

سیستم عامل جدید تلفن همراه در راه است چنگ و دندان نشان دادن هوآوی به اپل

شرکت هوآوی که سومین شرکت بزرگ تولیدکننده تلفن‌های همراه هوشمند در جهان محسوب می‌شود در حال توسعه سیستم عاملی منحصر به فرد برای ابزارهای هوشمند خود است...

۱۳



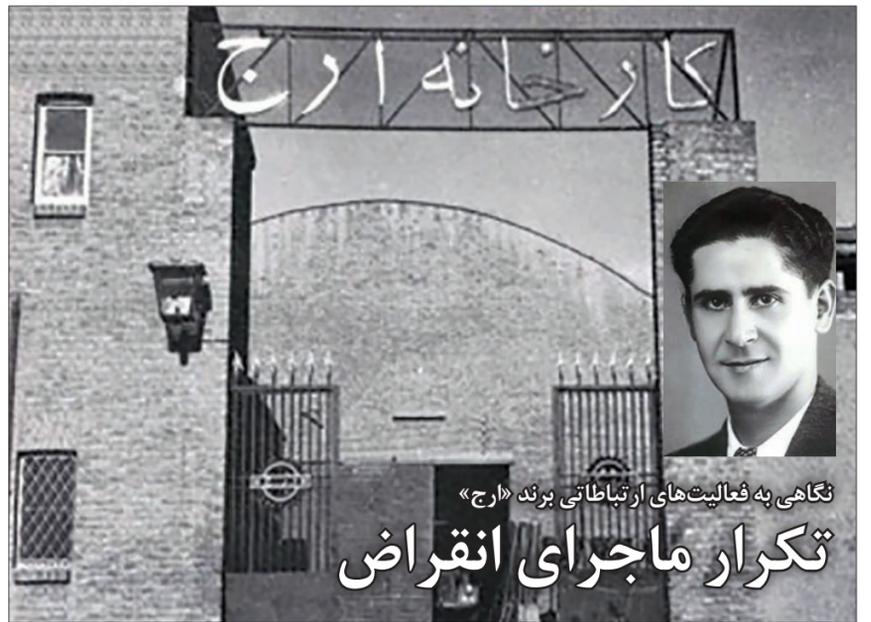
تلاش ظریف برای همکاری های بانکی تهران-پاریس نتیجه داد

مشارکت خودرویی تهران-پاریس از پیچ مراودات بانکی گذشت

جامعه بین‌المللی، بیش از همه بر تسریع روند مشارکت خودروسازان ایرانی با شرکای فرانسوی‌شان، تأثیر خواهد داشت. پژو، سیتروئن و رنو، سه شریک فرانسوی صنعت خودروی ایران هستند که پس از اجرای برجام، هر کدام

همکاری ایران با یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های فرانسوی آغاز شد. این خبری است که منابع آگاه از دستاورد سفر محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه می‌گویند. خبری که علاوه بر تأثیر مثبت آن بر روابط اقتصادی ایران با

مدیران



نگاهی به فعالیت‌های ارتباطی برند «ارج»

تکرار ماجرای انقراض

سرمقاله

حقوق‌های نجومی و نگرانی از ظهور دوباره پوپولیسم

محمدصادق جنان‌صفت
عضو شورای سردبیری

نابرابری در دارایی‌ها و درآمد و جداسازی شهروندان در دادن شانس برای کار کردن و پول درآوردن به‌ویژه اگر از رانت و فساد سرچشمه بگیرد، جامعه را از درون تهی می‌کند. در جامعه‌هایی که نابرابری و جداسازی رخ می‌دهد شهروندانی که از چرخه درآمد بالاتر دور می‌شوند درباره افرادی که با کمترین زحمت، درآمد و دارایی سرشار به دست آورده‌اند نگاه ناخوشی دارند و دلسرد و خموه می‌شوند. اندیشه و کار بسیاری از دلسردشدگان هر سرزمین و کشوری به این سمت گرایش می‌یابد که خود...



مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس در گفت و گو با «فرصت امروز»

تعیین تکلیف فرزاد B تا پایان شهریور ماه

کاهش نرخ سود تسهیلات چشم به راه نشست آتی شورا

مطالبه بخش تولید از شورای پول و اعتبار

۴

معاون اول رئیس‌جمهوری تأکید کرد

پرداخت حقوق و مزایا باید با موافقت شورای حقوق و دستمزد انجام شود

در نظام حقوق و مزایای کارکنان همه دستگاه‌های نظام در قوای سه‌گانه و سایر نهادها و سازمان‌های کشور، خاطر نشان کرد: براساس ماده ۷۴ قانون مدیریت خدمات کشوری تمامی دستگاه‌های اجرایی اعم از اینکه مشمول مقررات این قانون باشند یا نباشند مکلفند قبل از اتخاذ تصمیم در مراجع قانونی ذی‌ربط برای تعیین یا تغییر مبانی و مقررات حقوق و مزایای کارمندان خود یا هر نوع پرداخت جدید موافقت شورای حقوق و دستمزد را کسب کنند.

معاون اول رئیس‌جمهور در همین ارتباط تصریح کرد: بنابراین لازم است تا این قانون در تمامی دستگاه‌های نظام در قوای سه‌گانه و سایر نهادها و سازمان‌های کشور اجرا شود. رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور نیز در این جلسه گزارشی از بررسی‌های صورت‌گرفته و جلسات تشکیل‌شده برای رسیدگی به نابسامانی موجود در نظام پرداخت حقوق و دستمزد ارائه کرد و به تشریح پیشنهادات مطرح‌شده در این جلسات

معاون اول رئیس‌جمهوری در جلسه شورای حقوق و دستمزد گفت: با دریافت‌کنندگان حقوق‌های غیرقانونی و خارج از عرف برخورد خواهد شد. اسحاق جهانگیری با اشاره به جلسات مستمر برگزار شده در روزهای اخیر برای ساماندهی وضعیت نظام پرداخت حقوق و دستمزد، گفت: با دریافت‌کنندگان حقوق‌های غیرقانونی و خارج از عرف برخورد خواهد شد چراکه انتظار جامعه و افکار عمومی نیز از دولت این است که پرداخت‌های غیرقانونی به خزانه بازگردانده و کسانی که در این زمینه مرتکب تخلف شده‌اند، عزل شوند.

وی با تأکید بر لزوم ساماندهی نظام حقوق و دستمزد کشور، اظهار داشت: باید برای سال ۹۵ و نیز برای سال‌های آینده در قالب برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت، تصمیماتی در قالب قانون مدیریت خدمات کشوری اتخاذ شود تا دیگر امکان هرگونه پرداخت حقوق‌های غیرقانونی و خارج از عرف وجود نداشته باشد. وی همچنین با تأکید بر لزوم ایجاد هماهنگی

سرمقاله

حقوق‌های نجومی و نگرانی از ظهور دوباره پوپولیسم

شده‌اند، هیجانی‌تر و عصبانی‌تر می‌شوند و البته حق دارند. استفاده از حربه نابرابری در منازعات سیاسی در هر سرزمین و به‌ویژه در تاریخ معاصر جایگاه بلندی پیدا کرده است و هر حزب و گروه و دسته‌ای لباس عدالت‌خواهی پوشیده و می‌خواهد از این مقوله به نفع خود و به زیان گروه و دسته رقیب استفاده کند. نوشته حاضر ضمن محکوم کردن هر رفتار وابسته به رانت که نابرابری درآمدی را شتاب دهد و جداسازی را تشویق کند مخالفت دارد و موضوع دستمزدهای گروه اندک مدیران ارشد دولتی را غیرقابل قبول می‌داند، اما ادامه این روند را نگران‌کننده می‌داند. استفاده افراطی از این پدیده به زیان دولت و اینکه اکنون فرصت خوبی برای فشردن گلوئی دولت است این روزها به خوبی احساس می‌شود. در شرایط غبارآلود این روزها پیرامون موضوع یاد شده از ناسره باز شناخته شود.

