

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

نگاهی به ویدئوی تبلیغاتی آژانس طرح باران در حمایت از کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم»

تبلیغات فرهنگی خودجوش

همه مخاطبان می‌دانند که اگر در خیابان بین خطوط ترانند باعث ایجاد دردسر برای خود و دیگر رانندگان می‌شوند ولی باز به انجام این کار خطا اصرار دارند. تغییر رفتار کسانی که به انجام عمل ناشایست خود آگاهند، شیوه دشواری است. شیوه‌ای که طراحان کمپین...



در نشست تخصصی درس‌هایی برای مقاوم سازی نظام مالی عنوان شد

مقاوم سازی بانک‌ها به روش شرق آسیا

۴

نواختن شیپور از سرگشا

تنبیه رسانه‌ها

برای عبرت عرضه کنندگان خودرو

در صورتی می‌توانند آگهی‌های پیش فروش خودرو را منتشر کنند که تاریخ مجوز و شماره آن که از سوی وزارت صنعت صادر می‌شود در آگهی درج شده باشد...

کرده است؛ محدودیتی که روند بوروکراسی‌های اداری را بیشتر می‌کند، اما مشخص نیست که به حفظ حقوق مصرف‌کنندگان می‌انجامد یا خیر؟ براساس نامه سازمان حمایت، رسانه‌ها فقط

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، در راستای صیانت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، انتشار هرگونه آگهی پیش‌فروش خودرو را منوط به اخذ مجوز از وزارت صنعت

سرمقاله

ژرفای فاجعه بیکاری تحصیلکردگان



بررسی شاخص‌های کلان اقتصاد ایران در سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ نشان می‌دهد که روزگار خوبی نداشته‌ایم. به این معنی که نرخ تورم در آن سال‌ها همواره روندی شتابان داشته است. نرخ بیکاری جوانان و تحصیلکردگان دانشگاهی روندی فزاینده داشته و خانواده‌های ایرانی را در تنگنا قرار داده است. در ۱۰ سال منتهی به ۱۳۹۴ نرخ رشد سرمایه‌گذاری نیز متأسفانه روندی کاهنده را تجربه کرده و شرایط را برای بهره‌برداری از امکانات مادی این سرزمین به تنگنای نامناسی رسانده است...

مدیران



بررسی انتظارات بخش خصوصی از مجلس دهم

بهبود قوانین کسب و کار جدی گرفته شود

باید آنچه دولت از آنها خواسته را انجام می‌دادند. علاوه بر این بانک مرکزی نیز سختگیری‌های خاص خود را بر مدیریت بانک‌ها اعمال کرده و می‌کند و آنها را ناچار می‌کند تصمیم‌هایی بگیرند که برخلاف منافع ذی‌نفعان مثل سهامداران و سپرده‌گذاران است. شاید این رفتار دستوری دولت بر بانک‌های دولتی توجه منطقی داشته باشد، اما یکسان‌سازی رفتار بانک‌های خصوصی با بانک‌های دولتی رفتاری غیراقتصادی است. بانک‌های ایرانی تحت این فشارها بوده و هستند که منابع خود را که با سختی و در رقابت نفسگیر تجهیز کرده‌اند به

صیانت از منافع سپرده‌گذاران با کمترین مطالبات معوقه

بانک پاسارگاد و بانک صادرات نمره قبولی گرفته‌اند

کفایت مطالبات معوقه را داشته است. به گزارش ساعت ۲۴، صیانت از منافع سپرده‌گذاران ایجاد می‌کند که اولاً دولت و بانک مرکزی از دستور دادن بی‌دربی که ناقض فعالیت بهره‌ور بانک‌ها به‌ویژه بانک‌های خصوصی می‌شود، دست بردارند و ثانیاً مدیران بانک‌ها نیز می‌توانند با متقاعد کردن مدیران دولتی و مدیریت بهره‌ور و کارآمد ضمن اینکه منابع خود را به کسانی دهند که احتمال استاندارد آنها بالاست، در پس گرفتن طلب‌های خود کارآمدی نشان دهند. تفاوت مدیریت کارآمد و مدیریت کمتر کارآمد را می‌توان با شاخص‌های متفاوت اندازه گرفت که صیانت از منافع سپرده‌گذاران در بانک‌ها یکی از آنهاست.

افراد حقوقی، حقیقی و حتی دولت می‌دهند و در شرایط نامساعد به مطالبات معوقه تبدیل می‌شود. مطالبات معوقه منجر به این می‌شود که منابع قابل وام دادن از دسترس خارج شوند و شرایط دشوار شود. با این همه، اما مدیریت‌های گوناگون بانک‌های دولتی و خصوصی در رعایت منافع سپرده‌گذاران موجب شده است برخی بانک‌ها مطالبات معوقه کمتری از دیگر بانک‌ها داشته باشند و در وضعیت بهتری قرار بگیرند. براساس این گزارش در میان بانک‌های خصوصی بزرگ‌تر بانک پاسارگاد کمترین مطالبات معوقه را به خود اختصاص داده است و در میان بانک‌های بزرگ دولتی، بانک صادرات

بانک‌های ایرانی در همه دهه‌های اخیر به دلایل متفاوت باید آنچه دولت از آنها خواسته را انجام می‌دادند. علاوه بر این بانک مرکزی نیز سختگیری‌های خاص خود را بر مدیریت بانک‌ها اعمال کرده و می‌کند و آنها را ناچار می‌کند تصمیم‌هایی بگیرند که برخلاف منافع ذی‌نفعان مثل سهامداران و سپرده‌گذاران است. شاید این رفتار دستوری دولت بر بانک‌های دولتی توجه منطقی داشته باشد، اما یکسان‌سازی رفتار بانک‌های خصوصی با بانک‌های دولتی رفتاری غیراقتصادی است. بانک‌های ایرانی تحت این فشارها بوده و هستند که منابع خود را که با سختی و در رقابت نفسگیر تجهیز کرده‌اند به

طیبنیا در صحن مجلس خبر داد

۱۲ برنامه ملی در حوزه اقتصاد مقاومتی

نقطه عطفی برای دوره کندی رشد اقتصادی و آغاز رشد شتابان اقتصادی باشد، ادامه داد: ورود به دوره پس‌ابرام و گشایش‌های تجاری و مالی با پایان یافتن تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان، فضای آرامش در بازار اقتصادی و وعزم دولت برای رعایت انضباط مالی و پولی در چارچوب سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، همگی نویدبخش نرخ‌های بالاتری از رشد و رونق در سال ۹۵ است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی از طراحی ۱۲ برنامه ملی در حوزه اقتصاد مقاومتی در سال ۱۳۹۵ خبر داد. علی طیبنیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی در جلسه علنی دیروز مجلس و با ارائه گزارشی از آخرین وضعیت اقتصادی کشور، اظهارداشت: همانطور که در انقلاب اسلامی و جنگ تحمیلی مقاومت نتیجه داد، امروز هم در خیزش اقتصادی، مقاومت و ایستادگی جواب می‌دهد. وی با اشاره به نارسایی‌های بلندمدت ساختاری و نهادی در ابتدای شروع به کار دولت یازدهم، گفت: رشد اقتصادی با میانگین ۲ درصد برای دوره هشت ساله منتهی به سال ۹۲ را شاهد بودیم که این رشد به سختی و کمتر از میانگین ۴٫۶ درصدی رشد بلندمدت اقتصادی کشور در نیم قرن اخیر و نیز هدف رشد ۸ درصدی برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه بوده است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی اظهارداشت: برآوردهای مرکز آمار ایران، چرخش در روند رشد اقتصادی را در تمام گروه‌ها و زیرگروه‌ها نشان می‌دهد، اما چالش اصلی برای تحقق رشد اقتصادی، وابستگی اقتصاد کشور به نفت است. طیبنیا در همین رابطه گفت: تلاش می‌کنیم در سال جدید نسبت به افزایش سرمایه در گردش و فراهم کردن تسهیلات لازم برای واحدهای تولیدی، اقدام کنیم، اما نقطه اصلی تلاش ما باید کاهش وابستگی به نفت و کاهش آسیب‌پذیری اقتصادی کشور باشد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به تلاش دولت یازدهم برای اتخاذ سیاست‌های پولی و مالی و بازگشت آرامش به فضای داخلی گفت: استمرار این وضعیت باعث شده افزایش نرخ ارز و تلاطم‌های آن از یادها برود و امکان برنامه‌ریزی که موفقه اصلی رشد اقتصادی است، فراهم شود. طیبنیا اظهارداشت: امروز نرخ تورم نقطه به نقطه در اردیبهشت ماه امسال به ۷٫۴ درصد رسیده و نرخ تورم سالانه نیز در همین ماه به ۱۰٫۴ درصد کاهش یافته است. همچنین دامنه نوسانات نرخ ارز نیز کاهش یافته است.

مقدماتی دست‌یابی به رشد مستمر، درون‌زا، برون‌نگر، دانش‌بنیان و آینده‌نگر است، اظهارداشت: تنها از طریق چنین رشدی می‌توانیم موقعیت کشور را در عرصه بین‌المللی ارتقا داده و رفاه را برای مردم کشورمان فراهم کنیم. طیبنیا اظهارداشت: دولت یازدهم در دست‌گیری از اقتصاد مقاومتی، هدفمندسازی پارانه‌ها، مردمی کردن اقتصاد و سیاست‌های پولی و ارزی اشاره کرد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به تلاش دولت یازدهم برای اتخاذ سیاست‌های پولی و مالی و بازگشت آرامش به فضای داخلی گفت: استمرار این وضعیت باعث شده افزایش نرخ ارز و تلاطم‌های آن از یادها برود و امکان برنامه‌ریزی که موفقه اصلی رشد اقتصادی است، فراهم شود. طیبنیا اظهارداشت: امروز نرخ تورم نقطه به نقطه در اردیبهشت ماه امسال به ۷٫۴ درصد رسیده و نرخ تورم سالانه نیز در همین ماه به ۱۰٫۴ درصد کاهش یافته است. همچنین دامنه نوسانات نرخ ارز نیز کاهش یافته است.

طیبنیا تصریح کرد: ذیل هر یک از این طرح‌های ملی، برنامه‌ها و پروژه‌های اجرایی در نظر گرفته شده است. وی از یکپارچه‌سازی سامانه مالیاتی کشور تا پایان سال ۹۵ خبر داد و گفت: هدف‌گذاری کرده‌ایم که امسال به عدالت مالیاتی و شفاف شدن درآمد‌های مالیاتی دولت و کاهش وابستگی به درآمد‌های پانچ‌پذیر نفت دست یابیم. وزیر اقتصاد همچنین با اشاره به تداوم تلاش‌ها برای بهبود فضای کسب‌وکار به‌عنوان برنامه دیگر دولت در سال جاری گفت: دولت اقتصادی در سال ۹۵ زمینه‌ساز تحقق رشد اقتصادی ۸ درصدی خواهد بود.

شخص سرمایه‌گذاری، نرخ بیکاری در سال ۱۴۰۴ به ۱۱/۵ درصد، نرخ بیکاری جوانان به عدد ۲۷/۴ درصد و نرخ بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاه به عدد ۵۴/۴ درصد می‌رسد. این عدد در سال ۱۳۹۵ برای هرکدام از شاخص‌های یاد شده به ترتیب ۱۰/۷ درصد، ۲۵/۶ درصد و ۴۴/۶ درصد بوده است. در صورتی که یادمان باشد در حال حاضر اشتغال ناقص در ایران به ویژه دربارۀ تحصیلکرده‌ها رقم بالایی است و شمار قابل‌اعتنایی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها در شغل‌هایی که برای آن آموزش ندیده‌اند فعالیت می‌کنند، عمق فاجعه را بیشتر درک خواهیم کرد. برای ایران ۱۵-۱۰ سال بعد باید از همین امروز فکر کرد و چاره‌ای اندیشید تا با پیامدهای ناشناس مواجه نشویم.

قانون بودجه امسال اصلاح می‌شود

گروه اول: کلیه تجار و صاحبان مشاغل آزاد که درآمد سالانه آنها حداقل ۳۵۰ میلیون ریال باشد. گروه دوم: کلیه نمایندگان مجلس، قضاوت و اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها و موسسات آموزشی و پژوهشی دولتی و غیردولتی، پزشکان و دندانپزشکان. گروه سوم: کلیه کارکنان دولت و قوای سه‌گانه و شهرداری‌ها و کلیه موسسات عمومی و موسسات عمومی غیردولتی و کلیه کارکنان نیروهای مسلح و بازنشستگان کشوری و لشکری و کلیه حقوق‌بگیران و مستمری‌بگیران مشمول تأمین اجتماعی و همه دریافت‌کنندگان حقوق و مستمری بخشی دولتی و غیردولتی که دریافتی سالانه آنها بیش از ۳۵۰ میلیون ریال باشد. گروه چهارم: کلیه مدیران و اعضای هیأت‌مدیره و بازرسان شرکت‌های دولتی و غیردولتی و وابسته به دولت و نهادهای عمومی غیردولتی و کلیه مدیران و اعضای هیأت‌مدیره و رؤسا و معاونان مناطق و شعب بانک‌ها و بیمه‌ها و موسسات مالی و اعتباری و کلیه کارکنان اشخاص حقوقی دولتی و غیردولتی که دریافتی سالانه آنها بیش از ۳۵۰ میلیون ریال باشد. گروه پنجم: ایرانیان مقیم خارج کشور. گروه ششم: همه کسانی که در سه دهک بالای درآمدی قرار دارند و در ۵ گروه اعلام شده ذکر نشده‌اند.

دولت قرار است لایحه اصلاحیه بودجه را جهت تعیین تکلیف حذف ۲۴ میلیون یارانه بگیرد. به گزارش خیرآنلاین، این اصلاحیه در پی تکلیف قانونی لایحه بودجه سال ۹۵ کل کشور برای حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر آماده شده و هم‌اکنون در کارگروه مشترکی بین وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور در حال تهیه است. علی‌رغمی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی هفته گذشته در جریان همایش چشم‌انداز اقتصاد ایران در سال ۹۵ گفته بود که در نشست با محمدباقر نوبخت درباره تکلیف حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر جلسه دارد. ربیعی توضیح نداد که محورهای اصلی این نشست چیست و دولت با حذف چه تعدادی از یارانه بگیران موافق است. او تنها به تکلیف بودجه برای حذف ۲۴ میلیون یارانه بگیر اشاره کرده بود.

براساس قانون بودجه سال ۹۵ کل کشور، دولت مکلف است تا از نیمه سال جاری نسبت به حذف ۲۴ میلیون یارانه بگیر اقدام کند. این قانون که در مجلس نهم و به پیشنهاد احمد توکلی به تصویب رسید، براساس نخستین بند الحاقی تبصره ۱۴ دولت را موظف کرده تا در سال ۱۳۹۵ یارانه نقدی سرپرست خانوار شش گروه را حذف کند.

سرمقاله

ژرفای فاجعه بیکاری تحصیلکردگان

درآورد. مشاور ارشد اقتصادی رئیس جمهوری ایران در سخنرانی‌های اخیر خود چند بار بر این نکته پای فشرده است که ۱۰ سال آینده برای اقتصاد ایران همانند ۱۰ سال قبل نیست و هشدار داده است که ادامه روند ۱۰ سال قبل می‌تواند سرنوشت کشور را در شرایط غیرقابل قبولی قرار دهد. این سخنان مشاور ارشد رئیس جمهوری در امور اقتصادی بر پایه آمارهایی بنا شده که از سوی نهادهای پژوهشی و نهادهای اداره‌کننده جامعه به دست آمده است. یکی از این آمارها که از سوی وزارت امور اقتصادی و دارایی انتشار یافته است، پیش‌بینی شاخص‌های بازار کار در سال‌های باقی مانده تا سه دهه حاضر شمسی است. این آمارها نشان می‌دهد در شرایط تداوم وضع موجود شاخص‌های اقتصادی به ویژه

ژرفای فاجعه بیکاری تحصیلکردگان

شخص سرمایه‌گذاری، نرخ بیکاری در سال ۱۴۰۴ به ۱۱/۵ درصد، نرخ بیکاری جوانان به عدد ۲۷/۴ درصد و نرخ بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاه به عدد ۵۴/۴ درصد می‌رسد. این عدد در سال ۱۳۹۵ برای هرکدام از شاخص‌های یاد شده به ترتیب ۱۰/۷ درصد، ۲۵/۶ درصد و ۴۴/۶ درصد بوده است. در صورتی که یادمان باشد در حال حاضر اشتغال ناقص در ایران به ویژه دربارۀ تحصیلکرده‌ها رقم بالایی است و شمار قابل‌اعتنایی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها در شغل‌هایی که برای آن آموزش ندیده‌اند فعالیت می‌کنند، عمق فاجعه را بیشتر درک خواهیم کرد. برای ایران ۱۵-۱۰ سال بعد باید از همین امروز فکر کرد و چاره‌ای اندیشید تا با پیامدهای ناشناس مواجه نشویم.

نفت



وال استریت ژورنال گزارش داد
دور جدید تشدید رقابت نفتی با
تخفیف عربستان به مشتریان اروپایی



عربستان سعودی در جدیدترین اقدام که منعکس کننده تشدید رقابت پس از شکست اخیر اوپک برای تعیین سقف تولید و افزایش صادرات ایران است، قیمت‌های نفت خود در اروپا را کاهش داد. به گزارش ایسنا به نقل از وال استریت ژورنال، شرکت نفت دولتی سعودی آرامکو در ایمیلی به مشتریان اعلام کرد قیمت نفت سبک خود برای تحویل در ژوئیه به مقصد شمال غرب اروپا را به میزان ۳۵ سنت و به مقصد مدیترانه را به میزان ۱۰ سنت کاهش داده است.

این کاهش قیمت تعجب آور است، زیرا تقاضا معمولاً در نیمه دوم سال که پالایشگاه‌ها از فعالیت تعمیر و نگهداری بازمی‌گردند، افزایش پیدا می‌کند. به علاوه بازارهای نفت اخیراً از اختلال در عرضه کشورهای تولیدکننده مانند نیجریه رونق پیدا کرده‌اند.

اما اقدام عربستان پس از این صورت می‌گیرد که نشست پنجشنبه گذشته سازمان کشورهای صادرکننده نفت اوپک در زمینه تعیین سقف تولید، توافق به همراه نداشت. نبود سقف تولید مشخص به دو عضو پرنفوذ این گروه که عربستان سعودی و ایران هستند امکان می‌دهد تا به میزانی که مایل هستند تولید داشته باشند.

تنش‌های ژئوپلیتیکی هم مانع توافق در زمینه تعیین محدودیت برای تولید شد، زیرا ایران اواخر چهارشنبه گذشته در برابر هر گونه اقدام برای محدود کردن تولید این کشور موضع محکمی اتخاذ کرد و قصد دارد پس از برداشته شدن تحریم‌های غربی در ژانویه، تولیدش را به دوران پیش از تحریم‌ها افزایش دهد. در مقابل عربستان سعودی برای محدود شدن تولید گروهی ایزر آمادگی کرد، اما کاهش قیمت نفت برای اروپا نمونه‌ای از تشدید رقابت این کشور برای بازارهای نفت است.

ایران ماه فوریه پس از اینکه تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه نفت این کشور برداشته شد، صادرات نفت خود به این بلوک را از سرگرفت و اکنون به شدت با عربستان که در دوران تحریم‌ها، تا حدودی جای ایران را به‌عنوان تامین‌کننده نفت اروپا گرفته بود، رقابت می‌کند.

صادرات نفت ایران به اتحادیه اروپا در حال حاضر به ۴۰۰ هزار بشکه در روز رسیده است و به گفته مقامات ایرانی، پس از توافقاتی که ایران با پالایشگاه‌های یونان، فرانسه و ایتالیا داشته، قرار است در ماه‌های آتی به ۷۰۰ هزار بشکه در روز برسد. در مقابل، طبق گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، عربستان سعودی سال گذشته به طور متوسط ۸۰۰ هزار بشکه در روز به اروپا صادر می‌کرد. در نتیجه عربستان سعودی و ایران با کاهش قیمت یکدیگر برابری می‌کنند، با این‌همه این کشورها عرضه تخفیف‌های ویژه و خصوصی به خریداران را انکار می‌کنند.

قیمت جهانی نفت بالا رفت

قیمت‌های نفت در پی کاهش ارزش دلار آمریکا و حمله به تأسیسات نفتی نیجریه که روند عرضه این کشور را محدودتر می‌کند، در نخستین روز فعالیت بازارها در هفته جاری صعود کرد، اما چشم‌انداز رشد تولید آمریکا، روند افزایش قیمت‌ها را محدود کرد. به گزارش ایسنا، بهای معاملات برنت تا سطح ۵۰،۱۰ دلار صعود کرد اما تا اواسط معاملات روز با ۸،۱۰ سنت ۲۷،۰۷ درصد آمریکا ۴۱ سنت یا ۸،۰۲ درصد هر بشکه ایستاد. نفت برنت روز جمعه با ۴۰ سنت یا ۸،۰۲ درصد کاهش، در ۴۹،۶۴ دلار بسته شد و برای یک هفته حدود ۰،۶ درصد کاهش نشان داد. به گزارش نفت آمریکا ۴۱ سنت یا ۸،۰۲ درصد افزایش یافت و به ۴۹،۰۳ دلار در هر بشکه رسید. نفت خام آمریکا روز جمعه با ۵۵ سنت یا ۱،۱ درصد کاهش، در ۴۸،۶۲ دلار در هر بشکه بسته شد و برای یک هفته حدود ۱،۴ درصد کاهش نشان داد.

به گفته معامله‌گران، قیمت‌های نفت تحت تاثیر کاهش ارزش دلار که پس از انتشار آمار ضعیف اشتغال در روز جمعه، ریزش چشمگیری پیدا کرد، صعود کرده‌اند. ضعیف شدن دلار، کالاهایی مانند نفت را که به این ارز معامله می‌شوند برای خریداران دارنده ارزهای دیگر ارزان‌تر کرده و به تقویت تقاضا کمک می‌کند. از سوی دیگر ماه رمضان که در هفته جاری آغاز می‌شود از قیمت‌ها حمایت می‌کند، زیرا تقاضا در بیشتر کشورهای مسلمان افزایش می‌یابد. کاهش عرضه که در پی اختلال‌های پیش‌بینی نشده در تولید کشورهایمانند لیبی و نیجریه اتفاق افتاد، با افزایش تولید در خاورمیانه از جمله ایران تا حدودی جبران شده است. بازگشت ایران به بازارهای بین‌المللی نفت بسیار سریع‌تر از انتظار اتفاق افتاده و استفاده از نفتکش‌های بین‌المللی برای حمل نفت به افزایش ظرفیت صادرات این کشور کمک کرده است. از سوی دیگر، افزایش قیمت نفت با تنش‌های تولید فزاینده محدود شده است. آماري که از سوی شرکت خدمات انرژی بیکر هیوز منتشر شد، نشان داد شرکت‌های انرژی آمریکایی برای دومین بار در سال جاری به شمار دکل‌های حفاری افزودند، زیرا مشاهده افزایش قیمت نفت در هفته‌های اخیر باعث شده تولیدکنندگان محتاطانه فعالیت‌شان را بیشتر کنند.

طبق گزارش بیکر هیوز، شمار دکل‌های حفاری نفت فعال آمریکا در هفته گذشته ۹ حلقه افزایش یافته و به ۳۲۵ حلقه رسیده است، در حالی که در مدت مشابه سال قبل ۶۴۲ حلقه بود.

سندیکای تولیدکنندگان برق پاسخ می‌دهد

چرا ترکیه در ایران نیروگاه می‌سازد
اما بخش خصوصی داخلی نه؟

سندیکای تولیدکنندگان برق

به این قضیه اطمینان دارم که بخش خصوصی توانایی‌های زیادی در تولید برق دارد.

نایب رئیس سندیکای شرکت تولیدکنندگان برق تصریح کرد: با توجه به شرایط ایجاد شده لازم است وزارت نیرو حمایت بیشتری از سرمایه‌گذاران داخلی داشته باشد.

وحدتی ادامه داد: وزارت نیرو برای دریافت طلب خود اقدام به همکاری می‌کند، به‌طوری که اگر زمان پرداخت کذب بخش خصوصی باید ۲۳ درصد سود بابت این تاخیر بپردازد، اما وزارت نیرو خود را مکلف به بدهی‌های بخش خصوصی نمی‌داند.

وی در پاسخ به این سؤال که «اگر سرمایه از کشور ترکیه آورده شود کشور ترکیه از این سود استفاده می‌کند؟»، گفت: در حال حاضر برای ۹۰ درصد ساخت نیروگاه‌ها خودکفا شده‌ایم و می‌توان گفت که اگر وزارت نیرو تجدیدنظری درباره همکاری خود با بخش خصوصی داخلی داشته باشد، قطعاً وضعیت بهتر خواهد شد.

به آنها داده می‌شود و همین مسئله موجب ایجاد تبعیض بین بخش خصوصی داخلی و بخش خصوصی خارجی شده است.

وی در خصوص آخرین قرارداد وزارت نیرو با یک شرکت ترکیه‌ای اظهار کرد: بنده اطلاعی از کم و کیف این قرارداد ندارم، اما نسبت

است که اجرایی شده، اما هنوز شرکت‌های تولیدکننده برق موفق به استفاده از این بند نشده‌اند.

وحدتی ضمن انتقاد از دولت به دلیل عمل نکردن به تعهدات خود گفت: این در حالی است که قانون رفیع موانع تولید به منظور ایجاد تهاوت طلب و بدهی بخش خصوصی بیش از یک‌سال

نایب رئیس سندیکای شرکت تولیدکنندگان برق با بیان اینکه در حال حاضر بخش خصوصی قادر نیست پول خود را به موقع از دولت دریافت کند، ادامه داد: این در حالی است که قانون رفیع موانع تولید به منظور ایجاد تهاوت طلب و بدهی بخش خصوصی بیش از یک‌سال

بین‌الملل



جمهوری آذربایجان در آستانه امضای قراردادهای جدید گازی

یوسف‌زاده: معاون مدیرعامل این شرکت در ماه مارس سال ۲۰۱۵ میلادی در گفت‌وگو با رسانه‌ها اظهار داشت که شرکت ملی نفت آذربایجان مناقصه‌ای را برای توسعه میدان گازی «امید» برگزار خواهد کرد. وی در ادامه افزود: «ما هزینه‌های عملیات حفاری را در نظر گرفته و هزینه‌های مربوط به ارزیابی‌های صورت گرفته را نیز وارد قرارداد خواهیم کرد.» وی در پایان اضافه کرد که در صورت موفقیت عملیات حفاری، تاسیسات و زیرساخت‌های جدید به منظور تولید گاز طبیعی در منطقه ایجاد خواهد شد.

لایم به ذکر است که گاز طبیعی تولید شده در میدان گازی «امید» به بازار داخلی انرژی آذربایجان تزریق شده و نیاز موجود به انرژی در بخش مصارف خانگی و صنعتی را برطرف می‌کند. این در حالی است که براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، گاز تولید شده در میدان گازی «بابک» قرار است با همکاری شرکت‌های انرژی بین‌المللی متیوسوبی، شرکت خوشه‌ای ژاپنی است، که حوزه‌های مختلف صنعتی، شامل استخراج معادن و فلزات، صنایع نفت و گاز و صنایع شیمیایی، صنایع غذایی، صنعت نساجی و کشاورزی، صنایع خودروسازی و صنایع سنگین، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی، خدمات لجستیکی و ترابری، فعالیت می‌کنند.

شرکت متیوسوبی در سال ۱۶۷۳ از سوی متیوسوبی تاکاتوشی تأسیس شد و هم‌اکنون یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خوشه‌ای ژاپن است و از قدیمی‌ترین شرکت‌های جهان به‌شمار می‌آید. تعداد زیادی از بزرگ‌ترین شرکت‌های امروزی ژاپن، که در سطح بین‌المللی نیز مطرح هستند، در گذشته از شرکت‌های زیرمجموعه گروه متیوسوبی به‌شمار می‌رفتند که پس از جدایی از این شرکت مستقل شدند، که از آن جمله می‌توان به شرکت‌های: تویوتا، توشیبا، میتسوبیشی، میزوهو بانک، تویکو برد کاستینگ سیستم، گروه مالی سومیتومو متیوسوبی، گروه مالی میتسوبیشی یوفاچی و فروشگاه ایستان اشاره کرد.

شرکت‌های متیوسوبی در کنار میتسوبیسی ژاپن دارای برترین فناوری‌های روز جهان در صنعت پتروشیمی هستند که پس از لغو تحریم‌ها مدادی خود را برای بازگشت به صنعت پتروشیمی و سرمایه‌گذاری در این صنعت اعلام کردند. این شرکت‌ها پیش‌تر نیز در این صنعت حضور داشتند و سرمایه‌گذاری کرده بودند.



سندیکای تولیدکنندگان گاز

میلیارد مترمکعب گاز طبیعی و بیش از ۴۰ میلیون تن میعانات گاز در آن ذخیره شده است. پس از اتمام عملیات اکتشاف، شرکت ملی نفت جمهوری آذربایجان در سال ۲۰۱۲ میلادی فرآیند استخراج گاز طبیعی از میدان گازی «امید» به میزان ۱/۵ میلیون متر مکعب در روز را آغاز کرد، اما پس از مدتی حجم گاز استخراج شده از این میدان به دلیل ساختار پیچیده زمین‌شناسی میدان گازی امید به میزان ۵۰ درصد کاهش یافت.

هرگونه جزئیات مربوط به ارزش قرارداد توسعه میدانی مذکور خودداری کردند. توسعه گاز در این راستا و طبق اطلاعات منتشر شده، SOCAR فرآیند حفاری اکتشافی در آب‌های عمیق در میدان گازی «امید» از مدل قراردادی «بازپرداخت» ایران به‌عنوان مدل قراردادی مورد استفاده شرکت متیوسوبی در قراردادهای مربوط به توسعه میدانی «امید» و «بابک» نام برد. با وجود اعلام نحوه انعقاد قرارداد با شرکت‌های انرژی بین‌المللی توسط SOCAR، مدیران این شرکت از ارائه

مراج آگاهی منبع: مجله گاز طبیعی اروپا

براساس اظهارات «ناطق علی‌اف» مدیر بخش سرمایه‌گذاری در حوزه نفت و گاز شرکت ملی نفت جمهوری آذربایجان (SOCAR) این شرکت در آستانه امضای قرارداد با شرکت‌های انرژی بین‌المللی به منظور توسعه میدان‌های گازی «امید» و «بابک» قرار دارد. علی‌اف در ادامه سخنان خود اعلام کرد که برای نخستین بار قرارداد توسعه میدان «امید» براساس الگوی شرکت در تولید نبوده و این بار شرکت SOCAR است که می‌تواند طرف قرارداد خود را انتخاب و سرمایه لازم به منظور انجام پروژه مذکور را تامین کند. مدیر بخش سرمایه‌گذاری شرکت ملی نفت آذربایجان در نهایت از مدل قراردادی «بازپرداخت» ایران به‌عنوان مدل قراردادی مورد استفاده شرکت متیوسوبی در قراردادهای مربوط به توسعه میدانی «امید» و «بابک» نام برد. با وجود اعلام نحوه انعقاد قرارداد با شرکت‌های انرژی بین‌المللی توسط SOCAR، مدیران این شرکت از ارائه

صنایع

دبیر انجمن صنایع پلاستیک استان تهران عنوان کرد

دامپینگ پتروشیمی‌ها در صادرات مواد اولیه پلاستیک

به ارتباطی که با دنیا برقرار می‌شود قابل حل هستند. وی همچنین درباره میزان تولید داخلی صنایع پلاستیک گفت: گزارشات و پرس‌وجوها از واحدها نشان می‌دهد که اغلب مواد را پتروشیمی‌های ما تولید نمی‌کنند یا توان تولید با کیفیت مورد نظر را ندارند. وی در ادامه مصرف مواد اولیه این صنعت را به طور سالانه حدود ۵،۵ میلیون تن عنوان کرد و تولید محصولات را هم رقمی در همین حدود دانست.

به گفته نیک‌سرشت، بیشترین مصرف محصولات پلاستیکی در کشور متعلق به فیلم‌ها، ورق‌های پلاستیکی، لوله و اتصالات، لوازم ساختمانی و لوازم خانگی است.

سیاست‌های اقتصادی کشور روی توسعه صنایع غیرنفتی و خروج اقتصاد کشور از وضعیت تک محوری است، دبیر انجمن صنایع پلاستیک استان تهران کالاهای ایرانی از نظر کیفیت با این صنایع در سال گذشته خیر داده است که این آمار می‌تواند صنایع پلاستیک را در جایگاه صنایع جوان ارزآور قرار دهد. نیک‌سرشت با اشاره به کیفیت قابل رقابت محصولات صنایع پلاستیکی کشور گفت: صنایع پلاستیکی کشور بیشتر محصولات اروپایی قابلیت رقابت دارند و این صنعت از نظر کیفی مشکلی برای ارتباط با دنیا ندارد. فقط در مباحث نظیر قالب‌سازی و کامپاندا مشکلاتی است که با توجه

علت به وجود آمده است. وی ادامه داد: مشکل قیمت تمام شده به دلیل مواد اولیه است، زیرا از زمانی که وارد بورس شد محاسبات ارزشی آن با ارز استان تهران از فروش مواد اولیه پلاستیک توسط پتروشیمی‌ها با قیمتی پایین‌تر از قیمت داخلی به مشتریان خارجی خیر می‌دهد. مرتضی نیک‌سرشت در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه محصولات صنایع پلاستیکی داخلی از لحاظ کیفیت قابلیت رقابت جهانی دارد، گفت: بی‌شک محصولات ایران از لحاظ کیفی با محصولات خارجی قابل رقابت هستند، اما از جمله مشکلات این صنعت قیمت تمام شده است که به دو

حمایت از تولید صنایع داخلی و صنایعی که توان ارزآوری دارند از جمله دستورالعمل‌های اقتصاد کشور به‌شمار می‌رود، اما دبیر انجمن صنایع پلاستیک استان تهران از فروش مواد اولیه پلاستیک توسط پتروشیمی‌ها با قیمتی پایین‌تر از قیمت داخلی به مشتریان خارجی خیر می‌دهد. مرتضی نیک‌سرشت در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه محصولات صنایع پلاستیکی داخلی از لحاظ کیفیت قابلیت رقابت جهانی دارد، گفت: بی‌شک محصولات ایران از لحاظ کیفی با محصولات خارجی قابل رقابت هستند، اما از جمله مشکلات این صنعت قیمت تمام شده است که به دو

پتروشیمی



مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی:
یکپارچه‌سازی بازرگانی محصولات
پتروشیمی در حال بررسی است



معاون وزیر نفت از مذاکره با هلدینگ‌ها و مجتمع‌های پتروشیمی با هدف یکپارچه‌سازی در حوزه بازرگانی محصولات این صنعت خبر داد.

مرضیه شاهدایی، مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی در گفت‌وگو با شانا با بیان این مطلب اظهار کرد: مذاکراتی در حال انجام است تا مجتمع‌های پتروشیمی در بحث بازرگانی محصولات به‌صورت یکپارچه ظاهر شوند.

وی، هدف‌گذاری اصلی این موضوع را در حوزه خارج از کشور دانست و توضیح داد: زمانی که یکپارچه‌سازی در زمینه بازرگانی صورت گیرد، این مجموعه‌ها در زمینه فروش محصولات خود امکان سیاست‌گذاری دارند و بازار را به‌صورت کلی می‌سازند.

شاهدایی گفت: با ایجاد یکپارچه‌سازی در حوزه بازرگانی، تولیدکنندگان داخلی می‌توانند در زمینه فروش محصولات خود در داخل و خارج از کشور سیاست‌گذاری کنند، به‌گونه‌ای که تولیدکنندگان متانول در یک مجموعه و اوره و آمونیاک و دیگر محصولات در مجموعه‌های هماهنگ در بازارهای خارج از کشور حاضر شوند.

به گفته وی، در این صورت افزون بر افزایش حجم محصولات، تعیین قیمت نیز آسان‌تر می‌شود و ایران می‌تواند تعیین‌کننده قیمت محصولات پتروشیمی در منطقه باشد.

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت:

میتسوبی ژاپن به صنعت
پتروشیمی ایران بازمی‌گردد

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت ضمن اظهار امیدواری به بازگشت شرکت میتسوبی ژاپن به پتروشیمی ایران گفت: این شرکت می‌تواند حضور فعالی در بخش پتروشیمی ایران داشته باشد. به گزارش شانا، امیرحسین زمانی‌نیا در دیدار با آنتوشی کومه، مدیر اجرایی ارشد بخش خاورمیانه، اروپا و آفریقای شرکت میتسوبی ژاپن بر ضرورت همکاری با شرکت‌های ژاپنی در بخش‌های بالادستی و پایین دستی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی در پسابرجام تاکید کرد و افزود: با توجه به سابقه درخشان این شرکت در بخش پتروشیمی، این شرکت می‌تواند در پروژه‌های صنعت پتروشیمی ایران حضور فعالی داشته باشد.

وی با اشاره به اینکه صنعت پتروشیمی ایران ظرف ۱۰ سال آینده به ۸۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد، تصریح کرد: امیدواریم این شرکت با توجه به نیاز این بخش به سرمایه‌گذاری در این صنعت حضور یابد.

در این دیدار که جمعی از مدیران این شرکت ژاپنی حضور داشتند، کومه، مدیر اجرایی ارشد بخش خاورمیانه، اروپا و آفریقای شرکت میتسوبی ژاپن که به تازگی به این سمت برگزیده شد، اظهار کرد: ایران نقش مهمی در میان کشورهای منطقه دارد و همکاری با این کشور برای ژاپن مهم است.

میتسوبی، شرکت خوشه‌ای ژاپنی است، که شرکت‌های تابعه، زیرمجموعه و فرعی آن، در حوزه‌های مختلف صنعتی، شامل استخراج معادن و فلزات، صنایع نفت و گاز و صنایع شیمیایی، صنایع غذایی، صنعت نساجی و کشاورزی، صنایع خودروسازی و صنایع سنگین، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی، خدمات لجستیکی و ترابری، فعالیت می‌کنند.

شرکت میتسوبی در سال ۱۶۷۳ از سوی متیوسوبی تاکاتوشی تأسیس شد و هم‌اکنون یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خوشه‌ای ژاپن است و از قدیمی‌ترین شرکت‌های جهان به‌شمار می‌آید. تعداد زیادی از بزرگ‌ترین شرکت‌های امروزی ژاپن، که در سطح بین‌المللی نیز مطرح هستند، در گذشته از شرکت‌های زیرمجموعه گروه متیوسوبی به‌شمار می‌رفتند که پس از جدایی از این شرکت مستقل شدند، که از آن جمله می‌توان به شرکت‌های: تویوتا، توشیبا، میتسوبیشی، میزوهو بانک، تویکو برد کاستینگ سیستم، گروه مالی سومیتومو متیوسوبی، گروه مالی میتسوبیشی یوفاچی و فروشگاه ایستان اشاره کرد.

شرکت‌های میتسوبی در کنار میتسوبیسی ژاپن دارای برترین فناوری‌های روز جهان در صنعت پتروشیمی هستند که پس از لغو تحریم‌ها مدادی خود را برای بازگشت به صنعت پتروشیمی و سرمایه‌گذاری در این صنعت اعلام کردند. این شرکت‌ها پیش‌تر نیز در این صنعت حضور داشتند و سرمایه‌گذاری کرده بودند.

صنایع غذایی

ایران می تواند سهم خود را از بازار جهانی خرما افزایش دهد

مدیر صادرات شرکت دانپو دانمارک گفت: ایران می تواند صادرات محصولات مانند خرما و آجیل را به راحتی افزایش دهد و سهم خود را از بازار جهانی این محصولات بالا ببرد.

«جسپر متیسن» که در بیست و سومین نمایشگاه بین المللی صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین آلات و صنایع وابسته تهران به نام «ایران آگرو فود ۲۰۱۶» شرکت کرده بود، روز دوشنبه در گفت و گو با ایرنا افزود: در این سفر کوتاه به تهران که هدف اصلی آن شرکت در نمایشگاه بین المللی ایران آگرو فود بود، از چند فروشگاه بزرگ و کوچک در تهران دیدن و برخی محصولات از جمله خرما و آجیل را امتحان کردم و باید بگویم بسیار خوشمزه هستند.

