

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ناگفته‌های رئیس سازمان خصوصی سازی از واگذاری‌ها در دولت نهم و دهم



فرصت امروز: رئیس سازمان خصوصی سازی دل پیری از روند واگذاری و خصوصی سازی در سال‌های اخیر دارد؛ پوری حسینی می‌گوید که عده‌ای در برابر رأی قطعی دادگاه و روند خصوصی سازی‌ها مقاومت می‌کنند. او برای نخستین بار از بدهی صدر به سازمان خصوصی سازی حرف می‌زند و می‌گوید چک مخابرات نیز بار دیگر برگشت خورده و از وزارت اقتصاد و هیأت...

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از رشد اقتصادی ۱۲.۵ درصدی سال ۹۵ حکایت دارد.

در گذار از رکود؟

به گزارش «فرصت امروز»، هشتاد و هفتمین نماگر اقتصادی بانک مرکزی، مربوط به زمستان سال ۹۵ منتشر شد و بر اساس جدول منتشر شده در این گزارش، رشد اقتصادی با نفت ۱۲.۹ درصدی

بدون نفت ۵.۴ درصد اعلام شده است. این در حالی است که این نرخ در سه ماهه سوم سال ۹۵ با نفت ۱۶.۸ درصد و بدون نفت ۵.۴ درصد بوده است.

بهار این نرخ منفی ۱.۸ درصد، تابستان ۳.۹ درصد، پاییز ۵.۴ درصد و زمستان ۵.۶ درصد بوده است. نرخ رشد اقتصادی با نفت نیز این‌طور گزارش شده است؛ بهار ۷.۵ درصد، تابستان ۱۲.۹ درصد، پاییز ۱۶.۸ درصد و زمستان ۱۲.۹ درصد. به این ترتیب بنا به این آمارها، می‌توان شرایط اقتصاد ایران را ...

بازاریابی و فروش



برندسازی، بسیار فراتر از یک نام

یادداشت

خوبی‌های قرارداد نفتی ایران و توتال



پس از لغو تحریم‌ها، قرارداد با توتال نخستین سرمایه‌گذاری یک شرکت غربی در بخش انرژی ایران است، در نتیجه سوال‌های زیادی در این باره وجود دارد. ۱- قرارداد با توتال، فراتر از یک قرارداد نفتی است. یکی از آثار مهم این قرارداد ارتقای سطح روابط ایران و اروپاست. امضای این قرارداد تردید شرکت‌های خارجی برای تصمیم‌گیری درباره سرمایه‌گذاری در ایران را برطرف کرده و این شروعی بزرگ برای شرکت‌هایی است که قصد سرمایه‌گذاری در ایران را دارند. از نظر اقتصادی و اجرایی...



سایپا، سیتروئن C3 را تا پایان سال عرضه خواهد کرد

ظرفی پر از سپرده‌های مسکن و پرداخت قطره چکانی وام

سرعت‌گیرهای دریافت تسهیلات مسکن

بررسی پروژه آبی «گاپ» ترکیه در کمیسیون امنیت ملی مجلس

«گاپ» تهدید بزرگ آبی خاورمیانه است

سوریه و عراق به بیابان تبدیل شده و بخش جنوبی کشورمان مشخصاً هورالعظیم به لحاظ زیست‌محیطی متاثر می‌شود و ورود ریزگردهای از کشورهای منطقه‌ای که با بیابان‌زدایی مواجه شده‌اند تشدید خواهد شد. نماینده تهران با بیان اینکه با تکمیل پروژه «گاپ» سه اثر به لحاظ زیست‌محیطی در ایران مترتب خواهد شد، افزود: تهدیدات زیست‌محیطی در مناطق همجوار با عراق از جمله هورالعظیم و تنش‌های حقوقی همچون حقه‌آبه با کشورهای همجوار و تنش‌های حقیقی در مناطق پرخطر «گاپ» و افزایش ریزگردها به دنبال بردن مناطق از عراق و سوریه سه اثری است که با اجرای کامل پروژه «گاپ» به ایران وارد می‌شود.

وی همچنین با بیان اینکه حضور رژیم صهیونیستی در پروژه «گاپ» یکی از نکات مورد توجه است، گفت: اسرائیل در این پروژه ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری کرده و بیش از ۸۵ درصد پیمانکاران پروژه گاپ به خصوص در سدسازی، آبیاری و زهکشی از شرکت‌های اسرائیلی است که این حضور معنادار است. رجمی در توضیح اقدامات وزارت نیرو در برابر اجرای پروژه «گاپ» گفت: مجموعه دستگاه‌های مرتبط در حوزه آب به خصوص وزارت نیرو باید با مدیریت منابع آب، سدسازی و بهره‌برداری از آنها برنامه‌ای جامع با سرعت بیشتر پیش ببرند. سازمان حفاظت از محیط زیست نیز برای مقابله با ریزگردها و گسترش بیابان در بلندپروازانه دانست و گفت: این پروژه ناظر بر سدسازی در ترکیه است که کشورهای سوریه و عراق و بخشی از جنوب ایران را به لحاظ محیط زیستی تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

یک عضو کمیته امنیت آب کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی از بررسی پروژه آبی «گاپ» در ترکیه در این کمیته خبر داد و تأکید کرد که پروژه «گاپ» تهدید بزرگ آبی خاورمیانه در ژئوپولیتیک و زیست‌محیطی است و نشانه‌ای قوی از برتری جویی و سلطه‌طلبی منطقه‌ای از طریق آب را به همراه دارد. علیرضا رجمی در گفت‌وگو با ایسنا گفت: کمیته امنیت آب کمیسیون به ارزیابی و تحلیل پروژه آناتولی بزرگ به اصطلاح «گاپ» در ترکیه با حضور دستگاه‌هایی همچون وزارت نیرو، محیط زیست و سازمان‌های مرتبط با آب و سدسازی پرداخت.

او توضیح داد: با توجه به وضعیت خشکسالی در سال‌های اخیر در ایران و پروژه‌های سدسازی و آبیاری تعریف شده در برنامه‌های پنجم و ششم باید منابع آبی کشور از مدیریت کارآمد برخوردار باشند تا طرح‌ها و پروژه‌ها در حوزه آب با اثربخشی بیشتر و سرعت عمل بهتری انجام شود. از این رو نخستین قدم بررسی وضعیت آب‌های مرزی کشور و کشورهای همجوار است که به دلیل اهمیت این موضوع کمیته امنیت آب کمیسیون به بررسی آن پرداخت تا تصویر روشنی از شرایط اقلیمی و آبی در مجموعه کشورهای همجوار داشته باشد. این عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی پروژه «گاپ» در ترکیه را پروژه بلندپروازانه دانست و گفت: این پروژه ناظر بر سدسازی در ترکیه است که کشورهای سوریه و عراق و بخشی از جنوب ایران را به لحاظ محیط زیستی تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

به گفته وی، در پروژه «گاپ» ۲۲ سد و ۱۵ نیروگاه پیش‌بینی شده که در جنوب شرق ترکیه هشت سد بزرگ و متوسط از جمله آتاتورک در رودخانه فرات و ایلیس سو در دجله احداث شده است. در دو دهه گذشته ۲۳ میلیارد دلار مجموعه هزینه پروژه «گاپ» شده که هدف‌گذاری آن تا ۲۵ درصد از منابع آب و ۲۰ درصد از مجموعه برق مورد نیاز ترکیه است. رجمی ادامه داد: طبق بررسی‌های کارشناسان محیط زیست وزارت نیرو در صورتی که پروژه گاپ با احداث ۲۲ سد بهره‌داری شود حدود ۵۶ میلیون هکتار از اراضی

شرط و شروط ادغام موفق موسسات مالی غیرمجاز در مجازها

زنگ‌های ادغام بانک‌ها برای که به صدا درمی‌آید؟

وی تأکید کرد: افزایش خارج از چارچوب و عرف سودهای بانکی و افزایش سقف تسهیلات خارج از چارچوب شورای پول و اعتبار از نمونه‌های بارز ایجاد اختلال در سیستم پولی و مالی کشورمان است که موسسات غیرمجاز به این بی‌انضباطی‌های مالی دامن زده‌اند. حق‌شناس در پاسخ به این سوال که بانک‌ها با موسسات مالی مجاز در چه شرایطی ادغام با موسسات غیرمجاز را می‌پذیرند، گفت: طبیعی است که موسسات مجاز و بانک‌ها با شرایط خاص موسسات غیرمجاز را خواهند پذیرفت و این غیرمجازها هستند که در موسسات مجاز ادغام می‌شوند.

وی افزود: البته این ادغام منافی هم برای بانک‌ها و موسسات مالی مجاز دارد از جمله اینکه سپرده‌های قابل توجهی را جذب



می‌کنند و بازار بانک‌ها و موسسات مجاز توسعه می‌یابد. این کارشناس اقتصادی با اشاره به راهکارهای دیگر برای برون‌رفت از این شرایط آشفته سیستم بانکی اظهار داشت: راهکارها تنها به اقدام محدود نمی‌شود. تجدیدنظر در تراز حساب‌های موسسات مالی غیرمجاز می‌تواند یکی دیگر از راهکارهای ساماندهی موسسات مالی باشد به این شرط که سودهای موهومی خود را حذف کنند که البته این راه‌حل‌ها برای موسسات بهره‌برنده خواهد بود.

ادغام موسسات معیوب در هم معنا ندارد
همچنین «سیدپناه‌الدین حسینی‌هاشمی» کارشناس پولی، بانکی با اشاره به تصمیم بانک مرکزی درباره ادغام موسسات غیرمجاز برای خروج از این بی‌انضباطی به وجود آمده در نظام بانکی اظهار داشت: تعریف شده باعث اختلال در نظام بانکی می‌شوند که آسیب این اختلال را بازار پولی می‌بیند. این کارشناس مسائل اقتصادی با تأکید بر اینکه هر چه بانک مرکزی مستقل‌تر باشد می‌تواند محکم‌تر در مقابل موسسات مالی غیرمجاز بایستد، گفت: بانک مرکزی است که باید مانع از ایجاد اختلال موسسات غیرمجاز در نظام بانکی کشورمان شود.

حسینی‌هاشمی با تأکید بر اینکه در شرایطی که با دو موسسه یا شرکت دارای مشکل یا یک موسسه قوی و یک موسسه زبانه‌دهنده مواجه باشیم، ادغام این موسسات در یکدیگر معنا ندارد، اظهار داشت: در این شرایط شرکت یا موسسه کوچک‌تر و ضعیف‌تر به موسسه قوی‌تر و بزرگ‌تر واگذار می‌شود و از اصطلاح ادغام نمی‌توان استفاده کرد. این کارشناس پولی و بانکی افزود: یک شرکت یا موسسه بزرگ‌تر، موسسه کوچک‌تر یا ضعیف‌تر را خریداری می‌کند تا مخاطبان و قلمرو فعالیتش افزایش یابد. باید توجه داشته باشیم که یک یک واحد موفق را نمی‌توان در یک واحد معیوب و ورشکسته ادغام کرد.

وی با اشاره به اینکه ادغام نمی‌تواند راهکاری برای رفع مشکل امروز موسسات مالی غیرمجاز باشد، اظهار داشت: ادغام یک موسسه غیرمجاز ورشکسته با یک بانک بزرگ و قوی نمی‌تواند کارساز باشد و احتمال اینکه آن ویروس را به بانک دیگر منتقل کند، وجود دارد. حسینی‌هاشمی با بیان این جمله که من عنوان این سیاست بانکی مرکزی را یکپارچگی می‌دانم و نه ادغام، گفت: بانک مرکزی می‌تواند یک مجوز بانک به چند موسسه مالی مجاز ارائه کند به این معنا که پیشنهاد تجمیع و یکپارچگی را به موسسات بدهد تا بتوانند در قالب بانک فعالیت داشته باشند.

این کارشناس پولی و بانکی با اشاره به موانع ادغام موسسات مالی و بانک‌ها، اظهار داشت: هر بانک و موسسه‌ای مأموریت منحصراً به خود را دنبال می‌کند که ممکن است مأموریت‌های متفاوتی نسبت به هم داشته باشند، بنابراین زمانی ادغام می‌تواند موفقیت‌آمیز باشد که بانک‌ها و موسساتی که در هم ادغام می‌شوند در مواردی از جمله بازار مشترک، فرهنگ مشترک و... با یکدیگر سنخیت داشته باشند.

تجربه‌های ادغام راهکار ادغام برای جلوگیری از ورشکستگی موسسات مالی و بانک‌ها در سایر کشورها نیز استفاده شده است و تنها بانک مرکزی ایران نیست که این راهکار را پیش پای موسسات می‌گذارد. تجربه جهانی نشان می‌دهد مشکلات بانکی با نظارت نکردن درست متولیان، دخالت‌های سیاسی و کافی نبود کفایت سرمایه بانک‌ها شروع می‌شود و به ورشکستگی می‌رسد.

در دنیا تجربه‌های مشابهی از ارائه احکام‌هایی برای مبارزه با مشکلات بانکی وجود دارد. برای مثال کشور سوئد در دهه ۹۰ توانست بحران ضعف ساختار بانکی خود را با طراحی یک برنامه راهبردی از بین ببرد. دولت برای رفع این بحران بانکی در ابتدا به بانک‌ها سرمایه‌های را تزریق کرد و تضمین این سرمایه‌ها را بر عهده گرفت و در طول زمان از طریق بهبود وام و فروش سهام تقویت شدند. کره جنوبی هم با استفاده از ظرفیت‌های بین‌المللی بحران بانکی خود را پشت سر گذاشت. حدود ۱.۵ میلیارد دلار از سهام بانک‌های بزرگ این کشور نظیر «سنول بانک» و «فرست بانک» به اشخاص حقوقی معتبر و شناخته‌شده خارجی، نظیر هلدینگ HSBC واگذار شد تا این شرکت‌ها بین‌المللی علاوه بر سرمایه، دانش فنی و مدیریتی خود را به شبکه بانکی کشور تزریق کنند. البته در کشورهایی مانند کره جنوبی و سوئد از راهکار واگذاری سهام استفاده شده است و کارشناسان اقتصادی کشورمان هم بر این باور هستند که باید از تعبیر درست واگذاری به جای ادغام استفاده کرد. باید دید آیا افزایش مخاطبان و گسترده شدن بازار برای بانک‌ها و موسسات مجاز آنگذر جذاب است که ادغام موسسات ضعیف و دارای مشکل را در خود بپذیرند یا اینکه گزینه آنها هم واگذاری این موسسات است.



سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶

یادداشت

سود بانکی، آخرین مامن سرمایه‌های سرگردان

علی قنبری

عضو هیات علمی دانشگاه تربیت مدرس

روبه‌رو بوده و هم آن پایین‌تر آمدن تورم از نرخ تورم ساختاری ۱۵ درصد است. برای تدوین بهترین مسیر خروج از رکود، این شوک ساختاری کاهش تورم باید بیشتر مورد توجه قرار می‌گرفت و متوجه به اعمال اصلاحاتی در ساختار پولی کشور می‌شد. تا زمانی‌که این موضوع به‌عنوان یک شوک ساختاری در اقتصاد ایران لحاظ نشود، نمی‌توان منتظر رونق تولید اشتغال‌زا بود. تا زمانی‌که نرخ سود بانکی بیش از تورم باشد، مشکل جریان نقدینگی و لزوم هدایت آن به بخش‌های مولد احساس نمی‌شد، چرا که به هر حال این دارایی به بخشی از اقتصاد تزریق می‌شد و آن بخش با حباب و گرانی روبه‌رو می‌شد و مردم احساس کاذب رونق داشتند.

اما به هر حال، اگرچه به غلط نقدینگی به بخشی از اقتصاد برمی‌گشت اما با تغییر رابطه تورم و نرخ سود و پایین آمدن بسیار زیاد سطح تورم از نرخ سود بانکی، باید در مناسبات و معادلات اقتصادی تغییر دست برده می‌شد ولی به دلیل مقاومت و هزینه بالای کسبورات ساختاری، تیم اقتصادی دولت بازدهم، کاهش نرخ سود بانکی را آنقدر به تدریج و کمتر از انتظار کم کرد که این کاهش نتوانست نمودی در بازار مالی کشور داشته و عملاً بالا بودن نرخ سود بانکی نسبت به تورم منجر به هدایت سرمایه‌های سرگردان به بانک‌ها و به این ترتیب بحران تأمین مالی بخش‌های مولد اقتصاد شد.

دو معضل بحران جذب سرمایه داخلی و خارجی و اشکالات قانونی و قوانین پولی و بانکی کشور مانند غیرشانور بودن نرخ سود، در شرایط کنونی همزمان گریبان اقتصاد ایران را در شرایط کنونی گرفته است، اما به غلط انگشت اتهام به نظام بانکداری کشور برگردانده شده است. تا زمانی‌که این دو معضل حل نشود حتی با اصلاح نظام بانکداری گمشدنی در شرایط اقتصادی کشور رخ نمی‌دهد. این دو معضل بحران جذب سرمایه داخلی و خارجی و اشکالات قانونی و قوانین پولی و بانکی کشور مانند غیرشانور بودن نرخ سود است.

تا زمانی‌که نرخ سود بانکی مستقل از تغییرات نرخ تورم به‌طور دستوری تعیین می‌شود و تا زمانی‌که نرخ سود سرمایه‌گذاری در ایران به دلیل پایین بودن بهره‌وری و رقابت پذیری بسیار پایین است، نمی‌توان انتظار داشت که سرمایه‌های سرگردان، که در سال‌های اخیر تمام جذب بانک‌ها شدند، به صنعت و سرمایه‌گذاری و مسکن برگردند.

به این ترتیب، نرخ سود بالای بانکی به مامنی برای سرمایه‌های نقدی مردم تبدیل شده است و سپرده‌گذاران با قطعی بودن سود سپرده حاضر به مشارکت در هیچ ریسکی نبوده و در واقع با پایین آمدن نرخ سود فعالیت‌های اقتصادی و اختراق فاجوش آن با نرخ سود بانکی، فارغ از درصد ریسک‌گریزی یا ریسک دوستی، صاحبان سرمایه دیگر متقابل به سرمایه‌های دیگر از پروژه‌های سرمایه‌گذاری نیستند.

با افزایش حجم سپرده‌ها نقدینگی و منابع مالی به سمت بانک‌ها هدایت می‌شود و به این ترتیب، بخش‌های تولید، بازرگانی، اقتصادی و ... که بخش‌های محرک تولید و اشتغال هستند از کار افتاده و به وضعیت نیمه تعطیلی در می‌آیند. یعنی در حد پوشش هزینه‌های خود فعالیت کرده و در نقطه تعطیلی بنگاه قرار می‌گیرند. این در حالی است که به خاطر وضعیت ژئوپلیتیکی ایران و حجم بالای زیرساخت‌های صنعتی، در صورتی که مدیریت نوین و تأمین مالی به بنگاه‌های تولید کوچک و متوسط تزریق شود، می‌توان پتانسیل‌های صادراتی زیادی برای ایران تعریف کرد. به کرات در مورد علل رکود اقتصادی و لزوم تسریع خروج از رکود صحبت شد، اما یکی از ساده‌ترین و سریع‌ترین روش‌های خروج از رکود برای اقتصاد ایران بدون پیش فرض‌های ساختاری ما، کاهش نرخ سود بانکی بود، اما چنین راهکاری قابل اجرا نیست و در اینکه باید نرخ سود بانکی کاهش یافته و تعدیل شود هیچ شکی نیست. اما از طرف دیگر نیز نباید فراموش کنیم که یکی از علل بحران بزرگ اقتصادی دنیا در سال ۲۰۰۸، پایین بودن نرخ بهره بانکی در بانک‌های اروپا و آمریکا شناسایی شد، درحالی‌که اقتصاد ایران با بحران بالا بودن نرخ سود بانکی روبه‌رو است و این موضوع منجر به تحمیل شرایط سیاست پولی انقباضی دائمی به اقتصاد ایران شده است. قاعدتاً نرخ سود بانکی باید براساس قاعده تیلور با نرخ تورم تغییر کند، ولی اجرای این قاعده برای اقتصاد ایران با هزینه بی‌ثباتی مالی و تزریق بی‌ثباتی به بازار غیرتشکل پول و بی‌ثباتی حجم سپرده‌ها همراه است. در نتیجه، تا زمانی‌که شوک ساختاری تورم کمتر از ۱۵ درصد تعدیل نشود، نمی‌توان انتظار معجزه از اقتصاد داشت و اعمال این تعدیل به معنی کاهش نرخ سود بانکی به کمتر از تورم یا برابر تورم است و این مهم در گرو تدوین مجموعه سیاست‌های موزای و همراه با آن است.

منبع:خبر آنلاین

کاهش ۲۱ میلیارد دلاری تجارت ایران و چین طی سه سال

نائب رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین گفت: طی سه سال گذشته به دلیل کاهش قیمت نفت و قیمت مواد خام در دنیا، روند مبادلات تجاری ایران و چین رو به کاهش بوده است. مجیدرضا حریری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: آماری در سه سال ۲۰۱۴ از مجموع مبادلات تجاری ایران و چین اعلام شده که مقایسه آن با نرخ رشد اقتصادی ایران، حاکی از فراهم بودن شرایط مناسب رشد اقتصادی در ایران طی امسال و سال آینده میلادی است. با این حال، پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد رشد اقتصادی در برخی کشورها مانند چین در سال جاری میلادی به مراتب بیشتر از ایران و به میزان ۶۶ درصد و در سال آینده میلادی نیز ۶۲ درصد خواهد بود. همچنین برای کشور هندوستان نیز در سال جاری ۷.۲ درصد و در سال آینده میلادی، ۷.۷ درصد رشد اقتصادی برآورد شده است.

همچنین رشد اقتصادی روسیه در سال ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ میلادی به میزان ۱.۴ درصد و رشد اقتصادی آمریکا نیز در سال ۲۰۱۷ به میزان ۲.۳ درصد و در سال ۲۰۱۸ به میزان ۲.۵ درصد پیش‌بینی شده است.

تحلیل‌ها نشان می‌دهد تقاضای جهانی نفت

اوپک در سال جاری میلادی به ۳۱ میلیون و

۷۳ هزار بشکه در روز خواهد رسید که این میزان

نسبت به ۳۲ میلیون و ۴۷ هزار بشکه نفت خام

تولیدی اوپک در سال ۲۰۱۶ میلادی، به مراتب

کمتر است.

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از رشد اقتصادی ۱۲.۵ درصدی سال ۹۵ حکایت دارد.

به گزارش «فرصت امروز»، هشتاد و هفتمین نماگر اقتصادی بانک مرکزی، مربوط به زمستان سال ۹۵ منتشر شد و بر اساس جداول منتشر شده در این گزارش، رشد اقتصادی با نفت ۱۲.۹ درصد و بدون نفت ۵.۶ درصد اعلام شده است. این در حالی است که این نرخ در سه ماهه سوم سال ۹۵ با نفت ۱۶.۸ درصد و بدون نفت ۵.۴ درصد بوده است.

البته آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد که روند رشد اقتصادی بدون نفت طی چهار فصل سال ۹۵ مثبت شده، به‌طوری‌که در بهمن این نرخ منفی ۱.۸ درصد تابستان ۳.۹ درصد، پاییز ۵.۴ درصد و زمستان ۵.۶ درصد بوده است. نرخ رشد اقتصادی با نفت نیز این‌طور گزارش شده است: بهار ۷.۵ درصد، تابستان ۱۲.۹ درصد، پاییز ۱۶.۸ درصد و زمستان ۱۲.۹ درصد. به این ترتیب بنا به این آمارها، می‌توان شرایط اقتصاد ایران را در فضای گذر از رکود ارزیابی کرد. این به معنای آغاز روند بهبود و توسعه در کشور است، اما همچنان برای رسیدن به رونق اقتصادی پایدار و ملموس راه درازی در پیش است.

گزارش بانک مرکزی از رشد ارزش افزوده در بخش‌های مختلف نیز نشان از مثبت بودن شاخص‌ها دارد. البته آمارها نشان می‌دهد که وضعیت بخش ساختمان در سال ۹۵ نسبت به سال ۹۴ بهتر شده است؛ اگرچه هنوز رشد ارزش افزوده بخش ساختمان منفی است.

آمارهای بانک مرکزی از رشد اقتصادی سال ۹۵ نیز حاکی از آن است که رشد اقتصادی بدون نفت ۳.۳ درصد و با نفت ۱۲.۵ درصد است. همچنین بنا به آمارهای سال ۹۵، رشد ارزش افزوده بخش نفت ۶۱.۶ درصد، کشاورزی ۴.۲ درصد، صنایع و معادن ۲.۲ درصد، صنعت و معدن ۶.۶ درصد، ساختمان ۱۳.۱- درصد و خدمات ۳.۶ درصد بوده است. این در شرایطی است که جدول بانک مرکزی از رشد ارزش افزوده ۷.۲ درصدی بخش نفت، ۴.۶ درصدی بخش کشاورزی، ۶.۱ درصدی بخش صنایع و معادن، ۵- درصدی بخش صنعت و معدن، ۱۷- درصدی بخش ساختمان و ۲.۳- درصدی بخش خدمات حکایت دارد.

اینفوگرافی

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از چشم‌انداز اقتصاد ایران منتشر شد

در گذار از رکود؟



رقم دقیق بدهی ایران چقدر است

همچنین نماگرهای اقتصادی سه ماهه چهارم سال ۱۳۹۵ نشان می‌دهد که کل بدهی‌های خارجی دولت به ۸۴۸۱ میلیون دلار رسیده است. براساس آنچه در هشتاد و هفتمین نماگر اقتصادی بانک مرکزی آمده است، تراز حساب جاری (بخش خارجی) ۱۶۳۸۸ میلیون دلار، تراز بازرگانی (حساب کال) ۲۰۸۳۳ میلیون دلار، صادرات کال ۳۱۹۷۸ میلیون دلار، واردات کال ۶۳۱۳۵ میلیون دلار، کل بدهی‌های خارجی (پایان دوره) ۸۴۸۱ میلیون دلار و متوسط نرخ دلار آمریکا در بازار بین بانکی ۱۳۱۲۸ ریال بوده است.

ماهه پایانی سال گذشته نشان می‌دهد جمعیت کشور ۷۹.۹ میلیون نفر بوده است که از این میزان ۵۹.۱ میلیون نفر جمعیت شهری و ۲۰.۸ میلیون نفر جمعیت روستایی بوده‌اند. بر این اساس رشد جمعیت کشور ۱.۲ درصد، تراکم جمعیت ۴۸.۵ نفر در هر کیلومتر مربع و جمعیت فعال ۲۵.۸ میلیون نفر اعلام شده است.

بر این اساس نرخ بیکاری

۱۲.۴ درصد بوده که از این میزان ۱۳.۷ درصد نرخ بیکاری شهری و ۸.۹ درصد نرخ بیکاری روستایی بوده است. همچنین نرخ بیکاری برای زنان ۲۰.۷ و برای مردان ۱۰.۵ درصد اعلام شده است. در این بازه زمانی نرخ بیکاری برای جوانان ۱۵ تا ۲۹ سال ۲۵.۹ درصد و برای جوانان ۱۵ تا ۲۴ ساله ۲۹.۲ درصد بوده است. نرخ رشد متغیرهای بخش پولی (سلفندامه) ۱۳۹۵ نسبت

براساس اعلام بانک مرکزی، تغییر شاخص‌های کالاها و خدمات مصرفی ۱۰۰(=۱۳۹۰) نیز نشان می‌دهد که نرخ تورم متوسط سال ۱۳۹۵ نسبت به متوسط سال قبل از آن ۹۰.۰ درصد، تورم در اسفندماه سال گذشته ۱۳۹۵ نسبت به ماه مشابه سال قبل از آن ۱۱.۹ درصد بوده است. همچنین در بخش بورس و اوراق بهادار این اساس عملکرد سال ۱۳۹۵ (به قیمت‌های جاری) نشان می‌دهد که کل قیمت (پایان دوره) ۷،۷۲۳،۰۰۰ ارزش سهام و حق تقدم معامله شده ۹،۵۳۷ هزار میلیارد ریال و حجم سهام و حق تقدم معامله شده ۲۵۶۴ میلیارد سهم بوده است.

تولید نفت در آستانه ۴ میلیون بشکه در روز

همچنین تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی حکایت از این دارد که تولید نفت ایران فاصله اندکی دارد تا به ۴ میلیون بشکه در روز برسد و تولید نفت در زمستان ۹۵ در حدود ۳ میلیون و ۹۰۹ هزار بشکه و صادرات ۲ میلیون و ۳۱۶ هزار بشکه بوده در روز بوده است.

براساس گزارش بانک مرکزی از سال ۱۳۹۵، تولید نفت ۱۶.۴ درصد افزایش داشته است و به این ترتیب در سال ۹۵ روزانه ۳ میلیون و ۷۶۱ هزار بشکه نفت تولید و ۲ میلیون و ۲۲۴ هزار بشکه نفت صادر شده است.

این در حالی است که در سال ۹۴ تولید نفت ۵،۵ درصد و صادرات ۷،۹ رشد داشته است و بنا به این آمار، میزان تولید نفت در سال ۹۴ روزانه ۳ میلیون و ۲۳۱ هزار بشکه و صادرات نفت یک میلیون و ۵۷۴ هزار بشکه بوده است. در سال ۹۳ اما تولید نفت

۳ میلیون و ۶۳ هزار بشکه و صادرات نفت یک میلیون و ۴۳۵ هزار بشکه در روز گزارش شده بود؛ درحالی‌که در سال ۹۲ روزانه ۳ میلیون و ۴۸۱ هزار بشکه نفت تولید و یک میلیون و ۶۸۵ هزار بشکه نفت صادر می‌شد.

گزارش بانک مرکزی از عملکرد بخش نفت در زمستان ۹۵ البته چهره‌ای متفاوت را نشان می‌دهد؛ به نحوی که تولید و صادرات نسبت به فصول قبل منفی شده است. به نظر می‌رسد دلیل این اتفاق بی‌ارتباط با سرمایه‌ای ۴۲۱۰ هزار میلیارد ریال و کسری تراز عملیاتی و سرمایه‌ای نیز ۲۸۸۵ هزار میلیارد ریال بوده است. براساس اعلام بانک مرکزی، تغییر شاخص‌های کالاها و خدمات مصرفی ۱۰۰(=۱۳۹۰) نیز نشان می‌دهد که نرخ تورم متوسط سال ۱۳۹۵ نسبت به متوسط سال قبل از آن ۹۰.۰ درصد، تورم در اسفندماه سال گذشته ۱۳۹۵ نسبت به ماه مشابه سال قبل از آن ۱۱.۹ درصد بوده است. همچنین در بخش بورس و اوراق بهادار این اساس عملکرد سال ۱۳۹۵ (به قیمت‌های جاری) نشان می‌دهد که کل قیمت (پایان دوره) ۷،۷۲۳،۰۰۰ ارزش سهام و حق تقدم معامله شده ۹،۵۳۷ هزار میلیارد ریال و حجم سهام و حق تقدم معامله شده ۲۵۶۴ میلیارد سهم بوده است.

و صادرات نفت حکایت دارد.

فرصت امروز

انرژی

خوبی‌های قرارداد نفتی ایران و توتال

رضا پدیدار

رئیس انجمن سازندگان تجهیزات نفتی ایران

پس از لغو تحریم‌ها، قرارداد با توتال نخستین سرمایه‌گذاری یک شرکت غربی در بخش انرژی ایران است، در نتیجه سوال‌های زیادی در این باره وجود دارد.

۱- قرارداد با توتال، فراتر از یک قرارداد نفتی است. یکی از آثار مهم این قرارداد ارتقای سطح روابط ایران و اروپاست. امضای این قرارداد تردید شرکت‌های خارجی برای تصمیم‌گیری درباره سرمایه‌گذاری در ایران را برطرف کرده و این شروعی بزرگ برای شرکت‌هایی است که قصد سرمایه‌گذاری در ایران را دارند. از نظر اقتصادی و اجرایی و عملیاتی، پیامدهای قرارداد نفتی توتال قابل توجه است.

این قرارداد بانک‌های اروپایی را ناچار به رفع محدودیت‌های بانکی برای ایران می‌کند.

