

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

مسائل اقتصادی در مناظره دوم انتخابات ریاست جمهوری باز هم موضوعات سیاسی و فرهنگی را به حاشیه راند

اقتصاد و باز هم اقتصاد

مناظره دوم کاندیداهای دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری دیروز با محوریت مسائل فرهنگی و سیاسی برگزار شد.

اما همانطور که پیش‌بینی می‌شد همانند مناظره اول صحبت‌های نامزدها بیشتر حول مسائل اقتصادی دور می‌زد و کمتر به پاسخ پرسش‌های فرهنگی و سیاسی

پرداخته شد. در ادامه مهمترین صحبت‌های شش کاندیدای دوازدهمین دوره ریاست جمهوری ارائه می‌شود.

مدیریت تبلیغات

حدود ۳میلیارد دلار کالا در فروردین‌ماه صادر شد

ادامه تراز مثبت تجاری در سال ۹۶



در باب وعده‌های نامزدهای ریاست جمهوری

منبع یارانه: جیب مردم!

شکاف، توسعه‌حاشیه‌نشینی در شهرها در یک دهه اخیر و عقبگرد درآمدهای مردم به دوره سال ۸۰ با وجود رشد قیمت‌ها که به سبب سیاست‌های نادرست اقتصادی در سال‌های ۸۶ تا ۹۲ اجرا شد، همگی زمینه را برای بروز حرکت‌های پوپولیستی آماده می‌کند. نامزدهایی که چنین شعارهایی را دستمایه جذب آرای عمومی قرار داده‌اند، هنوز بیان نکرده‌اند که قصد دارند منابع مورد نیاز خود را برای اجرای این برنامه‌ها به چه شیوه‌ای تامین کنند.

با این همه مروری به منابع مالی دولت در سال ۹۶ که قانون بودجه امسال بر پایه آن استوار شده، نشان می‌دهد که اجرای این برنامه‌ها به سادگی بیان آنها نخواهد بود.

برای نمونه در بودجه امسال، دولت ۴۸۰ هزار میلیارد ریال برای هدفمندی یارانه‌ها و با احتساب سهم هر فرد ۴۵۵ هزار ریال در نظر گرفته است؛ اگر دولت یازدهم بخواهد وعده سه برابر کردن یارانه‌ها را اجرایی کند؛ باید ابتدا مجوز آن را از مجلس بگیرد و با این همه مروری به منابع مالی دولت در سال ۹۶ که قانون بودجه امسال بر پایه آن استوار شده، نشان می‌دهد که اجرای این برنامه‌ها به سادگی بیان آنها نخواهد بود.

قانون هدفمندی یارانه‌ها به صراحت گفته است که منابع اجرای این قانون باید از محل آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی تامین شود؛ یعنی اینکه دولت آتی اگر بخواهد این برنامه را عملیاتی کند، ابتدا باید قیمت بنزین، گازوئیل، گاز، آب برق و نظایر آن را افزایش دهد تا منابع مورد نیاز آن هم تامین شود. به بیان دیگر مردم باید پول بیشتری به دولت بپردازند تا سهم بیشتری هم از یارانه‌ها نصیب‌شان شود.

با این همه، داستان هدفمندی به همین سادگی نیست؛ طبق

قانون همه درآمد حاصل از آزادسازی قیمت‌ها صرف پرداخت یارانه نقدی نمی‌شود بلکه...
لادرسد آن بین مردم و خانوارها تقسیم می‌شود، ۳۰درصد باید به تولید برسد و ۲۰درصد هم سهم دولت برای اجرای طرح‌های عمرانی و هزینه‌های جاری است.

علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی در روزهای اخیر

که وعده‌های یارانه‌ای و کارانه‌ای نامزدها قوت و شدت بیشتری یافته، به صراحت از مخالفت مجلس با این موضوع سخن رانده است.
لاریجانی گفته است: کسانی که این شعارها را طرح می‌کنند، باید بدانند موضوع یارانه‌ها از شئونات دولت نیست، بلکه از شئونات مجلس است و مجلس شورای اسلامی با این رفتارها مخالف است.

«محمدباقر نوبخت» رئیس سازمان برنامه و بودجه که حساب‌وکتاب و دخل‌وخرج دولت در اختیار وی قرار دارد نیز در این باره معتقد است: اگر یارانه بخواهد ۲۵۰ هزار تومان باشد، تقریباً باید قیمت حامل‌های انرژی شش برابر شود که این روی اقتصاد ملی اثر می‌گذارد و پول ملی را خراب می‌کند.

وی از نامزدها خواست که به مردم بگویند قرار است منابع این یارانه ۲۵۰ هزار تومانی را از چه جاهایی تامین کنند.

آیا قرار است مردم مالیات بیشتری بدهند؟

یکی دیگر از وعده‌هایی که این روزها زیاد شنیده می‌شود، پرداخت کارانه ۲۵۰ هزار تومانی به بیکاران است؛ فارغ از اینکه این شیوه نیز همان تداوم سیاست توزیع پول و راهی برای جذب آرای جوانان بیکار تلقی می‌شود، منبع تامین آن نیز قابل تامل است.

نگاهی به عملکرد مالیاتی دولت در سال‌های ۹۴ و ۹۵ نشان می‌دهد که در این سال‌ها درآمد مالیاتی دولت از فروش نفت نیز پیشی گرفته است به شکلی که بخش قابل توجهی از هزینه‌های عمومی دولت از این بخش تامین می‌شود.

علیرضا عبدالله‌نژاد، فارغ‌التحصیل دانشگاه هاروارد در حوزه سیاست‌گذاری توسعه در این باره به ایرنا می‌گوید: باید از این دوستان پرسیده‌که قرار است این پول‌ها از جیب چه کسی پرداخت شود این



چرا کاندیداهای ریاست جمهوری از برنامه‌های‌شان نمی‌گویند

کدام ایده؟ کدام راه؟

در کارزار انتخابات، شور شعار فضای کشور را گرفته است. کاندیداها و هسواداران آنها در مورد ایده، دیدگاه‌ها و برنامه‌های آینده صحبت می‌کنند. گاهی ایده‌ها بلندپروازانه و برخی مواقع دور از ذهن به نظر می‌رسند. البته که نباید از یاد برد که خاصیت...

۲

هوش هیجانی، کلید

بسیاری از معماهای سازمان



۱۲

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد

اصرار اروپا به برقراری ارتباط

با بانک‌های ایرانی

۴

۲۰۵۰ اوج مشکل بی‌آبی جهان



این منابع نیازمند مدیریت پایدار و قاطع هستند، زیرا جمعیت کره‌زمین در قرن گذشته دو برابر رشد داشته و کیفیت پایین آب نیز بر اکوسیستم انسانی تاثیر گذاشته به‌طوری‌که الودگی آب یکی از مشکلات این دوران است و نفوذ فاضلاب‌های سسنتی و صنعتی به محیط‌زیست فاضلاب و استفاده از سبب اهتمام داشته باشند.

رود آینده‌هایی نظیر نیترا و آمونیاک به رودخانه‌ها خسارات جبران‌ناپذیری به محیط‌زیست و سلامت انسان‌ها وارد می‌کند و دولت‌ها پایبستی توجه زیادی بر تامین آب داشته و برای مدیریت آن و جمع‌آوری فاضلاب و استفاده از سبب اهتمام داشته باشند.

استفاده از پساب در کشاورزی می‌تواند تا حد زیادی از مشکلات کم‌آبی کشور بکاهد، ایران در زمینه تصفیه فاضلاب تلاش‌های زیادی کرده و از نظر فناوری و تکنولوژی از بسیاری کشورها جلوتر است، اما با توجه به توانمندی‌های ایران انتظار فعالیت بیشتری در این زمینه وجود دارد.

تولید مستمر روزانه ۳میلیون لیتر بنزین از پالایشگاه نفت بندرعباس

معاون شرکت پالایش و پخش فراآورده‌های نفتی ایران در ادامه با اشاره به ساخت دو سکو در اسکله ماهشهر گفت: برای برگزاری مناقسه ساخت بازوهای بارگیری سکوهای پنج و شش اسکله ماهشهر اقدام شده است.

این مناقسه بین شرکت‌های داخلی برگزار می‌شود. خسروانی تاکید کرد: البته تعدد سازندگان بازوهای بارگیری در ایران زیاد نیست و مناقسه به‌صورت محدود برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، خسروانی پیش از این به ایسنا اعلام کرده بود ظرفیت بارگیری فعلی اسکله ماهشهر با چهار اسکله یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن است که با ساخته شدن اسکله‌های پنج و شش به ۲میلیون تن در ماه می‌رسد.

جناب آقای مهدی هژبری

سردبیر محترم مجله ورزش تصویر

درگذشت پدر گرامیتان را تسلیت عرض نموده و از درگاه خداوند متعال برای آن مرحوم آمرزش

و برای بازماندگان صبر مسالت می‌نمایم.

امیر سوری

طبق پیش‌بینی برنامه بین‌المللی آب‌شناسی تا سال ۲۰۵۰ پیش از یک‌چهارم مردم زمین با مشکلات آبی مواجه خواهند شد، مگر آنکه اقداماتی نظیر توسعه پایدار

شهرها اجرایی شود.

به گزارش ایسنا، در سپتامبر ۲۰۱۵ سران جهان ۱۷ هدف را برای پایان فقر و تامین رفاه و رشد برای تمام انسان‌ها رقم زدند که یکی از آنها مدیریت آب بود چراکه تنوع زیستی و منابع آبی کره‌زمین تحت فشار است، تغییرات زیست‌محیطی باعث افزایش مشکل آبی جهان شده و چالش‌های بزرگی را رقم می‌زند.

امروزه حدود ۳ میلیارد و ۹۰۰ میلیون نفر از جمعیت کره‌زمین در شهرها ساکن هستند و تا سال ۲۰۵۰ بیش از ۲.۳ جمعیت کره‌زمین شهرنشین خواهند شد، توسعه منافع ملی پیش شرطی برای حل مشکلات شهری خواهد بود، لذا یونسکو اعلام آمادگی کرده تا در این زمینه با ایران همکاری داشته باشد و قرار شده برای این مسئله اطلاعات خود را در خصوص منابع سالم آبی جهان به اشتراک بگذارند.

پول‌ها حتی دیگر از جیب نفت هم پرداخت نمی‌شود بلکه از مالیاتی است که مردم می‌پردازند زیرا اکنون وضع درآمد دولت به شکلی است که بیشتر از نفت، از مالیات مردم تامین می‌شود.

کاهش قیمت جهانی نفت از آذر ماه ۹۳ کلید خورد و با اینکه در دولت قبل به قیمت هر بشکه ۱۰۰دلار به فروش می‌رفت، حتی به محدود ۲۵ دلار نیز رسید و بودجه دولت را در تنگنای شدید قرار داد.

همین وضعیت سبب شد تا دولت اتکای خود را از منابع نفتی به سمت منابع مالیاتی سوق دهد و نتیجه آنکه سال ۹۵ دولت با تحقق ۹۷ درصدی درآمدهای مالیاتی توانست همه هزینه‌های خود را از این محل تامین کند.

عبدالله‌زاده می‌گوید: مردم باید بدانند سیاستمدارانی که وعده توزیع پول را در قالب‌های مختلف می‌دهند، در حقیقت از جیب مردم برداشت می‌کنند.

بودجه کشور ککشی پرداخت یارانه بیشتر را ندارد

نگاهی به قانون بودجه ۱۳۹۶ کل کشور سیمای روشن‌تری از منابع و مصارف دولت ترسیم می‌کند زیرا بودجه عمومی دولت حدود ۲۸۴.۲ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود.

اگر بخواهد یارانه‌ها سه برابر شود، یعنی اینکه دولت باید به اندازه بودجه عمومی خود صرف پرداخت یارانه کند.

از آنجا که در قانون بودجه سهم درآمدهای نفتی حدود ۱۱۱هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است، یعنی اکنون سهم یارانه‌ها نزدیک نیمی از درآمدهای نفتی کشور است.

اگر بخواهیم درآمد حاصل از واگذاری‌های مالی یا همان فروش اوراق مشارکت یا اسناد خزانه دولت تامین شود نیز محدودیت‌ها وجود دارد، در قانون بودجه امسال حدود ۱۹۶ هزار میلیارد تومان درآمد از این محل پیش‌بینی شده است که البته نقدها به آن بسیار است، زیرا انتشار این اوراق به معنی استقرار از بودجه آینده کشور و ایجاد دیون جدید است. نکته قابل تامل اینکه این اوراق باید در بازه زمانی کوتاه‌مدت و برای مثال یک‌ساله تسویه شود.

علی لاریجانی در زمان تصویب قانون بودجه ۹۶ در انتقاد از انتشار این اوراق گفته بود: اگر همین‌طور پیش برود، در سال‌های آینده باید ردیف مشخصی برای پرداخت دیون دولت به مردم قرار دهیم.

ذکر این نکته ضروری است که انتشار و عرضه اوراق مالی دولت در سال گذشته، بازار سرمایه و نیز نرخ سود بانکی را تحت تاثیر خود قرار داد؛ بانک‌ها برای جذب سپرده‌های مردم و مقاومت در برابر اوراقی که سود آنها به ۲۵درصد نیز می‌رسید، نرخ سود ۱۵درصدی قانونی را دور زد و بازار سرمایه نیز تحت تاثیر این اوراق در سالی که گذشت رشد اندکی را رقم زد.

وعده افزایش یارانه فریبی بیش نیست

مهدی بازوکی، کارشناس اقتصادی که از منتقدان شیوه توزیع پول بین مردم به جای تشویق به تولید به شمار می‌رود، در این زمینه به ایرنا می‌گوید: بهترین شیوه حکمرانی دولت‌ها برای ایجاد رفاه، تشویق به تولید و زمینه‌سازی برای آن است تا با ایجاد اشتغال و اخذ مالیات از ثروت ایجاد شده، بودجه عمومی دولت‌ها تامین شود.

استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی اظهار داشت: در سال‌های قبل تفکری بر جامعه حاکم بود که بی‌انضباطی اقتصادی را در کشور تشدید کرد در حالی که اگر از اصول علم اقتصاد پیروی می‌کرد، وضعیت امروز جامعه بهتر از این بود.

وی گفت: وعده‌هایی چون یارانه چند برابری، دوبرابر کردن درآمد کشور در چهار سال، اشتغال‌زایی چند میلیونی و نظایر آن وعده‌های شیرینی است، اما مردم باید پیرسند این منابع از کجا قرار است تامین شود.

افزایش تعداد سهام پایه اختیار معاملات

معاون شرکت بورس اوراق بهادار تهران در خصوص مهم‌ترین برنامه‌های سال جاری شرکت بورس گفت: در کنار تدایم روند پذیرش و عرضه اولیه سهام شرکت‌ها، یکی از مهم‌ترین برنامه‌های امسال در حوزه بازار مشتقه، افزایش تعداد سهام پایه اختیار معاملات به‌عنوان محصول جدید برای پوشش ریسک است.
علی صحرایی با اشاره به اینکه سال گذشته سهام پایه پنج شرکت در بازار مشتقه وارد شد، گفت: در سال ۹۵ اختیار خریدوفروش سهام پایه پنج شرکت در بازار مشتقه مورد معامله قرار گرفت که در سال جدید برنامه توسعه این بازار و افزایش تعداد سهام پایه در دستور کار شرکت بورس است. وی با اشاره به اینکه با بررسی شرکت‌ها برای سال ۹۶ سهام پایه جدید انتخاب خواهد شد، اظهار داشت: اختیار خریدوفروش سهام پایه جدید در بازار مشتقه گزینه مناسبی برای سرمایه‌گذاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های سرمایه‌گذاری، سهامداران عمده و سایر سرمایه‌گذاران است که با خرید از این بازار اقدام به پوشش ریسک نیز می‌کنند.
صحرایی درباره شرایط انتخاب سهام پایه در بازار مشتقه گفت: برای انتخاب شرکت، نقدشوندگی گزینه مهمی است. همچنین نقش غیررسمی بازارسازی سهامدار عمده نیز امتیاز دیگری است که مورد توجه قرار می‌گیرد. معاون شرکت بورس اوراق بهادار تهران، نوسان‌پذیری سهام را نیز مهم دانست و گفت: نوسان‌پذیری قیمت سهم ناشی از فروش محصول شرکت در بازارهای جهانی یا دلایل دیگر موضوعی است که برای انتخاب سهم، مورد بررسی قرار می‌گیرد.
صحرایی درباره سایر برنامه‌های این شرکت گفت: در حـوزه نظارت هم همچنان توسعه تکنولوژی و ابزارهای جدید نظارتی در حال پیگیری است. وی با اشاره به به‌روزرسانی نرم‌افزار جدید معاملاتی گفت: در این حوزه از مدل‌های جدید و به‌روز جهانی در شرکت بورس استفاده می‌شود و به‌روزرسانی نرم‌افزار معاملات از سال گذشته آغاز شده است. معاون شرکت بورس اوراق بهادار تهران با بیان اینکه در زمینه سامانه معاملات، بخش اجرایی آن اَسـال عملیاتی خواهد شد، گفت: طبق زمان‌بندی تا پایان نیمه اول امسال به‌روزرسانی این سامانه باید انجام شده باشد و قرار است نیمه دوم سال نرم‌افزار به روز شده آتوس تحویل داده شود.



سرمایه‌گذاران خارجی پشت درهای بورس

بهنام چاوشی، مدیرعامل کارگزاری فیروزه آسیا گفت: اولویت اول کارگزاری‌هایی که در بخش سرمایه‌گذاری خارجی فعال هستند، شناسایی پتانسیل کشورهای خارجی برای جذب سرمایه‌گذاری است. این اقدام هم از جنبه سرمایه‌گذاری مستقیم‌اشخاص حقیقی و حقوقی و هم از جنبه ورود تکنولوژی نهادهای مالی با هدف توسعه ابزارهای مالی پیگیری می‌شود. وی در ادامه به برخی از موانع موجود بر سر راه سرمایه‌گذاران خارجی اشاره کرد و اظهار داشت: بخشی از این موانع مختص به بازار سرمایه است و کارگزاری‌های فعال در این عرصه از جمله فیروزه آسیا با همکاری سازمان بورس به دنبال راه‌های برون رفت از این مسائل هستند که در این راستا بعضاً مقررات لازم تدوین شده است، اما راه‌حل بخش مهمی از مشکلات به بانک مرکزی مرتبط می‌شود که رفع این دسته از موانع هم در سطح ارتباط چند کارگزاری با بانک مرکزی نیست بلکه در این بخش نیز نیاز به همکاری سازمان بورس است. این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: مسلماً سرمایه‌گذاران خارجی در استفاده از فرصت‌های جدید سودآوری، برای ورود به ایران تمایل آشکار دارند، منتها بعضی از اینها با وجود جمع‌بندی در اصل سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ایران به دلیل وجود موانع موجود در حالت انتظار قرار دارند تا بلافاصله بعد از رفع موانع سرمایه‌گذاری کنند، اما عده‌ای دیگر هنوز به این جمع‌بندی به دلیل برخی مسائل سیاسی و اقتصادی نرسیدند و منتظر رفع مسائل کلان‌تر هستند. وی با مثبت خواندن روند جذب سرمایه‌گذاران خارجی در کشور گفت: شاید نتوان ادعا کرد که طی سال‌های اخیر اتفاق خارق‌العاده‌ای در جذب سرمایه‌گذار خارجی افتاده اما روند کلی مثبت است. ممکن است این روند در برخی مواقع کند شود و حتی منوط به شروطی دیگر شود، اما جو کلی حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی در کشور حاکی از برآیندی مثبت است.

بورس کالا

نخستین صندوق سرمایه‌گذاری کالایی، طلایی شد

امیدنامه و اساسنامه نخستین صندوق سرمایه‌گذاری کالایی با دارایی پایه سکه طلا در کشور به تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار رسید. نام صندوق مذکور صندوق سرمایه‌گذاری پشتوانه طلای لوئوس است. این صندوق به موسس و مدیر آن شرکت تأمین سرمایه لوئوس پارسیان است. بنابراین به‌زودی شاهد شروع به کار نخستین صندوق سرمایه‌گذاری کالایی با دارایی پایه گواهی سپرده سکه طلا در بورس کالای ایران خواهیم بود. صندوق سرمایه‌گذاری با پشتوانه طلای لوئوس جزو صندوق‌های سرمایه‌گذاری کالایی قابل معامله (ETC) است. این صندوق‌ها یکی از انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری هستند که رشد کاملاً محسوس آنها بعد از تأسیس نخستین صندوق کالایی با دارایی پایه طلا در سال ۲۰۰۴، مؤید موفقیت غیرقابل انکار آنها در بازارهای مالی جهان است. صندوق با پشتوانه طلا امکان پیروی از بازده قیمت سکه طلا را فراهم می‌آورد و واحدهای سرمایه‌گذاری آن در بورس کالای ایران قابل معامله است. فعالیت اصلی این صندوق سرمایه‌گذاری به گواهی سپرده سکه طلا بوده که به‌عنوان دارایی پایه صندوق در نظر گرفته شده است؛ بنابراین عملکرد صندوق، به عملکرد سکه طلا بستگی دارد. هرچند بخش عمده منابع صندوق، صرف خرید گواهی سپرده سکه طلا می‌شود ولی بخشی از منابع صندوق طلا در بازار مشتقه سکه طلا بورس کالا از جمله معاملات آتی و قراردادهای اختیار معامله سکه طلا سرمایه‌گذاری خواهد شد.

شاخص کل از ابتدای امسال رشد ۲۷۳۹ واحدی را ثبت کرد

ارتقای بازدهی بورس در دولت یازدهم



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

طی معاملات هفته گذشته بورس اوراق بهادار تهران در حالی شاخص کل وارد مدار ۸۰ هزار واحدی شد که پس از دقایقی حضور در این کانال در نهایت به رقم ۷۹ هزار واحد بازگشت. این رشد در آخرین روز معاملات هفته گذشته در شرایطی رقم خورد که عمده نمادهای گروه فلزات اساسی، فولادی و سنگ‌آهنی به دنبال تضعیف شاخص کل بوده و درصدد بودند این نماگر را به زیر بکشند.

به طوری که نمادهای این گروه‌ها همگی در آستانه منفی قیمت‌ها معامله شدند. بدین ترتیب در هفته پیش رو باید دید آیا شاخص کل موفق به فتح کانال ۸۰هزار واحدی می‌شود یا خیر؟ رقمی که پیش از آن و در حدود سه ماه پیش موفق به گذر از آن شده بود، اما پس از قرار گرفتن در آستانه کانال ۸۱ هزار واحدی بار دیگر روند منفی خود را پیش گرفت. با این حال اگرچه معاملات سهام در بورس و فرابورس ایران، طی سال گذشته روندی پرنوسان را تجربه کرد و در برخی دوره‌های زمانی دچار رکود شد، اما در مجموع، بازار سهام، بازدهی قابل قبولی را عاید سهامداران کرد. طبق آمار منتشر شده، شاخص‌های کلیدی بورس تهران روندی افزایشی داشته‌اند به‌گونه‌ای که در دولت یازدهم ارزش معاملات بازار سرمایه ۴۰۴درصد، تأمین مالی طرح ۷۵۰درصد، ارزش بازار ۱۰۷درصد، صدور کدهای معاملاتی ۷۵درصد و سرمایه‌گذاری خارجی یک هزار و ۶۰۶درصد

درپچه

رفع برخی از محدودیت‌های بازار سرمایه در صورتی که منجر به تسهیل روند دادوستد شود، می‌تواند عامل خوبی برای تحریک بازار سرمایه باشد. بهزاد گلکار – مدیرعامل گروه مالی بین‌المللی رها در گفت و گو با سنا، با اشاره به اینکه رفع برخی محدودیت‌ها مثل حجم مینا و دامنه نوسان خوبی می‌تواند باشد، گفت: چنین تصمیم‌هایی در صورتی که منجر به تسهیل فرایند دادوستد شود می‌تواند عامل خوبی برای تحریک بازار سرمایه باشد. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: حذف حجم مینا و تغییر مدل دامنه نوسان باعث می‌شود سهمی‌هایی که به لحاظ ارزش بازار و اندازه سرمایه کوچک هستند، رشد‌های منطقی را

نگاه

علی حیدری کارشناس بازار سهام

بازار بورس تهران از روز شنبه تا ظهر چهارشنبه هر هفته فعال است از این رو هر شنبه با همکاری روزنامه «فرصت امروز» و سایت بورس سبز تحلیل هفتگی ارائه می‌شود. این تحلیل بیشتر جنبه اطلاع‌رسانی و آموزش دارد.

