

فرصت امروز

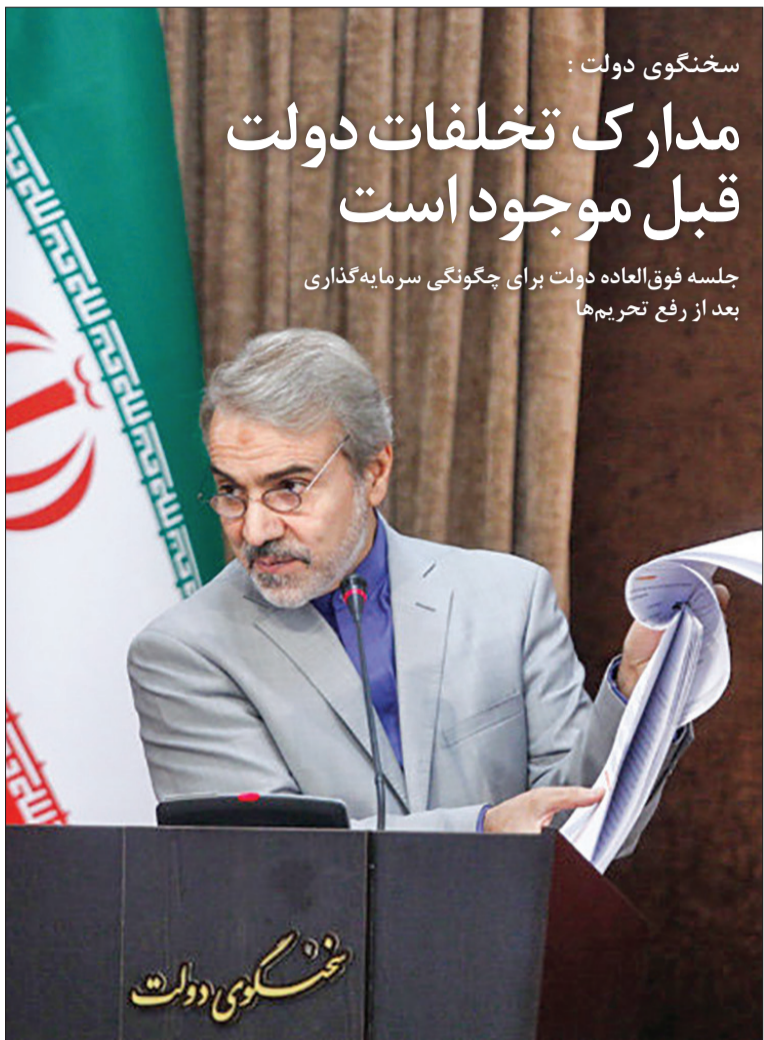
برای کسب و کار آفرینی

تولیدکنندگان داخلی تجهیزات نفت، پساتحریم را فرصت می‌دانند

تلاش داخلی‌ها برای شراکت با خارجی‌ها

دوران پساتحریم فرصت است یا تهدید؛ این سوالی است که پیش از دستیابی به توافق هسته‌ای ایران با کشورهای ۵+۱ بارها در بخش‌های مختلف مطرح و عنوان شد که اظهارات متعددی در پاسخ به آن از سوی...

۲



سخنگوی دولت :

مدارک تخلفات دولت قبل موجود است

جلسه فوق العاده دولت برای چگونگی سرمایه‌گذاری بعد از رفع تحریم‌ها

صادرات صنایع دستی آماده جهش بزرگ در دوران پسا تحریم

فرش در رویای عرش

کشورهای دیگری تصاحب کرده‌اند. به گفته وی تا پیش از تحریم‌ها آمریکا و انگلیس از بزرگ‌ترین بازارهای صادراتی فرش و صنایع دستی کشور بودند. این مقام مسئول در صادرات صنایع دستی ادامه می‌دهد: برای ما این دو بازار خیلی اهمیت دارد و در حال تلاش و برنامه‌ریزی هستیم تا بتوانیم همچنان جایگاه خودمان را در این کشورها به دست بیاوریم. در این سال‌ها به هر حال جای خالی بازار ایران را دیگر کشورها پر کرده‌اند و به دست آوردن آنها شاید آسان به نظر نرسد. محمودیان در چگونگی

حذف ممنوعیت واردات فرش و صنایع دستی ایران به آمریکا بازار بزرگی را پیش‌روی کشورمان قرار می‌دهد. مدیرکل دفتر صادرات صنایع دستی سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کشور معتقد است متن توافق نامه برجام برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع دستی امیدوارکننده است. پویا محمودیان با بیان این مطلب به «فرصت امروز» می‌گوید: بیش از یک دهه است که صادرکنندگان ما نمی‌توانند کالای‌شان را به کشورهای اروپایی و آمریکا صادر کنند و بازار صنایع دستی را



برای سرمایه‌گذاران



خریدهای سنگین حقوقی در گروه بانک، صف‌های خرید در خودرویی‌ها

بخت به گروه سیمان روی آورد

۱۲

میوه‌ای برای تمام فصول

۱۴



برای مدیران



نگاهی بر شرح وظایف مدیر فروش به‌عنوان یکی از پست‌های مهم سازمان

مدیریتی که سرنوشت کسب و کار را تعیین می‌کند

۱۱

عمر فروش خود را بیمه کنید

۱۰

سخنگوی دولت :

مدارک تخلفات دولت قبل موجود است

اگر مسئولیت مواردی چون بایک زنجانی و غیره را مسئولان یا رییس دولت قبل بپذیرند تا بررسی شود. وی با اشاره به اینکه آقای جهانگیری که امروز رییس ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی هستند و دو هفته یکبار، دوشنبه‌ها جلسه این ستاد با حضور نمایندگان مجلس و معاون اول، قوه قضاییه در ریاست جمهوری تشکیل می‌شود، تصریح کرد: آقای جهانگیری اطلاعات لازم را دارند و در موضوع مبارزه با مفاسد اقتصادی طرح‌های لازم را اجرا می‌کنند و به طور کلی ما استقبال می‌کنیم هر یک از مسئولان دولت قبلی در رابطه با قبول مسئولیت نسبت به مواردی که وجود دارد در قوه قضاییه پاسخگو باشند در حالی که هر موردی از سوی دولت اعلام شد پاسخگویی وجود نداشت.

وی با تأکید بر اینکه دولت نمی‌خواهد موضوعات مربوط به تخلفات گذشته رسانه‌ای شود، خاطر نشان کرد: در مواردی که آنها بخواهند از خود دفاع کنند یا مسائلی را مطرح کنند ما استقبال می‌کنیم که در قوه قضاییه منعکس شود چون داوری و قضاوت دادگاه‌ها و محاکم قضایی را پذیرا هستیم.

باقصورهای احتمالی در حادنه سیل بر خورد خواهد شد

نویخت همچنین در رابطه با تبعات سیل روزهای گذشته و نحوه برخورد با متخلفان گفت: از سوی وزارت کشور و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کارگروهی تعیین شده و قرار است تمام فرآیند این رخداد غم‌انگیز را بررسی کنند تا اگر قصوری باشد مشخص شود و حتماً با متخلفان برخورد لازم خواهد شد. نویخت همچنین در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه موضوع دولت در مورد ارائه توافق نامه به صورت لایحه به مجلس شویست، گفت: این موضوع حرف جدیدی است که ما می‌شنویم که مطابق با مصوبات قبلی مجلس توافق باید در چارچوب بررسی‌ها و تصمیمات شورای عالی امنیت ملی مورد رسیدگی قرار گیرد که شورا کار خود را شروع کرده است و نسبت به انجام این ماموریت اقدام خواهد کرد و من نمی‌دانم اینکه توافقی در مجلس به صورت لایحه مطرح شود، چه معنی دارد؟ در حالی که معتقدیم مجلس باید گزارشات لازم را دریافت کند.

صداوسیما از جایگاه ملی نظر دهد نه از جایگاه یک سلیقه خاص

نویخت همچنین در پاسخ به سوالی درباره اظهارات رییس صدا و سیما مبنی بر بالا رفتن توقع از رسانه ملی گفت: دولت جز اجرای قانون و آن چیزی که رساله ملی زیر نظر سه قوه به عهده دارد انتظار دیگری از صدا و سیما ندارد و تنها انتظار ما این است که در جایگاه ملی نظر دهد و این طور نباشد نگاه یک سلیقه خاص سیاسی را انتخاب کند. وی همچنین با ابراز تأسف از اقدامات عده‌ای از رسانه‌ها در زمینه ایجاد تشویش آذنان عمومی در شرایط بعد از تحریم گفت: متأسفانه عده‌ای تمام تلاش‌هایی که در به دست آمدن توافق صورت گرفته است را خلاصه به مسائل اقتصادی و میزان درایی می‌کنند در حالی که ما دستاوردهای بسیار با ارزشی از این توافقی‌ها داشتیم و حتی اگر به دستاوردهای اقتصادی بسنده کنیم باید توجه داشته باشیم این موضوع فقط منحصر به آزاد شدن پول‌های بلوکه شده نیست بلکه امکان سرمایه‌گذاری و فضای تعاملات خارجی براساس منافع ملی را خواهیم داشت.

از تحریم آیا اولویت‌های بخش‌های اقتصادی دولت مشخص شده است، گفت: بله این اولویت‌ها مشخص شده است چون ما برنامه‌های برای توسعه و پیشرفت کشور در چارچوب اقتصاد مقاومتی و سیاست‌های برنامه ششم تهیه کرده‌ایم. وی درباره انتظارات تومی گفت: برخی واحدهای تولیدی هر ساله فشارهایی را به دستگاه‌های مستقیم خود برای افزایش قیمت وارد می‌کنند که آن دستگاه‌ها هم باید از دولت مجوز بگیرند که البته بسیاری از این موارد به تصویب دولت نمی‌رسد. نویخت همچنین در مورد ذخایر ارزی و دارایی‌های بلوکه شده توضیح داد: از مجموعه‌ای که آزاد شده است حدود ۲۳ میلیارد دلار مربوط به بانک مرکزی و حدود ۶ تا ۷ میلیارد دلار مربوط به دولت است. البته باید توجه داشته باشیم که برخی از این ذخایر قبلاً به ریال تبدیل شده است.

وی توضیح داد: بانک مرکزی با ۲۳ میلیارد دلار ارزی که آزاد شود دو اقدام می‌تواند انجام دهد یکی آنکه همچنان این رقم را در ذخایر داشته باشد یا اینکه تبدیل به ریال کند که البته قبلاً یک بار تبدیل شده است. پس باید توجه داشته باشیم که وقتی نقدینگی به پایه پولی افزایش می‌یابد که دلارهای بانک مرکزی آزاد نباشد و بانک مرکزی بدون فروش دلار و گرفتن پول از جامعه خودش بخواهد پول خلق کند. بنابراین تأکید می‌کنم حتی یک ریال افزایش نقدینگی وجود ندارد.

سخنگوی دولت در بخش دیگری از سخنان خود درباره برخی اظهارنظرها پیرامون میزان دارایی‌های خارجی ایران از سوی برخی مسئولان گفت: حدود ۲۳ میلیارد دلار از منابع بلوکه شده ایران در خارج از کشور متعلق به بانک مرکزی و حدود ۶ یا ۷ میلیارد دلار سایر منابع خارجی هم متعلق به دولت است که جمعا منابع خارجی بلوکه شده به ۲۹ میلیارد دلار می‌رسد.

سخنگوی دولت در توضیح این مطلب افزود: ۲۳ میلیارد دلاری که متعلق به بانک مرکزی است اگر هم تبدیل به ریال شود مربوط به بانک مرکزی است و قبلاً هم گفتیم که این ۲۳ میلیارد دلار به ریال تبدیل شده است.

نویخت همچنین تأکید کرد: بنابراین نتایج دولت از منابع خارجی بلوکه شده تنها حدود ۶ یا ۷ میلیارد دلار است.

مدارک تخلفات دولت قبل موجود است

سخنگوی دولت در بخش دیگری از سخنانش گفت: ما استقبال می‌کنیم که هر یک از مسئولان دولت گذشته بخواهند از خود دفاع یا موضوعاتی را مطرح کنند به قوه قضاییه مراجعه چرا که مدارک لازم موجود است و ما آنچه داوری و قضاوت دادگاه‌ها و محاکم قضایی باشد را پذیرا هستیم. محمدباقر نویخت در مورد شکایت مطرح شده از سوی محمود احمدی‌نژاد علیه اسحاق جهانگیری اظهار کرد: بعد از اینکه دولت یازدهم آغاز به فعالیت کرد عده‌ای انتظار داشتند اسناد و مدارکی که در مورد تخلفات دولت قبل در دست داریم، علنی کنیم اما به منظور پرهیز از صرف انرژی‌های کشور برای دعوا از رسانه‌ای کردن آنها خودداری کردیم. البته وظیفه قانونی خود را در خصوص انعکاس برخی اطلاعات و مدارک به قوه قضاییه منطبق قانون انجام داده‌ایم و خوشحال می‌شویم

سخنگوی دولت از تشکیل جلسه فوق‌العاده دولت برای چگونگی سرمایه‌گذاری بعد از تحریم خبر داد و همچنین گفت: مدارک تخلفات دولت قبل موجود است.

محمدباقر نویخت، اظهار داشت: جلسه فوق‌العاده تیم اقتصادی دولت به ریاست رییس‌جمهور با موضوع ارائه برنامه‌های دستگاه‌های اجرایی برای چگونگی سرمایه‌گذاری پس از تحریم تشکیل شد.

سخنگوی دولت همچنین در مورد نحوه تعامل با برخی شرکت‌ها و کشورها که در دوره قبل از تحریم شرایط سختی را به ما تحمیل کرده‌اند، گفت: بعد از تحریم شرایط فرق کرده است چون در گذشته وقتی یک شرکت با ما همکاری می‌کرد نسبت به ما از وضعیت انحصاری برخوردار بود و می‌توانست برخی شرایط را به ما تحمیل کند. اما امروز در شرایط بعد از تحریم ما فقط با یک شرکت یا کشور رابطه نداریم و از قدرت انتخاب امروز خودمان ادامه داریم. پس براساس منافع ملی مان انتخاب می‌کنیم تا با مناسب‌ترین پیشنهاد با توجه به درخواست‌های مان، همکاری کنیم.

وی با بیان اینکه در شرایط بعد از تحریم ما قدرت انتخاب داریم که با کدام یک از شرکت‌ها و کشورها همکاری داشته باشیم و آنها دیگر نمی‌توانند از موضع انحصاری با ما برخورد کنند افزود: نباید این طور باشد روندی را که تا دیروز براساس تحریم‌ها بر ما تحمیل می‌شد، به دلیل رفتارهایی که در شرایط تحریم با ما داشته است امروز خودمان ادامه دهیم. پس باید بدانیم که هیات‌ها و کشورهای اروپایی هم اهداف خود را دنبال می‌کنند و ما نیز به دنبال خواست خود هستیم.

نویخت توضیح داد: خواست ما در تعامل و همکاری با شرکت‌ها و کشورهای اروپایی بر سه محور همکاری و سرمایه‌گذاری مورد نیاز ما در زمینه منابع، تکنولوژی و ایجاد بازارهایی برای صادرات کالاهای غیرنفتی ماست.

نویخت در پاسخ به سوالی در مورد اشتیاق هیات‌های اروپایی برای ورود سرمایه‌گذاری به ایران گفت: جز در مواردی که نیازمند هستیم از اینکه تبدیل به بازار وارداتی آنها شویم اجتناب خواهیم کرد چرا که به دنبال توسعه صادرات هستیم و نمی‌خواهیم اقتصاد خود را به بازار کشورهای اروپایی تبدیل کنیم.

وی توضیح داد: تلاش ما در روند همکاری با هیات‌های اروپایی این است که اولویت‌بندی داشته باشیم و با توجه به اینکه عده‌ای می‌گویند با برخی کشورها مثل فرانسه نباید همکاری کنیم، معتقدیم مثلاً در موضوع هواپیماهای ایرباس باید در زمینه رفع نیازهای مان گام برداریم و اگر بخواهیم هر کشوری را به بهانه‌ای حذف کنیم نتیجه نخواهیم گرفت البته نگرانی برخی افراد قابل تأمل است اما وقتی حاکمیت در مورد توسعه اقتصادی کشور نظری دارد باید با حاکمیت هماهنگ شود و به منافع ملی فکر کند چرا که ما هم از گذشته باخبریم اما هدف اصلی ما منافع ملی است.

سخنگوی دولت خاطر نشان کرد: امروز از مردان اقتصادی دولت انتظار داریم که در مذاکرات اقتصادی کشور ملی کشور را تأمین کنند پس نباید از آمدن هیچ هیاتی به کشور زده شویم، بلکه باید براساس قدرت انتخابمان، انتخابی مناسب داشته باشیم که رییس‌جمهور هم در این راستا تأکید دارند نباید اقتصادمان بازار واردات کالاهای کشورهای اروپایی شود، بلکه باید دنبال تأمین منافع خودمان باشیم.

نویخت همچنین در پاسخ به این سوال که در شرایط پس



یادداشت

کاهش قیمت رقبا از نمایی نزدیک تر

علیرضا جعفری

کارشناس ارشد مارکتینگ

معمولاً دیدگاه کلی نسبت به «کاهش قیمت» برای صاحبان کسب و کار...

۱۰



سرمقاله

احتمال افزایش تقاضا در بازار سهام

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار

رشد ۴۸،۱ واحدی شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران، نتیجه تغییر...

۱۳

کاهش قیمت‌ها در پی افزایش حجم نفت مازاد در بازار

اول آوریل سال جاری میلادی تاکنون بوده است. براساس اطلاعات منتشر شده از سوی موسسه بیکر هیوز، اضافه شدن ۲۱ چاه نفت به چاه‌های نفت فعال در آمریکا در هفته گذشته که بیشترین میزان افزایش تعداد چاه‌های فعال از آوریل سال ۲۰۱۴ به این سو است سبب شده نگرانی از افزایش حجم نفت‌خام مازاد موجود در بازار افزایش یابد. این افزایش تولید نفت‌خام در آمریکا در شرایطی صورت می‌پذیرد که این محصول کاهشی ۲۱ درصدی را از میانه‌های ماه ژوئن سال جاری تاکنون تجربه کرده است.

در همین رابطه و براساس اطلاعات ارائه شده از سوی منابع صنعتی در عراق، صادرات از میدانی نفتی جنوب این کشور افزایش یافته و به روزانه ۳ میلیون بشکه در ماه جاری رسیده است.

انتظار برای عرضه فراوان نفت و افزایش تولید از سوی عربستان سعودی و دیگر اعضای اوپک سبب شد بانک ملی استرالیا پیش‌بینی‌های مربوط به قیمت نفت در گزارش ماهانه خود را تغییر دهد. این بانک در یادداشتی در رابطه با قیمت نفت در بازارهای جهانی اظهار داشت: «انتظار ما این است که قیمت نفت در بازار در سال جاری و همچنین سال آینده کمتر از ۷۰ دلار خواهد بود.»

در ارتباط با موضوع کاهش قیمت‌ها، افت شدید در بازارهای سهام چین و افزایش نگرانی‌ها در مورد سلامت اقتصاد بزرگ‌ترین مصرف‌کننده انرژی در جهان نیز به‌عنوان عامل مهم دیگری در سقوط قیمت نفت و رسیدن آن به پایین‌ترین میزان خود در چهار ماه اخیر به شمار می‌رود.

کارل لری، مدیر بخش توسعه تجاری نفت و گاز در موسسه تحقیقاتی و مشاوره‌ای Frost & Sullivan در این رابطه معتقد است: «ترکیبی از وضعیت نابسامان بازار سهام چین و افزایش تولید نفت‌خام کشورهای عضو اوپک و همچنین بالا رفتن تعداد چاه‌های فعال نفت در آمریکا که در نهایت منجر به افزایش نفت مازاد بر نیاز در بازار خواهد شد فشار شدیدی را به قیمت نفت در بازارهای جهانی وارد می‌آورد.»

استقبال دبیرکل سازمان همکاری شانگهای از توافق هسته‌ای

دستور کار قرار خواهد گرفت و تهران به‌عنوان عضو کامل در سازمان همکاری شانگهای درخواهد آمد. دبیرکل سازمان همکاری شانگهای درخصوص آثار مثبت این توافق در همکاری‌های منطقه‌ای بین‌المللی ایران گفت: در تمامی سطوح با ایران همکاری‌های گسترده‌ای داریم. ایران از سال ۲۰۰۵ با سازمان همکاری شانگهای به‌عنوان عضو ناظر همکاری می‌کند و در سال‌های اخیر شاهد کیفیت بالای همکاری‌های ایران با این سازمان هستیم. وی همچنین گفت: ما از موفقیت بزرگ در مذاکرات هسته‌ای در وین استقبال می‌کنیم و آن را گسترش همکاری‌های منطقه‌ای و بین‌المللی مفید می‌دانیم.

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: رویترز

قیمت نفت‌خام در بازارهای جهانی پس از افزایش نگرانی‌ها مبنی بر تولید مازاد بر نیاز از سوی ایالات متحده و عراق کاهش یافت. این در حالی است که کارشناسان معتقدند کاهش ارزش دلار از سقوط شدیدتر قیمت نفت جلوگیری کرده است. به گزارش خبرگزاری رویترز، سرمایه‌گذاران در حال حاضر در انتظار نشست وزارت خزانه‌داری آمریکا و اطلاع از سیاست‌های مالی دولت ایالات متحده هستند. بانک مرکزی آمریکا از امروز نشست دو روزه‌ای را به منظور بررسی سیاست‌های مالی آغاز می‌کند که نتیجه این نشست در نهایت می‌تواند به افزایش نرخ بهره در ماه سپتامبر منجر شده و دلار را تقویت کند. بن لی بران تحلیلگر بازار در شرکت خرده‌فروشی آنلاین OptionsXpress معتقد است: «بازار نیازمند ارائه یک خط‌مشی اقتصادی از سوی ژانت لین و همکاران او در خزانه‌داری ایالات متحده است.»

لی بران ادامه داد: «انتظار می‌رود که در هفته جاری باز هم شاهد کاهش ارزش دلار باشیم که این موضوع می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در قیمت نفت و سایر کالاها داشته باشد.»

لازم به ذکر است کاهش ارزش دلار سبب می‌شود کالاهایی مانند نفت‌خام که در بازار با این واحد پولی معامله می‌شوند ارزان‌تر به دست مصرف‌کنندگانی که از دیگر ارزها استفاده می‌کنند، برسد. در راستای کاهش قیمت نفت در بازار، شاخص نفتی برنت برای تحویل در ماه سپتامبر پس از کاهش ۶۵ سنتی قیمت این شاخص نفتی که بیشترین میزان آن از ماه مارس به این سو است با دو سنت کاهش به قیمت ۵۴ دلار و ۶۰ سنت در هر بشکه معامله شد. در ادامه نفت‌خام آمریکا نیز برای تحویل در ماه سپتامبر پس از کاهش ۳۱ سنتی در جلسه قبلی و رسیدن آن به بشکه‌ای ۵۴ دلار و ۱۴ سنت، با کاهش ۱۲ سنتی به قیمت ۴۸ دلار و دو سنت در هر بشکه معامله شد. گفتنی است این قیمت پایین‌ترین قیمت روزانه نفت‌خام آمریکا از

معادن

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی: معادن زغال سنگ ایمن می شوند



مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی از حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت از معادن زغال سنگ برای تجهیز در زمینه HSE (ایمنی) خبر داد و در مورد مشکلات معادن زغال سنگ، اعلام کرد: با حمایت وزارتخانه و امیدوار تلاش می شود مشکلات مربوط به HSE حل شود. وجهه الله جعفری در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: در حال حاضر پروانه بهره برداری بهیشتن معادن زغال سنگ دست ما نیست و تنها مدیریت آنها را بر عهده داریم اما تلاش می شود موارد ایمنی کار تقویت پیدا کند.

وی در مورد میزان رعایت استاندارد در معادن نیز تاکید کرد: شرکت تهیه و تولید مواد معدنی سابقه طولانی دارد و دولت از ابتدا در بحث معادن طراحی درستی داشته و براساس استاندارد روز برنامه ریزی کرده است.

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی یادآور شد: در حال حاضر تلاش می شود کار اکتشاف و بهره برداری را مطابق با استاندارد روز و با استفاده از علم و تکنولوژی روز انجام دهیم.

جعفری در مورد واگذاری معادن با اشاره به اینکه برخی معادن به صورت مستقیم پروانه بهره برداری می گیرند و از طریق حوزه حاکمیت معاونت معدنی مدیریت می شوند، گفت: برخی معادن به صورت کلی واگذار می شوند؛ به گونه ای که پروانه آنها انتقال پیدا می کند اما بعضا این اتفاق نمی افتاد بلکه استخراج فروش کار واگذار و طراحی و نظارت بر عهده شرکت تهیه و تولید مواد معدنی است و براساس چارچوب ما در معدن عمل می شود.

وی خاطرنشان کرد: در صورتی که طرح پروژه واگذار شده بخواهد تغییر کند باید این کار با تایید شرکت تهیه و تولید مواد معدنی و براساس استاندارد صورت گیرد، همچنین تیم ما از جمله مجری و ناظر در منطقه حضور دارند و کارها را رصد می کنند.

هند به ایران گندله مرغوب صادر می کند



یک شرکت دولتی هندی در قراردادی که ارزش سالانه آن به ۲۰۰ میلیون دلار می رسد، گندله سنگ آهن کیفیت بالا به ایران صادر خواهد کرد. به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، هند با وجود تحریم های غربی علیه برنامه هسته ای ایران یکی از خریداران بزرگ نفت این کشور باقی ماند و اکنون که دورنمای تسهیل تحریم ها پیش رو قرار گرفته است، دو کشور زمینه همکاری های تجاری در بخش بنادر، فولاد، آلومینیوم و نیرو را بررسی می کنند.

ایران و هند مذاکرات درباره فروش گندله را پیش از اعلام توافق هسته ای ماه جاری میان ایران با آمریکا، اتحادیه اروپا و سازمان ملل آغاز کرده بودند. مالی چاترجی، رییس هیات مدیره شرکت کی آی اوسوال (KIOCL Ltd) که متعلق به وزارت فولاد هند است، اظهار کرد این شرکت ممکن است حداکثر ۲ میلیون تن گندله به ایران صادر کند.

کیوان جعفری تهرانی، مدیر امور بین الملل انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران اظهار کرده است تولید گندله در ایران کافی نیست و کشور به واردات سالانه ۷ تا ۸ میلیون تن نیاز دارد. ایران سال گذشته ۲۱ میلیون تن گندله تولید کرد در حالی که تقاضا به ۲۸ تا ۲۹ میلیون تن رسید. به گفته تهرانی، شرکت کی آی او سی ال با وی و همچنین امیدورو مذاکره داشته است.

همچنین مذاکراتی برای صادرات یک میلیون تن سنگ آهن عیار پایین از ایران برای فرآوری در تسهیلات ساحلی این شرکت در هند در جریان است.

یک مقام ارشد در وزارت فولاد هند این مذاکرات را تایید کرده است.

شرکت کی آی اوسوال، در ابتدا ۸۰ هزار تن کنسانتره سنگ آهن با عیار ۶۷ درصد آهن را تا سپتامبر از معادن انگلومریکن در برزیل خریداری کرده و به گندله تبدیل می کند و سپس این گندله را به قیمت حدود ۵۰۰ میلیون روپیه (۷،۸ میلیون دلار) به ایران خواهد فروخت.

بر مبنای این رقم، ارزش قرارداد فروش ۲ میلیون تن گندله به ایران حدود ۲۰۰ میلیون دلار خواهد بود.

بیشتر محصول سنگ آهن ایران عیار پایینی دارد و برای اینکه برای تولید فولاد مورد استفاده قرار بگیرد باید به گندله تبدیل شود.

شرکت کره جنوبی پوسکو که پنجمین فولادساز بزرگ جهان است، پس از امضای توافق هسته ای میان ایران و گروه ۵+۱ اعلام کرد سرگرم مذاکره با شرکت های فولاد ایرانی برای همکاری های تجاری پس از برداشته شدن تحریم ها است.

عزم دولت مردان برای حمایت از تولیدکنندگان لغو تحریم ها به بخش تولید رونق می دهد؟



محمد ممتازپور

چند سالی است که جنب و جوش هایی در فضای ساخت و تولید انواع تجهیزات کامپیوتری و مخابراتی در کشور به وجود آمده و این امید وجود دارد که با رفع تحریم ها روند تولید این تجهیزات سیر صعودی به خود بگیرد.

چندی پیش شورای برنامه ریزی برنامه ششم توسعه کشور در وزارت ارتباطات، برنامه های پیشنهادی خود را برای حمایت بیشتر از ساخت و تولید این تجهیزات در برنامه ششم توسعه ارائه کرد.

شورای برنامه ریزی برنامه ششم توسعه در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، در تدوین نظام برنامه ششم در بخش ICT، رویکرد برنامه ریزی مدنظر را در سه محور خدمات، تجارت و ساخت و تولید پیشنهاد داد.

در بند دوم این دستور جلسه با اشاره به نبود یک تعریف جامع از بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات، رویکرد برنامه ریزی برای کل بخش ICT با تعریف سازمان همکاری های اقتصادی و توسعه (OECD) مشتمل بر سه حوزه خدمات، تجارت و ساخت و تولید به عنوان مدل مرجع در تدوین این برنامه انتخاب شد.

براین اساس در بخش صنایع ساخت و تولید ICT، ساخت و تولید تجهیزات پایه ای مانند برد و مولفه فکر الکترونیکی، ساخت و تولید تجهیزات شبکه، فیبرنوری، هاب و سویچ و نیز ساخت و تولید تجهیزات انتهایی مانند کامپیوترها، تجهیزات تلفن همراه و همچنین ساخت و تولید تجهیزات

جانبی مانند داکت به عنوان اهداف این برنامه، تدوین نیز خرید و فروش تجهیزات شبکه ای، تجهیزات پایه ای، (سمت مشتری) و نرم افزار و تجهیزات جانبی مدنظر قرار گرفت. همچنین در بخش خدمات ICT پیش نویس اهداف اولیه برنامه ششم توسعه، بر تولید نرم افزارهای کاربردی، محتوایی و تخصصی، خدمات مخابراتی باسیم و بدون سیم، خدمات ماهواره ای و نیز فعالیت های خدمات کامپیوتری، میزبانی وب و پورتال و تعمیرات تجهیزات تاکید دارد.

مرتضی میرصالحی، تولیدکننده بردهای الکترونیکی درباره برنامه ریزی های صورت گرفته برای حمایت از تولید داخلی به «فرصت امروز» گفت: در حال حاضر وضعیت بخش تولید بسیار آشفته و بیشتر از همیشه نیازمند حمایت است.

وی افزود: اگر مدیریت ها و حمایت های لازم از این بخش صورت نگیرد یقینا در دوران پستاتحریم آسیب های جدی تری بر تولیدکنندگان وارد می شود. این تولیدکننده مدارات کامپیوتری با اشاره به تأثیر تحریم ها بر کیفیت محصولات ایرانی گفت: متأسفانه تحریم ها توانستند تأثیر منفی روی محصولات تولیدی ما بگذرانند گرچه ما از همه توان خود استفاده کردیم تا از پایین آمدن کیفیت در محصولات خود جلوگیری کنیم، اما واقعیت این است که پس از وقوع تحریم ها ما نمی توانستیم مواد اولیه مورد نیاز را از کشورهای اروپایی وارد کنیم و وادار به واردات از کشورهایی همچون چین و کره شدیم.

میرصالحی درباره برنامه های پیشنهادی شورای برنامه ریزی ششم توسعه اظهار کرد: تا به حال خبرهای زیادی از حمایت از

برنامه های پیشنهادی شورای برنامه ریزی برنامه ششم توسعه به «فرصت امروز» گفت: طبق آمارهای رسمی تولیدات داخلی در حوزه ارتباطات سهم اندکی از بازار را تصاحب کرده اند و گفته می شود سهم گوشی های ایرانی در کشور خدیمان تنها یک درصد است که این بیانگر عدم حمایت ها از تولیدکنندگان در سال های قبل است.

