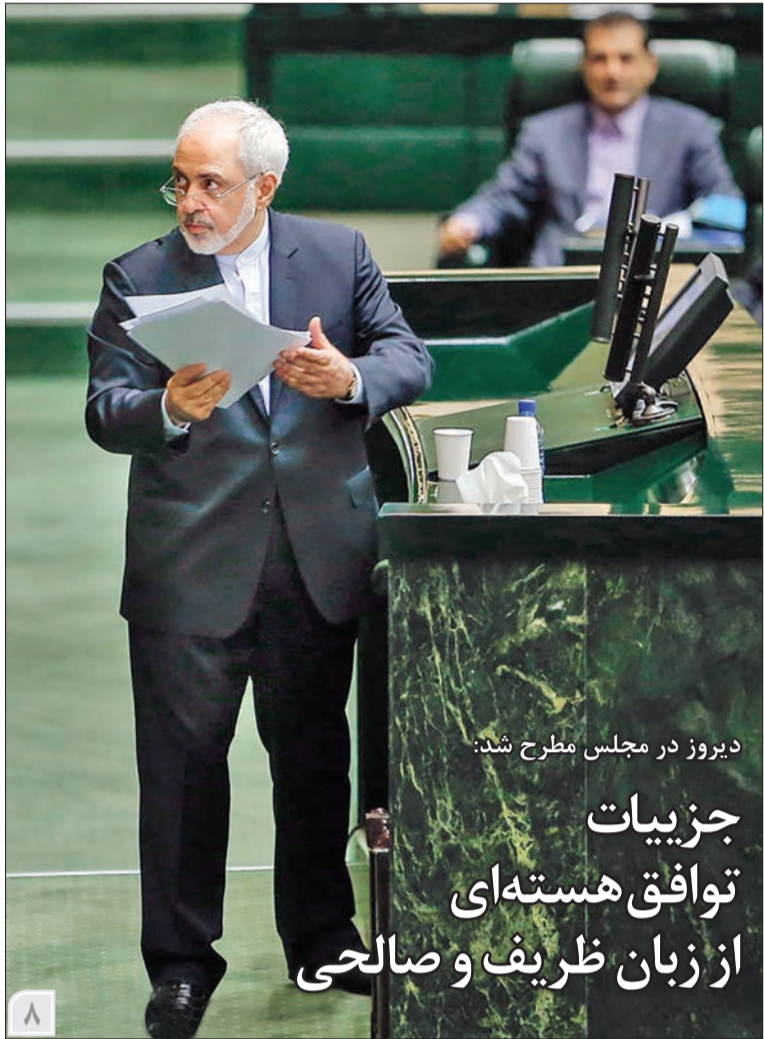


بررسی ورود خارجی‌ها به بازار مسکن

فرصتی برای احیای کیفیت ساختمان‌ها

در روزهایی که کاروان فعالان اقتصادی اروپایی، ایران را به‌عنوان نخستین مقصد سرمایه‌گذاری خود انتخاب کرده‌اند و رقابت بین قدرتهای جهانی برای تصاحب بازار ایران ادامه دارد، صنعت ساختمان خود را برای روزهای...

۶



دیروز در مجلس مطرح شد:

جزئیات توافق هسته‌ای از زبان ظریف و صالحی



یادداشت

تصمیم تند ایران علیه تجارت با کره

مریم خورشید

روزنامه نگار

۵

کارخانه کره‌ای سامسونگ تقریباً بازار صوتی - تصویری و لوازم خانگی (یخچال)...



سرمقاله

چه اتفاقی در بازار سهام رخ داده است؟ واکنش معکوس یا واکنش به مجامع

محمد صفانور

کارشناس بازار سرمایه

۱۳

سه‌شنبه هفته گذشته بود که فرجام خوشی برای پرونده ۱۲ ساله ...

اعلام آمادگی خودروسازان آلمانی برای سرمایه‌گذاری در ایران

بنز، وارد جاده تولید در ایران می‌شود

برای خودروسازان فرانسوی که با رنو و پژو و خودروسازان چینی که با جری، جیلی و... در بازار ایران فعالیت دارند دروازه یک رقابت جدی را گشوده است. اگرچه زمان بحث بر سر اینکه آلمانی‌ها بازار را از انحصار چینی‌ها و فرانسوی‌ها درآوردند هنوز فرانسوی‌ها اما احتمال بروز تغییرات جدی در بازار چندان هم بیراه نیست. گزارش‌هایی درباره سرمایه‌گذاری آلمان‌ها در ایران را در صفحه‌های ۳ و ۵ بخوانید.

اشتیاق شرکت‌های خودروسازی خارجی برای سرمایه‌گذاری در کشور کم‌نکرده است. پیشاپیش مسئولان اعلام کرده بودند که خودروسازان خارجی باید ۴۰ درصد از سرمایه تولید را تأمین کنند و ۳۰ درصد از محصولات تولید شده‌شان را هم از ایران صادر کنند. استقبال آلمانی‌ها و برنامه‌ریزی دولت نشان می‌دهد که صنعت خودروسازی در آستانه یک تحول و ورود به مرحله جدیدی است. گام‌های نخست خودروسازان آلمانی

که یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودروی باکیفیت در جهان است به همراه نمایندگان شرکت فولکس واگن در دیدار با قطعه‌سازان ایرانی آمادگی خود را برای حضور در بازار ایران اعلام کردند. حضور نماینده شرکت فولکس واگن که تجربیات موفق در تولید خودرو در کشورهای در حال توسعه دارد علاوه بر دایملر کرایسلر (مرسدس بنز) نشان می‌دهد که حتی شرایطی که دولت برای سرمایه‌گذاری در حوزه خودرو تعیین کرده هم از میزان

سرمایه‌گذاران آلمانی در حال مذاکره با صنعتگران ایرانی هستند فعالیتهای به عنوان اولین گروه از شرکت‌های غربی تمایل جدی خود را برای ورود به بازار ایران نشان دادند. در این میان شرکت سازنده خودروی بنز اشتیاق زیادی برای ورود به بازار ایران اعلام کرده است و سفر عضو ارشد گروه دایملر کرایسلر که بزرگ‌ترین زیرمجموعه شرکت مرسدس بنز است این اشتیاق را به روشنی نشان داد. نمایندگان این شرکت

برای سرمایه‌گذاران



در فصل برگزاری مجامع و شرکت‌ها بروز یافت

ترس و لرزهای بازار سهام

۱۲

برنامه گروه ایران خودرو در پساتحریم

۱۳

برای مدیران



قوانین برندیگ زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

قوانین محدودکننده ایده‌پردازی

۱۰

در شرایط بحرانی فرصت بسازید

۱۱

نوبخت با اشاره به آزاد شدن پول‌های بلوکه شده پس از توافق

اشتغال را بالا خواهیم برد

انجام شود به‌صورت وام داده می‌شود. ضمن اینکه بانک‌ها و شرکت‌های دولتی نیز منابع ارزی در خارج از کشور دارند که به خاطر تحریم نمی‌توانستند وارد کشور کنند و همه این‌ها منابعی است که ما می‌توانیم متناسب با آزاد شدنشان روی آنها حساب کنیم. ارزی که داریم اولویت‌مان توسعه صادرات است. وی با تأکید بر اینکه «علت اقبال کشورهای دیگر به سمت سرمایه‌گذاری در ایران برای این است که آنها از مزیت‌های نسبی این اقدام ناخبرند»، در بیان علت سفر هیأت آلمانی به ایران اظهار کرد: اگر این طور بود که سفر هیأت آلمانی به ایران برای فروش کالاهایشان بود، وزیر نفت آنها را دعوت نمی‌کرد.

هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان برای احیای دریای ارومیه

وی همچنین با بیان اینکه هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان برای اجرای طرح‌های احیای دریای ارومیه در آخرین جلسه هیأت وزیران اختصاص پیدا کرده است، گفت: از نظر کارگروه ویژه این دریایچه هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان برای ۸۸ طرحی که باید در سال ۹۴ برای احیای دریایچه ارومیه اجرا شود این مقدار از محل ردیف‌های بودجه‌ای سال ۹۴ تأمین می‌شود. سخنگوی دولت افزود: هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان باقی مانده نیاز به مصوبه‌ای داشت که هیأت وزیران در جلسه گذشته آن را تصویب کرد. به این ترتیب احیای دریایچه ارومیه با این مصوبه با سرعت بیشتری ادامه پیدا خواهد کرد.

سخت‌گویی دولت در نشست هفتگی خود با خبرنگاران در پاسخ به سؤالات متعدد خبرنگاران در این راستا که منابع ناشی از رفع تحریم‌ها که در آینده نزدیک آزاد می‌شود چه خواهد شد؟ گفت: ما می‌توانیم این منابع را به چند دسته تقسیم کنیم؛ اول منابعی که مربوط به بانک مرکزی است که خود این منابع دو بخش است. یک بخش در ذخایر ارزی بانک مرکزی است و در واقع ارزی که در اختیار بانک مرکزی است جزء ذخایر آن است که پولش وارد اقتصاد ما شد. محمدباقر نوبخت افزود: اما بخشی از منابع وجود دارند که تبدیل به ریال نشده به این علت که این پول‌ها و منابع ارزی مربوط به بانک مرکزی قابلیت ورود به داخل را نداشته است و این مقدار ۲۳ میلیارد دلار است که باید به ریال تبدیل شود.

