

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ثروتمندان بر چه ترس‌هایی غلبه می‌کنند؟

## ۷ ترس متداول مدیریتی

برای کسب موفقیت در زندگی و کار، شما باید بر بزرگ‌ترین ترس‌های خود غلبه کنید. در این میان برخی ترس‌ها هستند که بیش از بقیه جلوی پیشرفت ما را می‌گیرند. این ترس‌ها رویای‌های مان را مهیا می‌کنند و امکان تحقق آنها را از بین می‌برند. در راستای نیل به اهداف، شما باید با این ترس‌ها به مبارزه برخیزید. در ادامه به هفت ترس متداولی...

۱۱



گامی برای پیشرفت پتروشیمی

# توقال در ایران پتروشیمی می‌سازد

قاب اقتصاد



سرمقاله

نقدهای غیر کارشناسی و سقوط سطح مناظره



دولت‌هایی که بر پایه انتخابات آزاد بر سر کار می‌آیند ناگزیرند وعده‌هایی دهند که آرای شهروندان را به دست آورند. این وعده‌ها اما می‌تواند از طرف دیگر پاشنه آشیل آنها باشد و منتقدان را در موضعی قرار دهد که محقق شدن وعده‌ها را پیگیری کرده و به نقطه ضعف دولت تبدیل کنند. دولت آقای حسن روحانی نیز در همین چارچوب قابل نقد است و منتقدان حق دارند از همین زاویه کارنامه دولت را در بوته نقد قرار دهند. در حالی که این شرایط وجود دارد و منتقدان دولت در مجلس...

۱۲



رهبر معظم انقلاب اسلامی:

## دنبال بالابردن توقعات از دولت نیستیم

خودمان اعتماد کنیم و مواضع و عملکرد مقامات آمریکا نیز تاییدکننده همین اعتقاد است. حضرت آیت الله خامنه‌ای با تاکید بر اینکه اگر صادقانه وارد میدان شویم، قطعاً خداوند متعال کمک و یاری خواهد کرد، گفتند: در مسیر زندگی فردی و اجتماعی، همواره فراز و نشیب و سختی و گشایش وجود دارد اما مهم آن است که در همه این شرایط، مسیر و جهت‌گیری اصلی فراموش نشود.

ایشان لزوم جدی گرفته شدن مسئله حمایت از تولید را بسیار مهم خواندند و افزودند: باید تولید، در هر دو بخش صنعت و کشاورزی، مورد توجه ویژه قرار گیرد.

رهبر معظم انقلاب اسلامی «همدلی و هم‌زبانی و اتحاد مسئولان» را زمینه‌ساز تحقق اقتصاد مقاومتی خواندند و تاکید کردند: بدون همکاری مسئولان، کارها پیش نخواهد رفت.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای افزودند: جمهوری اسلامی ایران همواره از امتیاز وحدت ملی برخوردار بوده است اما در کنار و جدت ملی، باید اتحاد و همدلی مسئولان نیز وجود داشته باشد و این اتحاد، منافاتی با اختلاف سلیقه‌ها و دیدگاه‌ها ندارد.

ایشان خاطرنشان کردند: باید مسئولان کشور با هر سلیقه و دیدگاهی، در جهت اهداف اساسی و انقلابی حرکت کنند.

رهبر معظم انقلاب اسلامی تاکید کردند: امروز این احساس در کشور وجود دارد که مسئولان قوا و مسئولان اصلی نظام، با وجود برخی اختلاف سلیقه‌ها در شیوه‌ها و راه‌ها، دارای هم‌فکری و هم‌نظری در جهت اهداف اصلی انقلاب هستند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در بخش دیگری از سخنان خود ضمن تشکر فراوان از صبر و بردباری خانواده‌های مسئولان، به‌ویژه همسران آنان، گفتند: بسیاری از تلاش‌ها و زحمات مسئولان که مورد توجه قرار می‌گیرند، مدیون همسران آنهاست که معمولاً دیده نمی‌شوند.

در این دیدار، آقای جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور ضمن تشکر از رهنمودهای رهبر انقلاب اسلامی و حمایت‌های ایشان از دولت، گفت: دولت برنامه جامعی برای عملیاتی کردن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی تدوین کرده است و این سیاست‌ها را نسخه شفابخش مشکلات اقتصادی کشور می‌داند.

معاون اول رئیس‌جمهور افزود: دولت به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی اعتقاد کامل دارد و این سیاست‌ها از لحاظ شرعی، قانونی و کارشناسی، مورد قبول دولت است. معاون اول رئیس‌جمهور گفت: اقتصاد مقاومتی نسخه شفابخش مشکلات اقتصاد کشور است و از هرچه در توان داریم برای اجرای این سیاست‌ها دریغ نخواهیم کرد.

آقای جهانگیری با اشاره به تعیین اولویت‌های اقتصادی سال ۹۵ در دو جلسه اخیر قرارگاه اقتصاد مقاومتی، خاطرنشان کرد: شب گذشته، جلسه طولانی با نگاه‌های بزرگ اقتصادی برگزار شد و دولت مصمم به راه‌اندازی تولید، توسعه صادرات، تسهیل کسب‌وکار و وارد کردن جدی بخش خصوصی است.

وی لزوم موفقیت دولت در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی را همکاری و کمک سایر قوا و نهادهای مختلف و به‌ویژه صدا و سیما دانست و گفت: من اطمینان می‌دهم که دولت هر آنچه که از لحاظ دانش، تجربه، مدیریت و توان در اختیار دارد، در جهت اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی دریغ نخواهد کرد.

رهبر معظم انقلاب اسلامی ظهر دیروز در دیدار عیدانه جمعی از اعضای هیأت دولت، هیأت رئیسه مجلس شورای اسلامی، مسئولان عالی‌دستگاه قضایی و مسئولان برخی نهادها ضمن تشکر از مسئولان به‌ویژه تلاش‌ها و زحمات دولت محترم در جهت پیگیری اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، «همدلی و هم‌زبانی» و «اتحاد مسئولان کشور» را برای اجرای این سیاست‌ها بسیار مهم ارزیابی کردند.

ایشان تاکید کردند: قرارگاه مرکزی اقتصاد مقاومتی باید با فرماندهی دولت و شخص معاون اول رئیس‌جمهور، ضمن جلب همکاری و کمک همه دستگاه‌ها و رصد دقیق عملکرد و حرکت بخش‌های مختلف و حمایت جدی از تولید داخلی، زمینه‌ساز اقدام همه‌جانبه و فراگیر به‌منظور تحقق «اقدام و عمل» در اقتصاد مقاومتی شود.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای نقش فرماندهی قرارگاه اقتصاد مقاومتی را در رصد دقیق فعالیت‌های دستگاه‌ها، بسیار با اهمیت خواندند و گفتند: در این رصد، باید دستگاه‌هایی که در چارچوب این سیاست‌ها حرکت می‌کنند تقویت و دستگاه‌هایی که بی‌تفاوت هستند به مسیر اصلی کشانده شوند و از اقدامات دستگاه‌هایی که برخلاف اقتصاد مقاومتی حرکت می‌کنند، جلوگیری شود.

رهبر معظم انقلاب اسلامی با تاکید بر اینکه «اقدام و عمل» در اقتصاد مقاومتی باید به‌گونه‌ای باشد که در پایان سال، امکان ارائه گزارش دقیق و ملموس از عملکردها در حوزه‌های مختلف وجود داشته باشد، افزودند: مجموعه دستگاه‌های اجرایی، توانایی تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی را دارند و باید مجلس شورای اسلامی نیز در این مسیر به دولت کمک کند.

حضرت آیت الله خامنه‌ای خاطرنشان کردند: ما به دنبال بالا بردن انتظارات و توقعات از دولت نیستیم و در جریان مشکلات و کمبود اعتبارات و منابع نیز هستیم اما باید با صرفه‌جویی در برخی بخش‌ها، خلاصا و کمبودها در بخش‌های دیگر جبران شود.

ایشان مجموعه مدیریتی کشور را مجموعه‌ای زنده، با تجربه و دارای انگیزه و فکر و عمل دانستند و افزودند: قرارگاه فرماندهی که هم‌مرکز فکر و هم‌مرکز عمل است، باید با استفاده از توان خوب مدیریتی کشور و همچنین با بهره‌گیری از ظرفیت‌ها و توانایی‌های دستگاه‌های مختلف در جهت تصمیم‌گیری و پیگیری مراحل اجرا حرکت کند.

رهبر معظم انقلاب اسلامی با تاکید بر اینکه اداره کشور که مسئولیت آن بر عهده دولت و شخص رئیس‌جمهور محترم است بسیار سخت است، گفتند: با توجه به اشتغالات فراوان و گسترده رئیس‌جمهور محترم، معاون اول رئیس‌جمهور که دارای جایگاه ممتازی است می‌تواند نقش ویژه‌ای برای فرماندهی قرارگاه اقتصاد مقاومتی ایفا کند. حضرت آیت الله خامنه‌ای تاکید کردند: من از هر اقدامی که در دولت، مجلس و قوه قضاییه، در جهت منافع مردم و گشایش امور و حل مشکلات مردم باشد، جدا حشودت خواهم کرد، اما مهم این است که احساس شویم که کارها به انجام می‌گیرد، برای منافع ملی مفید و لازم است. ایشان تاکید کردند: باید در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به توانایی‌ها و ظرفیت‌های فراوان داخلی اتکا کرد.

رهبر معظم انقلاب اسلامی، آمریکا را نماد بد اخلاقی و بد ادابی دانستند و خاطرنشان کردند: به آمریکایی‌ها نمی‌توان اعتماد کرد و به غیر از آمریکایی‌ها، برخی کشورهای دیگر غربی نیز همین‌گونه هستند، بنابراین باید به توانایی‌های

در جلسه هیات دولت

## آیین‌نامه اجرایی قانون بهبود کسب و کار تصویب شد

ارزی اقدام کرد. هیات وزیران در راستای اجرای راهکارهای مناسب در خصوص رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، نسبت به تهیه بدهی‌های شرکت‌های فولاد مبارکه و فولاد خوزستان متعلق به سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران به دولت با مطالبات آنها اقدام کرد.

سپس سازمان حفاظت محیط زیست نیز به ارائه گزارشی در خصوص «وضعیت آلودگی هوا» پرداخت. بر مبنای این گزارش، در بخش سوخت، اقدامات مهمی در راستای جلوگیری از آلودگی هوا از قبیل تکمیل توزیع بنزین یورو ۴ در کلانشهرها، حذف حلال‌های صنعتی پتروشیمی تحت عنوان بنزین پتروشیمی از سوخت توزیمی کشور، اجرای ۵۰ درصدی طرح کنترل بخارات

طیبنیا عنوان کرد

## رشد اقتصادی مستمر هدف اصلی اقتصاد مقاومتی است

از همه فرصت‌ها و قابلیت‌های موجود اقتصاد ایران بهره می‌گیرد و در عین حال برون‌گراست؛ یعنی از ظرفیت‌های موجود در عرصه اقتصاد بین‌الملل برای سرمایه‌گذاری و دانش‌بنیان کردن تولید و ارتقای رقابت‌پذیری و بهره‌وری در اقتصاد ایران استفاده می‌کند.

وی به مذاکرات هسته‌ای ایران و ۵+۱ در سال گذشته و برطرف شدن تحریم‌های ظالمانه اعمال شده علیه کشورمان اشاره و خاطرنشان کرد: سال گذشته در جهت تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی گام‌های مؤثری برداشته شد و با تلاش‌های جدی‌ای که صورت گرفت، توانستیم در یکی از فشرده‌ترین و پیچیده‌ترین مذاکراتی که در طول تاریخ شاهد بودیم، تحریم‌های ظالمانه‌ای که علیه کشورمان وضع شده بود را برطرف کنیم. در سال جاری نیز باید در جهت تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی گام‌های مؤثری برداریم.

طیبنیا تصریح کرد: باید بتوانیم از فرصت‌های پیش‌گرفته و هر رفتار و گفتار دولت را در حوزه اقتصاد زیر تیغ نقد غیرمنصفانه قرار می‌دهند. به طور مثال یکی از این نقدها بر کارنامه دولت این است که خودروسازی پژو در عقد قرارداد با ایران خودرو قرار است ده‌ها میلیارد دلار سود ببرد و طرف ایرانی سودی نصیب نخواهد شد. یک نقد دیگر این است که شرکت فروشنده هواپیمایی فرانسه قرار بوده تعطیل شود اما ایران این شرکت را نجات داده است. به تازگی یک نشریه منتقد دولت ادعا کرده است که اگر برجام اتفاق نمی‌افتاد قیمت هر بشکه نفت ۱۲۰ دلار می‌شد و... این آمارها و اعداد غیرکارشناسانه و مبتنی بر انگیزه‌های سیاسی شاید برای یک دوره کوتاه‌مدت اثراتی بر ذهن مخاطب بگذارد، اما به طور قطع و در میان‌مدت اثرات عکس خواهد داشت و گزارشگران و گویندگان را در شرایط دشوار قرار خواهد داد. منتقدان دولت فعلی به طور قطع

سرمقاله

## نقدهای غیر کارشناسی و سقوط سطح مناظره

می‌توانند و باید نقد مستمر و کارشناسانه را در دستور کار قرار دهند اما کاهش و سقوط سطح مناظره می‌تواند اصل کار را مخدوش و غیرمفید کرده و به لوث شدن داستان منجر شود. سطح مناظره در سپهر سیاست نباید به نقطه‌ای فرو غلته که کسانی با هر میزان سواد و دانش خود از طرف دیگر منتقد قرار داده و دهان باز کنند و هرچه می‌خواهند بگویند. دولت یازدهم در این وضع چه می‌تواند کند، به نظر می‌رسد اگر قرار بر سکوت ادامه‌دار باشد، استراتژی ناکارآمدی خواهد بود و به زیان دولت تمام خواهد شد. از طرف دیگر مردان تراز اول کابینه نیز نباید سطح خود را پایین آورده و به هر ادعایی پاسخ دهند. به این ترتیب یک راه می‌ماند و آن استفاده از مزیت و توانایی کارشناسان و مدیران صدها دستگاه دولتی است که می‌توانند به طور تخصصی پاسخ نقدهای غیرکارشناسانه را بدهند.

سرمقاله

## پتروشیمی

معاون وزیر نفت تاکید کرد

## گسترش همکاری های ایران و آلمان در صنعت پتروشیمی



معاون وزیر نفت و مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: با توجه به تجربه‌هایی که در گذشته داشته‌ایم روابط ایران و آلمان در زمینه صنعت پتروشیمی بیش از پیش بهتر خواهد شد. به گزارش نیپنا، مرضیه شاهدانی در حاشیه کنفرانس اقتصادی ایران و آلمان در برلین در یک نشست مطبوعاتی با تاکید بر اینکه ایران نیازمند حدود ۵۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری جدید در صنعت پتروشیمی است، اظهار کرد: ایران و آلمان در گذشته، حتی در زمان تحریم‌ها روابط بسیار خوبی داشتند، بیسترتجهیزات خریداری شده و لایسنس‌های در صنعت پتروشیمی ایران از شرکت‌های آلمانی بوده است.

معاون وزیر نفت افزود: ما انتظار داریم که سازندگان و شرکت‌های آلمانی با توجه به فرصت‌های خوبی که برای صنعت پتروشیمی در ایران وجود دارد، فعالیت خود را از سرگیرند و در کشور ما سرمایه‌گذاری کنند. وی گفت: ما امیدوار هستیم که در کنفرانسی که به‌زودی برگزار می‌شود، راه‌حل‌های خوبی برای مسائل مربوط به فاینانس و سرمایه‌گذاری پیدا کنیم. شاهدانی در پاسخ به پرسش یکی از خبرنگاران مبنی بر اینکه آیا میان ایران و کشورهای عربی در زمینه پتروشیمی رقابت وجود دارد؟ گفت: ایران نسبت به کشورهای عربی مزیت‌های بهتری دارد، عربستان فقط خوراک مایع و قطر فقط خوراک گاز دارد. وی ادامه داد: قطر همه خوراک گاز خود را برای تولید انرژی مصرف می‌کند و خوراکی برای پتروشیمی ندارد، اما در ایران ما مقدار زیادی گاز و انواع خوراک‌های مایع داریم که خیلی از آنها اکنون صادر می‌شوند و خوراک‌های مطلوبی برای صنعت پتروشیمی هستند.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی همچنین به نیروی کار جوان تحصیل کرده و متخصص و نیز بیناتکارهای مجرب که در داخل کشور رشد کرده‌اند و آماده کار هستند، به‌عنوان قابلیت‌های دیگر ایران اشاره کرد. شاهدانی رقابت سازندگان و کارخانه‌های در ایران وجود دارند که تجربه خوبی در ساخت تجهیزات صنعت پتروشیمی دارند که مزیت‌های ایران نسبت به کشورهای همسایه به شمار می‌روند. وی در ادامه در پاسخ به خبرنگار درباره رونق ایران و ژاپن در زمینه پتروشیمی گفت: ما در دو دهه پیش روابط بسیار مطلوبی با ژاپن داشتیم، ژاپن در سال ۱۹۹۹ در زمان جنگ، ایران را ترک کرد و ما را ترک گذاشت و ما به نتایجی در صنعت پتروشیمی نرسیدیم. اما در دهه گذشته در خرید لایسنس‌ها و نوع قراردادهای روابط خوبی با شرکت‌های ژاپنی در زمینه صنایع پتروشیمی و نفت و گاز برقرار کرده‌ایم و امیدواریم که همکاری‌های خود را با شرکت‌های ژاپنی همچون گذشته ادامه دهیم.

در این کنفرانس مطبوعاتی که پیش از آغاز نشست طرف‌های ایرانی و آلمانی برگزار شد، بورگهارد دامن، معاون رئیس اتحادیه بازرگانی خاور نزدیک و میان‌آلمان (نوموف) با تاکید بر علاقه‌مندی شرکت‌های آلمانی به تجارت و سرمایه‌گذاری در ایران، گفت: عصری که اکنون باید بر آن تمرکز داشته باشیم، مسئله تأمین فاینانس و نیاز به احیای پوشش بیمه‌ای هرس است.

### جزییات تولید ۱۵۳ میلیون لیتر بنزین بورو ۴ در پتروشیمی بندرامام

پتروشیمی بندرامام پس از کسب مجوزها و استانداردهای بین‌المللی لازم بیش از ۱۵۳ میلیون لیتر بنزین بورو ۴ را در سال ۱۳۹۴ تولید و به بازار مصرف عرضه کرد.

به گزارش ایرنا، از ماه‌های پایانی سال ۱۳۹۳، طرح تولید بنزین بورو ۴ در مجتمع پتروشیمی بندرامام پس از اخذ تاییدیه‌های لازم و استانداردهای بین‌المللی آغاز شد.

تفاوت طرح جدید تولید بنزین بورو ۴ در پتروشیمی‌ها با طرحی که دولت دهم اجرا کرد، این است که در دولت پیشین ریفورمیت (از مواد پایه تولید بنزین) تولیدی در پتروشیمی‌ها به‌عنوان بنزین مورد استفاده قرار می‌گرفت، اما در دولت یازدهم بنزین بورو ۴ و نه ریفورمیت در پتروشیمی‌ها تولید می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد، میزان بنزن و آروماتیک در ریفورمیت تولید شده در پتروشیمی‌ها بسیار بالا است و باعث آلودگی شدید هوای کلاشهرها می‌شود. بر این اساس، دولت یازدهم در پاسخ به خواسته‌های کارشناسان، دستور توقف تولید ریفورمیت غیراستاندارد بنزین را در پتروشیمی‌ها صادر کرد. اما پس از مدتی، کارشناسان طرحی ارائه کردند که در آن پیشنهاد شده بود به جای تولید ریفورمیت در پتروشیمی‌ها، بنزین بورو ۴ تولید شود.

در نهایت، پس از بررسی طرح و اخذ تاییدیه‌ها و استانداردهای لازم، این پیشنهاد تصویب و در مجتمع پتروشیمی بندرامام اجرایی شد.

وزارت نفت درباره جزئیات این طرح، گزارش داده، هم‌اکنون علاوه بر نهادهای داخلی، شرکت «اس‌جی اس اینترنشنال» و آزمایشگاه مرجع «جی‌ای او» در امارات کیفیت بنزین بورو ۴ تولیدی را در مجتمع پتروشیمی بندرامام تایید کرده‌اند.



### گامی برای پیشرفت پتروشیمی

## توتال در ایران پتروشیمی می‌سازد

صنایع پتروشیمی، مجتمع پتروشیمی توتال شامل یک واحد کراکر بخار در منطقه ساحلی با مقیاس جهانی و برپایه ترکیبی از خوراک اتان، نفتا، ال‌بی‌جی و سایر خوراک‌های مایع موجود می‌تواند سرآغاز کار جدی و عملیاتی در این صنعت باشد. به‌ویژه اینکه این طرح با مشارکت بخش خصوصی اجرا خواهد شد. در این باره مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی از نهایی شدن این توافقات در هفته اول اردیبهشت خبر می‌دهد. فرزان گلچین، رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی درباره جزئیات این تفاهم نامه به «فرصت امروز» می‌گوید: «قرار است شرکت فرانسوی توتال در ساخت مجتمع پتروشیمی سرمایه‌گذاری کند تا محصولات جدیدی به‌خصوص در پایین‌دستی پتروشیمی فعالیت کنند. از این رو پیش‌بینی می‌کنیم شرکت توتال در این طرح یکی از فعالان بزرگ خصوصی خواهد بود، اگرچه هنوز مشخص نیست که چه شرکتی همراه توتال خواهد بود.»

وی با بیان اینکه برای شرکت توتال همکاری با ایران یعنی تضمین خوراک مورد نیاز در بخش‌های مختلف پتروشیمی، می‌افزاید: «جنابیت سرمایه‌گذاران بالا است. ساخت مجتمع ساحلی توتال با بخش خصوصی تأییدکننده این جنابیت است. ایران زیرساخت‌های خوبی را برای

ایجاد مجتمع‌های پتروشیمی در بالادستی، میان‌دستی و پایین‌دستی دارد. به‌طوری‌که جدایی که سرمایه‌گذاری در ایران دارد، بیش از ۱٫۷ برابر است. بدون شک در انعقاد قرارداد نهایی میان ایران و شرکت توتال آنچه باید مورد توجه و اولویت باشد، انتقال تکنولوژی و فناوری روز در صنعت پتروشیمی است. اگرچه تولید محصولات مشترک میان ایران و برند معروف توتال گام مثبتی است اما نباید خودکفایی در این صنعت را فراموش کرد. گلچین در این باره می‌گوید: «خطرناک‌ترین کالا برای کشور در شرایط پسابرجام، کالای وارداتی است. اینکه کشور بازار کالای کشور یا شرکتی نشود از این رو جوینت ونچر شدن با شرکتی برای ما در شرایط کنونی پیشرفت خوبی است اما باید سطح هوشیاری بالایی نیز داشته باشیم تا بتوانیم با تسهیل کردن قوانین سخت سرمایه‌گذاری با حفظ اولویت‌ها، انتقال تکنولوژی در صنعت پتروشیمی را فراهم کنیم.»

در حال حاضر، شرکت فرانسوی توتال مطالعات و ارزیابی مقدماتی ساخت مجتمع پتروشیمی مورد توافق را بر طبق قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران در دست اقدام دارد و امید است که این تفاهم‌نامه منجر به



### بین‌الملل

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت خیرداد

## امضای قرارداد جدید فروش نفت به اروپا



مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت با اشاره به آغاز صادرات نفت به یونان، اعلام کرد: ایران چند قرارداد جدید فروش نفت با شرکت‌های اروپایی امضا کرد.

سیدمحسن قمصری در گفت‌وگو با مهر درباره امضای قراردادهای جدید صادرات نفت خام ایران به شرکت‌های نفتی در اروپا، گفت: پس از امضای قراردادهای فروش نفت با چند شرکت اروپایی همچون توتال فرانسه، قراردادهای جدید دیگری برای صادرات نفت خام به اروپا امضا شده است.

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران با تاکید بر اینکه قراردادهای جدید فروش نفت خام به شرکت‌های اروپایی امضا شده اما هنوز این قراردادهای عملیاتی نشده، تصریح کرد: با عملیاتی شدن این قراردادهای جدید، نام شرکت‌های جدید خریدار نفت ایران در اروپا اعلام خواهد شد.

### آغاز صادرات نفت ایران به یونان

این مقام مسئول همچنین در پاسخ به پرسش مهر مبنی بر آغاز صادرات نفت ایران به یونان، اظهار داشت: با شرکت «هلنیک پترولیوم» توافق و

صادرات نفت خام ایران به یونان آغاز شده است. به گزارش مهر، شرکت ملی نفت ایران پس از امضای قراردادهای فروش نفت خام با لوک اوپل روسیه، توتال فرانسه و سپاس اسپانیا، قراردادی به منظور فروش نفت خام با شرکت هلنیک پترولیوم یونان امضا کرده است. مدیریت امور اوپک و ارتباط با مجامع انرژی وزارت نفت ایران با انتشار گزارشی، اعلام کرد: هلنیک پترولیوم به‌عنوان بزرگ‌ترین پالایشگر نفت یونان جزو مشتریان سنتی نفت ایران بوده و براساس توافق انجام شده تا پایان ماه مارس سال ۲۰۱۶ میلادی (۱۰ فروردین ۱۳۹۵) نخستین محموله نفت خام تحویل این شرکت یونانی خواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا، معاون وزیر نفت هم اخیراً با بیان اینکه در قالب تفاهم‌نامه‌ای که بین دو کشور امضا شد بدهی نفتی یونان به‌زودی تسویه می‌شود، گفته است: در سفر اخیرم به یونان تفاهم‌نامه مقدماتی مشترکی برای تسویه بدهی شرکت نفتی هلنیک پترولیوم و خرید نفت از ایران حاصل شده

عقد قرارداد همکاری شود. در این باره امیرحسین فلاح مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی روز گذشته به خبرنگار شانا اعلام کرد: مذاکرات ساخت تأسیسات پتروشیمی ایرانی با همکاری شرکت فرانسوی توتال همچنان ادامه دارد و قرار است هیأت فرانسوی اوایل آوریل (دهه نخست اردیبهشت‌ماه) به منظور نهایی شدن توافقات ساخت پتروشیمی ایرانی به تهران بیایند.

اما در این باره علی صالحی عضو اتاق بازرگانی از انعقاد تفاهم‌نامه همکاری میان شرکت ملی صنایع پتروشیمی و توتال ابراز خرسندی می‌کند و به «فرصت امروز» می‌گوید: «اتاق بازرگانی اطلاعاتی از جزئیات تفاهم‌نامه ساخت مجتمع پتروشیمی ندارد و ما نمی‌دانیم که توتال از شرکت خود چه می‌خواهد تا در صورت تمایل بخش خصوصی حضور خود را اعلام کند.»

وی می‌افزاید: «این احتمال وجود دارد که تفاهم‌نامه در قالب یک تفاهم‌نامه کتبی باقی بماند و عملیاتی نشود با این وجود انعقاد این تفاهم‌نامه برای ایران برد محسوب می‌شود. مطمئن هستیم که در صورت انعقاد قرارداد اجرایی، بخش خصوصی که در این طرح مشارکت خواهد داشت، بخش خصوصی حقیقی نیست و همانند همیشه بخش

## گاز

قیمت پارانه‌ای برای برق گازهای فلر قابل قبول نیست

### بیش از ۲۰ میلیون مترمکعب گاز همراه نفت به مزایده گذاشته می‌شود



معاون سرمایه‌گذاری و تأمین منابع مالی شرکت ملی نفت ایران از برنامه‌ریزی برای برگزاری دومین مزایده گازهای مشعل این شرکت خبر داد و گفت: بیش از ۲۰ میلیون متر مکعب گازهای همراه نفت به مزایده گذاشته می‌شود.

علی کاردر در گفت‌وگو با شانا، با بیان این مطلب افزود: با توجه به اینکه افزایش تولید نفت، سوختن گازهای همراه بیشتری را نیز به دنبال خواهد داشت و از سوی دیگر، بخش عمده‌ای از گازهای به مزایده گذاشته شده در سال ۹۳ منقضی نداشت، مزایده دوم بیش از ۲۰ میلیون مترمکعب گاز برگزار می‌شود. کاردر اظهار کرد: قیمت گازهای مشعل در مزایده دوم نیز مشابه مزایده اول اعلام می‌شود. وی در پاسخ به این سوال که با توجه به استقبال نه چندان مناسب از مزایده اول، استقبال از مزایده دوم را چگونه پیش‌بینی می‌کنید، عنوان کرد: با توجه به ورود به دوران پساتحریم و امکان حضور شرکت‌های خارجی در مزایده، پیش‌بینی می‌کنیم مزایده دوم با استقبال مناسب‌تری مواجه شود.

کاردر با یادآوری اینکه خریداران به طور معمول از این برای تبدیل به برق استفاده می‌کنند و قیمت کنونی برق که پارانه‌ای است باعث می‌شود این فرآیند، برای برخی خریداران توجیه اقتصادی مناسبی نداشته باشد، ادامه داد: برخی شرکت‌های خارجی به دلیل استفاده از فناوری‌های روزآمدتر و نوآوری، می‌توانند گازهای همراه نفت را با هزینه تمام شده کمتری به محصولات مدنظر خود بدل کنند و از این جهت، حضور در مزایده برای آنها صرفه اقتصادی بیشتری دارد. این مقام مسئول با یادآوری اینکه خرید این برق نباید با قیمت پارانه‌ای صورت گیرد، تاکید کرد: توجه داشته باشید این برق در فرآیند متفاوتی تولید می‌شود زیرا با این اقدام از سوختن گازهای همراه نفت جلوگیری و علاوه بر جلوگیری از آلودگی هوا، گاز به مصرف و آلوده‌سازی بازمانده می‌شود و به این ترتیب، می‌توان این برق را انرژی تجدیدپذیر تلقی کرد.

کاردر در پاسخ به این مشکلات وزارت نیرو برای همکاری در این زمینه چیست، با بیان اینکه وزارت نیرو نیز دلیل موجهی دارد و آن هم کمبود منابع مالی است، افزود: دولت باید در سطح کلان به طور جدی به‌مه‌داتی در این زمینه بندبندیشد و در نظر داشته باشد که این مزایده حاصل از فروش گازهای همراه نفت و تبدیل آن به برق، حتی به ازای خرید برق با قیمت غیرپارانه‌ای بسیار زیاد است و باید از این فرصت اقتصادی به‌بهرترین شکل استفاده شود. معاون سرمایه‌گذاری و تأمین منابع مالی شرکت ملی نفت ایران همچنین با اشاره به نهایی شدن مذاکرات قراردادی برای فروش گازهای مشعل چهارمیدان نفتی کشور گفت: با اجرایی شدن این قراردادها، ۸ میلیون مترمکعب گازهای همراه نفت شرکت ملی نفت ایران تعیین تکلیف می‌شود.

## نفت



رئیس بانک مرکزی هند:

### هند برای پرداخت طلب نفتی ایران، نگرانی ندارد

رئیس بانک مرکزی هند از مذاکره با تهران درباره نحوه پرداخت ۵٫۵ میلیارد دلار بدهی نفتی معوق خبر داد.

به گزارش ایسنا، خبرگزاری PTI به نقل از راجان راگورام نوشت: ما سرگرم مذاکره با ایران درباره نحوه پرداخت بدهی نفتی هستیم و مطمئن‌ا با طرف ایرانی راهی درباره زمان و نحوه پرداخت این پول خواهیم یافت. رئیس بانک مرکزی هند گفت: فکر نمی‌کنم پرداخت پول به‌صورت یکجا باشد.

وی در جریان نشست با تحلیلگران ضمن بیان مطالب فوق اظهار کرد: تعهدات حفظ خواهند شد و هیچ نگرانی برای پرداخت این پول وجود ندارد، زیرا این کشور در حال حاضر بیش از ۲۵۰ میلیارد دلار ذخیره ارزی خود دارد. با این‌همه وی مقدار پولی را که به ایران پرداخت خواهد شد، مشخص نکرد.

براساس این گزارش، یک مقام دولتی در اوت سال ۲۰۱۵ اظهار کرده بود، بانک مرکزی به پالایشگاه‌های هند برای تسویه بدهی ۵٫۵ میلیارد دلاری خود به ایران بابت خرید نفت خام کمک خواهد کرد.

بانک مرکزی هند پیش از این پرداخت پول واردات نفت از ایران را تسهیل کرده و با کمک برای ایجاد کانال‌های پرداختی به منظور تسویه بدهی‌های گذشته موافقت کرده بود. راجیو مهریشی، وزیر دارایی وقت هند در ژوئیه سال ۲۰۱۵ به همراه یک هیأت چهار نفره به تهران سفر کرده بود تا درباره تسویه بدهی نفتی گفت‌وگو کند. پس از اینکه آمریکا و قدرتهای غربی با هدف تحت فشار قرار دادن تهران برای رها کردن برنامه هسته‌ای خود در سال ۲۰۱۱ کانال‌های پرداخت پول را مسدود کردند، بانک مرکزی هند پرداخت پول به ایران از طریق ترکیه را تسهیل کرد. اما از سال ۲۰۱۲ به بعد حدود ۴۵ درصد از پول فروش نفت به رویبه در حسابی نزد بانک «یواس‌ا» واریز شده است. در حالی‌که ۵۵ درصد دیگر تا زمان گذشته شدن کانال‌های بانکی پرداخت نشده است.

می‌خواهند رفتار کنند.

### صادرات نفت به آفریقای جنوبی فعلا متوقف است

قمصری همچنین در پاسخ به پرسش دیگر مهر در خصوص آغاز صادرات نفت خام ایران به آفریقای جنوبی و پهلوگیری نخستین نفتکش ایرانی در پایانه‌های نفتی قاره سیاه، توضیح داد: صادرات نفت خام ایران به آفریقای جنوبی هنوز آغاز نشده است.

بیژن زنگنه، وزیر نفت هفته جاری و در حاشیه دیدار نوروژی کارکنان صنعت نفت در جمع خبرنگاران اعلام کرده بود: در نخستین روزهای فروردین ماه سال‌جاری حجم صادرات نفت خام و معیانات گازی ایران از مرز ۲ میلیون بشکه در روز عبور کرده است. در همین حال، سیدپیروز موسوی مدیرعامل پایانه‌های نفتی ایران هم با بیان اینکه با وجود توفان در خلیج فارس، صادرات نفت ایران متوقف نشده، تاکید کرده است: از ابتدای امسال روزانه بیش از یک نفتکش، در پایانه نفت خارک به‌عنوان بزرگ‌ترین ترمینال نفتی ایران در خلیج فارس پهلوگیری و بارگیری کرده است.

تجارت



فهرست پیشنهادی ایران برای تخفیف تعرفه‌های به کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی

سازمان توسعه تجارت، فهرست پیشنهادی جمهوری اسلامی ایران را برای اعطای تخفیف تعرفه‌های در قالب پروتکل طرح تعرفه‌های ترجیحی میان کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی (PRETAS) که به تصویب هیات وزیران رسیده است، منتشر کرد.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، هیات وزیران اواسط اسفندماه ۱۳۹۴ به پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت و به استناد اصل ۱۳۸ قانون اساسی فهرست اقلام پیشنهادی ایران برای اعطای ترجیحات تعرفه‌ای به کشورهای عضو پروتکل تعرفه‌های ترجیحی سازمان کنفرانس اسلامی را تصویب کرد.

