

فرصت امروز

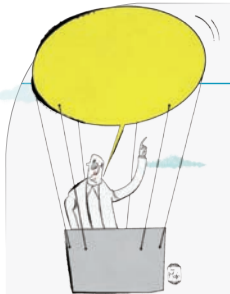
برای کسب و کار آفرینی

کافه مدیران

کاربرد الگوی رفتاری DISC در فروش

از کاربردهای مفید ابزار شناخت الگوهای رفتاری مشتریان و نحوه رفتار با آنان است. آگاهی از الگوی رفتاری خودمان و مشتریان و بررسی و تحلیل رفتار مشتری هنگام خرید می تواند موضوعی جذاب باشد و...

۱۵



مدیرعامل شل:

در حال بررسی قراردادهای جدید نفتی ایران هستیم



گفت و گو

دوربرگردان سیاست های اقتصادی با کاهش نرخ سود بانکی

تیرداد احمدی

۱۳

بازار سهام در حالی هفته گذشته را پشت سر گذاشت که خریداران و فروشندگان...



گفت و گو

پلتفرم ها جان تازه می گیرند

کیوان وزیر

۷

نبود ناآوری و تنوع در خودروهای ایرانی یکی از دلایل نارضایتی مشتریان امروز...

مدیرعامل شل:

در حال بررسی قراردادهای جدید نفتی ایران هستیم

آنها را از نقطه نظر زنجیره ارزش توسعه داد اما موضوع دولت (ایران) یعنی ریسکها و مزایای این پروژهها برای سرمایه گذاران بین المللی همچون ما در حال حاضر مشخص نیست.

شرکت شل در راستای گفت و گوهایش با ایران در اوایل امسال درباره بدهی حدوداً ۲ میلیارد دلاری خود به شرکت ملی نفت ایران بابت نفت دریافتی در سال ۲۰۱۲ که پولش به خاطر تحریمها پرداخت نشده، صحبت کرد. این شرکت باید منتظر لغو تحریمهای ایران بماند تا بتواند این پول را به ایران بپردازد.

سامون هنری، مدیر مالی شل در ماه ژوئیه گفت که این شرکت علاقه مند به بازگشت به پروژههای گازی متعارف در ایران است و اعلام کرد که شل امیدوار است به توسعه میدان گازی پارس جنوبی کمک کند.

شل در سال ۲۰۱۰ فعالیت های بالادستی و توسعه پروژههای جدید در ایران را در سال ۲۰۱۰ و توسعه فاز ۱۲ پارس جنوبی را در سال ۲۰۰۸ متوقف کرد و گفت که نمی تواند انتظارات ایران برای توسعه این بلوک را فوراً برآورده کند.

مدیر شرکت نفت شل اعلام کرد که در آستانه لغو تحریمهای بین المللی در حال گفت و گو با ایران است.

به گزارش ایسنا به نقل از پلاتس، بن فان بوردن مدیرعامل شرکت نفتی انگلیسی- هلندی شل گفت: گفت و گوهای این شرکت با ایران در آستانه لغو تحریمها روی بدهی ۲ میلیارد دلاری شل به ایران متمرکز است و درباره پروژههای جدید نیست. فان بوردن افزود: ما بسیار علاقه مند هستیم و یک بررسی اجمالی درباره ایران داشته ایم ولی تمام مذاکرات درباره بدهی بوده است. هرگونه مذاکرات عملی که با مقامات و دولت ایران داشته ایم عمدتاً درباره بدهی های ماست.

فسان بوردن به این موضوع که آیا پیشرفت مشخصی درباره پروژههای احتمالی این شرکت در ایران صورت گرفته یا خیر اشاره نکرد و گفت: شل هنوز منتظر جزئیات مفاد قراردادهای جدید نفتی ایران برای ارزیابی «ریسکها و مزایای» بازگشت به سرمایه گذاری در این کشور است. مدیرعامل شل خاطر نشان کرد: ما به دلیل ویژگی های ژئولوژیکی به ایران علاقه مند هستیم. ذخایر هیدروکربنی زیادی وجود دارد که می توان

سهم راه از قیمت گازوییل پرداخت نشد

یارانه، ترمز توسعه راه آهن را کشیده است

سپس به طرح اتصال جنوب غربی به شمال شرقی کشور تبدیل شد و حالا با گذشت دهه ها هنوز نتوانسته نقطه مقابل این مسیر را تکمیل کند. در شرایطی که از عمر راه آهن جنوب و اتصال آن به خوزستان مدتی ...

۶

نقل ایران به حساب می آید و با این وجود هنوز راهی طولانی تا رسیدن به اهداف اصلی در پیش دارد. صنعت ریلی ایران حدود یک قرن سابقه دارد، صنعتی که در روزهای ابتدایی، تنها با محوریت اتصال چند شهر اصلی به یکدیگر کلید خورد،

از قانون برنامه پنجم توسعه تا بودجه های مصوب سال های گذشته، از رئیس جمهور و مقامات کشوری تا کارشناسان حمل و نقل، همه بر لزوم توجه به یک موضوع تأکید داشته اند؛ توسعه صنعتی که یکی از قدیمی ترین بخش ها در حمل و



برای سرمایه گذاران



نیمه ابتدایی ماه جنگی به دل نزد

چشم انتظاری بورس برای نیمه دوم آبان

۱۲

در برنامه شتاب دهنده دنبال چه باشیم

۱۴



برای مدیران



گفت و گو «فرصت امروز» بارضا الفت نسب، دبیر انجمن کسب و کارهای اینترنتی

بازار فناوری هرگز اشباع نمی شود

۱۱

نگاه هلیکوپتری داشته باشید

۱۱

سعید لیلانز تحلیلگر اقتصادی مطرح کرد

دعوت از بخش خصوصی به صحنه فعالیت های کشور تنها راه خروج از رکود

این استاد دانشگاه یادآور شد: مسئله اینجاست که از حدود ۱۰ سال پیش سرمایه گذاری در ایران به قدر کافی صورت نگرفته و محاسبات نشان می دهد که بین سال های ۱۳۸۹ تا سال های ۱۳۹۳ حدوداً ۴۰۰ میلیارد دلار نسبت به سال های قبل از آن کسری سرمایه گذاری در ایران داشتیم که فقدان این ۴۰۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری جدید است که اقتصاد ایران را به زانو درآورده است.

وی تأکید کرد: بنابراین تنها راه این است که از همان راه رفته، برگردیم، یعنی باید هم سرمایه گذاری افزایش پیدا کند و هم نرخ بهره وری که در ۱۰ سال گذشته منفی بوده، مثبت شود و در حقیقت، راه سومی وجود ندارد چرا که به خارج نیز نمی توان دل بست.

لازم به ذکر است، در دیدگاه های مقام معظم رهبری همواره تقویت بخش خصوصی مدنظر بوده و براساس مبنای تفسیر و ابلاغ اصل ۴۴ قانون اساسی نیز بر همین محور بوده به این معنا که کارهای بخش دولتی به بخش خصوصی واگذار شود و زمینه توسعه کار توسط بخش خصوصی مهیا شود و در مقابل دولت به حل مشکلات در این محور کمک کند.

رهبر معظم انقلاب در دیدار با هیات دولت نیز با اشاره به برخی آمارها مبنی بر وجود ۴۰۰ هزار میلیارد تومان طرح نیمه تمام تأکید کردند: برای حل مشکل رکود، باید برخی از طرحها به بخش خصوصی سپرده شود. اگر ۱۰ درصد این طرحها به بخش خصوصی سپرده شود، ۴۰ هزار میلیارد تومان وارد چرخه اقتصادی کشور می شود و تأثیرات مهمی در برطرف کردن رکود خواهد داشت.

به اعتقاد این کارشناس اقتصادی، این نقطه می تواند شروع خوبی باشد زیرا با چشم اندازی که وجود دارد، بدون کمک بخش خصوصی، قادر به خروج از وضعیت رکود تومری فعلی نیستیم، در نتیجه تنها و موثرترین راه که هم به رشد اقتصادی بینجامد، هم رشد درون را باشد و هم تورم ایجاد نکند، این است که از بخش خصوصی بخوایم این مبلغ را تا آخر تابستان وارد اقتصاد ایران کند.

وی یادآور شد: البته سیاست دولت در کاهش تورم سیاست درستی بود و این اقدام رکود را تشدید نکرد، بلکه این رکود اولاً ناشی از همان وضعیت وخیمی است که به دولت یادزد به ارت رسید، چرا که در سال ۹۱ متوسط رشد اقتصادی کشور ۷ درصد رشد منفی داشت و همین که امسال بتوانیم این رشد را به صفر برسانیم، نشان می دهد که از وضعیت بسیار وخیم سال های ۹۱ و ۹۲ عبور کرده ایم.

لیلانز افزود: علت دوم سقوط شدید درآمدهای نفتی بود. به طوری که درآمدهای نفتی دولت به یک سوم بدترین سال دوران تحریم رسید و خیلی عجیب است که ما حداقل ۴۰ تا ۴۵ میلیارد دلار تحقق درآمد نسبت به امسال و نسبت به بدترین سال تحریم یعنی سال ۹۲ خواهیم داشت.

وی ادامه داد: در نتیجه سیاست دولت در کاهش نرخ تورم به وخیم تر شدن رکود منجر نشد چرا که در سال ۹۳، ۳۰ درصد رشد اقتصادی مثبت داشتیم، بنابراین راه حل اصلی اینجاست که باید به گونه ای متوقف خواهد شد. در سه ماهه سوم سال که بتواند بدون اینکه به تورم دامن بزند، نیازهای کشور را برای سرمایه گذاری جبران کند.

یک تحلیلگر مسائل اقتصادی گفت: تنها راهی که می توانیم با ورود به آن بدون تشدید تورم، از رکود خارج شده و نیاز اقشار محتاج جامعه را تأمین کنیم تا به فرمایش مقام معظم رهبری عمل شود، این است که از بخش خصوصی برای فعالیت در بخش های مختلف اقتصاد کشور دعوت به همکاری کنیم. سعید لیلانز در گفت و گو با ایرنا افزود: در حال حاضر، میزان نقدینگی کشور حدود ۸۳۰ هزار میلیارد تومان است و مطمئناً که اگر بتوانیم برای چند ماه آینده، ۲۰ تا ۲۵ هزار میلیارد تومان بوجه و درآمد اضافی به دولت تزریق کنیم، قادر خواهیم بود که از رکود فعلی خارج شویم. وی ادامه داد: حدود ۲۰ تا ۲۵ هزار میلیارد تومان منابع اولیه لازم داریم، اگرچه این مبلغ نه از محل دارایی های خارجی ایران قابل جذب است و نه قابلیت این را داریم که از طریق رشد نقدینگی آن را تأمین کنیم، چرا که این اقدام به تشدید تورم منجر می شود.

استاد دانشگاه شهید بهشتی افزود: بهترین راه این است که بتوانیم از بخش خصوصی در تکمیل پروژه های عمرانی نیمه تمام دولت، بهره بگیریم که این کار به یک انقلاب جهادگونه در تفکر اقتصادی دولت و حکومت نیاز دارد. وی تأکید کرد: کل نهادهای حکومت از جمله دفتر مقام معظم رهبری، دستگاه های نظارتی، رئیس جمهوری، مجلس و قوه قضاییه باید این آمادگی را در خود ایجاد کنند تا با کمک بخش خصوصی طی چند ماه آینده بتوانیم ۲۰ تا ۲۵ هزار میلیارد تومان را جذب اقتصاد کشور کنیم به این معنا که بخش خصوصی پروژه های عمرانی را از دولت خریداری و خود در آن بخش ها سرمایه گذاری کند.

تبیین جزئیات بانکی بسته اقتصادی دولت

کارت خرید کالای ایرانی، تسهیلات خرید خودرو و کالاهای واسطه

سوطوح جامعه از آن برخوردار شوند. سیف گفت: سال گذشته با اولویت قرار دادن سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، نظام بانکی توانست نقش مهمی در حرکت اقتصاد برای خروج از رکود داشته باشد و در این مرحله قصد داریم با تأمین مالی خریداران و ایجاد تقاضا تحریک تقاضا حرکتی را که شروع کرده بودیم، تکمیل کنیم. رئیس کل بانک مرکزی، حمایت از تولیدکننده و صنعت داخلی را یکی از اولویت های اقتصاد مقاومتی دانست و تصریح کرد: قصد داریم با ایجاد کارت های خرید کالای ایرانی، با استفاده از تجارب موفق جهان و توان داخلی چرخه اقتصاد

رئیس کل بانک مرکزی جزئیات بانکی بسته اقتصادی دولت را در جلسه ای با حضور مدیران عامل و مستولان اعتبارات بانکها تبیین کرد و گفت: سه محور کارت خرید کالای ایرانی، تسهیلات خرید خودرو و کالاهای واسطه ای به عنوان برنامه های تعریف شده در این بسته هستند.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، ولی الله سیف، در این جلسه با مهم دانستن نقش بانکها در خروج اقتصاد از رکود خواستار حرکت هماهنگ و هم جهت بانکها در این مسیر شد و افزود: اجرای این طرحها باید به گونه ای باشد که هیچ یک از اقشار جامعه احساس تبعیض نکند و تمام

بلومبرگ: سقوط بازار مسکن دوی به دنبال برداشته شدن تحریمها علیه ایران

ارزش خود را به دست بیاورد و تا زمانی که این اتفاق رخ دهد قیمت ملک در دوی برای خریداران ایرانی بسیار گران خواهد بود. در میان بزرگترین خریداران مسکن در دوی، پس از هندی ها، پاکستانی ها و انگلیسی ها، بزرگترین خریدار ملک در دوی ایرانی ها هستند به همین خاطر است که همراه با برداشته شدن تحریمها، جاری شدن سرمایه ها به مشاور املاک های دوی متوقف خواهد شد. در سه ماهه سوم سال جاری قیمت مسکن در امارات نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته بیش از ۱۲ درصد سقوط کرده است؛ از یک طرف درهم قوی باعث منصرف شدن اروپایی ها شده است و از طرف دیگر کاهش شدید بهای نفت به اقتصاد کشورهای

طبق گفته موسسه مشاوره فیدرا، خانه های دوی برای ایرانیانی که از از محلی استفاده می کنند ۴۴ برابر گران تر از پنج سال پیش است. جسی داوون مدیر موسسه فیدرا بر این باور است که تورم در ایران مهار خواهد شد و کشور موفق می شود سرمایه های داخلی را حفظ و سرمایه های خارجی را جذب کند. اگر همین اتفاق نیفتد، پول نقد از کشور خارج اما اکثر آن روانه بازارهای نوظهور خواهد شد. این یعنی برداشته شدن تحریمها علیه جمهوری اسلامی تأثیر کوتاه مدت کوچکی بر بازار املاک در امارات خواهد گذاشت. جسی داوون، مدیر موسسه فیدرا به بلومبرگ گفت: «این به اقتصادها مربوط می شود. کمی طول می کشد تا ریال ایران

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



ضمیمه رایگان روزانه

سفر و گردشگری

ویژه ۱۰ هزار مشترک روزنامه و پخش در هواپیماها

تلفن سازمان آگهی ها: ۸۸۵۵۳۶۳۹

نفت

وزیر نفت پس از بازدیدی از پروژه‌های غرب کارون:

نفت در غرب کارون دوباره متولد می‌شود



بیژن زنگنه گفت: اولویت نخست ایران در زمینه ایجاد ظرفیت‌های جدید تولید نفت، توسعه میدان‌های غرب کارون است.

به گزارش شانا، بیژن زنگنه پس از بازدید از میدان‌های غرب کارون و در محل میدان یادآوران در جلسه‌ای مشترک با مجریان پروژه‌های غرب کارون با مثبت ارزیابی کردن روند فعالیت‌ها برای توسعه این میدان‌ها، افزود: در جریان بازدید امروز شاهد تغییر شکل غرب کارون هستیم و یک ساختار صنعتی جدید با ساخت دهها کارخانه با سرمایه‌گذاری چند میلیارد دلاری در حال شکل‌گیری است.

وی با بیان اینکه صنعت نفت ایران در غرب کارون در حال دوباره متولد شدن است، تصریح کرد: پس از تکمیل طرح‌های توسعه این میدان‌ها می‌توان روزانه یک میلیون بشکه نفت خام از آنها برداشت کرد؛ ضمن اینکه با اتکا به گازهای همراه آن نیز می‌توان کارخانه آن‌جی‌ال احداث کرد.

وزیر نفت با اشاره به اینکه با توجه به حجم گازهای همراه میدان‌های غرب کارون می‌توان کارخانه‌ای بزرگ با هزینه ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیون دلار برای تولید آن‌جی‌ال ایجاد کرد، افزود: انسجام این طرح‌ها سبب ایجاد اشتغال در این مناطق خواهد شد.

مخالف ساخت شهرک جداگانه در میدان‌های غرب کارون هستیم
وی ضمن قدردانی از حضور نمایندگان مجلس در این دیدار به مقوله مسئولیت اجتماعی در نفت تأکید کرد و گفت: باید طوری در کنار مردم زندگی کرد که این زندگی مسالمت‌آمیز و رو به رشد باشد. وزیر نفت به امکان پرسنل دائمی در این مناطق اشاره کرد و با بیان اینکه با ساختن شهرک جداگانه برای این افراد مخالف است، گفت: ساخت شهرک جداگانه سبب ایجاد مشکلات بعدی خواهد بود؛ بنابراین بهتر است در کنار مردم زندگی کرد تا ارائه خدمات به همه اختصاص یابد. زنگنه به بیان اینکه چرخه زندگی و فعالیت در این مناطق با زحمات زیاد و در شرایط تحریم فعال شده است، افزود: به زودی تحریم‌ها تمام شده و وارد مراحل جدید می‌شویم که در این شرایط توقع ما از شرکت مهندسی و توسعه نفت (متن) نسبت به دوران تحریم متفاوت خواهد بود. **وزیر نفت با بیان اینکه قیمت اجرای طرح‌ها در شرکت متن در دوران تحریم افزایش یافته که مورد پذیرش نیست، گفت: باید قیمت پروژه‌ها در پساتحریم کاهش و کیفیت آنها افزایش پیدا کند.**

غرب کارون اولویت نخست صنعت نفت در بخش ایجاد ظرفیت جدید تولید
وی با بیان اینکه اولویت نخست صنعت نفت ایران در بخش ایجاد ظرفیت‌های جدید تولید نفت، میدان‌های غرب کارون است، توضیح داد: وجود مخازن عظیم نفت که هر روز ابعاد جدیدی از آن مشخص می‌شوند و مشترک بودن این میدان‌ها دلیل بر اهمیت آن است. زنگنه به دیدار اعضای هیأت دولت با مقام معظم رهبری در هفته دولت و ارائه گزارش صنعت نفت در آن دیدار اشاره کرد و گفت: تسریع تولید از میدان‌های مشترک مورد تأکید مقام معظم رهبری است و حساسیت نسبت به آن بسیار بالاست.

با لغو تحریم‌ها همه خواستار افزایش تولید نفت هستند



وی با بیان اینکه لغو تحریم‌ها، انتظار افزایش تولید نفت ایران را بالا می‌برد، ادامه داد: در دوران تحریم چون ظرفیت معطل وجود داشت کسی توقع افزایش تولید نداشت، اما با لغو تحریم‌ها همه خواستار افزایش تولید نفت هستند.

وزیر نفت به سیاست اقتصاد مقاومتی و برنامه پنج‌ساله ششم که از سوی مقام معظم رهبری ابلاغ شد اشاره کرد و گفت: در هر دوی این سیاست‌ها توسعه هرچه سریع‌تر میدان‌های مشترک مورد تأکید قرار گرفته است.

فاز نخست توسعه میدان‌های غرب کارون تا ۳سال دیگر به پایان می‌رسد

زنگنه با بیان اینکه حداکثر ظرف سه سال آینده می‌توان فاز نخست توسعه میدان‌های غرب کارون را به پایان رساند، افزود: در فاز نخست، مجموع تولید میدان‌های غرب کارون ۶۰۰ تا ۷۰۰هزار بشکه در روز خواهد بود. وزیر نفت تصریح کرد: با لغو تحریم‌ها مشکلات تامین برخی از قطعات و تجهیزات حل خواهد شد و بدین ترتیب سرعت اجرای پروژه‌ها افزایش پیدا می‌کند.

به گزارش شانا، در این دیدار مجریان طرح‌های توسعه میدان‌های غرب کارون آخرین وضع پیشرفت پروژه‌ها را تشریح کردند.

لیلا مرگن

سندیکای تولیدکنندگان برق کشور معتقد است که دولت باید یک سوم ظرفیت نیروگاه‌های کشور را به دلیل راندمان پایین تعطیل کند.
ابراهیم خوش گفتار، عضو هیأت‌مدیره سندیکای برق در این باره می‌گوید: بر اساس آمارهای شرکت تواتیر، میانگین راندمان نیروگاهی کشور ما ۳۷ درصد است. وی تأکید می‌کند: استناداردهای فعلی ایران با ۱۰ سال پیش اروپا هم همخوانی ندارد. ما برای تولید هر کیلووات ساعت برق اگر مینا را پول فروش گاز به کشور گرجستان (یعنی ۲۲ سنت در نظر بگیریم) با توجه به اینکه هر متر مکعب گاز ۴ کیلووات ساعت برق تولید می‌کند، حدود ۵ تا ۶ سنت پول سوخت برای تولید هر کیلووات ساعت برق می‌دهیم که رقم بسیار زیادی است. راندمان پایین نیروگاه‌های برق، منابع سوخت فسیلی را به هدر داده و ایران را در گروه پرمصرف‌های جهان از نظر سوخت فسیلی قرار می‌دهد. دولت با اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها قصد داشت به روند مصرف بیش از حد انرژی در ایران خامنه دهد. پس از اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها، دولت دهم برنامه‌های مختلفی برای کاهش مصرف انرژی در کشور تدوین کرد که چندان موفقیت‌آمیز نبود. با روی کار آمدن دولت یازدهم، سیاست‌های قبلی پیگیری شد. حمید چیت‌چیان، وزیر نیرو در حاشیه نخستین کنگره راهبردی نفت و نیرو که سوم مهرماه میلادی در هتل المپیک برگزار شد، از رده خارج کردن نیروگاه‌های با راندمان ۵۸ درصد را یکی از سیاست‌های اصلی وزارت نیرو معرفی کرد. به گفته وی، ایران بازار مناسبی برای حضور شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی است زیرا در کنار نیروگاه‌های

فرسوده‌ای که باید در شبکه برق کشور جایگزین شود، سالانه ۵/۵ درصد به مصرف برق ایران اضافه می‌شود. این به مفهوم نیاز به جذب سرمایه برای ایجاد ظرفیت جدید در صنعت برق کشور است. بر اساس آمارهای اعلام شده از سوی وزیر نیرو، باید ۴۷ تا ۵۰ هزار مگاوات ظرفیت جدید به زیرساخت‌های برق ایران در افق ۱۴۰۴ اضافه شود. وزیر نیرو اگرچه در سخنان خود از جایگزینی نیروگاه‌های فرسوده در کشور به عنوان یک برنامه اصلی یاد می‌کند اما آمار دقیقی از ظرفیتی که باید جایگزین شود، ارائه نمی‌کند.

اختلاف نظر بخش خصوصی ودولتی

هوشنگ فلاحتیان معاون وزیر نیرو در امور برق درباره اینکه چه میزان از نیروگاه‌های کشور فرسوده بوده و نیاز به جایگزینی دارد، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: فرسودگی نیروگاه‌ها بر اساس سن آن تعیین می‌شود. واحدهای بخاری که سن آنها عمدتاً بیش از ۴۰ سال بوده و نیروگاه‌های گازی که طول عمر بالای ۲۵ سال و راندمان ۲۰ درصد دارند، در دست نیروگاه‌های فرسوده قرار می‌گیرند.

وی اضافه می‌کند: این دسته

راندمان پایین یک سوم نیروگاه‌های برق

نیروگاه‌هایی که به‌جای تولید مصرف می‌کنند



خود را از رده خارج کند اما با وجود راندمان پایین بسیاری از نیروگاه‌های ایران همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

نیروگاه‌های پرمصرف ایران
خوش‌گفتار وضعیت نیروگاه‌های ایران را این‌گونه تشریح کرد: نیروگاه‌های بخار ۲۱درصد شبکه را تشکیل می‌دهند و راندمان این نیروگاه‌ها ۳۱ درصد است. وی ادامه داد: راندمان نیروگاه‌های گازی به‌طور میانگین ۳۲ درصد است و این دسته از نیروگاه‌ها ۳۶ درصد شبکه برق را شامل می‌شوند. ۲۵ درصد شبکه نیروگاه‌های

سیکل ترکیبی هستند که راندمان آنها به‌طور میانگین ۴۴ درصد بوده و نیروگاه‌های دی‌زلی با راندمان کمتر از ۲۴ درصد، فقط یک درصد شبکه را به خود اختصاص می‌دهند. عضو

تولیدکنندگان برق تأکید می‌کند: صنعت برق در سایر کشورهای جهان این همه به سوخت فسیلی وابستگی نداشته و از سایر منابع مثل انرژی هسته‌ای یا غیره برق تولید می‌کنند. نیروگاه‌های ایران عموماً با نظراب پرمصرف هستند به‌ویژه نیروگاه‌های مازوت‌سوز بنابراین اگر از نگاه آب‌به‌مسائل نگاه کنیم، در بخش‌های مرکزی ایران باید

بخشی از نیروگاه‌های بزرگ تعطیل شوند. وی ادامه می‌دهد: نیروگاه‌های بخاری در سایر نقاط جهان بیشتر اتمی یا زغال‌سنگی است زیرا ارزان‌تر تمام می‌شود و در هیچ‌جای جهان با سوخت فسیلی نیروگاه بخار ایجاد نمی‌کنند. خوش‌گفتار بخش عمده‌ای از نیروگاه‌های ایران را در رده نیروگاه‌های فرسوده دسته‌بندی کرده و می‌گوید: راندمان ۲۹ درصد داشته و بسیار آلاینده‌است. این نیروگاه باید جمع شود. راندمان نیروگاه برق آلستوم هم ۱۵ درصد است.

وی با تأکید بر اینکه تنها راه نوسازی نیروگاه‌های فرسوده استفاده کردن از توان بخش خصوصی است، بیان می‌کند: در حال حاضر نیروگاه‌های خصوصی ۱۰هزار میلیارد تومان از دولت طلب دارند. بنابراین تمایلی به حضور در عرصه نوسازی نیروگاه‌ها ندارند. زیرا دولت برای مطالبات معوق هیچ جریمه‌ای پرداخت نمی‌کند اما بخش خصوصی برای بیمه معوق پرسنل یا اقساطش به سازمان خصوصی‌سازی یا بانک‌ها جریمه پرداخت می‌کند.

به‌گفته عضو سندیکای تولیدکنندگان برق، در سال ۸۴-۸۳ مشوق‌های زیادی برای ایجاد نیروگاه توسط بخش خصوصی وجود داشت اما در حال حاضر شرایط کاملاً برعکس شده‌است. وی اضافه می‌کند: تنها راهکار بازسازی شبکه استفاده از فاینانس خارجی، تقویت مینا به‌عنوان یک سرمایه‌سازی و یکی از شش کشور مسزنده توربین‌های کلاس F و H همچنین اصلاح قیمت برق است زیرا برق ایران سبب شده که مصرف بی‌رویه ادامه یابد و بدهی دولت هم به بخش خصوصی روند صعودی به خود بگیرد.

برق

صادرات برق به افغانستان و تاجیکستان به جای آب

پیشنهاد تهاثر برق با آب



حسین امیری خامکنانی، سخنگوی کمیسیون انرژی در گفت‌وگو با ایلنا درباره نیاز برق کشورهای همسایه و فرصت‌های صادراتی ایران گفت: وجود مرز خاکی و نیاز کشورهای همسایه به تأمین برق برای کشور ما هم فرصت و هم ضرورت است که باید از آن استفاده کرد و نسبت به تأمین برق این کشورها اقدام کنیم.

وی با بیان اینکه با توجه به ضرورت صادرات برق ابتدا باید بحث تأمین سوخت نیروگاه‌ها و اقتصادی شدن تولید و صادرات برق را حل کنیم، سپس از این فرصت جهت صادرات بهره بگیریم، افزود: صادرات برق به لحاظ ایجاد ارزش افزوده، اجرائی شدن اهداف اقتصاد مقاومتی و همچنین پادفند غیرعامل اهمیت دارد. خامکنانی تصریح کرد: ما باید از پتانسیل سواحل شمال و جنوب کشور برای تولید برق صادراتی و شیرین کردن آب برای شرب داخل کشور بهره ببریم. وی همچنین بر لزوم ورود به مذاکرات جدی با کشورهای افغانستان و تاجیکستان جهت تهاثر آب با برق تأکید کرد. سخنگوی کمیسیون انرژی یادآور شد: قانون تجارت ایجاب می‌کند برخی کالاها وارد و برخی صادر شود و برق نیز از جمله کالاهایی است که ما پتانسیل لازم جهت تولید و صادرات آن را داریم لذا باید تمهیدات لازم جهت اجرایی شدن تهاثر آب و برق و صادرات فراهم کنیم ضمن اینکه چالش‌ها و مشکلات ورود بخش خصوصی به بخش تولید و صادرات برق را برطرف کنیم.

آب

باروری ابرها مستلزم لغو تحریم‌ها است



موسی احمدی، عضو کمیسیون انرژی در گفت‌وگو با ایلنا گفت: در حال حاضر ما با وضعیت بحران آب مواجهیم و توانایی لازم جهت بارور کردن ابرها را نداریم لذا چاره‌ای جز احداث سد و شیرین کردن آب دریا نداریم که البته باروری ابرها نیز مستلزم لغو تحریم‌ها و ورود تکنولوژی جهت اجرایی شدن این هدف است.

در خصوص تبعات منفی برخی سدسازی‌ها و انتقال آب از شهری به شهر دیگر گفت: در حال حاضر به خاطر عدم توانایی مهار آب‌های سطحی و روان آبها، این آبها روانه دریا می‌شوند و منابع و ذخایر زیرزمینی نیز از بین می‌رود ضمن اینکه تبعات منفی در بحث ابرفت‌ها و فرسایش زمین را نیز به‌دنبال دارد و همچنین سفره‌های آب زیرزمینی نیز در حال تحلیل رفتن هستند که تمامی این عوامل باعث شده تأمین آب کشاورزی و شرب با مشکل مواجه شود.

وی افزود: برای اینکه بتوانیم آبهایی که در حال هدر رفتن و غیر قابل استفاده ماندن هستند را مهار و به بهره‌برداری برسانیم نیاز به احداث سد داریم اما مکان‌یابی احداث سد نیاز به کار کارشناسی دارد زیرا بعضاً بدون مطالعه و بررسی اقدام به ساخت سد کرده‌اند که تبعات منفی و زیانباری در پی داشته است.

احمدی تصریح کرد: مجلس قانون مهار آب‌های سطحی و آب‌هایی که به دریا می‌ریزند را تصویب کرده و اعتبار خوبی هم بابت این موضوع در نظر گرفته اما با این وجود شاهدیم به جای اینکه به مباحث تمرکز شود به کارهای آبخیزداری و آبخوان‌داری روی آورده‌اند که جای‌حساب ندارد.

وی در ادامه به مباحث مربوط به انتقال آب از جایی به جای دیگر اشاره و اظهار داشت: این مسئله نیز یکسری مزایا و مضراتی دارد که باید بررسی شود که آیا سرمایه‌گذاری در این روش‌ها مشکلاتی برای استان‌های مبدأ به‌وجود خواهد آورد یا خیر؟ این نماینده مجلس با اشاره به عقب ماندن ایران از برخی کشورهای همسایه جهت شیرین‌سازی و استفاده از آب دریا جهت شرب، گفت: بسیاری از کشورهای به‌دنبال شیرین کردن آب دریا با RO و آب شیرین کن هستند البته اکنون بخش خصوصی در کشور ما فعال شده و پیشرفت‌های خوبی نیز داشته‌اند.

وی ادامه داد: در حال حاضر در سیستان و بلوچستان، غسلیوه، بندرعباس و بوشهر از آب شیرین کن استفاده می‌شود و رویکرد این است که استان‌های همجوار سواحل از آب دریا جهت شرب استفاده کنند.

احمدی گفت: در حال حاضر ما با وضعیت بحران آب مواجهیم و توانایی لازم جهت بارور کردن ابرها را نداریم لذا چاره‌ای جز احداث سد و شیرین کردن آب دریا نداریم که البته باروری ابرها نیز مستلزم لغو تحریم‌ها و ورود تکنولوژی جهت اجرایی شدن این هدف است.

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: مجله گاز طبیعی اروپا



تحلیل‌های ساده‌انگارانه که افزایش صادرات گاز روسیه به اروپا موجب افزایش برتری سیاسی مسکو می‌شود، داشت. همانطور که تحلیلگران اروپایی به درستی تشخیص داده‌اند، بحران اوکراین سبب شده تا کشورهای اروپایی مقاومت بیشتری در برابر سوءاستفاده‌های گازپروم از خود نشان دهند. به عقیده اغلب کارشناسان و تحلیلگران بازارهای انرژی در اروپا، افزایش خط لوله‌ها و اتصال کشورهای اروپایی خصوصاً در مرکز و شرق این قاره سبب خواهد شد تا گاز طبیعی به صورت کاملاً آزادانه در اتحادیه اروپا به گردش درآید. نبود چنین خط لوله‌هایی که کشورهای اروپایی را به یکدیگر متصل می‌کند تا امروز بزرگ‌ترین تهدیدی است که امنیت انرژی اروپا را تهدید می‌کند.

انتقاد دیگری که کارشناسان به نورد استریم ۲ وارد می‌دانند عدم رشد تقاضا برای گاز در اروپا است. این موضوع از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است، چراکه

قدرت اتصال
برای بررسی دقیق‌تری برای صحیح بودن این موضوع، باید نگاهی فراتر از این فرضیه و

برنامه‌های کوتاه‌مدت پاسخگوی بخش معدن نیست



دبیر اتحادیه صادرکنندگان مواد معدنی گفت: معدن بخشی دیربازده است که باید قوانین باینچنینی که جایی نخواهد رسید. کامران وکیلی، دبیر اتحادیه صادرکنندگان مواد معدنی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در خصوص سیاست‌های جدید دولت در بحث خروج از رکود و تأثیر آن بر بخش معدن گفت: از نظر من این بسته هیچگونه کمکی به بخش معدن نخواهد کرد، زیرا هدف دولت از ارائه این بسته یک میان‌بر و اقدامات زودبازده است و به دلیل توافقات هسته‌ای بیشتر جنبه‌ای سیاسی دارد تا اقتصادی و با وام‌های کم بهره‌ای که برای خودرو با لوازم خانگی در نظر گرفته‌اند، تنها موجب مصرفی تر شدن بخش مصرف خواهد شد. وی در ادامه افزود: بخش معدن به دلیل اینکه حوزه‌های دیربازده است و قوانین و مقررات در این زمینه باید با ثبات و بلندمدت باشد، با سیاست‌های کوتاه‌مدت و اینچنینی به جایی نخواهد رسید. دبیر اتحادیه صادرکنندگان مواد معدنی در ادامه با بیان اینکه با رکودی که در بخش مسکن به دلیل اختلاف درآمدهای متقاضی و قیمت مسکن وجود دارد، گفت: باید با سیاست‌هایی که در این بسته تبیین شده، تقاضای مسکن افزایش یافته تا از این جهت در بخش معدن نیز رونق لازم ایجاد شود. وکیلی افزود: اگر دولت به دنبال اقدامی ریشه‌ای است، باید به دنبال برنامه‌های بلندمدت باشد زیرا برنامه‌ای که با اجرای آن رکود مهار و تورم افزایش یابد یا برعکس، هیچ کمکی به اقتصاد کشور نخواهد کرد. از طرفی از نظر من سیاست‌ها بیشتر جنبه‌ای سیاسی دارد تا اقتصادی، زیرا اغلب کشورهای همسایه با اجرای برنامه‌های ۱۵ تا ۲۰ ساله توانستند در اقتصاد دنیا حرفی برای گفتن داشته باشند و تزریق نقدینگی ۱۰۲ درصدی تاثير خوبی بر بخش مسکن نخواهد داشت.

