

در دیدارهای وزیر خارجه ژاپن با مقامات ایرانی مطرح شد

همکاری های اقتصادی ایران و ژاپن گسترش می یابد

فوميو کيشيدا، وزير امور خارجه ژاپن در دیدار با مقامات اقتصادی ایران به تشریح برنامه های این کشور برای توسعه همکاری با ایران در پساتحریم پرداخت.

۳۰۲



آخوندی: ۹۵ درصد واگذاری های دولت گذشته غیر واقعی بود
خصوصی سازی بدون بخش خصوصی

یادداشت

یک قطره بارانه
برای یک دریا هزینه!

فرحناز یارمحمدی

کارشناس بازار سرمایه

چندی پیش محمدباقر نوبخت، معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان مدیریت و...

سرمقاله

انجماد دارایی بانکها
و رکود فراگیر

سیداحسان حسینی

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

هفته گذشته بازار سرمایه کشور بعد از کاهش چندین روزه در سهام به تعادل...

عبور بگرام از بهارستان

برجام چگونه ناجی اقتصاد ایران می شود

دولت در حالی قصد دارد تا برنامه های اقتصادی اش را برای دوره پس از تحریم به اجرا در آورد که رشد محتاطانه بازار سهام در روز گذشته همراه با اظهارات بدبینانه فعالان بازار نشان می دهد که در داخل، هنوز امید به تغییر وضعیت اقتصادی تقویت نشده است. در حالی که رفتار آموخته های هیأت های تجاری به کشورمان و سطوح چهره های حاضر در این هیأت ها بیانگر آن است که کشورهای دیگر ایجاد فضای مناسب برای فعالیت اقتصادی در ایران را بسیار

رئیس جمهور دیشب با مردم از برنامه های جدید اقتصادی دولت برای ایجاد رونق اقتصادی گفت؛ برنامه هایی که قرار است جزئیات آن در روزهای آینده منتشر شود و تا قبل از اجرایی شدن برجام تحرکی در اقتصاد ایجاد نکند. فعالان اقتصادی همچنین منتظرند ببینند با تصویب برجام و نهای شدن نتیجه توافق هسته ای در مجلس، دولت چگونه می خواهد از این فرصت مهم اقتصادی برای ترمیم ضعفها و ایجاد رونق اقتصادی استفاده کند.

برای سرمایه گذاران

گزارشی از چند و چون سرمایه گذاری در حوزه تولید دمپایی موفقیت در گرو تولید تعاملی

۴ روش پیش بینی عملکرد بازار سهام

برای مدیران

توصیه هایی برای مدیریت کارمندان کارشکن و ناراضی

وقتی به هیچ صراطی مستقیم نیستند

جای خالی نام های خوش آوای ایرانی...

سختگویی دولت:

فضا برای برخورداری از شرایط پساتحریم آماده است

سختگویی دولت در پاسخ به عدم پرداخت مطالبات پیمانکاران گفت: این مطالبات در حال پرداخت است و پیمانکاران به محض تأیید صورت وضعیت، پول خود را دریافت می کنند. از ابتدای سال جاری تاکنون نیز ۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان از بابت طرح های عمرانی به پیمانکاران پرداخت شده و تا پایان سال این رقم به بیش از سال گذشته خواهد رسید.

نوبخت گفت: همچنین ۱۱ هزار میلیارد تومان برای پرداخت پیمانکاران در نظر گرفته شده که ۵ هزار میلیارد تومان از طریق اوراق مشارکت و ۵ هزار میلیارد تومان از طریق اسناد خزانه و هزار میلیارد تومان از طریق صکوک در نظر گرفته شده تا پیمانکاران طلبکار از این طریق مورد تسویه قرار گیرند.

وی افزود: همچنین از طریق روش تهاتر ۳۴ هزار میلیارد تومان پیش بینی شده است تا بدهی پیمانکاران مورد تسویه قرار گیرد و در آینده نزدیک، خبر خوبی در این زمینه به اطلاع خواهد رسید.

سختگویی دولت تصریح کرد: بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان در سال جاری به پیمانکاران پرداخت خواهد شد که این اقدام یکی از عوامل محرک برای عبور از گردنه رکود است.

مجموعه اتفاق نظر وجود دارد. رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی با اشاره به اینکه نرخ سود بانکی بیش از تورم انتظاری و بالاست، گفت: زمانی که تورم ۴۰ درصد بود، همین نرخ سود بانکی را داشتیم و در حال حاضر که تورم به زیر ۱۴ درصد رسیده باز هم سود بانکی همان است، بنابراین دولت به کاهش نرخ سود بانکی معتقد است. نوبخت اضافه کرد: در ارتباط با کاهش نرخ سود بانکی هر سه دستگاه ستاد اقتصادی دولت متفق النظر بودند و تنها اختلاف در میزان کاهش بود که در جلسات آتی شورای پول و اعتبار بررسی و به جمع بندی خواهد رسید؛ امیدواریم انگیزه های برای سرمایه گذاری باشد.

وی در پاسخ به اینکه حذف یارانه افراد پردرآمد در چه محلی مصرف می شود؟ گفت: مجلس در تیرماه ۲۰ قانون بودجه سال جاری پرداخت های نقدی را از ۴۲ هزار میلیارد تومان به ۳۹ هزار میلیارد تومان کاهش داد که کاهش ۳ هزار میلیارد تومانی باید از محل حذف یارانه خانوارهای پردرآمد تأمین شود.

جداول و اهداف کمی لایحه تقدیم مجلس خواهد شد. نوبخت همچنین گفت که یارانه ماه جاری تا قبل از پایان مهر به حساب خانوارها واریز می شود.

وی در بخش دیگری از سخنانش گفت: در برنامه پساتحریم تعدادی از دستگاها مسئول هستند سرمایه گذاران خارجی را که قصد سرمایه گذاری در داخل دارند در پیچ و خم نظام بوروکراتیک قرار نگیرند که اقدامات مرتبط با این موضوع را انجام می دهند.



قیمت گاز مصرفی پالایشگاهها و تأثیر آن در بورس

سختگویی دولت در پاسخ به وضعیت تأثیر گذاری قیمت گاز مصرفی پالایشگاهها در خوراک آنها و نوسانات بورس اظهار داشت: مجلس در زمان رسیدگی به لایحه بودجه سال ۹۳ یک قیمت گذاری ۱۳ سنتی را وضع کرد و در آن زمان دولت برای این موضوع مقاومت و درخواست کرد نمایندگان به این پیشنهاد رأی دهند.

نوبخت گفت: در قانون تنظیم برخی مقررات مالی، دولت فرمولی برای این رقم تعیین کرده که وزارت نفت موظف به تعیین قیمت شده است، وزارت نفت با توجه به هزینه تمام شده و شرایط مجلس رقمی را اعلام کرد که زیر ۱۳ سنت بود که از طرفی سرمایه گذار علاقه مند به قیمت مناسب برای افزایش تولید و خریدار علاقه مند به قیمت کمتر خوراک بابت هزینه تمام شده است تا سود بیشتری به سهامداران خود پرداخت کند.

وی اضافه کرد: بعد از این اتفاق به بورس شوکی وارد شد و شاهد کاهش سهام در بورس بودیم که شاخص کل تقلیل یافت که نخستین شوک در سال ۹۲ از همین محل آغاز شد اما با توجه به اینکه قانون این موضوع را مشخص کرده باید براساس آن عمل شود.

نوبخت افزود: در کنار آن، مجلس مصداتی را همچون بهداشت و درمان، تولید و حتی مالیاتی برای برنامه کوتاه مدت در جهت تقویت تولید تعیین کرده که از این محل پرداخت خواهد شد.

دولت به کاهش سود بانکی معتقد است

نوبخت همچنین در خصوص نرخ سود بانکی گفت: برنامه کوتاه مدت برای مدت باقیمانده سال جاری در نظر گرفته شده متناسب با شرایط و سرعت بخشی برای خروج از رکود دولت و همه تلاش خواهیم کرد آن را پیش ببریم.

وی افزود: در مقایسه با ادوار قبلی، هماهنگی که بین بانک مرکزی، سازمان مدیریت و برنامه ریزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی وجود دارد متناسب و قابل قبول است و دستگاها نیز هماهنگ عمل می کنند. اگرچه ممکن است نظرات متفاوت باشد اما در مباحث پس از بررسی به جمع بندی نهایی می رسیم و روی یک متن توافق شده بین سه

فصل جدید روابط ایران و ژاپن بعد از برجام

رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی در دیدار با وزیر امور خارجه ژاپن با تأکید بر گسترش روابط تهران و توکیو، گفت: فصل جدید روابط ایران و ژاپن بعد از اجرای برجام به وجود می آید.

محمدباقر نوبخت در دیدار با فوميو کيشيدا، وزير امور خارجه ژاپن که در محل سازمان مدیریت و برنامه ریزی برگزار شد، افزود: ملت ایران نسبت به کشور بزرگ و برجسته ژاپن خاطرات خوبی دارد و حتی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی و بعد از وقفه صادرات نفت، نخستین محموله صادراتی به صورت نمادین به کشور ژاپن صادر شد. وی اظهار امیدواری کرد: با پذیرش برجام و اقدامات توسعه ای، فصل جدیدی در روابط ایران و ژاپن به وجود بیاید.

نوبخت اظهار داشت: روابط اقتصادی ایران و ژاپن با توجه به ظرفیت های موجود قابل قبول نیست و باید میزان این روابط افزایش یابد.

وی با بیان اینکه در سال های گذشته بنده و حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی، رئیس جمهوری که در یک مرکز تحقیقاتی استراتژیک فعالیت می کردیم، همواره ارتباطات علمی با ژاپن داشتیم، گفت: با توجه به تصویب برجام در جلسه روز جاری مجلس شورای اسلامی و اجرایی شدن آن در آینده می توانیم از ظرفیت های دو ملت استفاده و زمینه مناسبی را برای توسعه این روابط در شرایط پساتحریم فراهم کنیم.

رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی گفت: از آنجا که این سازمان

برنامه پساتحریم را تهیه و تنظیم کرده، برای توسعه روابط با کشور ژاپن جایگاه مناسبی را برای ژاپن تدارک دیده، ضمن اینکه با توجه به اجرای برنامه ششم در آینده می توانیم در مواردی که نیاز به سرمایه گذاری مستقیم خارجی و تکنولوژی روزآمد داریم، از ژاپن به عنوان یک شریک مطلوب بهره گیری کنیم.

در ادامه این نشست، فوميو کيشيدا، وزير امور خارجه ژاپن نیز گفت: ظرفیت زیادی برای توسعه روابط میان ایران و ژاپن وجود دارد و پس از لغو تحریمها امیدواریم که حداکثر استفاده از این ظرفیت انجام شود.

وی با ابراز خرسندی از تصویب برجام در جلسه روز جاری مجلس شورای اسلامی، ادامه داد: اگر برجام اجرایی و تحریمها رفع شود، مایل هستیم روابط اقتصادی را به صورت چشمگیری توسعه دهیم. کیشیدا با اشاره به انجام مذاکراتی برای انعقاد موافقتنامه حمایتی سرمایه گذاری، گفت: در این راستا به تفاهم نامه محتوایی دست یافته ایم ضمن آنکه برای تأسیس شورای همکاری با ایران به توافق رسیده ایم و بر همین اساس قرار است اواخر ماه جاری هیاتی برای بررسی همکاری در زمینه شهرسازی و حمل و نقل و تزاریز اعزام شود تا با همتایان خود گفت و گوهایی انجام دهند.

وی گفت: تعهد می دهم که دولت ژاپن از همکاری شرکت های ژاپنی با ایران در بخش های مختلف حمایت کند.

آگهی مزایده
شماره
۱۴۰۴/۹۴-۹
(انواع ضایعات)

صنایع شهید ستاری گروه مهام

م الف ۲۳۱۴

شرح در صفحه ۵

سختگویی دولت در مورد شرایط پس از رفع تحریم و اجرای برجام گفت: پیش بینی ما این است که با تصویب مجلس و تأییدی که شورای نگهبان در روزهای آینده اعلام خواهند کرد، شرایط برای اجرای برجام آغاز شود.

محمد باقر نوبخت توضیح داد: دستور کاری تهیه شد که طرف مقابل باید انجام دهد و ما هم یک سلسله کار که قبلا اعلام شده بود در مورد نطنز، فردو و اراک باید انجام دهیم.

وی یادآور شد: نخستین اقدام طرف مقابل این بود که بتواند قطعنامه جدیدی از شورای امنیت داشته باشد که قطعنامه های دیگر را تحت تأثیر قرار دهد که این کار انجام شد و دولت آمریکا نیز تا اینجا به تعهدات خود عمل کرده است.

نوبخت گفت: عملیاتی شدن برجام از ماه های آینده، فرصت پساتحریم را ایجاد می کند و قطعاً تحریمها برچیده می شود. ما برای شرایط پس از تحریم برنامه ریزی و خود را آماده کرده ایم.

معاون رئیس جمهوری اضافه کرد: اکنون هم هیأت های خارجی برای شرایط پساتحریم و تمهید مقدمات به ایران سفر می کنند و امروز هم مقامات بلند پایه و اقتصادی ژاپن در ایران هستند. این شرایط نشان می دهد ما از این فرصت کوتاه تا لغو کامل تحریمها باید برای اجرای توافقات با دیگر کشورها استفاده کنیم. نوبخت توضیح داد: در برنامه ما کشورها به سه گروه تقسیم شده اند، کشورهایی که رشد آنها مبتنی بر تولید است، کشورهایی که رشد آنها مبتنی بر بهره وری است و همچنین کشورهایی که رشد آنها مبتنی بر نوآوری است. ما کشورهایی را که به تکنولوژی آنها نیاز داریم احصا کرده ایم.

وی ادامه داد: ما حتی شرکت های مهمی را که اعلام آمادگی کرده اند، شناسایی کرده ایم، می دانیم هر کشور در چه عرصه ای می تواند نیازهای ایران را فراهم کند.

سختگویی دولت با بیان اینکه ما سرمایه، تکنولوژی و مساعدت کشور مورد نظر را برای تأمین بازار برای صادرات کالاها خودمان می خواهیم، خاطر نشان کرد: ما می دانیم چه انتظاری از طرف مقابل داریم.

محمد باقر نوبخت همچنین با بیان اینکه امیدواریم از این پس شاهد شتاب بخشی و رشد توسعه کشور باشیم، گفت: هر چند با اجرای برجام پیش بینی می شود از اواخر امسال و اوایل سال آینده شرایط متفاوت از گذشته فراروی جمع بندی و متناسب با آن برنامه ریزی می شود. ما باقیمانده در دولت طراحی شده است.

وی در خصوص جزئیات بسته اقتصادی نیز افزود: از اوایل هفته آینده ستاد اقتصادی دولت در نشست خبری جزئیات این بسته را اعلام خواهد کرد.

سختگویی دولت با بیان اینکه لازم است اقتصاد بیماری که در سال ۹۲ مراقبت و بهبود آن بر عهده دولت تدبیر سپرده شد به صورت مرتب رصد شود، ادامه داد: شاخص های اقتصادی کنترل می شود و حداقل در هفته دوبار شاخصها جمع بندی و متناسب با آن برنامه ریزی می شود.

نوبخت اضافه کرد: همچنین نمی توانیم همه فعالیتها را محدود به برنامه پنجم کنیم هر چند در دوران برنامه پنجم هستیم، حتی به بودجه سال ۹۴ که در فرآیند آن قرار داریم، استناد کنیم. باید لحظه به لحظه شرایط کشور را پیش بینی کنیم و متناسب با آن نسخه بپیچیم، حتی ممکن است در طول این مدت به تصمیمات اقتضایی دیگری نیاز داشته باشیم.

معاون رئیس جمهوری یادآور شد: در جلسه گذشته هیأت وزیران نیز کار رسیدگی به پیش نویس لایحه احکام دائمی قانون برنامه ششم در دستور کار قرار داشت که به اتمام رسید و در حال حاضر مهیا هستیم به صورت یک لایحه با قید یک فوریت به مجلس تقدیم کنیم.

نوبخت ادامه داد: مجلس هم فرصت دارد تا در زمان قانونی ارائه لایحه بودجه در ۱۵ آذرماه، این لایحه را بررسی کند.

وی اضافه کرد: مجلس بعد از فراغت از بررسی احکام دائمی برنامه ششم، بودجه را رسیدگی خواهد کرد و متناسب با زمان برای انتخابات آتی مجلس فرصتی در اختیار مجلس خواهد بود که بعد از بازگشت،

پتروشیمی

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس:

خروج پتروشیمی‌ها از بورس کالای ایران به ضرر اقتصاد ملی است



عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی گفت: مطرح کردن خروج پتروشیمی‌ها از بورس کالای ایران به ضرر اقتصاد ملی است.

محمدرضا پورابراهیمی در گفت و گو با ایرنا، با بیان آنکه وزارت صنعت به جای طرح خروج محصولات پتروشیمی از بورس کالای ایران، باید پاسخگویی دخالت‌های بی‌مورد در مکانیزم این بازار باشد، افزود: این وزارتخانه با دخالت در تعیین سقف و کف قیمتی و معرفی با شبهه خریداران مواد پتروشیمی به بورس کالا، این بورس را از رسالت‌های اصلی‌اش دور نکند. وی ادامه داد: دلایل مطرح شده از سوی وزارت صنعت کاملا غیرمنطقی است و به جای اینکه این وزارتخانه مشکلات ناشی از مصوبات خود را حل کند و پاسخگو باشد، بازار سرمایه کشور را زیر سوال می‌برد. وی اظهار داشت: دولت یازدهم بر شفافیت آماری و جلوگیری از فساد مالیاتی تأکید دارد و بورس کالا نشان داده بهترین مکان برای شفافیت آماری و رصد مالیاتی است.

پورابراهیمی افزود: با توجه به همین کار کردهای بازار سرمایه، وزیر اقتصاد برخلاف وزیر صنعت، موافق معاملات پتروشیمی در بورس کالا است و حتی دولت در مصوبات و ابلاغیه‌هایی که داشته بر نقش و جایگاه این بورس در اقتصاد ملی تأکید داشته است اما نمی‌دانم چرا بدنه دولت همسو با برنامه دولت عمل نمی‌کند و نمی‌تواند اجماع داشته باشد؟

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس گفت: طی سالیان اخیر تلاش‌های زیادی شده که از طریق بازار سرمایه، اقتصاد کشور شفاف شود و این بازار نشان داده که در این امر به وظایفش عمل کرده است، ازاین‌رو، ما با هر کاری که باعث تا کار آمدی این بازار شود مخالفیم و آن را با فلسفه کار اقتصادی ناهمخوان می‌دانیم. وی با بیان اینکه شرکت‌های عرضه‌کننده در بورس کالا طبق ضوابط، موظف به اجرای تعهد عرضه در این بورس هستند، ادامه داد: مسائلی که در معاملات محصولات پتروشیمی در بورس کالای ایران به‌وجود آمده، ناشی از سیاست‌های نادرست خارج از بورس است و این مشکلات ارتباطی با مجموعه بازار سرمایه و بورس کالا ندارد. عضو شورای عالی بورس اوراق بهادر تأکید کرد: بهترین مکانیزم برای کشف واقعی و عادلانه قیمت محصولات پتروشیمی، مکانیزم عرضه و تقاضا در بورس کالا است و دولت و مسئولان مربوطه باید با حمایت قاطع از بورس، دست دلالان را از این بازار کوتاه کنند.

پورابراهیمی در پایان با بیان آنکه وزارت صنعت به صورت دستوری بگوید مجتمع‌های پتروشیمی در بورس کالای ایران محصولات خود را نباید عرضه کنند، خلاف قانون است، تأکید کرد: اگر وزیر صنعت نسبت به اصرارهای خود تغییر رویه ندهند، مجلس نسبت به این موضوع واکنش نشان خواهد داد و از نعمت‌زاده سوال خواهیم کرد.

نفت

شبکه خبری سی‌ان‌بی‌سی آمریکا:

اوپک آماده افزایش تولید



شبکه خبری سی‌ان‌بی‌سی آمریکا اعلام کرد: اوپک در گزارش ماهانه خود پیش‌بینی کرد، درحالی‌که تقاضای جهانی نفت در حال افزایش و عرضه نفت از سوی تولیدکنندگان غیر اوپک در حال کاهش است، این سازمان در بهترین موقعیت برای پاسخگویی به افزایش تقاضا قرار دارد. به گزارش ایرنا به نقل از شبکه خبری یادشده، سازمان ۱۲ عضوی اوپک به رهبری عربستان سعودی در گزارش ماه اکتبر خود پیش‌بینی کرد، تقاضای جهانی نفت در سال جاری میلادی ۱.۵ میلیون بشکه در روز افزایش پیدا خواهد کرد. این برآورد از پیش‌بینی ماه سپتامبر اوپک در حدود ۴۰ هزار بشکه در روز بیشتر است.

بنابه پیش‌بینی اوپک، تقاضای جهانی نفت در سال جاری میلادی ۹۲۸۶ و در سال آینده ۹۴۰۱۱ میلیون بشکه در روز خواهد بود. عملکرد بهتر از انتظار تقاضای جهانی نفت در سه ماهه سوم امسال، مهم‌ترین عامل پیش‌بینی افزایش تقاضای جهانی نفت در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ از سوی اوپک بوده است.

سازمان کشورهای صادرکننده نفت همچنین، تقاضای برای نفت این سازمان در سال ۲۰۱۵ را ۲۹۶ میلیون بشکه در روز پیش‌بینی کرد که ۰.۳ میلیون بشکه از پیش‌بینی ماه سپتامبر این سازمان و ۰.۶ میلیون بشکه از سال ۲۰۱۴ بیشتر است. بنا به پیش‌بینی اوپک، در سال ۲۰۱۶، تقاضا برای نفت این سازمان باز هم افزایش می‌یابد و از تقاضای سال جاری ۱.۲ میلیون بشکه بیشتر می‌شود.

وزیر نفت امضای قرارداد با شرکت‌های ژاپنی را منوط به اجرای برجام دانست و گفت: ایران و ژاپن در بخش‌های پتروشیمی، پالایش و بخش و آل‌ان‌جی می‌توانند همکاری کنند.

به گزارش ایسنا، بیژن زنگنه پس از دیدار روز گذشته خود با فومیو کیشیدا، وزیر امور خارجه ژاپن با اشاره به روابط دو کشور قیل از تحریم‌ها درباره اینکه چه زمانی مذاکره با ژاپنی‌ها منجر به امضای قرارداد می‌شود، گفت: ابتدا باید برنامه‌ جامع اقدام مشترک (برجام) عملیاتی شود و پس از آن برای سپردن کار به شرکت‌ها مناقصه برگزار خواهد شد.

وی با بیان اینکه اگر سرمایه‌گذاری به صورت مستقیم از سوی شرکت‌ها انجام شود دیگر نیازی به انجام مناقصه نیست، تصریح کرد: ایران و ژاپن می‌توانند در بخش‌های پتروشیمی، پالایش و پخش و آل‌ان‌جی همکاری کنند.

وزیر نفت با اشاره به اینکه سفر وزیر خارجه ژاپن به ایران

در حالی اتفاق می‌افتد که حتی اتحاد جماهیر شوروی سابق نیز در اوج قدرت خود به شدت از درگیری مستقیم نظامی در کشورهای دیگر اجتناب کرده و حمایت‌های نظامی و آموزشی اکتفا می‌کرد. لازم به ذکر است که تغییرات جغرافیایی وسیعی که اتفاق افتاده موجب اثرپذیری بازارهای گاز منطقه از جنگ داخلی سوریه شده‌اند.

شرکت متانوسل جمهوری آذربایجان اخیرا قراردادی به مدت پنج سال با گازپروم به امضا رسانده که بر اساس این قرارداد گازپروم سالانه ۲ میلیارد مترمکعب گاز به آذربایجان صادر می‌کند. این قرارداد در حالی امضا شده که پیش از این و در سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۳ میلادی گاز صادراتی روسیه به آذربایجان هرگز از یک میلیارد مترمکعب در سال فراتر نرفت.

کارشناسان دلیل اصلی این موضوع را عدم تمایل باکو به گسترش همکاری‌های خود با روسیه در حوزه انرژی عنوان کرده‌اند. به این‌حال و با توجه به توافق جامع هسته‌ای میان ایران و قدرت‌های عمده جهانی و برداشته شدن تحریم‌های وضع شده علیه صنعت انرژی این کشور و با توجه به احتمال اتحاد روس در حوزه همکاری‌های مربوط به گاز طبیعی به روسیه نزدیک‌تر می‌شود. این نزدیکی به مسکو در شرایطی اتفاق می‌افتد که دولت آذربایجان موضع خصمانه خود نسبت به ارمنستان را حفظ کرده و به سروکب گروه‌های حقوق بشری و دموکراسی خواه داخلی که اغلب بوجه مورد نیاز خود را از منابعی در اتحادیه اروپا و ایالات متحده دریافت می‌کنند ادامه داده است. از سوی دیگر کاخا کالادزه معاون نخست‌وزیر گرجستان و وزیر انرژی این کشور در گفت‌وگو با خبرنگاران اعلام کرد که تفلیس واردات گاز روسیه را به دلیل قیمت ارزان‌تر به خرید

ایران و ژاپن در زمینه پتروشیمی، پالایش و آل‌ان‌جی همکاری می‌کنند



دومین سفر مقامات بلندپایه ژاپن به ایران است، یادآور شد: پیش از این، مقام‌های متی ژاپن به ایران آمدند، ضمن اینکه مذاکره با شرکت‌های ژاپنی پیوسته ادامه دارد.

وی با تأکید بر اینکه شرکت‌های ژاپنی اگر بخواهند فعالیت‌های خدماتی خود را در ایران گسترش دهند باید پوشش بیمه‌ای ایجاد کنند، گفت: شرکت‌های ژاپنی با اتکا به پوشش بیمه‌ای می‌توانند پروژه‌هایی را که در ایران می‌خواهند اجرا کنند، فاینانس کنند.

وزیر نفت همچنین دربرو ز همکاران ژاپنی و ژاپن در گذشته اشاره کرد و گفت: ژاپنی‌ها در گذشته کارهای خوبی در ایران انجام دادند و امیدوارم روابط دو کشور پس از تحریم‌ها گسترش یابد و سبب تولید ثروت در کشور شود.

وزیر نفت با بیان اینکه انتظار ما این است که میزان برداشت نفت ژاپن از ایران به سطح پیش از تحریم‌ها برگردد به حضور شرکت‌های معتبر ژاپنی در دیدار روز

وزیر نفت:

ایران و ژاپن در زمینه پتروشیمی، پالایش و آل‌ان‌جی همکاری می‌کنند



گذشته اشاره کرد و گفت: ژاپنی‌ها علاقه‌مند به حضور در بخش بالادستی و پایین دستی نفت ایران هستند. زنگنه با بیان اینکه ایران در این دیدار خواستار همکاری شرکت‌های ژاپنی در بخش صرفه‌جویی انرژی و بهینه‌سازی مصرف انرژی شد، تصریح کرد: ایران آماده بررسی پیشنهادهای شرکت‌های ژاپنی است.

بدهکار نفتی به پول امروز ۱۰هزار میلیارد تومان پول مردم را خورده

وزیر نفت همچنین دربرو ز همکاران ژاپنی و ژاپن در گذشته اشاره کرد و گفت: ژاپنی‌ها در گذشته کارهای خوبی در ایران انجام دادند و امیدوارم روابط دو کشور پس از تحریم‌ها گسترش یابد و سبب تولید ثروت در کشور شود.

وزیر نفت با بیان اینکه اگر بخواهند فعالیت‌های خدماتی خود را در ایران گسترش دهند باید پوشش بیمه‌ای ایجاد کنند، گفت: شرکت‌های ژاپنی با اتکا به پوشش بیمه‌ای می‌توانند پروژه‌هایی را که در ایران می‌خواهند اجرا کنند، فاینانس کنند.

وزیر نفت با اشاره به اینکه سفر وزیر خارجه ژاپن به ایران

در حالی اتفاق می‌افتد که حتی اتحاد جماهیر شوروی سابق نیز در اوج قدرت خود به شدت از درگیری مستقیم نظامی در کشورهای دیگر اجتناب کرده و حمایت‌های نظامی و آموزشی اکتفا می‌کرد. لازم به ذکر است که تغییرات جغرافیایی وسیعی که اتفاق افتاده موجب اثرپذیری بازارهای گاز منطقه از جنگ داخلی سوریه شده‌اند.

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: مجله گاز طبیعی اروپا

مشارکت روسیه در جنگ سوریه یک واقعه تاریخی است.

این نخستین بار در تاریخ است که روسیه به صورت مستقیم در کشوری با استفاده از نیروی نظامی توانمند خود مداخله نظامی می‌کند. این حضور نظامی واکنشی است از سوی مسکو به سنگی که از شبه جزیره عربستان، جایی که ذخایر عظیم انرژی در آنجا قرار داشته و امنیت انرژی جهان را تأمین می‌کند، به سوی سوریه پرتاب شده است. این حضور نظامی

در حالی اتفاق می‌افتد که حتی اتحاد جماهیر شوروی سابق نیز در اوج قدرت خود به شدت از درگیری مستقیم نظامی در کشورهای دیگر اجتناب کرده و حمایت‌های نظامی و آموزشی اکتفا می‌کرد. لازم به ذکر است که تغییرات جغرافیایی وسیعی که اتفاق افتاده موجب اثرپذیری بازارهای گاز منطقه از جنگ داخلی سوریه شده‌اند.

شرکت متانوسل جمهوری آذربایجان اخیرا قراردادی به مدت پنج سال با گازپروم به امضا رسانده که بر اساس این قرارداد گازپروم سالانه ۲ میلیارد مترمکعب گاز به آذربایجان صادر می‌کند. این قرارداد در حالی امضا شده که پیش از این و در سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۳ میلادی گاز صادراتی روسیه به آذربایجان هرگز از یک میلیارد مترمکعب در سال فراتر نرفت.

کارشناسان دلیل اصلی این موضوع را عدم تمایل باکو به گسترش همکاری‌های خود با روسیه در حوزه انرژی عنوان کرده‌اند.

بعد هم به روی خود نیاورد باید به آن حساس بود و آن فساد را فریاد زد.

وی با بیان اینکه هر جا فساد دیده می‌شود باید با صدای بلند آن را فریاد کرد، افزود: برخی اسامول مردم را می‌خورند و به روی خود نمی‌آورند.

زنگنه با بیان اینکه چرا باید یک عده میلیاردرها تومان پول یادآورده داشته باشند و عده‌ای دیگری چیزی نداشته باشند، به ماجرای بدهکار بزرگ نفتی اشاره کرد و گفت: این آقا به پول امروز ۱۰ هزار میلیارد تومان پول مردم را خورده و حالا گردنش را بالا می‌گیرد و می‌خندد و یک کلمه نمی‌گوید این پول‌ها کجاست.

وزیر نفت خواستار حساسیت بسیجیان نسبت به مسئله فساد شد و گفت: با حساس شدن به‌طور قطع فساد در کشور کاهش پیدا می‌کند و در این زمینه همگی مسئول هستیم و البته مسئولیت من

عنوان وزیر نفت بیشتر از همه خواهد بود.



بین‌الملل

جنگ داخلی سوریه تعادل بازار گاز در منطقه را برهم می‌زند

که‌که نباید از آنها غافل شد. نخست آن که سهامداران خط لوله‌های TANAP – TAP می‌خواهند تا گاز آذربایجان را از طریق این خط لوله‌های مستقیما به اروپا صادر کنند و تمایلی برای اختصاص منابع موجود در میدان گازی شاه دنیز ۲ به ترکیه ندارند. نکته دوم میزان ذخایر گاز طبیعی موجود در شاه دنیز ۲ است که تنها برای مدت کوتاهی قابل بهره برداری بوده و تنها قادر است سالانه ۲۵ میلیارد مترمکعب گاز برای کشورهای مقصد یعنی بازار داخلی آذربایجان، منطقه بالکان، ترکیه و اتحادیه اروپا تولید کند.

علاوه بر این طرح‌های بزرگ قطر در حوزه انرژی حفاصل سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۱ و حمایت همه‌جانبه عربستان سعودی از این کشور به منظور سرنگونی حکومت بشار اسد رئیس‌جمهور سوریه به منظور ایجاد یک خط لوله انتقال گاز عظیم در ترکیه برای انتقال گاز به اتحادیه اروپا و خنثی کردن نقش گازپروم در بازارهای گاز اروپا به شکل مؤثری خنثی شده‌است. این موضوع به معنای آن است که ترکیه در کوتاه یا بلند مدت نمی‌تواند از منابع گاز موجود در قطر استفاده کرده و تنها باید به واردات گاز به ایران و روسیه را گوشزد می‌کند. با این وجود به نظر می‌رسد که جایگزین دیگری برای گاز ایران و روسیه وجود نداشته و آذربایجان تنها منبعی است که پس از بهره برداری از صادرات گاز به اروپا در سال ۲۰۲۰ می‌تواند سالانه تنها ۶ میلیارد مترمکعب گاز به ترکیه صادر کند. اگرچه ذخیره گاز طبیعی موجود در میدان گازی شاه دنیز ۲ و احتمال افزایش تولید گاز ممکن است بتواند گاز مورد نیاز ترکیه را تأمین کند اما در این بین نکاتی وجود دارد

گاز

کمیسیون اروپا فعلا پرونده‌ای برای نورد استریم ۲ تشکیل نخواهد داد

همزمان با قرار گرفتن پرونده پروزه احداث خط لوله نورد استریم ۲ که روسیه را به آلمان متصل می‌کند روی میز «میگل آریاس کانته» کمیسیونر کمیسیون اروپا در حوزه انرژی و «ماروش سفکوویچ» نایب‌رئیس کمیسیون اروپا، این کمیسیون اعلام کرد که قصد ندارد پرونده‌ای پیرامون این پروژه و قوانین رقابت آزاد اتحادیه اروپا تشکیل دهد. مارگارت وستاگر، کمیسیونر اروپا در حوزه رقابت آزاد روحوشنبه گذشته در همین رابطه گفت: «تا امروز تصمیمی مبنی بر تشکیل پرونده در زمینه رعایت قوانین رقابت آزاد اتحادیه اروپا در پروژه نورد استریم ۲ اتخاذ نشده‌است.» گفتنی است پروژه نورد استریم ۲ قرار است توسط شرکت گازپروم روسیه و شرکای غربی آن ساخته شده و ظرفیت انتقال گاز خط لوله نورد استریم را به میزان دو برابر افزایش خواهد داد. به‌نظر می‌رسد که کمیسیون اتحادیه اروپا در حوزه رقابت آزاد ترجیح می‌دهد تا روی قیمت گاز و مزایای پروژه نورد استریم ۲ برای اتحادیه انرژی تمرکز کند، لازم به ذکر است که این استراتژی مهم‌ترین اولویت اتحادیه انرژی اروپا به‌شمار می‌رود. گفتنی است وستاگر به عنوان کمیسیونر اروپا در حوزه رقابت آزاد قصد داد تا با عملکرد خود اتهاماتی را که از سوی کشورهای دیگر علیه وی به‌عنوان انزرای سیاسی در دستان اتحادیه اروپا مطرح می‌شود خنثی کند.

در همین ارتباط و در ماه جاری میلادی کابریلوس لندسبرگیس، نماینده لتوانی در پارلمان اروپا، زسکوویچ و وستاگر خواسته بود تا اقدامات مناسب را در مقابل پروژه نورد استریم ۲ صورت دهند چراکه این پروژه به اهداف اتحادیه انرژی اروپا در تضاد است. این در حالی است که نایب‌رئیس کمیسیون اروپا، میگل آریاس کانته کمیسیونر اروپا، در حوزه انرژی پیش از این بارها گفته‌اند که نورد استریم ۲ در حال حاضر در اولویت موسسات اروپایی قرار نداشته و در عین حال تأکید کردند که فرآیند ساخت و بهره‌ربری از پروژه نورد استریم ۲ باید کاملا با قوانین اتحادیه اروپا مطابقت داشته باشد.

وستاگر با خودداری از سخنرانی در این رابطه در اظهار نظر کوتاهی گفت: «هر شرکتی در اروپا در صورت وقوع مورد مشکوکی در ارتباط با عدم رعایت قوانین رقابت آزاد اتحادیه اروپا در صورت درگیر بودن خود در چنین فرآیندی می‌توانند به کمیسیون اروپا مراجعه کنند.» خام وستاگر در بسیاری از موارد سخنان خود را روی استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و تولید برق متمرکز کرده و معتقد است گاز طبیعی در آینده انرژی اروپا نقش مهمی خواهد داشت هرچند استفاده از منابع گاز طبیعی به عقیده این سیاستمدار دانمارکی باید آخرین راهی باشد که کشورهای اروپایی از آن استفاده می‌کنند.

کمیسیون اتحادیه اروپا در حوزه رقابت آزاد در رابطه تورین‌های گاز گفت: «به‌منظور حل و فصل موضوع تناوب انرژی‌های تجدیدپذیر و امنیت چرخه تأمین، ممکن است استفاده از نیروگاه‌های عسادی به‌عنوان پشتیبان ضروری به نظر برسد. تورین‌های گازی بهترین و پیشرفته‌ترین تکنولوژی موجود در اروپا است، چراکه در مقایسه با تورین‌هایی که با سوخت فسیلی کار می‌کنند آسیب کمتری به محیط‌زیست وارد کرده و در مدت‌زمان بسیار کوتاتری می‌توانند روشن و آماده به کار شوند.»

با توجه به عملکرد مطرح شده پیرامون پروژه نورد استریم ۲ به‌نظر می‌رسد مارگارت وستاگر کمیسیونر اتحادیه اروپا در حوزه رقابت آزاد در حال حرکت روی طناب است. وی از یکسو و با توجه به سخنان ولفگانگ شوبل وزیر انرژی آلمان که از نقش کمیسیون اروپا و قوانین رقابت آزاد این کمیسیون اظهار نگرانی کرده‌بود، تلاش می‌کند تا وارد یک رویارویی آشکار با برلین نشده‌واز سوی دیگر تلاش می‌کند تا همکاری مؤثر خود را با کمیسیون اروپا و سایر کمیسیونرها به منظور شناسایی اتحادیه انرژی و کاهش اثرات مخرب تولید برق در محیط‌زیست ادامه دهد. در همین راستا وستاگر توضیح داد: «اروپا یک دستورالعمل بسیار مهم و قوی برای مذاکرات پاریس دارد و آن تلاش برای کاهش گازهای گلخانه‌ای است.» وی ادامه داد: «دلایل زیادی برای خوش‌بینی نسبت به آینده انرژی‌های تجدیدپذیر در بازار برق اروپا وجود دارد.» کمیسیونر اروپا در حوزه رقابت آزاد اعلام کرد: «انرژی‌های تجدیدپذیر در چند سال اخیر از ران شده‌است. هزینه‌های احداث نیروگاه‌های بادی ۳۰ درصد و هزینه‌احداث نیروگاه‌های خورشیدی به میزان دوسوم کاهش یافته است.» با توجه به مباحث مذکور تا اینجای می‌توان گفت که وستاگر به‌عنوان کمیسیونر اروپا در حوزه رقابت آزاد عملکرد مناسبی داشته است.

بازار نفت

تجار نفت برای صادرات یک میلیارد دلار بنزین به ایران آماده می‌شوند

پایگاه خبری بلومبرگ به نقل از تجار و تحلیلگران نفتی اعلام کرد: ایران حدودا باید واردات بنزین خود را ۲۰ درصد افزایش دهد تا بتواند پاسخگویی نیاز داخل خود در سال ۲۰۱۶ باشد و این یک بازار تقریبا یک میلیارد دلاری برای خرید سوخت از خارج کشور فراهم می‌آورد. به گزارش ایرنا، این پایگاه خبری نوشت، تحلیلگران شرکت مشاوران حقایق جهان انرژی آی‌اچ. اس و شرکت انرژی اسپیکس می‌گویند: ایران که دارای پنجمین ذخایر بزرگ نفت خام جهان است، در صورت لغو تحریم‌ها در اوایل سال ۲۰۱۶، احتمالا به خرید حدودا ۵۰هزار بشکه در روز بنزین نیاز خواهد داشت. به گفته آنها، ایران که اکنون پالایشگاه‌هایش با ظرفیت کامل کار می‌کنند و قادر نیستند حداقل تا یک سال دیگر تولید خود را افزایش دهند، ۴۱هزار بشکه در روز با در حدود ۹درصد نیاز داخلی خود را وارد می‌کند. به گفته دو بازرگان بازار خاورمیانه که خواستند به دلیل مجاز نبودنشان برای مصاحبه با رسانه‌ها، نامشان برده نشود، ایران، قبل از اینکه تحریم شود، بزرگ‌ترین خریدار بنزین در منطقه خلیج فارس بود و ممکن است پس از لغو تحریم‌ها، این‌نازمد واردات بنزین بیشتر تا ۷۰ هزار بشکه در روز نیز باشد. این بازرگانان تردید دارند که ایران برای افتتاح پالایشگاه‌های جدید در آینده نزدیک برنامه‌ریزی کرده باشد و احتمالا حداقل دو یا سه سال دیگر هم وابسته به واردات بنزین خواهد بود.