این تصمیم در راستای اجرای بند (۴) ماده (۳) قانون تشریفات (پروتکل) طرح تعرفه‌های ترجیحی برای نظام ترجیحات تجاری میان کشورهای عضو کنفرانس اسلامی (PRETAS) بنا به پیشنهاد هیات وزیران در سال ۱۳۸۹ در هیات وزیران به تصویب رسید و سپس در دی ماه همان سال در مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان به تصویب رسید.

در جدول تصویب شده ۲۶۹ ردیف به چشم می‌خورد که ۶۰ ردیف تعرفه‌ای نسبت به سال گذشته یک درصد کاهش داشته است.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، لایحه پروتکل طرح تعرفه‌های ترجیحی برای نظام ترجیحات تجاری میان کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (PRETAS) بنا به پیشنهاد وزارت بازرگانی در سال ۱۳۸۹ در هیات وزیران به تصویب رسید و سپس در دی ماه همان سال در مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان به تصویب رسید.

این پروتکل با اعتقاد به نقش اساسی تجارت در دستیابی به سطح بالاتری از همکاری‌های اقتصادی، گسترش فرصت‌های تولیدی و سرمایه‌گذاری و همچنین بالا بردن سطح رفاه بین کشورهای عضو و تمایل بعضی از کشورهای شرکت‌کننده برای پیگیری برنامه اختیاری روش کاهش سریع تعرفه‌ها به تصویب رسید.

صنعت



معاون وزیر صنعت:

همه شرایط برای سرمایه‌گذاری در شهرک‌های صنعتی فراهم است



مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران اعلام کرد: در قالب ال سی داخلی نواحی صنعتی در کشور فراهم است.

به گزارش ایسنا، علی یزدانی در بازدید از شهرک صنعتی میناب، هدف از حضور در هرمزگان را شناخت بیشتر مسائل و مشکلات شهرک‌ها، نواحی صنعتی و صنایع کوچک و بررسی مشکلات واحدهای صنعتی در هرمزگان عنوان کرد.

وی با بیان این مطلب که شرق هرمزگان در مقایسه با غرب این استان از توسعه یافتگی صنعتی کمتری برخوردار است، گفت: امیدواریم شهرک صنعتی میناب در سال جدید با همت مسئولان به یکی از شهرک‌های خوب استان تبدیل شود.

یزدانی با اشاره به نام‌گذاری امسال به‌عنوان سال اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل توسط رهبر معظم انقلاب، اظهار کرد: در راستای تحقق منویات مقام معظم رهبری در سال جاری شرق هرمزگان شاهد یوپیایی بیشتر در حوزه صنعت و تکمیل زیرساخت‌ها در شهرک‌های صنعتی خواهد بود.

یزدانی با تأکید بر همراهی و کمک شورای برنامه‌ریزی میناب افزود: امیدواریم در زمینه رونق اشتغال و معیشت مردم که یکی از مهم‌ترین امور و مورد تأکید مقام معظم رهبری و رئیس‌جمهور است گام‌های محکم در میناب به‌عنوان دومین شهرستان بزرگ هرمزگان برداشته شود.

وی گفت: صنعت یکی از حوزه‌هایی است که می‌تواند اشتغال پایدار ایجاد کند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: بهترین مکان برای استقرار صنعت نیز شهرک‌های صنعتی و نواحی صنعتی است.

یزدانی به مشوق‌های ایجاد شده در شهرک‌های صنعتی اشاره و اظهار کرد: در شهرک‌ها و نواحی صنعتی علاوه بر تأمین امنیت، تمام زیرساخت‌ها برای حضور سرمایه‌گذاران است.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران در ادامه با بیان اینکه حمایت از سرمایه‌گذاران به واسطه ضمانت‌ها، مراجعه به سیستم بانکی را کاهش می‌دهد، افزود: در قالب ال سی داخلی همه شرایط برای سرمایه‌گذاری در شهرک‌ها و نواحی صنعتی در کشور فراهم است.

یزدانی گفت: رونق شهرک‌های صنعتی شامل دو بخش است که یک بخش به همت مسئولان استان و شهرستانی بستگی دارد و بخش دیگری نیز مربوط به وزارت صنعت است که شامل معافیت‌های مالیاتی در شهرک‌ها است که با جدیت پیگیری می‌شود. به گزارش ایسنا، شهرک صنعتی میناب مصوبه سال ۱۳۶۹ است که با مساحت ۱۰۰ هکتار در شمال شهرستان میناب قرار دارد.

مخالفت تولیدکنندگان با صادرات کلینکر سیمان



صبح دیروز برای نخستین بار در زمینه صادرات محموله‌های کلینکر سیمان خاکستری به کشور عراق از طریق دریا انجام شد.

این محموله به وزن ۳۳ هزار و ۷۶۳ تن از مبدا بندر امام خمینی (ره) به مقصد عراق بارگیری شد.

این محموله نخستین بخش از مجموعه محموله‌های صادراتی است که پیش‌بینی شده تا سقف ۵۰۰ هزار تن به این شیوه در این مجتمع بزرگ بندری بارگیری شود. حال با توجه به اینکه صادرات کلینکر به نوعی خام فروشی محسوب می‌شود، این سوال پیش می‌آید که این اقدام به نفع صنعت سیمان کشور است یا خیر؟

مرتضی لطفی، مدیرعامل هلدینگ سیمان فارس و خوزستان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با انتقاد به این اقدام می‌گوید: «مدتی طولانی است که با توجه به تعرفه صادرات شرایطی ایجاد شده که صادرات کشور ما در حوزه سیمان به عراق تعطیل شده و صادرات این محصول به‌صورت محدود از طریق حواله‌هایی از سوی بخش دولتی عراق صورت می‌گرفت. این محموله نیز مرتبط با این موضوع است و با توجه به شرایط ورود شناورهای حمل‌برای نخستین بار محموله ۳۳ هزار تنی از بندر خرمشهر صادر شده است.

البته توجه به این نکته ضروری است که علاوه بر عراق به مصر، کویت، امارات و قطر نیز صادرات محموله‌های سیمانی از طریق دریایی را داشته‌ایم. او در ادامه انجام این اقدام را با توجه به انباشت کلینکر در دست ندانست و گفت: با توجه به قیمت‌ها با صادرات کلینکر مخالف هستم زیرا قیمت تمام شده ما بیش از قیمت صادراتی است. ما بیش از قیمت‌ها و ریزنی‌های صورت گرفته مقرر شد خام‌فروشی نداشته باشیم اما متأسفانه این امر در حال انجام است. اما به دلیل اینکه صادرات ما به قطر و عربستان ادامه داشت، نتوانستیم از این اقدام جلوگیری کنیم. در هر صورت به اعتقاد من

با توجه به سیاست‌های صادراتی و اقتصادی کشور که باید از هرگونه خام‌فروشی جلوگیری شود، نمی‌توان انتظار ارزش افزوده زیادی را از این صادرات داشت. لطفی افزود: اما ما امیدوار هستیم تا در سال جدید ظرفیت مصرف کشور، در داخل افزایش یابد و اجباری برای صادرات کلینکر نداشته باشیم.

او ادامه داد: عدم رضایت ما از صادرات کلینکر به دلیل این است که متأسفانه فعالانی که کلینکر به عراق صادر می‌کنند به نحوی از صادرات سیمان ایران جلوگیری می‌کنند در حالی که ارزش افزوده صادرات سیمان به مراتب بیشتر از صادرات کلینکر است. از سوی دیگر این کلینکر صادراتی، کلینکر انباشت جدید است پس نمی‌توان این اقدام را راه‌حلی برای کاهش انباشت کلینکر دانست.

شیخان درباره دلیل دیگر غلط بودن این اقدام توضیح داد: بحث دیگر این است که اگر هدف صادرات کلینکر است باید به کشورهای مثل کویت، قطر و... باشد که بازار صادراتی سیمان ایران نیستند زیرا هنگامی که امکان صادرات سیمان به این کشورها وجود ندارد پس صادرات کلینکر به این کشورها با توجه به ارزش افزوده‌های که دارد بیشتر به نفع اقتصاد ما است. اما

صادرات کلینکر به عراق اشتباه است

عبدالرضا شیخان، دبیر انجمن سیمان نیز با اعتقاد به اینکه این کار می‌تواند ضربه جدی به صادرات سیمان ما به عراق وارد کند، افزود: در بحث صادرات کلینکر به عراق نظر مثبتی نداریم زیرا عراقی‌ها با افزایش تعرفه واردات سیمان به عراق در حقیقت قیمت سیمان ایران را در عراق افزایش داده‌اند. از طرفی دیگر برای اینکه کارخانجات داخل عراق بتوانند قیمت رقابتی ارائه



بدهند با کلینکر با کیفیت و ارزان قیمت ایران امکان‌پذیر است. زیرا یک تن کلینکر خریداری شده با مقداری افزودنی می‌تواند تا ۱.۲ و شاید بیشتر سیمان تولید کند، پس با این حساب واردات کلینکر به جای سیمان بیشتر به نفع عراقی‌ها است.

او ادامه داد: عدم رضایت ما از صادرات کلینکر به دلیل این است که متأسفانه فعالانی که کلینکر به عراق صادر می‌کنند به نحوی از صادرات سیمان ایران جلوگیری می‌کنند در حالی که ارزش افزوده صادرات سیمان به مراتب بیشتر از صادرات کلینکر است. از سوی دیگر این کلینکر صادراتی، کلینکر انباشت جدید است پس نمی‌توان این اقدام را راه‌حلی برای کاهش انباشت کلینکر دانست.

شیخان درباره دلیل دیگر غلط بودن این اقدام توضیح داد: بحث دیگر این است که اگر هدف صادرات کلینکر است باید به کشورهای مثل کویت، قطر و... باشد که بازار صادراتی سیمان ایران نیستند زیرا هنگامی که امکان صادرات سیمان به این کشورها وجود ندارد پس صادرات کلینکر به این کشورها با توجه به ارزش افزوده‌های که دارد بیشتر به نفع اقتصاد ما است. اما

عراق که بازار صادراتی خوبی برای سیمان تولید ما هستند، صادرات کلینکر کاملاً به ضرر

اقتصاد ما است زیرا به طور حتم سودی که از صادرات سیمان به‌عنوان کالای نهایی حاصل می‌شود به مراتب بیشتر از کلینکر خواهد بود.

اقدامات تسهیل‌کننده در شرایط رکود وجود ندارد

ابراهیم طاهرخانی، معاون شرکت صنایع سیمان زاہل نیز در این باره معتقد است که روند تولید سیمان تا مرحله تولید کلینکر حدود ۸۰ درصد انجام شده و ارزش افزوده اصلی با توجه به انرژی که مصرف می‌شود، از زمانی است که به سیمان تبدیل می‌شود. تا زمان تولید کلینکر انرژی‌بری اصلی انجام شده و ۸۰ درصد مرحله را طی کرده است اما در برخی شرایط شرکت‌ها ناگزیر به صادرات کلینکر هستند. علت این اقدام این است که فضای معرفی داخلی دچار رکود شده و فضای صادرات هم نیازمند اقدامات تسهیل‌کننده‌ای است. او در پایان تأکید کرد: تسهیلاتی که در مرزها باید انجام می‌شود، عوارض گمرکی که می‌توان معجزاتی کرد و صنعت عنوان کرد و بسیاری از اقدامات دیگری که موجب دامن زدن به رکود داخلی است. او در پایان تأکید کرد: البته توجه به این نکته ضروری است که صادرات کلینکر به جای سیمان به دلیل ممنوعیت در خام فروشی است.

فریاد سیمانی‌ها به گوش دولت رسید

به گزارش «فرصت امروز» یکی از مباحثی که همیشه

احتمال افزایش ۵ درصدی قیمت لبنیات در سال جاری



عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع لبنی از احتمال افزایش ۵ درصدی قیمت لبنیات در سال جاری خبر داد.

محمد فرید در گفت‌وگو با مهر در پاسخ به این پرسش که آیا قیمت لبنیات در سال جاری با افزایش همراه خواهد بود؟ با بیان اینکه حاشیه سود صنعت لبنیات بسیار ناچیز است، اظهار داشت: برآورد اولیه این است که جز بحث شیرخام، سایر هزینه‌های صنعت بین ۴ تا ۵ درصد افزایش خواهد داشت، بنابراین به همین میزان قیمت فرآورده‌ها نیز گران خواهد شد.

کلینکر تحت نظارت انجمن مدیرعامل هلدینگ سیمان فارس و خوزستان درباره اینکه به‌زودی قیمت‌گذاری سیمان برعهده انجمن گذاشته خواهد شد، توضیح داد: از طرفی مقرر شد در آینده‌های نزدیک قیمت صادراتی سیمان و کلینکر تحت نظارت انجمن پیگیری شود و بتوانیم منافع شرکت‌های تابع را بیش از پیش تأمین کنیم.

او ادامه داد: مقرر شد تا در آینده نزدیک قیمت صادراتی کلینکر و سیمان به جای دولت توسط انجمن قیمت‌گذاری شود تا از این طریق بتوانیم از منافع شرکت‌های تابع حمایت کنیم.

علاوه بر این عبدالرضاشیخان، دبیر انجمن سیمان نیز اعلام کرد: ما در این باره معتقد است: با سازمان توسعه و تجارت ریزنی‌های لازم پیش از سال صورت گرفته و گزارش ميسوسوی نیز دیروز از سوی انجمن به این سازمان ارسال شده است که منتظر جواب این سازمان هستیم.

پیشنهاد اصلی انجمن، این اقدام برای جلوگیری از خروج بی‌رویه سیمان با قیمت پایین به نفع ما است تا وارد بورس کالا صادراتی شویم اما تا هنگامی که این ساز و کار ایجاد شود، بهتر دیدیم تا به‌مورد مجوزی عمل کنیم و این مجوز توسط کمیته‌ای سه جانبه که سه ضلع آن انجمن سیمان، سازمان توسعه و تجارت و گمرک باشد صورت گیرد تا درباره صادرات سیمان و کلینکر تصمیم‌گیری شود تا دیگر شاهد خروج کلینکر و سیمان به شکل فعلی نباشیم. این نامه ارسال شده و از نظر من می‌توانیم از نیمه تیرماه شاهد قیمت‌گذاری سیمان توسط انجمن باشیم.

پیشنهاد اصلی انجمن، این اقدام برای جلوگیری از خروج بی‌رویه سیمان با قیمت پایین به نفع ما است تا وارد بورس کالا صادراتی شویم اما تا هنگامی که این ساز و کار ایجاد شود، بهتر دیدیم تا به‌مورد مجوزی عمل کنیم و این مجوز توسط کمیته‌ای سه جانبه که سه ضلع آن انجمن سیمان، سازمان توسعه و تجارت و گمرک باشد صورت گیرد تا درباره صادرات سیمان و کلینکر تصمیم‌گیری شود تا دیگر شاهد خروج کلینکر و سیمان به شکل فعلی نباشیم. این نامه ارسال شده و از نظر من می‌توانیم از نیمه تیرماه شاهد قیمت‌گذاری سیمان توسط انجمن باشیم.

پیشنهاد اصلی انجمن، این اقدام برای جلوگیری از خروج بی‌رویه سیمان با قیمت پایین به نفع ما است تا وارد بورس کالا صادراتی شویم اما تا هنگامی که این ساز و کار ایجاد شود، بهتر دیدیم تا به‌مورد مجوزی عمل کنیم و این مجوز توسط کمیته‌ای سه جانبه که سه ضلع آن انجمن سیمان، سازمان توسعه و تجارت و گمرک باشد صورت گیرد تا درباره صادرات سیمان و کلینکر تصمیم‌گیری شود تا دیگر شاهد خروج کلینکر و سیمان به شکل فعلی نباشیم. این نامه ارسال شده و از نظر من می‌توانیم از نیمه تیرماه شاهد قیمت‌گذاری سیمان توسط انجمن باشیم.

چهار مرکز خرید گندم در استان بوشهر راه‌اندازی شد

مدیر شرکت غله و خدمات بازرگانی استان بوشهر گفت: با آغاز برداشت گندم، چهار مرکز خرید در استان برای خرید گندم مازاد بر مصرف کشاورزان راه‌اندازی شده است.

محمد هاشمی در گفت‌وگو با ایرنا افزود: همچنین در صورت نهایی شدن قرارداد با مباحثان، احتمال راه‌اندازی دو مرکز خرید دیگر در شهرستان‌های گناوه و دیلم در استان بوشهر وجود دارد.

وی اظهار کرد: پیش‌بینی می‌شود امسال ۸۵ هزار تن گندم مازاد بر مصرف کشاورزان در استان بوشهر از سوی این مراکز، خریداری شود.

هاشمی یادآور شد: درسال زراعی گذشته ۲۵ هزار تن گندم مازاد کشاورزان استان بوشهر خریداری شد.

مدیر شرکت غله و خدمات بازرگانی استان بوشهر گفت: نرخ خرید تضمینی برای هر کیلوگرم گندم معمولی ۱۲ هزار و ۷۰۵ ریال و برای گندم دروم ۱۳ هزار و ۶۸ ریال تعیین شده است. هاشمی با بیان اینکه وجه گندم خریداری شده به کشاورزان در کوتاه‌ترین زمان از سوی بانک کشاورزی استان به حساب آنان واریز می‌شود، افزود: به منظور رفاه حال گندمکاران، سامانه بانک کشاورزی برای خرید تضمینی گندم در مراکز خرید راه‌اندازی شده که بانک کشاورزی همزمان با تحویل گندم در کمترین زمان، وجه را به حساب کشاورزان واریز می‌کند.

وی یادآور شد: مراکز خرید گندم در استان بوشهر از ساعت ۸ صبح تا ساعت ۱۹ آماده خرید محصول کشاورزان هستند و در صورت ازدحام برای جلوگیری از تراکم، ساعت کار مراکز خرید افزایش می‌یابد. هاشمی با بیان اینکه از زمان آغاز خرید گندم (۱۰ فروردین) تاکنون ۸۵۰ تن گندم در استان بوشهر خریداری شده است، گفت: خرید گندم مازاد بر مصرف کشاورزان در این استان تا اواخر خردادماه ادامه دارد.

مدیرشرکت غله و خدمات بازرگانی استان بوشهر اظهار کرد: همچنین امسال علاوه بر گندم خرید تضمینی دانه‌های روغنی نیز با اولویت محصول کلزا به شرکت‌های غله محول شده که پیش‌بینی می‌شود امسال ۱۵۰ تن محصول کلزا خریداری شود. وی یادآور شد: برای خرید محصول کلزا دو مرکز در انبار چغادک و سیلوی برای‌زجان در نظر گرفته شده و وجه کلزای خریداری شده نیز همانند گندم از طریق بانک کشاورزی پرداخت می‌شود. امسال به دلیل میزان مناسب و پراکنش مطلوب نزولات جوی و مدیریت کارآمد کشاورزان در استان بوشهر، سطح قابل برداشت مزارع گندم دیم ۷۸ هزار و ۵۰۰ هکتار و گندم آبی نیز ۱۶ هزار و ۵۰۰ هکتار است.

رئیس اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا خبر داد  
احیای جایگاه صادرات پلیمری ایران به ایتالیا

حضور ایتالیایی‌ها در نمایشگاه ایران پلاست برترنگ خواهد بود و نتایج خوبی را برای گسترش روابط تهران و رم در صنایع پتروشیمی در بر خواهد داشت. رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و ایتالیا در گفت‌وگو با خبرنگار نیپنا با اشاره به وجود زمینه‌های مناسب برای همکاری ایرانی و ایتالیایی در صنعت پتروشیمی اظهار کرد: ایتالیا بزرگ‌ترین شریک تجاری اروپایی کشورمان و نیز بزرگ‌ترین خریدار نفت و مشتقات نفتی ایرانی در میان کشورهای حوزه یورو تا قبل از دوران تحریم بوده است. احمد پورفلاح افزود: تا هشت سال قبل حجم تجارت ایران و ایتالیا معادل ۷۵میلیارد یورو بوده که به دلیل اعمال تحریم‌ها به میزان قابل توجهی

رئیس سازمان فضایی کشور مطرح کرد  
زمینه فعالیت بخش خصوصی فراهم شده است

رئیس سازمان فضایی از آمادگی سازمان جهت واگذاری داده‌های سنجنش از راه دور به بخش خصوصی خبر داد و افزود: بخش خصوصی می‌تواند در حوزه کاربرد بویژه سنجنش از راه دور، به ارائه خدمات بپردازد. به گزارش روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، دکتر بهرامی با اشاره به تفاهم‌نامه این سازمان با وزارت جهاد کشاورزی، وزارت نیرو و سازمان محیط زیست اظهار داشت: زمینه فعالیت در شدن بخش خصوصی فراهم شده و در این راستا آمادگی همه نوع همکاری با بخش خصوصی وجود دارد. او همچنین با ابراز امیدواری نسبت به فعالیت در شدن بخش خصوصی در حوزه کاربردها ادامه داد: باید بازار کسب‌وکار را

ناصر ریاحی، رئیس اتحادیه واردکنندگان دارو مطرح کرد  
۲مطالبه تولیدکنندگان و واردکنندگان دارو در سال ۹۵

رئیس اتحادیه واردکنندگان دارو گفت: مسئله دیگر فعالان عرصه دارو، مشکل دولت در پرداخت بيمه‌هاست که با تأخیر زیادی انجام می‌شود. هزینه شرکت‌ها زیاد است و مشکل نقدینگی در حوزه دارو داریم. برخی بیمه‌ها حتی از سال ۹۳ اهتمام برای پرداخت بيمه‌هاست که به دلیل کمبود بودجه دولت در دیر بدهم،

یکسان‌سازی نرخ ارز و پرداخت بیمه‌های معوق دو چالش واردکنندگان و تولیدکنندگان دارو است که در سال ۹۵ باید به ناصر ریاحی، نایب رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق تهران در گفت‌وگو با وب سایت خبری اتاق، مهم‌ترین مسئله شرکت‌های دارویی کشور را

یکسان‌سازی نرخ ارز و پرداخت بیمه‌های معوق دو چالش واردکنندگان و تولیدکنندگان دارو است که در سال ۹۵ باید به ناصر ریاحی، نایب رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق تهران در گفت‌وگو با وب سایت خبری اتاق، مهم‌ترین مسئله شرکت‌های دارویی کشور را



خبر

عدم امکان افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها

از ابتدای سال ۹۵ قانون جدید مالیاتی اجرا خواهد شد که طبق این قانون باز هم امکان تجدید ارزیابی دارایی‌های شرکت‌ها وجود دارد اما براساس استانداردهای حسابداری این تجدید ارزیابی نمی‌تواند به حساب سرمایه لحاظ شود و تنها در بخش حقوق صاحبان سهام شرکت قرار خواهد گرفت مگر اینکه استانداردهای حسابداری کشور مورد بازنگری قرار بگیرد. معاون نظارت بر ناشران و بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار ضمن بیان این مطلب اظهار داشت: طبق قانون شرکت‌هایی که تا پایان سال ۹۴ از محل تجدید ارزیابی دارایی‌هایشان افزایش سرمایه دادند از مالیات معاف شده و این قانون برای سال ۹۵ تمدید نشده است. حسن امیری در ادامه افزود: سازمان امور مالیاتی کشور براساس قانون فرصتی شش ماهه دارد تا آیین نامه قانون جدید مالیات‌ها را نوشته و به تصویب برساند که این فرصت شش ماهه شاید برای آن دسته از مجموعه‌هایی که نتوانسته‌اند دارایی‌های خود را مجدداً ارزیابی کنند و از این محل افزایش سرمایه دهند و از مالیات نیز معاف باشند، مناسب باشد.

صنایع مجوز عرضه عمومی اوراق بهادار شرکت اعتباری ثامن

غلامرضا ابوترابی، رئیس اداره نظارت بر انتشار و ثبت اوراق بهادار سرمایه‌های سازمان بورس و اوراق بهادار، از صدور مجوز عرضه عمومی اوراق بهادار شرکت اعتباری ثامن (سهامی عام در شرف تأسیس) براساس موافقت اصولی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران خبر داد. وی خاطرنشان کرد: سرمایه‌های شرکت اعتباری ثامن (سهامی عام در شرف تأسیس) ۳ هزار میلیارد ریال و ارزش اسمی هر سهم آن یک هزار ریال است. موسسان حقیقی شرکت برابر با ۱۰۶ هزار و ۶۴ نفر و موسسان حقوقی شرکت اعتباری ثامن دو شرکت تک‌نگین خاتم ایرانیان (سهامی عام) و سرمایه‌گذاری گنجینه‌هایستگانه (سهامی عام) هستند که ۵۰ درصد از سرمایه را تعهد کرده‌اند و ۱۰۰ درصد مبلغ تعهد شده را به صورت نقدی پرداخت کرده‌اند. ابوترابی افزود: تعداد ۱۵۰ میلیون سهم پذیرفته‌شده عمومی این شرکت عرضه خواهد شد و پذیرفته‌شده باید در زمان پذیرفته‌نویسی به ازای هر سهم مبلغ ۱۰۰۰ ریال پرداخت کنند.

فراپورس

عرضه بلوکی حق تقدم استفاده نشده پتروشیمی زنجان

بازار پایه فراپورس ایران، سی‌ام فروردین ماه شاهد عرضه یکجای حق تقدم استفاده نشده شرکت صنایع پتروشیمی زنجان خواهد بود. ۴۱۷ میلیون و ۲۲۲ هزار و ۱۰۰ سهم از حق تقدم استفاده نشده شرکت پتروشیمی زنجان که قبل از مرحله بهره‌برداری قرار دارد (معادل ۲۵ درصد از مجموع سهام و حق تقدم سهام این شرکت)، به‌طور یکجا و نقد از طریق عرضه در بازار پایه اما طبق مقررات بازار سوم به فروش می‌رسد. قیمت پایه هر سهم جدید (حق تقدم استفاده نشده) این شرکت که کارگزار عرضه کننده آن نیز شرکت کارگزاری آریابورس است، ۳۰۰ ریال بوده و قیمت پایه کل آن ۱۲۵ میلیارد و ۱۷۲ میلیون و ۶۳۰ هزار ریال است. عرضه یکجای سهام شرکت مذکور در نماد «زنجانحق» مستلزم رعایت مقررات دستورالعمل ثبت و عرضه عمومی اوراق بهادار است و معاونت عملیات و نظارت بازار فراپورس ایران نیز تنها در صورتی که تمام ضوابط مربوطه رعایت شده باشد، اقدام به قطعی کردن معامله می‌کند. در این میان با توجه به آنچه تمدید مهلت پذیرفته‌نویسی عمومی افزایش سرمایه شرکت صنایع پتروشیمی زنجان در سامانه کدال، سهام‌گذاران شرکت حق تقدم استفاده نشده این شرکت نیز تا روز سه‌شنبه ۲۱ دی‌ماه ۹۵ تمدید شده است.

بورس بین‌الملل

ریزش بازارهای سهام آسیا تندتر شد

شاخص ام‌اس‌سی‌ای بازارهای سهام آسیا - اقیانوسیه خارج از ژاپن پس از اینکه به پایین‌ترین سطح از ۱۶ مارس سقوط کرد، به ندرت در محدوده مثبت قرار گرفته است و شب گذشته ۱.۶ درصد از ارزش خود را از دست داد که بزرگ‌ترین کاهش در دو ماه گذشته بود. دارایی‌های جهانی پریسک اخیراً با این امید که پکن برای جلوگیری از گندنی بیشتر آهنگ رشد اقتصاد موفق خواهد شد، از رکورد پایینی که در فوریه شاهد بودند بهبود یافته بودند، اما سیاست‌گذاران و سرمایه‌گذاران نگرانند این احیا در بهترین حالت برافت و خیز باشد و در بدترین وضعیت، عمر کوتاهی داشته باشد. این احتیاط برای بازارهای اروپایی منعکس شد و شاخص‌های بزرگ عملکرددهای متفاوتی را نشان دادند. شاخص FTSE100 انگلیس ۰.۵ درصد افزایش داشت، داکس آلمان ثابت بود و کک ۴۰ فرانسه ۰.۱ درصد رشد کرد. در ووال استریت شاخص استاندارد اند پورز ۵۰۰ روز سه‌شنبه که سرمایه‌گذاران در آستانه انتشار گزارش درآمد شرکت‌ها به سودبری از افزایش اخیر قیمت اقدام کردند، ۱۰.۱ درصد از ارزش خود را از دست داد. به گفته الکس ولف، اقتصاددان بازارهای نوظهور در شرکت سرمایه‌گذاری استاندارد لایف، هنوز زود است از ثبات اقتصادی چین مطمئن شویم زیرا وضعیت بازار مسکن این کشور هنوز مشخص نیست و عمده فعالیت اقتصادی اخیر حاصل هزینه مالی بوده است. طبق گزارش مؤسسه فایننس بین‌المللی، آمار منتشره در هفته گذشته نشان داد که سرمایه‌گذاران خارجی در ماه مارس ۳۶.۸ میلیارد دلار به بازارهای سهام و اوراق قرضه اقتصادهای نوظهور تزریق کرده‌اند که بالاترین حجم ماهانه ورود سرمایه در دو سال گذشته بوده است. اما به نظر می‌رسد این حمایت به پایان رسیده باشد زیرا بازارهای سهام آسیا ماه جاری را ۳.۶ درصد کاهش آغاز کردند.

نزدیک شدن به فصل مجامع، بازار را نوسانی کرده است

بورس به کام معامله‌گران تکنیکال



سیدمحمدصدرالغروی सदروفان@yahoo.com

در دادوستدهای آخیرین روز کاری هفته، شاخص کل بورس با افتی ۲۳۱ واحدی به کار خود پایان داد و به عدد ۸۰ هزار و ۷۵۲ رسید. گروه‌های خودرو، ابزار پزشکی و سرمایه‌گذاری‌ها با بیشترین حجم و ارزش معاملات در صدرترین گروه‌های صنعتی قرار گرفتند. معمولاً روزهای چهارشنبه که آخر هفته کاری است، فشار فروش و عرضه‌ها بازار بیشتر می‌شود چرا که دو روز تعطیلی در انتظار بازار است و احتمال رخدادهای سیاسی و اقتصادی متفاوتی در تعطیلات آخر هفته وجود دارد.

بنابراین در بازار دیروز شاهد برتری طرف عرضه و عقب‌نشینی خریداران در بسیاری از گروه‌ها و نمادها بودیم. امری که در نهایت به منفی شدن شاخص کل در پایان معاملات انجامید و قدرت نسبی فروشندگان سهام در سطوح قیمتی فعلی را به رخ فعالان بازار سهام کشید. به‌طور کلی بازار سهام پرنوسان ایران بار دیگر رفتار نوسانی در پیش گرفته به طوری که دو روز مثبت است و دو روز هم منفی. این وضعیت بیش از همه به نفع تحلیلگران تکنیکال است. گرچه متغیرهای بنیادی چون قیمت جهانی نفت، برجام و چگونگی لغو تحریم‌ها، کاهش نرخ سود بانکی، برگزاری فصل مجامع، وضعیت جهانی برخی کالاها، تک نخی شدن ارز و تصویب بودجه از عوامل موثر بر روند آتی معاملات بازار سهام خواهند بود.

تأثیر مستقیم افزایش قیمت کالاها بر قیمت سهام شرکت‌ها

طی روزهای گذشته گروه سیمایی‌ها طبق روال هر ساله در حالی با خبر افزایش قیمت محصولات سیمایی مورد توجه خریداران سهام قرار گرفته که تداوم عرضه سهام از سوی سهامداران حقوقی این گروه باعث شده صف‌های خرید ناپایدار در این شرکت‌ها به سرعت متعادل شوند.

همچنین در گروه خودرویی‌ها نیز گروه سایپا در حالی با افزایش تقاضا روبرو بود که با وجود معامله بیش از ۱۹۷ میلیون سهم میان معامله‌گران اغلب حقوقی این شرکت، شکل گیری صف خرید ۳۹ میلیون سهمی در پایان معاملات این سهم قابل توجه بود. همچنین در

مجموع افزایش نرخ در برخی گروه‌های بورسی از جمله سیمایی‌ها و لبنیاتی‌ها و شرکت‌های کاشی و سرامیک باعث شده بازار تحلیل‌های خوشبینانه را در خصوص برخی از شرکت‌های این گروه‌ها شاهد باشد.

افت ۱.۵ واحدی شاخص آیفکس

در پایان معاملات ۱۸ فروردین‌ماه ۱۳۹۵ بازار فرابورس، ۵۴۷ میلیون و ۴۸۰ هزار ورقه بهادار به ارزش یک هزار و ۴۳۶ میلیارد و ۶۹۰ میلیون ریال در ۴۳ هزار و ۲۳۰ نوبت معامله شد. بیشترین حجم و ارزش معاملات روز گذشته به خریدوفروش ۵۳ میلیون و ۹۷۰ هزار سهم ذوب‌آهن اصفهان به ارزش ۱۴۵ میلیارد

حرف‌های در گوشی بازار

رحمت‌الله توکلی برکی

Rahman\_tavakoli\_1366@yahoo.com

خودرو: خبرها از جزئیات همکاری پژو و ایران خودرو حاکی از آن است که کارخانه مشترک بین دو مجموعه پژو و ایران خودرو قبل از تابستان سال ۹۵ فعالیت خود را آغاز می‌کند. همچنین شنیده شده شرکت پژو ۴۲۷ میلیون یورو فرامت پرداخت می‌کند. فارس: خبرها از پتروشیمی خلیج‌فارس حکایت از افزایش تقاضای سرمایه‌گذاری ۷ میلیارد یورویی با شرکت بزرگ اروپایی برای

سرمایه‌گذاری در طرحی جدید واقع در علویه دارد. وسایا: شنیده می‌شود بحث فروش زمین توسط وسایا به‌زودی رسانه‌ای می‌شود. دماوند: شنیده شده هفته آینده موافقت با افزایش سرمایه دماوند روی کدال می‌آید. اخابرس: خبرها از ارائه طرح‌های پیشنهادی این شرکت برای تغییر تعرفه‌های تلفن ثابت حکایت دارد. خسایا: در بازار زمزمه‌هایی مبنی بر اینکه ممکن است نماد سایپا به‌دلیل

اطلاعات جدید سود و معاملات با ستروتن متوقف شود و همزمان با آزاد شدن سهام افزایش سرمایه بازگشایی شود به گوش می‌رسد که تکذیب شد. ذوب: شنیده‌ها از ذوب حاکی از خالی شدن انبار شرکت و حتی پیش فروش سهمیه فروردین و دریافت ۵۰۰ میلیون یورو وام ۴ درصد به منظور تسویه با بانک‌ها و خلاصی از سودهای ۳۰ درصدی و آزاد شدن ذخیره سود ۷۰ تومانی از این محل، مشارکت با شرکت آلمانی به منظور تولید ریل است.

خرمایا: شنیده‌ها حاکی از آن است که شرکت زامیاد با شرکت اویگو ایتالیا قرارداد بسته است. حرایل: شنیده می‌شود حرایل قرارداد جدیدی را منعقد کرده و همین عامل باعث افزایش تقاضا در سهم شده است. سنگ آهنی‌ها: اگرچه برخی شنیده‌ها حکایت از توافق جدید میان شرکت‌های سنگ‌آهنی و فولادی مینی بر فرمول محاسبه قیمت سنگ‌آهن و گندله دارد اما در خصوص جزئیات این محاسبات، خبر رسمی اعلام نشده است.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش سرمایه‌گذاران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فیبر ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

Table with 3 columns: نام شرکت, قیمت, درصد نوسان. Includes rows for سرامیک اردکان, فیبر ایران, پگاه خراسان, عمران فارس, کشت و صنعت پیاز, شیشه و گاز, س. توسعه صنعتی.