وکیلی دبیر اتحادیه صادرکنندگان مواد معدنی در ادامه با بیان اینکه اگر دولت به سمت سیاست‌های حذف تعرفه‌ها و اقتصاد بدون مرزبازگردد می‌توانیم از رکود فعلی خارج شویم، اظهار داشت: هیچ‌گاه در اقتصادهای موفق دنیا، نسخه‌های سریع الاثر پاسخگو نیست، زیرا اقتصاد بخشی نیست که بتوان میانبر زد و اگر به دنبال تغییری جدی هستیم، باید بسته‌ای سیاستی ۱۰ ساله ارائه شود. وی در خصوص پیشنهادات خود برای ایجاد رونق در بخش معدن گفت: تثبیت قوانین یکی از مولفه‌های اصلی در این بخش است، زیرا در دو سه سال اخیر تقریباً هر دوهفته بخشنامه‌های جدید در این بخش صادر شده است که ناقض بخشنامه قبلی است، پس در درجه اول تثبیت قانون باید صورت گیرد تا از حالت سلیقه‌ای خارج شود. وکیلی در پایان افزود: می‌توانیم بخش دیگر در این زمینه، عدم محدودیت در بخش واردات ماشین‌آلات است، زیرا اگر بتوانیم با وام‌های کم بهره ماشین‌آلات لازم را خریداری کنیم، می‌توانیم تحرک لازم را در بخش معدن ایجاد کنیم.

بهره‌برداری از شهرک پوشاک در ۲ سال آینده

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان تهران آخرین وضعیت آبرسانی به شهرک صنعتی شمس‌آباد را تشریح کرد و گفت: شهرک تخصصی پوشاک تا دو سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد. علی سلیمانی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره مشکل آب شهرک صنعتی شمس‌آباد اظهار کرد: خروجی انتقال آب از تهران و از قنات‌های محمدیه و شوش عباسی برای این شهرک در حال اجراست که حدود ۲۵ کیلومتر طول دارد و با اجرای این طرح ۱۵۰ لیتر در ثانیه آبرسانی به این شهرک انجام خواهد شد. وی با بیان اینکه تاکنون ۱۷ کیلومتر از این پروژه لوله‌گذاری شده است، ادامه داد: مابقی پروژه در حال انجام است که امیدواریم تا پایان سال بتوانیم آن را به بهره‌برداری برسانیم. به گفته سلیمانی در حال حاضر واحدهای تولیدی مستقر در این شهرک می‌توانند از میزان آبی که از شرکت خریدنده استفاده کنند اما برای استفاده بیشتر محدودیت وجود دارد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان تهران درباره اینکه چندی پیش برخی از واحدهای تولیدی در این شهرک مشکل قطعی آب در برخی روزها داشته‌اند، گفت: واحدهایی که این مشکل را داشتند مورد بررسی قرار گرفتند که مشخص شد بیشتر مشکل مربوط به بحث فنی خود واحدهای تولیدی بوده و در حال حاضر در هیچ جای شهرک این مسائل وجود ندارد. سلیمانی افزود: از سوی دیگر تغییراتی را در چاه‌های آب انجام دادیم که در سال جاری توانستیم حدود ۵۰ تا ۶۰ لیتر در ثانیه میزان آب ورودی به شهرک را افزایش دهیم.

وی همچنین درباره آخرین وضعیت شهرک صنعتی تخصصی پوشاک که قرار است در تهران ایجاد شود، گفت: مصوبه این شهرک دریافت شده و کارهای عمرانی آن تا دو هفته آینده آغاز خواهد شد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان تهران با بیان اینکه واگذاری زمین‌های این شهرک از سال آینده آغاز خواهد شد، گفت: ما معمولاً حدود شش ماه خودمان روی شهرک کار می‌کنیم و پس از آن به موازات آماده‌سازی زیرساخت توسط این شرکت، واحدهای تولیدی نیز کار ساخت‌وساز خود را انجام می‌دهند تا طی دو سال آینده همه واحدها آماده بهره‌برداری باشد.

مولود غلامی

رفع تحریم فرش ایرانی در بازارهای جهانی، یکی از بندهای توافقنامه برجام است که غرب پایبند به اجرای آن شده است. تولید فرش ایرانی در یک دهه اخیر به دلایل مختلف از جمله تحریم‌های اقتصادی و از دست دادن بازارهای صادراتی کاهش یافته و تولیدکنندگان را با مشکلاتی مواجه کرده است.

سهام ۳۰ درصدی ایران در بازار یک‌میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلاری جهانی فرش دستباف، ارزش آن را در ارزیابی و اشتغال آفرینی نمایان می‌کند. در داخل نیز بازار فرش دستباف ایرانی تا حدودی از رونق افتاده و تمایل مردم بیشتر به سمت خرید فرش‌های ماشینی است که در هر گوشه از شهر تابلوهای تبلیغاتی آن خودنمایی می‌کند.

از رونق افتادن بازار با نداشتن طرح و نقشه

محمد زرینه‌کفش، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان، بافندگان فرش دستباف و حرف وابسته در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، اظهار می‌کند: تا سال ۸۰ هر کسی چشم بسته هر فرشی از ایران را به بازار می‌برد می‌توانست با سود مناسب و چند برابری بفروشد چون هم کیفیت مناسب داشت هم از تنوع رنگ و نقش برخوردار بود و هر سلیقه‌ای را در خود جای می‌داد. اما در حال حاضر و با کم شدن طرح‌های متنوع، تولید و فروش نیز محدود شده است.

وی با اشاره به بازارهای جهانی فرش ایران، می‌گوید: در همین سال‌های اخیر می‌بینیم که به یک باره سر و کله قیای آسیایی هم پیدا شده است. تحریم‌های اقتصادی غرب، تولید زیاد و کپی طرح و نقش فرش ایرانی بدون اینکه نوآوری و خلاقیتی داشته باشند از جمله مسائلی است که تولید فرش ایران را دستخوش مشکلاتی کرد و به این ترتیب بازار فرش ایران با پشتوانه چندهزار ساله از رونق افتاد.

تصمیم‌های نادرستی که بر تولید اثر گذاشت

این استاد دانشگاه تهران، نداشتن متولی و مسئول در تولید فرش ایرانی را یکی دیگر از مشکلات تولید می‌داند و می‌افزاید: در یک بازه زمانی، نهادهایی مانند سرک سپاهی فرش، وزارت جهاد کشاورزی و سایر کارگانه‌های در فرش دستی داشتند، هر کدام خود را متولی

بی‌نقش و نگار به جایی نمی‌رسیم

فرش قرمز یک میلیارد دلاری زیر پای ایران



کالای ملی که سهمی از بودجه ندارد رئیس اتحادیه تولیدکنندگان فرش دستباف تبریز در خصوص مشکلات فرآوری تولید فرش دستباف در کشور، می‌گوید: با تمامی توانمندی‌هایی که این محصول ملی در اشتغال آفرینی و ارزش افزوده دارد اما جایگاهی از بودجه‌های دولتی ندارد. فرش دستباف ایرانی باید در ردیف نخست بودجه کشور قرار گیرد و دولت به تولیدکنندگان یارانه بدهد.

چمنی تأکید می‌کند: در شرایطی که کشور با مشکل بیکاری مواجه است، فرش دستباف می‌تواند بهترین راهکار برای اشتغال آفرینی با کمترین میزان سرمایه باشد، به طوری که این صنعت ۲۰ برابر کمتر از سایر بخش‌های تولیدی به سرمایه نیاز دارد و این بزرگ‌ترین مزیت آن به شمار می‌رود.

وی مزیت دیگر این کالای ایرانی را زیست‌محیطی دانسته و می‌گوید: تمامی مراحل تولید مواد اولیه فرش دستباف که در کشور انجام می‌شود، دوستدار و هماهنگ با محیط زیست است و هیچ آلودگی در محیط پیرامون ایجاد نمی‌کند، حتی تولید محصول نهایی که فرش است. همچنین نقش مهم آن در کمک به اقتصاد خانوار را نباید فراموش کرد. رئیس اتحادیه تولیدکنندگان فرش دستباف تبریز هم از سیاست‌های دولت در قطع بیمه قالیبافان انتقاد و اظهار کرد: بیمه قالیبافان تنها امید این کارآفرینان است که صدای‌شان مانند صنعتگران قدرتمند رسا نیست و به جایی نمی‌رسد. درست نیست دولت تنها امید فرشبافان را بگیرد. یکی از دلایل این نابسامانی‌ها نداشتن مدیریت واحد، سازمان قوی یا کمیته تخصصی در بدنه دولت و مجلس است.

این کارشناس فرش دستباف خواستار تعیین یک روز یا یک هفته در تقویم کشوری به نام فرش دستباف ایرانی شده و می‌افزاید: باید به هنرمندان و زحمتکشان این بخش توجه شود و امکانات حمایتی و رفاهی برای شان در فراهم شود. همچنین با باز شدن فضای جدید در تجارت خارجی دولت باید دسترسی خریداران خارجی به بازار فرش دستباف ایرانی را آسان‌تر کند. فراهم کردن این امکانات نیازمند یک عزم ملی است که همه باید در آن سهیم باشند و کمک کنند.

کند. فرش ایرانی نزدیک به ۵۰۰ میلیون دلار در سال در شرایط تحریم و وضعیت نابسامان تولید، صادرات داشته است و می‌توان این حجم از صادرات را به یک میلیارد دلار رساند به شرط اینکه تبلیغات مناسبی انجام شود و حمایت‌های لازم صورت گیرد. این افتخار آمیز است که مسئولان ما در مقر سازمان ملل در کناره‌های فرش ایرانی می‌ایستند و عکس یادگاری می‌گیرند اما در کشور خدما از فرش ایرانی در دکور وزارتخانه‌ها و برنامه‌های صدا و سیما سراغی نمی‌توان گرفت.

فرش دستباف مصداق کامل اقتصاد مقاومتی

اسماعیل چمنی، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان فرش دستباف تبریز، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» فرش دستباف را مصداق تولید ملی و صنعت و هنر اول ایران می‌داند و می‌افزاید: فرش دستباف مصداق کامل اقتصاد مقاومتی است و بر تولید کالای صادرصد ایرانی تأکید دارد. این تنها کالایی است که ایران به‌دوام قرار گیرد تا مردم وابسته با استفاده از کارت‌های اعتباری ۱۰ میلیون تومانی آن را خریداری کنند. حالا نمی‌دانیم که وزارت صنعت این کالای صادرصد ایرانی و البته با دوام را در لیست تسهیلات اعتباری قرار داده است یا نه! نه تنها دولت بلکه مردم هم هنوز به اندازه کافی فرش دستباف را نمی‌شناسند. وی ادامه می‌دهد: دولت باید از نگاه‌های کوچک زودبازده مانند کارگاه‌های قالیبافی، بیش از نگاه‌های بزرگ کم بازده حمایت

اظهار می‌کند: چرا دولت باید بیمه بافندگان فرش را که تنها سیاست حمایتی از آنها بود، قطع کند؟ این حق هر ایرانی است که از بیمه استفاده کند، به‌ویژه بافندگان فرش که سهم زیادی در اشتغال دارند. سازمان تامین اجتماعی باید زیر بار بیمه فرشبافان برود این کمترین حمایت از قالیبافان و حرف وابسته است. این مسئله را نمایندگان مجلس باید پیگیری کنند.

فرش دستباف جایی در تسهیلات اعتباری ۱۰ میلیونی دارد؟

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و قالیبافان، می‌گوید: فرش دستباف یک کالای سرمایه‌ای است که ارزش افزوده هم دارد. کارگاه‌های قالیبافی نیز هر یک بنسنگ کوچک زودبازده هستند که در اشتغال آفرینی و تولید نقش بسیاری در اقتصاد کشور ایفا می‌کنند. شوربختانه دولت قدر و ارزش آنها و فرش دستباف ایرانی را نمی‌داند. مس‌ارایزنی‌هایی کردیم که فرش ایرانی هم در ردیف کالاهای با دوام قرار گیرد تا مردم وابسته با استفاده از کارت‌های اعتباری ۱۰ میلیون تومانی آن را خریداری کنند. حالا نمی‌دانیم که وزارت

صنعت این کالای صادرصد ایرانی و البته با دوام را در لیست تسهیلات اعتباری قرار داده است یا نه! نه تنها دولت بلکه مردم هم هنوز به اندازه کافی فرش دستباف را نمی‌شناسند. وی ادامه می‌دهد: دولت باید از نگاه‌های کوچک زودبازده مانند کارگاه‌های قالیبافی، بیش از نگاه‌های بزرگ کم بازده حمایت

فرش می‌دانستند و تصمیم‌های نادرستی گرفتند که تأثیر آن را مشاهده می‌کنیم. برای نمونه فرش ناین در بخش‌های گسترده‌ای از ایران برده و بافته شد. این افزایش تولید بدون هیچ طرح و برنامه دوراندیشانه‌ای منجر به مسائل کنونی شد. رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و بافندگان فرش دستباف با این همه، فرش ایرانی را همچنان تنها برند بدون رقیب در دنیا معرفی می‌کند و می‌گوید: ایران هنوز معتبرترین و بهترین برند فرش دستباف در دنیا است و طراحان و بافندگان از گذشته این اعتبار را برای کشور به دست آورده‌اند.

فرش دستباف ایران بی‌رقیب در دنیا زرینه‌کفش ادامه می‌دهد: برای اینکه همچنان بتوانیم برند فرش ایرانی را در جایگاه بالا نگه داریم کافی است دولت تنها یک سال تبلیغات مناسب در زمینه فرش دستباف انجام دهد و مزیت‌های آن را در داخل و خارج شناساند. در حالی که تبلیغات فرش‌های ماشینی در کشور بسیار زیاد شده اما می‌توان با سیاست‌های حمایتی فرش دستباف را هم به جایگاه نخست خود بازگرداند.

وی با اشاره به شعار تبلیغاتی آقای فرش ایران کیست، تصریح می‌کند: به باور من، آقای فرش ایران بی‌تردید تمامی بافندگان فرش ایرانی هستند که با دست تار و پودها را گره می‌زنند و برای کشور افتخار آفرینی و ارزآوری می‌کنند.

وی همچنین با انتقاد از قطع بیمه قالیبافان

تولید

انبارهای پرمصالح ساختمانی منتظر ناجی

بیش از یک هفته از اعلام طرح دولت تحرک تقاضا و تسریع در رونق اقتصادی می‌گذرد و یکی از بخش‌های درگیر در این طرح، صنایع ساختمانی است اما تاکنون جزئیاتی از چگونگی اجرای طرح از سوی دولت اعلام نشده است.

به گزارش ایسنا، از سال گذشته بخش معدن نیز از رکود داخلی در امان نماند و این در حالی است که کاهش رشد اقتصادی و پروژه‌های کشور چین که بزرگ‌ترین مصرف‌کننده مواد معدنی در کشور است، سبب شد به نوعی بازار جهانی بسیاری از محصولات معدنی نیز وارد رکود شده و قیمت جهانی این محصولات افت شدیدی را تجربه کرد.

در این زمینه محمدرضا بهرامن، رئیس خانه معدن که انباشت کالاهای ساختمانی در انبارها در مدت اخیر را بی‌سابقه می‌داند، معتقد است که طرح دولت برای تحرک تقاضا باید به سرعت انجام شود اما در عین حال باید مراقب بود که باعث ایجاد تورم در کشور نشود.

وی گفته است که انباشت کالا در برخی از محصولات معدنی بسیار زیانبار است و این موضوع سبب شده تا واحدهای تولیدی ظرفیت تولید خود را کاهش دهند.

به گفته بهرامن، یکی از سیاست‌های تأثیرگذار در این زمینه می‌تواند تزریق نقدینگی به بخش‌های بیمه‌انگاری برای رونق ساخت‌وساز در کشور باشد.

البته دولت در این زمینه نیز برنامه‌هایی را در نظر گرفته که از جمله آن می‌توان به افزایش ۵۰۰۰ میلیارد تومانی بودجه عمرانی کشور در سال جاری اشاره کرد.

در صورت تحقق بودجه‌های عمرانی و افزایش آن می‌توان امیدوار بود که پروژه‌های عمرانی بیشتری به فعالیت بپردازند و استفاده از مصالح ساختمانی و صنایع معدنی نیز افزایش یابد.

بهنام عزیززاده، رئیس انجمن کاشی و سرامیک نیز مانند بسیاری از فعالان صنایع معدنی دیگر، بر این باور است که طرح دولت می‌تواند برای تحرک تقاضا و خروج رکود از این بخش تأثیرگذار باشد، اما اینکه سرعت تأثیر این برنامه تا چه حد باشد و چه زمانی تأثیرات آن را مشاهده کنیم، بستگی به سرعت اجرای طرح از سوی دولت دارد.

البته وی تأکید کرده که باید شرایطی برای فروش محصولات تولیدی فراهم شود و صرف دادن تسهیلات به واحدهای تولیدی نمی‌تواند گرمای را از کار تولیدکنندگان باز کند، زیرا زمانی که بازار فروش نباشد، تولید فایده‌ای نخواهد داشت.



سازمان صنایع و معادن ایران



کمیته کیفیت

خبرنامه



وام ۱۰ و ۲۵ میلیونی کالا و خودرو آماده پرداخت شد

رئیس کل بانک مرکزی با تاکید بر اینکه اجرای طرح‌های بسته اقتصادی باید به نحوی باشد که هیچ یک از اقشار جامعه احساس تبعیض نکند، تسهیلات کالاهای واسطه‌ای را یکی دیگر از حمایت‌های بانکها از صنعت برشمرد. به گزارش مهر، در جلسه‌ای با حضور مدیران عامل و مسئولان اعتبارات بانکها، جزئیات بانکی بسته اقتصادی دولت تبیین شد. ولی‌الله سفید، رئیس کل بانک مرکزی در این جلسه با مهم دانستن نقش بانکها در خروج اقتصاد از رکود خواستار حرکت هماهنگ و هم‌جهت بانکها در این مسیر شد و افزود: اجرای این طرح‌ها باید به گونه‌ای باشد که هیچ یک از اقشار جامعه احساس تبعیض نکند و تمامی سطوح جامعه از آن برخوردار شوند. سیف با برشمردن سه محور کارت خرید کالای ایرانی، تسهیلات خرید خودرو و کالاهای واسطه‌ای به عنوان برنامه‌های تعریف شده در این بسته گفت: سال گذشته با اولویت قرار دادن سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، نظام بانکی توانست نقش مهمی در حرکت اقتصاد برای خروج از رکود داشته باشد و در این مرحله قصد داریم با تأمین مالی خریداران و ایجاد تحریک تقاضا حرکتی که شروع کرده بودیم، تکمیل کنیم. رئیس کل بانک مرکزی، حمایت از تولیدکننده و صنعت داخلی را یکی از اولویت‌های اقتصاد مقاومتی دانست و تصریح کرد: قصد داریم با ایجاد کارت‌های خرید کالای ایرانی و با استفاده از تجرب موفق جهان و توان داخلی، چرخه اقتصاد را هم از ناحیه عرضه و هم از ناحیه تقاضا با سرعت بیشتر به گردش درآوریم.

رئیس شورای پول و اعتبار، تسهیلات کالاهای واسطه‌ای را یکی دیگر از حمایت‌های بانکها از صنعت برشمرد و عنوان کرد: در همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت اقدام مورد نیاز تولیدکنندگان شناسایی شده و با شرایطی که اعلام می‌شود، در اختیار آنها قرار می‌گیرد. براساس تصمیم گرفته شده در تیم تخصصی دولت، قرار است بسته اقتصادی دولت در بخش بانکی در نیمه اول آبان ماه اعلام شود و پس از آن برای مدت شش ماه به اجرا آید.

توافق ۲۰۰ میلیون دلاری دویچه بانک برای بستن پرونده نقض تحریم‌ها

رویتزر به نقل از منابع آگاه گزارش داد دویچه بانک آلمان برای فیصله دادن به تحقیقات رگولاتوری‌های آمریکایی درباره نقض تحریم‌های این کشور، به توافقی به ارزش ۲۰۰ میلیون دلار با دیارتمان خدمات مالی نیویورک و بانک مرکزی آمریکا نزدیک شده است. به گزارش ایسنا، منابع آگاه اظهار کرده‌اند این توافق احتمالا تا هفته آینده نهایی خواهد شد. روزنامه نیویورک تایمز پیش از این گزارش داده بود دویچه بانک به توافق ۲۰۰ میلیون دلار با نیویورک و بانک مرکزی آمریکا برای تسکین حل و فصل تحقیقات مربوط به همکاری با کشورهای مانند ایران و سوریه نزدیک شده است. این تحقیقات که در رأس آن دیارتمان خدمات مالی نیویورک و بانک مرکزی آمریکا قرار داشته، به احتمال نقض قوانین تحریم‌های آمریکا متمرکز شده بود. بزرگ‌ترین بانک آلمان در سه سال گذشته حدود ۹ میلیون یورو (۸۹ میلیون دلار) برای فیصله دادن به تحقیقات آمریکایی و اروپایی جریمه پرداخت کرده است. مدیرعامل جدید دویچه بانک هشدار داده گردش مالی این بانک به دلیل هزینه‌های حقوقی سنگین، در معرض تهدید قرار گرفته است.

بانک فرانسوی «کزدیت اگریکول» فرانسه هم اخیرا موافقت کرد برای فیصله دادن به تحقیقات رگولاتوری‌های آمریکایی از نقض تحریم‌های وضع شده علیه ایران، سوئد و کشورهای دیگر، ۷۸۷ میلیون دلار پرداخت کند. بانک‌های بین‌المللی اروپایی در سال‌های اخیر به دلیل نقض تحریم‌ها مجموعا ۱۴ میلیارد دلار جریمه شده‌اند. بانک‌های دیگری که در ارتباط با نقض تحریم‌ها به توافق رسیده‌اند شامل کومرس بانک آلمان، بانک ای‌ان‌جی مستقر در آمستردام، بارکلیز و کزدیت سوئیس بوده‌اند. بانک استاندارد چارترد ۶۶۷ میلیون دلار جریمه در سال ۲۰۱۲ و ۲۰۰ میلیون دلار دیگر در سال گذشته به آمریکا پرداخت کرد و همچنان در ارتباط با نقض تحریم‌های ایران تحت تحقیقات قرار دارد.

بانک فرانسوی «بی‌ان‌پی پاریرا» سال گذشته ۸۹۰ میلیارد دلار جریمه پرداخت کرد و ناچار شد اتهامات کیفری در ارتباط با نقض تحریم‌ها را گردن بگیرد. این بانک همچنین به مدت یک سال از انجام برخی از مبادلات به دلار آمریکا محروم شد.

افت قیمت سکه آتی در بورس کالا

قیمت سکه آتی در معاملات هفته گذشته تحت تاثیر کاهش نرخ ارز و همچنین افت قیمت نقدی با نوسان مواجه شد و اندکی افت کرد. به گزارش ایسنا، کاهش قیمت نقدی سکه در بازار آزاد و همچنین کاهش نرخ ارز، معاملات آتی سکه را تحت تاثیر قرار داد و موجب افت اندک قیمت سرسیدها شد. به این ترتیب بررسی وضعیت معاملات آتی سکه نشان می‌دهد که سکه سرسید آبان ماه با افت قیمت مواجه شده و به قیمت ۹۴۴ هزار تومان رسیده است. در این میان سکه تحویل دی ماه نیز روند کاهشی طی کرده و در قیمت ۹۴۵ هزار تومان معامله شده است.

سکه قرداداد تحویل اسفند نیز همانند سایر سرسیدها با افت نسبی مواجه شده و در قیمت‌های ۹۶۸ هزار تومان مورد دادوستد قرار گرفته است، این در شرایطی است که سکه تحویل اردیبهشت نیز نسبت به روز چهارشنبه افت کرد و در قیمت‌های ۹۵۷ هزار تومان معامله شد.

بر این اساس قیمت سکه در بازار آزاد نیز در حالی روند کاهشی دارد که به گفته کارشناسان افزایش نرخ بهره آمریکا از سوی فدرال رزرو موجب تقویت ارزش دلار شده و بازار سکه را تحت تاثیر خود قرار داده و موجب کاهش قیمت‌های جهانی طلا می‌شود.



سپرده‌گذاران «میزان» از خطر جستنند، سپرده‌گذاران دیگر موسسات چطور؟

شلیک موسسات مالی و اعتباری غیر مجاز به شقیقه اقتصاد

پاسخگوی سپرده‌گذاران باشد و معضل به شکلی زنجیره‌وار به سایر شهرهای کشور کشیده شد؛ آنچنان که در ظرف چند ماه، ده‌ها تجمع اعتراضی توسط سپرده‌گذاران شهرهای مختلف برگزار شد. بروز بحران در موسسه میزان موجب شد برنامه ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز در واقع به معنی شلیک به مغز اقتصاد است. بازی خطرناکی با نرخ سود بانکی است که شوک سنگینی به بخش‌های اقتصادی وارد کرده و اقتصاد را دچار ایست قلبی کرده است. من از خونسردی بانک مرکزی درباره موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز تعجب می‌کنم. با توجه به خطراتی که موسسات مالی اعتباری غیرمجاز برای اقتصاد آینده ساماندهی موسسات مالی و اعتباری فراوانی روبرو کرده است.

کجای دنیا شما نمی‌بینید با وجود تورم ۱۴ تا ۱۵ درصدی نرخ سود رسمی ۲۰ درصدی بدهند و موسسات مالی اعتباری غیرمجاز هم با طرفه‌الحیلی آن را تا ۲۴ و حتی ۲۸ درصد و بالاتر از آن هم برسانند. وی افزود: این اقدام موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز در واقع به معنی شلیک به مغز اقتصاد است. بازی خطرناکی با نرخ سود بانکی است که شوک سنگینی به بخش‌های اقتصادی وارد کرده و اقتصاد را دچار ایست قلبی کرده است. من از خونسردی بانک مرکزی درباره موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز تعجب می‌کنم. با توجه به خطراتی که موسسات مالی اعتباری غیرمجاز برای اقتصاد آینده ساماندهی موسسات مالی و اعتباری فراوانی روبرو کرده است.

تفاوت ماهیت بانک‌ها و موسسات غیرمجاز دکتر جلیل موسوی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: همه مشکلاتی که اکنون اقتصاد کشور تحمل می‌کند به خاطر سود بالای بانکی است. تفاوت ماهیت بانک‌ها و موسسات غیرمجاز دکتر جلیل موسوی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: همه مشکلاتی که اکنون اقتصاد کشور تحمل می‌کند به خاطر سود بالای بانکی است.

گزارش ۲

بانک مرکزی اعلام کرد دلایل توقف کاهش نرخ سود بانکها

مهم کوتاه‌مدت شبکه بانکی تبدیل کرده است. در پی این تحولات، باوجود توافق صورت‌گرفته میان بانک‌ها و موسسات اعتباری، نوعی رقابت قیمتی برای جذب سپرده‌های بیشتر صورت گرفته که این امر ساماندهی وضعیت تجهیز منابع در شبکه بانکی را با مشکل مواجه کرده است. بدیهی است که در این شرایط، کاهش دستوری یکباره نرخ سود در شبکه بانکی، نه‌تنها فاقد کارایی لازم برای سامان‌بخشی به رقابت‌های ناسالم در بخش جذب سپرده‌هاست، بلکه می‌تواند با سرخوردن بخشی از سپرده‌های بخش غیردولتی از بازار رسمی به بازار غیررسمی، موجب تقویت بازار غیرمستقل پولی را نیز فراهم آورد.

با در نظر گرفتن این ملاحظات، مولفه‌های سیاست‌گذاری پولی متناسب با اقتضات کلان اقتصادی کشور و با توجه به نیازهای بخش تولیدی تنظیم شد. در همین راستا، بانک مرکزی پیشنهادهای خود در زمینه اصلاح مولفه‌های سیاست پولی را به شورای پول و اعتبار ارائه کرد و این شورای نیز در یک‌هزار و یکصد و نود و هشتمین جلسه خود (در تاریخ ۱۳۹۴/۲/۱۸)، نرخ سود سپرده‌های بانکی (از ۲۰ درصد به ۲۰ درصد)، کاهش نرخ سود تسهیلات عقود غیرمشارکتی (از ۲۲ درصد به ۲۱ درصد)، تعیین سقف نرخ سود تسهیلات عقود مشارکتی (از ۲۰ درصد به ۲۰ درصد) و سایر موارد را تصویب کرد.

این اقدامات با توجه به اهمیت موضوع، با حضور نمایندگان بانک مرکزی و سایر دستگاه‌های ذی‌ربط، در جلسه‌ای با حضور رئیس هیئت مدیره بانک مرکزی و اعضای هیئت مدیره، در تاریخ ۱۳۹۴/۲/۱۸، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. در این جلسه، با توجه به اهمیت موضوع، با حضور رئیس هیئت مدیره بانک مرکزی و اعضای هیئت مدیره، در تاریخ ۱۳۹۴/۲/۱۸، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

نرخنامه

دلار ۳,۳۸۹ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۳۸۹ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۴۱,۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳,۸۶۵ تومان و هر پوند نیز ۵,۳۴۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۷۴,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۵۲,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۶۸,۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۵,۸۷۴ تومان قیمت خورد. اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱,۱۰۷۷ دلار بود.

عنوان	قیمت
انس طلا	۱۱,۰۷۷
مقتال طلا	۴۱۵,۷۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۵,۸۷۴
سکه بهار آزادی	۹۴۲,۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۴۱,۰۰۰
نیم سکه	۴۷۴,۰۰۰
ربع سکه	۲۵۲,۰۰۰
سکه گرمی	۱۶۸,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۳۸۹
یورو اروپا	۳,۸۶۵
پوند انگلیس	۵,۳۴۰
درهم امارات	۹۵۴
لیر ترکیه	۱,۲۳۰
یوان چین	۵۵۹
ین ژاپن	۲۹
دلار کانادا	۲,۶۷۰
فرانک سوئیس	۳,۵۷۰
دینار کویت	۱۱,۵۵۰
ریال عربستان	۹۳۵
روپیه هند	۵۴
رینگت مالزی	۸۴۵

دریچه

تولید چک‌های متحدالشکل دست‌به‌دست شد

دبیرکل بانک مرکزی از خارج شدن تولید چک‌های متحدالشکل از دستور کار بانک مرکزی خبر داد و گفت که سامانه صیاد دیگر با الگوی آرماتی بانک مرکزی اجرایی نخواهد شد.

به گزارش ایسنا، در حالی که قرار بود برای ایجاد تغییراتی در چک‌های موجود به‌ویژه از لحاظ امنیتی چک‌های متحدالشکلی در قالب یک سامانه متمرکز (صیاد) به بازار پول وارد شده و چک‌های متفاوت بانک‌های مختلف از رده خارج شوند، محمود احمدی، دبیر کل بانک مرکزی اعلام کرد بر خلاف آنچه پیش‌بینی و طراحی شده بود و براساس الزامات قانونی، تولید این چک‌ها در کارخانه چاپ اسکناس بانک مرکزی انجام نخواهد شد.

وی با اشاره به الزام قانون مبنی بر اینکه باید اوراق بهادار و امنیتی در چاپخانه دولتی تولید شود به ایسنا گفت: بنابر این با تولید چک‌های متحدالشکل از سوی بانک مرکزی مخالفت و به وزارت امور اقتصاد و دارایی واگذار شد ولی باید توجه داشت که کار تولید این چک‌ها در چاپخانه‌های دولتی براساس آلمان‌ها و فیشرهای امنیتی که بانک مرکزی اعلام خواهد کرد انجام شود.

دبیر کل بانک مرکزی با بیان اینکه با واگذاری تولید چک‌های متحدالشکل به وزارت امور اقتصاد و دارایی، دیگر سامانه صیاد در قالب بسته آرماتی و پیشرفته‌ای که بانک مرکزی طراحی کرده بود اجرایی نمی‌شود، توضیح داد: برنامه ما این بود که متقاضی دریافت دسته چک در قالب سامانه متمرکز صیاد درخواست خود را بدون مراجعه حضوری به بانک اعلام و بانک مرکزی نیز بعد از دریافت اطلاعات و انجام بررسی لازم و همچنین دریافت تاییدیه از مراکز مربوطه دستور تولید آن را به کارخانه چاپ اسکناس صادر کند و در نهایت دسته چک از طریق پست به درخواست‌دهنده می‌رسد.

احمدی اضافه کرد: با تغییرات ایجاد شده روش مدنظر بانک مرکزی در اجرای سامانه صیاد حداقل در بخش تولید اجرایی نمی‌شود و در این حالت باید متقاضی به بانک مراجعه و درخواست دریافت دسته چک کند.

وی این را هم گفت که گرچه سامانه صیاد براساس آنچه بانک مرکزی می‌خواهد اجرایی نمی‌شود ولی همچنان طبق قولی که داده‌ایم صاحبان چک‌های برگشتی در دریافت دسته چک محروم خواهند ماند و استفاده این موارد از طریق بانک مرکزی انجام خواهد شد.

اما در شرایطی که پیش‌تر بانک مرکزی وعده داده بود در نیمه دوم امسال چک‌های جدید به مرور جایگزین چک‌های قبلی شوند، دبیر کل بانک مرکزی یادآور شد که دیگر زمان ورود چک‌های متحدالشکل چندان ارتباطی به این بانک نخواهد داشت و این موضوع به قردادادی که بانک‌ها با چاپخانه دولتی انعقاد می‌کنند بستگی دارد.



تجارت



بزرگ ترین مشتری هندوانه ایران پرید؟
هندوانه ایرانی این بار پشت درهای بسته عراق



گرچه در پی اعمال سیاست‌های جلوگیری از صادرات آب مجازی، صادرات هندوانه در نیمه امسال کاهش یافته است اما صادرات این محصول به عراق به عنوان بزرگ‌ترین مشتری هندوانه ایرانی قطع شده که از نظر مسئولان وزارت جهاد کشاورزی تاکنون دلیلی برای آن از سوی طرف عراقی عنوان نشده است. به گزارش ایسنا، طی نیمه نخست امسال بالغ بر ۴۷۳ هزار و ۸۰۰ تن هندوانه به ارزش ۱۰۶ میلیون و ۷۰۰ هزار دلار به ۲۸ کشور جهان صادر شده است که از نظر وزنی ۳۳.۴۹ درصد و از نظر ارزشی ۳۵.۰۲ درصد کاهش نسبت به شش ماهه سال گذشته را نشان می‌دهد.

در این میان عراق با خرید ۳۲۵ هزار و ۱۹۳ تن هندوانه نخستین مشتری این محصول به‌شمار می‌رود و سهم حدود ۷۰ درصدی در بازار هندوانه ایرانی دارد.

این در حالی است که معاون سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خوزستان چندی پیش از توقف صادرات هندوانه به عراق به دلیل آغاز برداشت هندوانه در این کشور خبر داد و گفت: با اعلام دولت عراق مبنی بر وارد نشدن هندوانه، صادرات این محصول از مرزهای شلمچه و چذابه متوقف شد.

البته جی بی ابطالی، معاون سازمان حفظ نباتات به ایسنا گفت: هندوانه ایرانی به بسیاری از کشورهای اروپایی صادر می‌شود که نشان دهنده کیفیت و سلامت این محصول است.

وی افزود: تاکنون هیچ گزارشی از سوی طرف عراقی مبنی بر علت توقف خرید هندوانه که به سلامت و کیفیت آن ارتباطی داشته باشد به سازمان حفظ نباتات ارسال نشده و این محصول هیچ مشکلی از نظر باقیمانده‌های شیمیایی ندارد.

با توجه به سهم بالای عراق در بازار صادراتی هندوانه ایرانی باید پرسید که سرنوشت حجم انبوه تولید این محصول که با آب فراوان و قیمت پایین به کشورهای مختلف صادر می‌شود، چیست و تولیدکنندگان حالا که بزرگ‌ترین مشتری آنها پاپس کشیده است با کشتاوران کمتر به سمت کشت و تولید محصول که بزرگ‌ترین مشتری آن‌ها پاپس کشیده است با کشتاوران روی دست مانده‌شان چه کار باید بکنند؟ گرچه وزارت جهاد کشاورزی همواره توصیه کرده بود که کشتاوران کمتر به سمت کشت و تولید محصول آب‌پر مانند انواع صیفی‌جات از جمله هندوانه و خربزه اقدام کنند، اما در این شرایط وزارت جهاد کشاورزی باید در راستای حمایت از تولیدکنندگان دست به کار شود تا تکلیف صادرکنندگان و تولیدکنندگان هندوانه مشخص شود.