هر سال از میزان وابستگی کشور به فروش نفت به آramی کاسته می‌شود، اما در سطح کلان اقتصادی برای راهایی از خام‌فروشی نفت نیاز به تلاش بیشتر دولتمردان است. با نظر گرفتن تأمین عمده هزینه‌های کشور توسط دلارهای نفتی، به کاربردن فعال در بازار بورس پیشنهاد می‌شود که در حیطه بین‌الملل هم نگاهی به تحولات نفتی داشته باشند. این سوال پیش می‌آید که با وجود توافق احتمالی اوپک و چند کشور نفتی در تاریخ ۲۵ ماه مه

رشد کرده است. بدین ترتیب سهم بورس در نظام اقتصادی کشور در دولت یازدهم، ارتقا یافت و ارکان این بازار سهم بیشتری را در روند تأمین مالی طرح‌ها و پروژه‌های اقتصادی کشور ایفا کرد.

رشد ۳،۵درصدی شاخص کل

براساس آمار منتشر شده از سازمان بورس، شاخص کل از ابتدای امسال تاکنون ۲۷۳۹ واحد رشد داشته و افزایش ۳۰۵درصدی را به ثبت رسانده است. بدین ترتیب شاخص کل نیز که معاملات امسال بورس را از ارتفاع ۷۷ هزار و ۲۳۰واحد آغاز کرده بود، به ارتفاع ۷۹هزار و ۹۶۹ واحد رسیده است. شاخص بازار اول نیز در این مدت با ۹۴۴واحد و شاخص بازار دوم با ۱۱۳۸۲واحد رشد مواجه شده‌اند. از ابتدای امسال تاکنون در مدت ۲۶روزه معاملاتی تعداد ۲۶ میلیارد و ۹۸۷میلیون سهم و حق‌تقدم به ارزش ۶۰ هزار و ۶۵۶میلیارد ریال در یک میلیون و ۹۹۶هزار و ۷۹۰دفعه مورد معامله قرار گرفته است. همچنین بررسی معاملات بازار سهام به تفکیک بازار نشان می‌دهد در این مدت ۱۴میلیارد و ۸۱۱ میلیون سهم به ارزش ۲۸ هزار و ۱۷۱ میلیارد ریال در ۹۰۱ هزار و ۱۱۴نوبت در بازار اول، ۱۱ میلیارد و ۷۶۶ میلیون سهم به ارزش ۲۵ هزار و ۶۸۰ میلیارد ریال در یک میلیون و ۸۹ هزار و ۵۷۰نوبت در بازار دوم؛ ۶ میلیون سهم به ارزش ۶۰۲میلیارد ریال در ۱۹۰۹نوبت در بازار بدهی؛ ۳۳۲ میلیون سهم به ارزش ۲میلیارد ریال در ۱۷۵نوبت در بازار

عملکرد مثبت بازار دوم فرابورس در هفته‌ای که پشت سر گذاشتیم، بازارهای اول و دوم مزیتان نقل‌وانتقال یک هزار و ۱۱۹ میلیون سهم به ارزش ۲هزار ۷۵۹ میلیارد ریال بودند که در بازار اول SME به دست آورد و رتبه‌های دوم تا چهارم نیز به ارزش نسبت به هفته گذشته به ثبت رسید. در همین حال شاهد افزایش ۴۴ و ۹۹درصدی در حجم و ارزش مبادلات



رفع محدودیت‌ها، محرک بازار سرمایه است

تجربه کنند، وی با اشاره به اینکه حذف حجم مینا تغییر قابل توجهی را در روند بازار ایجاد خواهد کرد، گفت: در خصوص دامنه نوسان موضوع کاملاً متفاوت است. باید ریسک سرمایه‌گذاران را پس از این تغییر بررسی کرد. وی با اشاره به اینکه در سال‌های اخیر دامنه نوسان از ۲درصد تا ۵درصد افزایش یافت، گفت: این تغییرات بر ریسک سرمایه‌گذاری در بازار تأثیرگذار است. وی معتقد است اگر قرار است امسال سازمان بورس به‌عنوان نهاد ناظر تغییراتی در محدودیت‌های بازار سرمایه ایجاد و در جهت رفع محدودیت‌ها حرکت کند، باید در کنار حذف حجم مینا و دامنه نوسان ابزارهای جدیدی در کنار معاملات

سهام تعریف کند. گلکار ادامه داد: به‌عنوان مثال باید به بازار آتی سهام رونق بیشتری داده شود و مزیت‌هایی برای این بازار تعریف شود تا فعالان بازار سرمایه تمایل بیشتری برای ورود به بازار آتی سهام داشته باشند چراکه تغییر دامنه نوسان نیازمند ابزارهایی است که ریسک سرمایه‌گذاری را مدیریت کند. وی با اشاره به اینکه در بازارهای سهام دنیا تغییر دامنه نوسان به سمت مثبت و منفی مرزهای متفاوتی در دست مثبت یا منفی داشت تا پایان ماه دسامبر ۲۰۱۸ شاهد روند صعودی یورو در بازارهای جهانی باشیم. از این رو با نگاهی به صورت‌های مالی برخی شرکت‌های وارداتی بورس مثلاً چند شرکت دارویی متوجه این نکته مهم می‌شویم که قیمت خرید مواد اولیه در آنها به آramی همزمان با رشد قیمت یورو، افزایش می‌یابد و چون این شرکت‌ها تابع نرخ‌گذاری دولتی هستند، پس روند نزولی آرام در قیمت دولتی آنها را شاهد خواهیم بود. مگر اینکه همزمان با افزایش قیمت مواد اولیه، قیمت نهایی فروش هم به همان نسبت با متناسب با تورم



تحلیل هفتگی بازار بورس تهران

تحول مهم دیگری که در بازارهای مالی اروپا در حال شکل‌گیری است، تغییر روند قیمت یورو است. به طور تقریبی یورو در بازارهای بین‌الملل در نیم سال گذشته روند نزولی داشته است، اما با توجه به آغاز تورم مناسب در اتحادیه اروپا، می‌توان انتظار داشت تا پایان ماه دسامبر ۲۰۱۸ شاهد روند صعودی یورو در بازارهای جهانی باشیم. از این رو با نگاهی به صورت‌های مالی برخی شرکت‌های وارداتی بورس مثلاً چند شرکت دارویی متوجه این نکته مهم می‌شویم که قیمت خرید مواد اولیه در آنها به آramی همزمان با رشد قیمت یورو، افزایش می‌یابد و چون این شرکت‌ها تابع نرخ‌گذاری دولتی هستند، پس روند نزولی آرام در قیمت دولتی آنها را شاهد خواهیم بود. مگر اینکه همزمان با افزایش قیمت مواد اولیه، قیمت نهایی فروش هم به همان نسبت با متناسب با تورم

نماگر بازار سهام

لزوم پذیرش راهکار جدید معاملاتی در بورس کشاورزی

مدیرعامل کارگزاری اقتصاد بیدار، پذیرش تحولات در مبادلات کالایی به‌ویژه بخش کشاورزی را عامل مهمی در رونق معاملات دانست و عنوان کرد: کاهش ریسک‌های معاملاتی در بخش کشاورزی بسیار قابل توجه است و این موضوع زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که به مجموع مولفه‌های داخلی و جهانی توجه کنیم و از روش‌های سنتی فاصله بگیریم. به گزارش ایلنا، حسن رضایی‌پور ادامه داد: جایگزینی قیمت تضمینی به جای خرید تضمینی در بورس کالای ایران به این دلیل صورت گرفت که از معاملات سنتی فاصله بگیریم و خریداران به واسطه عرضه محصول در این بازار مالی از لحاظ کمی و کیفی با خیال راحت‌تری به سمت معاملات روی آورند. مدیرعامل کارگزاری اقتصاد بیدار اظهار داشت: عده‌ای به دلیل ناآگاهی و عدم شناخت کافی از نحوه انجام معاملات به صورت قیمت تضمینی بیان می‌کنند که بهای گندم داخلی از محصول گندم خارجی گران‌تر است، در صورتی که آنها کیفیت بیشتر گندم داخلی و رقم پریموم در فرمول قیمت‌گذاری گندم را به فاکتورهای مختلفی همچون تغییر شرایط آب و هوایی، هزینه حمل‌ونقل و بسیاری دیگر از عوامل را در نظر نمی‌گیرند، بنابراین بازرگانی دولتی برای اینکه این ابهامات را برطرف کند، بهتر است نحوه قیمت‌گذاری خود را تغییر دهد، بیش از ۹۰ درصد عرضه این محصول از طریق این شرکت است که آن هم محصول خود را با یک قیمت ثابت در تمام فصول سال عرضه می‌کند و هیچ نگاهی به نوسان قیمت گندم در بازار ندارد. وی در پایان افزود: البته طی سال گذشته انجام معاملات روی محصول جو و ذرت در بورس کالای ایران نشان داده است که طرح قیمت تضمینی با موفقیت همراه بوده و مطالبات کشاورزان نیز پرداخت شده، بنابراین اگر نحوه قیمت‌گذاری محصولاتی همچون غلات مورد مصرف دام شامل گندم، جو و ذرت تغییر کند، به‌طور یقین مصرف‌کنندگان بیشتری برای خرید به بازار مالی کشور اقدام خواهند کرد.

بورس بین‌الملل

مدیر اجرایی آمازون سهام خود را به حراج گذاشت

مدیر اجرایی شرکت آمازون، در اقدامی بی‌سابقه و با هدف وگذاری این شرکت در آینده‌ای نزدیک، در حدود یک بیلیون دلار از سهام این شرکت را به فروش رساند. جف بزوس، مدیر اجرایی شرکت آمازون چندی پیش مخارج شرکت تازه تأسیس خود را سالانه یک بیلیون دلار اعلام کرد درحالی‌که دیروز در اقدامی، یک بیلیون دلار از سهام شرکت آمازون را به فروش رساند. براساس این گزارش، شرکت تازه تأسیس بزوس، که شرکت اکتشافات فضایی بلو اوریجین نام دارد قصد دارد تا سال آینده با کنار گذاشتن رقیابی مثل شرکت اکتشافات فضایی الون ماسک و شرکت ریچارد برانسون ویرجین گلانتیک، عده زیادی را به‌عنوان توریست به سیاره ماه ارسال کند. این در حالی است که بزوس یک میلیون سهم از سهام خود در آمازون را با رنج قیمت ۹۲۵ تا ۹۵۰ دلار بین روزهایی سه‌شنبه تا پنجشنبه در بازار عرضه کرد. به این ترتیب، وی دارنده ۷۹٫۹ میلیون سهم یا به عبارتی ۱۷درصد ازسهام شرکت آمازون خواهد بود درحالی‌که در سال ۲۰۱۵ وی ۸۳میلیون سهم از این بازار اینترنتی را در برتقوی خود داشت. سومین مرد ثروتمند دنیا، در حالی دارایی خود را از آمازون به حراج گذاشته است که رفقای وی بیل گیتس و آماسیو اورتگا، به‌عنوان دو نفر اول در رتبه ثروتمندترین افراد دنیا قرار دارند. بر این اساس، بزوس دارایی خود را در آمازون با هدف ارتقای شرکت اکتشافات فضایی بلو اوریجین به فروش رساند تا ا ارسال توریست به ماه بتواند لذت سفری بدون جاذبه و استفاده از منظره زیبای زمین از سیاره دیگر را به آنها بچشاند.

شرکت‌ها و مجامع

پیشنهاد افزایش سرمایه ۱۰۰درصدی «پردیس»

شرکت سرمایه‌گذاری پردیس پیشنهاد افزایش سرمایه یک هزار میلیارد ریالی، معادل ۱۰۰ درصد را به مجمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. شرکت سرمایه‌گذاری پردیس اعلام کرده است برنامه افزایش سرمایه از مبلغ یک هزار میلیارد ریال به ۲هزار میلیارد ریال دارد. براساس این گزارش، افزایش سرمایه «پردیس» از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی به منظور حفظ جایگاه شرکت در بازار سرمایه که در تاریخ ۹ اسفند ۱۳۹۵ به تصویب هیأت‌مدیره رسیده و جهت اظهارنظر به حسابرس و بازرس قانونی ارسال شده، خواهد بود. بدیهی است انجام افزایش سرمایه یاد شده منوط به موافقت سازمان بورس و اوراق بهادار و تصویب مجمع عمومی فوق‌العاده است و در این خصوص اطلاع‌رسانی لازم خواهد شد.

زمان احتمالی عرضه اولیه «به پرداخت ملت»

مدیران شرکت به پرداخت ملت همزمان با مجمع سالانه امروز، آخرین وضعیت مالی و عملیاتی را تشریح می‌کنند تا این زیرمجموعه مهم بانک ملت و بزرگ‌ترین شرکت خدمات پرداخت آماده عرضه اولیه شود. به گزارش بورس پرس، در این مراسم سال مالی ۱۳۰۰ اسفند ۹۵ به پرداخت ملت، این شرکت صبح شنبه مجمع سالانه را برگزار می‌کند و همزمان با این رویداد، مدیران آن آخرین وضعیت مالی و عملیاتی را تشریح می‌کنند تا این زیرمجموعه مهم بانک ملت و بزرگ‌ترین شرکت خدمات پرداخت، به‌دنبال آماده عرضه اولیه سهام در بورس تهران شود. در این مجمع ضمن تصویب صورت‌های مالی و تقسیم حاکثری سود ۱۲۶۳ ریالی هر سهم، و به سوالات حاضرین پاسخ داده خواهد شد. براساس این گزارش، عرضه اولیه سهام «به‌پرداخت» که قرار بود در آخرین روزهای سال گذشته انجام شود، به سال ۹۶ موکول شده و احتمالاً ماه آینده و در اوایل فرست، تا ۵ درصد سهام آن به عموم واگذار می‌شود. به پرداخت ملت با سرمایه ۹۵ میلیارد تومانی که بزرگ‌ترین شرکت تجارت الکترونیک و تنها شرکت ایرانی حاضر در بین ۲۵ شرکت برتر دنیا و از زیر مجموعه های وابسته به بانک ملت است، سود هر سهم سال مالی جاری را با ۱۱۱ درصد افزایش نسبت به سود قبل، ۲۶۲۲۲ ریال اعلام کرده است.

قیمت خودروهای صفر در بازار ایران؛

کاهش عرضه و افزایش قیمت برخی خودروها

پس از آتش‌سوزی در بزرگ‌ترین واحد تامین قطعه کشور، تولید و عرضه خودرو کمی کاهش پیدا کرد و شاهد افزایش قیمت خودروهای صفر در بازار هستیم.

حدود دو هفته پیش در یکی از شرکت‌های قطعه‌سازی، آتش‌سوزی رخ داد که این حادثه، بازار خودروی ایران را تحت تاثیر قرار داد و حتی باعث کاهش تولید و عرضه خودرو به بازار و افزایش نسبی قیمت برخی از خودروها شد. به گفته نمایشگاهداران خودرو در تهران، با افزایش قیمت خودروهای صفر در بازار، تقاضا نیز به کمترین حد خود رسیده است. البته به نظر می‌رسد افزایش قیمت این محصولات، مقطعی باشد و به‌زودی مشکلات به وجود آمده، برطرف خواهد شد.

علاوه بر این مشکلات، کاهش خریدوفروش خودرو در ماه‌های ابتدایی سال و رکود فصلی بازار خودرو، امری طبیعی است و امسال به دلیل در پیش بودن انتخابات ریاست جمهوری، پیش‌بینی می‌شود که این رکود عمیق‌تر شود. فعالان بازار خودرو بر این باورند که هرچه به انتخابات ریاست جمهوری نزدیک‌تر می‌شویم، مشتریان تردید بیشتری برای خرید خودرو خواهند کرد. انتخابات اسماال در روز ۲۹ اردیبهشت ماه برگزار می‌شود و پس از آن نیز ماه رمضان در پیش خواهد بود. با این حساب می‌توان انتظار داشت که رکود بازار خودرو تا اوایل تابستان ادامه داشته باشد.

مدیرعامل گروه آرین سرمایه:

تولید خودروی لاکچری در ایران صرفه اقتصادی ندارد

برای دستیابی به مرحله‌ای که به جای واردات دی‌اس، تولید در کشور را پیگیر شویم راه زیادی در پیش داریم زیرا میزان تقاضا و بازار صادراتی برای تولید یک محصول جدید بسیار مهم است. داریوش بی‌ریا، مدیرعامل گروه آرین سرمایه نماینده رسمی دی‌اس و میتسوبیشی در ایران ضمن اشاره به این مطلب گفت: موضوع تولید یک محصول در کشور تابعی است از نیازی که در آن مقطع سنجیده می‌شود.

وی ادامه داد: میزان تقاضای موجود و تعداد عرضه شده از محصول مورد نیاز برای چشم‌انداز تولید یک محصول جدید بسیار مهم است، اما در نهایت تولید محصول جدید با نظر و براساس سیاست وزارت صنایع رخ می‌دهد.

مدیرعامل گروه آرین سرمایه با توضیح این مطلب که براساس سیاست‌های وزارت صنعت تیراژ تولیدی یک خودرو باید بالای ۳۰ هزار دستگاه در سال باشد، افزود: اگر تولید یک خودرو زیر تیراژ منطقی باشد صرفه اقتصادی خود را از دست داده و واردات آن محصول به صرفه‌تر از تولید آن خواهد بود.

وی در مورد احتمال تولید محصولات دی‌اس در ایران گفت: مشکل تولید محصولات لاکچری دی‌اس در ایران همین تیراژ است و بنده فکر می‌کنم در حال حاضر تولید محصولات این برند خاص در ایران مفرن به صرفه نیست و تولید گران در می‌آید. بی‌ریا خاطرنشان کرد: فاصله برای اینکه بتوانیم برندهایی از دسته دی‌اس را در ایران تولید کنیم بسیار زیاد است زیرا مخاطبان این خودروها خاص هستند و باید با رده و رنج خوششان مقایسه شوند، بنابراین تولید محصولات لاکچری با هدف داخلی و بدون داشتن بازار صادراتی کار اشتباهی است.

همچنین مدیرعامل دی اس فرانسه در مورد سیاست‌های شرکت مادر برای خحور مستقیم در بازار ایران گفت: ما بسیار خوشنود خواهیم شد اگر تقاضای محصولات برند ما در ایران به قدری افزایش یابد که ارزش سرمایه‌گذاری مستقیم را پیدا کند و وی ادامه داد: برای گروه پژو – سیترون بازار ایران بسیار جدی و مهم است و بنابراین این دو برند به‌صورت جدی وارد این بازار شدند و مطمئن باشید اگر برای برند لاکچری گروه یعنی دی اس نیز اثبات شود که می‌تواند تیراژ خوبی از محصولات خود را در ایران تولید و عرضه کند، این مهم را ما نیز اجرایی می‌کنیم.

شرکت آرین موتور تابان از زیرمجموعه‌های گروه آرین سرمایه یکی از معدود شرکت‌هایی است که توانسته به‌صورت رسمی نمایندگی یک برند خودروسازی در ایران را کسب و نام خود را در سایت شرکت مادر به ثبت برساند.

نقدی بر جریان تولید خودرو در ایران

در چه صورت خودروسازان آینده‌شان را در خطر می‌بینند؟

یک کارشناس صنعت خودرو با انتقاد از جریان تولید خودرو در کشور عنوان کرد: در شرایطی که هر روز شاهد ورود خودروهایی با طراحی‌های روز و جدید به بازار دنیا هستیم، متأسفانه در ایران همچنان جریان تولید بر مدار طراحی‌های قدیمی حرکت می‌کند. محدثی احمدیان در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: چرا باید خودروهایی با طراحی ۱۵ یا ۲۰ سال قبل همچنان در خطوط تولید خودروسازان تولید شوند.

وی با انتقاد از نبود مراکزی جهت طراحی و تولید در صنعت خودرو گفت: تا هنگامی که مراکز تحقیقاتی به‌صورت فعال در صنعت خودروی ایران وجود نداشته باشند، طبعاً نمی‌توان انتظاری از صنعت خودرو و ورود محصول جدید به بازار داشت.

وی تأکید کرد: تا زمانی که تفکر مجموعه‌های صنعتی و تولیدی در جهت تحقیق و توسعه نباشد این مراکز در شرکت‌های خودروساز فعال نخواهد شد، این در حالی است که بخشی از نیروهای متخصصی که در این سال‌ها در این حوزه تربیت شدند به واسطه عملکرد منفی در این بخش پراکنده شدند.

وی با انتقاد از عدم نظارت درست بر مجموعه‌های صنعتی در کشور گفت: بخشی از شرایط موجود در مجموعه‌های صنعتی و تولیدی به جهت عدم خصوصی‌سازی در مجموعه‌های صنعتی است، طبعاً در چنین شرایطی این مجموعه‌ها آینده خودشان را در خطر نمی‌بینند.

وی خاطرنشان کرد: در صورتی که خودروسازان آینده خودشان را در خطر می‌دیند مسلماً نسبت به فعال‌سازی مراکز تحقیق و توسعه اقدام جدی می‌کنند.

وی تأکید کرد: متأسفانه دولتی بودن خودروسازان مانع از توسعه تکنولوژی و تمرکز بر مراکز تحقیقاتی در صنعت خودرو شده است. عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف خاطرنشان کرد: خوشبختانه نیروهای متخصص و جوان زیادی در کشور وجود دارد که عملاً از حضور آنها در این مراکز استفاده نمی‌شود.

احمدیان در ادامه بر لزوم ارتباط موثرتر صنعت و دانشگاه تأکید کرد و گفت: برای فعال‌سازی مراکز تحقیق و توسعه در صنعت خودرو قطعاً ارتباط صنعت و دانشگاه یکی از الزامات در این بخش است ضمن اینکه دستیابی به این شرایط نیازمند فرصت و زمان مناسبی است تا تا درازمدت فعالیت خوبی را در این زمینه شرکت‌ها داشته باشند.

وی افزود: باید مجموعه‌های مختلفی در صنعت خودرو و در کنار یکدیگر فعالیت کنند تا محصول باکیفیتی به بازار عرضه شود.

وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: تشکیل شورای جدید سیاست‌گذاری خودرو با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، خودروسازان، قطعه‌سازان و انجمن‌ها و تشکل‌های ذی‌ربط، مهم‌ترین اقدامات مناسبی برای برقراری تعامل صنعت خودروی ایران با کشورهای و شرکت‌های صاحب فناوری صورت داد که در این زمینه، قراردادهایی با شرکت‌های پژو و سیترون (فرانسه) امضا شد.

برپایه این اطلاعات، محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت از دو خودروساز بزرگ خواسته است که نسبت به از رده خارج ساختن خودروهای قدیمی و فرسوده اقدام کنند.

نوسان‌های تعداد خودروهای تولیدی در سال‌های تحریم و پس از آن

صنعت خودروی کشور از سال ۱۳۹۱ به بعد تحت تأثیر برخی مشکلات داخلی و خارجی درروند تولید، تنزل کرد به‌طوری که از مجموع یک میلیون و ۶۵۰ هزار

و امید تحت تأثیر تحریم‌های خارجی روند تولید خودرو در ایران نزولی شده بود، اما با روی کار آمدن دولت یازدهم، روند نزولی تولید خودرو در کشور متوقف شد.

همچنین دولت یازدهم، پس از برجام اقدامات مناسبی برای برقراری تعامل صنعت خودروی ایران با کشورهای و شرکت‌های صاحب فناوری صورت داد که

پس از فروش توجه ویژه‌ای داشته است. براساس این گزارش، زمانی که تحریم‌ها عملیاتی شد، این صنعت به غروب خود نزدیک شد و خودروسازان خارجی ایران را ترک کردند و خیلی از کشورها حاضر به همکاری با ایران نبودند و شاید کمتر از دو ماه صنعت خودرو نشان داد که میزان خودکفایی‌اش در حد شعار بود.

صنعت خودروی کشور از سال ۱۳۹۱ به بعد تحت تأثیر برخی مشکلات داخلی و خارجی درروند تولید، تنزل کرد به‌طوری که از مجموع یک میلیون و ۶۵۰ هزار

دولت تدبیر و امید عامل توقف روند نزولی تولید خودرو

دو سال منتهی به آغاز به کار دولت تدبیر

دستگاه خودرو تولید شده در سال ۹۰ به ۹۲۴ هزار دستگاه در سال ۹۱ رسید.

سال ۱۳۹۲ نیز روند نزولی تولید خودرو تشدید شده و تولیدات این بخش به رقم ۷۲۷ هزار دستگاه کاهش یافت.

همچنین براساس اقدامات صورت گرفته از سوی دولت یازدهم در سال ۱۳۹۳ روند تولید خودرو در ایران باردیگر روند صعودی پیدا کرد، به‌طوری که به یک میلیون و ۱۳۰ هزار دستگاه افزایش یافت.

علاوه‌براین در سال ۹۴ تعداد خودروهای تولیدی ۹۷۸هزار و ۷۹۶ دستگاه رسید و پارسال هم در مجموع یک میلیون و ۲۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید شد.

