

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

خودرو

تولید ۵ محصول سایپا در الجزایر

خودروسازان روی جاده تجارب شکست خورده



نگارشی تحلیلی «فرصت امروز» از واقعیت‌های تلخ اقتصاد دارو
حال دارو خراب است

شورای پول و اعتبار در لایبرنت سرگردانی

تورم تکرر کمی بهتر است یا رونق اقتصادی؟

در مورد ضرورت کاهش نرخ سود بانکی، آن را کاهش نمی‌دهند! این در حالی است که شرایط رکود سنگین اقتصادی فشار سنگین را بر بدنه اقتصاد کشور وارد کرده و بخش‌های مختلف زیر بار فشار این رکود، با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنند.

بانکها و احتمال بحرانی شدن شرایط منابع برخی بانکها، با کاهش نرخ سود سپرده‌های قانونی برخی بانکها جبران شود. اما از آن زمان تاکنون، کاهش نرخ سود بانکی به یک سریال دنباله‌دار و کسل‌کننده تبدیل شده و مسئولان اقتصادی و بانک مرکزی هر از گاهی با انتشار اخباری

هنگامی که رئیس‌جمهور حسن روحانی اجرای برنامه خروج اقتصاد از رکود را در یک برنامه تلویزیونی و گفت‌وگو با مردم اعلام کرد، یک محور مهم برنامه‌های دولتش را کاهش نرخ سود بانکی به اندازه نرخ تورم اعلام کرد؛ برنامه‌ای که بنا بود با توجه به منابع آسیب‌پذیر

برای سرمایه‌گذاران



شاخص کل، بازتاب وضعیت کل بازار نیست

سهامداران خوشحال در روزهای غمگین

۱۲

سرمایه‌گذاری در اینترنت اشیا

۱۴

برای مدیران



برگزاری دومین دوره مسابقات فوتسال برندها در فضایی صمیمی

رویارویی برندها، این بار در زمین فوتسال

۱۰

اگر نخستین باشید برنده‌اید

۱۱

یادداشت

خواب عمیق زمستانی بازار سهام

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

شاخص کل بازار بورس تهران در هفته گذشته دستخوش نزولی بیش از ۲۵۰ واحد شد و این در حالی است که شرایط این بازار به...

۱۳

سرمقاله

فقر و حبس پژوهش

محمدصادق جنان‌صفت

روزنامه‌نگار

وزارت علوم، تحقیقات و فناوری از ۱۳۷۹ به بعد، چهارمین هفته آذرماه هر سال را هفته پژوهش نامیده است. پیش از این نیز...

۱

فقر و حبس پژوهش

وزارت علوم، تحقیقات و فناوری از ۱۳۷۹ به بعد، چهارمین هفته آذرماه هر سال را هفته پژوهش نامیده است. پیش از این نیز شورای فرهنگ عمومی کشور روز ۲۵ آذر را سه نام روز پژوهش نام‌گذاری کرد تا مقوله پژوهش و تحقیق در کانون توجه مسئولان حکومتی، متخصصان و دانشگاهی‌ها و شهروندان قرار گیرد. در آخرین روزهای هفته گذشته به مناسبت روز هفته پژوهش، نشست‌ها و نمایشگاه‌هایی برگزار شد و گروهی از پژوهشگران ارجمند در نهادهای گوناگون به عنوان پژوهشگر برتر معرفی و از آنها تجلیل شد. واقعیت این است که کارآمدی نظام‌های سیاسی و اقتصادی در دنیای امروز مرهون و مدیون پژوهشگرانی است که در مراکز و نهادهای پژوهشی پرشمار و قابل توجه راه‌ها و روش‌های مطلوب اداره جامعه را به بحث گذاشته و درباره آن روش‌ها مجادله و مناظره کارشناسانه می‌کنند. پژوهش در دنیای آزاد و مدرن چند ویژگی دارد که مهم‌ترین آنها آزادی گردش نتایج پژوهش‌ها در میان نهادهای مدنی و نهادهای دولتی آن در راهروهای اداره‌های دولتی و در کشورهای دیوان‌سالارانه حکومتی در رد از دردهای جامعه را درمان نخواهد کرد. آزادی در پژوهش تا جایی که به منافع ملی آسیب نرساند و البته منافع ملی در جامعه‌های مدرن تعریفی وسیع دارد- از ویژگی‌های دیگر مقوله تحقیقات است. انتشار سریع و بهنگام پژوهش‌ها میان افکار عمومی و برای استفاده همه شهروندان به ویژه انتشار در رسانه‌های رو به رشد دنیای امروز از دیگر ویژگی‌های جامعه‌های مدرن است. نظرات همگانی بر فعالیت‌های پژوهشی مهم و ارتباط دوسویه پژوهشگرها با شهروندان به ویژه شهروندان علاقه‌مند به امور تخصصی از ویژگی‌های مثبت مقوله پژوهش به حساب می‌آید. در جامعه ایرانی متأسفانه ویژگی‌های یادشده هرگز به طور کامل و حتی در برخی مسائل به طور ناقص نیز دیده نمی‌شود.

ادامه در صفحه ۲

از بیماران کاسته شده است. با وجود اینکه بیمه‌ها در ظاهر قرار است ۷۰ درصد هزینه‌های دارویی را پوشش دهند شاهدیم که طبق برآوردهای موجود به‌طور میانگین این رقم بین ۳۰-۴۰ درصد است و مابقی گرفته می‌شود. عملاً قیمت واقعی داروها از آنچه در مستندات رسمی انتشار می‌یابد، پایین‌تر است. در نتیجه استفاده از این روش برای قیمت‌گذاری دارو موجب قیمت‌های کاذب بالاتر می‌شود. مشکل به اینجا نیز ختم نمی‌شود و با توجه به عدم توافقی سازمان غذا و دارو در کنترل دائمی بازار کشورهای مرجع آن هم برای تعداد زیادی داروها، گزارش تغییرات قیمتی در آنها به شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده وگذار شده است که ایرادات خاص خود را دارد. در کنار نظارت دولتها بر قیمت‌گذاری دارو نظام‌های بیمه سلامت نیز وظیفه محافظت از مردم را در برابر مواجهه با هزینه‌های درمانی از طریق یارانه متقاطع (cross-subsidization) به عهده دارند. برای این منظور بیمه‌های اجباری و همگانی سلامت به جمع‌آوری حق بیمه متناسب با درآمد افراد و بدون توجه به وضعیت سلامتی آنها اقدام کرده و آنها را تحت پوشش خدمات درمانی از جمله داروها قرار می‌دهند. به این ترتیب انواعی از توزیع ریسک در جامعه توسط بیمه‌ها انجام می‌گیرد. (توزیع ریسک در طول حیات هر فرد، توزیع ریسک بین کل افراد جامعه در هر مقطع زمانی و توزیع ریسک بین ثروتمندان و فقرا) و عدالت افقی و عمودی دنبال می‌شود. در مورد نظام بیمه سلامت نیز شاهدیم که به مرور زمان از نقش بیمه‌ها در پشتیبانی

حال دارو خراب است

(روش cost-plus). این روش اگر چه اعتراض همیشگی شرکت‌های تولیدی را به دلیل ارزان بودن قیمت‌ها به دنبال داشت، ولی در عوض به طور متوسط قابلیت خرید خوبی را برای مردم ایجاد می‌کرد. در سال‌های اخیر روش دیگری به نام قیمت‌گذاری مرجع

۴۰ درصد فروش دارو به وسیله ۵۰ داروخانه
گویا سازمان غذا و دارو در کنترل بازار، قیمت‌ها و صدور مجوز داروخانه در کشور ناتوان است

تولیدات داخل است که البته منظور از این ۹۵ درصد میزان عددی مصرف داروهاست. یعنی ۹۵ درصد تعداد داروهای مصرف شده در بازار دارویی ایران در داخل تولید می‌شود. معلوم نیست این روش و مقایسه مصرف بر مبنای عددی در ایران چگونه ابداع شده است. چگونه می‌توان یک عدد قرص استامینوفن یا یک شیشه سوسپانسیون آموکسی سیلین را یک عدد دارو فرض کرد و آنها را با هم جمع کرد و گفت ۹۷ درصد این تعداد در داخل تولید می‌شود. ایران تنها کشوری در دنیاست که مدیران دارویی برای اطلاع‌رسانی در مورد سهم عددی تولیدات دارویی را در مقایسه با کل داروهای مصرفی به عنوان شاخص خودکفایی دارویی در کشور اعلام می‌کنند. در حالی که نه تنها ۹۷ درصد از بازار دارویی حدود ۴ میلیارد دلاری را در داخل کشور تولید نمی‌کنیم، بلکه سهم حدود ۵۵ درصدی تولیدات دارویی ایران از بازار رو به نزول است. ۴- با توجه به اهمیت دارو برای مردم و حساسیت این کالا برای دولتها، در اکثر کشورها، شاهد سطوح مختلفی از دخالت دولت در قیمت‌گذاری دارو هستیم. در ایران قیمت‌گذاری دارو توسط کمیسیون قیمت‌گذاری در سازمان غذا و دارو انجام می‌پذیرد. روند قیمت‌گذاری دارو تا سال‌های اخیر به این صورت بود که شرکت‌ها مستندات هزینه‌های تولید دارو را به همراه قیمت پیشنهادی به این کمیسیون ارائه می‌کردند و در آنجا قیمت دارو براساس این هزینه‌ها و اضافه شدن سود تولیدکننده، توزیع‌کننده و داروخانه تعیین می‌شد.

بازار دارو و داروخانه‌دار شدن در ایران شگفت‌انگیز، مرموز و ابهام و لایه‌های پیدا و پنهان پرشماری دارد. اگر فقط همین رقم را تا اندازه‌ای قابل قبول بدانیم که ارزش قاچاق دارو به بازار ایران سالانه ۵۰ میلیارد دلار است، دچار وحشت نمی‌شویم. کدام تیم و گروه سازمان نیافته‌ای می‌تواند این میزان دارو را که جان مردم را ممکن است با تهدید مواجه کند به بازار داخل تزریق کند؟ سهم تولید داخل از بازار دارو واقعاً چقدر است؟

آیا این واقعیت دارد که یک یا چند خانواده یا برخی نهادهای خاص انحصار داروخانه‌ها را در ایران به‌ویژه تهران در اختیار دارند؟ یک گزارش منتشر شده در تازه‌ترین شماره ارگان سازمان بازرسی کل کشور واقعیت‌های تلخ اقتصاد دارو را در ایران نشان می‌دهد. بخش‌هایی از این گزارش به‌طور خلاصه در زیر آمده است: ۱- در حال حاضر ۱۲ هزار داروخانه در سطح ایران فعالیت می‌کنند که در سال ۱۲ هزار میلیارد تومان دارو می‌فروشند. براساس شواهد موجود ۵۰ داروخانه بزرگ در ایران ۴۰ درصد فروش را به خود اختصاص داده‌اند. یک محاسبه ساده نشان می‌دهد، حتی حدود ۴۸۰۰ میلیارد تومان از فروش دارو در این ۵۰ داروخانه و ۲۲۰۰ میلیارد تومان دیگر به وسیله ۱۱۵۰۰ داروخانه فروخته می‌شود. یعنی ۱۱۵۰۰ داروخانه ایران به‌طور متوسط سالانه ۶۲۶ میلیون تومان را که تقریباً روزی ۲ میلیون تومان است، فروش دارند. ۲- مسئولان اقتصاد دارو می‌گویند ۹۵ درصد داروهای مصرف‌شده در ایران از

ارتعاشات صنعتی ایران
IRAN INDUSTRIAL VIBRATIONS

شرکت ارتعاشات صنعتی ایران برگزار می‌کند:

سمینار آموزشی کاربرد اتصالات انعطاف پذیر در صنعت تاسیسات

سمینار آموزشی کاربرد اتصالات انعطاف پذیر در صنعت تاسیسات چهارشنبه ۲ دی ماه در سالن سندیکیای پیمانکاران تاسیسات برگزار می‌شود. شرکت ارتعاشات صنعتی ایران با توجه به رسالت خود در راستای افزایش آگاهی و سطح علمی مشتریان و نیاز به پاسخ دادن به سوالات فنی و مذاکرات مستقیم اقدام به برگزاری این سمینار می‌کند. این سمینار به مدت ۶ ساعت بوده و در پایان جهت اثربخشی بیشتر مطالب جلسه پرسش و پاسخ برگزار می‌شود. علاقمندان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره‌های زیر تماس بگیرند یا به آدرس وب سایت این شرکت به نشانی زیر تماس بگیرند.

شماره تماس: ۸۸۷۳۶۷۶۶

www.iivco.org

جناب آقای دکتر حسین انتظامی

معاون محترم مطبوعاتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

ضایعه مولمه در گذشت برادر گرامی تان را به جنابعالی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم علو درجات و برای بازماندگان صبر از درگاه ایزد منان خواستاریم.

مدیریت و کارکنان روزنامه فرصت امروز

سرکار خانم مینو گله

درگذشت مادر گرامیتان را به جنابعالی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه علو درجات و برای بازماندگان صبر از درگاه ایزد منان خواستاریم.

همکاران شما در روزنامه فرصت امروز

بنزین



مدیر عامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی: قیمت بنزین تا پایان سال افزایش نمی‌یابد

مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی گفت: تا پایان سال برنامه‌ای برای افزایش نرخ بنزین وجود ندارد و قرار نیست که قیمت این حامل انرژی افزایش یابد.

سیدناصر سجادی، در گفت‌وگو با درباره ادعاهای مربوط به افزایش قیمت بنزین به ۱۲۰۰ تومان، افزود: این ادعاها، گمانه‌زنی‌های شخصی بوده و تاکنون پیشنهادهایی بررسی و تصویب نشده است. مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی در خصوص احتمال افزایش نرخ بنزین در سال آینده نیز گفت: تصمیم‌گیری درباره افزایش نرخ بنزین در سال آینده مربوط به هیات دولت است. وی ادامه داد: پیشنهادهای مربوط به چگونگی استفاده از کارت سوخت، به دفتر وزیر نفت ارسال شده که البته هنوز تصمیم نهایی اتخاذ نشده است، از روز پنجم خردادماه سال جاری، وزارت نفت سهمیه‌بندی بنزین را متوقف و قیمت‌ها را یکسان‌سازی کرد. از این تاریخ نرخ هر لیتر بنزین معمولی ۱۰۰۰ تومان و قیمت هر لیتر بنزین سوپر نیز ۱۲۰۰ تومان تعیین شد. اگرچه سهمیه‌بندی بنزین متوقف شده است، اما وزارت نفت تمایل دارد که کاربرد کارت‌های سوخت شخصی را ندانم بخشیده و رانندگان را تشویق به استفاد از این کارت‌ها کند.

نفت



با ساخت یک کالای استراتژیک حفاری چاه‌های عمیق نفت و گاز در ایران شتاب می‌گیرد



یک مقام مسئول با اشاره به طراحی و ساخت جدید تجهیزات در صنعت حفاری ایران، گفت: با ساخت این تجهیزات جدید روند حفاری چاه‌های عمیق، انحرافی و افقی نفت و گاز در کشور تسریع می‌شود.

به گزارش مهر، محمود ارشدی با اشاره به طراحی و ساخت نسل جدید تجهیزات در صنایع حفاری نفت و گاز کشور، گفت: برای نخستین‌بار طراحی و ساخت نسل جدیدی از اویزه‌ها که در حفاری چاه‌های نفت و گاز کاربرد دارد، در صنعت نفت توسط متخصصان داخلی انجام شد.

این مقام مسئول با اعلام اینکه اسلاند هایدرولیک هنگر یا اویزه‌ها در اندازه چهار و یک‌دوم اینچی برای نخستین‌بار در صنعت نفت کشور طراحی و ساخته شده است، تصریح کرد: این تجهیز جدید جایگزین هنگرهای مکانیکال می‌شود.

رئیس اداره نصب اویزه مدیریت خدمات فنی شرکت ملی حفاری افزود: تولید هنگرهای هایدرولیک یک پروژه ابداعی است که به لحاظ ضرورت در حفاری چاه‌های نفتی در میدان نفتی یاران طراحی و به مرحله تولید انبوه رسیده است. وی با بیان اینکه با توجه به نیاز برای راندن آسترهای SLOTTED و PERFORATED و مشکلات هنگرهای مکانیکال نیاز به طراحی و ساخت هنگر هایدرولیک در دستور کار قرار گرفت، در تشریح مزیت‌های هنگرهای هایدرولیک، بیان کرد: ضریب اطمینان بالا برای لاینرهای سنگین (آستر) و متراژ بالا، مناسب بودن برای چاه‌های عمیق، انحرافی و افقی، آسانی کار و تسریع در راندن و کاهش زمان حفاری از مزیت‌های این فناوری جدید است.

ارشدی با یادآوری اینکه تا سال ۸۴، انواع اویزه‌های مورد نیاز از خارج کشور تامین می‌شد و نصب و راندن آن در جاه‌ها توسط شرکت‌های خارجی انجام می‌گرفت، افزود: در راستای بومی‌سازی قطعات و تجهیزات صنعت حفاری، طراحی و ساخت این تجهیز با همکاری شرکت پارس‌فولاد در اهواز محقق و از سال ۸۷ تاکنون انواع سایزهای سه‌ونیم، پنج، هفت و ۱۱ و سه‌چهارم اینچ ساخت داخل شده است.

این مقام مسئول با اشاره به قرارداد این شرکت با شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب در خصوص تهیه و راندن بیش از یک هزار مجموعه لاینرهنگر گفت: این قرار از سال ۸۷ اجرائی شده و تا به‌حال ۹۳۰مجموعه تولید و مورد استفاده قرار گرفته است. ارشدی با بیان اینکه تاکنون حدود ۵۰ عملیات ارائه خدمات اویزه و نصب آستر در طرح توسعه میدان‌های نفتی غرب کارون و میدان مشترکنتفی آذر نیز توسط شرکت ملی حفاری انجام شده است، تاکید کرد: طراحی و ساخت هنگر چرخشی (ROTATIONAL) و هنگر هایدرولیک از نمونه‌هایی است که طراحی و ساخت آن با توجه به نیازهای فنی خاص کاربست آنها، تولید داخلی شده است.

وی در پایان با تاکید بر اینکه این تجهیز جدید به طور رسمی در سومین نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان رونمایی خواهد شد، خاطر‌نشان کرد: اویزه‌ها و پس‌اویزه‌های آستر، ابزاری درون‌چاهی است که در هنگام تکمیل عملیات حفاری چاه‌های نفت و گاز برای کوتاه کردن زمان بستن لوله‌های آستر تا سطح یا عمیق‌تر کردن چاه‌های قدیمی و دیگر موارد به کار گرفته می‌شود.

رای مثبت و مشروط بخش خصوصی به دریافت سند به جای پول نقد

اسناد خزانه اسلامی باید قدرت نقدشوندگی داشته باشد



می‌گوید: اگر این اوراق قابل خریدوفروش باشد و تضامین لازم را داشته باشد، بسیاری از مشکلات بخش خصوصی حل خواهد شد.

رئیس کمیسیون انرژی اتاق در تکمیل سخنان خود، بیان می‌کند: باید بتوانیم این اسناد را به طلبکاران بدهیم. یعنی بانک‌ها آن را به‌عنوان بخشی از بدهی‌های بخش خصوصی به سیستم خود بپذیرند. ضمن آنکه تضامین مناسبی روی اسناد قرار داده شود تا اگر پیمانکار، این سند را به تامین‌کنندگان ماده اولیه تحویل داد، این افراد بتوانند اسناد را تبدیل به پول نقد کنند. وی ادامه می‌دهد: استفاده از پتانسیل اسناد خزانه اسلامی در ایران مغفول مانده است. حدود چهار سال است که درباره این موضوع، سخنانی از زبان مدیران وزارت نیرو شنیده می‌شود اما تاکنون چنین تصمیماتی اجرائی نشده است.

صالحی اضافه می‌کند: استفاده از ابزارهای مالی در تمام دنیا تجربه شده و موفقیت‌آمیز بوده است. با استفاده از این پتانسیل‌ها بخشی از بار مالی دولت کم خواهد شد.

حمیدرضا صالحی، رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی این اقدام تائید را گامی برای کاهش بدهی دولت به بخش خصوصی به منظور احیای روابط دولتی می‌داند.

وی به «فرصتامروز»

روی دوش دولت معرفی می‌کند اما عضو سابق هیات‌مدیره سندیکای برق به دولت هشدار می‌دهد: اگر دولت قصد استفاده از پتانسیل این اسناد را دارد باید با برنامه‌ریزی صحیح و حساب شده به سمت سرمایه‌گذاری‌هایی حرکت کند که بیشترین توجه اقتصادی را دارد. زیرا اجرای پروژه‌های کم‌بازده، به دلیل افزایش حجم تعهدات بانکی، هزینه‌های دولت را افزایش می‌دهد. علی‌اکبر سهیلی به «فرصتامروز» می‌گوید: استفاده از اسناد خزانه اسلامی برای پرداخت مطالبات بخش خصوصی اقدامی مثبت از سوی دولت است زیرا حداقل حسن این اسناد آن است که اگر قدرت خروج کامل از رکود باید سیاست‌گذاری‌های کلان وزارت نیرو در زمینه کاهش تلفات، افزایش بهره‌وری و غیره به مرحله اجرا نزدیک شود و این وزارتخانه سرمایه‌گذاری خود در این بخش‌ها را افزایش دهد.

خود را به دلیل نبود نقدینگی می‌کند اما عضو سابق هیات‌مدیره سندیکای برق به دولت هشدار می‌دهد: اگر دولت قصد استفاده از پتانسیل این اسناد را دارد باید با برنامه‌ریزی صحیح و حساب شده به سمت سرمایه‌گذاری‌هایی حرکت کند که بیشترین توجه اقتصادی را دارد. زیرا اجرای پروژه‌های کم‌بازده، به دلیل افزایش حجم تعهدات بانکی، هزینه‌های دولت را افزایش می‌دهد. علی‌اکبر سهیلی به «فرصتامروز» می‌گوید: استفاده از اسناد خزانه اسلامی برای پرداخت مطالبات بخش خصوصی اقدامی مثبت از سوی دولت است زیرا حداقل حسن این اسناد آن است که اگر قدرت خروج کامل از رکود باید سیاست‌گذاری‌های کلان وزارت نیرو در زمینه کاهش تلفات، افزایش بهره‌وری و غیره به مرحله اجرا نزدیک شود و این وزارتخانه سرمایه‌گذاری خود در این بخش‌ها را افزایش دهد.

امیر نجفی، مدیرعامل ایران‌ترانسفو هم تسویه طلب فعالان صنعت برق از طریق اسناد خزانه اسلامی را اقدامی مثبت از سوی تائید اعلام می‌کند و می‌گوید: باید به طریقی این بدهی‌ها را تسویه کرد.

عضو سابق هیات‌مدیره سندیکای برق ادامه می‌دهد: مشکل دیگر پیمانکاران آن است که قدرت جذب پروژه

کمی پیمانکاران با آنها مرادوات مالی دارند، مورد پذیرش قرار گیرند. وی به «فرصتامروز» می‌گوید: اگر این اسناد در کار جدید تعریف کند، آنها قادر به اجرای پروژه به دلیل نداشتن منابع مالی نیستند. نجفی تاکید می‌کند: اسناد خزانه اسلامی اگر قدرت نقدشوندگی داشته باشند این حسن را خواهند داشت که مشکلات مالی فعالان صنعت برق را رفع کنند. وی در پاسخ به این پرسش که استفاده از این اسناد می‌تواند صنعت برق را از رکود خارج کند، می‌گوید: تسویه بدهی‌های وزارت نیرو به تنهایی قادر نیست صنعت برق را از رکود خارج کند اما تا حدودی در خروج اسناد خزانه اسلامی قابل پرداخت شود.

وی اضافه می‌کند: بخش خصوصی به‌عنوان یک شخص حقوقی نمی‌تواند چنین رازینتی‌هایی را انجام داده و برای اسناد قدرت نقدشوندگی و پذیرش از سوی طرفین معامله را ایجاد کند.

مدیرعامل ایران‌ترانسفو می‌گوید: اگر سوکار درستی برای اسناد خزانه اسلامی تعریف شود، می‌توان بخشی از بدهی‌های تائید به بخش خصوصی را از این طریق تسویه کرد. اما ترجیح فعالان بخش خصوصی آن است که پول نقد دریافت کنند زیرا برای خرید ماده اولیه استفاده کرد.

اهمیت توجه به امضای تفاهم‌نامه‌های چندجانبه

علیه روسیه مخالفت کرد، به همین دلیل و به منظور بررسی این موضوع و همچنین روابط اتحادیه اروپا با روسیه، رهبران کشورهای عضو اتحادیه اروپا در روزهای پنجشنبه و جمعه آینده در بروکسل حضور خواهند یافت.

از سوی دیگر، لهستان و اوکراین خواهان تمدید مدت اقدامات تنبیهی اتحادیه اروپا علیه روسیه هستند چراکه معتقدند روسیه به توافق مینتق متعهد نبوده و آن را نقض کرده است.

به همین منظور پترو پروشنکو رئیس‌جمهور اوکراین با صدور بیانیه اعلام کرد: «من امیدوارم تا تصمیمات مناسب در جلسه آتی شورای اروپا اتخاذ شود. اوکراین از موضع محکم لهستان و مخالفت با اقدام روسیه در احداث خط لوله نوردآستریم ۲ بسیار خوشحال است و از آن استقبال می‌کند.»

استقبال پروشنکو از موضع لهستان در حالی صورت می‌گیرد که آندرز دودا رئیس‌جمهور لهستان در سخنانی اظهار داشت که کشورش را به رعایت تعهدهای طولانی‌مدت علیه مسکو متعهد می‌داند.

یادداشت



فقر و حبس پژوهش

ادامه از صفحه ۱
برای اینکه نمونه‌های عینی از این ادعا را نشان دهیم، سری به سایت‌های مراکز پژوهشی مهم می‌زنیم و به طور مثال به‌سایت «پژوهشکده پولی و بانکی» وابسته به بانک مرکزی نگاهی می‌اندازیم. در صفحه اول سایت این پژوهشکده و در بهترین محل دید هشت خبر دیده می‌شود که شش خبر آن مربوط به اخبار رئیس پژوهشکده - آقای علی دیواندری است- که ایشان در جایی سخنرانی کرده‌اند. به بخش «تحلیل‌های اقتصادی- آماری» می‌رویم و پنجره‌ها را یکی، یکی باز می‌کنیم. در بخش پروژه‌ها به «پروژه‌های در حال انجام» برمی‌خوریم. نخستین عنوان پژوهشی «پیش‌بینی شرطی تورم» با استفاده از مدل SVARX است که توسط سه پژوهشگر ارشد این نهاد در دی‌ماه ۱۳۹۲ شروع شده و در انتهای خلاصه آمده است که محصولات آن به زودی منتشر می‌شود و هیچ آدرس دیگری ندارد. پنجره «مقالات علمی پژوهشی» را باز می‌کنیم و می‌بینیم که تازه‌ترین مقاله علمی پژوهشی مربوط به ۱۰ شهریور ۱۳۹۲ است و قدیمی‌ترین آن ۱۰ اسفند ۱۳۸۸ است.

در بخش مقالات علمی ترویجی نیز تازه‌ترین تحقیق به ۲۷ شهریور ۱۳۹۲ و قدیمی‌ترین آن به ۹ خرداد ۱۳۹۰ برمی‌گردد. سایر پنجره‌های سایت این پژوهشکده حال و روز بهتر از این ندارند. گویی سایت پژوهشکده پولی و بانکی که باید تازه‌ترین اطلاعات و تحلیل‌ها را برای بازار تشنه مسائل علمی پژوهشی مرتبط با پول و بانک تهیه و عرضه کند، فقط برای انتشار و نشان دادن سخنرانی‌های رئیس پژوهشکده طراحی شده است. سری به موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی می‌زنیم و صفحه اول آن را در کانون توجه قرار می‌دهیم. چند خبر قدیمی از دیدارهای رئیس موسسه و مدیران این موسسه با مدیران خارجی و خلاصه‌ای از میزگردهای برگزار شده و پژوهشکده‌هایی با عناوین دهان‌پرکن مثل «پژوهشکده توسعه زیرساخت تولیدی»، «پژوهشکده مطالعات راهبردی»، «تحلیل و اطلاعات بازرگانی ایران» و... چشم را خیره می‌کند اما وقتی درون آنها را واکاوی می‌کنید چیزی نمی‌بینید. از پژوهشکده‌ها و موسسه‌های پژوهش با نژد کسب اقتصاد عبور کرده و به بخش سیاست می‌رویم و به مرکز تحقیقات استراتژیک مجمع تشخیص مصلحت نظام می‌رسیم. در صفحه اول چهار خبر دیده می‌شود که دو خبر اول آن مرتبط با رئیس مرکز است. سایت این مرکز و معاونت‌های پژوهش آن شامل «روابط بین‌الملل»، «سیاست خارجی»، «اقتصادی»، «فرهنگی و اجتماعی»، «حقوقی» و «علم و فناوری» را نگاه کنید و توجه کنید که چند اخیر، گزارش‌ها و تحلیل‌ها، قدیمی و ناقص‌اند. حالا سری به «مرکز بررسی‌های استراتژیک» وابسته به نهاد ریاست‌جمهوری می‌زنیم. «نخست بررسی نتایج انتخابات بریتانیا و تاثیر آن بر ایران و خاورمیانه» برگزار شده در ۲۸ اردیبهشت ۱۳۹۴ و نشست تخصصی بررسی مسائل سیاست‌گذاری انرژی در ایران که در ۲۷ اردیبهشت‌ماه برگزار شده، مهم‌ترین اخبار این مرکز به حساب می‌آیند. چند عکس از نشست‌هایی که رئیس مرکز را نشان می‌دهد نیز در این سایت دیده می‌شود... این یک واقعیت تلخ است که نهاد‌های پژوهشی سیاسی و اقتصادی ایران کاری انجام نمی‌دهند تا اگر فعالیت و پژوهشی وجود دارد برای اطلاع همگان منتشر نمی‌شود و... کاش پژوهش را واقعا جدی می‌گرفتیم.

برق



کاهش ۲۰ درصدی تحویل گاز به نیروگاه‌ها ریسک عدم تامین برق افزایش می‌یابد

سرپرست شرکت مدیریت شبکه برق ایران با بیان اینکه شکایت سازمان محیط‌زیست باعث شد چند نیروگاه برق که از سوخت مازوت استفاده می‌کردند پلمب شوند، گفت: سوخت گاز تحویلی به نیروگاه‌ها محدود است و از ۱۰۰ میلیون متر مکعب به ۸۰ میلیون متر مکعب رسید و ما مجبور شدیم از سوخت مایع استفاده کنیم.

رضا ریاحی در گفت‌وگو با فارس در پاسخ به این سوال که چرا برخی از نیروگاه‌های برق پلمب شده‌اند، گفت: پلمب و الف‌های شیر برخی نیروگاه‌های برق بر اساس شکایتی بود که سازمان حفاظت محیط‌زیست راجع به اینکه برخی از نیروگاه‌های کشور در برخی مواقع که گاز محدود می‌شود سوخت مازوت مصرف می‌کنند صورت گرفته است.

وی با اشاره به اینکه آنها معتقدند این سوخت مازوت می‌تواند باعث آلودگی شود، تاکید کرد: البته حجم آلودگی که نیروگاه‌های برق تولید می‌کنند نسبت به سایر تولیدکنندگان آلودگی مثل خودروها یا برخی صنایع آن‌قدر بالا نیست، چراکه نیروگاه‌های برق عمدتاً سوخت گاز مصرف می‌کنند و فقط در مواقعی که گاز محدود می‌شود و آن هم ممکن است در یک ماه یک یا دو متر به‌یاد در روز چند ساعت سوخت مازوت مصرف می‌شود.

ریاحی ادامه داد: نیروگاه‌های برق هم عمدتاً خارج شهر قرار دارند و این‌گونه نیست که مستقیماً در داخل شهر تولید آلودگی کنند، بنابراین ما خیلی این موضوع را توجه‌پذیر نمی‌دانیم خصوصاً اینکه وقتی محدودیت تامین سوخت برای وزارت نیرو ایجاد شود طبیعتاً در امر تامین برق دچار مشکل می‌شویم.

سرپرست شرکت مدیریت شبکه برق ایران خاطر‌نشان کرد: یعنی ممکن است که به وزارت نیرو فشار وارد شود که با کمبود سوخت نتواند از مازوت استفاده کند، بنابراین در این مواقع چاره‌ای جز اینکه نیروگاه را از مدار خارج کنیم نخواهیم داشت و این باعث ایجاد مشکل در تامین برق می‌شود.

صنعت

تورم تولید صفر شد



در آبان ماه امسال هزینه‌های تولید هیچ تغییری نداشت و تورم تولید کننده به صفر رسید. به گزارش ایسنا، بنا بر آخرین امار اعلام شده از سوی بانک مرکزی، شاخص بهای تولید کننده در ایران در آبان ماه نسبت به ماه گذشته در عدد ۲۱۶ بدون تغییر باقی ماند، در حالی که این شاخص در مهرماه گذشته نیز ۷۸ درصد افزایش یافت. تورم سالانه تولید (۱۲ ماه منتهی به آبان ماه امسال نسبت به همین دوره در سال گذشته) نیز ۷۸ درصد گزارش شده که در قیاس با مهر ۰۶ درصد کاهش یافته است. از سویی دیگر تورم نقطه به نقطه تولید (شاخص نسبت به ماه مشابه سال گذشته) در ماه قبل به ۲۰۹ درصد رسیده که نسبت به تورم نقطه به نقطه ۴۵ درصدی مهرماه بیش از ۰۵ درصد کاهش دارد. همچنین این شاخص طی هشت ماه اول سال جاری ۵۸ درصد نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش یافت. در بین گروه‌های اصلی تولید، تورم ماهانه بخش «صنعت» و «حمل و نقل و انبارداری» صفر بوده و تورم در سایر بخش‌ها نیز حداکثر به ۱۲ درصد رسیده است.

رادیو فرانسه:

صنایع آلمان برای ورود به بازار ایران لحظه شماری می‌کند

رادیو فرانسه گزارش داد: صاحبان صنایع ماشین‌آلات آلمان برای ورود به بازار ایران بسیار مشتاق و بی‌صبرند و مایلند که محدودیت‌های بانکی نیز هر چه زودتر رفع شود. به گزارش ایرنا، شبکه اینترنتی رادیو فرانسه فارسی پخش‌شده شب در گزارشی به شرح زیر نوشت: فدراسیون سازندگان ماشین‌آلات آلمان قصد دارد بزودی دفتر نمایندگی خود را در تهران مستقر کند.

صنایع ماشین‌آلات در اقتصاد آلمان جای بسیار مهمی را اشغال می‌کند و در کنار صنایع خودرو و صنایع شیمی، یکی از بخش‌های اصلی صادرات آلمان را تشکیل می‌دهد. مجموعه صنایع ماشین‌آلات آلمان با گردش کار سالانه ۲۰۰ میلیارد یورو، نزدیک به یک میلیون نفر را در استخدام خود دارد. ماشین‌آلات به دستگاهایی گفته می‌شود که در صنایع گوناگون و در ساخت قطعات به کار گرفته می‌شوند و انواع دستگاه‌های تراش، فرز و مته (دریل) از این جمله‌اند. رادیو فرانسه فارسی توضیح داد: فدراسیون سازندگان ماشین‌آلات آلمان (VDMA) به مناسبت انتشار بیان سالانه خود اعلام کرده که به محض تقلیل یافتن تحریم‌ها، صاحبان این صنایع مایلند روابط بازرگانی سنتی و بسیار قوی خود را با ایران احیا کنند.