خودرو

جزییات جدید از واردات خودرو با ارز دارو

کیفرخواست صادر شد

رئیس انجمن صنفی کارفرمایی واردکنندگان خودرو جزئیات جدیدی از واردات خودرو با ارز دارو در سال ۱۳۹۱ مطرح کرد و از صدور کیفرخواست این پرونده در دادسرای قضایی کارکنان دولت خبر داد. به گزارش ایسنا، میثم رضایی در نشست خبری اظهار کرد: موضوع واردات خودرو با ارز دارو موضوعی سیاسی است. در یک مقطع سه یا چهار ماهه در سال ۱۳۹۱ این اتفاق افتاد که البته جلویش را گرفتند. وی در پاسخ به اینکه واردات خودرو با استفاده از ارز دارو از سوی نمایندگی‌های رسمی واردکننده خودرو صورت گرفت یا واردکنندگان غیررسمی اظهار کرد: به یک عده خاصی این ارز را دادند که هم شامل نمایندگی‌های رسمی و هم واردکنندگان غیررسمی شد. وی با بیان اینکه پرونده این موضوع در دادسرای قضایی کارکنان دولت مطرح شده است، خاطرنشان کرد: کیفرخواست این پرونده نیز صادر شده است و می‌توانیم جزئیات آن را از دادسرای قضایی کارکنان دولت پیگیری کنیم. رضایی در پاسخ به اینکه چرا پرونده در دادسرای قضایی کارکنان دولت مطرح شده است، اظهار کرد: تخلف از سوی تعدادی از کارکنان دولت بوده که ارز دارو را به واردات خودرو اختصاص داده بودند. به گزارش ایسنا، مرصیه دستچردی - وزیر وقت بهداشت و درمان - در سال ۱۳۹۱ از ارز دارو خبر داده بود.

وی در پاسخ به اینکه خودروهایی که از سوی واردکنندگان غیرنماینده وارد می‌شود فاقد گارانتی است و این موضوع مشکل‌ساز است، اظهار کرد: این موضوع نادرست مطرح شده است. تفاوت قیمت خودروهای وارد شده از سوی واردکنندگان غیرنماینده با خودروهای وارد شده از سوی نمایندگی‌های رسمی به دلیل نداشتن گارانتی چشمگیر است و البته مشتری از ترجیح می‌دهد به دلیل ارزان‌تر بودن، خودرو را از واردکننده غیرنماینده بخرد، زیرا اولاً خودروی وارداتی نیاز چندانی به خدمات نداشته و از سوی دیگر خدمات گارانتی مناسبی نیز از سوی شرکت‌ها ارائه نمی‌شود.

رئیس انجمن صنفی کارفرمایی واردکنندگان خودرو ادامه داد: نکته مهمی که در این زمینه وجود دارد این است که گارانتی خودروهای وارداتی، بین‌المللی است و نمایندگی‌های هر خودروساز خارجی در هر جای دنیا موظف به ارائه خدمات به آن هستند. او ادامه داد: تا سال گذشته نمایندگی‌های رسمی خودروسازان خارجی می‌گفتند ما تحریم هستیم و ارتباطی با شرکت‌های خودروساز صادر نداریم، بنابراین نمی‌توانیم به خودروهایی که از سوی ما وارد نشده، خدمات گارانتی بدهیم. با این حال هم‌اکنون تحریم‌ها در حال لغو شدن است و دیگر نباید بهانه‌ای داشته باشند. بنابراین نمایندگی‌های رسمی خودروسازان خارجی موظف به ارائه خدمات گارانتی به تمام خودروهای وارد شده به کشور بوده و حتی نباید مبلغ فعلی ۳۴ درصد را نیز برای ارائه خدمات گارانتی، از واردکنندگان غیررسمی اخذ کنند.

وی با بیان اینکه به دنبال شرایط محدودکننده سال گذشته، انجمن کارفرمایان واردکننده خودرو تشکیل شد، خاطر نشان کرد: سعی کردیم جلوی طرح انحصاری شدن واردات خودرو را بگیریم و جلسات زیادی با وزارت صنعت و رئیس شورای رقابت برگزار شد. رضایی ادامه داد: تلاش زیادی برای جلوگیری از ثبت این انجمن کردند، زیرا آن را موزای کاری با انجمن واردکنندگان فعلی در اتاق بازرگانی ثبت شده می‌دانستند. رئیس انجمن صنفی کارفرمایی واردکنندگان خودرو گفت: شاید خیلی‌ها فکر کنند خریدن خودروی داخلی تنها به ضرر خودروسازان داخلی است، اما این موضوع کل بازار خودروهای وارداتی و داخلی را دچار چالش کرده است. رضایی با بیان اینکه این کمپین کار واردکنندگان خودروهای چینی بوده است، خاطر نشان کرد: کسانی که به این کمپین دامن می‌زدند، واردکنندگان خودروهای چینی بودند که در دو سه ماهه اول و اوج کمپین، خودروهایشان را با تخفیف ۲۰ درصدی عرضه و سود خوبی نیز به دست آوردند و توانستند خودروهایشان را بفروشند.

نساجی

تعطیلی ۱۰۰۰ واحد

تولید پوشاک در مشهد

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان پوشاک مشهد گفت: حدود هزار واحد تولید پوشاک فعال در این شهر طی سال‌های اخیر تعطیل شده‌اند. محسن مرادی در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا واردات بی‌رویه پوشاک خارجی و نیز قاچاق آن، ناکارآمدی سیاست‌های اتخاذ شده، افزایش مالیات و ناتوانی در تامین هزینه‌ها را از مهم‌ترین علل تعطیلی این واحدهای تولیدی برشمرد. وی افزود: بسیاری عده زیادی از شاغلان در واحدهای تولیدی پوشاک و آسیب‌های اجتماعی و اقتصادی فراوان، از تبعات تعطیلی واحدهای تولید پوشاک در مشهد است. وی شمار تولیدکنندگان کنونی پوشاک در شهر مشهد را ۷۵۶ واحد عنوان و بیان کرد: با این وجود هم‌اکنون ۹۸ درصد پوشاک عرضه شده در بازار این شهر وارداتی است. مرادی گفت: بر این اساس تنها ۴ درصد پوشاک موجود در بازار مشهد تولید همین شهر است و این در حالی است که بخش زیادی از آن نیز توسط مهاجران خارجی تولید می‌شود. وی افزود: هم‌اکنون تولیدکنندگان عمده و معروف پوشاک در مشهد با مشکلات عدیده‌ای روبرو هستند. رئیس اتحادیه تولیدکنندگان پوشاک مشهد گفت: سیاست‌های اتخاذ شده در این زمینه تاکنون هیچ نتیجه‌ای در بر نداشته و حتی وضعیت را وخیم‌تر هم کرده است. لذا چاره‌اندیشی برای رفع مشکلات واحدهای تولید پوشاک یک ضرورت است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت:

در زمینه دانش فنی و مهندسی با ژاپن همکاری می‌کنیم



وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: علاقه‌مند هستیم در دوره جدید در زمینه دانش فنی و مهندسی با ژاپن همکاری کنیم. به گزارش شانا، مهندس محمدرضا نعمت‌زاده در دیدار با وزیر امور خارجه ژاپن گفت: همکاری‌های ایران با کشورها، براساس سرمایه‌گذاری مشترک و بلندمدت خواهد بود. وی افزود: همان‌طور که بازار بزرگ ایران در اختیار شرکت‌های ژاپنی قرار می‌گیرد، انتظار داریم تولیدات مشترکمان در بازارهای شما نیز حضور داشته باشد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: ما حتماً باید مقیاس اقتصادی را در سرمایه‌گذاری‌ها و همکاری‌ها مدنظر داشته باشیم و به همین دلیل تولید محدود با صرفاً مونتاژ، راهگشا نخواهد بود. مهندس نعمت‌زاده تصریح کرد: ایران فرصت‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری دارد که مهم‌ترین آن امنیت و ثبات در کشور است. وی گفت: بازار ایران با احتساب کشورهای منطقه، جمعیتی بالغ بر ۴۰۰ میلیون نفر را شامل می‌شود که این فرصت خوبی برای شرکت‌های ژاپنی برای حضور در ایران است. وزیر صنعت، معدن و تجارت خطاب به هیأت ژاپنی گفت: می‌توانید روی ایران به‌عنوان مرکز فعالیت جدی و بلندمدت حساب کنید. وی تأکید کرد: البته ما مشغول مذاکره با دیگر کشورهای اروپایی هستیم، بنابراین باید در تصمیم‌گیری‌ها سریع‌تر عمل کرد. وزیر صنعت، معدن و تجارت

افزود: در زمینه‌های لوازم خانگی، خودرو و قطعات خودرو، ساخت روبات، ماشین‌آلات، تجهیزات پزشکی، اتوماسیون، نفت، گاز و پتروشیمی فرصت همکاری برای دو کشور فراهم است.

در این دیدار، قومو کیشیدا وزیر امور خارجه ژاپن ضمن ابراز خرسندی از سفر به ایران گفت: دولت ژاپن از فعالیت شرکت‌های ژاپنی در جمهوری اسلامی ایران حمایت می‌کند. وی گفت: با فراهم شدن شرایط، شرکت‌های ژاپنی نیز علاقه‌مند هستند در ایران فعالیت کنند. قومو کیشیدا افزود: پس از لغو تحریم‌ها، دولت ژاپن در عالی‌ترین سطح در زمینه‌های اقتصادی، صنعتی و تجاری با ایران تعامل و همکاری خواهد داشت. وزیر امور خارجه ضمن معرفی شرکت‌های همراه در این سفر، آن را نشان عزم ژاپن برای گسترش همکاری با ایران دانست. در این دیدار مدیران و نمایندگان شرکت‌های ژاپنی به معرفی و زمینه‌های فعالیت خود پرداختند.

را یکی از نتایج مثبت برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) دانسته‌است. منابع خبری پیش‌از این خبر داده بودند که ژاپنی‌ها که به دنبال وضع تحریم‌های ناعادلانه علیه ایران، میزان سرمایه‌گذاری‌هایشان در بخش‌های مختلف از جمله انرژی را کاهش داده بودند، اکنون و پس از توافق برجام، در پی عضویت بیشتر در بازار ایران و توسعه همکاری‌های دوجانبه در زمینه‌های سرمایه‌گذاری و انرژی هستند.

در گذشته و با وضع تحریم‌های ظالمانه در حوزه انرژی ایران، سهم نفت خام وارداتی ژاپن از کشورمان به کمتر از ۵ درصد در سال ۲۰۱۴ کاهش یافت. طرف ژاپنی اکنون در پی آن است که سهم واردات نفت خام خود از ایران را به سطح قبلی بازگرداند. در سال ۲۰۰۵ میلادی این سهم ۱۳٫۸ درصد بود که در سال ۲۰۱۴ به ۴٫۹ درصد کاهش یافت. بسیاری از شرکت‌های ژاپنی پس از توافق هسته‌ای افزایش سرمایه‌گذاری در ایران است و این پیشنهاد به طور رسمی از سوی نخست‌وزیر «ابنه» به آقای روحانی ارائه شده است.

این گزارش تأکید کرده که تکیه موضوع گسترش سرمایه‌گذاری خود در ایران را با توجه به امضای توافقنامه وین از هر حیث مناسب دانسته و بر اجرای آن تأکید ویژه دارد. رسانه رسمی ژاپن همچنین با اشاره به افزایش تمایل مقامات این کشور به گسترش مناسبات اقتصادی با جمهوری اسلامی ایران، این موضوع

از ۲۰ شرکت بزرگ ژاپنی در بخش‌های مختلف صنعتی، تجاری، خودرویی، تجهیزات پزشکی، صنایع غذایی، نفت و گاز قومو کیشیدا را همراهی می‌کنند. در دیدار وزیر امور خارجه ژاپن با وزیر صنعت، معدن و تجارت مدیران این شرکت‌ها با معرفی توانایی‌های خود در خصوص نحوه آغاز همکاری‌ها با ایران گزارشی ارائه دادند. کیودو در گزارشی به‌تازگی نوشت: تکیه در پی افزایش سرمایه‌گذاری در ایران است و این پیشنهاد به طور رسمی از سوی نخست‌وزیر «ابنه» به آقای روحانی ارائه شده است.

این گزارش تأکید کرده که تکیه موضوع گسترش سرمایه‌گذاری خود در ایران را با توجه به امضای توافقنامه وین از هر حیث مناسب دانسته و بر اجرای آن تأکید ویژه دارد. رسانه رسمی ژاپن همچنین با اشاره به افزایش تمایل مقامات این کشور به گسترش مناسبات اقتصادی با جمهوری اسلامی ایران، این موضوع

خبر

رئیس اتاق بازرگانی ایران: حضور استاندارد در اجرا با اعتمادسازی مردم متناقض است

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران حضور سازمان ملی استاندارد در اجرایات را با جلب اعتماد مردم متناقض دانست. به گزارش ایسنا، جلال پور در همایش نودمین سالروز تأسیس سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه مهم‌ترین مسئله در استاندارد در حوزه تولید و اقتصاد تسهیل و روان‌سازی تجارت است، اظهار کرد: برای اینکه بتوانیم با کشورهای دیگر در این زمینه گام برداریم وظیفه سنگینی بر دوش سازمان ملی استاندارد است، چراکه هر چه کم‌تر در هر مرحله‌ای از تولید، استانداردهای خاص خود را دارد.

وی با بیان اینکه در حال حاضر استاندارد ۲۷ هزار محصول در سازمان ملی استاندارد در حال تدوین است، گفت: ایجاد نگاه به حقوق مصرف‌کننده و تشکیل آن موضوع مهمی است که سازمان ملی استاندارد و اتاق بازرگانی باید به آن ورود پیدا کنند. به گفته جلال پور، استاندارد روزی می‌تواند موفق باشد که کارهای تصدی‌گری را به بخش خصوصی واگذار کند و به‌عنوان یک سازمان مورد اعتماد مردم نقش نظارت داشته باشد.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با بیان اینکه حضور سازمان ملی استاندارد در اجرایات با هدف اصلی آنکه ایجاد اعتماد برای مصرف‌کننده تلقی دارد، اظهار کرد: اگر سازمان ملی استاندارد در سیاست‌گذاری و نظارت به‌طور کامل حضور داشته باشد و کار اجرایی را به بخش خصوصی بدهد، احتمال اینکه خدشه‌ای به اعتماد نسبت به این سازمان وارد شود کمتر است و همه عرضه‌کنندگان کالا به سمت استاندارد می‌آیند.

وی افزود: اینکه ما سازمان استاندارد را به بودجه دولتی وصل کنیم و این سازمان براساس وظیفه اجباری خود به کار تصدی‌گری مشغول شود چاره‌ساز نخواهد بود.

جلال پور همچنین با اشاره به شعار «استانداردها، زبان مشترک جهانی» ادامه داد: در داخل کشور مجموعه‌ای که کالا باید در آن عرضه شود باید به‌عنوان یک کار مشترک دیده شده و تعامل استاندارد با تشکل‌ها و بخش خصوصی در این زمینه بیشتر شود.

به گفته رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران یکی از مسائلی که سازمان استاندارد در سال‌های اخیر خوب به آن پرداخته «تعریف استانداردهای مختلف در حوزه‌های گوناگون» است.

استاندارد

بررسی مصرف انرژی در ۱۸ صنعت و احتمال جریمه واحدهای پرمصرف



رئیس سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه فرآیندهای مصرف انرژی را در برهه ۱۸ صنعت انرژی مورد ارزیابی قرار دادیم، ادامه داد: به گزارش‌هایی که به وزارت نیرو ارائه می‌کنیم، ممکن است جرایمی برای واحدهای پرمصرف در نظر گرفته شود. به گزارش ایسنا، تیره پیروزبخت در همایش نودمین سالروز تأسیس سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه براساس استراتژی سازمان ایزو برای سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ هر کشور یک سازمان ملی استاندارد دارد، اظهار کرد: بر همین اساس ما هم گفتیم که نظام استانداردسازی یکپارچه را ایجاد می‌کنیم که برای برنامه ششم توسعه هم مقام معظم رهبری بر ارتقا نظام استانداردسازی و هم مدیریت کیفیت دستور فرمودند.

وی با بیان اینکه رویکرد دولت در دو سال اخیر ایجاد یکپارچگی و تعامل بین دستگاهی بوده است، ادامه داد: یکی از موضوعاتی که سازمان جهانی استاندارد روی آن حساس است مربوط به تکه‌تکه شدن استانداردها در دنیاست یا اینکه یک مدل جدید در برخی کشورها جایگزین مدل استاندارد شود که این بخش را به‌عنوان میزان ریسک‌پذیری ایزو نام گذاشته‌اند، بنابراین ما نیز باید توجه کنیم که درگیر این مسائل نشویم. رئیس سازمان ملی استاندارد افزود: امیدواریم در همه دستگاهها و سازمان‌ها بتوانیم این هماهنگی را ایجاد کنیم که در پی آن شاهد ایجاد نظام استاندارد یکپارچه باشیم. پیروزبخت با اشاره به مشکل منابع مالی در دولت در سال جاری گفت: سعی کردیم با وجود تنگنای مالی با استفاده از سیستم مدیریت منابع، کار خود را متوقف نکنیم. وی همچنین با اشاره به فعالیت‌های سازمان استاندارد در دو سال گذشته اظهار کرد: بر این اساس حتی در فعالیت‌هایی که براساس قانون به ما مربوط نیست هم

گردهمایی

بازاریابی جهانی
Global Marketing Summit

۳۰ آبان و ۱ آذر ۱۳۹۴ | تهران، مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی

برخی از سخنرانان این گردهمایی:



توماس جنسن (TOMAS JENSEN) مدیر ارشد ارتباطات سازمانی در شرکت خدمات جهانی ام‌ان‌اس‌سی
الکس مالوف (ALEX MALOUF) مدیر ارتباطات شرکتی بی‌اندجی
استفان روبیک (STEFFEN RUEBICK) مدیرعامل شرکت محصولات زیبایی هنکل
لارس زیلبرباور (LARS SILBERBAUER) مدیر رسانه‌های اجتماعی گروه لگو

•• به گردهمایی بازاریابی جهانی بپیوندید ••

مطالعات موردی از تجربیات عینی مهم‌ترین کارشناسان بازاریابی جهان آشنایی با آخرین روندها و گرایش‌ها در جهان ارتباطات و بازاریابی کارگاه پیشرفته آموزشی درباره استراتژی بازاریابی در «اقتصاد مبتنی بر لایک»

زدهای ارتباط برای کسب اطلاعات بیشتر و یا تهیه بلیط

www.manapayam.com | marketing.summit@manapayam.com | +98 21 26230293
www.theworld.com | register@thepworld.com | +3892 5 111 350



خبرنامه

رئیس کل بانک مرکزی:

اثرات رفع تحریم‌ها بر نرخ ارز را هوشیارانه رصد می‌کنیم

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه انتظار داریم در سال ۲۰۱۶ اقتصاد ایران به مسیر فزاینده رشد بازگردد، گفت: هرگونه اثرات احتمالی رفع تحریم‌ها بر سطح تورم، تحولات بودجه و نرخ ارز را «هوشیارانه» رصد می‌کنیم.

به گزارش مهر، ولی‌الله سیف در جلسه وزرای امور اقتصادی و رؤسای کل بانک‌های مرکزی عضو منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا گفت: توافق اخیر بین ایران و گروه ۵+۱ اثرات جهانی و منطقه‌ای بسیار مهمی را در پی خواهد داشت. رفع تحریم‌های بین‌المللی، به ایران این اجازه را خواهد داد تا صادرات نفت‌خام را از سر بگیرد، سرمایه‌های خارجی را جذب و با سایر کشورهای جهان در تمام حوزه‌های اقتصادی ارتباط برقرار کند.

رئیس کل بانک مرکزی افزود: چشم‌انداز روشن رفع تحریم‌ها، فضایی از خوش‌بینی و اشتیاق را در بین فعالان اقتصادی، شامل طرف‌های تجاری ایران و سرمایه‌گذاران خارجی، ایجاد کرده است. روشن است که تغییر در فضای بین‌المللی، این فرصت را در اختیار ما قرار می‌دهد تا اصلاحات اقتصادی را که چندی پیش و در یک فضای دشوار آغاز کرده بودیم، شتاب بخشیده و با سرعت بیشتری دنبال کنیم. ایران طی مدت طولانی مواجه با شرایط سخت اقتصادی بوده است. در عین حال، مواجهه با این شرایط سخت، اقتصاد ما را بسیار انعطاف‌پذیر و کارآفرین و صاحبان کسب‌وکار را برای چیره شدن بر مشکلات و تطبیق با شرایط متغیر و نامطمئن متبکر و خلاق کرده است. وی تصریح کرد: دولتی که از زمان انتخاب روحانی به‌عنوان رئیس‌جمهور به سر کار آمده، تلاش مجدانه‌ای برای ثبات بخشیدن به اقتصاد کشور از طریق اتخاذ سیاست‌های حساب‌شده پولی و مالی آغاز کرده است. این تلاش‌ها منجر به ایجاد رشد مثبت اقتصادی در سال ۲۰۱۴ و کاهش نرخ تورم از بالای ۴۰ درصد در سال ۲۰۱۲ به کمتر از ۱۵ درصد در سال ۲۰۱۵ شده است. بازار ارز خارجی در کشور نیز به ثبات رسیده و پیشرفت‌هایی نیز در انجام اصلاحات پارانه‌های انرژی حاصل شده است. سیف اضافه کرد: هرچند رشد اقتصادی در سال ۲۰۱۵ کاهش داشته است اما انتظار داریم در سال ۲۰۱۶ اقتصاد به مسیر فزاینده رشد بازگردد و رشدی حدود ۵ درصد که در اولین مرحله عمدتاً ناشی از افزایش تولید نفت‌خام بوده و انتظار می‌رود به حدود ۲ میلیون بشکه در روز برسد، ایجاد شود. در حال حاضر ارزیابی دقیق اثرات بلندمدت رفع تحریم‌های بین‌المللی بر اقتصاد ایران بسیار دشوار است. با وجود این، انتظار داریم عملکرد نسبتاً مناسبی را در بخش‌های مختلف شاهد باشیم. این در حالی است که هرگونه اثرات احتمالی رفع تحریم‌ها بر سطح تورم، تحولات بودجه و نرخ ارز را هوشیارانه رصد می‌کنیم.

نسیم نجفی

رئیس‌جمهور بنا دارد شب چهارشنبه در گفت‌وگویی تلویزیونی از سیاست‌های جدید دولت برای خروج اقتصاد از رکود رونمایی کند؛ امری که رسانه‌های خبری از آن با عنوان پذیرفتن ایجاد تغییرات در سیاست‌های اقتصادی دولت برای نیمه دوم امسال از سوی رئیس‌جمهور یاد کرده‌اند.

این بسته حاصل کار گروهی در تیم اقتصادی دولت است که ماه‌ها وقت صرف آن شده است. یکی از مهم‌ترین محورهای این بسته می‌تواند سیاست‌های پولی و مالی باشد که بخش مهمی از اقتصاد را در بر می‌گیرد.

وزیر اقتصاد پیش از این گفته بود که سیاست‌های پولی و مالی دولت به‌گونه‌ای تنظیم می‌شود که تقاضای لازم را برای تولیدات بنگاه‌های اقتصادی کشور فراهم کند و در آینده قادر خواهیم بود به رشد مناسب برسیم و بازار سرمایه هم هماهنگ با بخش واقعی اقتصاد رشد را تجربه خواهد کرد.

ملزومات کاهش نرخ سود

دکتر علی‌اکبر خلیلی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: رونمایی از بسته سیاستی جدید دولت در حوزه اقتصاد آن هم درست یک روز پس از تصویب برجام در مجلس، انتخاب زمانی معناداری است. دولت تلاش دارد با انتخاب این زمان برای رونمایی بسته اقتصادی ضد رکود به جامعه اقتصادی القا کند که فصل جدیدی در اقتصاد که همان دوران پساتحریم است آغاز شده است.

وی افزود: تا زمان منتشر شدن این بسته نمی‌توان درباره آن نظری داد. باید حدود و ثغور این طرح برای اهالی اقتصاد روشن شود

دولت کمربندها را برای ورود به دوران پساتحریم محکم می‌کند

زورق شکسته بانک مرکزی در عبور از گرداب رکود



پول مدیریت شده و برنامه می‌خواهیم

تا مورد بحث و بررسی قرار گیرد، در این مقطع می‌توان از الزامات و بایددهای این بسته صحبت کرد.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: دولت در دو سال گذشته تلاش زیادی کرده است که تورم را مهار کند، تورم مهار شده است اما به قیمت رکودی فراگیر. در حال حاضر با توجه به اینکه عملیات‌های مالی گسترده‌ای در بخش‌های مختلف وجود ندارد، ترمیمی در اقتصاد احساس نمی‌شود اما با افزایش تحرکات اقتصادی ممکن است شاهد افزایش حداقلی از تورم باشیم. این نکته که مسئولان بر خروج از رکود بدون تورم تأکید می‌کنند بیشتر ناظر به مسائل تبلیغاتی است و اهل فن می‌دانند که از پذیرفتن تورم در این برنامه گریزی نیست.

وی اظهار کرد: بهترین کاری که دولت می‌تواند برای خنثی کردن اثرات تورم باشد، اثرات تورمی طرح انجام دهد این است که کالاهای مصرفی اصلی را با سیاست‌های حمایتی از اثرات تورمی دور نگه دارد و اجازه ندهد این کالاها در سفره مردم گران شود. از این راه می‌توان فشار روانی افزایش تورم را تا حدودی کنترل کرد.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: اما مهم‌ترین نکته‌ای که دولت باید شجاعانه در مسیر آن قدم بردارد کاهش نرخ سود بانکی است. سود بانکی در شرایطی قرار دارد که می‌توان از آن با عنوان مهم‌ترین مانع خروج اقتصاد از رکود یاد کرد. اما این کاهش هم ایجاد فرصت می‌کند و هم ایجاد تهدید. لذا کاهش نرخ سود بانکی باید با لحاظ شدن موارد خاصی صورت گیرد.

وی ادامه داد: اول اینکه دولت همزمان با کاهش نرخ سود بانکی به ۱۵ یا ۱۶ درصد باید اجازه دهد که نقدینگی در بازارهای مولد سرمایه‌گذاری شود. یکی از این بازارهای مهم بازار سرمایه است. پیش از کاهش نرخ سود بانکی باید ریسک‌های

پول مدیریت شده و برنامه می‌خواهیم

دکتر محمد کهن دژ، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: خروج از اقتصاد هم پول مدیریت شده می‌خواهد و هم برنامه کارآمد. در شرایط حاضر با کاهش قیمت نفت، دولت منابع زیادی ندارد که بتواند با تزریق آن اقتصاد را متحول کند و اساساً مشکل رکود با تزریق پول حل نمی‌شود اگر چنین بود در شرایطی که در دولت دهم با پول هنگفت نفتی روبه‌رو بودیم باید اقتصاد کشور متحول می‌شد اما در نهایت دیدیم که همین درآمدها اقتصاد را با مشکلات زیادی مواجه کرد. به همین دلیل است که اعتقاد دارم برای خروج از رکود ما نیاز به پول مدیریت شده داریم نه پول!

وی افزود: ارکان این برنامه‌ای که رئیس‌جمهور اعلام می‌کند باید بر حمایت از تولید استوار باشد. بازارهای اصلی و مولد باید مورد توجه قرار گیرند، بازار مسکن، خودرو، فولاد و صنایع کوچک و... باید در اولویت برنامه‌ها قرار گیرند. صنعت معدن توانایی‌های زیادی دارد که با بازیابی محصولات معدنی و احیای دوباره این صنعت می‌توان به خروج از رکود کمک کرد.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: مدیریت بازار پولی و مالی متناسب با سیاست خروج از رکود نیست. بانک مرکزی نشان داده است که در حمایت از بخش تولیدی پویایی لازم را ندارد. بانک مرکزی توانسته است کمترین ضرر را در راستای تکنرخی شدن به‌درستی مدیریت کند و انتقادهای بسیاری در این باره وجود دارد. بنابراین رئیس‌جمهور برای موفقیت بسته سیاست ضد رکود اقتصادی باید ساماندهی بانک مرکزی را مورد توجه قرار دهد.



بازنگری ۲ قانون مرجع بانک مرکزی

تغییر معماری سیاست پولی

پول و اعتبار در پیش‌نویس قانون بانک مرکزی خبر داده و تأکید کردند که دو نهاد «شورای سیاست‌گذاری» و «شورای تصمیم‌گیری در کشور و کاستی در رفع نیازمندی‌ها به تناسب تحولات جمعیتی و تکنولوژی براساس اصل «سازگاری و کارآمدی قانون به تناسب زمان» باعث شد دولت به‌عنوان مجری و در رأس آن بانک مرکزی در قامت سیاست‌گذار به دنبال اصلاح قوانین نظام بانکی برآید.

براساس همین گزاره و مقدمات، بانک مرکزی پیش‌نویس را با عنوان «پیش‌نویس قانون بانک مرکزی» آماده کرد و در اختیار دولت قرار داد تا پس از بررسی در کمیسیون‌های کارشناسی وزارت اقتصاد و طرح در هیأت وزیران به تصویب برسد. پژوهشکده پولی و بانک مرکزی نیز به موازات همین ضرورت‌ها در قامت بازوی فکری و پژوهشی سیاست‌گذار پولی نشستی را با عنوان «بررسی سازگاری پیش‌نویس قانون بانک مرکزی با الزامات هدف‌گذاری تورم» روز گذشته در پژوهشکده پولی و بانکی برگزار شد.

کارشناسان با بررسی پیش‌نویس قانون بانک مرکزی و سازگاری آن با الزامات هدف‌گذاری تورمی، بر ضرورت اصلاح معماری سیاست پولی تأکید کردند. این کارشناسان از ضرورت تغییر قوانین بانکی متناسب با تحولات کنونی اقتصاد، بر استقلال بانک مرکزی در راستای هدف‌گذاری تورمی تأکید کردند. «تغییر شورای پول و اعتبار»، «تغییر رویکرد از هدف‌گذاری ثبات پولی به هدف‌گذاری مالی»، «تعیین رژیم ارزی مناسب» و «نحوه عزل و نصب رئیس کل بانک مرکزی» از جمله مواردی است که برای حصول هدف‌گذاری تورمی باید در لایحه قانون بانک مرکزی مورد توجه قرار گیرد. علاوه بر این، کارشناسان از انحلال شورای

پیش‌برد و در بلندمدت به فکر اصلاح ساختار بود. محمدهادی مهدویان با اشاره به جزئیات لایحه اصلاح قانون بانک مرکزی بیان کرد: سیاست‌ها باید در قالب ساختارها تعریف شود و معمولاً سازمان‌ها دارای چند هدف هستند و اینکه آیا ظرفیت اجرای آن در سازمان وجود دارد یا خیر مقوله دیگری است. او افزود: حوزه سیاست‌های پولی، ارزی، نظارت، پرداخت و تسویه از جمله وظایف بانک مرکزی است و متناسب با این وظایف سازمان و تشکیلات باید تعریف شود. مهدویان با اشاره به ارکان بانک مرکزی در پیش‌نویس قانون بانک مرکزی گفت: در این لایحه ارکان بانک مرکزی به هفت رکن افزایش یافته که شامل مجمع عمومی، رئیس کل، هیأت عامل، هیأت سیاست‌گذاری پولی، هیأت نظارت و هیأت نظارت اندوخته اسکناس در نظر گرفته شده است.

مسئول سابق بانک مرکزی با بیان اینکه هیأت سیاست‌های پولی و هیأت نظارت، جایگزین شورای پول و اعتبار می‌شود، تصریح کرد: در این لایحه وظایف بانک مرکزی به هفت رکن تقسیم شده و به همین دلیل دو ساختار متفاوت تعیین شده است. این تفکیک به این دلیل صورت گرفته که دیگر شاهد افزایش شدید نقدینگی از محل رشد بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی نباشیم.

نرخنامه

دلار ۳,۴۵۵ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۵۵ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۳۸,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳,۹۷۸ تومان و هر پوند نیز ۵,۳۳۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم‌سکه ۴۷۲,۰۰۰ تومان و هر ربع‌سکه ۲۵۷,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک‌گرمی ۱۷۱,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۵,۸۹۷ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۱,۵۵۷ دلار بود.

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۱,۵۵۷
منقال طلا	۴۱۵,۸۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۵,۸۹۷
سکه بهار آزادی	۹۳۸,۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۳۸,۰۰۰
نیم سکه	۴۷۲,۰۰۰
ربع سکه	۲۵۷,۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۱,۰۰۰

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۴۵۵
یورو اروپا	۳,۹۷۸
پوند انگلیس	۵,۳۳۰
درهم امارات	۹۵۲
لیبر ترکیه	۱,۲۱۰
یوان چین	۵۶۸
ین ژاپن	۲۹
دلار کانادا	۲,۷۱۰
فرانک سوییس	۳,۶۲۰
دینار کویت	۱۱,۵۰۰
ریال عربستان	۹۳۲
دینار عراق	۳۰۰
روپیه هند	۵۵
رینگت مالزی	۸۵۸

بانکنامه

بازبینی آثار ارسالی به جشنواره فیلم‌های ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد



بازبینی آثار ارسالی شده به جشنواره فیلم‌های ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد، همچنان ادامه دارد و داوری در حال بررسی این آثار هستند.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، خسرو رفیعی، مشاور مدیرعامل و مدیر روابط عمومی بانک با اعلام این خبر گفت: از ابتدای ماه جاری، بازبینی بررسی دقیق آثار ارسالی به این جشنواره آغاز شد و هنرمندان بنام و اساتید مطرح در این حوزه همچون کمال تبریزی، روح‌الله حجازی، دکتر بلخاری و... اکران و آثار برگزیده برای راهیابی به مرحله نهایی، گزینش می‌شوند.

وی ضمن اعلام آمار آثار ارسالی به دبیرخانه ادامه داد: طبق آمار اعلام شده از سوی دبیرخانه جشنواره به نهایت، بیش از ۵ هزار نفر در این جشنواره ثبت‌نام کردند که در حال پیگیری است. این آثار در حضور دبیرخانه ارسال شد. این آمار نشان از استقبال بسیار خوب علاقه‌مندان و هنرمندان عزیز کشور دارد.

رفیعی افزود: با توجه به قرار گرفتن در استانه آغاز ایام سئوگاری محرم و سفر و طبق تصمیم دبیرخانه جشنواره قرار بر این شد مراسم اختتامیه این جشنواره و اکران فیلم‌های برگزیده پس از این ایام برگزار شود که زمان دقیق آن متعاقباً اعلام خواهد شد. وی در پایان ضمن اظهار امیدواری نسبت به ادامه برگزاری این جشنواره در دوره‌های آتی تصریح کرد: امیدواریم این جشنواره فرصت مناسبی را برای کشف استعدادهای جوانان علاقه‌مند به حوزه فیلمسازی فراهم کند.

گفتنی است این جشنواره با هدف کشف استعدادها و حمایت از هنرمندان و همچنین جلب افکار عمومی نسبت به موضوعات این جشنواره، در سه بخش اصلی حفظ محیط زیست و منابع ملی، تکریم خانواده و حقوق اجتماعی و معرفی یکی از خدمات، محصولات و ویژگی‌های بانک پاسارگاد برگزار شد. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن‌های ۰۲۱-۸۲۸۹۳۰۳۰ و ۳۱ www.pasargadfilmfest.ir تماس بگیرند یا به سایت www.pasargadfilmfest.ir مراجعه کنند.

اتاق بازرگانی



در نشست هیات نمایندگان اتاق تهران مطرح شد
۱۴ نکته از اقتصاد ایران به روایت مسعود خوانساری



مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران خواستار پرداخت بدهی پیمانکاران و کاهش فشار مالیاتی به فعالان اقتصادی در شرایط رکود شد. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران روز گذشته در نشست هیات نمایندگان اتاق تهران به بیان دیدگاه‌های خود در مورد مسائل روز اقتصاد ایران پرداخت که نکات اصلی صحبت‌های او را می‌خوانید.

«نامه چهار وزیر به رئیس جمهور نوعی بخشی‌نگری بود چرا که مشکل اقتصاد فقط رکود در بورس نیست. هر هفته‌های اخیر شاهد حضور هیات‌های مختلف اقتصادی به ویژه اروپایی‌ها در ایران بودیم که اثرات آن در درآمدت مشخص می‌شود. این هیات‌ها برای شناسایی ظرفیت‌های داخل ایران تلاش کرده‌اند و تهران را باید تازش خود را بر ظرفیت‌های داخلی اقتصاد متمرکز و در جهت اصلاح ساختار اقتصادی تلاش کنیم.»

«با توجه به کاهش قیمت نفت و قرار گرفتن پایین‌ترین سطح آن، شاید امسال سخت‌ترین سال اقتصادی دولت باشد. «براساس گزارش مجمع جهانی اقتصاد، رتبه رقابت‌پذیری ایران در میان ۱۴۴ کشور جهان به ۷۴ رسیده که در مقایسه با سال گذشته ۹ رتبه صعود دارد و این نشان‌دهنده بهبود وضع رقابت‌پذیری اقتصاد ایران است.»

«نیود ثبات در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و بوروکراسی و ناکارآمدی در ساختار اقتصادی کشور از مهم‌ترین چالش‌هاست. در این باره نامه‌ای در ۲۶ بند تهیه و به معاون اول تقدیم کردیم که اگر بندگان پیشنهادی ما اجرایی شود، رونق خوبی در اقتصاد خواهیم داشت.»

«این هفته شاهد تصویب برجام در مجلس بودیم که اگرچه تصویب این طرح تلخی‌هایی به همراه داشت اما مهر تأییدی بر تلاش‌های دستگاه دیپلماسی کشور بود و امیدوارم در بخش خصوصی زنده کرد تا با اعتماد به نفس بیشتر با شرکای خارجی مذاکره کند و برای جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی تلاش بیشتری انجام دهد.»

«نامه وزیرای اقتصادی به رئیس جمهور از نظر شکلی انتقادی کم‌نظیر بود. از نظر محتوایی صرفاً به رکود در بازار سرمایه و پتروشیمی‌ها اشاره شد اما باید پرسید آیا مشکل رکود فقط در بازار سرمایه و پتروشیمی‌هاست؟ آیا صنایع خودروسازی، صنایع سیمان و پناهگاه‌های کوچک و متوسط به علت نبود سرمایه در گردش و کمبود تقاضای یکس پس از دیگری تعطیل می‌شوند دارای مشکل رکود نیستند؟ آیا طلب چند ۱۰ هزار میلیاردی پیمانکاران مشکل اساسی در اقتصاد نیست؟ آیا اینکه در شش ماهه اول امسال ۷ هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی تخصیص یافته که ۳۰ درصد نیست درحالی‌که در این مدت ۲۰ هزار میلیارد تومان پاره‌اند نقدی پرداخت شده که اگر به اقتصاد تزریق می‌شد دهها مشکل را حل می‌کرد. انتظار ما از وزیر اقتصاد این است هنگامی که راهکارهای خروج از رکود را ارائه می‌داد کل مشکلات را یادآوری می‌کرد.»

«ثبات در روابط خارجی، انضباط مالی و کاهش تورم در دو سال اخیر اتفاقات مثبتی است که از دولت بابت آن تشکر می‌کنیم اما با فهم کاهش درآمد نفتی به یک چهارم سال ۹۰، فکر می‌کنیم اگر دولت به بخش خصوصی باور بیشتری داشته باشد و در تصمیم‌گیری‌ها بخش خصوصی را بیشتر دخالت دهد می‌توانیم با کمک هم بسیاری از مشکلات را حل کنیم.»

«مشکلات موجود مانند اجرایی نشدن کامل قانون بهبود فضای کسب‌وکار باید مورد توجه جدی قرار گیرد. یکی از مفاد این قانون این است که دولت در تصویب هرگونه دستورالعمل و بخشنامه حتماً نظر بخش خصوصی را جلب کند اما آنچه که ما شاهدیم این است که بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌ها دخیل نیست و بعد از ابلاغ دستورالعمل‌ها متوجه آن می‌شود. آیا اثرات تورم ۴۰ درصدی در سال ۹۲، ۲۰ درصدی در سال ۹۳ و تورم ۹ درصدی در شش ماهه امسال در نرخ ارز دیده شده است؟ فکر می‌کنیم به لحاظ نشدن اثرات نرخ تورم در نرخ ارز مانند آنچه که در سال ۹۱ شاهد بودیم جهشی دوباره در نرخ ارز اتفاق بیفتد. از این رو درخواست از دولت این است که با تک‌نرخ کردن ارز قیمت واقعی آن را مشخص کند که این امر موجب افزایش صادرات و کاهش قاچاق کالا می‌شود.»