۲- تفاهم اولیه با توتال یا HOA در ۸ نوامبر ۲۰۱۶ امضا و بین توتال و شرکت ملی نفت ایران مبادله شد. در آن زمان به تمام چارچوب‌ها فکر شد. ایران بعد از لغو تحریم‌ها در شرایط بر-برد در تقابل با دنیا قرار گرفت و اراده توتال هم این بود که اجرای پروژه را دنبال کند. لازم است اشاره‌کنم که شرکت‌های ملی نفت ایران ۷۵ تفاهم‌نامه با شرکت‌های خارجی امضا کرد اما از این بین، تنها توتال توانست خودش را با شرایط و موقعیت‌های خاص ایران از نظر اجتماعی و سیاسی تطبیق دهد. این قرارداد ظرفیت‌های اهمیت زیادی دارد تا جایی که رئیس‌جمهور فرانسه آن را اقدامی مهم و سرآغازی برای شرکت توتال در توسعه فعالیت‌های اقتصادی‌اش عنوان کرد.

۳- براساس قرارداد توتال، پس از ۴۰ تا ۴۸ ماه پس از اجرای قرارداد تولید گاز براساس آنچه در این قرارداد مشخص شده، آغاز می‌شود. مدت‌زمان این قرارداد از سوی منتقدان موردتوجه قرار گرفته بود. بسیاری از انتقادات متوجه این بود که چرا عمر این قرارداد ۲۰ساله است؟ پاسخ به این انتقاد را باید در مراحل استخراج و اکتشاف جست‌وجو کرد. این مراحل در پروژه‌های بزرگ نفت و گاز پتروشیمی طولانی است و زمان بهره‌برداری از میدان توسعه‌یافته را باید در قراردادها منظور کرد. زمان قرارداد براساس میزان برداشت مورد انتظار از چاه برآورد می‌شود. به عنوان مثال قرارداد با توتال ۲۰ سال آینده ایران به درآمدی ۸۰ تا ۸۴ میلیارد دلاری می‌رسد و سهم توتال به این مدت ۱۲ میلیارد دلار است. این قرارداد علاوه بر درآمد برای طرف خارجی به‌عنوان پیمانکار نفتی منافع خوبی دارد و البته در چارچوب منافع ملی، ما هم به حقوق خودمان می‌رسیم.

۵- در قرارداد با توتال به مشارکت بخش خصوصی تأکید شده است. طرف قرارداد ملزم به استفاده از توان داخلی است. ۵۰درصد از تجهیزات باید از داخل تأمین شود. شرکت پتروپارس یک شرکت دولتی است که به‌عنوان طرف ایرانی با توتال همکاری می‌کند اما نظر، ما این مسئله‌ای نیست، به دلیل اینکه قرارداد با توتال گام اول است تا آغازی بر شروع فعالیت‌های بین‌المللی شرکت‌های ایرانی باشد. این خواسته کار نیست، بلکه آغاز فعالیت بیشتر شرکت‌های خصوصی ایرانی و خارجی است. پس از لغو تحریم‌ها این نخستین سرمایه‌گذاری یک شرکت غربی در بخش انرژی ایران است درنتیجه علامت سوال زیاد است اما مشکلی نیست. این قرارداد با نظارت مجلس شورای اسلامی به مرحله اجرا رسیده و مسیر درستی را تا امروز طی کرده است. تفاهم‌نامه در مذاکرات رفع ابهام شده، تبدیل به قرارداد شده و به مرحله اجرا درآمده است. سرمایه‌گذاری توتال ۲.۵ میلیارد دلار، ۱.۵ سهم سی نوبک چین و کمتر از یک میلیارد دلار سهم پتروپارس است و امیدواریم بعد از چهار سال به تولید ۵۸ تا ۶۰ میلیون مترمکعب برسیم.

منبع: پایگاه خبری اتاق تهران

معاون وزیر نفت:

قرارداد ایران و کره در حوزه صنایع نفتی امسال نهایی می‌شود

معاون وزیر نفت می‌گوید که در حال حاضر توجه اقتصادی پالایشگاه‌ها پایین است، اما با امضای قراردادهای جدید نوسازی، سودآوری این پالایشگاه‌ها افزایش می‌یابد. عباس کاظمی در گفت‌وگو با ایرنا، درباره امضای قراردادهای جدید در بخش بالادست و پایین‌دست صنعت نفت گفت: این قراردادها باعث توسعه بازار کسب‌وکار در کشور می‌شود. در حال حاضر، اقتصاد پالایشگاه‌ها پایین است و موجه نیست، اما با امضای قراردادهای جدید و نوسازی، فعالیت آنها دارای توجه اقتصادی می‌شود و سودآوری‌شان افزایش می‌یابد. مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی درباره امضای قرارداد با شرکت‌های بین‌المللی در بخش پالایشگاهی افزود: قرارداد ۳میلیارد دلاری پالایشگاه آبادان در اسفندماه سال گذشته با شرکت‌های چینی امضا شد. پالایشگاه اصفهان نیز قرارداد تجاری به ارزش ۲ میلیارد دلار با دایلم کر جنوبی امضا کرده که البته هنوز نهایی نشده است. او درباره تعداد نهایی امضای قرارداد در بخش پالایشی تا پایان امسال گفت: جدی‌ترین مورد، قرارداد پالایشگاه اصفهان به ارزش ۲.۲ میلیارد دلار است و بقیه آنها در مرحله مذاکره قرار دارند.

درآمد ۱.۵ میلیارد دلاری ایران از میدان نفتی آزادگان شمالی

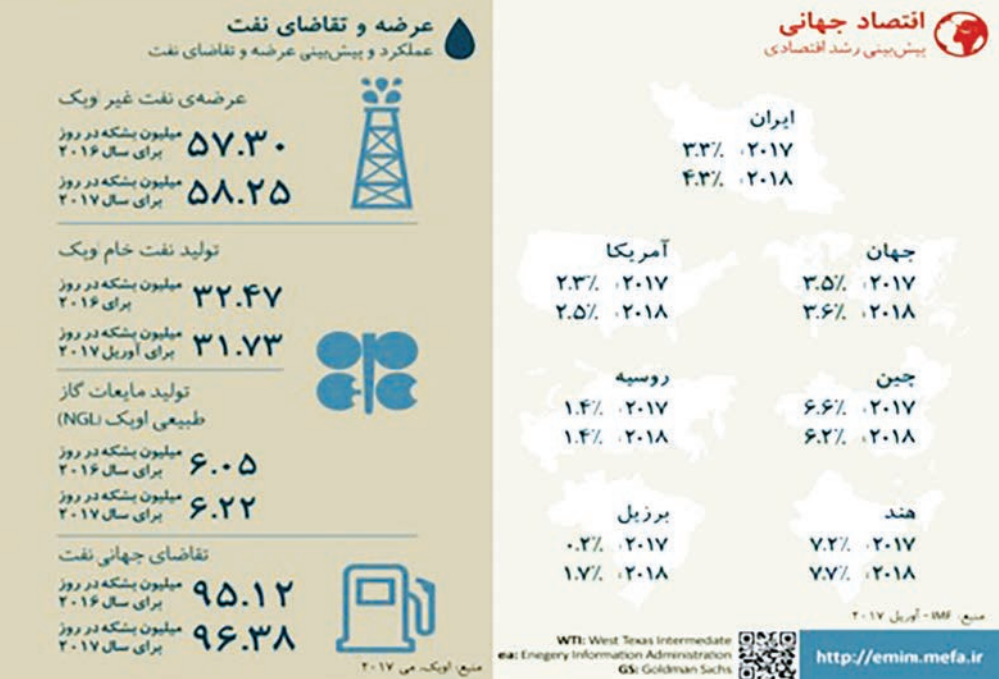
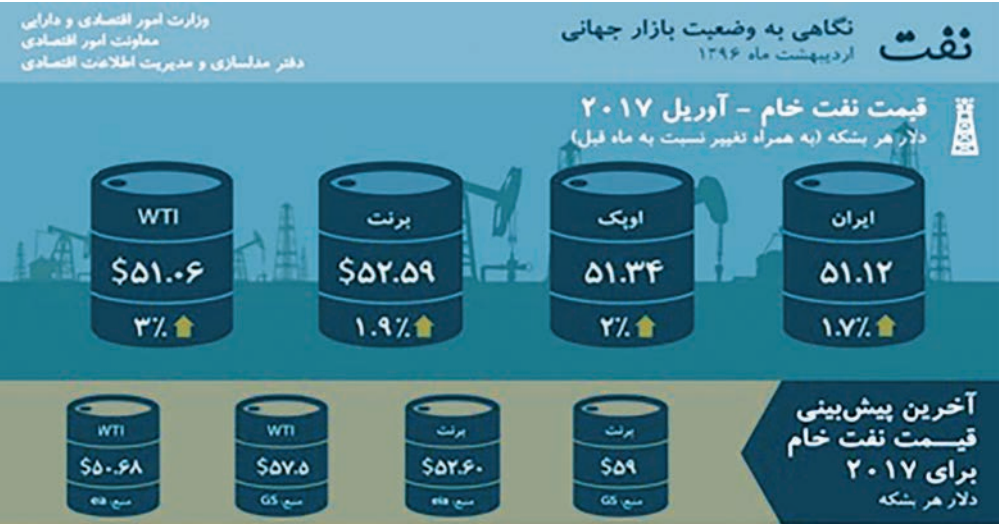
مجری طرح میدان نفتی آزادگان شمالی با بیان اینکه تاکنون بیش از ۳۱ میلیون بشکه از میدان نفتی آزادگان شمالی برداشت شده، گفت: این میدان بیش از ۱.۵ میلیارد دلار درآمد ارزی برای کشور داشته است.

به گزارش ایسنا، قدرت‌الله آقایی در نشست خبری که صبح روز گذشته برگزار شد، بیان کرد: بیش از ۱۵ ماه است که طرح توسعه آزادگان شمالی اجرا شده و روزانه بیش از ۷۵ هزار بشکه از این میدان تولید شده است. سرمایه‌گذاری این میدان ۲.۲ میلیارد دلار بوده و میزان اشتغال‌زایی در زمان پیک کار در این میدان ۵الی ۶ هزار نفر و در حال حاضر ۸۰۰ نفر است که این تعداد حدود ۶۰۰ نفر بومی هستند. براساس این گزارش، توجوح دهقانی مجری طرح آزادگان جنوبی نیز با بیان اینکه ۵۰۰۰ نفر در بخش‌های مختلف آزادگان جنوبی مشغول به کار هستند، گفت: میدان آزادگان جنوبی سالانه ۱.۲ میلیارد دلار درآمدزایی برای کشور دارد.



وزارت اقتصاد با نگاهی به بازار جهانی نفت در اردیبهشت ماه امسال پیش‌بینی کرد

رشد اقتصادی ۴درصدی برای ایران



عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۱,۴۵۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳,۴۵۹	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۷۷,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۱۰,۱۰۰	▼
نیم سکه	۶۴۰,۵۰۰	▼
ربع سکه	۳۷۲,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۰,۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۸۸	▲
یورو اروپا	۴,۳۶۹	▲
پوند انگلیس	۴,۸۹۱	▲
درهم امارات	۱,۰۳۲	▼

دعوت به مجمع عمومی عادی سالانه بانک پاسارگاد



مجمع عمومی عادی سالانه بانک پاسارگاد در آخرین روز تیرماه امسال برگزار می‌شود. روابط عمومی بانک پاسارگاد اعلام کرد: به آگاهی سهامداران محترم می‌رساند که مجمع عمومی عادی سالانه سال مالی منتهی به ۱۳۹۵/۱۲/۳۰ بانک پاسارگاد (سهامی عام) رأس ساعت ۱۵ روز شنبه ۳۱ تیرماه امسال در محل تالار بزرگ کشور به نشانی تهران، خیابان دکتر فاطمی، میدان جهاد، ابتدای خیابان شهید بهمن، نزدیکی به میدان گلها تشکیل می‌گردد. بدین وسیله از سهامداران گرامی، وکلا یا نمایندگان قانونی آنان دعوت به عمل می‌آید تا به منظور اخذ برگ ورود به جلسه در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه ۲۷ و ۲۸ تیرماه از ساعت ۸ صبح الی ۱۷ عصر به دست داشتن کارت ملی، وکالتنامه یا برگ نمایندگی معتبر، به امور سهام بانک واقع در تهران، بلوار نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از تقاطع میرداماد، نبش کوچه تابان شرقی مراجعه فرمایند. دستور جلسه:

- ۱- استماع گزارش هیات‌مدیره در خصوص عملکرد سال مالی منتهی به ۱۳۹۵/۱۲/۳۰
- ۲- استماع گزارش حسابرس و بازرسان قانونی
- ۳- بررسی و تصویب صورت‌های مالی سال مالی منتهی به ۱۳۹۵/۱۲/۳۰
- ۴- تصویب میزان سود قابل تقسیم
- ۵- انتخاب بازرسان اصلی و علی‌البدل و جبران خدمت آنها
- ۶- تصویب میزان پاداش و جبران خدمت اعضای هیات‌مدیره
- ۷- تعیین روزنامه / روزنامه‌های کثیرالانتشار جهت درج آگهی‌های بانک
- ۸- سایر مواردی که در صلاحیت مجمع عمومی عادی سالانه است.

آیا نتایج طرح رتبه‌بندی بانک‌ها رسانه‌ای می‌شود؟

وی اظهار داشت: در مورد صنعت بانکداری، هم‌اکنون نرخ سود واحد برای همه اعمال می‌شود و اگر ما خواهیم از طبقه‌بندی بانک‌ها استفاده کنیم، باید نرخ سودها را هم لحاظ کرده و بپذیریم که ارتباط منطقی بین ریسک و بازده وجود دارد؛ به این معنا که هر جا ریسک بیشتری وجود دارد، باید بازده بیشتری هم لحاظ شود؛ بنابراین اگر خواهیم بانک‌ها را رتبه‌بندی کنیم، باید نرخ سود بالاتری نسبت به بانکی بپردازد که ریسک پایین‌تری دارد. اینها ملاحظات است که در مورد رتبه‌بندی بانک‌ها وجود دارد.

این مقام مسئول در بانک مرکزی خاطرنشان کرد: به هر حال اطلاعات را از بانک‌ها و موسسات اعتباری گرفته‌ایم و هر زمان که مقامات ارشد بانک مرکزی، صلاح بدانند، در مورد آن تصمیم‌گیری خواهند کرد. به هر حال اعلان عمومی نتایج این رتبه‌بندی، بستگی به سیاست‌های کلان مقامات بانک مرکزی دارد و اگر صلاح بدانند آن را اعلام می‌کنند. وی افزود: اما همان‌گونه که اشاره شد مقام ناظر نتایج و یافته‌های رتبه‌بندی را برای تنظیم برنامه‌های بازرسی، تعیین تدابیر و اقدامات نظارتی به کار می‌گیرد. معمولاً انتشار عمومی این اطلاعات توسط مقام ناظر در کشورهای توسعه‌یافته نیز مرسوم نیست و به دلیل احتمال سربایت یحران از یک بانک به سایر بانک‌ها توصیه نمی‌شود.



منابعی نظیر وضعیت مالی و اعتباری، میزان انطباق با قوانین و دستورالعمل‌ها، ریسک بازار و نقدینگی موسسه اعتباری را ارزیابی کرده و یافته‌های خود را برای اهداف نظارتی به کار می‌گیرد. به گفته کمرهای، در این خصوص رتبه‌بندی بانک‌ها و موسسات اعتباری ایران با اهداف نظارتی و تدوین تدابیر اصلاحی هر ساله از سال ۱۳۸۸ توسط بانک مرکزی براساس الگوی CAMELS به طور مرتب انجام شده است؛ لیکن انتشار افشای عمومی یافته‌های رتبه‌بندی نظارتی توسط مقام ناظر برای ریسک‌های موجود که مهم‌ترین آنها ریسک سربایت است، امری مرسوم نبوده و صرفاً به صورت محرمانه در حوزه نظارت جهت تنظیم برنامه‌های بازرسی، تعیین اقدامات نظارتی کاربرد دارد.

بنابراین بانک مرکزی برای رتبه‌بندی بانک‌ها به منظور بررسی بانک مرکزی قرار گرفته‌اند و مدت‌هاست که معاونت اعتبارسنجی بر مبنای معیارهای مشخص رتبه اعتباری موسسات مختلف را تعیین و جهت سرمایه‌گذاری، تأمین مالی یا تضمین آنها به فعالان اقتصادی خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهند. به‌عنوان مثال موسسات رتبه‌بندی خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهند. مستقل مانند S&P، Moody's، Fitch، احتمال نکول بانک یا شرکت در قبال بدهی‌ها و تعهدات خویش را ارزیابی کرده و میزان ریسک شرکت را در طیف گسترده برای سرمایه‌گذاری، مشارکت و تضمین در اختیار عموم قرار می‌دهند. وی می‌افزاید: اما در رتبه‌بندی نظارتی مقام ناظر بر مبنای الگوهای رتبه‌بندی نظیر CAMELS،

با آغاز فاز جدید رتبه‌بندی بانک‌ها، شاید اگر نتایج اعلان عمومی شود، سربزه‌گذاری در بانک‌های یک‌ستاره و دو ستاره با سود بالا، جای خود را به بانک‌های پنج ستاره با سود معقول بدهد. به گزارش مهر، رتبه‌بندی بانک‌ها آن هم در فضای کنونی که نظام بانکی ایران را مشکلات زیادی تهدید می‌کند، در نوع خود پروژه‌ای قابل توجه است. در واقع، بانک مرکزی تصمیم گرفته تا با ذره‌بین خود، عملکرد بانک‌ها را رصد کرده و آن دسته از بانک‌هایی را که به هر دلیل، ضوابط را رعایت نمی‌کنند، با برخورداری مقام ناظر مواجه کند. البته هنوز بانک مرکزی تصمیم نگرفته سربزه‌گذاران و مورد را هم در جریان وضعیت و رتبه‌های بانک‌ها قرار دهد، رتبه‌ای که انتظار می‌رود با اعلام آن، اندکی تکلیف سربزه‌گذاران حداقل در حوزه سربزه‌گذاری مطمئن روشن باشد. شاید اگر نتایج این رتبه‌بندی اعلام شود، سربزه‌گذاری در بانک‌های یک ستاره و دو ستاره با سود بالا، جای خود را به بانک‌های پنج ستاره با سود معقول بدهد، آن موقع است که می‌توان انتظار داشت خود سربزه‌گذاران تعیین‌کننده رفتار بانک‌ها باشند؛ چراکه قطعاً بانکی که ریسکش بالاتر است، ممکن است سود بیشتری را هم بدهد و این دیگر تصمیم سربزه‌گذار است که کدام راه را انتخاب کند؛ سود بیشتر و ریسک بالاتر یا سود کمتر و ریسک کمتر. حال داستان هر چه باشد،

آخرین وضعیت نقل و انتقال دارایی‌ها و بدهی‌های هشت تعاونی زیرمجموعه کاسپین

تصفیه فرشتگان ادامه دارد

یکی از عوامل محرک سربزه‌گذاران برای هجوم در مقابل شعب کاسپین برای دریافت سپرده‌های خود شد. از سوی دیگر آنطور که پیش‌تر مقامات بانک مرکزی اعلام کرده‌اند، قصور هیات‌مدیره کاسپین در مقابل وظایفی که برای ساماندهی تعاونی‌های زیرمجموعه داشته‌اند و همچنین صدور حکم قضایی برای تغییر تابلوها و دفترچه تعاونی‌ها قبل از انتقال کامل دارایی‌ها از جمله عوامل دیگری بود که موجب به‌هم‌ریختگی شرایط کاسپین در سال ۱۳۹۵ شد. با این حال از سال گذشته هیات‌های تصفیه برای رسیدگی به امور هشت تعاونی منحله آغاز شده و به کار کرده و برای انجام ارزیابی و نقل و انتقال دارایی‌ها و بدهی‌های تعاونی‌ها به موسسه کاسپین فعالیت خود را پیش بردند. این در حالی است که آخرین

هیات‌مدیره کاسپین امور مربوط به این تعاونی‌ها را انجام داده و به عبارتی آنها را ساماندهی کند. بر این اساس باید کاسپین امور مربوط به تصفیه، ارزیابی و نقل و انتقال دارایی‌های هشت تعاونی زیرمجموعه را انجام می‌داد و به طور کامل کلیه امور به موسسه کاسپین منتقل می‌شد و از آن به بعد بود که تمامی مشتریان تعاونی‌های هشت‌گانه جزو سربزه‌گذاران موسسه مجاز کاسپین محسوب شده و دفترچه‌ها و حساب آنها تغییر پیدا می‌کرد.

آخرین خبرها از وضعیت بدهی‌های تعاونی‌های زیرمجموعه کاسپین حکایت از این دارد که هفت تعاونی به طور کامل به موسسه کاسپین منتقل شده‌اند و تنها نقل و انتقال دارایی‌ها و بدهی‌های تعاونی فرشتگان باقی مانده است. به گزارش ایسنا، شکل‌گیری موسسه اعتباری کاسپین و صدور مجوز برای آن در پایان سال ۱۳۹۴ با جمع هشت تعاونی که پیش از آن انحلال آنها اعلام شده بود، همراه فرشتگان، الزهرا مشهد، حسانت اصفهان، داماداران و کشاورزان کرمانشاه، بدر توس مشهد، پیوند، امید جلیل گرگان و عام کشاورزان مازندران خواهد بود. در این شرایط اکنون تنها امور مربوط به تعاونی فرشتگان و نقل و انتقال کامل دارایی‌های آن به موسسه کاسپین باقی مانده است. فرشتگان بزرگ‌ترین زیرمجموعه کاسپین با حدود ۴۹ درصد از سهم آن با حدود ۵۰۰ هزار سپرده‌گذار به شمار می‌رود.

سابق آخرین اماری که به طور رسمی بانک مرکزی اعلام کرده، ارزیابی‌های فرشتگان تا حدود

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

خدمات سرویس، نگهداری و راهبری آسانسورهای وزارت صنعت، معدن و تجارت

وزارت صنعت، معدن و تجارت در نظر دارد مناقصه سرویس، نگهداری و راهبری آسانسورهای ساختمان‌های حوزه ستادی خود را به شماره مرجع ۴۹/۱۰۰۱ و شماره فراخوان ۲۰۰۹۶۰۰۳۰۰۰۰۰۱ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.

کلیه مراحل برگزاری مناقصه تا دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۶/۰۴/۱۹ می‌باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: تا ساعت ۱۲ روز شنبه تاریخ ۹۶/۰۴/۲۴

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۲ روز سه‌شنبه تاریخ ۹۶/۰۵/۳

زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۱۰ صبح روز چهارشنبه تاریخ ۹۶/۰۵/۰۴

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف : آدرس: تهران، خیابان استاد نجات الهی، خیابان کلاترتی، ساختمان شهید الهی وزارت صنعت، معدن و تجارت، واحد امور قراردادهای مناقصات.

تلفن ۰۲۱-۸۸۹۰۵۳۲۴-۲۱

اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس: ۲۷۲۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام: ۸۵۱۹۳۷۶۸ - ۸۸۹۶۹۷۲۷

اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها، در سایت سامانه www.setadiran.ir بخش "ثبت نام /پروفایل تأمین کننده/ مناقصه گر" موجود است.

لازم به ذکر است که اصل ضمانت نامه می باید حسب شرایط، ضوابط و زمان بندی مناقصه در پاکت در بسته به امور قراردادهای مناقصات وزارت صنعت، معدن و تجارت تحویل گردد.

مرکز روابط عمومی و اطلاع رسانی م الف ۱۰۹۷

آگهی خرید و تملک زمین واقع در روستای کلیشم از توابع شهرستان رودبار

شرکت گاز استان گیلان به منظور اجراء طرح های عمرانی و گازرسانی دولت (احداث ایستگاه T.B.S تقلیل فشار گاز کلیشم رودبار) با استفاده از اختیارات حاصله از ماده ۹ لایحه قانونی نحوه خرید و تملک اراضی و املاک مصوب سال ۱۳۵۸ شورای انقلاب، قصد دارد نسبت به تحصیل و تملک یک قطعه زمین به مساحت ۱۴۴ متر مربع در قسمتی از پلاک ۸۵ سنگ اصلی ۱۶ بخش ۱۷ گیلان اقدام نماید، لذا بدینوسیله به اطلاع مالک یا مالکین یا صاحبان هر نوع حق و حقوق متصوره قانونی در ملک یاد شده می رساند که حداکثر ۱۵ روز از تاریخ انتشار نوبت دوم این آگهی با مراجعه به امور حقوقی شرکت گاز استان گیلان واقع در رشت، پارک شهر، خیابان ملت، جنب پیتزا برج همکاری لازم را در انتقال زمین معمول دارند، در غیر اینصورت طبق قانون استنادی نسبت به تحصیل و تصرف قانونی آن اقدام خواهد شد، ضمناً محل زمین مورد نظر منطبق با کروکی ذیل می باشد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۷۰۰

روابط عمومی شرکت گاز استان گیلان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۶/۰۴/۰۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۶/۰۵/۰۲

عرضه ۲۱ هزار تن انواع قیر در تالار صادراتی بورس کالا

روز دوشنبه، ۲۴ هزار و ۸۳۴ تن انواع مواد پلیمری، قیر، گوگرد، لوبکات و وکیوم‌باتوم در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالا ایران عرضه شد. تالار صادراتی بورس کالا ایران روز دوشنبه ۱۹ تیرماه میزان عرضه ۲۱ هزار تن انواع قیر شرکت‌های عایق اصفهان، آی‌وگام تبریز (صنایع قیر مجد تبریز)، کیمیا قیرچی و شعب مختلف نفت پاسارگاد بود. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالا ایران نیز در این روز میزان عرضه ۵هزار تن ششم بلوم، ۴۴۰ تن سبد میلگرد، ۱۰۰ تن شمش سرب و ۱۶ کیلوگرم شمش طلا بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالا ایران نیز در این روز عرضه ۳ هزار و ۷۹۴ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی، ۴۰۰ تن ذرت دان‌ها، ۳۰۰ تن روغن خام، یک هزار و ۳۲۵ تن شکر سفید، ۴۱ هزار تن گندم خوراکی و ۴ هزار تن گندم دوروم را تجربه کرد. بازار فرعی بورس کالا ایران نیز در این روز شاهد عرضه یک هزار تن جو دامی و ۴۰ هزار قطعه جوجه یک روزه بود.

بورس انرژی

نخستین محصول ریفرمیت عرضه شد

روز دوشنبه بازار فیزیکی میزان عرضه‌های متنوع کالاهای پتروشیمی و پالایشگاهی بود. در جریان معاملات روز گذشته، کالاهای برش سنگین پتروشیمی شازند و تبریز، آی‌وورسیکل، حلال ۴۰۲، ۴۰۰، ۴۰۶، ۴۱۰ و پالایش نفت اصفهان، حلال ۴۰۴، آی‌وورسیکل، نفتای سنگین تصفیه نشده و بلندینگ نفتا حلال ۴۱۰ پالایش نفت شیراز، نفتای سنگین سبک پالایش نفت تهران، متانول پتروشیمی زاگرس، سوخت کوره سبک پتروشیمی تبریز و پروپیلن پتروشیمی شازند در رینگ داخلی عرضه شدند. همچنین رینگ داخلی بازار فیزیکی بورس انرژی ایران میزان نخستین عرضه کالای ریفرمیت شرکت پتروشیمی بوعلی سینا به میزان ۲۰۰۰ تن و حداقل خرید ۵۰۰ تن بود. در جریان معاملات روز یکشنبه (۱۸ تیر ۹۶) در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای برش سنگین پتروشیمی جیم، حلال ۴۰۲ و ۴۱۰ پالایش نفت شیراز، نفت تهران، نفتای سنگین تصفیه نشده پالایش نفت شیراز (عمده) و میعانات گازی پالایش گاز ایلام در رینگ داخلی و آی‌وورسیکل و حلال ۴۰۲ پالایش نفت شیراز در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. ارزش کل معاملات صورت‌گرفته معادل ۲۱،۲۷۳ تن و به ارزش بیش از ۲۵۱ میلیارد و ۱۵۹ میلیون ریال است. در رینگ داخلی بازار فیزیکی این روز ۳۳۵،۳۳۵ تن انواع حامل‌های انرژی به ارزش بیش از ۳۳۶ میلیارد ریال به معامله رسید و در رینگ بین‌الملل نیز بیش از ۱۲۰۰ لیتر حلال ۴۰۲ به ارزش بیش از ۱۶ میلیارد ریال به معامله انجامید.

بورس بین‌الملل

وزش نسیم خوش صعود در بازارهای آسیایی

بازارهای آسیایی در شروع ساعات معاملاتی هفته با روند افزایشی همراه شدند و روند نزولی هفته گذشته را جبران کردند، در حالی که انتشار آمار نرخ بیکاری در آمریکا، کم‌ترین‌های آسیایی اقتصادی سرمایه‌گذاران را کاهش داد. افزایش قیمت سهام شرکت‌های تکنولوژی موجب رشد دیگر متغیرهای بازارهای آسیایی شد، در همین حال شاخص آسیا پاسیفیک با رشد ۰،۴ درصدی همراه شد. در این بازارها، قیمت سهام شرکت سامسونگ الکترونیک رکورددار رشد قیمت شد و سهام شرکت دوربین‌های حرفه‌ای کانن با بیشترین میزان رشد قیمت در پنج هفته گذشته روبه‌رو شد. کاهش قیمت یخ در بازار ارز جهانی موجب شد شاخص‌ها در بازارهای ژاپن پس از سه جلسه معاملاتی، روند رو به رشد را آغاز کنند. افزایش میزان مشاغل در ماه ژوئن نسبت به پیش‌بینی‌های اخیر بیشتر شد و تحلیل‌گران را با شگفتی همراه کرد. شاخص‌ها در بازار استرالیا نیز با رشد قیمت سهام بزرگ‌ترین بانک این کشور، روند صعودی را در پیش گرفت. جان تزا، مدیر فروش در کارگزاری سبیتادانا در جاکارتا در این خصوص اظهار داشت: آمار نرخ بیکاری آمریکا موج مثبتی را برای بازارهای سهام به همراه آورده و حس خوبی را نسبت به بهبود اوضاع اقتصادی دنیا ایجاد کرده است. این خبر خوش همراه با گزارش عملکرد شرکت‌ها که در حال انتشار است می‌تواند بازارهای سهام را تا چند روز متوالی با افزایش همراه کند. این در حالی است که در این بازارها شاخص تاپیکس ژاپن با رشد ۰،۴ درصدی همراه شد و نیکی ژاپن ۰،۶ درصد مثبت شد. بورس هنگ‌کنگ با رشد ۰،۸ درصدی شاخص اصلی روه‌رو شد در حالی که شانتینگ چین نیز ۰،۳ درصدی را از خود به جای گذاشت. شاخص اس‌اند‌پی استرالیا ۰،۷ درصد رشد کرد و کاسیو کره جنوبی نیز ۰،۱ درصد افزایش داشت. شاخص فیلیپین با رشد ۰،۱ درصدی شاخص اصلی روه‌رو شد و شاخص اصلی بورس مالزی نیز با تغییرات اندکی معاملات را به پایان برد.

شرکت‌ها و مجامع

صودر مجوز افزایش سرمایه ۹۷ درصدی «خبهنم»

سازمان بورس و اوراق بهادار با افزایش سرمایه ۹۷ درصدی گروه بهمن موافقت کرد. افزایش سرمایه گروه بهمن از مبلغ ۵ میلیارد و ۷۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۱۰ هزار میلیارد ریال از محل سود انباشته و سایر اندوخته‌ها از سوی سازمان بورس بلامنع اعلام شد. افزایش سرمایه گروه بهمن به منظور جبران مخارج انجام شده جهت شرکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر و سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های بورسی و فرابورسی خواهد بود. انجام افزایش سرمایه «خبهنم»، حداکثر تا ۶۰ روز پس از تاریخ این مجوز امکان‌پذیر خواهد بود. عدم انجام افزایش سرمایه در مهلت مقرر، موجب ابطال این مجوز شده و انجام آن مستلزم اخذ مجوز جدید از این سازمان خواهد بود.

پوشش ۲۳ درصدی پیش‌بینی‌های «دیران»

شرکت ایران دارو پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۶ را سرمایه‌ی ثبت شده ۲۴۰ میلیارد ریال به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت ایران دارو سود هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۶ را مبلغ ۲۵۰ ریال برآورد و اعلام کرد طی دوره سه‌ماهه نخست این سال مالی با اختصاص ۱۰۴ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۲۳ درصد از پیش‌بینی‌هایش با پوشش داده است. «دیران» سود خالص در دوره سه‌ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۶ را ۳۱ میلیارد و ۲۳۶ میلیون ریال اعلام کرد.