وزارت صنعت در این گزارش افزوده است، طی سه سال (۹۵-۱۳۹۳) دولت یازدهم توسط خودروسازان ۲میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه خودروی سوار در کشور تولید شد که این رقم در شهریورماه سال ۹۲ یعنی پایان عملکرد دولت دهم (تحویل دولت یازدهم) به یک میلیون و ۹۰۰ هزار دستگاه رسیده بود.

وزارت صنعت:

تشکیل شورای جدید سیاست‌گذاری خودرو مهمترین دستاورد است



هدف چشم‌انداز

براساس هدف تعیین شده در سند چشم‌انداز سال ۱۳۹۲ نیز روند نزولی تولید خودرو تشدید شده و تولیدات این بخش به رقم ۷۲۷ هزار دستگاه کاهش یافت.

همچنین براساس اقدامات صورت گرفته از سوی دولت یازدهم در سال ۱۳۹۳ روند تولید خودرو در ایران باردیگر روند صعودی پیدا کرد، به‌طوری که به یک میلیون و ۱۳۰ هزار دستگاه افزایش یافت.

علاوه‌براین در سال ۹۴ تعداد خودروهای تولیدی ۹۷۸هزار و ۷۹۶ دستگاه رسید و پارسال هم در مجموع یک میلیون و ۲۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید شد.

وزارت صنعت در این گزارش افزوده است، طی سه سال (۹۵-۱۳۹۳) دولت یازدهم توسط خودروسازان ۲میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه خودروی سوار در کشور تولید شد که این رقم در شهریورماه سال ۹۲ یعنی پایان عملکرد دولت دهم (تحویل دولت یازدهم) به یک میلیون و ۹۰۰ هزار دستگاه رسیده بود.



ارائه شگفت‌انگیزترین آپشن‌ها فقط در مدل‌های رولزرویس



شگفت‌انگیزترین و مجلل‌ترین آپشن‌هایی که می‌توان از یک خودرو انتظار داشت، در مدل‌های رولزرویس با برند بسپوک ارائه می‌شود.

از زمان شروع به کار کمپانی رولزرویس، نزدیک به ۱۱۳ سال می‌گذرد و در این مدت خودروهای این شرکت، مجموعه‌های بسیار نفیسی از آپشن‌های لوکس را شامل می‌شد. از سال‌ها قبل، ارائه خدمات اینچنینی منجر به ایجاد سایت‌های تولیدی مستقل شد و امروزه منحصربه‌فردترین خودروهای رولزرویس توسط مجموعه‌ای از طراحان، مهندسان و صنعتگران ماهر دیارتمان بسپوک (Bespoke) در مرکز عالی گودوود در انگلستان خلق می‌شوند. از این‌رو، فرآیند تولید یک رولزرویس بیشتر به خلاقیت‌های به کار گرفته‌شده در یک کار هنری وابسته است.

تورستن مولر، مدیرعامل گروه خودروسازی رولزرویس می‌گوید: مالکان رولزرویس در جهانی راتر از جهان مادیات زندگی می‌کنند، در واقع آنها به دنبال جمع‌آوری بهترین‌ها هستند.

این امر دلیل آن است که چرا آنها به سراغ خودروی چون رولزرویس می‌آیند که دارای ادوات شخصی بسیار لوکس است و به دست ماهرترین صنعتگران جهان ساخته شده است. ساخت

حذف کارت سوخت به نفع اقتصاد کشور است

عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی در رابطه با طرح حفظ یا حذف کارت سوخت گفت: برخی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی بر حذف کارت سوخت اتفاق نظر دارند و برخی مخالف این امر هستند. قاسم ساعدی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو افزود: در شرایط کنونی اقتصاد کشور نیاز چندانی به حفظ کارت سوخت نیست چرا که این کارت در زمان بحران اقتصادی باید مورد استفاده قرار گیرد و به‌عنوان محدود‌کننده مصرف سوخت در اختیار مصرف‌کنندگان قرار گیرد. وی در ادامه تصریح کرد: در شرایطی که وجود کارت سوخت هیچ‌گونه محدودیتی مصرفی برای رانندگان به همراه ندارد، حذف آن موجب بروز اختلال در میزان مصرف نمی‌شود و تنها هزینه‌های اضافی برای دولت به همراه دارد چرا که نگهداری سامانه مربوطه حدود ۲۰ میلیارد تومان هزینه در بر دارد و این امر به نفع اقتصاد کشور نیست. وی اظهار داشت: از طریق سامانه کارت سوخت هیچ‌گونه کنترلی بر قاچاق سوخت صورت نمی‌گیرد و برای جلوگیری از فعالیت قاچاقچیان در این عرصه به جای حفظ کارت سوخت باید تشدید میزان نظارت و کنترل بر واحدهای وارداتی و صادراتی در دستور کار قرار گیرد. ساعدی با بیان اینکه وجود کارت سوخت در دهه ۸۰ یک امر ضروری برای ایجاد تعادل در اقتصاد کشور تلقی می‌شد، افزود: با توجه به وضعیت کنونی کشور و با وجود برجام و تولید روزانه ۲۰ میلیون لیتر بنزین داخلی و توسعه آن، نیازی به اعمال محدودیتی در مصرف و حفظ کارت سوخت احساس نمی‌شود. و بهتر است هرچه زودتر نسبت به حذف این سامانه اقدام شود. نماینده مردم دشت آزادگان و هویزه در مجلس شورای اسلامی با اشاره به قیمت بنزین در سال جدید خاطرنشان کرد: دولت و مجلس شورای اسلامی در پی ملزم کردن عدم تغییر قیمت بنزین و سوخت در سال ۹۶ هستند چرا که ثبات قیمت سوخت به معنای یکی از شاخص‌های ثبات اقتصادی کشور است و تثبیت قیمت بنزین از اولویت‌های مجلس و دولت محسوب می‌شود.

تلفنی نادرستی که در حمایت از خودروسازان می‌شود

آیا حمایت از تولید به معنای ایجاد بازار انحصاری است؟

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی می‌گوید: باوجود حمایت‌های متعارفی که در این سال‌ها از صنعت خودرو صورت گرفته است اما متأسفانه نتیجه مطلوبی به لحاظ کیفیت و تنوع در تولید حاصل نشده است. رضا علیزاده در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: در صورتی که حمایت اصولی از صنعت خودرو صورت نگیرد، نتیجه آن همین شرایطی خواهیم بود که امروز شاهدیم.

وی تصریح کرد: گاهی حمایت از تولید به معنی ایجاد بازار انحصاری برای خودروسازان تلقی می‌شود و بعضاً حمایت‌های بی‌حدی از این بخش صورت می‌گیرد که در نهایت منجر به عدم حضور در بازار رقابت و رخت و سستی در این صنعت می‌شود.

وی گفت: امروز تولید کننده‌گان داخلی ضمن اینکه حمایت می‌شوند، باید در مسیر رقابت نیز قرار گیرند، چنانچه شرکت‌ها احساس وجود رقیبی را در بازار داخل نداشته باشند خود به خود به جای حرکت در مسیر توسعه، قفگیرد خواهند کرد.

وی با اشاره به وضعیت امروز خودروسازان در حوزه کیفیت و قیمت اظهار داشت: متأسفانه شرایط موجود حاکی از عدم رقابتی شدن کیفیت و قیمت در تولیدات داخلی است. این در حالی است که خود شرکت‌ها نیز از اوضاع مناسبی به لحاظ مالی برخوردار نیستند. نماینده روزران در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: متأسفانه حمایت‌های دولت در این سال‌ها از خودروسازان به جای ورود صنعت خودرو به چرخه رقابت و پیشرفت، موجب سستی در مسیر توسعه شده و خروجی آن هم به هیچ‌وجه رضایت‌بخش نیست.

علیزاده‌افزود: در اصل اینکه باید از تولید داخل حمایت شود شکی نیست. اینکه محصولاتی که در داخل امکان تولید دارند باید از ورود مشابه خارجی آنها به واسطه تعرفه‌ها کنترل بیشتری صورت گیرد شکی وجود ندارد، اما این حمایت نباید به شکلی باشد که شرکت‌ها احساس کنند رقیبی برای آنها وجود ندارد و به دنبال ابتکار و خلاقیت و دستیابی به استانداردهای روز دنیا و نزدیک‌ی به رقبا نباشند.

گرانی عابرایی بنزین نتیجه رشد غیرمعتولانه یارانه نقدی

نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه هر گونه افزایش یارانه نقدی مشروط به تصویب مجلس است، گفت که افزایش یارانه نقدی با استفاده از راهکارهای رشد قیمت حامل‌های انرژی از چاپ پول بدون پشتوانه به تضعیف قدرت خرید بانوارج منتهی می‌شود. سیدفرید موسوی، درخصوص شعرای انتخاباتی مبنی بر افزایش یارانه‌های نقدی گفت: یکی از مولفه‌های سیاستمداران بدسور برای کشور این است که با مردم صادق باشند. نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس شورای اسلامی افزود: کسانی که قول افزایش یارانه‌های نقدی را در شرایط فعلی اقتصاد کشور می‌دهند موضوع را به‌صورت شفاف برای مردم تشریح نمی‌کنند و به نظر بنده با مردم کشور صادق نیستند.

وی تصریح کرد: در حال حاضر میزان منابع مالی کشور مشخص است، بنابراین افزایش میزان یارانه نقدی در شرایط فعلی بیابنگر این است که قیمت حامل‌های انرژی مانند بنزین، گازوئیل، برق، آب و... تا شش برابر گران شود. به طور مثال قیمت هر لیتر بنزین در صورت افزایش یارانه نقدی به ۵ الی ۶هزار تومان خواهد رسید. موسوی ادامه داد: البته ممکن است برخی‌ها بخواهند منابع مالی برای افزایش یارانه‌های نقدی را از راهکار غیرصحيح چاپ پول بی‌پشتوانه به دست بیاورند که باید عنوان کرد با این راهکار، اقتصاد کشور با ویرانی روبه‌رو می‌شود. وی گفت: افزایش یارانه نقدی خانوارها با استفاده از راهکارهای گرانی حامل‌های انرژی یا چاپ پول بی‌پشتوانه باعث کاهش قدرت خرید مردم می‌شود. به طور مثال امکان دارد شخصی یارانه ۲۵۰ هزار تومانی دریافت کند، اما به مراتب باید هزینه‌های بسیار سنگین‌تر و بیشتر پرداخت کند. این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی ادامه داد: البته ممکن است برخی‌ها بخواهند با حذف یارانه برخی اقشار، میزان یارانه برخی دهک‌های دیگر جامعه را با رشد روبه‌رو کنند که متأسفانه در این خصوص به‌صورت شفاف توضیح داده نشده است.

موسوی بیان کرد: در حال حاضر برغم محدودیت‌های بودجه‌ای میزان مستمری اقشار تحت پوشش نهادهای حمایتی مانند کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی با افزایش یورو شده است. نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی یادآور شد: باید کسانی که شعل افزایش یارانه نقدی می‌دهند این را نیز به مردم بگویند که افزایش یارانه‌ها باید تحت هر شرایطی با مجوز مجلس صورت بگیرد.

صنعتگران این برند در هنر استفاده از ادوات دست‌ساز را به همگان نشان داد.

در این خودرو، آنها الگوی پوست ببر را به زیبایی در کنسول مرکزی بخش عقب، تکرار کرده‌اند. فراتر از اینها، در این خودروی خیره‌کننده، شاهد وفور ادوات داخلی منحصربه‌فردی هستیم که با خط طولی طلایی‌رنگ دقیقی در داخل همراه شده‌اند.

صدایی به تمامیت نت‌های موسیقی

مجددا باید گفت که رولزرویس عمیقاً از شور و شوق هنری ایجاد شده است.

در یکی از نمایندگی‌های فروش رولزرویس در خاورمیانه، این مجموعه کار بزرگان موسیقی کلاسیک را مورد تقدیر قرار داده و از بزرگان حاضر در این عرصه الهام گرفته است.

مدل Dawn رولزرویس به رنگ آبی سحرآمیز

مایکل فاکس کلکسیونر خیره آمریکایی‌ای از به چالش کشیدن طراحان و صنعتگران رولزرویس عیقا از شور و شوق هنری ایجاد شده است.

در یکی از نمایندگی‌های فروش رولزرویس در خاورمیانه، این مجموعه کار بزرگان موسیقی کلاسیک را مورد تقدیر قرار داده و از بزرگان حاضر در این عرصه الهام گرفته است.

جزئیات و کاربری خارق‌العاده در فانتوم آرام و غرورآمیز

یکی از ابداعات اخیر کمپانی بسپوک در نسل هفتم خودروهای رولزرویس فانتوم دیده می‌شود که برای یک تاجر ویتنامی طراحی شد. افزایش فاصله بین محوره‌ای خودرو، نبوغ و نگاه کاربردی

ارتباط بین مالک، خودرو و سازنده تحت تاثیر دیگر عناصر بی‌اعتبار نمی‌شود. این رویکرد منحصربه‌فرد به طرز زیبایی در چندین مجموعه کوچک قابل توجه از ادوات ساخته شده ما در محل مرکزی رولزرویس با مقبولیت جهانی سال گذشته ارائه شده است.

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی-اقتصادی

شنبه | ۱۶ دی‌بهشت ۱۳۹۶ | شماره ۷۷۶ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر **توزیع:** شتاب گستر امروز

آدرس:میدان هفت تیر،خیابان لطفی،بعداز مشاهیر، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۲۳۱۲۱-۸۶-۷۲۳۱۲۰

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶/۱۶۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR



مسائل اقتصادی در مناظره دوم انتخابات باز هم سیاست و فرهنگ را به حاشیه راند

اقتصاد و باز هم اقتصاد

در یک ویلایی پیدا شد که متعلق به یکی از وزرا بود که ظرف دو روز رسیدگی شد و کارش به صورت فشرده انجام شد.

– در یک وزارتخانه‌ای که آموزش و پرورش است و مسئولیت دارد می‌بینیم که این رفتار واردات انجام می‌شود آن هم غیرقانونی، حالا یا قانونی یا غیرقانونی و غیر ضروری.

– واقعا اینجا باعث نگرانی مردم نمی‌شود که احساس کنند در وزارتخانه آموزش و پرورش راس این وزارتخانه چنین حرکتی انجام دهند. چگونه مردم به اینجا اعتماد کنند؟

– اگر ما بخوایم در حوزه اقتصاد که مشکل اصلی ما در بیکاری است و ۵ میلیون شغل ایجاد کنیم و بتوانیم پارانه طبقه محروم را تقویت کنیم باید نظامی در اصلاحات پولی، گمرکی و بانکی انجام دهیم. – این یک نمونه در این هفته بود. ما همیشه از این اتفاق‌ها در هفته‌ها، ماه‌ها و سال‌ها داریم.

– اگر نبود دیپلماسی قدرت، اگر نبود رشد علمی، اگر نبود شهدای مدافع حرم، اگر نبود شهدای دفاع مقدس هرگز امکان برقراری دیپلماسی مذاکره نبود.

– باید با مردم با صداقت بیشتری سخن بگوییم. – آقای جهانگیری شما طوری صحبت می‌کنید که یک عده‌ای هستند که فقط آنها هستند و بقیه یا تند هستند یا تندخو یا بلد نیستند و اگر دوباره به کار بیایند شما دوباره به تره دره می‌برند.

– منتقد جدی دولت نهم و دهم هستیم، اما می‌ژگی دولت نهم و دهم اعتماد به جوانان بود.

حسن روحانی

– فرهنگ و سبک زندگی بسیار مهم است و کارهای خوبی در این زمینه صورت گرفته. – مردم امروز احساس آزادی بیشتری می‌کنند. – مسا باید بدانیم که چگونه می‌خواهیم با مردم رفتار کنیم، آیا می‌خواهیم مردم را در همه زمینه‌ها توانمندتر کنیم یا اینکه می‌خواهیم در زندگی مردم بیشتر مداخله کنیم.

– دیدیم مردم صبح به فروشگاه می‌رفتند و نمی‌دانستند بعلاظهر قیمت‌ها چگونه می‌شود.

– رئیس‌جمهور، رئیس‌جمهور همه مردم است. امام راحل فرمودند تقسیم‌بندی‌های بیخودی نکنیم.

– کبی کاری ناشایسته نکنیم. – یک جایی در یک کشوری یک جنبش ۹۹ درصدی درست شد حالا بیایند چون سال ۹۶ است جنبش ۹۶ درصدی را ببینند؟

– دیدیم آمدند چگونه شهرهای زیرزمینی را نشان دادند تا برجام را بر هم بزنند.

– روی موشک شعار نوشتند تا برجام را بر هم بزنند. – از همه این مسائل ملت ما عبور کرد، به خاطر اینکه اخلاق و اسلام را اکثریت جامعه از روز اول انتخاب کردند.

– افرادی که امروز کاندیدا هستند باید به‌طور صریح بگویند یا برجام می‌خواهند چه کار کنند؟

– برای اجرای برجام چرا این همه بلبلیورد مخالف در تهران بود و فحاشی کردید. – با آنهایی که در میدان مذاکره بودند، شماها پشت پرده چه کردید؟ چه حرف‌های نامربوطی بعضی‌ها زدند؟ – برجام یعنی تمام تحریم‌های هسته‌ای برداشته شده است.

– اگر امروز برجام نداشت نفت ما به جای ۲ میلیون بشکه که در روز صادر می‌کنیم، امروز می‌شد ۲۰۰ هزار بشکه. – وقتی ترامپ آمد همه خوش‌حالی کردید که ترامپ برجام را پاره می‌کند.

– آقای رئیسی شما چه اطلاعاتی در مسئله هسته‌ای دارید که در مورد آن صحبت می‌کنید؟ – اراک به بهترین شکل بازسازی می‌شود، اراک در فناوری پایین بود و الان فناوری بالایی خواهد داشت.

– ما اگر می‌خواهیم مسئله فرهنگ و آموزش را بالا ببریم باید به زیربناهایش توجه کنیم. نخستین زیربنا اخلاق است که ما حق الناس را مراعات کنیم. حقوقی که مربوط به مردم هست نباید زیر پا گذاشته شود.

– فرض می‌گیریم فردی تخلفی کرده، آن کسی که باید بگوید این متخلف است یا نیست چه کسی است؟

– چطور آقای قالیباف در یک مصاحبه تلویزیونی قبل از

اینکه معلوم شود قضیه چیست به وزیری تهمت می‌زند؟

– در جامعه باید آزادی باشد.

– دوستان شما در شیراز یا آجر به ماشین استاد دانشگاه حمله کردند، به فرزند علامه مطهری حمله کردند، آیا با یک همچین رفتاری می‌توانیم دانشگاه آزاد داشته باشیم؟

– ما می‌گذاریم افرادی که صاحب فرهنگ هستند از استعدادشان درست استفاده شود؟

– هنرمندی داریم که ربنایش را در ماه رمضان پخش نمی‌کنیم. ربنایی که مردم علاقه‌مند هستند را پخش نمی‌کنیم آن وقت چطور می‌توانیم تعالیم فرهنگی باشیم؟

– ما اگر می‌خواهیم در مسائل سیاسی و اجتماعی به اهدافمان برسیم اول باید افراد مختلف را به رسمیت بشناسیم.

– در کشور برخی از افکار به رسمیت شناخته نمی‌شود

– نمی‌گذاریم احزاب و گروه‌ها مساوی هم با امکانات هم به صورت عادلانه فعالیت کنند.

– چه کسانی هستند در همین انتخابات در فضای مجازی آزاد هستند و چه کسانی هر روز احضار می‌شوند؟

این‌طور می‌خواهیم عدالت گسری کنیم؟

– باید همه احزاب و گروه‌ها از حقوق مساوی برخوردار باشند.

– ما زمانی که یک فرماندار خانم از اهل سنت در جایی منصوب می‌کنیم از دو طرف مورد حمله قرار می‌گیریم که چرا یک خانم مدیر شده و چرا از اهل سنت مدیریت بالا را به‌دست آورد.

– حقوق شهروندی اثشا نیست. حقوق شهروندی در دولت دوازدهم تبدیل به زنگ عمل می‌شود و حساب‌کشی می‌کنیم.

– در ایران داریم و همه ایرانی‌ها از حقوق مساوی شهروندی باید برخوردار باشند.

– در این دولت از روز اول از اهرم سیاست خارجی استفاده شد.

– سال‌ها بود که این اهرم کنار گذاشته شده بود و به خوبی از این اهرم بهره‌برداری نمی‌شد.

– در این مذاکرات هسته‌ای توانستیم حق خودمان را به کرسی بنشانیم.

– با همین قدرت دیپلماسی امروز برای سوریه مذاکره می‌کنیم.

– اگر ما می‌خواهیم از مسائل منطقه درست استفاده کنیم باید بتوانیم در میز مذاکره حل کنیم.

– من مسئولیت‌هایی در دفاع مقدس داشتم و در مذاکرات سیاسی حضور داشتم.

– دفاع مقدس ما تمام شد، آیا همه حقوق ما استیفا شد؟ خب دیپلمات‌های ما باید این را حل کنند.

– امروز ما در شرایطی هستیم که ایران به‌عنوان یک قدرت بزرگ در منطقه از دیده همه جهانیان مطرح است.

– از همه این مسائل مدت سه سال و نیم که ۱۲۰ نفر از کشورهای جهان ملاقات داشتیم در این ملاقات‌ها مشخص بوده که جایگاه ما پیشرفت کرده.

– اگر وضع جوانان ما بهتر بود چرا در طول ۱۰ اسال اشتغال ما تقریبا صفر بود؟ امروز صد هزار شغل در عرض دو سال گذشته در خصوص شرکت‌های دانش‌بنیان اتفاق افتاده است.

مصطفی میر سلیم

– همه دولت‌ها بعد از پیروزی انقلاب برای خدمت کردن به این کشور کوشش کردند و در حد توان و استعداد خودشان موفقیت‌هایی به دست آوردند.

– نامزدهایی هم که امروز اینجا تشریف دارند هر کدام در چارچوب مسئولیت‌های‌شان موفقیت‌هایی داشته‌اند.

– به نظر من هیچ دولتی نمی‌تواند موفق بشود مگر اینکه انتقاد اقلیت را بپذیرد، انتقاد احزاب را بپذیرد،

انتقاد سازمان‌های مردم نهاد و تشکل‌های علمی، هنری و فرهنگی را بپذیرد و این راه پیشرفت ما است و بدون انتقاد هیچ‌گونه پیشرفتی میسر نمی‌شود.

– متأسفانه این انتقادهایی در دولت یازدهم به شکل بسیار کمی وجود داشته است نمونه‌اش مطالبی است که بزرگواران در مقابل انتقاد کنندگان به آن پرداختند.

– صفت‌های غیرانسانی، تخریب‌گرا، به جهنم، ترسو، عصر حجر، متهم، هوچی‌باز، بی‌شناسنامه، کم‌سواد!

– راهی باز شود که امکان انتقاد سازنده فراهم شود.

– ما به کرات در حزب پیشنهاد‌های خود را به صورت دلسوزانه مطرح کردیم.

روابط عمومی: ۰۲۱-۷۲۳۱۱۸

فکس تحریریه: ۰۲۱-۷۲۳۲۰۳

سازمان آگهی‌ها: ۰۲۱-۸۸۴۹۳۱۶۶

امور مشترکین: ۰۲۱-۸۶۰۷۲۳۱۷

آین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR



وزارت امور خارجه آمریکا ضمن استقبال از توافق

ایران، روسیه و ترکیه برای ایجاد مناطق کاهش تنش در سوریه اعلام کرد آمریکا از هر تلاشی که به کاهش خشونت در سوریه کمک و شرایط حصول یک راه‌حل سیاسی را فراهم کند، پشتیبانی می‌کند.

وزارت امور خارجه آمریکا با انتشار بیانیه‌ای اعلام

کرد، روسیه، ایران و ترکیه در کنفرانس آستانه در

تلاش برای کاهش خشونت در مناطق خاصی از

سوریه به یک توافق دست یافتند. آمریکا با حضور

استواری جونز، قائم‌مقام معاون وزیر امورخارجه در

این کنفرانس مشارکت داشت، ما در این مذاکرات

یک شرکت‌کننده مستقیم نیستیم و در این مرحله

تیتراخبار

✎ عضو فراکسیون مستقلین ولایی

تأکید کرد که صداوسیما به جای

آنکه در مناظرات نقش تماشاگر و

کرنومتر داشته باشد، هدایت‌کننده

کار باشد و اجازه ندهد که کاندیداها

از بحث خارج شوند.

✎ وزیر اطلاعات: وزارت اطلاعات بر

فعالیت فضای مجازی اشراف کامل

دارد.

✎ صلاحیت ۶۹۲ داوطلب دیگر

برای انتخابات شوراها تأیید شد

استقبال واشنگتن از توافق ایجاد مناطق کاهش تنش در سوریه

نیز یک طرف توافق نیست.