«روزانه ۴ میلیون بشکه نفت در داخل کشور مصرف می‌شود. واقعی شدن قیمت حامل‌های انرژی موجب صرفه‌جویی در مصرف انرژی و حرکت چرخ‌های تولید می‌شود.»

«پرداخت بدهی دولت به پیمانکاران و کاهش فشار مالیاتی بر بنگاه‌های تولیدی را از دولت می‌خواهیم. در شرایطی که پیش‌بینی رشد منفی اقتصاد در شش ماهه اول امسال وجود دارد فشار مالیاتی بر بنگاه‌ها رکود اقتصادی دامن می‌زند.»

«تعیین تکلیف قیمت خوراک پتروشیمی، تسریع و پیگیری برای حذف مجوزهای مخل کسب‌وکار و سرعت بخشیدن به اجرای قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر از دیگر راهکارها برای خروج از رکود و رونق اقتصاد است.»

«حمیات اقتصادی کره جنوبی در شروع کار ۵ میلیارد دلار برای سرمایه‌گذاری در حوزه سلامت ایران اختصاص داد که نشان می‌دهد کره‌های جلوتر از اروپایی‌ها در حال ورود به بازار ایران هستند.»

بدهی دولت قبل به صادرکنندگان پرداخت خواهد شد



او با بیان اینکه حمایت از صادرات نباید به صورت جوایز نقدی صورت بگیرد، تصریح کرد: «سازمان توسعه تجارت هیچ‌گاه خواهان پرداخت جایزه نقدی به صادرات نبوده و نیست. پیشنهاد ما این است که حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد این منابع به صورت مشوق‌های نقدی و جایزه مستقیم و حدود ۳۰ درصد آن کمک‌های پشتیبانی و خدماتی باشد. متأسفانه هزینه تولید در کشور ما بالاست و همین کالای ایرانی در بازارهای صادراتی می‌شود بنابراین بهتر است به جای تخصیص جوایز نقدی سراغ رفع موانعی برویم که هزینه تولید را بالا برده‌اند.»

افخمی‌راد اضافه کرد: «به دنبال آن هستیم تا از محل ۲ هزار میلیارد تومانی که برای مشوق‌های صادراتی در نظر گرفته شده، بخشی از آن برای کاهش نرخ تسهیلات صادراتی و حمل‌ونقل صادراتی و برقراری خطوط منظم کشتیرانی و هوایی برای انتقال بازرگانان و کالاهای صادراتی اختصاص دهیم.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به لغو تحریم‌ها، بیان کرد: «پس از لغو تحریم‌ها حضور ایران در بازارهای جهانی افزایش پیدا خواهد کرد زیرا هزینه نقل و انتقال پول از کالا کاسته می‌شود. در شرایط شدت، اظهار کرد: «در این روز ۴۵ صادرکننده و پنج شرکت صادرکننده ممتاز معرفی خواهند شد. همچنین به دو صادرکننده که بیش از سه بار عنوان صادرکننده ممتاز و پنج بار صادرکننده نمونه معرفی شده‌اند، اشاره و تصریح کرد:

«این هیات‌ها با تاجار و بازرگانان ایرانی نشست داشته‌اند تا وضعیت بازار را بررسی کرده و بعد از لغو تحریم‌ها بتوانند در زمینه‌های مختلف مناسبات تجاری خود را با ایران آغاز کنند.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، درباره پیگیری‌های سازمان توسعه تجارت برای ارتقاء سهم صادرات ایران به ۴۰ کالای مختلف از جمله فلزات اساسی در لیست تعرفه ترجیحی قرار خواهند گرفت. تمرکز ما در مذاکرات با ترک‌ها بیشتر روی حذف موانع شبه‌تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای است.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به لغو تحریم‌ها، بیان کرد: «پس از لغو تحریم‌ها حضور ایران در بازارهای جهانی افزایش پیدا خواهد کرد زیرا هزینه نقل و انتقال پول از کالا کاسته می‌شود. در شرایط شدت، اظهار کرد: «در این روز ۴۵ صادرکننده و پنج شرکت صادرکننده ممتاز معرفی خواهند شد. همچنین به دو صادرکننده که بیش از سه بار عنوان صادرکننده ممتاز و پنج بار صادرکننده نمونه معرفی شده‌اند، اشاره و تصریح کرد:

«این هیات‌ها با تاجار و بازرگانان ایرانی نشست داشته‌اند تا وضعیت بازار را بررسی کرده و بعد از لغو تحریم‌ها بتوانند در زمینه‌های مختلف مناسبات تجاری خود را با ایران آغاز کنند.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به لغو تحریم‌ها، بیان کرد: «پس از لغو تحریم‌ها حضور ایران در بازارهای جهانی افزایش پیدا خواهد کرد زیرا هزینه نقل و انتقال پول از کالا کاسته می‌شود. در شرایط شدت، اظهار کرد: «در این روز ۴۵ صادرکننده و پنج شرکت صادرکننده ممتاز معرفی خواهند شد. همچنین به دو صادرکننده که بیش از سه بار عنوان صادرکننده ممتاز و پنج بار صادرکننده نمونه معرفی شده‌اند، اشاره و تصریح کرد:

مخابرات

مدیرعامل شرکت پست: **پستی‌ها دیگر قبض آب، برق و گاز توزیع نمی‌کنند**



مدیرعامل شرکت پست از قطع همکاری شرکت پست با سازمان‌های خدماتی آب، برق و گاز خبر داد و گفت: توزیع قبوض مخابرات و موبایل توسط پست‌چی‌ها همچنان ادامه دارد.

حسین مهیری در گفت‌وگو با فارس از قطع همکاری شرکت پست با سازمان‌های خدماتی آب، برق و گاز خبر داد.

مدیرعامل شرکت پست افزود: در سال جاری شرکت پست در راستای کاهش قیمت تمام شده خدمات و جبران ضررهای انباشته شرکت در سال‌های متوالی، اقدامات متعددی را انجام داده است.

وی توضیح داد: یکی از این اقدامات، لغو قراردادهای ضررده شرکت پست بوده و در این راستا شرکت‌های خدمات‌دهنده آب، برق و گاز نیز راضی نشدند حداقل قیمت تمام شده خدمات را برای توزیع قبوض به شرکت پست بپردازند و در نتیجه پستی‌های شرکت پست دیگر قبض آب، برق و گاز را توزیع نمی‌کنند.

مهیری تصریح کرد: هم‌اکنون این شرکت ۳ هزار قرارداد نیابتی با سازمان‌ها برای توزیع مرسولات دارد و تصمیم منطقی این بود که قراردادهایی که برای شرکت سودی ندارند و حتی ضررده است، ادامه نیابد. مدیرعامل شرکت پست خاطرنشان کرد: همکاری شرکت پست و مخابرات برای توزیع قبوض تلفن ثابت و همراه ادامه دارد، به استثنای برخی مناطق که توزیع قبوض در آنها بر عهده شرکت دیگری است.

بیمه

مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه ایران اعلام کرد **حذف برش کوپن بیمه‌نامه شخص ثالث؛ به‌زودی**

مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه ایران با اشاره به هوشمندسازی سیستم‌های شرکت‌های بیمه، از امکان فروش بیمه‌نامه الکترونیکی و حذف فیزیکی برش کوپن بیمه‌نامه در آینده خبر داد.

عباس فرشایانی در گفت‌وگو با ایسنا ضمن اشاره به پیگیری هوشمندسازی سیستم‌های بیمه به ناکارآمدی برش کوپن بیمه‌نامه‌ها اشاره کرد و گفت: یکی از مسائلی که بیمه ایران به دنبال آن بوده است بحث هوشمندسازی سیستم‌هاست. در گذشته به دلیل اینکه امروزه سیستم‌های ما هوشمند شده‌اند دیگر برش کوپن‌ها کارساز نیستند. وی در ادامه افزود: به دلیل یکپارچه بودن سیستم‌ها حتی اگر کسی بیمه‌نامه نداشته باشد در سیستم کشوری قابل رؤیت است و می‌توانیم ببینیم که آیا بیمه‌نامه داشته است یا خیر. ما به دنبال حذف فیزیکی بیمه‌نامه ثالث بوده‌ایم و اینکه فروش بیمه‌نامه به‌صورت اینترنتی باشد تا مردم دیگر مجبور به طی کردن مسیرهای دشوار نباشند و در ارتباط مستقیمی با دفاتر شرکت‌های بیمه قرار گیرند.

آگهی مزایده شماره ۱۴۰۴/۹۴-۹

صنایع شهید ستاری گروه مهمام در نظر دارد نسبت به فروش اقلام مشروحه ذیل از طریق مزایده کتبی اقدام نماید متقاضیان میتوانند ضمن تماس با تلفنهای ۲۹۹۷۳۳۱۱-۲۹۹۷۴۳۴۴ و ۲۲۵۸۷۵۵۴ همه روزه بجز پنجشنبه ها و روزهای تعطیل در ساعات اداری به منظور بازدید و دریافت برگه شرایط و مشخصات مراجعه و پیشنهاد خود را حداکثر تا مورخه ۹۴/۸/۳ در داخل صندوق مزایده پلمپ شده این صنایع بیاورند؛ پیشنهادهای رسیده در کمیسیون فروش باز و نتیجه آن اعلام خواهد شد؛ سازمان در رد یا قبول پیشنهادها مختار می باشد.

آدرس: تهران خیابان پاسداران؛ چهارراه پاسداران انتهای خیابان شهید بطحائی (مغان) - نبش بزرگراه شهید صیاد شیرازی - زیر پل حسین آباد - درب پارکینگ اتوبوس‌ها - دفتر فروش اقلام مزاد مهمام - صنایع شهید ستاری

ردیف	شرح و مشخصات
۱	انواع الکتروموتور
۲	آلومینیوم مخلوط با پلاستیک و آهن
۳	کاتدین چرخدار
۴	ضایعات پلاستیک - مقوا - سیم و کابل ضایعاتی
۵	باکت لودر - تانکر ۸۵۰ هزار لیتری
۶	ضایعات مربوط به نهارخوری (از قبیل نان، برنج، ظروف پلاستیکی و آلومینیومی و شیشه ای)
۷	خاک آغشته به فلزات رنگین
۸	انواع مقاطع فولادی

روابط عمومی صنایع شهید ستاری

عمران

رونق ساختوساز واحدهای کوچک در تهران

رئیس انجمن صنفی کارفرمایان انبوهسازان مسکن استان تهران با بیان اینکه ساختوساز واحدهای کوچک تا حدودی رونق گرفته، گفت: رکود مسکن وارد سومین سال خود شده و این موضوع حالت معمولی و عادی نیست اما همه می‌دانیم که خروج مسکن از رکود اقتصاد را تکان می‌دهد.

حسن محتشم در گفت‌وگو با فارس، در پاسخ به این سؤال که برخی آمارها حاکی از این است که خریدوفروش و ساختوساز واحدهای کوچک رونق گرفته است، گفت: به دلیل بالا بودن قیمت مسکن و پایین بودن قدرت خرید متقاضیان این روزه‌ها خریدوفروش واحدهای کوچک و به تبع آن ساختوساز این واحدها رونق گرفته است. وی افزود: از آنجا که تسهیلات بانکها کفاف خرید واحدهای مسکونی بزرگ را نمی‌دهد، متقاضیان تلاش می‌کنند با تسهیلات بانکی به سمت واحدهای کوچک بروند.

محتشم با اشاره به اینکه ۱.۵ تا ۲ درصد رشد معاملات را در ماه گذشته شاهد بودیم، خاطر نشان کرد: سیاست دولت در بخش اقتصاد کلان بیشتر بر کنترل تورم متمرکز بوده است و این باعث شده تا در سایر بخش‌های اقتصادی و به‌خصوص مسکن رکود حاکم شود. محتشم با تأکید بر اینکه مسکن جزو بخش‌های مولد و پیشران اقتصادی کشور است، گفت: مسکن با صنایع مختلف زیادی از ارتباط است و اگر مسکن فعال شود، این صنایع تولیدی را تحت تأثیر قرار خواهد داد، پس وقتی مسکن دچار رکود شود، سایر محصولات تولیدی مرتبط با مسکن نیز که تعداد آن هم کم نیست، دچار رکود می‌شوند.

رئیس انجمن صنفی کارفرمایان انبوهسازان مسکن استان تهران با تأکید بر اینکه اگر مسکن از رکود خارج شود، اقتصاد کشور نیز تکان خواهد خورد، گفت: سهم مسکن به‌طور واقعی در اقتصاد کشور ۱۶ درصد است، پس می‌بینیم که بخش مسکن در اقتصاد کشور تأثیر به‌سزایی دارد و اگر رونق بگیرد، می‌تواند باعث ایجاد اشتغال و پویا شدن اقتصاد شود. محتشم با بیان اینکه مسکن در حال اتمام دوره سه ساله رکود خود است، گفت: این رکود مسکن، چندان عادی و معمولی نیست و دولت نیز به خوبی می‌داند که مسکن به خاطر شرایط حاکم بر اقتصاد کلان کشور و متأثر از این سیاست‌های دولت دچار رکود شده است.

پیش‌بینی رونق نسبی مسکن در زمستان

با فروکش کردن تب بازار اجاره و فرارسیدن ماه محرم، بازار مسکن اندک رونق خود را هم از دست داده است، اما فعالان بازار مسکن معتقدند که در ماه‌های پیش‌رو این وضعیت رو به بهبود است. به گزارش مهر، رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک استان تهران در گفت‌وگو با مهر به ثبات قیمت بازار اجاره در پاییز اشاره کرد و گفت: بررسی آمار معاملات اجاره در مهر نشان می‌دهد که ثبات قیمت‌ها را در این ماه داشته‌ایم و پیش‌بینی ما این است که در اواخر پاییز و آستانه زمستان بازمه اجاره بها کاهش می‌یابد.

حسام عقیبا با اعلام اینکه احتمال کاهش ۱۵ درصدی اجاره بها در ماه‌های پیش‌رو وجود دارد، افزود: امیدواریم بازار خریدوفروش مسکن در پاییز و زمستان، اسلاد رونق بگیرد تا شرایط بهتری برای خریداران و سازندگان ایجاد شود. وی با تأکید بر اینکه امیدواریم نیمه دوم سال شاهد رونق بهتر بازار مسکن باشیم، اظهار داشت: رونق نسبی بازار در فصل زمستان می‌تواند بازار معاملات مسکن در بهار سال ۹۵ را با شرایط جدیدی روبه‌رو کند و رونق خوبی را در سال آینده به دنبال داشته باشد.

نازیلا مهدیانی

«احمد خرم» کوچک‌سازی دولت و واگذاری در وزارت راه و ترابری وقت را قبل از اینکه اصل ۴۴ قانون اساسی به سرانجام برسد، کلید زد و نخستین مجموعه‌ای که برای واگذاری انتخاب شد؛ سازمان توسعه راه‌های ایران بود که خرم، وزیر راه و ترابری دوره اصلاحات پیشنهاد فروش این مجموعه در بازار سرمایه را داد که البته این واگذاری با استیضاح خرم نیمه تمام ماند و بعدها به یکی از پرچاسیه‌ترین پرونده‌های واگذاری تبدیل شد.

رجا، ایران ایر، ایران ایر تور، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران، ساخت پل خلیج فارس در قشم و پروژه‌های عمرانی شهری از مهم‌ترین مجموعه‌هایی هستند که در چند سال گذشته به بخش خصوصی واگذار شدند اما هیچ یک از این واگذاری‌ها به بخش خصوصی واقعی نبود. البته ایران ایر هم پس از واگذاری دوباره به دولت برگشت و ایران ایرتور هم چندین بار پس از واگذاری به ارتش به سازمان خصوصی‌سازی رفت تا دوباره واگذار شود.

مهم‌ترین سیاستی که از واگذاری‌ها دنبال می‌شود، این است که دولت را کوچک کنند و هزینه‌ها از روی دوش نهادهای عمومی هستند، برداشته شود اما در این روند عناوینی از خصوصی‌سازی پدید آمد از جمله خصولتی‌ها، شبه‌دولتی‌ها و واحدهای عمومی که در تمام این عناوین رد پای دولت به وضوح دیده می‌شود و هیچ یک از این نهادها متعلق به بخش خصوصی واقعی نیستند به طوری که عباس آخوندی، وزیر راه و دیده می‌شود.

گزارش

فرمانده قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا با بیان اینکه قرارگاه در بیش از ۲۵۰۰ پروژه عمرانی حضور داشته است، گفت: قرارگاه خاتم کار اقتصادی نمی‌کند. سردار عبدالله عبدالمهدی در گفت‌وگو با ایلنا در پاسخ به این سؤال که در حال حاضر قرارگاه خاتم‌الانبیا در چند پروژه حضور دارد، اظهار کرد: نمی‌توانم تعداد پروژه‌ها را بگویم اما خاتم‌الانبیا

آخوندی: ۹۵ درصد واگذاری‌های دولت گذشته غیرواقعی بود

خصوصی‌سازی بدون بخش خصوصی



شهرسازی روز گذشته در گشت‌و‌گو با ایلنا درباره روند خصوصی‌سازی در چند سال اخیر گفت: واگذاری‌ها در دولت‌های گذشته غیرواقعی بوده و بیش از ۹۵ درصد واگذاری‌ها به بخش خصوصی برگشته است. وی با بیان اینکه دولت‌ها ریسک سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را نپذیرفته‌اند، گفت: بخش خصوصی نقشی در روند این واگذاری‌ها نداشته است و در نهایت به نحوی دوباره به دولت واگذار شده‌اند. واگذاری‌ها با شرکت‌های دولتی و با چند واسطه دوباره به دولت برگشته است یا به نهادهای عمومی غیردولتی واگذار شده است و در بهترین حالت به نهادهایی که در نهایت به نحوی تحت کنترل نهادهای عمومی هستند، واگذار شده است و ریسک سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را نپذیرفتند.

از سوی دیگر طبق گفته فرمانده قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا این نهاد در بیش از ۲۵۰۰ پروژه عمرانی حضور دارد اما حضور در این تعداد پروژه عمرانی به معنای ممانعت از ورود بخش خصوصی به پروژه‌ها نیست. این در حالی است که بخش خصوصی و شرکت‌های کوچک و خرد اقتصادی مدعی هستند در رقابت با قرارگاه خاتم برای حضور در پروژه‌های اقتصادی هیچ شانس ندارند و حتی اکبر ترکان، مشاور عالی رئیس‌جمهور هم گفته بود زور دولت هم به قرارگاه اما معتمد قرارگاه باید در پروژه‌های عمرانی ورود کند و نه اقتصادی. نباید از بخش خصوصی ضعیف و نوبای کشور انتظار داشت وارد پروژه‌های غیراقتصادی شود چراکه همین امروز هم با عدم پرداخت بدهی‌های دولت به بخش خصوصی، سرمایه‌گذاران بسیار ضعیف شده‌اند.

فرمانده قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا: هرچند چندین‌بار دولت تأکید کرده است که نهادهای نظامی-اقتصادی مانند قرارگاه خاتم نباید در بخش خصوصی فعالیت کنند، اما قرارگاه خاتم‌الانبیا در بخش خصوصی فعالیت می‌کند و نه اقتصادی. سردار عبدالمهدی ادامه داد: قرارگاه معموالا در حوزه‌های مختلف عمرانی مانند آب، پالایشگاهی، نیروگاه و خطوط گاز، زیرساخت‌های ریلی و جاده‌ای و آزادراهی ورود می‌کند. فرمانده قرارگاه خاتم‌الانبیا درباره ارزش ریالی این ۵۰۰ هزار و ۵۰۰ پروژه گفت: ارزش ریالی این پروژه‌ها بستگی به زمان اجرا دارد. یک مبلغ عملی

برای بخش خصوصی ایجاد مزاحمت نکرده‌ایم؛ علی‌آزاد، دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اینکه شرایط رقابت با غول‌های نظامی برابر و سالم نیست، گفت: بخش خصوصی واقعی توان رقابت با نهادهایی مانند شوراها و خاتم‌الانبیا را ندارد.

وی با تأکید بر اینکه حضور قرارگاه خاتم برای سازندگی کشور نعمت است، ادامه داد: به‌طور قطع بدون حضور قرارگاه، سازندگی پس از جنگ بسیار زمان بر می‌شد اما معتمد قرارگاه باید در پروژه‌های عمرانی ورود کند و نه اقتصادی. نباید از بخش خصوصی ضعیف و نوبای کشور انتظار داشت وارد پروژه‌های غیراقتصادی شود چراکه همین امروز هم با عدم پرداخت بدهی‌های دولت به بخش خصوصی، سرمایه‌گذاران بسیار ضعیف شده‌اند.

آزاد با اشاره به اینکه بخش خصوصی در واگذاری‌ها هیچ نقشی ندارد، ادامه داد: واگذاری‌ها بدون حضور بخش خصوصی انجام شده است و واگذاری‌ها به

بخش خصوصی واقعی انگشت شمار هستند وگرنه پروژه‌ها با ترک تشریفات و بدون مناقصه و به‌طور دستوری به نهادهای داده می‌شود.

غیر اقتصادی‌ها را کسی نمی‌خواهد

همان‌طور که گفته شد تاکنون بسیاری از مجموعه‌های وزارت راه و شهرسازی تجربه واگذاری را داشته‌اند که البته هیچ یک از آنها به بخش خصوصی واگذار نشده‌اند. مهرداد لاهوتی، عضو کمیسیون عمران مجلس در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» درباره واگذاری‌ها در وزارت راه گفت: در روند واگذاری‌ها رجا به سازمان تأمین اجتماعی، ایران ایر تور به ارتش و هتل‌های هما و ایران ایر هم بابت رد دیون به سازمان تأمین اجتماعی واگذار شدند که هیچ یک هم در این واگذاری‌ها موفق نبوده‌اند.

وی با بیان اینکه اصلاً تمایلی از سوی بخش خصوصی برای گرفتن این شرکت‌ها و مجموعه‌ها نبود، ادامه داد: مشکل این است که هیچ یک از این مجموعه‌ها عملکرد و بازدهی مطلوبی ندارند که مورد استقبال بخش خصوصی قرار بگیرند و البته سوخته‌ها هم به‌طور دستوری به نهادهای دولتی و شبه دولتی‌ها واگذار شدند.

لاهوری تأکید کرد: متأسفانه در فرآیند واگذاری‌ها طبق اصل ۴۴ قانون اساسی عمل نشد و بخش خصوصی از خصوصی‌سازی‌ها جا افتاد. متأسفانه اغلب واگذاری‌ها در سال‌های گذشته بدون کار کارشناسی صورت گرفت و بعد از واگذاری هم آب از آب تکان نخورد.



فرمانده قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا:

حضور خاتم‌الانبیا در بیش از ۲۵۰۰ پروژه عمرانی

سوال که گفته می‌شود یک دهم اقتصاد کشور در دست سپاه و زیرمجموعه‌های آن مانند قرارگاه خاتم‌الانبیاست، اظهار کرد: اینکه گفته می‌شود یک دهم اقتصاد ایران در دست قرارگاه است، درست نیست و ما تنها در جهت اجرای پروژه‌ها حضور داریم. قرارگاه کار عمرانی می‌کند و نه اقتصادی. سردار عبدالمهدی ادامه داد: قرارگاه معموالا در حوزه‌های مختلف عمرانی مانند آب، پالایشگاهی، نیروگاه و خطوط گاز، زیرساخت‌های ریلی و جاده‌ای و آزادراهی ورود می‌کند. فرمانده قرارگاه خاتم‌الانبیا درباره ارزش ریالی این ۵۰۰ هزار و ۵۰۰ پروژه گفت: ارزش ریالی این پروژه‌ها بستگی به زمان اجرا دارد. یک مبلغ عملی

پیمان داریم و بعد به تناسب تعدیل‌ها به این مبلغ اضافه می‌شود و عددش را نمی‌توان تخمین زد. وی همچنین با اشاره به حضور قرارگاه در پروژه‌های عمرانی خارج از کشور گفت: در خارج از کشور هم در پروژه‌های بسیاری در کشور عراق در حوزه‌های انتقال گاز و ابنیه و تصفیه‌خانه کار می‌کنیم. چنانگیزی، معاون اول رئیس‌جمهور در مراسم کنگ‌زنی آزادراه ایک-چرمشهر (کنارگذر جنوبی تهران) با بیان اینکه قرارگاه خاتم‌الانبیا نباید رقیب بخش خصوصی شود، گفت: قرارگاه خاتم‌الانبیا نباید در جاهایی که بخش خصوصی حضور دارد ورود کند.

حمل و نقل

۲۵ میلیارد دلار پروژه ریلی برای سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی

مدیرعامل راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران از تعریف ۲۵ میلیارد دلار پروژه ریلی خبر داد و گفت: برای جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی جهت اجرای پروژه‌های ریلی کشور بسته تشویقی تدوین شده است. محسن پور سیداقایی در گفت‌وگو با تسنیم، اظهار کرد: حدود ۲۵ میلیارد دلار پروژه ریلی تعریف کرده‌ایم، البته باید سرمایه‌گذاری‌ها را تقسیم کرد و اجزای این پروژه‌ها صرفاً از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم امکان‌پذیر نیست.

وی با بیان اینکه بخشی از این پروژه‌ها را به‌صورت فاینانس تعریف کرده‌ایم، افزود: برای برخی از پروژه‌ها نیز باید سرمایه‌گذاران داخلی (ریالی) جذب شوند و شماری از آنها نیز می‌توانند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را جذب کنند.

مدیرعامل راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران با اشاره به اینکه راه‌آهن رشت-آستارا یکی از پروژه‌هایی است که سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند در آن حضور یابند، گفت: مسیر چابهار-زاهدان نیز به دلیل جنبه ترانزیتی در این بخش قرار می‌گیرد. پورسیداقایی از تدوین بسته‌های تشویقی برای جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی برای اجرای پروژه‌های ریلی خبر داد.

حضور راهسازان ایرانی در ترکمنستان

معاون وزیر راه و شهرسازی از حضور راهسازان ایرانی در پروژه‌های کشور ترکمنستان خبر داد و گفت: بهسازی راه سرخس-تجن و ساخت آزادراه عشق‌آباد-ترکمن آباد از پروژه‌های پیشنهادی ترکمنستان به ایران بوده است.

به گزارش مهر، علی نوزاد در جلسه‌ای با حضور سفیر ایران در ترکمنستان و شرکت‌های راهسازی بین‌المللی داخلی در مورد چگونگی حضور این شرکت‌ها در پروژه‌های راهسازی ترکمنستان، گفت: بهسازی راه سرخس-تجن و احداث آزادراه عشق‌آباد-ترکمن آباد از پروژه‌های پیشنهادی ترکمنستان برای اجرا توسط پیمانکاران ایرانی است. وی با اشاره به اینکه در اسفندماه ۱۳۹۳ تفاهم‌نامه‌ای بین مقامات عالی رتبه دو کشور برای تأمین مالی پروژه‌های راهسازی مورد نیاز ترکمنستان به وسیله شرکت‌های پیمانکار ایرانی از محل تهاتر بدهی‌های گاز به ترکمنستان منعقد شد، افزود: به وجود آمدن تفاهم نامه هیات‌های سازش-تجن و توسعه زیربنای حمل‌ونقل کشور برای تعیین نحوه همکاری در پروژه‌ها در سال جاری به این کشور سفر کرد.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: در این سفر طی مذاکرات صورت گرفته بر اولویت بهسازی راه سرخس-تجن تأکید شد و به دنبال آن در مرداد ماه نشست‌ها در محل وزارت راه و شهرسازی با حضور مسئولان راهسازی ترکمنستان و تعدادی از شرکت‌های توانمند راهسازی ایران برگزار شد و برای بررسی امکانات شرکت‌های ایرانی و نحوه همکاری آنها در پروژه‌های داخل ترکمنستان بحث و تبادل نظر صورت گرفت.

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه با بیان اینکه مطالعات مقدماتی پروژه راه سرخس-تجن از خردادماه سال جاری آغاز شده است، اظهار امیدواری کرد با انتخاب شرکت‌های پیمانکاری واجد صلاحیت هر چه سریع‌تر شاهد آغاز عملیات اجرایی این پروژه باشیم.

سیدمحمد موسی هاشمی گلپایگانی، سفیر ایران در ترکمنستان حضور کشورهای دیگر در این زمینه را سبب به امضا رسیدگی بر مبنای آن ظرف ۱۰ سال آینده میان دو کشور بالغ بر ۶۰ میلیارد دلار روابط دوجانبه صورت گیرد، بر همین اساس امروز قرار است بهسازی راه سرخس-تجن توسط شرکت‌های ایرانی به نظر برسد.

فراخوان مناقصه عمومی (ارزیابی کیفی)

شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجد سلیمان در نظر دارد خدمات ذیل الذکر را طبق شرایط کلی آگهی حاضر و مشخصات مندرج در اسناد و مدارک مناقصه از طریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به مناقصه گران واجد شرایط واگذار نماید:

شماره مناقصه	موضوع	محل اجرای کار	مدت زمان اجرا	نوع گواهینامه صلاحیت پیمانکاری (بایه / رتبه و رسته)	مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه	برآورد کارفرما (ریال)
۹۴/۰۰۳۱	انجام خدمات روزمهر ادارات جوشکاری کد	شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجد سلیمان	یکسال	گواهی صلاحیت معین و مرتب از اداره کار و امور اجتماعی و گواهینامه صلاحیت ایمنی امور پیمانکاری از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان خوزستان	۳۱۰۰۰۰۰۰ ریال	۳۰۹۵۹۲۳۰۳۸۲۸۳

شرح مختصر پروژه: انجام کلیه خدمات روزمهر ادارات جوشکاری کد، شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجد سلیمان بشرح اسناد مناقصه. از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می‌شود حداکثر ظرف ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم، آمادگی خود را بصورت کتبی به یکی از آدرس‌های ذیل الذکر اعلام و همزمان نسبت به دریافت فرم‌های ارزیابی کیفی اقدام نمایند. فرم‌های ارزیابی کیفی می‌بایستی تکمیل و به آدرس‌های ذیل در مقابل رسید تحویل گردند. پس از بررسی‌های لازم اسناد مناقصه به متقاضیان واجد شرایط تحویل داده خواهد شد. زمان گشایش پیشنهادها روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۴/۰۹/۱۵ می‌باشد. نشانی محل اعلام آمادگی و دریافت اسناد: مسجد سلیمان، شرکت بهره برداری نفت و گاز، امور حقوقی و قراردادهای اتاق ب. ۲۰. همزمان ارائه گواهی صلاحیت/رتبه بندی خدمات مورد نظر به منظور تطبیق با تصویر آن الزامی و ارائه معرفی نامه و کارت ملی برای متقاضیان شرکت در مناقصه و نمایندگان شرکت‌ها در همه مراحل لازم و ضروری می‌باشد. ضمناً کلیه شرکت‌های متقاضی ملزم به ارائه صورتهای مالی حسابرسی شده مربوط به سال قبل می‌باشند.

تذکر ۱: حسب مورد ارائه یک نسخه از اساننامه، شرکتنامه و آگهی تأسیس و آخرین تغییرات ثبتی الزامی است. تذکر ۲: مناقصه هر ضمن اعلام آمادگی تأیید می‌نماید هیچ یک از اعضای هیات مدیره و سهامداران آن شرکت / پیمانکاری شاغل دولتی نبوده و مشمول قانون منع مداخله در معاملات دولتی مصوب دیماه ۱۳۳۷ نمی‌باشند.

www.shana.ir www.mis.nisoc.ir http://iets.mporg.ir

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۴/۰۷/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۴/۰۷/۲۲

روابط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجد سلیمان

از لوازم خانگی برقی بر مصرف در ساعات شیب استفاده کنیم

آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۴۱/۲۴

دستگاه مناقصه گذار: شرکت برق منطقه ای موضوع مناقصه: نگهداری، بازدید و تعمیر تجهیزات و تاسیسات خطوط انتقال و فوق توزیع در محدوده استان ایلام

فروش اسناد مناقصه و استعمال ارزیابی کیفی: اسناد مناقصه و استعمال ارزیابی کیفی طی مدت دو روز کاری پس از چاپ آگهی نوبت دوم در یکی از جراید کنترالانتشار سراسری در کرمانشاه - ۲۲ بهمن - شرکت برق منطقه ای غرب- بلوار ۱۷ شهریور- طبقه دوم- اتاق ۲۲ در مقابل ارائه فیش واریزی به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ (دویست هزار) ریال به حساب جاری شماره ۲۱۷۰۰۹۳۲۲۸۰۹ نزد بانک ملی ایران شعبه گلابول کرمانشاه بنام شرکت برق منطقه ای غرب و ارائه معرفی نامه معتبر به نماینده متقاضیان واجد شرایط تحویل خواهد شد.

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: ۹۶۴/۰۰/۰۰۰ (نهصد و شصت و چهار میلیون) ریال (انواع تضمین های معتبر مطابق با مندرجات اسناد مناقصه)

مهلت تکمیل و محل تحویل اسناد مناقصه: مناقصه گران می بایست فرمهای تکمیل شده را به انضمام مدارک مربوطه در پاکتهای در بسته به شرح مندرج در اسناد مناقصه حداکثر تا ساعت ۹ روز یکشنبه مورخ ۹۴/۸/۱۰ به آدرس کرمانشاه- ۲۲ بهمن- شرکت برق منطقه ای غرب- بلوار ۱۷ شهریور - طبقه دوم- اتاق ۱۵ دبیرخانه (دفتر) امور تدارکات و قراردادهای در مقابل اخذ رسید تحویل نمایند.

بازگشایی پاکتهای پیشنهادی ارزیابی کیفی: مناقصه گران می بایست پیشنهادهای خود را در دو پاکت جداگانه ارائه نمایند ابتدا پاکت ارائه شده تحت عنوان ارزیابی کیفی گشایش، بررسی و امتیاز دهی خواهد شد. سپس پاکتهای پیشنهادی مناقصه گرانی که حداقل امتیاز ارزیابی کیفی را کسب نموده اند در کمیسیون مناقصه که ساعت ۱۰ روز یکشنبه مورخ ۹۴/۸/۱۷ در محل شرکت برق منطقه ای غرب برگزار و به شرح مندرج در اسناد مناقصه اقدام خواهد گردید.

بدیهی است به پیشنهادهای ناقص، مشروط و پیشنهادهایی که بعد از مهلت و یا در محل غیر از محل تعیین شده تحویل گردند ترتیب اثر داده نخواهد شد.

تلفن تماس جهت کسب اطلاعات بیشتر ۵- ۳۸۲۳۲۰۰۱ - ۰۸۳ شرکت برق منطقه ای غرب سوالات فنی، داخلی ۲۲۵۰ یا ۲۰۰۵ (دفتر فنی انتقال) و سوالات بازرگانی ۲۲۶۹ یا ۲۰۸۵ (اداره قراردادهای)

خلاصه اسناد مناقصه در شبکه اطلاع رسانی معاملات شرکت تانیر به آدرس www.tavanir.org.ir و پایگاه اطلاع رسانی ملی مناقصات به آدرس <http://iets.mporg.ir> و پورتال شرکت برق منطقه ای غرب موجود می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۴/۷/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۷/۲۲

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای غرب

دیدگاه

انار؛ میوه‌ای بومی

دکتر بابک چماچی
کارشناس کشاورزی

انار با نام علمی *Punica granatum* از درختان میوه‌ای است که منشأ پیدایش آن، ایران تا مناطقی از هند است. شواهد موجود، نوشته‌های مورخان و آثار به جای مانده وحک شده بر دیواره‌های سنگی تخت جمشید نشان‌دهنده بومی بودن انار در ایران است. واژه‌های انار از کلمه فارسی هنار می‌آید. این محصول برای چندین هزاره است که در منطقه جنوب آسیا و خاورمیانه کشت می‌شود.

ایران با داشتن بیش از ۶۰ هزار هکتار سطح زیر کشت و ۶۷۰ هزار تن انار در سال از لحاظ تولید و صادرات مقام اول جهان را دارد. بالاترین عملکرد انار ۱۲ تن در هکتار و عملکرد معمول آن بین ۸ تا ۱۲ تن در هکتار است. استان‌هایی که بالاترین سطح تولید و کاشت انار را در کشور دارا هستند، به ترتیب عبارتند از استان‌های فارس، خراسان، مرکزی، اصفهان و یزد. بیش از ۷۶۰ رقم مختلف از انار در کلکسیون ایران است. ارقام مهم و معروف انار خوراکی ایران عبارتند از: شهوار دانه قرمز، میخوش، شیرین ساوه، آلف ساوه، ملس اصفهانی دانه قرمز، رباب و شیشه کب. کشورهای قزاقستان، اسپانیا و آمریکا از تولیدکنندگان مهم انار پس از ایران هستند. همچنین کشورهای آسیای میانه، آسیای شرقی و مرکزی، قفقاز و اسپانیا از سایر مناطق مهم کشت انار به شمار می‌روند.

در مورد تولید جهانی انار آمار دقیقی در دست نیست و تخمین زده می‌شود که تولید جهانی این محصول در حدود ۱/۵ میلیون تن باشد که تقریباً نیمی از آن در ایران تولید می‌شود. البته در سال‌های اخیر کشور هند سطح زیر کشت انار خود را توسعه داده و رفته رفته به رقیبی برای ایران و سایر کشورهای تولیدکننده انار تبدیل می‌شود. درخت انار میوه‌ای با ارزش تغذیه‌ای بالا تولید می‌کند و ویژگی‌های مثبت زیادی توسط محققان تغذیه برای مصرف این محصول برشمرده شده است. آب انار به‌ویژه ارقام دانه سرخ آن ملو از ترکیبات پلی فنلی است (مقدار آنتی‌اکسیدانت موجود در آب انار به اندازه جای سبزی و حتی بیشتر از آن است). پلی فنل‌ها مانند آنتوسیانین‌ها از ترکیبات آنتی‌اکسیدانت هستند و سبب حذف رادیکال‌های آزاد می‌شوند. رادیکال‌های آزاد بسیار سمی هستند و در اثر عوامل مختلف مانند استرس و فشار روحی، آلودگی آب، غذا و هوا ایجاد می‌شوند و با حمله به غشاهای سلولی می‌تواند سبب سرطانی شدن رشد سلول‌ها شود.

آزمایش‌ها نشان می‌دهد سرعت رشد سلول‌های سرطان پروستات در موش‌ها با مصرف آب انار کاهش می‌یابد و نیز از بروز سرطان ریه جلوگیری می‌کند. مصرف انار مانع تصلب شرایین و بیماری قلبی، کاهش کلسترول مضر، کاهش فشارخون بالا و همچنین چربی خون شده، تقویت‌کننده قلب و کلیه و اشتهاآور است و بهتر است قبل از غذا مصرف شود.

انار در دفع اوره و کلسترول، دفع سموم و تعادل مایعات بدن به‌خصوص خون نقش مثبت دارد. یک لیوان آب انار (۲۰۰ میلی لیتر) حدود ۴۰ درصد ویتامین تی مورد نیاز روزانه شما را تأمین می‌کند و علاوه بر این، منبع خوبی از پیش‌سازهای ویتامین‌های آ، ای و اسیدفولیک است. آب انار از ایجاد آلزایمر پیشگیری و روند بیماری را کندتر و مصرف این نوشیدنی از ایجاد پلاک‌های دندانی جلوگیری می‌کند. از جمله خواص انار می‌توان به ضد ویروسی، ضد قارچی و ضد باکتریایی بودن آن اشاره کرد. مصرف آب انار در دوران بارداری از بروز آسیب‌های بعدی مغزی در جنین پیشگیری می‌کند. این ماده به‌عنوان یک قابض عمل کرده و از بروز برخی عفونت‌ها جلوگیری می‌آنها را درمان می‌کند. اگر روزی سه چهارم لیوان آب انار بنوشید و این کار را به مدت سه ماه انجام دهید، مقدار اکسیژن بیشتری به قلب می‌رود و باعث سلامتی قلب می‌شود. آب انار مانند یک بازدارنده عمل می‌کند که آنزیم‌های مسئول تخریب و نابودی غشوف‌ها را از کار می‌اندازد و به این ترتیب از التهاب مفاصل جلوگیری می‌کند. قسمت‌های دیگر انار از جمله برگ‌های آن نیز خواص دارویی دارند. برگ انار در ضعف معده، کمی اشتها، تهوع، ضعف عمومی، تصفیه خون و در رفع میگرن مفید است. از پوست انار برای تهیه رنگ‌های سنتی و همچنین برای دباغی کردن پوست نیز استفاده می‌شود.