وی افزود: اگر برنامه های پیشنهادی که از سوی شورای برنامه ریزی برنامه ششم توسعه ارائه شده، اجرایی شود به زودی می توانیم شاهد تولیدات ایرانی بیشتر و باکیفیت تری باشیم و از سوی دیگر نیاز خود را به کشورهای خارجی کم کنیم.

شیرازی با اشاره به پتانسیل متأسفانه تعداد کمی از آنها به واقعیت نزدیک شد. وی افزود: امیدواریم پس از لغو تحریم ها حمایت ها از بخش تولید بیشتر شود چون اگر این اتفاق نیفتد، بخش خصوصی فعال در این بخش حتماً از پای در می آید.

این کارشناس افزود: اگر پس از لغو تحریم ها با سیاست و برنامه ریزی مناسب پیش برویم می توانیم در آینده ای نه چندان دور برندهای معتبری را در بخش های مختلف ثبت کنیم و در چند سال آینده به یکی از قطب های فعال در تولید محصولات دیجیتالی در منطقه تبدیل نیز شویم. وی در پایان اظهار امیدواری کرد که با حمایت ها و فرهنگ سازی در بین مردم، بخش تولید داخلی جان تازه ای بگیرد که این امر می تواند هم برای اقتصاد کشور و هم برای جوانان و آینده آنها مفید باشد.

خودرو

مدیرعامل ایران خودروخبر داد

تولید بنز و فولکس در ایران



یکه زارع در پاسخ به اینکه همکاری این شرکت با خودروسازان چینی اظهار کرد: حد اکثر ۵۰ درصد سید محصولات ما به خودروهایی اختصاص خواهد یافت اما اینکه طرف دیگری چین را کامل نمی کرده باشد.

او همچنین گفت: این شرکت با خودروسازان چینی توافق کرده است که در ایران خودرو و سایپا در قالب همکاری با شرکت رنو خطر نشان کرد. تا سال گذشته قرارداد رنو با ایران خودرو و سایپا در قالب رنوایرس و برای تولید ۹۰۰ بود. در گذشته قرار بود رنو کارخانه ای با ظرفیت تولید ۲۰۰ هزار دستگاه تندر ۹۰ در ایران احداث کند و مجموعاً سالانه ۵۰۰ هزار دستگاه ال ۹۰ در ایران تولید شود که عمل این اتفاق نیفتاد و تاکنون حد اکثر ۴۰۰ هزار دستگاه تندر ۹۰ تولید شده و رنو در ایران سرمایه گذاری نکرد.

وی ادامه داد: همکاری ما با رنو از یک سال قبل از قالب شرکت رنو پاریس خارج شده و ایران خودرو مستقیم با رنو فرانسه مذاکره می کند. در این زمینه برای تولید خودروهای کچر کیلیو ۴ و خودروی کوئد به نتیجه رسیده ایم. خودروهای کوئد خودرویی نسبتاً ارزان قیمت است که می تواند به عنوان رقیب پراید مطرح شده و برنامه ریزی ما تولید سالانه ۱۵۰ هزار دستگاه از این خودرو است. مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با بیان اینکه رنو می تواند به شریک اصلی ما تبدیل شده

تولید



در دیدار نعمت زاده با وزیر خارجه ترکمنستان عنوان شد هدف گذاری ۶۰ میلیارد دلاری مبادلات ایران و ترکمنستان



وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: براساس تصمیمات رؤسای جمهوری دو کشور، حجم مبادلات ایران و ترکمنستان طی ۱۰ سال آینده باید به ۶۰ میلیارد دلار برسد.

به گزارش شانا، محمدرضا نعمت زاده در دیدار وزیر امور خارجه ترکمنستان به تملقات فرهنگی و تاریخی دیرینه دو کشور اشاره کرد و گفت: باید بتوانیم زمینه های همکاری بخش های خصوصی دو کشور را فراهم کنیم.

وی با برشمردن زمینه های همکاری دو جانبه از جمله گاز طبیعی و مینرالی های فنی و زیربنایی و کالا و صنایع، موانع بر سر راه را نیز تشریح کرد. وی با اشاره به حضور دو سفیر در این نشست افزود: مشکلات مربوط به اخذ واید می تواند با پیگیری های این دو سفیر برطرف شود.

نعمت زاده اضافه کرد: شرکت های فنی و مهندسی ما می توانند در زمینه پروژه های مربوط به برگزاری بازی های آسیایی در ترکمنستان در دو سال آینده همکاری کنند.

وی گفت: کشور ما آمادگی دارد که ۷۰۰ دستگاه خودرویی را که قبلاً برای صادرات آن به توافق رسیده بودیم با خدمات پس از فروش و تأمین قطعات تحویل دهد.

احداث نیروگاه، احداث پالایشگاه های گاز، پروژه های بیمارستانی و زیرساختی، احداث و فعال سازی بازارچه های مرزی و گازسوز کردن خودروهای سبک و اتوبوس، و سیمان از دیگر زمینه های مورد اشاره وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان بود.

نعمت زاده اضافه کرد: امروز ۲۵ درصد از سوخت خودروها ما از گاز است و می توانیم این پروژه را در کشور ترکمنستان نیز اجرا کنیم.

در این نشست همچنین رشید مردوف، وزیر امور خارجه ترکمنستان گفت: ما آماده همکاری در زمینه های تجارت، عمران و اقتصاد و حوزه های فناوری و فنواری نوین هستیم.

رشید مردوف با اشاره به برگزاری نمایشگاه دستاوردهای ایران و محصولات ایرانی گفت: این نمایشگاه و همایش دیدار با فعالان بازرگانی از نمونه هایی است که سبب پیوند خوردن شرکت های دو کشور می شود.

وی حجم مبادلات تجاری این کشور با ایران را ۴ میلیارد دلار عنوان کرد و افزود: یک میلیارد دلار آن واردات کالا از ایران بوده و براساس آمارهای رسمی حجم مبادلات تجاری دو کشور در شش ماهه اول سال میلادی نسبت به مدت مشابه قبل از آن ۴ درصد رشد داشته است.

وزیر امور خارجه ترکمنستان زمینه های همکاری دارای اولویت را حمل و نقل، انرژی، راه سازی و عمران دانست.

لغو تحریم تولید را رقابت پذیر می کند

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت برخلاف برخی که نگران ورود بی رویه کالاهای خارجی و از رونق افتادن تولید داخل هستند، معتقد است با لغو تحریم ها دسترسی به منابع متعدد تولید در کشور رقابت پذیر می شود. مجتبی خسرو نوج در گفت و گو با فارس، در پاسخ به این پرسش با این جمله که ناچارمردانه بازار واردات ایران را ترک کرد و اظهار کارگر این شرکت یو یو باید بداند که اولاً در رابطه با رفتار یو که در گذشته داشته باید پاسخگو باشد و دوما حداقل تا این لحظه این شرکت نباید مطمئن باشد که قراردادی که برای همکاری با آن آماده شده حتماً امضا می شود و اگر امضا شد این شرکت شریک اصلی ما خواهد بود. وی ادامه داد: شرکت های مختلفی برای همکاری با ما ابزار علاقه کرده اند و ما براساس منافع ملی شریکی را انتخاب خواهیم کرد که مقتدر و بزرگ بوده و به تعهدات خود پایبند باشد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در پاسخ به پرسشی مبنی بر اینکه پژو چگونه با دفترتاز گذشته خود را جبران کند، خاطر نشان کرد: در این زمینه مشکلات ناشی از خروج پژو در ایران در مذاکرات مطرح شده که ممکن است به عدد و رقم تبدیل شود و آن را از پژو مطالبه خواهیم کرد اما اینکه چه رقمی شود و چه زمانی مطالبه شود، مذاکره خواهد شد. پژو اگر به عنوان شریک اصلی ما انتخاب شده باید آن را جبران کند یا اینکه خسارت ما را به صورت ارزی پرداخت کند.

تصویب کلیات طرح اعمال بخشودگی جرایم ماده ۱۹۱ قانون مالیات های مستقیم

کلیات طرح اعمال بخشودگی جرایم ماده ۱۹۱ قانون مالیات های مستقیم به قانون موسوم به تجمیم عوارض و برقراری مالیات غیرمستقیم، قوانین بودجه سنوات ۸۱ تا ۷۷ در جلسه علنی دیروز مجلس به تصویب رسید.

به گزارش ایسنا، نمایندگان در جلسه علنی کلیات طرحی را به تصویب رساندند که دو فوریت این طرح در جلسه علنی روز یکشنبه ۹۳/۴/۲۲ به تصویب نرسیده بود، اما بعد از این تاریخ یک فوریت آن مورد از سوی کمیسیون برنامه و بودجه مطرح شد و به تصویب رسید.

تصویب کلیات طرح اعمال بخشودگی جرایم ماده ۱۹۱ قانون مالیات های مستقیم به قانون موسوم به تجمیم عوارض و برقراری مالیات غیرمستقیم، قوانین بودجه سنوات ۸۱ تا ۷۷ در جلسه علنی دیروز مجلس به تصویب رسید.

خبرنامه



قیمت طلا همچنان در کمترین سطح بیش از پنج سال



طلا دیروز نزدیک ضعیف‌ترین سطح از اوایل سال ۲۰۱۰ قرار گرفت و هیچ بهبود معناداری در آن دیده نمی‌شود. از طرفی چشم‌انداز افزایش نرخ بهره توسط بانک فدرال تقویت می‌شود.

به گزارش رویترز، بانک فدرال اواخر دیروز جلسه دو روزه خود را آغاز می‌کند و طی آن سیاست‌گذاران به احتمال بیشتری قطعی شدن اجرای سیاست بانک را که مدت زیادی است حرف آن به میان آمده است همزمان با تقویت اعتماد آمریکا مورد تأکید قرار می‌دهند.

طلا اسپات با قیمت ۱۰۹۳.۴۵ دلار در هر اونس مبادله می‌شود. قیمت ششمین روز جمعه به کمتر از ۱۰۷۷ دلار کاهش یافت که پایین‌ترین نرخ از فوریه سال ۲۰۱۰ بود و بدین ترتیب روند نزولی خود را برای پنجمین هفته متوالی تمدید کرد. طلای تحویل ماه اوت آمریکا ۰.۳ درصد لغزش داشت و به ۱۰۹۳ دلار در هر اونس رسید.

آماده باش سیف به بانک‌ها برای حضور در اقتصاد بین‌الملل



رییس کل بانک مرکزی با بیان اینکه با جمع‌بندی مذاکرات هسته‌ای امیدواریم تحریم‌های مالی و بانکی به‌طور کامل برطرف شود، گفت: همه بانک‌های کشور باید آماده حضور موثر در بازارهای جهانی و اقتصاد بین‌الملل باشند.

به گزارش تسنیم، ولی‌الله سیف که در مصاحبه با رادیو اقتصاد سخن می‌گفت، افزود: ساختار بانکی کشور باید خود را متناسب با تحولات مدرن بین‌المللی اصلاح کند و امیدواریم در دوره جدید بتوانیم هزینه‌های تمام شده خدمات پولی را کاهش دهیم.

وی همچنین از تدوین پیش‌نویس دو لایحه اصلاح قانون عملیات بانکی بدون ربا و لایحه قانون بانک مرکزی خبر داد و گفت: گروه مشترک بانک مرکزی و وزارت اقتصاد این دو لایحه را تدوین می‌کنند و سه‌زودی به دولت می‌رود که امیدواریم به سرعت در مجلس شورای اسلامی به تصویب نهایی برسد.

سیف افزود: در تدوین این لایحه از تجارب گذشته کشور و همچنین از تجارب بین‌المللی استفاده کردیم و امیدواریم در دوره جدید کمترین چالش و مشکلات را در اجرای قوانین بانکداری کشور و نظارت بر نهادها و موسسات مالی داشته باشیم.

وی گفت: ما درباره امنیت سپرده‌های مردم در بانک‌ها و موسسات مالی حساسیت و نظارت لازم را داریم و به عملکرد بانک‌های خصوصی و دولتی نگاه یکسانی داریم و اجازه نمی‌دهیم در حق سپرده‌گذاران اجحاف شود، همان‌طوری که در زمینه رعایت نرخ سود بانکی این طور عمل شد.

رییس کل بانک مرکزی با بیان اینکه هرگز از سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی غافل نخواهیم شد، گفت: باید همه بانک‌ها و نهادها و مسئولان تلاش کنند که شبکه بانکداری کشور کمترین آسیب را از تکان‌های بین‌المللی ببینند و همزمان حمایت از تولید ملی در اولویت تخصیص منابع خواهد بود.

موسسات اعتباری

هر ۳ ماه ملزم به ارائه فهرست اموال تملک قهری شدند

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای تمام موسسات اعتباری را موظف کرد تا طی ۳۰ روز پس از ابلاغ این آیین‌نامه، هر سه ماه یکبار فهرست اموال و دارایی‌های ناشی از تملک قهری خود را با اسناد و مدارک مورد نیاز به بانک مرکزی ارسال کنند.

به گزارش ایرنا، بانک مرکزی در این بخشنامه آورده است: به استحضار می‌رساند، در اجرای تکلیف قانونی مقرر در جزء (ب) ذیل تبصره یک از بند (ت) ماده ۱۴ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور هیات وزیران در جلسه مورخ ۲۷ خرداد ۹۴ آیین‌نامه اجرایی جزء (ب) تبصره یک بند (ت) ماده ۱۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، چنانچه در بخش‌هایی با موضوع تکلیف مقرر در ماده ۱۴ آن که مقرر می‌دارد تمام موسسات اعتباری موظفند طی ۳۰ روز پس از ابلاغ این آیین‌نامه، هر سه ماه یکبار فهرست اموال و دارایی‌های ناشی از تملک قهری خود را با اسناد و مدارک مورد نیاز به بانک مرکزی ارسال کنند. این بخشنامه به مدیران عامل بانک‌های دولتی، غیردولتی، شرکت دولتی پست بانک و موسسات اعتباری توسعه، کوثر مرکزی، عسکریه و نور ارسال شده است.



چرا سیف از ارز بیش از ۳ هزار تومان دفاع می‌کند؟

آثار یکسان‌سازی نرخ ارز در زندگی مردم

نسیم نجفی

بانک مرکزی نسبت به کاهش نرخ ارز حساسیت دارد؟

دولت از ارز کمتر از ۳ هزار تومان ضرر نمی‌کند

حمید سالارپور، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» گفت: کاهش قیمت ارز تبعاتی را در اقتصاد کشور به بار می‌آورد که می‌توان از آن به‌عنوان شوک یاد کرد. برخی مخالفان می‌گویند این اظهارات در راستای جلوگیری از کاهش درآمد‌های دولت است اما درآمد‌های دولت که در بودجه پیش‌بینی شده به‌مراتب کمتر از دلار ۳۰۰۰ تومانی است که در استدلالات پایه غلط است. وی افزود: ارز بلوکه شده‌ای می‌خواهد وارد کشور شود و هیاهوی بسیاری در این باره به راه افتاده است که می‌توان آن چقدر است و قرار است در کجاها هزینه شود. این حرف‌ها و رقم‌های درهم و برهمی که از میزان ارزهای کرده‌اند خارج از انگیزه‌های سیاسی نیست و فقط تفاوت مباحث حساساتی موجب این تفاوت ارقام نشده است. این کارشناس تأکید کرد:

بنابراین رییس کل بانک مرکزی به‌عنوان متولی اصلی این بحث باید به شفاف‌سازی بپردازد و اعلام کند که این میزان ارز چقدر است و قرار است چگونه صرف شود. شاید اشتباه اصلی را که سیف گفتند ارز در بازار عرضه نمی‌شود کسانی مرتکب شدند که این جو را به راه انداختند. در واقع به‌طور حتم کسانی که در بخش بازار گانی و تجارت خارجی فعالیت دارند. این واردکنندگان هستند که از این قیمت ضرر می‌کنند و گرنه تولیدکنندگان و عموم مردم از این وضع منتفع می‌شوند. وی افزود: آقای سیف از اول هم با کاهش نرخ ارز مخالف بود و باز می‌داند که وی به قیمت ۳ هزار تومان حساسیت دارد و در صورتی که ارز بخواهد به این قیمت نزدیک شود، بازار با تکلیف‌های این موضوع قیمت‌ها را افزایش می‌دهد.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: با این وجود فکر می‌کنم سیاست ارزی بانک مرکزی از جهت ایجاد ثبات در بازار موفق بوده است، بانک مرکزی در این دوره توانسته آرامش را به بازار برگرداند و با این رویه مدیریتی، تک نرخ شدن ارز از زمینه اجرایی مساعدی برخوردار است و آن بتواند دوام بیاورد.

ثبات بازار ارز مهم‌ترین دستاورد بانک مرکزی

سهراب ثابت قدم، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: چه کسانی از ارز زیر ۳۰۰۰ تومان ضرر می‌کنند؟ به‌طور حتم کسانی که در بخش بازار گانی و تجارت خارجی فعالیت دارند. این واردکنندگان هستند که از این قیمت ضرر می‌کنند و گرنه تولیدکنندگان و عموم مردم از این وضع منتفع می‌شوند. وی افزود: آقای سیف از اول هم با کاهش نرخ ارز مخالف بود و باز می‌داند که وی به قیمت ۳ هزار تومان حساسیت دارد و در صورتی که ارز بخواهد به این قیمت نزدیک شود، بازار با تکلیف‌های این موضوع قیمت‌ها را افزایش می‌دهد.

است و احتمالاً با موفقیت اجرا می‌شود. این کارشناس اقتصادی اظهار کرد: دولت قصد داشت در سال ۹۳ ارز را تک‌نرخ کند اما زمینه‌های اجرای آن به دلیل تحریم‌ها وجود نداشت. ارز زمانی می‌تواند تک‌نرخ شود که در اقتصاد کشور آرامش باشد، یکی از دلایل آشفتنگی قیمت‌های ارز در گذشته وجود همین تحریم‌ها و تهدیدها بوده است. با وجود تحریم‌ها هر آن ممکن بود دوباره نرخ ارز دچار روند افزایشی شود. از سوی دیگر در این دوره بانک مرکزی ارز کافی در اختیار نداشت. اما با وجود ارزهای بلوکه شده که می‌گیرد و گسترش ارتباطات بین‌المللی بانک‌ها و موسسات مالی، زمینه سخت‌افزاری تک‌نرخ شدن ارز فراهم شده است. وی افزود: با تک‌نرخ شدن ارز مردم هم به‌طور مستقیم آثار آن را لمس خواهند کرد. مثلاً در برخی اقلام مصرفی کاهش قیمت‌ها محسوس خواهد بود. از طرف دیگر با از بین رفتن رانت در بازار، بخش تولید شرایط بهتری پیدا می‌کند و این موضوع روی مولفه‌هایی مثل رشد اقتصادی و اشتغال تأثیرگذار است.



صرافان راضی نشدند



انتقال (ارز) از حدود ۴ میلیارد به ۲۰ میلیارد تومان تغییر کند. با این حال دستورالعملی که به اعتقاد تهراتفر، معاون نظارت بانک مرکزی سنگین و سخت افراط‌گرایانه بود، در یکسال پس از تصویب مورد بازنگری قرار گرفت و شرایط تازه‌ای برای صرافان ایجاد کرد. مصوبه ۲۸ مرداد ماه ۱۳۹۳ که مهلت یک‌ساله‌ای را در اختیار آنها قرار داد تا خود را با آن منطبق کنند. در دستورالعمل جدید نحوه فعالیت صرافان، تقسیم‌بندی صرافی‌ها به دو نوع اول و دوم حذف و قرار بر این شد که آنها بر حسب توان و ظرفیت خود، نسبت به خریدوفروش نقدی ارز و انجام عملیات مربوط به حواله‌های ارزی اقدام کنند. از سوی دیگر حداقل سرمایه اولیه تأسیس صرافی‌های متعلق به موسسات اعتباری (بانک‌ها) موسسات اعتباری غیربانکی) و نیز صرافی‌های هفت شهر تهران، کرج، اصفهان، شیراز، مشهد، اهواز و تبریز مبلغ ۲۰۰ میلیون به معیار خریدوفروش و برای نوع دو (خریدوفروش ارز، مسکوک طلا، نقره و نقل و

حتی ثبت این تعداد، نشان می‌دهد که استقبال چندانی از این دستورالعمل نشده است. هر چند که شرایط صرافی‌های جدید با قبلی متفاوت بوده و برای دریافت مجوز باید براساس دستورالعمل مرداد سال گذشته اقدام کنند. با این وجود حضور در بین صرافان و قرار گرفتن در جریان اقدامات آن‌ها برای تطبیق با دستورالعمل جدید آن هم در چند روز مانده به مهلت پایانی نشان می‌دهد که حداقل در بین صرافان میدان فردوسی تعداد مقامات بانک مرکزی بارها از مراجعه صرافان برای تطبیق اظهار رضایت کرده و عنوان کردند که این صنف در حال اجرای این مصوبه است ولی شواهد نشان می‌دهد که در آستانه پایان مهلت تعیین شده برای انطباق صرافی‌ها تا ۲۸ مرداد ماه سال‌جاری حداقل صرافی‌هایی که براساس دستورالعمل قبلی فعالیت می‌کنند به‌طور محدود اقدام کرده‌اند. این در حالی است که چندی پیش ارجحندوزاد، مدیرکل مقررات و مجوزها و مبارزه با پولشویی بانک مرکزی اعلام کرد که حداقل حدود ۵۰ صرافی از بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ صرافی که از گذشته فعالیت می‌کردند خود را با دستورالعمل جدید تطبیق داده و بقیه نیز در حال ارسال مدارک و اجرائی کردن آن هستند. آمار ۶۰ صرافی در حالی مطرح شد که از یکسو تاریخ مجوزهای صرافی‌ها از شهریور سال ۱۳۹۳ به بعد را با سلبت برای سلبت وجود نشان نداد و از سوی دیگر

نرخنامه



دلار ۳،۳۰۲ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۳۰۲ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۸۷۹،۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳،۶۵۵ تومان و هر پوند نیز ۵،۱۳۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۷۹،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۶۸،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۰،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۸۹،۳۷۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۱،۹۶۶ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۱،۹۶۶
مثقال طلا	۳۸۷،۵۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۸۹،۳۷۰
سکه بهار آزادی	۸۷۸،۰۰۰
سکه طرح جدید	۸۷۹،۰۰۰
نیم سکه	۴۷۹،۰۰۰
ربع سکه	۲۶۸،۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۰،۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۳۰۲
یورو اروپا	۳،۶۵۵
پوند انگلیس	۵،۱۳۰
درهم امارات	۹۰۱
لیبر ترکیه	۱،۲۲۰
یوان چین	۵۴۲
ین ژاپن	۲۷
دلار کانادا	۲،۵۶۵
فرانک سوییس	۳،۴۴۰
دینار کویت	۱۰،۸۵۰
ریال عربستان	۸۸۰
دینار عراق	۲،۰۰۰
روپیه هند	۵۴
رینگت مالزی	۸۹۵

بانکنامه



در آستانه چهاردهمین سالروز تأسیس

بانک اقتصاد نوین دو محصول جدید راهی بازار کرد

در آستانه چهاردهمین سالروز تأسیس بانک اقتصاد نوین و با هدف ارائه خدمات نوین، دو محصول جدید نخستین بانک خصوصی کشور رونمایی شد.

براساس این گزارش، سپرده کوتاه‌مدت فراز و سپرده یک‌ساله نوین، براساس خواست و نیاز مشتریان شبکه بانکی توسط بانک اقتصاد نوین معرفی شده که مشتریان این بانک در قالب این دو محصول جدید می‌توانند با شرایطی متفاوت نسبت به سپرده‌گذاری در بانک اقتصاد نوین اقدام کنند.

این دو سپرده شرایط ویژه‌ای را برای سپرده‌گذاران فراهم می‌کند که از جمله آن می‌توان به شرایط متفاوت دریافت سود این سپرده‌ها اشاره کرد. علاقه‌مندان به آگاهی از جزئیات این دو محصول جدید بانک اقتصاد نوین می‌توانند به شعب این بانک در سراسر کشور مراجعه کنند.

موسسه کوثر وام با نرخ ۲۲ درصد پرداخت می‌کند درحالی که هم‌اکنون در موسسات مالی و اعتباری و بانک‌ها نرخ تسهیلات کمتر از ۲۸ تا ۳۰ درصد نیست، موسسه اعتباری کوثر نرخ تسهیلات فوق را تا ۲۲ درصد کاهش داده است. این موسسه به تازگی طرح تسهیلاتی جدید را با عنوان تکریه جهت پرداخت به مشتریان نیازمند عرضه کرده است که ویژگی مطلوب این طرح نرخ آن است.

در این طرح سپرده‌گذار تا یک و نیم برابر میانگین سپرده کوتاه‌مدت روزشمار و پشتیبان خود می‌تواند درخواست دریافت تسهیلات بدهد. بازپرداخت تسهیلات طرح تکریه بین ۶ تا ۱۸ ماه است و مدت آن بستگی به مدت سپرده‌گذاری و ماندگاری سپرده در موسسه دارد.

رونق پروژه‌های عمرانی با حمایت بانک شهر

معاون اعتبارات بانک شهر با اشاره به اهمیت افزایش سرمایه در بانک‌ها و تأثیر آن در ارائه خدمات و میزان تسهیلات کلان گفت: بانک شهر به لحاظ ارائه خدمات، بانکی متفاوت است و سهامداران آن را نیز شهرداری‌ها تشکیل می‌دهند که وظیفه ذاتی خدمات‌دهی به شهروندان را بر عهده دارند و از این رو با افزایش سرمایه در بانک شهر، میزان خدمات بانکی قابل ارائه در این بانک، افزایش می‌یابد و موجب رضایتمندی شهروندان می‌شود. مرتضی خاصی خاطر نشان کرد: فراهم کردن گردش مالی مناسب برای بهینه کردن ارائه خدمات به شهروندان و تسریع در اجرای پروژه‌های شهری از اهداف تأسیس بانک شهر بوده و در دو سال گذشته با اقدامات صورت گرفته، شاهد رونق بسیاری از پروژه‌های عمرانی در کلاشهرها بوده‌ایم.

مسكن



کوتاهی شهرداری در برخورد با متخلفان ساختمانی



رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر تهران گفت: کارشناسان شورای شهر به جای کارشناسان شهرداری در کمیسیونهای دهگانه کمیسیون ماده ۱۰۰ مشغول به کار خواهند شد. محمد سالاری در گفت‌وگو با مهر با اشاره به جلسه اعضای کمیسیونهای ماده ۱۰۰ شهرداری گفت: در این جلسه بررسی و بازنگری مصوبات گذشته شورای شهر تهران در ارتباط با ساماندهی کمیسیونهای ماده ۱۰۰ و پیش‌بینی تدابیری برای کاهش تخلفات ساختمانی در دستور کار قرار گرفت. وی ادامه داد: خوشبختانه شورای شهر سوم دو موبه خوب در این رابطه داشت که آیین‌نامه‌های اجرایی آن نیز تدوین شده بود و براساس آن به جای کارشناسان شهرداری در کمیسیونهای دهگانه ماده ۱۰۰ کارشناسان شورا جایگزین می‌شدند و شورا نیز برای انتخاب این نمایندگان از وزارت کشور و دادگستری نیز استفاده می‌کرد. رئیس کمیسیون شهرسازی شورای شهر تهران با تأکید بر اینکه کارشناسان این حوزه باید مستقل باشند و شورا اختیارات نظارتی کامل داشته باشد، گفت: از این پس کمیسیون معماری و شهرسازی کارشناسان را به شورا معرفی می‌کند و درخصوص این کارشناسان رای‌گیری می‌شود.

وی ادامه داد: برای آنکه استقلال این کارشناسان به‌طور کامل حفظ شود، حقوق آنها توسط شورا پرداخت می‌شود و کارشناسان اداره کل ماده ۱۰۰ در زمانی اعلام نظر می‌کنند که شهرداری در جریان بررسی پرونده، نیاز به شفاف‌سازی بیشتری داشته باشد و اداره کل ماده ۱۰۰ تنها به‌عنوان یک دبیرخانه فعالیت کرده و فعالیت‌های کارشناسی کاملاً بر عهده شورا خواهد بود.

سالاری با انتقاد از روند گذشته بررسی تخلفات شهرسازی در شهرداری گفت: متأسفانه مواردی بوده که در زمان انشای رأی، اعمال نظر شده یا براساس میزان تخلف، جریمه پیش‌بینی نشده است. رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر تهران با بیان اینکه متأسفانه در برخورد با مهندسين ناظر متخلف و عوامل شهرداری که به روند تخلف ساختمانی کمک می‌کردند هم کوتاهی شده است، گفت: براساس قانون با مهندس متخلف باید برخورد شود و حتی تا خلع امضا نیز می‌توان برای آن جریمه تعیین کرد. همچنین با عوامل شهرداری متخلف نیز باید در کمیته انضباطی برخورد شود و حتی به قوه قضاییه معرفی شود که تاکنون چنین برخوردی در شهرداری اعمال نشده است.

سالاری با بیان اینکه شهرداری در برخورد با متخلفین ساختمانی کوتاهی کرده است، گفت: بطور است که اگر فردی در زیرزمین قصد کند در انباری خود را تغییر دهد، عوامل شهرداری به این موضوع ورود پیدا می‌کنند آن وقت از ۱۹ هزار متر تخلف مطلع نشده باشند. متأسفانه شهرداری در برخورد با متخلفان ساختمانی، کارنامه خوبی ندارد.

کدام خانه راحت‌تر فروخته می‌شوند



خانه‌های بین رده قیمتی هر مترمربع ۲ تا ۳ میلیون تومان، بیشترین تقاضای خرید را در شهر تهران دارند. به گزارش ایسنا، براساس آمار ارائه شده از وزارت راه و شهرسازی، بیشترین سهم تعداد معاملات بر حسب قیمت یک مترمربع در فصل بهار ۱۳۹۴ به ترتیب در بازه‌های ۲۰ تا ۳۰ میلیون ریال (۲۸ درصد)، ۳۰ تا ۴۰ میلیون ریال (۲۵ درصد) و ۴۰ تا ۵۰ میلیون ریال (۱۶ درصد) و کمترین تعداد معاملات به ترتیب در بازه‌های کمتر از ۱۰ میلیون ریال (۱ درصد) و ۷۰ تا ۸۰ میلیون ریال (۳ درصد) است. مقایسه تعداد معاملات صورت پذیرفته در فصل بهار ۱۳۹۴ نسبت به بهار سال ۱۳۹۳ نیز نشان‌دهنده کاهش تعداد معاملات در تمامی بازه‌ها (به جز ۵۴ درصد افزایش در آپارتمان‌های کمتر از متری ۱۰ میلیون ریال و ۱۸ درصد افزایش در بازه بیشتر از متری ۸۰ میلیون ریال) است. تعداد معاملات در آپارتمان‌های با ارزش ۴۰ تا ۶۰ میلیون ریال به ازای هر مترمربع بیشترین کاهش (۳۱ درصد) را داشته است.

اما توزیع واحدهای مسکونی بر حسب مترآژ نشان می‌دهد که بیشترین تعداد معاملات در واحدهای مسکونی با مساحت ۵۰ تا ۷۰ مترمربع (۳۴ درصد) ثبت شده و در اکثر موارد با افزایش مترآژ واحدها، تعداد معاملات نیز کاهش یافته است. در بهار ۱۳۹۴ نسبت به بهار ۱۳۹۳ در همه سطوح، تعداد معاملات کاهش یافته و بیشترین کاهش مربوط به واحدهای مسکونی با مساحت کمتر از ۵۰ مترمربع (با کاهش حدود ۲۶ درصدی) و کمترین کاهش مربوط به واحدهای مسکونی با مساحت بالای ۱۷۰ مترمربع (۱۷ درصد) بوده است.

خانه‌هایی که خرج‌شان از دخل‌شان بیشتر است

ایست انبوه‌سازان پشت درهای بافت فرسوده



جواد هاشمی

چون بودن بخش قابل توجهی از جمعیت کشور و ثبت چند ده هزار ازدواج در سال، ایران را در فهرست کشورهای قرار داده است که بیشترین نیاز را به ساخت و عرضه واحدهای مسکونی در یک چارچوب زمانی دائمی دارد.

