل مشکلات زیاد عملاً از دور کنار رفته‌اند یا به دلیل مشکلات بزرگ فعلی صبر پیشه کرده‌اند. این سرمایه‌گذاران منتظر گشایشی جدی هستند و مالیات شاید آنها را بترساند. این سرمایه‌گذار با بیان اینکه در صورت عبور از این رکود بسیاری از واحدها دوباره به عرصه باز می‌گردند، تأکید کرد: در شرایطی که کل اقتصاد ایران به تورم ۴۰ درصدی رسیده بود، بازار مسکن تورم منفی داشت و این به معنای بلوکه شدن بسیاری از سرمایه‌های سال‌های قبل بود. اگر بار دیگر شرایط بازار به حالت عادی باز گردد و امکان فروش با نرخ‌های عادی فراهم شود قطعاً بسیاری از واحدهای فعلی نیز به فروش خواهند رسید.

همان‌طور که تجربه بسیاری از کشورهای جهان نشان می‌دهد برای فعال کردن واحدهای خالی اخذ مالیات روشی امتحان پس داده به شمار می‌رود و در رکود تورمی فعلی این امر می‌تواند برای اقتصاد ایران مفید باشد. اگر تنها بخشی از واحدهای بی‌ساکن مانده بار دیگر فعال شوند امکان آن وجود دارد که عرضه مسکن بار دیگر کار خود را با قدرت از سر بگیرد.



سپیده سهیلی / فرصت امروز

مخالفتان خرید هواپیما، مدافع

ایرلاین‌های خارجی هستند

یک کارشناس اقتصادی با بیان اینکه مخالفتان خرید هواپیما در واقع مدافع ایرلاین‌های خارجی هستند، گفت: ایرانی‌ها سالانه چیزی حدود ۶ میلیارد دلار بلیت از ایرلاین‌های خارجی می‌خرند که با ورود هواپیماهای جدید این ارز از ایران خارج نمی‌شود. سعید لیلان در گفت‌وگو با ایلنا، درباره ضرورت ورود دولت و دخالت مستقیم نهادهای دولتی در پروژه‌های راه‌آهن گفت: در بخش راه‌آهن نوسازی خطوط باید در اولویت قرار بگیرد. به‌رغم اینکه در کشور لکوموتیوهای با سرعت ۱۶۰ کیلومتر بر ساعت وجود دارد اما به دلیل فرسودگی خطوط راه‌آهن امکان سیر این لکوموتیوها با سرعت بالا وجود ندارد.

وی با بیان اینکه اولویت دوم در راه‌آهن، دو خطه کردن خطوط است، ادامه داد: در خط تهران- مشهد خطوط راه‌آهن دوخطه شده است اما این اتفاق باید در خطوط محور جنوب کشور هم انجام شود. این کارشناس مسائل اقتصادی درباره خرید هواپیماهای جدید و ضرورت نوسازی ناوگان هوایی گفت: ایرانی‌ها سالانه چیزی حدود ۵ الی ۶ میلیارد دلار بلیت از شرکت‌های هواپیمایی خارجی خریداری می‌کنند، در این شرایط کسانی که مخالف خرید هواپیماهای جدید هستند در واقع در جهت منافع شرکت‌های خارجی سخن می‌گویند و مدافع ایرلاین‌های خارجی هستند.

وی افزود: از سوی دیگر سالانه چیزی حدود ۲۰ میلیون سفر داخلی هوایی انجام می‌شود و تقاضا برای سفر هوایی در حال افزایش است بنابراین خرید هواپیما به نفع ایرلاین‌های داخلی خواهد بود. لیلان تأکید کرد: مخالفان خرید هواپیما در واقع نگران رشد ایرلاین‌های داخلی هستند.

اتصال استان‌های جنوبی به شمال از طریق محور قزوین

خیرالله خامی، معاون ساخت و توسعه راه‌ها در بازدید از راه اصلی قزوین-الموت-تنکابن نسبت به تسریع عملیات اجرایی قطعات یک و دو محور تأکید کرد و گفت: احداث این محور دسترسی استان‌های جنوبی و مرکزی از قزوین به شمال کشور را تسهیل می‌کند، به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی خیرالله خامی در بازدید از محور قزوین- الموت- تنکابن گفت: این محور به‌عنوان یکی از کریدورهای ارتباطی برای اتصال جنوب رشته‌کوه البرز به شمال آن مدنظر است و تکمیل آن موجب رونق منطقه الموت با جاذبه‌های تاریخی و طبیعی فراوان می‌شود. وی طول این محور را ۱۴۸ کیلومتر دانست و افزود: این محور استان‌های قزوین و مازندران را به یکدیگر متصل می‌کند و از این میزان حدود ۹۴ کیلومتر آن در استان قزوین واقع شده و با احداث این مسیر زمینه تسهیل در تردد خودروها از استان‌های مرکزی و جنوبی به شمال کشور فراهم می‌شود.

معاون ساخت و توسعه راه‌ها، اولویت اجرایی در این پروژه را اتمام هرچه سریع‌تر قطعات یک و دو به طول ۶۲ کیلومتر دانست که حد فاصل قزوین تا منطقه گردشگری الموت و بخش مرکزی معلم کلایه است.

فراخوان آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره مجوز: ۱۳۹۵/۳۴۳۵



شرکت ملی حفاری ایران

سهمای خاص

۱- دستگاه مناقصه گزار:	شرکت گاز استان گیلان
۲- نشانی دستگاه مناقصه گزار:	رشت- پارک شهر، خیابان ملت، خیابان شهید سیادت، شرکت گاز استان گیلان
۳- موضوع مناقصه و مدت پیمان:	انجام خدمات نشت یابی شبکه ها و تاسیسات گازدار و مطالعات راهبردی و پایش در جهت کاهش نشت در سطح شرکت گاز استان گیلان- مدت سه سال شمسی
۴- نوع و مبلغ تضمین:	ضمانتنامه بانکی یا واریز نقدی به مبلغ ۱/۵۳۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال * تذکر: چک تضمینی پذیرفته نمی شود.
۵- مدارک لازم جهت شرکت در مناقصه:	*تاییدیه وزارت کار سال ۹۵ * سابقه انجام حداقل یک کار تا سقف ۲۰ میلیارد ریال در زمینه انجام خدمات عمومی در حداکثر ۳ سال گذشته *در صورت داشتن سابقه اجرایی در شرکت گاز استان گیلان، حسن سوابق اجرایی و تأیید کارفرما براساس مستندات آخرین دوره ارزیابی موجود در کنترل پروژه گاز استان بررسی خواهد گردید(در صورتی که در آخرین دوره همزمان چند پیمان ارزیابی شده باشد میانگین آنها ملاک خواهد بود) و برای سوابق اجرایی در سایر شرکت ها ارائه تصاویر قرارداد و تأیید حسن اجرای کار از کارفرمای مربوطه که در دفترخانه اسناد رسمی برابر با اصل شده باشد در پاکت (ب) ضروری می باشد.
۶- آخرین روز تحویل اسناد به داوطلبان:	۹۵/۸/۲۵
۷- آخرین مهلت دریافت پاکات پیشنهاد قیمت از مناقصه گران:	تا آخر وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۵/۹/۶
۸- زمان بازگشایی پاکات مناقصه:	ساعت ۱۴:۳۰ مورخ ۹۵/۹/۷
۹- مکان دریافت و تحویل اسناد پیمانکاران:	رشت- پارک شهر، خیابان ملت، خیابان شهید سیادت، ساختمان مدیریت شرکت گاز استان گیلان، طبقه سوم، امور قراردادها
۱۰- شماره (تلفنکس) تماس:	واریز هزینه اسناد به شماره حساب ۲۱۷۴۶۳۴۴۰۸۰۰۵ نزد بانک ملی شعبه مرکزی رشت کد ۳۷۰۱ به نام شرکت گاز استان گیلان

این آگهی در سایت شرکت گاز استان گیلان <http://www.nigc-gl.ir> و shana.ir همچنین پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات (معاونت راهبردی ریاست جمهوری) <http://iets.mporg.ir> قابل رویت میباشد.

روابط عمومی شرکت گاز استان گیلان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۸/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۸/۱۷

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران(نیمه فشرده)



شرکت ملی حفاری ایران

سهمای خاص

۱- دستگاه مناقصه گزار:	شرکت ملی حفاری ایران
۲- نشانی دستگاه مناقصه گزار:	رشت- پارک شهر، خیابان ملت، خیابان شهید سیادت، شرکت گاز استان گیلان
۳- موضوع مناقصه و مدت پیمان:	انجام خدمات نشت یابی شبکه ها و تاسیسات گازدار و مطالعات راهبردی و پایش در جهت کاهش نشت در سطح شرکت گاز استان گیلان- مدت سه سال شمسی
۴- نوع و مبلغ تضمین:	ضمانتنامه بانکی یا واریز نقدی به مبلغ ۱/۵۳۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال * تذکر: چک تضمینی پذیرفته نمی شود.
۵- مدارک لازم جهت شرکت در مناقصه:	*تاییدیه وزارت کار سال ۹۵ * سابقه انجام حداقل یک کار تا سقف ۲۰ میلیارد ریال در زمینه انجام خدمات عمومی در حداکثر ۳ سال گذشته *در صورت داشتن سابقه اجرایی در شرکت گاز استان گیلان، حسن سوابق اجرایی و تأیید کارفرما براساس مستندات آخرین دوره ارزیابی موجود در کنترل پروژه گاز استان بررسی خواهد گردید(در صورتی که در آخرین دوره همزمان چند پیمان ارزیابی شده باشد میانگین آنها ملاک خواهد بود) و برای سوابق اجرایی در سایر شرکت ها ارائه تصاویر قرارداد و تأیید حسن اجرای کار از کارفرمای مربوطه که در دفترخانه اسناد رسمی برابر با اصل شده باشد در پاکت (ب) ضروری می باشد.
۶- آخرین روز تحویل اسناد به داوطلبان:	۹۵/۸/۲۵
۷- آخرین مهلت دریافت پاکات پیشنهاد قیمت از مناقصه گران:	تا آخر وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۵/۹/۶
۸- زمان بازگشایی پاکات مناقصه:	ساعت ۱۴:۳۰ مورخ ۹۵/۹/۷
۹- مکان دریافت و تحویل اسناد پیمانکاران:	رشت- پارک شهر، خیابان ملت، خیابان شهید سیادت، ساختمان مدیریت شرکت گاز استان گیلان، طبقه سوم، امور قراردادها
۱۰- شماره (تلفنکس) تماس:	واریز هزینه اسناد به شماره حساب ۲۱۷۴۶۳۴۴۰۸۰۰۵ نزد بانک ملی شعبه مرکزی رشت کد ۳۷۰۱ به نام شرکت گاز استان گیلان

الف :حداقل امتیاز کیفی قابل قبول جهت تحویل اسناد مناقصه ۶۰ می باشد.

ب : مناقصه گران می توانند اسناد ارزیابی کیفی را با مراجعه حضوری به آدرس اهواز - بلوار پاسداران - بالاتر از میدان فرودگاه- ساختمان مرکزی شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان تدارکات و امور کالای پروژه های حفاری - طبقه اول - اداره تدارکات خدمات ویژه حفاری دریافت یا با شمارهای تلفن- ۴۱۴۶۲۵۷ - ۰۶۱۳ تماس حاصل نمایند .

ج : کلیه مناقصه گران می توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز نسبت به تکمیل و تحویل مدارک ارزیابی به آدرس اهواز - بلوار پاسداران - شرکت ملی حفاری ایران - دبیرخانه کمیسیون مناقصات- اتاق ۲۰۳ اقدام نمایند .

ضمناً متن آگهی فوق در پایگاه اینترنتی شرکت ملی حفاری ایران به آدرس **WWW.NIDC.IR** قابل رویت است .

شرکت ملی حفاری ایران- اداره تدارکات مدیریت خدمات ویژه حفاری

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۸/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۸/۱۶



بین الملل

فولکس واگن برای تعمیر ۲۶ میلیون خودرو مجوز گرفت

فولکس واگن برای تعمیر فنی ۲۶ میلیون خودروی آلاینده در اروپا مجوز گرفت و اکنون می‌تواند برای این خودروها فراخوان دهد. به گزارش ایسنا، فولکس واگن سال گذشته اقرار کرد نرم‌افزاری در بیش از ۱۱ میلیون خودروی دیزلی نصب کرده که کنترل‌های آلاینده‌ی را غیرفعال می‌کند.

فولکس واگن در اروپا که ۸.۵ میلیون دستگاه از این خودروها به فروش رفته‌اند با رگولاتورها برای انجام تعمیرات فنی به توافق رسیده است.

رگولاتور خودروی آلمان تعمیرات حدود ۵.۶ میلیون خودروی گروه فولکس واگن با موتور ۱.۲ و دو لیتری را تأیید کرده است که باید برای سیستم‌های کنترل آلاینده‌ی آنها به‌روزرسانی نرم‌افزاری انجام بگیرد.

تعمیر موتورهای تی دیای ۱.۶ لیتری نوع EA189 هم مورد تأیید قرار گرفته و نیازمند نصب یک توری نزدیک فیلتر هواست. تأییدیه رگولاتور خودروی آلمان برای همه کشورهای اروپا معتبر است. رسوایی آلاینده‌ی، کسب‌وکار جهانی فولکس واگن را مختل کرده و به شهرت این خودروساز لطمه زده و باعث برکناری مارتین وینترکورن، مدیرعامل آن شده است.

فولکس واگن در آمریکا حداکثر ۱۶.۵ میلیارد دلار برای حل و فصل شکایت و خسارت ۵۰۰ هزار خودروی آلاینده هزینه می‌کند. اما این خودروساز درخواستهای کمیسیون اروپا برای جبران خسارت مالکان خودروهای آلاینده در اروپا را رد کرده است. این خودروساز آلمانی پنجشنبه گذشته اعلام کرد نرم‌افزاری که به خودروهای دیزلی امکان داده مقررات آلاینده‌ی را دور بزنند، قوانین اروپا را نقض نکرده است. این اظهارات انتقاد ایالت ساکسونی سلی را که بزرگ‌ترین سهامدار این خودروساز است برانگیخت. براساس گزارش رویترز، مدیران فولکس واگن روز جمعه برای کاهش هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری به منظور کمک به مقابله با پیامدهای رسوایی آلاینده‌ی و تغییر به سوی مدل‌های برقی و خودروهای خودروان دیدار کردند.

تویوتا کرولا ۵۰ ساله شد

تویوتا کرولا که یکی از پرفروش‌ترین خودروهای سواری جهان است، هفته جاری ۵۰ ساله می‌شود. به گزارش ایسنا، از زمانی‌که نخستین مدل کرولا در پنجم نوامبر سال ۱۹۶۶ در ژاپن به فروش رفت تا پایان سپتامبر، حدود ۴۴.۲ میلیون کرولا شامل کرولا فیلدر و انواع دیگر این خودرو در سراسر جهان به فروش رفته است.

در اواخر دهه ۵۰ میلادی که اقتصاد ژاپن در حال احیا از دوران جنگ جهانی دوم بود، خودروسازان تصمیم گرفتند خودروی ارزان‌تری برای خانواده‌های متوسط که بیشتر آنها خودرو نداشتند، تولید کنند. تویوتا موتور ابتدا مدل پالیسکا را عرضه کرد که چندان مورد استقبال قرار نگرفت. در سال ۱۹۶۶، مدل دو درب کرولا را با هدف تولید ۳۰ هزار دستگاه در ماه معرفی کرد، آن هم در شرایطی که کل تولید ماهانه این شرکت ۵۰ هزار دستگاه بود. این خودرو به خوبی فروش رفت و سه سال بعد از عرضه، کرولا پرفروش‌ترین خودروی ژاپن شد و به آغاز دوران موتوریزه شدن این کشور کمک کرد. تاتسونو هاسیگاوا، مردی که مسئول طراحی مدل اولیه کرولا بود، در دوران جنگ هواپیما طراحی کرده و اپرودینامیک هواپیما را در خودروی جدید استفاده کرده بود. وی برای این خودرو یک جعبه‌دنده دستی چهار سرعته طراحی کرد که در کف خودرو قرار داشت. کرولا همچنین یک موتور ۱۱۰۰ سی‌سی داشت که اندکی بزرگ‌تر از موتور رقابتش نیشان سانای بود. تویوتا به سنت دیرینه خود وفادار بوده و هر بار که مدل جدیدی را در آن عرضه می‌کند، این خودرو اکنون در یازدهمین نسل خود در ژاپن است و در ۱۳ کشور دنیا تولید شده و در بیش از ۱۵۰ کشور به فروش می‌رود. براساس گزارش رویترز، کرولا پس از اینکه به مدت ۳۳ سال متوالی پرفروش‌ترین مدل تویوتا بود، در سال ۲۰۰۲ این عنوان را به هاج‌بک فیت هوندا موتور واگذار کرد.

این خودرو از تویوتا اکوا و مدل هیبریدی پریوس پرفروش‌تر است، زیرا مصرف‌کنندگان ژاپنی خودروهایی را ترجیح می‌دهند که مصرف سوخت بهینه‌تری دارند. با این همه چشم‌انداز کرولا در ژاپن چندان روشن نیست، زیرا بازار خودرو با کاهش جمعیت، کوچک‌تر می‌شود. فروش داخلی کرولا اکنون حدود یک چهارم اوج فروش ۴۰۰ هزار دستگاه در سال ۱۹۷۳ است. اما کرولا در آمریکا از ابتدای سال جاری میلادی تاکنون دومین خودروی سواری پرفروش پس از تویوتا کمری بوده است.



دبیر انجمن خودروسازان در پاسخ به «فرصت امروز» مطرح کرد

جایگزینی برای پراید و پژو ۴۰۵ وجود ندارد

حدود دو ماه پیش بود که یکی از آیین‌نامه‌های وزارت صنعت درباره خودرو از زیر خاک بیرون آمد و منتشر شد. آیین‌نامه ارتقای کیفیت خودروهای سبک، قطعات و مجموعه‌های مرتبط، مصوب شورای سیاست‌گذاری صنعت خودرو مورخ ۲۴ خرداد ۱۳۸۹ که در آن اشاره شده بود از ابتدای سال ۹۵ باید خودروهایی که از نخستین عرضه آنها ۱۰ سال می‌گذرد از خط تولید خارج شوند.

طبق آنچه در آیین‌نامه مذکور آمده بود، نباید عمر محصولات (خودرو) با نشان تجاری داخلی از ابتدای سال ۹۵، از ۱۰ سال پس از نخستین عرضه آنها تجاوز کند. همچنین عمر محصولات با نشان تجاری خارجی نیز از زمان نخستین عرضه باید هفت سال باشد، اما نگاهی به محصولات تولید داخل نشان می‌دهد عمر برخی از آنها حتی از ۱۵ سال هم تجاوز می‌کند. پژو ۴۰۵ عمری بالای ۲۰ سال دارد و پراید هم ۱۵ سالگی خود را سپری کرده است. پژو ۲۰۶ نیز عمری بالای ۱۰ سال دارد. اما همچنان این خودروها برخلاف آیین‌نامه‌ای که شش سال پیش به تصویب رسیده، به تولید می‌رسند.

محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، در همان زمان پاسخ به «فرصت امروز» درباره آیین‌نامه گفت: «بندهای این آیین‌نامه بسیار مشکل و اگر ما هم بودیم همین تصمیم را می‌گرفتیم، اما به دلیل مسائل تحریم و قطع روابط، بندهای این آیین‌نامه تحقق پیدا نکرده است. سیاست ما نیز در همین راستا است، بنابراین در برنامه راهبردی صنعت خودرو موضوعات این آیین‌نامه مثلاً خروج خودروهای بالای ۱۰ سال از خط تولید، با کاهش مدت‌زمان به هشت سال مدنظر قرار داده شده است. برنامه ما شروع شده و مشغول اجرای آن هستیم، درحالی که دوستان سابق ما به هر دلیلی نتوانسته‌اند این سیاست‌ها را اجرایی کنند. این آیین‌نامه برنامه قانونی نبوده و یک سیاست‌گذاری داخلی در صنعت خودرو بوده است. ما نیز همین سیاست‌ها را از سه سال پیش به صورت جدی پیگیری کرده‌ایم و امیدواریم با حمایت از تولید داخلی و ارتباطات بین‌المللی بتوانیم این سیاست‌ها را اجرایی کنیم.» اما احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان درباره چرایی خارج نشدن خودروهای قدیمی از خط تولید، در پاسخ به «فرصت

امروز» گفت: «به این آیین‌نامه باید از دو دید نگاه شود؛ نخست اینکه خودروهای قدیمی باید طبق آیین‌نامه از خط تولید خارج شوند اما زاویه دیگر هزینه‌بر بودن خرج شدن آنها از برنامه تولید و نبود جایگزین مناسب برای این خودروهاست.» او روز گذشته در نشستی خبری در این زمینه بیان کرد: «این خودروها استانداردهای لازم را دارند و مورد تأیید سازمان استاندارد نیز هستند، هر دو شرکت ایران خودرو و سایپا برای به‌روزرسانی استاندارد این خودروها هزینه زیادی کرده‌اند و حجم سرمایه‌گذاری‌شان در این موضوع قابل توجه بوده است، بنابراین خارج شدن این خودروها از خط تولید هزینه‌بر است.» نعمت‌بخش افزود: «موضوع بسیار مهم دیگری که باید به آن توجه شود این است که با توجه به قیمت این خودروها تقاضا برای آنها بسیار زیاد است و جایگزین دیگری برای این محصولات وجود ندارد.»

سهام خودروهای داخلی در تصادفات کمتر از ۵۰ درصد است

چند روز پیش بود که سردار مومنی، رئیس پلیس راهور ناجا، به نقش پرنسج خودروهای داخلی در تصادفات اشاره کرده و از ممنوعیت شماره‌گذاری وانت پیکان و نیسان تا پایان سال خبر داده بود. نعمت‌بخش روز گذشته به این صحبت‌ها واکنش نشان داد و گفت: «سهام خودروهای داخلی در تصادفات ۵۰ درصد از سوی سازمان راهداری اعلام شده است که این آمار به هیچ‌وجه قابل قبول ما نیست و پیگیر ثابت کردن ادعای خود هستیم. در چندین سال گذشته شرکت‌ها برای ارتقای کیفیت خودروهای تولیدی میلیاردها تومان هزینه کرده‌اند، این افزایش کیفیت با تغییرات در خودروها همراه بوده به گونه‌ای که در خودروی نیسان محدودیت سرعت ۹۰ کیلومتری در خودروهای تولید امسال اجرا شده است.»

او ادامه داد: «همچنین براساس آمار سایت TE NEWS در بازه زمانی سال‌های ۷۲ تا ۹۴، ۵ میلیون و ۳۸۷ دستگاه پراید در کشور تولید شد که از این میزان سهم تصادفات پراید از جمع ۱۸ میلیون خودروی سواری ۳۷ درصد بوده طبیعی است تعداد بالای خودرو سهم بیشتری از تصادفات را به خود اختصاص می‌دهد.»

دبیر انجمن خودروسازان تصریح کرد: «از ۵ میلیون و ۳۸۷ دستگاه

ندارد، به‌طور مثال آمار کشته‌شدگان براساس تصادفات از رقم ۲۷ هزار تن در سال‌های گذشته به رقمی در حدود ۱۶ هزار نفر کاهش داشته است که نقش حضور پلیس و دوربین‌ها در این میان پررنگ است. پلیس باید مجری اجرای قوانین در تمام حوزه‌ها باشد، به‌طور مثال در خصوص تردد خودروهای مناطق آزاد در خارج از محدوده قوانین مربوطه را اعمال کند.»