براساس گزارش پایگاه اینترنتی وزارت امور خارجه

آمریکا، آمریکا از هر تلاشی که بتواند به‌طور واقعی

خشونت در سوریه را کاهش دهد، دسترسی بدون

مانع کمک‌های بشردوستانه را تضمین کند، تلاش‌ها

را روی مقابله با داعش و دیگر گروه‌های تروریستی

و تلاش‌های ترکیه و فدراسیون روسیه از پیگیری این

توافق که مخالفان سوری را با وجود شرایط سخت

ترغیب به مشارکت فعال کرده است، قدردانی

می‌کنیم.



واکنش حکیمی‌پور به وعده‌های قالیباف: جالب اینجاست وعده‌ها هم نجومی هستند.

جمعه

ابتکار: بهره‌برداری سیاسی از رنج مردم خوزستان تاسف‌برانگیز است

زیست را تبریک بگویم که ان‌شاءالله این شبکه به‌طور رسمی به‌عنوان یک نهاد مدنی پا به عرصه اجتماعی بگذارد.

وی تصریح کرد: تشکیل شبکه ملی سمن‌های محیط زیستی به‌صورت رسمی اقدامی بسیار بزرگ

برای حضور مؤثر نهادهای مدنی در تصمیم‌سازی در

عرصه اجتماعی ایران است تا بتوانند در این امور

بسیار مؤثر باشند. امیدواریم نهادهای مدنی بتوانند

هم در زمینه نقد و رصد و هم در زمینه مشارکت

در اجرای طرح‌ها و پروژه‌ها نقش مهمی ایفا کنند.



سرپرست اورژانس کشور: خدمات نوبن اورژانس ۲۴۷ برای بیماران قلبی،مصادق بارز اقتصاد مقاومتی است

تیتراخبار

✎ معاون وزارت آموزش و پرورش

از تشکیل جلسه با وزیر رفاه برای

حل مشکل مراکز پیش‌دبستانی

خبر داد.

✎ انتخاب ایران به‌عنوان «پیشگام

نواوری در صلیب سرخ جهانی؛

معاون هلال احمر: ۲۵ میلیون

خانواده ایرانی آماده مقابله با

مخاطرات برای شدن

✎ تأیید جان باخند ۳۵ معدنکار در

حادثه معدن بورت

فرهنگ

صفحات لمسی در خدمت اطلاع‌رسانی نمایشگاه کتاب

نمایشگاه‌های استانی ارائه شده بود به این امر اختصاص یافت. وی ادامه داد: اسال برخی نهادهای خصوصی هم

ایلیکیشن‌هایی به منظور اطلاع‌رسانی در نمایشگاه کتاب

طراحی و اجرا کرده‌اند. مثلاً مؤسسه‌ای با اسم پنجره دهم

یک ایلیکیشن نمایشگاهی طراحی کرده است که از قضا

آپ خوبی نیز هست و می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد.

دو مجموعه دیگر هم با عنوان گیسوم و کتاب‌فروشی و

انتشارات بهجت هم روایت کتابفروشی دارند که اطلاعات

کتاب را که وارد کنید مشخصات ناشر را به شما می‌دهد.

علوی ادامه داد: ما به این دوستان اعلام کردیم که ظرفیت

کتاب به این بود که نهادهی که خود برگزارکننده نمایشگاه

هم به شمار می‌رود، نرم‌افزاری را بنویسد که هر سال

توانند آن را استفاده کند. بر همین اساس نرم‌افزار تحت

ویندوز و ایلیکیشنی که ارائه شده است و پیش از این در

پنجره دهم آفلاین هستند و آن دو دیگر آنلاین.



در روز سوم نمایشگاه کتاب انجام شد؛ رونمایی «پینوکیو» ی اصلی در نمایشگاه کتاب

ورزش

نتایجی که فوتبال پاک را به رخ کشید

خود اهالی فوتبال هم عنوان می‌شد و از دست‌های پشت پرده و عوامل نامریی حرف به میان می‌آمد این

باور یا خیال عمومی پدید آمده بود که در فوتبال

نایاکی زیادی وجود دارد و حتی بعضی پا را فراتر

گذاشته و مسائل مالی فوتبال را پر و بال می‌دادند

و آن را بسیار بزرگ می‌دانستند، اما واقعیت این

است که فوتبال هم بخشی از همین جامعه است

و شاید به دلیل مسائل ورزشی پاک‌تر از بسیاری از

بخش‌های دیگر جامعه ما هم باشد. به نتایج هفته

پایانی فوتبال لیگ برتر ایران دقت کنید.



تیم ملی دوچرخه‌سواری کوهستان با ۱۰ ورزشکار بامداد یکشنبه برای شرکت در مسابقات قهرمانی آسیا راهی چین خواهد شد

نتایجی که در هفته پایانی سازندهمین دوره

رقابت‌های لیگ برتر رقم خورد خط بطلانی کشید

روی همه حرف و حدیث‌هایی که می‌خواستند

فوتبال را ناپاک جلوه دهند.

خیلی مواقع در روزهای پایانی سال انگ تبنانی

به برخی تیم‌ها و بازیکنان چسبانده می‌شود، برخی

با این تصور که بازیکنان خریدوفروش می‌شوند هر

سال این موضوع را باب می‌کردند و چند هفته‌ای از

همه تیم‌ها می‌خواستند که فوتبال پاک انجام دهند.

پیامد همین انگ‌ها و تهمت‌هایی که غالباً توسط

تیتراخبار

✎ پرسپولیس برای دیدار با الوحده

استارت زد.

✎ در مسابقات والبال امیدهای آسیا؛

تیم والبال ایران از سد چین گذشت/

صعود ایران به یک‌چهارم نهایی

✎ جذب سرمربی خارجی برای

تیم‌های ملی اسکی

✎ اهدای بالاترین نشان پارالمپیک

به خانواده گلبار نژاد.

نگاهی به آگهی تلویزیونی همراه اول

به پاس قدردانی جایزه ببر

نواسارتیان در رابطه با ایده تیزر تبلیغاتی همراه اول می‌گویند: ایده کار براساس یک کانسپت قدیمی استفاده شده در کمپین همراه اول با محوریت همراهی میلیاردری است که در این کمپین همراه اول نوید یک جایزه بزرگ را می‌دهد. در واقع این آگهی بنا به درخواست خود همراه اول به نوعی دنبال‌کننده کمپین گذشته بوده که با یک توپ طراحی شده است. در این کمپین قرار بود به پاس قدردانی از مشترکان، هر ماه یک جایزه ۲۵۰میلیونی در ۱۰ ماه که در مجموع یک میلیارد تومان خواهد بود، اهدا شود. آخرین ماه این قرعه‌کشی اسفندماه سال گذشته...

۱۰

هوش هیجانی

کلید بسیاری از معماهای سازمان

۱۲

گزارشی از کسب‌وکار فرش‌فروشی

بازار داغ فرش دستباف

۱۳

درآمد ۳ تا ۵ میلیونی از تعمیرات موبایل

۱۳

کیوسک

اپل بزرگ‌ترین برنده ۱۰۰ روز اول ریاست ترامپ

۱۶

استراتژی‌های بازی‌پردازی که می‌توانید در سال ۲۰۱۷ از آنها استفاده کنید

۱۱

بازاریابی و فروش

مدیریت کسب‌وکار

اجازه دهید مشتریان‌تان به جای شما صحبت کنند

۱۲

آگهی

بدینوسیله متهم علی دوستی که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد اظهار می‌شود که جهت رسیدگی به اتهامش و دفاع از خود در پرونده ۹۴۱۴۴۴ د ۴ موضوع شکایت محسن محمود صالحی دایر بر سرقت یک ماه پس از انتشار آگهی در شعبه چهارم دادبازی دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان پردیس حاضر شود. این آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری فقط یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار نشر می‌شود چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اخذ خواهد شد.

۳۲۷۲۱ دادیار شعبه ۴ دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان پردیس

آگهی احضار متهم

در پرونده شماره ۹۵۱۲۲۷/۴ شعبه چهارم بازپرسی دادرسی ناحیه ۱۰ تهران آقای علیرضا رضا پور فرزند عمران به موجب شکایت محمد جعفر جعفری خسروی به اتهام سرقت یک صد میلیون ریال وجه نقد تحت تعقیب قرار داردبا توجه به معلوم نبودن محل اقامت وی و عدم امکان ابلاغ احضاریه و عدم دسترسی به او ، طبق ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری ، مراتب یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار آگهی و متهم ظرف یک ماه احضار می‌شود متهم موظف است ظرف مدت یک ماه از ابلاغ حضور یابد پس از انقضا مهلت مذکور تصمیم لازم گرفته خواهد شد.

۳۲۷۲۲ بازپرس شعبه ۴ دادرسی ناحیه ۱۰ تهران

آگهی احضار متهم

آقای محمد تکلو فرزند خدامراد در پرونده شماره ۹۵۱۰۴۰/۲ به اتهام خیانت در امانت تحت تعقیب قرار دارید . به این وسیله بر اساس ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری به شما ابلاغ میشود ظرف یک ماه از تاریخ نشر آگهی در این شعبه حاضر شوید ، در غیر این صورت پس از انقضا مهلت مقرر به موضوع رسیدگی و اظهار نظر می‌شود .

۳۲۷۲۳ بازپرس شعبه دوم دادرسی ناحیه ۴ تهران

آگهی

در خصوص شکایت علی خاکزاد علیه خانم فرشته حاجی سید جوادی مقتضی خانم فرشته حاجی سید جوادی ظرف مدت سی روز از تاریخ نشر آگهی (یک ماه) جهت رسیدگی در شعبه نهم دادبازی حاضر شود در غیر این صورت وفق مقررات اتخاذ تصمیم می‌گردد. متهم می‌تواند در معیت خود ، وکیل همراه داشته باشد در صورت عدم حضور عذر موجه خود را اعلام نماید .

۳۲۷۲۴ دادیار شعبه ۹ دادرسی ناحیه ۴ تهران

آگهی

در پرونده شماره ۹۶۰۰۱۴ شعبه سوم بازپرسی دادرسی عمومی و انقلاب ناحیه ۱۰ تهران آقای حمید ناقلی النی فرزند زهیر به موجب شکایت شاکا آقای علی جمشیدی و گزارش تحقیقات بعمل آمده توسط مرجع انتظامی و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده به اتهام سرقت تحت تعقیب قرار دارد . با توجه به معلوم نبودن محل اقامت وی و عدم امکان ابلاغ احضاریه و عدم دسترسی به او طبق ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری ، مراتب یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار آگهی و متهم موظف است ظرف مدت یک ماه از ابلاغ ونشر آگهی در شعبه حضور یابد در صورت عدم مراجعه و پس از انقضا مهلت مذکور رسیدگی غیابی بعمل خواهد آمد.

۳۲۷۲۵ بازپرس شعبه سوم دادرسی عمومی و انقلاب ناحیه ۱۰ تهران

آگهی

در اجرای مفاد ماده ۳۴۴ قانون آئین دادرسی کیفری ، به متهم مجهول‌المکان پرونده کلاسه ۹۶۰۰۷۰/۱۰۹۰ به نام آقای امین نهندیان فرد (تهمدیان فرد) فرزند جبار ابلاغ می‌گردد پرونده اتهامی نامبرده دایر بر ساخت و نگهداری مشروبات الکلی دست ساز به این شعبه ارجاع و سپس مقید به وقت رسیدگی سه شنبه مورخ ۹۶/۵/۳ ساعت ۱۱ صبح گردیده است . لذا به موجب این آگهی که یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار کشور چاپ و منتشر خواهد شد ، مقررات نامبرده در وقت تعیین شده فوق ، با همراه داشتن ممرک شناسایی معتبر جهت شرکت در جلسه دادرسی دادگاه و دفاع از بزه انتسابی به محل این دادگاه واقع در تهران خیابان مطهری بعد از ایستگاه مترو شهید مفتح به سمت شرق ، روبروی خیابان سلیمان خاطر مجتمع قضایی ارشاد شعبه ۱۰۹۰ دادگاه کیفری دو تهران مراجعه نمایند بدیهی است در صورت عدم حضور متهم ، دادگاه اقدامات قانونی را معمول و غیایا پرونده را رسیدگی و تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

۳۲۷۲۶ مدیر شعبه ۱۰۹۰ دادگاه کیفری دو تهران

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ب۹۵۱۳۱۲/۱۶ این شعبه آقای مهدی وطن پرست حسب شکایت خانم مهین جلالی به اتهام خیانت در امانت و توهین تحت تعقیب می‌باشد که بلحاظ مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم بدینوسیله به استناد ماده ۱۱۵ قانون آئین دادرسی در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد که برای دفاع در برابر اتهام منتسبه ، ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار این آگهی ، در این شعبه حاضر گردد.در صورت عدم حضور ، وفق مقررات قانونی تصمیم گیری خواهد شد .

۳۲۷۲۷ بازپرس شعبه شانزدهم بازپرسی دادرسی ناحیه ۱۰ تهران

آگهی احضار متهم

بدینوسیله به متهم جواد جریان که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از اتهام خود به اتهام ایجاد مزاحمت تلفنی بنا به شکایت حمیدرضا هوشمند پرونده کلاسه ۹۷۳۰۰۹۴۳۲۱۴۳۳۰۰۹۹۸۲۱۴۳۳۰۹۵ ظرف یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه دوم دادبازی دادرسی عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران سید خندان حاضر شود . این آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری مصوب ۹۲ فقط یک نوبت منتشر میگردد چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد .

۳۲۷۲۸ دادیار شعبه ۲ دادرسی ناحیه ۲ تهران

آگهی احضار متهم

بدینوسیله به متهم امیر کلاتری که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از اتهام خود به اتهام خیانت در امانت بنا به شکایت رضا پارسا پرونده کلاسه ۱۲۳۶۰۱۳۳۲۱۴۳۳۰۹۹۸۲۱۴۳۳۰۹۵ ظرف یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه دوم دادبازی دادرسی عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران سید خندان حاضر شود . این آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری مصوب ۹۲ فقط یک نوبت منتشر میگردد چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد .

۳۲۷۲۹ دادیار شعبه ۲ دادرسی ناحیه ۲ تهران

آگهی

در پرونده کلاسه۹۵۰۷۰۷/۷ب متهم حسین کریمی به اتهامات کلاهبرداری و تحصیل از مال نامشروع تحت تعقیب قرار گرفته است با عنایت به مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری مراتب یک نوبت منتشر و تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی ظرف ۳۰ روز در شعبه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد آمد .

۳۲۷۳۰ بازپرس شعبه هفتم دادرسی ناحیه ۵ تهران

آگهی احضار متهم

بدنوسیله در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری به متهم آقای مهدی لطیفی فرزند حسین که مجهول‌المکان و به اتهام کلاهبرداری رایانه ای تحت تعقیب قرار گرفته است یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار یا محلی آگهی می‌شود که ظرف مدت یک ماه از تاریخ درج آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در پرونده کیفری به شماره ۹۶۰۰۹۹۸۲۱۷۹۲۰۰۲۶۶ مطرح در شعبه ششم بازپرسی دادرسی ناحیه ۳۱ تهران واقع در تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ حاضر درغیر اینصورت وفق مقررات مطابق مواد ۲۱۸ و ۲۱۷ همان قانون رسیدگی غیابی و اظهار نظر خواهد نمود .

۳۲۷۳۱ بازپرس شعبه ششم دادرسی ناحیه ۳۱ تهران

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۵۵/۱۱۶۷ برای متهم مرجان اخبانی به اتهام مشارکت در کلاهبرداری از ناحیه دادسرا و باتوجه به شکایت شاکا تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۷ دادگاه عمومی تهران واقع در پونک نبش نبایش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۶/۴/۷ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آئین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد آمد.

۳۲۷۳۲ منشی شعبه ۱۱۶۷ دادگاه کیفری ۲ مجتمع قدس تهران

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۱۰/۱۱۶۷ برای متهم مهناز کلاتری به اتهام انتقال مال غیر از ناحیه دادسرا و باتوجه به شکایت شاکا تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۷ دادگاه عمومی تهران واقع در پونک نبش نبایش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۶/۴/۱۰ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آئین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد آمد.

۳۲۷۳۳ منشی شعبه ۱۱۶۷ دادگاه کیفری ۲ مجتمع قدس تهران

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۵۹/۱۱۶۷ برای متهمین محمود اسدی و احمد اسدی به اتهام فروش مال غیر از ناحیه دادسرا و باتوجه به شکایت شاکا تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۷ دادگاه عمومی تهران واقع در پونک نبش نبایش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۶/۴/۳ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آئین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد آمد.

۳۲۷۳۴ منشی شعبه ۱۱۶۷ دادگاه کیفری ۲ مجتمع قدس تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۰۹۹۸۲۱۳۸۳۰۰۵۰۴ شعبه ۱۰۳۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید قدوسی تهران (۱۰۳۷ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۵۰۰۲۸/۱۹۱۲۰۰۰۹۹۷۲۱۹۱۲۰۰۰۲۸ شاکا : آقای ابراهیم کنار کوهی فرزند ماندنی به نشانی شهرستان تهران — حافظ نبش رودسر مرکزی شرکت ملی نفت ط ۷ اتاق ۷۱۰ متهم : آقای آویشا جعفری به نشانی اصفهان خیابان حکیم نظامی خیابان قزل باش پاساژ طبقه زیر زمین پوشاک زاله اتهام ها : ۱. توهین به اشخاص عادی ۲. افترا دادگاه پس از بررسی اوراق و محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و با استعانت از خداوند سبحان به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید . رای دادگاه در خصوص اتهام خانم آویشا جعفری فرزند محمد فاقد مشخصات بیشتر به لحاظ عدم دسترسی به وی در مراحل تحقیق دایر بر توهین به اشخاص عادی و افترا موضوع شکایت آقای ابراهیم کنار کوهی به شرح مندرج در پرونده و کیفر خواست مورخه ۹۵/۱/۱۵ صادره از دادرسی عمومی و انقلاب ناحیه ۶ تهران دادگاه با عنایت به محتویات پرونده و استحضار متهم از وقت دادگاه و ابلاغ قانونی از طریق نشر آگهی در روزنامه کثیرالانتشار آسیا مورخه ۹۵/۱۰/۲۲ و انتظار کافی و عدم حضور متهم از وقت دادگاه و ابلاغ قانونی از طریق ارائه دفاعیات لازم و موثر و شکایت شاکا و تحقیقات محصله و گزارش اولیه ضابطین و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده از جمله تحقیقات محصله دادبازی بزه انتسابی به متهم را در حد کیفرخواست به نظر مقرون به صحت تشخیص و مستندا به مواد ۶۹۷ و ۶۰۸ قانون تعزیرات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ و ماده ۱۴۳ قانون مجازات اسلامی از بابت توهین به تحمل ۷۴ ضربه شلاق تعزیری محکوم و اعلام می‌نماید. رای اصداری غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ واقعی قابل واخواهی در این شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد .

۳۲۷۳۶ رئیس شعبه ۱۰۳۷ دادگاه کیفری دو تهران

برندنامه



۱۰ کلید موفقیت برند استارباکس رهبر جهانی صنعت قهوه و کافی شاپ

امروزه برند استارباکس را می توان رهبر جهانی کسبوکارهایی که در زمینه کافی شاپ و قهوه فعالیت می کنند، دانست. این موفقیت حاصل داشتن استراتژی بازاریابی و اقتصاد رفتاری مناسب این برند است. توجه به عوامل و نکات کلیدی متعددی باعث شده است که برند استارباکس ۲۱۳۶۶ شعبه در بیش از ۶۰ کشور جهان را به خود اختصاص دهد و هوارد شولتز، مدیرعامل این شرکت را به یکی از افراد شناخته‌شده جهان تبدیل کند. در ادامه این مطلب عوامل کلیدی مؤثر در موفقیت برند استارباکس را با جزئیات بیشتری بررسی می کنیم.

رموز موفقیت برند استارباکس

۱- **آغاز با مقیاسی کوچک و رشد و توسعه تدریجی**
استارباکس در سال ۱۹۷۱ در سیاتل تأسیس شد و در ابتدا تنها دانه‌های قهوه به فروش می‌رساند. هوارد شولتز برند استارباکس را در حالی در سال ۱۹۸۷ خریداری کرد که تنها شش فروشگاه داشت. پس از خرید شرکت استارباکس توسط هوارد شولتز نزدیک به سه دهه طول کشید تا این کسبوکار به جایگاه فعلی خود به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت فعال در این زمینه تبدیل شود، بنابراین آغاز با مقیاسی کوچک و رشد تدریجی و با دقت این برند را می‌توان یکی از رموز موفقیت آن دانست.

۲- رهبری استراتژیک

می‌توان گفت هوارد شولتز همواره هسته مرکزی رهبری برند استارباکس بوده است، بنابراین استراتژی موفق این برند که پیشنهاد استفاده از استارباکس به مشتریان بود نیز توسط شولتز ارائه شده است. ارائه خدمات به مشتریان در محیطی کاملاً دوستانه سبب پیشبرد استراتژی بازاریابی یک به یک این برند شده است. از سوی دیگر نیز امکان سفارشی‌سازی و آگاه‌سازی مصرف‌کننده تأثیر بسزایی در جذب مشتری وفادار برای برند استارباکس داشته است.

۳- داشتن مدل کسبوکار براساس فرهنگ اجتماعی و بهبود بهر دوری

همان‌گونه که می‌دانید مدل کسبوکار هر شرکتی براساس فرهنگ محیط اجتماعی آن طراحی می‌شود، بنابراین مدل کسبوکار برندهایی مانند استارباکس که در نقاط مختلف جهان شعبه دارند برای هر کشور متفاوت خواهد بود. به‌روروی نیز یکی دیگر از عواملی است که موفقیت یک برند را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بنابراین باید استراتژی‌هایی برای بهبود بهروری، سرعت‌بخشی به ارائه خدمات مشتریان و بهبود روابط با مشتریان نیز در نظر گرفته شود. برند استارباکس با توجه به این دو نکته موفق شد به ماندگاری نام برند خود در ذهن مشتریان کمک کند.

۴- مشتری‌مداری

مطمئناً شما نیز با جمله «همیشه حق با مشتری است» آشنا هستید. در حقیقت فلسفه این جمله برای برند استارباکس در سه جمله زیر خلاصه می‌شود.

- در صورتی که مشتری از محصول یا خدمات ارائه شده راضی نباشد، محصول دیگری به انتخاب خود مشتری در اختیار او قرار می‌گیرد تا مشتری کاملاً راضی باشد.

- کد تخفیف برای مراجعه‌ بعدی مشتریان در نظر گرفته می‌شود.

- جایزه و تخفیف فوق‌العاده‌ای برای مشتریان وفادار در نظر گرفته می‌شود.

رعایت این نکات برند استارباکس را به یکی از کسبوکارهای موفق و استراتژی‌محور جهان تبدیل کرده است. مشتری‌مداری یکی از کلیدهای موفقیت برند استارباکس است.

۵- کارمندان برند استارباکس نیروی محرکه مدل کسبوکار آن

جالب است بدانید که تمام کارمندان، سرپرستان و مدیران برند استارباکس به‌عنوان شرکای این برند شناخته می‌شوند. به عبارت بهتر هر یک از این افراد فراتر از کارکنان بوده و به‌عنوان سه‌ام‌داران برند استارباکس شناخته می‌شوند. در نظر گرفتن سهام، بیمه‌های درمانی و کارگاه‌های آموزشی از جمله خدماتی است که در اختیار کارکنان این برند قرار می‌گیرد. از سوی دیگر نیز به منظور بهبود موقعیت شغلی و کاهش استرس محیط کار سالی یک بار جلسات توفان فکری با حضور تمام کارکنان این برند برگزار می‌شود. می‌توان گفت ارزش قائل بودن به کارکنان نیز یکی دیگر از عوامل مؤثر در موفقیت برند استارباکس است.

۶- ارائه آموزش‌های استاندارد

ارائه آموزش‌های استاندارد به صورت تئوری در کلاس و به شکل عملی در محیط فروشگاه‌ای به کارمندان جدید نیز یکی از رموز موفقیت برند استارباکس است.

۷- فراهم کردن محیطی دوستانه

برند استارباکس علاوه بر ارائه خدمات دوستانه با طراحی یک محیط دوستانه تجربه فوق‌العاده‌ای را در ذهن مشتری به یادگار می‌گذارد.