سخنگوی دولت خاطر نشان کرد: بخش دیگری از این منابع مربوط به بانک مرکزی نیست و برای دولت است که دولت هنوز آن را وصول نکرده تا به حساب بانک مرکزی بگذارد و حداقل ما ۶ تا ۷ میلیارد دلار از این بخش نفت فروختیم اما دلارش به حساب بانک مرکزی نیامده تا بانک مرکزی آن را به ریال تبدیل کند و این پول برای دولت است که ما به جهت محدودیت‌هایی که در نقل و انتقالات نفتی داشتیم امکان دستیابی به این مقادیر برای ما به وجود نیامده است.

وی گفت: بخش دیگری از این منابع متعلق به بانک مرکزی نیست به دولت هم تعلق ندارد و به صندوق توسعه ملی تعلق دارد که منابع آن زیر نظر هیأت امنا، در جهت اجرای طرح‌هایی که قرار است توسط بخش خصوصی

آگهی مناقصه

تهیه البسه کارکنان کارخانجات شرکت فولاد زرنده ایرانیان



شرکت فولاد زرنده ایرانیان در نظر دارد تهیه البسه کارکنان خود را از طریق مناقصه عمومی به شرکت‌های تولیدی واجد شرایط واگذار نماید. لذا از شرکت‌های تولیدی که دارای امکانات، توانایی و سابقه لازم در این زمینه می‌باشند دعوت بعمل می‌آید برای دریافت اسناد شرکت در مناقصه از تاریخ درج آگهی در روزنامه تا تاریخ ۱۳۹۴/۵/۱۰ به کرمان - بلوار جمهوری - چهار راه امام جمعه - جنب بانک پاسارگاد - طبقه هفتم - واحد بازرگانی شرکت و یا تهران - خیابان شهید مطهری - بین سلیمان خاطر و سهروردی - شماره ۱۱۳ واحد بازرگانی مراجعه فرمایند. در ضمن پیشنهادها در دریافتی در کمیسیون معاملات باز و قرأت خواهد شد و شرکت در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار خواهد بود.

تلفن های تماس دفتر تهران جهت پاسخگویی و کسب اطلاعات: ۰۲۱۸۸۷۵۷۲۳۱ داخلی ۱۱۵

تلفن های تماس دفتر کرمان جهت پاسخگویی و کسب اطلاعات: ۰۳۴-۳۲۴۷۰۳۲۸ داخلی ۱۱۰

شرکت فولاد زرنده ایرانیان

زمان جشنواره: ۱۳۹۴
محل ارسال آثار: پایان امرداد ماه ۱۳۹۴
دوره جشنواره: شهریورماه ۱۳۹۴
اختتامیه و اهدای جوایز: پنجشنبه ۱۳۹۴
جوایز جشنواره برای نفرات اول تا سوم در هر بخش:
تندیس جشنواره + دیپلم افتخار مبلغ ۶ میلیون ریال
تندیس جشنواره + دیپلم افتخار مبلغ ۳ میلیون ریال
تندیس جشنواره + دیپلم افتخار مبلغ ۲ میلیون ریال
بخش جنین جشنواره:
به ۳ ایده برتر در هر بخش که امکان ساخت پیدا نکرده‌اند، تندیس جشنواره + دیپلم افتخار مبلغ ۱۰ میلیون ریال پرباخت می‌شود.

بخش های اصلی جشنواره:
حفظ محیط زیست و منابع ملی
نگار خانوار و حقوق اجتماعی
تکریم کارکنان برای بانک پاسارگاد

قوانین و مقررات جشنواره:
زمان آثار ارائه شده پیش از ۱۰ تانیه نباشد.
محل و آیدیه اثر باید در یک صفحه A4 ارائه شود.
سازندگان آثار خانوارها پایان امردادماه ۱۳۹۴
فرصت دارند تا نسخه نهایی اثر خود را همراه با عکس کارگردان برای دبیرخانه ارسال کنند.

دبیرخانه جشنواره:
تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۳۰۰۳۱
تلفن پستی: ۰۲۱-۳۷۶۶۰۱۳۹۴
www.pasargadfilmfest.ir

PASARGAD Short Film Festival 1ST
۱۸۰ ثانیه جشنواره فیلم



نقش غیر قابل باور تبلیغات در جهان مدرن کسبوکار

زهره زاهدی کرمانی



تبلیغات نقش بسیار مهمی در جهان مدرن کسبوکار بازی می کند. بسیاری از کمپانی ها مراکز تجاری جهان دیگر به طور روتین بخشی از بودجه شان را برای تبلیغات سالانه کمپانی خود اختصاص می دهند.

اگر شما یک آمریکایی باشید و بتوانید سابقه تبلیغات در این کشور را مورد بررسی قرار دهید، می فهمید که کشور شما تاکنون برای تبلیغات جهانی خود چیزی نزدیک به ۴۹۸ میلیارد دلار هزینه کرده است. در حدود یک دهه پیش، کمپانی «جنرال موتورز» به عنوان شرکتی که بیشترین تبلیغات ملی را داشته است، بیش از ۵۰۴ میلیون دلار روی تبلیغات خود هزینه کرده است.

در جهان مدرن کسبوکار، هدف از تبلیغات چیست؟ تبلیغات یک وظیفه مهم و حیاتی برای برقراری ارتباط با مخاطب و رساندن محصولات و خدمات به دست اوست. خدمتی که تبلیغات در این میان انجام می دهد آن است که با ارائه اطلاعات و حتی یادآوری وجود یک محصول یا خدمات به خصوص، توجه مخاطب را به سوی آن محصول یا خدمات جلب می کند. زمانی که محصولی جدید معرفی می شود، وظیفه تبلیغات ایجاد انگیزه و به وجود آوردن تقاضای اولیه نسبت به آن محصول یا خدمات است.

اگر بخواهیم به تجزیه و تحلیل هدف تبلیغات در جهان امروز بپردازیم، به مسئله برقراری ارتباط با مخاطب و ایجاد مخاطبان هدف در یک محدوده زمانی مشخص می رسیم.

تبلیغات در فرم کهن آن

برای شروع بهتر است به گزیده‌ای از تاریخ تبلیغات بپردازیم. باستان شناسان و تاریخ دانان کشورهای مختلف در طول بررسی‌های خود به مدارکی در زمینه رویدادهای مختلف در این زمینه برخورداند. در تاریخ کشور رم، به نقاشی‌هایی برمی خوریم که تصویر نبرد گلادیا تورها هستند. فنیقی‌ها تصاویری بزرگ از محصولات خود را در طول مسیر رفت و آمد مردم نقاشی می کردند. آسوکا یکی از بزرگترین امپراتوران هندوستان، با ادواچش با «اراک ادیکتس» به تبلیغ اصول مهم سیاسی و مذهبی مردمش پرداخت. در سریلانکا باستان، تعداد بسیار زیادی کتیبه‌های سنگی وجود دارد که قوانین اجتماعی، اقتصادی، سیاسی، مذهبی و فرهنگی را تبلیغ می کنند. برای مثال، دو پادشاه مشهوری که کتیبه‌های بسیاری در این زمینه‌ها برای روشن کردن ذهن عموم مردم نسبت به قوانین دارند، «اتاگامینی ایپایا» و «نیسانکا مالا» در دوره‌های «آنوراهاپورا» و «پولوناووا» هستند. با انقلاب صنعتی و چرخش از تمدن کشاورزی به سوی اقتصاد کشت و زرع، تمایل عموم مردم برای تبلیغات کسبوکار خود آغاز شد.

بسیاری از شرکت‌های تجاری کار خود را از همان‌جا آغاز کردند. شروع کار آنها مسئله رقابت را پیش آورد و آنها برای پیش افتادن از رقبای خود دست به تبلیغات زدند.

کشورهای آمریکایی و اروپایی نقشی حیاتی در مسئله تبلیغات محصولات خود و شروع صادرات محصولات شان به کشورهای آسیایی داشتند.

تبلیغات، ابزاری مهم برای ایجاد روابط عمومی



تبلیغات از طریق رسانه به انتقال اطلاعات می پردازد و این در حالی است که معمولاً هم یک اسپانسر برای مکان و زمانی که این تبلیغات پخش می شوند، هزینه‌ای را پرداخت می کند. در این مسیر، قرار دادن پیام در رسانه‌ها یک روش کنترل شده به حساب می آید. البته باید گفت تبلیغات شفاهی و دهان به دهان هم نقش مهمی در زمینه انتقال اطلاعات ایفا می کند.

روابط عمومی هم یکی دیگر از شیوه‌هایی است که با جلب مخاطبان، مشتریان طراحان تبلیغاتی را به اهداف شان نزدیک تر می کند. در بیشتر اوقات پیش می آید که سازمان‌ها از شیوه روابط عمومی برای تبلیغات استفاده می کنند چرا که از یک سو نمی دانند به چه نکاتی می توانند در تبلیغات خود اشاره کنند و از سوی دیگر احتمال دارد گمان کنند که دیدگاه شان ممکن است عادلانه و آن طور که باید و شاید در تبلیغات منعکس نشود.

همین مسئله باعث می شود تا این کمپانی ها گمان کنند که مشتریان شان منظور آنها را درک نمی کنند. تبلیغات ابزاری مهم برای ارتباط جمعی است و برای برقراری ارتباط با مردم داخل و خارج کشور مورد استفاده قرار می گیرد.

گفت و گوی «فرصت امروز» با ایده پرداز کمپین الونچره

اگر واسطه‌ها نقش خود را درست ایفا نکنند...