صنایع ماشین‌آلات آلمانی از اوایل قرن بیستم در ایران بازار خوبی داشته و از شهرت محکمی برخوردار بوده‌اند. فدراسیون سازندگان ماشین‌آلات آلمان امیدوار است که دفتر نمایندگی خود را در تهران طی سه ماه نخست سال ۲۰۱۶ افتتاح کند. علاوه بر این، مسئولان این فدراسیون سخت در تلاش هستند تا محدودیت‌های مالی در معامله با ایران را کاهش دهند. بر ادعای فدرال، یک سازمان دولتی با نام Bafa مسئولیت صدور جواز صادرات را به عهده دارد. صاحبان صنایع آلمانی در حال حاضر می‌کوشند برای تسریع پرونده‌های صادرات، تعداد کارمندان Bafa را افزایش دهند. آنان همچنین با بانک‌های آلمانی در حال مذاکره‌اند تا سیاست‌های بانکی را در ارتباط با مبادلات نقدی با ایران آسان‌تر و بی‌دردمتر سازند. آلمان در نظر دارد سریعاً حضور اقتصادی و سیاسی خود را در ایران پس از لغو تحریم‌ها تثبیت کند. رادیو فرانسه فارسی در پایان افزود: زیگمار گابریل، وزیر اقتصاد آلمان، نخستین مقام ارشد دولت آلمان بود که پس از امضای توافقنامه اتمی میان ایران و شش قدرت جهانی در رأس یک هیأت بلندپایه عازم ایران شد.

چادرمو بخشی از بهره مالکانه‌اش را پرداخت کرد

مدیرعامل شرکت صنعتی معدنی چادرمو گفت: این شرکت در طول سه سال یکپار و ۹۲۴ میلیارد تومان حق انتفاع و بهره مالکانه باید پرداخت کند که قسمتی از آن پرداخت شده و بقیه‌مانده آن نیز باید در سال جاری و سال آینده به حساب خزانه واریز شود. به گزارش ایرنا، محمود باید به حساب خزانه واریز قانون بهره مالکانه افزود: خروج این مقدار سرمایه از چادرمو به خارج از استان و خزانه در واقع به معنای بی‌نصیب شدن یزد از سرمایه‌گذاری‌های چادرمو است.

وی اظهار کرد: در سال ۱۳۹۲، ۹۴۸ میلیارد تومان، بند ۵۵ قانون مبلغ ۶۶۶ میلیارد تومان و امسال نیز با اصلاح پرداخت کرده‌ایم و به‌ظاهر این روند همچنان برای سال‌های آتی ادامه دارد. به گفته مدیرعامل چادرمو، در سال ۹۲ با تصویب بهره مالکانه در قانون بودجه حدود ۵۰ درصد فروش شرکت به‌عنوان بهره مالکانه باید به حساب خزانه واریز می‌شد که ۲۰ درصد آن سهم استان بود.

نوربان اضافه کرد: در سال ۹۳ با اعتراض چادرمو و گل گهر و پیشنهاد ما مبنی بر ۱۵ درصد فروش، در کمیسیون تلفیق با متقاعد شدن اعضای کمیسیون با ۲۵ درصد توافق شد که نمایندگان استان‌های ذریبط به‌جای آنکه کمک کنند و خواهان افزایش سهم ۲۰ درصد خود باشند متأسفانه اصرار بر افزایش بهره مالکانه داشتند و آن را ۳۰ درصد پیشنهاد دادند که مورد تصویب قرار گرفت.

مولود غلامی

بانک مرکزی چهارشنبه گذشته دستورالعمل اجرای طرح کارت‌های اعتباری تا سقف ۱۰ میلیون تومان و در اقساط ۱۲ ماهه را با تأخیر ۵۰ روزه به بانک‌ها ابلاغ کرد. این در حالی است که موضوع ورود کالای خارجی در این طرح همچنان در حاله‌ای از ابهام قرار دارد و تولیدکنندگان داخلی نسبت به آن واکنش نشان داده‌اند.

اعلام ورود کالای خارجی در این طرح که در هفته‌های گذشته خیرساز شده بود، ابتدا با توجیهات مسئولان بانک مرکزی و سپس پذیرش خروج آن همراه شد اما به‌صورت رسمی اعلام و منتشر نشده است. به گفته حبیب‌الله انصاری، دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، گویا مسئولان بانک مرکزی پذیرفته‌اند که کالاهای خارجی را از این طرح خارج کنند.

توجه مسئولان بانک مرکزی برای ورود کالای خارجی به این طرح این بود که تسهیلات ۱۲ درصدی تنها برای کالاهای ایرانی داده می‌شود و برای کالاهای خارجی تسهیلات با عقد مبادله‌ای ۲۱ درصدی از محل منابع بانک‌ها به متقاضیان ارائه خواهد شد. گرچه این موضوع هم به مذاق تولیدکنندگان داخلی خوش نیامده و می‌گویند اگر بانک مرکزی تغییری در طرح ایجاد نکند و کالای خارجی را از این بیرون نیاورد، از فهرست وزارت صنعت خارج خواهند شد.



تولیدکنندگان در نقد شرایط تسهیلات ۱۰ میلیونی خرید کالا می‌گویند

اقساط ۱۲ ماهه آبی به آسیاب تولید نمی‌ریزد



تسهیل‌گری در فروش کالای خارجی با منابع ملی! محمدرضا دینانی، مدیرعامل گروه صنعتی انتخاب (اسنوا) که پیش از این نیز ورود کالای خارجی به طرح خرید ایرانی را فاجعه بار خوانده بود، در گفت و گو با «فرصت امروز»، تصریح می‌کند: ۱۲ درصد و ۲۱ درصد نداریم. هر گونه امکانات اعتباری و منابع بانکی برای تسهیل در فروش کالای خارجی از منابع ملی پشت‌پاز به سیاست‌های حمایت از تولید و اقتصاد مقاومتی است. این کار ضربه به تولید ملی و اقتصاد ملی است.

محمدرضا دینانی، مدیرعامل گروه صنعتی انتخاب (اسنوا) که پیش از این نیز ورود کالای خارجی به طرح خرید ایرانی را فاجعه بار خوانده بود، در گفت و گو با «فرصت امروز»، تصریح می‌کند: ۱۲ درصد و ۲۱ درصد نداریم. هر گونه امکانات اعتباری و منابع بانکی برای تسهیل در فروش کالای خارجی از منابع ملی پشت‌پاز به سیاست‌های حمایت از تولید و اقتصاد مقاومتی است. این کار ضربه به تولید ملی و اقتصاد ملی است. وی می‌گوید: در شرایطی که تولید ملی نفس‌های آخرش را می‌کشد تسهیل‌گری در فروش کالای خارجی با هر شرایط و نرخ بهره‌ای توجیه ندارد و در صورت اجرا یک فاجعه محسوب می‌شود. ارائه کارت اعتباری و امکانات مالی و تسهیلات بانکی برای محصولات وارداتی در چنین شرایطی نه تنها کمک و حمایت از تولیدکنندگان داخلی نیست، بلکه تسهیل‌گری برای فروش کالاهای خارجی است.

توقف طرح با ورود کالای خارجی دینانی تأکید می‌کند: توضیحات اخیر مسئولان بانک مرکزی یک توجیه است و امیدواریم کالاهای خارجی را از فهرست تسهیلات کارت اعتباری خارج کنند. در غیراین صورت تمامی تولیدکنندگان لوازم خانگی از حضور در این طرح انصراف می‌دهند. به هر روی هر گونه طرحی در این زمینه باید متوقف شود. مدیرعامل گروه صنعتی انتخاب همچنین از اقساط ۱۲ ماهه برای بازپرداخت تسهیلات در طرح خرید کارت اعتباری انتقاد کرده و می‌گوید: اقساط ۱۲ ماهه

کالاهای خارجی هم مشکل دیگری شده است. به هر روی امیدواریم بانک مرکزی و وزارت صنعت به یک جمع‌بندی درست و کاملی دست یابند تا هم تولیدکننده و هم مردم از نتایج طرح رضایت داشته باشند.

اقساط ۱۲ ماهه جذابیتی ایجاد نمی‌کند

حبیب‌الله انصاری نیز در گفت و گو با «فرصت امروز»، با تأکید دوباره بر لزوم خروج کالای خارجی از طرح کارت‌های اعتباری، اظهار می‌کند: توجیه مسئولان بانک مرکزی برای ورود کالای خارجی در طرح کارت اعتباری دریافت سود بالاتر بود که به نظر بهانه است. کسانی که توانایی خرید کالای خارجی را دارند نیازی به تسهیلات ندارند. ضمن اینکه این طرح از ابتدا برای رونق واحدهای تولیدی داخلی بود که در صورت ورود کالای خارجی، اهداف طرح زیر سوال می‌رود.

وی با اشاره به ابلاغیه دستورالعمل اجرای طرح کارت اعتباری ۱۰ میلیون تومانی، می‌افزاید: امیدواریم این ابلاغیه با تغییر و تحولاتی که شامل حمایت از تولید داخل باشد، اجرا شود. بانک مرکزی باید برای اقساط کم درآمد اعتباری در نظر می‌گرفت تا جذابیتی برای این گروه داشته باشد و منجر به تحریر تقاضا و رونق تولید می‌شد اما اقساط ۱۲ ماهه جذابیتی ایجاد نمی‌کند و طرح با تغییرات زیادی همراه شد.

صنعت غذایی

همه‌انگهی میان مسئولان نیست

تعارض جدی منابع طبیعی با بخش خصوصی معدن



منابع طبیعی بسیار کم است. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی صنایع، معادن و تجارت تهران با بیان اینکه صحبت‌های با سازمان منابع طبیعی صورت گرفته اما متأسفانه اقدام جدی در این خصوص صورت نگرفته است، افزود: یکی از مشکلات جدی در بحث اجرای قانون در کشور ما عدم اجرای قوانینی است که تنها روی کاغذ آورده شده است. در بهره‌برداری معدن، معدن کار و از منابع طبیعی خود هستند، به‌طور حتم قوانینی وضع می‌کنند تا در صورت اکتشاف و بهره‌برداری معدن آسپید را به منابع طبیعی و محیط زیست وارد کنند و از طرفی معدن‌دار بتواند به فعالیت‌های خود برسد.

محیط زیست و اهالی محل قرار می‌گیرد به‌گونه‌ای که با ادعاهای صنایع، معادن و تجارت تهران می‌شود که فعالیت سرمایه‌گذار و بهره‌بردار بخش خصوصی را مختل و متوقف خواهد کرد که این زیان فوق‌العاده‌ای را به بخش خصوصی و اقتصاد کشور وارد می‌کند. وی ادامه داد: پیشنهاد من این است که سازمان‌های ذریبط هنگام صدور مجوز اکتشاف یا پروانه بهره‌برداری حتما هماهنگی‌های لازم را میان خود انجام دهند تا اگر منطقه‌ای قرار نیست در اختیار بهره‌بردار قرار گیرد، معدن کار و متقاضی از ابتدای فعالیت خود از آن آگاه باشد تا هزینه‌هایی برای ساخت راه، جاده و... پرداخت نکند که بعد از آن با مشکلات اینچنینی مواجه شود.

رئیس خانه معدن در ادامه توضیح داد: بحث معارضات محلی هم از جمله مباحثی است که وزارت صنعت، معدن و تجارت باید نسبت به حل آن اقدام کند زیرا بهره‌بردار نمی‌تواند وقت خود را صرف تمام این بخش‌هایی کند که هیچگونه ارتباطی با او ندارد. وی در پایان در خصوص بازخورد این گونه مزاحمت‌هایی که وجود دارد این است که بخش خصوصی پس از انجام مراحل اکتشافی هنگام بهره‌برداری در تعارض جدی با منابع طبیعی،

داد: البته یکی از مشکلات ما تفاوت معنایی برخی عناوین میان معدنی‌ها و منابع طبیعی است. به‌عنوان مثال مراتع از جمله مباحثی است که تعریف درستی از آن وجود ندارد و همواره از جمله مباحث مشکل ساز است.

شکوری افزود: بر همین اساس اتفاق ایران به دنبال حل این گونه مباحث و اصلاح قانون معدن و وی در ادامه گفت: حق‌الارض یا دریافت هزینه‌های فراهم آوردن امکان ارائه خدمات توسط شرکت‌های خدماتی از جمله مباحثی است که اعداد و ارقامی که دریافت می‌شود به هیچ وجه طبیعی و معقول نیست و متأسفانه در ایران این ارقام بالا است و در تمامی استان‌ها نیز یکسان دریافت می‌شود که باید اصلاح شود و متناسب با نرخ‌های جهانی دریافت شود.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره مشکلات معدن‌داران با منابع طبیعی گفت: اخیراً جلسهای میان مدیران و مسئولان معدنی استان‌ها و مدیران منابع طبیعی برگزار شد که تمامی مشکلات اینچنینی معدن‌داران مورد بحث و بررسی قرار گرفت و همه قول مساعدت را برای رفع این مشکل دادند.

وی با بیان اینکه متأسفانه تمامی مشکلات ما از سلیقه‌های عمل‌گرن مسئولان است، افزود: به کلیه اعضا و معدن‌داران اطلاع دادیم که مشکلات خود را به اطلاع دهند تا بتوانیم از طریق وزارت صنعت، معدن و تجارت و سایر سازمان‌ها این مشکلات را پیگیری کنیم اما نکته‌ای که باید به آن توجه کنیم، قانون معدن است زیرا اغلب مشکلات معدنی‌ها از این قانون نشات می‌گیرد. رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران ادامه

معدن

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن خبر داد صدور گواهی کشف چند معدن طلا



رئیس سازمان نظام مهندسی معدن از صدور گواهی کشف چند معدن طلا خبر داد و گفت: در حال حاضر سالانه پنج تن طلا در کشور تولید می‌شود که رضایت‌بخش نیست.

به گزارش ایسنا در آذربایجان شرقی، نادعلی اسماعیلی در نشست خبری با بیان اینکه در هشت سال گذشته بخش معدن بسیاری از نیازهای کشور را برطرف کرد، اظهار کرد: کنسرسیوم ماده معدنی در حال حاضر تحت سیطره آمریکایی‌هاست و در دوران تحریم هم قصد داشتند فشارهای زیادی از این جهت به ایران وارد کنند که ناکام ماندند و کشور ماسعلاوه بر اینکه از این نظر کاملاً خودکفا به تولید ید مورد نیاز خود پرداخت، در سال‌های گذشته به کشور ایتالیا نیز صادرات ید داشته است. وی بر لزوم حرکت به سمت کشف و بهره‌برداری از مواد معدنی استراتژیک در کشور تأکید کرد و گفت: کشور ما در صنایع معدنی بین ۱۰ کشور برتر جهان قرار دارد و حتی در هشت سال تحریم‌های ظالمانه نیز معادن کشور به خوبی امتحان خود را پس دادند و تولید خوبی را برای کشور به ارمغان آوردند. او با بیان اینکه در کل کشور ۷ هزار معدن داریم، تأکید کرد: در میان این ۷ هزار معدن بخشی از آنها به دلیل افت قیمت مواد معدنی، تقریباً به حالت راکد در آمده‌اند.

ثبت و صدور مجوزهای معدنی با سامانه کاداستر



نماینده شرکتی که نرم‌افزار کاداستر را برای وزارت صنعت، معدن و تجارت طراحی کرده است، گفت: مجوزها و پروانه‌های بهره‌برداری و پروانه اکتشاف معادن توسط این سامانه ثبت و صادر می‌شود.

فرهاد قورچیانی در گفت‌وگو با ایسنا، بیان کرد: سازمان‌های متقاضی ثبت معدن با مراجعه به این کاداستر، محدوده مورد نظر خود را مشخص می‌کنند و توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به آنها مجوزهای مربوطه داده می‌شود. وی درباره کاداستر توضیح داد: در یک تا دو سال اخیر وزارت صنعت، معدن و تجارت از این سامانه که پیاده‌سازی شده و مبتنی بر GIS و نقشه آنلاین است، استفاده و مجوزها و پروانه‌های بهره‌برداری و اکتشاف را صادر می‌کند. قورچیانی افزود: سازمان‌های صنعت و معدن استان‌ها که متقاضی ثبت معدن هستند به این سامانه مراجعه، معدن و محدوده خود را اعلام می‌کنند، معادن توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت و مجوزهای مختلف اعم از بهره‌برداری، اکتشاف، گواهی کشف و برداشت معدن در سامانه کاداستر ثبت می‌شود. وی با ارائه توضیحاتی درباره مراحل شفاف کردن این موضوع است. وی در ادامه گفت: حق‌الارض یا دریافت هزینه‌های فراهم آوردن امکان ارائه خدمات توسط شرکت‌های خدماتی از جمله مباحثی است که اعداد و ارقامی که دریافت می‌شود به هیچ وجه طبیعی و معقول نیست و متأسفانه در ایران این ارقام بالا است و در تمامی استان‌ها نیز یکسان دریافت می‌شود که باید اصلاح شود و متناسب با نرخ‌های جهانی دریافت شود.

معاون وزیر تعاون خبر داد صادرات یک میلیارد دلاری تعاونی‌ها در ۷ ماهه امسال

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از صادرات یک میلیارد دلاری تعاونی‌ها در هفت ماهه امسال خبر داد و گفت: برنت تعاون باید در کشور شناخته شود. سیدحمید کلاتری در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: در هفت ماهه امسال یک میلیارد دلار کالا از طریق تعاونی‌های کشور به سراسر دنیا صادر شده و این امر مزیت‌ها و ظرفیت‌های بالای بخش تعاون را نشان می‌دهد. وی میزان صادرات تعاونی‌ها در سال گذشته را یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار ذکر کرد و گفت: صادرات تعاونی‌ها در سال ۹۴ از رشد قابل توجهی برخوردار خواهد بود.

کلاتری افزود: اگر تعاونی‌ها بتوانند از پتانسیل درون شبکه‌های خود به نحو شایسته استفاده کنند ضمن رونق بازار و بهبود فضای کسب‌وکار، زمینه گسترده‌ی شبکه تعاونی و شناسایی متقاضیان این بخش مردمی را فراهم کرده‌اند. کلاتری در عین حال با تأکید بر ضرورت تغییر نگاه به بخش تعاون خاطر نشان کرد: بخش تعاون بیش از هر چیز به تغییر نگرش‌ها و ایجاد باورهای مثبت نیاز دارد از این رو باید تعاون را به یک بخش کارآمد و موثر تبدیل نگاه ضعیف و مددجویانه‌را از بخش تعاون دور کنیم. معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه برند و بازار تعاون در کشور باید معرفی و شناخته شود، تحقق این امر را مستلزم ارائه کالاهای با کیفیت و استاندارد از سوی تعاونی‌ها دانست. کلاتری با اشاره به نقش موثر بازارهای خارجی در توسعه معاملات تجاری و تقویت رقابت‌پذیری، ابزار امیدواری کرد: بنگاه‌های تعاونی به سمت تسخیر بازارهای داخلی و بین‌المللی بروند.

عمران

افزایش قیمت اوراق تسهیلات مسکن منطقی است

رئیس اداره ابزارهای نوین مالی فرابورس گفت: با افزایش میزان وام مسکن و اعلام شرایط جدید خرید اوراق، تقاضا برای این اوراق افزایش پیدا کرده و افزایش تقاضا موجب رشد منطقی قیمت شده است.

علیرضا توکلی در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص افزایش تقاضا برای خرید اوراق تسهیلات مسکن در فرابورس گفت: توقع داریم با افزایش میزان وام مسکن، تقاضا برای دریافت وام بیشتر شود که این افزایش تقاضا هم ممکن است رشد منطقی قیمت اوراق را به وجود آورد که در حال حاضر شاهد آن هستیم.

وی به نرخ سود تسهیلات جدید مسکن اشاره کرد و افزود: به دلیل افزایش نرخ سود تسهیلات مسکن از ۱۶ به ۱۸٫۵ درصد، این افزایش نرخ سود می‌تواند مقداری از رشد قیمت اوراق تسهیلات جلوگیری کند و باعث شود قیمت اوراق چندان افزایش پیدا نکند، این در حالی است که عرضه و تقاضا، قیمت نهایی اوراق را تعیین می‌کند.

به گفته این مقام مسئول، نرخ سود موثر تسهیلات مسکن در صورت استفاده از وام ۶۰ میلیونی به همراه وام ۱۰ میلیونی جعاله، ۲۳ درصد خواهد بود، بنابراین باید افراد آن را با سایر فرصت‌های وام‌گیری مقایسه و در خصوص خریداری آن تصمیم‌گیری کنند.

توکلی با بیان اینکه نرخ سود تسهیلات در گذشته ۲۰٫۵ درصد کمتر از نرخ فعلی بود، در خصوص اینکه آیا افزایش نرخ سود تسهیلات مسکن منطقی است؟ گفت: یکی از پارامترهای مهم در اقتصاد، نرخ سود است و بازار سرمایه هم به تنهایی در تعیین نرخ سود موثر نیست و مجموع عوامل اقتصادی با یکدیگر نرخ سود بانکی را تعیین می‌کنند، لذا در مورد تعیین نرخ سود می‌توان گفت که این سود شرایط اقتصادی را نشان می‌دهد.

توکلی در پاسخ به این سوال که آیا بعد از افزایش قیمت، محدودیت‌های دیگری اعمال می‌شود، تأکید کرد: اگر مجدداً احساس شود محدودیت‌های دیگری لازم است گذاشته شود قطعاً با مشورت بانک مسکن و کارشناسان سازمان بورس محدودیت‌ها اعمال خواهد شد اما اکنون شرایط بازار طبیعی است و نیازی به اعمال مقررات ویژه‌ای نداریم، البته تنها در صورت افزایش قیمت مقررات جدید اعمال نمی‌شود، زیرا افزایش قیمت در شرایط فعلی طبیعی است چراکه مشتریان اوراق افزایش یافته‌اند و طبیعی است که تقاضا، قیمت‌ها را افزایش می‌دهد.

بای تراکم به برنامه ششم باز می‌شود

سودای مقابله با شهر فروشان



نمای هوایی از مناطق مسکونی تهران

افزایش رفاه ساکنان است. موضوعی که در تهران مورد غفلت قرار گرفته و برای ساکنان مشکلاتی را به وجود آورده است. وی با تأکید بر اینکه نگاه درآمدمحور به تراکم فروشی نمی‌تواند برای تهران چاره‌ساز باشد، توضیح داد: اینکه شهرداری تهران به درآمد نیاز دارد تا شرایط را برای مدیریت تهران فراهم کند امری پذیرفتنی است، اما اینکه برای رسیدن به درآمد لازم به سمت فروش تهران برویم قطعاً چاره کار نیست.

محتشم خاطرنشان کرد: اگر شهرداری نیاز به درآمد دارد باید آن را با هیأت دولت مطرح کرد تا با پیگیری‌های لازم قانونی شرایطی برای به دست آوردن درآمدهای پایدار شهری به وجود آید، دولت هم می‌تواند راه را بر این درآمدهای ببندد و هم منبع درآمدی جدید به وجود آورد.

هرچند تا ارائه نهایی برنامه ششم توسعه به مجلس و البته قانون نهایی که از سوی نمایندگان تصویب می‌شود نمی‌توان انتظار داشت به شکل قطعی طرحی در نظر گرفته شود اما صرف تغییر رویکرد دولت و تلاش برای استفاده از قوانین بالادستی ایر به پنج فروند هوایما شروع می‌شود اما با توجه به لغو تحریم‌ها، سال آینده تعداد ناوگان خود را افزایش خواهیم داد، افزود: این ایرلاین خدمات CIP به مسافران ارائه خواهد داد. ایلخانی درباره خدمات CIP شرکت هوایمایی تهران‌ایر گفت: مهم‌ترین برتری این ایرلاین به کارگیری هوایماهایی با سن کم است اما خدمات‌رسانی این شرکت به مسافران، ویژه خواهد بود و به‌طور قطع موضوع تأخیرها را مدیریت خواهیم کرد.

جواد هاشمی

ریه‌هایی که دیگر نفس نمی‌کشند، این شاید بهترین تعریف از شرایط ساخت‌وسازها در شهری باشد که اگر روزگاری به‌عنوان یک نقطه خوش و آب و هوا شناخته می‌شد امروز باید بسیاری از روزهای سال را حداقل نفس کشیدن در دل آن ممکن باشد.

پایتخت ایران که از چند دهه پیش به دلیل توسعه ناهمگون ملی به‌عنوان تنها منبع برای دستیابی به امکانات رفاهی و اقتصادی مطرح شد با گذشت دهه‌های طولانی همچنان مهاجرپذیرترین شهر کشور است و برای حل مشکل سیل مهاجران کوتاه‌ترین راه ممکن یعنی ساخت‌وسازهای بی‌رویه را برگزیده است.

این ساخت‌وسازها زمانی شدت یافت و خطرناک شد که شهرداری تهران بهترین و کوتاه‌ترین راه برای کسب درآمد در مدیریت این ساخت‌وسازها دید و مدیریت شهر را با فروش شهر ترکیب کرد. هرچند در نخستین ماه‌های اتخاذ این تصمیم، کارایی و افزایش درآمدها در نظر آمد اما با گذشت مدتی کوتاه مشخص شد این رویه جنبه‌های تخریبی بسیاری خواهد داشت و فروش آسمان شهر به برج سازان شاید آینده را تیره کند. این خطرها در دولت یازدهم به وزارت راه و شهرسازی راه یافت تا آخوندی و معاونانش به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین مخالفان این طرح وارد شوند و اعلام کنند شورای عالی شهرسازی جلوی ادامه این روند را خواهد گرفت. با وجود این پیگیری‌ها در عمل

شورا نتوانست سرعت فروش تراکم و تغییر کاربری را کنترل کند تا جایی که به نظر می‌رسد آخوندی دست به دامان برنامه ششم شده تا شاید قوانین بالادستی بتوانند در این حوزه کاری انجام دهند؛ قوانینی که این بار بر عملکرد کمیسیون ماده ۵ نظارت سختگیرانه اعمال خواهند کرد.

این کمیسیون که طبق قانون باید به ریاست استاندار یا فرماندار کل و با عضویت شهردار و رئیس انجمن شهرستان تشکیل شده و بر تصویب طرح‌های تفصیلی شهری و تغییرات آنها در هر استان نظارت کند، در عمل در حوزه‌های ساخت‌وساز نیز ورود کرده و محل انتقادات بسیاری شده است. از این رو بحث درباره آن و محدود کردن فعالیت هایش به برنامه ششم نیز کشیده شده تا شاید به وسیله آن بتوان فروش شهر را کنترل کرد.

شهر را فروختیم و پولش را خرج کردیم یک کارشناس عمران

حمل و نقل

راه آهن: افزایش قیمت بلیت قطار قانونی است

روابط عمومی راه‌آهن در اطلاعیه‌ای افزایش قیمت ۸ درصدی بلیت قطارها به‌طور متوسط از تاریخ ۲۵ آذرماه سال جاری توسط بخش خصوصی را کاملاً قانونی اعلام کرد. به گزارش روابط عمومی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران، در این اطلاعیه آمده است: برابر با ماده ۹ قانون دسترسی آزاد مصوب مجلس شورای اسلامی، قیمت بلیت قطار از سوی شرکت‌های بخش خصوصی تعیین می‌شود و پس از تأیید شرکت راه‌آهن به‌عنوان نهاد تخصصی و مسئول توسعه حمل‌ونقل ریلی کشور به مرحله اجرا گذاشته می‌شود. در همین راستا قیمت‌های جدید که از روز ۱۴ آذرماه سال جاری اجرایی شده و پیش‌فروش آن انجام شده است نه‌تنها منع قانونی ندارد بلکه کاملاً مطابق با مفاد قانون صورت گرفته است.

در این اطلاعیه آمده است: تأیید هیات مدیره راه‌آهن در خصوص پیشنهاد شرکت‌های ریلی پس از بررسی‌های همه‌جانبه و کارشناسی و بعد از ۱۵ ماه همراهی شرکت‌های بخش خصوصی با دولت و عدم افزایش قیمت‌ها و حتی ارائه تخفیفات ۳۰ درصدی در ایام خلوت سال، با توجه به نرخ تورم سالانه، جلوگیری از فرار سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، نوسازی ناوگان و همچنین ارتقای سطح خدمات در این حوزه صورت گرفته است.

«تهران ایر» با ۵ فروند ایرباس ۳۲۰ می‌آید

مدیرعامل شرکت هوایمایی در حال تاسیس «تهران ایر» با بیان اینکه این ایرلاین فعالیت پروازی خود را با برقرار کردن پروازهای روزروز ۹۵ شروع خواهد کرد، گفت: پنج فروند هوایمایی ایرباس ۳۲۰ وارد ناوگان هوایی کشور کرده‌ایم که قبل از پایان سال، تهران ایر وارد بازار صنعت هوانوردی می‌شود. محمدعلی ایلخانی در گفت‌وگو با ایسنا ضمن بیان اینکه تهران‌ایر کار خود را با انجام پروازها شروع می‌کند، اظهار کرد: پنج فروند هوایمایی ایرباس ۳۲۰ سال ۲۰۰۵ خریداری کرده‌ایم و وارد ناوگان هوایی کشورمان شده است. وی با بیان اینکه فعالیت شرکت هوایمایی تهران ایر به پنج فروند هوایما شروع می‌شود اما با توجه به لغو تحریم‌ها، سال آینده تعداد ناوگان خود را افزایش خواهیم داد، افزود: این ایرلاین خدمات CIP به مسافران ارائه خواهد داد. ایلخانی درباره خدمات CIP شرکت هوایمایی تهران‌ایر گفت: مهم‌ترین برتری این ایرلاین به کارگیری هوایماهایی با سن کم است اما خدمات‌رسانی این شرکت به مسافران، ویژه خواهد بود و به‌طور قطع موضوع تأخیرها را مدیریت خواهیم کرد.

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۴/۷ نوبت دوم



شرکت آب وفاضلاب روستایی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد پروژه‌های ذیل را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکاران واجد صلاحیت که دارای کارت رتبه بندی معتبر در رشته آب از معاونت راهبردی ریاست جمهوری ثبت در سامانه ساجار و دارای صلاحیت ایمنی کار از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی باشد واگذار نماید. از کلیه شرکتهای واجد صلاحیت دعوت می گردد از تاریخ نشر نوبت دوم این آگهی به مدت ۵ روز کاری با مراجعه به دبیرخانه این شرکت واقع در یاسوج خیابان ابن سینا ۱۱ و ارائه فیش واریزی به مبلغ پانصد هزار ریال به حساب شماره ۰۰۷۰۵۵۰۲۱۴۰۲۱۶۵ بانک کشاورزی شعبه مطهری یاسوج برای هر پروژه نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

ردیف	موضوع مناقصه	شهرستان محل اجرا	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ ضمانتنامه معتبر بانکی شرکت در مناقصه (ریال)	مدت اجرا	رشته ورتبه مورئیناز
۱	آبرسانی کریک دارشاهی	دنا	۳۶۷۲۴۵۹۹۴۸	۱۸۰۰۰۰۰۰	۴ ماه	آب-لئولانتر
۲	آبرسانی جهان آباد دشتروم	بویراحمد	۱۲۳۷۲۱۱۷۸۶	۱۱۰۰۰۰۰۰	۴ ماه	آب-لئولانتر
۳	آبرسانی قیام یشه ای	لنده	۴۱۳۳۱۵۹۰۱۴	۱۹۰۰۰۰۰۰	۴ ماه	آب-لئولانتر
۴	آبرسانی رود تلخ (گرد کوچک)	بهمنی	۱۵۹۷۰۸۴۰۹۵	۱۲۰۰۰۰۰۰	۴ ماه	آب-لئولانتر
۵	آبرسانی امامزاده جعفر ناصر آباد- هسته کوه	گچساران	۲۸۷۲۲۷۵۹۷	۱۶۰۰۰۰۰۰	۴ ماه	آب-لئولانتر

- تاریخ تحویل اسناد: از تاریخ ۹۴/۹/۲۸ لغایت ۹۴/۱۰/۲ به مدت ۵ روز کاری
- تاریخ تحویل پیشنهادها: تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۴/۱۰/۱۲
- تاریخ بازگشایی: ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۰/۱۳
- ضمناً بازگشایی پاکتهای مناقصه با هر تعداد شرکت کننده صورت می گیرد.
- مدت اعتبار پیشنهاد قیمت: سه ماه شمسی
- هزینه درج دو نوبت آگهی بعهدہ برنده مناقصه می باشد. سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است
- متن این آگهی در سایت شرکت آب وفاضلاب روستایی استان به آدرس WWW.abfar-kb.ir و سایت ملی مناقصات jets.mporg.ir و سایت سازمان بازرسی درج گردیده است جهت اطلاع بیشتر با شماره تلفن ۰۲۷-۳۳۲۴۵۰۷۴ مهندس رضایی تماس حاصل فرمائید.

اطلاعیه پذیرش دانشجوی کارشناسی ارشد آموزش پزشکی از راه دور



دانشکده آموزش علوم پزشکی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شهید بهشتی از میان اعضای هیات علمی و دارندگان مدارک دکتری فوق تخصصی، تخصصی، دکتری حرفه ای و کارشناسان ارشد و کارشناسی با رشته های مرتبط برای دوره کارشناسی ارشد رشته آموزش پزشکی از راه دور در نیمسال دوم ۱۳۹۵-۱۳۹۴ دانشجوی می پذیرد. آخرین مهلت ثبت نام: ۱۳۹۴/۱۰/۱۰ جهت کسب اطلاعات بیشتر در خصوص شرایط پذیرش و ثبت نام در سایت این دانشکده به آدرس اینترنتی: www.sme.sbm.ac.ir مراجعه شود.

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شهید بهشتی

آگهی مناقصه عمومی



شهرداری خرم آباد در نظر دارد، جهت خرید تعدادی مجموعه بازی، ورزشی، تجهیزات پارکی و روشنایی از طریق مناقصه عمومی از محل اعتبارات تملک سرمایه ای به شرکت های تولید کننده و فروشنده واجد شرایط واگذار نماید:

الف- موضوع مناقصه: خرید تعدادی مجموعه بازی، ورزشی، تجهیزات پارکی و روشنایی تا سقف ۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مدت ۴ ماه شمسی

ب- شرایط شرکت کنندگان: شرکت های تولید کننده و فروشنده مرتبط با موضوع

ج- تضمین شرکت در مناقصه: شرکت کنندگان می بایست مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان تضمین شرکت در مناقصه بصورت ضمانت نامه بانکی ارائه نمایند.

د- مهلت دریافت و تحویل اسناد: شرکت کنندگان می بایست به منظور دریافت اسناد، همراه با معرفی نامه کتبی با مهر و امضای مجاز و تعهد آور شرکت، از تاریخ درج آگهی به اداره زیباسازی شهرداری خرم آباد واقع در خیابان ۱۷ شهریور مراجعه و اسناد را دریافت نمایند و نیز پیشنهاد های کتبی خود را در پاکت های لاک و مهر شده و مهر شرکت، حداکثر تا پایان وقت اداری روز پنج شنبه ۹۴/۱۰/۱۰ به دبیرخانه شهرداری خرم آباد واقع در خیابان ۱۷ شهریور ارائه نمایند.

ه- محل و زمان گشایش پیشنهادها: راس ساعت ۱۲ ظهر روز شنبه ۹۴/۱۰/۱۲ دفتر شهردار

ی- چنانچه برندگان اول و دوم مناقصه حاضر به انعقاد نشوند تضمین شرکت در مناقصه آنها به ترتیب به نفع این شهرداری ضبط خواهد شد. هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد. بدیهی است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف مقرر در اسناد مناقصه بود و این شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.

ضمناً جهت کسب اطلاعات بیشتر با اداره زیباسازی به شماره تلفن: ۰۶۶۳۳۳۳۶۴۰۱ و اداره ذیحسابی به شماره ۰۶۶۳۳۳۳۱۹۹۵ شهرداری خرم آباد تماس بگیرید.



