

خبرنامه

تعهد به وظیفه، تعهد به نجات جان یک انسان

پرداخت خسارت بیش از یک میلیارد تومانی توسط بیمه پاسارگاد



بیمه‌گذار با خرید بیمه‌نامه شخص ثالث به مبلغ ۵۹۵ هزار تومان به تعهد یک میلیارد و ۱۱۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تومانی مصدوم حادثه توسط بیمه پاسارگاد عمل کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، در اثر حادثه برخورد یک دستگاه پراید و موتورسیکلت، در محور املش از توابع استان گیلان راکب موتورسیکلت به دلیل شدت جراحات‌های وارده دچار خسارت‌های متعدد شد و بیمه پاسارگاد بدون فوت وقت به دلیل دلجویی و تأمین هزینه‌های بیمارستانی حادثه‌دیده در کوتاه‌ترین زمان ممکن با تشکیل پرونده‌ای در راستای حمایت از مصدوم حادثه دیده مبلغ این خسارت را طی دو مرحله پرداخت کرد.

گفتنی است به استناد اوراق پزشکی قانونی و رأی محاکم قضایی مبلغ یک میلیارد و ۱۱۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تومانی خسارت ثالث جانی برآورد و به مقصر حادثه ابلاغ شد، بنابراین مقصر حادثه با تعهد به موقع نسبت به خرید بیمه‌نامه شخص ثالث به مبلغ ۵۹۵ هزار تومان از بار وجدانی حادثه و همچنین بار مالی بسیار سنگین این حادثه به مبلغ بیش از یک میلیارد تومان از محل بیمه‌نامه برآمده و تعهدات خود را توسط شرکت بیمه پاسارگاد پرداخت کرد.

اعلام آمادگی سرمایه‌گذاران خارجی برای خرید سهام شرکت به پرداخت ملت

مراسم معارفه قبل از عرضه سهام شرکت به پرداخت ملت با حضور مدیران ارشد بانک ملت و جمعی از سرمایه‌گذاران، کارگزاران، فعالان و سهامداران بورس برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بانک ملت، هادی اخلاقی فیض آثار، مدیرعامل بانک ملت در این مراسم با اعلام این نکته که در فاز نخست قرار است ۱۰ درصد سهام شرکت به پرداخت در بازار سرمایه عرضه شود، گفت: این شرکت از شرکت‌های وزن پرداخت در کشور است که جایگاه نخست را در کشور و خاورمیانه به خود اختصاص داده است.

اخلاقی تأکید کرد: مجموعه‌های برون‌مرزی نیز به محض آگاهی از تصمیم بانک ملت برای عرضه سهام شرکت به پرداخت، برای خرید این سهام اعلام آمادگی کرده‌اند.

وی با اشاره به تاریخچه ورود فناوری به نظام بانکداری کشور گفت: شروع بحث بانکداری الکترونیک در کشور به ۴۵ سال قبل بر می‌گردد که این روند بعد از انقلاب نیز در اوایل دهه ۷۰ با توسعه استفاده از تکنولوژی‌های جدید در این حوزه ادامه پیدا کرد.

اخلاقی، توسعه ابزارهای نوین پرداخت به‌ویژه پایانه‌های فروشگاهی را مربوط به اوایل دهه ۸۰ خواند و افزود: با توجه به همت جمعی نظام بانکی در یک دوره ۱۰ساله، بانک‌ها توانستند به صورت گسترده استفاده از ابزارهای نوین بانکداری الکترونیک را در داخل کشور ترویج دهند که این موضوع مورد استقبال مردم نیز قرار گرفت و بخش زیادی از هزینه‌های مالی تبادلات کاهش یافت.

وی به تأسیس شرکت به پرداخت ملت در سال ۸۴ اشاره کرد و گفت: این شرکت از بدو تأسیس تاکنون امکانات قابل توجهی را در اختیار بانک ملت و صاحبان کسب‌وکار قرار داده است که از جمله آنها نصب و راه‌اندازی بیش از ۸۴۰ هزار کارخوان فروشگاه‌ی و اختصاص بیش از ۳۳درصد تعداد تراکنش‌ها و ۳۲درصد مبالغ تراکنش‌های انجام شده در نظام بانکی از طریق این دستگاه‌هاست.

اخلاقی با بیان این نکته که بانک ملت با توجه به الزامات قانونی مبنی بر واگذاری بخشی از سهام شرکت‌های پرداخت، عرضه بخشی از سهام شرکت به پرداخت ملت را در دستور کار قرار داده است، اظهار امیدواری کرد که این بانک در تداوم این مسیر، سهام دیگر مجموعه‌های تحت مالکیت خود را نیز عرضه کند تا از این طریق امکانات آنها در اختیار سایر سرمایه‌گذاران نیز قرار بگیرد.

سقف برداشت روزانه از خودپردازهای بانک ملی ایران ۵۰۰ هزار تومان شد

براساس مجوز بانک مرکزی، سقف برداشت روزانه وجه نقد از خودپردازهای بانک ملی ایران به ۵۰۰هزار تومان افزایش یافت.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، بر این اساس با توجه به نیاز مشتریان در روزهای پایانی سال و ایام نوروز، این افزایش سقف در خودپردازهای بانک ملی ایران تا تاریخ ۱۵ فروردین ماه سال ۱۳۹۶ فعال است.

معاون اقتصادی بانک

مرکزی نرخ رشد اقتصادی در ۹ ماهه امسال را ۱۱٫۶درصد اعلام کرد.

به گزارش «فرصت امروز»، پیمان قربانی در نشست خبری روز گذشته، رشد اقتصادی امسال را ناشی از بخش نفت دانست و گفت: این رشد ناشی از بازپس‌گیری سهم ایران از بازارهای جهانی نفت بوده است و دولت تلاش می‌کند در سال آینده رشد بخش‌های غیرنفتی را افزایش دهد.

قربانی نرخ رشد اقتصادی کشور بدون نفت را ۱۰٫۹درصد بیان کرد و افزود: رشد بخش غیرنفتی از ابتدای امسال رو به بهبود بوده و از منفی ۱٫۵درصد در فصل بهار به ۲٫۸درصد در تابستان و ۴٫۶درصد در فصل پاییز رسیده است.

معاون اقتصادی بانک مرکزی با پیش‌بینی اینکه اگر رشد اقتصادی کشور امسال از ۷٫۱درصد عبور کند، می‌توان رشد اقتصادی را در سال‌های بعد با رشد بخش‌های غیرنفتی استمرار بخشید، گفت: آغاز رشد اقتصادی امسال با نفت بود اما این رشد نشانه‌های خود را به بخش‌های غیرنفتی تسری داده است. در این فهرست رشد گروه کشاورزی ۴٫۲درصد، گروه نفت ۶۵٫۴درصد، گروه صنایع و معادن ۰٫۳درصد بوده است و در گروه خدمات رشد ۲٫۴درصدی را شاهد بودیم. در گروه صنایع و معادن نیز بخش معدن با منفی ۰٫۲درصد بهبود یافته و بخش برق، آب و گاز رشد ۵۱٫۱درصد، صنعت ۵۸٫۵درصد و ساختمان منفی ۱۷٫۱درصد

را تجربه کرده است.

چرا رشد اقتصادی سال ۹۴ اعلام نشد؟

قربانی با اشاره به شوک منفی قیمت نفت و اثر منفی آن بر بودجه دولت در سال‌های ۹۳ و ۹۴ گفت: این امر اثر منفی بر رشد اقتصادی کشور گذاشت که سایر کشورها چون روسیه، عربستان و امارات نیز این کاهش را تجربه کردند. پارسل نرخ رشد اقتصادی از این شوک منفی آسیب دید و با مبنای سال پایه ۱۳۹۰ به منفی ۱۶درصد با احتساب نفت و منفی ۳۱درصد بدون احتساب نفت رسید.

وی درباره علت انتشار نیافتن رشد اقتصادی سال ۹۴ گفت: با توجه به مشکلات پیش آمده، دولت برای پرهیز از اختلاف آمار، اطلاعات و محاسبات مرکز آمار ایران را مبنای قرار داد. در حوزه اعلام نرخ تورم، بانک مرکزی یکسری وظایف قانونی دارد که باید نرخ تورم را محاسبه و اعلام کند.

وی گفت: بانک مرکزی برای تغییر سال پایه به سال ۹۰ اقدام‌های لازم را انجام داده و مرکز آمار نیز در این زمینه اقدام کرده که این کار از اختلاف آمار، جلوگیری می‌کند.

قربانی گفت: در قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور بانک مرکزی مکلف شده است که در حدود وظایف قانونی و در چارچوب ضوابط و استانداردهای شورای عالی آمار ایران، آمارهای تخصصی حوزه‌های خود را تولید و اعلام کند.

قربانی با بیان اینکه تغییر سال پایه به سال ۹۰ را انجام داده و آن را به آمار سال‌های

قبل نیز تسری داده‌ایم، گفت: پیشتر سال پایه برای محاسبه شاخص کالا و بهای مصرفی (نرخ تورم) بر مبنای سال ۹۰ و رشد تولید ناخالص داخلی بر مبنای سال ۸۳ محاسبه می‌شد، اما با اقدام انجام شده حداکثر تا مرداد سال آینده سال پایه تورم به ۹۵ و رشد اقتصادی به ۹۰ تغییر می‌یابد.

معاون اقتصادی بانک مرکزی، تقویت رشد مصرف خصوصی را از شاخص‌های رشد اقتصادی امسال برشمرد و گفت: این شاخص نشان می‌دهد که مصرف‌کنندگان میل بیشتری برای مصرف پیدا کرده‌اند.

وی درباره نقش سرمایه‌گذاری گروه صنعت در بهبود شاخص رشد اقتصادی کشور نیز گفت: در ۹ ماهه امسال این شاخص منفی ۸٫۹درصد بود که شامل ۱۶٫۱درصد منفی در فصل بهار، ۵٫۵درصد در فصل تابستان و منفی ۱۹٫۵درصد در فصل پاییز است که بخشی از آن از رکود بخش ساختمان و نیز مخارج عمرانی دولت بازمی‌گردد.

قربانی یادآور شد: امسال اقتصاد ایران از تورم تک‌رقمی و رشد اقتصادی مطلوب برخوردار است و اگرچه نفت نقش مهمی در این رشد داشته، اما بخش غیرنفتی نیز روند بهبود را طی می‌کند که دولت امیدوار است با حمایت بیشتر از حوزه کسب‌وکار، این رشد اقتصادی پایدار و در سال‌های بعد تکرار شود.

وی درباره رشد بخش معدن نیز افزود: این بخش در فصول بهار و تابستان منفی شد که وزارت صنعت، معدن و تجارت نسبت به دی‌ماه پارسل رشد ۴۶درصدی داشته است. معاون اقتصادی بانک مرکزی

وزارتخانه برای بررسی آمارها برگزار شد که در نتیجه سبب شد معدن در فصل سوم مثبت شود. اما بخش معدن سهم اندکی در تولید ناخالص داخلی دارد و آنگونه نیست که اثر بالایی بر شاخص کل بگذارد.

تورم تک‌رقمی بعد از ۲۵ سال

معاون اقتصادی بانک مرکزی با بیان این نکته که امسال پس از ۲۵ سال شاهد نرخ تورم تک‌رقمی خواهیم بود، گفت: عملکرد دولت یازدهم در حوزه تورم بسیار خوب بوده است و تورم نقطه به نقطه ۴۵درصدی در سه سال گذشته کاهش یافته، ضمن آنکه نرخ تورم مصرف‌کننده به ۸٫۷درصد رسیده است.

قربانی، نرخ تورم تولیدکننده را ۴٫۵درصد برآورد کرد و در بخش صنعت، تورم در این بخش منفی بود که به دلیل خروج این بخش از رکود، اکنون روند آن مثبت شده است.

قربانی، تورم شتابان و رشد اقتصادی منفی را شاخصه اقتصادی دولت قبل دانست و گفت: ما رشد نقدینگی را به تدریج از ۳۰درصد کاهش دادیم اما از اواخر سال ۹۳ شاهد یک شوک نفتی بودیم که فعالیت‌های اقتصادی در سال ۹۴ را نیز تحت تأثیر خود قرار داد و بانک مرکزی با سیاست‌گذاری خود توانست بازار را آرام کند.

به گفته معاون بانک مرکزی، میزان نقدینگی در پایان دی‌ماه امسال ۱۱۹۶ هزار میلیارد تومان بوده است که نسبت به دی‌ماه پارسل رشد ۴۶درصدی داشته است.

معاون اقتصادی بانک مرکزی

افزود: رشد ۱۲٫۳درصدی پایه پولی در سال جاری بیشتر ناشی از مساعدتی بوده که بخش بانکی به تولید داشته است. وی با اشاره به اجزای پایه پولی، گفت: در ۱۰ ماهه امسال سهم خالص دارایی خارجی بانک مرکزی ۳٫۶درصد کاهش داشته و در مقابل مطالبات بانک مرکزی از بانک‌ها ۱۶٫۷درصد افزایش یافته که یکی از عوامل مؤثر در رشد پایه پولی بوده است.

قربانی افزود: یکی از مسائلی که بانک مرکزی از پارسل تمرکز کرد، بازار بین‌بانکی است که به دلیل تنگنای نقدینگی که از اواخر سال ۱۳۹۳ با آن مواجه شدیم، نرخ سود به بالای ۲۸درصد رسید، اما در نهایت پارسل به ۱۸٫۸درصد و امسال حتی به ۱۶درصد رسید ولی پس از مرادماه در محدوده ۹درصد بوده است. عضو هیأت عامل بانک مرکزی تأکید کرد: اینکه گفته می‌شود نرخ سود در بازار بین‌بانکی به بالای ۲۵درصد رسیده است صحیح نیست، زیرا برای ما میانگین نرخ‌ها مدنظر است و بانک‌ها براساس اعتبار بانک‌های متقاضی به یکدیگر تسهیلات می‌دهند.

وی افزود: امروز مسیر بازار نزولی شده و بازار آزاد دوباره به حالت ثبات بازگشته و بانک مرکزی متعهد است از ثبات بازار دفاع کند و نرخ ارز را متناسب با متغیرهای بنیادین اقتصاد هدایت کند.

وی در پایان درباره زمان یکسان‌سازی نرخ ارز نیز گفت: هر زمان شرایط مورد نظر برای یکسان‌سازی پایدار فراهم شود، نسبت به اجرای آن اقدام می‌کنیم که یکی از این موارد، دسترسی آسان به منابع ارزی است.



۲ نان سنگک یا ۵ تا؟!

اختلاف بر سر سود سهام عدالت

قرار است بعد از ۱۰سال وعده دولت‌ها به جای آنکه سود سهام عدالت کامشان را شیرین کند باید مبلغی هم به حساب خزانه بریزند و بعد ببینند چه



اتفاقی در آینده رخ خواهد داد، صدچندان تعجب می‌کنند. در این میان بین دولت و مجلس درباره سود سهام‌عدالت اختلاف وجود دارد. آن‌طور که سازمان خصوصی‌سازی پیش‌بینی و اعلام کرده‌این

سهم سالانه حدود ۹۰هزار تومان برای مشمولان سود به همراه دارد. در حالی است که رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس روز یکشنبه در نطق

میان دستورش برای چندمین بار از پشت اعلام کرد که این رقم نه ۹۰هزار تومان بلکه تنها ۳۶هزار تومان است. وی گفت که «اگر این ۳۶ هزار تومان سود سالانه را بر ۱۲

تقسیم کنیم مبلغ آن معادل ۳هزار تومان و برابر خرید دو نان سنگک می‌شود». در عین حال اگر فرض را بر همان ۹۰ هزار تومان بگذاریم سود ماهانه این سهام ۷۵۰۰ تومان می‌شود که این مبلغ معادل خرید

پنج نان سنگک است. بارها از تریبون‌های مختلف بین مقامات سازمان خصوصی‌سازی و مجلس بابت تفاوت دو نان سنگک و پنج نان سنگک کشمکش‌هایی لفظی پیش آمده و شاید خیلی‌ها ندانند این صحبت‌ها تنها بر سر اختلاف مبلغی معادل با خرید سه نان سنگک است؛ مبلغی که افراد کم‌درآمد جامعه ۱۰سال منتظر

برآورده شدنش بودند. آن‌طور که تاکنون مشخص شده قرار است در جلسه‌ای قبل از پایان سال ۱۳۹۵ این موضوع در کمیسیون اقتصادی مجلس مورد بحث و بررسی قرار گیرد و جزئیات بیشتری در این مورد مشخص شود. در آن جلسه علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی و عبدالله پوری‌حسینی، رئیس سازمان خصوصی‌سازی به مجلس خواهند رفت و در نهایت باید دید که این جلسه به چه نتیجه‌ای روبه‌رو خواهد شد.

نرخ‌نامه

قیمت انواع سکه افزایش یافت

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۷۴۴ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۲۱۰،۴۰۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده کاهش قیمت دلار و افزایش قیمت انواع سکه است. هر یورو در بازار آزاد ۴،۱۰۶ تومان و هر پوند نیز ۴،۷۰۹ تومان قیمت خورد، همچنین هر نیم سکه ۷۱۸،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۹۱،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۴۹،۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳،۲۶۳ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مقال طلا	۴۹۰،۶۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳،۲۶۳	▲
سکه بهار آزادی	۱،۱۹۴،۵۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱،۲۱۰،۴۰۰	▲
نیم سکه	۷۱۸،۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۹۱،۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۴۹،۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳،۷۴۴	▼
یورو اروپا	۴،۱۰۶	▲
پوند انگلیس	۴،۷۰۹	
درهم امارات	۱،۰۴۰	
لیر ترکیه	۱،۰۴۰	
یون چین	۵۷۹	▼
بن ژاين	۳۴	
دلار کانادا	۲،۸۹۱	▲
فرانک سوئیس	۳،۸۰۴	▲
دینار کویت	۱۲،۳۰۰	
ریال عربستان	۱،۰۱۰	
دینار عراق	۳۰۷	
روپیه هند	۷۰	
رینگت مالزی	۹۰۰	▲

خبرنامه

همتی پاسخ داد

دلیل پرداخت نشدن خسارت شهدای آتش‌نشان پلاسکو



در پی انتشار شایعاتی مبنی بر اینکه در پرداخت خسارت شهدای آتش‌نشان ساختمان پلاسکو مشکلاتی پیش آمده است، رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران این موضوع را تکذیب کرد: عبدالناصر همتی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: براساس قرارداد منعقدۀ بین سازمان آتش‌نشانی و شرکت بیمه کارفرین، کلیه ۱۶ آتش‌نشان شهید دارای پوشش بیمه مسئولیت و بیمه عمر و حادثه هستند و لذا به بازماندگان هر یک از شهدای آتش‌نشان مبلغ حدود ۴۱۳ میلیون تومان تعلق می‌گیرد.

رئیس کل بیمه مرکزی افزود: علت اینکه تاکنون این مبلغ پرداخت نشده، مشخص نبودن تکلیف انحصار وراثت آنهاست. به محض مشخص شدن وراثت قانونی آنها که در حال پیگیری است مبلغ تعیین شده طبق ضوابط به آنها پرداخت خواهد شد.

امضای تفاهم‌نامه میان بانک‌های مرکزی ایران و عمان

بانک‌های مرکزی عمان و ایران با هدف افزایش همکاری‌های دوجانبه و تقویت مراودات تجاری میان دو کشور، تفاهم‌نامه امضا کردند.

به گزارش ایسنا به نقل از تایمز عمان، پیش از آن سید بدر بن حماد، دبیرکل وزارت امورخارجه عمان با مرثیٰ سرمردی، قائم‌مقام وزارت امورخارجه ایران دیدار کرده بود. وی همچنین با ولی‌الله سیف، رئیس بانک مرکزی ایران هم دیدار داشت.

در این دیدار حوزه‌های همکاری دوجانبه برای تقویت مراودات تجاری و تشویق سرمایه‌گذاری مورد بررسی قرار گرفت. دیدارها و رایزنی‌های متعددی میان اعضای هیأت عمانی و هم‌تایان ایرانی آنها در بخش‌های پولی و بانکی صورت گرفته است. هدف از این دیدارها ارتقای روابط بانکی میان دو کشور بوده است. در این چارچوب یک تفاهم‌نامه میان بانک‌های مرکزی دو کشور به امضا رسید. این تفاهم‌نامه توسط حمود بن سانگور الزدجالی، مدیر اجرایی بانک مرکزی عمان و ولی‌الله سیف، رئیس بانک مرکزی ایران امضا شد.

بازدهی ۳۹۰۰ درصدی فراپورس

مدیرعامل فراپورس ضمن تشریح عملکرد و اعلام بازگشایی نماد «فیورس» گفت که هر سهم فراپورس طی هشت سال اخیر ۳۹۰۰درصد بازدهی داشته است. به گزارش بورس پرس، در پی بسته شدن نماد فراپورس جهت افزایش سرمایه از شهریورماه و پذیرش در بازار پایه الف در مهرماه امسال، مدیرعامل و معاون توسعه بازار این شرکت ۷۰میلیارد تومانی در جمع خبرنگاران توضیحاتی را درخصوص عملکرد و توسعه بیان کردند تا در روزهای پایانی سال شاهد گشایش نماد و امکان معاملات سهام به روش حراج پیوسته با دامنه نوسان ۵۵درصد باشیم. وی با اشاره به گشایش نماد بورس‌ها در تابلسوی بازار پایه الف اظهار داشت: فراپورس به‌عنوان نخستین شرکت این بازار در هیأت پذیرش، بررسی و درج شد. این مقام مسئول در مورد مزایای بازار پایه الف گفت: یکی از ویژگی‌های بارز این بازار این است که سهامداران امکان خریدوفروش آنلاین و لحظه‌ای را دارا هستند. با راینی‌های انجام گرفته امید است صندوق‌های سرمایه‌گذاری نیز در سهام بورس‌ها ورود کنند.

بورس کالا

عرضه بیش از ۱۲۵ هزار تن انواع فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

در جریان معاملات دیروز، ۴۴۳ تن ذرت دانهای در قالب طرح قیمت تضمینی و به‌صورت فیزیکی در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز گذشته میزبان عرضه ۱۲۵ هزار و ۸۶۵ تن انواع قیر، گوتکر، وکیوم باتوم، مواد شیمیایی و مواد پلیمری بود. در این روز ۴۷ هزار و ۳۰۰ تن انواع قیر و ۱۰۰تن عایق رطوبتی در تالار صادراتی عرضه شد.تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۳۲هزار تن گندم خوراکی، ۴هزار تن گندم دوروم، ۲هزار و ۵۵۰تن شکر، ۳۰۰تن روغن و ۷۱۸ هزار عدد تخم مرغ نطفه‌دار را تجربه کرد. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران نیز شاهد عرضه ۱۰ کیلوگرم شمش طلا بود. علاوه بر این ۲هزار و ۵۰۰ تن پتاس در بازار فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

بورس انرژی

سقوط بورس استانبول در پی کشمکش‌های سیاسی

کشمکش‌های بین ترکیه و هلند، سقوط بورس استانبول را در پی داشت. دولت هلند روز شنبه از ورود وزیر خانواده و امور اجتماعی ترکیه به این کشور جلوگیری کرد. ماموران مرزی هلند خودروی حامل فاطمه بنتل سایان کایا را به خاک این کشور راه نداده.انداین مقام ترکیهای که در آلمان بسر می‌برد، از مسیر زمینی راهی هلند شده بود تا در تجمعی که قرار است در حمایت از اصلاح قانون اساسی ترکیه در روتردام برگزار شود، سخنرانی کند. این در حالی است که دولت ترکیه ممانعت هلند از ورود وزاری این کشور را اقدامی «خصومت‌آمیز» توصیف کرد. این کشمکش‌های سیاسی موجب تنش‌های اقتصادی در استانبول شد و سقوط شاخص‌های بورس استانبول را در پی داشت. بر این اساس، نخستین روز معاملاتی هفته در بورس استانبول با افت حدود ۱۰تومادی در شاخص اصلی همراه شد و این متغیر را به رمز ۸۹هزار واحد رساند. شاخص BIST 100 در این بازار با کاهش ۰۰۷ درصدی همراه شد در حالی که شاخص سهام بانک‌ها افت ۰۰۶، درصدی را داشت و شاخص شرکت‌های هلدینگ با کاهش ۰۰۲، درصدی روبه‌رو شد. در صنایع مختلف دیگر، شاخصی شرکت‌های ساختمانی تنها متغیر مثبت در بورس این کشور بود که توانست با رشد ۰۰۹، درصدی مواجه شود. در این بین قیمت سهام شرکت‌های ورزشی و سلامت کاهش ۰۰۶، درصدی را از آن خود کرد.

شرکت‌ها و مجامع

نخستین پیش‌بینی «کروی» در سال ۹۶

شرکت توسعه معادن روی ایران پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۶ را به سرمایه ۲هزار و ۴۱۳میلیارد و ۹۵۰میلیون ریال به‌صورت حسابرسی شده اعلام کرد. شرکت توسعه معادن روی ایران نخستین پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی ۹۶ را مبلغ ۱۴۲ ریال اعلام کرده است که نسبت به EPS سال جاری ۳۰ریال افزایش را نشان می‌دهد. «کروی» سود خالص در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۶ را مبلغ ۴۳۰میلیارد و ۲۹۸میلیون ریال برآورد کرده است. یادآوری می‌شود سود خالص این شرکت در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، مبلغ ۵۲۵میلیارد و ۸۵۲ میلیون ریال و سود به ازای هر سهم ۲۱۸ریال اعلام شده است.

صورت‌های مالی ۳ ماهه «سهرمز»

شرکت سیمان هرمز اطلاعات و صورت‌های مالی دوره سه‌ماهه منتهی به ۳۰ بهمن‌ماه ۹۵ را به سرمایه ۵۴۲میلیارد ریال به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سیمان هرمز در دوره سه ماهه سال مالی منتهی به ۳۰ آبان ماه ۹۶، مبلغ ۵۵میلیارد و ۰۱میلیون ریال سود خالص شناسایی کرد و بر این اساس مبلغ ۱۰۳ ریال سود به هر سهم اختصاص داد که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته معادل ۵۰درصد کاهش را نشان می‌دهد. «سهرمز» سود انباشته پایان دوره را مبلغ ۱۷۵میلیارد و ۷۰ میلیون ریال اعلام کرد.

باز گشایی نماد ایران خودرو مسیر صعودی شاخص کل را تغییر داد

درخشش شرکت‌های کامودیتی‌محور در بورس



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

در معاملات سومین روز هفته بورس اوراق بهادار تهران دماسنج بازار سهام دو واحد تقویت شد. این مهم در حالی اتفاق افتاد که روز دوشنبه شاخص کل از ابتدای باز شدن معاملات روند صعودی را طی کرد و تا رقم ۷۶ هزار و ۴۵۸ واحدی بالا رفت، اما در نهایت افت تقریباً ۱۰۰ واحدی را تجربه کرد و در رقم ۷۶هزار و ۳۳۲واحدی ایستاد. شاخص کل هم‌وزن نیز ۷۳.۹۹ واحد رشد کرد و به رقم ۱۵هزار و ۴۲۸ واحدی رسید. همچنین شاخص آزاد شناور رشد ۳۹ واحدی را تجربه کرد و تا رقم ۸۳ هزار و ۵۷۰ واحدی بالا رفت. شاخص بازار اول نیز رشد ۱۲ واحدی را تجربه کرد، اما شاخص بازار دوم ۵۲واحد افت کرد. در معاملات دیروز نوسان سرمایه‌گذاری غدیر با ۵۶ واحد تاثیر منفی بر شاخص کل بیشترین نقش را در نوسانات نزولی دماسنج بازار سهام ایفا کرد. پس از این نماد، ایران خودرو و فولاد مبارکه اصفهان بیشترین نقش را در نوسانات منفی شاخص کل داشتند.

پیشرو شدن گروه‌های معدنی و فلزات اساسی
روز دوشنبه فارغ از معاملات بلوکی و درون گروهی سهامداران عمده و حقوقی و برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های شاخص‌ساز، بورس تهران شاهد پیشرو شدن نماد شرکت‌های کامودیتی‌محور از جمله گروه معدنی‌ها و سپس فلزات اساسی با خودنمایی

نگاه

روند کلی بازار سهام برای سال ۹۶ منتج از عوامل مختلفی است که دیدگاه‌های متفاوتی در این خصوص در بین فعالان بازار سهام مطرح است، اما مهم‌ترین آنها سیاست کاهش نرخ بهره، رشد اقتصادی و وضعیت اشتغال در کشور است. یک کارشناس بازار سهام ضمن بیان این مطلب در گفت‌وگو با بورس نیوز اظهار داشت: کاهش نرخ بهره به‌عنوان یک اولویت رشد ناشی از افزایش اشتغال و رشد بازار سهام نیز شده و سرمایه‌ها را از این بازار فراری داده و در بعد کلان نیز باعث شده بازار کار و تولید شرکت‌ها نیز مختل شود.

درپچه

معرفی بورس تهران به سرمایه‌گذاران خارجی در دهمین نمایشگاه بورس

نمایشگاه‌ها با تعداد محدودی از بازدیدکنندگان مواجه هستیم. بهتر است در این نمایشگاه از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی بیشتری دعوت کنیم. قاعدتا پذیرفته شده در بورس را مهیا می‌کند، به گزارش شرکت بورس، روح الله حسینی مقدم، معاون ناشران و اعضای بورس تهران با بیان مطلب فوق گفت: شرکت‌های بورسی می‌توانند در این نمایشگاه از خدمات نهادهای مالی مطلع شوند و فضای برای پیگیری مسائل سهامداران از شرکت‌ها و ارکان بازار سهام فراهم آورند. وی ادامه داد: هر چند با ایده‌آل‌ها فاصله دارد، اما حضور سرمایه‌گذاران خارجی در این نمایشگاه بسیار پررنگ است. معاون ناشران و اعضا به لزوم دعوت از سرمایه‌گذاران خارجی جدید در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه اشاره کرد و افزود: عملا در تمام

نمایشگاه

تغییر در وضعیت زندگی افراد جامعه نبوده و بخش عمده آن تحت تاثیر افزایش صادرات و درآمدهای نفتی کشور است که خود این درآمدها نیز با مشکل برگشت منابع از طریق سیستم بانکی که با پرونده‌های مختلفی روبه‌رو است، مواجه است. مرتضی رضازاده در ادامه تاکید کرد: اگر عوامل مذکور شفاف‌تر یا رفع شود چشم‌انداز اقتصادی کشور در سال ۹۶ را قابل

پیش‌بینی و روشن‌تر خواهد کرد. وی در رابطه با وضعیت بازارهای جهانی در سال ۹۶ پیش‌بینی کرد: انتظا‌رها در رابطه با قیمت جهانی کامودیتی‌ها در بازارهای بین‌المللی حکایت از روندی مثبت دارد که این امر می‌تواند در بازه زمانی میان‌مدت رشد شاخص بازار بورس را در پی داشته باشد.