۸- نوآوری و مشارکت

تنوع محصول، نوآوری و مشارکت از مهم‌ترین عوامل موفقیت یک برند است. استفاده از شیوه‌های جدید بازاریابی، طرح‌های مکمل، نوآوری و... از جمله عواملی هستند که در پیشبرد استراتژی بازاریابی استارباکس تأثیرگذار بوده‌اند. به‌عنوان مثال از سال گذشته اجرای موسیقی در کافه‌های استارباکس تجربه جدید و فوق‌العاده‌ای را برای مشتریان این برند محبوب فراهم کرده است.

۹- **استفاده از زنجیره تأمین برای تکمیل چرخه بازاریابی**
زنجیره تأمین برند استارباکس در حال حاضر متشکل از برندهای مختلفی است، بنابراین این برندها نیز می‌توانند در پیشبرد استراتژی بازاریابی به استارباکس کمک کنند پس تکمیل چرخه بازاریابی به کمک اعضای زنجیره تأمین یکی از عوامل مؤثر در موفقیت برند استارباکس است.

۱۰- استفاده از ابزارهای متنوع بازاریابی

برند استارباکس برای موفقیت استراتژی بازاریابی خود معمولاً از ابزارهای مختلفی مانند تبلیغات، بازاریابی ایمیلی و... استفاده می‌کند. این امر باعث می‌شود که بتواند مخاطبان گروه‌های مختلفی را تحت تأثیر خود قرار دهد. علاوه بر نکاتی که تاکنون ذکر شد، می‌توان گفت برقراری ارتباط عاطفی با مشتریان وفادار و تحت تأثیر قرار دادن آنها نیز یکی از رموز موفقیت برند استارباکس است، زیرا مشتریان هنگام خرید محصولات لزوماً تصمیم‌های معقولانه نمی‌گیرند، بلکه در بیشتر مواقع این تصمیم‌گیری احساسی مشتری است که او را ترغیب به خرید محصول می‌کند.

منبع: ibazaryabi

نگاهی به آگهی تلویزیونی همراه اول

به پاس قدردانی، جایزه بیر



در آگهی تلویزیونی همراه اول دو مرد را می‌بینیم نشسته روی قایق در حال ماهی‌گیری که ناگهان یک گوی پر از پول به قلاب آنها گیر می‌کند. در همین راستا اپراتور همراه اول تلاش کرد تا با برنامه‌های تشویقی و حمایتی، مشتریان را به همراه خود را بیش از پیش گرمای بدارد، به همین جهت کمپینی را در قالب طرح «جایزه بزرگ همراهی» و با شعار «این همراهی میلیارد‌ها می‌ارزه!» راه‌اندازی

جالب توجهی است. مشاهده حجم عظیمی از اسکناس روی آب قطعاً نظر مخاطب را جلب می‌کند. در این تیزر به طرز کاملاً حرفه‌ای سعی شده است تا رنگ‌های اصلی برند به مخاطب القا شود. در کنار این ویژگی‌های مثبت، اما آگهی مورد نظر همراه اول با محوریت همراهی میلیاردری است که در این کمپین همراه اول نوید یک جایزه بزرگ را می‌دهد.

در واقع این آگهی بنا به درخواست خود همراه اول به نوعی دنبال‌کننده کمپین گذشته بوده که با یک توپ طراحی شده است. در این کمپین قرار بود به پاس قدردانی از مشتریان، هر ماه یک جایزه ۲۵۰میلیونی در ۱۰ ماه که به مجموع یک میلیارد تومان خواهد بود، اهدا شود. آخرین ماه این قرعه‌کشی اسفندماه سال گذشته بود که با این آگهی به اتمام رسید.

وی در رابطه با شعار و ساخت این آگهی ادامه می‌دهد: «این همراهی میلیاردها می‌ارزه» شعار اصلی این آگهی بود که به پاس قدردانی از مشتریان اول به آنها جایزه‌ای بزرگ اهدا شد.

در رابطه با ساخت آگهی نیز باید تأکید کنم استفاده از توپ به نوعی جذابیت بصری ایجاد و ماهیگیری نیز بحث شانس را مطرح می‌کند. به این صورت که هرکسی امکان برنده شدن را دارد و جایزه به حدی نزدیک است که هرکسی می‌تواند آن را تصاحب کند. وی در ادامه می‌افزاید: تنها مزیت این کمپین نسبت به جایزه‌های بزرگ مشابه این است که نیاز به ثبت نام و ارسال کد و... برای شرکت در قرعه کشی وجود ندارد و تمام مشتریان همراه اول می‌توانند در این قرعه‌کشی شرکت کنند، اما طبعاً کسی که تماس بیشتری داشته در اولویت خواهد بود.

تمایز خوب همراه اول

بناج در رابطه با ایده تیزر تبلیغاتی همراه اول می‌گوید: ایده تیزر در نگاه کلی ایده

کرد که بر این اساس هر ماه ۵ جایزه ۲۰۰میلیون تومانی و در مجموع یک میلیارد تومان به قید قرعه به پنج نفر از مشتریان خود اهدا کرد. برای بررسی این آگهی، گفت‌وگویی را با هارمیک نواسارتیان، مدیر روابط عمومی آژانس تبلیغاتی بادکوبه، حسن بنانج، کارشناس ارشد تبلیغات و مشاور رسانه و برندسازی و آرش سلطان‌علی استاد دانشگاه و مشاور ارشد برند داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

وی در رابطه با مخاطبان این آگهی ادامه می‌دهد: به نظر می‌رسد مخاطب اصلی این تیزر بیشتر جوانان و خانواده‌های جوان باشند. در اکثر آگهی‌های ایرانیسل مخاطب هدف، جوان‌ها هستند. افرادی که نمی‌توانند سهم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

یک‌شبه، این قشر را به سوی خود جلب کند. سیم‌کارت دائمی خریداری کنند و بیشتر به خرید سیم کارت‌های اعتباری روی آورده‌اند. در همین راستا همراه اول تلاش دارد با تمرکز بر نکاتی که برای جوانان جذابیت دارد از جمله پولدار شدن

فرصت امروز

کلید

نکته‌هایی درباره رفتار خرید مردان



دانستن اطلاعات جمعیت شناختی درباره بازار هدف یکی از پایه‌ای‌ترین نیازهای واحد بازاریابی برای به ثمر رساندن تلاش‌هایش است. اینکه بدانیم مخاطبان اصلی ما از چه قشری هستند، چقدر درآمد دارند، از لحاظ تحصیلی چه سطحی دارند، چند ساله هستند و از همه مهم‌تر در هنگام خرید چه رفتارهایی را از خود بروز می‌دهند، باعث می‌شود فعالیت‌های واحد بازاریابی هدفمند و هم‌راستا با نیازهای مشتریان هدف باشد.

اگر مشتریان هدف شما مردان هستند، دانستن رفتار خرید آنها برای موفقیت فعالیت‌های بازاریابی مهم و حیاتی است. شاید شما هم این پیش‌فرض نادرست را شنیده باشید که چون پیچیدگی ذهن مردان کمتر از زنان است، رفتار خرید آنها نیز شفاف‌تر و درک آن آسان‌تر است

اما بر خلاف این تصور، از آنجا که مردان سخت‌تر خرید می‌کنند و در کنترل هیجانات خود هنگام خرید بهتر از زنان عمل می‌کنند، درک رفتار خریدشان آنقدرها هم ساده نیست. بنابراین در ابتدا باید به این نکته توجه کنیم که تحقیقات بازار با پیش‌فرض و کلیشه‌ها میانه خوی ندرند و به دنبال این است که به اطلاعات صحیح و واقعی دست یابد. قبول کردن پیش‌فرض‌های کلی درباره خرید مرد یا زن تنها باعث می‌شود که مسیر را اشتباه برویم.

بدون شک رفتار خرید یک مرد جوان با مردی مسن متفاوت است، بنابراین باید تعریف درستی از مخاطبان هدف داشته باشیم. پیش‌فرض‌های نادرستی که درباره نحوه و دلیل خرید مردان وجود دارد باعث می‌شود که استراتژی فروش و بازاریابی سازمان مسیر درستی را طی نکند. برای مثال این تصور که مردان نسبت به زنان علاقه کمتری به چانه زدن دارند، کاملاً غلط است.

نگاهی به آمار نشان می‌دهد که مردان علاقه زیادی به چانه زدن دارند و تنها روش آنها متفاوت از روش خانم هاست. از این دست تصورات کلیشه‌ای به وفور در مورد خریداران مرد وجود دارد که باور کردن آنها سبب می‌شود بخش بزرگ و مهمی از بازار را از دست دهیم. خوشبختانه در این زمینه پژوهش‌های کاربردی و مفیدی انجام شده که می‌تواند به شرکت‌ها و برنامه‌های اقتصادی کمک کند.

اخیرا یک مؤسسه تحقیقاتی در پژوهشی به بررسی رفتار خرید مردان پرداخته و به نتایج جالبی رسیده که آگاهی از آنها می‌تواند به بازاریابی هر چه بهتر برای این بخش از مخاطبان منجر شود. در اینجا به بررسی نتایج این تحقیق مهم می‌پردازیم.

۱- ۵۰ درصد از مردان جوان (بین ۲۵ تا ۴۰ سال) تحت تأثیر تبلیغات و برنهای دیجیتال قرار می‌گیرند.

۲- ۶۸درصد از مردانی که گوشی تلفن همراه هوشمند دارند، براساس تبلیغات موبایلی خرید خود را انجام می‌دهند. این آمار در مورد زنانی که گوشی تلفن همراه هوشمند دارند، ۵۸درصد است.

۳- تنها ۵درصد از مردان به تبلیغات از طریق کاتالوگ توجه دارند.

۴- ۴۴درصد از مدیران جوان (بین ۲۵ تا ۴۰ سال) تحت تأثیر موبوهای جست‌وجوگر اصلی خرید خود را انجام می‌دهند.

۵- ۴۴درصد از مردان درباره تجربیات مثبتی که از خرید آنلاین به دست آورده‌اند، با دوستان و آشنایان خود صحبت می‌کنند.

۶- ۹۰درصد از خانم‌ها زمانی‌که می‌خواهند خریدهای بزرگی همچون خانه و خودرو انجام دهند، موضوع را با همسر خود در میان می‌گذارند و با او مشورت می‌کنند.

۷- ۴۰ درصد از مردان زمانی‌که می‌خواهند درباره محصولات مورد نظر خود جست‌وجو کنند، به شبکه‌های اجتماعی مراجعه می‌کنند.

۸- ۵۸ درصد از پدران می‌گویند زمانی‌که می‌خواهند تصمیم به خرید کردن بگیرند، حداقل از چهار منبع اطلاعاتی برای به دست آوردن اطلاعات مورد نظر خود استفاده می‌کنند.

۹- ۴۳درصد از مردان ثروتمند معتقدند که خرید کردن فرآیندی آرامش‌بخش و لذت‌بخش است.

۱۰- ۷۰درصد از مردان اعلام کردند که پنج ثانیه پس از دریافت یک پیام تبلیغاتی، آن را از گوشی خود حذف می‌کنند. تحلیل و بررسی این نتایج می‌تواند حتی به اصلاح و تغییر راهبردهای بازاریابی و تبلیغاتی یک سازمان منجر شود. برای مثال در شرایطی که تنها ۵درصد از مردان به تبلیغات از طریق کاتالوگ توجه می‌کنند، ارائه کاتالوگ به مشتریان مرد تقریباً کار بی‌فوایدی است.

بنابراین بهتر است به جای روی آوردن به چاپ کاتالوگ‌هایی که با صرف هزینه و وقت نسبتاً زیاد هیچ منفعتی برای ما ندارند، حضور پررنگ‌تری در تبلیغات اینترنتی و شبکه‌های اجتماعی داشته باشیم.

همچنین بی‌اثر بودن ارسال پیامک‌های تبلیغاتی به‌طوری که مخاطبان مورد حتی زحمت خواندن کامل آنها را نیز به خود نمی‌دهند، این پیام را برای سازمان‌ها و شرکت‌ها دارد که این روش تبلیغاتی تنها باعث بالا رفتن هزینه‌های آنها می‌شود و بازگشت سرمایه قابل توجهی را نباید از ارسال پیامک انتظار داشت. علاوه بر این، اطلاعات به دست آمده از این پژوهش نشان می‌دهد که در کل، فرآیند خرید برای مردان لذت‌بخش نیست. اینکه ۴۳درصد از مردان ثروتمند با خرید کردن به آرامش می‌رسند، نشان می‌دهد که در تلاش‌های بازاریابی برای مردان، خیلی نباید روی عنصر آرامش و لذت مانور داد.

مطمئناً این آمار در مورد مردانی که سطح درآمد پایین‌تری دارند و ثروتمند محسوب نمی‌شوند، پایین‌تر هم هست، لذا باید روی جنبه‌های دیگری از خرید مانند کاربرد یا کسب منافع جانبی تمرکز کرد تا مخاطبان مرد را تحت تأثیر قرار داد.

منبع: khalaghiyat.com

آگهی اسپری خوشبو کننده Glade



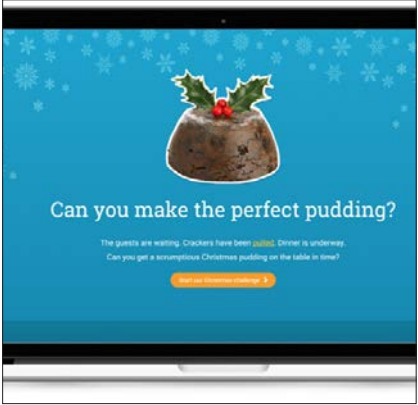
آگهی اسپری خوشبو کننده Glade



استراتژی‌های بازی‌پردازی که می‌توانید در سال ۲۰۱۷ از آنها استفاده کنید

ترجمه: رامین پروین گنابادی

منبع: elearningindustry.com

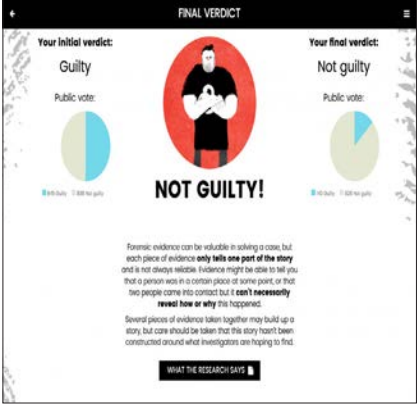


استراتژی‌های بازی‌پردازی (گیمیفیکیشن) به شما کمک می‌کند تا دانش‌آموزان را درگیر مبحث در حال آموزش و با انگیزه نگه دارید، همانطور که در مثال چالش پودینگ مشاهده کردید. استراتژی بازی‌پردازی در نرم‌افزار آموزشی e learning شامل بخش‌هایی مانند جان‌بخشی به محتوای آموزشی برای یادگیرنده، مقایسه دانش‌آموزان و یادگیری اجتماعی است.

نگاهی بیندازیم به چند استراتژی بازی‌پردازی در آموزش الکترونیکی که می‌تواند تجربه یادگیری مطلوب‌تری را برای دانش‌آموزان به همراه داشته باشد. از قالب نظرسنجی برای پرسیدن سوالات استفاده کنید.

نظرسنجی‌های همگانی می‌تواند به یک اندازه غافلگیرکننده و مشوق باشند. این عمل برای شرکت‌کنندگان منطقه امن خلق می‌کند.

به‌عنوان مثال شرکت‌کننده‌ای که یک گزینه را انتخاب کرده وقتی می‌بند بقیه هم انتخاب مشابهی داشته‌اند احساس امنیت درباره دیدگاهش می‌کند. دانشگاه open مثالی عالی در این زمینه خلق کرده که از دانش‌آموزان می‌خواهد در افکارشان تجدیدنظر بکنند. نرم‌افزار آموزشی elucidat می‌تواند برای راهنمایی دانش‌آموزان به مسیری مشخص بر مبنای پاسخ‌های‌شان به سوالات استفاده شود.



به‌عنوان مثال در چالش پودینگ آن‌هایی که انتخاب کرده بودند که پودینگ‌شان را با عکسی از ملکه انگلستان تزئین کنند، حاصل این انتخاب را در نتایج نهایی‌شان دیدند. شما می‌توانید با استفاده از زمان‌سنج در نرم‌افزار elucidate تجربه را برای دانش‌آموزان‌تان سخت‌تر کنید.

در چالش پودینگ سه دقیقه وقت برای اتمام این چالش به دانش‌آموزان داده شده بود. همچنین elucidat به شما امکان می‌دهد تا با استفاده از تکنیک‌های امتیازدهی چندوجهی و پیشرفته تجربه یادگیری دانش‌آموزان را جامع و منسجم کنید.

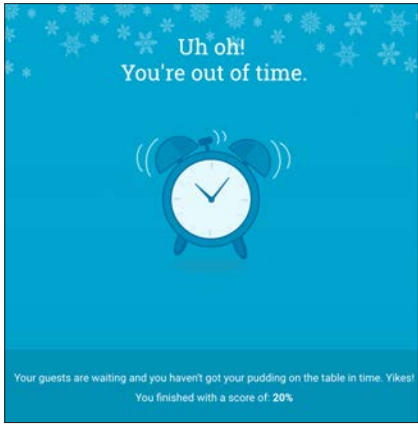
در این جا یک تکنیک شخصیت‌بخشی سرگرم‌کننده معرفی می‌کنیم: شما می‌توانید بگویید هر شرکت‌کننده چگونه به سوالات جواب داده و به آنها بگویید چند نفر دیگر مشابه آنان به آن سوال جواب داده است.

این کار را با استفاده از نمودار و گزارش هم می‌توانید انجام دهید. این کار به دانش‌آموزان کمک می‌کند تا بخش‌های مبهم محتوای آموزشی را که به لبه و خیر نمی‌توان به آن پاسخ داد بهتر کشف کنند.

همچنین از این روش برای جمع‌آوری عقاید درباره مباحث بحث‌برانگیز، اخلاقی و رفتاری استفاده کنید. این گونه از یادگیری اجتماعی می‌تواند رقابتی باشد، اما به دانش‌آموزان شما فرصت یادگیری درباره جنبه‌های مختلف مسائل از جمله نظر کارشناسان درباره مسائل مورد بحث را می‌دهد.

بازی اخلاق در دانشگاه open نمونه‌ای است از اینکه قوانین چگونه می‌تواند معیاری برای اندازه‌گیری اخلاقیات دانش‌آموزان باشد.

از اضافه کردن جنبه‌های لذت‌بخش و مغرَح در فرآیند آموزش‌تان ترس نداشته باشید. می‌توانید از ارائه‌های خنده‌دار برای افزودن جنبه‌های غافلگیرکننده و سرگرم‌کننده به محتوای آموزشی‌تان استفاده کنید. حالا که این استراتژی‌ها را در چنته دارید می‌توانید ایده‌های بازی‌پردازی را در محتوای آموزشی‌تان به کار بگیرید تا تجربه یادگیری دانش‌آموزان‌تان غنی‌تر بشود.



گزارش «فرصت‌امروز» از کمپین «هیجان با نیشان» به عنوان یکی از نمونه‌های موفق استفاده از بازی‌پردازی در معرفی محصول

بازاریابی نیشان: جسورانه و مهیج

این رفتار متمایز به همین جا ختم نشد و به فاصله اندکی پس از نمایشگاه خودروی تهران، نمایندگی نیشان از فراهم آوردن امکان تست درایو با رانندگی آزمایشی با خودروی جوک در قلب شهر تهران برای علاقه‌مندان خبر داد. در اعلام خبر مربوطه آمده بود که دیدن و شنیدن کافی نیست و اینک باید طعم هیجان را تست کرد؛ یک حرکت حساب شده برای جذب علاقه‌مندانی که پیش از این با خودروی جوک آشنا شدند. در اواخر سال ۱۳۹۵ نیز شرکت جهان نوین آریا به‌عنوان نماینده رسمی نیشان در ایران کمپینی را با عنوان «هیجان با نیشان» اجرا کرد که بسیار مورد توجه علاقه‌مندان خودرو و متخصصان بازاریابی قرار گرفت. در ادامه، برای بررسی و نقد این کمپین بازی پردازی با دکتر سید کامران یاقری، مدیر بازاریابی شرکت جهان نوین آریا و همید فدایی مدرش و مشاور بازی پردازی به گفت‌وگو نشستیم تا برخی از عوامل موفقیت این کمپین را بررسی کنیم.

ممکن است کمپین محیطی راه‌اندازی شرکت جهان نوین آریا، نماینده رسمی نیشان در ایران را به خاطر داشته باشید؛ کمپینی با طرح‌های طاووس، اسب و ببر که همگان را جذب و متعجب کرد؛ کمپینی که از همه نظر با تبلیغات رایج خودرویی در سال‌های اخیر متفاوت بود؛ کمپینی که نه‌تنها در اعلام ورود دوباره نیشان به بازار موفق بود، بلکه در همین مدت اندکی که از آن می‌گذرد انواع جوایز تبلیغات و بازاریابی را برای مجریان خلاق ایرانی آن به همراه آورد.

معمولا نمایندگی‌های برندهای معتبر در ایران، به استفاده بی‌کم‌وکاست از طرح‌های خارجی ارسالی از شرکت اصلی در کمپین‌های محیطی خود اکتفا می‌کنند، زیرا تغییر آن طرح‌ها یا استفاده از طرح‌های نوآورانه داخلی می‌تواند با ریسک همراه باشد. به همین دلیل اجرای کمپینی بومی با طرح‌هایی چنین نوآورانه، به معنای واقعی جسورانه بود.



گیمیفیکیشن برترین استراتژی برای جمع‌آوری دیتا از کاربران است و نیشان نیز با استفاده از همین قابلیت به جمع‌آوری اطلاعات شخصیتی، هیجانی و نوآوری مخاطبان خود پرداخت و با پیش‌بینی امتیاز بیشتر برای سوالات مرحله شناخت خودرو، کاربر را به صورت خودکار مجاب به خواندن متن توضیحات و ویژگی‌های خودروی جوک کرد.

آیا گیمیفیکیشن نیشان موفق بوده است؟ این مدرس و مشاور گیمیفیکیشن در رابطه با پیشنهادهای خود تأکید می‌کند: فرایند بازی گونه‌سازی (Gamification) در نیشان، توانایی پیاده‌سازی بالاتری از نسخه اجرا شده داشت. برخی از نقاط ضعف این فرآیند مانند عدم ارسال و تشویق به مشارکت بیشتر مخاطب با استفاده از نوتیفیکیشن‌های ایمیلی و پیامکی، عدم در نظر گرفتن راه‌های میانبر برای کسانی که امتیاز پایین‌تری دارند تا از دور مسابقه خارج نشوند و عدم ایجاد حلقه با صفحات اجتماعی برند از نقاط قابل بهبود این کمپین دیجیتالی گیمیفیکیشنی است. همچنین عدم مشخص بودن نقطه پایانی مسابقه که یکی از بزرگ‌ترین نقاط اتصال مخاطبان است نیز در این کمپین به چشم نمی‌خورد و تنها به «اردیبهشت ۹۶» بسنده شده بود. وی در ارزیابی کلی خود از کمپین اخیر نیشان می‌گوید: به‌طور کلی، مسابقه «هیجان با نیشان» از نمونه‌های موفق استفاده از گیمیفیکیشن در «معرفی محصول» است وازطرفی‌بادریافت‌اطلاعات‌ازکاربران‌وشرکت‌کنندگان زمینه‌سازی برای حمل مخاطب در سایر کمپین‌ها، مناسب می‌تواند بسیار فرصت‌آفرین و چشمگیر باشد. همچنین جوایز این کمپین و مسابقه نیز با هویت برند، محصول و ساختار مسابقه هم‌خوانی مناسبی داشته و تأثیر مثبتی برای جذب مخاطب و شرکت در مسابقه را به همراه داشت.

هیجان‌انگیز» را به‌گونه‌ای بسیار ماندگار شکل داد. انجام چنین کاری در این ابعاد به روش‌های سنتی و معمول بازاریابی با ممکن نخواهد بود یا هزینه‌ای غیرقابل تصور خواهد داشت. دست آخر باید تأکید کنم که اجرای موفق این کمپین نه‌تنها به برندسازی نیشان به‌عنوان هدف اصلی آن کمک کرد، بلکه آمار فروش جوک را به شکل محسوسی افزایش داد.

یک تصمیم جسورانه

همید فدایی، مدرس و مشاور گیمیفیکیشن و هکرنرشد در رابطه با گیمیفیکیشن و کمپین اخیر نیشان به «فرصت امروز» می‌گوید: در کمپین نیشان با تصمیم‌گیری جسورانه‌ای مواجه هستیم که کمتر مدیر و صاحب برندی در ایران قدرت ریسک پذیری چنین کاری را دارد. در کمپین «هیجان با نیشان» برای جلب توجه مخاطب به تبلیغات و محصول موردنظر(نیسان جوک) مسابقه‌ای در نظر گرفته شد. در این مسابقه که پیرامون ارائه و معرفی جوک، محصول جدید و متفاوت نیشان به مخاطب بود، با استفاده از حس محبوب مسابقه، چالش و جوایز جذاب قصد تعامل مناسب مخاطبان با برند، محصول و کمپین مدنظر قرارداد شد. این کمپین با هوشمندی بر بستر سایت نیشان و از طریق سرویس‌های تبلیغات کلیک‌ی به مخاطبان نشان داد تا با ایجاد جذابیت، مسابقه و هدایای جذاب می‌تواند بازدید قابل توجهی را در طول فرآیند کمپین به سایت منتقل کند.