همزمان با انتشار اخبار بنیادی خوب در گروه معدنی و فلزی رقم خورد

سبزپوشی بازار سهام در سومین روز پیاپی



سیدمحمدصدرالغروی

فعالان بورس تهران در حالی معاملات متعادل را نظارگر بودند که انتظار برای برگزاری مجامع و خبرهای مدیریتی در گروه نمونها با و به رهبری فولاد مبارکه باعث شد با وجود تحرک حقوقی‌ها برای استفاده از فرصت فروش، اما گروه معدنی‌ها و فلزی‌ها با اقبال عموم خریداران روبه‌رو باشند. در این بین، معدنی و صنعتی گل‌گهر در سقف کامل قیمت‌ها در پایان معاملات با صف خرید پدیدار حدود ۱۷ میلیون سهمی به کار خود پایان داد. در حالی که صنایع مس ایران نیز همچنان اقبال به خرید سهام در روندی متعادل ادامه داشت. همچنین فولاد مبارکه اصفهان شاهد معامله بیش از ۱۶ میلیون سهمی بود که عمده آن را فروشندگان حقوقی به خریداران حقیقی در محدوده سقف کامل قیمت‌ها واگذار کردند. با این حال همچنان سفارش فروش پرچم در سقف کامل قیمت‌ها در سامانه معاملات دیده شد. در گروه خودرویی‌ها نیز با وجود تلاطم معاملات درون‌گروهی و همچنین معامله بلوکی درون‌گروهی گسترش

فعالان بورس تهران در حالی معاملات متعادل را نظارگر بودند که انتظار برای برگزاری مجامع و خبرهای مدیریتی در گروه نمونها با و به رهبری فولاد مبارکه باعث شد با وجود تحرک حقوقی‌ها برای استفاده از فرصت فروش، اما گروه معدنی‌ها و فلزی‌ها با اقبال عموم خریداران روبه‌رو باشند. در این بین، معدنی و صنعتی گل‌گهر در سقف کامل قیمت‌ها در پایان معاملات با صف خرید پدیدار حدود ۱۷ میلیون سهمی به کار خود پایان داد. در حالی که صنایع مس ایران نیز همچنان اقبال به خرید سهام در روندی متعادل ادامه داشت. همچنین فولاد مبارکه اصفهان شاهد معامله بیش از ۱۶ میلیون سهمی بود که عمده آن را فروشندگان حقوقی به خریداران حقیقی در محدوده سقف کامل قیمت‌ها واگذار کردند. با این حال همچنان سفارش فروش پرچم در سقف کامل قیمت‌ها در سامانه معاملات دیده شد. در گروه خودرویی‌ها نیز با وجود تلاطم معاملات درون‌گروهی و همچنین معامله بلوکی درون‌گروهی گسترش

سرمایه‌گذاری ایران خودرو با هدف تأمین سود نقدی مجمع، نماد معاملاتی ایران‌خودرو با روندی متعادل در دامنه نوسان مثبت قیمتی بود. در این گروه و در پایان معاملات، لنت ترمز ایران و موتورسازان تراکتورسازی ایران مثبت کامل و صف خرید بودند. با ۳۱ میلیون بیشترین حجم گروه را داشت. در مقابل فن‌آور نیز کامل جزو سبزی‌ترین‌های گروه بود و در رتبه‌گیری تراکتورسازی ایران منفی کامل و صف فروش بودند. مهندسی صنعتی روان فن‌آور نیز در حوالی ۴ درصد منفی نوسان داشت. مابقی معاملات در گروه خودرو متعادل بودند. بر این اساس بازار سهام بازاری متعادل بود که گروه معدنی‌ها و فلزات اساسی در آستانه برگزاری مجامع باقی‌مانده در این گروه و همچنین انتظار برای برخی خبرهای مدیریتی با اقبال عموم خریداران مواجه شد.

رشد یک واحدی آیفکس

روز دوشنبه به موازات رشد



با حضور نمایندگان بخش دولتی و خصوصی برگزار شد

نخستین میز تخصصی محصولات کشاورزی در بورس کالا

نویسن بورس کالا و تجربه بورس‌های کالایی

نویسن بورس کالا و تجربه بورس‌های کالایی جهان در حوزه اعمال سیاست‌های حمایتی از بخش کشاورزی نیز در این جلسات مشترک بررسی خواهد شد. شایان ذکر است این جلسات هر دو هفته یک‌بار برگزار می‌شود. بر این اساس نخستین میز تخصصی محصولات کشاورزی در بورس کالا برگزار شد که در ابتدای این نشست تخصصی، روند معاملات جهانی محصولاتی چون برنج، گندم، دانه‌های روغنی، روغن خام، کره و شکر با رویکرد بازار نقدی و قراردادهای مشتقه از سوی بخش مدیریت بر نظارت بازار و مدیریت توسعه بازار مشتقه بورس کالا به حاضران ارائه شد. همچنین در ادامه این میز تخصصی، عرضه شکر در بورس کالا ایران به‌طور خاص مورد بررسی قرار گرفت که حجم معاملات، عرضه و تقاضا، قیمت‌ها، اوضاع معاملات در شرایط مختلف بازار و نتایج و ثمرات عرضه شکر در بورس کالا از زوایای مختلف مورد ارزیابی و سنجش قرار گرفت. قرار است در برگزاری هر میز تخصصی محصولات کشاورزی، عرضه و معاملات یک محصول کشاورزی مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد که به این ترتیب نخست روز گذشته به بررسی معاملات شکر اختصاص یافت. از سوی دیگر واحد مطالعات بورس کالا، تحلیل تکنیکال و فاندامنتال محصولات کشاورزی با تکیه بر محصول شکر را به حاضران ارائه کرد که مقرر شد این بررسی‌های تحلیلی نیز به‌طور منظم در برنامه کاری میز تخصصی محصولات کشاورزی قرار گیرد. در پایان مقرر شد در نشست بعدی با حضور نمایندگان وزارت جهاد کشاورزی و مشارکت بیشتر بخش خصوصی، روندهای قیمتی و عرضه و تقاضای کالاهای کشاورزی در سطح جهانی، آشنایی و مرور قراردادهای مشتقه در بورس‌های جهانی و همچنین اوضاع معاملات کالاهای کشاورزی در بورس کالا ایران مورد بررسی قرار گیرد. همچنین ملاحظاتی مربوط به اجرای بهای نامفاد ۲۲ قانون برنامه ششم توسعه و موانع حضور بخش دولتی و خصوصی در معاملات حوزه کشاورزی بورس کالا نیز مورد ارزیابی قرار می‌کند.



مدیر پیگیری تخلفات سازمان بورس خبر داد

صودر ۸۹۶ حکم برای تخلفات بورسی از ابتدای امسال

تخلفات سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: از این تعداد گزارش تخلف، ۲۲ گزارش مربوط به کارگزاران، ۵۶ گزارش مربوط به ناشران، ۱۷ گزارش مربوط به نهادهای مالی و باقی آن مربوط به سایر اشخاص تحت نظارت همچون تشکلهای خودانتظام است. وی ادامه داد: از این تعداد تصمیم ۹۳ مورد از آنها منجر به صدور رأی در کمیته رسیدگی به تخلفات شده و در این مدت به منظور صدور رأیی همچون جریمه نقدی و سلب صلاحیت، ۳۸۲ قرار ارجاع به هیأت رسیدگی به تخلفات نیز صادر و هیأت نیز تاکنون ۲۸۶ مورد از آنها را مورد بررسی و تأیید قرار داده که منتهی به صدور رأی بدوی شده است. این مقام مسئول با بیان اینکه کمیته رسیدگی به تخلفات سازمان بورس در اجرای ماده ۵ دستورالعمل رسیدگی به تخلفات اشخاص موضوع ماده ۳۵ قانون بازار اوراق بهادار، ۴۲۱ قرار ارجاع به تشکلهای خودانتظام صادر کرده است، گفت: از کل احکام صادره توسط هیأت رسیدگی به تخلفات در این مدت، تعداد ۱۴۲ رأی شامل جریمه نقدی در مجموع به مبلغی بیش از ۲۸ میلیارد ریال صادر شده است. همچنین ۱۰۷ رأی اخطار، ۳۵ تذکر، ۱۰ سلب صلاحیت و سایر مجازات‌ها از جمله محرومیت و لغو هواینامه و مجوز نیز صادر شده که با لحاظ سوابق انضباطی متهمان

نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش پلاسکوکار در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از خود کرد که داده برداری ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پلاسک	۱۰۰۵	۵۰۷۳
مداران	۴۰۲۴۷	۵
خلنت	۴۰۳۵۰	۵
کاذر	۲۰۲۹۳	۴۰۹۹
چکاو	۳۰۶۸۱	۴۰۹۳
مرقام	۷۰۰۱۸	۴۰۸۷
غیبتو	۳۰۵۷۲	۴۰۸۱

بیشترین درصد کاهش

داروسازی روزدارو صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. نیروترانس در رده دوم این گروه ایستاد. لیزینگ ایرانیان هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دروز	۲۰۲۶۸	(۱۳۰۶)
بنیرو	۶۰۲۷۷	(۴۰۹۵)
وايران	۱۰۸۲۸	(۴۰۹۴)
خنفر	۴۰۷۹۹	(۴۰۶۳)
نایاد	۳۰۴۷۷	(۴۰۵۳)
شپدیس	۶۰۳۶۶	(۳۰۱۸)
قیبرا	۷۰۷۸۵	(۳۰۰۵)

پر معامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا دلیل در رده دوم این گروه ایستاد. پلی آکریل هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۵۰۸	۶۱۶۵۵
خکاو	۸۶۷	۳۱۰۳۵۱
شیلی	۵۴۲	۲۹۰۹۰۲
خیارس	۹۹۰	۲۰۰۰۰۵
خرمایا	۸۲۶	۱۸۰۶۶۹
فملی	۱۸۷۹	۱۶۰۴۱۲
ویانک	۲۱۴۳	۱۶۰۳۶۵

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را آسان پرداخت پرشین به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. کارخانجات قند قزوین هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
آپ	۲۶۴۴۱	۹۹۰۵۸۵
فولاد	۱۵۰۸	۹۲۰۹۶۴
قزوین	۳۸۶۸	۵۱۰۹۱۴
وییمه	۳۷۶۱	۴۳۰۳۸
خودرو	۲۶۷۸	۴۰۰۹۹۱
ویانک	۲۱۴۳	۳۵۰۰۷۰
فخوز	۳۰۶۹	۳۱۰۶۰۳

بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که ایران خودرو در این گروه دوم شد و کارخانجات قند قزوین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۵۰۸	۲۴۲۴
خودرو	۲۶۷۸	۱۵۰۰
قزوین	۳۸۶۸	۱۴۷۸
وییمه	۳۷۶۱	۱۳۹۳
خیارس	۹۹۰	۱۳۵۱
خکاو	۸۶۷	۱۳۴۵
شیلی	۵۴۲	۱۲۶۷

بالترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۴۱۰	۱۰۸۲
کسپا	۲۰۱۶	۱۰۰۸
خمحور	۲۲۹۱	۵۷۳
خکمک	۹۳۲	۴۶۶
خریخت	۱۲۵۶	۴۱۹
قتاب	۱۵۶۲	۳۱۲
خلنت	۴۳۵۰	۳۱۱

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خوارزم	۷۱۴	۱۰۹۰
کگاز	۴۴۸۱	۲۰۱۶
واعنبار	۱۲۷۷	۲۰۳۶
ورنا	۱۰۰۷۷	۳۰۵۹
ما	۱۶۹۸	۳۰۷۶
وصنا	۱۱۶۵	۳۰۸۶
وصنعت	۱۰۰۱۹	۳۰۹۲

مدیر آیفا مبارکه در برنامه جاری حیات اعلام کرد

کیفیت آب شرب مبارکه مطابق با استاندارد است

اصفهان – قاسم‌اسد– در ششمین برنامه از سلسله نشست‌های برنامه رادیویی جاری حیات با موضوع مدیریت مصرف بهینه آب که با حضور کارشناسان آبفا استان، مجریان و گویندگان شبکه رادیو اصفهان و جمعی از مردم شهرستان مبارکه برگزار شد مهندس سیف اله بستاکی مد یر آیفا مبارکه در پاسخ به سؤال محمدرضا سلیمانی نیکوبآبادی پیرامون چگونگی تأمین و کیفیت آب شرب شهرستان مبارکه گفت: آب شرب شهرستان مبارکه با دبی متوسط ۴۵۰ لیتر در ثانیه عمدتاً از طرح آبرسانی اصفهان بزرگ تأمین می‌شود و در صورت کمبود از منابع داخلی نیز جهت تأمین آب شرب استفاده می‌شود. همچنین کیفیت آب شرب این شهرستان در حد استاندارد است به گونه ای که سختی آب در مبارکه مطابق با استاندارد می‌باشد که بر اساس استاندارد اعلام شده TBS آب باید بین ۲۰۰ تا ۶۰۰ باشد که در مبارکه حدود ۲۳۰ می‌باشد و خوشبختانه سختی آب در شهرستان مبارکه در حد متعارف است و رسوباتی که به دیواره و کنری در هنگام نوشیدن آب می‌چسبد کاملاً طبیعی است. همچنین در برنامه جاری حیات که در شهرستان مبارکه برگزار شد ۲ نفر از مشترکین کم مصرف که ساپها آب شرب را مطابق با الگوی مصرف استفاده می‌کنند حضور یافتند. آقایان کشاورزبان و هاشمی برای حضار در این برنامه و شنوندگان مصرف صحیح آب را توضیح دادند. آنها به استفاده از تجهیزات و شیر آلات کاهنده‌کننده استفاده از کاروش استاندارد، رعایت بهداشت مصرف صحیح آب که از سوی کارشناسان شرکت آبفا استان در صداوسیما، مطبوعات، تبلیغات محیطی عنوان می‌شود مانند چگونگی آبیاری باغچه، شستن ظروف، استحمام و… را سرلوحه کار خود قرار دادند. شرافتی کارشناس مدیریت مصرف شرکت آبفا استان اصفهان در این برنامه به استفاده از تجهیزات و شیر آلات کاهنده در آشپزخانه، دستشویی و حمام پرداخت و اعلام کرد: استفاده از شیر آلات اهرمی، پدالی و الکترونیکی بسیار مؤثر در صرف صحیح آب می‌باشد به طوریکه بهره گیری از شیرآلات الکترونیکی ۸۰ درصد، پدالی ۵۰ درصد، اهرمی ۲۵ تا ۴۵ درصد در مصرف آب صرفه جویی می‌شود.

برگزاری کارگاه آموزشی سلامت ویژه بانوان شاغل و همسران کارکنان صنعت آب و برق آذربایجان غربی

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز– همایش کارگاه آموزشی با حضور جمعی از بانوان شاغل و همسران کارکنان صنعت آب و برق در سالن شهید رخشانشهرت توزیع نیروی برق استان آذربایجان غربی برگزار شد. در این همایش خانم تاجفر مدیرکل امور بانوان استانداری آذربایجان غربی و خانم رزیع پور و آقای اسلاملو و مدرسن دانشگاه در ارتباط با امور خانواده و سلامت روانی و بهداشتی و درمانی خانواده‌ها و نقش بانوان برای جلوگیری از آنها سخنرانی نمودند. در پایان این همایش برای حاضرین در این همایش به قید قرعه جوایزی اهدا شد و از کارکنان شرکت آب و فاضلاب و شرکت توزیع نیروی برق با اهدا لوح تقدیر و شکر گردید.

گردهمایی با شعار «من امنیت خانواده ام را دوست دارم» در سمنان

سمنان – حسین باهمحمدی – سرپرست سازمان فرهنگی اجتماعی و ورزشی شهرداری سمنان از برگزاری راهپیمایی و گردهمایی بزرگ به مناسبت هفته عفاف و حجاب در سمنان خبر داد. جواد تهرنجانی افزود: این راهپیمایی و گردهمایی بزرگ با عنوان صیانت از حریم خانواده و با شعار" من امنیت خانواده ام را دوست دارم " از ساعت ۱۸ تا ۲۰ بیست و یکم تیرماه از میدان کوثر به سمت پارک آبشار برگزار می‌شود. وی تصمیم‌بخان خانواده را مهم ترین هدف برگزاری این گردهمایی عنوان و تصریح کرد: خانواده بااهمیت‌ترین نهاد جامعه و تاثیرگذارترین محل برای پرورش کمال ارزش‌های اخلاقی در جامعه است و رشد همه جانبه اجتماع در گرو وجود خانواده‌های معتقد و ارجمند و ارزشها ورعایت اصول اخلاقی است. این همایش به همت کمیته حجاب و عفاف سمنان برگزار می‌شود و سازمان فرهنگی ورزشی و اجتماعی شهرداری سمنان در راستای ترویج سبک زندگی عقیفانه تبلیغات این راهپیمایی و گردهمایی بزرگ را بر عهده گرفته است.

اطفای کامل حریق در جنگل های استان گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– جانشین یگان حفاظت منابع طبیعی و آبخزرداری گلستان از اطفاء کامل حریق در جنگلها و مراتع ۷ شهرستان استان گلستان در مساحتی نزدیک به ۱۲ هکتار خبر داد.مهندس محمد آریانفر اظهار کرد: گرم‌هاو آفت زدن گاه و گاه و کتش زمین های کشاورزی در زمین هایی که مرز مشترک با جنگل دارند و در بعضی موارد بی احتیاطی گردشگران باعث آتش سوزی شده است.وی با بیان اینکه ۱۱ نقطه در شهرستان های اردکوی، رامیان، آزادشهر، گالیکش، میهنشهر، کاله و گرگان دچار حریق شد، ادامه داد: آتش سوزی این آتش سوزی ها از قبل از ظهر روز چهارشنبه ۱۴ تیرماه شروع شد که با حضور به موقع نیروهای منابع طبیعی، جوامع محلی و نیروهای دیگر دستگاه های اجرایی در کوتاه ترین زمان اطفاء کامل شد.مهندس آریانفر افزود: سوزاندن گاه و کتش در زمین های کشاورزی و هم مرز بودن آن ها با جنگل صدمات جبران ناپذیری به منابع طبیعی و محیط زیست وارد می‌کند که از سوی دستگاه قضایی کشور و بر اساس ماده ۶۸۸ قانون تعزیرات مشمول کیسالت حبس و جزای نقدی است.جانشین یگان حفاظت منابع طبیعی و آبخزرداری گلستان تصریح کرد: هم اسثنای های عزیز در صورت بروز هر گونه آتش سوزی در جنگل با شماره ۱۵۰۴ تماس گرفته و موارد را به یگان حفاظت اداره کل منابع طبیعی و آبخزرداری گلستان خبر دهند.

۱۵۸هکتار از عرصه های منابع ملی طی سه ماهه نخست سال در گلستان خلع ید شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– سررهنگ پاسدارمحمودکیانپورفرمانده یگان حفاظت اداره کل منابع طبیعی و آبخزرداری استان گلستان درتلمسی با پایگاه اطلاع رسانی این اداره کل گفت:طی سه ماهه نخست سال جاری یگان حفاظت منابع طبیعی و آبخزرداری استان گلستان موفق به خلع ۱۵۸هکتار از عرصه های منابع ملی ازبدمتصرفان به این عرصه ها هنده است.در ادامه فرمانده یگان حفاظت مشروع آثار و اماطاحات مخلفات شامل اول سال جاری (فصل بهار) در حوزه یگان حفاظت را بدین شرح اعلام نمود: تشکیل ۸۴ فقره پرونده قف تجاوز و تصرف به مساحت مجموع ۱۵۸ هکتار از منابع ملی شامل اجرای ۷۵ فقره خلع ید جنگل و مرع – ۲۸فقره خلع ید مربوط به جنگل و ۲۷فقره تجاوز و تصرف به مرع – و همچنین ۹فقره پرونده رفع تجاوز در غالب تبصره ذمه ماده ۵۵ به مساحت ۳۲هکتار تشکیل ۷۰فقره پرونده کشفیات مربوط به ۵۱۷ اصله چوب جنگلی به حجم قریب به ۴۳ترکمبک، ۱۲۹ استرهمیز و ۳۰۰ کیلوگرم ذغال تشکیل ۳۷ فقره پرونده تخریب و تصرف مربوط به جنگل و ۸ فقره مربوط به مرع در قالب ماده ۹۰قانون حفاظت و بهره برداری تشکیل۶۵فقره پرونده قطع درختان جنگلی در قالب ماده ۴۲ قانون حفاظت و بهره برداری تشکیل ۵ فقره پرونده بوته کنی درختان جنگلی به تعداد ۱۱۲۰۰ اصله در قالب ماده ۴۲ قانون حفاظت و بهره برداری و ۴ مورد تشکیل پرونده کرت زنی ۹ اصله درخت و امور دسیوزانئن درخت که متخلفین شناسایی و برای آنها پرونده قضایی تشکیل شده است. ۱۱۵ فقره چرای غیر مجاز دام به تعداد۱۸۵۴واحد دامی• دستگیری و بازداشت ۹ نفر متخلف و توقیف ۱۱دستگاه وسیله نقلیه بهمراه دستگاه تجهیزات ۲ مورد درگیری با متخلفان منجر به ۱امور جرحات نیروی سازمانی همچنین طی این مدت در مجموع ۲۸ فقره حریق در عرصه های ملی استان موفق پیوسته که از این تعداد ۲۷ فقره به مساحت ۲۱۵ هکتار در جنگل های طبیعی ، ۵فقره به مساحت ۳ هکتار در جنگلهای دست کاشت ، ۵ فقره به مساحت ۶۱۵ هکتار در مراتع و ۱۵۰۰متر مربع در مراتع منجر به ثبت رسید.

<div>برگزاری جلسه توجیهی کارشناسان اشتغال بیزبستی منطقه غرب مازندران</div>	
<div>مهمترین برنامه های سال ۹۶ جذب کامل اعتبارات است</div>	
<div>ساری – دهقان– در این جلسه عبدالدینی معاون توانمندسازی و مسکن بهزیستی مازندران ضمن بررسی نقاط ضعف و قوت شهرستانها و کارشناسان در سال ۹۵ به تبیین برنامه برای حوزه اشتغال در سال ۹۶ پرداخت و گفت : جذب اعتبارات بالای ۴۲ میلیارد تومانی حتما با برنامه های مدون و دقیق مقدر خواهد بود. به گزارش خبرنگار مازندران جلسه توجیهی کارشناسان اشتغال بهزیستی منطقه غرب استان با حضور عبدالدینی معاون امور توانمند سازی و مسکن بهزیستی مازندران، شرفعی رئیس اداره بهزیستی شهرستان نورو و کارشناسان اشتغال در سالن کنفرانس اداره بهزیستی شهرستان</div>	<div></div>
<div>نور برگزار شد. در این جلسه عبدالدینی معاون توانمندسازی و مسکن بهزیستی مازندران ضمن بررسی نقاط ضعف و قوت شهرستانها و کارشناسان در سال ۹۵ به تبیین برنامه های حوزه اشتغال در سال ۹۶ پرداخت و گفت : جذب اعتبارات بالای ۴۲ میلیارد تومانی حتما با برنامه های مدون و دقیق مقدر خواهد بود. عبداللینی اظهار داشت : مهمترین برنامه های سال ۹۶ جذب کامل اعتبارات ، برگزاری جلسات با مسئولین اعتبارات بانکهای عامل شهرستان ، ارتباط و ی گیری با دفاتر کارایی و مشاوره ، آماده سازی شغلی و نظارت بر اشتغال می باشد.</div>	
<div>در سه ماهه نخست امسال:</div>	

پرداخت بیش از دو میلیارد ریال خدمات بیمه ای، جهیزیه و خسارت سیل به مددجویان دیر
بوشهر– **خبرنگار فرصت امروز**–مدیر کمیته امداد شهرداری دیر از ارائه خدمات یش از دو میلیارد ریالی در حوزه های بیمه تأمین اجتماعی، تأمین جهیزیه نوجوسان و پرداخت خسارت سیل به مددجویان خبر داد. به گزارش سایت خبری کمیته امداد، مسلم انبیزپور، مدیر کمیته امداد شهرستان دیر، در گفت و گو با خبرنگاران، با اشاره به خدمات ارائه شده به مددجویان تحت حمایت این نهاد، در سه ماهه نخست امسال، گفت: خدمات ارائه شده در سر فصل های مختلف تأمین جهیزیه نوجوسان مددجو، پرداخت بیمه های تأمین اجتماعی، پرداخت خسارات و پرداخت سیل و کمک هزینه برای رفع سوء تغذیه کودکان زیر ۶ سال بوده است. وی اهداء جهیزیه به نوجوسان تحت حمایت را یکی از مهم ترین برنامه های کمیته امداد برای آذواج جوانان و خروج آنان از چرخه حمایتی عنوان کرد و افزود: در سه ماهه نخست امسال ۵ فقره جهیزیه به ارزش ۱۵۰ میلیون ریال به نوجوسان تحت حمایت کمیته امداد شهرستان دیر پرداخت شده است. مدیر کمیته امداد شهرستان دیر از پرداخت بیش از ۱۱۸ میلیون ریال برای رفع سوء تغذیه کودکان تحت پوشش کمیته امداد دیر خبر داد و گفت: ۱۵۸ کودک زیر شش سال مبتلا به سوء تغذیه تحت این نهاد هستند که طی هر دوره برای بهبود وضعیت جسمانی آنها هزینه مواد خوراکی از اختیار خانواده های آنها قنار می‌گردد و در هر دوره کنترل های لازم از سوی شبکه بهداشت و درمان این نهاد در زمینه ارتقا رشد و سلامت کودکان و مصرف کالاهای بیش بینی شده اعمال می‌شود.

مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قدس خبر داد

برگزاری اولین دوره مسابقات وزنه برداری مدارس استان تهران در شهرستان قدس

شهر قدس – محبوبه ابوالقاسمی – به گزارش روابط عمومی شورای اسلامی و شهرداری قدس، رضا حیدری گفت : در راستای گرامیداشت مقام اولای شهیدای مدافع حرم اولین دوره مسابقات وزنه برداری آموزشگاهی مدارس استان تهران و توابع به میزبانی شهرستان قدس برگزار شد. وی افزود : این مسابقات به همت سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قدس و همکاری هیأت وزنه برداری شهرستان و اداره ورزش و جوانان شهرستان قدس راس ساعت ۱۰ صبح روز جمعه ۱۶ تیرماه سال جاری و همزمان با افتتاح رسمی سالن ورزشی برداری شهرداری قدس در محله کاووسیه(جذب ساحل ورزشی استان) انجام شد.مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قدس با اشاره به ظرفیت بالای این شهرستان در پرورش قهرمانان ورزشی یادآور شد : توجه ویژه مدیریت شهری قدس به مقوله ورزش و توسعه زیرساخت های ورزشی با احداث سالن های چندمنظور در نقاط مختلف شهر طی سال های اخیر درخشش ورزشکاران این شهرستان در رشته های مختلف ورزشی در سطح مسابقات کشوری و بین المللی را به دنبال داشته و شهرستان قدس را به یکی از قطب های مهم ورزش استان تهران تبدیل کرده است.

رئیس کمیته تبلیغات، بازاریابی و امور بین الملل ستاد تبریز ۲۰۱۸ خبر داد

تدارک ویژه برای میزبانی فرصت‌های بین‌المللی در آستانه تبریز ۲۰۱۸

هفته های فرهنگی در این شهرها با محوریت تبریز ۲۰۱۸ سعی در معرفی این رویداد جهانی داریم، معاون فرهنگی و اجتماعی شهرداری تبریز همچنین از ایجاد بسترهای لازم برای خواهرخواندگی تبریز با شهرهای پوهان، قارس و هامبورگ خبر داد و گفت: بسترهای لازم برای خواهرخواندگی تبریز با این شهرها فراهم شده است و براساس مذاکرات انجام یافته با ششهر فونیه نیز این تفاهم‌نامه منعقد خواهد شد.حجت‌الاسلام حمیدی با اشاره به برگزاری هفته های فرهنگی خاطرنشان کرد هفته های فرهنگی تبریز در شهرهای ارزروم و قازان برگزار شده است و مقدمات برگزاری این برنامه های فرهنگی در شهرهای باکو، نجف و استانبول فراهم می‌شود.

سرپرست معاونت فرهنگی و اجتماعی شهرداری ساری خبر داد:

برگزاری اولین جشنواره تابستانه اوقات فراغت شهرداری ساری

نقش کلیدی اوقات فراغت در زندگی روزمره مردم خرد داد و گفت: به دلیل اهمیت موضوع فراغت، نیاز به تدوین برنامه منسجم و منظم برای شهروندان می‌باشد. سرپرست معاونت فرهنگی و اجتماعی شهرداری از کارشناسان تبریز در ادامه خواست برداشت که برنامه‌ها به شکل دیده شده است که شهروندان خودشان در برنامه های فراغت نقش داشته باشند. محبوب ۲۰ تیر ماه از زمان افتتاحیه ی این جشنواره اعلام کرد و گفت: افتتاحیه ی این جشنواره با عنوان فرهنگی و سرفصل بازی های کودک ک و نوجوان در پاک‌ممل برگزار خواهد شد. وی در پایان از کارشناسان کارگروه جشنواره خواست تا بعد معنوی و حفظ ارزشهای اسلامی در راستای نشاط اجتماعی شهروندان در برنامه‌ها مغفول نماند.



فرهنگی ، هفت عنوان ورزشی و شش عنوان اجماعی جهت سپری شدن مؤثر اوقات فراغت شهروندان تهیه، تدوین و برنامه ریزی شد. محبوب از

مدیرعامل شرکت بهره برداری قطار شهری تبریز و حومه

قطارهای متروی تبریز به طور روزانه ارزیابی فنی می‌شوند



شده وارد خط اصلی شود. وی با بیان اینکه قطارها همه روزه در دو مرحله «تست و شوی تر و خشک» می‌شوند، تصریح کرد: در جهت رفاه حال مسافران و حفظ زیبایی و آراستگی ظاهری قطارها پس از اتمام ساعات کاری مترو، قطارها تا پاسی از شب اقدام به خشک شویی و تر شویی می‌شوند

مدیرعامل آبیقای هرمزگان؛

شکوفایی جلبک ها؛ دلیل طعم و بوی آب شرب بندرعباس

جلبک ها نمی‌شود. وی تأکید کرد: به منظور کاهش و رفع طعم و بوی آب ،بایستی میزان بیشتری ازمنابع آب زیرزمینی (چاه ها) را جایگزین آب سد کنیم که هماهنگی های لازم در این خصوص با شرکت با منطقه‌ای استان انجام شده است. وی اضافه کرد: همچنین امسال با افزایش میزان مصرف آب توسط مشترکین، ناگزیر بخش بیشتری از حجم آب سد وارد شده است و با توجه به امکانات تصفیه خانه آب بندرعباس، امکان از رزنی همه حجم ورودی (از سد) وجود ندارد که تلاش می‌کنیم با رفع مشکل فنی این سیستم ، طعم و بوی آب را تا حد امکان کاهش دهیم. مهندس قسمی با تأکید بر کیفیت مطلوب آب شرب شهر بندرعباس،گفت: علی رغم طعم و مزه موجود در آب، بر اساس پایش مستمر و بی وقفه کیفیت آب آشامیدنی، آب شبکه لوله کشی از سلامت کامل برخوردار است و شهروندان اطمینان داشته باشندند که این آب هیچ گونه مشکل کیفی و بهداشتی ندارد که این مسئله از سوی مراکز و مراجع بهداشتی استان (مرکز بهداشت استان و

فرمانده پلیس فرودگاههای استان آذربایجان شرقی خبر داد

کشف بیش از یک کیلوگرم «گل» در فرودگاه تبریز

و آن را جهت بازرسی به مقر پلیس دلالت دادند. این مقام انتظامی تصریح کرد: در بازرسی های فنی و تخصصی از بار متهم دستگیر شده مقدار یک کیلو و ۱۵۰ گرم مواد مخدر از نوع «گل» که در بسته های نیم کیلویی جای بطرز ماهرانه جاسازی شده بود، کشف شد. فرمانده پلیس فرودگاههای استان در پایان با بیان اینکه متهم به همراه پرونده به مراجع قضایی معرفی شد، افزود: مسافران خطوط هوایی در صورت مشاهده هرگونه موارد مشکوک و امنیتی، سریعاً با شماره ۱۱۰ به پلیس اطلاع دهند.