نابرابری در دارایی‌ها و درآمد و جداسازی شهروندان در دادن شانس برای کار کردن و پول درآوردن به‌ویژه اگر از رانت و فساد سرچشمه بگیرد، جامعه را از درون تهی می‌سازد. در جامعه‌هایی که نابرابری و جداسازی رخ می‌دهد شهروندانی که از چرخه درآمد بالاتر دور می‌شوند درباره افرادی که با کمترین زحمت، درآمد و دارایی سرشار به دست آورده‌اند نگاه ناخوشی دارند و دلسرد و خموه می‌شوند. اندیشه و کار بسیاری از دلسردشدگان هر سرزمین و کشوری به این سمت گرایش می‌یابد که خود را در درون گروه‌های پردرآمد ببینانند که با رانت و فساد به سرچشمه ثروت رسیده‌اند.

نابرابری درآمدی به دلیل اینکه محسوس‌تر است، دردآورتر است و انتهایی که احساس می‌کنند در شرایط نابرابری، قرار دارند و یک گروه کوچک از آنها در این راه سرآمدتر



ستاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنام‌ریزی شده برای محموله های قابل حمل با موتور	امکان توزیع ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده	امکان توزیع ۲۰ اپراتور باسختگو به مشتریان	توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای	توزیع از ۳ صبح الی ۹ شب منطقه ای از
امکان توزیع در ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان توزیع در ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان توزیع در ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله... در محل دفتر شما	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله... در محل دفتر شما	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله... در محل دفتر شما
دریافت قیمت بسیار عادلانه و رقابتی بابت خدمات کم نظیر	گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما	گارانتی تحویل سالم محموله در زمان مورد نظر شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما

آماده عقد قرارداد با شرکتهای سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴

درگذشت مهندس مراد مجلسی مدیرعامل شرکت ایکاپ را به خانواده ایشان و فعالان صنعت خودرویی ایران تسلیت عرض می‌کنیم.
مدیریت و کارکنان روزنامه فرصت امروز

جناب آقای علیرضا بختیاری

مدیرمسئول محترم روزنامه دنیای اقتصاد
مصیبت وارده را به جنابعالی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه علو درجات را از خداوند مسئلت می‌نماییم.
مدیریت و کارکنان روزنامه فرصت امروز

تاکید معاون وزیر نفت بر جلوگیری از خام‌فروشی

ارائه طرح‌های جدید پتروشیمی مشروط به تکمیل زنجیره تولید است



معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی با تأکید بر جلوگیری از خام‌فروشی به‌عنوان سیاست مهم شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران در برنامه ششم توسعه، گفت: ارائه طرح‌های جدید پتروشیمی، مشروط به تکمیل زنجیره تولید است.

مرضیه شاهدایی در این زمینه به شانا گفت: سیاست مهم این شرکت در برنامه ششم توسعه، جلوگیری از خام فروشی با هدف توسعه بیش از پیش صنعت پتروشیمی کشور است و از آنجا که تکمیل زنجیره تولید در این صنعت از اهمیت بالایی برخوردار است، شرکت ملی صنایع پتروشیمی طرح‌های جدید را به شرط تکمیل زنجیره تولید ارائه خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران افزود: ما به‌عنوان متولی صنعت پتروشیمی کشور، طرح‌ها و مجوزهای خواب‌آکنه‌ای منابع هیدروکربوری را در صورتی ارائه می‌کنیم که سرمایه‌گذار نسبت به تکمیل زنجیره تولید اقدام کند.

وی تصریح کرد: به همین منظور در وزارت نفت و شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران مقرر شده است با هدف جلوگیری از خام‌فروشی، قراردادهای و مجوزهای جدید برای خواب‌آکنه‌های هیدروکربوری متان، اتان، پروپان و... به این شرط ارائه شود که تکمیل زنجیره تولید صنعت پتروشیمی در دستور کار قرار گیرد.