وی ادامه داد: تولیدکنندگان این محصولات می توانند در بازارهای جهانی بسیار موفق باشند و با رعایت استانداردهای بسته بندی، به آسانی بازار را از دیگر رقبا برابند.

متیسن تاکید کرد: ایران اقتصاد بزرگی است که بدون شک پتانسیل فراوانی دارد و ما در این نمایشگاه هستیم تا دانسته های مان را از این بازار افزایش دهیم.

مدیر صادرات شرکت دانپو (تولیدکننده فراورده های منجمد مرغی) اضافه کرد: ایران در صنایع فراورده های منجمد مرغی نیز فعال است و محصولات مختلفی مانند ناگت و برگر مرغ با برندهای مختلف داخلی در فروشگاه ها وجود دارند که به نظر می رسد از کیفیت مناسبی برخوردار باشند اما ما هنوز در مورد آنها اطلاعات چندانی نداریم.

وی تصریح کرد: با وجود تنوع شرکت های داخلی، هنوز جا برای رقابت وجود دارد و شرکت دانپو در صد ورود به بازار ایران است. به گفته متیسن ۹ شرکت از کشور دانمارک در نمایشگاه آگرو فود ۲۰۱۶ شرکت کرده اند و طبیعی است با عادی شدن ارتباطات تجاری با ایران، در نمایشگاه های بعدی، شرکت های بیشتری حضور می یابند.

وی در مورد تمایل شرکت دانپو برای سرمایه گذاری در ایران گفت: هنوز صحبت در این زمینه زود است، زیرا شرکت دانپو در نخستین مراحل آشنایی با بازار ایران است. تصمیم به سرمایه گذاری، نیازمند اطلاعات و بررسی های بیشتر است، اما اگر شرایط برای سرمایه گذاری خارجی خوب باشد و اعتماد سرمایه گذار جلب شود، به تدریج شرکت های خارجی از حوزه فروش محصول فراتر می روند و سرمایه گذاری را نیز در دستور کار قرار می دهند.

به گزارش ایرنا، بیست و سومین نمایشگاه بین المللی صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین آلات و صنایع وابسته به نام «ایران آگرو فود ۲۰۱۶» دهم تا سیزدهم خردادماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد.

واردات

واکنش به ممنوعیت واردات برنج خارجی به شمال

دبیر انجمن برنج در واکنش به ممنوعیت واردات برنج خارجی به شمال کشور گفت: مسئولان باید برای پشتیبانی از تولید داخل، راهکارهای دیگری مانند حمایت از تولید ارقام پرمحصول را در دستور کار قرار دهند.

جسمیل علیزاده شایق در گفت و گو با مهر در واکنش به ممنوع شدن واردات برنج خارجی به شمال کشور اظهار داشت: این تصمیم را استانداران مازندران گرفته که به نظر تصمیم بدی نیست اما باید پرسید ضمانت اجرایی آن چیست؟

وی با بیان اینکه وقتی اعلام می کنند واردات برنج خارجی ممنوع است هر برنجی که وارد شمال شود قاچاق محسوب می شود، افزود: هیچ ابزار کنترلی برای این قاچاق وجود ندارد.

دبیر انجمن برنج کشور با اشاره به اینکه نیاز کشور به این محصول حدود ۳ میلیون تن است، اظهار داشت: با توجه به تولید ۲ میلیون تنی ما نیاز کشور به واردات این محصول یک میلیون تن است که باید این میزان را کنترل کنیم تا مشکلی پیش نیاید.

شایق، مطرح کردن چنین مباحثی را شعاری خواند که در راستای حمایت از تولید عنوان می شود و افزود: این کار آخرین راه حل است که ما می توانیم برای حمایت از برنج داخلی به کار ببریم. راه های دیگر و بهتری هم وجود دارد که یکی از آنها حمایت از ارقام پرمحصول ایرانی است.

دبیر انجمن برنج با بیان اینکه ارقام پرمحصول برنج ایرانی بسیار با کیفیت تر از انواع خارجی آن است، گفت: زمانی که میزان تولید این ارقام نیز بالا برود واردات خود به خود کم می شود.

شایق تصریح کرد: مسئولان برای حمایت از تولید باید سه کار انجام دهند: اول اینکه بیش از نیاز برنج وارد کشور نشود، دوم اینکه جلوی قاچاق مازاد بر سهمیه وارداتی این کالا گرفته شود.

وی راه حل سوم را ایجاد امنیت روانی برای تولیدکنندگان عنوان کرد و افزود: در ماه های که برنج ایرانی روی زمین و در حال تولید است (از اول تیر تا پایان مهر ماه) نباید هیچ حرفی درباره برنج وارداتی در هیچ رسانه های مطرح شود.

دبیر انجمن برنج گفت: همچنین درباره وضعیت بازار این محصول اطلاع کرد: بازار برنج از شرایط خوبی برخوردار است و براساس آنچه ما خود رصد کردیم در روزهای پایانی هفته گذشته قیمت برنج کشت دوم در مازندران که کیفیت و قیمت بالاتری نسبت به برنج کشت اول دارد، یکمیلی ۱۰ هزار تومان بود و نرخ این کالا در شهری مانند تهران باید حدود ۱۲ هزار تومان باشد و نه بیشتر از آن.

مدیر فروش و امور تجاری یک شرکت تولیدی فرانسوی در گفت و گو با «فرصت امروز»:

راه اندازی خط تولید در ایران منوط به موفقیت در فروش محصولات است



ساناز کلاهدوز sanazkalahdooz@yahoo.com

کریستین باررا، مدیر فروش و امور تجاری شرکت PCI فرانسه با ذکر این نکته که اگر از فروش محصولات خود در ایران نتایج مثبتی دریافت کنند به طور حتم خط تولید خود را در ایران راه اندازی خواهند کرد، درباره بازار خوب ایران در صنعت ماشین ابزار و ابزارآلات با «فرصت امروز» به گفت و گو پرداخت که در زیر می خوانید:

آیا بازار ایران را در زمینه تولید ماشین ابزار و ابزار آلات مورد بررسی قرار داده اید؟

بله. ما ماه نوامبر سال میلادی گذشته در نمایشگاهی در تهران شرکت کردیم که در زمینه توانمندی های ایران در این صنعت بود. از نظر من ایران پیشرفت قابل توجه و چشمگیری در این زمینه داشته است. طبق بررسی های ما ایران می تواند بازار بسیار خوبی برای محصولات و تولیدات ما باشد و ما به دنبال گسترش بازار فروش محصولات خود در این کشور هستیم.

هدف شما از حضور در ایران تنها فروش محصولات است یا راه اندازی خط تولید

نخستین هدف ما فروش ماشین ابزار و ابزارآلات در ایران است. پس از آن برنامه های تولیدی هم در اهداف خود برای حضور در ایران داریم. از طرفی از سال ۲۰۱۶ نیز شرکت تونگتای را در ایران ثبت کردیم زیرا قصد ما تولید، تعمیر، نگهداری و مشتری مداری در ایران است. طبق برنامه ریزی گروه ما، اگر از فعالیت در ایران بتوانیم نتایج خوب و سیگنال های مثبتی دریافت کنیم، به طور

در ایران راه در برنامه های خود دارید؟

حتم خط تولید محصولات خود را در ایران راه اندازی خواهیم کرد. درباره فعالیت های گروه تونگتای و سه زیرمجموعه این شرکت توضیح دهید؟ گروه تونگتای دارای سه زیرمجموعه است که هر یک از آنها در زمینه های مختلف فعالیت دارند. یکی از آنها PCI است که در زمینه های مختلف فعالیت دارد. یکی دیگر از آنها Tongtai است که در زمینه های مختلف فعالیت دارد. یکی دیگر از آنها ANSO است که در زمینه های مختلف فعالیت دارد.

کشورند؟

گروه تونگتای سه برند اصلی به نام های PCI، انگر در اتریش و همچنین شرکت تونگتای در تایوان را در زیرمجموعه خود دارد. این سه شرکت فعالیت های قابل توجهی دارند به شکلی که شرکت PCI برندی بسیار سرشناس و معتبر است و تولیدات و محصولات این شرکت در کارخانه خودروسازی پژو سیترون استفاده می شود. این شرکت در زمینه های تولید سیلندر، بلوک سیلندر

کشورند؟

گروه تونگتای سه برند اصلی به نام های PCI، انگر در اتریش و همچنین شرکت تونگتای در تایوان را در زیرمجموعه خود دارد. این سه شرکت فعالیت های قابل توجهی دارند به شکلی که شرکت PCI برندی بسیار سرشناس و معتبر است و تولیدات و محصولات این شرکت در کارخانه خودروسازی پژو سیترون استفاده می شود. این شرکت در زمینه های تولید سیلندر، بلوک سیلندر

صادرات

بازگشت مشتریان قدیمی به بازار فرش



رئیس مرکز ملی فرش ایران از شتاب گرفتن صادرات فرش دستباف ایران به بازارهای جهانی خبر داد و گفت: مشتریان قدیمی ایران برگشتند. حمید کارگر در گفت و گو با مهر گفت: با وجود نامناسب بودن اعداد صادراتی فرش دستباف ایران در سال گذشته، در آغاز سال جاری رشد قابل ملاحظه ای در این حوزه به چشم می خورد که می تواند نوبدبخش سال بهتری برای فعالان اقتصادی فرش ایران باشد.

رئیس مرکز ملی فرش ایران افزود: آنگونه که آمارهای گمرک جمهوری اسلامی ایران نشان می دهد، فروردین ماه امسال، بیش از ۲۳۴ تن فرش دستباف به ارزش بیش از ۱۱ میلیون دلار از کشورمان به بازارهای هدف صادر شد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشدی حدود دو برابر را چه به لحاظ وزنی و چه از نظر ارزشی نشان می دهد. بر این اساس، در فروردین ماه سال قبل نزدیک به ۱۱۲ تن فرش دستباف به ارزش بیش از ۵ میلیون دلار از ایران صادر شده بود.

وی تصریح کرد: بخش اعظم صادرات فرش دستباف در آغاز سال جاری به مقصد آمریکا ارسال شده است که نزدیک به ۷ میلیون دلار را شامل می شود و بازگشایی درهای بازار آمریکا در صورتی که نزدیک به ۱۱۲ تن فرش دستباف به ارزش بیش از ۵ میلیون دلار از ایران صادر شده بود. در حالی است که در چند سال گذشته، ورود فرش های دستباف تولید ایران به خاک آمریکا ممنوع بود که با لغو این محدودیت در پی اجرایی شدن برجام، شاهد آغاز صادرات فرش به آمریکا به عنوان بزرگترین خریدار فرش در دنیا هستیم.

شهرک صنعتی

احداث شهرک صنعتی مشترک ایران و چین



وی ادامه داد: هفت شهرک صنعتی برای بازدید هیأت چینی معرفی شد و در نهایت ایجاد شهرک صنعتی قطعات خودرو در منطقه ویژه اقتصادی بوم مورد توافق قرار گرفت.

با طرف های ایرانی وجود دارد ضمن آنکه شهرک های صنعتی معرفی شده از سوی ایران دارای زیرساخت آماده و زمین های تملک شده هستند.

مدیرکل سرمایه گذاری وزارت بازرگانی چین نیز در این نشست بر افزایش همکاری اقتصادی بین دو کشور در زمینه احداث پروژه های عمرانی، شهرک صنعتی و... تاکید و اظهار امیدواری کرد که شهرک صنعتی مشترک ایران و چین با پیگیری های مستمر هر دو کشور عملیاتی شود.

گفتنی است در این نشست ضمن تشریح ماموریت های اصلی سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران، مزیت های سرمایه گذاری در شهرک های صنعتی بررسی قرار گرفت.

کشاورزی

۵۰ درصد ماشین آلات بخش کشاورزی فرسوده است

کند و بارترین مزیت آن قیمت پایین آن نسبت به مشابه خارجی است. نرخ ماشین آلات کشاورزی ایرانی یک سوم تولید جهانی است. عباسی با اشاره به سال های تحريم و محدودیت واردات قطعات برای تولیدکنندگان بیان داشت: در سال های تحريم تامین قطعات مورد نیاز برای کارخانجات تا حدی سخت بود که در برخی موارد برای انتقال پول به کشور مبدأ باید از سه کشور کمک می گرفتند که همین مسئله موجب شد تامین قطعات از کشورهای دیگری مانند چین، ترکیه و هند صورت گیرد.

او افزود: همین مسئله موجب شد که کیفیت قطعات مورد استفاده در ماشین آلات کشاورزی کاهش یابد اما کشاورزان با حذف واردات اکنون با حذف تحریم ها و واردات قطعات از کشورهای دیگر می شود تا ماشین آلات با کیفیت مناسب تری وارد کشور شود. رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون بخش کشاورزی در خصوص مشکلات کشاورزان

آمار موجود حدود ۹۰ درصد از ماشین آلات کشاورزی خارجی فرسوده است. نرخ ماشین آلات باغبانی، شالیزاری و ماشین آلات سنگین و نیمه سنگین که تولید داخلی ندارند، براساس نیازمندی های بازار نسبت به واردات آن اقدام می شود. او افزود: طی سال های گذشته در بهترین حالت سالانه ۴ هزار دستگاه ماشین آلات کشاورزی به کشور وارد شده است و در بخش تراکتورهای باغبانی با وجود اینکه در داخل تولید داریم ولی تکنولوژی های این بخش باید ارتقا یابد. تولیدکنندگان ماشین آلات کشاورزی به دنبال این هستند که سهم ناچیز ۰.۱ درصدی واردات نیز گرفته شود اما باید این نکته را مدنظر قرار داد که برای تحریم های باغبانی با وجود اینکه در بخش اقتصادی و ارتقای کیفیت واردات نقش پررنگی دارد.

او در ادامه گفت: ماشین آلات کشاورزی داخلی مزیتی دارند که کشاورزان ترجیح می دهند برای کار در مزارع از آن استفاده

تا هفت ساله پرداخت می شود. به دنبال این هستیم که ۱۵ تا ۲۰ درصد تسهیلات پرداختی به کشاورزان را به صورت بلاعوض اختصاص دهیم که در صورت دریافت اعتبارات این کار را انجام خواهیم داد. او افزود: کشاورزان اقساط خود را به صورت سالانه پرداخت می کنند و جزو به روزترین پرداختی های موجود در میان دریافت کنندگان تسهیلات هستند.

رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون بخش کشاورزی با اشاره به ضریب نفوذ مکانیزاسیون در بخش کشاورزی بیان داشت: در حال حاضر ضریب نفوذ مکانیزاسیون در هر هکتار است که براساس برنامه ریزی های انجام شده در قالب تا پایان سال ۹۵ به ۱.۶۳ درصد خواهد رسید. عباسی در خصوص واردات ماشین آلات کشاورزی به کشور گفت: این ماشین آلات غالباً تولید داخل ندارند و براساس

سوءاستفاده عراقی ها از گواهی مبدا



مهدی نجات نیا، مسئول میز عراق در سازمان توسعه تجارت در گفت و گو با ایلنا در مورد الزامی شدن ارائه گواهی مبدا به گمرک عراق اظهار داشت: درخواست گواهی مبدا مطابق عرف بین المللی بوده و اتفاق جدیدی نیست. در سال های قبل صادرکنندگان ما این گواهی را به عراقی ها ارائه می دادند اما در این بین عراقی ها از این مسئله سوءاستفاده می کنند.

نجات نیا ادامه داد: در سال های اولیه پس از سقوط صدام ارائه گواهی مبدا برای ایرانی ها لازم نبود اما پس از دو سال ارائه این اسناد الزامی شد و صدور آن از سوی اتاق بازرگانی صورت می گرفت. اما گمرک عراق معترض این امر بود و به دولت عراق اعلام کرد که به سبب فارسی بودن این اسناد نمی تواند از اصالت کالا مطمئن شود، بنابراین درخواست کرد که این اسناد به زبان عربی ترجمه و به تایید سفارت این کشور در تهران برسد.

وی تصریح کرد: تایید این برگه ها برای صادرکننده ایرانی ۱۵۰ دلار هزینه داشت ضمن آنکه این برخلاف عرف بین الملل بود. عراقی ها باید گواهی اصالت کالا به زبان انگلیسی را قبول می کردند اما با حمله داعش به این کشور و قطع راه های ارتباطی زمینی به ترکیه، بحرین و مواد غذایی در این کشور به وجود آمد. به همین سبب گواهی مبدا برداشته شد. راین سابق اقتصادی سفارت ایران در عراق افزود: اکنون با توجه به برقراری نسبی امنیت در عراق، گمرک این کشور اعلام کرده که از دو هفته آینده دوباره روال سابق برقرار خواهد شد و ایرانی ها موظف هستند که گواهی مبدا ارائه دهند.

نجات نیا با اشاره به عرضه کالای چینی در بسته بندی ایرانی به تاجران عراقی گفت: متأسفانه برخی صادرکنندگان ایرانی در این مدت سوءاستفاده کرده و اجناس چینی را با بسته بندی ایرانی به این کشور صادر کردند که از لحاظ کیفیت به مراتب از کالای ایرانی پایین تر بود.

مسئول میز عراق در سازمان توسعه تجارت افزود: عمده صادرات ۶ میلیارد دلاری ما به این کشور مواد غذایی است و به دلیل حساسیتی که عراقی ها به نوع ذبح مواد غذایی گوشتی دارند به دنبال واردات مواد غذایی ای هستند که اصالت ایرانی داشته و موارد شرعی آن رعایت شده باشد. نجات نیا تصریح کرد: عراقی ها با توجه به کاهش قیمت نفت و محدودیت بودجه ای که در سال جاری دارند واردات خود را مدیریت کرده اند. بر همین اساس از ورود کالاهای غیر ضروری اجتناب می کنند و پیش بینی می شود با توجه به قطع صادرات سیمان به عراق، امسال عمده صادرات ما به این کشور، مواد غذایی باشد.

باتکنامه



فرآیند رسیدگی به شکایت‌های مشتریان بانک سامان ایزو گرفت

فرآیند رسیدگی به شکایت‌های مشتریان بانک سامان پس از ارزیابی‌های صورت گرفته توسط شرکت توفنوردیبران موفق به دریافت گواهینامه ایزو ۱۰۰۰۲:۲۰۱۴ شد.

به گزارش روابط عمومی بانک سامان، منصور مومنی، مدیر روابط عمومی و توسعه مشتریان بانک سامان با اعلام این خبر گفت: فرآیند رسیدگی به شکایت‌های مشتریان از سال ۱۳۹۰ با استقرار سیستم‌ها و روش‌های مناسب در بانک پیاده‌سازی و عملیاتی شد. مومنی گفت: در راستای افزایش رضایت و وفاداری مشتریان بانک، کاهش زمان رسیدگی به شکایت‌های مشتریان با تمرکز بر افزایش کیفیت و توجه به الزامات بانک مرکزی، پروژه استانداردسازی فرآیند رسیدگی به شکایت‌ها براساس الزامات ایزو ۱۰۰۰۲:۲۰۱۴ از سال ۱۳۹۴ با بهره‌گیری از تجربتین مشاوران آغاز شد.

وی تصریح کرد: با استقرار تمام رویه‌های الزامی استانداردهای ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۰۲ در فرآیند مدیریت شکایت‌های مشتریان و تأیید آن توسط کارشناسان شرکت توفنوردیبران، گواهینامه ایزو ۱۰۰۰۲:۲۰۱۴ صادر شد. مدیر روابط عمومی و توسعه مشتریان بانک سامان گفت: در حال حاضر اداره رسیدگی به صدای مشتریان از طریق کانال‌های مختلفی همچون وبسایت بانک، مرکز سامان ارتباط، ایمیل و فکس اقدام به ثبت و پیگیری شکایت‌های مشتریان می‌کند. پس از شکایت مشتری، پیامکی حاوی یک شماره پیگیری برای وی ارسال می‌شود و در مراحل رسیدگی می‌تواند با ورود به وبسایت بانک و وارد کردن این شماره، از آخرین وضعیت رسیدگی آگاهی یابد و پاسخ خود را دریافت کند.

تاکید پوزندی بر اهمیت اقدام و عمل در بستر بانکداری الکترونیک

مدیرعامل بانک شهر، اقدام و عمل در بستر بانکداری الکترونیک را از ارکان افزایش اعتماد و رمز موفقیت این بانک دانست و بر لزوم حفظ و توسعه رضایت شهروندان تأکید کرد.

به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، حسین محمد پوزندی در نشست فصلی مدیران ارشد بانک که در استان اردبیل برگزار شد، ضمن تسلیت به مناسبت فرارسیدن سالروز ارتحال امام خمینی (ره) و ۱۵ خرداد و قدردانی از شهرداری اردبیل در برگزاری این نشست گفت: امروز وظیفه سنگینی بر دوش بانک شهر است و موفقیت این بانک در ارائه خدمات و جلب اعتماد شهروندان در افزایش تقاضا از سوی عموم مردم، تأثیر بسزایی داشته است. پوزندی افزود: اهمیت فعالیت بانک شهر در ادامه، مبنی بر حفظ و توسعه این اعتماد است و یکی از ارکان اصلی دستیابی به این موفقیت، اقدام و عمل در بستر بانکداری الکترونیک است. مدیرعامل بانک شهر یکی از مصادیق این موفقیت را عزم و اراده محکم یکپارچه مدیران بانک دانست و نمونه عینی آن را در ارائه خدمات در ایام نوروز و عاملیت بانک شهر در بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب برشمرد.

پیمانه

رئیس کل بیمه مرکزی:

وظیفه مشترک صنعت بیمه توسعه و تعمیم فرهنگ بیمه است

نشست شورای هماهنگی مدیران روابط عمومی صنعت بیمه با حضور رئیس کل بیمه مرکزی، مدیر کل روابط عمومی بیمه مرکزی و مدیران روابط عمومی شرکت‌های بیمه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه مرکزی، دکتر همتی در این نشست با اشاره به نقش مؤثر مدیران روابط عمومی شرکت‌های بیمه در توسعه و تعمیم فرهنگ بیمه گفت: صنعت بیمه باید با درایت مدیران روابط عمومی خدمات توسعه صنعت بیمه را به مردم معرفی کند. وی با اشاره به اینکه صنعت بیمه کشور در عرصه تبلیغاتی نیاز به کار و تلاش بیشتر دارد، خطاب به مدیران روابط عمومی صنعت بیمه گفت: بیمه مرکزی برنامه‌های جدید خود را در راستای توسعه و تعمیم فرهنگ بیمه آغاز خواهد کرد و دست یاری به سوی شرکت‌های بیمه دراز می‌کند تا با همفکری بیشتر و استفاده از این فضای کارشناسی، نقش اصلی صنعت بیمه که همان ایجاد اطمینان و آرامش در جامعه است را بیش از پیش نمایان کند. دکتر همتی، از ضرورت تبیین و توضیح خسارت‌های عظیم پرداختی به بیمه‌گذاران به‌عنوان یکی دیگر از محورهای اطلاع‌رسانی صنعت بیمه یاد کرد و گفت: با اطلاع‌رسانی منطقی، می‌توان خدمات صنعت بیمه را علاوه بر زبان‌زدگان، به عموم مردم نیز معرفی کرد.

۷۴ میلیون ایرانی بیمه عمر ندارند

مدیر بیمه‌های عمر و پس‌انداز بیمه داننا از برنامه‌های جدید این شرکت برای تحول و رونق در بیمه‌های زندگی خبر داد.

به گزارش روابط عمومی بیمه دانا، حقیقتی در کارگاه آموزشی بیمه‌های عمر، خطاب به نمایندگان بیمه دانا، دانش‌بازاربابی و بستر فروش را از اولویت‌ها و الزامات فروش بیمه عنوان کرد و گفت: امسال طوری برنامه‌ریزی خواهیم کرد که در هر منطقه چهار کارگاه آموزشی اساسی داشته باشیم. وی بیمه‌نامه عمر و پس‌انداز بیمه دانا را نسبت به محصول مشابه سایر شرکت‌ها، مناسب‌تر و مناسب‌تر ارزیابی و تأکید کرد: طی سه سال آینده بیمه درمان انفرادی را جزو ضمیمه بیمه‌نامه‌های عمر خواهیم کرد. حقیقتی، فعالیت در این حوزه را سرمایه‌گذاری دانست، نه پس‌انداز و اضافه کرد: از حدود ۷۸ میلیون نفری جمعیت کشور فقط حدود ۴ میلیون بیمه‌نامه جاری داریم و این یعنی اینکه حدود ۷۴ میلیون بازار آماده در کشور داریم.

در نشست تخصصی درس‌هایی برای مقاوم سازی نظام مالی تأکید شد

مقاوم سازی بانک‌ها به روش شرق آسیا



دانشیار پژوهشکده اقتصاد و مشاور ارشد سابق مدیر اجرایی گروه بانک جهانی گفت: با توجه به تجربه شرق آسیا در بحران جهانی برای مقاوم‌سازی، بخش بانکی در اقتصاد ایران، نیاز به تدوین بسته سیاستی مقاوم‌سازی بانکی شامل فهرست نقاط ضعف، ضربه تحریم‌ها و همچنین راهکارها داریم.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی، سیدحسین میرجلیلی در نشست تخصصی «چرا بخش مالی (بانکی) شرق آسیا در بحران مالی جهانی مقاوم بود، درس‌هایی برای مقاوم‌سازی نظام مالی در ایران» که با حضور مهرداد سپه‌وند، مشاور بانک مرکزی و کامران ندری، مدیر گروه بانکداری اسلامی در محل پژوهشکده پولی و بانکی برگزار شد، افزود: اگر با بانک‌های خارجی ارتباط داشته باشیم، می‌توانیم در زمان موردنیاز از این ظرفیت استفاده کنیم ضمن اینکه ایجاد بانک‌های مشترک با سایر کشورها برای رفع مشکلات مناسب است.

وی تصریح کرد: همچنین می‌توان وابستگی شرکت‌های دولتی به بانک‌ها را کاهش داد تا بخشی از منابع بانک‌ها از این محل آزاد شود.

دانشیار پژوهشکده اقتصاد و مشاور ارشد سابق مدیر اجرایی گروه بانک جهانی گفت: در این دوره نرخ بهره پایه بانک مرکزی ذخیره قانونی بانک‌ها کاهش یافت، ضمن اینکه بسته‌های محرک مالی ایجاد و دسترسی آسان به تسهیلات و سوآپ ارز برای شرکت‌ها و بانک‌ها فراهم و اوراق قرضه تضمین شد.

وی گفت: هرچند بحران در سال ۲۰۰۷ آغاز و تا سال ۲۰۰۹ ادامه یافت ولی یک سال و نیم بعد از این بحران شرق آسیا بازسازی را آغاز کرد و صادرات این کشورها در سه‌ماهه دوم ۲۰۱۰ به بالای از زمان آغاز بحران رسید که ۳۰ درصد کاهش یافت که سه برابر دوره بحران قبلی بود.

دانشیار پژوهشکده اقتصاد و مشاور ارشد سابق مدیر اجرایی گروه بانک جهانی گفت: بر همین اساس این کشورها در صنعت و تولید این کشورها داره و به همین دلیل تولید ناخالص داخلی آنها کاهش یافته، به‌نحوی که تولید ناخالص داخلی در شرق آسیا به‌جز هند و چین در سه‌ماهه چهارم ۲۰۰۸ میلادی حدود ۱۱ درصد افت داشت.

میرجلیلی با بیان اینکه، تولید ناخالص داخلی این کشورها در سه‌ماهه اول ۲۰۰۹ میلادی نیز به میزان ۸ درصد افت کرد و این کاهش اولیه بسیار حادتر از دیگر مناطق جهان بود، اظهار داشت: البته این امر به همراه کاهش نرخ ارز به صورت چشمگیر بود، هرچند که این کاهش در این دوره هم کمتر و آرام‌تر از دوره قبل بود و این امر نشان‌دهنده این است که عدم توازن خارجی به بزرگی بحران ۱۹۹۷ برای این کشورها نبود.

مقابل بحران جهانی توانستند بهتر از سایر کشورها عمل کنند و ثبات خود را حفظ کنند. به‌سرت سیاست‌های محرک مالی و پولی را بی گرفتند و به همین دلیل این کشورها با شرایط مناسب وارد بحران شدند.

دانشیار پژوهشکده اقتصاد و مشاور ارشد سابق مدیر اجرایی گروه بانک جهانی گفت: در این دوره نرخ بهره پایه بانک مرکزی و ذخیره قانونی بانک‌ها کاهش یافت، ضمن اینکه بسته‌های محرک مالی ایجاد و دسترسی آسان به تسهیلات و سوآپ ارز برای شرکت‌ها و بانک‌ها فراهم و اوراق قرضه تضمین شد.

وی گفت: هرچند بحران در سال ۲۰۰۷ آغاز و تا سال ۲۰۰۹ ادامه یافت ولی یک سال و نیم بعد از این بحران شرق آسیا بازسازی را آغاز کرد و صادرات این کشورها در سه‌ماهه دوم ۲۰۱۰ به بالای از زمان آغاز بحران رسید که ۳۰ درصد کاهش یافت که سه برابر دوره بحران قبلی بود.

دانشیار پژوهشکده اقتصاد و مشاور ارشد سابق مدیر اجرایی گروه بانک جهانی گفت: بر همین اساس این کشورها در صنعت و تولید این کشورها داره و به همین دلیل تولید ناخالص داخلی آنها کاهش یافته، به‌نحوی که تولید ناخالص داخلی در شرق آسیا به‌جز هند و چین در سه‌ماهه چهارم ۲۰۰۸ میلادی حدود ۱۱ درصد افت داشت.

میرجلیلی با بیان اینکه، تولید ناخالص داخلی این کشورها در سه‌ماهه اول ۲۰۰۹ میلادی نیز به میزان ۸ درصد افت کرد و این کاهش اولیه بسیار حادتر از دیگر مناطق جهان بود، اظهار داشت: البته این امر به همراه کاهش نرخ ارز به صورت چشمگیر بود، هرچند که این کاهش در این دوره هم کمتر و آرام‌تر از دوره قبل بود و این امر نشان‌دهنده این است که عدم توازن خارجی به بزرگی بحران ۱۹۹۷ برای این کشورها نبود.

ندری تصریح کرد: اقتصاد نفتی ساختاری متفاوت را در ایران نسبت به سایر کشورها ایجاد کرده و بر همین اساس دولت نیز برای رفع مشکلات به فروش نفت با اتمام دارد، اما به‌دنبال اصلاحات ساختاری بانک‌ها نیست. وی با اشاره به کاهش جایگاه سوخت‌های فسیلی در آینده نیز گفت: اینکه ما چگونه می‌توانیم برنامه‌ریزی اقتصادی را از نفت جدا و به مسائل و مشکلات حوزه‌های مختلف اقتصاد توجه کنیم، دارای اهمیت است. وی خروج از اقتصاد نفتی را مهم‌ترین راهکار برای رشد دانست و افزود: برای بهبود وضعیت اقتصادی بدون اتکا به درآمدهای نفتی باید برنامه‌ریزی کنیم.

ضرورت تقسیم‌بندی سپاس‌چام به دو دوره برای نظام بانکی

در ادامه این نشست مهرداد سپه‌وند، مشاور بانک مرکزی نیز اظهار داشت: اقتصاد مقاومتی شبهه صحبت از اقتصاد خاص را در ذهن متبادر می‌کند، درحالی‌که منظور از اقتصاد مقاومتی یک ویژگی خاص اقتصادی است. وی با اشاره به وضعیت درآمدهای نفتی و مطالبات معوق بانکی، اظهار داشت: در سال‌های ۸۵ و ۸۶ که بیشترین رشد مطالبات معوق ایجاد شد، شاهد بالاترین سطح قیمت نفت در ایران بودیم، بنابراین درآمدهای بالای نفتی منجر به کاهش مطالبات معوق نشده است. سپه‌وند با اشاره به مشکل بدهی‌های دولت به نظام بانکی نیز گفت: براساس طرحی قرار بود بدهی‌های دولت به‌نظام بانکی قیمت‌گذاری شود تا به جریان نقدینگی کمک شود اما مجلس اجازه این کار را نداد و رفع این مشکلات نیازمند استقلال بیشتر بانک مرکزی است.

وی با تأکید بر اینکه باید دوره سپاس‌چام را در ذهن آحاد جامعه تبیین کنیم، گفت: باید این دوره سه دو دوره کوتاه و بلندمدت تقسیم شود، زیرا سیستم بانکی محافظه‌کار است و پس از دوری چند ساله نباید توقع داشت که در نظام مشاور بانک مرکزی تصریح کرد: البته این امر را از قبل می‌دانستیم که باید سپاس‌چام یک و دو داشته باشیم و دوره سپاس‌چام یک حداقل یک سال در زمان نیاز دارد، بنابراین حدود ۵ تا ۶ ماه از زمان اجرای سپاس‌چام یک باقی مانده است.



بدهی دولت به بانک‌ها آب رفت

شود. این در حالی است که به گفته نوبخت، شرکت‌های دولتی توقع دارند تا دولت میزان بدهی آنها را تقبل کند، اما در شرایطی این اتفاق خواهد افتاد که شرکتی واگذار شود و با پیشنهاد وزیر، سازمان حسابرسی میزان این بدهی را برآورد کرده و هیأت وزیران آن را تصویب کنند، آنگاه جزئی از بدهی مسجل دولت قرار خواهد گرفت.

با این وجود سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تأکید دارد که به‌طور حتم در سال جاری برای تسویه حداقل بخشی از بدهی خود وارد خواهد شد به‌طوری‌که حتی در لایحه بودجه امسال در دو تبصره پیشنهاد ایجاد بازار بدهی و همچنین استفاده از مابه‌التفاوت تسعیر نرخ ارز را برای این موضوع پیشنهاد کرد، اما مجلس به آن رأی نداد و از مجموعه بودجه سال ۱۳۹۵ حذف شد.

از طوطی که نوبخت به ایسنا اعلام کرده با توجه به حذف پیشنهادات مطرح شده از سوی نمایندگان مجلس امکان اینکه دولت بخواهد مجدداً آن را در قالب لایحه‌ای به مجلس دهم ارائه کند، وجود دارد تا اینکه بتوان بخشی از بدهی دولت را از طریق بازار بدهی و در قالب اوراق مالی تسویه کرد.

دولت به شبکه بانکی نیز اغلب محل اختلاف بین طرفین بوده است به‌طوری‌که آنچه آمارها نشان می‌دهد با آنچه حسابرسی می‌شود فاصله بسیاری یافته، به‌طوری‌که میزان طلب کل بانک‌ها از دولت تا پایان سال ۱۳۹۲ رقم قطعی بدهی دولت به بانک‌ها به ۳۶ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

۳۶ هزار میلیارد تومانی که پورمحمدی، براساس نتایج حسابرسی سازمان حسابرسی اعلام کرده در حالی مطرح است که آمارهای بانک مرکزی تأکید دارد مجموع بدهی دولت به شبکه بانکی در پایان سال ۱۳۹۲ حدود ۷۵ هزار میلیارد تومان است که از این رقم بالغ بر ۷۲ هزار میلیارد تومان متعلق به دولت و حدود ۳۰۰۰ میلیارد تومان به شرکت‌ها و موسسات دولتی اختصاص دارد. در این شرایط تاکنون میزان طلب بانک‌ها از دولت به نصف کاهش یافته است.

گرچه پورمحمدی عنوان کرده که هنوز نتیجه نهایی حسابرسی از میزان بدهی‌های دولت به شبکه بانکی در پایان سال ۱۳۹۳ مشخص نشده ولی رجوع به آمارهای رسمی بیانگر این است که در پایان سال ۱۳۹۳ بدهی بخش دولتی

نرخنامه

دلار ۳,۴۶۲ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۶۲ تومان هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۰۸,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار ازاد ۳,۹۳۷ تومان و هر پوند نیز ۵,۰۲۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۱۰,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۷۲,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۱,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۲,۴۷۰ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مثقال طلا	۴۴۳,۳۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۲,۴۷۰ ▼
سکه بهار آزادی	۱,۰۰۷,۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۱,۰۰۸,۰۰۰ ▼
نیم سکه	۵۱۰,۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۷۲,۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۱,۰۰۰ ▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۴۶۲ ▼
یورو اروپا	۳,۹۳۷ ▼
پوند انگلیس	۵,۰۲۰ ▼
درهم امارات	۹۵۰ ▼
لیر ترکیه	۱,۲۰۷ ▼
یوان چین	۵۴۲
ین ژاپن	۳۲
دلار کانادا	۲,۶۹۲ ▼
فرانک سوئیس	۳,۵۵۸ ▼
دینار کویت	۱۱,۵۲۰ ▲
ریال عربستان	۹۳۰
دینار عراق	۲۷۳
روپیه هند	۴۵
رینگت مالزی	۸۷۳ ▼

خبرنامه



تعمیرات وزارت اقتصاد برای افزایش درآمدهای مالیاتی

وزیر امور اقتصادی و دارایی با تشریح تمهیدات این وزارت‌خانه برای افزایش درآمدهای مالیاتی، در عین حال گفت که هدف اصلی در این زمینه جلوگیری از فرار مالیاتی است.

به گزارش ایسنا، علی‌طیبنیا در مجلس و پس از طرح سوالات و ابهامات نمایندگان، اظهار کرد: یکی از محورهای اقتصاد مقاومتی قطع وابستگی به نفت و تأمین مالی از طریق درآمدهای مالیاتی است. آنچه در این زمینه و در سال جاری مدنظر ما قرار دارد، اصلاح سیستم مالیات‌ستانی است، به‌گونه‌ای که مبتنی بر اطلاعات و حذف عامل انسانی و براساس روش‌های مدرن و سیستماتیک وظیفه وصول مالیات را انجام دهیم. وی افزود: هدف ما اعمال فشار بر مودیان مالیاتی نیست بلکه هدف این است که در پرتو اطلاعات جلوی فرار مالیاتی را بگیریم. برای سال جاری با اصفاف توافق شده و قرار شده مالیاتی که اخذ شده معادل مالیات پارسال باشد و فشار زیادی بر کسانی که مالیات‌شان را پرداخت می‌کردند وارد نکنیم.

وزیر اقتصاد ادامه داد: سازمان امور مالیاتی بخشنامه کرده کسانی که تا پایان شهریور مالیات‌شان را پرداخت کنند جرایم‌شان بخشوده می‌شود. همچنین اگر کسی مالیاتش را تسلیت کند و تا بیش از سه سال برهه قطعی نداشته باشد از پرداخت سود برای تسلیت معاف می‌شود. این گشایش‌ها برای سال جاری است که فشار بر مودیان مالیاتی وارد نشود.

طیبنیا در بخش دیگری از اظهارات خود، خاطرنشان کرد: ما طی سه سال گذشته رشدی نزدیک به ۱۰ درصدی را در اقتصاد ایران تجربه کردیم. در عین حالی که این رشد، رشد پایینی بوده، پرنوسان است و مردم بهره‌وری نقش بسزایی در این رشد ایفا می‌کند. یک تحلیل آسیب‌شناسانه دقیق نشان می‌دهد این ویژگی‌ها را باید در دو عارضه نفتی بودن و دولتی بودن اقتصاد ایران جست‌وجو کنیم که دومی خود معلول عامل اولی است. وی اضافه کرد: مقام معظم رهبری در سیاست‌های ابلاغی خود نیز این موضوع را مدنظر قرار دادند که مادامی که وابستگی اقتصاد ایران به درآمد نفتی را قطع نکنیم امکان دستیابی به رشد اقتصادی بالا و ارتقای بهره‌وری را نداریم و امکان مقاومتی بودن اقتصاد ایران سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی ایران به نفت و سهم بالای درآمدهای ارزی از مشکلاتی است که در این زمینه بروز می‌کند. برای دولتی بودن اقتصاد ایران، سیاست‌های کلی اصل ۴۴ و برای نفتی بودن اقتصاد ایران سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی طراحی شده است. وی ادامه داد: من خوشحالم بگویم که ۱۲ برنامه ملی برای مقابله با این عوارض و دستیابی به رشد اقتصادی مستمر تهیه کرده‌ایم. برنامه‌های عملیاتی هدف‌گذاری شده و دارای فهرستی از اقدامات و عملیات است.