یک کارشناس اقتصاد بین‌الملل:

ورود ایران به WTO به توجیه به نقش کلیدی اقتصاد ایران در خاورمیانه ضروری است

یک کارشناس اقتصاد بین‌الملل گفت: سازمان جهانی تجارت به‌عنوان یک ارگان رسمی از جایگاه مناسبی در میان کشورهای جهان برخوردار است و عضویت ایران در آن با توجه به نقش اقتصاد ایران در منطقه خاورمیانه می‌تواند هم برای این سازمان و هم برای ایران مهم باشد.

میرقاسم مومنی روز پنجشنبه در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: ایران با حضور در سازمان جهانی تجارت می‌تواند در بازار کشورهای دیگر حضور ملموس‌تری داشته باشد و همان‌طور که تمام کشورهای حتی روسیه، چین و آمریکا نیز برای عضویت در آن تلاش کرده‌اند تا خود را با قوانین آن تطبیق دهند، ایران نیز برای تطبیق و عضویت خود تلاش کند.

وی افزود: کشورهای بزرگ به دلیل سودی که از عضویت در این سازمان و توسعه تجارت خود می‌برند، خود را ملزم به تبعیت از قوانین بین‌المللی کرده‌اند و ایران نیز از این امکان برخوردار نشود اما مشکل اینجاست که قوانین تجاری ما منطبق با قوانین سازمان جهانی تجارت نیست و در مواردی بحث تولیدکنندگان مطرح می‌شود که قادر به تولید با کیفیت و قیمت تمام شده مناسب که قابل رقابت در بازارهای جهانی باشد، نیستند.

این کارشناس اقتصادی یادآور شد: حتی چین و روسیه برای عضویت در این سازمان بیش از دوهزار قوانین و موازات قانونی خود را اصلاح کرده یا حذف کردند و در داخل خود تغییرات و بازبینی‌هایی انجام دادند تا بتوانند در این نهاد بین‌المللی عضو شوند و از تسهیلات آن بهره‌مند شوند و می‌توانند تولیدات خود را با هزینه کم و کیفیت بالا تولید و صادر کنند. وی افزود: سازمان تجارت جهانی براساس معیارها و قوانینی در خصوص تدهیب روابط تجاری بین دولت‌ها و کشورها استوار شده و یکی از اهداف عمده این سازمان، کاهش تعرفه‌های گمرکی و آزادسازی تجارت بین کشورهای برداشتن موانع موجود بر سر راه تجار و بازرگانان است.

مومنی با تأکید بر آنکه برای عضویت نیاز به یک عزم ملی داریم، افزود: برای ایجاد این عزم ملی باید تمام سازمان‌ها، ارگان‌ها و نهادهای درگیر این موضوع حضور جدی‌تری داشته باشند تا با یک سیاست ملی و همه‌جانبه‌عضو این سازمان شویم و اگر نیم بند وارد شویم، نه تنها سودی نخواهیم برد بلکه ممکن است دچار برخی زیان‌های بلندمدت شویم.



کامپیوترهای کوچک، جهان را تصاحب می‌کنند

جیبی‌ها؛ آینده دنیای رایانه‌ها

محمد ممتاز پور

چند سال پیش بود که کیس‌های رایانه‌ای نه‌چندان کوچک‌گوشه‌ای از اغلب خانه‌ها و شرکت‌ها را اشغال کرده بودند، گرچه این رایانه‌های دستکتابی در بسیاری از خانه‌ها هنوز هم استفاده می‌شوند اما با توجه به اینکه دنیای فناوری علاقه‌زادی به کوچک کردن همه دستگاه‌ها دارد، اندازه دستکتاب‌ها نیز در گذر زمان شاهد تغییرات بسیاری بوده است.

چه بخواهیم، چه نخواهیم عمر رایانه‌های خانگی سال‌هاست که به سر آمده و لپ‌تاپ‌ها و تبلت‌ها حالا به خوبی از پس نیازهای کاربران خود بر می‌آیند اما در چند سال گذشته دستگاه دیگری پا به دنیای رایانه‌ها گذاشته و تلاش دارد جای رایانه‌های خانگی را بگیرد، رایانه جیبی؛ دستگاهی به اندازه یک حافظه فلش است که می‌تواند تا حد زیادی جایگزین کیس‌های قدیمی شود. وقتی غول‌های فناوری مانند گوگل، لینوا، دل و اینتل علاقه زیادی به تولید این دستگاه‌ها دارند، می‌توان دریافت که به احتمال بسیار زیاد آینده در دستان این رایانه‌ها برآورد.

Intel Compute Stick

نام یکی از مدل‌های ارائه شده توسط غول تراشه‌ساز دنیاست که یک کامپیوتر کامل در ابعاد کوچک است. متصل شده و خدمات خود را ارائه کند. این رایانه‌ها سرعت بالایی در پردازش دارند و حتی می‌توانند بازی‌های نسبتاً سنگینی را اجرا کنند. این رایانه‌ها از طریق خروجی USB به دستگاه‌هایی که از آنها پشتیبانی می‌کند متصل می‌شوند. به عنوان مثال می‌توانید این رایانه‌ها را به یک تلویزیون دیجیتال وصل کنید و بعد از روشن شدن سیستم عامل به راحتی از امکانات یک ویندوز عادی بهره‌برید. این رایانه‌ها گرچه در کشور ما به سختی پیدا می‌شوند اما قیمت نسبتاً ارزانی نسبت به دیگر رایانه‌ها دارند و مجهز به یک سیستم عامل‌های ویندوز، لینوکس یا اندروید هستند.

MagicStick wave

پخش Stream از قابلیت‌های مهم این دستگاه به حساب می‌آید. این رایانه جیبی از سیستم عامل ویندوز بهره‌می‌برد و به راحتی می‌توان همه نرم‌افزارهای کاربردی را روی آن نصب کرد و از آنها استفاده کرد.

MagicStick wave

رایانه جیبی دیگری است که از ویندوز ۱۰، پردازنده Cherry Trail Z8700 اینتل، پردازنده گرافیکی ۱۶ هسته‌ای، ۸ گیگابایت رم و همین‌طور ۶۴ گیگابایت فضای ذخیره‌سازی برخوردار شده است.

اتم، ۲ گیگابایت رم و ۳۲ گیگابایت هارد مجهز شده است. همچنین قابلیت نصب USB و MicroSD نیز دارد. این رایانه جیبی تنها ۱۲۹ دلار قیمت دارد.

کانگارو

شرکت InFocus یکی دیگر از تولیدکنندگان این رایانه‌هاست که با مدل «کانگارو» پا به دنیای این دستگاه‌های هوشمند گذاشته است. این کامپیوتر دارای پورت‌های متعددی است که با استفاده از آنها می‌توان لوازم جانبی از جمله صفحه نمایش را به کانگارو متصل کرد. حتی می‌توان از iPad به عنوان صفحه نمایش آن استفاده کرد.

Ideacentre300

شرکت لنوو هم با ارائه بازار این کامپیوترها را گرم‌تر کند. این شرکت پس از شرکت‌های اینتل، دل و گوگل چهارمین برند جهانی است که این سری از کامپیوترها را به بازار عرضه کرده و نام آن را Ideacentre300 گذاشته است. سیستم عامل این کامپیوتر ویندوز بوده و به چیب این کانگارو تنها ۹۹ دلار اعلام شده است.

بازرگانی

امروز برگزار می‌شود

پنجمین گردهمایی سالانه رایزنان بازرگانی، صنعتی و معدنی با رئیس سازمان توسعه تجارت

ارائه گزارش عملکرد سالانه، بررسی مشکلات و موانع موجود و راهکارهای حل و فصل آنها و همچنین برنامه‌ریزی و هماهنگی برای پیشبرد اهداف یک سال آینده امروز با رئیس سازمان توسعه تجارت دیدار می‌کنند. پس از این دیدار رایزنان بازرگانی به سه گروه تقسیم شده و به استان‌های مختلف کشور سفر می‌کنند، دیدار با مسئولان دولتی و فعالان اتاق‌های بازرگانی استان‌ها، بازدید از توانمندی‌های صنعتی، تجاری و معدنی و بحث و تبادل نظر برای افزایش حجم صادرات از جمله برنامه‌هایی است که در سفرهای استانی انصاف ایران و دیدار با معاونت

فنی ریاست جمهوری است. در حال حاضر ۱۷ رایزن در کشورهای هدف مستقرند، چهار رایزن پس از برنامه همایش سالانه به کشورهای محل مأموریت خویش اعزام می‌شوند و پنج رایزن دیگر هم منتظر صدور احکام رایزنی خود هستند.

ردیف	پلاک ثبتی	قطعه	کاربری	مساحت (متر مربع)	قیمت پایه	مبلغ سپرده ۵ درصد	آدرس ملک
۱	۶۰۳۹/۲۹۲۳۴	۱۰	مسکونی	۱۸۴	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۲	۶۰۳۹/۲۹۲۳۵	۱۳	مسکونی	۱۸۴	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۳	۶۰۳۹/۲۹۲۳۶	۱۹	مسکونی	۱۸۴	۸۷۵/۰۰۰/۰۰۰	۴۳/۷۵/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۴	۶۰۳۹/۲۹۲۳۷	۵۶	مسکونی	۱۸۰	۸۲۵/۰۰۰/۰۰۰	۴۱/۲۵۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۵	۶۰۳۹/۳۲۷۲۲	۷	مسکونی	۱۸۴	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۶	۶۰۳۹/۳۲۷۲۳	۱۶	مسکونی	۱۸۴	۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۰/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۷	۶۰۳۹/۳۲۷۲۶	۵۹	مسکونی	۱۸۰	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۸	۶۰۳۹/۳۲۷۲۷	۶۰	مسکونی	۱۸۰	۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۰/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۹	۶۰۳۹/۳۲۷۲۸	۶۱	مسکونی	۱۸۰	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۱۰	۶۰۳۹/۳۲۷۲۹	۶۲	مسکونی	۲۲۶/۸۵	۹۵۲/۷۷۰/۰۰۰	۴۷/۶۳۸/۵۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۱۱	۶۰۳۹/۳۲۸۰۰	۶۳	مسکونی	۲۳۹/۳	۱/۰۰۵/۰۰۶/۰۰۰	۵۰/۲۵۳/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۱۲	۵۴۸۲/۲۸۹۵۲	۱۹	مسکونی	۲۰۰	۱/۰۴۰/۰۰۰/۰۰۰	۵۲/۰۰۰/۰۰۰	انتهای خیابان شهید رجایی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۲/۸/۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۲/۸/۱۶

ارتباطات



رئیس انجمن فروشندگان سیم‌کارت و گوشی:
احتمال افزایش قیمت گوشی با اجرای طرح رجیسترینگ



رئیس انجمن فروشندگان سیم‌کارت، گوشی موبایل و تجهیزات جانبی درباره اجرای مجدد طرح رجیسترینگ تأکید کرد: در شرایط فعلی اجرای این طرح قطعاً منجر به کاهش هزینه‌های مشترک نشده و شاید حتی هزینه‌های مردم را هم افزایش دهد.

افشار فروتن در گفت‌وگو با ایسنا، در توضیح بیشتر درباره این موضوع اظهار کرد: پیش از این هم زمانی شاهد اجرای طرح رجیسترینگ موبایل بوده‌ایم و اجرای این طرح موضوع جدیدی نیست، اما نکته مهمی که در این خصوص وجود دارد، بحث جزئیات و چگونگی اجرای این طرح است.

وی ادامه داد: به حال حاضر هنوز ما به عنوان اعضای صنف هیچ اطلاعی نداریم که جزئیات اجرای این طرح از چه قرار است، اما به هر حال برای بهبود شرایط بازار موبایل در کشور بهترین راه کنترل منطقی تعرفه واردات است.

فروتن همچنین متذکر شد: اجرای رجیسترینگ هزینه‌های مختلفی را ایجاد می‌کند که ممکن است این هزینه‌ها عهده بخش اجرایی بوده یا به فعالان بازار و واردکنندگان تحمیل شود، اما قطعاً اگر بحث تعرفه واردات مورد توجه قرار گیرد شرایط به مراتب بهتر خواهد بود.

رئیس انجمن فروشندگان سیم‌کارت، گوشی موبایل و تجهیزات جانبی در ادامه با بیان اینکه مدت زمانی که برای رجیسترینگ کالاها و گوشی‌های وارد شده طول می‌کشد نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است، گفت: اکنون با توجه به حجم کم تولید داخل کشور در این حوزه، بهترین راهکار آن است که با هزینه‌های کمتر و اقدامی مؤثرتر جلوی واردات قاچاق گوشی گرفته شود که شاید منطقی‌ترین راه در این حوزه کاهش تعرفه‌های گمرکی باشد. حتی می‌توان این تعرفه‌ها را نهایتاً براساس میزان و حجم تولید داخل تعریف کرد.

وی در بخشی دیگری از صحبت‌های خود اظهار کرد: زمانی که تعرفه واردات ما حدود ۴ درصد بود، کمتر در بازار شاهد کالای قاچاق بودیم، اکنون هم وضع بر همین اساس است و به نظر می‌رسد اجرای چنین طرحی می‌تواند هزینه‌های متعددی به همراه داشته باشد که در نهایت این هزینه‌ها می‌تواند قیمت نهایی کالا را برای مصرف‌کننده افزایش دهد. به همین دلیل می‌توان گفت چنین طرح‌هایی نه تنها موجب کاهش قیمت نمی‌شود، بلکه موجبات افزایش قیمت را نیز فراهم می‌کند.

فروتن در پایان صحبت‌های خود متذکر شد: اکنون شرایط ما در زمینه تولیدات موبایل در داخل کشور به گونه‌ای است که تولیدات داخل در نهایت حتی ۵ درصد از نیاز بازار را هم تأمین نمی‌کنند، بر همین اساس لازم است در همین زمینه در خصوص حجم تولید و برندسازی نیز تلاش‌های مختلفی صورت گرفته و زیرساخت‌های لازم در این بخش فراهم شود.

نوساوار

آگهی مزایده عمومی



شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۹۴/۵۵ مورخه ۹۴/۲/۱۷ و ۹۴/۱۲۹ مورخه ۹۴/۳/۲۶ شورای اسلامی محترم شهر تاکستان نسبت به فروش ۱۲ قطعه زمین با کاربری مسکونی و مشخصات ذیل اقدام نماید. علاقه‌مندان به شرکت در مزایده می‌توانند به مدت ۷ روز اداری پس از انتشار آگهی نوبت دوم مزایده جهت دریافت اسناد مزایده به امور قراردادهای شهرداری مراجعه نمایند. ضمناً پرداخت هر نوع مالیات و عوارض بر عهده برنده مزایده میباشد و در مقابل فروش زمین وجه نقد دریافت می‌گردد و برندگان اول و دوم و سوم مزایده هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان ضبط خواهد شد.

- مهلت دریافت اسناد مزایده: از تاریخ ۹۴/۸/۱۷ لغایت ۹۴/۸/۲۴
- مهلت تحویل اسناد مزایده: حداکثر تا پایان وقت اداری مورخه ۹۴/۹/۵
- تاریخ بازگشایی پاکت: روز یکشنبه مورخه ۹۴/۹/۸ ساعت ۱۳ در دفتر شهردار تاکستان.
- هزینه ارزیابی زمین و نشر آگهی و انتقال اسناد به عهده برنده مزایده می‌باشد.
- محل دریافت اسناد مزایده: تاکستان خیابان امام خمینی شهرداری تاکستان واحد قراردادهای شماره تلفن ۰۲۸-۳۵۲۳-۷۰۱
- سایر اطلاعات مربوط به مزایده در اسنادمزایده درج گردیده است.
- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
- به پیشنهادها، فاقد امضاء و مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ارائه فیش واریزی به میزان ۵ درصد کل مبلغ پیشنهادی به عنوان سپرده بحساب شماره ۰۱۰۶۰۵۹۴۵۸۰۰۹ به نام شهرداری تاکستان نزد بانک ملی شعبه مرکزی تاکستان

ردیف	پلاک ثبتی	قطعه	کاربری	مساحت (متر مربع)	قیمت پایه	مبلغ سپرده ۵ درصد	آدرس ملک
۱	۶۰۳۹/۲۹۲۳۴	۱۰	مسکونی	۱۸۴	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۲	۶۰۳۹/۲۹۲۳۵	۱۳	مسکونی	۱۸۴	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۳	۶۰۳۹/۲۹۲۳۶	۱۹	مسکونی	۱۸۴	۸۷۵/۰۰۰/۰۰۰	۴۳/۷۵/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۴	۶۰۳۹/۲۹۲۳۷	۵۶	مسکونی	۱۸۰	۸۲۵/۰۰۰/۰۰۰	۴۱/۲۵۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۵	۶۰۳۹/۳۲۷۲۲	۷	مسکونی	۱۸۴	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۶	۶۰۳۹/۳۲۷۲۳	۱۶	مسکونی	۱۸۴	۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۰/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۷	۶۰۳۹/۳۲۷۲۶	۵۹	مسکونی	۱۸۰	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۸	۶۰۳۹/۳۲۷۲۷	۶۰	مسکونی	۱۸۰	۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۰/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۹	۶۰۳۹/۳۲۷۲۸	۶۱	مسکونی	۱۸۰	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۱۰	۶۰۳۹/۳۲۷۲۹	۶۲	مسکونی	۲۲۶/۸۵	۹۵۲/۷۷۰/۰۰۰	۴۷/۶۳۸/۵۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۱۱	۶۰۳۹/۳۲۸۰۰	۶۳	مسکونی	۲۳۹/۳	۱/۰۰۵/۰۰۶/۰۰۰	۵۰/۲۵۳/۰۰۰	خ حافظ ۱۶ متری دوم
۱۲	۵۴۸۲/۲۸۹۵۲	۱۹	مسکونی	۲۰۰	۱/۰۴۰/۰۰۰/۰۰۰	۵۲/۰۰۰/۰۰۰	انتهای خیابان شهید رجایی

شهردار تاکستان گودرز رحمانی

نشست وین با طرح موضوع سوریه و با حضور ایران شد



نشست بین‌المللی «سوریه» برای اولین بار با حضور ایران و کشورهای مؤثر در سطح منطقه‌ای، فرامنطقه‌ای و بین‌المللی در هتل «امپیرال» وین روز جمعه آغاز شد. به گزارش ایسنا از وین، نشست وین ۲ با حضور وزیران خارجه، ایران، لبنان، عراق، روسیه، آمریکا، فرانسه، انگلیس، آلمان، قطر، امارات متحده عربی، عربستان، اردن، عمان، ترکیه، مصر، رئیس‌سیاست خارجی اتحادیه اروپا، قائم مقام وزیر خارجه چین و نماینده سازمان ملل در امور سوریه در یکی از تاریخی‌ترین و قدیمی‌ترین هتل‌های شهر وین شروع شد.

ترتیب چینی جای نشستن وزرای خارجه حاضر در اجلاس نیز بر اساس حروف الفبا بلکه بر اساس ارشدیت وزرا بود. بدین ترتیب وزرای که سابقه حضور در سمت وزارت را به مدت طولانی‌تر داشتند، در صدر جلسه و وزرای با سابقه کمتر وزارت در امتداد میز نشسته بودند. بر همین اساس، وزیر خارجه کم سابقه سعودی آخرین نفر در کناره میز بود. این یک روش مرسوم در تشریفات دیپلماتیک است.

نشست که نشان می‌دهد شخصیت‌های معروف سینمایی و سیاسی زیادی از مایکل جکسون گرفته تا آنکلا مرکل صدراعظم آلمان در این هتل اقامت داشته‌اند. این هتل طی سال‌ها همواره برای برگزاری نشست‌ها و مجامع مهم بین‌المللی نیز مورد توجه بوده است و اکنون «امپیرال» بعد از «کوبورگ» دومین هتل بزرگ و تاریخی وین، میزبان یکی دیگر از مذاکرات مهم بین‌المللی است که در آن ایران نقش مهم و کلیدی خواهد داشت.

نشست وین ۲ در ادامه نشست نخست که هفته گذشته در اتریش برگزار شد، در حالی برگزار می‌شود، که همچنان حملات هوایی روسیه به مواضع داعش در سوریه ادامه دارد و مسکو توانسته در یک ماه اخیر پیشرفت قابل توجهی در عقب‌نشینی داعش از برخی مناطق یا متلاشی کردن مواضع آنها داشته باشد. مسکو پیش از تصمیم برای همراهی سوریه در مقابله با داعش، مذاکرات سیاسی را با هدف رسیدن به یک راه حل برای پایان دادن به بحرانی خطرناک در منطقه آغاز کرد اما این مذاکرات مثل تمامی مذاکرات قبلی طی چهار سال گذشته به نتیجه نرسید. با این حال روسیه خیلی زود به این نتیجه رسید که راه حل نظامی بدون پیگیری مسائل در بعد سیاسی پاسخگو نخواهد بود و به پیچیدگی مسئله احتمالا دامن می‌زند. اما تلاش برای برگزاری نشست دیگری درباره سوریه این بار از سوی مسکو با تفاوت‌ها و تغییراتی همراه بود و آن دعوت از ایران برای شرکت در این نشست به عنوان یکی از مهم‌ترین کشورهای با نفوذ در منطقه بود. انتظار می‌رفت که این دعوت به طور طبیعی با

مخالفت آمریکا، عربستان و دیگر هم‌پیمانان آنها در منطقه مواجه شود ولی مواضع این کشورها در چهار هفته گذشته نشان داد، همه طرف‌ها گام‌هایی ولو کوچک نه در عمل بلکه در مواضع‌شان برای حل و فصل مرضی‌الطرفین برداشته‌اند.

طرف‌های مخالف دولت سوریه طی سال‌های اخیر آرام آرام از مواضع اولیه خود عقب‌نشسته‌اند و اکنون شاهد چرخش این کشورها در آخرین موضع‌شان مبنی بر برکناری بشار اسد از قدرت هستیم. آنها پذیرفته‌اند که اسد می‌تواند در دوره انتقالی در قدرت باشد اما بعد از آن نه. همچنین زمان این دوره انتقالی محل مناقشه است. با وجود آنکه طرف‌های مختلف به نظر بر راهکار برگزاری انتخابات برای تعیین تکلیف آینده سوریه اتفاق نظر دارند اما هنوز جدیت و اراده سیاسی و واقعی برخی طرف‌ها از جمله آمریکا و عربستان محل تردید است. از این رو نشست وین ۲ با هدف ارزیابی جدیت کشورهای مؤثر در بحث سوریه برگزار می‌شود و نباید از این نشست هر چند که کشورهای مؤثری از جمله روسیه، آمریکا، عربستان و ایران در آن حضور دارند انتظار معجزه داشته باشیم. این احتمال که در پایان روز جمعه همگان دست خالی به پایتخت‌هایشان بازگردند، وجود دارد.

به گزارش ایسنا، هتل امپیرال خیلی دورتر از هتل کوبورگ نیست. با این حال این هتل بر خیابان اصلی قرار گرفته، از این رو خبرنگاران و تصویربرداران در پیاده رو مقابل هتل مستقر شده‌اند. تعدادی از خبرنگاران در لابی هتل مستقر هستند اما رفت و آمدشان با حضور هیات‌های سیاسی محدود است.

بازدید نمایندگان دولت از مناطق سیل زده ایلام

امداد رسانی به ۴۵۰۰ نفر از سیل زدگان

۵۰ نفر از هموطنان متأثر از سیل و آبگرفتگی امداد رسانی شده و ۲۷۰ نفر نیز به صورت اضطراری اسکان داده شدند؛ علاوه بر آن یک نفر دچار مصدومیت شده بود که توسط نجات‌گران هلال احمر به مراکز درمانی منتقل شد. به گفته او، به وسیله دستگاه‌های موتورپمپ و لجن کش تخلیه آب از ۲۵۰ واحد مسکونی انجام شد. چرخساز با اشاره به منابع و تجهیزات به کارگیری شده در سیل و آبگرفتگی ۱۰ استان متأثر در سراسر کشور بیان کرد: ۱۱۰ دستگاه خودروی عملیاتی، ۴۲ دستگاه موتور پمپ و لجن‌کش برای امداد رسانی به هموطنان در مناطق متأثر از سیل به کارگیری شده، علاوه بر آن ۸۰۰ تخته پتو، ۲۲۰ تخته موکت، ۲۰۰ قوطی کنسروجات و سه هزار قرص نان، یک هزار و ۵۰۰ بطری آب معدنی نیز میان سیل زدگان توزیع شد. یک سورتی پرواز بالگرد نیز به منظور امداد رسانی به مردم کوه‌دشت واقع در استان لرستان انجام شد.

دکتر ناصر چرخساز، رئیس سازمان امدادونجات جمعیت هلال احمر به امداد رسانی تیم‌های امداد و نجات این جمعیت به ۴ هزار و ۵۰۰ نفر از هموطنان در ۱۰ استان سیل زده کشور خبر داد. چرخساز با اشاره به انجام عملیات امداد رسانی در سیل و آبگرفتگی از پنج ماه تا ساعت ۱۳ روز جمعه افزود: علاوه بر اسکان اضطراری ۲۷۰ نفر از هموطنان، تخلیه آب از ۲۵۰ واحد مسکونی نیز انجام شده است. او با بیان اینکه در ۱۰ استان آذربایجان شرقی، ایلام، کردستان، کرمانشاه، کهگیلویه و بویراحمد، همدان، لرستان، قزوین، گیلان و خوزستان در ۲۳ شهرستان دالاهو، آستانار، دهگلان، تویسرکان، ایلام، ایوان غرب، مهران، سنندج، سرپل ذهاب، شیروان، ملکشاهی، کرمانشاه، گیلانغرب، الیگودرز، لالی، نورآباد، لوند، کنگاور، بیستون، اسلام آباد، روانسر، پاوه، سنقر، چرداول، کوه‌دشت، ثلاث باباجانی، جوانرود، الشتر، سی سخت، نهاوند، ملایر و باغ ملک متأثر از سیل و آبگرفتگی هستند.

او با اشاره به اینکه علاوه بر ۲۳ شهرستان، ۱۴ شهر نیز متأثر از سیل و آبگرفتگی هستند، اظهار داشت: ۳۶ روستا نیز در پی وقوع سیل و آبگرفتگی دچار آسیب شده‌اند. رئیس سازمان امداد و نجات جمعیت هلال احمر با اشاره به امداد رسانی ۱۴۰ تیم عملیاتی هلال احمر متشکل از ۵۸۰ امدادگر و نجات‌گر، ابراز داشت: تاکنون به ۴ هزار و

همچنین محمد باقر نوبخت معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و حسین فریدون دستیار اجرایی رئیس‌جمهوری صبح جمعه وارد استان ایلام شده و همراه با استاندار، معاون سیاسی و امنیتی استاندار و جمعی از مدیران کل دستگاه‌های اجرایی از مناطق آسیب دیده شهر ایلام دیدن کردند. محمد باقر نوبخت پس از بازدید از منطقه سیل زده بلوار آزادی

درگیری‌های خونین میان فلسطینیان و صهیونیست‌ها در سی‌امین روز انتفاضه

اسکای نیوز عربی، با یورش نظامیان رژیم صهیونیستی به مناطق شمالی کرانه باختری درگیری‌های شدیدی میان آنها و جوانان فلسطینی در گرفت و نظامیان صهیونیست به شکل بی‌سابقه‌ای به سمت فلسطینی‌ها آتش گشودند. خبرنگار

اسکای نیوز عربی از اصابت مستقیم گلوله جنگی به چند جوان فلسطینی و احتمال شهادت برخی از آنها خبر داده است. مرکز اطلاع‌رسانی فلسطین نیز از وقوع درگیری‌های شدید پس از اقامه



تساوی یک - یک سرخابی‌ها در پایتخت

بود اما پرسپولیس در وقت‌های اضافه گل تساوی را به ثمر رساند و از شکست گریخت. دیدار این دو تیم از هفته یازدهم رقابت‌های فوتبال لیگ

هشتاد و یکمین دیدار تیم‌های استقلال و پرسپولیس در شرایطی با تساوی به پایان رسید که استقلال تا نایب‌های پایانی از حریف خود پیش

سیاست

کره شمالی در حال حفر تونلی در سایت آزمایش‌های اتمی‌اش است

رسانه خبری کره جنوبی روز جمعه در حالی از حفر یک تونل جدید در سایت آزمایش‌های اتمی کره شمالی برای انجام آزمایشات آتی هسته‌ای خبر داد که دو روز دیگر قرار است در ستون نشستنی با حضور رهبرانی کره جنوبی، چین و ژاپن برگزار شود. به گزارش رویترز، اشتون کارتر، وزیر دفاع آمریکا نیز قرار است روز یکشنبه به ستول برود تا درباره تهدید اتمی و موشکی کره شمالی با مقام‌های دفاعی کره جنوبی به گفت‌وگو بپردازد. خبرگزاری یونپاپ از قول منابع دولتی کره جنوبی که خواستند نامشان فاش نشود گزارش داد، این سایت در ساحل شرقی کره شمالی و در جایی مستقر است که

تیتراخبار

- «نوام چامسکی»، نویسنده و فعال آمریکایی معتقد است که انگلیس و آمریکا مهم‌ترین حامیان دیکتاتورها در خاورمیانه بوده و بزرگ‌ترین مانع تحقق دموکراسی هستند.
- معاون وزیر خارجه روسیه اعلام کرد که مسکو و ریاض لیست گروه‌های مخالف سوری را که قرار است در مذاکرات صلح سوریه شرکت کنند، بررسی و مبادله کرده‌اند.



کریستینا فراناندز، رئیس‌جمهور کنونی آرژانتین با یک سخنرانی احساسی از عملکرد ضعیف کاندیدای مورد نظرش در اولین دور انتخابات ریاست جمهوری پیش روی آرژانتین حمایت کرد

جامعه

ادامه بارش‌ها تا یکشنبه

رگبار و رعدوبرق است و به تدریج از شنبه از شدت فعالیت این سامانه در مناطق غربی کشور کاسته می‌شود و گستره فعالیت این سامانه به شرق کشور می‌رسد. وظیفه در ادامه در مورد وضعیت هوای استان تهران گفت: آسمان تهران بارانی، در ارتفاعات بارش برف گاهی همراه وزش باد در پارک‌ها نقاط مه آلود خواهد بود، بیشینه و کمینه دما برای روز جمعه ۱۸ و ۱۱ درجه سانتیگراد است. همچنین آسمان این استان در روز شنبه ۹ آبان ماه، بارانی، در ارتفاعات بارش برف گاهی همراه وزش باد خواهد بود، بیشینه و کمینه دما در این روز ۱۹ و ۸ درجه سانتیگراد پیش‌بینی می‌شود و در روز یکشنبه آسمان این شهر بارانی در ارتفاعات بارش برف و وزش باد پیش‌بینی می‌شود، بیشینه و کمینه دما در این روز ۱۳ و ۵ درجه سانتیگراد خواهد بود.

احد وظیفه، مدیرکل پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی کشور گفت: کاهش دما در نیمه شمالی کشور طی این مدت حدود ۵ تا ۷ درجه و در شمال شرق کشور حدود ۸ تا ۱۵ درجه سانتیگراد برآورد می‌شود و یکشنبه در ارتفاعات البرز و ارتفاعات شمال شرق کشور کولاک برف دور از انتظار نیست. بر اساس تحلیل آخرین داده‌ها و نقشه‌های پیش‌بینی هواشناسی ضمن تداوم فعالیت سامانه بارشی فعال مستقر در کشور طی سه روز آینده در شمال زاگرس، غرب، سواحل دریای خزر، دامنه‌های البرز، دامنه‌های زاگرس و شمال شرق بارش باران گاهی و برقی و وزش باد و در مناطق کوهستانی بارش برف پیش‌بینی می‌شود که طی روزهای جمعه و شنبه در جنوب غرب، جنوب کشور و خلیج فارس بارش به صورت

تیتراخبار

- حسین درویشی، معاون عملیات سازمان امداد و نجات جمعیت هلال احمر از اسکان ۸۵۰ نفر در جادر و اردوگاه پس از زلزله ۴.۸ ریشتری در استان یزد خبر داد.
- اصغر عطایی، مدیرکل امور خدمات شهری شهرداری تهران، از آمادگی کامل نیروهای خدمات شهری برای بارندگی‌های اخیر تاروز شنبه خبر داد.



سیدمصطفی مرتضوی، سخنگوی سازمان امداد و نجات جمعیت هلال احمر از تصادف زنجیره‌ای میان سه خودروی سنگین و سه خودروی سبک با یکدیگر در استان اصفهان خبر داد

فرهنگ

اعلام رسمی نام ۲ بازیگر اصلی فیلم فرهادی

«آرتور میلر» هستند. این فیلم پس از انتخاب بقیه بازیگران و انجام تمرین‌ها، اواخر آبان مقابل دوربین حسین جعفریان خواهد رفت. بنابراین گزارش، برخلاف شایعات منتشر شده فراخوان بازیگری این فیلم تنها برای انتخاب بازیگر انجام گرفته و هیچ کاربرد دیگری در این فیلم ندارد. عوامل این فیلم عبارتند از: نویسنده و کارگردان: اصغر فرهادی، مدیر فیلمبرداری: حسین جعفریان، فیلمبردار: پیمان شادمانفر، صدابردار: یدالله نغفی، تدوین: هایده صفی‌یاری، صداگذار: محمدرضا دلپاک، طراح صحنه: کیوان مقدم، طراح لباس: سارا سمیعی، طراح گریم: مهرداد مریکایی، آهنگساز: سنار اورکی، مدیر تولید: حسن مصطفوی، برنامه‌ریز و دستیار اول کارگردان: کاوه سجادی حسینی، منشی صحنه: پریسا گرین، دستیاران کارگردان: امین ختکال، سیمیه میرحسینی، عکاس: جیب مجیدی، فیلم پشت صحنه: تهمنه منزوی، وحید صداقت.

نام بازیگران اصلی فیلم جدید اصغر فرهادی اعلام رسمی شد. شهاب حسینی و ترانه علیدوستی به همراه جمعی از بازیگران انتخابی فراخوان بازیگری، این روزها مشغول تمرین‌های پیش از فیلمبرداری هستند. همچنین انتخاب بقیه بازیگران فیلم ادامه دارد. شهاب حسینی پیش از این در فیلم‌های «در باره الی...» و «جدایی نادر از سیمین» با فرهادی همکاری داشته و ترانه علیدوستی پس از فیلم‌های «شهر زیبا»، «چهارشنبه‌سوری» و «در باره الی...» چهارمین تجربه همکاری‌اش را با فرهادی در پیش‌رو دارد. این دو که در فیلم «در باره الی...» تجربه مشترک حضور مقابل دوربین فرهادی را داشته‌اند، دو نقش اصلی «فروشنده» را برعهده دارند. فیلم «فروشنده» به زندگی زن و شوهری می‌پردازد که در حال بازی در نمایش «مرگ فروشنده» نوشته

تیتراخبار

- با تعیین آدریان لین برای کارگردانی تریلر «همسر خاصوش»، وی با نیکول کیدمن همکاری می‌کند.
- جدیدترین فیلم جیمز باند با عنوان «اسپکترو» پر فروش‌ترین سه‌شنبه تاریخ در باکس آفیس بریتانیا را ثبت کرد و همین عنوان را برای چهارشنبه نیز کسب کرد.