شاهدایی در ادامه در مورد تعیین وزیر نفت که سال ۹۵ را سالی استثنایی برای صنعت پتروشیمی کشور خوانده است، گفت: امسال ۱۱ طرح پتروشیمی به بهره‌برداری می‌رسد و برآورد ما این است که حدود ۵ تا ۶ میلیون تن به ظرفیت تولید صنعت پتروشیمی کشور اضافه شود.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران با اشاره به افتتاح طرح‌های لرستان و اسیدسولفوریک مهاباد اعلام کرد: دو طرح اوره آمونیاک مردودشت و MEG پتروشیمی مروریاد هم در مرحله تولید قرار دارند و آماده افتتاح هستند.

وی خاطر‌نشان کرد: طرح‌های فاز ۲ پتروشیمی کولیان، پلی‌استایرن تخت جمشید پارس سلولیه، فاز ۳ پتروشیمی پردیس، کارون ۲، فاز یک دماوند و خط اتیلن غرب به مرحله تولید می‌رسند و تا پایان امسال افتتاح می‌شوند.

صنایع پایین‌دستی



معاون منطقه آزاد اروند خبر داد

آغاز ساخت «شیمی شهر» در منطقه آزاد اروند

معاون سازمان منطقه آزاد اروند از ایجاد محدوده جغرافیایی «شیمی شهر» به منظور استقرار و تمرکز صنایع پایین‌دست نفت، گاز و پتروشیمی خبر داد.

محمدرضا معتمدی در گفت‌وگو با ایسنا، در مورد جزییات ایجاد پروژه «شیمی شهر» اظهار کرد: «شیمی شهر» محدوده جغرافیایی است که تنها

در آن صنایع پایین‌دستی پتروشیمی، نفت و گاز مستقر خواهند شد و به همین منظور مطالعات لازم برای ساخت آن آغاز و محدوده جغرافیایی مورد نظر نیز جانمایی شده است. مساحت این محدوده اما به تدریج تا ۳۰۰ و ۴۰۰ هکتار افزایش می‌یابد.

وی با اشاره به اینکه تمام صنایع پایین‌دست نفت، گاز و پتروشیمی در «شیمی شهر» مستقر و متمرکز می‌شوند، بیان کرد: این محدوده جغرافیایی به‌عنوان یک فرصت جدید سرمایه‌گذاری در منطقه

ایجاد خواهد شد که از نظر جغرافیایی روبه‌روی شهرک صنعتی آبادان است. در مورد این پروژه مطالعه روی زیرساخت‌ها، معابر و دسترسی‌ها آغاز شده و بحث مربوط به مناقصه «شیمی شهر» تمام شده است. یکی از شرکت‌ها در این خصوص ورود خواهد کرد و در این خصوص با وزارت نفت هماهنگ هستیم و قصد داریم خواب‌آکنه لازم برای صنایع پایین‌دست نفت و گاز و پتروشیمی را فراهم کنیم. نکته جالب اینکه تاکنون شهرک‌های صنعتی مختلفی داشته‌ایم که انواع مختلف صنایع در آن وجود داشته‌اند اما در محدوده «شیمی شهر» تمام صنایع پایین‌دست مربوط به پتروشیمی، نفت و گاز مستقر خواهند شد.

معتمدی در ادامه با اشاره به اینکه تاکنون مجوز ایجاد ۲۷ واحد پتروشیمی صادر شده است، خاطر نشان کرد: بیش از ۷۰ درصد این واحدها به بهره‌برداری رسیده‌اند. علاوه بر این مجوز ایجاد ۱۶ پالایشگاه کوچک نیز صادر شده است که پنج مورد آنها به بهره‌برداری رسیده و سه مورد دیگر نیز در آینده نزدیک به بهره‌برداری می‌رسند.

بنابراین هشت پالایشگاه کوچک را می‌توان فعال شده دانست و هشت پالایشگاه دیگر نیز در دست ساخت هستند. معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد اروند با تأکید به اینکه همه این تصمیمات به منظور جلوگیری از خام‌فروشی است، گفت: قصد داریم محصولات مختلف نفت و پتروشیمی را در منطقه تولید کنیم و در این مسیر گام برداریم، یکی از مشکلات اساسی ما بحث کمبود منابع مالی است و برای به نتیجه رسیدن پروژه‌ها نیازمند اعتبارات لازم هستیم، دولت در این زمینه در حال کمک کردن است و امیدواریم با ارائه تسهیلات به‌نگاه‌ها و صنایع کوچک و متوسط این بخش از مشکلات حل شود.

مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

تعیین تکلیف فرزاد B تا پایان شهریور ماه

توسعه میادین پارس شمالی از برنامه ششم حذف شد

الیه ابراهیمی

crabrain1941@gmail.com

اواخر سال گذشته بود که شرکت ملی نفت، توسعه میدان گازی فرزاد B را از شرکت نفت فلات قاره به شرکت نفت و گاز پارس POGC واگذار کرد تا این بار شرکت نفت و گاز پارس با هندی‌ها برای توسعه این میدان گازی مذاکره

کنند. پیش از این کلیاتی از این میدان از جمله برآورد هزینه ۵ میلیارد دلاری تعیین شده بود. با مذاکرات POGC تفاهم‌نامه مشترک میان ایران و هند برای توسعه این میدان گازی مشترک نهایی شد. براساس این تفاهم‌نامه طرف هندی موظف است در مدت زمان دو ماهه با توجه به مطالعات اولیه این میدان که توسط هندی‌ها چند



فرزاد ابراهیمی

قرار بود هندی‌ها دو ماه بعد از انعقاد تفاهم‌نامه مدل مالی و اجرایی پیشنهادی شان را ارائه دهند، آیا این مدل به شما ارائه شده است.

بعد از برگزاری جلسات متعدد با نخست‌وزیر و وزیر انرژی هند، برنامه زمان‌بندی مشخص و قرار شد هندی‌ها تا آخر سپتامبر یعنی شهریورماه امسال مدل مالی و اجرایی را تهیه و به ما ارائه دهند تا میزان سرمایه‌گذاری و چگونگی روند برگشت آن تعیین شود. در این مدل مالی همچنین مشخص خواهد شد که هندی‌ها طی یک بازه زمانی معین چه میزان گاز از این میدان برداشت خواهند کرد. مدل مالی پیشنهادی باید در معاونت سرمایه‌گذاری شرکت ملی نفت بررسی شود تا در صورت تایید، قرارداد نهایی امضا شود. البته برای تسریع در کار نامه‌ای به هندی‌ها ارسال شده تا این موضوع نهایی شود.

گویا هندی‌ها مبلغ قرارداد را بیش از ۵میلیارد دلار اعلام کرده‌اند و انتظار سود

بیشتری از این قرارداد دارند، این موضوع صحت دارد؟

بحث تجاری بودن توسعه میدان باید مورد تایید شرکت ملی نفت باشد. هندی‌ها انتظار دارند قیمت‌ها براساس توافق اولیه هشت سال پیش باشد. مدل مالی هندی‌ها باید از منظر تجاری بودن تایید شود، در غیراین صورت توافق نهایی نیست و براساس برنامه کنونی فنی دو کشور در حال همکاری

هستند حتی دو هفته گذشته تیم فنی ایران به هند سفر کرده بود و دستاوردهای خوبی نیز داشت اما مسئله مهم در به سرانجام رسیدن این توافق مدل مالی از منظر تجاری بودن است.

آیا می‌توان امیدوار بود که توسعه میدان گازی فرزاد B به هندی‌ها واگذار شود؟

این موضوع در حال بررسی است و براساس برنامه کنونی همکاری برای عملیاتی شدن

همه چیز امکان دارد اما در این باره باید شرکت ملی نفت تصمیم‌گیری‌باشد.

شرکت نفت و گاز پارس برای توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی چه برنامه‌ای دارد؟

در این خصوص باید شرکت ملی نفت تصمیم‌گیری کند، شرکت نفت و گاز پارس تنها مجری است. این شرکت قرارداد نهایی می‌کند و بعد از امضا شرکت ما نماینده خواهد بود. POGC تنها از نظر فنی نظر می‌دهد.

در حال حاضر اولویت کاری POGC تمام چه پروژه‌هایی است؟

تمام فازهای باقی مانده و میدان مشترک‌های در برنامه آتی این شرکت است. اولویت اتمام طرح‌های توسعه‌ای، نگهداشت فازهای پارس جنوبی است. در حال حاضر با توجه به اینکه پارس شمالی و توسعه میادین گلشن و فردوسی در برنامه ششم توسعه قید نشده است از این رو برنامه‌ای برای این میادین نداریم.