معافیت مالیاتی اخیر کمک بزرگی به بازار سرمایه است

دبیرکل کانون کارگزاران بورس، بخشنامه اخیر معافیت مالیاتی را کمکی بزرگ به بازار سرمایه دانست. روح‌الله میرصانعی تصریح کرد: وقتی خدمات بازار سرمایه معاف از مالیات بر ارزش افزوده می‌شود، توسعه این فعالیت‌ها را در بازار شاهد خواهیم بود؛ مثلاً صندوق‌های سرمایه‌گذاری بزرگ‌تر می‌شوند و ارکان صندوق‌ها بیشتر انگیزه فعالیت و توسعه خواهند داشت. وی گفت: البته این معافیت مستقیماً بر سرمایه‌گذاران تأثیر نمی‌گذارد؛ با این حال باعث می‌شود فعالان بازار انگیزه بیشتری برای توسعه بازار پیدا کنند. میرصانعی با بیان اینکه اصل تأثیر این اقدام بر فعالان بازار سرمایه است، افزود: منافع اصلی را شرکت‌های سبدگردان یا کارگزاران یا بورس می‌برند و نه سرمایه‌گذار؛ بنابراین آنها را باید تفکیک کرد. دبیرکل کانون کارگزاران بورس با اشاره به سابقه این موضوع گفت: زمانی که قانون توسعه ابزارها و نهادهای آمده بخشی از خدمات بازار سرمایه در قانون مالیات بر ارزش افزوده اصلاح شد. وی ادامه داد: عبارتی که برای معافیت خدمات بازار سرمایه از مالیات آمد، یک عبارت کلی تحت عنوان «خدمات معاملات و تسویه اوراق بهادار و کالا» در بورس‌ها و بازارهای خارج از بورس بود که قابل تفسیر بود و گرنه کلیت سیاست دولت که درست هم است، معافیت خدمات بازارهای مالی و اعم از بازار پول، بازار سرمایه و بیمه از مالیات بر ارزش افزوده است.

بورس انرژی

روز پر معامله قراردادهای سلف موازی استاندارد نفت کوره

روز گذشته در معاملات بورس انرژی، کالاهای حلال ۴۰۲ و ۴۱۰ پلاشین نفت شیراز، نیتروژن مایع پتروشیمی مبین، برش سنگین پتروشیمی جم، قطران ذوب‌آهن اصفهان در رینگ داخلی و حلال ۲۰۲ پلاشین نفت شیراز در رینگ بین‌الملل بورس انرژی ایران عرضه شد. عرضه‌های فوق در کنار معاملات مستمر قراردادهای سلف موازی استاندارد برق و نفت کوره در بازار مشتقه، بازار روز آبی بورس انرژی ایران را رقم خواهند زد. در جریان معاملات روز یکشنبه ۱۶ خرداد ۹۵، ۲۹ میلیون ریال مورد معامله قرار دادهای با سرسید یک‌سال و بیشتر در بازار مشتقه بورس انرژی ایران، ۲۹ میلیون ریال در ارزش بیش از ۲۸۱ میلیارد و ۲۵۱ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت و در مجموع ارزش کل معاملات دیروز بورس انرژی ایران به بیش از ۳۲۴ میلیارد و ۱۵۲ میلیون ریال بالغ شد.

بورس بین‌الملل

بورس لندن میزبان اوراق صکوک و وکالت

موسسه خدمات مالی ICD در اعضای بانک توسعه اسلامی، اوراق صکوک با سرسید پنج ساله خود به ارزش ۳۰۰ میلیون دلار را در بورس لندن مورد پذیرش قرار داد. براساس این گزارش، اوراق صکوک منتشر شده توسط این موسسه خدمات مالی به منظور تأمین مالی پروژه‌های بخش خصوصی با هدف رشد اقتصادی انجام گرفته است. در سال ۲۰۱۶ میلادی موسسه خدمات مالی ICD توانست در حدود ۷۰ درصد و به عبارتی ۸۵۰ میلیون دلار از بودجه پروژه ۲۰۱ میلیارد دلاری این بخش خصوصی را تأمین کند. اوراق صکوک طرح تأمین مالی میان مدت (MTN) که توسط موسسه خدمات مالی ICD و براساس صکوک و وکالت صادر شده است، یکی از اصلی‌ترین برنامه‌های این موسسه برای تأمین مالی خواهد بود. گروه مالی HSBC و اعضای سندیکای صکوک که شامل ۱۳ موسسه مالی بین‌المللی و بانک‌های منطقه‌ای هستند، برنامه‌ریز این اوراق و وکالت میان مدت MTN خواهند بود. خالد آل عبودی، مدیر ارشد اجرایی موسسه خدمات مالی ICD در این خصوص اظهار داشت: بسیار خرسندیم که موفق شدیم اوراق صکوک طرح تأمین مالی میان مدت (MTN) را در بورس لندن مورد پذیرش قرار دهیم. وی ادامه داد: ورود این اوراق در بورس لندن به‌عنوان بزرگ‌ترین مرکز بین‌المللی پذیرش اوراق قرضه و ابزارهای مالی اسلامی، به موسسه خدمات مالی ICD این امکان را می‌دهد تا به سرمایه‌گذاران جهانی اوراق مالی در آمد ثابت و ابزارهای مالی اسلامی دسترسی داشته باشد و بدین ترتیب، از بازار اولیه و نقدینگی بازار ثانویه از طریق انتشار اوراق صکوک حمایت کند.

شرکت‌ها و مجامع

انتشار عملکرد ۶ ماهه نخست سرمایه‌گذاری مسکن پردیس

شرکت سرمایه‌گذاری مسکن پردیس صورت‌های مالی شش ماهه نخست سال مالی ۹۴ را به‌صورت حسابرسی شده منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری مسکن پردیس در دوره شش ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۴ مبلغ ۲۴۰ ریال سود به ازای هر سهم خود محقق کرد.

انتشار صورت‌های مالی یک‌ساله گذشته داروسازی فارابی

شرکت داروسازی فارابی صورت‌های مالی یک‌ساله منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۴ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت داروسازی فارابی در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۴ از بابت انجام عملیات معادل ۴۷۲ میلیارد و ۴۷۲ میلیون ریال درآمد کسب کرد.

بازار سهام در برابر ریزش بیشتر ایستادگی می‌کند

مقاومت شاخص کل در حمایت ۷۶ هزار واحد

سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار روز دوشنبه ۳۱ واحد عقب کشید و به رقم ۷۶ هزار و ۱۲۸ واحد رسید. شاخص کل روز گذشته روند منفی داشت، اما بازار سهام وضعیت آرامی را تجربه کرد، ولی شاخص هم وزن ۳۳ واحد رشد کرد و به مقدار ۱۳ هزار و ۸۷۲ واحد رسید. ارزش معاملات در این روز ۶۳۰۲۸۱۱ میلیون ریال شد که این رقم حاصل دست به دست شدن ۸۷۲ میلیون و ۱۹۵ هزار سهم و اوراق مالی قابل معامله در کمتر از ۶۷ هزار نوبت معامله بود. در روزهای گذشته این انتظار در بازار وجود داشت که بعد از انتخابات هیأت رئیسه مجلس، بورس بتواند روند پر قدرتی را داشته باشد، ولی در روزهای گذشته بازار سهام از هیجانات به دور بوده است، چنان که هلدینگ خلیج فارس و شرکت فولاد مبارکه تأثیر منفی و نفت و گاز پارسین بیشترین اثر مثبت را بر بازار داشتند. بازار سهام روزهای اخیر لیدر خاصی ندارد و بسر خلاف روزهای گذشته که خودرویی‌ها مثبت بودند، کل گروه منفی معامله شدند. پیش‌بینی می‌شود احتمال تجدید ارزیابی دارایی‌ها و همچنین احتمال کاهش ۲درصدی سود بانکی از عواملی باشد که بر بازار سهام در روزها و ماه‌های آینده تأثیرگذار باشند. به طور کلی آنچه این روزها از بازار سهام مشهود است اینکه در آستانه فراسیدن ماه



رمضان و پرتراфик شدن فصل مجامع، حجم و ارزش معاملات خرد سهام چندان بالا نیست و همچنین عطش بالایی در بازار سهام برای جذب نقدینگی جدید وجود دارد. در این میان، عملکرد برخی حقوقی‌ها از جمله صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت و مختلط برای جذب اوراق بدهی گوناگون، باعث شده تا توازن بازارگردانی سهام در جهت خنثی غوطه‌ور شود.

سنت دیرین مالی بازارهای مالی با نزدیکی به ماه رمضان که طبق سنت دیرین با رکود بازارهای مالی مواجه می‌شویم، انتظارات از رونق گرفتن بازار سهام و افزایش حجم و ارزش معاملات تقریباً

معتبر خارجی، قیمت ارز و سکه، قیمت جهانی فلزات اساسی و نفت پرداخته، از ابتدای امسال تاکنون شاخص کل (ارزش وزنی) بورس اوراق بهادار تهران ۵۲ درصد و شاخص قیمت (ارزش وزنی) ۸۹ درصد کاهش و شاخص کل (هم وزن) ۳۰۲ درصد افزایش داشته است. همچنین اختلاف بازدهی بین شاخص ارزش وزنی و شاخص هم وزن حاکی از عملکرد بهتر شرکت‌های متوسط و کوچک‌تر در مقایسه با شرکت‌های بزرگ بورس اوراق بهادار تهران است. این گزارش می‌افزاید: در این مدت شاخص فرابورس ایران نیز ۱۰۱ درصد، قیمت دلار مبادله‌ای ۰۸ درصد و قیمت یورو مبادله‌ای یک درصد رشد و قیمت سکه بهار آزادی ۰۴ درصد افت داشته است. براساس این گزارش، قیمت تمامی صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس اوراق بهادار تهران نیز در هفته‌ای که گذشت کاهش پیدا کرده و در این میان، صندوق سپهر اندیشه نوین با ۰۶ درصد افت، کمترین کاهش قیمت را از آن خود کرده است. همچنین در میان این نهادهای مالی از نظر تغییرات ارزش خالص دارایی (NAV)، صندوق سپهر اندیشه نوین با رشد ۰۲ درصدی، تنها صندوق با افزایش ارزش خالص دارایی‌ها بوده است.

تهران، کم‌بازده‌ترین بورس جهان!

شاخص کل بورس بمبئی با رشد ۸۲ درصدی، بیشترین بازدهی و شاخص بورس تهران با افت ۵۲ درصدی کمترین بازدهی را در میان شاخص بورس‌های معتبر جهانی از ابتدای سال تاکنون به خود اختصاص داده‌اند. براساس گزارش هفتگی بررسی بازارها که توسط مدیریت تحقیق و توسعه بورس تهران تهیه و نقد بررسی عملکرد بورس تهران، فرابورس ایران، ۱۷ بورس

بعید به نظر می‌رسد. به این دلیل حداقل یک ماه دیگر باید سرمایه‌گذاران و فعالان بازار به انتظار اتمام این ماه بنشینند و صبر کنند تا پس از ماه رمضان، شاید گشایشی در بازارها از جمله بازار سهام کشور پدیدار شود. هر چند که در فصل زمستان شاهد هجوم هزاران میلیارد تومان از پول و نقدینگی به بدنه بازار سهام و رشد هیجانی و بی‌سابقه بازار بورس بودیم، ولی این رونق بیش از سه ماه به طول نینجامید، چنان که بسیاری از افراد حرفه‌ای که خریدهای نجومی را در فصل زمستان انجام داده بودند، در ایامی چون ۶ تا ۱۱ فروردین ماه اقدام به فروش و نقد کردن سهام خود کرده و از بازار خارج شده بودند. آنچه

حرف‌های در گوشه بازار

مشترک آنها صادر شود. حریص: شنیده شده قرارداد خرید ریل آهن با شرکت‌های خارجی لغو و از پتانسیل داخلی برای تجهیز ناوگان ریلی استفاده می‌شود. شخارک: شنیده‌ها حاکی از آن است که شرکت «هلمنا ونیچ» نروژ، قراردادی ۶۰۰ میلیون دلاری با شرکت پتروشیمی خارک برای سرمایه‌گذاری در زمینه تولید و صادرات گاز مایع امضا کرده است که از بزرگ‌ترین قرارداد بعد از لغو تحریم‌ها است. همچنین مدتی پیش کانال خبری

گروه بهمن در سال ۹۵ وارد می‌شود و قراردادهای جدید برای قطعات جدید و با ظرفیت جدید شرکت نیز با طرف‌های مختلف منعقد شده است. همچنین شنیده شده بلوک خریدت واگذار نمی‌شود. دلایر: شنیده شده در شرکت دارویی البرز درخستین مشارکت خارجی صنعت دارو با یک شرکت اسپانیایی پس از توافق برجام، ۶۵ درصد از سهام یکی از شرکت‌های گروه به طرف اسپانیایی فروخته شده و قرار است ۱۰ درصد از تولیدات

رحمت‌الله توکلی برکی
Rahman.tavakoli.1366@yahoo.com

خریخت: خبرها حاکی از آن است که سیلندر و سرسیلندر این شرکت ۴۵۷ مشتری خارجی دارد و مذاکرات لازم صورت گرفته و شرکت در تلاش است تا محصولات غیرخودرویی به سبد محصولات خود اضافه کند. همچنین خبرها از پروژه افزایش ظرفیت شرکت حکایت از این دارد که قرارداد ۴ میلیون یورو صادرات در سال ۹۵ در حال نهایی شدن است. گویا شرکت به زنجیره فرمان



بازار سهام هنوز امیدوار کننده است

مختلف اقتصادی، بازار سهام هم به‌عنوان یکی از ارکان مهم اقتصادی از فضای پس‌برجام سود می‌برد. مدیرعامل گروه توسعه مالی مهرآیندگان همچنین با اشاره به اینکه این روزها ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی جذاب و مرکز توجه شده است به رفت‌وآمدهای دائمی هیات‌های سرمایه‌گذار خارجی در ماه‌های اخیر اشاره کرد و گفت: حضور دائمی سرمایه‌گذاران خارجی در کشور و رصد بازارهای ایران توسط این گروه یکی از نتایج مهم اجرایی شدن برجام است. به گفته این کارشناس ارشد بازار سهام، در حال حاضر گروه‌های مختلفی از هیات‌های خارجی به بازار سهام کشور نیز وارد شده‌اند و در صورت ورود سرمایه‌های

بازار سهام شده بود. مدیرعامل سابق فرابورس معتقد است با اجرایی شدن برجام و از میان رفتن تحریم‌های بین‌المللی، ریسک سیاسی از بازار سهام در حال جدا شدن است. امید قائمی با تأکید بر اینکه رفع تحریم‌های بین‌المللی و ایجاد گشایش‌های مالی در عرصه جهانی باعث توسعه کشور در همه جوانب به‌خصوص حوزه اقتصادی است، افزود: در صورت از میان رفتن تحریم‌ها به‌طور کامل، اوضاع اقتصادی بهبود پیدا می‌کند، همچنین شرایطی فراهم می‌شود تا ریسک سرمایه‌گذاری نیز در کشور کاهش یابد. وی با تأکید بر اینکه با عملیاتی شدن دستاوردهای برجام همه بخش‌های اقتصادی از رونق برخوردار خواهند شد، تصریح کرد: به‌دنبال رونق بخش‌های

در پیچه

پس از کاهش هیجان‌های ناشی از اجرایی شدن برجام در زمستان سال گذشته، سرعت رشد شاخص بورس کاهش پیدا کرد، با این وجود چشم‌انداز سرمایه‌گذاری در بازار سهام روشن تصور می‌شود و چنین افت و خیزهایی جزو ذات بازار به‌شمار می‌رود. مصطفی امید قائمی، مدیرعامل گروه توسعه مالی مهرآیندگان در گفت‌وگو با سنا، در خصوص روند حرکتی قیمت‌ها در بازار سهام و چشم‌انداز آن این بازار با اشاره به اینکه ریسک‌های سیاسی انتشار اوراق صکوک حمایت کند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

شیشه و گاز در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که باما در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شیشه و گاز	۶,۲۰۲	۱۰۰۶
باما	۳,۶۲۵	۵۵۹
نفت پارس	۵,۶۰۷	۵
قند خراسان	۱۳,۴۲۲	۵
سپنتا	۱۶,۲۴۸	۵
قند اصفهان	۵,۲۸۱	۴,۹۹
قند پیرانشهر	۴,۵۸۹	۴,۹۹

بیشترین درصد کاهش

فیبر ایران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. فن‌ساز زر در رده دوم این گروه ایستاد و سرمایه‌گذاری اعتبار ایران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فیبر ایران	۶,۴۵۲	(۴,۹۹)
فن‌سازی زر	۲,۵۵۹	(۴,۸۳)
سرمایه‌گذاری اعتبار	۲,۲۴۵	(۴,۶۸)
پلاسکوکار	۱,۸۹۶	(۴,۶۳)
عمران و توسعه فارس	۲,۹۹۷	(۴,۴۹)
محورسازان ایران خودرو	۴,۶۰۰	(۴,۴۹)
موتوژن	۶,۰۲۹	(۴,۳)

پر معامله ترین سهم

سرمایه‌گذاری رنا پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. زامیاد و صنایع آذراب هم در رده های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
سرمایه‌گذاری رنا	۲۹۹۳	۷۶۸۳۷
سایپا	۱۲۸۲	۷۴,۲۹۲
زامیاد	۱۰۷۳	۵۱,۲۳۵
صنایع آذراب	۵۷۴۱	۳۳,۹۹۵
بانک تجارت	۱۰۳۵	۳۱,۷۶۱
لیزینگ رایان سایپا	۳۳۵۱	۲۴,۵۴۰
پارس خودرو	۱۶۰۰	۲۴,۰۴۱

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را سرمایه‌گذاری رنا به خود اختصاص داد و صنایع آذراب رتبه دوم را به دست آورد. سایپا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
سرمایه‌گذاری رنا	۲۹۹۳	۲۳۰۰۰۸
صنایع آذراب	۵۷۴۱	۱۹۵,۱۶۲
سایپا	۱۲۸۲	۹۵,۲۱۷
لیزینگ رایان سایپا	۳۳۵۱	۸۲,۲۳۲
ایران خودرو	۳۶۸۵	۵۹,۹۵۰
زامیاد	۱۰۲۲	۵۴,۹۵۸
قند قزوین	۱۰۷۳	۴۷,۵۷۹

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
سایپا	۱۲۸۲	۴۷۷۲
سرمایه‌گذاری رنا	۲۹۹۳	۴۳۴۰
صنایع آذراب	۵۷۴۱	۲۴۴۴
زامیاد	۱۰۷۳	۲۳۵۳
پارس خودرو	۱۶۰۰	۲۱۶۹
ایران خودرو	۳۶۸۵	۱۸۵۹
ایران خودرو دیزل	۱۳۲۳	۱۵۶۱

بالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
فن‌سازی زر	۲۵۵۹	۲۵۵۹
سایپا دیزل	۱۵۵۱	۱۵۵۱
سایپا شیشه	۲۸۴۰	۱۴۲۰
کاشی حافظ	۳۱۱۱	۷۷۸
الومراد	۲۶۲۱	۶۵۵
پلاسکوکار	۱۸۹۶	۶۳۲
سرمایه‌گذاری ساختمان	۳۰۸۰	۴۴۰

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
شیشه و گاز	۶۲۰۲	۲,۶۶
سرمایه‌گذاری پردیس	۹۸۲	۲,۹۴
سرمایه‌گذاری خوارزمی	۱۱۴۴	۳,۰۵
کنتورسازی	۶۱۵۲۶	۴,۰۸
بیمه پارسین	۲۸۲۹	۴,۱۷
سرمایه‌گذاری مسکن	۱۱۱۹	۴,۲۴
بانک پاسارگاد	۱۳۰۲	۴,۲۸

عقب‌نشینی بازارهای سهام جهانی در آستانه سخنرانی یلن

بهره آمریکا در ژوئن را رفع و کمک کرد بازارهای جهانی ثبات پیدا کنند با این همه بازارها شاهد اندکی تصحیح قیمت در کوتاه‌مدت بودند اما از سوی دیگر در کوتاه‌مدت نگرانی‌هایی نسبت به دوزنمای رشد اقتصادی آمریکا به‌وجود می‌آید. همچنین عامل دیگری که بازارهای سهام جهان را در سطح پایین‌تری نگه داشت، انتظار سرمایه‌گذاران

بدی برای صادرکنندگان ژاپنی است زیرا به رقابت‌پذیری آنها در بازارهای خارجی ضربه می‌زند. دلار حدود ۱۰۷۰۷ ین معامله شد در حالی که پیش از انتشار آمار اشتغال در روز جمعه حدود ۱۰۹ ین بود. مارگارت یانگ از شرکت «سام سسی مارکتس» سنگاپور در این باره اظهار کرد: آمار اشتغال مایوس‌کننده بخشی از ابهام پیرامون افزایش نرخ‌های

غیرکشاورزی ایجاد کرد که کمتر از میزان مورد پیش‌بینی اقتصاددانان و کمترین رشد اشتغال در بیش از پنج سال گذشته بود. این آمار احتمال عدم افزایش نرخ‌های بهره آمریکا تا ماه ژوئیه را تقویت کرد. آمار ضعیف اشتغال به ارزش دلار در برابر سایر ارزهای بزرگ از جمله ین لطمه زد. قوی شدن ین خبر

بازارهای سهام آسیا با واکنش سرمایه‌گذاران به آمار اشتغال ضعیف‌تر از حد مطلوب آمریکا که روز جمعه منتشر شد و در آستانه سخنرانی رئیس بانک مرکزی این کشور، عقب‌نشینی کردند. به گزارش ایسنا، شاخص ام‌اس‌سی‌ای آسیا - اقیانوسیه ۰۲ درصد کاهش یافت و به ۲۹,۴۶ واحد رسید. اقتصاد آمریکا در ماه مه ۲۸ هزار شغل

عمران



معاون وزیر راه و شهرسازی خبر داد
بدهی دولت به شهرداری‌ها پرداخت می‌شود

معاون وزیر راه و شهرسازی با اعلام این خبر که در هفته جاری مصوبه ۱۶ فصلی «سند ملی بازآفرینی شهری» در هیأت وزیران به تصویب می‌رسد، گفت: طبق بودجه سال ۱۳۹۵ تلاش می‌کنیم مابه‌التفاوت سود تسهیلات نوسازی بافت‌های فرسوده، پرداخت دیون دولت به شهرداری‌ها و اختصاص منابع اهرمی به دستگاه‌ها را محقق کنیم.

محمدسعید ایزدی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار داشت: به دنبال سیاست‌های دولت مبنی بر اولویت قرار دادن نوسازی و بهسازی بافت‌های فرسوده و ناکارآمد، هفته قبل سند ملی بازآفرینی شهری در کمیسیون عمران دولت تصویب شد. همچنین طی جلسه‌ای در خدمت مقام معظم رهبری، گزارش آخرین وضعیت بافت‌های فرسوده را ارائه کردیم و به احتمال زیاد این هفته سند ملی بازآفرینی شهری در هیأت‌وزیران به تصویب می‌رسد.

وی افزود: این سند، دستگاه‌ها را موظف کرده ظرف مدت معین ۴۵ روز تا سه ماه، آیین‌نامه اجرایی مصوبات بندهای مورد نظر خود را تهیه و ابلاغ کنند.

ایزدی با بیان اینکه تصویب نهایی سند در هیأت‌وزیران ابزارهای لازم برای تسریع در نوسازی بافت‌های فرسوده را در اختیار قرار می‌دهد، گفت: در ستاد ملی، دستگاه‌های مختلف اعم از دستگاه‌های آب، برق، گاز، پهنابندی، کار و امور اجتماعی، نیروی انتظامی، نمایندگان قوه قضاییه، ثبت اسناد و املاک حضور دارند که با استناد به مصوبه در حال بررسی، می‌توانیم امیدوار باشیم که این دستگاه‌ها منابع خود را در جهت نظام بودجه‌ریزی برای نوسازی شهری در اولویت قرار دهند.

مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری با اشاره به مشکلات تأمین اعتبار برای بهسازی بافت‌های ناکارآمد تصریح کرد: سند ملی، دستگاه‌ها را موظف می‌کند که از منابع موجود خود به شکل ملی، به شکل استانی یا حتی منابع داخلی برای اجرای برنامه‌های بازآفرینی شهری اختصاص دهند. وی همچنین در خصوص بافت‌های فرسوده شهر تهران گفت: «ستاد بازآفرینی شهر تهران» به ریاست دکتر قالیباف توفیق‌های خوبی داشته است. هفته پیش جلسه‌ای با ستاد شهر تهران با حضور قالیباف، اعضای شورای شهر و سایر اعضای دستگاه‌های دولتی تشکیل دادیم که در آن جلسه هم آقای قالیباف آمادگی شهرداری را برای اولویت قراردادن نوسازی بافت‌های فرسوده شهر تهران اعلام کردند.



آرژونیات فرصت امروز

از امضا فروشی‌های مداوم تا تخلف چند ده میلیاردی

سازمان نظام مهندسی دوباره سر بلند می‌کند؟

جواد هاشمی
 jhashemi1992@gmail.com

سازمان نظام مهندسی از چند سال قبل با یک معضل جدی روبه‌رو بوده و آن بحث امضافروشی و از بین رفتن اهرم‌های نظارتی در بساز و بفروش‌هاست. مهندسانی که بنا به دلایل مختلف مجبور شده‌اند کار حرفه‌ای خود را به منابع مالی که است؛ اولیاتی که بخش قابل توجهی از آن در اختیار سازمان‌های قرار گرفته که این روزها حال و روزشان چندان خوش نیست.

سازمان نظام مهندسی که به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین رکن‌های فعال در عرصه ساخت‌وساز در کنار وزارت راه و شهرسازی و سازمان‌های شهرداری فعال است، به‌عنوان اصلی‌ترین معیار برای تایید کیفیت ساخت‌وسازها مطرح بوده و با استفاده از قوانین مربوط به این حوزه عملکرد خود را اجرایی کرده است؛ عملکردی که حالا و به دنبال به وجود آمدن چند ابهام بزرگ در حاله‌های آن تردید قرار گرفته است.

خصوصی انجام گرفته و حالا هیچ یک از طرف‌ها نسبت به چگونگی برخورد با آن قطعیتی ندارند. موضوعی که کارشناسان در طول ماه‌های گذشته بارها نسبت به آن اظهار داده بودند و حالا شاید با شفاف شدن صورت‌های مالی این ۴۰ میلیارد تومان به یک اصلاح ساختاری منجر شود.

می‌توان به انحلال نظام مهندسی فکر کرد

کارشناس عرصه عمران معتقد است قانون مربوط به نظام مهندسی به‌عنوان یکی از قوانین مهم و کلیدی کشور در طول این سال‌ها مطرح بوده و باید برای در نظر گرفتن هر سیاست جدیدی بحث قانون را از مجریان آن مجزا کرد.

روبه‌روست؛ بحث پره‌برداری از تخلف ۴۰ میلیارد تومانی در این نهاد که از چند سال قبل کلید خورده و حالا افشا شده است. این تخلف با استفاده از منابع مالی نظام مهندسی و به منظور دریافت وامی بانکی برای یک شرکت

مجموع نمی‌توان نسبت به منحل کردن این قانون خوش‌بینانه برخورد کرد، زیرا به نوعی تنها قانونی است که بازدارنده برخی تخلفات در عرصه شهرسازی است.

به گفته وی، مشکل نه از قانون که از اجرای آن آغاز شده است. با توجه به شکل‌گیری گروه‌های خاص اقتصادی که با استفاده از رانت‌هایشان توانسته‌اند بخش عمده‌ای از بازار مسکن را در اختیار بگیرند و طرح‌های کلان را صاحب شوند، کار نظام مهندسی به اینجا رسیده که از امضافروشی به انحلال و تخلفی چند ده میلیارد تومانی رسیده است.

این کارشناس عمران با بیان اینکه وزارت راه و شهرسازی توانایی مقابله با این تخلف‌ها را از نظر قانونی در اختیار دارد، تصریح کرد: متأسفانه در دوره‌های قبلی هیات‌مدیره سازمان برخی از افرادی حضور داشتند که خود نسبت به این تیم‌های مافیایی نزدیکی‌هایی به وجود آورده بودند که این موضوع تنها در یک حوزه به تخلف ۴۰ میلیارد تومانی رسیده است. متأسفانه تا زمان حضور این افراد در راس سازمان، نمی‌توان انتظار داشت تغییری جدی روی دهد.

سرحدی افزود: با توجه به اینکه قدرت تصمیم‌گیری درباره سازمان نظام مهندسی با وزارت راه است، می‌توان انتظار داشت حتی گزینه‌هایی مانند انحلال این سازمان و ریختن زیربنایی جدید در دستور کار قرار گیرد. هرچند قانون فعلی باید حفظ شود و می‌توان آن را با اصلاحاتی جدید به روز کرد. البته این انحلال باید طوری باشد که نظارت‌ها قطع نشود زیرا نهادهایی مانند شهرداری متصد آن هستند با کم کردن برخی نظارت‌ها نسبت به افزایش درآمدهای‌شان اقدام کنند.

محمد عدالت‌خواه، کارشناس عرصه عمران نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» عنوان کرد: بحث اصلاح قانون نظام مهندسی که از سال‌ها پیش به‌عنوان یک اولویت جدی مطرح شده همچنان باید در دستور کار قرار گیرد. متأسفانه پس از مدت‌ها پیگیری وقتی این قانون عرصه ساخت‌وساز به وجود آمده است. هرچند این قانون نقاط ضعفی دارد که می‌توان به اصلاح آن فکر کرد اما در

مجموع نمی‌توان نسبت به منحل کردن این قانون تخصصی در سازمان نظام مهندسی و تفکیک وظایف از یکدیگر می‌تواند به‌عنوان یک اولویت جدی مطرح باشد. در طول این سال‌ها صحبت‌های زیادی مبنی بر اهمیت این مسئله مطرح شده که البته متأسفانه چندان جدی گرفته نشده است. ما می‌توانیم انتظار داشته باشیم با اصلاح قانون و نهایی شدن این تفکیک بخشی از وظایف روی زمین مانده سازمان نظام مهندسی بار دیگر اجرایی شود.

هرچند معاون وزیر راه وجود پدرخوانده در سازمان نظام مهندسی را رد و اعلام کرده تخلف‌های فعلی می‌تواند با پیگیری‌های صورت گرفته از سوی هیات‌مدیره جدید این سازمان پیگیری شود اما قطعاً مشکلات و ابهام‌های مطرح شده در مسیر عملکرد این سازمان می‌تواند به ایجاد تغییرات جدی در این حوزه منجر شود. البته این با قید یک شرط مهم اجرایی خواهد شد و آن تداوم حیات این سازمان تاریخی در حفاظت از حقوق مردم در کیفیت ساخت‌وسازهاست و نمی‌توان نقش مهم مهندسان در این حوزه فراموش شده را نادیده گرفت.

حمل و نقل



آغاز اسقاط هواپیماهای فرسوده

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با بیان اینکه ایرلاین‌ها پس از دستور شرکت فرودگاه‌ها در حال اسقاط تدریجی هواپیماهای فرسوده و خروج آنها از فرودگاه‌ها هستند، از هزینه‌بر بودن اسقاط هواپیماها و تلاش برای کاهش هزینه‌های انجام آن خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، مقصود اسعدی سامانی درباره برنامه‌های سازمان هواپیمایی برای اسقاط هواپیماهای فرسوده و خروج آنها از فرودگاه‌ها و افزایش ظرفیت پارکینگ هواپیماها، اظهار داشت: شرکت‌های هواپیمایی به تدریج به دنبال از رده خارج کردن هواپیماهای غیرعملیاتی و اسقاط این هواپیماهای فرسوده هستند.

وی اضافه کرد: البته خروج هواپیماهای زمین‌گیر از فرودگاه‌ها، اقدامی تدریجی است و یک‌باره امکان‌پذیر نیست.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در گفت‌وگو با فارس، افزود: معمولاً اسقاط کردن هواپیماها هزینه‌بر است، بنابراین شرکت‌های هواپیمایی تلاش می‌کنند با کمترین هزینه این کار را انجام دهند. اسعدی سامانی ادامه داد: با توجه به تأکید شرکت فرودگاه‌های کشور مبنی بر خروج هواپیماهای فرسوده از فرودگاه‌ها در راستای افزایش ظرفیت پارکینگ فرودگاه‌ها، شرکت‌های هواپیمایی هم به تدریج در حال خارج‌سازی هواپیماهای از رده خارج خود و اسقاط آنها هستند.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی اظهار داشت: در گام اول، شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران اقدام به خروج هواپیماهای فرسوده از فرودگاه‌ها کرده است، دیگر ایرلاین‌ها نیز به تدریج در حال جمع‌آوری هواپیماهای فرسوده خود از فرودگاه‌های کشور هستند. وی ادامه داد: در حال حاضر غیر از ۲۰ فروند توپولف زمین‌گیر، تعدادی هواپیمای بویینگ ۷۴۷، بویینگ ۷۳۷ و بویینگ ۷۳۷ و همچنین تعدادی فوکر ۲۸ از فرودگاه‌ها وجود دارد که زمین‌گیر بوده و از رده خارج هستند و باید به تدریج اسقاطی شده و فروخته شوند.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی گفت: اگر بخش خصوصی این هواپیماهای اسقاط را خریداری کند، می‌تواند از آن استفاده‌های دیگر داشته باشد اما هواپیماهایی که متعلق به ایران است اموال دولتی محسوب می‌شود و اسقاط کردن آنها پروسه طولانی مدت دارد.

معاون وزیر راه در نشست ماکائو:

اولویت دولت توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل است

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه توسعه زیرساخت‌ها در اولویت دولت قرار دارد، گفت: سهم عمده سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها متعلق به پروژه‌های ریلی و آزادراهی است.

به گزارش روابط عمومی شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل‌ونقل کشور، علی نوزاد، مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه در اجلاس (IICF) ماکائو با اشاره به روند نزولی نرخ تورم در ایران گفت: دولت ایران اولویت‌های کلیدی را توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل تعیین و فضای اقتصادی قابل اطمینانی را برای مشارکت سرمایه‌گذاران در پروژه‌ها مهیا کرده است. ما ضمن استقبال از سرمایه‌گذاری خارجی بسیار علاقه‌مند و مشتاقیم تا این سرمایه‌گذاران وارد بازار ایران شده و از سود این فرصت‌های سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوند؛ چرا که ایران به‌عنوان کشوری استراتژیک به‌عنوان چهارراه منطقه می‌تواند شمال، جنوب، غرب و شرق را پیوند داده و نقطه اتصال کریدورهای بین‌المللی باشد.

معاون وزیر راه و شهرسازی سهم عمده سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های حمل‌ونقل ایران را متعلق به پروژه‌های ریلی عنوان کرد و پروژه‌های آزادراهی را حائز رتبه دوم در این زمینه دانست. نوزاد با اشاره به فضای باز اقتصادی ایران بعد از رفع تحریم‌های بین‌المللی تأکید کرد: سرمایه‌گذاری بخش خصوصی داخلی و خارجی در زیرساخت‌های حمل‌ونقل نه تنها به کنترل هزینه‌ها می‌انجامد، بلکه به اجرایی‌شدن مؤثر پروژه‌ها نیز کمک خواهد کرد.

یکی از یک میلیون آسیاتک‌ی بشی

سوارش‌شی!!

بهارتان پرگل

DSLRBOX

6GB

سرویس صبحانه آسیاتک ی، ۱۳۹۵ گیک ۶ تا ۱۰ صبح، فقط ۲۴ هزار تومان (علاوه بر ۱۲ گیک در ۱۲ ماه، با سرعت نامحدود درون شبکه‌ای)

۱۵۴۴ | ۱۰۰۰۱۵۴۴ | asiotech.ir

آگهی عمومی ارزیابی کیفی (شناسایی پیمانکاران) ۹۵/۸

نوبت دوم

شماره مجوز: ۱۳۹۵.۱۰۵۱

سازمان بهداشت و درمان صنعت نفت

سازمان بهداشت و درمان صنعت نفت در نظر دارد خدمات بهداشتی و درمانی، بیمارستان نفت و مراکز درمانی وابسته در تهران را به پیمانکاران واجد شرایط از طریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای (پس از انجام ارزیابی کیفی مناقصه‌گران) واگذار نماید.

۱. مهلت و محل ارائه مدارک ارزیابی کیفی: حداکثر تا یک هفته بعد از درج آگهی نوبت دوم با ارائه معرفی نامه به آدرس تهران- میدان ولیعصر (عج)- خیابان کریم خان زند- خیابان به آفرین- پلاک ۲۷- ساختمان شماره ۲- سازمان بهداشت و درمان صنعت نفت- طبقه ۳- واحد امور پیمان ها مراجعه و در صورت نیاز به هر گونه اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۸۸۸۹۲۱۵۳ یا ۸۳۳۰۶ داخلی ۲۷۳ و ۲۴۶ و ۵۷۹ تماس حاصل نمایند. تهیه اسناد ارزیابی نیز از طریق مراجعه به سایت اینترنتی به آدرس www.pihio.ir سازمان بهداشت و درمان صنعت نفت امکان پذیر می باشد.

۲. مهلت و محل تحویل اسناد تکمیل شده ارزیابی کیفی: مناقصه گران حداکثر تا ۱۵ روز پس از درج آگهی نوبت دوم، اسناد ارزیابی را تکمیل و به همراه مستندات مورد نیاز به آدرس فوق تحویل نمایند.

۳. سایر شرایط مناقصه:

۱-۳. اسناد مناقصه بین متقاضیان واجد شرایط به تشخیص مناقصه گزار پس از بررسی مدارک شناسایی و ارزیابی کیفی توزیع می گردد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول جهت شرکت در مناقصه ۵۰ می باشد.

۲-۳. نوع و میزان سپرده شرکت در مناقصه متعاقباً از طریق دعوتنامه کتبی به مناقصه گران واجد شرایط اعلام خواهد شد.

www.shana.ir

روابط عمومی سازمان بهداشت و درمان صنعت نفت

شکایت جگوار بابت کپی کاری مدل معروف

جگوار لندروور از خودروساز چینی جیانگ لینگ موتور به دلیل کپی کردن شاسی بلند رنجروور اووک شکایت کرد.

به گزارش ایسنا، منابع آگاه به رویتز گفتند این یک اقدام کم سابقه از سوی یک خودروساز خارجی در چین به شمار می‌رود که بزرگ‌ترین خودروساز جهان است.

سخنگوی شرکت انگلیسی جگوار لندروور که متعلق به شرکت تاتا موتورز هند است، در ایمیلی به رویتز اعلام کرد که دادگاهی در منطقه چائوپانگ یکن به شکایت کپی‌کاری و رقابت غیرمنصفانه رسیدگی می‌کند. این شکایت مربوط به شاسی‌بلند ایکس ۷ لندویند جیانگ لینگ است که طراحی اووک را کپی کرده است. شاسی بلند اووک نخستین مدل جگوار لندروور است که در چین ساخته شده و سال گذشته به بازار روانه شد.

خودروسازان جهانی با وجود کپی‌کاری گسترده از سوی هم‌تایان چینی خود، معمولاً در چین به اقدام حقوقی دست نمی‌زنند، زیرا شانس چندانی برای برنده شدن نمی‌بینند. همچنین شکایت برای وجهه یک برند چندان جالب نیست، زیرا ممکن است آذهان عمومی چین تصور کنند که یک شرکت خارجی رقیبان چینی خود را اذیت می‌کند.

به گفته یک حقوقدان چینی، اگر جگوار لندروور در این پرونده برنده شود، ممکن است سایر خودروسازان را به اقدام حقوقی مشابه تشویق و روند اجرای حقوق مالکیت معنوی در چین را تسریع کند.

شرکت لندویند مدل جدید از شاسی بلند ایکس ۷ را در نوامبر سال ۲۰۱۴ رونمایی کرد که اعتراض جگوار لندروور را به دلیل شباهت‌های ظاهری این مدل با اووک برانگیخت.

این دو شاسی‌بلند از نظر ظاهر سقف و پنجره و چراغ‌ها و موارد دیگر کاملاً شبیه یکدیگر هستند و تفاوت‌های اندکی که وجود دارد با خرید لوازمی که امکان می‌دهد لوگو و نشان‌های لندروور در ایکس ۷ نصب شود، به‌طور کلی برطرف می‌شود. لوازم مذکور در وب سایت تاتوآپسوی علی بابا تنها ۱۲۸ یوان (۱۹۴۳ دلار) قیمت دارد. قیمت شاسی بلند ایکس ۷ تقریباً حدود یک سوم قیمت اووک است و از نظر فناوری و عملکرد بسیار پایین‌تر از اووک قرار دارد. جگوار لندروور حکم ممنوعیت فروش ایکس ۷ در برزیل را اخیراً به‌دست آورده است.