عملیات دمونتاژ و جداسازی ترانس دوم پُست برق کفیشه آبادان با موفقیت انجام شد



فنی معاونت بهره برداری و انتقال نیرو ناحیه جنوب، به صورت شبانه روزی و در مدت کمتر از هفت روزتر لواخر خردلامه سال جاری در شرایط کاری

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– در "هم اندیشی مقابله با

بیابان زایی، تضمین امنیت غذایی و سلامت جامعه" مدیر کل منابع طبیعی و حفظ منابع طبیعی با بیان اینکه شمال استان در معرض بیابانی شدن است، اظهار کرد: بهترین راه مقابله با بیابان زایی برای این مناطق تقویت پوشش گیاهی و استقرار گونه های مقاوم به خشکی و شوری است.اقبالطلب قول سفلو با بیان اینکه تنها با انجام برنامه های عمرانی به توسعه نسبی رسیب، تأکید کرد: باید تلاش کنیم تا وضعیت معیشت و زندگی مردم تأمین شود چرا که در غیر این صورت مهاجرت صورت می‌گیرد و نتیجه آن از بین رفتن منابع طبیعی و تولید بیابان می‌شود.وی با تأکید بر اینکه کشور ما از نظر امکانات زیرساختی و بهداشتی ودرمانی وضعیت خیلی خوبی دارد.افزود: کارشناسان معتقدند حدود ۳۰ درصد سلامت مردم به اقدامات درمانی و بهداشتی و حدود ۷۰ درصد سلامتی مربوط به وضعیت مناسب منابع طبیعی و محیط زیست بستگی دارد.مهندس قول سفلو گفت: با توجه به بررسی های

انجام شده، حدود ۲۳ درصد مرگ و میرهای انسانی مربوط به آلودگی زیست محیطی و منابع طبیعی است که این امر اهمیت توجه به مقابله با بیابان زدایی و حفظ منابع طبیعی را افزایش می‌دهد.مدیر کل منابع طبیعی و آبخزرداری گلستان از اجرای پروژه تحقیقاتی در خصوص گیاهان مقاوم به شوری و خشکی با دانشگاه گنبد کاووس، اجرای پروژه پژوهشی با پژوهشکده های محیط های خشک و نیمه خشک در ایستگاه تولید بذر چیرقومیه گنبد یا ۱۸ نوع گراس سلازگار و مقاوم به خشکی و شوری، انجام مطالعات پهنه بندی و اجرایی مناطق در معرض بیابان زایی و اجرای پروژه های بوته کاری در مراتع شمال استان با مشارکت تعاونی مرتعداران و بهره برداران به عنوان پروژه های بیابان زدایی اداره کل منابع طبیعی و آبخزرداری گلستان نام برد.مدیرکل منابع طبیعی و آبخزرداری گلستان از اجرای دومین پروژه بین المللی ترسیب کربن در شهرستان گالیکش خبر داد و افزود: به تصویب رسیدن دومین پروژه ترسیب کربن استان از طرف دفتر عمران سازمان ملل در سال ۱۳۹۶

امکان عودت مازاد پیش برداخت

پژو ۲۰۰۸ به مشتریان

رئیس سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان از امکان استرداد اضافه پرداختی ثبت نام کنندگان خودروی پژو ۲۰۰۸ خبر داد.

سیدمحمد نوابی با اشاره به ایجاد حاشیه در موضوع پیش فروش خودروی پژو ۲۰۰۸ و دریافت ۶۰ میلیون تومان از متقاضیان گفت: برای این خودرو قیمت تعیین نشده و این ۶۰ میلیون تومان به‌عنوان ۵۰ درصد قیمت خودرو نبوده است. به هر حال در پیش فروش‌های یک‌ساله، نوسانات نرخ ارز حامل‌های انرژی و مولفه‌های دیگر در قیمت نهایی مؤثر هستند.

معاون وزیر صنعت گفت: البته مدیرعامل ایران خودرو اعلام کرده که ثبت‌نام کنندگانی که در مراحل ابتدایی خودروی خود را دریافت می‌کنند قطعاً قیمت خودرو برای خودی زیر ۱۰۰ میلیون تومان خواهد بود و میزان اضافه‌ای که در پیش فروش پرداخت کرده‌اند در سود مشارکت آنها محاسبه خواهد شد.

نوابی اضافه کرد: تدبیر ویژه‌ای اندیشیده شده که ممکن است اعلام شود و مصرف کنندگانی که دوست ندارند رقم اضافه پول‌شان نزد ایران خودرو بماند، می‌توانند ۱۰ یا ۱۵ میلیون تومانی را که اضافه پرداخت شده است، پس بگیرند و زمان تحویل خودرو، بقیه قیمت را پرداخت کنند. رئیس سازمان حمایت تصریح کرد: کار خلاف قانونی اتفاق نیفتاده است، اما می‌شود رقم پیش‌فروش را کاهش دهند و ۴۰ میلیون تومان از مشتری گرفته شود و بقیه را هنگام تحویل خودرو دریافت کنند. در نهایت مردم باید همه قیمت خودرو را پرداخت کنند و نمی‌شود گفت که سر و دم در این موضوع کلاه رفته است.

وی در پاسخ به این سوال که چرا خودروسازان قانون را به درستی اجرا نکرده‌اند، گفت: خودروسازان با مشورت وزارت صنعت، معدن و تجارت حرکت کرده‌اند و قیمت پژو ۲۰۰۸ را کسی نمی‌داند و خودروسازان برای تعیین قیمت باید براساس ضوابط عمومی قیمت‌گذاری عمل کند و قیمت خودرو هم باید اقتصادی باشد.

اعمال سختگیری بیشتر

در معاینه‌فنی خودروها

معاون رئیس جمهوری و رئیس سازمان حفاظت محیط زیست گفت که حدود مجاز جدید معاینه فنی خودروهای در حال تردد از ابتدای مردادماه سال جاری اعمال می‌شود. مصومه ابتکار افزود: اجرای این حدود که سال گذشته پس از بررسی‌های کارشناسی، انجام مطالعات لازم و انطباق با شرایط کشور در شورای عالی حفاظت محیط زیست به تصویب رسید، برای کاهش آلودگی هوا در کلانشهرها بسیار ضروری است.

رئیس سازمان حفاظت محیط زیست ضمن یادآوری اینکه حدود مجاز معاینه فنی خودروهای در حال تردد از سال ۱۳۷۷ تغییر نیافته بود، افزود: حدود قدیم تأثیر لازم را در کاهش آلودگی هوا نداشت؛ بنابراین اقدام به تصویب حدود مجاز جدید شد.

به گفته ابتکار، ابلاغ این حدود توسط سازمان حفاظت محیط زیست و اجرای آن توسط وزارت کشور و مراکز معاینه فنی خودروهای سراسر کشور خواهد بود.

وی با تأکید بر اینکه اجرای حدود مجاز جدید معاینه فنی خودرو ضمن کارکرد صحیح کاتالیست و کاهش آلودگی خروجی‌های خودروها است، افزود: لازم است صاحبان و رانندگان تمام خودروها به این موضوع توجه و نسبت به اخذ معاینه فنی و رعایت این الزامات اقدام کنند. ابتکار خاطرنشان کرد: رعایت این موارد قانونی و مسئولیت‌پذیری صاحبان خودروها برای داشتن هوای سالم الزامی است.

نیسان روگ به پر فروش ترین

نیسان روگ (Nissan Rogue) با پشت سر گذشتن هوندا CR-V، تویوتا راو ۴، فورد اسکپ و جیب گرند چروکی به‌عنوان پرفروش‌ترین شاسی‌بلند حال حاضر آمریکا شناخته شد.



نیسان روگ می‌خواهد سال ۲۰۱۷ میلادی را با عنوان پرفروش‌ترین کراس اوور/شاسی بلند بازار آمریکا به پایان برساند و این عنوان را پس از پنج سال پیاپی از هوندا CR-V صاحب کند. شرکت خودروسازی نیسان در شش ماه ابتدایی سال ۲۰۱۷ در مجموع ۱۹۵ هزار و ۶۸۹ دستگاه خودروی روگ را به فروش رسانده که این ۶۸۹ هزار و ۴۲۳ دستگاه بیشتر از فروش هوندا سی آر وی بوده است. همچنین نیسان Rogue با این میزان فروش، رقیب‌ای قدرتمندی همچون تویوتا راو ۴ (Toyota Rav4)، فورد اسکپ (Ford Escape)، فورد اسکسپلور (Ford Explorer)، شورولت اکسپلیناس (Chevrolet Equinox) و جیب گرند چروکی (Jeep Grand Cherokee) را پشت سر گذاشته است.

فروش بیش از ۳۴ هزار دستگاه نیسان روگ در آمریکا در ماه ژوئن

شرکت نیسان در ماه ژوئن تعداد ۳۴ هزار و ۳۴۹ دستگاه از مدل‌های شاسی بلند روگ را در آمریکا فروخته که در رقم نسبت به زمان مشابه سال ۲۰۱۶، معادل ۱۷ درصد افزایش داشته است. با چنین عملکردی، نیسان روگ برای سومین ماه در سال جاری، پرفروش‌ترین خودروی بازار آمریکا در کلاس کراس اوورها و شاسی‌بلندا شد. البته لازم به ذکر است که نیسان روگ در نبرد تک‌تبه‌ت در برابر هوندا CR-V به این موفقیت نرسیده بلکه شرکت نیسان، فروش مدل‌رول اسکپورت ۲۰۱۷ را نیز به آمار فروش مدل استاندارد روگ افزود و فروش جداگانه‌ای را برای آن در نظر نگرفته است. نیسان روگ اسکپورت ۲۰۱۷ یا همان نسخه آمریکایی نیسان قشاقی، حدود شش هفته پیش وارد بازار شد و در همین مدت نیز به فروش نسبتاً خوبی دست یافته است.

برای صادرات محصولات خود به بازارهای جهانی آماده می‌شویم



با همت نخیشان جوان ایرانی، در حال حاضر برای نصب محصول خود روی ریلپس، هایما، خانواده پژو، سوزوکی و سمند هیچ مشکلی نداریم و به تدریج سبد خودرویی ما گسترده‌تر از این خواهد شد.
حیدری ادامه داد: در آن همفکری عرض کردم که برای کم کردن مشکل بی‌آپشن بودن سوزوکی ویتارا می‌توان چند تغییر انجام داد از جمله نصب سیستم دی وی دی، دوربین عقب، سنسور و جی‌پس‌اس. این پیشنهاد بنده در حالی مورد توجه قرار گرفت که تا آن زمان سیستم جی پی اس یا رهبری در کشور متداول نبود و اساسا کار جدیدی بود.

مدیرعامل هلدینگ دهکده جهانی و قائم پرشان افزود: سیادت سه ماهه به بنده فرصت داد تا نمونه آزمایشی را حاضر کنم که بنده در ۶۰ روز نمونه اولیه را برای سوزوکی ساختم ایران است. وی همکاری خود با خودروسازان را از ایران خودرو آغاز و حالا در فکر توسعه کار در خاورمیانه است.

وی در گفت‌وگو با پرشین خودرو در مورد چگونگی آغاز کار با ایران خودرو گفت: همکاری ما با ایران‌خودرو، زمان مدیریت محمد سیادت در ایران‌خودروی خراسان کلید خورد؛ زمانی‌که فروش سوزوکی به

و در حال حاضر نقشه تمام شهرهای بزرگ ایران را دارد.

حیدری تصریح کرد: این اتفاق آنقدر تأثیرگذار بود که کم‌کم خودروهای دیگر نیز

برای تغییر آماده شدند و در سال گذشته نخستین طراحی خود را برای خودروی دنا انجام دادیم و این تازه وارد باعث شد که به فکر ایجاد خط تولید سیستم‌های مالتی مدیا بیفتمیک که خوشبختانه در سال ۹۶ هم این مهم محقق شد.

وی در مورد تکنولوژی‌های به‌کار رفته در خط تولید کارخانه خود گفت: ما بیش از یک سال برای این مهم مطالعه و ریزنی کردیم و تیم جوان و نخبه ایرانی ما که در این ۱۰ سال اطلاعات خوبی را کسب کرده بودند تأثیر شایانی در وقوع این اتفاق میمون داشتند. مدیرعامل هلدینگ دهکده جهانی و قائم پرشان ادامه داد: برای نیازهای سخت‌افزاری ریزنی‌ها و مطالعات گوناگونی انجام شد حتی در چنین یک دفتر تأسیس کردیم با بتولیم بهترین منابع تأمین مواد اولیه و سخت‌افزار را به دست آوردیم.

به‌خاطر نشان کرد: تمام دستگاه‌های تولیدی را از سه کشور کره، ژاپن و چین خریداری کردیم. هدف اولیه ما تولید همگامی با کیفیت

آغاز جشنواره فروش تابستانی نیسان

نواورانه و در راستای تکريم مشتریان و به پاس حضور آنها در جمع خانواده نیسان، مشتریان خود را به ضیافت شام در بهترین رستوران‌های شهر دعوت می‌کند. مشتریان پس از دریافت خودرو، می‌توانند همراه خانواده یا دوستان شان لحظات دلپذیری را در یک مهمانی شام و به دعوت نیسان، سیري و ماندگار کنند. مشتریانی که تمایل به خرید نقدی نیسان جوک تیب اسپورت و ایکس‌تریبل از محبوب‌ترین و پرفروش‌ترین کراس‌اوورهای نیسان دارند، می‌توانند از هدیه ویژه سه سال سرویس دوره‌ای رایگان بهره‌مند شوند. سرویس‌های دوره‌ای رایگان شامل اجرت همه سرویس‌های ادواری تا ۸۰ هزار کیلومتر، تعویض روغن موتور، فیلتر روغن، فیلتر هوای موتور و فیلتر هوای اتاق است. همچنین به‌منظور اطمینان خاطر مشتریان و آسایش آنها، یک سال بیمه بدنه رایگان به‌عنوان هدیه برای همه خودروهای جشنواره

جشنواره فروش تابستانی نیسان با تسهیلات و پیشنهادهای ویژه آغاز شد.

شرکت جهان‌نوین‌آریا، نماینده رسمی فروش و خدمات پس از فروش نیسان ژاپن، جشنواره فروش تابستانی خود را با پیشنهادهای خرید جذاب و مناسب‌ترین شرایط و تسهیلات، از ۱۸ تیر تا پایان مرداد ماه سال جاری برگزار می‌کند. هدف از این جشنواره، تحویل فوری خودروها با پلاک به علاقه‌مندان برند نیسان است تا بتوانند در تابستان، لذت سفری راحت و امن را تجربه کنند. فروش نقدی و اقسالی جشنواره تابستانی با دو زمان‌بندی مختلف و تحویل پنج و ۳۰ روزه است و شامل گزینه‌های تخفیف تا ۲میلیون تومان، تسهیلات بلندمدت بدون بهره، ضیافت شام مجلل، بیمه بدنه رایگان و سه سال سرویس دوره‌ای رایگان می‌شود.

جهان‌نویسن آریا، در این جشنواره تابستانی در اقدامی

بود که بتواند با قیمت مدل چینی زورآزمایی کرده و حتی ارزان‌تر تمام شود.

ایل و زیمنس هم در چین تولید می‌کنند!
حیدری در مورد جزایی روی آوردن مجموعه تحت امرش برای دریافت تجهیزات از چین به جای تأمین آن از کشورهایمانند آلمان یا آمریکا گفت: در حال حاضر حتی زیمنس هم محصول خود را در چین تولید می‌کند و در مورد کمپانی سونی نیز این‌همه کاملا صادق بوده که نشان این دهد چین دارای مزایای زیادی برای تولید قطعات الکترونیکی است و ما هم از این مزایا مطلع بوده و به همین خاطر از چین نیازهای خود را تهیه کردیم. وی تأکید کرد: اگر تصمیم تولید آی سی سی بود بدون شک باید

سراغ آمریکایی‌ها می‌رفتیم اما محصولی که ما تولید می‌کنیم دارای چنان پیچیدگی زیادی نیست که به تجهیز دستگاه از سایر کشورهای صنعتی نیاز داشته باشد. حیدری در مورد میزان تاکنون در بخش سخت‌افزاری ۲میلیون و ۵۰۰ هزار دلار و بیش از ۳ میلیون دلار نیز در سرمایه‌گذاری در خط تولید جدید خود گفت: حدود ۴۰ درصد داخلی‌سازی نیز اتفاق نیفتاده است.

وی با توجه به آغاز تولید نخستین محصول مشترک پژو ۲۰۰۸ در شرکت ایکپا گفت: با توجه به آغاز زودتر از موعد این محصول تولید این خودرو با ۲۰درصد داخلی‌سازی آغاز شده و تا رسیدن به ۴۰درصد همچنان زمان باقی است. وی همچنین با اشاره به اظهارات معاون وزیر صنعت و معدن در خصوص همکاری با بیش از ۸۰ قطعه‌ساز در تولید محصول جدید پژو گفت: البته اطلاعات در این زمینه تاکنون کامل و درست ارائه نشده است اما قطعاً این تعداد قطعه‌ساز توانمند در داخل وجود دارد هر چند نکته‌ای که در تولید قطعات این محصول است که باید به سرعت صورت گیرد.

نایب رئیس انجمن همگن قطعه‌سازی کشور در ادامه با اشاره به لزوم سرمایه‌گذاری ثابت ارزی و ریالی در صنعت قطعه‌سازی کشور گفت: تا زمانی‌که مطالبات قطعه‌سازان دریافت نشود و بانک‌ها دستی‌گشوده نداشته و جوینت‌ونچرهای قوی در این صنعت صورت نگیرد، نمی‌توان در صنعت قطعه‌سازی سرمایه‌گذاری کرد.

رئعایی افزود: در شرایط کنونی سرمایه مورد نیاز صنعت قطعه‌سازی کشور را علاوه بر محل دریافت مطالبات معوق، می‌توان از تسهیلات بانکی و فاینانس‌ها و جوینت ونچرهای خارجی تأمین کرد.

مستولان شورا معتقدند نقش بسیار مؤثری در کنترل بازار خودرو داشته‌اند.
انطور که رضا شیوا، رئیس شورای رقابت در نشست خبری هفته گذشته خود اعلام کرد، این شورا تاوسته حاشیه بازار خودرو را حذف کرده و حتی بساط دلالی و واسطه‌گری را نیز جمع کند.
بعبارت بهتر، شیوا به نوعی معتقد است که اگر شورای رقابت نبود، در حال حاضر هنوز هم دلالی و واسطه‌گری در بازار خودرو موج می‌زد و همچنین فاصله کارخانه در حال خودروها نیز کم‌اکان زیاد بود.
جدا از اینکه در حال حاضر تا چه حد از دلالی و واسطه‌گری در بازار خودرو کاسته شده، پرسش مهم دیگر اینجاست که آیا واقعا شورای رقابت عامل این ماجرا (از بین رفتن نسبی حاشیه بازار و دلالی در بازار خودروهای داخلی) بوده است؟

به‌نظر می‌رسد برای پاسخ به این پرسش، باید سریع آمار تولید خودروسازان و همچنین شرایط کلی بازار خودرو طی دو سال گذشته بررسیم.
در حال حاضر اگرچه خودروسازان از می‌شود، خودروسازانی که با وجود افزایش قیمت محصولاتشان، کم‌اکان معتقد به آزادسازی قیمت‌ها هستند.
بعبارت بهتر، شرکت‌های خودروساز داخلی اگرچه در بیشتر مواقع موفق به کسب مجوز افزایش قیمت از شورای رقابت شده‌اند، با این حال ظاهرا تا زمانی‌که قیمت‌گذاری در واقع هرچند اقدامات شورا در تهیه دستورالعمل قیمتی خودروها یک روند قانونی و متناسب با تورم بخشی (تورم موجود در خودروسازی کشور)



دارند و نه خودروسازان. این ناراضیتی نسبی اما دو دلیل عمده دارد؛ اول اینکه از نظر مشتریان ایرانی، قیمت از طرف شورای رقابت، این مجوز را بایگانی و تا چند ماه اعمال نکردند.
در واقع خودروسازان چون می‌دانستند افزایش قیمت سبب تشدید رکود و کاهش فروش آنها می‌شود، در اعمال مجوز موردنظر احتیاط به خرج دادند.

اسما در حال حاضر پنج سال و اسدی از ورود شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودروهای تولیدی داخل می‌گذرد و اگرچه مسئولان شورا معتقد به کنترل بازار خودرو به‌واسطه تهیه دستورالعمل قیمت‌گذاری هستند، با این حال به‌نظر می‌رسد

نه مشتریان رضایت چندانی از عملکرد این شورا

سایبا، سیترون C3 را تا پایان سال عرضه خواهد کرد

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا اعلام کرد که نخستین محصول سیترون فرانسه با نام C3 تا اواخر سال جاری تولید و به بازار عرضه خواهد شد.

مهدی جمالی، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا، از عرضه خودروی سیترون C3 به‌عنوان نخستین محصول مشترک سایپا و سیترون فرانسه تا پایان امسال خبر داد و افزود: سایپای کاشان به‌عنوان مرکز اصلی مشارکت با سیترون فرانسه در نظر گرفته شده است و درحال پیاده‌سازی برنامه‌های مشترک خود با این خودروساز فرانسوی هستیم. این همکاری علاوه بر تولید محصولات این خودروساز در ایران، طراحی و تولید خودرویی مشترک با نیز شامل می‌شود؛ به نحوی که این محصول تولیدی با برند مشترک هر دو خودروساز به بازار عرضه خواهد شد.

وی با اشاره به این موضوع که همکاری با خودروسازی بین‌المللی مانند سیترون در جهت طراحی و تولید خودرویی داخلی برای نخستین بار در صنعت خودروسازی کشور انجام می‌شود، به خبرنگاران گفت: نخستین محصول تولیدی شرکت سیترون در ایران، خودروی C3 خواهد بود که پیش‌بینی می‌کنیم تا اواخر سال جاری تولید و روانه بازار شود.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا با بیان این نکته که

قیمت این خودرو در زمان عرضه مشخص خواهد شد،

اذعان داشت: در تمامی مراحل طراحی، تولید، قیمت‌گذاری و عرضه محصولات مشترک ما، شرکت سیترون نظارت داشته و اعمال نظر خواهد کرد.

خودروی سیترون C3 در کلاس خودروهای کراس‌اور شهری و کوچک قرار دارد که نسخه اولیه آن در سال ۲۰۱۴ رونمایی شد. این خودرو با پیشرفته‌های مختلفی در بازار جهانی حضور داد و باید منظر ماند و دید مدلی که در ایران عرضه خواهد شد، چه مشخصات فنی‌ای خواهد داشت.

قرارداد جدی با قطعه‌سازان داخلی

متعقد نشده است

نایب رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازی کشور می‌گوید تاکنون در جریان محصولات جدید و مشترک خودروسازان، قراردادهای جدی با قطعه‌سازان داخلی متعقد نشده است.

احمدرضا رعنائی اظهار داشت: تا این لحظه و در جریان آغاز همکاری‌های جدید، موضوع مونتاژ مطرح بوده و درصد کمی از قطعات از داخل تأمین شده است.

وی با اشاره به آخرین مذاکرات و قراردادهای قطعی با قطعه‌سازان داخلی گفت: به نظر می‌رسد به جز با دو تا سه قطعه‌ساز، تاکنون قرارداد قطعی با قطعه‌سازان داخلی متعقد نشده است، ضمن اینکه تا این لحظه بر مبنای شروط همکاری‌ها، ۴۰ درصد داخلی‌سازی نیز اتفاق نیفتاده است.

وی با توجه به آغاز تولید نخستین محصول مشترک پژو ۲۰۰۸ در شرکت ایکپا گفت: با توجه به آغاز زودتر از موعد این محصول تولید این خودرو با ۲۰درصد داخلی‌سازی آغاز شده و تا رسیدن به ۴۰درصد همچنان زمان باقی است.

وی همچنین با اشاره به اظهارات معاون وزیر صنعت و معدن در خصوص همکاری با بیش از ۸۰ قطعه‌ساز در تولید محصول جدید پژو گفت: البته اطلاعات در این زمینه تاکنون کامل و درست ارائه نشده است اما قطعاً این تعداد قطعه‌ساز توانمند در داخل وجود دارد هر چند نکته‌ای که در تولید قطعات این محصول است که باید به سرعت صورت گیرد.

نایب رئیس انجمن همگن قطعه‌سازی کشور در ادامه با اشاره به لزوم سرمایه‌گذاری ثابت ارزی و ریالی در صنعت قطعه‌سازی کشور گفت: تا زمانی‌که مطالبات قطعه‌سازان دریافت نشود و بانک‌ها دستی‌گشوده نداشته و جوینت‌ونچرهای قوی در این صنعت صورت نگیرد، نمی‌توان در صنعت قطعه‌سازی سرمایه‌گذاری کرد.

رئعایی افزود: در شرایط کنونی سرمایه مورد نیاز صنعت قطعه‌سازی کشور را علاوه بر محل دریافت مطالبات معوق، می‌توان از تسهیلات بانکی و فاینانس‌ها و جوینت ونچرهای خارجی تأمین کرد.

تغییر سیاست‌گذاری‌های صنعت

خودروسازی منجر به پس‌رفت در

دستیابی به اهداف بلندمدت خواهد شد

یک کارشناس صنعت خودروی کشور گفت که سیاست‌گذاری‌های کنونی صنعت خودروسازی متناسب با شرایط اقتصادی است و نباید در دولت دوازدهم اقدام به تغییر آنها شود، چرا که تغییر سیاست‌گذاری‌ها منجر به پس‌رفت در دستیابی به اهداف بلندمدت خواهد شد.
جواد مرزبان افزود: در دولت دوازدهم باید توجه ویژه‌ای به فراهم‌سازی زیرساخت‌های تولید در جهت پیشرفت صنعت خودروسازی شود و به جای ایجاد تغییر در سیاست‌های اجرایی، اقدام به فراهم‌سازی شرایط لازم برای تولید خودروی با کیفیت و رقابت‌پذیر شود.

وی با اشاره به اهمیت صنعت قطعه‌سازی و تأثیر آن بر رشد صنعت خودروسازی تصریح کرد: پیشرفت در صنعت قطعه‌سازی نقشی مؤثر در تقویت توان تولید صنعت خودروسازی دارد و موجب تقویت این صنعت می‌شود، بنابراین مسئولان می‌توانند با افزایش بهره‌وری و تنوع بخشی به تولیدات در صنعت قطعه‌سازی زمینه‌های رشد صنعت خودروسازی را فراهم و تحولی اساسی در این صنعت ایجاد کنند.

مرزبان در ادامه اظهار داشت: در حال حاضر بیش از ۳۰ شرکت خودروسازی در ایران فعالیت دارند که اکثر آنها به جای تولید اقدام به واردات می‌کنند و به‌عنوان واردکننده شناخته شده‌اند و این امر نشان‌دهنده چرخه معیوب تولید در صنعت خودروسازی کشور است که اساس فعالیت خود را روی واردات و مونتاژ خودروهای خارجی بنا نهاده‌اند. این کارشناس صنعت خودروی کشور در پایان با اشاره به تأثیر ورود سرمایه‌گذاران خارجی بر صنعت خودروسازی اذعان داشت: ورود سرمایه‌گذاران خارجی نقش مؤثری در بهبود وضعیت کنونی صنعت خودروسازی دارد و چنانچه شرایط به‌گون‌ه‌ای محیا شود که طرف‌های خارجی به سرمایه‌گذاری روی صنعت خودروسازی ایران تشویق و ترغیب شوند، قطعاً توان تولید در این صنعت ارتقا می‌یابد و می‌توان شاهد افزایش بهره‌وری در تولید خودروی داخلی بود.

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی-اقتصادی

سه‌شنبه ۲۰ تیر ۱۳۹۶ | شماره ۸۲۸ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع، شتاب گستر امروز
آبامیاد: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعداز مشاهیر، پلاک۴۹
دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۲۳۲۱۰-۸۶-۷۲۳۲۱۰

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR



هزاران نفر در ترکیه «بس از ۲۷ روز پیاده‌روی و پیمودن ۴۵۰ کیلومتر» از آنکارا وارد استانبول شدند. صدها هزار نفر از مردم استانبول و دیگر شهرهای ترکیه هم در همایش پایانی راهپیمایی عدالت در اعتراض به احکام ناعادلانه دستگاه قضایی در این کشور به معترضان پیوستند.

سخنگوی وزارت خارجه:

توافق آمریکا برای آتش بس در بخش‌هایی از سوریه دارای ابهام است

داشت. وی افزود: نگاه ما به همه همسایگان خود در مرحله اول و به‌سایز کشورها در مرحله دوم، همکاری بیشتر و ارتقای روابط است.

دور بعدی مذاکرات ایران و کانادا به احتمال زیاد در اوت‌اوا برگزار می‌شود

سخنگوی وزارت امور خارجه درباره آخرین وضعیت گفت‌وگوها برای از سرگیری روابط با کانادا گفت که آخرین تماس تلفنی آقای دکتر ظریف با هم‌نمای کانادایی خود چند هفته قبل از برگزاری انتخابات بود، علاوه بر این هیأت کانادایی قبل از انتخابات در سطح مدیرکل در تهران حضور داشت و در این سفر مذاکراتی صورت گرفت و قرار شد مذاکرات دو کشور ادامه پیدا کند. وی با بیان اینکه دور بعدی مذاکرات به احتمال زیاد در اوت‌اوا برگزار می‌شود، اظهار کرد: به ادامه مذاکرات خوشبین هستیم و امیدواریم این مذاکرات بتواند به نتایج مطلوبی دست یابد. قاسمی اضافه کرد: وزارت امور خارجه در مذاکرات با کانادا مسئول است و مذاکره‌کنندگان از وزارت خارجه هستند، هیأت کانادایی هم از وزارت خارجه این کشور بودند و در همین چارچوب و براساس تفاهم قبلی در سطح مدیر کل مذاکرات ادامه می‌یابد.

سخنگوی دستگاه دیپلماسی همچنین درخصوص حکم اخیر دادگاه انتاریو کانادا و ماندن ایران در لیست کشورهای حامی تروریسم در این کشور گفت: اگر این مسائل نبود شاید نشست‌های کارشناسی در خراز از ایران با کانادا می‌توانست به نتایج مشخص‌تری نائل شود؛ اینکه مذاکرات ادامه دارد، نشان می‌دهد که برخی از موضوعات لاینحل بوده و با مشکل مواجه است طرفین برای حل آن تلاش می‌کنند.

قاسمی ادامه داد: حکمی که دادگاه انتاریو صادر کرد خلاف موازین و اصل مصونیت دولت‌ها بوده و چنین حکمی برای ما قابل قبول نیست و حق اعتراض برای ما وجود دارد. وی گفت: ما از طریق سیستم قضایی آن را دنبال می‌کنیم و این فرآیند را با شدت بیشتری ادامه خواهیم داد و قطعا در حوزه روابط دوجانبه و برقراری روابط یا حداقل داشتن دفاتر حفاظت منافع این برحودها لحاظ خواهد شد. سخنگوی وزارت امور خارجه افزود: امیدوارم اقدامات نابجایی که در گذشته و در دولت قبلی درباره روابط دو کشور و سلب مصونیت حاکمیت ایران در کانادا صورت گرفت با اقداماتی که دولت این کشور انجام خواهد داد، برادشته شود و مسیر برای بسیاری از مسائل باز شود.

ادامه داد؛ به شرط آنکه در محیطی شفاف و در جهت صلح، دوستی و امنیت جهانی برگزار شود بنابراین باید منتظر بود تا اخبار بیشتری در مورد این دیدار و نتایج حاصل از آن کسب شود. یکی دیگر از خبرنگاران پرسید

دستگاه دیپلماسی برای حمایت از تاجر و صادرکنندگان ایرانی به قطر به خصوص در بحران اخیر این کشور چه اقداماتی انجام می‌دهد، چرا که پیش از این گفته می‌شد است، ابراز امیدواری کرد روزی شاهد خاورمیانه عربی از سلاح کشتار جمعی باشیم. وی در عین حال گفت: ما به لحاظ اخلاقی، دینی به آرمان‌ها پایبند هستیم و با رقیبت تسلیحاتی هستهای مخالف هستیم، امیدواریم با تلاش‌هایی که انجام می‌شود، شاهد این مناسبات تسلیحاتی و گسترش سلاح‌های هسته‌ای نباشیم.

تلاش کنیم

همچنین قاسمی در پاسخ به سوال دیگری درباره معاهده منع سلاح‌های هسته‌ای و موضوع جمهوری اسلامی ایران در قبال این معاهده گفت: ما از تفاهمی که در این زمینه به دست آمد، استقبال کردیم و فکر می‌کنیم که باید برای جهان عربی از سلاح هسته‌ای و کشتار جمعی تلاش کنیم. وی با بیان اینکه این معاهده گامی رو به جلو است، ابراز امیدواری کرد روزی شاهد خاورمیانه عربی از سلاح کشتار جمعی باشیم. وی در عین حال گفت: ما به لحاظ اخلاقی، دینی به آرمان‌ها پایبند هستیم و با رقیبت تسلیحاتی هستهای مخالف هستیم، امیدواریم با تلاش‌هایی که انجام می‌شود، شاهد این مناسبات تسلیحاتی و گسترش سلاح‌های هسته‌ای نباشیم.