براساس آخرین برآوردهای صورت‌گرفته بازار مسکن ایران در سال به حدود یک میلیون واحد مسکونی جدید نیاز دارد تا حداقل نیاز موجود در بازار را تأمین کند. اگر بنا باشد برای طرح‌های مدیریت‌کننده وضعیت بازار عرضه بر تقاضا پیشی بگیرد حتی نیاز سالانه از این عدد نیز بیشتر می‌شود.

با وجود این نیاز ثابت و البته سودآوری نسبی بالایی که عرصه مسکن در ایران داشته است، هرگز تعداد واحدهای ساخته شده به عدد تقاضا نزدیک نشده و همواره تعداد خریداران بر فروشندگان چریده است.

هرچند در طول سال‌های گذشته و با توجه به اجرایی شدن طرح مسکن‌مهر آمار ساخت واحدهای مسکونی در ایران فزونی گرفت و به نیاز امروز نزدیک شد اما نبود هیچ‌یک از ویژگی‌های مزیت نسبی در واحدهای مسکن‌مهر عملاً هیچ تغییری را در بدنه بازار به وجود نیاورد.

با به ارت رسیدن این مشکل تاریخی به دولت یازدهم، آخوندی و تیم مشاورانش تلاش کردند به جای گشتن در بیابان‌های اطراف شهرهای بزرگ، برای ساخت خانه‌های جدید یکبار دیگر به سمت مرکز شهر باز گردند. ظرفیت بالقوه بسیار بزرگ بافت‌های

فرسوده برای ساخت‌وسازهای جدید در آن باعث شده بخش قابل توجهی از تمرکز طرح‌های جدید وزارت راه و شهرسازی بر مبنای آن طراحی شود. فراهم بودن امکانات زیرساختی، توانایی دسترسی بالا به سیستم‌های حمل‌ونقل عمومی و وجود امکانات تسهیل‌کننده ساخت‌وساز برای آن باعث شده بافت فرسوده به بهشت بسازفروش‌ها تبدیل شود. در این بین حمایت‌های دولتی نیز به‌عنوان گزینه‌های راهگشا مطرح شدند تا کار برای احیای روند بازسازی بافت‌های فرسوده با قدرت پیگیری شود. تصویب و تخصیص وام‌های جدید نوسازی بافت‌های فرسوده در شهرهای بزرگ، بستن قراردادهای جدید با انبوه‌سازان و البته قول همکاری برای تعیین تکلیف اسناد مالکیت در این بخش اصلی‌ترین بخش‌های وعده وزارت شهرسازی برای نوسازی بافت‌های فرسوده را می‌سازند تا بسیاری امید داشته باشند این پروژه بزرگ پیچیده بار دیگر به گردش بیفتد.

در کنار آن دشواری‌های حاصل از انتقال مالکیت و تأمین مقدمات لازم از نظر هزینه‌ای نیز کار را سخت کرده تاجایی که بسیاری از انبوه‌سازان نگران بار هزینه‌ای ورود به این عرصه هستند. رکود سال‌های گذشته بازار مسکن بسیاری از آنها را محافظه‌کار کرده و خطر گران تمام شدن هزینه ساخت بافت‌های فرسوده کار را در برخی حوزه‌ها متوقف کرده است.

تأمین اعتماد ساکنان مهم‌ترین عامل است رئیس هیات‌مدیره کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن و ساختمان با اشاره به تفاهم‌نامه جدید منعقد شده میان این کانون و شرکت عمران و بهسازی وزارت راه و شهرسازی اظهار کرد: این تفاهم که در آن بسیاری از شرایط مورد نیاز برای اجرایی کردن طرح نوسازی بافت فرسوده لحاظ شده و خواسته‌های انبوه‌سازان را در نظر گرفته است می‌تواند بخش قابل توجهی از مسائل قانونی مربوط به این طرح را حل کند اما برای اجرای طرح پیچیده‌ای چون نوسازی بافت فرسوده بسیاری از عوامل

از اصلی‌ترین دلایل عدم موفقیت بافت‌های فرسوده می‌داند و معتقد است برای نتیجه‌بخش شدن این طرح باید از قدرت تعامل با مردم و استفاده از طرح‌هایی که آنها به آن پایبندند استفاده کرد. به گفته وی، تا زمانی که در نوسازی بافت‌های فرسوده تنها نظرات کارشناسی لحاظ شود و خواسته‌های ساکنان نادیده باقی‌ماند قطعاً تحولی جدی در این عرصه به وجود نخواهد آمد. مافی با اشاره به تفاهم‌نامه مثبتی که بین انبوه‌سازان و شرکت عمران بهسازی بسته شده اظهار کرد: با توجه به مفاد خوبی که در این توافق لحاظ شده بسیاری از مسائل مربوط به ساخت واحدها لحاظ شده‌اند اما شاید سابقه نه‌چندان مثبت اجرای برنامه‌های سابق به‌خوبی نشان دهد که برای نوسازی این بافت‌ها بیش از طرح و برنامه به حفظ روح آن نیاز است؛ روحی که حتی شاید نیاز به مجتمع نداشته باشد و بتوان بخشی از آن را با حفظ بافت فعلی به وجود آورد.

این صحبت‌ها نشان از آن دارد که نوسازی بافت‌های فرسوده فرآیندی بسیار پیچیده‌تر از تخصیص وام خواهد داشت، ساکنان این بافت‌ها با توجه به هویت چندین دهه‌ای که از این محل می‌گیرند نیاز به تضمین‌هایی دارند که تاکنون به آنها داده نشده و از سوی دیگر انبوه‌سازان نیز برای ورود پر قدرت فضای عملی این طرح روی آن حساب کرد.

این طرح روی آن حساب کرد. آن مشخص نیست. شاید این بار مسائل فرهنگی و اجتماعی راه را بر یکی از اصلی‌ترین نقاط امید بازار مسکن در افزایش توان ساخت‌وساز ببندد.

به اعتقاد وی، طرح‌هایی مانند کلید به کلید که می‌تواند با استفاده از امکانات مسکونی مجتمع‌های نزدیک به بافت‌های فرسوده هدف باشد راه‌حلی مناسب برای جلب اعتماد مردمی خواهد بود. هرچند هنوز این بستر در ایران فراهم نیست و باید ابتدا زیرساخت‌های لازم برای آن فراهم شود. بحث دخیل کردن مردم در طرح نوسازی بافت‌های فرسوده نیز مسئله دیگری است که می‌توان برای عملیاتی شدن این طرح روی آن حساب کرد. مردمی خواهد بود. هرچند هنوز این بستر در ایران فراهم نیست و باید ابتدا زیرساخت‌های لازم برای آن فراهم شود.

حمل و نقل

گسترش شاهراه‌های جنوب - شمال از کریدور شرق ایران

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه توسعه همکاری‌های اقتصادی بزرگ‌ترین تضمین برای امنیت منطقه و توسعه ملت‌هاست، گفت: جمهوری اسلامی ایران به مسئولیت‌های منطقه‌ای خود واقف است و همواره برای ایجاد یک منطقه امن و با ثبات تلاش می‌کند چراکه علاقه‌مند به تعامل سازنده با جهان است. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در مراسم اختتامیه چهاردهمین اجلاس کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی ایران و ترکمنستان، گفت: همان‌طور که می‌دانید این اجلاس نخستین نشست مشترک بعد از توافق هسته‌ای ایران و کشورهای ۵+۱ است. همچنانکه دولت جمهوری اسلامی ایران نیز اعلام کرد مبنای کار ما توسعه روابط منطقه‌ای است.

کشور ما در پی صلح و ثبات در منطقه است، لذا هم‌زمان با مذاکرات سیاسی و سفر دکتر ظریف به کشورهای عربی، دو کشور ایران و ترکمنستان نیز در حوزه‌های اقتصادی مذاکره کردند.

وی ادامه داد: قطعاً توسعه همکاری‌های اقتصادی بزرگ‌ترین تضمین برای امنیت منطقه و توسعه ملت‌هاست.

آخوندی افزود: اجرای پروژه‌های بزرگراه سرخس-سرخس، آزادراه سرخس-تجن و همچنین آزادراه عشق‌آباد به سمت ترکمن‌آباد، پروژه‌های اقتصادی در جهت توسعه صادرات، تسهیل مبادلات مرزی برای توسعه مبادلات تجاری، عبور ۱۰ میلیون تن بار از قزاقستان از طریق خط‌آهن و افزایش تجارت دو کشور با نازل‌ترین قیمت و تسهیل این مبادلات از جمله موارد مورد مذاکره بین طرفین بود.

وی با بیان اینکه امکان دسترسی کشورهای منطقه به آب‌های گرم خلیج فارس و دریای عمان فراهم شد، تأکید کرد: شاهراه‌های جنوب - شمال از کریدور شرق ایران در حال گسترش است. این امکان به وجود آمد که خط ریلی سرخس به بندرعباس متصل شود که در قالب کریدور شمال به جنوب تعریف می‌شود. همچنین کریدور ریلی دیگری در شرق دریای خزر قرار دارد که از قزاقستان و ترکمنستان عبور و اینچه‌برون را به خلیج فارس متصل می‌کند.

وزیر راه و شهرسازی همچنین به آسمان امن ایران برای عبور ایرلاین‌های بین‌المللی اشاره کرد و گفت: قطعاً امکان عبور این تمام پروازها از آسمان ایران فراهم است.



شرکت آب منطقه تهران

شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت آب منطقه‌ای تهران

فراخوان انتخاب مشاور

شرکت آب منطقه‌ای تهران در نظر دارد انجام عملیات ایجاد و استقرار سامانه مکانی داده بنیان آب در حوزه ستادی خود را به مشاور ذیصلاحی که دارای ظرفیت آزاد ارجاع کار در حداقل رتبه ۳ رشته سیستم‌های اطلاعات مکانی GIS از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور و یا حداقل پایه ۴ رشته تولید و پشتیبانی نرم افزارهای سفارش مشتری با گرایش سیستم اطلاعات جغرافیایی از شورای عالی انفورماتیک کشور می باشد ، واگذار نماید .

لذا کلیه متقاضیان واجد شرایط می توانند جهت دریافت مجموعه اسناد استعلام ارزیابی کیفی (RFQ) و نیز اسناد درخواست پیشنهاد فنی و مالی (RFP) حداکثر ظرف مدت یک هفته از تاریخ درج آگهی با ارائه معرفی‌نامه کتبی به دفتر قراردادهای این شرکت واقع در بلوار کشاورز - خیابان حجاب - طبقه دوم ساختمان مرکزی - اتاق ۳۰۳ مراجعه نموده و اسناد تکمیل شده را حداکثر تا سه هفته پس از درج آگهی به دفتر حراست و امور محرمانه این شرکت عودت نمایند . در ضمن هزینه چاپ آگهی بعهده نفر برنده می باشد .

کلیه داوطلبین واجد شرایط می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به آدرسهای الکترونیکی ذیل نیز مراجعه نمایند :

www.thrw.ir www.lets.mporg.ir

روابط عمومی و امور بین الملل
شرکت آب منطقه‌ای تهران

م.الف ۱۳۹۷

نیاز به خرید توافقی برنج هست
اما خرید تضمینی هرگز

با توجه به قیمت‌های نازل تعیین شده برای خرید تضمینی، لازم است همچون سال گذشته خرید توافقی در دستور کار قرار گیرد.

دبیر انجمن برنج کشور در گفت‌وگو با اپاناز وضعیت مناسب برداشت برنج در استان‌های شمالی خیر داد و گفت: همان‌گونه که گفته می‌شود پای برنج باید در آب و سرش در آفتاب باشد، امسال شرایط فراهم شد و کیفیت این محصول استراتژیک نیز مناسب برآورد شده است. جمیل علیزاده‌شایق افزود: کیفیت و کمیت برنج تولیدی امسال مناسب ارزیابی می‌شود، زیرا دو بارندگی تیرماه فصل جاری باعث شد که این گیاه از خشکی نجات پیدا کند، هرچند در برخی مناطق پدیده ورس پیش آمد.

وی خاطر نشان کرد: با توجه به وضعیت برداشت محصول برنج، باید آمار واردات به صفر برسد، اما تا اواخر خردادماه سال جاری براساس اعلام گمرک، ۲۳۵ هزار تن برنج به کشور وارد شد.

علیزاده‌شایق ادامه داد: به دلیل آغاز فصل برداشت برنج، محصول موجود در بازار از کاهش قیمت برخوردار خواهد بود، اما این کاهش به اندازه‌ای نیست که باعث شوک بازار شود. دبیر انجمن برنج کشور یادآور شد: هر کیلوگرم برنج هاشمی در مازندران و گیلان در حال حاضر با قیمت ۷ هزار تا ۷ هزار و ۵۰۰ تومان مبادله می‌شود. علیزاده شایق تصریح کرد: در حال حاضر هیچ مشکل و کمبودی وجود ندارد و پیش‌بینی می‌شود که با اوج برداشت، خرید توافقی همچون سال گذشته باید انجام شود.

وی درباره نیاز به خرید تضمینی نیز تاکید کرد: از آنجا که قیمت تضمینی محصول برنج برای سال جاری بسیار نازل تعیین شده است، نمی‌توان به این نوع خرید خوش‌بین بود.

فست‌فود مدرن تر از مک دونالد
در ایران داریم

در سطح تهران به جز شمیرانات حدود ۲ هزار و ۸۰۰ واحد با مجوز فعالیت می‌کنند که با همت فعالان صنف اغذیه، فست‌فودهایی مجهزتر و مدرن‌تر هستند. اسدالله احمدی شهروپر، رییس اتحادیه اغذیه‌فروشان ضمن بیان این مطلب در رابطه با خیره‌های منتشر شده از ورود شرکت مک دونالد به ایران، در گفت‌وگویی که با پایگاه خبری تیتیر ۲۰ داشته، اظهار کرد: به تازگی خبرهایی مبنی بر ورود این فست‌فود به کشور منتشر شده است، اما این اخبار اساس نداشته و این گونه نقل‌قول‌ها صحت ندارد.

وی ادامه داد: در ایام پیش از انقلاب این فست‌فودها در کشور حضور داشتند، اما بعد از انقلاب فست‌فودهای مک دونالد در کشور بسته شد و با همت فعالان صنف اغذیه، فست‌فودهایی مجهزتر، مدرن‌تر و با بهترین مواد اولیه در کشور بازگشایی شد، به نحوی که دیگر نیازی به وجود چنین فست‌فودهایی در کشور احساس نشد.

رییس اتحادیه اغذیه‌فروشان عنوان کرد: در حال حاضر نیز ورود فست‌فودهای مک دونالد به ایران غیرممکن و این مسئله در حد شایعه بوده است. احمدی شهروپر در رابطه با تعداد فست‌فودهای تهران بیان کرد: در سطح تهران به جز شمیرانات حدود ۲ هزار و ۸۰۰ واحد با مجوز فعالیت می‌کنند و در کنار این تعداد نیز حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ فست‌فود فاقد مجوز در حال فعالیت هستند که به این واحد و اخبار ارائه شده تا اقدام به دریافت مجوز کنند و در صورت عدم اقدام به دریافت مجوز، جلوی فعالیت آنها گرفته خواهد شد.

افزایش ۶۰ درصدی قیمت شیر
در ۳ روز اخیر

رییس اتحادیه فروشندگان لبنیات گفت: در سه روز اخیر قیمت فروش شیر در برخی برندها به‌طور میانگین ۵ تا ۶ درصد افزایش یافته و برخی فرآورده‌ها مثل دوغ نیز در بعضی برندها حدود ۲۰۰ تومان افزایش قیمت داشته‌اند.

علی رجبی در گفت‌وگو با ایسنا، بر ارائه یارانه به شیر و لبنیات تاکید و اظهار کرد: با توجه به بالا بودن هزینه‌های تمام شده تولید و نبود قدرت خرید ضروری است یارانه به تولید اختصاص یابد. وی با بیان اینکه بر مصرف‌ترین لبنیات شامل شیر کم‌چرب، پنیر و ماست می‌شود، گفت: با وجود اینکه قرار بود از دامداران حمایت شود این کار صورت نگرفت؛ بنابراین قیمت خرید شیر خام از دامداران از ۱۲۶۰ تومان به ۱۴۵۰ تومان افزایش یافت. رجبی با بیان اینکه با توجه به نوسان بازار لبنیات و تغییرات صعودی آن شاهد کاهش مصرف لبنیات در بین مردم هستیم، تاکید کرد: اگر دولت از دامداران بیشتر حمایت کند و یارانه بیشتری به دامداران در قالب علوفه و خوراک دام ارائه دهد، طبیعی است که وضعیت بهتر می‌شود و بازار لبنیات نیز رونق می‌گیرد.



گزارشی از وضعیت یک کالای استراتژیک

داستان دور و دراز گندم

وحد زندی فخر

اگر از تابستان سال گذشته در جریان اتفاقاتی باشید که در رابطه با گندم افتاد، فراز و نشیب‌های فراوانی را مشاهده می‌کنید که از یک طرف کشاورزان، از طرفی مردم و صنایع وابسته و درگیر بوده‌اند. هرچند در سال گذشته نرخ خرید تضمینی سر وقت اعلام شد و کشاورزان کماکان از این جریان راضی بودند اما نرخ تعیین شده ۱۱۵۵ تومانی برای هر کیلوگرم از طرف دولت، مزرعه‌داران را سر دوراهی قرار داد. با این حال تا به امروز بیش از ۶ میلیون و ۶۰۰ هزار تن از این محصول از کشاورزان خریداری شده و پیش‌بینی می‌شود که تا پایان فصل زراعی، نزدیک به ۸ میلیون تن از کشاورزان به‌صورت تضمینی خریداری شود.

از آنجا که نرخ تعیین شده آنچنان مورد رضایت گندمکاران نبود، دولت خود را موظف کرد که با راهکارهای حمایتی دیگر این کمبود را جبران و هر طور شده پایه‌های تولید را حفظ کند. برخی کارشناسان بر این عقیده بودند که کمبود منابع آبی و محدودیت زمین موجب شده تا مسئولان به فکر کاهش تولید بیفتند. به همین دلیل با استفاده از این ترفند سعی دارد تا حدودی از زمین‌های تحت کشت بکاهد. اما با توجه به سیاست‌های دولت و اتفاقاتی که تاکنون افتاده است، به نظر نمی‌رسد چنین تلقی‌ای صحیح باشد. کما اینکه مقدار خرید تضمینی هم با توجه به پیش‌بینی‌ها نسبت به سال گذشته تغییر کرده است. حمایت از کشاورزان در چند هفته اول خرید تضمینی، به شکل چشمگیری بارز و مشخص بود، زیرا دولت عزم خود را جزم کرد تا دستمزد گندمکاران را به موقع و تمام و کمال پرداخت کند.

در آن روزها و در زمان آغاز خرید گندم، در همین صفحه یادداشتی تحت عنوان «خوش‌حسابی؛ پیش نشان عبور دولت از تندباد حوادث مالی» منتشر شد که در بخشی از آن آمده بود: «مهم‌ترین عاملی که می‌تواند کشاورزان را دلگرم کند و امید آنها را برآورد، سال‌های آتی افزایش دهد، پرداخت به موقع دستمزد به کشاورزان است. این در حالی است که گندمکاران در دوره‌های گذشته تجربه‌ای به این شیرینی از وصول مطالبات‌شان نداشتند و بعضاً پرداخت پول به آنها تا دو ماه در برخی مناطق طول می‌کشید. اتفاق مبارک و میمونی که امسال افتاد، ایجاد راهکاری از طرف دولت بود که کشاورز به محض

تحویل گندم، در عرض کمتر از یک ساعت حق خود را تمام و کمال دریافت کند.» در قسمت دیگری از این یادداشت عنوان شده بود که «لازم است هرطور شده این مبلغ از منابع مختلف تامین شود تا دلگرمی کشاورزان ادامه‌دار باشد و به عده‌ای خاص محدود نشود. امید می‌رود راهی را که دولت برای گندم در پیش گرفته، ادامه‌دار و بدون وقفه باشد تا این مهم با رضایت کشاورزان به سرمنزل مقصود برسد. اگر چنین اتفاقی بیفتد و کشتی خرید تضمینی گندم بتواند از تندباد حوادث مالی با سلامت کامل به ساحل امن برسد، آنگاه نشان خوش‌حسابی در عرصه کشاورزی در کارنامه دولت نقش خواهد بست و دست بدخواهان و منتقدان فرصت‌طلبی را که به هر بهانه کاستی‌ها را به حساب بی‌تدبیری می‌نویسند، کوتاه شده و خاطره خوبی در ذهن کشاورزان از خود به جای خواهد گذاشت.»

اواسط اردیبهشت سال جاری بود که مدیرعامل بانک کشاورزی از اختصاص یک هزار میلیارد تومان برای خرید تضمینی گندم خبر داد و اعلام کرد: «پول گندمکاران در رضایت خودشان نزد بانک عامل سپرده‌گذاری شود تا قنبری گفت: خرید

تضمینی گندم به‌عنوان اعتبار خرید استفاده شود.» اما گویا دولت این راه را تا نیمه رفته و مسیر اصلی را رها کرده است. زیرا معاون وزیر جهاد کشاورزی در این زمینه گفت: حدود ۲ هزار میلیارد تومان از مطالبات کشاورزان بابت خرید تضمینی گندم باقی‌مانده که جزو بدهی دولت و بانک‌ها به شمار می‌رود.

علی قنبری، مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی به ایسنا اعلام کرد: از ابتدای فصل برداشت گندم تاکنون حدود ۵/۵ میلیون تن گندم از کشاورزان به ارزش بالغ بر ۷۵۰۰ میلیارد تومان خریداری شده است. وی افزود: تاکنون ۵۵۰۰ میلیارد تومان به گندمکاران پرداخت شده و حدود ۲ هزار میلیارد تومان دیگر نیز از مطالبات کشاورزان باقی مانده است. مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ادامه داد: براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته مقرر شده بود حدود ۲ هزار میلیارد تومان از مطالبات کشاورزان برای خرید تضمینی گندم در اختیار دولت قرار گیرد. وی افزود: تاکنون ۵۵۰۰ میلیارد تومان به گندمکاران پرداخت شده و حدود ۲ هزار میلیارد تومان دیگر نیز از مطالبات کشاورزان باقی مانده است.

تضمینی گندم در استان‌های گرمسیری مانند خوزستان، بوشهر، هرمزگان، ایلام و غیره به اتمام رسیده اما هنوز مراکز خرید تضمینی گندم در این استان‌ها باز است تا کشاورزان بتوانند در صورت تمایل محصولات برداشت شده خود را به دولت بفروشند. وی با اشاره به اینکه توفان، سبیل و گرد و غبار اخیر خسارت‌چندانی به مزارع و خرم‌های گندم وارد نکرده است، افزود: مطالبات و بدهی باقی‌مانده کشاورزان عمدتاً به استان‌های سردسیری مانند کردستان، کرمانشاه، آذربایجان غربی، خراسان و... اختصاص دارد.

بازار

بازار داغ ماهی‌های چینی و کره‌ای
در ایران

پرطرفدارترین ماهی‌های وارداتی در ایران ماهی لیستائو و تیلایاست که به طور متوسط به ترتیب با قیمت کیلویی ۶ هزار و حدود ۱۴ هزار تومان از کره و چین به کشور وارد می‌شود. به گزارش ایسنا، در سه ماه اول سال جاری کمتر از ۱۰ هزار تن ماهی لیستائو و ۲ هزار تن ماهی تیلایا وارد کشور شده‌است و علاوه بر آن لیست اقسام وارداتی گمرک نشان می‌دهد که انواع دیگر ماهی از جمله سالمو، هیک، قزل‌آلا، تن و کاد نیز از هشت کشور وارد شده است.

آمارهای گمرک حاکی از آن است که طی دو ماه نخست سال جاری کمتر از ۱۰ هزار تن ماهی لیستائو یا بونیت با ارزش حدود ۲۰ میلیون دلار به کشور وارد شده است. بزرگ‌ترین صادرکننده این ماهی به ایران نیز جمهوری کره است که در این مدت نزدیک به ۱۰ هزار تن ماهی لیستائو را به ایران صادر کرده است.

پس از آن به ترتیب هند و چین بیشترین صادرات لیستائو را به ایران دارند. قیمت گمرکی هر کیلو ماهی لیستائو وارداتی حدود دو دلار یعنی تقریباً معادل ۶ هزار تومان است. البته لیستائو به جز این سه کشور از امارات، اندونزی، ترکیه، نیوزیلند و هند نیز به کشور وارد می‌شود.

دومین ماهی پرطرفدار وارداتی در بازار ایران تیلایاست که در فصل اول سال جاری حدود ۲ هزار تن از آن با ارزش بیش از ۸/۵ میلیون دلار به کشور وارد شده‌است. فهرست واردات گمرک در فصل بهار نشان می‌دهد بزرگ‌ترین فروشنده تیلایا به ایران چین است که بیش از هزار تن یعنی حدود نیمی از تیلایاهای وارداتی از این کشور خریداری شده‌است.

علاوه بر چین، ایران از امارات نیز حدود ۵۰۰ تن تیلایا را در سه‌ماه اول سال جاری خریداری کرده است. قیمت هر کیلو از این ماهی در گمرک حدود ۴/۵ دلار یعنی نزدیک به ۱۳ هزار تومان است.

اما آمارهای گمرکی نشان می‌دهد تیلایا گران‌ترین ماهی وارداتی ایران نیست بلکه ماهی قزل‌آلا اقیانوس اطلس و دانوب گران‌ترین ماهی‌هایی هستند که به کشور وارد می‌شوند. قیمت هر کیلو از این ماهی که از کشور نروژ در این سه ماه وارد شده‌است حدود ۱۰ دلار یعنی نزدیک به ۲۸ هزار تومان است و در این مدت ۲ تن از آن با ارزش مجموعاً ۲۳ هزار دلار به کشور وارد شده است.

پس از آن ماهی آزاد اطلس و دانوب با قیمت بیش از ۶ دلار، نزدیک به ۱۸ هزار تومان از کشورهای امارات، نروژ، نیوزیلند و هند به‌عنوان گران‌ترین ماهی وارداتی به کشور وارد می‌شود. علاوه بر اینها ایران در سه‌ماه اول سال جاری ماهی‌های هیک و کاد را نیز از هند، نیوزیلند و امارات خریداری و وارد کرده است.

تجارت

واردات شکر مغایر سیاست‌های حمایت از تولید نیست



این گزارش می‌افزاید: علاوه بر این، تامین به‌موقع دیگر نهاده‌های کشاورزی (اعم از کود، بذر مناسب، توسعه مکانیزاسیون و...) اعلام ممنوعیت واردات شکر از سوی وزیر جهاد کشاورزی به منظور حمایت از تولید داخلی و اجرای قانون تمرکز وظایف کشاورزی در فروردین ماه ۹۳ و همچنین حاکم شدن آرامش و امید در فضای جامعه نیز بر همت کشاورزان تاثیر مثبت گذاشت و باعث شد کشور به رکورد بی‌سابقه یک میلیون و ۳۵۰ هزار تن در زمینه تولید شکر دست یابد. در ادامه این گزارش آمده است: این موارد موجب شد واردات یک میلیون و ۵۷۹ هزار تنی شکر (به ارزش ۸۳۲ میلیون دلار) در

تن شکر را در دستور کار دارد و این میزان واردات که برای تامین نیاز مردم صورت می‌گیرد و هیچ‌وجه نافی سیاست اصولی وزارت جهاد کشاورزی در حمایت از تولید داخلی نیست. اعلام ممنوعیت‌های قبلی نیز به خاطر واردات بی‌رویه و بیش از نیاز کشور در سال‌های گذشته که موجب انباشت و اشباع بازار شده بود، صورت گرفته و بر این اساس، واردات شکر بیش از نیاز کشور همچنان ممنوع است. ضمن آنکه با هدف حفظ تولید و اشتغال صنعت قند و شکر کشور، تدابیری اتخاذ شده است تا بخش صنعت نیز در مقاطعی که به تولید و بازار داخلی آسیبی وارد نشود، نسبت به واردات مقداری شکر از طریق ثبت سفارش‌های قبلی صورت گرفته است.

در ادامه آمده است: دولت در راستای تنظیم بازار داخلی و جبران فاصله بین تولید حدود یک میلیون و ۳۵۰ هزار تنی شکر در داخل کشور و نیاز ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تنی مصرف کشور (مصرف مستقیم مردم و صنایع) تامین کسری را از طریق واردات و ذخیره‌سازی این کالای اساسی دنبال می‌کند و در این راستا شرکت بازرگانی دولتی ایران، تمهیدات لازم برای واردات و ذخیره‌سازی ۳۰۰ هزار

موگرینی به تهران رسید

موگرینی در یادداشت گاردین نوشت: ما شاهد فوران شادی مردم ایران بودیم



حدود دو هفته پس از توافق هسته‌ای ایران و گروه ۵+۱، «فردیکا موگرینی» روز سه شنبه به‌عنوان عالی‌ترین مقام اتحادیه اروپا به تهران آمده است. افزایش حضور مقام‌های اروپایی در تهران طی روزهای گذشته و آینده نشان از آن دارد که ایران و اروپا صحنه‌ای تازه در روابط خود گشوده‌اند. او همچنین پیش از ورودش به ایران با انتشار یادداشتی در نشریه گاردین با اشاره به مذاکرات هسته‌ای ایران و گروه ۵+۱ تأکید کرد: گرچه سال‌ها مذاکرات به پایان رسیده است، اما کار مشترک ما قطعاً پایان نیافته است. موگرینی در این یادداشت نوشته که «نلسون ماندلا گفته است تا زمانی که کاری انجام نشده، همیشه دشوار به نظر می‌رسد. حصول توافق هسته‌ای در ۱۴ جولای در وین مصداق این حرف نلسون ماندلا بود. این توافقنامه پس از چندین دهه تنش و بی‌اعتمادی، ۱۲ سال امید و ترس و ۲۲ ماه مذاکرات فشرده، دشوار، بسیار فنی و سیاسی، بالاخره

فضای صحن علنی مجلس متشنج شد لاریجانی به منتقدان پاسخ داد

مردم به نتایج مذاکرات امیدوار هستند. این آقایان در هر جلسه اجاره می‌بایند مکتوبات قلبی خود را بی‌مجا اعلام کنند. رئیس جلسه می‌تواند با تذکر، نطق آنها را قطع کند. اما او پس از اظهارات دو نفر از نماینده‌ها توضیحاتی داد که دیگر به درد نمی‌خورد. او با بیان اینکه «این افراد در اقلیتند که می‌خواهند توافق را منکوب کنند» ادامه داد: هر صدایی که به تضعیف روحیه مردم بینجامد و وحدت را مخدوش کند، محکوم است. اما متأسفانه رئیس جلسه حتی اجازه نداد که نماینده‌ای که مورد اهانت قرار گرفته بود، پاسخ دهد. پس از این علی لاریجانی، ریاست مجلس را خود پهن‌دار شد و در پاسخ به این انتقاد ضمن اشاره به اینکه این حسن جامعه ماست که همه با دغدغه و حساس هستند و می‌خواهند موضوع

تخت‌روانچی در گفت‌وگو با دلیلی تلگراف: سفارت‌های ایران و انگلیس به‌زودی در دو کشور بازگشایی می‌شوند

مجدید تخت‌روانچی، معاون وزیر امور خارجه ایران در گفت‌وگو با روزنامه دلیلی تلگراف گفت: اگر توافق به موفقیت اجرا شود ایران و آمریکا فرصت‌هایی برای همکاری در زمینه مقابله با تروریسم خواهند داشت. این معاون وزیر امور خارجه کشورمان در ادامه به بررسی چگونگی نزدیکی روابط ایران و آمریکا پس از حصول توافق هسته‌ای پرداخت و تأکید کرد: هنوز برای ارزیابی اینکه ایران و واشنگتن می‌توانند زمینه‌های برای همکاری میان موضوع بازگشایی سفارت لندن در تهران اشاره کرد و گفت: هیچ مسئله جدی سر راه بازگشایی سفارت انگلیس وجود ندارد و روابط عادی میان دو کشور زودتر از آنچه مقامات انگلیس پیش‌بینی کرده‌اند می‌تواند از سر گرفته شود. نابه‌هنگام است که بخواهیم درباره احتمال همکاری ایران و آمریکا در مسائل منطقه‌ای پیش‌بینی انجام دهیم. ابتدا باید ببینیم که این کودک (توافق هسته‌ای) چگونه بزرگ می‌شود. اگر همه چیز در اجرای توافق

نصرالله: هدف براندازی طرح صهیونیسم است

مسائل زیادی در جهان روبه‌رو هستیم و در برخی مکان‌ها حق و باطل با هم درآمخته است اما مسئله فلسطین از این مسائل جدا است و حقانیت، ویژگی بارز مسئله فلسطین است. زمانی که می‌خواهیم کشوری یا شخصیت و حزبی را مورد ارزیابی قرار دهیم باید یکی از معیارهای ما مواضع آن کشور، شخصیت یا حزب و عملکردشان درباره فلسطین باشد و فلسطین باید در رأس معیارهای ما برای ارزیابی اشخاص، دولت‌ها و جریان‌ها و احزاب باشد. ما پیش از اقدام اسرائیل برای اشغال فلسطین گفته بودیم که این گروه صهیونیست است و شکی نیست که اسرائیل در حقیقت در رأس جنگ ما در منطقه است. آنچه می‌خواهیم در ابتدا و به‌عنوان مهم‌ترین مسئله به آن تأکید کنم وظیفه همه ما رویارویی با طرح صهیونیستی در تمامی ابعاد و اشکال آن است که مهم‌ترین و در حقیقت رأس آن اسرائیل در فلسطین است. دبیرکل حزب‌الله لبنان همچنین هدف از رویارویی با اسرائیل را براندازی طرح صهیونیستی و پایان دادن به آن در منطقه دانست.