رونمایی اقدامات هوندا و تویوتا در فناوری‌های خودرو

تویوتا و هوندا در راستای اقدامات اخیر صنعت خودروی ژاپن برای مقابله با نفوذ رقیبان جدید از حوزه فناوری، از ابتکارهای جداگانه‌ای در زمینه قابلیت اتصال خودرو و هوش مصنوعی رونمایی کردند.

به گزارش ایسنا، تویوتا با هدف ساخت یک پلتفرم ارتباطات جهانی که به جای اتکا به شبکه‌های مختلف، از اتصال پذیری واحد خودرو در سراسر جهان حمایت می‌کند، دست به یک شراکت جدید زده است.

در این بین هوندا هم ماه سپتامبر یک لابراتوار تحقیقات و توسعه نوآوری در توکیو تأسیس خواهد کرد که فراتر از مهندسی مکانیکی عمل کرده و در زمینه فناوری‌های هوشمند مانند قابلیت اتصال خودرو، روباتیک، تحقیقات مغز و تشخیص چهره کار می‌کند. این پروژه که اواخر هفته گذشته اعلام شد، منعکس‌کننده فوریتی است که خودروسازان برای سرمایه‌گذاری بیشتر در فناوری‌های نسل جدید برای ارتقای اتوماتیک و سیستم‌های ایمنی احساس می‌کنند. این شرکت‌ها تا ظهور رقیبانی از خارج صنعت خودرو نوآوری و اوبر تلاش‌های‌شان در این عرصه را مضاعف کرده‌اند.

تویوتا اواخر سال گذشته به منظور تأسیس یک واحد تحقیقات و توسعه در سلیکون ولی برای طراحی هوش مصنوعی یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرد. این شرکت با هدف بهره‌برداری از فرصت‌ها در بخش خدمات تاکسی آنلاین و برنامه‌های داخل خودرو ماه گذشته با اوبر پیمان شراکت بست.

بزرگ‌ترین خودروساز جهان همچنین سرگرم مذاکره برای خرید دو زیرمجموعه روباتیک از شرکت آلفابت است که شرکت مادر گوگل است.

هوندا که فناوری‌های خودران را دنبال می‌کند، همچنین یک واحد ماهواره‌ای در کالیفرنیا برای همکاری با شرکت‌های فناوری نوپا تأسیس کرده که «لابراتوار هوندا سلیکون ولی» نام دارد.

لابراتوار جدید این شرکت در توکیو تحت نظر شرکت «هوندا آرنند دی» که زیرمجموعه تحقیقاتی هوندا است، فعالیت خواهد کرد. واحد جدید تویوتا با شرکت مخابراتی ژاپنی KDDI برای طراحی یک ماژول DCM که در هر خودرویی در جهان قابل استفاده باشد، همکاری می‌کند.



نواختن شیپور از سرگشاد

تنبیه رسانه‌ها برای عبرت عرضه کنندگان خودرو

گران‌فروشی واردکنندگان خودرو

یک کارشناس صنعت خودرو گفت: شرکت‌های واردکننده خودرو این محصولات را به قیمتی گران‌تر از قیمت‌های واقعی به مصرف‌کنندگان عرضه می‌کنند.

امیرحسین کاکایی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: سود شرکت‌های واردکننده خودرو در ایران بسیار بالا و بیشتر از حد معمول این تجارت در دنیاست.

وی با بیان اینکه قیمت خودروهای وارداتی در کشور به‌طور میانگین حداقل ۱۰ درصد باید کاهش یابد، خاطر نشان کرد: شرکت‌های واردکننده خودرو علاوه بر گران‌فروشی در حوزه خدمات پس از فروش نیز هزینه‌های اضافی زیادی را به مصرف‌کنندگان تحمیل می‌کنند.

عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت ادامه داد: هزینه خدمات ارائه شده در شبکه نمایندگی‌های خدمات پس از فروش شرکت‌های واردکننده خودرو بیشتر از حد معمول و بالا است.

وی افزود: نمایندگی‌های خدمات پس از فروش شرکت‌های واردکننده خودرو در برخی موارد مراجعه‌کنندگان را فریب داده و آنها را ترغیب به تعویض برخی قطعات و مواد مصرفی خودرو می‌کنند درحالی‌که لزومی به این کار وجود ندارد.

کاکایی با بیان اینکه سازمان‌های مسئول باید به تخلفات شرکت‌های واردکننده خودرو رسیدگی کنند، تصریح کرد: هزینه خدمات ارائه شده در نمایندگی‌های خدمات پس از فروش واردکنندگان خودرو در مواردی دو برابر هزینه معمول این خدمات است.

توافقی با رنو برای تولید کوئید نداشتیم جزئیات مذاکره جدید ایران و پژو



معاون وزیر صنعت با تشریح جزئیات مذاکره جدید ایران با پژو بر سر تولید قطعات، صادرات و قیمت‌گذاری محصولات تولیدی مشترک با ایران، گفت: خودروهای جدید پژو در ایران قیمت‌گذاری نمی‌شوند.

محسن صالحی‌نیا در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه هیچ توافقی با شرکت فرانسوی رنو برای تولید خودروی کوئید در ایران خودرو صورت نگرفته است، گفت: به‌عنوان رئیس هیأت‌مدیره ایران خودرو اعلام می‌کنم که هیچ توافقی با شرکت رنو برای تولید کوئید در ایران صورت نگرفته است، البته شرکت خودروسازی سایپا مذاکراتی را با این شرکت فرانسوی برای تأسیس یک شرکت مشترک به صورت جوینت ونچر صورت داده که در این اساس کار گروهی هم برای بررسی و نظارت بر پیشرفت کار از سوی مدیرعامل این مجموعه تعیین شده که به او و هیأت‌مدیره این شرکت گزارش می‌دهند. در این میان تا مذاکرات نهایی نشود، من در جریان جزئیات آن نیستم.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: برخی مسائل ضریب‌جماد در مجامع بین‌المللی، تأثیری بر فعالیت مشترک پژو با ایران نداشته و مذاکرات ما در سطح عملیاتی بوده و در حد کارشناسی نیست که خیلی به آن وارد شود. در این میان قاعده‌ای را شروع کرده‌ایم که بعد از رفع محدودیت‌ها نیز قرارداد منعقد شد و تشکیل شرکت جوینت ونچر نیز آخرین مراحل ثبت خود را سپری می‌کند و نیز زودی کار را آغاز خواهد کرد. هفته گذشته نیز جلسه جدیدی با پژو در مورد قرارداد فرعی و مسائل مرتبط با جزئیات تولید قطعه، صادرات و قیمت‌گذاری برگزار شد.

وی تصریح کرد: قیمت‌گذاری خودروهای جدید پژو در ایران که به صورت جوینت ونچر تولید می‌شود، باید براساس شرایط بین‌المللی صورت گیرد و خود من فکر می‌کنم با خودروهایی که از این شیوه تولید می‌شوند، باید مشابه خودروهایی که طی هفته‌های گذشته از شمول قیمت‌گذاری دولتی خارج شدند، برخورد شوند.

اما با توجه به شرایط، مشکلی به لحاظ قیمت‌گذاری نداریم و قیمت‌گذاری دولتی این خودروها صورت نمی‌گیرد. ظن من بر این است که قطعاً از قاعده‌های محدودکننده قیمت‌گذاری بری هستند.

مثلاً شرکت نگین خودرو در سال ۲۰۱۰ به مشتری خودرو فروخته بود و در سال ۲۰۱۳ اقدام به تحویل خودرو کرد که حتی اجازه پلاک کردن خودرو داده نمی‌شد. حالا شما جلوی انتشار آگهی را بگیرید مگر با جلوگیری از انتشار آگهی خودرو پیش فروش نمی‌شود؟

امینی نیز در این زمینه معتقد است: «به جای اعمال این‌گونه محدودیت‌ها بهتر است چارچوب‌های قراردادهای پیش‌فروش خودرو مشخص شده و عرضه‌کنندگان خودرو موظف شوند برای کوچک‌ترین تأخیری جریمه پرداخت کنند.»

او ادامه می‌دهد: «هرچقدر خودرو ارزان‌تر می‌شود تمایل به این مشتری برای سود کردن و ارزان‌تر خرید کردن بیشتر می‌شود، اما به هیچ عنوان روش متداولی در دنیا نیست که همین موضوع علامت سوال ایجاد می‌کند که چطور شرکتی که نمی‌تواند ۱۰۰ دستگاه خودرو خریداری کند، عنوان نمایندگی رسمی دارد.»

چنگ زدن فولکس واگن به رتبه نخست فروش در اروپا

موجب تهدید رتبه این شرکت در داشتن بیشترین سهم فروش بازار شده است. اصلی‌ترین دلیل برای این مسئله، برند فولکس واگن است که رشدی نداشت و ۴۹ درصد از سهم فروش گروه را ثبت کرد.

در سوی دیگر اما آئودی، پورشه و اسکودا به تعادل نتیجه کلی گروه کمک کردند. ظرفیت گروه فولکس واگن از نظر دسته خودروهای تولیدی با صنعت هم‌تراز نیست. SUVها تنها ۱۴ درصد از کل تولید آن را تشکیل می‌دهند و فروش آنها نیز ۶ درصد افزایش داشته است و این در حالی است که این خودروها حدود ۲۵ درصد از کل فروش پنج بازار بزرگ اروپا را تشکیل می‌دهند و ظرفیت تولید آنها تا ۲۴ درصد افزایش داشته است. در شرایط مشابه طی سازه زمانی ژانویه تا آوریل ۲۰۱۵، فروش خودروهای اتاق کوچک گروه، تنها ۱.۴ درصد رشد داشته است.

کدام دسته از خودروها در حال حاضر بازار موفقی دارند؟ برای شرکت‌هایی مانند رنو که SUVهای سایز کوچک به بازار عرضه می‌کنند، شرایط بسیار مطلوب است. مدل Captur پیشی گرفتن از نيسان قشقایی به پر فروش‌ترین SUV در ماه آوریل مبدل شد. همچنین از ۲۰ خودرو d برتر جدول فروش، ۱۱ خودرو SUVهایی بودند که از برند و طیف قیمت‌های مختلف تشکیل می‌شدند و از قیمت ۵۰۰۰ تا ۵۰۰۰۰ دلار در بر سر داشتند. در حالی که نرخ رشد رو به کاهش خواهد رفت، نشانی از کم شدن محبوبیت این نوع از SUVها یافت نمی‌شود؛ درصد SUVهای فروخته شده در اروپا در مقایسه با کل خودروهای فروخته شده از ۶ درصد در سال ۲۰۰۵ به ۲۳ درصد در سال ۲۰۱۵ رسیده است و طبق تحلیل‌های صورت گرفته پیش‌بینی می‌شود این رقم در سال ۲۰۲۰ به ۲۷ درصد برسد.

نیز در این‌باره در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار می‌کند: «پیش فروش خودرو در شرایط اسروری بازار خودروی ایران راه بدی نیست اما باید دارای یک استاندارد ویژه باشد تا در نتیجه این استاندارد مشتری منتفع شود و به متضرر.»

حالا اگر به نامه سازمان حمایت تگاهی دوباره بیندازیم، متوجه می‌شویم که این سازمان هدف درستی را در پیش گرفته اما آیا راه‌ها هم به درستی رفته است؟ یعنی صرف ایجاد محدودیت برای رسانه‌ها در انتشار آگهی‌های پیش‌فروش می‌تواند به حفظ حقوق مصرف‌کنندگان منجر شود یا جلوی پیش‌فروش خودرو عقد قراردادهای یکجانبه را بگیرد؟ زاوه در پاسخ به این پرسش بیان می‌کند: «به جای این‌همه تبصره و قانون و پیچیده کردن موضوعات، بهتر است در این بازار از باز خرید کردن صورت کسی نمی‌تواند پیش فروش کند و ناچار است به شیوه عادی خودرو بفروشد. من موافق آن را مشاهده بودم که تحویل خودرو به مدت سه سال طول کشیده است.

او ادامه می‌دهد: «هرچقدر خودرو ارزان‌تر می‌شود تمایل مشتری برای سود کردن و ارزان‌تر خرید کردن بیشتر می‌شود، اما به هیچ عنوان روش متداولی در دنیا نیست که همین موضوع علامت سوال ایجاد می‌کند که چطور شرکتی که نمی‌تواند ۱۰۰ دستگاه خودرو خریداری کند، عنوان نمایندگی رسمی دارد.»

سینا تقاضی

به گزارش کارشناسان صنعت در شرکت JATO Dynamics، با وجود رسوایی انتشار گازهای گلخانه‌ای و کمبود یک SUV سایز کوچک در میان خودروهای تولیدی فولکس واگن، این شرکت رتبه نخست خود را در جدول پر فروش‌ترین خودروسازان در بازار اروپا در یک سوم ابتدایی سال ۲۰۱۶ حفظ کرده است. اگرچه در ابتدای سال ۲۰۱۶ اضطرابی دو چندان در خصوص گستردگی ضعف اقتصادی در زمینه خودرو برای اواخر سال بر فضای بازار حکم بود، پنج بازار بزرگ اروپا شامل آلمان، بریتانیا، فرانسه، اسپانیا و ایتالیا با فروش ۳۸۵ میلیون خودرو در مجموع افزایش ۸.۵ درصدی در فروش را رقم زدند. با این وجود، فلیپه مونز، تحلیلگر دنیای خودرو در JATO Dynamics، هشدار می‌دهد که این رشد ادامه‌دار از خودخودروساز است که هم‌اکنون

آیا فولکس واگن می‌تواند جایگاه خود را حفظ کند؟

فولکس واگن ادامه احاطه کلی خود بر بازار را همچون محبوبیت دو مدل Polo و Golf است اما کمبود یک SUV سایز کوچک‌تر از مدل Tiguan در حال ضربه زدن به سهم آنها از فروش بوده و در عین حال، روی فروش سایر فروش‌های گروه فولکس واگن نیز اثر منفی گذاشته است. مونز ادامه می‌دهد: گروه فولکس واگن صدرنشین جدول فروش را حفظ کرده است، اما نرخ رشد آن حدود نیمی از آن چیزی است که برای کل بازار اتفاق افتاده است. بنابراین اشکال نه از بازار بلکه از خودخودروساز است که هم‌اکنون

آگهی مزایده عمومی شماره ۹۵/۱

وزارت راه و شهرسازی در نظر دارد یک واحد آپارتمان خود را به متراژ ۸۵ متر واقع در خیابان وصال، به استناد مصوبه شماره ۴۴۵۷۸/۲۵۸۹۳۵ مورخ ۸۹/۱۱/۱۶ هیئت محترم وزیران، از طریق مزایده عمومی به فروش برساند، لذا علاقه مندان می‌توانند از تاریخ درج آخرین آگهی به مدت یک هفته جهت تهیه اسناد مزایده به آدرس: تهران، خ آفریقا، اراضی عباس آباد، ساختمان مرکزی وزارت راه و شهرسازی، طبقه اول شمالی، امور قراردادهای مراجعه نمایند. شماره تماس: ۸۲۲۴۴۳۱۳-۸۲۲۴۳۷۱۹

آقای حسین خرمی شاد (۲۹۳۵۳۳۳۴۵۷۶) کارمند: امور مالیاتی شهر و استان تهران

نظر به اینکه پرونده شما به اتهام غیبت غیرموجه در شعبه اول هیات بدوی رسیدگی به تخلفات اداری ویژه سازمان امور مالیاتی مطرح می‌باشد بدینوسیله به شما ابلاغ می‌گردد ظرف مدت ۳۰ روز پس از نشر آگهی به محل هیات واقع در تهران، خیابان داور، سازمان امور مالیاتی کشور طبقه سوم اتاق ۳۰۲ مراجعه یا دفاعیات خود را کتبا تسلیم نمایید. بدیهی است در صورت عدم مراجعه با توجه به مستندات پرونده اتخاذ تصمیم خواهد شد.

گزارش اجتماعی وزیر کشور به مجلس

ایران ۱۱ میلیون حاشیه‌نشین دارد



وزیر کشور در گزارشی که از آسیب‌های اجتماعی به مجلس داد، اعلام کرد که «۱۱ میلیون نفر حاشیه‌نشین داریم، ۵،۵ میلیون نفر درگیر با مصیبت اعتیاد هستند و در برخی استان‌ها نیز بیش از ۶۰ درصد بیکاری داریم».

وزیر کشور با بیان اینکه «این مولفه‌ها باعث مهاجرت و حاشیه‌نشینی شده است»، گفت: ما در کشور حدود ۱۱ میلیون نفر حاشیه‌نشین داریم که ۳ میلیون آنها در حاشیه مشهد، تهران و اهواز هستند. همچنین ۷۰۰ محله حاشیه‌نشین در کشور وجود دارد که باید مورد توجه قرار گیرد.

زن سرپرست خانواده به دلیل طلاق و مرگ همسر در کشور داریم. ۱۲ درصد خانواده‌های ایرانی به سرپرستی زنان اداره می‌شود. در سال ۹۴، ۳۶ درصد ازدواج‌ها منجر به طلاق شده است، البته با وجود کاهش روند طلاق نتوانستیم نتایج رضایت‌بخشی را به دست آوریم.

وی همچنین درباره زندانیان موجود در کشور ادامه داد: سالی ۶۰۰ هزار نفر زندان‌ها می‌شوند و ۲۰۰ هزار نفر آنها در زندان‌ها باقی می‌مانند که عوارض آن خوب نیست.

وزیر کشور تصریح کرد: باید بتوانیم به آسیب‌های اجتماعی به درستی نگاه کنیم. اگر هم‌پوشانی مسائل را در نظر بگیریم و فقر و نارضایتی سیاسی و عوامل دیگر را به این موضوعات اضافه کنیم، رقمی به دست می‌آید که باید در تصمیم‌گیری‌های ما جای مناسبی داشته باشد.

وی با اشاره به جلسه با مقام معظم رهبری و تأکیدات ایشان در مواجهه با آسیب‌های اجتماعی گفت: ایشان تأکید داشته‌اند که ما ۲۰ سال از این قضایا عقب هستیم و همه کسانی که تاکنون مسئولیت داشته‌اند باید در این زمینه پاسخگو باشند. همه قوا در این زمینه مسئول هستند. اینها عائله مسئولان نظام هستند و نباید به آنها به‌عنوان مجرم نگاه شود. باید در تصمیم‌گیری‌ها و تصمیم‌سازی‌ها به‌گونه‌ای عمل کنیم که عقب‌ماندگی‌ها جبران شود.

وزیر کشور در نهایت گفت: وزارت کشور مسئولیت خود را در این موضوع دنبال می‌کند. امیدواریم که شما نمایندگان مجلس هم به ما کمک کنید. در سیاست‌های کلان برنامه توسعه سرافضل‌هایی برای مواجهه با آسیب‌های اجتماعی تعیین شده که امیدواریم در تدوین این برنامه مورد توجه قرار گیرد.

وزیر کشور همچنین درباره طلاق گفت: ۵/۲ میلیون زوج در کشور وجود دارد. ۶۰ درصد از زندانیان ما به دلایل اعتیاد در زندان هستند. با وجود کشفیات زیاد به‌عمل آمده، درآمد خوب فروش مواد مخدر، قاچاقچیان مواد مخدر را از فعالیت در این حوزه منصرف نمی‌کند. در همسایگی ما ۴۰ هزار تن مواد مخدر تولید می‌شود که این میزان تولید بر کشور ما اثر می‌گذارد.

وزیر کشور تصریح کرد: باید بتوانیم به آسیب‌های اجتماعی به درستی نگاه کنیم. اگر هم‌پوشانی مسائل را در نظر بگیریم و فقر و نارضایتی سیاسی و عوامل دیگر را به این موضوعات اضافه کنیم، رقمی به دست می‌آید که باید در تصمیم‌گیری‌های ما جای مناسبی داشته باشد.

وزیر کشور تصریح کرد: باید بتوانیم به آسیب‌های اجتماعی به درستی نگاه کنیم. اگر هم‌پوشانی مسائل را در نظر بگیریم و فقر و نارضایتی سیاسی و عوامل دیگر را به این موضوعات اضافه کنیم، رقمی به دست می‌آید که باید در تصمیم‌گیری‌های ما جای مناسبی داشته باشد.

وزیر کشور تصریح کرد: باید بتوانیم به آسیب‌های اجتماعی به درستی نگاه کنیم. اگر هم‌پوشانی مسائل را در نظر بگیریم و فقر و نارضایتی سیاسی و عوامل دیگر را به این موضوعات اضافه کنیم، رقمی به دست می‌آید که باید در تصمیم‌گیری‌های ما جای مناسبی داشته باشد.

وزیر کشور تصریح کرد: باید بتوانیم به آسیب‌های اجتماعی به درستی نگاه کنیم. اگر هم‌پوشانی مسائل را در نظر بگیریم و فقر و نارضایتی سیاسی و عوامل دیگر را به این موضوعات اضافه کنیم، رقمی به دست می‌آید که باید در تصمیم‌گیری‌های ما جای مناسبی داشته باشد.

وزیر کشور تصریح کرد: باید بتوانیم به آسیب‌های اجتماعی به درستی نگاه کنیم. اگر هم‌پوشانی مسائل را در نظر بگیریم و فقر و نارضایتی سیاسی و عوامل دیگر را به این موضوعات اضافه کنیم، رقمی به دست می‌آید که باید در تصمیم‌گیری‌های ما جای مناسبی داشته باشد.

یونسی: مجلس دهم با انتخاب نماینده اهل سنت در هیات رئیسه حرکت دولت را کامل کرد

دستیار ویژه رئیس‌جمهوری در امور اقوام و اقلیت‌های دینی و مذهبی در عین حال گفت: البته این تصمیمات و اقدامات وحدت بخش دولت و مجلس، با توجه به همه ملاحظات و موانع موجود انجام شده است. یونسی همچنین با تأکیدی دانستن چنین تصمیماتی در سطح ملی، یادآور شد: حرکتی که در دولت، در ارتباط با سپردن مسئولیت به این بخش از جامعه از قبیل اعزام یک دیپلمات اهل سنت به‌عنوان سفیر به خارج از ایران، آغاز شده، قدم‌های نخستین است و قطعاً کافی نیست.

دستیار ویژه رئیس‌جمهوری در امور اقوام و اقلیت‌های دینی و مذهبی در عین حال گفت: البته این تصمیمات و اقدامات وحدت بخش دولت و مجلس، با توجه به همه ملاحظات و موانع موجود انجام شده است. یونسی همچنین با تأکیدی دانستن چنین تصمیماتی در سطح ملی، یادآور شد: حرکتی که در دولت، در ارتباط با سپردن مسئولیت به این بخش از جامعه از قبیل اعزام یک دیپلمات اهل سنت به‌عنوان سفیر به خارج از ایران، آغاز شده، قدم‌های نخستین است و قطعاً کافی نیست.

دستیار ویژه رئیس‌جمهوری در امور اقوام و اقلیت‌های دینی و مذهبی در عین حال گفت: البته این تصمیمات و اقدامات وحدت بخش دولت و مجلس، با توجه به همه ملاحظات و موانع موجود انجام شده است. یونسی همچنین با تأکیدی دانستن چنین تصمیماتی در سطح ملی، یادآور شد: حرکتی که در دولت، در ارتباط با سپردن مسئولیت به این بخش از جامعه از قبیل اعزام یک دیپلمات اهل سنت به‌عنوان سفیر به خارج از ایران، آغاز شده، قدم‌های نخستین است و قطعاً کافی نیست.

دستیار ویژه رئیس‌جمهوری در امور اقوام و اقلیت‌های دینی و مذهبی در عین حال گفت: البته این تصمیمات و اقدامات وحدت بخش دولت و مجلس، با توجه به همه ملاحظات و موانع موجود انجام شده است. یونسی همچنین با تأکیدی دانستن چنین تصمیماتی در سطح ملی، یادآور شد: حرکتی که در دولت، در ارتباط با سپردن مسئولیت به این بخش از جامعه از قبیل اعزام یک دیپلمات اهل سنت به‌عنوان سفیر به خارج از ایران، آغاز شده، قدم‌های نخستین است و قطعاً کافی نیست.

دستیار ویژه رئیس‌جمهوری در امور اقوام و اقلیت‌های دینی و مذهبی در عین حال گفت: البته این تصمیمات و اقدامات وحدت بخش دولت و مجلس، با توجه به همه ملاحظات و موانع موجود انجام شده است. یونسی همچنین با تأکیدی دانستن چنین تصمیماتی در سطح ملی، یادآور شد: حرکتی که در دولت، در ارتباط با سپردن مسئولیت به این بخش از جامعه از قبیل اعزام یک دیپلمات اهل سنت به‌عنوان سفیر به خارج از ایران، آغاز شده، قدم‌های نخستین است و قطعاً کافی نیست.

جابری انصاری: ایران و عربستان گفت‌وگوی رسمی نداشته‌اند

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

حسین جابری انصاری دیروز در نشست خبری با خبرنگاران مذاکرات مستقیم بین ایران و عربستان را تکذیب کرد. به گزارش ایسنا، جابری انصاری در جلسه هفتگی خود در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه گفته می‌شود مذاکرات محرمانه بین ایران و عربستان در جریان است؟ اظهار کرد: هیچ گفت‌وگوی رسمی بین مقامات ایرانی و عربستانی صورت نگرفته است.

سیاست

گزارش تایمز از حضور نیروهای ویژه انگلیس در خط مقدم جنگ سوریه

«ارتش جدید سوریه» معرفی شدند؛ گروهی از مخالفان سوریه که پیش از مجز شدن از سوی پرسنل نظامی غرب برای مبارزه با داعش، از نظام سوریه جدا شدند. اما همزمان با اینکه داعش تلاش می‌کند تا جنگ خود را در چهار جبهه در سراسر خاورمیانه پیش ببرد، نیروهای انگلیسی وارد عمل شده تا تروریست‌هایی را که به مواضع یگان‌های مخالفان سوریه نزدیک می‌شوند کشته و از مواضع آنها دفاع کنند. نیروهای ویژه انگلیس تمایل دارند در جنگ‌های خارجی نقش مشورتی ایفا کنند، به شبه‌نظامیان محلی آموزش دهند و در جمع‌آوری اطلاعات به آنها کمک کنند.

روزنامه تایمز انگلیس به نقل از فرماندهان نظامی فاش کرد که نیروهای ویژه انگلیسی در خط مقدم جنگ در سوریه در حال مقابله با تروریست‌های داعش هستند. به گزارش ایسنا، به نوشته این روزنامه، نیروهای ویژه انگلیس از یگان‌های مخالفان سوریه تحت حمایت غرب در برابر حملات تروریست‌های داعش دفاع می‌کنند و همزمان با مبارزات غرب برای نابود کردن گروه تروریستی داعش همکاری می‌کند. گمان می‌رود این عملیات نخستین مشارکت نیروهای انگلیسی در خط مقدم جنگ در خاک سوریه باشد و نقش آنها تنها به آموزش مخالفان سوری در خاک اردن محدود نمی‌شود. نیروهای انگلیسی در ابتدا برای آموزش نیروهای

تیتراخبار

یوکیا آمانو، مدیرکل آژانس بین‌المللی انرژی اتمی در گزارشی به شورای حکام اعلام کرد: ایران تحت قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت و قطعنامه‌های مربوطه، به تعهدات خود در برجام پایبند بوده است. علی شمخانی، دبیر شورای عالی امنیت ملی ایران در دیدار با ادوارد تیلبندیان، وزیر امور خارجه ارمنستان از آمادگی ایران برای حل مناقشه قره‌باغ خبر داد.



سیدحسین خمینی دیروز در وزارت امور خارجه حضور یافت تا با وزیر امور خارجه، معاونان، مدیران و کارکنان این وزارتخانه دیدار کند

جمعه

حقوق باننشستگان حداقل ۹۰۰ هزار تومان شد

دریافتی‌های آنان اضافه می‌شود و بر همین اساس حقوق آنها به بیش از ۹۰۰ هزار تومان می‌رسد. مدیرعامل سازمان تامین‌اجتماعی تصریح کرد: همچنین افرادی که ممکن است حق عائله‌مندی نداشته باشند و دریافتی آنها کمتر از ۹۰۰ هزار تومان باشد، مصوب شد که حقوق‌شان به بیش از ۹۰۰ هزار تومان برسد. نوربخش گفت: در حال حاضر ۲ میلیون و ۹۰۰ هزار باننشسته تحت پوشش سازمان هستند که اعتبار مربوط به افزایش حقوق این افراد ۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان خواهد بود. وی همچنین تصریح کرد: کمترین پرداختی در سازمان ۸۶۴ هزار تومان و بیشترین آن هفت برابر حداقل حقوق است، همچنین ۵۳ هزار نفر در سازمان مشمول مصوبه دوم شده و حقوق‌شان به بیش از ۹۰۰ هزار تومان می‌رسد.

مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی ضمن اعلام افزایش حقوق باننشستگان این سازمان گفت: حداقل حقوق مستمری‌بگیران در سال ۹۵ به ۹۵۰ هزار تومان می‌رسد. به گزارش مهر، سیددقیقی نوربخش در نشست خبری دیروز ضمن اعلام جزئیات افزایش حقوق مستمری‌بگیران افزود: در جلسه شب گذشته هیأت دولت، افزایش ۱۴ درصدی مستمری‌ها در سال ۹۵ که به سازمان تامین‌اجتماعی پیشنهاد داده بود، تصویب شد و بر همین اساس برای تمامی سطوح باننشستگان ۴ درصد با افزایش روبه‌رو خواهیم بود. وی به مصوبه دیگر هیأت وزیران اشاره کرد و اظهار داشت: مزایای جانبی حقوق باننشستگان مانند حق مسکن، عائله‌مندی، خواربار و حق سنوات نیز به

تیتراخبار

محمد باقر قالیباف شهردار تهران گفت که تا پایان سال بعد ۱۰۰ کیلومتر مترو دیگر به ناوگان حمل‌ونقل عمومی اضافه خواهد شد. نروژ به‌عنوان نخستین کشور در جهان متعهد شده است که میزان جنگل‌زدایی را به صفر برساند.



در ایام ماه مبارک رمضان ساعت اجرای طرح زوج و فرد با دو ساعت کاهش از ساعت ۶:۳۰ صبح آغاز شده و در ساعت ۱۷ به پایان خواهد رسید

فرهنگ

اکران بهترین فیلم جشنواره فجر از فردا

«زدها وارد می‌شود» ساخته مانی حقیقی از روز چهارشنبه همین هفته خبر داد و گفت: این فیلم به سرگروهی سینما زندگی اکران خواهد شد. ایستاده در غبار نخستین تجربه فیلم بلند محمدحسین مهدویان است که سال گذشته در جشنواره فیلم فجر، سیمرغ بهترین فیلم جشنواره را کسب کرد. هادی حجازی فر، امیرحسین هاشمی، فرهاد فداکار و عماد محمدی از جمله هنرمندانی هستند که در این فیلم به ایفای نقش پرداخته‌اند. فرجی درباره باقی فیلم‌های در حال اکران توضیح داد: با توجه به بالا بودن کف فروش باقی فیلم‌ها، اکران آنها همچنان ادامه دارد.

سرخنگوی شورای صنفی نمایش گفت: دو فیلم سینمایی «ایستاده در غبار» و «بارکد» از چهارشنبه به سینماها می‌آیند. غلامرضا فرجی دیروز در گفت‌وگو با ایرنا، درباره تازه‌ترین تصمیمات شورای صنفی نمایش، اظهار کرد: در جلسه امروز شورا مقرر شد، فیلم سینمایی بارکد به سرگروهی سینما آزادی به جای «دلبری» به کارگردانی سیدجلال اشکذری از چهارشنبه ۱۹ خرداد اکران شود. بارکد چهارمین ساخته بلند مصطفی کبیایی است که هنرمندانی چون بهرام رادان، محسن کبیایی، سحر دولتشاهی و... در آن به ایفای نقش پرداخته‌اند. وی همچنین از اکران فیلم ایستاده در غبار به جای

تیتراخبار

کاظم راست‌گفتار، کارگردان سینما بیان کرد که سرپال شبکه نمایش خانگی «شوهر آهو خانم» شهریو ماه جلوی دوربین می‌رود. یک کمپانی انگلیسی با همکاری کمپانی‌هایی از آمریکا و استرالیا، قصد دارد تئاتری موزیکال را براساس زندگی فرانک سیناترا از معروف‌ترین خوانندگان آمریکایی تولید و اجرا کند.



محمدحسین مهدویان، کارگردان فیلم ایستاده در غبار در نشست خبری پیش از اکران گفت که فیلمش دو تا سه دقیقه کوتاه‌تر شده اما آسیبی به آن وارد نشده است

ورزش

گزارش FIVB: ایران همیشه در حال پیشرفت

دربرابر گروه دوم که ایران در آن حضور دارد نوشته است: «در گروه دوم رقابت نزدیکی بین «جهان» و «المبیک» وجود دارد، به این معنا که روسیه قهرمان آخرین دوره المبیک به مصاف لهستان آخرین قهرمان جهان می‌رود.» در ادامه این گزارش آمده است: «برای‌های همیشه در حال پیشرفت که حالا تحت هدایت رانول لوزانووی آرژانتینی قرار دارند چهارچشمی حواسشان به لهستان و روسیه است و آنها را رها نخواهند کرد. آنها در آخرین دیدار خود برابر لهستان در چهار ست این تیم را شکست دادند. هرچند این دیدار در شرایطی برگزار شد که لهستان صعودش به المبیک را قطع کرده بود.»

سایت فدراسیون جهانی والیبال در گزارشی از پایان رقابت‌های انتخابی المبیک و نحوه گروه‌بندی تیم‌ها به تمجید از ایران پرداخت و شاگردان لوزانو را جزو مدعیان صعود به مرحله یک هشتم نهایی المبیک دانست. به گزارش ایسنا، با پایان یافتن تمام رقابت‌های انتخابی المبیک تکلیف ۱۲ تیم راه یافته به این رقابت‌ها مشخص شد تیم‌های برزیل، ایتالیا، آمریکا، فرانسه، کانادا و مکزیک در گروه اول و تیم‌های لهستان، روسیه، ایران، آرژانتین، کوبا و مصر در گروه دوم برای رسیدن به خوش‌رنگ‌ترین مدال المبیک با هم رقابت کنند. سایت فدراسیون جهانی در گزارشی خود به بررسی وضعیت تیم‌های حاضر در دو گروه پرداخت

تیتراخبار

شهبان جهانیان، سخنگوی هیأت‌مدیره باشگاه استقلال مدعی شد که بهرام افشارزاده هرگز از سمت خود استعفا نداده است. یک باشگاه چینی ۷۰ درصد از سهام باشگاه اینتر میلان ایتالیا به ارزش ۲۷۰ میلیون یورو (۳۰۶ میلیون دلار) را در اختیار خواهد گرفت.



نیمار، مهاجم برزیلی بارسلونا در تعطیلات به دیدن مسابقه فیفال ان بی ای رفته و با استفن کری، ستاره گلندن استیت عکس یادگاری گرفته است

راسر ریوز
غیر قابل انعطافعلیجاء شهربانویی
مشاور تبلیغات و برندسازی

در این شماره از ستاره‌های تبلیغات به معرفی یکی دیگر از مشاهیر این رشته یعنی آقای راسر ریوز (Rosser Reeves) می‌پردازم. او نیز مانند برخی بزرگان تبلیغات خیلی اتفاقی پا به دنیای تبلیغات گذاشت اما از آنجا که دارای هوش و استعداد سرشاری در این زمینه بود، پله‌های ترقی را به سرعت پیمود و نه تنها به‌عنوان مدیر آژانس تبلیغاتی سال‌ها بر مسند قدرت تکیه زد بلکه نظریات ارزشمندش باعث تحول در این رشته شد و سال‌ها جهان‌بینی او در ساخت تبلیغات موفق حکمرانی می‌کرد.

آقای ریوز در سال ۱۹۱۰ در دنویل ویرجینیا در یک خانواده مذهبی به دنیا آمد. او پس از تحصیلات مقدماتی به دانشگاه ویرجینیا رفت تا به علاقه‌مندی‌هایش، تاریخ و حقوق بپردازد اما به خاطر مشکلات مالی، دانشگاه را رها کرد و در سال ۱۹۲۹ برای یافتن کار به بانکی در ریچموند رفت و در نهایت در بخش تبلیغات آن استخدام شد. این سرآغاز مسیری بود که آقای ریوز به واسطه تنگدستی در آن قدم گذاشت اما در نهایت برای همیشه در آن ماندگار شد و خوش درخشید. تنها ۵ سال بعد یعنی در سال ۱۹۳۴ میلادی او به یکی از چهره‌های درخشان صنعت تبلیغات تبدیل شده و جزو ثروتمین‌های صاحب‌نام این رشته لقب گرفته بود. او پس از چندبار تعویض محل کارش به شرکت تد بیس (Ted Bates) پیوست، جایی که در آن به مقام مدیریت ناظر شد و در حقیقت توانست شرکت ایده‌آلش را در آنجا بنا کند. عمده شهرت آقای ریوز در زمینه مدل مفهومی به نام USP (Unique Selling Proposition) یا «پیشنهاد فروش منحصر به فرد» است. آقای راسر ریوز از آن دسته تبلیغاتی‌هایی است که معتقد است هدف از تبلیغات، «فروش» است. در راستای همین اعتقاد هم مدل خود را تعریف می‌کند. او اصرار دارد تبلیغات به جای نمایاندن فرقیه یا شوخ‌طبعی آگهی‌نویسان، باید ارزش یا یک پیشنهاد منحصر به فرد فروش را به مخاطبان عرضه کند. بنابراین او در زمینه ساخت تبلیغات به زیبایی با خوش ساخت بودنش اهمیت نمی‌داد و به تأثیر فروش کالا و خدمات در تبلیغات توجه می‌کرد. معروف‌ترین آگهی آقای ریوز که بر مبنای همین مدل مفهومی ساخته شد، آگهی شرکت دارویی Anacin است که به‌رغم آنکه توسط اکثر مخاطبان به‌عنوان یک آگهی آزاردهنده شناخته می‌شد اما به شکل قابل ملاحظه‌ای موفق بود و فروش محصولات این شرکت را سه برابر کرد.



آقای ریوز در شرکت تد بیس به توسعه مدل یواس‌پی پرداخت. او معتقد بود مخاطبان موجوداتی غیرمنطقی نیستند که باید آنها را از طریق شیوه‌های انگیزشی غیرمستقیم به سوی هدف کشاند، بلکه آنها بیش از حد پیام‌های گنگ و مبهم دریافت می‌کنند. چالش اصلی در تبلیغات ساخت آگهی‌هایی به یادماندنی با پیام‌هایی است که برای مخاطب به راحتی قابل درک است.

در شماره آینده پایه‌های مدل مفهومی USP، برخی دیگر از آثار موفق آقای ریوز و رویکردهایش در تبلیغات را با هم دنبال خواهیم کرد.

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

آیا می‌دانستید



مشتریان نیمه وفادار

آیا می‌دانستید مشتری که در واقع بیشتر از یک برند را دوست دارد اما انتخاب خود را به دو یا سه برند محدود می‌کند، تحت عنوان مشتری نیمه وفادار شناخته می‌شود؟ این مشتریان مبنایی فوق‌العاده برای استراتژی هدف‌گیری شرکت در نظر گرفته می‌شوند. با قدری اشاره، تحریک یا صحبت کردن با این دست از مشتریان به زبان خودشان، شرکت قادر به تبدیل این دست از مشتریان به مشتریان وفادار و متعهد به برند خواهد شد. اغلب این دست از مشتریان یک برند و انتخاب جایگزین دارند. اما نکته اینجاست که از طریق تحلیل و مطالعه کردن این دست از مشتریان به‌راحتی موفق به شناسایی رقبای خود شده و می‌توانید از حرکت و رفتار آنها برای تحریک و جذب دیگر مشتریان استفاده کنید و در اینجا این وظیفه شرکت موردنظر است که فعالیت‌های خود را به‌گونه‌ای تنظیم کند که این دست از مشتریان همواره در بین تغییر دادن برند و انتخاب یک برند دیگر، برند شرکت آنها را انتخاب کنند.