در طب سنتی جوشانده پوست انار در آب برای بهبود مشکل گوارشی و گلودرد توصیه شده است. انار درختی مقاوم به تنش خشکی است پس اهمیت این محصول در شرایط کنونی بحران کمبود منابع آب، دوچندان می‌شود. پروژه‌های مختلف پژوهشی و اصلاحی باید در برنامه‌ریزی سازمان‌ها، دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی کشاورزی برای این میوه در نظر گرفته شود. طبقه‌بندی دقیق علمی و شناسایی قرابت ژنتیکی ارقام مختلف از پیشنهادهایی است که می‌توان ارائه داد. مطالعه در زمینه مکانیابی مناطق مناسب و مستعد کشت انار، برنامه‌ریزی برای تولید نهال سالم، اصیل، استاندارد، مکانیزه کردن عملیات باغی، مدیریت آفات و بیماری‌ها و علف‌های هرز از دیگر برنامه‌هایی است که باید در انار کاری کشور مدنظر گرفته شود.

وحدزندی فخر

تولید خرما می‌کشور در سال حدود یک میلیون تن است. از این مقدار تقریباً ۵۰۰ تا ۵۵۰ هزار تن به مصرف داخلی رسیده و حدود ۹۰ هزار تن آن صادر می‌شود. بنابراین سرنوشت حدود ۴۰۰ هزار تن از این محصول پلاتکلیف باقی می‌ماند. مازاد تولید خرما در کشور و عدم برنامه‌ریزی مناسب در بازار، باعث شده که محصول کشاورزان همانند بسیاری از اقلام دیگر با قیمتی که بسیاری از نخلداران، باغ خود را رها کرده یا برخی درختان را از ریشه در آورده‌اند؛ درختی که برای رسیدن به باردهی، حداقل ۱۰ تا ۱۵ سال زمان نیاز دارد.

شنیده‌ها حاکی است در حال حاضر که برداشت خرما در جنوب کمشور شروع شده، برخی تولیدکنندگان مجبورند محصولشان را کیلویی ۸۰۰ تومان به دلالت بفروشند. در صورتی که بسته‌های کوچک ۸۰۰ یا ۹۰۰ گرمی خرما در بازار حداقل ۵ هزار تومان به فروش می‌رسند.

ستاد خرما بی‌رمق است

از نظر دبیرکل انجمن ملی خرما ایران، ستاد خرما کشور یا همان انجمن ملی خرما تا پیش از اجرای قانون تمرکز وظایف، توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت اداره می‌شود. بنابراین تمامی تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌های مربوط به بازار خرما در این ستاد هماهنگ شده و به مرحله اجرا می‌رسید. علی اصغر موسوی معتقد است بعد از اینکه قانون انتزاع، وظایف تنظیم بازار



آیا مشکل نخلداران در تحولات تشکیلی آنها حل می‌شود؟

خرما بر سر دوراهی انجمن و اتحادیه



رو فروش را داشتند و خرما را با قیمت ارزان خریداری کرده و با نرخ مطلوب می‌فروختند. به گفته این کشاورز نمونه، اتحادیه نخلداران کشور به خاطر عدم حمایت، منحل خواهد شد. به‌نظر می‌رسد این مشکل نخلداران یکی یکی حل خواهد شد. به‌نظر می‌رسد این انجمن قصد دارد تقصیرها را به گردن قانون تمرکز وظایف بیندازد در حالی که این انجمن مسئله ربطی به قانون گفته شده ندارد.»

مشکلات خرما به قانون تمرکز ربطی ندارد
اما رئیس مجمع ملی

خبرگان کشاورزی نظر دیگری در این مورد دارد. به اعتقاد کرامت‌الله وکیلی پور، تمام مشکلات خرما از همین ستاد یا انجمن به وجود می‌آید و ربطی به اجرا یا عدم اجرای قانون تمرکز وظایف ندارد. وکیلی‌پور با اشاره به اینکه انجمن یا همان ستاد حدود هشت سال پیش در اتاق بازرگانی تشکیل شده «فرصت امروز» می‌گوید:

«درخواست تولیدکنندگان در این انجمن بسیار کم بود و تنها تعدادی از مزایای آن بهره‌مند می‌شدند. تجار نیز فقط دغدغه

البته این تشکیلی. به دلیل اینکه یک تشکیلی اقتصادی است، باید سهام آن از طریق مردم خریداری شده و اگر این اتفاق بیفتد، هیچ منعی برای تشکیلی اتحادیه وجود نخواهد داشت.

به گفته رئیس سازمان مرکزی تعاونی روستایی، دولت بر تشکیلی اتحادیه نخلداران اصرار داشته و در صورت فراهم شدن شرایط، به هر طریقی که باشد، این تشکیلی رااندازی خواهد شد. مخالفت سازمان با این موضوع، نوعی نقض غرض است و با سیاست‌ها و اهداف کلی آن تناقض دارد.

این مقام مسئول درباره خرما خریداری شده به قیمت ۸۰۰ تومان در هر کیلوگرم از کشاورزان اظهار می‌کند: «این نوعی از خرماست که به مصارف صنعتی می‌رسد و آن محصولی نیست که در بازار با کیلویی ۹۰ هزار تومان به فروش می‌رسد. کما اینکه هم‌اکنون خرما مضافتی تا ۳ هزارتومان در هر کیلوگرم از کشاورزان خریداری می‌شود.»

هرچند رئیس سازمان تعاونی روستایی بر فاصله زیاد قیمت محصولات کشاورزی بین مزرعه تا بازار، تأیید می‌کند اما اعتقاد دارد که یک اتحادیه قوی، می‌تواند این معضل را تا حدودی حل کند. حال می‌خواهد خرما با کسب آبرنج، به هر ترتیب، صفایی با ابراز امیدواری از استقبال کشاورزان برای تشکیلی اتحادیه نخلداران، این نوبت را داد که به زودی «اتحادیه نخلداران کشور» با حضور نخلداران واقعی دوباره راه‌اندازی شود.

گزارش ۲

پژوهش موسسه اقتصاد کشاورزی و توسعه روستایی نشان می‌دهد

ناکارآمدی خرید تضمینی شیر خام



دامپروری، بروز برخی از عوامل و شرایط اقتصادی، عملاً سطح حمایت از این صنعت را نسبت به سال‌های گذشته کاهش داده است. عدم حمایت مناسب از صنعت دامپروری، فرآیند تولید صنعتی شدن این بخش را کند کرده است.

نبود ابزارهای حمایت از تولیدات صنعت شیر، بازار این محصول (به‌ویژه بازار شیر خام) با ریسک قیمتی و نااطمینانی در درآمد تولیدکنندگان دچار شده است. قطع یکباره یارانه شیر خانوارها، رکود اقتصادی و کاهش نسبی تقاضا و افزایش نسبی قیمت محصولات لبنی متأثر از سیاست‌های کلان اقتصادی دولت و... به کاهش تقاضا برای شیر و محصولات لبنی در سال‌های اخیر منجر شده است. نبود سیاست منسجم در حمایت از این صنعت، تغییر سیاست‌ها و ناپایداری اقدام‌های اجرایی به عدم تعادل و زیان تولیدکنندگان شیر در سال‌های اخیر منجر شد.

همچنین سیاست خرید تضمینی شیر در سال‌های

تجارت محصولات دامی است که دولت‌ها به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم حمایت می‌کنند. این تحلیل به سیاست‌های حمایتی در کشور پرداخته و می‌افزاید: در دهه‌های گذشته ابزارهای حمایتی از تولید شیر کشور، از تنوع و گوناگونی نسبتاً مناسب برخوردار بوده است (سیاست خرید تضمینی، توزیع یارانه‌ای شیر مدارس و خانوارها، اتخاذ تعرفه‌های تجاری موثر، پرداخت یارانه تسهیلات برای سرمایه‌گذاری در بخش، بیمه دام، کنترل آفات و بیماری‌ها و ایجاد زیرساخت‌ها) بخشی از سیاست‌های حمایتی دولت بوده اما موثرترین و کارآمدترین ابزار حمایتی معطوف به پرداخت یارانه برای شیر و محصولات لبنی در قالب توزیع شیر یارانه‌ای بین خانوارها و مدارس بوده که از رهگذر این یارانه، بخش تولید، صنایع لبنی و مصرف‌کنندگان بهره‌مند و منتفع می‌شده‌اند.

در سال ۱۳۸۹ با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها سیاست توزیع یارانه‌ای شیر متوقف و عملاً بخش تقاضای شیر با چالش جدی روبه‌رو شد که این چالش همچنان دامنگیر بخش تولید است، ضمن اینکه اجرای سیاست‌های تجاری موثر برای اجرای محدودیت نسبی در واردات محصولات لبنی نیز به تأخیر افتاد و به پناه تنظیم بازار داخلی، به واردات محصولات لبنی دامن زده شد، از سوی دیگر با بروز مشکلات اقتصادی و افزایش هزینه‌های تولید عملاً سطوح حمایت‌های دولت از این بخش تعدیل و کاهش یافت. مضافاً اینکه شرایط اقتصادی و کاهش تقاضا برای محصولات لبنی مشکلات این صنایع را دوچندان کرد.

خبر

سفر وزیر جهاد کشاورزی به همراه هیأت اقتصادی به قزاقستان

محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی در رأس یک هیأت اقتصادی به آستانه، پایتخت قزاقستان سفر کرد.

به گزارش وزارت جهاد کشاورزی، برگزاری چهاردهمین اجلاس کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و قزاقستان و ملاقات با ماسیمف نخست‌وزیر و وزیران سرمایه‌گذاری و توسعه قزاقستان از اهداف این سفر است.

چهاردهمین اجلاس کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و قزاقستان به ریاست محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی و اسپکیشف، وزیر سرمایه‌گذاری و توسعه جمهوری قزاقستان تشکیل می‌شود. بنا بر این گزارش، اجلاس کمیسیون اقتصادی، تجاری، علمی، فنی و فرهنگی در روزهای ۲۱ و ۲۲ مهرماه در آستانه پایتخت قزاقستان برگزار خواهد شد.

انتظار می‌رود در این اجلاس در حوزه کشاورزی در مورد تولید مشترک محصولات کشاورزی و احداث و گسترش مجتمع‌های کشت و صنعت محصولات کشاورزی گفت‌وگوهایی میان مقامات دو کشور صورت گیرد.

از آنجا که جایگاه ایران و قزاقستان در ترازیت منطقه‌ای از اهمیت بالایی برخوردار است، توسعه مناسب‌ات در این بخش به تبادل و ترازیت محصولات صنعتی و کشاورزی کمک می‌کند. براساس این گزارش، در این اجلاس، مذاکرات تخصصی که توسط نمایندگان دستگاه‌ها، سازمان‌ها و شرکت‌های خصوصی دو کشور انجام می‌شود، اهداف و برنامه‌های اجرایی دوجانبه را برای یک سال آینده ترسیم می‌کند.

گفتنی است، اقتصاد قزاقستان مبتنی بر اصول اقتصاد بازار آزاد و خصوصی‌سازی است و بخش عمده گردش اقتصادی این کشور بر پایه صنعت، صدور منابع انرژی به‌ویژه نفت و گاز، منابع معدنی و محصولات کشاورزی استوار است.

قزاقستان در میان کشورهای حوزه (سی‌آی‌اس) رتبه دوم را در ترازیت کالا از خاک ایران دارد و گندم این کشور به اکثر کشورهای دنیا صادر می‌شود.

روابط تجاری و اقتصادی ایران و قزاقستان روبه گسترش است و عزم سیاسی برای همکاری در سطح رهبران دو کشور وجود دارد.

کالاهای آسیب‌برسان سلامت

به صداوسیمای معرفی شده‌اند

مدیرکل نظارت بر فرآورده‌های غذایی و آشامیدنی سازمان غذا و دارو درباره ماده ۳۷ قانون برنامه پنجم توسعه در زمینه تهیه فهرست کالاهای آسیب‌برسان سلامت، اظهار داشت: جلسات متعدد کارشناسی با حضور گروه‌های مختلفی از نمایندگان شرکت‌های تولید محصولات غذایی برگزار و کالاهای مربوطه که دارای چربی، نمک و شکر زیاد هستند، تدوین شد. همچنین این کالاهای جهت ممنوعیت در تبلیغ از سوی وزیر بهداشت به سازمان صدا و سیما ابلاغ شده است.

به گزارش پایگاه خبری سازمان غذا و دارو، هدایت حسینی درباره برنامه وزارت بهداشت برای نظارت بر کیفیت آلبومیهای تولیدی، گفت: از سال گذشته برنامه ارتقای کیفیت آلبومور در دستور کار داریم. علت تقلب در آلبومیها به علت تعدد نام‌های تجاری و همچنین تولیدهای قراردادی است. در این راستا محدودیت‌های جدی برقرار کردیم و در سطح عرضه نیز نمونه‌برداری‌های متعدد انجام شده است. دکتر حسینی افزود: به دنبال بررسی‌های انجام شده مشخص شد که تعدادی از این محصولات این اساس به خط تولید آلبیمو متوقف و ۵۱ پرونده تخلف نیز به مراجع قضایی معرفی شده‌اند. وی به مردم توصیه کرد: به هیچ‌وجه از آلبومیهای تقلبی استفاده نکنند، زیرا سازمان غذا و دارو آلبومیهای فلای را به هیچ عنوان تأیید نمی‌کند. مدیرکل نظارت بر موادغذایی و آشامیدنی سازمان غذا و دارو در ادامه در پاسخ به سوال خبرنگاری درباره سرانجام روغن پالم در محصولات غذایی به‌ویژه لبنیات، گفت: به دنبال سخت‌گیری‌هایی که در این زمینه صورت گرفته‌ها واردات پالم از ۷۵۰ هزارتن در سال ۹۲ به ۴۲۰ هزارتن در سال ۹۳ کاهش یافت و در سال ۹۴ نیز همین سقف را متوقف کرده‌ایم.

آمریکا و چین بازار اصلی میگوی ایرانی

ایرانی

مدیر عامل اتحادیه آبزیان کشور گفت: با فراهم شدن شرایط رفح تحریم‌ها و استفاده از امکانات موجود، صادرات میگو می‌تواند ۲۰۰ میلیون دلار ارزآوری برای کشور داشته باشد. ارسلان قاسمی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، در خصوص صادرات میگو اظهار کرد: از ابتدای سال جاری تاکنون ۲ هزار تن میگو به کشورهای مختلف صادر شده که این میزان حدود ۲۰ تا ۲۵ میلیون دلار برای کشور ارزآوری داشته است. وی افزود: بازار اصلی میگوی ایرانی کشورهای آمریکا و چین است که به سبب شرایط تحریم از طریق واسطه‌های اماراتی صادرات به این کشورها صورت گرفته است. قاسمی با اشاره به جمع‌بندی ۵۰۱ گفت: با نهای شدن توافق هسته‌ای ۵+۱ و رفع موانع بانکی حمل‌ونقل می‌توانیم با آمریکا و چین به‌صورت مستقیم به اروپا، آمریکا و چین که بازارهای اصلی هستند صادرات داشته باشیم و از سویی آمریکا در راستای مسائل رفح تحریم تعهد کرده شرایط واردات به کشور را تصویب کند.

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز - دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳ (خط ویژه)
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری: محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر نوبیج، نشر گستر امروز

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | سایت: WWW.FORSATNET.IR

در پی اعلام روز خشم در فلسطین

آماده‌باش نظامیان رژیم اشغالگر در نوار غزه



فلسطینی و نوار غزه درگیری‌های شدیدی در خطوط تماس و درگیری ایجاد شود. فلسطین الیوم همچنین گزارش داد: در اعتراض به هتک حرمت‌های پی‌درپی رژیم صهیونیستی به مسجد الاقصی و یورش به شهروندان فلسطینی، همه سرزمین‌های فلسطین اشغالی امروز شاهد اعتصاب سراسری است. این اعتصاب، شامل تمامی شهرهای فلسطینی واقع در اراضی اشغالی ۴۸ می‌شود. کمیته پیگیری اعتصاب نیز با ارسال نامه‌ای به رژیم صهیونیستی اعلام کرده است با سیاست دولت نتانیاها و مقابله خواهد کرد. از سوی دیگر، گروه‌ها و سازمان‌های

اعلام روز خشم در فلسطین اشغالی و به تبع آن اعلام آماده‌باش رژیم صهیونیستی و اعتصاب سراسری در اعتراض به هتک حرمت مسجد الاقصی و شهروندان فلسطینی از تازه‌ترین اخبار مربوط به فلسطین اشغالی است. به گزارش فلسطین الیوم، رژیم صهیونیستی برای مقابله با درگیری‌های روز خشم در حالت آماده‌باش سراسری در کرانه باختری بسر می‌برد. براساس این گزارش، فلسطینی‌ها روز سه‌شنبه را «روز خشم» نامگذاری کرده‌اند. بنا به اعلام منابع صهیونیستی، نظامیان صهیونیست بیم آن دارند که در این روز، در تمامی مناطق کرانه باختری، قدس، داخل اراضی

صالحی: لاریجانی سنگ تمام گذاشت

عبور برجام از بهارستان

به ابتکار ایشان بود و با این ابتکار بحث فنی ما با آژانس بین‌المللی پایا یافت. صالحی با تأکید بر اینکه لاریجانی واقعا قدم بزرگی در این راستا برداشت و کارش در پیشرفت امور بسیار مؤثر بود، خاطرنشان کرد: زمانی که آقای لاریجانی به ریاست مجلس رسیدند چه در دولت سابق که ما به‌صورت محرمانه با آمریکا مذاکره می‌کردیم، فعلا نه حمایت می‌کردند و چه در دولت یازدهم که این موضوع شتاب بیشتری گرفت ایشان به‌عنوان یک عضو اصلی کمیته راهبردی هسته‌ای همواره حامی و پیشنهاددهنده افکار و پیشنهادهای بسیار مفید و مؤثری بودند.

رئیس سازمان انرژی اتمی با بیان اینکه حضور من در تیم مذاکره‌کنندگان لاریجانی صورت گرفت، اظهار کرد: می‌توان گفت ایشان واقعا در مجلس و با مدیریتی که انجام دادند سنگ تمام گذاشتند و با وجود آرای مختلفی که در مجلس مطرح بود ایشان توانستند به‌گونه‌ای مدیریت کنند که برجام در جهت منافع ملی و حاکمیت ملی ما به سرانجام نیکوی خود برسد. صالحی با بیان اینکه امیدواریم شورای نگهبان هر چه زودتر نتیجه نهایی را اعلام کند، گفت: با اعلام شورای نگهبان امیدواریم که هفته آینده روز اعلام توافق برجام و

در جلسه علنی روز سه‌شنبه، نمایندگان مجلس شورای اسلامی جزئیات طرح «اقدام متناسب و متقابل در جمهوری اسلامی ایران در اجرای برجام» را به تصویب رساندند. بر این اساس دولت در چارچوب مصوبات شورای عالی امنیت ملی در صورتی می‌تواند به شکل داوطلبانه برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) را اجرا کند که احکام و تکالیفی را که در فرآیند اجرا از سوی مجلس تعیین شده رعایت کند. در همین رابطه علی‌اکبر صالحی رئیس سازمان انرژی اتمی در حاشیه نشستی که با موضوع «اهمیت بزده‌های اندیشه در آموزش و پرورش» برگزار شد در جمع خبرنگاران با اشاره به تصویب جزئیات طرح برجام در مجلس شورای اسلامی گفت: از نمایندگان مجلس شورای اسلامی تشکر می‌کنم که به‌صورت جدی روی موضوع برجام همگی با این تیت کار کردند که به منافع و حاکمیت ملی ما خدشه‌ای وارد نشود. به لطف خدا برجام در نهایت با همت عزیزان در مجلس به نتیجه رسید.

او با بیان اینکه همچنین تشکر ویژه‌ای از آقای دکتر لاریجانی دارم، ادامه داد: آقای دکتر لاریجانی زمانی هم که دبیر شورای عالی امنیت ملی بودند گام بزرگ در حل و فصل موضوع هسته‌ای برداشتند و آن مربوط می‌شد به برنامه مدالیته که

سیاست

وزیر خارجه فلسطین: نتانیاهاو به دنبال افزایش درگیری هاست

که یکی از مهم‌ترین مراکز مسلمانان محسوب می‌شود، مرتکب شده است. بیش از دو هفته است که این مکان مقدس صحنه درگیری‌های شدید میان صهیونیست‌ها و فلسطینی‌هاست. نتانیاها در حال افزایش درگیری‌های سیاسی با فلسطینی‌هاست، در حالی که همواره می‌تواند بهترین راه حل را برای پایان این ناآرامی‌ها بیابد اما به خشونت دامن زده است. این مقام مسئول فلسطین از این رژیم خواست تا براساس قوانین بین‌المللی رفتار کند، در غیراین صورت درگیری‌ها همچنان ادامه خواهد یافت و بحران ادامه می‌یابد.

با بالا گرفتن خشونت‌ها در بیت المقدس، کرانه باختری و نوار غزه، وزیر امور خارجه فلسطین تأکید کرد که نتانیاهاو به دنبال بدتر کردن اوضاع و آغاز انتفاضه سوم است. ریاض المالکی، وزیر امور خارجه فلسطین در وین اتریش به خبرگزاری فرانسه گفت: بنیامین نتانیاهاو به دنبال آغاز انتفاضه سوم است. او می‌خواهد از مشکلاتی که با آنها در صحنه دیپلماتیک و سیاسی مواجه است فرار کند؛ صحنه‌ای که به‌طور کامل در آن شکست خورده است. وزیر امور خارجه فلسطین ادامه داد: نتانیاها اشتباه بزرگی را با نقض وضعیت کنونی در مسجداقصی

تیتراخبار

اعضای یک هیات نظامی روسیه در سفر به بغداد با وزیر دفاع عراق درباره هماهنگی امنیتی مشترک علیه گروه تروریستی داعش بحث و گفت‌وگو کردند.

به دنبال بالا گرفتن بحران سیاسی در اقلیم کردستان عراق، نخست‌وزیر این اقلیم چهار نفر از وزرای حزب تغییر را برکنار کرد.



پلیس لندن که با مشکلات مالی روبه‌روست، دیگر قصد ندارد با استقرار نیرو در مقابل سفارت اکوادور در این شهر جولیان آسانز، موسس ویکی‌لیکس را بازداشت کند

جامعه

بخش عمده‌ای از طلاق‌ها به علت مسائل جنسی است

صحت‌های خود درباره آمار اعتیاد زنان اظهار کرد: ۱۰ درصد از معتادان کشور را زنان تشکیل می‌دهند و ۱۲ درصد از مبتلایان به اینز در ایران زن هستند. ۶۲ درصد از معتادان متاهل هستند که آنان می‌توانند بر امنیت و سلامت زنان کودکان تأثیر بگذارند. او درباره اقدامات انجام شده از سوی معاونت زنان در زمینه زنان معناد گفت: آسیب‌های اجتماعی متولیان خاص خود را دارد. معاونت امور زنان براساس جایگاه ستادی خود مسائل و مشکلات زنان را شناسایی و تلاش می‌کند توجه مسئولان ذیربط را به آنها جلب کند. مولاوردی در پایان درباره آمار زنان کارتن خواب گفت: در تهران از میان ۱۵ هزار کارتن خواب، هزاران زن هستند.

شهیندخت مولاوردی، معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده در حاشیه برگزاری نشست مشترک معاونت امور زنان و خانواده و وزارت بهداشت که روز گذشته در وزارت بهداشت برگزار شد، افزود: کلینیک‌های سلامت بیشتر مربوط به سلامت جنسی است، چرا که مسائل جنسی بخش عمده‌ای از علت طلاق‌ها را تشکیل می‌دهد. او درباره سایر همکاری‌های معاونت امور زنان و خانواده و وزارت بهداشت اظهار کرد: از سال پیش تاکنون توزیع مکمل‌های غذایی و بهداشتی در میان زنان باردار مناطق محروم سراسر کشور آغاز شده است. از سوی دیگر باید توجه داشته باشیم که ۲۰۰ هزار زن در کشور سوء تغذیه دارند. مولاوردی در بخش دیگری از

تیتراخبار

علی همت محمودنژاد، رئیس انجمن حمایت از حقوق معلولان به مشکلات ۵۳۰ هزار نابینا در کشور اشاره کرد و گفت: معلولان باید در جهت رفع مشکلات معلولان اقدام کرده و حقوق این افراد را به رسمیت بشناسند.

حسن کریمی، معاون استاندار تهران از تخریب ۲۵ واحد غیرمجاز در حاشیه رودخانه‌های استان تهران در ماه جاری خبر داد.



پزشکی قانونی تهران اعلام کرد: در پنج ماه نخست امسال ۱۱۰ مورد فوت ناشی از سوختگی به مراکز پزشکی قانونی استان تهران ارجاع شده که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل کاهش یافته است

فرهنگ

تارانتینو، ۲ تدوین از «هشت نفرت‌انگیز» عرضه کرد

کونتین تارانتینو می‌گوید دو نسخه متفاوت از «هشت نفرت‌انگیز» را با دو تدوین مختلف ساخته است. به گزارش «انجمنی» فیلم جدید تارانتینو یعنی «هشت نفرت‌انگیز» قرار است به زودی اکران شود و دو هفته بعد یک نسخه دیگر آن هم در دسترس قرار می‌گیرد که هم کوتاه‌تر است و هم تفاوت‌های اساسی با فیلم اول دارد. نسخه اول ۷۰ دقیقه‌ای است و دارای یک پیش‌درآمد و یک تنفس میان دو بخش است و در سه ساعت و دو دقیقه نمایش داده می‌شود. تارانتینو به ویرایتی گفته است: نسخه دیگر شش دقیقه کوتاه‌تر است و بدون تنفس ۱۲ دقیقه‌ای بین دو بخش اکران می‌شود. این کارگردان برنده دو جایزه اسکار قصد ندارد این فیلم را به صورت گسترده اکران کند و معتقد است نسخه بلندتر کمی متفاوت‌تر

است. کارگردان این فیلم می‌گوید نسخه ۷۰ دقیقه‌ای یعنی ۷۰ میلمتری. پول داده‌ای و بلیت خریدهای و آنجا نشسته‌ای. قبول. اما من تغییراتی داده‌ام و سکانس‌هایی انتخاب کرده‌ام که آنهایی که دیجیتال را دوست دارند هم بتوانند لذت خاص خودشان را ببرند. کوین سامیت در سال ۲۰۱۱ فیلم «ایالت قرمز» را به همین شیوه نمایش داد. در سال ۲۰۰۸ هم فیلم دو قسمتی «چه» ساخته استیون سودربرگ به دو شکل ۷۰ میلمتری و دیجیتال اکران شد. اما فیلم تارانتینو اندکی متفاوت است و با استفاده از لنز پارابول ساخته شده و قرار است نسخه متفاوت آن در ۱۰۰ سالن به نمایش درآید. در حالی که نسخه متفاوت «بین ستاره‌ای» کریستوفر نولان در ۱۲ سالن نمایش داده شده بود.

تیتراخبار

تازه‌ترین آلبوم موسیقی حسین علیزاده نوازنده، آهنگساز و مدرس صاحب‌نام موسیقی کشورمان با عنوان «عشقم گل» با خوانندگی محمد معتمدی و پوریا خواص روانه بازار موسیقی خواهد شد.

دیوید وودت، کارگردان فیلم «بین کی برگشته» که در آن هیتلری قلابی را در دنیای مدرن نشان می‌دهد، معتقد است تفکرات خشونت‌گرایانه در مردم آلمان نگران‌کننده است.



لئوناردو دی کاپریو قصد دارد رسوایی اخیر کمپانی فولکس واگن را در قالب یک فیلم به عنوان کارگردان روی پرده ببرد

ورزش

پله: مسی بهترین بازیکن دهه اخیر فوتبال جهان است

مختلفی برای بازی دارد. اگر من می‌خواستم تیم داشته باشم، هر دو را دوست داشتم. . . بیمار هم از آینده خوبی برخوردار است. با وجود اینکه فوتبال از زمانی که پله بازی می‌کرد خیلی تغییر کرده، این قهرمان فراموش نشدنی می‌گوید می‌توانست در دوران مدرن هم هنوز موفق باشد.

پله اسطوره فوتبال برزیل، لیونل مسی آرژانتینی را به عنوان بهترین بازیکن دنیا در دهه اخیر انتخاب کرد. این بازیکن سرشناس ۷۴ ساله برزیل که در کلکت در برابر رسانه‌ها قرار گرفت، گفت: مسی بهترین بازیکن جهان در یک دهه اخیر است. این ستاره برزیلی که به عنوان رئیس مهمان لیگ فوتبال هند در بازی بین اتلنتیکوی کلکت و ساچین تندولکار در هند حضور دارد، گفت: خیلی‌ها مسی را با کریستیانو رونالدو مقایسه می‌کنند، اما آنها بازیکنان متفاوتی هستند. هر دو تایشان عالی هستند. قهرمان سه دوره جام جهانی گفت: مقایسه بازیکنان از نسل‌های مختلف سخت است. اما در ۱۰ سال اخیر مسی بهترین بوده، رونالدو در نقش فوروارد بازی می‌کند و سعی می‌کند گل بزند، اما مسی سبک

تیتراخبار

جلسه کمیسیون ورزشکاران اتحادیه جهانی با حضور حمید سوریان در مقر این اتحادیه در کشور سوئیس برگزار شد.

زین الدین زیدان، ستاره سابق تیم ملی فوتبال فرانسه گفت رسال مادرید و پاری سن‌ژرمن بهترین تیم‌های اروپا هستند.

تیم منتخب ستارگان جهان به رهبری فیگو ۲۰ فوروه برابر تیمی دیگر از ستارگان به هدایت کائوآرو بازی دوستانه می‌کند.



تیم ملی فوتبال ایران در ورزشگاه آزادی به دیدار تیم ملی ژاپن رفت و با نتیجه ۱-۱ به تساوی رسید

معاون اجتماعی وزیر کشور خیر داد تذکر جدی درباره خرافات در ماه محرم

مردم است، تربیون‌ها در این ایام فعال هستند. براین اساس باید تلاشی جدی صورت گیرد و تمهیداتی لازم در خصوص این دو دهه و اربعین با توجه به پیش‌بینی‌ها به‌صورت کامل اجرایی شود. برخی از مردم علاقه‌مندند به عتبات عالیات سفر کنند و با توجه به این وضعیت منطقه حضورشان در این ایام در عتبات عالیات باید مورد عنایت قرار گیرد. تمهیدات اندیشیده شده تا در خصوص حادثه اجتماعی - سیاسی که در اسفندماه سال جاری روی می‌دهد که انتخابات مجلس شورای اسلامی و مجلس خبرگان رهبری است، موارد لازم در نظر گرفته شود تا فضای مثبت حماسه حسینی زمینه لازم برای آماده کردن مردم جهت شرکت در انتخابات را ایجاد کند. بر همین اساس تذکرات لازم داده شده تا خدایی نکرده سوءاستفاده‌هایی در این زمینه صورت نگیرد تا بتوانیم یک انتخاب حماسی را داشته باشیم.

میرباقری با اشاره به بحث قه‌زنی در ایام ماه محرم تأکید کرد: ماه محرم بحث قه‌زنی در برخی مناطق وجود داشته و دارد که بحمدالله تمهیداتی در این مورد نیز در نظر گرفته شده و در خصوص بحث خرافات نیز تذکرات جدی داده شده است. قطعاً آنچه که مهم است اجرای جلسات عزای حسینی با محوریت معارف دینی است که در کشور ما

نظر وزیر بهداشت درباره «عقیم‌سازی زنان مبتلا به آسیب‌های اجتماعی»

از پیشنهادهای داده شده، معرفی آنها در جهت عقیم‌سازی است، اما تا مجوز شرعی نداشته باشیم این کار را نخواهیم کرد. در حال حاضر تلاش می‌کنیم در جهت آموزش، تأمین شغل و مراقبت این دسته از زنان گام برداریم. در مجموع همواره براساس دستور شارع مقدس

دکتر سیدحسن هاشمی، وزیر بهداشت در حاشیه برگزاری نشست مشترک معاونت امور زنان ریاست جمهوری با وزارت بهداشت در جمع خبرنگاران در پاسخ به سوالاتی درباره زنان دچار آسیب‌های اجتماعی و مباحثی مبنی بر عقیم‌سازی این افراد اظهار کرد: یکی



آگهی امروز: کفش سورنزا

سلما رفیعی

کارشناس تبلیغات



یک آگهی انگلیسی بشاش و شاد و سرشار از فانتری برای دعوت از همگان برای انتخاب کفش سورنزا...

تبلیغ با یک دختر نوجوان شروع می‌شود که خانه‌ای صورتی را در دفتر نقاشی‌اش نشان می‌دهد و می‌گوید که امروز اولین روزی است که قرار است به این خانه برود و باید یک کفش مناسب برای اسوار شدن (پوشیدن) انتخاب کند. همه کفش‌هایش دور پایش حلقه می‌زنند. یکی انتخاب می‌شود. جعبه آینه جلو می‌آید و دختر وارد خانه‌ای صورتی می‌شود که پلکانش کفش است و به جای قهوه روی میز کفش است و... و هر جا می‌روی کفش است... جعبه‌های کفش هم چون کبوتر به هوا فرستاده می‌شوند تا به دست مشتری‌ها برسند...

این مجموع اتفاقی است که در آگهی سورنزا رخ می‌دهد. شبیه یک داستان پریان. سرشار از فانتری و جادو. سورنزا مثل اغلب آگهی‌های مربوط به کفش برند موردنظر می‌خواهد در یک تبلیغ تمام محصولاتش را نشان دهد. اما برای به رخ کشیدن تمام کفش‌ها و همین‌طور منحصر به فرد بودن و خاص بودنش با طراحی یک داستان فانتری فارغ از معرفی تمام کفش‌هایش به شکل پلکان یا غیره با لحظه به لحظه جادویی تر کردن فضا و نگاه‌های دیگران روی کفش‌های دختر، راحتی کفش‌ها و بعد چشمگیر بودن آن را نشان می‌دهد. در نهایت، وقتی دختر جلوی مدیر می‌رسد. مدیر فروشگاه ابتدا نگاهی به کفش‌های دختر می‌اندازد و بعد با تأیید آن، پرده از قفسه‌هایی مملو از کفش می‌اندازد و می‌گوید که به سورنزا خوش آمدی. همین رفتار مدیر نشان می‌دهد که سورنزا انتخاب مشکل پسندها نیز هست.

با انتخاب این نگاه برند نشان می‌دهد که برندی قدیمی و مطرح است و پوشیدن کفش‌هایش مثل آگهی‌اش جادویی است. ما کفش‌ها را احساس می‌کنیم. ما کفش‌ها را دوست داریم. ما کفش هستیم. شعارهای جادویی سورنزا که روی جعبه کفش نمایان می‌شوند تا به همگان نشان دهند که سورنزا واقعا انتخاب مناسبی است چرا که کفش‌هایش خود احساس دارند، خودشان را دوست دارند و به کفش پوشاننده‌شان افتخار می‌کنند. آنها بهترین انتخاب مشکل پسندان هستند.

از میان خبرها



پوشاندن لباس بر تن آدمک‌های علائم راهنمایی و رانندگی



استفاده از لباس‌های بافتنی در تبلیغات همیشه موفقیت زیادی را به بار آورده است. در این راستا، یک گروه از افراد خلاق برزیلی دست به راهاندازی کمپینی به نام Doe Agasaho یا «لباس‌های گرم خود را اهدا کنید» زده‌اند که به مردم اهدای لباس‌های خود به مستندان را یادآوری می‌کند. آنها بر تن برخی آدمک‌های موجود در علائم راهنمایی و رانندگی، کلاه و ژاکت‌های بافتنی و حتی شلوار جین پوشانده‌اند. یک استیکر ضمن یادآوری این عمل انسان‌دوستانه در پی جذب رهگذران به سوی این آدمک‌های پوشیده، هدف از انجام چنین اقدامی را توضیح می‌دهد.



به گزارش‌ام‌بی‌ان‌بی‌ان، گروه روند تغییر ظاهر ۹ آدمک در علائم راهنمایی و رانندگی، تا پایان ماه این گروه قصد تکرار این رفتار با ۱۰ آدمک دیگر را هم دارد. نمونه این آدمک تغییر یافته را می‌توان روی یک تابلوی علامت راهنمایی و رانندگی در نزدیکی ساوپائولو دید.

با وجود اتمام زمستان در برزیل، بی‌خانمان‌ها هنوز احساس سرما می‌کنند که در ادامه گرما به آنها هدیه داده می‌شود.

فرصت امروز

دوم

نوکس فرجی

گرایش بیش از حد شرکت‌های ایرانی به استفاده از نام‌های خارجی در تبلیغات‌شان صدای برخی از ارگان‌ها را نیز در آورده است. در این باره رئیس فرهنگستان زبان و ادب فارسی در نامه‌ای خطاب به رئیس صداوسیما گفته است: «در سال‌های اخیر که بر حجم تبلیغات رادیویی و تلویزیونی برای کالاها ایرانی و غیرایرانی افزوده شده، هجوم اسامی بیگانه برچشم و گوش مخاطب از طریق رسانه ملی عرصه را بر کلمات فارسی تنگ کرده است» این نامه واکنش‌های مختلفی را در عرصه صنعت تبلیغات داخلی به همراه داشته است. در این نامه به نام برخی از برندهایی که نامشان برگرفته از نامی خارجی است، مانند هوم کر، بارلی، بایودنت، اکتیو، ویستا بست و... نیز اشاره شده است. «فرصت امروز» در ادامه در گفت‌وگو با دکتر حمیدرضا قاضی مقدم، مدرس و مشاور تبلیغات و بازاریابی به بررسی بیشتر این موضوع پرداخته است.

به نظر تان چرا گرایش شرکت‌ها به نام‌های خارجی روز به روز بیشتر شده و این واقعیت دارد که مخاطب ایرانی به نام‌های خارجی اعتماد بیشتری دارد؟

الزاما اینطور نیست که گرایش همه شرکت‌ها به سوءاستفاده از نام‌های خارجی در تبلیغاتشان زیاد شده باشد. در بسیاری از مواقع، دلیل انتخاب نام خارجی برای برند یا محصول، به‌میزان زیادی تابع ترکیب سرمایه‌گذاری شرکت تولیدکننده، میزان مشارکت سرمایه‌گذار خارجی، سیاست برندینگ شرکت تولیدکننده اصلی و نیز بهره‌گیری از حسن شهرت و اعتبار یک نام تجاری شناخته شده خارجی برای معرفی محصول همان شرکت در داخل کشور است. با این همه هستند شرکت‌هایی که فارغ از همه این شرایط و صرفا بدون وجود سرمایه‌گذار خارجی به انتخاب نام‌های خارجی یا شبیه خارجی روی می‌آورند. در این خصوص هم الزاما اینطور نیست که شرکت‌های مورد نظر برای سوءاستفاده از نوع نگرش شهروندان و مخاطبان ایرانی به برندهای خارجی دروردن استفاده از اسامی خارجی برای معرفی خود یا محصولات تولیدی خود باشند. در واقع یکی از دلایل انتخاب این قبیل نام‌ها بعضا نگاه به بازار صادراتی و حضور و عرضه محصول و برند در کشورهای مقصد است (که اتفاقا حساسیت و دغدغه ارزشمندی است و همین الان هم نمونه‌های متعددی از بی‌دقتی یا کم‌سلیقگی در انتخاب نام می‌توان ذکر کرد که صرف انتخاب نام نامناسب، منجر به زیر سوال رفتن و پس زدن محصول در کشورهای بازار هدف شده است) و از این رو تلاش می‌شود برای محصول نامی انتخاب شود که در بازارهای هدف صادراتی هم با تناسب و استقبال مناسبی از سمت مشتریان مواجه شود. با این همه نمی‌شود این موضوع را بطور کلی انکار کرد که مصرف‌کننده ایرانی به دلایل تاریخی و نیز کم‌لطفی‌هایی که بعضا به کرات از سوی برخی برندهای داخلی شاهد بوده است و از سوی دیگر، کیفیت نسبتا مطلوبی که از برندهای برخوردار از اسامی خارجی سراغ دارد (با لاقل برداشت‌های موقتی در این خصوص در ذهن وی شکل گرفته است) ترجیح و تمایل به استفاده از محصولاتی با نام‌های خارجی داشته باشد. شاید همین امر باعث شده که بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده ایرانی که اتفاقا محصولاتشان از کیفیت و مطلوبیت

جای خالی نام‌های خوش آوای ایرانی...



گزارش «فرصت امروز» از پیامدهای تکرار اسامی خارجی در آگهی‌های محصولات داخلی

شرکت‌های رقیب، حجم و میزان جذابیت بازار، تلاش برای کسب سهم بیشتری از بازار و موارد دیگری از این دست بر فراوانی تبلیغات تأثیر گذارند.