بازار

بازار

تهران ایجاد می‌کند. در حال حاضر امکان شناسایی مشکلات و چالش‌های کارگزاران نیز وجود دارد. حسینی مقدم با بیان اینکه ارتباط نزدیک و خوبی با بدنه کارگزاری وجود دارد، تصریح کرد: در فضای نمایشگاه امکان ارتباط حرفه‌ای و کارشناسی‌تر فراهم می‌شود. برهمین اساس واحد اعضا در این نمایشگاه حضور می‌یابد و آخرین خدمات خود را معرفی می‌کند. از سال ۹۵ اصلاح فرآیندها برای افزایش سرعت صدور برخی مجوزها به کارگزاران صورت گرفت. واحد اعضا امسال از شرکت‌های کارگزاری نظرسنجی انجام می‌دهد و میزان رضایت و نقطه نظرات آنها را در زمینه افزایش سرعت صدور برخی مجوزها دریافت و بررسی می‌کند. وی درخصوص حضور همکاران تالارهای منطقه‌ای در این نمایشگاه گفت: به طور معمول همکاران تالارهای منطقه‌ای در نمایشگاه حضور دارند و برخی کارگاه‌های آموزشی توسط آنها پیگیری می‌شود و مانند

رشد ۶ واحدی شاخص کل فراپورس

در پایان معاملات روز دوشنبه نماد معاملاتی شرکت سرمایه‌گذاری غدیر جهت برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه به منظور تصویب صورت‌های مالی، شرکت فولاد مبارکه اصفهان جهت برگزاری مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده به منظور انتخاب اعضای هیأت‌مدیره و شرکت پتروشیمی شازند جهت برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده به منظور تصمیم‌گیری در خصوص افزایش سرمایه متوقف شدند.

روزگذشته سهامداران برای خرید اوراق مشارکت شهرداری سبزوار، واحدهای صندوق امین یکم، پارتد پایدار سپهر، کیان، اوراق صکوک مرابحه سایپا و سهام کاشی تکسرام بیشترین تقاضا را ثبت کردند. این در حالی بود که سهام فولاد خراسان، اوراق مشارکت ملی نفت ایران، سهام پلی‌اکریل، واحدهای صندوق پارتند پایدار سپهر، سهام توسعه صنایع بهشهر، صکوک بناگستر کرانه و سهام حمل‌ونقل توکا با بیشترین عرضه‌ها و سنگین‌ترین صف‌های فروش مواجه شدند. آیفکس نیز روز دوشنبه شش‌واحد بالا رفت و به رقم ۸۵۳.۶ رسید. ارزش معاملات فراپورس ایران به رقم ۲۶۱ میلیارد و ۶۰۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست‌به‌دست شدن ۴۷۲ میلیون و ۹۳۲ هزار سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۲۵هزار و ۶۸۴ نوبت دادوستد بود.

مناسب و معقول است که همراه با رشد تولید، فروش و سودآوری شرکت‌ها قیمت سهام‌شان نیز به نسبت افزایش یابد. بنابراین برای سال ۹۶ رشدی منطقی است که به‌صورت تدریجی اتفاق افتد، مگر اینکه در نرخ بهره دخالت‌های سنگینی را شاهد باشیم که این موضوع نیز با توجه به شرایط فعلی بعید به نظر می‌رسد.

بازار

بازار

بازار

مناسب و معقول است که همراه با رشد تولید، فروش و سودآوری شرکت‌ها قیمت سهام‌شان نیز به نسبت افزایش یابد. بنابراین برای سال ۹۶ رشدی منطقی است که به‌صورت تدریجی اتفاق افتد، مگر اینکه در نرخ بهره دخالت‌های سنگینی را شاهد باشیم که این موضوع نیز با توجه به شرایط فعلی بعید به نظر می‌رسد.

بازار

بازار

سال‌های گذشته حضور در این حوزه هم پررنگ خواهد بود.معاونت ناشران و اعضای هر ابزاری که برای بین‌المللی شدن نمایشگاه بورس بانک و بیمه وجود دارد باید استفاده کنیم. این نمایشگاه جزو معدود نمایشگاه‌هایی است که در منطقه خاورمیانه به طور مستمر برگزار می‌شود، لذا دهمین سال برگزاری آن باید نسبت به نخستین سال تفاوت قابل ملاحظه‌ای داشته باشد. باید بتوانیم از ابزار موجود استفاده کنیم تا خیلی از افراد را از کشورهای همسایه برای حضور در این نمایشگاه دعوت کنیم.وی در خاتمه بر حضور فعال‌تر سرمایه‌گذاران خارجی در نمایشگاه تاکید کرد و افزود: حضور بازدیدکنندگان خارجی سال‌های گذشته موجب می‌شود آخرین دستاوردها و تجربیات و نقطه نظرات آنها به بازار سهام منعکس شود و نام بازار سهام ایران در مجامع مالی دنیا بر سر زبان‌ها قرار بگیرد.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

معادن بافق در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فراوری مواد معدنی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کیافت	۱۲,۸۳۵	۵
فراور	۸,۸۸۸	۵
ولیز	۱,۳۲۵	۴.۹۹
دپارس	۱۳,۹۳۴	۴.۹۸
فلوله	۶,۹۳۸	۴.۹۸
کترام	۹۷۸	۴.۹۴
فیاهنر	۲,۷۱۹	۴.۹

بیشترین درصد کاهش

پلی اکریل صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. حمل و نقل توکا در رده دوم این گروه ایستاد. سیمان قائن هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شیلی	۴۵۶	(۵)
حتوکا	۳,۰۲۵	(۴.۹۹)
سفاین	۱۹,۷۱۸	(۴.۹۴)
تکشا	۴,۶۶۸	(۴.۶)
شفارس	۱,۹۶۰	(۴.۵۸)
خاهن	۲,۲۱۱	(۴.۴۹)
قزوبن	۲,۱۵۰	(۴.۴۹)

پرمعامله‌ترین سهم

سایپا پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ماشین سازی اراک در رده دوم این گروه ایستاد. بانک ملت هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۱۸۸	۳۴,۹۶۷
فاراک	۳۰۹۴	۳۳,۰۵۱
ویملت	۱۰۶۴	۲۳,۶۲۰
خودرو	۲۶۷۵	۲۲,۹۱۰
فولاد	۱۳۷۳	۲۰,۴۶۶
خاور	۷۵۹	۱۹,۳۹۶
وبیمه	۲۰۷۰	۱۷,۰۵۶

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
فاراک	۳۰۹۴	۶۹,۱۹۴
خودرو	۲۶۷۵	۶۱,۳۸۱
خسایا	۱۱۸۸	۴۱,۵۳۲
وبیمه	۲۰۷۰	۳۵,۳۰۸
آپ	۱۶۱۴۷	۲۹,۷۳۸
رمینا	۷۴۵۶	۲۸,۵۷۵
فولاد	۱۳۷۳	۲۸,۱۰۶

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فاراک	۳۰۹۴	۲۸۸۱
خسایا	۱۱۸۸	۳۷۸۸
خودرو	۲۶۷۵	۱۸۰۳
خاور	۷۵۹	۱۳۱۹
وغدیر	۱۳۷۰	۱۰۹۱
ویملت	۱۰۶۴	۱۰۶۱
فولاد	۱۳۷۳	۹۲۶

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کسعدی	۱۸۴۰	۱۸۴۰
کسایا	۱۴۳۶	۷۱۸
خمجور	۲۶۵۰	۶۶۲
خریت	۱۱۷۹	۳۹۳
فمراد	۳۷۶۹	۲۶۹
تکنو	۳۲۹۹	۲۰۹
خشرق	۲۱۳۰	۱۹۴

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۲۸	۱.۹۴
واتعبار	۱۰۹۲	۲.۰۳
پردیس	۱۰۵۴	۳.۱۶
ورنا	۹۸۷	۳.۲۹
ویانک	۱۸۷۴	۳.۶۰
وصنا	۱۱۶۹	۳.۸۷
پارسیان	۱۸۳۱	۳.۹۱

امروز هزار واحد مسکن مهر پردیس افتتاح می‌شود

امروز هزار واحد مسکن مهر پردیس فاز ۸ در دره بهشت با حضور مقامات به افتتاح می‌شود. به گزارش ایلنا، امروز هزار واحد مسکن مهر پردیس فاز ۸ در دره بهشت به افتتاح می‌رسد. از این هزار واحد، ۶۰۰ واحد مسکونی در محله سیلان و ۴۰۰ واحد مسکن مهر محله سه‌پند به متقاضیان تحویل داده می‌شود.

همچنین پروژه تندیس امیرکبیر، بلوار غربی امیرکبیر و مسجد علامه محمدتقی جعفری در محله سیلان افتتاح می‌شود.

وزارت راه و شهرسازی، مرکز آموزشی آیت‌الله هاشمی‌رفسنجانی، مرکز آموزشی آیت‌الله مهدوی‌کنی و کلاتری شهید عباس دوران در دره بهشت و بوستان پنبشه در محله سیلان را تکمیل کرده است که تمامی این پروژه‌ها روزهای آینده با حضور مقامات محلی به بهره‌برداری خواهد رسید. پروژه مسکن مهر پردیس شش فاز دارد که فاز سوم مسکن مهر پردیس ۹۰۶۳ واحد، فاز پنجم ۶۲۳۲ واحد، فاز ۹ جدید ۳۱۹۰ واحد، فاز ۹ قدیم ۲۹۳۷ واحد، فاز ۸ ۲۶۱۸۴ واحد و فاز ۱۱ ۲۳۲۲۵ واحد دارد که از مجموعه این فازها، فازهای ۳ و ۱۱ به افتتاح رسیده است و امروز هم بخشی از فاز ۸ به متقاضیان تحویل داده می‌شود.

۶۰ هزار مستاجر بارانه اجاره

می‌گیرند

طرح کمک سالانه به ۶۰ هزار مستاجری که بعضا اجاره بها تا ۵۰درصد درآمدهای آنها را می‌بلعد از سال آینده کلید می‌خورد.

به گزارش ایسنا، خانوارهای اجاره‌نشین که بعضا بین ۳۰ تا ۵۰درصد از درآمدهای خود را صرف پرداخت اجاره‌بها می‌کنند می‌توانند گروه هدف مسکن اجتماعی (استیجاری) باشند که بناسد از این طریق تا سال ۱۴۰۴ سالانه به ۶۰ هزار خانوار برای تامین هزینه‌های اجاره‌بها کمک شود.

طبق آمارهای رسمی هم‌اکنون مسکن (اعم از استیجاری و ملکی) ۲۸.۴درصد از هزینه‌های خانوارهای ایرانی را به خود اختصاص می‌دهد اما این میانگین مربوط به کل کشور است که نمی‌تواند مبنای دقیقی را برآورد فشار اجاره‌بها روی دهک‌های پایین باشد. با این حال برآوردها نشان می‌دهد در کشورهای توسعه‌یافته مسکن حدود ۱۰تا ۱۵درصد از کل هزینه اقتصادی مردم را در بر می‌گیرد و این رقم هم‌اکنون در ایران ۲۸.۴درصد است. البته در سال ۱۳۷۵ این عدد ۲۷درصد بود که تا سال ۱۳۸۴ به ۳۱درصد رسید و با روی کار آمدن دولت نهم، سهم مسکن در اقتصاد خانوار به ۴۵درصد در سال ۱۳۹۲ بالغ یافت.

بر این اساس مشخص شد مسکن‌مهر به دلایلی همچون در برگیری گسترده آحاد جامعه، طولانی شدن پروژه و تأثیر دایانی بر اقتصاد کلان، اثر معکوس در اقتصاد خانوارها ایجاد کرده است، بنابراین دولت‌یازدهم ضمن تصمیم بر کنار گذاشتن طرح مسکن مهر، مسکن اجتماعی (استیجاری) و حمایتی (کمک به ساخت و خرید مسکن ملکی و کمک بلاعوضی) را جایگزین آن کرد و در نظر دارد تا سال ۱۴۰۴ تامین ۵۰هزار مسکن اجاری و خودمالکی افرادی که نیازمند واقعی مسکن هستند را بر عهده بگیرد.

در این خصوص معاون وزیر راه و شهرسازی گفته است: در طول برنامه ششم و از سال آینده (۹۶) تا سال ۱۴۰۰، حمایت سالانه از ۱۰۰هزار واحد مسکونی اقشار کم‌درآمد در دو قالب یاد شده (مسکن حمایتی و مسکن‌اجتماعی) در دستور کار است که در مجموع تا پایان ۱۴۰۰ ساخت ۵۰۰هزار واحد مسکونی در این طرح مورد حمایت قرار خواهد گرفت.

حامد مظاهریان با بیان اینکه در این طرح بخش‌های مختلفی مورد توجه قرار گرفته که یک بخش آن مسکن حمایتی است، اظهار کرد: در این بخش کمک به ساخت و خرید مسکن ملکی و کمک بلاعوض مطرح است و وظایفی را برعهده بانک‌مرکزی برای تعیین بانک‌عامل و اعطای تسهیلات موضوع مورد تصویب، گذاشته است.

وی نوع کمک‌ها در طرح مسکن‌حمایتی را شامل تسهیلات ساخت مسکن ملکی، تسهیلات خرید مسکن ملکی، کمک بلاعوض به متقاضیان مسکن‌مهر فاقد متقاضی به هر واحد مسکونی تا ۷۰میلیون ریال عنوان کرد و افزود: تعداد تسهیلات ساخت ملکی سالانه از سال آتی تا ۱۴۰۰، برای ۱۰هزار واحد مسکن است که در جمع پنج سال، ۵۰هزار فقره وام خواهد شد.

همچنین تعداد تسهیلات خرید مسکن ملکی برای سال‌های ۹۶ تا ۱۴۰۰ به ازای هر سال، ۲۰هزار واحد مسکونی و جمعا ۱۰۰هزار فقره طی پنج سال آتی است. در کمک بلاعوض به متقاضیان مسکن‌مهر که به ازای هر واحد مسکونی ۷۰میلیون ریال تعلق می‌گیرد در طی پنج سال آتی، سالانه ۵هزار واحد و جمعا برای ۲۵هزار واحد مسکونی است.

مظاهریان یکی دیگر از ابعاد تامین مسکن اقشار کم‌درآمد را مسکن‌اجتماعی و کمک به ساخت مسکن استیجاری برشمرد و گفت: ما در زمینه مسکن استیجاری برنام‌های مختلفی داریم و در حقیقت مسکن استیجاری به‌صورت شخصی اداره می‌شود و افراد ساختمان‌های مزاد خود را اجاره می‌دهند.

در حالی‌که این طرح در تلاش است تا ساخت مسکن استیجاری را در دستور کار قرار داده و این‌فعلایت را در بازار مسکن به‌صورت حرفه‌ای نهادینه کند. همچنین پرداخت کمک اجاره و وام قرض‌الحسنه از دیگر ابعاد این برنامه است.

۵ ابهام و ۵ پاسخ به قراردادهای ایران با بویینگ و ایرباس

هواپیماهایی که رنگ آسمان ایران را آبی می‌کند



زیربناها

جواد هاشمی

j.hashemi1992@gmail.com

روزهای سخت فشارهای اقتصادی به پایان رسیده و به نظر می‌رسد راه توسعه صنعت حمل‌ونقل کشور بیش از هر زمان دیگری باز شده است، این افق روشن در حالی به دست آمده که دو سال قبل حتی امکان بررسی بسیاری از گزینه‌های فعلی پیش روی صنعت هوایی کشور نیز ممکن نبود.

اگر در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ صفی طولانی از سرمایه‌گذاران داخلی و سرمایه‌گذاران خارجی تشکیل شده بود که قصد داشتند در کوتاه‌ترین زمان ممکن عطای ماندن در صنعت هوایی ایران را به لقایش ببخشند، حالا سازمان هواپیمایی ایران با تعداد بالایی از درخواست‌های جدید رو به رواس‌ت که برای بازگشت به آسمان ایران لحظه شماری می‌کنند. این تغییر فضا که زیر سایه اجرایی شدن برجام عملیاتی شده، در دو محور عمده اجرایی شده است. از یک سو وزارت راه و شهرسازی تلاش کرده با نوسازی ناوگان هوایی و خرید هواپیماهای جدید شرایط را برای رقابت میان ایرلاین‌های ایران و حریفان خارجی‌شان به وجود آورد و از سوی دیگر با بهبود ساختارها از طریق آزادسازی نرخ بلیت و به‌روزرسانی تجهیزات راه را برای افزایش سودآوری صنعت باز کند.

نگاهی به پاسخ‌های ارائه شده از سوی مقامات وزارت راه و شهرسازی درباره چگونگی عقد این قراردادهای خوب نشان می‌دهد ایران‌ایران و مقامات مذاکره‌کننده ایران در طول مذاکرات خود به‌طور جدی تمام این موارد را مورد بررسی

قرار داده‌اند. تخفیف قابل توجه و قیمت تمام شده‌ای که ۵۰درصد قیمت در نظر گرفته شده در کاتالوگ‌های ایرباس رسیده و در ایران این سن در مرز ۲۰سال قرار دارد، قطعا باید تغییری در فرایند کار به وجود آورد.

به گفته وی در کنار اولویت خرید هواپیماهای جدید، آنچه اهمیت بالایی دارد از بین رفتن واسطه‌ها و امکان‌پذیر شدن خرید هواپیماهای جدید به‌طور مستقیم از شرکت‌های سازنده است. اگر در سال‌های پیش ایرلاین‌های ایرانی مجبور بودند هواپیماهایی با عمر طولانی را از طریق واسطه و با قیمت‌هایی بالا خریداری کنند، اما امکان آن وجود دارد که از طریق شرکت‌های سازنده، قیمت‌های مشخصی ارائه شود و قراردادهای شفافیت بسته شوند.

ورود هواپیما، مقدمه توسعه صنعت

یک کارشناس صنعت هوانوردی معتقد است اینکه صرفا ورود هواپیماهای جدید جانبی‌کار نیز تقویت خواهد شد. اشتغال‌زایی و بالا بردن ضریب کار میان نیروهای متخصص، استفاده از توان خلبانانی که در طول این سال‌ها بیکار مانده‌اند و توسعه دیگر حوزه‌های اقتصادی تنها بخشی از اتفاقات مثبتی است که در این حوزه به وجود می‌آید.

محمد بشارتی، کارشناس صنعت حمل‌ونقل نیز در گفت و گو با «فرصت امروز» ورود هواپیماهای جدید به

با آنها را از دست داده است. وقتی میانگین سنی فعالیت هواپیماهای ایرلاین‌های منطقه به کمتر از پنج سال رسیده و در ایران این سن در مرز ۲۰سال قرار دارد، قطعا باید تغییری در فرایند کار به وجود آورد.

به گفته وی در کنار اولویت خرید هواپیماهای جدید، آنچه اهمیت بالایی دارد از بین رفتن واسطه‌ها

و امکان‌پذیر شدن خرید هواپیماهای جدید به‌طور مستقیم از شرکت‌های سازنده است. اگر در سال‌های پیش ایرلاین‌های ایرانی مجبور بودند هواپیماهایی با عمر طولانی را از طریق واسطه و با قیمت‌هایی بالا خریداری کنند، اما امکان آن وجود دارد که از طریق شرکت‌های سازنده، قیمت‌های مشخصی ارائه شود و قراردادهای شفافیت بسته شوند.

بحیرایی افزود: با ورود هواپیماهای جدید مسائل جانبی‌کار نیز تقویت خواهد شد. اشتغال‌زایی و بالا بردن ضریب کار میان نیروهای متخصص، استفاده از توان خلبانانی که در طول این سال‌ها بیکار مانده‌اند و توسعه دیگر حوزه‌های اقتصادی تنها بخشی از اتفاقات مثبتی است که در این حوزه به وجود می‌آید.

محمد بشارتی، کارشناس صنعت حمل‌ونقل نیز در گفت و گو با «فرصت امروز» ورود هواپیماهای جدید به

صنعت حمل‌ونقل هوایی ایران را حاوی پیام مشخص از بین رفتن تحریم‌ها دانست و گفت: در طول سال‌های گذشته بسیاری از بخش‌های فعال در این صنعت با مشکلات جدی مواجه شده بودند، اما حالا

هواپیماهای جدید رسیده می‌توان انتظار داشت امکان جذب سرمایه‌گذاران جدید و توسعه بخش فراهم شود.

به گفته وی ورود هواپیما به معنی توسعه فعالیت فرودگاه‌ها، افزایش جذب گردشگران، سودآوری سرمایه‌گذاری و استفاده از نیروهای متخصص است و این امر تنها مقدمه‌ای برای ورود به بازارهای جهانی است. ایران بازاری قابل توجه دارد که رقابت میان تمام فعالان جهانی را تشدید می‌کند و ما می‌توانیم از این فرصت نهایت

استفاده را ببریم. با وجود تمام سنگ‌اندازی‌های صورت گرفته، صرف ورود هواپیماهای جدید به ایران افق روشنی را پدید آورده که می‌تواند راه را برای بسیاری از تحولات بعدی باز کند. شاید امکان مطرح کردن صادرات و اِپه‌امات در این قرارداد مانند بسیاری از دیگر توافقات اقتصادی وجود داشته باشد، اما صرف این سنت‌شکنی ۴۰ساله و عقد قراردادهای

بزرگ در صنعت هوایی بستری جدید به وجود آورده که شاید برای نمایان شدن تمام تأثیرات آن به چند ماه زمان نیاز باشد.

زیربناها

رقابت ۳ شرکت ایتالیایی، ترکیه‌ای و چینی برای ساخت کریدور ۱۰

جنوب کشور با اشاره به کریدور شماره ۱۰ اظهار داشت: این کریدور به‌عنوان کریدور غرب کشور از بندر امام شروع و تا مرز بازرگان ادامه دارد و طول این کریدور ۱۴۸۵ کیلومتر است. خرمی با بیان اینکه کریدور شماره ۱۰ از لحاظ اقتصادی، سیاسی و سوق‌الجیشی مهم‌ترین کریدور کشورمان محسوب می‌شود، گفت: از طریق این کریدور می‌توانیم با اروپا و کشورهای همسایه غربی کشورمان ارتباط داشته باشیم.

مدیرکل کریدور شمال به جنوب کشور با اشاره به اعلام آمادگی سرمایه‌گذاران خارجی برای ساخت و تکمیل کریدور غرب کشور (کریدور شماره ۱۰) اظهار داشت: یک شرکت ایتالیایی برای سرمایه‌گذاری به‌صورت BOT و BLT اعلام آمادگی کرده است که در بخش‌های آزادراهی این کریدور سرمایه‌گذاری کند.

وی با بیان اینکه در حال حاضر دو مشاور ایرانی و خارجی طرح مطالعاتی این

پروژه را انجام می‌دهند، گفت: در طرح‌های مطالعاتی کریدور شماره ۱۰ به این نتیجه رسیدیم که این کریدور راه ارتباطی بسیار مهمی برای کشورهای همسایه محسوب می‌شود و از این رو چندی پیش یک شرکت از کشور ترکیه برای ورود به این پروژه اعلام آمادگی کرد. همچنین چینی‌ها هم مذاکراتی برای مشارکت در ساخت کریدور غرب کشور داشتند اما چینی‌ها را نپذیرفتیم.

وی با تأکید بر اینکه این کریدور از بندر امام تا مرز بازرگان امتداد دارد، اظهار داشت: این کریدور از استان‌های آذربایجان غربی، کرمانشاه، لرستان، خوزستان و چند استان دیگر عبور می‌کند و می‌تواند برای ای اقتصادی بسیار مهمی باشد.

مدیرکل کریدور شمال به جنوب کشور با بیان اینکه برای ساخت ۸۳۰ کیلومتر از این کریدور اعتبارات ابلاغ شده

است، گفت: ۱۸۰ کیلومتر این کریدور ترانزیتی از ارومیه و میاندوآب می‌گذرد. همچنین از میاندوآب تا کرمانشاه طول این کریدور ۴۰۵ کیلومتر است و ۲۵۰ کیلومتر این مسیر ترانزیتی از استان کردستان عبور می‌کند. همچنین ۱۷۵ کیلومتر کریدور غرب کشور حداقل کرمانشاه تا قزوین و نورآباد است. ۵۵ کیلومتر آن هم از استان خوزستان می‌گذرد.

خرمی با تأکید بر روند صعودی ساخت شبکه‌های راهی در استان کردستان گفت: تنها ۳۵۰ کیلومتر از کریدور شماره ۱۰ گذر از استان کردستان می‌گذرد این در حالی است که طی ۴۰ سال گذشته توجه زیادی به شبکه راهی این استان نشده بود.

مدیرکل کریدور شمال به جنوب کشور ادامه داد: از ۱۴۸۵ کیلومتر کریدور شماره ۱۰، اعتبارات برای ساخت ۸۳۰کیلومتر ابلاغ شده و از این میزان ۳۱۸ کیلومتر زیر

بار ترافیک قرار دارد و ۲۶۵ کیلومتر آن در دست اجراءست. همچنین ۲۱۷ کیلومتر آن در دست مطالعه و برگزاری مناقصه برای واگذاری به پیمانکار است. خرمی افزود: شش قطعه این کریدور در حوزه استان کردستان قرار دارد که مناقصه‌ای به ارزش ۶۰۰ میلیارد تومان برای این قطعات در حال برگزاری است که تا پایان اردیبهشت سال آینده پیمانکاران آن معرفی می‌شوند.

وی با اشاره به وضعیت کریدور شماره ۱۰ در سایر استان‌ها ادامه داد: این کریدور از استان‌های متعددی می‌گذرد که به‌صورت بزرگراهی و آزادراهی می‌گذرد این در حالی است و هر یک از این پروژه‌ها از ۲۰درصد تا ۹۰ درصد در قالب ۳۷ قطعه پیشرفت فیزیکی دارند.

مدیرکل کریدور شمال به جنوب کشور همچنین با اشاره به پروژه کنارگذر غربی کرمانشاه گفت: کمربندی غربی استان کرمانشاه تا قبل از ایام عید زیر بار ترافیک می‌رود.

افتتاح ۴۵۰ کیلومتر باند دوم بزرگراهی برای نوروز ۹۶

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور گفت: برای تسهیل سفرهای نوروزی بیش از ۴۵۰ کیلومتر باند دوم بزرگراهی به بهره‌برداری می‌رسد که با استفاده از توانمندی‌های داخلی ساخته شده است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی خیرالله خادمی از افتتاح ۴۵۰ کیلومتر باند دوم بزرگراهی برای تسهیل سفرهای نوروزی ۹۶ خبر داد و گفت: خوشبختانه ما در همه بخش‌های زیرساخت‌های حمل‌ونقل کشور از طراحی تا اجرا و تامین مصالح مورد نیاز به خودکفایی کامل رسیده‌ایم.

معاون وزیر راه‌وشهرسازی یادآوری کرد: ریل ملی نیز توسط شرکت ذوب‌آهن در حال تولید است که با تولید آن به‌طور تقریبی همه قطعات مورد نیاز ساخت شبکه ریلی و خط آهن از داخل تامین می‌شود.

وی تأکید کرد که همه شرایط لازم در کشور برای استفاده از نیروی کار ایرانی، مصالح و تجهیزات داخلی مورد نیاز فراهم شده است.

خادمی اعلام کرد: خوشبختانه با تلاش همه دست‌اندرکاران، متخصصان و مهندسان ایرانی بخشی از باند دوم بزرگراهی در محورهای متصل به شمال از جمله هزاره، فیروزکوه و منجیل به قزوین و رشت در حال آماده‌سازی است.

به گفته وی، برای تسهیل تردد نوروزی هموطنان، بیش از ۴۵۰ کیلومتر از محورهای باند دوم که به‌صورت بزرگراه ساخته شده است، زیر بار ترافیک می‌رود.

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل در گفت‌وگو با ایرنا، بر استفاده از کالاهای ایرانی در همه بخش‌های اقتصادی تأکید کرد و گفت: استفاده از کالای ایرانی افزون بر رونق کسب‌وکار و تولید در کشور، میزان بیکاری جوانان ایرانی را کاهش می‌دهد.

۴عاملی که تصادفات جاده‌ای در

نوروز را افزایش می‌دهد

مدیرکل آمار و ترافیک سازمان حمل‌ونقل جاده‌ای چهار عامل موثر در افزایش تصادفات جاده‌ای در ایام نوروز را تشریح کرد.

جواد هدایتی، مدیرکل آمار سازمان حمل‌ونقل جاده‌ای با گفت‌وگو با ایلنا، با اشاره به عواملی که میزان تصادفات جاده‌ای در ایام نوروز را افزایش می‌دهند، اظهار داشت: چهار عامل بیشترین تأثیر را در افزایش تصادفات نوروزی دارند که در تلاش هستیم با فرهنگ‌سازی شیوه صحیح رانندگی و ارتقای ایمنی جاده‌ها میزان تصادفات جاده‌ای در ایام نوروز ۹۶ را کاهش دهیم. وی با اشاره به نخستین عامل که مهم‌ترین عامل در بروز تصادفات در ایام نوروز است، گفت: عامل سرعت غیرمطمئنه باعث پخش عمده‌ای از تصادفات می‌شود. سرعت عاملی است که در بالا رفتن شدت تصادفات بسیار نقش دارد.

وی در توضیح سرعت مطمئنه گفت: سرعت مطمئنه با سرعت غیرمجاز متفاوت است. شاید در یک سری از آزادراه‌های کشور سرعت مجاز به ۱۲۰کیلومتر هم برسد، اما در شرایط جوی مناسب مانند بارش برف و باران و عدم دید کافی راننده، سرعت مطمئنه اجازه تردد با سرعت ۱۲۰ کیلومتر در این مسیر را نمی‌دهد.

مدیرکل آمار و ترافیک سازمان حمل‌ونقل جاده‌ای ادامه داد: رانندگان باید برای افزایش ایمنی تردد در ایام نوروز عامل سرعت مطمئنه را در نظر داشته باشند و رعایت کنند.

هدایتی درباره عامل دوم که تأثیر زیادی در بالا رفتن تصادفات در ایام عید را دارد، اظهار داشت: از دیگر عوامل دخیل در افزایش تصادفات، خستگی و خواب‌الودگی رانندگان است. از آنجایی که سفرهای نوروزی معمولاً طولانی هستند و رانندگان استراحت کافی ندارند، همین عامل میزان تصادفات را در ایام نوروز افزایش می‌دهد.