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

شماره ۵۴۴

www.forsatnet.ir

شماره ۵۴۴

سه‌شنبه ۱۸ خرداد ماه ۱۳۹۵ • اول رمضان ۱۴۲۷ • سال دوم • Tue. 7 JUN 2016

نگاهی به ویدئوی تبلیغاتی آژانس طرح باران در حمایت از کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم»

تبلیغات فرهنگی خودجوش

آگاهند، شیوه دشواری است. شیوه‌ای که طراحان کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم» در تلاش برای اجرای کردن آن هستند. در این کمپین گروه ایده‌پردازی سعی دارد به مخاطبان از پیامدهای مثبت رانندگی بیسن خطوط بگوید. برای این کار گروه از روش‌های مختلف تبلیغاتی مانند تهیه استیکرهایی با طرح «من #بین-خطوط می‌رانم» به منظور چسباندن روی شیشه خودروهای مختلف استفاده کرده‌اند. علاوه بر این

نرگس فرجی

nargesraji1389@yahoo.com

همه مخاطبان می‌دانند که اگر در خیابان بین خطوط نرانند باعث ایجاد دردسر برای خود و دیگر رانندگان می‌شوند ولی باز به انجام این کار خطا اصرار دارند. تغییر رفتار کسانی که به انجام عمل ناشایست خود

ایده خوب و جالب برای ویدئوی تبلیغاتی

رضا صلاح‌اصفهانی، کارگردان و فعال عرصه تبلیغاتی درباره ویدئوی تبلیغاتی کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم» می‌گوید: برای اثربخشی کمپین‌های اجتماعی نیاز است که پیام تبلیغاتی با وسعت زیادی منتشر شود. وسعت باید به حدی باشد که تمام اقشار جامعه را پوشش دهد. کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم» به شکل ویروسی هر روز در حال گسترش است و ساخت یک ویدئوی تبلیغاتی در راستای پیام این کمپین بسیار جالب توجه خواهد بود. این ویدئوی تبلیغاتی به انتشار بیشتر پیام این کمپین کمک خواهد کرد. ویدئوی تبلیغاتی که برای این کمپین ساخته شده، ایده خوب و جالبی دارد و گروه ایده‌پردازی از روند درستی پیروی کرده‌اند. برای انتشار این ویدئو نیز مناسب است، چون با افزایش روزافزون قیمت رسانه‌های سنتی گرایش به سمت رسانه‌های نوین بیشتر شده و گروه با پرداخت هزینه کمتر می‌توانند پیام خود را به گروه مخاطبان بیشتری منتقل کنند. اگر گروه ایده‌پردازی کمپین بتوانند یک رابطه دوسویه میان این ویدئو و مخاطبان شبکه‌ها و فضای مجازی ایجاد کنند، به بهترین شکل ممکن می‌توانند پیام تبلیغاتی‌شان را ویروسی کنند. گروه می‌توانند از مخاطبان برای ارائه تصاویر مختلف یا ساخت ویدئوهای تبلیغاتی بعدی کمک بگیرند و از آنها بخواهند با هر وسیله‌ای که در اختیار دارند، ویدئو ساخته و با نام این کمپین منتشر کنند. مخاطبان بسیاری در شبکه‌های اجتماعی مشتاق هستند که عضو اجرایی کمپینی به این شکل و شمایل باشند.

اجرای ایده‌های مکمل در راستای ویدئوی تبلیغاتی

صلاح‌اصفهانی می‌گوید: معمولاً برای ساخت آگهی‌های تبلیغاتی اجتماعی باید در ابتدا مسئله و معضلی برای مخاطبان مطرح و در ادامه راهکارهایی برای حل آن مسئله ارائه شود. مخاطبان ویدئوی تبلیغاتی مورد بحث‌مان با مشکلی روبه‌رو می‌شوند که خود مسبب آن هستند و خود آنها نیز باید با رعایت قوانین آن را برطرف کنند. آگهی‌هایی که در راستای یک موضوع اجتماعی ساخته می‌شوند باید انگیزه مخاطبان را برای انجام یک عمل مفید بالا ببرند. صلاح‌اصفهانی می‌گوید: همان‌طور که گفتم ویدئوی ساخته شده برای کمپین مورد نظر قابل قبول و جالب است ولی به نظر برای تأثیرگذاری بیشتر روی مخاطبان نیاز به اجرای ایده‌های مکمل دارد. این کمپین نیاز به تعداد ویدئوی بیشتری دارد، چون نباید به ساخت یک آگهی تبلیغاتی در جهت فرهنگسازی یک پیام اجتماعی اکتفا کرد.

استفاده از تصویر نظم موجود در طبیعت برای انتقال پیام

این کارگردان تبلیغاتی می‌گوید: برای ساخت ویدئو گروه علاوه بر این ایده می‌توانستند



من #بین-خطوط می‌رانم

می‌شوند. آنها دائم باید رفتارهای متناسبی را در زندگی شهرنشینی انجام دهند تا نظم موجود در شهرهای بزرگ به هم نخورد. چندی پیش در یکی از اساق فکری‌های کانون تبلیغات طرح باران هنگام بررسی کمپین‌های اجرا شده در رسانه‌های اجتماعی، شهرام سیف‌هاشمی-مدیر استراتژی تبلیغات مجموعه - از اجرای کمپینی با هدف مسئولیت اجتماعی به نام «من #بین-خطوط می‌رانم» نام برد، کمپینی که نظر همه گروه را به خود جلب کرد. به همین منظور گروه تصمیم گرفت با ساخت یک ویدئوی تبلیغاتی از کمپین مورد نظر حمایت کند تا افراد بیشتری با مسئله مطرح شده در آن درگیر شوند و این مسئولیت اجتماعی کوچک اما با اهمیت برای تعداد بیشتری از مخاطبان یادآوری شود.

نمی‌دهند و در ضمیر ناخودآگاه‌شان انجام این عمل را مثبت نمی‌دانند. از این رو بهتر است پیامی هشداردهنده به مخاطبان داده شود. ویدئو می‌توانست، جالب توجه باشد. منظور از نظم موجود در طبیعت، نظمی است که میان حرکت حشراتی مانند مورچه و پرندگان مهاجر دیده می‌شود. مخاطبان وقتی چنین نظمی را مشاهده کنند شاید حرکتی که در خیابان حین رانندگی انجام می‌دهند برایشان سوال‌برانگیز شود. در آگهی می‌توان میان حرکت منظم حشرات و حرکت نامنظم انسان‌ها حین رانندگی مقایسه‌ای انجام داد و سوالی را مطرح کرد. در آگهی مخاطب باید نسبت به عملی ناشایست آگاه و به او درباره عواقب کاری که می‌کند، هشدار داده شود. برای انتقال پیام فرهنگی و اجتماعی نیاز به چندین ویدئوی تبلیغاتی است و در هر ویدئویی جنبه‌ای از پیام به مخاطبان باید منتقل شود، برای مثال در مورد کمپین مورد نظر در آگهی‌ای باید درباره اتلاف وقت به مخاطبان گفت و در ویدئوی دیگر درباره به هم ریختن اعصاب آنها نکاتی را بیان کرد. مخاطبان با دیدن آگهی فرهنگی باید ترغیب به انجام عملی مثبت شوند. سازندگان چنین آگهی‌هایی نباید فقط به طرح مسئله اکتفا کنند. مخاطبان همگی می‌دانند که حرکت بین خطوط خوب است اما آن را انجام

نمی‌دهند و در ضمیر ناخودآگاه‌شان انجام این عمل را مثبت نمی‌دانند. از این رو بهتر است پیامی هشداردهنده به مخاطبان داده شود. ویدئو می‌توانست، جالب توجه باشد. منظور از نظم موجود در طبیعت، نظمی است که میان حرکت حشراتی مانند مورچه و پرندگان مهاجر دیده می‌شود. مخاطبان وقتی چنین نظمی را مشاهده کنند شاید حرکتی که در خیابان حین رانندگی انجام می‌دهند برایشان سوال‌برانگیز شود. در آگهی می‌توان میان حرکت منظم حشرات و حرکت نامنظم انسان‌ها حین رانندگی مقایسه‌ای انجام داد و سوالی را مطرح کرد. در آگهی مخاطب باید نسبت به عملی ناشایست آگاه و به او درباره عواقب کاری که می‌کند، هشدار داده شود. برای انتقال پیام فرهنگی و اجتماعی نیاز به چندین ویدئوی تبلیغاتی است و در هر ویدئویی جنبه‌ای از پیام به مخاطبان باید منتقل شود، برای مثال در مورد کمپین مورد نظر در آگهی‌ای باید درباره اتلاف وقت به مخاطبان گفت و در ویدئوی دیگر درباره به هم ریختن اعصاب آنها نکاتی را بیان کرد. مخاطبان با دیدن آگهی فرهنگی باید ترغیب به انجام عملی مثبت شوند. سازندگان چنین آگهی‌هایی نباید فقط به طرح مسئله اکتفا کنند. مخاطبان همگی می‌دانند که حرکت بین خطوط خوب است اما آن را انجام

ساخت ویدئو در راستای حمایت از کمپینی اجتماعی

محمدکمال علوی، کارگردان و برنامه‌ریز ویدئوی تبلیغاتی کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم» درباره آن می‌گوید: زندگی در شهرهای بزرگ کار راحتی نیست و شهروندان برای زندگی در چنین شهرهایی هر روز با مشکلات و دغدغه‌های بسیاری مواجه



شماره ۵۴۴

www.forsatnet.ir

شماره ۵۴۴

سه‌شنبه ۱۸ خرداد ماه ۱۳۹۵ • اول رمضان ۱۴۲۷ • سال دوم • Tue. 7 JUN 2016

فعالیت‌ها، کانون تبلیغات خلق طرح باران به همراه سبک‌های حمایت از این کمپین. یک ویدئوی تبلیغاتی را تهیه و در شبکه‌های اجتماعی منتشر کرده‌اند. «فرصت امروز» برای بررسی این ویدئوی تبلیغاتی گفت‌وگویی را با رضا صلاح‌اصفهانی، کارگردان و فعال عرصه تبلیغات و محمدکمال علوی، کارگردان و برنامه‌ریز ویدئوی تبلیغاتی کمپین «من #بین-خطوط می‌رانم» داشته است که در ادامه می‌خوانید.

توسط گروه ما به چاپ رسید و قرار بر این شد با در نظر گرفتن طرح زوج و فرد پلاک خودرو، طرح بارانی‌ها با وسیله نقلیه‌شان جلوی دوربین بروند و برچسب‌های مرتبط با کمپین را پشت شیشه ماشین‌های‌شان بچسباندند. پس از چاپ برچسب‌ها لوکیشنی داخل مجموعه برای فیلمبرداری انتخاب شد و طی دو روز کاری، با انرژی خوب گروه از این روند فیلمی تهیه شد تا در فضای رسانه‌های اجتماعی همه‌گیر شود و بتواند تعداد بیشتری را درگیر این مسئولیت اجتماعی کند. برای درگیری تعداد بیشتری از مخاطبان و انتشار وسیع‌تر این ویدئو سایت آپارات نیز به کمک گروه ما آمد و آنها نیز در این راستا از کمپین مورد نظر حمایت کردند. ریشه این کمپین از دل دغدغه‌های فکری جوانی آمده که گروه ما حتی او را نمی‌شناخت اما دغدغه‌اش را به خوبی درک می‌کرد، پس باید از آن حمایت می‌شد. نتیجه این حمایت تشکیل اتاق‌های فکری حول این موضوع بود و دستاورد این اتاق فکرها تولید ویدئویی ساده و کوتاه برای رسانه‌های اجتماعی است. ویدئویی که به بهترین شکل مخاطب را جذب پیام کمپین کند.

ویدئویی که سفارش دهنده‌ای نداشت علوی می‌گوید: کار ما هیچ سفارش دهنده‌ای نداشت. گروه ما معتقد است که برای انجام کار خوب نباید منتظر سفارش دهنده بود و وظیفه هر انسانی است که برای بهتر شدن کیفیت زندگی به خودش، دوستانش، هم‌محلی‌ها و هم‌شهری‌هایش کمک کند. در حقیقت این همان مسئولیت اجتماعی است که گروه ما اهمیت زیادی برای آن قائل است. خوشبختانه ما در گروه اشکان هائف را به‌عنوان کارشناس رسانه‌های اجتماعی داشتیم. کسی که راهکارهای خوبی را برای انتشار این ویدئو از پیش برنامه‌ریزی شده ارائه داده است که البته بخشی از آن هنوز اجرایی نشده است. بعد از انتشار این ویدئو در کانال‌های ارتباطی کانون طرح باران و رسانه‌های اجتماعی دیگر، افراد زیادی مشتاق شدند و از ما خواستند برچسب‌هایی را به دستشان برسانیم تا به این کمپین بپیوندند. تعداد بازدیدکننده تا به امروز قابل توجه بوده اما این ویدئو فقط مرحله اول از برنامه‌های حمایتی کمپین است و برای بسط بیشتر آن برنامه‌ریزی‌های دیگری نیز شده است. در کل مسئولیت اجتماعی برای گروه ما امری جدی است و در آینده برنامه‌های متعدد دیگری را در راستای این موضوع تدارک دیده‌ایم.

ایستگاه تبلیغات



برج نوردی با جاروبرقی ال جی



شاید شما هم سکانس صعود تام کروز Tom Cruise روی برج خلیفه دوسی Burj Khalifa در فیلم مأموریت غیرممکن: پروتکل شیخ را به خاطر دارید. گجت‌های مکنده‌ای که تام کروز از طریق آنها می‌توانست روی شیشه‌های بیرونی برج حرکت کند. حالا جاروبرقی ال جی مدل LG Cyking K94SGN سوزده اصلی تبلیغات پرسروصدای دنیای مجازی این برند شده است. برند ال جی با کمک صخره‌نورد معروف، Sierra Blair-Coyle دست به خلق سکانس مأموریت غیرممکن زد. این صخره‌نورد با کمک دو جارویی که به پشت خود بسته بود توانست مسافت ۱۴۰ متری را در مدت ۳۰ دقیقه از یک برج در سننول پایتخت کره جنوبی بالا برود و برج‌نوردی کند. به گزارش ایمازکنتور، مدیران ال جی ادعا دارند که با این پروژه از سری CordZero می‌توانند تصویر ذهنی قابل قبول و شهودی (Demonstrate) از قدرت محصولات خود را به یمن دستاوردها و اختراعات تکنولوژی به نمایش بگذارند. لازم به ذکر است خانم Sierra Blair-Coyle صخره‌نورد و مدل ۲۲ ساله لقب زن عنکبوتی را نیز دارد. این همکاری با ال جی توانست پیامی رسا را برای بازار هدف محصولات خانگی این شرکت داشته باشد.

تبلیغات خلق

Samsnite

FOR LIFE IN MOTION

NEOPULSE. INNOVATIVELY DESIGNED BY SAMSONITE

Made in Europe with a 100% polycarbonate material and perfected with a unique design. Neopulse totally balances lightness and strength. Weighing as low as 2.2kg*. This not-an suitcase empowers you to travel at the speed of lightness.

آگهی چمدان سفری Samsonite - شعار: برای آنهایی که زندگی‌شان در سفر می‌گذرد.



بر اساس تحقیق جدیدی، تقریباً ۴۶ درصد از کسب‌وکارهای کوچک در سراسر دنیا وب‌سایتی برای خود ندارند و تقریباً نیمی از این موارد تصمیمی برای ایجاد وب‌سایت در آینده نداشته یا در این مورد اطمینان ندارند. اگر مشتری دارید، پس به وب‌سایت نیاز دارید. بله به همین سادگی است. همیشه بیش از ۸۰ درصد خریداران آنلاین یا آفلاین، به‌صورت آنلاین اقدام به جست‌وجوی اطلاعات در مورد فروشندگان می‌کنند و اگر وب‌سایتی در اختیار ندارید، بخش عمده‌ای از سود خود را از دست داده‌اید.

مشتریان در زمان خرید دارای گزینه‌های بسیار زیادی برای انتخاب هستند. حتی تا بدان جا که امکان خرید کردن از اقصی نقاط دنیا هم برای آنها ممکن است. هرچند که برای دریافت انواع خدمات می‌توانند خیلی راحت به پیشنهادها و شفاهی دوستان و همکاران توجه کنند، اما بازم خیلی راحتی در دریافت پیشنهاد آنها یا حتی پس‌از آن اقدام به جست‌وجوی آنلاین در مورد فروشنده یا حتی محصول و خدمات موردنظر می‌کنند. اگر برای کسب‌وکار وب‌سایتی طراحی نکرده باشید، مطمئناً پیشنهادها و شفاهی هم راهی برای نجات دادن شما در پیش ندارند. مطمئناً اگر به‌صورت آنلاین نتوانند شما را پیدا کنند، به‌صورت آفلاین هم درجایی شما را جست‌وجو نمی‌کنند.

چرا برخی از کسب‌وکارها وب‌سایتی برای خود ندارند؟ به نظر می‌رسد در زمان تصمیم‌گیری برای داشتن یک وب‌سایت توسط یک کسب‌وکار کوچک، هزینه‌های تهیه و نگهداری آن همیشه یکی از گزینه‌های تعیین‌کننده به‌حساب می‌آید. اما حضور در فضای آنلاین همیشه نباید گران تمام شود. برخی از کسب‌وکارهای کوچک (به‌خصوص آنهایی که نیاز به خریدوفروش آنلاین ندارند) می‌توانند با یک وب‌سایت ساده یا حتی یک وب‌سایت ویلاگ مانند و یک صفحه‌ای که شرحی از محصولات آنها را ارائه می‌کند نیز نیازهای خود را برآورده کنند. مالک هر کسب‌وکار کوچکی باید همواره در پی تهیه یک وب‌سایت برای کسب‌وکار خودش باشد. ساده‌ترین دلیل آن هم این است که اگر شخصی توصیه شفاهی برای استفاده از خدمات یک کسب‌وکار را دریافت کند و در فضای آنلاین اثری از آن پیدا نکند، مطمئناً اصلاً در جای دیگر هم جست‌وجویی برای آن انجام نمی‌دهد و این به معنای از دست رفتن یک فرصت درآمدزایی بالقوه برای آن کسب‌وکار به‌حساب می‌آید.

یک وب‌سایت برای کسب‌وکار خود تهیه کنید، همین الان!

هر کسی به‌خوبی متوجه بودجه و محدودیت آن هست و یک کسب‌وکار کوچک، به‌خصوص کسب‌وکارهای جدید و نوپا ممکن نیست بودجه کافی برای بازاریابی محصولات خودشان به شکلی که تمایل دارند نداشته باشند. تهیه یک وب‌سایت نیازی به هزینه کردن آنچنانی ندارد و درآمد حاصل از وب‌سایت همیشه ارزش میزان سرمایه‌گذاری انجام‌شده برای آن را دارد، هرچند که درآمد حاصل از آن همیشه به‌طور دقیق قابل اندازه‌گیری نیست. به این موضوع هم توجه داشته باشید که اگر وب‌سایت خودتان را در ابتدا به‌صورت خیلی ساده یا حتی با یک صفحه رانندازی کنید، همیشه با رشد و گسترش کسب‌وکار خود قادر به بسط و توسعه وب‌سایت خودتان خواهید بود.

برخی از نکاتی که برای طراحی و رانندازی وب‌سایت برای شرکت خودتان باید به آنها توجه داشته باشید:

— حتماً توجه داشته باشید، وب‌سایتی که طراحی و رانندازی می‌کنید برای استفاده روی دستگاه‌های موبایل و همراه بهینه‌سازی شده باشد. امروزه تعداد افرادی که از گوشی‌های هوشمند یا تبلت‌ها برای دسترسی به فضای مجازی استفاده می‌کنند در حال افزایش است. اگر وب‌سایت شما برای نمایش داده شدن روی این دستگاه‌ها بهینه نشده باشد، بازدیدکنندگان که همان مشتریان بالقوه شما هستند، به‌راحتی از آن خارج شده و ممکن است دیگر به سایت شما بازنگردند. از این مهم‌تر اینکه سایت‌هایی که برای نمایش روی دستگاه‌های موبایل بهینه‌سازی شده باشند، رتبه بهتری در نتایج گوگل به دست می‌آورند و بیشتر در نتایج جست‌وجوی گوگل نمایش داده می‌شوند.

— بهینه‌سازی نتایج جست‌وجو را مدنظر قرار دهید. اگر یک فرد حرفه‌ای را برای طراحی وب‌سایت خود در نظر بگیرید، وی باید حداقل‌هایی را در زمینه بهینه‌سازی سایت در نتایج موتورهای جست‌وجو روی آن در نظر بگیرد. حتی اگر وب‌سایت شما یک وب‌سایت ساده و تک‌صفحه‌ای باشد، کلمات کلیدی و برجسب‌های مشخصی وجود دارند که حتماً باید روی صفحات وب‌سایت از آنها استفاده شده و با آنها به گوگل معرفی شوند.

— وب‌سایت‌ها به‌طور کلی ماهیتی سیال و روان دارند. برخلاف یا بروشور یا تبلیغاتی که برای عرضه به مشتری چاپ کرده‌اید، وب‌سایت‌ها دارای ماهیتی سیال و روان هستند. اگر صاحب رستورانی هستید و نیاز به تغییر دادن منوی وب‌سایت دارید، به‌صورت آنلاین این کار به‌سادگی قابل انجام است. اگر کسب‌وکار شما به‌شدت رشد کرده و گسترش پیدا کرده است و نیاز به اعمال تغییرات گسترده روی آن دارید، اعمال این تغییرات روی آن بسیار ساده است. فقط توجه داشته باشید، در حال حاضر تنها داشتن یک وب‌سایت بسیار اهمیت دارد، چراکه تغییر و توسعه دادن آن پس از این بسیار ساده است.

رستوران‌داری مدرن

بررسی فعالیت‌های از تباطی برند «راه چوبی» با دکتر محمود محمدیان



امیر کابایی
a631m@gmail.com

چند وقتی است که مجموعه رستوران‌های راه چوبی به پاتوقی برای وقت‌گذرانی جوان‌ها تبدیل شده است. بیشتر مخاطبان ایرانی، این مجموعه رستوران‌ها را با دکوراسیون چوبی و تنوع غذایی آن می‌شناسند. این مجموعه رستوران‌ها غذاهایی با سبک‌های مختلف ایرانی، ایتالیایی و... را به مشتریان عرضه می‌کنند. یکی از ویژگی‌های مجموعه رستوران‌های راه‌چوبی این است که مانند فودکورت‌ها، مخاطبان می‌توانند غذاهای مختلفی را سفارش دهند اما نمی‌توانند مالک هر کسب‌وکار کوچکی باید همواره در پی تهیه آنها را به‌صورت یکجا دریافت کنند. برخی از مشاوران برند این باورند که راه‌چوبی باید روی این موضوع برنامه‌ریزی‌های مناسبی را انجام دهد تا از این طریق مشتریان بتوانند به‌صورت یکجا غذاهای خود را دریافت کنند. اینکه راه چوبی در راستای فعالیت‌های برندینگ و بازاریابی باید چه اقداماتی را انجام دهد که در نهایت به جذب مشتریان منجر شود و آگاهی بهانه‌ای شد تا «فرصت‌آموز» سرافراز دکتر محمود محمدیان، عضو هیأت‌علمی دانشگاه علام، طباطبایی برود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس می‌باشد.

درباره فعالیت‌های ارتباطاتی برند، فعالیت‌های بازاریابی، استراتژی تبلیغاتی و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

به‌صورت کلی در ذیل صنعت غذا، صنعت رستوران‌داری قرار دارد که این صنعت در ایران دارای سابقه کهنی است؛ البته در گذشته رستوران‌های امروزی تحت نام‌های چلوکبابی و قهوه‌خانه فعالیت‌های خود را پیش می‌بردند اما پیش از دو دهه است که صنعت رستوران‌داری در بازار ایران جای خود را باز کرده و به‌جای چلوکبابی‌ها، در واقع رستوران‌داری شکل مدرن شده چلوکبابی‌های قدیمی است؛ البته این تغییر صرفاً به تغییر در نام آنها خلاصه نشده و سرویس‌دهی این رستوران‌ها نیز دست‌خوش تغییراتی قرار گرفته است این تغییراتی است که رستوران‌های ایرانی باینکه شکل مدرن شده چلوکبابی‌ها هستند اما به‌صورت سنتی مدیریت می‌شوند؛ البته رستوران‌های مدرنی در بازار ایران هستند که به‌ظاهر خدمات و سرویس‌دهی مدرنی را به مخاطبان ایرانی عرضه می‌کنند اما در حقیقت این رستوران‌ها نیز به سطح بالایی از توسعه‌یافتگی که در رستوران‌های کشورهای

توسعه‌یافته وجود دارد، دست پیدا نکرده‌اند.

نام‌گذاری رستوران

یکی از رستوران‌های موجود در بازار ایران، مجموعه رستوران‌های راه چوبی است که در شهر تهران و دیگر شهرهای کشور شعبه دارد و من با شعبه‌های تهران و مازندران این مجموعه رستوران بیشتر آشنا هستیم. فلسفه رستوران‌های راه چوبی به این صورت است که چند رستوران در یک مجموعه رستوران قرار دارد و به‌نوعی فود کورت نسبتاً مدرنی است. از طرفی در دکوراسیون رستوران‌های راه چوبی از جوب استفاده‌های زیادی شده و به همین دلیل این مجموعه رستوران‌ها به نام راه چوبی نام‌گذاری شده است. از نظر بنده نام با مسامی برای آن انتخاب شده است.

غذاهای غربی و محلی در

یک مجموعه رستوران‌های مجموعه رستوران‌های راه چوبی، رستوران‌هایی با غذاهای غربی بیشتر دیده می‌شود؛ به‌عنوان نمونه در این مجموعه رستوران، غذاهای فرانسوی به مشتریان عرضه می‌شود. از طرفی در این مجموعه رستوران‌ها غذاهای محلی نیز برای مشتریان در نظر گرفته‌شده است و

غذاهایی مانند غذای گیلیکی در این رستوران‌ها به مشتریان عرضه می‌شود.

تبلیغاتی که در شأن رستوران نیست!

مجموعه رستوران‌های راه چوبی فعالیت‌های مناسبی را برای خود برنامه‌ریزی کرده اما در حال حاضر این مجموعه رستوران‌ها در خصوص برندینگ و تبلیغات گام‌های مناسب و اساسی را برداشته است. به‌صورت کلی در این نوع رستوران‌ها، کمپین تدوین‌شده مناسبی نیاز است که برنامه‌ریزی‌های مناسبی در خصوص برندینگ و تبلیغات در آن انجام‌شده باشد. باینکه این نوع رستوران‌ها مشتریان خود را دارند اما برای استحکام برند نیاز به تبلیغات گسترده‌ای وجود دارد. رستوران‌ها باید بودجه مناسبی در راستای تبلیغات تخصصی دهند و به‌نظر می‌رسد مجموعه رستوران‌های راه چوبی در حال حاضر بودجه مناسبی را در راستای تبلیغات اختصاص ندهاده است. به عقیده من تبلیغاتی که تا به‌حال رستوران‌های راه‌چوبی انجام داده است، در شأن این رستوران نیست؛ به‌عبارت‌دیگر آنچه این مجموعه به‌عنوان غذا به مشتریان ارائه می‌دهد، بسیار بهتر از عملکرد تبلیغاتی

توسعه محصول رستوران



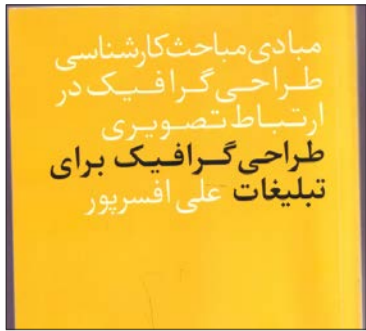
تبلیغاتی این مجموعه رستوران‌ها در خصوص توسعه محصول عملکرد مثبتی را داشته است و در حال حاضر این رستوران‌ها غذاهای متنوع و مناسبی را به مشتریان عرضه می‌کنند اما در برخی از شعبه‌های این مجموعه رستوران ناپایداری‌هایی وجود دارد؛ به‌عبارت‌دیگر در برخی از شعبه‌های این رستوران‌ها غذاهای دیگری به مشتریان عرضه می‌شود. با توجه به این موضوع پیشنهاد می‌شود تفاهمنامه‌ها و قراردادهای بلندمدتی با شعبه‌های دیگر اتخاذ شود تا از این طریق بتوانند ارائه غذا را با رستوران‌های دیگر داشته باشند. به‌صورت کلی راه‌چوبی باید تفاهمنامه‌های پایداری با زیرمجموعه‌های خود داشته باشد تا این ناپایداری‌ها از بین برود. به‌صورت کلی روی هویت بصری مجموعه رستوران‌های راه چوبی اقدامات مثبتی انجام‌شده اما با توجه به اینکه قدرت و شدت

ارائه غذا به‌صورت یکجا به مشتریان



غذای خود نداشته‌اند. این مجموعه رستوران‌ها باید سیستم مدیریتی را طراحی کند تا از طریق آن، سفارش اشخاص یک میز را به‌صورت یکجا به آنها عرضه کند. مجموعه رستوران‌های راه چوبی نسبت به دیگر رستوران‌های ایرانی یک‌قدم جلوتر است اما این مجموعه رستوران‌ها در استفاده از ابزارهای بازاریابی، تبلیغات و برندینگ عملکرد مثبتی را نداشته و هنوز یک سیستم CRM یا مدیریت روابط با مشتری قوی در این سازمان وجود ندارد. از طرفی راه چوبی باید روی تحقیقات بازار سرمایه‌گذاری‌های جدی را انجام دهد تا از این طریق بتواند به‌درستی رفتار مصرف‌کننده را بشناسد. راه چوبی اگر به‌درستی رفتار مصرف‌کنندگان ایرانی را شناسایی کند، قطعاً می‌تواند غذاهای بیشتری را که مناسب با ذائقه مخاطبان ایرانی است، به آنها ارائه دهد.

طراحی گرافیک برای تبلیغات



تبلیغات یکی از بسترهایی است که طراحی گرافیک در آن نقشی کلیدی ایفا می‌کند. این صنعت به دلیل گستردگی بیشتر نسبت به شاخه‌های دیگر، طراحان گرافیک بسیاری را درگیر کار کرده است و روز به روز هم بر تعداد آنها افزوده می‌شود. افزایش تقاضای خدمات طراحی گرافیک، موجب تمایل بیشتر به اشتغال این حرفه شده است و نیاز به پرداختن به شاخه‌های تخصصی آن روز به روز بیشتر احساس می‌شود. بسیاری از کسانی که می‌خواهند آگهی تبلیغاتی سفارش دهند سراغ طرح گرافیک می‌روند. حتی طراحان گرافیک تازه‌کار نیز بر این باورند که می‌توانند از عهده انجام این کار برآیند. شاید این تصور هنگامی که سفارش کار ابعاد کوچکی دارد غلط به نظر نرسد و نتیجه آن قابل قبول، کارآمد و برای کارفرما مقرون به صرفه شود، اما وقتی که سفارش کار تبلیغاتی بزرگ و سنگین باشد تمام معادله‌ها تغییر می‌کند. در چنین بازاری کسب دانش و مهارت در زمینه‌های تخصصی، عاملی برای موفقیت بیشتر و جذب مشتری برای طراحان گرافیک است.

کتاب طراحی گرافیک برای تبلیغات تألیف علی افسرپور با زبانی ساده و فهرست‌وار به مواردی اشاره می‌کند که طراحان گرافیک برای فعالیت در زمینه تبلیغات باید آنها را بدانند.

در بخشی از این کتاب آمده است: تغییر شرایط عادی و نمایش دادن موقعیتی غیرمعمول، نه تنها درهای جدیدی به روی خلق ایده‌های نو باز می‌کند، بلکه مخاطب را متعجب خواهد کرد. برای استفاده از تکنیک مگکوس کردن می‌توانید اشیاء را سر و ته کنید، موقعیت‌شان را جا به جا کنید، ترتیب‌شان را به هم بریزید، بزرگ و کوچک‌شان کنید و جای زیبایی و زشتی یا خوبی و بدی را عوض کنید. هیچ‌کدام از این کارها تا وقتی که به انتقال مناسب پیام کمک می‌کنند، اشکالی ندارد. تنها مواظب باشید مخاطب را به اشتباه نیندازید.

همچنین در فصل پنجم این کتاب، نویسنده به تکنیک تغییر زاویه دید اشاره می‌کند و می‌گوید: یکی از بهترین روش‌های سرانگیزختن خلاقیت در هنگام ایده‌پردازی است. با استفاده از این تکنیک می‌توانید زاویه دیدی از محصول را به نمایش در آورید و با برخورد متفاوتی نسبت به موضوع، نظر مخاطب را جلب کنید. برای به کار بردن این تکنیک دو راه وجود دارد: ۱- اشیاء یا موقعیت‌ها را از دیدگاه‌های غیرمعمول نشان دهید. مثلاً شء عی بیرون از یکپوشان نشان دهید. حتی می‌توان مکان و زمان را حذف کرد. ۲- از دید اجسام و افراد دیگر به موضوع نگاه کنید. کافی است از قالب خودتان خارج شوید و خودتان را به جای جسم یا فرد دیگری بگذارید. به جای او فکر و به اطراف نگاه کنید. حتی اگر چیزی که به آن تبدیل شده‌اید یک جسم بی‌جان است، تصور کنید که او قدرت تفکر و حرف‌زدن دارد و سعی کنید از دید او با جهان اطراف ارتباط برقرار کنید.

این کتاب ۱۸۹ صفحه‌ای دارای تمرین‌ها، عکس‌ها و مثال‌های تصویری بسیار گویا است و توسط انتشارات فاطمی در هفت فصل تنظیم و عرضه شده است.

آی‌ام‌دانستید



بازاریابی اغتشاش

آی‌ام‌دانستید بازاریابی اغتشاش موجب ایجاد یک وضعیت ذهنی در مشتری می‌شود که موجب می‌گردد مصرف‌کننده تصمیمات خرید نادرستی را اتخاذ کند؟ در موارد دیگری هم مشتری ممکن است با کمبود اطلاعات یا اعتماد در حین فرآیند خرید مواجه شود. مراجعه به سوپرمارکت محله برای خرید می‌تواند به‌عنوان مثالی از بازاریابی اغتشاش، در نظر گرفته شود. در راهرو فروش میوه و سبزی‌ها، ما می‌توانیم آیتمیوه‌هایی از برندهای مختلف را ببینیم.

باین‌طوره این آیتمیوه‌های بسته‌بندی‌شده عموماً در نزدیکی طبقه‌های میوه‌ها و سبزی‌های تازه قرار می‌گیرند. این مدل چین‌د محصول این ذهنیت را برای مصرف‌کننده ایجاد می‌کند که گویی این آیتمیوه‌ها همگی طبیعی هستند. درحالی‌که، حقیقت این است که ۹۶ درصد آنها شامل مواد افزودنی و دیگر عناصر غیرمغذی هستند. باین‌وجود، این شیوه موجب موفقیت در ایجاد اغتشاش ذهنی در بسیاری از مشتریان و مصرف‌کنندگان شده است، چراکه بسیاری از آنها با این فکر اقدام به خرید محصولاتی از این دست با هدف ارتقای وضعیت سلامتی خود کرده‌اند. حتی مشتریان هم در اینکه کدام محصول را باید بخرند دچار سردرگمی می‌شوند.

میوه یا آیتمیوه بسته‌بندی‌شده؟ بازاریابان از این فرصت ایجاد شده براساس اغتشاش ذهنی مشتری به نفع خود استفاده کرده و مزایای این آیتمیوه‌ها را به‌شدت در رسانه‌های مختلف نسبت به میوه‌ها اعلام می‌کنند و از اینجا به‌خوبی می‌توانیم به معنای دقیق عبارت بازاریابی اغتشاش پی ببریم.

مدیران ماندگار

رون پوپیل، مدیر بازاریابی مستقیم

مونا اشرفزاده
mona.ashrafzade@gmail.com



رون پوپیل (Ron Popeil) مخترع آمریکایی است که بیشتر به دلیل راهاندازی شرکت بازاریابی مستقیم رونکو (Ronco) شناخته می‌شود. شرکت رونکو در زمینه تولید و فروش کالاها و وسیله‌های متنوعی فعالیت دارد که بیشتر آنها در آشپزخانه مورد استفاده قرار می‌گیرند. پدر و مادر پوپیل زمانی که او شش سال داشت از یکدیگر جدا شدند، به همین دلیل او و برادرش به فلوریدا نقل مکان کردند تا با پدربزرگ و مادر بزرگشان زندگی کنند. در ۱۷ سالگی رون به همراه پدر بزرگ و مادر بزرگش به شیکاگو رفت تا در شرکت پدرش مشغول به کار شود. پوپیل تجارت را از پدرش آموخت، کسی که مخترع و فروشنده تعداد زیادی از وسایل مربوط به آشپزخانه از جمله وجومتیک (Veg-O-Matic) نخستین دستگاه غذاساز بود. رون در ابتدا توزیع‌کننده محصولاتی بود که پدرش تولید می‌کرد، اما پس از آن در سال ۱۹۶۴ شرکت خودش را با نام رونکو راهاندازی کرد، البته در عین حال کارش را به عنوان توزیع‌کننده برای پدرش ادامه داد.

محصولات تان را تست کنید

تقریباً هر روز، وسایل جدیدی مخصوص آشپزخانه تولید شده و وارد بازار می‌شوند و از این تعداد بعضی از آنها می‌توانند به فروش فوق‌العاده‌ای دست پیدا کنند، در حالی که بقیه تولیدات به سرعت از بین می‌روند. گرچه گاهی اوقات هم که یک کارآفرین می‌تواند محصولی را به موفقیت برساند، به ندرت پیش می‌آید که بتواند آن را به تمام کسب‌وکارش بسط دهد، اما رون پوپیل کارآفرینی نبود که فقط یکی از محصولاتش به موفقیت دست پیدا کند: «من استعدادی ذاتی دارم. در ابتدا فکر می‌کردم که شانس باعث موفقیت می‌شود، اما وقتی یکی پس از دیگری اتفاق افتاد، فهمیدم که می‌دانم نیاز بازار چیست. بیشتر مردم درکی از بازار ندارند، هیچ سرنخی هم ندارند. همه آنچه می‌دانند این است که من یک ایده دارم و باید آن را ثبت کنم.» پوپیل فقط درک درستی از بازار نداشت، بلکه زمان مشخصی را نیز به این امر اختصاص می‌داد تا مطمئن شود که محصولش با موفقیت مواجه خواهد شد، در واقع او هرگز محصولی را وارد بازار نمی‌کرد، مگر اینکه کامل شده باشد و رضایتش را جلب کند. گاهی اوقات وارد کردن یک وسیله به بازار بیش از دو سال طول می‌کشید. او هر روز صبح ساعت شش از خواب بیدار می‌شود و پس از ورزش به آشپزخانه و گاراژش می‌رود؛ مکان‌هایی که از نظر پوپیل محل آزمایش وسایل نام دارند.

بهترین محصول، خودش به فروش می‌رسد



«تولید و بازاریابی یک محصول درست مانند پای چپ و راست است. هر دو باید با هم کار کنند تا محصولی به موفقیت برسد.» رون پوپیل خودش را در ابتدا یک مخترع و سپس یک تولیدکننده می‌دانست. در طول بیش از ۴۰ سال فعالیتش در این صنعت، به ندرت محصولی بود که او یا پدرش ساختن باشند و بخواهند برای فروشش تلاش کنند. با تلاش و زمانی که پوپیل صرف تولید محصولاتش می‌کرد، می‌توانست به مشتریانش اشتیاق حقیقی را که پشت آن محصول نهفته بود، نشان دهد. حقیقتی که پوپیل معتقد بود او را از بقیه رقبایش متمایز کرده بود گفته خودش این بود: وقتی که تولیدکننده و فروشنده یک محصول از یکدیگر مجزا باشند، نتایج منفی به خودی خود نمایان خواهد شد. پوپیل معتقد است: «مردم اشتیاق تان را می‌بینند. من پیش از آنها از خواب بیدار می‌شوم و محصولی جدید و فوق‌العاده را برای‌شان به نمایش می‌گذارم. وقتی چیزی را می‌سازم، به آن باور دارم و علاقه و اشتیاق و آفری در وجودم است.» پوپیل هرگز تولید یک محصول را از بازاریابی آن جدا نمی‌دانست، زیرا در ذهن او محصولی که بهتر از همه به فروش می‌رفت، محصولی بود که به خودی خود فروخته می‌شد: «در ابتدا می‌دیدم که نیاز بازار چیست، سپس از خودم می‌پرسیدم که در بازار چه خیر است. آنچه نمی‌خواهید این است که به یک محصول فکر کنید و بعد متوجه شوید که یک نفر دیگر آن را با موفقیت وارد بازار کرده و می‌تواند از چنگتان بیرون بیاورد.» پوپیل کارآفرینی اهل عمل بود و محصولاتش از همین نیازی که او در بازار به دنبالش می‌گشت، برمی‌خاست: «اگر محصولی تولید کنید که نیاز بازار است، مردم آن را می‌خرند.»