سرمايه گذاري ۴.۵ ميليارد دلاري
فورد روی خودروهای الكتريكي

ترجمه: فاضل سوري

منبع: otohaber.com.tr

كمپاني فورد از اختصاص بودجه ۴.۵ ميليارد دلاري خود روی بخش ساخت خودروهای الكتريكي و همچنين از اينكه محور طرح و برنامه‌های خود تا سال ۲۰۲۰ را در اين زمينه و توليد خودروهای الكتريكي هدف گذاري کرده است خبر مي‌دهد. طبق اين استراتژي حدود ۴۰ درصد از خودروهای اين شركت در نسخه‌های الكتريكي توليد خواهند شد. كمپاني فورد در دوره چهار ساله پيش‌روي مان (تا سال ۲۰۲۰) ۱۳ خودروي الكتريكي جديد را روانه بازار خواهد کرد كه نخستين خودرو از اين سري خودروها مدل تماسا الكتريكي focus خواهد بود. Ford focus electric كه در سال پيش‌روي مان به جاده‌ها خواهد آمد مدل به روز شده و جديد سري خودروي focus كمپاني ford است. فورد در ادامه به شرح جزيياتي از اين مدل خودرو مي‌پردازد كه در ادامه خواهيم خواند.

اين فوكوس هاج بك جديد از سيستم پيشرفته و جديد شارژينگ خيلي سريع‌تر بهره مي‌برد و به كمك اين سيستم قادر خواهد بود كه تنها ظرف مدت ۳۰ دقيقه سطح شارژ ذخيره خود را به بالاي ۸۰ درصد افزايش دهد. اين مدل خودرو از ويژگي‌هاي تحت عنوان BRAKE COACH و ECO GUIDE هم بهره مي‌برد كه نمايش ميزان انرژي مصرف شده در حين رانندگي و برنامه خاص كنترل برانندگي و اينكه بعد از توقف ماشين چه ميزان انرژي بايد ريكاوري شود، به كمك ويژگي‌هاي نام‌برده شده ميسر شده است. اين خودرو با يك بار شارژ، مسافت ۱۶۰ كيلومتری را تماسا با انرژي پاك الكتريكي و عاري از توليد گازهاي مضر طي خواهد كرد (توليد گاز = صفر).

تفاوت مدل ۲۰۱۶ فوكوس با مدل قديمي اين خودرو كه در سال ۲۰۱۱ توليد شد در اين است كه اين مدل كه برخلاف مدل ۲۰۱۱ كه با هر بار شارژگيري (كه حدود ۴ چهار ساعت به طول مي‌انجامد) مسافت ۱۱۰ كيلومتر را طي مي‌كرد ولي در مدل ۲۰۱۶ كه در سال اينده وارد بازار خواهد شد با هر بار شارژ كه ۳۰ دقيقه به طول خواهد انجاميد، خودرو مسافت ۱۶۰ كيلومتری را طي خواهد كرد.

تمديد طرح PIVE اسپانيا
تا جولاي سال ۲۰۱۶

ترجمه: رضا فدائي ملوللو

منبع: telemadrid

دولت اسپانيا اعلام كرد كه قصد دارد برنامه PIVE ۸ (طرح ترويج اتومبيل‌هاي كارآمد) را براي ايجاد انگيزه‌اي در بازار به منظور خريد بيشتري اتومبيل‌هاي نو در ازاي اوراق كردن اتومبيل‌هاي قديمي، با هدف صرف كردن بودجه باقي مانده در صندوق‌ها كه مهلت آن بعد از ۳۱ دسامبر به پايان مي‌رسد، تا جولاي سال اينده تمديد كند.

دولت اسپانيا همچنين تأييد كرد اين طرح بر آن است كه مردم را به خريد اتومبيل‌هايي تشويق كند كه با انرژي‌هاي جايگزين كار مي‌كنند. براي اين برنامه بودجه‌اي برابر با ۱۶۶ ميليون يورو در سال ۲۰۱۶ در نظر گرفته خواهد شد. در كنفرانس خبري شوراي وزيران، خانم «تريا سائنتز دي سانتاماريا»، معاون نخست‌وزير اسپانيا توضيح داد كه اين اقدامات اجازه خواهند داد تاثيرات حمل‌ونقل بر محیط‌زيست كاهش يابد. او همچنين گفت كه با اين اقدامات مي‌توان وايتگي اسپانيا به انرژي منابع متنوع را كاهش داد و باعث تشويق براي نوسازي پارک‌ها شد.

او عنوان كرد كه دولت با يك حكم حكومتي دستور حمايت از پرداخت كمك هزينه بلاعوض مستقيم براي خريد اتومبيل‌هايي با انرژي‌هاي جايگزين و براي نصب و راه‌اندازي نقاطي به‌عنوان ايستگاه‌هاي شارژ خودروهاي برقي را در سال ۲۰۱۶ صادر کرده است. كمك‌ها از طريق خريد مستقيم صورت خواهد گرفت. همچنين از طريق اجاره يا ليزينگ، خريد يك اتومبيل جديد يا ساخت حداكثر شش ماه گذشته و اين كمك‌ها شامل خودروهايي مي‌شود كه الكتريكي هستند و سوخت آنها برقي، گاز (CNG يا LPG) يا يا سلول‌هاي سوخت هيدروژني است.

به‌علاوه، آنها براي جاياگاه‌هاي سوخت، كابل‌ها و دستگاه‌هاي مورد نياز براي احداث يك سيستم شارژ (سريع يا نيمه سريع) در مكان‌هاي قابل دسترس مستقيم نيز يارانه در نظر خواهند گرفت. مقدار سه‌ماهه حمايتي نسبت به نوع اتومبيل‌ها تغيير خواهند كرد، نسبت به سوخت يا سال توليد كه مقدار اين هزينه‌ها بين ۲۰۰ يورو براي دوچرخه‌ها و ۲۰۰۰ يورو براي اتوبوس‌ها است.

معاون وزير اعلام كرد كه اين برنامه‌ها، اجباري در اوراق نو‌ها، كاميون‌ها، اتوبوس‌ها و خودروهاي سواري توليد شده ماقبل سال ۲۰۰۹ به وجود خواهد آورد، اين در حالي است كه براي ماشين‌هاي مسافرتي و ون‌ها كمترين تشويق در نظر گرفته خواهد شد كه برابر ۷۵۰ يورو است. با اين وجود دريافت آن نيز اجباري نيست.

خانم «سائنتز» اشاره كرد در ابتدا با وجود تأخير در پرداخت بودجه پيش‌بيني مي‌شد كه اين برنامه (طرح ترويج اتومبيل‌هاي كارآمد PIVE) تا پايان سال ۲۰۱۵ به پايان برسد، ولي انجام نگرفت و اکنون اين زمان با احتساب پرداخت به موقع بودجه مربوطه، تا ۳۱ ماه جولاي سال ۲۰۱۶ تمديد خواهد شد.

به نظر او، اين اقدامات باعث صرفه‌جويي سالانه ۱۰۰ ميليون ليتر سوخت و كاهش واردات مواد نفتي خواهد شد. به‌علاوه او اشاره كرد كه در پايان طرح PIVE ۸ به كاهش ۲۰۱۶ هزار تني دي اكسيدكربن (CO2) نيز دست خواهيم يافت.



توليد ۵ محصول سايبا در الجزاير

خودروسازان روی جاده تجارب شکست خورده

عسل داداشلو

وقت خودروسازي‌ها از اجباري بودن اين سرمايه‌گذاري‌ها خبر دادند.

حالا در همين روزها، مديرعامل سايبا كه با توجه به سيقه كاري‌اش انتظار مي‌رفت دقت بيشتري در مطالعه بازار هدف و سرمايه‌گذاري‌هاي اين‌چيني داشته باشد خبر از احداث توليد مشترك در كشوري ديگر مي‌دهد.

نخستين نكته‌اي كه پس از شنيدن اين خبر قابل تأمل است؛ ترس از تكرار تجربه تلخ سال‌هاي نچندان دور صنعت خودرو در همان قاره است. زماني كه خودروسازان بر خود غره شدند و براي توسعه روابط بين‌الملل و همكاري‌هاي اقتصادي در آن منطقه اقدام به راه‌اندازي خط توليد در سنگال كردند و خيلي زود متوجه اشتباه خود شدند

زيرا با برندن رويان افتتاح و راه‌اندازي سرد كارخانه، برق پايخت سنگال قطع شد و به گفته محمدرضا نعمت زاده، وزير صنعت، معدن و تجارت، سرمايه‌گذاري ۱۰۰ ميليون دلاري همان‌طور متوقف ماند.

علي علمي، معاون صادرات و امور بين‌الملل ايران خودرو يك‌سال پيش در گفت‌وگو با «فرصت امروز» سرمايه‌گذاري در سنگال را يك اشتباه خواند و درباره آن توضيح داد: «سرمايه‌گذاري در سنگال از ابتدا اشتباه انجام شده است. ما نواعي در راه‌اندازي اين سايت وجود داشت كه اين موانع از ابتدا قابل پيش‌بيني بوده‌اند. كشوري كه برق ندارد، ما در آن كارخانه خودروسازي راه‌اندازي کرده‌ايم. هنگام

وقت خودروسازي‌ها از اجباري بودن اين سرمايه‌گذاري‌ها خبر دادند. حالا در همين روزها، مديرعامل سايبا كه با توجه به سيقه كاري‌اش انتظار مي‌رفت دقت بيشتري در مطالعه بازار هدف و سرمايه‌گذاري‌هاي اين‌چيني داشته باشد خبر از احداث توليد مشترك در كشوري ديگر مي‌دهد. نخستين نكته‌اي كه پس از شنيدن اين خبر قابل تأمل است؛ ترس از تكرار تجربه تلخ سال‌هاي نچندان دور صنعت خودرو در همان قاره است. زماني كه خودروسازان بر خود غره شدند و براي توسعه روابط بين‌الملل و همكاري‌هاي اقتصادي در آن منطقه اقدام به راه‌اندازي خط توليد در سنگال كردند و خيلي زود متوجه اشتباه خود شدند زيرا با برندن رويان افتتاح و راه‌اندازي سرد كارخانه، برق پايخت سنگال قطع شد و به گفته محمدرضا نعمت زاده، وزير صنعت، معدن و تجارت، سرمايه‌گذاري ۱۰۰ ميليون دلاري همان‌طور متوقف ماند. علي علمي، معاون صادرات و امور بين‌الملل ايران خودرو يك‌سال پيش در گفت‌وگو با «فرصت امروز» سرمايه‌گذاري در سنگال را يك اشتباه خواند و درباره آن توضيح داد: «سرمايه‌گذاري در سنگال از ابتدا اشتباه انجام شده است. ما نواعي در راه‌اندازي اين سايت وجود داشت كه اين موانع از ابتدا قابل پيش‌بيني بوده‌اند. كشوري كه برق ندارد، ما در آن كارخانه خودروسازي راه‌اندازي کرده‌ايم. هنگام

راه‌اندازي كارخانه براي آزمائش بدون بار دستگاه‌ها، برق شهر مجاور و نصف پايخت قطع شده است. اين موارد از ابتدا قابل پيش‌بيني بوده‌اند. همچنين موضوع اندازه بازار مورد توجه قرار نگرفته است. اندازه بازار سنگال هم اکنون براري خودروي نو، ۷ هزار دستگاه است. اين در حالي است كه ظرفيت كارخانه راه‌اندازي شده در يك شيفت توليد ۱۰ هزار خودرو است.» سايت‌هاي اين‌چنين در كشورهاي نظير سنگال و ونزويلا، قرار بود خط‌هاي توليد مشترك در خودروسازي ايران خودرو و سايبا را رونق بخشد اما هنوز با گذشت سال‌ها نتيجه خبري از توليد محصول در همكاري‌هاي اقتصادي در آن منطقه اقدام به راه‌اندازي خط توليد در سنگال كردند و خيلي زود متوجه اشتباه خود شدند زيرا با برندن رويان افتتاح و راه‌اندازي سرد كارخانه، برق پايخت سنگال قطع شد و به گفته محمدرضا نعمت زاده، وزير صنعت، معدن و تجارت، سرمايه‌گذاري ۱۰۰ ميليون دلاري همان‌طور متوقف ماند.

خدا کند دوباره برق نرود

بعد از يك‌سال از اقراري‌ها آشكار و نهان توسط متوليان صنعت خودرو، از وزير صنعت گرفته تا مديران اين شركت‌ها، خبر توليد پنج محصول سايبا كمي آن طرف‌تر از محل وقوع اشتباهي كه ۱۰۰ ميليون دلار سرمايه را به باد داده، به گوش مي‌رسد. خدا کند كه دوباره برق نرود و كفگير سايبا با چهار هزار ميليارد زيان انباشته، كسف ديگر را خط نيندازد. خط توليد در كشورهاي ديگر در نخستين گام نيز مانند مطالعه بازار است، موضوعي كه سرمايه‌گذاران خارجي بيشترين زمان را صرف آن مي‌كنند و حتي شركايي كه در دوره تحريم‌ها از ايران رفته‌اند

و سيقه حضور در بازار ايران را دارند، براي بازگشت به همين بازار دست كم دو سالي است كه مشغول مطالعه هستند. بهرام شهرياري، كارشناس صنعت خودرو درباره مواردی كه بايد در سرمايه‌گذاري‌هاي اين‌چنين رعايت شود، به «فرصت امروز» مي‌گويد: «مهم‌ترين موضوعي كه بايد در نظر گرفته شود شناخت رقبای در بازار هدف است. آیا شركت سايبا با اين خودروهای قديمي مي‌تواند در الجزاير رقابت كرده و عرض اندام كند، در گذشته در احداث سايت‌ها، مهم‌ترين موضوع اين بود كه سرمايه‌گذاري‌هاي سرمايه در اين‌باره بيان بود و همين موضوع يكي از دلايل عدم گردش نقدينگي در صنعت خودرو شد.» او مي‌افزايد: «قبل از انجام سرمايه‌گذاري اصولاً كالا به بازار صادر مي‌شود كه استقبال بازار سنجيده شود، چگونه است كه وقتي قرار است سرمايه‌گذاران خارجي در صنعت خودروي ايران سرمايه‌گذاري كنند ابتدا از واردات دستگاه‌ها شروع سرمايه‌گذاري چرا براي شروع سرمايه‌گذاري صادرات آغاز نشده است؟ نكته ديگر مشخص شدن حجم سرمايه‌گذاري طرف مقابل است، درباره ساير سايت‌ها هيچ سرمايه‌گذاري از طرف كشورهاي شريك به غير از در اختيار دادن زمين، صورت نگرفت. به اعتقاد من اين اقدام تجربه مجدد يك تجربه غلط است.»

تسويه بدهي‌ها يا سرمايه‌گذاري خارجي؟ داشتن مزيت صادراتي و توان رقابتي، صرفه اقتصادي و توليد در مقياس اقتصادي با بازدهي مثبت و مطالعه دقيق و كارشناسي زيرساخت‌ها و توانمندی‌هاي بازار هدف، از جمله مواردی است كه پيش از انجام يك سرمايه‌گذاري خارجي بايد صورت بگيرد. تاكنون هيچ خبري از اعزام هيأت كارشناسي سايبا براي بررسي اين موارد حداقل رساله‌اي نشده است. موضوع ديگر اين است كه مهدي جمالي شش ماه است كه در ساكن هدايت سايبا را به دست گرفته و اين زمان براي انجام همه اين موارد كافي نيست. شهرياري در اين‌باره بيان مي‌كند: «شش ماه براي مطالعه يك بازار با حجم سرمايه‌گذاري بالا كافي نيست. البته كه آقاي جمالي مي‌تواند ادعا كند اين پروژه پيش از حضور او كليد خورده است اما پرسش مهم‌تری كه بايد به آن پاسخ دهد اين است كه آیا اين سياست درست است؟ آیا الان كه سايبا به قطعه‌سازان بدهكار است، حق دارد سرمايه‌گذاري خارجي انجام دهد؟»

هزارها ابهام در انجام اين سرمايه‌گذاري با توجه به شرايط شركت خودروسازي سايبا وجود دارد كه بايد قبل از انجام اين سرمايه‌گذاري به آن پاسخ داده شود. تاكنون فقط اعلام خبر سرمايه‌گذاري اين‌چيني در چند كشور آن‌سوتر از سنگال فقط تکرار يك تجربه تلخ خواهد بود و بس.



يك كارشناس هشدار داد
عواقب ورود خودروهای آلاينده به کشور



عضو هيأت علمي دانشگاه خواجه نصيرالدين طوسي با اشاره به ورود خودروهای خارجي با استاندارد آلايندي ۳ به کشور، نسبت به تاثيرات مخرب اين خودروها بر آلودگي هوا و سلامتي شهروندان هشدار داد.

شهرام آزادي در گفت‌وگو با ايسنا، در رابطه با ورود خودروهای خارجي با استاندارد آلايندي يورو ۳ به کشور برخلاف قوانين مربوطه ميني بر اجباري بودن استاندارد آلايندي يورو ۵، اظهار كرد: از نظر فسي ميزان آلايندي در خودروهای با استاندارد آلايندي يورو ۳ به‌مراتب بيشتري از ميزان آلايندي خودروهای با استاندارد يورو ۵ است.

وي با بيان اينكه ميزان آلايندي گازهاي مضر CO، HC و NOX در خودروهای با استاندارد يورو ۳ دو برابر خودروهای يورو ۵ است، خاطرنشان كرد: علاوه بر اين در استاندارد آلايندي يورو ۵ برخي ديگر از آلاينده‌ها مانند ميزان ذرات معلق خروجي از خودرو و همچنين آلايندي هيدروكربن‌هاي غيرمتان، اندازه‌گيري شده و تحت كنترل است در حالي كه در استاندارد آلايندي يورو ۳، ميزان اين آلاينده‌ها اصلاً بررسي نشده و خارج از كنترل است.

عضو هيأت علمي دانشگاه خواجه نصيرالدين طوسي ادامه داد: علاوه بر استاندارد آلايندي، ممكن است ساير استانداردهاي خودروهای وارداتي پايين‌تر از ضوابط قانوني باشد. به‌عنوان مثال ممكن است مواد به كار رفته در سيستم ترمز حاوي ماده آزبست باشد كه به‌شدت سرطان‌زاست.

وي افزود: بنابراين بايد يك نهاد متمرکز وظيفه نظارت بر استانداردهاي خودروهای وارداتي را بر عهده بگيرد تا ديگر برخلاف ضوابط قانوني، شاهد واردات خودروهای آلاينده به کشور نياشيم.

آزادي با بيان اينكه استاندارد آلايندي خودروهای وارداتي حداقل بايد در حد خودروهای داخلي كه يورو ۴ است، باشد، تصريح كرد: اين در حالي است كه طبق قانون، استاندارد آلايندي اجباري خودروهای وارداتي به کشور، يورو ۵ تعيين شده است.

به گزارش ايسنا، پيش از اين يك كارشناس صنعت خودرو از ابهام در قانوني بودن واردات برخي خودروهای وارداتي خبر داده بود.

همچنين نتايج كنست آلايندي صورت گرفته از سويي كه شركت بازرسي روی يك دستگاه خودروي كراي مدل ۲۰۱۵، نشان مي‌دهد كه اين خودرو حتي استاندارد آلايندي يورو ۴ را هم پاس نمي‌كند و استاندارد آلايندي آن يورو ۳ است، در حالي كه طبق قانون، استاندارد آلايندي خودروهای وارداتي بايد يورو ۵ باشد.

مديرعامل مديران خودرو:

ايران را به‌عنوان پايگاه اصلي بازار خاورميانه در نظر داريم



مديرعامل مديران خودرو بر اين باور است كه با رفع تحريم‌ها بازار ايران جزو ۱۰ بازار برتر خودرو در جهان خواهد شد.

مديرعامل مديران خودرو در گفت‌وگو با ايلنا درباره تأثير رفع تحريم‌ها بر عملكرد و حضور اين شركت در ايران گفت: ما نيز از برداشته شدن تحريم‌هاي هسته‌اي عليه ايران بسيار خوشحال شديم زيرا بر اين باور هستيم كه با رفع تحريم‌ها وضعيت اقتصادي بهتر مي‌شود. وقتي اقتصاد و معيشت مردم بهتر شود مشتريان خودروهای بهتري خواهند كرد. براي پيش‌آينده نيز برنامه‌هاي بازار ايران به سرعت تبديل به ۱۰ بازار برتر دنيا در زمينه خودرو خواهد شد.

ژانگ افزود: ما با توجه به چنين برداشتي از بازار ايران، برنامه‌ريزي گسترده‌اي براي حضور پر رنگ‌تر در اين حوزه انجام داده‌ايم. من به شما قول مي‌دهم به‌راحتي چنين بازاری را از دست نخواهيم داد. بر همين اساس ما در دو سال گذشته دو مدل جديد را معرفي كرديم و براي پيش‌آينده نيز برنامه‌هايي براي معرفي خودروهای جديد خواهيم داشت.

وي افزود: با توجه به بازار رقابتي كه در اينده در ايران ايجاد خواهد شد ما شروع به اتخاذ برخي سياست‌ها کرده‌ايم تا بتوانيم در اين بازار بمانيم كه يكي از اين اقدامات، توليد برخي قطعات در ايران است.

مديرعامل مديران خودرو تصريح كرد: ما قصد داريم با توجه به ظرفيت‌هايي كه قطعه‌سازان ايراني دارند با هماهنگي كارخانه و با نظارت مستقيم آنها برخي از قطعات خودروهای خود را در ايران توليد كنيم و با توجه به رفع تحريم‌ها، ايران را به‌عنوان پايگاه اصلي براي بازار خاورميانه خود در نظر داريم و قصد داريم ميزان سرمايه‌گذاري خود را افزايش دهيم.



ساب به‌زودي خودروهای برقي خود را روانه بازار خواهد كرد

ترجمه: معراج آگاهي

منبع: www.roadandtrack.com

اعلام كرد كه شركت ساب تا سال ۲۰۱۸ ميلادي، پنج خودروي برقي جديد را به بازار عرضه خواهد كرد. تلاش براي بازگرداندن ساب به بازار شركت‌هاي بزرگ خودروسازي ديگر جهان نظير فورد و فولكس واگن نيز اخبار اعلام کرده‌اند كه قصد دارند روی خودروهای برقي سرمايه‌گذاري كنند. اعلام خبير سرمايه‌گذاري ۴/۵ ميليارد دلاري فورد روی مدل‌هاي الكتريكي خودروهای خود از جمله تازه‌ترين اقدامات شركت‌هاي بزرگ خودروسازي در رابطه با توسعه و عرضه خودروهای برقي به بازار به شمار مي‌رود.

در پي اعلام خبير عرضه شدن پنج خودروي جديد برقي ساب به بازار، نخستين خودروي اين شركت مدل به روزرسانی شده ۹-۳ خواهد بود كه اين خودرو به منظور عرضه و فروش در بازار خودروي چين طراحي شده و عرضه آن در بازار سوئد از ابتدای سال ۲۰۱۷ ميلادي آغاز خواهد شد. براساس اعلام شركت ملي

خودروهای برقي سوئد، ساب در سال ۲۰۱۸ دو مدل SUV متوسط، يك مدل SUV كامپكت و در نهايت يك مدل فست بك متوسط به بازار عرضه خواهد كرد. لازم به ذكر است كه هر پنج خودروي مذکور از پيشروان‌هاي الكتريكي برخوردار خواهند بود. با اين حال، اگرچه كارشناسان و تحليلگران حوزه خودرو معتقدند احتمال لغو برنامه اخير شركت «NEVS» براي توليد و عرضه خودروهای برقي به بازار وجود دارد، با اين حال، اگرچه شركت تسلا ثابت کرده است كه مي‌توان خودروهای برقي را به فروش رسانيد، اما نكته‌اي كه در اين مورد بايد به آن توجه كرد آن است كه شركت تسلا به مدت ۱۰ سال روی طراحي و عرضه خودروهای برقي سرمايه‌گذاري کرده و پس از اين مدت توانسته است سومين خودروي توليدي الكتريكي خود را به فروش برساند. كارشناسان صنعت خودرو معتقدند چنانچه هر پنج خودروي ساب كه قرار است تا سال ۲۰۱۸ به بازار عرضه

شوند از يك پلتفرم مشترك استفاده كنند، باز هم عرضه آنها به بازار بسيار جاه‌طلبانه به نظر مي‌رسد. پيش از هرچيز بايد به اين نكته توجه كنيم كه آیا بازاری براي خودروهای برقي چيني در خارج از اين کشور وجود دارد يا خير، خصوصاً اينكه ممكن است از برند ساب را نيز نداشته باشد. اگرچه ساب در حال مذاكره با طرف چيني به منظور استفاده از برند ساب است، اما اگر اين موضوع محقق نشود، فروش خودروهای برقي مذکور در بازار بسيار دشوار خواهد بود. در همين ارتباط، پس از آنكه شركت چيني جيلي اقدام به خريد ولوو كرد، اين شركت سوئدي عملكرد بسيار درخشاني داشته و خودروي XC۹۰ را به بازار عرضه کرده است. طراحي و توليد پيشروان‌هاي جديد از ديگر فوايد همكاري جيلي و ولوو بوده است. حال بايد ديد آیا شركت «NEVS» نيز مي‌تواند از مدل مشابهي پيروي كند يا خير.

شروع ثبت نام کاندیداتورها در انتخابات مجلس خبرگان

سید حسن خمینی ثبت نام کرد



روزهای پنجشنبه و جمعه داوطلبان پنجمین دوره انتخابات مجلس خبرگان رهبری در وزارت کشور و فرمانداری‌های سراسر کشور حضور یافته و ثبت نام کردند. تاکنون شخصیت‌های مختلفی از جمله حجت‌الاسلام و المسلمین سیدحسن خمینی نوه امام و آیت‌الله امجد استاد اخلاق، حجت‌الاسلام و المسلمین محمد سعیدی امام جمعه قم، حجت‌الاسلام و المسلمین محسن غروی‌ان استاد حوزه و... ثبت نام کرده‌اند.

حسن خمینی: به صورت مستقل وارد انتخابات شده‌ام

حجت‌الاسلام و المسلمین سیدحسن خمینی روز جمعه پس از نام‌نویسی در انتخابات مجلس خبرگان رهبری در جمع خبرنگاران افزود: در هفته گذشته که بحث حضور من در انتخابات مجلس خبرگان مطرح شد با سه نوع برخورد نسبت به این مسئله مواجه شدم. یادگار امام خمینی (ره) با اشاره به اینکه گروهی از این امر استقبال کردند و برادر کوچک خود را مورد ملاطفت قرار دادند، گفت: اقبال خوبی که در جامعه نسبت به این امر شد بیش از هر چیز نشانی از زنده بودن امام (ره) در جامعه است و خداوند را بر این لطف الهی سپاسگزاریم. دوستان دیگری بودند که به نوعی مسئله را نقد کردند که از آنها هم تشکر می‌کنم؛ دسته سوم نیز این امر را به‌عنوان یک اختلاف و شکاف در نظام جمهوری اسلامی معرفی کردند.

سیدحسن خمینی ادامه داد: اما درباره دسته‌های که این امر را به‌عنوان یک اختلاف و شکاف در نظام جمهوری اسلامی معرفی کردند باید اشاره کنم که اساساً حضور من در انتخابات به تبع فرمایشی از امام بزرگوار است که فرمودند باید تا جایی که توان داریم از مبانی جمهوری اسلامی دفاع کنیم و همگان را به این امر تشویق کردند. در طول تاریخ انقلاب افراد زیادی برای اعتلای نام ایران و نظام مقدس جمهوری اسلامی جان دادند و گروهی همچون اینثارگران و خانواده شهدا از سلاطی خود گذشتند و گروهی نیز در این مسیر ایستادگی کردند. امام (ره) به ما آموختند که برای حفظ و تقویت و تحکیم جمهوری اسلامی باید از همه اینها گذشت و البته هم بنده اگر کوچک‌ترین آبرویی دارم در این مسیر گذاشتم و خواهم گذاشتم.

جمهوری اسلامی نه یک کلمه کم و نه یک کلمه بیش وقتی از امام پرسیدند جمهوری به چه معناست اشاره کردند که جمهوری همان معنای مصطلح است و اسلام هم در قانون اساسی تدوین و چارچوب آن در قالب نظریه ولایت فقیه مطرح شده است که ما باید نسبت به آن پایبند باشیم و تا پای جان برای

تقویت و تحکیم مبانی آن بکوشیم. همه ما به‌عنوان شیعیان امیرالمومنین (ع) و پیروان پیامبر (ص) و دلدادگان مکتب سیدالشهدا (ع) هیچ راهی برایمان نیست جز اینکه جمهوری اسلامی نه یک کلمه کم و نه یک کلمه بیش را به‌عنوان آمل و آرزوهای خودمان دنبال کنیم. من به‌صورت مستقل وارد انتخابات شده‌ام و دست یکایک مردم شریف، جوانان گراندردی که در این روزها ابراز لطف و پیوندی دوباره و مستحکم با امام (ره) خودشان برقرار کردند، مراجع و روحانیون و اقشار مختلف مردم را می‌بوسم و امیدوارم لایق اعتماد مردم باشم.

نوه امام (ره) با اشاره به اینکه ان‌شاءالله روز انتخابات روز مبارکی خواهد بود و از همه انتظار داریم در جهان آشفته کنونی که هیچ چیزی به اندازه وحدت ملی و در کنار هم بودن مهم نیست، در کنار هم باشند، افزود: همان‌طور که در شعار اسماال که رهبر معظم انقلاب فرمودند هیچ چیز از اعتماد، همدلی و همراهی مهم‌تر نخواهد بود. سیدحسن خمینی اظهار امیدواری کرد بتوانیم انتخابات خوبی پیش‌رو داشته باشیم و به آنچه مورد رضای خداوند است عمل کنیم.

وزارت کشور: داوطلبان ثبت نام خود را به روزهای آخر موکول نکنند

همچنین حسینعلی امیری، سخنگوی وزارت کشور در جمع خبرنگاران در ستاد انتخابات پنجمین دوره مجلس خبرگان در وزارت کشور گفت: چهره‌های شاخصی برای مجلس خبرگان ثبت نام کرده‌اند. آمار دقیق را در اسرع وقت اعلام خواهیم کرد. ۶۵ نفر تا روز پنجشنبه نام‌نویسی کرده‌اند. آمار ثبت نام امروز (جمعه) را هم در اسرع وقت اعلام می‌کنیم. روزهای اول اغلب استقبال کمتر است و خوشبختانه روز دوم روند ثبت نام بیشتر و بهتر شده است. او با اشاره به حضور چهره‌های سیاسی مطرح در ثبت نام روز جمعه گفت: خوشبختانه چهره‌های شاخص و سرشناسی برای ثبت نام در پنجمین دوره انتخابات مجلس خبرگان آمدند. داوطلبان ثبت نام خود را به روزهای آخر موکول نکنند. روند مراجعه برای ثبت نام به‌صورت صعودی خواهد بود. امیدواریم شاهد انتخاباتی باشکوه و بزرگ باشیم. هیات‌های اجرایی خبرنگاران شکل گرفته‌اند و از فردا همزمان با ثبت نام کاندیداهای مجلس، ثبت نام کاندیداهای خبرنگاران نیز ادامه پیدا خواهد کرد.

حجت‌الاسلام و المسلمین عبدالوهاب میراشرافی، رئیس هیأت نظارت بر انتخابات مجلس شورای اسلامی و مجلس خبرگان رهبری در تهران در ساعت اولیه آغاز دومین روز ثبت نام‌ها با حضور در فرمانداری تهران و بازدید از روند ثبت نام کاندیداهای

توصیه‌هایی را به داوطلبان مطرح کرد. عبدالوهاب میراشرافی در دومین روز از ثبت نام کاندیداهای مجلس خبرگان در جمع خبرنگاران درباره نظارت بر روند ثبت نام‌ها گفت: نظارت بر روند ثبت نام‌ها بر اساس قانون انجام می‌شود و به لطف خدا تاکنون مشکلی گزارش نشده و امیدواریم در آینده نیز مشکلی ایجاد نشود. در مراحل فکلی نظارت بر ثبت نام کاندیدها در زمینه کنترل تکمیل مدارکی است که باید از سوی آنها ارائه شود. در سامانه وزارت کشور نیز این مراحل مرور و کنترل می‌شود. اگر مدارک کاندیدایی ناقص باشد عملیات ثبت نام انجام نخواهد شد.

او به متقاضیان کاندیداتوری توصیه کرد که حتماً با آشنایی نسبت به حقوق خود داوطلب شوند و بدانند برای چه کاری می‌آیند. رئیس هیأت نظارت بر انتخابات تهران با اشاره به اینکه در انتخابات مجلس شورای اسلامی هم همین روند دنبال می‌شود، تأکید کرد که داوطلبان مجلس شورای اسلامی نیز باید از قبل در جریان مدارکی که باید به همراه داشته باشند قرار بگیرند و تمام مدارک را همراه خود بیاورند. او همچنین خاطرنشان کرد که برخورد با تبلیغات زود هنگام کاندیدها بر عهده ستاد پیشگیری از وقوع تخلفات و جرائم انتخاباتی است و ضابطین قانونی با افرادی که پس از ثبت نام اقدام به تبلیغات کنند برخورد خواهند کرد.

حجت‌الاسلام محسن غروی‌ان، استاد حوزه و دانشگاه داوطلبان انتخاباتی تهران، آیت‌الله اسلامی عضو فعلی مجلس خبرگان رهبری از حوزه چهارمحال و بختیاری، آیت‌الله فیض عضو فعلی مجلس خبرگان از آذربایجان غربی نیز در دیگر چهره‌های مطرح ثبت نام کنند در وزارت کشور بودند البته نمایندگان آیت‌الله فیض و آیت‌الله اسلامی برای ثبت نام به وزارت کشور آمده بودند.

عسگر دیرباز از حوزه انتخابیه آذربایجان غربی، سیدمحمدعلی فقیهی از حوزه انتخابیه اصفهان، محمد عیسی از حوزه انتخابیه اصفهان، محمد گوهری رفت از حوزه انتخابیه اصفهان، عبدالمجید قائدی از حوزه انتخابیه فارس، حبیب‌الله قدیمی از حوزه انتخابیه گلستان، سیدابراهیم سیدحاجتی از حوزه انتخابیه اردبیل، آیت‌الله سیدحسن عاملی از حوزه انتخابیه اردبیل و حسین فریدونی ممان از حوزه انتخابیه تهران هستند. محمد هادی داوطلب حوزه انتخابیه گیلان، محمد حسن گل شیرداد داوطلب حوزه انتخابیه مازندران، صادق محقق حضرتی داوطلب حوزه انتخابیه ارومیه، وحیی صالح‌نیا داوطلب حوزه انتخابیه تهران و آیت‌الله سیدمحمد امین از تهران از جمله کسانی بودند که در دومین روز ثبت نام با حضور در محل وزارت کشور، نامزدی خود برای انتخابات خبرگان را به ثبت رساندند.

سیاست

شمار آوارگان و پناهجویان جهان از مرز ۶۰ میلیون نفر گذشت

سازمان ملل اعلام کرد که شمار پناهندگان و آوارگان جهان در سال جاری میلادی از رکورد ۶۰ میلیون نفر بیشتر شده و علت اصلی این افزایش تعداد آوارگان، جنگ در سوریه و سایر درگیری‌های طولانی مدت است. به گزارش روتترز، کمیسیونر عالی سازمان ملل در امور پناهندگان در گزارشی اعلام کرد که این رقم شامل ۲۰ میلیون و ۲۰۰ هزار تن پناهنده است که در پی جنگ و آزار و اذیت‌ها اقدام به گریختن از کشور خود کرده‌اند. شمار این آوارگان از سال ۱۹۹۲ تاکنون به بالاترین حد خود رسیده است.