دادگاهی در لیبی پسر معمر قذافی و چند متهم دیگر نظام سابق این کشور را به اعدام با شلیک گلوله محکوم کرد

تیتراخبار

- اردوغان رئیس‌جمهور ترکیه اعلام کرد که ارتش این کشور عملیات علیه گروه تروریستی داعش و پ‌ک‌ک را ادامه خواهد داد.
- دیده‌بان حقوق بشر در گزارشی نوشت که حملات ائتلاف (تحت رهبری عربستان) به بندر المخادر یمن جنایت جنگی آشکار است.

وزیر بهداشت: اجازه نمی‌دهم حقوق جامعه پزشکی تضییع شود

حسین هاشمی، وزیر بهداشت با اشاره به نامه ارسالی به رئیس قوه قضاییه در خصوص استیفای حقوق تضییع شده پزشک جراح بیمارستان ممسنی، گفت: در دستگاه قضایی هم گاهی سلیقه‌ای عمل می‌شود و اتفاقی که برای همکارمان در حین ارائه خدمت رخ داده بود نیز در نتیجه برخورد سلیقه‌ای بوده است. هاشمی با قدرانی از نگاه ویژه رئیس قوه قضاییه در رسیدگی به موارد تضییع شده حقوق پزشکان، گفت: ایشان خود از این موضوع متأثر شده و دستور رسیدگی سریع به پرونده را صادر کرده‌اند. استیفای حقوق همکار جراح به قوت خود باقی است و خواسته ما رسیدگی سریع به این موضوع بوده است. جامعه پزشکی با سلامت مردم مستقیماً در ارتباط

است و از این رو تعرض به حقوق پزشکان تعرض به سلامت مردم و جامعه است. وزارت بهداشت از حقوق جامعه پزشکی دفاع کرده و اجازه تضییع حقوق آنها را نمی‌دهد. همچنین وزیر بهداشت در گفت‌وگوی تلفنی با رئیس قوه قضاییه خواهان برخورد جدی و پیگیری حقوقی خاطیان این اقدام شد. هاشمی تأکید کرد: مأمور خاطی به منظور انجام فرآیند بازپرسی از بیمار مصدوم وارد بیمارستان شده و حین ارائه اقدامات درمانی اورژانس توسط پزشک معالج به بیمار، ضمن معانعت از ادامه فعالیت پزشک برای مداوای بیمار، اقدام به دستگیری همکار خانم جراح عمومی کرده است.



شهناز عباس‌نیا، رئیس گروه خانواده‌وزارت رفاه، از حمایت‌های اولیه مانند سرپناه، غذا و پوشاک و درمان برای کودکان کار و خیابان‌خیز یاد و گفت: در مرحله تازه‌تأسیس نیز از بروز مجدد آسیب جلوگیری می‌شود.

تیتراخبار

- مرکز فسیل‌های اسلامی شهر تهران از برخورد شرکت آب و فاضلاب و همچنین شهرداری با مصرف‌کنندگان آب شرب در ساخت‌وسازها خبر داد.
- زمین‌لرزه‌ای به بزرگی ۷.۲ ریشتر منطقه پای‌آب شرقی‌ترین استان آندونوزی را به لرزه در آورد.

نمایش فیلم «استیو جاز» در جشنواره فیلم نیویورک

برای ۹ اکتبر آماده اکران شود. تیم تهیه‌کنندگان این فیلم علاوه بر دانی بویل شامل مارک گوردون، گایمون سیدی و کریستین کولسون است. کنت جونز مدیر جشنواره و کمیته انتخاب در این باره گفت: این فیلم با همه شنیده‌ها و تصورات شما از فیلم زندگی استیو جاز فرق می‌کند. این فیلم بسیار دقیق و هنرمندانه ساخته شده و فیلم جذابی است. جشنواره فیلم نیویورک در روز ۲۵ سپتامبر با نمایش فیلم «پیادرو» رابرت رمکس افتتاح می‌شود و در ۱۱ اکتبر با نمایش فیلم «مایل‌های پیش‌رو» به کارگردانی دان چیدل به کار خود خاتمه می‌دهد.



به گفته حامد زحمتکش، کارگردان نمایش «بخت خفته»، امکان همکاری صدایشان انیمیشن «شکرستان» با این نمایش وجود دارد

تیتراخبار

- بیست و چهارمین جشنواره «هفته ویدئو» در کشور اروگوئه پذیرای دو انیمیشن «پچه‌های کویر» و «مترسک و تنها» از تولیدات سازمان صدا و سیما ایران شد.
- انیمیشن «بخت خفته» و «مایل‌های پیش‌رو» به کارگردانی صدایشان انیمیشن «شکرستان» با این نمایش وجود دارد.

مورینیو پاسخ آرسن ونگر را داد

آرسن ونگر، سرمربی فرانسوی آرسنال پیش‌تر گفته بود توپچی‌ها برای قهرمانی به چند سال زمان نیاز دارند. زوزه مورینیو در سال ۱۵-۲۰۱۴ با چلسی به‌عنوان قهرمانی رقابت‌های لیگ برتر دست پیدا کرد. او می‌گوید: ارزیابی آرسن ونگر درست نیست. چلسی و آرسنال هفته آینده در دیدار جام خیریه به مصاف هم خواهند رفت. مورینیو گفت: اگر به میزان هزینه‌های این باشگاه در دو، سه سال گذشته نگاه کنید، شگفت زده خواهید شد. یک ماشین حساب بردارید. این یکی از ساده‌ترین کارهاست. این کار باعث می‌شود جایی برای شایعه‌سازی باقی نماند. چنانچه بخواهید صادقانه، معترضانه یا خوشبینانه رفتار کنید، این ساده‌ترین کار برای یک مربی یا روزنامه‌نگار

سری مسائل وجود دارد که باید حل شوند که از نظر هر دو سفارت به‌زودی بازگشایی خواهند شد. اگر چه یک سری مسائل سختی نیستند. ما به‌طور رسمی مشخص نکرده‌ایم که روز دقیق آن چه زمانی باید باشد اما فکر نمی‌کنم که مسئله مهمی باشد. به نوشته روزنامه تلگراف، فیلیپ‌هاموند وزیر امور خارجه انگلیس نیز هفته گذشته گفت که سفارت لندن در تهران احتمالاً در ماه دسامبر بازگشایی می‌شود. معاون وزیر امور خارجه ایران در پاسخ به این مسئله گفت که بازگشایی سفارت حتی می‌تواند زودتر از این انجام شود، چون اصلاً مسئله‌ای جدی نیست.

تیتراخبار

- محمدرضا پدیدی، فر، رئیس شورای شهر ازنلی اعلام کرد: پس از عمل نکردن باشگاه ملوان به تعهداتش، هیات‌مدیره باشگاه رضایت امیر قلعه‌نویی را برای ادامه همکاری با ملوان جلب کرد و این مربی مطمئناً در ازنلی می‌ماند.
- سپهر حیدری، بازیکن پیشین تیم‌های فوتبال پرسپولیس، ذوب‌آهن اصفهان و مس کرمان از دنیای فوتبال خداحافظی کرد.



دوبود باست، بازیکن پیشین تیم فوتبال کاونتری سیتی از عکس پای راست خود که ۲۰ سال قبل هنگام بازی با منچستر یونایتد دچار شکستگی وحشتناک شد، پرده برداری کرده است



تبلیغ محصولات آرایشی با راهاندازی ایستگاه رادیویی زیر آب

مرضیه فروتن



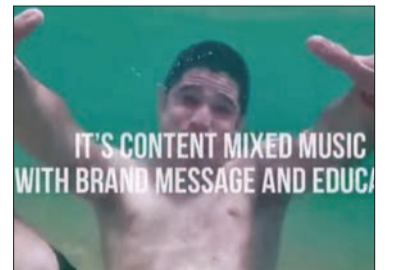
یک شرکت تولیدکننده محصولات آرایشی پوست و مو به نام « Neutrogena » تصمیم گرفته است تا برای تبلیغ کرم ضد آفتاب خود به شکلی خلاقانه و جالب، یک ایستگاه رادیویی در دریا راهاندازی کند.

Neutrogena به منظور تجدیدنظر عاشقان سلاح در سان‌خوان، بزرگ‌ترین شهر و پایتخت پورتوریکو تصمیم گرفته است تا نگرش خود را تغییر دهد. به همین دلیل مدیران این شرکت در پی کشف راهی بودند تا با حال و هوای تابستان کاملا همخوانی داشته باشد. آنها با همکاری آژانس تبلیغاتی DDB آمریکای لاتین یک ایستگاه رادیویی دریایی را تأسیس کردند که صدای آن را فقط می‌توان زیر آب شنید. کرم ضد آفتاب «Neutrogena Wet Skin» شما را در مقابل نور خورشید، چه درون آب، چه بیرون از آب، محافظت می‌کند. بنابراین به‌جز گروه تبلیغ‌کنندگان که نمونه‌های رایگان محصول را در ساحل به مردم می‌داند، کارمندان شرکت Neutrogena تصمیم گرفتند تبلیغ برند را با یک گام جلوتر ببرند و دوستداران ساحل را به لذت بردن از تجربه بودن زیر آب، این بار بیش از پیش با موسیقی محبوب‌شان تشویق کنند.

ایستگاه رادیویی در دریا با مشارکت ایستگاه رادیویی «La X» با کمک شرکت آمریکایی نرم‌افزاری «GoPro» امکان ضبط واقعی صدا زیر آب را به وجود می‌آورد. صدای این ایستگاه رادیویی را فقط زیر آب می‌توانستید بشنوید. ایستگاه فوق با اسپیکر «Oceanears» کار می‌کرد. این اسپیکر همچنین توسط زیست‌شناسان دریایی هنگام برقراری ارتباط با دلفین‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد و ثابت می‌کند که همیشه راهی برای حفظ مهمانی حتی زیر آب نیز هست. این ایستگاه شامل موسیقی با محتوای ترکیبی می‌شد که در کنار آن انتقال پیام برند و آموزش، رساندن پیام واقعی برند ضمن اطلاع‌رسانی به مردم درباره محصول ضد آفتاب Neutrogena و راه‌های لذت بردن سالم و بی‌خطر از نور خورشید نیز به چشم می‌خورد.

با توجه به آگهی تبلیغاتی، هدف از انجام این اقدام ابراز ایمن واقعیت بود که Neutrogena همچنان مردم را برابر نور خورشید در آب و بیرون از آن محافظت می‌کند. از آنجا که Neutrogena از ارائه پیشنهاد برخورداری از حمایت برتر در هر لحظه خوشحال است، این مسئله ثابت می‌کند که شادی و سرگرمی زیر نور خورشید هرگز نباید متوقف شود.

تبلیغ موثر کرم ضد آفتاب



Neutrogena در یکی از محبوب‌ترین ساحل‌های پورتوریکو ضمن نمایش نتایج واقعی استفاده از محصول این شرکت در زیر نور آفتاب و آب، تجربه لذت بردن از هر دو محیط با نمونه‌های رایگان را افزایش داد. اما از همه مهم‌تر این لذت با دعوت کردن از مردم برای پیوستن به مهمانی زیر آب منحصربه‌فرد کارمندان شرکت Neutrogena بالا رفت.

آژانس تبلیغاتی DDB آمریکای لاتین با تکیه بر تبلیغات محیطی، میان برند و مصرف‌کنندگان در حالی به‌طور غیرمنتظره ارتباط برقرار می‌کند که هنوز بافت و زمینه تبلیغ را مدنظر قرار می‌دهد.

این اقدام نه‌تنها به تبلیغات برند بلکه فراتر از آن، به امکان کسب یک تجربه جالب و به‌یادماندنی معطوف می‌شود. این تجربه عواصان ساحل را چنان شاد و شگفت‌زده خواهد کرد که با میل و علاقه استفاده آزمایشی از محصول ضدآفتاب و لذت بردن از مهمانی منحصربه‌فرد را می‌پذیرند.

بازاریابی محیطی پیرامون جلب توجه مصرف‌کنندگان، به‌همین میزان محافظت از پیغام برند و ایجاد یک تجربه منحصربه‌فرد بحث می‌کند که منجر به کسب نتایج بهتر در مقایسه با یک کمپین تبلیغاتی سنتی خواهد شد. امروزه رساندن یک پیام به‌یادماندنی آسان نیست، به همین دلیل خلاقیت و بازاریابی مبتنی بر مکان تمایل به کسب نتایج موثرتر دارد.

در مجموع بازاریابی چشمگیر منحصربه‌فرد همیشه در برخورد با مصرف‌کنندگان بهتر نتیجه می‌دهد و برندها (و آژانس‌ها) نیز خواستار کسب چنین موفقیتی در پی ارائه محصولات خود هستند.

www.creativeguerillamarketing.com

فرصت امروز

دوم

نگاهی به تبلیغات محصول تازه وارد به بازار سس‌ها

فرهنگ‌سازی تبلیغاتی برای مصرف‌ساز

نگرش فرجی

سبک‌ غذایی ایرانیان تغییر کرده و این موضوع راه راحتی می‌تواند تولید محصولات تازه شرکت‌های حوزه موادغذایی برداشت کرد. یکی از این محصولات، سس پنیر است که شرکت بیژن آن را برای نخستین‌بار به بازار داخلی روانه کرده است. این شرکت برای معرفی این محصول تازه تبلیغات گسترده‌ای را در رسانه‌های محیطی و آرم آگهی‌ها انجام کرده است. برای بررسی ابعاد مختلف ورود این محصول به بازار و همچنین تبلیغات آن سراغ محمد سیار، مشاور بازاریابی و تبلیغات و محمد کسروی ماوی مشاور تبلیغاتی شرکت موادغذایی بیژن رفته‌ایم. در این گزارش، سیار سوالاتی را درباره شباهت لوگوی بیژن با لوگوی برند بیژن پاکژاد و بسته‌بندی سس‌های بیژن به بسته‌بندی محصولات دیگر موجود در بازار مطرح کرده که کسروی ماوی به نمایندگی از شرکت بیژن به آنها پاسخ می‌دهد.

چالاهای که باید با تبلیغات پر شد

محمدسیار درباره نحوه برخورد مشتریان با محصول سس پنیر و نحوه تبلیغات اخیر شرکت موادغذایی بیژن می‌گوید: صحبت از اینکه ذائقه ایرانی پذیرای محصول تازه بیژن است یا نه؛ سخت است. چون در این رابطه باید تحقیقات بازاریابی گسترده‌ای انجام داد. بیژن در حال حاضر نخستین سس تجاری پنیر کشور را تولید کرده و قبل از آن هر آنچه در بازار موجود بوده، دست‌ساز بوده است و اگر جست‌وجوی کوچکی در اینترنت کنید، بسیاری از سایت‌ها طرز تهیه انواع سس پنیر را آموزش داده‌اند. پس این شرکت با دو گروه مخاطب در تبلیغات روبه‌رو است، گروهی که سس پنیر را امتحان کرده و می‌شناسند و گروهی که این سس را به‌طور کلی نمی‌شناسند. اگر بیژن گروه اول را مخاطب قرار دهد، تبلیغات با ریسک‌های زیادی خواهد می‌تواند جالب باشد ولی اگر گروه دوم یعنی کسانی که سس پنیر را نمی‌شناسند، گروه هدف بیژن باشند، به نظر تبلیغات به تنهایی برای یافتن مشتری و ورود این محصول به بازار چاره‌ساز نیست و بیژن باید راهکارهای بازاریابی دیگری را اجرا کند. سیار می‌گوید: برای لانچ هر محصول به‌خصوص در حوزه خوراکی‌ها به نظر فعالیت‌های روابط عمومی (PR) از اهمیت بالایی برخوردار است. برای مثال معرفی محصول تازه از طریق برنامه‌های آشپزی معروف تاثیرگذار است یعنی اول باید چانه‌نیاز محصول تازه در بازار کنده شود و خود را به عنوان نخستین تولیدکننده سس پنیر تجاری معرفی کند. بیژن اگر در این‌باره درست عمل کند می‌تواند محصول تازه خود را به‌عنوان یک طعم استاندارد سس پنیر در این حوزه در ایران جا بیندازد، یعنی پس از این مشتریان سس پنیرهای دیگر را با سس بیژن بیژن مقایسه کنند. حتی این شرکت باید به مشتریان شیوه استفاده این سس را نیز آموزش دهد. اگر برندها نخستین باشند و همراه این نخستین یک کمپین درست ۳۶۰ درجه نه صرفاً تبلیغات اجرا کنند، می‌تواند ادعا کند که رقبا از طعم آنها کپی کرده‌اند. اتفاقی که در مورد سس خردل یا دسر تیرامیسو افتاد. سس خردلی که در ایران وجود دارد، هیچ



ورود به بازاری کلان تر

محمد کسروی ماوی درباره اقدامات اخیر تبلیغاتی این برند می‌گوید: برنامه استراتژیک برند بیژن پس از تغییر در سهامداران سازمان (مهندس کیوان پورداد) در سال ۱۳۹۰ تا تحولاتی روبه‌رو شد.

در استراتژی جدید سازمان، فروش و تولید محصولات غذایی از سطح رستوران، فست‌فود و... به فروش در سوپرمارکت‌ها آورده شد. در این مسیر شرکت بیژن با انجام برنامه جامع تحقیقات بازار و همچنین واحد تحقیق و توسعه به موزارت برنامه مذکور، در رستوران‌ها به تکمیل پروژه ورود بیژن به سوپرمارکت‌ها اقدام کرده، مسیری که با حساسیت‌های فراوان از نگاه کیفیت و طعم واقعی سس روبه‌رو بود که با انجام کامل آزمایشات و تست‌ها و همچنین شناخت بازار این‌برند انجام شده است. در ابتدا به دلیل حضور بیژن در رستوران‌ها تصویر ذهنی مصرف‌کننده نهایی کامل نبود و ما به یادآوری برند برای مصرف‌کننده نهایی و واسطه فروش نیاز داشتیم. کسروی می‌گوید: قطعاً بدون داشتن برنامه بازاریابی و همچنین نقشه راه و برنامه‌ریزی رسانه ورود به تهران به‌عنوان مقصد اول و به‌مرور ورود به رسانه‌های عمومی برای مرحله دوم تدوین شد. این شد که در ابتدا با یک بشقاب که رویش سس «شانه‌نوشته یا لوگوی» بیژن طراحی شده بود وارد تبلیغات شدیم. هدف از زمان‌بندی این تبلیغات این بود که در فرکانس اول باز یادآوری نام بیژن بود که در این موضوع از رسانه محیطی بیشتر بهره بردیم.

ما بیش از اینکه نیاز به معرفی محصولات به گروه مخاطبان هدف داشته باشیم به یادآوری نام برند و میزان آگاهی از برند نیاز داشتیم. زیرا این آگاهی در بین مردم وجود داشت ولی نام به شکل کامل در ذهن آنها نداده نمی‌شد. قطعاً می‌دانید که ساخته شدن یک برند یک فرآیند یک ماهه و چند ماهه نیست و گاهی سال‌ها طول می‌کشد که مخاطبان یک برند را حس کنند.

مانند سس بیژن از جنس پت نبود. این شکل و شمایل پت برای بسته‌بندی موادغذایی به هیچ وجه مناسب نیست. به نظر طراحی بسته‌بندی اولویت بالاتری نسبت به تبلیغات دارد، اولی‌تی که داخل کشور به آن اهمیت داده نمی‌شود.

سپار در پایان می‌گوید: در این‌باره انتخاب رسانه تبلیغاتی برای معرفی محصول تازه نیز مهم است. وقتی مخاطب انبوه باشد، استفاده از رسانه‌های انبوه نیز مناسب است اما مهم‌تر از رسانه نحوه استفاده از آن است. چون از سس درجه‌ی می‌شوند، یعنی در تبلیغات سس را می‌بینند ولی وقتی به فروشگاه مراجعه می‌کنند، سس را پیدا نمی‌کنند. باید توزیع و تولید انقدری باشد که شرکت بتواند مشکلات فروش را با تبلیغات برطرف کند.

وقتی مخاطب انبوه باشد، استفاده از رسانه‌های انبوه نیز مناسب است اما مهم‌تر از آن رسانه نحوه استفاده از آن است. چون از سس درجه‌ی می‌توان در جهت تبلیغ استفاده کرد، هم در جهت روابط عمومی و هم در جهت اسپانسرشیپ یعنی می‌توان اسپانسر یک برنامه اشپزی شد و محصول تازه را معرفی کرد

اسپانسرشیپ یعنی می‌توان اسپانسر یک برنامه آشپزی شد و محصول تازه را معرفی کرد. مطمئناً استفاده این چنینی از رسانه مفیدتر از استفاده از آرم آگهی خواهد بود که معلوم نیست چه گروه سنی با جنسیتی آن را شرکت بیژن است که باید در مورد آن یک فکر اساسی کند.

خیلی عجیب است که لوگوی این شرکت دقیقاً شبیه لوگوی برند بیژن پاکژاد معروف است. به‌هرحال بیژن برای ورود دوباره علاوه بر لوگوی همیشگی خود؛ یک مونیو گرام جدید نیز روی بسته‌بندی سس‌هاش چاپ‌بند است. وجود دو لوگو روی یک بسته‌بندی عجیب است؛ مگر می‌شود دو پادشاه را در یک اقلیم گنجاند؟!

شباهتی با سس خردل واقعی ندارد و طعمش بیشتر شبیه سس مایونز است ولی مشتریان ایرانی خردل را با این طعم شناخته‌اند و از آن نیز استقبال و استفاده می‌کنند. علاوه بر این اسپلینگ نیز در این‌باره سرنوشت‌ساز است، چون محصول طعمی دارد که مشتریان باید با آن ارتباط برقرار کنند. سیار درباره حضور همزمان آکران تبلیغات و توزیع سس پنیر بیژن در فروشگاه‌ها می‌گوید: در این‌باره بیژن باید حتماً به توزیع و تولید خود نیز توجه ویژه‌ای داشته باشد، چون اگر این دو با تبلیغات هماهنگ نباشند، مشتریان دچار سردرگمی می‌شوند، یعنی در تبلیغات سس را می‌بینند ولی وقتی به فروشگاه مراجعه می‌کنند، سس را پیدا نمی‌کنند. باید توزیع و تولید انقدری باشد که شرکت بتواند مشکلات فروش را با تبلیغات برطرف کند.

دو پادشاه در یک اقلیم!

این مشاور تبلیغاتی درباره طرح آگهی تبلیغاتی بیژن می‌گوید: استفاده از طرح گرافیکی پنیر که بسته‌بندی محصول از آن بیرون آمده، در این آگهی جالب است ولی مابقی عناصر در این طرح جای بررسی بیشتری دارد. ایده این آگهی بکر و تازه نیست و بسیاری از برندها وقتی می‌خواهند محصول تازه‌ای را معرفی کنند معمولاً از آن استفاده می‌کنند. اما در این طرح حالت دستی که سس را گرفته به‌شدت ذهن را به سمت تبلیغ شامپو سوق می‌دهد. هر چند به نظر این مشکل طراح نیست و به‌هندسه بسته‌بندی محصولات بیژن برمی‌گردد. اگر دقت کرده باشید بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده شامپو در داخل، بسته‌بندی مشابه با سس‌های بیژن تولید می‌کنند. البته ایجاد دست استفاده شده در این آگهی و فرم گرفتن بسته‌بندی نیز دقیقاً شبیه تمامی آگهی‌های حوزه شوینده شده و اصلاً حس موادغذایی را به مخاطب منتقل نمی‌کند. بسته‌بندی سس بیژن برگرفته از یکی از سس‌های برند هاینز است که سال‌هاست دیگر استفاده نمی‌شود. هر چند آن سس بسته‌بندی شیشه‌ای داشت و

قرار نیست چرخ را دوباره اختراع کنیم مشاور تبلیغاتی بیژن می‌گوید: در پاسخ به این سوال که شیوه تبلیغات برند بیژن در مورد محصول تازه‌ش یعنی سس پنیر مشابهت و پیام کامل به مشتری نرسیده است، باید بگوییم از هدف‌گذاری پیام اولیه و پاسخ‌های بازار و مخاطبان این‌گونه استنباط نمی‌شود که تبلیغ گنگ بوده باشد. در دو ماه ابتدایی، هم با افزایش اقبال عمومی نسبت به تهیه محصول با کیفیت می‌توان این اثر بخشی را تا حدودی تسنید. البته همان‌طور که می‌دانید حجم فروش رابطه مستقیم با تبلیغ ندارد و مولفه‌های دیگری در میزان اثر بخشی تبلیغ نیز سهیم است که به موزارت مسیر تبلیغاتی در حال پیگیری است. جدا از طراحی استراتژیک تبلیغاتی، در طراحی گرافیکی بیژن سعی شده از روش‌های خلاقانه و با‌در نظر گرفتن موضوعات فرهنگی جامعه‌ما اقلیم در حال تبلیغ طراحی انجام شود.

کسروی درباره اینکه ایده طرح گرافیکی بکر نیست، می‌گوید: تبلیغات بیژن بر نوآوری و خلاقیت تأکید دارد و تا حد امکان سعی شده در تحقیقات گروه طراحی مشابهی در بازار را که عین به عین کپی برداری شده باشد، نداشته باشیم. قطعاً قرار نیست ما چرخ را دوباره اختراع کنیم. حال شاید محتوای انتقال مطلب مشابهت داشته باشد. به‌طور مثال وقتی می‌خواهید از تندی لطف تبلیغ کنید، از گرافیک استفاده می‌شود. قطعاً شرکت‌های زیادی از این‌المان استفاده کرده‌اند ولی شکل به‌کارگیری آنها با هم متفاوت است. این دلیل بر کپی برداری یا بکر نبودن طرح نیست.

ماجرای شباهت لوگوی بیژن با لوگوی برند بیژن پاکژاد

این مشاور تبلیغاتی درباره شباهت لوگوی بیژن با لوگوی برند معروف بیژن می‌گوید: در خصوص کپی بودن نشانه‌نوشته انگلیسی شرکت بیژن با برندهای دیگر سخن‌ها و روایات فراوانی وجود دارد، ولی به‌گفته بنیانگذار و مالک فعلی بیژن با مستنداتی که در مراجع قانونی ارائه شده (سال ۱۳۵۱ شمسی با عنوان سس هنر جزیره) این نشانه‌نوشته کپی نیست و بلکه رأی مراجع قانونی به نفع محصولات غذایی بیژن صادر شده و در واقع چهار سال بعد از ثبت لوگوی بیژن؛ برند بیژن پاکژاد لوگوی بیژن را کپی کرده است. کسروی در پایان می‌افزاید: در سوالاتی پرسیدید که بسته‌بندی سس‌های بیژن شبیه یک شامپو در بازار است که باز نظر شما را به‌طرف یک سس معروف یعنی کرافت جلب می‌کند که به دلیل ارتباطات تنگاتنگ بیژن با این‌برند در خصوص رد و بدل شدن فرمولاسیون و دانش‌های به‌روز، این‌طرف نیز به پیشنهاد کرافت در ایران تولید شده و ظرف کاملاً در فضای این محصول است. حک‌ش نام بیژن در زیر بسته‌بندی این محصول نیز نشان از ثبت فرم ظرف در ایران با نام بیژن دارد. شرکت بیژن تحت لیسانس شرکت کندیو، همواره میزبانی شده و کارشناسان آلمانی هر سه ماه یکبار نمونه محصولات را جهت آنالیز به آلمان ارسال می‌کنند و تمام فرمولاسیون‌ها و مواد اولیه از آلمان وارد می‌شود.

البته طراحی بسته‌بندی جدید مطابق استاندارد جهانی محصول به‌موزارت شروع پروژه تبلیغاتی انجام شده که در حال حاضر به‌مرحله قالب‌سازی رسیده است.

ایستگاه تبلیغات



ورود به فستیوال موسیقی باهدای خون



به منظور فروش بلیت در مراسم افتتاحیه فستیوال موسیقی UNTOLD، بر می‌نای کارتون ترانسیلیوانیا، با همکاری موسسه ملی انتقال خون رومانی، کمپینی به نام «با خون خود بپردازید» راه‌اندازی شده است که اجازه پرداخت هزینه بلیت ورودی به این مراسم برای یک روز را با پلاسمای‌تان می‌دهد. به گفته مدیر روابط عمومی این فستیوال، استفان جورجی، هنگام بحث درباره نحوه ترکیب دراکولا با جشنواره و پس از مشاهده آمار پایین اهدای خون در رومانی، این ایده به ذهن بر گزار کنندگان مراسم رسید. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، فستیوال UNTOLD در راستای توجیه علت وجود خود، نیاز به خون صدها هزار شرکت‌کننده برای پر کردن هر دو سالن خود دارد. با تصور اینکه ششماه وقت کافی برای بخشیدن و خون کافی برای دادن دارند، UNTOLD از ۳۰ جولای تا ۱۲ اگوست در شهر کلوز ناپوکا کشور رومانی برگزار می‌شود. تا اهداکنندگان خون در بخارست و کلوز یک بلیت یک‌روزه را دریافت می‌کنند. افراد ثبت‌نام‌کننده برای اهدای خون به‌طور آنلاین نیز مشمول ۳۰ درصد تخفیف می‌شوند.

تبلیغات خلاق



آگهی: کمپین ایمنی بزرگراه We Save Lives - شعار: هنگام رانندگی سیگار نکشید!

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۹)

تغییر نام برند

منترجم: معراج آگاهی

انسان موجودی است که تغییر و تحول را دوست دارد، خصوصا زمانی که ما برای نخستین‌بار با برخی چیزها برخورد می‌کنیم. هنگامی که به یک خانه جدید نقل مکان می‌کنیم ابتدا نگاهی به اطراف انداخته و برای ایجاد تغییرات در دکوراسیون یا رنگ دیوارها و حتی برداشتن برخی دیوارها برنامه‌ریزی می‌کنیم. حال کافی است تا برای مدتی در یک مکان زندگی کنیم، دیگر به چیزهایی که نیاز به تغییر دارند توجهی نخواهیم داشت چرا که با محیط اطراف‌مان خو گرفته‌ایم.