وی گفت: مهم‌ترین دلیل واژگونی خودروها همین خواب‌الودگی و خستگی رانندگان است.

این مقام مسئول با بیان اینکه حواس‌پرتی راننده از یک عاملی است که میزان تصادفات جاده‌ای در ایام نوروز را افزایش می‌دهد، افزود: معتقد هستم از مهم‌ترین عوامل حواس‌پرتی استفاده از گوشی‌های همراه است که باعث عدم تمرکز راننده در حین رانندگی می‌شود.

هدایتی با اشاره به عامل چهارم در افزایش تعداد تصادفات نوروزی گفت: از دیگر عوامل شنازدگی و عجله رانندگان است که این موجب سبقت‌های غیرمجاز و انحراف از خط می‌شود.

مدیرکل آمار و ترافیک سازمان حمل‌ونقل جاده‌ای با بیان اینکه عمده شبکه راهی کشورمان دو خطه است، گفت: چیزی حدود ۱۵ هزار کیلومتر آزادراه و بزرگراه در کشور داریم و مابقی شبکه جاده‌ای راه‌های دوخطه هستند که همین عامل شنازدگی که منجر به سبقت‌های غیرمجاز می‌شود، می‌تواند منجر به افزایش تصادفات در ایام نوروز باشد.

هدایتی با بیان اینکه در ایام نوروز بیشترین تصادفات در ساعات ۱۷ تا ۲۳ شب رخ می‌دهد، گفت: از آنجایی که طول سفر در ایام نوروز طولانی است و رانندگان مدت‌زمان بیشتری را صرف رانندگی کرده‌اند، در نیمه دوم روز خستگی راننده عامل وقوع تصادفات می‌شود.

وی ادامه داد: دلایل تصادفات رانندگی تک‌بعدی نبوده و عوامل متعددی در آن دخیل هستند که این عوامل هر یک منجر به افزایش تعداد تصادفات می‌شوند و مهار و کنترل تصادفات هم فرایضی است و تنها یک بخش و یک نهاد نمی‌تواند در کاهش آن تأثیرگذار باشد.



احتمال تولید خودروهای تویوتا در عربستان

تویوتاموتور به همراه دولت عربستان مطالعات امکان‌سنجی برای تولید خودرو را در این کشور انجام خواهد داد. به گزارش ایسنا، این شرکت در جریان دیدار سلمان بن عبدالعزيز، پادشاه عربستان سعودی از ژاپن یک تفاهم‌نامه امضا کرد. عربستان سعودی برای فاصله گرفتن از یک اقتصاد متکی به نفت، به دنبال متنوع کردن اقتصاد و توسعه صنایع کشور از جمله صنعت تولید است و علاقه خاصی به جذب صنعت خودرو دارد. طبق گزارش شرکت تحقیقاتی فورین، بازار خودرو در عربستان رشد سالانه داشته و شمار خودروهایی که در سال ۲۰۱۵ در این کشور به فروش رفت، به حدود ۸۸۰ هزار دستگاه رسید. تویوتا از ژاپن و سایر نقاط به عربستان سعودی خودرو صادر کرده و با حدود ۳۰ درصد سهم، بزرگ‌ترین سهم را در این بازار دارد بنابراین انتظارات برای تقاضای بالا وجود دارد. از سوی دیگر ژاپن برای ۳۰ درصد از واردات نفت خود به عربستان متکی است. بنابراین دولت ژاپن قصد دارد به توسعه فعالیت تویوتا در این کشور کمک کند. شرکت ایسوزوموتور هم از سال ۲۰۱۲ در عربستان سعودی وانت تولید کرده است. براساس گزارش بومیوری شیمبون، فعالیت شرکت‌ها در عربستان به دلیل عدم وجود صنایع حمایت‌کننده مانند قطعه‌سازان دشوار خواهد بود و تویوتا با دقت امکان تولید خودرو در عربستان را بررسی می‌کند.

تولید شاسی بلندهای لوکس لینکلن در چین

لینکلن که برند لوکس شرکت فورد موتور است، برای توسعه حضور در بزرگ‌ترین بازار خودروی جهان و عقب‌نماندن از رقیبان آلمانی، قصد دارد تا اواخر سال ۲۰۱۹، شاسی بلندهای لوکس در چین تولید کند. به گزارش ایسنا، شرکت لینکلن چین در بنایه‌ای اعلام کرد هدف لینکلن ساخت شاسی‌بلندهای جدید مناسب ذائقه چینی است. به گفته سخنگوی فورد در شانگهای، فورد قصد دارد از یک کارخانه مونتاژ فعلی که در چین دارد برای فعالیت مشترک با شرکت چونگ‌کینگ اتومبیل برای تولید خودروهای لینکلن استفاده کند. خودروهای لینکلن در حال حاضر به چین وارد می‌شوند و فروش آنها در سال ۲۰۱۶ حدود ۱۸۰ درصد رشد کرده است. اقدام برای بومی کردن تولید، گام بعدی در تحول لینکلن در چین است و ادامه واردات از آمریکای شمالی را تکمیل می‌کند. در بنایه فورد جزییات دیگری درباره برنامه‌های تولید لینکلن داده نشده و همچنین نام مدلی که قرار است در چین تولید شود، اعلام نشده است.

مدیرعامل سایپا در آیین افتتاح طرح امداد نوروزی این شرکت مطرح کرد

عرضه ۳۵ هزار دستگاه کویک در سال آینده



گروه خودروسازی سایپا هفته گذشته از محصول جدید خود با نام «کویک» رونمایی کرد؛ محصولی که با دنده اتوماتیک و آپشن‌های مناسب‌تر نسبت به محصولات ارزان‌قیمت سایپا قرار است با قیمتی زیر ۴۰ میلیون تومان به بازار عرضه شود. حالا مدیرعامل این شرکت می‌گوید که این محصول از تیر ماه سال آینده و در همپن تیراژی قابل توجه در مرحله اول وارد بازار ایران خواهد شد. مهدی جمالی، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا، روز گذشته در آیین افتتاح طرح امداد نوروزی سایپا در جمع خبرنگاران آمد و در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» مبنی بر اینکه خودروی جدید سایپا با چه تیراژی در مرحله اول تولید و از کی روانه بازار می‌شود، بیان کرد: خودروی کویک در فز اول تیراژی ۳۵ هزار دستگاهی خواهد داشت و در سال دوم تیراژ این محصول به ۸۰ هزار دستگاه خواهد رسید. برنامه‌ریزی ما این است که کویک از ابتدای تیرماه سال آینده روانه بازار خودرو شود. او در پاسخ به اینکه آیا کویک جایگزین پراید خواهد شد؟ تصریح کرد: تلاش سایپا این است که همچنان در طبقه قیمتی ارزان خودرو تولید کند و بماند و خودروی کویک قابلیت جایگزین شدن با هر خودروی دیگری را دارد. جمالی در مورد تولید و عرضه خودروی کویک گفت: این خودرو با همین نام اصیل و ایرانی خود تولید و عرضه خواهد شد و تلاش می‌کنیم این خودرو در آپشن‌های مختلف از ۳۶ میلیون تا ۴۰ میلیون تومان

عرضه شود. مدیرعامل سایپا با اشاره به تولید خودروهای جدید در گروه سایپا گفت: همانطور که از ابتدای مدیریت خود وعده داده بودم، هر سال یک خودروی جدید به سید محصولات سایپا اضافه خواهد کرد. مدیرعامل گروه سایپا ادامه داد: فرم‌های نظرسنجی پس از ارائه خدمات در اختیار مشتریان قرار خواهد گرفت و سایپا براساس نظر مردم شیوه خدمت‌رسانی خود را اصلاح خواهد کرد. هیچ‌کدام از مشتریان ما نباید در نوروز از ارائه خدمات ناراضی باشند. جمالی با بیان اینکه رضایت مشتریان برای ما اهمیت ویژه‌ای دارد، تصریح کرد: اگر مشتریان ما در نوروز که نقطه عطف فعالیت ما است، با نگاه خوبی از سایپا جدا شوند، در توسعه بازار ما بسیار تاثیرگذار خواهد بود.

علیشاهی، مدیرعامل سایپادک نیز گفت: ما باید یک برندسازی رفتاری داشته باشیم تا خودمان را از رقبا متمایز کنیم، برای اینکار باید خودمان را جای مشتری بگذاریم. او با بیان اینکه شرکت سایپادک و امدادخودرو ویتترین شرکت سایپا است و عملکرد ما در نوروز می‌تواند نشانگر فعالیت خوب ما باشد، تصریح کرد: مشتریان ما در موقعیت‌های مختلفی در طول سال قرار می‌گیرند که ممکن است آنها را دچار استرس کند، اما اگر فعالیت ما به درستی صورت بگیرد، می‌تواند استرس آنها را از بین ببرد. مدیرعامل سایپادک ادامه داد: شاخص انتظار در مشتریان ما در نوروز که نقطه می‌خواهیم این شاخص را به ۳۰ دقیقه کاهش دهیم.

مدیرعامل سایپا در آیین افتتاح طرح امداد نوروزی سایپا، روز گذشته در جمع خبرنگاران و مدیران شرکت، با بیان اینکه سایپا در سال آینده ۳۵ اسفند تا ۱۴ فروردین برگزار می‌شود. او ادامه داد: پیش‌بینی سید قطعات، تجهیز ناوگان امدادی و پیش‌بینی ۶ هزار و ۵۰۰ نفر-روز کشیک از جمله اقدامات ما برای طرح امداد نوروزی سایپا است. فزاری اظهار کرد: ۲۹۰ نمایندگی در شیفت اول و ۲۵۰ نمایندگی در شیفت دوم و همچنین ۲۳ نمایندگی شبانه‌روز در شهرهای بزرگ فعال خواهند بود.

مدیرعامل امدادخودروی سایپا با بیان اینکه ساختار نظارتی برای این طرح وجود دارد، تصریح کرد: نظارت از طریق ستاد طرح، دفاتر منطقه‌ای، انجمن‌های صنفی و مدیریت بازرسی شرکت سایپادک صورت می‌پذیرد. او با اشاره به استفاده از نرم‌افزارها، گفت: امسال حدود ۱۰ درصد کاهش زمان انتظار خواهیم داشت.

نماینده‌ی سایپا آماده‌ ارائه خدمات به مسافران نوروزی

راه طولانی بومی‌سازی خودروهای پسابرجامی

این روزها در حالی بحث بر سر میزان داخلی‌سازی خودروهای پسابرجامی کشور داغ است که به نظر می‌رسد با توجه به سیاست‌های شرکای خارجی و همچنین توان قطعه‌سازان ایرانی، نمی‌توان انتظار بومی‌سازی این خودروها را به این زودی‌ها داشت. از یک سو شرکت‌های خارجی مانند پژو و رنو و فولکس، سختگیری‌های خاص خود را در داخلی‌سازی قطعات محصولاتشان در ایران دارند و از سوی دیگر، قطعه‌سازان ایرانی نیز چندان میلی به سرمایه‌گذاری‌های جدید از خود نشان نداده‌اند. به گزارش خودروکار، جدای از اینکه داخلی‌سازی خودروهای جدید خارجی یکی از الزامات وزارت صنعت، معدن و تجارت است و به‌طبع باید از سوی شرکای خارجی رعایت شود، این موضوع به دلیل اثرگذاری مستقیم بر هزینه‌های تولید و قیمت نهایی، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و نمی‌توان نسبت به آن بی‌تفاوت بود. به عبارت بهتر، ساخت داخل قطعات خودروهای پسابرجامی می‌تواند سبب تولید آنها با قیمتی پایین‌تر و در نتیجه جلب رضایت مشتریان شود. از سوی دیگر، هرچه ساخت داخل خودروهای موردنظر افزایش یابد، از وابستگی خودروسازان داخلی به خارجی‌ها نیز کم خواهد شد و این موضوع می‌تواند تا حد قابل توجهی از تکرار اتفاقات تلخ دوران تحریم (کاهش شدید تولید و افزایش بی‌سابقه قیمت‌ها) جلوگیری کند. این در حالی است که به نظر می‌رسد به این زودی‌ها نمی‌توان انتظار داخلی‌سازی چندان چشمگیری را برای خودروهای پسابرجامی داشت، زیرا در درجه‌اول، شرکای خارجی رویکردی سختگیرانه در این ماجرا اتخاذ کرده و در درجه‌دوم نیز بیشتر قطعه‌سازان داخلی نمی‌خواهند یا نمی‌توانند برای به روزتر کردن خود، اقدام به سرمایه‌گذاری‌های جدید کنند.

در این شرایط البته نظارت سختگیرانه شرکای خارجی بر تولید محصولاتشان در ایران می‌تواند نفع مشتریان داخلی را در حوزه کیفی به همراه داشته باشد، زیرا هرچه تولید زیر ذره‌بین امثال پژو و رنو و فولکس انجام شود، کیفیت محصولات نیز افزایش خواهد یافت. بنابراین وجود نظارت سختگیرانه شرکت‌های خارجی بر روند تولید محصولاتشان در ایران، حداقل در حوزه کیفی سبب خیر بوده و ایرادی به آن نیست، با این حال اگر قطعه‌سازان و خودروسازان داخلی خود را متناسب با این رویکرد ارتقا ندهند، «داخلی‌سازی» محدود مانده و در نتیجه هزینه تولید خودروهای پسابرجامی و قیمت آنها بالا می‌رود.



آگهی تجدید مناقصه عمومی

شرکت آب و فاضلاب استان گلستان در نظر دارد: پروژه‌های ذیل را از طریق مناقصه عمومی و براساس قانون برگزاری مناقصات به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

کارفرما: شرکت آب و فاضلاب استان گلستان به نشانی گرگان - میدان بسیج - سایت اداری استان تلفکس ۰۱۷۲۲۲۲۶۳۰۶ - ۰۱۷۲۲۲۴۸۰۳۳۱ - ۴

ردیف	موضوع مناقصه	محل تهیه اسناد	مهلت خرید اسناد	مبلغ برآورد اولیه(ریال)	تاریخ بازگشایی	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	قیمت خرید اسناد
۱	اجرای اصلاح شبکه زون شهر گک‌گان (خیابان پنجم آذر و خیابان باهنر)	اداره قرارداده‌ها	از تاریخ ۹۵/۱۲/۲۴ الی ۹۶/۱/۲۲	۶/۳۸۸/۴۳۷/۰۱۹ ریال	۹۶/۲/۱۰	۳۱۹/۴۳۰/۰۰۰ ریال	۳۰۰/۰۰۰
۲	اجرای اصلاح شبکه زون شهر گک‌گان(بلوار شهید شکاری و خیابان نامجو)	اداره قرارداده‌ها	از تاریخ ۹۵/۱۲/۲۴ الی ۹۶/۱/۲۲	۵/۰۰۸/۸۸۰/۹۳۱ ریال	۹۶/۲/۱۰	۲۵۰/۴۵۰/۰۰۰ ریال	۳۰۰/۰۰۰

-نوع و مبلغ تضمین:

طبق بخشنامه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ هیات وزیران (آئین نامه تضمین معاملات دولتی) می باشد. لذا: پیمانکاران واجد شرایط و سوابق کاری مرتبط دعوت می شود در تاریخ اعلام شده و در ساعات اداری جهت دریافت و پاسخگونی اسناد به اداره قراردادهای شرکت آب و فاضلاب استان و یا جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایند.

شرکت آب و فاضلاب استان گلستان شناسه آگهی: ۳۱۹۴۴

۸۵۲



فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه خرید (دو مرحله ای)

نوبت دوم

به شماره درخواست (۸۹۰۰۲۰۳) شماره مناقصه (۱۰۶۱/ ج ن ۹۵)

شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران در نظر دارد قطعات کمپرسور ایرپک مورد نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. لذا مناقصه گران می توانند با رعایت نکات درج شده در سایتهای gsogpc.nisoc.ir (شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران - بخش مزایده و مناقصه) و [HTTP://IETS.MPORG.IR](http://iets.mporg.ir) (پایگاه ملی مناقصات) نسبت به دریافت و تکمیل اسناد ارزیابی کیفی، مطابق برنامه زمانبندی شده ذیل اقدام و مدارک مربوطه را به آدرس: گچساران - شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران دبیرخانه کمیسیون مناقصات اتاق ۲۴ ارسال نمایند.

آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۹۶/۱/۳۰

تاریخ گشایش پاکات ارزیابی کیفی ۹۶/۲/۳

لازم به ذکر است برنامه زمانبندی و تحویل اسناد مناقصه پس از ارزیابی کیفی برای شرکت‌هایی که حداقل نمره اعلام شده را کسب نمایند طی دعوت نامه اطلاع رسانی خواهد شد در ضمن ارائه تصویر برابر با اصل آخرین تغییرات صاحبان امضاء مجاز درج شده در روزنامه رسمی الزامی بوده و چنانچه برنده مناقصه تقاضای ۲۵ درصد پیش پرداخت نماید طبق مقررات جاری با ارائه ضمانت نامه معتبر بلامانع می باشد.

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۱۲/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۱۲/۲۴

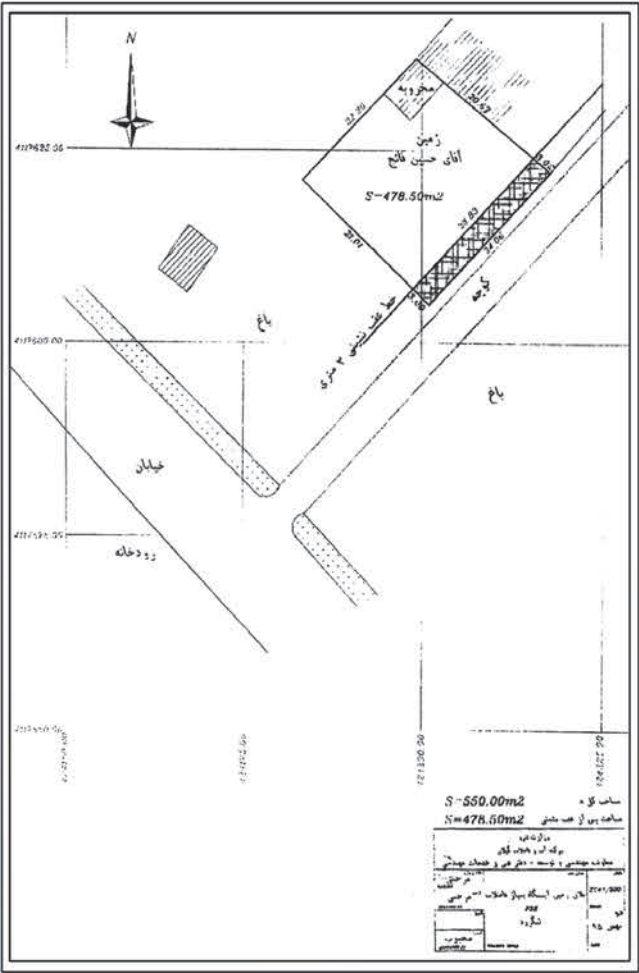
۱۵۶



آگهی خرید و تملک زمین

شرکت آب و فاضلاب استان گیلان به استناد لایحه قانونی نحوه خرید و تملک اراضی و املاک... مصوب ۱۳۵۸/۱۱/۱۷ شورای انقلاب قصد دارد براساس کروکی ذیل زمینی به مساحت ۴۷۸/۵۰ متر مربع واقع در شهرستان لنگرود- خیابان شهید کلانتری را به منظور اجرای طرح احداث ایستگاه پمپاژ فاضلاب خریداری نماید. بدین وسیله از مالک یا مالکین و صاحبان هر نوع حقوق در زمین یاد

شده دعوت می شود تا حداکثر ظرف ۱۵ روز از تاریخ انتشار نوبت دوم این آگهی با به همراه داشتن اسناد و مدارک مثبت مالکیت زمین مورد نظر به دفتر حقوقی شرکت آب و فاضلاب استان گیلان واقع در رشت - جنب پارک قدس (باغ محتشم) ساختمان بانک جهانی طبقه همکف مراجعه نمایند.



دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب شهری استان گیلان

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۳۹۵/۱۲/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۵/۱۲/۲۴

۱۷۵

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

سه‌شنبه | ۲۴ اسفند ۱۳۹۵ | شماره ۷۴۷ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری: محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس‌مستوفی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر **توزیع:** شتاب گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعداز مشاهیر، پلاک ۴۹
 روزنامه فرصت امروز بر اساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

دفتر مرکزی: ۸۶-۷۳۱۲-۸۶-۷۳۱۲
روابط عمومی: ۸۶-۷۳۱۸
فکس تحریریه: ۸۶-۷۳۲۰۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
امور مشترکین: ۸۶-۷۳۳۱۷
آین‌تانه اخلاقی جودای روزنامه:
 WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR



علی معلم، مدیر مسئول و سردبیر نشریه دنیای تصویر و بنیانگذار جشن سینمای حافظ، مدرس و مجری صدا و سیما دیروز در پی ایست قلبی درگذشت.

در جلسه فراکسیون امید با رئیس‌جمهور مطرح شد

ضرورت رسیدگی به ممنوع‌التصویری خاتمی و وضعیت زندانیان سیاسی

سختگوی فراکسیون امید اضافه کرد: همچنین تعدادی

از اعضا انتظاراتی را که درباره وضعیت معیشتی مردم و مسائل اقتصادی را داشتند مطرح کردند.

او گفت: علاوه بر آن، بعضی دیگر از اعضا نیز درباره مسائل سیاسی از جمله لزوم افزایش سطح آزادی در دانشگاه‌ها تأکید کرده و خواستار توجه بیشتر دولت به موضوع آزادی‌بیان شدند. به‌گفته اعضای فراکسیون امید اینکه بسیاری از شکل‌های دانشجویی هنوز برای دریافت مجوز فعالیت مشکل دارند و فضای دانشگاه‌های کشور در آستانه انتخابات آنچنان که انتظار می‌رود، گرم نیست باید بیش از این مورد توجه دولت باشد.

پارسایی تصریح کرد: بحث ممنوع‌التصویری آقای‌خاتمی نیز از دیگر نکاتی بود که در این جلسه مطرح و تأکید کردیم آقای رئیس‌جمهور باید به‌عنوان مجری قانون باید بیش از این به موضوع ممنوع‌التصویری آقای خاتمی توجه می‌کرد و همچنین در مورد بحث زندانی‌های سیاسی اقدامات مؤثرتری انجام می‌داد.

نماینده اصلاح‌طلب مردم شیراز در مجلس اضافه کرد: دیگر اعضای فراکسیون هم بر اینکه دولت باید در چنین مدیریت‌ها و انتخاب مدیران و دادن مسئولیت‌ها بر رویکرد ملی نگاه کند، تأکید داشتند و همین‌طور برخی از دوستان اهل تسنن نیز بر لزوم توجه به این مهم تأکید کردند.

او به مطالبه برخی بانوان فراکسیون امید در راستای استفاده بیشتر از ظرفیت زنان توانمند در عرصه‌های مدیریتی اشاره کرد و با یادآوری موضوع انتخابات گفت: باتوجه به اینکه فراکسیون امید، یک جریان سیاسی منسجم داخل جریان اصلاح‌طلبی است، در این جلسه

نشست آستانه امروز در قزاقستان برگزار می‌شود

هیأت دمشق به آستانه رفت اما مخالفان نه

یک منبع در این‌هیأت اعلام کرد که هیچ‌گونه تغییراتی در هیأت اعزامی دمشق صورت نگرفته است.

هیأت نظامی مخالفان سوریه با اینکه دعوتنامه‌ای را برای شرکت در این مذاکرات دریافت کرده‌اند اما مشارکت‌شان را به اجرای چند خواسته از جمله پایبندی به آتش‌بس و «پایان دادن به مهاجرت اجباری سوری‌ها» در مناطق تحت سیطره مخالفان مشروط کرده‌اند.

وزارت خارجه قزاقستان اعلام کرده بود که روسیه، ترکیه و ایران در مذاکرات آتی آستانه شرکت خواهند کرد.

نشست نخست آستانه، ژانویه گذشته با نظارت ترکیه، روسیه و مشارکت ایران، آمریکا و حضور دولت دمشق و مخالفان سوری برای بررسی تثبیت آتش‌بس برگزار شد. آتش‌بس در سوریه از ۲۹ دسامبر گذشته با تلاش‌های روسیه و ترکیه اجرایی شد. از جمله نتایج این نشست‌ها توافق روسیه، ایران و ترکیه با ایجاد مکانیسمی جدی برای نظارت بر آتش‌بس سوریه است.

وزیر خارجه قزاقستان روز دوشنبه در سخنانی در مقابل پارلمان این کشور گفت: امروز هیأت‌های شرکت‌کننده در دور جدید نشست آستانه که هدف آن

آخرین اخبار از ستاد انتخاباتی روحانی

شده بود محمد شریعتمداری به‌عنوان رئیس ستاد انتخابات حسن روحانی، اشرف بروجرودی به‌عنوان رئیس کمیته زنان و علی جنتی نیز به‌عنوان رئیس کمیته اطلاع‌رسانی این ستاد انتخاب شده‌اند. این ستاد تا زمان قانونی تبلیغات هیچ فعالیت تبلیغاتی نخواهد داشت و اعضا، تنها بسترهای لازم برای فعالیت در زمان مقرر را مهیا می‌کنند.

محمدرضا عارف شب گذشته در نشست خبری

سختگوی فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی گفت: در جلسه امروز فراکسیون با رئیس‌جمهور، اعضا به رئیس‌جمهور گفتند که باید به‌عنوان مجری قانون بیش از این به موضوع ممنوع‌التصویری آقای‌خاتمی توجه می‌کرد. بهرام پارسایی در گفت‌وگو با ایلنا، با اشاره به برگزاری دیدار مجمع عمومی فراکسیون امید با رئیس‌جمهوری اعلام کرد: در این جلسه ابتدا دکترعارف درباره اقدامات و برنامه‌های فراکسیون امید صحبت‌هایی را مطرح و درباره جزئیات این فعالیت‌ها توضیحاتی ارائه کردند.

او گفت: در ادامه بنده نیز به‌عنوان سختگوی فراکسیون امید، گزارشی از عملکرد فراکسیون ارائه داده و درباره انتظاراتی که در دولت آینده از آقای‌روحانی داریم، مسائلی را مطرح کردم.

سختگوی فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: براین اساس تأکید شد در راستای توسعه کشور نیاز به تشکیل کابینه‌ای یک‌دست‌تر و توانمندتر احساس می‌شود و باید کابینه آینده با کابینه‌ای که براساس مجلس نهم تشکیل شده، متفاوت باشد.

پارسایی بر لزوم افزایش تعامل میان فراکسیون امید و دولت در آینده تأکید کرد و گفت: در این جلسه تأکید داشتیم برای دستیابی به توسعه نیاز به افزایش تعامل و همکاری است.

او همچنین با اشاره به سخنانی بعضی اعضا در ادامه جلسه صبح دیروز مجمع عمومی فراکسیون امید با رئیس‌جمهوری یادآور شد: در این سخنان، نکاتی را درباره اقدامات دولت در برجام، کاهش تورم و برخی دیگر از اقدامات دولت بیان شد و به‌طور کلی دستاوردهای دولت در این راستا مورد ارزیابی و تأیید قرار گرفت.

در حالی آستانه امروز (سه‌شنبه) شاهد دور جدید مذاکرات سوری است که هیأت اعزامی دمشق برای شرکت در دور جدید مذاکرات آستانه به قزاقستان رفته، اما مخالفان اعلام کردند که در این دور از مذاکرات شرکت نمی‌کنند.

به گزارش ایسنا، به نقل از روزنامه مستقل رأی‌الیوم، مخالفان سوری که قبل‌ا نیز درخواست‌های مکرر درباره تعویق در مذاکرات را مطرح کرده بودند، دیروز اعلام کردند در این دور از مذاکرات شرکت نمی‌کنند. اسامه ابوزید، سختگوی مخالفان سوری به خبرگزاری فرانسه گفت: تصمیم گرفتیم در مذاکرات آستانه شرکت نکنیم و دلایل‌مان هم این است که نمی‌خواهیم هیچ یک از تعهدات در زمینه آتش‌بسی را رعایت کنیم که تحت نظارت روسیه و ترکیه امضا شد.

غیرت عبدالرحمانف، وزیر خارجه قزاقستان اعلام کرد که این مذاکرات در موعد مقرر خود یعنی ۱۴ و ۱۵ مارس جاری (۲۴ و ۲۵ اسفند) برگزار می‌شود.

هیأت اعزامی دولت سوریه نیز به ریاست بشار جعفری، نماینده دائم سوریه در سازمان ملل برای شرکت در این مذاکرات به آستانه رفت.

ستاد مرکزی انتخاباتی حسن روحانی‌ با شریعتمداری، بروجرودی، جنتی، نمایندگانی از فراکسیون امید و برخی اعضای شورای‌عالی سیاست‌گذاری اصلاح‌طلبان تشکیل شده است. به گزارش ایسنا، ستاد تبلیغاتی حسن روحانی برای حمایت از کاندیداتوری وی در انتخابات ریاست جمهوری سال ۹۶ تشکیل شده است و همان‌طور که پیش از این در اخبار و فضای مجازی مطرح

سیاست

تمایل روسیه به دعوت از ایران برای حضور در نشست افغانستان در مسکو

اسا واکنش کابل، مسکو را ترغیب کرده است تا از نمایندگانی از ایران، افغانستان و هند برای شرکت در دور دوم این نشست دعوت کند. این در حالی است که آمریکا به‌عنوان یک بازیگر کلیدی در افغانستان به هیچ یک از این نشست‌ها دعوت نشده است.

ولادیمیر سافرونکوف، معاون نماینده روسیه در سازمان روز جمعه در نشست در شورای امنیت گفت: ما فکر می‌کنیم که اکنون زمان آن است متحدان‌مان در آسیای میانه و آمریکا نیز در این روند مشارکت داشته باشند. در این راستا قرار است حنیف اتمر، مشاور امنیت ملی افغانستان روز ۱۷ مارس (۲۷ اسفند ماه) در مسکو با سرگئی لاوروف وزیر امور خارجه روسیه دیدار و گفت‌وگو کند.



حسین مرعشی، رئیس کارگروه استان‌های شورای عالی سیاست‌گذاری اصلاح‌طلبان گفت: طبق توافق صورت گرفته مقرر شد هیچ شخص و یا گروهی از شورا سهم خواهی نکند.

جامعه

استان‌های پربارش امروز

گرده‌های کوهستانی بارش برف پیش‌بینی می‌شود.