حدود دو و نیم میلیون تن از پناهجویان درخواست پناهندگی به کشورهای مختلف داده‌اند که آلمان، روسیه و آمریکا بالاترین حد از پناهجویان را پذیرفته‌اند. در این گزارش آمده است: در سال ۲۰۱۵ شمار پناهندگان و آوارگان برای نخستین بار به ۶۰ میلیون تن می‌رسد. از هر ۱۲۲ تن یک تن مجبور به ترک کردن منزل خود شده است. این در حالی است که شمار آوارگان در پایان سال ۲۰۱۴ حدود ۵۹ / ۵ میلیون تن بوده است. آنتونیو گوترس، کمیسیونر ارشد سازمان ملل در امور پناهندگان در بیانیه‌ای اعلام کرد: تاکنون هرگز نیاز به تحمل، دلسوزی و همبستگی با افرادی که همه چیز خود را از دست داده‌اند، تا حد امروز نبوده است. در این گزارش آمده است که کشورهای در حال توسعه که با کشورهای درگیر جنگ هم مرز هستند همچنان اصلی‌ترین کشورهای پذیرنده پناهجویان هستند. براساس این گزارش، سوریه‌ها و اوکراینی‌ها حدود نیمی از ۸۳۹ هزار پناهنده در نیمه اول سال جاری میلادی را تشکیل می‌دهند.



دانشجویان طرفدار کردهای ترکیه که تلاش داشتند در پایتخت این کشور به سمت کاخ ریاست جمهوری راهپیمایی کنند با نیروهای پلیس درگیر شده و به سوی آنها سنگ و مواد محترقه پرتاب کردند

تیتراخبار

- مجمع عمومی سازمان ملل پیش نویس قطعنامه پایان بخشیدن هرچه سریع تر به اشغال سرزمین فلسطین را به تصویب رساند.
- سفیر عربستان در قاهره اعلام کرد که ملک سلمان بن عبدالعزیز به زودی سفری به قاهره خواهد داشت.

جمعه

رشد ۵۷ درصدی طلاق زنان سرپرست خانوار از سال ۸۵ تا ۹۱

نیاز به مداخله دارند ۲۳/۶ درصد ۱۵ تا ۶۴ ساله جامعه را تشکیل می‌دهند. محسنی بندپی ادامه داد: در حال حاضر بالغ بر ۲ هزار مرکز مشاوره از بهزیستی مجوز دریافت کرده‌اند و بیش از ۲۵ هزار نفر به‌عنوان روانشناس، مشاور و مددکار در خط ۱۴۸۰ و ترک اعتیاد با سازمان به‌صورت مستقیم همکاری می‌کنند.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان بهزیستی کشور، رئیس سازمان بهزیستی کشور، در پایان نظام روانشناسی و مشاوره را یک یار استراتژیکی برای همیاری با بهزیستی برشمرد و یادآور شد: جامعه امروزی با شاخص‌های نشاط و شادی فاصله زیادی گرفته است، لذا بهزیستی آمادگی این را دارد شرایطی فراهم شود تا شاهد ارتقای سطح سلامت جامعه و افزایش کیفیت زندگی مردم باشیم.



آیت‌الله وحید خراسانی، مرجع تقلید شیعیان بایبان اینکه خانواده‌های زندانیان حکم امانت دارند و باید از آنان مراقبت کرد، گفت: باید حقوق خانواده زندانیان به طور کامل رعایت شود و می‌باید از زندانی شدن سرپرست، خانواده دچار آسیب شود

تیتراخبار

- زمین لرزه‌ای به بزرگی ۶.۴ ریشتر جنوب مکزیک را به لرزه درآورد.
- مسئولان شهر یکن برای دومین بار هشدار وضعیت قرمز را به دلیل بالا رفتن میزان آلاینده‌ها صادر کردند.

فرهنگ

آمریکا پس از ۳۷ سال بخش دیگری از اموال ایران را مسترد کرد

یک مقام آگاه در مرکز حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری ایران گفت بخش دیگری از اموال ایران در آمریکا پس از ۳۷ سال به کشورمان مسترد شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، این مقام آگاه توضیح داد که در سال ۱۳۶۱ به علت تخلف آمریکا از بیانیه‌های الجزایر (از حیث استرداد اموال) دعوی علیه دولت آمریکا در دیوان داری دعوی ایران - ایالات متحده (لاسه) اقامه کرد و با ارائه ادله و مدارک به دیوان نشان داد که مالک آثار هنری بوده و دولت آمریکا پس از امضای بیانیه‌های الجزایر باید آنها را به ایران تحویل می‌داد، لیکن در اجرای این تعهدات قصور کرده است و مسئولیت استرداد آنها برعهده دولت آمریکا است. به هرحال پس از طرح دعوا، دولت آمریکا همچنان به پنهان‌سازی واهی از ترتیب انتقال آثار هنری اموال ندارد و مسئله باید بین ایران و فروشندهان آمریکایی مستقیماً حل و فصل شود.



اسامی ۹ فیلم خارجی آکادمی اسکار در حالی با حذف فیلم «محمد رسول‌الله (ص)» همراه بود که مجید مجیدی پیش از این سابقه حضور در بخش پنج فیلم نهایی این جشنواره را با فیلم «چه‌جای آسمان» داشته است

ورزش

مورینیو اخراج شد

ژوزه مورینیو سرمربی چلسی پس از کسب نتایج ضعیف در فصل جاری از سوی آبراموویچ از کار برکنار شد. مورینیو در این فصل از لیگ برتر نتایج ضعیفی گرفته و همین نتایج باعث شد او برای دومین بار از تیم محبوس چلسی اخراج شود. به گزارش بی‌بی‌سی، باشگاه چلسی به مورینیو مبلغی نزدیک به ۱۵ میلیون یورو غرامت پرداخت خواهد کرد که فاصله اشکاری با ۵۵ میلیون یورویی دارد که این باشگاه باید در صورت اخراج مورینیو از او بپردازد.



مینگیان سمنوف، کشتی‌گیر خارجی تیم بیمه رازی به دلیل صادر نشدن ویزا برای او مجبور شد از فرودگاه امام خمینی (ره) به روسیه بازگردد

تیتراخبار

- گاس هیدینگ سرمربی پیشین تیم ملی فوتبال هلند برای انتقاد قرارداد با باشگاه چلسی وارد لندن شد.
- کریستیانو رونالدو با همکاری یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های گردشگری پرتغال با صرف هزینه‌ای ۴۰ میلیون دلاری اقدام به تأسیس یک هتل کرده و نام آن Ronaldo's CR7 گذاشته است.



شرکت ایکیا در آگهی تبلیغاتی خود اقدام جالبی انجام داده است. پسری جوان، فروشنده محصولات ایکیا با یک تابلوی نقاشی متعلق به محصولات ایکیا جلوی یک موزه نقاشی‌های قدیمی ایستاده و به ما توضیح می‌دهد که قصد دارد داخل موزه برود و کارش را به آدم‌ها نشان دهد. در داخل موزه پسر نه با دروغ بلکه با گفتن نام هنرمند اثر دیگران را به چالش می‌کشد تا درباره اثر حرف بزنند. افراد هنرشناس داخل موزه یکی یکی نقاشی را بررسی می‌کنند و هر کدام حرف‌هایی را در ستایش یا پیچیدگی یا اهمیت تابلو می‌گویند به خیال اینکه این تابلو نیز یکی از تابلوهای گرانبهایی است که شاید به تازگی پیدا شده است. سپس فروشنده از آنها می‌خواهد که هر کدام قیمتی را برای تابلو بگویند. ارقام بسیار نجومی برای تابلو گفته می‌شود. سپس فروشنده آنها را با حقیقت رویه‌رو می‌کند. تابلو متعلق به ایکیاست. یک شوخی جالب اما تاثیرگذار و جالب و تبلیغاتی.



بعد از این تبلیغ به نظر می‌رسد چیزی که بیش از همه چیز مخاطب می‌فهمد ارزش ایکیا برخلاف قیمت پایین یا در واقع مناسب آن است. در این تیتر ایکیا می‌خواهد بیان کند که قیمت پایین محصولاتش دلیل بر بی‌کیفیتی و کم‌اهمیتی آن نیست. ایده مقایسه یک اثر از ایکیا با آثار اصیل موزه مناسب‌ترین ایده‌های است که ایکیا آن را نشانه می‌رود تا اعتبارش را به رخ بکشد. به رخ کشیدن مستند که تا تاثیرگذاری بیشتر کمک می‌کند و در آن آدم‌ها صادقانه و غیرنمایشی حس شان را نسبت به تابلو بیان می‌کنند. گزارش مستند گونه ایده به همراه مکان مناسب کمک می‌کند تا تیزر حرف خود را به درست‌ترین شیوه بیان کند و تاثیر نهایی‌اش را بگذارد. ایکیا اگر چه ارزان است اما بی‌کیفیت نیست.



لینک مشاهده ویدئو:
Ads of the word.com/showing
/ikea print to art exerts

کوکاکولا، شریک بهترین لحظات زندگی مردم



اگر کسی با یک بطری کوکاکولا مخصوص به شما پیشنهاد ازدواج بدهد، ممکن است برای پاسخ دادن به او نیاز به کمی وقت داشته باشید اما زن داخل آگهی CocaCola به نظر نمی‌رسد تردیدی داشته باشد.

Coke و اژانس David شش مورد از لحظات غافلگیری مشابه را در ویدئوی تبلیغاتی کوکاکولا گنجانده‌اند. اژانس David و CocaCola می‌گویند هیچ‌کدام از این لحظات فیلمنامه ندارند و از پیش تعیین نشده‌اند، البته باید بگوییم به نظر می‌رسد که Coke تا حدی صحنه‌ها را زمینه‌چینی کرده است.

اعلام غافلگیرانه خبر بارداری، به خانه آمدن به طور ناگهانی و ملاقات بین یک مرد و پدر واقعی‌اش، همه قطعا لحظاتی حسی هستند اما این طور به نظر می‌رسد که Coke با زیرکی موارد خاص را انتخاب کرده است.

به گزارش ام‌بی‌ای‌نیوز، بزرگ‌ترین برد برنده در این است که به جای استفاده از فیلمنامه با لحظه‌های واقعی همراه شده است که البته رویکرد تازه‌ای برای برند نیست و نشان می‌دهد نمایش عشق واقعی هیچ‌گاه ایده بدی نیست.

فرصت امروز

طراحی آگهی تبلیغاتی برای گروه مخاطبان کودک و نوجوان همیشه برای شرکت‌های تبلیغاتی چالش‌هایی را به همراه دارد. این گروه مخاطب با اینکه هدف اصلی برخی از آگهی‌ها هستند، ولی خریدار اصلی محصولی که در آگهی‌ها معرفی می‌شوند، نیستند و به نوعی تصمیم‌نهایی را در خرید محصولات حوزه سنی خود نمی‌گیرند. براین اساس شرکت‌های تبلیغاتی باید آگهی‌های مربوط به این گروه سنی را به گونه‌ای طراحی کنند که هم بر کودکان و هم بر والدین آنها تاثیرگذار باشد. علاوه بر طرح آگهی، رسانه انتخابی این گروه سنی نیز مهم است. رسانه‌ای که باید هر دو گروه مخاطب را جذب کند و تاثیر لازم را در راستای خرید محصولات بگذارد. در راستای طرح آگهی‌های گروه نوجوانان، این روزها شرکت صنایع غذایی درازه بیلپوردی را اکران کرده است. طرح آگهی درازه حال و هوایی کودکانه دارد و طراح طریقه درازه سعی کرده از رنگ‌های شاد برای طراحی آن استفاده کند. هدف این آگهی معرفی یکی از محصولات این شرکت است و از طریق رسانه‌های مختلفی اکران شده است. این بیلپورد از جنبه‌های مختلفی مانند گروه مخاطبان و رسانه‌های انتخاب شده قابل بررسی است که «فرصت امروز» سعی دارد با کمک احمد جمال‌پور مطلق مدیر هنری و کارشناس تبلیغات و امیرعباس کمالی مدیر هنری و خلاقیت شرکت اجراکننده این طرح آگهی به تحلیل دقیق‌تر آن بپردازد.

در ادامه جمال‌پور و کمالی به سوالات مختلف ما در این خصوص پاسخ می‌دهند.

بیننده جذب ویزوال فانتزی آگهی می‌شود

احمد جمال‌پور مطلق درباره طرح آگهی جدید درازه می‌گوید: نخستین تصویری که در بیلپورد نی شیر درازه به چشم می‌آید، کاراکتر جذابی از یک گاو با نمک است که با رضایت در حال مکیدن شیر با یک نی بزرگ است. آرت ورکی جذاب و چشمگیر برای کودکان و نوجوانان که به گفته بریف آگهی، مخاطبان اصلی این تبلیغ هستند. پس اگر هدف این آگهی جلب نگاه مخاطبان کودک و نوجوان باشد، در عملکرد خود کاملا موفق است. جمال‌پور می‌گوید: این آگهی به گونه‌ای طراحی شده که بیننده جذب ویزوال فانتزی آگهی می‌شود، با شکل و شمایل بسته‌بندی‌ها آشنا می‌شود، تنوع طعم‌ها را می‌بیند و احتمالا به کاراکتر محصول که همین گاو دوست داشتنی است علاقه‌مند می‌شود. این اتفاقات بدون حرف اضافه و تعلق بی‌مورد درباره پیامی که قرار است به مخاطب کم سن و سال می‌افتد.

برای کودکان نیاز به طراحی آگهی‌های پیچیده نیست

جمال‌پور درباره تبلیغات برای گروه مخاطبان کودک و نوجوان می‌گوید: در واقع وقتی مخاطب کودکان و نوجوانان هستند لزومی به طراحی آگهی‌های پیچیده و تامل‌برانگیز نیست، برای آنها یک کاراکتر کارتونی شیرین و جذاب بسیار دلپذیرتر از صحبت‌های حکیمانه و شعارهای ادیبانه است. از این رو بر مبنای بریف آگهی که

مخاطب را کودکان و نوجوانان در نظر گرفته به نظر تصویر آگهی درست عمل و مسیر مناسبی را طی کرده‌است.

ساخت بیلپورد حجمی متفاوت

این مدیر هنری در مورد استفاده از بیلپورد حجمی برای آگهی درازه می‌گوید: به نظرم استفاده بجا از تکنیک ساخت حجمی در این بیلپورد یکی دیگر از نقاط قوت این کار محسوب می‌شود، جایی که آن گاو فانتزی بزرگ سرش را از پشت تابلو بیرون آورده و در حال مکیدن شیر با نی شیر است، به راحتی نظر مخاطب را به خود جلب می‌کند. جمال‌پور می‌گوید: برخلاف بسیاری از بیلپوردهایی که امروز به‌صورت حجمی ساخته می‌شود و شاید فقط از جهت کمبود فضای طراحی و گاهی حتی بدون دلیل، قسمتی از طرح برجسته یا بیرون زده می‌شود، در آگهی نی شیر درازه این بیرون‌زدگی روایت بهتری برای طرح این آگهی ساخته و باعث شده که تصویر کاراکتر گاو به جذب نگاه مخاطب کمک زیادی کند.

چرا رسانه‌های محیطی و مجلات آشپزی؟

جمال‌پور می‌گوید: با تمام این محاسن دو نکته در مورد این آگهی به نظر درست عمل نمی‌کند. یک مخاطب آگهی و دیگری رسانه‌ای که برای رساندن پیام به مخاطب در نظر گرفته شده است. در مورد انتخاب مخاطب اگر فرض بر این باشد که کودکان هدف اصلی این آگهی هستند باید به این سوال پاسخ دهیم که چرا رسانه‌های محیطی و مجلات آشپزی برای اکران این آگهی انتخاب شده و آیا اصولا رسانه‌های

محیطی به‌خصوص بیلپوردهای اتوبان‌ها چه مقدار در معرض دید این مخاطبان است اما اگر فرض بر این باشد که این رسانه با پدرها و مادرها ارتباط برقرار کند که به نظر من خریدار اصلی هم همان‌ها هستند باز سوالی که پیش می‌آید این است که پس بر مبنای بریف چه رسانه‌ای برای ارتباط با کودکان و نوجوانان در نظر گرفته شده حال آنکه آرت‌ورک آگهی متناسب با سلیقه کودکان آنها طراحی شده است.

نخستین تصویری که در بیلپورد نی شیر درازه به چشم می‌آید، کاراکتر جذابی از یک گاو با نمک است که با رضایت در حال مکیدن شیر با یک نی بزرگ است. آرت ورکی جذاب و چشمگیر برای کودکان و نوجوانان که به گفته بریف آگهی، مخاطبان اصلی این تبلیغ هستند

روش انتقال پیام در آگهی رابطه مستقیم با ویژگی‌های مخاطب دارد

این مدیر هنری می‌گوید: بر مبنای اطلاعات داده شده، پیام این تبلیغ نوشیدن شیر خوشمزه با نی شیر است. روش انتقال پیام در آگهی رابطه مستقیم با ویژگی‌های مخاطبان آگهی دارد پس در نتیجه آن‌طور که با کودکان و نوجوانان درباره مزه خوب یک محصول خوراکی با اشتیاق صحبت می‌کنیم، نمی‌توانیم با پدران و مادران‌شان صحبت کنیم، براین اساس شاید بهتر باشد برای آنها با لحن دیگری از ویژگی‌های سلامتی و تغذیه‌ای آن بگوییم و اینکه این محصول چه اندازه می‌تواند عادات مثبت غذایی در کودکان ایجاد کند. براین مبنای می‌توان با بهره‌گیری از رسانه‌های مختلف

نگاهی به آگهی محیطی شرکت درازه

جذب مشتری با آگهی‌های کودکانه و شاد

این محصول در سوپرمارکت‌هایی انجام خواهد شد که نزدیک مدارس هستند. این موضوع به خاطر تاثیرگذاری بیشتر روی گروه مخاطبان اصلی یعنی نوجوانان است. در نتیجه برای پشتیبانی از این بخش یعنی سمپلینگ باید، متریاال‌های تبلیغاتی لازم را جهت نصب در سوپر مارکت‌ها طراحی می‌کردیم تا روی گروه مخاطبان اصلی تاثیر بیشتری بگذارد. براین اساس برای تاثیرگذاری روی گروه مخاطبان کودکان

امیرعباس کمالی درباره طرح آگهی درازه می‌گوید: شرکت صنایع غذایی درازه واردکننده نی شیرهای «کوئیک میلک» در ایران است. این شرکت در سفارش خود از ما درخواست طراحی و تدوین کمپین تبلیغاتی این محصول را کرده بود. به توجه به اینکه عمدتا مخاطبان این نوع محصولات کودکان و نوجوانان هستند، تصمیم گرفتیم که پیام تبلیغ و تصویر مربوط به آگهی بیشتر برای این دسته از مخاطبان جذاب باشد. کمالی درباره طراحی آگهی تبلیغاتی درازه می‌گوید: برای طراحی این آگهی سعی کردیم از رنگ‌ها، اجزا و ترکیب‌بندی متناسب با هدف و گروه مخاطبان مورد نظر استفاده کنیم.

هدف تبلیغ، معرفی محصول به مخاطبان بود

امیرعباس کمالی درباره طرح آگهی درازه می‌گوید: شرکت صنایع غذایی درازه واردکننده نی شیرهای «کوئیک میلک» در ایران است. این شرکت در سفارش خود از ما درخواست طراحی و تدوین کمپین تبلیغاتی این محصول را کرده بود. به توجه به اینکه عمدتا مخاطبان این نوع محصولات کودکان و نوجوانان هستند، تصمیم گرفتیم که پیام تبلیغ و تصویر مربوط به آگهی بیشتر برای این دسته از مخاطبان جذاب باشد. کمالی درباره طراحی آگهی تبلیغاتی درازه می‌گوید: برای طراحی این آگهی سعی کردیم از رنگ‌ها، اجزا و ترکیب‌بندی متناسب با هدف و گروه مخاطبان مورد نظر استفاده کنیم.

در نظر گرفتن رسانه‌هایی که باید روی کودکان و والدین تاثیرگذار باشند

مدیر خلاقیت طرح آگهی درازه می‌گوید: استراتژی انتقال پیام این کمپین به‌صورت فراگیر به‌وسیله چند رسانه محیطی در تهران در کنار مجلات تخصصی آشپزی به‌دلیل تاثیر روی والدین مخاطبان انتخاب شده است. کمالی می‌گوید: علاوه بر این بازاریابی مستقیم و سمپلینگ نیز یکی دیگر از تصمیماتی بود که برای اکران آگهی درازه گرفته شد. سمپلینگ



لوفت‌هانزا پاییز را تابستان می‌کند



اصولا در بازار رقابتی سفر و پرواز، خطوط هواپیمایی از فعال‌ترین شرکت‌ها در حوزه طراحی و اجرای کمپین‌های دوره‌ای هستند و از این باب همیشه با هم در حال چالش و رقابت هستند.

در کمپین بازاریابی جدید لوفت‌هانزا که برای معرفی مقاصد جدید سفر خود در فصل پاییز برنامه‌ریزی شده، طراحان از فصل تابستان دست به کار شده بودند!

آگهی در تابستان ساخته شده و در آن یک باغبان به پارکی مراجعه می‌کند و روی برگ درختان را مهر می‌کند. اما داستان شروع کمپین از پاییز شروع می‌شود زمانی که برگ‌های درختان زرد می‌شوند و شروع به ریختن می‌کنند: «برگ‌هایی پاییزی پیام‌های تابستانی را حمل می‌کنند!»

روی برگ‌های زرد ریخته شده در پارک متن‌هایی است با این مضمون که در پاییز هم می‌توانید تابستان را با لوفت‌هانزا تجربه کنید.

به گزارش آیمارکتور، لوفت‌هانزا به بیش از ۴۰۰ مقصد در سراسر دنیا پرواز دارد و این کمپین در راستای معرفی مقاصد جدیدش انجام می‌شود.



آگهی شرکت Gripex - شعار: از دست آلرژی‌ها یک نفس راحت بکشید

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۵۳)
شرکت‌هایی که فاقد ساختمان هستند

ترجمه: معراج آگاهی

این روزها بسیاری از مردم در محل کار خود حضور فیزیکی نداشته و از راه دور کار می‌کنند. شرکت‌های تجاری بسیار بزرگی وجود دارند که ساختمان اداری نداشته و کارمندان آن دور کاری می‌کنند. ممکن است بپرسید کارکنان و مدیران این دست از شرکت‌ها چگونه با مراجعین خود ملاقات می‌کنند؟ آنها با مشتریان و مراجعین خود در بیرون از منزل ملاقات می‌کنند.

ایده داستانی که شرح آن خواهد رفت در سال ۱۹۸۱ در انجمن تبلیغات برای کارآموزان جوان توسط لرد بل به‌عنوان یکی از فعالان حوزه تبلیغات که خود را علامت میانی برند « Saatchi & Saatchi » می‌دانست، بیان شده است.

هنگامی که آژانس تبلیغاتی لرد بل به ساختمان اداری خود در لندن نقل مکان کرد، فضای بسیار مجلل و راحتی را برای پذیرایی از مراجعین و مشتریان فراهم کرده و کارمندان این آژانس تبلیغاتی، درست در پشت فضای مذکور و هر کدام در یک اتاق قرار داشتند.

زمانی که مراجعین به شرکت مراجعه می‌کردند، تیم بل و کارمندان وی در میانه روز با یکدیگر جلسه گذاشته و پس از نشان دادن فضای اداری پشت محل استقبال از مراجعه‌کنندگان، آنها را به ضیافت ناهار دعوت می‌کردند. همچنین برای برگزاری جلسات بزرگ و مهم، اعضای تیم لرد بل به مشتریان پیشنهاد می‌کردند تا در محل کار آنها، با آنان ملاقات کنند.

زمانی که اوضاع مالی شرکت تبلیغاتی مذکور بهتر شد، آنها اقدام به بزرگ‌تر کردن فضای کار خود کرده و مشتریان را به ساختمان خود دعوت کردند. این موضوع سبب می‌شد تا مراجعین و مشتریان این شرکت تبلیغاتی همواره با فضایی لوکس مواجه شده و تصورشان از آژانس لرد بل یک محیط اداری بزرگ، شیک و لوکس بود.

به منظور جلوگیری از بروز ناهنجاری میان ارزش‌های برند و واقعیت‌های موجود، شرکت تبلیغاتی Saatchi & Saatchi، اوضاع را با دقت مدیریت کرده تا اینکه در نهایت دو موضوع ارزش برند و واقعیت‌ها یکدیگر را تکامل بخشیدند. آنها شرایط را به دقت مدیریت کردند چراکه می‌دانستند در نهایت قصد دارند تا به یک شرکت تبلیغاتی بسیار بزرگ تبدیل شوند.



آنچه باید در عمل انجام دهید

• چنانچه ساختمان محل کار شما مشخصات مورد نیازتان را ندارد، تا زمان نقل مکان به یک مکان مناسب‌تر جلسات کاری‌تان را در خارج از محل کار خود برگزار کنید.

• اگر در منزل کار می‌کنید و مایل نیستید تا جلسات کاری خود را در آنجا برگزار کنید، برای رفتن به محل کار مشتریان داوطلب شوید، همچنین شما می‌توانید یکی از اتاق‌های برگزاری جلسات در هتل‌ها را اجاره کرده یا از خدمات شرکت‌هایی که فضاهای اداری را در ازای دریافت مبلغی اجاره می‌دهند استفاده کنید.

• دعوت کردن مشتریان به ضیافت ناهار، بسیار ارزان‌تر از نقل مکان به یک ساختمان جدید یا اجاره کردن خدمات گران‌قیمت هتل‌ها برای ملاقات‌های تجاری است بنابراین سعی کنید در هزینه‌های‌تان تعادل برقرار کنید.

آیامی‌دانستید

اصل پاسخگویی به ظرفیت سازمان

آیامی‌دانستید اصل پاسخگویی به ظرفیت سازمان برای پاسخگویی در مورد تصمیمات، استفاده از منابع و فعالیت‌ها نه تنها به حاکمیت سیاسی (پاسخگویی عمودی)، بلکه به تمام کسانی که با آن کار می‌کنند (پاسخگویی افقی) اشاره دارد؟

اصل شفاف‌سازی به اینکۀ فرآیندهای سازمانی تصمیمات داخلی برای سه بخش آشکار باشد، چه این سه بخش عضو سازمان باشند چه نباشند، اشاره دارد.

این شفاف‌سازی می‌تواند مستند، مالی، قانونی یا مشاوره‌ای باشد. شفاف‌سازی براساس مستندات این امکان را به مردم می‌دهد که اطلاعات یا مدارکی را از ادارات بدون نیاز به توضیح دلایل‌شان برای درخواست چنین مدارکی و بدون اینکه اداره بتواند مانع از دسترسی به این اطلاعات شود داشته باشد.

هدی رضایی

وقت مسابقه است! اما این بار دو رقیب، تیم‌های مطرح لیگ برتری نیستند. این بار پرسنل برندهایی که هر روز با محصولات و خدمات آنها سرو کار داریم در قالب تیم‌های فوتسال برای رقابت با دیگر برندها گردهم آمده‌اند. دومین دوره مسابقات فوتسال برندهای برتر که قرعه‌کشی آن اخیرا به انجام رسید، با هدف نزدیکی هر چه بیشتر

رویارویی برندها، این بار در زمین فوتسال

برگزاری دومین دوره مسابقات فوتسال برندها در فضای صمیمی

برندها با یکدیگر در فضایی دوستانه و رقابتی سالم از ۱۲ آذرماه امسال آغاز شده است. قطعاً چنین فعالیت‌هایی در ایجاد محیط صمیمی و دوستانه میان برندها با یکدیگر بی‌تأثیر نیست. در ورزشی که روحیه کار تیمی را تشویق می‌کند، زمین مسابقات می‌تواند خاستگاهی برای ایجاد پیوند و اهداف مشترک برندها با هم شود و آنها فارغ از هرگونه ساختار رسمی و خشکی شده در فضای سالم ورزشی به

رقابت با یکدیگر بپردازند. برای آگاهی از جزئیات این رویداد خاص یا سیدعلی میرمحمدی، مدیر برگزاری و علی هراتی‌فر، مدیر هماهنگی مسابقات و همچنین کسب نظر کارشناسان دو برند شرکت‌کننده در این مسابقات با امین مختاریان، مدیر روابط عمومی شرکت ایرتویا نماینده رسمی تویوتا در ایران و احسان عمرانی، مشاور ارشد بازاریابی و توسعه بازار آپارات به‌گفت‌وگو پرداختیم.

سایر برندها و پرداختن به یک رقابت سالم است. چرا که در آپارات افراد زیادی مشغول کار هستند که علاقه‌مند به ورزش و مخصوصاً فوتبال هستند و شرکت کردن در مسابقاتی این چنینی باعث شادایی کارکنان و بهبود روحیه کارکنان و با صدای بلند آنها را تشویق می‌کنند به دیدار رانندگان می‌روند و داستان‌هایی را برای دیگر علاقه‌مندان تعریف می‌کنند. همچنین به برپایی در محل‌های مشخص شده کمپ‌هایی برپا می‌کنند و حتی در آنجا طبع غذا نیز انجام می‌دهند.

یکی از حامیان مالی این مسابقه، درمورد آن چنین می‌گوید: در کدام مسابقه دیگر می‌توانید ماشین خود را به محل برگزاری مسابقه برده، روی آن بروید و به مشاهده مسابقه بپردازید؟ نسکار، واقعاً به فکر مشتریان خود است و مسیر خود را طوری تغییر می‌دهد تا رضایت مشتریان جلب شود. مثلاً، نسکار به‌جای سرکیسه کردن مشتریان و فروش نوشیدنی و غذا با قیمت‌های بسیار بالا به آنها توصیه می‌کند غذای مورد نیاز را به همراه خود بیاورند. با این کار مشتری امروز را از دست می‌دهد ولی آن را برای فردا حفظ می‌کند. نسکار برای قوی‌تر کردن این رابطه، ورزش را به یک امر بی‌خطر خانوادگی تبدیل کرده است؛ محیط برای کودکان کاملاً امن است و محافظان امنیتی یک شکل، برای حفظ نظم به گشت‌زنی در مسیر مسابقه می‌پردازند. این جو پرزدهنده، بر رانندگان نیز اثر گذاشته است؛ برخلاف دیگر قهرمانان ورزشی که بسیار متکبر و گوشه‌گیر هستند، رانندگان نسکار، بیشتر به افراد عادی شبیه‌اند. آنها معمولاً آماده‌هم صحبتی با طرفداران و امضا کردن عکس‌های مورد علاقه آنها هستند. طرفداران نیز، رانندگان را به‌عنوان الگوی خود قبول دارند و این پیوند خانوادگی باعث ایجاد نسل جدیدی از وفاداری طرفداران شده است.

اگر هر یک از طرفداران این ورزش توانستند در محل مسابقه حضور یابند، هیچ‌نگرانی‌بابت از دست دادن مسابقه ندارند چون می‌دانند که شبکه نسکار، با پوشش ۲۰ میلیون تماشاچی در هفته این مشکل را حل می‌کند. دوربین‌های کاملاً هماهنگ و همچنین تصاویر از داخل ماشین‌های مسابقه، آنچنان هیجانی در تماشاگران ایجاد می‌کند که حتی یک لحظه هم چشم از صفحه تلویزیون بر نمی‌دارند. خاتم آنچلا فوتولا، یک متخصص منابع انسانی ۳۵ ساله چنین توضیح می‌دهد: «سیستم صوتی فراگیر، همسایه‌ام را به‌شدت ناراحت کرد ولی برای گوش‌های من عالی بود!» نسکار، تجربه منحصربه‌فرد را از طریق وبسایت سرگرم‌کننده خود ارائه می‌دهد. سایت «nascar.com» مجموعه گسترده‌ای از مشروح اخبار، نظرات رانندگان، اطلاعات مرتبط به بازی‌های پرخطر، انجمن‌های گفت‌وگو و فروشگاه را شامل می‌شود. طرفداران سرسخت می‌توانند با عضویت در «تیک پاس» اطلاعات کاملی از هر لحظه مسابقه دریافت کنند؛ نتیجه مسابقه، فیلم مسابقه، صدای و تصاویر ضبط شده مسابقه را جمله مواردی است که در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌گیرد.

اما یکی از مهم‌ترین خصوصیات نسکار، تجربه پذیری آن برای هر فرد علاقه‌مند است. یکی از طرفداران نسکار اظهار می‌کند: «هرکس می‌تواند، با مقداری پول، یک ماشین خوب و مقداری تمرین هر یکشنه در پیست لابی بکشد و فقط به خط پایان فکر کند. با وجود سن زیاد، می‌توانم حرکات نمایشی انجام دهم.» در نهایت، همه این طرفداران بر شورش تبدیل به موفقیت‌های مالی برای نسکار و حامیان آن می‌شوند. شبکه‌های تلویزیونی برای پخش این مسابقات، هرساله بیش از ۲/۸ میلیارد دلار به نسکار پرداخت می‌کنند. این ورزش، از نظر ارزش مالی حق پخش بعد از ان‌اف‌ال و ان‌اس‌ای‌ای در رتبه سوم قرار دارد. همچنین، تحقیقات بازاریابی نشان می‌دهد که طرفداران آن، بیش از طرفداران دیگر مسابقات به آن وفادار هستند. آنها محصولات شرکت‌های حامی مسابقه را سه بار بیشتر از محصولات دیگر خریداری می‌کنند. چنین رابطه قوی بین طرفداران و نسکار، باعث شده که بیش از ۲۵۰ شرکت بسیار بزرگ علاقه‌مند به حمایت از این مسابقات باشند. این شرکت‌ها که شامل فروشگاه‌های ای‌مارت و هوم‌پو، پروکتزاندگمیل، اماندام و ارتش آمریکا می‌شود، هرساله بیش از ۱ میلیارد دلار برای حمایت و تبلیغات در این مسابقات خرج می‌کنند. نکس‌تل پیش‌بینی کرده که برای حمایت از این مسابقات و در اختیار گرفتن یک ماشین با آرم اختصاصی خود طی ۱۰ سال آینده، بیش از ۷۵۰ میلیون دلار هزینه کند. نسکار، یک سازمان حرفه‌ای تبلیغاتی است که می‌داند چطور ارزش‌های موردنظر مشتری را که به رابطه عمیق و دائمی با مشتری تبدیل می‌شود ایجاد کند. بر اساس نظر یک مدیر تبلیغات ورزشی، نسکار بهتر از هر ورزش دیگری به طرفداران خود گوش می‌دهد و چیزی را که آنها طایب هستند در اختیار آنها قرار می‌دهد. در عوض، طرفداران و حامیان نسکار، آن را ارج نهاده، عمیقاً به آن وفادار بوده و سود دائمی را برای آن فراهم می‌کنند.

جایزه‌ای خلاق برای تیم برنده

این کارشناس ادامه می‌دهد: از نظر بنده تمامی برندهایی که توسط مردم با عنوان برند شناخته‌شده‌ای فعالیت می‌کنند فرصت حضور در این رویداد را دارند و به منظور حفظ کردن سطح مسابقات بنده پیشنهاد می‌کنم حتماً فیلتری برای حضور در مسابقات وجود داشته باشد تا از جذابیت آن کاسته نشده و مردم نیز مسابقات را به‌واسطه حضور برندهای مطرح دنبال کنند. لذا مسابقاتی در این سطح می‌تواند پوشش رسانه‌ای بیشتری داشته باشد و مطمئناً با پوشش رسانه‌ای بیشتر و بهتر، جذابیت مسابقات برای حضور برندهای مطرح بالاتر رفته و آنها ترغیب به حضور با تمام قوا در این مسابقات می‌شوند.

از طرفی نیز پیشنهاد می‌کنم جایزه خلاقانه‌تری، مثلاً مسافرت به فینال جام باشگاه‌های اروپا برای تیم قهرمان در نظر گرفته شود تا این عامل نیز انگیزه بیشتری برای شرکت در مسابقات فراهم کند.

از طرفی نیز پیشنهاد می‌کنم برای این مسابقات استقبال و حتی پیشنهاد می‌کنم در آینده مسابقات ورزش‌های تیمی پرطرفدار دیگری مانند والیبال یا بیتهبال نیز بین برندها برگزار شود.