برای مطالعه ۴۷۰ 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

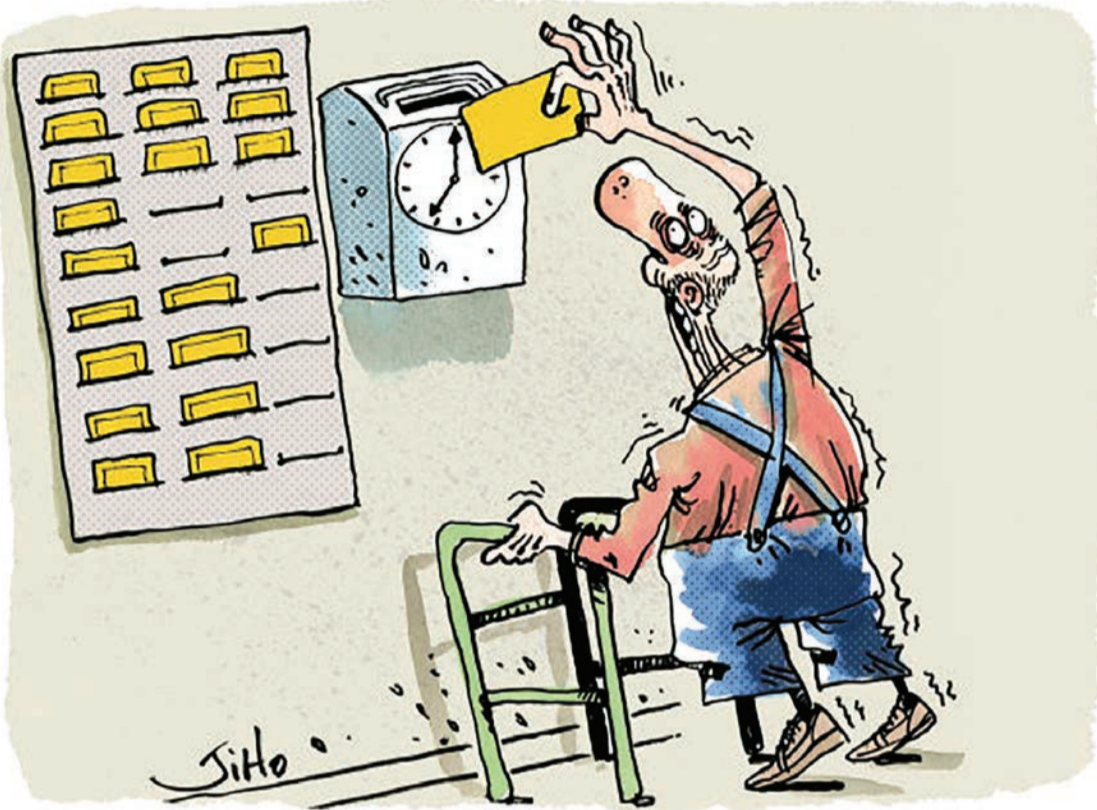
استفاده از رنگ در بسته‌بندی محصولات صادراتی

پاسخ کارشناس: به صورت کلی هر رنگ در فرهنگ‌های مختلف معنی و مفاهیم مختلفی دارد. با توجه به این موضوع باید ابتدا کشورهای مورد نظر را انتخاب و براساس فرهنگ آن کشور برنامه‌ریزی‌های مناسبی را در خصوص بسته‌بندی محصولات خود ارائه کنید. البته این موضوع نیاز به دسترسی به تحقیقات بازار دارد که براساس شناخت رفتار مصرف‌کننده،

رنگ‌های مورد نظر برای بازارهای مختلف شناسایی شود. به‌عنوان نمونه مخاطبان روسیه به رنگ‌های سفید، آبی آسمانی و نارنجی توجه ویژه‌ای دارند و برای صادرات به بازار این کشور می‌توانید این رنگ‌ها را مورد نظر قرار دهید. مخاطبان پاکستانی به رنگ‌های سبز و نارنجی توجه ویژه‌ای دارند و در صادرات به بازار این کشور، این رنگ‌ها بسیار حائز اهمیت است. از طرفی مخاطبان یونانی به رنگ‌های سفید و بنفش تمایل بیشتری دارند و به محصولاتی با این بسته‌بندی، بیشتر توجه می‌کنند. در بازارهای کشورهایمانند آلمان و بلژیک رنگ‌های

قرمز و زرد مورد توجه قرار می‌گیرد یا در دانمارک، کانادا و اتریش، رنگ‌های سفید و قرمز ارجحیت دارد. برخی از این رنگ‌ها در بازار کشورهای مختلف معانی مانند خوشبختی، کیفیت خوب، موفقیت و... دارد و توصیه می‌شود در این بازارها از این نوع رنگ‌ها استفاده شود؛ به‌عنوان نمونه در ژاپن رنگ طلایی و در سنگاپور رنگ قرمز این کارکرد را دارد. به صورت کلی استفاده از ترکیب رنگ‌ها در بسته‌بندی بخشی از ایجاد تمایز است و بخش مهم دیگر، طراحی خلاقانه بسته‌بندی‌ها است که سازمان شما باید در تلاش باشد بسته‌بندی‌های متمایزی را به بازارهای جهانی عرضه کند.

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



گزارشی برای مدیران معتاد به کار

دلایلی برای اینکه چرانباید در تعطیلات کار کنید

هدی رضایی
hoda.rzaeif@yahoo.com

تقریباً همه افراد تعطیلات را دوست دارند و آن را فرصتی برای بازیابی قوای روحی و انجام کارهای مفرح و مورد علاقه خود می‌دانند. مردان نیز از این مسئله مستثنا نیستند و نیاز به فرصتی برای تجدید قوا و تفریح دارند. تعطیلات آخر هفته می‌تواند فرصتی خوب برای خلاصی از شر استرس‌های کاری برای مدیران تلقی شود. حتی اگر در تعطیلات به مسافرت هم نروید، ماندن در محیط خانه بدون استرس و هیجانات کاری، تماس‌ها و ایمیل‌های کاری می‌تواند حجم عظیمی از آرامش را به شما منتقل کند. در گزارش زیر چند دلیل بیان شده که چرا مدیران کسب و کار باید برابر و سوسه کار کردن در تعطیلات مقاومت کرده و به استراحت بپردازند.

دوست دارید خواهید داشت. شواهد بسیاری بر موثر بودن تعطیلات آخر هفته در کاهش استرس و بهبود بهره‌وری در میان کارکنان شرکت‌ها دیده می‌شود. طبق مطالعات سال ۲۰۱۴ که توسط انجمن مدیریت منابع انسانی به انجام رسید، ۴۳ درصد از کسب و کارها پیشنهاد افزایش تعطیلات آخر هفته را در کنار تعطیلات سسال نو در آمریکا مطرح کردند. به طور کلی شرکت‌ها دوست داشتند چهار روز به مدت طولانی‌تری در هفته کار کنند و در ازای آن تعطیلات آخر هفته بیشتری به‌خصوص در ماه‌های تابستانی داشته باشند.

انجام پروژه‌ها

بدون حضور فیزیکی استفاده از تعطیلات کارمندان و وادار کردن آنها به کار بیشتر و رسیدن به نتایج بهتر، نتیجه معکوس خواهد داشت. فرض کنید کارمندان تان چند روز فشرده در تعطیل برای آنها خوشاند و تعطیلات آخر هفته خود را می‌کشند. در چنین شرایطی وقتی به آنها بگویید که نیاز به کار بیشتر و اضافه کاری در روز تعطیل آنهاست، حس خوبی به آنها القا نمی‌شود. آخر هفته زمانی است که به کارمندان شما اختصاص دارد تا آن را صرف سفر، استراحت، دیدار با خانواده و بیرون رفتن با دوستان و سازماندهی زندگی شخصی کنند. بنابراین از آنها انتظار نداشته باشید جز در شرایط بحرانی، از تعطیلات خود بگذرند. در این حالت شما نیز اگر پروژه‌های باقی مانده که نیاز به حضور فیزیکی شما در دفترتان ندارد، می‌توانید در خانه کارهای تان را تکمیل کنید. در این حالت خود شما نیز اول هفته با روحیه‌ی بهتری به دفتر خود برمی‌گردید

و انرژی کافی برای پاسخ دادن به ایمیل‌های کاری تان خواهید داشت.

حین کار

استراحت کوتاه بدهید موقعیت‌هایی پیش می‌آید که به‌عنوان یک شرکت یا سازمان یا اداره، مجبور می‌شوید از کارمندان تان بخواهید تا در ایام تعطیلات هم سر کار بیایند. کار کردن در روزهایی که همه مشغول استراحت هستند یا به سفر می‌روند، کار سختی است. روزهای آخر سال هم در دستانتان خود را دارد؛ همه می‌خواهند کارشان را زودتر تمام کنند، به خرید بروند و برنامه‌ها را برای شروع سال بعد آماده کنند. فشار و استرس زیادی هم به افراد و هم به شرکت‌ها و سازمان‌ها وارد است. در این حالت اولاً سعی کنید دفعات کار در روز تعطیل تکرار نشود و حالت دائمی به خود نگیرد. ثانیاً کاری کنید که حداقل کار کردن در روز تعطیل برای آنها خوشاند و بتوانند ناهار تان را در کنار آنها صرف کرده و مسابقه‌ای با جایزه برای عوض کردن جو و رفع کسالت برگزار کنید. حین کار وقفه‌های کوتاه اعلام کنید. در طول یک روز کاری در تعطیلات، یکی دوبار وقفه‌های یک یا دو ساعته به کارمندان تان بدهید تا بتوانند به چند کار هر چند کوچک و کمتر وقت‌گیرشان برسند. شاید خریدی داشته باشند یا یکی دوستانشان در همان نزدیکی محل کار قرار بگیرند. این کار به نفع شرکت و تمام افراد آن مجموعه است و بازه‌ی را بالا می‌برد. در کنار این موارد علت این اضافه کاری را برای زیردستان خود توضیح داده و از آنها قدردانی کنید. به آنها استرس می‌دهد و در نهایت به‌ره‌روی تحلیل می‌رود. طبق

کار مورد علاقه‌شان باشند اما به دلیل شرایط محل کار گرد هم هستید و از ارزش کار آنها در مجموعه آگاهید.

تمرکز بر امور مورد علاقه

استراحت کردن نه تنها بر سلامت جسم شما، بلکه بر سلامت روح شما نیز تأثیرات خیلی مثبت دارد. این فرصت برای شما فراهم است که زمانی را برای انجام دادن کاری که لذت می‌برد اختصاص دهید. تعطیلات آخر هفته این امکان را به شما می‌دهد که به سرگرمی‌های مورد علاقه خود بپردازید، مثلاً به سفری تفریحی بروید، یک درخت بکارید، کتاب بخوانید، کنسرت بروید و با دوستانتان و اعضای خانواده خود بازی‌های دسته‌جمعی انجام دهید. در روزهای تعطیل خود به کاری بپردازید که دوست دارید. تحقیقات نشان می‌دهد که کارمندان شادتر، سخت‌کار می‌کنند و بهره‌وری بیشتری در کار خواهند داشت. این تعطیلات هم به شما و هم به کارمندان تان سودمند است. روحیه بخشنده و شما را قادر می‌سازد که در هنگام برگشت به کار تمرکز بهتری روی امور خود داشته باشید.

بهره‌وری بیشتر هنگام بازگشت به کار

استفاده از یک تعطیلات طولانی با رفتن به سفر تفریحی قطعاً منجر به پربار و خلاق شدن نیروهای کار شما خواهد بود. شاید شما فکر کنید که رفتن کارمندان تان به تعطیلات یعنی هدر رفتن ساعاتی که می‌توانستید کار بیشتری انجام دهید و این زمان را هدر داده‌اید، اما مطمئن باشید اگر کارمندان شما بیش از ۵۵ ساعت در هفته کار کنند، روحیه‌شان خسته شده و استرس و افسردگی، انرژی آنها را کم می‌کند و می‌تواند به‌ره‌روی تحلیل می‌رود. طبق

مدیریت امروز

چند نکته اساسی برای کسب و کارهای کوچک

سهیل قدری

مشاور بازاریابی و سردبیر مجله بازاریابی آمارکتور

صاحبان کسب‌وکارهای کوچک باید در مورد کمپین‌های بازاریابی و تبلیغاتی‌شان واقع‌بینانه عمل کنند. آنها اغلب به دنبال راه‌حل‌های ارزان و کم‌هزینه هستند اما بعید است که بتوان هم‌زمان راه‌حلی کم‌هزینه و در عین حال موثر پیدا کرد. به همین دلیل است که شما به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار کوچک باید بودجه خودتان را برای این کار مشخص کنید. اگر مقدار کافی از پول خود را در راه مناسبی خرج کنید، قطعاً نتیجه خوبی خواهید گرفت. جمع‌آوری و ارزیابی اطلاعات به‌صورت ماهانه به بررسی اثربخشی راه‌های پیش‌روی تان کمک خواهد کرد.

۱. برای زدن به هدف باید مخاطبان هدف خود را مشخص کنید!

متأسفانه و برخلاف نظر شما، محصول متفاوت و کارآمدتان برای همه افرادی که در کره زمین هستند مفید نیست!

بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک بدون توجه به این مسئله کمپین‌های خود را راه‌اندازی می‌کنند، در صورتی که هدف‌گذاری یکی مهم‌ترین نکات در تبلیغات و بازاریابی آنلاین محسوب می‌شود. شما باید قادر باشید مشتری هدف خود را براساس جمع‌آوری داده‌هایان شناسایی کنید. با این روش می‌توانید علاوه بر شناسایی نیازهای مشتریان فعلی، جمعیت هدف را نیز بیابید و برای جذب مشتریان بیشتر مبارزه کنید.

فراموش نکنید، بازاریوری که از تبلیغات آنلاین و آفلاین خود می‌گیرید کلید اصلی شناسایی مشتریان هدف تان است.

۲. در تبلیغات سنجیده عمل کنید تا رنجیده نشوید!

بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک هیچ ایده‌ای برای تبلیغات کار خود ندارند. اصلاً نمی‌دانند روشی که در پیش می‌گیرند جواب می‌دهد یا خیر! اگر شما تبلیغات آفلاین انجام می‌دهید به یاد داشته باشید حتماً یک‌باره ارتباطی آنلاین مانند آدرس ایمیل یا وبسایت یا... بگذارید تا درک روشنی از بازخوردهایی که می‌گیرید داشته باشید. برخی پلتفرم‌های آنلاین تبلیغات مانند Google A - Words یا صابوین و اینتورک با آماری که درباره تبلیغات ارائه می‌دهند به شما در مورد اثربخشی تبلیغات تان کمک می‌کنند. البته این مورد بدین معنی نیست که خود شما هیچ آزمونی انجام ندهید. باید برای بررسی نتیجه تبلیغات تان زمان کافی صرف کنید تا بتوانید در آینده تصمیمات بهتری بگیرید.

۳. بدانید چه زمانی برای چه کسی تبلیغ کنید!

در نگاه اول داشتن تبلیغات در طول سال و گذاشتن بودجه‌ای برای این کار به‌صورت ماهانه راهی منطقی به نظر می‌رسد، اما تضمینی وجود ندارد که بتوان یک روش بازاریابی و تبلیغاتی را در طول سال حفظ کرد؛ فراموش کنید شما پیشگو نیستید پس همیشه آن‌طور که می‌خواهید پیش نخواهد رفت. مثلاً اگر شما محصولات فصلی می‌فروشید بالاترین تبلیغات شما باید در آن فصل باشد. یاد بعضی از تبلیغات خود را زود هنگام شروع کنید و بعضی‌ها را برای بعد از فصل نگه‌دارید؛ به رویدادهای فصلی، تعطیلات و حتی زمان امتحانات کنکور حساس باشید. اگر در خارج از ایران جمعه سیاه و کریسمس از جمله زمان‌های بسیار پر فروش هستند در ایران اعیان و روزهایی مانند شب یلدا زمان مناسبی است که شما بسته به نوع کسب‌وکار تان می‌توانید در آن فعالیت‌های تبلیغاتی داشته باشید. بهتر است مقداری از بودجه خود را جهت تبلیغ برای این زمان‌ها کنار بگذارید. همیشه رقبای خود را مانیتور کنید و ببینید که آنها در چه زمانی‌هایی فعالیت تبلیغاتی خود را آغاز می‌کنند.

۴. هویت برند شما هویت مشتری شماست!

آیا می‌توانید کاری بکنید که مشتریانتان بلافاصله بعد از دیدن تبلیغات تان براساس رنگ، طرح لوگو، تصاویر و نوع گوشه، شما را شناسایی کنند؟ شاید این سوال بوج به نظر برسد اما باید بدانید که برند‌های بزرگ در حال تعریف هویت بصری برند خود در ذهن مخاطب هستند و شما از نوع تبلیغات آنها می‌توانید برند آنها را تشخیص دهید. در کشور خودمان وقتی شما رنگ زرد را می‌بینید یاد چه برندی می‌افتد؟ ایرنسل!

با انجام این کار شما می‌توانید با گذشت زمان مشتریان خود را جذب کنید. شاید گاهی وسوسه شوید که هویت برند خود را عوض کنید اما این کار در درازمدت می‌تواند بار سنگین همراه باشد. هدف شما باید این باشد که مشتریانتان شما را از روی تبلیغات تان شناسایی کنند.

تصویر ذهنی مناسبی برای آن بسازید و تلاش کنید تا در ذهن مشتریان حس وفاداری ایجاد کنید؛ این بخش را هزینه بینید بلکه باید داشته باشید که این موضوع سرمایه‌گذاری است.

۵. آنلاین بهتر از آفلاین است!

اگر شما بودجه کمی برای تبلیغات خود کنار گذاشته‌اید تبلیغات آفلاین را فراموش کنید به دنبال روشی باشید که بتواند اثربخشی تبلیغ خود را بسنجید. باور کنید تاکنون کسی تعداد خودروهایی را که زیر یک بیلبورد حرکت می‌کنند نمرده است اما یک تبلیغ در گوگل آدورز به شما آمار و ارقام بسیار ارزشمندی خواهد داد.

۶. در جای درست تبلیغ کنید نه جایی که دوست دارید!

این موضوع خطرناک است که شما در مورد مشتریان هدف تان حساس‌های زیادی بزیندا برای مثال اگر شما یک برنامه رادیویی را به‌شدت دوست دارید و به این فکر کنید که مشتریانتان هم مانند شما به این برنامه رادیویی علاقه‌مند هستند، صرف کردن هزینه‌های تبلیغاتی در این برنامه اصلاً راهکار درستی نخواهد بود و نتیجه‌ای بر رشد کسب‌وکار تان نخواهد داشت. رفتن مسیّر صرف هزینه‌های تبلیغاتی شما به سمت اشتباه چیزی جز دور ریختن پول و سرمایه نیست. شما نیاز دارید که مشتریانتان را بشناسید و بفهمید که چگونه رفتار می‌کنند. بیشتر دوست دارید کتاب بخوانند، اهل مجله هستند یا در شبکه‌های مجازی به شکل آنلاین فعال هستند. هنگامی که تبلیغات تان را براساس درک صحیحی از مشتریانتان شروع می‌کنید، می‌توانید در کسب‌وکار تان موفق تر عمل کرده و مشتریان جدید و ارزشمندی جذب کنید.

روی دیگر بازار

بازار مبیل یافت‌آباد یکی از چند مرکز عمده خرید مبلمان در پایتخت است. این منطقه که با پاساژها و مراکز خرید بزرگ شناخته می‌شود، محل مراجعه افراد بسیاری است و برای خودش اسم و رسمی به‌هم زده و ارج و قرب زیادی دارد. این بازار یکی از تخصصی‌ترین راسته بازارهای تهران و شاید ایران باشد که مخصوص مبلمان و دکوراسیون داخلی است و روزانه بسیاری از شهروندان تهرانی و حتی شهرستانی گذرشان به اینجا می‌افتد. این منطقه نسبتاً نوساز حدود ۲۷، ۲۸ سال قدمت دارد و در دل منطقه اصلی و قدیمی یافت‌آباد واقع شده است. این مرکز در کنار بلوار دلاوران، میدان حسن‌آباد و خیابان مازندران، از مهم‌ترین بورس‌های فروش انواع مبلمان به حساب می‌آید. تازگی و نوساز بودن، وجود مراکز خرید شیک و مدرن و معماری خاصی که از فاصله‌های دور هر رهگذری را وسوسه می‌کند از ویژگی‌های این منطقه مبیل خیز است. اینجا یکی از بازارهای زیبای پایتخت است که این زیبایی، معمولاً برای مشتری‌ها گران تمام می‌شود چون هزینه تشریفات ظاهری و ویترین‌های پرزرق و برق و خوش‌آب‌و‌رنگ را بی‌سرو صدا با خریدار حساب می‌کنند، جوری که خودش هم اصلاً متوجه نشود! هرچند با همه این اوصاف قیمت‌ها کم نیست و مشتری چندانی در بازار به چشم نمی‌خورد. شرح حال ظاهری بازار مبیل یافت‌آباد از این قرار است: اکثر مغازه‌ها بر خیابان قرار دارند یا در مجتمع‌های کوچک و بزرگ این راسته واقع شده‌اند. بیشتر واحدهای فروشگاه‌ها با دکوراسیون جلوه‌های فراوان بصری، پذیرای مشتریان هستند که از دور نزدیک به اینجا آمده‌اند. اگر بخواهیم آمار دقیق‌تری از تعداد فروشگاه‌های فعال یافت‌آباد ارائه بدهیم، باید به حدود ۲هزار باب مغازه‌ای اشاره کنیم که در دو طرف این خیابان نسبتاً عریض و خیابان‌های فرعی و کوچه‌ها جاذبش کرده‌اند. این ۲هزار مغازه کوچک و بزرگ از آخرخیابان امین‌الملک که قسمت انتهایی محدوده امامزاده حسن است شروع می‌شود و تا بزرگراه آیت‌الله سعیدی ادامه می‌یابد. البته این نکته را هم باید اضافه کنیم که واحدهای تجلی و شیک در قسمت انتهایی، نزدیک به بزرگراه آیت‌الله سعیدی (جاده ساوه) واقع شده‌اند.



متراز، قیمت و اجاره‌بها

بازار مبیل یافت‌آباد که بین محله‌های امامزاده حسن و یافت‌آباد در تقاطع بزرگراه سعیدی و خیابان معلم (چهارراه یافت‌آباد) واقع شده بزرگ‌ترین بازار مبیل تهران است. این مرکز خرید فروشگاه‌های زیادی دارد و هم تولیدی‌ها و کارگاه‌های کوچک و بزرگ در این محدوده بزرگ‌ترین مغازه‌ها ۶۰۰ متر و کوچک‌ترین‌ها ۵۰-۴۰ متر است. البته بیشتر از ۶۰۰ متر هم پیدا می‌شود و تا ۷۵۰ تا ۸۰۰ متر هم می‌رسد ولی تعداد آن کم است. مترها قیمت‌ها عمدتاً بین ۵۵ تا ۱۵۰ متر است که بیشتر فروشنده‌ها تمایل به این اندازه از مغازه‌ها دارند. قیمت رهن و اجاره در اینجا بالاست، مخصوصاً در مجتمع‌های تجاری. برای رهن یا اجاره کردن مغازه باید هزینه‌هایی مثل اهن را بپردازید. برای یک واحد ۱۶۰ متری ۱۲۰ میلیون و دویچه به ماهانه بین ۸ تا ۱۲ میلیون تومان اجاره‌بها منظور می‌شود. نرخ کرایه برای انبار و کارگاه‌های اطراف، نزدیک به ۱۵ تا ۲۰ درصد از ران‌تر است. رهن طرفداری ندارد و هرملکی که رهن داده می‌شود، مبلغ آن کاملاً توافقی است و خیلی ربطی به قیمت منطقه و ارزش ملک و... ندارد. این را هم اضافه کنیم که رهن فقط در مترها‌های بالای ۱۵۰ متر ارزش اقتصادی دارد و برای فروشگاه‌های زیر صد متر چندان معمول نیست. خریدوفروش ملک تجاری راکد است و به ندرت اتفاقی می‌افتد. کمتر پیش می‌آید صاحب ملکی، واحد تجاری‌اش را بفروشد، چون مشتری دست به‌هنگد پیدا نمی‌شود. مدلی دیگری از واگذاری در این محدوده تجاری رایج است که به جای فروش، مالکیت مغازه‌ها را تعویض و جابه‌جا می‌کنند. مثلاً صاحب ملکی شش مغازه را با سه مغازه با موقعیت مناسب‌تر تاخت می‌زند و چیزی هم سرمی‌گیرد. این رویه تقریباً در این ناحیه معمول است. قیمت ملک تجاری اگر بنا به فروش باشد، از ۱۵ میلیون تومان به بالاست.

محصولات و مدل‌ها

منطقه یافت‌آباد درست در اختیار صنف مبلمان و چوب است، ولی مبیل تنها کالایی نیست که در این راسته بازار تقریباً ۲ کیلومتری فروخته می‌شود. به غیر از انواع مبلمان، سررویه‌های خواب، میز غذاخوری، پوفه و ویترین، میز تلویزیون و سایر مصنوعات چوبی و فلزی که مربوط به دکوراسیون باشد عرضه می‌شود. بیشتر اجناس موجود در این بازار (حدود ۹۰ درصد) ملایقی خارجی است. ضمن اینکه در این خیابان صنوف دیگری مانند پوشاک، خدمات رایانه‌ای و موبایل، رستوران و فست‌فود حضور دارند که مشغول خدمات دادن به فعالان بازار و مراجعه‌کنندگان هستند. رایج‌ترین مدل‌های مبلمان در این مرکز خرید عبارتند از: کاستل، شل، برویت، گلوریا، شائل، نازنیا، شاه‌مبلی، اطلسی، رگلی، پنچ‌گل، برگی، فیگو، شزلون، مارکوس، تاج‌دار، البرایت، خاویاری، پرتابوس، دیبا، اسکات، ورونیکا، سناتور، سلطان و صدها مدل دیگر که در این محدوده در معرض دید همگان قرار گرفته است.

گزارش «فرصت امروز» از بازار مبلمان یافت‌آباد

سفر به پایتخت مبیل ایران



مبلمان یک خانه عناصر غیرساختاری معماری داخلی را شکل می‌دهد. به همین دلیل بیشتر مردم به نوع، طرح و سبک مبلمان و همچنین جنس و طراحی پارچه مبلمان توجه ویژه‌ای دارند و سعی می‌کنند نمونه‌ای را انتخاب کنند که زیباترین و بهترین جلوه را به خانه، محل کار و... بدهد. همچنین طراحی و نوع مبلمان و راحت بودن یا نبودن آن ارتباط مستقیمی با سلامت فردی که روی آن می‌نشیند دارد. به همین دلیل انتخاب یک مبلمان مناسب بسیار مهم است. با توجه به این موضوع و همچنین اهمیت بصری و البته حجیم و همچنین تنوع فراوان در مدل و طراحی و البته قیمت انتخاب مبلمان مناسب برای هر گروه خریداری کمی سخت و سردرگم‌کننده است. اگر قصد خرید مبلمان دارید، باید بدانید مانند هر کالای دیگری مبلمان نیز مراکز خریدوفروش خاص خود را دارد. از فروشگاه و پاساژهایی که در نقاط گوناگون شهر و به‌ویژه در مناطق شمالی به خریدوفروش این کالا می‌پردازند که بگذریم، مناطقی هستند که به طور تخصصی و در مقیاس بسیار بزرگ به عرضه کالاهای خانگی چوبی از میز، صندلی، سرویس خواب و... گرفته تا مبلمان راحتی و استیل یافت‌آباد شمالی و جنوبی تقسیم شد. یکی از قدیمی‌های این محل می‌گوید: از اواخر دهه ۳۰خورشیدی، این منطقه محل تجمع چوب‌فروش‌ها و نجارها بوده که به خریدوفروش تخته و الوار می‌پرداخته‌اند. در نواحی دورتر و اطراف اینجا مثل سعیدآباد، عرب‌آباد و شادآباد، چند واحد گوداری هم فعال بوده که به مرور زمان برچیده شده است. این نقطه از پایین‌شهر در اواسط دهه ۷۰ بنا به صلاحدید مسئولان وقت شهری به بورس مبلمان و دکوراسیون داخلی تبدیل می‌شود و پس از آن فروشگاه‌های مجتمع‌های کوچک و بزرگ ظرف مدت ۲۰-۱۵ سال با سرعتی سریع‌تر از قارچ! در این منطقه ظهور کردند. از آن موقع تا حالا این ناحیه حاشیه‌ای تهران به یکی از بزرگ‌ترین راسته بازارهای تخصصی خاورمیانه تبدیل شده است.

اقسام و وسایل و تزئینات چوبی و فلزی که به نحوی یا دکوراسیون و دیزاین فضای داخلی مربوط می‌شوند، در این بازار پیدا می‌شود. بازار مبیل یافت‌آباد در محدوده طرح ترافیک واقع نشده و به همین دلیل خریداران می‌توانند به راحتی با خودروی شخصی به این منطقه رفت‌وآمد کنند. به همین خاطر در این منطقه شاهد وجود پارکینگ‌هایی با ظرفیت بالا هستیم تا خریداران مشکلی برای یافتن مکان مناسب برای پارک کردن خودرو نداشته باشند. در این منطقه همچنین رستوران‌ها و تالارهای پذیرایی لوکسی با ظرفیت بالا وجود دارد که بیشتر برای برگزاری جشن‌ها و مراسم‌های خصوصی و حتی اداری مورد استفاده قرار می‌گیرد. در دیگر موارد نیز این تالارها و رستوران‌ها میزبان جمعیتی است که تاب و توان خود را بابت پرسه‌زدن در پاساژهای این منطقه از دست داده‌اند و دنبال جایی برای تمدد اعصاب می‌گردند تا پس از سفر زینتی ادامه گشت‌زنی را از سر بگیرند. مجتمع‌های تجاری همگی دارای پارکینگ اختصاصی با ظرفیت بالا هستند، مثلاً مجتمع تجاری کوروش بیش از هزار جای پارک دارد. ورودی بازار از هر دو طرف پر است از فروشگاه‌هایی که جنس

عده‌شان مبیل راحتی است. اینجا بغل به بغل مغازه مبلمان است و دکوراسیون، تخت خواب، پوفه و انواع میز ناهارخوری با طرح‌ها و مدل‌های جورواجور. جلوی ویترین شیک و پر زرق و برق مغازه‌های سنت مبلمان راحتی ۱۱۴ میلیون تومانی خودنمایی می‌کند. کنارش هم مبلمان استیل ۴۸میلیونی جا خوش کرده است. البته محصول ۸-۷میلیونی تومانی هم هست که عقب‌تر از اقلام برپه‌پایه چیده شده است. به‌ظاهر نرخ‌گذاری براساس سفارشی است که سازنده از مشتری می‌گیرد و براساس نیاز خریدار قیمت آن محاسبه می‌شود و کاملاً توافقی است. هم خبری نیست. به‌طور کلی در اینجا قیمت تعرفه و سقف بهای فروش بسیار کم نمی‌شود. ویترین‌ها و گالری‌ها بسیار جذاب و گیرا هستند و از عنصر زیبایی، ترکیب و تلفیق طرح و نقش به خوبی استفاده کرده‌اند. همین موجب اقبال عمومی و جذابیت در بین مردم شده است. در کنار آن از تبلیغات گسترده محیطی و رسانه‌ای هم نباید غافل شد که دست‌اندرکاران این مجموعه به خوبی از اهمیت تبلیغات با شیوه‌های مختلف واقف بوده‌اند و همین موضوع به رونق و گرم شدن بازار این راسته کمک زیادی کرده است.

علاوه بر فروش محصولات خانواده مبیل و دکور، خدمات مناسبی هم عرضه می‌شود. از تعمیرات پایه و دسته و تعویض روکش مبیل تا رنگ آمیزی و نصب سازه‌های چوبی در منزل به همراه تغییر دکوراسیون داخلی. به نظر می‌رسد این منطقه تجاری و تولیدی، یکپنج مناسبی از انواع خدمات را به مشتریان خود ارائه می‌دهد. ضمن اینکه این منطقه فقط به کالای مبیل اختصاص ندارد و شما می‌توانید انواع سازه‌های چوبی را پیدا کنید. در کنار مبیل و صندلی، پارچه رومبلی، زیره، فوم، روانداز مبلی و کوسن و سایر اقلام مرتبط فروخته می‌شود. به گفته یکی از فروشنده‌ها، تنوع جنس در این محدوده به بیش از ۶هزار مدل و طرح می‌رسد. در این بازار غیر از مغازه‌ها و تولیدی‌های ریز و درشت، مجتمع‌های بزرگ تجاری مانند ایران، پاسارگاد، خلیج فارس، ارضی، مهستان، کوروش، کاسپین، ونوس و نگارستان حضور دارند و در عین حال رقابت‌تنگانگی در جذب و جلب نظر مشتری باهم دارند. این مجموعه‌های بزرگ و چندمنظوره دارای امکانات متفاوتی مثل رستوران، آمفی‌تئاتر، سالن VIP و کافی‌شاپ هستند. در این مجموعه‌ها به موارد جالب برمی‌خورید؛ مثلاً در مجتمع کوروش بزرگ‌ترین لوستر جهان (بنا به گفته فروشنده‌ها) نصب شده است.

یا بازار مبیل ایران یکی از بزرگ‌ترین مراکز تجاری صنایع چوبی در خاورمیانه به شمار می‌آید، شامل پنج سرای مجزا به نام شعرای نامی ایران: خیام، سعیدی، حافظ (سرای مرکزی)، مولوی و فردوسی و متمرکزترین بازار مبلمان خانگی و اداری را در خود جای داده است. رعایت اصول معماری ایرانی و این مجموعه‌ها جلوه زیبایی به منطقه بخشیده است و خدمات رفاهی و تفریحی همزمان با نمایش جدیدترین مدل‌های مبلمان خانگی و اداری جلوه بی‌نظیری را در

نمایش زیبایی

بازار یافت‌آباد در جنوب غربی تهران واقع شده و الان به اصلی‌ترین مرکز فروش و عرضه مبلمان و سایر ساخته‌های چوبی بدل شده است. انواع مبلمان تنها کالای این بازار شیک و مدرن نیست، بلکه انواع



عکس‌ها، سعید غلامحسینی، آرست امروز

اخبار استارتاپی



ارائه ۱۰ استارتاپ چرخه سوم و پذیرش دور چهارم استارتاپ‌ها در آواتک

آواتک یک برنامه شش ماهه شناختی به کسبوکارهای نوپا (استارتاپ‌ها) است که کارآفرینان را برای رسیدن به موفقیت همراهی می‌کند. این شتاب‌دهنده کارآفرینان مشتاق را از طریق ارائه آموزش‌های کارآفرینی، مربیگری، سرمایه اولیه (Seed Funding) و فضای کاری خلاق حمایت می‌کند. در انتهای شش ماه، تیم‌های کارآفرین آماده می‌شوند تا دستاوردهای خود را به صدها سرمایه‌گذار معتبر معرفی و برای رشد کسبوکار خود سرمایه دریافت کنند. پس از گذشت ۱۸ ماه از آغاز رسمی فعالیت شتاب‌دهنده آواتک، اکنون دور چهارم پذیرش استارتاپ‌ها توسط این شتاب‌دهنده آغاز شده است. نشست خبری این رویداد دهم اسفند ماه ۹۴ و ارائه استارتاپ‌های چرخه سوم شناختی آواتک با حضور سرمایه‌گذاران یازدهم خرداد ماه در محل این شتاب‌دهنده واقع در دانشکده فنی دانشگاه تهران برگزار شد.

به گزارش دیجیاتو، محسن ملایری، مدیر و یکی از بنیانگذاران آواتک حاصل سه دوره حمایت این شتاب‌دهنده از ۸۹ کارآفرین تا به اینجا را ایجاد ۲۱۰ فرصت شغلی و جذب بیش از ۵۰ میلیارد ریال سرمایه عنوان کرد. لازم به ذکر است که کسب و کاهایی مثل ریخون، تسکولو، بی پینگ و دونیت، از جمله کسبوکارهای موفق شکل گرفته در آواتک بوده‌اند. فرآیند شش ماهه شناختی آواتک به این صورت است که در دو ماه اول از میان تیم‌های درخواست‌دهنده، ۲۰ تیم پذیرش می‌شوند و بدون هیچ تعهدی به مدت دو ماه و به‌صورت رایگان از خدمات مختلف آواتک بهره‌مند و در نهایت از بین این ۲۰ تیم، ۱۰ تیم وارد فرآیند شناختی خواهند شد. محسن ملایری تعداد تیم‌های پذیرش شونده در آواتک را در دوره‌های گذشته و دور جدید، همین ۱۰ تیم عنوان می‌کند و می‌گوید: فعلاً برنامه‌ای برای تغییر این رقم در آواتک وجود ندارد. این در حالی است که تعداد تیم‌های درخواست‌دهنده از ۱۰۰ تیم در دور اول به ۲۲۰ تیم در دور دوم و ۳۷۶ تیم در دور سوم رسید و انتظار می‌رود این رقم در دور چهارم رشد بیشتری را تجربه کند تا در نهایت استعدادهای خوبی از این میان فرصت ظهور پیدا کنند.

سرمایه‌های مذکور که به ارائه کسبوکار نوپای خود در برابر سرمایه‌گذاران حاضر در مراسم پرداختند از آنر ماه ۹۴ در آواتک مستقر بوده‌اند و از منابع و مربیان این مرکز شناختی استفاده کرده‌اند. محسن ملایری، مدیرعامل آواتک در ابتدای این مراسم با اشاره به عبور تیم‌های این دوره از فرآیندی به‌شدت گزینشی، اظهار کرد: ۴۰۰ تیم برای حضور در چرخه سوم شناختی آواتک ثبت نام کردند که از این تعداد با ۱۲۰ تیم مصاحبه شد. به گفته ملایری، در نهایت ۲۰ تیم از این



میان وارد فرآیند پیش شناختی شده‌اند و بعد از دو ماه، ۱۰ تیم به‌عنوان تیم‌های منتخب برای دوره سوم گزینش شده‌اند و سرمایه اولیه آواتک را دریافت کرده‌اند. در ادامه مراسم، سعید رحمانی از بنیانگذاران و رئیس هیات‌مدیره آواتک طی سخنانی این روز را روز مهمی دانست و گفت: «جوایان ما به جای آنکه ترک وطن کنند یا بیگار باشند استین بالا زده‌اند و کسبوکار خودشان را راه‌اندازی کرده‌اند. از طرفی دیگر، امروز روزی است که از محیط نسبتاً امن آواتک بیرون می‌آیند و وارد محیط واقعی جامعه می‌شوند و سختی‌ها، مشکلات و موفقیت‌های پیش روی خود را تجربه خواهند کرد.»

رحمانی با اشاره به شکست تیم‌ها در این مسیر افزود: «در چنین مجامعی کمتر از شکست‌ها می‌شویم. اما دوران سخت و مشکلات هم حتماً در این مسیر وجود دارد». رحمانی اسمال را سال موفقیت اکوسیستم کارآفرینی در ایران نامید و ایراز کرد: «این اکوسیستم حاصل تلاش یک فرد، شرکت، یا جریان سیاسی نیست. این اکوسیستم یک جریان اقتصادی اجتماعی و حاصل تلاش جامعه کارآفرینی تکنولوژی ایران است.»

رحمانی در ادامه به شتاب‌دهنده‌ها و نهادهای متعددی که ظرف این مدت در ایران شکل گرفته‌اند اشاره کرد و همکاری بخش خصوصی و بخش دولتی را باعث رشد بی‌سابقه فعالیت‌ها در این حوزه دانست. رحمانی تنها راز موفقیت در این حوزه را «همکاری مشترک» عنوان کرد. سعید رحمانی با اشاره به راه دشوار پیش رو برای استارتاپ‌ها در آینده و رویرویی اجتناب‌ناپذیر آنها با رقابتی خارجی، استفاده از سرمایه خارجی را یکی از راه‌های غلبه بر این چالش دانست اما تأکید کرد: هر سرمایه‌ای و به هر شکلی در این مسیر راهگشا نخواهد بود. به گفته ایشان، همراهی این سرمایه‌گذاران با تعهد به انتقال دانش برای حمایت از کارآفرین ایرانی ضروری است.