در روز سه‌شنبه ۲۳ تیرماه ۹۴ در صفحه مدیریت تبلیغات منتشر شد.
در مطلب منتشر شده سوالاتی مطرح شد که حمید قنبری، معاون استراتژی برند این کمپین و دانشجوی DBA دانشگاه تهران در ادامه به آنها پاسخ می دهد.

مخاطبان متنوع خود ارتباط برقرار کند.

وقتی وبسایت به دنبال یک کانال ارتباطی مستقیم با مشتریان شما بوده، پس چرا برای تبلیغاتش از شیوه تیزینگ استفاده کرده و مستقیم به آنها نگفته که قرار است چه خدمتی را ارائه دهد؟

یکی از شیوه‌هایی که این روزها در تبلیغات ایران استفاده می شود، شیوه تعلیقی یا اصطلاحاً تیزینگ است. این شیوه برای برندهای جدید، محصولات و خدمات جدید مناسب است. شیوه تبلیغاتی تیزینگ بهترین روشی است که مشتریان را درگیر ایده می کند، همین عامل باعث شد که ما نیز سریع این شیوه برویم. اجرای این شیوه سخت است و فعالان این حوزه می دانند که چقدر مدیریت و زمان بندی تعویض مراحل کمپین، هنگامی که از رسانه‌های متنوعی استفاده می کنیم یا اصطلاحاً یک کمپین ۳۶۰ درجه داریم دشوار است، به حدی که این امر معیاری برای مشخص شدن توانایی و قدرت آژانس تبلیغاتی است. در مرحله اول کمپین الونچره از رسانه‌های محیطی، مترو و آم آگهی شبکه‌های استانی و سراسری و شبکه‌های رادیویی استفاده کردیم. فاز دوم کانال‌های ارتباطی معرفی شدند، بدون آنکه هیچ نامی از برند ویستا بست ذکر شود. در این فاز علاوه بر رسانه‌های فاز قبل سراغ تلویزیون و فضای مجازی رفتیم به طوری که وبسایت کمپین راه اندازی شد. دیجیتال مارکتینگ و شبکه‌های اجتماعی نیز به طور گسترده‌ای به اهداف این کمپین کمک کردند. فاز سوم بالاخره برای مشتریان از طریق رسانه‌های دیجیتال و شبکه اجتماعی، رسانه‌های محیطی تهران و شهرستان‌ها، آگهی‌های تلویزیونی، مترو و ... هدفمان را رمزگشایی کردیم. البته در این فاز از طریق تلفن گویا به شیوه تبلیغات فرد به فرد، اطلاعات مستقیمی را به گروهی از مخاطبان که برحسب نمونه‌گیری انتخاب شده بودند، دادیم.



از فعالان این حوزه شده است؛ کمپینی که مدت ها است طرح تبلیغاتش را روی رسانه‌های مختلفی مشاهده می کنیم. این کمپین که در میان بزرگ ترین کمپین های سال ۹۴ تاکنون قرار گرفته، در سه فاز طراحی و اجرا شده است. به نظر می رسد که بعد از اکران این سه فاز حالا

ترکس فرجی

برخی از کمپین ها توجه بیشتری را به خودشان جلب می کنند و این جلب توجه به دلایل مختلفی امکان دارد رخ دهد. این روزها کمپین الونچره از شرکت ویستا بست باعث جلب توجه بسیاری

برای شروع بفرمایید که الونچره چیست و چرا ویستا بست که یک برند تخصصی در حوزه تولید UPVC است، اقدام به اکران تبلیغات به این وسعت کرده است؟

الونچره کمپینی با هدف معرفی خدماتی تازه از شرکت ویستا بست در جهت رفی یکی از نیازهای اساسی مشتریان این حوزه از بازار است.

همان طور که می دانید مشتریان نهایی این حوزه از بازار معمولاً با تولیدکنندگان اصلی و برند رهبر این حوزه ارتباط مستقیمی ندارند و در اکثر مواقع یکسری واسطه‌ها مسئولیت تولید و نصب در و پنجره محصولات را از شرکت اصلی به مصرف کننده نهایی به عهده دارند، واسطه‌هایی که به در و پنجره ساز معروف هستند. معمولاً مصرف کننده نهایی به این افراد مراجعه و از آنها تقاضای تعویض یا نصب در و پنجره را می کنند.

پس پنجره سازها به عنوان کانال ارتباطی با مصرف کننده نهایی محسوب می شوند. حال اگر این واسطه نقش خود را درست ایفا نکند، چه اتفاقی می افتد؟ مشتری نهایی از برند مادر دل سرد می شود. یک در و پنجره خوب از بخش های مختلفی تشکیل شده است که UPVC بخش مهمی از آن است، اگر یک پنجره سازی از بهترین UPVC هم استفاده کند ولی بخش های دیگر نظیر یزاق آلات، نحوه نصب، نوار درگیر و حتی تعداد پیچ های به کار رفته را از اجناس نامرغوب استفاده کند، محصول نهایی محصول خوبی نخواهد بود و در نهایت موجب نارضایتی برای مصرف کننده نهایی می شود. این نارضایتی زنگ خطری بزرگ برای شرکت های تولید کننده خوب UPVC محسوب می شود؛ زنگ خطری که باعث شکل گیری ایده اصلی الونچره توسط این برند شد. این برند برای شروع این کمپین تمامی نمایندگان خود در طرح بزرگ را ارزیابی کرد تا کیفیت کار آنها اطمینان حاصل کند. پس به طور کلی باید بگویم ویستا بست

“الونچره” را بزن!

ویستا بست را صدا کن

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

۰۲۳۰۰۲۴۰۰

www.23002400.ir

#۰۲۳۰۰۲۴۰۰*۷۸۰*

ایستگاه تبلیغات

تاکید بر اهمیت واکسیناسیون با گریاندن بچه‌ها



یک کمپین تبلیغاتی دو مرحله‌ای در متروها در سرتاسر جهان با ارائه پیشنهاد «یک بچه را بگریاند» (#MakeAChildCry)، قلب بینندگان را جریحه دار می کند.

این اقدام با هدف جمع آوری بودجه برای واکسیناسیون بچه‌های کشورهای جهان سوم، در آلمان، آرژانتین، کانادا، اسپانیا، یونان، هلند، پرتغال، سوئیس و انگلستان از سوی پزشکان صورت می گیرد.

به گزارش ام بی ای نیوز، آژانس تبلیغاتی DDB پاریس مسئول برگزاری این کمپین است که تصاویر کلوژاپ از بچه‌های گریان را نشان می دهد. این حرکت احتمالاً به منظور ایجاد همهمه‌ای قابل توجه میان مسافران مترو انجام می شود.

مرحله دوم کمپین فوق شامل بخش یکسری آگهی تبلیغاتی و به تصویر کشیدن همان بچه‌ها در حال دریافت واکسن حیاتی می شود.

تبلیغات خلاق

اگهی: شرکت Coyote - شعار: هشدار تغییر همه چیز! Coyote یک سیستم هشدار دهنده در اروپا است که در مناطق خطرناک از طریق تبادل اطلاعات وارد شده توسط کاربران شبکه به آنها کمک می کند

این ارتباط مستقیم و بی واسطه با مشتریان نهایی خود اقدام به راه اندازی یک کانال ارتباطی به نام الونچره کرده است؛ کانال ارتباطی که پاسخگوی تمامی نیازهای مخاطبان در مورد در و پنجره است. مخاطبان از طریق این کانال می توانند پرسش های خود را در مورد تعویض، نصب یا خرید پنجره بپرسند و پاسخ مناسب را دریافت کنند. این کانال ارتباطی کارکردهای دیگری هم دارد؟ این کانال نه تنها به تمامی سوالات مصرف کنندگان پاسخ می دهد بلکه به نوعی مسئولیت اجتماعی این برند را در جهت افزایش آگاهی و دانش عموم جامعه (مصرف کنندگان نهایی) نام الونچره ایفا می کند. نسبت به این صنعت ایفا می کند. الونچره تنها به تلفن ختم نشده بلکه این برند از سایت و شبکه‌های اجتماعی مختلف نیز برند تماس بگیرند و این امر خود موجب می شود این برند بتواند با

آمادگی تولیدکنندگان ایرانی برای سرمایه‌گذاری در ساخت قطعات خودرو

حمایت تمام‌قد ایران از چینی‌های قطعه‌ساز

ابزار لازم، همچنین اغلب مواد اولیه مورد نیاز در کشور وجود دارد.»

ناامیدی تولیدکننده

در گذشته‌های نه‌چندان دور بسیاری از قطعات مورد نیاز خودروسازان ایرانی توسط تولیدکنندگان ایرانی تامین می‌شد. نگارنده قطعه‌سازی را سراغ دارد که تولیدات جلوبندی‌اش تبدیل به برند معتبری شده بود که نه تنها شرکت‌ها، حتی مصرف‌کنندگان عادی نیز تمایل زیادی به استفاده از آن برند داشتند.

پس از اتفاقات ذکر شده آرام آرام برند مورد نظر به نوعی در انزو قرار گرفت تا جایی که حتی ناچار به تعدیل نیرو شد. یکی از کارگران سابق این کارخانه به «فرصت امروز» می‌گوید: «مدیریت کارخانه به کیفیت قطعه تولید شده اهمیت بسیاری می‌داد و حضور مداوم کارشناسان فنی در خط تولید باعث می‌شد کیفیت اغلب ثابت بماند. اما همین تولیدکننده به ناچار پس از مدتی - شاید تحت تاثیر نوسانات ارزی - از حجم فعالیتش کم کرد.»