وی افزود: شدت بارش امروز نیز در کردستان، کرمانشاه، لرستان، چهارمحال و بختیاری، کهگیلویه و بویراحمد، زنجان، مرکزی، همدان، جنوب آذربایجان غربی، جنوب آذربایجان شرقی، شمال و شرق خوزستان، شمال ایلام و ارتفاعات البرز مرکزی است. مدیرکل پیش‌بینی و هشدارسریع سازمان هواشناسی با اشاره به اینکه عمده فعالیت این سامانه روز سه‌شنبه ۲۴ اسفند، در شمال، شمال شرق و قسمت‌هایی از شرق کشور خواهد بود، گفت: شدت بارش روز سه‌شنبه در خراسان شمالی، خراسان رضوی و شمال سمنان خواهد بود و از اواسط روز چهارشنبه ۲۵ اسفند، این سامانه از کشور خارج خواهد شد.



سرهنگ رضا گودرزی، رئیس پلیس راه البرز گفت که جاده کرج – چالوس در روزهای ۲۶ و ۲۷ اسفند ماه جاری به منظور تخلیه بار ترافیکی به سمت شمال یک‌طرفه می‌شود.

فرهنگ

حجت‌الاسلام قاضی‌عسکر: مذاکرات حج در حال نهایی شدن است

اطلاع مردم خواهیم رساند. پیش از این نیز سازمان حج و زیارت در بیانیه‌ای اعلام کرده بود: «پیرو اطلاعیه قبلی درباره مذاکرات حج سال آتی به اطلاع هموطنان عزیز می‌رساند فرآیند مذاکرات تاکنون با تأمین نظر جمهوری اسلامی ایران

پیشرفت نسبی داشته است، ضمن احترام به عزیزی که دغدغه‌های به حق خود را از طریق رسانه‌ها بیان می‌کنند، اعلام می‌دارد رایزنی‌ها در راستای تحقق انتظارات منطقی حج‌اج جمهوری اسلامی همچنان ادامه دارد. بدیهی است، همچنانکه کراراً اعلام شده است، هرگونه توافق نهایی صرفاً در صورت فراهم شدن بستر حضور عزت‌مندانه حج‌اج جمهوری اسلامی ایران در حج، انجام خواهد گرفت. بر این اساس نتایج مذاکرات طی روزهای آتی به اطلاع مردم شریف ایران خواهد رسید.»



«خوب، بد، جلف، نخستین تجربه کارگردانی پیمان قاسم‌خانی که سال‌ها در سینما و تلویزیون می‌نویسد، در زمان کمتر از یک ماه پنج میلیارد تومان فروخته است.

ورزش

ورود تیم ملی کشتی فرنگی روسیه به آبادان

یکدیگر خواهند رفت.

تیم ملی کشتی روسیه با چهره‌های شاخص خود از جمله رومن لاسوف و داوید چاکوتادزه در این رقابت‌ها حاضر شده است. این تیم با هدایت گوگیشویلی دیروز وارد آبادان، محل برگزاری رقابت‌های جام‌جهانی شد. همچنین تیم‌های آذربایجان و ایران نیز امروز وارد محل رقابت‌های جام‌جهانی شدند.



سمیرا ملکی‌پور، کاپیتان تیم ملی کاراته بانوان و دارنده مدال برنز بازی‌های آسیایی گوانگژو با تیم‌ملی خداحافظی کرد.

انتقادات شدید کابل به نشست افغانستان در مسکو سبب شده است تا روسیه ترغیب شود ایران، هند و افغانستان را نیز به دور بعدی این مذاکرات دعوت کند. به گزارش ایسنا، به نقل از پایگاه خبری آریانا نیوز، مسکو در ماه دسامبر نشست‌ی را با حضور مقامات بلندپایه چین و پاکستان با موضوع حل پیچیدگی‌های امنیتی افغانستان برگزار کرد. این نشست با واکنش و انتقادات شدید مقامات افغان به دلیل عدم حضورشان در این رایزنی‌ها مواجه شد. هیچ نماینده‌ای از افغانستان در این نشست حضور نداشت. چین و روسیه که نگران افزایش نفوذ داعش در افغانستان هستند، تلاش می‌کنند در دیپلماسی افغانستان نقش جدی‌تری ایفا کنند.

تیتراخبار

◀ سیدحسین هاشمی استاندار تهران از تشکیل کمیته‌ای برای بررسی وضعیت ساختمان‌های ناایمن خبر داد و گفت: الزامات قانونی در این بخش وجود دارد، اما در اجرا با مشکلاتی مواجه هستیم که مقرر شد کمیته‌ای تشکیل شود تا علت اجرایی نشدن برخی از قوانین ساخت ساختمان‌ها در استان مشخص شود.



استان‌های پربارش امروز

مدیرکل پیش‌بینی و هشدارسریع سازمان هواشناسی استان‌های پربارش کشور در روز آینده را اعلام کرد و گفت: از اواسط روز چهارشنبه ۲۵ اسفند، این سامانه از کشور خارج خواهد شد.

احد وظیفه افزود: براساس تحلیل آخرین اطلاعات و نقشه‌های پیش‌یابی هواشناسی، نفوذ یک سامانه بارشی از سمت جنوب غرب و غرب کشور، ابتدا غرب، جنوب غرب کشور و دامنه‌های زاگرس و به تدریج شمال غرب، مرکز، دامنه‌های جنوبی البرز را تحت تأثیر قرار خواهد داد. پیاورد این سامانه افزایش ابر، در پاره‌ای نقاط وزش باد به نسبت شدید، بارش باران، گاهی رعد و برق، در مناطق مستعد بارش تگرگ و در مناطق مرتفع و

تیتراخبار

◀ ۱۱ میلیون نفر از اعضای آسیب‌پذیر کشور سید غذایی شامل گوشت قرمز، مرغ، برنج، ماکارونی، حبوبات، لبنیات، روغن مایع، رب و خرما دریافت می‌کنند. هیأت دولت تأمین این سید را برای ۳ میلیون و ۷۵۲ خانوار که جمعاً ۱۱ میلیون جمعیت دارند تصویب کرد. این افراد تحت پوشش سازمان بهزیستی و کمیته امداد امام هستند و چگونگی توزیع سبدهای غذایی نیز بر عهده این دو نهاد خواهد بود.

درباره اینکه به‌طور کلی دو جریان در کشور داریم، تأکید شد که جریان سومی وجود ندارد که قطعاً این مسئله در انتخابات عینیت خواهد یافت.

سختگوی فراکسیون امید همچنین به برخی از سخنان رئیس‌جمهوری در این جلسه اشاره کرد و گفت: آقای روحانی با تأکید بر بحث اقتصاد مقاومتی، اعلام کردند که این مهم در عرصه‌های مختلف ملموس است و می‌توانند در این رابطه گزارشی با جزئیات ارائه کنند. او گفت: دکتر روحانی همچنین درباره مطالبات اعضای فراکسیون قول مساعدت داده و ابراز امیدواری کردند در آینده تعامل بیشتری میان دولت و این فراکسیون حاصل شود.

سختگوی فراکسیون امید مجلس تصریح کرد: روحانی همچنین گفت که آزادی احزاب و مطبوعات بیشتر و برخورد با آنها کمتر شده است و در بخش فرهنگی و در انتشار کتاب نیز محدودیت‌ها کاهش چشمگیری داشته است. او گفت: دکتر روحانی به وضعیت خود در انتخابات بسیار امیدوار بودند و گزارشی درباره عملکرد دولت نیز ارائه کردند و در پایان سخنان خود از اعتمادی که شورای‌عالی اصلاحات به او داشت، تشکر کرد و گفت همان‌طور که در انتخابات ۹۴ با کمک شما این توفیق حاصل شد، امیدواریم در این دوره نیز با یاری همدیگر به موفقیت برسیم.

پارسایی در پایان تصریح کرد: باتوجه به اینکه فراکسیون امید همراه جریان اصلاحات است و باتوجه به حمایت شب گذشته شورای‌عالی سیاست‌گذاری اصلاح‌طلبان از آقای روحانی، این فراکسیون نیز همگام جریان اصلاحات از روحانی حمایت خواهد.

تیتراخبار

◀ چندی پیش خبرهایی از استعفاي حجت‌الله ایوبی معاون سینمایی وزارت ارشاد در رسانه‌ها منتشر شد. روز بعد خبر انتصاب محمدمهدی حیدریان به سمت رئیس سازمان سینمایی از سوی وزیر فرهنگ ارشاد منتشر شد. حالا بعد از گذشت چند روز خبر رسمی انتصاب ایوبی به سمت مشاور وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی اعلام شد.

حل و فصل بحران سوریه است، وارد قزاقستان می‌شوند، من هنوز نمی‌توانم بگویم چه کسانی در این نشست حاضر می‌شوند اما به بیانیه رسمی از سوی روسیه درباره مشارکت فرستاده ویژه رئیس‌جمهور این کشور، معاونان وزیر خارجه ایران و ترکیه دست یافته‌ام و منتظر حضور دیگر شرکت‌کنندگان هستیم.

وی تأکید کرد: ساختار و دستور کار این نشست بر دیدگاه کشورهای ضامن شامل روسیه، ترکیه و ایران مبتنی است. اردن به‌عنوان ناظر به این نشست دعوت شده است و وضعیت این کشور نیز مثل استان

دی‌میس‌تورا، فرستاده سازمان ملل به سوریه و نماینده آمریکاست.

عبدالرحمانف گفت: حضور اردن در یکی از نشست‌های فنی که پنجم فوریه برگزار شد شرایط حضور نمایندگان گروه‌های مسلح در جنوب سوریه را فراهم آورد.

از سوی دیگر یک منبع آگاه بعید ندانست که مصر نیز در نشست آستانه به‌عنوان ناظر شرکت کند.

سرگئی لاوروف، وزیر خارجه روسیه دسامبر گذشته اعلام کرده بود که مسکو آماده دعوت از قاهره برای پوستن به توافقی‌ها درخصوص آتش‌بس سوریه است.

تیتراخبار

◀ اردوی تیم ملی بزرگسالان کاراته برای حضور در بازی‌های کشورهای اسلامی و قهرمانی آسیا، ۱۹فروردین‌ماه ۱۳۹۶ در تهران تشکیل می‌شود. این اردو در شرایطی در سال جدید آغاز می‌شود که ملی‌پوشان کاراته اردیبیشت‌ماه‌باید در بازی‌های کشورهای اسلامی در تانامی باکوی آذربایجان به میدان بروند و تیرماه در پیکارهای قهرمانی آسیا در قزاقستان در مصاف با حریفان قارم‌ای صف‌آرایی کنند.



هنگامی که مشتری تصمیم به خرید چیزی دارد، به عنوان یک فروشنده حتما دوست دارید نخستین فردی باشید که به شما مراجعه می کند ولی رقبای شما نیز آماده پاسخگویی به نیازهای مشتریان هستند. چه عاملی موجب می شود که مشتری مکان خاصی یا بهتر است بگوییم از بین رقبای مختلف یکی را برای خرید انتخاب می کند. این همان چیزی است که ذهن شرکت های مختلف را به خود مشغول ساخته است. بهتر است بدانید که حتی مشتریان نیز اغلب مواقع پاسخی برای این سوال پیدا نمی کنند. بدون شک افراد زمانی اقدام به خرید می کنند که به چیزی نیاز دارند. برای مثال علت اینکه افراد تحت پوشش بیمه عمر قرار می گیرند، به این خاطر است که نیاز دارند. ممکن است این بیمه در مقایسه با زمانی که یک کالا مانند کفش را می خرند، آنها را خشنود نکند. با این حال این اقدامی است که ضروری می دانند. با این حال ممکن است نیاز مشتری فراتر یا کمتر از خدمتی باشد که ارائه می دهید. تحت این شرایط چه باید کرد؟

ایده

هر فردی دوست دارد که خریدی فوق العاده را تجربه کند. درواقع افراد این انتظار را دارند که بهترین گزینه را از بین بازار متنوع حال حاضر، در اختیار داشته باشند. با این حال بهترین گزینه چیست؟ برای مثال در رابطه با گوشی تلفن همراه، هر فردی براساس نیازهای خود برند را انتخاب می کند و بهترین گزینه برای وی گزینه ای است که بتواند به بهترین شکل نیازهایش را برآورده کند. این یک اصل است که مشتری راضی مایل است برای کالاها و خدمات پول کافی بپردازد، چون آنها را دارای ارزش می باید. قیمتی را که مشتری می پردازد، بیشتر از مقداری است که شرکت، خود برای تولید کالاها و خدماتش پرداخته است. مشتریانی که از شرکت رضایت زیادی دارند، تجربیات مثبت خود را به دیگران منتقل می کنند و بدین ترتیب وسیله تبلیغ برای شرکت شده و در نتیجه هزینه جذب مشتری جدید را کاهش می دهند. این نوع تبلیغ دهان به دهان جزو ارزان ترین و موثرترین شیوه های تبلیغاتی محسوب می شود. این ایده از یک موسسه گرفته شده است که در زمینه پرستاری کودکان فعالیت می کند. درواقع این موسسه در راستای ایجاد مزیت رقابتی با سایر موسسات فعال در این زمینه، شیوه ای جدید را پیاده کرد. در واقع آنها دریافتند که یکی از موقعیت هایی که باعث می شود والدین دچار استرس و سردرگمی شوند، مواقعی است که کودک گریه می کند. بسیاری از والدین در مدیریت این گونه شرایط ناتوان هستند. با این حال این موسسه به آموزش نحوه آرام کردن کودک در این شرایط می پردازد و این امر باعث شده است تا نیاز افراد بهتر پاسخ داده شود که خود باعث موفقیت بیشتر این شرکت شده است.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- روی کیفیت بیش از ظاهر کالا توجه داشته باشید. مشتریان می خواهند بدانند کالای خریداری شده چه مزایایی را در آینده برای آنان در بر خواهد داشت و مورد مذکور با توان زیاد آنان را به سوی خرید کالا سوق می دهد.

- نهایی سازی فروش، بخش پایانی و مهم فروش است، یعنی وقتی مشتری آماده خریدن شده، نباید بگذارید کار به جایی بکشد که او بگوید بسیار خب، حالا می روم و فکر می کنم... باید طوری رفتار کنید که مشتری در همان لحظه به تصمیم برسد. عملکرد شما در آن لحظه، بسیار مهم است.

- اگر محصول جدید و پیشرفته ای دارید که به آسانی می شود مدل های ارزان تر آن را عرضه کرد، در اسرع وقت این کار را انجام دهید که نبض بازار همچنان در دست شما باشد.

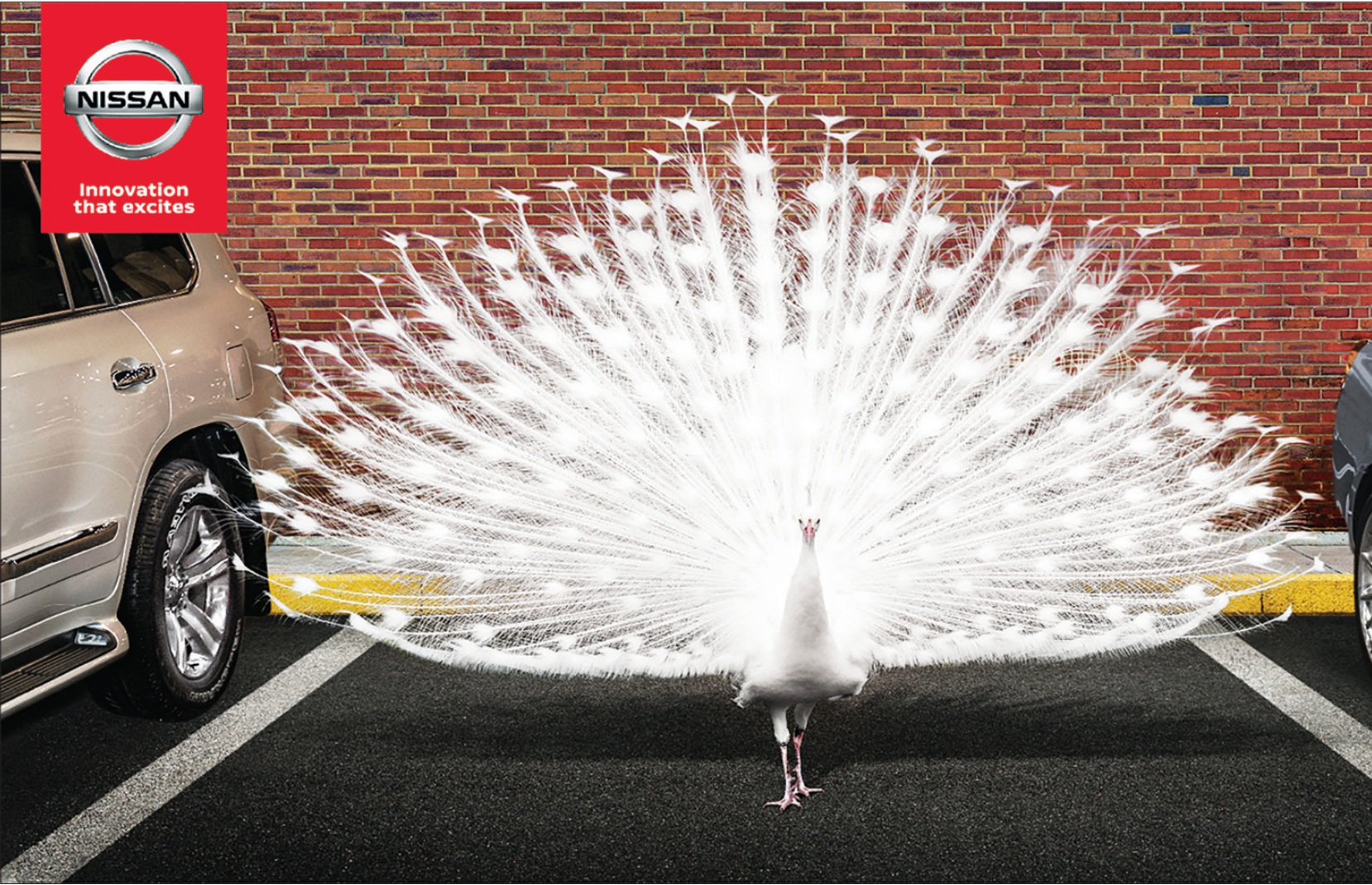
- ایجاد رابطه برد-برد (win-win) در موفقیت شما در ارتباط با مشتری سهم زیادی دارد به همین خاطر باید مورد توجه قرار گیرد.

اصل هر رابطه تجاری ادامه دار بودن آن و نفع و برد طرفین است. فروشندگانی که پول را دریافت می کنند و پشت سرشان را نگاه نمی کنند، در نهایت خود را در موقعیتی چندان مناسب حس نمی کنند. اما فروشندگانی که دریافت سفارش را فقط شروعی برای شناخت بیشتر مشتری می دانند در آینده سفارش های بیشتر و محکم تری را دریافت می کنند.

- ممکن است محصول یا خدمت شما به خوبی نیاز مشتری را برطرف کند، با این حال همواره می توان مواردی را یافت که مشتری ممکن است به آن نیاز داشته باشد. با برآورده کردن آنها می توانید در بازار حال حاضر که فضا به شدت رقابتی است، به توفیقات زیادی دست پیدا کنید.



تمایز، بی کم و کاست



خودروی جوک را به خود معرفی می کنند.

دیدن و شنیدن کافی نیست، باید طعم هیجان را تست کرد

این رفتار متمایز به همین جا ختم نشد و به فاصله اندکی پس از نمایشگاه خودروی تهران، نمایندگی نisan از فراهم آوردن امکان تست درایو با رانندگی آزمایشی با خودروی جوک در قلب شهر تهران برای علاقه مندان خبر داد. شنیدن کافی نیست و اینکه باید طعم هیجان را تست کرد؛ یک حرکت حساب شده برای جذب علاقه مندان که پیش از این با خودروی جوک آشنا شده اند.

باز هم فضای جذب مخاطب آنلاین است و افراد می توانند روز و ساعت مناسب برای تست درایو را مطابق میل خود رزرو کنند. همین مرور اندک بر فعالیت های شرکت جهان نوین آریا یا همان نماینده رسمی نisan ژاپن در ایران نشان می دهد که این شرکت نه تنها از جسارت نوآوری برخوردار است، بلکه بر رفتار متمایز به ویژه در حوزه بازاریابی پافشاری دارد. همین امر نویدبخش رقابتی جانانه و متفاوت در بازار خودروی ایران در سال ۱۳۹۶ است.

نisan زمین بازی رقابت را عوض کرد.

کمپین دیجیتال «هیجان با نisan» همزمان با نمایشگاه خودروی تهران، این شرکت کمپین دیجیتال «هیجان با نisan» را آغاز کرد.

بررسی این کمپین که با هدف معرفی خودروی جوک (Juke) طراحی و اجرا شده، چند نکته مهم را نمایان می کند: ۱- این کمپین در فضای دیجیتال طرح ریزی شده که به راحتی می تواند صدها هزار بیننده از تمام نقاط کشور را به خود جلب کند.

۲- استفاده از گیمیفیکیشن یا همان استفاده درست از عناصر و مکانیک های بازی در موقعیت های غیربازی باعث می شود که این کمپین بیشترین میزان توجه و مشارکت را به خود جلب کند.

۳- طراحی کمپین خودروی جوک در فضای هیجان، به خوبی هرچه تمام تر پیام «خواری هیجان انگیز» یا همان شعار نisan را برای مخاطبان ایرانی عمدتاً جوان تداعی می کند. ۴- مخاطبان این کمپین در زمان فراغت و عمدتاً در منزل و با تمرکز کامل در مسابقه «هیجان با نisan» شرکت و

در کمال تعجب همگان، نisan در نمایشگاه خودروی تهران شرکت نکرد و بار دیگر همان رفتار متفاوت را نمایان ساخت. در نمایشگاه تهران، به واسطه حضور انبوه بازدیدکنندگان، عملاً امکان معرفی مناسب خودروها و امکانات آنها فراهم نبود.

کمپین محیطی شرکت جهان نوین آریا با طرح های طاووس، اسب و ببر همگان را جذب و متعجب کرد؛ کمپینی که از همه نظر با تبلیغات رایج خودرویی در سال های اخیر متفاوت بود؛ کمپینی که نه تنها در اعلام ورود دوباره نisan به بازار موفق بود، بلکه در همین مدت اندکی که از آن می گذرد انواع جوائز تبلیغات و بازاریابی را برای مجریان خلاق ایرانی آن به همراه آورده است.

علاقه مندان خودرو که خود را به سختی به محل نمایشگاه در بیرون از تهران رسانده بودند، مجبور بودند با خستگی در میان موج فشرده جمعیت از این غرفه به آن غرفه بروند و فرصت مکث و بررسی با دقت خودروها برای آنها فراهم نبود اما نمایندگی بزرگ کشور متمرکز می شوند.

معمولاً نمایندگی های برندهای معتبر در ایران، به استفاده بی کم و کاست از طرح های خارجی ارسالی از شرکت اصلی در کمپین های محیطی خود اکتفا می کنند زیرا تغییر آن طرح ها یا استفاده از طرح های نوآورانه داخلی می تواند با ریسک همراه باشد. به همین دلیل اجرای کمپینی بومی با طرح هایی چنین نوآورانه، به معنای واقعی جسورانه بود.

رفتار نisan در حوزه نمایشگاه های خودرو

این رفتار متفاوت را می توان در دیگر اقدامات نمایندگی نisan در ایران نیز به وضوح مشاهده کرد. برای مثال به رفتار این شرکت در حوزه نمایشگاه های خودرو دقت کنید. این شرکت از زمان شکل گیری در تمام نمایشگاه های استانی، حضوری قدرتمند داشته است.

برای نمونه، نمایش خودروهای نisan در نمایشگاه های کرمان، اصفهان و گرگان با استقبال فراوان علاقه مندان خودرو روبه رو شد. این در حالی است که معمولاً دیگر واردکنندگان خودرو بر دو یا سه نمایشگاه بزرگ کشور متمرکز می شوند.

بیلبردهای چشمک زن نisan در خیابان های تهران را دیده اید؟ این بیلبردها که مدت زیادی از اکران آنها نمی گذرد به شدت مورد توجه عموم مردم قرار گرفته اند؛ بیلبردهایی که در ظاهر به دنبال معرفی ایکس تریل یا همان شاسی بلند مقتدر نisan هستند اما اگر کمی دقیق شویم، این بیلبردها تمایل شدید مدیران نisan برای متفاوت عمل کردن و متفاوت دیده شدن را نشان می دهند.

کمپینی با طرح های طاووس، اسب و ببر

ممکن است کمپین محیطی راه اندازی شرکت جهان نوین آریا، نماینده رسمی نisan در ایران را به خاطر داشته باشید؛ کمپینی با طرح های طاووس، اسب و ببر که همگان را جذب و متعجب کرد؛ کمپینی که از همه نظر با تبلیغات رایج خودرویی در سال های اخیر متفاوت بود؛ کمپینی که نه تنها در اعلام ورود دوباره نisan به بازار موفق بود، بلکه در همین مدت اندکی که از آن می گذرد انواع جوائز تبلیغات و بازاریابی را برای مجریان خلاق ایرانی آن به همراه آورده است.

تبلیغات خلاق



آگهی مداد نوکی pilot - شعار: مقاومت زیاد

ایستگاه تبلیغات



ورود فیس بوک به عرصه کاربایی



فیس بوک: «صاحبان کسب و کار می توانند نیازمندی های خود را مستقیماً روی صفحات شان قرار دهند.»

به گزارش ام بی ای نیوز، فیس بوک می خواهد این امکان را به کاربران بدهد که مستقیماً و از طریق پلتفرم درخواست کار بدهند که موجب می شود با شبکه های مربوط به محیط کسب و کار مانند لینکدین وارد رقابتی تنگاتنگ شوند. در یک پست اینترنتی که روز پنجشنبه، ۱۶ فوریه منتشر شد، این کمپانی گفته است که در تلاش است تا به صاحبان کسب و کارها این امکان را بدهد که نیروی درست مورد نیاز خود را ساده تر و مستقیماً از طریق صفحات فیس بوک شان به خدمت بگیرند.

کافه بازاریابی



هر آن چیزی که باید در مورد داستان‌سرایی در بازاریابی بدانید

اگر از اهمیت داستان‌سرایی در بازاریابی و چگونگی تأثیر آن روی عملکرد مغز انسان و کنترل واکنش‌های مغز هنگام تصمیم‌گیری برای خرید آگاه باشید، مطمئناً از روش‌های قدیمی بازاریابی که برای افزایش فروش خود استفاده می‌کنید صرف‌نظر خواهید کرد.

تحقیقات انجام شده حاکی از آن است که در فرایند داستان‌سرایی دو هورمون کورتیزول و اوکسی‌توسین در مغز تولید می‌شود. تولید کورتیزول در مغز سبب افزایش تمرکز می‌شود، بنابراین معمولاً در بخش حساس داستان‌سرایی این هورمون در مغز مشتری ترشح می‌شود تا تمرکز فرد را بیشتر کند. اوکسی‌توسین نیز هورمون شادی‌بخش است که برای همدلی و برقراری ارتباط در مغز انسان ترشح می‌شود.

به عبارت دیگر داستان‌سرایی سبب افزایش سطح اوکسی‌توسین مغز می‌شود. این امر نیز باعث افزایش احتمال خرید خریداران در مواجهه با کالای جدید شده و به تبع آن فروش را نیز افزایش می‌دهد.

سوال مهمی که در بازاریابی با داستان‌سرایی مطرح می‌شود این است که چه اصولی باید در آن رعایت شوند؟ فراموش نکنید که برای برقراری یک ارتباط مؤثر با مشتریان خود لازم است به‌گونه‌ای به معرفی محصول خود بپردازیم که اعتماد مشتری را جلب کنیم. رعایت این نکات در بازاریابی ایمیلی و سایر روش‌های بازاریابی آنلاین نیز لازم است، بازاریابی با داستان‌سرایی نیز از این امر مستثنی نیست. در ادامه به بررسی نکات کلیدی که لازم است در بازاریابی با داستان‌سرایی رعایت شوند می‌پردازیم.

۱- از مشتریان بالقوه خود برای جلب اعتماد و اثبات اجتماعی برند خود استفاده کنید

انسان ذاتاً موجودی اجتماعی است و همین موضوع باعث می‌شود که همواره به کارهایی که دیگران انجام می‌دهند علاقه نشان دهد. بنابراین هر فعالیتی که بتواند اطلاعات جدیدی در اختیار انسان قرار دهد برای او جذاب خواهد بود. اما اگر به‌عنوان یک بازاریاب، موفق به ایجاد اعتماد لازم در مشتری نشوید، هیچ دلیل قانع‌کننده‌ای وجود ندارد که مشتری برای کسب منفای که شما به او پیشنهاد می‌دهید به شما اعتماد کند. اثبات اجتماعی نقش به‌سزایی در ایجاد اعتماد در مشتری دارد. این نکته را فراموش نکنید که خریداران شما هیچ تعهدی برای کمک به برند شما ندارند، بلکه این شما هستید که باید میزان رضایت مشتریان خود را از محصول خریداری شده توسط آنها پیگیر باشید.

استفاده از جملات مناسب در داستان‌سرایی نقش مؤثری در ایجاد اعتماد مشتریان شما خواهد داشت. به‌عنوان مثال به جای اینکه بگویید «شرکت ما به شما کمک می‌کند تا در سریع‌ترین زمان ممکن فرد مورد نظر خود را استخدام کنید»، بهتر است بگویید «به گفته یکی از مشتریان ما که به دنبال استخدام مدیر فروش مناسبی بود و در مدت شش ماه موفق به استخدام فرد مناسبی در این زمینه نشده بود، به کمک پیکی ارائه شده توسط شرکت ما موفق شد در مدت دو هفته فرد مورد نظر خود را استخدام کند.» هر چند مفهوم هر دو این جملات یک واقعیت را بیان می‌کنند، اما داستان‌سرایی مناسب و استفاده از اثبات اجتماعی اعتماد بیشتری را در مشتری نسبت به برند شما ایجاد می‌کند.

۲- داستان‌سرایی خود را با خریداران واقعی خود پیش ببرید

تجربه محیطی می‌تواند نقش مؤثری در بازاریابی به کمک داستان‌سرایی داشته باشد، اما برای بازاریابی موفق لازم نیست حتماً داستان افراد شناخته شده و معروفی را که در اخبار و تلویزیون از آنها یاد می‌شود، ذکر کنید. کافی است داستان‌های مرتبطی را از زبان مشتریان واقعی خود تعریف کنید. به‌عنوان مثال برای بازاریابی محصولات خود به کمک داستان‌سرایی می‌توانید به شکل زیر عمل کنید:

طی گفت‌وگویی که هفته گذشته با مدیران بازاریابی داشته‌ایم متوجه شدیم یکی از خسته‌کننده‌ترین کارهایی که در فروش با آن مواجه هستند عدم استفاده از جدیدترین و بهترین شیوه‌های بازاریابی است.