این اتفاق برای برندها نیز می‌افتد. هنگامی که ما یک پروژه جدید را آغاز می‌کنیم، یا زمانی که از ما خواسته می‌شود تا احیای یک پروژه قدیمی را برعهده بگیریم، می‌خواهیم با دور ریختن وسایل و موضوعات کهنه و قدیمی همه چیز را بهتر کرده و دوباره شروع کنیم. حال سوالی که در این رابطه باید پرسید این است: «آیا منافع و نکات مثبت این تغییر و تحول، هزینه‌های آن نظیر از دست رفتن وفاداری مشتریان به برند را که در طول سال‌ها ایجاد شده است توجیه می‌کند؟»

ایده

در سال ۱۹۹۰ میلادی، سیستم آموزشی انگلستان با اعمال مجموعه‌ای از تغییرات در نظام آموزش عالی این کشور مواجه شد که در پی این تغییرات کالج‌های آموزش عالی این کشور به دانشکده‌های صنعتی و دانشکده‌های صنعتی به دانشگاه ارتقا یافتند. کالج Ealing که تنها مدت کوتاهی از تبدیل شدن آن به یک دانشکده صنعتی می‌گذشت فرآیند تغییر نامش بیش از تغییر دیوارها آن به دانشگاه Thames Valley که به اختصار TVU نامیده می‌شد تنها به یک بئر که جلوی ساختمان نصب شده بود محدود بود.

مدتی بعد مسئولان دانشگاه TVU دریافتند آنها تنها دانشگاهی هستند که در لندن واقع شده‌اند اما در نام خود اشارهای به لندن نکرده‌اند. بسیاری از دانشجویان دانشگاه TVU غیرانگلیسی هستند بنابراین آنها در صورت ذکر لندن در نام دانشگاه به‌سادگی متوجه می‌شوند در طول دوران تحصیل خود در لندن اقامت خواهند داشت.

استفاده از لندن در برند دانشگاه و بهره‌برداری از نام این شهر به‌عنوان یکی از پرچم و جوش‌ترین شهرهای جهان جذابیت بسیار زیادی برای این دانشگاه خواهد داشت. دانشگاه Thames Valley بدون ذکر نام لندن در برند خود به‌صورت بالقوه از جنب دانشجویانی که مال به زندگی در لندن بودند باز



مانده بود و به همین دلیل در مه سال ۲۰۱۱ میلادی دانشگاه TVU به UWL تغییر نام داد که مخفف دانشگاه غرب لندن است. نام جدید نه‌تنها به‌موقعیت جغرافیایی این دانشگاه به وضوح اشاره می‌کند، بلکه با استفاده از اعتبار نام لندن جذابیت بسیار زیادی را برای این دانشگاه و دانشجویان بالقوه آن ایجاد کرده است. تغییر نام همواره بهترین گزینه نیست، حتی اگر به این نتیجه رسیده باشید که نام فعلی برندتان قدیمی و از مد افتاده باشد. چنانچه اعتبار برند شما به دلیل کیفیت پایین محصولات یا حضور ناموفق و نامناسب در بازار خدش‌دهار شده است، در این صورت شک نکنید که زمان ایجاد تغییر در آن فرارسیده است. یا چنانچه مانند دانشگاه TVU نشان تجاری شما زمینه کاری یا مکان جغرافیایی شما را به مخاطب عرضه نمی‌کند می‌توانید به نام‌گذاری مجدد آن بپردازید. اما چنانچه نام تجاری شما نظیر جمله Good Housekeeping به شکل گسترده‌ای شناخته شده و مشتریان قویا به آن وفادار هستند سعی کنید تا در مقابل وسوسه تغییر نام آن مقاومت کنید. اگر چه Good Housekeeping نامی نیست که شما بخواهید برای مجله خود انتخاب کنید اما به دلیل شهرت آن و وفاداری مشتریان به این برند تغییر نام آن استراتژی مناسبی به نظر نمی‌رسد. فراموش نکنید هرگز چیزی را صرفا به خاطر آنکه آن را تغییر داده باشید تغییر ندهید.

به یاد داشته باشید هنگامی که شما نام برند خود را تغییر می‌دهید، بخش وسیعی از هویت برندتان را که سال‌ها روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌اید از دست می‌دهید، همواره پیش از تغییر برند تجاری خود ریسک‌ها و هزینه‌های آن تغییر را در مقابل باقی ماندن نام فعلی بررسی و محاسبه کنید.

آنچه باید در عمل انجام دهید

- بررسی کنید که نگاه مشتریان به نام برند شما چگونه است و معنای برند شما چیست؟
- چنانچه برند شما از پیشینه‌ای منفی و نامناسبی برخوردار است، در فرآیند تغییر نام آن پیش از هر چیزی از کلماتی استفاده کنید که برداشت مردم نسبت به آن را تغییر می‌دهد.
- یک تیم مشخص از افراد متخصص را شکل داده و تمامی انتخاب‌های موجود را بررسی کنید، مطمئن شوید نامی که انتخاب کرده‌اید پیش‌تر به ثبت نرسیده باشد، سپس آزمایش‌های لازم را به عمل آورید.
- اگر هنوز احساس می‌کنید که به تغییر نیاز دارید این کار را انجام دهید.



گزارش «فرصت امروز» از تکنیک‌های جدید و رایج فروش در ایران

فروش خود را بیمه عمر کنید

امیر کاگابی

هر روز مشتریان زیادی برای خرید به فروشگاه‌های مختلف مراجعه می‌کنند اما تنها بخشی از این مشتریان اقدام به خرید محصول و خدمات آن فروشگاه یا سازمان می‌کنند. به‌صورت کلی نیازها و خواسته‌های مشتریان نامحدود و محصولات سازمان‌ها و فروشگاه‌ها محدود است، به همین دلیل قانع کردن مشتریان در فرآیند فروش بسیار اهمیت دارد. در همین راستا تکنیک‌ها و استراتژی‌های فروش متفاوتی وجود دارد اما فقط برخی از این تکنیک‌ها کاربردی هستند و می‌توان از آنها در راستای افزایش فروش استفاده کرد. مسئله اینجاست که کدام‌یک از تکنیک‌های فروشی که امروزه رایج هستند در ایران جنبه کاربردی دارند و از آنها می‌توان در راستای ارتقای فروش استفاده کرد؟

دکتر نادر غریبنواز، مشاور فروش و بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: به‌صورت کلی مهم‌تر از تکنیک‌های فروش که فروشنده‌ها باید از آن اطلاع داشته باشند، شخصیت فروشنده و آمادگی‌های روانی او است تا در فروش موفق تاثیرگذار است تا تکنیک‌های فروشنده‌ای. هرچقدر یک فروشنده از نظر روانی آماده‌تر و از نظر شخصیتی پخته‌تر باشد، به همان میزان هم می‌تواند فروشنده خوبی باشد و اگر شخصیت فروشنده این ویژگی‌ها را داشته باشد، قطعا بیشتر مشتری نسبت به محصولی که فروشنده می‌فروشد، احتمال دارد به آن مراجعه کند. بنابراین خرید محصولی که دوام بیشتری دارد هم ارزان‌تر و هم به نفع خریدار خواهد بود، طوری که مشتری بعد از خرید احساس آرامش هم خواهد داشت.

سال کار کند و دوام داشته باشد اما قیمت ۱۰ میلیونی داشته باشد و محصولی دیگر که ۶ میلیون قیمت دارد، دو سال برای مشتری کار کند و دوام داشته باشد. از طریق این استدلال، فروشنده محصول ۱۰ میلیونی را به مشتری پیشنهاد می‌کند، چون باینکه قیمت بالاتری را مشتری برای آن پرداخت می‌کند اما دوام بیشتری دارد و بیشتر به نفع مشتری است. یعنی در این تکنیک فروش قیمت تقسیم‌بندی طول عمر محصول می‌شود و هرچه قیمت بالاتری دارد سالی یک‌میلیون برای مشتری هزینه‌بردار می‌شود اما محصول ارزان‌تر سالی ۳ میلیون تومان برای مشتری هزینه به همراه خواهد داشت. با توجه به این موضوع اگر مشتری توجیه شود، ترجیح می‌دهد محصولی که از قیمت بالاتری دارد انتخاب کند. فروشنده‌های لوازم‌خانگی در کشورهای توسعه‌یافته از این تکنیک فروش استفاده‌های زیادی می‌کنند. اما کشوری مثل کشور ایران می‌توان یک تبصره خوب به این تکنیک اضافه کرد و آن اینکه بهتر است به مشتری گفته شود اگر محصول ارزان‌تر را انتخاب کنید آنکه دو سال دیگر مجبور خواهید شد محصول دیگری تامین کنید و از آنجا که ما در شرایط تورمی قرار داریم دو سال دیگر باید پول خیلی بیشتری نسبت به محصولی که ۱۰ میلیون تومان قیمت دارد پرداخت کند. بنابراین خرید محصولی که دوام بیشتری دارد هم ارزان‌تر و هم به نفع خریدار خواهد بود، طوری که مشتری بعد از خرید احساس آرامش هم خواهد داشت.

ارائه رضایت‌نامه سازمان‌های متفاوت
غریبنواز ادامه می‌دهد: به‌عنوان نمونه دیگر یکی از شرکت‌هایی که به تولید صندلی اشتغال دارد، از بانک‌هایی که به آنها صندلی فروخته است، رضایت‌نامه‌ای دریافت می‌کند یا خود این بانک‌ها به تولیدکننده، رضایت‌نامه ارائه می‌کنند که

وقتی مشتری قصد خرید محصولی را دارد، مقاومتی را برای خرید، خواهان‌خواه از خود نشان می‌دهد و می‌گوید که قیمت محصول شما خیلی بالاست. حال برای شکستن این مقاومت، فروشنده‌ها می‌توانند قیمت محصول را بر طول عمر مفید محصول تقسیم و قیمت را بر اساس هر سال به مشتری ارائه کنند

فرش محصول براساس تست ویژگی‌های محصول
این مشاور فروش خاطرنشان می‌کند: یکی از تکنیک‌های فروشی که بسیار می‌تواند در فروش محصول مؤثر باشد، فروش محصول براساس تست ویژگی‌های محصول است. مثال ساده این موضوع فروشنده‌هایی هستند که در کنار خیابان استکان می‌فروشند برای نشان دادن کیفیت و محکم بودن آن را محکم به مشتری می‌فروشند. در ابتدا فروشنده محصولی را می‌خواهد و برای ارائه محصول خود، هیچ‌وقت صندلی، روی صندلی می‌رود و آن را از کمر خم می‌کند اما هیچ اتفاقی برای صندلی رخ نمی‌دهد. به‌عنوان نمونه دیگر محصول را از ارتفاع ۱.۵ متری رها می‌کنند که محکم به زمین برخورد می‌کند و هیچ اتفاقی برای محصول نمی‌افتد. به‌صورت

کلی هنگامی که فروشنده محصول را در حضور مشتری تست کیفی می‌کند، راحت‌تر می‌تواند مشتری را ترغیب به خرید کند.

استفاده و آزمایش محصول

غریبنواز درباره یکی دیگر از تکنیک‌ها اظهار می‌کند: استفاده و آزمایش محصول نیز از تکنیک‌های بسیار مهم در هنگام فروش است و هنگامی که مشتری قصد خرید محصولی را دارد، به همین دلیل در راستای کاهش استرس مشتری، در هنگام خرید، می‌توان محصول را در اختیار مشتری قرار داد که آن را تست کند. به‌عنوان نمونه مشتری که برای خرید اتومبیلی مراجعه می‌کند، می‌توان اتومبیل را در اختیار مشتری قرار داد که آن را تست کند و در صورتی که تمایلی به خرید داشته باشد، رضایت‌نامه‌ای را از مشتری دریافت می‌کنند یا خود مشتری محصولی را استفاده می‌کند به آن عادت می‌کند و ارتباط خوبی می‌تواند با آن برقرار کند بنابراین ترس او از خرید محصول کمتر می‌شود.

بهرترین محصول خود را در وهله اول در اختیار مشتری قرار ندهید
او معتقد است: فروشنده از مشتری سوالات متفاوتی می‌پرسد که چه محصولی و بنا چه ویژگی مدنظرش است. از طریق پرسش‌های متفاوتی که مطرح می‌شود، فروشنده اطلاعات مناسبی را از مشتری به دست می‌آورد و براساس این اطلاعات، محصولی را به مشتری پیشنهاد می‌کند. به‌صورت کلی نیازهای مشتری بسیار پراکنده است و از آن طرف محصولات و خدمات فروشنده محدود و این موضوع در تمامی سازمان‌ها دیده می‌شود. برای این موضوع باید فروشنده بداند که مشتری چه محصولی را می‌خواهد و برای ارائه بهترین محصول را در وهله اول به مشتری ارائه دهد. به‌صورت کلی بهتر است که در ابتدا فروشنده محصولی را به مشتری عرضه کند و مشتری با کیفیت‌های متفاوت و پایتین در اختیار مشتری قرار دهد و سپس نظر مشتری را جویا شود و در ادامه اشکالات و ضعف‌های محصول را به مشتری خاطرنشان کند و در نهایت محصول نهایی را به مشتری پیشنهاد دهد و مزایا و

ویژگی‌های کیفی آن محصول را برای او بازگو کند. از طریق این تکنیک فرایند فروش راحت‌تر جمع می‌شود. بعضی از فروشنده‌های لوازم‌خانگی در کشور آمریکا از این روش استفاده می‌کنند.

دودل نکردن مشتری

این مشاور فروش و بازاریابی با اشاره به این موضوع که «هیچ‌وقت نباید فروشنده در فرآیند فروش، مشتری را دودل کند» ادامه می‌دهد: به‌عنوان نمونه هنگامی که مشتری قصد خرید برده را دارد، فروشنده ممکن است در ابتدا پردای با متری ۵۰ هزار تومان را به مشتری عرضه کند و مشتری هم آن برده را پس‌نندیده باشد که فروشنده باید فرآیند فروش را پایان دهد، اما درست هنگامی که باید فروش پایان داده شود، فروشنده محصول جدیدی را به مشتری پیشنهاد می‌کند که متری ۱۵۰ هزار تومان است، هنگامی که این دو محصول در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند ممکن است مشتری تمایل به خرید محصول جدید و گران را داشته باشد اما چون مبلغ آن بالا است قدرت خرید آن را نداشته باشد در این شرایط دولی برای خریدار به وجود می‌آید که ممکن است فکر کند شاید بتواند این محصول گران را از فروشگاه دیگری باقیمت پایین‌تر تهیه کند. با دو دل کردن مشتری، در بسیاری از مواقع مشتری به‌راحتی از دست می‌رود.

علاقه‌مند کردن مشتری به خرید محصول

غریبنواز تاکید می‌کند: همیشه فروشنده‌ها باید وضعیتی را به وجود آورند که مشتری در شرایطی قرار گیرد که محصول و خدمات را بخرد نه اینکه به بفروشند فروشنده‌ها حرف‌های سعی می‌کنند شرایطی را به وجود آورند که مشتری دارای حق انتخاب باشد و خودش به مشتری پیشنهاد می‌کند. فروشنده‌های خوب فروشنده یکی را انتخاب نمی‌کنند. اما آن‌قدر محصول را به‌خوبی ارائه می‌کنند که مشتری هم علاقه‌مند به خرید می‌شود. اما در آن طرف طیف فروشنده‌گانی وجود دارند که فقط سعی می‌کنند هر طور شده محصولی را با اجبار به مشتری به فروش رسانند که در اکثر اوقات هم نتیجه نمی‌گیرند. فروشنده‌گان نباید فقط سعی کنند محصول و خدمات را به مشتری بفروشند. اما بعضی از فروشنده‌گان فقط از طریق اصرار مکرر قصد فروش محصول خود را دارند و در راستای علاقه‌مند ساختن مشتری اقدامی انجام نمی‌دهند.

دیدگاه

کاهش قیمت رقبا از نمای نزدیک تر

علیرضا جعفری

معمولا دیدگاه کلی نسبت به «کاهش قیمت» برای صاحبان کسب‌وکار ناخوشایند و شاید برای مصرف‌کنندگان برعکس باشد یعنی تا زمانی می‌توان به موضوعات مهم‌تر در امر فروش پرداخت (هم برای رونق مجموعه مفید باشد و هم برای مصرف‌کنندگان) چرا ذهن مدیران ارشد شرکت‌ها باید تماما درگیر مباحث قیمت و کاهش قیمت باشد.

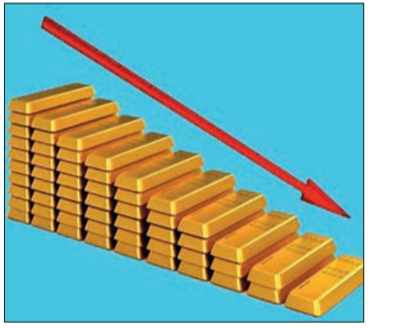
حساسیت بالای بازار ایران نسبت به عامل «قیمت»، موجب شده تا مباحث فراوانی پیرامون این موضوع شکل بگیرد. در این یادداشت بر آن هستیم تا با یادآوری برخی نکات، با کاهش قیمت رقبا برخورد بهتر و حساب‌شده‌تری داشته‌باشیم.

بسیار می‌بینیم در زمان‌هایی که شرایط بازار دستخوش تغییرات متعددی شده و شرایط رقابت تا حدودی دشوار شده، بسیاری از شرکت‌های کوچک به یکباره تخفیف‌های زیادی برای جذب مصرف‌کنندگان به سوی خود در نظر می‌گیرند. اما این بدان معنا نیست که چون یک رقیب، قیمت‌های خود را این‌گونه کاهش داده است شما نیز باید به اجبار در قیمت‌های خود تجدیدنظر کنید.

* در ابتدا به این مسئله توجه کنید که چرا رقبای شما قیمت‌های خود را کاهش داده‌اند و دلایل آنها برای این کار چه بوده است. آیا آنها کسب‌وکارهایی تازه وارد در این صنعت هستند و می‌خواهند با ارائه محصولات و خدمات ارزان‌تر خود را متمایز کنند؟ آیا آنها در فکر ایجاد یک محدوده ارزشی جدید و کسب مزیت رقابتی از طریق قیمت‌های پایین هستند یا اینکه فروش آنها کاهش پیدا کرده است و به ناچار قیمت‌های خود را کاهش داده‌اند.

به عبارت دیگر با هر کاهش قیمتی توسط رقبا شما نیز به سرعت در فکر تغییر قیمت‌های خود نباشید. شرایط رقیب خود را در نظر بگیرید، دلایل آنها از این کار را بررسی و پس از آن تصمیم‌گیری کنید. همچنین قبل از اینکه قیمت‌های خود را کاهش دهید (فقط به صرف اینکه رقبا قیمت‌های خود را کاهش داده‌اند) به این نکته توجه داشته باشید که با کاهش قیمت‌های تان حاشیه سود شما به کلی از بین نرود. چرا که تخفیف‌گذاری‌های مجدد بدون توجه به هزینه‌های انجام شده، ممکن است نه‌تنها سود شما را افزایش ندهد، بلکه زیان‌آور نیز باشد. البته باید به این نکته توجه داشت که موضوع پروموشن‌های فروش با موارد ذکر شده متفاوت است. زیرا تغییر قیمت‌ها هنگام اجرای پروموشن‌های

فروش، طی زمان مشخص و کوتاهی صورت می‌پذیرد. * کاهش قیمت به دنبال کاهش قیمت رقبا می‌تواند بیشتر از آنکه سودآور باشد شرایط بسیار نامساعدی برای شما به‌وجود بیاورد. اگر قیمت‌ها را بیش از حد کاهش دهید این فکر برای مصرف‌کنندگان پیش می‌آید که کالای شما کالای بی‌کیفیت است و ارزش آن نیز فقط در همین قیمت است و تا قبیل از این زمان، به قیمتی بسیار بالاتر از ارزش واقعی آن ارائه می‌کردید و در واقع صداقت خود را نزد مشتریان از دست می‌دهید. تمرکز



استراتژی‌های شما باید بر این موضوع باشد که چگونه می‌توانید مصرف‌کنندگان را متقاعد کنید کالای شما را خریداری کنند بدون اینکه توجه آنها فقط بر قیمت‌ها باشد، و آنکه همواره به تغییر قیمت‌های رقبا توجه کنید و شما نیز در فکر تغییر باشید.

* برنامه‌ریزی برای هرچسته کردن وجوه متمایز محصولات شما نسبت به رقیبا، خدمات حین فروش و پس از فروش بهتر نسبت به رقیب... و می‌تواند اقدامات کوتاه‌مدت کسب‌وکار شما باشد. اقدامات بلندمدت را باید در بردسازی جست‌وجو کرد. درگیر کردن حس مخاطب با محصولات و خدمات، خلق ارزش ویژه برند و بسیاری موارد دیگر می‌توانند در برنامه‌ریزی‌های کسب‌وکار

گنجانده شود تا قیمت تنها دلیل فروش نباشد. * سعی کنید دیگر فعالیت‌های رقبا خود را نیز ارزیابی کنید و ببینید که می‌توانید پیشنهادهای بهتری در نظر بگیرید یا نه. همچنین می‌توانید ارتباط خود را با مشتریان فعلی بهبود ببخشید، انعطاف‌پذیرتر رفتار کنید و احساس مسئولیت بیشتری نشان دهید تا مشتریان تان فقط به دلیل کاهش قیمت رقبا، از خرید کالای شما منصرف نشوند. در حقیقت توجه کامل و به عبارتی مراقبت از مشتریان بسیار حیاتی است چرا که ممکن است جذب مشتریان خود به هدف رقبای تان باشد و دلیل آنها از کاهش قیمت‌ها نیز همین باشد. برای مثال می‌توانید به مشتریان خود پیشنهاد‌های خاص ارائه دهید. آنچه اهمیت دارد این است که بتوانید حساسیتی را نسبت به کالاهای خود از بین ببرید تا دیگر نگران کاهش قیمت رقبا نباشید و مزیت رقابتی شما کالا و خدمات متمایز باشد نه صرفا قیمت‌های پایین. در انتها دو نکته شایان ذکر است: در نظر گرفتن تخفیف نیز کاملا طبیعی است و موارد ذکر شده به این معنا نیست که تحت هیچ شرایطی نباید قیمت خود را تغییر دهید، اما داشتن برنامه‌ریزی درست و اصولی لازمه این کار است و البته در نظر گرفتن تخفیف بیشتر از قبل، باید یک برنامه و تاکتیک کوتاه‌مدت باشد نه برنامه بلندمدت و همیشگی شما. همچنین اگر در زمینه برندسازی کسب‌وکار خود اقدامات چشمگیری انجام نداده‌اید و اگر تنها مزیت محصول شما قیمت بوده است، به سادگی بر اثر کاهش قیمت‌های رقبا اصلی دچار صدمه می‌شوید، پس نباید بعد برندسازی برای کسب‌وکار خود را فراموش کنید.

در مقاله بعدی به ارائه راهکارهایی می‌پردازیم که چگونه می‌توان بدون کاهش در قیمت‌ها همچنان در بازار رقابتی، پیشرو باشیم.

ارتباط با نویسنده:
Alireza.jafari@solution4u.com

مدیران ماندگار

وارن بافت

سرمایه گذار شماره یک دنیا

مونا اشرفزاده



وارن بافت (Warren Buffett) مدیرعامل شرکت برکشایر هتوی (BerkshireHathaway) موفق ترین سرمایه گذار قرن بیستم است که نامش به طور مداوم در لیست ثروتمندترین افراد جهان قرار دارد. شرکت برکشایر هتوی در زمینه های مختلف مانند سرمایه گذاری های متنوع، املاک و ارائه انواع خدمات بیمه مانند بیمه اموال، بیمه سلامت و بسیاری از انواع بیمه ها فعالیت دارد. وارن بافت نه تنها یکی از بزرگ ترین سرمایه گذاران دنیا است، بلکه یکی از موفق ترین کارآفرینان نیز به شمار می آید. ثروت این سرمایه گذار، طبق آنچه نشریه فوربس منتشر کرده ۷۲/۳ میلیارد دلار است. وارن بافت سرمایه گذاری را خیلی زود و به شیوه ای غیرمنتظره آغاز کرد. یکی از نخستین سرمایه گذاری هایش در دبیرستان بود، هنگامی او و دوستانش یک ماشین پین بال (pinball) دست دوم به قیمت ۲۵ دلار خریدند و در یک آرایشگاه نصب کردند. مشتریان آرایشگاه از این دستگاه بازی استقبال زیادی کردند، بنابراین این زوج کارآفرین سودی را که به دست می آوردند، دوباره برای خرید ماشین های پین بال بیشتر سرمایه گذاری کردند و توانستند هشت ماشین در مغازه های مختلف نصب کنند. سرانجام آنها کسب و کارشان را فروختند و بافت با سود به دست آمده از کارش سهام خرید و سپس در کسب و کار دیگری سرمایه گذاری کرد. در آن زمان او ۲۶ سال داشت و دارایی اش ۱/۴ میلیون دلار بود. درس های زیادی از این سرمایه دار می توان آموخت که به بعضی از آنها اشاره می کنیم.

هرگز در کسب و کاری سرمایه گذاری نکنید که آن را نمی فهمید

اگر تنها یک درس باشد که بتوانید از وارن بافت یاد بگیرید این است؛ هرگز در کسب و کاری سرمایه گذاری نکنید یا وارد کسب و کاری نشوید که واقعا درک درستی از آن ندارید. وقتی وارن بافت، برکشایر هتوی، یک کارخانه نساجی ورشکسته را خرید و آن را تبدیل به کمپانی بیمه کرد، دقیقا می دانست که وارد چه تجارتی می شود. او در کسب و کاری که آگاهی کامل از آن ندارد، سرمایه گذاری و مشارکت نمی کند. «گر درک کاملی از کسب و کاری دارید و از آینده آن آگاهی، فاصله زیادی با قرار گرفتن در حاشیه امنیت ندارید.»

سلامت سه چیز را حفظ کنید:

ذهن، بدن و روح

فقط مواظب خودتان باشید، کار سختی نیست با زمان زیادی را از شما خواهد گرفت. راه های ساده ای برای انجامش وجود دارد:

ذهن: کتاب و مجله بخوانید (حتی اگر یک صفحه در روز باشد) تا ایده های تازه تری به ذهن تان برسد.

بدن: تمرین کنید (حتی اگر هفت دقیقه در روز باشد)، غذای خوب بخورید، آب زیاد بنوشید، خواب کافی داشته باشید.

روح: دعا کنید، یا فقط بگویید «متشکرم» و نسبت به دیگران مهربان باشید.

بیشتر نامرئیات نتیجه انتظارات غیرواقعی و نادرست در زندگی است. از خودتان به اندازه یک دنیا انتظار داشته باشید اما از دنیا هیچ انتظاری نداشته باشید. بافت می گوید: «وقتی چند سال پیش برای نخستین بار شروع به وبلاگ نویسی کردم، این آرزو را در سر داشتم که به سرعت دنبال کننده های زیادی داشته باشم، اما وقتی این اتفاق بلافاصله رخ نداد، دل سرد شدم.» کسب و کار تان را به صورت آنلاین و با این انتظار که یک پروژه خیره بره برای کمک به دیگران است گسترش دهید و راجع به آن بنویسید.

از کارهای احمقانه اجتناب کنید

همه ما کارهای احمقانه زیادی انجام داده ایم اما کارهای کوچکی که زیر مجموعه این کارهای احمقانه است، اجتناب می کنیم و همین زیر مجموعه اهمیت دارد. موفقیت وارن بافت نتیجه تصمیمات درستی که گرفته نیست، بلکه از اجتناب کردن از انجام کارهای نشت گرفته خوانندگان را دل سرد می کند؟ بعد کاری را که باعث دل سرد شدن شان می شود، انجام ندهید.

از دست دادن پول اهمیتی ندارد، مهم حفظ اعتبار است

«گر پول از دست بدهید بخشیده می شوید، اما حتی اگر درای از اعتبار از دست برود، با شما بی رحمانه برخورد می شود.» این موضوع سال ها است در دنیای کسب و کار وجود دارد. زندگی کوتاه تر از آن است که بتوانیم جوانی میان بر تعریف کنیم. همیشه می توان ثروت را دوباره به دست آورد، اما اعتبار مدت ها طول می کشد تا بساخته شود و اغلب لحظه ای برای از بین رفتن کافی است. وارن می گوید: «ما اعتبار را با پول معامله نمی کنیم.»

کلینیک کسب و کار

کارشنکی نماینده تام الاختیار

پاسخ کارشناس: برای جلوگیری از این مشکل در وهله اول باید دید که فرد جاگزینی برای این پست در داخل سازمان وجود دارد و تفویض اختیار به این فرد ممکن است از بروز مشکلات پیش آمده جلوگیری کند یا خیر. چون هنگامی که مسئله بقای

برای مطالعه ۲۶۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرستش: به تازگی فردی را با توجه به پیشینه، رزومه و عملکردش در یکی از واحدهای سازمانی استخدام کرده ام. آن واحد سازمانی یکی از حساس ترین واحدهای سازمان است و باید حتما فردی با تجربه و با سابقه، و وظیفه آن را بر دوش بگیرد. با توجه به این موضوع پروژه های را برای او تعریف کردیم و اختیار تمام و کمال به او دادیم، اما با گذشت زمان متوجه شدیم که فرد مورد نظر به هیچ عنوان نمی خواهد پروژه به موفقیت برسد و قصد تخریب و کارشنکی دارد و اگر سازمان اقدامی انجام ندهد ممکن است حتی به نابودی سازمان منجر شود و اعتبار سازمان زیر سوال رود. با توجه به این موضوع باید چه اقدامات و تصمیماتی اتخاذ شود تا از بروز این مشکل جلوگیری شود؟

سازمان مطرح می شود، بهتر است از افراد داخل سازمان استفاده شود و اگر سازمان بخواهد فرد دیگری را از خارج سازمان برای این پست استخدام کند ممکن است مدت زمان زیادی طول بکشد که وضعیت را مدیریت کند و خودش را با شرایط وفق دهد و آن فرد تا بخواهد با سازمان و شرایط بحرانی آن آشنا شود زمان از دست برود.

اگر شما هم در کسب و کار خود با چالشی روبرو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق ایمیل business@forsatnet.ir با ما در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید.

نگاهی بر شرح وظایف مدیر فروش به عنوان یکی از پست های مهم سازمان

مدیریتی که سر نوشت کسب و کار را تعیین می کند



فروش باید نیازهای مشتری را شنیده و به آن واکنش نشان دهند. این مدیران باید قادر به ارزیابی چگونگی عملکرد واحد خود و توسعه روش هایی برای بهبود آن باشند.

داشتن مهارت های ارتباطی بالا

اگر یک کارشناس فروش یک ارتباط ساز حرفه ای نباشد، مجبور است انرژی زیادی را برای متقاعد کردن هر مشتری و بدون تحریف نشان از غریب است و فرهنگ ارتباطی در کشور ما نسبت به کشورهای غربی شکل دیگری دارد. بنابراین یک کارشناس فروش در ایران باید اهمیت زیادی برای این موضوع قائل شده و در این زمینه آموزش های لازم را دیده باشد.

هستند. هنگامی که یک فروشنده به مدیریت فروش منصوب می شود، باید قادر به تولید گزارش ها و ارائه پیش بینی های خود درخصوص شاخص های مرتبط با تیم فروش و فرایند فروش باشد. لزوما، نیازی نیست که مدیریت فروش یک تحلیلگر حرفه ای و باید نیازهای غیرمالی از او شناسایی و قدرت تشخیص صحیح در خصوص نحوه استفاده از داده های خام را داشته باشد.

مسئولیت ها و وظایف

مسئولیت های مدیران فروش با توجه به اندازه سازمانی متفاوت است. اگرچه بیشتر مدیران فروش، هدایت توزیع کالاها و خدمات و فروش آنها را دارند، تنظیم اهداف فروش نیز از دیگر مسئولیت های آنهاست. معمولاً

وظایف این مدیران به شرح است: نظارت مدیران فروش محلی و منطقه ای و کارکنان آنها، حل و فصل شکایات از توجه به فروش و خدمات، آماده سازی بودجه و تصویب مخارج و بودجه ها، نظارت بر ترجیحات مشتری برای تعیین تمرکز بر فعالیت های فروش، تحلیل آمار و ارقام فروش، مدیریت پروژه های فروش و تعیین سودآوری محصولات و خدمات، تعیین نرخ تخفیف و برنامه های قیمت گذاری، برنامه ریزی و هماهنگی برنامه های

هدی رضایی

امروزه، هدف بسیاری از سازمان ها فروش بیشتر و نائل شدن به اهداف مالی است. در کنار اهداف مالی، هدف دیگر جلب توجه مشتریان بیشتر و وفادار ساختن آنهاست. جذب مشتری و فروش بیشتر بستگی بسیاری به توانمندی مدیر فروش آن مجموعه دارد تا بتواند بهترین راهکارهای فعالیتی را برای ارائه طرح های نوین تبلیغاتی و بازاریابی فراهم آورد. توجه به این مسئله نیاز به شناخت بازارهای مختلف و همچنین عوامل اثرگذار روی آنها دارد و باید افرادی متعهد و آگاه در این زمینه مورد استفاده قرار گیرند. هر چه بتوان به این مسائل در انتخاب مدیران توجه کرد، امکان جذب بیشتر مشتری در شرایط بهتر فراهم می شود و می توان به فروش بیشتر امیدوار بود.