نخستین عکس‌های نقش متفاوت مرجانه گلچین در سریال «فقس گرم» همزمان با آغاز پخش این مجموعه رونمایی شد

ورزش

انتقاد پل اسکولز از خالی شدن باشگاه‌ها از جوانان انگلیسی

می‌گذاریم؟ در عمل هیچ شانس به آنها نمی‌دهیم. نگاهی به تیم‌های جوانان چلسی و آرسنال بیندازید و ببینید چند بازیکن انگلیسی آنجا هستند. این واقعا غم‌انگیز است. به سختی بشود از خودمان در این تیم‌ها بازیکن پیدا کرد. منجسترس سیتی نخستین باشگاه انگلیسی شد که در این فصل در ترکیب تیم نام هیچ بازیکن انگلیسی در بازی روز چهارشنبه جام لیگ در برابر کریستال پالاس وجود نداشت. پل اسکولز فوتبالیست بازنشسته انگلیسی است که در تمام عمر فوتبالی‌اش در تمرکز بر استعداد‌های خارجی، فرصت‌هایشان را از دست بدهند. این بازیکن افزود: در ادامه این مسیر، تیم ملی انگلیس خالی می‌شود. او که با رادو بی‌بی‌سی منجسترس گفت‌وگو می‌کرد، گفت: جای‌های زیر ۱۶ یا ۱۷ ساله‌ها ما کاملا با خارجی‌ها پر شده است. آن وقت ما چه شانس برای بازیکنان انگلیسی باقی

پل اسکولز بازیکن سابق منجسترس یونایتد از فقدان استعداد انگلیسی در باشگاه‌های جزیره ناراحت است. پل اسکولز به دلیل نبود چشم‌اندازی برای جوانان فارغ‌التحصیل از آکادمی‌های فوتبال برای حضور در باشگاه‌های برتر اظهار ناراحتی کرد و ادعا کرد باشگاه‌های بزرگ لیگ برتر کاملا با بازیکنان خارجی پر شده است. این بازیکن مشهور منجسترس یونایتد که از چلسی و آرسنال انتقاد می‌کرد، گفت نگران این است که نوجوانان انگلیسی با تمرکز بر استخدام این استعداد‌های خارجی، فرصت‌هایشان را از دست بدهند. این بازیکن افزود: در ادامه این مسیر، تیم ملی انگلیس خالی می‌شود. او که با رادو بی‌بی‌سی منجسترس گفت‌وگو می‌کرد، گفت: جای‌های زیر ۱۶ یا ۱۷ ساله‌ها ما کاملا با خارجی‌ها پر شده است. آن وقت ما چه شانس برای بازیکنان انگلیسی باقی

تیتراخبار

- به گزارش مهر، یکی از حواشی جالب بازی داربی هشتاد و یکم، حضور یک خانم خبرنگار کلمبیایی در ورزشگاه آزادی بود.
- محمد پور، زنه‌بردار دسته ۱۰۵ کیلوگرم ایران با تشخیص پزشکی معالجت سه هفته نمی‌تواند تمرین کند.



شیخ سلمان، رئیس کنفدراسیون فوتبال آسیا که یکی از نامزدهای انتخابات ریاست فیفا است، به احتمال زیاد به سود میشل پلاتینی کناره‌گیری کند



آگهی امروز: از مجموعه سریال تبلیغ‌های فرهنگی آن کوایت فیلم

سلما رفیعی

کارشناس تبلیغات



به حقایق ناراحت‌کننده خوش آمدید. حقایق ناراحت‌کننده نام یکی از سریال‌های فرهنگی تبلیغی آن کوایت فیلم ساخته انگلستان است که این بار با شعار خوشامد گویی به حقایق ناراحت‌کننده بیننده را تشویق و البته کنجکاو به دیدن و دانستن می‌کند.

گوینده با بیان اینکه خودش آدم راحتی است ما را دعوت به دیدن سه سناریوی مختلف می‌کند. مردی که مواد مخدر را با لذت می‌کشد، رفتن به آرایشگاه برای لاک زدن و خوردن یک غذای دریایی خوشمزه. سپس می‌پرسد که فصل مشترک همه این قصه‌ها چیست؟ پاسخ احساس راحتی و راحت بودن است. سپس تیزر وارد فضاهای دیگری می‌شود.

کودکان کار، خشونت‌ها علیه زنان خیابانی و جادوی سیاه. سپس سؤال می‌کند که در میان خشونت‌های جسمی، زندانی بودن و برده‌داری (جادوی سیاه) کدام کارآمدتر است. پاسخ جادوی سیاه است. تبلیغ به ما نشان می‌دهد موادی که مرد صحنه اول با لذت دود می‌کند از به بردگی گرفتن کودکان به دست می‌آید و ماهیگیران تحت فشار بردگی کارفرمایان هستند... چند نفر برده هستند؟ چند زن خیابانی؟ چند نفر قربانی خشونت جسمی؟ چند قتل؟ حالا گوینده از ما می‌پرسد آیا شروع به احساس ناراحت بودن کرده‌اید؟ و خودش می‌گوید شما باید احساس ناراحتی کنید. و سپس وارد تلاش افراد دولتی که از برده‌داری‌های مدرن گفته‌اند می‌شود و تلاش روزنامه ساندی تایمز برای افشای این حقایق.

آن کوایت فیلم ابتدا ظاهر خوش آب و رنگ زندگی را به ما نشان می‌دهد و البته با نحوه پرسیدن گوینده که تا چقدر احساس خطر می‌کند حضور خطر را هشدار می‌دهد. از سه سناریوی اولی که فیلم نشان می‌دهد بی‌شک تنها بوی غریب خوشبختی و لذت به مشام می‌رسد. انتخاب سه سناریوی اولیه هوشمندانه است. لحظاتی که با وجود اخطار قبلی ما اساساً فکر نمی‌کنیم که می‌تواند خطری در دل آن نهفته باشد و تنها حس خوب خوشبختی را اعلام می‌کند اما دقیقاً در پشت صحنه همین خوشبختی‌های غریب است که خشونت‌های غریبی جریان دارد که تبلیغ، آن را بردگی مدرن می‌خواند و ما را به عدم احساس راحتی دعوت می‌کند.

تیزر عاملان قصد دارد احساس ناراحتی را ایجاد کند، پشت صحنه ظاهر فریبنده را که با تلاش بسیاری چیده شده تا در پس آن بردگی مدرن به کارش ادامه دهد افشا کند و تأثیرگذار باشد.

کتابخانه



نقش مشاهیر در رشد برندها

متأسفانه در جامعه ما به برند و برندسازی اهمیت چندانی داده نشده است و مدل‌های تکراری و رقابتی ناسالم همچون تبلیغات مختلف برای واسطه‌ها یا قرعه‌کشی با موارد تکراری مشابه با هزینه‌های بسیار انجام می‌شود. در حالی که با هزینه‌های به‌مراتب کمتر و با تدوین جایگاه صحیح برند می‌توان مخاطبان را هر چه بهتر جذب کرد.

یکی از راهکارهای ارتباطی و متقاعدسازی در دنیای ارتباطات امروز استفاده از شخصیت‌های هنری، ورزشی، علمی و به‌طور کلی مشاهیری است که به‌نوعی می‌توانند مهر تایید برای انتخاب آن برند باشند. کتاب نقش مشاهیر در رشد برندها نوشته سارا میرزایی به تفصیل اهمیت و روش‌های موثر استفاده از شخصیت‌های مشهور را بیان می‌کند.

در این کتاب ضمن بررسی ارتباطات برند و توضیح در مورد اهمیت جایگاه‌سازی برند، استفاده از مشاهیر در ارتباطات برند، مودکاوی از برندهای بین‌المللی در رابطه با آسیب‌شناسی استفاده نادرست از شخصیت‌ها در برندهای ایرانی بحث شده و تحقیقات وسیعی در سطح شهر تهران انجام شده است که نتایج جالبی از دیدگاه مصرف‌کننده‌ها را در این زمینه می‌دهد.

در بخشی از این کتاب می‌خوانیم مهم‌ترین دلیل استفاده از مشاهیر این است که آنان بیشتر از بقیه دیده می‌شوند و به‌نوعی آنها زیر ذربین افراد جامعه هستند. تا زمانی که الگوبرداری از شخصیت قهرمانان در جامعه متداول باشد، بهره‌گیری از مشاهیر برای دیده شدن بیشتر برند، در مرکز توجه قرار گرفتن آن و هدایت مردم به سمت مصرف کالایی خاص دلیل محکمی برای استفاده از آنان است. زیرا با استفاده از بعد شخصیتی الگو بودن آنها می‌تواند بهترین گزینه برای مصرف کالای تبلیغاتی توسط دوستداران خود باشد.

این کتاب در ۱۴۵ صفحه و قیمت ۷۰ هزار تومان توسط انتشارات بنیاد فرهنگ زندگی به چاپ رسیده است.

فرصت امروز

دوم

شماره ۳۵۹ مدیریت تبلیغات

شنبه ۹ آبان ماه ۱۳۹۴ ۱۷ محرم ۱۳۲۷ سال دوم Sat.31 Oct 2015

نگاهی به آگهی چاپی مناسبی بانک سامان

تبلیغاتی با حال و هوای مذهبی

روزهای مناسبی از قبل برنامه‌ریزی کرده و آگهی متفاوتی را ارائه کنند، پیشتر از مابقی مورد توجه قرار می‌گیرند. به هر حال این نیز شیوه‌ای از احترام گذاشتن به مشتریان است که شاید در کشور ما برخی برندها نسبت به آن بی‌اعتنا باشند. بانک سامان یکی از معدود برندهایی است که در ایام محرم امسال، طرح مناسبی متفاوتی را منتشر کرد. طرحی مینیمال که کاملاً مشخص بود بانک برای آن

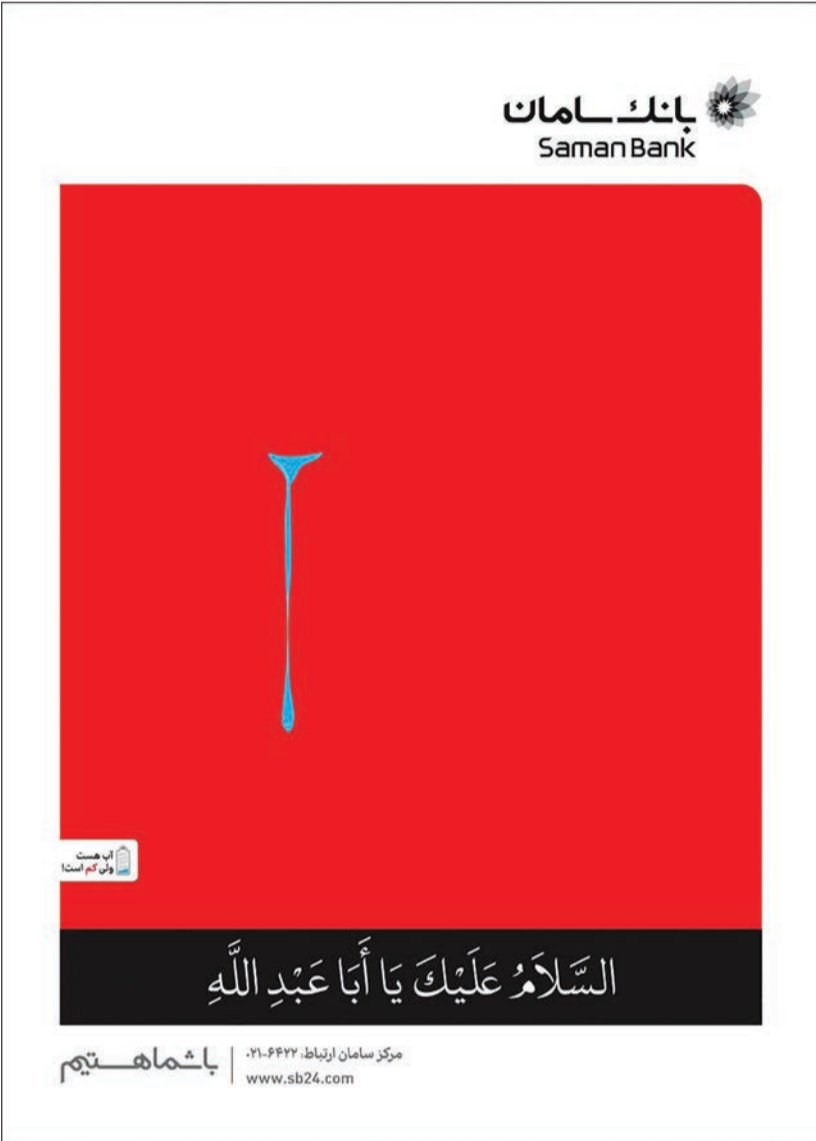
بصری همدیگر را کاهش می‌دهند. برای مثال در این طرح در کنار این عنصر پرسروصدا به یکباره مخاطب با عنصر بصری اسلوگان کمپین آب هست ولی کم است مواجه می‌شود. نزدیک به یک سال از اجرای کمپین بانک سامان به‌عنوان «آب هست و لی کم است» می‌گذرد.

برگزاری این کمپین از طرف بانک سامان جالب توجه است و نشان‌دهنده همراهی بانک با مشتریان در لحظات بحرانی داد. این بانک پس از اجرای این کمپین سعی کرده که از اسلوگان آن در تمام آگهی‌های تبلیغاتی خود استفاده کند. اسلوگانی که شاید استفاده مداوم آن در طرح‌های تبلیغاتی جالب نباشد. حال تلاقی این تگ‌لاین با لکه آبی در این طرح مناسبی، در جای مناسبی شکل نگرفته است. این یادآوری اگر در نقطه عطف طرح صورت نمی‌گرفت، تأثیر طرح مناسبی را دوچندان می‌کرد.

هارمونی رنگ‌های مکمل استفاده شده در آگهی مناسبی

رستگارفرد می‌گوید: وقتی طراح از سبک مینی‌مال استفاده می‌کند باید در استفاده از تعدد فونت و نوشته دقت کند. چون این سبک به تنهایی مخاطب را به فکر فرومی‌برد و استفاده متعدد از فونت و لوگو... جز آزار بصری از رمانان دیگری به همراه نخواهد داشت. در این طراحی یک اشتباه بصری صورت گرفته و آن استفاده از سرکش عربی حزه روی حرف ک در کلمه «السلام علیک» است. علاوه بر این اگر شما جست‌وجویی در منابع مختلف کنید، در هیچ منبعی نخواهید یافت که روی حرف الف دوم کلمه «السلام» اعراب فتنه گذاشته شود. این طرح مناسبی است و دقت به این مسائل از اهمیت زیادی برخوردار است. این طراحی گرافیک می‌گوید: در این طرح از هارمونی رنگ‌های مکمل Split-Complementary استفاده شده که به‌نظم انتخاب جالبی است. چون در این روش علاوه بر رنگ اصلی، دو رنگ هم‌جوار را هم می‌توان به‌عنوان رنگ مکمل انتخاب کرد و به نوعی یک الگوی متساوی‌الساقین را در طرح شکل داد. این روش هارمونی بسیار جالبی را شکل می‌دهد، چون به سختی می‌توان ترکیب بدی از رنگ‌های مختلف را با آن ساخت. اما همین روش جالب برای چاپ به‌خصوص در روزنامه نیاز به یک ناظر فنی قوی دارد. اگر نظارت درستی در این زمینه نشود، آگهی دچار مشکلات جدی خواهد شد و مخاطب پی به مفهوم اصلی طرح نخواهد برد. اتفاقی که به نظر در مورد طرح آگهی بانک سامان نیز افتاده است. اگر بعد از چاپ، طرح را با دقت بیشتری نظاره کنید، متوجه این مشکلات خواهید شد. کهرنگی و برزنگی رنگ‌ها در چاپ در انتقال مفهوم تأثیر خواهد گذاشت.

رستگارفرد در پایان می‌گوید: به هر حال به شخصه از ریسک بالایای طراح این اثر خرسندم و باز تأکید می‌کنم که اجرای چنین طرح‌هایی ریسک بالایی دارند و کوچک‌ترین اشتباهی در آنها منجر به ایجاد سوءتفاهم‌های بزرگی خواهد شد. با وجود ایراداتی که شاید به طرح وارد باشد، حضور این برند و ارائه طرحی مناسب در این ایام از نظر مخاطبان دور نخواهد ماند و برای آنها همراهی این برند جالب خواهد بود، چون بسیاری از برندها به راحتی از چنین مناسبتهایی می‌گذرند.



است. پس در نظر گرفتن این لکه آبی از این زاویه جالب است اما به نظر طراح فقط به این نکته دقت کرده و در نظر نگرفته که نقطه آبی رنگ را در کجای طرح رها می‌کند و آیا این محل قرارگیری، مفهومی را در ذهن مخاطب القا می‌کند یا خیر. نقطه قرار گرفته در طرح اگر چه از نظر نمادین ساکت و بی‌صداست ولی از نظر بصری بی‌سروصدا نیست و باید بامعنا باشد. در واقع وقتی نقطه‌ای در یک کادر قرار می‌گیرد، به‌خاطر جاذبه بصری زیاد خود سر و صدای بسیاری به پا می‌کند و برای خاموش کردن صدای آن تنها می‌توان عناصر بصری دیگر در کنارش قرار داد یعنی اگر عناصر به درستی کنار هم قرار بگیرند، جاذبه

نقطه آبی محصور شده در تمپلت قرمز سنگین‌ترین بخش آگهی مناسبی این طراح گرافیک می‌گوید: نقطه آبی محصور شده در تمپلت قرمز یا همان قطره چکیده شده آبی که می‌تواند یادآور قطره اشکی بر غم این دوران باشد به نظر سنگین‌ترین بخش این طراحی به حساب می‌آید و به دلیل به فکر فروردن مخاطب می‌توان گفت نقطه قوت طرح نیز محسوب می‌شود. در واقع این نقطه کوچک دارای انرژی ذخیره شده بسیاری در خود است که چشم مخاطب را جذب می‌کند و به‌عنوان آغاز یک تجربه بصری، در راه شناخت مبانی ارتباطات بصری در این آگهی به کار گرفته شده

به خاطر نوع نگاه خاصی که سازمان‌ها و عموم مردم نسبت به ایام محرم دارند، طراحان تبلیغاتی نسبت به اجرای ایده‌های متفاوت بسیار محتاطانه عمل می‌کنند. در واقع طراحان سعی شان بر این است که سراغ ایده‌هایی بروند که قبلاً اجرا شده و امتحان خود را پس داده است. چون هر لحظه امکان دارد طرحی بر داندشت‌های مناسبی رویه‌رو نشود و سازمان به‌طور کلی زیر سوال برود

تبلیغات خلاق



آگهی: مجله تکنولوژی Humanoide - شعار: تکنولوژی برای مردم مثل یک ماده مخدر است، به هر شکلی که دوست دارید از تکنولوژی استفاده کنید، اما معتاد آن نشوید!

ایستگاه تبلیغات



بیلبورد خلاقانه آنودی شما را دنبال می‌کند



برند آنودی با یک ایده خلاقانه فناوری جدید اتومبیل خودروری Audi A4 خود را به نمایش گذاشت.

در این ایده که در ایستگاه مرکزی شهر بروکسل اجرایی شده است، تلاش شده تا فناوری چراغ‌های جلو با ماتریس تطبیق برای بالابردن ایمنی بیشتر عابر پیاده و دوچرخه‌سوار، روی بیلبورد خلاقانه به نمایش دربیاید.

به گزارش آیماکتور، آنودی در فناوری جدید چراغ‌های جلوی خود تلاش کرده است تا سطح ایمنی عابر پیاده را بالا ببرد و با فناوری تطبیقی خود علاوه بر شناسایی عابر و دوچرخه‌سوار، از بروز حادثه جلوگیری کند.

همین ایده دست‌خوش بیلبورد خلاقانه‌ای شده است که با نصب در یک چهارراه، در هنگام شب چراغ‌های روشن اتومبیل روی بیلبورد، مسیر عبور را برای مردم روشن کرده و آنها را همراهی می‌کند تا با خیال آسوده و در امنیت از خیابان گذر کنند.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۳۹)
چرا محصولات مان را به شکل اورجینال عرضه نکنیم؟

ترجمه: معراج آگاهی

شرکت‌های تجاری به‌طور کلی می‌توانند با برندسازی، محصولات خود را به قیمت بالاتری بفروشند و سود بیشتری کسب کنند. هرچند ممکن است کالای اصلی که با برند و ویژگی‌های جدید ساخته می‌شود از نظر کیفیت تفاوتی با کالای اصلی و اورجینال نداشته باشد.

ایده



معمولا برای تمامی محصولات و خدمات برندسازی نمی‌شود. در نخستین جعبه کمک‌های اولیه‌ای که خریداری کردم یک دستمال مرطوب ضدعفونی‌کننده بوت وجود داشت. بوت نام یک برند و نام داروخانه‌های زنجیره‌ای و شرکت تولیدی است. این شرکت مالک برندهای زیرشاخه به نام V Boot's No که در زمینه تولید و فروش لوازم آرایشی فعال بوده و برخی از محصولات این شرکت نظیر محلول اسپرین و دستمال‌های مرطوب ضدعفونی‌کننده تحت نام این برند که زیرشاخه برند اصلی است به فروش می‌رسد و از محصولاتی که با برند اصلی عرضه می‌شوند ارزان‌تر است.

اگر مسئولان شرکت Boot می‌خواستند برای دستمال‌های خود برندسازی کرده و آن را متفاوت از سایر محصولات مشابه به بازار عرضه کنند باید کارزار تبلیغاتی خاصی برای آن طراحی می‌کردند تا از این طریق مخاطبان با شنیدن مکرر نام کالای مذکور، آن را به خاطر بسپارند. بنابراین این شرکت با سرمایه‌گذاری روی عمومی‌سازی و اطلاع‌رسانی از محصولات خود می‌توانست امیدوار باشد تا مردم به فروشگاه‌های Boots وارد شده و با بررسی محصولات عرضه شده با خود بگویند: «من قصد دارم این دستمال‌های جدید را خریداری کنم چرا که نام آن را به دفعت شنیده‌ام».

دلیل اصلی ایجاد یک برند به جای استفاده از نام و کالای اصلی، مانند استفاده از Apple iPhone، به جای استفاده از اسمارت فون، متفاوت و خاص جلوه دادن این محصول نسبت به بقیه کالاها می‌شود. در بازار است. تعداد بسیار زیادی تلفن هوشمند در بازار وجود دارد اما تنها این اپل است که می‌تواند از عبارت iPhone استفاده کند چرا که شرکت Apple پیش‌تر با استفاده از قانون مالکیت معنوی از این نام حفاظت کرده و آن را به انحصار خود درآورده است.

در بسیاری از صنایع دیگر خصوصاً صنایعی که به سرعت در حال تغییر هستند نظیر صنعت مُد، استفاده از اسامی اصلی کالاها کاملاً طبیعی است. برخی دیگر از برندها هستند که اسم شرکت تولیدکننده روی آنان قرار داشته و این شرکت‌ها محصولات تولیدی خود را با نام‌های متفاوت و برند‌های فرعی به بازار عرضه نمی‌کنند. بعضی از شرکت‌ها سعی می‌کنند نام خود را به عنوان برند در بازار مطرح کرده و کالاها و خدمات‌شان را تحت آن نام به بازار عرضه کنند. برند Prada نماینده محصولات لوکس و گران‌قیمت، و برند Primark نماینده برندهای ارزان و شاد بوده و متناسب استفاده‌های کوتاه مدت در صنعت مُد است.



آنچه باید در عمل انجام دهیم

• شما باید برای ساخت هویت برند خود سرمایه‌گذاری کرده و از این طریق محصولاتی متفاوت و متمایز از سایر محصولات مشابه در بازار تولید کنید. بنابراین ممکن است شما بخواهید از نام و کالای اصلی خود استفاده کنید و برندسازی نکنید.

• هنگامی که برند خود را به صورت قانونی به ثبت رساندید، با استفاده از قوانین مالکیت معنوی از برند مذکور محافظت کنید. فراموش نکنید که این یک سرمایه‌گذاری اقتصادی بسیار مهم و اساسی است.

• از جمله مزایای استفاده از این ایده آن است که محصولات و خدمات شما آسان‌تر به فروش می‌رسند، هنگامی که هویت برندتان ایجاد و تثبیت شد، می‌توانید با افزایش قیمت محصولات و خدماتی که ارائه می‌کنید بخشی از سرمایه‌ای که صرف کرده‌اید را بازگردانید، فراموش نکنید که هیچ تضمینی در این رابطه وجود ندارد.

گزارش «فرصت امروز» از اقدام متفاوت شرکت حلواای عقاب به مناسبت محرم

در فاصله انجام مسؤلیت اجتماعی و بازاریابی



مدیر بازاریابی شرکت حلواای عقاب هر گونه استفاده بازاریابی و تبلیغاتی از این موضوع را تکذیب و صرفاً این موضوع را یک طرح ارزشی در خصوص مراسم عاشورا و تاسوعای حسینی تلقی کرده اما برخی کارشناسان حوزه بازاریابی بر این باور هستند که این اقدام حلواای عقاب در حوزه بازاریابی اجتماعی تلقی می‌شود.



امیر کابایی

پشت پرچم‌های یا حسین، علامت‌ها و لباس‌های مشکی عزاداران، تکیه‌های مذهبی و افراد مختلفی هستند که اقدام به توزیع چای، خرما، شیر، شیرکاکائو، آمیبوه و... در بین مردم می‌کنند. ماجرای عزاداری‌های محرم گرچه اغلب با دادن چای و قیبه در

بین عزاداران همراه است اما امروزه برخی از شرکت‌های داخلی نیز سعی می‌کنند به نحوی در این مناسبت با مردم همراهی کنند.

یکی از این شرکت‌ها حلواای عقاب است که چند سالی است به عزاداران حسینی نذری می‌دهد و این نذری‌ها معمولاً همراه با محصولات این شرکت ارائه می‌شود. اگرچه

با این اقدام در گوشه ذهن خود نیز به تجاری‌سازی فکر کرده‌اند، روش درستی برای اطلاع‌رسانی این طرح اتخاذ نکرده است. او ادامه می‌دهد: حلواای عقاب حتی از نظر مکانی یک منطقه خاصی را برای دادن این نذری در نظر گرفته است که هیچ‌گونه اطلاع‌رسانی از این رویداد حتی در آن منطقه هم انجام نشده است و بنده با اینکه در همان منطقه خواج‌عبدالله از شش نفر موضوعی پرسیده شد و اگر آنها از این موضوع اطلاعی نداشته باشند به این معنی است که آن موضوع به‌خوبی به‌صورت دهان‌به‌دهان اقدام مثبتی تلقی می‌شود اما در بازاریابی خوب و خاصی همراه نبوده است.

موضوع تبلیغاتی انجام نداده است و اگر قرار بود از این‌گونه مسائل به‌عنوان ابزار بازاریابی استفاده کند باید از تانسیس این در مانگا نیز در تبلیغات خود استفاده می‌کرد. اما حلواای عقاب این‌گونه اهداف را دنبال نمی‌کند و با قدمت ۷۰ساله‌نیز به تبلیغات این‌چنینی ندارد. البته هر اقدام خیرخواهانه‌ای، تبعات مثبتی برای یک سازمان به همراه خواهد داشت اما این اقدام حلواای عقاب در راستای بازاریابی تلقی نمی‌شود.

ضعف اطلاع‌رسانی

روشنک دستینه، کارشناس ارشد بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: این طرح با هر هدفی اعم از بازاریابی تجاری، اجتماعی یا حتی اگر بسیار محترمانه هم به آن نگاه کنیم که یک طرح ارزشی در خصوص مراسم عاشورا و تاسوعای حسینی باشد اما به‌طور صریح در زمینه اطلاع‌رسانی، تبلیغات، تجاری‌سازی و... انجام نشده است و حلواای عقاب حتی اگر

ایستگاه بازاریابی

مک‌دونالد چگونه شکل جدیدی به خود می‌گیرد؟



افت ۵۳٫۳درصدی درآمد در این دوره، نخستین رشد سه ماهه در زانگاه خود در دو سال گذشته، نخستین نشانه قابل توجه پیشرفت در این مدت به شمار می‌رود. مشتریان متوجه این تفاوت‌ها می‌شوند. تلاش‌های قبلی زمینه ایجاد یکسری تغییرهای مختلف را فراهم کرد که شامل یک ساختار شرکتی جهانی کوچک‌تر، یک تصویر برند زیباتر و یک ترکیب منوی خلاصه‌تر با هدف تبدیل مک‌دونالد به یک شرکت تولیدکننده برگر مدرن و پیشرفته را به وجود آورد. مک‌دونالد امروزه بیشتر روی کیفیت غذا، خدمات دوستانه و سریع و بدل دقت در ارسال سفارشات تمرکز می‌کند. این برند قصد توجه به تصمیم‌های

هم به‌مشتريان ارائه می‌شد حتی اگر جنبه‌های مثبتی برای این شرکت به همراه نداشته باشد، قطعاً تبعات منفی را هم برای حلواای عقاب به همراه نخواهد داشت و این اقدام حلواای عقاب بیشتر به نظر می‌رسد که خشتی باشد. جنبه‌های مثبت این موضوع رویداد می‌توانست این موضوع را انجام دهد که در این راستای تجاری‌سازی تلقی شود و تبعات منفی آن هم این‌گونه تلقی می‌شد که با این اقدام ضربه‌ای به برند حلواای عقاب وارد شود که در حقیقت ضربه‌ای با برگزاری این رویداد به برند حلواای عقاب وارد نشده است.

در میان می‌توان اظهار داشت که این قطعاً ایده تجاری نیز عقاب حس ارزشی بین مخاطبانی که این نذری را دریافت کردند، ایجاد کرده است.

بخش کردن نذری حلواای عقاب که همراه با آن نذری محصولات خود شرکت هم به مشتریان ارائه می‌شد حتی اگر جنبه‌های مثبتی را برای این شرکت به همراه نداشته باشد، قطعاً تبعات منفی هم برای حلواای عقاب به همراه نخواهد داشت و این اقدام حلواای عقاب بیشتر به نظر می‌رسد خشتی باشد

مورد نذری عقاب اطلاع‌رسانی صورت نگرفته است و حتی اگر صرفاً این رویداد خیرخواهانه هم بوده اما اطلاع‌رسانی از این اقدام خیرخواهانه صورت نگرفته است و از طرفی در بخش تبلیغات و تجاری‌سازی نیز اطلاع‌رسانی انجام نشده است که برای حلواای عقاب مثرم‌تر باشد و در هر دو صورت خیلی عملکرد خوبی شاهد نبودیم.

تبعات مثبت و منفی نذری

دادن حلواای عقاب او بیان می‌کند: بخش کردن نذری حلواای عقاب که همراه با آن نذری محصولات خود شرکت



بازاریابی تجاری یا احترام

به ارزش‌های مذهبی؟ این کارشناس ارشد بازاریابی اظهار می‌کند: این اقدام حلواای عقاب بازاریابی اجتماعی،

مشتري از تبلیغات کلاسیک و موفق را ارتقا می‌دهد. منوهای جدید نیز موجب موفقیت بیشتری می‌شود. به این ترتیب میزان رضایت مشتری نیز افزایش می‌یابد. اقدامات تبلیغاتی شامل مونوپولی انگیزه افراد برای بازدید از رستوران‌های مک‌دونالد را افزایش می‌دهد همچنین عرضه‌روش‌های جدید دادن سفارش نیز در این زمینه موثر است. کیوسک‌هایی با امکان سفارش دادن شخصی. حالا دیگر در بیش از ۹۰درصد از رستوران‌های مک‌دونالد در فرانسه و ارائه خدمات بر سر میز نیز در بیش از نیمی از شعبه‌های مک‌دونالد به چشم می‌خورد. با نگاهی به سمت جلو، این شرکت بر امکانات دیجیتالی خود خواهد افزود. تا این تاریخ، بیش از ۲میلیون بار نرم‌افزار موبایل مک‌دونالد دانلود و ۱٫۵میلیون بار سفارشات از این طریق داده شده‌اند. سرعت بالای این پیشرفت‌ها مک‌دونالد را به آینده‌ای روشن‌تر امیدوار می‌کند.

www.thedrum.com

کافه بازاریابی

داستان موفقیت مخلوط‌کن

سیدساجد متولیان

تصور کنید یک دستگاه مخلوط‌کن دارید که می‌توانید با آن چیزهای مختلف را در کسری از ثانیه خرد و مخلوط کنید. از مواد تشکیل‌دهنده یک وانیلی گرفته در آن بریزید تا کشف ورزشی و گوشی موبایل و کتاب و راکت پیینگ‌بگ و خلاصه هر چیزی را که بتوانید در محفظه مخلوط‌کن جای بدهید در چشم بهم زدن تبدیل به یک مخلوط شود. وسوسه‌انگیز است، اینطور نیست؟ البته که هیچ آدم عاقلی گوشی موبایل آیفون گران‌قیمتش را داخل مخلوط‌کن نمی‌اندازد ولی خوب اگر کسی باشد که برای اثبات عملکرد دستگاه مخلوط‌کن خود چنین کاری کرده باشد، احتمالاً بسیاری از ما کنجکاو خواهیم بود که این اتفاق را از نزدیک تماشا کنیم و چه چیزی بهتر از وب‌سایتی که هر بار به طور رایگان ویدیویی نشان‌مان می‌دهد که در آن یک چیز تازه داخل مخلوط‌کن انداخته می‌شود. وقتی چنین ویدیویی را می‌بینیم، احتمالاً از خودمان می‌پرسیم یعنی می‌توان یک تبلت را هم با این مخلوط‌کن خرد و مخلوط کرد؟ و وقتی دفعه بعد در همان سایت ویدیویی تماشا می‌کنیم که در آن یک تبلت در حال خرد شدن در دستگاه مخلوط‌کن است، با خودمان می‌گوییم: «عجب مخلوط‌کنی!». به احتمال زیاد افرادی در بین ما پیدا می‌شوند که بخواهند یکی از این دستگاه‌های مخلوط‌کن خارق‌العاده را در خانه خود داشته باشند. داستانی که در بالا نقل شد نه یک ماجرای تخیلی بلکه داستان موفقیت بازاریابی محتوایی شرکت تولیدکننده مخلوط‌کن بلندتک (Blendtec) است. بلندتک توسط تام دیکسون (Tom Dickson) در سال ۱۹۷۵ در شهر اورم (Orem) واقع در ایالت یوتا (Utah) در ایالات متحده آمریکا تأسیس شد. این شرکت کارش را با تولید دستگاه‌های آسیاب‌کن دستی آغاز کرد و به تدریج به تولید دستگاه‌های مخلوط‌کن صنعتی و خانگی تغییر داد. بلندتک تا سال ۲۰۰۶ حضور کمربندی در محیط اینترنت داشت و بسیاری از مصرف‌کنندگان ابزار آلات خانگی در آمریکا تا آن موقع حتی نام آن را نشنیده بودند. روزی مدیر بازاریابی شرکت، مدیرعامل شرکت تام دیکسون را در حال آزمایش دستگاه مخلوط‌کن صنعتی می‌بیند و به او پیشنهاد می‌دهد از آزمایش‌های خود ویدئو تهیه کند و این ویدئوها را به صورت عمومی نمایش دهد. آنها تصمیم گرفتند برای اثربخشی بیشتر سراغ رسانه‌های آنلاین بروند. در ۳۰۶ اکتبر ۲۰۰۶ آنها یک وب‌سایتی با نام آیا مخلوط خواهد کرد؟ (Will It Blend?) و یک کانال یوتیوب به همین نام راه انداختند. در هر ویدیویی که روی سایت و کانال یوتیوب بارگذاری می‌شد، تام دیکسون، مدیرعامل شرکت در حالی که یک لباس سفید آزمایش‌شده، فرعیک محافظ پوشیده بود، شیء جدیدی مانند دوربین فیلمبرداری، توپ گلف، تخته سه‌لا و... را با استفاده از مخلوط‌کن‌های صنعتی در کسری از ثانیه خرد و مخلوط می‌کرد. در طول ویدئو نیز این جمله مدام تکرار می‌شد که «شما این کار را در منزل تکرار نکنید».



ویدئوها به طرز عجیبی طرفدار پیدا کردند و به یکی از پربیننده‌ترین محتوای تصویری در اینترنت تبدیل شدند. مطابق اعلام یوتیوب، تا ۲۳ سپتامبر ۲۰۱۵ تعداد بینندگان این مجموعه ویدئوها روی کانال یوتیوب، از مرز ۲۶۵ میلیون نفر گذشت. تأثیر این ویدئوها روی فروش بلندتک خیره‌کننده بود. تام دیکسون، مدیرعامل شرکت در مصاحبه‌ای در سال ۲۰۰۷ در باره ویدئوها گفت: کمپین «آیا مخلوط خواهد کرد؟» کاملاً موفق بود، ما اکنون تأثیر مثبت آن را روی فروش محصولاتمان احساس می‌کنیم. این کمپین تأثیر شگرفی بر فروش محصولات تجاری و عمده‌فروشی‌های ما داشته است. مطابق برآوردهای انجام شده، فرعیک محصولاتی که در ویدئوها نشان داده می‌شدند تا حدود ۱۰۰۰ درصد رشد داشتند. تاکتیکی که بلندتک از آن به عنوان راهبرد بازاریابی محتوایی (Content Marketing Strategy) خود استفاده کرد، به محتوای ویروسی (Viral Content) شهرت دارد. محتوای ویروسی را می‌توان محتوایی دانست که دارای مؤلفه‌های جذاب برای کاربران اینترنت است و آنها به سادگی می‌توانند آن محتوا را از طریق ایمیل، وب‌سایت و محیط شبکه‌های اجتماعی با دیگر کاربران به اشتراک بگذارند. شایع‌ترین نوع محتوای ویروسی را می‌توان ویدئوهای ویروسی (Viral Videos) دانست که به سرعت از طریق کانال‌هایی همچون یوتیوب، فیس‌بوک، گوگل پلاس و اینستاگرام پخش می‌شوند و بلندتک نیز از همین نوع محتوا استفاده کرد.