بیشترین درصد کاهش پتروشیمی آبادان صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پارس خزر در رده دوم این گروه ایستاد و داروسازی زاگرس هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

Table with 3 columns: نام شرکت, قیمت, درصد نوسان. Includes rows for پتروشیمی آبادان, پارس خزر, داروسازی زاگرس, حمل و نقل پتروشیمی, فنرسازی خاور, مهرکام پارس, دارویی لقمان.

پر معامله ترین سهم

سایپا پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سرمایه‌گذاری سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. ایران خودرو و پارس خودرو هم در رده‌های بالا قرار گرفتند.

Table with 3 columns: نام, قیمت, تعداد دفعه. Includes rows for سایپا, سرمایه‌گذاری سایپا, ایران خودرو, پارس خودرو, بانک صادرات, سایپا دیزل, سرمایه‌گذاری رنا.

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را کنترسازی ایران به خود اختصاص داد و ایران خودرو رتبه دوم را به دست آورد. سایپا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

Table with 3 columns: نام, قیمت, جمع معاملات. Includes rows for کنترسازی, ایران خودرو, سایپا, صنایع آذراب, سرمایه‌گذاری سایپا, س. ایران خودرو, سرمایه‌گذاری رنا.

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که ایران خودرو در این گروه دوم شد و سرمایه‌گذاری سایپا در رده سوم جای گرفت.

Table with 3 columns: نام شرکت, قیمت, تعداد سهام معامله شده. Includes rows for سایپا, ایران خودرو, سرمایه‌گذاری سایپا, کنترسازی, پارس خودرو, س. ایران خودرو, سایپا دیزل.

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا دیزل به دست آورد. فنرسازی زر در جایگاه بعدی قرار گرفت.

Table with 3 columns: نام شرکت, قیمت, P/E. Includes rows for سایپا دیزل, فنرسازی زر, زامیاد, سایپا شیشه, پست بانک, ایران تایر, آلومراد.

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری پردیس در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

Table with 3 columns: نام شرکت, قیمت, P/E. Includes rows for سرمایه‌گذاری پردیس, سرمایه‌گذاری اعتبار, سرمایه‌گذاری رنا, لمبلیان, بانک پاسارگاد, س. گروه توسعه ملی, سیمان کارون.



سشرق، دم خروس را باور کنیم یا قسم حضرت عباس!

مالی ۹۵ نسبت به دوره مشابه سال گذشته افزایش داشته اما کاهش نرخ فروش منجر به کاهش مبلغ فروش شده است. طبق آخرین اطلاعات سشرق توانسته است فروش بهای تمام شده کالای فروش رفته بودجه ۹۵ را در سه ماهه واقعی به ترتیب با ۲۲ و ۲۲ درصد پوشش دهد. همچنین کالای فروش رفته همراه با ۹۵ میلیون ریال در حالی که در سه ماهه مشابه سال گذشته تنها ۱۴ میلیون ریال ساخته بود. از علل افزایش ریزان در سال جاری می‌توان افزایش ۱۲ درصدی بهای تمام شده کالای فروش رفته همراه با کاهش ۹ درصدی مبلغ فروش هزینهای عمومی اداری و تسهیلاتی و افزایش ۳۰ درصدی هزینه‌های مالی اداری و در عین حال کاهش ۶۶ درصدی درآمد هزینهای عمومی اداری و تسهیلاتی و افزایش ۱۱۴ درصدی زیان عملیاتی بودجه ۹۵ شده است. همچنین هزینه‌های مالی اداری نیز در ۳ ماهه با پوشش ۲۵ درصدی بودجه مبلغ ۱۰۲۴۰۰ میلیون ریال تحقق

یافته و در نهایت زیان خالص قبل از کسر مالیات شرکت در سه ماهه واقعی سال ۹۵ مبلغ ۵۸ درصد از بودجه سال ۹۵ محقق شده است. طبق آخرین پیش‌بینی سال ۹۵ نسبت به واقعی سال ۹۴ حاشیه سود ناخالص شرکت از ۲۰ درصد به ۲ درصد کاهش یافته، حاشیه سود عملیاتی ۱۲ درصدی شرکت در سال ۹۴ به حاشیه زیان ۱۱ درصدی و در نهایت حاشیه زیان خالص ۵ درصدی سال ۹۴ به حاشیه زیان ۴۲ درصدی در سال ۹۵ تبدیل شده است. ۱۳ درصد از بهای تمام شده در سه ماهه واقعی از مواد مستقیم مصرفی، ۸۳.۵ درصد سربار و ۳.۵ درصد را دستمزد مستقیم تشکیل می‌دهد. سهامداران عمده این شرکت شامل شرکت توسعه سرمایه و صنعت غدیر با سهم ۲۲.۸ درصدی، شرکت سیمان ساهان با سهم ۱۳.۹ درصدی، شرکت تحت تاثیر عملکرد شرکت. سرمایه‌گذاری دی با سهم

حالا این وسط سهامداران مانده‌اند که دم خروس یعنی افزایش قیمت را باور کنند یا قسم حضرت عباس، یعنی زیان بالایی که عملکرد شرکت نشان داده است. سشروق که هم‌اکنون ۱.۳۳۶.۷۸۰ میلیون ریال سرمایه دارد به اندازه کل سال مالی ۹۴ در سه‌ماهه سال مالی ۹۵ زیان ساخته است، در حالی که در سه ماهه مشابه سال گذشته تنها ۱۴ میلیون ریال ساخته بود. از علل افزایش ریزان در سال جاری می‌توان افزایش ۱۲ درصدی بهای تمام شده کالای فروش رفته همراه با کاهش ۹ درصدی مبلغ فروش همچنین افزایش ۵۰ درصدی هزینه‌های عمومی اداری و تسهیلاتی و افزایش ۳۰ درصدی هزینه‌های مالی اداری و در عین حال کاهش ۶۶ درصدی درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها و ۵۰ درصدی خالص درآمد متفرقه نام برد. اگر چه مقدار فروش در ۲ ماهه نخست سال

## عمران

### اصلاح سازه در مرکز تجاری فردوسی

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران با بیان اینکه عمر ساختمان در ایران ۲۵ سال است، گفت: شهرداری به دنبال کسب درآمد بیشتر از ساختمان‌ها است در حالی که سازمان به موضوع کیفیت می‌پردازد.

حسین‌الله بیطرف در گفت‌وگو با مهر در مورد اختلافات میان سازمان نظام مهندسی ساختمان و شهرداری تهران، گفت: بین سازمان نظام مهندسی و شهرداری کمی اختلاف در اهداف وجود دارد به این معنا که هدف شهرداری کسب درآمد بیشتر است تا هزینه‌های زیادی را که دارد جبران کند، اما هدف ما فقط کیفیت ساخت‌وساز و رعایت قوانین و مقررات است.

وی با بیان اینکه گاهی در برخی مصدیق این اختلافات به وجود می‌آید، اظهار داشت: امیدواریم با توجه به بحث قانون و توجه به معیارهایی که در اهداف کلان نظام جمهوری اسلامی وجود دارد، بتوانیم همسوتر حرکت کنیم، رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران با اشاره به اینکه کیفیت ساخت‌وساز یکی از موضوعات مهم در شهرداری است، گفت: عمر ساختمان در ایران ۲۵ سال است در حالی که در اروپا به ۱۵۰ سال می‌رسد، چرا ما هر ۲۵ سال یکبار همه سرمایه را از بین می‌بریم در حالی که می‌توان با رعایت مقررات عمر ساختمان‌ها را افزایش داد.

وی در خصوص مرکز تجاری در میدان فردوسی که اجازه بهره‌برداری به آن داده نشده است، گفت: در این ساختمان چند دیوار برشی به‌عنوان المان‌های استحکام بخش در سازه رعایت نشده بود، بنابراین سازمان نظام مهندسی وارد موضوع شد، در حال حاضر هم مالک در حال انجام اقدامات تکمیلی است تا این اشکال برطرف شود.

### مخالفت شورای عالی شهرسازی با خروج ایستگاه راه‌آهن از تهران

دبیر شورای‌عالی معماری و شهرسازی ضمن اعلام مخالفت خود با خروج ایستگاه راه‌آهن از تهران گفت: راه‌آهن نه تنها نباید از شهر خارج شود بلکه باید اتصالی به مرکز شهر نیز تقویت شود. به گزارش مهر، پیروز خنaji درباره پیشنهاد ارائه شده از سوی شهردار تهران مبنی بر خروج ایستگاه راه‌آهن از شهر و انتقال آن به حومه تهران، چنین توضیح داد: مسئله‌ای که در دشبگاه‌های شورای‌عالی شهرسازی و معماری و وزارت راه و شهرسازی پیگیری می‌شود و پیش از این نیز در مطالعات مجموعه شهری تهران به آن اشاره شده است، موضوع برخورداری از یک سیستم یکپارچه حمل‌ونقل در حوزه نفوذ کلانشهرها است؛ به این معنا که حمل‌ونقل درون شهر، حومه و برون کلانشهر با هماهنگی نسبت به یکدیگر رفتار کنند. معاون معماری و شهرسازی وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: وقتی از محدوده کلانشهری تهران سخن به میان می‌آید به معنای آن است که حوزه نفوذ کلانشهری از سمت شرق تا نزدیکی فیروزکوه و دماوند، غرب تا حومه هشتگرد و قزوین و جنوب تا حسن‌آباد را تحت پوشش خود قرار داده است، بنابراین برای این منطقه شهری نیاز به حمل‌ونقل ترکیبی و هماهنگ داریم که محدوده قانونی حریم شهری را با حمل‌ونقل حومه‌ای که اقمار کلانشهر را به مرکز شهر متصل می‌کند، مرتبط و حتی فراتر از آن، مراکز کلانشهرها را به یکدیگر متصل کند. وی با بیان اینکه کارکرد و استفاده از مترو برای درون شهر تعریف شده نه بیرون شهر اضافه کرد: شورای شهر و شهرداری تهران برای مترو تأمین اعتبار می‌کنند و قاعدتا باید مترو برای محدوده درون شهری به مسافران خدمات حمل‌ونقلی ارائه دهد و در واقع مترو در خارج از شهرها وظیفه‌ای ندارد، هرچند که امروز در کلانشهر تهران مترو تا نزدیک هشتگرد هم پیش رفته است.

دبیر شورای‌عالی معماری و شهرسازی یادآور شد: امروز نیز می‌توان برای ورامین که خط‌آهن نیز از آنجا عبور می‌کند یا برای هشتگرد و قزوین مترو احداث کرد و خطوط مترو را تا آنجا کشید ولی قطعا با توجه به منابع محدودی که وجود دارد این قبیل اقدامات عاقلانه نیست. از سوی دیگر راه‌آهن در گذشته برای حمل‌ونقل بین شهری و باری تعریف شده بود اما در حال حاضر راه‌آهن اعلام آمادگی کرده که در حوزه حمل‌ونقل حومه‌ای کلانشهرها ورود کند، در نتیجه این بدین معنا است که ما باید برای مدهای حمل‌ونقلی کلانشهرها نقاط اتصال مشترکی داشته باشیم؛ یعنی جایی برای اتصال مترو به راه‌آهن وجود داشته باشد. با این نگاه، راه‌آهن نه‌تنها نباید از شهر خارج شود بلکه باید اتصالش به مرکز شهر نیز تقویت شود.



رکود بازار ساختمان، جزیره‌ای کنار می‌رود

# عبور وام مسکن از مرز باریک تورمزایی

**جواد هاشمی**  
J.hashemi1992@gmail.com

آخرین آمار اعلام شده از سوی بانک مرکزی نشان می‌دهد نرخ تورم به نزدیک‌ترین فاصله خود با تک رقمی شدن در طول تمام سال‌های گذشته رسیده است. نرخی که در ماه‌های پایانی سال ۹۱ کنترل یـا کاهش سرعت آن امری غیرقابل تصور به نظر می‌رسید و خیلی زود در فاصله کمتر از چند ماه به بالاتر از رقم ۴۰ درصد رسید، این روزها در مرز ۱۰ درصد قرار گرفته و به نظر می‌رسد در آینده‌ای نه چندان دور بتواند به ایده تورم تک رقمی پس از سال‌ها جامه عمل بپوشاند. دولت یازدهم زمانی کار خود را آغاز کرد که اقتصاد ایران با مشکلات و تلاطم‌های جدی روبه‌رو بود. اقتصادی که برای تبدیل شدن به قطب اصلی اقتصادی منطقه در اقی ۴۰۴ فاصله‌ای طولانی داشت در طول ماه‌هایی که از عمر دولت روحانی گذشته، بار دیگر به اصلاح برخی زیرساخت‌های خود پرداخته و این امید را زنده کرده که لااقل مسیر حرکت به سمت افق چشم‌انداز در آینده طی شود.

در این بین قطعاً بحث افزایش تساعدی قیمت‌ها که به تومری گسترده در اقتصاد ایران انجامیده بود، یکی از اصلی‌ترین اولویت‌های بود که اگر برای آن چاره‌ای نمی‌اندیشیدند در آینده گریبان تمام طرح‌های اقتصادی کشور را می‌گرفت. شاید از این رو بود که نخستین و اصلی‌ترین ماموریتی که رئیس‌جمهور به تیم اقتصادی خود داد کاهش نرخ تورم بود؛ ماموریتی که به نظر می‌رسد با کاهش این نرخ از بالاتر از ۴۰ درصد تا رقمی نزدیک ۱۰ درصد تا حد زیادی اجرایی شده است. هرچند سیاست‌های ضد تورمی دولت از سوی برخی با انتقادهایی همراه شده و حتی از آن به‌عنوان یکی از عوامل تشدید رکود اقتصادی نام برده می‌شود.

قطعاً دستاورد پایین آوردن تورم موضوعی است که نمی‌توان آن را نادیده گرفت اما آنچه از این دستاورد مهم‌تر است بحث حفظ آن و پایین نگه داشتن نرخ تورم در ماه‌های آینده خواهد بود. هر بار که به راه افتاده رشد و رونق اقتصادی را برای کشور به ارمغان آورده و هر بار که از حرکت باز ایستاده، رکودی گسترده را وارد حوزه‌های مختلف اقتصادی کرده است،

در شرایطی که کشور خود را آماده می‌کند با اجرایی شدن توافق هسته‌ای و بازگشت سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی به سطوح مختلف اقتصاد ایران بار دیگر حرکت به سمت رونق اقتصادی و افزایش رشد را آغاز کند بخشی از توان از دست رفته را بازگرداند. موافقت شورای پول و اعتبار با وام‌های ۶۰ و ۸۰ میلیون تومانی، بحث افزایش مبلغ وام ساخت واحدهای مسکونی و اخیراً موافقت با دو برابر شدن وام ۸۰ میلیونی برای زوج‌های جوان تنها برای این سیاست‌هاست که می‌تواند به نوبه خود گره‌گشای بزرگ‌ترین بازار اقتصادی ایران باشد.

این بار نیز در ماه‌های آغازین سال ۹۵ خود را برای حرکتی جدید آماده می‌کند؛ حرکتی که احتمالاً اصلی‌ترین ارمغان آن خروج از رکود و بازگشت به دوره رونق است.
**ورود برای کمک به بزرگ‌ترین بازار**
فشارهایی که در طول ماه‌ها و سال‌های گذشته به بازار مسکن وارد شده این موضوع را غیرقابل چشم‌پوشی کرده است که حرکت دوباره این بازار نیاز به حضور و کمک دولت خواهد داشت. در طول سال‌های گذشته، وام‌ها و تسهیلات دولتی که به طور خاص از سوی بانک مسکن ارائه می‌شود تواسط همواره

مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن:

## افزایش دوره بازپرداخت اقساط تسهیلات مسکن به صلاح مردم نیست

مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن با بیان اینکه افزایش دوره بازپرداخت تسهیلات خرید مسکن در ازای افزایش سود بانکی به صلاح مردم نیست، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم از خرداد ماه امسال منتظر کاهش دوباره نرخ سود تسهیلات بانکی باشیم.

محمد حسن مرادی در گفت و گو با ایلنا با بیان اینکه هنوز برنامه‌ای برای افزایش تسهیلات خرید مسکن تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان نداریم، اظهار داشت: از سوی دیگر هنوز وام ۱۶۰ میلیون تومان که اخیراً مصوب و ابلاغ شده هم اجرایی نشده است.

وی افزود: وام ۱۶۰ میلیون تومانی به کسانی تعلق می‌گیرد که در صندوق پس‌انداز مسکن یکم حساب افتتاح کردند و از خرداد ماه بری و ۸۰ میلیون تومانی سپرده‌گذاری کردند و علی‌القاعده زودتر از خردادماه امسال هم نمی‌توان انتظار داشت این تسهیلات به دست عموم سپرده‌گذاران متقاضی وام برسد، چراکه باید دوره یک ساله سپرده گذاری ۲۰۰میلیون تومانی تمام شود. مرادی درباره احتمال ادامه روند کاهش نرخ سود بانکی و کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن، گفت: به هر حال بانک مسکن تابع تصمیمات و سیاست‌های بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار درباره تعیین نرخ سود بانکی است. اگر روانی برای کاهش نرخ سود سپرده و تسهیلات باشد، بانک مسکن هم از آن تبعیت خواهد کرد.

هر بار که به راه افتاده رشد و رونق اقتصادی را برای کشور به ارمغان آورده و هر بار که از حرکت باز ایستاده، رکودی گسترده را وارد حوزه‌های مختلف اقتصادی کرده است،



تعداد کسانی که از این تسهیلات استفاده خواهند کرد می‌تواند به گردش دوباره پول در سطح جامعه منجر شده و به این ترتیب بار دیگر نرخ طول این مدت با افزایش چند باره مبلغ وام‌های خرید مسکن بخشی از توان از دست رفته را بازگرداند. موافقت شورای پول و اعتبار با وام‌های ۶۰ و ۸۰ میلیون تومانی، بحث افزایش مبلغ وام ساخت واحدهای مسکونی و اخیراً موافقت با دو برابر شدن وام ۸۰ میلیونی برای زوج‌های جوان تنها برای این سیاست‌هاست که می‌تواند به نوبه خود گره‌گشای بزرگ‌ترین بازار اقتصادی ایران باشد.

سیاست‌های دولت در قمرار داده می‌تواند به چند پاره شدن نقشه‌های عبور از دوران رکود کمک یسزآ کند.الزام برای زوج‌های جوان در محقق کردن برخی شرط‌ها پیش از دریافت وام ۱۶۰ میلیونی، نرخ اقساط و بازپرداخت زود هنگام نسبت به وام ۶۰ میلیونی ارائه شده از سوی بانک‌های عامل و البته تزریق شدن بسیاری از پول‌های جدید به بازار مسکن برای ساخت واحدهای جدید در این حوزه اصلی‌ترین عواملی است که می‌تواند جلوی هر گونه تأثیر تومری در این حوزه را بگیرد.

نیاز جدی بازار مسکن به ساخت واحدهای جدید در شرایطی احساس می‌شود که بسیاری از بسازو بفروش‌ها به دلیل بازنگشتن سرمایه‌های خود توانستند طرح جدیدی را کلید بزنند. از این رو واگر با افزایش قدرت خرید مردم بار دیگر تقاضای خرید در بازار بالا رود، به دلیل تقاضای فعال و جدی موجود برای ساخت واحدهای جدید، قطعاً پول‌ها بهار دیگر به صنعتی تزریق خواهد شد که با تحرکش می‌تواند در مقابل رکود بایستد و با چرخش مالی اجازه بالا رفتن نقدینگی و افزایش نرخ تورم را نخواهد داد. این سیاست‌ها که به نظر می‌رسد در ماه‌های آینده تأثیرشان در بازار اقتصادی کشور مشاهده خواهد شد به معنی عبور وام مسکن از مرز باریکی است که در یک سوی آن مقابله با تورم قرار دارد و سوی دیگر بشارت رونق اقتصادی در افق تجاری کشور را می‌دهد.

مدیر کل طرح و برنامه بانک مسکن افزود: اگر بازه زمانی پرداخت اقساط ۴۰ ساله هم باشد مبلغ اقساط شاید ۵۰ هزار تومان کم می‌شود اما از سوی دیگر اقساط با افزایش دوره بازپرداخت به طور قابل توجهی افزایش می‌یابد و به صلاح مردم هم نیست، البته مردم قدرت انتخاب دارند و می‌توانند اقساط را با بازه زمانی کمتر بپردازند.

شرایطی در سال جدید تأثیرات خود را روی بازار مسکن نشان خواهد داد که یک نگرانی بزرگ پیش روی آنها قرار دارد. اضافه شدن مبلغ وام‌ها و به‌شدت دنبال آن افزایش

سهمی در افزایش قدرت خرید مردم ایفا کند؛ سهمی که در سال‌های ابتدایی دهه ۸۰ به توجه به پایین بودن قیمت خانه در شهرهای بزرگ بسیار بالا بود اما در طول چند سال

براساس گزارشات به دست آمده پیش‌بینی می‌شود تا پنج سال آینده بیش از ۲.۵میلیون نفر در سطح شهرهای جدید کشور ساکن شوند ضمن اینکه اقدامات مربوط به مطالعات احداث و ساخت هشت شهر نوین‌یاد دیگر نیز از سوی کارشناسان این حوزه آغاز شده‌است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، در حال حاضر ۱۷شهر جدید دولتی با تخمین حدود ۴میلیون ۴۰هزار هکتار زمین دولتی (مطابق طرح‌های مصوب) در حال ایجاد هستند و در این شهرها

# فرصت امروز

### حمل و نقل

### چرا آمار ترانزیت ایران سقوط کرد

براساس آخرین آمارهای ارائه شده از سوی سازمان راهداری، میزان ترانزیت انجام گرفته در سال ۱۳۹۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش نزدیک به ۱۰ درصدی را ثبت کرده است؛ کاهشیه که به نظر می‌رسد بیش از آنکه دلیل داخلی داشته باشد، از سوی عوامل خارجی تحت تأثیر قرار گرفته است. به گزارش ایسنا، براساس آخرین آمارها در سازمان راهداری در سنال ۱۳۹۴ قبیل از اعلام آمارهای هفته‌های پایانی حدود ۱۰ میلیون و ۲۳۸ هزار تن کالا از مرزهای زمینی کشور جابه‌جا شده که از این رقم حدود ۴میلیون و ۳۴۰ هزار تن را کالاهای نفتی و ۵میلیون و ۸۹۰ هزار تن را کالاهای غیرنفتی در برمی‌گیرد.

هرچند در نگاه ابتدایی به آمارهای مطرح شده از سوی سازمان راهداری به نظر می‌رسد مشکلاتی مانند اختلاف نظرهای به وجود آمده بر سر نرخ سوخت با کشور ترکیه در شکل‌گیری این آمار نقش داشته، اما در حقیقت اصلی‌ترین عامل کاهش ترانزیت کشور دیگر همسایه غربی ایران بوده است. محمدجواد عطر چیان، مدیر کل پایانه‌های مرزی و ترانزیت سازمان راهداری، در گفت‌وگو با ایسنا درباره آمارهای ارائه شده از عملکرد ترانزیتی کشور در سال گذشته تصریح کرد: طبق آمارهایی که از مرزهای زمینی کشور به جز حمل‌ونقل ریلی منتشر شده، تمامی مرزها با استفاده از ظرفیت‌های موجود به فعالیت‌شان ادامه داده‌اند و هیچ مشکلی در این حوزه وجود نداشته است.

وی در پاسخ به این سوال که چرا آمار عملکرد کشور در حوزه ترانزیت نسبت به دیگر سال‌ها روند کاهش در پیش گرفته نیز گفت: در این زمینه اصلی‌ترین مسئله کاهش نقش کالاهای نفتی و محصولات موجود در این حوزه بوده است. در طول ماه‌های گذشته کشور عراق در صادرات کالاهای پتروشیمی و محصولات نفتی از پالایشگاه‌های خود عملکرد محدودی داشته و این در شرایطی است که تا پیش از سال گذشته بخش قابل توجهی از این محصولات به سمت ایران حرکت می‌کرد.

مدیر کل پایانه‌های مرزی و ترانزیت سازمان راهداری اضافه کرد: در کاهش آمار ترانزیت ایران نمی‌توان به اختلافات موجود بر سر نرخ سوخت میان ایران و ترکیه اشاره کرد، زیرا پس از مذاکراتی که انجام گرفت مشکل مربوط به این مسئله حل شد و در حال حاضر ترافیک در مرز بازرگان به شکلی کاملاً عادی از سوی هر دو طرف در جریان است.

### افزایش ۹درصدی سفرهای دریایی

مدیر عامل سازمان بندار و دریانوردی از رشد ۹درصدی مسافرت‌های دریایی در بندار و آب‌های کشور بدون هیچ حادثه‌ای در تعطیلات نوروزی ۱۳۹۵ خبر داد.

به گزارش روابط عمومی سازمان بندار و دریانوردی، محمد سعیدنژاد با بیان اینکه مسافرت‌های دریایی در آب‌های کشور نوروز امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل از رشد ۹درصدی برخوردار بوده است، گفت: این آمار از ۲۵اسفند ماه سال گذشته تا چهاردهم فروردین ماه امسال یعنی اوج سفرهای نوروزی بوده است.

وی افزود: آمارها حاکی است عمده سفرها و گشت‌های دریایی و تفریحی کشور در نوروز امسال در استان هرمزگان بوده است. بر این اساس ۵میلیون و ۴۵۰ هزار و ۲۵۰ نفر در آب‌های استان هرمزگان به گشت و سفر دریایی رفته‌اند.

مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی با بیان اینکه ظرفیت شناورهای مسافربری ۷هزار و ۴۳۲ صندلی و ظرفیت لندنینگ کرافت‌ها ۲هزار و ۴۰۰ خودرو بوده است، افزود: از این میان ۶هزار و ۴۶ صندلی به ناوگان مسافربری در آب‌های استان هرمزگان اختصاص داشت. خوشبختانه با وجود حجم بالای تردهای دریایی، نوروز امسال هیچ گونه سانحه دریایی گزارش نشده است و سازمان بندار و دریانوردی برای تأمین امنیت تردد شناورها و مقابله با شرایط اضطرار از آمادگی کاملی برخوردار بود.

### قوانین فعلی برای خرید هواپیما بازدارنده است

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با اشاره به مقررات متعدد و سخت صندوق توسعه ملی برای پرداخت تسهیلات خرید هواپیما، بر افزایش دوره بازپرداخت و زمان نفیس این تسهیلات تأکید کرد و گفت: به تازگی به مجلس پیشنهاد بازنگری در قوانین تسهیلات‌دهی صندوق را ارائه کرده‌ایم. مقصود اسعدی سلامانی در گفت‌وگو با فارس درباره تسهیلات صندوق توسعه ملی به ایرلاین‌های خصوصی برای خرید هواپیما بیان کرد: به هر حال طبق قانون، بخش خصوصی (ایرلاین‌ها) برای توسعه ناوگان خود باید بتواند از تسهیلات صندوق توسعه ملی استفاده کند.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با بیان اینکه اساسنامه صندوق توسعه ملی باید توسط مجلس اصلاح شود، گفت: به تازگی پیشنهاد بازنگری در مقررات تسهیلات‌دهی صندوق توسعه ملی را ارائه داده‌ایم تا امکان استفاده شرکت‌های هواپیمایی خصوصی از تسهیلات صندوق توسعه ملی فراهم شود. اسعدی سلامانی بیان کرد: یکی دیگر از مشکلات اخذ تسهیلات صندوق توسعه ملی برای خرید هواپیما، تسهیلات‌دهی فقط به هواپیماهای نو است در حالی که می‌توان این تسهیلات را به هواپیماهای کار کرده اما با سن کم نیز تعمیم داد. دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با تأکید بر اینکه پیشنهاد داده‌ایم دوره بازپرداخت اقساط تسهیلات به حداقل ۱۰ سال افزایش یابد، ادامه داد: همچنین لازم است دوره تنفس این تسهیلات از شش ماه به حداقل سه‌سال افزایش یابد.

برترین های ۲۰۱۶ این بار از منظر wcoty

ترجمه: فاضل سوری  
منبع: msn.com.tr

Mazda mx-5 خودروی اسپورت کمپانی مزدا به عنوان بهترین خودروی سال ۲۰۱۶ برگزیده شد. این رودستر (خودروی دو نفره‌ای که سقف باز دارد) دوست داشتنی کمپانی مزدا همزمان با تصاحب این عنوان، جایزه بهترین طراحی را نیز در کشور ژاپن از آن خود کرد. این خودرو اگر به همین روال به کسب عناوین مختلف از جمله شرکت در نمایشگاه بین‌المللی نیویورک ادامه دهد دیگر خودروی مخصوص آسیا و اروپا نخواهد بود.

«word car of the year» نام جایزه‌ای است که هر ساله از بین تمامی خودروهای دنیا تنها به یک خودرو تعلق می‌گیرد. WCOTY مخفف عبارت «WORLD CAR OF THE YEAR» است و این جایزه با این نام شناخته می‌شود. این نام برای معرفی خودروی سال به دست خبرنگاران و خودرو نویسندگان گزینش شده، بنابراین خودروهای که در ادامه نام خواهیم برد به دست ژورنالیست‌های سراسر دنیا گزینش شده‌اند. اینک در سال ۲۰۱۶، Mazda MX-5 توانسته است با راهیابی به مرحله فینال و رقابت با دیگر خودروهای برتر دنیا از جمله Audi A۴، Mercedes-Benz GLC، با کسب گزاشتن آنها موفق به کسب این عنوان شود و افتخاری دیگر برای کسور ژاپن به ارمغان بیاورد. مزدا MX-5 اسمال سنگ تمام گذاشته و به غیر از کسب عنوان خودروی سال، توانسته عنوان بهترین طراحی را نیز کسب کند. مزدا ۵-MX به یک پیشروانه دو لیتری مجهز شده که می‌تواند حداکثر ۱۵۵ اسب بخار را تولید کند و در مدت ۷.۲ ثانیه به مرز صد کیلومتر در ساعت برسد. لازم به ذکر است که مزدا MX پر فروش ترین خودروی اسپورت دو نفره کروک کل تاریخ خودروسازی است.

بهترین رودستر اسپورت سال، در دیگر گروه‌ها و طبقه‌بندی خودروها نیز برترین‌ها معرفی شدند. Audi A8 توانست با پشت سر گذاشتن خودروهای Mercedes-AMG C63 و Honda civic R Coupe عنوان بهترین خودروی لوکس دنیا نیز از بین کسب عنوان بهترین خودروی بازار خودروی آمریکا از جمله Volvo XC90 مفتخر به کسب این عنوان شود.

شاسی بلندی از پورشه که تفکرات تان را دگرگون می‌کند

مازایار جعفریه  
منبع: Business Insider

کسب‌وکار پورشه در سال ۲۰۱۵ در آمریکا بر از اتفاق بود. این کمپانی یک مرکز ۱۰۰ میلیون دلاری در آتلانتا آمریکا افتتاح کرد که رکورد فروش معادل ۵۱.۷۵۶ خودرو را ثبت کرد. همچنین «کلاوس زلمر» در ماه نوامبر سال ۲۰۱۵ به‌عنوان مدیرعامل این کمپانی در آمریکا شمالی منصوب شد که این امر نیز یک تغییر بزرگ محسوب می‌شود.

آقای زلمر مصاحبه‌ای با مجله «Business Insider» ۲۰۱۶ داشت. محتوای این مصاحبه شامل فروش پر سر و صدای شاسی بلند آنها و چگونگی برقراری تعادل میان فروش خودروهای مقرون به صرفه بود. در این نمایشگاه پورشه از یک مدل خاص از «باکستر ۷۱۸» که یکی از مدل‌های بسیار معروف این شرکت است، رونمایی کرد. این خودرو ساز افسانه‌ای همچنین نسخه جدید شاسی بلند پر فروش خودش به نام «ماکان» ارائه کرد. این خودرو دارای یک موتور ۲ لیتری چهار سیلندر با قدرتی معادل ۲۵۲ اسب بخار است که با قیمتی معادل ۴۷.۵۰۰ دلار مقرون به صرفه‌ترین خودروی لوکس در بازار فروش خودروهای آمریکا محسوب می‌شود.

با اینکه مدل جدید «ماکان» در میان طرفداران سر و صدای زیادی به راه انداخته اما برخی معتقدند تولید خودروهای با قدرت و قیمت کمتر، اعتبار پورشه را خدشه دار می‌کند اما آقای زلمر معتقد است که این خودروهای مقرون به صرفه آنها را به استانداردهای مورد نظرشان نزدیک‌تر می‌کند.

آقای زلمر گفت: «فکر می‌کنم در کل داشتن یک روال پایدار برای کسب‌وکار پورشه بسیار مهم است. لازم است که شما طیف وسیعی از تولیدات را در شرایط خوب و شرایط بحرانی برای فروش در اختیار مشتریان بگذارید. ما می‌خواهیم به یک برند ایده‌آل تبدیل شویم. زمانی که ما یک مدل را با قیمت پایین‌تر و عملکرد ضعیف‌تر معرفی می‌کنیم، باید حواس‌مان باشد تا این تعادل را در طرف دیگر نیز برقرار کنیم. زمانی که پورشه مدل «ماکان» را در سال ۲۰۱۳ معرفی کرد، به‌طور همزمان مدل چند میلیون دلاری «۹۱۸ اسپایدر» را معرفی کرد. او گفت که این اتفاقی نیست که ما اکنون با مدل چهار سیلندر «ماکان» که در کنار مدل «91۱R» اینجا در شهر نیویورک هستیم. در سال‌های اخیر، رقیب‌های آلمانی پورشه مانند «بی‌ام‌دیو» و «مرسدس بنز» و همچنین «آودی» و «جوانان آست. سری ۳» بی‌ام‌دیو، مرسدس A۷ و آودی A3 خودروهایی در حدود قیمت ۳۰.۰۰۰ دلار هستند که کمک بسیاری به کمپانی‌هایشان کردند، اما بسیاری این پرسش را بیان کردند که چرا کمپانی‌هایی مانند پورشه نمی‌توانند محصولاتی با قیمت کمتر ارائه دهند. آقای زلمر در جواب به این سوال گفت: «فکر می‌کنم که اگر شما بخواهید یک برند منحصر به فرد باشید نمی‌توانید محدوده قیمت را از یک میزان خاص پایین بیاورید و این محدوده برای هر کمپانی متفاوت است. فکر نمی‌کنم اکنون که در حال صحبت با یکدیگر هستیم کم کردن قیمت محصولات پورشه تا ۳۰ هزار امکان‌پذیر باشد.

بازگشت ۳ مرحله‌ای پژو - سیتروئن به بازار آمریکا



شرکت پژو - سیتروئن (PSA) در راستای استراتژی خود برای افزایش فروش، برنامه‌ای ۱۰ ساله برای تولید و ورود محصولات پژو، سیتروئن و DS به بازار ایالات متحده معرفی کرد. در جلسه یک ساعته «کارلوس تاوارس» مدیر اجرایی شرکت «PSA» با خبرنگاران و سرمایه‌گذاران در مقر این شرکت در پاریس، وی با اشاره به طرح جدید شرکت متبوعش اظهار داشت: «طرح جدید این امکان را برای ما فراهم می‌کند تا مجدداً به بازار خودروی آمریکای شمالی بازگردیم.» وی ادامه داد: «ما عمیقاً بر این باوریم که می‌توانیم در بازار ایالات متحده سود قابل توجهی را کسب کنیم.»