نشست‌ها و مذاکرات در جهان می‌تواند نقش مثبت داشته باشند

وی همچنین در پاسخ به سوال خبرنگاری که پرسید نظر دستگاه دیپلماسی درباره دیدارهای آمریکا و روسیه در حاشیه نشست گروه ۲۰ در هامبورگ چیست، گفت: مذاکرات بین کشورها زیاد انجام می‌شود، آنگونه که رسانه‌های روسی درمورد نخستین دیدار آقای ترامپ و پوتین در حاشیه جلسه گروه ۲۰ در هامبورگ منتشر کردند، نگاه مثبتی به این دیدار داشتند. سخنگوی دستگاه دیپلماسی با تأکید بر اینکه نشست‌ها و مذاکرات همواره در جهان می‌تواند نقش مثبت داشته باشند،

۷۶ سالگی خالق ناخدا خورشید



که می‌خواهد چند فراری سیاسی را از مرز میز عبور دهد وارد بندر می‌شود و با ناخدا خورشید تماس می‌گیرد. ناخدا که احتمال می‌دهد لنچش را مصادره کنند با فرحان همکاری می‌کند و چند مرد را که ظاهراً در ترور حسنه‌ملی منصور دست داشته‌اند به آن سوی آب می‌رساند. پس از آن چند تبعیدی نیز از فرحان می‌خواهند که اسباب فرار آنان را فراهم کند. ناخدا این بار نیز با اکره با این ماجرا کشیده می‌شود. تبعیدی‌ها پیش از فرار خواجه ماجد و مبارش

سیاست

محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه ایران:

برخی قدرت‌های منطقه برای کسب مشروعیت و امنیت نگاه به خارج دارند

محمدجواد ظریف در سخنرانی خود در دانشگاه تربیت مدرس با عنوان فرصت‌های علمی و فناوری پیش روی کشور و دیپلماسی علمی تصریح کرد: ما در دنیای پرتحولی زندگی می‌کنیم که مفاهیم و ابزارها در آن ایستا نیستند. زمانی در قرن ۱۹ از مجموعه‌هایی همچون قادر مطلق صحبت به میان می‌آمد. حاکمانی وجود داشتند که حاکمیت آنها بر روابط انسانی مطلق بود، اما در دوران گذار پس از جنگ سرد، امروزه روند کاهشیی ابرقدرت بودن کشورها در روابط بین‌الملل به پایان خود رسیده و دولت‌ها دیگر تعیین‌کنندگان مطلق روابط بین‌الملل نیستند، بلکه کنشگران غیرحکومتی جدیدی ظهور و نمود پیدا کرده‌اند که سابقاً بیشتر در حوزه‌های اقتصادی فعالیت می‌کردند، اما در حال حاضر در حوزه‌های امنیتی و سیاسی وارد شده‌اند. برخی از این کنشگران از عملکردی مثبت

تیتراخار

◀ سرگنی ریابکوف، معاون وزیر امور خارجه روسیه امروز سه‌شنبه به منظور دیدار و مذاکره با سیدعباس عراقچی معاون حقوقی و امور بین‌الملل وزیر خارجه ایران به تهران می‌آید.
◀ جلال طالبانی، دبیرکل اتحادیه میهنی کردستان عراق و رئیس‌جمهور پیشین عراق صبح روز دوشنبه برای سفری چند روزه وارد تهران شد.



فرانسوا دلنه، سفیر بلژیک در تهران با ابراز خرسندی از توافق برجام میان ایران و ۵+۱ گفت: توافقنامه برجام فرصت مناسبی برای توسعه مبادلات و همکاری‌های مشترک میان دو کشور بلژیک و ایران فراهم آورده است.

جمعه

عبدالرضا رحمانی‌فضلی، وزیر کشور تشریح کرد

ویژگی‌های تروریسم نوین

میکروبی و بیولوژیکی و هسته‌ای هستند. رحمانی فضلی گفت: امروز تردیدی نیست که تروریسم از قاچاق استفاده کرده و ارتباط تنگاتنگی بین قاچاقچیان و آنها وجود دارد. ارتباط با سایر جرائم نیز به تناسب موقعیت تروریسم متفاوت است. باید تصویر روشنی از ارتباط تروریسم با کاشت و تولید و توزیع مواد مخدر در هر منطقه ترسیم شود در حالی که شواهد مستند استفاده داعش از مواد مخدر و سودهای آن را نشان می‌دهد. وی گفت: به جای یافتن راهکار عملی در سطوح منطقه‌ای و بین‌المللی، تحلیل و راهکارهای اجرایی مطرح می‌شود. نیروهای خارجی در منطقه کشت خشخاش حضور داشته و از حضور تروریسم اطلاع دارند اما نسبت به منافع آنها بی‌تفاوت و گاه حامی هستند.



سازمان آتش‌نشانی لندن از مهار آتش‌سوزی در ساختمانی در کامدن مارکت (Camden market) خبر داد. در سال ۲۰۰۸ نیز این منطقه به دلیل آتش گرفتن تعدادی اتیار و مغازه دچار حادثه شد که به تعدادی از خانه‌های مجاور آن هم خسارت وارد شد.

فرهنگ

جایزه کتاب سال داستان احمد محمود برگزار می‌شود

نهایی را برعهده خواهند داشت.
مطلق زمان بندی این جایزه، دور دوم داوری در پاییز آغاز می‌شود و نامزدهای نهایی در ماه آذر معرفی خواهند شد. احمد اعطا با نام ادبی احمد محمود متولد چهارم دی ۱۳۱۰ در اهواز نویسنده معاصر ایرانی بود، او را پیررو مکتب رئالیسم اجتماعی می‌دانند. معروف‌ترین رمان او همسایه‌ها در زمره آثار برجسته ادبیات معاصر ایران شمرده می‌شود. احمد محمود ۱۲ مهر سال ۱۳۸۱ در تهران درگذشت. «داستان یک شهر»، «زمین سوخته» و «مدار صفر درجه» از جمله رمان‌های محمود است.



آخرین قسمت از مجموعه مستند «سمفونی زاینده‌رود» تولید جدید شبکه مستند سیما، در شهر کلن و فرایبورگ آلمان کلید زده شد.

ورزش

یافته‌های یک تحلیل مالی

لیگ برتر انگلیس در آستانه ورشکستگی

خطر بفتند. همه قراردادهای تلویزیونی از زمان تشکیل لیگ برتر انگلیس شاهد افزایش حدود ۷۰ درصدی بوده است. اما با کاهش آمار تماشاگر مسابقات فوتبال تغییر عادات مصرف‌کنندگان و تهدید شبکه‌های غیرمجاز به‌زودی زمانی فرمی‌سد که شبکه‌های تلویزیونی دیگر استطاعت افزایش پرداختی‌های خود را ندارند. با افزایش هزینه نقل و انتقالات و دستمزد‌ها، ضرر اقتصادی باشگاه‌ها بسیار افزایش یافته و از ۵۶۶ میلیون پوند در فصل رقابت‌های ۲۰۱۳-۲۰۱۴ به ۲۲۰۰۸ میلیون پوند در فصل رقابت‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۵ رسید است. با این حال یونایتد در سال ۲۰۱۶، مبلغ ۵۱۵ میلیون پوند درآمد داشت. سیتی ۲۹۱ میلیون پوند و آرسنال ۳۵۳ میلیون پوند درآمد داشته‌اند. درآمد لیورپول ۳۰۱ میلیون پوند و چلسی ۲۹۸ میلیون پوند بوده است.



«زهرا! اینچه‌درگاهی» در مجمع انتخاباتی فدراسیون ژیمناستیک با کسب ۲۴ رأی به مدت چهار سال به‌عنوان رئیس این فدراسیون ورزشی انتخاب شد. وی سومین بانوی رئیس فدراسیون در ایران محسوب می‌شود.

نتایج یک تحلیل مالی نشان می‌دهد باشگاه‌های لیگ فوتبال جزیره به علت هزینه‌های بیش از حد به سرعت به سوی ورشکستگی گام برمی‌دارند. به گزارش ترانمای خبری ساکرنت، هزینه‌های باشگاه‌های لیگ برتر انگلیس بیشتر از درآمد‌های آنها است. نتایج بررسی شرکت تحلیل مالی وایزیل نشان می‌دهد باشگاه‌ها به‌طور میانگین هر روز ۸۷۶ هزار پوند متضرر می‌شوند و از پس هزینه‌های روزافزون دستمزد‌ها و نقل و انتقالات بازیکنان برنمی‌آیند. شبکه‌های تلویزیونی ۵۱۴ میلیارد پوند برای نمایش مسابقات در بریتانیا از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۹ می‌پردازند. شبکه‌های جهانی نیز برای بخش مسابقات لیگ برتر انگلیس ۳۱۲ میلیارد دلار پرداخت می‌کنند. در صورتی که این شبکه‌ها ددفعه بعد مبلغ کمتری پیشنهاد کنند، آینده لیگ برتر انگلیس می‌تواند به

تیتراخبار

◀ تیم‌های فوتبال استقلال و پارس جنوبی ورزش‌های آماده‌سازی را در اردوی ارمنستان می‌گذرانند و سیدکاظم سجادی سفیر ایران و مسئولان ورزشی از اردوی این تیم‌ها بازدید کردند.
◀ سفر آورد پایتخت بین تیم‌های استقلال و پرسپولیس تهران در هفته دهم لیگ برتر باشگاه‌های ایران در تاریخ ۲۷ مهرماه سال جاری برگزار می‌شود.

وزیر کشور با تشریح و تبیین ویژگی‌های تروریسم نوین تأکید کرد: تروریسم و قاچاق به‌ویژه قاچاق مواد مخدر دو روی یک سکه هستند و هرگونه راهکار عملی در سطوح منطقه‌ای و بین‌المللی باید مبتنی بر این راه‌حل باشد؛ موضوعی که هنوز از سوی برخی کشورهای غربی جدی گرفته نمی‌شود. به گزارش ایرنا، عبدالرضا رحمانی‌فضلی افزود: تاکتیک مشخص در تروریسم نوین، عملیات انتحاری و همچنین تلاش برای استفاده از سلاح کشتارجمعی با هدف افزایش تعداد قربانیان است. به همین دلیل، تروریست‌ها به سلاح‌هایی متوسل می‌شوند که قدرت تخریبی بیشتر و با کمترین هزینه و بیشترین تلفات را داشته باشد. در همین راستا این گروه‌ها درصدد به دست آوردن سلاح‌های شیمیایی

تیتراخبار

◀ مظفر الوندی، دبیرمرجع ملی کنوانسیون حقوق کودک با بیان اینکه لایحه پذیرش تابعیت از طریق مادر در دولت به تصویب رسید، گفت: تصویب این لایحه در مجلس موجب‌رفع مشکلات فراوان در بحث هویت برخی کودکان می‌شود.

◀ دکتر صدف‌علی‌سور، معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی تهران گفت: در سال ۲۲ با وجود نیاز به حدود ۷۰۰۰ کارشناس پرستاری در بیمارستان‌های دانشگاه، بیش از ۲۷۰۰ نفر کمبود پرستار داشته‌ایم و این کمبود در سال‌های ۹۵ و ۹۶ به بیش از ۳۰۰۰ نفر رسیده است.

تیتراخبار

جایزه کتاب سال داستان احمد محمود به همت گروهی از داستان‌نویسان مطرح کشور برگزار می‌شود. به گزارش مهر کامران محمدی، دبیر این جایزه گفت: نخستین دوره جایزه احمد محمود، امسال در دو شاخه رمان و مجموعه داستان برگزار خواهد شد و برگزیدگان، روز چهارم دی، همزمان با سالروز تولد احمد محمود معرفی می‌شوند. هیأت انتخاب دست‌کم ۵۰ن از فعالان ادبیات داستانی خواهند بود و سارا سالار، مهدی ربی، محمدحسین شهنواری، کامران محمدی، پیمان هوشمندزاده و مهدی بزدانی خرم، کار داوری مرحله

تیتراخبار

◀ فیلم «بادیگارد» ساخته ابراهیم حاتمی‌کیار در جشنواره مستقل فیلم‌وین (VIFF ۲۰۱۷) برنده سه جایزه شد.
◀ علیرضا داوودنژاد، کارگردان فیلم سینمایی «کلاس هنرپیشگی» از آغاز ساخت فیلم جدید خود با عنوان «صائب شیرین ۲۰۱۷» خبر داد.
◀ نخستین سمپوزیوم بین‌المللی طنز فارسی در هفته جاری و تا روز ۲۳ تیر در دانشگاه مونترآل کانادا برگزار می‌شود.



مشتری؛ نقطه پرگار فرآیند بازاریابی

بازاریابی و فروش	مدیریت تبلیغات	اخبار کسب و کار
چگونه یک داستان قدرتمند بنویسیم	مراحل ایجاد کمپین مارکتینگ درونگرا	تخفیف های فروشگاه های آنلاین
۱۱	۱۰	۹

۷ گام برای توافق با دیگران به عنوان یک رهبر کسب و کار

چطور برترین ایده ها برای کسب و کار را بیابیم؟

 <p>علیرضا جعفری مشاور برنامه های بازاریابی</p> <p>نخستین اقدام عذرخواهی و پاسخگویی!</p> <p>براساس تحقیقات انجام شده، یک مشتری راضی درباره تجربه خوب شما چهار تا پنج نفر دیگر صحبت می کند...</p> <p>۱۲</p>	 <p>مهدی بدیجی مدیرعامل اتاق مدیریت ارتباط با مشتری ایران</p> <p>۱۲ راه برای کاهش نرخ ریزش مشتریان</p> <p>در قسمت اول در خصوص پنج راه کاهش نرخ ریزش مشتریان صحبت کردیم و اینک در خصوص راه های...</p> <p>۱۳</p>	 <p>آرش سلطانی مدیر تبلیغات و برندینگ</p> <p>برندسازی بسیار فراتر از یک نام</p> <p>برندسازی یعنی ایجاد اعتماد، شناخت و تمایز، نظر یکی از پیشگامان برندسازی، والتر لندور...</p> <p>۱۱</p>
--	--	--

داستان تی شرت های معروف لاکوست



۱۰

تصمیم گیری برای طراحی شگفت انگیز آیفون

فرصت امروز: رسانه آسیایی Nikkei اعلام کرد که اپل در سال ۲۰۱۸ تمام آیفون های خود را با صفحه نمایش اول ال ال ال دی ارتقا خواهد داد. همچنین با اشاره به این موضوع، Debby Wu از طریق رسانه Nikkei اظهار می کند که اپل قصد دارد اول ال ال ال دی آیفون ۸ را بسازد و همچنین دو مدل آیفون ۷ اس و ۷ اس پلاس با صفحه نمایش ال سی دی به روزرسانی خواهند شد و به طور تدریجی ارتقا خواهند یافت. احتمالاً تقاضای اپل برای صفحه نمایش اول ال ال ال دی منجر به کمبود اول ال ال ال دی در سراسر جهان خواهد شد.

Debby Wu در ادامه نیز اظهار می کند که اپل سه گوشی هوشمند را سال ۲۰۱۸ راه اندازی خواهد کرد. صفحه نمایش اول ال ال ال دی نه تنها کیفیت تصویر را به مراتب بهتر از ال سی دی ارائه می دهد بلکه کارایی بسیار بیشتری نیز دارد. به همین دلیل قیمت آیفون ۸ که دارای این صفحه نمایش است به مراتب بیشتر از آیفون هایی با صفحه نمایش ال سی دی است. در نهایت جالب است بدانید حرکت جهانی برای تبدیل صفحه نمایش ال سی دی به اول ال ال ال دی، بزرگترین رقیب اپل را غنی خواهد کرد زیرا سامسونگ در آینده اکثر نمایشگرهای اول ال ال ال دی را به آیفون عرضه خواهد کرد و این سرمایه گذاری به احتمال زیاد اجاره می دهد شرکت سامسونگ به منظور تأمین خود و فروش صفحه نمایش اول ال ال ال دی با رقیب خود اپل که در رقابت با گلکسی اس و گلکسی نوت ۸ است همکاری داشته باشد. گلکسی نوت ۸ در همان زمان که آیفون ۲۰۱۷ عرضه می شود راه اندازی می شود. مشارکت این دو رقیب تجاری بسیار جالب است زیرا سامسونگ در حال حاضر قطعات سخت افزاری متعددی را برای اپل فراهم می کند و باعث می شود مشارکت شان عمیق تر شود. علاوه بر این، تیم کوک قبلاً اعلام کرده بود که آیفون نسل آینده به فروش آیفون نسل فعلی آسیب می رساند.



منبع: forbes

بنز پر فروش ترین برند لوکس خودرو در جهان

بنز با تحویل بیش از یک میلیون خودرو در نیمه نخست امسال، موفق ترین شش ماهه خود در طول تاریخش را رقم زد



سال گذشته مرسدس بنز با فروش ۲,۰۸۳,۸۸۸ دستگاه خودرو پس از سال ها به سلطه رقیب همیشگی خود یعنی ب ام و در بازار اتومبیل های لوکس پایان داده و عنوان پر فروش ترین برند لوکس را از آن خود کرد. در همین مدت باورایی ها موفق به فروش ۲,۰۰۳,۳۵۹ دستگاه از محصولات خود شدند که این رقم حدود ۸۰ هزار دستگاه کمتر از آمار اشتوتگارتی ها بود.

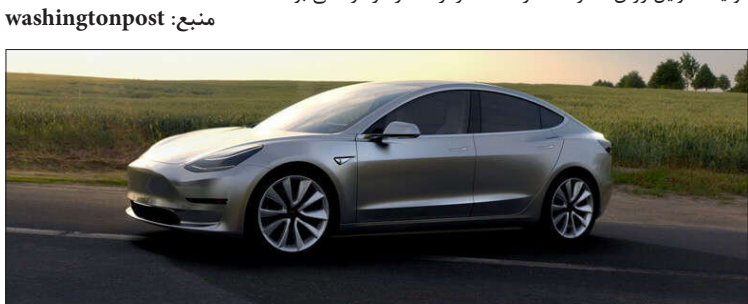
بریتا سیگر یکی از اعضای هیات مدیره گروه دایملر و مدیر بخش بازاریابی و فروش مرسدس بنز درباره رکوردشکنی این کمپانی گفته: ما با تحویل بیش از یک میلیون خودرو در نیمه نخست امسال، موفق ترین شش ماهه را در طول تاریخ خود زده ایم. محبوبیت خانواده E کلاس و تقاضای بالا برای خودروهای شاسی بلند مرسدس نقشی اساسی در تحقق این آمار درخشان داشته اند.

اتوپر که پیداست اسمال نیز اشتوتگارتی ها به پر فروش ترین برند لوکس در بازار خودرویی جهان تبدیل خواهند شد. حال باید منتظر ماند و دید که آیا باورایی ها خواهند توانست از رقیب دیرینه خود سبقت بگیرند یا خیر. بدیهی است که این مساله نیازمند آرایه الکتریکی را دارد. اعتبار مالیاتی قدرال به قیمت ۷/۵۰۰ دلار برای خودروهای الکتریکی، قیمت خودرو را تا ۲۷/۵۰۰ دلار کاهش خواهد داد. مدل جدید پس از گذشت هفته بد برای قیمت سهام تسلا به بازار عرضه خواهد شد.

پس از آنکه موسسک از عرضه دو خودروی جدید دیگر - مدل اس سدان و ایکس اس یو یو - در نیمه اول امسال در توییت خود خبر داد ارزش سهام تقریباً ۱۴ درصد کاهش یافت. موسسک همچنین اعلام کرد که شرکت تنها ۲۰ هزار خودروی سدان مدل ۳ را در ماه دسامبر تولید خواهد کرد که این تعداد از تعداد تخمین زده شده کمتر است. او پیشتر گفته بود که تا ماه دسامبر، هر هفته ۱۰ هزار سدان مدل ۳ تولید خواهد شد. او در ادامه گفت که شرکت کالیفرنایی Palo Alto، ۲۹ ژانویه جشنی به مناسبت ارائه ۳۰ خودروی اول ساخته شده مدل سدان جدید به مشتریان برگزار خواهد کرد. او پیشتر در توییت خود اعلام کرده بود که انتظار می رود شرکت تسلا در ماه آگوست تعداد ۱۰۰ خودرو و بیش از ۱۵۰۰ خودرو را در ماه سپتامبر تولید کند. با اینکه میزان عرضه خودرو در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۷ در مقایسه با سال گذشته ۵۳ درصد افزایش یافت، اما این میزان در مقایسه با سه ماهه اول سال، ۱۲ درصد کمتر شده است. شرکت تسلا در بیانیه ای اعلام کرد: «تولیدات سه ماهه دوم شرکت به علت کمبود بسته های باتری کاهش یافت. متوسط تولید تا اوایل ژوئن حدود ۴۰ درصد کمتر از مقدار درخواستی بود.»

رونمایی شرکت تسلا از مدل جدید سدان

فرصت امروز: براساس گزارش خبرگزاری واشینگتن، شرکت خودروسازی تسلا نخستین سدان مدل خود را تولید کرد. این مدل به علت قیمت نسبتاً پایین آن بسیار مورد توجه قرار گرفت. الون موسک، مدیرعامل شرکت تسلا روز شنبه در توییت خود عکسی از مدل جدید منتشر کرد. او قیمت این خودرو را ۳۵ هزار دلار اعلام کرد و گفت که مدل جدید قابلیت سفر تا ۲۱۵ مایل آن هم تنها با یک بار شارژ الکتریکی را دارد. اعتبار مالیاتی قدرال به قیمت ۷/۵۰۰ دلار برای خودروهای الکتریکی، قیمت خودرو را تا ۲۷/۵۰۰ دلار کاهش خواهد داد. مدل جدید پس از گذشت هفته بد برای قیمت سهام تسلا به بازار عرضه خواهد شد.



منبع: washingtonpost

تخفیف های فروشگاه های آنلاین

فرصت امروز: بهترین پیش نمایش روزهای پیش در آمازون شامل تخفیف های گوگل کروم کست و تخفیف در فروش تکنولوژی های بیشتر بود. اگر به دنبال بهترین معاملات جدید هستید بنابراین تا آخر این هفته آمازون را دنبال کنید زیرا تخفیف های زیادی را در فروش دستگاه های بزرگ خود ارائه می دهد. طی این دو روزه، در تاریخ ۱۰ جولای، ساعت ۹ صبح خرده فروش آنلاین ماموت شروع به راه اندازی صدها هزار معامله جدید در هر ۵ دقیقه یا بیشتر کرده است. همچنین آمازون بهترین چیزهایی را که می خواهید خریداری کنید به شما ارائه می کند، پس اگر تاکنون ثبت نام نکرده اید، برای یک معامله پرسود در فروشگاه های آنلاین اقدام کنید. در اینجا به جزئیات چندین معامله از جمله فروش صفحه اصلی گوگل و فروش کروم کست که امروز اعلام شد، می پردازیم.

فروش صفحه اصلی گوگل و کروم کست تنها مختص eBay و معادل ۹۹,۹۹ دلار است.

- تا ۹ جولای، با خرید لپ تاپ های لنوو می توانید تا ۴۳ درصد در هزینه های خود صرفه جویی کنید. همچنین برای نیروهای فعال تا سقف ۱۵ درصد نیز تخفیف می دهد.

- تا ۱۰ جولای، فروشگاه مایکروسافت بازی نهایی روی سخت افزار کامپیوتر و عناوین ایکس باکس را با تخفیف ارائه می کند.

- به عنوان یادآوری گفته می شود که تا ۱۱ جولای، می توانید از مزایای پیش فروش آمازون شامل چهار ماه موسیقی نامحدود آمازون با دسترسی به دهها میلیون آهنگ تنها به مبلغ ۰,۹۹ دلار بپردازید.

- صفحه اصلی گوگل: چند خرده فروش آنلاین تنها ۳۰ دلار آن را کاهش داده اند و قیمت آن تا ۹۹ دلار کاهش یافت. می توانید آن را در فروشگاه های آنلاین Best Buy, Walmart, Jet, B&H یا Verizon Wireless دریافت کنید. توجه داشته باشید که jet برای سه سفارش اول خود ۱۵ درصد تخفیف نیز ارائه می دهد.

- تخفیف گوگل کروم کست: با خرید گوگل کروم کست در فروشگاه های آنلاین Best Buy, Jet و Walmart، استفاده از کوپن خرید و فروشگاه های Best Buy، قیمت آن را تا ۲۵ دلار برسانید.

- دسته بندی ویدئوهای صفحه اصلی گوگل و کروم کست: با پرداخت ۹۹,۹۹ دلار، می توانید هر دو محصول را به صورت انحصاری در eBay که از طریق فروشگاه گوگل به فروش می رسد، در اختیار داشته باشید و این محصول با تخفیف ۳۹ درصدی حدود ۶۳ دلار به فروش می رسد.

- تا پایان ۱۵ جولای، گلکسی اس ۸ و گلکسی اس ۸ پلاس را می توانید با تأمین مالی سامسونگ با دریافت کارت هدیه ۲۰۰ دلاری خریداری کنید.

- سامسونگ یک سری از معاملات تلویزیونی را برای مدت زمان محدودی اجرا می کند، مانند فروش تلویزیون ۵۵ اینچی 4K QLED که قیمت آن به ۸۰۰ دلار رسید، اما امروز به قیمت ۱,۹۹۹ دلار به فروش می رسد و تخفیف آن پایان یافت.

منبع: theverge.com

ایده‌های طلایی

برگه‌های کوچک، ایده‌های جدید و موفقیت

ترجمه: علی آل علی



دنیای کسب‌وکار پر از تغییر و تحولاتی است که هر کدام می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد یک ایده جدید باشد. همچنین برای کارمندان فرصت‌یابی و ارائه ایده‌های نوین به مثابه امکانی برای نمایش توانایی‌هایشان محسوب می‌شود. از سوی دیگر، براساس تئوری‌های ارائه شده در چند دهه اخیر وظیفه اصلی شرکت‌های کارآفرینانه کشف فرصت‌های موجود در محیط کسب‌وکار و بهره‌برداری مناسب از آن‌هاست. در این میان آنچه کارمندان و شرکت‌ها را به هم وابسته کرده است، ایده‌پردازی کارمندان و نیاز شرکت‌ها به اجرای آن ایده‌هاست. اگرچه در بسیاری از موارد این مدیران هستند که استراتژی‌های موفق را به دنیا معرفی می‌کنند، با این حال در صورت ریشه‌یابی چنین ایده‌هایی به احتمال فراوان به ایده‌های ابتدایی کارمندان خواهیم رسید. همانطور که در شماره‌های قبلی بیان شد، ایده کارمندان در ابتدا خام و سطحی است. صرفنظر از کاستی طرح‌های کارمندان، آنها معمولاً جرقه ایده‌های بزرگ‌تر را در ذهن دیگران روشن می‌کنند.

هنگامی که در یک روزنامه محلی مشغول به کار بودم، در دوران تحصیل، سردبیر روزنامه شیوه جالبی برای دریافت ایده‌های کارمندان به اجرا گذاشته بود. بر این اساس برگه‌های کوچکی در میان همه افراد توزیع و صندوق‌های مختلفی هم (به تعداد همه کارکنان) تعبیه شده بود. در پایان هر هفته صندوق‌ها باز می‌شد و مطالب مورد بررسی قرار می‌گرفت. ایده برتر هفته ۲۰۰ دلار جایزه دریافت می‌کرد. در حال حاضر همان روزنامه محلی کوچک تبدیل به یک روزنامه بزرگ در سطح کشور شده است. به‌عنوان فردی که فعالیت ژورنالیستی را از آن روزنامه شروع کردم، هنوز هم با سردبیر در ارتباط هستم. نکته جالب اینکه سیاست برگه‌های کوچک همچنان در این مجموعه جریان دارد.

هنگام گزارش ایده حاضر به این نکته فکر می‌کردم که چه راهکارهای دیگری برای ترغیب کارمندان به منظور دریافت ایده‌هایشان وجود دارد. کاستی که در ادامه بیان خواهد شد، به‌یود این روند تأثیرگذار است.

مجله اکونومیست برای اغلب افراد یکی از معتبرترین خبرگزاری‌هاست. شیوه کار در این مجله تخصصی بسیار شبیه ایده برگه‌های روزنامه محلی که در آن کار کردم، است. بر این اساس یک شبکه اینترنتی یکپارچه در شرکت وجود دارد که تمام کارمندان به آن متصل هستند و ایده‌هایشان را در آن به اشتراک می‌گذارند. نکته جالب اینکه یک مدیر میانی منحصراً وظیفه بررسی این ایده‌ها را برعهده دارد. آنچه مراکز ماندن مجله اکونومیست را در استفاده از ایده کارمندان موفق کرده است، ایجاد فضای باز و تعامل مناسب افراد با یکدیگر است. بر این اساس افراد از بیان ایده‌های خود لذت می‌برند و با تشویق و پاداش‌های مناسب نیز پاسخ تامل‌شان را دریافت خواهند کرد. آنچه در این میان اهمیت دارد، عدم تمرکز صرف روی ارائه پاداش در قبال ایده مناسب است. ماژلو در هرم پیشنهادی خود سلسله مراتب مختلفی را پیش‌بینی کرده که در نهایت منجر به خودکوفایی می‌شود. این امر هرگز با پول تحقق‌پذیر نیست. بر همین اساس توانایی افراد در بیان ایده‌هایشان با بحث خودکوفایی (در محیط کار) پیوند تنگاتنگی دارد.

سرقت ایده‌های یکی از مشکلات بزرگی است که کارمندان را نسبت به اشتراک‌گذاری ایده‌ها بدبین کرده است. متأسفانه چنین اتهاماتی در مورد برندهای بزرگی از قبیل جنرال‌موتور و کیا هم وجود دارد. صرفنظر از صحت این ادعاها، وجود آنها فضای شک و تردید نسبت به قصد اصلی مدیران را ایجاد کرده است. در این راستا وظیفه اصلی شما تلاش برای رفع چنین دیدگاه‌هایی است. گام اساسی را با انتشار ایده به نام شخص ارائه‌دهنده بردارید. مالکیت معنوی عاملی است که افراد را نسبت به احتمال سرقت ایده مطمئن کرده و در بازسازی فضای مثبت در محل کار مؤثر خواهد بود.

صرفنظر از برخی کارمندان علاقه‌مند، معمولاً تعداد زیادی از کارمندان از ایده‌پردازی استقبال نمی‌کنند. اگر قصد تقویت یوایی در شرکت‌تان را دارید، باید راهی برای جلب‌نظر این طیف وسیع کارمندان پیدا کنید. یک راه‌حل مناسب تأکید بر علاقه افراد است. اگر این واقعیت را بپذیریم که بیشتر کارمندان از شغل‌شان رضایت نداشته و آن را مطابق با سلیقه خود نمی‌دانند، آن‌گاه می‌توان برنامه‌ای دقیق به منظور جلب رضایت‌شان طراحی کرد. به هر حال باید راهی برای ترغیب کارمندان وجود داشته باشد. آنچه برندهایی مانند آئودی را از یک شرکت معمولی متمایز می‌سازد، همین نحوه تعامل با کارمندان است. در این راستا جالب‌جایی کارمندان به یخش مورد علاقه‌شان تأثیر مثبتی روی تقویت خلاقیت آنها در محیط کار خواهد داشت.

سلسله مراتب در هر سازمانی وجود دارد، اما هنر مدیریت در محو ساختن چنین سلسله مراتب‌هایی نهفته است. هنگامی که کارمندان فاصله معناداری میان خود و مدیرشان حس کنند، اجرای هرگونه ایده تعامل‌گرایانه‌ی دشوار خواهد شد. بنابراین ایجاد فضایی صمیمی میان کارمندان و مدیران در پیشبرد اهداف متعدد نقشی اساسی را ایفا خواهد کرد.



مراحل ایجاد کمپین مارکتینگ درون‌نگرا



می‌تواند باعث جذب بازدیدکنندگان بیشتری شده و تعامل را افزایش دهد. پیشنهاد شما پس از ایجاد، باید در صفحه فرود اختصاصی خود قرار بگیرد که با هدف افزایش میزان تبدیل، بهینه‌سازی شده است. تمامی کانال‌های رسانه‌ای شما می‌توانند از طریق لینک مستقیم یا فراخوان به عمل (CTA) در مطالب ویلاگ، ستون جانبی سایت یا هر جای دیگری، عامل هدایت ترافیک به این صفحه باشند. صفحه فرود پیشنهاد شما باید بسیار دقیق باشد. درباره پیشنهاد، دلیل ارزش و چرایی لزوم بهره‌مندی فوری از آن به وضوح بنویسید و یک فرم کوتاه برای ثبت اطلاعات تماس قرار دهید تا بتوانید آنها را به‌عنوان مخاطبان راغب دنبال کنید. به این وسیله می‌توانید برای هدایت آنها به مرحله بعد در فرآیند تصمیم‌گیری، از طریق ایمیل یا آنها به مرادوه بردارید. ضمناً صفحه‌ای را که باید پس از ارسال فرم به پیام قدردانی و سپس مزین باشد فراموش نکنید. این صفحه می‌تواند مکان بسیار خوبی برای ارائه اطلاعات در مورد محصولات مشابه یا حتی یک پیشنهاد گسترده‌تر در مرحله بعدی تجربه کاربری خریدار باشد.