نعمت‌بخش در واکنش به صحبت زنگنه، وزیر نفت درباره خریداری تمام وانت نیسان‌های سطح کشور و نابودی آنها نیز گفت: «مصرف بنزین نیسان کاربراتوری در صورت حمل بار در هر ۱۰۰ کیلومتر ۲۰ لیتر و بدون حمل بار ۱۶ لیتر است دبیر انجمن خودروسازان افزود: «متأسفانه پلیس دلایل تصادفات را در سه حوزه خودرو، جاده و دلایل انسانی محدود می‌کند و در این میان اشاره‌ای به حضور خود در جاده‌ها



خبر

تولید ۳ سواری متوقف شد

مهر ماه امسال تولید سه مدل سواری در خودروسازان داخلی به صفر رسید. به گزارش ایسنا، در این مدت تولید ام‌وی‌ام ۱۱۰ چهار سیلندر شرکت خودروسازی مدیران با افت صددرصدی همراه بوده و از ۶۵ دستگاه در مهر ماه سال گذشته به صفر رسید. تولید خودروی سابرینا شرکت سازه‌های خودرو دیار نیز صد درصد کاهش یافته و از ۲۱ دستگاه در مهر ماه ۱۳۹۴ به صفر کاهش یافت.

همچنین در این مدت تولید خودروی گریت‌وال M4 به‌عنوان دیگر محصول شرکت سازه‌های خودرو دیار نیز با کاهش صد درصدی همراه بوده و از ۱۱ دستگاه در مهر ماه سال گذشته به صفر رسید.

مهر ماه امسال تولید سه سواری دیگر نیز اگرچه متوقف نشده، اما تا نزدیک صفر کاهش یافته است. در این زمینه تولید جک J5 شرکت کرمان موتور ۹۹.۷ درصد کاهش یافته و از ۷۹۱ دستگاه در مهر ۱۳۹۴ به دو دستگاه کاهش یافت. تولید خودروی ام‌وی‌ام ۳۱۵ شرکت خودروسازی مدیران نیز با افت ۹۹.۶ درصدی همراه بوده و از ۲۴۶ دستگاه در مهر ماه سال گذشته به یک دستگاه رسید.

در این مدت تولید خودروی ام‌وی‌ام ۵۳۰ دیگر محصول شرکت خودروسازی مدیران نیز ۹۹.۲ درصد کاهش یافته و از ۲۴۶ دستگاه در مهر ۱۳۹۴ به دو دستگاه کاهش یافت.

رشد نزدیک به ۲۰ درصدی تولید مینی‌بوس در مهرماه

تولید انواع مینی‌بوس و میدل‌باس در مهر ماه امسال به‌طور میانگین ۱۹.۷ درصد رشد داشته است.

به گزارش ایسنا، در این مدت تولید انواع مینی‌بوس و میدل‌باس در ایران خودرو دیزل ۴۵۰ درصد رشد داشته و از چهار دستگاه در مهر ۱۳۹۴ به ۲۲ دستگاه افزایش یافته است.

تولید این محصول در فروش دیزل مینارین با افزایش همراه بوده و از صفر دستگاه در مهر ماه سال گذشته به ۳۰ دستگاه رسیده است.

همچنین تولید انواع مینی‌بوس و میدل‌باس در پیشرودیزل آسیا نیز صعودی بوده و از صفر دستگاه در مهر ۱۳۹۴ به هفت دستگاه افزایش یافته است.

در این مدت اما تولید این محصولات در دو شرکت گروه بهمن و هوراندخودرو دیزل با کاهش همراه بوده است. تولید انواع مینی‌بوس و میدل‌باس در گروه بهمن با افت ۷۲ درصدی از ۵۰ دستگاه در مهر ۱۳۹۴ به ۱۴ دستگاه رسیده است. تولید انواع مینی‌بوس و میدل‌باس در شرکت هوراندخودرو دیزل نیز با کاهش ۱۰۰ درصدی همراه بوده و از هفت دستگاه در مهر ماه سال گذشته به صفر رسیده است.



کانال رسمی
«فرصت امروز» در تلگرام



Telegram.me
ForsatEmrooz

آگهی ماده ۳ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

نظر به اینکه هیات موضوع تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شمالغرب تهران به موجب رای صادره شماره ۱۰۴۰۰۱۰۸۰۰۳۰۱۳۹۲۶ مورخ ۹۵/۶/۱۷ تصرفات مفروضی را مالکانه خاتم گلزار جانی فرزند قزوین به شماره ملی ۵۸۰۹۷۰۴۵۹۱ متقاضی پرونده کلاسه ۱۰۸۰۰۰۳۰۱۳۹۱۱۴۴۰۱۳۹۱۱۴۴ را به عنوان زمین با بنای احداثی در قسمتی از پلاک ۱۶۸۸ فرعی از ۱۱۶ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران به مساحت ۱۱۷/۵۵ مترمربع از مالکیت ستاد اجرایی فرمان امام (ره) پلاک ثبتی مذکور محرز اعلام نموده است لذا مفاد رای صادره با استناد ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در این روزنامه آگهی می‌گردد تا در صورتی که شخص یا اشخاصی ذینفع به رای صادره اعتراض داشته باشند از تاریخ انتشار این آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک شمالغرب تهران تسلیم و رسید دریافت دارند مضافاً اینکه معترض باید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض میادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره تسلیم نماید در این صورت اقدامات اداره ثبت موقوف به رای دادگاه می‌باشد و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک را ارائه ننماید اداره ثبت محل مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید بدیهی است صدور سند مالکیت مانع مراجعه معترض به دادگاه نخواهد بود. ضمناً بازداشت ندارد.

تاریخ چاپ نوبت اول: ۹۵/۸/۱۶ تاریخ چاپ نوبت دوم: ۹۵/۸/۱۶
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک سعادت آباد تهران - از طرف صالحی ۱۶۱۴



همانند گذشته و به شیوه مرسوم مروری خلاصه‌وار خواهیم داشت به نکات مهم و آموزه‌های تبلیغاتی سریال مد من در فصل سوم. امید که مورد توجه علاقه‌مندان به رشته تبلیغات قرار گیرد.

نخست- تقلید منجر به شکست

در قسمت دوم از فصل سوم سریال مد من شاهد هستیم که شرکت پبسی برای ساخت تبلیغ نوشابه رژیمی پاتیسو (Patio Cola)، از کارکنان بخش خلاقیت شرکت استرلینگ-کوپر می‌خواهد تا تبلیغی برای این نوشابه بسازند که تقلیدی است از قسمت پایانی فیلم موزیکال خداحافظ پرنده کوچولو (Bye Bye Birdie). این فیلم در سال ۱۹۶۳ فروش موفق داشته و آنها فکر می‌کنند که اگر نوشابه رژیمی پاتیو تبلیغی آهنگین شبیه فیلم موردنظر داشته باشد، بازار هدف جدیدش (خانم‌هایی که می‌خواهند تناسب اندام داشته باشند) را به خوبی تحت تأثیر قرار خواهد داد. آنها به حرف مشتری گوش می‌دهند و عین آن تبلیغ را اجرا می‌کنند اما همانطور که حدس می‌زنید در نهایت این تبلیغ از سوی مشتری پذیرفته نمی‌شود و پروژه همکاری با مشتری بزرگ – پبسی – با شکست مواجه می‌شود.

دوم- عقاید شخصی در کسب‌وکار ممنوع

در همین قسمت از سریال می‌بینیم که آقای کینزی در جلسهای با مدیران پروژه مجموعه تفریحی مدیسون(Madison Garden) عقاید شخصی و کمال‌گرای خود را در جلسه مطرح می‌کند و اعتراض‌ها به ساخت این پروژه را که در جراید انعکاس یافته است درست می‌داند و همین امر باعث می‌شود تا مشتری شرکت استرلینگ-کوپر را ترک کند. مدیران شرکت استرلینگ-کوپر سعی می‌کنند با ترتیب دادن یک ضیافت ناهار در یکی از رستوران‌های مجلل شهر و دعوت از مشتری ناراضی، پروژه را دوباره به‌دست آورند. با تلاش راجر استرلینگ و دان دربر مشتری با شرط عدم استفاده از آقای کینزی در پروژه رضایت می‌دهد که دوباره استرلینگ-کوپر را برای تبلیغ منافع این مجموعه تفریحی جدید به خدمت بگیرد.

سوم- پول یا اخلاق؟



در بررسی قسمت چهارم از فصل سوم سریال مدمن با نام The Arrangements کارکنان شرکت استرلینگ-کوپر بر سر یک دوراهی قرار می‌گیرند. آقای هوریز کوک جونپور (Horace Cook) سودای آن دارد تا با معرفی و اشاعه یک ورزش جدید در آمریکا به شهرت برسد و به همین خاطر حاضر است تا از ثروت پدر توانگر در زمینه تبلیغات‌های الای (Jai alai) هزینه کند. مدیران استرلینگ-کوپر ریسک نمی‌کنند و پدر متومل او را از این پروژه مخاطره‌آمیز مطلع می‌کنند و حتی عدم همکاری خود را با او در میان می‌گذارند اما آقای کوک پدر می‌خواهد تحت نظرات آنها این پول خرج شود تا ریسک کمتری داشته باشد. اما مسئله اینجاست که تبلیغاتچی‌ها به خاطر درآمدزایی بیشتر باید پروژه‌هایی را که احتمال شکست در آنها زیاد است بپذیرند یا مشتری را در جریان مخاطرات پروژه‌های پرریسک قرار دهند؟

چهارم- تعهد به شرکت یا بلندپروازی شخصی؟

در قسمت پنجم از فصل سوم سریال مد من شاهد بازگشت آقای هرمان فیلیپس به سریال هستیم. او که در شرکت معتبر گری مشغول به کار شده است به بهانه صرف ناهار از آقای پیتر کمپل و خاتم پگی اولسون دعوت می‌کند تا به شرکت گری بپیوندند و به آنها وعده حقوق بیشتری می‌دهد. این یک نکته مهم در آموزه‌های این سریال است که کارکنان شرکت‌ها باید نسبت به سازمانی که در آن مشغول فعالیت هستند متعهد بمانند یا اینکه برای شهرت بیشتر در شرکت‌های مشهورتر حضور پیدا کنند و آیا شرکت‌های تبلیغاتی می‌توانند رضایت کارکنان را به خوبی جلب کنند تا آنها با هر پیشنهاد جدیدی مایل به ترک سازمان خود نباشند؟

ادامه دارد...

ارتباط با نویسنده: alijah. ir

فرصت امروز

دوم

نگرگس فرجی

nargesraji7788@yahoo.com

حضور سیروان خسروی، خواننده معروف در کمپین تبلیغاتی برند اکس سروصدای زیادی در فضای مجازی به پا کرد. برند اکس این کمپین را به منظور معرفی محصول جدیدش یعنی اکس بلک نایت در راستای کمپین جهانی خود با شعار «رایحه ماندنی، شب به یادماندنی» اکران کرده است. «فرصت امروز» به منظور بررسی دقیق‌تر این کمپین گفت‌وگویی را با امین سلامی پُرگو، مشاور و متخصص رسانه‌های تبلیغاتی دیجیتال و گروه اجرایی کمپین اکس بلک‌نایت از شرکت تبلیغاتی مگنولیا داشته که در ادامه می‌خوانید.

کلیت کمپین اکس درست و بجا اجرایی شده است

امین سلامی پُرگو، مشاور و متخصص رسانه‌های تبلیغاتی دیجیتال درباره کمپین برند اکس بلک‌نایت می‌گوید: برند اکس در این کمپین و کمپین قبلی خود از استراتژی به‌کارگیری سلبریتی در تبلیغانش بهره‌برداری کرد؛ استراتژی‌ای که پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد و برند باید تمام هنر خود را به کار بگیرد تا بتواند سلبریتی را به زندگی مخاطبانش نزدیک کند. این استراتژی جالب و کامل توسط گروه اجرایی کمپین مورد نظر به کار گرفته شد. در این کمپین گروه مخاطبان که جوانان هستند، به خوبی در گیر شیوه تبلیغاتی شدند. بنابراین کلیت این کمپین درست و بجا اجرایی شده و گروه به زیرکی توانسته برند را به هدف تبلیغاتی‌اش برساند اما در کمپین‌های دیجیتال استراتژی‌ای به نام Omnichannel مطرح می‌شود. دستاورد و تجربه‌ای که مخاطبان از کانال‌های ارتباطی و کمپین دیجیتال برند به‌دست می‌آورند از نکات مهمی است که در این استراتژی مطرح است. اومنی چنل تمام تجربه‌های خرید مشتری را روی همه کانال‌ها چه آنلاین و چه آفلاین مدیریت، پیش‌بینی و حمایت خواهد کرد طوری که در پروسه خرید انتقال از یک کانال به کانال دیگر برای تجربه‌های به‌صورت صحیح و کارآمد اجرا شده و در نتیجه در خریدش تغییر ایجاد نکند. برند اکس در کمپین اخیر خود از کانال‌های مختلفی بهره‌برداری کرده و در هر کدام از آنها با قدرت ظاهر شده است اما تجربه‌ای که مخاطبان قرار است از کمپین برند اکس تا زمان خرید محصول به‌دست بیاورند، بعد مهمی است که به آن در کمپین اکس کمتر توجه شده است. به نوعی بهتر رها مخاطبان در حین و بعد از این کمپین رها نمی‌شدند و از تجربه به‌دست آمده از کمپین به نفع برند بهره‌برداری می‌کردند. این نکته بخش مهمی از کمپین است و گروه اجرایی باید به آن نگاه ویژه‌ای داشته باشد. این نگاه همان هنری است که قبلاً به آن اشاره کردم. به نوعی بهتر بود تعامل با مخاطبان این کمپین همچنان به‌گونه‌ای تعریف شده ادامه پیدا می‌کرد.

سلامی در مورد استفاده برندها از استراتژی سلبریتی می‌گوید: برندها باید دقت کنند اندازه گروه مخاطبان‌شان با اندازه طرفداران سلبریتی مورد انتخابی‌شان متناسب باشد. اگر اندازه طرفداران سلبریتی قابل قبول برای برند نیست باید استراتژی‌های دیگری را کنار سلبریتی به کار بگیرند تا به نتیجه دلخواه برسند. در کمپین اکس بلک نایت تا حدودی این استراتژی در جهت جذب مخاطبان به‌کار گرفته شده است اما باز سلبریتی محور قرار گرفته و موزیک به‌عنوان نقطه مشترک برای درگیر کردن مخاطبان به کار رفته است. با اینکه شیوه به‌کار رفته جذاب است اما به گسترده‌تر شدن مخاطبان کمک چندانی نکرده و مجدداً گروه مخاطبان به طرفداران

تبلیغات خلاق

ADS



آگهی شرکت انودی – شعار: به منظور بیشترین ایمنی و کیفیت، از قطعات اصل انودی استفاده کنید

نگاهی به کمپین دیجیتال محصول جدید اکس

بومی‌سازی کمپین جهانی با همکاری سیروان خسروی

و شهرستان‌ها با تصویر سیروان خسروی به همراه محصول برند اکس اکران شد. البته در تهران برای اکران بیلپورد با مشکلاتی روبه‌رو بودیم اما با تمام سختی‌ها کار انجام شد. تبلیغات گسترده‌ای نیز در شبکه‌های اجتماعی داشتیم. صباغ می‌گوید: سعی‌مان بر این بود که برای هر رسانه محتوای مناسب آن را تهیه کنیم. محتوای رسانه‌های محیطی با محتوای رسانه‌های دیجیتال فرق داشت اما از طریق شعار و سفیر برند تمام محتواها را به یکدیگر مرتبط کردیم. برای شبکه‌های اجتماعی به‌طور مرتب در حال تولید محتوا بودیم تا بتوانیم مخاطبان‌مان را با خود تا انتهای کمپین همراه کنیم. این نکته را نیز باید بگویم که گروه دقیقاً براساس کانسپت اصلی حرکت می‌کرد. کانسپت روی شب‌های به یادماندنی متمرکز بود. بنابراین به دلیل تاکید روی کانسپت تمامی محتوای شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات از ساعت ۷ یا ۸ شب یعنی در تاریکی اکران می‌شد. طبق آمارها شرکت‌کنندگان کمپین اکس بلک نایت به نسبت کمپین‌های بلک نایت سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است. این رشد نشان داد مسیر را به درستی آمده‌ایم چون در کمپین جدید علاوه بر طرفداران سیروان خسروی گروه مخاطبان وسیع‌تری را هدف قرار دادیم.

ریمیکس‌های قرار گرفته روی سایت بیش از ۲۰۰ هزار بار شنیده شده بود و بیش از ۵۰ هزار بار دانلود شده بودند. مردم از طریق کدهای یواس‌اس‌دی رای خود را ثبت می‌کردند و ما نزدیک به ۷۵ هزار ثبت رأی داشتیم. در پایان نزدیک به ۱۸ هزار رأی معتبر وارد قرعه‌کشی شدند و تقریباً ۱۰ تا ۱۱ هزار رأی نسبت به کمپین سال گذشته داشته است. در نهایت از طریق قرعه‌کشی ۱۰۰ نفر برای حضور در کنسرت ویژه سیروان خسروی حضور پیدا کردند. در این فرصت ویدئوی کنسرت آنپارک سال گذشته سیروان خسروی نیز منتشر شد که نزدیک به ۱۶ میلیون بار توسط مخاطبان دیده شد. در نتیجه به انتخاب KPI تعیین شده کمپین رشد قابل توجهی داشت و نتیجه موردنظر، به‌دست آمده بود. آرش افشین، مدیر امور تبلیغات مگنولیا می‌گوید: استفاده تبلیغاتی سلبریتی‌ها توسط برندها نکات مثبت و منفی مختلفی را برای برندها به همراه دارد. شروع همکاری سلبریتی‌ها با برند هیجان زیادی دارد و در ابتدا معمولاً پرسروصدا می‌شود اما بعد از مدتی مخاطبان برند محدود می‌شوند. انگار شما بخواهید تبلیغ خود را فقط از یک شبکه منتشر کنید. در حالی که هر شبکه مخاطبان خاص خود را دارد. شروع همکاری با سیروان خسروی در سال گذشته جذاب بود اما باید کاری می‌کردیم که مخاطبان جدید نیز جذب کمپین شوند. چون مخاطبان سال گذشته متوجه عملکرد برند شده بودند. به همین دلیل سعی کردیم از کانال‌های ارتباطی متنوع‌تری استفاده کنیم تا مخاطبان بیشتری را جذب کنیم. ادامه همکاری سیروان خسروی با برند اکس به ویژگی‌های کمپین بعدی مربوط می‌شود و در آینده درباره آن باید نظر دهیم. به هرحال باید کانسپت کمپین با سلبریتی هماهنگی داشته باشد و بتوان مخاطبان را با برند همراه کرد.



ایستگاه تبلیغات

ساندویچ‌های ترامپ در پورتلند



در اقدامی مستقل با الهام از شخصیت دونالد ترامپ، آژانس تبلیغاتی Wieden+Kennedy کامیون‌های «Trump BS» را برای حمل عنصر محبوب قلب‌های اهالی پورتلند به این شهر می‌فرستد؛ کامیون حمل غذا. بنا بر اعلام خود این شهر به‌عنوان پایتخت کامیون حمل غذای جهان (یا حداقل در آمریکا)، پورتلند به‌عنوان محلی مناسب برای شیرین‌کاری ترامپ یعنی ارائه ساندویچ هنگام ناهار در میدان «Courthouse» دانشگاه پائونیر آن، یکی از اصلی‌ترین محل‌های تجمع در این شهر تعیین شده است. به گزارش ام‌بی‌ای‌نیوز، اما آنچه این اقدام را متعصبانه‌تر می‌کند، هشت کاغذ سفارشی دور ساندویچ است که رنگ انتخابی ترامپ یعنی طلایی را در برمی‌گیرد. این رنگ نمایانگر برخی اظهارنظرهای نامزد‌های حزب جمهوریخواه هاست. منوها نیز ضمن چاپ روی یک کاغذ طلایی شامل یک آشپز و نگهبان برای تحویل سفارشات می‌شوند.



هماهنگ بود. همین موضوع برند اکس را برآن داشت به سراغ این هنرمند برود و از او به‌عنوان سفیر خود در کمپین جدیدش استفاده کند. پیامد همکاری سیروان خسروی با برند اکس برگزاری نخستین کنسرت آنپارک در ایران بود. کمپینی که مورد استقبال رسانه‌ها قرار گرفت و بازتاب گسترده‌ای داشت.

رامینا نقیون، مدیر خلاقیت آژانس تبلیغاتی مگنولیا درباره حضور سیروان خسروی در کمپین اکس بلک نایت می‌گوید: به خاطر حضور سیروان خسروی بسیاری از مخاطبان یا طرفداران این هنرمند جذب کمپین شده بودند اما تلاش‌مان این بود که در کمپین اکس بلک نایت این دایره مخاطبان را وسعت دهیم و کسانی غیر از طرفداران سیروان خسروی را نیز جذب کنیم. برای این کار به دنبال نقطه مشترک می‌گشتیم، نقطه مشترکی که بین رامینا نقیون، مدیر خلاقیت آژانس تبلیغاتی مگنولیا و سیروان خسروی وجود داشت، موسیقی بود. سعی کردیم با رویکردی متفاوت و جذاب‌تر به همگام با کانسپت جهانی اکس، کمپین را در ایران اجرا کنیم. شعار کمپین جدید اکس یعنی رایحه ماندنی، شب به یادماندنی رتم خاصی داشت و با حال و هوای موسیقی و شب‌های کنسرت هماهنگی لازم را داشت. برای این کمپین از سه دی‌جی کمک گرفتیم و از آنها خواستیم یکی از آهنگ‌های سیروان خسروی را با تنظیم جدید ریمیکس کنند. به نوعی در کمپین جدید، سیروان خسروی در مرکز و سه دی‌جی در کنار آن برای جذب مخاطبان بیشتر آمدند. افراد می‌توانستند به سایت اکس مراجعه و به دی‌جی مورد علاقه خود رأی دهند تا وارد قرعه‌کشی بلیت کنسرت به یادماندنی اکس بلک نایت و سیروان خسروی در نهایت کنسرتی با حضور سیروان خسروی و سه دی‌جی برگزار شد و تمامی علاقه‌مندان به این خواننده و دی‌جی‌ها کنار هم قرار گرفتند و در این کنسرت حاضر شدند. اطلاع‌رسانی درباره این کمپین وسیع فقط به این کنسرت ختم نمی‌شد و از طریق صفحه‌های اجتماعی سیروان خسروی و سه دی‌جی و شبکه‌های اجتماعی دیگر پیام به سرعت ویرال شد. صباغ درباره شیوه بومی کردن شعار و کمپین جهانی اکس بلک نایت می‌گوید: شعار جهانی اکس (رایحه ملایم برای شب‌های غیرمنتظره) اکس بلک نایت برای اجرا شدن در ایران نیاز به بومی‌شدن داشت. بنابراین شعار کمپین اصلی به «رایحه ماندنی، شب به یادماندنی» برای مخاطبان ایرانی تبدیل شد. در ادامه تمامی کانسپت کمپین براساس همین شعار شکل گرفت و شب به یادماندنی همان کنسرتی بود که در انتهای کمپین با حضور طرفداران برند و سیروان خسروی برگزار شد. برای اطلاع‌رسانی این کمپین از رسانه‌های تبلیغاتی مختلفی بهره‌برداری کردیم. بیلپوردهای زیادی در تهران

عملکرد در کمپین‌های دیجیتال می‌گوید: آمار و ارقام بالای یک کمپین با تعداد بازدید از یک ویدئو یا پتر تبلیغاتی اهمیت دارد اما اهمیت عکس‌العمل مخاطب برای برند بیشتر است. برند نیاز به واکنش مخاطب دارد؛ واکنشی که منجر به عمل شود. کمپین زمانی نمره قبولی می‌گیرد که علاوه بر تعامل نسبت به عملی که برند از آنها خواسته واکنش نشان می‌دهند. بنابراین برای تأثیرگذاری بیشتر در فضای مجازی باید استراتژی‌های متنوعی را برای درگیر کردن گروه مخاطبان به کار گرفت تا اثربخشی بالاتر رود، برای مثال در چنین کمپین‌هایی می‌توان مثلی ترسیم کرد که در رأس آن سلبریتی قرار بگیرد و در زوایای دیگر توصیه‌کنندگان برند، که خود مردم خواهند بود. به نوعی اگر کنار سلبریتی از توصیه‌کنندگان فضای اجتماعی که خود مردم خواهند بود. به نوعی اگر کنار سلبریتی از توصیه‌کنندگان فضای اجتماعی که مردم روزانه با آنها در ارتباط هستند، کمک گرفته می‌شد، زمزمه پیام تبلیغاتی گسترده‌تر در فضای مجازی منتشر می‌شد. البته این استراتژی باید در یک راستا و براساس کانسپت اصلی برند انجام شود. سلامی می‌گوید: کاربران شبکه‌های اجتماعی در ایران آمار بالایی دارند و روزانه ساعت‌های زیادی را در اینترنت به سر می‌برند. از طرفی نمی‌توان رسانه‌های سنتی را به‌طور کل کنار گذاشت و تأثیرگذاری آنها را منکر شد. اتفاقی که به درستی در کمپین اکس بلک نایت نیز افتاد. برندها بهتر است پیام خود را از طریق رسانه‌های سنتی به مخاطبان به‌گونه‌ای منتقل کنند که وقتی مخاطبان در تنهایی خود در فضای آنلاین مشغول گشت‌وگذار هستند، در آنجا نیز با پیام برند مواجه شوند و عکس‌العمل نشان دهند یعنی در رسانه‌های سنتی پیام به مخاطبان داده شود و در رسانه‌های دیجیتال مخاطبان از طریق تخفیف، فرصت‌های ویژه و... واکنش‌هایی (Action) را در جهت پیام از خود نشان دهند. تمام این کنش‌ها و واکنش‌ها باید در انتها برای برند دستاورد داشته باشد وگرنه کمپین با تمام تلاش‌ها بی‌نتیجه خواهد بود. سلامی درباره شاخص‌های کلیدی

بومی کردن کمپین جهانی اکس بلک نایت

پویا صباغ، مسئول اجرایی پروژه شرکت تبلیغاتی مگنولیا و مجری کمپین اکس بلک نایت‌بلک درباره آن می‌گوید: همکاری سیروان خسروی با برند اکس به سال گذشته زمانی که محصول اکس بلک با پیامی متفاوت در ایران لانچ شد، بازمی‌گردد. برند اکس در کمپین قبلی به مخاطبان اصلی‌اش یعنی آقایان، پیام مینمال بودن و آرامش را منتقل می‌کرد؛ پیامی که با خصوصیات و شخصیت سیروان خسروی



رایحه ماندنی، شب به یادماندنی

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۹۲)

برای فروش هر جنس، برند جذابسازید

ترجمه: امیر آل‌علی



برندها شخصیت محصولات هستند. برندها بخش به‌خصوصی را درخواست می‌کنند و برندی که برای یک بخش مناسب است احتمال دارد برای بخشی دیگر مناسب نباشد. تعداد اندکی از برندها می‌توانند بین بخش‌ها جابه‌جا شوند (مردم معمولا برند خاصی را دوست دارند و مسلما بقیه برندها را دوست ندارند). گاهی اوقات شرکت‌ها یک برند کلی را برای «پوشاندن» بقیه استفاده می‌کنند (Heinz مثال خوبی است) و گاهی از یک برند تک استفاده می‌کنند تا بخش وسیعی از محصولات را پوشش دهند (مانند شرکت virgin که این کار را با موفقیت زیاد انجام می‌دهد)، اما در بیشتر موارد شرکت‌ها یک برند هویتی جدا را برای هر بخش محصولات تطابق می‌دهند. گاهی اوقات اگر محصولی بخواهد با دیگر محصولات کار کند، باید خیلی بیشتر همانند دیگر محصولات عمل کند.