طرح جدید مدیر اجرایی پژو در حالی مطرح می‌شود که هنوز اطلاعاتی از جزئیات آن در دست نیوده و برنامه مذکور، نخستین تلاش تاوارس برای ایجاد تحول در پژو - سیتروئن و رساندن این شرکت به شناخت نیازها مدت دو سال و با کمک دولت فرانسه است.

در راستای تحقق برنامه‌ریزی شرکت «PSA» برای حضور در آمریکای شمالی، مدیران این شرکت تیمی را مأمور بررسی و مطالعه بازار خودروی ایالات متحده کرده‌اند. شناخت نیازها و سلیقه مشتریان و همچنین الزامات قانونی بازار خودروی آمریکا از جمله وظایف تیم مذکور به شمار می‌رود. با وجود اقدام اخیر مدیران «PSA»

برای کسب شناخت بهتر از بازار خودرو در آمریکا، به گفته مدیر اجرایی این شرکت، تولید خودرو در آمریکای شمالی سومین مرحله از برنامه سه مرحله‌ای پژو - سیتروئن محسوب می‌شود. به گفته «کارلوس تاوارس»، نخستین مرحله حضور پژو - سیتروئن در بازار آمریکا فعالیت به عنوان تأمین‌کننده برخی قطعات مورد نیاز در خودروها خواهد بود. در این رابطه از شرکت فرانسوی «Bollere» که در حوزه تولید خودروهای برقی و کوچک فعالیت می‌کند به عنوان شرکت احتمالی پژو - سیتروئن نام برده می‌شود. مرحله دوم طرح شرکت

«PSA» برای حضور در بازار ایالات متحده، ارائه راهکارهایی برای استفاده از خودروهای این شرکت توسط مشتریان است. در این طرح مالکیت خودروها به مشتریان منتقل نشده و آنها همچنان در مالکیت شرکت «PSA» باقی می‌مانند. مدیر اجرایی شرکت «PSA» در رابطه با مرحله سوم فعالیت این خودروساز فرانسوی در آمریکا می‌گوید: «چنانچه مراحل اول و دوم طرح مورد نظر ما نتایج مثبتی به همراه داشته باشد، در آن صورت می‌توانیم به مرحله سوم که تولید خودرو در بازار خودروی ایالات متحده است بپردازیم.»

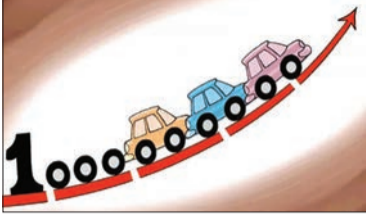
شما نمی‌توانید ادعا کنید که برندی بین‌المللی هستید.» در چارچوب طرح اخیر شرکت پژو - سیتروئن برای حضور در بازار آمریکا، مدیر اجرایی برند «DS» معتقد است این بازگشت زودتر از سال ۲۰۱۷ میلادی امکان‌پذیر نبوده و در صورت موفقیت برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته توسط مدیران این خودروساز فرانسوی، «PSA» می‌تواند از سال ۲۰۲۰ میلادی به تولید خودرو در آمریکای شمالی بپردازد.

اظهارات مدیر اجرایی برند «DS» در حالی مطرح می‌شود که «کارلوس تاوارس» مدیر اجرایی «PSA» ضمن رد سخنان و جاه‌طلبی‌های «بنفونت» اعلام کرد که هرگونه حضور محصولات شرکت «DS» در بازار آمریکا باید در چارچوب استراتژی و طرح جدید پژو - سیتروئن باشد.

لازم به ذکر است شرکت پژو در سال ۱۹۹۱ بازار خودروی آمریکا را ترک کرد و حضور شرکت سیتروئن در ایالات متحده نیز بسیار محدود شد. محصولات برند «DS» هرگز در آمریکا به فروش نرسیده و در حال حاضر هیچ کدام از پنج خودروی تولید شده در این شرکت از استانداردهای لازم جهت حضور در بازار خودروی ایالات متحده برخوردار نیستند.

ترجمه: معراج آگاهی  
منبع: www.europe.autonews.com

تلاش وزیر صنعت برای غیرانحصاری شدن خودرو در خواست افزایش قیمت خودرو ارائه شد



دبیر انجمن خودروسازان ایران با بیان اینکه درخواست افزایش قیمت خودرو ارائه شده است، اظهار کرد: وزیر صنعت، معدن و تجارت در مذاکره با شورای اقتصاد تلاش می‌کند خودرو از لیست کالاهای انحصاری خارج شود.

احمد نعمت‌بخش در گفت‌وگو با ایسنا گفت: شورای اقتصاد خودرو را در لیست کالاهای انحصاری قرار داده و به همین دلیل تعیین قیمت این محصول از سوی شورای رقابت صورت می‌گیرد. وی با بیان اینکه وزیر صنعت مکاتباتی با شورای اقتصاد برای خروج خودرو از لیست کالاهای انحصاری داشته است، خاطر نشان کرد: ظاهراً این مکاتبات هنوز در شورای اقتصاد در نوبت بررسی قرار نگرفته و نتیجه‌ای حاصل نشده است.

دبیر انجمن خودروسازان ایران ادامه داد: در این شرایط در سال جدید خودروسازان درخواست خود برای افزایش قیمت محصولات را به شورای رقابت ارسال کرده‌اند زیرا از اردیبهشت سال ۱۳۹۳ قیمت خودرو ثابت مانده است.

وی افزود: خودروسازان خارجی که برای فعالیت به ایران می‌آیند اعلام می‌کنند که باید بتوانند قیمت محصولاتشان را خودشان تعیین کنند و با قیمت‌گذاری دستوری خودرو مخالفتند.

نظارت بر خدمات خودرو افزایش یابد

رئیس انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان گفت: در سال جدید نظارت‌ها بر عملکرد شرکت‌های خدمات پس از فروش خودروسازان و واردکنندگان خودرو افزایش یابد. محمد جعفری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: مشکل بودن پذیرش خودرو در نمایندگی‌های خدمات پس از فروش، تأخیر در ارائه خدمات، کمبود قطعات یدکی و بالا بودن هزینه خدمات از مشکلات موجود در خدمات پس از فروش خودرو است.

وی ادامه داد: این مشکلات در حدی است که خودروسازان و واردکنندگان خودرو به برخی از دستورالعمل‌های مطرح در قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو عمل نمی‌کنند.

رئیس انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان افزود: به‌عنوان مثال در این قانون قید شده که در صورت تأخیر در تعمیر خودرو و متوقف شدن آن در تعمیرگاه، شرکت خودروساز یا واردکننده خودرو موظف به پرداخت جریمه خواب خودرو است اما در حال حاضر به این قانون عمل نمی‌شود. وی با بیان اینکه در سال جدید نظارت‌ها در این حوزه باید تشدید شود، تصریح کرد: به‌زودی اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو ابلاغ خواهد شد. در صورت اجرای درست این قانون و نظارت بر آن، عملکردها در این حوزه بهبود خواهد یافت.

برنامه‌ریزی برای تولید یک میلیون و ۲۵۰ هزار دستگاه خودرو در سال ۹۵

معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت از برنامه افزایش تولید خودرو امسال به نسبت سال ۹۴ براساس تولید یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودرو خبر داد.

گرارش «شاتا» محسن صالحی‌نیا افزود: در سال ۹۵ برای صنعت خودرو در چند محور برنامه داریم و به‌طور خلاصه در رابطه با افزایش تولید نسبت به سال گذشته چه در ارتباط با تحویل نیاز مشتریان، جایگزینی خودروهای فرسوده و نیز صادرات بیشتر خواهد بود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: علاوه بر این پارامترهای کیفی در صنعت خودرو چه به لحاظ اجزا و مجموعه‌های به کار برده شده و چه به لحاظ شاخص‌ها و ویژگی‌های کالایی که خودروها دارند، برنامه‌های کیفی‌سازی مختلف توسط شرکت تعریف شده و در حال پیاده‌سازی است.

کیفی‌سازی و افزایش تولید و افزایش عمر ساخت داخل و برنامه‌های حمایتی و ایجاد همکاری‌های مشترک قطعه‌سازی است چیزی که مسلماً بعد از رفع تحریم‌ها داریم همکاری با خودروسازان بزرگ بین‌المللی است. صالحی‌نیا ادامه داد: همکاری شرکت‌های ایرانی با طرف‌های خارجی شروع شده است و یکی از شرکت‌های ما با بزرگ‌ترین شرکتی لیتونی‌ای را به دلیل مقرون به‌صرفه نبودن آن رد کرده بود. ورود اسپایدر به سنگمت محسوب خودروهای SUV در حالی صورت می‌پذیرد که مدیران این شرکت اعلام کرده‌اند محصولاتشان را با تیراژ پایین تولید خواهند کرد چرا که قصد رقابت با شرکت‌هایی نظیر تسلا و BMW را نداشته و قصد دارند تا با توسعه تکنولوژی‌های موجود، از آن در محصولات جدیدشان در آینده استفاده کنند.

منبع: Autocar.com

سرمایه‌گذاری ۱/۶ میلیارد دلاری فورد در مکزیک



به ۲۵ هزار نفر می‌رسد اثرگذار نخواهد بود. گفتنی است اقدام اخیر فورد انتقاد برخی چهره‌های سیاسی محافظه‌کار در آمریکا نظیر دونالد ترامپ نامزد جنجالی حزب جمهوریخواه در انتخابات ریاست جمهوری آتی در این کشور را به دنبال داشته و او از نقش رو به گسترش مکزیک در صنعت خودروسازی آمریکای شمالی ابراز نگرانی کرده است.

در پاسخ به انتقادات مطرح شده، «جو هاینریش» مدیرعامل شرکت فورد در آمریکا اعلام کرد: «ما یک شرکت بزرگ و پرافتخار آمریکایی هستیم و شبکه جهانی تولید محصولات ما را هر کجا

که برای ما از سودآوری بیشتری برخوردار باشد گسترش خواهیم داد.» منتقدان اقدام اخیر فورد معتقدند سرمایه‌گذاری این خودروساز آمریکایی در مکزیک شغل‌هایی را که می‌تواند در آمریکا ایجاد شود از شهروندان آن دریغ می‌کند. این در حالی که شرکت فورد اخیراً اعلام کرده براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته قصد دارد در سال ۲۰۱۸ خط تولید مدل‌های «Focus» و «C - Max» در مکزیک راه‌اندازی کند. این خبر در حالی می‌شود که نسخه برقی آن نیز سال گذشته در رابطه با مدل‌های جایگزین با هرگونه برنامه احتمالی این شرکت برای استفاده

SUV برقی اسپایدر در سال ۲۰۱۷ به بازار می‌آید



داخلی و صدای آن برای‌تان مهم است، اما زمانی که در یک خودروی SUV نشست‌ه‌اید گمان نمی‌کنم یک موتور برقی و بی‌صدا برای‌تان آزاردهنده باشد. مضاف بر اینکه این روزها برق بیشتری در دسترس است و می‌توان آسان‌تر از گذشته خودروهای برقی را شارژ کرد.» لازم به ذکر است که با وجود تأیید عرضه نسخه برقی محصول جدید اسپایدر، ویکتور مولر، مدیر اجرایی این شرکت

جدید این شرکت براساس طرح مفهومی «D12» این شرکت که در سال ۲۰۰۶ از آن رونمایی شد و به مرحله تولید نرسید، ساخته خواهد شد. مولر در این رابطه اظهار داشت: «از زمان رونمایی از طرح مفهومی «D12» از روی من به تولید انبوه رسیدن آن بوده است.» مولر افزود: «شاید شما بگویید که طرح مفهومی ما ۱۰ سال از زمان خود جلوتر بوده است، امروزه تعداد قابل توجهی از SUVهای لوکس در بازار حضور دارند در حالی که در

براساس گزارش‌های منتشر شده در رسانه‌ها، شرکت خودروسازی هلندی اسپایدر به‌زودی پروژه طراحی و توسعه نخستین خودروی SUV برقی خود را آغاز خواهد کرد. انتشار این خبر در حالی صورت می‌پذیرد که پیش از این اعلام شده بود، اسپایدر در سال ۲۰۱۶ یک خودروی SUV با پیشروانه ۱۲ سیلندر بنزینی را در نمایشگاه خودروی لس آنجلس رونمایی خواهد کرد. این در حالی است که شرکت اسپایدر تأیید کرده است که از نسخه تمام برقی SUV مذکور در سال ۲۰۱۷ میلادی رونمایی خواهد کرد. گفتنی است شرکت «Volta Volare» که در حوزه حمل‌ونقل برق فعالیت می‌کند، اسپایدر را در فرآیند ساخت خودروی برقی مذکور یاری خواهد کرد.

در این راستا «ویکتور مولر» مدیر اجرایی شرکت اسپایدر گفت‌وگو با توکار اعلام کرد SUV

## هوای کشور بارانی می شود



کبری رفیعی، کارشناس سازمان هواشناسی از ورود سامانه بارشی به غرب کشور در روز پنجشنبه خبر داد. رفیعی در مورد پیش‌بینی وضعیت آبه هوای کشور در روزهای آینده گفت: طی دو روز آینده در برخی مناطق نیمه شرقی کشور در بعد از ظهر افزایش آبر، وزش باد، رگبار پراکنده و گاهی بارعد و برقی پیش‌بینی می‌شود. از بعد از ظهر پنجشنبه با ورود سامانه بارشی

از غرب کشور در برخی مناطق غرب، جنوب غرب و دامنه‌های البرز غربی رگبار باران و گاهی رعد و برق و وزش باد پیش رو خواهد بود. روز جمعه فعالیت این سامانه در نیمه غربی کشور تقویت می‌شود و گستره بارش‌های رگباری دامنه‌های جنوبی البرز، سواحل دریای خزر، برخی مناطق شرق و شمال شرق کشور را نیز فرامی‌گیرد که شدت بارش در این روز در شمال

## بیشترین مدارس فرسوده در تهران و کلانشهرها

مرتیضی رئیس، معاون عمرانی وزارت آموزش و پرورش در نشست خبری‌ای که صبح چهارشنبه برگزار شد، گفت: تا پایان دهه فجر هزار و ۸۳۴ پروژه شامل ۱۰هزار و ۵۰۰ کلاس درس را تحویل دادیم و تا پایان سال ۹۴ نیز ۲هزار پروژه آموزشی، ورزشی و پرورشی با ۱۱ هزار و ۵۰۰ کلاس درس تحویل داده شد که طی سال‌های اخیر این بیشترین تعداد پروژه‌های بوده است که آماده شده و به بهره‌برداری رسیده است. معاون عمرانی وزارت آموزش و پرورش با بیان این مطلب که از مجموع ۲۱۰ هزار

کلاس درس، ۱۰۸ هزار کلاس درس تا پایان سال ۹۴ با بخاری خداحافظی کردند، گفت: امیدواریم ظرف دو سال آینده ۱۰۲ هزار کلاس درس باقی‌مانده را استانداردسازی کنیم و سیستم‌های گرمایشی مناسب را در اختیار آنها قرار دهیم. رئیس با اشاره به افزایش اعتبارات عمرانی آموزش و پرورش از هزار و ۳۲۰ میلیارد تومان در سال گذشته به هزار و ۵۶۰ میلیارد تومان در سال ۹۵ گفت: مطمئن هستیم که این اعتبار در مجلس تقویت خواهد شد و کمک‌های خیرین به‌گونه‌ای است که معطوف به

## مدیرعامل سازمان انتقال خون: ضریب امنیت خون افزایش می‌یابد

دکتر علی‌اکبر پورفتح‌الله، مدیرعامل سازمان انتقال خون درباره مهم‌ترین اولویت‌های سازمان انتقال خون در سال ۹۵، گفت: مهم‌ترین مسئله ما در سال ۹۵ برنامه‌ریزی برای اجرای برنامه مدیریت خون بیمار است. او با بیان اینکه مدیریت خون بیمار یعنی اینکه بتوانیم کاری کنیم که خون بیماران مدیریت شود و بیمار نیازی به خون دیگران نداشته باشد، افزود: امروزه دستاوردهای بزرگی در زمینه مدیریت خون بیمار در دنیا به وجود آمده است. به این صورت که از فناوری‌ها و روش‌هایی استفاده کنند که خون بیمار هدر نرود، بیمار متکی به سیستم خون‌سازی خودش باشد و نیازش به خون دیگران نیز به حداقل ممکن برسد. مدیرعامل سازمان انتقال خون ادامه داد: مطالعات انجام شده، نشان می‌دهد که در میان اهداکنندگان مستمر که سالی دو بار امر اهدای خون را انجام می‌دهند، هیچ موردی از ویروس‌های اچ‌آی‌وی و هپاتیت در سال

گذشته نداشتیم و تمام مواردی که این موارد دیده شده‌اند، مربوط به اهداکنندگان بار اول است. بنابراین اگر اهداکنندگان بار اول را از چرخه اهدای خون حذف کرده و کاهش دهیم، می‌توانیم ضریب امنیت خون را افزایش دهیم. او تغییر نگاه به اهداکننده و تکریم اهداکننده خون را از دیگر اولویت‌های سازمان انتقال خون در سال جدید عنوان و اظهار کرد: در این زمینه باید به سمت حفظ و افزایش اهداکنندگان مستمر خون که سالانه سه تا چهار بار امر اهدای خون انجام می‌دهند، رفته و نیاز کشور را از این طریق مرتفع کنیم. در این حال اهداکنندگان بار اولی‌مان را حذف کرده یا به حداقل ممکن برسانیم. او اولویت بعدی سازمان انتقال خون را بحث تولید پلاسما برای داروهای مشتق از پلاسما دانست و گفت: در این زمینه هم سازمان انتقال خون به سمتی می‌رود که

## وزیر اطلاعات: قوم‌لر و بختیاری از اقوام با اصالت نجیب و بلند همت هستند

حجت الاسلام و المسلمین سیدمحمود علوی، وزیر اطلاعات در ادامه سفر یک روزه خود به خوزستان، در مصالای نماز جمعه مسجد سلیمان گفت: برخی گشایش‌ها در خصوص رفع تحریم‌ها زمان‌بر است اما مسئولان تا تحقق کامل تعهدات طرف مقابل، همه تلاش خود را به کار خواهند برد. امنیت، باعث رونق اقتصاد، ایجاد توسعه و شادای و امیدواری برای کشور است. سال ۹۴ بسیار سخت مالی با مشکلات عدیده اقتصادی برای دولت بود تا آنجا که برای پرداخت عیدی نیز مشکل مالی داشتیم اما با اجرای برجام، مشکلات حل خواهد شد. علوی با بیان اینکه قوم لر و بختیاری از اقوام با اصالت، نجیب و بلند همت هستند، بیان کرد: شما با حضور در عرصه‌های مختلف و دفاع از ارزش‌های انقلاب اسلامی نشان دادید که در خدمت به ایران و انقلاب اسلامی تردید نکرده و نمی‌کنید و همچنان در پیروی از ولایت و رهبری مصمم و پایدار هستید. سیدمحمود علوی در بدو ورود به شهرستان مسجد سلیمان با حضور در مزار پاک شهیدان گمنام، به مقام والای این عزیزان ادای احترام کرد. در این سفر از سوی مردم، یک دست لباس سنتی قوم بختیاری به وزیر اطلاعات اهدا شد.

## آخرین نتایج انتخابات در آمریکا پیروزی سنדרز و کروزر در انتخابات مقدماتی

مقدماتی انتخابات نوامبر سال جاری برای جانشینی «باراک اوباما» در کاخ سفید هستند. شکست دونالد ترامپ در انتخابات روز سه شنبه ایالت ویسکانسین آمریکا پایانی تلخ بر یک هفته سخت برای کارزار این میلیارد دلار اهل نیویورک بود. او در چند روز گذشته بارها به علت اظهار نظر در مورد سقط جنین مورد انتقاد شدید قرار گرفته بود، همزمان باید پاسخگوی انتقادها از اجرای بازداشت رئیس ستاد انتخاباتی‌اش می‌بود که به علتر لمس خشن این حزب این اختیار را دارند که در همایش انتخاباتی ترامپ، تد کروزر که نزدیک‌ترین رقیب ترامپ در اردوی جمهوریخواهان است، سه شنبه شب پس از کسب پیروزی در ویسکانسین گفت: «این همان لفظه تغییر بود که منتظرش بودیم، ما پیروزیم چون

## هیات ایرانی برای مذاکره در مورد حج ۹۵ به عربستان می‌رود

سعید اوحدی، رئیس سازمان حج و زیارت روز چهارشنبه گفت: براساس دعوت به عمل آمده، هیات ایرانی ۲۶ فروردین ماه با سفر به عربستان با وزیر حج این کشور و مسئولان مربوطه درباره حج ۹۵ مذاکره می‌کنند. در این نشست مسائل مختلف حج از جمله احقاق حقوق شهدای فاجعه منا پیگیری خواهد شد. در صورت توافق طرفین برای اعزام زائران ایرانی به حج ۹۵، تفاهم‌نامه‌ای همانند سال‌های گذشته تنظیم و به امضا خواهد رسید. این اقدامات باید طی دو ماه گذشته به انجام می‌رسید اما مسئولان مربوطه عربستان تاکنون نسبت به صدور ویزا برای اعضای هیات ایرانی هیچ‌گونه اقدامی نکرده‌اند. باوجود دعوت رسمی وزیر حج عربستان از هیات ایرانی برای انجام مذاکرت حج ۹۵، اگر روایت به موقع آماده نشود این سفر انجام نخواهد شد. پیشتر نیز اوحدی در مورد نوع رفتار مسئولان عربستان گفته بود، شاهد یک تناقض در رفتار و گفتار مقامات عربستان سعودی نسبت به موضوع پذیرش حجاج ایرانی هستیم که امیدوارم به‌زودی رفع شود و چنانچه در تحقق آن جدی هستند اقدامات عملی را نیز به‌موقع انجام دهند. او همچنین ضمن توضیح در مورد تمهیدات انجام شده برای برگزاری حج سال ۹۵ گفته بود: به‌طور قطع در نشست با مسئولان ذیربط عربستان درباره نحوه تامین و تضمین امنیت حجاج نیز گفت و گو خواهد شد.

## سیاست

### دی میستورا به ریاض، آنکارا و تهران سفر می‌کند

به گزارش خبرگزاری رسمی سوریه، سرگئی لاوروف، وزیر خارجه روسیه و استفان دی میستورا، فرستاده سازمان ملل به سوریه در نشست خود در مسکو درباره مقدمات مذاکرات صلح سوریه که قرار است ۱۱ آوریل برگزار شود به‌گفت‌وگو پرداختند. لاوروف در این دیدار گفت: واشنگتن و برخی پایتخت‌های اروپایی بسیار مهم هستند. این کشورها باید نقش مهمی را در کارآمدسازی روند سیاسی ایفا کنند. مهم‌ترین و اصلی‌ترین وظیفه شما این است که تلاش‌های بازیگران خارجی را یکپارچه سازید. من امیدوارم سفر شما به مسکو آمادگی برای دور

### تیتراخبار

- ◀ نظامیان رژیم صهیونیستی بامداد روز چهارشنبه با یورش به شهرهای مختلف کرانه باختری ۱۷ جوان را بازداشت کردند.
- ◀ با اعلام نظر شورای نگهبان مبنی بر ادامه بازشماری آراء در حوزه انتخابیه ماکو، نتایج انتخابات در چهار حوزه ایلام، یاسوج، پاکدشت و کهنوج برای انتخابات مجلس شورای اسلامی تأیید شد.



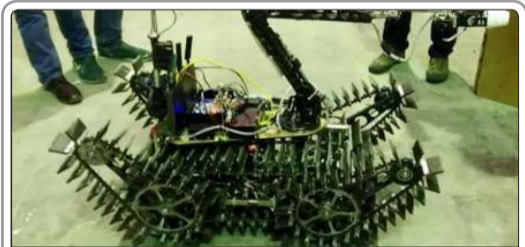
هزاران بحرینی در مراسم تشییع نوجوانی که به دنبال شدت جراحات در پی زیر گرفته شدن عمدی توسط پلیس آل خلیفه جان خود را از دست داد، شرکت کردند. این تظاهرات با حمله مزدوران آل خلیفه به تشییع کشیده شد

## جمعه

### ۲۱۲ کشته در کمتر از یک ماه در پاکستان بر اثر بارش باران

معروف به «کارکوم» که محور مواصلاتی میان پاکستان و چین محسوب می‌شود، در برخی نقاط به دلیل سیل و رانش زمین آسیب‌های جدی دیده است. بالا آمدن آب رودخانه‌ها موجب شکستگی تعدادی از پل‌ها شده و عبور و مرور را دشوارتر کرده است. هنوز برآوردی درخصوص میزان خسارات ایجاد شده ناشی از باران و سیل‌های یک ماه اخیر اعلام نشده است. تابستان سال گذشته نیز بارش شدید باران‌های موسمی در مناطق مختلف پاکستان، حدود یکصد کشته برجا گذاشت. اگرچه هنوز فصل بارش باران‌های موسمی شدید در پاکستان شروع نشده، ولی به دلیل ضعف بودن زیرساخت‌ها به‌ویژه در مناطق محروم این کشور، باران‌های شدید در فصل‌های مختلف معمولا با خسارت و تلفات همراه است.

طبق آمار اعلام شده از سوی سازمان مدیریت بحران پاکستان، بر اثر بارندگی‌های کمتر از یک ماه اخیر، ۱۰۴ نفر در ایالت خیبرپختونخوا در شمال غرب این کشور، ۳۸ نفر در مناطق قبایلی شمال غرب پاکستان، ۱۹ نفر در ایالت بلوچستان، ۱۴ نفر در ایالت پنجاب، ۲۱ نفر در منطقه کشمیر و ۱۶ نفر هم در منطقه گلگت بلتستان در شمال پاکستان جان خود را از دست داده‌اند. این گزارش همچنین حاکی است که حدود یک هزار و ۵۰۰ واحد مسکونی بر اثر بارندگی‌های اخیر تخریب شده است. بارش باران شدید موجب ریزش سقف خانه‌های گلی و خشتی روستایی و فاقد استحکام شده و رانش زمین در بسیاری از مناطق کوهستانی موجب تخریب جاده‌های اصلی و راه‌های مواصلاتی روستاها شده است. جاده اصلی



دانشجویان دانشگاه صنعتی امیرکبیر در آزمایشگاه «طراحی سیستم‌های روباتیک و خلافتان‌هایم گرفته از طبیعت» دست به طراحی و ساخت یک روبات امدادگر زدند

### تیتراخبار

- ◀ سردار سیدتیمور حسینی، رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ، انتقال پایانه‌های مسافری همچون ایستگاه راه‌آهن، فرودگاه مهرآباد و ترمینال‌های اتوبوسرانی به حاشیه شهر را امری ضروری دانست.
- ◀ دکتر محمد آقاجانی، معاون درمان وزیر بهداشت از تحت پوشش بیمه قرار گرفتن دو داروی بیماران سکته حاد قلبی و مغزی با تصویب هیات وزیران خبر داد.

## فرهنگ

### بحران موشکی کوبا مینی‌سریال می‌شود

پروژه‌ای جدید در قالب چهار ساعت، با اقتباس از «نامه‌های آخرالزمان» جیمز بلایت و جانت ام. لنگ درباره بحران موشکی کوبا روی آنتن می‌رود. به گزارش هالیوود ریپورتر، شوتایم ممکن است به سال ۱۹۶۲ بازگردد و این شبکه بالاخره قراردادی را به مرحله پایانی برده که طبق آن یک مینی‌سریال درباره بحران موشکی کوبا ساخته خواهد شد. این پروژه که با اقتباس از «نامه‌های آخرالزمان» جیمز بلایت و جانت ام. لنگ ساخته می‌شود که تحت لایحه آزادی اطلاعات به دست آمده‌اند، یک سریال محدود چهار ساعته خواهد بود. بحران موشکی کوبا به مدت نیمی از ماه اکتبر سال ۱۹۶۲ در جریان بود و نزدیک بود باعث به وجود آمدن یک جنگ هسته‌ای شود. از چهره‌های مرکزی این رخداد می‌توان به جان

### تیتراخبار

- ◀ آنگ لی جایزه کارگردانی از جوایز بریتانیا ۲۰۱۶ را از آن خود کرد.
- ◀ حسن نجفی، شاعر و مترجم زبان انگلیسی درگذشت.
- ◀ گروه موسیقی «رولینگ استونز» از انتشار آلبوم جدید خود خبر داد.



باربارا ترنر، تهیه‌کننده‌ای که دو بار نامزد دریافت جایزه امی شده بود و فیلمنامه «جورجیا» را در سال ۱۹۹۵ نوشت، درگذشت

## ورزش

### پای جیانی اینفانتینو به رسوایی اوراق پاناما باز شد

قرار داده، یوفا هر گونه ارتباط با این افراد را رد کرد. یک مقام ارشد فیفا به بی‌بی‌سی گفته کمیته اخلاق فیفا باید در خصوص شفاف‌سازی این پرونده وارد عمل شود. اینفانتینو در این خصوص بیانه‌ای صادر کرده است. گفته از اینکه «صداقتش زیر سوال رفته غمگین است.» نام اینفانتینو در قرارداد با شرکت «کراس تردینگ» در خصوص فروش حق پخش تلویزیونی رقابت‌های لیگ قهرمانان اروپا در فصل‌های ۲۰۰۶-۷ و ۲۰۰۸-۹ دیده می‌شود. این اسناد نشان می‌دهد که کراس تردینگ برای حق پخش مسابقات لیگ اروپا در اکوادور، ۱۱۱ هزار دلار پرداخت کرده و سپس آن را به شبکه تلویزیونی تله‌مازناس اکوادور به مبلغ ۳۱۱ هزار دلار فروخته است.

### تیتراخبار

- ◀ اسناد تازه انتشار یافته پاناما نشان می‌دهد که رئیس حال حاضر فیفا با دو برادر آرژانتینی قرارداد امضا کرده که پای آنها در زد و بند فوتبالی در میان است. براساس این گزارش، هوگو و ماریانو جینکیس حق پخش تلویزیونی رقابت‌های لیگ قهرمانان اروپا را خریدند و آن را به سه برابر قیمت فروختند. این قرارداد در سال ۲۰۰۶ و زمانی که جیانی اینفانتینو مدیر اجرایی یوفا بود رخ داد. این اسناد از میان ۱۱ میلیون سندی است که از شرکت پانامایی «موساک‌فونسیکا» گرفته شده است. چند ماه پیش و در زمانی که پلیس فدرال آمریکا اعلام کرد ۱۴ نفر از جمله برادران جینکیس را به اتهام «زد و بند» در حق پخش تلویزیونی مسابقات فوتبال تحت تعقیب



لوییس سوارز با زدن دو گل به بارسلونا کمک کرد تا در بازی رفت یک چهارم نهایی اتلتیکو مادرید را دو بر یک شکست بدهد

### تیتراخبار

- ◀ درخواست میزبانی ایران برای برگزاری مسابقات جام جهانی فوتبال در سال ۲۰۲۰ ثبت شد و ۱۳ نامزد میزبانی این تورنمنت، تا ۱۷ اردیبهشت برای تکمیل اطلاعات خود فرصت دارند.
- ◀ «بورگن کلوپ» سرمربی آلمانی لیورپول امشب برای بازی با بورسیا دورتموند تیم سابقش در لیگ اروپا به آلمان سفر می‌کند.





## چرا تبلیغات دیجیتال برای برندها مفید است؟

هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com

اگر نسبت به تاثیر تبلیغات دیجیتال بر تلاش‌های بازاریابی برندها مطمئن نیستید، در ادامه اطلاعاتی در این خصوص به شما داده خواهد شد که نشان می‌دهد استفاده از تبلیغات دیجیتال چقدر در تاثیرگذاری کمپین کسب و کار شما مفید است.

## تبلیغات دیجیتال محور فروش و نرخ بازگشت سود

موسسه نیلسن بیش از ۸۰۰ مطالعه را طی هفت سال گذشته با مشارکت ۳۰۰ برند و ۸۰ کمپانی برای بررسی ارتباط میان تبلیغات آنلاین و خرید آفلاین مصرف‌کنندگان به انجام رساند. نیلسن به این نتیجه رسید که به ازای هر یک دلاری که برندها صرف تبلیغات آنلاین می‌کنند، سه دلار سود به آنها بازگردانده خواهد شد. تبلیغات دیجیتال اثربخشی کانال‌های رسانه‌های غیردیجیتالی را نیز افزایش می‌دهد. نتایج تحقیق دیگری نشان داده که تبلیغات آنلاین نه تنها نرخ بازگشت سرمایه (ROI) را به خودی خود بهبود می‌بخشد، بلکه سبب می‌شود که دیگر رسانه‌های کمپین نیز با قدرت کار کنند. با مقایسه تفاوت عملکرد ROI نتایج استفاده از تبلیغات دیجیتال در کمپین مشهودتر است. اضافه کردن تبلیغات آنلاین به ترکیب رسانه‌های یک کمپین دارای اثر مثبت بر نرخ بازگشت سرمایه کمپین برای همه رسانه‌ها خواهد بود. این اثر شامل تاثیر ۴ درصدی روی تبلیغات رادیویی، ۵۱ درصدی برای تبلیغات محیطی و ۷۰ درصدی برای تبلیغات تلویزیونی است.

## تبلیغات دیجیتال همراه مشتری در کل مسیر خرید

خودروسازان، کاربران پیچیده رسانه‌های دیجیتال هستند. مک کینزی نقاط تماس بیش از ۹۰۰۰ خریدار جدید خودرو را تحلیل کرد تا درک بهتری از نقاط مشارکت، درک اولیه مشتری و تصمیم به خرید به دست آورد. او به این نتیجه رسید که تبلیغات دیجیتال نه تنها روش اصلی تحریک در درک اولیه مشتری است، بلکه کانال‌های دیجیتال بر مسیر خرید مشتری تسلط داشته و در طول مسیر خرید سبب تشویق او به خرید می‌شود. برندها می‌توانند اتناوی خود را روی رسانه‌های دیجیتال گذاشته و تمرکز بر رسانه‌های سنتی را کمتر کنند.

## تبلیغات دیجیتال سبب بازاریابی دهان به دهان می‌شود



طبق نتایج موسسه نیلسن، ۹۲ درصد مصرف‌کنندگان اعتقاد دارند که پیشنهاد خرید محصول از دوستان و افراد خانواده، بیشتر آنها را ترغیب به خرید محصول می‌کند و شکی در این موضوع وجود ندارد که تبلیغات دیجیتال اثر ترغیب‌کنندگی آن را چند برابر خواهد کرد. با به اشتراک‌گذاری یک ایده، احتمال دیده شدن آن توسط افراد دیگر بالا می‌رود. امروزه وجود ابزارهای به اشتراک‌گذاری که در همه جا حاضر هستند، کار را برای برندها راحت‌تر کرده است. برای مثال بیش از ۹۵ درصد کاربران اینترنت در آمریکا از صدها سایت و کانال اجتماعی استفاده می‌کنند.