وی با اشاره به نقاط مثبت و قوت این کمپین اضافه می‌کند: گیمیفیکیشن و عناصر بازی به دلیل عمومی و پایه بودن برای ر زندگی افراد، زبان مشترکی بین انسان‌ها است و طبق پرسوای مخاطبان، استراتژی‌های گوناگونی قابل تدوین دارد. همانطور که شاهد هستیم در فرایند اجرای مسابقه «هیجان با نیشان» بخش مهمی که به چشم می‌آید، عدم نمایش وضعیت کاربران به‌طور مقایسه‌ای در جدول برترین‌ها است. فدایی در ادامه می‌افزاید:

طراحی کمپین بر پایه بازی‌پردازی کار سختی است؟

من ترجیح می‌دهم این کار را پیچیده و پرریسک بنامم نه سخت و دشوار. ما در نمایندگی نیشان، با ایجاد بازی و رقابت، هزاران کارر فضای اینترنتی را با خود همراه کردیم. اما همین همراهی گسترده باعث می‌شود که پیامدهای منفی ارسال تصویر اشتباه و مغشوش به مخاطب به مراتب افزایش یابد. بنابراین مهم‌ترین ملاحظه در بازی‌پردازی، هم‌راستا ساختن تجربه همراهی مخاطب با اهداف شرکت و ارائه تصویری مطلوب از برند است. اگر بازی به درستی اجرا نشود یا طراحی مناسبی نداشته باشد، نه‌تنها به نتایج مورد نظر نمی‌رسند، بلکه ممکن است به تصویر برند در ذهن مخاطبان آسیب جدی برزند. به همین منظور، بازاریابان باید در طراحی بازی و قواعد آن با دقت فراوان عمل کنند.

این کمپین با شعار «هیجان با نیشان» تعریف و تم هیجان و نوآوری در تمام مراحل طراحی و اجرای آن حفظ شد. کاربران در همان ابتدا با پاسخ‌دادن به چند سوال، میزان استقبال خود از هیجان را محک می‌زدند و امتیاز می‌گرفتند. سپس به پرسش‌هایی درباره جوک و ویژگی‌های ممتاز آن پاسخ می‌دادند. در نهایت هر کاربر با توجه به امتیازی که کسب می‌کرد شانس برای برنده شدن جوایز نهایی به‌دست می‌آورد. اما ابتکار نوآورانه همکاریام برای پیوندزدن حسن هیجان و نوآوری در سیستم اهدای جوایز بود. برای مثال نفر اول مسابقه با هزینه نیشان به شهر فوجی کیو ژاپن می‌رود و سوار هیجان‌انگیزترین ترن هوایی دنیا در این شهربازی می‌شود. اما قبل از آن باید در تهران اقدام به پرش‌یابنجی کند و پرواز با پاراگلایدر را انجام دهد تا مشخص شود واقعا برای هیجان آماده است.

اگر آماده هیجان نباشد، به ژاپن نمی‌رود و باید به دریافت پنج سکه طلا بسنده کند. وقت کنید که در این مسیر همه چیز رنگ‌وبوی نوآوری، هیجان، ژاپن و نیشان دارد. ترکیب همه این موارد در ذهن صدها هزار مخاطب ما همان شعار نیشان یا «نوآوری

برنامه‌ریزی بازاریابی شرکت جهان‌نوین آریا بر استفاده از بازی‌پردازی در لایه‌های مختلف تأکید دارم.

کاربران در این کمپین چگونه با خودرو جوک آشنا شدند؟

در کمپین‌های مبتنی بر بازی‌پردازی می‌توان کاربران را به رفتارهایی تشویق کرد که مستلزم صرف زمان و انرژی باشد، درحالی‌که شاید ترغیب آنها به کاربران، تجربه‌ای لذت‌بخش هم برای‌شان رقم بخورد. بازی‌پردازی با گیمیفیکیشن در واقع استفاده از تفکرات و ابزارهایی است که در بازی‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند، اما این استفاده در جایی خارج از فضاهای معمول بازی انجام می‌شود. بازی‌پردازی کاربردهای بسیار متنوعی دارد که یکی از آنها معرفی خدمات یا محصولات جدید است.

چگونه متوجه شدید که بازی‌پردازی روش مناسبی برای معرفی جوک می‌تواند باشد؟

حتما دیده‌اید که قسمت عمده کلیک‌های کاربران در شبکه‌های اجتماعی، به خاطر بررسی دوباره مطالبی است که خودشان به اشتراک گذاشته‌اند تا از تعداد لایک‌ها و امتیازهایی که کسب کرده‌اند آگاه شوند. مگر این رفتار چیزی به جز تمایل شدید

به بازی در تمام سطوح جامعه است. افراد به‌صورت عادی به دنبال فرصت‌هایی برای تجربه لذت بازی هستند. افراد در زمان بازی، حس رقابت را در خود به شکلی مسالمت‌آمیز و همراه با لذت، برآورده می‌کنند. لذا تعجبی ندارد که سطح درگیری کاربران در چنین کمپینی از دیگر شیوه‌های بازاریابی معمول بیشتر باشد. علاوه بر این، بازی‌پردازی نه‌تنها رفتارهایی را موجب می‌شود که به تقویت برند کمک می‌کنند، بلکه تجربه کاربر را نیز لذت‌بخش کرده و وفاداری به برند را افزایش می‌دهد. گسترش اینترنت و فضای مجازی هم فرصت‌های نابی برای بازی‌پردازی فراهم آورده است. خوبی بازی‌پردازی در فضای مجازی این است که مدیران بازاریابی می‌توانند با اتکا به آمار و ارقام و تحلیل، به سرعت و به صورت کمی نتیجه کار را ارزیابی کنند. با توجه به تمامی این موارد، در



کارتابل

اجازه دهید مشتریان تان به جای شما صحبت کنند

ترجمه: علی آل‌علی



اگرچه اغلب مخاطبان نسبت به پدیده موسوم به «تبلیغ توسط مشتریان» شکاک هستند، با این حال براساس پژوهش‌های معتبر چنین امری کاملاً علمی و قابل اجرائست. بر همین اساس باید توجه داشت‌ه باشید که استفاده از مشتریان به‌عنوان بلندگوهای تبلیغاتی علاوه بر کاهش هزینه‌های تبلیغاتی، تأثیرگذاری بیشتری را نیز به ارمغان خواهد آورد. بر همین اساس در گام نخست باید بر دیدگاه‌های شکاکانه افراد در مورد شیوه ذکر شده، غلبه کنید. یکی از بهترین راهکارهای موجود در این زمینه اشاره به دیدگاه اصلاح شده برخی مشتریان است. بر این اساس شاید بتوانید قاعده بازی را عوض کرده و افراد را نسبت به چنین پدیده‌ای خوش‌بین کنید.

شاید شما نیز به‌عنوان یک طراح آگهی نسبت به چنین شیوه‌ای تردید داشته باشید، بنابراین باید ابتدا شما را نیز متقاعد به کارایی روش تبلیغ توسط مشتریان کنیم. بهترین نمونه در این زمینه برند آمازون است. در واقع این برند با کیفیت خدماتی که ارائه می‌دهد، تا حدود زیادی از پتانسیل افراد برای تبلیغات استفاده کرده است. کمتر کسی را می‌توان یافت که تجربه خرید از سایت آمازون را داشته و نسبت به کیفیت خدمات آن معترض باشد. اگر آمازون توانسته چنین کاری را انجام دهد، بدون شک سایر برندها نیز می‌توانند چنین تبلیغات ارزان‌قیمتی را تجربه کنند.

ایده

اگرچه استفاده از افراد به‌عنوان بلندگوی تبلیغاتی یکی از بهترین روش‌های نوین در زمینه بازاریابی و تبلیغات است، با این حال شرکت‌های بسیار زیادی از چنین نکته‌ای غافل بوده و نسبت به آن بی‌توجه هستند. شاید این شرکت‌ها هیچ مزیتی برای ارائه به مشتریان ندارند یا آن را فراموش کرده‌اند. هرچه که باشد، این شرکت‌ها در حال از دست دادن موقعیتی استثنایی هستند.

با این حال چا دارد که بپرسیم چرا چنین شیوه‌ای تأثیرگذار است؟ در راستای پاسخگویی به چنین سوالی می‌توان دلایل متعددی را بیان کرد.

– هنگامی که یکی از مشتریان شما اقدام به تبلیغ محصول‌تان (به صورت غیرمستقیم) می‌کند، وسوسه غیرقابل‌مهراری را در ذهن مخاطب ایجاد خواهد کرد. همچنین باید توجه داشت که روابط نزدیک میان افراد نیز می‌تواند در این امر تأثیرگذار باشد.

– اگر بخواهیم صادقانه صحبت کنیم، امروزه هیچ کس اعتماد کامل به رسانه‌ها و به تبع آن تبلیغات مختلف ندارد. با این حال توصیه‌های یک مشتری از دایره این بی‌اعتمادی خارج است. در واقع در میان موج بی‌اعتمادی و دروغ‌های کوچک و بزرگ تبلیغاتی، این توصیه‌های ساده یک مشتری است که توان تأثیرگذاری بالایی خواهد داشت. در واقع ما به سخنان یک فرد مانند خودمان که – ایسا تا به حال ویژگی آگهی‌های متداول را مورد توجه قرار داده‌اید؟ – اندکی تأمل می‌توان دریافت که زاویه دید این آگهی‌ها به‌طور معمول از بالا به پایین است. همین امر باعث ایجاد نوعی حس بیگانگی در مخاطب شده و به تبع راه را برای شیوه‌های جایگزین باز می‌کند. در همین راستا هیچ الگوی جایگزینی بهتر از تبلیغ با استفاده از ظرفیت مشتریان نیست.

پیش از رفتن به سراغ بخش بعدی لازم است یک نکته مهم دیگری را نیز یادآوری کنم. در واقع آنچه مشتریان ثابت‌تان را تبدیل به عامل تبلیغاتی شما خواهد کرد، کیفیت محصول بردن‌تان خواهد بود. نمی‌توان انتظار داشت که مشتریان بی‌دلیل به تبلیغ محصول شما بپردازند. همچنین باید توجه داشت‌ه که در تبلیغات معمولی نیز می‌توان از المان‌هایی که بیانگر رضایت مشتریان از محصولات شرکت است، استفاده کرد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

–یک راه مؤثر برای بهره‌برداری از توان تبلیغاتی مشتریان، به کارگیری نظرسنجی‌های مختلف است. به این ترتیب قادر به استفاده از نتایج نظرسنجی‌ها در آگهی و تبلیغات رسانه‌ای خواهید بود. با این حال توجه داشته باشید که آمار و ارقام باید به درستی و بدون کمترین دستکاری توسط شما تهیه و به مخاطب عرضه شود.

–توقع نداشته باشید که مشتریان‌تان مانند طراحان حرفه‌ای آگهی یا بازارآب‌ها برای شما تبلیغ کنند. همچنین باید توجه داشت‌ه که مشتریان در بیان واقعیت‌های محصول‌تان صریح خواهند بود. اگر محصول ایرادی داشته باشد، مشتریان درست به ضرر شما عمل خواهند کرد.



کلینیک کسب‌وکار

استخدام نیروی ساده

پاسخ: معمولاً با رشد شرکت‌ها میزان فعالیت‌های سازمانی نیز رشد می‌کند، بنابراین استخدام نیروهای جدید برای پیشبرد کارها امری طبیعی است اما استخدام نیروهایی که در امور شرکت متخصص نیستند، تنها به دلیل اینکه

ارزان‌تر هستند کار درستی نیست، زیرا نه‌تنها این افراد کمکی به پیشبرد اهداف شرکت شما نمی‌کنند بلکه زحمت شما را بیشتر و انرژی بیشتری اتلاف می‌کنند و حتی ممکن است در نهایت ناچار به اخراج آنها شوید. بنابراین بهتر است این کار را نکنید. پیشنهاد من به شما این است که به جای دو نیروی یک شرکت استخدام کنید و حقوق یک و نیم برابر

بدهید.

در این‌صورت چون حقوق بالاتری به او می‌پردازید نیرو با توانایی بیشتری جذب می‌شود. همچنین می‌توانید مسئولیت‌های نیروهای انسانی خود را ادغام کنید. از جایی که نیروهای شما متخصص هستند و توانایی بالایی دارند، می‌توانند دو یا سه کار را با هم انجام دهند.

۱۰۰۰ کلمه از فیلیپ کاتلر (بخش اول)



اینکه منجمان رو سفید شوند فعالیت نمی‌کنند.۲۰۰۳

میز کار مکان خطرناکی برای تصمیم‌گیری‌های بازرادانی است.۲۰۰۳ من بسیار تحت تأثیر پیتر دراکر هستم. او سال‌ها قبل گفته بود که نگاه بازرادانی به کل کسبوکار نتیجه‌گراست یعنی از دید مشتری به کسبوکار نگاه می‌کنند. او اضافه می‌کند: کسبوکار فقط دو کارکرد اصلی دارد: بازرادانی و نوآوری. نتیجه‌گرا باشید. بقیه موارد هزینه هستند.۲۰۰۵

بیشتر شرکت‌ها به سهم بازار خود بیش از رضایت مشتری توجه می‌کنند. این یک اشتباه است. سهم بازار یک نگاه به عقب و رضایت مشتری یک نگاه به جلو است. اگر رضایت مشتری کاهش یابد سهم بازار نیز کاهش خواهد یافت.۲۰۰۳

بازارآدانی امروز نه بر محور امکانات تولیدی سازمان که براساس تأمین رضایت مشتری استوار است. کاتلر ۲۰۰۳

شرکت‌ها باید بین مسیر طولانی تصمیم‌گیری اخلاقی و مسیر کوتاه شکستن اعتماد مشتری یکی را انتخاب کنند.۲۰۰۳

بزرگ‌ترین تغییرات در روش تولید و مصرف نخواهد بود، بلکه در کانال‌های توزیع اتفاق خواهد افتاد. تعداد زیادی از شرکت‌ها به جای فروش از طریق توزیع‌کنندگان فکر می‌کنند که دارند به آنها می‌فروشند.۲۰۰۳

برخی مدیران به تحقیقات بازرادانی فقط اندکی بیشتر از یک کار اداری می‌نگرند و به آن در همین سطح هم پاداش داده می‌شود.

در نتیجه پژوهشگران کم‌مایه‌تری به استخدام درمی‌آیند و آموزش نه‌چندان خوب آنها همراه با نبوده خلاقیت منجر به پیامدهای شومی می‌شود.

این پیامدهای نه‌چندان خوب عدم تمایل و تعصب بی‌جهت مدیریت نسبت به تحقیقات بازرادانی را تقویت می‌کند.

مدیریت هم حقوق و مزایای کمتری به پژوهشگران پرداخت می‌کند و در نتیجه مشکل همچنان ادامه می‌یابد. ۱۹۹۶

شرکت‌ها برای پیش‌بینی آینده به اقتصاددان‌ها متکی هستند. دو نوع اقتصاددان وجود دارد: نوع اول آنهایی هستند که نمی‌توانند آینده را پیش‌بینی کنند و به آن آگاهی دارند. نوع دوم آنهایی هستند که نمی‌توانند آینده را پیش‌بینی کنند و به این حقیقت آگاهی ندارند. به‌طور کلی برخی اقتصاددانان برای

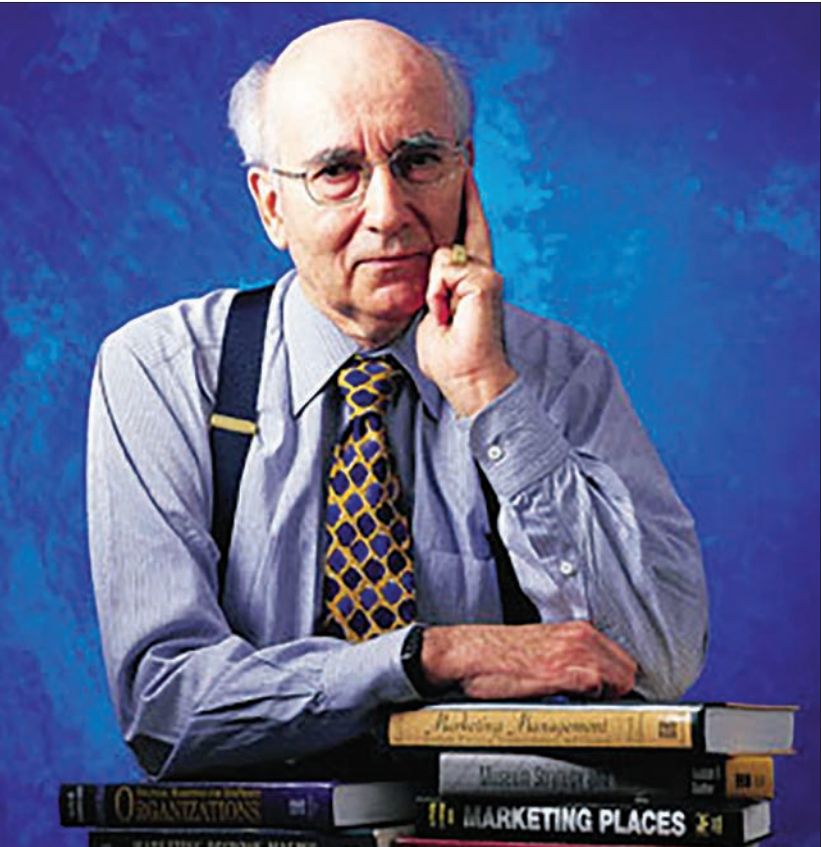
داشته باشد رقibای بیشتری را جذب خواهد کرد. اگر خوش‌شانس باشید فقط رقibای خوب جذب صنعت شما خواهند شد. رقibای خوب نعمت هستند. آنها معلمان خوبی هستند که دید ما را گسترش می‌دهند و مهارت‌های ما را بهبود می‌بخشند. رقibای متوسط مزاحم هستند و رقibای بد برای هر رقیب دردناک هستند.۲۰۰۳

تعداد زیادی از شرکت‌ها فکر می‌کنند که فناوری به آنها کمک می‌کند تا بر عادت‌های بد غلبه کنند. از افزودن فناوری جدید به یک شرکت پیر و قدیمی خودداری کنید. این کار موجب ایجاد یک شرکت قدیمی و پیر گران‌قیمت خواهد شد.۲۰۰۳

واحد بازرادانی اغلب به شکل یک واحد سازمانی در شرکت‌ها جلوه می‌کند. این هم خوب است و هم بد. خوب است چون امکان گردآوری افراد متخصص زیر یک سقف فراهم می‌شود ولی بد است چون فعالیت‌های بازرادانی نباید در چارچوب یک واحد سازمانی

حس شود و باید در کل سازمان جاری شود.۲۰۰۵

فرمول مقدس و اصیل بازرادانی آن است که نیازها را ببیاید و آنها را پاسخ



است. شرکت‌ها با نداشتن کیفیت بالا از بازار حذف می‌شوند ولی کیفیت بالا هم لزوماً موجب برتری آنها در بازار نمی‌شود. شرکت‌ها باید راه‌های تازه‌ای برای موفقیت در بازار رقابتی پیدا کنند. مثلاً باید بتوانند محصول را سریع‌تر تحویل دهند، طراحی بهتری داشته باشند، روابط دوجانبه بلندمدتی برقرار سازند و کارکنان خشنودی داشته باشند.۲۰۰۵

دعید.۲۰۰۳ دو نوع مدیرعامل وجود دارد: آنهایی که می‌دانند بازرادانی را نمی‌فهمند و آنهایی که نمی‌دانند بازرادانی را نمی‌فهمند.۲۰۰۳

به آموزش بزرگ‌کنسان ادامه دهید. در دوره رکود راهکارهای دیگری به جز اخراج کارکنان را مدنظر قرار دهید. کوچک‌سازی در کوتاه‌مدت موجب افزایش قیمت سهام می‌شود. اما اغلب در بلندمدت تأثیر منفی غیرمستقیم بر

جامی‌گذارد.۲۰۰۹

به یاد داشته باشید که مشتری تنها کسی است که می‌تواند همه ما را اخراج کند. برخی شرکت‌ها یادداشتی را ضمیمه پاکت چک حقوقی کارکنان خود می‌کنند. این چک توسط مشتریان

برای شما ارسال شده است.۲۰۰۳ رهبران بزرگ می‌خواهند که اطراف آنها ملو از مدیران هوشمند باشند. آنها با پیدا کردن مدیرانی که از خودشان باهوش‌تر هستند خوشحال می‌شوند. ۲۰۰۳

در گذشته کیفیت مهم‌ترین عامل پیروزی در بازار رقابتی بود، زیرا بیشتر شرکت‌ها در کیفیت مشکل داشتند ولی امروز داشتن کیفیت حداقل ممکن برای شما ارسال شده است.۲۰۰۳

در حال حاضر شاهد ظهور بازرادانی عصر سوم یا عصر ارزش‌آفرینی هستیم. در این دوره به جای اینکه مردم به‌عنوان مصرف‌کنندگان فرآورده‌ها در نظر گرفته شوند شرکت‌ها باید آنها را به‌عنوان انسان‌های کامل با مغز قلب و روح مورد نظر قرار دهند.۲۰۱۰

یکی از بزرگ‌ترین اشتباه‌ها در رابطه با نوآوری در دوره تلاطم بازار اخراج کارکنان ماهر و توانمند است.۲۰۰۹

آیا یادگیری مارکتینگ دشوار است؟
خبر خوب این است که بازرادانی را می‌شود یک روزه یاد گرفت. خبر بد آن است که برای حرفه‌ای شدن عمری لازم است.۲۰۰۳

یک یادآوری: پس از سال‌ها اکنون بسیاری بر این باورند که بازاریابی اصطلاحی نارسا و نامناسب برای واژه MARKETING است. برخی استفاده از خود کلمه مارکتینگ را تجویز می‌کنند. اما نویسنده واژه بازرادانی را شایسته می‌شناسد. بازرادانی (بابک بهی–۱۳۷۸)

از ترکیب دو واژه بازارا که ریشه پهلوی دارد و طبیعتاً ایرانی است به همراه دانش و بنیان، نهاده شده

(بازاردان‌بازاردانان و...) به تدریج جاشین اصطلاحات نارسای بازاریاب و بازاریابی شود و همان‌طور که به کسی که اقتصاد می‌داند اقتصاددان یا کسی که شیمی می‌داند شیمیدان می‌گویند.

فرصت امروز

روانپار مدیریت

هوش هیجانی، کلید بسیاری از معماهای سازمان

دکتر فاطمه امیرآبادی

دکترای تخصصی روانشناسی



روانشناس حوزه منابع انسانی، توسعه فردی و مدیریتی انسان معاصر برای زیست و بقای با کیفیت‌تر، این روزها به سمت دهکده جهانی پیش می‌رود و می‌کوشد هر روز رازهایی از زندگی خود را بگشاید. اما در دنیای امروز صاحب‌نظران بر این باورند؛ هر جامعه‌ای که بتواند با دانش و توجه به سرمایه انسانی پیش برود، می‌تواند جایگاه ممتازی در رقابت جهانی به خود اختصاص دهد. دانش مدیریت از جمله ابزارهای بنیادین در تغییر و تحول جوامع به حساب می‌آید. از این رو کشورهای توسعه‌یافته سالانه منابع مالی قابل توجهی برای توسعه منابع انسانی خود اختصاص می‌دهند و در این راستا علم روان‌شناسی به‌عنوان یکی از مددکارهای این مسیر به مدیران در چالش‌های جهانی کسب‌وکار یاری می‌رساند. در سال‌های گذشته تصور می‌شد بهره هوشی بالای مدیران، عامل اصلی موفقیت در سازمان‌ها است، اما ناگهان ورق برگشته و مفهوم هوش هیجانی نگاه‌ها را به خود معطوف کرده است.

مولفه‌های اساسی هوش هیجانی

سال‌ها پیش روان‌شناسی به نام گاردنر به توسعه نظریه خود پرداخت و اعلام کرد که هوش هیجانی به معنایی که آن زمان مورد توجه بود به تنهایی نمی‌تواند پیش‌بینی‌کننده‌ای قوی برای موفقیت فرد باشد. از ایسن رو او مجموعه‌ای از ۹ هوش را به‌عنوان هوش چندگانه معرفی کرد و در ادامه مسیر او روان‌شناسانی مانند گلدمن به مفهوم هوش هیجانی پرداختند. هوش هیجانی یک سازه بنیادی روان‌شناختی است و عامل جدی رشد و موفقیت رهبران و مدیران در محیط کسبوکار به حساب می‌آید. در این حوزه دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد اما ادل. بی. لین به توسعه این دیدگاه در مدیریت پرداخت که در زیر به آن اشاره مختصری می‌کنیم و امید داریم در این دسته از مقالات به توضیح سایر بخش‌ها بپردازیم.