ایده

نوکیا یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان موبایل در جهان است. همچنین این شرکت دارای طیف گسترده‌ای از موبایل‌ها، در قیمت‌های مختلف برای متقاضیان مختلف است: درون هر کشور و حتی بین بیشتر کشورها، عملکرد موبایل‌ها باید با زیرساخت‌های تلفن همراه سازگار باشد، پس اختلاف کمی در کارایی می‌تواند باشد. با این حال، مانند هر محصول دیگری، بخشی از افراد ثروتمند وجود دارند که آماده‌اند هرچه ساده‌تر پول پرداخت کنند تا محصولی دریافت کنند که منحصربه‌فرد باشد، به‌عنوان مثال، باقی مردم از آن محروم باشند. نوکیا می‌خواست وارد این بازار شود، اما برند نوکیا تصویر درستی برای این گروه بالادستی همراه ندارد.

این رو نوکیا برند جدیدی را برای پوشش دادن موبایل‌های متوسط به‌بالای بازار معرفی کرد که vertu نام دارد. این موبایل‌ها همان‌طور که کسی ممکن است انتظار داشته باشد، بخش بالای بازار است، با اینکه وظایف این موبایل‌ها باید با هر موبایل نوکیا یکی باشد، بخش خارجی آنها اثری هنری از روکش کردن با العاس است. موبایل‌های vertu بین ۴۰۰۰ تا ۱۵۰۰۰ یورو قیمت‌گذاری شده‌اند. بنابراین این موبایل‌ها برای میانگین نوجوانانی که پیام متنی ارسال می‌کنند ساخته نشده‌اند.

آنچه در عمل باید انجام گیرد

- در نظر بگیرید که محصول یا سرویس شما اگر بر ارزش افزوده شود، جایگویی بخش دیگری نیز باید باشد.

- همیشه برند جدایی برای هر بخش توسعه دهید (این مورد نیاز به سرمایه‌گذاری دارد، اما ارزشش را دارد که سرمایه‌گذاری کنید).

- بر این فرض نباشید که اگر ارزان‌تر باشد و محصولی تولید کنید که به نسبت از قیمت کمتری برخوردار است باعث خواهد شد تا مشتری اقدام به خرید بیشتر کند.

آیامی‌دانستید

قانون پارکینسون



آیا می‌دانستید ما پارکینسون را بیشتر به‌عنوان یک بیماری به‌ویژه بیماری افراد سالمند می‌شناسیم، اما پارکینسون نام یک قانون مهم در روانشناسی و مدیریت هم است؟ البته بین قانون پارکینسون و بیماری پارکینسون ارتباطی وجود ندارد. بد نیست بدانید هر دو اینها به افتخار کاشفان‌شان، نام‌گذاری شده است. قانون پارکینسون (که گاهی اصل پارکینسون نیز نامیده می‌شود) می‌گوید: معمولاً افراد تمایل دارند کاری را که به آنها محول شده، تا آنجایی که امکان دارد، (مثلاً تا پایان تاریخی که از قبل تعیین شده) به تعویق بیندازند. یکی از دلایلی که روانشناسان برای این موضوع ذکر می‌کنند، این است که انجام زودتر از موعد یک فعالیت معمولاً پاداشی به همراه ندارد، اما ممکن است باعث شود تا مسئولیت دیگری به فرد داده شود. بنابراین گذراندن و اتلاف زمان برای انجام فعالیت به سود فرد است زیرا فشار کاری کمتری به او وارد می‌شود. در پروژه‌های پیمانکاری ممکن است که اعلام اینکه پروژه زودتر از موعد پایان یافته، باعث شود تا سود حاصل از انجام کار کاهش یابد. دلیل دیگری که برای قانون پارکینسون ذکر می‌شود، این است که مدیران دوست دارند، مروتسون بیشتری داشته باشند. به زبان ساده، قانون پارکینسون می‌گوید کار طوری گسترش می‌یابد که زمان داده شده را پر کند یا به عبارتی می‌گوید یک به اندازه زمانی که برای انجام آن وجود دارد ادامه می‌یابد.

رویکرد حراج آثار هنری «کامبیز درم‌بخش» زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

آتش زدم به مالم!



درباره این موضوع صحبت کرد. در کل به نظر من این اتفاق، حرکت خوبی است چراکه تعداد بیشتری از مردم را با این آثار آشنا و درگیر می‌کند و در صورت استقبال احتمالی از طرف مردم، می‌توان با تکرار این اتفاقات و برنامه‌ریزی‌های بعدی، رشد قابل قبولی را در اقتصاد این عرصه شاهد باشیم.

تقویت برند شخصی هنرمند

این کارشناس در پاسخ به این سوال که آیا حراج آثار به پرسونال‌برند این هنرمندآسیبی می‌زند یا خیر، می‌گوید: باوری میان بعضی از هنرمندان رواج یافته که هرچه از عموم مردم حرکت نو و جدید به این فاصله بگیري، هنرمندتر و روشن‌فکتر هستی! هرچند حوزه نقاشی و آثار تجسمی مخاطب خاص‌تری دارد ولی هر فرصتی را برای رسیدن به مخاطبان بیشتر در این حوزه باید غنیمت دانست. ایشان به‌عنوان یکی از اساتید قدیمی در حوزه تصویرگری و کاریکاتور که صاحب جوایز بسیاری در این حوزه شده‌اند و نخستین هنرمند تجسمی ایرانی است که نشان شوالیه از کشور فرانسه را در کارنامه خود دارد، با برگزاری این نمایشگاه با مخاطبان بیشتری درگیر می‌شود و آثارش در مکان‌های بیشتری در معرض دیده شدن قرار می‌گیرد و این خود می‌تواند به برند شخصی ایشان کمک کند.

هدف اسپانسر چیست؟

این مشاور بازاریابی و تبلیغات درباره اسپانسرینگ این رویداد که توسط پیکوآدرو انجام شده و میزان سختی این برند با پرسونال برند کامبیز درم‌بخش می‌گوید: -برند پیکوآدرو یک برند لاچرji محصولات چرمی است که جزو نخستین شرکت‌هایی بود که در سایه فضای مثبت ایجاد شده بر اثر توافقات برجام، در ایران نمایندگی زد و شروع به فعالیت کرد. اینکه این شرکت در این رویداد، به‌عنوان اسپانسر حضور دارد، فی‌النفسه حرکت مثبت و مفیدی است که می‌تواند به ارتقای تصویر ذهنی مشتریان و رسیدن به جایگاه مطلوبی در آذهان مشتریان و مخاطبانش کمک کند. ولی نکته‌ای که وجود دارد این است که این برند دقیقاً با چه هدفی و با چه رویکردی در این رویداد به‌عنوان حامی یا اسپانسر حضور دارد؟ این شرکت در گذشته هم در یک پا دو فیلم سینمایی حضور داشته است ولی آیا

دانشگاه در مورد این رویکرد به «فرصت امروز» چنین توضیح می‌دهد که کامبیز درم‌بخش برای نخستین بار در ایران، حراج آثار هنری را به راه انداخته است. این حراج به معنای واقعی است. ما همیشه از حراج انتظار ارزان‌تر شدن قیمت آثار را داریم. در این نمایشگاه نیز قیمت آثار بسیار پایین‌تر از قیمت معمول است. در حالی‌که بسیاری از نمایشگاه‌های حراجی سبس تخفیف سعی در فروش محصولات خود دارند و نرخ را به جای پایین آوردن، بالا می‌برند.

با استفاده از این روش، همه افراد حتی افرادی با بودجه کم می‌توانند یک اثر هنری از کامبیز درم‌بخش داشته باشند. به این ترتیب راه هنر به خانه مردم باز شده و امکان خرید آثار هنری به قیمت پایین‌تر برای آنها فراهم شده است. شاید یکی از نگرانی‌ها این باشد که از هر اقدامی باید هنری کار پایین آید، در حالی که کاملاً برعکس است. حتی حجم زیادی از آثار نقاشان بزرگی مانند پیکاسو در اختیار مردم معمولی است و اکنون نیز بسیاری از امضاها و چاپ سنگی‌های این هنرمند به قیمت پایین به فروش می‌رسد. به این ترتیب آثار بیشتر در اختیار مالکین و دارندگان بیشتری قرار می‌گیرد و حتی افراد با وضعیت‌های مالی پایین‌تر می‌توانند آثاری از نقاشان مشهور داشته باشند. قیمت این آثار در طولانی‌مدت بیشتر می‌شود و در واقع این حراج‌ها به نفع هنرمند و مردم است.

هنرمند ۵۰۰ اثر می‌فروشد و ۵۰۰ نفر به مجموعه‌دارانش اضافه می‌شود، پس از این جریان ضرر ندارد و به ارتقای هنر کشور کمک می‌کند. مخاطب عام یاد می‌گیرد که از اثر هنری لذت برد و تبدیل به ارزش و گنجینه خانوادگی برای او شود. این منفعت دو طرفه است، هم مردم می‌توانند اثری اصل داشته باشند و هم به شناخته شدن بیشتر هنرمند کمک می‌کند. اما اگر به جای آن، تنها نمایشگاهی ساده در حضور در گالری بود، حتی آن ارزش شهرب که این رویداد داشت را ایجاد نمی‌کرد.

کارگاه خلاقیت

خطیبی در مورد پرسونال برند این هنرمند ادامه می‌دهد: این رویداد در جهت تقویت این پرسونال برند است؛ هنرمندی که جرات ارزش شهرب که این رویداد داشت را ایجاد نمی‌کرد.

اثر هنری اصل برای تمام اقشار جامعه

در ادامه دکتر حسین خطیبی، دکترای علوم ارتباطات اجتماعی و مدرس

نمایشگاهی لوکس، تنها مخاطبانی خاص داشته باشد. کامبیز درم‌بخش هنرمندی است که امضایش از سنش بزرگ‌تر است. خیلی از پدران ما با نام ایشان آشنا هستند. او کارش را از کارتون‌نویست بودن در روزنامه‌های تیراژ بالا شروع کرده و همیشه مردم با او در ارتباط بوده‌اند. او همیشه هنرش را در اختیار مردم قرار داده و این یک ارزش برای برند ایشان است. دولت فرانسه نیز به ایشان لقب شوالیه تجسمی را داده است.

اگر این نمایشگاه را ببینید، با ۵۰۰ اثر، ۵۰۰ قسه و ۵۰۰ نوع نگاه جدید به جهان آشنا می‌شوید. این نمایشگاه هنری را می‌توان ساعت‌ها دید و تماشای تک تک آثار، نوع دیگری به دنیا نگاه کرد. آنجا یک کارگاه خلاقیت است.

حمایت از فرهنگ و هنر

این مدرس دانشگاه در خصوص بحث اسپانسرینگ این رویداد که توسط پیکوآدرو به انجام رسیده است، ادامه می‌دهد: شرکت‌های تجاری می‌توانند به ارتقای هنر کمک کنند. پیکوآدرو اسپانسر تبلیغاتی این رویداد بوده است و بیلبردهایی تبلیغاتی در جهت این رویداد در اختیار کامبیز درم‌بخش قرار داده است و به این ترتیب در کنار توسعه برند خود، به فرهنگ و هنر هم علاقه نشان داده است. وجه اشتراک خاصی میان اسپانسر و پرسونال برند وجود ندارد و هدف اسپانسر معرفی برند خود و حمایت از فرهنگ و هنر است. شاید بیلبرد ساده‌ای از محصولات چرمی اقتدر به چشم نمی‌آمد تا این بیلبرد که در کنار مخاطب را تشویق به حضور در گالری و خرید آثار هنری کند. اصحاب تجارت و صنعت می‌توانند از حضور خود در کنار هنر و هنرمند، برد خود را توسعه داده و اهداف مسئولیت اجتماعی خود را تکمیل کنند.

رکود نداریم

او در مورد بازار هنرهای تجسمی می‌افزاید: -بازار هنرهای تجسمی تابعی از اقتصاد و بازار کل کشور است. این حوزه بازار کل کشور است و در سال‌های اخیر رونق خوبی را در این بازار شاهد بوده‌ایم. مردم هم از خرید این آثار لذت می‌برند و هم تمایل به سرمایه‌گذاری و کسب سود از این حوزه دارند. رکود چندانی در این صنعت وجود ندارد و در سال‌های اخیر این صنعت رونق گرفته است. فروش آثار هنری در حراجی نیز با استقبال خوبی مواجه شده و این اقدام یکی از اقدامات مفید در زمینه فرهنگ‌سازی خرد این آثار است. این حراج تنها هدف مالی نداشته، بلکه صرفاً در طبقه مشخص نباشند، به‌طور مثال اگر خدمات خطوط هوایی در رقابت با خدماتی چون خطوط قطار، اتوبوس و دیگر خطوط هوایی باشد، از استراتژی موقعیت براساس طبقه محصول استفاده می‌شود. در واقع این استراتژی محصول را در برابر یک برند دیگر قرار نمی‌دهد، بلکه محصول را در مقابل دسته‌ای از محصولات همسان معرفی می‌کند. استراتژی موقعیت‌یابی براساس کاربران در گروهی از محصولات استفاده می‌شود که محصول در بین مخاطبان خاصی طرفدار دارد یا گروهی از کاربران از روش خاصی برای رفع نیازهای خود استفاده می‌کنند. استراتژی موقعیت با توجه به رقبا بسیار وابسته به تعیین استراتژی‌های محصول و خدمات رقباست. امروزه بسیاری از شرکت‌ها تاکید دارند تا بر یک محصول خاص یا یک برند مشخص تمرکز کنند. این روش شیوه روش طبقه محصول است با این تفاوت که رقابت بارنامتر اصلی فعالیت در بازار خواهد بود. زمانی که یک موقعیت بازار از طرف رقیب اشغال می‌شود، معمولاً بازاریابان سعی در تدوین استراتژی جدیدی برای کسب موقعیت دارند. استراتژی جدید ممکن است با یک نام تجاری جدید نیز همراه شود.

استراتژی موقعیت با توجه به نمادهای فرهنگی براساس تفاوت‌های علائم تجاری پیشنهاد شده است. هر کدام از نمادها توانایی آن را دارند که تمایز را رقبا را برجسته سازند؛ تمایزی که نسبت به هر فرهنگ و آداب و رسوم ممکن است قوی و فعال‌تر عمل کند.

کارگاه مارکتینگ

موقعیت‌یابی در بازار

رضا مافی

مشاور توسعه بازار

در بازاریابی‌های ایرانی که هنوز هم معمولاً به‌طور تمام و کمال انجام نمی‌شود، بسیاری از پارامترها را نادیده می‌گیرند و بعضاً به آنها توجهی نمی‌شود. یکی از این موارد مرحله موقعیت‌یابی بازار است که اهمیت بسزایی در تمامی فعالیت‌های بازاریابی و به‌خصوص تبلیغات دارد. موقعیت‌یابی به‌عنوان آمیختهای از علم و هنر هماهنگ کردن یک محصول یا خدمت، به یک یا چند بازار گفته می‌شود که به‌صورت مستقل از یکدیگر در حال فعالیت هستند. این آمیخته زمانی نتیجه‌بخش است که بتوانید تصویر درست محصول، خدمات و حتی کانال‌های فروش خود را درک کنید و ویژگی مصرف‌کنندگان را به‌خوبی بشناسید و ارسال پیام صحیح به آنها را فرا گرفته باشید. اینها همه مستلزم استفاده از یک استراتژی مناسب است. در واقع موقعیت‌یابی در بازار با تمرکز بر نکته اساسی یعنی مصرف‌کننده و رقابت با رقیبا صورت می‌گیرد. در مورد اول طبیعتاً همسان‌سازی مزیای محصول با نیاز مصرف‌کننده از طریق ارتباط با مصرف‌کننده و یادآوری مزیای استفاده از محصول، با استفاده از یک نام تجاری مطلوب صورت می‌گیرد. در خصوص مورد دوم مقایسه محصولات و تاکید بر رقابت باافزایش منفعت مصرف‌کننده مورد نظر خواهد بود. بسیاری از متخصصان استراتژی تبلیغات را این‌ها بوردن به موقعیت‌یابی در بازار، مهم‌ترین عامل ایجاد و رشد یک نام تجاری در بازار است. مرحله موقعیت‌یابی، مرحله نمایش تصویر برند یا محصول در بازار است. در بازار امروز تصویر برند مهم‌تر از خود آنهاست. در این میان این موقعیت به‌عنوان یک عنصر کلیدی شناخته می‌شود. موقعیت‌یابی در واقع حاصل جواب سولاتی است که در ذهن یک استراتژیست شکل می‌گیرد:

۱. چه موقعیتی از بازار هم‌اکنون در چشم‌انداز ذهن ما وجود دارد؟ (الته چشم‌اندازی که حاصل خروجی‌های بازار است، نه لزوماً نظر مدیران)
۲. قرار است چه موقعیتی را بسازیم؟
۳. برای قرار گرفتن در موقعیت موردنظر، چه شرکت‌هایی را رقیب خود قرار می‌دهید؟
۴. آیا ما پول لازم جهت هزینه‌های حفظ موقعیت را داریم؟
۵. آیا استراتژی‌های ما با شرایط موقعیت ما سازگار است؟
۶. آیا روش‌های خلاقه در تبلیغات با موقعیت محصول و برند ما متناسب است؟

از استراتژی‌های موقعیت بسیار در طراحی برنامه‌های ترویجی استفاده می‌شود و دلیل آن لزوم همخوانی آنهاست. دیدید اگر این استراتژی‌ها را در شش دسته تقسیم می‌کند. استراتژی موقعیت بر اساس ویژگی‌های محصول، قیمت/کیفیت، مورد کاربرد، طبقه محصول، کاربران و رقبا. البته شاید بتوانیم استراتژی موقعیت براساس نمادهای فرهنگی را نیز به لیست خود اضافه کنیم.

تدوین استراتژی موقعیت بر اساس ویژگی‌های محصول با رویکردی مشترک بر خلق برند با توجه به مزایای محصول و فارغ از شرایط رقبا تاکید دارد. به همین دلیل بازاریابان تلاش دارند تا ویژگی‌های برجسته محصول را تحلیل کنند و مصرف‌کنندگان را به‌عنوان تصمیم‌گیرندگان اصلی خرید در نظر داشته باشند، به‌طور مثال شرکت ایل برای معرفی نخستین کامپیوتر سهولت در استفاده را جزو مزیای کلیدی خود معرفی کرد که در آن زمان و با توجه به پیچیدگی کامپیوترها، اهمیت ویژه‌ای داشت.

موقعیت‌یابی قیمت/کیفیت به بازاریابان اجازه می‌دهد برند خود را با استفاده از مزیت‌های قیمتی و کیفیتی مطرح کنند. یکی از شیوه‌های مورداستفاده در این روش تبلیغاتی است که براساس آن تصویری از یک ارزش بالا یا هزینه‌ای متناسب با استفاده از برندی با ارزش افزوده ارائه می‌شود. روش دیگر استفاده از این استراتژی، فروش برند با کیفیت با قیمت رقابتی و استفاده از سیاست‌های قیمتی نفوذی است. نکته مهم در این شیوه تاکید همزمان قیمت و کیفیت است و رقابت هر دو پارامتر دارای اهمیت ویژه‌ای است.

استراتژی بعدی استفاده از موقعیت کاربردی است. در این شیوه برای ایجاد یک تصویر و ارتباط خاص، از کاربردهای ویژه محصول استفاده می‌شود. به‌عنوان مثال استراتژیابها این شیوه را مدنظر دارند و از راهکارهای خلاقانه و ابتکاری برای رفع مشکلات استفاده می‌کنند که روشی مناسب برای حفظ و توسعه بازار است.

موقعیت‌هایی-بر مبنای طبقه محصول معمولاً زمانی اتخاذ می‌شود که محصول موردنظر در رقابت با محصولاتی قرار گیرد که محدوده بزرگ‌تری دارند و صرفاً در طبقه مشخص نباشند، به‌طور مثال اگر خدمات خطوط هوایی در رقابت با خدماتی چون خطوط قطار، اتوبوس و دیگر خطوط هوایی باشد، از استراتژی موقعیت براساس طبقه محصول استفاده می‌شود. در واقع این استراتژی محصول را در برابر یک برند دیگر قرار نمی‌دهد، بلکه محصول را در مقابل دسته‌ای از محصولات همسان معرفی می‌کند.

استراتژی موقعیت‌یابی براساس کاربران در گروهی از محصولات استفاده می‌شود که محصول در بین مخاطبان خاصی طرفدار دارد یا گروهی از کاربران از روش خاصی برای رفع نیازهای خود استفاده می‌کنند. استراتژی موقعیت با توجه به رقبا بسیار وابسته به تعیین استراتژی‌های محصول و خدمات رقباست. امروزه بسیاری از شرکت‌ها تاکید دارند تا بر یک محصول خاص یا یک برند مشخص تمرکز کنند. این روش شیوه روش طبقه محصول است با این تفاوت که رقابت بارنامتر اصلی فعالیت در بازار خواهد بود. زمانی که یک موقعیت بازار از طرف رقیب اشغال می‌شود، معمولاً بازاریابان سعی در تدوین استراتژی جدیدی برای کسب موقعیت دارند. استراتژی جدید ممکن است با یک نام تجاری جدید نیز همراه شود.