تحقیقات نشان می‌دهد که پیشنهاد خرید اثر بیشتری بر تصمیم به خرید مصرف‌کننده دارد، به طوری که ۷۷ درصد تصمیمات بر مبنای این پیشنهادها از دوستان و آشنایان است. به اشتراک‌گذاری در رسانه‌های اجتماعی امری بین شخصی و ارزشمند است. بالعکس یک پیشنهاد مفید می‌تواند قصد خرید را تا ۱۱ درصد کاهش دهد. ارزش به اشتراک‌گذاری آنلاین می‌تواند با اندازه‌گیری این مسئله سنجیده شود که اگر پیشنهاد شگفت‌انگیزی از طریق کانال‌های آنلاین به مشتری داده شود، او چه میزان می‌تواند برای یک محصول بپردازد.

## خلاصه تبلیغات دیجیتال سبب تعامل و آگاهی از برند می‌شود

کیفیت خلاقیت آگاهی یکی از مهم‌ترین عناصر در اثربخشی یک آگاهی تبلیغاتی است. یافته‌های یک تحقیق نشان می‌دهد که کیفیت خلاقانه یک آگاهی بیش از نیمی از فروش را تحت تاثیر قرار می‌دهد. خلاقیت در تبلیغات دیجیتال یعنی خلاقیت در ابعاد دیداری، شنیداری و حرکتی و این سبب تعامل بیشتر مخاطب با طرح آگاهی شده و این به اثربخشی بیشتر تبلیغ و آگاهی بهتر مخاطب می‌انجامد.

**تبلیغات دیجیتال برای رسیدن به جامعه هدف**  
در سال ۲۰۱۳ استفاده از شبکه‌های اجتماعی با رتبه قابل توجه نسبت به تلویزیون در صدر قرار گرفت و این شکاف روز به روز در حال گسترش است. مردم بزرگسال در آمریکا روزانه به طور متوسط چهار ساعت را به دیدن تلویزیون و پنج ساعت را به رسانه‌های دیجیتال اختصاص می‌دهند. همین موضوع نشان از برتری تبلیغ در رسانه‌های دیجیتال نسبت به تلویزیون دارد و آن را به یکی از ابزارهای تاثیرگذار برای دستیابی به جامعه هدف تبدیل کرده است.

## تبلیغات دیجیتال از آنچه فکر می‌کنیم تاثیرگذارتر است

ابزارهای رسانه‌ای مورد استفاده برای سنجش بازگشت سرمایه از نظر ارزش پایین‌تر از رسانه‌های دیجیتال هستند. چندی پیش کنسرسیومی در مورد همین موضوع تشکیل شد و اعضای آن برندهایی شامل پروکتر و گمبل، یونیلور، نستله، کرفت فودز و... بودند و به این نتیجه رسیدند که مدل آمیخته بازاریابی از نظر ارزشی، کم ارزش‌تر از آگاهی‌های دیجیتال است. برای مثال نرخ بازگشت سرمایه این برندها که از آگاهی‌های فیس‌بوک به‌دست آمده ۴۸ درصد و همین نرخ که از آگاهی موتورهای جست‌وجوی گوگل به دست آمده ۳۹ درصد است. تبلیغات دیجیتال برای مدیران بازاریابی و تبلیغات از نظر ایجاد تقاضا و خواسته‌های جدید ارزشمند است و سبب تعهد و وفاداری می‌شود.

## فرصت امروز دوم

تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۶۷۹۸۰۰  
www.forsatnet.ir شماره ۴۷۷  
پنجشنبه ۱۹ فروردین ماه ۱۳۹۵  
۲۸ جمادی‌الثانی ۱۴۲۷  
سال دوم  
Thu, 7 Apr 2016

## نگاهی به آگاهی نوروزی سن‌ایچ

## تبریک نوروز و دیگر هیچ

می‌شد. سن‌ایچ در این آگاهی از آلمان معروف تنگ ماهی استفاده کرده بود: تنگ ماهی که ماهی آن تبدیل به میوه پرتقال شده بود. «فرصت امروز» در ادامه به منظور بررسی ابعاد مختلف این آگاهی مناسبی سراغ مصطفی مرادی، مدیر هنری و فعال عرصه تبلیغات و محمدرضا صیاد دریاپخش، مدیر هنری و عضو رسمی انجمن صنفی طراحان گرافیک ایران رفته است.

به ایجاد ارتباط میان میوه پرتقال و ماهی به‌عنوان یک المان نوروزی اکتفا نمی‌کرد. به نوعی، گروه می‌توانست با اجرای این ایده، محصولات برند سن‌ایچ را بیشتر به یاد مخاطبان بیاورد. در این زمینه نمونه‌های بسیار زیادی وجود دارد و برندهای خارجی معمولاً در آگاهی‌های مناسبی خود تلاش می‌کنند با تلفیق المان مناسب و محصول خود، پیامی جذاب را به مخاطبان‌شان ارسال کنند. برای مثال اگر برند سن‌ایچ، تنگ ماهی را که در آن پرتقال انداخته به شیوه‌ای خنک‌تر نشان می‌داد، مخاطبان حس بهتری از آگاهی دریافت می‌کردند. به هرحال ایام نوروز هوا از سردی خارج شده و رو به گرمی می‌رود.

سن‌ایچ با این کار مخاطبان را به یاد این می‌اندازد که حتماً در خرید وسایل پذیرایی از مهمانان‌شان، آمیوه‌ها و شربت‌های این برند را هم در نظر بگیرند. انداختن چند تکه یخ در آب تنگ شاید می‌توانست به رساندن موضعی که عنوان کرده، کمک کند.

با اجرای این شیوه می‌توان مخاطبان را ترغیب به تجربه یک نوشیدنی خنک سن‌ایچ کرد و از طرفی مخاطب نیز به خاطر تنگ آب به یاد نوروز می‌افتاد.

علاوه بر این، پرتقال خوردنی است و شاید مخاطب این موضوع را با ماهی قرمز مقایسه و تصور خوردن ماهی را در ذهنش تداعی کند. حال اگر تنگ خنک باشد و حس خوردن نوشیدنی سن‌ایچ در مخاطب زنده شود، دیگر ذهنش به بی‌راهه نمی‌رود و فوراً پیام را دریافت می‌کند. در اجرای این ایده، مخاطب با دیدن تنگ خواه نا خواه به یاد نوروز می‌افتد و با دیدن لوگو تایپ سن‌ایچ نیز متوجه می‌شود که سن‌ایچ چه قصد و نیستی دارد. حال که مخاطب از ماجرای آگاهی خبردار شده و با آن ارتباط برقرار کرده، چرا نباید از آن بهره‌برداری بیشتر کرد و به نوعی محصولات برند را در این ایام برای مشتریان یادآور شد.

دقت کنید که با اجرای چنین روشی به شیوه غیرمستقیم به مخاطبان پیام برند می‌رسد و مانند سایر آگاهی‌های نوروزی محصولات برند بزرگ در قصاب تصویر گنجانده نمی‌شود. این شیوه کمی ذهن مخاطب را درگیر آگاهی می‌کند و همین کار باعث ماندگاری طرح در یاد بینندگان می‌شود.

دریاپخش درباره شعار این آگاهی می‌گوید: شعار این آگاهی خوب بود و با تلفیق با تنگ لاین برند، توانسته بود ضربه‌ای جذاب ایجاد کند. در پایان باید بگویم طرح سن‌ایچ جالب و خوب بود و مواردی که می‌گویم در جهت بهتر شدن آن بود. در نظر گرفتن برخی نکات باعث ایجاد هیجان در مخاطبان می‌شود و آنها را - هرچند هدف آگاهی ترغیب به خرید نیست - به سمت محصولات برند جذب می‌کند.

طریق آگاهی‌های مناسبی جدی گرفتند و برای طراحی این آگاهی‌ها وقت بیشتری را صرف کردند. البته امکان دارد برندها اعتماد بیشتری به طراحان و شرکت‌های تبلیغاتی کرده و دست آنها را برای ایده‌پردازی باز گذاشته باشند. آگاهی‌های نوروزی یکی پس از دیگری از اواخر سال ۹۴ در رسانه‌های مختلف آکران شدند. یکی از این آگاهی‌ها به برند تولیدکننده آمیوه و نوشیدنی سن‌ایچ مرتبط



رفته در آگاهی نوروزی سن‌ایچ می‌گوید: سن‌ایچ در آگاهی قبلی خود از رنگ‌های زنده‌تری استفاده می‌کرد ولی این آگاهی را لحاظ رنگ شادایی قبل را نداشت اما می‌توان حدس زد گروه طراحی در نهایت این رنگ زمینه را برای ایجاد کنتراست مناسب با رنگ نارنجی پرتقال انتخاب کرده‌اند. استفاده از تکنیک حجمی در این طرح، کمکی به انتقال پیام یا زیبایی تصویر نکرده بود. در این باره باید بگویم گاهی طراحان به دلیل غیراستاندارد بودن

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

این مدیر هنری درباره اجرای آگاهی محیطی سن‌ایچ می‌گوید: این آگاهی از لحاظ اجرا تمیز بود و گروه طراحی روند درست‌تری را برای آن طی کرده بودند. در واقع طرح برای یک بیلبوردی که مخاطبان از کنار آن عبور می‌کردند، قابل قبول بود و جزئیات کار پیام مناسبی سن‌ایچ را به آسانی به مخاطبان رسانده بود اما به نظر من نسبت به مابقی المان‌ها بیشترین کاربرد را دارند. هرچند ماهی قرمز المان سفره هفت‌سین ما ایرانی‌ها نیست و از آیین چینی‌ها وارد کشور ما شده است ولی به هرحال انقدر مورد استفاده قرار گرفته که جزئی از آداب و رسوم ایام نوروز ما شده است. سال گذشته برخی افراد نسبت به وجود ماهی قرمز بر سر سفره هفت‌سین واکنش نشان دادند و کمپین‌های مختلفی

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

این مدیر هنری درباره اجرای آگاهی محیطی سن‌ایچ می‌گوید: این آگاهی از لحاظ اجرا تمیز بود و گروه طراحی روند درست‌تری را برای آن طی کرده بودند. در واقع طرح برای یک بیلبوردی که مخاطبان از کنار آن عبور می‌کردند، قابل قبول بود و جزئیات کار پیام مناسبی سن‌ایچ را به آسانی به مخاطبان رسانده بود اما به نظر من نسبت به مابقی المان‌ها بیشترین کاربرد را دارند. هرچند ماهی قرمز المان سفره هفت‌سین ما ایرانی‌ها نیست و از آیین چینی‌ها وارد کشور ما شده است ولی به هرحال انقدر مورد استفاده قرار گرفته که جزئی از آداب و رسوم ایام نوروز ما شده است. سال گذشته برخی افراد نسبت به وجود ماهی قرمز بر سر سفره هفت‌سین واکنش نشان دادند و کمپین‌های مختلفی

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

این مدیر هنری درباره اجرای آگاهی محیطی سن‌ایچ می‌گوید: این آگاهی از لحاظ اجرا تمیز بود و گروه طراحی روند درست‌تری را برای آن طی کرده بودند. در واقع طرح برای یک بیلبوردی که مخاطبان از کنار آن عبور می‌کردند، قابل قبول بود و جزئیات کار پیام مناسبی سن‌ایچ را به آسانی به مخاطبان رسانده بود اما به نظر من نسبت به مابقی المان‌ها بیشترین کاربرد را دارند. هرچند ماهی قرمز المان سفره هفت‌سین ما ایرانی‌ها نیست و از آیین چینی‌ها وارد کشور ما شده است ولی به هرحال انقدر مورد استفاده قرار گرفته که جزئی از آداب و رسوم ایام نوروز ما شده است. سال گذشته برخی افراد نسبت به وجود ماهی قرمز بر سر سفره هفت‌سین واکنش نشان دادند و کمپین‌های مختلفی

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

به مانند «ماهی قرمز نخريد» در شبکه‌های اجتماعی به راه افتاد اما با تمام این توصیفات ماهی و تنگ آن از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سفره‌های هفت‌سین ما ایرانیان شده است و بسیاری از مخاطبان با دیدن این المان به یاد نوروز می‌افتند، در نتیجه هنوز هم برندها برای طراحی آگاهی‌های نوروزی خود از آن استفاده می‌کنند. مرادی می‌گوید: در بخشی از نقاط شمالی کشورمان برخی هموطنان سر سفره هفت‌سین خود کاسه‌ای آب که در آن یک نارنج انداخته‌اند می‌گذارند. حال طرح آگاهی سن‌ایچ تاحدودی می‌توانست این صحنه را نیز برای مخاطبان شمال کشور تداعی کند و از این جنبه نیز جالب توجه باشد.

## ایستگاه تبلیغات



## تبلیغات خلاق عید پاک



باغ‌وحش کلن آلمان با بیش از ۲۰ هکتار مساحت، دارای بیش از ۷ هزار حیوان با بیش از ۷۰۰ گونه است. این باغ‌وحش بین‌المللی دارای آکواریوم بزرگ و معروفی نیز هست و تلاش زیادی در نجات دادن حیوانات در معرض انقراض انجام می‌دهد. به گزارش مارکتینگ نیوز، باغ‌وحش کلن در عید پاک تبلیغات فانتزی و جالبی را منتشر کرده است که هم به یکی از رسوم این روز اشاره دارد و هم گونه‌های در حال انقراض را مورد توجه قرار می‌دهد. یکی از رسوم رایج در این عید، رنگ‌آمیزی تخم‌مرغ و خوردن است. خرگوش نیز در این عید به‌عنوان نماد باروری مورد توجه قرار می‌گیرد.

## تبلیغات خلاق



آگاهی مرکز تشخیص صدای Ceviz - شعار: زمانی ارزشش را می‌دانید که آن را از دست بدهید

## بازاریابی مجانی



## شخصی سازی براساس شرایط و ترجیحات مشتری

عطیه عظیمی



امروزه شخصی سازی کسب و کار برای خرید مشتریان و بر مبنای داده‌ها تبدیل به یک هنر شده است. هر چند بسیاری از خریداران از پیشنهادهای شخصی سازی شده کالاها و خدمات استقبال می‌کنند، بسیاری نیز از اینکه تبلیغات محصولی که فقط یک بار آن را در آمازون مشاهده کرده‌اند، هفته‌ها و ماه‌ها در سایت‌هایی مثل فیس‌بوک تعقیب‌شان می‌کند، رنجیده خاطر می‌شوند.

شخصی سازی خدمات یکی از به روزترین انواع شخصی سازی است. مصرف کنندگان امروزی به گونه‌ای با نهادهای مالی به تعامل می‌پردازند که بیشترین احساس راحتی و تناسب را داشته باشند. اغلب اوقات آنها تعامل خود را با یک درگاه نظیر شعبه بانک آغاز می‌کنند و سپس به استفاده از درگاه‌های دیگر نظیر تلفن همراه و بانکداری اینترنتی می‌پردازند و این تغییر درگاه بر مبنای نیازهای مشتریان صورت می‌گیرد. افراد از ابزارهای مختلف الکترونیکی برای انجام امور مالی خود استفاده می‌کنند و اغلب از یک درگاه یا ابزار به درگاه یا ابزار دیگر مراجعه می‌کنند. انتظار از ارائه‌کنندگان خدمات مالی یک تجربه واحد است که خدمات شخصی شده مناسب و امن ارائه کنند.

موضوعی که وضعیت کنونی را پیچیده‌تر می‌کند امکان و سهولت تغییر نهاد مالی است که از خدمات آن بهره برده می‌شود. به سبب پیشرفت‌های تکنولوژیک، بانک‌های مجازی پدید آمده‌اند که به هیچ مکان فیزیکی محدود نیستند و اکنون مصرف کنندگان بیش از هر زمان دیگر گزینه برای انتخاب پیش روی خود دارند.



مصرف کنندگان بیشتر تمایل دارند از نهادهای مختلف برای تأمین نیازهای خاص خود استفاده کنند و این امر رقابت نهادهای مالی بر سر افزایش سهم خود از جیب مشتریان را بسیار شدت بخشیده است. این بدان معناست که تجربه مشتری شما امروزه اساسا تحت تأثیر میزان سرمایه گذاری در فناوری بانکداری تعریف می‌شود. شرکت‌های بزرگ در کسب و کار امروز، در پی کاهش سهام در بازار یک کمین جهانی چند میلیون دلاری را به منظور تعریف دوباره نگرش مشتریان نسبت به فعالیت خود در بازار برگزار کرده‌اند و آن افزودن یک فاکتور بزرگ به این برند که عنوان شخصی سازی محصولاتشان بوده است.

این شرکت‌ها در حال ایجاد یک انقلاب در روش خود در راستای بازاریابی برای مشتری هستند. این کمین‌های چند میلیون دلاری از تبلیغات پستی، اینترنتی، رسانه‌های اجتماعی و بازاریابی از قبیل تلویزیون و آگهی‌های چاپی و روزنامه‌های بهره برده‌اند. این شرکت‌ها برای رسیدن به اهداف خود فعالیت‌های خود را در بازارهای جهانی از سر گرفته‌اند.

فعالیت جدید این شرکت‌ها شخصی سازی محصولات خود برای مشتریان در فصل تعطیلات است. این کار تمرکز شدید روی گوش دادن به خواسته‌های مشتریان و قرار دادن آنها در بستر پیشنهادها است. هدف گذاری تبلیغات در جهت کسب رضایت مشتری در این شرایط برای پیشرفت این شرکت‌ها امری ضروری به نظر می‌رسد.

استراتژی این شرکت‌ها تغییر این نگرش در میان مردم است که تمام محصولات شبیه هم بوده و هیچ تفاوتی با هم ندارند. حرکت به سوی یک رسانه جذاب و پر مخاطب مانند ارسال ایمیل عصر ارتباط را براساس شناخت شرکت از مشتریان توسعه می‌دهد.

استراتژی فوق با جایگاه تجاری این شرکت‌ها در بازار رابطه دارد. این شرکت‌ها با کاهش سهام در بورس بیشتر روی بازاریابی مشتری به منظور افزایش میزان فروش تمرکز می‌کنند. با این توضیحات می‌توان به این نتیجه رسید که شخصی سازی براساس شرایط و ترجیحات مشتری می‌تواند تغییر محسوس و بزرگی در کسب و کار شرکت‌های بزرگ ایجاد کند.

## فقدان مدیریت بازاریابی در بازار مسکن

عوامل موثر بر مدیریت صحیح در حوزه مسکن



محمد رضا محمدی

سرمایه گذاری در بخش مسکن موجب افزایش رشد اقتصادی می‌شود.

سهم اقتصاد مسکن در اقتصاد کلان حدود ۱۶ درصد است اما این ۱۶ درصد می‌تواند نقش پیشران را ایفا کند و تاثیر مستقیمی بر اقتصاد کلان داشته باشد، برای اینکه صنعت ساختمان به طور مستقیم با بیش از ۲۰۰ صنعت ارتباط مستقیم دارد و دیگر صنایع نیز غیرمستقیم از آن تاثیر می‌پذیرند. سرمایه گذاری در بازار مسکن یکی از ابزارهای مهم و قدرتمند رشد و توسعه اقتصادی و اشتغال زایی است. سرمایه‌گذاران مسکن با ساختاری علمی، میزان اشتغال و سطح کل تقاضا را در کشور تغییر می‌دهند و زمینه را برای رشد و توسعه اقتصاد داخلی فراهم می‌کنند. طبق آمار بانک جهانی حدود ۴۰ درصد سرمایه گذاری کشور در هر سال به بازار مسکن اختصاص می‌یابد و سرمایه گذاری در بخش مسکن ۸ درصد از تولید ناخالص داخلی ایران را شامل می‌شود بنابراین تردیدی نیست که رشد و توسعه بازار مسکن ارتباط مستقیمی با رشد و توسعه اقتصاد کشور دارد بنابراین نبود مدیریت و برنامه ریزی، آسیب‌های فراوانی بر بدنه اقتصاد کشور وارد می‌کند. بخشی از رکود که در اقتصاد ایران وجود دارد مربوط به اقتصاد مسکن است و تا زمانی که اقتصاد مسکن با مدیریت برنامه ریزی درست از این وضعیت خارج نشود طبعاً اقتصاد کشور نیز از این رکود رهایی نمی‌یابد.

پدیده‌های اقتصادی فعال ترین بخش اقتصادی کشور است، موجب رشد تولید و اشتغال در کشور می‌شود. امروزه بیش از ده‌ها صنعت بزرگ کشور وابستگی مستقیم به صنعت ساختمان دارد و رشد و پویایی این بخش می‌تواند تاثیر مستقیمی بر آن بخش بگذارد و شکلی که نوسانات اقتصاد کشور را سامان بخشد و تعامل مناسبی با متغیرهای کلان اقتصادی برقرار کند بنابراین افزایش

مرتبط و غیرمرتبط با مسکن نیز است اما زمانی نیز مانند دو، سه سال اخیر بازار مسکن در یک رکود عظیم فرو می‌رود و نوعی آشفتنگی را در اقتصاد کشور و صنایع وابسته به وجود می‌آورد. رکود بازار مسکن ایران معلول عوامل زیادی از جمله فقر مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش است.

گرچه بازار مسکن می‌تواند تابعی از متغیرهای توری در سطح جهانی باشد و عوامل بیرونی به طور مستقیم بر آن تاثیر فرایند اقتصاد داشته باشد اما بخشی از این رکود می‌تواند به دلیل بی‌سروامانی مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش باشد.

در شرایط فعلی کسی به طور مستقیم مسئول بازاریابی و فروش مجتمع‌های تجاری یا مسکونی نیست. گروهی با سرمایه گذاری در بخش مسکن امیدوارند که تولیدات

## فرآیند فروش در صنعت ساختمان

خود را در زمان مناسبی با قیمت خوب بفروشند اما این ایده همیشه محقق نمی‌شود زیرا سرمایه‌گذاران برای بخش مدیریت بازاریابی هیچ سرمایه‌ای در نظر نمی‌گیرند و تصور می‌کنند، می‌توانند پس از اینکه آپارتمان‌های خود را ساختند در بهترین حالت آن را بفروشند. در صورتی که فروش اصول و قوانینی دارد که یکی از آنها ایجاد مقدمات و تمهیدات لازم برای فروش است که ما از آن با نام مدیریت بازاریابی یاد می‌کنیم.

در سالیان اخیر مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش در دانشگاه‌ها و موسسات دولتی و خصوصی تدریس می‌شود و مدارک مدیریت کسب و کار حرفه‌ای صادر می‌شود اما همچنان مدیریت بازاریابی و

مهندسی فروش در صنعت ساختمان با اهمیت تلقی نمی‌شود. این مسئله زمانی تامل برانگیزتر است که بدانیم صنعت ساختمان به‌عنوان مهم‌ترین و بنیادی ترین صنعت کشور که تاثیر مستقیمی بر رشد و توسعه اقتصادی ملی دارد، گاه خود را بی‌نیاز از هر نوع مدیریت بازاریابی می‌داند. اگرچه در سالیان اخیر شرکت‌های بزرگ ساختمانی با تشکیل گروه‌های تحقیق و توسعه و مطالعات بازار و راه‌اندازی تیم بازاریابی و فروش سهم بیشتری در این ماجرا از خود به جا گذاشته‌اند؛ اما واقعیت آن است که بدنه میانی صنعت ساختمان که متشکل از شرکت‌های کوچک و افراد حقیقی است هیچ نسبتی با

مدیریت بازاریابی ندارند و هنوز با تکیه بر شیوه‌های سنتی، مسکن را در اختیار متقاضی قرار می‌دهند. ما برای رسیدن به یک وضعیت بسامان در اقتصاد مسکن ناگزیر باید به آموزش مدیریت بازاریابی اهمیت بیشتری بدهیم و با آگاهی بخشی به نقش مدیریت بازاریابی و راهکارهای عملی فروش را به دیگران بیاموزیم تا با دانش و آگاهی زمینه

برای فروش بیشتر فراهم شود.

فرآیند فروش در صنعت ساختمان فرآیند چندان پیچیده‌ای نیست مشروط به آنکه استراتژی‌ها و اهداف و ماموریت هر پروژه، تهیه و تدوین شود و مدیران بازاریابی براساس آن برنامه‌های اصلی و علمی برای تدوین کنند

خود را در زمان مناسبی با قیمت خوب بفروشند اما این ایده همیشه محقق نمی‌شود زیرا سرمایه‌گذاران برای بخش مدیریت بازاریابی هیچ سرمایه‌ای در نظر نمی‌گیرند و تصور می‌کنند، می‌توانند پس از اینکه آپارتمان‌های خود را ساختند در بهترین حالت آن را بفروشند. در صورتی که فروش اصول و قوانینی دارد که یکی از آنها ایجاد مقدمات و تمهیدات لازم برای فروش است که ما از آن با نام مدیریت بازاریابی یاد می‌کنیم.

در سالیان اخیر مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش در دانشگاه‌ها و موسسات دولتی و خصوصی تدریس می‌شود و مدارک مدیریت کسب و کار حرفه‌ای صادر می‌شود اما همچنان مدیریت بازاریابی و

مهندسی فروش در صنعت ساختمان با اهمیت تلقی نمی‌شود. این مسئله زمانی تامل برانگیزتر است که بدانیم صنعت ساختمان به‌عنوان مهم‌ترین و بنیادی ترین صنعت کشور که تاثیر مستقیمی بر رشد و توسعه اقتصادی ملی دارد، گاه خود را بی‌نیاز از هر نوع مدیریت بازاریابی می‌داند. اگرچه در سالیان اخیر شرکت‌های بزرگ ساختمانی با تشکیل گروه‌های تحقیق و توسعه و مطالعات بازار و راه‌اندازی تیم بازاریابی و فروش سهم بیشتری در این ماجرا از خود به جا گذاشته‌اند؛ اما واقعیت آن است که بدنه میانی صنعت ساختمان که متشکل از شرکت‌های کوچک و افراد حقیقی است هیچ نسبتی با

مدیریت بازاریابی ندارند و هنوز با تکیه بر شیوه‌های سنتی، مسکن را در اختیار متقاضی قرار می‌دهند. ما برای رسیدن به یک وضعیت بسامان در اقتصاد مسکن ناگزیر باید به آموزش مدیریت بازاریابی اهمیت بیشتری بدهیم و با آگاهی بخشی به نقش مدیریت بازاریابی و راهکارهای عملی فروش را به دیگران بیاموزیم تا با دانش و آگاهی زمینه

برای فروش بیشتر فراهم شود.

فرآیند فروش در صنعت ساختمان فرآیند چندان پیچیده‌ای نیست مشروط به آنکه استراتژی‌ها و اهداف و ماموریت هر پروژه، تهیه و تدوین شود و مدیران بازاریابی براساس آن برنامه‌های اصلی و علمی برای تدوین کنند

عموما نقش تعیین کننده‌ای در بازار مسکن ایران ندارد و حتی کسانی که در زمینه بازاریابی و فروش تحقیق و پژوهش می‌کنند کمتر در این زمینه قلم زده‌اند.

بنگاه‌های املاک می‌توانند نقش یک بنگاه اقتصادی را به خوبی بر عهده گیرند در صورتی که شاید بیش از ۹۰ درصد این بنگاه‌ها با نقش و رسالت خود در امر بازاریابی و بازاریابی آشنا نیستند و سعی می‌کنند با شیوه‌های انفعالی درآمدی برای خود کسب کنند. در صورتی که اگر همین بنگاه‌ها با مدیریت بازاریابی و بازاریابی به درستی آشنا شوند نه تنها به درآمد خود می‌افزایند بلکه به اقتصاد مسکن نیز کمک می‌سازند.

فقر حضور مدیران حرفه‌ای بازاریابی و فروش سبب شده است نقش کم رنگی از آنها در ذهن شرکت‌های ساختمانی باقی بماند. در صورتی که اگر با برنامه ریزی اصولی و علمی سیستم بازاریابی و فروش مسکن مدیریت شود شاهد تحولی بزرگ در صنعت ساختمان خواهیم بود.

فرآیند فروش در صنعت ساختمان فرآیند چندان پیچیده‌ای نیست مشروط به آنکه استراتژی‌ها و اهداف و ماموریت هر پروژه، تهیه و تدوین شود و مدیران بازاریابی براساس آن برنامه‌های اصلی و علمی برای تدوین کنند.

بنابراین اگر بدون استراتژی و مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش ساختمانی در ابعاد کوچک یا بزرگ بسازیم در فرآیند فروش دچار بحران خواهیم شد چرا که هندسه فروش برای کسانی که به‌صورت حرفه‌ای عمل می‌کنند قبل از تولید ترسیم می‌شود.

در فضای امروز بازاریابی نوعی هنر است و هر کس بتواند با ایجاد زمینه‌های حرفه‌ای امکان فضای مناسب را برای گروه‌های مختلف فراهم کند، می‌تواند سهم خود را در فروش مجتمع‌های تجاری و مسکونی نیز افزایش دهد.

فرآیند فروش در صنعت ساختمان فرآیند چندان پیچیده‌ای نیست مشروط به آنکه استراتژی‌ها و اهداف و ماموریت هر پروژه، تهیه و تدوین شود و مدیران بازاریابی براساس آن برنامه‌های اصلی و علمی برای تدوین کنند.

بنابراین اگر بدون استراتژی و مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش ساختمانی در ابعاد کوچک یا بزرگ بسازیم در فرآیند فروش دچار بحران خواهیم شد چرا که هندسه فروش برای کسانی که به‌صورت حرفه‌ای عمل می‌کنند قبل از تولید ترسیم می‌شود.

در فضای امروز بازاریابی نوعی هنر است و هر کس بتواند با ایجاد زمینه‌های حرفه‌ای امکان فضای مناسب را برای گروه‌های مختلف فراهم کند، می‌تواند سهم خود را در فروش مجتمع‌های تجاری و مسکونی نیز افزایش دهد.

فرآیند فروش در صنعت ساختمان فرآیند چندان پیچیده‌ای نیست مشروط به آنکه استراتژی‌ها و اهداف و ماموریت هر پروژه، تهیه و تدوین شود و مدیران بازاریابی براساس آن برنامه‌های اصلی و علمی برای تدوین کنند.

بنابراین اگر بدون استراتژی و مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش ساختمانی در ابعاد کوچک یا بزرگ بسازیم در فرآیند فروش دچار بحران خواهیم شد چرا که هندسه فروش برای کسانی که به‌صورت حرفه‌ای عمل می‌کنند قبل از تولید ترسیم می‌شود.



## کافه بازاریابی

## بازاردانان چهارراهی

بایک بی

DBA با گرایش بازاریابی (مارکتینگ)



مرد چاق قد بلند با سیل‌های دسته موتوری در حالی که عروسک معروف یکی از برنامه‌های تلویزیون ایران را در دست داشت وسط چهارراه پارک وی ایستاده بود و مشتری می‌جست.

پرسیدم چنده؟

اول گفت ۲۵ تومن...

لهجه افغانی داشت. دوباره گفت ۲۰ تومن هم

می‌دم.

بی تفاوت به راهم ادامه دادم.

پرسید چند می‌خواهی؟

گفتم نمی‌خوام.

گفت صبر کن حالا چند...

این اتفاق را پیش تر هم دیده بودم شاید اولین بارش در زمان اوج پینوکیو بود، بعد زیزی گولو و بعد از آن کلاه قرمزی، پسر خاله و...

خوشفکری برخی جای تشویق دارد؟ فرصت امروز را در بازار می‌بینند - می‌شناسند - و محصول مناسب آن زمان و مکان را می‌سازند.

این یعنی مارکتینگ (بازاردانی) و این یعنی گم گشته صنعت و تجارت ما. حالا فرض کن برخی مدیران مرتب در دوره‌های مدیریت استراتژیک بازار شرکت و جزوهای صد صفحه‌ای را هم حفظ کنند و با انواع و اقسام مدل‌های کسب و کار ۲۰۱۶ هم آشنا باشند، آیا در عمل می‌توانند آقدر خوشفکر و سریع و به‌موقع محصولی را به بازار عرضه کنند که آن محصول در بازار گل کند؟

و پرسش این است که چطور در زیرزمین یک خانه کلنگی با کمترین امکانات محصولی ساخته می‌شود و به بازار می‌آید که مثل برگ طلا فروش می‌رود و مشتری دارد اما در کارخانجات آنچنانی با وجود واحدهای گوناگون تحقیقات، طراحی و ساخت، محصولی تولید می‌شود که روی دست تولیدکننده می‌ماند؟

اما تفاوت در چیست؟

مگر هر دو تولیدکننده نیستند؟

جدا از سطح و اندازه و به قولی مقیاس‌های تولید آنچه که اهمیت دارد آن است که محصول زیرزمین خانه کلنگی به‌فروش می‌رسد اما محصول ساخته شده در سوله و کارگاهی بزرگ بی‌برنامگی و بی‌مشتری است.

ای بسا تولیدکننده زیرزمین خانه کلنگی حتی ندانند که دوره‌های مدیریت استراتژیک بازار هم وجود دارد و وقتی این اسم را بشنود فکر کند که نام یک هواپیماست.

اما درک درست و سنجش منطقی و کاربرد خردمندی و شناخت نیاز بازار چیزی نیست که درس خواننده و درس نخوانده بشناسد، همه چیز برمی‌گردد به خردمندی و منطق.

خرد و منطق همان گوهری است که امروز کمیاب‌تر از همیشه است و مدیران زیادی به آن نیاز دارند.

شاید بپرسید که دلیل این بی‌خردی و بی‌منطقی در برخی از مدیران ما از کجا آغاز می‌شود.

در پاسخ می‌توان اینگونه گفت که افت مد و مدرک‌های در الگوهای مدیریت و دور افتادن از استعدادهای ذهنی از عقل و منطق یکی از مهم‌ترین دلایل این سقوط‌های خنده‌دار و تاسف‌بار است.

اگر تولیدکننده‌ای چایک با ریزبینی تغییر شرایط و خواسته‌های بازار و اقبال مردم و مشتریان به فلان موضوع را بهتر و زودتر درک می‌کرد و محصولی مناسب و متناسب با آن نیاز بازار عرضه می‌کرد آیا نتیجه‌های متفاوت از پیش به دست نمی‌آورد؟

در این باره جerald زالتن که استاد دانشکده کسب و کار هاروارد است چند جمله‌ای زیبا دارد که خواندنش ارزشمند است. اودریاره روش‌های تحقیقات در بازار و شناخت بازار می‌گوید: البته این تکنیک‌ها راه‌حل شسته و رفته‌ای برای همه مشکلات شرکت‌ها ارائه نمی‌دهد.

او در ادامه می‌گوید: تحقیق هرگز به شما نمی‌گوید که چه کاری انجام دهید. تنها به شما چارچوب و اساسی برای فعالیت خلاقانه و مبتنی بر شناخت ضمیر مشتری ارائه می‌دهد و در نهایت این ضمیر مدیر است که مهم است. اگر مدیران ضمیر خود را نشانند، ضمیر مشتری خود را هم نخواهند شناخت. (نوعه مهندسی بازار با بزرگان بازاریابی و تبلیغات جهان، ۱۳۹۲ - ۱۴۰)

تومان توسط انتشارات موسسه تحقیقات بازار در بازاران شناخت نیازها و خواسته‌های مشتری (بازار) نخستین کار هر بازرگان خوشفکر است که در بازارهای داخلی و خارجی بسیار راهگشاست.