هدف از پیشنهاد شما، باید ارائه اطلاعات بیشتر برای مخاطبان راغب (جذب مخاطبان راغب بیشتر) و هدایت آنها به مرحله بعد در قیف فروش (sales funnel) باشد. این پیشنهاد می‌تواند یک کتاب الکترونیکی، وبینار، یک مقاله سفید (نوعی گزارش معتبر یا راهنما) یا حتی یک ویدئوی آموزشی باشد. اگر مخاطبان در مراحل سفر خریدار (buyer's journey)، پیشتر رفته‌اند، می‌توانید ارائه چیزی مثل یک دمو از محصول یا حتی مشاوره با گروه خود را مدنظر قرار دهید. تولید چنین محتوایی می‌تواند رغب‌آور باشد. یکی از روش‌هایی که می‌تواند این کار را آسان‌تر کند، تغییر کاربری محتوای موجود است. به‌عنوان مثال، می‌توانید از سوالات رایجی که درباره محصول شما پرسیده می‌شود برای تهیه یک کتاب الکترونیکی با عنوان «۱۰ پرسش و پاسخ متداول» استفاده کنید، یا اینکه چند پست از ویلاگ خود را در یک مقاله سفید یا چک لیست ترکیب کنید. این کار یک مزیت دیگر هم دارد: این فرصت را پیدا می‌کنید که محتوای ارزشمند خود را به‌روز کنید و همین

دستاوردهای کسب شده را دشوار تر می‌سازند. تعیین اهداف باید براساس اطلاعاتی باشد که از بررسی شاخص‌ها کسب می‌کنید. برای تعیین ابعاد قابل حصول و واقع‌بینانه اهداف خود، آنالیزهای گوگل و رسانه‌های اجتماعی را مورد بررسی قرار دهید. به‌عنوان مثال، دریافت لایک‌های «بیشتر» برای صفحه فیس‌بوک محصول شما مطلوب است، اما به شکل خاصی SMART نیست، اما دریافت ۱۰۰ لایک جدید در طول سه ماه، بسیار SMART تر است.

همه مشتریان یکسان نیستند، بنابراین با تمرکز بر مشتریانی که به محصولات و خدمات شما بیشترین نیاز را داشته و بیشترین ارزش را در آنها می‌یابند - یعنی مشتریانی که احتمال بیشتری برای تبدیل به مشتری راغب (lead) و سپس مشتری برای آنها منصور است - در وقت و هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید. هنگامی که در حال تهیه برنامه مارکتینگ اینترنتی خود هستید، یک نوع خاص از مشتری یا شخصیت خریدار (buyer persona) را هدف قرار دهید. اطلاعات عمومی، مانند مذکر یا مؤنث بودن مشتری سودی نخواهد داشت، شما به ویژگی‌های خاص نیاز دارید. این ویژگی‌های خاص را نام‌گذاری کنید و برای آنها عنوان در نظر بگیرید. جزئیاتی را گردآوری کنید تا تصویر دقیق‌تری از شخصیت مشتری، دغدغه‌ها و بزرگ‌ترین نقاط درد او (pain points) در ارتباط با نیازهایش به کسب‌وکار شما فراهم شود.

این نمونه‌ای از یک شخصیت‌پردازی مشتری ساده است: سالی نمونه، خلق و خوی آرام، کار روزانه، مدیر منابع انسانی و شعب‌ها به تماشای مسابقات مشت‌زنی می‌پردازد.

پاتوق آنها را پیدا کنید پس از اینکه شخصیت خریداران موردنظر خود را مشخص کردید، باید ببینید چگونه و در کجا می‌توانید آنها را مورد هدف قرار دهید. دقیقاً چه کانال‌هایی توجه آنها را جلب می‌کند؟ همه مردم، چه پشت میز یا با استفاده از ابزارهای همراه خود، پیوسته آنلاین هستند. شما برای اینکه مارکتینگ کارآمدتری انجام

آیا محصول تازه‌ای دارید که می‌خواهید به ترویج آن بپردازید یا وب‌سایتی دارید که مایلید توجه دیگران را به خود جلب کند، یا اینکه برای میزان اشتراک‌گذاری‌های محتوای خود در رسانه‌های اجتماعی هدفی تعیین کرده‌اید که می‌خواهید آن را محقق کنید؟ نقطه آغاز رسیدن به نتایج مطلوب، کمپین مارکتینگ اینترنتی شماست. ممکن است تصور کنید که نظر ما متعصبانه است، اما برای ایجاد مؤثرترین نوع تعامل با مشتری، روشی که باید در پیش بگیرید، مارکتینگ درون‌نگرا (Inbound Marketing) است.

به گزارش آژانس مارکتینگ هورموند، منظور از مارکتینگ درون‌نگرا این است که به جای اتکا به منابع بیرونی و تلاش در جهت جلب توجه مخاطب با استفاده از تماس‌های سرد (cold calling) تبلیغات چاپی، تابلوهای تبلیغاتی یا چیزهایی از این قبیل، باید محتواهای دیجیتال ایجاد کنید که به واسطه ارائه اطلاعاتی که مورد نیاز مشتریان است آنها را به سمت شما جلب کند. در مارکتینگ درون‌نگرا شما از همه کانال‌های دیجیتال خود، از جمله وب‌سایت، ویلاگ، فهرست‌های ایمیل و رسانه اجتماعی برای آوردن مشتری به سمت محتوایی که در راستای اهداف او است استفاده می‌کنید.

مراحل ایجاد کمپین مارکتینگ درون‌نگرا: **هوشمندانه هدف گذاری کنید** مارکتینگ درون‌نگرا پاداش خود را به افراد شجاع و منظم اعطا می‌کند. کار را با تعیین اهداف هوشمندانه آغاز کنید. در تصویر زیر ما به استفاده از نخستین حروف کلمه هوشمند به انگلیسی، ویژگی‌های یک هدف هوشمندانه را نشان داده‌ایم. درواقع، هدف شما باید SMART باشد: **SPECIFIC - MEASURABLE - ATTAINABLE - REALISTIC - TIME BOUND** (اختصاصی - قابل سنجش - قابل حصول - واقع‌بینانه - دارای محدودیت زمانی) اهداف واقع‌بینانه و قابل حصول برای کمپین شما ضروری هستند. انتظارات مهمم و غیرمنطقی فقط شرایط ناکامی را مهیا می‌کنند و تمرکز بر

ایستگاه تبلیغات

داستان تی‌شرت‌های معروف لاکوست

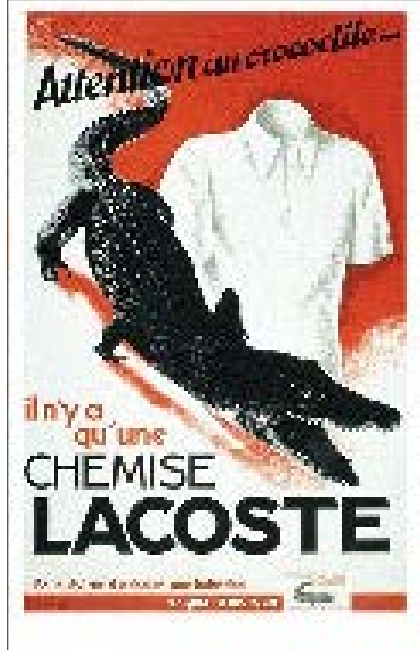


در سپتامبر ۱۹۲۶ بخشی به یادماندنی از تاریخ مسابقات تنیس آزاد آمریکا رقم خورد. بازیکن فرانسوی تیم با نام رنه لاکوست، مرد شماره یک تنیس جهان بود و قطعاً با ورود خود به زمین چمن کلسوپ تنیس West Side در فارست هیلز نیویورک، نظرها را به سوی خود جلب کرد. اما علاوه بر پیروزی لاکوست در مسابقات دوپه‌م مختلف آن سال، بازی دیگری نیز روی داد که تأثیرگذاری بسیار زیادی داشت. لاکوست ۲۲ ساله در خط سرویس با تی‌شرت پولو (تی‌شرت کش) ظاهر شد. به گزارش‌ام بی‌بی‌سی‌ای نیوز، این اتفاق رویداد بزرگی بود، چرا که تا قبل از آن بازیکنان تنیس «tennis whites» به تن می‌کردند، یعنی پیراهن‌هایی راحت با آستین بلند. اما لاکوست بر شیک بودن در کنار راحتی اصرار داشت. چیزی نگذشت که طبق گفته لاکوست «همه این نوع تی‌شرت را می‌پوشیدند.» آن مرد فرانسوی قوی‌هیگل نمی‌دانست که بر تنیس جهان تأثیر می‌گذارد و تأثیرش تا امروز باقی می‌ماند. تی‌شرت کشی لاکوست به‌عنوان یکی از ماندنی‌ترین و از مد نیفتادنی‌ترین مدل‌های تاریخ مدرن باقی مانده است. یک سال پس از مسابقات آزاد آمریکا، لاکوست خود را برای جام Davis آماده می‌کرد. او در این بین با کاپیتان تیم خود شرطی بست که براساس آن در صورت پیروزی در بازی



تعیین‌کننده چمدانی از پوست تمساح دریافت کند. این داستان به گوش همه رسید و خبرنگاران آمریکایی از آن پس او را تمساح نامیدند، نام مستعاری که هنگام بازگشتش به فرانسه، به طرز نامعلوم به کروکودیل تغییر یافت. لاکوست لقب خود را دوست داشت و از آن پس حریرفان خود را به‌عنوان شکار خود نام می‌برد (هنگامی که دوست لاکوست، رابرت جورج، یک لوگو از تمساح کشید، او آن را بر لباس تنیس خود گلدوزی کرد و این احتمالاً نخستین حضور لوگوی برند در بیرون لباس بود). در سال ۱۹۳۳ لاکوست که از تنیس کنساره گرفته بود، تی‌شرت‌های کشی (پولو) که با لوگوی کروکودیل تکمیل شده‌بود، کرد.

امروز چندین برند این تی‌شرت‌های پولو را تولید می‌کنند، اما Lacoste از اصالت برخوردار است. بنا بر گفته‌های لارنت بری، مدیر ارشد بازاریابی برند لاکوست، دلیل این اصالت را باید در خود شخص لاکوست جست‌وجو کرد. «او آستین‌های بلند را برید و رنگ سفید را انتخاب کرد. او ساختار شکنی کرد.» از آن پس تی‌شرت پولو ترکیبی از کارکرد و مد بود؛ با لوگوی جذاب برای خودرنامی، بری می‌گوید به این خاطر است که پس از ۸۵ سال هنوز طرفدار دارد.



تبلیغات خلاق



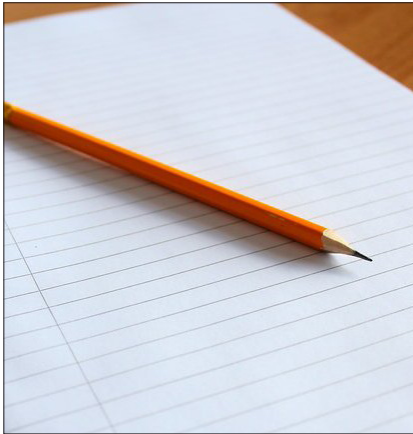
آگهی آدیداس: تبلیغ آدیداس که در نزدیکی فرودگاه مونیخ قرار دارد به شما می‌آموزد که تبلیغات نباید صرفاً محدود به یک بیلبورد مستطیل شکل باشند.



چگونه یک داستان قدرتمند بنویسیم

احمد رضا معماریان

کارشناس ارشد بازاریابی



از زمان روزی روزگاری، همیشه از طریق داستان‌ها با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کردیم. آنها همواره توجه ما را جلب می‌کنند. از داستان‌هایی که از جذابیت و پیام روشن برخوردارند درس‌های پنهان و تجربیات ارزشمندی را دریافت می‌کنیم. به همین خاطر داستان‌سرایی اثربخش میان سخنرانان، رهبران و کارآفرینان همواره از جایگاه خاصی برخوردار بوده است. برندهای بزرگ همیشه راه‌هایی پیدا می‌کنند تا بتوانند داستان خود را صادقانه و استادانه بیان کنند.

شرکت‌ها و برندها، مخاطبان خود را در بسیاری از سطوح متعدد قابل اعتماد افراد را در سطح عمیق‌تری یک داستان قابل اعتماد است که داستان‌های قدرتمند را می‌سازد. آنها همیشه به یادماندنی و پایدار هستند. یک مشتری آینده‌نگر، تصمیم خود برای خرید از یک شرکت را براساس روایت آن برند انجام می‌دهد.

سه مرحله برای نوشتن یک داستان برند فوق‌العاده

۱- یک دفترچه برداری و گذشته، حال و آینده برندتان را بنویسید. داستان شرکت و برند شما با موسس و بنیانگذار آن شروع می‌شود و اینکه او چرا این کسب و کار را آغاز کرده است. هیچ جزئیاتی را ذخیره نکنید و این داستان را از ابتدای آن به‌عنوان یک شرح تاریخی بنویسید. این دربرگیرنده سخنان، واقعیات جالب و اظهارنظر درباره آن چیزی است که سازمان را به این نقطه آورده است. هر داستان برند، اهداف و رویاهای بزرگ شرکت را مطرح ساخته و عنوان می‌کند که چطور شرکت براساس آن به وجود آمده و درکی درست از جایی که قرار است برود، می‌دهد. این نقطه خوبی برای شروع است. در واقع بخش‌هایی که اهداف سازمان را نشان می‌دهد، برجسته می‌کند.

۲- برای توضیح اینکه چرا این شرکت ایجاد شده، بیانیه‌ای بنویسید. بیانیه برند شما چیزی است که به خارج از سازمان می‌گوید، پس خلاق باشید و از آن لذت ببرید. این نه یک بیانیه مأموریت است و نه یک بیانیه چشم‌انداز؛ این یک بیانیه برند است که شامل موضوعاتی برای مشتریان، ذی‌نفعان و مقاصد عمیق‌تر شرکت می‌شود و فراتر از پولی است که می‌خواهید با آن درآمد کسب کنید.

همچنین آینده ایده‌آل برای رسیدن به ارزش‌ها را برآورده می‌کند. می‌پرسد «چرا ما اینجا هستیم؟» و «چگونه می‌توانیم جهان را جایگاه بهتری کنیم؟» با پاسخ دادن به این سوالات، می‌توانید گامی مناسب برای نگارش و تبیین بیانیه خود بردارید.

۳- پیرامون بیانیه یک داستان بنویسید. بیانیه‌ای که در مرحله دوم ایجاد کردید، نقطه شروع مناسبی است برای آنچه می‌خواهید به داستان برندتان تبدیل شود. سندی یک صفحه‌ای برای پشتیبانی از آن بنویسید. یک داستان برند فوق‌العاده بسیار مختصر بوده، روایت برند شما را منعکس کرده و شامل صحبت کردن درباره جایی است که از آنجا آمده‌اید و جایی است که می‌خواهید به سمت آن حرکت کنید.

داستان برند باید حقیقی، قابل اعتماد و صادق باشد. داستان برند باید ریشه در اعماق اهداف و تعهدات ما داشته باشد. وقتی قصد یا هدفی داریم که داستان را پیش می‌برد، مخاطب درگیر می‌شود. مخاطب را به جایی دعوت می‌کند که آن را نوشته‌اید. قلب شما را به اشتراک گذاشته و دلایلی را که شما انجام می‌دهید، توضیح می‌دهد و البته باید یاد بگیرد داستان‌تان را به صورت استادانه و ماهرانه بگوید.

حال چه باید کرد؟

اول: هر برندی نیاز به فعال‌سازی در بازار دارد. باید بدانیم چگونه می‌توانیم داستان‌مان را به اشتراک بگذاریم، کجا به اشتراک گذاشته و چگونه از آن به‌عنوان مسیری برای اجرای نوآوری استفاده کنیم. مطمئن حاصل کنید که برندتان به داستان شما بستگی دارد.

دوم: داستان برند، مسیری اجرایی برای تحقق ایده‌هاست.

داستان برند باعث خودنمایی ایده‌ها برای کمپین‌هایی که با مقاصد و اهداف سازگار هستند شده و به ارائه یک روایت با ثبات از طریق برنامه‌ریزی تبلیغات که به تولید ایده منجر می‌شود، کمک می‌کند.



برندسازی، بسیار فراتر از یک نام



آرش سلطانی

مدیر تبلیغات و برندینگ

کرد. شرکت تلاش زیادی کرد تا بتواند رنگ قهوه‌ای مورد نظر خود را به‌عنوان علامت تجاری به ثبت برساند تا در صورت استفاده سازمانی دیگر از این رنگ روی ون‌ها یا لباس‌ها، مردم دچار سردرگمی نشوند. تصور کنید حتی ثبت رنگ به‌عنوان یک علامت تجاری؟ حفاظت از برند اینقدر دشوار است. خانم جودیت لین زایچکوفسکی، پروفیسور برندسازی شامل تبدیل فدرال اکسپرس به والتر لندور Walter Landor که می‌گوید «گالاه‌ها در کارخانه‌ها ساخته می‌شوند و برندها در ذهن‌ها» اغلب در کسب‌وکارها نقل قول می‌شود. موفقیت‌های بی‌دری لندور شامل تبدیل فدرال اکسپرس به FedEx، شمالی قرمز و سفید لوگوی «بال خفاشی» برای جین‌های لی وایزر و طرح کله قوچ برای دل مونه بوده است. لندور می‌گفت: یک طراحی خوب باید ماندگاری داشته باشد. اگر تلاشی که به کار برده‌اید نمایان نیست، پس طراحی شما خوب نیست.

اعتماد می‌تواند به سرعت از بین برود

شاید زمانی طولانی صرف ساخت هویت برند، آگاهی و اعتماد به برند شود، اما اعتماد به سرعت هم از بین می‌رود. برای همین است که شرکت‌ها از نام تجاری خود به‌شدت مراقبت می‌کنند. خصوصا آنهایی که اینچنین برای مشتریان شناخته شده‌اند که دیگر از شکل برند خارج شده و به شکل واژه‌ای عمومی درآمدند مانند کلینکس یا تاید. کسانی که مسئولیت سنگین ساخت برند را برعهده دارند باید موضوعات وسیعی را در نظر بگیرند. برای نمونه، آیا در برندسازی رنگ اهمیت دارد؟ آیا رنگ آبی واقعا آرام بخش است؟ آیا رنگ سبز واقعا «زنده بودن» را تداعی می‌کند؟ آیا رنگ قرمز واقعا اشتهابرانگیز است؟ ظاهراً کت عقیده دارد که این نظریه در مورد شکلات‌های آنها صدق می‌کند. وقتی رنگ و فونت و طراحی برند انتخاب شدند، آنگاه انجام و پیوستگی بین تمام اجزای آن اهمیت می‌یابد. برای مثال می‌توان به خصوصیت قهوه‌ای خدمات پستی آمریکا و نشان معروف حروف UPS آن اشاره

خصوصیات الهام‌بخش برندهای جهانی
شرکت خدمات پستی آمریکا (UPS) با رنگ قهوه‌ای مشهور خود در میان برندهای بزرگ و شناخته شده در دنیا قرار دارد مانند تیک نایکی، بطری‌های کوکاکولا و آرک‌های زردرنگ مک‌دونالد.

در سراسر دنیا شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد بعضی از مشتریان، برندهایی را ترجیح می‌دهند و به آنها اعتماد دارند که بومی خود آنها نیستند، مانند برندهای جهانی. به خصوص در کشورهای در حال توسعه که مصرف‌کنندگان در آنها آرزوی سبک زندگی کسانی را دارند که در مناطق مرفه‌تر دنیا زندگی می‌کنند. اما شواهد دیگری در مقابل وجود دارد که گویای وفاداری قوی‌تر به برندهای محلی در برابر برندهای جهانی است. این احتمال وجود دارد که در بازارهایی که به بلوغ رسیده‌اند، خصوصیات برندهای جهانی اهمیت کمتری داشته باشد.

گاهی اوقات برای ایجاد اعتماد، حتی تغییر نام برند لازم است. مصرف‌کنندگان بریتانیایی کرم‌های Ulay محصول پراکتراوند کمبل، در اواخر دهه ۱۹۹۰ هنگام یکبارچه‌سازی برند ابتدا در برابر تغییر نام آن به کرم Olay مقاومت می‌کردند. اما از اقدام برند مارس که به خاطر جهانی‌سازی، نام شکلات‌های مشهور Marathon خود را به Snickers تغییر داد، هم راضی نبودند. ظاهراً تفاوت‌های فرهنگی سبب شد تا شرکت اتومبیل‌سازی فورد، نام Anglia را از نام اتومبیل‌های وارداتی خود به انگلستان حذف کند، زیرا احساس کرد این نام مناسب بازار صادراتی آن نیست. نام محصول اهمیت زیادی دارد. فورد زمانی متوجه این مسئله شد که سعی داشت اتومبیل Pinto خود را در برزیل به فروش برساند اما بعد متوجه شد که Pinto در زبان برزیلی معنای عامیانه و بدی دارد. با جنرال موتورز که می‌خواست اتومبیل شورولت NOVA را در آمریکای جنوبی به فروش برساند غافل از اینکه نوا در زبان اسپانیایی به چه معناست، «راه نمی‌رود».

خصوصیات معروف، عوامل بسیار مهمی در شناخت و یادآوری برند هستند. مشتریان برندی را که با آن احساس راحتی دارند



بیلبورد تبلیغاتی Sodimac - بیلبورد خانه استراحت (Sodimac) رانندگان خسته از یک سفر طولانی را راهنمایی می‌کند که برای یک استراحت و چرت کوتاه رایگان از یک گاراژ خودروی دکور شده جالب استفاده کنند.



مشتری؛ نقطه پرگار فرآیند بازاریابی

زهرا خندق آبادی

کارشناس مدیریت بازرگانی و روابط بین‌المللی



تعریف ما از بازاریابی (marketing) هنر و علم انتخاب بازار هدف و ایجاد رابطه سودمند با آن است. هدف اصلی مدیر بازاریابی یافتن، جذب کردن، حفظ کردن و رشد دادن رابطه با مشتریان از طریق ایجاد، ارائه و انتقال ارزش‌های برتر مورد نظر مشتری است.

– برای طراحی یک استراتژی موفق بازاریابی، مدیر بازاریابی باید ابتدا به دو سوال مهم پاسخ دهد: بازار هدف ما چیست؟ (خدمت‌گزار کدام مشتریان هستیم؟)

– طرح ارزش ما چیست؟ (چطور می‌توانیم به بهترین شکل به مشتریان خدمت کنیم؟)

مشتری (customer) نیز به سازمان یا فردی گفته می‌شود که محصول یا خدمات دریافت می‌کند و به عبارت دیگر مشتری به خریدار تولید یا خدمات گفته می‌شود که عبارتند از مصرف‌کننده، مراجعه‌کننده، خرده‌فروش، خریداران و نفع برندها.

«سام والتون» تاجر و کارآفرین آمریکایی و موسس شرکت وال مارت که یکی از سه شرکت بزرگ جهان است، می‌گوید: «تنها یک رئیس وجود دارد، مشتری. او می‌تواند هر کسی در شرکت از مدیرعامل گرفته تا پایین را اخراج کند، تنها با خرج کردن پولش در جایی دیگر.» چنانکه می‌دانیم برای پاسخگویی مناسب به نیازهای مشتریان می‌بایست نخست شرایط محیطی داخلی و خارجی به خوبی شناسایی شوند.

علاوه بر آن لازم است عوامل مؤثر بر هر محیط بررسی شده و روندهای محیط پویا پیش‌بینی شوند. یکی از چارچوب‌های مفید برای انجام تحلیل محیطی (situation analysis) استفاده از تحلیل 5C است. تحلیل 5C یک بررسی محیطی روی پنج محدوده ویژه است که بر تصمیم‌های بازاریابی مؤثر است. این تحلیل محیطی داخلی، محیط بیرونی نزدیک و محیط بیرونی دور را پوشش می‌دهد. البته این تحلیل را می‌توان نسخه توسعه یافته 3C یا همان customer, company, competitor دانست. در زیر محدوده‌های ویژه ذکر شده مختصراً معرفی می‌شود:

۱- **شرکت (company):** خط تولید، تصویر در بازار، فناوری و تجربه، فرهنگ سازمانی و اهداف

۲- **همکاران (collaborator):** شبکه توزیع.

تأمین فناوری، منابع اطلاعاتی، مشتری، فرآیند خرید،

۳- **مشتریان (customers):** اندازه و روند رشد بازار، سگمنت‌های بازار، منافع مشتری، انگیزه خرید، شخص یا واحد تصمیم‌گیرنده خرید، شبکه خرده‌فروشی، منابع اطلاعاتی مشتری، فرآیند خرید، دفعات خرید، میزان خرید در هر بار، روندها

۴- **رقبای (competitor):** رقبای فعلی و بالقوه، رقبای مستقیم و غیرمستقیم، محصولات رقبا، جایگاه بازار رقبا، نقاط ضعف و قوت رقبا

۵- **محیط (climate):** سیاست‌های دولتی و قوانین مؤثر بازار، محیط اقتصادی، محیط اجتماعی فرهنگی، محیط فناوری.

از آنجاکه اهداف سازمانی مستلزم شناخت نیازها و خواسته‌های بازار هدف و مرتفع ساختن آن با رضایتمندی مورد انتظار به صورتی بهتر از رقبا است، تمرکز بر مشتری و ارزش‌های مورد نظر آن مسیر فروش و منفعت است. مدیریت ارتباط با مشتری (customer relationship management) یا ما، شاید مهم‌ترین مفهوم بازاریابی نوین باشد. این مفهوم به‌طور گسترده شامل فرآیندی است که به ایجاد و حفظ رابطه سودمند با مشتری از طریق ارائه ارزش‌های بالاتر به او منجر می‌شود.

کلید اصلی برقراری رابطه با مشتری، ایجاد ارزش‌های برتر و رضایتمندی زیاد است. مشتریان رضایتمند معمولاً تبدیل به مشتریان وفادار شده و شرکت را بیشتر در تجارت خود سهیم می‌کنند.

جذب کردن و حفظ مشتری کار سختی است. معمولاً مشتریان باید از بین تعداد زیادی محصولات و خدمات مختلف انتخاب خود را انجام دهند.

مشتری از شرکتی خرید می‌کند که بیشترین ارزش درک شده از سوی مشتری (customer perceived value) را ارائه می‌کند. یعنی ارزیابی مشتری از تفاوت بین همه مزیت‌ها و هزینه‌های پیشنهاد بازار نسبت به پیشنهاد رقیب. آنچه مسلم است اینکه رضایتمندی مشتری به کارایی درک شده محصول در مقایسه با انتظارات او بستگی دارد.

اگر کارایی محصول کمتر از حد مورد انتظار مشتری باشد او ناراضی خواهد شد. اگر کارایی در حد انتظارات او باشد رضایتمند خواهد بود و اگر کارایی بیش از انتظار مشتری باشد، او بسیار راضی و مشعوف خواهد بود.

در نتیجه مدیریت ارتباط با مشتری راهبردی است که به کمک فناوری به اجرا درآمده اما نکته قابل توجه آن است که CRM تنها یک ابزار نرم‌افزاری نیست که باعث شود کارتان را بهتر انجام دهید، بلکه فلسفه‌ای است که سعی دارد راهبردی در همین راستا خلق کند و این در حالی است که تمرکز بر مشتری به‌عنوان نقطه مرکزی فرآیند بازاریابی کلید اصلی و راهنمای استراتژی سازمان‌ها و شرکت‌هاست.

منابع:

مقاله مدیریت ارتباط با مشتری مفاهیم و کاربردها- تالیف مهدی لطفی
کتاب «اصول بازاریابی» فیلیپ کاتلر (دانشگاه نورت وسترن) و گری آرمسترانگ (دانشگاه کارولینای شمالی)- ترجمه مهدی زارع

کار تابل

۷ گام برای توافق با دیگران به عنوان یک رهبر کسب و کار

سارا کیومرثی
s.kiumar92@gmail.com

به عنوان یک مدیر و کارآفرین احتمالا در چندین نوع جلسه و گفتگو شرکت خواهید داشت و با شرکای خود در مورد کسب و کار آینده شرکت بحث خواهید کرد و قطعا در مورد حقوق و دستمزد و دیگر مزایای شغلی با کارمندان جدید خود مذاکراتی پیش رو دارید و قرارداد دوستانه‌ای را با مشتریان خود ایجاد خواهید کرد و شما درصدد رسیدگی به شکایات در داخل و خارج از سازمان خود نیز خواهید بود، مخصوصا اگر پیشرفت بیشتری داشته باشید و در معرض دیده شدن قرار گرفته باشید.

لازم به ذکر است که همیشه نمی‌توانید راه خود را به سوی موفقیت در این موقعیت‌ها پیدا کنید، همچنین همیشه نمی‌توانید با طرف مقابل‌تان در توافقات تنسویه کنید و در معامله پیروز شوید. در این صورت باید توافق داشته باشید. اما چگونه می‌توان معامله‌ای را بدون خراب کردن تصویر خود یا بدون عمل کردن به عنوان فردی بی‌تجربه انجام دهید؟ مهم نیست که شما مذاکره یا بحث داشته باشید؛ می‌توانید به‌طور مؤثر با رعایت مواردی که به آن می‌پردازیم توافق ایجاد کنید.

۱- به‌طور واقعی به سخنان شخص مقابل‌تان گوش دهید

علاوه بر مسائل بسیاری که در کسب و کار وجود دارد، توافق، به گوش دادن مؤثر بستگی دارد. قیبل از مذاکره می‌توانید به فهمید حد وسط توافق‌تان کجاست؟ و طرف مقابل‌تان در چه وضعیتی و کجا قرار گرفته است؟ همچنین باید بدانید طرف دیگر توافق چه چیزی از شما می‌خواهد و چرا؟ و مسائلی را که طرف مقابل‌تان با شما در آن موارد اختلاف نظر دارد، بشناسید و حتی موضوعی را که باعث این اختلاف نظر می‌شود نیز پیدا کنید زیرا در برخی موارد، این سطح درک و آشنایی از طرف دیگر توافق ممکن است تمام چیزهایی باشد که شما به آن نیاز دارید تا وضعیت را بهتر درک کنید و برگ برنده توافق را در دست بگیرید. به عنوان مثال ممکن است توافق یک استبدال کاملا جدید را ارائه دهید یا فرضی را که طرف مقابل‌تان پذیرفته بود رد کنید و اینگونه بحث جدید شما ممکن است نقطه شروع خوبی برای ایجاد توافق باشد.

۲- آگاه باشید که معامله مورد نظر تا چه اندازه برای‌تان ارزشمند و مهم است

بهتر است از این موضوع که مسئله مورد نظر تا چه اندازه مهم است آگاهی داشته باشید. به عنوان مثال، اگر این یک قرارداد با مشتری‌ای است که می‌تواند برای شرکت یک میلیون دلار در آمد جدید به ارمان آورد یا باعث شهرت بیشتر شرکت شود، پس توافق‌های اینچنینی دارای اهمیت بسیاری هستند اما اگر این توافق با یک کارمند نیمه وقت که از برنامه کاری خود ناراضی است باشد، احتمالا به اندازه مورد اول اهمیت نخواهد داشت. این موضوع باید به شما کمک کند تا بدانید صرف چه مقدار زمان و تلاش برای سرمایه‌گذاری در معامله‌ای لازم است.

۳- از پیامدهای یک معامله ناموفق نیز آگاه باشید

اگر توافق به‌طور کامل با شکست روبرو شود چه اتفاقی خواهد افتاد؟ یا اگر توافق با بدون هیچ نتیجه‌ای با کنار گذاشتن حریف به پایان برسانید چه می‌شود؟ در برخی موارد متوجه خواهید شد که تسلیم شدن کامل دارای عواقب کمتری است. در صورتی که اینچنین باشد، در فرآیند توافق، ممکن است ارزشش را داشته باشد که پذیرای ضربه کوچکی باشید تا خسارت‌های بزرگ‌تری را متحمل نشوید. همچنین ممکن است طی چنین توافقی اطلاعاتی کسب کنید که به شما پیامد تا چه اندازه می‌توانید خود را برای معامله بعدی آماده کنید.