استراتژی موقعیت با توجه به نمادهای فرهنگی براساس تفاوت‌های علائم تجاری پیشنهاد شده است. هر کدام از نمادها توانایی آن را دارند که تمایز را رقبا را برجسته سازند؛ تمایزی که نسبت به هر فرهنگ و آداب و رسوم ممکن است قوی و فعال‌تر عمل کند.

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۴۲)

وقتی عادی بودن بدل به مشکلی اساسی می‌شود

ترجمه: علی آلی‌علی

هنگامی که به بحث در خصوص نشست‌ها و گردهمایی‌های مختلف در زمینه کسب‌وکار پرداختیم، به این نکته که بسیاری از آنها غیرضروری بوده و با جلوگیری از برگزاری آنها می‌توان به طور قابل ملاحظه‌ای در وقت و سرمایه شرکت صرفه‌جویی کرد، اشاره کردیم. در این ایده قصد داریم تاثیر این موضوع روی موارد جزئی‌تر را بررسی کنیم.

در هر شرکتی برنامه‌های مختلف روزانه، هفتگی، ماهانه و در نهایت سالانه وجود دارد. این برنامه‌ها با توجه به نیاز شرکت دست‌خوش تغییر و تحول شده و به عبارت بهتر در تناسب با این نیازها شکل می‌گیرند. با این حال آنچه می‌تواند تا حدود زیادی برنامه شما را از کارایی اصلی خود ساقط کند، عادت‌های بیهوده و غلط مدیریتی‌است. مثال‌های بسیاری در این زمینه وجود دارد که یکی از آنها عادت به برگزاری جلسات متعدد است.

این جلسات تنها شامل نشست‌های مشترک با مدیران سایر برندها نیست. در واقع برخی مدیران به میزانی در این زمینه پیشروی کرده‌اند که برگزاری نشست‌های درون شرکت نیز برای آنها بدل به عادت شده است.

بدون شک تعدادی از این نشست‌ها اجتناب‌ناپذیر بوده و فواید بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت. با این حال تعداد رو به رشدی از این نشست‌ها تنها هدر دادن وقت و هزینه محسوب می‌شود.

اینجاست که فعالیت مانند سایر مدیران معمولی باعث اتلاف سرمایه و زمان زیادی از برند شما خواهد شد. در ادامه به بررسی راهکارهای جلوگیری از این یکنواختی در فضای شرکت و همچنین توصیه‌های کاربردی در این زمینه می‌پردازیم.

ایده

توجه به اهمیت مدیریت صحیح زمان، نخستین گام در دوری از یکنواختی در فضای برندگان است. در وهله بعد باید به بررسی برنامه‌های شرکت بپردازید.

در واقع به‌روزرسانی مداوم برنامه‌ها یکی از اساسی‌ترین راهکارهای موجود برای دوری از فرآیند معمولی است که به طور طبیعی ایرادات زیادی را در پی دارد. بنابراین سعی کنید تا جای ممکن برنامه‌های خود را، چه کوتاه‌مدت و بلندمدت، پس از تصویب به حال خود رها نکنید. در این زمینه توان بررسی شما و همچنین قدرت تشخیص اجزای ضروری از موارد غیرضروری برنامه‌ریزی‌تان بسیار حیاتی است.



اجرای این ایده بسیار آسان است. تنها لازم است نسبت به نیازهای واقعی شرکت‌تان آگاهی داشته باشید. سپس به موارد غیرضروری را از برنامه روزانه، هفتگی، ماهانه و در نهایت سالانه خود کنید. البته به خاطر داشته باشید که این فعالیت نباید به‌صورت مقطعی مورد توجه قرار گیرد. در واقع لازم است در زمان‌های معین و به طور مداوم این بازنگری در نیازهای شرکت را انجام دهید تا نتیجه مطلوب روی عملکرد شرکت را مشاهده کنید.

آتیچه در عمل باید انجام دهید

– گاهی لازم است اقدام به برگزاری برخی نشست‌های مهم کنید. در اینن خصوص هرگز لازم نیست تردیدی به خود راه دهید. اگر یک نشست ارزش بالایی داشته باشد، صرف هزینه و وقت زیاد کاملاً منطقی خواهد بود. در خصوص نشست‌های مناسبیتی، توصیه ما استفاده از مناسب‌های گوناگون و عدم تمرکز روی یک زمان مشخص است. این یکنواختی ممکن است برای شرکت‌کنندگان ناخوشایند جلوه کند، بنابراین تا جایی که ممکن است در انتخاب مناسبت‌ها خلاقیت به خرج دهید.

– اگر مایل به برگزاری نشست‌های دنباله‌دار هستید، به منظور اطمینان از حضور تمامی افراد دعوت شده، زمان برگزاری را با مهمانان هماهنگ کنید. به عبارت ساده‌تر، دور هم جمع کردن تعداد زیادی از مدیران بدون شک کار سختی است، این مسئله در خصوص نشست‌های دنباله‌دار بسیار دشوارتر نیز خواهد بود. بنابراین هماهنگ کردن زمان برگزاری کنفرانس می‌تواند برگ برنده شما در جلب نظر افراد باشد. – با استفاده از توصیه‌های ارائه شده، نشست‌های شما تا حد زیادی از حالت یکنواختی بیرون خواهد آمد. با این حال دستیابی به این مرحله کافی نیست. امری که امروز به‌عنوان یک فعالیت خلاقانه شناخته می‌شود، پس از گذشت مدتی تبدیل به عادت‌های روزمره خواهد شد، بنابراین به طور مداوم به فکر ایجاد تغییر و تحول در برنامه‌های خود باشید.

مهرداداستیری

کارشناس بازاریابی و مدیر روابط عمومی انجمن مدیریت اجرایی

نوآوری‌های براندازنده در زمان ظهور و شکوفایی خود منجر به شکست بسیاری از سازمان‌های بزرگ شدند، و باوجود اینکه در زمان خود سازمان‌ها می‌توانستند با این نوآوری‌ها همراه شوند، با پیش‌بینی اشتباه از دورنمای رشد این نوآوری‌ها در تصمیم‌گیری مناسب از به‌کارگیری آنها غفلت ورزیدند. sears blackberry، kodak camera، ibm سازمان‌های بزرگی بودند که با وجود سرمایه‌گذاری‌های کلان و تولیدات به‌روز بازار ناکام ماندند و همچنین به‌موقیت دست‌نیافتند.

تئوری کلیتون

نقش مهم و پررنگی را در این دوره‌ها ایفا و دریچه جدیدی را روی سازمان‌ها باز کرد، عاملی به نام نوآوری بود که توانست به‌صورت براندازننده عمل و جایگاه این رهبران بزرگ را تا ورطه انقراض پیش ببرد.

نوآوری براندازنده چیست؟

نوآوری‌های براندازننده یا تکنولوژی‌های برتر عمده‌تا نوآوری‌هایی هستند که با دارا بودن سهم نسبی کم به بازار ورود می‌کنند و سازمان‌های رهبر در بازار را تحت تاثیر خود قرار داده و در صورت اینکه سازمان‌ها با این نوآوری‌ها همسو نشوند و نتوانند ساختار و سیاست سازمان خود را با آن همراستا کنند از بین می‌روند.

به این نتیجه می‌رسد که سازمان‌ها با ورود تکنولوژی‌های جدید به گمان اینکه آنها عملکرد مناسب و فراخور حال سازمان را نمی‌توانند دربر داشته باشند به سمت آن روی نمی‌آورند و با توجه به روال گذشته روی فناوری و توان رقابتی حال حاضرکه شرکت در آن سرآمد بود تمرکز می‌کردند و به باور اینکه حاشیه سود این تکنولوژی‌های نوظهور کم است و بازار کوچکی دارند غافل از آن می‌شوند، اما در

نوآوری‌های براندازننده یا تکنولوژی‌های برتر عمده‌تا نوآوری‌هایی هستند که با دارا بودن سهم نسبی کم به بازار ورود می‌کنند و سازمان‌های رهبر در بازار را تحت تاثیر خود قرار داده و در صورت اینکه سازمان‌ها با این نوآوری‌ها همسو نشوند و نتوانند ساختار و سیاست سازمان خود را با آن همراستا کنند از بین می‌روند

مدت زمان کوتاه این حاشیه سود به مراتب بیشتر و بازار نیز بزرگ‌تر شده و مرحله تکامل فناوری‌ها به اوج خود می‌رسد. البته عوامل تاثیرگذاری نظیر پیش‌بینی نادرست از آینده، عدم توانایی رقابت با تکنولوژی جدید و تصمیم‌گیری نادرست مدیران که در نابودی برخی سازمان‌های دیگر نیز مشترک بوده است عوامل شکست سازمان‌ها به شمار می‌آید که باعث شده آنها به صفحات تاریخ بپیوندند. مثال: Blackberry

برای مطالعه ۵۷۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب و کار کوچکی را در حوزه تولید محصولات چوبی برعهده دارم. مشتریان کسب و کارم تعداد مشخص شده‌ای هستند. زمان تحویل محصول به این مشتریان تابه‌حال نشده که قیمت یکسانی را به همه آنها ارائه کنیم و برای هر مشتری قیمتی جداگانه را تعیین می‌کنیم. این روند قیمت‌گذاری باعث شده برخی مشتریان حس بدی نسبت به کسب‌وکار پیدا کنند و تهمت کلاهبرداری بزنند اما در این باره چاره‌ای نیست چون ما از شیوه قیمت‌گذاری استفاده می‌کنیم که بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک استفاده می‌کنند. در این باره راهنمایی بفرمایید که برای رهایی از این شیوه قیمت‌گذاری چه راهکاری را انجام دهیم؟

قیمت گذاری غیر اصولی

پاسخ کارشناس: کسب و کارهای کوچک به دلیل ساختار غیررسمی و گاه دوستانه‌ای که دارند اکثرًا از این شیوه قیمت‌گذاری استفاده می‌کنند. به‌خصوص که این شیوه در اوایل راه‌اندازی کسب‌وکار نمود بیشتری پیدا می‌کند، چون در ابتدای کسب‌وکار مشتریان با روابط فردی به کسب‌وکار مراجعه می‌کنند و بیشتر از طریق



فرصتی که تبدیل به تهدید شد

نوآوری‌های برانداز

دنیای حفظ کرده‌اند. نمونه آن شرکت گوگل است که محصول کروم بوک خود را با وجود ارزان بودن و فروش به نسبت کمی که دارد همچنان تولید و سال‌هاست که روی آن محصول تمرکز می‌کند و سرمایه‌گذاری می‌کند و به وضوح مشخص است که با سایر محصولات گوگل همکاری ندارد. کروم بوک لپ‌تاپ ارزانی است که حافظه داخلی زیادی ندارد و سیستم عامل مخصوص به خود را دارد. ایده آن این است که در آینده نه چندان دور تمامی نرم‌افزارها برخط خواهند شد و گوگل احساس می‌کند این محدودیت‌های ارتباطی در حوزه مدیریت کلان اقتصادی و به توجّه به اینکه موج نوآوری‌ها تمامی سیستم‌های سازمانی دهکده جهانی را دربرگرفته است، اما مدیریت سیستم اقتصادی و فنی صنایع کشور خود را همسود با این نوآوری‌ها نمی‌بیند و همچنان بر پایه تصمیمات سنتی و ساختاری خود تمرکز و تکیه کرده است. در نهایت با وجود فراگیر شدن این مسئله رفته‌رفته شاهد ناتوان شدن بخش تولیدی صنعت و همچنین وضعیت اقتصادی ناپایدار در جامعه خواهیم بود.

به این نتیجه می‌رسد که سازمان‌ها با ورود تکنولوژی‌های جدید به گمان اینکه آنها عملکرد مناسب و فراخور حال سازمان را نمی‌توانند دربر داشته باشند به سمت آن روی نمی‌آورند و با توجه به روال گذشته روی فناوری و توان رقابتی حال حاضرکه شرکت در آن سرآمد بود تمرکز می‌کردند و به باور اینکه حاشیه سود این تکنولوژی‌های نوظهور کم است و بازار کوچکی دارند غافل از آن می‌شوند، اما در

نوآوری‌های براندازننده یا تکنولوژی‌های برتر عمده‌تا نوآوری‌هایی هستند که با دارا بودن سهم نسبی کم به بازار ورود می‌کنند و سازمان‌های رهبر در بازار را تحت تاثیر خود قرار داده و در صورت اینکه سازمان‌ها با این نوآوری‌ها همسو نشوند و نتوانند ساختار و سیاست سازمان خود را با آن همراستا کنند از بین می‌روند

مدت زمان کوتاه این حاشیه سود به مراتب بیشتر و بازار نیز بزرگ‌تر شده و مرحله تکامل فناوری‌ها به اوج خود می‌رسد. البته عوامل تاثیرگذاری نظیر پیش‌بینی نادرست از آینده، عدم توانایی رقابت با تکنولوژی جدید و تصمیم‌گیری نادرست مدیران که در نابودی برخی سازمان‌های دیگر نیز مشترک بوده است عوامل شکست سازمان‌ها به شمار می‌آید که باعث شده آنها به صفحات تاریخ بپیوندند. مثال: Blackberry

مدیریت امروز

نگاهی به برنامه‌های وفاداری مراکز خرید

برای مشتری خوب، باید هزینه کرد!

علیرضا جعفری

مشاور برنامه‌های وفاداری

طی چند سال گذشته در گوشه و کنار شهر مراکز خرید مختلف به‌صورت قارچ‌گونه افتتاح شده و با شروع به کار هر یک از این مراکز خرید، عرصه بر سایر مراکز خرید تنگ شده و گاهی با چالش‌های جدی نیز مواجه شده‌اند. در این بازار که هر روز بازیگران جدیدی فعالیت‌های خود را آغاز می‌کنند، مراکز خریدی می‌توانند مشتریان خود را حفظ و نگهداری کنند و حتی مشتریان جدیدی را جذب کنند که روی برنامه‌های وفاداری، سرمایه‌گذاری‌های جدی انجام دهند. از طرفی یکی از مشکلاتی که گریبانگیر مراکز خرید شده این است که پاخور آنها به‌شدت کاهش پیدا کرده است، در این میان برخی از این مراکز خرید با افتتاح سینما، پخشوری برای خود ایجاد کرده‌اند اما به‌نوعی این افراد، مشتریان کاذبی هستند، چراکه اگرچه در جلوی این مراکز، ترافیک و صف‌های طولانی ایجاد می‌شود اما این افراد صرفاً برای انگیزه‌های جانبی ایجاد شده در مراکز خرید حضور پیدا می‌کنند و از فروشگاه‌ها خریدی انجام نمی‌دهند. با توجه به این موضوع چالش اصلی مراکز خرید، مشتری‌شناسی و سپس مشتری مداری است؛ به‌عبارت‌دیگر مراکز خرید باید بین مشتری‌انی که در فروشگاه‌ها خرید انجام داده‌اند و آنهایی که صرفاً از مرکز خرید به‌عنوان یک نمایشگاه بازدید می‌کنند و در نهایت از خدمات جانبی مانند سینما و فودکورت استفاده می‌کنند، تفاوت قائل شوند.

مشکلات رایج در راه‌اندازی باشگاه مشتریان مراکز تجاری

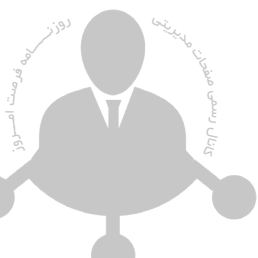
موضوع باشگاه مشتریان چیزی نیست که مدیران مراکز تجاری با آن آشنا نباشند اما می‌توان گفت که هنوز تجربه موفق و جامعی در این خصوص در هیچ مرکزی تجربه نشده است. گاهی در مراکز تجاری فعالیت‌هایی مشابه شبکه تخفیف برنامه‌ریزی‌شده و گاه رویدادهای فصلی و مناسبتی به‌عنوان باشگاه مشتریان مرکز تجاری تلقی شده است. حقیقت این است که در مراکز تجاری غیراز مشکلات معمول سایر باشگاه‌های مشتریان یک چالش بزرگ، جدا بودن مدیریت مرکز خرید و صاحبان فروشگاه‌ها از هم است، این مشکل زمانی حادتر می‌شود که ملک تجاری به‌صورت کامل واگذار و شکل واگذاری از استیجاری به مالکیت تبدیل شده باشد. همچنین این واقعیت وجود دارد که هرکدام از کسب‌وکارها در مراکز خرید با حاشیه سود و سیاست متفاوتی همراه هستند؛ به‌عنوان نمونه حاشیه سود رستوران‌ها یا فروشگاه‌های پوشاک در یک مرکز خرید متفاوت است. با توجه به این موضوع نمی‌توان سناریوی یکسانی را در راستای برنامه‌های وفاداری اتخاذ کرد، به‌عنوان مثال در برخی مراکز خرید این تجربه وجود داشته که آنها کارت مشتری را برای کسب‌وکارهای مختلف در نظر گرفته‌اند و POSها را در فروشگاه‌ها قرار داده‌اند که صرفاً سناریوی تخفیف را پشتیبانی می‌کرده و این طرح خیلی زود شکست‌خورده است، چراکه اصل اولیه این است که هر کس در مشتری‌مداری خود بکوشد؛ به‌عبارت‌دیگر فروشگاه‌ها برنامه‌های مختلف سعی در ایجاد ارتباط با مشتری خود دارد و حتی باشگاه مشتریان خود را برنامه‌ریزی می‌کند و مرکز تجاری هم باید منافع مشتری را از داشته‌های خود تامین کند نه از جیب فروشگاه‌ها! جهت راه‌اندازی باشگاه مشتریان برای مراکز تجاری، باید سراغ خدماتی رفت که این مراکز می‌توانند به مشتریان خود ارائه دهند و این واقعیت وجود دارد که ارائه تخفیف به مشتریان جزو خدمات مراکز خرید به‌حساب نمی‌آید اما پارکینگ رایگان، تحویل در محل خاص، برنامه‌ریزی برای مشتریان در رویدادهای شخصی آنها، تعریف‌های گیج‌میفیکیشن برای مشتری و... سرویس‌هایی هستند که منجر به افزایش پاخور مشتریان به مراکز خرید می‌شود. از طرفی در باشگاه مشتریان می‌توان امتیازات خاصی را برای حضور مشتریان در وسط هفته در مرکز خرید در نظر گرفت و از این طریق مشتریان را ترغیب به حضور در روزهای خلوت در مرکز خرید کرد یا به‌عنوان نمونه‌ای دیگر از طریق باشگاه مشتریان می‌توان ترافیک کاذب مراکز خرید را به‌روزهای خلوت هفته انتقال داد. مراکز خریدی که سینما دارند، می‌توانند برای مشتریان ویژه خود پیشنهادهای مناسبی داشته باشند؛ به‌عنوان نمونه یک سانس سینما را در وسط هفته برای او رزرو کنند یا برای خود مشتریان سانس رایگانی را در نظر بگیرند.

مدل امتیازی

در مدل امتیازی باشگاه مشتریان مراکز خرید، باید به‌دفعات خرید مشتریان توجه شود و این موضوع نیز بسیار حائز اهمیت است که به‌عنوان نمونه مشتریان سینما نیز مشتریان مراکز خرید به‌حساب می‌آیند. گرچه شاید ۱۰۰ بار خرید این فرد از سینما با یکبار خرید او می‌توان در باشگاه مشتریان این مراکز خرید بخش‌بندی مناسبی در حوزه صنایع مختلف داشته؛ به‌عنوان نمونه می‌توان مشتریان را به ازای دفعات خرید از فروشگاه‌های متنوع رتبه‌بندی کرد. در این میان اینن موضوع نیز بسیار حائز اهمیت است که باشگاه مشتریان نباید ترافیک کاری برای فروشگاه‌ها ایجاد کند، چراکه اگر باشگاه مشتریان مشکلی را برای فروشگاه‌ها ایجاد کند، احتمال شکست آن به‌مراتب بیشتر می‌شود. از طرفی مراکز خرید می‌توانند در باشگاه مشتریان از راهکارهای Gamification نیز استفاده کنند؛ به‌عنوان نمونه می‌توان طرحی را برنامه‌ریزی کرد که اگر مشتریان QR خاصی را در گوشی‌های هوشمند خود اسکن کنند، امتیاز رندومسی را دریافت کنند. این کدها می‌توانند هر روز یا هر هفته به‌روزرسانی شوند و به‌این‌ترتیب حضور بالقوه مشتریان را هم می‌توان در مراکز خرید اندازه‌گیری کرد. ظرافت‌های خاص راه‌اندازی باشگاه مشتریان در مراکز خرید باعث شده حتی مراکز خوشنام نتوانند باشگاه مشتریان موفقی را برای خود راه‌اندازی کنند اما مسلمان یکی از ابزارهایی که در بازار رقابت مراکز تجاری می‌تواند نقش بسزایی داشته باشد، همین برنامه‌های وفاداری هستند؛ به‌عبارت‌دیگر با رشد بیش‌ازپیش مراکز تجاری دیگر بنا و مترّاز و موقعیت تنها پارامتر تعیین‌کننده بازار نیست و ابزارهایی از این‌دست می‌توانند قاعده بازی را تغییر دهند.

کانال رسمی صفحات مدیریتی روزنامه فرصت امروز

telegram.me/adsforsat



دریچه

تاثیر چاقی بر اقتصاد جوامع

ترجمه: سمانه عطایی فرد

منبع: نیگارو

چاقی علاوه بر تاثیراتی که بر سلامتی می گذارد و موجب بیماری هایی مانند مشکلات قلبی و مرگومیر شود، بر اقتصاد جوامع هم اثر می گذارد. به طور میانگین ۳۰ درصد مردم دنیا دچار چاقی مفرط هستند که در صورت ادامه همین روند تا سال ۲۰۳۰ این میزان به ۵۰ درصد می رسد. چاقی در جوامع باعث ایجاد مشکلات فراوانی از جمله معایبی در استخدام می شود و هزینه های تجاری را افزایش می دهد. این تاثیرات در همه سطوح جامعه از جمله افراد، شر کت ها و دولت ها احساس می شود.

براساس مطالعات صورت گرفته توسط موسسه بین المللی مشاوره مدیریت مک کینزی، بودجه صرف شده برای چاقی ۲۰۰۰میلیارد دلار بوده که این رقم برابر تولید ناخالص داخلی روسیه یا ایتالیاست. نخستین تاثیر چاقی بر سلامت فرد است و باعث شیوع بیماری هایی مانند انواع دیابت می شود که این امر باعث افزایش هزینه دولت ها نیز است و طبق آمار سازمان جهانی بهداشت، ۲ تا ۷ درصد بودجه کشورها صرف درمان بیماری های مرتبط با چاقی می شود. در سال ۲۰۰۵، هزینه های پزشکی که در آمریکا برای چاقی اختصاص یافت ۱۹۰،۲میلیارد دلار یا ۶ درصد مخارج پزشکی برآورد شده است و در حال حاضر سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰میلیارد دلار (۷درصد بودجه درمانی کشور) در این راه صرف می شود. میزان برآورد مخارج سالانه برای محصولات رژیمی فقط در آمریکا از ۴۰ تا ۱۰۰میلیارد دلار است.

برنامه جلوگیری از چاقی به منظور کاهش هزینه های درمان بیماری های مرتبط با چاقی به وجود آمد. هرچند، هر چه افراد چاق، بیشتر عمر می کردند هزینه های پزشکی بیشتری وارد می شد؛ به طور کلی هزینه بیمه افراد چاق ۲۴ درصد بیشتر از افراد معمولی است.

چاقی می تواند منجر به بدنامی اجتماعی و مانع استخدامی شود وقتی که افراد را با نقطه مقابل وزن معمول شان مقایسه می کنیم. کارگرهای چاق به طور میانگین میزان بیشتری از غیبت کاری را دارند و ناتوانایی های بیشتری دارند، بنابراین موجب افزایش هزینه های کارفرما و کاهش تولید می شوند. یک مطالعه که کارکنان دانشگاه دوک (Duke University) را مورد بررسی قرار داده، نشان داده که مردم با BMI(شاخص توده بدن) بالاتر از ۴۰ دو بار بیشتر نسبت به آنهایی که BMI ۱۸.۵ دارند به شر کت ها ضرر مالی زده اند. آنها همچنین بیشتر از ۱۲ بار غیبت در روزهای کاری داشته اند.