ویدئوهای بلندتک آنقدر جذاب بود که افراد بسیاری حاضر شدند بعداً مجموعه ویدئوها را در قالب دی‌وی‌دی تهیه شده توسط شرکت، به قیمت ده دلار بخرند. ضمن اینکه راهبرد بازاریابی محتوایی بلندتک صرفاً در بخش ویدئوها در سایت «آیا مخلوط خواهد کرد؟» خلاصه نمی‌شود. این سایت به سایت اصلی شرکت نیز وصل است که بازدیدکنندگان می‌توانند از طریق لینک‌های قرار داده شده، ضمن آشنایی با انواع مدل‌های مخلوط‌کن، محتوای جذاب دیگری مانند ویدئوهای حاوی دستورپخت غذاهای مختلف را نیز تماشا کنند.

شاید بتوان گفت عاملی که بلندتک را در حوزه بازاریابی محتوایی به موفقیت رساند، بهره‌گیری مناسب از حس کنجکاوی کاربران اینترنت است. بسیاری از افرادی که ویدئوها را تماشا می‌کنند، شاید اصلاً قصد خرید دستگاه‌های مخلوط‌کن را ندارند بلکه صرفاً کنجکاو هستند تا خود نحوه و مخلوط شدن اشیای مختلف را ببینند. این موجب به یاد سپردن نام بلندتک توسط مشتریان و ساخت برند (Brand) در در ذهن آنها می‌شود. طوری که این افراد زمانی که بعداً قصد خرید مخلوط‌کن را داشته باشند یا بخواهند به کسی راجع به خرید مخلوط‌کن توصیه کنند، نام بلندتک را به سادگی به یاد خواهند آورد.

مدیران ماندگار

جورجیو آرمانی و برندی که نامش را جهانی کرد

مونا اشرفزاده



جورجیو آرمانی (Giorgio Armani) طراح مد ایتالیایی است که در شهر پیاجنزا متولد شد و توانست با همین برند به یکی از مشهورترین نام‌های صنعت مد تبدیل شود. این برند بیشتر در جهان به دلیل لباس‌های مردانه شیک و برزنده‌اش شناخته می‌شود. البته کمپانی آرمانی در زمینه عینک، لوازم آرایشی، ساعت، کفش، لوازم تزئینی، جواهرات و اجناس چرمی نیز فعالیت دارد. برند جورجیو آرمانی به خصوص در آمریکا بسیار شهرت دارد زیرا این برند مسأوی است با زیبایی و سبک خاص خود را داراست. جورجیو آرمانی به صورت اتفاقی طراح شد، انتخاب اول او پزشکی برای شغل آینده‌اش بود او در رشته پزشکی در دانشگاه میلان ثبت‌نام کرد اما دانشگاه را به دلیل ملحق شدن به ارتش رها کرد. پس از مرخص شدن از ارتش در یکی از فروشگاه‌های مشهور و بزرگ میلان به عنوان طراح ویتزین مشغول به کار شد، جایی که به هفت سال کارش را در آنجا ادامه داد و هرآنچه می‌توانست درباره طراحی مد و بازاریابی آن یاد بگیرد، آموخت. جورجیو آرمانی سپس به عنوان طراح به کمپانی نینو چروتی (Nino Cerutti) پیوست. جورجیو آرمانی با تشویق دوستش سرژیو گالوتی (Sergio Galeotti) کار طراحی مستقل را آغاز کرد و طرح‌هایش را به چندین خانه مد از قبیل آلگری (Allegri)، هیلتون (Hilton) و... ارائه داد. آرمانی و گالوتی شریک تجاری شدند و کمپانی جورجیو آرمانی را در جولای ۱۹۷۵ راه‌اندازی کردند و اولین مجموعه کارهایشان که لباس‌های مردانه بود، همان سال ارائه شد. لباس‌هایی که جورجیو آرمانی ارائه می‌داد در آن زمان تحولی عظیم در این صنعت محسوب می‌شد: «دیدگاه من مشخص بود؛ معتقد بودم باید از دست لباس‌های تصنعی خلاص شد. من به استفاده از رنگ‌های خنثی باور دارم.»

هیچ وقت دیر نیست

جورجیو آرمانی کسب‌وکارش را در سال ۱۹۷۵ یعنی در سن ۴۰ سالگی آغاز کرد. امروز بسیاری از کارآفرینان صنایع مختلف کارشان را در اوایل ۲۰ سالگی آغاز می‌کنند و مافکر می‌کنیم شروع یک کسب‌وکار بعد از ۳۰ سالگی خیلی دیر است. سن فقط یک عدد است و هیچ وقت برای شروع یک کسب‌وکار دیر نیست. به گذشته فکر نکنید، به این فکر نکنید که من می‌باید پیش از این کارم را شروع می‌کردم و الان خیلی دیر است. هرچه سریع‌تر کسب‌وکارتان را راه بیندازید.

سختی‌ها شما را قوی‌تر می‌کند

جورجیو آرمانی زندگی بسیار سختی داشت. او در زمان جنگ دوم جهانی زندگی می‌کرد و به یاد می‌آورد که «هیچ پولی نبود و چیزی هم برای خوردن پیدا نمی‌شد.» بدتر از همه این بود که در ۹ سالگی یک خیمه‌ها منفر نشده پیدا کرد که باروتش آتش گرفت و جورجیو در خطر از دست دادن هر دو چشمش قرار گرفت که به مدت ۲۰ روز در یک اتاق با چشم‌مان بسته نگهداری می‌شد. خوشبختانه او نجات پیدا کرد اما می‌گوید: «هرگز چشم‌مان به خوبی قیل نشد.» در سال ۱۹۸۰، پنج سال بعد از اینکه کسب‌وکارش را راه‌اندازی کرد، سرژیو گالوتی، شریکش بر اثر بیماری ایدز در گذشت. با مرگ گالوتی بسیاری از همکاران جورجیو آرمانی کمپانی را ترک کردند. آنها معتقد بودند آرمانی نمی‌تواند به تنهایی عهده‌دار این مسئولیت باشد. اما هیچ کدام از این سختی‌ها نتوانست آرمانی را برای رسیدن به موفقیت متوقف کند. سختی‌ها و مشکلات بخشی از زندگی هستند و نمی‌توانند شما را متوقف کنند، بلکه باعث قوی‌تر شدن شما می‌شوند.

تغییرات بزرگ برابر است با فرصت‌های بزرگ آرمانی در دانشگاه پزشکی ثبت‌نام کرد اما بعد از چند هفته فهمید برای این کار ساخته نشده است. او می‌دانست باید زمان زیادی برای به اتمام رساندن این رشته و دریافت مدرکش بگذراند. در کنار همه اینها او می‌خواست از نظر مالی به خانواده‌اش کمک کند. این مثال بسیار پرزنگی است برای کسانی که هنوز در دانشگاه هستند. آیا رشته تحصیلی‌تان را دوست دارید؟ اگر دوست ندارید یا فکر می‌کنید که مناسب کار دیگری هستید هرگز برای تغییر مسیر خیلی دیر نیست. اگر فکر می‌کنید که رشته اشتباهی را انتخاب کرده‌اید یا راهی که می‌روید درست نیست، آن را تغییر دهید یا حتی کسب‌وکارتان را آغاز کنید.

به فرصت‌های جدید بله بگویید و سپس یاد بگیرید

این یکی از توصیه‌های مهم است که توسط ریچارد برنسون یکی دیگر از کارآفرینان موفق نیز مطرح شده است. در اواخر دهه ۵۰ به آرمانی پیشنهاد کار در یک فروشگاه در میلان شد. او در ابتدا به عنوان طراح ویتزین و پس از آن به عنوان کمک خریدار مشغول به کار شد. جورجیو آرمانی در ابتدا هیچ چیزی درباره کاری که قرار بود انجام دهد نمی‌دانست اما گفت بله و سپس یاد گرفت و به خوبی از عهده کارش برآمد. در سال ۱۹۶۱ آرمانی توسط نینو چروتی به عنوان طراح استخدام شد. یک بار دیگر، او هیچ چیزی درباره طراحی مد نمی‌دانست اما باز هم گفت بله. هرگز از قبول کردن فرصت‌های جدید نهراسید حتی اگر احساس می‌کنید آماده نیستید یا می‌ترسید. زمانی که کارتان را شروع می‌کنید یاد خواهید گرفت، به خودتان باور داشته باشید.

کلینیک کسب‌وکار

بازنگری فعالیت‌های بازاریابی

پاسخ کارشناس: همیشه سازمان‌ها زمانی که میزان فروششان پایین می‌آید، فوراً سراغ تغییر روند بازاریابی خود می‌روند. این در حالی است که به غیر از کاهش فروش، عوامل دیگری نیز باعث تجدید نظر در فرآیندهای بازاریابی سازمان خواهد شد. در واقع گاهی کسب‌وکار بدون آنکه فروشش کاهش یابد نام و نشان در بازار کم‌رنگ می‌شود. این عامل باعث کاهش سهم بازار برند و کسب‌وکار خواهد شد.

برای مطالعه ۲۲۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: مدیر کسب و کاری هستیم که همیشه سعی می‌کنم یک مسیر ثابت را برای فرآیندهای بازاریابی سازمانم در نظر بگیرم. در این راستا گاهی پیش آمده مسیر آمده را تغییر داده‌ام، ولی بعد متوجه شده‌ام که زمان مناسبی را برای این روند انتخاب نکرده‌ام. به نظر تان چه عواملی را در سازمان باید ببینم که تصمیم به بازنگری در فرآیندهای بازاریابی بگیرم؟

در این مواقع کسب و کار باید به فکر تغییر روند بازاریابی خود یا اجرای برنامه جدید در این حوزه باشد. علاوه بر این گاهی کسب و کار باز یا اینکه کاهش فروش ندارد، ولی با اعتراض و ناراضی مشتریان زیادی روبرو می‌شود، این موضوع نیز عامل دیگری برای تغییر روند فرآیندهای بازاریابی سازمان است. کسب و کار باید در نظر بگیرد که گاهی خروج یک مرحله و ورود سریع به مرحله دیگر نیز امکان دارد که آن را دچار مشکل کند. برای مثال اگر کسب و کار به سرعت وارد مرحله رشد شود، امکان دارد با مشکلاتی مواجه شود. همچنین گاهی کسب‌وکار وضعیت مناسبی

برون نشان دادند. در این راستا با رضا الفت نسب دبیر انجمن کسب و کارهای اینترنتی گفت‌وگویی انجام دادیم. وی معتقد است افرادی که در کار خود نوآوری و ابتکار دارند در این شغل بسیار موفق خواهند بود. ادامه گفت‌وگو «فرصت امروز»

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

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با رضا الفت نسب، دبیر انجمن کسب و کارهای اینترنتی

بازار فناوری هرگز اشباع نمی‌شود

غزال بابایی

کسب و کارهای اینترنتی این روزها در کشورهای کمتر توسعه یافته رواج زیادی پیدا کرده است. تا همین چند سال پیش افراد تمایل زیادی به خریدهای اینترنتی نشان نمی‌دادند اما

اکنون این رویه تغییر کرده و باعث شده تا بیشتر خریدهایی که در کشور اتفاق می‌افتد به صورت غیر حضوری و از طریق دنیای سفر و یکی انجام شود. ناگفته نماند با گسترش کارت‌های بانکی و استفاده از رمز دوم آن برای خرید از فروشگاه‌های مجازی، افراد میل بیشتری به این بخش برای بهره



نتیجه با خیال آسوده‌تر در این بخش می‌توان فعالیت کرد. این موضوعی که به آن اشاره کردید در مورد سایت‌های خرید گروهی هم صدق می‌کند یا تنها مربوط به سایت‌های عرضه‌کننده کالا است؟ فعالیت این نوع سایت‌ها هم یک مدل از کسب و کارهای اینترنتی است؛ اما نکته قابل توجه این است که سایت‌های خرید گروهی در جهان رو به افول هستند، اما در ایران به دلیل نوبت بودن، روند صعودی دارد. ایران به دلیل نوبت بودن در حوزه کسب و کارهای اینترنتی، سرمایه‌گذاران زیادی را به خود جلب کرده است. برخی سرمایه‌داران با تاسیس سایت جدید یا خرید سایت‌های قدیمی غیرقابل استفاده به گسترش آن اقدام کرده‌اند که از طریق خلاقیت‌های زیادی در پروژه سایت‌ها باید با سرمایه‌گذاران هدف رابزینی‌هایی را انجام دهند و بخشی از کار خود را از این طریق گسترش داده و مشهور شوند.

تجارت به نام نماد اعتماد الکترونیکی طراحی شده است. با کلیک روی این نماد مشخصات فردی و مکانی سایت مورد نظر نمایش داده می‌شود. اگر مدیر سایت اقدام به دریافت این نماد الکترونیکی نکنند مطمئناً کار خود موفق نخواهد بود، به این دلیل که اطلاعات کاربران در حوزه فناوری هر روز بیشتر می‌شود و در صورت مشاهده

مجازی طراحی می‌شوند، اما بعد از مدتی ناسم می‌مانند. اکنون سایت‌های اینترنتی موفق بیش از ۵۰۰ نیرو دارند که توانستند در این کسب و کار موفق شوند. افرادی می‌توانند در این شغل بسیار موفق شوند که پشتیبانی خوبی برای سایت خود در نظر بگیرند تا کاربر اهمیت سایت را درک کند.

فعالیت در فضای مجازی سخت است؟

برخی افراد بر این باور هستند که فعالیت سایت در بخش خرید و فروش می‌تواند به راحتی انجام شود؛ اما توصیه می‌کنیم قبل از ورود به این حوزه نمونه‌های موفق را مشاهده کنند و اگر از بازار جواب گرفتند وارد آن شوند. اکنون تعداد سایت‌های اینترنتی موفق بسیار کم است و تنها نزدیک به ۵۰ فروشگاه اینترنتی از مجموع ۱۱ هزار و ۵۰۰ فروشگاه موجود، موفق کار می‌کنند.

برای جذب مشتری بیشتر چه اقدامات و ریزه‌کاری‌هایی را باید انجام داد؟ همه سایت‌هایی که در فضای مجازی مشغول کسب و کار هستند مورد اطمینان نیستند و برای این که خریداران بتوانند با اطمینان بیشتری خرید کنند نمادی از سوی وزارت صنعت، معدن

تجربه با خیال آسوده‌تر در این بخش می‌توان فعالیت کرد. این موضوعی که به آن اشاره کردید در مورد سایت‌های خرید گروهی هم صدق می‌کند یا تنها مربوط به سایت‌های عرضه‌کننده کالا است؟ فعالیت این نوع سایت‌ها هم یک مدل از کسب و کارهای اینترنتی است؛ اما نکته قابل توجه این است که سایت‌های خرید گروهی در جهان رو به افول هستند، اما در ایران به دلیل نوبت بودن، روند صعودی دارد. ایران به دلیل نوبت بودن در حوزه کسب و کارهای اینترنتی، سرمایه‌گذاران زیادی را به خود جلب کرده است. برخی سرمایه‌داران با تاسیس سایت جدید یا خرید سایت‌های قدیمی غیرقابل استفاده به گسترش آن اقدام کرده‌اند که از طریق خلاقیت‌های زیادی در پروژه سایت‌ها باید با سرمایه‌گذاران هدف رابزینی‌هایی را انجام دهند و بخشی از کار خود را از این طریق گسترش داده و مشهور شوند.

تقلبی بودن سایت کسی به آن مراجعه نخواهد کرد. در نتیجه گام اول برای جذب مشتری دریافت نماد الکترونیکی فعالیت است که برخی از آن به عنوان نماد اعتماد مشتری یاد می‌کنند. از سوی دیگر افرادی که در صنایع مختلف مشغول کار هستند باید وارد دنیای مجازی شده و بخشی از درآمد‌های خود را از این راه تامین کنند. جهان این راه را طی کرده و ایران در این زمینه ابتدای راه است و راه طولانی در پیش دارد. به بیان ساده‌تر این راه قبلا طی شده و آزمون و خطای آن درآمده است در

تقلبی بودن سایت کسی به آن مراجعه نخواهد کرد. در نتیجه گام اول برای جذب مشتری دریافت نماد الکترونیکی فعالیت است که برخی از آن به عنوان نماد اعتماد مشتری یاد می‌کنند. از سوی دیگر افرادی که در صنایع مختلف مشغول کار هستند باید وارد دنیای مجازی شده و بخشی از درآمد‌های خود را از این راه تامین کنند. جهان این راه را طی کرده و ایران در این زمینه ابتدای راه است و راه طولانی در پیش دارد. به بیان ساده‌تر این راه قبلا طی شده و آزمون و خطای آن درآمده است در

مدیریت امروز

نگاه هلیکوپتری داشته باشید

عبیه عظمی



شما به عنوان یک مدیر باید همیشه به بالا به موضوعات و صحبت‌های جا به جا شده نگاه کنید. خودتان را جای طرف مقابل بگذارید تا ببینید او در چه وضعیتی است. این موضوع خیلی مهم است که بتوانید به این شکل مذاکره را مدیریت کنید. اصطلاح دارا بودن نگاه هلیکوپتری در کسب و کار را معمولاً به نگاه کلی، نگاه از بالا و بدون وارد شدن به جزئیات یا تلاش برای ایجاد تصویر کلان از یک مسئله و مفاهیم مشابه معنی می‌کنند.

برای وارد شدن به این بحث ابتدا باید در مورد استراتژی در کسب و کار توضیحاتی داده شود. واقعیت این است که در فضای رقابتی بقا و رشد شرکت‌ها مستلزم داشتن مزیت رقابتی است و رویکردی که می‌تواند برای سازمان‌ها مزیت رقابتی خلق کند استراتژی است. به نظر می‌رسد، در چنین گذاری از فضای کم رقابت به فضای پرقاب، از فضاهای کم چالش، به فضای پرچالش، توجه به استراتژی در محیط کشور مفید خواهد بود.

صرف‌نظر از اینکه یک استراتژی را چه کسی به سازمان می‌دهد، در سازمان صاحب استراتژی باید سه عنصر برای مدیران روشن باشد. اول اینکه باید باتوجه به مسائل محیط، تصور و تجسمی روشن از آینده سازمانش را دارا باشد. این تصور باید نه تنها در ذهن بالاترین مدیر بلکه باید در ذهن سایر مدیران ارشد هم وجود داشته باشد و به نوعی با هم به اشتراک و تفاهم رسیده باشند. این تصویر روشن، مورد قبول و بارز لزوماً با پیگیری فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک و به کارگیری آن شباهون به وجود نمی‌آید. چون ممکن است مدیران یک ذهنیتی داشته باشند و شباهون و فرآیند یک چیز دیگر تولید کند، ولی هیچ تأثیر عمیقی روی ذهنیت مدیران نگذاشته و تا وقتی تلاش و روند برنامه‌ریزی استراتژیک روی ذهنیت مدیران اثر نگذارد، آثار عملی در سازمان ظاهر نمی‌شود. پس یک عنصر چشم‌انداز وجود دارد که باید عمیقاً موردبصورت مدیران و در عین حال معقول باشد، یعنی متناثر از توانایی‌های سازمان و تحولات محیط باشد.

مورد دوم که باید در یک سازمان دارای استراتژی وجود داشته و در جان مدیران سازمان نشسته باشد، این است که سازمان چه قابلیت‌های ویژه رقابتی می‌خواهد داشته باشد تا از کسانی که با او رقابت می‌کنند متمایز شود. مورد سوم این است که سازمان چه طور حرکت کند که آن قابلیت‌های ویژه را در خود به وجود آورد و تصویر و تجسم خود را در آینده محقق سازد. یعنی چه اقداماتی انجام دهد که آن مزیت‌های رقابتی به وجود آیند و چشم‌انداز محقق شود. این موارد باید در ذهن مدیران به طور کامل قرار گرفته باشد، به آن اعتقاد یابند و براساس عملیات ساده، نقشه سازمان را طراحی و پیاده کنند. سازمان‌ها در این سطح هنوز موفقیت زیادی کسب نکرده‌اند. با توجه به این توضیحات به این نتیجه می‌رسیم که برای دارا بودن نگاه هلیکوپتری، یک مدیر موفق باید از نگاه جزئی به کسب‌وکار فاصله بگیرد و با توجه به چشم‌انداز استراتژیک کار را به صورت کلی و با تمام جوانبش نظاره کند. بنابراین نمی‌توان با یک نگاه و یک دیدگاه به تحلیل استراتژیک امروز و آینده سازمان پرداخت. هرچند که حتی در این نگاه کلی نیز برخی هدایت استراتژیک سازمان را تشکیل می‌دهد یا یک گروه می‌دانند. برخی دیگر، مفاهیمی انحصار و رقابت را اساس استراتژی می‌دانند و برخی دیگر نیز معتقدند مهم‌ترین دغدغه استراتژیک یک مدیر، شناختن منابع، توسعه و مدیریت آنها به شیوه‌ای کارآمد و اثر بخش است.

از میان خبرها

۱۰۰۰ کارمند مایکروسافت بی‌سروصدا اخراج می‌شوند

شرکت مایکروسافت که اوایل سال جاری میلادی حدود ۸هزار نفر از کارمندان خود را اخراج کرده بود، قصد دارد با هم به این روند ادامه دهد. روزنامه نیویورک تایمز در آخرین شماره خود نوشت: ۱۰۰۰ کارمند مایکروسافت که کمتر از یک درصد مجموع کارمندان این شرکت بزرگ محاسبه می‌شوند، به‌زودی از غول نرم‌افزاری جهان بیرون خواهند رفت. به گزارش رابرسوز، زمانی که مراکز خبری برای توضیحات بیشتر با مایکروسافت تماس گرفتند، مقامات این شرکت ضمن تأیید خبر مذکور به تعداد دقیق کارمندی که قرار است اخراج شوند اشاره نکردند و اظهار داشتند که به‌زودی خبرهای تکمیلی را منتشر می‌کنند. سخنگوی مایکروسافت با انتشار پست الکترونیکی توضیح داد: «اخراج کارمندان در بیش از یک مرکز مایکروسافت صورت می‌گیرد و این اتفاق کارمندان در کشورهای مختلف را تحت تأثیر قرار می‌دهد. مایکروسافت این کار را به دنبال نیازهای کسب‌وکار خود انجام می‌دهد.» یک منبع آگاه همچنین اعلام کرد مایکروسافت این هفته تعداد قابل ملاحظه‌ای از کارمندان خود را اخراج می‌کند تا از این طریق بتواند در سال مالی پیش رو سوددهی بیشتری داشته باشد.

بورس کالا

انتشار اوراق سلف استاندارد پی‌وی‌سی از امروز در بورس کالای ایران

به منظور تأمین مالی صنعت پتروشیمی کشور و اجرای مصوبات دولت تدبیر و امید در استفاده از ظرفیت‌های بازار سرمایه و بورس‌های کالایی برای تأمین مالی صنعت پتروشیمی، انتشار اوراق سلف استاندارد پی‌وی‌سی شرکت بورس کالای ایران امروز آغاز می‌شود. براساس اوراق سلف موازی استاندارد، امکان تأمین مالی بلندمدت یک و چندساله سلف اجتماع‌های پتروشیمی فراهم شده است و بر این اساس، شرکت پتروشیمی آبادان با انتشار اوراق استاندارد پی‌وی‌سی به‌صورت یک‌ساله، به میزان ۵۰ میلیارد تومان سرمایه در گردش خود را تأمین می‌کند.

همچنین این اوراق با نام و معاف از مالیات بوده و حداقل سود ۲۴ درصد و حداکثر سود ۲۷.۵ درصد برای آن تضمین شده و در طول دوره نیز نرخ بازده این اوراق ۲۳ درصد به‌صورت روزشمار است. انتشار اوراق سلف استاندارد پی‌وی‌سی در دو مرحله و در روزهای ۹ و ۲۳ آبان انجام می‌شود.

علاقه‌مندان می‌توانند از امروز با مراجعه به یکی از کارگزاران بورس کالای ایران که دارای مجوز معاملات سلف استاندارد هستند، نسبت به خرید این اوراق اقدام کنند.

عرضه اولیه اوراق سلف استاندارد پی‌وی‌سی شرکت پتروشیمی آبادان به روش «عرضه گسترده با قیمت ثابت» تا سقف ۹۵۰۰ تن و با قیمت ۲۶.۳۱۶ ریال به ازای هر کیلوگرم (۱۳۰۱۵۸۰۰۰۰ ریال به ازای هر قرارداد)، از طریق شبکه کارگزاران بورس کالای ایران امروز انجام می‌شود و معاملات ثانویه آن از تاریخ ۲۳ آبان ماه سال جاری تا ۹ آبان‌ماه سال ۹۵ ادامه می‌یابد.

بورس انرژی

عبور مجموع ارزش معاملات بورس انرژی ایران از مرز ۴۰ هزار میلیارد ریال

در جریان معاملات آخرین روز هفته، در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران، کالاهای گاز مایع صنعتی، برش سنگین، گاز پروپان و گاز بوتان صنعتی پتروشیمی بندر امام، برش سنگین پتروشیمی تبریز، حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه و پالایش نفت بندرعباس، حلال ۴۱۰ پالایش نفت آبادان، قطران واحد کک‌سازی و پالایش قطران زرنده، پروپان و نفتای سنگین پالایش نفت تهران، میعانات گازی پالایش گاز ایلام و مجتمع گاز پارس جنوبی در رینگ داخلی معامله شد.

همچنین در این روز گاز مایع پالایش نفت آبادان در رینگ بین‌الملل مورد عرضه قرار گرفت که کل معاملات صورت گرفته روی این کالاها معادل ۸ هزار تن به ارزش ۱۱ میلیارد و ۳۶ میلیون ریال بوده است.

رقابقت خریداران بر سرر گاز مایع پالایش نفت آبادان از نکات جالب توجه معاملات این روز در رینگ بین‌الملل بود به‌طوری‌که تقاضای ۵/۵ برابری عرضه در این نماد شکل گرفت.

در تابلوی سلف موازی استاندارد برق بازار مشتقه نیز ۱۰ هزار و ۳۵۵ قرارداد در قالب ۲۱۳ معامله و معادل ۲۱۳ هزار و ۴۹۶ مگاوات ساعت به ارزش ۷۹ میلیارد و ۹۹۷ میلیون ریال معامله شد.

گفتنی است از این میزان معامله، یک میلیارد و ۳۸ میلیون ریال آن مربوط به معاملات نرده‌های بار پیک روزانه، ۳ میلیارد و ۱۷۹ میلیون ریال آن مربوط به نمادهای میان باری روزانه، ۲ میلیارد و ۳۸۲ میلیون ریال آن مربوط به نمادهای کم‌باری روزانه و ۷۳ میلیارد و ۳۹۶ میلیون ریال آن مربوط به نمادهای بار پایه روزانه بود. همچنین طی جلسه معاملاتی این روز در تابلوی سلف موازی استاندارد نفت کوره بورس انرژی ایران، ۱۱۵ قرارداد به ارزش ۹۲۲ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت.

در مجموع ارزش کل معاملات روز چهارشنبه بورس انرژی ایران قریب به ۱۷۲ میلیارد ریال شد. همچنین با احتساب معاملات این روز، ارزش کل معاملات بورس انرژی ایران از آغاز رسمی معاملات تاکنون از مرز ۴۰ هزار میلیارد ریال عبور کرد.

شایان ذکر است در جلسه معاملات امروز، در کنار معاملات مداوم قراردادهای سلف موازی استاندارد برق و نفت کوره در بازار مشتقه، کالاهای متانول پتروشیمی زاگرس و میعانات گازی پتروشیمی رازی در رینگ داخلی عرضه خواهند شد.

چشم‌انتظاری بازار سهام برای نیمه دوم آبان

نیمه ابتدایی ماه چنگی به دل نزد



دست و پنجه نرم می‌کنند. یکی دیگر از عوامل تأثیرگذار بر اقتصاد کشور و در پی آن بازار سهام در ماه‌های گذشته ۹۰ درصدی شرکت الکتریک خودروی شرف و تعدیل منفی ۷۴ درصدی ایران خودرو بود با بهبود وضعیت جهانی این کالاها، شاهد بازگشت مالی و گزارشات ضعیف شش ماهه موجب اثرگذاری منفی روی روند بازار در اواسط هفته شد. البته این جو در روزهای پایانی هفته اندکی کاهش یافت و بورس تهران بعد از اتمام شوک ناشی از گزارش‌ها، روند متعادل‌تری در پیش گرفت اما انتشار گزارش شش ماهه شرکت‌ها می‌تواند جلوی عمیق‌تر شدن رکود اقتصادی را بگیرد. در نتیجه اقتصاد و بورس کشور برای بازگشت به رونق، نیاز به تحول در صنایع مختلف دارند و باید دید چه تدبیری

کاهش ۵۶ درصدی دفعات معامله

در پایان معاملات هفته منتهی به ششم آبان ماه، شاخص کل با ۲۵۱ واحد کاهش نسبت به هفته قبل، به رقم ۶۲۹۲۴ واحد و شاخص بازار اول با ۱۸۳ واحد کاهش به رقم ۴۳۸۷۰ واحد بالغ شد و شاخص بازار دوم با ۵۰۹ واحد کاهش عدد ۱۳۸۵۷۳ واحد را تجربه کرد و به ترتیب با ۰.۴۲ درصد و ۰.۳۷ درصد کاهش نسبت به هفته قبل مواجه شدند. با افت ۰.۴ درصدی شاخص کل، سودآوری بازار سرمایه افت کرد و به ۰.۶ درصد رسید.

از نگاه کارشناسان

خروج از رکود، نقطه عطف بازار سهام

زمینه‌ساز کاهش نرخ سود بانکی نیز خواهد بود. کاهش نرخ سود بانکی و بازگشت سرمایه به بازار سهام P/E بازار را بالا می‌برد. در حال حاضر سودهای بالای ۲۰ درصد در نظام بانکی، انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاران نگذاشته تا پول‌های خود را وارد بازار سهام کنند، اما در صورتی که سودهای بانکی کاهش پیدا کند می‌توان به ورود سرمایه‌های جدید به بازار سهام امیدوار بود. برای رشد قیمت سهام و تثبیت شرایط مثبت در بازار سهام باید وعده‌ها و برنامه‌های دولت، عملیاتی و اجرایی شود. با اجرایی شدن سیاست‌های خروج از رکود دولت، می‌توان به تثبیت و رشد قیمت‌ها در بازار امیدوار بود. به دلیل کاهش تقاضا، حجم فروش در نگاه‌های تولیدی به شدت کاهش یافته است و تولیدکنندگان برای فروش کالاهای خود با مشکلات زیادی مواجه شده‌اند که باید برنامه‌ریزی بلندمدت برای

سیدمحمد صدرالغروی

بازار سهام طی هفته گذشته تحت تأثیر گزارش‌های عملکرد شش ماهه شرکت‌های بورسی با کاهش چشمگیر حجم و ارزش معاملات مواجه شد و این روند نزولی با بسته شدن بیش از ۳۵ نماد خودروسازی و قطعه‌سازان و گروه فولاد تشدید شد، در عین حال هفته گذشته خیرهای امیدوارکننده‌ای در گروه خودرو برای سهامداران منتشر نشد و گزارش‌های ضعیف دو شرکت خودروسازی به دلیل تعدیل منفی بیشتر از ۲۰ درصد موجی از ناامیدی را نسبت به آینده بورس در میان سهامداران ایجاد کرد. چنان که اعلام تعدیل منفی سنگین ۹۰ درصدی شرکت الکتریک خودروی شرف و تعدیل منفی ۷۴ درصدی ایران خودرو به دلیل افزایش هزینه‌های مالی و گزارشات ضعیف شش ماهه موجب اثرگذاری منفی روی روند بازار در اواسط هفته شد. البته این جو در روزهای پایانی هفته اندکی کاهش یافت و بورس تهران بعد از اتمام شوک ناشی از گزارش‌ها، روند متعادل‌تری در پیش گرفت اما انتشار گزارش شش ماهه شرکت‌ها می‌تواند جلوی عمیق‌تر شدن رکود اقتصادی را بگیرد. در نتیجه اقتصاد و بورس کشور برای بازگشت به رونق، نیاز به تحول در صنایع مختلف دارند و باید دید چه تدبیری

بورس بین‌الملل

فراز و نشیب قیمت‌ها در بورس‌های آسیایی



افزایش یافت و ۵۷۳ میلیون ورقه بهادار در ۴۷ هزار نوبت به ارزش ۲۷۷ میلیارد ریال در آن دست به دست شد. با این وجود، در بازار اول ۴۵ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۱۴۷ میلیارد ریال و در بازار دوم ۱۴۸ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۳۵۹ میلیارد ریال داد و ستد شد که در مقایسه با هفته قبل از آن کاهش داشت. اما در بازار پایه، حجم معاملات در مقایسه با هفته قبل از آن، ۱۶۲ درصد

ارزش هر دو بازار افزایش یافت و ۶۸ درصد افزایش یافت و ۳۷۴ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۴۶۸ میلیارد ریال معامله به ثبت رسید. حجم معاملات هفتگی در بازار ابزارهای نوین مالی نیز با ۶۵ درصد افت، ۶ میلیون ورقه شد و ارزش معاملات آن با رشد ۶۴ درصدی به رقم ۳ هزار و ۳۰۳ میلیارد ریال رسید. در حالی که آیفکس در آخرین روز معاملاتی هفته با کاهش ۴ واحدی نسبت به چهارشنبه قبل، عدد ۶۹۷ را نشان داد، ارزش بازار فرابورس هم با حدود یک درصد افت، رقم ۷۸۱ هزار و ۷۲ میلیارد ریال را ثبت کرد. در پنج‌روز معاملاتی ابتدای آبان، گروه هتل و رستوران با سهم ۱۵ درصدی از معاملات به صدر جدول صنایع پیشرو رسید و گروه محصولات شیمیایی و فرآورده‌های نفتی به ترتیب با سهم ۱۴ و ۱۱ درصدی در رده دوم و سوم قرار گرفتند.

بازار ابزارهای نوین مالی نیز با ۶۵ درصد افت، ۶ میلیون ورقه شد و ارزش معاملات آن با رشد ۶۴ درصدی به رقم ۳ هزار و ۳۰۳ میلیارد ریال رسید. در حالی که آیفکس در آخرین روز معاملاتی هفته با کاهش ۴ واحدی نسبت به چهارشنبه قبل، عدد ۶۹۷ را نشان داد، ارزش بازار فرابورس هم با حدود یک درصد افت، رقم ۷۸۱ هزار و ۷۲ میلیارد ریال را ثبت کرد. در پنج‌روز معاملاتی ابتدای آبان، گروه هتل و رستوران با سهم ۱۵ درصدی از معاملات به صدر جدول صنایع پیشرو رسید و گروه محصولات شیمیایی و فرآورده‌های نفتی به ترتیب با سهم ۱۴ و ۱۱ درصدی در رده دوم و سوم قرار گرفتند.

سقوط سهام در بازارهای اروپا

ارزش سهام در بازارهای اروپا به دنبال انتشار نتایج نشست دو روزه فدرال رزرو آمریکا روند نزولی به خود گرفت. در بازارهای اروپا در آخرین معاملات، شاخص سهام FTSE100 که بخشی از بازار بورس لندن LSE است، با افت ۰.۸۴ درصدی به ۶۳۸۳.۴۶ واحد رسید.

شاخص سهام یورو استاکس ۵۰ که متعلق به شرکت‌های صنعتی در منطقه یورو است و توسط شرکت استاکس Stoxx Ltd طراحی شده، با افت ۰.۲۴ درصدی به ۳۴۰۹.۶۲ واحد رسید. همچنین شاخص سهام داکس آلمان در بازار بورس فرانکفورت با افت ۰.۱۶ درصدی به ۱۰۸۱۴.۳۲ واحد رسید. از سوی دیگر، شاخص CAC 40 که مهم‌ترین شاخص سهام در فرانسه به شمار می‌رود، با افت ۰.۴۹ درصدی به ۴۸۶۶.۴۵ واحد رسید. این شاخص به عنوان میانگین موزون سهام ۴۰ شرکت از بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در بازار بورس فرانسه است. شاخص بورس اسپانیا Ibx-35 که معیار بورس مادرید است نیز با افت ۰.۳۸ درصدی به ۱۰۳۸۲.۴۰ واحد رسید.