عطاءالله همایون
دکترای مدیریت از دانشگاه لیون

صنعت تولید بازی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین صنایع پول‌ساز دنیا شناخته می‌شود که برخی کشورها همچون ژاپن و آمریکا سالانه برنامهریزی‌های گسترده‌ای برای پول‌سازی بیشتر از این صنعت نوآور به عمل می‌آورند. روزانه صدها بازی در اپ‌استورها در دسترس کاربران قرار می‌گیرد و برخی از این بازی‌ها در نطفه جان می‌دهند و برخی دیگر مورد توجه میلیون‌ها کاربر در سراسر دنیا قرار می‌گیرند اما راز اینکه چه بازی‌هایی مورد توجه میلیون‌ها کاربر قرار گرفته و چه نوع بازی‌هایی با دلسردی تمام رویبورو می‌شوند هنوز معمای حل نشده معماران این صنعت است.

«فرصت امروز» قصد دارد استارتاپ روویو (Rovio) تولیدکننده بازی پرندگان خشمگین را که با نام Angry birds در بیسن کاربران شناخته می‌شود زیر ذربین خود قرار دهد تا علاوه بر استراتژی‌های نوآورانه این شرکت فنلاندی، پرده از گذشته و رموز موفقیت این برداشته و چراغ راه برخی نوآوران و فعالان حوزه استارتاپ‌های تولیدکننده بازی باشد.

۵۱ شکست در طول ۴ سال فعالیت

دو برادر به نام مایکل هد و نیکولاس هد که در دانشگاه آلتو درس می‌خوانند سال ۲۰۰۵ در مسابقه طراحی بازی‌های کامپیوتری که توسط نوبیا برگزار شده بود شرکت کردند و توانستند در این مسابقه دانشجویی موفق باشند و همین موفقیت برای این دو نفر انگیزه‌ای شد که بر پایه استعدادشان در این زمینه شرکت روویو را تاسیس کنند.

این استارتاپ پس از تاسیس شروع به جذب سرمایه از طریق ونچرکیپیتال‌ها کرد و با استخدام ۲۵ نفر نیروی کار حیات خود را آغاز کرد. روویو نزدیک به ۵۱ بازی کامپیوتری در طول چهارسال طراحی و در پلتفرم‌های اندروید و ای‌اواس ارائه کرد اما تقریباً تمام بازی‌ها شکست خورد و هیچ موفقیتی برای کارکنان این رو مدیران این استارتاپ در سال ۲۰۰۹ تصمیم گرفتند استراتژی‌های خود را تغییر دهند و فقط روی پلتفرم ای‌اواس که در آن سال‌ها بیشتری کاربران را به خود اختصاص داده بود تمرکز کنند و با کوچک‌تر کردن بازار هدف خود انگری‌برد را مخصوص گوشی‌های آی‌فون و در سیستم عامل ای‌اواس در عرض ۸ ماه تولید و روانه بازار کردند و این شروع موفقیت‌های بی‌پایان این استارتاپ بود.

پرندگان خشمگین شدن

در روزهای اولی که پرندگان خشمگین متولد شدند این بازی به‌صورت رایگان در دسترس کاربران اپل قرار گرفت پس از آن مبلغ اولیه بازی ۹۹ سنت قیمت‌گذاری

بررسی استراتژی‌های موفق استارتاپ روویو رکورددار بازی‌های موبایلی در دنیا

از پرندگان خشمگین بیاموزید



شد که نسبت به متوسط قیمت‌بازی‌های موبایلی، ارزان و مناسب بود. پس از شش‌ماه این بازی شماره ۱ تمام اپ‌استورهای دنیا شد و حتی توانست رکورد فروش تمام اپ‌استورهای اپل‌استور در ژاپن را بشکند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در حال حاضر روزانه نزدیک به ۳۰ میلیون نفر بازی انگری‌برد را دنبال می‌کنند و این بازی بیش از یک میلیارد دفعه در سراسر دنیا دانلود شده است که بالاترین رکورد داندو بین بازی‌های موبایلی در جهان به شمار می‌آید.

همچنین سال ۲۰۱۵ درآمد این شرکت ۱۷۳ میلیون دلار بوده که سود خالص آن ۲۶٫۹ میلیون دلار برآورد می‌شود. تعداد کارکنان این مجموعه در حال حاضر به ۸۰۰ نفر رسیده و یکی از پرفروش‌ترین انیمیشن‌های دنیا را روی پرده‌های سینما در برای درآمدزایی شرکت به دیزنی فنلاند می‌مانند.

مدل کسب‌وکاری روویو

یکی از مهم‌ترین بخش‌های مورد توجه برای استارتاپ‌ها، طراحی مدل اصلی کسب‌وکار است. مدل کسب‌وکاری روویو به‌گونه‌ای است که خود به‌صورت



بررسی بخش کوچکی از فعالیت‌های موفقیت‌آمیز این استارتاپ درس‌هایی از کارآفرینی را به ما می‌آموزد که می‌توان آنها را به موارد زیر بخش کرد:

تولید نمونه آزمایشی و وارد کردن آن به بازار برای گرفتن بازخورد از مخاطبان یکی از اصولی بوده که روویو همواره از آن استفاده کرده و به‌عنوان یکی از اصول مدیریتی باید در تمام استارتاپ‌ها پیاده شود. در واقع شروع فعالیت‌های یک استارتاپ و تولید هر محصولی باید با نمونه کوچک و آزمایشی تست شود تا در صورت گرفتن بازخورد مثبت از مشتریان روی نمونه تکمیلی آن سرمایه‌گذاری شده و با اطمینان از بستر آماده، روانه بازار شود.

ادغام و خرید شرکت‌هایی که موجب هم‌افزایی فعالیت استارتاپ می‌شود از دیگر درس‌هایی است که می‌توان از موفقیت‌های شرکت‌ها آموخت. در واقع اغلب استارتاپ‌های موفق در دنیا پس از دوره‌های سراغ شراکت، خرید و ادغام با شرکت‌های موفق دیگر می‌روند تا با استفاده از پتانسیل‌های خود را

می‌شود. یکی دیگر از استراتژی‌های روویو، شراکت و خرید دیگر شرکت‌های موفق برای پیشبرد اهداف خود است. کمبو که یکی از شرکت‌های موفق انیمیشن‌سازی در سال ۲۰۱۱ توسط روویو خریدار شد و در سال ۲۰۱۲ شروع به تولید ویدئوهای ۲ دقیقه‌ای و گنجاندن این ویدئوها در اپلیکیشن‌های انگری‌برد کرد تا بازار را بسنجد که اگر روزی فیلم سینمایی بسازند مورد استقبال و توجه قرار می‌گیرد یا نه؟! همین تولید انیمیشن‌های کوتاه و گرفتن بازخورد مثبت از مشتریان موجب تولید یک فیلم سینمایی انگری‌برد در سال ۲۰۱۶ شد که این فیلم تاکنون بیش از ۲۲۲٫۵ میلیون دلار فروش بلیت داشته است.

برندینگ و بازاریابی شرکت

در بخش بازاریابی محصول همکاری با شرکت‌های مختلف و معرفی چون لگو و مک‌دونالد موجب موفقیت‌های بیش از پیش این شرکت شد. روویو به جای پارک‌از اصطلاح «بردکند» روی بسته‌بندی‌های مختلف استفاده می‌کرد که مخاطبان با خواندن بردکند روی بسته می‌توانند وارد بازی انگری‌برد شوند و بازی رایگان انجام دهند. در واقع کاربر با خرید یک بسته لگو یا خوردن یک همی‌میل‌کم دونالد می‌تواند یک انگری‌برد مجانی هم به دست آورد.

خلایقت‌های کارکنان روویو به همین جا ختم نمی‌شود و سراغ ابزارهای دیگری که توانایی‌ها و موفقیت‌های خود به صنایع متنوعی چون صنعت سینما، صنعت تولید اسباب بازی، صنایع کنسولی و ویدئویی و صنایع پوشاک ورود پیدا کرده است. گفته می‌شود راه‌اندازی شهر بازی با تم انگری‌برد در آینده نزدیک از برنامه‌های این شرکت است و همه این تنوع‌بخشی‌ها در دروس مدیریتی به‌عنوان اصلی مهم برای هم‌افزایی شناخته

بزرگ و بزرگ‌تر کنند. ناشستن نزدیک‌بینی بازاریابی هم از مهم‌ترین درس‌های آموختنی است به این معنی که یک استارتاپ نباید افق محدودی برای خود تعریف کند و بهتر است برای افزایش خلاقیت و نوآوری در کار، آینده خود را گسترده و وسیع ببیند. روویو متوجه شد با کمک پرنده‌های خشمگین‌اش می‌تواند در صنایع مختلف وارد شود و خود را تنها یک بازی موبایلی نبیند بلکه خود را به‌عنوان یک فعال در حوزه تمام سرگرمی‌ها به مخاطبان معرفی کند.

در آخر استفاده از مخاطبان به‌عنوان طرفدار یکی دیگر از اصول مدیریتی برای استارتاپ‌هاست به این معنی که از مشتریان به‌عنوان طرفدار یا اصطلاحاً فن استفاده کنید و تنها به‌عنوان اینکه مشتری شما باشند و محصول شما را خریداری کنند به طرف مشتری نروید، در این صورت طرفدار شما هر روز در حال معرفی شما به سایرین است و خانواده محصول شما را گسترش می‌دهد.

چشم‌اندازهای روویو

مدیران روویو افق گسترده‌ای را پیش روی شرکت خود می‌بینند و سعی دارند انگری‌برد را جزئی از خانواده مخاطبان خود بدانند و در برنامه‌های خود تولید محتوا برای شبکه‌های ویدئویی اینترنتی، وارد شدن به مدل‌های دیگر تولید محتوای سرگرمی و وارد شدن به صنعت موسیقی با فروش موزیک‌های انگری‌برد را پیش‌بینی کرده‌اند.

آمار استارتاپی



نگاهی به وضعیت گیمرهای بازی‌های موبایل در ایران

به منظور آشنایی توسعه‌دهندگان و ناشران بین‌المللی با وضعیت نامشخص گیمرهای بازی‌های موبایل در ایران، اطلاعات جدیدی در techcrunch منتشر شده است. به گزارش «هات اپ نیوز» این داده‌های جالب که نگاهی به وضعیت گیمرهای بازی‌های موبایل در ایران دارد از طریق یک نظرسنجی در تاریخ ۱۰-۲ ژانویه ۲۰۱۶ از بین ۸۳۷ گیمر موبایل در کانال لاین جمع‌آوری شده‌اند که در زیر می‌خوانید.

شاید برای توسعه‌دهندگان خارجی سرمایه‌گذاری در بازار بکر بازی‌های موبایل در ایران چندان چشمگیر نباشد اما طبق گزارش Newzoo درآمد بازی‌های موبایل در سال ۲۰۱۵ در کشور ایران ۳۹ میلیون دلار بوده است. این رقم در مقایسه با درآمد کلی بازار موبایل (۹۴ میلیون) تقریباً ۲۰ درصد است که نسبت به میانگین جهانی (۳۵-۳۰ درصد) پایین‌تر است.

این برآورد امیدوارکننده است چراکه باید انتظار داشته باشیم درآمد بازی‌های موبایل در سال ۲۰۱۶ به رقم ۴۴ میلیون دلار برسد. با اضافه کردن ۱۰۰ میلیون دلار به این رقم متوسط درآمد سالانه بازی‌های موبایل در ترکیه به دست می‌آید. با اینکه این کشور وسعت و جمعیتی تقریباً برابر با ایران دارد اما ایران از نظر بازی‌های موبایل سه تا چهار برابر عقب‌تر است.

حدود ۶۰ درصد جمعیت ۸۰ میلیونی ایران را جوانان زیر ۳۰ سال تشکیل می‌دهند، بنابراین ۶۷ درصد گیمرهای موبایل در ایران زیر ۲۴ سال هستند. ایران یکی از کشورهایی است که بالاترین نسبت آموزش به جمعیت را دارد و جای تعجب نیست که ۴۳ درصد این گیمرها را دانش‌آموزان و دانشجویان تشکیل می‌دهند.

همچنین باید این موضوع را در نظر گرفت که ۸۰ درصد این جمعیت مجرد هستند و درآمد ۴۷ درصد آنها زیر ۵۷۱ دلار در ماه است. با توجه به این میزان درآمد، بیشتر گیمرها به دنبال بازی رایگان هستند.

توسعه‌دهندگان تلاشی در ارائه عنوان بازی‌های خود به زبان فارسی نکرده‌اند (۷۸ درصد گیمرها بازی را به زبان انگلیسی انجام می‌دهند) که دلیل این موضوع شرایط مشخص اجتماعی-اقتصادی ایران است.



از نظر پرداخت هزینه بازی‌ها به دلیل تحریم‌های موجود امکان بومی‌سازی دروازه‌های پرداخت برای توسعه‌دهندگان وجود نداشته است و فقط شبکه‌های شتاب و شاپرک امکان پرداخت‌های درون اپلیکشنی را از طریق کارت‌های خود در

مواقع خاص فراهم آورده‌اند. به ندرت می‌توان بازی‌های یافت که هزینه‌های آن بر مبنای پول رایج داخلی ایران محاسبه شده باشد. همین موضوع برای گیمرهای جوان ایرانی شرایط دشواری ایجاد کرده است.

یک نفر از هر پنج نفر (۱۹ درصد) برای انجام بازی‌ها هزینه پرداخت می‌کنند که معمولاً این پرداخت‌ها از طریق کارت‌های هدیه انجام می‌گیرد. بقیه گیمرهای جوان از اپلیکیشن‌های بازی شخص ثالث یا بازی‌های داخلی استفاده می‌کنند. حدود ۶۰ درصد گیمرها کمتر از ۵ دلار و ۹ درصد هم بیش از ۲۰ تا ۲۰۰ دلار در ماه برای بازی‌های موبایل هزینه می‌کنند.

فقط یک درصد گیمرها ماهانه ۸۵-۱۴۲ دلار و ۱ درصد هم بیش از ۲۸۵ دلار صرف بازی‌ها می‌کنند، در حقیقت حد متوسطی وجود ندارد. بازار بازی‌های پولی ظاهر سالم‌تری دارد؛ ۳۵ درصد گیمرهای این بازی‌ها اعلام کرده‌اند که برای بازی هزینه پرداخت نمی‌کنند و ۳۰ درصد نیز گفته‌اند حداقل ماهی یک بار پرداخت دارند.

از نظر تعداد انجام بازی‌ها در طول روز ۶۷ درصد گیمرها چندین بار در طول روز بازی می‌کنند و ۱۹ درصد آنها حداقل ۳ ساعت (۳۴ درصد ۱ تا ۳ ساعت) در روز بازی می‌کنند. ۸۴ درصد گیمرها از گوشی‌های اندروید و ۱۳ درصد از پلتفرم iOS استفاده می‌کنند. ملاک اصلی انتخاب بازی توسط گیمرها توصیه دوستان‌شان (۵۲ درصد)، امتیاز بازی (۴۷ درصد) و اخبار یا مجلات (۲۸ درصد) است.

ژانر محبوب گیمرهای ایرانی بازی‌ها اکشن (۵۲ درصد)، بازی‌های استراتژی (۴۹ درصد)، بازی‌های ورزشی (۳۰ درصد)، مسابقه (۲۳ درصد)، پازل (۱۷ درصد) و بازی‌های فانتزی (۱۵ درصد) هستند.

و دسترسی نداشتن آنها به بوزرها، بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده بازی به سمت ناشران خارجی رفته‌اند و بازی‌ها بدون نام و مشخصات ایرانی در سطح بین‌الملل توسط ناشر خارجی ارائه می‌شود. ناشران کشورهای خارجی با استفاده از استخرهایی که در آن اطلاعات مربوط به ۲ تا ۹ میلیون بویزر را دارند با شما قرارداد بسته و بازی را با هزینه‌های کم در سطح وسیع توسعه و گسترش می‌دهند، از این رو شاید مهم‌ترین بخشی که شرکت‌های تولیدکننده بازی باید به

مربوط به انتشار و مارکتینگ است که موجب زمین خوردن اغلب بازی‌ها در بدو ورود به بازار می‌شود. تبیان (سازمان تبلیغات اسلامی) به‌عنوان ناشر دولتی و بسیاری از شرکت‌های نشر در زمینه بازی‌های موبایلی و رایانه‌ای فعالیت می‌کنند اما متأسفانه این فعالیت‌ها در حد ناچیز و گرافیک و محتوای بالا فعالیت می‌کنند زیاد است، اما بزرگ‌ترین مشکل این صنعت مسائل

ناشر! مسئله این است

محتوا در هر صنعتی برخی تولیدات باکیفیت و استاندارد دارند و برخی تولیدکنندگان خاطی و بی‌کیفیت هم فعالیت می‌کنند. این قاعده برای بازی‌های موبایلی هم در ایران صدق می‌کند اما خوشبختانه درصورت استارتاپ‌ها که در زمینه بازی‌سازی به‌صورت استاندارد با طراحی خوب و گرافیک و محتوای بالا فعالیت می‌کنند زیاد است، اما بزرگ‌ترین مشکل این صنعت مسائل

می‌رود. شرکت‌ها و استارتاپ‌های زیادی در حوزه بازی‌سازی فعالیت می‌کنند، اما بازی‌های ایرانی هیچ نام یا برند آشنایی برای کسی ندارند و به نوعی می‌توان گفت در بازار داخل هیچ کسی متوجه این تولیدات نیست. بنیاد ملی بازی‌سازی ایران و وزارت ارتباطات و حتی بخش‌هایی از وزارت ارشاد به نوعی با این مقوله درگیرند و همواره معتقدند در این زمینه ایران کشور مستعدی است، اما سوال اساسی این است که با وجود سرمایه‌های مالی و انسانی چرا این صنعت در ایران بی‌رونق است؟! در بخش تولید

علی قانع
طراح و مدیر سبتر اینستک

روزانه میلیون‌ها گیمر بخشی از زمان شبانه‌روز خود را به بازی‌های موبایلی اختصاص می‌دهند و این بخش برای بسیاری یک مسئله مهم و جالب توجه است. هزاران نفر در سراسر دنیا به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در این صنعت فعالیت می‌کنند و درآمد‌های خوبی به دست می‌آورند، اما در این خصوص کشور کشور تنها مانند بسیاری زمینه‌های دیگر به‌رغم همه پتانسیل‌هایی که دارد، با فاصله از دنیا پیش

آمار

بازار مس در ایران

ایران به دلیل وضعیت زمین شناسی خاص از ذخایر فراوان مس از جمله در امتداد کمربند آتشفشانی شمال غرب و جنوب شرق برخوردار است. ذخایر قطعی مس کشور حدود ۲میلیارد تن برآورد شده است که با مد نظر قرار دادن عیار محتوای مس در این ذخایر، مس محتوای موجود حدود ۱۸میلیون تن برآورد می‌شود که در مقیاس جهانی حدود ۴درصد ذخایر مس جهان را شامل می‌شود و ایران در رده هفتم ذخایر جهانی قرار دارد. با توجه به اینکه مس نقش زیادی در توسعه اقتصادی جوامع دارد و با رشد تولیدات صنعتی همبستگی زیادی دارد، از این رو صنعت مس کشور با رشد تولیدات صنعتی کشورهای جهان می‌تواند نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشور داشته باشد و با یکی از عمده‌ترین منابع ارزآور کشور تبدیل شود. از این رو توجه به این صنعت امری ضروری و اجتناب ناپذیر است. میزان تولید مس کاند در سال ۱۳۹۲ به رقم ۱۸۸ هزار و ۶۰۰ تن رسید که کاهش تولید نسبت به سال ۹۱ حدود ۱۰ درصد اعلام شد و ناشی از افت عیار معدن، کاهش قیمت جهانی و شرایط تحریم بود. کل تولیدات مس پالایش‌شده ایران در سال ۹۲ معادل ۱۹۱ هزار تن بود که ۱۶۳ هزار تن آن مس پالایش‌شده از معدن و ۲۸ هزار تن مس پالایش‌شده از قراضه است. آمارهای منتشر شده حاکی است در دنیا حدود ۱۷ درصد مس تولیدی از قراضه و بقیه تولیدی از معدن است. در شش ماه نخست سال ۹۳، ۲۷ هزار تن کاند صادر شده است و تا پایان همان سال این میزان به ۷۰ هزار تن هم رسیده است. در این میان بیش از ۷۰ هزار تن کنسانتره هم صادر شده است. هند، امارات متحده عربی و سایر کشورهای حوزه خلیج فارس از جمله مهم‌ترین بازارهای صادراتی ایران محسوب می‌شوند.

طبق برآوردهای انجام شده اگر روند صنعتی به همین منوال پیش رود تا ۱۰ سال آینده میزان مصرف مس کشور به ۱۸۰ تا ۲۰۰ هزار تن می‌رسد. به همین نسبت تا سال ۹۴ می‌توانیم میزان تولیدات را ۴۰۰ هزار تن افزایش دهیم و مازاد ۲۰۰ هزار تنی را صادر کنیم. پیش‌بینی‌ها برای تولید مس تا پایان سال ۹۵ حاکی از تولید ۳۰۰ هزار تن است. البته این میزان تولید را خطراتی مانند کاهش قیمت تهدید می‌کند. کاهش قیمت نفت و سایر نژولی این کاهش موجب شد تا قیمت مس نیز که متاثر از بازارهای جهانی است، به‌ویژه از قیمت نفت تأثیرپذیری بالایی دارد، کاهش یابد. از دیگر عواملی که در بازار ایران بر قیمت مس تأثیر می‌گذارد، نرخ ارز است که آن هم بر روند قیمت مس مؤثر است و هر گونه افزایش نرخ ارز، افزایش قیمت مس را در پی دارد.

ذخایر جهانی مس



برآوردهای مرکز زمین‌شناسی آمریکا از منابع مس (USGS) حاکی از وجود ۱۳ میلیارد تن ذخیره معدنی مس در کره خاکی است که حدود ۶۹۰ میلیون تن در فهرست ذخایر ثبت شده وجود دارد. از دهه ۱۹۷۰ میلادی تاکنون برآوردهای مربوط به میزان موجودی مس بیش از دو برابر شده و علاوه بر افزایش تولید معدنی مس، پیشرفت صنعت بازیافت نیز به افزایش مقادیر مس تصفیه‌شده جهان افزوده و مهاکنون ۲۰ تا ۳۰ درصد از حجم سالانه تولید مس تصفیه شده را به خود اختصاص داده است. فلز مس در توسعه زیرساخت‌های هر کشوری بسیار تأثیرگذار است، به نحوی که هر کشور در حال توسعه را می‌تواند با توجه به میزان مصرف مس آن مورد ارزیابی قرار داد. در حال حاضر متوسط مصرف مس در دنیا به ازای هر نفر ۳ کیلوگرم و در ایران ۱/۴ کیلوگرم است.

تولید مس در سال ۲۰۱۳ حدود ۲۱ میلیون تن در جهان بوده که از این میزان، ۱۷ تن مس از محل معادن کشورهای مختلف و ۳/۵ تا ۴ میلیون تن از محل مس ضایعاتی تولید شده است. سازمان زمین‌شناسی آمریکا در گزارشی با بررسی میزان تولید مس، ۱۰ کشور برتر تولیدکننده فلز سرخ در سال ۲۰۱۳ را معرفی کرد. در این رده‌بندی چهار کشور شیلی، چین، پرو و آمریکا با تولید بالای یک میلیون تن در باشگاه میلیون‌های فلز سرخ قرار دارند. شیلی همچنان بیشترین سهم تولید جهانی مس را دارد. با این وجود، کشورهای مانند پرو و آمریکا با انجام عملیات‌های چشمگیر معدنی به‌دنبال رسیدن به جایگاه شیلی هستند. همچنین بیشترین مصرف‌کننده مس در جهان کشور چین با ۸/۵ میلیون تن در سال است و بعد از آن کشورهای آمریکا و آلمان در رتبه‌های بعدی قرار دارند. مطابق آمار منتشره توسط سازمان‌های بین‌المللی در سال جاری میلادی، شیلی با دارا بودن ۳۲ درصد ذخایر جهانی، عمده‌ترین کشور دارنده این فلز اساسی بوده و بعد از آن کشور پرو با ذخایر ۱۴ درصدی در رتبه دوم قرار دارد.

مکزیک و آمریکا نیز با ۶/۳ و ۱/۱ درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند. با توجه به اینکه بیش از نیمی از ذخایر مس دنیا در منطقه آمریکای جنوبی قرار دارد، لذا هرگونه تحولات سیاسی، اقتصادی و حتی جغرافیایی و محیطی در کشورهای این ناحیه بازار جهانی مس را دچار نوسان‌های شدیدی می‌کند. به‌عنوان مثال می‌توان به وقوع زمین لرزه شدید شیلی اشاره کرد که با انتشار این خبر بازار جهانی مس دچار شوک قیمتی فراوان شد. قابل ذکر است که ایران با ۴ درصد ذخایر مس در رتبه هفتم جهان قرار دارد.

پدیده خواجه‌گیری

لپتاپ پیش روی‌تان، تلویزیون، موبایل، وسایل برقی آشپزخانه و به‌طور کلی گوشه‌گشای زندگی را که نگاه کنید، رد پای مس را می‌بینید. زندگی انسان امروزی با مس پیوند خورده و مس و آلیاژهای آن کاربردهای فراوانی در عصر حاضر دارند تا جایی که تولید و استفاده از آن در توسعه جامعه ضروری بوده و عامل مهمی در تضمین توسعه پایدار جوامع است. از جمله کاربردهای مس می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: سیم‌ها، لوله‌های مسی و وسایل منزل، آهن‌ربای الکتریکی و موتورهای الکترومغناطیسی، انواع لامپ‌ها، اجاق‌های مایکرو ویو، به‌عنوان یک بیوساتباتیک در بیمارستان‌ها و پوشاندن قسمت‌های مختلف کشتی، سولفات مس که به‌عنوان سم و تصفیه‌کننده آب کاربرد دارد و... این فلز که در زمره فلزات پایه قرار می‌گیرد، بیست و چهارمین عنصر فراوان پوسته زمین است. این عنصر از مهم‌ترین عناصر فلزی غیرآهنی بوده و به‌علت ویژگی‌های خاص از جمله هدایت الکتریکی و حرارتی، شکل‌پذیری، چکش‌خواری و مقاومت در برابر خوردگی بعد از آهن و آلومینیوم سومین فلز پرمصرف در صنعت امروز جهان محسوب می‌شود. ایران نیز با داشتن نزدیک به ۴ درصد ذخایر مس جهان، در رده هشتم از این لحاظ قرار دارد. به همین دلیل شاید این تفکر ایجاد شود که مس و معادن مس ظرفیت‌های گسترده‌ای برای ایجاد اشتغال ایجاد کرده است. اگر به همه جوانب زندگی دقت کنیم، به همین نتیجه هم می‌رسیم اما مسائل و مشکلات زیادی پیش روی این صنعت وجود دارد؛ افزایش نرخ ارز، کاهش قیمت مس در بازارهای جهانی، سطح پایین توسعه صنعتی کشور که موجب محدودیت تقاضای مس شده است، مشکلات متعدد بر راه صادرات گسترده محصول نیمه ساخته و نهایی مسی و... «فرصت امروز» برای بررسی ظرفیت‌های مس برای اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

و اوضاع فعلی این بازار گفت‌وگویی داشته با فرشید سلطان‌زاده، مدیرعامل شرکت فلزات و مواد. مس فلزات و مواد، به‌عنوان یک بیوساتباتیک در بیمارستان‌ها و پوشاندن قسمت‌های مختلف کشتی، سولفات مس که به‌عنوان سم و تصفیه‌کننده آب کاربرد دارد و... این فلز که در زمره فلزات پایه قرار می‌گیرد، بیست و چهارمین عنصر فراوان پوسته زمین است. این عنصر از مهم‌ترین عناصر فلزی غیرآهنی بوده و به‌علت ویژگی‌های خاص از جمله هدایت الکتریکی و حرارتی، شکل‌پذیری، چکش‌خواری و مقاومت در برابر خوردگی بعد از آهن و آلومینیوم سومین فلز پرمصرف در صنعت امروز جهان محسوب می‌شود. ایران نیز با داشتن نزدیک به ۴ درصد ذخایر مس جهان، در رده هشتم از این لحاظ قرار دارد. به همین دلیل شاید این تفکر ایجاد شود که مس و معادن مس ظرفیت‌های گسترده‌ای برای ایجاد اشتغال ایجاد کرده است. اگر به همه جوانب زندگی دقت کنیم، به همین نتیجه هم می‌رسیم اما مسائل و مشکلات زیادی پیش روی این صنعت وجود دارد؛ افزایش نرخ ارز، کاهش قیمت مس در بازارهای جهانی، سطح پایین توسعه صنعتی کشور که موجب محدودیت تقاضای مس شده است، مشکلات متعدد بر راه صادرات گسترده محصول نیمه ساخته و نهایی مسی و... «فرصت امروز» برای بررسی ظرفیت‌های مس برای اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

سرمایه‌گذاری

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

بررسی وضعیت فعلی بازار مس ایران در گفت‌وگو با فرشید سلطان‌زاده، مدیرعامل شرکت فلزات و مواد اشتغال‌زایی مس در گرو توسعه صنعتی و اقتصادی کشور



و اوضاع فعلی این بازار گفت‌وگویی داشته با فرشید سلطان‌زاده، مدیرعامل شرکت فلزات و مواد. مس فلزات و مواد، به‌عنوان یک بیوساتباتیک در بیمارستان‌ها و پوشاندن قسمت‌های مختلف کشتی، سولفات مس که به‌عنوان سم و تصفیه‌کننده آب کاربرد دارد و... این فلز که در زمره فلزات پایه قرار می‌گیرد، بیست و چهارمین عنصر فراوان پوسته زمین است. این عنصر از مهم‌ترین عناصر فلزی غیرآهنی بوده و به‌علت ویژگی‌های خاص از جمله هدایت الکتریکی و حرارتی، شکل‌پذیری، چکش‌خواری و مقاومت در برابر خوردگی بعد از آهن و آلومینیوم سومین فلز پرمصرف در صنعت امروز جهان محسوب می‌شود. ایران نیز با داشتن نزدیک به ۴ درصد ذخایر مس جهان، در رده هشتم از این لحاظ قرار دارد. به همین دلیل شاید این تفکر ایجاد شود که مس و معادن مس ظرفیت‌های گسترده‌ای برای ایجاد اشتغال ایجاد کرده است. اگر به همه جوانب زندگی دقت کنیم، به همین نتیجه هم می‌رسیم اما مسائل و مشکلات زیادی پیش روی این صنعت وجود دارد؛ افزایش نرخ ارز، کاهش قیمت مس در بازارهای جهانی، سطح پایین توسعه صنعتی کشور که موجب محدودیت تقاضای مس شده است، مشکلات متعدد بر راه صادرات گسترده محصول نیمه ساخته و نهایی مسی و... «فرصت امروز» برای بررسی ظرفیت‌های مس برای اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

پایین‌دست، رشد صنعتی و اقتصادی سریع کشور، کاهش تورم و صادرات وسیع محصولات نیمه ساخته و کالاهای مصرفی است، بنابراین حضور سرمایه‌گذاران جدید برای تولید در این زمینه در شرایط فعلی دور از سوددهی است.

در حال حاضر در بخش صنایع پایین‌دستی، واحدهای تولیدی زیادی یا غیرفعال هستند یا با ظرفیت بسیار پایینی کار می‌کنند که البته با همین ظرفیت و اوضاع بازار هم برای ۳ تا ۴ هزار نفر ایجاد اشتغال کرده‌اند و اگر وضعیت عادی بر بازار مس ایران حاکم بود، این رقم حداقل چند برابر می‌توانست باشد. چون ما به اندازه پنج‌برابر ظرفیت فعلی در صنایع پایین دست، ظرفیت تولید داریم و اگر ظرفیت‌های مصرف مس فعال بود، حتی واردکننده مس هم بودیم. مثلاً ترکیه به دلیل تولیدات صنعتی که دارد سالانه ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار تن مس به همین سو بوده است. قرضه وارد می‌کند که تولید قابل توجه محصولات مسی، ماشین‌آلات و حتی صادرات محصولات مسی را برای این کشور به ارمغان می‌آورد. وی همچنین در پایان و در مورد اینکه چه پیشنهاداتی برای سرمایه‌گذاران علاقمند به حوزه مس دارد، می‌گوید: من در بخش ذوب و پالایش به کسی پیشنهاد نمی‌کنم که سرمایه‌گذاری کند چون حاشیه سود قابل توجهی ندارد و ارزش افزوده قابل توجهی نیز ایجاد نمی‌کند. در خصوص محبت اشتغال نیز ایجاد هر شغل در این زمینه به چندین میلیارد تومان سرمایه اولیه نیاز است که با این میزان سرمایه، کم‌ترین سرمایه‌گذار می‌تواند با این ارزش آفرینی بیشتر، شغل مس بالایی نداریم، بنابراین همیشه عرضه بیشتر از تقاضاست که خود به رکود بیشتر در این بازار منجر شده است.

فرآوری و حاشیه سود پایین‌دستی واحدهای تولیدی زیادی یا غیرفعال هستند یا با ظرفیت بسیار پایینی کار می‌کنند که البته با همین ظرفیت و اوضاع بازار هم برای ۳ تا ۴ هزار نفر ایجاد اشتغال کرده‌اند و اگر وضعیت عادی بر بازار مس ایران حاکم بود، این رقم حداقل چند برابر می‌توانست باشد.

فرآوری و حاشیه سود پایین‌دستی واحدهای تولیدی زیادی یا غیرفعال هستند یا با ظرفیت بسیار پایینی کار می‌کنند که البته با همین ظرفیت و اوضاع بازار هم برای ۳ تا ۴ هزار نفر ایجاد اشتغال کرده‌اند و اگر وضعیت عادی بر بازار مس ایران حاکم بود، این رقم حداقل چند برابر می‌توانست باشد.

سرمایه‌گذاری

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

ترجمه: فهیمه خراسانی

طبق تحقیقات انجام شده توسط گروه مطالعاتی بین‌المللی مس، چین با داشتن ۴۵ درصد از تقاضای جهانی برای مس، پیشروترین مصرف‌کننده این فلز محسوب می‌شود. طبق پیش‌بینی این گروه مطالعاتی، بازار مس در سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ به صورتی متعادل باقی خواهد ماند، البته در این میان عواملی مانند تغییرات برنامه‌ریزی در تولید و موارد مصرف تا حدودی می‌توانند موجب بر هم زدن این تعادل شود، اما به‌طور کلی حجم تولید مس در طول سال‌های مذکور یک روند ثابت را طی می‌کند. تولیدات معدنی جهان نیز در مقایسه با سال ۲۰۱۵ به ۳۰ درصد رشد داشته‌است، در سال ۲۰۱۶ با نرخ رشد سالانه ۱۵ درصد به تولید ۱۹۴ میلیون تن می‌رسد و انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۷ این رشد به ۲۳ درصد برسد. همچنین تولید مس تصفیه شده در جهان در سال ۲۰۱۵ به افزایش ۱۶ درصدی رسیده بود که این رشد در سال ۲۰۱۶ تنها به ۰٫۵ درصد و تولید ۲۳ میلیون تن رسید. اگرچه انتظار می‌رود تولید اولیه پالایش مس رشد ۳ درصدی داشته باشد، اما در تولید ثانویه مس با یک کاهش یک درصدی روبرو هستیم. در سال ۲۰۱۷ نیز انتظار می‌رود تولید مس تصفیه شده یک رشد ۳ درصدی داشته باشد. نکته مهم‌تر اینکه در این دو سال، چین بزرگ‌ترین عامل رشد این صنعت شناخته شده است. از آنجا که چین بزرگ‌ترین مصرف‌کننده مس در جهان است، میزان تقاضا در این کشور برای این فلز به صورتی ثابت باقی می‌ماند و در نتیجه تولید جهانی مس نیز طی سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ به صورتی متعادل به رشد خود ادامه می‌دهد. تقاضای صنعت چین برای مس در سال ۲۰۱۷ با رشد ۳ درصدی پیش‌بینی شده است، درحالی‌که انتظار می‌رود این تقاضا در سایر نقاط جهان حدود یک درصد افزایش یابد.

چشم‌انداز بازار مس تا سال ۲۰۲۳ تحلیلگران معتقدند ارزش بازار مس در جهان که در سال ۲۰۱۴ برابر با چیزی بیش از ۳۸ میلیارد دلار بود، تا سال ۲۰۲۳ با نرخ رشد سالانه ۴۹ درصد به ارزش ۱۹۶ میلیارد دلار می‌رسد. مس از جمله فلزات نرم با قابلیت انعطاف‌پذیری بالاست که در بسیاری از صنایع کاربرد دارد، دارای خاصیت رسانای الکتریکی و قدرت حرارتی بالاست و در برنامه‌های صنعتی مختلف انتقال نیروی الکتریسیته کاربردی ویژه دارد، برنج و نیرز نیز دو نمونه از آلیاژهای مهم مس هستند که در صنایع امروزی کاربرد مهمی یافته‌اند. انعطاف‌پذیری مس و سهولت استفاده از آن در ماشین‌آلات در طول فرآیند ساخت آن از جمله دیگر کاربردهای این فلز است. افزایش فعالیت‌های زیربنایی در کشورهای در حال توسعه یکی از عوامل مهم بالا رفتن تقاضای جهانی برای مس است. همچنین پیشرفت در تولید تجهیزات حمل‌ونقل، ماشین‌آلات صنعتی، لوازم خانگی و دیگر کالاهای با دوام باعث بالاتر رفتن میزان تقاضا برای این فلز می‌شود، اما هزینه‌بر بودن استخراج و تصفیه مس از جمله دلایل رکود بازار تقاضای آن است که خصوصاً در سال‌های اخیر محصولات تولیدی پلاستیک و آلومینیومی می‌توانند تا حدی در بازار این صنعت به‌عنوان منابع جایگزین عمل کرده و رشد آن را دستخوش تغییراتی کنند، اما هنوز هم نیاز به مس در بسیاری از صنایع تولیدی به چشم می‌خورد و تقاضای جهانی برای آن در حد بالای خود وجود دارد.

بیشترین حجم تولیدی فلز مس در شکل‌های مختلف مانند میله مفتولی، صفحه، ورق و نوار تولید می‌شود. از نظر حجم تولید، بخش مفتول با داشتن ۵۵ درصد از سهم بازار در سال ۲۰۱۴، بزرگ‌ترین بخش تولیدی مس محسوب می‌شود. این مفتول‌های مسی برای تولید برق و ولتاژهای بالا، ظرفیت‌های بزرگ زیرزمینی و کابل‌های زیر دریایی استفاده می‌شوند. بخش مس پیچ‌های تولیدی مس نیز بیشتر در قطعات الکتریکی کاربرد دارند.

بزرگ‌ترین حجم مصرفی فلز مس از نظر حجم استفاده، بخش ساخت‌وساز بزرگ‌ترین بخش مصرف‌کننده محصولات مس است، به طوری که در سال ۲۰۱۴ حجم مصرفی مس در این بخش بیش از ۴۰ درصد از کل حجم تولیدی آن بوده است و انتظار می‌رود این روند در سال‌های آینده نیز ادامه پیدا کند. خصوصاً مس و برنج از پرکاربردترین فلزات در قسمت لوله‌کشی، سروش‌ها و اتصالات ساخت‌وساز هستند. همچنین از آنجا که مس یک رسانای مناسب برای جریان الکتریسیته است، صنعت برق و الکترونیک نیز پس از ساخت‌وساز بزرگ‌ترین حجم مصرفی این فلز را از خود کرده‌اند و طبق تحقیقات انجام شده در سال ۲۰۱۴، دومین بازار بزرگ مس شناخته شدند.

آسیا: بزرگ‌ترین بازار مصرف همان‌گونه که پیشتر نیز ذکر شد بزرگ‌ترین بازار مصرف مس در جهان چین است و به‌طور کلی‌تر می‌توان گفت کشورهای آسیایی بزرگ‌ترین بازار این فلز هستند، به طوری که در سال ۲۰۱۴ بیش از ۶۰ درصد از سهم جهانی این بازار را از آن خود کرده بودند. عواملی مانند افزایش جمعیت و بالا رفتن میزان درآمد و در نتیجه افزایش تقاضا برای خودرو در این مناطق از جمله دلایل رشد این بازار است؛ ضمن اینکه رشد سریع شهرنشینی و توسعه ساخت‌وساز شهری نیز به این رشد کمک زیادی کرده است.