ارائه پیش بینی در شاخصه های فروش

یک مدیر فروش شخصی است که مسئول رهبری و هدایت یک تیم فروش در سازمان است. او اهداف فروش را تنظیم می کند و سازماندهی برنامه های فروش، تحلیل اطلاعات، آموزش حوزه های فروش، مربیگری اعضای تیم و دخالت در فرآیند استخدام و اخراج را بر عهده دارد. یک فروشنده موفق لزوما یک مدیر فروش موفق نخواهد بود و برعکس. مدیران فروش به دنبال شناسایی فروشندگانی برای پست مدیریت فروش

آموزشی برای کارکنان فروش و انگیزه بخشی به آنها که مورد آخر به دلیل اهمیت به عنوان مثال، اگر دلخوری در سازمان بین افراد وجود دارد سعی کنید هر چه زودتر آن را رفع کنید. اگر نگرانی یکی از افراد، خرید خانه است ببینید چگونه می توانید در این راه به او کمک کنید. اگر هم برای تان مقدور نبود حداقل این احساس را به او بدهید که به نگرانی او اهمیت می دهید. در نهایت اینکه عملکرد زبردستان را کنترل و ارزیابی کنید. می توانید اطلاعات عملکرد را از گزارش های تلفنی، بازخورد مشتری و فاکتورهای فروش دریافت کنید. عملکرد اهداف تعیین می شود. این عملکرد می تواند با استانداردهای عملکردی از پیش تعیین شده و دیگر اهداف فروش تحت شرایط یکسان مورد مقایسه قرار گیرد.

ارتباطات با دیگر واحدها

مدیران فروش ارتباط تنگاتنگی با مدیران دیگر بخش های سازمان دارند. برای مثال بخش بازاریابی مشتریان جدیدی را شناسایی می کند و بخش فروش آنها را هدف قرار می دهد. این مدیران نیاز دارند که با مدیران دیگر واحدها و مشتریان ارتباط داشته باشند. بنابراین باید قادر به برقراری ارتباط شفاف باشند. آنها هنگام

مسیر ثروت

یاسبانی از ثروت

دغدغه ثروتمندان هوشمند

مترجم: سارا گلچین



بسیاری از ثروتمندان تمایل دارند ثروت خود را نه تنها برای گذران زندگی خود نگاه دارند بلکه آن را حفظ کنند تا نسل های بعدی شان هم از این ثروت استفاده کنند. اگر چه دغدغه هایی چون نیازهای روزانه کسب و کار یا تمرکز بر استراتژی های سرمایه گذاری یا حتی بازگشت سرمایه برای خیلی ها در اولویت مسیر ثروت است اما پرداختن به هدف مهمی چون پایدارسازی ثروت موضوعی بس پراهمیت است. چه زمانی باید به فکر نگهداری از ثروت افتاد؟ برای گام نهادن در مسیر حفظ ثروت باید چه پرسش هایی را از خود بپرسید؟ برای پاسخ به این پرسش ها و مشابه آنها خوب است به یک پژوهش گریزی بریزیم. نتایج یک بررسی روی ۱۷۱ فرد بسیار پولدار نشان داده است نگهداری از ثروت به این سادگی ها هم نیست و برای حفظ آن باید مرحله به مرحله پیش رفت.

تعریف نگهداری از ثروت و چگونگی اجرایی سازی این تعریف

بخش بزرگی از شرکت کنندگان در این پژوهش، خاطر پریشانی نسبت به توانایی خود در نگهداری ثروت داشتند. معضل اول، تعریف «پایداری ثروت» و پس از آن سسد بزرگی به نام بودجه بندی ثروت بود. برای نمونه ۲۰ درصد پاسخ دهندگان اصلا نمی دانستند چقدر مجاز به خرج کردن هستند و به عبارت دیگر چه درصدی از پولشان را اگر خرج کنند می توانند به حفظ ثروت شان امیدوار باشند. همچنین حدود یک چهارم فکر می کردند که هزینه کرد ۱۰ درصد پول یا کمی بیش از آن، آنها را موفق به پایداری در مسیر نگهداری از ثروت می کند. حال آنکه باید کمتر از اینها خرج کرد و از خرج های بی مورد و حیف و میل های پول سوزان پرهیز کرد.

گسترش شعاع دایره های ارتباطی

پاسخ دهندگان به این پژوهش تمایل داشتند تا اهمیت فاکتورهای خارج از کنترل خود مثل روند بازار اقدامات دولت را بالاتر از حد طبیعی نشان دهند. آنها این عوامل را تهدیدی در مسیر روند پایدارسازی ثروت خود می دانستند و به همین دلیل با آب و تاب راجع به آن نظری می دادند. آنها همچنین در پی کم ارزش جلوه دادن اهمیت فاکتورهای تحت کنترل خود از جمله ارتباطات بودند. ارتباط آزاد و گسترده با اعضای خانواده در موضوع هر از گاه سختی چون ثروت می تواند یک چالش باشد اما شروع صحبت در این باره با آنها برای آموزش به نسل های بعدی و اطمینان از اینکه نسل بعدی توان پذیرش مسئولیت های ناشی از آن ثروت را دارد، ضروری است. اگر چه از هر پنج نفر دو نفرشان مشکلی با صحبت درباره مسائل مالی با بچه ها نداشتند، اما بیشترشان تمایل داشتند این بحث را عقب بیندازند.

پیش گرفتن فرآیند درست

پایدارسازی موفقیت آمیز ثروت نیازمند ترکیبی از استراتژی های واقعی و گفت و گوهای سازنده میان اعضای خانواده درباره اولویت های هزینه ای و پس اندازی است. درحالی که این روند ممکن است نیازمند تغییراتی در سبک زندگی برای یک خانواده و کار کردن روی بچه ها در جهت تعین اهداف باشد، به تعریف و تثبیت یک فرآیند برای رسیدن به اهداف نیز کمک خواهد کرد. راستی! همین تحقیقات نشان می دهد در فرآیند مورد نظر حضور کارشناسان مالی و سرمایه ای می تواند بسیار کمک کننده باشد، بهویژه اگر پای قانع کردن بچه ها به میان آمده باشد. حفظ و نگهداری ثروت نیازمند هوسواری اهداف و اقدامات است. در واقع بحث ها و عملکردها چه برای زندگی و چه در مسیر ثروت باید همگی در مسیر رسیدن به هدفی به نام پایدارسازی ثروت باشد.

منبع: pbig.ml.com

آیامی دانستید

پیام و محتوای پیام

آیامی دانستید سومین عنصر تبلیغ بعد از پیام دهنده و پیام گیرنده، «پیام» است؟ پیام عبارت است از اعتقاد، اندیشه یا گرایشی که پیام دهنده قصد انتقال آن را به پیام گیرنده دارد. بی شک هر مکتب یا جریان اجتماعی نیز پیامی دارد و هر نوع تبلیغی خواه از زبان، نگارش، فیلم، سرود، نمایش، خطابه، نقاشی، هنر و ابزار و وسیله دیگری صورت پذیرد، بدون پیام نیست. «پیام روح تبلیغ» است و اگر این روح نباشد تبلیغ مفهوم ندارد و پیام بار تبلیغ است که هر جا به گونه ای به نمایش گذاشته می شود. در نتیجه پیام چیزی است که به وسیله مبلغ یا نهاد تبلیغی القا می شود و این ممکن است بار سیاسی، اقتصادی، اخلاقی، اقتصادی، علمی، مکتبی و غیراز اینها را داشته باشد. ارزش و تفاوت پیام ها در همین عناوین و نیز در محتوا و اهداف، انگیزه ها و آثار آن نهفته است.

خبر

طرح دغدغه‌های شرکت‌های حقوقی در دیدار با رییس سازمان بورس

در دومین جلسه حقوقی‌ها با رییس سازمان بورس اوراق بهادار دغدغه‌های شرکت‌های حقوقی با محمد فطانت فرد مطرح شد. از جمله دغدغه‌های اصلی حضاران کمیسیون تقدیمی در بازار بود، بنابراین تلاش برای بزرگ ساختن بازار سهام به کمک افزایش حجم و ارزش معاملات مورد توجه حضاران بود و در این راستا حرکت به سمت بین‌المللی کردن بازار سهام را با هدف جذب نقدینگی مورد تأکید قرار دادند. جلوگیری از تصمیمات ناگهانی قوانین و مقررات از دیگر خواسته‌های مدیران و سهامداران حقوقی بود. مدعوین این نشست و هم‌اندیشی با اشاره به طولانی شدن روزهای منفی بازار، آسیب‌شناسی شرایط حاضر و توجه جدی به مردم و سهامداران حقیقی و جلب اعتماد آنها را مورد توجه قرار دادند. ضرورت افزایش نقدشوندگی و فعالیت‌های بازارگردانی و حرکت به سمت افزایش مشتقات در بازار سهام و رفع مشکلات صنایع بزرگ از دیگر مواردی بود که حضاران به آن اشاره کردند. در پایان نیز ضرورت ایجاد آمارهای لازم برای جهش در بازار سهام با اجرای توافق نامه هسته‌ای تشریح شد.

ثروت آفرین پارسیان هم به جمع ETF‌های فرابورس می‌پیوندد

پذیره‌نویسی واحدهای سرمایه‌گذاری ETF ثروت آفرین پارسیان به‌عنوان نهمین ETF فرابورس از ۱۰ تا ۱۲ مردادماه در بازار سوم انجام می‌شود. مبلغ اسمی هر واحد این صندوق قابل معامله، ۱۰ هزار ریال بوده و از مجموع ۵۰ میلیون واحد سرمایه‌گذاری قابل انتشار این صندوق، یک میلیون واحد به‌صورت ممتاز پذیره‌نویسی شده و ۴۹ میلیون واحد به‌طور عادی پذیره‌نویسی خواهد شد. حداکثر حجم هر سفارش در این دوره ۱۰۰ هزار واحد بوده، حداقل تعداد قابل خرید در هر سفارش ۱۰ واحد و حداکثر تعداد قابل خریداری عادی ۴۹ میلیون واحد در نظر گرفته شده است ضمن اینکه هر کد معاملاتی حقیقی و حقوقی می‌تواند به‌صورت نامحدود خریداری کند.

تعاونی‌ها در فرابورس ایران پذیرش می‌شوند

امیر هامونی، مدیرعامل فرابورس ایران از قطعیت پذیرش تعاونی‌ها در یکی از بازارهای فرابورس ایران خبر داد و افزود: بازار سرمایه طبق قانون از تقویت بخش تعاون حمایت می‌کند. وی با اشاره به برگزاری نشست سازمان بورس و اتاق تعاون در خصوص پذیرش شرکت‌های تعاونی در بازار سرمایه، افزود: هم‌اکنون حدود ۵ درصد از سرمایه فرابورس ایران متعلق به ۲۶ شرکت سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت است که این شرکت‌ها خود متشکل از ۳۰۰ شرکت تعاونی سهام عدالت شهرستانی هستند. هامونی در پایان از آمادگی فرابورس ایران برای اجرای سند تدوین شده سهام عدالت با تأکید بر مشارکت و نیازهای بخش تعاون خبر داد.

عرضه ۸۳ هزار تن انواع مواد پلیمری در بورس کالای ایران

بیش از ۸۳ هزار تن انواع مواد پلیمری روز سه‌شنبه عمرادماه، توسط ۱۸ تولیدکننده عمده مواد پتروشیمی کشور در بورس کالای ایران عرضه شد. گفتنی است، ۲۶ هزار و ۹۰۰ تن ذرت دان‌های، ۵ هزار تن شکر سفید، ۴ هزار تن گندم دروم و ۶۰۳ تن خرما می‌مضافتی روانه تالار محصولات کشاورزی شد. شرکت راه‌آهن ایران نیز با ۲ هزار تن ضایعات فلزی در بازار فرعی حضور یافت. در مجموع، حدود ۲۸۰ هزار تن انواع کالا در بازارهای فیزیکی و فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

بورس بین‌الملل مس در بورس لندن منفی شد

خرید نقدی مس در بورس لندن با کاهش همراه شد و با نرخ ۱۸۹ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ ۵ هزار و ۹۹۵ دلار معامله شد. در این بین، خرید و فروش نقدی آلومینیوم با قیمت یک‌هزار و ۵۰۰ دلار و یک‌هزار و ۵۰۰ دلار معامله شد. قلع هم با نرخ ۱۵۵ هزار و ۳۹۵ دلار خریداری و به نرخ ۱۵۵ هزار و ۴۰۰ دلار در هر تن فروخته شد. خرید و فروش روی با نرخ یک‌هزار و ۴۴ دلار و یک هزار و ۹۳۳ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ یک‌هزار و ۶۹۰ دلار خریداری و با قیمت هر تن یک هزار و ۵۰۰ دلار به فروش رسید.

سیدمحمد صدرالغروی

بورس اوراق بهادار تهران پس از هفت روز معاملاتی منفی به مدار صعود بازگشت. بازار سهام در حالی کار خود را در مدار منفی آغاز کرد که در میانه راه با انجام معامله‌های مثبت در گروه‌های بانک و خودرو دوباره به مدار مثبت بازگشت. شاخص‌های بازار سهام اگرچه سیزوش شدند، اما بازار همچنان برای تداوم حرکت پایدار خود نیازمند تقویت حجم و ارزش معاملات است. در روزهای گذشته با توجه به عدم اطمینان به آینده بازار سهام میل به نوسان‌گیری کوتاه‌مدت در میان سهامداران افزایش یافته است اما دیدروز هم‌زمان با انتشار برخی خبرهای مثبت از خودروسازان و همچنین مناسب شدن قیمت سهام برخی بانک‌ها برای ورود مجدد نوسان‌گیران در مدار مثبت قرار گرفت. بورس تهران در شرایطی به دلیل نگاه کوتاه‌مدت سرمایه‌گذاران، کنترل تورم در شرایط رکودی و محقق نشدن انتظارات سهامداران روند منفی به خود گرفته است اما با پایان یافتن فصل مجمع و اجرایی شدن مفاد توافق‌نامه به همراه شنیده شدن خبرهایی از نامه دولت برای حمایت از بازار سهام جو عمومی تالار حافظ مثبت شد و انتظار می‌رود مسیر صعودی در روزهای آتی در بورس ادامه داشته باشد.

دادوستد ۱۲ هزار میلیاردی بورس در ۴ ماه گذشته

نگاهی به کارنامه بورس اوراق بهادار از ابتدای سال تا پایان تیرماه نشان می‌دهد که در ۲۹ روز معاملاتی تعداد ۶۸ میلیارد و ۹ میلیون سهم و ۳۸۰ میلیارد ریال دادوستد شده است. این میزان سهام توسط یک‌میلیون و ۲۲۱ هزار و ۱۳۳ سرمایه‌گذار در ۴ میلیون و ۶۶۸ هزار و ۶۸۶ نوبت طی چهار ماه گذشته مورد معامله قرار گرفته است. همچنین در این مدت تعداد ۹ میلیون و ۲۶۱ هزار و ۱۷۰ برگه اوراق مشارکت به ارزش ۹ هزار و ۲۸۳ میلیارد ریال دست به دست شده است و شاخص بورس نیز که نخستین روز معاملاتی سال جاری را از ارتفاع ۲۲ هزار و ۵۳۲ واحد آغاز کرده بود در پایان تیرماه و پس از چهار ماه روند پرفراز و نشیب، با ثبت رشد ۵۱۱۲ واحدی در ارتفاع ۲۸۳ هزار و ۶۴۴ واحد قرار گرفت.

در پیچه سننا - پهبروز خداحرمی، دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری گفت: در یک سال‌نیم گذشته هر گاه بازار منفی بوده در جهت اول حقوقی‌ها سر پیکان گذاشته شدند و از آنها برای رفع بحران دعوت شد. وی ادامه داد: آخرین جلسه حقوقی‌ها با سازمان بورس روز گذشته در شرکت سرمایه‌گذاری غدیر برگزار شد که حقوقی‌های بزرگ دور هم جمع شدند و میثاق مجددی در حمایت از بازار سهام داشتند چون همگی معتقدند بازار برای همه ماست و البته شکی نیست که حقوقی‌ها توان و صبر بیشتری دارند و می‌توانند بیشتر و بهتر از حقیقی‌ها به بازار کمک کنند. این کارشناس بازار سهام اظهار داشت: انتظار از حقوقی‌ها



بخت به گروه سیمان روی آورد

موسسات اعتباری صعودی و مثبت بود به طوری که پست بانک ایران، بانک اقتصاد نوین و بانک خاورمیانه تنها نمادهای منفی گروه در پایان معاملات بودند. با معامله ۴۴ میلیون سهم، بانک صادرات ایران پرچم‌ترین نماد معاملاتی گروه بود. با توجه به اینکه گروه بانک در بازه‌های منفی بازگشایی و اصلاح قیمت داشتند و حجم‌های خرید سنگین حقوقی در اکثر نمادها، پیش‌بینی می‌شود این روند مثبت ادامه یابد.

روند صعودی گروه خودرو در گروه خودرو و معالمت رونبدی قطعات، معالمت رونبدی خودروسازان ایرانی با شتاب طوری که در پایان معاملات

دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری: بازار سهام تافته‌ای جداافته از اقتصاد نیست

این‌گونه‌بوده در شرایطی که بازار، بازار خرسی است و پروتق نیست، عرضه‌ها را به تعویق بیندازند و زمانی که بازار رونق پیدا کرد در آن شرایط اقدام به عرضه کنند. خداحرمی با اشاره به بیش از ۲۰ جلسه با حقوقی‌ها در یک سال گذشته خاطر نشان کرد: در تمام جلسات حقوقی با مدیران سازمان بورس، قریب به اتفاق حقوقی‌ها دیدگاه‌های مطرح شده را اجابت کردند و سعی کردند به بازار کمک کنند و در نخستین فرصت ممکن که به تعبیر خودشان رونق بازار شروع می‌شود، تعهدات عقب‌مانده خود را از طریق بازار سهام تأمین کنند اما هر گاه دست به فروش زدن منتهم به خراب کردن بازار شدند. وی توضیح داد: اگر به حقوقی‌ها گفته شود شما در شرایط رونق

افت دسته‌جمعی شاخص‌ها در بازار آسیا

دولت چین قصد ورود مستقیم به بازار این کشور را دارد درحالی‌که دیروز بازار سهام این کشور بدترین روز معاملاتی را نسبت به سال ۲۰۰۷ میلادی به ثبت رساند. حمایت‌های دولت چین از بازار سهام این کشور به‌صورت مستقیم وارد عمل می‌شود تا بتواند از ریزش‌های آتی این بازار در روزهای آینده جلوگیری کند. ژانگ زی‌لی‌جون، سخنگوی نهاد قانون‌گذار بازار چین در این خصوص اظهار داشت: خریدهای اورژانسی سهام توسط دولت چین عملیاتی می‌شود تا بتواند ثبات را به بازار این کشور بازگرداند. وی در این خصوص ادامه داد: نهاد قانون‌گذار بازار چین با چشم‌پوشی از نگاه چین در هرگونه تشکیل صف‌های فروش چه به‌صورت بلوکی و چه به‌صورت خرد را مواخذه می‌کند. دیروز در آغاز ساعات

نیز افت یک‌درصدی را نظاره‌گر شد. به‌رغم اینکه دولت چین درصدد است تا از بازار سهام این کشور حمایت کند، تحلیلگران معتقدند این حمایت مالی، می‌تواند در درازمدت موجب بازگشت اعتماد به بازار شود. راجیو بیسواس، مدیر اقتصادی در بخش آسیایی در شرکت خدمات مالی Global Insight در این خصوص گفت: بازار چین نیاز داشت وارد فاز اصلاحی شود که این اتفاق افتاد



است، کارشناسان پژوه در ایران خودرو مستقر شدند. شرکت سایپا دیزل از گروه خودروسازی سایپا هم توانست در چهار ماه ابتدایی سال جاری با تولید ۸۸۷ دستگاه خودروی تجاری سنگین به رشد ۲۲،۵ درصدی برسد.

اعمال ۱۷ درصدی افزایش قیمت سیمان از ۱۵ مرداد

در گروه حمل‌ونقل به جز حمل‌ونقل توکا و حمل‌ونقل بین‌المللی خلیج فارس که معاملات آنها در کف قیمت روزانه انجام گرفت، سایر نمادهای گروه در بازه مثبت و صعودی معامله شدند. با معامله ۳ میلیون سهم، توکاریل پر حجم‌ترین نماد معاملاتی گروه بود. پیرامون گروه سیمان، دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان گفت: افزایش ۱۷ درصدی قیمت سیمان، ۱۵ مرداد در کارخانجات سیمان اعمال می‌شود. عبدالرضا شیخان، درباره علت اعمال نشدن افزایش ۱۷ درصدی قیمت سیمان بعد از ماه رمضان، افزود: علت طولانی شدن این زمان ایجاد مدیریت تولید و تحویل در کشور است. وی در پاسخ به این پرسش که پیش‌بینی شما از بازار سیمان در شش ماهه دوم سال ۹۴ چیست؟ افزود: با تخصیص منابع جدید در زیرساخت‌ها رونق بازار سیمان پیش‌بینی می‌شود. در گروه محصولات شیمیایی اکثر نمادها در بازه منفی معامله شدند. با معامله ۸ میلیون سهم، گروه سرمایه‌گذاری پتروشیمی ایرانیان بیشترین حجم معاملات گروه را به خود اختصاص داد. گروه سرمایه‌گذاری پتروشیمی ایرانیان باوجود روزهای گذشته حمایت چندانی از سوی حقوقی‌ها نداشت و معاملات را در بازه منفی به پایان رساند.

دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری: عمده اتفاقات و افت‌های بعد از توافق ناشی از برداشت‌های نادرست از چگونگی اثرگذاری نتیجه مذاکرات بر بازار بوده و بخشی دیگر هم به انتظار بیش از یک سال و نیمه حقوقی برای بازگشت به روزهای رونق برمی‌گردد. وی گفت: شرکت‌های حقوقی عمده‌ترین مشکلات تقدیمی زیادی دارند و به ناچار برخی از آنها درحالی‌که چشم‌انداز اقتصادی بیش از هر زمان دیگری روشن است، چنانچه افاق‌های سرمایه‌گذاری را بلندمدت‌تر ببینند و از طرفی کمی صورت باشیم و به جای متهم کردن حقوقی‌ها و این و آن صوری بیشتری کنیم چشم‌انداز بورس با توجه به ورود سرمایه‌گذار خارجی بسیار مثبت است.

که به صراحت باید گفت این تغییرات موجب ایجاد تنش‌هایی در بازار سهام این کشور شده است. در واقع بازار سهام این کشور واکنشی طبیعی به این تغییرات اقتصادی نشان داده است. این در حالی است که شاخص‌های بافت ۸،۵ درصدی همراه شد و شاخص اصلی بورس شش زُن نیز کاهش ۷،۶ درصدی را از آن خود کرد. اما تحلیلگران معتقدند پس از تصمیم دولت مبنی بر توقف در روند عرضه‌های اولیه در این بازار برای حمایت بیشتر از سهامداران خرد، تغییرات جزئی و مثبتی در این بازار اتفاق افتاده است. به نظر می‌رسد مشکلات عدیده اقتصادی در کشور چین و همچنین افت میزان اعتماد مردم به بازار، ضربه محکمی به حزب کمونیست چین بود تا اقتصاد این کشور را از زیرنا بازسازی کنند.

رشد ۴۸ واحدی شاخص کل بورس پس از ۲ هفته افت

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات روز سه‌شنبه با ۴۸ واحد رشد در ارتفاع ۶۶ هزار و ۴۸۹ واحدی ایستاد و پس از دو هفته افت دوباره مثبت شد. شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) ۱۹ واحد، کل (هموزن) ۲۴ واحد، قیمت (هموزن) ۲۰ واحد، آزاد شناور ۹۳ واحد و شاخص بازار دوم ۳۲۶ واحد رشد کرد در همین حال شاخص بازار اول با سه واحد افت مواجه شد.

شاخص کل	
شاخص کل	۶۶,۴۸۹,۵۰
میزان تغییر	۴۸,۱۰
ارزش بازار	۲۸۱,۰۴۹۶,۰۸۲ B
ارزش معاملات	۱,۰۹۲,۸۴۶ B
حجم معاملات	۴۸۵,۷۴۵ M

تایر در شاخص		
نماد	قیمت پایانی	تأثیر
کشتی‌رانی ایران	۵,۱۵۲	۲۷,۸
پتروشیمی شازند	۵,۰۰۷	(۲۱,۲۵)
بانک تجارت	۹۴۹	۱۶,۹۹
بانک صادرات	۸۸۳	۱۲,۰۹
ایران خودرو	۲,۶۹۹	۹,۲

پربترین تقاضا		
نام کامل شرکت	خرید	ارزش
ارتباطات سیار	۲۶,۴۳۶	۱۳,۲۱۰ B
تولیدی مهرام	۸,۳۰۳	۱۱,۸۳۳ B
صنعتی پاکشو	۱۰,۲۹۹	۵,۲۱۱ B
لیزینگ صنعت و معدن	۱,۴۲۶	۴,۶۹۵ B
سایپا دیزل	۱,۰۹۹	۲,۴۷۰ B

پربترین عرضه		
نام کامل شرکت	فروش	ارزش
الومینیوم ایران	۴,۳۳۷	۱۱,۱۶۳ B
بیمه دانا	۱,۵۷۳	۵,۳۹۹ B
ایرکا پارت صنعت	۶,۲۹۳	۴,۶۴۸ B
حمل‌ونقل خلیج فارس	۲,۶۳۰	۲,۹۸۶ B
سیمان اصفهان	۱۴,۴۶۱	۲,۹۷۹ B

بیشترین افزایش		
نام کامل شرکت	قیمت	درصد
نساجی بروجرد	۳,۱۷۷	۲۳,۸۱
ذغال سنگ طبس	۱,۸۹۹	۸,۹۵
سپنتا	۱۴,۹۶۹	۴,۹۹
پارس سوچ	۴,۳۱۱	۴,۹۹
جوشکاب یزد	۸,۴۳۳	۴,۹۹

بیشترین کاهش		
نام کامل شرکت	قیمت	درصد
سیمان شرق	۱,۰۰۸	(۸,۰۳)
سیمان داراب	۱,۲۵۵	(۴,۹۲)
پتروشیمی شازند	۵,۰۰۷	(۴,۸۳)
معدان بافق	۲,۳۹۶	(۴,۶۶)
کاغذسازی کاوه	۳,۵۵۲	(۴,۵۲)

بیشترین حجم معامله		
نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک صادرات	۴۴,۱۵۸ M	۲۸,۹۷۴ B
پارس خودرو	۴۲,۶۱۲ M	۴۲,۳۴۳ B
کمیاب سازی	۲۳,۳۴۸ M	۲۲,۱۰۸ B
سایپا دیزل	۲۰,۸۲۶ M	۲۲,۷۲۳ B
ح.ل.صنعت‌ومعدن	۱۸,۴۱۶ M	۷,۴۵۰ B

بیشترین ارزش معامله		
نام کامل شرکت	حجم	ارزش
پارس خودرو	۴۲,۶۱۲ M	۴۲,۳۴۳ B
پتروشیمی مبین	۱۲,۶۵۰ M	۴۱,۸۶۶ B
بانک صادرات	۴۴,۱۵۸ M	۳۸,۹۷۴ B
گروه مینا	۴,۱۰۰ M	۳۰,۴۲۰ B
س. دارویی تأمین	۵,۱۱۴ M	۲۶,۶۹۴ B

بازار نقدی فرابورس در یک نگاه		
شاخص کل	میزان تغییر	ارزش بازار
شاخص کل	۴۸,۱۰	۲۸۱,۰۴۹۶,۰۸۲ B
میزان تغییر	۴۸,۱۰	۲۸۱,۰۴۹۶,۰۸۲ B
ارزش بازار	۴۸,۱۰	۲۸۱,۰۴۹۶,۰۸۲ B
ارزش معاملات	۴۸,۱۰	۲۸۱,۰۴۹۶,۰۸۲ B
حجم معاملات	۴۸,۱۰	۲۸۱,۰۴۹۶,۰۸۲ B

تایر در شاخص		
نماد	قیمت پایانی	تأثیر
کشتی‌رانی ایران	۵,۱۵۲	۲۷,۸
پتروشیمی شازند	۵,۰۰۷	(۲۱,۲۵)
بانک تجارت	۹۴۹	۱۶,۹۹
بانک صادرات	۸۸۳	۱۲,۰۹
ایران خودرو	۲,۶۹۹	۹,۲

عمق بازار



احتمال افزایش تقاضا در بازار سهام

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار

رشد ۴۸۱ واحدی شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران، نتیجه تغییر مالکیت ۴۸۶ میلیون برگه سهم در روز گذشته بود. با گشایش جلسه معاملاتی روز گذشته شاهد حضور عرضه در بازار بودیم و بدین ترتیب شاخص کل کاهشی حدود ۴۷ واحد را طی ۳۰ دقیقه متحمل شد. پس از آن و به لطف همزمان شدن کاهش عرضه و افزایش تقاضا، شاخص کل نیز در مسیر صعودی قرار گرفت. شیب رشد شاخص کل آن قدرها زیاد نبود و در پایان این جلسه شاهد بسته شدن این شاخص در رقم ۶۴۸۹۵ واحد بودیم. ارزش معاملات این روز در مقایسه با روز گذشته تغییری چشمگیر نداشته و در رقم ۱۰۹ میلیارد تومان به ثبت رسید. همچنین ارزش میانگین هر معامله نیز بدون تغییر خاصی نسبت به روز گذشته در رقم ۳۰۵ میلیون تومان برای هر معامله به ثبت رسید. بازار بورس ایران اما در این جلسه معاملاتی به تقلید از بازار بورس نیرداخت و از ارتقا شاخص کل خود کاست. طی این جلسه معاملاتی، شاخص کل این بازار ۳۶ واحد از ارتفاع خود را از دست داد و در رقم ۷۷۸۶ واحد ۴۶ میلیارد تومان و تعداد معاملات آن در رقم ۱۲۲۴۰ به ثبت رسید.

عرضه حقیقی در گشایش بازار و عدم رغبت این کدها به فروش در ادامه بازار بزرگترین دستاورد معاملات روز گذشته محسوب می‌شود. با در نظر گرفتن معاملات چند روز گذشته در می‌یابیم که حقیقی‌های بازار نقش بسزایی را در نزول این مدت ایفا کرده‌اند. اما با رفتار مناسب حقوقی در روز گذشته، حقیقی‌ها برای نخستین بار در چند روز اخیر میزان خریدشان را با میزان فروش شان به سطحی برابر رساندند. نکته قابل توجه دیگری که در مورد بازار روز گذشته خودنمایی می‌کرد، حضور عرضه در ۳۰ دقیقه پایانی بود. در ۳۰ دقیقه پایانی روز گذشته، عرضه بار دیگر در عرصه نهاد و ترکیب مناسب رنگ سبز بازار را بر هم زده و از رشد بیشتر شاخص کل جلوگیری کرد. در حالی ارزش معاملات در جلسه گذشته در رقم ۱۰۹ میلیارد تومان به ثبت رسید، که بیش از ۲۰ میلیارد تومان از این رقم در ۳۰ دقیقه نهایی به ثبت رسید.