اگر شما هم به‌عنوان مدیر بازاریابی شرکت خود با این مشکل مواجه هستید، می‌توانید به کمک پیکی شرکت ما کنترل آسان و سریعی بر شیوه‌های بازاریابی جدید در فروش محصولات خود داشته باشید. به یاد داشته باشید که استفاده از جملات مناسب و مثال‌های واقعی می‌تواند اعتماد خریداران را به سمت محصولات شما جلب کند.

۳- در داستان‌سرایی خود ذهن مردم را درگیر کنید

مطمئناً بارها این اتفاق برای‌تان پیش آمده است که با اینکه قصد دارید بعد از دیدن یک قسمت سریال به تخت‌خواب خود بروید، اما اصلاً متوجه گذر زمان نمی‌شوید و خود را در حال تماشای قسمت پنجم آن می‌یابید، درحالی‌که ساعت از نیمه شب هم گذشته است. این موضوع از جذابیت سریال ناشی می‌شود زیرا موفق شده است که ذهن شما را به بهترین شکل ممکن درگیر موضوع کند.

در بازاریابی به کمک داستان‌سرایی نیز می‌توانید به کمک جملاتی جذاب و کنج‌گاوکننده مشتریان خود را درگیر کنید. این نکته را فراموش نکنید که استفاده از سوالاتی‌بی‌جواب مشتریان شما را ترغیب می‌کند تا با شما ارتباط برقرار کنند و به سوالات خود پاسخ دهند. همین درگیری ذهنی می‌تواند گام مؤثری در بازاریابی و فروش محصولات شما باشد.

منبع: ibazaryabi.com

کمپین «گرم بز نیم» برند لایورن زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

بازی در زمین خلاقیت

هدی رضایی

boda.rezaei@yahoo.com

کمپین جدید برند لایورن به نام «گرم بز نیم» با تمرکز روی فضای دیجیتال و استفاده از اینستاگرام و مسابقه عکاسی سعی در استفاده هر چه تمام‌تر از این فضای جذاب و گیرا دارد. این

برند برای معرفی محصولات خود و جلب رضایت مشتریان کمپین‌های دیجیتالی مسابقه‌های متنوعی را طراحی کرده است که در مسابقه اخیر خود به نام «گرم بز نیم» از شرکت‌کنندگان درخواست کرد با خلاقیت به خرج دادن و کرم زدن روی دست‌شان یک تصویر ساخته و از آن

عکس گرفته و به پیج اینستاگرام لایورن بفرستند تا شانس خود را در قرعه‌کشی بیازمایند. برای ارزیابی این کمپین دیجیتال با حسین گل حسینی، کارشناس دیجیتال مارکتینگ مصاحبه‌ای ترتیب دادیم و در ادامه نظر تیم مارکتینگ لایورن را در مورد جزئیات اجرای کمپین جویا شدیم.



یافت. تجربه کمپین‌های قبل ما را به این بارور رسانیده است که در مسابقاتی که برای شرکت در آن افراد هنر و خلاقیت خود را نیز سهیم می‌کنند، استقبال شایان توجهی را شاهد خواهیم بود. برای افزایش گستره فراخوان کمپین «دست‌های مهربان» دارای ویژگی‌های مشتری‌کی با افزوده است. این کمپین نیز به جذابیت‌های این کمپین سال است. جذابیت ابزارهای ارتباطی از جمله گوشه‌های هوشمند و تبلت و لپ‌تاپ‌ها برای این طیف سنی از افراد جامعه بر همدان روشن است و به کمک این اهرم می‌توان اطلاعات نسبت به فضای در دسترس عزیزان قرار داد. محصولات آرایشی بهداشتی لایورن برای همه گروه‌های سنی توصیه می‌شود ولی در حال حاضر طیف سنی

به «فرصت امروز» می‌گوید: فضای دیجیتال و مجازی این روزها به‌صورت تدریجی عرصه را برای فضای حقیقی تنگ کرده است و هر کسی قصد داشتن جایگاه مناسبی در آینده را دارد باید تمرکزی خاص و ویژه روی این فضای جذاب و گیرا داشته باشد. از این رو برندهای مختلف در زمینه‌های مختلف تبلیغات و فعالیت‌های خود را در این فضای مهیج چند برابر کرده‌اند. برند آرایشی بهداشتی لایورن نیز که از ابتدا توجه ویژه‌ای نسبت به فضای دیجیتال داشته برای معرفی محصولات باکیفیت خود و جلب رضایت مشتریان عزیز در طول این مدت کمپین‌ها و مسابقه‌های متنوعی را طراحی کرده و از آنها تقدیر و تجلیل به عمل آورده است. یکی از فعالیت‌های ویژه تیم مارکتینگ برند آرایشی بهداشتی لایورن طراحی کمپین‌های جذاب و متفاوت در فضای اینستاگرام است؛ مزیتی که کمپین‌های تبلیغاتی که توسط آنها ساخته می‌شود و نتیجه اینکه می‌توان دید عکس‌های باکیفیت (هرچند کم) تولید شده است. همچنین شبکه اجتماعی استفاده شده اینستاگرام از پس حتماً مسابقات تاحدودی به عکاسی ربط خواهد داشت.

به «فرصت امروز» می‌گوید: فضای دیجیتال و مجازی این روزها به‌صورت تدریجی عرصه را برای فضای حقیقی تنگ کرده است و هر کسی قصد داشتن جایگاه مناسبی در آینده را دارد باید تمرکزی خاص و ویژه روی این فضای جذاب و گیرا داشته باشد. از این رو برندهای مختلف در زمینه‌های مختلف تبلیغات و فعالیت‌های خود را در این فضای مهیج چند برابر کرده‌اند. برند آرایشی بهداشتی لایورن نیز که از ابتدا توجه ویژه‌ای نسبت به فضای دیجیتال داشته برای معرفی محصولات باکیفیت خود و جلب رضایت مشتریان عزیز در طول این مدت کمپین‌ها و مسابقه‌های متنوعی را طراحی کرده و از آنها تقدیر و تجلیل به عمل آورده است. یکی از فعالیت‌های ویژه تیم مارکتینگ برند آرایشی بهداشتی لایورن طراحی کمپین‌های جذاب و متفاوت در فضای اینستاگرام است؛ مزیتی که کمپین‌های تبلیغاتی که توسط آنها ساخته می‌شود و نتیجه اینکه می‌توان دید عکس‌های باکیفیت (هرچند کم) تولید شده است. همچنین شبکه اجتماعی استفاده شده اینستاگرام از پس حتماً مسابقات تاحدودی به عکاسی ربط خواهد داشت.

برقراری ارتباط با مخاطبان خانم

او در مورد مخاطبان هدف و کانال ترغیف استفاده شده می‌گوید: آنچه مشخص است این است که هدف آن بر قرار کردن ارتباط با مخاطبان خانم است و تولید محتوایی که توسط آنها ساخته می‌شود و نتیجه اینکه می‌توان دید عکس‌های باکیفیت (هرچند کم) تولید شده است. همچنین شبکه اجتماعی استفاده شده اینستاگرام از پس حتماً مسابقات تاحدودی به عکاسی ربط خواهد داشت.

شرطی که جالب نیست

او در مورد ارزیابی خود از استقبال مخاطبان چنین ادامه می‌دهد: تقریباً می‌توان گفت کمتر از ۱۰۰ نفر در این مسابقه شرکت کرده‌اند و البته این به معنای این نیست که استقبال کم بوده، بلکه باید دید هدف و ابزار معرفی آن چه بوده که قطعاً یک کمپین بزرگ هدفگذاری نشده است. نکته‌ای که در کمپین وجود دارد شرط دعوت و منشن کردن دوستان است که جالب به نظر نمی‌رسد. کمپین‌ها باید آنقدر قوی باشند که نیازی به فشار آوردن به مخاطب برای اشتراک گذاری، شرکت کردن یا هر چیز دیگر نباشد!

تمرکز روی فضای دیجیتال

تیم مارکتینگ لایورن نیز در مورد هدف این کمپین

انتخاب برندگان براساس شانس

تیم مارکتینگ لایورن در مورد تفاوت‌های کمپین «گرم بز نیم» با کمپین «دست‌های مهربان» می‌گوید: این کمپین دارای ویژگی‌های مشتری‌کی با افزوده است. این کمپین نیز به جذابیت‌های این کمپین سال است. جذابیت ابزارهای ارتباطی از جمله گوشه‌های هوشمند و تبلت و لپ‌تاپ‌ها برای این طیف سنی از افراد جامعه بر همدان روشن است و به کمک این اهرم می‌توان اطلاعات نسبت به فضای در دسترس عزیزان قرار داد. محصولات آرایشی بهداشتی لایورن برای همه گروه‌های سنی توصیه می‌شود ولی در حال حاضر طیف سنی

امروزه نقاشی کشیدن و طراحی کردن یکی از سرگرمی‌های جذاب و خلاقانه‌ای به شمار می‌آید که در بین افراد جوان و نوجوان دارای طرفداران زیادی است. با توجه به این امر در این مسابقه افراد باید با کرم روی دست‌های خود طرح و نقاشی کشیده و از این طرح عکس بگیرند.

بین ۱۵ تا ۳۰ بیشترین مخاطبان ما هستند و این امر سیاست‌های ما را به سمتی سوق داده است که برنامه‌ها و کمپین‌های خود را برای این طیف سنی پررنگ‌تر از سابق و متناسب با سلیق آنها طراحی و به انجام برسانیم.

امروزه نقاشی کشیدن و طراحی کردن یکی از سرگرمی‌های جذاب و خلاقانه‌ای به شمار می‌آید که در بین افراد جوان و نوجوان دارای طرفداران زیادی است. با توجه به این امر در این مسابقه افراد باید با کرم روی دست‌های خود طرح و نقاشی کشیده و از این طرح عکس گرفته و ضمن قرار دادن این عکس در صفحه اینستاگرام کلید زد. و خلاقانه به نام «گرم بز نیم» در فضای اینستاگرام کشید نامی که برای این کمپین در نظر گرفته شده است دارای پیامی آموزنده مبنی بر تشویق افراد به فرهنگ کرم زدن در روزهای سرد سال است تا از خشکی پوست خود جلوگیری کنند.

جامعه هدف ۱۵ تا ۳۰ ساله

این تیم در مورد کانال ترغیف این کمپین ادامه می‌دهد: این کمپین نیز همانند کمپین اول در فضای دیجیتال اینستاگرام برگزار شد و دلیل این امر مبنی

است که در مجموع همه افراد می‌توانستند در این کمپین شرکت کنند و تنها افرادی که کرم‌ها در تصاویرشان هویدا بود با شانس سه برابری در قرعه‌کشی شرکت داده می‌شدند. برای اینکه افراد مشتاق بتوانند محصولات مورد نظر خود را به آسودگی تهیه کنند، با توجه به اینکه این کمپین در فضای دیجیتال برگزار می‌شد، در سایت‌های فروش آنلاین محصولات لایورن را همراه با تخفیف‌های ویژه و ارسال به سراسر کشور گسترش دادیم. به نوعی می‌توان یکی از بزرگ‌ترین اهداف این کمپین را آشنایی محصولات آرایشی بهداشتی با کیفیت لایورن که با اهدای جوایز همراه بود، نام برد. برای اینکه این کمپین به‌صورت گسترده در بین افراد فعال در صفحات اینستاگرام به اشتراک گذاشته شود، شرط حضور در قرعه کشی را به این نحو طراحی کردیم که هر فرد باید سه نفر را به این کمپین دعوت کند. با توجه به این تصمیم اخذ شده، تعداد شرکت‌کننده در این کمپین روز به روز همگان روشن و آشکار شد.

مشتریان ابدی



مدیریت تجربه مشتری یک نیاز استراتژیک اما پر از چالش



پیام نای

عکس: هیات علمی اتاق مدیریت ارتباط با مشتری ایران

هزینه به دست آوردن یک مشتری جدید بسیار بیشتر از حفظ یک مشتری موجود است با این حال تمام مشتریان یکسان خلق نمی‌شوند. برخی نیاز به توجه بیشتری از دیگران دارند، بعضی نیاز به پیگیری و راهنمایی‌های مداوم دارند و برخی علاقه‌ام ندارند که بابت هر چیز پیش پا افتاده‌ای مزاحم‌شان شوید. با به‌دست آوردن بیش درمورد نیازها، ترجیحات و رفتار مشتری می‌توان سفر مشتری را در نقاط حساس بهینه کرد.

ارائه مداوم تجارب مثبت به ایجاد روابطی پایدار منتهی می‌شود و روابط قوی کمک به ایجاد وفاداری، رشد و سودآوری می‌کند.

مدیریت تجربه مشتری (CEM) بر ایجاد تجارب متفاوت در مرحله‌ای که مشتری تصمیم به تعامل با شرکت می‌گیرد تمرکز دارد و از طرفی تمرکز روی CEM به‌عنوان یک استراتژی کمک می‌کند تا قابلیت ارائه خدمات، هم‌تراز و منطبق با تغییرات رفتاری مخاطبان هدف شما شود. در این شرایط مزایای حاصله فراتر از بهبود در رضایت مشتری است. شما یک وفاداری پایدار در مشتریان‌تان خلق کرده‌اید، مشتریان وفادار خرید بیشتری انجام می‌دهند و تجربه خود را با دوستان خانواده به اشتراک می‌گذارند. آنها همچنین به توسعه افزایشی فروش از طریق توصیه کردن شما به مخاطبان در شبکه‌های اجتماعی و حرفه‌ای کمک می‌کنند. به عبارتی آنها تجارب‌شان با شما را در شبکه‌ها به اشتراک خواهند گذاشت.

در فضای کسب‌وکار امروز، سرعت نوآوری و شدت رقابت، کار را برای عموم شرکت‌ها برای سبقت گرفتن از رقیب براساس دیدگاه صرفاً محصول‌گرا سخت‌تر کرده است زیرا آنچه در بازار امروز اتفاق می‌افتد کی‌برداری از ویژگی‌های محصول و معرفی محصول مشابه در بازار توسط رقبایست هر چقدر هم که این ویژگی‌ها جدید باشند. به بازارهای لوازم خانگی، موبایل، پوشاک و بسیاری از بازارهای دیگر دقت کنید در چنین شرایطی است که کیفیت تجربه مشتری از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود و حتی در برخی موارد کیفیت تجربه می‌تواند به توجیه قیمت‌گذاری اولیه شما نیز کمک کند.

مدیریت تجربه مشتری می‌تواند یک پروسه طولانی باشد. هر نقطه تماسی از کمپین‌های تبلیغاتی تا پشتیبانی پس از خرید می‌تواند بر ادراک مشتری و وفاداری او تأثیر بگذارد. برای تحت تأثیر قرار دادن این تعاملات، سازمان‌ها اغلب نیاز به ایجاد تحول در خود، تطبیق سیستم‌ها، فرآیندها و زیرساخت‌های‌شان دارند برای اینکه مشتری را در مرکز تمامی فعالیت‌های‌شان قرار دهند.

لذا این تلاش واقعا ارزش سرمایه‌گذاری دارد چراکه تجربه مثبت مشتری می‌تواند باعث یک اثری حرکتی بسیار بالا برای هر دو طرف سازمان و مشتری شود. ایجاد یک اکوسیستم از حسن نیت که اتفاقا هزینه نسبتاً کمی برای حفظ و نگهداری لازم دارد، اما می‌تواند با همراه کردن طرفداران وفادار به یک بازخورد ملموس رو به رشد برای سازمان شما منجر شود.

اما چرا مدیریت تجربه مشتری سخت است؟ اگرچه بسیاری از سازمان‌ها سیستم پیگیری و ثبت داده‌های مشتری و اندازه‌گیری رضایت مشتری دارند، اما تعداد کمی از سازمان‌ها یک دیدگاه جامع و کلی نگر از تجربه مشتری را در اختیار دارند. برنامه‌های صدای مشتری قادرند شاخص امتیاز خالص ترویج‌کنندگان (NPS) تعیین کنند ولی معمولاً این سنجش‌ها عملکردانه نیست.

ابزارهای هوش تجاری نیز بینش و دیدی را روی ماهیت پویای رفتار مشتری ارائه می‌دهند، اما بدون پشتیبانی قانونی اطلاعات و تفسیرهای تحلیگران آمار قابل بهره‌برداری و اثربخش نخواهد بود.

از سوی دیگر مسئولیت ابتدا تا انتهای سفر مشتری در کارکردهای کسب وکاری متعددی در یک شرکت توزیع شده که اغلب اوقات ارسال پیام‌ها و ارائه خدمات برنامه‌ریزی نشده و غیرهماهنگ به یک چالش مداوم برای مشتری و حتی سازمان بدل می‌شود و دقیقاً در چنین شرایطی مشکل زمانی صادر خواهد شد که اطلاعات مشتریان در طول چرخه عمر مشتری انباشته شود.

علاوه بر این زمانی که شرکت‌ها توسعه‌یافته و رشد می‌کنند، اغلب سیستم‌های جدید، برنامه‌های کاربردی و فرآیندهای آنان تنها تا حدی با زیرساخت‌های موروثی و به‌جا مانده از قبل یکپارچه هستند و در اکثر مواقع منجر به تکه‌تکه و جزیره‌ای شدن داده‌ها، طبقه‌بندی متناقض از آنها و گزارش‌های نادرست می‌شود.

مالکیت فرآیند تجربه مشتری نیز در بسیاری از سازمان‌ها معمولاً بین واحد مهندسی محصول، بازاریابی و گروه‌های فروش شکسته می‌شود با این امکان است حتی از انسجام کمی در میان این دپارتمان‌ها برخوردار باشد. در چنین شرایطی است که بهره‌برداری از پیاده‌سازی مدیریت تجربه مشتری صرفاً برای پرداختن به فروش و تجزیه و تحلیل اطلاعات مشتری مورد استفاده قرار می‌گیرد و خلق تجربه‌ای خیال‌انگیز برای مشتری در تمامی طول سفرش و نقاط تماس آن به فراموشی سپرده خواهد شد.

Email: payam.navi@gmail.com



براساس آنچه در ایده‌های قبلی بیان شد، سلسله مراتب سنتی موجود در شرکت‌ها تا حدود زیادی جای خود را به سلسله مراتب‌های نوین داده است. این سلسله مراتب‌های جدید، برخلاف نمونه‌های سنتی، کمتر روی تمایز آشکار میان مدیران و کارمندان تمرکز داشته و بیشتر از هر زمان دیگری به روابط انسانی و القای حس فراسازمانی به مشتریان توجه نشان می‌دهند. به منظور تأیید چنین نظریه‌ای کافی است نگاهی به انتظارات مشتریان عصر حاضر انداخته و اختلاف آن را با انتظارات مشتریان چند دهه پیش مقایسه کنیم. تغییرات ساختاری در شرکت‌ها که به همراه تغییر ماهیت تقاضای مشتریان بوده است، به رغم مزیت‌هایی که به همراه دارد، دردسرهایی را نیز برای مدیران شرکت‌ها به ارمغان خواهد آورد. در واقع مشکل اساسی که مدیران مدرن با آن مواجه‌اند، تنظیم فاصله‌شان با مشتریان است. شاید در نگاه نخست این مشکل اندکی عجیب به نظر برسد، با این حال باید توجه داشت که در حال حاضر رابطه میان شرکت‌ها و مشتریان به‌گونه‌ای میان دو الگوی سنتی و مدرن قرار دارد. در الگوی سنتی فاصله معناداری میان شرکت و مشتری برقرار بود و رابطه این دو گروه تنها در بازار برقرار و پس از آن بسته می‌شد. برخلاف روش سنتی، شیوه مدرن براساس خواست مشتریان مبنی بر نزدیک‌تر شدن رابطه شرکت‌ها با خریداران سامان یافته است. بر این اساس و با توسعه تجارت جهانی، ارتباط مشتریان و شرکت‌ها پس از انجام فرآیند خریدوفروش به پایان نخواهد رسید. به عبارت ساده، در روش مدرن پایان یافتن فرآیند خریدوفروش به معنای آغاز فاز جدیدی از رابطه شرکت و مشتری است.

ایده

شارل دوگل، ژنرال و رئیس‌جمهور سابق فرانسه، نمونه جالبی از افراد مشهوری است که شهرت و مقبولیت خود را از طریق روش مخصوص خودشان کسب کرده‌اند. دوگل در یک جمله مشهور به نکته ظریفی اشاره کرده است که می‌تواند الهام‌بخش بسیاری از مدیران تازه‌کار در زمینه نحوه نگه‌داری محبوبیت در محیط کاری باشد: «قدرت و خوشنمایی بدون اعتبار به‌دست نخواهد آمد. همچنین اعتبار نیز بدون حفظ فاصله مناسب از افراد، قابل دستیابی نیست». بدون شک ژنرال فرانسوی به دلیل قدرت دیکتاتوری‌اش مشهور شده است. با این حال باید توجه داشت که دوگل با استفاده از روش خاص خود (حفظ فاصله مناسب با مردم) توانست به چنین جایگاهی دست یابد. به این ترتیب استبداد وی در زمینه‌های مختلف به میزانی که ما امروزه تصور می‌کنیم، برای فرانسوی‌های آن زمان دشوار نبوده است. اگر شارل دوگل در زمینه سیاست روش دوری از افراد را به کار گرفته است، در زمینه کسب‌وکار نیز دو تن از مشهورترین نویسندگان اساتید دانشکده کسب‌وکار لندن چنین توصیه‌ای را مطرح ساخته‌اند. راب گافی و گرت جونز معتقدند که یک مدیر مدرن باید فاصله مناسبی با کارمندان و به‌طور کلی تمامی افراد مرتبط با شرکت‌اش داشته باشد. چنین فاصله‌ای به وی اجازه خواهد داد نحوه فعالیت شرکت و جایگاه واقعی‌اش را بهتر مشاهده کند. البته باید توجه داشت که نظرات گافی و جونز تفاوت‌هایی هم با شیوه خام دوگل دارد. به عبارت ساده، همانطور که زاویه دید از بالا برای یک مدیر لازم است، کنسودکاو دقیق در امور شرکت نیز از ضرورت‌های مدیریت مدرن است. بهتر است برای پایان دادن به ایده حاضر به یک دیدگاه تکمیلی از راب و گرت توجه کنیم: «امروزه دیگر عصر برتری یک روش مشخص بر دیگری به سر رسیده است. شاید بهتر باشد بگوییم که دنیای مدرن عصر میانه نظراتی بزرگ است. در زمینه مدیریت فاصله مدیران از شرکت نیز باید به همین نکته اشاره کرد. در واقع دوری مطلق از برند به همان اندازه غیرمنطقی است که نزدیکی بیش از حد نسبت به برند در نظر ندای می‌شود. باید یاد بگیریم که به‌عنوان یک مدیر فاصله مناسبی را با آن برند داشته باشیم و گاهی نیز سرکی به درون جزئیات آن بکشیم.»

آنچه در عمل باید انجام دهیم

همانطور که اشاره شد، مدیران عصر حاضر باید اندکی از شرکت‌شان فاصله بگیرند و شرایط را به صورت کلی تحلیل کنند. با این حال توجه داشته باشید که فاصله بیش از اندازه از یک سازمان می‌تواند در نهایت منجر به بی‌اطلاعی‌تان از امور جاری شود. نزدیکی به فرآیند و فعالیت‌های شرکت یکی از ضرورت‌های مدیریت مدرن است. با این حال باید توجه داشت که نزدیکی بیش از حد نیز خطراتی برای شما به همراه دارد.

برای مطالعه ۶۵۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

اخراج خوب!

پاسخ: پرسشی با پاسخ سخت. تک تک کارمندان یک شرکت می‌توانند در میزان موفقیت یا شکست آن شرکت سهیم باشند؛ برخی از آنها به میزان ناچیز و برخی دیگر به اندازه‌ای قابل توجه. با وجود اینکه شاید تجربه‌های ناخوشایندی که از اخراج کارمندان‌تان داشته‌اید این کار را به یکی از جنبه‌های ناخوشایند شغل‌تان تبدیل کرده است، بر عهده گرفتن این مسئولیت لازمه حیات هر کسب‌وکاری است. لزومی نیست که تجربه اخراج یکی از کارمندان به بدترین تجربه سال کاری شما تبدیل شود؛ همواره می‌توانید تلاش کنید تا رابطه کاری را

به بهترین نحو ممکن خاتمه دهید. به‌عنوان مثال اگر اخراج فرد مذکور بنا بر عدم مطابقت با ویژگی‌های لازم برای موقعیت کاری او صورت گرفته، شما می‌توانید راهنمایی‌هایی در رابطه با زمینه‌های شغلی که بهتر است برای آنها درخواست بدهد، برای او داشته باشید. حتی زمانی که اخراج بنا بر مشاهده عملکرد نامناسب اتفاق افتاده است، بهتر است سعی کنید ارتباط‌تان را به نحو مثبتی به پایان رسانید. یک دلیل خوب باید ارتباط موچه‌ی با تداوم عملکرد ضعیف داشته باشد. دلایلی از قبیل جنسیت، نژاد، سن و... می‌تواند دردسر بزرگی را برای شما به دنبال داشته باشد. اگر کارمندی که اخراج می‌کنید در گروه اقلیت قرار داشته باشد، ضرورت این

بررسی شیوه کسب‌وکار کمپانی اسکای

آسمان را لمس کنید



الهام مشعوف

اسکای یک شبکه ماهواره‌ای اروپایی است که در دهه ۸۰ شروع به فعالیت کرد. فعالیت شبکه اسکای بریتانیا شامل ارائه خدمات تلویزیونی، اینترنتی و خدمات تلفن همراه به مصرف‌کنندگان و صاحبان کسب‌وکارهاست. اسکای شبکه‌های تلویزیونی مختلفی را در حوزه‌های گوناگون ازجمله تجارت، ورزش و خبر راه‌اندازی کرده و حتی شبکه رادیویی اسکای را نیز در دسترس عموم مصرف‌کنندگانش قرار داده است. اسکای‌نیوز علاوه‌بر بریتانیا در استرالیا و نیوزیلند نیز بخش منطقه‌ای دارد.

نوآوری

اسکای همیشه به دنبال ایجاد نوآوری بوده و سعی داشته تا بهترین و جدیدترین امکانات را در اختیار بینندگانش قرار دهد، این موضوع باعث شد تا این رسانه مورد استقبال مردم قرار بگیرد. به گفته مدیر اسکای، این کمپانی قصد دارد در قلب زندگی قرن ۲۱ قرار گرفته و تجربه فوق‌العاده و کم نظیری را به مصرف‌کنندگان‌شان عرضه کنند. آنها متعهد شدند تا در زمینه سرگرمی و اطلاعات پیشرو بوده و با ادامه نوآوری و خلاقیت در عرصه رسانه، بهترین تجربه را به بیننده ارائه کنند.

این شرکت از پرسنل خود می‌خواهد که در کار خود با اعتماد به نفس، بی‌برده و متعهد باشند. به این ترتیب کارکنان اسکای بر فعالیت‌هایی تمرکز می‌کنند که برای کمپانی از اهمیت بیشتری برخوردار است.

استراتژی بازاریابی

اسکای برای ایجاد یک استراتژی بازاریابی موفق، از یک‌سری قوانین تبعیت می‌کند:

۱- بازتاب ارزش‌های هسته

برند: زمانی‌که پیام یک برند قابل درک باشد، احتمال اینکه مصرف‌کننده آن را درک کرده و در ذهن خود نگه دارد بیشتر است. این مسئله به‌خصوص در بحث بازاریابی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. برنامه‌های بازاریابی باید با ارزش‌های برند در ارتباط باشد در غیراین صورت مصرف‌کنندگان دچار بدبینی خواهند شد. اگر برنامه‌های بازاریابی بتواند نقش جامعه را در زنده کردن یک برند پررنگ کند، مصرف‌کنندگان با سرعت بیشتری آن را خواهند پذیرفت.

استفاده از رنگ یکی از مهم‌ترین بخش‌های بصری‌سازی هویت برند است. بسیاری از کمپانی‌ها از لوگوی خود استفاده می‌کنند. شناسایی می‌شوند.

مصرف‌کنندگان و کارکنان:یکی از استراتژی‌های بازاریابی این است که شکاف میان کمپانی و مصرف‌کنندگان و کارکنان آن از بین برود. شرکت‌هایی که این مسئله را رعایت می‌کنند با فواید گسترده‌ای روبه‌رو خواهند شد ازجمله به‌وجود آمدن مصرف‌کنندگان جدید

کمپانی کمک می‌کند تا تقاضا برای محصولات و خدماتش را افزایش دهد. اشکارترین بخش هویت‌سازی برند لوگوی اسکای است که نماینده و ارائه‌دهنده آن کسب‌وکار است. لوگو معمولاً با یک توضیح کوتاه همراه است که مخصوص مصرف‌کنندگان بوده و به خدمتی که کمپانی ارائه می‌کند، اشاره دارد.

استفاده از رنگ یکی از مهم‌ترین بخش‌های بصری‌سازی هویت برند است. بسیاری از کمپانی‌ها از طریق رنگی که در لوگوی استفاده می‌کنند، شناسایی می‌شوند.

و وفادار، بالا بردن سطح وفاداری مصرف‌کنندگان قدیمی کمپانی، ایجاد انگیزه بین کارکنان و پیشرفت آنها و نیز افزایش اعتبار شرکت.