معدنی حاشیه سود می‌تواند به چند هزار دلار بر تن برسد، در مرحله فرآوری حاشیه سود بیش از چند صد دلار بر تن است. سلطان‌زاده با اشاره به این زمینه فعال هستند: حدود ۱۰ الی ۱۵ شرکت معدنی به جز شرکت ملی مس در حوزه معدن در کشور فعال هستند که میزان تولید آنها حداکثر حدود ۱۵ هزار تن مس محتوی کنسانتره یا کاند هیدرومتالورژیکی است. میزان اشتغال در این واحدها فراتر از چند صد نفر نیست.



در حال حاضر در بخش صنایع پایین‌دستی واحدهای تولیدی زیادی یا غیرفعال هستند یا با ظرفیت بسیار پایینی کار می‌کنند که البته با همین ظرفیت و اوضاع بازار هم برای ۳ تا ۴ هزار نفر ایجاد اشتغال کرده‌اند و اگر وضعیت عادی بر بازار مس ایران حاکم بود، این رقم حداقل چند برابر می‌توانست باشد.

فرآوری و حاشیه سود پایین‌دستی واحدهای تولیدی زیادی یا غیرفعال هستند یا با ظرفیت بسیار پایینی کار می‌کنند که البته با همین ظرفیت و اوضاع بازار هم برای ۳ تا ۴ هزار نفر ایجاد اشتغال کرده‌اند و اگر وضعیت عادی بر بازار مس ایران حاکم بود، این رقم حداقل چند برابر می‌توانست باشد.

سرمایه‌گذاری

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس



سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

سرمایه‌گذاری

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

سلطان‌زاده در مورد حجم تولید مواد معدنی و حجم اشتغال‌زایی در این حوزه می‌گوید: شرکت ملی مس حدود ۲۵۰ هزار تن مس محتوی محصولات مختلف معدنی تولید می‌کند و بیش از ۲۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم در ارتباط با آن مشغول به کار هستند. به نظر وی این میزان فعالیت‌های اشتغال‌زایی، ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار مس

دیدگاه

بخش خصوصی در انتظار اقدامات مجلس دهم



فریدون فرزانی
رئیس اتاق بازرگانی شیراز

از زمان آغاز به کار مجلس دهم که مدت زیادی هم از آن نمی‌گذرد، این موضوع که این مجلس باید چه اقداماتی را در رابطه با اقتصاد و بهبود فضای کسب‌وکار انجام دهد، مطرح است. انتظارات بخش خصوصی برای اینکه یک تحرک اساسی در رونق اقتصادی به وجود آید این است که بعد نظارتی بر اجرای قوانین از طرف مجلس قوی‌تر انجام شود. به این معنا در حال حاضر چند قانون داریم که بخش خصوصی می‌تواند از فرصت‌های آن استفاده کند، اما متأسفانه به دلیل مقاومت‌هایی که در بدنه پایین دولت وجود دارد، این قوانین اجرایی نشده است.

از جمله این قوانین بهبود فضای کسب‌وکار و همچنین قانون رفع موانع تولید است. حتی بعضاً آیین‌نامه‌های این قوانین هم تهیه و تدوین نشده است و این در حالی است که مدت زمان زیادی از تصویب این قوانین می‌گذرد. در قانون رفع موانع تولید مواردی وجود دارد که بخش خصوصی می‌تواند از آنها استفاده کند اما متأسفانه مدیران رده میانی و پایینی دولت نمی‌خواهند این اتفاق رخ بدهد.

بنابراین بخش خصوصی انتظار ندارد که قوانین جدیدی به تصویب مجلس برسد، بلکه انتظار این است که قوانین به شکل صحیحی اجرا شود و نظارت پیشتر مجلس نسبت به اجرای قانون انجام شود اما کار مؤثری صورت نگرفته است.

مقاومتی در شعار خلاصه نشود و به‌طور واقعی خواسته‌ها و مولفه‌های اقتصاد مقاومتی اجرایی شود، یک همت جمعی بین سه قوه کشور لازم است. در مرحله تقنین باید قوه مقننه و قوه مجریه با کمک گرفتن از قوه قضاییه به این سمت بروند که از فساد اداری و رانت‌هایی که وجود دارد، سخت جلوگیری کنند. این موضوع یک همت بزرگ می‌خواهد که اعتماد عمومی نسبت به مجازات کردن افراد خاطی و خطاکار به وجود بیاید.

ابوالفضل خاکی، رئیس اتاق بازرگانی قم معتقد است امید فعالان اقتصادی پس از برجام به سال ۹۵ است و دولت و مجلس باید در کنار هم همکاری کنند و شرایطی را ایجاد کنند که موتور محرک بخش تولید حرکت کند. **بخش خصوصی رضایت‌مندی چندانی در مورد اقدامات مجلس نهم در موضوعات اقتصادی نداشت. در حال حاضر فعالان اقتصادی چه توقعاتی از مجلس دهم در مورد مسائل اقتصادی دارند؟** در رابطه با رفع موانع تولید که مقوله اصلی و بحث همه اقتصاد دانان است باید موتور محرک تولید راه بیفتد. یک بحث صادرات است که مهم‌ترین مسئله در اقتصاد کشور است



ما انتظار نداریم که به هیچ وجه پول تزریق شود، بلکه به دنبال روش‌های صحیحی هستیم که بتوانیم بخش خصوصی از بازار سرمایه استفاده کند. این موضوع هم امکان‌پذیر نیست مگر اینکه مشاغل کاذبی که حاشیه سود آنها زیاد است و امکان ورود سرمایه به صورت اتوماتیک به سمت تولید سوق پیدا کند. البته فقط یک وزارتخانه یا یک سازمان نمی‌تواند این کار را انجام دهد و یک سیاست کلی است که باید از همه طرف به خصوص از سوی مجلس کمک بشود تا این اتفاق بیفتد.

اما در مورد این موضوع که تا چه اندازه ظرفیت و پتانسیل لازم در مجلس دهم برای کمک به شکل‌گیری چنین اقداماتی وجود دارد، باید مقداری صبر کرد و دید که چه اقداماتی در مجلس در این راستا انجام می‌شود.

بخش خصوصی هم اعلام آمادگی کرده است و اگر نمایندگان مجلس نیاز به کمک فکری و مشاوره‌ای داشته باشند استفاده از تجربیات اتاق‌های بازرگانی کمک خواهد کرد. به صرف اینکه بگوییم تمام نمایندگان مجلس حوزه تولید شرایط فعلی و چالش‌های موجود را درک کنند دور از انتظار است. اما اگر نمایندگان مجلس از گروه‌های مشاوره بهره بگیرند، منجر به وضع قوانینی در حوزه اقتصاد و کسب‌وکار شود.

موضوع دیگر نحوه تعامل مجلس دهم با بخش خصوصی و اثر بخشی آن است. در رابطه با این موضوع باید به این نکته اشاره کنم تا زمانی که اقتصاد آزاد را همگان قبول نداشته باشند، کاری از پیش نمی‌رود. یعنی بحث فرهنگ‌سازی و تغییر دیدگاه‌ها مطرح است و باید در مواردی دولت و مجلس به بخش خصوصی اعتماد کنند و درحالی که سهم بخش خصوصی در اقتصاد ۲۲ تا ۲۵ درصد است، باید به این بخش فرصت داده شود، زیرا تا زمانی که به بخش خصوصی فرصت داده نشود، نمی‌توانیم بگوییم بخش خصوصی قابل اعتماد نیست و توان لازم را ندارد و توان بخش خصوصی برای صنایع بزرگ کافی نیست و تمام امکانات و شرایط را برای بخش دولتی و شبه‌دولتی‌ها فراهم کرده‌ایم.

در این شرایط باید مجلس دهم شرایطی را فراهم کند که امکان تعامل بخش خصوصی با نمایندگان و اثر بخشی بودن این تعامل در طرح‌ها و لایح و بررسی و تصویب آنها نمود پیدا کند.

بهبود قوانین کسب‌وکار جدی گرفته شود

المیرا اکرمی
almira.akrami@gmail.com

در حالی هفته گذشته مجلس دهم آغاز به کار کرد که شروع به کار این مجلس به نوعی با نمایان شدن آثار برجام بر اقتصاد همزمان شده است. به این ترتیب و با توجه به مشکلاتی که در سال‌های اخیر در اقتصاد و بخش تولید وجود دارد، بخش خصوصی انتظارات بسیاری را از مجلس دهم در

رابطه با تصویب قوانینی که موجب رونق اقتصادی و رشد تولید شود، دارد. این در حالی است که وجود قوانین متعدد، زائد و دست و پاگیر در حوزه کسب‌وکار از مشکلات و معضلات جدی فعالان اقتصادی است. در همین زمینه فعالان اقتصادی معتقدند با تراکم بسیار زیاد قوانین در حوزه کسب‌وکار مواجه هستیم که بعضاً متناقض و متضاد هستند و باید در مجلس دهم این موضوع مورد پایش قرار گیرد.



ابوالفضل خاکی:

مجلس و دولت موتور محرک تولید را حرکت دهند



که متأسفانه در سال ۹۳ حدود ۲۰ درصد افت صادرات داشتیم و مشکلاتی که تحریم‌ها و قفل شدن بانک‌ها به وجود آورد و عدم امکان خرید مواد اولیه کارخانجات از طریق بانک‌ها و ال‌سی‌ها و مجوزهایی که باید داده می‌شد، اینها همه موجب شد کارخانجات در سال ۹۴ سال خوبی را پشت سر نگذاشتند. امید فعالان اقتصادی پس از برجام به سال ۹۵ است و دولت و مجلس باید در کنار هم همکاری و شرایطی را ایجاد کنند که موتور محرک بخش تولید حرکت کند. **اقداماتی از این دست که به آن اشاره کردید به چه ملزوماتی نیاز دارد؟** این کار نیاز به نقدینگی

اولیه را هم به صورت خرید یک ساله یا دو ساله با سودهای حداکثر ۶ درصد انجام دهیم. به این ترتیب می‌توانیم تولیداتی را که قیمت تمام شده پایین‌تر و رقابت داشته باشیم. ما باید به جایی برسیم که بتوانیم با کشورهای دیگر برای ادامه حیات خود نگاه به صادرات داریم، بتوانیم رقابت کنیم و باید شرایط فراهم شود و با تعاملی که بین بخش خصوصی و بخش دولتی و مجلس برقرار می‌شود، می‌توان شرایط مکف به تولید را فراهم کرد. **یکی از مشکلاتی که در سال‌های اخیر فعالان اقتصادی با آن مواجه بوده‌اند، تعطیلی واحدهای تولیدی یا فعالیت آنها با**

حسین سلاح ورزی:

مجلس در حذف قوانین زائد همت جدی داشته باشد



کمپینی را در راستای شناسایی و رفع قوانین مخل کسب‌وکار راه بیندازند. سرانجام کاهش و اصلاح قوانین در راستای شفاف‌سازی و بهبود شفافیت در فضای اقتصادی است. **در رابطه با کسب‌وکار، قوانین متعدد و دست و پاگیری وجود دارد که باید رفع شود. به زعم شما نقش مجلس دهم در این مورد چه می‌تواند باشد؟**

بنابراین قابل بررسی، تحقیق و پژوهش است و تشکل‌های بخش خصوصی می‌توانند این الگوها را در اختیار مجلس قرار دهند و باید یک همت جدی در مجلس جدید برای از رده خارج کردن تعداد زیادی از قوانین دست و پاگیر به وجود بیاید. **از دیدگاه شما این زمینه و پتانسیل در مجلس دهم وجود دارد که اقدام به حذف قوانین دست و پاگیر کسب‌وکار کند؟** این زمینه در مجلس دهم وجود دارد و صحبت‌هایی مطرح و اقدامات اولیه انجام شده است و امیدواریم با سرعت و دقت و کیفیت خوبی ادامه داشته باشد و به نتیجه برسد.

محمود تولایی:

مجلس دهم قوانین متناقض کسب‌وکار را پالایش کند



خود نمایندگان مورد مطالعه قرار دهند و تنها متکی به این نباشند که کمیسیون اظهارنظری داشته باشند که کمک کنند که از فضای موجود عبور کنیم، زیرا شرایط برای تولید و اشتغال مناسب نیست و نیاز به این داریم که مجلس به شکل واقع‌گرایانه به موضوعات ورود پیدا کند و به صورت ملموس به مسائل کشور بپردازند. در حال حاضر در بسیاری از موارد موانع تخصصی به خصوص نهادهای تخصصی و همچنین نهادهای مدنی مانند تشکل‌های صنفی و تشکل‌های صنعتی داشته باشند. **به نظر شما مجلس دهم در**

مورد بهبود قوانین کسب‌وکار که در سال‌های اخیر مشکلاتی را برای فعالان بخش خصوصی به وجود آورده است، چه اقداماتی را باید انجام دهد؟ این بحث بسیار پیچیده است و ما با تراکم بسیار زیاد قوانین مواجه هستیم که بعضاً متناقض و متضاد هستند و اینها باید مورد پایش قرار بگیرند. بخشی از گرفتاری‌های ما در اضافه شدن قوانین زیاد است. این در حالی است که در سایر کشورها تا این اندازه برای اداره اقتصاد و کشورشان قانون وجود ندارد. قانون اضافه هم یکی از مشکلات می‌تواند باشد و باید اینها را اصلاح کنند.

آزموده

بخش خصوصی چشم انتظار قوانین جدید است

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

پس از به ثمر رسیدن توافق هسته‌ای یکی از مهم‌ترین رویدادهای سیاسی در ایران برگزاری انتخابات مجلس بود. انتخاباتی با حال و هوای پرشور که طیف‌های متنوعی را جذب کرده و انتظارات زیادی را نیز باید محقق کند. چگونگی تعامل مجلس با دولت حاکم مسئله‌ای ریشه‌دار است که با هر بار تغییر ریاست جمهوری یا انتخابات پارلمانی در ایران به سوزه مطبوعاتی اکثر خبرگزاری‌ها تبدیل می‌شود، اما چگونگی روابط مجلس با بخش خصوصی نیز اهمیت بسزایی دارد. تا پیش از لنو تحریم‌ها، بخش خصوصی در ایران مانند بسیاری از بخش‌ها ضربه‌پذیر و تضعیف شده بود. اما اکنون فرصت خوبی است تا بخش خصوصی نیز بتواند جایگاه محکم‌تری در اقتصاد به‌دست آورد. در این میان برخی کارشناسان معتقدند مجلس می‌تواند به‌عنوان یار کمکی برای حمایت از پروژه‌های بخش خصوصی فعالیت کرده و قوانین حمایتی بیشتری برای بخش خصوصی تصویب کند.

فرصت‌های بسیار در صف انتظار

خبرگزاری رویترز در گزارش اخیر خود به موضوع مجلس ایران و فرصت‌های پیش روی دولت، پس از شروع به کار مجلس جدید پرداخته است. در بخشی از این گزارش نظرات مارتین جانسون، مدیر کل BICC بازتاب داده شده است. وی معتقد است ایران اکنون فرصت خوبی برای تبدیل شدن به قطب مالی و اقتصادی منطقه را دارد. در گذشته نیز، ریسک تجارت با ایران نسبتاً خوب بوده و در صورتی که مشکلات بانکی در این کشور به طور کامل از بین رود، بسیاری از سرمایه‌گذاران غربی به فعالیت تجاری در ایران تمایل دارند، اما مسئله اصلی نامطمئن بودن بخش خصوصی است. متأسفانه بخش خصوصی در این کشور همچنان جایگاهی نامطمئن دارد و برخی سرمایه‌گذاران غربی اطمینان لازم را برای سرمایه‌گذاری در این بخش به دست نیاورده‌اند.

گروه‌های تولیدی و صنعتی وابسته به بخش خصوصی در ایران پتانسیل خوبی برای افزایش ظرفیت اقتصادی کشور دارند که می‌توانند با حمایت‌های دولت و مجلس مشمول قوانین حمایتی و کارآفرین شوند. از سوی دیگر براساس اطلاعات مندرج در وب‌سایت بانک جهانی، یکی از شروط اصلی برای موفقیت در برنامه‌های بلند پروازانه اقتصادی و طرح‌های توسعه اقتصادی حذف موانع و اصلاح در ساختار اقتصادی است که می‌تواند توسط مجلس ایران به وقوع بپیوندد.

ترکیب مجلس و امید برای تغییر

کانال خبری آسیا در گزارشی که به مناسبت آغاز به کار مجلس جدید در ایران منتشر کرده است، پیش از هر چیز به نوع ترکیب‌بندی مجلس اشاره به عبارتی آرایش سیاسی گروه‌های حاضر در این دور از مجلس ایران پرداخته است. بنا بر نظر تحلیلگران این شبکه، نمی‌توان برای این دوره مجلس برنده مشخصی تعیین کرد و شاید این یک رکورد جدید در طول ۱۰ سال اخیر باشد. در واقع تنوع گروه‌های سیاسی در مجلس فعلی را می‌توان از زاویه‌ای مثبت ارزیابی کرد، نشانه‌ای مثبت که می‌تواند نوید بخش نوعی تغییرات در ساختار رأی‌دهی و تصویب قوانین در مجلس ایران باشد.

نقطه مشترک بین تمامی احزاب حاضر در مجلس کنونی را می‌توان رویکردهای مبتنی بر تلاش برای افزایش اشتغال و کاهش تورم دانست، در این میان برخی احزاب به افزایش فضای‌سازی برای فعالیت بخش خصوصی و گسترش تعاملات تجاری، اقتصادی با کشورهای غربی تمایل بیشتری دارند. چنین ترکیب اهداف و امیدهایی می‌تواند برای بخش خصوصی امیدبخش باشد، اگرچه ایجاد فضای فعالیت برای بخش خصوصی نیاز به تصویب قوانین زیرساختی و حمایت‌های مداوم دولت دارد. اما کارشناسان بخش خاورمیانه تشریح فورچن، فضای اقتصادی و فعالیت‌های ایران آتی مجلس ایران را چندان قابل پیش‌بینی ندانسته و معتقدند برای روشن شدن غلبه سیاسی حاکم بر مجلس باید مدتی منتظر ماند. در بخشی از این گزارش رسمی نمایندگان و بر مبنای بررسی مصوبات آینده بخش خصوصی نیز چندان روشن نخواهد بود. اگرچه حذف تحریم‌ها و آغاز فعالیت تجاری دست و پاگیر حذف و قوانینی مصوب شود که منجر به رونق کسب‌وکار شود؟

این زمینه در مجلس دهم وجود دارد و صحبت‌هایی مطرح و اقدامات اولیه انجام شده است و امیدواریم با سرعت و دقت و کیفیت خوبی ادامه داشته باشد و به نتیجه برسد. در واقع نمی‌توان به طور قطع هیچ یک از احزاب را برنده این دور از مجلس دانست و میزان قدرت عمل واقعی احزاب را پس از نخستین فعالیت‌های رسمی نمایندگان و بر مبنای بررسی مصوبات آن‌ام می‌توان بررسی کرد. در چنین شرایطی آینده بخش خصوصی نیز چندان روشن نخواهد بود. اگرچه حذف تحریم‌ها و آغاز فعالیت تجاری دست و پاگیر حذف و قوانینی مصوب شود که منجر به رونق کسب‌وکار شود؟ بخشی وجود دارد که بیشتر به اداره مجلس مربوط می‌شود تا نمایندگان. در مجلس اداره‌ای به نام تقنین وجود دارد و در حال انجام کارهایی هم هستند که سرعت بیشتر قوانینی که متضاد است و همپوشانی ندارد و قوانینی که در برخی موارد اصلاً قابلیت اجرا ندارد را استخراج کنند و در مجلس اینها را اصلاح کنند.

فروش را بالا ببر

ندا انتظامی
روزنامه نگار هنری

امسال شورای سیاست‌گذاری تماشاخانه‌های ایران‌شهر که خود از اهالی تئاتر هستند و به قول معروف سرد و گرم روزگار تئاتری را چشیده‌اند، خبر خوب حذف ۲۰ درصدی حق‌السهم تماشاخانه را به هنرمندان دادند. خبر خوبی که برای گروه‌های نمایشی این نوبت را داشت که بدون دغدغه‌های مالی با اطمینان خاطر و خلاقیت بیشتری به تولید آثار بپردازند. اما همین شورا به تازگی مقررات کف فروش آثار نمایشی را با توجه به ظرفیت سالن‌های دکتر نظرزاده و استاد سمندریان، به‌عنوان یکی از مصوبات خود در سال ۹۵ اعلام کرده است.

براساس این مصوبه، هر اثر نمایشی باید طی ۱۰ اجرای اولیه خود معادل ۳۳ درصد ظرفیت سالن اجرای خود را بلیت‌فروشی داشته باشد. در غیراین صورت گروه‌های نمایشی که قادر به رسیدن به حدنصاب کف فروش در ۱۰ اجرای اولیه خود نباشند، به‌کار خود پایان خواهند داد. آن طور که در این خبر آمده است این کار شورای سیاست‌گذاری تماشاخانه ایران‌شهر با توجه به حذف حق‌السهم ۲۰ درصدی تماشاخانه از فروش آثار نمایشی و به‌منظور حمایت از مخاطبان تئاتری، مقررات کف فروش آثار نمایشی بوده است.

باید گفت که از این مصوبه به هزار دلیل می‌شود دفاع کرد و تنها به یک دلیل می‌توان آن را رد کرد. می‌توان به حفظ شأن و حیثیت تماشاخانه ایران‌شهر اشاره کرد که با این قانون تنها حرفه‌ای‌ها اجرا می‌روند، هنرمندان تئاتری هم برای کار انرژی و وقت می‌گذارند تا کار بفروشند، این دو سالن هرگز خالی نخواهد بود و هزار دلیل دیگری، اما یک دلیل مهم برای رد این قانون وجود دارد؛ معمولاً تئاتر مخاطب خودش را دیر پیدا می‌کند.

به عبارت دیگر تعداد ۱۰ روز برای مشخص شدن میزان استقبال مخاطب از یک تئاتر کم است. به‌خصوص اینکه تبلیغات و اطلاع‌رسانی در تئاتر نه در رسانه‌ها جا دارد و نه در سطح شهر. در تلویزیون هم به تئاتر کمتر پرداخته می‌شود، حتی برخلاف سینما که شبکه‌های آن سوی آب‌ها برای فیلم‌های ایرانی روی پرده تبلیغ می‌کنند، تئاتر جایی در شبکه‌های ماهواره‌ای ندارد. به عبارت دیگر تئاتر به اطلاع‌رسانی مخاطب و تبلیغ سنتی وابسته است. تبلیغی که تا مخاطب خود را پیدا کند معمولاً به روزهای آخر اجرا ختم می‌شود که در اغلب موارد تئاترها دو اجرایی می‌شوند و به عبارت دیگر روزهای آخر، تازه تئاتر مخاطب اصلی خود را پیدا می‌کند.

اگر حذف حق‌السهم ۲۰ درصد را اتفاقی خوب برای تئاتر بدانیم، قانون حد نصاب کف فروش در تئاتر را اگر نخواهیم به ضرر تئاتر بدانیم باید نگران‌کننده بدانیم. اگر قرار است با حذف حق‌السهم ۲۰ درصدی، تئاتری‌ها دغدغه مالی نداشته باشند و با خیال راحت به‌کار هنری بپردازند، اما با این قانون جدید، هنرمندان نگران میزان فروش خود خواهند شد. در حقیقت شورای سیاست‌گذاری تماشاخانه ایران‌شهر در سه‌ماه اول سال دو کار متضاد را انجام داد.

از یک‌طرف هنرمندان را به ایجاد خلاقیت بیشتر دعوت کرده؛ اما با تنظیم قانون کف فروش برای تئاتر عملاً هنرمندان را از خلاقیت دور و به تولید آثار تجاری دعوت کرده است. در این صورت هنرمندان تئاتر مجبورند برای حل این مشکل جدید دست به جذب عناصر مخاطب‌پسند بزنند و این یعنی آفت تئاتر، امری که از وقتی حمایت مالی دولت از تئاتر کم شد، اتفاق افتاد.

باید امیدوار بود که مدیر تماشاخانه ایران‌شهر و شورای سیاست‌گذاری این تماشاخانه در کنار هنرمندان و تئاتر باشند و مسائل تجاری و آمار گیشه را بر هنر تئاتر و کشف استعدادهای جوان ارجح قرار ندهند. از همه مهم‌تر باید امیدوار بود که مجید رجبی معمار مدیرعامل خانه هنرمندان ایران و رئیس مجموعه تماشاخانه ایران‌شهر که از مدیران قدیمی تلویزیون است راهی برای تلویزیون پیدا کند. در این صورت می‌توان امیدوار شد که تئاتر مخاطبان خود را نه از سبزه سنتی سینه‌به‌سینه بلکه از راه درست بیابد.

نژادپرستی در دنیای مجازی

ترجمه: گلنوش محب علی

سایت Airbnb تصمیم دارد با نژادپرستی میان کاربرانش مبارزه کند. پس از اینکه یک خانم سیاهپوست در کارولینای شمالی مورد تبعیض نژادی قرار گرفت، این سایت اقامتی نظرسنجی در این باره برگزار کرد. سایت Aiebnb سایتی است که مردم و هتل‌ها در آن برای اقامت گردشگران و مسافران در تقریباً تمام دنیا، اقامتگاه پیشنهاد می‌کنند.

این سایت مسافرتی پس از درگیری نژادپرستانه‌ای که میان کاربرانش در گرفت، یک نظرسنجی منتشر کرد. یک خانم سیاهپوست در کارولینای شمالی اقامتگاهی رزرو کرده بود که به دلیل تبعیض نژادپرستانه اقامت او لغو شد. صاحب محل اقامت در کارولینای شمالی با ارسال یک ایمیل متعصبانه، نژادپرستانه اقامت او را لغو کرد. Airbnb در گفت‌وگو با خبرنگاری فرانسوی این رفتار و تبعیض نژادپرستانه وحشتناک یاد کرد. رئیس این پلتفرم آمریکایی در اکانته توییتر خود نوشته است که این میزبان را به طور دائم از لیست میزبانان سایت حذف کرده‌ایم.

تمرکز نظرسنجی Airbnb روی رفتار و تعامل کاربران در دنیای مجازی و آنلاین است در مقایسه با آنچه در واقعیت رخ می‌دهد. نتایج این نظرسنجی تا آخر ماه سپتامبر اعلام خواهد شد.

برای نشان دادن اهمیت مبارزه با تبعیض نژادی، این سایت اقامتی یک فعال حقوق مدنی را به استخدام خود درآورد. سایت اقامتی Airbnb طی بیانیه‌ای به کاربران خود تضمین داد که قصد دارد تبعیض نژادی را به حداقل برساند. سیاستی که Airbnb در پیش گرفته نشان‌دهنده اهمیت مبارزه با تبعیض نژادی است. البته برخورد نژادپرستانه برخی کاربران این سایت در اجازه دادن اقامتگاه به مسافران و گردشگران موضوع جدیدی نیست و همیشه به آن نقد وارد می‌شده است. سال گذشته مطالعه‌ای در دانشگاه هاروارد صورت گرفت که نشان می‌دهد کاربرانی که نام آنها شبیه اسامی افراد سیاهپوست است بیشتر از سایر کاربران برای پیدا کردن اقامتگاه با مشکل روبه‌رو هستند. بارها پیش آمده که مسافران و گردشگران سیاهپوست به خاطر برخورد بد و نژادپرستانه میزبانان از سایت Airbnb شکایت کرده‌اند.

تبعیض نژادی از نوع مجازی
پیش از این، شرکت‌های بزرگ اینترنتی دیگری مانند مایکروسافت، گوگل، فیس‌بوک، یوتیوب و توییتر هم نسبت به این موضوع واکنش داده‌اند. نژادپرستی در دنیای کنونی شکلی تازه به خود گرفته است. در دنیای مجازی رفتار بعضی کاربران نژادپرستانه است. امروزه در اینترنت و سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی رفتارهایی ناشی از تعصب دیده می‌شود یا پیام‌های توهین آمیز و همراه با تنفر نسبت به سیاهپوستان منتشر می‌شود. اگرچه این مسئله یک مشکل جهانی است ولی کشور آلمان همیشه بیشترین واکنش را نسبت به خشونت‌های اینترنتی و نژادپرستانه داشته است. همان طور که می‌بینیم این کشور طی سال‌های اخیر، میزبان میلیون‌ها پناهجو از کشورهای آسیب‌دیده بوده است. هم‌زمان با ورود میلیون‌ها مهاجر و پناهنده به خاک آلمان، گروهی از شرکت‌های معمر رسانه‌ای و شبکه‌های اجتماعی برای مبارزه با پیام‌های تنفرآمیز درباره سیاهپوستان قراردادی را در آلمان امضا کرده‌اند. سایت‌هایی مثل یوتیوب، گوگل، فیس‌بوک و... از امضاکنندگان این قرارداد هستند. طبق این قرارداد، محتوای غیرقانونی این سایت‌ها کنترل می‌شود و در صورت لزوم این پیام‌ها تا ۲۴ ساعت پس از انتشار حذف می‌شوند. به گفته مقامات آلمانی، این اقدام گام جدیدی برای جلوگیری از تشدید و ترویج رفتارهای نژادپرستانه در فضای مجازی است.

قاب

مردم سوییس قاطعانه به طرح دریافت یارانه ۲۵۶۳ دلاری نه گفتند. در این همه‌پرسی ۷۸ درصد مردم سوییس یارانه دولتی را نپذیرفتند. دولت یکی از مخالفان اصلی طرح چپ‌گرای این کشور برای دادن یارانه به مردم بود. به اعتقاد دولت این کار هزینه زیادی داشت و اقتصاد سوییس را تضعیف می‌کرد.



سبک زندگی

پرونده مالی طلاق دو ستاره آمریکایی

به خاطر ۲۰ میلیون دلار

کافی برای اثبات آن نیاز دارند. آن هم زمانی که این ادعای سنگین بخواهد علیه بازیگر محبوبی مثل جانی دپ مطرح شود. گرچه تمام خبرهایی که طی یک هفته گذشته منتشر شده، چیزی بیشتر از بازی‌های رسانه‌ای به نظر نمی‌آید اما به‌ظاهر نشریه‌های آمریکا قطعاً پازل را که کنار هم گذاشته‌اند و به این نتیجه رسیده‌اند که ادعای خانم هرد دروغ محض است و او به خاطر پول چنین بازی‌ای را راه انداخته و دارد از دپ اخاذی می‌کند. براساس قوانین ازدواج ایالت کالیفرنیا که پیوند ازدواج این زوج در آن ثبت شده، بخشی از ثروت دپ، چیزی حدود ۲۰ میلیون دلار نصیب خانم هرد می‌شود. ثروت جانی دپ خیلی بیشتر از این حرف‌هاست اما قانون ۵۰-۵۰ آمریکا که براساس آن بعد از طلاق مجموع ثروت زن و مرد بین آنها به‌صورت مساوی تقسیم می‌شود، زمانی شامل حال طرفین می‌شود که قبل از ازدواج قراردادش را امضا کرده باشند. این اتفاق بیس جانی دپ و امیر هرد نیفتاده است. آنها پیش از ازدواج هیچ تصمیمی برای پول‌های زیادشان (در اینجا پول‌های زیاد دپ) بعد از طلاق نگرفتند. بنابراین از ثروت جانی دپ فقط آنچه در طول ۱۵ ماه زندگی مشترک با امیر هرد به دست آورده، به او می‌رسد، یعنی ۲۰ میلیون دلار. نشریه‌های آمریکایی برای توجیه اخاذی هرد به موقیبت فیلم تازه اکران شده جانی دپ در سینماها اشاره می‌کنند؛ فیلم «الیس از پشت شیشه می‌نگرد» که در واقع قسمت دوم فیلم «الیس در سرزمین عجایب» است، در همان روزهای اول اکران چیز حدود ۲۸/۱ میلیون دلار فروخته است. اما هرد که به لحاظ شهرت به گرد پای دپ هم نمی‌رسد، از سوی دیگر به گفته نشریه‌های آمریکایی به‌ظاهر در آستانه ورشکستگی است. نشریه‌های آمریکایی تمام این اطلاعات را کنار هم می‌چینند تا ایده اخاذی هرد از دپ منطقی‌تر به نظر آید. اما این فقط نشریه‌های آمریکایی نیستند که از دپ دفاع کرده‌اند؛ فرزند و همسر سابق او هر کدام در فضای مجازی دپ را فردی

آزاده اتحاد
Azadehetahad@gmail.com

همسر جانی دپ می‌خواهد از او جدا شود؛ امیر هرد ۳۰ ساله که ۱۵ ماه با جانی دپ زیر یک سقف زندگی کرده، به تازگی این خبر را در فضای مجازی منتشر کرده است. او با انتشار عکسی در صفحه اینستاگرام خود که کودی‌ها زیر چشمش را نشان می‌داد، دپ را به خشونت خانگی متهم کرد و خبر طلاق از او را به گوش هوادارانش رساند. از این بازیگر آمریکایی تصاویر دیگری در حال گریه در میان دوستان هم در فضای مجازی منتشر شده که می‌تواند اسناد دیگری گواه خشونت خانگی شوهر علیه همسر باشد؛ یکی از دغدغه‌های اصلی فمینیست‌ها و فعالان حقوق بشر و یکی از محکم‌ترین دلایلی که در جهان پیشرفته طلاق زن از مرد را توجیه و اجتناب‌ناپذیر می‌کند، به‌خصوص در دنیای سبیلریتی‌ها که تمام مردم دنیا از آنها انتظار الگو بودن دارند.

اما ماجرای طلاق آقایی دپ و خانم هرد کمی پیچیده شده؛ اگرچه هرد بعد از مراجعه به دادگاه و شکایت از همسر به‌زودی سابقش حکمی از دادگاه گرفته که براساس آن جانی دپ اجازه نزدیک شدن به او را ندارد و با این تفاسیر صیغه طلاق به‌زودی جاری می‌شود اما هرد با یک مانع بزرگ هم مواجه شده است؛ رسانه‌های طرفدار جانی دپ.

هرد بعد از انتشار عکس صورت‌زخمی خود عکس دیگری را از خود منتشر کرده که او را خندان و بدون حلقه نامزدی در کنار یکی از دوستانش نشان می‌دهد. یکی از نشریه‌های معتبر آمریکایی بعد از انتشار این عکس از سوی هرد، خیلی سریع مقاله‌ای را با عنوان «این لیچند ۲۰ میلیون دلار می‌ارزد» منتشر کرد. لیچند ۲۰ میلیون دلاری هرد در واقع کنایه‌ای است به پولی که بعد از طلاق از سرمایه نه چندان کم آقای دپ به او تعلق می‌گیرد. آمریکایی‌ها به همان اندازه که خشونت خانگی مردها علیه زن‌ها را باور می‌کنند، به مدرک

کیوسک

نوآوری خیره‌کننده مایکروسافت



مایکروسافت قصد دارد برای واقعیت مجازی همان کاری را انجام دهد که برای رایانه‌های شخصی انجام می‌دهد؛ یعنی فناوری ایجاد کند که تا حد ممکن در هر شرایطی بتوان از آن استفاده کرد. برای تحقق این خواسته مایکروسافت در تلاش است شرایط استفاده از پلتفرم هولوگرافیک ویندوز را برای تمام دستگاه‌هایی که امکان اجرای آن را دارند، فراهم کند. این اقدام مایکروسافت دقیقاً مثل زمانی که معرفی ویندوز انقلابی در بازار فناوری ایجاد کرد، تحول‌آفرین خواهد شد.

اگر رویای مایکروسافت واقعی شود، باید منتظر پلتفرم هولوگرافیک ویندوز بود که مثل یک سیستم عامل برای واقعیت مجازی و واقعیت افزوده کار خواهد کرد.

تری مایرسون، رئیس بخش ویندوز و دستگاه‌های مایکروسافت در بیانیه‌ای اعلام کرد: «ویندوز هولوگرافیک برای همه دستگاه‌ها با هر شکل ظاهر و اندازه‌ای کار خواهد کرد؛ از دستگاه‌های کاملاً واقعیت مجازی هستند تا آنها که کاملاً دور از واقعیت مجازی هستند».

در ادامه این بیانیه آمده است: «ما به دنبال آینده رایانه‌ها هستیم؛ جایی که دنیای فیزیکی و مجازی همدیگر را قطع کرده و باعث می‌شود ویندوز راحت‌تر بتواند بر هر دستگاهی سوار شود».

رویی‌اکنون مایکروسافت رایانه‌ها، صفحه‌های نمایش، هدست‌های واقعیت مجازی و واقعیت افزوده و لوازم جانبی است که همگی با استفاده از پلتفرم ویندوز هولوگرافیک ساخته شده باشند.

اگرچه واقعیت مجازی و واقعیت افزوده هنوز همه‌گیر نشده‌اند اما تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند که میلیون‌ها عدد از این دستگاه‌ها در چند سال آینده در دسترس عموم مردم قرار گیرد. با توجه به قابلیت این نوع فناوری برای زندگی از راه دور، تماشای ویدئوی مرسوم خواهد شد و این یکی از مزایای استفاده این فناوری است که قابلیت سازگاری با هر نوع دستگاهی را دارد.

فیس بوک فال گوش می‌ایستد؟



فیس‌بوک با استفاده از میکروفن گوشی‌های هوشمند به مکالمات گوش می‌کند، حرف خود را پس گرفت. پیش از این در فضای مجازی خبری منتشر شده بود که خانم کلی پازنر، استاد ارتباطات دانشگاه فلوریدای جنوبی ادعا کرده که فیس‌بوک از میکروفن گوشی‌های هوشمند برای گوش کردن به گفت‌وگویی کاربران استفاده می‌کند. او گفته بود با مدرک می‌تواند حرف خود را ثابت کند.

اما فیس‌بوک در مقابل گفته بود که برندها اجازه نمی‌دهند تبلیغات خود را براساس داده‌های به‌دست آمده از میکروفن گوشی‌ها پایه‌ریزی کنند. او درباره این ادعای خود گفته بود که برداشت درست‌تری از حرف او نشده، اما از دوستانش نیز شنیده که چنین اتفاقی برای آنها هم افتاده است.

او درباره صحراهای آفریقا در گوگل روی گوشی خود جست‌وجو کرده و دیده که در تایم‌لاین فیس‌بوکش درباره این موضوع پستی قرار داده شده است.

همین موضوع او را بران داشته که فکر کند فیس‌بوک از طریق میکروفن‌های گوشی کلمات کلیدی جست‌وجوی او در گوگل را برداشته و پست‌های مربوط به موضوع جست‌وجوی او را تایم‌لاینش قرار داده است.

این استاد دانشگاه باوجود اینکه ادعای خود را پس گرفته، اعلام کرده به‌عنوان یک کارشناس شبکه‌های اجتماعی نگران حفظ حریم خصوصی کاربران است. او همچنان معتقد است که شرایط عجیب و غریب در شبکه‌های اجتماعی که نیست و مردم نیز به دنبال فهمیدن واقعیت‌ها هستند.

از نظر او واقعیت این است که اتفاق پیش آمده باعث شد دوباره مردم سراسر جهان نگرانی‌های خود درباره حفظ حریم خصوصی را جدی بگیرند. فیس‌بوک هنوز موضع رسمی در این باره نگرفته است.

جدول امروز

تولیدکننده	مدل خودرو	توضیحات	قیمت بازار آزاد (تومان)	قیمت نمایندگی (تومان)
کیا	کیا اسپورتیج ۲۴۰	فول	۱۴۹,۵۰۰,۰۰۰	۱۶۹,۰۰۰,۰۰۰
هیوندای	هیوندای توسان IX35	ده ایربگ	۱۴۷,۰۰۰,۰۰۰	۱۶۳,۰۰۰,۰۰۰
تویوتا	کمری هیبرید XLE مدل ۲۰۱۶	-	۱۸۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰
BMW	BMW ۳۲۰ فول	فول آپشن	۲۸۵,۰۰۰,۰۰۰	۳۳۵,۰۰۰,۰۰۰
جک	جک J5	جی ای سی جی ۵	۵۰,۲۰۰,۰۰۰	۵۱,۵۰۰,۰۰۰
لکسوس	لکسوس GS250	تیپ ۲	۳۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۲۸۹,۰۰۰,۰۰۰

قیمت خودرو