در پایان پیشنهاد می‌شود که خردمندانه مدیریت کردن را بیاموزیم و با فردوسی هم‌سخن باشیم که: همه رای با کاردانان زبیم به تدبیر پشت هوا بشکنیم

ز دستور پرسیم یک سر سخن

چو کاری نو افکند خواهیم ز بن

\* بازردان و بازرادانی دو واژه پیشنهادی نویسنده از سال‌های ۱۳۷۸ به جای دو واژه نارسیاسی بازاریاب و بازاریابی است که از ترکیب دو جزء بازار+دانش ساخته شده و معنای واقعی مارکتینگ را بهتر نشان می‌دهد.



## کتابخانه

انگیزشی در بازار کار، بر قیمت سهام اثر ندارد». این کتاب در ۲۱۴ صفحه و قیمت ۱۹۰۰۰ تومان توسط انتشارات موسسه تحقیقات بازار در بازاران نشر به چاپ رسیده است.



انگیزشی در بازار کار، بر قیمت سهام اثر ندارد». این کتاب در ۲۱۴ صفحه و قیمت ۱۹۰۰۰ تومان توسط انتشارات موسسه تحقیقات بازار در بازاران نشر به چاپ رسیده است.

## تحقیقات بازار سرمایه در حسابداری

داده، به جهت گیری تحقیقات حسابداری در ایران یاری برساند.

در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: «اینکه بازاریابی سهام از نظر اطلاعاتی کارا باشند، بزرگ‌ترین مزیت برای سرمایه‌گذاران، مدیران، مشارکت‌کنندگان است. سایر مزیت از آنجا نشأت می‌گیرد که قیمت سهام در بازار سرمایه موجب تخصیص ثروت میان شرکت‌ها و افراد می‌شود.

تحقیقات اخیر در حوزه بازار سرمایه، حاکی از آن است که علاقه محققان بیشتر به سمت آزمون‌های کارایی بازار سرمایه، یا توجه به اطلاعات حسابداری (مانند روش‌های حسابداری و ارقام تعهدی)، تحلیل‌های بنیادی و ارزشیابی مبتنی بر حسابداری و ارزش‌مداری گزارشگری مالی بوده است. شواهد محکمی که در رابطه با عدم کارایی بازار در ادبیات حسابداری و اقتصاد مالی ارائه شده، باعث تحریک انگیزه محققان حسابداری جهت تحقیق در زمینه تحلیل بنیادی، ارزشیابی و آزمون‌های

تریبون

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران روابط عمومی (۶۸)

ایجاد دفتر چه راهنما

ترجمه: علی آل علی



مردم همواره به دنبال مشاوران متخصص و مجرب جهت بهبود روند کاری، درسی یا تحصیلی خود هستند و این در حالی است که بسیاری از افراد در محیط کاری آموزش‌های بسیاری می‌بینند و اطلاعات فراوانی کسب می‌کنند و در واقع کارشناس‌های خوبی در زمینه کاری خود به حساب می‌آیند که اطلاعاتشان بدون شک برای افراد زیادی مفید خواهد بود.

به اشتراک گذاشتن دانش در واقع به معنای فاش کردن اسرار شرکت نیست، در این مورد افراد اقدام به تبادل اطلاعات خود می‌کنند که از راه‌های جالب جهت جلب نگاهها به سمت خود است همچنین بیابگر آن است که شما نسبت به کاری که انجام می‌دهید کاملاً آگاه و متخصص هستید و به همین خاطر می‌توان به شما و شرکت‌تان اطمینان کرد. نمایش توانایی‌ها و سطح دانش خود بیابگر آن است که شما به مهارت‌های خود اطمینان دارید و باعث می‌شود اعتماد سایرین نیز به شما جلب شود. این روش امروزه در اکثر موارد منجر به کسب اعتماد پایدار (بالترین سطح اعتماد) می‌شود.

ایده

ایجاد و ارسال مقالاتی درباره رموز موفقیت و نحوه عملکردتان جهت آموزش به اشخاص غیر حرفه‌ای بیش از آنکه برای آنان سودآور باشد برای خودتان مفید خواهد بود، برای مثال اگر حوزه فعالیت‌تان خرید و فروش املاک است می‌توانید دفترچه‌ای درباره ویژگی‌های یک ساختمان مسکونی مناسب و راهکارهای شناسایی آن تهیه کنید. در واقع با این کار شما در جایگاه یک کارشناس اقدام به مشاوره غیرمستقیم می‌کنید، همچنین می‌توانید در این دفترچه توضیحاتی درباره خود و شرکت‌تان ارائه دهید و نیز شماره‌هایی را جهت ارتباط مستقیم آنان با شما درج کنید.

به همین ترتیب آرایشگاه‌ها می‌توانند فهرستی از انواع مدل موها براساس سال یا نوع صورت و جنس مو تهیه کنند و در اختیار مشتریان خود قرار دهند و رستوران‌ها نیز به همین ترتیب می‌توانند منویی از غذاهای موجود در رستوران به همراه مواد اولیه به کار رفته و شیوه طبخ آن تهیه کنند. یک موسسه آموزش رانندگی با تهیه مقاله‌ای درباره قوانین راهنمایی و رانندگی و نیز راهکارهای استفاده از خودرو و عیب‌یابی آن و نیز آموزش ترافیک‌های رانندگی به افزایش اعتبار و مشتری‌های خود کمک می‌کند.

در واقع موارد ذکر شده تنها مثالی جهت درک هرچه بهتر موضوع مورد بحث هستند و از این شیوه تمامی مشاغل و حرفه‌ها می‌توانند در جهت ارتقای کسب و کار خود سود برند.

آنچه باید در عمل انجام دهید

به فکر ایجاد دفترچه یا کاتالوگی جهت آموزش و راهنمایی در کسب و کار خود باشید و فراموش نکنید که مطالب چاپ شده باید قابل فهم و کاملاً مفید و به صورت خلاصه باشند. تکرار به سرعت رفتن یا استفاده رایگان از دانش خود در نهایت آسیب دیدن تجارت خود نباشد، زیرا مردم هنگامی که سطح دانش و توانایی‌های شما را درک کنند بدون شک مشتری شما خواهند شد. آماده‌سازی صاحب‌های احتمالی در جایگاه یک کارشناس در حوزه فعالیت خود با روزنامه‌ها و سایر رسانه‌ها باشید. (اگرچه معمولاً کانال‌های رادیویی از کارشناس دعوت به عمل می‌آورند).

آیامی دانستید

داستان مدیر ارشد اجرایی

آیامی دانستید همان‌طور که هر فرد داستان‌هایی برای گفتن دارد، هر سازمان نیز داستان‌هایی برای خود دارد؟ اینکه چنین داستان‌هایی در سراسر سازمان شناخته شوند و به اشتراک گذاشته شوند (یعنی اینکه در سازمان، فرهنگ داستان و وجود داشته باشد) می‌تواند تأثیری بزرگ بر حس هویت سازمانی، بر تصور عمومی از سازمان و در نهایت بر موفقیت سازمان داشته باشد. داستان‌های مربوط به کسب و کار معمولاً از موسس سازمان یا مدیران ارشد آن سرچشمه می‌گیرد. به قول هردهارد شواتز صاحب امتیاز مجله «قدرت فروش» مدیران ارشد اجرایی، اصلی‌ترین داستان‌گوینان سازمان هستند. اگر آنها داستان‌های خود را خوب تعریف کنند و با لحنی صداقانه حرف بزنند، داستان‌های آنها به دین‌ای کسب و کارشان تبدیل می‌شود. فروشندگان نمی‌توانند به تنهایی کار کنند. برای آنکه فروش‌دهای بزرگ شوید، باید پشتیبانی سازمانتان (از مدیر ارشد اجرایی و مدیران بازاریابی گرفته تا مدیران فروش که مستقیم با شما سروکار دارند) را جلب کنید.

برای مطالعه ۴۲۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: مدیریت یک سازمان دانش‌بنیان را به تازگی برعهده گرفته‌ام. افرادی که در این سازمان فعالیت می‌کنند، اکثرًا متخصص و در کار خود حرفه‌ای هستند، ولی مانند اکثر سازمان‌های ایرانی، در سازمانی که مدیریت آن را به عهده گرفته‌ام، افرادی حضور دارند که بدون تخصصی استخدام شده و حضورشان در سازمان ضرورتی ندارد و مشاوران پیشنهاده خارج کردن آنها از سازمان را داده‌اند؛ پیشنهادی که اجرایی شدن آن کمی مرا می‌ترساند. چون کوچک شدن سازمان شاید خسارتی به بار بیاورد، ولی به‌عنوان مدیر سازمان، خواهان مدیریت یک سازمان نوآور و خلاق هستم. راهنمایی بفرمایید که آیا کوچک شدن سازمان کمکی به عملکرد آن خواهد کرد و اینکه به‌طور کلی برای مدیریت یک سازمان نوآور و خلاق باید چه فاکتورهایی را لحاظ کنم؟

کوچک شدن سازمان

پاسخ کارشناس: هر سازمانی برای نوآور و خلاق بودن باید یکسری فاکتورهای خاص را رعایت کند؛ فاکتورهایی که اجرایی شدن آنها توسط مدیریت آن سازمان باید صورت بگیرد. مدیر یک سازمان نوآور نباید از کوچک شدن بدنه سازمانش بترسد و برای حفظ جایگاه خود در بازار و افزایش کارایی باید اقدام به خارج کردن افراد غیرمتخصص از سازمانش کند. مدیر یک سازمان نوآور برای سرعت بخشیدن به عملکردش باید از دست نیروهای ناکارآمد و غیرمتخصص خلاص شود، چون چنین افرادی در سازمان‌های تخصصی به مانند علف‌های هرز می‌مانند که مانع رشد افراد متخصص دیگر می‌شوند. این افراد حتی انگیزه کار بهتر را نیز از افراد متخصص می‌گیرند و افراد متخصص با وجود چنین افرادی در سازمان روز به روز کارایی خود را از دست می‌دهند. معمولاً مدیران سنتی از بزرگ شدن بدنه خود خوشحال می‌شوند و از اینکه یک سازمان عریض و طویل را اداره کنند بر خود می‌بالند. این درحالی است که گسترش سازمان گاهی خطرناک است و مدیران به جای توجه به افزایش افراد باید بدنه سازمان را که همان افراد متخصص هستند دریاوند. علاوه بر این مدیران سازمان‌های خلاق برای اجرای ایده‌های خلاق باید آزادی عمل بیشتری به نیروی‌های کارآمد خود بدهند. مدیران این سازمان‌ها می‌توانند مدیریت بخش‌های مختلف سازمان را به نیروهای خلاق خود بسپارند و به آنها برای اداره آن بخش اختیار عمل و استقلال دهند. مطمئناً این شیوه عملکرد باعث توانمند و قدرتمندتر شدن سازمان خواهد شد. بخش‌های مختلف می‌توانند مستقل ولی زیر نظر سازمان مادر عمل کنند. اختصاص دادن مدیریت بخش‌های مختلف سازمان به افراد متخصص، باعث افزایش سرعت عملکرد سازمان نیز خواهد شد. چون مدیران میانی دیگر مجبور به کسب اجازه از مدیریت و طی کردن مراحل سخت نیستند و با آزادی عمل بیشتری کار را پیش می‌برند. در این صورت، مدیران میانی به دلیل مسئول بودن، تعهد کاری بیشتری دارند و مراقب عملکرد خود خواهند بود. در مجموع اگر سازمان کوچک ولی خلاق باشد، به راحتی می‌توان پی به خطاها و اشتباهات برد و این خطاها را به آسانی و در زمان کمتری برطرف کرد.

اگر شما هم در کسب و کار خود با چالش‌های روبه‌رو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق ایمیل [business@forsatnet.ir](mailto:business@forsatnet.ir) با ما در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید.

ثروتمندان بر چه ترس‌هایی غلبه می‌کنند؟

۷ ترس متداول مدیریتی

ترجمه: مرضیه فروتن  
نویسنده: دانیال الی

برای کسب موفقیت در زندگی و کار، شما باید بر بزرگ‌ترین ترس‌های خود غلبه کنید. در این میان برخی ترس‌ها هستند که بیش از بقیه جلوی پیشرفت ما را می‌گیرند. این ترس‌ها رویای‌های ما را مهار می‌کنند و امکان تحقق آنها را از بین می‌برند. در راستای نیل به اهداف، شما باید با این ترس‌ها مبارزه بریزید. در ادامه به هفت ترس متداولی اشاره می‌شود که در راه کسب موفقیت، پیروزی بر آنها لازم و ضروری است.

۱- ترس از انتقاد

بسیاری از مردم به خاطر ترس از افکار و حرف‌های مردم قادر به تحقق رویای‌هایشان نیستند. بسیاری از دانش‌آموزان شکایت می‌کنند که پدر و مادرشان از آنها توقع دارند تا تحصیلاتشان را به پایان برسانند، این در حالی است که آنها کاملاً آماده راهاندازی کسب و کار مخصوص به خود هستند. اغلب آنها از قضاوت دیگران و به‌ویژه نزدیکان خود واهمه دارند و می‌دانند که در صورت رها کردن تحصیلات، اطرافیان آنها را دیوانه و بی‌فکر خطاب می‌کنند.

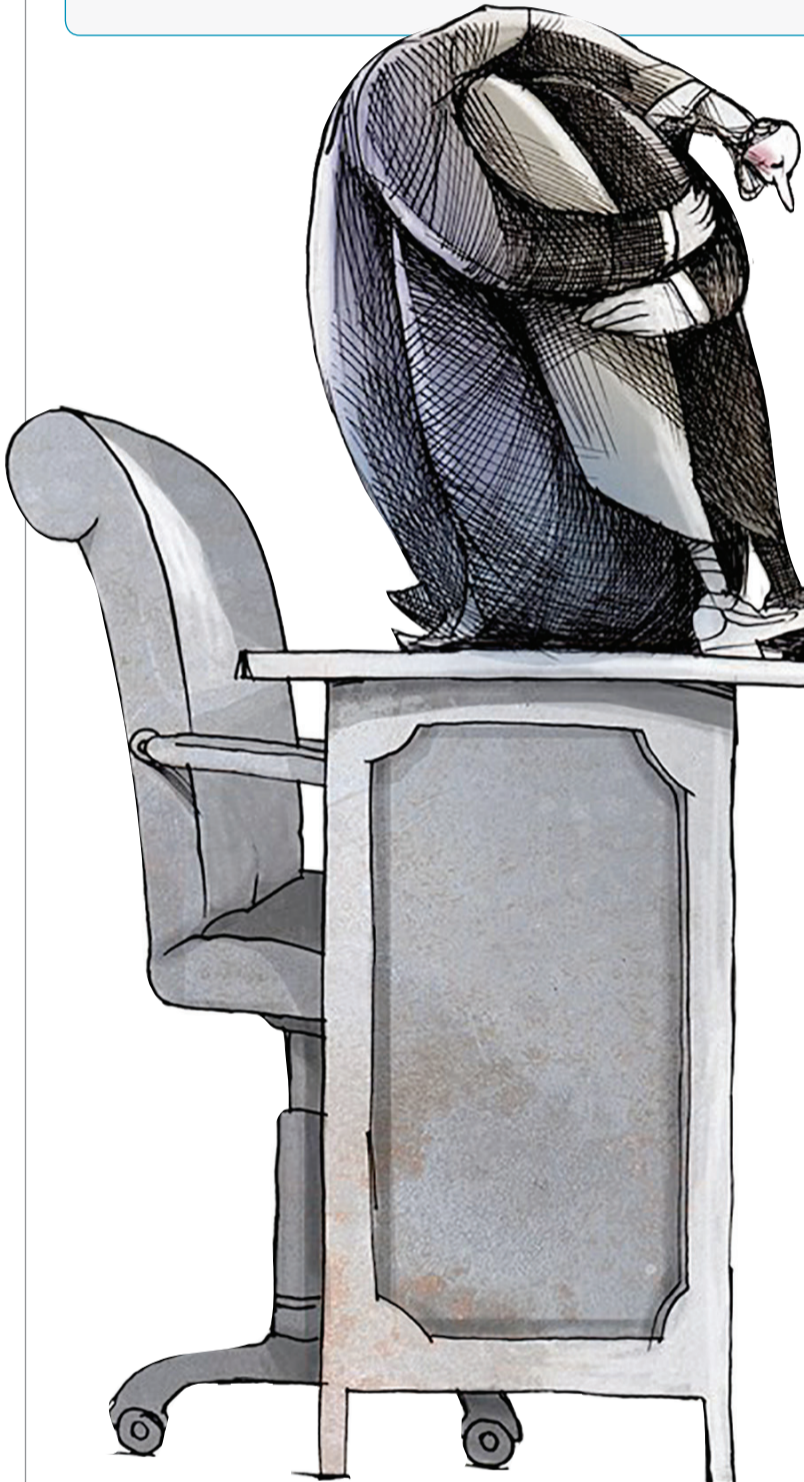
بیشتر مردم این تجربه مشترک را از سر گذرانده‌اند اما تصمیم‌گیری براساس افکار دیگران حتی نزدیک‌ترین دوستان و اعضای خانواده، شما را در ادامه مسیر زندگی ضعیف می‌کند. در عوض به این موضوع فکر کنید که در صورت کسب موفقیت همین مردم درباره شما چه نظری خواهند داشت. توصیه نویسنده مقاله به این دانش‌آموز اندیشیدن درباره نظرات پدر و مادر خود در صورت اداره یک کسب و کار موفق است. آیا به این ترتیب آنها به او افتخار خواهند کرد؟ در این صورت حتماً بهترین تصمیم را گرفته‌اید.

۲- ترس از فقر

بسیاری از مردم درگیر زنده ماندن هستند. شخصی در ایمیلی شکایت کرده بود که با ۲۶ سال سن، به مدت ۴۰ ساعت هفته در یک اتاقک مشغول کار است. یک نفر دیگر از امکان پرداخت صورت‌حساب‌ها و تأمین یک زندگی در حد متوسط سخن گفته بود اما می‌دانست که با داشتن شغلی بهتر و رانندگی کسب‌وکاری جدیدتر می‌توانست از مهارت‌های خود نهایت استفاده را ببرد. او از زندگی کسالت‌بار خود خسته شده بود و می‌خواست از دانش‌هایش بهره‌برد. به هر حال می‌ترسید که پولش زود تمام شود. او از

۳- ترس از شکست

مردم غالباً نسبت به آینده ناامید هستند. دیدگاه بدبینانه و ترس از شکست کار اشتباهی است. به جای اندیشیدن درباره راه‌های احتمالی شکست بر راه‌های موفقیت‌آمیز تمرکز کنید. حتی در صورت شکست یا ارتکاب یک اشتباه، چنین بینشی فرصت فکر کردن و اصلاح آن را به شما می‌دهد. شکست پل پیروزی است. هر



نویسنده: راه‌حل می‌خواست. ترس از فقر انسان را فلج می‌کند. در هر صورت، مردم جوان در ایمیلی به این نکته اشاره کرده بود که با ۱۰ هزار دلار پس‌انداز امکان‌کنار گذاشتن حرفه کنونی و صرف چندماه برای تحقق رویا یا راهاندازی کسب و کاری مخصوص به خود را دارد. اکثر مردم به این دلیل حد وسط را انتخاب می‌کنند که به جای رشد، بقا را لازم و ضروری می‌بینند. ترس از فقر نباید هرگز شما را از دستیابی به رویای‌هایتان باز دارد.

همچنین وقتی مضرت است که یک نفر ملزم به پذیرش یک تغییر بزرگ در زندگی حرفه‌ای خود می‌شود. این تفکر اغلب اوقات چیزی شبیه این است: «من الان ۴۶ ساله هستم. چگونه از من انتظار دارید که با وجود یک عمر سابقه در زمینه بیمه حالا نجاتی تازه راجع به کار در حوزه املاک و مستغلات یاد بگیرم»

استادی یک روز فاجعه آفریده است. بنابراین با نگاهی به جلو تلاش کنید.

۴- ترس از اذیت کردن دیگران

برخی افراد از طرح درخواست همکاری با نیروها و کسب‌وکارهای مختلف سرباز می‌زنند، زیرا به باور اشتباه در این صورت خود را نیازمند نشان خواهند داد و در نتیجه فرصت‌های کاری از دست‌شان می‌رود. آنها آنقدر انتظار می‌کنند تا کسی برای کار به آنها زنگ بزند. این یک رویکرد نادرست است. اشخاص باید در صورت تمایل به تحقق رویای‌هایشان در عمل بی‌پروا باشند. البته این نشانه غرور و خودخواهی نیست. در هر

صورت، فقط نمایش استعدادها، توان شما را به دیگران می‌شناساند.

۵- ترس از احمق‌به نظر رسیدن

اغلب اوقات، پوشیدن یکسری از لباس‌ها احمقانه‌تر از نظر می‌رسد. اما چرا نباید در همان لحظه آن را بپوشیم؟ ما اکثرًا این‌طور رفتار می‌کنیم که انگار خسته‌نادرستی داریم اما باید بیش از پیش به توانایی‌های خود در زمینه تصمیم‌گیری ایمان بیابیم. آزمایش قابلیت‌ها قبل از انجام هر کار؛ ایراد سخنرانی، نوشتن مقالات، فیلمبرداری یا هر فعالیتی دیگری لازم و ضروری است. بعضی از بزرگ‌ترین تصمیم‌ها در جهان اتفاقی گرفته شده‌اند. بارها افراد ضمن انحراف از مسیر اصلی خود، راه پر پیچ و خمی را برای نیل به موفقیت طی کرده‌اند. به کشف مهارت‌ها و موفقیت‌های متناسب با سبک زندگی خود بپردازید. غالباً شما باید کار را با شناسایی نقاط ضعف‌تان شروع کنید. با شناسایی و اعتمادبه‌توانایی‌های‌تان همیشه تصمیم درست را بگیرید. فقط با

بی‌حرکت نشستن احمق به نظر خواهید رسید.

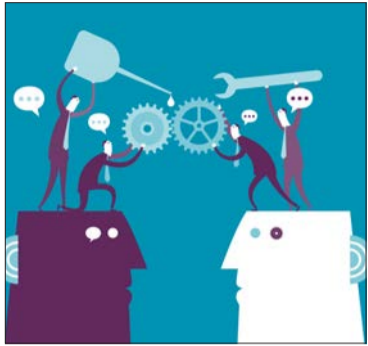
entrepreneur.com

مدیریت امروز

فصل نو، استراتژی نو

هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com



سرانجام بهار فرا رسید و نخستین چهارماهه مالی و کاری سال آغاز شد. این فصل زمانی برای توقف، ارزیابی و انعکاس وضعیت کسب و کارتان است. با نزدیک شدن به روزهای گرم، سطح انرژی نیز فراتر رفته و می‌توانید بیشتر از قبل در کسب و کارتان بدرخشید. اکنون زمان آن فرا رسیده که استراتژی کسب و کار و نحوه اجرای آن را چک کرده تا مطمئن شوید که شما و تیم‌تان در حال رفتن به راهی درست هستید و امید داشته باشید که نتایج آن را در چهار ماهه دوم ببینید.

ریلکس‌سازی

بازه زمانی بهار سازهای است که در آن باید به سختی بر اهداف متمرکز شوید تا دست‌آورد آن در ماه‌های بعد آشکار شود. شاید عده‌ای تعطیلات نوروز را زمانی برای ریلکس‌سازی قبل از شیره زدن به سمت کار و فعالیت در سال جدید بدانند، اما به‌رحال این زمان نیز با ایمیل‌ها، مسیج‌ها و پیام‌های شبکه‌های مجازی در موارد کاری مواجه شده‌اید. به منظور رسیدن به آماده‌سازی و برگشت پربازتری تر به کار بهتر است از مواردی که حواس شما را پرت می‌کند فاصله بگیرید و عمیقاً بر کارتان تمرکز کنید.

خود را ارزیابی کنید

قبل از اینکه عملکرد کلی تیم خود را ارزیابی کنید، بهتر است این ارزیابی را ابتدا از خود شروع کنید. بعضی مشاغل مانند کارفرمایان کسب و کارهای کوچک در ارزیابی خود تنها هستند، چرا که ذی‌نفعان و هم‌تایان و کارمندان کمی برای آنها وجود دارند. در اکثر موارد خود ارزیابی و صادق بودن با خود و ارائه بازخورد به خود اقدامی دشوار است. بنابراین برای بقای کسب و کار خود باید قادر به خودارزیابی باشید و بدون آن کنترلی روی وقایع کاری و زندگی خود نخواهید داشت. این امر برای مدیران و رهبران و اقدامات آگاهانه و ناخودآگاه در تیم‌شان مهم است. خودارزیابی خود را با نقاط قوت و ضعف خود آغاز کنید و چیزهایی را که سبب آشفتگی‌تان می‌شود از خود دور نگه دارید. این موارد کمترین کاری است که یک فرد می‌تواند انجام دهد. نخستین کار در رسیدن به خودآگاهی تشخیص و اطلاع از مواردی است که سبب استرس، اضطراب و تأثیر منفی بر زندگی فردی و حرفه‌ای‌تان می‌شود. این خودآگاهی شما را قادر می‌سازد که خود و تیم‌تان را آماده چالش‌ها و فرصت‌هایی سازید که در روزهای آینده با آن مواجه خواهید شد. به یاد داشته باشید که مثبت یا منفی نگریستن به این چالش‌ها، انتخاب شماست و شما تنها باید حدی از خودآگاهی را داشته باشید تا بتوانید این چالش‌ها را شناسایی کنید.



از مسیر درست مطمئن شوید

مطمئن شوید که در مسیر درست حرکت می‌کنید و باقی سال در همین مسیر درست قرار خواهید گرفت. هر کسب و کاری بالا و پایین دارد. مهم‌ترین چیز این است که از آن موقعیت درس و تجربه فراگیریم. مدیران و کارآفرینان نیاز دارند درباره آنچه در ادامه سال پیش رو خواهند داشت هوشمند باشند. چهارماهه اول سال زمان مهمی برای شما و تیم‌تان است. اگر خواستار استخدام فردی هستید، از نیروهای جوان و مستعد استفاده کنید و ساختارهای موردنظر را به فرآیندهای داخلی خود اضافه کنید. زمانی را به بازنگری و بررسی استراتژی‌های خود اختصاص دهید و برای پیشرفت بیشتر تفاوت‌های درخور در آنها ایجاد کنید.

زمانی برای اجرایی کردن

از نظر کارشناسان، این فصل می‌تواند فصل برنامه‌ریزی و اجرایی کردن ایده‌ها باشد، چرا که هم زمان کافی برای اجرا وجود دارد، هم در صورت وجود اشتباهات می‌توان به رف و رجوع آنها و اجرای برنامه‌های اصلاحی و کنترل آنها همست. نخستین قدم در این کار پاکسازی ذهن و ریلکس کردن خود است. بعد از آن شروع به ارزیابی عملکرد خود و سپس تیم‌تان کنید و در صورت وجود شکاف در استراتژی سازمان آن را بپوشانید. اصلاحات لازم را انجام داده و اقدامات کنترلی انجام دهید. همگام با فصل نو، استراتژی‌تان را نو کنید.

برزیل و چالش المپیک ۲۰۱۶

شرایط نابسامان سیاسی در برزیل، سبب شکل گیری تظاهرات گسترده و شدید در سراسر برزیل شده است. برزیل درگیر بدترین رکود در ۲۵ سال گذشته است و تعداد زیادی از مدیران برجسته و سیاستمداران این کشور متهم به رسوایی در یک فساد بزرگ هستند.

این شرایط باعث شده است نگرانی‌ها در مورد توانایی این کشور آمریکای جنوبی در برگزاری مسابقات المپیک افزایش پیدا کند. کمیته بین‌المللی المپیک گفته است از نزدیک وقایع سیاسی برزیل را رصد می‌کند. مسابقات المپیک در روز ۵ آگوست (۱۵ مرداد) در شهر ریودوژانیروی برزیل آغاز می‌شود و توجه کل جهان به این شهر جلب خواهد شد.

کشور برزیل در حالی در سال ۲۰۰۹ به عنوان محل برگزاری مسابقات المپیک انتخاب شد که اقتصادش در حال شکوفایی بود اما در حال حاضر این کشور درگیر چالش‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی است. با اینکه صحبتی از لغو بازی‌های المپیک نیست اما احتمال وقوع تظاهرات شدیدتر و خشونت‌آمیز وجود دارد. ممنوعیت‌های مسافرتی در مورد برزیل اعلام و از زنان باردار خواسته شده از سفر به این کشور پرهیز کنند.

هنوز هیچکس نمی‌داند شرایط برزیل در چند ماه آینده چگونه خواهد بود یا اینکه چه کسی ریاست‌جمهوری این کشور را به عهده خواهد داشت. میلیون‌ها برزیلی در تظاهراتی خواهان استیضاح دیلما روسف، رئیس‌جمهور این کشور شده‌اند. مخالفان روسف، وی را به فساد مالی و پنهانکاری در مورد کسری بودجه در جریان انتخابات ریاست جمهوری در سال ۲۰۱۴ متهم کرده‌اند.

روسف درخواست استیضاح خود از سوی مخالفانش را کودتایی سازمان یافته خوانده است. البرتو راموس، رئیس گروه تحقیقات اقتصادی

آمریکای جنوبی در موسسه Goldman Sachs می‌گوید: «معلوم نیست آیا همین دولت در زمان بازی‌های المپیک بر سر کار باشد یا یک دولت دیگر. کشور برزیل در حال پیش رفتن به سمت فلج سیاسی و اجتماعی است.»

در صورتی که مجلس نمایندگان و سنای برزیل تصمیم به استیضاح روسف بگیرند، وظایف ریاست جمهوری وی به حال تعلیق در خواهد آمد و میشل تمز، معاون وی که از حزب جنبش دموکرات برزیل است، اداره امور را در دست خواهد گرفت.

پرسش دیگری که مطرح می‌شود آن است که با وجود تنش‌ها و مشکلات موجود در برزیل، آیا امکانات و تسهیلات لازم برای برگزاری مسابقات المپیک تا ماه آگوست آماده خواهد شد یا خیر.

سازمان‌دهندگان بازی‌های المپیک از همین حالا با فشارها و محدودیت‌های اساسی روبرو شده‌اند. در ماه ژانویه بودجه مربوط به برگزاری مسابقات، ۵۰۰ میلیون دلار کاهش داده شد و به ۱.۸ میلیارد دلار رسید. نیل شیرینگ، کارشناس ارشد اقتصادی می‌گوید به هیچ عنوان نمی‌تواند تصور کند بازی‌های المپیک در چنین شرایطی اقتصادی و سیاسی برگزار شود.

نرخ بیکاری در برزیل همواره در حال افزایش است و میزان تورم این کشور دو رقیبی شده است، علاوه بر این پول رایج برزیل (رئال) در سال گذشته ۲۲ درصد ارزش خود را در مقابل دلار از دست داده است. در این میان امید بازار سهام برزیل به استیضاح و برکناری روسف و روی کار آمدن دولتی است که راه را برای سرمایه‌گذاری بیشتر هموار کند. چیزی که واضح است آن است که نشانی از رشد در اقتصاد برزیل در آینده نزدیک دیده نمی‌شود. براساس پیش‌بینی بانک مرکزی اقتصاد این کشور در سال جاری با ۲.۵ درصد کاهش رشد روبرو خواهد بود.

بلیت‌های فروش نرفته المپیک

از سوی دیگر بر خلاف المپیک‌های گذشته، المپیک امسال به احتمال زیاد شاهد صندلی‌هایی خالی از تماشاچی خواهد بود. با اینکه تنها چهار ماه تا شروع مسابقات باقی‌مانده، تنها نیمی از بلیت‌ها به فروش رفته‌اند. ریسکاردا لیزیر، وزیر جدید ورزش برزیل، به دنبال راهایی برای افزایش فروش بلیت است. لیزیر به روزنامه برزیلی Folha گفته است که دولت این کشور ممکن است تعدادی از بلیت‌ها را خریداری و در اختیار مدارس دولتی قرار دهد. وی همچنین افزوده است مقامات برزیل در تلاش برای بالا بردن اعتماد جهانی به توانایی شهر ریودوژانیرو در برگزاری مسابقات المپیک هستند. اما با توجه به مشکلات سیاسی، اجتماعی و اقتصادی موجود در برزیل، این مقامات باید ترس و بی‌اعتمادی را در زمینه‌های مختلفی از بین ببرند. وجود مشکلات متعدد سبب شده نگرانی‌های زیادی در مورد کارآمدی برزیل در جهت جذب توریست در زمان برگزاری مسابقات ایجاد شود. ترس از میزان بالای ارتکاب جرم و همچنین حملات تروریستی از دلایل دیگری است که مانع جلب تماشاچی خارجی مسابقات خواهد شد.

گسترش ویروس‌های کشنده

علاوه بر این ورزشکاران و کارشناسان سلامتی و بهداشت از وجود ویروس زیکا در برزیل نگران بوده و خواستار به عقب انداختن زمان مسابقات هستند. مقامات برزیلی با این درخواست موافقت نکرده و اعلام کرده‌اند که این ویروس هیچ فردی به جز زنان باردار را تهدید نمی‌کند. اما نگرانی دیگری که احتمالاً به عدم تمایل گردشگران به سفر به برزیل و تماشای مسابقات خواهد افزود، گسترش ویروس آنفلوآنزای خوکی در این کشور است. وزارت بهداشت برزیل روز سه‌شنبه اعلام کرد تعداد تلفات این ویروس در سه ماه گذشته در برزیل، از تعداد کل تلفات در سال ۲۰۱۵ بیشتر بوده است. براساس اعلام وزارت بهداشت برزیل، در سه ماه گذشته ۷۱ نفر به دلیل ویروس آنفلوآنزای مرغی جان خود را از دست داده‌اند. تعداد تلفات این ویروس در کل سال ۲۰۱۵ میلادی ۳۶ نفر بوده است.

منبع: BBC

المپیک یا جام جهانی، هیچ کدام به اقتصاد برزیل کمک نمی‌کند

# جشن بیکران در خانه مصیبت‌زده



اگرچه کاهش ارزش پول ملی برزیل به سود گردشگران خارجی است که می‌خواهند به این کشور سفر کنند، اما برای اقتصادش چندان خبر خوبی نیست.

زبان‌های خارجی

جمعیت کوچکی از برزیلی‌ها هستند که توانایی صحبت به زبانی غیر از زبان مادری‌شان را داشته باشند. آموزش کارکنان هتل‌ها و رستوران‌ها هم در این مورد بسیار کم بوده و برزیلی‌ها در این مورد نمی‌توانند به‌خوبی با گردشگران خارجی ارتباط برقرار کنند. همین امر باعث ایجاد مشکل برای گردشگران خارجی می‌شود. تابلوهای راهنما در جاده‌ها و موزه‌ها به زبان پرتغالی، زبان رسمی برزیلی‌ها هم ضعیف هستند چه برسد به انگلیسی. پروازها گران و کمیاب هستند و بخشی از هزینه‌هایشان بر دوش دولت است.

با توجه به مشکلات مالیاتی، ناآرامی‌های سیاسی و وجود آژانس‌های مسافرتی خصوصی که کمیکی از دولت دریافت نمی‌کنند، ویروس زیکا و سایر مشکلات اقتصادی و اجتماعی سبب برگزاری المپیک ۲۰۱۶ برای برزیل مشکل به‌نظر می‌آید. اگر برنامه‌ریزی برای ایجاد تخفیف‌های بیشتر از جام جهانی گذشته بهره‌بردار کنند باید در این چند ماه باقی‌مانده با این مشکلات و به‌ویژه ناآرامی‌های سیاسی قدرتمندتر برخورد کنند.