برخی محققان نشان داده اند افراد چاق تمایل کمتری به استخدام در مشاغل و ترویج آن دارند. افراد چاق همچنین حقوق کمتری نسبت به هردم های غیر چاق خود در مشاغل برابر دریافت می کنند. زنان چاق به طور میانگین ۶درصد و مردان چاق ۳ درصد کمتر دریافت می کنند.

صنایع خاص مانند خطوط هوایی، صنایع غذایی و بهداشتی نگرانی های مخصوص به خودشان را دارند. به دلیل افزایش میزان چاقی، خطوط هوایی با افزایش بیشتر سوخت مواجه شده و برای افزایش پهنای صندلی ها تحت فشار قرار دارند. در سال ۲۰۰۰ وزن اضافی مسافران چاق ۲۷۵میلیون دلار برای هوایی با هزینه داشته است. صنعت بهداشت موظف است در مورد امکانات خاصی مانند تجهیزات بلند کردن و آمبولانس های مخصوص سرمایه گذاری کند تا به طور محکمی بیمار ان چاق را کنترل کند. هزینه های رستوران ها به دلیل متهم کردن آنها برای ایجاد چاقی افزایش یافت. در سال ۲۰۰۵ کنگره آمریکا در مورد قانونی برای منع کشوری در برابر صنعت غذایی مرتبط با چاقی بحث و گفت وگو کرد، هر چند هرگز تصویب نشد.

راه های پیشگیری از اضافه وزن به روش کشورهای مختلف

غذاهای تاباندی از پُر ادویه ترین غذاهای دنیا هستند. فلفل تند سوخت و ساز بدن را افزایش می دهد، اما خاصیت اصلی غذاهای تند این است که سرعت غذا خوردن شما را کاهش می دهد. به گفته دکتر جیمز هیل، آمریکایی ها بسیار تند غذا می خورند. زمانی که علائم نشان دهند شما سیر شده اید، دست از غذا خوردن خواهید کشید. اگر شما به فروشگاه مک دونالد در لندن بروید، گازسون سایز ساندویچ مورد نظر برای سورپرایز را از شما نخواهد پرسید. این گزینه زمانی که کمتر از یکدهم درصد از فروش را به خود اختصاص داد در انگلستان متوقف شد. بریتانیایی ها ساندویچ کوچک تری را ترجیح می دهند. در ایالات متحده آمریکا نیز مک دونالد سایز سورپرایزهای خود را کم کرده است، اما هنوز در آمریکا ساندویچ ها نسبت به ساندویچ های بریتانیایی، دارای ۱۰۰ کالری اضافه هستند. بعضی از ادیان در اندونزی mutih را امتحان می کنند؛ یعنی فقط خوردن برنج سفید و آب. هر چند کارشناسان روزه را برای کنترل وزن توصیه نمی کنند، اما روزه های کوتاه می تواند در غذا خوردن اعتدال به وجود آورد.

لهستانی ها به طور معمول تنها ۵درصد از بودجه شان را صرف غذا خوردن در بیرون از منزل می کنند. کسانی که در منزل غذا نمی پزند بیشتر از دیگران غذای ناسالم می خورند. در واقع پخت و پز کم در منزل و روی آوردن به غذاهای آماده در یک جامعه باعث شیوع چاقی خواهد شد. نزدیک به ۷۵درصد آلمانی ها به هیچ وجه صبحانه را از دست نمی دهند. سال هاست متخصصان به مردم توصیه می کنند صبحانه را فراموش نکنند اما تحقیقات جدید بر مهم بودن این موضوع تاکید بیشتری دارد. محققان بریتانیایی می گویند مغز شما زمانی که صبحانه نخورده باشید به هنگام دیدن غذایی با کالری بالا شما را به بیشتر خوردن آن تشویق می کند.

ترجمه: سارا گلچین

منبع: هافینگتون پست

هیلاری کلینتون و دونالد ترامپ، نامزدهای انتخابات ریاست جمهوری آمریکا تا کمتر از ۴۸ ساعت دیگر رقابت اصلی خود برای تصاحب صندلی اصلی کاخ سفید را آغاز می کنند.

در سه مناظره ای که این دو، قبل از انتخابات انجام دادند از همه چیز حرف زدند، از فرارهای مالیاتی و اشتغال زایی گرفته تا امنیت و داعش. اما آنها نه در مناظره ها و نه در سایر رویدادهای مرتبط با انتخابات، از یک معضل بزرگ حرفی نزدند؛ معضلی که سالانه ۲۰۰میلیارد دلار برای این کشور خرج دارد و نزدیک به ۴۰درصد جمعیت آن، از جمله یک کودک از هر سه کودک را تحت تاثیر خود قرار می دهد: معضلی به نام چاقی و اضافه وزن.

آمریکایی ها در هیچ برهه ای از تاریخ به اندازه امروز «ناخوش» نبوده اند. ناخوش یعنی چاق، افسرده، پر از استرس و اشباع شده. در این روند حتی کاهش طول عمر هم در یک فرایند مدیریت شده رخ داده است.

حال سوال اینجاست که مسبب اصلی این معضل کیست؟ پاسخ ساده است، خود آمریکایی ها. نبود آموزش های لازم و اطلاعات کافی، تقاضا برای پادشاهای کوتاه مدت بدون توجه به عواقب بلندمدت آن، اولویت دادن به سودهای اقتصادی و منافع سیاسی نسبت به رفاه ملی و زیرساختی که هیچ امکاناتی برای تسهیل رسیدن به سبک زندگی سالم تر ندارد، از جمله دلایلی است که نسل حاضر آمریکا را به ناخوش ترین مردمان تاریخ این کشور تبدیل کرده است. هیچ گروه تروریستی، هیچ بیماری شایع یا هیچ حادثه طبیعی به این اندازه به شهروندان یک کشور هزینه مالی و جانی تحمیل نکرده است.

جالب اینکه این معضل تماما دستبخت سیاست های خود آمریکایی ها است. آخرین باری که شنیدید هر یک از نامزدهای ریاست جمهوری آمریکا درباره این معضل صحبت کنند، چه زمانی بود؟ در میان تمام بحث هایی که حتی به حملات شخصی میان دو نامزد ریاست جمهوری آمریکا هم کشید، یک جای خالی بزرگ وجود داشت و آن هم صحبت نکردن درباره «ناخوش» بودن مردمان این کشور بود. نگاهی به بعضی آمار و ارقام در این باره و مقایسه آنها با هم، در اینجا درست و بجاست:

- هزینه مهاجرت های غیرقانونی به آمریکا: حدود ۱۰۰میلیارد دلار در سال - هزینه همکاری آمریکا با ناتو: تقریبا

بیس ۵۰۰ تا ۷۰۰میلیون دلار در سال (ترامپ خواهان کنار کشیدن و آمریکا خواهان ادامه همکاری با این نهاد نظامی اروپا است).

- هزینه فرار مالیاتی در آمریکا: تقریبا ۱۰۰میلیارد دلار در سال

- میزان مرگ و میر ناشی از استفاده از سلاح در آمریکا: تقریبا ۳۲هزار نفر در سال (۶۰درصد استفاده از سلاح با هدف

خودکشی صورت می گیرد).

- میزان مرگ و میر مستقیم ناشی از چاقی: تقریبا ۳۲۰هزار نفر در سال

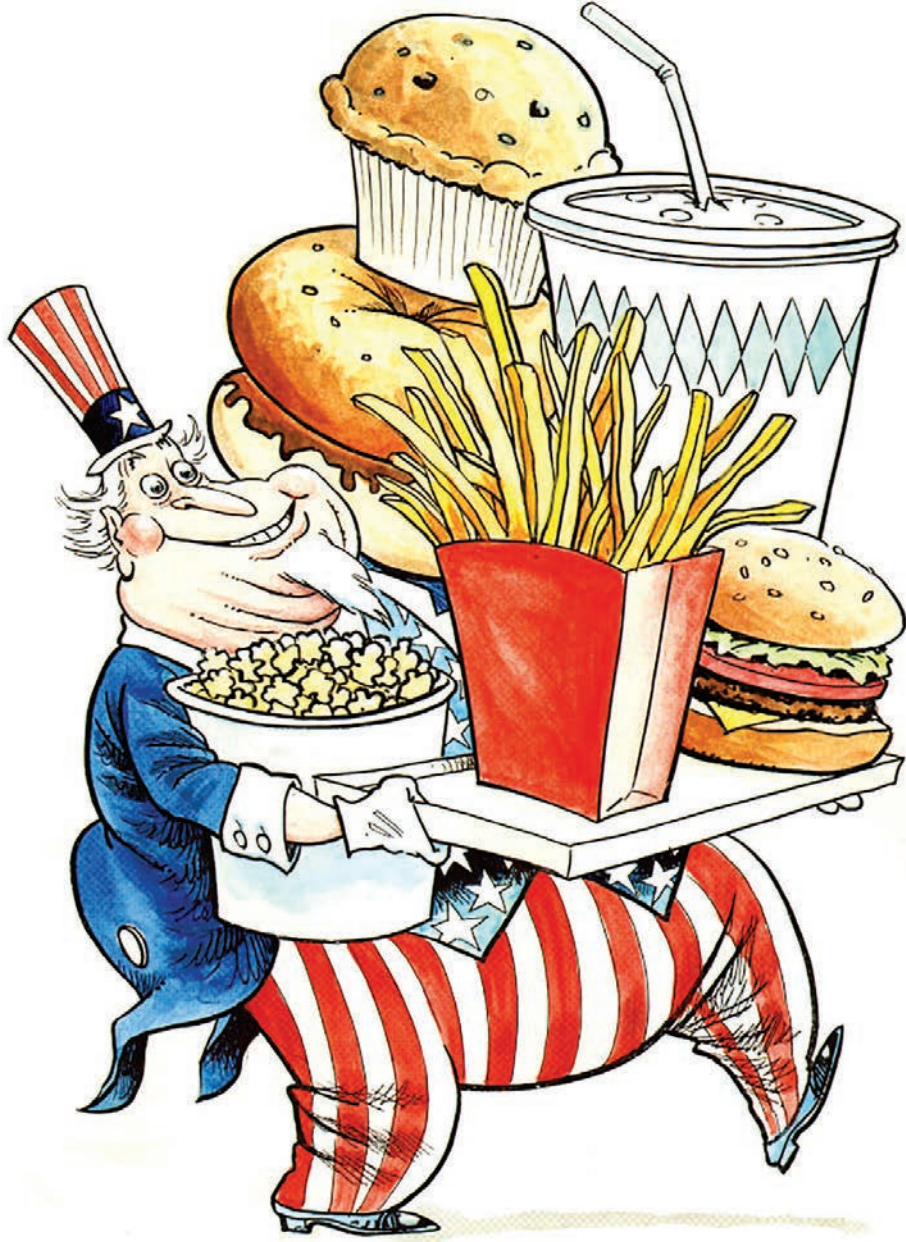
- بیماری های مرتبط با چاقی: چاقی

دلیل اصلی ابتلا به بیماری های قابل پیشگیری چون دیابت، بیماری های قلبی، سکت و تعدادی از سرطان ها است.

حالا پرسش اینجاست که چرا از این معضل ۲۰۰میلیارد دلاری در سال با

چاقی، معضل ۲۰۰میلیارد دلاری آمریکای امروز

من چرا تیلم؟!



این همه مرگ و میر و بیماری که پدید می آورد و از هر سه نفر یک نفر را به طور مستقیم تحت تاثیر خود قرار می دهد، به طور کلی در مناظرات انتخاباتی صحبتی به میان نمی آید؟ پاسخ ساده است. چون شیوع چاقی معضلی بسیار پیچیده است که چرخه تریلیون دلاری سرمایه و پول در شر کت های بزرگ مواد غذایی، تبلیغ کنندگان، مشتریان،

تاثیر

چاقی، چالش رو به رشد اروپایی ها

عروقی در سنین پایین هستند. اما این تمام موضوع نیست. در سنین بلوغ، اشخاص چاق مستعد اختلالات اسکلتی عضلانی و برخی از سرطان ها مانند آندومتر، پستان و روده بزرگ هستند.

بنا بر گزارش سازمان جهانی سلامت، سالانه، چاقی و اضافه وزن ۲.۶میلیون کشته دارد.

بی تحرکی در کشورهای توسعه یافته هزینه سنگین ۶۱میلیارد یورپی در جهان دارد که معادل رقم تولید ناخالص داخلی کشور کاستاریکا است. به گزارش Europe 1، سبک زندگی بی تحرک یک مشکل اقتصادی است. نبود فعالیت فیزیکی روزانه در کشورهای ثروتمند هزینه ای برابر با ۶۷.۵میلیارد یورو یا ۶۲میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ بر جای گذاشته است. بنا بر مطالعه ای که از سوی مجله بریتانیایی The Lancet منتشر شده این رقم معادل تولید ناخالص داخلی کشور کاستاریکا است.

نخستین مطالعه در مورد تاثیر عدم فعالیت بدنی

براساس مطالعه ای که روی ۱۴۲ کشور دنیا که معرف ۹۳درصد از جمعیت جهان هستند، انجام شده، عدم فعالیت فیزیکی، ۸۵.۱میلیارد یورو هزینه سلامت دارد و ۱۲.۵میلیارد یورو در ثروتمند آن متحمل می شود. برای اقتصادی آنها از دست رفته است. سبک زندگی بی تحرک باعث بیماری های عروق کرونر قلب می شود، سکتة مغزی و سرطان پستان و روده بزرگ نیز پیامدهای بعدی این نوع از سبک زندگی هستند. سبک زندگی بی تحرک هر ساله باعث مرگ بیش از ۵میلیون نفر در جهان می شود. قسمت بزرگی از بار مالی بی تحرکی بردوش کشورهای ثروتمند است. برای کشورهای با درآمد متوسط و درآمد کم، هزینه ها در وهله اول شامل بیماری ها و مرگ زودرس می شود.



در سنین بلوغ را افزایش می دهد.

آمار نگران کننده

در اروپا از هر سه کودک یک کودک مبتلا به چاقی است. با توجه به مطالعه انجام شده از سوی محققان اتحادیه اروپا، از هر سه کودک بین ۶ تا ۹ سال در اروپا یکی از آنها چاق است. این آمار و ارقام نگران کننده ای است که باید مقامات را برای جلوگیری از پیشرفت این وضعیت بسیج کند. همچنین این مطالعه نشان می دهد که در سال ۲۰۲۵ در اروپا ۷۰میلیون کودک مبتلا به چاقی وجود خواهند داشت.

در سال ۲۰۲۵ در اروپا، تعداد کودکان چاق کمتر از پنج سال از ۴۱ به ۷۰میلیون

هستند. سن نیز نقشی اساسی بازی می کند: بیش از ۱۶درصد بزرگسالان بیشتر از جوانان مبتلا به چاقی هستند. مطالعه یوروست نشان می دهد که تفاوت قابل توجهی بین نرخ چاقی زنان و مردان و بزرگسالان و دارای بدترین وضعیت نیز کشورهای بریتانیا (۲۰،۱درصد) مجارستان (۱۲،۲درصد) و لتونی (۱۲،۳درصد) هستند. سن، سطح و تحصیلات و سبک زندگی افراد با نرخ چاقی در ارتباط است. به طور متوسط، مردمی که از سطوح بالای تحصیلات برخوردار هستند فقط ۱۱.۵ درصد دچار چاقی هستند. در مقابل آنهایی که سطح تحصیلات پایینی دارند، نزدیک به ۲۰درصد دچار اضافه وزن

تاثیر سطح تحصیلات و سن

به گفته موسسه آمار اروپا، کشورهایی که بهترین وضعیت را دارند، کشورهای رومانی (۹،۴درصد نرخ چاقی)، ایتالیا (۱۰،۷درصد نرخ چاقی)، هلند (۱۳،۳درصد نرخ چاقی)، و بلژیک با ۱۴درصد هستند. کشورهای دارای بدترین وضعیت نیز کشورهای بریتانیا (۲۰،۱درصد) مجارستان (۱۲،۲درصد) و لتونی (۱۲،۳درصد) هستند. سن، سطح و تحصیلات و سبک زندگی افراد با نرخ چاقی در ارتباط است. به طور متوسط، مردمی که از سطوح بالای تحصیلات برخوردار هستند فقط ۱۱.۵ درصد دچار چاقی هستند. در مقابل آنهایی که سطح تحصیلات پایینی دارند، نزدیک به ۲۰درصد دچار اضافه وزن

همه نسخه‌های دسکتاپی ویندوز به دلیل وجود فایل‌های اضافی پس از مدتی کند و کار با آنها تا حد زیادی سخت و طاقت‌فرسا می‌شود. علت بروز این مشکل نصب نرم‌افزارهای مختلف و اشغال فضای هارددیسک توسط فایل‌ها بی‌مصرف است. البته تغییرات بسیار در رجیستری ویندوز نیز یکی از عوامل اصلی کاهش سرعت است که توسط برنامه‌های کوچک و بزرگ اعمال می‌شوند. این مشکل باعث شد برنامه‌نویسان، دست به طراحی نرم‌افزارهایی بزنند تا این مشکل را تا حد زیادی برطرف کنند. امروز به معرفی بهترین‌های این دسته ا برنامه‌ها می‌پردازیم.

CCleaner

این نرم‌افزار یکی از سبک‌ترین برنامه‌های موجود در زمینه بهینه‌سازی ویندوز است که حجم کمی دارد و جای زیادی را روی هارددیسک اشغال نمی‌کند. این نرم‌افزار سرعت بالایی دارد و با اجرای آن و پاک کردن فایل‌های اضافی، سرعت ویندوز را به میزان بسیار زیادی افزایش خواهد داد. ویژگی‌های مهم CCleaner عبارتند از: حذف مسیرهایی اطلاعات و ابر کوکی‌ها - به‌دست آوردن بالاترین کارایی کامپیوتر در کمترین زمان - پاکسازی بهتر Recycle Bin و فایل‌های تکراری - سبک‌سازی رجیستری

WinUtilities

این نرم‌افزار یکی از کامل‌ترین بهینه‌سازهای موجود است که تأثیر زیادی روی سرعت ویندوز دارد. این مجموعه کاربردی شامل ابزارهایی جهت پاکسازی رجیستری ویندوز، فایل‌های موقت ایجاد شده توسط ویندوز در داخل هارددرایوها، تاریخچه انجام عملیات‌ها در نرم‌افزارهای و مرورگرهای اینترنتی و کوکی‌هاست. همچنین از عملیات دفرگمنت درایوها جهت بهبود کارایی سیستم و پایداری آن پشتیبانی می‌کند. ویژگی‌های مهم WinUtilities عبارتند از: کنترل اجرای فایل‌هایی که به هنگام بارگذاری

اولیه ویندوز اجرا می‌شوند

- پاکسازی اطلاعاتی که باعث کند شدن سیستم و کاهش کارایی آن می‌شود

- بهینه‌سازی مدیریت حافظه سیستم به‌طور خودکار

- جست‌وجوی رجیستری ویندوز برای پاکسازی اطلاعات اضافی

Ashampoo WinOptimizer

نرم‌افزار بهینه‌ساز ویندوز شرکت Ashampoo با جمع‌آوری تمامی تنظیمات مهم و مورد نیاز ویندوز به همراه قسمت‌هایی برای ایجاد تغییرات در ظاهر ویندوز، همه نیازهای یک کاربر را در این زمینه برطرف کرده است. برخی ویژگی‌های این نرم‌افزار عبارتند از: بهینه کردن ویندوز، پاکسازی درایوها، پاکسازی رجیستری، تمیز کردن فایل‌ها و اطلاعات اینترنت، بهینه‌سازی اتصالات اینترنتی، مسدود کردن IPهای مزاحم ارسال‌کننده اسپم، بررسی وضعیت قابلیی یک درایو، پاک کردن یک فایل به طریقی که قابل بازیابی نباشد، رمزگذاری فایل‌ها است.

ویژگی‌های مهم WinOptimizer عبارتند از:

- امکان ایجاد تغییرات در ظاهر ویندوز برای تنظیمات در زیبایی بیشتر

- پاکسازی رجیستری

- توانایی تغییر فایل Boot.ini و انتخاب ویندوز در هنگام بالا آمدن سیستم

- توانایی نمایش و مخفی کردن درایوها، تنظیمات در start-up و فایل‌های سیستمی در درایوهای NTFS

Advanced PC Optimizer

نرم‌افزار بهینه‌ساز ویندوز شرکت Systweak با جمع‌آوری تمامی تنظیمات مهم و مورد نیاز ویندوز به همراه قسمت‌هایی برای ایجاد تغییرات در ظاهر ویندوز، همه نیازهای یک کاربر را در این زمینه برطرف کرده است.

ویژگی‌های مهم Advanced PC Optimizer عبارتند از:

- دارای بخشی به نامGame Optimizer برای بهینه‌سازی سیستم اجرای هرچه بهتر بازی‌ها

- بازیابی فایل‌هایی که به اشتباه پاک شده‌اند

- مجموعه ابزارهای مدیریتی سیستم

- آبدیت درایورهای سخت‌افزاری.

Yamicosoft Windows 10 Manager

همانطور که از نام این نرم‌افزار معلوم است، مخصوص ویندوز ۱۰ طراحی شده و می‌تواند به میزان بالایی سرعت این نسخه از ویندوز را افزایش دهد. این نرم‌افزار قادر است تنها با یک کلیک، سیستم عامل را پاکسازی و اشکالات موجود در آن را رفع کند. این برنامه با دارا بودن ابزارهای مدیریتی خاص می‌تواند تنظیمات شروع ویندوز، دسکتاپ، اکسپلورر، منو استارت و محل قرارگیری آن را سفارشی کند. به وسیله Windows 10 Manager به تمامی فایل‌ها و فولدرهای اضافی و فضا گیر سیستم خود دسترسی پیدا می‌کنید که با حذف این موارد سرعت و فضای آزاد هارددیسک سیستم افزایش قابل توجهی می‌یابد. ضمن اینکه به وسیله ابزار Duplicate Files Finder می‌توان سیستم را اسکن و فایل‌های تکراری را حذف کرد که به افزایش فضای آزاد هارددیسک کمک زیادی می‌کند. به وسیله Registry Cleaner و Registry Defrag به راحتی رجیستری سیستم چک و به‌طور خودکار بازسازی‌ها و حذفیات لازم جهت افزایش قدرت و سرعت ویندوز انجام می‌شود. اگر در لپ‌تاپ یا رایانه رومیزی خود از ویندوز ۱۰ استفاده می‌کنید توصیه می‌کنیم حتماً روی آن Yamicosoft Windows 10 Manager نصب کنید و از یک سیستم‌عامل پرسرعت بهره‌مند شوید.

مدیر کل مدیریت عملکرد و کیفیت شرکت پست

پرداخت ۷۸ میلیون تومان خسارت بابت مرسولات پستی

مدیرکل مدیریت عملکرد و کیفیت شرکت پست بحث پرداخت غرامت برای مرسولات پستی را دارای رقمی بسیار اندک دانست و اظهار کرد که در برابر درآمد ۷۰۰میلیارد تومانی این شرکت در سال گذشته حدود ۷۸میلیون تومان خسارت وارد و غرامت به صاحبان مرسولات پرداخت شده است. علی‌اکبر هادوی در گفت‌وگو با ایسنا در پاسخ به سؤالی در خصوص مواردی که مرسولات مردم دچار خسارت شده یا مفقود می‌شوند، گفت: هر واحد تولیدی یا خدماتی بر حسب شرایط کاری یک ضریب ضایعات برای خسارات و نواقص احتمالی در خط تولید یا ارائه خدمات لحاظ می‌کند که این حجم از نقص و خسارت امری اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شود، البته امکان کاهش ضایعات یا پیش‌بینی و تهدیدات بیشتر نیز متصور است، اما رساندن این عدد به صفر غیرممکن است.