پایان سخن

توافق‌نامه‌ای که هفته گذشته در وین به امضا رسید می‌تواند باعث تحول تازه‌ای در اقتصاد (و ایضا قطعه‌سازی) شود. لازم‌ه تولید، اطمینان سرمایه‌گذاران از بازگشت سرمایه و سود است که با توجه به خبرهایی که به تازگی می‌رسد، می‌تواند محقق شود.

ثبات بازار و حمایت دولت از بخش خصوصی می‌تواند سرمایه‌هایی را که در بخش‌های واسطه‌گری به کار گرفته شده است به سمت تولید برگرداند، چیزی که شاید بیش از همه از حجم واردات محصولات چینی به ایران بکاهد. به قول مدیر یکی از شرکت‌ها: «وقتی خارجی‌ها تمایل روزافزون دارند در ایران سرمایه‌گذاری کنند، یعنی اینکه این ظرفیت برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. حالا چرا سرمایه‌گذار ایرانی نمی‌پذیرد، یا کمتر می‌پذیرد سرمایه‌اش را در تولید به کار گیرد پرشی است که مسئولان باید تامل بیشتری روی آن کنند.»

این مدیر می‌افزاید: «ما قطعه‌سازان ایرانی حاضریم اما آیا میزان حمایتی که از چینی‌ها و دیگر خارجی‌ها می‌شود از وطنی‌ها هم خواهد شد؟» و این پرسشی است که کسی باید پاسخی به آن بدهد.



افشین معشوری

پس از اتفاقات جاری کشور در خصوص بحث هسته‌ای و توافق حاصل شده، درحالی‌که گمانه‌زنی‌ها بیشتر به سمت و سوی بهبود اوضاع کار و تولید معطوف است، بازار لوازم خودرو کماکان با تردید مواجه است. خودروسازی در ایران (از تولید تا مونتاژ و واردات) همواره یکی از رشته‌هایی است که سرمایه‌گذاران بخشی از فعالیت خود را روی آن متمرکز می‌کنند. اینکه چقدر از نیازهای کنونی در داخل تولید می‌شود، چه مقدار از آن وارداتی است و اصولاً قطعات وارداتی از کدام کشورهاست چالشی است که از دیرباز (خاصه در ۱۲ سال اخیر) وجود داشته است. نگاهی به وضعیت کنونی ما را با آنچه هستیم، آنچه می‌خواهیم باشیم و توانایی‌هایی که داریم آشنا خواهد کرد.

ترکنای چینی‌ها

تا پیش از امضای توافق‌نامه وین به دلیل شرایط خاص تحریم‌ها و نیاز کشور، سرمایه‌گذاران چینی از پروپاقرص‌ترین مشتریان بازار ایران بودند. روابط مناسب دو کشور و استقبال عمومی تجار و شهروندان ایرانی از کالاهای چینی (به‌هردلیل) روند روزافزون سرمایه‌گذاری این شریک تجاری ایران را نشان می‌دهد. به‌عنوان مثال سید محمود عبیدی، معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد ماکو در اردیبهشت ۹۴ از امضای تفاهم‌نامه توسعه منطقه آزاد ماکو با یک هلندینگ بین‌المللی چینی خبر می‌دهد و می‌گوید: «براساس تفاهم‌نامه این همکاری‌ها در خصوص سرمایه‌گذاری جهت احداث واحدهای تولید ماشین‌آلات صنعتی، تبادل اطلاعات و تکنولوژی، ساخت کارخانجات تولید قطعات خودرو و... انجام خواهد شد.»

صنعتگر ایرانی می‌تواند

به باور کارشناسان و شهادت دست‌اندرکاران صنعت خودرو، امروزه اغلب تولیدکنندگان بزرگ خودرو در سراسر جهان با ایجاد یک زنجیره، بخشی از تولیدات خود را در کشورهای دیگر تولید می‌کنند و به مصرف می‌رسانند. اینکه صنعتگران چینی (یا هر کشور دیگری) بخواهند از بازار ایران به‌عنوان هدف استفاده کنند از بدیهی‌ترین اصول تجارت است اما این به آن معنی نیست که تولیدکننده ایرانی توان رقابت با دیگر کشورها را ندارد. مدیرعامل

یکی از شرکت‌های سازنده ماشین‌های تراش و دیگر ابزارهای صنعتی در این باره معتقد است: «اگر بخواهیم، می‌توانیم و البته نمی‌توان منکر تاثیر حمایت‌های دولت شد.» این فعال بخش صنعت البته در زمینه‌های مختلف در حال تولید است. یکی از محصولات شرکت او «استریموتور» است که البته نوع تقلبی آن در این سال‌ها به وفور یافت می‌شود.

همایش تجارت و سرمایه‌گذاری

در حالی که لوران فابوس در روزهای اخیر اظهار امیدواری کرده است تا شرکت‌های پژو و رنو همکاری‌های شان را با خودروسازان ایرانی از سر بگیرند، رسانه‌ها خبر از همایشی می‌دهند که با هدف سرمایه‌گذاری (بویژه در صنعت خودروسازی) برگزار خواهد شد. این گزارش‌ها به نقل از حسن تاجیک، سفیر ایران در اتریش حاکی است: «همایش دوازده‌روزه تجارت و سرمایه‌گذاری در ایران اول و دوم مردادماه در وین پایتخت اتریش برگزار می‌شود. هدف از این همایش که با عنوان «همایش ایران و اروپا- تجارت و سرمایه‌گذاری» با حضور

مقامات عالی‌رتبه اقتصادی و تجاری جمهوری اسلامی ایران و جمهوری فدرال اتریش و بخش‌های خصوصی و نیمه‌دولتی اروپایی در وین برگزار خواهد شد، تشویق سرمایه‌گذاری و تجارت با کشورمان در زمینه‌های معدن و صنایع معدنی، نفت و گاز، پتروشیمی، خودرو و وسایل نقلیه است.»

اینکه ۱۵۰ گروه و شرکت برای حضور در این همایش اعلام آمادگی می‌کنند تنها یک چیز را نشان می‌دهد: «ایران بازار خوبی برای سرمایه‌گذاری است.» اما سهم شرکت‌های داخلی از این بازار چقدر است؟ به گمان اغلب فعالان اقتصادی، داخلی‌ها سهم کمی از این میدان رقابت می‌برند، زیرا شبکه‌های درهم‌تنیده دلان، مجال بروز و ظهور تولیدکننده ایرانی را گرفته‌اند.

بازار آشفته، سودهای کلان کذاپی

واقعیت امر این است تا زمانی که نظارت نباشد، هیچ آمیدی به موفقیت تولیدکنندگان داخلی نیست و بازار لوازم یدکی پر خواهد بود

سرنخ

بازار ۲۰ میلیونی کاربران بازی‌های رایانه‌ای

بستری بکر برای انتقال فرهنگ بومی است، موضوعی که چندان مورد توجه قرار نمی‌گیرد و سرمایه‌گذاری‌های درخور برایش صورت نگرفته است. در دنیای امروز رایانه‌ها و تمامی شاخه‌ها و حوزه‌های مربوط به آن نقشی انکارناپذیر در زندگی بشر دارند و در این میان حوزه بازی‌های رایانه‌ای به‌واسطه مخاطب‌گیری نسل جوان به‌طور اخص و طیف گسترده‌ای از کاربران به‌صورت اعم، جایگاه منحصر به فردی به خود اختصاص داده و کشورها و شرکت‌های فعال در این حوزه به دنبال بهره‌برداری حداکثری از بازار پرسود چنین محصولاتی و در سطح کلان‌تر انتقال مبنایی و مفاهیم فرهنگی خود به مخاطبان هستند. این در حالی است که ایران تقریباً مصرف‌کننده بازی‌های رایانه‌ای است و توجه به سرمایه‌گذاری و تولید در این شاخه آنچنان که باید صورت نگرفته است، ما هم در این کلاف پیشنهاد می‌دهیم با توجه به وجود جمعیت ۲۰ میلیون نفری کاربران بازی‌های رایانه‌ای به علاوه افرادی که به‌صورت تخصصی در این حوزه کار می‌کنند به خوبی می‌توان در این حوزه سرمایه‌گذاری‌های مناسبی انجام داد.

سرمایه‌گذاری در شاخه‌های مختلف دیده می‌شود اما آنچه برای بسیاری از سرمایه‌گذاران بالقوه حائز اهمیت است حمایت‌های آن شهر یا استان از سرمایه‌گذاران است به‌گونه‌ای که در بوروکراسی‌های اداری گرفتار نشوند و حداقل‌های مشمول وام و تسهیلات برای شروع سرمایه‌گذاری خود باشند. در این بین مشهد به‌عنوان یکی از شهرهای توریستی و زیارتی ایران همواره مورد توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران البته بیشتر در حوزه‌های گردشگری بوده است اما بخش‌های تولید در این شهر همچنان پتانسیل‌های بسیاری را برای سرمایه‌گذاران باقی گذاشته است. همچنین شورای شهر و شهرداری مشهد موافق منافع سرمایه‌گذاری‌اند و گفته‌اند: همچنان فرش قرمز برای سرمایه‌گذاران در مشهد گسترده است. سید صولت مرتضوی، شهردار مشهد در جلسه مشترک با اعضای شورای شهر، سرمایه‌گذاران پروژه‌های مشارکتی و مدیران اقتصادی شهرداری مشهد با بیان این مطلب افزود: ایران کانون ثبات در منطقه است و مشهد به‌عنوان پایتخت معنوی ایران دارای فرصت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی است.