ثبات نرخ بهره بانکی آمریکا موجب رونق سهام شد

ارزش سهام در بازارهای آمریکا به دنبال انتشار نتایج نشست دو روزه فدرال رزرو روند صعودی به خود گرفت.

فدرال رزرو آمریکا در پایان نشست دو روزه خود اعلام کرد که بنا بر تصمیم‌های اتخاذ شده، نرخ بهره بانکی در شرایط کنونی تغییری نخواهد یافت. فدرال رزرو آمریکا همچنین تصریح کرد که احتمال افزایش نرخ بهره بانکی در نشست دسامبر به قوت خود باقی است. این نهاد آمریکایی اعلام کرده که با وجود نابسامانی نسبی در بازارهای مالی، وضعیت اقتصادی آمریکا رو به رشد است و احتمال افزایش نرخ بهره در ماه‌های آینده وجود دارد.

در معاملات بازارهای آمریکا، شاخص سهام Standard & Poor 500 با افزایش ۱۸.۱ درصدی به ۲۰۹۰.۳۵ واحد رسید. شاخص S&P500 شاخص بازاری است که ۵۰۰ شرکت برتر آمریکا که برای حفظ اقتصاد این کشور ضروری تلقی می‌شوند، در آن عضو هستند. همچنین شاخص سهام صنعتی Dow Jones Industrial Average در روزهای گذشته با افزایش ۱.۱۳ درصدی به ۱۷۷۹۸.۵۲ واحد رسید. شاخص سهام داو جونز از ۳۰ سهام برتر در بازار بورس سهام نیویورک تشکیل شده است.



خروج اقتصاد از رکود و تحریک بخش تقاضا این مشکلات را برطرف کرد. شرکت‌های فعال در بازار سهام از نظر رشد سودآوری تا پایان سال عملکرد مثبتی نخواهند داشت اما می‌توان امیدوار بود گزارش‌های ۱۲ ماهه شرایط بهتری داشته باشد. توصیه می‌شود معامله‌گران منطقی رفتار کرده و از هیجان دوری کنند زیرا رشد آهسته و پیوسته بازار، از پایداری بیشتری برخوردار خواهد بود.



معمولاً هم عرضه‌های سنگین، بیشتر از جانب حقوقی‌هایی رخ می‌دهد که دنبال نفع سود در بازه کوتاه مدت هستند که این اقدام آنها نه تنها در راستای حمایت از سهام نیست، بلکه در برخی موارد موجب دامن زدن به جو روانی منفی و نیز هیجانی در بورس می‌شود. در مجموع دلایل ریزش دو سال گذشته شاخص و قیمت‌ها در بازار سرمایه کشور هر عملی از جمله رکود اقتصادی، کاهش جهانی قیمت نفت و برخی کالاهای، تخلیه حباب، ریسک‌های سیاسی مربوط به مذاکرات هسته‌ای، اثرات منفی تحریم‌ها، بالا بودن نرخ سود بانکی، بالا بودن نرخ صکوک بانکی، عدم

واکاوی حضور حقوقی‌ها در بازار سهام

بازار جای تأمل دارد. بر این اساس باید گفت خرید و فروش سهام و نیز حضور حقوقی‌ها در بورس تنها با نگاه به منابع مالی شرکت صورت می‌گیرد. روشن است که هر حقوقی‌ای برای خرید و فروش خود سیاست خاصی را دارد و بسته به شرایط اقتصادی کشور، در صنایع خاصی وارد می‌شود و اگر سرمایه‌گذاری انجام شده با زبان همراه شود باید در قبال آن پاسخگو باشد. از سوی دیگر نقدینگی نیاز تمامی حقوقی‌هاست که برخی از آنها تئاب دوری از نقدینگی و پول خود را ندارند و براین اساس در مدت کوتاهی پس از ورود، اقدام به عرضه سهام می‌کنند و

طرح اشتراک نیم بهاء

eshterak.ir

معاونت مطبوعاتی و اطلاع رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با همکاری شرکت پست و مجریان توزیع در بخش خصوصی با هدف گسترش فرهنگ مطالعه و حمایت از مطبوعات

طرح تخفیف اشتراک تا سقف ۵۰ درصد را اجرا می‌کند.

تهیه‌لات برای اشتراک روزنامه‌ها و مجلات به ترتیب تا سقف ۵۰۰ و ۲۵۰۰ تومان به ازای هر نسخه

برای ثبت اشتراک کافی است به سایت eshterak.ir مراجعه نمایید.

افزایش قیمت نشریه در طول دوره اشتراک مشمول مشترکان قبلی نمی‌شود.

(اشتراک نشریات در این مرحله صرفاً در تهران پذیرفته می‌شود)

در پیچه بورس

بررسی چشم‌انداز بورس تا پایان سال از دید کارشناسان

صعودی آرام در سایه سیاست‌های اقتصادی جدید

بُورس تهران که از نیمه دوم سال ۹۲ تاکنون نوسانسته رضایت بسیاری از سهامداران را به خود جلب کند، این روزها تحت تاثیر تحولات اقتصادی که با برون‌مرزی (اجرای عملی برجام و رفع تحریم‌های هسته‌ای) و درون‌مرزی (اجرای سیاست‌های ضدرکودی) هستند، چشم‌انداز جدیدی را میان سهامداران و کارشناسان این حوزه به وجود آورده است.

آیا بورس می‌تواند به مرحله سودآوری برای سهامداران در ماه‌های آینده برسد؟ آیا این بازار به‌عنوان بازتابی از اقتصاد کل کشور، بار دیگر رونق از دست رفته خود را بازخواهد یافت؟ و اینکه چه کسی می‌داند نامگر شاخص کل تالار شیشه‌ای تا پایان سال به کدام سمت حرکت خواهد کرد؟ این‌ها سؤالاتی است که همواره میان سهامداران بورسی به‌عنوان دغدغه‌های اصلی مطرح بوده است.

اجرای سیاست‌های ضد رکود از سوی دولت، رونق صنایع بزرگ از جمله مسکن و شیب صعودی کم‌نوسان شاخص کل بازار سهام از دستاوردهای گفت‌وگو با سه نفر از کارشناسان در خصوص روند بازار سهام بود.

اطمینان خاطر، پیش روی سهامداران

به گزارش اقتصاد نیوز، مازیار فتحی، کارشناس بازار سپهر در این زمینه می‌گوید: با توجه به سیاست ضد رکود دولت که یک سیاست شبه انبساطی است که می‌تواند طرف تقاضا را با پرداخت تسهیلات در راستای حمایت از تولید داخلی و پرداخت بخشی از مطالبات پیمانکاران تحریک کند،از سوی دیگر برنامه دولت برای بخش مسکن که باعث می‌شود در بسیاری از صنایع مانند خودرو، نسیمان، فولاد، ساختمان و... تحولات اساسی به وجود بیاید و مشکلات اصلی آنها چه در بحث کاهش فروش و کمبود شدید سرمایه در گردش تا حدی برطرف شود، قطعاً تاثیر سودسازی را در شرکت‌ها حداقل برای دوره سه ماهه پایانی سال مشاهده خواهیم کرد. همچنین با توضیحات فوق به نظر می‌رسد که تغییر محسوس و مثبتی را در آمار فروش بسیاری از صنایع تولیدی در فصل پایانی سال و در صورت اجرای واقعی سیاست‌های ابلاغی دولت خواهیم دید.

این کارشناس بازار سرمایه در ادامه می‌افزاید: پارامتر تاثیرگذار دیگر که در سال جاری می‌تواند بیشتر از دیدگاه سرمایه‌روانی و کاهش ریسک سیستماتیک سرمایه‌گذاری را ععد آن، به بازار سرمایه کمک کند بحث رفع تحریم‌ها است.که هم‌از دیدگاه سرمایه‌گذاران سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌ها می‌تواند به واسطه رشد مثبت پس از رفع تحریم‌ها بارزه بیشتری نسبت به پارک نقدینگی در بازار پول داشته باشد. بر همین اساس ادامه این روند در طولانی‌مدت باعث می‌شود که ریسک بازار سرمایه در مقایسه با بازده انتظاری نسبت منطقی پیدا کند و اطمینان خاطر بیشتری را برای معامله‌گران به وجود آورد.

کم نوسان اما صعودی

احسان رضایپور، دیگر کارشناس بازار سهام رفتار بازار تا پایان سال را این‌طور بیان می‌کند: به نظر می‌رسد، بورس تهران تا پایان سال حرکتی کم‌نوسان با برآیند شیب صعودی داشته باشد. بدین معنی که سیاست‌های ضدرکودی و لغو تحریم‌ها در کنار بودجه تا حدودی منبسط شده مورد انتظار در حوزه عمرانی برای سال ۹۵، اگر چه اثر کوتاه‌مدت بر وضعیت سودآوری شرکت‌ها نداشته، اما از آنجا که بازارهای مالی زودتر به پیشواز رخدادها می‌روند می‌تواند رویکردی جدید به وجود آورد.

او در ادامه بیان کرد: خوشبینی سرمایه‌گذاران به آینده بازار و سودآوری سال آتی شرکت‌ها می‌تواند باعث تسهیل سرمایه‌گذاری در ۲۰ ساله ۱۴۰۴ هدف‌گذاری‌ها رشد اقتصادی ۸ درصدی بوده. اگرچه ما حرکتمان رو به جلو است ولی این حرکت کند است و دیر می‌شود و این خیلی مهم است. فرصت‌هایی در اقتصاد جهانی وجود دارد که باید بتوانیم به موقع و همراه با آن رشد اقتصادی کنیم. معنای به تکنولوژی رسیدن و حضور در اقتصاد بین‌الملل داشتن این است که با سرعت دنیا بتوانیم پیش برویم در حالی که سرعت ما برای رسیدن به جایگاهی که باید باشیم کم است.

دوربرگردان سیاست‌های اقتصادی با کاهش نرخ سود بانکی

پتروشیمی‌ها و نرخ سود بانکی دو مولفه تاثیرگذار است که سهامداران نسبت به آن حساسیت زیادی دارند و انتظار می‌رود با تعیین تکلیف آنها سهامداران بتوانند راحت‌تر به تصمیم‌گیری بپردازند. با تیرداد احمدی، استاد دانشگاه و فعال بازار سرمایه در این باره به گفت‌وگو نشستیم:



در ۹ ماهه قطعاً خیر ولی بسته به نوع صنعت می‌تواند در گزارش ۱۲ ماهه تاثیرگذار باشد. در صنعت خودرو و بخش فروش اگر همین رویه ادامه می‌یافت در شش ماهه دوم خودروسازها به سال ۹۰-۹۱ باز می‌گشتند ولی با وجود این بسته، این امید وجود دارد که در گزارشات ۱۲ ماهه ترس عجیبی که پیش‌بینی می‌شد از بین برود. حداقل این امید وجود دارد که وضعیت از این بدتر نشود. درست است که این بسته‌ها از جاهای دیگر دنیا هم معمولاً خیلی وقت‌ها ارائه می‌شود ولی متأسفانه بانک مرکزی بین این بسته و بسته قبلی بسیار متغعل عمل کرده است. این بسته را دولت اعلام می‌کند در حالی که این بسته کاملاً پولی است. در اینجا این سؤال مطرح می‌شود که پس استقلال بانک مرکزی چه می‌شود؟ در استقلال بانک مرکزی قرار بود بانک مرکزی جایگاه مثبت داشته باشد و نظارت بر پولی بکند. سیاست پولی برای بانک مرکزی و سیاست مالی بر عهده دولت است درحالی‌که شاهد دخالت‌های دولت در سیاست‌های پولی هستیم و این عدم استقلال تغییر بنیادی مرکز و عدم استقلال بانک مرکزی یعنی تمام اتفاقات بدی که تاکنون پشت سر گذاشتیم تکرار خواهد شد و چیزی که ناراحت‌کننده است تکرار گذشته است و ترس از اینکه مبدا اتفاقات گذشته تکرار شود. حرکت ما همیشه به سوی آینده مثبت بوده منتهی سرعت پیش‌رو کم است. ما باید رشد اقتصادی داشته باشیم و در برنامه ۵ ساله و هدف‌گذاری ۲۰ ساله ۱۴۰۴ هدف‌گذاری‌ها رشد اقتصادی ۸ درصدی بوده. اگرچه ما حرکتمان رو به جلو است ولی این حرکت کند است و دیر می‌شود و این خیلی مهم است. فرصت‌هایی در اقتصاد جهانی وجود دارد که باید بتوانیم به موقع و همراه با آن رشد اقتصادی کنیم. معنای به تکنولوژی رسیدن و حضور در اقتصاد بین‌الملل داشتن این است که با سرعت دنیا بتوانیم پیش برویم در حالی که سرعت ما برای رسیدن به جایگاهی که باید باشیم کم است.

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با تیرداد احمدی، استاد دانشگاه و فعال بازار سرمایه

دوربرگردان سیاست‌های اقتصادی با کاهش نرخ سود بانکی

مهلا فرازمند

بازار سهام در حالی هفته گذشته را پشت سر گذاشت که خریداران و فروشندگان در نقطه سر به سر نیروهای خود قرار داشتند و هیچ یک قدرت برتری در پیگیری را نیافت. این موضوع نشان‌دهنده وضعیت

و واقعیت بازارش هماننگی نداشته باشد آن بورس معنای خود را از دست می‌دهد و به معنای خروج کالا از بورس خواهد بود. در حال حاضر بسیاری از شرکت‌ها کالای خود را در بورس عرضه نمی‌کنند و این به آن معنا نیست که نمی‌خواهند عرضه کنند بلکه مشتری وجود ندارد که بخواهند با آن قیمت که قیمت‌گذاری شده و با حالت دستوری خریداری کند. در هر صورت؛ بورس یک سرمایه اجتماعی است و به عنوان محلی که به اقتصاد شفافیت می‌بخشد سرمایه اجتماعی هر کشور محسوب می‌شود. بازاری که با مفاهمی از قبیل سفته‌بازی و برجسب چسباندن و با حرف‌های غیراقتصادی و غیر علمی، خراب شود دیگر به راحتی درست نمی‌شود.

جبران لطمه‌ای که به بازار بورس اوراق بهادار و بورس کالا زده شده هزینه بسیار بالایی دارد.
با توجه به اینکه حدود ۲۵ درصد بازار سهام را پتروشیمی‌ها در دست دارند، آیا خروج پتروشیمی‌ها از بورس به این بازارضربه نمی‌زند؟

خروج پتروشیمی‌ها هم مانند خروج سایر کالاها به بورس ضربه خواهد زد. مدت‌ها طول کشیده و با مشوق‌های بسیار زیاد موفق شدند پتروشیمی‌ها را راضی کنند تا کالاهایشان را در بورس عرضه کنند. خروج هر محصولی که به بورس آمده نوعی عقیدت محسوب می‌شود.

زمنه‌ها در مورد نرخ سود بانکی بیانگر این است که نرخ سود تا ۱۸ درصد کاهش می‌یابد. آیا کاهش ۲ درصدی نرخ سود بانکی تأثیرگذار خواهد بود و می‌تواند سرمایه‌ها را جذب بازار سرمایه کند؟

خیر. فرض کنید یک اتومبیل در حال حرکت از مسیر شرق به غرب است و حال می‌خواهد تغییر مسیر داده و از غرب به شرق حرکت کند. یک راه این است که ابتدا توقف کند و سپس برخلاف جهت، مسیر خود را تغییر دهد. راه دیگر این است که سرعت خود را کم کند و از طریق دور زدن از شتاب خود استفاده کند و تغییر مسیر دهد. بر اساس این مثال وظیفه بانک‌های مرکزی این است که درصورتی‌که لازم شد مسیر اقتصاد تغییر کند اجازه ندهند چرخ اقتصاد بایستد و بعد تغییر مسیر دهد. بانک مرکزی باید قدرت پیش‌بینی رکود را داشته باشد و بتواند سرعت اقتصاد را کنترل و تغییر مسیر دهد. اینکه رسانه‌ها بانک مرکزی را اادار به گرفتن تصمیمی درمورد تغییر سیاست‌های پولی و مالی کشور کنند درست نیست. بانک مرکزی باید بتواند واقعیت‌های روز را ببیند. اگر معتقدیم بانک مرکزی مستقل شده و استقلال بانک مرکزی بهبود پیدا کرده، ابزارهایی که در سیاست پولی استفاده می‌شود باید ابزارهایی مبتنی بر بازار باز باشد. کاهش ۴درصدی نرخ سود باعث می‌شود علاوه بر مشکل نقدینگی که وجود دارد تقاضا هم کاهش یابد و در صورتی‌که برای کاهش تقاضا پاسخگویی نباشد صف تشکیل می‌شود و هر جا که صف تشکیل شود رانت ایجاد می‌شود. هر گاه عرضه از تقاضا یا تقاضا از عرضه بیشتر باشد بازار از نقطه تعادل خارج می‌شود و چون قیمت‌گذاری دستوری انجام می‌شود، رانت ایجاد می‌شود. پس این انتظار وجود دارد که تغییرات در راستای انضباط پولی و مالی در کشور مبتنی بر روش‌های علمی و مبتنی بر روش‌های جواب پس‌داده در دنیا

انتظاری است که بر بازار سهام حاکم است. از سویی تحولات برجام به سمتی می‌رود که تا دو ماه آینده برخی تحریم‌ها لغو می‌شود و از سوی دیگر تیم اقتصادی دولت در تلاش است تا تصمیم‌های مهمی را برای سیاست انبساطی پولی و مالی اتخاذ کند. کاهش نرخ خوراک

باشد. بنابراین، این روش کاهش نرخ سود با مشکلات فعلی ما را به جایی بهتر از جایی که در گذشته رفتیم نخواهد برد.

چه راهکاری برای حل این مشکل وجود دارد؟

رهیز از سیاست دستوری و استفاده از روش‌های جواب پس داده شده در سایر کشورها، در نظام بانکی ما یکی از مشکلات بزرگ درای‌های فنی بانک‌هاست. کاهش نرخ سود بانکی هیچ مشکلی را حل نخواهد کرد. درای‌ی فنی بانک‌ها بدهی دولت به بانک‌هاست. تا زمانی که پارادوکس نقدینگی وجود دارد همیشه کمبود نقدینگی داریم و کاهش نرخ سود بانکی مؤثر نخواهد بود. علت این پارادوکس وجود درای‌های فنی است و بزرگ‌ترین درای‌ی فنی بدهی دولت به بانک‌هاست. پس دولت مطلق باید چاره‌ای ببیندیشد تا بدهی خود را به بانک‌ها بپردازد و در مرحله بعد بدهی خود را به پیمانکاران بپردازد که آن هم درای‌ی فنی درجه دو محسوب می‌شود. پیشنهاد من برای اصلاح ساختار اقتصاد کشور این است که دولت کوچک و مخارج دولت کم شود. نکته اول سیاست‌های کلی اصل ۴۴ کوچک شدن سباز دولت بود. کوچک شدن بدنه دولت و بزرگ شدن بخش خصوصی می‌تواند در رفع این مشکل مؤثر باشد. دولت باید کوچک شود، تصدی‌گری‌اش را کم کند و فقط نقطه حاکمیتی در حفظ کند.

ارائه تسهیلات ۲۰ میلیاردی خودرو، چه تأثیری بر کاهش زبان خودروسازان دارد و آیا مشکل خودروسازان را در بلندمدت حل می‌کند؟

بله، قطعاً همین‌طور است. تسهیلات ۲۵ میلیاردی خودرو زبان را کاهش می‌دهد اما مشکل خودروسازان ما در بلندمدت حل نمی‌شود. مشکل خودروسازان ما دولتی بودن خودروسازی است چون عملیات مشکل دارد تنها یک کمک نقدینگی به صناعت است. این کار مانند مرفین زدن به بیمار است. زمانی که بیمار دردی دارد به مرفین تریق می‌کنند تا از حالت درد خارج شود و دوره بیماری را بگذرانند و بعد خود را اصلاح کند. ارائه بسته‌های تشویقی جز اینکه خودروسازان ما را تنبیل‌تر کند نتیجه دیگری ندارد. بسته تشویقی و تزییق نقدینگی باید با شرایط ایجاد شود. با این شرط که خودروسازان را موظف کند به سمت بهبود کیفیت و طراحی خودروه‌های اقتصادی با سوخت پایین و غیرفسیلی حرکت کنند و به سمت بازاری شدن آنها بشتابند.

برخی تحلیلگران معتقدند افزایش وام مسکن می‌تواند باعث رونق خرید و فروش‌ها شود، آیا این موضوع تأثیری بر سودسازی شرکت‌های ساختمانی حاضر در بورس دارد؟

در مورد اعطای تسهیلات یکی از روش‌های رایج در دنیا این است که هم تسهیلات فردی باشد و هم تسهیلاتی که به انبوه‌سازان آن بالا می‌رود و در زمانی که با رکود مواجه هستیم مردم نمی‌توانند اقساط را بپردازند یا جسارت آن را ندارند که این تسهیلات را دریافت کنند. پس به هر حال این بخشی از رونق اقتصادی کشور است و تا رونق اقتصادی بازنگردد انگیزه برای اینکه مردم تسهیلات دریافت کنند پس از ساخت، واحدهای ساخته شده به خریدار منتقل شود.

در اینجا نیز یک نکته مطرح می‌شود و آن این است که برای این‌کار از هنگامی که استارت زده شدن تا زمانی‌که انجام

زنگ خطر صنعت خودرو در بورس به صدا در آمد

است. به طوری‌که طی سه سال گذشته موضوع افزایش نرخ فروش محصولات و دلار، همچنین کاهش فروش نسب سبیر نزولی شاخص این صنعت شده است، درواقع گزارشات شش ماهه اخیر در گروه خودرو، شرکت‌های فولاد و بانک‌ها نگرانی‌هایی را در بازار بوجود آورده است، بنابراین تا زمانی که قیمت خودرو در کشور به‌صورت دقیق مشخص نشود سهام این شرکت‌ها در بازار با نوسان مواجه بوده و نباید انتظاری برای افزایش و اقبال سهام این شرکت‌ها داشت.

تحریک تقاضا صنعت خودرو را نجات می‌دهد
عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در خصوص شرایط صنعت خودرو در کشور به باشگاه خبرنگاران جوان می‌گوید: صنعت خودرو در حال حاضر در شرایط رکود به سر می‌برد و یکی از مهم‌ترین راه‌حل‌ها برای نجات این صنعت تحریک تقاضا است. حمید رضا فولادگر ادامه داد: افزایش تسهیلات مربوط به این صنعت باید همگام

لازم بین قیمت سهم و سود شرکت‌ها وجود ندارد. بررسی روند قیمت سهام شرکت‌های مطرح خودروسازی نیز نشان می‌دهد شرکت‌های خودرویی زامیاد، سایپا ایران، ایران خودرو دیزل به دلیل تعدیل منفی ۲۰درصد در سود خود که در گزارش شش‌ماهه آنها اعمال شده بود (که البته به سود پیش‌بینی شده خود نرسید) منجر به توقف نمادشان شد. به طور کلی می‌توان گفت، در کنار رکود شاخص بورس و بی‌اقبالی بازار به گروه پتروشیمی و پالایشگاهی سهام خودروسازان در بورس نیز مغفول مانده به‌طوری‌که این روزها حال و روز خوشی ندارد و حال با به پایان رسیدن فصل مجمع به نظر می‌رسد که شرکت‌های مطرح خودروسازی در بازار سرمایه سودی برای تقسیم بین سهامداران خود ندارد. براساس این گزارش؛ این وضعیت باعث نگرانی بازار و بزیش قیمت‌ها شده چراکه بیانگر وضعیت نامطلوب اقتصادی کشور

با وجود برخی وعده‌ها در مورد روشن شدن نرخ خوراک تا دو هفته آینده، هنوز وضعیت نرخ خوراک مشخص نشده است. آیا این امکان وجود دارد که با تداوم ابهام در نرخ خوراک ضربه دیگری به بازار سهام وارد شود؟

بازار سرمایه مصداق شفافیت اقتصادی است. بدون شک هر ابهامی یک ریسک برای بازار محسوب می‌شود. در مورد پتروشیمی‌ها به طور خاص، موضوع بالا بودن نرخ خوراک یا پایین بودن آن یک بحث است. نرخ باید مشمول قیمت‌گذاری بلندمدت باشد. فرضاً اگر ما یک کارخانه فولاد تأسیس کنیم در حالی که قرار است مدتی بعد تعرفه فولاد به صورت رادیکالی تغییر کند، سرمایه‌گذاری ما توجیه خود را از دست خواهد داد و این اتفاق است که در حال حاضر رده و طرح‌های فولادی زمانی اجرای آن شروع شده که بحث تعرفه پایین واردات وجود نداشته است.

کافی است یک بار با چنین زهر چشمی سرمایه‌گذاران بترسند. با وجود این ترس، سرمایه‌گذاران نه‌تنها در صنعت پتروشیمی بلکه در پالایشگاه و معدن و قیبه صنایع هم سرمایه‌گذاری نخواهند کرد و می‌گویند هر جایی که به نحوی قیمت‌گذاری آن در دست دولت باشد به آن سمت نخواهیم رفت. تا زمانی که نرخ سود تعیین نشده نسبت به نرخ سود کشورهای دیگر گران است چگونه می‌توان سرمایه‌گذار را راضی کرد که ریسک بیشتری بپذیرد و گاز گران‌تری خریداری کند؟! از طرفی قیمت کسی بخواند قیمت گاز را حساب کند باید از قیمت نفت منتقل بگیرد. قیمت گاز ۱۳ سنتی در شرایطی بود که قیمت نفت ۱۱۰ دلار بود حال با وجود قیمت نفت ۴۵ دلاری چگونه قیمت گاز ۱۳ سنت باقی می‌ماند در صورتی‌که قیمت نفت به ۴۰ درصد قیمت قبلی خود رسید است؟ این یک نکته مهم است که باید در آن تأمل شود.

بعرضی از چهره‌های اقتصادی در مورد خروج پتروشیمی‌ها از بورس سخن به میان آورده‌اند. ارزیابی شما در این باره چیست؟

زمانی که بورس کالا به میان آمد شرایط به نحوی بود که قیمت از رو به افزایش بود و این معنا پیدا می‌کرد. یک اقتصاد همچنان زده و بحران‌زده را نمی‌توان با یک اقتصاد آرام مقایسه کرد. تمام کالاهایی که در بورس کالا عرضه می‌شود دارای قیمت بازار کمتری نسبت به قیمت واقعی روی تابلو بورس کالاست. به‌عنوان مثال، قیمتی که قیر تحویل داده می‌شود حداقل ۲۰درصد زیر قیمتی است که در بورس کالا قیمت‌گذاری شده است. ما در ساختار بورس معتقدیم به این هستیم که بورس محل عرضه و تقاضاست. پس این موضوع ساختار بورس را بر هم می‌زند. روزی که برجام تصویب شد قیمت هر سهم ایران خودرو حدود ۲۰۰ تومان بود در حالی که اکنون هر سهم ایران خودرو حدود ۱۸۰ تومان شده است. حال اگر قیمت ۳۰۰ تومان برای ایران خودرو تصویب شود، در این صورت کسی این سهم را نمی‌خرد زیرا کسی در بورس کالا محصول را به قیمت روی تابلوی بورس کالا معامله نمی‌کند چون واقعیت بازار با تصمیمی که در زمان دیگری گرفته شده با هم متفاوت است. در هر سازوکار عرضه و تقاضایی که اسم آن را بورس بگذاریم این یک واقعیت است. اگر برخورد عرضه و تقاضا و قیمت‌گذاری آن



اتفاقات چند سال اخیر در صنعت خودرو زنگ خطر این صنعت را برای خودروسازها و سهامداران آن به صدا در آورده و باید تدبیری اساسی برای این صنعت اندیشیده شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سهام خودروسازها که روزی در بورس جزو بر قدردارترین‌ها به شمار می‌آمد، طی چند سال گذشته با کاهش بی‌سابقه قیمت مواجه شده است. به‌طوری‌که شرکت‌های این صنعت به سبب مطالبات معوق و افزایش هزینه‌ها به قیمت اسمی نزدیک و سهامداران خود را متضرر کرده‌اند به‌گونه‌ای که روزهای بی‌اقبالیشان به تالار شیشه‌ای و افت قابل توجه شاخص‌ها نیز کشیده شده است.

بررسی عملکرد شرکت‌های خودرویی نشان می‌دهد که گروه خودرو و ساخت قطعات در بورس از حدود ۳۱ شرکت تشکیل شده و نسبت قیمت به درآمد این صنعت کاهش یافته و به این ترتیب با وجود افت قیمت سهام این گروه هنوز تناسب

تحلیل

صنعت هر کدام به نوبه خود به این صنعت مغفول مانده نیز گوشه چشمی داشته باشند و با تشکیل میزگرد صنعت یا هر راهکار مؤثر دیگری این صنایع را از انزوا خارج کرده تا نیم‌میلیون سهامدار خودروسازی را از نگرانی خارج کنند.

از سویی دیگر سهامداران خودرویی نیز با اتمام فصل مجامع شرکت‌های خودروسازی باید با درایت و آگاهی از وضعیت خودروسازان اضرائی به تقسیم سود نقدی نداشته باشند تا این سود هر چند اندک صرف رفع مشکلات عدیده خودروسازان شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با توجه به اتفاقات چند سال اخیر در صنعت خودروسازی می‌توان گفت که این صنعت بدون توجه مسئولان دیگر نمی‌تواند از صنایع پیشرو بورس باشد و زنگ خطر برای این صنعت و سهامداران آن مدت‌ها است که به صدا در آمده و باید تدبیری اساسی برای این صنعت حساس بورسی اندیشید.

با ارتقای کیفیت محصولات باشد، در غیراین صورت استقبالی از این طرح افزایش نخواهد شد و شاهد ادامه رکود و سقوط ارزش سهام صنعت خودرو در بازار سرمایه خواهیم بود.

همچنین هاشم باورئی، کارشناس بازار سرمایه نیز در این خصوص به باشگاه خبرنگاران جوان گفت: در حال حاضر سهام گروه خودروسازی‌ها با توجه به رکود حاکم در این بازار شرایط خوبی ندارد و موضوع ارائه تسهیلات به این بخش هم نتوانست مانعی برای مهار رکود شود.

این کارشناس بازار سرمایه تصریح می‌کند: با توجه به شرایط این گروه شاهد توقف سهام آنها در هفته جاری بودیم که این امر علاوه بر رکود بازار از عملکرد نامناسب گزارشات شش ماهه نشأت می‌گیرد.

براساس این گزارش؛ با این شرایط که تمام توجه سهامداران و حتی مسئولان به بانک‌ها بوده و هر روز رشد قیمت این شرکت‌ها و تاثیرپذیری آنها در شاخص رصع می‌شود، بهتر است مسئولان بورس به همراه متولیان

سرنخ

فرصت‌های ناشناخته خوزستان

کلاف اول



استان خوزستان که از استان‌های جنوب غربی ایران به شمار می‌آید در کرانه خلیج فارس و اروندرود قرار گرفته و مرکز استخراج نفت و گاز ایران به‌شمار می‌آید، استانی که به‌رغم همه پتانسیل‌های موجود پیشرفت چندانی نداشته و حتی بسیاری از مناطق آن جزو مناطق محروم به شمار می‌آیند اما در این خصوص سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی خوزستان به تازگی یک نمایشگاه بین‌المللی بازرگانی برگزار کرد که اقدام مؤثری در جهت معرفی توانمندی‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در خوزستان به سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی بود.

امید حاجتی رئیس این سازمان اظهار کرد: همه مواردی که زمینه توسعه را در یک منطقه فراهم می‌کند، در خوزستان جمع شده است؛ مرزها، صنایع نفت‌وگاز، فولاد، پتروشیمی و حوزه کشاورزی از ظرفیت‌های توسعه اقتصادی هستند که شاید در هیچ منطقه دیگری چنین اجماعی نباشد.

وی افزود: به دلیل اهمیت بخش کشاورزی در خوزستان، اکنون بزرگ‌ترین طرح کشاورزی کشور، طرح ۵۵۰ هزار هکتاری در استان ما در حال اجرا است و با توجه به همه این قابلیت‌ها می‌توان گفت که خوزستان همیشه در رتبه‌های یکم تا سوم توانمندی در کشور بوده است.

از مهم‌ترین ظرفیت‌های این استان می‌توان به ظرفیت‌های کشاورزی، نفتی و ترانزیت اشاره کرد که ما هم در این کلاف یادآور می‌شویم فرصت‌ها و مزیت‌های خوزستان شناسایی شده و با معرفی در نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری کیش ارائه و به مناقضان معرفی می‌شوند. به طور کلی با حضور در نمایشگاه‌های مختلف، زمینه برای معرفی توانمندی‌های خوزستان فراهم شده است و شما هم اگر تمایل به سرمایه‌گذاری در یک منطقه بالقوه با بسیاری از پتانسیل‌های لازم را دارید خوزستان را از یاد نبرید.

کلاف دوم



مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی خوزستان با بیان اینکه نمایشگاه‌ها ویتترین‌های اقتصادی هر کشور هستند، اظهار کرد: نمایشگاه ظرفیتی است که موجب تبادل اطلاعات شده و آخرین دستاوردهای یک تولیدکننده یا منطقه را معرفی می‌کند.

در خصوص بحث توسعه انرژی بادی و استفاده از ظرفیت‌های مناطق بادخیز کشور پیش از این گزارش‌هایی ارائه شد. در کلاف امروز خبری در این حوزه منتشر شده که طبق این خبر همایش توسعه انرژی بادی با حضور اساتید دانشگاه‌های کشور، مدیران و کارشناسان ادارات و شرکت‌های صنعت برق و دانشجویان در دانشگاه تبریز برگزار شده است.

رئیس هیأت مدیره انجمن علمی انرژی بادی ایران در این همایش به چرایی و چگونگی توسعه نیروگاه‌های بادی پرداخته و گفته است: انتخاب ظرفیت بهینه توربین‌های بادی در ایران از نکات مهم در این مسئله است.

هاشم اوعی همچنین به موانع و چالش‌ها و فرصت‌های فراوری سرمایه‌گذاری در صنعت بادی ایران پرداخت و متذکر شد: موارد قانونی اصلاح نشده، حل مسائل مربوط به زمین، عدم آشنایی کامل سرمایه‌گذار با مزیت‌های این امر و عدم بلوغ کامل تکنولوژی توربین‌های بادی ساخت داخل از جمله موانع و چالش‌های فراوری این مقوله است.

سجاد توحیدی، دبیر این همایش نیز با اشاره به اینکه ظرفیت نصب نیروگاه‌های بادی در ایران حدود ۱۰۰ هزار مگاوات است، گفت: این در حالی است که امروز کمتر از یک درصد از ظرفیت ممکن نیروگاه‌های بادی در ایران بهره‌برداری می‌شود که به معنای لزوم سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در این حوزه است.

بر پایه همین گزارش، برگزاری نشست پرسش و پاسخ با حضور فعالان صنعت و اساتید دانشگاه‌ها و دو کارگاه آموزشی اتصال نیروگاه‌های بادی به شبکه و اقتصاد نیروگاه‌های بادی در کشور برای دانشجویان و کارشناسان از دیگر برنامه‌های جنبی این همایش بود.

ما هم در این کلاف یک بار دیگر پیشنهاد می‌دهیم برای شروع یک سرمایه‌گذاری بادی بیشتر تمرکز کنید و مناطق بادخیز مانند سیستان را از یاد نبرید. همچنین در این راستا می‌توانید از حمایت‌های انجمن علمی انرژی بادی ایران بهره بگیرید.