موضوع اسم باعث شده که شرکت‌ها کمتر به مزیت رقابتی خودشان در آگهی‌ها توجه کنند، نظر تان در این باره چیست؟

لرزه‌ها به این شکلی که شما می‌گویید، نیست. در چند تحت شرایطی نظیر تولید یک محصول یا برند جدید و به جهت اهمیت بالای اطلاع‌رسانی و آگاه‌سازی مشتری، ممکن است به‌طور مقطعی تأکید و تکرار بیشتری حول محور نام برند صورت گیرد، با این حال این‌طور نیست که این تأکید در تمامی مراحل برندسازی و معرفی محصول به یک شدت باشد و طی دوره‌های زمانی عمر

بالاترین برای برخورداری از اجتناب از دچار شدن به این نگرش منفی و کاهش احتمال شکست محصول ناشی از عوامل خارجی این چنینی، از همان ابتدا چاره را در غیرایرانی جلوه دادن محصول یا سوار شدن بر احساسات مثبت مشتریان نسبت به محصولات خارجی بدانند. تا اینجا امر و مشروط به برخورداری محصول از کیفیت و قابلیت اعتماد و اطمینان نسبت به محصول، بازاریابی و اصول علم اقتصاد (و به‌رغم موجه بودن دغدغه فرهنگستان زبان و ادبیات فارسی در جهت گسترش زبان فارسی و جلوگیری از به‌کارگیری واژه‌های بیگانه) مشکل خاصی در بین نیست. در واقع از منظر بازاریابی مشکل از جایی آغاز می‌شود که یک شرکت تنها به قصد فریب مخاطبان و مشتریان و القای واضحی حس کیفیت و قابلیت اعتماد و اطمینان نسبت به محصول، به چنین رویکردی در انتخاب استفاده از نام‌های تجاری بیگانه روی بیاورد.

این شرکت‌ها معمولا در تبلیغاتشان بیشتر روی نام‌شان تمرکز می‌کنند، به نظر تان اجرای این شیوه به خاطر یادگیری نام‌شان توسط مخاطبان است؟

هر شرکتی برای اطلاع‌رسانی و معرفی محصول و برند مورد نظر خود دست به تبلیغ می‌زند اتفاق عجیبی نیست و مستقل از خارجی یا ایرانی بودن نام برند و محصول، تبلیغات همیشه به‌عنوان یکی از ارکان اصلی بازاریابی، مورد استفاده قرار گرفته و اتفاقا نقشی کلیدی را در موفقیت محصول در بازار ایفا می‌کند. شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده محصولاتی با نام خارجی هم از این قاعده مستثنا نیستند و نظیر سایر شرکت‌ها از این رکن اصلی بازاریابی به خوبی استفاده می‌کنند. به هر حال در تمامی این تبلیغات، اعم از خارجی یا ایرانی بودن نام تجاری، یکی از اهداف تبلیغات، اطلاع‌رسانی و کاشتن بذر برند در ذهن مخاطب برای بهره‌برداری‌های آتی و ترغیب وی به خرید محصول است. در این میان البته پارامترها و مولفه‌های دیگری همچون شدت رقابت، وضعیت و میزان هزینه‌های تبلیغاتی

تغرفتن از آگهی‌های خود مسیر خود را تغییر خواهد داد. معمولا شرکت‌ها نام‌های خارجی را برای برندهای زیرمجموعه خود استفاده می‌کنند، به نظر شما نیاز است که برندهای ایرانی هر محصول را با نامی جدید به بازار معرفی کنند؟

در همه‌جای دنیا از چند سیاست محدود پیروی می‌کنند که دو مورد از رایج‌ترین و پرکاربردترین آنها عبارتند از: (۱) استفاده از یک نام تجاری خاص برای تمامی انواع محصولات؛ در کشور ما هم مثلا در محصولات تولید شده شرکت عقاب (حلوا شکرکی، کنجد پرشته، سس کنجدی و...) همین سیاست دنبال شده و تمامی محصولات این شرکت با نام تجاری عقاب عرضه می‌شوند. البته این سیاست بیشتر در مواقعی کاربرد دارد که آن نام تجاری از حسن شهرت و اعتبار بالایی برخوردار باشد و به کارگیری و تعمیم آن نام تجاری به محصولات جدید، منجر به ایجاد حس اعتماد و اطمینانی در مشتری و مخاطب می‌شود. (۲) استفاده از نام تجاری مجزا برای هر یک از انواع محصولات؛ به‌عنوان مثال در گروه مواد شوینده و بهداشتی تولیدی گروه گلرنگ، برندهای متعددی به چشم می‌خورند که بعضا در طبقه محصول نیز با هم مشابهت دارند (مثلا شامپوی با برند گلرنگ و شامپوی با برند اوه). در خصوص این اسامی، توجه به این نکته حائز اهمیت است که تعیین سطح کیفیت و قابلیت، گروه محصولات و انتخاب نام تجاری برای هر یک از گروه‌های این محصولات متناسب با گروه و دسته خاصی از مشتریان با ویژگی‌های متفاوتی صورت می‌گیرد و از این رو در پروسه جایگاه‌یابی تلاش می‌شود مقتضیات مربوط به مخاطب و مشتری و شیوه‌های اثرگذاری بر وی نیز ملاک عمل قرار گیرد. از سوی دیگر اثرگذاری از آگهی به‌ویژه در مرحله ترغیب به خرید که افزایش فروش محصول خواهد بود، محقق نخواهد شد و بر این اساس، هر شرکتی که مرتکب این اشتباه استراتژیک شود، بزودی و به نتیجه

مصرف/برند این تأکید نیز با شدت و ضعف همراه خواهد بود. البته منکر این حقیقت نیستیم که استفاده از اسم و تکرار آن در جلب توجه و رسوخ بیشتر در ذهن مشتری به‌شدت تأثیر گذار است و اگر خاطراتان باشد، در یک آگهی مربوط به مدرسان شریف، به کرات و تا حدودی به خوبی از این تکنیک استفاده شده بود ولی حتی در صورت اتکای صرف به نام تجاری و پرهیز یا کم‌رنگ جلوه دادن ویژگی‌ها و مزیت‌های رقابتی، مشخصا هدف از آگهی به‌ویژه در مرحله ترغیب به خرید که افزایش فروش محصول خواهد بود، محقق نخواهد شد و بر این اساس، هر شرکتی که مرتکب این اشتباه استراتژیک شود، بزودی و به نتیجه

شرایط مناسب، اتخاذ رویکرد دوم بلاشکال بوده و حتی تحت شرایطی به شرکت‌ها توصیه می‌شود این رویکرد را در پیش بگیرند. اگر قانونی تصویب شود و ممانعتی برای تبلیغ چنین شرکت‌های ایجاد شود به نظر تان چه اتفاقی در صنعت تبلیغاتی کشور ما خواهد افتاد؟

با توجه به ابراز نگرانی اخیر رئیس فرهنگستان زبان و ادب فارسی، البته این دغدغه ممکن است شکل بگیرد که تحت شرایطی، پخش تبلیغات شرکت‌ها و محصولاتی با نام‌های خارجی تا حدودی محدود شود ولی حتی در صورت جدی بودن این تهدید، در اعمال چنین محدودیت‌هایی باید این نکته را در نظر گرفت که به هر حال تا این لحظه تعدادی شرکت بدون دغدغه و نگرانی از عدم پخش تبلیغات، شکل گرفته و اقداماتی را در جهت برندسازی انجام داده‌اند و اعمال چنین محدودیت‌ها و ممنوعیت‌هایی می‌تواند لطامت جبران‌ناپذیری را به برنامه‌های تبلیغاتی و در نهایت اهداف فروش و سودآوری این شرکت‌ها وارد آورد و از این رو اعمال ناگهانی چنین محدودیت‌هایی جدی در این خصوص احتمالا تصمیمات اتخاذ شده برای شرکت‌هایی که در دوران پس از وضع قوانین جدید قصد انتخاب نام تجاری دارند، صادق خواهد بود و البته در این صورت هم خوشبختانه فرهنگ واژگان فارسی از چنان غنای بالایی برخوردار است که محدودیتی برای انتخاب نام‌های مناسب، گوش‌نواز و به یادماندنی وجود نخواهد داشت و شرکت‌های ایرانی می‌توانند از این واژه‌ها برای انتخاب نام تجاری محصولات مورد نظر خود استفاده کنند.

چه راهکاری برای گرایش کمتر برندها به سمت انتخاب نام‌های خارجی دارد؟ دامنه واژگان فارسی به حدی گسترده است که با کمی صرف وقت و انرژی بیشتر، جز در مواردی که قصد جدی برای ورود به بازار هدف خارجی وجود دارد، می‌توان انتخاب‌های معنادار، مناسب، گوش‌نواز و متمایز را صورت داد و این‌طور نیست که الزاما برای به یاد ماندن در ذهن مشتری، نیاز به استفاده از واژگان و ترکیب‌های خارجی باشد. به‌عنوان یکی از نمونه‌های موفق استفاده از نام‌ها و اسامی ایرانی برای محصولات، می‌توان به انتخاب نام جیتو برای بستنی لوشکی کاله اشاره کرد. انتخاب این نام به حدی خوب بوده است که مخاطب در وهله اول و حتی تا زمانی که اطلاعات بیشتری دریافت نکند بر این باور است که این نام از واژه‌های غیرفارسی گرفته شده است درحالی که پیشینه و ریشه این کلمه به نام یکی از روستاهای قشلاقی بخش فرحک شهرستان ورامین استان تهران بازمی‌گردد و البته توجه به این نکته ضروری است که این واژه، ضمن کوتاه بودن، متمایز بودن و به یادماندنی بودن، در ذات و بطن خود، به لحاظ روانشناسی به خوبی منعکس‌کننده حس هیجان، سرزندگی، طراوت و شادایی هم هست که اتفاقا ماهیت محصول یعنی بستنی لوشکی همخوانی زیادی داشته است. همین اتفاق می‌تواند در مورد محصولات و برندهای در حال ظهور نیز تکرار شود و اتفاقا نتایج خوبی را نیز به همراه داشته باشد. در مجموع، با کیفیتی که از تعداد قابل توجهی از محصولات ایرانی برخوردار از نام‌های خارجی سراغ دارم، این اطمینان وجود دارد که در صورت برگشت به عقب و انتخاب نام تجاری فارسی برای این محصولات، مشکل خاصی از حیث جلب توجه و اعتماد مشتری بروز پیدا نمی‌کرد و البته با همین نگاه و با اتکای به همین شواهد، انتخاب اسامی فارسی نه به‌عنوان عاملی محدودکننده رشد که به‌عنوان عاملی میهنی می‌تواند به مرور، اعتماد از دست رفته نسبت به برندهای ایرانی را بازگرداند.

ایستگاه تبلیغات



تبلیغات خلاق آپیش Keira



Keira یک شرکت جوان در طراحی و تولید محصولات باغداری است که به منظور کاهش تأثیرات زیست‌محیطی، اغلب محصولات خود را با طراحی خاص و نوآورانه از مواد بازیافتی تولید می‌کند. به گزارش مارکتینگ نیوز، آپیش‌های Keira به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که آب دادن به گل و گیاهان خانگی را آسان‌تر می‌کند. در همین راستا و برای معرفی این آپیش‌ها از تبلیغات جالبی رونمایی شده که گیاهان را به شکل قطرات آب نمایش داده است.

دست اندر کاران

آژانس تبلیغاتی: McCann Worldgroup
بیرمنگام، آمریکا

مدیران اجرایی خلاقیت: رابین چرامسکا و مایک استاکر

مدیران هنری/ کپی رایت: ادوارد پارک و دیوید براچیک
عکاس: ناتان گاریسا

ADS



Jeep Renegade.
Live an adventure every day.

آگهی: خودرو Jeep - شعار: هر روز با یک زندگی ماجراجویانه!

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۳۴)
از هدف و ارزش‌های برندتان با کارکنان خود سخن بگویید

ترجمه: معراج آگاهی

اطمینان حاصل کنید افرادی که برای شما کار می‌کنند از اهداف و ارزش‌های برندتان به خوبی آگاه باشند. آنها باید از مسیری که برند شما از می‌کند و همچنین از ارزش‌های اساسی آن مطلع باشند. به یاد داشته باشید که کارمندان شما از بهترین موقعیت ممکن برای بهبود وجهه برند شما برخوردارند. فراموش نکنید که نظرات کارکنان تأثیر بسزایی در جایگاه محصولات‌تان در بازار دارد.

ایده

داستانی در مورد یک مرد که در ناسا کار می‌کرده است، وجود دارد. ممکن است این داستان حقیقت داشته باشد. داستان از این قرار است که رئیس‌جمهور کندی هنگام بازدید از یک ساختمان از فردی که در آنجا مشغول نظافت بود پرسید که زندگی خود را چگونه می‌گذراند و آن شخص در پاسخ گفت: «برای سفر انسان به کره ماه کمک می‌کنم.»

زمانی که شما اراده می‌کنید که کاری انجام داده و دیده شوید و زمانی که می‌بینید سایر همکاران شما نیز احساس مشابهی دارند، در آن صورت شما صاحب یک برند موفق خواهید بود که توسط افراد شاغل در درون آن ساخته شده است.

بنابراین چنانچه این پرسش‌ها «آیا می‌دانید که شرکت ما به چه منظور تأسیس شده است؟ از هدف برند ما اطلاع دارید؟ آیا به این برند افتخار می‌کنید؟» را پرسیده‌اید و آنها در پاسخ به برند شما احساس نزدیکی کرده و محصولات آن را به دوستان و افراد خانواده خود توصیه کرده و به آن کالاها افتخار می‌کنند، در آن صورت مطمئن باشید که به هدف خود رسیده‌اید. اما چنانچه پاسخ ششان منفی بود و هدف از کار کردن برای شما صرفاً کسب درآمد است در این صورت شما باید دست به کار شده و پیام خود را به گوش دیگران برسانید. به لیست ۱۰۰ شرکت برتر در روزنامه ساندی تایمز نگاهی بیندازید، مردم آرزو دارند که در این شرکت‌ها کار کنند چرا که معتقدند آنها بهترین شرکت‌ها برای استخدام شدن هستند. به وب‌سایت‌های این شرکت‌ها سر بزنید. بردن سرتیغ کنید که چه تفاوتی میان شما با آنها وجود دارد؟



آنچه باید در عمل انجام دهید

چنانچه در شرکت‌تان افرادی کار می‌کنند که معتقدند صرفاً باید وظیفه‌ای که به آنها محول شده را انجام دهند و سایر مسائل برای‌شان بی‌اهمیت است، مطمئن باشید که این افراد بخشی از برند شما نیستند. صحبت کردن با این دست کارمندان به‌صورت شخصی و محرومانه و مقناصد کردن آنها نسبت به برند و ارزش‌ها و اهداف آن نوعی سرمایه‌گذاری به شمار می‌رود.

اتفاقات و داستان‌های مربوط به سازمان و شرکت خود را از اینترنت با دیگران به اشتراک گذاشته و سعی کنید تا این داستان‌ها را در سایر نقاط ساختمان نیز برای افراد به نمایش بگذارید. داستان‌های مذکور را می‌توانید برای افراد به‌صورت نامه ارسال کنید.

ما همواره فراموش می‌کنیم که سایر افراد به اندازه ما از سازمان و برند ما اطلاعات ندارند. مطرح کردن چندباره داستان برند شما برای مردم و اطلاع‌رسانی در مورد ارزش‌ها و اهداف خود برای مردم نه‌تنها ضرری به شما نمی‌رساند بلکه منافع بسیاری را نیز در پی دارد.

از میان خبرها

پیوستن غول‌های کالاهای مصرفی دنیا به کمپین استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر

استارباکس، نایک و وال‌مارت در تلاش جهانی در برابر تغییرات هوا به کمپین استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر پیوستند. به گزارش مارکتینگ نیوز، Climate Group، یک موسسه غیرانتفاعی فعال در ترویج سیاست‌های تکنولوژی پاک و کاهش گازهای گلخانه‌ای است که کمپینی را با هدف توافق جهانی برای مبارزه با تغییرات آب و هوایی راه انداخته است.

غول‌های تولیدکننده کالای مصرفی مانند جانسون اند جانسون و پراکتر و گمبل، از دیگر شرکت‌هایی هستند که به این کمپین پیوسته‌اند. هدف از این کار کمک به مردم برای داشتن یک زندگی سالم است، چرا که سلامت انسان به‌شدت به محیط سالم بستگی دارد. منابع انرژی تجدیدپذیر مانند خورشید و باد هیچگونه دی‌اکسیدکربنی را در هوا منتشر نمی‌کنند. دی‌اکسیدکربن عامل اصلی افزایش دمای کره زمین است.

هدی رضایی

فصل مدارس که می‌رسد، برندهای خوراکی و لوازم‌التحریر و دیگر برندهای مرتبط گوی سبقت را در ارائه شیوه‌های جدید بازاریابی از یکدیگر می‌ریزند. یکی از این روش‌های

نگاهی به استراتژی‌های کمپین «مسابقه بی‌سابقه» سن ایچ بازاریابی با ابزار رقابت‌طلبی کودکان

بازاریابی، ایجاد مسابقه‌ای برای نشان دادن مهارت‌های کودکان زیر ۱۲ سال بود که این روزها توسط شرکت سن ایچ به مرحله اجرا در آمده است. کاری که شاید در نگاه اول مشابه مسابقه اعجوبه‌های سایت آپارات جلوه کند که همزمان در حال برگزاری است، اما توجه به بازار



افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کارشناس و مدیرمسئول کانون آگهی و تبلیغات راهکار این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

سهم بازار مقطعی آیمیه‌ها

کارشناسان در خصوص این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

پییک تغییرات رفتاری بازار در فصل مدارس

او ادامه می‌دهد: در بازه بازگشایی مدارس یا Back to school شوک بزرگی به بازار وارد شده و حجم مصرف‌کنندگان بازار به صورت مقطعی تغییر می‌کند. به نظر می‌رسد این شرکت علاوه بر استفاده از یک تغییرات رفتاری بازار در این فصل به واسطه بازگشایی مدارس و در راستای

افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کارشناس و مدیرمسئول کانون آگهی و تبلیغات راهکار این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کارشناس و مدیرمسئول کانون آگهی و تبلیغات راهکار این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

شرکت سن ایچ اصولاً روی رویکرد هیجان‌طلبی، جوان بودن و طبیعی بودن تأکید می‌کند و تاکنون پیام همین دلیل، در جدیدترین کمپین خود نیز از شیوه مسابقه استفاده کرده است

و کمپین‌های متفاوت دارد. برای کالاهای تند مصرف (با توجه به بازار نسبتاً همگن و رقابت‌تنگانگ) مهم است که دائماً برای تقویت جایگاه‌شان در بازار و تکرار نام‌شان در ذهن مخاطبین، در رسانه‌ها و نقاط تماس مخاطب‌شان حضور داشته باشند.

استراتژی رقابت می‌تواند برند را پرچمدار کند

این کارشناس در رابطه با احتمال کپی بودن طرح و سباحت به مسابقه اعجوبه‌ها ادامه می‌دهد: بنده چون زیاد با کمپین اعجوبه‌ها درگیر نشدم، نمی‌توانم نظر قطعی بدهم. اما

افزایش سهم بازار و حفظ ارتباط با مخاطب، هدف کمپین سن ایچ

ناصری پیشنهاد می‌کند استقبال مخاطبان از ترافیک سایت را می‌توان از تغییر رتبه‌بندی سایت الکسا مشاهده کرد. ظاهراً اطلاعات رایگان زیادی روی الکسا برای سن ایچ ثبت نشده ولی شاید بتوان گفت که بیش از ۳ درصد به بازدید روزانه وبسایت‌شان اضافه شده است. همچنین در خصوص کانال‌های اطلاع‌رسانی می‌توان گفت نقطه تماسی که این برند از طریق آن با مشتریان ارتباط برقرار می‌کند، دنیای مجازی است. کودکان و نوجوانان این روزها بیش از همیشه سرگرم دنیای مجازی‌اند. پس کانال خود را درست انتخاب کرده‌اند. چون سبک زندگی بازار هدف خود را می‌شناسند و می‌دانند نقطه تماس این گروه سنی در دنیای مجازی بیشتر و مؤثرتر است. پس مخاطبان را به این کانال هدایت کرده‌اند و برای تبلیغاتشان نسبت به سن ایچ در این کمپین خود متفاوت بوده و هستند. البته این روش وفاداری نمی‌آورد و مشتریان مقطعی‌اند (با توجه به بازار نسبتاً همگن و رقابت‌تنگانگ) مهم است که دائماً برای تقویت جایگاه‌شان در بازار و تکرار نام‌شان در ذهن مخاطبین، در رسانه‌ها و نقاط تماس مخاطب‌شان حضور داشته باشند.

افزایش سهم بازار و حفظ ارتباط با مخاطب، هدف کمپین سن ایچ

ناصری پیشنهاد می‌کند استقبال مخاطبان از ترافیک سایت را می‌توان از تغییر رتبه‌بندی سایت الکسا مشاهده کرد. ظاهراً اطلاعات رایگان زیادی روی الکسا برای سن ایچ ثبت نشده ولی شاید بتوان گفت که بیش از ۳ درصد به بازدید روزانه وبسایت‌شان اضافه شده است. همچنین در خصوص کانال‌های اطلاع‌رسانی می‌توان گفت نقطه تماسی که این برند از طریق آن با مشتریان ارتباط برقرار می‌کند، دنیای مجازی است. کودکان و نوجوانان این روزها بیش از همیشه سرگرم دنیای مجازی‌اند. پس کانال خود را درست انتخاب کرده‌اند. چون سبک زندگی بازار هدف خود را می‌شناسند و می‌دانند نقطه تماس این گروه سنی در دنیای مجازی بیشتر و مؤثرتر است. پس مخاطبان را به این کانال هدایت کرده‌اند و برای تبلیغاتشان نسبت به سن ایچ در این کمپین خود متفاوت بوده و هستند. البته این روش وفاداری نمی‌آورد و مشتریان مقطعی‌اند (با توجه به بازار نسبتاً همگن و رقابت‌تنگانگ) مهم است که دائماً برای تقویت جایگاه‌شان در بازار و تکرار نام‌شان در ذهن مخاطبین، در رسانه‌ها و نقاط تماس مخاطب‌شان حضور داشته باشند.

افزایش سهم بازار و حفظ ارتباط با مخاطب، هدف کمپین سن ایچ

ناصری پیشنهاد می‌کند استقبال مخاطبان از ترافیک سایت را می‌توان از تغییر رتبه‌بندی سایت الکسا مشاهده کرد. ظاهراً اطلاعات رایگان زیادی روی الکسا برای سن ایچ ثبت نشده ولی شاید بتوان گفت که بیش از ۳ درصد به بازدید روزانه وبسایت‌شان اضافه شده است. همچنین در خصوص کانال‌های اطلاع‌رسانی می‌توان گفت نقطه تماسی که این برند از طریق آن با مشتریان ارتباط برقرار می‌کند، دنیای مجازی است. کودکان و نوجوانان این روزها بیش از همیشه سرگرم دنیای مجازی‌اند. پس کانال خود را درست انتخاب کرده‌اند. چون سبک زندگی بازار هدف خود را می‌شناسند و می‌دانند نقطه تماس این گروه سنی در دنیای مجازی بیشتر و مؤثرتر است. پس مخاطبان را به این کانال هدایت کرده‌اند و برای تبلیغاتشان نسبت به سن ایچ در این کمپین خود متفاوت بوده و هستند. البته این روش وفاداری نمی‌آورد و مشتریان مقطعی‌اند (با توجه به بازار نسبتاً همگن و رقابت‌تنگانگ) مهم است که دائماً برای تقویت جایگاه‌شان در بازار و تکرار نام‌شان در ذهن مخاطبین، در رسانه‌ها و نقاط تماس مخاطب‌شان حضور داشته باشند.

افزایش سهم بازار و حفظ ارتباط با مخاطب، هدف کمپین سن ایچ

ناصری پیشنهاد می‌کند استقبال مخاطبان از ترافیک سایت را می‌توان از تغییر رتبه‌بندی سایت الکسا مشاهده کرد. ظاهراً اطلاعات رایگان زیادی روی الکسا برای سن ایچ ثبت نشده ولی شاید بتوان گفت که بیش از ۳ درصد به بازدید روزانه وبسایت‌شان اضافه شده است. همچنین در خصوص کانال‌های اطلاع‌رسانی می‌توان گفت نقطه تماسی که این برند از طریق آن با مشتریان ارتباط برقرار می‌کند، دنیای مجازی است. کودکان و نوجوانان این روزها بیش از همیشه سرگرم دنیای مجازی‌اند. پس کانال خود را درست انتخاب کرده‌اند. چون سبک زندگی بازار هدف خود را می‌شناسند و می‌دانند نقطه تماس این گروه سنی در دنیای مجازی بیشتر و مؤثرتر است. پس مخاطبان را به این کانال هدایت کرده‌اند و برای تبلیغاتشان نسبت به سن ایچ در این کمپین خود متفاوت بوده و هستند. البته این روش وفاداری نمی‌آورد و مشتریان مقطعی‌اند (با توجه به بازار نسبتاً همگن و رقابت‌تنگانگ) مهم است که دائماً برای تقویت جایگاه‌شان در بازار و تکرار نام‌شان در ذهن مخاطبین، در رسانه‌ها و نقاط تماس مخاطب‌شان حضور داشته باشند.



کارت ویزیت از جنس گوشت خشک شده برای آموزش تلاش برای بقا-آژانس تبلیغاتی: Rethink، ونکوور، کانادا

افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کارشناس و مدیرمسئول کانون آگهی و تبلیغات راهکار این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کارشناس و مدیرمسئول کانون آگهی و تبلیغات راهکار این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کارشناس و مدیرمسئول کانون آگهی و تبلیغات راهکار این کمپین نظرات مختلفی دارند. عده‌ای اعتقاد دارند که سن ایچ این کمپین را برای فصل مدارس در نظر گرفته و احتمالاً تحلیل‌شان این است که در این فصل و این سن و سال از نوجوانان و کودکان، در مدارس و زمان‌های بعد از مدرسه (فاصله مدرسه تا منزل) می‌تواند بازار خوبی برای مصرف آیمیه‌ها باشد.

عده‌ای دیگر بیان می‌کنند که این یک سهم بازار مقطعی است. با این حال هم اصالت و هم مخاطب خود را که قشر جوان و با هیجانند، حفظ می‌کنند. شاید آنها با زیرکی از تب کمپین اعجوبه‌ها برای بازاری‌سازی خود استفاده کرده و برای نسل بعد بازاری‌سازی می‌کنند. به نظر برخی از کارشناسان و تحلیل‌هایی که از تحقیقات بازار مختلف کسب شده، اندازه بازار آیمیه تا چند سال آینده تغییر نخواهد کرد. براین اساس سهم بازارهای افزایش سهم بازار برندهای آیمیه می‌تواند شکل بگیرد اما با توجه به برخی پیش‌بینی‌های آماری اندازه بازار شاهد تغییر محسوسی نخواهد بود. هوشیاری و تدوین استراتژی‌های تبلیغاتی درست و تعریف آن می‌تواند اثر بخشی تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را در تبلیغات پیش رو شکل دهد. هوشیاری تیم‌هایی که به محتوای تبلیغات فارغ از شکل ظاهری تبلیغات می‌پردازند، می‌تواند سهم بازار را حداقل در جایگاه‌سازی آن تغییر دهد. یکی از متخصصان این حوزه می‌گوید: سن ایچ چند سالی است که خیلی خوب و هدفمند تبلیغات خود را انجام می‌دهد، یعنی از رسانه‌های درست و هدفمند استفاده می‌کند. یک مدیا پلن خوب به همراه تبلیغات مشخص و بدون ویتزین و بزرگ‌نمایی‌های نادرست.

افزایش سهم بازار، به ارتباطات پایدار از طریق رسانه‌ها فکر کرده نمی‌دانم. این همزمانی اتفاقی بوده است. چرا که آنها احتمالاً از مدتها قبل برای زمان باز شدن مدارس برنامه‌ریزی کرده‌اند. اصولاً وقتی بازار هدف شما نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی بازار آنها دختر- پسر، کودکان- جوانان- نوجوانان، مدرسه‌رو و غیر مدرسه‌رو با لایف استایل نوجوانان می‌شوند، بخش‌بندی رفتار مصرف‌کننده را شاهدیم که مقطعی است. البته بعضی از مشتریان مقطعی پس از مصرف به واسطه احتمالی بیشتر با محصول وفادار می‌گردند. در این فرصت قطعاً از سال برند از این فرصت استفاده کرده و در بازار حضور می‌یابد تا ارتباط با مخاطب را قطع نکند. در بازار آیمیه‌ها که مانند بسیاری از بازارهای دیگر کالاهای تند مصرف یا FMCGها بازاری همگن است، رقبا زیاد بوده و مزیت‌های رقابتی آنقدرها برجسته نیست. پس حضور در آن احتیاج به حضور ممتد در فصول مختلف

کافه بازاریابی

جعبه جادوی بازاریابی اینترنتی دیجی کالا

سیدساجد متولیان

کمتر کسی را می‌توانید پیدا کنید که قصد خرید وسایل الکترونیکی مانند گوشی تلفن همراه، لپ‌تاپ، تبلت و دوربین دیجیتال را از طریق اینترنت داشته و سری به سایت دیجی کالا (DigiKala) نزده باشد. دیجی کالا که براساس ادعای مدیران آن با داشتن سهم ۸۵ درصدی از بازار خرده‌فروشی آنلاین، رتبه اول فروش اینترنتی در بین سایت‌های ایرانی را داراست، پیش از آنکه به‌عنوان یک فروشنده اینترنتی مطرح شود، برند خود را به‌عنوان یکی از معتبرترین منابع اینترنتی برای کسب اطلاعات در زمینه وسایل و تجهیزات الکترونیکی به کاربران فارسی‌زبان شناساند. این شرکت که کمتر از ۱۰ سال از عمر آن می‌گذرد، آنقدر در بازاریابی اینترنتی موفق عمل کرده که مجله اکونومیست (Economist) در گزارش خود ارزش این شرکت را در سال ۲۰۱۴ بالغ بر ۱۵۰ میلیون دلار تخمین زده و مجله فوربس (Forbes) مقاله‌ای راجع به داستان موفقیت آن منتشر کرده است.

شاید از خودتان بپرسید جعبه جادوی بازاریابی اینترنتی دیجی کالا شامل چه چیزهایی است که صاحبان آن را تا این اندازه به موفقیت رسانده است؟ در این مقاله تعدادی از عواملی را که می‌توان از آنها به‌عنوان محتوای جعبه جادوی موردنظر یاد کرد با یکدیگر مرور می‌کنیم.

۱) تولید محتوای دست اول

یکی از بارزترین ویژگی‌های دیجی کالا، تولید محتوای اصیل (Original)، ارزشمند و مرتبط با نیاز کاربران است. برای کسی که می‌خواهد یک محصول الکترونیکی مانند یک هارد اکسترنال بخرد، مهم است که از مشخصات فنی آن محصول باخبر شود، امکان مقایسه آن را با دیگر محصولات داشته باشد و بهفهم در محدوده قیمتی مورد نظرش چه محصولاتی قابل خریداری است. دیجی کالا تمام این موارد را به‌صورت رایگان و با کیفیت عالی در اختیار کاربران قرار می‌دهد.

۲) تنوع در نوع محتوای تولیدی

یکی دیگر از ویژگی‌های راهبرد بازاریابی محتوایی (Content Marketing) دیجی کالا، تنوع در نوع محتواهای تولیدی است. دیجی کالا علاوه بر محتوای متنی از محتواهای چندرسانه‌ای مانند عکس و فیلم نیز به‌طور مؤثر استفاده می‌کند. در نتیجه کاربری که قصد خرید محصولی را دارد، بدون آنکه نیازی به مراجعه ضروری به بازار داشته باشد، می‌تواند محصول موردنظر را براساس عواملی همچون شکل ظاهری، ابعاد و رنگ مورد ارزیابی قرار دهد.



۳) تولید محتوا توسط کاربران

تولید محتوا توسط کاربران در قالب ارسال نظرات و نقدهای تخصصی در مورد محصولات، جزو یکی از مشخصه‌های مهم سایت دیجی کالا است. هیچ چیز برای افرادی که قصد خرید اینترنتی دارند خوشایندتر از این نیست که ببینند افراد دیگری که قبلاً از محصول مورد نظر آنها استفاده کرده‌اند، نظرات‌شان را راجع به آن محصول در سایت درج کرده‌اند. از کنار هم قرار دادن نظرات و نقدهای کاربران مختلف، یک فرد راحت‌تر می‌تواند تصمیم‌گیری کند که آیا محصول موردنظر خواسته‌ها و نیازهای او را برآورده می‌سازد یا خیر؟

۴) ایمیل مارکتینگ هوشمندانه

دیجی کالا در ایمیل‌های ارسالی خود علاوه بر آنکه مشتریان‌شان را از آخرین محتواهای قرار داده شده در سایت مطلع می‌کند، ایمیل‌هایی را نیز برایشان ارسال می‌کند که در آنها تخفیف‌های بسیار جذابی پیشنهاد شده‌اند و تنها تا مدت زمان محدودی اعتبار دارند. همان‌گونه که رولف دوبلی (Rolf Dobelli) در کتاب معروف خود به نام هنر شفاف اندیشیدن اشاره می‌کند، یکی از خطاهای شناختی ذهن انسان، خطای ترجیح از دست ندادن است. این خطا باعث می‌شود انسان بیشتر تمایل داشته باشد تا چیزی را از دست ندهد (یا ضرر نکند) تا اینکه چیزی را به دست آورد. برای مثال، وقتی بداند محصولی فقط تا آخر همین هفته با ۵۰ درصد تخفیف قابل خریداری است، به‌طور ناخودآگاه تمایل پیدا می‌کند هر چه سریع‌تر آن را خریداری کند و بعداً آن را به دو برابر قیمت فعلی نخرید (۵۰ درصد ضرر نکند). حتی اگر مطمئن نباشد که در حال حاضر واقعاً به آن محصول نیاز دارد یا خیر. دیجی کالا از این نکته به‌طور هوشمندانه در ایمیل مارکتینگ خود استفاده می‌کند.

۵) طراحی

مدیران ماندگار

توری برج، موفقیت زنانه در مسیر کارآفرینی

مونا اشرفزاده



توری برچ (Tory Burch) طراح مد، تاجر آمریکایی و مدیرعامل و طراح کمپانی توری برچ (Tory Burch) است که در لیست قدرتمندترین زنان مجله فوربس در جایگاه هفتادوسوم قرار دارد. برند توری برچ برنده ارائه دهنده لباس زنانه، کیف دستی و کفش است. برچ در سال ۱۹۸۸ از دانشگاه پنسیلوانیا در رشته تاریخ هنر فارغ التحصیل شد. او کارش را با ثبت برند توری برچ در فوریه ۲۰۰۴ آغاز کرد و طی سال‌های فعالیتش توانسته کمپانی اش را که زمانی کمتر از ۲۰ کارمند داشت به جای برساند که ۳ هزار کارمند دارد. از زمانی که کمپانی توری برچ آغاز به کار کرد تاکنون ۱۶۰ فروشگاه در سراسر جهان از این برند در شهرهای مثل نیویورک، لس آنجلس، لندن، پاریس، رم، توکیو و سئول افتتاح شده همچنین سایت‌های تجاری این برند به هفت زبان مختلف فعال هستند. به بهترین درس‌هایی که می‌توانیم از این مدیر موفق بیاموزیم اشاره می‌کنیم.

بلندپرواز باشید و شرم‌منده نشوید
توری برچ یک کسب‌وکاری چندمیلیون دلاری را راه‌اندازی کرده و به اعتقاد وی شعله‌های موفقیت از خودباوری آغاز می‌شوند. او می‌گوید: «گاهی اوقات کارآفرینان زن در زمینه خودباوری چالش خودشان می‌شوند. نیازی نیست برای بلندپروازی متاسف باشید.» توری برچ از نماد T که حرف اول نامش است برای شناخته شدن لگویش در سراسر جهان استفاده کرده است: «کمپانی من فرمتی از خود من است بنابراین وقتی که فروشگاه‌هایم را طراحی می‌کردم می‌خواستم مردم احساس کنند در خانه من هستند. من فروشگاه‌هایی را می‌خواستم که مانند یک اتاق راحت در آپارتمانم به نظر برسند. می‌خواستم شیوه‌ای جدید در ظاهر فروشگاه‌ها ابداع کنم و چهره خرده‌فروشی را تغییر دهم.» درک او از کسب‌وکارش ثابت کرد که همه زنان باید بلندپرواز باشند بدون اینکه شرم‌منده شوند.

باور نکنید که کسی یک شبه موفق موفق شده باشد

توری برچ از زمانی می‌گوید که او از به عنوان شخصی یاد می‌شده که یک شبه به موفقیت رسیده درست زمانی که در سال ۲۰۰۴ اولین فروشگاهش را افتتاح کرد: «فکر کنم چنین طرز تفکری منطقی باشد اگر ۲ هزار ساعتی را که وقت صرف کردم تا کسب‌وکارم را تا روز افتتاحش بسازم یا تمام ۵۰۰ ساعتی که برای یادگیری درباره این صنعت در سال‌های پیش از آن سپری کردم در نظر بگیریم. درست است که در عصر ارتباطات زندگی می‌کنیم اما راه میانبری برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد. کار زیاد سرسختی و صبر لازم است. کارهای زیادی است که می‌توانید یک شبه انجام دهید، اما چیزی به عنوان موفقیت یک شبه وجود ندارد.»

شوق و اشتیاق‌تان را تغذیه کنید

زمانی که توری برچ کسب‌وکارش را راه‌اندازی کرد قصد داشت کاری را شروع کند که به سایر زنان کارآفرین کمک کرده باشد. او می‌گوید: «مسئولیت اجتماعی همیشه بخشی از برنامه کسب‌وکار است. البته به این مسئله به همیشه مثبت نگاه نمی‌شود. برخی از مردم به من می‌گویند که مسئولیت اجتماعی و تجارت در یک جمله قرار نمی‌گیرند. این نگاه فقط من را مصمم‌تر می‌کند.» او ادامه می‌دهد: «هی دایم که کسب‌وکارم برای زنان و بچه‌ها مفید خواهد بود. از زمان شروع کارم تجربه‌های بسیاری آموختم که می‌توانم به سایر زنانی که قصد دارند چنین کاری را انجام دهند آموزش دهم. در سال ۲۰۰۹ موسسه‌ای را راه‌اندازی کردم تا زنان کارآفرین و خانواده‌هایشان را حمایت کنیم. این مسئله نه فقط برای من بلکه برای مشتریان کارکنان شرکای تجاری‌مان و تمام کسانی که از کمک به زنان حمایت کردند ارزشمند بود.»

جلوی منفی‌بافی‌ها را بگیرد

اگر به حرف‌های مخالفان‌تان گوش کنید هرگز پیشرفت نخواهید کرد. توری برچ می‌گوید: «یکی از بهترین توصیه‌هایی که تاکنون از پدر و مادرم دریافت کرده‌ام این است که به مخالفان مانند سروصدا فکر نکنم. من سعی می‌کنم به بسیاری از منفی‌بافی‌ها گوش نکنم. به خودتان و به کاری که انجام می‌دهید باور داشته باشید. به خاطر داشته باشید اگر ناب‌ترین ایده‌ها برای همه واضح و بدیهی بود کارآفرینان وجود نداشتند. یکی از چیزهایی که در همه سفرهای کارآفرینی مشترک است این است که قدم‌های بسیار زیادی در جاده رسیدن به موفقیت وجود دارد.» زمانی که برچ نام خودش را روی برندش گذاشت بسیاری شک و تردید داشتند. او انتقادهای زیادی دریافت کرد و فهمید که توصیه پدر و مادرش چیزی فراتر از واقعیت است. حذف کردن منفی‌باف‌ها درسی است که برای رسیدن به موفقیت باید رعایت شود.

برای مطالعه ۲۱۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک کسب و کار آنلاین در حوزه فروش لوازم بهداشتی هستم. فروشندگان کسب و کارم در فضای مجازی گاهی با مشتریانی روبه‌رو می‌شوند که دیگر جمله مشهور «همیشه حق با مشتری است» در موردشان صدق نمی‌کند. به خصوص در این فضا مشتریان با ارسال ایمیل‌های عجیب به دلیل عدم تماس رودرو توقعات خاصی را از کسب و کار در جهت ارائه خدمات به آنها دارند. به نظر تان در مواجهه با چنین مشتریانی بازار یابان کسب و کارم باید چه عکس‌العملی از خودشان نشان دهند. لطفا در این باره راهنمایی کنید؟

مشتریان متوقع

می‌کنند. در نتیجه بدون شک کسب و کاری که بر اساس رضایت مشتریان مسیر حرکتی خود را مشخص می‌کند، همیشه در بازار موفق است ولی به هر حال کسب و کارها از فضای سنتی خارج شده و وارد فضای جدیدی مانند آنلاین شده‌اند. در این فضا مشتریان ابزارهای رایگانی را در اختیار دارند که امکان دارد مسیر حرکتی برند را دچار اشکال کنند. در مواجهه با مشتریانی که حق با آنها نیست، کسب و کارها باید چندین راهکار را از خودشان نشان دهند. یک: در مواجهه با چنین مشتریانی واکنش سریع نشان ندهید و در چند پاراگراف به سوالات مختلف آنها پاسخ دهید، اگر چنین مشتریانی سماجت کردند، مراقب باشید

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالش‌های روبه‌رو هستید، به 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.