اجزای سازنده هوش هیجانی در مدل لین شامل موارد زیر است:

۱- خودآگاهی و خودکنترلی: تواناییی در فهم کامل خود و استفاده از اطلاعات آن برای مدیریت سودمند هیجانات.
۲- همدلی: توانایی درک دنیای هیجانی دیگران.
۳- مهارت اجتماعی: توانایی ساخت روابط و پیوندهای اصیل و ابزار توجه، نگرانی و تعارض به شیوه سالم.
۴- نفوذ فردی: توانایی رهبری و امید بخشیدن به خودمان و دیگران به شکل مثبت.
۵- خلق هدف و چشم‌انداز: توانایی اصالت بخشیدن به زندگی دیگران، به‌گونه‌ای که براساس اهدافی عمیق و بنیادی و ارزش‌های خود زندگی کنند.

توسعه هوش هیجانی مدیران

برای توسعه هوش هیجانی خود به‌عنوان مدیر باید بتوانید خود را در پنج گام بالا توسعه دهید. گام اول و شاید مهم‌ترین گام در هوش هیجانی خودآگاهی است. اینکه شما بدانید در لحظه چه هیجانی تجربه می‌کنید می‌تواند شما مدیر رفتاری شما تأثیر مستقیم بگذارد. برای مثال اگر شما مدیر چند نفر باشید و امروز صبح در مسیر محل کار در ترافیک استرس بالایی را تجربه کرده باشید و از راننده دیگری شاکی باشید و خشم را تجربه کرده باشید، اگر خشم را مدیریت نکرده باشید، با سطح پایینی از خشم وارد محل کار می‌شوید. هر چند سطح این هیجان پایین است و ممکن است شما به آن بی‌توجه باشید، اما اگر یک تلفن ناخوشایند از یک مشتری داشته باشید، این هیجان به هیجان صبح اضافه می‌شود. حال کافی است مسئله‌ای پیش بیاید که نیاز باشد شما در مورد موضوع مهمی تصمیمی بگیرید.برای مثال تخفیف دادن به یک مشتری. تصمیمی که اتخاذ می‌کنید ممکن است از سر هیجان باشد یا حتی ممکن است از روی بی‌حوصلگی اتخاذ شود. واکنشی که ممکن است دو ساعت دیگر به نظرتان واکنش مناسبی نبوده و از خود بپرسید چرا این واکنش را نشان داده‌اید. تمام این فرایند بخش ابتدایی هوش هیجانی است و برای مدیریت این نیاز به هوشمندی است. حال برای بهبود هوش هیجانی‌تان چه باید بکنید؟ برای شروع گام‌هایی که در بالا به آن اشاره شد، به‌عنوان گام اول، در مورد خود کمی بیندیشید. آیا می‌دانید آخرین باری که هیجانی را تجربه کردید، چه زمانی بوده است؟ چه درجه‌ای از هیجان را تجربه کردید (به خود بین صفر تا ده نمره دهید).

حال کمی عمیق‌تر فکر کنید، چرا هیجانی شدید؟ هم‌اکنون چه هیجانی را تجربه می‌کنید. اگر نتوانید هیجان لحظه‌ای‌تان را بیان کنید، بهتر است کمی عمیق‌تر به خود نگاه کنید. هر یک از ما در هر لحظه در حال تجربه هیجانی هستیم و اگر به آن آگاهی نداریم به خاطر شدت و پایینین و ضعیف شدن گیرنده‌های هیجانی ما است که بر رفتار مدیریتی‌مان به‌صورت ناخودآگاه تأثیرگذار است. خود نظاره‌گری یکی از بهترین روش‌هایی است که می‌توانید به هیجان درونی خود پی ببرید.



خبر

با ۱.۵ میلیون تومان تعمیرات موبایل یاد بگیرید
درآمد ۳ تا ۵ میلیونی از تعمیرات موبایل



با یک نگاه گذرا به دنیای مجازی و نیازمندی‌های روزنامه‌ها خواهیم دید که متقاضی آموزش تعمیرات موبایل به‌شدت زیاد است.

کلاس‌های مجازی تا دوره‌های حضوری با مبالغ مختلف و متنوع، اما سوال اصلی این است که چرا با این حجم آموزش تعمیرکار حرفه‌ای در بازار بسیار کم است؛ موضوعی که مطمئنا به کاستی‌های نحوه آموزش باز می‌گردد.

به گزارش پول نیوز، به همین منظور با یکی از موسسات آموزش تعمیرات موبایل تماس گرفتیم و مسئول این مؤسسه درباره برگزاری این دوره‌ها چنین پاسخ داد: روال کار کاملا عملی است و مباحث تئوری فقط در حد آشنایی با قطعات و نحوه کار آنهاست. آموزش‌ها همراه با تعمیرکار خیره است و طول دوره‌ها براساس یادگیری است. تکرار دوره‌ها نیز هزینه‌ای ندارد و این یکی از تضمین‌های مؤسسه ما است.

بعد از آموزش هر مبحث از سرفصل‌ها امتحان عملی گرفته می‌شود.

هزینه دوره یک‌میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است که به‌صورت عادی پنج جلسه در هفته است و یک ماه و نیم طول می‌کشد.

یکی دیگر از خدمات ما تهیه و عرضه لوازم و ابزار کار است که خود مؤسسه در اختیار هنجو قرار می‌دهد که وسایل و ابزار مقدماتی ۲ میلیون تومان هزینه دارد و وسایل و ادوات تخصصی ۴ میلیون تومان خرج دارد که این مبلغ ۱۵ تا ۲۰ درصد از خود بازار ارزان‌تر است. مسئول این مؤسسه معتقد است که میزان درآمد برای چنین شغلی بستگی به فاکتورهای مختلفی دارد، از مکانی که برای فعالیت در این صنف انتخاب می‌کنید تا میزان تلاش و کوشش شما، میزان درآمدتان را تغییر می‌دهد ولی به صورت میانگین اگر در جای مناسب مانند محدوده بازارهای موبایل تهران قرار گرفته باشید با روزی هشت ساعت کار درآمدی بین ۳ تا ۵ میلیون تومان نیز می‌توانید از این راه کسب کنید.

اما از سوی دیگر نظر فعالان این صنف کمی متفاوت است.

یکی از فعالان تعمیر کار موبایل بازار تهران در خصوص برگزاری کلاس‌های تعمیرات موبایل از سوی مؤسسه‌های آموزشی می‌گوید: از نظر من کلاس‌های موجود خیلی مفید نیستند، البته آموزش‌های‌شان بد نیست اما فقط در حد تئوریک قابل ارائه و ارزیابی هستند.

این تعمیرکار که هیچ کلاسی نرفته، می‌افزاید: در این حرفه سیستم استاد شاگردی حاکم است و کاملا یک شغل حرفه‌ای به حساب می‌آید.

رقابت در این بازار زیاد بوده و باید رضایت استادکار را جلب کنید تا شما را به‌عنوان شاگرد قبول کند، در غیراین صورت شاگردی کردن خیلی راحت نیست.

به نظر من تحصیلات دانشگاهی در رشته‌هایی مثل الکترونیک، برق و آی‌تی مرتبط نیز می‌تواند کمک زیادی بکند چون فرد کارآموز آموخته‌هایش را در یک مسیر کاملا تجربی به کار می‌گیرد که این بسیار مفید و مؤثر است و باعث می‌شود مهارت‌های لازم را زودتر بیاموزد.

او در ادامه می‌گوید: باید توجه داشته باشیم که نسل جدید موبایل‌ها (گوشی‌های هوشمند) از فناوری پیشرفته و پیچیده‌ای بهره می‌برند و ریزه‌کاری‌های فراوانی دارند. در نتیجه کار کردن و تعمیرات با این قبیل گوشی‌ها ساده نیست.

کوچک‌ترین اهمالی از طرف تعمیرکار موجب بروز خسارت می‌شود و دعوی بعد از آن با مشتری نیز خود بحث دیگری است.

او در مورد شرایط کاسبی می‌گوید: اگر بخواهید فقط کار خدمات موبایل را انجام دهید باید از اتحادیه صنف دستگاه‌های مخابراتی ارتباطی و لوازم جانبی ایران مجوز بگیرید اما اگر می‌خواهید کار فروش موبایل را انجام دهید باید مجوز فعالیت را از اتحادیه فروشندگان موبایل کسب کنید.

به هر حال بازار موبایل مانند دیگر بازارهای فعال کشور همرا با ریسک‌هایی است؛ ریسک‌های اقتصاد کلان کشور و سیاست‌های دولتی تا ورود رقیبایی مانند سایت‌های فروش اینترنتی و عدم اطمینان از میزان فروش آیند.

بنابراین اگر تصمیم ورود به این شغل را دارید با دید باز وارد شوید و سعی کنید تمام جوانب آن را در نظر بگیرید.



گزارشی از کسب‌وکار فرش فروشی

بازار داغ فرش دستباف

۸۰۰ میلیون سرمایه برای راهاندازی فرش فروشی



اینکه در حال حاضر همه کسب‌وکارها در رکود به سر می‌برند؛ برگزار می‌کرد. وی در رابطه با مزایای برگزاری نمایشگاه فرش در خارج از کشور گفت: با برگزاری نمایشگاه، ما کشورهای مبدا و مقصد خود را شناسایی می‌کنیم. همچنین با توجه به برداشته شدن تحریم‌ها، تا حدودی راه صادرات فرش به کشور آمریکا باز شده است و ما باید از این فرصت پیش آمده، بیشترین و بهترین استفاده را کنیم؛ چون بازار آمریکا، بازار اصلی است و بعد از آن ناخودآگاه مسیر برای صادرات به کشورهای اروپایی و دیگر کشورها هموار می‌شود. البته برای انتخاب فرش‌های صادراتی، باید مشاوره‌هایی را به تولیدکنندگان و صادرکنندگان داد تا فرش‌هایی به کشورهای مقصد فرستاده شود که متقاضی داشته باشند.

کرامتیان ادامه داد: هرچند با همه این تفاسیر، در این بازار گرفتار رکود هستیم، اما افرادی که کارهای اصل و خاص به بازار عرضه می‌کنند هنوز بازار خوبی دارند و هیچ‌گاه طعم بازار بد را نمی‌چشند. وی در رابطه با سوددهی بازار فرش متذکر شد: طبیعی است اگر بازار خوبی داشته باشید و قالی خود را بفروشید، صدردرد در سوددهی مناسبی قرار دارید. البته درصد سوددهی با توجه به نوع کار فرق دارد؛ افرادی که فعالیت تجاری می‌کنند، حاشیه سود پائینی دارند و در مقابل افرادی که کارهای هنری عرضه می‌کنند، حاشیه سود بالایی به دست می‌آورند.

این تولیدکننده فرش دستباف در رابطه با هزینه‌ها و میزان درآمد بازار فرش دستباف گفت: حدوداً نسبت به سرمایه‌گذاری‌ای که انجام می‌شود، ۴۰ درصد سوددهی دارد؛ البته بدون آن لحاظ کردن مدت زمان. این عدد مربوط به طول فرایند کار است و تهیه یک قالی یک تا یک سال و نیم زمان می‌برد. کرامتیان در رابطه با نکات قابل توجه برای راه اندازی یک مغازه کوچک فرش فروشی خاطرنشان کرد: تخصص من بیشتر در بحث تولید است تا فروش؛ ولی به تبع بستگی به این موضوع دارد که قصد دارید چه قالی دستبافی را عرضه کنید. اگر قرار است قالی ابریشم عرضه شود، باید مغازه را در نقاط شمال شهر که مردم قدرت خرید بیشتری دارند، دایر کرد. البته افرادی که قالی‌های رنج وسط را عرضه می‌کنند، در هر مکانی باشند، باتوجه به تبلیغات یا کارایی خود می‌توانند در هر مکانی با توجه به کارایی و تبلیغات خود به فعالیت بپردازند.

وی درمورد میزان سرمایه لازم جهت راه‌اندازی مغازه گفت: نمی‌توان به طور دقیق اعلام کرد، برای مثال مغازه یا نیروی کار بخشی از سرمایه هستند و مقدار سرمایه‌ای که می‌خواهید برای فرش در نظر بگیرید، اگر برای مثال فرش ابریشم باشد، حداقل ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیون تومان نیاز است.

چون فرش مانند پارچه فروشی است، باید کارهای متنوعی را عرضه کنید تا هر تقاضایی را پاسخگو باشید. قالی‌های شش متری تمام ابریشم از ۵۰۰ تا ۸۰۰ میلیون تومان و قالیچه‌های ابریشمی هم از ۲۵ تا ۲۵ میلیون تومان به فروش می‌رسد. کرامتیان درمورد نحوه خرید فرش برای فروشگاه هم گفت: در رنج فرش‌های دستباف، اصولاً نقدی است؛ مگر اینکه شناختی از مشتری وجود داشته باشد و اعتباری فروخته شود.

۶۰ درصد خرید فرش، نقدی است

همچنین وحید امانی، یکی دیگر از تولیدکنندگان فرش دستباف در مورد وضعیت فعلی بازار فرش گفت: من در بازار تهران مشغول به فعالیت هستم و تعداد فروشندگان فرش شاید بالای ۷ تا ۸ هزار نفر باشد. اینکه گفته می‌شود بازار کساد است، با مقایسه میزان فروش نسبت به سال قبل است، نه اینکه اصلاً فروش نداشته باشیم. امانی در رابطه با هزینه‌ها و درآمدهای فرش دستباف می‌گوید: به طور میانگین، هزینه‌های فرش فروشی مثل شیرازه و... بسیار بالا است و اینکه گفته می‌شود اصلاً هزینه‌ای ندارد، درست نیست. سود حاصل از فروش تنها جابجایی هزینه‌های جاری است و مبلغ بالایی نیست.

وی با بیان اینکه مغازه فرش فروشی بهتر است در مکانی دایر شود که مشتریان بیشتری را به خود جذب کند، به سایر نکات قابل توجه در راه‌اندازی یک مغازه کوچک فرش فروشی اشاره کرد و گفت: شخصی که قرار است وارد این حرفه شود، باید کاسب بامهاری باشد تا بتواند مشتریان خود را در این بازار رقابتی حفظ کند.

امانی در رابطه با سرمایه لازم برای راه‌اندازی مغازه فرش فروشی گفت: واقعیت این است که اگر کل بودجه کشور را هم به کار بگیریم، باز هم کم است. به گفته این تولیدکننده فرش دستباف، در اکثر مواقع، فرش به‌صورت نقدی خریداری می‌شود و می‌توان گفت ۶۰ درصد خرید، نقدی است.

است؛ در صورتی که در سال‌های گذشته، ۱۰ تا ۱۲ نمایشگاه برگزار می‌کرد. وی در رابطه با مزایای برگزاری نمایشگاه فرش در خارج از کشور گفت: با برگزاری نمایشگاه، ما کشورهای مبدا و مقصد خود را شناسایی می‌کنیم. همچنین با توجه به برداشته شدن تحریم‌ها، تا حدودی راه صادرات فرش به کشور آمریکا باز شده است و ما باید از این فرصت پیش آمده، بیشترین و بهترین استفاده را کنیم؛ چون بازار آمریکا، بازار اصلی است و بعد از آن ناخودآگاه مسیر برای صادرات به کشورهای اروپایی و دیگر کشورها هموار می‌شود. البته برای انتخاب فرش‌های صادراتی، باید مشاوره‌هایی را به تولیدکنندگان و صادرکنندگان داد تا فرش‌هایی به کشورهای مقصد فرستاده شود که متقاضی داشته باشند.

زرنه کفش در تشریح مسائل داخلی بافندگان فرش دستباف به وضعیت بیمه آنها اشاره کرد و در این باره گفت: بحث بیمه قالیبافی در یکی دو سال گذشته با مشکل زیادی مواجه شده است. حدود پنج سال پیش به وضعیت بیمه بافندگان رسیدگی کردند و شرایط بهتر شده؛ اما بعد از آن، سازمان تأمین اجتماعی بیمه بافندگان را حذف کرد. درواقع وقتی این سازمان با کمبود بودجه مواجه می‌شود، اقدام به قطع بیمه بافندگان می‌کند.

وی ادامه داد: شاید تا همراه سال گذشته، سازمان تأمین اجتماعی، بیمه نزدیک به ۷۰ تا ۸۰ درصد از بافندگان را قطع کرد. الان با بازرسی‌هایی که توسط خود اتحادیه صورت می‌گیرد این موضوع کمتر شده است؛ اما همچنان ادامه دارد. به گفته بافندگان را افزایش دهد و در این راستا هم تأمین اجتماعی از قانون شکنی اجتناب کند.

وی با بیان اینکه یکی دیگر از معضلاتی که فرش دستباف به آن مواجه است، تشبه به ریشه‌زدن اتحادیه‌هایی است که از دل خود بافندگان و تولیدکنندگان شکل گرفته‌اند؛ در این باره گفت: بعضاً دیده می‌شود که یک اتحادیه زیر نظر اتحادیه‌ای غیرمربوط قرار گرفته است و پروانه کسب خود را از آن دریافت می‌کند. به جای اینکه این اتحادیه‌ها مساماندهی شوند، شاهدیم که اتحادیه‌های فعلی هم منحل و در اتحادیه‌هایی که صدردرد غیرمربوط هستند، ادغام می‌شوند. این اتحادیه‌های غیرمربوط چطور می‌توانند به داد بافندگان برسند و مشاوره‌های لازم را به بافندگان بدهند. در ادامه نظر دو نفر از تولیدکنندگان فرش دستباف را جویا شدیم که برای ما از اوضاع کسب‌وکار این روزهای خود می‌گویند.

عرضه فرش‌های اصیل و خاص؛ رمز موفقیت در بازار
وحید کرامتیان، یکی از تولیدکنندگان فرش دستباف با بیان

است. وی در پایان، خواسته خود را از دولت این‌گونه مطرح کرد: دولت باید در جهت اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، فروشندگان فرش را از مالیات معاف کند تا ۲ میلیون کارگر زحمتکش، بیگار نشوند و سرمایه‌هایی که قبلاً در این حرفه به کار گرفته می‌شد و الان شاهدیم که همه به سمت ساخت‌وساز، سپرده‌گذاری یا فعالیت‌های کاذب کشیده می‌شوند، دوباره به مسیر اصلی و درست خود بازگردانده شوند.

عدم برگزاری نمایشگاه؛ اصلی‌ترین دلیل کاهش صادرات

محمدعلی زرنه کفش، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان، بافندگان و حرفه‌های وابسته به فرش دستباف تهران هم با بیان اینکه تقریباً بیش از یک میلیون نفر بافنده در سطح کشور توسط اتحادیه شناسایی شده‌اند؛ اظهار داشت: در حال حاضر، این تعداد در زمینه بافندگی و تولید در کشور فعالیت می‌کنند. زرنه کفش با اشاره به اوضاع فعلی متوایل فرش دستباف، ادامه داد: فرش دستباف تولید می‌شود و تقریباً وضعیت خوب است؛ اما کم و کاستی‌ها و نقاط قوت و ضعفی وجود دارد که قابل توجه است. وی در رابطه با نقطه قوت فرش دستباف گفت: در ۱۰ سال گذشته، خریداران ایرانی به میزان بیشتری با فرش دستباف آشنا شدند، اما این کافی نیست و هنوز فاصله زیادی تا شناخت کلی از فرش دستباف به نسبت فرش ماشینی وجود دارد. زرنه کفش با بیان اینکه نسبت به ۱۰ سال گذشته، تقریباً فروش داخلی فرش دستباف پنج برابر شده است؛ افزود: البته سلیقه‌های زیادی وجود دارد که هنوز توسط تولیدکنندگان و بافندگان ما شناخته شده نیستند؛ اما بافندگان ما تولید می‌کنند و بخشی از این تولید، هدف‌دار است و به نتیجه خوبی هم می‌رسد؛ اما بخشی هم فی‌البداهه است؛ یعنی امکان دارد بعد از مدتی به دلیل اینکه به نتیجه مطلوب خود در بحث مالی نرسیده‌اند، سرشکسته شوند.

این مدرس فرش با اعلام این مطلب که صادرات فرش دستباف نسبت به سال گذشته مقدار کمی کاهش پیدا کرده است؛ درمورد دلایل این کاهش گفت: اصلی‌ترین دلیل کاهش صادرات را می‌توان عدم برگزاری نمایشگاه فرش و تبلیغات دانست. از آنجایی که سیاست‌گذاری‌های کلی فرش دستباف نزدیک به یک دهه است که توسط مرکز ملی فرش دستباف تعیین می‌شود، نباید بار همه این مشکلات را به گردن این مرکز بیندازیم، بلکه دولت باید این مرکز را به سازمان ارتقا می‌داد، در حالی که این اتفاق نیفتاده است.

زرنه کفش با ابراز تاسف از فعال نبودن معاونت بازرگانی خارجی مرکز ملی فرش ایران از سال گذشته، در این باره افزود: مرکز ملی فرش، نمایشگاهی را در خارج از کشور برگزار نکرده

آن‌گونه که گفته می‌شود؛ قدیمی‌ترین فرش دستباف ایرانی در سال ۱۹۴۹ در دومین مرحله از کاوش‌های باستان‌شناسی روسی در منطقه‌ای به نام پازیریک کشف شد و به همین دلیل آن را «فرش پازیریک» نام‌گذاری کردند. شاید بتوان مهم‌ترین دوره صنعت فرش در ایران را دوره فرمانروایی سلسله صفویه دانست. در این زمان شاه عباس صفوی کارگاه بزرگی برای فعالیت بافندگان هنرمند ایرانی دایر کرد و آنها نیز عالی‌ترین و زیباترین فرش‌های ایرانی را با استفاده از ابریشم و رشته‌های طلا و نقره بافتند. به گزارش پول نیوز؛ فرش در هنر ایران از جایگاه ممتازی برخوردار است و به‌گونه‌ای سمبل زندگی و فرهنگ ما محسوب می‌شود. در حال حاضر تقریباً بیش از یک میلیون نفر بافنده در سطح کشور فعالیت می‌کنند و فروش داخلی فرش دستباف نسبت به ۱۰ سال گذشته، پنج برابر شده است؛ اما عدم برگزاری نمایشگاه، وضعیت بیمه قالیبافان، مالیات سنگین و دستمزدهای بالای کارگران از جمله دغدغه‌ها و نگرانی‌های اصلی است که این روزها ذهن مسئولان مربوطه را درگیر کرده است.

مالیات و دستمزدهای بالا؛ علت گرانی فرش

مجتبی عراقچی، رئیس اتحادیه فروشندگان فرش دستباف تهران با اشاره به رکود بازار، در توضیح دلایل گرانی قیمت فرش دستباف گفت: یکی از دلایل گرانی فرش به بالا بودن دستمزدها برمی‌گردد؛ ۸۰ درصد هزینه هر فرش دستباف، مزد کارگر می‌شود و این یعنی تنها ۲۰ درصد هزینه مربوط به تهیه مواد اولیه است.

عراقچی ادامه داد: ۸۰ درصدی که مربوط به دستمزد کارگر می‌شود، روز به روز بالاتر می‌رود. دو سال پیش، دولت تصمیم گرفت ۲۰ درصد به حقوق کارگران اضافه کند، پارسال به میزان ۱۷ درصد و امسال هم ۴ درصد افزایش داد. این افزایش دستمزد کارگران به قیمت فرش می‌افزاید و در نتیجه ما با کشورهای رقیب خود مانند هندوستان، پاکستان یا افغانستان که دستمزد کارگران بسیار پایین است، نمی‌توانیم رقابت کنیم، قیمت فرش در این کشورها بسیار کمتر است.

وی با بیان اینکه چون صادرات با رکود مواجه است؛ فروش داخلی هم با رکود دست به گریبان است؛ اظهار داشت: چون تقریباً ۱۰۰ درصد فرش دستباف در نهایت صادر می‌شود؛ یعنی فرش‌هایی هم که توسط مصرف‌کننده داخلی خریداری می‌شوند، در نهایت روزی کهنه می‌شوند و باید آنها را صادر کرد و از آنجایی که در حال حاضر فرش تو گران و صادرات کم رونق است؛ فرش کهنه هم تقاضایی ندارد. بنابراین ما با یک رکود وحشتناکی در فرش داخلی مواجه هستیم.