ترجمه: سارا گلچین

وقتی کریس برگمن در سال ۲۰۱۱ برای شرکتش از برنامه شتاب‌دهنده استارت‌آپ The Brandery استفاده کرد، دقیقاً مطمئن نبود که آیا این برنامه می‌تواند برای شرکتش مفید باشد یا نه. او که یکی از بنیانگذاران و مدیرعامل شرکت Choremonster است در این باره می‌گوید: «شک داشتم. امیدم

این بود که در مورد چگونگی افزایش پول و ثروت چیزهایی به من بیاموزد که برابم به اندازه کافی خوب و کاربردی باشند.» برگمن از روی آوردن به شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ‌ها کاملاً راضی است. استفاده از برنامه شتاب‌دهنده باعث شد آقای برگمن با سرمایه‌گذاران زیادی گفت‌وگو کند، ارتباطات کاری بسیار گران‌بهایی برایش ایجاد شود و درباره چگونگی مدیریت شرکتش بسیار یاد بگیرد. برنامه‌های شتاب‌دهنده استارت‌آپ هر روز در حال پیدایش هستند و این روزها بیشتر از هر زمان دیگری در اختیار قشر گسترده‌ای از کارآفرینان قرار گرفته‌اند. این شتاب‌دهنده حالا دیگر نه در انحصار دره سیلیکون در آمریکا هستند و نه مختص استارت‌آپ‌های حوزه فناوری.

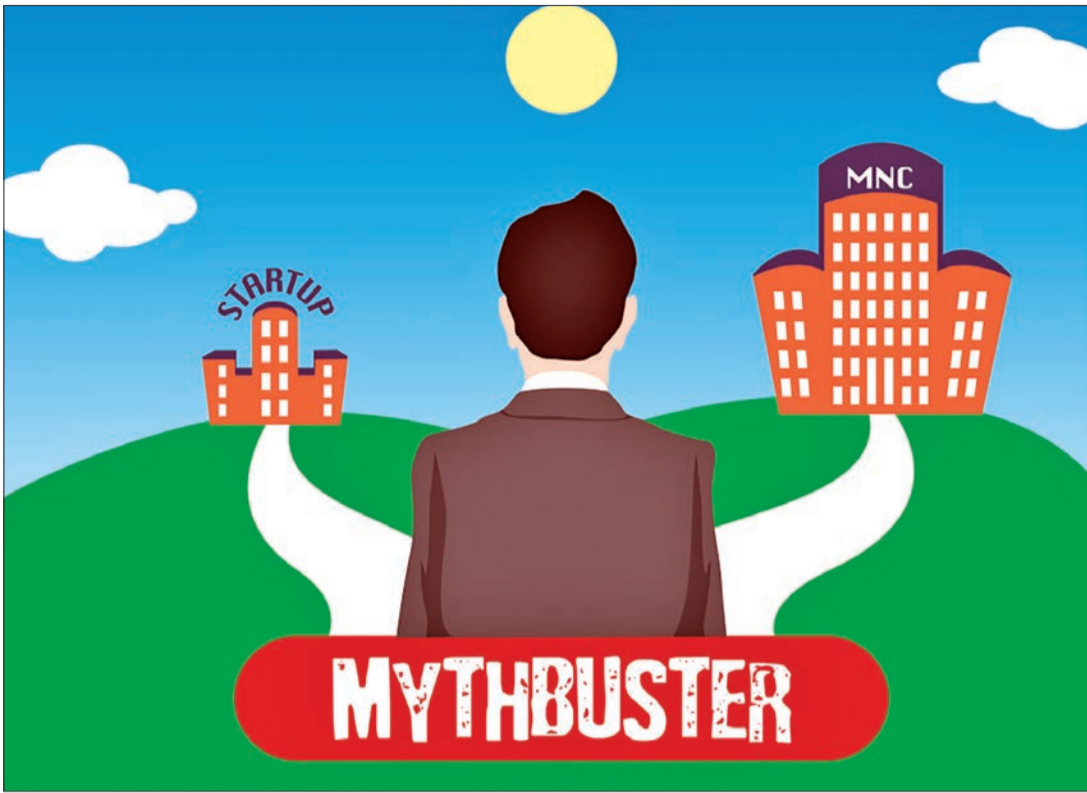
این برنامه‌ها حالا برنامه‌هایی با محوریت صنعت هستند که از مد و فشن گرفته تا صنایع غذایی و فعالیت‌های اجتماعی آگاهانه حضور خود را پررنگ کرده‌اند.

استارت‌آپ‌های امروزی به‌صورت محسوس صاحبان کسب‌وکار را به سه هدف بزرگ تأمین سرمایه، مشاوره و دسترسی به سرمایه‌گذاران بالقوه می‌رسانند. اما در موردشان باید با احتیاط و دقت گام برداشت. تجربه خوب از شتاب‌دهنده‌ها منوط به داشتن انتظارات واقعی و درک این نکته مهم است که این شتاب‌دهنده‌ها چه کارهایی را می‌توانند انجام دهند و چه کارهایی را نه.

پول نقد و مشاور

برای بسیاری از استارت‌آپ‌ها، نخستین انتظار از شتاب‌دهنده‌ها صیانت از سرمایه برای پایین‌آید خام استارت‌آپ یا پیش بردن آن در مسیر درست است. شرکت‌ها می‌توانند انتظار داشته

در برنامه شتاب‌دهنده دنبال چه باشیم



شتاب‌دهنده نزدیک هستند. اینکه چگونه از هماهنگ بودن یک برنامه شتاب‌دهنده با یک صنعت یا کسب‌وکار خاص اطلاع پیدا کنید هم برای خودش مسئله مهمی است. هر برنامه شتاب‌دهنده‌ای مناسب هر کسب‌وکار یا صنعتی نیست.

با گسترش روزافزون شتاب‌دهنده در سراسر دنیا، بسیار مهم است که صاحبان صنایع سراغ شتاب‌دهنده‌ای بروند که خط مشی کاری‌اش با آنها هماهنگ است. در واقع هر شتاب‌دهنده‌ای می‌تواند در یک حوزه عملکرد موفقی داشته باشد. آنها که تخصصی‌تر کار می‌کنند مسلماً بهتر می‌توانند پاسخگوی سرمایه‌گذاری صنایع در این زمینه باشند.

کمی تحقیق و بررسی در بازار پررونق این روزهای شتاب‌دهنده‌ها می‌تواند به صنایع کمک کند تا بهترین گزینه را برای خود انتخاب کنند.

نکته قابل تأمل

حالتی که می‌توانید یک استارت‌آپ خوب را برای کار خود تشخیص دهید و می‌دانید در یک استارت‌آپ مناسب باید دنبال چه پارامترهایی بگردید، بهتر است در جریان باشید که خودتان هم باید کارهایی انجام دهید. از جمله اقداماتی که صنایع می‌توانند راسا برای موفقیت در سرمایه‌گذاری در یک شتاب‌دهنده انجام دهند، تعیین هدف از سرمایه‌گذاری، تنظیم سرعت کار صنعت یا استارت‌آپ با سرعت کار شتاب‌دهنده، جست‌وجو برای یافتن مسیرهای میانبر، تمرکز بر رشد و درآمد، همت و ثبات قدم، به حداکثر رساندن ظرفیت پذیرش مشاوران و ارتباطات بسیار قوی است.

هر یک از موارد بالا را اگر هر صنعت یا کسب‌وکاری هم‌راستا با شتاب‌دهنده‌ها انجام دهند، می‌توانند به نتایج بهتری برسند و هم از سرمایه‌گذاری‌شان شادمان‌تر خواهند شد.

شتاب‌دهنده به خودی خود یک کاتالیزور به شمار می‌آید. وقتی چنین برنامه‌ای با گام‌های هدفمند یک صنعت همراه شود، طبیعتاً می‌تواند از منابع در اختیارش بیشترین استفاده را ببرد. منبع: entrepreneur.com

باشد، محصول تولید شده از سوی صنعت یا کسب‌وکار موردنظر هم می‌تواند قدرتمند باشد. این شور، علاقه و تعهد تیم کسب‌وکاری برنامه شتاب‌دهنده است که می‌تواند در موفقیت سرمایه‌گذاری در آن را به موفقیت برساند. تیمی که تعهد داشته باشد دیگر برایش مهم نیست که روی چه پروژه یا صنعتی در حال کار است. این تیم هرآنچه در توان دارد می‌گذارد.

انتخاب آگاهانه

چطور می‌شود متوجه مناسب بودن یک برنامه شتاب‌دهنده برای یک صنعت یا کسب‌وکار شد؟!

یک برنامه شتاب‌دهنده خوب از نظر کارشناسان این امر، برنامه‌ای دارای زمان‌بندی و مشاوره محور است. هدف یک برنامه

شتاب‌دهنده خوب فراهم کردن منابع ضروری به منظور پیشرفت به کسب‌وکارها در مسیر پیشرفت سریع در محصول و افزایش مشتری‌ها است.

در دنیا اکنون شرکت‌های فعال در حوزه برنامه‌های شتاب‌دهنده بسیارند، اما تعداد نه‌چندان زیادی هستند که مسیر خودشان را درست می‌پیمایند و به استانداردهای یک شرکت ارائه‌دهنده برنامه

از هر چیزی مهم‌تر می‌شود. اگرچه یک نرم‌افزار قوی محاسباتی در برنامه شتاب‌دهنده یا تولید یک محصول خوب از سوی صنعت یا کسب‌وکار موردنظر می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در موفقیت کسب‌وکار داشته باشند، اما تمامی کارشناسان بر این باورند که یک تیم کسب‌وکاری قوی حتی از آن دو هم حیاتی‌تر است.

با گسترش روزافزون شتاب‌دهنده در سراسر دنیا، بسیار مهم است که صاحبان صنایع سراغ شتاب‌دهنده‌ای بروند که خط مشی کاری‌اش با آنها هماهنگ است. در واقع هر شتاب‌دهنده‌ای می‌تواند در یک حوزه عملکرد موفقی داشته باشد. آنها که تخصصی‌تر کار می‌کنند مسلماً بهتر می‌توانند پاسخگوی سرمایه‌گذاری صنایع در این زمینه باشند. در دنیا اکنون شرکت‌های فعال در حوزه برنامه‌های شتاب‌دهنده بسیارند، اما تعداد نه‌چندان زیادی هستند که مسیر خودشان را درست می‌پیمایند و به استانداردهای یک شرکت ارائه‌دهنده برنامه شتاب‌دهنده نزدیک هستند

در واقع سرمایه‌گذاری صاحبان صنایع و کسب‌وکار باید روی تیم کسب‌وکاری قدرتمند یک برنامه شتاب‌دهنده باشد. تنها محصول نیست که کسب‌وکار یا صنعت را به بوته آزمایش می‌گذارد، بلکه تیم کسب‌وکاری هم می‌تواند ملاک قضاوت مشتریان باشد. به بیان ساده‌تر اگر کار گروهی انجام شده از سوی تیم کسب‌وکاری برنامه شتاب‌دهنده قوی و درست

در را در اختیار شرکت‌ها و صنایع می‌گذارند و آنها را با ددها و در مواردی با صدها سرمایه‌گذار آشنا می‌کنند. شتاب‌دهنده سرمایه اولیه را تأمین می‌کند، مشاوره‌های لازم را می‌دهد و بعد نوبت خود صاحبان صنایع است که دست به کار شوند. به گفته کارشناسان بهترین راه برای استفاده از این امکانات اولیه

برای دستیابی به تمامی مزایای یک برنامه شتاب‌دهنده کارآفرینی که روی این موضوع سرمایه‌گذاری می‌کند باید به‌طور کامل گذشته شرکت ارائه دهنده برنامه استارت‌آپ را بررسی کند. بنابراین پولی که برای سرمایه‌گذاری در بخش شتاب‌دهنده‌ها هزینه می‌شود، ضامن موفقیت قطعی و رسمی صاحبان کسب‌وکار نیست و مشاوره دادن برنامه‌های شتاب‌دهنده تنها بخشی از کار است.

باشند که سرمایه‌ای برای شروع کار یا جلب توجه بازار دریافت کنند، اما مقدار آن به نسبت هر استارت‌آپ و شتاب‌دهنده متفاوت است. برای دستیابی به تمامی مزایای یک برنامه شتاب‌دهنده کارآفرینی که روی این موضوع سرمایه‌گذاری می‌کند باید به‌طور کامل گذشته شرکت ارائه دهنده برنامه استارت‌آپ را بررسی کند.

بنابراین پولی که برای سرمایه‌گذاری در بخش شتاب‌دهنده‌ها هزینه می‌شود، ضامن موفقیت قطعی و رسمی صاحبان کسب‌وکار نیست و مشاوره دادن برنامه‌های شتاب‌دهنده تنها بخشی از کار است.

واقعیت‌های تأمین سرمایه

افتخار برنامه‌های شتاب‌دهنده که سرشان را به خاطرش بالا می‌گیرد این است که دسترسی به اطلاعات مالی لازم و سرمایه‌گذاران را امکان‌پذیر می‌کند. نفع بزرگ سرمایه‌گذاری در شتاب‌دهنده‌ها درک مفهوم جمع‌آوری پول و تمامی جزئیات ساختن یک کسب‌وکار با استفاده از سرمایه است. شتاب‌دهنده‌ها تمامی این اطلاعات ارزشمند

وارد شدن به فاز تولید محصول است. به این معنا که صنایع اگر می‌خواهند بهترین استفاده را از سرمایه‌گذاری در شتاب‌دهنده‌ها ببرند، باید خودشان را در بازار نشان داده و محصول یا خدمتی قابل دیدن ارائه کنند.

پویایی گروهی

وقتی حرف از شتاب‌دهنده‌ها به میان می‌آید، داشتن یک تیم قوی

سرمایه‌گذاری در راه‌اندازی یک واحد پروراندی گوساله گوشتی

گوساله‌های نیازمند توجه



می‌شود. همچنین راندمان تولید مجموعه با به‌کارگیری ابزارهای مکانیزه بالاتر می‌رود تا سوددهی هرچه بهتری نصیب سرمایه‌گذار کند.

سرمایه‌های مورد نیاز برای تأسیس یک واحد معقول برای راه‌اندازی یک مجموعه پروراندی گوساله با ظرفیت ۱۰۰ رأس در شروع، نیاز به زمینی به متراژ ۲۰۰هزار متر داریم. این زمین باید دارای امتیازات آب، برق و گاز فشار قوی باشد و همچنین قبل از شروع کار باید تجهیز شده و با خاکبرداری و حصارکشی و تأمین تأسیسات سرمایشی و گرمایشی به علاوه تجهیزات اطفای حریق آماده شده و دارای منبع ذخیره آب و منبع ذخیره انرژی باشد. برای تجهیز این مجموعه حدوداً به ۷۰ تا ۷۰ میلیون تومان سرمایه نیاز دارید.

سپس سراغ خرید تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز می‌روید. این تجهیزات شامل گاواهن، تراکتور، تریلر، علوفه خردکن، آسیاب و میکسر و شعله پخش کن و... می‌شود که همین تجهیزات هم حدود ۵۰ میلیون تومان سرمایه نیاز دارد. همچنین برای خرید مواد اولیه، علوفه، مکمل‌های غذایی و... گوساله‌های نر گوشتی حدوداً به ۸۰ میلیون تومان سرمایه درگرددش نیاز دارید. درخصوص نیروی انسانی‌های مورد نیاز برای این کار، با ظرفیت بیان شده نیاز به حدود ۱۱ نفر نیروی فعال داریم. این نیروها شامل دو دامپزشک، یک نگهبان، شش کارگر و یک راننده و یک مدیر مجموعه که امور اداری و حسابداری را هم به عهده بگیرد هستند.

رموز موفقیت در این کار

هرکاری قلق‌های خاص خودش را دارد و به اصلاح یکسری نکات هستند که با رعایت آنها ریسک کار کاهش یافته و احتمال سودآوری و موفقیت‌تان بیشتر می‌شود. درخصوص این کار نخستین نکته انتخاب نوع گوساله‌ها و نژاد آنهاست. به این منظور سعی کنید روی نوع مشخصی کار کنید و برای خرید اولیه ۱۰۰ عدد را از یک جا تهیه کنید، با این کار احتمال شیوع بیماری‌ها و تلفات بسیار کاهش می‌یابد. همچنین سعی کنید در مناطق محروم که تمرکز گاوداری‌ها کمتر است شروع به کار کنید، زیرا راحت‌تر مجوزهای این کار را اخذ می‌کنید و ممکن است بتوانید از تسهیلات و حمایت‌های دولتی بهره بگیرید و همچنین برای بازاریابی و فروش محصول راحت‌ترید.

سپس توجه کنید که با کمک یک مهندس کشاورزی از علوفه با ارزش غذایی بالا و هزینه کم استفاده کنید همچنین بدانید که حداکثر افزایش وزن روزانه دام به‌طور معمول با جیره مناسب بین ۱.۲ تا ۱.۸ کیلو گرم است و انتظار بیشتر از این مقدار غیرمعقول است اما برای کمتر از این مقدار هم باید نگران بود و علوفه را بررسی کرد.

کسب و کار

رضا عفت‌دوست

گوشت قرمز به‌عنوان یکی از نیازهای اساسی سبد تغذیه غالباً در بسیاری غذاها جای به‌خصوصی دارد و علاوه بر طعم خوشایند دارای پروتئین فراوان و ارزش غذایی بالاست و با وجود جایگزین‌هایی که برای گوشت در سال‌های اخیر معرفی شده این محصول خوش‌خوراک همچنان در سفره غذایی جایگاه ویژه‌ای دارد.

از طرفی کارشناسان معتقدند جمعیت دامی یک کشور یکی از سرمایه‌های ملی به شمار می‌رود و در شرایط بحرانی می‌تواند تأمین‌کننده بخش زیادی از نیازهای تغذیه‌ای مردم باشد. از این رو در هر کشوری با توجه به جمعیت و فرهنگ غذا، میزان مشخصی از گوشت تولید و مصرف می‌شود. گزارش‌ها حاکی از آن است که حدود ۴۰درصد از گوشت مصرفی ایران از کشورهای دیگر تأمین می‌شود که با توجه به میزان بالای این عدد و همچنین شرایط مناسب این کار برای سرمایه‌گذاری و پتانسیل‌های بالقوه برای افزایش تولید گوشت قرمز در کشور، می‌خواهیم در این مطلب شرایط سرمایه‌گذاری در راه‌اندازی یک مجموعه برای پروراندی گوساله گوشتی را از نظر بگذرانیم.

برزیل بادی جان گوشت ایرانی

برزیل به‌عنوان یکی از مهم‌ترین کشورهای تولیدکننده گوشت قرمز در دنیااست که حجم زیادی از تولیدات خود را سالانه روانه ایران می‌کند. در این خصوص به تازگی رئیس انجمن دوستی ایران و برزیل گفته است: بازار گوشت ایران در انحصار برزیل است و این کشور گوشت خود را ۸۰۰ یورو در هر تن گران‌تر از سایر کشورها به ایران می‌فروشد؛ واسطه‌های مختلف هم به این کار دامن می‌زنند همچنین به‌رغم اینکه بازار مصرف ۸۰ میلیون ایرانی را در اختیار برزیل گذاشته‌ایم اما هیچ امتیازی از این کشور نگرفته‌ایم.

کاربرد الگوی رفتاری DISC در فروش

محمداقبر مرادی
عضو کمیته آموزش انجمن مدیریت ایران

از کاربردهای مفید ابزار DISC شناخت الگوهای رفتاری مشتریان و نحوه رفتار با آنان است. آگاهی از الگوی رفتاری خودمان و مشتریان و بررسی و تحلیل رفتار مشتری هنگام خرید می‌تواند موضوعی جذاب باشد و کار کردن را لذت بخش کند. ابتدا تعریف ساده و مختصری از ابزار DISC خواهیم داشت. نظریه شناخت الگوهای رفتاری DISC براساس مطالعات روانشناسان مشهور آقایان یونگ و مارستون بنا شده و در این مدل افراد بر چهار نوع ویژگی رفتاری بارز تقسیم شده‌اند و ترکیب این چهار ویژگی مدل رفتاری ما را تعیین می‌کند.

تیپ شخصیتی

Dominance (D) سلطه‌گر
افرادی که تیپ شخصیتی High D دارند، مقتدر، قوی و نافذ، رک و صریح، نتیجه‌گرا، هدفمند، تند و سریع در تصمیم‌گیری، اهل چالش و ریسک‌پذیر و البته افرادی خودمحور و کم‌حوصله هستند و زود عصبانی می‌شوند.

تیپ شخصیتی

Influence (I) تاثیرگذار
افرادی که تیپ شخصیتی High I دارند، معاشرتی، علاقه‌مند به ارتباط با دیگران، اجتماعی، خوشبین و دارای نگاهی مثبت، متقاعدکننده، خونگرم و صمیمی، شاد و سرزنده و اهل تفریح و لذت بردن از زندگی‌شان هستند و البته این افراد پر حرف، زود باور و بی‌نظم‌اند.

تیپ شخصیتی

Steadiness (S) دارای ثبات
افرادی که تیپ شخصیتی High S دارند، افرادی هستند آرام و صبور، خوشنود، مردم‌دار، مهربان و دل‌گرم، احساسی و خوش برخورد، سنجیده و متفکر و البته کند در تصمیم‌گیری، مقاوم در برابر تغییر و عدم علاقه به ریسک و چالش.

تیپ شخصیتی

Conscientious (C) وظیفه‌محور
افرادی که تیپ شخصیتی High C دارند، افرادی منظم، دقیق، کمال‌گرا، حقیقت‌جو، آداب‌دان، دارای استانداردهای بالا، تحلیل‌گر و حساس‌گر هستند، البته این افراد بیش از حد منتقد از خود و دیگرانند.

سوال: چگونه باید به عنوان یک فروشنده در مدت زمان کم تیپ شخصیتی مشتری را تشخیص دهیم؟

شناخت دقیق تیپ شخصیتی افراد نیاز به اخذ تست ابزار دیسک دارد که قطعاً امکان اخذ این تست از مشتری نیست، بنابراین باید با مشاهده رفتار مشتری و حرکات زبان بدن و صحبت‌های او به نوع تیپ شخصیتی او پی برد.

مشتریان D و I حرکات تند و سریع دارند، تند و سریع صحبت می‌کنند، تند و سریع راه می‌روند، زبان بدن ایشان باز و از حرکات دست و صورت زیاد استفاده می‌کنند، افراد D زبان بدن مقتدرانه و قوی‌تری از افراد I دارند، کمتر حرف می‌زنند و همه چیز را به دقت بررسی کرده بدون تعارف و رک اظهار نظر می‌کنند، افراد I زبان بدن صمیمی‌تری دارند، با شما دست می‌دهند و احتمالاً خود را معرفی می‌کنند، هنگام دست دادن لبخند می‌زنند و تمایل به گپ زدن دارند، به دیگر مشتریان و فروشنده‌ها نگاه می‌کنند و رفتار دوستانه و صمیمی‌شان با شما بارز است.

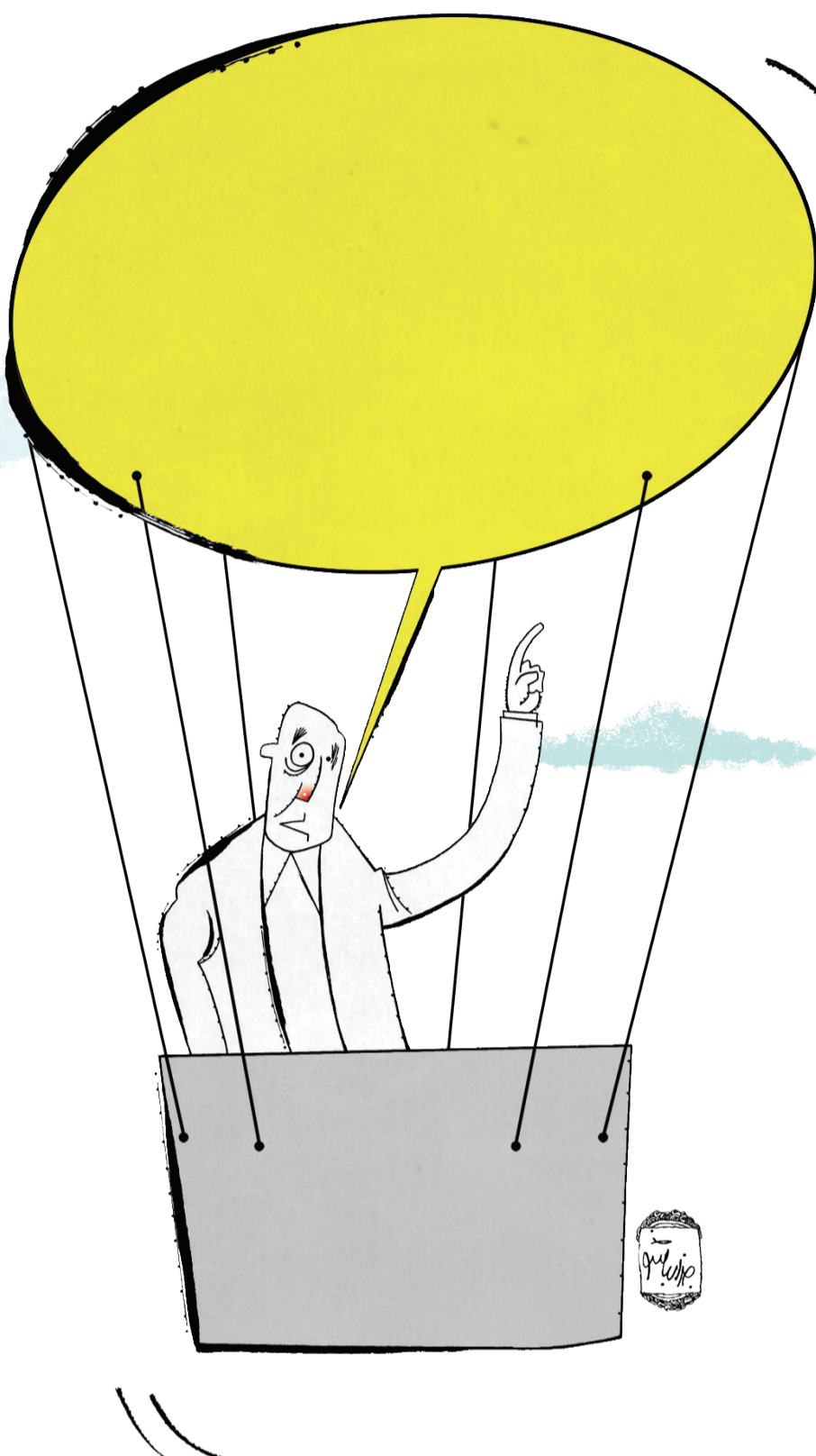
مشتریان C و S، حرکات‌شان با آرامش و کند است، با دقت به صحبت‌های شما گوش می‌دهند و کمتر صحبت می‌کنند، همه چیز را با دقت می‌بینند و به جزئیات محصول علاقه‌مندند، زبان بدن مشتری C خشک و رسمی است، لب‌های‌شان مرتب و اتو کشیده است، نظم در رفتار و صحبت‌های‌شان مشهود است، کمتر می‌خندند و شاید لبخندی به لب داشته باشند، خیلی جدی و کمی هم مشکوک و مردم به نظر می‌رسند.

زبان بدن مشتری S آرام و متین است، از حرکات‌های تند و سریع یا صحبت تند و سریع خوشش نمی‌آید و در رفتارشان نمی‌بینیم، صمیمی به نظر می‌رسد، در زمان دست دادن با شما تواضع و آرامش را در رفتارشان ملاحظه خواهید کرد و حتماً لبخند زیبایی بر لب دارد، خیلی رک و صریح نظر نمی‌دهد و رفتارهای دوستانه‌ای دارد.

سوال: روش فروش حضوری و رفتار با مشتری D چگونه است؟
مشتری D تصمیم به خرید دارد و زیاد اهل گشتن و پرس‌وجو نیست، زمان برای‌شان بسیار اهمیت دارد و کافی است اعتمادشان را به خودتان جلب کنید، افراد D اعتماد به نفس بالایی دارند و سریع و پریسک خرید می‌کنند، البته

همراه با تصویر و توضیحات کلی را به آنها بدهید، آنها برای خرید آمده‌اند، پس ارزش وقت گذاشتن و صبوری بودن را دارند، با احترام با آنها برخورد کنید از صحبت‌های‌شان نیازهایشان را متوجه شوید و از کلمات سبوت، کارایی، نتایج، موفقیت، انتخاب و سریع، فرایند و کاربردها، استفاده کنید، بگذارید خودشان تصمیم‌گیری کنند و اصرار بی‌مورد در انتخاب نداشته باشید.

سوال: روش فروش حضوری و رفتار با مشتری I چگونه است؟
رفتار با مشتری I چگونه است؟ مشتری I مشابه مشتری D سریع خرید می‌کند، البته عجله‌ای برای خرید



ندارد و مایل است با شما گپ و گفت‌وگو داشته باشد، زمان برای آنها اهمیت ندارد و اگر حوصله صحبت‌ها و پرسش‌های آنها را نداشته باشید و از کوره بردوید آنها را از دست خواهید داد. خریدهای آنها احساسی

شما ندارند، مگر از شما سوال کنند، منفی نباشید و گله و شکایت نکنید. در عوض این کارها را انجام دهید: به سلام گرم آنها پاسخ مثبت دهید، گرم و صمیمی به آنها دست دهید، خند را فراموش نکنید، زبان بدن‌تان باز و خیلی صمیمی باشد، قیبل از توضیحات فنی ارتباطات صمیمی و دوستانه برقرار کنید و اظهار ارادت کنید، اگر مشتری قدیمی شماست، احوال‌پرسی از خانواده فراموش نشود با اسم کوچک خود را معرفی کنید و با اسم کوچک صدایش کنید، نیاز به استفاده از القاب نیست، اجازه دهید صحبت کند و شما گوش کنید و نیاز را بدانند متوجه شوید، ارزش و اختیار پیشنهاد محصول را متذکر شوید، کارت ویزیت خود را برای ارتباطات بعدی به او بدهید، کاتالوگ‌های مختصر ولی زیبا و رنگارنگ به او بدهید، به راحتی می‌توانید با راهنمایی مناسب آنها را متقاعد کنید که کالای جایگزین را انتخاب کنند. از کلمات مهیج، خلاقانه، من احساس می‌کنم، من شما را پشتیبانی می‌کنم، تفریح، لذت، زیبا استفاده کنید آنها عاشق دیده‌شدن و شناخته شدن هستند، از این نکته در فروش خود استفاده کنید.

سوال: روش فروش حضوری و رفتار با مشتری S چگونه است؟
مشتری S رفتاری دوستانه و آرام دارد، منظم و صبور است، عجله‌ای برای خرید ندارد، نیاز به کمک در تصمیم‌گیری دارد، احتمالاً فروشگاه شما چندمین فروشگاه مورد بازدید ایشان است، علاقه‌مند به جزئیات است و تا اطمینان به کالا و خدمات شما نداشته باشد خرید نخواهد کرد.

در زمان فروش و ارتباط با مشتری این کارها را نکنید: رفتارهای تند و سریع و صحبت‌های رک و بی‌پرده، تحت فشار قرار دادن او برای تصمیم‌گیری، صدای بیش از حد بلند، حرکات‌های زیاد دست و زبان بدن هیجانی، رفتار خشک و جدی.

شما ندارند، مگر از شما سوال کنند، منفی نباشید و گله و شکایت نکنید. در عوض این کارها را انجام دهید: به سلام گرم آنها پاسخ مثبت دهید، گرم و صمیمی به آنها دست دهید، خند را فراموش نکنید، زبان بدن‌تان باز و خیلی صمیمی باشد، قیبل از توضیحات فنی ارتباطات صمیمی و دوستانه برقرار کنید و اظهار ارادت کنید، اگر مشتری قدیمی شماست، احوال‌پرسی از خانواده فراموش نشود با اسم کوچک خود را معرفی کنید و با اسم کوچک صدایش کنید، نیاز به استفاده از القاب نیست، اجازه دهید صحبت کند و شما گوش کنید و نیاز را بدانند متوجه شوید، ارزش و اختیار پیشنهاد محصول را متذکر شوید، کارت ویزیت خود را برای ارتباطات بعدی به او بدهید، کاتالوگ‌های مختصر ولی زیبا و رنگارنگ به او بدهید، به راحتی می‌توانید با راهنمایی مناسب آنها را متقاعد کنید که کالای جایگزین را انتخاب کنند. از کلمات مهیج، خلاقانه، من احساس می‌کنم، من شما را پشتیبانی می‌کنم، تفریح، لذت، زیبا استفاده کنید آنها عاشق دیده‌شدن و شناخته شدن هستند، از این نکته در فروش خود استفاده کنید.

سوال: روش فروش حضوری و رفتار با مشتری S چگونه است؟
مشتری S رفتاری دوستانه و آرام دارد، منظم و صبور است، عجله‌ای برای خرید ندارد، نیاز به کمک در تصمیم‌گیری دارد، احتمالاً فروشگاه شما چندمین فروشگاه مورد بازدید ایشان است، علاقه‌مند به جزئیات است و تا اطمینان به کالا و خدمات شما نداشته باشد خرید نخواهد کرد.

در زمان فروش و ارتباط با مشتری این کارها را نکنید: رفتارهای تند و سریع و صحبت‌های رک و بی‌پرده، تحت فشار قرار دادن او برای تصمیم‌گیری، صدای بیش از حد بلند، حرکات‌های زیاد دست و زبان بدن هیجانی، رفتار خشک و جدی.

شما ندارند، مگر از شما سوال کنند، منفی نباشید و گله و شکایت نکنید. در عوض این کارها را انجام دهید: به سلام گرم آنها پاسخ مثبت دهید، گرم و صمیمی به آنها دست دهید، خند را فراموش نکنید، زبان بدن‌تان باز و خیلی صمیمی باشد، قیبل از توضیحات فنی ارتباطات صمیمی و دوستانه برقرار کنید و اظهار ارادت کنید، اگر مشتری قدیمی شماست، احوال‌پرسی از خانواده فراموش نشود با اسم کوچک خود را معرفی کنید و با اسم کوچک صدایش کنید، نیاز به استفاده از القاب نیست، اجازه دهید صحبت کند و شما گوش کنید و نیاز را بدانند متوجه شوید، ارزش و اختیار پیشنهاد محصول را متذکر شوید، کارت ویزیت خود را برای ارتباطات بعدی به او بدهید، کاتالوگ‌های مختصر ولی زیبا و رنگارنگ به او بدهید، به راحتی می‌توانید با راهنمایی مناسب آنها را متقاعد کنید که کالای جایگزین را انتخاب کنند. از کلمات مهیج، خلاقانه، من احساس می‌کنم، من شما را پشتیبانی می‌کنم، تفریح، لذت، زیبا استفاده کنید آنها عاشق دیده‌شدن و شناخته شدن هستند، از این نکته در فروش خود استفاده کنید.

شناخت دقیق تیپ شخصیتی افراد نیاز به اخذ تست ابزار دیسک دارد که قطعاً امکان اخذ این تست از مشتری نیست، بنابراین باید با مشاهده رفتار مشتری و حرکات زبان بدن و صحبت‌های ایشان پی برد

است و اگر از چیزی خوششان بیاید می‌خرند و در قید و بند قیمت و نکات ریز فنی محصول و خدمات شما نیستند. در زمان فروش و ارتباط با مشتری این کارها را نکنید: رفتار خشک و رسمی نداشته باشید، بدون خنده و انرژی مثبت به سمت آنها نروید، مستقیم سراغ توضیحات فنی محصول یا خدمات‌تان نروید، توضیحات ریز با جزئیات زیاد ندهید آنها نیز مشابه افراد D علاقه‌ای به جزئیات محصول یا خدمات خود ندارند.

همراه با تصویر و توضیحات کلی را به آنها بدهید، آنها برای خرید آمده‌اند، پس ارزش وقت گذاشتن و صبوری بودن را دارند، با احترام با آنها برخورد کنید از صحبت‌های‌شان نیازهایشان را متوجه شوید و از کلمات سبوت، کارایی، نتایج، موفقیت، انتخاب و سریع، فرایند و کاربردها، استفاده کنید، بگذارید خودشان تصمیم‌گیری کنند و اصرار بی‌مورد در انتخاب نداشته باشید.