گوستاوا لاک، رئیس یک آژانس مسافرتی می‌گوید و این گونه ادامه می‌دهد: «برزیل نسبت به سایر مقصدهای گردشگری، گران به‌شمار می‌آید.» فروش این آژانس مسافرتی طبق اعلام مدیر آن در چهارماهه منتهی به دسامبر ۲۰۱۴ نسبت به مدت مشابه سال پیش از آن تغییری نداشت و در مقایسه با دو سال قبل تر ۷۰ درصد کاهش را نشان می‌داد.

ماه جولای سال ۲۰۱۴ دولت اعلام کرد ۹۵ درصد از یک میلیون خارجی که برای سفر جهانی به این کشور از خود تمایل نشان دادند. پیش‌بینی دولت برای المپیک ۲۰۱۶ این است که ۲۸۰ هزار بازدیدکننده به این کشور آمریکای لاتین سفر کنند.

چگونگی عملکرد

برزیل برای جذب گردشگران بیشتر موانع متعددی پیش‌رویش دارد که از آن جمله می‌توان به صدور ویزا برای شهروندان آمریکایی و زیرساخت‌های ناکافی حمل‌ونقل هوایی در منطقه محل برگزاری المپیک اشاره کرد. پول ملی ضعیف شده و برنامه‌ریزی برای ایجاد تخفیف‌های بیشتر هنگام برگزاری المپیک می‌تواند به اقتصاد برزیل کمک شایانی کند. رئال، پول ملی برزیل در سال‌های گذشته ۲۳ درصد کاهش داشته است.

برگزاری جام جهانی اطمینان داشتند، سوال ایجاد کرد. در سال ۲۰۱۳، آوارو دیگو، مدیر عملیات گروه هتل‌های InterContinental در آمریکای جنوبی گفته بود برگزاری جام جهانی و المپیک فرصتی برای برزیل است تا موقعیت این کشور در گردشگری را تثبیت کند و به همین دلیل این شرکت برای سه برابر کردن تعداد برگزار این رویداد برزیل را بهتر به مردم جهان معرفی و تصویر شاد این کشور را تثبیت کند تا ظرفیت‌های گردشگری این کشور تقویت شود، اما این طور نشد.

**برزیل از جمله کشورهایی است که جاذبه‌های گردشگری زیادی در آن یافت می‌شود. اما به همان اندازه هم مانع برای جذب گردشگر در آن وجود دارد. هزینه‌های بالا، خشونت، بازاریابی ضعیف و امکانات کم از جمله این موانع هستند**

کسب و کارهای دائمی

هیچ نشانی از ایجاد کسب‌وکارهای دائمی در برزیل وجود ندارد. سالوادور سالادینو، رئیس سازمان Incoming Travel در برزیل که به آژانس‌های مسافرتی این کشور خدمات می‌دهد، در این باره می‌گوید: «جام جهانی سود زیادی برای اقتصاد برزیل ایجاد کرد، اما کسب‌وکار دائمی به‌وجود نیامد.»

بر اساس مطالعه‌ای که موتور جست‌وجوی مسافرتی Skyscanner انجام داده، تعداد متقاضیان سفر به برزیل در ماه‌های پیش از برگزاری جام جهانی همه را می‌خکوب کرد. اما پس از آن سطح تقاضا به حالت عادی بازگشت.

این امر برای شرکت‌هایی که نسبت به افزایش تعداد گردشگران پس از

به گفته یک کارشناس گردشگری، جام جهانی آن‌طور که انتظار می‌رفت نتوانست جذب توریست داشته باشد. برزیل ۱۱ میلیارد دلار برای برگزاری جام جهانی هزینه کرد. طبق یک مطالعه که پیش از جام جهانی و با حمایت دولت برای نشان دادن منافع حاصل از برگزاری جام جهانی در این کشور انجام شد، بنا بود برگزار این رویداد برزیل را بهتر به مردم جهان معرفی و تصویر شاد این کشور را تثبیت کند تا ظرفیت‌های گردشگری این کشور تقویت شود، اما این طور نشد.

برزیل از جمله کشورهایی است که از ریودوژانیرو گرفته تا جنگل‌های آمازون جاذبه‌های گردشگری زیادی در آن یافت می‌شود. اما به همان اندازه هم مانع برای جذب گردشگر در آن وجود دارد. هزینه‌های بالا، خشونت، بازاریابی ضعیف و امکانات کم از جمله موانعی است که باعث می‌شود بسیاری از گردشگران ترجیح دهند به جای دیگری سفر کنند.

برزیل از جمله کشورهایی است که از ریودوژانیرو گرفته تا جنگل‌های آمازون جاذبه‌های گردشگری زیادی در آن یافت می‌شود. اما به همان اندازه هم مانع برای جذب گردشگر در آن وجود دارد. هزینه‌های بالا، خشونت، بازاریابی ضعیف و امکانات کم از جمله موانعی است که باعث می‌شود بسیاری از گردشگران ترجیح دهند به جای دیگری سفر کنند.

## المپیک برای یک شهر خیلی زیاد است

شهر نیست. مشکل بزرگی که شهرهای میزبان المپیک دارند این است که نمی‌دانند بعد از اتمام بازی‌های با ورزشگاه‌ها و تاسیسات ورزشی‌ای که ساخته‌اند چه کار کنند.

آتلانتا برنامه‌ریزی خوبی برای استفاده از این امکانات داشت اما ماجرا در آن پایتخت یونان اصلا این طور نبود. در پکن، مسئولان حتی به خود زحمت ندادند ورزشگاه‌هایی را که در شناسنامه‌شان نام موقت بود تغییر کاربری بدهند.

چیزی که واضح است اینکه در دنیا شهرهای محدودی هستند که از نظر اقتصادی قدرت این را دارند که مجموعه‌های المپیکی را بعد از این رقابت‌ها زنده نگه دارند.

اگر کمیته بین‌المللی المپیک می‌خواهد روح المپیک را در سراسر دنیا گسترش دهد، می‌تواند این راه حل عالی را مد نظر داشته باشد: چسب رقابت‌ها به جای یک شهر در سه هفته فشرده، در شهرهای مختلف و در تمام رقابت‌ها، شرایط اقتصادی است. بار در ورزشگاه‌های دورتری از ورزشگاه اصلی المپیک و قبل از افتتاحیه رسمی شروع می‌شود، چرا مثلا بسکتبال در یک زمان دیگر و در یک شهر یا کشور دیگر برگزار نشود؟ این روش، نه تنها روح المپیک را نمی‌کشد، که آن را در شهرها و روزهای بیشتری زنده نگه می‌دارد.

مهم‌تر از توجه به روح المپیک در برگزاری این رقابت‌ها، شرایط اقتصادی است. بار اقتصادی برگزاری المپیک چنان سنگین است که شهرها به تنهایی نمی‌توانند حتی فکر میزبانی آن را داشته باشند. نوبت آن رسیده که به جنبه‌های اقتصادی المپیک هم به اندازه جنبه‌های ورزشی آن توجه شود.



مسئولان رویه متضادی داشتند. آنها همه رقابت‌ها را در دهکده المپیک متمرکز کردند. این ایده، بیشتر از هر کسی باب میل روزنامه‌نگاران بود که از سفرهای خسته‌کننده با اتوبوس معاف شدند اما ازدحام واقعا زیاد بود. این فلسفه در المپیک زمستانی سوچی هم تکرار شد؛ جایی که همه رویدادها در یک دهکده ساحلی و یک دهکده کوهستانی برگزار شد. اما مسئله فقط تمرکز رویدادها در یک

**مهم‌تر از توجه به روح المپیک در برگزاری این رقابت‌ها، شرایط اقتصادی است. بار اقتصادی برگزاری المپیک چنان سنگین است که شهرها به تنهایی نمی‌توانند حتی فکر میزبانی آن را داشته باشند. نوبت آن رسیده است که به جنبه‌های اقتصادی المپیک هم به اندازه جنبه‌های ورزشی آن توجه شود**

دریاچه بزرگی برای قایقرانی ساخته شود. ایده توزیع رویدادهای ورزشی در مناطق مختلف چیز جدیدی نیست. در المپیک آتلانتا ۱۹۹۶ ورزشکاران زیادی به دانشگاه جرجیا در آتن (نه آن آتن معروف، بلکه جرجیا در آتن) مایلی آتلانتا) فرستاده شدند. سافتبال ۱۰۰ مایل دور از آتلانتا در کلمبوس برگزار شد و رقابت‌های کانو و کایاک در تنسی که چند ساعت دورتر است، برگزار شد. اما بعد در سال ۲۰۰۰ در سیدنی

اخبار نوفن آوران

تخفیف ۳۰ تا ۴۰ درصدی تبلیغات محصولات دانش بنیان در رسانه ملی

پیرو تفاهم نامه همکاری میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران، با دستور رئیس رسانه ملی، فعالیت جدی برای تبلیغ و آشناسازی عموم مردم از محصولات تجاری سازی شده در عرصه دانش بنیان آغاز شده است.

دغدغه اغلب تولیدکنندگان محصولات دانش بنیان، عدم شناخت کافی از دستاوردهای سال های گذشته و امروز آنان است.

انها علاوه بر فرهنگ سازی و ترویج اقتصاد و مصرف محصولات اقتصاد دانش بنیان، به تبلیغات مرسوم نیز نیازمندند.

در این میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از سال گذشته در کنار حمایت ها و ارائه تسهیلات مختلف به این شرکت ها، توجه ویژه و برنامه ریزی برای اجرای برنامه اقتصاد مقاومتی را با همدلی سازمان صدا و سیما آغاز کرد که نتیجه آن امضای تفاهم نامه ای بود که با حضور سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و محمد سرفراز، رئیس سازمان صدا و سیما، برای اجرای سیاست های کلی کشور در توسعه اقتصاد دانش بنیان و اقتصاد مقاومتی و پاسخگویی به نیازهای فناورانه رسانه ملی در چارچوب اهداف و سیاست های ابلاغی مقام معظم رهبری امضا شد.

از جمله بندهای اصلی این تفاهم نامه همکاری مشترک فرهنگ سازی و ترویج علم و فناوری در جامعه از راه تولید برنامه های مشترک حمایت از محصولات و خدمات دانش بنیان ساخت داخلی و در نظر گرفتن تخفیف فرهنگی در تبلیغ و معرفی کالا های دانش بنیان ساخت داخلی است.

بر اساس این تفاهم نامه، سازمان صدا و سیما ضمن همکاری در تولید و پخش برنامه های رادیویی و تلویزیونی حوزه ترویج علم و فناوری و فرهنگ سازی ساخت و عرضه تجهیزات دانش بنیان داخلی، حمایت از تولید ساخت داخلی به استفاده حداکثری از ظرفیت های داخلی کشور برای حرکت به سوی عدم خرید خارج از کشور در مواردی که امکان تولید داخلی وجود دارد متعهد شد که با مساعدت و همکاری معاونت علمی برنامه های خاصی برای این مهم تولید و از شبکه های مختلف خبری سیما پخش شد.

ضوابط رسانه ملی برای حمایت از کالاهای دانش بنیان ایرانی



رسانه ملی در سال جدید مجموعه ضوابط و مقررات جذب و پذیرش آگهی تبلیغات بازرگانی سال ۱۳۹۵ سازمان صدا و سیما، در راستای سیاست های اصل ۴۴ و سیاست های اقتصاد مقاومتی بر اساس برآورد ظرفیت های پیش بینی شده، با هدف حمایت حداکثری از کار و سرمایه ایرانی و با سایر تولیدات مشابه، متعهد تهیه و تدوین شده است را ابلاغ کرد که در آن توجه خاصی هم به تولید دانش بنیان داشت.

به عنوان مثال تأمین رشد پویا و بهبود شاخص های اقتصاد مقاومتی، حمایت از کارآفرینان و به حداکثر رساندن مشارکت واحدهای تولیدی و خدماتی کشور، حمایت از تولیدکنندگان، صادرکنندگان محصولات و خدمات ایرانی، حمایت از مخترعان و فعالان دانش بنیان، ایجاد رقابت سالم در حوزه های تولیدی کشور، توجه جدی به اصلاح الگوی مصرف و ترویج مصرف کالاهای داخلی، کمک به ارتقای سطح استانداردهای کالا و خدمات ایرانی در مقایسه با سایر تولیدات مشابه، اهتمام جدی به برند ایران و حمایت لازم در این بخش به منظور حضور مستمر برندهای ایرانی که دارای اثرات اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی هستند، بخشی از رویکردهای رسانه ملی است.

۸۰ درصد اضافه پخش تشویقی

به منظور حمایت حداکثری از تولیدکنندگان داخلی و نیز ارائه دهندگان خدمات و کمک به توسعه اقتصادی کشور، سازمان صدا و سیما علاوه بر سایر امتیازات در حوزه تبلیغات به شرکت های دانش بنیان، اضافه پخش تشویقی نیز اعطا می کند.

بر همین اساس، محصولات دانش بنیان ۸۰ درصد اضافه پخش تشویقی دریافت می کنند.

همچنین برای حمایت از آن دسته از صاحبان کالا و خدمات که در راستای اصلاح الگوی مصرف، با هدف کاهش مصرف انرژی در جامعه اقدام می کنند و نیز ترویج تولیدکنندگان داخلی، صاحبان کالا و خدمات دانش بنیان ۳۰ درصد اضافه پخش تشویقی با تأیید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری دریافت می کنند.

بر همین اساس، رقم تخفیف به تبلیغات محصولات شرکت های دانش بنیان داخلی رقم قابل ملاحظه ای حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد برای تبلیغات محصولات دانش بنیان تولید و ساخت داخل برآورد می شود که این موضوع فضای کسب و کار را برای فعالیت شرکت های ایرانی آسان تر می کند.

گزارشی از فعالیت های یک شرکت دانش بنیان در حوزه اتوماسیون ساختمان از ابتدا تا امروز

پیش به سوی آینده های هوشمند

شکوفه میرزایی

shokoufehmirzaee@yahoo.com

تلفن های هوشمند، کارت هوشمند، سیستم هوشمند، سامانه هوشمند و چندین ترکیب جدید که در سال های اخیر در دایره واژگان و زندگی افراد جا گرفته اند بر مبنای استفاده هر چه بهینه تر از منابع و صرف وقت و انرژی کمتر تعریف می شوند به گونه ای که شما بتوانید از یک ابزار هوشمند با صرف کمترین زمان بیشتری کارایی را به دست آورید.

در جهان امروز توسعه تکنولوژی در تمام سطوح زندگی به خوبی حس می شود. یکی از مهم ترین این سطوح مکانی است که شما در آن کار یا زندگی می کنید، پیشرفت تکنولوژی

اتوماسیون که به زبان ساده تر یعنی «توماتیک کردن عکس العمل ها نسبت به برخی رویدادها» با هدف ایمنی بیشتر، بهینه سازی مصرف انرژی و رفاه و آسایش بیشتر است، صنعتگران و فعالان صنعت اتوماسیون در کشور ما هم اگرچه با فاصله زمانی ۱۰ ساله ای در دنیا به این جرگه پیوستند اما امروزه تولیدات قابل قبول و مناسبی در این زمینه دارند. «فرصت امروز» به سراغ نخستین تولیدکننده این عرصه در کشور رفته است تا از مسیر طی شده توسط او و وضعیت کنونی بازار این کار بپرسد. فرزین کاظمی فرد، مدیر شرکت دانش بنیان «هوشمند کاران عصر» جوانی ۳۱ ساله و با پشتکار است، او که تحصیلات خود را در زمینه برق قدرت ادامه داد مسیر زندگی اش با برق کنترل به گونه ای گره خورده که قصد دارد تمام برنامه های آینده خود را در همین راستا طی کند. در ادامه گفتگویی با «فرصت امروز» با این مدیر خلاق را می خوانید.

خود می کرد و ما نیاز به یک محصول داخلی را به شدت حس کردیم.

مشکلات سیستم های خارجی را مرتفع کردیم

مدیر این مجموعه در ادامه می افزاید: علاوه بر قیمت بالا و کیفیت پایین محصولات مکاتیزم تولید این تجهیزات بر اساس جغرافیای هر کشوری طراحی می شود و محصولات بر اساس استانداردهای سیستم های ساختمانی و برقی آن کشور طراحی و تولید می شود که با کشور ما همخوانی نداشت و زمانی که یکی از قطعات کل مجموعه خراب می شد قطعات جایگزین به سختی در بازار یافت می شد و بدتر از آن اینکه برقرارها و تکنیسین های معمولی ساختمان قادر به نصب و تعمیر این اتوماسیون ها نبودند و برای امور مربوطه نیز به فرد متخصص وجود داشت و مشکل نیروی متخصص این کار همواره در کار وجود داشت. همین مسائل به پشتوانه توانایی و علمی که داشتیم ما را بر آن داشت که دست به تولید این تجهیزات در داخل کشور بزنیم و سال ۹۱ فکری تولید کردن این اتوماسیون ها شکل گرفت، اما تنها تولید کافی نبود و نیاز بود علاوه بر برطرف کردن مشکلات نمونه های خارجی در صد مزیت آفرینی هم برآییم.

مزیت هایی که آفریده شد

کاظمی فرد در خصوص مزیت هایی که برای محصول خود به وجود آوردند تا توجه مشتری را نسبت به نمونه خارجی جلب کند، می گوید: ابتدا سعی کردیم مشکلاتی که در نمونه های خارجی وجود داشت را مرتفع کنیم، از جمله اینکه قیمت محصول را کاهش دادیم و روی مسئله خدمات پس از فروش هم کار کردیم و به استفاده حداکثری از تجهیزات داخلی کشور جغرافیای داخلی کار را شروع کردیم. علاوه بر موارد فوق چند مزیت دیگر برای کار در نظر گرفتیم از جمله اینکه: - قابلیت ارتقا در بستر

سیستم بدون نیاز به تغییر کل سیستم در هر زمان که مشتری تمایل داشته باشد - استفاده از کنترلر جامع و مطمئن PLC که ضریب خطا را به صفر می رساند - سفارشی سازی بر اساس نیاز مشتری - قابلیت کار با تمام سیستم به زبان فارسی - تلفیق سیستم هوشمند با سیستم سنتی (در اتوماسیون های وارداتی که به صورت مازول و آماده وارد کشور می شوند اگر قطعه ای در سیستم دچار مشکل شود کل سیستم از مدار خارج شده و تمام برق و گاز ورودی تا زمان تعمیر قطع خواهد شد، اما در اتوماسیون های طراحی شده ما اگر مشکلی در سیستم وجود بپاید به راحتی می توان روی کاربری سنتی سویچ کرد و به روش های سنتی از

حضور در فضای دانشی پارک های علم و فناوری به افراد و شرکت ها کمک می کند تا همیشه پویا و خلاق باشند، بخش گسترده ای از فعالیت های توسعه ای ما به دلیل فضای برپا و مثبت پارک اتفاق افتاده است

توان و خلاقیت هر چه بیشتر پیش برویم

ما نشان می دهد در شهری مانند ساری که ما مستقر هستیم از هر ۱۰ ساختمان ۷ ساختمان هوشمندسازی می شوند و در سال ۹۴ هر ۷ ساختمان هوشمند ساختمان توسط ما هوشمندسازی شده اند که نسبتاً رقم مناسبی است.

یک مزیت بین المللی

مدیر این مجموعه در ادامه در خصوص وضعیت صادرات و ورود به بازارهای جهانی می گوید: در حال حاضر محصول ما قابلیت رقابت در بازارهای جهانی را دارد و می توان گفت از نمونه های خارجی چیزی کم ندارد علاوه بر این ما قصد داریم روی مسئله قیمت برای رقابت پذیری بیشتر کار کنیم و همچنین یک مزیت بین المللی برای بازارهای خارجی در نظر بگیریم که در واقع این اختیار مدیریت کردن سیستم توسط فرد مصرف کننده است.

مشکل حل نشدنی

وی در خصوص مشکلات و موانعی که بر سر راه این مجموعه قرار داشته است، می گوید: مشکل اصلی ما مشکل رکود حاکم بر بازارهای اقتصادی ایران و مخصوصاً حوزه مسکن است، اگر در کشور رونق اقتصادی می شوند اما در آن منفعت می شوند اما در آن منفعت هرگز مسئله حل نشدنی در طی مسیر نداشتیم و تیم ما که از سه نفر در سال ۸۷ به ۲۵ نفر در سال ۹۴ رسیده مشکلات زیادی را پشت سر گذاشته اما یکی از دلایل موفقیت ما پشتکار و عزم راسخ برای قدم

نمونه هایی که در بازار در دسترس است امور مربوط به اسمبل کردن، کانفیگ و ارتقای سیستم توسط نماینده شرکت تولیدکننده صورت می گیرد و ما قصد داریم مدیریت این مسئله را به خود مشتری واگذار کنیم تا وابستگی اش به تولیدکننده کم شود و این مسئله در کار ما یک مزیت بزرگ محسوب می شود.

مشتری یابی پروژه از پیش حل شده

کاظمی فرد در خصوص شیوه های مشتری یابی و فروش محصولات خود می گوید: بازار این کار در مجموع یک بازار مثبت با مصرف بالاست و ما در نزدیک چهار سال در این بازار فعالیت داشتیم و بخش زیادی از مشتریان ما که پیمانکاران ساختمانی بودند از پیش با ما ارتباط داشتند و بازار این افراد را در دست داشتیم. برای مشتریان دیگر هم به محض ارائه محصول و بیان مزایا و قیمت به محصول داخلی تمایل نشان داده و ما به رغم تبلیغات اندک مشکلی از پاید، فروش محصول نداشتیم. به گونه ای که بررسی های ما نشان می دهد در شهری مانند ساری که ما مستقر هستیم از هر ۱۰ ساختمان ۷ ساختمان هوشمندسازی می شوند و در سال ۹۴ هر ۷ ساختمان هوشمند ساختمان توسط ما هوشمندسازی شده اند که نسبتاً رقم مناسبی است.

توسعه محصول و برنامه های آتی

این کارشناس و فعال بازار در خصوص آینده کسب و کار خود می گوید: توسعه شرکت ما در آینده بازار اتوماسیون ساختمان کاملاً روشن است چراکه امروزه مردم توجه زیادی به کارایی ها و مزیت های هوشمندسازی خانه ها دارند و نیاز این بازار هم روز به روز افزایش می یابد و ما هم در تلاشیم تا با این نیازها خودمان را به روز کنیم. تمرکز روی بحث صادرات و حضور در بازارهای جهانی به علاوه افزودن مزیت سفارشی سازی و تولید برخی محصولات مهم در فروش در بازار آزاد هم از مهم ترین برنامه های آینده ما است. البته جذب منابع مالی بیشتر و افزایش خطوط تولید هم از برنامه های سال ۹۵ است که در کنار همه اینها ثبت پنج محصول دانش بنیان هم از دیگر چشم اندازهای ما برای سال آتی است.

ایجاد بازارهای جدید به کمک پارک علم و فناوری

کاظمی فرد در آخر می گوید: ما سال ۹۴ به حوزه دانش بنیان ورود پیدا کردیم و پس از آن دفتر R&D خود را در پارک علم و فناوری مازندران مستقر کردیم، حضور در پارک علم و فناوری با اهداف مشخصی انجام شد که مهم ترین آنها توسط پارک برای محصول است. در واقع می توان گفت تنها انتظاری که ما از پارک داریم معرفی ما و محصول ما در نمایشگاه های داخلی و بین المللی است تا بتوانیم بازار خود را گسترش دهیم. همچنین حضور در فضای دانشی پارک به افراد و شرکت ها کمک می کند تا همیشه پویا و خلاق باشند، به شصه مستقیم بخش گسترده ای از فعالیت های توسعه ای ما به دلیل فضای پرپار و مثبت پارک اتفاق افتاده و ما را بر آن داشته که به سمت آینده ای مثبت با توان و خلاقیت هر چه بیشتر پیش برویم.

سنگاه فروش تمام اتوماتیک

نام شرکت ایده پرداز: توسعه اندیش اسپادانا

مشخصات: این سیستم بدون نیاز به اپراتور با اشغال فضای کم و مصرف انرژی پایین در اماکن پر تردد قرار گرفته و در تمام طول شبانه روز به ارائه کالا و خدمات مشغول است.

مزایا: - بومی سازی جهت ساخت سیستم های فروش برای کالاهای متنوع - قابلیت اتصال به اینترنت

قابلیت اتصال به سیستم های کارتخوان بانکی و غیربانکی

قابلیت شبکه شدن - منوهای فارسی و سیستم ارتباط لمسی

سامانه هوشمند توقف اضطراری پله برقی



نام ایده پرداز: امیرحسین قدم السلطانی

مشخصات: سامانه هوشمند توقف اضطراری پله برقی سامانه ای کاملاً هوشمند است که بدون کوچک ترین خللی در عملکرد عادی و طبیعی پله برقی و تنها در صورت گیرکردن چادر، لباس، شال، کفش یا قسمتی از بدن و یا برهم خوردن تعادل و افتادن مسافران و استفاده کنندگان از هر گونه پله برقی یا سطح شیبدار اقتادان یا هر گونه اتفاق خطر آفرین دیگر، در کسری از ثانیه موتور پله برقی را قطع و بعد از بازیابی تعادل شخص حادثه دیده یا خروج وی از پله به دوصورت اتومات و منوال راه اندازی مجدد می شود و در واقع شما با به کارگیری این سامانه، پله برقی هوشمندی خواهید داشت که به محض رخداد کوچک ترین سانحه ای حرکت پله را متوقف و از بروز فاجعه هایی که متأسفانه در جراید و رسانه ها هر ماهه در داخل و خارج از کشور شاهد هستیم جلوگیری به عمل خواهد آمد.

مزایا: با توجه به آمار بالای سوانح رخ داده در پله برقی که توسط کمیته محصولات ایمنی آمریکا ارائه شده سالانه ۱۱ تا ۱۷ هزار نفر در آمریکا هنگام استفاده از پله برقی دچار سانحه شده که ۷۰ درصد این سوانح خطر آفرین و دچار آسیب و ۱۰ درصد در کشور مثل آلمان ۵ هزار نفر است.

و با عنایت به حیاتی بودن ثانیه ها در هنگام رخداد حادثه شما با به کارگیری این سامانه، نگهداری بیدار و ۲۴ ساعته و با سرعت عمل بسیار بالا استفاده کرده اید. با توجه به قیمت یک پله برقی که ۱۵۰ میلیون تومان است، نصب این سامانه روی یک پله برقی و افزودن این آپشن حیاتی و ضروری روی آن، با افزایش قیمت از ۱۵۰ به ۱۵۵ میلیون بسیار موچه و توجیه پذیر و قابل قبول است.

قاشق غذاخوری با قابلیت برنامه ریزی تعداد و فاصله زمانی و ویژه رژیم چاقی (پر خوری) و تندخوری



نام ایده پرداز: علی اصغر دروغ

مشخصات: نحوه استفاده از این قاشق به طور خلاصه بدین صورت است که کاربر قبل از شروع به میل غذا، با استفاده از دکمه های مربوطه، تعداد قاشق های غذایی که طبق نظر پزشک باید میل کند و فاصله بین برداشتن هر قاشق با قاشق بعد از تنظیم کرده و با روشن شدن چراغ سبز نمایش تعداد قاشق های تنظیم شده توسط نمایشگر، شروع به میل غذا می کند. در حین میل غذا پس از برداشتن هر قاشق، محصولات مهمی در فروش در بازار آزاد هم از مهم ترین برنامه های آینده ما است. البته جذب منابع مالی بیشتر و افزایش خطوط تولید هم از برنامه های سال ۹۵ است که در کنار همه اینها ثبت پنج محصول دانش بنیان هم از دیگر چشم اندازهای ما برای سال آتی است.

مزایا: کمک به افراد در جهت کنترل پر خوری و تندخوری غذا که نتیجه آن پیشگیری و کنترل چاقی و سوءهاضمه و عوارض ناشی از آنها، با ساده ترین و ارزان ترین روش به نسبت درمان های رایج این دو بیماری است.

سنگاه فروش تمام اتوماتیک

نام شرکت ایده پرداز: توسعه اندیش اسپادانا

مشخصات: این سیستم بدون نیاز به اپراتور با اشغال فضای کم و مصرف انرژی پایین در اماکن پر تردد قرار گرفته و در تمام طول شبانه روز به ارائه کالا و خدمات مشغول است.

مزایا: - بومی سازی جهت ساخت سیستم های فروش برای کالاهای متنوع - قابلیت اتصال به اینترنت

قابلیت اتصال به سیستم های کارتخوان بانکی و غیربانکی

قابلیت شبکه شدن - منوهای فارسی و سیستم ارتباط لمسی

## باشگاه سرمایه گذاران

## ۲۲۶میلیارد دلار؛ ارزش بازار جهانی نوشت افزار

ترجمه: فهیمه خراسانی

صنعت نوشت افزار و لوازم التحریر از جمله صنایع پر کاربرد در جهان به شمار می‌رود که طیف گسترده‌ای از مصرف کنندگان را برای خود حفظ کرده است. بالا رفتن میزان تقاضای جامعه جهانی به دلایلی که در ادامه گزارش خواهد آمد، باعث بالا رفتن هر چه بیشتر تولیدات نوشت‌افزاری در سراسر جهان شده است و تجارتی رو به رشد و قابل توجه را در این زمینه رقم زده است. با توجه به گزارش تحلیل گران صنعت جهانی، بازار جهانی محصولات لوازم‌التحریر تا سال ۲۰۲۰ به ارزش ۲۲۶میلیارد دلار با یک نرخ مداوم می‌رسد. بالا رفتن میزان ثابت نام مدارس، سیاست‌های جمعیتی مطلوب و رشد فعالیت‌های سرمایه‌گذاری در این راستا، باعث رونق هر چه بیشتر بازار نوشت‌افزار در سال‌های آتی خواهد شد.

## تقاضای روزافزون جامعه جهانی برای نوشت‌افزار

از زمان کودکی تا بزرگسالی، نوشت‌افزارها و لوازم‌التحریر همراه همیشگی ما هستند، در دنیای کودکی با انواع مداد رنگی‌ها، مداد شمعی‌ها و... سر و کار داریم و در بزرگسالی نیز این مدادها و خودکارها لحظه‌ای از ما جدا نمی‌شوند. محصولاتی مانند خودکار، مداد، کاغذ و دیگر لوازم مرتبط با نوشت‌افزار در منازل، ادارات و کلاس‌های درس جایگاهی مخصوص به خود داشته و در تمام نقاط دنیا مصرف‌کنندگان خود را حفظ کرده‌اند. بنابراین تجارت نوشت‌افزار با داشتن بازارهای گسترده‌ای مانند مقاطع تحصیلی و ادارات در سراسر جهان، به طور پیوسته تقاضای روزافزونی را به دنبال دارد که به رشد هر چه بیشتر این صنعت کمک می‌کند، از طرفی گسترش سوادآموزی و سطح رو به رشد آن در سال‌های گذشته باعث گسترش روزافزونی محصولات نوشت‌افزاری در سراسر جهان شده است. با این اوصاف، بازار جهانی محصولات نوشت‌افزار در سراسر جهان، در حال تجربه رشدی است که در نتیجه جمعیت جوان جهان صورت گرفته و به دنبال خود نیاز به آموزش بیشتر، ثبت‌نام بیشتر دانش‌آموزان در سراسر جهان و افزایش فرایند نهادهای آموزشی را به همراه داشته است، خصوصا پس از تصویب حکم آموزش همگانی افراد در سازمان ملل در سال ۲۰۰۰، سرعت پیشین به این روند در کشورهای جهان یکی از اهداف اساسی آنها بوده است.

## بازارهای جهانی عمده لوازم التحریر

طبق نظر تحلیلگران رشد آینده بازار جهانی محصولات نوشت‌افزار بیشتر در مناطق اقتصادی و ظهور جهان مانند آسیا، خاورمیانه، آمریکای لاتین و شرق آفریقا اتفاق خواهد افتاد. از جمله عوامل کلیدی رشد این بازار در مناطق مذکور می‌توان به مواردی مانند رشد جمعیت، افزایش نرخ سواد، افزایش درآمد، افزایش هزینه‌های مربوط به آموزش و پرورش، ارائه طرح‌های دولتی به منظور بهبود بخش آموزش و پرورش و افزایش مدارس اشاره کرد. در حال حاضر طبق آمارهای موجود، ایالات متحده آمریکا بزرگ‌ترین بازار صنعت نوشت‌افزار را در جهان داراست و آسیا با نرخ رشد سالانه ۶٫۴ درصد، بیشتر میزان رشد را در دوره مورد پیش‌بینی یعنی تا سال ۲۰۲۰ دارد. همان‌طور که پیشتر نیز ذکر شد عواملی مانند رشد جمعیت، بالا رفتن میزان سواد، افزایش میزان ثبت نام مدارس، افزایش کسب‌وکارها و... باعث شده است که در سال‌های اخیر شاهد رشد چشمگیر صنعت نوشت‌افزار در کشورهای در حال توسعه خصوصا چین و هند باشیم که طبق نظر تحلیلگران انتظار می‌رود این رشد در سال‌های آینده نیز با سرعت قابل توجهی ادامه پیدا کند.

## نفوذ دیجیتال در این صنعت

دنیای امروز عصر الکترونیک است و پیشرفت‌های بشر در زمینه‌های دیجیتالی، بخش مربوط به لوازم‌التحریر را نیز بی‌تصیب نگذاشته و منجر به ایجاد چالش‌ها و فرصت‌های جدیدی در این بخش شده است. درحالی‌که بخش‌های سنتی مانند تدارکات پستی و محصولات کاغذی هنوز جایگاه خود را در این بازار حفظ کرده‌اند، اما ظهور کامپیوتر و لوازم‌های پیشرفته مرتبط با آن، قلمرو این صنعت را گسترش داده و یک طبقه جدید از محصولات مانند مقالات چاپی، دستگاه‌های علامت‌گذاری و پرچسب‌ها را ارائه کرده است.

## بازیگران کلیدی

از جمله کمپانی‌های مهم محصولات نوشت‌افزاری می‌توان به شرکت‌های نظیر کمپانی A. T. Cross، شرکت ACCO، شرکت بین‌المللی کانن، شرکت صنایع CSS، گروه هاملن و... اشاره کرد. به‌عنوان مثال شرکت کانن، یک شرکت بین‌المللی پیشرو در آمریکا به شمار می‌رود که در حال حاضر با داشتن ۲۴۹۷ کارمند و ۲۱ شعبه تلفیقی از جمله کمپانی‌های بزرگ این صنعت در سراسر جهان به‌شمار می‌رود. این شرکت خصوصا در زمینه چاپگرهای دیجیتالی و دستگاه‌های کپی مدرن شهرت زیادی دارد. در دیگر شرکت‌های موفق تولید نوشت‌افزار در جهان می‌توان به برند معروف استندل اشاره کرد. این شرکت آلمانی یکی از برندهای مشهور جهانی در زمینه تولید مداد و مداد رنگی محسوب می‌شود که در سال ۱۸۲۵ در آلمان تأسیس شده بود، در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد از محصولات خود را صادر می‌کند و با داشتن ۲۰۰۰ کارمند در سراسر جهان، ۱۲۰۰کارمند در آلمان، در ۱۵۰ کشور جهان نمایندگی دارد و با این اوصاف، نامی شناخته شده در دنیای نوشت‌افزار محسوب می‌شود.