هویت بصری برند

اسکای دائماً به دنبال درک میزان توجه مردم نسبت به این برند است. حضور همیشگی این برند در تبلیغات چاپی، تصویری، روی ون‌ها و غیره کمک می‌کند تا مصرف‌کنندگان بیشتر با آن آشنا شده و از سوی دیگر به

اهداف بازاریابی

چند دهه از آغاز به کار شبکه

اسکای در بریتانی می‌گذرد. در گذشته شبکه‌های تلویزیونی بریتانیا محدود بودند. هنگام آغاز به کار اسکای در بریتانیا طی سال ۱۹۸۹، با ارائه شبکه‌های متنوع و متعدد، دنیای رسانه را متحول کرد. طی سال‌های اخیر اسکای سعی در جذب مخاطبان بیشتر داشته و در این راستا به مخاطبان این امکان را داده تا به برنامه‌های مختلف این شبکه دسترسی داشته باشند. برای نمونه دیجیتال اسکای به بینندگان این توانایی را می‌دهد تا بتوانند هر برنامه‌ای را در هر زمان که بخواهند، تماشا کنند. علاوه بر این، مصرف‌کنندگان قادرند به وسیله این رسانه خرید کنند، به حساب‌های بانکی خود دسترسی داشته و از طریق تلویزیون با یکدیگر در ارتباط باشند. تجارت اسکای بر پایه سرگرمی، اطلاعات، ارتباطات و آینده بنا شده است. اهداف بازاریابی اسکای شامل:

جذب مصرف‌کنندگان جدید افزایش وفاداری به‌خصوص در بین مصرف‌کنندگان حال حاضر این کمپانی توسعه برند افزایش وفاداری به‌خصوص در بین مصرف‌کنندگان حال حاضر این کمپانی توسعه برند

بعد از گذشت سال‌ها اسکای توانست مقتدرانه به یکی از برندهای شماره یک در بازار رسانه بریتانیا تبدیل شود. با این حال اسکای همچنان به فکر توسعه برند است تا نیازها و انتظارات مردم را بیش از پیش پاسخگو باشد. به باور اسکای، رمز موفقیت بیشتر آن در جذب مشتریان جدید و افزایش وفاداری آنهاست. تحقیق بازار نشان داده که موفقیت شبکه‌های تلویزیونی تنها محدود به افزایش شبکه‌های آنها و دادن حق انتخاب بیشتر به بیننده نیست، بلکه به جهت‌دهی درست استراتژی‌های بازاریابی و آموزش بیننده برای استفاده بهینه از شبکه‌های مختلف تلویزیونی نیز بستگی دارد.

بازار این فروشندگان هر روز کسادتر می‌شود

خوشحسرویی به معنای ایجاد بستر لازم و زمینه مناسب برای ارتباطات اجتماعی میان انسان‌ها جهت انس‌گیری و بهره‌مندی از توانایی‌ها و ظرفیت‌های یکدیگر در راستای دستیابی به کمال و خواسته‌های خود است.

در پایه و بنیاد هر ارتباط اجتماعی میان انسان‌ها با مسئله‌ای به نام خوشرویی روبه رو می‌شویم، زیرا این صفت پیوندهای انسان را با دیگری افزایش می‌دهد و زمینه را برای بهره‌گیری از توانمندی‌های دیگری فراهم می‌آورد و در مسیر موفق شدن‌های پیاپی به او یاری می‌رساند.

خوش‌رفتاری و خوشرویی با مشتریان بهترین سرمایه‌ای است که تاکنون برای هر کسب‌وکاری خرج شده. اگر یک فروشگاه بزرگ در بهترین مکان همراه با شیک‌ترین و بهترین و بهترین تبلیغات را داشته باشید، ولی پرسنل شما رفتار خوبی با مشتری نداشته باشند همه هزینه‌های شما بی‌فایده است.

درآمدها رفتارهایی از فروشندگان که باعث رکود کسب‌وکارشان می‌شود، آورده شده است:

۱- فروشندگانی که به مشتری خود سلام نمی‌کنند و ترش‌رو هستند.
۲- فروشندگانی که پشت تلفن و هنگام صحبت با مشتری خود، لیخند نمی‌زنند.
۳- فروشندگانی که روی شیشه‌های مغازه خود نوشته‌اند: «لطفا تکیه ندهید»، «لطفا دست نزنید»، «لطفا با خوراکی وارد نشوید»... انکار که نوشته باشند: «کلا وارد نشوید»

۴- فروشندگانی که روی همه جنس‌های مغازه‌شان نوشته‌اند: «لطفا دست نزنید.»
۵- فروشنده‌هایی که وقتی خریدار از آنها می‌خواهد جنسی را نشان‌شان بدهد (معمولاً با لحنی تند) می‌گویند: «گر می‌خری بیارم!»
۶- فروشندگانی که به ظاهر خود نمی‌رسند، موی ژولیده و نامرتب دارند و بدن‌شان خوش‌بو نیست.
۷- فروشندگانی که متناسب با شغل خود لباس نمی‌پوشند، مثل فروشنده کت و شلوارهای رسمی که شلوار چین و لباس اسپورت می‌پوشد و موهایش را فشن درست می‌کند!

۸- فروشندگانی که بی‌دلیل با خریدار صمیمی می‌شوند و جوک می‌گویند.

۹- فروشندگانی که جلوی مشتری، با سایر همکاران خود جروبحث می‌کنند.

۱۰- فروشندگانی که همان‌جا در برابر مشتری، درباره کالاها و قیمت‌ها با ویزیتورها یا نمایندگان شرکت‌ها صحبت‌هایی می‌کنند که لزومی ندارد مشتریان در جریان آنها باشند.

۱۱- فروشندگانی که اصلاً گوش نمی‌کنند و توجه ندارند خریدار دنبال چه نوع جنسی است و می‌خواهند سلیقه خود را به او تحمیل کنند.

۱۲- فروشندگانی که خریداران را برای خرید، با اصرار زیاد ... در ورودیستی قرار می‌دهند.

۱۳- فروشندگانی که قسم‌های الکی می‌خورند.

۱۴- فروشندگانی که نزد خریدار، از دیگر شرکت‌های تولیدی، ویزیتورها و... بدگویی می‌کنند.

۱۵- فروشندگانی که نزد خریدار، از همکاران خود نیز بدگویی می‌کنند.

۱۶- فروشندگانی که پس از خرید، از مشتری خود به‌خاطر خریدش تشکر نمی‌کنند.

۱۷- فروشندگانی که از بس حواس‌شان پرت چیزهای دیگر است، خریدار را مجبور می‌کنند یک چیز را چند بار از آنها بخواهد (حتی شده مشتری جنس را برداشته و می‌خواهد پولش را بدهد، بارها باید بپرسد چقدر شد تا پولش را بدهد و از مغازه برود بیرون).

۱۸- فروشندگانی که وقتی خریدار از آنها مشورت و راهنمایی نخواسته، اصرار دارند که به او مشورت بدهند و راهنمایی‌اش کنند.

۱۹- فروشندگانی که در مورد کیفیت و کارایی کالاها یا خدمات خود، اغراق می‌کنند.

۲۰- فروشندگانی که اگر خریدار برای یک خرید نسبتاً کم، تراول ۵۰ هزار تومان به آنها بدهد، احم می‌کنند.

۲۱- فروشندگانی که فکر می‌کنند خودشان همه چیز را بلدند و دنبال آموزش‌های بیشتر نمی‌روند.

۲۲- فروشندگانی که اگر مشتری سوالی درباره جنسی داشته باشد که آنها ندارند (اما می‌توانند دربار‌اش راهنمایی کنند، یا مغازه‌های اطراف را معرفی کنند)، فقط سرشان را به علامت ندانستن بالا می‌برند و به خودشان زحمت کوچک‌ترین راهنمایی را هم نمی‌دهند (یا حداقل اینکه بگویند: متأسفانه من در این مورد اطلاعی ندارم).

۲۳- فروشندگانی که فقط می‌خواهند مشتری را هیجانی کنند تا بخرد، اما اصلاً توجه نمی‌کنند که شاید مشتری به آن کالا یا خدمات نیاز نداشته باشد.

۲۴- فروشندگانی که اگر سوالات مشتری زیاد شود، از کوره در می‌روند.

۲۵- فروشندگانی که بقیه پول مشتری را با کالاهای کم‌قیمت دیگر می‌دهند، اما عذرخواهی نمی‌کنند که چون پول خُرد ندارند مجبور به این کار هستند و حق انتخاب هم به مشتری نمی‌دهند.

۲۶- فروشندگانی که ته ذهن‌شان فکر می‌کنند فروش یعنی قالب کردن چیزی به دیگران.

۲۷- فروشندگانی که رفقای خود را پشت دخل می‌برند و در حضور مشتری، صحبت‌های بی‌ربط با هم می‌کنند.

۲۸- فروشندگانی که ویتیرین یا داخل مغازه‌شان سلخته است.

۲۹- فروشندگانی که جنس خاک‌گرفته را از قفسه به مشتری می‌دهند و وقتی مشتری خواهش می‌کند آن را با یک دستمال پاک کنند یا یک کالای خاک‌نگرفته به او بدهند، با مشتری بحث می‌کنند و در نهایت با اکراه این کار را انجام می‌دهند.

منبع: سایت مدیران ایران

دریچه

مبارزه با قاچاق مواد محترقه

باران اخوت‌نیا

baranokhovania@gmail.com

وجود مواد محترقه در کشورهای مختلف، موضوعی عجیب نیست، اما یکی از اتفاقات منفی و ناگوار برای اقتصاد کشورهای مختلف، مواد محترقه‌ای است که به شکل قاچاق و بدون آنکه از صافی‌های وارداتی عبور کرده باشند، وارد مرزهای کشورها می‌شوند.

این موضوع از یک سو باعث می‌شود سلامت شهروندانی که از این مواد استفاده می‌کنند به خطر بیفتد و از سوی دیگر زمینه را برای بروز انواع مشکلات مختلف در بازار فروش مواد محترقه قانونی فراهم می‌کند.

چندتن‌خی شدن مواد محترقه، بروز مشکلات متعدد در بخش توزیع و پخش این مواد و افزایش تعداد مارک‌های تقلبی موجود در بازار از مهم‌ترین تبعات استفاده از این مواد محسوب می‌شود. با این وجود کشورهای مختلف برای مبارزه با واردات این مواد و جلوگیری از قاچاق مواد محترقه تمهیداتی اندیشیده‌اند.

یک جنگ تمام عیار بین‌المللی

مبارزه با قاچاق انواع کالا فرآیندی پیچیده ندارد، اما وضعیت مبارزه با قاچاق مواد محترقه اندکی متفاوت‌تر از سایر حوزه‌ها محسوب می‌شود.

در برخی از کشورها، مواد محترقه، به‌عنوان زیرمجموعه‌ای از سلاح‌های گرم در نظر گرفته می‌شوند و در نتیجه مبارزه با قاچاق این مواد مشمول قوانینی می‌شود که در مورد انواع سلاح اعمال می‌شود. پلیس بین‌الملل (INTERPOL) نیز برای مبارزه با قاچاق این نوع کالاها، شیوه‌های مبارزه‌ای مشابه با انواع کلت و اسلحه‌های خطرناک را در نظر گرفته است. استفاده از سگ‌های پلیس، بازرسی از طریق اسکنرهای جدید و هوشمند و مواردی مشابه از مهم‌ترین مواردی هستند که در هنگام بازرسی و کشف این نوع مواد مورد استفاده قرار می‌گیرند.

اخیرا بسیاری از کشورهایی که در مبارزه با قاچاق مواد محترقه با مشکل روبه‌رو شده‌اند از روش‌های ردیابی پیشرفته استفاده می‌کنند.

برای مثال ایالات متحده با استفاده از تکنیک‌های «IWETS» به ردیابی هوشمند انواع سلاح و مواد منفجره می‌پردازد، اما تشخیص اینکه یک فرد مواد محترقه را برای تفریح و سرگرمی تهیه کرده یا قصد دارد با کمک این مواد برای افراد مختلف ایجاد مشکل کند، چندان ساده نیست.

قوانینی که راه‌حل می‌سازند

در بسیاری از موارد افرادی که در فرودگاه‌ها یا ترمینال‌های مختلف مسافربری با مشکل ورود به کشور روبه‌رو می‌شوند، ادعا می‌کنند که هدف‌شان از وارد کردن این مواد تفریحات شخصی یا عمومی بوده و قصد استفاده از این مواد را برای آزار دیگران یا ایجاد ارباب و خشونت نداشتند.

اگرچه تشخیص اینکه مواد محترقه با چه اهدافی استفاده می‌شوند، چندان ساده نیست، اما کشورهای مختلف بر یک قوانینی دارند که پیدا کردن راحل‌های مناسب برای این مشکل را تسهیل می‌کنند.

برای مثال کشورهای عضو اتحادیه اروپا برای مبارزه با قاچاق مواد محترقه برنامه‌ریزی و قوانینی منسجم دارند.

در بخشی از این قوانین می‌خوانیم:هر نوع محموله مواد محترقه یا اشتعال‌زا باید واجد مهرهای استاندارد و تأیید اعتبار باشد و پیش از ورود به کشورهای مختلف اتحادیه از سوی مقام‌های واردکننده مورد تأیید قرار گیرد.

محموله‌های مواد محترقه و منفجره باید دارای درصدی معین از ریسک‌پذیری ایجاد خطر باشند و در صورتی که این مواد از حدی معین خطرناک‌تر باشند، جزو سلاح‌های گرم طبقه‌بندی شده و از رده واردات خارج می‌شوند.

شرکت‌های واردکننده محموله‌های اشتعال‌زا باید از دانش و اطلاعات کافی در حوزه موادمحترقه برخوردار باشند.

این‌دانش و اطلاعات کمک می‌کند در صورتی‌که هر نوع خطر محموله‌های صادراتی را تهدید کند، شرکت‌های مذکور براساس دانش موجود و تمهیداتی که اندیشیده‌اند موفق‌تر عمل کنند.

این نوع قوانین و قوانینی مشابه کمک کرده بسیاری از کشورهای عضو اتحادیه اروپا در حوزه مواد محترقه شرایطی متعادل‌تر از سایر کشورهای جهان داشته باشند.

تربیت نیروهای پلیس برای شناسایی

مواد محترقه خطرناک

بسیاری از کشورهای جهان، مثل هند و پاکستان، سال‌هاست با واردات مواد خطرناکی مثل انواع بمب و نارنجک مبارزه می‌کنند، موادی که به‌طور کامل در گروه مواد خطرناک و تروریستی طبقه‌بندی می‌شوند و به جز نیروهای امنیتی و پلیس نباید مورد استفاده سایر افراد جامعه قرار داشته باشند.

متأسفانه یکی از علل اصلی واردات مواد محترقه خطرناک، عدم آگاهی‌های لازم در این خصوص است. نیروهای نظامی و امنیتی برخی از کشورها، به سبب بی‌مبالایی یا حجم کاری بالا از مدیریت صحیح ورود این نوع مواد باز می‌مانند و در نتیجه، موفق نمی‌شوند وظایف خود را آنچنان که باید به انجام برسانند.

برهمن اساس است که برخی از دولت‌ها، مثل دولت هند از سال ۲۰۱۲ تاکنون کارگاه‌های آموزشی متعددی را برای آموزش نیروهای نظامی خود ترتیب داده است.

کارگاه‌هایی که با هدف ریشه‌کن کردن صادرات غیرقانونی مهمات و اسلحه تشکیل می‌شوند و در نهایت در کالبدی بزرگ‌تر نرخ ورود موادمحترقه خطرناک به کشور را نیز کنترل می‌کنند.

با توجه به تجارب بالای ایالات متحده در بخش مبارزه با قاچاق انواع سلاح و مهمات، هند نیز از این کشور برای آموزش نیروهای خود کمک گرفته است.

روپا پاک سرشت

ropapakserst@gmail.com

ایرانی باشید یا نه، اگر روز سه‌شنبه آخر سال را در شهرهای مختلف این کشور بگذرانید، بدون هیچ توضیح اضافی متوجه می‌شوید که یک جشن پرسروصدا در حال برگزاری است؛ جشنی که گاهی از چند روز پیش از این روز آغاز می‌شود و تا شامگاه سه‌شنبه آخر سال ادامه پیدا می‌کند. از فلسفه برگزاری این آیین باستانی و ریشه‌هایش که بگذریم، به حواشی برگزاری این آیین می‌رسیم؛ حواشی خطرناک و پر هیاهویی که گاه منجر به خسارات جانی و مالی پرشماری می‌شود. درواقع سال‌هاست که دوران فاشق‌زنی، پریدن از روی آتش، خواندن شعر مشهور زردی‌من از تو سرخی توا ز من و گرفتن آجیل در پیاله‌های سفالی از هسسا‌یها به پایان رسیده و جای خود را به یک گردهمایی خطرناک

چین

چین پرچمدار تولید مواد محترقه در سطح جهان است. این کشور بیش از ۹۱درصد از حجم تولید و صادرات مواد محترقه دنیا را در دست دارد. این رکورد خیره‌کننده زمانی کامل‌تر می‌شود که بدانیم این حجم صادرات، به‌طور سالانه بالغ بر ۸۴۶۸ میلیون سود را به جیب دولت واریز می‌کند.

اما رمز موفقیت چین برای ثبت این رکورد خیره‌کننده چیست؟ علت را می‌توان در سنت‌ها

و فرهنگ قدیمی چین جست‌وجو کرد. فرقی ندارد عروسی باشد، یا مهمانی، جشن و کارناوال باشد یا مراسم عزاداری، درواقع هر خبری که باشد، باز هم چینی‌ها به استفاده از انواع قفشسه، ترقه، مواد محترقه و شم‌های نورانی علاقه‌مند هستند.

بنابراین طبیعی به نظر می‌رسد که چینی‌ها به سبب تجربه طولانی‌شان در به کارگیری مواد محترقه طی مراسم مختلف، در تولید و صادرات این مواد نیز موفق عمل کنند. به گزارش سی ان ان، منطقه لیویانگ واقع در استان هونان بزرگ‌ترین منطقه تولید مواد محترقه در سطح این کشور محسوب می‌شود؛ منطقه‌ای که بالغ بر ۶۰درصد از سهم صادرات چین در بازار بین‌المللی را تأمین می‌کند.

این منطقه افزون بر یک‌هزار کارخانه را در خود جای داده‌است. نکته عجیب و نگران‌کننده در مورد این منطقه، عدم رعایت موارد امنیتی است. درواقع روزانه صدها کودک در کنار این کارخانه‌های خطرناک مشغول بازی هستند.

اسپانیا

کشور اسپانیا با فاصله‌ای نزدیک به ایالات متحده و با حجم صادرات ۱۰۴ درصدی رتبه سوم را به خود اختصاص داده، درواقع تنها وجه تمایز دو کشور اسپانیا و ایالات متحده در حوزه صادرات، به موضوع حجم سود صادراتی بازمی‌گردد. رکورد سود صادراتی اسپانیا ۱۲۶ میلیون دلار است؛ رقمی که اندکی کمتر از سود ایالات متحده ارزیابی می‌شود. از سال‌های پایانی دهه ۸۰ تاکنون، اسپانیا روند رو به رشدی را در حوزه تولید مواد محترقه پشت سر گذاشت؛ روندی که نه‌تنها شامل انواع بمب، دینامیت، باروت و… می‌شد، بلکه بسیاری از مواد محترقه تفریحی را نیز در

آلمان

مقام چهارم تولید و صادرات مواد محترقه در اختیار آلمان است؛ کشوری اروپایی که قطب صنعتی اروپا نیز محسوب می‌شود. این کشور ۱۰۱ درصد از صادرات جهان را در اختیار دارد و مبلغ سود صادراتی این مواد از آلمان بالغ بر ۱۰۶ میلیون دلار ارزیابی می‌شود. آلمان جزو کشورهایی است که بزرگ‌ترین کارخانه‌های مواد شیمیایی را در خود جای داده است. برای مثال کارخانه مشهور BASF یکی از کارخانه‌های

مشهور تولید مواد محترقه در سطح جهان است. این کارخانه با رکورد بالای تولید خود، بار بزرگ صادرات مواد محترقه آلمان را نیز بر دوش دارد.

اما این تولیدات انبوه بدون هیچ چالشی نیست. این شرکت عظیم در سال گذشته میلادی بر اثر یک بی‌احتیاطی کوچک دچار انفجار و آتش‌سوزی شد؛ اتفاقی که نه‌تنها خسارتی سنگین به این شرکت زد، بلکه اعتراضات مردمی گسترده‌ای را هم علیه تولید کالاهای محترقه بدون مجوز به راه انداخت. اما کارخانه‌های تولید مواد محترقه آلمان زمینه را برای اشتغال هزاران کارگر فراهم کرده‌اند. تنها کارخانه BASF بالغ بر ۱۳۰هزار کارگر دارد که بخشی از این افراد را زنان کارگر تشکیل می‌دهند. بنابراین آلمان چه به لحاظ تولید مواد محترقه و چه به لحاظ اشتغال‌زایی در این بخش موفق عمل کرده است.



شهنام رضایی | انشگاه خبرنگاران

مهمات توپخانه‌های چهارشنبه سوری از کجا تأمین می‌شود؟

صدرنشینی بی‌رقیب چینی‌ها در صادرات مواد محترقه

داده است. متأسفانه اغلب شرکت‌کنندگان در این گردهمایی را جوانان، نوجوانان و کودکانی تشکیل می‌دهند که سن و سال زیادی ندارند. شادی حق همه افراد است، اما به نظر می‌رسد برخی از جوانان در استفاده از مواد محترقه افراط می‌کنند و نه‌تنها فضایی شاد خلق نمی‌کنند، بلکه جان خود را به خطر می‌اندازند و سلامتی بسیاری از هموطنان خود را نیز تهدید می‌کنند. این موضوعی است که افزون بر خسارات جانی متعدد، خسارات مالی پرشماری را نیز به جامعه تحمیل می‌کند.

نیروهای مثلث امدادی کشور (پلیس، اورژانس و آتش‌نشانی) را به حالت آماده‌باش درمی‌آورد و در نهایت باعث هدررفت بخشی از سرمایه ملی می‌شود. درخصوص تبعات وعلل برگزاری چهارشنبه‌سوری گمانه‌های متعددی وجود دارد؛ گمانه‌هایی که بخشی

از آن به عوامل فردی و فقر فرهنگی و قسمتی از آن نیز به عوامل بیرونی مرتبط است. برای مثال

عده‌ای معتقدند عدم فرهنگ‌سازی و بی‌توجهی

به نیازهای عاطفی و هیجانی قشر جوان زمینه‌ساز بروز رفتارهای نابهنجاری مثل پرتاب مواد آتش‌زا و محترقه می‌شود.

در مقابل، عده‌ای دیگر معتقدند واردات قاچاقی و بی‌رویه مواد محترقه که اغلب بدون مجوزهای قانونی لازم انجام می‌شود، به فضای پرالتهاب چهارشنبه‌سوری دامن می‌زند. از عوامل انسانی که بگذریم، به همین عامل دوم یعنی موادمحترقه می‌رسیم. شاید برای بسیاری از افراد جالب باشد با کشورهای که بخش عمده تولید و صادرات مواد محترقه را در دست دارند، آشنا شوند. بر همین اساس، در ادامه این مطلب نگاهی داریم به حجم تولید و صادرات کشورهای فعال در این حوزه.

ایالات متحده

بین کشورهای صادرکننده مواد محترقه، فاصله‌ای باورنکردنی وجود دارد. درواقع درحالی‌که چین بیش از ۹۱درصد از سهم صادراتی مواد محترقه جهان را به خود اختصاص داده است، آمریکا با دارا بودن تنها ۱۰۴ درصد از سهم بازار جهانی در مقام دوم ایستاده است. نرخ سود صادراتی این کشور نیز، ۱۲۰۷میلیون دلار است.

اگرچه نرخ صادرات آمریکا نسبت به چین فاصله‌ای قابل توجه دارد، اما ایستان در مقام دوم نیز بی‌اهمیت نیست. این کشور در حوزه‌های مهم و کلیدی دیگری مثل نفت، ماشین‌الات، انواع اقلام خوراکی و… در جایگاهی مهم قرار دارد و در نتیجه چندان منطقی به نظر نمی‌رسد که نگرانی عمده‌ای برای فاصله‌اش با چین داشته باشد.

آمریکایی‌ها هم عادت دارند برای جشن‌ها و مراسم گوناگون از مواد محترقه استفاده کنند؛ موادی که از قفشسه‌های روی یکیک تولد تا مواد آتش‌زا و پر سروصدا سال نوگسترده‌اند.

جالب است که ایالات متحده برای برگزاری هرچه بهتر برخی از جشن‌ها و فستیوال‌های خود دست به واردات این مواد از چین می‌زند؛ اما یک وجه تمایز مهم بین صنعت تولید مواد محترقه در ایالات متحده و چین به کیفیت مواد تولید شده در دوکشور و نحوه نظارت بر تولید است.

قوانین فدرال آمریکا درحوزه تولید و صادرات مواد محترقه بسیار سختگیرانه‌تر از چین است.

اسپانیا

بر می‌گرفت. جالب است که اغلب کارخانه‌های تولید مواد محترقه و وسایل آتش‌بازی در منطقهmumi قرار دارند؛ منطقه‌ای که به لحاظ ایمنی نیز در شرایط ایده‌آلی قرار دارد. محوطه اطراف این کارخانه‌ها راخانه‌های مسکونی تشکیل نمی‌دهند و در نتیجه می‌توان اسپانیا را یکی از محتاط‌ترین کشورها در حوزه تولید مواد محترقه ارزیابی کرد. یکی از خمایص مثبت در مورد تولید مواد محترقه اسپانیا به وجهه مثبت این کشور در فدراسیون تولید مواد محترقه اروپا بازمی‌گردد. اسپانیا بارها موفق شده نام خود را بین کشورهای برتر تولیدکننده مواد محترقه ثبت و جوایزی را دریافت کند.

لهستان

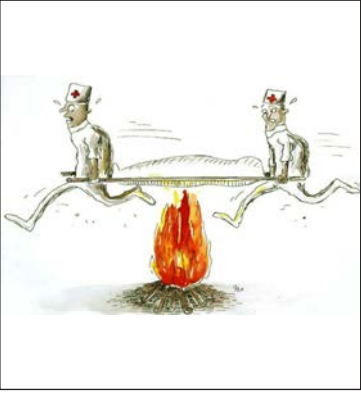
لهستان در شرایطی مقام پنجم صادرات مواد محترقه را به نام خود ثبت کرده که یکی از نخستین کانون‌های تولید انواع مواد آتش‌زا در سطح جهان ارزیابی می‌شود. این کشور ۰۸ در صد از صادرات مواد محترقه جهان را در اختیار دارد. نرخِی که کمک کرده بالغ بر ۷۰۲ میلیون دلار سود صادراتی به جیب دولت واریز شود؛رقمی که البته با در نظر گرفتن پیشینه این کشور در تولید مواد محترقه چندان بالا تلقی نمی‌شود. شرکت تولید مواد محترقه NITRO-CHEM در نخستین شرکت‌هایی است که از سال ۱۹۴۸ تاکنون، در بخش تولید مواد آتش‌زا و محترقه فعالیت می‌کند. این شرکت که جزو کارخانه‌های هلدینگ (مادر) طبقه‌بندی می‌شود، یکی از رهبران تولید TNT جهان نیز است. اگرچه ذکر این نکته نیز حائز اهمیت است که استانداردهای تولید مواد محترقه در لهستان بسیار بالاست. این موضوع باعث شده بسیاری از افراد شاغل در این کارخانه‌ها، بدون متحمل شدن خسارات انسانی با مالی به تولید اقلام مختلف بپردازند. برهمن اساس است که فدراسیون جهانی تولید مواد محترقه اروپا نیز لهستان را بین کشورهای موفق تولیدکننده در سطح جهان طبقه‌بندی کرده است. نکته جالب در خصوص تولید مواد محترقه در لهستان، وابسته بودن تولید مواد محترقه به سازمان‌های نظامی و ارتش است. این موضوع نه‌تنها امنیت، بلکه اعتبار این شرکت‌ها را تضمین می‌کند.

دیدگاه

جشن با چاشنی انفجار

پریا بهنام

paryabehnam66@gmail.com



ما ایرانیان تصور می‌کنیم تنها مردمی هستیم که در جریان جشن‌های‌مان سروصدا به پا کرده یا از انواع مواد محترقه استفاده می‌کنیم، اما جالب است بدانیم بسیاری از کشورها در شرایطی مشابه با ما به برگزاری جشن‌ها و کارناوال‌های متفاوت اقدام می‌کنند؛ جشن‌هایی برپه‌یجان و جذاب که در نوع خود منحصر به فرد هستند، اما آتش هیجان‌شان بر محور محترقه می‌چرخد.

مکزیک

فستیوال «بمب و آتش» مکزیک یکی از مهم‌ترین رخ دادهایی است که سالی یک بار مردم این کشور را به جشن شادی و صدا دعوت می‌کند. تاریخیچه این جشن نیز در نوع خود بسیار جالب است. براساس یک افسانه قدیمی، ۴۰۰ سال پیش، یک معدنچی ثروتمند به نام خوان آکوئینو دلاوگا بخشی از طلاهایی را که درزش به امانت مانده و متعلق به مردم دیگر بود، با کمک راهزنان به سرقت برد.

اما پس از مدتی از این حرکت خود پشیمان شد و با توکل به اعتقادات مسیحی خود، ثروت به تاراج رفته مردم را به آنان بازگرداند. پس از آن بود که خوان آکوئینو، به همین شیوه ادامه داد و بین مردم به «ابن هود» شهرت یافت. این لقب از این جهت به خوان آکوئینو اطلاق شد که وی دقیقاً همان کاری را می‌کرد که رابین هود انجام می‌داد. یعنی اعطای ثروت متمولین و ثروتمندان به افرادی که نیازمند بودند.

اکنون با گذشت بیش از چهار قرن از آن تاریخ، سنتی که وی پایه‌گذاری کرده به شکلی نمادین ادامه پیدا کرده است. درواقع هر سال در تاریخی مشخص، افراد با در دست داشتن چکش‌هایی طلایی و موادمحترقه به میداین اصلی شهر می‌روند و هزاران بسته مواد محترقه را منفجر می‌کنند. این اقدام نمادین پیر و جوان نمی‌شناسد و افرادی از گروه‌های سنی مختلف در این فرآیند شرکت می‌کنند؛جشنی که هر سال پرشورتر و شلوغ‌تر از سال گذشته برگزار می‌شود و حتی نظر گردشگران را نیز به سمت خود جذب می‌کند. از نکات جالب در مورد این جشن بالا رفتن آمار خریدوفروش مواد محترقه تا سه روز پایایی است. اما متأسفانه این جشن اغلب با تلفاتی نیز همراه می‌شود. درواقع تقسیم مردم به دو گروه راهزنان و مردم مبارز در جبهه آکوئینو باعث می‌شود بسیاری از افراد بی‌رحمانه به یکدیگر حمله کنند و باعث بروز اتفاقاتی ناخوشایند شوند.

تایوان

یکی از خطرناک‌ترین جشن‌هایی که به چاشنی مواد محترقه آمیخته است، جشن کندوی آتش است که برگزاری آن در تایوان رواج دارد.

به گزارش پایگاه خبری الجزیره، بسیار سخت است که در جریان برگزاری این جشن در تایوان حضور داشته باشید و به نوعی خسارت‌زده نشوید.