۴- با گزینه‌های جایگزین دیگری ظاهر شوید

تا این لحظه، احتمالا به فکر ایجاد یک توافق افتادید. مانند ایجاد قراردادی در قیمت‌گذاری یا توجه به نوسانات بازار. با این حال، در این مرحله شما باید به فکر راه‌حل‌های جایگزینی مناسب و پیشنهادت دیگری باشید. حتی اگر این راه‌حل‌ها و پیشنهادت در ابتدا منسک به نظر برسند، به عنوان مثال، ممکن است در ایجاد قراردادها در شرایط مختلفی قرار بگیرید مانند افزایش و کاهش قیمت‌ها در بازار، به این ترتیب باید به نقطه مبانی توافق اشاره کنید تا برای هر دو طرف مفید باشد.

۵- اصول رفتاری در کار را دنبال کنید

در این مرحله، از آنچه مایل به متوقف کردن آن هستید، آگاه شوید. پس باید ایده خوبی داشته باشید و در اینجا باید بدون تسلیم شدن انعطاف‌پذیر باشید. بنابراین اصول رفتاری درباره این موضوع را در سر داشته باشید. به عنوان مثال، شما ممکن است تصمیم بگیرید استخدام کسی را که بیش از یک استانه معینی به در آمد و مزایا نیاز دارد رد کنید و بدانید داشتن این خط مشی، زمانی که به مذاکرات واقعی می‌پردازید بسیار مفید و مؤثر خواهد بود.

۶- به تدریج به منافع خود در گفتگو نزدیک شوید

هنگامی که شما شروع به بحث در مورد یک توافق احتمالی می‌کنید، با توجه به سنجش انعطاف‌پذیری عاطفی فرد مقابل و تعداد مکالماتی که تاکنون با وی داشته‌اید، می‌توانید شروع به نزدیک شدن به سمت توافق مدنظر‌تان کنید. سپس به تدریج به سمت زمین میانه حرکت کرده و به ترتیب گزینه‌های مدنظر خود را بیان کنید. این ترتیب بیان باعث می‌شود موضوعات شما هر کدام جذاب‌تر از دیگری به نظر برسند.

۷- بدون در نظر گرفتن نتایج همچنان حرفه‌ای باقی بمانید

گاهی اوقات شما قصد دارید در این توافقات پیروز شوید و نتایج بهتر از آنچه انتظار داشتید توافق را به پایان برسانید اما گاهی اوقات با شکست روبرو شده و در برابر طرف مقابل معامله تسلیم می‌شوید. در هر دو صورت، عنوان شما باید حرفه‌ای باقی بماند و هیچ وقت نباید چهره شکست خورده به خود بگیرید زیرا افرادی که با آنها مذاکره می‌کنید ممکن است در آینده نیز چندین دور دوباره درگیر مذاکرات دیگری با شما شوند. بنابراین حفظ تصویر‌تان به عنوان یک کارآفرین حرفه‌ای و با اعتمادبه‌نفس به شما کمک خواهد کرد که در آینده نتایج مطلوب‌تری از مذاکرات به دست آورید.

اگر هر بار که با مشاخره یا بحث مواجه می‌شوید، این مراحل را دنبال کنید، بحث یا گفتگو شما با مصالحه بسیار سازنده‌تر به نتیجه می‌رسد. در بعضی موارد، شما ممکن است با استفاده از احساس و غرایز خود این مراحل را دنبال کنید اما منطقی‌تر و دقیق‌تر این است که بدانید شما یک رهبر هستید و هنگام پیروز شدن در توافق در احترام بیشتری نیاز دارید. به همین دلیل، هرگونه معامله محترمانه‌ای که انجام می‌دهید در آینده به راحتی می‌تواند باعث توافق در آن معامله شود.

منبع: entrepreneur

بایدها و نبایدهای چگونگی بازیابی مشتریان از دست‌رفته در کسب و کارها

نخستین اقدام، عذر خواهی و پاسخگویی!



نظر گرفتن مشکل مشتری نباید فقط برای رفع مشکل باشد بلکه باید ناراحتی و درد مشتری را هم جبران کند. بعضی‌ها به چنین جبران خسارتی طلب بخشش می‌گویند. انتظارات را با فهرستی از کارها مدیریت کنید. در یکی از شعبه‌های سیتی بانک پژوهشی انجام شد که طی آن برای جذب مشتری در آینده زمان خاصی مشخص شد تا در این زمان رضایت مشتری را جلب کنند و در این کار هم موفق بودند، آنها توانستند رضایت مشتریان را جلب کنند بدون اینکه نیازی به کسب اجازه داشته باشند. جدول زمانی برای پاسخگویی چقدر مهم‌تر از آن آیا از اینکه مشکل آنها حل شده است رضایت خاطر پیدا کرده‌اند؟ یک تحقیق نشان داد که یک تلفن برای پیگیری مشکل مشتری می‌تواند رضایت او را ۵ تا ۷ درصد افزایش دهد و بازگشت سرمایه است. یک برنامه مؤثر بازیابی مشتریان در دو سطح رخ می‌دهد؛ اولی فرآیند سه مرحله‌ای است که باید در عملیات خدمات‌رسانی به مشتری جمع شود. مرحله اول عبارت است از عذرخواهی و پاسخگویی. اظهار تاسف و قبول مسئولیت هر اشتباه حتی اگر تقصیر از تامین‌کنندگان یا دیگران است. در مرحله بعد مشتریان یا تلاش برای رضی کردن مشتری ناراضی باید یکی از عناصر اصلی استراتژی پیدا کردن مشتریان جدید باشند، تا او را از فراتر دور کنیم.» این راهی است راهی کم‌هزینه برای آن یافت. زیر

که می‌توانید نام شرکت خود را در آینده حک کنید. بازیابی مشتریان می‌تواند به‌شدت سوددهی را زیاد کند. مطالعات نشان می‌دهد که اگر روی بازیابی مشتریان سرمایه‌گذاری کنید سرمایه شما با ۳۰ تا ۱۵۰ درصد سود بازمی‌گردد. بریتیش ایرویز برآورد کرده بود که با سرمایه‌گذاری برای بازگرداندن مشتریان ناراضی توانسته است به ازای هر یک دلاری که سرمایه‌گذاری کرده است دو دلار به‌دست آورد. در حقیقت بریتیش ایرویز کشف کرده بود که بیشتر رونق کسب و کار آنها به همین مشتریان وفادار بستگی داشته است. کمپانی هتل‌های هامپتون این تاخیر زده است که سیستم تضمین خدمات به مشتری آنها توانسته است درآمد آنها را ۱۱ میلیون دلار افزایش دهد که در این صنعت بالاترین نرخ رشد است. یک برنامه مؤثر بازیابی مشتریان در دو سطح رخ می‌دهد؛ اولی فرآیند سه مرحله‌ای است که باید در عملیات خدمات‌رسانی به مشتری جمع شود. مرحله اول عبارت است از عذرخواهی و پاسخگویی. اظهار تاسف و قبول مسئولیت هر اشتباه حتی اگر تقصیر از تامین‌کنندگان یا دیگران است. در مرحله بعد مشتریان یا تلاش برای رضی کردن مشتری ناراضی باید یکی از عناصر اصلی استراتژی پیدا کردن مشتریان جدید باشند، تا او را از فراتر دور کنیم.» این راهی است راهی کم‌هزینه برای آن یافت. زیر

علیرضا جعفری مشاور برنامه‌های وفاداری

خود را برای مهارت‌های روابط عمومی آموزش می‌دهد. شرکت‌های زیادی هم برای اینکه مورد آزمایش مجدد قرار می‌گیرند تا از ناراضیانی مشتری در آینده جلوگیری کنند. برای اینکه بهینه‌سازی‌ها را سازمان‌دهی کنید باید همه فرآیندها را توسعه دهید و همه بخش‌های شرکت خود را مسئول کارهای‌شان قرار دهید. اطلاعات مربوط به شکایات همچنین باید برای تعیین اولویت‌های سرمایه‌گذاری و بهینه‌سازی‌ها مورد استفاده قرار گیرند. چنین شرکتی باید بانک اطلاعاتی مربوط به مشتریان و کالاها را به یکدیگر مرتبط کند. هیچ‌کس دوست ندارد شکایت‌ها را بشنود ولی این شکایات‌ها حقیقت فرصتی هستند برای تغییرات مثبت آینده و دلیلی برای حالت تدافعی گرفتن نیستند. با دقت تعداد شکایات و دلایل آنها را مورد بررسی قرار دهید. مهم‌تر اینکه شکایات برای جلوگیری از تکرار مجدد باید به بخش مربوطه ارجاع شوند و گزارش‌ها یا اصلاحات انجام شده توسط مدیر ارشد دریافت شود. به حد اکثر تعداد شکایات ممکن را دریافت و پس از دریافت در درستی به هر کدام رسیدگی کنید. تحقیقات اخیر نشان می‌دهد احتمال وفادار شدن مشتریان شاکي از احتمال وفادار شدن مشتریان صامت شما بسیار بیشتر است.

راه بازدهم: تاجیان را به‌درستی انتخاب کنید!

بازگرداندن مشتریانی که در حال ترک شما هستند ماموریت غیرممکن نیست. کافی است از بهترین نیروهای‌تان کمک بگیرید. بررسی کنید کدامیک از افراد سازمان بهتر گوش می‌دهند، ارتباط کلامی مؤثرتری برقرار می‌کنند، صادقانه صحبت می‌کنند و شخصیت گیراتری دارند. این افراد را در صف اول مذاکره با مشتریانی قرار دهید که بیم دارید شما را ترک کنند. راه دوازدهم: مزیت رقابتی خود را به رخ بکشید! مزیت رقابتی شما چیست و چه چیزی جایگاه شما را در بازار تثبیت کرده است؟ مشتریان اگر شما را ترک کنند چه چیزهایی را از دست می‌دهند؟ جواب این سوالات به شما نشان خواهد داد چه چیزهایی را باید برای مشتریان بیشتر نمایان کنید. مزیت رقابتی مانند عمل مشتریان را به سازمان شما می‌چسباند. . . مجدد تکرار می‌کنم. . . به مشتریان نشان دهید در صورت ترک شما چه چیزهایی را از دست خواهند داد.

Email: badiee@crmroom.com
www.crmroom.com

اشتباهات رایج در ساختن پورتفولیو



۱- درج کردن سن به طرز عجیبی بیان کردن سن در معرفی خود رایج است. جانسون می‌گوید «تنها بچه‌ها با سن خود خودنمایی می‌کنند.» اگر نمی‌دانید بیان کردن سن‌تان چقدر غیرضروری است، به این فکر کنید: آیا تا به حال با شخصی روبرو شده‌اید که بگوید من یک طراح ۵۰ ساله‌ام؟ به جای سن بر چیزهای تأکید کنید که متخصصان با تجربه از آن صحبت می‌کنند. تجربه. برای مثال بگویید «من به مدت ۱۰ سال پروتوتایپ‌های ایفون را طراحی کرده‌ام.»

۲- نشان دادن پروژه‌های ۱۰ ساله پروتوتایپ‌های ایفون را طراحی کرده‌ام.» ۳- ضعف اعتماد به نفس فروتنی خوب است، اما پورتفولیو به هیچ وجه محل مناسبی برای تمرین تواضع نیست. نوشتن چیزهایی مثل «من تازه دارم شروع می‌کنم» یا «آرزومه که مدیر هنری Big-Shot شم.» اعتماد مشتریان احتمالی ممکن می‌یابد. واره‌هایی را که از ارزش شما می‌کاهدند، رها کنید و به جای آن اجازه دهید کار شما خودش را براز کند. ۴- ضعیف اعتماد به نفس فروتنی خوب است، اما پورتفولیو به هیچ وجه محل مناسبی برای تمرین تواضع نیست. نوشتن چیزهایی مثل «من تازه دارم شروع می‌کنم» یا «آرزومه که مدیر هنری Big-Shot شم.» اعتماد مشتریان احتمالی ممکن می‌یابد. واره‌هایی را که از ارزش شما می‌کاهدند، رها کنید و به جای آن اجازه دهید کار شما خودش را براز کند.

ارتباط

۱۲ راه برای کاهش نرخ ریزش مشتریان (بخش دوم)

نویسنده: مهدی بدیعی
مدیرعامل اتاق مدیریت ارتباط با مشتری ایران



در قسمت اول در خصوص پنج راه کاهش نرخ ریزش مشتریان صحبت کردیم و اینک در خصوص راه‌های ششم تا دوازدهم صحبت خواهیم کرد.

راه ششم: مشوق‌های مناسب پیشنهاد کنید! همیشه مشتریانی وجود دارند که خدمات و محصولات شما با نقص و کاستی به آنها ارائه شده است. آنها را شناسایی کنید و تخفیف‌ها یا پیشنهاد ویژه‌ای برای آنها طراحی کنید. توجه کنید در طراحی این پیشنهادات حتما مسائل اقتصادی را باید در نظر داشته باشید. بررسی کنید آیا هزینه‌ای که برای نگهداری این دسته از مشتریان صرف می‌کنید آیا دارای صرفه اقتصادی هست یا خیر؟ دسته‌بندی مشتریان به شما کمک می‌کند هزینه‌های هنگفتی صرف مشتریان غیرسودآور خود نکنید.

راه هفتم: در جذب مشتریان دقت کنید!

یکی از دلایل رایج ریزش مشتریان، جذب مشتریان نادرست است. فرض کنید محصول یا خدمات شما ویژه دهک‌های بالایی در آمدی جامعه است و شما جهت جذب مشتریان بیشتر از طریق یک طرح تخفیف ویژه مشتریانی از دهک‌های پایین درآمدی کسب کرده‌اید. طبیعتا نباید انتظار داشته باشید این دسته مشتریان، مشتریان ماندگاری باشند. سعی کنید از ابتدا با هدف‌گذاری صحیح، مشتریان صحیحی جذب کنید تا مجبور به صرف هزینه‌های بالا جهت نگهداری مشتریان نادرست نشوید.

راه هشتم: در خصوص خدمات خود دچار توهم نشوید!

مشهودترین راه نگهداری مشتریان ارائه خدمات مناسب است. شرکت اوکل اخیرا آماری را منتشر کرده است که بر طبق آن مهم‌ترین دلیل ریزش مشتریان، خدمات پس از فروش و برخورد پرسنل عنوان شده است. توجه کنید در اینجا منظور خدمات ضعیف یا برخورد نامناسب نیست بلکه خدمات و برخورد غیرجذاب است! اگر تصور می‌کنید خدمات شما تقصی ندارد یا برخورد نیروی انسانی شما غیرمحترمانه نیست و بنابراین این مشتریان شما ماندگار خواهند شد دچار توهم شده‌اید. خدمات شما باید علاوه بر اینکه تقصی نداشته باشد، دارای یک جذابیت ضاعف باشد و طبیعتا برخورد پرسنل شما نیز به همین صورت.

راه نهم: به شکایات توجه ویژه‌ای داشته باشید

شکایات مشتری مانند کوه بخی است. به ازای هر چهار شکایت مشتری که به شما شکایت می‌کنند ۹۶ نفر وجود دارند که شکایت خود را از شما پنهان کرده‌اند و از این بین ۹۰ نفر شما را ترک می‌کنند و هرگز بازخواهند گشت. شکایات را جدی بگیرید. طوری برنامه‌ریزی کنید که حد اکثر تعداد شکایات ممکن را دریافت و پس از دریافت در درستی به هر کدام رسیدگی کنید. تحقیقات اخیر نشان می‌دهد احتمال وفادار شدن مشتریان شاکي از احتمال وفادار شدن مشتریان صامت شما بسیار بیشتر است.

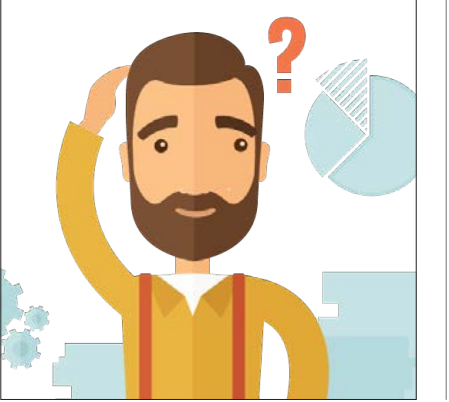
راه دهم: طرح‌های نظرسنجی را جدی بگیرید!

ساده‌ترین راه برای قدم زدن با نقش‌های مشتریان در سازمان شما این است که فرم‌های نظرسنجی طراحی و نظرات مشتریان را ثبت کنید. فارغ از صحت و سقم شیوه نظرسنجی شما و نتایج آن همین که مشتریان حس کنند نظرات‌شان مهم است و شنیده می‌شود، برای شما یک پیروزی محسوب می‌شود.

راه یازدهم: تاجیان را به‌درستی انتخاب کنید!

بازگرداندن مشتریانی که در حال ترک شما هستند ماموریت غیرممکن نیست. کافی است از بهترین نیروهای‌تان کمک بگیرید. بررسی کنید کدامیک از افراد سازمان بهتر گوش می‌دهند، ارتباط کلامی مؤثرتری برقرار می‌کنند، صادقانه صحبت می‌کنند و شخصیت گیراتری دارند. این افراد را در صف اول مذاکره با مشتریانی قرار دهید که بیم دارید شما را ترک کنند. راه دوازدهم: مزیت رقابتی خود را به رخ بکشید! مزیت رقابتی شما چیست و چه چیزی جایگاه شما را در بازار تثبیت کرده است؟ مشتریان اگر شما را ترک کنند چه چیزهایی را از دست می‌دهند؟ جواب این سوالات به شما نشان خواهد داد چه چیزهایی را باید برای مشتریان بیشتر نمایان کنید. مزیت رقابتی مانند عمل مشتریان را به سازمان شما می‌چسباند. . . مجدد تکرار می‌کنم. . . به مشتریان نشان دهید در صورت ترک شما چه چیزهایی را از دست خواهند داد.

Email: badiee@crmroom.com
www.crmroom.com



خبر

سامانه رسمی دسترسی آزاد به اطلاعات هنوز آزمایشی است

اگرچه سامانه انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات رسماً رونمایی شده اما هنوز پورتال قید نسخه آزمایشی دارد و سندی از آنچه مردم درخواست کرده و پاسخ گرفتند ارائه نشده تا جز تجربه شخصی، معیاری برای قضاوت درباره عملکرد سامانه فراهم کند. سامانه انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات در نخستین روز هفته جاری با حضور دو عضو کابینه دولت افتتاح شد. این سامانه از خردادماه آغاز به کار کرده بود و به گفته وزیر ارتباطات، یک دوره ۴۵ روزه فعالیت آزمایشی را پشت سر گذاشته است. اکنون فعالیت رسمی سامانه در حالی آغاز شده که هنوز در پورتال سامانه قید نسخه آزمایشی دیده می‌شود. همچنین انتظار می‌رود با راه‌اندازی رسمی و اطلاع‌رسانی عمومی، میزان مراجعه مردم به سامانه بیشتر شود که بالطبع افزایش مشارکت دستگاهها در ارائه اطلاعات را نیز رقم خواهد زد، با این حال دسترسی به سایت سامانه به راحتی امکان‌پذیر نیست و نتیجه جست‌وجوی این سامانه در جست‌وجوگر گوگل به نتیجه مستقیمی ختم نمی‌شود و کاربر باید لینک سامانه را از میان اخبار منتشرشده در این رابطه پیدا کند. همچنین در حالی که انتظار می‌رفت پس از راه‌اندازی رسمی، فعالیت سایت شکل متفاوتی نسبت به نسخه آزمایشی به خود بگیرد، اما هنوز در بخش اسناد منتشرشده اطلاعاتی از آنچه مردم درخواست کرده‌اند و پاسخ گرفته‌اند، در دسترس نیست تا مبنایی برای آغاز به کار جدی سامانه باشد.

وقتی به گفته مسئولان، درخواست‌هایی مطرح و پاسخی ارائه شده اما هنوز اثری از پاسخ‌ها نیست تا مشخص شود از ۱۷۷ مورد درخواست اعلامی ثبت شده چه تعداد پاسخ گرفته شده است، بنابراین اکنون جز تجربه شخصی معیاری برای قضاوت عمومی کاربران درباره عملکرد سامانه انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات به‌عنوان مشوقی برای باور و استفاده وجود ندارد.

اقبال گسترده بازار به سیم کارت‌های سامانتل

عرضه سیم کارت‌های نخستین اپراتور مجازی تلفن همراه ایران با استقبال گسترده بازار و مخاطبان مواجه شده است. به گزارش تلکام نیوز، سیم کارت‌های نخستین اپراتور مجازی تلفن همراه ایران که با برند سامانتل در آستانه نوروز ۹۶ عرضه شد، رتدزین بیش‌شماره موبایل در ایران را در اختیار مشترکان خود قرار می‌دهد. استفاده این اپراتور از پنج رقم متوالی ۹ در ابتدای شماره‌های خود باعث شده تا با تمامی تعاریف بازار موبایل کشور، تمام شماره‌های سامانتل در گروه شماره‌های مرغوب و رتد قرار داشته باشند. از سوی دیگر عرضه این شماره‌ها در وب‌سایت سامانتل به نشانی www.samantel.ir و به قیمت‌های پایه و مصوب سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و (عرضه سیم کارت‌های دائمی به قیمت ۱۶۶۸۰۰ تومان و اعتباری به قیمت ۲۱۸۰۰ تومان) باعث شده تا همه افراد جامعه از امکان برخورداری از سیم‌کارتی با شماره رتد بهره‌مند شوند. عرضه بسته‌های متنوع اینترنت پرسرعت با توجه به سلیقه و نیاز مشتری و ارائه خدمات مرکز تماس در طول هفته از دیگر ویژگی‌های پایه سیم‌کارت‌های سامانتل است. علاوه بر اینها، در وب‌سایت سامانتل اعلام شده که این اپراتور در نظر دارد خدمات نوین بانکی و پرداخت، علی‌الخصوص از طریق سیم‌کارت‌های مبتنی بر NFC، خدمات ارزش افزوده و... را بزودی در سبد محصولات خود عرضه کند. این در حالی است که عملاً از اپراتورهای مجازی دیگر صدايي به گوش نمی‌رسد و فقط یکی دیگر از اپراتورها به تبلیغات محیطی در سطح شهر اکتفا کرده است.

لزام فراهم شدن فضا برای فعالیت در حوزه ICT

عضو هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران گفت که باید فضا برای فعالیت شرکت‌های ICT فراهم شود.

به گزارش سرویس بازار ایسنا، شهاب جوانمردی مدیرعامل فنیاب و عضو هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران با اشاره به پتانسیل دانش و توانمندی متخصصان جوان در حوزه آی‌سی‌تی درباره برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در این حوزه گفت: طی دو سه دهه اخیر، پدیده جدیدی ابتدا در سطح جهانی و با یک تأخیر زمانی در کشور ما رخ داده و آن بحث فضای کسب‌وکار فناوری بن‌فکلی است که در آن محورهای کسب‌وکار، روش‌های ثروت‌آفرینی جدید و شیوه‌های ایجاد شرکت‌های بزرگ مورد توجه قرار می‌گیرد. وی همچنین تفاوت فعالان کشور را در مقایسه با کشورهای غربی، نوع نگرش به حوزه ICT مطرح کرد و افزود: مهم‌ترین تفاوت با کشورهای غربی به‌عنوان پیشرو این جریان در میزان دسترسی ما به دانش و فناوری، نیروی توانمند در این حوزه یا ثروت نیست؛ مسئله مهم نگرش به این موضوع است که ایران با کشورهای دیگری که دنباله‌رو هستند اما سعی می‌کنند فاصله‌های شان را با سیاست‌گذاری صحیح کم کنند یا اجازه ندهند بیشتر شوند نیز تفاوت دارد. مدیرعامل فنیاب درباره این تفاوت بیان کرد: بسیاری از مواقع شرکت‌های ایرانی دانش و فناوری را جذب می‌کنند و بازارها نیز برای حفظ محصولات و خدمات فناورانه کنش نشان می‌دهند، اما زیرساخت‌های سیاست‌گذاری، اجتماعی، تعاملات دولتی و خصوصی و زیرساخت‌های قانون‌گذاری (رگولاتوری) کشور آماده نمی‌شوند. جوانمردی افزود: در بسیاری از کشورهای دیگر هم قانون عقب‌تر از فناوری است، اما دست‌کم این دفعه برای آنها پررنگ است که باید کسب‌وکارها در بستری جدید نقش‌آفرینی کنند در حالی که در ایران، دولت‌ها عقب‌تر از جریان قرار دارند و دفعه‌های نیز برای دنبال کردن موضوع ندارند. وی ادامه داد: زیرساخت‌های بخش خصوصی نیز به همین صورت است؛ به این معنا که اتفاق‌های بازار گامی و مجامع صنفی به‌عنوان نهادهایی که نماینده بخش خصوصی هستند، در این قضیه آطور که باید و شاید عکس‌العمل سریع و جدی نشان نمی‌دهند و به همین دلیل کسب‌وکارهای جدید و جریان‌هایی که قرار است فرآیندهای بن‌فکلی را پیش ببرند برای جملایی خود در فضای کسب‌وکار نه از سمت دولت حمایت می‌شوند و نه از سوی بخش خصوصی؛ بیشتر اوقات نگاه‌های تشریفاتی و نمایشی به این موضوع وجود دارد.

این فعال اقتصادی، وجود کسب‌وکارهای سنتی را یکی از دلایل پیشرفت نکردن کسب وکارهای جدید دانست و افزود: علت دیگر که به باور من جدی‌تر است، نبود شناخت و آمادگی است؛ به عبارتی بسیاری اوقات اصلاً این باور وجود ندارد که قرار است به واسطه ورود فناوری‌های جدید، در صنعت گردشگری، حمل‌ونقل، کالا و مواد و صنعت خودرودفروشی اتفاقاتی بیفتد به‌گونه‌ای که روال‌های قبلی دیگر ناکارآمد است و باید کنار گذاشته شوند.

مشترکان اپراتور ایرانسل نسبت به کاهش هزینه خرید سیم‌کارت‌های دائمی و تعرفه مکالمه این اپراتور در صفحه وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات واکنش نشان داده‌اند.

شرکت ایرانسل، اپراتور دوم ایران مدتی قبیل قیمت سیم‌کارت‌های دائمی خود را نصف کرد و حتی امکان خرید قسطی آن را نیز فراهم کرد. همچنین ایرانسل تعرفه مکالمه سیم‌کارت‌های دائمی را به ۳۳۳ ریال کاهش داد و تبلیغات گسترده‌ای را با شعار ارزان‌ترین خدمات در بین دیگر اپراتورها شروع کرده است، اما در چندین روز گذشته موجی از اعتراضات از سوی مشترکان ایرانسل نسبت به این خدمات جدید در صفحه اینستاگرام وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، محمود واعظی و توئیتر بسیاری از کاربران ایرانی ایجاد شده است.

ایرانسل به‌عنوان اپراتور دوم ایران بیش از ۲۱ میلیون سیم‌کارت اعتباری فعال دارد در حالی که این شرکت تنها حدود ۳۰۰ هزار مشترک سیم‌کارت دائمی فعال دارد. این شرکت به‌منظور افزایش تعداد مشترکان دائمی تصمیم گرفته است با روش‌های مختلف مانند نصب کردن هزینه سیم‌کارت‌های دائمی، ارائه ۲۰ گیگابایت اینترنت ۳۰روزه،

یک ماه مکالمه رایگان و... کاربران را به سمت خود جذب کند، اما همچنان این شرکت به دلایلی چون نداشتن پوشش گسترده و اینترنت در بسیاری از نقاط کشور، نارضایتی کاربران از وضعیت سیم‌کارت‌های خریداری و سیم‌کارت هدیه آن را نیز دریافت کند، اما حالا ایرانسل تصمیم گرفته با سیم‌کارت‌های ارزان‌قیمت، خدمات اولیه جذابی را ارائه کند

تا تعداد بیشتری مشترک دائمی جذب کند و همین مسئله باعث شده مشترکان سیم‌کارت‌های دائمی ایرانسل که در گذشته سیم‌کارت‌های دائمی خریداری کردند و مشترکان اعتباری این شرکت از این مسئله گله‌مند باشند.

بسیاری از مشترکان ایرانسلی اینستاگرام نسبت به خدمات جدید این اپراتور واکنش نشان داده‌اند که برخی از آنها مربوط به ضرر بسیار زیاد خریداران سیم‌کارت‌های دائمی با شماره‌های رتد یا غیررتد در از آنها مربوط به عدم کاهش تعرفه مکالمه برای مشتریان اعتباری است. همچنین بسیاری از کاربران فضای مجازی تبلیغات جدید ایرانسل را غیرواقعی دانسته‌اند و این مسائل را به طعمه‌ای برای جذب مشتری تشبیه کرده‌اند.

کتابران ایرانسل به دنبال کاهش

پس از ماه مکالمه رایگان و... کاربران را به سمت خود جذب کند، اما همچنان این شرکت به دلایلی چون نداشتن پوشش گسترده و اینترنت در بسیاری از نقاط کشور، نارضایتی کاربران از وضعیت سیم‌کارت‌های خریداری و سیم‌کارت هدیه آن را نیز دریافت کند، اما حالا ایرانسل تصمیم گرفته با سیم‌کارت‌های ارزان‌قیمت، خدمات اولیه جذابی را ارائه کند

تا تعداد بیشتری مشترک دائمی جذب کند و همین مسئله باعث شده مشترکان سیم‌کارت‌های دائمی ایرانسل که در گذشته سیم‌کارت‌های دائمی خریداری کردند و مشترکان اعتباری این شرکت از این مسئله گله‌مند باشند.

بسیاری از مشترکان ایرانسلی اینستاگرام نسبت به خدمات جدید این اپراتور واکنش نشان داده‌اند که برخی از آنها مربوط به ضرر بسیار زیاد خریداران سیم‌کارت‌های دائمی با شماره‌های رتد یا غیررتد در از آنها مربوط به عدم کاهش تعرفه مکالمه برای مشتریان اعتباری است. همچنین بسیاری از کاربران فضای مجازی تبلیغات جدید ایرانسل را غیرواقعی دانسته‌اند و این مسائل را به طعمه‌ای برای جذب مشتری تشبیه کرده‌اند.

کتابران ایرانسل به دنبال کاهش

موج اعتراض مشترکان ایرانسل در صفحه اینستاگرام وزیر ارتباطات



تعارفه برای سیم‌کارت‌های اعتباری به ۲۳۳ ریال مانند سیم‌کارت‌های دائمی ایرانسل هستند، چرا که این شرکت باید به اکثر مشترکان خود که سیم‌کارت‌های اعتباری دارند اهمیت دهد، اما ایرانسل به مشترکان اعتباری خود توجهی ندارد.

همچنین مشترکان دائمی ایرانسل نگران سیم‌کارت‌های دائمی خود هستند که با هزینه بیشتری در چندین سال گذشته خریداری کرده‌اند و حالا قیمت کمتری در بازار دارد و باعث شده آنها ضرری بزرگ کنند و خواستار بازگشت قیمت سیم‌کارت به قیمت قبلی شوند.

برخی از پیام‌های مشترکان ایرانسلی به شرح زیر است: اگر هزینه مکالمه ایرانسل رو کم می‌کنین، پس واسه همه کم کنین نه فقط دائمی‌ها. ایرانسل هنر کرده! اگر خیلی ادعاش میشه تعرفه خوب میده بید واسه اعتباری‌ها رو هم کم بکنه. من الان سیم‌کارت اعتباری دارم، برم به سیم‌کارت دائمی هم بخرم که می‌خواه نرخ مکالمه کمتر بده؟ می‌خوام نده، بید هومن اعتباری رو هزینه‌اش رو کم کنه. الان من که کارم خریدوفروش

تعارفه برای سیم‌کارت‌های اعتباری به ۲۳۳ ریال مانند سیم‌کارت‌های دائمی ایرانسل هستند، چرا که این شرکت باید به اکثر مشترکان خود که سیم‌کارت‌های اعتباری دارند اهمیت دهد، اما ایرانسل به مشترکان اعتباری خود توجهی ندارد.

همچنین مشترکان دائمی ایرانسل نگران سیم‌کارت‌های دائمی خود هستند که با هزینه بیشتری در چندین سال گذشته خریداری کرده‌اند و حالا قیمت کمتری در بازار دارد و باعث شده آنها ضرری بزرگ کنند و خواستار بازگشت قیمت سیم‌کارت به قیمت قبلی شوند.