داشته باشند، چرا که در این فضا بیشتر بحث صمیمیت میان همکاران مطرح است تا در فضای کاری نیز همانند مسابقات صمیمی‌تر شوند. این مدیر روابط عمومی در ادامه در پاسخ به این سوال می‌گوید: «ما در مسابقات قطعاً برگزاری این مسابقات سبب رقابت سالم و صمیمیت میان مدیران شرکت‌ها و همکاری آنان می‌شود. در اینجا بیشتر بحث روانی همکاری مطرح است تا بیزینس. همچنین شرکت‌ها می‌توانند با اطلاع‌رسانی درون سازمانی و ارتباطی با رسانه‌ها و مطبوعات به اطلاع‌رسانی این رویدادها کمک کنند.

حسن دوستی و حسن نیت بین برندهای فعال

در ادامه احسان عمرانی، مشاور ارشد بازاریابی و توسعه بازار آپارات درباره حضور تیمی از آپارات در این مسابقات به فرصت امروز» می‌گوید: «دنیای کسب‌وکار، دنیای رقابت است. گاهی اوقات در دیدار رقابت، برندها به منظور رسیدن به موفقیت بیشتر، اقداماتی انجام می‌دهند که ممکن است ناخودآگاه باعث به‌وجود آمدن رنجش خاطر یکدیگر شوند. مسابقات ورزشی این چنینی به دلیل اینکه حس رقابت و دوستی در ذات ورزش، به‌خصوص ورزش‌های تیمی پدیدار می‌شود، می‌تواند باعث به‌وجود آمدن حس دوستی و حسن نیت بین برندهای فعال در دنیای کسب‌وکار شود»

بهبانهای برای ورود به ورزش کارگری

امین مختاریان، مدیر روابط عمومی ایرتویا، نماینده رسمی تویوتا در ایران در مورد هدف برگزاری مسابقات به «فرصت امروز» می‌گوید: «در این مسابقات بیشتر اهداف درون سازمانی مانند انسجام تیمی و ایجاد صمیمیت میان کارکنان مطرح است. مزیت استفاده از این مسابقات به استراتژی هر شرکت برمی‌گردد که چگونه از آن به نفع خود استفاده کرده و آن را جلو ببرد.

بیشتر تیم‌هایی که در این مسابقات شرکت کرده‌اند، قبلاً تیم داشته و این مسابقات را فرصتی برای محک خود و بهانه‌ای برای ورود به ورزش کارگری و فعال ساختن پرسنل دانسته‌اند. به نظر بنده همه برندها می‌توانند در چنین مسابقاتی حضور

طبیعی تجربیات هر دوره و بازخوردهای آن ما را در برگزاری هرچه بهتر دوره بعد کمک خواهد کرد.

حضور نمایندگان برندهای خارجی

علی هراتی‌فر، مدیر هماهنگی مسابقات در خصوص برندهای حاضر در این دوره افزود: «ما به خرسندی است که از اغلب حوزه‌های کسب‌وکار، برندهایی در این دوره حضور دارند. حتی برندهای بین‌المللی مانند DHL، BMW، TOYOTA، S A M S U N G ، RENAULT، MG، HUAWEI NOVONORDISK توسط نمایندگان رسمی خود در ایران در این مسابقات شرکت کرده‌اند. از برندهای داخلی نیز بانک اقتصاد نوین، مبین‌نت، ایساگو، بهنوش، خدمات اول مختاریان، درنا، آسان پرداخت، دانشگاه آزاد اسلامی، محک، آپارات، روزنامه خبرورزشی، دکده آبی پارس، الی گشت، روزنامه خراسان، نت برگ و هنر اول که در حوزه‌های کاری خود برندهای بزرگی هستند در این مسابقات حضور دارند.

استفاده از بسترهای آنلاین برای اطلاع‌رسانی

هراتی‌فر در پاسخ به این سوال که آیا از شرکت‌های معتبر در حوزه‌های دیگر نیز در این مسابقات دعوت به عمل آمده است، می‌گوید: ما با بزرگان همه صنایع مذاکراتی را داشتیم. به‌خصوص با شرکت‌های نفتی و پتروشیمی که می‌دانستیم در حوزه ورزشی فعالیت‌های مناسبی دارند.

برای‌شان بسیار جذاب بود که در مسابقاتی شرکت کنند که برندهایی از تمام صنایع در آن حضور دارند زیرا اکثر در حوزه کاری خود در مسابقات ورزشی رقابت می‌کنند، اما به دلیل حضور مجموعه اصلی آنها در جنوب کشور و نزدیک بودن به پایان سال، به دلیل

مدیران ماندگار

سارا بریدلاو، نخستین زن میلیونر آفریقایی - آمریکایی



سارا بریدلاو (Sarah Breedlove) معروف به مادام سی.جی.واکر (Madam C.J. Walker) کارآفرین، نیکوکار و اولین زن میلیونر آفریقایی-آمریکایی بود. او ثروتش را از طریق گسترش و بازاریابی خط تولید محصولات مراقبت از مو برای زنان سیاه‌پوست در کمپانی که راه‌اندازی کرده بود، به دست آورد. بریدلاو در کودکی پدر و مادرش را از دست داد، بنابراین نقل مکان کرد تا با خواهرش زندگی و به عنوان خدمتکار کار کند. او از زمانی که خیلی جوان بود کار می‌کرد و زندگی بسیار فقیرانه‌ای داشت. برای فرار از شرایطی که در آن قرار گرفته بود، ازدواج کرد و در ۱۸ سالگی صاحب فرزند دختری شد و دو سال بعد همسرش را از دست داد. بعد از آن تا مدت‌ها به عنوان رختخوشی کار می‌کرد. زمانی که سارا بریدلاو ۳۰ ساله شده بود، به دلیل استرس و شش‌پنجه‌های موی سری که استفاده می‌کرد، موهایش شروع به ریختن کرد. پس از آزمایش کردن فرمول‌های متنوع، او فرمولی را به دست آورد که باعث شد موهای او از دست رفتنش دوباره رشد کنند. وقتی که دوستان و خویشاوندانش مشاهده کردند چگونه موهای سارا دوباره رشد کرده، از او خواستند که محصولش را به آنها نیز معرفی کند. بریدلاو فرمولش را در خانه تهیه کرد و آن را به اطرفیانش فروخت و از همین طریق شروع به تبلیغات کسب‌وکارش کرد. همسر دوم او (Charles Joseph Walker) بود که سارا بریدلاو نام حرفه‌اش را نیز از همین نام برگرفت.

اجازه ندهید موقعیت‌تان مانع شروع کسب‌وکار‌تان باشد

فکر کردن درباره اینکه چرا نمی‌توانید موفق باشید، آسان است. پول کافی ندارید، پدر و مادرتان مدیر نبوده‌اند، کسی به ایده‌هایتان اعتقادی نداشته، همه گفته‌اند که بدونه‌اید و فهرستی از این قبیل دلایل که برای عدم موفقیت‌تان ساخته‌اید. بیشتر کارآفرینان مشهور جهان از هیچ، کارشان را آغاز کرده‌اند. آنها هم هیچ کدام از این موارد را نداشته‌اند، اما آنها زیرک و کاردار بودند و خودشان را باور داشتند. به کاری که توانایی انجامش را دارید، اطمینان داشته باشید و به دنبالش بروید. سارا بریدلاو یک کارآفرین بلندپرواز بود و زمانی هم که کسب‌وکارش رونق پیدا کرد، هنوز همین ویژگی را داشت. زمانی که تصمیم گرفت کسب‌وکارش را آغاز کند، تحصیلاتی نداشت، تجربه‌ای هم در راه‌اندازی کسب‌وکار به دست نیارده بود و یک دختر داشت که باید حمایتش می‌کرد، اما اعتقادش این بود که هرگز برای رسیدن به اهدافش و کسب موفقیت دیر نیست.

در مواقع بحرانی عمل‌گرا باشید نه قبول‌کننده شرایط

مردم اصولاً زمانی که با مواقع بحرانی مواجه می‌شوند دو دسته‌اند یا در آن شرایط غرق می‌شوند یا برمی‌خیزند. شما جزو کدام دسته هستید؟ بسیاری از ایده‌های بزرگ جهان از زمانی پیدا شده که کارآفرینان در شرایط بحرانی بوده‌اند و مجبور شده‌اند راه‌حلی پیدا کنند. اگر نتوانید از پس یک موقعیت بحرانی برآید، شانس سرآرغان‌تان خواهد آمد. افراد بسیاری هستند که حاضرند برای حل مشکلات به شما پول پرداخت کنند و شما را به سوی موفقیت در کسب‌وکار سوق دهند. سارا بریدلاو زمانی که فهمید در حال دست دادن موهایش است، نمی‌دانست دلپیش چیست. این مسئله‌ای بود که بسیاری از زنان آن زمان درگیرش بودند، اما او به جای اینکه مانند سایرین مشککش را پنهان کند یا از آن متنفر باشد، تصمیم گرفت که این موقعیت بحرانی را به فرصتی برای خودش تبدیل کند. او در مقابل آن شرایط بحرانی فردی عملگرا بود، به جای اینکه شرایطش را قبول کند، توانست همان موقعیت را به موفقیت تبدیل کند.

شعارتان پشتکار باشد

همه کارآفرینان موفق در یک ویژگی اشتراک دارند؛ هرگز تسلیم نمی‌شوند. آنها با چالش‌ها مواجه می‌شوند و استقامت می‌کنند. ممکن است لحظه‌هایی وجود داشته باشد که فکر کنید هرگز نمی‌توانید از عهده آن برآید و باید دست از کسب‌وکار‌تان بردارید و کاری برای خودتان پیدا کنید. این لحظه‌ها را کنار بزنید و به حرکت‌تان ادامه دهید، زیرا از آنچه فکر می‌کنید به موفقیت نزدیک‌ترید. این شرایط به مراتب برای سارا بریدلاو سخت‌تر بود. متولد شدن به عنوان یک آفریقایی - آمریکایی در قرن نوزدهم، زمانی که تعداد بسیاری از آفریقایی-آمریکایی‌ها، چه برسد به زنان، کسب‌وکار خودشان را اداره می‌کردند و می‌توانستند در آن موفق شوند. بیشترشان سواد پایینی داشتند یا بیکار بودند یا فرد دیگری استخدامشان کرده بود. سارا بریدلاو مصمم بود که چنین سرنوشتی نداشته باشد: «راهی رویایی برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد و اگر هم وجود داشته باشد، من آن را در هر کاری که در زندگیم انجام دادم پیدا نکردم. زیرا مجبور بودم که سخت کار کنم. شعار من استقامت بود.»

کلینیک کسب‌وکار

قیمت گمراه کننده

پاسخ کارشناس: تعدادی از فروشگاه‌ها برای جذب مشتریان بیشتر به سمت خود از شیوه‌های مختلف استفاده می‌کنند. آنها معمولاً در تبلیغات خود در حالی از کلماتی مانند نازل‌ترین قیمت استفاده می‌کنند که قیمت‌های محصولاتشان تفاوتی با بازار و هم‌صنفان خود ندارد. گاهی آنها از کلماتی مانند حراجی و... نیز استفاده می‌کنند.

روند حرکتی آنها شاید در مقطعی روی مخاطبان تاثیر گذار باشد ولی به مرور و طی زمان مشتریان این

برای مطالعه ۳۵۷ 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 یک فروشگاه حوزه پوشاک هستم، برای افزایش بازدیدکنندگان مشاوره اجرای شیوه تبلیغاتی قیمت گمراه کننده را برای کسب وکارم پیشنهاد داده است. لطفا راهنمایی بفرمایید آیا اجرای این شیوه به کسب وکارم کمک خواهد کرد و اینکه به‌طور کلی بکارگیری آن روش درستی است؟

فروشگاه‌ها متوجه ماجرا شده و تبلیغات آنها تبدیل به ضد تبلیغ و موجب دفع مشتریان خواهد شد. البته در این راستا برخی فروشگاه‌ها نیز از شیوه قیمت‌گذاری دیگری برای فریب مشتریان استفاده می‌کنند. آنها معمولاً روی قیمت اصلی برچسبی زده و قیمت دیگری را درج می‌کنند که این کار نیز در علم بازاریابی و تبلیغات روش درستی نیست و بعد از مدتی مشتریان متوجه شده و نسبت به آن موضع خواهند گرفت.

استفاده از این شیوه در کشورهایی که قیمت‌های یکسان دارند و تمام فروشگاه‌ها باید محصولات خود را با یک قیمت عرضه کنند، جرم محسوب می‌شود و مطمئناً

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالشی روبه‌رو 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 علی حیدری، عضو انجمن مخترعین کشور

اگر نخستین باشید برنده‌اید

دنیال اجرای آن می‌روند. علی حیدری، عضو انجمن مخترعین کشور یکی از همین افراد است. او کسی است که ایده خود را در زمینه طراحی سیستم هوشمندسازی خودرو عملی کرده و حالا آینده روشنی را در عرصه کسب‌وکار پیش رودارد. حیدری معتقد است یکی از راه‌های کسب درآمد شناسایی نیاز جامعه است و باید در آن همیشه یا نخستین بود یا آنگذر هزینه تمام شده محصول پایین باشد که بتواند مشتری را جذب کند. گفت‌وگوی «فرصت امروز» با وی را در ادامه می‌خوانید.



غزال بابایی

همیشه بسیاری از افراد ایده‌هایی در ذهن می‌پروراندند اما ساده‌انگار آن می‌گذرند ولی برخی از افراد این ایده‌ها را جدی می‌گیرند و با پشتکار به

از این موضوع مستثنا نیستیم. برای اینکه کسی بخواهد در کار خود موفق باشد باید جزو نخستین‌های آن کار باشد یا با قیمت تمام شده پایین بتواند مشتری را جذب کند. ما با پاری نیروهای جوانمان توانستیم هر دو را به دست آوریم. میانگین سنی شرکت ما بسیار جوان است و حدود ۲۶ سال است اما همه افراد در تخصص و مهارت خاص در هر زمینه‌ها برخوردارند و به‌قول معروف حرفی برای گفتن دارند.

اکنون محصول فعلی شما در بخش خودرو است. ممکن است بسیاری از افراد قبل از اینکه شما این محصول را در داخل نمونه‌های خارجی بهره برده باشند؟

آغاز طراحی سیستم هوشمندسازی خودرو را از سال ۹۲ کلید خورد و توانستیم با کاهش هزینه‌های تولید و حذف واسطه قیمت این تجهیزات برای مشتریان ۴۰ تا ۴۵ درصد پایین‌تر از قیمت‌های شرکت‌ها باشد که تاکنون توسط شرکت‌های خودرو ساز ارائه شده است. به‌عنوان مثال می‌توان به قیمت ۵۰ هزار تومانی سنسور دنده عقب خودرو اشاره

قیمت دریافت کنند. به نظر من این موضوع بسیار مهمی در بخش بازاریابی است. فکر نمی‌کنید در نظر گرفتن آپشن خودرو عاملی برای گرانی آن شود؟ سوال بسیار جالبی است. در این باره یک خاطره باید برایتان تعریف کنم. بنده در آلمان به نمایندگی بام تبلیسو رفتم و

خواستار یک دستگاه خودرو شدم. آنها محصول را معرفی کردند و زمانی که قیمت را جویا شدم یک عددی را اعلام کردند و بزرگ‌ترین شرکت در زمان تکمیل فرم تحویل خودرو سولاتی پرسید که جالب بود. از من تک‌تک آپشن‌های خودرو را سوال کرد که می‌خواهید یا خیر و من همه را خواستار شدم. زمانی که قیمت نهایی را اعلام کرد قیمت خودرو دو برابر شده بود. یعنی آپشن‌های خودرو برابر با یک خودروی بدون آپشن بود. همان‌طور که عرض کردم جهان به سمت راحتی پیش می‌رود و ما به همه نمی‌گوییم که بیایید از محصول ما استفاده کنید. ما وظیفه داریم محصول تولید شده خود را در قالب یک

چارچوب بازاریابی معرفی کنیم و مشتری تصمیم نهایی را خواهد گرفت. جالب است بدانید خودرو سازان خارجی هر شش ماه یک بار اقدام به نظرسنجی از مشتریان کرده و بنا بر نتیجه نیازهای آنها آپشن‌های جدیدی ارائه می‌کنند. در همین راستا خودرو سازان داخلی نیز باید وارد این حیطه شوند و از توان

خودشان استفاده کنند. به نظر من این موضوع بسیار مهمی در بخش بازاریابی است. فکر نمی‌کنید در نظر گرفتن آپشن خودرو عاملی برای گرانی آن شود؟ سوال بسیار جالبی است. در این باره یک خاطره باید برایتان تعریف کنم. بنده در آلمان به نمایندگی بام تبلیسو رفتم و

قیمت دریافت کنند. به نظر من این موضوع بسیار مهمی در بخش بازاریابی است.

مدیریت امروز

ارزش آفرینی به سبکی نو

هدی رضایی



«شکست‌های تجاری در دوران بحران سخت به نظر می‌آیند و پس از آن باید این شکست را فراموش کرد و تنها از آنها درس گرفت. یکی از شکست‌هایی که من با آن مواجه بودم نداشتن تجربه برای روبه‌رو شدن با سرمایه‌گذار بود. با وجود ایده خوب سرمایه لازم را برای جذب بازار نداشتیم و رقبا سهم عمده بازار را گرفتند. شکست‌ها گاهی به این دلیل است که در حوزه‌ای خاص تجربه و تخصص‌اش را نداریم و باید سراغ کسانی برویم که دانش و تجربه آن را دارند. تنها دارا بودن دانش کافی نیست، چراکه دانش را به‌تنهایی بدون تست و آزمایش نمی‌توان انجام داد. تعلقات احساسی در تصمیم‌گیری ما ایرانی‌ها بسیار نقش دارد، اما به نظر تمام تصمیماتی که بر مبنای این تعلقات انجام داده‌ام به شکست انجامیده است. واقع‌بینانه به بازار نگاه کردن سبب می‌شود که شما تصور نکنید که در بازار تنها هستید.»

سخنان بالا بخشی از صحبت‌های فریدون کورنگی، بنیان‌گذار مجتمع پارس سامانه‌های دانش پویا (مپس) به‌عنوان نخستین مرکز رشد و شتاب‌دهنده پشتیبان فناوری‌های بالا در بخش خصوصی در ایران در چهاردهمین رویداد استارت‌آپ‌گراند تهران است که در سالن همایش شهید قندی سازمان فناوری اطلاعات بیان شد. فریدون کورنگی با بیش از ۲۵ سال سابقه فعالیت کاری در رشته‌های مختلف (ساخت و توسعه املاک، امور مالی و تکنولوژی‌های برتر) با تجربه بالا در مدیریت سیکل ایده تا محصول در بخش تولید فناوری تبحر دارد. دید ارزش‌آفرینانه به فعالیت‌های اقتصادی تمرکز او را به رشد و توسعه و «نتیجه‌محوری» نشان می‌دهد. در ادامه گوشه‌ای از تجربیات وی را با هم مرور می‌کنیم.

اهمیت تفکر استراتژیک

برای اینکه بخواهید کسب‌وکار‌تان رشد کند باید سعی کنید که فضای مناسب به وجود آید. ما این کار را با ارائه مدلی برای کسب‌وکارمان شروع کردیم تا از زبانی کنیم که آیا می‌توان با آن مسائل را ثابت کرد. اگر شرایطی به وجود آید که در آن یک ارزش‌آفرین بتواند حرکت کرده، او را پرورش داده تا دید جهانی پیدا کند و مسئله را حل کند. ما در سطح کلان نگاه کردیم که می‌توان امیدوار به رشد او بود. باید تفکر سیستماتیک را در سازمان پیاده کرد و به کارکنان اجازه داد به‌عنوان ایزاری به آن نگاه کنند که توسط آن ذهن‌شان را از بارهای منفی خالی کنند. بدین ترتیب ابتدا باید خروجی سازمان تعیین شود، تا بر اساس آن ورودی تنظیم شود و فرآیند در مرحله استارت‌آپ به اهمیت خروجی تعیین شده نیست. بازمبانی و تفکر سیستماتیک در ایران وجود ندارد. تفکر استراتژیک اجازه می‌دهد که شما راجع به مسائل قضاوت نکنید. تصمیم‌گیری‌تان بر مبنای خروجی مورد نظر تنظیم شود، نه احساسات. مسلماً در خروجی باید معیارهای‌تان باشد، اما نباید خود را در چرخه‌ای برید که قضاوت محور است. خودتان را در فرآیند نتیجه‌محور ببرید نه قضاوت‌محور. وقتی تفکر سیستماتیک داشته باشید، در مورد مسائل قطعی فکر نمی‌کنیم.

اجرا یک طیف است

وقتی ارزش‌آفرینان برای همکاری با ما مراجعه می‌کنند، بیان نمی‌کنند که مسئله ما سرمایه است. چراکه مسئله هیچ استارت‌آپی سرمایه نیست. مسئله مهم در استارت‌آپ این است که نباید اجرا را به صورت مقطعی نگریست، اجرا یک طیف است و قابلیت‌های شما در این طیف باید عوض شود، ساختار فکری و سازمان‌های شما باید با نوع و نوع بازار با خروجی تطبیق پیدا کند. این تفکر اجازه می‌دهد که شما به‌راحتی این تفاوت‌ها را ببینید. ما در شرکت‌های‌مان بیشتر دچار بوروکراسی فرآیند می‌شویم، فکر می‌کنیم چون فرآیند داریم پس سیستم هم داریم، به‌صورتی که فرآیندها سیستم نیستند.

کسب سود از ارزش آفرینی

شما در هنگام ایجاد کسب و کاری نوپا به دنبال ایجاد ارزش هستید، پس به اعتقاد من استفاده از واژه کارآفرین درست نیست و باید از آن به ارزش‌آفرین تعبیر کرد. در واقع در اینجا شما از ارزشی که به وجود می‌آورید درصد کسب سود هستید. بعضی گمان می‌کنند که ما در ایران ادای کار کردن را در می‌آوریم و درست کار نمی‌کنیم. اما باید پرسید که چه چیزی در ایران کم است؟ ما قابلیت‌ها را در کشورمان داریم اما برای کسب تجربه از قدمت فرهنگ‌مان استفاده نمی‌کنیم. باید از این فرهنگ نکاتی را به‌دست آوریم که توسط آن جهش و رشد بیایم. ایرانی‌ها بسیار در کسب‌وکار سخت‌کوش هستند و باهوش‌تر از آن هستند که کار عاقلانه انجام دهند.

تبدیل منابع انسانی به سرمایه انسانی

در خصوص کپی بودن استارت‌آپ‌هایی که در ایران انجام می‌شود نیز باید گفت مسلماً کپی کردن در مرحله اول طبیعی است و شرطش این است که کپی کنیم تا یاد بگیریم و از تجربیات آن نوآوری ایجاد کرده و شاهکارهای خودمان را به وجود آوریم، چراکه گاهی باعث عمل می‌شود. سرمایه انسانی ما نقطه رقابتی ماست. ما باید با تبدیل منابع انسانی به سرمایه انسانی که نقطه قوت ماست از فرصت‌های موجود در فضای کسب و کار استفاده کنیم.



خبر



بازدید مدیران بورس «شِن زن» از بورس تهران

مدیران بورس «شِن زن» از محل تالار حافظ بازدید و نشست مشترک با مدیران بورس تهران برگزار شد. روز چهارشنبه ۲۵ آذرماه مدیران بورس «شِن زن» ضمن بازدید از تالار حافظ و آشنایی نزدیک با فرآیند معاملات و ابزارهای معاملاتی طی نشست مشترک، آخرین وضعیت دو بورس از نظر متغیرهای معاملاتی، فناوری، انتشار داده‌ها و... مورد بررسی و گفت‌وگو قرار گرفت. هیأت چینی وضعیت خدمات فناوری، فرآیند تأمین مالی نگاه‌ها، نسل پنجم سامانه معاملات، مرکز داده‌ها، سامانه تبادل داده‌های مالی بورس «شِن زن» را ارائه کرد. همچنین هیأت بورس «شِن زن» ضمن دیدار با قابلیاف اصل، مدیرعامل بورس تهران ابراز امیدواری کرد پس از رفع تحریم‌ها، پتانسیل‌های اقتصاد ایران مورد توجه سرمایه‌گذاران خارجی قرار خواهد گرفت و به فرآیند رشد و توسعه سریع می‌شود. قابلیاف اصل ضمن ابراز علاقه به ارتقای سطح تعامل با بورس «شِن زن»، ابراز امیدواری کرد با انعقاد تفاهم‌نامه همکاری در آینده نزدیک، تبادل تجربه و دانش تخصصی صورت گیرد و همکاری مشترک با بازار سرمایه چین افزایش یابد.

فراپورس

اختتامیه VCCUP با حمایت فراپورس ایران برگزار شد

اختتامیه جشنواره VCCUP با حمایت فراپورس ایران برگزار شد. در جشنواره (VCCUP) بیش از ۲۰۰ طرح و ایده ثبت نام شد که از میان آنها در مرحله نخست داوری ۵۲ طرح برگزیده و راهی دوره بعدی این جشنواره شد. پس از آن با برگزاری جلسات داوری روی این طرح‌ها، هشت طرح در دو دسته ایده‌های نوآور و کسب‌وکارهای نوپا به دور پایانی (اختتامیه) رسید. خروجی نهایی این جشنواره در روز اختتامیه بر مبنای انتخاب ایده‌ها و اختراعات برتری شکل گرفت که با حمایت نهادهای حامی و سایر سرمایه‌گذاران، امکان تجاری شدن طرح و تولید محصول را داشتند. در این میان شرکت فراپورس ایران به‌عنوان متولی بازار دارایی فکری و به‌عنوان یکی از ارکان برگزاری جشنواره (VCCUP) حضور یافت. همسویی میان اهداف برگزاری این جشنواره با خط مشی بازار دارایی فکری فراپورس ایران، موقعیتی را فراهم کرد تا در طول برگزاری (VCCUP) امتیازات ویژه‌ای نصیب صاحبان ایده و اختراعات باشد. این امتیازاتی مانند اینکه صاحبان ایده، اختراعات و طرح‌های صنعتی نسبت به بازار و جنبه‌های مالی ایده و اختراع خود آشنایی بیشتری پیدا کنند، شرایط برای کارآفرینان جهت بازاریابی و معرفی طرح به سرمایه‌گذاران فراهم شود، صاحبان صنعت با ایده‌های جدید و خلاقانه آشنا شوند.

بورس انرژی

بازار برق در مسیر رونق

در جریان معاملات آخرین روز هفته (چهارشنبه ۲۵ آذر ۹۴)، در تابلوی سلف موازی استاندارد برق بازار مشتقه، ۱ هزار و ۹۲۳ قرارداد در قالب ۳۶۳ معامله و معادل با ۴۴۶ هزار و ۲۲۲ مگاوات ساعت به ارزشی بیش از ۱۶۲ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. در ابتدای جلسه معاملاتی این روز نمادهای بار پایه، کم‌باری، میان‌باری و بار پیک روزانه ۲۵ دی ۹۴ گشایش یافته و در پایان جلسه نیز نمادهای بار پایه، کم‌باری، میان‌باری و بار پیک روزانه ۲۹ آذر ۹۴ تا اول دی ۹۴ متوقف شدند. همچنین روز چهارشنبه روی اکثر نمادهای فعال بارپایه معامله انجام گرفت. لازم به ذکر است طی معاملات این روز، در سمت عرضه، ۱۶ نیروگاه و در سمت تقاضا ۱۹ شرکت توزیع نیروی برق حضور داشتند. در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران نیز کالاهای گاز مایع صنعتی، برش سنگین، گاز بوتان و گاز پروپان پتروشیمی بندر امام در رینگ داخلی و در رینگ بین‌الملل نفت کوره ۲۸۰ سانتی استوکس شرکت ملی نفت ایران مورد عرضه قرار گرفتند که کل معاملات صورت گرفته روی این کالاها و عرضه‌های مازاد معادل ۱۴۷ تن به ارزش ۲ میلیارد و ۲۰۴ میلیون ریال بوده است. در مجموع ارزش کل معاملات روز پایانی هفته در بورس انرژی ایران به ۱۶۵ میلیارد ریال بالغ شد.

سهامداران خوشحال در روزهای غمگین بورس

شاخص کل، بازتاب وضعیت کل بازار نیست



سیدمحمد صدرالغروی

سیدمحمد صدرالغروی

هفته گذشته بازار سهام همچون گذشته در رکود به سر برد و تأثیرات منفی ناشی از کاهش قیمت نفت این رکود و در عین حال کمبود نقدینگی در بازار را تشدید کرد. مسائل مربوط به بازارهای جهانی، شرایط حاکم بر منطقه و بودجه سال جاری می‌توانند بر وضعیت آینده بورس تأثیر داشته باشند. از مهم‌ترین اتفاقاتی که در پیروان بازار سهام اینک در روز سه‌شنبه گذشته شورای حکام آژانس بین‌المللی انرژی اتمی قطعنامه پیشنهادی گروه ۵+۱ درباره بسته شدن پرونده موسوم به «ایراد نظامی احتمالی» یا PMD را تصویب کرد. بدین ترتیب یکی از مهم‌ترین ریسک‌های سیستماتیک بازار بورس تهران برداشته شده و در عین حال امیدها برای بهبود روند معاملات افزایش یافته است. از طرفی با وجود ادامه کاهش شاخص کل بورس بسیاری از فعالان بازار سهام معتقدند تکیه صرف به شاخص کل بورس نمی‌تواند معیار درستی برای ورود یا خروج از بازار سهام باشد چراکه امکان سود و زیان در روندهای نزولی یا صعودی برای هر سرمایه‌گذاری متفاوت است و در شرایط کنونی نیز بسیاری از صنایع بورسی سودهای خوبی نصیب سرمایه‌گذاران می‌کنند چنان که در معاملات هفته گذشته و در گروه‌های بانکی، بیمه‌ای و سرمایه‌گذاری صف خرید و

معاملات پر حجم در بسیاری از نمادها چشم‌نوازی می‌کرد.

ادامه رشد گروه قند و شکر

طی هفته گذشته ابزارپزشکی، اپتیک و اندازه‌گیری با ۱۴،۱۵ درصد، قند و شکر با ۵،۳۷ درصد، باتکها و موسسات اعتباری با ۱،۳۳ درصد و زراعت و خدمات وابسته با ۱،۲۷ درصد بیشترین تغییر مثبت در شاخص صنایع را نسبت به سایر گروه‌ها به خود اختصاص دادند. شاخص گروه قند و شکر در هفته گذشته در حالی رشد ۵،۴ درصد داشته که این صنعت در هفت ماه اخیر رشد ۴۷،۸ درصدی را تجربه کرده است. این در حالی است که قیمت جهانی

شکر نیز در چهار ماه اخیر رشد ۴۰ درصدی را ثبت کرده که موجب افزایش گمانه‌زنی‌ها در مورد افزایش قیمت قند و شکر در بازار داخل شده است. هفته گذشته نیز بلوک ۸۴ میلیون سهمی فرآورده‌های غذایی و قند چهارمحال (قچار) در قیمت ۴۶۰ تومان معامله شده، در حالی که قیمت بازار ۲۶۶ تومان بوده است؛ قچار طی هفته جاری نیز با رشد ۲۰ درصدی به قیمت ۳۱۴ تومان رسیده است.

کاهش ۲۶۳ واحدی شاخص کل بورس

در پایان معاملات هفته منتهی به ۲۵ آذرماه ۱۳۹۴، شاخص کل با ۲۶۳ واحد کاهش نسبت به هفته قبل،

همچنین ارزش معاملات نرمال به ۲۵۴۹ میلیارد ریال رسید و حجم معاملات نرمال با ۱۴۶۷ میلیون سهم به ترتیب با ۱۵،۵ درصد کاهش و ۲۸،۶ درصد کاهش نسبت به هفته گذشته همراه شدند. براین اساس تعداد ۱۱۴۷۷۶ برگه اوراق مشارکت به ارزش ۱۱۵ میلیارد ریال معامله شد که ۷۷،۸ درصد و ۲۸ درصد کاهش نسبت به هفته گذشته را نشان می‌دهد.

افت ۳۸ درصدی حجم معاملات فراپورس

بازار فراپورس در چهار روز معاملاتی هفته چهارم آذرماه با دادوستد ۳۰۵ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۳ هزار ۳۲۸ میلیارد ریال به کار خود پایان داد و به این ترتیب افت ۳۸ درصدی حجم و ۴۰ درصدی ارزش معاملات را در قیاس با هفته پیش از آن رقم زد. به دنبال این وضعیت، حجم و ارزش معاملات هفتگی در بازار اول و دوم با کاهش همراه شد و بر این اساس ۳۷ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۹۲ میلیارد ریال در بازار اول و ۱۴۳ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۲۴۸ میلیارد ریال در بازار دوم مورد معامله قرار گرفت. گروه بانک‌ها در هفته معاملاتی منتهی به ۲۵ آذرماه، سهم ۱۸ درصدی از معاملات را به خود اختصاص داد به صدر صنایع پیشرو رفت و گروه فرآورده‌های نفتی و خودرو و ساخت قطعات با ۱۲ و ۱۰ درصد سهم در جایگاه دوم و سوم قرار گرفتند.



تأثیر کاهش تورم بر بورس

به‌نگاه‌های تولیدی است که نتیجه آن رکود حاکم بر اقتصاد کشور است؛ چراکه وقتی رشد اقتصاد منفی و رکود اقتصادی حاکم می‌شود کاملاً طبیعی است که توانایی مالی مردم برای سپرده‌گذاری در بانک‌ها کاهش پیدا کند و در نتیجه نیز بانک‌ها، پرداخت تسهیلات را محدود می‌کنند. کاهش تورم می‌تواند توان سپرده‌گذاری مردم را افزایش داده که این اتفاق می‌تواند افزایش وام‌دهی بانک‌ها برای حمایت از تولید و اثرگذاری آن بر بورس را در پی داشته باشد. تصمیم‌گیران اقتصادی باید برای اصلاح نظام بانکی و توسعه بازار سهام و نیز انضباط مالی دولت برنامه‌ریزی کنند تا در نتیجه آن، بورس و بانک در خدمت نگاه‌های تولید قرار بگیرند. یکی از اساسی‌ترین مشکلات زیرساختی در اقتصاد کشور موضوعات مربوط به نظام بانکی است که بر تولید نگاه‌ها و نیز بازار سهام اثرگذار است. بر این اساس می‌توان ادعا کرد که رشد منفی اقتصاد و نیز رکود حاکم بر آن، بر کاهش سودآوری و ارزش سهام شرکت‌ها و نیز افت شاخص بورس تأثیر گذاشته است. در حوزه بازار پول یکی از مشکلات اساسی، کاهش قدرت بانک‌ها در پرداخت تسهیلات

علی‌اکبر زارع

کارشناس بازار سهام

تسَنیم - کاهش تورم می‌تواند توان سپرده‌گذاری مردم و نیز افزایش توان وام‌دهی بانک‌ها برای حمایت از تولید و اثرگذاری آن بر بورس را در پی داشته باشد. تصمیم‌گیران اقتصادی باید برای اصلاح نظام بانکی و توسعه بازار سهام و نیز انضباط مالی دولت برنامه‌ریزی کنند تا در نتیجه آن، بورس و بانک در خدمت نگاه‌های تولید قرار بگیرند. یکی از اساسی‌ترین مشکلات زیرساختی در اقتصاد کشور موضوعات مربوط به نظام بانکی است که بر تولید نگاه‌ها و نیز بازار سهام اثرگذار است. بر این اساس می‌توان ادعا کرد که رشد منفی اقتصاد و نیز رکود حاکم بر آن، بر کاهش سودآوری و ارزش سهام شرکت‌ها و نیز افت شاخص بورس تأثیر گذاشته است. در حوزه بازار پول یکی از مشکلات اساسی، کاهش قدرت بانک‌ها در پرداخت تسهیلات



سقوط بازارهای سهام جهان در پی کاهش قیمت انرژی

بانک مرکزی آمریکا در تصویب نخستین افزایش نرخ‌های بهره در حدود یک دهه گذشته که اعتماد به احیا شدن اقتصاد این کشور را بارز کرد، صعود کردند. شاخص داکس ۳۰ آلمان ۲،۶ درصد، کک ۴۰ فرانسه ۱،۱۴ درصد و FTSE ۱۰۰ انگلیس ۰،۷ درصد صعود کرد.