توصیه‌هایی برای مدیریت کارمندان کارشکن و ناراضی

وقتی کارمندان تان به هیچ صراطی مستقیم نیستند



تکرار نکنند. برخورد شدیدی با کارمندان سبب دلخوری و کارشکنی آنها شده و ممکن است کینه به دل گرفته و در ادامه با دل‌سردی وظایفشان را انجام دهند. چنین مواقعی تنها راه برای کسب اعتبار نزد دیگران و حفظ احترام خود و در نهایت تشویق کارمندان به عدم تکرار اشتباه این است که طی جلسه‌ای از آنها بخواهید علت قصور را توضیح دهند و راهکارهای ارائه شده را برای عدم تکرار آن عنوان کنند. شما نیز به‌عنوان مقام مافوق در کنار آنها بوده و راهکار دهید.

هدی رضایی

همیشه در هر سازمان افرادی هستند که به زیاد خواه بوده و به هیچ‌وجه خود را با شرایط انطباق نمی‌دهند. آنها مدام غر زده و جو سازمانی را متشنج می‌کنند. این کارمندان به هیچ صراطی مستقیم نبوده و با کارشکنی خود در عملکرد سازمان مشکل‌آفرینی می‌کنند. شما نمی‌توانید اخلاق و رفتار کارمندان خود را عوض کنید اما می‌توانید با رفتار خود در وجدان کاری و روحیه آنها تأثیر مثبت بگذارید. به‌عنوان یک مدیر چگونه می‌توانید با این طیف از کارمندان بدقلق کار کنید؟ برای اینکه از راه‌حل‌های احتمالی آگاهی یابید گزارش زیر را دنبال کنید.

با اشتباه کارمندان منطقی کنار بیایید

اگر کارمندی در وظیفه‌اش کوتاهی کرد، سعی کنید به جای جنجال راه انداختن قصور او را بپذیرید. یقیناً پذیرش اشتباه حتی به‌عنوان یک مدیر چندان دشوار نیست. مطمئن باشید هیچ یک از کارمندان که با شما کار می‌کنند صرفاً به این علت که مدیر هستید شما را مصون از خطا نمی‌دانند. زیرا تمام انسان‌ها به‌طور طبیعی ممکن است در فعالیت‌های روزانه خود دچار اشتباه شوند. بنابراین در صورت انجام کار اشتباه از سوی کارمندان خود سعی نکنید آنها را تنبیه کنید. بلکه بهتر است برای پیشرفت کار و کاهش خسارات احتمالی مادی و اعتباری اشتباه آنها را بپذیرید و به آنها کمک کنید بار دیگر این اشتباه را

تکرار نکنند. برخورد شدیدی با کارمندان سبب دلخوری و کارشکنی آنها شده و ممکن است کینه به دل گرفته و در ادامه با دل‌سردی وظایفشان را انجام دهند. چنین مواقعی تنها راه برای کسب اعتبار نزد دیگران و حفظ احترام خود و در نهایت تشویق کارمندان به عدم تکرار اشتباه این است که طی جلسه‌ای از آنها بخواهید علت قصور را توضیح دهند و راهکارهای ارائه شده را برای عدم تکرار آن عنوان کنند

می‌گیرند. در این گونه برنامه‌ها اغلب منابع حرفه‌ای و تخصصی در دسترس است و تمام خدمات موجود در جامعه از طریق آنها ارائه می‌شود. این فکر ساده‌لوحانه است که شما

به‌عنوان مدیر ظرفیت و منابع لازم را برای حل تمام مسائل و مشکلات در اختیار دارید. اگر تلاش کنید که وضعیتی یا مشکلی را برای مشتریان حرفه‌ای و تخصصی خود مورد رسیدگی قرار دهید به احتمال زیاد اوضاع را وخیم‌تر خواهید کرد. به‌عنوان مثال، مدیران در تجربه سال‌هاست که در حل مسئله اعتیاد زبردستان با شکست روبه‌رو شده‌اند. وظیفه و مسئولیت شما به‌عنوان مدیر ناظر بر این مسئله است که آیا کار، در حیطه مدیریت شما سالم و صحیح انجام می‌شود یا خیر؟ در حالی که اعتیاد کارمند با انجام این هدف مناقات دارد، در اینگونه موارد احتمالاً لازم است که با کارمند مشقه‌دار خود مستقیماً مواجه شوید اما باید قبل از هر چیز هدف کلی خود را توصیف کنید. هدف شما عبارت از رفع یک مشکل کاری است. پس ضروری است بر این نکته اصرار ورزید که کارمند مشکل‌آفرین به حل مشکل خود بپردازد

برخورد شدیدی با کارمندان سبب دلخوری و کارشکنی آنها شده و ممکن است کینه به دل گرفته و در ادامه با دل‌سردی وظایفشان را انجام دهند. چنین مواقعی تنها راه برای کسب اعتبار نزد دیگران و حفظ احترام خود و در نهایت تشویق کارمندان به عدم تکرار اشتباه این است که طی جلسه‌ای از آنها بخواهید علت قصور را توضیح دهند و راهکارهای ارائه شده را برای عدم تکرار آن عنوان کنند

می‌گیرند. در این گونه برنامه‌ها اغلب منابع حرفه‌ای و تخصصی در دسترس است و تمام خدمات موجود در جامعه از طریق آنها ارائه می‌شود. این فکر ساده‌لوحانه است که شما

به‌عنوان مدیر ظرفیت و منابع لازم را برای حل تمام مسائل و مشکلات در اختیار دارید. اگر تلاش کنید که وضعیتی یا مشکلی را برای مشتریان حرفه‌ای و تخصصی خود مورد رسیدگی قرار دهید به احتمال زیاد اوضاع را وخیم‌تر خواهید کرد. به‌عنوان مثال، مدیران در تجربه سال‌هاست که در حل مسئله اعتیاد زبردستان با شکست روبه‌رو شده‌اند. وظیفه و مسئولیت شما به‌عنوان مدیر ناظر بر این مسئله است که آیا کار، در حیطه مدیریت شما سالم و صحیح انجام می‌شود یا خیر؟ در حالی که اعتیاد کارمند با انجام این هدف مناقات دارد، در اینگونه موارد احتمالاً لازم است که با کارمند مشقه‌دار خود مستقیماً مواجه شوید اما باید قبل از هر چیز هدف کلی خود را توصیف کنید. هدف شما عبارت از رفع یک مشکل کاری است. پس ضروری است بر این نکته اصرار ورزید که کارمند مشکل‌آفرین به حل مشکل خود بپردازد

مدیریت امروز

۴ راه مبارزه با استرس

مرضیه فروتن



استرس دلیل اصلی نگرانی در سال‌های اخیر به شمار می‌رود؛ بنابراین مقابله با آن به‌ویژه برای مدیران کسب‌وکارها لازم و ضروری است. در ادامه نقش تمرکز در مبارزه با استرس توضیح داده شده است.

FOFBOC

روی صندلی بنشینید و چشمان تان را ببندید. هدف از انجام این کار تمرکز روی زمان حال است. بیشتر ما، به‌ندرت در زمان حال زندگی می‌کنیم. همه‌وقت‌مان صرف تفکر و برنامه‌ریزی برای آینده می‌شود.

در نتیجه، حرکت FOFBOC اولین گام به سوی دستیابی به تمرکز حواس به حساب می‌آید. برای انجام این حرکت فقط باید روی پاها و بدن خود روی صندلی تمرکز کنید. اغلب اوقات این کار امری مفید برای تمرکز روی تنفس برای مدتی کوتاه به شمار می‌رود. با تنفس از راه بینی به عبور هوا از بینی و نای دقت کنید و نفس عمیق بکشید. هنگام انجام عمل بازم‌مان از راه دهان به احساس ناشی از خروج نفس از بدن خود فکر کنید. از قرار گرفتن پاهای خود روی زمین آگاه باشید. این اتفاق می‌تواند چه با کفش و چه پا برهنه رخ بدهد. با وجود اهمیت فراوان ایجاد شرایط لازم برای اطلاع از این احساس، اما به سفت یا نرم بودن زمین، امکان باز کردن انگشتان، تنگ بودن کفش یا گرم بودن پاها نیز باید توجه کرد. سپس به راحت نشستن روی صندلی بپردازید.

خوردن

روش دوم مقابله با استرس غذا خوردن به شیوه‌ای آگاهانه است. ابتدا فکر کنید که تا کتون چند بار بعد از خوردن یک میان وعده متوجه شده‌اید که چیزی از غذا خوردن نفهمیده‌اید. این اتفاق به‌طور کلی زمانی رخ می‌دهد که شما حین کار غذا می‌خورید.



این تمرین، البته نیاز به مقداری غذا خواهد داشت. برای مثال، گیلان، انگور یا آجیل. پس از چند بار تنفس کوتاه آن ماده غذایی را در دست بگیرید. قبل از گذاشتن آن در دهان خود، به رنگ و شکل ماده غذایی فوق توجه کنید. با در دست گرفتن آن، بافت، وزن و ماهیت این ماده غذایی را درک کنید. سعی کنید در حد امکان حواس مهم درگیر در خوردن را به کار بگیرید. بعد از یک دقیقه، تکه‌ای از آن را گاز بزنید یا ماده غذایی فوق را در دهان تان بگذارید.

ارتباط با هواس‌تان را حفظ کنید. با استفاده از زبان خود، بافت، طعم و شوری آن را حس کنید. سپس با گاز زدن آن بار دیگر روی احساسات تمرکز کنید. حین جویدن و سپس بلعیدن غذا نیز در صدد درک این احساس باشید.

قدم زدن

تا این لحظه متوجه شده‌اید که تمرکز حواس کاملاً حول و حوش زندگی در زمان حال می‌چرخد. من عاشق پیاده‌روی، دویدن یا دوچرخه‌سواری هستم اما معمولاً به تفکر درباره ایده‌ها، رویدادها و برنامه‌های خود می‌پردازم. هم اکنون در راه کسب این تجربه با کشیدن چند نفس عمیق به تمرکز دست‌یابید و سپس شروع به زندگی در زمان حال کنید. با تمرکز روی حواس خود به گردش هوا روی چهره‌تان توجه کنید. آیا این هوا سرد است؟ آیا شما می‌توانید گرمای خورشید را احساس کنید؟ چه صداهایی را می‌توانید بشنوید؟ آیا زمین زیر پای شما نرم است؟ ذهن شما می‌خواهد از این موضوع دور شود اما هر بار آن را به زمان حال برگردانید.

نقاشی کشیدن

شاید این تمرین کمتر از بقیه طبیعی باشد اما کار با تعداد زیادی از بچه‌های مشکل‌دار به من نشان داد که نقاشی واقعاً روی خلق و خوی افراد تأثیر می‌گذارد. این کار بسیار تسکین‌دهنده است و نقاشی کشیدن به فرد آرامش و قدرت بیشتر برای صحبت کردن درباره یک موضوع خاص را می‌بخشد. خوشبختانه در حال حاضر کتاب‌های نقاشی با هدف ایجاد تمرکز در افراد در بازار وجود دارد اما «تصویر» کم‌اهمیت‌تر از فرآیند است. ایده انجام این کار فراموش کردن دیگر چیزها و با این وجود، توجه کردن به آنهاست. روی قلم، کاغذ، رنگ و الگوهای تمرکز کنید که مجسم می‌شوند.

خبر



حمایت از بازار سهام با صندوق تثبیت

یکی از ماده‌های قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر، راه‌اندازی صندوق تثبیت بود که مقرر شد منابغی در اختیار داشته باشد که در بحران‌ها و مواقع خاص، مخاطرات بازار سرمایه را مدیریت کند. حسن امیری، معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس اوراق بهادار با بیان مطلب فوق گفت: اساسنامه صندوق تثبیت توسط هیأت وزیران تصویب و مقدمات آن فراهم شد و باید هم‌اکنون هیأت امنا تشکیل شود و با انتخاب هیأت عامل به عنوان مجریان، راه‌اندازی این صندوق را در مسیر اجرایی ببیند. وی با بیان اینکه این صندوق در آینده نزدیک عملیاتی می‌شود، افزود: هیأت امنا همچنین ترکیب منابع و چگونگی دستیابی منابع را به بحث و بررسی می‌گذارد.

بورس کالا

عرضه ۸۶ هزار تن قیر در تالار صادراتی در بورس کالا

۸۶ هزار تن انواع قیر در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. در این روز و در تالار صادراتی، ۷۷ هزار تن انواع قیر شرکت نفت جی، ۵ هزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت پالایش نفت تبریز، یکهزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت پالایش و انرژی شمالغرب آراکا، ۲ هزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت فومن شیمی گستر و یکهزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت توتال افریس ارس روی تابلو عرضه رفت علاوه بر این، ۹۰۰ تن عایق رطوبتی راهی تالار مذکور شد.

بورس انرژی

عرضه موفقیت آمیز ۲ هزار میلیارد ریال قراردادهای سلف موازی استاندارد نفت کوره

در تابلوی سلف موازی استاندارد نفت کوره بورس انرژی ایران، عرضه اولیه قراردادهای سلف موازی استاندارد نفت کوره ۳۸۰ سانی استوکس شرکت ملی نفت ایران در نام «سماک ۹۵۵» با موفقیت صورت پذیرفت و در مجموع ۲۴۴ هزار و ۸۹۶ قرارداد به ارزش ۲ هزار میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. سیدعلی حسینی، مدیرعامل بورس انرژی ایران، ضمن اعلام این خبر گفت: تاکنون در پنج مرحله و جمعا به ارزش ۵ هزار میلیارد ریال اوراق سلف موازی استاندارد نفت کوره از طریق بورس انرژی ایران عرضه شده است.

۹۰ میلیارد ریال سود انباشت پایان دوره در حساب‌های بورس انرژی

شرکت بورس انرژی ایران (بورس انرژی) صورت‌های مالی شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ۹۴ را با سرمایه ۶۰۰ میلیارد ریال و به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. این شرکت طی سه ماهه دوم سال ۹۴ مبلغ ۱۶ میلیارد و ۹۹۳ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش ارائه خدمات داشت. در درآمد این شرکت معادل ۱۶ میلیارد و ۹۹۳ میلیون ریال سود ناخالص به‌دست آمد. از سود ناخالص دوره نیز هزینه‌های اداری، عمومی کسر و سود عملیاتی دوره معادل ۴۸ میلیون ریال محاسبه شد. به سود عملیاتی دوره نیز درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها افزوده شد و با کسر مالیات از آن سود خالص دوره معادل ۸۸ میلیارد و ۲۰۶ میلیون ریال به‌دست آمد و بر این اساس مبلغ ۱۴۷ میلیارد ریال سود به آزی هر سهم محقق شد. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۸۸ میلیارد و ۶۹۲ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

بورس بین الملل

شروع معاملات مس در بورس لندن بر مدار مثبت

خرید نقدی مس در بورس لندن با افزایش همراه شد و با نرخ ۵ هزار و ۳۲۰ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ ۵ هزار و ۳۲۳ دلار معامله شد. در این بین، خرید و فروش نقدی آلومینیوم با قیمت یکپهزار و ۶۰۷ دلار و یکپهزار و ۶۰۷ دلار شد. قلع هم با نرخ ۱۶ هزار و ۱۰۰ دلار خریداری شد و به هر نرخ ۱۶ هزار و ۱۵۰ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خرید و فروش روی با نرخ یکپهزار و ۸۳۳ دلار و یکپهزار و ۶۰۷ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملات با نرخ یک هزار و ۷۹۱ دلار خریداری و یکپهزار و ۷۹۲ دلار به فروش رسید.

شرکت‌ها و مجامع

عملکرد ۹ ماهه سرمایه‌گذاری سپه

شرکت سرمایه‌گذاری سپه در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه سال ۹۴ مبلغ یک هزار و ۵۷۰ میلیارد و ۹۹ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۴۳۸ ریال سود به آزی هر سهم کنار گذاشت. در نهایت مبلغ ۴۲ هزار و ۴۲ میلیارد و ۲۲ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

کسب ۱۵۶ میلیارد ریالی سود انباشته پایان دوره شاهد

شرکت شاهد در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۴ معادل یکپهزار و ۱۵۶ میلیارد و ۵۷۲ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های خود منظور کرد. در نهایت مبلغ یکپهزار و ۱۵۶ میلیارد و ۵۷۲ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

استقبال محتاطانه بازار سهام از تصویب نهایی برجام

روزهای بد شاخص کل به پایان می‌رسد؟



سهام‌نشینان در تالار معاملات بورس اوراق بهادار تهران

۲۶۳ هزار میلیارد تومان رسید. عوامل کلان مؤثر بر بازار سهام

خبرهای مهم پیرامون بورس انتشار گزارش تحلیل بازار مدیریت تحقیق و توسعه بورس اوراق بهادار تهران مربوط به سه ماهه دوم سال ۱۳۹۴ بود این تحلیل به بررسی و تحلیل روند آمار و اطلاعات و اخبار بازار سرمایه از ابتدای سال تا تاریخ ۳۱ شهریور ۱۳۹۴ در مقاطع سه ماهه و شش ماهه می‌پردازد. گزارش از دو بخش آمار و اطلاعات و عوامل مؤثر بر بازار (عوامل کلان) و عوامل مؤثر بر صنایع تشکیل شده و در بخشی از گزارش آمده است: شاخص کل بورس در پایان شهریورماه سال جاری به ۶۱۵۷۷۷ خردنامه ۳۵۰ درصد کاهش داشته است شاخص کل بورس، فصل تابستان را با خوش‌بینی نسبت به مذاکرات هسته‌ای با افزایش آغاز کرد و با دستیابی به توافق هسته‌ای در تاریخ ۲۳ تیر ماه شاخص به حدود ۶۹۴۳۳ (معادل ۸۸ درصد نسبت به ابتدای تیر ماه) رشد یافت. پس از توافق هسته‌ای با وجود انتظار برای

ادامه افزایش شاخص تا پایان دوره مورد بررسی (پایان شهریور ماه) شاخص روندی نزولی در پیش گرفت که مهم‌ترین دلایل آن را می‌توان گزارش‌های ضعیف سه ماهه‌ابتدای سال، تقسیم‌سودهای نامناسب در مجامع و ناتوانی در پرداخت سود توسط مجمع و شرکت‌ها، ورود بانک‌ها به مجمع و انتظار تقسیم‌سود کم، افت قیمت نفت، افت قیمت فلزات اساسی، وضعیت نامیدکننده اقتصادی کشور چین و اقتصاد جهانی، ادامه رکود در کشور و خطر تعدیل‌های منفی در شش ماهه دانست. تا ۳۱ تیر ماه شاخص کل بورس در این دوره اتفاقات مثبتی نظیر ماندن بازگشت دلارهای بلوکه شده، مقدمات رفع تحریم و ورود سرمایه‌های خارجی به بازار سرمایه روی داد که می‌تواند امیدبخش بازگشت رونق به بازار و اقتصاد کشور دانست.

کاهش ۵ درصدی ارزش بازار سهام در تابستان ۹۴ در پایان شهریور ماه ۱۳۹۴، ارزش بازار سهام نسبت به پایان خردادماه سال ۱۳۹۴ حدود ۵،۴۹ درصد کاهش داشت. متوسط ارزش هر معامله

ریال بوده است که در مقایسه با پایان اسفندماه سال گذشته ۷،۹ درصد رشد داشته است. ۱۷ درصد کل معاملات بورس در گروه بانک در سه ماهه دوم سال ۱۳۹۴ ارزش معاملات سهام نسبت به سه ماه دوم سال ۱۳۹۳ حدود ۳،۹ درصد کاهش داشته است. در شش ماهه ابتدای سال ۱۳۹۴، صنعت بانک‌ها، موسسات اعتباری و سایر نهاد‌های پولی با ارزشی معادل ۳۰،۵۱۹،۰۲۹ میلیون ریال ۱۷ درصد از کل ارزش معاملات در این دوره را به خود اختصاص داده است. پس از این صنعت، صنعت خودرو و ساخت قطعات با ارزشی بالغ بر ۲۴،۹۲۷،۵۳۶ میلیون ریال ۱۳،۹۳ درصد، صنعت مصنوعات شیمیایی ۱۱،۱۹ درصد، فلزات اساسی ۵،۶۱ درصد، شرکت‌های چندرشته‌ای صنعتی ۲۱،۸۹ درصد، مخابرات ۹،۴۹ درصد، فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای ۱۲،۵۸ درصد و استخراج کانه‌های فلزی ۳۰،۴۹ درصد بوده است. در تاریخ ۳۱ شهریورماه ۱۳۹۴، صنعت محصولات شیمیایی ۲۵،۷۵ درصد، بانک‌ها موسسات اعتباری و سایر نهاد‌های پولی ۱۳،۴۴ درصد، مخابرات ۸،۲۸ درصد، شرکت‌های چندرشته‌ای صنعتی ۷،۲۳ درصد، فلزات اساسی ۷،۲۳ درصد، و فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای ۵،۴۳ درصد از ارزش بازار را در اختیار دارند. ارزش اسمی بازار در پایان شهریورماه ۱۰،۲۹۲،۲۸۱ میلیارد

نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش

پمپ سازی ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش روز گذشته را از آن خود کرد که قند ثابت خراسان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پمپ سازی ایران	۳،۲۶۲	۵،۷
قند خراسان	۱۱،۱۹۹	۵
پگاه اصفهان	۶،۷۸۹	۵
قند اصفهان	۳،۰۷۵	۴،۹۸
سیمان کرمان	۳،۰۸۴	۴،۹۷
ملی سرب و روی	۱،۱۰۵	۴،۹۴
فرآورده‌های تزریقی	۶،۸۴۹	۴،۸۹

بیشترین درصد کاهش

ایرکاپارت صنعت صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش روز گذشته شد. سیمان بهبهان در رده دوم این گروه ایستاد و رادیا تور ایران هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ایرکاپارت صنعت	۴،۲۸۰	(۴،۹۹)
سیمان بهبهان	۱۹،۵۰۰	(۴،۹۸)
رادیا تور ایران	۴،۶۶۹	(۴،۸۷)
معادن بافق	۲،۵۰۷	(۴،۵۷)
سیمان ارومیه	۳،۴۰۶	(۴،۵۲)
سیمان صوفیان	۲،۰۹۴	(۴،۰۳)
قند مرودشت	۲،۲۰۴	(۳،۵۹)

پرمعامله ترین سهم

روز گذشته پارس خودرو پرمعامله‌ترین سهم بازار شناخته شد. سایپا دیزل در رده دوم این گروه ایستاد. ایران خودرو دیزل از گروه خودرو نیز در جایگاه چهارم قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دهغه
پارس خودرو	۹۲۰	۳۱،۵۱۶
سایپا دیزل	۸۵۶	۲۴،۵۷۱
پتروشیمی مبین	۳۱۵۳	۱۹،۲۶۴
ایران خودرو دیزل	۸۲۱	۱۸،۱۹۶
س. شاهد	۱۱۸۶	۱۶،۵۴۱
بانک صادرات	۸۷۶	۱۳،۱۱۳
صنایع آذرب	۳۰۴۴	۱۱،۶۷۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را روز گذشته پتروشیمی مبین به خود اختصاص داد. ارتباطات سیار رتبه دوم را به دست آورد. شرکت مینا نیز در بالای جدول بیشترین ارزش معامله قرار گرفتند.

نام	قیمت	جمع معاملات
پتروشیمی مبین	۳۱۵۳	۶۰،۷۴۱
ارتباطات سیار	۲۹۲۷۱	۵۳،۲۴۵
گروه مینا	۷۱۵۳	۳۹،۸۰۱
صنایع آذرب	۳۰۴۴	۳۵،۵۴۲
پارس خودرو	۹۲۰	۲۹،۰۰۲
سخت آژند	۵۹۳۸	۲۸،۲۸۲
سرمایه گذاری البرز	۴۳۷۳	۲۱،۸۱۸

بیشترین سهام معامله شده

پارس خودرو در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پالایش نفت بندرعباس در این گروه دوم شد و بانک صادرات ایران در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
پارس خودرو	۹۲۰	۱۸۱۹
سایپا دیزل	۸۵۶	۱۳۴۷
بانک صادرات	۸۷۶	۹۸۸
ایران خودرو دیزل	۸۲۱	۹۵۹
بانک تجارت	۸۸۱	۸۸۶
ایران خودرو	۱۸۱۲	۸۶۱
سرمایه گذاری شاهد	۱۱۸۶	۷۹۵

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته پست بانک ایران به دست آورد. دو سهم خودرویی محور سازان خودرو و سایپا در جایگاه بعدی قرار گرفتند.

نام شرکت	قیمت	P/E
پست بانک	۱۱۴۲	۵۷۱
محورسازان	۱۸۶۳	۳۳۳
سایپا	۹۹۷	۳۴۹
نوسازی تهران	۲۱۶۵	۱۵۵
قند قزوین	۱۵۷۷	۱۰۵
کشتیرانی ایران	۵۴۹۱	۱۰۲
قند نیشابور	۱۱۳۱	۷۵

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سیمان کارون در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. نفت سیاهان جایگاه چهارم این گروه را از آن خود کرد. این شرکت سرمایه ای برابر یک هزار و ۵۰ میلیارد ریال دارد.

نام شرکت	قیمت	P/E
سیمان کارون	۳۰۲۵	۲۰،۹
س. اعتبار ایران	۱۲۵۰	۲۳،۱
سرمایه گذاری پردیس	۷۷۱	۲۳،۱
نفت سیاهان	۳۳۸۳	۲،۹۵
سیمان شاهرود	۲۰۹۰	۳۰،۴
سیمان تهران	۱۷۱۱	۳۰،۷
سرمایه گذاری نفت	۱۹۰۶	۳،۱۲

از نگاه کارشناسان

ادامه تأثیر منفی عوامل خارج از بورس و اقتصاد

بازار نداشته است. به نظر می‌رسد انتظار گزارش‌های نامناسب شش ماهه شرکت‌ها که ناشی از رکود اقتصادی و تأثیر آن بر سودآوری بنگاه‌هاست موجب شده نگرانی معامله‌گران به بورس افزایش پیدا کند. عوامل خارج از بورس و اقتصاد

بازار نداشته است. به نظر می‌رسد انتظار گزارش‌های نامناسب شش ماهه شرکت‌ها که ناشی از رکود اقتصادی و تأثیر آن بر سودآوری بنگاه‌هاست موجب شده نگرانی معامله‌گران به بورس افزایش پیدا کند. عوامل خارج از بورس و اقتصاد

بازار نداشته است. به نظر می‌رسد انتظار گزارش‌های نامناسب شش ماهه شرکت‌ها که ناشی از رکود اقتصادی و تأثیر آن بر سودآوری بنگاه‌هاست موجب شده نگرانی معامله‌گران به بورس افزایش پیدا کند. عوامل خارج از بورس و اقتصاد

بازار نداشته است. به نظر می‌رسد انتظار گزارش‌های نامناسب شش ماهه شرکت‌ها که ناشی از رکود اقتصادی و تأثیر آن بر سودآوری بنگاه‌هاست موجب شده نگرانی معامله‌گران به بورس افزایش پیدا کند. عوامل خارج از بورس و اقتصاد

بازار نداشته است. به نظر می‌رسد انتظار گزارش‌های نامناسب شش ماهه شرکت‌ها که ناشی از رکود اقتصادی و تأثیر آن بر سودآوری بنگاه‌هاست موجب شده نگرانی معامله‌گران به بورس افزایش پیدا کند. عوامل خارج از بورس و اقتصاد

بازار نداشته است. به نظر می‌رسد انتظار گزارش‌های نامناسب شش ماهه شرکت‌ها که ناشی از رکود اقتصادی و تأثیر آن بر سودآوری بنگاه‌هاست موجب شده نگرانی معامله‌گران به بورس افزایش پیدا کند. عوامل خارج از بورس و اقتصاد



طرح خروج پتروشیمی‌ها از بورس کالا همسو با دلایلی و مخالف رشد اقتصادی است

صنعت و کارگروه تنظیم بازار مربوط می‌شود. پس بهتر است که اشتباهات مان را بپذیریم و در جهت رفع آن بر بیابیم و از بسترهای بورس کالا برای شفافیت اقتصادی کشور استفاده کنیم. **مجلس موافق عرضه پتروشیمی‌ها در بورس کالا** علیلو اظهار کرد: متأسفانه وزیر محترم صنعت نشان داده است که وقتی اشکالی در بخشی از اقتصاد کشور می‌بیند به‌جای اصلاح آن صورت مسئله را پاک می‌کند؛ اما باید بدانیم که بورس کالا مسئله‌ای نیست که پاک شود بلکه خود حل‌کننده مسائل است. بهتر است اگر در مکاتبات این بورس اشکالی وجود دارد، اصلاح شود. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با تأکید بر اینکه مجلس صددرصد به موضوع خروج محصولات پتروشیمی بورس کالا ورود می‌کند، گفت: همت دولت

صنعت و کارگروه تنظیم بازار مربوط می‌شود. پس بهتر است که اشتباهات مان را بپذیریم و در جهت رفع آن بر بیابیم و از بسترهای بورس کالا برای شفافیت اقتصادی کشور استفاده کنیم. **مجلس موافق عرضه پتروشیمی‌ها در بورس کالا** علیلو اظهار کرد: متأسفانه وزیر محترم صنعت نشان داده است که وقتی اشکالی در بخشی از اقتصاد کشور می‌بیند به‌جای اصلاح آن صورت مسئله را پاک می‌کند؛ اما باید بدانیم که بورس کالا مسئله‌ای نیست که پاک شود بلکه خود حل‌کننده مسائل است. بهتر است اگر در مکاتبات این بورس اشکالی وجود دارد، اصلاح شود. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با تأکید بر اینکه مجلس صددرصد به موضوع خروج محصولات پتروشیمی بورس کالا ورود می‌کند، گفت: همت دولت

صنعت و کارگروه تنظیم بازار مربوط می‌شود. پس بهتر است که اشتباهات مان را بپذیریم و در جهت رفع آن بر بیابیم و از بسترهای بورس کالا برای شفافیت اقتصادی کشور استفاده کنیم. **مجلس موافق عرضه پتروشیمی‌ها در بورس کالا** علیلو اظهار کرد: متأسفانه وزیر محترم صنعت نشان داده است که وقتی اشکالی در بخشی از اقتصاد کشور می‌بیند به‌جای اصلاح آن صورت مسئله را پاک می‌کند؛ اما باید بدانیم که بورس کالا مسئله‌ای نیست که پاک شود بلکه خود حل‌کننده مسائل است. بهتر است اگر در مکاتبات این بورس اشکالی وجود دارد، اصلاح شود. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با تأکید بر اینکه مجلس صددرصد به موضوع خروج محصولات پتروشیمی بورس کالا ورود می‌کند، گفت: همت دولت

صنعت و کارگروه تنظیم بازار مربوط می‌شود. پس بهتر است که اشتباهات مان را بپذیریم و در جهت رفع آن بر بیابیم و از بسترهای بورس کالا برای شفافیت اقتصادی کشور استفاده کنیم. **مجلس موافق عرضه پتروشیمی‌ها در بورس کالا** علیلو اظهار کرد: متأسفانه وزیر محترم صنعت نشان داده است که وقتی اشکالی در بخشی از اقتصاد کشور می‌بیند به‌جای اصلاح آن صورت مسئله را پاک می‌کند؛ اما باید بدانیم که بورس کالا مسئله‌ای نیست که پاک شود بلکه خود حل‌کننده مسائل است. بهتر است اگر در مکاتبات این بورس اشکالی وجود دارد، اصلاح شود. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با تأکید بر اینکه مجلس صددرصد به موضوع خروج محصولات پتروشیمی بورس کالا ورود می‌کند، گفت: همت دولت

صنعت و کارگروه تنظیم بازار مربوط می‌شود. پس بهتر است که اشتباهات مان را بپذیریم و در جهت رفع آن بر بیابیم و از بسترهای بورس کالا برای شفافیت اقتصادی کشور استفاده کنیم. **مجلس موافق عرضه پتروشیمی‌ها در بورس کالا** علیلو اظهار کرد: متأسفانه وزیر محترم صنعت نشان داده است که وقتی اشکالی در بخشی از اقتصاد کشور می‌بیند به‌جای اصلاح آن صورت مسئله را پاک می‌کند؛ اما باید بدانیم که بورس کالا مسئله‌ای نیست که پاک شود بلکه خود حل‌کننده مسائل است. بهتر است اگر در مکاتبات این بورس اشکالی وجود دارد، اصلاح شود. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با تأکید بر اینکه مجلس صددرصد به موضوع خروج محصولات پتروشیمی بورس کالا ورود می‌کند، گفت: همت دولت

صنعت و کارگروه تنظیم بازار مربوط می‌شود. پس بهتر است که اشتباهات مان را بپذیریم و در جهت رفع آن بر بیابیم و از بسترهای بورس کالا برای شفافیت اقتصادی کشور استفاده کنیم. **مجلس موافق عرضه پتروشیمی‌ها در بورس کالا** علیلو اظهار کرد: متأسفانه وزیر محترم صنعت نشان داده است که وقتی اشکالی در بخشی از اقتصاد کشور می‌بیند به‌جای اصلاح آن صورت مسئله را پاک می‌کند؛ اما باید بدانیم که بورس کالا مسئله‌ای نیست که پاک شود بلکه خود حل‌کننده مسائل است. بهتر است اگر در مکاتبات این بورس اشکالی وجود دارد، اصلاح شود. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با تأکید بر اینکه مجلس صددرصد به موضوع خروج محصولات پتروشیمی بورس کالا ورود می‌کند، گفت: همت دولت



شوک دوباره چین به بازارهای سهام جهان

از رونق نسبی برخوردار شده‌اند. شاخص‌های اس‌اسی بازارهای سهام آسیا قیون‌سوسه به‌جز ژاپن که روز دوشنبه به بالاترین سطح در دو ماه گذشته صعود کرده بود، روز جاری ۰،۹ درصد افت کرد با این‌همه از ابتدای اکتبر تاکنون همچنان ۷،۷ درصد بالاتر است. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن که پس از گذراندن تعطیلات عمومی گشایش یافت، ۱،۱ درصد افت کرد.

از رونق نسبی برخوردار شده‌اند. شاخص‌های اس‌اسی بازارهای سهام آسیا قیون‌سوسه به‌جز ژاپن که روز دوشنبه به بالاترین سطح در دو ماه گذشته صعود کرده بود، روز جاری ۰،۹ درصد افت کرد با این‌همه از ابتدای اکتبر تاکنون همچنان ۷،۷ درصد بالاتر است. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن که پس از گذراندن تعطیلات عمومی گشایش یافت، ۱،۱ درصد افت کرد.

از رونق نسبی برخوردار شده‌اند. شاخص‌های اس‌اسی بازارهای سهام آسیا قیون‌سوسه به‌جز ژاپن که روز دوشنبه به بالاترین سطح در دو ماه گذشته صعود کرده بود، روز جاری ۰،۹ درصد افت کرد با این‌همه از ابتدای اکتبر تاکنون همچنان ۷،۷ درصد بالاتر است. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن که پس از گذراندن تعطیلات عمومی گشایش یافت، ۱،۱ درصد افت کرد.

از رونق نسبی برخوردار شده‌اند. شاخص‌های اس‌اسی بازارهای سهام آسیا قیون‌سوسه به‌جز ژاپن که روز دوشنبه به بالاترین سطح در دو ماه گذشته صعود کرده بود، روز جاری ۰،۹ درصد افت کرد با این‌همه از ابتدای اکتبر تاکنون همچنان ۷،۷ درصد بالاتر است. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن که پس از گذراندن تعطیلات عمومی گشایش یافت، ۱،۱ درصد افت کرد.

از رونق نسبی برخوردار شده‌اند. شاخص‌های اس‌اسی بازارهای سهام آسیا قیون‌سوسه به‌جز ژاپن که روز دوشنبه به بالاترین سطح در دو ماه گذشته صعود کرده بود، روز جاری ۰،۹ درصد افت کرد با این‌همه از ابتدای اکتبر تاکنون همچنان ۷،۷ درصد بالاتر است. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن که پس از گذراندن تعطیلات عمومی گشایش یافت، ۱،۱ درصد افت کرد.

از رونق نسبی برخوردار شده‌اند. شاخص‌های اس‌اسی بازارهای سهام آسیا قیون‌سوسه به‌جز ژاپن که روز دوشنبه به بالاترین سطح در دو ماه گذشته صعود کرده بود، روز جاری ۰،۹ درصد افت کرد با این‌همه از ابتدای اکتبر تاکنون همچنان ۷،۷ درصد بالاتر است. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن که پس از گذراندن تعطیلات عمومی گشایش یافت، ۱،۱ درصد افت کرد.



قاب

ایسنا- کاهش بیش از ۲۰ درصدی واردات چین منجر به تجدید نگرانی‌ها نسبت به کندی رشد دومین اقتصاد بزرگ جهان شد و با افزایش ریسک‌گریزی سرمایه‌گذاران صعود بازارهای سهام و ارزهای اقتصادهای نوظهور را متوقف کرد. آمار تجارت چین که صادرات بالاتر از میزان مورد پیش‌بینی و واردات کمتر از میزان مورد انتظار را نشان داد، تأثیر چندانی در فرونشاندن

عمق بازار

بیم و امیدهای بازار در بازه کوتاهمدت

فرشید شجاع کارشناس و تحلیلگر بازار

طی جلسه معالاتی روز گذشته، شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران با ۱۲۷.۷۹ واحد رشد به رقم ۶۱۴۳۴.۴ واحد رسیده و اندک حاشیه امنیتی برای خود ایجاد کرد. با شروع جلسه معاملاتی گذشته، شاخص کل در روندی صعودی و نیمه متحرک قرار گرفت. به عبارتی دیگر در نیمه نخست بازار، نیمی از کل رشد شاخص تنها با دو رشد ۱۵ دقیقه‌ای محقق شد. در نیمه دوم زمان معاملات، از سرعت معاملات کاسته شده و این مسئله شاخص کل را تا ۴۵ دقیقه نهایی بازار در نوسان قرار داد. شاخص کل در یک پنجم پایانی زمان معاملات باری دیگر در مسیر صعودی قرار گرفته و نیمی دیگر از رشد خود را به ثبت رسانید و بدین ترتیب، این شاخص مهم به مقاومت نرم خود رسید. ارزش معاملات این جلسه بازار با رشدی اندک نسبت به روز پیشین خود در رقم ۱۱۲.۲ میلیارد تومان گزارش شده و این ارزش طی ۳۱۱۲۵ معامله محقق شد. رشد بیش از ۲۰ درصدی تعداد معاملات این جلسه نسبت به جلسه پیش‌تر از آن، ارزش میانگین هر معامله را به ۳.۶ میلیون تومان تنزل داد. بازار فرابورس ایران نیز به تبعیت از بازار بورس در جهت مثبت خود قرار گرفت. شاخص کل این بازار با رشدی ۸.۶ واحدی و با معالاتی به ارزش ۴۹.۳ میلیارد تومان به رقم ۶۸۶.۶ واحد رسید.

بیم و امیدهای زیادی در مورد سرنوشت بازار در بازه کوتاه مدت وجود دارد. نظر مثبت مجلس شورای اسلامی در مورد برجام، توپ را به زمین شورای نگهبان و آژانس بین‌المللی انرژی هسته‌ای می‌اندازد. بدین ترتیب، پروسه تحقق برجام، رفع تحریم‌ها و تأثیر مثبت این موضوع بر بازار سرمایه گامی دیگر به جلو حرکت کرد. این موضوع می‌تواند شمشیری دولبه برای بازار به شمار آید و حرکت رو به جلوی این پروسه می‌تواند تأثیری مثبت بر بازار اعمال کند. اما از سوی دیگر، پیش روی این پروسه به معنای تقابل آن با موانع سخت‌تر بوده و هرگونه لغزش آن از مسیر اصلی می‌تواند سایه‌ای از وحشت بر بازار بیفکند. قیمت جهانی نفت در حال حاضر بزرگ‌ترین نگرانی بازار به شمار نمی‌آید، اما کاهش قیمت نفت ۳۵ دلاری‌اش می‌تواند از عوامل با تأثیر منفی این روزهای بازار به حساب آید. یکی از دلایل اصلی کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی، آمادگی ورود مجدد ایران به عنوان صادرکننده مطرح به بازار است. به کلامی ساده‌تر، اقتصاد نفت محور ما در ته چاهی خود کنده قرار دارد، چرا که برای فروش نفت به رفع تحریم‌ها نیاز داریم و از سوی دیگر، همین ذهنیت به وجود آمده در مورد این مسئله قیمت نفت را به زیان ما کاهش داده است.