با توجه به شرایط به وجود آمده در بازار می‌توان انتظار داشت، رد پای تقاضای دیروز مسیر گشایش امروز بازار را نشان دهد. به کلامی ساده‌تر، انتظار می‌رود با باز شدن بازار در جلسه پیش‌رو، شاهد تقاضای نسبی در بازار باشیم. پس از آن دو سناریوی کلی برای این جلسه مطرح می‌شود. سناریوی نخست که سناریوی منطقی‌تری به نظر می‌رسد، صحبت از معاملاتی متعادل و در بخش مثبت تابلو دارد. این روند می‌تواند تا پایان بازار ادامه داشته باشد و شاخص کل را بیش از ۱۰۰ واحد افزایش دهد. اما سناریوی دیگری برای جلسه معاملاتی پیش‌رو وجود دارد که از بررسی دقیق تر روزهای گذشته نشأت می‌گیرد. با توجه به روز معاملاتی که آن را پشت سر نهاده‌یم، درمی‌یابیم که این جلسه معاملاتی با هدف کنترل جو فروش حقیقی طراحی شده بود و این عمل به خوبی انجام شد. در این میان اگر بخواهیم روندی صعودی برای بازار متصور شویم، باید انتظار داشته باشیم طی جلسه معاملاتی امروز و روز نخست هفته پیش‌رو شاهد عرضه سنگین توسط حقیقی‌های بازار (در پی بی‌اعتمادی ایشان به بازار) باشیم. بر این اساس، این سناریوی پیچیده نیز می‌تواند برای روز جاری صادق و عملی باشد.

حرف‌های در گوشه

شنیده‌ها و شایعات بازار

ملیحه کریم‌ساهی

شنیده‌ها حکایت از تعدیل مثبت در نماد تکمیا دارد. گفته می‌شود این تعدیل ۱۰۰ درصدی خواهد بود.
- بانک قوامین خریدار این روزهای خکاوه است.
- شنیده‌ها حکایت از تعدیل مثبت در ولسایا دارد.
- اختیاری این روزهای خسایا حکایت از افزایش بالای تولید این شرکت دارد.
- شنیده‌ها حاکی از حمایت و بصادر توسط صندوق سرمایه‌گذاری سپهر است.
- گفته می‌شود پولوه از محل تجدید ارزیابی درایه‌ها افزایش سرمایه دارد.
- شنیده‌ها از این نماد حکایت دارد که مذاکرات این خودروساز با سیتروئن فرانسه ادامه خواهد یافت و نیز خبرهایی از آغاز تدوین برنامه همکاری‌های دوجانبه با شرکت ژاپنی نپسان نیز شنیده می‌شود. خسایا از سهم‌های متنوع از رفح تحریم‌ها است. برنامه افزایش سرمایه نیز در این نماد به‌گوش می‌رسد.
- شنیده‌ها حکایت از خرید ختوقفا توسط سرمایه‌گذاری سمنند دارد.
- گفته می‌شود برنامه افزایش سرمایه قاسم تایید شده است.
- شنیده‌ها حکایت از استقرار کارشناسان پژو در ایران خودرو دارند.
- شنیده‌ها حکایت از حمایت حقوقی ناخت دارد. هدف از این حمایت در نهایت افزایش شناسایی سهام است.
- شنیده‌ها حکایت از حمایت بازار برای بازگشایی نمادهای مهم بسته است. از جمله نمادهای مهم و غایب این روزهای بازار وملت و پالایشی‌ها هستند.
- شنیده‌ها حکایت از اعلام تمایل فرانسوی‌ها برای بازگشت به صنعت نفت ایران دارد. گفته می‌شود سفر فایبوس مقدم‌های برای تجدید همکاری با ایران است.
- گفته می‌شود بازار خودرو در رکود است. در صورت عدم حمایت دولت ممکن است قیمت برخی خودروها و در کمتر از قیمت کارخانه برسد. دلیل آن کاهش تقاضا برای خودرو است.

بررسی وضعیت شرکت داروسازی سینا

پیش‌بینی ۱۳۹۴	۱۳۹۳	۱۳۹۲	۱۳۹۱	۱۳۹۰	
فروش	۶۹۶,۵۲۸	۱,۱۴۹,۹۷۴	۱,۳۶۲,۴۲۶	۴۹۱,۷۱۹	۲۶
بهای تمام‌شده	۳۲۰,۵۳۶	۴۹۶,۲۹۳	۶۶۵,۶۶۵	۲۴۵,۳۱۲	۲۵
سود و زیان ناخالص	۳۷۶,۰۰۲	۶۵۳,۶۸۱	۶۹۶,۷۶۱	۲۴۶,۴۰۷	۲۷
هزینه‌های عمومی و اداری	۳۱,۴۶۶	۴۳,۹۴۸	۵۸,۳۱۶	۲۲,۴۶۲	۳۷
سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی	۵,۱۰۳	۶,۹۰۲	۱۶,۹۷۲	۱۷,۱۵۷	۶۳
سود و زیان عملیاتی	۳۲۴,۴۲۸	۶۲۶,۷۰۵	۶۵۷,۰۴۱	۲۲۹,۰۴۸	۲۷
هزینه مالی	۵,۷۰۲	۴۲,۴۴۰	۳۷,۰۵۱	۴۳,۱۷۴	۲۷
سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی	۸۸۴	۵,۷۵۶	۶,۳۸۳	۶,۲۷۱	۱۹
سود و زیان قبل از مالیات	۳۱۴,۲۶۷	۵۹۷,۳۳۷	۶۲۶,۳۷۳	۲۲۴,۲۳۰	۲۷
مالیات	۵۰,۱۷۱	۷۰,۸۱۵	۱۴۱,۲۲۰	۱۶۲,۵۹۴	۲۷
سود و زیان خالص	۱۷۴,۰۵۹	۴۴۳,۴۵۲	۴۸۵,۱۵۳	۵۶۶,۱۹۹	۲۷
سود هر سهم	۱,۷۴۱	۲,۴۳۵	۲,۳۴۲	۲,۸۳۱	۲۷
سرمایه	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	

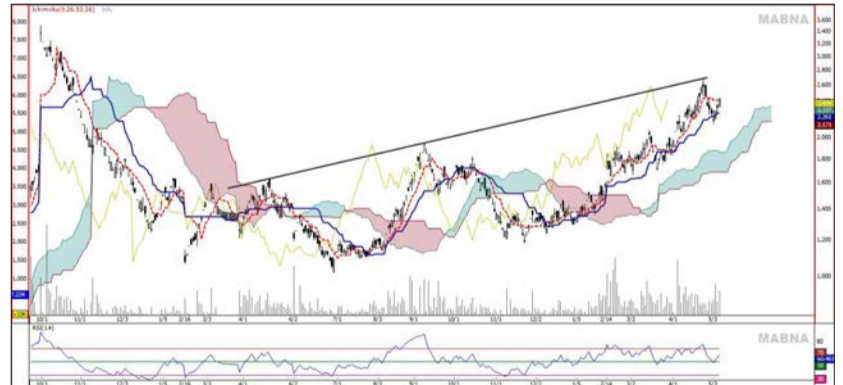
پیش‌بینی ۱۳۹۴	۱۳۹۳	سه‌ماهه	پوشش	سه‌ماهه	سالانه	پوشش
مقدار تولید (هزار عدد)						
قطره	۶۱,۵۴۵	۲۴	۱۹,۷۸۷	۸۸,۵۵۶	۲۲	
پماد	۲۵,۶۶۴	۲۵	۷,۹۵۹	۳۰,۳۰۲	۲۶	
آمیول	۷,۱۸۸	۱۸	۰	۶,۷۹۳	-	
محلول	۶۷۹	-	۰	۶۵۶	-	
اسپری	۶,۱۵۴	۲۸	۱,۴۲۴	۵,۳۵۵	۲۷	
مقدار فروش (هزار عدد)						
قطره	۶۱۳,۱۶	۲۶	۲۰,۸۹۳	۸۸,۱۰۷	۲۴	
پماد	۲۶,۷۷۱	۳۰	۸,۵۸۴	۳۰,۵۳۰	۲۸	
آمیول	۵,۹۶۹	۲۴	۱,۲۳۶	۷,۵۰۰	۱۷	
محلول	۶۸۹	-	۲۵	۶۵۰	۴	
اسپری	۶,۴۶۴	۲۵	۱,۴۲۴	۵,۳۷۵	۲۷	
مبلغ فروش (میلیون ریال)						
قطره	۱۶۴,۰۲۵	۲۳	۲۲۷,۳۷۹	۹۱۱,۸۶۹	۲۵	
پماد	۵۶,۹۰۴	۳۱	۷۸,۳۷۰	۲۱۷,۵۰۴	۳۶	
آمیول	۱۰,۸۰۰	۲۴	۸,۳۵۳	۶۴,۱۶۹	۱۳	
محلول	۰	-	۶۵۲	۱۱,۱۴۰	۶	
اسپری	۹۹,۲۵۱	۲۴	۱۰۵,۳۷۶	۴۰۱,۷۸۶	۲۶	
جمع	۳۳۰,۹۸۰	۲۴	۴۲۰,۱۳۰	۱,۶۰۶,۶۶۸	۲۶	
نرخ فروش (ریال)						
قطره	۹,۸۷۳	۱۱,۰۴۲	۱۰,۸۸۳	۱۰,۳۵۰		
پماد	۷,۰۹۷	۶,۸۰۴	۹,۱۳۰	۷,۱۲۴		
آمیول	۷,۶۱۶	۷,۶۵۰	۶,۷۵۸	۸,۵۵۶		
محلول	-	۱۷,۲۰۰	۲۶,۰۸۰	۱۷۱۳۸		
اسپری	۶۰,۲۶۲	۶۴,۸۵۴	۷۳,۸۹۶	۷۴,۷۵۱		

تحلیل تکنیکال

پلی‌اکریل در آستانه هدف بلندمدت خود

نادر گلشن‌مقدم

شکل مقابل مربوط به نمودار قیمت نماد معاملاتی شپلی در بازار دوم بورس است. بازه زمانی استفاده‌شده در قالب روزانه و دوره‌ای معادل دوسال را از مردادماه سال ۱۳۹۲ تا به امروز مشاهده می‌کنیم.
همان‌طور که در نمودار هم پیداست، انتهای شهریور سال ۱۳۹۳ زمانی مناسب برای اتمام فاز نسبتاً بلندمدت و اصلاحی شپلی و ابتدایی برای از سرگیری



بانک گردشگری کماکان زیر فشار عرضه در روند نزولی

در نمودار قیمت نماد معاملاتی و گردش می‌توان شاهد محدوده‌های حمایتی و مقاومتی پیش‌روی این روزهای سهم باشیم. همان‌طور که مشاهده می‌کنید سهم بانک گردشگری توانست در بازه‌های نزدیک به پنج ماه رشدی معادل ۲۲۰ درصد را تجربه کند. دی ماه سال ۱۳۹۳ زمانی بود برای اتمام این حرکت صعودی و آغاز موجی نو از فازهای اصلاحی همراه با نوسانات بالای قیمت.
با توجه به عدم توانایی سهم در شکست سقف قبلی خود در یک روند ریزشی کماکان می‌توان



سهم را در فاز اصلاحی خود دانست. لازم به ذکر است که شکست خط روند نزولی و در ادامه آن شکست محدوده سقف قبلی از اصلی‌ترین تأییدیه‌های لازم برای اطمینان از تغییر یا اتمام فاز نزولی است که در نمودار قیمت این سهم هنوز چنین سیگنال‌هایی دریافت نشده است.
همان‌طور که در شکل هم مشخص شده می‌توان نمودار را درون یک الگوی اصلاحی معتبر به نام کنج پایین رونده دید که مطابق انتظارات، شاهد نوسانات قیمت مابین دو محدوده سقف و کف این الگو هستیم. با توجه به

یادداشت

حالا خوبه خنده داره!

دکتر سرمایه



چند شب پیش که خسته و درمونده از دفتر روزنامه برمی گشتم بدون اینکه شام بخورم و حتی بتونم لباسامو عوض کنم در فاصله بین هوا و بالش خوابم ببرد، تمام مدت از فرط خستگی این روزا و پیگیری اخبار و دنبال کردن جریانات اقتصادی مملکت، واقعا کلافه بودم،

یه سری ها میگن اروپایی ها اومدن و قراره انفجار اقتصادی رخ بده و بزودی از خوشی می میریم، یه سری هام میگن قراره همه از گشنگی بمیریم و حتی جنگ رو هم پیش بینی کردن! از بیرون گود هم یه سری دیگه وایسادن و میگن: آقا لنگش کن! خلاصه که چشمتون روز بد نبینه ما می خواهیم هم سخ نوزده هم کباب، خودمون داریم این وسط جزغاله می شیم. همون چند شب پیشا که داشتیم تعریف می کردم، یه خوابی دیدم که هنوزم بعد از چند شب همچنان ذهنم اسیرشه،

من بودم توی یه دنیای دیگه، یعنی یه چیزی حدود ۲۰۰ سال آینده بود منم یه پیرمرد فرتوت بین یه سری آدم جوون و سرحال که راز جاودانه زنده موندن رو پیدا کرده بودن و یه سرمایه گذاری پیدا شده بود و کل بچه های اون نسل رو از مرگ حتمی نجات داده بود و دیگه کسی نمی مرد و همه همین جوری زنده بودن و زندگی می کردن، گوها منم پام لب گور بوده که یه قطره از اون اکسیر جوونی انداخته بودن توی حلقم و چون آدم حسایی بودم و اینا منو می خواستن که از گذشته ها واشتون تعریف کنم و تاریخ بگم منو نگه داشته بودن.

خلاصه بگم که من شده بودم یه قطعه از موزه، البته جام خیلی خوب بود منو تحویل می گرفتن، تخت خواب خوب، کلی ابزار بازی، کلی فرمول های اقتصادی کشف شده و حتی کلی پول و جواهر بلااستفاده در اختیارم بود. آینده ها مدام میومدن و ازم سوالاهای تاریخی می پرسیدن، از شماها می خواستن بوسنن، از این روزها، اینکه چطور آدم هایی بودین؟ اینکه کجاها سرمایه گذاری می کردین؟ اینکه چیا فکر می کردین؟ اینکه چه جوری زندگی می کردین و خلاصه از این سوالا.

روم به دیور تا دو کلام جواب می دادم همه قاه قاه می خندیدن و انگار جزئی از تفریحاتشون بود که از من بپرین و من جواب بدم و اونا بخندن!

فک نکینن خدایی نکرده من حرف دروغی زدم یا غلو کرده، اتفاقا سعی می کردم خیلی تابلو نکنم، اما صدای خنده هاوشون توی گوشمه، حالا خوبه خنده من یکی که اصلا دیگه شبا خوابم نمی بردا....

رفاهت دوست

باغداری و کشت میوه همواره یکی از مشاغل لذت بخش برای باغداریان است که در حاشیه شهرها سکونت دارند و همیشه تلاش می کنند بهترین میوه ها را به بازار عرضه کنند تا هم خود درآمد مناسبی داشته باشند و هم مردم را از تناول میوه های خوشمزه بهره مند کنند. اما اینکه سرمایه گذاری در باغداری چگونه بررسی می شود و عموما باغداران از کسبوکار خود راضی هستند یا خیر یکی از سوالاتی است که همواره مدنظر سرمایه گذاران بالقوه برای شروع این کار است. حقیقت این است که در ایران با توجه به شرایط اقلیمی مناسب و توانایی کاشت انواع میوه ها، پتانسیل های زیادی در باغداری وجود دارد اما در خصوص برخی میوه ها با مصرف بالای آب یا توجه به خشکسالی های چند سال اخیر و حساسیت های برخی از میوه ها که موجب ورشکستگی بسیاری از باغداران در سال های اخیر شده است باغداران با مشکلات زیادی مواجه شده اند که از پی جایگزین مناسبی برای کشت خود برآمده اند. گزارش امروز تلاش می کند با معرفی میوه «کیوی فروت» به عنوان جایگزین مناسبی برای میوه های حساس با صرفه اقتصادی پایین، شما را با وضعیت کشت و تولید میوه کیوی باغبان آشنا کند.

ارزش اقتصادی محصولی به نام کیوی

به خوبی می توان گفت پرورش کیوی فروت از نظر اقتصادی یکی از مهم ترین صنایع کشاورزی جهان است. امروزه در کشورهای مختلف مانند نیوزیلند، آمریکا، ایتالیا، فرانسه و شیلی در سطح وسیع و به طریق صنعتی این میوه کشت می شود. اصلی ترین بخش سرمایه گذاری در احداث یک باغ کیوی تهیه و آماده کردن زمین و ایجاد تاسیسات لازم و احداث نهالستان است به علاوه هزینه های کارگری محصول لوله های آیرسانی و استقرار میوه ها و داربست ها هم جزو هزینه های اولیه برای سرمایه گذار به حساب می آید. محصول باغ کیوی از نظر اقتصادی تا ۲۵ سال قابل بهره برداری است و به طور متوسط محصول سالانه آن در هکتار ۲۰ تن برآورد می شود. البته با در نظر گرفتن شرایط جوی و به کارگیری مدیریت صحیح و تکنولوژی فنی کشاورزی در بسیاری کشورهای پیشرفته محصول نهایی به ۶۰ تن هکتار هم رسیده است.

در نهایت کارشناسان این بخش با توجه به آنچه گفته شد و هزینه نگهداری و سرمایه گذاری احداث باغ در مدت ۲۰ سال سوددهی سرمایه در این رشته اقتصادی را بیش از ۵۰ درصد برآورد کرده اند.

مزیت های سرمایه گذاری در این میوه به مقایسه با سایر کیوی در کشورهای توسعه یافته و بیماری های کمتری مواجه بوده و خسارت زیادی از این نظر متحمل نمی شود. در چند سال اخیر که از ورود آن به ایران می گذرد تنها یک نوع شمشک قره های شیشه شیک توت آن را مورد حمله قرار می دهد که به وسیله کفشدوزکی در طبیعت پرازینه می شود.

به علاوه در مقایسه با سایر میوه های ضایعات بعد از برداشت میوه کیوی ناچیز است. در صورت رعایت کامل اصول

گزارشی از فرصت های از دست رفته کیوی فروت

میوه های برای تمام فصول

داشت، برداشت، حمل و نقل، انبارداری و بازاری رسانی، این ضایعات را حدود ۳۰ درصد برآورد کرده اند. البته در کشور ایران به دلیل وجود سیستم حمل و نقل ضعیف و همچنین عدم رعایت کامل اصول انبارداری، ضایعات پس از برداشت این میوه ۳۳-۳۴ درصد اعلام شده است. همچنین از آنجا که سرمایه اصلی یعنی تهیه و خرید زمین و باغ هنوز در اختیار سرمایه گذار است، بنابراین سود سالانه سایر خسارات و زیان های ناشی از بروز سرما یا در اثر وزش بادهای شدید و توفان های هولناک و با توجه به احتمال نابودی و تلف شدن محصول در حین حمل و نقل یا در اثر آفات انباری و سایر

ضررهای پیش بینی نشده را می تواند بپوشاند و با محاسبه تمام معیارها و احتمالات مثبت و منفی پرورش کیوی فروت از سود سرشار و بدون ضرری برخوردار است.

سرمایه گذاری در بخش تفکیک و بسته بندی و صادرات کیوی خود می تواند به عنوان یک کار مستقل در نظر گرفته شود که پس از برداشت انجام می شود و به دلیل اهمیت این میوه برای صادرات نیاز است تا توجه بیشتری به بخش بسته بندی و درجه بندی میوه صورت گیرد

تتها ۲۰ درصد نیاز دنیا تامین می شود
ایران از لحاظ حجم تولید کیوی مقام چهارم جهان را دارد و در نیمکره شمالی در مقام دوم بعد از کشور ایتالیا قرار گرفته است. از نظر صادرات نیز ششمین کشور صادر کننده در جهان است. تقاضای مردم جهان برای خرید کیوی سالانه ۴ میلیون تن است، در صورتی که تولید آن در دنیا فقط ۸۰۰ هزار تن است، یعنی فقط به ۲۰ درصد از تقاضای جهان پاسخ داده می شود، بنابراین هنوز امکان زیادی برای سرمایه گذاری در کشت و تولید کیوی وجود دارد.

ایران و مناطق مناسب برای کشت کیوی از میوه های

طرح: بهروز باسو | اجرا: امیرتلا امروزی



می تواند تمام محتوای جعبه را فاسد کند. سرمایه گذاری در بخش تفکیک و بسته بندی و صادرات کیوی خود می تواند به عنوان یک کار مستقل در نظر گرفته شود که پس از برداشت انجام می شود و به دلیل اهمیت این میوه برای صادرات نیاز است تا توجه بیشتری به بخش بسته بندی و درجه بندی میوه صورت گیرد. در کشورهای دیگر با استفاده از جدا کننده Orbital این کار به صورت ماشینی انجام می شود که میوه ها را از مقابل جریان شدید هوا عبور داده و برحسب اندازه و وزن تفکیک شده و روی نوارهای کرباسی یا پلاستیکی مختلف می افتند و از آنجا به داخل جعبه منتقل می شوند. به این ترتیب میوه های درجه یک تا درجه چهار از یکدیگر جدا می شوند و در بسته بندی های استاندارد با ذکر مشخصات قرار می گیرند. معمولا برای بسته بندی کیوی از جعبه های مقوایی یا چوبی به وزن ۳ تا ۱۰ کیلوگرم استفاده می شود. بهتر است بیش از دو ردیف میوه در یک جعبه قرار نگیرد تا موجب لهیدگی میوه های زیرین نشود.

در نهایت سرمایه گذاران توجه داشته باشند که میوه کیوی فروت را می توان علاوه بر مصرف خام، به صورت میوه خشک شده، یخ زده، آب میوه، در سالاد، شیرین بزی، بستنی و شیرینی ها، مربا، مارمالاد، ژله، کمپوت و غیره نیز مصرف کرد. این میوه به علت دارا بودن آنزیم اکتینیدین نرم کننده خوبی برای گوشت بوده و طعم مطبوعی به آن می بخشد. در حال حاضر این میوه در کشور فقط به مصرف تبدیلی کیوی فروت در کشور احداث نشده است. با توجه به اینکه حدود ۶۰ درصد از میوه های تولیدی کشور ریز بوده و مقدار قابل توجهی از آن بدشکل، ضربه دیده است و قابل صدور یا ارائه به بازارهای داخلی نیست، بنابراین احداث کشورهای کشت میوه های واحد های صنایع تبدیلی می تواند این نوع میوه ها را نیز قابل استفاده کرده و ارزش وجود یک عدد میوه پوسیده

چند فرصت دیگر برای سرمایه گذاری
این میوه پس از برداشت باید هرچه زودتر به سردخانه منتقل شود. البته قبل از انتقال آن به سردخانه میوه از حرارت میوه را قرار دادن در آب و موند ضدمقونی کننده کم می کنند.

سیس میوه ها را برای درجه بندی و بسته بندی به منظور ورود به بازار داخلی و بازارهای خارجی بر اساس وزن و اندازه و کیفیت میوه منتقل می کنند. البته در این مرحله تمام میوه های نارس، لک زده، بدشکل و آفت زده باید توسط کارگران آموزش دیده جدا شوند، چراکه وجود یک عدد میوه پوسیده

چند فرصت دیگر برای سرمایه گذاری
این میوه پس از برداشت باید هرچه زودتر به سردخانه منتقل شود. البته قبل از انتقال آن به سردخانه میوه از حرارت میوه را قرار دادن در آب و موند ضدمقونی کننده کم می کنند.

سیس میوه ها را برای درجه بندی و بسته بندی به منظور ورود به بازار داخلی و بازارهای خارجی بر اساس وزن و اندازه و کیفیت میوه منتقل می کنند. البته در این مرحله تمام میوه های نارس، لک زده، بدشکل و آفت زده باید توسط کارگران آموزش دیده جدا شوند، چراکه وجود یک عدد میوه پوسیده

ایران و مناطق مناسب برای کشت کیوی از میوه های

تتها ۲۰ درصد نیاز دنیا تامین می شود
ایران از لحاظ حجم تولید کیوی مقام چهارم جهان را دارد و در نیمکره شمالی در مقام دوم بعد از کشور ایتالیا قرار گرفته است. از نظر صادرات نیز ششمین کشور صادر کننده در جهان است. تقاضای مردم جهان برای خرید کیوی سالانه ۴ میلیون تن است، در صورتی که تولید آن در دنیا فقط ۸۰۰ هزار تن است، یعنی فقط به ۲۰ درصد از تقاضای جهان پاسخ داده می شود، بنابراین هنوز امکان زیادی برای سرمایه گذاری در کشت و تولید کیوی وجود دارد.

ایران و مناطق مناسب برای کشت کیوی از میوه های

سرنخ

پیشرفت در استار تاپ های اینترنتی

کلاف اول



استفاده از عرقیجات در بین مردم ما از گذشته تا به امروز رواج داشته و همچنان هم از عرق بسیاری از گیاهان مانند نعنا و بیدمشک و... در طول روز برای تهیه انواع شربت ها و غذاها و گاهی دارویی استفاده می شود. اما گلاب به نسبت سایر گل ها و گیاهانی که از آنها عرق گرفته می شود سابقه طولانی تری دارد و بیش از سایرین مورد توجه قرار گرفته و می گیرد. بخش اعظم تولید این گیاه در استان اصفهان و شهرهای قصر و کاشان است. پس از اصفهان، خراسان شمالی هم در رأس تولیدکنندگان گل محمدی و گلاب است. در خصوص میزان تولید و فرصت های سرمایه گذاری این گل، حیدر نامور اظهار، معاون باغبانی سازمان جهاد کشاورزی خراسان شمالی می گوید: این استان پتانسیل فراوانی در تولید گل محمدی و گلاب دارد و این در حالی است که میزان تولید گل و گلاب در استان بسیار کم است. وی می افزاید: راه اندازی گلستان های گل محمدی در استان دارای صرفه اقتصادی است. این سازمان از سرمایه گذاران متقاضی ایجاد گلستان یا کارخانه فرآوری گل محمدی حمایت خواهد کرد. ما هم در این کلاف با توجه به استقبال این استان برای حمایت از سرمایه گذاران حوزه کشت و فرآوری گل محمدی، پیشنهاد می دهیم تا تانور داغ است گل ها را بکارند و از حمایت های این استان بهره مند شوند.

کلاف دوم



چند وقت پیش که قصد داشتیم سفارش غذا بدهیم و در اینترنت دنبال یک رستوران نزدیک دفتر بودیم به یک سایت برخوردیم که جذابتش را با همین چهار تا جمله می رساند: «شماره تو بالای همین صفحه وارد کن، منوهای ما مان های نزدیک به شما هر روز برات پیامک می شه، اون وقت ما مان های خودت دار غذا می بزن و ما به موقع به دستت می رسونیم.» شاید شروع چنین استارت آپی سخت و پرریسک باشد و حتی مدت زمان زیادی به طول بینجامد که این کسب و کار بین مردم رایج شود و جایی برای خودت باز کند. ولی اینترنت و فضای مجازی اینقدر زندگی بشر امروز را راحت کرده که به وسیله اینترنت ایده هایی به خوبی می توان سرمایه گذاری بگری شروع کرده و به زودی با هزینه بسیار کم کسبوکار پرآرمانی راه بیندازید. کلاف دوم امروز ما راه اندازی سایت های تعاملی با مشتری برای کارهای گوناگون و روزمره است، غذا خوردن تنها یکی از این نیازهای روزانه افراد است. شما به خوبی می توانید با نیازسنجی بازار و به خصوص افراد شافل، وارد زندگی شان شده و با کمک اینترنت و یک ایده خوب، برای خود استارت آپی اینترنتی راه بیندازید.

خبر

مناطق آزاد پایلوت پیوستن ایران به تجارت جهانی هستند

معاون اقتصادی و سرمایه گذاری سازمان منطقه آزاد قشم گفت: قوانین و مقررات خاص مناطق آزاد از جمله قشم با هدف جذب سرمایه گذار و آماده سازی کشور برای ورود به سازمان تجارت جهانی تدوین شده است. به گزارش تابناک، فرزند حقلل با بیان این مطلب اعلام کرد: قوانین و مقررات خاص مناطق آزاد از جمله قشم با هدف جذب سرمایه گذار و آماده سازی کشور وی با اشاره به به نسبت موفقیت مثبت تیم مذاکره کننده کشورمان در کسب با شش کشور مطرح جهانی، اظهار کرد: صف ورود مقامات بلندپایه کشورهای اروپایی و مدیران شرکتهای مطرح جهانی پس از توافق هسته ای نشان از آینده درخشان حوزه اقتصادی ایران اسلامی دارد. به گفته حقلل، منطقه آزاد قشم در حوزه های صنایع فولاد، شیلات، پوشاک، نفت و گاز، پتروشیمی، تولید آب و برق همزمان، کشاورزی صنعتی، توسعه فرودگاه و حوزه بهداشت و درمان به سرمایه گذاری نیاز دارد. وی با اعلام اینکه برای دستیابی به موفقیت در شرایط مهم پساتحریم، به برنامه ریزی دقیق مهندسی و پشتکار فراوان نیازمندیم، گفت: به دستور مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم پنجره واحد ارائه خدمات با هدف بررسی دقیق پیشنهادات و اطمینان از توانمندی فعالان اقتصادی به زودی در این منطقه فعالیت خود را آغاز خواهد کرد. معاون اقتصادی و سرمایه گذاری سازمان منطقه آزاد قشم یکی از عوامل کاهش تولید در این منطقه را نبود بانک های حمایت کننده از فعالیتهای اقتصادی دانست و بر اهمیت ایجاد بانک های

سرمزمنی و فراسرزمینی در قشم تاکید کرد. وی در پایان یادآور شد: بانکهای فراسرزمینی (of shure) بر اساس کارمزد تعیین شده بین المللی از فعالیت های مهم سرمایه گذاری حمایت می کنند و این اتفاق باعث دلگرمی فعالان اقتصادی، تقویت حوزه صنایع، خدمات و بازرگانی قشم خواهد شد.

سرمایه های آموختنی

تجربه های کارآفرینان و سرمایه گذاران با سابقه و موفق همیشه می تواند چراغ روشنی برای شروع راه برتلاطم سرمایه گذاری باشد، از این رو از کارآفرینان موفق دنیا این سوال مهم پرسیده شده: «آرزو می کردید قبل از شروع کسب و کارتان چه تجربه هایی کسب کرده بودید؟» در این بخش هر روز پاسخ یکی از این کارآفرینان را نقل می کنیم تا سرمشق راه تان قرار دهید...



سریع زیگلر

لازم نیست بهترین باشید تا شروع کنید؛ بلکه باید شروع کنید تا بهترین شوید.

نیولوفر رهبری

این روزها کنکوری‌ها مشغول بر کردن فرم‌های انتخاب رشته هستند و باید برای سال‌های آینده زندگی‌شان تصمیم‌گیری کنند. البته با رتبه و امکاناتی که این رتبه برای تصمیم‌گیری برایشان باقی گذاشته است. اما بعضی برای اینکه انتخاب مطمئن‌تری داشته باشند سراغ افراد دیگری برای انتخاب رشته می‌روند تا خودشان مسئولیت این امر خطیر را بر عهده نگیرند. کدام آموزشگاه برویم تا مطمئن شویم حتما دانشگاه سراسری قبول می‌شویم؟ کدام مشاور قبولی ما را تضمین می‌کند؟ اگر بیشتر پول بدیم مهر قبولی‌مان در دانشگاه سراسری محکم‌تر می‌خورد؟ وقتی پایت به پیش دانشگاهی رسید از ب بسم الله باید خرج کنی تا همان موقع که چشمت به سر در دانشگاه رسید. حالا باقی‌اش که دیگر هیچ...! اما خرج کردن داریم تا خرج کردن. مثلا اگر برای معلم خصوصی و کتاب تست و آموزشگاه کنکور هزینه کنیم دلمان خوش است که پول داده‌ایم که چهار تا تست اضافه‌تر در کنکور بزنیم و رتبه‌مان بهتر شود. اما بعد از رتبه، داستان انتخاب رشته شروع می‌شود که به خودی خود استرسی صد برابر بیشتر از کنکور برای دانش‌آموزان دارد و برای پدر و مادرها هم هزینه‌هایی سراسام‌آور به همراه می‌آورد. این روزها که رتبه‌های کنکوری‌ها آمده، بازار انتخاب رشته حساسی داغ است و حرف‌های دانش‌آموزان شنیدنی.