وی ادامه داد: از این رو شرکت پست باوجود اقدامات پیشگیرانه و افزایش کنترل و نظارت‌های فیزیکی و الکترونیکی با معضل ضایعات در حد ناچیز مواجه و به استناد ضریب فوق (معادل ۰،۲۰ درصد) بر صحت عملیات و رضایت مندی مشتریان امیدوار است. اعتقاد ما بر آن است که نباید در حوزه پست ضایعاتی وجود داشته باشد، اما گاه در حین فعالیت مواردی پیش می‌آید، که ممکن است در اختیار ما نباشد. به‌طور مثال ممکن است به دلیل مشکلائی که در بحث حمل‌ونقل هوایی ایجاد می‌شود، سرعت ارسال مرسولات کاهش پیدا کند.

مدیر کل مدیریت عملکرد و کیفیت شرکت پست، در عین حال عنوان کرد: ما مرسولات پستناز ویژه خود را از طریق هوایی ارسال می‌کنیم و ممکن است براساس شرایط پروازها تأخیری‌ها در این‌حوزه صورت بگیرد که به هر‌حال این موارد اجتناب‌ناپذیر است.

مهاجرت کاربران اندروید به سمت آیفون

طی یک سال و نیم گذشته، ۱۰میلیون کاربر اندرویدی به آیفون مهاجرت کردند. به گزارش ایسنا به نقل از یاهوئک، ممکن است ما هرگز نفهمیم که دقیقاً چه تعداد از کاربران اندروید به آیفون ۷ منتقل شدند. یادداشت‌های پژوهشی نشان می‌دهد که اپل در حال از دست دادن سهم بازار به اندروید است. (هر چند اپل هنوز هم بیشترین سود را به اسانی کسب می‌کند) اما چه تعداد از مردم سیستم عامل اندروید را برای استفاده از آیفون ترک می‌کنند؟

سال گذشته، اپل یک حرکت به نرم‌افزار به اسم حرکت به ای‌اواس (Move to iOS) منتشر کرد که با استفاده از آن کاربران اندرویدی می‌توانستند برخی داده‌های خود را از یک دستگاه با سیستم عامل اندروید ۰۴ یا بالاتر به آیفون منتقل کنند. طرفداران اندروید در ابتدا این نرم‌افزار را به استهزا گرفتند و گزارش‌های پدی از آن منتشر کردند، اما در نهایت مشخص شد که تا اواخر اکتبر سال ۲۰۱۵، این برنامه حدود یک تا ۵ میلیون‌بار نصب شده است، البته گوگل تعداد دقیق را ارائه نمی‌دهد.

با این حال، برنامه تنها یک کار انجام می‌دهد و آن این است که داده‌ها را از اندروید به iOS منتقل می‌کند و شما نمی‌توانید از آن برای هر کار دیگری استفاده کنید. در نتیجه این احتمال وجود دارد افرادی که این نرم‌افزار را نصب و از آن استفاده کرده باشند، سیستم عامل خود را نیز از اندروید به آیفون تغییر داده باشند.

بنابراین مشخص است که تنها با گذشت کمی بیش از یک سال از زمان آغاز به کار این برنامه، حداقل ۱۰میلیون نفر از آن استفاده کرده‌اند که اگر کمترین تقرب را در نظر بگیریم، تقریباً یک میلیون خریدار بالقوه آیفون جدید در هر ماه است.

استفاده از هوش مصنوعی برای پیروزی در بازی‌های رایانه‌ای

استفاده از فناوری هوش مصنوعی در دنیای بازی‌های رایانه‌ای برای نخستین‌بار آغاز شده تا از این طریق پیروزی در بازی StarCraft II توسط ماشین‌ها و با درس گرفتن از اشتباهات و شکست‌ها ممکن شود.

به گزارش فارس، گوگل فناوری DeepMind خود را در قالب برنامه‌ای موسوم به AlphaGo به خدمت گرفته تا بتواند در این بازی پیچیده که بهار گذشته عرضه شد، موفقیت کسب کند. گوگل می‌گوید که برنامه مفصلی برای استفاده از هوش مصنوعی در بازی‌های ویدئویی استراتژیک دارد و می‌خواهد از این طریق توان خودآموزی آنها را برای پیشبرد بازی‌های مختلف بررسی کند. بازی StarCraft از محبوب‌ترین بازی‌های سبک استراتژی در جهان است که توسط Blizzard Entertainment تهیه شده و در یک دهه اخیر مورد توجه بوده است. در این بازی، کاربران باید برای کنترل محیط و داشته‌های خود تصمیمات مهم مختلفی بگیرند.

در این بازی شما در نقش رهبر نژاد protoss نام Hierarch Artanis باید بازی را دنبال کنید. در سال‌های بسیار دور شما توسط گروهی سقوط کرده‌اید ولی هم‌اکنون صاحب یک کشتی فضایی قدرتمند به نام Golden Armada هستید و آماده‌اید جهان را اصلاح کنید و صلح را به آن بازگردانید در این بین شیطانی باستانی به نام آمون کل کهکشان را تهدید می‌کند. تنها شما هستید که می‌توانید دوباره نژاد protoss را متحد کنید و برای متوقف کردن آمون به پا خیزید.

شرایطی به سرانجام رسید که پیش‌بینی می‌شود با عقد این تفاهمنامه، صادرکنندگان به‌طور سالاته بالغ بر ۵۰۰میلیون یورو سود خالص کسب کنند، اما سهم بخش دیجیتال در این میان تا چه حد است؟

براساس تخمین‌های اولیه پس از موفقیت توافقنامه CETA حجم صادرات کانادا به اتحادیه اروپا تا ۲۰درصد افزایش را تجربه خواهد کرد؛ افزایشی که ۱۲میلیار دلار افزایش سود کلی را برای کانادا به ارمغان می‌آورد. در این میان حجم مبادلات تجاری بخش تکنولوژی نیز چشمگیر است. تا حدی که دولت کانادا در بخش دیجیتال روی ۷ تا ۸درصد افزایش صادرات حساب باز کرده است. از سوی دیگر کانادا یکی از بزرگ‌ترین واردکنندگان خدمات تکنولوژیک از اتحادیه اروپاست. واردات خدمات تکنولوژیک کلیه علوم، فنون و مهارت‌هایی را شامل می‌شود که نقصان آن در روند تولید کانادا اختلال ایجاد می‌کند. دولت کانادا امیدوار است در سایه قرارداد CETA از هزینه‌های اضافی و جانبی کاسته و به رشد تولید و صادرات پایدار دست پیدا کند.



در کانادا و بالعکس تسهیل خواهد کرد. تبادل دانش و اطلاعات به‌ویژه در حوزه‌های فناوری اطلاعات و IT از مواردی است که فارغ از فواید تجاری، فواید مهم دیگری مثل اشتغال‌زایی و سودآوری تجاری خواهد داشت.

سوددهی کلان مالی
توافق ۲۸ پارلمان اروپایی بر سر صادرات و واردات کالاهای دیجیتال در

تجاری نیست و با یک برگه گواهی «ارزیابی انطباق کالا» می‌توان به واردات یا صادرات انواع محصولات پرداخت. این مسئله صدها میلیون دلار صرفه‌جویی اقتصادی برای دو طرف معامله ایجاد می‌کند. افزون بر اینها، حذف موانع مالیاتی و تجاری، زمینه را برای حضور شرکت‌های چندملیتی تولید کالاها و خدمات الکترونیک اروپایی

دسته‌بندی شده‌اند. قرارداد

CETA برای کاربرانی که عادت دارند به دنبال جدیدترین و به صرفه‌ترین محصولات دیجیتال باشند نوید بخش است. براساس این قرارداد، تقریباً تمامی عوارض گمرکی خطوط ریلی شد. افزون بر اینها برای واردات و صادرات کالاهای الکترونیک و دیجیتال، نیازی به گواهی‌های متعدد

سامسونگ با چالشی جدید روبه‌رو شد

موج انفجارها به ماشین‌های لباسشویی رسید



فرصت امروز : در شرایطی که سامسونگ همچنان در پی راهکارهایی برای کاهش مشکلات تلفن‌های همراه منفرجه خود است، این بار با چالش جدید احتمال انفجار ماشین‌های لباسشویی روبه‌رو شد. شرکت سامسونگ از روز جمعه با انتشار بیانیهای تلاش کرد تا حد زیادی شایعات را کنترل کند. در متن این بیانیه آمده است: «رای شست‌وشوی ملافه، لباس‌های ضد آب و کلیه البسه ضخیم از وضعیت مناسب شست‌وشوی لباس‌های حساس استفاده کنید. افزون بر اینها، بهتر است کاربران ماشین‌های لباسشویی در مکان‌هایی مثل گاراژ اتومبیل، مکان‌هایی با اشیای قابل اشتعال و... قرار ندهند.»اما چرا این بیانیه منتشر شده است؟ طی ماه‌های اخیر اعتراض‌های گوناگونی در خصوص وضعیت ماشین لباسشویی‌های سامسونگ منتشر شده است. برخی افراد مدعی هستند این نوع ماشین لباسشویی‌ها ضمن انجام عمل شست‌وشو با لرزش شدید و احتمال پرتاب شدن در روبه‌رو هستند و حتی برخی کاربران نیز مدعی شده‌اند ماشین لباسشویی آنها منفجر شده است. بر همین اساس است که گروهی از مصرف‌کنندگان ماشین لباسشویی سامسونگ با تنظیم شکایت‌نامه‌ای علیه این شرکت خواهان رسیدگی هرچه سریع‌تر به این مشکلات شدند. سوزان مور و میشل سوئو دو مصرف‌کننده اهل میشیگان هستند که مدعی شده‌اند ماشین لباسشویی‌های آنان در حین کار منفجر شده است. با این وجود شرکت سامسونگ اعلام کرده تا زمانی‌که به‌طور دقیق و پس از کارشناسی، متوجه صحت این ادعا نشود زیر بار این مسئله نخواهد رفت.



Egg minder نام یک جا تخم مرغی هوشمند است که ظرفیت نگهداری ۱۴ تخم مرغ را دارد . این دستگاه با برقراری از تباط با تلفن همراه کاربر در خصوص وضعیت سلامتی تخم مرغ ها به وی هشدار می دهد . قیمت این محصول ۷۰ دلار است .



بهرام الله‌بخشی از اعضای اتاق بازرگانی استان چهارمحال وبختیاری به «فرصت امروز» می‌گوید:

اگر همسایگان بگذارند

استان چهارمحال وبختیاری به لحاظ وسعت یکی از کوچک‌ترین استان‌های کشور محسوب می‌شود. با این حال این استان از ظرفیت‌های فراوانی برای سرمایه‌گذاری در حوزه گیاهان دارویی به‌ویژه گل‌محمدی برخوردار است. در صورت وجود بازارهای صادراتی، به دلیل کیفی‌بودن محصولات تولیدی این استان، امکان صادرات محصولات بسیار بالا است. همچنین در حوزه صنعت، توسعه صنعت فولاد جزو اولویت‌های اصلی این استان محسوب می‌شود. «فرصت امروز» گفت‌وگویی را با بهرام الله‌بخشی از اعضای اتاق بازرگانی استان چهارمحال وبختیاری درخصوص ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری این استان داشته که در ادامه می‌خوانید.

سرمایه‌گذاری روی منابع آبی استان

استان چهارمحال وبختیاری به لحاظ جغرافیایی در نقطه‌ای قرار گرفته که هم امکان فعالیت‌های کشاورزی و هم فعالیت‌های صنعتی در این استان فراهم است. این استان همجوار با استان‌های خوزستان و اصفهان تامین‌کننده آب استان‌های اطراف خود است. سرمایه‌گذاری در این استان به دلیل اینکه تامین‌کننده آب چند استان است می‌تواند اثربخش باشد. در بحث صنعت به‌ویژه بخش فولاد و زیرمجموعه‌های فولادی، می‌تواند گزینه‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری باشد. الله‌بخشی با اشاره به گذشته این استان می‌گوید: در سال ۱۳۴۳ قرار شد کارخانه فولاد در استان اصفهان احداث شود، اما احداث این کارخانه در



استان اصفهان این احتمال را داشت که به دلیل مصرف آب زیاد تکاپوی شرب آب و صنعت را توأمان ندهد. این صنعت می‌توانست در استان ما که استان پرآبی بود احداث شود؛ امری که به دلیل مسائل بین استانی اتفاق نیفتاد. وی با اشاره به مشکلات کم‌آبی استان‌های مجاور می‌گوید: برنجکاری باید در استان همجوار ما قطع شود و در استان‌های شمالی که آب بیشتری وجود دارد کشت شود. این وزارت جهادکشاورزی است که باید تشخیص دهد کشت چه محصولاتی با بازدهی زیاد و استفاده کم از منابع آبی امکان‌پذیر است.

اجازه توسعه گردشگری داده نمی‌شود

استان چهارمحال استان بکری است و به لحاظ آب و هوایی از شرایط مناسبی برخوردار است. این استان همجوار با همسایگان خود یک استان چهار فصل است. در منطقه لردگان هوای معتدل برای کشت اکثر تولیدات کشاورزی مناسب است، در جنوب غربی استان هم کاشت مواد کشاورزی به‌صورت دیم رواج دارد. الله‌بخشی در رابطه با قابلیت‌های صادراتی این استان می‌گوید: یکی از شرکت‌های بزرگ استان به نام شرکت فرادانه که از تولیدکنندگان برتر و برنده جایزه صادراتی است موادغذایی برای آفریزان و دام و طیور تولید می‌کند. همچنین شرکت ورق خودرو و تولیدات آن که به کشورهای حوزه خلیج فارس صادر می‌شود از شرکت‌های بزرگ و مطرح این استان هستند که صادراتی هم به کشورهای همسایه انجام می‌دهند. میزان سرمایه‌ای که خارج از استان به منظور سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف جذب شده شاید حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد سرمایه لازم را برای تولید و توسعه صنایع این استان فراهم آورده است. وی ادامه می‌دهد: در حوزه گردشگری هم این استان امکانات بالقوه‌ای دارد، اما به دلیل مسائل بین استانی و همسایگان اجازه توسعه به این بخش داده نشده است. بهترین مکان برای توسعه فضای گردشگری فضای کنار رودخانه‌ها و عبور آب‌های جاری است، اما سخت‌گیری‌هایی در این زمینه وجود دارد که نمی‌خواهد اجازه دهد که در کنار رودخانه‌ها وسایل و امکانات گردشگری احداث شود. الله‌بخشی با بیان این‌ص جملات می‌افزاید: چطور می‌شود که برای سایر استان‌ها این اجازه و امکان وجود دارد که از ظرفیت‌های گردشگری خود برای توسعه این حوزه استفاده کنند اما این اجازه به استان چهارمحال وبختیاری داده نشده است. استفاده از حریم رودخانه‌ها برای توسعه گردشگری اگر ممنوع است باید برای همه شهرها به این صورت باشد، نه اینکه این امکان تنها از استان ما دریغ شود.

اولویت‌های سرمایه‌گذاری استان

الله‌بخشی در رابطه با اولویت‌های سرمایه‌گذاری این استان می‌گوید: اولویت‌های سرمایه‌گذاری این استان به ترتیب فولاد، کشاورزی، دامپروری و دامداری است. در حوزه دامپروری تنها یک مورد سرمایه‌گذاری صورت گرفته است که این سرمایه‌گذاران از خارج کشور «کشور کویت» برای احداث یک گلوداری ۵ هزار راسی به این استان ورود کرده‌اند. وی در رابطه با آمار بیکاری و اشتغال و زنان می‌گوید: آن طوری که باید بحث اشتغال و بیکاری در این استان بالاخص نشود این اتفاق رخ نداده است. زنان در تمام حوزه‌ها مثل صنایع دستی، دامپروری و کشاورزی مشغول هستند، اگر به به بانوان این استان برای انجام فعالیت‌های اقتصادی مثل تجارت میدان دهده، به مراتب بانوان می‌توانند فعال‌تر و موفق‌تر باشند.

سیدنعیم امامی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان چهارمحال و بختیاری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد

سال، سال جهش صنعتی چهارمحال و بختیاری است

است، اما هنوز ظرفیت‌های خالی قابل لمس است. در این استان در بخش صنعت بیش از ۱۵۰۰میلیارد تومان پروژه در سال جاری کلنگ‌زنی شده است. وی در رابطه با وضعیت صادرات این استان می‌گوید: استان چهارمحال و بختیاری در سال ۱۳۹۴، ۸۷ میلیون دلار صادرات داشته است. از نظر کالایی می‌توانم قلم کالا را به حدود ۳۰ کشور دنیا صادر کرده‌ایم، اما حدود ۵۰درصد صادرات ما به کشور عراق بوده است. اولویت صادراتی ما در حوزه صادرات کفش به بیش از ۶۰درصد صادرات ما را پوشش می‌دهد در حوزه لوازم خانگی است. شرکت برقاب بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده و صادرکننده لوازم خانگی در سطح کشور در استان چهارمحال و بختیاری مشغول فعالیت است. محصولات صادراتی نیز شامل کولر، انواع بخاری و ماشین لباسشویی و انواع یخچال و فریزر است. مواد پلاستیکی مثل سفره‌های یکبار مصرف، ظروف پلاستیکی، نایلون و... نیز جزو اقلام صادراتی این استان محسوب می‌شوند. سیمان، انواع موکت، بادام، سیم و کابل برق اصلی‌ترین مواد صادراتی ما در طول سال هستند.

شاغل بودن ۴۰درصدی بانوان این استان
در زمستان ۱۳۹۴، آمار بیکاری ۱۹/۱درصد بوده است. آمار امروز مرکز آمار ایران نشان می‌دهد در حال حاضر این رقم به زیر ۱۷/۵درصد رسیده است. امامی می‌گوید: ما با این حال حدود ۳۵هزار نفر در واحدهای کارایی استان ثبت‌نام کرده‌اند که ما معتقد نیستیم تمام این افراد بیکار هستند زیرا این افراد مشغول فعالیت‌های موقت هستند اما به دلیل اینکه تا به امروز، کار دولتی یا تمام وقت پیدا نکرده‌اند اسم خود را از واحدهای کارایی حذف نکرده‌اند. وی در رابطه با اشتغال زنان در این تولیدات گفت: در استان چهارمحال و بختیاری عمده فعالیت و اشتغال بانوان در حوزه‌های اداری به‌ویژه آموزش و پرورش است، اما در حوزه‌های دیگر مثل حوزه فرش نیز اشتغال نسبتاً مناسبی از سوی بانوان این استان وجود دارد. در حال حاضر ۲۰ هزار نفر از بانوان در حوزه فرش فعالیت می‌کنند. اگر مجموع اشتغال رسمی و خانگی را حساب کنیم باید گفت بیش از ۴۰درصد بانوان استان چهارمحال و بختیاری شاغل هستند.



معرفی شد. عمده جاذبه‌های گردشگری این استان جاذبه‌های اکوتوریستی، ژئوتوریستی و گردشگری اقلیمی است. در این سه حوزه، استان چهارمحال و بختیاری به واسطه شرایط آب و هوایی ایده‌آل، ظرفیت و پتانسیل بالایی برای سرمایه‌گذاری داراست. ضمن اینکه یک‌سوم مساحت این استان، به‌عنوان ذخیره‌گاه زیست کره معرفی شده است و امکان فعالیت‌های صنعتی و آلاینده در این مساحت وجود ندارد و تنها می‌توان به فعالیت‌های گردشگری مشغول بود. همچنین استان چهارمحال و بختیاری ظرفیت‌های بالقوه‌ای برای تولیدات کشاورزی دارد. به‌عنوان مثال این استان تولیدکننده اول بادام و همچنین در حال تبدیل شدن به مهم‌ترین تولیدکننده هلو در سطح کشور است.

سرمایه‌گذاری سودآفرین روی گل محمدی

استان چهارمحال و بختیاری قدم‌های بلندی در مسیر توسعه گیاهان دارویی به‌ویژه گل محمدی برداشته است. امامی با بیان این جملات می‌افزاید: در همه حوزه‌های یاد شده سرمایه‌گذاری‌هایی صورت گرفته

کشور را تولید می‌کند، همچنین ۱۰۰درصد نیرتارت پتاسیم صنعتی مورد نیاز کشور تولید استان چهارمحال وبختیاری است. با توجه به عبور خطوط گاز جنوب به شمال از استان چهارمحال وبختیاری، این استان ظرفیت ایجاد پتاسیم، طوری که تنها واحد چادر مشکی در واحدهای پتروشیمی گازپایه مثل GTPP را داراست. وی با بیان این جملات این مزده را می‌دهد که هفته آینده استان چهارمحال و بختیاری به جمع استان‌های فولادی کشور خواهد پیوست و نخستین واحد آهن اسفنجی کشور در بین فولادهای هفت‌گانه در این استان افتتاح خواهد شد. ضمن اینکه در حال حاضر ۵۰درصد ورق پوشش دار کشور در استان چهارمحال وبختیاری تولید می‌شود.

حوزه بکر گردشگری

درحوزه گردشگری استان چهارمحال وبختیاری از نظر وسعت و مساحت پدیده‌ها و جاذبه‌های گردشگری امکانات بالقوه‌ای برای سرمایه‌گذاری نسبت به حوزه صنعت دارد. امامی می‌افزاید: در سفر ریاست جمهوری به این استان در سال ۱۳۹۲، استان چهارمحال و بختیاری به‌عنوان یکی از قطب‌های گردشگری کشور

است، اما کماکان ظرفیت‌های بالایی برای تولید و بسته‌بندی آب معدنی در این استان فراهم است. علاوه بر این در حوزه نساجی به‌عنوان یکی از قطب‌های نساجی کشور مطرح هستیم، طوری که تنها واحد چادر مشکی در ایران به‌زودی در استان چهارمحال و بختیاری واحدهای فعالی در حوزه تولید نخ و نساجی وجود دارد که ظرفیت‌های ویژه‌ای برای افزایش تولیدات نساجی دارا هستند. بنابراین نساجی در کنار بسته‌بندی آب معدنی یکی از ظرفیت‌های بالقوه این استان محسوب می‌شود.

پیوستن به شهرهای فولادی کشور

استان چهارمحال و بختیاری ظرفیت‌های قابل ملاحظه‌ای در سرمایه‌گذاری صنایع شیمیایی و به طور خاص تر شیمی معدنی دارد. نزدیکی این استان به منابع معدنی دیگر استان‌ها، مثل استان اصفهان باعث شده، امروزه استان چهارمحال و بختیاری به‌عنوان یکی از قطب‌های تولید مواد شیمیایی در سطح کشور مطرح شود. امامی می‌افزاید: این استان به طور مشخص، ۹۵درصد اکسیدروی

لیلا شیرزاد
Lelashirzad69@gmail.com

گزارش استانی این شماره را به استانی اختصاص داده‌ایم که نه تنها تنوع فرهنگی و نژادی دارد، بلکه تنوع ظرفیت‌های کشاورزی، صنعتی و معدنی را هم باید به این داشته‌هایش اضافه کنیم؛ استانی پکر و دست‌نخورده در بخش‌های مختلف. در این گزارش از صنعت و معدن و کشاورزی و گردشگری این استان گفتیم. اینکه نخستین واحد تولیدی چادر مشکی در این استان احداث شده و حوزه کشاورزی‌اش به‌صورت یونیک از ظرفیت‌های عمده‌ای برای سرمایه‌گذاری برخوردار هستند و به‌ویژه از گردشگری این استان گفتیم و فرصت‌های بی‌شماری استان از این لحاظ. سیدنعیم امامی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان در این زمینه پاسخگوی پرسش‌های ما بوده است.