کاهش ۱۵ درصدی ارزش میانگین هر معامله می‌تواند زنگ خطری برای معامله‌گران به حساب آید. با توجه به روند معاملات در جلسه گذشته، این موضوع به معنای کاهش عرضه نیست، بلکه خلاف این موضوع صادق است. این کاهش ارزش میانگین هر معامله به معنای افزایش معامله گرانی است که تنها با توجه به سبب بودن بازار دست به معامله زده‌اند. در طرف مقابل، هم عرضی خرید و فروش معامله‌گران حقیقی می‌تواند یکی از عوامل با تأثیر مثبت بر بازار به شمار آید.

در جریان معاملات جلسه پایانی هفته جاری، انتظار می‌رود گشایش بازار با حضور پسماند تقاضای روز گذشته همراه باشد. به عبارتی دیگر، می‌توان رشد شاخص کل و سبزی بودن بازار را در یک سوم نخست بازار انتظار داشت. بدون شک، نیمه بازار آرمیش را به معاملات باز خواهد گرداند. پس از آن و در انتهای بازار می‌توان به ذات بازار پی برد. رشد مجدد شاخص کل در یک سوم نهایی بازار به معنای خوش‌بینی معامله‌گران است و تغییر جهت معاملات از مثبت به منفی می‌تواند به معنای ادامه‌دار شدن شک و نوسان در بازار باشد.

آزش شهریاری‌نیا

منبع: Investopedia

دو قیمت اساسی وجود دارد که هر سرمایه‌گذار باید آنها را بشناسد؛ قیمت کنونی سرمایه‌گذاری تحت مالکیت وی یا آنچه که قصد مالکیت آن را دارد و قیمت فروش آتی آن. اما اغلب سرمایه‌گذاران قیمت‌های قبلی سهام را بررسی می‌کنند و برای تصمیمات آتی از آن استفاده می‌کنند. برخی سرمایه‌گذاران سسهامی را که به سرعت رشد می‌کنند که مشمول تصحیح قیمت می‌شوند در حالی که برخی دیگر سهام در حال سقوط را نمی‌خرند زیرا فرض می‌کنند سهام همچنان به نزل ادامه می‌دهد. اما آیا پژوهش‌های علمی این نوع تصمیم‌گیری‌ها براساس قیمت‌های اخیر را تأیید می‌کند؟ در این نوشتار چهار نگرش به بازار و پژوهش‌های علمی مرتبط با هر یک جهت درک بهتر کارکردهای بازار بررسی می‌شود.

مقدار حرکت یا مومنتوم (Momentum)

«با خطوط (روندها) نچنگید.» این جمله مرسوم بدین مفهوم است که بهترین پیش‌بینی برای بازار ادامه روندهای فعلی است. بدین مفهوم ریشه در حال مالی رفتاری دارد. با وجود سهام زیادی که برای انتخاب و سرمایه‌گذاری وجود دارد چرا برای یافتن سهام در حال سقوط یا بالعکس سهام در حال اوج گرفتن را انتخاب کننده مسئله کلاسیک ترس و طمع.

مطالعات نشان می‌دهد که جریان ورودی صندوق‌های سرمایه‌گذاری همبستگی مثبتی با بازده بازار دارند. اندازه حرکت یا مومنتوم در تصمیمات سرمایه‌گذاری اثرگذار است، هنگامی که افراد بیشتری سرمایه‌گذاری کنند، بازار روند صعودی خواهد گرفت و افسرد بیشتری به سرمایه‌گذاری و خرید تشویق می‌شوند که در واقع یک نوع چرخه بازخوردی مثبت است.

در سال ۱۹۹۳ دو محقق در پژوهشی بیان کردند که سهام منفرد هم اندازه حرکت یا مومنتوم دارند. آنها یافتند که سسهامی که در طول چند ماه اخیر عملکرد خوبی داشته به احتمال بسیار زیاد در ماه بعد هم عملکرد خوبی (بهتر از بازار) خواهد داشت و در مقابل سسهامی که عملکرد

ضعیفی داشته به احتمال زیاد به عملکرد ضعیف خود ادامه می‌دهد. البته این مطالعه فقط یک ماه بعد از در نظر گرفتن ولی در بلندمدت اندازه حرکت یا مومنتوم به صورت معکوس عمل می‌کند. دو پژوهشگر دیگر در سال ۱۹۸۵ در پژوهشی ادعا کرده‌اند که سسهامی که در طول سه تا پنج سال گذشته عملکرد خوبی داشته به احتمال زیاد در طول سه تا پنج سال آینده عملکرد ضعیف‌تری خواهد داشت. در اینجا مفهوم دیگری تحت عنوان بازگشت به میانگین مطرح می‌شود.

بازگشت به میانگین (Mean reversion)

سرمایه‌گذاران باتجربه که سیلا و پاییین بازار را به اندازه کافی تجربه کرده‌اند، می‌گویند اغلب بازار در نهایت در طول زمان یکنواخت می‌شود و به میانگین می‌رسد. از لحاظ تاریخی قیمت‌های بالا اغلب این سرمایه‌گذاران را ناامید می‌کند هر چند قیمت‌های پایین بیابگر یک فرصت باشد، زیرا قرار است به میانگین بازگردند!

تعمیل یک متغیر مانند قیمت سهام برای همگرا شدن روی مقدار میانگین در طول زمان بازگشت به میانگین نامیده می‌شود. این پدیده در چند شاخص اقتصادی مانند نرخ ارز، رشد تولید ناخالص داخلی، نرخ بهره و نرخ بیکاری مشاهده می‌شود. در برخی موارد بازگشت به میانگین علت نوسانات اقتصادی مثل

نکاتی که دانستن آن به خرید و فروش سهام کمک می‌کند

۴ روش پیش‌بینی عملکرد بازار سهام



رشد و رکود شناخته می‌شود. پژوهش‌ها در این زمینه هنوز به قطعیت نرسیده که آیا قیمت سهام به میانگین بازمی‌گردد. برخی پژوهش‌ها بازگشت به میانگین را در مورد برخی داده‌ها در یک دوره تأیید می‌کنند در حالی که سایرین این چنین نیستند.

در پژوهشی که در سال ۲۰۰۰ انجام شد مدارکی برای بازگشت به میانگین در افق زمانی بلندمدت در شاخص‌های قیمتی در ۱۸ کشور یافت شد، هر چند پژوهشگران قانع نشدند. آنها البته تأکید کردند که اگر هم این پدیده وجود داشته باشد در طول افق زمانی بسیار طولانی (چند دهه) و بسیار کند رخ می‌دهد و تقریباً غیرقابل مشاهده است.

مارتینگیل

احتمال دیگر در مورد قیمت سهام این است که گذشته اصلا مهم نباشد و به آن توجه نکنیم. در سال ۱۹۶۵ سامولسون دریافت که روند قیمت‌های قبلی اثری بر قیمت‌های آتی ندارد و نتیجه گرفت که در یک بازار کارا این چنین اثری نباید وجود داشته باشد.

مارتینگیل یک سری ریاضی است که بهترین پیش‌بینی برای عدد بعدی، عدد فعلی است. این مفهوم در تئوری احتمالات برای تخمین حرکت تصادفی بعدی مورد استفاده است. برای مثال، فرض کنید ۵۰ تومان پول دارید و تمام آن را روی انداختن یک سکه

توجه به مومنتوم یا بازگشت به میانگین، سرمایه‌گذاران باید بر مدیریت ریسک ذاتی در تغییرات سرمایه‌گذاری متمرکز شوند.

در جست‌وجوی ارزش

سرمایه‌گذاران ارزشی (Value investors) سهام ارزان را می‌خرند و منتظر دریافت پاداش می‌مانند. آنها به این امیدوارند که یک بازار غیرکارا سهام را کمتر از ارزش واقعی قیمت‌گذاری کرده اما قیمت‌ها در طول زمان تعدیل می‌شوند. اما سوال این است که چرا چنین پدیده‌ای رخ می‌دهد و چرا یک بازار غیرکارا باید این تعدیلات را انجام دهد؟

پژوهش‌ها نشان می‌دهد که این نوع قیمت‌گذاری و انجام تعدیلات مکرر رخ می‌دهد اگرچه مدارک کمی برای جرابی رخداد آن موجود است. در سال ۱۹۶۴ دو پژوهشگر با مطالعه تاریخ بازار سهام مدلی سه عامله برای توضیح

قیمت‌های بازار سهام ارائه کردند. مهم‌ترین عامل در توضیح بازده قیمت آتی ارزش‌گذاری بود که با نسبت قیمت سهام به ارزش دفتری آن اندازه‌گیری می‌شود. سهام با نسبت قیمت به ارزش دفتری پایین‌تر نسبت به سایر سهام بازده بهتری دارند.

در سال ۱۹۷۷ دو پژوهشگر دیگر یافتند که سهام با نسبت قیمت به درآمد پایین‌تر هم بهتری دارند. اگرچه مطالعات توضیح ندهاند که چرا بازار دانما ارزش این سهام را کم تعیین و سپس تعدیل می‌کند، تنها حالت ممکن می‌تواند با ریسک بالای این سهام مرتبط باشد. این مسئله با پدیده صرف ریسک مرتبط است. حتی بعد از دهه‌ها مطالعه

جواب صریحی وجود ندارد. تنها نتیجه‌گیری اینکه ممکن است اندکی اثر مومنتوم در کوتاه‌مدت و اثر بازگشت به میانگین ضعیفی هم در بلندمدت وجود داشته باشد.

قیمت کنونی جزو کلیدی نسبت‌های ارزش‌گذاری مانند تصادفی با جهت (انحراف) رو به بالا گفته می‌شود. در واقع این توصیف تا تاریخ پیش از ۸۰ سال قیمت‌گذاری در بازار سهام سازگار است. به‌غیر از چند دوره کوتاه‌مدت روند کلی مشاهده رو به بالا بوده است. اگر بازده سهام ضرورتاً تصادفی باشد، بهترین پیش‌بینی برای قیمت فردا قیمت امروز به‌علاوه مقدار اندکی افزایش است. به‌جای توجه به روندهای قبلی و

نگاه کارشناس

یک قطره یارانه برای یک دریا هزینه!

فرحناز یارمحمدی کارشناس بازار سرمایه

چندی پیش محمدباقر نوبخت، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی در جریان بازدید از گروه صنعتی ایران خودرو اعلام کرد ۲۰۰ میلیارد تومان یارانه تولید در اختیار وزیر صنعت، معدن و تجارت قرار می‌گیرد تا به بخش صنعت تزریق شود. برخی رسانه‌ها و کارشناسان در ابتدای امر در رابطه با این مبلغ برداشت‌های اشتباهی داشتند و فکر کردند تمام این ۲۰۰ میلیارد تومان به صنعت خودروسازی تزریق خواهد شد که وزارت صنعت در راستای شفاف‌سازی این امر اعلام کرد این مبلغ به کل تولید اختصاص می‌یابد و تنها مختص خودروسازان نیست.

به نظر می‌رسد اهمیت پرداخت یارانه به بخش تولید، میزان گرگشا بودن آن است، چرا که با توجه به مقدار هزینه این دو مجموعه خودروسازی، مبلغ ۲۰۰ میلیارد تومان بسیار ناچیز است.

براساس این گزارش، گروه صنعتی ایران خودرو و سایپا ماهانه هر کدام بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان حقوق به کارکنان‌شان پرداخت می‌کنند که حتی اگر ۲۰۰ میلیارد تومان یارانه وعده داده شده تولید به تمام صنعت، اختصاصاً به خودروسازان پرداخت شود، تنها این میزان معادل یک یا دومه پرداخت حقوق این شرکت‌ها خواهد بود. از طرفی گردش مالی خودروسازان بزرگ سالانه بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان و گردش مالی گروه خودروسازان سایپا ۱۱ هزار میلیارد تومان است.

علاوه بر این‌ها خودروسازی، صنعتی سرمایه‌بر بوده که به دلیل مشکلات ساختاری، تبدیل پول نقد به کالا و بالعکس در آن زمانبر خواهد بود، چرا که تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار خودرو در این صنعت به ۱ هزار میلیارد تومان سرمایه در گردش نیاز دارد. همچنین میزان پولی که بابت تولید خودرو به‌صورت روزانه به قطعه‌سازان توسط ایران خودرو و سایپا پرداخت می‌شود، بیش از ۷۰ میلیارد تومان است، بنابراین مبلغ ۲۰۰ میلیارد تومان یارانه تنها معادل چند روز کاری پرداخت این شرکت‌ها به مجموعه‌های قطعه‌ساز خواهد بود.

با توجه به تمام موارد ذکر شده، درحالی‌که طبق اظهار نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت این یارانه‌ها تنها مختص خودروسازان نیست، سوالی که ذهن ایجاد می‌شود این است که آیا ۲۰۰ میلیارد تومان یارانه برای مجموعه‌های خودروسازی مبلغ چشمگیری است؟ یا با در نظر گرفتن این مبلغ ناچیزی می‌توان انتظار بهبود کیفیت، رشد و سودآوری را در این صنعت داشت؟

دریچه

انجماد دارایی بانک‌ها و رکود فراگیر

سیداحسان حسینی کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

بازار سرمایه کشور بعد از کاهش چندین روزه در سهام به تعادل رسید. مهم‌ترین خبر ابتدای هفته افشای نامه چهار وزیر به ریاست‌جمهوری در ارتباط با تصمیم‌گیری فوری در رابطه با سیاست‌های ناهماهنگ دستگاهها بود. در این نامه آمده است، اگر تصمیم عاجل اقتصادی گرفته نشود، رکود تبدیل به بحران خواهد شد. جای سوال دارد که بر این وزیران از چه نهاد یا شخصی گله‌مند بودند و خود لازم دیدند، به رئیس‌جمهور برای جمع بندی مراجعه کنند. چرا که وظیفه همین وزیران اتخاذ تصمیم‌های مناسب در ارتباط با مسائل اقتصادی است. تمامی کارشناسان اقتصادی هم‌عقیده هستند که راهکار فعلی برای خروج از رکود کاهش نرخ سود بانکی و اتخاذ راهکارهای دیگری همچون تحریک بخش تقاضا و انتشار سهام و خرید و فروش اوراق بدهی برای کمک به بخش تولید است.

البته باید توجه داشت، فرآیند کاهش نرخ سود بانکی به‌صورت دستوری غیرممکن است، چرا که در حال حاضر حساب اکثر بانک‌ها نزد بانک مرکزی قرمز است و کاهش سود بانکی به‌صورت دستوری می‌تواند رقابت را برای جذب پول به موسسات غیرمجاز بکشانند. دو تصمیم مهمی که می‌تواند موجب کاهش نرخ سود بانکی همراه با افزایش قدرت تسهیلات‌دهی بانک‌ها باشد، افزایش سرمایه بانک‌ها و همچنین پرداخت بدهی‌های دولت به بانک‌های تجاری است. هم‌زمانی تشکیل این فرآیند می‌تواند یابادری در کاهش نرخ سود بانکی و حرکت نقدینگی به سمت بخش تولید را موجب شود.

در بازار خودرو، کاهش تقاضا برای خرید خودرو و علاوه بر شرکت‌های تولیدکننده داخلی گریبان‌گیر خودروهای وارداتی نیز شده است. آمارها نشان می‌دهد، در شش ماهه نخست آموال نسبت به دوره مشابه سال گذشته واردات خودرو با کاهش ۵۰ درصدی مواجه شده است. این همان مشکلی است که علاوه بر صنعت خودرو، دیگر حوزه‌های اقتصادی را نیز دربر گرفته و باید گفت که مشکل کمبود تقاضا برای کالا و خدمات در حال حاضر اصلی‌ترین معضل دست به گریبان کشور است. برای بهبود و افزایش تقاضا تصویب وام دهی به‌صورت خود به افسراد جامعه یکی از راه‌حل‌هاست، تا از طریق افزایش قدرت خرید بتوان از رکود حاکم بر بنگاه‌های اقتصادی خارج شد.

این روزها بازار سرمایه منتظر تصمیم‌گیران اقتصادی است، تا با اتخاذ سیاست‌های در ارتباط با تحریک بخش تقاضا و از طرف دیگر هدایت نقدینگی با هزینه پایین به سمت بنگاه‌های اقتصادی از طریق بانک‌ها، رکود فراگیر در اقتصاد کشور شکسته شود و شاهد رشد اقتصادی کشور هم‌زمان با تحولات مثبت سیاسی باشیم.

تحلیل

تحلیل بنیادی (ناوسنجی) شرکت سرمایه‌گذاری پردیس

نمادهای خارج از بازار بورس یا اوراق با درآمد ثابت و سپرده‌های بانکی است. ترکیب اعداد سرمایه‌گذاری شده به شرح زیر است: مجموع ارزش قیمت تمام شده سرمایه‌گذاری‌های بورسی: ۹۷۶۷۷۸ م.ر مجموع ارزش قیمت تمام شده سرمایه‌گذاری‌های غیربورسی: ۲۹۷۲۴ م.ر

بهای تمام شده پرتفوی بورسی
ارزش بازار پرتفوی بورسی
ارزش تحلیلی پرتفوی خارج بورسی
تفاوت ارزش بازار پرتفوی بورسی از بهای تمام شده
تفاوت ارزش تحلیلی پرتفوی خارج بورس از بهای تمام شده
ذخیره ارزش کاهش سرمایه‌گذاری‌ها
جمع حقوق صاحبان سهام
ارزش خالص دارایی‌های شرکت
سرمایه شرکت
ناو هر سهم (ریال)

تاریخ گزارش:	۹۲/۰۶/۱۱
سرمایه‌گذاری‌های غیربورسی:	۲۹۷۲۴ م.ر
بهای تمام شده پرتفوی بورسی	۲۹۷۲۴
ارزش بازار پرتفوی بورسی	۸۵۴۵۹۹
ارزش تحلیلی پرتفوی خارج بورسی	۲۹۷۲۴
تفاوت ارزش بازار پرتفوی بورسی از بهای تمام شده	۱۲۲۱۷۹-
تفاوت ارزش تحلیلی پرتفوی خارج بورس از بهای تمام شده	۰
ذخیره ارزش کاهش سرمایه‌گذاری‌ها	۱۴۳۶۵
جمع حقوق صاحبان سهام	۱۱۱۵۱۷۰
ارزش خالص دارایی‌های شرکت	۱۰۰۷۳۵۶
سرمایه شرکت	۱۰۰۰۰۰
ناو هر سهم (ریال)	۱۰۰۷



حرف‌های درگوشی

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت الله توکلی برگی فعال بازار سرمایه

بترانس: شنیده‌ها حکایت از تأیید نشدن سود ۱۰۰ تومانی این نماد دارد. شفقارا: شنیده‌ها از احتمال تعدیل منفی با توجه به کاهش بهای محصولات حکایت دارد. دارو: پوشش ۶۹ درصدی با تحقق ۶۹۹ ریالی در گزارش شش ماهه. ارفع: خبرها حاکی از کسب درآمد ۳ هزار و ۹۴۶ میلیارد و ۲۸۴ میلیون ریال در شش ماهه نخست سال جاری است.

خابری: زرمزه‌هایی مبنی بر مزایده ۲۱ مورد از املاک به مبلغ ۷۷۵ میلیارد تومان برای پرداخت اقساط خرید سهام در این نماد به گوش می‌رسد. خاور: خبرها حاکی از تکذیب برخی گزارش‌ها درباره تعیین شروط از سوی شرکت نیز برای ادامه همکاری با این شرکت است.

خودروسازان: خبرها از تأیید دولت برای پرداخت طلب ۳۵۰ میلیارد تومانی از ستاد حمل‌ونقل سوخت به گروه خودرو، تسهیل وام خرید خودرو به مردم، ارائه تسهیلات ارزان و فوری به خودروسازان و قطعه‌سازان با تدابیر بانک مرکزی و تأکید وزارت صنعت بر ارائه تسهیلات هزار میلیارد تومانی به ایران خودرو و سایپا و حل مشکلات قطعه‌سازان حکایت دارد. دنیای معدن: شنیده‌ها حکایت از کاهش ۳۴ درصدی صادرات سنگ آهن در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته با صادرات ۵ میلیون و ۸۲۵ هزار و ۲۲۹ تن در شش ماهه نخست دارد.

کیش، هنوز ۲۰۰ فرصت سرمایه‌گذاری دارد

کلاف اول



شهرک‌های صنعتی که اغلب در حاشیه شهرها پدیدار می‌شوند به خوبی می‌توانند واحدهای کوچک و زودبازده را درون خود جا دهند و با سرمایه‌های خرد کمک‌حال بنگاه‌های بزرگ صنعتی کشور شوند، این در حالی است که به گفته صاحبان این شهرک‌ها، اغلب افراد به‌رغم مزیت‌هایی که شهرک می‌تواند برای‌شان داشته باشد ولی ترجیح می‌دهند به صورت مستقل و خارج شهرک‌های صنعتی فعالیت کنند.

در این خصوص سیدمحمدعلی ابریشمی، مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران می‌گوید: ۹۴۱ شهرک صنعتی مصوب داریم که ۷۴۸ شهرک و ناحیه صنعتی دارای برق، ۶۸۸ شهرک و ناحیه صنعتی دارای آب، ۵۷۹ شهرک و ناحیه صنعتی دارای تلفن ثابت و ۴۵۷ شهرک و ناحیه صنعتی دارای گاز است و در مجموع ۷۵۲ شهرک در حال بهره‌برداری داریم و نزدیک به ۱۶ هزار هکتار زمین تاحال به متقاضیان واگذار شده و حدود ۲۰ هزار هکتار زمین نیز آماده واگذاری است.

وی با بیان اینکه هم‌اکنون ۶۲ هزار قرارداد با واحدهای صنعتی منعقد شده است، می‌افزاید: نزدیک به ۳۱ هزار واحد در حال بهره‌برداری است و بقیه با پیشرفت‌های فیزیکی مختلف در حال دیوارکشی و احداث سوله یا خرید و نصب ماشین‌آلات است، البته برخی از متقاضیان با وجود دریافت زمین هیچگونه اقدامی نکرده یا به‌طور متوسط زیر ۱۰ درصد کار کرده‌اند.

ما در این کلاف پیشنهاد می‌دهیم با توجه به مزیت‌های فراوانی که شهرک‌های صنعتی می‌توانند برای سرمایه‌گذار داشته باشند که از مهم‌ترین آنها امنیت و حمایت است برای شروع شهرک‌های صنعتی اطراف محل مد نظر خود را بررسی کرده و به جای اینکه مبلغ زیادی صرف خرید زمین و تجهیز آن به علاوه حصارکشی و هزینه‌های دیگر بکنید از حمایت شهرک‌ها برای کسب و کار خود بهره بگیرید.

کلاف دوم



کلاف دوم امروز اختصاص دارد به اعلام خبر برگزاری همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری کیش که هجدهم آبان‌ماه امسال برگزار می‌شود. در این خصوص رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی خوزستان گفته است: ۲۰۰ فرصت سرمایه‌گذاری از سوی دستگاه‌های اجرایی خوزستان در نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری کیش معرفی می‌شود.

امید حاجتی، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی خوزستان در نشست هماهنگی شرکت در همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری کیش بیان کرد: از سال گذشته فرصت‌های سرمایه‌گذاری اصلی استان خوزستان شناسایی و بررسی و تعدادی از این فرصت‌ها نیز به‌روزرسانی شدند. تاکنون حدود ۱۷۰ فرصت سرمایه‌گذاری آماده شده و ۳۰ فرصت دیگر در دست تهیه است که پس از تأیید دستگاه‌های اجرایی مربوطه ترجمه و به صورت فارسی و انگلیسی در نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری کیش معرفی می‌شوند. وی بیان کرد: در نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری در کیش از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی دعوت شده است.

ما هم در این کلاف پیشنهاد می‌دهیم علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در این منطقه گردشگری و جذاب، در این همایش شرکت کرده و فرصت‌های پیشنهاد شده را از دست ندهند.

خبر

تشویق به سرمایه‌گذاری شرکت‌های ایرانی در افغانستان

سیدسعادت منصور نادری، وزیر امور شهرسازی افغانستان در رأس یک هیات کاری و بنا بر دعوت رسمی وزیر راه و شهرسازی جمهوری اسلامی ایران عازم تهران شد.

وزیر امور شهرسازی جمهوری اسلامی افغانستان در رابطه با ساختار و برنامه‌های کاری وزارت شهرسازی معلومات مفصل ارائه کرد و گفت: «درست است که افغانستان امروز با چالش‌های متعددی که عمده‌ترین آن ناامنی و فقدان امنیت کامل است، مواجه است، اما باوجود آن، فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری و توسعه در این کشور وجود دارد.» وی با اشاره به اینکه فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری و توسعه در افغانستان وجود دارد، خطاب به شرکت‌های ایران گفت: قوانین افغانستان سهولت‌های خوبی را برای سرمایه‌گذاران ملی و بین‌المللی پیش‌بینی کرده و نیروی کار ارزان نیز در اختیار داریم.

گزارشی از چند و چون سرمایه‌گذاری در حوزه تولید دمپایی

موفقیت در گرو تولید تعاملی

آسیب به این عضو مهم از بدن برسد و همچنین راحتی و آسایش را حس کند.

پای پوش یا پافازر، پوشاکی مخصوص پا است که هم جهت زیبایی و هم محافظت در مقابل محیط پوشیده می‌شود، کفش و دمپایی معمول‌ترین نوع پای‌پوش‌ها هستند.

شکوفه میرزایی

قرن‌های زیادی است که انسان برای محافظت از پای خود که به گفته بسیاری از پزشکان از نظر اهمیت در بدن، قلب دوم محسوب می‌شود، از وسایل و ابزارهای مختلفی استفاده می‌کند تا کمترین

نوعی از انواع رایج دمپایی

دمپایی‌ها را معمولاً از جنس پلاستیک، فوم، یا نمد و چرم نرم درست می‌کنند که عموماً در انواع جلو بسته، لانگشتی و معمولی در بازار موجود است. کارخانه‌ها و خطوط تولیدی انواع این دمپایی‌ها به علاوه پروسه تولیدشان بسیار با هم متفاوت است از این رو در گزارش امروز تولید انواع دمپایی پلاستیکی را بررسی می‌کنیم که مواد اولیه آنها از محصولات پتروشیمی‌ها تهیه می‌شود و در کشور ما بسیار در دسترس است. دمپایی‌های پلاستیکی بیشتر برای استفاده در توالت، حمام یا کنسار استخرها کاربرد دارند و به دلیل عدم جذب آب و رطوبت، در این مکان‌ها بسیار رایج هستند.

ماده اولیه اولین مزیت سرمایه‌گذاری

بخش عمده ماده اولیه تولید دمپایی‌های پلاستیکی گرانول است که همین گرانول خود در گریدهای متفاوت توسط تولیدکنندگان مخصوصی تولید شده و توسط واحدهای صنعتی برای مصارف کارخانه‌های کابل‌سازی، شیلنگ‌سازی، دمپایی‌سازی و زیره کفش‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

گرانول‌ها از محصولات پتروشیمی به حساب می‌آیند که خوشبختانه در کشور ما به اندازه و کیفیت کافی موجود هستند، اما یکی از مسائلی که در خصوص تهیه گرانول مدنظر است حلقه‌های مقفوده در بازار است که بازار سیاهی برای دلالتان به وجود آورده است.

روح الله سروسستانی، یکی از تولیدکنندگان دمپایی‌های پلاستیکی در خوزستان است که در خصوص تهیه مواد اولیه برای این کار به «فرصت امروز» می‌گوید: تا حدود سال ۸۴ کارخانه‌های تولید دمپایی سهمیه مواد اولیه دولتی داشتند که سوبسید زیادی به این مواد تعلق می‌گرفت و تمام می‌شد کارخانه‌ها با سودهای زیاد کار کنند، یعنی حدود ۳۰۰ هزار کیلو ماده اولیه به کارخانه‌ها تعلق می‌گرفت که تمام نیاز ماهانه آنها را تأمین می‌کرد، سال ۸۴ این سهمیه لغو و مواد اولیه بوری شد و امروزه باید در بازار آزاد گرانول مورد نیاز کارخانه را تهیه کنید که همین مسئله موجب افزایش قیمت دورابری این مواد برای صاحبان کارخانه‌ها شد.

بسیاری از تولیدکنندگان طی همین دهه اخیر کارخانه‌های‌شان تعطیل شد و دولت با وزارت صنعت هم هیچ حمایتی نه در قالب تسهیلات و نه قوانین از این تولیدکنندگان به عمل نیاورد و اینان را به ورطه نابودی کشاند.

قم، قطب اصلی دمپایی در کشور

بیش از دو سوم کارخانه‌های این حوزه در استان قم فعالیت‌های زنجیره‌ای می‌کنند و همین مسئله باعث شده قطب اصلی تولید دمپایی در کشور استان قم باشد.

به گفته سروسستانی نزدیک به ۵۰۰ کارخانه در این استان فعالیت تعاملی دارند و همین تعدد تولیدکنندگان باعث شده بسیار قوی شده و تمام ملزومات این صنعت هم از جمله مواد اولیه، ماشین‌آلات، قالب‌ها، دفاتر تعمیرات و... همگی در این استان راه‌اندازی شوند.

سروسستانی در پیشنهاد به سرمایه‌گذاران بالقوه برای ورود به این کار می‌گوید: یکی از مهم‌ترین مسائل برای سرمایه‌گذاران این حوزه مجاورت با تولیدکنندگان دیگر است که باید مد نظر قرار بگیرد چرا که قالب‌ها و بسیاری از ابزارهای این کار قیمت بالایی دارند و همچنین تنوع و نیاز بازار موجب می‌شود شما بخواهید قالب‌های متنوع را امتحان کنید پس بهتر است با همکاران خود در این عرصه تعامل نزدیک داشته باشید.

شکست تولیدکنندگان کوچک

سروسستانی که خود یکی از تولیدکنندگان جزئی در یکی از شهرک‌های دورافتاده خوزستان است دلیل شکست خود را مسئله دوری از مرکز

صادرات دمپایی‌های ایرانی به کشورهای آسیای میانه و کشورهای همسایه، عراق، کویت، قطر، پاکستان، افغانستان، سوریه، و ترکمنستان می‌تواند یکی از مهم‌ترین در پیچه‌های سودآوری برای تولیدکنندگان این صنعت باشد. این بازارها در تسخیر ایران است و به خوبی می‌توان از آنها درآمدزایی کرد

تولیدکنندگان و همچنین عدم اعطای مواد اولیه ارزان‌قیمت به علاوه گران شدن حمل‌های انرژی می‌داند و توصیه می‌کند اگر سرمایه‌گذاری می‌خواهد در حجم کوچک و با کمک و تسهیلات بانکی وارد این کار شود، وقت و سرمایه خود را تلف نکند چرا که وارد نشده احتمالاً شکست می‌خورد.

صادرات، در پیچه جذاب برای تولیدکنندگان

صادرات دمپایی‌های ایرانی به کشورهای

در گزارش امروز قصد داریم وضعیت بازار و شرایط سرمایه‌گذاری در بازار تولید دمپایی‌های پلاستیکی را بررسی کنیم؛ پوشاکی که قطعاً در همه خانه‌ها حداقل برای تمییز دادن فضای خانه از توالت و حمام استفاده می‌شود و اگر چه جزو محصولات دیرفرسایش است اما به صورت مداوم و همیشگی در خانه‌ها به کار گرفته می‌شود.



خارجی با ۲۰۰ میلیون تومان می‌توانید شروع کنید.

همچنین زمینی به مساحت حداقل هزار متر نیاز دارید که بهتر است این فضا در شهرک صنعتی و مجاورت با سایر فعالان این حوزه باشد. همچنین اگر بخواهید کار خود را با پنج قالب شروع کنید قیمت قالب‌ها حدود ۲۰ میلیون تومان در بازار است که حداقل ۱۰۰ میلیون تومان هم برای خرید قالب‌ها نیاز دارید. قطعاً با همین پنج قالب مدت زمان زیادی نمی‌توانید کار کنید و پس از حداقل شش ماه نیاز است به کارتان تنوع دهید.

مجازی‌های لازم برای راه‌اندازی این کارخانه از وزارت صنعت تهیه می‌شود که چندان زمان بر و هزینه بر نیست.

وی می‌افزاید: برای شرایطی که پیش‌تر عنوان کردیم و سرمایه‌ای که در حالت نرمال برآورد شد، حدود ۲ هزار جفت دمپایی در طول روز تولید می‌شود که از هر کیلو گرانول حدود پنج ننگ دمپایی مردانه و شش ننگ یعنی سه جفت دمپایی زنانه تولید می‌شود که قیمت هر کیلو گرانول بین ۲ تا ۳ هزار تومان در بازار است.

سرمایه‌های مورد نیاز

سروسستانی به عنوان یکی از تولیدکنندگان باتجربه این حوزه در خصوص سرمایه مورد نیاز برای ورود به این حوزه می‌گوید: انواع ماشین‌آلات داخلی با کیفیت‌های متفاوت و همچنین ماشین‌آلات خارجی در بازار موجود است که قیمت‌های آنها قدری متفاوت است اما برای تهیه نوع متوسط این ماشین‌آلات چه از نوع داخلی و چه

اجرای ۶۷ طرح اقتصادی توسط ۱۱ کشور در آذربایجان شرقی

تمام روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی، تأمین امنیت مورد نظر سرمایه‌گذاران خارجی با تعهدپذیری مستقیم دولت، برخورداری سرمایه‌گذاران خارجی از رفتار یکسان با سرمایه‌گذاران داخلی، تضمین سرمایه‌گذاری در قبال ملی شدن و سلب مالکیت و امکان تملک زمین به نام شرکت (ثبت شده در ایران) را از مشوق‌های قانونی برای سرمایه‌گذاری خارجی در ایران برشمرد.

وی گفت: در استان ۶۷ طرح با مشارکت سرمایه‌گذاران خارجی به ارزش بیش از ۱۸۴۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از کشورهای ترکیه، المان، آذربایجان، چین، تاتارستان (روسیه)، اسپانیا، گرجستان، امارات متحده عربی، آمریکا، افغانستان و ارمنستان در حال فعالیت است. برزگر نایب‌رئیس اتاق بازرگانی، رضا کامی رئیس شورای مشترک بازرگانی ایران و ترکیه، آموزگار رئیس شورای مشترک بازرگانی ترکیه و ایران در کشور ترکیه و جولاژاده رئیس انجمن صاحبان صنایع و بازرگانان ایرانی مقیم ترکیه و نیز یکی از اعضای انجمن تجار و بازرگانان ناوهر سیواس سخنرانی کردند.

این نشست با هدف بررسی توانمندی‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری استان و گسترش همکاری‌های دوجانبه در حوزه‌های سرمایه‌گذاری در صنعت ساختمان، مجتمع‌های تجاری، پلاستیک، پتروشیمی، نساجی، فولاد، تجهیزات خودرو، غذایی و کشاورزی، گردشگری، معدن، آرایش و بهداشتی، پزشکی و میل برگزار شد.



واحدهای تولیدی داخلی در ایران نسبت به تولید محصولات با نشان معتبر اقدام کنند در صورتی که حداقل ۲۰ درصد از محصولات تولیدی را صادر کنند از تاریخ انعقاد قرارداد همکاری با واحد تولید ایرانی در دوره محاسبه مالیات با نرخ صفر واحد تولیدی مذکور مشمول حکم این ماده بوده و در صورت اتمام دوره مذکور، از ۵۰ درصد تخفیف در نرخ مالیاتی نسبت به درآمد ابرازی حاصل از فروش محصولات تولیدی در مدت مذکور در این ماده برخوردار هستند.

نایب‌رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری آذربایجان شرقی اعطای پوشش وسیع حمایتی به

مالیات متعلقه با نرخ‌های مقرر در ماده ۱۰۵ این قانون و تبصره‌های آن محاسبه و دریافت می‌شود. وی ادامه داد: در این حالت به ازای هر ۵ درصد مشارکت سرمایه‌گذاری خارجی به میزان ۱۰ درصد به مشوق این ماده به نسبت سرمایه ثبت و پرداخت شده و حداکثر تا ۵۰ درصد اضافه می‌شود، به این معنی که به ازای ۵ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تا زمانی که جمع درآمد مشمول مالیات واحد به ۱.۱ برابر سرمایه ثبت و پرداخت شده برسد، ۵۰ درصد از درآمد از مالیات معاف است.

مدیر کل امور اقتصادی و دارایی آذربایجان شرقی گفت: شرکت‌های خارجی که با استفاده از ظرفیت

نایب‌رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری آذربایجان شرقی گفت: در استان ۶۷ طرح با مشارکت سرمایه‌گذاران خارجی به ارزش بیش از ۱۸۴۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از ۱۱ کشور دنیا در حال فعالیت است.

به گزارش فارس، رضا حسینی در هیأتی متشکل از تجار و بازرگانان انجمن ایصیاد و SIVGID کشور ترکیه در تبریز ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری استان را برای هیأت سرمایه‌گذاری و تجاری ترکیه تشریح کرد و با اشاره به معافیت‌های گمرکی و مالیاتی قانونی برای سرمایه‌گذاران اظهار داشت: معافیت یا تخفیف از عوارض گمرکی ماشین‌آلات و تجهیزات خط تولید، استرداد حقوق و عوارض گمرکی پرداخت شده برای واردات مواد اولیه که برای تولید کالاهای صادراتی به کار رفته است و معافیت کامل از حقوق گمرکی برای واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات صنعتی در مناطق آزاد تجاری-صنعتی از جمله معافیت‌های پیش‌بینی شده گمرکی است.

وی افزود: برای همه فعالیت‌های صنعتی، معدنی و خدمات (بیمارستان‌ها و هتل‌ها)، ۵۰ درصد مالیات سال‌های بعد از دوره محاسبه مالیات مذکور در صدر این ماده با نرخ صفر محاسبه می‌شود و ۵۰ درصد باقیمانده با نرخ‌های مقرر در ماده ۱۰۵ قانون مالیات‌های مستقیم و تبصره‌های آن محاسبه و دریافت می‌شود.

حسینی گفت: این حکم تا زمانی که جمع درآمد مشمول مالیات واحد، معادل سرمایه ثبت و پرداخت شده شود، ادامه می‌یابد و بعد از آن، ۱۰۰ درصد

دریچه

مراحل ایجاد یک رقابت عکاسی

اگر می‌خواهید برای کسب و کارتان رقابتی در اینستاگرام ایجاد و توجه‌ها را به کارتان جلب کنید چند قدم ساده در پیش دارید. این کار کمک می‌کند راهی فوری برای بیشتر کردن مخاطبان‌تان پیدا و علاوه بر جلب نظرشان، آنها را هم فعال کنید و در هدف‌تان مشارکت بدهید.

۱- هدف تعیین کنید: مثل هر کمپین کسب و کار دیگری، شما هم نیاز دارید اهداف‌تان را تعیین کنید. بدون این کار نمی‌توانید نتایج کارتان را اندازه‌گیری و ارزیابی کنید. بنابراین متوجه نمی‌شوید چقدر در رقابت اینستاگرامی‌تان موفق عمل کرده‌اید.

۲- بازار هدف‌تان را مشخص کنید: به مشتری‌های‌تان فکر کنید و ببینید کدام دسته از آنها را می‌خواهید در رقابت وارد کنید. مثلا اگر هدف‌تان جذب دختران ۱۵-۱۳ساله باشد کارتان خیلی متفاوت از زمانی است که بخواهید مردان دانشجو را جذب کنید.

۳- بودجه‌ای تأمین کنید: مطمئن شوید که می‌دانید برای این کار دقیقا چقدر بودجه لازم دارید. بعد براساس همان رقم پیش بروید.

۴- جایزه‌تان را انتخاب کنید: ایده‌هایی برای جایزه داشته باشید تا شرکت‌کنندگان انگیزه پیدا کنند به رقابت وارد شوند. این یکی از مهم‌ترین نکات برای موفقیت است. جایزه باید متناسب با زحمتی باشد که مشتریان‌تان برای انجام خواسته‌تان می‌کنند. مثلا اگر فقط یک عکس می‌خواهید جایزه کوچکی کافی است اما اگر درخواست ضبط ویدئو می‌کنید باید جایزه بهتری در نظر بگیرید. می‌توانید جایزه را متناسب با کسب و کارتان تعیین کنید. مثلا بخشی از محصولات‌تان را هدیه بدهید.

۵- نوع رقابت را تعیین کنید: می‌خواهید فقط عکس‌تان را لایک کنند؟ خودشان عکس بگیرند؟ عکس برگزیده را برای انتخاب شود یا خودتان انتخاب کنید؟ همه چیز باید مشخص باشد.

۶- تم رقابت را مشخص کنید: اگر رقابت عکس اینستاگرامی را انتخاب کرده‌اید نیاز به یک تم یا موضوع دارید تا کاربران بدانند برای شرکت در مسابقه باید چه سوزی را انتخاب کنند. بازاری که می‌خواهید تبلیغش را بکنید و اهداف‌تان را فراموش نکنید. موضوع باید در رابطه با همان چیزی باشد که مدنظر دارید. مثلا اگر فروشگاه لباس دارید از مشتریان‌تان بخواهید از خودشان با لباسی که از شما خریده‌اند عکس بگیرند.