منابع:

www.strategyr.com/pressMCP  
www.usa.canon.com  
www.staedtler.com

## شیدا رمزی

نوشت‌افزار در شاخه‌های مختلف تولیدی خود گروه قابل توجهی را در سراسر جهان به خود مشغول کرده و گردش مالی بالایی را رقم زده است. به‌نوعی که برخی کشورها با استفاده از جذابیت سرمایه‌گذاری در این زمینه نه تنها برای خود فرصت‌های شغلی قابل ملاحظه‌ای ایجاد کرده‌اند بلکه با استفاده از سیاست‌های مختلف بازرگانی سعی در حذف دیگران از بازار گسترده این محصولات دارند. براساس آمار منتشر شده بازار مادرنگی کشورمان به ترتیب در اختیار کشورهایی چون چین با سهم ۷۰درصدی و ترکیه و اندونزی با سهم ۱۳درصدی است و تنها کمتر از ۵ درصد محصولات ایرانی در بازار حضور دارند.

## تنها ۲۵درصد توان کارخانه‌ها مشغول تولید است

جهانبخش بهزادی، دبیر انجمن تولیدکنندگان نوشت‌افزار در این زمینه به «فرصت‌امروز» گفت: درحال حاضر هفت‌واحد تولیدی مداد رنگی در کشور داریم که میزان تولید سالانه آنها یک میلیون و ۲۰۰هزار قرص است. درحالی که ظرفیت نصب شده تجهیزات ایران چیزی نزدیک به ۵ میلیون قرص است. درحالی که ظرفیت تولید مداد رنگی است به این ترتیب می‌بینیم تنها نزدیک به ۲۵درصد از توان تولیدی کشورمان اکنون فعالیت دارند. بهزادی در ادامه افزود: اگر شرایط مهیا باشد و حمایت‌های لازم از تولیدکننده صورت پذیرد، سرمایه‌گذاری در صنعت تولید مداد رنگی ۲۵درصد ارزش افزوده برای صاحبان سرمایه به ارمغان می‌آورد و می‌توان دوره بازگشت کمتر از دوسال را برای این سرمایه‌گذاری پیش‌بینی کرد. وی در ادامه اضافه می‌کند که کاهش تولید مادرنگی ایران درحالی صورت گرفته که نزدیک به ۴هزار نفر فرصت غیرمستقیم در این صنعت امکان کار دارند و باید به نوعی مسئولان و سیاست‌گذاران دولتی با تمام توان از آنها حمایت کنند ولی واردات کمر تولید مادرنگی کشورمان را شکسته است.

## هیچ تجربه‌ای از بازارهای خارجی نداریم

این مقام صنفی با تأکید براینکه تاکنون صادرات قابل ملاحظه‌ای در تولیدات ایران به

## سرمایه‌گذاری

دیگر کشورها صورت نگرفته، گفت: درحالی سهم بازار ایران از دریای بزرگ تجارت لوازم‌التحریر صفر است که هرساله شاهد برگزاری بزرگ‌ترین نمایشگاه‌های تخصصی در بخش‌های مختلف این صنعت هستیم و از آنجا که ایران سابقه‌ای در بازارهای بین‌المللی نداشته، هیچ تجربه‌ای هم در این زمینه نداریم. به گفته وی زمانی که به میزان صادرات این محصولات کشورمان به بازارهای بین‌المللی نگاه می‌کنیم، در می‌یابیم که دقیقا به جای اینکه زمینه صادرات محصولات فراهم شده باشد قوانین به‌گونه‌ای تدوین شده‌اند که واردات سهل‌تر و آسان‌تر شود که آمار و ارقام ارائه شده درباره سهم بازار نوشت‌افزار چینی، ترکیه‌ای و اندونزیایی در ایران گواه این موضوع است. دبیر انجمن تولیدکنندگان لوازم‌التحریر در ادامه با اشاره به موضوع اهمیت بهداشت در این محصولات تصریح کرد: نکته مهم در مورد سهم بازار محصولات خارجی این است که به تأیید اغلب مسئولان مربوطه، میزان قابل توجهی از این لوازم به‌صورت غیرقانونی وارد کشورمان می‌شود که هیچ نظارتی بر سلامت‌ی کیفیت آنها نیست و همین موضوع می‌تواند عاملی برای بروز مشکلات بهداشتی برای استفاده‌کنندگان که معمولا کودک، جوان و نوجوان هستند، باشد. درحالی که تمامی محصولات تولیدی



ایران دارای استاندارد و با رعایت بالاترین اصول بهداشتی حتی در بسته‌بندی بدون هرگونه آلودگی به فلزات سنگین، تولید و روانه بازار می‌شوند.

## کم‌اظهاری، بلای جان بازار

دبیر انجمن تولیدکنندگان لوازم التحریر درباره تأثیر موضوع قاچاق بر تولید کشورمان گفت: قبل از هرگونه اظهار نظر در این زمینه لازم است بدانیم قاچاق لوازم‌التحریر فقط واردات شایبه یا پنهانی نیست چون کم‌اظهاری ارزش کارخانه‌های وارداتی امروز محصولی به مراتب بزرگ‌تر است که باید خوب به آن دقت داشت باشیم. وی در ادامه افزود: با نگاهی گذرا به برخی فاکتورهای ثبت شده در گمرک و همچنین

## گزارش «فرصت‌امروز» از اوضاع بازار مادرنگی در ایران

## کم‌اظهاری، بلای جان بازار



اظهار قیمتی برخی از واردکنندگان که با ضربه‌زدن به تولید کشورمان به‌دنبال منافع شخصی خود هستند، می‌بینیم در اغلب موارد حداقل در سال ۱۳۹۳ و چه بسا امروز مبنای محاسبه واردات مداد رنگی ۲دلار تعیین شده است اما براساس فاکتورهای خرید تولیدکنندگان می‌بینیم تنها چوب مورد نیاز برای تولید ۴دلار قیمت دارد. حال سوال اینجاست که چطور وقتی قیمت ۲دلار از سوی مقامات گمرکی مورد تأیید قرار گرفته است؟ وی با تأکید بر لزوم جلوگیری از روند افزایش واردات این کالا تصریح کرد: آمارها نشان می‌دهد که سال گذشته به میزان ۲ برابر مورد نیاز، مداد وارد ایران شده است. درحالی که می‌بینیم بیش از نیمی از تجهیزات و لوازمی که با سرمایه ملی همین کشور خریداری شده است در کارخانه‌ها خاک می‌خورند. این مقام صنفی معتقد است برای کنترل و کاهش روند موجود واردات متغیر است مسئولان و سیاست‌گذاران دولتی مانع آزادبودن واردات می‌شوند. مدادی که به‌عنوان محصولی تولیدش نیازمند تکنولوژی خاصی نیست و اکنون در بالاترین کیفیت داخل کشورمان تولید می‌شود. راهکار ما این است که واردات

مدیرعامل پارس مداد از بازار مادرنگی و سرمایه‌گذاری در این حوزه می‌گوید:

## مداد ایرانی؛ رویای دوردست کودکان ایرانی

مدادهای رنگی آنچنان است که چندی پیش مدیرعامل برند معتبر فابرکاستل که سرزده از مجموعه تولیدی پارس مداد بازدید انجام داد به صراحت اعلام کرد: «باور نمی‌کنم خارج از خاک آلمان بتوان مداد رنگی با این کیفیت تولید کرد.» جلالیان گفت: همین توانمندی باعث شده بود تا برندهای معتبری چون استندل و فابرکاستل بر عقد قرارداد تولید برندهای‌شان در ایران پیشگام شوند اما به ناگاه با آزاد شدن واردات کارگاهی گروه دهم، این فرصت از ایران پرکشید. به صورتی که این تولیدکنندگان می‌توانستند با استفاده از قانون یادشده به راحتی ارزش افزوده تولید مداد رنگی و ایجاد شغل را داخل آلمان نگه دارند و به جای سفارش دادن به تولیدکنندگان ایرانی محصول نهایی را به کشورمان صادر کنند، درحالی که اگر مسئولان به این نکته توجه می‌کردند نه‌تنها اشتغال ایجاد می‌شد بلکه ایران می‌توانست برندهای یادشده را به دیگر کشورها نیز صادر کند. مدیرعامل پارس مداد موضوع صادرات مداد رنگی را در کشورمان بسیار مکررنگ دانست و تصریح کرد: با توجه به اینکه هیچ حمایت اصولی یا مناسبی در این زمینه از سوی مسئولان وجود ندارد، صادرات نداریم به جز موردی که بازرگانان کشورهای عراق و افغانستان یا برخی از کشورهای آسیای میانه به صورت موردی از بازار ایران خرید کرده‌اند.

## تجهیزات مورد نیاز برای تولید

وی درباره تجهیزات مورد نیاز تولید مادرنگی به «فرصت امروز» می‌گوید: اگر به دنبال راه‌اندازی یک خط تولید اصولی و همچنین قابل‌اعتماد هستیم بهترین گزینه این است

## فرصتی که از ایران پرکشید

این فعال صنفی در ادامه با تأکید بر توان تولیدی کشورمان افزود: مجموعه پارس مداد چندین سال تحت لیسانس فابرکاستل مدادهای سوسمارنشان را تولید و روانه بازار می‌کرد و یکی دیگر از کارخانه‌های کشورمان تولیدکننده مدادهای استندل در کشورمان بود که بیابگر توانمندی و وجود استانداردها در ایران است. بنابراین کیفیت و توانمندی تولید ما در زمینه

## حق

که از ماشین‌آلات اروپایی استفاده کنیم. دقیقا اتفاقی که اکنون در کارخانه پارس مداد افتاده است یعنی خط تولید پارس‌مداد همان خط تولید برند معتبر خود آلمان است و به همین دلیل به‌رووری بالایی در این زمینه وجود دارد. درحالی که اگر سراغ ماشین‌آلات چینی برویم باید منتظر کیفیت پایین‌تری باشیم. به گفته این فعال صنفی دستگاه‌های برش، پرس، پلیش، تجهیزات کنترل کیفیت، بسته‌بندی و... از جمله تجهیزات لوازم مورد نیاز در این نوع تولید است و اگر کارگاهی تصمیم به تکمیل خط تولید داشته باشند، می‌تواند برای بسته‌بندی دستگاه چاپ نیز داشته باشند، اما اغلب کارخانجات ایرانی با استفاده از امتیازات برن‌سپاری به‌خصوص در شرایط فعلی اقتصاد بسته‌های کاغذی یا فلزی خود را تأمین می‌کنند.

## اصل کار سرمایه در گردش است

جلالیان در ادامه به سرمایه مورد نیاز احداث یک واحد تولیدی استاندارد اشاره کرده و می‌گوید: اگر فردی تصمیم به سرمایه‌گذاری در این زمینه داشته باشد، بهتر است با استانداردهای قابل قبولی وارد میدان تولید شود و برای رسیدن به این استانداردها به ۴ تا ۵میلیون یورو سرمایه ارزی نیاز دارد. اما نکته اصلی سرمایه در گردش برای ادامه فعالیت واحدهای صنعتی است که در شرایط فعلی کارگاهی که توان تولید ۲۰۰هزار قرص مداد در سال را داشته باشد مجموعه‌ای از تجهیزات، کارگاه و سرمایه در گردش نیازمند ۵۰میلیارد تومان نقدینگی است. وی همچنین اشتغال‌زایی تولید مداد را قابل‌توجه دانسته و می‌افزاید: پارس مداد با ظرفیت تولید ۱/۵میلیون قرص مداد در سال (۲۰۰میلیون عدد) در ابتدای کار ۲۸۰نفر پرسنل را در سه شیفت کاری در اختیار داشت اما از آنجا که قبلا نیز اشاره شده اکنون تقریبا با ۲۰۰درصد ظرفیت درحال تولید است و تقریبا ۸۰نفر کارگر در بخش‌های مختلف را به کار گماشته است. این فعال صنفی در پایان به یکی از سیاست‌های تولیدی برای کسب سهم بیشتر از بازار را در تنوع برند دانست و تصریح کرد: جهان برای دست‌یابی به سهم بیشتر از بازار در پیش گرفته‌اند، تنوع برند است؛ به‌صورتی که یک برند مادر و اصلی را ایجاد کرده و در کنار آن همان کارخانه و تولیدکننده برندهای متفاوتی را معمولا با کیفیت مشابه اما نام‌های گوناگون روانه بازار می‌کند تا به این ترتیب با استفاده از تنوع‌طلبی بشر بتواند تعداد بیشتری از مشتریان را به دست بیاورد.

## ساخت لوگوی مناسب

## سریع ترین راه برای خلق یک لوگوی ایده آل

این روزها طراحی و ساخت یک لوگوی منحصر به فرد و خاص که در ذهن مخاطبان تداعی کننده اهداف و زمینه کاری یک مجموعه تجاری باشد، موضوعی است که بسیاری از شرکت های تجاری به دنبال آن هستند. بسیاری بر این باورند که با اندکی مهارت در زمینه استفاده از نرم افزارهای طراحی می توان لوگوی مناسبی را طراحی کرد. برندهای مشهور و محبوب هزینه گزافی را برای طراحی لوگوی مورد نظرشان متقبل می شوند. با این وجود شما می توانید با استفاده از ابزارهای ساخت لوگو در هزینه های تان صرفه جویی کرده و وظیفه طراحی لوگوی شرکت تجاری تان را خود برعهده بگیرید. تجربه کنید و با استفاده از خلاقیت های فردی خود و همچنین به کارگیری ابزارها و نکات کلیدی، لوگویی مناسب و ایده آل برای کسب و کار تان طراحی کنید. در ادامه مراحل طراحی سریع لوگو خواهد آمد تا شما با استفاده از آن بتوانید لوگوی مورد نظر تان را به سادگی طراحی کرده و مورد استفاده قرار دهید.

### هم اکنون زمان ایده پردازی و خلاقیت است

به منظور یافتن ایده های بکر و جذاب در محیط اطراف خود به جست و جو بپردازید. دانش خود را در رابطه با موضوعات محبوب و مورد علاقه و به روز افزایش دهید. مفاهیم و طرح های کلی مطرح شده را در ذهن خود مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید.

### مرحله اول

## بیاید شروع کنیم

آزمایش تمامی ابزارهای ویرایش را مورد آزمایش قرار داده و از آنها استفاده کنید. بهتر است طرح های تان به صورت تقریبی و غیر دقیق باشد. المان ها و عناصر طراحی را با یکدیگر ترکیب کرده و میان آنها نوعی هماهنگی ایجاد کنید.

### ساخت لوگو

### مرحله دوم

## LOGO CREATION



### طرح

فونت های تکمیلی را انتخاب کنید. هرگز از بیشتر از دو فونت در طراحی لوگوی خود استفاده نکنید. چنانچه نماد مورد استفاده شما گویا و واضح است، دیگر نیازی به استفاده از متن نیست.

### شکل

از نمادهایی استفاده کنید که بیانگر ارزش های برند شما باشند. با استفاده از خطوط منعطف فرم های مختلف ایجاد کنید. با روی هم قرار دادن اشکال گوناگون تصاویر و اثرات مختلف ایجاد کنید.

### رنگ

تعداد رنگ هایی که قصد استفاده از آنها را دارید، مشخص کنید. با مطالعه روانشناسی رنگ ها طرح کلی لوگوی خود را در ذهن تان رسم کنید. از سایه ها، تِن ها و فونت های نوشتاری استفاده کنید.

### مرحله سوم

هم ترازی تمامی عناصر به کار رفته در لوگو را بررسی کنید. مراقب اشتباهات نوشتاری و سهل انگاری در این زمینه باشید. فراموش نکنید که هیچ چیز نباید ناقص باقی بماند.

### اتمام طراحی لوگو



### مرحله چهارم

### انتخاب طرح

لوگوی انتخابی شما باید به یادماندنی و خاص باشد. به یاد داشته باشید که اصالت موضوعی است که در سراسر جهان به آن توجه می شود. لوگو باید به نوعی بیانگر اهداف و بینش برند باشد.



آفرین! شما لوگوی خود را طراحی کردید!

## کار نامرئی، معضل جدی زنان دنیا

ترجمه: شکیبا شاملو رضایی

منبع: rfi

سوم آوریل به روز کار نامرئی اختصاص داده شده است. در نخستین نگاه، کمی عجیب به نظر می‌رسد که این مفهوم را برجسته کنیم، در عین حال که مشتمل بر صدها میلیون نفر از مردم سراسر جهان است و بالقوه می‌تواند میلیاردها دلار تولید کند. مفهوم کار نامرئی حدود چهل سال پیش در کبک کانادا، توسط یک انجمن فمینیستی به نام Afeas (انجمن تحصیل و فعالیت‌های اجتماعی زنان) راه‌اندازی شد که مرتبط است به حضور زنان در فضاهای عمومی کاری بدون دریافت حقوق، که اغلب در خانواده خود و در برخی حالات به طور داوطلبانه صورت می‌گیرد.

**ضروری اما نامحسوس**

کارهای نامرئی شامل وظایف خانه‌داری، پرورش کودکان و مراقبت از افراد است که به مانند انجام کار تمام وقت در شرکت به نظر می‌رسد. در کشورهای جهان سوم، کار نامرئی، در درجه اول برای زنان، شامل نقل و انتقالات آب، تولید محصولات کشاورزی و صنایع دستی مرتبط با خانواده است.

این کار به این دلیل نامرئی نامیده می‌شود که به طور کلی ارزش خود را در حساب‌هایی مانند تولید ناخالص ملی از دست داده است. با پنهان کردن این سهم، این‌گونه مشاغل نه دیده و نه شناخته می‌شود و اهمیت آن انکار می‌شود.

اگرچه این میزان کار از چشم حکومت‌ها مخفی مانده است، با این حال، بار مالی زیادی ایجاد می‌کند. سازمان ملل متحد در سال ۱۹۹۵ ارزش کار نامرئی و زنان بی‌حقوق را در سطح جهانی ۱۱ هزار میلیارد دلار برآورد کرده است.

**کار زیاد، درآمد کم**

پیش از اینها، سازمان جهانی کار تخمین زده که در اوایل سال ۱۹۹۰، زنان ۶۷ درصد از شبانه روزشان را صرف کار می‌کنند و دو سوم بی‌سوادان را تشکیل می‌دهند. آنها کمتر از ۱ درصد از درآمد جهان را به خود اختصاص می‌دهند. به گفته انجمن فمینیستی Afeas در سال ۲۰۰۶، بیش از ۴۱درصد زنان به دلیل فقر و نداشتن خانواده، آسیب‌پذیر هستند. پیش از بین‌المللی شدن در سال ۲۰۱۰، این انجمن درسال ۲۰۰۱ توانست در تلاشی برای به رسمیت شناختن کار نامرئی به‌عنوان یک مناسبت رسمی در کبک کانادا موفق شود.

**۳۰۰ میلیارد یورو**

در فرانسه مطالعاتی برای ارزیابی شغل نامرئی صورت گرفته است. به گفته نهاد ملی آمار و مطالعات اقتصادی فرانسه، منتشر شده در سال ۲۰۱۲ که به روی وظایف خانگی متمرکز شده بود، اگر این فعالیت (که عمدتاً توسط زنان انجام می‌شود) به‌عنوان یک فعالیت حرفه‌ای حقوق داده شود، یک سوم تولید ناخالص داخلی فرانسه را – طبق محاسبه محققان حدود ۳۰۰ میلیارد یورو – به خود اختصاص می‌دهد.

روی دیگر کار نامرئی شامل فعالیت‌های داوطلبانه است. بنا بر گزارش این نهاد، بین ۱۲ و ۱۴ میلیون فرانسوی مشغول به فعالیت بدون دریافت حقوق در بیش از یک میلیون انجمن در فرانسه هستند. این شرکت با بررسی فعالیت‌های مختلف، ۱٫۳ میلیارد ساعت از هر سال، معادل ۸۲۰ هزار شغل تمام وقت حساب کرده است. نهاد اینسی (Insee) از ارزیابی کرده اگر این ساعات کاری مزد داده می‌شدند، در سال ۲۰۰۴ احتمالاً بین ۱۲ تا ۱۷ میلیارد یورو یا به عبارتی یک درصد از هزینه تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌داد. در کشور هند، شعبه شبکه پیشرفت و توسعه ملل متحد معتقد است که کار نامرئی معادل ۳۹ درصد تولید ناخالص داخلی است. در آنجا به طور ویژه، نقل و انتقال آب را در بر می‌گیرد. در بمبئی، دومین شهر بزرگ هند، بیش از نیمی از جمعیت سکونتگاه‌های غیررسمی، محلی که کار ساده جمع کردن آب، به یک کار خانوادگی تبدیل شده، زندگی می‌کنند.

۳ هزار ساکن زاغه نشین شمال بمبئی، به تازگی یک اتصال آب از شهرداری دریافت کرده‌اند. لوله‌ها در کوچه‌های کوچک پیچ و تاب می‌خورند. اما این مایع گرانبها تنها دو ساعت جریان دارد و هر بار بمب بین یازده خانه به اشتراک گذاشته می‌شود. بنابراین زنان باید برای سر ساعت بودن نزدیک به یک ساعت صف بایستند. یکی از زنان پنجاه ساله می‌گوید: «ما هرکدام تنها ۱۰ دقیقه وقت داریم و نه حتی ثانیه‌ای بیشتر دختران من به نوبت صف می‌ایستند ولی من نمی‌توانم شرکت کنم به این دلیل که دستم صدمه دیده و آنها از من قوت‌تر هستند. در نهایت ما موفق می‌شویم ۱۲۰ لیتر آب جمع‌آوری کنیم که برای مصرف یک روز خانواده ۹نفری‌مان کافی است. گاهی اوقات، آب برای بیش از ۲ ساعت در جریان است بنابراین دوباره به صف می‌ایستیم.»

زنانی که مسئول این کار هستند برای این مجموعه چندین ساعت در روز را از دست می‌دهند. اما قیل و نصب و راه‌اندازی پمپ‌ها، آنها مجبور به خرید آب از فروشندگان خصوصی بوده‌اند که هزینه‌ای گران‌تر داشت و حداقل نصف روز زمان می‌گرفت.

## دور دنیا

## فیات پاپ به قیمت یک فراری به فروش رسید

فیات مدل ۵۰۰ ال پاپ را که در سفر خود به نیویورک در سپتامبر ۲۰۱۵ از آن استفاده شد، با قیمت ۳۰۰ هزار دلار، بیشتر از ۱۲ برابر قیمت اصلی آن (۲۴ هزار و ۶۹۵ دلار) در یک حراجی به فروش گذاشته شد. این قیمت معادل قیمت یک فراری مدل GTC4 Lusso جدید با موتور V12 شش لیتری است.

#### منافسه تاثیرگذار بر صنعت خودروی ایتالیا

این فیات ۵۰۰ ال را اسقف اعظم قلمرو مذهبی نیویورک به منافسه گذاشت و درآمد حاصل از فروش آن صرف مدارس کاتولیک این منطقه، سازمان‌های خیریه محلی و دو انجمن ملی کاتولیک (انجمن ترویج آیین کاتولیک و انجمن رفاه کاتولیک near east) خواهد شد. منافسه ۱۷ ماه مارس ۲۰۱۶ آغاز شد و تا اول آوریل ادامه داشت. نخستین نفر قیمت پیشنهادی ۱۰۰،۵۰۰ دلار را ارائه داد. قیمت در ۳۰ مارس به ۱۹۵ هزار دلار رسید و روز بعد قیمت ۳۰۰ هزار دلار پیشنهاد شد.

#### یک مولتی میلیونر برنده مناقسه شد

مرد خوش‌اقبال برنده مناقسه، یک آقای مولتی میلیونر به نام «میل نادال» بنیانگذار شرکت هولدینگ MDC partners است. این مرد پیش‌تر میلیون‌ها دلار صرف خرید نوآورترین آژانس‌های تبلیغاتی کرده است. این برنده مالک ۱۲۰ دستگاه اتومبیل و موتور است که لیست آنها در سایت charitybuzz موجود است. این سایت یک شرکت اینترنتی برای جمع‌آوری عایدی حاصل از حراجی‌های خیریه افراد مشهور و نام‌های تجاری معروف تاسیس کرده و تجربه مناقسه در زمینه‌های موسیقی، سرگرمی، کسب‌وکار، سیاست، ورزش، هنر، مد و صنعت‌های دیگر داشته است. به‌عنوان مثال این سایت اتومبیلی نسبتی جدید با سقفی شیشه‌ای را با قیمت پیشنهادی ۸۲ هزار دلار، در مناقسه‌ای مشابه در فیلادلفیا در معرض حراج گذاشته است که قیمت اصلی این خودرو ۲۴۰۶۹۵ دلار محاسبه شده است. دو اتومبیل فیات به منظور استفاده پاپ در نیویورک تدارک دیده شده بود و اسقف اعظم در نظر دارد دومین فیات را هم به مناقسه گذارد. سخنگوی او، «جووز ویلینگ» اذعان داشت روال دومین مناقسه در جهت تحقق اهداف پاپ از سفر نیویورک، همان روال قبلی خواهد بود.

یکی از این دو فیات در همان سفر به ایالات متحده آمریکا از ۲۲ تا ۲۷ مارس، در مراسم معرفی بهترین‌های سال فوتبال موسوم به «Gala Awards» به قیمت ۸۲ هزار دلار به مناقسه گذاشته شد. حال سوال این است که آیا پاپ نقش مهمی را در توسعه صنعت اتومبیل ایتالی بازی می‌کند؟

ایتالیا و مبارزه این کشور برای حفظ صنعت ضعیف خودرویش بخشی از معضل مشکلات اقتصادی اروپا و به‌خصوص کشورهای جنوب اروپاست. با این حال یک تیم دولتی با هدف نجات، از شرکت‌های در معرض ورشکستگی دیدن کردند و به لطف حمایت پاپ فرانسیس نتایج رضایت‌بخشی نیز از این دیدار حاصل شد.

منبع: MSN

## قاب

براساس اعلام مرکز ملی آمار هلند، درآمد بازار سیاه این کشور از مواد مخدر، تن‌فروشی و سایر اعمال مجرمانه در طول یک‌سال به رقم ۲۰۷دهم میلیارد یورو رسید. براساس این آمار سهم درآمد مخدر افزایش یافته و ۵۵درصد اقتصاد سیاه کشور لاله‌های نارنجی را تشکیل می‌دهد.



## ۳۶۰

# کالاهای دوست‌داشتنی بازار دنیا

#### ۶- دوچرخه

این دوچرخه که تونی آنتونی اختراع کرده و قابلیت تبدیل از دوچرخه به موتورسیکلت را دارد، از آلومینیوم ساخته شده است. در حال حاضر کمپانی Angeles این موتور-دوچرخه را تولید می‌کند و لوازم جانبی ضروری با ویژگی دوام بالا اشاره شده است. آلومینیومی آن را با گارانتی مادام‌العمر به بازار عرضه می‌کند.

#### ۷- قهوه ساز ایتالیایی Bialetti

این قهوه‌ساز از سال ۱۹۳۳ در ایتالیا تولید می‌شود. فعالیت‌های این شرکت در زمینه قهوه و موکا شهرت دارد.

#### ۸- رنده

رنده در ابتدا از چوب طراحی و ساخته شد و اکنون رنده Microplane با فولاد تیغ جراحی ساخته می‌شود و قابلیت رنده کردن خود را به لطف طراحی منحصر به فردش از دست نخواهد داد.

#### ۹- بطری Thermos

این کمپانی به خاطر مقاومت ظروف نگاه‌راننده و بطری‌هایش مشهور است. فلاسک‌های Thermos می‌توانند موادغذایی و نوشیدنی‌ها را به مدت ۱۲ ساعت گرم و به مدت ۲۴ ساعت سرد نگه دارند.

#### ۱۰- خودکار Fisher space

اگر در جست و جوی خودکاری هستید که جوهر آن هیچ وقت تمام یا خشک نشود، این خودکار برای شما بهترین گزینه است. این خودکار قادر است با هر زاویه‌ای روی کاغذ و دمای منفی ۳۰ درجه تا ۱۲۰ درجه سانتی‌گراد بنویسد و جوهر آن تا ۱۰۰ سال خشک نخواهد شد!

#### ۱۱- عینک آفتابی Maui Jim

این عینک نه تنها بسیار مقاوم است، بلکه با گارانتی در ازای هر نوع خرابی عرضه می‌شود و تنها در ازای ۱۰ دلار عینک مورد علاقه شما تعمیر خواهد شد.

#### ۱۲- صندوق Steelcase

این صندوق‌ها به طراحی ارگونومیک و راحت شناخته می‌شوند و تاکنون چندین جایزه طراحی را از سال پیدایش خود در بازار (۲۰۰۶) دریافت کرده‌اند. این صندوق‌ها تا ۹۸ درصد قابل بازیافت نیز هستند. بیشتر

قطعات این صندوقی با ضمانت مادام‌العمر ارائه می‌شود.

#### ۱۳- چکش Estwing

این چکش‌ها دارای بدنه‌ای یکپارچه از سر تا دسته هستند و در مقابل انواع امور سخت مقاومتند. این ابزار گارانتی مادام‌العمر دارد.

#### ۱۴- چاقوی Rada

از تیغ فولاد چاقوی جراحی ساخته شده و ضمن داشتن بیشترین مقاومت، بسیار مقرون به صرفه است. هر دست این چاقو با قیمت ۴۵ دلار و با گارانتی مادام‌العمر به فروش می‌رسد.

#### ۱۵- کمربند چرم Tanner

از محصولات طبیعی با رنگ طبیعی تولید می‌شوند و کاملاً کار دست هستند. این کمربندها به دلیل کیفیت و دوام و اینکه پس از سال‌ها رنگ و جلای خود را از دست نمی‌دهند، معروفند.

#### ۱۶- چتر LifeTek

چترهای قدیمی ۶ تا ۸ پره داشته‌اند و این چتر شامل ۹ پره است که آن را در برابر باد مقاوم می‌کند و مانع چرخش آن در زمان توفان می‌شود.

#### ۱۷- چراغ قوه‌های Conical

روشنایی این چراغ‌ها ۲۵ درصد از سایر چراغ‌ها بیشتر است. علاوه بر این انرژی کمتری مصرف می‌کند و نسبت به تغییرات دما و آب و برف بسیار مقاوم است.

#### ۱۸- زودپز AllAmerican

این زودپز به لطف دوام خود بسیار معروف است. از آلومینیوم مقاومی ساخته شده و در محیط‌های علمی به منظور استریل کردن ابزار از آن استفاده می‌شود.

#### ۱۹- چمدان Delsey

این چمدان همراه خوب شما در سفرهای مختلف است. بدنه آن در مقابل ضربه و حرارت شدید بسیار مقاوم است.

#### ۲۰- فر Breville وات ۱۸۰۰

بسیاری از سر آشپزان این فر را توصیه می‌کنند. این فر با ۹ برنامه از پیش نوشته شده که می‌تواند مطابق نیاز و سلیقه کاربر مورد استفاده قرار گیرد. این فر با گارانتی یک ساله و با طول عمری ۲۰ ساله عرضه می‌شود.

## کیوسک

### فناوری تازه فیس بوک برای

### تشخیص تصویر

فیس‌بوک به تازگی تکنولوژی جدیدی را



برای افراد نابینا و کم بینا عرضه کرده است که امکان دیدن تصاویر در این شبکه اجتماعی را برای آنها مهیا می‌کند. این تکنولوژی که به افرادی که تا به امروز برای تشخیص محتوای به اشتراک گذاشته شده در فیس‌بوک از نرم‌افزارهای «صفحه خوان» استفاده می‌کردند امکان می‌دهد تا از یک فناوری تشخیص تصویر جدید استفاده کرده و بتوانند توضیحات بیشتری درباره تصاویر منتشر شده در فیس‌بوک داشته باشند. AAT که توسط تیم دسترس‌پذیری فیس‌بوک مدیریت می‌شود از ماه‌ها پیش در دست طراحی بوده است.

مت کینگ نخستین مهندس نابینای فیس‌بوک درباره این امکان جدید می‌گوید: «به‌عنوان یک فرد نابینا همواره به این فکر می‌کنم که چه میزان از پیست‌های منتشر شده در صفحه فیس‌بوک من، تصویری است. کاربران اغلب درباره تصویری که منتشر می‌کنند، یک عبارت توصیفی می‌نویسند و زیر این تصویر کامنت‌های مختلفی گذاشته می‌شود، اما هیچ یک از کاربران به شما نمی‌گویند که دقیقاً چه چیزی در این تصویر دیده می‌شود.»

قبل از عرضه ATT کاربران از نرم‌افزارهای صفحه‌خوان استفاده می‌کردند، سرویس‌هایی که تنها نام فردی که تصویر را منتشر کرده و توضیحی را که فرد زیر آن تصویر نوشته بود برای افراد نابینا یا کم بینا می‌خواندند. اکنون با استفاده از ATT کاربران می‌توانند متوجه هر آنچه در تصویر وجود دارد، مثل تعداد افراد، موقعیت آنها و حالات صورت‌شان، بشوند. این فناوری در حال حاضر تنها برای صفحه خوان‌های iOS که به زبان انگلیسی تنظیم شده‌اند، عرضه شده است. زیر این طیف از کاربران نابینا و کم بینا در حال حاضر بیشترین استفاده از فیس‌بوک را دارند.

### مایکروسافت به کمک نابینایان آمد

هوش مصنوعی کمک بزرگ این روزهای دنیای علم و فناوری به مردم است. در مایکروسافت این فناوری تازه به یاری نابینایان آمده تا بتوانند دنیا را متفاوت با آنچه تاکنون دیده‌اند، ببینند

مایکروسافت به‌تازگی برای نخستین بار اپلیکیشنی به نام Seeing AI برای نابینایان معرفی کرده است. این اپلیکیشن هنوز در دست ساخت است اما به‌نظر بسیار امیدبخش می‌رسد. این اپلیکیشن با استفاده از یک دوربین گوشی هوشمند یا دو دوربین مجهز به شیشه‌های هوشمند قابلیت تشخیص افراد، اشیاء و حتی هیجانات را در محیط اطراف دارد. این تشخیص به فرد نابینا امکان می‌دهد که درک بهتری از محیط اطراف خود پیدا کند.

این اپلیکیشن در واقع یک برنامه سخنگو است که هرچیزی را که در اطرافش تشخیص دهد، به فرد نابینا اطلاع می‌دهد.

ثاقب شیخ نام مهندسی است که با همکاری تیمش این اپلیکیشن را برنامه‌ریزی و توسعه داده است. او در هفت سالگی نابینا شد. کمی بعد او به‌عنوان گوینده کامپیوترهای نابینایان در یک مدرسه انتخاب شد و هم‌ین امر انگیزه برنامه‌نویس شدن را برایش ایجاد کرد.

شیخ ۱۰ سال است که به‌عنوان مهندس نرم‌افزار در مایکروسافت کار می‌کند. او در این مدت روی ایده‌ای که از دوران کالج در ذهن داشته، کار کرده است؛ اپلیکیشنی که بتواند هر لحظه شما را از اتفاقات اطراف‌تان باخبر کند.

او به همراه تعدادی از مهندسان همفکرش در مایکروسافت شروع به کار کردن روی همان اپلیکیشن با کمک هوش مصنوعی کرد.

این اپلیکیشن برای شرکت فرد نابینا در کارهای گروهی و نیز عکس گرفتن از یک متن و خواندن آن بسیار کاربرد دارد.