کسی‌کره جنوبی با ۰،۱ درصد کاهش، در ۱۹۷۶،۳۱ واحد قرار گرفت. در وال‌استریت، ترمز صعود شاخص‌های بزرگ سهام روز پنجشنبه که ارزش سهام شرکت‌های نفتی و معدنی طلا و نقره به همراه قیمت این کالاها سقوط کرد، کشیده شد. شاخص

این شاخص از ابتدای هفته جاری تاکنون که همه بازارها در انتظار تصویب افزایش نرخ‌های بهره از سوی بانک مرکزی آمریکا بودند، همچنان ۱،۷ درصد افزایش نشان می‌دهد. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن ۰،۲ درصد نزول کرد و به ۱۹۳۰۷،۰۶ واحد رسید و

بازارهای سهام آسیا در پی تلاطم کاهش قیمت نفت که به اعتماد سرمایه‌گذاران آسیب زده است، با دنبال کردن سقوط بازارهای آمریکایی به سطح پایین‌تری نزول کردند. شاخص‌ام اس‌سی‌ای از بازارهای سهام آسیا اقیانوسیه به‌جز ژاپن، ۰،۳ درصد افت کرد.

بورس ارز



کاهش ریسک سرمایه‌گذاری خارجی با بورس ارز

موسی احمدی، عضو هیات علمی دانشگاه گفت: نوسانات نرخ ارز در ایران از جمله ریسک‌هایی است که سرمایه‌گذاران خارجی، آن را به‌عنوان یکی از موانع سرمایه‌گذاری در ایران قلمداد می‌کنند بنابراین راه‌اندازی بورس ارز یا آپشن‌های ارزی می‌تواند در این راستا راهگشا باشد. وی ادامه داد: نکته قابل توجه اینکه جذب سرمایه‌های خارجی در بازار سرمایه باید به نحوی باشد که مستقیماً در بخش واقعی اقتصاد ایفای نقش کند و در بلندمدت موجبات ایجاد حباب نشود.

وی ادامه داد: با توجه به شرایط پسانتحریم و فضای مثبت سیاسی، هیات‌های مختلف سرمایه‌گذاران خارجی که وارد ایران می‌شوند، غالباً علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار بدهی و سرمایه‌های هستند. احمدی در عین حال به فقدان برخی نهادهای مالی تخصصی اشاره کرد و افزود: ایجاد و شکل‌گیری نهادهای مالی تخصصی از جمله موسسات رتبه‌بندی اعتباری و استمداد از مشاوره‌های تخصصی شرکت‌های تأمین سرمایه و مشاوره سرمایه‌گذاری می‌تواند کمک بسزایی در جذب سرمایه‌گذاران خارجی به بازار سرمایه ایران ایفا کند. این استناد دانشگاه اظهار داشت: گزارش موسسه هریتیج در خصوص آزادی اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۵ بیانگر رشد ۱۵ واحدی و کسب امتیاز ۴۱/۸ و صعود به جایگاه ۱۷۱ جهان و جایگاه ۱۵ منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا بوده است. احمدی در ادامه ضمن اشاره به گزارش اخیر بانک جهانی در خصوص بهبود فضای کسب و کار (Doing Business) اذعان داشت: این گزارش حاکی از بهبود یک پله‌ای جایگاه کشور از رتبه ۱۱۹ در سال ۲۰۱۵ به ۱۱۸ در سال ۲۰۱۶ میلادی در میان ۱۸۹ کشور مورد بررسی دارد که بیشترین بهبود مربوط به اخذ مجوزهای ساخت و بیشترین تنزل رتبه مرتبط با اخذ اعتبار بوده است.

شرکت‌ها و مجامع

اختصاص ۱۸۴ ریال سود به ازای هر سهم فولاد خوزستان

شرکت فولاد خوزستان صورت‌های مالی شش‌ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۴ را به‌صورت حسابرسی شده منتشر کرد. این شرکت در دوره شش‌ماهه، مبلغ ۲۲ هزار و ۶۲ میلیارد و ۲۸۴ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش خالص داشت. از درآمد این شرکت بهای تمام شده کالای فروش‌رفته کسر شد و سود ناخالص دوره به ۳ هزار و ۶۲۹ میلیارد و ۶۶۵ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره هزینه‌های اداری، عمومی کسر و با افزوده شدن درآمدهای عملیاتی به آن، سود عملیاتی دوره به مبلغ ۲ هزار و ۲۶۷ میلیارد و ۵۹۳ میلیون ریال محاسبه شد. به سود عملیاتی دوره نیز هزینه‌های مالی و مالیات کسر و درآمدهای منفرقه به آن افزوده شد و سود خالص دوره به مبلغ یک‌هزار و ۴۷۱ میلیارد و ۳۵۰ میلیون ریال به دست آمد و بر این اساس مبلغ ۱۸۴ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. گفتنی است به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۴ هزار و ۳۷۰ میلیارد و ۱۳۲ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

نگاهی به عملکرد داروسازی کوثر در دوره ۶ماهه

شرکت داروسازی کوثر صورت‌های مالی نیمه نخست سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۴ را به‌صورت حسابرسی شده منتشر کرد. این شرکت در شش‌ماهه گذشته، مبلغ ۱۳۰ میلیارد و ۴۲۲ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش خالص داشت. از درآمد این شرکت، بهای تمام شده کالای فروش‌رفته کسر شد و سود ناخالص دوره به ۲۲۹ میلیارد و ۷۵۱ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره هزینه‌های اداری، عمومی کسر شد و سود عملیاتی دوره به مبلغ ۹ میلیارد و ۸۶۸ میلیون ریال محاسبه شد. از سود عملیاتی دوره نیز هزینه‌های مالی و مالیات کسر شد و درآمدهای منفرقه به آن افزوده شد و زیان خالص به مبلغ ۵۵۵ میلیارد و ۴۷۲ میلیون ریال به‌دست آمد و بر این اساس مبلغ ۱۰۳ ریال زیان به ازای هر سهم کنار گذاشت. گفتنی است از زیان خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال کسر شد و در نهایت مبلغ ۹ میلیارد و ۲۹۳ میلیون ریال زیان انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

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.

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

برای ثبت اشتراک کافی است به سایت eshterakir مراجعه نمایید.

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

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

اثرات کاهش قیمت نفت بر بازار سهام و ارز

قیمت نفت در هفته گذشته کاهش شدیدی پیدا کرده است، به طوری که قیمت نفت در پایان هفته میلادی نسبت به پایان هفته قبل به اندازه ۱۲ دلار در کاهش پیدا کرده است. به طوری که قیمت جهانی نفت WTI از ۴۰.۱۴ دلار جمعه هفته گذشته به ۳۵.۳۶ دلار در این جمعه رسیده است. این کاهش قیمت در اواخر هفته به نسبت بیشتر بوده است

به گزارش اخباربانک، کاهش قیمت جهانی نفت باعث کاهش شدید شاخص بورس های جهانی به خصوص در روز جمعه شده است. با توجه به نظر تحلیلگران تکنیکالی قیمت نفت کف قبلی قیمت خود را رد کرده است. شاخص داوجونز و اس اند پی ۵۰۰ بورس نیویورک تنها در روز جمعه تقریباً به اندازه ۲ درصد کاهش پیدا کرده است. نزول شاخص وال استریت از ابتدای هفته میلادی تقریباً ۴ درصد بوده است. در بازار ایران نیز این اتفاق دور از انتظار نبوده است. با واکنش بورس های جهانی نسبت به کاهش قیمت نفت بورس تهران نیز در روز ۲۲ آذر ماه تقریباً به اندازه ۱۰۰ واحد کاهش پیدا کرده، این کاهش به اندازه یک درصد بوده است.

البته قیمت تمامی سهام های شرکت های پالایشگاهی در این روز با ۵۵ درصد کاهش همراه بوده و برخی از آنها دارای صف فروش شده اند. صورتی که اگر تأثیر افزایش قیمت سهام سرمایه گذاری غدیر بر شاخص بورس نادیده گرفته شود شاخص می تواند بیشتر از ۵۰ واحد دیگر نزول پیدا کند.

سهام بازار شرکت های پالایشگاهی و پتروشیمی در بازار ایران نسبت به بازارهای جهانی بیشتر بوده و تقریباً ۳۰ درصد از ارزش بازار ایران به طور مستقیم به قیمت نفت وابسته است. با توجه به اینکه نخستین روز بازار در این هفته تعطیل بوده و واکنش بازار ایران به کاهش قیمت نفت با یک روز تأخیر انجام شده است. بنابراین می توان گفت که بورس اوراق بهادار تهران مانند بورس های جهانی تحت تأثیر کامل قیمت نفت قرار گرفته و انتظار می رود که قیمت های بیشترین تأثیر لازم را از قیمت نفت برده باشند. بنابراین با توجه به قیمت نفت انتظار می رود که قیمت سهام های مربوط در بازار ایران در کف قیمتی خود قرار گرفته باشند. با کاهش قیمت نفت این انتظار می رود که دولت به منظور ثابت نگه داشتن درآمدهای نفتی خود و همچنین بودجه ارائه شده برای سال ۱۳۹۵ قیمت دلار مبادله را افزایش دهد، به عبارت دیگر این انتظار وجود دارد که در برنامه بودجه که قرار است دولت در آینده نزدیک برای سال ۱۳۹۵ ارائه دهد نرخ دلار مبادله افزایش پیدا کند. با توجه به نیاز دولت به افزایش نرخ دلار این انتظار وجود دارد که قیمت دلار آزاد نیز با افزایش همراه باشد. از منظر دیگر باید توجه داشت که عرضه دلار در بازار عمدتاً توسط شرکت های پالایشگاهی و پتروشیمی صورت می گیرد.

دریچه

آمانورها چگونه در بورس فعالیت کنند؟

رحمت الله توکل ی برکی

فعال بازار سرمایه

شاید این نگرش برای بسیاری از افراد وجود داشته باشد که بورس مخصوص افراد حرفه ای است و تا زمانی که کاملاً بر بازار مسلط نباشیم قادر نیستیم در بازار بورس خریدوفروش انجام دهیم. برای خریدوفروش در بورس کافی است با روش های مختلف سرمایه گذاری در بورس آشنا باشیم. در واقع بورس تنها متعلق به افراد حرفه ای نیست و هر فرد با توجه به میزان ریسک پذیری و تخصصی که دارد می تواند از طریق یکی از شیوه های زیر وارد این بازار شود و اقدام به خریدوفروش کند.

شیوه های خریدوفروش در بازار بورس براساس درجه ریسک پذیری عبارتند از: ۱- خرید اوراق مشارکت و اوراق اجاره ۲- سرمایه گذاری در صندوق های سرمایه گذاری ۳- خرید سهام شرکت ها ۴- خرید قرارداد آتی به این ترتیب افرادی که تحت هیچ عنوان تمایلی به پذیرش ریسک ندارند و اصطلاحاً کاملاً ریسک گریز هستند می توانند در بورس، اوراق مشارکت و اوراق اجاره خریداری کنند زیرا این اوراق سود تضمین شده دارد به این معنا که دارندگان اوراق مشارکت شرکت های سود سود مشخص و تضمین شده ای را به عنوان سود علی الحساب، در فواصل زمانی معین، دریافت می کنند، اوراق مشارکت توسط بانک ها و موسسات مالی معتبر یا دولت، تضمین می شود. اوراق اجاره نیز در فواصل زمانی مشخص (مثلاً سه ماهه)، سود معینی را نصیب دارندگان این اوراق می کند و سرمایه گذاران هر زمان که به پول نیاز داشتند می توانند این اوراق را از طریق بورس، به سایر متقاضیان بفروشند.

افرادی که میزان ریسک پذیری آنها اندکی بیشتر است و تخصص کمتری دارند، احتمالاً سرمایه گذاری در صندوق های سرمایه گذاری را به خرید اوراق مشارکت و اوراق اجاره ترجیح می دهند، صندوق های سرمایه گذاری مجموعه ای از سهام، اوراق مشارکت و سایر اوراق بهادار است. در واقع می توان آن را به صورت شرکی در نظر گرفت که با جمع آوری پول افراد مختلف منابعی گردآوری کرده و این منابع را در سبدی از اوراق بهادار مختلف سرمایه گذاری می کند. تنوع موجود در سبد سرمایه گذاری صندوق سبب کاهش ریسک آن و مدیریت تخصصی این سبد موجب افزایش جذابیت آن می شود و قابلیت کسب بازدهی بیشتر از بازدهی اوراق مشارکت و اوراق اجاره برای آنها وجود خواهد داشت، سرمایه گذارانی که از دو گروه قبلی ریسک پذیرترند و اطلاعات بیشتری دارند، ترجیح می دهند خودشان مستقیماً سهام شرکت ها را خریداری کنند، چون احتمال می دهند به ازای پذیرش این ریسک، سود بیشتری به دست بیاورند و در نهایت، افرادی که به شدت ریسک پذیر هستند و بر بازار تسلط کافی دارند، می توانند همه افراد با سطوح مختلف ریسک پذیری و تخصص، امکان سرمایه گذاری در بورس وجود دارد.

گفت و گو «فرصت امروز» با علی ابتهاج، مدیر تحقیق و مطالعات بازار کارگزاری انصار

صدای پای سرمایه گذار خارجی در تالار حافظ می آید

مهلا فرزند

در حالی که کشور در رکود اقتصادی به سر می برد و با کمبود نقدینگی مواجه است، انتظارها برای نهایی شدن توافق هسته ای به سرانجام می رسد و با وجود اینکه هنوز زمان دقیق لغو تحریم ها مشخص نشده، بسیاری از

بسیاری از تحلیلگران

بازار عقیده داشتند که بازار منتظر نهایی شدن توافق هسته ای است. با وجود اینکه هنوز زمان دقیق لغو تحریم ها مشخص نشده ولی بعضی از مسئولان خبر از لغو تحریم ها در دی ماه را داده اند. با وجود این هنوز نشانه ای از رشد حجم معاملات در بازار دیده نمی شود. این واکنش سرد بازار حاصل چیست؟

بحث توافقات هسته ای و تحریم ها یکی از مهم ترین موضوعات در دو سال اخیر بوده و همواره فراز و نشیب هایی را تجربه کرده است. این موضوع از بزرگ ترین ریسک های بازار سرمایه و کل اقتصاد کشور بود که مراحل نهایی اجرایی شدن را طی می کند و قطعاً از فاکتورهای اساسی در تصمیم گیری سرمایه گذاران است. اما نباید فراموش کرد که این تنها مشکل بازار نیست و مجموعه مسائلی که دست به دست هم داده اند

شرایط فعلی را رقم زده است. رکود عمیق و کمبود نقدینگی نفس هر فعالیت اقتصادی را می گیرد. از سویی حال پرونده هسته ای و رفع تحریم ها موضوع جدیدی نیست و از مدت ها پیش تقریباً مشخص شده بود که این موضوع راه حل نهایی خود را یافته و تنها یکی مراحل اجرایی آن باقی مانده و از آنجا که بازار بورس یک بازار پیشرو است و با بروز نشانه ها واکنش نشان می دهد، نمی توان گفت تنها در انتظار روز لغو تحریم ها بوده است.

اگر فاکتورهای دیگر مانع حرکت بازار نبود، می توانستیم طی ماه های اخیر عکس العمل خاص و مثبت آن را نسبت به بحث توافقات ببینیم. اما نکته مهم این است که در ادامه، سایه سنگین مشکلات ناشی از بحث تحریم ها بر سر بازار را نخواهیم دید و حد شدن سایر مشکلات به بهبود وضعیت بازار اوست. نکتة دیگری که در این خصوص می تواند راهگشا باشد بحث ورود سرمایه های خارجی به بورس است که شاید در این اوضاع کمیبود نقدینگی داخلی برای بازار سهام، نخستین محرک برای آن باشد. نشانه های حاکی از آن است که برخی گروه های سرمایه گذار خارجی به شدت در حال مطالعه و بررسی بازار سهام ایران بوده و مترصد ورود به آن پس از لغو تحریم ها هستند. مذاکرات این گروه ها با برخی کارگزاران و مجموعه های سرمایه گذاری داخلی و دریافت کدهای جدید بورسی توسط خارجی ها طی چند ماه اخیر از جمله مهم ترین این نشانه ها است اما ابهامات در خصوص زمان و نحوه فراهم شدن امکانات برای ورود پول خارجی و برخی قوانین دست و پاگیر و زمان بر برای سرمایه گذاران خارجی و همچنین نحوه پوشش ریسک نوسانات ارز برای آنها از جمله موارد جدیدی است که باید منتظر بود و دید که چگونه پیش می روند و عملی خواهند شد. یکی از مهم ترین عوامل که کمک شایانی به تسریع سرمایه گذاری خارجی خواهد کرد بحث بورس از است که مراحل خوبی را طی کرده و با راه اندازی آن بخش بزرگی از نگرانی خارجی ها در خصوص نوسانات ارزی را برطرف و ورود آنها برای سرمایه گذاری را تسریع خواهد کرد. شخصاً امیدوارم اول ورود نقدینگی و تحرک بازار در صورت شفاف شدن شرایط برای ورود سرمایه گذاران

خارجی به بورس، از این محل

تامین شود.

با توجه به اینکه

سهمداران عمده شرکت ها و هلدینگ های فعال در بازار سرمایه طی ماه های اخیر حضور پررنگی در معاملات نداشتند و عملکرد متغلفانه ای از خود نشان داده اند، آیا با لغو کامل تحریم ها می توانیم شاهد عملکرد فعال مدیران شرکت ها و هلدینگ ها در بورس باشیم به طوری که منافع سهامداران خرد و حقیقی نیز به خطر نیفتد؟

در حال حاضر برخی حقوقی های بازار از کمبود منابع و نقدینگی رنج می برند اما برخی حقوقی های بازار هم هستند که منابع مالی خوبی در اختیار دارند که به دلیل جو بی اعتمادی موجود در بازار سهام، کمتر تمایل به فعالیت در این بازار نشان می دهند. حال آنکه سودهای جذاب بانکی در این مدت آنها را ترغیب کرده که منابع خود را بدون ریسک و با دریافت سودهای مناسب در اختیار سیستم بانکی قرار دهند. این قضیه موضوع جدیدی نیست و از مهم ترین عوامل خروج سرمایه ها از بازار سرمایه طی دو سال اخیر بوده است. باید توجه داشت که بانک ها در این مدت برای سرمایه گذاری در بورس این امکان را ندارند. این موضوع به نظر می آید که در آینده با تسهیل شرایط بانکی در اختیار نهادها و شرکت های خارجی نقش انکارناپذیری در بهبود شرایط اقتصادی از جمله بورس ایران خواهد داشت. اینها به همراه مواردی که پیش تر به آن اشاره کردم اطمینان ما از افق بلند مثبت اقتصادی را افزایش می دهد. این نکته ای است که بارها در خصوص بازار سهام نیز عرض کرده ام. بازار سرمایه گذاری با دید بلندمدت کاملاً در آن روشن است.

اما نباید فراموش کرد که در حال حاضر ما همچنان یک کشور وابسته به نفت هستیم و تغییرات قیمت نفت نقش انکارناپذیری در اقتصاد و بازارهای ما از جمله بازار سهام دارد. اگر به گذشته بنگریم خواهیم دید که بازار سهام و شاخص بورس ما همگرایی خاصی با قیمت نفت دارد و اکنون سیر نزولی قیمت نفت از دیگر عوامل مهمی است که بازار بورس ما مانند سایر بخش های اقتصادی تحت فشار قرار داده است. عاملی که شرایط فعلی عرضه و تقاضای آن وضعیت را سخت تر کرده است. قیمت نفت یکی دیگر از مهم ترین عوامل تأثیر گذار بر اقتصاد و بورس ماست که بهبود آن می تواند از دیگر نشانه های مثبت برای تقویت بازار سهام باشد.

بهدیه سال ۹۵ و چگونه ارزیابی می کنید و چه تأثیری بر بازار سرمایه خواهد داشت؟

بحث بودجه کشور هم یکی از عوامل مهم طی دو سال اخیر بود که تأثیر منفی بر بازار سرمایه داشت و بودجه سال ۹۵ و تغییرات احتمالی آن می تواند از دیگر مسائل مهم برای بازار



علی ابتهاج مدیر تحقیق و مطالعات بازار کارگزاری انصار

به مبالغ سنگین حقوقی ها اختصاص می یافت خواهیم بود که می تواند نکته بسیار مهمی در خصوص تغییرات کلی و مثبت در شرایط فعلی بازار سهام باشد. هر چند ممکن است به سرعت اثرات آن را بر بازار لمس نکنیم اما می تواند در نقش نخستین مهره دومینوی طولانی و پیچیده بهبود اوضاع در بازار سهام باشد که اکنون به حرکت در آمده و می تواند سایر مهره ها را به حرکت در آورد.

با توجه به اینکه دولت به سمت خروج از اقتصاد نفتی تمایل دارد، رفع تحریم ها و برقراری ارتباط با کشورهای دیگر چه تأثیری بر اقتصاد و بازار سرمایه خواهد داشت؟

قطعاً اجرای دقیق و صحیح این سیاست می تواند به اصلاح ساختار اقتصادی کشور کمک کند و آینده اقتصاد ما را تضمین کند. ادامه این سیاست ها و گشایش در روابط خارجی نقش انکارناپذیری در بهبود شرایط اقتصادی از جمله بورس ایران خواهد داشت. اینها به همراه مواردی که پیش تر به آن اشاره کردم اطمینان ما از افق بلند مثبت اقتصادی را افزایش می دهد. این نکته ای است که بارها در خصوص بازار سهام نیز عرض کرده ام. بازار سرمایه گذاری با دید بلندمدت کاملاً در آن روشن است.

اما نباید فراموش کرد که در حال حاضر ما همچنان یک کشور وابسته به نفت هستیم و تغییرات قیمت نفت نقش انکارناپذیری در اقتصاد و بازارهای ما از جمله بازار سهام دارد. اگر به گذشته بنگریم خواهیم دید که بازار سهام و شاخص بورس ما همگرایی خاصی با قیمت نفت دارد و اکنون سیر نزولی قیمت نفت از دیگر عوامل مهمی است که بازار بورس ما مانند سایر بخش های اقتصادی تحت فشار قرار داده است. عاملی که شرایط فعلی عرضه و تقاضای آن وضعیت را سخت تر کرده است. قیمت نفت یکی دیگر از مهم ترین عوامل تأثیر گذار بر اقتصاد و بورس ماست که بهبود آن می تواند از دیگر نشانه های مثبت برای تقویت بازار سهام باشد.

بحث بودجه کشور هم یکی از عوامل مهم طی دو سال اخیر بود که تأثیر منفی بر بازار سرمایه داشت و بودجه سال ۹۵ و تغییرات احتمالی آن می تواند از دیگر مسائل مهم برای بازار

بازار سرمایه ایران است؛ نشانه هایی چون تقلای سرمایه گذاران خارجی برای ورود به بورس کشورمان. در گفت و گو با علی ابتهاج، مدیر تحقیق و مطالعات بازار کارگزاری انصار به دلایل بی تفاوتی بازار به توافق نهایی برجام و سایر عوامل تأثیر گذار بر بازار پرداختیم.

کوتاه تری می تواند بر این صنایع اثرات مثبت خود را نمایان کنند. در این میان صنعت پتروشیمی نیز با وجود فشارهای فراوان شرایط بهتری نسبت به سایر صنایع داشت و گردش مالی بالا، حاشیه سود مناسب، حتی با وجود افزایش هزینه ها و... برتری این صنعت نسبت به سایر صنایع بزرگ را حفظ کرده است. ضمن اینکه این صنعت از مهم ترین و جذاب ترین صنایع مورد توجه خارجی ها است که منطقی نیست و بزرگ ترین جذب سرمایه خارجی را شامل می شود. ضمن اینکه این صنعت می تواند یکی از جذاب ترین صنایع برای سرمایه گذاری بلندمدت به ویژه برای سرمایه های بزرگ باشد و توصیه می کنم سرمایه گذاران این صنایع را بیشتر بررسی کنند. از دید تکنیکال نیز این صنایع شرایط مطلوب تری دارند و به ویژه صنعت پتروشیمی می تواند از صنایع پیشرو باشد. لازم به ذکر است که افت قیمت های دو سال اخیر بر جذابیت های سرمایه گذاری در بورس در میان مدت و بلندمدت افزوده است.

با توجه به اینکه بیش از ۵۰ درصد منابع در اختیار بانک ها قابل تسهیلات بانکی به صنایع پرداخت می شود این کار چه تأثیری بر وضعیت بازار سرمایه و صنایع خواهد داشت؟

اگر این تسهیلات به درستی اختصاص یابد و دقت بیشتری در تخصیص آنها صورت گیرد قطعاً می تواند به رشد تولید و اشتغال کمک شایانی کند اما همان طور که در ابتدای صحبت عرض کردم، نرخ بالای بهره و سود بانکی یکی از مشکلات موجود بر سر راه صنایع است. با توجه به کاهش تورم در کشور و عدم کاهش نرخ سود بانکی تاکنون، هزینه این تسهیلات رسماً بالاتر و صنایع را با مشکل مواجه می کند و جا دارد اقدام کرده و شرایط را برای صنایع تسهیل کنند تا به رشد و شکوفایی اقتصاد کشور کمک شود.

بازار را چگونه ارزیابی می کنید؟

از منظر تکنیکال، بسیاری از سهام در حمایت های خوب و محکمی قرار گرفته اند. با وجود اینکه همچنان رکود بر بازار حاکم است اما توان افست بیشتر در قیمت ها دیده نمی شود. شاخص کل در حال تشکیل یک کف مستحکم و در عین حال فرسایشی است، با توجه به این نکات بعید به نظر می رسد که شاخص کل بتواند نرخ های کمتر از ۶۰۰٪ را تجربه کند. در حال حاضر حمایت های ۶۱۹۰۰ و سپس ۶۱۵۰۰ بر سر راه نزول شاخص خودنمایی می کنند. از سویی دیگر مقاومت های ۶۳۲۰۰ و ۶۳۹۰۰ در مسیر رشد شاخص قرار دارند. در این میان مقاومت ۶۳۹۰۰ یک مقاومت کلیدی محسوب می شود که شکست آن می تواند شرایط صعودی را برای بازار حاکم کند.

برخی از شاخص های صنایع که اخیراً افت های بیشتری را تجربه کرده اند در تلاش برای احیای خود هستند که لازم است با حفظ شرایط صعودی طی هفته های آتی این امر را تثبیت کنند. در صنایع بزرگ تنها شاخص گروه شیمیایی از لاک نزولی خارج شده و وارد صعود به خود گرفته و از این رو به آن صنعت پیشرو لقب می دهیم.

عشق بازار

خواب عمیق زمستانی بازار سهام

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

شاخص کل بازار بورس تهران در هفته گذشته دستخوش نزولی بیش از ۲۵۰ واحد شد و این در حالی است که شرایط این بازار به این وخامت نبود. در هفته معاملاتی گذشته، شاخص کل با آغاز معاملات در نخستین روز کاری در روند نزولی قرار گرفت و این روند تا پایان روز دوشنبه ادامه داشت. در روز یکشنبه بازار عمومی ترمز داشت، اما در روز دوشنبه از رنگ قرمز بازار کاسته شد و بسیاری از نمادها به سمت رنگ سبز برگردیدند. شاخص کل در روز سه شنبه در مسیر صعودی قرار گرفته و با تقایلی فراوان چند واحد صعود را تجربه کرد. در این روز بازار چهره سبزرنگ مطلوبی به خود گرفت. اما این رنگ سبز حاصل از معاملات بر حجم تعداد کمی نماد مستعد بود و فرمزی پس زمینه بازار از اوضاع وخیم تعداد زیادی از نمادها رنگ گرفته بود. در روز پایانی این هفته نیز بار دیگر شاخص کل در روند نزولی قرار گرفت و بیش از ۸۶ واحد از ارتفاع خود را از دست داد. در این روز نیز بازار با عمومی ترمز رنگ به کار خود پایان داد. ارزش میانگین هر معامله در این هفته حدود ۲.۴ میلیارد تومان بود که با توجه به روند معاملات از ادامه نزولی بودن بازار خبر می دهد.

در این هفته نفت نیز در بازارهای جهانی با نوسان روبه رو بود. هر بشکه نفت کرود آمریکا در آغاز این هفته با قیمت ۳۵ دلار معامله می شد و در میانه های هفته به حدود ۳۸ دلار رسید. با این حال اتفاقات منطقه، هر بشکه نفت را به قیمت ابتدای هفته بازگرداند. نوسانات قیمت نفت در بازار جهانی در حالی ادامه دارد که به نظر می رسد کاهش قیمت نفت تنها اهرمی برای آسیب رساندن به کشورهای نفت محور است. به عبارتی دیگر، با نگاهی ساده به شرایط حاکم در منطقه و بررسی عرضه و تقاضای موجود در می یابیم که مازاد عرضه در بازار به مراتب کمتر از کاهش قیمت نفت در ماه های اخیر و حتی یک سال اخیر است. این موضوع این واقعیت تلخ را یادآوری می کند که کشورهای که همزمان تولیدکننده و خریدار محسوب می شوند (مانند آمریکا)، پتانسیل اعمال تأثیر زیادی در قیمت این دلار مهم را دارند. در طرف دیگر معامله فروشندهان قرار دارند که از این بحران آسیب زیادی می بینند و برای جبران خسارت باید به کاهش ارزش ارزشان تن بدهند. اقتصاد کمجور ما نیز از این قاعده مستثنا نبوده و همین موضوع قیمت دلار را بار دیگر به سمت مرز ۳۶۲۰ تومان سوق می دهد. شکست این مقاومت در بازه زمانی کنونی می تواند خساراتی بلندمدت به بدنه اقتصاد کشور وارد کند.

بازار سرمایه کشور نیز در حاشیه این بحران ها به خواب زمستانی عمیقی فرو رفته و به شدت کم عمق شده است. حجم معاملات بازار به نحوی پایین آمده که بسیاری از نمادها مدت زمان طولانی ای را بدون تکمیل حجم مناسبتی سپری کرده اند. در این هفته نیز به نظر می رسد شاخص کل در سه روز ابتدای هفته با مشکلات فراوانی روبه رو باشد. انتظار می رود در روزهای نخست این هفته، شاخص کل عمومی نزولی داشته باشد و در دو روز انتهایی بتواند مقداری از این نزول را جبران کند. بدین ترتیب انتظار می رود با آغاز معاملات در روز معاملاتی پیش رو، شاخص کل دقیقاً را با رنگ سبز سپری کرده و پس از آن نزولی شده و به رنگ قرمز در آید. انتظار می رود این اتفاق در روز پس از آن نیز تکرار شده و شاهد دست کم نزولی ۱۰۰ واحدی از ارتفاع شاخص کل باشیم. پس از آن و در دو روز انتهایی هفته انتظار می رود بار دیگر شاهد صعود کم سرعت شاخص کل باشیم. در شرایط حاضر که بسیاری از معامله گران تأثیر گذار از بازار گریخته اند، توصیه می شود افرادی که از علم کمتری برخوردارند، از بازار فاصله بگیرند.

تحلیل

شرط تاثیر برنامه ششم در بازار سرمایه

اگر برجام به فرجام برسد و دولت بتواند زمینه هایی را ایجاد کند که سرمایه گذاران خارجی علاقه مند به سرمایه گذاری در کشور شوند می توان به رشد اقتصادی امیدوار بود.

غلامحسین دوانی، کارشناس بازار سرمایه در گفت و گو با موج درباره تأثیر برنامه ششم توسعه بر بازار سرمایه گفت: مهم ترین برنامه ششم توسعه بر بازارهای مالی ایران منوط به رفع کامل تحریم ها از جامعه ایرانی است.

وی با اشاره به ایجاد امنیت برای سرمایه گذاران داخلی گفت: همچنین دولت باید امنیت لازم را برای سرمایه گذاران داخلی ایجاد کند تا بستری توسعه برای آنها فراهم شود، به بیان دیگر باید امنیت نسبت به ایجاد و توسعه اقدام کنند و از این طریق آنها هم تأثیر مثبت بر بازار سرمایه بگذارند. دوانی با بیان اینکه باید مقدمات گفته شده لحاظ شود تأکید کرد: در صورتی که این اقدامات صورت گیرد می توان تصور کرد که در طول برنامه ششم توسعه رکود اقتصادی پایان یابد و کشور وارد فاز اقتصادی شود. این کارشناس بورس بیان داشت: لازمه این امر آن است که بند دو قانون برنامه توسعه مبنی بر شمولیت مالیات کلیه نهادهای معاف اجرا شود این بدان معناست که استناد اجرای فرمان حضرت امام و آستان قدس و... مالیات دهند. وی اظهار کرد: اگر اقتصاد تکان بخورد بازار سرمایه هم به تبع آن تحت تأثیر قرار خواهد گرفت چرا که بورس بخشی از اقتصاد است، قرار نیست بازار سرمایه به تنهایی تکان بخورد، ما انتظار معجزه در این بازار را نداریم. این کارشناس اقتصاد تکان بخورد بازار سرمایه در تمام اقتصاد کشور نیست، بلکه بخشی از آن است پس ما باید تلاش کنیم که اقتصاد را از رکود خارج کنیم تا بورس هم از رکود حال حاضر رهایی یابد.

فرصت‌های چندجانبه
چهارمحال و بختیاری

در سرنخ امروز به سه فرصت مناسب سرمایه‌گذاری در استان چهارمحال و بختیاری می‌پردازیم. استانی که با وجود پتانسیل‌های بی‌شمار، فرصت‌های سرمایه‌گذاری مناسبی در حوزه کشاورزی، صنعت و گردشگری دارد.

کلاف اول



به گزارش مهر، در حوزه کشاورزی، استان چهارمحال و بختیاری با داشتن منابع آب فراوان و آب‌وهوای معتدل زمینه توسعه مزارع پرورش ماهی، تولیدات گلخانه‌ای، باغبانی، دامداری و... را دارد. جالب است بدانید که چهارمحال و بختیاری در سال‌های گذشته توانسته رتبه اول کشور در تولید ماهی قزل‌آلا را کسب کند که زمینه توسعه و سرمایه‌گذاری در این حوزه همچنان در سطح استان وجود دارد و با سرمایه‌گذاری‌های مناسب می‌تواند به مراتب امتیازهای بهتری از این استان به دست آورد.

چهارمحال و بختیاری هم‌اکنون در دو حوزه کشاورزی در تولید ماهی قزل‌آلا و بادام توانسته رتبه پیشترین تولید کشور را کسب کند و زمینه برای سرمایه‌گذاری در این حوزه همچنان مساعد است.

راه‌اندازی واحدهای تولید قارچ دکمه‌ای و واحدهای تولید گل با توجه به شرایط آب و هوایی این استان از دیگر ظرفیت‌های استان در زمینه کشاورزی به شمار می‌آید.

کلاف دوم



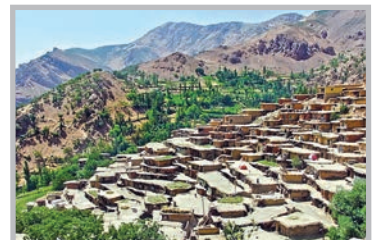
حوزه صنعت یکی دیگر از مهم‌ترین ظرفیت‌های استان چهارمحال و بختیاری برای سرمایه‌گذاری به شمار می‌رود که هم‌اکنون زیرساخت‌هایی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه وجود دارد، همسایگی با استان‌های بزرگ مانند اصفهان و خوزستان بازار بسیار ارزشمندی برای واحدهای صنعتی در استان چهارمحال و بختیاری به وجود آورده‌اند.