در همین رابطه «فرصت امروز» گفت‌وگویی را با سیدنعیم امامی، رئیس صنعت، معدن و تجارت استان چهارمحال و بختیاری داشته است که در ادامه می‌خوانید:

راه‌اندازی تنها واحد تولید چادر مشکی در استان چهارمحال و بختیاری

استان چهارمحال و بختیاری با مساحت ۱۶/۵۳۳ کیلومتر مربع مساحت یک‌درصد از مساحت ایران از نظر صنعتی دارای ۱۲۰۰ واحد صنعتی است که از نظر حجم سرمایه‌گذاری برای این تعداد واحد صنعتی حدود ۱۵۰۰میلیارد تومان تا سال ۱۳۹۲ سرمایه‌گذاری شده است. جمعیت استان بالغ بر ۹۰۰هزار نفر است و ۲۱ شهرک صنعتی فعال در این استان مشغول فعالیت هستند. تعداد شاغلین این حوزه در استان چهارمحال و بختیاری به ۱۷ هزار نفر می‌رسد. امامی با بیان این جملات می‌افزاید: یکی از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری این استان، بحث بسته‌بندی آب معدنی است. استان چهارمحال و بختیاری با وجود ۱۰۰۰ چشمه طبیعی امکان بالقوه‌ای برای توسعه واحدهای بسته‌بندی آب معدنی دارد، ضمن اینکه در حال حاضر یک شهرک آب معدنی در شهرستان کوهرنگ به نام شهرک آب معدنی دیمه مشغول فعالیت

ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری

یکی از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری استان چهارمحال و بختیاری، بحث بسته‌بندی آب معدنی است. این استان با وجود ۱۰۰۰ چشمه طبیعی امکان بالقوه‌ای برای توسعه واحدهای بسته‌بندی آب معدنی دارد. ضمن اینکه در حال حاضر یک شهرک آب معدنی در شهرستان کوهرنگ به نام شهرک آب معدنی دیمه مشغول فعالیت است، اما کماکان ظرفیت‌های بالایی برای تولید و بسته‌بندی آب معدنی در این استان فراهم است. علاوه بر این، در حوزه نساجی، این استان به‌عنوان یکی از قطب‌های نساجی کشور مطرح است، طوری که تنها واحد چادر مشکی در ایران به‌زودی در استان چهارمحال و بختیاری راه‌اندازی خواهد شد. در این استان همچنین واحدهای فعالی در حوزه تولید نخ و نساجی وجود دارد که ظرفیت‌های ویژه‌ای برای افزایش تولیدات نساجی دارا هستند. این استان همچنین ظرفیت‌های قابل ملاحظه‌ای در صنایع شیمیایی به‌طور خاص‌تر، شیمی معدنی دارد. استان چهارمحال و بختیاری به طور مشخص، ۹۵درصد اکسیدروی کشور



را تولید می‌کند، همچنین ۱۰۰درصد نیرتارت پتاسیم صنعتی مورد نیاز کشور تولید این استان است. با توجه به عبور خطوط گاز جنوب به شمال از استان چهارمحال وبختیاری، این استان ظرفیت ایجاد واحدهای پتروشیمی گازپایه مثل GTPP را داراست. مهم‌تر اینکه هفته آینده استان چهارمحال و بختیاری به جمع استان‌های فولادی کشور خواهد پیوست. علاوه بر تمامی موارد یاد شده، حوزه گردشگری نیز یکی از ظرفیت‌های قابل ملاحظه این استان به منظور سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

سرمایه‌گذاری

شاید بشود نامش را گذاشت بازگشت به خود؛ به داشته‌های خود و همه آنچه از دل یک کشور می‌تواند بجوشد و بالا بیايد و بشود مایه بی‌نیازی یا حداقل کمتر نیازمند بودن. ایران از آن دست کشورهایی است که هر گوشه‌اش کوهی از طلاست. چه طلای سبز، چه سرخ، چه طلای زربن در معنای متداول و... در این میان هر استانی برای خودش داشته‌هایی عظیم دارد. چهارمحال و بختیاری از آن دست استان‌هایی است که با همه کوچکی‌اش داشته‌های بزرگی دارد، به‌ویژه در بخش کشاورزی. اگر بخواهیم ظرفیت‌های تولیدی استان چهارمحال و بختیاری را در بخش کشاورزی بسنجیم می‌توان این‌گونه تشریح کرد که این استان در سال گذشته، بیش از ۹۰۰هزار تن محصولات زراعی، ۱۸۰هزار تن محصولات باغی و ۲۵۰هزار تن تولیدات دامی و ۱۷۰هزار تن تولید آفریزان داشته است. اینها تنها بخشی از ظرفیت‌های این استان است که مورد بهره‌برداری قرار گرفته و بخش‌های زیاد دیگری و ظرفیت‌های خالی بسیاری در این زمینه وجود دارد. در این زمینه «فرصت امروز» گفت‌وگویی را با ذبیح‌الله قریب، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان چهارمحال وبختیاری داشته است.

بام ایران، استان خوش آب و هوای کشور

استان چهارمحال وبختیاری معروف به بام ایران، استانی است عمدتاً خوش آب و هوا که وابستگی اقتصادی بیش از ۳۰ درصد مردم آن به کشاورزی است. این استان به دلیل تنوع آب و هوایی امکان کشت محصولات متفاوت را داراست. قریب با بیان این جملات می‌افزاید: در لحاظ تقسیمات کلی، ۱۴درصد این استان را اراضی کشاورزی،

ذبیح‌الله قریب، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان چهارمحال و بختیاری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد

هر گوشه این ملک طلایی دگر است

باغبانی استان چهارمحال و بختیاری در تمام دنیا به‌عنوان یک برند، شناخته شده است. جمع تولیدات این حوزه ۱۸۰هزار تن است که ۲۴هزار تن آن مربوط به تولیدات بادام مامایی است. سالانه ۵هزار تن مغز بادام از کشور به کشورهای مختلف از جمله هند، صادر می‌شود که بالای ۱۰۰میلیون دلار ارزآوری به همراه دارد. در حوزه باغات، پروژه‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد که می‌توان از سرمایه‌گذاران برای توسعه و اصلاح باغات قدیمی استان استفاده کرد. قریب با بیان این جملات می‌افزاید: از فرصت‌های دیگر سرمایه‌گذاری در این استان بحث مراتع است. سازمان جهاد کشاورزی طرحی را با نام «توسعه کشت گیاهان دارویی» تبیین کرده که این استان به دلیل شرایط اقلیمی مناسب یکی از گزینه‌های قابل اطمینان برای توسعه کشت گیاهان دارویی محسوب می‌شود. از سال ۹۴ شروع عملیات کشت گیاهان دارویی در استان چهارمحال و بختیاری شروع شده و در ۱۷گونه کشت شده نتیجه موفقیت‌آمیز بوده است. این موفقیت به‌ویژه در کشت گل محمدی و زعفران قابل مشاهده بوده است.

آمار تولیدات کشاورزی

بیش از ۲۰۰۰ هکتار از مراتع این استان به کاشت گیاهان دارویی و خوراکی اختصاص داده شده است. در این استان همچنین انواع گیاهان دارویی مثل موسیر، کرفس، تره، بابونه

مهم‌ترین ویژگی‌ها

در رابطه با قابلیت‌های ویژه این استان در کشت گیاهان دارویی باید گفت بیش از ۲هزار هکتار از مراتع این استان به کاشت گیاهان دارویی و خوراکی اختصاص داده شده است. استان چهارمحال و بختیاری همچنین در بسیاری از تولیدات مثل بادام و آفریزان رتبه‌های اول تا پنج کشور را به لحاظ سرانه تولید به خود اختصاص داده است. مهم‌ترین محصول حوزه کشاورزی بادام است که بیش از ۹۰درصد آن به خارج از کشور صادر می‌شود.



دیگر برنامه‌های این استان است، طوری که بیش از ۱۰۰۰ هزار هکتار از اراضی برای کشت کلزا در نظر گرفته شده است. قریب ادامه می‌دهد: تنوع کشت در این استان بسیار بالاست. کشت علوفه به‌عنوان غذای اصلی واحدهای دامداری از دیگر فرصت‌های سرمایه‌گذاری این استان محسوب می‌شود. سالانه ۳۰۰هزار تن علوفه در این استان تولید می‌شود. استان چهارمحال و بختیاری در بسیاری از تولیدات مثل بادام و آفریزان رتبه‌های اول تا پنجم کشور را به لحاظ سرانه تولید به خود اختصاص داده است. مهم‌ترین محصول حوزه کشاورزی بادام است که بیش از ۹۰درصد آن به خارج از کشور صادر می‌شود.

تجارت و صنایع تبدیلی اولویت‌های سرمایه‌گذاری این استان

یکی از اولویت‌های سرمایه‌گذاری در استان چهارمحال و بختیاری، بحث تجارت است. این استان به لحاظ کیفیت محصولات ارائه شده با قابلیت‌های ویژه‌ای دارد. باید در تجارت این استان سرمایه‌گذاری شود تا محصولات تولیدی این استان توانایی صادرات به کشورهای اطراف به‌ویژه کشورهای حوزه خلیج فارس را کسب کند. سرمایه‌گذاری در حوزه صنایع تبدیلی یکی دیگر از اولویت‌های این استان است که زیرساخت‌های خوبی نیز در این استان برای آن فراهم شده است. قریب با بیان این جملات می‌افزاید: از سیاست‌های وزارت جهاد کشاورزی و سازمان استان، توجه ویژه به صنایع تبدیلی از جمله واحدهای عمل‌آوری، بسته‌بندی، سورتینگ و سردخانه‌هاست که می‌توانند عمده محصولات را نگهداری و در ضایعات محصولات کشاورزی جلوگیری کنند.

زنجیره‌ای از تحول در تامین و خرید کالا



ابوالحسن خلیلی
مدیرکل کلون صنایع غذایی اتاق بازرگانی ایران

آنطور که وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌گوید در رابطه با راه‌اندازی سیستم پرداخت موبایل در کشور و جایگزینی آن با کارت‌های بانکی مذاکرات این وزارتخانه با بانک مرکزی برای راه‌اندازی سرویس مذکور تاکنون به پیشرفت‌های خوبی دست یافته و ظرف دو تا سه ماه آینده بستر مناسب انجام این کار که به کمک شرکت خدمات انفورماتیک فراهم شده است در اختیار کلیه اپراتورها قرار می‌گیرد.

اما آنچه در سال‌های اخیر شاهد آن هستیم، این است که در کشورمان ارتباطات اینترنتی گسترش پیدا کرده و سرعت اینترنت به درجه نسبتاً قابل قبولی رسیده است. پس بهتر این است که از فضای مجازی‌ای که توسعه پیدا کرده در زمینه‌های کاری و اقتصادی بتوان استفاده بهینه را برد. منتها در حال حاضر زیرساخت‌های ارتباطی به‌گونه‌ای است که با شک و شبهه کارها صورت می‌گیرد. در گام نخست همین پرداخت قبوض آب و برق و گاز است که با استفاده از تلفن همراه و اپلیکیشن‌هایی که ایجاد شده، انجام می‌شود، البته هنوز این کار به‌صورت کامل صورت نمی‌گیرد و اگر هم با نقصان انجام شود، ممکن است ایجاد ضرر و زیان برای ذی‌نفعان کند.

قاعدتا باید این بعد موضوع را بیشتر مدنظر داشت که اگر قرار است چنین گامی را برداریم و استفاده بهینه از فضای مجازی و زیرساخت‌های ارتباطی خودمان داشته باشیم، باید به فکر سکنه‌های خطوط ارتباطی و عدم انجام کامل تراکنش‌های بانکی هم باشیم و این‌نقصه و مشکل را رفع کنیم زیرا ما در کشورمان در موارد متعددی با قطع شبکه اینترنت و قطع ارتباط در زمان انجام برخی تراکنش‌های مالی روبرو می‌شویم و این قطع ارتباط باعث بروز مشکلاتی می‌شود و مجددا باید همان کار به‌صورت واقعی و جابه‌جایی فیزیکی صورت بگیرد.

اما در مورد این‌موضوع که ممکن است جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی در پرداخت‌های خرد در شهرهای بزرگ موفق‌تر باشد و در شهرهای کوچک نتوان آن را اجرا کرد، باید به این موضوع اشاره کنم که شاید در این رابطه قضیه برعکس باشد. به این معنی که ممکن است در شهرستان‌ها و شهرهای کوچک به دلیل ترافیک کمتری که وجود دارد، زیرساخت‌های ارتباطی کارآمدتر باشد و احتمال دارد که در شهر تهران مشکلاتی وجود داشته باشد.



در تعطیلاتی مانند ایام عید نوروز این موضوع برعکس می‌شود و در این زمان‌ها که جمعیت از تهران به سمت شهرستان‌ها سرازیر می‌شود، مشکل به وجود می‌آید زیرا زیرساخت‌ها به اندازه جمعیت همان شهر به وجود آمده است و نمی‌تواند پاسخگوی ارتباطات اینترنتی جمعیت بسیار زیادی باشد.

اما اگر بخواهیم در مورد این‌موضوع صحبت کنیم که جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی چه مزایا و آثار مثبتی دارد، باید به این موضوع اشاره کنم که اگر ما به جایی برسیم که خریده‌های خرد و روزمره را طریق تلفن همراه انجام شود، قاعدتا به این معنی است که با مغازه‌ها و فروشگاه‌های هوشمندی روبرو هستیم که امکان انتخاب کالا را هم فراهم می‌آورد. بنابراین یک نکته مثبت این است که اگر تلفن همراه ابزاری برای این شود که خریده‌ها و پرداخت‌های خرد را با آن انجام دهیم، بعد دیگر قضیه این خواهد بود که فروشگاه‌ها و مغازه‌های هوشمندی هم در حال تعبیه و آماده شدن است که به نوبه خود اتفاق بسیار خوبی خواهد بود.

نکته دوم این است که در زمان هم صرفه‌جویی می‌شود و بسیاری از ترددهایی که صورت می‌گیرد، با پرداخت‌های موبایلی کم می‌شود زیرا ارتباطات فضای مجازی دیگری هم حتما به کمک ما خواهد آمد و ما می‌توانیم انتخاب کالاهای خرد را از طریق اپلیکیشن‌های تلفن همراه خود داشته باشیم و حتما زمانی که این اتفاق رخ دهد، افراد می‌توانند در منزل یا محل کار خود چنین امکانی را داشته باشند. این به آن معنی است که زنجیره‌ای از تحول در هوشمندسازی یا اتوماسیون زنجیره تامین و خرید کالاهای سوپرمارکتی به وجود می‌آید که این موضوع به خودی خود بسیار خوب است.

با توجه به آنچه گفته شد باید این امیدواری را داشته باشیم که روزی به لحاظ زیرساختی و ارتباطات موبایلی و اینترنتی در تمام نقاط کشور به جایی برسیم که مردم به راحتی در خریدهای روزانه و خرد خود از پرداخت‌های موبایلی به جای کارت‌های بانکی استفاده کنند و این کار را بدون بروز هر مشکلی انجام دهند.

جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی بررسی می‌شود

زیرساخت‌ها برای تحول مهیا نیست



المیرا اکرمی

این روزها بسیاری از شرکت‌های مطرح حوزه فناوری اقدام به راه‌اندازی سیستم‌های پرداخت موبایلی خود می‌کنند؛ اپل پی، گوگل ولت و حتی مسنجر فیس‌بوک از جمله مهم‌ترین سرویس‌های راه‌اندازی شده در دنیا هستند که البته هنوز پایشان به ایران باز نشده است. با در نظر داشتن همین مسئله وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات خبر داده که به‌زودی پرداخت‌های موبایلی جایگزین کارت‌های بانکی برای پرداخت خُرد می‌شود. اما نخستین سوالی که در این رابطه به ذهن می‌رسد، این است که در کشور ما تا چه اندازه زیرساخت‌ها برای چنین اقدامی مهیا است؟

به نظر می‌رسد ما نسبت به برخی کشورها که از مدت‌ها پیش، پرداخت‌های موبایلی را جایگزین کارت‌های بانکی کرده‌اند آنطور که بایدو شاید از زیرساخت‌های لازم بر خوردار نیستیم و همین موضوع موجب می‌شود که این اقدام در این مقطع زمانی یک نوع آرمانگرایی باشد تا واقع‌گرایي. این در حالی است که میزان دانش و آگاهی مردم و فروشندگان در این رابطه، مقاومت‌های احتمالی عرضه‌کنندگان کالا و خدمات و نبود امکانات ارتباطی و اینترنتی در تمام نقاط کشور هم از مسائلی است که تردیدهایی را در رابطه با تحقق‌پذیری این موضوع به وجود می‌آورد. «فرصت امروز» در این گزارش جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی را بررسی کرده است.

علی موحد:

استارت کار ابتدا از شهرهای بزرگ زده شود

علی موحد، دبیر کارگروه صنایع غذایی اتاق بازرگانی ایران و مدیر عامل شرکت آذرنوش معتقد است با توجه به نبود ارتباطات موبایلی و اینترنتی در تمام نقاط کشور، جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی باید به‌صورت تدریجی از شهرهای بزرگ که امکان ارتباطی بیشتری دارند، آغاز و سپس در شهرهای کوچک اجرایی شود.

برخی معتقدند هنوز در کشورمان زیرساخت‌های لازم برای جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی وجود ندارد. شما با این نظر موافق هستید؟
در کشورها پیشرفته که زیرساخت‌های لازم فراهم است، سعی کرده‌اند جایگزینی را برای پول نقد در نظر بگیرند از جمله همین ارتباطات الکترونیکی و ارتباطاتی که از طریق موبایل صورت می‌گیرد. مشخص است که لازمه این کار وجود زیرساخت‌های مستمر و پایدار و درست است و چیزی که به سهولت و اختیار همه قرار بگیرد و همه بتوانند از آن استفاده کنند. شما این را در نظر

بگیرید در نقاطی از کشورمان که هنوز آنطور که باید و شاید ارتباطات موبایلی و اینترنتی ایجاد نشده و توسعه پیدا نکرده است، فردی پول نقد همراه نداشته باشد و در جایی نیاز به خرید مایحتاج خود و پرداخت پیدا کند، قطعاً این فرد دچار مشکل می‌شود. به نظر می‌رسد در حال حاضر در کشور ما زمینه لازم برای جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی وجود ندارد اما اگر به‌صورت مودری، طرحی ارائه شود که به تدریج و آهسته آهسته مردم از این خدمات استفاده کنند و برای زمانی که زیرساخت‌ها فراهم شود، علی‌الاصول کار بدی نمی‌تواند



کشورمان که هنوز آنطور که باید و شاید ارتباطات موبایلی و اینترنتی ایجاد نشده و توسعه پیدا نکرده است، فردی پول نقد همراه نداشته باشد و در جایی نیاز به خرید مایحتاج خود و پرداخت پیدا کند، قطعاً این فرد دچار مشکل می‌شود. به نظر می‌رسد در حال حاضر در کشور ما زمینه لازم برای جایگزینی کارت‌های بانکی با پرداخت‌های موبایلی وجود ندارد اما اگر به‌صورت مودری، طرحی ارائه شود که به تدریج و آهسته آهسته مردم از این خدمات استفاده کنند و برای زمانی که زیرساخت‌ها فراهم شود، علی‌الاصول کار بدی نمی‌تواند کوچک اجرایی شود.

قاسمعلی حسینی، عضو هیات‌مدیره اتحادیه بانکداران موادغذایی معتقد است جایگزینی کارت بانکی با پرداخت‌های موبایلی در این مقطع زمانی یک نوع آرمان‌گرایی است و با واقع‌گرایی فاصله زیادی دارد.

یکی از خریده‌ها و پرداخت‌های خرد روزمره مردم مربوط به موادغذایی است. با توجه به این‌موضوع به نظر شما در کشور ما تا چه اندازه زیرساخت‌ها برای آنکه در چنین خریدهایی پرداخت‌های موبایلی جایگزین کارت‌های بانکی شود، وجود دارد؟

این ایده در این‌مقطع زمانی در کشور ما یک نوع آرمان‌گرایی است و با واقع‌گرایی فاصله زیادی دارد. زیرا هنوز درصد قابل توجهی از مردم کارت بانکی ندارند و در عین حال آشنایی چندانی هم با موضوعی مانند پرداخت‌های موبایلی ندارند و قاعدتا نمی‌توانیم چنین اقدامی را که مرتبط با سواد و آشنایی مردم و امکانات و آمادگی‌های

کسبه است، به راحتی انجام دهیم. ممکن است در شهرهای بزرگ و کلانشهرها بتوان به‌صورت آزمایشی پرداخت‌های موبایلی را جایگزین کارت‌های

بانکی کرد ولی در بحث کلان به این زودی‌ها امکان آن فراهم نیست. بنابراین اینکه پرداخت‌های موبایلی در خریده‌های خرد جایگزین شود، به این سرعت شدنی نیست؟

به این زودی‌ها خبر. باید توجه داشته باشیم که در حال حاضر همچنان برخی از مردم از پول نقد استفاده و آن را جابه‌جا می‌کنند. این در حالی است که سال‌ها از ورود کارت‌های بانکی به اقتصاد کشورمان می‌گذرد اما همچنان برخی سنتی عمل می‌کنند و با پول نقد به خرید می‌روند. به زعم شما فروشگاه‌های عرضه موادغذایی و سوپرمارکت‌ها

قاسمعلی حسینی:

جایگزینی کارت بانکی با پرداخت موبایلی آرمان‌گرایانه است

چقدر آمادگی برای استفاده از پرداخت‌های موبایلی به جای کارت‌های بانکی دارند؟

وابستر از پرداخت‌های موبایلی این است که باید صندوق‌های مکانیزه در فروشگاه‌ها و مغازه‌ها راه‌اندازی شود. این در حالی است که باوجود تاکیدات وزارت امور اقتصادی و دارایی هنوز هم آمادگی برای نصب این صندوق‌ها وجود ندارد، زیرا صندوق‌های مکانیزه هم نیاز به دانش و اپراتور دارند. بنابراین در این مقطع زمانی استفاده از پرداخت‌های موبایلی یک ایده است و تا اجرای آن چند سال فاصله داریم. البته ممکن است به‌صورت آزمایشی قابلیت اجرا داشته باشد.

جایگزینی پرداخت‌های موبایلی با کارت‌های بانکی چه مزایایی دارد؟ آیا می‌توان معایبی را هم برای آن برشمرد؟

اتفاقاً تصور من این است که کارت‌های بانکی دارای مزایای بیشتری است و مردم با استفاده



از کارت‌های بانکی خریده‌های روزمره خود را راحت‌تر انجام می‌دهند. هر چند کارت‌های بانکی هم بدون خطا و اشتباه نیستند اما پرداخت‌های موبایلی می‌تواند ضریب اشتباه بیشتری نسبت به کارت‌های بانکی داشته باشد، موضوع این است که برای فروشندگان فرقی ندارد مردم با کارت خود خرید کنند یا از طریق موبایل.

ممکن است کسبه و مغازه‌داران در مقابل این‌موضوع مقاومت کنند؟
موانع اجرایی آن بسیار زیاد است که عملاً اجرای آن را دشوار می‌کند. قطعاً کسبه و حتی مردم در مقابل این‌موضوع مقاومت خواهند کرد و استقبال از آن نخواهد شد. از همین رو معتقدم در حال حاضر این کار جواب نمی‌دهد اما ممکن است در آینده قابل اجرا باشد.

انجام شود، چه مزیت‌هایی می‌تواند داشته باشد؟
قطعاً این‌موضوع رفاه و آسایش را برای مردم به ارمان می‌آورد و می‌تواند شرایط خرید را برای مردم آسان‌تر کند، اما در مقابل مشکلاتی را هم برای بانک‌ها به وجود می‌آورد زیرا درآمدشان کم می‌شود و منافع آنها به خطر می‌افتد و قطعاً با این‌موضوع مقابله می‌کنند. در پرداخت‌ها و جابه‌جایی‌ها بانک‌ها ارقامی را از کارت‌های بانکی کم می‌کنند که در مجموع ارقام قابل توجهی است و در صورتی که پرداخت‌های موبایلی جایگزین کارت‌های بانکی شود، بانک‌ها چنین مبالغی را دریافت نخواهند کرد.