سوال: روش فروش حضوری و رفتار با مشتری I چگونه است؟
رفتار با مشتری I چگونه است؟ مشتری I مشابه مشتری D سریع خرید می‌کند، البته عجله‌ای برای خرید



در عوض این کارها را انجام دهید: اجتماعی و خونگرم باشید، اعتمادشان را به خود جلب کنید، احساسات‌شان را دست کم نگیرید، محیطی امن و مطمئن برای‌شان مهیا کنید، به سوالات زیاد و جزئی آنها پاسخ دهید، احتمالاً قبل از ورود به فروشگاه شما اطلاعاتی در خصوص محصول و خدمات شما کسب کرده‌اند، در مورد استانداردها بودن محصول و خدمات خود توضیح دهید، از حمایت و گارانتی محصول و خدمات مطمئن‌شان کنید، به آنها اجازه دهید، در تهنایی تفکر کنند و هیچ عجله‌ای برای تصمیم‌گیری‌شان نداشته باشید، اگر از فروشگاه شما بدون خرید شدند نگران نباشید اگر ضمانت‌های لازم را به آنها داده باشید باز خواهند گشت، اگر از شما خرید کنند جزء مشتری‌های دائمی شما خواهند شد و مدتی طولانی به شما وفادار می‌مانند. اگر تغییراتی در فرآیند فروش خود داده‌اید به آنها خبر دهید آنها را قبل از تغییرات آگاه کنید. از کلمات: من شما را حمایت می‌کنم، تضمین، دوستانه محیط زیست، من احساس می‌کنم، در مورد آن فکر کنید، به من کمک کنید، استفاده کنید، آنها به عدالت و برابری انسان‌ها معتقدند و عاشق طبیعت و مخلوقات خداوند هستند.

سوال: روش فروش حضوری و رفتار با مشتری C چگونه است؟
مشتری C رفتاری مودبانه و خیلی رسمی دارد، چهره‌های خشک و جدی دارد و تمایلی به خنده و احوال‌پرسی شما ندارد، خیلی مراقب رفتار خود باشید، مشابه آنها مودب و ساکت باشید، بسیار جزئی‌نگر و دارای اطلاعات کامل از محصول و خدمات شماست (قیبل از ورود به بازار اطلاعات کاملی از محصول و خدمات به‌دست آورده است)، نسبت به هزینه حساس است و سعی دارد بهترین گزینه را با کمترین هزینه تهیه کند، کاملاً منطقی خرید خواهد کرد. تصمیم‌گیری خرید آنها کند است و وقتی می‌خواهد برای نخستین بار خرید کند اطلاعات کلی از محصول یا خدمات شما را بررسی می‌کند و سپس در مورد جزئیات آن از شما سوال می‌کند. انتظار داشته باشید تا اندازه‌های مشکوک باشد.

در زمان فروش و ارتباط با مشتری C این کارها را نکنید: زبان بدن خود را کنترل کنید و از حرکات‌های تند و سریع بپرهیزید، زیاد خودمانی نشوید و کاری به خانواده و مسائل شخصی‌شان نداشته باشید تا از شما سوال نکرده صحبت نکنید، عجله‌ای برای خرید کردن آنها نداشته باشید، از ارائه اطلاعات غیرواقعی بپرهیزید، از کلی‌گویی و حرف‌های غیرمنطقی و احساسی پرهیز کنید. صحبت آنها را قطع نکنید، وقت آنها را تلف نکنید.

در عوض این کارها را انجام دهید: اطلاعات فنی و ریز محصول و خدمات خود را با اعداد و ارقام و گراف توضیح دهید، کاتالوگ‌های فنی با جزئیات زیاد تهیه کنید و به آنها دهید، صورت باشید، از به چالش کشیدن دانش فنی شما توسط ایشان ناراحت نشوید و اگر اشتباه می‌کنند یا مستندات و مرجع با آنها صحبت کنید، فرایند فروش و جریان کار را به آنها توضیح دهید، اطلاعات دقیق و شفاف به آنها دهید، سابقه و پیشینه خود را برای اطمینان دادن به آنها بدهید، در مورد گواهی‌نامه‌ها، جوایز و موفقیت‌های‌تان متذکر به آنها ارائه دهید، از کلمات: حقیقت این است، کیفیت، تجزیه و تحلیل، آمار، واقعیت استفاده کنید. آنها می‌خواهند چرایی هر کاری را بدانند پس چرایی پیشنهاد خرید محصول و خدمات خود را به آنها بگویید.

در این مقاله فقط چهار تیپ شخصیتی DISC توضیح داده شده و انسان‌ها ترکیبی از چهار تیپ شخصیتی هستند، از ارائه مباحث فنی و جزئی این مدل به دلیل طولانی شدن مطلب پرهیز شده است، برای کسب اطلاعات جامع‌تر و تخصصی‌تر می‌توانید با اینجانب تماس بگیرید یا به منابع و سایت‌های زیر مراجعه کنید.

- www.moradimb.blogfa.com
- www.ttisuccessinsights.com
- www.discprofile.com
- www.discpersonalitytesting.com
- www.discinsights.com
- www.personalitystyle.com
- www.discsonline.com
- www.egSebastian.com
- Book: Positive Personality
- Profiles: D-i-S-C-over Personality Insights to Understand Yourself and Others
- Improve Your Relationships & Productivity through Better Understanding Your Personality Style and the Personality Styles of those around You
- E.G.Sebastian
- www.egSebastian.com
- www.iReadBodyLanguage.com
- www.CommunicationSkillsMagic.com

قدرت سحر آمیز روان‌شناسی مصرف‌کننده

ترجمه و گردآوری: رویا پاک‌سهرشت
شرکت‌های بزرگ و مشهور دنیا، سالانه میلیاردها دلار صرف می‌کنند تا موفق شوند رفتار مصرف‌کننده را پیش‌بینی کنند. این بررسی‌ها نه فقط مربوط به شرکت‌های تولیدی و صنعتی است، بلکه شرکت‌های بزرگ اینترنتی، مثل گوگل و یاهو را هم شامل می‌شود. اما این حجم هزینه و تلاش برای دستیابی به سبک‌های رفتاری مصرف‌کنندگان با چه هدفی انجام می‌گیرد؟ پاسخ این پرسش بسیار ساده و در عین حال حائز اهمیت است. دسترسی به الگوهای تفکر و رفتار مشتری‌ها، مساوی است با تولید بهتر و پرمخاطب‌تر و در نهایت سود سرشارتر. سال‌هاست که در حوزه روان‌شناسی مصرف‌کننده، پژوهش‌های گسترده‌ای انجام می‌شود و بر این اساس، حیطه‌های وسیعی از عوامل مؤثر بر رفتار مصرف‌کنندگان شناسایی و مورد توجه قرار گرفته‌اند.

فروشنده به جای خریدار
یکی از ساده‌ترین متدهای ارزیابی رفتار مصرف‌کنندگان که به‌طور ویژه در کسب‌وکارهای نوپا مؤثر است، روشی است که با نام «فروشنده به جای خریدار» شناخته می‌شود. در این روش تولیدکننده محصول، مراحل خرید مشتری را ترسیم می‌کند و نقاط قوت و ضعف محصول خود را بهتر می‌شناسد. در نتیجه، در بخش فروش موفق‌تر عمل می‌کند. مراحل خرید متداول در بین مصرف‌کنندگان، شامل نیاز به یک کالا، جست‌وجو برای اطلاعات در مورد کالای موردنظر، ارزیابی کالا، خرید، استفاده و ارزیابی پس از خرید است. براساس این الگو، در مرحله نیاز به کالا و جست‌وجو برای اطلاعات، فروشنده از طریق تبلیغات رسانه‌ای و اطلاعات اینترنتی، مصرف‌کنندگان را جذب می‌کند. بسیاری از وبسایت‌های اینترنتی، بخش ارزیابی محصولات را به امکانات خود افزودند، این روش کمک می‌کند، مشتریانی که در خرید یک محصول سردرگم هستند، با مطالعه اطلاعات و ارزیابی‌های انجام شده، در خرید محصول، آگاهانه عمل کنند. در بخش استفاده و ارزیابی پس از خرید، اغلب شرکت‌های معتبر، از پرسش‌نامه‌ها و نظرسنجی‌های مستمر، برای تشخیص عیوب و نقاط ضعف محصولات‌شان کمک می‌گیرند. این روش‌ها، گرچه ساده به نظر می‌رسند، اما در عمل بسیار کاربردی و با ارزش هستند.

مدل بررسی رفتاری DISC
برای بررسی رفتار مصرف‌کننده مدل‌های بسیار متنوعی وجود دارد، دکتر دیورا اشمیت، مدرس پژوهشگر در حیطه روانشناسی مصرف‌کننده، در مورد مدل رفتاری disc می‌گوید: این مدل رفتاری کمک می‌کند مدیران سازمانی به شناخت بهتری از مشتریان دست یافته و به طبقه‌بندی سریع و جامعی از آنها دست یابند. گرچه توضیحات مربوط به این مدل بسیار گسترده است، اما به‌طور خلاصه این چهار دسته را می‌توان چنین معرفی کرد:

- سبک D: قاطع، استراتژیک و اهل عمل
- سبک I: رابطه‌گرا، احساسی و بی‌توجه به جزئیات
- سبک S: شنودگان قوی، با ثبات و وفادار
- سبک C: جزئی‌نگر، اهل تحلیل و تصمیم‌گیری براساس تحقیق

رفتار مصرف‌کننده از رفتار فروشنده اثر می‌پذیرد
دکتر دیوید مریل روان‌شناس صنعتی-سازمانی، معتقد است در تحلیل رفتار مصرف‌کننده، باید به دو طیف اصلی مصرف‌کنندگان توجه کنیم، مصرف‌کنندگانی که قاطع و خود اتکا هستند و مصرف‌کنندگانی که تحت تاثیر فروشنده، فضای سازمان، موقعیت و... قرار می‌گیرند. در واقع شناسایی اولیه این دو سبک در قانع کردن مشتریان و ادامه روند فروش، کمک بزرگی می‌کند. بخش جالب ماجرا، آن سبک‌های رفتار مصرف‌کننده منطبق باشد، برای مثال، برای قانع کردن مشتری تحلیل‌گر و اهل پژوهش، یک فروشنده سطحی‌نگر و کم اطلاع مناسب نیست.

سبک زندگی مصرف‌کننده
دکتر فلور ویلیامز، عضو انجمن تحقیقات مصرف‌کننده واشنگتن، در یک پژوهش چندجانبه که حاصل ترکیب و تکمیل چندین پژوهش پیشین مؤسسه پژوهشی واشنگتن است، به نتایجی جالب درخصوص تاثیر سبک زندگی افراد در الگوهای مصرفی آنها دست یافته است. برخی عوامل ویژه که براساس این پژوهش‌ها بر رفتار افراد اثرگذار است شامل:

- عقاید و باورهای فرهنگی، مذهبی و قومی
- چگونگی معیشت و رفاه مصرف‌کنندگان
- وضعیت جغرافیایی و نیازهای محیطی افراد است.

از سوی انجمن مدیریت ایران
همایش علمی کاربردی اقتصاد مقاومتی برگزار می‌شود
انجمن مدیریت ایران با همکاری دانشگاه خاتم نخستین همایش از مجموعه همایش‌های علمی، کاربردی «اقتصاد مقاومتی» را برگزار می‌کند. براساس این گزارش، این همایش هفدهم آبان ماه امسال از ساعت ۱۵ تا ۱۸ با سخنرانی مجید قاسمی، رئیس هیات‌مدیره انجمن مدیریت ایران در محل دانشگاه خاتم به نشانی خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم، پلاک ۳۰ برگزار می‌شود.

گفتنی است محورهای سه‌گانه همایش مذکور، اقتصاد مقاومتی، پیشسازی در عرصه علم و فناوری و تعالی و مقاوم‌سازی فرهنگی است. همچنین لازم به ذکر است که انجمن مدیریت ایران ۱۸ آبان ماه، یک سخنرانی با عنوان «برند سبز» را توسط مهدی برونزی، مدرس دانشگاه از ساعت ۱۵ تا ۱۷ برگزار می‌کند.

دریچه
از سوی انجمن مدیریت ایران
همایش علمی کاربردی اقتصاد مقاومتی برگزار می‌شود
انجمن مدیریت ایران با همکاری دانشگاه خاتم نخستین همایش از مجموعه همایش‌های علمی، کاربردی «اقتصاد مقاومتی» را برگزار می‌کند. براساس این گزارش، این همایش هفدهم آبان ماه امسال از ساعت ۱۵ تا ۱۸ با سخنرانی مجید قاسمی، رئیس هیات‌مدیره انجمن مدیریت ایران در محل دانشگاه خاتم به نشانی خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم، پلاک ۳۰ برگزار می‌شود.

گفتنی است محورهای سه‌گانه همایش مذکور، اقتصاد مقاومتی، پیشسازی در عرصه علم و فناوری و تعالی و مقاوم‌سازی فرهنگی است. همچنین لازم به ذکر است که انجمن مدیریت ایران ۱۸ آبان ماه، یک سخنرانی با عنوان «برند سبز» را توسط مهدی برونزی، مدرس دانشگاه از ساعت ۱۵ تا ۱۷ برگزار می‌کند.



کوله پستی

زیر پتر وای – فای!



نوشین پیروز

روزنامه‌نگار و جهانگرد

امروزه بعد از آب، هوا، خواب و خوراک، بشر به اینترنت نیاز دارد تا چند سال پیش، برای وصل شدن به شبکه اینترنت و فرستادن یا خواندن ایمیل باید در مکانی ثابت که کامپیوتر، حتما کنار بریز تلفن قرار داشت می‌رفتیم. اگر بریز تلفن و برق یکجا نبودند، نیاز به سیم کشی بود تا دسترسی به اینترنت از طریق وصل کردن مودم کامپیوتر به خط تلفن امکان‌پذیر شود.

امروز بدون نیاز به سیم کشی از طریق گوشی تلفن همراه می‌توان به‌صورت بی‌سیم یا وایرلس (Wireless) به اینترنت به‌سرعت وصل شد. داشتن یک روتر (Router) کافی است تا به تمام استفاده‌کنندگان در یک محل، امکان دسترسی بی‌سیم به اینترنت داخلی را از طریق وای – فای (Wi-Fi) داد. یکی از محاسن داشتن وای‌فای امکان دسترسی هم‌زمان چند نفر، با دستگاه یا تلفن‌های شخصی و جداگانه به شبکه اینترنت در یک مکان است.

شاید بعد از خالی شدن باتری تلفن و تبلت‌ها، سرعت اینترنت بزرگ‌ترین دغدغه افراد در استفاده از اینترنت است. مبلغ زیادی صرف خرید شارژ از شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات اینترنتی یا روترهای جدید به امید دسترسی به اینترنت پرسرعت می‌شود. پهنای باند اینترنت در کشورهای مختلف متفاوت است؛ اما در کشورهایی که بیشترین سرعت اینترنت را در اختیار کاربران قرار داده‌اند هم، سرعت همیشه رضایت‌بخش نیست. آنچه در قرارداد خرید نوشته می‌شود در واقع حداکثر سرعت در حالت ایده‌آل یا در نظر گرفتن پهنای باند، کابل نوری، گیرنده و فرستنده‌های ایده‌آل است که در واقعیت داشتن همه این عوامل در کنار هم عملا غیرممکن است.

گاهی سرعت اینترنت موجود برای رفع نیازها کافی است، اما به علت استفاده نادرست، سرعت کند می‌شود. در این شرایط خرید روتری با سرعت بالاتر یا درخواست اینترنت با سرعتی بیشتر بازهم مشکل حل نخواهد شد و تنها هزینه بیشتری بدون دریافت خدمات پرداخته می‌شود.

بعد از داشتن اینترنت پرسرعت، باید به عامل‌هایی که باعث کم شدن سرعت می‌شوند توجه داشت. با تغییرات کوچکی که نیاز به مراجعه به کارشناس و پرداخت هزینه اضافی ندارد، می‌توان سرعت دسترسی به اینترنت را بهتر کرد. برای داشتن یک شبکه بی‌سیم در خانه به یک روتر نیاز است. خرید گران‌ترین روتر دلیل و تضمینی برای داشتن سرعت زیاد اینترنت نیست، اما استفاده نادرست از روتر می‌تواند باعث کم شدن سرعت اینترنت شود.

سرعت روتر بستگی به نوع اطلاعاتی دارد که قرار است در شبکه داخلی جابه‌جا شود. اگر درخانه فقط سه نفر برای نگاه کردن ایمیل یا استفاده از شبکه اجتماعی از اینترنت استفاده می‌کنند، خرید یک روتر پرسرعت، تنها هزینه اضافی است؛ اما درجایی که با استفاده از سیستم وایرلس قابل تصویری با کیفیت خوب جابه‌جا می‌شود یا حجم اطلاعات و فایل‌هایی که دانلود یا آپلود می‌شوند یا تعداد افرادی که می‌خواهند هم‌زمان از اینترنت استفاده کنند، زیاد باشد، باید حتما از روتری با سرعت زیاد استفاده شود و داشتن اینترنت پرسرعت به‌تنهایی کافی نیست.

برای تقویت شبکه داخلی می‌توان از یک روتر قدیمی به‌عنوان تکرار کننده و برای تقویت آنتن دهی استفاده کرد یا با تغییر گزینه‌های از پیش تعیین‌شده می‌توان سرعت روتر را بیشتر کرد. برای راه‌اندازی وای – فای (نخستین بار) به‌طور پیش فرض روی یک کانال تنظیم می‌شود، اما بعد از مدتی ممکن است احتیاج باشد دوباره کانال روتر را عوض کنید. به کمک اپلیکیشن‌های «وای – فای آنالیز»، کانال خالی دیگری را برای روتر خود انتخاب کنید.

به‌روزرسانی سیستم‌عامل روتر هم بدون پرداخت هیچ هزینه اضافی و تنها با چند کلیک به بهتر شدن سرعت کمک می‌کند. رمز وای – فای، درست مثل رمز ایمیل باید غیرقابل حدس زدن باشد تا از اینترنت شما افراد ناشناس استفاده نکنند.

هرچه روتر در مرکز محیط استفاده‌کنندگان باشد و اشیاء مانع آنتن نباشند و امواج کمتری با هم تداخل داشته باشند، دسترسی به وای – فای و استفاده از اینترنت با سرعت بهتری امکان‌پذیر خواهد بود.

دور دنیا



چگونه با جهنم پر هیاهوی محل کار خود کنار بیاییم؟

ترجمه: شکبیا شاملو رضایی

منبع: MSN

از هر ۱۰ نفر کارمند، حدود ۹ نفر آنها از سروصدای محل کارشان شکایت دارند. با وجود پیامدهای ناشی از مشکلات تمرکز کردن، افزایش میزان استرس و ... که فشارشان به افراد، در بخش به‌روموی قابل توجه است. در ادامه چند توصیه برای بازپایی سکوت در محیط‌های مشترک کاری در اختیار شما قرار داده خواهد شد.

دفتر کار شما حدود ۵۰ متر طول و ۲۰ متر عرض دارد. اما در آن فضا، تنها شما نیستید که مشغول کارید، ۵۰ نفر دیگر هم در کنار شما کار می‌کنند. اگر کار کردن همه افراد در یک فضای مشترک، مبادلات را بین خدمات و سرویس‌های مختلف تسهیل کند، دارای معایبی نیز هست؛ نخست، میزان سروصدای محیط؛ یا کسی بوده که تاکنون نتوانسته باشد روی یک پرونده تمرکز کند، درحالی‌که همکار کناری‌اش در حال تعریف کردن تعطیلات آخر هفته‌اش بوده است؟ آیا کسی بوده که هنگام مکالمه تلفنی با یک شخص مهم، مجبور به قطع ارتباط تلفنی خود باشد از همکاری‌اش تقاضا کند، آرام‌تر بخندند؟ و از همه بدتر، بوده زمانی که برای مقابله با این هیاهو تا صدای خود را بالاتر ببرد، که تنها باعث بدتر شدن مشکل می‌شود.

در آخر، با توجه به مطالعه انجام شده توسط یک شرکت تولیدکننده لوازم جانبی فناوری هدست، ۹۳درصد از کارکنان در ادارها، تحت تأثیر سروصدای غالب در محیط کاری خود هستند و این امر پیامدهایی به روی فعالیت آنها دارد: چهار نفر از هر پنج نفر مشکل عدم تمرکز روی کار را دارند. این در صورتی است که بخواهیم مشکلات افزایش استرس و پیامدهایش به روی سلامتی مانند سردرد را نادیده بگیریم. همه این عوامل به‌شدت روی راندمان کار تأثیر می‌گذارند. چه راه‌حلی‌هایی برای اینکه فضای مشترک به محیط کاری مناسبی تبدیل شود، وجود دارد؟

در پاسخ می‌توان گفت سه حوزه باید توسعه پیدا کنند:

وضع قوانین مرتبط با آداب معاشرت

آرامش برقرار نمی‌شود مگر اینکه هر کس نقش خودش را به درستی ایفا کند. همچنین لازم است که کارکنان به برخی از قوانین مهم احترام بگذارند، مانند قرار دادن تلفن‌های همراه خود در حالت بی‌صدا و تماشای ویدیوهای خنده‌دار با هندزفری‌های شخصی. اگر کسی می‌خواهد با شخص دیگری گفت‌وگو کند یا تماسی بگیرد، به اتاق مربوط به جلسات برود که مانع از انتقال صدا به محیط بیرون می‌شوند.

نهایت به‌رووری از فناوری

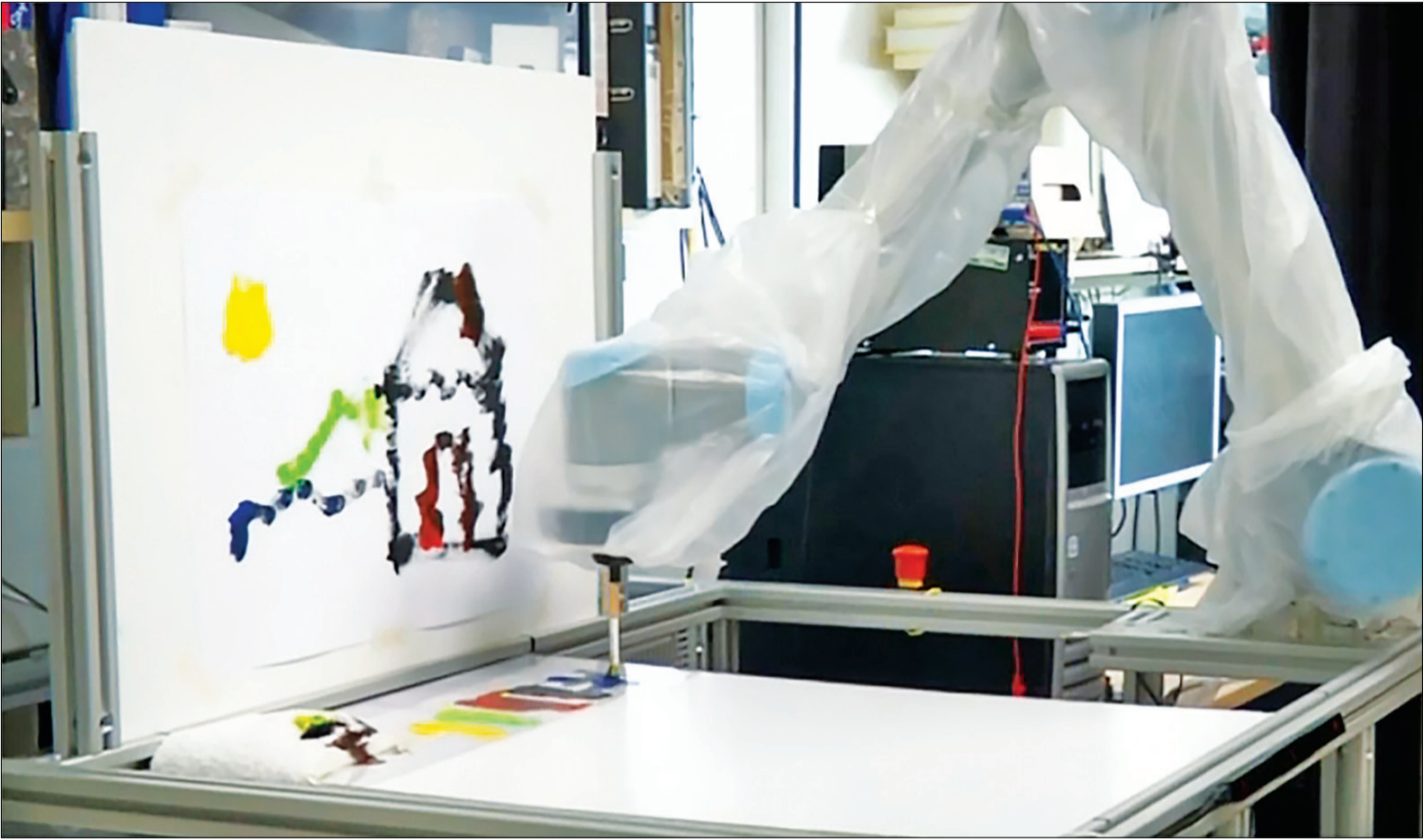
استفاده از هدفن‌های ایمنی عایق صدا نیز برای کاهش دادن سروصدای محیط مؤثر است. هدفن‌هایی با فناوری قطع فعال سروصدا وجود دارد که حتی به شما این امکان را می‌دهد تا بتوانید با آن موزیک نیز گوش دهید. همچنین منطقی به نظر می‌رسد که پست‌های شغلی مرتبط با تلفن را که از هدست‌های میکرو استفاده می‌کنند، مجهز کرد. با استفاده از این تجهیزات به‌طور طبیعی کمتر با صدای بلند صحبت خواهیم کرد.

تجدیدنظر درباره محیط کار

متأسفانه این مسئله در حوزه اختیاری کارمند نیست، بلکه در اختیار مدیر است. قبلا، باید یک فضای کوچک را به هر یک از کارکنان اختصاص می‌دادند. ولی الان با تخصیص کمتر از ۱۲ مترمربع به ازای هر نفر، انجام هر کاری در رابطه با توسعه رفاه غیرممکن است. پس چاره‌ای جز این نمی‌ماند که در زمان جابه‌جایی فضاها، با کشیدن تیغه‌هایی، سروصدا را کاهش دهند. همچنین می‌توان روی پوشش سقف و کف نیز مانور داد. به‌طور مثال، استفاده از موکت برای کاهش سروصدای ایجاد شده از کفش‌ها به روی زمین.

قاب

محققان انگلیسی موفق به ساخت بازوی رباتیکی شده‌اند که به کاربرانش اجازه می‌دهد بدون دخالت دست و تنها با فناوری که حرکات چشم را دنبال می‌کند، به خلق آثار هنری بپردازند.



۳۶۰

وسایل نقلیه شهری نوین

تردد کند و قیمت آن بین ۷۹۰ تا ۹۴۰ یورو است.

این وسایل اگرچه مانند وسایل نقلیه موتوری نیستند اما بسیار کاربردی هستند و این وسایله نقلیه جالب با قیمت ۵۰۰ یورو به فروش می‌رسد و در نگاهی اجمالی بسیار خوب به نظر می‌رسد.

با اینکه این وسیله روزبه‌روز محبوبیت بیشتری پیدا می‌کند اما به نظر می‌رسد که بدون داشتن فرمان نمی‌توانند به اندازه «ژی رو پاد» موفق باشند. با این حال، امید آن می‌رود که در آینده از آن استقبال شود، چرا که می‌توان بعد از اتمام گردش، آن را مانند یک کیف در دست گرفت.

وسیله دیگری که تخته هوشمند برقی نام دارد، یکی دیگر از وسایل نقلیه جدید است. روش استفاده از آن به این صورت است که با خم کردن بدن به سمت‌های مختلف می‌توانیم مسیر حرکت آن را تغییر دهیم یا ترمز کنیم. این تخته هوشمند که به شکل ساعت شنی خوابیده است، از یک باتری قابل شارژ تغذیه می‌شود و سرعتی بین ۱۰ تا ۲۰ کیلومتر در ساعت دارد و می‌تواند با سرعت تقریبی ۱۰ کیلومتر در ساعت در سطح شهر

ترجمه: سمانه عطایی فرد

منبع: فیکارو

به کمک پروژه‌های تحقیقاتی تکنولوژی و محیط‌زیستی، وسایل حمل‌ونقل مدام به روز می‌شوند و به ما اجازه می‌دهند که کیلومترها فاصله را تا محل کار خود طی کنیم. این وسایل جایگزینی برای ماشین هستند که بسیار کاربرد دارند و قیمت آنها بسیار اقتصادی‌تر است. «ژی رو پاد»، «مونو ویل» و سایر تخته‌های هوشمند مدتی است که به فروش می‌رسند. سرعت آنها ۲۰ کیلومتر بر ساعت است، بی‌صدا هستند و راندن آنها بسیار آسان است. «ژی رو پاد» در سال ۲۰۰۹ در فرانسه ساخته شد و رفته‌رفته پیشرفت کرد.

این وسیله مقدار کمی برق مصرف می‌کند که به او اجازه می‌دهد تنها با مبلغ بسیار ناچیزی چهل کیلومتر را بپیماید و اگر به‌طور روزانه برای رفتن به محل کار از آن استفاده کنیم این مقدار به ۳۰ یورو در سال می‌رسد. قیمت تقریبی این وسیله ۳هزار یورو است.

وسایله جالب دیگری که «مونو ویل» نام دارد، تنها چرخش بین دو زیرپای قرار

منطقه آزاد

آمازون همچنان از شرایط کاری خود دفاع می‌کند

ترجمه: سیروس ترکمان

منبع: فیکارو

یکی از مسئولان شرکت آمازون به دنبال رسوا کردن روزنامه‌نگار خبرگزاری نیویورک تایمز است که اخیرا مطلبی ضد این شرکت بزرگ آمریکایی منتشر کرده است. نیویورک تایمز در ماه آگوست خبری منتشر کرد و از آمازون نسبت به نغذهای وارد بسر اوضاع و شرایط کاری که بر کارمندانش تحمیل می‌کند، پاسخ خواست. در پی مقاله‌ای که روی سایت «Medium» منتشر شد، معاون ارشد بخش امور شرکت‌های جهانی آمازون، «جی کارنی»، روزنامه‌نگاران آمریکایی را به نادیده گرفتن بسیاری از موارد متهم کرد. در مقاله آمده است که یکی از کارمندان به نام «بو

السون» داتما گریه همکاری‌اش را به دلیل فشارهای زیاد کاری از سوی مدیران مشاهده کرده است. اما «جی کارنی» تصریح می‌کند که این شخص بنا به دلایلی مانند تلاش برای فریب بازرگانان و مخفی کردن فعالیت‌های آنان با جعلی ساختن بسیاری از سوابق تجاری شرکت آمازون پیش از این مجبور به استعفا شده بود. وی همچنین از خبرنگاران گلایه می‌کند که چرا برای پی بردن به اصل موضوع به مدیران مرتبط رجوع نمی‌کنند.

این در حالی است که دان باکت، سردبیر روزنامه نیویورک تایمز، از کار خبرنگاران خود دفاع می‌کند.

برنامه‌ای برای بررسی وضعیت کارمندان
در گذشته نیز رسانه‌های دیگری، این مسئله را از شرکت آمازون جويا شده بودند.



جدول امروز

مظنه آپارتمان‌های ۷ تا ۱۲ساله تهران

آنچه در زیر می‌آید، جدول قیمت معاملات انجام شده آپارتمان‌های کهنه‌ساز (۷ تا ۱۲) سال تهران است. لازم به ذکر است که این ارقام مربوط به اعلام سامانه رسمی املاک است:

منطقه	متراژ بنا(مترمربع)	عمر بنا(سال)	قیمت هر مترمربع(تومان)	قیمت کل(تومان)
پونک، میدان عدل	۱۰۷	۹	۵,۲۰۰,۰۰۰	۵۵۶,۴۰۰,۰۰۰
میدان شهدا، پشت فروشگاه اتکا	۷۸	۹	۳,۴۰۰,۰۰۰	۲۶۵,۲۰۰,۰۰۰
اختیاریه، خیابان جهانی نیا	۷۸	۱۲	۶,۴۱۰,۰۰۰	۴۹۹,۹۹۰,۰۰۰
سعادت‌آباد- میدان کاج	۸۳	۸	۸,۵۰۰,۰۰۰	۷۰۵,۵۰۰,۰۰۰
انقلاب، ۱۲فروردین شمالی	۷۵	۸	۸,۲۶۶,۰۰۰	۲۴۵,۰۰۰,۰۰۰
فاطمی، میدان گل‌ها، خیابان کاج جنوبی	۸۵	۸	۵,۳۰۰,۰۰۰	۴۵۰,۵۰۰,۰۰۰

کیوسک

امکان افزایش آستانه تحمل درد



کیوسک

امکان افزایش آستانه تحمل درد

محققان دانشگاه منچستر بر این باورند که بیماران

Bloomberg

با تغییر ساختار مغزی‌شان می‌توانند مقاومت بیشتری در برابر درد پیدا کنند. یافته‌های جدید می‌تواند احتمال ایجاد درمان‌های موثرتر را برای بیمارانی که از دردهای مزمن رنج می‌برند، افزایش دهد.

دانشمندان برای نخستین بار کشف کرده‌اند افرادی که از درد مزمن روم مفاصل رنج می‌برند، گیرنده‌های بیشتری در مغز تولید می‌کنند که به مسکن‌های درد واکنش نشان می‌دهند. آنها بر این باورند که برخورداری از گیرنده‌های بیشتر می‌تواند چه با استفاده از مسکن‌های طبیعی بدن یعنی آندروفین‌ها یا داروهای مسکن تجویزی مانند مرفین، بدن را در برابر درد مقاوم‌تر کند.

دانشمندان برای آزمایش نظریه خود به گرم کردن پوست بیماران توسط یک لیزر پرداختند تا میزان دردی را که آنها می‌توانند تحمل کنند، بسنجند. آنها سپس با اسکترهای PET به اسکن مغز این افراد برای شمارش تعداد گیرنده‌های مسکن پرداخته و دریافتند که بیماران مبتلا به ورم مفاصل که درد بیشتری را تحمل می‌کنند، گیرنده‌های مسکن بیشتری دارند.

تأثیر رنگ چهره بر درک بیان عاطفی

محققان دانشگاه فناوری توپوهاشی در ژاپن برای درک بهتر از ترس، به بررسی تغییر رنگ چهره افراد در زمانی که می‌ترسند، پرداخته‌اند.

BUSINESS INSIDER

رنگ صورت همیشه به‌عنوان روشی برای توصیف احساسات به کار برده می‌شود.

دانشمندان ژاپنی در تحقیق جدید خود طی آزمایشاتی که شامل نمایش چهره طبیعی با رنگ طبیعی، چهره ترسیده با رنگ طبیعی، چهره خشنی با رنگ آبی و چهره ترسیده به رنگ آبی در هر دو شرایط نیمه خودآگاه و فوق آستانه‌ای بود، فعالیت مغزی ۱۵ شرکت‌کننده را اندازه‌گیری کردند. آن‌ها دریافتند چهره‌های آبی رنگ باعث واکنش متفاوتی نسبت به چهره‌هایی با رنگ طبیعی می‌شوند.

تست‌سو تو مینامی، یکی از محققان اظهار کرد: ما دریافتیم که چهره‌های آبی رنگ، تأثیر نرفته واکنش مغزی N170 بیان چهره را نسبت به چهره‌هایی با رنگ طبیعی افزایش می‌دهد و نشانگر این است که رنگ آبی، پردازش بیان ترس را در شرایط نیمه‌خودآگاه تنظیم می‌کند.

مچ‌گیری از یک سیاهچاله قاتل

ستاره‌شناسان آمریکایی‌توانست‌اند مچ یک سیاهچاله

Associated Press Ap

را در حال از هم دریدن یک ستاره در فاصله ۲۹۰میلیون سال نوری بگیرند. این رویداد زمانی رخ می‌دهد که یک ستاره به فاصله بسیار نزدیکی از سیاهچاله برسد و کشش شدید سیاهچاله باعث ایجاد نیروی کششی می‌شود که ستاره را از هم می‌درد.

در این رویدادها که اختلالات جزر و مدی نام دارند، برخی از ضایعات سنسارهای با سرعت بسیار بالا به میان فضا پرتاب شده و مابقی آن در داخل سیاهچاله سقوط می‌کنند. این امر منجر به یک جرقه چشمگیر پرتو ایکس می‌شود که می‌تواند برای چند سال باقی بماند. به گفته دانشمندان، رویداد اخیر نزدیک‌ترین اختلال جزر و مدی کشف شده در یک دهه اخیر بوده است. این نتایج از برخی ایده‌های جدید در مورد ساختار و تکامل رویدادهای اختلال جزرومدی پشتیبانی می‌کند. در آینده این اختلالات جزر و مدی می‌توانند آزمایشگاه‌هایی برای بررسی تأثیرات گراش شدید به دانشمندان ارائه کنند.