همچنین شهرک‌های صنعتی استان با داشتن زیرساخت‌های آب و برق و گاز و... محل مناسبی برای سرمایه‌گذاری صنعتگران داخلی و خارجی به شمار می‌رود که قیمت‌های مناسب زمین‌های این شهرک‌های صنعتی ظرفیت مطلوب برای سرمایه‌گذاری در گام اول به شمار می‌رود.

راه‌اندازی مجموعه‌هایی برای فرآوری و بسته‌بندی محصولات کشاورزی این استان و همچنین کارخانه‌های صنایع تبدیلی می‌تواند از نخستین فرصت‌های این بخش باشد.

توسعه واحدهای تولید آب معدنی با بهره‌گیری از چشمه‌های آب معدنی یکی دیگر از ظرفیت‌های مهم این استان در این حوزه به شمار می‌رود که می‌تواند مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گیرد.

کلاف سوم



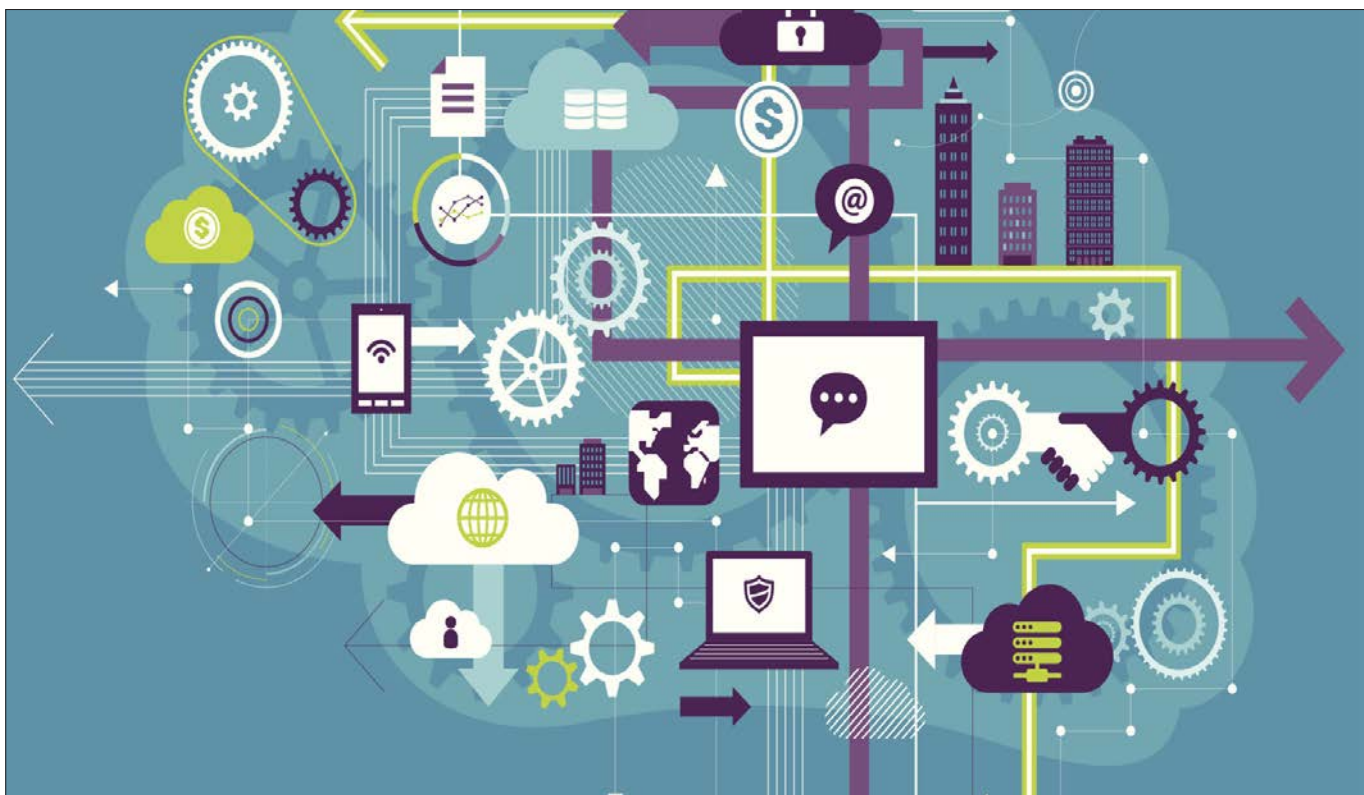
در نهایت بخش گردشگری استان چهارمحال و بختیاری می‌تواند به‌عنوان یکی از فرصت‌های مناسب برای معرفی هرچه بیشتر این استان و جذب گردشگران مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گیرد. جاذبه‌های طبیعی و تاریخی و گردشگری بسیاری در این استان وجود دارد که باید با سرمایه‌گذاری در این حوزه زمینه ورود مسافر و گردشگر را به استان افزایش داد.

استان چهارمحال و بختیاری در بخش مرکزی رشته کوه‌های زاگرس بین پیش کوه‌های داخلی و استان اصفهان واقع شده است. از مهم‌ترین ارتفاعات غرب استان، قله زرد کوه است که دارای ارتفاع ۴ هزار و ۵۴۸ متر و در کوهستان بافت قرار دارد و تمام سال پوشیده از برف است. راه‌اندازی مجموعه‌های اسکی و ورزش‌های برفی می‌تواند کمک زیادی به جذب گردشگر در این استان کند.

کوه‌های دیگر منطقه که بیش از ۳ هزار متر ارتفاع دارند دنباله زرد کوه بوده و حد طبیعی آنها مرز بین استان خوزستان و چهارمحال و بختیاری است و از کانون‌های آبیگر دائمی ایران به شمار می‌روند. این استان دارای رودخانه‌های فراوان و بزرگی از جمله زاینده‌رود، خراسان، بافت، کارون و... است که به نوبه خود می‌تواند در پیچ‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری باشد.

سرمایه‌گذاری در اینترنت اشیا، باید‌ها و نباید‌ها

یکی از فناوری‌های روبه‌رشد در جهان را جدی بگیریم



گردآوری و ترجمه: سارا گلچین

به اطراف‌تان اگر نگاهی بیندازید، متوجه می‌شوید که فرایند رشد پدیده‌ها در دنیای امروزی هر روز در هم‌تنیده‌تر از پیش می‌شود. به لطف دنیای امروز که اینترنت و وب را به بخشی از زندگی ما تبدیل کرده است، می‌توانیم با آدم‌ها و اشیا در سطحی باورنکردنی ارتباط داشته باشیم. این تجربه آنلاین صرفه‌جویی در زندگی را به همراه دارد و اهمیت خاص خودش را پیدا کرده است. در این تجربه همچنین بسیاری از کارهای یکنواخت و خسته‌کننده‌ای که هر روز با آنها سروکار داریم ساده‌سازی می‌شوند. صنایع و شرکت‌های زیادی هستند که هدفشان گسترش و حرفه‌ای کردن چنین تجربیات شیرینی است. یکی از این بازارهای در حال گسترش «اینترنت اشیا» یا «IoT» است. این بازار نسبتاً تازه مختص قرن بیست‌ویکم و دنیای پرهیاهوی آن است. در «اینترنت اشیا» تمام دستگاه‌های الکترونیکی مجهز به یک آدرس IP می‌شوند که امکان انتقال یکپارچه داده‌ها را از مسیر یک شبکه وایرلس فراهم می‌کند. این شبکه از دستگاه‌ها به ما اجازه گام نهادن به دنیای وایرلس را می‌دهد؛ دنیایی که دائماً در حال کمتر کردن ارتباط مستقیم انسان و کامپیوتر است.

اصلاً شاید خود شما از جمله کسانی باشید که بدون اینکه بدانید از «اینترنت اشیا» استفاده می‌کنید. سیستم‌های امنیتی و دزدگیرهایی که بر خانه‌ها نصب می‌شود، تکنولوژی‌های پوشیدنی و بندهای هوشمندی که روی دست بعضی آدم‌ها می‌بینید، حتی برخی سطل زباله‌ها در مکان‌های عمومی که پس از پر شدن به‌صورت خودکار ال‌زم می‌دهند برخی از نمونه‌های رایج در زمینه «اینترنت اشیا» هستند.

ثبت اختراع در نخستین فرصت

یکی از مهم‌ترین نکاتی که سرمایه‌گذاران در این فناوری نوظهور باید به آن توجه کنند، ثبت اختراع خود در نخستین فرصت ممکن است. در رابطه با بازار «اینترنت اشیا»، دیده شده که بسیاری از شرکت‌ها درباره محصولی که ارائه داده‌اند و در این بازار باعث رشد و درآمدزایی‌شان شده است با مشکلاتی مواجه شده‌اند و کار به تشکیل پرونده برای‌شان نیز رسیده است.

ثبت اختراع در نخستین فرصت ممکن به سادگی می‌تواند از مشکلات احتمالی پس از آن پیشگیری کرده و همه سود و منافع بزرگ‌ترین مسئله در حوزه

را در جیب خودتان نگاه دارد.

سرمایه‌گذاری در شرکت‌های کوچک

اکنون در بخش سرمایه‌گذاری در «اینترنت اشیا» شرکت‌هایی چون اپل و IBM از جمله بهترین‌ها هستند. آنها را در واقع به‌عنوان پیشروهای سرمایه‌گذاری در صنعت «اینترنت اشیا» می‌دانند. اما خب همه چیز به این دو شرکت ختم نمی‌شود. این روزها اتفاق سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی بهتر جواب می‌دهد که نام و نشانی ندارند. یکی از نکاتی که در شرکت‌هایی چون اپل وجود دارد این است که هر یک از شرکت‌هایی که به‌عنوان همکار در یک پروژه در زمینه «اینترنت اشیا» حضور داشته‌اند و مثلاً قطعه‌ای از آن وسیله را می‌سازند. حال آنکه در شرکت‌های بی‌نام‌ونشان از این خبرها نیست. شرکت‌های بی‌نام‌ونشان با این استراتژی می‌توانند به قهرمان تبدیل شوند.

در واقع موضوع این است که سرمایه‌گذاری در ایجاد یک شرکت کوچک در زمینه اینترنت اشیا و بزرگ کردن آن به مراتب کار عاقلانه‌تری نسبت به دلخوش کردن به شرکت‌های بزرگ است.

توجه به امنیت دستگاه‌ها

بزرگ‌ترین مسئله در حوزه

سرمایه‌گذاری در «اینترنت اشیا» این است که دستگاه‌های موجود بتوانند امنیت لازم را فراهم کنند. هرکدام می‌توانند به خانه و زندگی و وسایل شما دسترسی پیدا کنند، البته در صورتی که امنیت لازم در این دستگاه‌ها IP و اهرای‌ت‌نشود. در سال‌های اخیر و به‌ویژه با گسترده شدن تقاضای استفاده از وسایل اینترنت‌دار روی امنیت

تجربه کسانی که راه تازه شما را رفت‌اند به‌شما کمک می‌کند تا تصمیم‌های بهتری بگیرید. به روایت آمار و ارقام «اینترنت اشیا» بدون تردید اکنون در زندگی ما جاری است، اما هنوز هم جای گسترش بسیار بیشتری دارد. براساس تحقیقی که در شرکت IDC انجام و نتایجش در وال

اکنون در بخش سرمایه‌گذاری در «اینترنت اشیا» شرکت‌هایی چون اپل و IBM از جمله بهترین‌ها هستند. آنها را در واقع به‌عنوان پیشروهای سرمایه‌گذاری در صنعت «اینترنت اشیا» می‌دانند. اما خب همه چیز به این دو شرکت ختم نمی‌شود. این روزها اتفاق سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی بهتر جواب می‌دهد که نام و نشانی ندارند

این دستگاه‌ها کارهای بسیاری صورت گرفته است. اما در حال سرمایه‌گذاران این حوزه باید به امنیت داشتن دستگاه‌ها توجه ویژه داشته باشند.

یاد گرفتن از قبلی‌ها

از شرکت‌ها و سرمایه‌گذارانی که پیش از این در این عرصه سرمایه‌گذاری کرده‌اند، یاد بگیرید. به تجربه‌های‌شان نگاه کنید و ببینید که کجاها اشتباه کرده‌اند و چه وقت را راه درست رفته‌اند. طبیعتاً استفاده از

۲۰۱۳ به رقم ۱/۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۱۹ خواهد رسید. گزارش IDC همچنین نشان می‌دهد که منطقه آسیا-اقیانوسیه رشدی کلیدی در حوزه «اینترنت اشیا» را تجربه کرده است. سرمایه‌گذاری این منطقه از جهان روی «اینترنت اشیا» رقم ۲۸۰ میلیارد دلار را نشان می‌دهد. پس از آسیا-اقیانوسیه منطقه آمریکای جنوبی و بعد از آن هم غرب اروپا بیشترین سرمایه‌گذاری را در «اینترنت اشیا» داشته‌اند که سرمایه‌گذاری هر دو منطقه در مجموع به رقم ۲۵۰ میلیارد دلار رسید.

اعداد بالا به خوبی نشان می‌دهد که این صنعت امکان زیادی برای رشد دارد و این قابل توجه سرمایه‌گذارانی است که می‌خواهند سرمایه‌شان را به پای این صنعت نو بریزند. اکنون زمان آن است که سرمایه‌گذاران به سمت سرمایه‌گذاری در «اینترنت اشیا» بروند.

و نتیجه این‌که...

دنیای امروز، دنیایی است که «سید کنترل از راه دور» از همه سیدهای سنگین‌تر است. آدم‌ها همه به دنبال راه‌هایی هستند که بتوانند حسی کارهای روزمره را هم راحت‌تر انجام دهند. در این شرایط که ذائقه مردم جهان در حال تغییر است، بهترین فرصت

برای سرمایه‌گذاری در «اینترنت اشیا» است. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که تا سال ۲۰۲۰ میلادی ۳۰ میلیارد دستگاه تلفن همراه، تبلت، کامپیوتر، تکنولوژی پوشیدنی و سایر دستگاه‌های مرتبط با اینترنت در کل دنیا وجود داشته باشد. این درحالی‌است که در سال ۲۰۰۹ یعنی فقط شش سال پیش تنها ۲/۵ میلیارد دستگاه مختلف الکترونیکی وجود داشت که تنها شامل تلفن‌همراه، تبلت و کامپیوتر می‌شدند.

پس به‌سادگی می‌توان نتیجه گرفت که «اینترنت اشیا» به‌زودی ۱۹ تریلیون دلار به اقتصاد جهان اضافه کرد چراکه IT با سرعت خیره‌کننده‌ای در جهان امروز در حال گسترش و پیشرفت است. IT به شکل اولیه و سنتی آن هرگز سرعتی را که اکنون در پیشرفت دارد به خود ندیده و این سرعت در پیشرفت مدیون اقتصاد یک کشور می‌شود و وقتی اقتصاد کشوری حاشی خوب باشد، مردمش هم حال بهتری را تجربه می‌کنند.

این را هم در نظر داشته باشید که رشد و پیشرفت «اینترنت اشیا» فرصت‌های شغلی فراوانی را در آینده‌ای نزدیک ایجاد خواهد کرد. تولید شغل طبعاً باعث رونق اقتصاد یک کشور می‌شود و وقتی اقتصاد کشوری حاشی خوب باشد، مردمش هم حال بهتری را تجربه می‌کنند.

جلوی فرار سرمایه ایرانی‌ها را بگیرید، جذب سرمایه خارجی پیشکش



مدیرعامل فولاد یزد می‌گوید: متأسفانه شاهدیم که هنوز در داخل کشور خودمان فرار سرمایه‌داریم و نتوانستیم کاملاً مطمئن شویم که سرمایه‌گذاران داخلی خودمان، سرمایه‌های‌شان را بیرون نبرند و داخل کشور نگه دارند، چه برسد به اینکه بخوایم خارجی‌ها را جذب کنیم. به گزارش تسنیم، بهادر احرامیان مدیرعامل فولاد یزد و عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران می‌گوید: «به نظرم بهتر است فعلاً داخلی‌ها را نگه داریم؛ اگر از خروج و فرار سرمایه‌های‌شان جلوگیری کنیم، کار خیلی بزرگی انجام داده‌ایم. در مرحله بعدی به دنبال جذب سرمایه‌گذاران خارجی باشیم.»

احرامیان درباره پیش‌بینی بانک جهانی برای جذب سرمایه‌گذاری ۳،۵ میلیاردی در ایران، می‌گوید: «رقم ۳،۵ میلیاردی واقعاً برای ایران رقم کمی نیست، چرا؟ چون توجه داشته باشید کشوری به بزرگی و با سطح پتانسیل‌های هند، هر سال بین ۱۵ تا ۲۰ میلیارد دلار FDI در آن وجود دارد، پس اگر مقایسه هم کنیم، ۳/۵ میلیارد برای ایران رقم بسیار بالایی است.»

وی می‌گوید: «در صنایع مثل نفت و گاز، مزیت مطلق داریم. کسی نمی‌تواند در ژاپن در نفت و گاز سرمایه‌گذاری کند، چون اصلاً آنجا ندارند پس ما به

سرمایه‌گذاری دو شرکت خارجی برای تولید کیسه خون در ایران



پیش از این مدیرعامل سازمان انتقال خون به ایسنا گفته بود که درباره تولید کیسه‌های خون با کشورهای فرانسه و کره مذاکراتی داشته‌ایم و برنامه اجرایی آن را تنظیم کرده‌ایم تا با ورود بخش خصوصی ایران به این موضوع بتوانیم تولید کیسه‌های خون را در کشور آغاز کنیم.

پورفتح‌الله همچنین اظهار کرد: درباره صنعت پلاسما نیز اقداماتی را در زمینه جلب مشارکت بخش خصوصی برای ایجاد پالایشگاه خون در کشور پیگیری می‌کنیم. در این راستا کنسرسیومی در حال تشکیل است و امیدواریم در آینده شاهد این باشیم که دو پالایشگاه با ظرفیت ۴۵۰ هزار لیتری در کشور با مشارکت و سرمایه‌گذاری خارجی و داخلی در کشور ایجاد شود.

مدیرعامل سازمان انتقال خون ضمن تأکید بر لزوم سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه تهیه ملزومات انتقال خون، از سرمایه‌گذاری دو شرکت برای تولید کیسه‌های خون در کشور خبر داد.

دکتر علی‌اکبر پورفتح‌الله درباره ظرفیت‌های انتقال خون برای سرمایه‌گذاری خارجی، گفت: یکی از برنامه‌های سازمان انتقال خون تکیه بر تأمین ملزومات انتقال خون در کشور و در راستای اقتصاد مقاومتی است.

به گزارش ایسنا، وی با اشاره به فرصت ایجاد شده در کشور مبنی بر امکان ورود سرمایه خارجی، افزود: باید از فرصتی که در کشور ایجاد شده، استفاده کرد و سرمایه‌گذاری لازم برای تهیه تجهیزات و ملزومات انتقال خون صورت گیرد. بر این اساس ما امیدواریم در روزهای آینده شاهد اخبار خوبی در حوزه تجهیزات و ملزومات مورد نیاز انتقال خون باشیم.

پورفتح‌الله از آغاز سرمایه‌گذاری دو شرکت بزرگ و معتبر در زمینه کار تولید کیسه خون در کشور خبر داد و گفت: به‌زودی این اتفاق می‌افتد. البته هدف و نگاه آنها از این سرمایه‌گذاری، نه تنها بازار ایران بلکه بازار منطقه‌ای است. بنابراین حجم سرمایه‌گذاری به میزانی است که علاوه بر نیاز داخل کشور، نیاز ۴۰۰ میلیون نفری منطقه را نیز تأمین کند.

۵۰۰

برای مطالعه بیش از سرنخ و فرصت سرمایه‌گذاری منتشر شده در این صفحه

می‌توانید به forsatnet.ir/investors مراجعه کنید

امیر سماوات

در مقام یک مصرف کننده، بی‌شک برای شما بارها و بارها پیش آمده است که پس از خرید یا مصرف یک کالا یا خدمات با فروشنده یا دفاتر خدمات پس‌ازفروش آن تماس گرفته‌اید و خواستار تعویض یا استرداد یا بهتر شدن آن شده‌اید، از خرید خودرو گرفته تا اجناس صوتی و تصویری و موبایل یا البسه، اینترنت ... اما در یک نگاه کلی می‌شود گفت شاید در ایران کمتر مشتری‌ای را بتوان یافت که از این تماس‌ها رضایتی نسبی یا همیشگی داشته باشد. مشکل کجاست؟

عبارت «همیشه حق با مشتری است» را به «لرد سنیزبری» در بریتانیا نسبت می‌دهند و برخی نیز معتقدند که «جان وانامیکر» مالک یک فروشگاه بزرگ در فیلادلفیا نخستین کسی است که در دهه ۱۸۶۰ میلادی این عبارت را به‌کار برده است. در اواخر قرن نوزدهم عبارت مشتری پادشاه است the king in the customer را در آمریکا مطرح شد و مشتری مداری رونق گرفت و مفهوم رضایت مشتریان در بازاریابی رایج شد، مشکلات درون‌سازمانی، ارتباطی به مشتری برون‌سازمانی ندارد. برای مثال کارکنان با کارایی کم و بی‌انگیزه، ضایعات فراوان، دوباره‌کاری‌ها، گروه‌های غیررسمی درون‌سازمانی و مسائلی مشابه که سازمان‌ها را از درون به معرض تهدیدات جدی قرار می‌دهند، به مشتری برون‌سازمانی ارتباطی ندارد. در حقیقت مشتری برون‌سازمانی عموماً خواستار کیفیت، قیمت، تحویل به‌موقع، سهولت ارتباط، خدمات، ایمنی و انعطاف‌پذیری است.

در دهه‌های چهل و پنجاه خورشیدی که سازمان‌ها و وزارتخانه در ایران شکل می‌گرفت اصلاح «ارباب‌رجوع» مطرح شد تا بتواند گویای زبان حال اصلاح (مشتری پادشاه است) باشد.

مطرح‌شدن اصطلاح «ارباب‌رجوع» از آن باب بود که ایران در عصر ارباب‌رعیته به سر می‌برد و مردمان برای ارباب احترام و جایگاه خاص قائل بودند بنابراین اصطلاح ارباب‌رجوع به این معنی بود که همچنان که برای ارباب احترام قائل هستید برای کسی که به سازمان شما مراجعه می‌کند احترام قائل باشید و برای رفع نیازهای او بکوشید. این شعار و انگیزه شاید اساس و بنای مقوله‌ای باشد به نام «خدمات پس‌ازفروش» تا همواره مشتری در حین خرید و پس‌ازان رضایی باشد از کالا یا خدماتی که خریداری کرده است!

خدمات مشتری یعنی کسب درآمد

خدمات پس‌ازفروش به مشتری به مجموعه خدماتی گفته می‌شود که در جریان و پس از عرضه و فروش به مشتری صورت می‌گیرد، مجموعه‌ای که برای ارتقای رضایت مشتری - که احساس مطابقت محصول یا خدمت عرضه‌شده با انتظارات اوست- طراحی شده است. اهمیت خدمات به مشتری ممکن است با توجه به محصول یا خدمت، صنعت و مشتری متفاوت باشد. میزان موفقیت این‌گونه سازوکارها به «داشتن کارکنانی که می‌توانند خود را با شخصیت مشتری تنظیم کنند» بستگی دارد. در مطالعاتی از پژوهشگران این زمینه بیان شده که خدمات مشتری نقش مهمی در توانایی موسسه در کسب درآمد دارد. یک خدمت در زمینه خدمات مشتری می‌تواند به کلی دیدگاه مشتری را درباره موسسه تغییر دهد.

امروزه موسسات، کارکنان، روش‌ها و شاخص‌هایی را به‌صورت ویژه برای خدمات مشتری در نظر می‌گیرند. ارائه این خدمات ممکن است توسط کارکنان یا وسایل (به‌صورت خودکار) صورت گیرد. اخیراً برای گردآوری سریع بازخورد مشتریان، برگه‌ها و فناوری‌هایی که نظر مشتریان را در پایان خدمت یا پس از دریافت محصول یا روش‌های کوتاه و سریع استخراج می‌کنند، تهیه‌شده‌اند.

مهم‌ترین ابزار سنجش عملکرد بخش خدمات بعد از فروش هر شرکتی اندازه‌گیری میزان رضایت مشتریان است. این امر نه‌تنها جهت سنجش عملکرد خدمات قبل از فروش شرکت مفید بوده بلکه به‌منظور تعیین استراتژی‌های رقابتی مناسب، امری ضروری است و در چند سال اخیر، در سطح ملی مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. نتایج حاصل از اندازه‌گیری رضایت مشتری در بسیاری از کشورها راه را برای یافتن بهترین و متعادل‌ترین سازمان‌ها باز می‌کند. نتایج حاصل از اندازه‌گیری رضایت مشتری در بسیاری از کشورها راه را برای یافتن بهترین و فعال‌ترین سازمان‌ها هموارساخته است و معیارهای انتخاب تصمیمات استراتژیک به‌منظور ارزیابی و بهبود وضعیت رقابتی را فراهم کرده است. در این‌رنگرد صنعت خودرو نیز در دنیا

بازهم خدمات پس از فروش

داستان ناتمام خدمات پس‌ازفروش در ایران!



با چنین تفکر و اندیشه‌ای شکل گرفته و با سرعت فزاینده‌ای در حال رشد و پویایی است و این صنعت به فعالیت‌های مشتری یا مصرف‌کننده به‌عنوان تداوم بخشنده این رشد و حرکت نگاه می‌کند. پرواض است که این نگرش موجب این می‌شود که سعی و تلاش متصدیان این صنعت درراه جلب رضایت بیشتر و برطرف کردن نیازهای مشتری یا مصرف‌کننده باشد. باید توجه داشت که رضایت مشتری شرط لازم است اما کافی نیست. بعدازاین تلاش باید مشتری راضی را به مشتری مستمر تبدیل کرد. استمرار مشتری یا مصرف‌کننده هنگامی صورت می‌گیرد که مشتری یا مصرف‌کننده ارتباطی نتگانتگ باشد و با سازمان فروشنده داشته باشد و حالتی خاص از این ارتباط، رابطه و برخوردی است که مشتری باکارکنان شرکت و با سازمان دارد.

یکی از مهم‌ترین راهکارهای تبدیل مشتری راضی به مشتری مستمر، خدمات پس‌ازفروش و وجود تضمین در محصول یا خدمات است که در این راستا باید فعالیت‌هایی صورت داد که افزایش رضایت مشتریان، موجب تبدیل مشتریان به مشتری مستمر شود. برخی ازاین‌گونه فعالیت‌ها عبارتند از:

- ۱- توجه به شرایط مکانی و فیزیکی نمایندگی‌ها
- ۲- اعتماد و اطمینان مشتری به خدمات و فعالیت‌های نمایندگی‌ها
- ۳- نحوه پذیرش و تخصیص کالا و خدمات در نمایندگی‌ها
- ۴- روابط عمومی و نحوه ارتباط بین نمایندگی‌ها و مشتری
- ۵- کیفیت خدمات (تعمیرات و سرویس‌دهی) در نمایندگی‌ها
- ۶- میزان ارائه خدمات جانبی و اضافی و امور رفاهی به مشتری در نمایندگی‌ها
- ۷- کیفیت، هزینه و سایر شرایط قطعات و لوازم مورداستفاده در نمایندگی‌ها

تمامی این عوامل می‌توانند به نحوی بر مشتری و نظرات وی اثر گذار باشند که درنهایت موجب افزایش یا کاهش رضایت وی از خدمت انجام‌شده شود.

حفظ مشتری بقای صنعت است

امروزه سازمان‌های جهانی، رضایت مشتری را مهم‌ترین و حیاتی‌ترین ابزار استراتژیک دررسیدن به اهدافشان می‌دانند که این اهداف در هر سازمانی متغیر است.

بی‌شک سازمان برای حفظ مشتریان فعلی و جلب مشتریان جدید در برآورده ساختن مستمتر نیازها و انتظاراتشان، به سود و اهداف خود دست خواهد یافت و این استراتژی در هر سازمانی قابل اجرا است. حفظ مشتری لازمه بقای یک صنعت است و آنچه علوم بازرگانی همه به آن تاکید دارند این است که حفظ مشتری فعلی از به دست آوردن مشتری جدید کم هزینه‌تر است.

رضایت مشتری هنگامی حاصل می‌شود که آنچه از سوی سازمان ارائه می‌شود، اهمیت و انتظارات مشتری را پوشش بدهد. اهمیت این‌گونه خدمات امروزه آنقدر مهم و حیاتی

غیرقانونی دور زدن‌ها در نظام اداری ایران را نشویم!

اما این همه داستان نیست

آنچه که مسلم است سازمان ملی استاندارد ایران به‌عنوان یگانه مرجع بررسی استانداردهای در ایران و همچنین تنها سر پل ارتباطی کشور با نهادهای بین‌المللی استاندارد باید مستنول و مکلف اصلی هر گونه بازرسی کیفیت یا استاندارد در کشور باشد و ایجاد هر گونه نهاد یا سازمان موازی دیگر همچون سازمانی که شرح آن رفت آشکارا به دور زدن رسمی قانون یا در نگاهی دیگر ایجاد دست‌اندازی کاملاً قانونی برای رسیدن به مطلوب است اما اگر همه اینها را هم فراموش کنیم و بر این تصور باشیم که این امور در سازمان ملی استاندارد انجام خواهد شد نیز تا رسیدن به مطلوب فرستگها فاصله داریم! به‌عنوان مثال در حوزه نفت که سازمان ملی استاندارد کشور بر بسیاری از شقوق آن نظر امر یا آزمایشگاه‌های سازمان ملی استاندارد کشور انجام نمی‌شود بلکه مجموعه شرکت‌های دخیل در حوزه نفت و در آزمایشگاه‌های خود آنها اقدام به سنجش کیفیت آن محصولات می‌کنند!

این مطلب را مهندس وفاپی، مدیرعامل شرکت نفت پارس در همایش بررسی وضعیت خدمات پس‌ازفروش صنعت خودرو بیان کرده است: به گزارش ایسنا وی در سخنانی با اشاره به اهمیت نقش خدمات پس‌ازفروش در مجموعه نفت پارس و اعلام آمادگی لازم برای مشاوره به صنعت خودروسازی اعلام کرد که ما اکنون آزمایشگاه مرجع استاندارد هستیم و می‌توانیم در این زمینه نیز به خدمات پس‌ازفروش صنعت خودرو کمک کنیم.

اینکه چرا یک تولیدکننده خود باید در صحت و سقم استاندارد بودن کالایش ایکنه چرا یک تولیدکننده خود باید در صحت و سقم استاندارد بودن کالایش باید نه صاحبان صنایع و خدمات که سازمان ملی استاندارد ایران پاسخگو نظر کیفیت، قیمت، تنوع و... دست یافتند و از سوی دیگر این فاکتورها ایجاد رضایت و وفاداری کرد. در صنایع به‌شدت رقابتی نظیر خودروسازی موفقیت رابطه تنگاتنگی با ارائه خدمات پس‌ازفروش دارد به‌طوری‌که شرکت‌های پیشرو در صنعت خودروسازی دنیا سعی دارند تا از اهرم خدمات پس‌ازفروش در ایجاد رضایت و وفاداری خود استفاده و سودآوری مطلوب را نیز تضمین کنند. بر همین اساس است که بیشتر شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ از مرکز ارتباط به‌عنوان وسیله‌ای به‌منظور مدیریت کزن تعاملات مشتریان خود استفاده می‌کنند. اما در ایران به‌رغم وجود سازمان ملی استاندارد کشور که در واقع تدوین‌کننده قوانین و قواعد مرتبط با استاندارد و اجرائکننده و نظارت‌کننده بر آنهاست این سازمان تاکنون هیچ‌گونه استانداردسازی برای خدمات پس‌ازفروش نداشته و این‌گونه سیستم نظارتی کمتر از دو دهه در وزارت صنعت، معدن و تجارت انجام می‌شود. ۱۲ سال است که ارزیابی خدمات پس‌ازفروش توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) انجام می‌شود، شاخص اول ارزیابی نظام مدیریتی خدمات پس‌ازفروش براساس سطح انطباق آنها با این‌نامه اجرائی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان است و در شاخص دوم نیز براساس چهار شاخص وضعیت نیروی انسانی، تجهیزات تعمیرگاهی، فضای فیزیکی و نظام آراستگی تحت بررسی قرار می‌گیرند. بررسی میزان رضایتمندی مشتریان از خدمات این شرکت‌ها براساس نظرسنجی‌های صورت گرفته، سوئمن شاخص برای ارزیابی عملکرد شرکت‌های خدمات پس‌ازفروش است. همچنین براساس شاخص چهارم نظر مدیران از عملکرد شرکت ارائه‌دهنده خدمات پس‌ازفروش مورد بررسی قرار می‌گیرد و در مجموع با جمع‌بندی عملکرد شرکت‌ها به دست می‌آید اما شاید کلید گمشده خدمات پس‌ازفروش در همین‌جا باشد که متأسفانه در ایران مغفول مانده، اینکه تمام این پروژه‌ها را نه نهاد بررسی‌کننده سازمان ملی استاندارد ایران و نه حتی همان وزارت صنعت انجام نمی‌دهد! روال بر این است که کارفرمایان و صاحبان صنایع و خدمات موظف هستند به‌صورت سالانه جزوات یا گزارش عملکردهایی را تهیه و تدوین کنند و برای اخذ امتیاز به شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران ارسال کنند و درواقع این نظارت بر عملکرد نه در میدان کار بلکه پشت میز کارمندان وزارت صنعت انجام می‌شود و همه ما متأسفانه روزی نیست که اخبار ناگواری از راه‌های

اعتماد مشتری شده و تداوم خرید را به دنبال خواهد داشت.

کلید گمشده خدمات پس‌ازفروش در ایران

با پیشرفت فناوری، شرکت‌ها به تکنولوژی تولید محصولات مشابه از نظر کیفیت، قیمت، تنوع و... دست یافتند و از سوی دیگر این فاکتورها ایجاد رضایت و وفاداری کرد. در صنایع به‌شدت رقابتی نظیر خودروسازی موفقیت رابطه تنگاتنگی با ارائه خدمات پس‌ازفروش دارد به‌طوری‌که شرکت‌های پیشرو در صنعت خودروسازی دنیا سعی دارند تا از اهرم خدمات پس‌ازفروش در ایجاد رضایت و وفاداری خود استفاده و سودآوری مطلوب را نیز تضمین کنند. بر همین اساس است که بیشتر شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ از مرکز ارتباط به‌عنوان وسیله‌ای به‌منظور مدیریت کزن تعاملات مشتریان خود استفاده می‌کنند. اما در ایران به‌رغم وجود سازمان ملی استاندارد کشور که در واقع تدوین‌کننده قوانین و قواعد مرتبط با استاندارد و اجرائکننده و نظارت‌کننده بر آنهاست این سازمان تاکنون هیچ‌گونه استانداردسازی برای خدمات پس‌ازفروش نداشته و این‌گونه سیستم نظارتی کمتر از دو دهه در وزارت صنعت، معدن و تجارت انجام می‌شود. ۱۲ سال است که ارزیابی خدمات پس‌ازفروش توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) انجام می‌شود، شاخص اول ارزیابی نظام مدیریتی خدمات پس‌ازفروش براساس سطح انطباق آنها با این‌نامه اجرائی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان است و در شاخص دوم نیز براساس چهار شاخص وضعیت نیروی انسانی، تجهیزات تعمیرگاهی، فضای فیزیکی و نظام آراستگی تحت بررسی قرار می‌گیرند. بررسی میزان رضایتمندی مشتریان از خدمات این شرکت‌ها براساس نظرسنجی‌های صورت گرفته، سوئمن شاخص برای ارزیابی عملکرد شرکت‌های خدمات پس‌ازفروش است. همچنین براساس شاخص چهارم نظر مدیران از عملکرد شرکت ارائه‌دهنده خدمات پس‌ازفروش مورد بررسی قرار می‌گیرد و در مجموع با جمع‌بندی عملکرد شرکت‌ها به دست می‌آید اما شاید کلید گمشده خدمات پس‌ازفروش در همین‌جا باشد که متأسفانه در ایران مغفول مانده، اینکه تمام این پروژه‌ها را نه نهاد بررسی‌کننده سازمان ملی استاندارد ایران و نه حتی همان وزارت صنعت انجام نمی‌دهد! روال بر این است که کارفرمایان و صاحبان صنایع و خدمات موظف هستند به‌صورت سالانه جزوات یا گزارش عملکردهایی را تهیه و تدوین کنند و برای اخذ امتیاز به شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران ارسال کنند و درواقع این نظارت بر عملکرد نه در میدان کار بلکه پشت میز کارمندان وزارت صنعت انجام می‌شود و همه ما متأسفانه روزی نیست که اخبار ناگواری از راه‌های

آزموده

فروش کالا ایستگاه آخر رضایت مشتریان نیست

ترجمه و گردآوری: رویا پاک‌سرشت

موفقیت در بازار تجاری و پرقاب‌ت جهان امروز کار آسانی نیست به‌ویژه اگر هدف درخشش در عرصه بین‌المللی هم وجود داشته باشد. شرکت‌ها و موسسات بزرگ و مطرح تولیدکننده در جهان برای جلب نظر مصرف‌کنندگان و افزایش سود سالانه، از متد متعددی استفاده می‌کنند، روش‌هایی چون بازاریابی و تبلیغات، افزایش کیفیت و خدمات پس از فروش و مواردی مشابه عمده روش‌های رایج در این حوزه هستند. در این میان برخی شرکت‌ها در عرصه خدمات پس از فروش موفق‌تر و برخی ضعیف‌تر عمل می‌کنند.