شاید باورکردنی نباشد، اما پوشیدن کلاه ایمنی، لباس‌های ضدآشستنی و مواردی مشابه از ملزومات لباس حضور در این همایش بزرگ محسوب می‌شود. به‌طور میانگین در هر دوره از برگزاری این جشن بالغ بر ۶۰۰ هزار راکت آتش‌زن مورد استفاده قرار می‌گیرد. افسانه‌های محلی حکایت از آن دارند که نخستین بار این جشن در قرن ۱۹ میلادی، آغاز شده است. یعنی زمانی که دشمنان به یک معبد محلی حمله کرده بودند، اما پس از آنکه کاهنان معبد از خدایگان خود کمک گرفتند، بارانی از آتش بر سر آنان باریدن گرفت و در نتیجه معبد را نجات داد.

افزون بر اینها، افسانه‌ای مکمل نیز وجود دارد که می‌گوید بارش باران آتش از سوی خدایان منجر به این رفتن بیماری وبا شد. توجه این اعتقاد نیز وجود گوگرد در باران آتش است؛ گوگردی که محلی‌ها معتقدند می‌تواند بر کنترل بیماری وبا مؤثر واقع می‌شود.

اکنون سال‌هاست که مردم محلی جنوب تایوان در تاریخی مشخص، ضرادخانه‌های بمبافکن خود را به راه می‌اندازند و شهر را زیر توپ بمباران آتش حملات مواد محترقه می‌گیرند. بنابراین اگر اهل تایوان باشید، با این جشن آشنایی ندارید، یا گردشگر هستید، در ایام برگزاری جشن کندوی آتش با احتیاط بیشتری عمل کنید.

جشن‌های چینی‌ها

مردم چین، فستیوال‌ها و جشن‌های پرشماری دارند و اغلب با چاشنی مواد محترقه همراه هستند. جشنواره فانوس‌ها، جشنواره شیخ، جشن سال نو و… از جمله مراسم مهمی هستند که در جریان برگزاری‌شان مواد آتش‌زنه و محترقه متعددی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اگرچه چین خود بزرگ‌ترین صادرکننده مواد محترقه محسوب می‌شود، اما این کشور از زاویه‌ای دیگر، بزرگ‌ترین مصرف‌کننده این گروه از مواد نیز به حساب می‌آید.



افزایش به ۲۵۰۰ شعبه

طبق آخرین آمار ۵۲ فروشگاه زنجیره‌ای از اتاق اصناف مجوز دریافت کرده‌اند و دارای یک هزار و ۴۰۰ شعبه در سطح کشور هستند که این میزان با توجه به جمعیت و مساحت کشورمان از نرم جهانی بسیار پایین‌تر است. البته در شرایطی که وزارت صنعت، معدن و تجارت و شخص وزیر از ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای حمایت می‌کند، پیشنهاد بخش خصوصی این است که تعداد فروشگاه‌های زنجیره‌ای از یک هزار و ۴۰۰ شعبه به ۲ هزار و ۵۰۰ شعبه افزایش پیدا کند اما این موضوع هنوز مصوب نشده است. در حال حاضر بیش از ۳۰۰ سرمایه‌گذار تمایل به سرمایه‌گذاری در زمینه تأسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای دارند.

خرده‌فروشی در ایران؛ ۴ تا ۵ درصد

در کشورهای آمریکا و ژاپن بیش از ۸۰ درصد و در انگلستان حدود ۹۰ درصد خرده‌فروشی از طریق فروشگاه‌های زنجیره‌ای انجام می‌شود، اما در ایران حدود ۴ تا ۵ درصد خرده‌فروشی از طریق این فروشگاه‌هاست. اتاق اصناف ایران و مرکز اصناف و بازرگانان وزارت صنعت، معدن و تجارت با همکاری یکدیگر برنامه راهبردی توسعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای را تهیه و تدوین کرده‌اند که در این برنامه، توسعه و نحوه ارائه خدمات فروشگاه‌های زنجیره‌ای مطابق با پیش‌بینی‌های برنامه ششم توسعه مشخص شده است.

فروشگاه‌های زنجیره‌ای به قصد تسخیر جهان آمده‌اند

به‌طور کلی، گویی کسب‌وکارهای زنجیره‌ای برای تصرف جهان آمده‌اند، امروزه در بسیاری از نقاط جهان به‌ویژه کلانشهرها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای یکی از مهم‌ترین مراکز خرید مردم به شمار می‌روند و مردم بسیاری از مایحتاج اصلی خود را در این مراکز خرید پیدا می‌کنند، پدیدار شدن فرهنگ خرید عمده در سال‌های اخیر باعث شده است که بسیاری از مایحتاج زندگی یک خانوار به‌صورت ماهانه یا هفتگی از طریق سبدهای خرید این فروشگاه‌های زنجیره‌ای حاصل شود، اگرچه هنوز هم مردم از سوپرمارکت‌ها خرید می‌کنند، اما خرید عمده و یک‌جای آنها بیشتر در این مراکز بزرگ انجام می‌شود. وفور طیف عظیمی از مایحتاج زندگی در این خرده‌فروشی‌ها، بسیاری از محصولات مورد نیاز را در دسترس عموم قرار داده و مشتری با گذراندن ساعتی از وقت خود در این فروشگاه‌ها که عموماً دارای چندین طبقه و بخش هستند، می‌تواند بسیاری از کالاهای مورد نیاز خود را به‌صورت یک‌جا ببیند و خرید کند. شاید تا ۲۰ سال قبل در ایران مفهوم فروشگاه‌های زنجیره‌ای در فروشگاه‌های تعاونی مصرف گردو خاک گرفته و غیرجذابیتی خلاصه می‌شد که مشتریان اغلب برای دریافت کالاهای کوپنی و برای خرید کالا به قیمت‌های تعاونی قدم در آنها می‌گذاشتند، ولی امروزه فروشگاه‌های زنجیره‌ای به سمبل زندگی مدرن در ایران تبدیل شده‌اند، اما ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای در دنیا به سبک و سیاق امروزی آن، به اواسط قرن نوزدهم میلادی و به کشور آمریکا برمی‌گردد و به تدریج کالاهای عرضه شده در این فروشگاه‌ها از خواربار و ارزاق به حوزه‌های دیگر تسری پیدا کرد. در ایران هم نخستین فروشگاه زنجیره‌ای یعنی تعاونی مصرف سپه در سال ۱۳۲۸ تأسیس شد و بعدها فروشگاه‌های کوروش، تعاونی مصرف شهر و روستا، رفاه، شهروند و... هم وارد عرصه فعالیت شدند و هم‌اکنون در حالی که پای سرمایه‌گذاران خارجی هم به این عرصه باز شده است، ۵۲ فروشگاه زنجیره‌ای با یک هزار و ۴۰۰ شعبه در کشور فعال هستند. در حالی که در برخی از کشورهای دنیا ۸۰ تا ۹۰ درصد کالاها در فروشگاه‌های زنجیره‌ای عرضه می‌شود، در کشورمان ۴ تا ۵ درصد کالاهای تولید داخل در این فروشگاه‌ها ارائه می‌شود.

۵۰ هزار میلیارد تومان

پیش‌بینی این است که تا پایان برنامه ششم توسعه حداقل تا ۱۵ درصد خرده‌فروشی از طریق فروشگاه‌های زنجیره‌ای انجام شود و میزان سرمایه‌گذاری در زمینه این فروشگاه‌ها به ۵۰ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کند.

۴ رویکرد برای توسعه

در این راستا چهار رویکرد تشویق سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی، اصلاح و دانش بنیان کردن شبکه‌های توزیع، حمایت از تولید داخلی و توسعه صادرات و بهبود فضای کسب‌وکار مدنظر است. در برنامه راهبردی توسعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای موضوع جذب سرمایه‌گذاران خارجی نیز لحاظ شده است و هیچ محدودیتی جهت جذب سرمایه‌گذاری خارجی وجود ندارد، به جز محدودیت‌های خاصی که در اقتصاد مقاومتی و در مورد تأسیس فروشگاه‌هایی که نماد کشور آمریکا هستند، هستند.

۱۹۰۳

فروشگاه‌های زنجیره‌ای تقریباً تا قبل از قرن بیستم ناشناخته بودند. در سال ۱۹۰۳ انجمن ملی خرده‌فروشی خواربار در آمریکا، بحث خریدوفروش محصولات خواربار را به‌صورت عمده مطرح کرد و طی چند سال بعد، بازار معاملات فردی کم‌رنگ‌تر شده و بحث عمده‌فروشی جدی‌تر دنبال شد. این موضوع که (یک بقال با داشتن ۱۰۰ فروشگاه می‌تواند محصول خود را ارزان‌تر از یک بقال که تنها یک فروشگاه دارد، بفروشد) تقریباً به یکی از بحث‌های مهم اقتصادی آن زمان تبدیل شده بود که البته در میان تجار کوچک مخالفان فراوانی داشت.



نگاهی به جهان خارج و شیوه‌های کسب‌وکار فروشگاه‌های زنجیره‌ای در آمریکا

فروشگاه‌های زنجیره‌ای بازارهایی خرده‌فروش هستند که اغلب از طریق به اشتراک گذاشتن یک نام تجاری و با استفاده از مدیریت مرکزی، کسب‌وکار خود را راه می‌اندازند و معمولاً روش‌های تجاری و شیوه‌های مدیریتی آنها مطابق با استانداردهای کسب‌وکار جهانی است. امروزه این فروشگاه‌های بزرگ در جهان کاملاً شناخته شده هستند و یکی از کسب‌وکارهای موفق جهانی به شمار می‌روند. در اینجا قصد داریم به تاریخچه شکل‌گیری این صنعت و روند رشد آن در ایالات متحده آمریکا بپردازیم که در حال حاضر با داشتن فروشگاه‌های معروفی مانند وال‌مارت، سهمی عمده در تجارت جهانی این خرده‌فروشی‌ها ایفا می‌کند و یکی از بزرگ‌ترین بازارهای خرده‌فروشی زنجیره‌ای در جهان به شمار می‌رود.

۷۰۰ میلیون دلار

در حال حاضر آمریکا با داشتن چیزی بیش از ۱۲۰۰۰ فروشگاه زنجیره‌ای و با درآمد سالانه بالغ بر ۷۰۰ میلیارد دلار، یکی از مهم‌ترین مناطق اقتصادی جهان در زمینه بازار فروشگاه‌های زنجیره‌ای است. امروزه از ۲۵۰۰ کمپانی خرده‌فروشی موجود در جهان، ۳۳ درصد در ایالات متحده آمریکا هستند و بر این اساس آمریکا به‌عنوان بزرگ‌ترین بازار فروشگاه‌ها و خرده‌فروشی‌های زنجیره‌ای در جهان محسوب می‌شود که خصوصاً در سال‌های اخیر با گسترش خرده‌فروشی‌ها خود به دیگر نقاط جهان، سعی در تسلط هرچه بیشتر در بازار خرده‌فروشی زنجیره‌ای جهان دارد.

۳ میلیون متر مربع

اگرچه فروشگاه میسی در نیویورک، کمترین وسع‌ترین فروشگاه خرده‌فروشی در جهان است، اما طی سال‌های اخیر بازار فروشگاه‌های خرده‌فروشی در جهان پیشرفت چشمگیری داشته است. در سال ۲۰۰۹ فروشگاه شین‌سه‌گانه در شهر بوسان کره جنوبی به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین خرده‌فروشی‌های جهان شناخته شد. این فروشگاه با داشتن مساحت ۳ میلیون متر مربع، وسع‌ترین خرده‌فروشی محسوب شد که از فروشگاه میسی نیز یک میلیون متر مربع بیشتر مساحت دارد.

۱۹۲۰

به هرحال فروشگاه‌های زنجیره‌ای از دهه ۱۹۲۰ کار خود را به‌صورت جدی در آمریکا آغاز کرده و در دهه ۱۹۳۰ به یک موقعیت ثابت دست یافتند. فروشگاه‌هایی مانند کمپانی چای (A&P)، وول‌ورث و فروشگاه سیگار به‌عنوان برخی از خرده‌فروشی‌های مهم در آمریکا شناخته شدند. جالب است بدانید رونق این کسب‌وکار در همان سال‌های آغازین خود، شروع شده بود. طبق آمارهای ارائه شده، در سال ۱۹۲۹ تعداد فروشندگان در این فروشگاه‌ها ۱،۴ میلیون نفر بود که این تعداد تا سال ۱۹۴۸ به ۱،۷ میلیون نفر رسید و طی همین دوره تعداد این خرده‌فروشی‌ها تقریباً به دو برابر رسید.

۲۶۰ میلیون مشتری

وال‌مارت، بزرگ‌ترین فروشگاه زنجیره‌ای جهان، یک شرکت چند ملیتی فروش در آمریکاست که در سال ۱۹۶۲ توسط سام‌والتون تأسیس شد. این شرکت زنجیره‌ای در حال حاضر ۱۱ هزار و ۵۰۰ فروشگاه در ۲۸ کشور جهان دارد و تقریباً ۲۶۰ میلیون مشتری را در فروشگاه‌های خود حفظ کرده است. جالب است بدانید در سال ۲۰۱۵، فروش خالص این کمپانی بزرگ ۴۸۴ میلیارد دلار برآورد شده است، همچنین وال‌مارت حدود ۲،۲ میلیون همکار را در سراسر جهان استخدام کرده که تنها یک میلیون نفر از این تعداد در آمریکا هستند.

در راستای رفع آلودگی‌های ناشی از ریزگردها

شست‌وشوی ۱۲ پست برق در ناحیه شمال امور بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان

اهواز – خبرنگار فرصت امروز : با توجه به آلودگی‌های ناشی از هجوم ریزگردها برتجهیزات و مقره‌های پست های برق ناحیه انتقال نیرو شمال معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان تجهیزات برق این ناحیه شستشو شدند.
حسن صدری‌زاده سرپرست امور بهره برداری ناحیه شمال شرکت با اعلام این‌ خبر گفت: به منظور جلوگیری از بروز هرگونه خاموشی گسترده در شبکه برق و نیز ایجاد رضایتمندی مردم شریف منطقه، با برنامه ریزی‌های بعمل آمده، تعداد ۱۲ پست برق شامل آهودشت، عبدالخان، چغانزیبیل، دانیال، اصلی هفت تپه، اصلی شوش، صفی‌آباد،فرعی آباد، فرعی هفت تپه، اصلی اندیمشک، پیام دزفول و فرعی دزفول سشتشو ورفع آلودگی گردیدند.
وی ادامه داد: خوشبختانه با شست‌وشوی این پست های برق و اقدامات انجام شده، مانع از بروز خاموشی در منطقه شده‌ایم که در این رابطه با توجه به گستردگی و حجم بالای کار از دستگاه‌هایی مانند شهرداری دزفول، عبدالخان و آتش نشانی کارخانجات هفت تپه کمک گرفته شد، که از همیاری ومساعدت این عزیزان نیز قدردانی می گردد.

کسب رتبه رشد موثر ارزیابی عملکرد نظام پیشنهاده‌ها توسط شرکت آب وفاضلاب گلستان

گران– خبرنگار فرصت امروز : معاون برنامه‌ریزی و منابع انسانی آبای گلستان گفت در سومین جشنواره نظام پیشنهادهای صنعت آب وفاضلاب کشور که با حضور مقامات عالی وزارت نیرو و استاندار و مقامات علی رتبه استان قم برگزار شد شرکت آب وفاضلاب استان گلستان همسکاران شرکت آب وفاضلاب استان گلستان موفق به کسب رتبه رشد موثر ارزیابی عملکرد نظام پیشنهاده‌ها شده به گزارش پایگاه خبری شرکت آب وفاضلاب استان گلستان مهندس علیرضا عسگری این موفقیت را حاصل تلاش شرکت سازنده کلیه همسکاران شرکت آب وفاضلاب استان گلستان بر شمرد و افزود فرهنگ سازی مبحث نظام پیشنهاده‌ها و استفاده از افکار کارکنان از اولویت‌های شرکت در راستای پیشبرد اهداف سازمانی ما خواهد بود.وی خاطرنشان کرد که موفقیت هر مجموعه‌ای به فعالیت و پویایی اعضای آن مجموعه وابسته است که خلاقیت‌های کاربردی اعضای یک مجموعه تحقق اهداف را سرعت می دهد و نظام پیشنهاده‌ها یکی از راه‌های ثبت و استفاده از این خلاقیت‌ها می باشد وپیشنهادهایی که در راستای صرفه‌جویی‌های اقتصادی ارائه می گردند در ملاک بهترین پیشنهاد قرار دارند.عسگری اظهار داشت: آنچه در نظام پیشنهاده‌ها به عنوان اهداف آرمانی و در حقیقت به عنوان فلسفه بکارگیری آن مطرح است افزایش توان سازمان در مقابل خواست‌های مشترکان و متقاضیان از طریق همسو کردن اهداف کارکنان با اهداف سازمان و در نهایت استفاده صحیح از تجربه، آرا و عقاید آنها در هر رده شغلی و بخش سازمانی است.به گفته وی ارج نهان به فضایل و توانایی‌های کارکنان در محیط کار، بهبود روحیه و ایجاد انگیزه در کارکنان، افزایش توانمندسازی مدیران و کارکنان، افزایش پویایی و انعطاف‌پذیری، تقویت مسئولیت‌پذیری و تعلق سازمانی در کارکنان، افزایش میزان خلاقیت، نوآوری و ابتکار و بهبود بهره‌وری، کیفیت و ارائه بهتر خدمات پس از فروش از جمله مواردی است که اجزای نظام پیشنهاده‌ها به دنبال دارد.معاون برنامه ریزی و منابع انسانی شرکت آبای گلستان با اشاره به اهمیت همکاری و مشارکت کارکنان در ارتقای سیستم و ارائه مطلوب تر خدمات به مردم خاطر نشان کرد: از کسانی که پیشنهاد‌های سازنده ای ارائه نمایند استقبال خواهد شد.

دیدار و تجدید میثاق با خانواده معزز شهدای استان توسط کارشناسان اداره کل استاندارد آذربایجان غربی

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز – معاونت محترم اداری و پشتیبانی و جمعی دیگر از کارشناسان اداره کل استاندارد استان آذربایجان غربی با حضور در منزل خانواده شهیدان معزز، با آنان دیدار و گفتگو کردند.
به گزارش روابط عمومی اداره کل استاندارد آذربایجان غربی،ظهر روز گذشته مورخه ۹۵/۱۲/۲۱، معاون اداری و پشتیبانی از نیروی انسانی اداره کل استاندارد استان، به همراه چند تن از کارشناسان این مجموعه، به مناسبت گرامیداشت ۲۲ اسفند روز شهدا در حضور در منزل شهیدان خاتملی محمدی و اکبر نعمتی غزنق ، با پدر، مادر و خانواده این شهیدان بالا مقام دیدار و یاد و خاطره آنان را گرمی داشتند.
مهندس علیرضا نیازی معاون اداری و پشتیبانی از نیروی انسانی اداره کل استاندارد استان و فرمانده پایگاه بسیج امام علی مستقر در این اداره کل با بیان اینکه خانواده شهدا مایه ی افتخار و سربلندی ما هستند، تصریح کرد: در هر چند وقت یکبار دیدار با شما عزیزان را سرلوحه کار خود قرار می دهیم تا گوشه ای از فداکاری های شهدا و ایثارگران را جبران نمایم. وی افزود: ما هر مقدار به خانواده معظم شاهد خدمت کنیم باز پاسخگوی جانفشانی های آنان نخواهیم بود چرا که آنان بهترین و والا ترین عمل در نزد خداوند را انجام دادند. نیازی گفت: امروز جامعه اسلامی مروه خون پاک شهیدانی است که در راه احیای ارزش های اسلامی جان خود را نثار کردند. در این دیدار خانواده های معظم شهدا به ارائه خاطراتی از سنجابای اخلاقی و رشادتهای فرزندان شهید خود پرداختند و پاره ای از مشکلات و مسائل خود را با مسئولین اداره کل استاندارد استان در میان گذاشته و خواستار رفع این مسائل شدند.
شایان ذکر است در پایان این بازدید با اندکی لوح تقدیر از مقام صبر و شکیبایی و ایثار خانواده های معظم شهداء تجلیل بعمل آمد.

تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۲۹۸

ایران آمید

www.forsatnet.ir شماره ۷۴۷

سه شنبه

۱۵ اردیبهشت ۱۳۹۵

مهندس بهمنی در همایش ارائه خدمات فنی و مهندسی در دانشگاه شهید چمران ؛

شرکت ملی حفاری ایران بزرگترین ارائه دهنده خدمات فنی مهندسی حفاری در کشور است



اهواز – خبرنگار فرصت امروز : مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران گفت: این شرکت اولین و بزرگترین شرکت حفاری در کشور است که علاوه بر انجام عملیات حفاری در زمینه های مختلف ارائه خدمات مهندسی و فنی تخصصی در صنعت نفت نقش اساسی ایفا می کند. مهندس حیدر بهمنی در همایش « ارائه و صدور خدمات فنی و مهندسی در کشور» در دانشگاه مهندسی دانشگاه شهید چمران اهواز افزود: تدوین مجموعه مقررات حفاری از سوی این شرکت بدین معنا است که ما در ارائه هر یک از خدمات مهندسی و تخصصی مربوط به حفاری چاه های نفت و گاز صاحب دانش فنی و سبک خاصی هستیم. وی اظهار کرد: این شرکت افزون بر ارائه خدمات به شرکت های متقاضی در کشور در کشورهای لیبی، ترکمنستان و کویت نیز در

زمینه های مختلف تخصصی از طراحی عملیات سیمانکاری تا حفاری و کنترل فوران چاه ها، فعالیت های قابل توجهی ارائه داده است. مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران با اشاره به ایجاد مرکز تحقیقات حفاری در دانشگاه شهید چمران که از ۱۰ سال پیش در نتیجه هم افزایی میان این شرکت و دانشگاه آغاز به کار کرد، گفت: فعالیت های تحقیقاتی و پژوهشی مورد نیاز این صنعت حاصل این تعامل و همکاری می باشد. وی افزود: در شرکت ملی حفاری بالغ بر هزار و ۵۰۰ نفر متخصص در قالب روزانه حدود ۲۵۰ گروه عملیاتی از دو تا ۲۰ نفر افزون بر ۳۰ نوع خدمات فنی مهندسی را در مراحل اکتشاف، توسعه، بهره برداری از مخازن هیدروکربوری ارائه می دهند. بهمنی در تشریح دستاوردهای شرکت ملی حفاری ایران در بیش از سه دهه فعالیت، اظهار

کرد: در حالی که این صنعت راهبردی در ایران تا قبل از انقلاب توسط ۴۶ شرکت خارجی مدیریت و انجام می شد با پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی امروز از صفر تا صد عملیات حفاری و خدمات فنی و تخصصی مرتبط با آن بدست متخصصان ایرانی انجام‌می‌شود و با توجه به تجارب و توانمندی های داخلی، هم اکنون ظرفیت صدور خدمات به هر نقطه از جهان را داریم. مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران با تاکید بر لزوم توسعه و تقویت همکاری های تحقیقاتی و پژوهشی میان این شرکت و دانشگاه های معتبر از جمله دانشگاه شهید چمران گفت: ۲۰ هزار قطعه و تجهیز پر مصرف با همکاری سازندگان و صنعتگران داخلی و بومی سازی ساخت دکل های حفاری به موازات اهتمام به دانش فنی حفاری از توفیقاتی

است که در نتیجه این همکاری ها حاصل شده است. وی با اشاره به افزودن شدن رشته مهندسی حفاری به رشته های دانشکده مهندسی دانشگاه شهید چمران در سال آینده، افزود: ضمن استقبال از این موضوع آماده همکاری های تخصصی در این زمینه هستیم و با توجه به توانمندی ها و تجارب متخصصان این شرکت، آمادگی داریم این تجربه را به اشتراک بگذاریم. بهمنی در پایان ضمن بزرگداشت یاد و خاطره شهدا، تحلیل از خانواده های شهدا و ایثارگران سرافراز به بیان خاطراتی از دوران دفاع مقدس و نقش کارکنان صنعت نفت در پشتیبانی از جهت ها و حفظ تولید نفت و نگهداشت و روز آمد سازی تأسیسات پرداخت. در این همایش که اساتید و دانشجویان دانشکده مهندسی دانشگاه، معاون مدیریت پژوهش و فناوری و چند تن از روسا و مسئولان بخش های مختلف این

مدیریت حضور داشتند، معاون پژوهش و فناوری دانشگاه شهید چمران با اشاره به همکاری های مستمر میان این معاونت با شرکت ملی حفاری ایران، گفت: تاکنون ۱۴ قرارداد پروژه پژوهشی به مبلغ ۶۰ میلیارد ریال میان این دانشگاه و شرکت مبادله شده است که از آن جمله طراحی و ساخت تجهیزات درون چاهی نمودارگیری، خوردگی در موتورهای درون چاهی و شبیه ساز کنترل فوران چاه های نفت و گاز است. دکتر حاجی دوللو افزود: همکاری در تأسیس مرکز تحقیقات حفاری در سال ۸۴، تأسیس دفتر هماهنگی پژوهشی در مرکز رشد دانشگاه اهواز و همچنین شده این مناطق، با ۱۰ مورد همایش های علمی تخصصی در محل دانشگاه، حمایت از پایان نامه های کارشناسی ارشد و دکتری مرتبط به صنعت حفاری از جمله همکاری های دو جانبه به شمار می آید.

مدیر کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی:

مشارکت مردمی عامل اصلی از بین بردن بافت های قدیمی و کم دوام در روستاها است



خاطرنشان کرد: در جوامع روستایی ایران ویژگی هایی چون وجود اعتماد بین اعضای جامعه روستایی، همبستگی موجود بین آنان و ضرورت پابندی به آن، ارجحیت هموایی و همرنگی، همگی زمینه های ظهور و پایداری مشارکت اجتماعی و مردمی را فراهم نموده و چون همبلی جوامع روستایی ایران مبتنی بر نظام ایلی و قومی است لذا مشارکت افراد روستایی در امور اجتماعی نه به خاطر انگیزه های فردی بلکه عمیقا تحت سیطره گروه گرایی و دسته جمعی است و داشتن اینگونه اتحاد و صمیمت مابین روستائیان عزیز و مسئولین نقطه قوتی است که روند اجرایی پروژه های عمرانی در این روستاها را از این نعمت برخوردار سازد.

مدیر کل کمیته امداد استان هرمزگان :

صفاری رئیس گروه تحول اداری و دکتر مریم وزیري کارشناس مسئول آزمایشگاه ریز آلاینده آبفای گیلان حضور داشتند. گفتنی است حضور باوان آبفای گیلان در کنگره ملی زنان موفق ایران و دومین همایش بین المللی بانوان فرهیخته صنعت آب و برق با حمایت مدیرعامل این شرکت بوده که حاکی از نگاه ویژه مهندس حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان به توانمندی بانوان صنعت می باشد.

روستا روز به روز توسعه و در حال پیشرفت می باشد. لازم به ذکر است بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی توانسته است تا به حال در روستای تقریبا ۲۸ درصد طرح های روستاهای استان را انجام دهد و مردم این روستاها را از این نعمت برخوردار سازد.

تأمین اجتماعی استان باشیم. دانش اقدامات صورت گرفته در راستای رضایتمندی مراجعین اشاره کرد و گفت: راه اندازی کلینیک قلب بهسزای فضای دندانپزشکی و افزایش پوییت های دندانپزشکی، بهسزای فضای فیزیکی آزمایشگاه و واحد رادیولوژی وسایر بخش های این مرکز و خرید تجهیزات تمام دیجیتال و مدرن جهت واحدهای مذکور از جمله اقداماتی است که درسال جاری صورت گرفته است.