خبر

اعلام آمادگی شرکت اتریشی برای سرمایه‌گذاری در پتروشیمی ایران

پتروشیمی اظهار آمادگی کرده است، گفت: این شرکت قصد دارد پروژه‌های خود را به‌صورت EPCF اجرا کند که تحقق آن هزینه‌های اجرا را بسیار کاهش می‌دهد. وی اضافه کرد: همچنین با رفع تحریم‌ها، این شرکت قادر خواهد بود تکنولوژی‌های پیشرفته‌تر خود را نظیر الیزاهایی که دارای طول عمر و کارآمدی بیشتری هستند به ایران بدهد. وی با اشاره به مشارکت این شرکت اتریشی با یک شرکت ایرانی، اضافه کرد: این شرکت، شرایط همکاری میان دو شرکت را تسهیل و زمینه حضور گسترده‌تر این شرکت در ایران را فراهم می‌کند.



بازار بازی‌های رایانه‌ای ایران به‌واسطه وجود نسل جوان و جمعیت کاربری ۲۰ میلیونی فرصت مناسب برای سرمایه‌گذاری و البته



ایران یکی از سرزمین‌هایی است که در جای جای آن فرصت‌های

ایده‌های احمقانه

از احمقانه‌ترین ایده‌ها
بهترین فرصت‌ها را می‌سازیم.

تلفن: ۰۹۳۶۱۲۲۸۴۸۸

لینکدین: ایده‌های احمقانه

سایت روزنامه: forsatsatnet.ir

فرصت امروز

ایمیل: forsatzrazyideas@yahoo.com

همه افراد در طول روز زمانی را برای پرداختن به ایده‌های احمقانه صرف می‌کنند. زمانی که شما رویایی را در ذهن می‌پرورانید و تصور می‌کنید که شاید ایده شما بسیار احمقانه و غیر قابل اجرا باشد درست همان زمانی است که فردی به دنبال اجرای ایده‌هایی است که تا چند قرن گذشته، چند سال گذشته و یا حتی چند ماه قبل از آن احمقانه، بعید و دور از ذهن به نظر می‌رسید. همه پیشرفت‌ها و تکنولوژی بشر مدیون و مرهون افرادی است که در زمان خود، انسان‌های احمقی به نظر می‌رسیدند و از نگاه دیگران ایده‌های احمقانه‌ای در ذهن داشتند. شاید اگر صد سال پیش در رابطه با ایده تلفن همراه باکسی صحبت می‌کردید شما را انسان احمق و خیال‌برازی می‌دانستند اما این ایده و بسیاری از ایده‌های دیگر که زمانی بعید، احمقانه و دور از ذهن به نظر می‌رسید امروزه به فرصتی برای سود آوری شرکت‌های بزرگ چند ملیتی تبدیل شده است در این ستون بنا داریم تا با راه‌اندازی فضایی جدید، یک گفتمان ایده‌پرداز از ایده‌هایی عجیب دور از ذهن اما قابل تامل برای مخاطبان صفحه فرصت سرمایه‌گذاری راه‌اندازی کنیم.

برای مطالعه بیش از ۵۰۰ سرنخ و فرصت سرمایه‌گذاری منتشر شده در این صفحه می‌توانید به forsatnet.ir/investors مراجعه کنید.

دریچه

تجارت جهانی لباس‌های دست دوم

تجارت جهانی لباس‌های دست دوم تاریخی طولانی دارد. تا میانه قرن ۱۹ میلادی، لباس‌های دست دوم بخش مهمی از لباس‌های مصرفی مردم جهان را تامین می‌کردند و بسیار رایج بودند. در پی صنعتی شدن و تولید انبوه و همچنین افزایش دستمزد بود که عموم مردم قادر به خرید لباس‌های نو شدند و پوشیدن دست دوم‌ها از رونق افتاد.

در دوره استعمارگری اروپا، لباس‌های دست دوم به کشورهای مستعمره صادر می‌شد و بخشی از آنها هم برای استفاده مردم فقیر به دست فروشگاه‌های خیریه می‌رسید.

از زمان جنگ جهانی دوم تجارت لباس‌های دست دوم در تمام جهان رشد کرده است. اما این بار اهمیت محیط‌زیست در درجه اول قرار دارد و باعث ترویج فرهنگ استفاده از دست دوم‌ها شده است. مردم یاد می‌گیرند که چگونه مصرف کنند تا محیط‌زیست را به خطر نیندازند و از منابع آن بهره‌برداری بیش از حد نکنند.

بعضی از فروشگاه‌های دست دوم فروشی در اروپا و آمریکا دوباره رونق گرفتند و برای دوستداران محیط‌زیست بسیار مورد احترام هستند. امکانات اینترنت هم به قدرت خریدوفروش دست دوم افزود و یک بار دیگر به این تجارت نیرو داد.

موسسات خیریه

موسسات خیریه مشهوری مثل Salvation Army (سپاه رستگاری)، Goodwill (حسن نیت) و Oxfam در جهان بزرگ‌ترین دست‌اندرکاران تبادل لباس‌های دست دوم و رساندن آنها به دست نیازمندان هستند. این سازمان‌های خیریه به‌عنوان یک شیوه سرمایه‌گذاری و جمع‌آوری کمک، لباس‌ها را جمع‌آوری می‌کنند و فراتر از مرزهای یک کشور خاص، با قیمت‌های بسیار پایین دوباره می‌فروشند. فروشگاه‌های خیریه‌ای که این لباس‌های ارزان را عرضه می‌کنند از سال‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ شکل گرفتند و بسیار نیرومند شدند. فروشگاه‌هایی که سودمحور بودند هم از ۱۹۸۰ پیدا شدند.

یک شیوه محیط‌زیستی

بازار خریدوفروش دست دوم‌ها به میزان زیادی به سمت بحث‌های حمایت از محیط‌زیست کشیده شده است. پس از تغییر شرایط اقتصادی و بهبود سطح زندگی در بسیاری از نقاط جهان، کارکرد این فروشگاه‌ها تغییر کرد و شعارهای محیط‌زیستی جای انسان دوستی و کمک به نیازمندان را تا حدی گرفت. استفاده از لباس‌های دست دوم در نهایت شکلی از بازیافت به حساب می‌آید و این تبادل میان خریدار و فروشنده بخشی از منابع زمین را حفظ می‌کند و از تولید دوباره جلگیری می‌کند. موسسات مشهور جهان برای بازیافت پارچه و لباس، این دست دوم‌ها را به کشورهای آمریکای مرکزی و لباس‌های کم کیفیت‌تر را با کشتی به آفریقا و آسیا می‌فرستند. مراکز تجاری مهم لباس‌های دست دوم در آفریقای جنوبی، کانادا، بلژیک، هلند و مجارستان هستند.



صادرکنندگان بزرگ

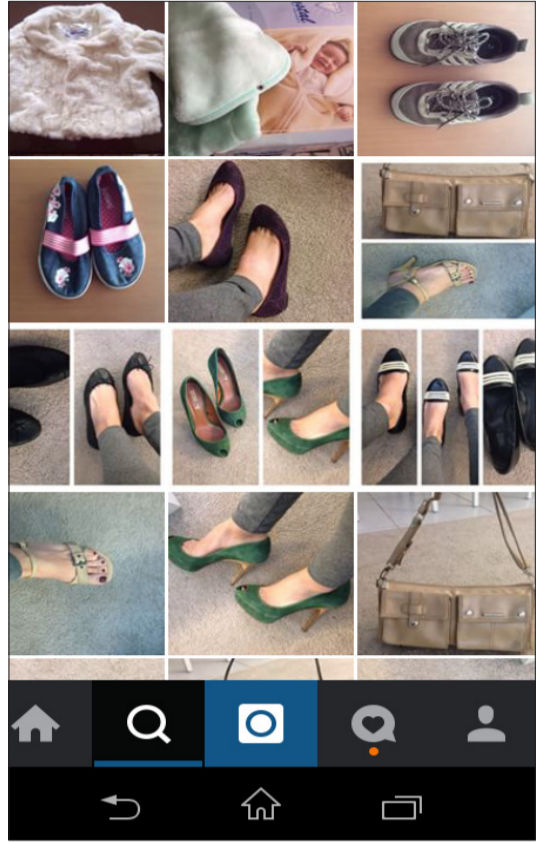
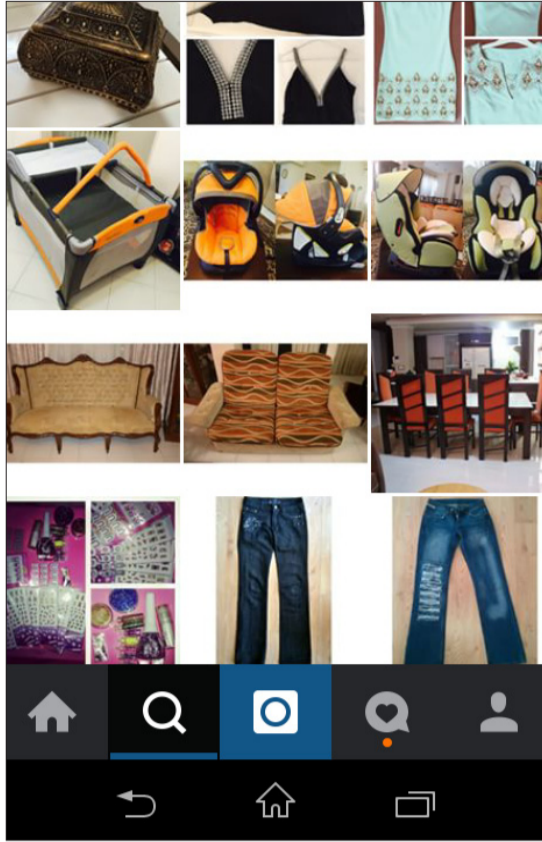
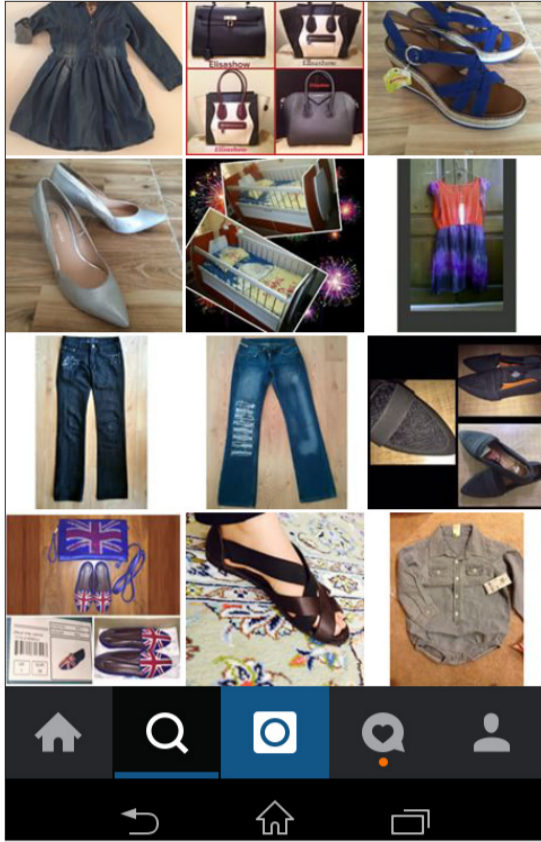
برخلاف تصور بسیاری از افراد درباره رشد ملتها و کمتر شدن نیاز به این‌گونه لباس‌ها، تجارت این دست دوم‌ها بین سال‌های ۱۹۹۱ تا ۲۰۰۴ دو برابر شد است. در کشورهای ژرمنی، لباس‌های دست دوم بازار محدودی دارند اما در جهان سوم، این لباس‌ها بخشی از زندگی مردم هستند. بزرگ‌ترین صادرکنندگان لباس دست دوم آمریکا، انگلستان، آلمان و هلند هستند.