چرا خدمات پس از فروش مهم است؟

دکتر اریک ویردات، متخصص در امور بازاریابی در مقاله‌ای به بررسی اهمیت خدمات پس از فروش در بازار رقابت تجاری پرداخته است. براساس این مقاله اکثریت قریب به اتفاق شرکت‌های برتر جهان در حوزه تکنولوژی در بخش خدمات پس از فروش پرقدرت عمل می‌کنند. خدمات پس از فروش تنها به تعمیر یا تعویض قطعات منحصر نمی‌شود، بلکه شامل مواردی چون تولید قطعات یدکی با کیفیت و ارائه اطلاعات مناسب به مشتریان است. به عبارتی دقیق‌تر، خدمات پس از فروش را می‌توان بخشی مهم از راهکارهای جلب رضایت مصرف‌کنندگان تلقی کرد. شرکت توشیبا در سال ۲۰۰۲ در قالب طرحی آزمایشی، استراتژی‌های خدمات پس از فروش خود را در بخش رایانه‌های شخصی ارتقا و تغییر داد. در پایان سال، رقم شکست‌آور ۳۷درصد سود بالاتر این بخش نسبت به سال گذشته، نشان داد اهمیت خدمات پس از فروش برای جذب مصرف‌کنندگان تا چه حد است. به‌طور کلی حداقل چهار دلیل اساسی برای لزوم توجه به خدمات پس از فروش وجود دارد:

- ۱- خدمات پس از فروش با میزان رضایت مشتریان و افزایش احتمال خرید مجدد محصولات ارتباط مستقیم دارد
- ۲- خدمات پس از فروش با وفاداری مشتری به یک برند خاص مرتبط است. درواقع کیفیت خدمات پس از فروش، شانس کنار زدن رقیب را افزایش می‌دهد.
- ۳- خدمات پس از فروش می‌تواند احتمال فروش محصولات جدید را هم بالاتر ببرد. درواقع، مشتری با خاطره مثبتی که از خرید محصولات پیشین و کیفیت خدمات پس از فروش دارد، محصولات جدید و شناخته نشده شرکت را سریع‌تر می‌پذیرد و خریداری می‌کند
- ۴- خدمات پس از فروش به‌طور میانگین بین ۳ تا ۴درصد سود مالی به شرکت‌های تولیدکننده تزریق می‌کند.

کنکورهای در حال توسعه و خدمات پس از فروش یکی از دغدغه‌های دولت‌های در حال توسعه، افزایش بهره‌وری شرکت‌های تولیدکننده و به عبارتی دیگر افزایش نرخ تولید داخلی است اما برای نیل به این مقصود، تنها افزایش تولید کافی نیست، سودهی واقعی وقتی حاصل می‌شود که کیفیت کالاها و خدمات در ایران هستیم را هم البته باید دولت‌مردان یا نمایندگان مجلس شورای اسلامی به آن بپردازند اما آنچه مسلم است «استاندارد یا کیفیت خدمات و صنعت در ایران دغدغه کمتر کسی است»

با این قوانین و با این سازمان‌های موجود است که ما هر روزه شاهد اخبار یا ارائه اطلاعات غیرواقعی یا کاملاً حق‌به‌جانب صاحبان صنایع هستیم. به‌عنوان مثال در حالی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران شرکت‌های ایساکو، مزادپدک و سایپادپک (در بخش ارائه خدمات به محصولات پارس‌خودرو) را در رتبه یک خدمات پس‌ازفروش قرار داده که به گزارش ایسنا، مشکلات موجود در شبکه خدمات پس‌ازفروش خودرو در ایران در کنار کیفیت محصولات تولیدی، به چشم اسفندیار صنعت خودروی ایران تبدیل شده است. این مشکلات نماینده شرکت رنو در ایران را نیز به انتقاد علنی و صریح از وضعیت خدمات پس‌ازفروش ارائه شده از سوی دو خودروساز بزرگ داخلی و داشته است.

پیمان کارگر اظهار کرده است: «از نحوه کار شرکای خود (ایران‌خودرو و سایپا)، در خدمات پس‌ازفروش ناراضی هستیم. نمایندگی خدمات پس‌ازفروش خودروساز به‌ما می‌گوید قطعه تندر ۹۰ موجود نیست درحالی که قطعه وجود دارد اما شرکت‌های ایرانی نمی‌خرند و به نمایندگی مدیرعامل رنوپارس خاطرنشان کرده است: «در حال حاضر در مواردی شرکت خدمات پس‌ازفروش خودروساز پول ندارد که قطعه را خریده و به نمایندگی خدمات پس‌ازفروش تحویل دهد. با این حال ضعف دوستان در این حوزه نباید باعث ایجاد مشکل در خدمات پس‌ازفروش محصولات رنو در ایران شود».

انتقاد علنی و صریح نماینده رنو در ایران از عملکرد دو شرکت ایران‌خودرو و سایپا در حالی است که براساس نظرسنجی‌های صورت گرفته، مشتریان ایرانی نیز از وضعیت خدمات پس‌ازفروش خودرو در ایران ناراضی هستند. تا قوانین ما در مورد نظارت بر نحوه بررسی و کیفیت کالا و خدمات، قوانین گاه معیوب و گاه مربوط به بیش از ۴۰ سال پیش است، تا نگاه ما به اقتصاد و خدمات بیش از آنکه خصوصی باشد دولت‌مدارانه است و تا آنکه هر تولیدکننده صنعت از خدمات به‌واقع با جان و دل نپذیرد که «همیشه حق با مشتری است» این داستان تمامی ندارد.

در پچه

دومین همایش اقتصاد مقاومتی برگزار می‌شود

انجمن مدیریت ایران با همکاری موسسه آموزش عالی خاتم دومین همایش علمی- کاربردی اقتصاد مقاومتی را برگزار می‌کند. براساس این گزارش، این همایش ۲۹ آذرماه از ساعت ۱۵:۳۰ تا ۱۸ تا محل دانشگاه خاتم به نشانی خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم، پلاک ۳۰ برگزار می‌شود. لازم به ذکر است که اصلاح زمینه فعالیت فعالان اقتصادی، احترام به محصولات ساخت داخل، تاکید بر فعالیت‌های دانش‌بنیان، سلامت اقتصادی، توسعه کارآفرینی و مشارکت عمومی، تقویت نهادهای مدنی، تقویت توانمندی و بازدهی نیروی کار، استفاده از حداکثر ظرفیت‌های تولید، رفاه جامعه و عدالت و کاهش درجه آسیب‌پذیری کشور از جمله محورهای دومین همایش اقتصاد مقاومتی است.

گفتنی است انجمن مدیریت ایران همچنین یک سخنرانی با عنوان سرمایه‌روانشناختی و ارتباط آن با رفتار سازمانی را توسط علی محمد آقا علیخانی و نیلا آخوندی در تاریخ یکم دی‌ماه برگزار خواهد کرد.

بهار عربی دیگری در راه است

نیلوفر قدری

کارشناس مسائل بین‌الملل

این روزها پنجمین سالگرد بهار عربی است. از آن آتشی که جوان بیکار تونسی در شهری دور از پایتخت روشن کرد و شعله آن یک به یک کشورهای عربی را دربر گرفت اکنون در ظاهر، خاکستری بیشتر باقی نمانده است. در سالگرد این رویداد تاریخی، یک اندیشکده عربی گزارشی از برآوردهای خسارت مالی بهار عربی منتشر کرده است. براساس این گزارش، کشورهای عربی در نتیجه بهار عربی خسارتی بیش از ۸۳۳ میلیارد دلار متحمل شده‌اند. همچنین بیش از یک میلیون نفر هم در جریان اتفاقات آن روزها جانشان را از دست دادند.

بعضی تحلیلگران و مقامات عربی، این رویداد را توطئه خارجی می‌دانند و حالا این گزارش خسارت مالی، برای تقویت موضع آنها به کارمی‌آید. اینکه پنج سال پیش چه اتفاقی افتاد و چرا افتاد و چگونه افتاد، موضوع صدها مقاله و اظهار نظر و تحلیل بوده و هست اما اکنون در پنجمین سالگرد بهار عربی، اتفاقات دیگری در جهان عرب در حال روی دادن است که گویی بهار واقعی اگر به معنای تغییر باشد، تازه در حال آغاز شدن است.

سقوط قیمت نفت و کاهش بودجه و ذخائر ارزی کشورهای عربی که افسانه ثروت و قدرت اقتصادی شکست‌ناپذیرشان آوازه جهانی دارد، مهم‌ترین اتفاق ماه‌های اخیر است. شوروهایی چون عربستان و کویت که تنها عامل قدرتشان همیشه دلارهای نفتی بوده‌است، اکنون با بودجه روبه‌رو شده‌اند و به دنبال اجرای سیاست احتیاط یا حتی ریاضت مالی هستند. افول ارزش طلای سیاه و تغییر نقشه انرژی جهان، باعث شده که هم‌پیمانان غربی کشورهای عربی دیگر مانند گذشته به آنها نگاه نکنند. بعضی مانند آمریکا به فکر عقب‌نشینی از منطقه هستند بعضی هم مانند آلمان به اتخاذ سیاست انتقاد صریح از هم‌پیمانان سابق عربی روی آورده‌اند. دوران تانگوی دونفره غرب با جهان عرب به سر آمده‌است. این دو عامل، یعنی کاهش درآمدهای نفتی و فاصله گرفتن شرکای غربی باعث شده حکومت‌های عربی احساس خطر کنند. سیاست تهاجمی عربستان در منطقه نتیجه همین احساس خطر است. این احساس خطر آرامش را از حاکمان عربی گرفته و آنها را به فکر تعامل بیشتر با افکار عمومی داخلی‌شان انداخته است. حاکمان عربی چه آنها که مانند شیخ‌نشین‌های خلیج فارس آشکارا از دموکراسی تبری می‌جویند و چه آنها که مانند مبارک در گذشته، نمایش منتخب دموکراتیک بودن را اجرا می‌کنند، به پشتوانه دلارهای نفتی و حمایت غربی‌ها به ویژه آمریکا، برای افکار عمومی و رای مردم خود هیچ ارزشی قائل نبودند. آنها اعتراض و اساساً رسمیت نمی‌شناختند. اکنون اما شرایط فرق کرده است، رئیس‌جمهور آمریکا به صراحت درباره ضرورت تغییر سیاسی در کشورهای عربی سخن می‌گوید و اینکه این حکومت‌ها باید به حرف مردم‌شان گوش بدهند. معاون صدراعظم آلمان درباره حمایت از تروریسم به حکومت‌های عربی هشدار می‌دهد. اینها اتفاقاتی است که تا همین چند سال پیش غیرممکن به نظر می‌رسید.

حاکمان عربی با سرکوب نظامی مانند آنچه در بحرین روی داد و با سرازیر کردن دلارهای نفتی مانند آنچه در مصر اتفاق افتاد، تلاش کردند به خیال خود بهار عربی را مهار کنند اما بهار واقعی در جهان عرب به‌گونه‌ای دیگر و بدون هیاهو در حال روی دادن است.

دور دنیا

ایران

ایران، جذاب ترین مقصد گردشگری دنیا به انتخاب نشنال جئوگرافیک

اگر در حال برنامه‌ریزی برای تعطیلات سال آینده خود هستید، سری به مجله نشنال جئوگرافیک تراول بزیند. این مجله لیست جدیدی از بهترین و لذت‌بخش‌ترین نقاط دنیا را برای سفر ارائه کرده‌است. در بین ۱۶ مکانی که این مجله به گردشگران پیشنهاد می‌کند، اسامی وجود دارد که شما را به تعجب وامی‌دارد.

نخستین توصیه و پیشنهاد متخصصان گردشگری این مجله ایران است. این متخصصان معتقدند با ایجاد توره‌های جدید و بازگشایی سفارت انگلیس در تهران می‌توان چشم‌انداز روشنی را برای صنعت گردشگری ایران انتظار داشت.

دومین نام ذکر شده در این لیست کشور کانستاریکاست. کشوری با جنگل‌های انبوه، طبیعت و سواحل زیبا و آتشفشان‌ها.

ایجاد دو خط پروازی مستقیم به این کشور خارق‌العاده سیلی از گردشگران انگلیسی را وارد کانستاریکا کرده‌است. پترلند، سرزمین مجله نشنال جئوگرافیک تراول می‌گوید کشورهای توصیه شده در لیست، بهترین کشورها از لحاظ فرهنگ، غذا، جشن‌های گوناگون، خطوط ساحلی بکر و... هستند.

لیست مکان‌هایی که این مجله به‌عنوان بهترین مقصد گردشگران در سال ۲۰۱۶ پیشنهاد داده‌است:

۱- ایران: برگزاری توره‌های جدید، بازگشایی سفارت انگلیس و لغو تحریم‌های بین‌المللی از جمله عواملی هستند که به واسطه آنها صنعت گردشگری ایران با چشم‌اندازی روشن و امیدوارکننده روبه‌رو است.

۲- کانستاریکا: پروازهای خطوط هوایی شرکت هواپیمایی تامسون از گاتویک انگلستان به کشور لیبریا از ماه نوامبر آغاز به کار کرده‌اند و پروازهای مستقیم شرکت هواپیمایی بریتیش ایرویز از گاتویک به سن خوزه از ۲۷ آوریل سال ۲۰۱۶ آغاز به کار خواهد کرد. این پروازها دو روز در هفته دایر خواهد بود.

۳- واشنگتن: برای دیدن حال و هوای قلب سیاسی آمریکا تنها کافی است در مسیر خیابان پنسیلوانیا و واشنگتن قدم بزیند. در این میان کاخ سفید را از یاد نبرید. ۴- ایرلند: در سال ۲۰۱۴ ایرلند از طریق جاده واید اتلنتیک که یک جاده توریستی ۱۵۵۰ مایلی بود با‌هش را گشود. این بزرگ‌ترین جاده ساحلی دنیاست. حالا ایرلند می‌خواهد با این جاده یک منطقه کاملاً توریستی ایجاد کند: شرق باستانی ایسلند.

۵- کوپا: کشور کوپا برای دهه‌های طولانی به روی گردشگران آمریکایی بسته بود. از سر گرفته شدن روابط دیپلماتیک بین کوپا و آمریکا با استقبال گردشگران بسیاری روبه‌رو شد. خطوط هوایی جتبلو (Jet Blue) در حال حاضر پروازهای مستقیمی را از نیویورک به کوپا برگزار می‌کند و شرکت گردشگری کامیوال (Camival) سفرهای دریایی ویژه‌ای را از سال ۲۰۱۶ برای گردشگرانی که مایل به دیدن از کوپا هستند ارائه خواهد داد.

۶- نپال: در زمین‌لرزه‌های ویرانگر نپال، تعداد گردشگران به این کشور تا ۸۵ درصد کاهش پیدا کرده‌است. اما حالا دوباره این کشور برای گردشگران مکانی امن محسوب می‌شود.

۷- شانگهای: کارهای خیلی زیادی هست که گردشگران می‌توانند در شانگهای انجام دهند و البته پروژه‌های گردشگری بیشتری در بزرگ‌ترین شهر چین در حال به انجام‌رسیدن است.

آیا مایل به دیدن بزرگ‌ترین قلعه دینزی در دنیا هستید؟ یا دوست دارید وارد هتلی شوید که شما را به یاد انیمیشن داستان اسپایبازی‌ها (Toy Story) بیندازد؟ بزرگ‌ترین شهربازی دینزی در بهار سال ۲۰۱۶ در شانگهای افتتاح می‌شود. ساخت این شهربازی بالغ بر ۵.۵ میلیون دلار هزینه در بر داشته‌است.

۸- موزامبیک: طرح پایدار صنعت گردشگری دولت موزامبیک سبب شده‌است تا این کشور یک جواهر طبیعی باقی‌بماند. لغو هشدار سفر که بنا به دلایل امنیتی بر استان سفالای موزامبیک گذاشته‌شده‌بود سبب شده‌است صنعت گردشگری این کشور با رشد قابل ملاحظه‌ای مواجه شود.

۹- سنت وینسنت و گرنادین‌ها:

سنت وینسنت و گرنادین‌ها یک کشور جزیره‌ای کوچک در دریای کارائیب است. با بازگشایی فرودگاه بین‌المللی آر‌گابیل انتظار می‌رود تعداد زیادی هواپیمای جت اختصاصی با پرواز مستقیم از آمریکا و اروپا به سمت شن‌های طلایی سنت وینسنت و گرنادین‌ها پرواز کنند.

۱۰- بوسنی و هرزگوین: افتتاح هتل‌های جدید در بوسنی و هرزگوین سبب شده است تا این کشور بعد از تحمل فشارهای اقتصادی و سیاسی، دوباره در لیست مقصد گردشگران قرار بگیرد.

منبع: دیلی میل

قاب

ضربخانه سلطنتی انگلیس آخرین سکه‌های یک پوندی را با طرح قدیم ضرب می‌کند. بانک مرکزی انگلیس گفته‌است به زودی سکه‌هایی با طرح جدید جایگزین این سکه‌ها خواهند شد. بر خلاف پیش‌بینی‌ها، این بانک با وجود افزایش نرخ بهره توسط بانک مرکزی آمریکا، بر برنامه‌ای برای افزایش نرخ بهره ندارد.



مدر سه مدیریت

۷ اشتباه بزرگ که کارآفرینان مرتکب می‌شوند

ترجمه: علی آل‌علی

منبع: allbusiness.com

رسیدن به یک ایده بزرگ، اولین مرحله موفقیت برای کارآفرینان است. بعد، تازه مرحله ارائه این ایده‌های درخشان شروع می‌شود. مهم‌ترین موضوع برای شروع کار، نحوه ارائه این ایده‌هاست. این مرحله بسیار حساس است و کارآفرینان باید استراتژی توصیه‌های مناسبی که به در دست دارند، از کار می‌خورند آمده‌اند.

۱- اهمیت انتقال سریع ایده به سرمایه‌گذار

اگر مطرح کردن ایده یا پیشنهاد شما بیشتر از یک دقیقه طول بکشد به احتمال زیاد برای جلب نظر سرمایه‌گذاران موردنظرتان با مشکل مواجه خواهید شد زیرا وقت کافی برای در میان گذاشتن ایده‌تان با آنها نخواهید داشت. اغلب اوقات ممکن است در آسانسور، مهمانی‌های مختلف، همایش‌ها و همچنین جمع‌های دوستانه با افرادی مواجه شوید که برای عملی کردن طرح‌های این‌سباز به جلب نظرشان داشته باشید، در این‌گونه موقعیت‌ها شما باید بتوانید ایده خود را به‌طور خلاصه به فرد موردنظر ارائه دهید و در عین حال هیچ نکته مهمی را هم از قلم نیندازید. تنها راه‌حل مناسب برای جلب نظر سرمایه‌گذاران در این فرصت‌ها خلاصه کردن ایده و طرح‌تان به‌صورت دقیق است، به‌طوری که بتوانون آن را در کمتر از یک دقیقه به آنها منتقل کرد. درواقع شما نیاز دارید تا سرمایه‌گذار موردنظرتان را تحت تأثیر قرار دهید، اما بدون شک این کار به این سادگی‌ها میسر نمی‌شود. در عین حال موفقیت شما نیز به تحت تأثیر قرار دادن سرمایه‌گذاران وابسته است.

۲- ارائه پاورپوینت کوتاه

سرمایه‌گذاران بزرگ مانند همه سرمایه‌گذاران، وقت زیادی برای اختصاص دادن به ایده‌های جدید ندارند. دلیل این امر عدم علاقه آنها به ایده و پروژه‌های نو نیست بلکه اغلب بدین دلیل است که آنها باید در طول یک روز تعداد زیادی از ایده‌ها را بررسی و مقایسه کرده و در نهایت یکی را از میان همه انتخاب کنند. بنابراین حداکثر زمان مفیدی که ممکن است شما برای ارائه ایده‌های خود در اختیار داشته باشید ۳۰دقیقه خواهد بود.

در ارائه مطالب پاورپوینت خود به سرمایه‌گذار نحوه زمان‌بندی از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. به منظور انجام هرچه کامل‌تر بهتر است ۱۵ دقیقه از وقت

جدول امروز

جلسه را به ارائه و توضیح پاورپوینت خود اختصاص دهید و ۱۵ دقیقه دیگر را برای پاسخ به سوالات بگذارید.

اگرچه ممکن است به شما زمان بیشتری نیز داده شود ولی باید حداقل زمان را در نظر گرفت تا بتوان تمامی نکات کلیدی و تأثیرگذار را در همین زمان محدود به فرد موردنظر منتقل کرد.

۳- ارائه برنامه کسب‌وکار جامع

برای ترغیب کردن سرمایه‌گذاران و به تبع آن کسب درآمد شما نیز با یک برنامه کسب‌وکار جامع دارید. در حقیقت پس از انتقال ایده خلاصه شده خود و همچنین صفحات پاورپوینت تنها قدمی که تا تحقق یافتن ایده شما باقی خواهد ماند پاسخ دقیق و مناسب به پرسش‌های سرمایه‌گذاران است. بنابراین شما باید زمان قابل توجهی را برای تهیه پیش‌نویس دقیق اختصاص دهید و برنامه کسب‌وکار خود را به بهترین شکل آماده کنید.

برنامه کسب‌وکار شما باید دقیق و کامل باشد به‌طوری که به پرسش‌های مختلف سرمایه‌گذاران از قبیل: مقدار سرمایه مورد نیاز طرح، نوآوری‌هایی که این ایده برای بازار به ارمغان خواهد آورد، مزیت رقابتی ایده شما در مقایسه با سایر ایده‌ها، نحوه عملکرد شما به‌عنوان تیم مدیریتی و میزان مسئولیت‌پذیری‌تان و همچنین شرایط

پیش‌بینی شده برای پایان همکاری دو جانبه از سوی سرمایه‌گذار پاسخ کامل بدهد.

تمامی تلاش‌های گذشته شما در ارائه ایده خود به‌صورت خلاصه شده و همچنین ارائه پاورپوینت به‌صورت دقیق در صورت عدم موفقیت شما در ارائه یک برنامه کسب‌وکار جامع برای پاسخگویی به سوالات احتمالی سرمایه‌گذاران بی‌فایده خواهد بود.

۴- طراحی استراتژی مناسب برای تعامل با سرمایه‌گذاران

کارآفرینان اغلب سعی در حل مشکلات موجود دارند و علاقه‌مندند تا از این طریق کسب درآمد نیز بکنند، علاوه بر این اغلب کارآفرینان برخلاف سرمایه‌گذاران که به کسب نتایج در کوتاه‌مدت علاقه‌مندند، به همکاری بلندمدت فکر کرده و برنامه و ایده‌های خود را بر این مبنا پایه‌ریزی می‌کنند.

۵- تقاضای قرارداد محرمانه

بسیاری از کارآفرینان معتقدند که ایده‌های‌شان به‌طور قطع منجر به درآمدزایی بسیار عظیمی خواهد شد و از همین رو نگران به سرقت رفتن ایده‌های‌شان هستند. به همین خاطر برای حل این مشکل به دنبال امضای قرارداد با سرمایه‌گذار به‌صورت محرمانه است تا جزئیات طرحشان جایی

کیوسک

وام مسکن جدید در فیس‌بوک

شرکت فیس‌بوک به کارمندانش در سیلکون‌ولی آمریکا

۱۰ هزار دلار کمک می‌کند تا محل سکونت‌شان را

به نزدیک دفتر مرکزی این شرکت منتقل کنند. این اقدام فیس‌بوک واکنشی است به چالشی که احتمالاً شرکت‌های بزرگ آی تی در خلیج سان‌فرانسیسکو در کالیفرنیا با آن مواجه خواهند شد. قیمت خانه

و زمین به‌صورت وحشتناکی در این منطقه بالا می‌رود. یکی از شروط استخدام فیس‌بوک این است که کارمندانش در صورت استخدام فیس‌بوک باید در شعاع ۱۰ مایلی (۱۶ کیلومتری) دفتر این شرکت ساکن شوند اما با توجه به گران بودن قیمت خانه در این منطقه، فیس‌بوک به کارکنانش وام می‌دهد که بتوانند این شرط را قبول کنند. برخی از کارکنان شرکت گفته‌اند برای کسانی که مسئولیت یک کارهای فراتر آنچه در دست دارید در آینده یک قرارداد محرمانه خود را متعهد به انجام کارهای فراتر آنچه باید به‌طور معمول انجام دهد بکنند.

۶- ارائه پیشنهادات سرمایه‌گذاری

درآمدزایی کارآفرینان تماماً به کسب اعتبار و شهرت میان سرمایه‌گذاران وابسته است. به همین منظور بسیاری از کارآفرینان اقدام به ارسال پیشنهاد سرمایه‌گذاری به شرکت‌های بزرگ و سرمایه‌گذاران حرفه‌ای می‌کنند. در عین حال نکته‌ای که بسیاری از کارآفرینان باید توجهی نمی‌کنند این است که نامه یا ایمیل‌های ارسالی این‌چنینی به احتمال فراوان حتی توسط سرمایه‌گذاران خوانده هم نخواهد شد مگر اینکه شناسی بیابورید و یکی از مشاوران آنها نامه شما را بخوانند و به سرمایه‌گذار توصیه کند تا در مورد آن فکر کند. در حقیقت این شیوه متداول بین کارآفرینان برای جذب سرمایه‌گذار به‌ندرت مؤثر واقع می‌شود و بهتر است به دنبال شیوه دیگری برای تحت تأثیر قراردادن سرمایه‌گذاران باشید.

۷- بحث زود هنگام در مورد قیمت

بدون تردید میزان درآمد و سودی که از همکاری مشترک بین کارآفرینان و سرمایه‌گذاران عاید هر کدام از طرفین می‌شود برای هر دو گروه بسیار حائز اهمیت است. همچنین یک کارآفرین باید به دنبال امضای قرارداد بلندمدت با سرمایه‌گذار موردنظرش باشد تا بتواند به بهترین شکل از ایده خود بهره‌برداری مناسب را ببرد. بنابراین هیچ دلیلی وجود ندارد که روند امضای قرارداد با سرمایه‌گذار را با مطرح کردن زود هنگام مباحث مالی به چالش بکشید. در واقع بسیاری از کارآفرینان حرفه‌ای توصیه می‌کنند که اجازه

دهید روند امضای قرارداد به‌طور طبیعی طی شود و هرگاه سرمایه‌گذار بحث‌های مالی را مطرح کرد شروع به مذاکره در مورد میزان درآمد و سود خود بکنید، در غیراین صورت احتمال ناکام ماندن شما در امضای قرارداد و توقف مناسب با سرمایه‌گذار به‌شدت کاهش می‌یابد.

تیم

قیمت بلیت هواپیما

مبدا	مقصد	قیمت بزرگسال (تومان)	قیمت خردسال (تومان)	قیمت نوزاد (تومان)
تهران	اصفهان	۱۷۰.۳۰۰	۸۸.۸۰۰	۲۳.۴۰۰
تهران	آبادان	۲۳۰.۳۰۰	۱۱۸.۸۰۰	۲۹.۴۰۰
تهران	شیراز	۲۲۸.۶۰۰	۱۱۸.۰۰۰	۲۹.۲۰۰
تهران	عسلویه	۲۴۵.۵۰۰	۱۲۶.۴۰۰	۳۰.۹۰۰
تهران	کیش	۲۲۴.۸۰۰	۱۷۰.۵۰۰	۲۸.۹۰۰
تهران	یزد	۱۸۱.۹۰۰	۹۴.۶۰۰	۲۴.۵۰۰



کیوسک

وام مسکن جدید در فیس‌بوک

شرکت فیس‌بوک به کارمندانش در سیلکون‌ولی آمریکا

۱۰ هزار دلار کمک می‌کند تا محل سکونت‌شان را

به نزدیک دفتر مرکزی این شرکت منتقل کنند. این اقدام فیس‌بوک واکنشی است به چالشی که احتمالاً شرکت‌های بزرگ آی تی در خلیج سان‌فرانسیسکو در کالیفرنیا با آن مواجه خواهند شد. قیمت خانه

و زمین به‌صورت وحشتناکی در این منطقه بالا می‌رود. یکی از شروط استخدام فیس‌بوک این است که کارمندانش در صورت استخدام فیس‌بوک باید در شعاع ۱۰ مایلی (۱۶ کیلومتری) دفتر این شرکت ساکن شوند اما با توجه به گران بودن قیمت خانه در این منطقه، فیس‌بوک به کارکنانش وام می‌دهد که بتوانند این شرط را قبول کنند. برخی از کارکنان شرکت گفته‌اند برای کسانی که مسئولیت یک کارهای فراتر آنچه در دست دارید در آینده یک قرارداد محرمانه خود را متعهد به انجام کارهای فراتر آنچه باید به‌طور معمول انجام دهد بکنند.

۶- ارائه پیشنهادات سرمایه‌گذاری

درآمدزایی کارآفرینان تماماً به کسب اعتبار و شهرت میان سرمایه‌گذاران وابسته است. به همین منظور بسیاری از کارآفرینان اقدام به ارسال پیشنهاد سرمایه‌گذاری به شرکت‌های بزرگ و سرمایه‌گذاران حرفه‌ای می‌کنند. در عین حال نکته‌ای که بسیاری از کارآفرینان باید توجهی نمی‌کنند این است که نامه یا ایمیل‌های ارسالی این‌چنینی به احتمال فراوان حتی توسط سرمایه‌گذاران خوانده هم نخواهد شد مگر اینکه شناسی بیابورید و یکی از مشاوران آنها نامه شما را بخوانند و به سرمایه‌گذار توصیه کند تا در مورد آن فکر کند. در حقیقت این شیوه متداول بین کارآفرینان برای جذب سرمایه‌گذار به‌ندرت مؤثر واقع می‌شود و بهتر است به دنبال شیوه دیگری برای تحت تأثیر قراردادن سرمایه‌گذاران باشید.

۷- بحث زود هنگام در مورد قیمت

بدون تردید میزان درآمد و سودی که از همکاری مشترک بین کارآفرینان و سرمایه‌گذاران عاید هر کدام از طرفین می‌شود برای هر دو گروه بسیار حائز اهمیت است. همچنین یک کارآفرین باید به دنبال امضای قرارداد بلندمدت با سرمایه‌گذار موردنظرش باشد تا بتواند به بهترین شکل از ایده خود بهره‌برداری مناسب را ببرد. بنابراین هیچ دلیلی وجود ندارد که روند امضای قرارداد با سرمایه‌گذار را با مطرح کردن زود هنگام مباحث مالی به چالش بکشید. در واقع بسیاری از کارآفرینان حرفه‌ای توصیه می‌کنند که اجازه

دهید روند امضای قرارداد به‌طور طبیعی طی شود و هرگاه سرمایه‌گذار بحث‌های مالی را مطرح کرد شروع به مذاکره در مورد میزان درآمد و سود خود بکنید، در غیراین صورت احتمال ناکام ماندن شما در امضای قرارداد و توقف مناسب با سرمایه‌گذار به‌شدت کاهش می‌یابد.

۸- تقاضای قرارداد محرمانه

بسیاری از کارآفرینان معتقدند که ایده‌های‌شان به‌طور قطع منجر به درآمدزایی بسیار عظیمی خواهد شد و از همین رو نگران به سرقت رفتن ایده‌های‌شان هستند. به همین خاطر برای حل این مشکل به دنبال امضای قرارداد با سرمایه‌گذار به‌صورت محرمانه است تا جزئیات طرحشان جایی

پیش‌بینی شده برای پایان همکاری دو جانبه از سوی سرمایه‌گذاران در این فرصت‌ها خلاصه کردن ایده و طرح‌تان به‌صورت دقیق است، به‌طوری که بتوانون آن را در کمتر از یک دقیقه به آنها منتقل کرد. درواقع شما نیاز دارید تا سرمایه‌گذار موردنظرتان را تحت تأثیر قرار دهید، اما بدون شک این کار به این سادگی‌ها میسر نمی‌شود. در عین حال موفقیت شما نیز به تحت تأثیر قرار دادن سرمایه‌گذاران وابسته است.

۲- ارائه پاورپوینت کوتاه

اگر مطرح کردن ایده یا پیشنهاد شما بیشتر از یک دقیقه طول بکشد به احتمال زیاد برای جلب نظر سرمایه‌گذاران موردنظرتان با مشکل مواجه خواهید شد زیرا وقت کافی برای در میان گذاشتن ایده‌تان با آنها نخواهید داشت. اغلب اوقات ممکن است در آسانسور، مهمانی‌های مختلف، همایش‌ها و همچنین جمع‌های دوستانه با افرادی مواجه شوید که برای عملی کردن طرح‌های این‌سباز به جلب نظرشان داشته باشید، در این‌گونه موقعیت‌ها شما باید بتوانید ایده خود را به‌طور خلاصه به فرد موردنظر ارائه دهید و در عین حال هیچ نکته مهمی را هم از قلم نیندازید. تنها راه‌حل مناسب برای جلب نظر سرمایه‌گذاران در این فرصت‌ها خلاصه کردن ایده و طرح‌تان به‌صورت دقیق است، به‌طوری که بتوانون آن را در کمتر از یک دقیقه به آنها منتقل کرد. درواقع شما نیاز دارید تا سرمایه‌گذار موردنظرتان را تحت تأثیر قرار دهید، اما بدون شک این کار به این سادگی‌ها میسر نمی‌شود. در عین حال موفقیت شما نیز به تحت تأثیر قرار دادن سرمایه‌گذاران وابسته است.

۳- ارائه برنامه کسب‌وکار جامع

برای ترغیب کردن سرمایه‌گذاران و به تبع آن کسب درآمد شما نیز با یک برنامه کسب‌وکار جامع دارید. در حقیقت پس از انتقال ایده خلاصه شده خود و همچنین صفحات پاورپوینت تنها قدمی که تا تحقق یافتن ایده شما باقی خواهد ماند پاسخ دقیق و مناسب به پرسش‌های سرمایه‌گذاران است. بنابراین شما باید زمان قابل توجهی را برای تهیه پیش‌نویس دقیق اختصاص دهید و برنامه کسب‌وکار خود را به بهترین شکل آماده کنید.