آن مشکل خواهند داشت. بنابراین هنوز زیرساخت‌ها برای چنین تغییری آماده نیست و این‌موضوع به‌خصوص در شهرهای کوچک مصداق بیشتری دارد؟

بله، همین‌طور است. هنوز زیرساخت‌های مرتبط با این موضوع به شکل کامل آماده نیست. این در حالی است که این احتمال وجود دارد به دنبال این رخداد منافع برخی به خطر بیفتد و مدام چوب لای چرخ کسانی بگذارند که می‌خواهند کارهایی را در این زمینه انجام دهند. به زعم شما اگر روزی جایگزینی پرداخت‌های موبایلی با کارت‌های بانکی



موبایلی هم مانند فروشگاه‌های اینترنتی پای کالاهای قاچاق باز شود، عرضه‌کنندگان کالا با

راه‌های تجارت روز به روز ساده‌تر می‌شوند

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

سال‌ها پیش متداول‌ترین راه‌های پرداخت قبوض، انجام معاملات تجاری و بسیاری از روش‌های دیگر پرداخت‌های مالی به مراجعه حضوری در بانک‌ها ختم می‌شد. با گذشت زمان، روش‌های پرداخت مجازی، روش‌های استفاده از تلفن‌بانک و بعدها استفاده از سامانه‌های هوشمند تلفن همراه، به جایگزینی مناسب برای روش‌های قدیمی تبدیل شدند. اما استفاده از روش‌های پرداخت تلفن همراه تا چه حد مفید است و آیا می‌توان این روش‌ها را در رشد اقتصادی بلندمدت کشورها، موثر ارزیابی کرد؟

نگاهی به تجربه کشورهای مختلف در زمینه توسعه استفاده از خدمات بانکداری الکترونیک و مبتنی بر سامانه‌های هوشمند تلفن همراه، نشان می‌دهد استفاده از این نوع سیستم‌های پرداخت بسیار مفید و با بازدهی اقتصادی کلان همراه است.

مهم‌ترین مزایای استفاده از پرداخت‌های تلفن همراه
اگرچه استفاده از تلفن‌های همراه برای انواع پرداخت‌ها، مزایای متعددی دارد اما تعدادی از مهم‌ترین محاسن استفاده از این سیستم پرداخت شامل موارد زیر است:

یکپارچه‌سازی سامانه‌های مالی کاربران:
این یکی از مهم‌ترین مواردی است که کاربران را تشویق می‌کند از سامانه‌های تلفن همراه برای پرداخت‌های خود استفاده کنند. در واقع، یکپارچی اطلاعات مالی، امکان نصب برنامه‌های مدیریت مالی، تشویق به انجام معاملات تجاری، نظامدار کردن کلیه امور مالی با برخی حساب‌های جاری و الکترونیک و مواردی مشابه باعث می‌شوند کاربران با استفاده از سامانه‌های مالی تلفن همراه کمال استفاده را ببرند.

رشد سیستم‌های پرداخت الکترونیک:
تا پیش از این، نوین‌ترین روش پرداخت الکترونیک، استفاده از کارت‌های هوشمند یا سیستم‌های پرداخت مجازی بود. اما مدتی است کاربران تلفن‌های هوشمند تمایل دارند از سیستم پرداختی استفاده کنند که مطابق با تلفن همراه باشد. این تمایل نه‌تنها به دقت و سرعت پرداخت‌ها می‌افزاید، بلکه به رشد تجارت الکترونیک نیز کمک خواهد کرد. پیگیری روند فعالیت‌های تجاری: همانطور که از نام تلفن همراه مشخص است، این وسیله همه جا با کاربران همراه است.

بسیاری از افراد دوست دارند در هر زمان و مکان قادر به پیگیری وضعیت معاملات تجاری خود باشند. بنابراین استفاده از تلفن همراه برای انجام معاملات، در سرعت بررسی موفقیت مبادلات و... از اهمیت بسزایی برخوردار است. افزون‌بر بررسی و بنابراین استفاده از سیستم‌های از طریق سامانه‌های پیام رسان تلفن همراه، بسیار ساده‌تر از روش‌های دیگر است.

صرفه‌جویی در زمان و هزینه:
حضور در بانک‌ها، ایستادن در صف عابرانک‌ها یا رسیدن به خانه و استفاده از انواع رایانه، هر یک به نوعی زمان زیادی از افراد تلف می‌کنند؛ این مسئله در جهان پرشتاب امروز بسیار مهم است که هر کار با سرعت به سرانجام برسد و بنابراین استفاده از سیستم‌های پرداخت مبتنی بر تلفن همراه، در افزایش سرعت پرداخت نقش مهمی ایفا می‌کند؛ این موضوعی بسیار حائز اهمیت است که مشتری‌های انواع خدمات (از رستوران‌ها تا فروشگاه‌ها) می‌توانند تنها با فشردن صفحه نمایش تلفن همراه خود، هزینه سرویس‌های دریافتی خود را پرداخت کرده و نیاز به حضور حسابداری‌ها را کاهش دهند.

کاهش هزینه‌های صدور کارت‌های اعتباری:
همانطور که اشاره شد، کارت‌های اعتباری در طول چند سال گذشته، یکه‌تازان عرصه تکنولوژی مالی محسوب می‌شدند، اما صدور کارت‌های اعتباری و ورود این کارت‌ها به چرخه تجارت برای دولت‌ها هزینه‌هایی در پی خواهد داشت. حذف کارت‌های اعتباری و افزایش فعالیت‌های تجاری مبتنی بر تلفن همراه باعث می‌شود در بسیاری از هزینه‌های صدور کارت‌های الکترونیک صرفه‌جویی شود.

تلفن همراه و آینده مبادلات تجاری
براساس آمارهای منتشر شده توسط نشریه فورچن، هم‌اکنون بالغ بر ۵۰ درصد ساکنان آمریکای شمالی، از خدمات تلفن همراه برای انواع پرداخت‌های خود استفاده می‌کنند و بیش از ۳۰ درصد خانواده‌های آمریکایی نیز به طور میانگین دو بار در هفته از این نوع روش پرداخت کمک می‌گیرند . این آمارها، شامل ارقامی هستند که تا همین یکی دو سال پیش غیرقابل باور به نظر می‌رسید. با این حساب، می‌توان پیش‌بینی کرد در طول چند سال آینده نقش تلفن‌های همراه برای انجام انواع معاملات تجاری بسیار پررنگ‌تر از امروز شود. جردن مک کی، تحلیلگر ارشد بازار تجارت الکترونیک معتقد است با توجه به اینکه رشد خدمات پرداخت تلفن همراه ارتباطی مستقیم با خرده‌فروشی دارد، اغلب مشاغل مبتنی بر فروش‌های عمده، تلاش خواهند کرد مشتری‌های خود را به سمت خریده‌های تلفنی سوق دهند.

اگرچه هنوز هم برخی از کاربران با بی‌اعتمادی به شیوه‌های پرداخت از طریق تلفن همراه نگاه می‌کنند و این روش‌ها را چندان مطمئن نمی‌شمارند، اما بسیاری از کاربران به خاطر دارند که کارت‌های بانکی خود را روزهای نخست ارائه خود، چندان مورد اطمینان تلقی نمی‌شدند و با گذشت زمان به جایگاه امروزی رسیدند.

بنی آدم (...) یکدیگرند

سبرگی با مهر و لوگوی کارگروپ آبدارخانه به دستمان رسیده است با این محتوا: در مورد اعضای کارگروپ‌های(...) و جریاناتی که پشت پرده(...) رخ داده و نیز محتویات(...) گالری تلفن همراه(...) بهتر است تا مدتی(...) لذا ما نیز تا رسیدن دستور مستقیم(...) سکوت می‌کنیم.

زیرش را هم داور امضای مضبوطی کرده است که راستش ما اگر به چشم خودمان ندیده بودیم باورمان نمی‌شد ایشان چنین خط و ربطی دارند.
اولش خواستیم جواب هم‌سنگی برای‌شان تدارک ببینیم. بعد با کارگروپ پاسخ به نامه‌های مجهول‌المعانی مشورتی کردیم و خاموشی برگزیدیم. همین دیروز شنیدیم که نباید گوش شنوا برای افراط وجود داشته باشد. ما که براساس (...) رأی و نظر نمی‌دهیم. بنابراین ایشان را شفاهی فراخواندیم. رسیده نرسیده پرسید: شما این نادر را می‌شناسیدکه در تاسیسات مشغول است؟

یکی را می‌شناسیم که امور فنی و تاسیسات ساختمان بر گرده لاغرش نهاده‌ایم. ما هنوز اعلام نکرده بودیم که می‌شناسیمش یا نه، داور در جایگاه ریاست کارگروپ آبدارخانه ادامه داد که خبر داریم همین ایشان از چندی پیش به کلاس زبان می‌رود.
خب یک تاسیساتی زبان برای چه می‌خواهد؟ گوش‌ی تلفنش نیز هوشمند است. حالا این به کنار. شنیدیم از یکی همکاران تحریریه پرسیده آیا درست است در سازمان ملل نوشته‌اند بنی آدم اعضای یکدیگرند؟ البته در موتورخانه نیز نسخ‌های از گزیده دیوان سعدی شیرازی پیدا کردیم. سخت هم پیگیر است تا تکلیف بیمه درمانی‌اش روشن شود. همه اینها را بگذارید کنار هم، چون ما داشتیم می‌گذاشتیم کنار هم تا به شما ثابت کنیم لازم است به شکل مستتر و مستقر در آبدارخانه به احوال افراد الی احسن یا افسد الحال توجه ویژه بنماییم.

همین‌طوری یک بند و نان استاپ ادامه می‌داد که از ایشان خواستیم به لب کلام بپردازد و به بشریت تهمت نزند. ایشان با لبخندی بر گوشه لب و تیک زیر چشم راست، تکه روزنامه‌ای را مقابل ما گذاشت: لحاظ بفرمایید! برای خودش بنیاد و کمیته راه انداخته، چه بسا دو تابعیتی هم باشد.

خواندیم: «کمیته بیماری‌های نادر در سازمان ملل تشکیل شد.»

با اشاره دست از داور خواستیم به سرعت محل را ترک کند و به منطقه‌ای خارج از تبرس ما سمت افق پناه ببرد.

من بنده

سبک زندگی

عادات غذایی اشتباه، بازده کاری پایین

وقتی به بالا بردن بازده کاری و کارآمدی ساعاتی که در طول روز در محل کار خود می‌گذرانید فکر می‌کنید، احتمالا یا به تغییر برنامه روزانه یا نصب یک برنامه مسدودکننده شبکه‌های اجتماعی می‌اندیشید.

احتمالا اصلا یاد عادات غذایی‌تان نمی‌افتید. اما این طور که می‌گویند حواس‌تان بیش از هر چیز باید به این عادات‌تان باشد. در ادامه مقاله عادات غذایی را برمی‌شمیریم که روی میزان کارآمدی در محیط کار تاثیر منفی می‌گذارد.

نخوردن صبحانه

باید تصورش را می‌کردید که این عادت اشتباه در صدر این فهرست قرار بگیرد. صبحانه مهم‌ترین وعده غذایی در طول روز است اما با این وجود هنوز عده‌ای اهمیت این وعده را دست کم می‌گیرند. اما نه تنها نخوردن صبحانه منجر به افزایش وزن و خستگی مفرط می‌شود، بلکه بعد از شب طولانی که در خواب و قاعدتا با شکم خالی گذرانده‌اید، باعث پایین آمدن یا قند خون‌تان می‌شود. یعنی بدن از جمله مغز بدون سوخت فعالیت می‌کند.

اما تحقیق‌ها نشان می‌دهد صبحانه خوب نخوردن روی عملکرد افراد در طول روز تاثیر مثبت عمده‌ای دارد.

خوردن کربوهیدرات در ناهار

احتمال اینکه در محل کار برای ناهار غذاهای پرکربوهیدرات مثل پیتزا بخورید، خیلی زیاد است. اما نتیجه این تصمیم‌ها – که همه می‌گیریم- معمولا احساس سنگینی و خواب‌لودگی است که معمولا یک ساعت بعد از خوردن آن غذای چرب سراغ‌مان می‌آید و دل‌مان می‌خواهد سرمان را بگذاریم روی کیبورد و بخوابیم. پر کردن شکم با فست‌فود، ساده و آسان‌ترین کاری است که به ذهن همه می‌رسد اما باید بدانید که تاثیر منفی روی مود و میزان انرژی شما می‌گذارد و بازده کاری‌تان را نصف می‌کند.

مغز با ۲۵ گرم گلوکز در خون بدن انسان می‌تواند بهترین عملکرد را داشته باشد. اگر از ناهار با یک میزان مناسب از قند در خون برگردید، مغزتان درست عمل خواهد کرد و بالطبع کارتان را بهتر و راحت‌تر انجام خواهید داد.



نخوردن ناهار

شاید پیش خودتان فکر کنید اینکه تمام روز از پشت میزتان تکان نخورید و ساعت ناهارتان را هم به انجام کارهای‌تان بگذرانید، بازدهی بالایی دارید و بهترین تصمیمی است که در طول روز برای انجام کارتان گرفته‌اید اما اشتباه می‌کنید. همانطور که در بالا به آن اشاره شد بدن برای فعالیت به قندخون احتیاج دارد و اگر میزان قند لازم را دریافت نکند کارکرد معکوس خواهد داشت.

خوردن زیاد قهوه

تحقیقی نشان می‌دهد کافئین زیاد می‌تواند بازدهی شما را به صفر برساند. اگر در طول روز بیشتر از چهار فنجان قهوه بخورید اثرات منفی کافئین اثرات مثبتش را از بین می‌برد. از اثرات جانبی منفی کافئین می‌توان به درد معده و خستگی اشاره کرد. به علاوه اینکه تنها ۵۰ گرم کافئین ضربان قلب را بالا می‌برد و قاعدتا با تپش قلب راحت نمی‌توان کار کرد.

خوردن کم آب

آب کم در بدن به توانایی‌های شناختی انسان آسیب می‌رساند، تمرکز و هوشیاری را کاهش می‌دهد و منجر به از دست رفتن حافظه کوتاه مدت می‌شود. بدن باید به اندازه کافی آب داشته باشد تا بتواند انرژی کافی برای فکر کردن را مهیا کند.

منبع: **بیزینس اینسایدر**

قاب

شرکت Richemont که یک شرکت تولیدکننده کالاهای لوکس در سوئیس است اعلام کرد پس از بازنشسته شدن مدیرعامل این شرکت در سال آینده این عنوان شغلی را حذف خواهد کرد. این شرکت صاحب برندهای بزرگی چون Cartier، Montblanc و یک دوجین برند بزرگ دیگر است. قرار است پس از بازنشسته شدن اعضای هیات مدیره هم دیگر کسی جایشان را نگیرد و یوهان روبرت، بنیانگذار این شرکت همه کاره باشد، هرچند او گفته کار را به مدیران اجرایی جوان می‌سپارد.



منطقه آزاد

حتی در خواب هم پول دریاورید

ترجمه: گلنوش محب‌علی

منبع:Lechone

مردم پول و ثروت را دوست دارند و در تمام طول عمر خود تلاش می‌کنند بتوانند زندگی راحت و پس‌اندازی خوب داشته باشند اما چند درصد از آنها واقعا به این خواسته می‌رسند و موفق می‌شوند؟ پولدار شدن آنچنان هم کار سخت و نشدنی نیست، فقط کمی صبر و حوصله و دانش پول جمع کردن می‌خواهد.

پول درآوردن یکی از اهداف روزانه همه ماست تا به‌وسیله آن خواسته‌ها و احتیاجات‌مان را برآورده کنیم. پول در آوردن هنری است که از عهده هر کسی برنمی‌آید اما راه و روش‌هایی دارد که قطعا آموختنی است. برای پولدار شدن لازم نیست از خانواده‌ای پولدار باشید بلکه کافی است راه و روش‌های آن را بیاموزید.

حتما به خاطر دارید در گذشته دائم به ما هشدار می‌دادند که حواس‌تان به بدهی‌های‌تان باشد، چرا که سود آن هزینه‌ای است که دائم بر گردن ماست و باید بپردازیم! سود هرگز نمی‌خواید، هرگز مرخصی نمی‌گیرد و هرگز تعطیلی ندارد. خب عکس این موضوع نیز صادق است.

آیا پول‌تان هنگامی که خواب هستید برای شما پول می‌سازد؟ آیا این موضوع بیشتر از آنکه واقعیت به نظر برسد، خوب است؟ از آنجایی که ما هنوز هم در عصر سود زندگی می‌کنیم، کسب پول بیشتر به‌عنوان یک درآمد جانبی، چندان دشوار نیست.

ضمن در نظر داشتن این نکات، در این نوشتار ۱۰ روش پول در آوردن را می‌بینید که به وسیله آنها واقعا می‌توانید وقتی خواب هستید، کسب درآمد کنید.

۱- یک وبلاگ راه‌اندازی کنید

شاید معروف‌ترین راه برای پول درآوردن بدون انجام کار، راه‌اندازی وبلاگ خودتان باشد. فقط چند دقیقه طول می‌کشد وبلاگ را راه‌اندازی کنید و البته هزینه چندانی هم در بر ندارد. فقط باید نام دامنه‌تان را خریداری کنید و هزینه میزبانی وب را بپردازید.

پس از آن، تولید محتوا را آغاز کنید؛ محتوای جالب و شگفت‌انگیزی که آدم‌ها به خواندن یا به اشتراک‌گذاری آن علاقه‌مند باشند. به‌عنوان مثال، اگر شما یک حسابدار هستید که صاحبان کسب‌وکارهای کوچک را در زمینه مالیات‌شان کمک کرده‌اید، همین می‌تواند موضوع وبلاگ شما باشد.

حتما مباحثی را در وبلاگ‌تان درج کنید که محبوب هستند. اگر شما یک حیوان خانگی داشتید که هنوز هم آن را دوست دارید و در مورد آن مطلب بنویسید، بعید می‌دانم افراد زیادی به آن مراجعه کنند و بتوانند از آن کسب درآمد کنید. اما کسی چه می‌داند، شاید هم اتفاقات خوبی رخ بدهد!

هنگامی که طرفداران خود را به دست آوردید، می‌توانید با استفاده از روش‌های زیر روند پول‌سازی‌تان را شروع کنید:

سود کمیسیون یا ارائه یک شعبه: به این ترتیب شما می‌توانید محصولات یا خدمات افراد دیگر را در سایت خود به فروش برسانید. اطمینان حاصل کنید که این محصولات یا خدمات با وبلاگ شما مرتبط هستند. به‌عنوان مثال، یک وبلاگ حسابداری می‌تواند شعبه فروش نرم‌افزارهای حسابداری و تنظیم فاکتور باشد. زمانی که شعبه محصول یا خدمات خاصی شدید، یک کد مخصوص به خودتان به

قاب

فهرستی که به‌عنوان کالاهای لوکس در اوکراین

دور دنیا

پایان ثروت افسانه‌ای مقامات اوکراین

ترجمه: سارا گلچین

منبع:CNNMoney

اوکراین کشوری فقیر است، اما مقامات سیاسی آن ثروتی دارند که فراتر از رویاهای بسیاری از مردم این کشور است.

مقامات دولت اوکراین از این پس موظفند میزان ثروت و دارایی‌های خود را در یک پایگاه داده با قابلیت جست‌وجو، گزارش کنند. هدف از طراحی این پایگاه داده افزایش شفافیت و ریشه‌کن کردن فساد است.

فهرستی که به‌عنوان کالاهای لوکس در اوکراین اعلام شده، سرسام‌آور است. کت‌پوست تمساح، ساعت مچی گران‌قیمت، پول نقد میلیونی، جاتخم‌مرغی‌های اعیانی و کشتی تفریحی تنها گوشه‌ای از کالاهایی است که مقامات اوکراینی داشتن آنها را گزارش کرده‌اند.

دارایی‌ها و اموال مقامات اوکراینی به‌شدت در تضاد با ثروت و درآمد عموم مردم این کشور است. میانگین حقوق در اوکراین به‌سختی به ۲ هزار دلار در سال می‌رسد و سربازانی که در برابر نیروهای هوادار روسیه در این کشور می‌جنگند، حقوق واقعا کمی می‌گیرند.

این افشاکاری‌ها نسبت به دارایی مقامات این کشور اروپایی شرقی، خشم مردم را برانگیخته است. آنها نسبت به این مسئله در شبکه‌های اجتماعی واکنش‌های تندى نشان داده‌اند.

رومن نصیرف، رئیس اداره مالیات اعلام کرد که بیش از ۲ میلیون دلار پول نقد داشته و صاحب کت خردار، ساعت‌های لوکس و چند آپارتمان و چیزهای دیگر است. او ریاست یک کمپین ضد فساد را به‌عهده دارد که هدف و وظیفه‌اش رو کردن تمام سوءاستفاده‌های مقامات دولتی از موقعیت‌شان در یکی از فاسدترین کشورهای دنیا است.

اوکراین پس از نچیریه و تاجیکستان رتبه سوم را در رده‌بندی سالانه شفافیت بین‌الملل دارد.

در گزارش ارائه شده از سوی مقامات اوکراین اقلام لوکس و حتی عجیب‌وغریب دیگری هم وجود دارد که از آن جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: آثاری از مقدسات مسیحیان ارتودوکس (یکی از نمایندگان مجلس اوکراین که این‌ آثار متعلق به اوست، بلافاصله اعلام کرد آنها را به کلیسا اهدا می‌کند).

- یک بلیت سفر به فضا در یک سفینه فضایی تجاری (متعلق به یک شهردار)

- یک کلیسای خصوصی (متعلق به یکی از نمایندگان پارلمان)

بیش از ۸۰ هزار نفر از مقامات اوکراین دارایی‌های خود را به این پایگاه داده اعلام کرده‌اند. البته دارایی‌هایی که در این گزارش‌ها اعلام شده - همه این کالاهای لوکس - باعث تعجب مخاطب نمی‌شوند.

بسیاری از این دارایی‌های اعلام‌شده از سوی مقامات اوکراینی دارایی‌های معمولی هستند.

اوکراین، کشوری با حدود ۴۴ میلیون نفر جمعیت، در تلاش برای بهبود اوضاع اقتصادی و ریشه‌کن کردن فساد است. این تلاش‌ها پس از گذر بیش‌تر کشور از بحران مالی سخت سال ۲۰۱۴ کلید خورده است.

در اوایل سال ۲۰۱۵، اوکراین درباره یک کمک بین‌المللی ۴۰ میلیارد دلاری مذاکراتی انجام داد که قرار بود ۱۷۵ میلیارد دلار از آن جانب صندوق بین‌المللی پول تامین شود.

این پول با شرایط سختی سرانجام به دست اوکراین رسید تا برای اصلاح اقتصاد بیمارش آن را هزینه کند.

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد که این کشور گام‌های بلندی در برخی زمینه‌ها از جمله راه‌اندازی درباره سیستم صنعت بانکداری برداشته است. اما به گفته این نهاد بین‌المللی مبارزه این کشور با فساد با سرعتی بسیار پایین‌تر از حد انتظار پیش رفته است.

کیوسک

ضرر ۳میلیارد دلاری مدیرعامل فیس‌بوک در یک روز

مارک زاکربِrg، مدیرعامل فیس‌بوک روز پنجشنبه در پی سقوط ۵٫۶ درصدی ارزش سهام این شرکت، ۳میلیارد دلار از دست داد.

به گزارش ایسنا، دیوید ونر، مدیر مالی فیسبوک چهارشنبه گذشته اعلام کرد حجم تبلیغات فیس‌بوک که منبع درآمد کلیدی این شبکه اجتماعی است، ممکن است پس از اواسط سال ۲۰۱۷ به میزان قابل توجهی کاهش پیدا کند. ارزش هر سهم فیس‌بوک از ۱۲۷.۱۷ دلار در چهارشنبه به ۱۲۰ دلار در روز پنجشنبه کاهش پیدا کرد.

با افت سهام فیس بوک، ارزش سهام زاکربِrg از ۵۰.۲ میلیارد دلار به ۵۳.۲ میلیارد دلار کاهش یافت. وی که یکی از موسسان فیس بوک است، ۴۱۴.۹ میلیون سهم کلاس A و ۳.۶ میلیون سهم کلاس B دارد.

براساس گزارش شبکه سی ان بی‌سی، با وجود اینکه اخیر سهام فیس بوک، ارزش سهام این شرکت همچنان در رکورد بالایی قرار دارد. ارزش سهام زاکربِrg در پایان سال گذشته تنها ۴۴.۳ میلیون دلار ارزش داشت. فیس‌بوک اوایل سال جاری اعلام کرد ساختار سهام جدیدی را بنا خواهد گذاشت که تحت آن زاکربِrg، کنترل عمده این شرکت را به‌دست می‌گیرد و در عین حال می‌تواند ثروتش را از طریق ابتکار چنان زاکربِrg، صرف امور بشردوستانه کند. این سازمان تاکنون ۳میلیارد دلار ظرف یک دهه آینده برای پیشگیری، مبارزه و درمان همه بیماری‌ها متعهد شده است.