سازمان سنجش یک ساعت بعد از اعلام نتایج

یکی از آن طرف فریاد می‌زند که «به خدا رتبه‌ام اشتباه شده من آنقدر بد نداده بودم». پدری هم گوشه سالن سیلی بدی به گوش سپرسر می‌زند و می‌گوید «این همه خرجت کردم آخرش شدی پنج هزار!!» مادری هم اشک می‌ریزد و هنوز هم دعا می‌خواند. اما همه چیز بعد از انتخاب رشته مشخص می‌شود. کارمندان سازمان هم برای روحیه دادن به دانش‌آموزان نرم‌افزار انتخاب رشته را پیش‌بندی می‌دهند. بین این همه هیاهو یکی هست که با خیال راحت نشسته تا نوشتن شود و برود به رتبه‌اش اعتراض کند، می‌گوید: «سال گذشته جواب انتخاب رشته‌ام آمد مرده، دیگر امسال بدتر از اینکه نمی‌شود!»

نزدیک به یک میلیون تومان برای انتخاب رشته...

«سراسری و آزاد روی هم ۶۰۰ تومان یا

پول‌هایی که برای انتخاب رشته خرج می‌کنیم...

کارت بکشید تا علایق‌تان به صف شوند



تیرا پاسو - آگوستو پروزا

دریچه

تور مجازی برای انتخاب رشته و دانشگاه هارواردگردی با لپ‌تاپ



هر کدام از دانشگاه‌های بزرگ دنیا برای معرفی دانشگاه‌شان به دانشجویان بالقوه راهی پیدا کرده‌اند. برخی به دادن اطلاعات در سایت و انتشار تصاویری از فعالیت‌های دانشجویان و بخش‌های مختلف دانشگاه اکتفا کرده‌اند، بعضی هم از تکنولوژی بیشتر کار کشیده‌اند و تلاش کرده‌اند با روش‌های مختلف تور مجازی بسازند تا افراد از همه جای دنیا بتوانند این دانشگاه‌ها را به‌صورت مجازی بگردند و اگر آن را برای خودشان مناسب دیدند در اولویت ارسال درخواست پذیرش قرار دهند.

در دانشگاه‌های بزرگی مثل هاروارد، گشتن در دانشگاه حتی برای آنهایی که قصد درس خواندن در آن را ندارند هم جذاب است.

استنفورد و آکسفورد هم می‌توانند از گزینه‌هایی باشند که برای گشت و گذار توریستی در کشوری که به آن سفر کرده‌اید انتخاب می‌کنند. دیدن بناهای تاریخی و پسر از ماجرای این دانشگاه‌ها برای بسیاری از توریست‌ها جذاب است، حتی اگر اصلا تصمیمی برای ادامه تحصیل نداشته باشند. راهروهایی که هزاران دانشمند و چهره مشهور روزی در آن قدم زده‌اند و به دنبال استاد‌های‌شان دویده‌اند تا چیزی یاد بگیرند، آن قدر ارزش دیدن دارند که این دانشگاه‌ها تورهای دائمی برای بازدیدکنندگان‌شان دارند و از بعضی دانشجویان خود به‌عنوان راهنمای تور استفاده می‌کنند. آنها حتی پیش‌بینی کرده‌اند که بعضی از مسافران ممکن است از فرودگاه به دانشگاه‌شان بیایند و باید جایی برای نگهداری وسایل آنها داشته باشند.

اما گذشته از جاذبه‌های توریستی، برای بسیاری از دانشجویان جالب است که قبل از انتخاب یک دانشگاه برای تحصیل، آن را ببینند و از امکاناتش با خبر شوند و محیطش را محک بزنند، بدون اینکه مجبور باشند به آنجا سفر کنند و برای این بازدید هزینه کنند.

این امکان با تور مجازی فراهم شده است. ویدئوهایی که شما را نام در اتاق‌های خوابگاه دانشجویان و تا داخل سالن غذاخوری و میان قفسه‌های کتابخانه می‌برند و تصاویر ۳۶۰ درجه‌ای که شما را وسط حیاط دانشگاه می‌گذارند تا به هر طرف که می‌خواهید نگاه و فضا را بررسی کنید. سایت اغلب دانشگاه‌های بزرگ دنیا حالا چند سالی است که به تور مجازی مجهز شده و امکاناتی برای بازدید مجازی فراهم کرده است. این بازدید هیچ هزینه‌ای در بر ندارد و تنها چیزی که نیاز دارد، اینترنتی با سرعت معقول است که بتواند تصاویر را برای شما نمایش دهد. همچنین توضیحات زیادی درباره زندگی دانشجویی، امکانات و هزینه‌های دانشگاه در این سایت‌ها و در بخش تور سایت وجود دارد که شما را از مراجعات دیگر بی‌نیاز می‌کند.



علاوه بر سایت خود دانشگاه‌ها که معمولا چنین امکانی را دارند، بعضی از سایت‌های تور آنلاین هم وجود دارند که کالج‌های مختلف را نشان‌تان می‌دهند. مثلا در سایت <http://www.youvisit.com/> می‌توانید ویدئوها و تصاویر دانشگاه‌هایی مثل ییل، وندربیل، سن دیگو کالیفرنیا، مینه‌سوتا و چندین دانشگاه دیگر را ببینید. مثلا در قسمت هاروارد می‌توانید هر بخشی از دانشگاه را که می‌خواهید ببینید انتخاب کنید تا تصویر بزرگی از آن نمایش داده شود. بعد یک راهنمای زنده روبه‌رویتان ظاهر می‌شود که در حیاط دانشگاه ایستاده و برایتان از هاروارد می‌گوید و درباره محلی که انتخاب کرده‌اید توضیح می‌دهد. در همین حال می‌توانید عکس‌های ۳۶۰ درجه آن قسمت را هم باز کنید و محیط را بیشتر بگردید و آن را در موقعیت‌های متنوع‌تری ببینید. اگر هم هدست واقعیت مجازی داشته باشید می‌توانید از عکس و فیلم فراتر روید و از طریق این سایت خودتان را در دانشگاه مورد علاقه‌تان ببینید و دور و اطراف را بگردید.

سایت‌های مشابه دیگری هم هستند که شما را به تور مجازی دانشگاه‌ها می‌برند. تمام این تلاش‌ها برای این است که محیط دانشگاه قبل از اینکه به آن وارد شوید یا برای درخواست پذیرش در آن اقدام کنید برایتان روشن و ملموس باشد. این دانشگاه‌ها در مورد رشته‌های مختلف و تفاوت آنها در این دانشگاه با دانشگاه‌های دیگر هم توضیحاتی دارند که به دانشجویان کمک می‌کند بهترین گزینه را از بین دانشگاه‌ها برای خودشان انتخاب کنند.

نیست که سر منشی آموزشگاه شلوغ است. بعد از نیم ساعت تلفن کردن مداوم بالاخره جواب می‌دهد. فقط صدای داد و فریاد می‌آید که «پس نوبت من کی می‌شود؟ چهار ساعت است اینجا نشستم!!» منشی بدون اینکه اجازه دهد من حرف بزنم شروع می‌کند که «خانم شماره کارت رو یادداشت کنید، ۴۵۰ تومن بریزید به حساب، شماره پیگیری رو واسم بخواهید، بعد زنگ بزنید واسه دو روزه آینده از انتخاب وقت بگیرین.» گفتم من عجله دارم و باید سریع‌تر انتخاب رشته کنم. شاید عجیب‌ترین پاسخ ممکن را شنیدم. «فردا شب ساعت یک ربع به ۱۲ بزنه؟»

بازار انتخاب رشته هر سال بعد از اعلام نتایج اولیه کنکور داغ می‌شود و پول‌های کلانی برای آن جابه‌جا می‌شود. پول‌هایی که قرار نیست چیزی را تغییر دهد و تنها امید دلبطلبان را بیشتر می‌کند که به همان رتبه‌ای که دارند بتوانند بهترین گزینه را انتخاب کنند و پذیرفته شوند.

داشندت تا با مشاور رشته‌هایشان را مرتب کنند»

فکر می‌کند و می‌گوید: «نمی‌دانم شاید مشکل از من بود که راجع به انتخاب رشته اطلاعات کافی نداشتم اما شما فکر کنید این همه پول بدهید و همین جمله را بشنویید. واقعا پول دادن برای انتخاب رشته کار اشتباهی است. اصلا این همه هزینه برای کنکور اشتباه است، اگر بچه درس خوان باشی خوب آره می‌ارزد و آخر سر هم نتیجه خوبی می‌گیری اما اگر خودت درس نخوانی حالا هر قدر هم پول معلم و مشاور و کلاس درس بدهی هیچ فایده‌ای ندارد. . . سال آخر اگر یک نفر باعث موفقیت ما باشد آن هم خودمانیم...»

نصف شب‌ها هم انتخاب رشته می‌کنیم به یکی از آموزشگاه‌های کنکور برای گرفتن مظنه و وقت انتخاب رشته زنگ می‌زنم. به جرات می‌توانم بگویم ۱۱۸ آنقدر سرش شلوغ

جدا جدا؟ تو رو خدا اگر می‌شود کاری کرد که دخترم حتما قبول شود بکنید، هزینه‌اش مهم نیست؟»

اینها حرف‌های مادری است که حسابی از رتبه دخترش ناراحت است و تنها امیدش به انتخاب رشته است. در دفتر مشاوره جای سوزن انداختن نیست. چند نفری گریه می‌کنند و یکی هم می‌گوید: «اصلا بی‌خیال یک سال دیگر هم می‌خوانم.» یکی از بچه‌ها با کاغذ انتخاب رشته‌اش بیرون می‌آید و ۶۰۰ هزار تومان کارت می‌کشد. رتبه‌اش ۳۰۰۰ شده و خیلی هم امیدی به قبولی در رشته دلخواهش ندارد. می‌گوید: «هن که می‌دانم معماری سراسری قبول نمی‌شوم اما مشاورم تضمین کرده که با این روش چیدمان بالاخره معماری شهرستان قبول می‌شوم.» برام جالب است بدانم این روش جادویی چیست. شانه‌هایش را بالا می‌اندازد و می‌گوید: «کار خاصی نکرد، فقط معماری تمام دانشگاه‌ها را

پیشنهادهایی برای انتخاب رشته به دست خودتان

قدم‌های فیلی و مورچه‌ای برای زنده ماندن



بود تمام شد رفت. حالا هم نشینید زانوی غم بغل بگیرید و بگویید من که با این رتبه فلان رشته قبول نمی‌شوم. اگر رتبه‌تان خیلی خوب نشده باید با این موضوع کنار بیایید که شما در مقصدی نامعلوم عارف هستید و هیچ کاری هم از دست‌تان بر نمی‌آید جز اینکه پای‌تان را روی پای‌تان بیندازید و درست‌وحسابی انتخاب رشته کنید. پس برای ۵ روز بیخیال رتبه شوید.

چند قدم مورچه‌ای

قدم اول یک دفترچه‌ای هست، به اسم دفترچه انتخاب رشته که می‌روید از پستخانه می‌خرید. ترجیحا تنها بروید چون معمولا پستخانه‌ها این روزها شلوغ هستند و باید در صف بایستید. شانس شما هم رتبه یک نفر جلویی شماست. اگر خانواده همراه‌تان باشند تمام مدت رتبه یک را بر سر می‌دارند و... دیگر خودتان می‌دانید. از ما گفتن بود. عواقبش پای خودتان.

قدم دوم

یکسری کتاب و سایت و موسسه‌های کنکور

شریف خالی ماند. پس هرچه دوست دارید بنویسید. مثلا اگر معماری دوست دارید اول از همه بنویسید معماری و رشته‌ای را که از آن متنفر هستید، آخر از همه بنویسید حتی اگر خیلی رشته خفنی باشد. اما برای دانشگاه‌ها دیگر کاری به علاقه شما نداریم. دانشگاه‌ها را به ترتیب رتکینگ جهانی بنویسید. مثلا برای مهندسی‌های شریف، تهران، علم و صنعت، امیرکبیر، خواجه نصیر و... اگر می‌توانید زندگی دانشجویی و شهرستان و خوابگاه را هم تحمل کنید، دانشگاه‌های شهرهای مختلف را هم به همین ترتیب بچینید، چه شبانه چه روزانه. توجه: دانشگاه برایتان اولویت دارد یا رشته؟ اینجا دیگر قضاوت با شماست. بعد از تمام این اعمال شاقه دانشگاه‌های غیرانتفاعی و پیام‌نور را باز طبق علاقه‌ای که به رشته دارید، چسبانبند تکب جدول انتخاب رشته‌تان.

قدم فیلی سریع

رشته‌ها را چیدید تمام شد؟ حالا یک نگاه سریع به آن برهه دراز بد قواره بیندازید تا از انتخاب‌هایتان مطمئن شوید. دوباره همه چیز را تغییر ندهید که حسابی گیج می‌شوید. خیلی محکم و سریع فیلتان را از این مرحله بگذرانید. درست و حسابی این قدم را بردارید چون وقتی ۱۵۰ آینه دق وارد سایت شدند دیگر نمی‌شود تغییرشان داد.

قدم آخر... هر جور دل‌تان می‌خواهد قدم بردارید

انتظار کشیدن بدترین کار دنیااست. پیشنهاد من به شما این است که از یک ماه باقیمانده تابستان‌تان نهایت لذت را ببرید. به اندازه کافی خون دل خورده‌اید و موهای‌تان ریخته. از تلفن‌هایی که فک و فامیل‌تان به شما می‌کنند با قدم‌های فیلی فرار کنید تا جواب نهایی بیاید. به امید روزی که هیچ فامیلی زنگ نزنند رتبه آدم را ببرند.

هستند که به شما می‌گویند چه کسی، چه سالی با چه رتبه‌ای کجا و چه رشته‌ای قبول شده. این کار مزیت‌های بسیاری دارد مثلا اینکه تقریبا می‌فهمید تکلیف‌تان چیست. باز هم تاکید می‌کنم اگر جان و روانتان را دوست دارید تنها این کار را انجام دهید.

قدم سوم حتی اگر برای انتخاب رشته از مشاور تحصیلی کمک می‌گیرید این قدم مورچه‌ای را حتما بردارید، ضرر نمی‌کنید.

حتما در دبیرستان یک رفیق گرمابه و گلستان داشتید که خیلی خوب شما را می‌شناسد. توصیه می‌کنم ورق زدن دفترچه انتخاب رشته را با او انجام دهید. مقدار زیادی روانتان نفس خواهد کشید.

ریزترین قدم مورچه‌ای ممکن را بردارید

این روزها شما بسیار احساسی تصمیم می‌گیرید و فقط می‌خواهید یک چیزی یک جایی قبول شوید و بعد هم فکر می‌کنید خلاص می‌شوید. نخیر آقا، اگر از این فکرها کنید مثل اهو می‌مانید در برقا!

ردیف آوازی بغ بغو یا روشنفکران همچنان درگیر خودانتقادی هستند



۱- یکی از خوانندگان پاپ را نه به واسطه خواننده بودنش که به دلیل رشته تحصیلی‌اش؛ ارتباطات می‌شناسم و با هم حشر و نشری داریم. با خیال راحت از آنجایی که خب کسی چهره‌اش را نمی‌شناسد - هیچ تصویری از ایشان در دسترس نیست- در یک کافه نشستیم و گرم بحث تیراز محصولات فرهنگی- هنری بودیم که گفت: تیراز سی‌دی آهنگ‌هایش ۴۰-۳۰هزار نفر در اینستاگرامش به دعوت برای بغ بغو شدند کی بُود مانند دیدن است! برایش خواندم خوشبختی‌ات آرزومه... حالا کافی است در همین روزنامه‌ها صفحاتی را که با موضوع کتاب منتشر می‌شود ورق بزیند ببینید و بخوانید گلایه اهل قلم را که بهترین کتاب‌شان در تیراز ۴۰۰-۵۰۰ نسخه منتشر می‌شود.

۲- شاید برای مدتی به گینه بیسائو سفر کنم، حالم خوب نیست. همه چیزمان به همه چیزمان می‌آید. نقدی به کسی که با خبرسازی‌های عجیب و غریبش دنبال کانسبی است، نیست، به هر حال او هم در این جامعه زیست کرده و برآمده از همین جامعه است. باورم نمی‌شود ۴۰-۳۰هزار نفر در اینستاگرامش به دعوت برای بغ بغو کردن، می‌نویسند بغ بغو. جالب اینجاست که به دلیل نزدیکی ع و غ در صفحه کلید برخی از هواداران ممکن است چنان از خود بی‌خود شوند که جای بغ بغو بنویسند بغ من می‌روم و اگر کمی اوضاع بهتر شد خیرم کنید حتما برمی‌گردم.

۳- «یا کارکرد روشنفکری در ایران از مسیر اصلی و انتقادی خود خارج شده است؟» وقتی صحبت‌های یوسف ایبازری، جامعه‌شناس درباره واکنش مردم به درگذشت مرتضی پاشایی جنجال به پا کرد و آ‌باها از آسیب افتاد، شاید تنها این سوال بی‌جواب ماند. هفته پیش همین سوال هم با درگیری مجازی دو روشنفکر هم باز به میان آمد که حتی کار به مناظره تلویزیونی کشید. دعوا سر حضور هنرمندان در مراسمی با حضور رییس‌جمهوری بود. که یکی موافق و یکی مخالف بود. چرا روشنفکران جز خودانتقادی وارد گود دیگری نمی‌شوند؟ و دعوت به بغ بغو و بغ بغو کردن را بررسی نمی‌کنند؟ وجود چنین فاصله‌ای که روشنفکران با دیگران دارند مجاز است؟ خطرناک نیست؟

۴- به قولی از قرار بغ بغو خود یک ردیف آوازی شده است! یکی هم آمده و زیر همین دعوت نوشته است؛ با عرض پوزش از تاخیر... بغ بغو! احساس مسئولیت اینچنینی برای انتشار کامنتی با این سر و شکل اگر در قبال مسئولیت اجتماعی وجود داشت...

فرصت‌سوزی

معامله زرشک با ماتادورا

احسان ابراهیمی

طنز نویس

سلام خوانندگان جان. خیر اول اینکه بعد از سفید و مشکی پوششان ژرمن، حالا قرمزپوشان ماتادور به ایران خواهند آمد. به تازگی خوسه مانوئل گارسیا مارگالو ملقب به «رونالدو» (وزیر خارجه اسپانیا) اعلام کرده که قرار است در سه سپتامبر به همراه خوسه مانوئل سوریا (ملقب به ریوالدو) وزیر صنعت، معدن و گردشگری و آناپاستور (و آماندا بهارستان)، وزیر امور زیرساخت‌های این کشور به ایران سفر کند.

بر این اساس قرار است آنا پاستور که خود سال‌ها سابقه «نهاد ریاست جمهوری بودن» را در کارنامه دارد، با هدف تجزیه و تحلیل فرصت‌ها برای شرکت‌های اسپانیایی به ایران سفر کند.

سوریا در این زمینه اعلام کرده که این فرصت‌ها به طور ویژه‌ای روی بخش‌های صنعت، انرژی، مخابرات، گردشگری، زیرساخت‌ها و همه بخش‌هایی که شرکت‌های اسپانیایی سابقه و تجربه طولانی‌مدت خود را نشان داده‌اند و خلاصه هر جایی که بشود یک مویی کنند، متمرکز خواهد شد.

البته این سیاست دولت که در شرایط فعلی، سیاست مهرورزانه «نگاه به شرق» دولت قبلی را به جیب چپش گرفته و درها را به روی کشورها گشوده و در خروج را به هموعان عزیز چینی‌مان نشان می‌دهد، جای تقدیر و تشکر دارد. ولی دیگر نه اینطوریه که هر کسی از راه رسید ما با آنها قرارداد ببندیم. چون اگر این رویه بی‌دقتی پیش برود، پس فردا «یونان» هم در ایران خط تولید راه می‌اندازد. البته شک نداریم مسئولان امر هوشیار هستند. جان؟ نه نه! آن هوشیاری که قبل از بنده اینجا ستون داشت نه، هوشیار و همیشه در صحنه منظورمان است. از آنهایی که مردم ایران هنگام انتخابات می‌شوند. به هر حال اگرچه از آن بابت شک نداریم، ولی کمی نگرانیم اینطوری شود که دوستان ماتادور از اسپانیا بیایند و این دیالوگ‌ها رد و بدل شود.

مسئول ایرانی: مارکو! برای‌مان از دیار آندلس چه آورده‌ای؟

مارکو: سرکه شیر، ترخون، ترپجه تازه.

مسئول ایرانی: به با! بده بخوریم. چند؟

مارکو: قابل شما رو ندار.

مسئول ایرانی: صفای معرفت داشت. از شما به ما رسیده.

مارکو: جان عمو تعارف نمی‌کنم.

مسئول ایرانی: بگو داداش.

مارکو: ۱۰۰۰ پیورو.

مسئول ایرانی: چه خیره بابا؟ تخفیف بده.

مارکو: شما ۹۸۰ بده.

مسئول ایرانی: نه بابا بیشتر بیا پایین مشتری شیم مارکو.

مارکو: جان داداش ایاسه منم ندار. قیمت خرید دارم بهت می‌دم.

مسئول ایرانی: باشد مارکو. دیگر برای‌مان از دیار آندلس چه آورده‌ای؟

مارکو: موز، آوگیل، دستسبو.

مسئول ایرانی: کیلویی چند می‌گی؟

مارکو: قابل ندار. هر سه تاش کیلویی ۲۰۰۰. ارزون‌تر از همه جا.

مسئول ایرانی: ۸۰۰ تَن برای ما بکش. فقط تو رو خدا درشتاش رو سوا کن.

مارکو: داداش خیالت راحت، همش درشته.

مسئول ایرانی: ای مارکو! دیگر برای‌مان از دیار آندلس چه آورده‌ای؟

مارکو: زعفران، زرشک، پسته.

مسئول ایرانی: اینا رو که خودمون صادر کردیم.

مارکو: تو رو خدا بخر دیگه، منو دست خالی برنگردون.

سودوکو

به گفته معاون امور اجتماعی سازمان بهزیستی کشور ۳۷درصد مجموع متکدیان کشور را زنان تشکیل می‌دهند تا اواخر سال گذشته حدود ۲۵۰ نفر از متکدیان و بی‌خانمان‌ها از شهرداری تهران به بهزیستی ارجاع داده شده‌اند و پس از ارجاع به بهزیستی نیز این افراد به‌صورت استثنایی به استان‌ها ارجاع و تحت حمایت قرار گرفته‌اند.وی با بیان اینکه کودکان کمتر از ۱۸ سال براساس قانون نباید وارد مراکز اسکان موقت شهرداری‌ها شوند، اظهار کرد: تمامی افراد زیر ۱۸ سال به طور مستقیم به مراکز نگهداری از کودکان خیابانی سازمان بهزیستی کشور ارجاع داده می‌شوند و همچنین مسئولیت رسیدگی به در راه ماندگان و افرادی که واقعا از لحاظ اقتصادی نیازمند هستند نیز به کمیته امام خمینی(ره) واگذار شده است؛ معنادان متجاهر نیز برای ترک اجباری به ستاد مبارزه با موادمخدر ارجاع داده خواهند شد. همچنین ۶۰ تا ۷۰درصد متکدیان و بی‌خانمان‌ها در تهران، غیرتهرانی هستند.

قاب

سطح‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سپید

تبعید

گفته بود: «برادر عزیزاده مقیم آلمان است و فرار این ورزشکار با هماهنگی قبلی صورت گرفته است. سندی که این بازیکن برای خروج از کشور گرو گذاشته توقیف و مصادره خواهد شد و وی برای همیشه از عضویت در تیم ملی محروم می‌شود.»
غلامرضا امینی، نایبرئیس وقت و ریاست فعلی فدراسیون قایقرانی نیز در مصاحبه با ایرنا پناهندگی او را تأیید کرد. «می‌نا عزیزاده» که پیش‌تر دانشجوی تربیت بدنی دانشگاه اسلام‌شهر تهران، مربی بندساز تیم فوتبال بانوان اسلام‌شهر در لیگ برتر و عضو تیم ملی قایقرانی ایران در مسابقات ۲۰۰۸ قهرمانی آسیا در مازنی بود. در حال حاضر به تیم ملی آلمان دعوت شده است.

۳- دو سال پیش جام‌جم آنلاین در گزارشی از شرایط ناپسامان تیم ملی در راه بازی‌های آسیایی و دلایل اعتصاب ملی‌پوشان این رشته در آن بنازه زمانی پرده‌برداری کرد. ورزشکاران تیم ملی به‌صراحت از غیرقابل تحمل شدن مشکلات صحبت کرده و با بیان اینکه آگاهانه تصمیم به اعتصاب گرفته‌اند تأکید داشتند که شرایط به بدترین روزهای خود بازگشته است. فر

۴- معصومه ابتکار، معاون حسن روحانی و رییس سازمان حفاظت محیط‌زیست ضمن حمایت از حضور بانوان در ورزشگاه‌ها به روزنامه قانون می‌گوید: «فکر نمی‌کنم ورود به ورزشگاه‌ها مساله اصلی بانوان ایرانی باشد. یکی از مطالبات اصلی خانم‌های ایرانی این است که دختران هنگام بازی پسران بتوانند از امکانات ورزشی مناسبی برخوردار باشند. دختران ایرانی به دلیل فقدان امکان ورزش و محرومیت‌هایی که در نقاط مختلف کشور دارند، از مشکلات اسکلتی رنج می‌برند»

*مودب میرعلایی

دور دنیا

نرم‌افزار جدید نوکیا برای مسیریابی

منتزج: امید شکوهی

منتج، لوگوید

HERE نرم‌افزار رسمی کمپانی نوکیا در

زمینه نقشه و مسیریابی برای دستگاه‌های اندرویدی است که تجربه‌های متفاوت از اپلیکیشن‌های مسیریابی را در تبلت یا گوشی اندرویدی شما به ارمغان می‌آورد.

بی‌ام‌دبلیو، آئودی و مرسدس بنز آماده خرید سرویس HERE

اژانس خیری بلمورگ اعلام کرد که نوکیا آماده فروش سرویس HERE خود به تولیدکننده‌های خودروهای آلمانی بی‌ام‌دبلیو، آئودی و مرسدس بنز است.

بلمورگ به نقل از نزدیکان این پرونده از قراردادی به ارزش ۴ میلیارد دلار برای فروش این سرویس نقشه‌خوان نوکیا پرده برداشت، اما شرکت نوکیا تاکنون به‌طور رسمی اعلام نکرده

جدول امروز

مظنه مسکن در شهر جدید پرند

آنچه در زیر می‌آید جدول قیمت معاملات انجام شده آپار تمان در شهر پرند در تیرماه ۹۴ است. لازم به ذکر است که این ارقام مربوط به اطلاعات سامانه رسمی املاک کشور است.

منطقه	متراژ بنا(مترمربع)	عمر بنا(سال)	قیمت هر مترمربع(تومان)	قیمت
فاز-۵ پروژه صنف نقاشان	۹۰	نوساز	۱.۱۰۰.۰۰۰	۹۹.۰۰۰.۰۰۰
فاز-۱ روبه‌روی ایستگاه مترو	۸۵	۵	۱.۵۳۰.۰۰۰	۱۳۰.۰۰۰.۰۰۰
فاز-۶ پروژه یادمان بنا- مسکن مهر	۷۸	نوساز	۸۷۰.۰۰۰	۳۹.۵۰۰.۰۰۰
فاز یک	۸۵	۵	۱.۴۰۰.۰۰۰	۱۱۹.۰۰۰.۰۰۰
فاز-۵ کوزو- بلوکC	۶۳	۳	۱.۱۲۸.۰۰۰	۴۳.۰۰۰.۰۰۰
فاز-۴ پروژه امیرالمومنین	۷۷	نوساز	۱.۲۵۰.۰۰۰	۹۶.۲۵۰.۰۰۰

کیوسک

بهبود کیفیت زندگی در خواب با اختراع جدیدنیتندو

نیتندو اختراع جدیدی را به ثبت رسانده که از برنامه‌های این شرکت برای ارتقای کیفیت زندگی حتی در خواب خبر می‌دهد.

این اختراع کوچک از نظر ظاهری شبیه به یک ساعت دیجیتال زنگ‌دار است که بسیاری از مردم از آن برای برخوردن از خواب استفاده می‌کنند. این محصول رقیبی برای مچ‌بندهای حفظ سلامت و دیگر ابزاری است که برای بررسی علائم حیاتی بدن، بررسی میزان مصرفی، محاسبه ضربان قلب و... طراحی شده ولی امکانات گسترده‌تری در مقایسه با آنها دارد.

ابزار یاد شده با محاسبه و بررسی حرکات بدن فرد در زمان خواب، دمای بدن او... به وی کمک می‌کند تا خواب شبانه بهتر و سلامت بیشتری داشته باشد. این وسیله که به شکلی مشابه با دیگر وسایل الکترونیک شارژ می‌شود در داخل خود مجهز به یک پرورژکتور هم هست که تصاویر و اطلاعات ضروری مانند دمای اتاق و... را به سقف اتاقی که فرد در آن خوابیده می‌تاباند.

ابزار یاد شده به مجموع شرایط یک اتاق امتیاز می‌دهد و اگر اتاق بیش از حد گرم باشد، ضربان قلب فرد نامنظم باشد و وضعیت تنفس وی مطلوب نباشد، امتیاز نهایی پایین خواهد بود. در غیر این صورت امتیازها بهتر خواهند بود. با توجه به تابنده شدن این اطلاعات به سقف فرد می‌تواند در حین خواب آنها را کنترل کند.

همکاری مایکروسافت و اینتل برای کاهش مصرف باتری در ویندوز ۱۰

شرکت اینتل تأیید کرده که در حال همکاری با

شرکت مایکروسافت برای حل یک مشکل جزئی در ویندوز ۱۰ است. این مشکل باعث مصرف سریع انرژی در برخی سیستم‌های مجهز به ویندوز ۱۰ می‌شود. یکی از سخنگویان اینتل تأیید کرده که بعد از حل این مشکل میزان مصرف باتری در رایانه‌های مجهز به ویندوز ۱۰ به اندازه رایانه‌های مجهز به ویندوز۸ خواهد بود.

به گفته وی مایکروسافت و اینتل در تلاش برای بهینه‌سازی درایورهایی هستند که عملکرد باتری را در ویندوز ۱۰ در صورت استفاده از پلنفرم‌های اینتل بهینه می‌کنند. البته این مشکل محدود است ولی باید جدی گرفته شود.

درحالی‌که تنها چند روز به عرضه رسمی ویندوز ۱۰ باقی مانده تلاش‌ها برای حل مشکل یاد شده سرعت پیدا کرده و همچنین مایکروسافت در حال به‌روزرسانی برخی درایورهای مورد نیاز برای ویندوز جدید خود است.

رکوردشکنی سریع‌ترین خودروی برقی

خودروی برقی گروهی از دانشجویان دانشگاه اشتوتگارت

رکورد سریع‌ترین اتومبیل برقی شتاب‌گیرنده جهان را شکست.

این خودرو موسوم به E0711-6 ظرف ۱.۷۹۹ ثانیه به سرعت ۱۰۰کیلومتر در ساعت رسید. این خودرو جدید توانست ۰.۰۰۶ ثانیه سریع‌تر از رکورد پیشین (۱.۷۸۵ثانیه) که در اختیار موسسه ETH و دانشگاه علم و هنر کاربردی Lucerne در سوئیس قرار داشت، به سرعت ۱۰۰کیلومتر برسد. خودروی برقی متعلق به «تیم سیبز» دانشگاه اشتوتگارت دارای گشتاور ۱۲۰۰نیوتن متر است و کشش کمتر و شتاب‌گیری سریع‌تری دارد.

رکوردزنی این دانشگاه به منظور افزایش آگاهی و هوشیاری مردم درباره خودروهای برقی و قابلیت‌های آنها صورت گرفته است.

تیم حاضر در این پروژه در انتظار تأیید رکورد خود در کتاب رکوردهای جهانی گینس است.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.



سطل‌های هوشمند و متفاوتی در نیویورک نصب خواهند شد که نه‌تنها از قابلیت‌های متفاوتی بر‌خور دارند بلکه همانند «هات‌اسپات» عمل می‌کنند. این سط‌ها، سط‌های زباله باز یافت خورشیدیی و وای‌فای‌دار هستند.