۷- رقابت را مدیریت کنید: در اینستاگرام می‌توانید به سادگی با استفاده از یک هشتگ رقابت را به راه بیندازید و افراد را وارد کنید اما اگر آن را به درستی مدیریت کنید به نتایج بهتری می‌رسید. نباید همه چیز را رها کنید تا خودش پیش برود.



۸- زمان‌بندی کنید: چارچوب زمانی مشخصی برای رقابت تعیین کنید. اگر فرصت تا همیشه وجود داشته باشد کاربران انگیزه ندارند که سریع عکس بگیرند و وارد رقابت شوند بلکه کار را به تعویق می‌اندازند. اگر جایزه بزرگی دارید نباید بازی را کش بدهید. تجربه نشان داده حتی در یک هفته هم رقابت‌های خوبی شکل گرفته است.

۹- تداوم رقابت را در نظر بگیرید: اگر فقط یک مسابقه اجرا کنید و همه چیز تمام شود ممکن است مشتریانی که جلب رقابت در مسابقه شما شده بودند از دست بروند. ممکن است دیگر صفحه‌تان را دنبال نکنند و از دیدن پست‌های متفرقه خسته شوند. پس به رقابت تداوم ببخشید و آن را دوره‌ای برگزار کنید. رقابت را برای مشتریان‌تان تبدیل به عادت کنید تا نتوانند از صفحه شما دست بکشند.

۱۰- قانون و مقررات وضع کنید: شما نیاز به قوانین‌هایی دارید که به مسابقه سر و سامان بدهند. کاربران باید بدانند در این صفحه چه کارهایی مجاز نیست و شما به دنبال چه هستید.

۱۱- درباره شکل ورود کاربران تصمیم بگیرید: باید بدانید کاربران قرار است از چه راهی وارد مسابقه شوند. آیا باید یک عکس در اینستاگرام خودشان بپست کنند یا آن را برای صفحه شما بفرستند؟ آیا در شبکه‌های اجتماعی دیگر هم می‌توانند فعالیت کنند؟ آیا باید از هشتگ خاصی استفاده کنند؟ این موارد باید از ابتدا روشن باشد تا همه طبق آن عمل کنند.

۱۲- معیار قضاوت را مشخص کنید: معیاری که قرار است براساس آن بهترین عکس و برنده رقابت را انتخاب کنید چیست؟ آیا باید یکی از عکس‌ها بیشترین تعداد لایک را بگیرد؟ آیا شما داورانی تعیین کرده‌اید؟ باید مشخص کنید قاضی چه کسی است.

۱۳- یک عنوان جذاب انتخاب کنید: تیترو خوبی برای رقابت‌تان پیدا کنید. آنقدر که بتواند افرادی را که با محصول شما آشنا نیستند هم کنجکاو کند. این اسم قرار است حداقل یک هفته تکرار شود و نباید آزاردهنده باشد.

۱۴- رقابت را معرفی کنید: برای اینکه افراد بیشتری به وجود چنین رقابتی بی‌برند و وارد آن شوند می‌توانید از بقیه رسانه‌ها کمک بگیرید. اگر قصد دارید سطح آن را گسترده کنید روزنامه‌ها گزینه خوبی هستند. اگر فقط کاربران اینستاگرام را مدنظر دارید، می‌توانید از صفحه‌های مشابه بخواهید برای‌تان تبلیغ کنند. می‌توانید ویلاگی داشته باشید و درباره مسابقه اطلاع‌رسانی بیشتری کنید، حتی برای آنهایی که عضو شبکه اجتماعی نیستند.

رقابت عکس‌های اینستاگرامی برای تخفیف ویژه

وقتی مشتری به جای فروشنده تبلیغ می‌کند



مینا عینی‌فر

صفحه‌های مختلف تلاش می‌کنند مخاطبان‌شان را با ایجاد یک رقابت ساده، بیشتر کنند.

طراحی بهترین فنجان قهوه

کافه ورتا در خیابان انقلاب تهران طرحی را اجرا می‌کند تا خلایق مشتریانش را به کار بگیرد. این کافه در ازای هر فنجان کاپوچینو یک فنجان کاغذی به مشتریانش می‌دهد تا آن را طراحی کنند. هر کدام از مشتریان دسته فنجان را طوری داخل طرح‌شان جا می‌دهند؛ یکی آن را خرطوم فیلی که کشیده در نظر می‌گیرد و یکی هم دسته را تبدیل به گوش پسرپسری می‌کند که روی فنجانش نقاشی کرده. همه این کارها برای این است که تصویر خلقانه فنجان مورد علاقه‌شان را شیر کنند، هشتگ مخصوص را زیرش ثبت کنند و برنده جایزه بهترین طراحی شوند.

این کافه برای تشویق مشتریانش به شرکت در رقابت، در صفحه اینستاگرامش نوشته: «یک بار دیگر در یک استودیو ورتا سراغ شما آمده‌ایم؛ سراغ شما و ایده‌های

یک طرح ساده کافی است برای اینکه مشتریان خودشان را به ماسوران تبلیغاتی برنده و فروشنده‌ها تبدیل کنند. آنها می‌خواهند برنده باشند و خلایق‌شان را به نمایش بگذارند تا شاید از مزایایی بهره‌مند شوند. فروشنده‌ها هم همین را می‌خواهند و حاضرند به خاطرش هزینه کنند تا بیشتر دیده شوند و عکس‌های محصولات‌شان بیشتر به اشتراک گذاشته شود. این سازوکار ساده‌ای است که رقابت عکس‌های اینستاگرامی را داغ کرده و آن را در صفحه‌های مختلف به راه انداخته؛ از صفحات فروش لباس و دکوراسیون تا رستوران‌ها و کافه‌ها. جایزه بهترین عکس‌ها هم براساس تصمیم مسئولان صفحه‌های مجازی متفاوت است.

گاهی بخشی از محصول، گاهی تخفیف و گاهی هم تنها اعلام برنده و انتخاب بهترین عکس. مسابقه‌های عکس در شبکه‌های اجتماعی در ایران هم به راه است و

فنان کاغذی سری به کافه بزنند و وارد مسابقه شوند.

تخفیف برای بهترین عکس

عکس گرفتن با کالاهایی که کاربران خریده‌اند یکی از شیوه‌هایی است که صفحه‌های اینستاگرامی برای ایجاد رقابت به کار می‌گیرند. ممکن است عکس‌ها سلفی باشند، ممکن است تنها بی‌نظیری از سوی شما خواهیم بود. پس منتظریم تا از فنجان‌های خود عکس بگیرید و آن را با هشتگ #bestcupofcappuccino در اینستاگرام بگذارید. علاوه بر اینکه هر هفته به لیوان برگزیده آپدات شافل هدیه می‌شود، در پایان هر ماه نیز برای شما آپد در نظر گرفته‌ایم. انتخاب فنجان‌های طراحی شده برتر، توسط تیم نیکافه ایران صورت خواهد گرفت و به تعداد لایک‌های عکس‌ها در اینستاگرام بستگی خواهد داشت.»

تاکنون بسیاری از مشتریان کافه در این رقابت شرکت کرده‌اند و طرح‌های‌شان در صفحه به نمایش درآمده. بعضی هم دوستان‌شان را تشویق می‌کنند تا برای گرفتن

در نهایت هر کدام زیباتر باشند یا بیشترین لایک را بگیرند می‌توانند صاحب‌شان را یک تخفیف ویژه مهمان کنند یا فرصتی به او بدهند تا عکسش توسط صدها نفر دیده شود. روسری سپینود یکی از صفحه‌های ایرانی است که مسابقه مشابهی را پیش گرفته، صفحه‌ای که متعلق به هیچ فروشگاه‌ی در دنیای واقعی نیست و تنها از راه مجازی روسری‌هایش را می‌فروشد. بنابراین یک مسابقه عکاسی می‌تواند با ساختن عکس‌های زیبا مشتری‌های بیشتری را به

رقابت‌های اینستاگرامی از فرمول‌های مختلفی پیروی می‌کنند

در کدام رستوران سلفی بگیریم؟



در دنیا تجربه‌های مختلفی از ایجاد رقابت‌های تصویری در اینستاگرام وجود دارد که هر کدام از کسب و کارها برای این کار از فرمول خودشان پیروی کرده‌اند اما تشابه زیادی میان این رقابت‌ها وجود دارد و آنها را به چند مدل اصلی محدود می‌کند که همه آنها در نهایت مشتریان‌شان را به کار می‌گیرند تا با انگیزه برنده شدن برای آنها تبلیغ، عکس محصولات‌شان را منتشر و برای برنده شدن عکس‌شان لایک جمع کنند.

رقابت سلفی و کوکی

عکس‌های سلفی در اینستاگرام بسیار رایج‌اند و می‌شود از آنها هم برای جذب مشتری و ایجاد رقابت تبلیغاتی استفاده کرد. به سادگی می‌شود این عکس‌ها را گرفت و کاربران علاقه‌مند به شیر کردن آنها هستند. بسیاری از کسب و کارها از این تمایل استفاده می‌کنند و فرصتی برای رقابت با سلفی ایجاد می‌کنند. Om Nom Nom Cookies شرکت تولید کوکی یک رقابت را طراحی کرده که براساس آن کاربران باید از خودشان به همراه کوکی‌شان عکس بگیرند تا صاحب بهترین عکس، برنده تی‌شرت با طرح کوکی شود. آنها زیر عکس‌شان صفحه کوکی را منشن می‌کنند و به این ترتیب وارد رقابت می‌شوند. مزایای این شیوه این است که محصول دائم به نمایش گذاشته می‌شود و کاربران با خوشحالی با انگیزه سراغ آن می‌روند و جایزه‌اش خود برنده را تبلیغ می‌کند.

همین الان عروسی

یک کسب و کار دیگر به نام Wedding Wire هم روش مشابهی را به کار گرفته است. این بازار کوچک که در حوزه ازدواج کار می‌کند، رقابت تصویری‌ای را آغاز کرد که کاربران در آن باید بهترین سلفی‌های عروسی را به اشتراک می‌گذاشتند. افراد شرکت را در عکس‌های‌شان تگ می‌کردند تا برنده‌شان بعد از تعطیلات آخر هفته مشخص شود و عکسش در صفحه شرکت نمایش داده شود. یکی از مزایای این کار بدون هزینه بودنش برای شرکت است. آنها تنها یک عکس را بازنشر و آن را برنده اعلام می‌کنند اما برای کاربران کمی شهرت را به دنبال دارد. البته با در نظر گرفتن یک هدیه این رقابت می‌توانست داغ‌تر شود.

رای گیری برای عکس‌های دیگران

رقابت اینستاگرامی می‌تواند با شیر شدن چندین باره محصولات همراه باشد. کافی است گزینه رای عمومی به کار اضافه شود. رای گیری این انگیزه را ایجاد می‌کند که شرکت‌کنندگان در رقابت عکس را بارها منتشر کنند و از دوستان‌شان بخواهند به آن رای دهند و لایکش کنند. آژانس مسافرتی Habby Travels از همین شیوه استفاده کرده است. آنها یک رقابت برگزار کردند که در آن امکان رای گیری وجود دارد. رقابت‌کنندگان بهترین عکس‌هایشان از سفر را انتخاب می‌کنند و در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کنند. جایزه بهترین عکس، یک سفر رایگان است که انگیزه کافی برای وارد شدن به رقابت را ایجاد می‌کند.

عکس‌هایی از حضور در فروشگاه

یکی از راه‌هایی که فروشگاه‌ها و کسب و کارها به کار می‌گیرند تا مشتریان را به‌صورت حضوری میان محصولات‌شان بکشند این است که از آنها بخواهند وقتی داخل فروشگاه یا دفتر هستند عکس بگیرند و آن را در رقابت شرکت دهند. این یعنی رقابت از فضای مجازی به دنیای واقعی کشیده می‌شود و مشتریان حضور فیزیکی خود را در فضای مجازی نمایش می‌دهند. یکی از شرکت‌هایی که این شیوه را به کار گرفته Travel Country است که کارش فروش لباس است. تراول کانتری هم فروشگاه آنلاین دارد و هم فروشگاه‌های در دنیای واقعی. آنها یک رقابت اینستاگرامی ایجاد کردند تا به بهترین عکس‌هایی که داخل فروشگاه‌شان در فلوریدا گرفته شده

صفحه بکشند. خریداران این روسری می‌توانند با عکس گرفتن از خریدشان با هر چیدمانی که می‌پسندند، جایزه بهترین عکس را که تخفیف برای خرید است از اینستاگرامی برای ایجاد رقابت به کار می‌گیرند. ممکن است عکس‌ها سلفی باشند، ممکن است تنها بی‌نظیری از سوی شما خواهیم بود. پس منتظریم تا از فنجان‌های خود عکس بگیرید و آن را با هشتگ #bestcupofcappuccino در اینستاگرام بگذارید. علاوه بر اینکه هر هفته به لیوان برگزیده آپدات شافل هدیه می‌شود، در پایان هر ماه نیز برای شما آپد در نظر گرفته‌ایم. انتخاب فنجان‌های طراحی شده برتر، توسط تیم نیکافه ایران صورت خواهد گرفت و به تعداد لایک‌های عکس‌ها در اینستاگرام بستگی خواهد داشت.»

تاکنون بسیاری از مشتریان کافه در این رقابت شرکت کرده‌اند و طرح‌های‌شان در صفحه به نمایش درآمده. بعضی هم دوستان‌شان را تشویق می‌کنند تا برای گرفتن

در نهایت هر کدام زیباتر باشند یا بیشترین لایک را بگیرند می‌توانند صاحب‌شان را یک تخفیف ویژه مهمان کنند یا فرصتی به او بدهند تا عکسش توسط صدها نفر دیده شود. روسری سپینود یکی از صفحه‌های ایرانی است که مسابقه مشابهی را پیش گرفته، صفحه‌ای که متعلق به هیچ فروشگاه‌ی در دنیای واقعی نیست و تنها از راه مجازی روسری‌هایش را می‌فروشد. بنابراین یک مسابقه عکاسی می‌تواند با ساختن عکس‌های زیبا مشتری‌های بیشتری را به

از خریدتان عکس بگیرید

یکی دیگر از صفاتی که مبنای مسابقه عکس اینستاگرامی‌اش را عکس گرفتن از محصولات خودش قرار داده فروشگاه دوک در

را بفرستند. یک هشتگ ویژه زیر عکس‌ها قید می‌شود و هر هفته برنده یک تی‌شرت به‌عنوان جایزه بهترین عکس می‌گیرد. مزیت این شیوه تشویق کاربران به منتشر کردن عکس‌های داخل رستوران و ایجاد علاقه به امتحان کردن آن میان دوستان‌شان است.

کشاندن فالورها به سایت

بعضی از کسب و کارها رقابت تصویری را روی سایت‌شان برگزار می‌کنند و با تبلیغ آن روی اینستاگرام فالورهایشان را به سایت می‌کشاند. به این ترتیب آنها را به مشتری شدن و خرید کردن از سایت یک قدم نزدیک‌تر می‌کنند. اگر سایت یک فروشگاه آنلاین باشد این شیوه ارزش بیشتری پیدا می‌کند. آنها می‌توانند از شبکه‌های اجتماعی برای بالا بردن بازدید سایت‌شان استفاده کنند. یکی از کسب و کارهایی که این شیوه را به کار گرفته Mommy Page است. این فروشگاه که مخصوص تهیه وسایل مادران است هر از گاهی رقابت عکسی ایجاد می‌کند. رقابت آخر آنها از مادران خواست بهترین لباس مدرسه بچه‌هایشان را منتشر کنند. عکس‌ها روی وب‌سایت آنها به نمایش درآمد. از مزایای دیگر این رقابت ایجاد شبکه‌ای از مادران است که سایت به آنها دسترسی پیدا می‌کند.

مولتی‌ویتامین بنوشید

استفاده از رقابت اینستاگرامی، مخصوص برندهای بزرگ نیست. کسب و کارهای کوچک هم توانسته‌اند با به کارگیری این ترند نظر مشتریان زیادی را به کارشان جلب کنند. درینکول (Drinkwel) نوشیدنی مولتی‌ویتامین ساده‌ترین راه را برای رقابت اینستاگرامی انتخاب کرده است. در رقابت هفتگی این برند مشتریان فقط باید عکس منتشر شده را لایک و صفحه آن را فالو کنند تا تعداد فالورهای صفحه بالا برود. بعد هر هفته یک برنده به‌صورت رندوم انتخاب می‌شود و جایزه او محصولات درینکول است. مزایای این نوع رقابت این است که ورود به آن بسیار ساده است، جایزه آن محصول است و شرکت را بیشتر معرفی می‌کند و برگزای رقابت هفتگی انتظار برای برنده شدن را به عادت مشتریان تبدیل می‌کند.

غذا خوردن برای جایزه

شاید به کارگیری شیوه ارسال عکس‌های حضوری برای رستوران‌ها و کافه‌ها بیشتر نتیجه بدهد تا فروشگاه‌های لباس. Tender Greens رستورانی است که این حرکت را امتحان کرده است. آنها رقابتی در اینستاگرام ایجاد کرده‌اند که کاربران باید در آن بهترین عکس‌هایشان در داخل رستوران

زلزله اجتماعی



درد، گاهی در جامعه آنقدر زیر پوستی نفس می‌کشد که شاید هیچ‌یک از ما از آن خیر نداشته باشیم. شاید جز خود افراد دردمند و چند نفری از مسئولان هیچ‌کس نداند در دل این شهر و زیر پوست سیاهش چه بر سر بچه‌های این سرزمین می‌آید. همیشه تیتز یک خبر می‌تواند دنیا را تکان دهد چه رسد به یک جامعه چند میلیونی. اما حیف. حیف که ما مدت‌هاست انسان را از یاد برده‌ایم و برای همه این خبرها فقط شانه بالا می‌اندازیم. همین یکی دو روز پیش بود که خبری آمد در شبکه‌ها که «معاون امور اجتماعی بهزیستی کشور گفت شروع ۵۰ درصد از اختلالات روان‌پریشی در سنین زیر ۱۴ سال است.»

متن خبر ساده است. یک اطلاع‌رسانی جامع و دقیق. اما عمق فاجعه را چه کسی می‌فهمد؟ ۱۴ سالگی و کمتر از آن یعنی ابتدای نوجوانی، عشق، شادی، بازی، شناختن زیبایی‌ها، آغاز استقلال و شروع زندگی در یک دنیای جدید. دنیای نوجوانی همان روزهای سبز و زیبایی است که در خاطر همه ما تا ابد می‌ماند. همان روزهایی که می‌دانیم یک روز برای بچه‌هایمان از شیطنت‌هایش می‌گوییم و شلوغ‌بازی‌های مدرسه و دوستان جانی. اما حالا یک فاجعه در دل شهر در حال رخ دادن است که بی بردن به آن تنها کار ما نیست. پیگیری می‌خواهد و دسترسی به امکانی که در دلش بچه‌های ما ذره ذره نابود می‌شوند. ما در کنار گود نشسته‌ایم و می‌خواهیم فقط ببرسیم چرا سن اختلالات روانی اینقدر پایین آمده و دامنگیر نوجوانان ما شده؟ چرا بچه‌های ما رنگ شادی و امید را سیاه می‌بینند و درگیردار تلخی بیماری و ناامیدی و ترس دست‌وپا می‌زنند. در این بین دختران در معرض خطر بیشتری هستند. همان دخترکانی که عروسک‌های‌شان را عاشقانه دوست دارند، همان دخترهایی که آرزوی مادر شدن دارند و در دل‌شان به عشق‌های فردای سفیدشان فکر می‌کنند. اما حالا در بند بیماری اسیرند. تمام اینها یعنی یک فاجعه. یعنی یک زلزله اجتماعی که در گسل زندگی مردم لانه کرده و ذره‌ذره تکان می‌خورد و یک روز می‌رسد که همین زلزله اجتماع ما را با خطر روبه‌رو می‌کند. یک روز که ما نمی‌دانیم چرا از همه دنیا جا ماندیم و هیچ انسان سالمی در دل شهرمان قدم نمی‌زند. یک روز که جوانی معنی خود را از دست داده و تب تند بیماری در پوست و خون شهر خانه کرده. هیچ فکر کرده‌اید که آن روز باید با فردای سرزمین‌مان چه کنیم؟ بهتر نیست حالا که این زلزله زنگ خطرش را برای ما به صدا درآورده و دارد به ما هشدار می‌دهد که خیلی به ما نزدیک است با دقت عمل بیشتری جلوی وقوع آن را بگیریم؟ سخت است اما ناممکن نیست. تنها کافی است مسئولان و مردم با هم کمی فقط کمی همکاری کنند تا بتوانند جلوی هر اتفاق بدی را بگیرند.

دور دنیا

افزایش فروش دخانیات با ترس و لرز

ترجمه: گلنوش محبعلی

منبع: MSN

با تثبیت قیمت‌های، سیگار در فرانسه خرده‌فروشی سیگار دوباره رونق گرفته است. پس از پنج سال کاهش فروش دخانیات در این کشور به دلایل افزایش قیمت، قاچاق و خرید قانونی در خارج کشور، فروشندگان دخانیات دوباره لیخنذ زدند. براساس آمار «لوزیستا فرانس» (توزیع‌کننده عمده محصولات در فرانسه)، اپراتوری که تقریباً توزیع تمام دخانیات این کشور را برعهده دارد، فروش دخانیات در سال ۲۰۱۵ با افزایش و رشد ۱۰٫۴درصدی تراز فروش در مراکز فروش همراه بوده است. به عبارتی ۴۳٫۳میلیارد نخ سیگار به فروش رسیده است. در ۹ ماه اول سال، ۳۴میلیارد و ۱۹۱ نخ سیگار در باجه‌های فروش توزیع شده است. این مقدار بیشتر از ۳۳میلیارد و ۹۹ نخ سیگار در بازه زمانی مشابه سال ۲۰۱۴ است. هرچند پیشرفت اندک (افزایش کیفیت ۰٫۶درصدی حجم و حتی کاهش ۰٫۸درصدی قیمت) حاصل شده خبر جدید و مثبتی برای خرده‌فروشانی است که در معرض افزایش چندبرابری مالیات بر فروش سیگار بوده‌اند، با این حال آنها در انتظار توزیع بسته‌های بدون مالیات در سال ۲۰۱۶ هستند. طرحی که چندان حرفه‌ای به نظر نمی‌رسد!

با نگاهی دقیق‌تر به آمار خرده‌فروشی، ارقام نشان می‌دهد که درواقع این دخانیات رول شده و بسته‌بندی شده است که حجم توزیع آن را افزایش می‌دهد. حدود ۷میلیارد واحد از دخانیات یا ۲۰درصد از حجم توزیع کل نزد خرده‌فروشان توزیع شده است. در مقابل، سیگار برگ به سقوط خود با کاهش ۲۶درصدی حجم توزیع ادامه می‌دهد.

ثبات قیمت و چگونگی توجیه احیای دوباره بازار

بنا به گزارش یک منبع نزدیک به این صنعت و خیرگزاری فرانسه، علت این بازگشت دوباره خرده‌فروشان به بازار، خو گرفتن مردم فرانسه با قیمت‌های جدید و جذابیت کمتر برای سفر و تهیه سهمیه سیگار و دخانیات از خارج کشور است. به بیانی دیگر، این خود قیمت سیگار نیست که مصرف‌کنندگان را می‌ترساند، بلکه افزایش مداوم قیمت‌هاست که آنها را به پیدا کردن راه‌های جدیدی برای تهیه دخانیات تشویق می‌کند.

طرحی که چندان حرفه‌ای به نظر نمی‌رسد!

در حال حاضر، پس از افزایش قیمت پیاپی چند سال گذشته، این بخش از آنجا که از ابتدای سال جاری هیچ افزایش قیمتی نداشته، به ثباتی پایدار دست یافته است. به نظر می‌رسد دولت قصد دارد از روش‌های دیگری برای جلوگیری از مصرف دخانیات استفاده کند. توزیع بسته‌های خنثی (بدون مالیات) نماد این راهکار جدید دولت است که ازسسال آینده اجرا می‌شود! لحظه‌ای که بدون شک برای مدیریت صنعتی که انتظار کاهش قیمت دارد، دشوار خواهد بود. برخلاف تصور قیمت‌ها ثابت می‌مانند، یک سیاستمدار معروف فرانسوی حتی به صراحت می‌گوید: «بسته ۱۰ یورویی سیگار (که درحال حاضر ۶٫۵ تا ۷ یورو به فروش می‌رسد) هدفی نیست که دولت به دنبال آن است.»

سودوکو

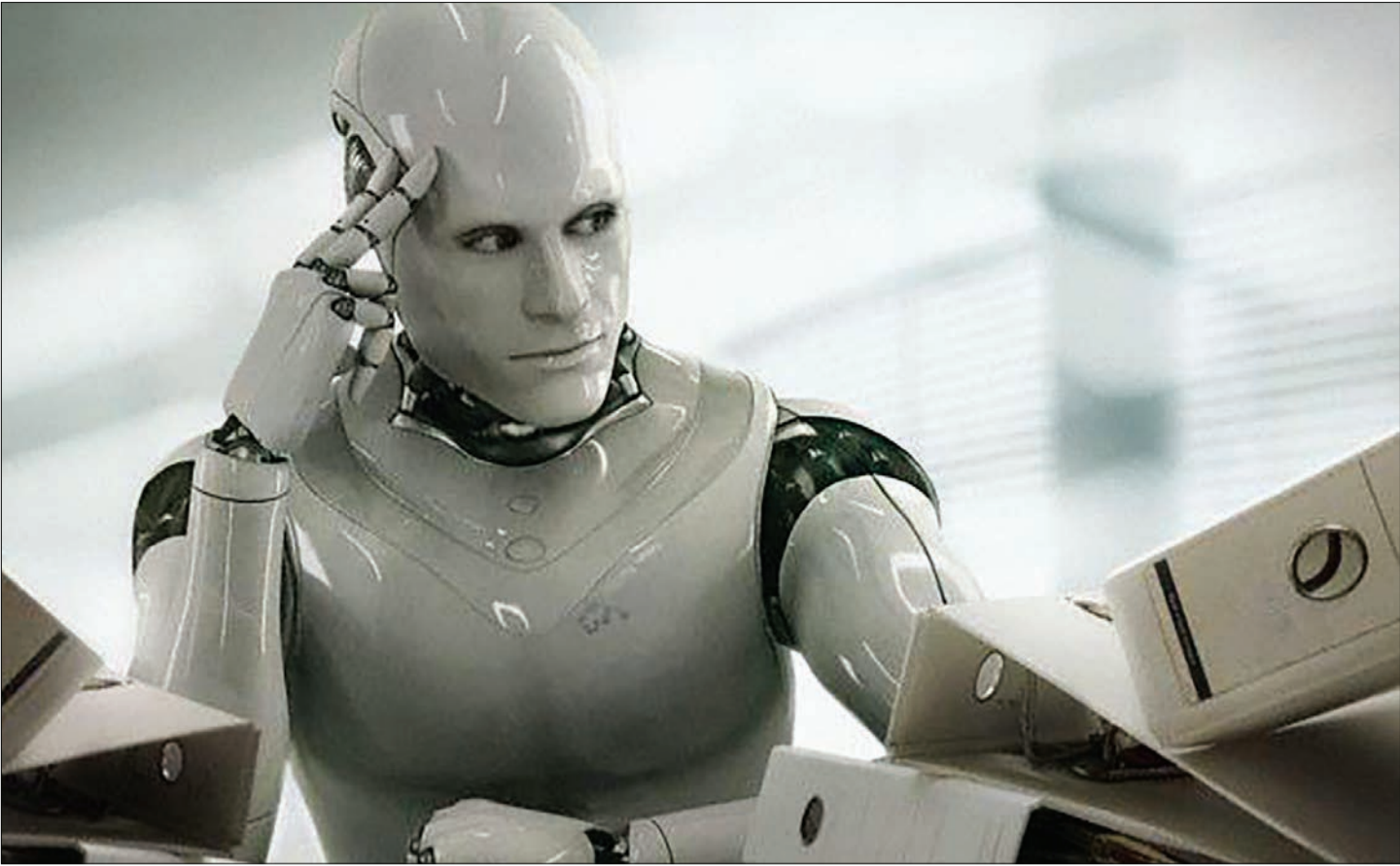
مرکز ملی مطالعات و تحقیقات دریای خزر اعلام کرد: متوسط تراز آب دریای خزر در نیمه اول ۲۰۱۵ نسبت به دوره مشابه سال گذشته، ۱۹سانتی‌متر افت داشته که این کاهش در ایستگاه‌های بندرانزلی و آشوراده ۲۲ سانتی‌متر است

افت تراز آب، به دلیل تغییرات بیلان آبی دریا است که از طریق کاهش ورودی رودخانه‌ها به‌خصوص رودخانه ولگا ایجاد شده است.

این مرکز براساس گزارش کمیته هماهنگی آب و هواشناسی و مراقبت‌های محیطی دریای خزر (CASPCOM) اعلام کرد: ۸۵درصد آب دریای خزر از دو رود ولگا و اورال تامین می‌شود. در این گزارش که براساس داده‌های مشاهداتی دو ایستگاه «ماخاچ کلا» و «جزیره تولنی» در فدراسیون روسیه تنظیم شده، میانگین داده‌های تراز آب ایستگاه «ماخاچ کلا» در نیمه اول سال ۲۰۱۵ میلادی نسبت به همین دوره در سال گذشته ۱۹ سانتی‌متر کاهش را نشان می‌دهد. همچنین در ایستگاه «جزیره تولنی» این کاهش بالغ بر ۲۴ سانتیمتر نسبت به دوره مشابه در سال قبل بوده است. براساس این گزارش، در شش ماهه اول سال ۲۰۱۵ میلادی دبی رودخانه ولگا بالغ بر ۱۰۳۶ کیلومتر مکعب بوده که نسبت به همین دوره در سال ۲۰۱۴ میلادی (۱۴۰کیلومتر مکعب) حدود ۲۶درصد کاهش نشان می‌دهد. بر این اساس، آورد این رودخانه نسبت به میانگین آورد ۳۰ سال گذشته ۱۶۲ کیلومتر مکعب یعنی حدود ۳۶درصد کاهش داشته است. طبق اعلام مرکز ملی مطالعات و تحقیقات دریای خزر، میانگین تراز آب دریای خزر در سه ماهه فصل بهار سال ۹۴، براساس آمار ایستگاه‌های بندرانزلی و آشوراده (بندرترکمن) معادل ۲۶۸۵- متر براساس کد ارتفاعی خلیج فارس بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۲ سانتی‌متر کاهش نشان می‌دهد.

قاب

مهندسان زیستی دانشگاه ایلینویز در شیکاگو یک «روبات» طراحی کرده‌اند که می‌تواند آنچه را انسان‌ها قصد انجامش را دارند ببیند، حتی اگر آن را انجام ندهند.



۳۶۰

تعداد تکنیسین‌های زن در حال افزایش است

جایگاه زنان در صنعت

محیط‌زیست، زنان بیش از حد معمول فعال هستند. (طبق نتایج همین بررسی ۴۲ درصد زن در برابر ۸ درصد مرد).

به‌طورکلی وظایفی که نیاز به تخصص‌های مرتبط با زیست‌شناسی، فیزیک، محیط‌زیست یا حتی تکنیک‌های پیشرفته دارند، فعالیت زنان در آنجا بیشتر است. با توجه به تحقیقات مجله Dares درباره نسبت توزیع مردان و زنان در مشاغل، تغییر قابل توجهی در سهم زنان در مشاغل فنی در طول ۳۰ سال گذشته داشته‌ایم. برای مثال زنان در وظایف تکنیسین یا در حوزه‌های برق یا الکترونیک به میزان ۸٫۱ درصد در سال ۲۰۱۱ بوده‌اند در برابر ۵٫۶ درصد در سال ۱۹۸۳ و بیش از ۳۰ سال حضور در صنایع مکانیکی ۱۰٫۱ درصد در برابر ۳٫۶ درصد و در بخش در صنایع تولیدی میزان ۲۰٫۹ درصد در برابر ۱۱٫۶ درصد.

مشاغلی که هنوز جنسیتی هستند
با توجه به اطلاعات اداره آمار فرانسه، میزان تکنیسین‌ها در سال ۲۰۱۵ در بخش پرسنل در حوزه صنعتی، حدود ۱۳ درصد از زنان تشکیل شده است. در بخش مربوط به تعمیر و نگهداری یا در بخش مرتبط با تولید، ساخت و عملیات، عدم تعادل زن و مرد به طرز ویژه‌ای قابل مشاهده است، (حدود ۲۶ درصد مرد در برابر ۱۳ درصد زن).

در دفتر مطالعات یا حتی در روش صنعتی سازی فرآیند، جمعیت زنان و مردان به تعادل نزدیک‌تر است (به ترتیب، مردان ۱۲ و ۱۷ درصد در مقابل ۱۱ و ۱۲ درصد از زنان). برعکس، زنان به خوبی در وظایفی که نقش تحقیق و توسعه با جنبه نوآوری دارد که جانشین جنبه کار فیزیکی شده است، ایفای نقش کرده‌اند. در وظایف جدید وابسته به کیفیت و بهداشت و امنیت

منطقه آزاد

نسل جدید هواپیماهای بوئینگ در راه است

ساخت هواپیماهای جدید با سبک‌ترین فلز جهان

این ماده جدید که micro lattice نام دارد ۱۰۰ بار سبک‌تر از فوم بوده اما در عین حال استحکامی در حد و اندازه فلز دارد. این بدان معناست که می‌توان از این ساختار جدید در سیستم‌های هوانوردی استفاده کرد؛ جایی که دو فاکتور استحکام و سبکی حرف نخست را می‌زنند.

در ساخت این ماده از ساختار استخوان الهام گرفته شده است که مهم‌ترین ویژگی آن استحکام بیرونی و وجود انبوه منافذ درونی است. وجود انبوهی از منافذ ریز و

جدول امروز

قیمت تلویزیون‌های ۳ بعدی

قیمت انواع تلویزیون‌های ۳ بعدی در سطح بازار تهران به شرح جدول زیر است.

برند	سایز	مدل	قیمت(تومان)
Samsung	۴۶	46H6355 LED TV	۲۶۹۹۰۰۰
LG	۴۲	42LB62300 LED TV	۱۹۰۰۰۰۰
Sierra	۴۰	SR-LE40102 LED TV	۱۰۲۷۹۰۰۰
Daewoo	۴۷	DLE3D-47E5500-DPB TV	۳۰۴۷۹۰۰۰
Sony	۴۲	LDL-42W800 smart LED TV	۲۰۷۹۹۰۰۰
Snowa	۳۹	SLED-39S96BLD smart LED TV	۲۰۲۵۹۰۰۰

۳۶۰

تعداد تکنیسین‌های زن در حال افزایش است

جایگاه زنان در صنعت

در آن وجود دارند، به مشکل برمی‌خورد، همانند این تفکر در مورد وظایفی است که مربوط به تولید یا بهره‌برداری هستند. در موقعیت‌های دیگر، از جانب زندگی شخصی آنها نیز مانعی وجود دارد، هرچند خیلی کمتر مورد بحث قرار گرفته است (زایمان، مرخصی والدین……).

در بی مخالفت با این روندی که در بین جمعیت تکنیسین‌ها شده است (و حتی بین سرپرستان و مدیرعامل‌ها)، مشاهده می‌کنیم که با عنوان مشاغل مهندسی در میران فنی صنعتی، سهم زنان از ۳٫۵ درصد به ۲۲٫۵ درصد بین سال‌های ۱۹۸۳ و ۲۰۱۱ افزایش داشته است.

به همین ترتیب در بخش IT و ارتباطات، گرچه سهم زنان متخصص فنی از ۱۹ درصد به ۱۱٫۷ درصد افول داشته ولی در بخش مهندسی از ۱۴٫۵ به ۲۰٫۳ درصد افزایش داشته است. در میان توضیحات احتمالی درباره این نوع تأکید ایجاد شده توسط سیاست‌های دولت بر ارتقای مشاغل علمی و تکنیکی برای داوطلبان زن یا حتی طرح‌های اجرایی توسط موسسات بزرگ مانند EDF یا Thalès یا Elles Bougent مانند ال بوژ (Elles Bougent) است.

کارایی، پیچیده‌تر است!
از طرف دیگر کارایی برای زنان در مشاغل تکنیکی پیچیده‌تر است. در حقیقت درحالی‌که ۲۲ درصد از مردان جست وجوی کار را ساده می‌پندارند، تنها ۸درصد از زنان آن را ساده می‌دانند.

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

موتور

تشخیص سرطان بالماس

محققان استرالیایی راهی برای استفاده از الماس به‌عنوان

ابزار راهنما در اسکن‌های ام‌آرای و شناسایی تومورهای سرطانی پیش از مرگبار شدن آن کشف کرده‌اند. یافته‌های آنها نشان می‌دهد که چگونه یک نسخه مصنوعی از یک سنگ گرانبها می‌تواند سرطان را در مراحل اولیه در اسکن ام‌آرای نشان دهد.

دیوید ریلی از دانشگاه سیدنی در استرالیا اظهار کرد: ما می‌دانستیم نانوالماس‌ها برای انتقال دارو در جریان شیمی‌درمانی به دلیل غیرسمی و غیرواکنشی بودنشان مطلوب هستند. ما تصور کردیم که می‌توان روی این خواص غیرسمی کار کرد و دریافتیم که الماس دارای ویژگی‌های مغناطیسی است که آن را قادر می‌سازد تا به‌عنوان راهنما در ام‌آرای مورد استفاده قرار بگیرد.

ریلی افزود: این یک مثال عالی از این مسئله است که چگونه تحقیقات فزیک کوانتوم از عهده مشکلات دنیسای واقعی برمی‌آیند، در این شرایط راه برای ما جهت به تصویر کشیدن و هدف قرار دادن سرطان قبل از خطرناک شدن آن باز است.

ارسال خاطرات دیجیتالی به ماه

به کمک طرح جدید طراحان برتر موشک‌های فضایی به‌زودی می‌توان آرزوها و خاطرات مطلوب را به ماه ارسال کرد. برنامه جدید ارسال حافظه دیجیتال به ماه موسوم به پروژه Moonspike برای نخستین‌بار با بودجه مردمی و با طراحی کریس لارمور، کارآفرین آمریکایی و کریستین ون بکزتون، طراح سابق پروژه فضاپیمای زیرمداری اجرا شده است.

بودجه لازم برای طراحی و اجرای این پروژه از طریق سایت حمایت از ایده‌های Kickstarter جمع‌آوری شده و تاکنون طراحان پروژه موفق به طراحی موشک آزمایشی با ۲۳ متر ارتفاع و ۲۲ تن وزن شده‌اند. به گفته طراحان این موشک فضایی، هر نفر از کسانی که در تامین بودجه این پروژه کمک کنند، می‌توانند حدود یک مگابایت اطلاعات دیجیتال شامل عکس و ویدئو را به فضا ارسال کنند. آنها اظهار کردند: برای هر نفر که ۲۹ دلار به این پروژه کمک کند حدود یک مگابایت حافظه دیجیتال در نظر گرفته شده است. همچنین برای اختصاص دو مگابایت فضای دیجیتال، هر سرمایه‌گذار باید حدود ۱۲۰ دلار بپردازد.

قرص ورزش ساخته می‌شود

دانشمندان ایده ساخت قرصی را بررسی می‌کنند

که با خوردن آن شاید دیگر نیازی به ورزش کردن نباشد. این ایده که بتوان با خوردن تنها یک قرص شرایط خاصی را در بدن ایجاد کرد که نتیجه آن معادل ورزش کردن باشد، در ظاهر دست نیافتنی به نظر می‌رسد اما گروهی از دانشمندان از مدت‌ها پیش کار روی این پروژه را آغاز کرده‌اند تا آنجا که اکنون به یک هدف مهم علمی تبدیل شده است.

گروهی از دانشمندان دانشگاه سیدنی چارچوبی برای واکنش‌های سلولی بدن نسبت به حرکات ورزشی ایجاد کرده‌اند که می‌توان از آن به‌عنوان مبنای تولید قرص ورزش استفاده کرد.

یافته‌های دانشمندان نشان می‌دهد انجام حرکات ورزشی با حدود یک‌هزار تغییر مولکولی در ماهیچه‌های اسکلتی بدن همراه است و حالا دانشمندان دانشگاه سیدنی در نظر دارند تا قرصی تولید کنند که با مصرف آن همین تاثیر در بدن ایجاد می‌شود.

دانشمندان دانشگاه سیدنی با همکاری محققانی از دانشگاه کینگها دانمارک از تکنیکی موسوم به طیف‌سنجی توده برای مطالعه تغییرات پروتئینی در ماهیچه‌های اسکلت پس از انجام حرکات ورزشی استفاده می‌کنند تا از نتایج آن بتوانند برای تولید ساختار قرص مورد نظرشان بهره بگیرند.