برخی از پیام‌های مشترکان ایرانسلی به شرح زیر است: اگر هزینه مکالمه ایرانسل رو کم می‌کنین، پس واسه همه کم کنین نه فقط دائمی‌ها. ایرانسل هنر کرده! اگر خیلی ادعاش میشه تعرفه خوب میده بید واسه اعتباری‌ها رو هم کم بکنه. من الان سیم‌کارت اعتباری دارم، برم به سیم‌کارت دائمی هم بخرم که می‌خواه نرخ مکالمه کمتر بده؟ می‌خوام نده، بید هومن اعتباری رو هزینه‌اش رو کم کنه. الان من که کارم خریدوفروش

سیم‌کارته باید چی کار کنم؟ سیم‌کارت خریدم سال ۸۸ قیمت ۷۵ هزار تومان از ایرانسل حالا در کل ارزشش کمتر از ۲۰۰ هزار تومن، همین ۷۵ هزار تومن رو سیم‌کارت همراه اول می‌خریدم الان ۴۰۰ هزار تومان ارزش داشت.

سود ایرانسل از مشترکان اعتباری برای جذب مشترک دائمی!

خدمات اولیه سیم‌کارت‌های دائمی ایرانسل از قیمت سیم‌کارت دائمی بیشتر است؛ در واقع ایرانسل ۲۶ گیگابایت اینترنت همراه با یک ماه مکالمه رایگان به شما می‌دهد که قیمت آن حدود ۹۰ هزار تومان است، اما شما تنها ۶۰ هزار تومان پرداخت می‌کنید که این مسئله نشان می‌دهد ایرانسل از سود بسیار بالایی مشتریان اعتباری برای جذب مشترک دائمی در حال استفاده است؛ مسئله‌ای که تا به امروز سبب خورده بوده است چرا که افرادی که به دنبال خرید سیم‌کارت دائمی هستند، توانایی پرداخت خدمات اولیه و قیمت سیم‌کارت بالایی دارند و عمدتاً برای‌شان خدمات اولیه و قیمت سیم‌کارت مهم نیست به همین دلیل است که ایرانسل فقط ۳۰۰ هزار مشترک دائمی و همراه اول بیش از ۱۵ میلیون مشترک سیم‌کارت دائمی دارد.

معاون وزیر ارتباطات در مورد جزییات طرح رفع فیلتر بلاگر و یوتیوب توضیح داد

معاون وزیر ارتباطات در گفت‌وگو با خبرنگاران در مورد رفع فیلتر سرویس وبلاگ‌نویسی بلاگر (Blogger) و سرویس ویدئویی یوتیوب (YouTube) در جوامع دانشگاهی، اظهار داشت این موضوع منوط به تصمیم مقامات قضایی و طی کردن روال‌های قانونی است، اما اگر این حوزه باز شود وزارت ارتباطات آمادگی کامل را برای اجرای آن دارد. محمدجواد آذری جهرمی می‌گوید که رفع فیلتر این دو سرویس برای دانشگاه‌ها ضرورت دارد، چون محتوای مفید زیادی در آنها وجود دارد، اما دغدغه‌های مسئولان در مورد آنها باعث شده دسترسی به آنها میسر نباشد. به گفته جهرمی، وزارت ارتباطات می‌خواهد ابتدا این طرح را به صورت محدود در دانشگاه‌ها، که کمتر از ۵درصد اینترنت کشور را مصرف می‌کنند، به اجرا درآورد تا با جلب اطمینان و اعتماد دانشگاهی مربوطه، بتواند رفع فیلتر را برای کل شهروندان اجرا کند.

پیوستگی زمان و مکان با اینترنت اشیا



در حالی که حوزه‌های بسیار جذاب در حوزه فناوری‌های جدید اطلاعاتی و ارتباطاتی به شمار می‌رود. اینترنت اشیا فناوری‌ای است که از طریق آن امکان کنترل وسایل منزل از راه دور فراهم می‌شود. تصور کنید وقتی یک روز گرم تابستانی در راه منزل هستید برای خنک شدن خانه‌تان در هنگام ورودتان گوشی همراه خود را روشن و کنترل‌تان را روی درجه خیلی خنک تنظیم کنید! اصطلاح «اینترنت اشیا» نخستین‌بار توسط کوین اشتون در سال ۱۹۹۹ به‌کار برده و برای نخستین بار توسط انتشارات مؤسسه MIT به دنیا معرفی شد. اینترنت اشیا به معنی یک شبکه جهانی از اشیای مرتبط که هر یک دارای آدرس مشخص به خود بوده، است که براساس قراردادهای استانداردشده‌ای با یکدیگر در ارتباط هستند. این سیستم جدید کنترل از راه دور و کنترل هوشمند اشیا و دستگاه‌ها، امروزه در کشورهای توسعه‌یافته در سیستم‌های اداری و همچنین وسایل منزل بسیار مورد استفاده قرار می‌گیرد، اما هنوز در ایران مقدمات استفاده از آن به صورت تجاری فراهم نشده است.

زمان موجب صرفه‌جویی می‌شود که به تبع آن در حوزه‌های مربوط به انرژی نیز صرفه‌جویی اتفاق می‌افتد. در حوزه هوشمندسازی منازل و ترموستات‌های حرارتی خودکار منازل اینترنت اشیا می‌تواند در تنظیم استفاده از سیستم‌های گرمایشی و حتی سرمایشی مؤثر باشد. این کارشناس فناوری اطلاعات از پایان همچنین به اثرگذاری استفاده از اینترنت اشیا در ایجاد ارزش افزوده و رشد اقتصادی در کشور اشاره کرد و افزود: اینترنت اشیا در وهله اول در استفاده از

کاربردی و مؤثر در حوزه نرم‌افزاری ایجاد می‌شوند. در این حوزه ما امکانات بالقوه خوبی داریم که اگر تمرکز بیشتری روی آن داشته باشیم، می‌توانیم در این حوزه بسیار پیشرفت کنیم. این کارشناس فناوری اطلاعات از پایان همچنین به اثرگذاری استفاده از اینترنت اشیا در ایجاد ارزش افزوده و رشد اقتصادی در کشور اشاره کرد و افزود: اینترنت اشیا در وهله اول در استفاده از

اشیا می‌توان در امور آموزشی استفاده کرد، اما استفاده جدی‌تر از این فناوری در حوزه واقعیت مجازی است که در آن ارتباط کاربر با واقعیت قطع نمی‌شود. از این سیستم می‌توان در امور صنعتی و برای کنترل صنعتی استفاده کرد. وی با بیان اینکه در شرایط فعلی امکان توسعه امور نرم‌افزاری در کشور ما بسیار بیشتر از توسعه سخت‌افزاری است، اظهار کرد: امروزه بسیاری از فناوری‌های

یک کارشناس حوزه فناوری اطلاعات با تأکید بر اهمیت استفاده از اینترنت اشیا، این پدیده را یک انقلاب نوین خواند که در حوزه‌های صنعتی، تجاری و آموزشی دارای کاربردهای صرفه‌جویانه است. سیمایک غنیمی فر با بیان اینکه پروژه اینترنت اشیا در جهان پدیده‌ای است همانند انقلاب صنعتی و کشف نیروی بخار، گفت: پیش‌بینی شده است تا سال ۲۰۳۰ حدود ۱۵ میلیارد از اشیا به این فناوری جدید مجهز باشند. از اینترنت اشیا امروزه در حوزه اتومبیل‌های خودران، ارتباط خودروها با یکدیگر و همین‌طور پیروی از علائم راهنمایی و رانندگی استفاده می‌شود که موجب صرفه‌جویی در مصرف سوخت به دلیل استفاده درست از زمان می‌شود.

عضو سابق هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران با تأکید بر اینکه حوزه جدید اینترنت اشیا حوزه‌ای مناسب برای سرمایه‌گذاری است، گفت: اینترنت اشیا امکان برقراری ارتباط با واقعیت مجازی و واقعیت افزوده را فراهم می‌کند. از پتانسیل اینترنت

خبر

فروش اینترنت نامحدود از مردادماه آغاز می‌شود

طبق اعلام وزیر ارتباطات، از مردادماه امسال فروش اینترنت به صورت حجمی متوقف می‌شود و کاربران با خرید اشتراک ثابت می‌توانند به صورت نامحدود از اینترنت استفاده کنند. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اعلام کرد فروش اینترنت به صورت حجمی به دلیل افزایش استفاده کاربران از اینترنت، متوقف خواهد شد و کاربران با خرید اشتراک ثابت می‌توانند به هر میزان که بخواهند از اینترنت استفاده کنند. به گفته واعظی، این تصمیم برای فروش اینترنت ثابت ADSL و اینترنت ثابت TD LTE گرفته شده است.

واعظی به اتمام زودهنگام اینترنت‌های حجمی و دغدغه کاربران بابت گیج‌خوری اشاره کرد و گفت: ما معتقدیم که حجم‌خوری اینترنت وجود ندارد و علت این ادعا این است که در گذشته سرعت دسترسی به دیتا کند بود و به همین دلیل یک ویدئو با سرعت پایین دانلود می‌شد، اما هم‌اکنون کاربران ویدئو را به صورت آنلاین می‌بینند و متوجه میزان مصرف حجم اینترنت نمی‌شوند. با توجه به جدی‌شدن استفاده از سایت‌های چندرسانه‌ای، اینترنت حجمی دیگر کاربردی نیست. وزیر ارتباطات تشریح کرد که اپراتورهای موبایل از قبل طرح‌های مختلفی را برای کاربران در نظر گرفته‌اند، به صورتی که هر کاربر با پرداخت مبلغی ثابت به صورت قراردادی ماهانه یا سالانه هر میزان که بخواهد اینترنت استفاده کند، اما این موضوع هنوز برای اپراتورهای ثابت اتفاق نیفتاده است. به گفته واعظی، این تصمیم در راستای تشویق مردم برای استفاده از سایت‌های داخلی با سرعت و کیفیت و همچنین تعرفه مناسب اتخاذ شده است؛ به همین دلیل وزارت ارتباطات درصدد است تا سیاست فروش اینترنت تغییر کند و ترافیک بر بستر شبکه ملی اطلاعات با سرعت و کیفیت بالا و قیمت مناسب به کاربران ارائه شود.

پتنت جدید اپل قابلیت‌های بیومتریک ایرپاد را فاش کرد

براساس پتنت جدید اپل، ایرپادهای این شرکت به سنسورهای بیومتریک مجهز خواهند شد. ایرپاد اپل یک هدفون بی‌سیم بسیار پیشرفته است و کاربران می‌توانند با استفاده از این محصول جای خالی جک ۳.۵ میلی‌متری هدفون را در آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس چیرن کنند. آیا این امکان وجود دارد که اپل امکانات بیشتری به هدفون ایرپاد اضافه کند؟ در پاسخ به این سوال باید گفت با توجه به پتنتی که اخیراً در دسترس قرار گرفته، این احتمال وجود دارد که اپل ویژگی‌های جدیدی را به ایرپاد اضافه کند. در گزارشی که توسط پتنتلی اپل منتشر شده، جزئیاتی در مورد یک پتنت جدید از کمپانی اپل فاش شده که نشان می‌دهد این شرکت قصد دارد تا قابلیت‌های ردیابی بیومتریک را به ایرپاد اضافه کند. البته باید اشاره کنیم این نخستین باری نیست که یک هدفون به قابلیت ردیابی بیومتریک مجهز می‌شود. پیش از این کمپانی جبرا یک هدفون بی‌سیم به نام الیت اسپورت معرفی کرده که این هدفون به سنسور سنجنش ضربان قلب و VO2 مجهز شده است. بنابراین از این پس کاربران برای سنجنش ضربان قلب خود، نیاز به حمل یک وسیله جداگانه مثل ساعت‌بندهای سلامتی‌توان ندارند چرا که ایرپاد اپل این امکان را در اختیار آنها قرار خواهد داد. البته باید اشاره کنیم که این خبر براساس پتنت مورد اشاره منتشر شده و هنوز نمی‌توان با اطمینان گفت که اپل حتماً چنین محصولی را تولید خواهد کرد. تحلیلگری به نام زین مونسنت قبلاً در مورد ایرپاد این‌گونه نظر داد که این محصول می‌تواند حتی به محصولی مهم‌تر از ساعت هوشمند اپل‌واچ تبدیل شود. از آنجا که شرکت اپل در این سبزی تمرکز کرده و همچنین با در نظر گرفتن ماهیت بی‌سیم ایرپاد، این محصول می‌تواند به‌عنوان یک ابزار بسیار خوب برای تعامل با دستیار صوتی مورد بحث استفاده قرار گیرد. در هر صورت باید منتظر بمانیم تا ببینیم مدل بعدی هدفون ایرپاد اپل با چه امکاناتی همراه خواهد بود.

طرح اینترنت اشیا در کشور پیاده‌سازی می‌شود

همزمان با برگزاری کارگاه بین‌المللی اینترنت اشیا در ایران، وزارت ارتباطات برای پیاده‌سازی اینترنت اشیا در کشورمان طرح کلان خود را در این زمینه ارائه کرد. رئیس دانشکده پست و مخابرات دیپورت در افتتاحیه کارگاه بین‌المللی اینترنت اشیا در هتل اسپیناس تهران اعلام کرد که وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات برای پیاده‌سازی اینترنت اشیا در ایران طرح کلانی را تنظیم کرده است. وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در این طرح از تمام اپراتورها، بخش خصوصی، بخش‌های تولیدی، صنایع و محققان دعوت کرده است تا نظرات خود را در حوزه اینترنت اشیا مطرح کنند. این کارگاه با همکاری اتحادیه جهانی مخابرات به میزبانی ایران و با شرکت اتحادیه جهانی مخابرات (ITU) در حال برگزاری است. حضور شرکت اتحادیه جهانی مخابرات در این کارگاه باعث افزایش تعاملات و انتقال تجربه و دانش اینترنت اشیا به داخل کشور خواهد شد. ۸۰ شرکت‌کننده از کشورهای منطقه آسیا و اقیانوسیه و شرکت‌های داخلی در این کارگاه سه روزه شرکت کرده‌اند. یزدانیان در این رابطه گفت: برگزاری دوره‌های مشترک با ITU باعث هماهنگی و همگرایی برنامه‌های ملی ما با برنامه‌های بین‌المللی می‌شود و امکان موفقیت برنامه‌های ما را بالا می‌برد. در این رابطه قابل توجهی از اشیا به اینترنت (IOT) این اتحادیه وجود دارد. از دیگر حاضران در این کارگاه بین‌المللی می‌توان به اعضای دفتر آسیا و اقیانوسیه اتحادیه جهانی مخابرات و آکادمی ارتباطات و فناوری شرکت هند اشاره کرد. یزدانی در سخنانش از شرکت‌کنندگان بین‌المللی در این کارگاه تشکر کرد و گفت: با توجه به شمار سال جاری اتحادیه جهانی مخابرات عظیم توانمندساز جوامع باید توجه داشت که داده‌های عظیم بر مبنای اینترنت اشیا شکل می‌گیرد و این دو از هم جداشدنی نیست. یزدانیان با تشریح مفهوم اینترنت اشیا از اهمیت این تکنولوژی در سیاست‌گذاری‌ها نیز سخن گفت. به گفته وی، اتصال تعداد قابل توجهی از اشیا به اینترنت (IOT) اطلاعاتی شماری تولید می‌کند که با تحلیل آن اطلاعات می‌توان به علاقه و سلیقه کاربران دست یافت و از این رو، برای سیاست‌گذاران بسیار بااهمیت است.

شرکتی به ارزش یک میلیارد دلار که در زیرزمین مسکونی راهاندازی شد

فرصت امروز: کارل رودریگز، مشاوره موفق در زمینه IT، تصمیم گرفت از شغل خود انصراف دهد و به جای انجام کارهای سودآور برای دیگران تلاش کرد در زیرزمین خانه‌اش فروشگاهایی برای محصولات پر فروش کامپیوتری راهاندازی کند. او سال ۲۰۰۱ در زیرزمین خانه‌اش در میشیگان واقع در کانادا شروع به فعالیت کرد. او گفت: «هدف من این بود که چیزی را که بیشتر دوست داشتم تولید کنم، من هیچ ایده‌ای برای شروع کار نداشتم.» او پس از ساعات‌ها تلاش دیوانه‌وار به ایده‌ای جالب دست یافت. او سیستمی نرم‌افزاری طراحی کرد که به کاربران اجازه می‌داد از طریق آن، گوشی همراه یا لپ‌تاپ خود را کنترل کنند. در اوایل شروع فعالیت‌های شرکت Soti، فروش سیستم‌های آن به آرامی پیشرفت می‌کرد تا آنکه پس از گذشت ۱۲ ماه از طرف یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های بازار تجاری انگلستان با آقای رودریگز تماس گرفته شد. هدف این شرکت فروش سیستم به مشتریان نبود بلکه هدف این بود که بتواند از سیستم‌ها در عملکردهای خود استفاده کند تا کارکنان بتوانند بهتر با یکدیگر ارتباط برقرار کنند و اطلاعات را به هم انتقال دهند. آقای رودریگز، مدیر اجرایی و مدیرعامل ۵۵ ساله شرکت Soti گفت: «زمانی که از انگلستان با من تماس گرفته شد، من همچنان در زیرزمین مشغول به کار بودم و آنها چیزی از این موضوع نمی‌دانستند.» شرکت انگلیسی طی این تماس، سفارشات زیادی برای تولید ۲۰ هزار سیستم از شرکت Soti درخواست کرد. شاید اکثر مردم نام شرکت Soti را نشنیده باشند، چرا که این شرکت سیستم‌های نرم‌افزاری مربوط به تکنولوژی تلفن همراه خود را تنها به شرکت‌ها می‌فروشد. امروزه درآمد سالانه این شرکت ۸۰ میلیون دلار است. آقای رودریگز درباره علت کم کردن پیشنهادات خرید متعدد و رد درخواست همکاری با مایکروسافت در سال ۲۰۰۶ اعلام کرد که هدف شرکت من این است تا به بزرگی شرکت‌هایی از قبیل مایکروسافت در دنیای کامپیوتری برسد. ارزش شرکت Soti به بیش از یک میلیارد دلار می‌رسد که بیش از ۱۷ هزار مشتری تجاری از سراسر جهان دارد. همچنین بیش از ۷۰۰ کارمند از ۲۲ کشور به استخدام این شرکت درآمدند. دفتر مرکزی این شرکت در دو ساختمان در میشیگان در استان کانتات آناریو واقع شده است.

منبع: BBC



نشان تجاری هوآوی پی ۲۰ ثبت شد

شرکت هوآوی نشان تجاری گوشی هوشمند پرچمدار خود را از سری P با نام پی ۲۰ ثبت کرد. به گزارش زومیت، هوآوی اوایل سال جاری و در جریان برگزاری کنگره جهانی موبایل دو گوشی پی ۱۰ و پی ۱۰ پلاس را معرفی کرد. این دو دستگاه به‌عنوان نسل بعدی هوآوی پی ۹ و پی ۹ پلاس شناخته می‌شوند، بنابراین جای تعجب نیست که این شرکت بخواهد مدل جدید گوشی یاد شده را در سال آینده معرفی کند. حالا ظاهراً هوآوی نشان تجاری گوشی هوشمند هوآوی پی ۲۰ را ثبت کرده است.

در هر صورت باید توجه داشته باشیم که مدت زیادی از معرفی گوشی پی ۱۰ نمی‌گذرد و به همین دلیل معرفی نسل جدید این محصول از نظر برنامه زمانی کمی مشکوک است. خبر ثبت نشان تجاری هوآوی پی ۲۰ توسط منابع معتبر مختلف اعلام شده و برخی از منابع در شبکه اجتماعی چینی ویبو به این نکته اشاره کرده‌اند که امکان دارد گوشی مورد بحث در سه‌ماهه چهارم سال جاری رونمایی شود.

در حال حاضر جزئیات بیشتری از این گوشی هوشمند در دسترس نیست، اما با توجه به این خبر می‌توان انتظار داشت که هوآوی در آینده نسل جدید پرچمدار سری پی خود را معرفی کند. شایعات زیادی در مورد گوشی مورد بحث وجود دارد، اما به احتمال زیاد این محصول اسمال معرفی نخواهد شد و به نظر می‌رسد هوآوی گوشی پی ۲۰ را در سال آینده معرفی خواهد کرد.

اگرچه این خبر هنوز تأیید نشده است، ولی براساس گزارش‌ها گفته می‌شود که گوشی هوشمند هوآوی پی ۲۰ احتمالاً به پردازنده کریس ۹۷۰ مجهز خواهد بود. این پردازنده جدید همچنین در گوشی میت ۱۰ نیز مورد استفاده قرار خواهد گرفت. فعال اطلاعات زیادی از تراشه مذکور در دسترس نیست، اما برخی منابع پیش از این اعلام کرده‌اند که این چیپست با فرآیند ۱۰ نانومتری تولید خواهد شد. افزون بر این گفته شده که این چیپست به چهار هسته کورتکس A73 و چهار هسته کورتکس A53 مجهز خواهد بود. همچنین پیش‌بینی شده که چیپ گرافیکی این گوشی Mali-G71MP12 خواهد باشد.

با توجه به شایعاتی که تاکنون در مورد پرچمدار بعدی سری پی هوآوی منتشر شده، احتمالاً نمایانگر این دستگاه ۵.۷ اینچی و حاشیه‌های آن هم بسیار باریک خواهد بود.

مسئله باید کمی بیشتر صبر کنیم تا هوآوی به صورت رسمی در مورد گوشی پی ۲۰ جزئیات بیشتری را منتشر کند، با این حال می‌دانیم هوآوی از همین حالا مشغول کار روی نسل بعدی پرچمدار خود است.



آخر فرصت امروز

سه‌شنبه ۲۰ تیرماه ۱۳۹۶ • ۱۶ شوال ۱۴۳۸ • سال چهارم • Tue. 11 Jul 2017

توقف تولید خودروهای دیزلی و بنزینی در فرانسه از سال ۲۰۴۰



طبق اعلام دولت امانوئل ماکرون، رئیس‌جمهور جدید فرانسه، این کشور از سال ۲۰۴۰ به بعد اجازه تولید خودروهای بنزینی و دیزلی را نخواهد داد. هنگام رونمایی از برنامه دولت فرانسه برای تحقق

تعمدات خود تحت قرارداد آب و هوای پاریس، نیکولاس هیلوت، وزیر محیط زیست فرانسه تأکید کرده است که فروش چنین خودروهایی باید از سال ۲۰۴۰ پایان یابد. طبق گزارش شورای

بین‌المللی حمل‌ونقل پاک، تنها ۰.۶ درصد از کل خودروهای فروخته شده در کشورهای عضو اتحادیه اروپا، الکتریکی بوده‌اند. (۰.۷ درصد پلاکین هیبریدی و ۱.۹ درصد هیبریدی معمولی)

برای مطالعه ۷۳۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

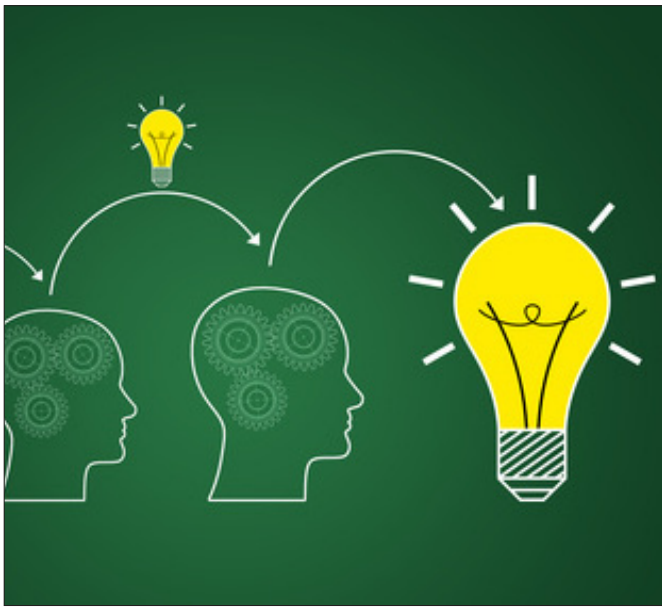
پرسش: مدیرعامل یک شرکت مواد غذایی هستم. مدیران بازاریابی و فروش برای افزایش فروش کالا پیشنهاد کردند تا کیفیت کالا و قیمت کالا را پایین بیاوریم تا بتوانیم در رکود فعلی سهم بیشتری در بازار فروش داشته باشیم، آیا این راهکار مناسبی است؟

کاهش کیفیت و قیمت کالا

پاسخ کارشناس: ما کاهش کیفیت را برای هیچ برندی سفارش نمی‌کنیم حتی اگر این کاهش کیفیت باعث کاهش قیمت تمام شده و فروش بیشتر در بازار به صورت کوتاه‌مدت شود. زیرا با کاهش کیفیت، شما وفاداری مشتری را به کالا از دست می‌دهید و در درازمدت سهم فروش شما در بازار بسیار کاهش می‌یابد بنابراین کاهش کیفیت همراه با کاهش قیمت، استراتژی مناسبی برای شرکت‌های تولیدی نخواهد بود. پیشنهاد ما این است که اگر می‌خواهید سهم فروش کالای خود را در بازار افزایش دهید، برخی از کالاهای شرکت را با کیفیت بالا و با تخفیف ویژه در یک بازه زمانی کوتاه عرضه کنید

مدرسه مدیریت

چگونه می‌توان از خستگی به خلاقیت رسید؟



داشتن حس کلافگی و خستگی در بعضی اوقات، منجر به بروز ایده‌های نوآورانه می‌شود.

اگر سن شما بالای ۳۵ سال است، ممکن است احساس خستگی شدید را درک کرده باشید و در روزهای طولانی و گرم تابستان، کاری برای انجام‌دادن نداشته باشید و در خانه پرسه بزنید.

البته این روزها با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و گوشی‌های هوشمند، ممکن است کمتر کسی احساس خستگی کند.

اگر به این میزان از پطالت رسیده باشید، هر از چند گاهی گوشی خود را چک می‌کنید که چه کسی در شبکه‌های اجتماعی چه چیزی گفته است، اینستاگرام و فیس‌بوک سر می‌زنید، گیف‌های گریه و عکس‌های خنده‌دار می‌بینید، باید بدانید که این ممکن است مشکل بسیاری از افراد باشد.

کلافگی برای شما خوب است

یافته‌های علمی جدید نشان می‌دهد که بطالت فقط تأثیر منفی در انسان ندارد. کلافگی، اگر چه ممکن است که در ذات خود نامطبوع باشد، ولی در عوض باعث می‌شود افراد از خلاقیت خود استفاده کنند تا بتوانند شرایط فعلی‌شان را عوض کنند و برای این کار از ایده‌های جدید استفاده می‌کنند.

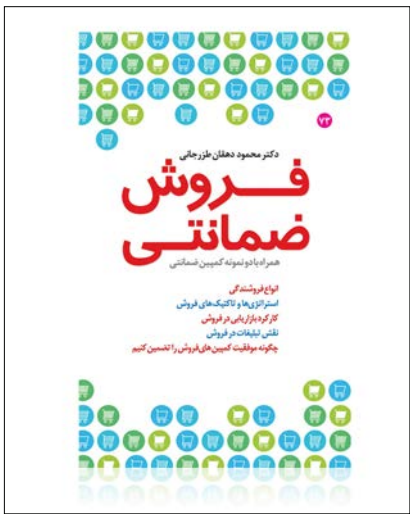
معرفی استار تاپ

یک راه جدید برای پرداخت هزینه

نام شرکت: آفرم
(Affirm) سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذار
خطرپذیر: ۵۲۰ میلیون دلار
چه کاری می‌کند؟ آفرم از نقطه خرید وام می‌دهد تا مشتریان بتوانند در چند ماه خریدشان را بپردازند.

چرا قرار است کارش بگیرد؟ این روش که در ایالات متحده قرار است همگانی شود، به نوعی همان شیوه پرداخت و فروش اقساطی است که پیش‌تر در مغازه‌های سنتی و بر مبنای اعتماد صورت می‌گرفت. حال جای بانک‌ها، یک شرکت حاضر به اعتباردهی و تضمین این کار در ابعاد یک کشور شده است.

فروش ضمانتی



قیمت: ۱۵ هزار تومان
ناشر: مبلغان
تعداد صفحات: ۱۵۲
شابک:
چاپ: اول
قطع: رقعی
جلد: شومیز
تالیف: دکتر محمود دهقان طرزجانی

در پاییز سال ۱۳۵۲ و همزمان با آغاز تحصیل در دانشگاه تهران، انواع روش‌های نوین توزیع و فروش را از مدرسان ژاپنی آموختم.

استادان ژاپنی برای فروش تلویزیون از استراتژی فروش مویرگی سرد استفاده می‌کردند. اکنون بعد از ۴۴ سال تجربه عملی و علمی در امر فروشندگی و نگارش ده‌ها کمپین ضمانتی فروش، همچنین تجدید سازمان فروش بیش از ۲۰ برند با فروش موفق در کشور، به اطمینان به صاحبان کالا و خدمات اعلام می‌کنم که تنها راه موفقیت در فروش، استفاده از کمپین علمی تضمینی برای فروش کالا و گسترش سهم بازار است.

پس از استقبال خوب صاحبان کالا و خدمات، استادان و دانشجویان رشته‌های تبلیغات و بازاریابی از آثار قبلی‌ام، از جمله کتاب کمپین تبلیغاتی از برنامه‌ریزی تا اجرا (۱۳۹۳) به این نتیجه رسیدم که تمامی تجربه‌های نظری و علمی خود در فروشندگی را در کتابی با نام فروش ضمانتی همراه با دو کمپین فروش ضمانتی نوشته شده در سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ در اختیار مدیران فروش، کارآفرینان عزیز، استادان و دانش‌پژوهان محترم قرار دهم.

رویداد

۷ روز آینده در یک قاب

- ◀ همایش بزرگ اشتغال‌زایی
- تاریخ برگزاری: ۲۲ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ همایش راهکارهای توسعه کارآفرینی در بخش کشاورزی
- تاریخ برگزاری: ۲۲ تیر ۹۶
- مکان: اصفهان
- ◀ همایش شهرت شهر، برندشهر، ثروت شهر
- تاریخ برگزاری: ۲۲ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ سومین همایش بین‌المللی دستاوردهای نوین در علوم مدیریت و اقتصاد
- تاریخ برگزاری: ۲۲ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ سیمینار تخصصی مسایل کلیدی در روش‌های تامین مالی و پرداخت
- تاریخ برگزاری: ۲۲ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ همایش بزرگ آینده کسب و کارهای نوپا در ایران
- تاریخ برگزاری: ۲۲ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ نمایشگاه لوازم جانبی خودرو شزن (AAITF China)
- چین
- تاریخ برگزاری: ۲۳ تیر ۹۶
- مکان: شزن
- ◀ چهارمین کنفرانس اقتصاد و مدیریت کاربردی با رویکرد ملی
- تاریخ برگزاری: ۲۳ تیر ۹۶
- مکان: استان مازندران
- ◀ اولین همایش ملی جامع حقوق
- تاریخ برگزاری: ۲۳ تیر ۹۶
- مکان: شیراز
- ◀ سومین کنفرانس بین‌المللی پژوهش‌های نوین در مهندسی و تکنولوژی
- تاریخ برگزاری: ۲۳ تیر ۹۶
- مکان: سیدنی
- ◀ دوره آموزشی استاندارد در اندازه‌گیری پارامترهای لیزر
- تاریخ برگزاری: ۲۳ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ دومین کنفرانس ملی تحقیقات بین‌رشته‌ای در مهندسی کامپیوتر، برق، مکانیک و مکاترونیک
- تاریخ برگزاری: ۲۴ تیر ۹۶
- مکان: استان قزوین
- ◀ کنگره بین‌المللی مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم پایه و مهندسی
- تاریخ برگزاری: ۲۴ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ کنفرانس بین‌المللی چهارمین انقلاب صنعتی - اصفهان
- تاریخ برگزاری: ۲۴ تیر ۹۶
- مکان: اصفهان
- ◀ اولین همایش بین‌المللی پژوهش‌های کاربردی در علوم کشاورزی، منابع طبیعی و محیط زیست
- تاریخ برگزاری: ۲۵ تیر ۹۶
- مکان: همدان
- ◀ همایش ملی عمران، معماری و توسعه پایدار شهری
- تاریخ برگزاری: ۲۵ تیر ۹۶
- مکان: تهران
- ◀ روز بهزیستی و تامین اجتماعی (۹۶)
- تاریخ برگزاری: ۲۵ تیر ۹۶
- مکان: ایران