بزرگ‌ترین واردکنندگان این لباس‌ها کشورهای جنوب صحرائی آفریقا هستند که مصرف‌کننده ۲۵درصد بازار جهانی لباس‌های دست دوم هستند. بعضی کشورها مثل فیلیپین و هند واردات این لباس‌ها را ممنوع کرده‌اند تا صنعت نساجی محلی را حفظ کنند. اما کشورهای دیگری مثل پاکستان، اوگاندا و آفریقای جنوبی هم که صنعت نساجی قوی دارند، برخلاف موارد قبلی محدودیتی ایجاد نکرده‌اند یا قوانین خاصی وضع کرده‌اند. مثلا آفریقای جنوبی تنها این واردات را به امور خیریه محدود کرده است و اجازه انجام تجارت و خریدوفروش این لباس‌ها را نمی‌دهد.

از برندها تا محلی‌ها

تجارت دست دوم از یک کشور به کشور دیگر متفاوت است. مثلا در نیجریه و سنگال استفاده از لباس‌های دست دوم بازتاب‌دهنده سنتها و رسوم محلی است و رواج دارد. در برابر آن، در آفریقای جنوبی یا زامبیا فروشگاه‌های دست دوم فروشی سنت غربی و مد آمریکایی را ترویج می‌کنند. بعضی از کشورها حتی شیوه‌های تجارت غربی را برای خریدوفروش دست دوم انتخاب کرده‌اند. مثلا در آفریقای جنوبی از سایت‌هایی مثل eBay برای این کار استفاده می‌شود. در مراکز اقتصادی این کشور مثل کیپ تاون، مردم می‌توانند فروشگاه‌های دست دوم را در انواع مختلف ببینند؛ از فروشگاه‌های خیریه تا بوتیک‌های دست دوم فروشی برندهای مشهور جهانی.

بنابراین تقاضای برای این لباس‌ها میان قشرهای مختلف مردم وجود دارد. حتی آنهایی که از مد روز پوری می‌کنند.



دست دوم فروش‌ها بعد از ممنوعیت و پلمب کجا رفتند؟

تاناکورا در اینستاگرام و فیس‌بوک

مارک‌دار به قیمت ۱۲هزار تومان هم میان اجناس دیده می‌شود. زیر بعضی از اجناس در کامنت‌ها نوشته شده: فروخته شد.

خریدار و فروشنده هر دو راضی‌اند

صاحب این صفحه درباره ایده ساخت آن و نقش چنین صفحه‌های در رد و بدل کردن دست دوم‌ها به «فرصت امروز» می‌گوید: «من همیشه می‌دیدم جای eBay در ایران خالی است و خوشبختانه الان در پیج ما خریدوفروش انجام می‌شود و استقبال از آن خوب بوده. گرچه من فکر نمی‌کردم با وجود صفحه‌هایی که رایگان آگهی می‌دهند از پیج ما استقبال شود. اغلب مردم در خانه‌هایشان اجناسی دارند که استفاده نمی‌شود و این فرصتی است که بتوانند آنها را به پول تبدیل کنند. هیچ‌کس از این کار بدش نمی‌آید و حتی فرصتی ایجاد می‌شود که افراد بتوانند وسیله خاصی را که دنبالش بوده‌اند پیدا کنند و بخرند. برای همین تقریبا همه کسانی که صفحه را فالوور می‌کنند خریدار هستند. نقش اصلی ما تبلیغات و اضافه کردن فالوور و انتشار عکس است. هر چه فالوورهای ما بیشتر شود احتمال فروش کالا بیشتر است. حتی ما از کشورهای دیگر هم مشتری داریم که ایرانی‌هایی هستند که در آلمان و فرانسه و ترکیه زندگی می‌کنند و اجناس شان را به ایران می‌فرستند»

حراجی‌های شخصی

بعضی از دست دوم فروش‌ها واسطه نیستند، بلکه اجناس خود را حراج کرده‌اند و صفحای برای نمایش اجناس حراجی‌شان ساخته‌اند. صاحب یکی از صفحات حراجی درباره آن نوشته: «حراجی کوچک من به دلیل جابه‌جایی

سازمان‌های خیریه در کشورهای اروپایی برای کمک به کشورهای نظیر پاکستان، عراق و افغانستان فرستاده می‌شود و با توجه به اینکه مدل این پوشاک با پوشش افراد کشورهای نام برده مغایرت دارد، آنها را در همان بسته‌بندی‌ها به سایر کشورها از جمله خریداران ایرانی می‌فروشند. این روزها با ممنوعیت فروش رسمی لباس‌های دست دوم، فروش غیررسمی ادامه دارد و به صفحه‌های اینترنتی و پیج‌های شخصی در شبکه‌های اجتماعی منتقل شده است.

۱۰درصد خرج دلای آنلاین

در یکی از پیج‌های فروش لوازم دست دوم در اینستاگرام اعلام شده که «تبلیغ کالا رایگان است، اما هنگام فروش ۱۰درصد به ما تعلق می‌گیرد.» یک شلوار کتان کفی در حد نو ۴۵هزار تومان قیمت‌گذاری شده. بعضی‌ها در کامنت‌های عکس‌ها برای ارسال تصویر اجناس‌شان اعلام آمادگی کرده‌اند. یکی از کاربران نوشته: «ببخشید من لباس عروسم رو می‌خوام بذارم توی پیج تون، می‌شه با kik پیام بدین؟»

یک لباس عروس دست دوم که صاحبش می‌گوید ۲ میلیون ۶۰۰هزار تومان قیمت داشته، در این صفحه ۸۵۰هزار تومان قیمت‌گذاری شده. کامنت‌های زیر عکس می‌گوید مشتری‌های لباس از قیمتش شوکه شده‌اند و معتقدند با نصف آن می‌شود یک لباس را اجاره کرد. با همین قیمت‌گذاری‌هاست که بعضی از لباس‌ها فروش نرفته‌اند و در عکس‌های جدید صفحه با قیمت دیگری دوباره ثبت شده‌اند تا بالاخره مشتری‌شان را پیدا کنند.

چند سال پیش بود که در اندونزی بیش از ۲ هزار زن به اتفاق، لباس‌های دست دوم خود را در میدان یک شهر شستند و ضمن به ثبت رساندن رکوردی تازه، لباس‌های شسته شده را به یتیم‌خانه‌ها اهدا کردند. اهدای لباس‌های دست دوم به نیازمندان در تمام جهان حرکتی شناخته شده و مرسوم است. در ایران هم رویدادهای مختلفی برای جمع‌آوری لباس‌های بدون‌استفاده برگزار شده است تا آنچه گوشه کمد‌ها می‌خورد به دست کسانی برسد که به آن نیاز مبرم دارند.