رئیس اتحادیه فروشندگان فرش دستباف تهران در پاسخ به این پرسش که با وجود این رکود، چطور هر روز به تعداد مجتمع‌های عظیم فرش فروشی اضافه می‌شود، گفت: مجتمعی اضافه نمی‌شود؛ اتفاقاً روزبه‌روز شاهد تعطیلی مغازه‌های فرش فروشی هستیم. روزی نیست که اتحادیه یک یا دو مجوز فعالیت را باطل نکند. همین چند وقت پیش، شخصی برای باطل کردن جواز فعالیت خود به اتحادیه مراجعه و کسب‌وکار خود را به روسری فروشی تبدیل کرد.

عراقچی تصریح کرد: در حال حاضر اگر به بازار عباس‌آباد تهران که روزی مرکز فرش ایران محسوب می‌شد، سری بزنید، می‌بینید که شاید بیش از ۳۰۰ تا ۴۰۰ واحد فرش فروشی که در خود بازار یا در پاساژهای اطراف فعالیت می‌کردند، همگی تعطیل شده‌اند و به مغازه‌های فروش لباس زنانه که از کشورهای چین و ترکیه وارد می‌شود، تبدیل شده‌اند. در چنین شرایطی به جای اینکه برای کارگران ایرانی اشتغال‌زایی شود، برای کارگران خارجی ایجاد شغل کرده‌اند.

عراقچی با اشاره به اینکه علت دوم رکود به اعمال مالیات سنگین توسط دولت برای فروشندگان فرش دستباف برمی‌گردد؛ در این باره افزود: مالیات سنگین که نسبت به سال‌های قبل پنج تا ۱۰ برابر شده؛ مغایر اهداف اقتصاد مقاومتی است. باتوجه به اینکه تولیدکنندگان و صادرکنندگان از مالیات معاف هستند، این مالیات گراف باعث شده که فروشنده‌ای که باید فرش خود را از تولیدکننده بگیرد و به صادرکننده بفروشد، از این کار اجتناب ورزد، بنابراین زنجیره تولید و صادرات فرش در کل مختل شده



واحد اجرای اسناد رسمی بانلسر - حبیبي

چاق ترین کشورهای جهان در ۲۰۱۷

ترجمه: سارا فیضی منبع: themashews
اگر دور و برتان افراد چاق زیادی زندگی می‌کنند شاید شما در چاق‌ترین کشور جهان زندگی می‌کنید! در این مقاله با ما همراه باشید تا چاق‌ترین کشورهای جهان در ۲۰۱۷ را بشناسید. زندگی امروز بسیار سریع است: عاشق شدن سریع، حمل‌ونقل سریع، غذای سریع(فست فود)، ارتباطات سریع، سرعت بالا و چه و چه و هر چیزی که سریع نباشد کم‌کم از زندگی ما حذف می‌شود. بنابراین سرعت زندگی ما و همچنین امید به پیشرفت بیشتر تا حد بسیار زیادی افزایش یافته است. اگرچه این پیشرفت سریع یا زندگی سریع باعث شده است که زندگی آسان‌تری داشته باشیم، اما سبب بروز چند مشکل جدی نیز برای مردم برخی از کشورها شده است؛ یکی از این مشکلات نرخ چاقی است که روزه‌روز بیشتر افزایش می‌یابد و باعث بروز بیماری‌های جدی برای افراد این جوامع شده است. شایع‌ترین دلیل افزایش چاقی سبک زندگی بدون تحرک و افزایش مصرف‌گرایی است. امروزه اغلب بچه‌ها مجبور هستند در خانه بمانند و از آنجایی که هیچ‌گونه فعالیتی در فضای باز ندارند این مشکلات با محدوده گسترده‌ای رخ داده است. در این مطلب ما فهرستی از ۱۰چاق‌ترین کشور جهان در سال ۲۰۱۷ آماده کرده‌ایم.

۱. کویت

کویت درست مانند پادشاه چاق‌ترین کشور جهان است و این میزان چاقی فقط به دلیل فست‌فود است، چرا که مردم کویت دپوانه فست‌فود هستند و همین باعث شده که افزایش چاقی در این کشور در حالت هشداردهنده‌ای قرار بگیرد. با توجه به گزارش‌ها حدود ۳۱درصد از مردم در جهان چاق هستند اما نرخ چاقی در این کشور بیش از ۴۲درصد و دقیقا ۴۲.۸درصد است. مصرف زیاد فست‌فود این کشور را به سطح آمریکایی‌ها رسانده است. این کشور بالاترین نرخ «عمل جراحی ماینر زدن معده» را دارد.

طبق گزارش‌ها حدود ۵هزار نفر امسال این عمل جراحی را برای کاهش حجم معده انجام داده‌اند. کویت نیز یکی از کشورهای ثروتمند است، به دلیل اینکه منابع نفتی زیادی دارد. خوردن فست‌فود بیش از اندازه باعث شده است که این کشور پادشاه کشورهای چاقی دراین فهرست باشد!

۲. عربستان سعودی

عربستان سعودی کشوری است که پیشرفت تکان دهنده‌ای را در نرخ چاقی نشان می‌دهد. یک دهه قبل در بررسی‌ها مشخص شد که عربستان سعودی در میان ۳۰چاق‌ترین کشور جهان قرار دارد اما درحال حاضر رتبه دوم را در فهرست چاق‌ترین کشور جهان به‌دست آورده است، بنابراین از هر سه زن یک زن در این کشور با مشکل جدی چاقی یا عوارض سلامتی که مستقیما به دلیل اضافه وزن است، دست‌وپنجه نرم می‌کند. مانند کشورهای دیگر، دیابت در این کشور نیز در بدترین موقعیت خود قرار دارد. نرخ چاقی در این کشور ۳۵.۲درصد است و مشکلات مرتبط با چاقی در این کشور در برنامه‌های بیمه درمانی گنجانده نشده است، بنابراین مردم این کشور بیشتر از سایر کشورها با نتایج تکان‌دهنده چاقی روبه‌رو هستند.

۳. بلیز

اکثر آدم‌ها چیز زیادی در مورد این کشور نمی‌دانند اما اگر بخواهیم در مورد چاقی صحبت کنیم باید بگوییم که نرخ چاقی در بلیز در حال افزایش و وضعیت نگران کننده‌ای را برای این کشور ایجاد کرده است. جالب توجه است که تا همین چند سال اخیر این کشور جزو کشورهای که دارای نرخ چاقی بالایی هستند نبود.

افرادی که با کشور بلیز آشنا هستند می‌دانند که این کشور در آمریکای مرکزی و درست در جنوب مکزیک واقع شده است. بلیز تنها کشور از آمریکای مرکزی است که در این فهرست چاق‌ترین کشور جهان گنجانده شده، اما این بدان معنا نیست که این منطقه دچار مشکل چاقی نیست. نرخ چاقی در این کشور ۳۵درصد است و این نشان می‌دهد که مشکل چاقی یک بحران جدی در بلیز است.

۴. مصر

درست مانند بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته، مشکلات اضافه وزن و چاقی در مصر به دلیل صنعتی‌تر شدن این کشور است و بنابراین افراد چاق در شهرها یا مناطق شهری بیشتر از تعداد افراد چاق در مناطق روستایی هستند (حدودا دو برابر). فراوانی موادغذایی آماده و ارزان (فست‌فودهای ارزان) که در همه جای مصر ظهور کرده است، باعث شده که این کشور دچار مشکل چاقی شود. کشور مصر دارای بالاترین نرخ اینلا به دیابت در جهان است و مردم از سنین نوجوانی بیشتر از هر کشوری در جهان نوشابه مصرف می‌کنند. نرخ چاقی در این کشور ۳۴.۷درصد است و یک وضعیت نگران‌کننده برای مصر ایجاد کرده است.

۵. اردن

زمانی‌که پای مشکل بزرگ این کشور یعنی چاقی در میان باشد، این کشور شباهت زیادی به امارات متحده عربی دارد. در اردن چاقی در زنان نسبت به مردان شایع‌تر است، به این ترتیب که جمعیت زنان چاق دو برابر جمعیت مردان چاق است. دلایل اصلی چاقی عبارتند از بیکاری، سبک زندگی محدود و رسم و رسوماتی که باعث شده آدم‌ها چاق‌تر شوند. ازدواج نیز در اردن در سنین پایین انجام می‌شود.

بنا به گزارش سازمان بهداشت جهانی، ثروت زیاد و سیگار کشیدن عامل اصلی افزایش چاقی در این کشور است. نرخ چاقی در این کشور فراتر از ۳۴.۳درصد است.

۶. امارات متحده عربی

در این منطقه، به‌ویژه در دویی دلایل زیاد برای چاقی وجود دارد. از زمانی‌که ثُروت حاصل از نفت در این کشور جاری شد، موادغذایی غربی نیز با سرعت زیادی وارد شد و در همه جای این منطقه ظهور کرد. با توجه به گزارش‌ها نرخ چاقی زنان در این کشور بسیار بالاتر از مردان است. مصرف نوشابه و موادغذایی آماده (فست‌فودها) به دلیل وجود خارجی‌هایی که در این کشور زندگی می‌کنند بسیار بالا است. برخی از مردم این کشور فکر می‌کنند که وجود افراد چاقی در این کشور قدرت این کشور را نشان می‌دهد. نرخ چاقی در این کشور ۳۳.۷درصد است.

۷. آفریقای جنوبی

تقریبا تنها کشور آفریقااست که با مسائل مربوط به چاقی مواجه است؛ چرا که دیگر کشورهای آفریقایی با بحران جدی فقر و عرضه ناکافی غذا و سیستم توزیع بد غذا مواجه هستند. شنیدن این موضوع تکان‌دهنده است که با افزایش نرخ رستگی در این کشورها نرخ چاقی نیز در حال افزایش است.
طبق با گزارش‌ها بیشتر از نیمی از آمار مرگ‌ومیر در این کشور به دلیل اضافه وزن است. مشکلاتی مانند حملات قلبی، فشار خون بالا و سکنه مزمنی در افراد چاق شایع‌تر است، که به دلیل مصرف موادغذایی ناسالم از دهه گذشته افزایش یافته و نرخ چاقی در این کشور ۳۳.۵ درصد رسیده است.

۸. قطر

هنگامی که این کشور با استفاده از منابع طبیعی به سرعت ثروتمند شد، سلامت افراد به دوصورت تحت تأثیر قرار گرفت، یکی اینکه سلامت مردم بهبود یافت و دیگر اینکه موادغذایی بیشتر و دارای استانداردهای ایمنی در دسترس مردم قرار گرفت.

اما متأسفانه، در قطر این فرآیند تأثیر معکوسی داشته، چرا که این کشور نه‌تنها ثروتمندترین کشور در جهان است بلکه بیشترین افراد چاق را نیز دارد. قطر توسعه‌یافته‌ترین کشور عرب است. نیمی از جمعیت این کشور مطابق با گزارش‌ها بیشتر از نیمی از آمار مرگ‌ومیر در این کشور به دلیل اضافه وزن است. مشکلاتی مانند اضافه وزن دارند و بنابراین قطر با بحران جدی افزایش دیابت در کودکان روبه‌رو است. فست فود از کشورهای غربی وارد این کشور شد و تأثیر منفی خود را گذاشت. درحال‌حاضر میزان چاقی در این کشور حدود ۳۳.۱درصد و این رقم در حال افزایش هم است!

۹. مکزیک

در مکزیک نیز مانند کشورهای همسایه‌اش، نرخ کسانی که دارای اضافه وزن هستند درحال‌حاضر به یک مسئله جدی تبدیل شده است، به‌طوری‌که در بررسی‌های اخیر تعداد افراد چاق در این منطقه به سرعت در حال افزایش و نرخ چاقی در این کشور به ۳۲.۸ درصد رسیده ، رقمی که تقریبا برابر با یک سوم از کل جمعیت است.
دلیل اصلی چاقی در این کشور این است که مردم مکزیک بزرگ‌ترین مصرف‌کننده نوشابه‌های کوکاکولا در جهان هستند. مقدار مصرف آنها در دهه ۸۰ میلادی به بعد بیشتر شد چرا که قبل از این تاریخ موادغذایی رایج در این کشور از مواد طبیعی تهیه شده بود. اما مردم مکزیک درحال‌حاضر به حدی علاقه‌مند نوشیدن نوشابه هستند که دولت روی نوشابه‌های گازدار مالیات گذاشته تا به این ترتیب منابع مصرف بیش از اندازه نوشابه در این کشور شود.

۱۰. ایالات متحده آمریکا

این کشور در سراسر جهان به‌عنوان چاق‌ترین کشور با توجه به نرخ چاقی‌اش معروف بوده است. با توجه به گزارش‌ها مردم این کشور علاقه زیادی به خوردن غذاهای آماده (فست فود) و هله‌هوله دارند و هیچ اهمیتی به شیوه‌های زندگی سالم نمی‌دهند. البته رتبه امسال این کشور چندان هم بد نیست چرا که سال گذشته ایالات‌متحده آمریکا در رتبه دوم این فهرست قرار گرفته بود. یک سوم از جمعیت این کشور مستحق این هستند که چاق نامیده شوند، و این عمدتا به دلیل استاندارد بالای زندگی در این کشور است، چرا که آمریکا هم کشوری قدرتمند و هم ثروتمندترین کشور در جهان است. اما خبر خوب برای ایالات متحده این است که تعداد کسانی که چاق هستند درحال‌حاضر به مرور زمان کم و کمتر می‌شود.

قاب

عکس روز نشنال جئوگرافیک به تصویری از یک معدنچی در حال جمع آوری گوگرد در دهانه یک کوه آتشفشانی در اندونزی اختصاص یافته که سختی این شغل را نشان می‌دهد.



منطقه آزاد

براساس نظرسنجی صورت گرفته

ماکرون با ۶۲درصد آرا پیروز دور دوم انتخابات فرانسه

ترجمه: محمدرضا حمیدی منبع: BFM
براساس نظرسنجی صورت گرفته روز جمعه مشخص شد کاندیدای پیشروی انتخابات ریاست جمهوری فرانسه می‌تواند با ۶۲درصد آرا از کاندیدای رقیب پیشی بگیرد و پیروز شود. این نظرسنجی که از سوی موسسه Elabe برای شبکه تلویزیونی BFM و روزنامه لو اکسپرس، صورت گرفته، مشخص کرد که امانوئل ماکرون، کاندیدای میانه‌روی فرانسه می‌تواند در دور دوم انتخابات ریاست جمهوری فرانسه با ۶۲درصد آرا در مقابل ۳۸درصد مارین لوپن، نامزد راست افراطی این کشور پیروز شود. این نظرسنجی سه روز پیش از برگزاری دور دوم انتخابات ریاست جمهوری فرانسه صورت گرفته است. این نظرسنجی پس از آخرین مناظره تلویزیونی میان دو کاندیدای انتخابات ریاست جمهوری فرانسه که روز چهارشنبه صورت گرفت، منتشر شده است. به نقل از رویترز، نتیجه جدیدترین نظرسنجی که توسط موسسه ادوکسا صورت گرفته است، نشان می‌دهد «مانوئل ماکرون» نامزد میانه‌روی مستقل در دور دوم انتخابات ریاست جمهوری فرانسه ۶۲درصد آرا و «مارین لوپن» نامزد راست‌گرای افراطی ۳۸درصد آرا را از آن خود خواهد کرد. نظرسنجی‌های اخیر حاکی از پیروزی ۶۰درصدی ماکرون در برابر آرای ۴۰درصدی لوپن بود. این نظرسنجی جدید پس از آخرین مناظره تلویزیونی دو نامزد انتخابات ریاست‌جمهوری فرانسه که چهارشنبه شب برگزار شد، صورت گرفت. براساس این نظرسنجی، یک چهارم از رأی‌دهندگان فرانسوی در انتخابات دور دوم ریاست جمهوری این کشور که روز یکشنبه برگزار می‌شود، شرکت نخواهند کرد. این رقم پس از انتخابات سال ۱۹۶۵ بالاترین نرخ عدم مشارکت در انتخابات ریاست جمهوری فرانسه است. دو نامزد انتخابات ریاست جمهوری فرانسه در ادامه مبارزاتی طولانی تلخ، در یک مناظره پرحرارت تلویزیونی شدیداً به یکدیگر تاخته‌اند. مناظره بین مارین لوپن از حزب جبهه ملی و امانوئل ماکرون نامزد مستقل انتخابات ریاست جمهوری فرانسه برگزار شد. در آخرین مناظره انتخاباتی ماکرون و لوپن درباره مسائل مبارزه با معضل بیکاری، مقابله با توریسم و افزایش امنیت مردم، بهبود اوضاع اقتصادی، نقش فرانسه در اروپا، پاسخ مناسب به بحران پناهجویان و روند مهاجرت به‌عنوان محورهای اصلی مناظره همدیگر را به چالش کشیدند. دور دوم انتخابات ریاست جمهوری فرانسه هفتم ماه مه (۱۷ اردیبهشت) برگزار می‌شود. به

مسائل اقتصادی
ماکرون اذعان کرد فرانسه برای ۳۰ سال ناکوسته مشکل بیکاری را حل کند و افزود: راه‌حل او ایجاد فرصت برای شرکت‌های کوچک و متوسط جهت اشتغال‌زایی است. لوپن از او پرسید چرا وقتی وزیر اقتصاد بود این طرح‌ها را اجرا نکرد؟ او گفت با تدابیر حفاظت‌گرایانه تجاری، از دارایی‌های ملی و مشاغل فرانسوی حفاظت خواهد کرد. لوپن گفت، می‌خواهد نه فقط مرزها و رفاهیت نامه‌های تجاری را به‌طور کامل کنترل کند بلکه شاهد «بازگشتی به واحد پول ملی» باشد چون این اهمیت محوری دارد.

مسئله تروریسم

لوپن رقیب خود را منتهم به غفلت در مورد اسلام‌گرایی افراطی کرد، اما ماکرون گفت طرح‌های رقیبش بهانه‌ای به دست تروریست‌ها می‌دهد. ماکرون گفت، او تدابیر امنیتی موجود را تقویت خواهد کرد، اما بافشاری کرد که فرانسه باید با سایر کشورها همکاری کند و بستن مرزها و اخراج‌ها راه‌حل نیست. رهبر جبهه ملی افزود: بنیادگرایی اسلامی باید ریشه کن شود و این به معنی بستن مساجد افراطی، اخراج موعظه‌گران نفرت و هدف گرفتن منابع مالی آنها از کشورهای مثل «قطر و عربستان سعودی است». لوپن در جریان این مناظره اظهار داشت، دلیلی ندارد ز ن در فرانسه باشد. او ماکرون را یک مصرف‌گرا و بهره‌بردار سابق طرفدار اتحادیه اروپا خواند که دست‌پرورده بانک‌هاست.



دور دنیا

هشدار کره شمالی به چین



کره شمالی در اقدامی نادر به چین هشدار داده که اگر روابطش را با این کشور قطع کند با پیامدهای ناگواری روبه‌رو خواهد شد.

به نقل از شبکه خبری راشاتودی، این اظهارنظر از سوی کره‌شمالی پس از آن مطرح شد که شبکه خبری رسمی این کشور اعلام کرد یکسری اظهارنظرهای بی‌پروا و نادرست از جانب رسانه‌های چینی علیه برنامه‌های اتمی پیونگ یانگ منتشر شده است.

خبرگزاری رسمی کره شمالی در گزارشی آورد: پیونگ‌یانگ هرگز برای ادامه دوستی با چین التماس نمی‌کند و برای حیات خود و نه تداوم دوستی، به برنامه‌های اتمی‌اش ادامه می‌دهد. چین نباید تلاش کند تا صبر کره‌شمالی را بیازماید، در غیر این صورت با پیامدهای شدیدی روبه‌رو می‌شود اگر روابط میان دو کشور را از بین ببرد.

این واکنش خشمگینانه از سوی پیونگ‌یانگ در حالی صورت گرفته که پکن همچنان به دنبال تداوم روابط دوستانه با همسایه خود است.

اخیراً دو روزنامه چینی خواستار تحریم‌های شدیدتر علیه کره‌شمالی به خاطر برنامه‌های اتمی این کشور شده بودند و همین امر باعث خشم و عصبانیت کره‌شمالی شده است.

در همین حال سخنگوی وزارت امور خارجه چین روز پنجشنبه اعلام کرد که موضع پکن در قبال برنامه‌های اتمی کره‌شمالی مشخص و واضح است، با این وجود دوست دارد روابط حسنه‌ای با کره شمالی داشته باشد.

وی به خبرگزاری رویترز گفت: موضع چین دوستی و برقراری روابط صمیمانه با کره‌شمالی است اما موضع ما در قبال برنامه‌های اتمی و موشکی کره‌شمالی همانند سابق است. ما به دنبال این هستیم که شبه‌جزیره کره را عاری از سلاح اتمی کنیم و به دنبال امنیت و صلح در منطقه و حل مسئله از طریق مذاکره هستیم. با وجود اینکه پکن روابط خوبی با پیونگ‌یانگ دارد و اصلی‌ترین رابط تجاری با کره شمالی محسوب می‌شود اما به‌شدت بابت برنامه اتمی پیونگ‌یانگ نگران است، چراکه بیم آن را دارد که این مسئله باعث بحران در منطقه شود.

منبع: رویترز

کیوسک

اپل بزرگ‌ترین برنده ۱۰۰ روز اول ریاست ترامپ

دونالد ترامپ چند روز پیش گزارش ۱۰۰روزه‌ای از عملکرد خود منتشر کرد اما بسیاری از کارشناسان عقیده دارند که کمپانی اپل برنده اصلی این گزارش بود.

ارزش سهام اپل در زمان ریاست جمهوری دونالد ترامپ به بالاترین سطح خود رسیده است و این در حالی است که این کمپانی پیش از انتخاب دونالد ترامپ به‌عنوان رئیس جهور ایالات متحده آمریکا، در موضوعات متعددی از جمله رمزنگاری ایفون و مهاجرت با او به مشکل خورده بود، اما فارغ از تمامی اختلافات بین اپل و دولت ترامپ، سهام کمپانی اپل تاکنون بیشترین سود را از ریاست جمهوری دونالد ترامپ نصیب خود کرده است. از زمان ورود دونالد ترامپ به کاخ سفید تا به امروز، ارزش سهام کمپانی سهامی اپل در ۲۰ درصد افزایش یافته و اپل را به یکی از ستاره‌های بورس داتوجوز تبدیل کرده است. مشخص است که موضع ترامپ در مورد مسئله حریم شخصی کاملاً با شرکت‌های بزرگ فناوری مانند فیس‌بوک، مایکروسافت، گوگل و توئیتر متفاوت است و ترجیح می‌دهد حتی به زور اپل به رمزگشایی این ایفون مجبور شود. البته مراعی مانند وزارت دادگستری آمریکا اعتقاد دارند اپل تنها برای جلب توجه و بازاریابی بیشتر این ماجراها را به راه انداخته است.

کمپانی اپل در حال حاضر حدود ۲۵۰ میلیارد دلار پول نقد در اختیار دارد و وعده‌های معافیت مالیاتی دونالد ترامپ به این کمپانی توانسته است تا حد بسیار زیادی در بالا بردن سهام کوپرتیونی‌ها مؤثر باشد؛ به‌گونه‌ای که رشد سهام اپل حدود چهار برابر از رشد کل بازار بیشتر بوده است. هرچند بعد از اعلام فرمان منع ورود مسلمانان به ایالات متحده در ماه ژانویه، سهام اپل تا حدودی با کاهش مواجه شد، اما این کمپانی به لطف فروش نسبتاً خوب ایفون ۷ در فصل تعطیلات توانست این ضرر را جبران کند. تیم کوک، مدیرعامل کمپانی اپل نیز در جلسه‌ای که دونالد ترامپ با مدیران کسب‌وکارهای ایالات متحده برگزار کرد، حضور یافت. برجسته‌ترین اثر این حضور تا به امروز این بوده که اپل قطعاً بزرگ‌ترین ذینفع از برنامه دونالد ترامپ برای کاهش نرخ مالیات شرکت‌ها به ۱۵درصد بوده است. این کاهش نرخ مالیات به اپل اجازه می‌دهد بخشی از سرمایه‌های نقدی خود را که در بانک‌های خارج از ایالات متحده ذخیره شده‌اند بدون ترس از پرداخت مالیات، به داخل ایالات متحده انتقال دهد، اما حتی افزایش ارزش سهام کمپانی اپل در زمان ریاست جمهوری دونالد ترامپ باعث نشده است تیم کوک از مخالفت با سیاست‌های نژادپرستانه دونالد ترامپ دست بردارد. اما صرفاً اقدامات دونالد ترامپ در ۱۰۰ روزه ریاست جمهوری‌اش در افزایش ارزش سهام اپل مؤثر نبوده و وارن بافت، سرمایه‌گذار معروف و مالک کمپانی برکشایر هاتاوی نیز به تازگی بخشی از سهام اپل را خریداری کرده است.