شهرستان بوشهر دارد و با حجم گسترده مراجعین بار قابل ملاحظه‌ای از خدمات درمانی استان را بر دوش می کشد. دانش مدیر پلی کلینیک و گفت: تلاش شده خدمات متنوع و پرشکوهی در این مرکز به مراجعین ارائه شود و با حضور بالغ بر ۴۸ پزشک متخصص و عمومی و بهره مندی از امکانات و تجهیزات مناسب درمانی در تالش هستیم با توسعه و گسترش خدمات به نحو شایسته و مطلوب پذیرای جامعه بیمه شدگان

مخصوصا با نهاد بنیاد مسکن در روستاها حائز اهمیت است. مهندس باباپور یادآور شد: متأسفانه امروزه بافت های فرسوده و قدیمی به دلیل نبود کیفیت مناسب و کم دوام بودن در مقابل خطراتی همچون زلزله، طوفان و سیل تخریب شده و باعث بوجود آمدن حوادث ناخوشایسته و ناگواری در سطح جامعه می شوند. مدیر کل بنیاد مسکن استان ادامه داد: دادن آگاهی لازم به مردم و ترغیب و تشویق آنها در مشارکت به بهسازی بافت های فرسوده که در آن زندگی می کنند نکته مهمی است که باید مدنظر مسئولین و کارشناسان قرار گیرد تا چالش های پیش روی این مسئله مهم از بین رود. وی در پایان

تبریز – ماهان فلاح: مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی گفت: مشارکت مردمی، عامل اصلی از بین بردن ساختمان های گلی و خشتی، قدیمی و کم دوام در روستاها است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس حافظ باباپورافزود: نوسازی و مقاوم سازی واحدهای گلی و خشتی در روستاها، نیازمند راهبردها و سیاست های کلانی است که می تواند از منظر کالبدی، اقتصادی و زیست محیطی بستر اقدامات از بین بردن این بافت های سنتی ویی دوام را فراهم سازد. وی اظهار کرد: مشارکت همه جانبه مردم با فرمانداری ها، بخشداری ها، دهیاری ها و

رشت– **مهناز نوبری**: در نخستین کنگره ملی زنان موفق ایران و دومین همایش ملی بانوان فرهیخته وزارت نیرو جمعی از بانوان این شرکت حضور یافتند. نخستین کنگره ملی زنان موفق ایران ۱۶ اسفندماه در مرکز همایش های بین المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران با هدف بهره مندی جامعه از سرمایه انسانی بانوان توانمند در فرآیند توسعه پایدار و افزایش حضور آنان در مناصب مدیریتی و

بوشهر– **خبرنگار فرصت امروز**: در آئینی با حضور معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی استاندار بوشهر کلینیک قلب در بزرگترین مرکز درمانی سرپایی تأمین اجتماعی استان افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی مدیریت درمان تأمین اجتماعی استان، زربین در معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی استانداربوشهر در آئین افتتاح کلینیک قلب پلی کلینیک تخصصی

میث ارائه خدمات درمانی این مرکز درمانی را مطلوب ارزیابی کرد و گفت بیمه‌شدگان تأمین اجتماعی از اقبال زمختش و پر تلاش جامعه هستند و توسعه خدمات و تجهیزات این مرکز درمانی می تواند گامی مثبت در جهت آرامش و رفع دغدغه های درمانی آنان باشد. زربین فرافزود: این مرکز درمانی بعنوان بزرگترین مرکز درمانی سرپایی تأمین اجتماعی در استان نقش پر رنگی در پوشش خدمات درمانی استان علی الخصوص



داشتند. همچنین در همایش ملی بانوان فرهیخته صنعت آب و برق که به همت دفتر امور زنان و خانواده وزارت نیرو با حضور قائم مقام وزیر

به مراجعین ارائه نماید. دانش توسعه خدمات درمانی این مرکز را یکی از راهبردها و خط میی های مدیریت رضایتمندی مراجعین استان دانست و گفت: تلاش شده خدمات متنوع و پرشکوهی در این مرکز به مراجعین ارائه شود و با حضور بالغ بر ۴۸ پزشک متخصص و عمومی و بهره مندی از امکانات و تجهیزات مناسب درمانی در تالش هستیم با توسعه و گسترش خدمات به نحو شایسته و مطلوب پذیرای جامعه بیمه شدگان

اخبار

استاندار خوزستان عنوان کرد امسال ۲۷۰ کیلومتر جاده در استان به بهره برداری رسید

اهواز – خبرنگار فرصت امروز : غلامرضا شریعتی در حاشیه افتتاح و کنگ زنی چهار پروژه راهسازی بین استانی اظهار کرد: این پروژه ها که امروز افتتاح و کنگ زنی شدند از مطالبات مردمی بوده اند که امروز محقق شده است و به اجرای آن ها ادامه می دهیم. وی با بیان اینکه این پروژه ها در مسیر استان های خوزستان- بوشهر و کهگیلویه و بویر احمد هستند، افزود: از پیمانکار پروژه ۸ کیلومتری چهار خطه محور امیدیه به دیلم قول گرفته ام که به جای یک و سال نیم این پروژه را در مدت یکسال اجرا کند. شریعتی ابراز امیدواری کرد با اتمام این پروژه ها ارتباط تجاری و مبادلات بین سه استان خوزستان، بوشهر و کهگیلویه و بویراحمد گسترش یابد و سفرهای گردشگری نیز در این مسیرها به ویژه در ایام نوروز افزایش پیدا کند. وی بیان کرد: امیدوارم مهمانان نوروزی در آرامش و ایمنی تردد کنند و از تلاش نیروهای اداره کل راه و شهرسازی که در ایام نوروز و تعطیلات در جاده ها به مردم خدمت رسانی می کنند قدردانی می کنم. شریعتی افزود: امیدوارم با کاهش سوانح در سفرهای نوروزی خستگی از تن همه بیرون برود و دعوت می کنم از مهمانان نوروزی استان های همجوار با توجه به بهبود جاده های استان و افزایش ضرب پ ایمنی تردد در جاده های استان، به خوزستان سفر کنند و از طبیعت، مناطق تفریحی، گردشگری و زیارتی بازدید کنند. استاندار خوزستان گفت: من قول می دهم و در کنار اداره کل راه و شهرسازی تلاش خواهیم کرد تا اعتبارات پروژه های بین استانی تأمین شود. وی اظهار کرد:خوزستان در حمل و نقل جاده ای کالا رتبه نخست، در جابجایی مسافر رتبه سوم و در زیر ساخت های جاده در رتبه ششم کشوری قرار دارد.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم:

به مناطق آزاد نمره قبولی می دهیم بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز : مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم گفت: برای نقد و بررسی مصفاه عملکرد مناطق آزاد باید به منابع، اختیارات و امکانات آنها توجه کرد و با نگاه به این جوانب به عملکرد مناطق آزاد نمره قبولی می دهیم. به گزارش روابط عمومی منطقه آزاد قشم، حمیدرضا مومنی در قسمت پایانی برنامه «وطنم ایران» بیان داشت: مناطق آزاد دستگاه های حاکمیتی و فرایشی هستند و قوای سه گانه کشور باید برای جبران کسثی ها و دست یابی به چشم اندازی از پیش تعیین شده این مناطق، با مدیران عامل این مناطق همکاری کنند. وی ادامه داد: با فراهم شدن زیرساخت ها و ابزارهای مورد نیاز سرمایه‌گذاری در این مناطق، می توان به جذب بیشتر سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در این مناطق لطفی شده و برای رونق و شکوفایی آنها به همت و خرد جمعی قوای سه گانه کشور نیاز است و تا این همت جمعی به وجود نیاید این مناطق آزاد جدید منطق نیست. رئیس هیات مدیره سازمان منطقه آزاد قشم گفت: جهت‌گیری امسال و سال‌های آینده مناطق آزاد به سمت اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی برنامه ریزی شده و نرخ رشد صادرات در مناطق آزاد هم معادل ۳۰ درصد برای هر سال تعیین شده است. به گفته وی، آمار محصولات صادراتی منطقه آزاد قشم در سال ۹۵ بیش از ۳۰ درصد سیاست گذاری اعلام شده برای مناطق آزاد کشور بوده و این نشان از عملکرد مثبت برنامه های در حال اجرا در این منطقه دارد. مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم در بخشی دیگر از سخنان خود به فعالیت ستاد اجرایی خدمات سفر قشم اشاره کرد و افزود: این ستاد در طول سال فعال است و برنامه های فرهنگی، پروژه های عمرانی و ارائه خدمات در تعطیلات نوروز را هدف گذاری و اجرا می کند. او گفت: تاکنون بیش از ۸۵ درصد از اهداف این ستاد محقق شده و تلاش همه جانبه اعضای ستاد برای برگزاری نوروزی مناسب و مفرح در جزیره قشم ادامه دارد. مومنی افزایش پروازهای هوایی به قشم، احداث کمپ پارک های کاملا مجهز با امکانات رفاهی و خدماتی، تأمین آب و موادغذایی مورد نیاز گردشگران و حاکمیت امنیت را از مهمترین موضوعاتی دانست که در آخرین جلسه این ستاد مورد بررسی قرار گرفته تا در ایام نوروز در بهترین شکل ممکن ارائه شود.

مدیر کل کمیته امداد استان هرمزگان :

اولویت کمیته امداد ، توانمندسازی مددجویان نیازمند است

بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز : کمیته امداد با طرح های توانمند سازی ایجاد فرصت شغلی ، آموزش، تأمین مسکن که در اولویت قرار دارند خانواده ها را به خود اتکایی می رساند. نشست مشترک مدیران کل اوقاف و امور خیریه و کمیته امداد امام (ره) استان هرمزگان امداد و اوقاف اشاره و تصریح کرد: مشترک بین این دو نهاد برای ترویج انفاق ، نوع دوستی و نیکوکاری به گفتگو و پرداختند. به گزارش سایت خبری کمیته امداد هرمزگان ؛ علی الهیاری مدیر کل کمیته امداد استان هرمزگان ضمن تبریک انتصاب مدیر کل اوقاف و امورخیریه استان گفت : کمیته امداد با طرح‌های توانمند سازی ایجاد فرصت شغلی، آموزش، تأمین مسکن که در اولویت قرار دارند تلاش می کند خانواده های تحت پوشش را به خوداتکایی برساند. وی افزود: ظرفیت‌های خوبی در استان است که می توان از تمام ظرفیت های به خوبی در جهت توانمند کردن خانواده های نیازمند استفاده کرد. علی الهیاری به انعقاد تفاهم نامه مشترک امداد و اوقاف اشاره و تصریح کرد: اگر همه بر وظایف و تکالیف اجتماعی خود عمل کنند و اتفاق و نیکوکاری در جامعه توسعه پیدا کند می توان از ظرفیت های جذب مشارکت های مردمی به خوبی استفاده و بخش زیادی از نیازهای فوری نیازمندان را رفع کرد. مدیر کل کمیته امداداستان هرمزگان اشاره کرد: در مناسبت های طول سال در محل زیارتگاه ها و بقعه امامزاده ها با همکاری اوقاف می توان پایگاه ثبت نام حامی برای ایتم و صندوق جمع آوری کمک‌های مردمی ایجاد کرد.

۲۰۱۶ بدترین سال برای کودکان سوری بود

یونیسف اعلام کرد سال گذشته میلادی ۶۵۲ کشته در میان کودکان سوری در جریان درگیری‌ها، این کشور شاهد بالاترین سطح خشونت علیه این کودکان طی سه سال گذشته بوده است. به نقل از سایت شبکه خبری الجزیره، صندوق حمایت از کودکان سازمان ملل (یونیسف) در گزارشی که در ژنو در آستانه هفتمین سالگرد انقلاب سوریه اعلام کرد، دست‌کم ۶۵۲ کودک در جریان درگیری‌ها در سوریه در سال گذشته میلادی (۲۰۱۶) کشته شدند که این عدد بالاترین آمار ثبت شده طی سه سال گذشته است. در ادامه این گزارش آمده است: جنگ هیچ تفاوتی میان اماکنی که این کودکان در آنجا کشته شده‌اند چه مدرسه، چه زمین ورزشی، چه پارک یا خانه‌های این کودکان قائل نیست. طبق این گزارش، دست‌کم ۲۵۵ کودک در مدرسه‌های‌شان یا در نزدیکی این محل‌ها کشته شدند. علاوه بر این، جنگ بسیاری از کودکان سوری را مجبور به کار در سنین پایین کرد. از طرف دیگر، با نبود خدمات درمانی و بهداشتی تعدادی از کودکان به دلیل شیوع بیماری‌های واگیردار جان خود را از دست دادند. یونیسف در ادامه تأکید کرد:کودکان در سوریه نه فقط با خمپاره و تیراندازی، بلکه به دلیل نبود پزشک و خدمات اولیه پزشکی می‌میرند. این سازمان در ادامه با اشاره به افزایش شدید قتل و زخمی شدن و به عضویت درآوردن کودکان در گروه‌های مختلف مسلح در سال گذشته میلادی تأکید کرد: مشکلات کودکان در سوریه به شکل چشمگیری افزایش یافته است. طبق گزارش سازمان مذکور، تعداد کودکانی که در درگیری‌ها در سوریه مشارکت داده می‌شوند به بیش از ۸۵۰ کودک رسیده که این به معنای افزایش دو برابری این آمار نسبت به سال ۲۰۱۵ است.

خبرت کابالاری، مدیر منطقه خاورمیانه و شمال آفریقای یونیسف که در حال حاضر به سوریه سفر کرده است، گفت: تعداد کودکانی که تحت تأثیر بحران سوریه هستند به حدود ۳میلیون تن می‌رسد که از این تعداد بیش از ۲۲۰ هزار کودک در محاصره و وضعیتی هستند که تقریبا بدون کمک‌های بشردوستانه به سر می‌برند. کابالاری با اشاره به اینکه زندگی حدود ۶میلیون کودک در سوریه متکی بر کمک‌های بشردوستانه است، گفت: عمق فاجعه و مشکلات کودکان سوری بی‌سابقه است. حدود یک چهارم کودکان در مناطق محاصره شده‌اند و از کمک‌های بشردوستانه محروم هستند، تعداد بسیار دیگری نیز در مناطق مصب‌الوصول زندگی می‌کنند. اکنون میلیون‌ها کودک در داخل سوریه آواره هستند و بیش از ۲میلیون کودک نیز از طریق مرزها به دیگر کشورهای منطقه گریخته‌اند.

مدرسه مدیریت

چگونه به پرسش‌های معذب‌کننده در دورهمی‌های خانوادگی پاسخ دهیم؟

ترجمه: رامین پروین گنابادی
منبع: Lifehack

هیچ چیز بهتر از دورهمی‌های خانوادگی در مناسبت‌های خاص نیست. همه ما عاشق خانواده‌های‌مان هستیم، اما بعضی اوقات به خاطر سوال‌های معذب‌کننده‌ای که در این مهمانی‌ها پرسیده می‌شود، در رفتن به آنها دودل می‌شویم. تقریبا هیچ‌کس نمی‌تواند از دست این سوال‌های خجالت‌آور فرار کند. وقتی مجرد بودم عمه‌ام با سوال «چرا مجردی؟» و «چرا اینقدر سخت می‌گیری؟» مرا به ستوه آورده بود. از وقتی فهمیده است با مردی آشنا شدم، می‌پرسد «کی قرار است ازدواج کنی؟» و به احتمال زیاد سوال بعدی‌اش «کی بچه‌دار می‌شوی؟» خواهد بود. از قرار معلوم ما تنها نیستیم. این‌گونه سوالات نقطه اشتراکی در همه خانواده‌ها- چه پرجمعیت و چه کم‌جمعیت- است. بدترین شکل زمانی است که شما از جواب دادن طفره می‌روید و آنها به خاطر این جواب ندادن از شخصیت و رفتارتان انتقاد می‌کنند. «به شما ربطی ندارد» می‌تواند ساده‌ترین جواب برای سوال‌های‌شان باشد، اما گفتنش سبب می‌شود شما را فردی بی‌ادب که سن و سال سرش نمی‌شود بدانند. دست آخر هیچ‌کدام از ما نمی‌خواهیم که کدورتی در روابط خانوادگی ما ایجاد شود، اما جواب‌های کوتاه دادن همیشه موثر نیست. «فعلا برنامه‌ای ندارم» پاسخی نسبتا مبهم است و همه نمی‌فهمند که شما در واقع می‌گویید «محض رضای خدا دیگه چیزی نپرس» و در عوض آنها شاید سوالات بیشتری بپرسند. خیلی زود می‌فهمید پاسخ دادن به پرسش‌های بی‌پایان آنان چقدر خسته‌کننده است. یک راه موثرتر برای کنار آمدن با این سوال‌ها درک نیت سوال‌کننده آن است. مردم هیچ‌گاه سوالی را بدون نیت نمی‌پرسند. پرسیدن درباره نیت سوال کردن‌شان، شما را از نقش منفعل همیشگی‌تان در می‌آورد و نقش فعال‌تری به شما می‌دهد. با این چرخش سلاذه شما می‌توانید به مکالمه مسلط شوید. سوال کردن متعدد از آنها یکی از بهترین راه‌ها برای کشف نیت آنها و در عین حال جلوگیری از پشامد سوءتفاهم است.

اگر پرسیدند: «چرا هنوز مجردی؟»خیلی‌برای پیدا کردن آدم‌موردعلاقات‌سخت‌گیری؟»

بگویید: شما تگرانی که شاید تنها بومم؟

اگر پرسیدند: «بالاخره کی می‌خواهی ازدواج کنی؟»

بگویید:«شما تگرانی که سن ازدواج من رد شده؟»

خیلی سریع شما تشخیص خواهید داد که افراد قایل‌تان چه می‌خواهند بدانند. آنهايي که با نيتي مهربانه سوال می‌پرسند شاید می‌خواهند تگرانی‌شان درباره شما را با خودتان به اشتراک بگذارند و مکالمه را به سمت و سویی دلپذیر و هدفمند سوق دهند. حتی اگر آنها فضول باشند یا واقعا بخواهند خجالت‌زده‌تان کنند، این تکنیک به شما اجازه می‌دهد تا کنترل مکالمه را در دست داشته باشید و تمرکز بحث را از زندگی شخصی‌تان منحرف نکنید. از زبان بدن و لحن صدای‌تان آگاه باشید. بعضی وقت‌ها سوال‌های بدی که می‌پرسند ممکن است عصبانی‌تان بکند، اما باید نفس عمیق بکشید و در هنگام پاسخ دادن آرام باشید تا لحن‌تان حالت تدافعی نداشته باشد. بعضی از مردم صرفا فضول هستند. آنها به مسائل شخصی زندگی شما آنقدر که تصور می‌کنید، اهمیت نمی‌دهند که به نفع شماست و به این معنی که وقتی سوالی می‌پرسند که نمی‌خواهید جواب بدهید، می‌توانید چوکی تعریف کنید یا جواب بی‌ربطی بدهید. بسیاری از آنها وقتی بفهمند سوال‌شان جواب داده نمی‌شود دست از مواذحه می‌کشند. بعضی‌ها از سر مهربانی و اهمیت دادن زیاد به شما سوال می‌پرسند. آنان افرادی هستند که در هر سال به ندرت فرصت ملاقات با یکدیگر را دارند و به همین خاطر با سوال پرسیدن به دنبال گرم‌تر کردن رابطه هستند. شاید آنها ندانند که این سوالات باعث معذب شدن شما می‌شود. چرا شما اول نکته‌ای از زندگی شخصی‌تان را با آنان در میان نگذارید؟ یا این کار شما می‌توانید مکالمه را در مسیری که خودتان می‌خواهید به جریان بیندازید و ماهرانه سوال‌های حساسیت‌برانگیز را مانع شوید. برای پیش بردن مکالمه درباره علاقه‌تان حرف بزنید. تحقیقات اخیر نشان می‌دهند که حرف زدن از علایق خود یکی از بهترین راه‌ها برای فرار از موقعیت‌های آزاردهنده است. شاید نخواهید این نکته را بپذیرید اما بهتر است با واقعیت کنار بیایید. بسیاری از اعضای خانواده یا اقوام دوست دارند که ما را آزار دهند و خجالت‌زده کنند. هر چند نمی‌توانیم اعضای خانواده یا اقوام‌مان را انتخاب کنیم، اما برای وقت گذراندن با آنها حق انتخاب داریم. دانستن نیت اقوام‌تان از سوال پرسیدن باعث می‌شود کنترل بیشتری روی خود داشته باشید و از شخصی گرفتن سوالات‌شان پرهیز کنید. اگر احساس کردید که به خاطر سوال‌های عذاب‌آور عمومی‌تان از مهمانی خانوادگی بدی هراس دارید، خودتان را آذیت نکنید. خوشبختانه باید و از آنها سوال ببرسید تا به نیت‌شان پی ببرید و مکالمه را به دست بگیرید. با تمرین این روند آنقدر طبیعی می‌شود که حتی خودتان هم متوجه انجاش نمی‌شوید و علاوه بر اینها برای آزمایش چه کسانی بهتر از اعضای خانواده‌تان؟ با این تکنیک ساده شما قادر خواهید بود به شکلی دلچسب در هر موقعیت ناخوشایندی احساس راحتی کنید؛ چه این موقعیت یک دورهمی خانوادگی باشد چه هر ارتباط اجتماعی دیگری.

قاب

حدود ۲۰۰۰ نفر در حمایت از قانون ضد فساد و اعتراض به پیشنهاد عفو زندانیان متهم به فساد، در خیابان‌های رومانی تجمع کردند. به نقل از خبرگزاری آسوشیتدپرس، معترضان رومانیایی عصر یکشنبه پس از تجمع مقابل دفاتر دولتی به سمت خیابان‌های مرکز رومانی حرکت کردند و پرچم‌های رومانی را با فریاد «استعفا»، «تسلیم نمی‌شویم» و «شما دزددید» حمل می‌کردند. هفته گذشته یکی از قانونگذاران حزب حاکم سوسیال دموکراتیک از تمایل برای ارائه لایحه‌ای سخن گفت که متهمان در پرونده‌های فساد را عفو می‌کند. نخست‌وزیر رومانی مخالفت خودش را با این پیشنهاد اعلام کرده است.



دور دنیا

«ایوانکا» برند تجاری چینی می‌شود

چین به مشتریان خود شانس شباهت یافتن به ایوانکا را پیشنهاد کرده است. در فاصله بین ۱۰نوامبر تا پایان سال ۲۰۱۶ حدود ۲۵۸ مورد استفاده از نام ایوانکا با عنوان‌های مختلف مانند «ایوانکا»، «ایوانکا ترامپ» و … به وسیله تاجران چینی ثبت خبری راشا تودی، رسانه‌های چینی اعلام کردند شرکت‌هایی که درخواست تبدیل نام «ایوانکا» دختر دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا به عنوان برند تجاری ثبت شده را داده‌اند در زمینه فروش تولیدات متعدد فعالیت دارند. تجار دیگری نیز برای رقابت بر سر این برند تجاری درخواست خود را برای دفتر ملی چین ارسال کرده‌اند. یک شرکت چینی ۱۰ درخواست را برای استفاده از نام ایوانکا روی مکمل‌های غذایی کاهش‌دهنده وزن ارائه کرده است. ایوانکا نقش مهمی را در کمپین انتخاباتی پدرش ایفا کرد. بعد از انتصاب رسمی پدرش به‌عنوان رئیس‌جمهور آمریکا بسیاری ایوانکا را «شیک‌پوش و جذاب» توصیف کرده‌اند. ایوانکا نخستین نام آمریکایی نیست که در برندهای تجاری چین استفاده می‌شود. مایکل جردن، بازیکن مشهور بسکتبال آمریکا نیز پیشتر از سواستفاده از نامش شکایت کرده بود. جردن

با استفاده از نامش به عنوان برند از سوی

یک شرکت تولیدکننده کفش مخالفت کرده بود. دادگاه عالی چین دسامبر گذشته حکمی را به نفع وی صادر کرد. دونالد ترامپ حقوق استفاده از نام تجاری ترامپ در چین را بعد از حدود ۱۰ سال درگیری و اختلافات حقوقی به دست آورد. در حالی که روابط دولت جدید آمریکا و چین با امسا و اگرهایی همراه شده، اما محبوبیت «ایوانکا ترامپ» در چین هیچ زمانی بیشتر از این کشور نبوده و بسیاری از تاجران چین علاقه‌مند به استفاده از نام وی در محصولات تجاری خود هستند. در پی پیروزی دونالد ترامپ در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در ماه نوامبر تلاش شرکت‌های چینی برای استفاده از نام ایوانکا در محصولات خود، افزایش یافته و حتی یک شرکت لوازم آرایشی و بهداشتی

این در حالی است که خود ایوانکا ترامپ نیز حدود ۱۰ نام تجاری را در چین ثبت کرده است و بسیاری از شرکت‌ها قصد سود بردن از شهرت وی را دارند. علاوه بر این ایوانکا ترامپ ویدئویی را در صفحه اینستاگرام منتشر کرده که در آن دخترش «آرلیبا» با بر تن کردن لباس سنتنی چین در حال خواندن یک شعر چینی در آغاز سال جدید چینی است؛ این اقدام ایوانکا نیز با استقبال گسترده در چین مواجه شده است. یکی دیگر از عواملی که باعث افزایش محبوبیت ترامپ در چین شده بازدید وی از سفارت چین در آمریکا بوده که این اقدام ایوانکا نیز باعث افزایش محبوبیت وی در بین مردم چین شده است.

دیلی میل، دختر دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری آمریکا را استثنای پدر برای ترویج خرید کالاهای ساخت آمریکا

۴ میلیون نفر دارد تلاش می‌کند، پایتخت نیوزیلند قصد دارد برنامه جدیدی با نام LookSee Wellington را برای جذب استعداد‌های خارجی راه‌اندازی کند. در این برنامه نیوزیلند بلیت هواپیما و اقامت این مستندها را تقبل می‌کند. این استعدادها فقط باید موادغذایی و هزینه‌های مربوط به فراغت خود را فراهم کنند. علاقه‌مندان باید به صورت آنلاین تا ۲۰ مارس ۲۰۱۷ شرایط خود را بفرستند. هنگامی که مشخصات خود را فرستادند، کارفرمایان مختلف در زمینه فناوری آنها را انتخاب

می‌کنند. پروفایل اشخاصی که از بقیه بهتر باشند، بلیت نیوزیلند را دریافت می‌کنند و حتی یک خودرو در فرودگاه در انتظار آنها خواهد بود و آنها را به هتل خواهد برد. در این مدت که در آنجا اقامت دارید بازدیدی از شهرستان‌ها خواهید داشت و کنفرانس‌های مختلف درباره مراحل مهاجرت، مدارس و نظام سلامت را نیز خواهید دید. هدف این است که شما را با وضوح با همه مراحل آشنا و شما و خانواده‌تان را برای مهاجرت به آنجا متقاعد کند.

ترامپ دادستان دوران او‌باما را اخراج کرد

ممانعت دادستان فدرال دولت پیشین آمریکا از استعفا کردن، موجب شد حکم اخراج وی صادر شود. «دونالد ترامپ» رئیس‌جمهوری آمریکا دادستان فدرال نیویورک را برکنار کرد. «پرت بهارا» دادستان شعبه جنوبی نیویورک روز شنبه به دلیل ممانعت از استعفا کردن، به دستور ترامپ اخراج شد. باهارا گفت: «من استعفا نکردم. دقایقی قبل اخراج شدم. فعالیت به‌عنوان دادستان نیویورک بزرگ‌ترین افتخار زندگی من خواهد بود.» «جف ششنز» دادستان کل آمریکا، روز جمعه از تمام دادستان‌های فدرال که در دوران دولت «باراک او‌باما» رئیس‌جمهور سابق این کشور منصوب شده‌اند، خواست نامه استعفا‌ی خود را تحویل دهند. وزارت دادگستری آمریکا هدف از این اقدام را «اطمینان از انتقال یکپارچه» قدرت اعلام کرده است. آمریکا حدود ۹۳ دادستان فدرال دارد که این دادستان‌ها به غیر از دادستانی که مشترکا مسئولیت «گوام» و جزایر «مارینای شمالی» را بر عهده دارد، مسئولیت یک ناحیه قضایی را عهده‌دار هستند. به نقل از «هیل» نشریه کنگره آمریکا، پرت باهارا دادستان بخش جنوبی نیویورک که در دوره باراک او‌باما منصوب شده است، تمایلی به کناره‌گیری از سمت خود ندارد. وزارت دادگستری آمریکا روز جمعه اعلام کرد که جف ششنز، دادستان کل این کشور از ۴۶ دادستان منصوب شده در دوران ریاست جمهوری باراک او‌باما خواسته است که فوراً کناره‌گیری کنند. البته مقام‌های وزارت دادگستری اعلام کرده بودند که مطمئن نیستند باهارا دادستان سرشناس و مستقل منهن نیز وادار به کناره‌گیری خواهد شد یا خیر. دونالد ترامپ در ماه نوامبر شخصاً از باهارا خواسته بود که بماند. پرت باهارا که در هند متولد شده و در کودکی به آمریکا مهاجرت کرده است، یکی از بلندپایه‌ترین دادستان‌های ایالات متحده است. دادستان‌های فدرال در آمریکا به‌عنوان نماینده دولت مرکزی در دادگاه‌های حوزه‌ای و دادگاه‌های استیناف عمل می‌کنند. دولت‌هایی که در آمریکا به قدرت می‌رسند کسانی را به عنوان دادستان فدرال انتخاب می‌کنند که به آنها نزدیک تر باشد. سخنگوی وزارت دادگستری آمریکا اعلام کرد: «جف ششنزن وزیر دادگستری از ۴۶ دادستان باقیمانده که توسط رئیس‌جمهور او‌باما منصوب شده بودند، خواسته است به منظور اطمینان یافتن از انتقالی آرام استعفا کنند». این سخنگو افزود: «تا منصوب شدن دادستان‌های جدید، این دادستان‌های حرفه‌ای که در وزارت دادگستری کار می‌کنند به کار انتخاب‌ناپذیر خود مبتنی بر سرپرستی تحقیقات، پیگیری کردن و جلوگیری از جرائم خشن ادامه خواهند داد». کمی بعد پتر کار Peter Carr یک سخنگوی دیگر وزارت دادگستری نیز اعلام کرد که رئیس‌جمهور ترامپ استعفا‌ی دو تن از این دادستان‌ها رد کرده است. این دو نفر عبارتند از: دانا بوئنته Dana Boente معاون وزیر دادگستری کنونی و رود روزن‌استاین Rod Rosenstein که خود دونالد ترامپ پیش‌تر او را دوباره در همین سمت منصوب کرده بود. اینکه یک رئیس‌جمهور جدید از برخی از افراد بخواهد استعفا کنند، موضوع تازه‌ای نیست اما ناگهانی بودن این تصمیم و تعداد دادستان‌هایی که هدف آن قرار گرفته‌اند، تعجب‌برانگیز است. چاک شومر Chuck Schumer رئیس دموکرات‌های سنا در فیس‌بوک سردرگمی خود را از این برکناری جمعی ابراز کرد. وی نوشت: «رئیس‌جمهور به درخواست برای استعفا‌ی فوری همه دادستان‌های فعلی بدون منتظر ماندن قبل از اینکه جانشین‌های آنها به طور موثر کار خود را آغاز کنند یا حتی نام داستان‌های بعدی مشخص باشند، تحقیقات و پرونده‌های جاری را متوقف می‌کند و بر حسن اجرای عدالت تأثیر می‌گذارد.»
منبع: latribune

کیوسک

اکسپریا XZ پر میوم سونی بهترین گوشی ۲۰۱۷



کنگره جهانی موبایل بارسلونا در سال ۲۰۱۷ شاهد معرفی گوشی‌های هوشمند زیادی بود، اما شاید ستاره‌های این نمایشگاه اکسپریا ایکس زد پریمیوم، ال‌جی جی ۶، هواوی پی ۱۰ و گوشی‌های هوشمند و البته غیرهوشمند نوکیا بودند. کاربران در بین گوشی‌های معرفی شده اکسپریا ایکس زد پریمیوم را بهترین گوشی دانستند.

سونی در این گوشی از یک نمایشگر ۵.۵ اینچی با رزولوشن ۲۱۶۰×۳۸۴۰ استفاده کرده است. این نمایشگر از فناوری HDR نیز پشتیبانی می‌کند.

سونی به نمایشگر پرچمدار جدید خود، پشتیبانی از فناوری‌های اختصاصی خود،رئانظیر TRILUMINOS Display، X-Reality و Dynamic Contrast Enhancementtt اضافه کرده است.

سونی به صورت غیرمنتظره‌ای، پرچمدار جدید خود را به پردازنده اسنپدراگون ۸۳۵ مجهز کرده است. اکسپریا ایکس زد از حافظه رم چهار گیگابایتی و ۶۴ گیگابایت حافظه داخلی بهره می‌برد، ضمن آنکه امکان ارتقای حافظه گوشی از طریق درگاه کارت حافظه میکرو اس‌دی وجود دارد. در گوشی جدید سونی یک باتری با ظرفیت ۳۳۲۰ میلی‌آمپر ساعت وظیفه تأمین انرژی مورد نیاز قطعات آن را بر عهده دارد.

در این نظر سنجی، ۲،۹۶۸ رأی به اسم اکسپریا ایکس زد پریمیوم سونی ثبت شد تا این گوشی پرچمدار را ۴۹.۸۹درصد از آرا از دید کاربران رزویت بهترین گوشی هوشمند معرفی شده در MWC 2017 باشد.