زهرا یکی از کاربران ویلاگ نویسنده که برای نخستین بار به مغازه تاناکورا برخورد و از ایده این مغازه‌ها به اهدای لباس‌های دست دوم رسیده در ویلاگش می‌نویسد: «استش من اصلا نمیدونستم چنین مغازه‌هایی تو تهران داریم. حالا اینا که دارن نوعی تجارت می‌کنن اما به نظرم ایده‌اش ایده خوبیه. یعنی به جایی باشه که ما بریم لباس‌های دست دوم یا لباس‌هایی که دیگه نمی‌پوشیم رو بدیم به اونجا و اونا به‌صورت رایگان بدن به افراد نیازمند. من خودم به شخصه کلی کفش و انواع بارونی و لباس گرم دارم که خیلی وقته

دست دوم‌هایی که سر از خیریه در می‌آورند

هدا به جای فروش



نمی‌پوشمشون و بعضیاشون رو قطع چند بار پوشیدم و خوشم نیومده. مطمئنم که خیلیا هستن که اینجور لباس‌ها رو دارن و استفاده نمی‌کنن و خلیام هستن که ندارن

دارند، آن را به مردم نیازمند ببخشند و در عین حال به محیط‌زیست کمک کنند. آنها بعد از هر بار جمع‌آوری و ارسال وسایلی برای مردم مناطق محروم تصاویری از این وسایلی را منتشر می‌کنند تا خیران را در جریان اقدامات‌شان قرار دهند. این خیریه برای نوزادان هم از همین طریق سیستمی جمع‌آوری می‌کنند.

آسایشگاه کهریزک از جمله مراکزی است که لوازم دست دوم را از خیران می‌پذیرد. مدیر روابط عمومی آسایشگاه در این باره گفته است این اجناس و ملزومات پس از تفکیک بر حسب نیاز به بخش‌های مختلف آسایشگاه جهت بهره‌برداری ارسال می‌شود. این دسته از ملزوماتی که توسط انبار مرکزی به‌عنوان مازاد اعلام شده، در بازارچه خیریه‌ای که در محل آسایشگاه برپا می‌شود به افراد نیازمندی که از روستاهای اطراف در روزهای خاص به آسایشگاه مراجعه می‌کنند فروخته می‌شود.

همچنین در قم جمعی از طلاب شهرک مهدیه چند سالی است که دست به جمع‌آوری لباس و وسایل اقلام مازاد بر نیاز خود زورده‌اند و آنها را به رایگان در اختیار نیازمندان قرار می‌دهند.

استفاده زیاد از گوشی هوشمند، نشانه افسردگی است

منبع: Medical Internet Research

محققان دانشگاه نورث‌وسترن در شیکاگو دریافته‌اند استفاده بیش از حد از تلفن همراه می‌تواند نشانه افسردگی باشد.

در مطالعه‌ای که در این دانشگاه انجام شد، بر استفاده از گوشی هوشمند توسط ۲۸ نفر (۲۰ زن و هشت مرد با میانگین سنی ۲۹ سال) طی بازه زمانی دو هفته‌ای نظارت شد.

این شرکت‌کنندگان یک پرسشنامه PHQ-9 را پر کردند که معمولاً برای ارزیابی افسردگی به کار می‌رود و پرسش‌هایی درباره غمگین بودن، ناامید بودن و اختلالات خواب در آن مطرح شده است.

دانشمندان با بررسی این پرسشنامه و همچنین میزان استفاده از گوشی هوشمند دریافتند ۱۴ سوژه‌ای که بالاترین افسردگی را در پرسشنامه PHQ-9 از خود بروز داده بودند، زیاد از گوشی استفاده می‌کردند.

آنها به‌طور میانگین ۶۸ دقیقه در روز از تلفن همراه استفاده می‌کردند. این در حالی بود که سایر افراد ۱۷ دقیقه با گوشی در ارتباط بودند. افراد افسرده همچنین اوقات بیشتری را در منزل می‌گذراندند.

درحالی‌که استفاده از گوشی هوشمند ممکن است نشان‌دهنده تماس با افراد بیشتری تصور شود، محققان معتقدند استفاده زیاد از تلفن همراه نشان‌دهنده فعالیت‌های غیراجتماعی مانند وبگردی و بازی کردن است. این امر همچنین ممکن است نمونه‌ای از رفتار اجتنابی باشد که افراد برای اجتناب از برخورد با اضطراب‌های روانی از آن استفاده می‌کنند.

این موضوع که سوژه‌ها کمتر منزل را ترک می‌کردند با این واقعیت مطابقت دارد که افراد افسرده انگیزه‌ای برای بیرون رفتن و انجام امورشان را ندارند.

این پژوهش، ارتباط استفاده از تلفن همراه با سطح افسردگی سوژه‌ها را با ۸۷ درصد دقت تعیین کرد.

درحالی‌که رویکردهایی مانند استفاده از پرسشنامه می‌توانند مفید باشند، محققان معتقدند بیماران در اجرای شیوه‌های خودارزیابی اغلب فاقد دقت لازم هستند اما دانشمندان هم‌اکنون ارزیابی عینی از رفتار مرتبط با افسردگی در اختیار دارند.

فرصت‌سوزی

۷ نکته خیلی حیاتی راجع به هواپیماهای جدید

احسان ابراهیمی

سلام خوانندگان عزیز. همان‌طور که مطلع هستید، اخیراً صحبت از خرید هواپیماهای جدید روسی و اضافه شدن آن به ناوگان هوایی ایران شده است. از آنجا که همه خاطرات مفرح و جذابی از پرواز هواپیماهای روسی در ایران داریم و اصلاً قضیه تا جایی بیخ پیدا کرده که پرواز با هواپیماهای روسی برای مسافران به مثابه «ترن هوایی» سوار شدن در شهرهای نیویورک است، لذا قصد داریم برای ورود هواپیماهای جدید روسی به ناوگان هوایی کشور، خودمان را آماده کنیم و از همین الان گزاره‌هایی را برای ایجاد تنوع و مدیریت بحران به مسئولان ذی‌ربط پیشنهاد کنیم:

- هنگام سقوط هواپیما، خلبان بگوید: «مسافرین محترم، به علت نقص فنی مشغول سقوط آزاد هستیم، لذا خونسردی خود را حفظ کرده، صدنلی‌های خود را در حالت قائم قرار داده و کمربندهای خود را ببندید. لطفاً تا لحظه برخورد با زمین صدنلی‌های خود را ترک نکرده و به تکمیل متن وصیت‌نامه خود اهتمام ورزید.

- به جای جمله بالا، خلبان بگوید: «مسافرین محترم، همون همیشه‌گی!»
- هنگام تهیه بلیت، فرم تکمیل وصیت‌نامه هم به مسافرین محترم بدهند.
- هواپیماها اگر همان توپولوف است و تنها اسمش را عوض کرده‌اند، به ما بگویند، ما طاقش را داریم.

- این نکته به هواپیماهای روسی ربطی ندارد، ولی وجداناً از آنجا که اخیراً کار بیخ پیدا کرده و دکل مکمل گم می‌شود، هواپیماها را بیخیال شده و حواسشان باشد کسی «برج مراقبت» را کف نرود!
- مخابرات با ردیابی مسافرین محترمی که داخل هواپیما بودند و از کف زمین برای همیشه به آسمان رفتند، آپشنی طراحی کند که در صورت تماس اقوام و خویشان طرف، به جای اینکه بگوید: «مشترک گرمی، مشترک موردنظر شما در حال حاضر در دسترس نمی‌باشد»، بگوید: «مشترک گرمی! مشترک موردنظر شما کلاً هرگز در دسترس نمی‌باشد» که مشترک گرمی مزبور بیخودی علاف نشود و چند دقیقه یک بار زنگ نرند.

- پس از سقوط اقدامات ذیل صورت گیرد:
- پیدا کردن مقصر جدید: کلاه مهماندار کج بود، تعادل هواپیما به هم خورد/ اون آقا توله بود، رفته بود نزدیک بال سمت چپ نشسته بود؟ اون تعادل هواپیما رو به هم زد/ مدار کی پیدا کردیم که ثابت می‌کند خلبان یا داشش در ارتباط بوده/ مسافرین محترم خیلی تکان می‌خوردند/ بنزین تمام کردیم. بنزین‌ها که الان بنزین نیست، اصلاً حالا که این‌طور شد ریبیس سازمان محیط‌زیست را عزل کنیدا! / صد بار به این اصغر شوهر گفتم چرخ عقب پنجر است، چک کن، به خرجش زفت که زفت!
- ضمناً ما از همین ستون فرصت سوزی اعلام می‌کنیم که سوخی کردیم و بد به دل‌تان راه ندهید. این تو بگیری از آن توپولوف نیست. با خیال آسوده سوار شوید و تخت بخوابید. آقای پوتین بیدار است و از همه ما محافظت می‌کند.

سودوکو

در خردادماه سال ۹۴، ۳۶۳۷،۴۹۴ تن نوشابه وارد کشور شده که ارزش آن، ۳۷۷۶۳۷۲ دلار بوده است. سهم این نوع کالا با توضیح تعرفه «نوشابه- آب گونه‌های الکلی و سرکه» ۰،۴ درصد از سهم ارزشی واردات را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین میزان نوشابه وارد شده به کشور در خردادماه ۹۴ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، درحالی‌که ۲۴،۳۲ درصد از لحاظ وزن کاهش داشته، اما ۱۰،۲۰ درصد از لحاظ ارزش با رشد روبه‌رو شده است.

براساس آمار منتشر شده گمرک، در سومین ماه سال جاری، ۱۲۷۳،۵ تن به ارزش ۳۸۹۲۳۸۹ دلار وارد کشور شده که نسبت به ماه مشابه سال گذشته، ۲۲۱،۴۸ درصد از لحاظ وزن و ۱۰۷،۶۳ درصد از لحاظ ارزش افزایش داشته است.

همچنین توتون و تنباکوی وارد شده به کشور در این ماه، نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۰،۴۵ درصد از لحاظ وزن و ۶۵۷،۲۰ درصد از لحاظ ارزش رشد داشته است.

به‌طوری که در خردادماه ۱۰۷،۱ تن توتون و تنباکو و بدل توتون و تنباکوی ساخته شده به ارزش ۲۸۹۲۳۶ دلار به کشور وارد شده است. درحالی‌که در مدت مشابه سال گذشته، تنها ۹،۴ تن از این کالا به ارزش ۴۲،۷۵ دلار وارد کشور شده بود.

قاب

طراحان لندن نشین استودیو «Ayaskan» گلدان‌هایی ساخته‌اند که با الهام از هنر ژاپنی اوریکامی طراحی شده و همراه با نیازهای گیاه، رشد کرده و بزرگ‌تر می‌شود. این گلدان مدرن که «Growth» نامیده می‌شود، از زمانی که گیاه یک دانه است تا وقتی که قد کشیده و رشد می‌کند، منزلگاهی مناسب و راحت را برای آن فراهم می‌آورد.



۳۶۰

ساخت جاده‌های پلاستیکی در هلند



درجه سانتیگراد و مقاومت بهتر آنها در برابر خوردگی اشاره کرد. همچنین این پوشش‌ها تا سه برابر بیشتر از آسفالت دوام آورده و نیاز به تعمیر را به حداقل می‌رسانند. از آنجا که می‌توان بخش‌هایی از جاده را از پیش ساخت و به شکل یک قطعه در مانده نصب کرد، سازندگان مدعی هستند که زمان جاده‌سازی می‌تواند از چندین ماه به چند هفته کاهش یابد. همچنین مواد تولیدکننده آن سبک‌تر بوده و می‌تواند کنترل بهتری روی سفتی جاده و زهکشی آب داشته باشد. می‌توان یک فضای توخالی درون این پوشش برای قرار

منبع: گاردین

شرکت ساختمانی هلندی VolkerWessels استفاده از پلاستیک بازمانده را برای پوشش‌دهی جاده‌ها در برنامه خود قرار داده و اعلام کرده که رویکرد آن به‌طور چشمگیری باعث کاهش هزینه و زمان ساخت‌وساز و همچنین افزایش طول عمر جاده‌ها خواهد شد.

از مزایای بالقوه این جاده‌های کاملاً پلاستیکی، می‌توان به دوام بهتر جاده‌ها در دماهای شدید منفی ۴۰ درجه و مثبت ۸۰

دور دنیا

هاوکی‌نگ و میلیاردر روسی در جست‌وجوی حیات فرازمینی

منبع: CBNC

استفان هاوکی‌نگ، فیزیکدان برجسته و یک میلیاردر روسی به نام «یوری میلر» اعلام کردند که به دنبال ترکیب‌کردن ظرفیت محاسباتی با قدرتمندترین تلسکوپ‌های جهان به منظور تقویت جست‌وجوی حیات فرازمینی هستند.

هاوکی‌نگ که با استفاده از فناوری صوتی رایانه‌ای در کنفرانس مطبوعاتی انجمن سلطنتی لندن می‌گفت، دلیل آغاز این پروژه ۱۰۰ میلیون دلاری را این‌گونه توصیف کرد: ما زنده‌ایم، باهوشیم و باید بدانیم.

«میلر» نیز در این باره گفت: حوزه تحقیقاتی ما بی‌سابقه است و شامل یک میلیون ستاره نزدیک، مرکز کهکشانی، صفحه کامل کهکشان راه شیری و ۱۰۰ کهکشان نزدیک است.

سازمان‌دهندگان پروژه Breakthrough Initiatives که توسط دانشمندان برجسته انگلیسی پشتیبانی می‌شوند، مدعی‌اند این بزرگ‌ترین پروژه تحقیقاتی برای یافتن حیات بیگانه است.

جدول امروز

قیمت محبوب‌ترین موبایل‌های مناسب سلفی

قیمت روز محبوب‌ترین موبایل‌های مناسب عکاسی سلفی در بازار به روایت بازار موبایل تهران به شرح جدول زیر است:

مدل	برند	حافظه (گیگ)	قیمت (تومان)
G4 Dual SIM - H818P	LG	۳۲	۱،۹۹۵،۰۰۰
Galaxy S6 Edge SM-G925F	Samsung	۳۲	۲،۳۸۹،۰۰۰
Xperia C4 Dual SIM	Sony	۱۶	۱،۲۵۹،۰۰۰
One M9	HTC	۳۲	۱،۹۲۹،۰۰۰
Ascend P7	Huawei	۱۶	۸۲۹،۰۰۰

کیوسک

ساخت میکروفن‌های فراصوت سبک

فیزیکدانان دانشگاه کالیفرنیا در برکلی از گرافن برای

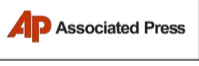
ساخت میکروفن‌های فراصوت سبک‌وزن و فوق نازک استفاده کرده‌اند. این میکروفن‌ها امکان برقراری ارتباط دوطرفه و باکیفیت بالا را در طیف صوتی که معمولاً توسط دلفین‌ها و خفاش‌ها به کار می‌رود، فراهم می‌کند. دیافراگم گرافنی که برای ابزارهای جدید خلق شده، فقط یک اتم ضخامت دارد. این دیافراگم‌ها سفتی، نرمی و همچنین اینرسی پایین را ترکیب کرده و این موضوع به آنها توانایی واکنش به طیف وسیعی از فرکانس‌ها را می‌دهد. در حالت کلی، بلندگوها و میکروفن‌ها از دیافراگم‌های کاغذی یا پلاستیکی استفاده می‌کنند که برای منتشر کردن یا شناسایی صوت مرتعش می‌شوند. بسا این حال، کاغذ یا پلاستیک به کار رفته در این ابزار دارای طیف وسیع فرکانسی نیستند، اما گرافن متفاوت است و به دلیل نازک‌بودن قابل توجه آن، ورقه‌ای محکم از این ماده به آسانی توسط نوبزهای ورودی منکسر می‌شود یا اینکه با تلاش اندکی توسط انرژی الکترومغناطیسی مرتعش می‌شود تا صوت تولید کند. این ماده با داشتن اینرسی پایین، قادر به نشان‌دادن واکنش سریع به تغییرات وارده در فرکانس است.

در نتیجه، میکروفن‌ها و بلندگوهای گرافنی قادر به شکار کردن یا ساطع کردن طیف‌های بی‌نهایت وسیع فرکانس‌های صوتی با کارایی ۹۹ درصد هستند. این در حالی است که بلندگوهای استاندارد به ندرت به کارایی بیش از ۵۸ درصد می‌رسند.

رصد منابع اشعه ایکس بسیار

قدرتمند در کهکشان‌های همسایه

دانشمندان رصدخانه یوژیه فیزیک نجومی در روسیه



و دانشگاه کیوتوی ژاپن با استفاده از تلسکوپ Subaru اجرام مرمری موسوم به منابع اشعه ایکس فوق‌درخشان (ULXs) را در کهکشان‌های همسایه یافته‌اند که جریان‌های قوی را با سرعت‌های بسیار بالا به درون سیاه‌چاله می‌ریزند. جریان‌های قوی نشان می‌دهد این سیاه‌چاله‌ها باید بسیار کوچک‌تر از حد انتظار باشند. به نظر می‌رسد این اجسام، خوشنودان یکی از عجیب‌ترین اجرام کهیانی در کهکشان راه شیری به نام SS 433 باشند. مشاهدات تیم علمی به آشکارشدن ماهیت این ULXها کمک کرده و همچنین درک دانشمندان از چگونگی شکل‌گیری سیاه‌چاله‌های غول‌پیکر در مراکز کهکشانی و چگونگی جریان یافتن سریع ماده به درون این سیاه‌چاله‌ها را افزایش خواهد داد. مشاهدات اشعه ایکس دانشمندان از کهکشان‌های همسایه این منابع بی‌نهایت درخشان را در وضعیت‌هایی نشان می‌دهد که میلیون‌ها برابر قدرتمندتر از خورشید هستند.

حیرت دانشمندان ناسا از صفحات

یخی پلوتو

کشف جدید کاوشگر افق‌های نو در پلوتو دانشمندان ناسا



کاوشگر روباتیکی افق‌های نو را حیرت زده کرده است. کاوشگر سیاره پلوتوله پلوتوست حالا باز هم خبرساز شده است. این بار کاوشگر تصاویری به زمین ارسال کرده که در آن آثاری از یخ دیده می‌شود که تنها ۱۰۰ میلیون سال قدمت دارند و حتی گفته می‌شود که احتمال جوان‌تر بودن این یخ‌ها نیز وجود دارد.

نقطه‌ای از پلوتو که در این تصویر دیده می‌شود، به یادبود تپان نخستین ماهواره ساخت دست بشر، Sputnik Planum نامگذاری شده است. این نقطه در مجاورت کوهستان یخی پلوتو قرار دارد که چند روز پیش و در خلال ارسال نخستین تصاویر شفاف از این جرم فضایی به زمین برای دانشمندان ناسا رمزگشایی شد. مطالعه دقیق دانشمندان نشان می‌دهد این صفحات یخی پس از شکسته شدن به قطعات نامنظمی تبدیل شده‌اند که هر یک حدود ۲۰ کیلومتر پهنا دارند.

۷۳۰

کیوسک