وزیر نفت اعلام کرد

دولت پیشنهاد تک‌نرخی شدن بنزین را به مجلس می‌برد

محاسبات و سازمان بازرسی بود که بیشتر اشکالات حقوقی به قراردادهای وارد می‌کردند.

وی در این باره عنوان کرد: برای مثال در برخی جاها مشکل مربوط به سرمایه‌گذاری خارجی‌ها در صنعت نفت ایران بود که ما برخی اصطلاحات را در این زمینه تغییر دادیم، یا مثلاً در جایی این مورد پیش‌بینی شده بود که اگر نفت تولیدی در یک میدان را در داخل کشور نیاز داریم بتوانیم از نفت میادین دیگر به خارجی‌ها به‌عنوان دستمزد تحویل دهیم که در این مورد نیز اشکالاتی مطرح بود که ما به جای آن سوآپ و معاوضه را جایگزین کردیم.

زنگنه همچنین با اشاره به اینکه برخی انتقادات مبنی بر این بود که به نظر می‌رسد با تدوین IPC وزارت نفت از هیچ‌روشن دیگری در زمینه توسعه میادین نفتی استفاده نخواهد کرد، گفت: برای حل این اشکال نیز دو ماده اضافه کردیم که براساس آن ما می‌توانیم هم از شیوه بیع متقابل و هم از روش‌های گذشته برای توسعه استفاده کنیم تا این نگرانی‌ها نیز برطرف شود.

وی با اشاره به اینکه یکی دیگر از اشکالات تعیین سقف برای توسعه، به شیوه استفاده از این قراردادها بود، تصریح کرد: برای این نیز سقفی در نظر گرفته‌ایم که با این مورد نیز مشکلی نداشته‌اند.

زنگنه همچنین با اشاره به اینکه در قراردادهای جدید نفتی ایران (IPC) چند نوع ایراد از سوی منتقدان مطرح می‌شد، ادامه داد: می‌توان این انتقادات را به سه دسته کلی تقسیم کرد: برخی از منتقدان معتقد بودند که بستن قراردادهای نفتی خیانت و جنایت بوده که با این افراد نمی‌توانستیم بحثی داشته باشیم.

وزیر نفت همچنین با بیان اینکه با تمام این تغییرات همچنان چارچوب قراردادهای ثابت مانده است، عنوان کرد: برای مثال در یکی از مفاد قراردادهای تشکیل یک کمیته مشترک قراردادی اشاره شده بود. ما در این کمیته ۵۰ درصد رأی داشتیم که بدون آن هیچ طرحی مورد تصویب قرار نمی‌گرفت. اما منتقدان اصرار داشتند طرح‌های خروجی از این کمیته مورد تأیید شرکت ملی نفت قرار گیرد که ما این شرط را که از نظر ما اضافی است به قرارداد افزودیم.



تغییر بوده و البته این تغییرات باید براساس اصولی که در دولت تصویب می‌شود، باشد.

وی با بیان اینکه مناقصات ایران برای دو میدان یعنی میادین مشترک و میادین در حال برداشت برای افزایش بازیافت بهره‌وری می‌شود، ادامه داد: به طور کلی در مرحله اول مناقصات ۱۵ یا ۱۵ میدان را معرفی می‌کنیم و البته در مراحل بعد مناقصات برای اکتشاف نیز برگزار می‌کنیم و کار را با میادین مشترک شروع خواهیم کرد.

وی درباره زمان احتمالی برگزاری نخستین مناقصات عنوان کرد: تاکنون اشکال مناقصه‌ها بررسی شده است. وزیر نفت دولت یازدهم تصریح کرد: شرکت‌ها برای ورود به بازار باید ابتدا باید از نظر کیفی مورد بررسی قرار گیرند.

مناقصه اول نفتی ایران

وزیر نفت در بخش دیگری از صحبت‌هایش در خبرگزاری ایسنا با اشاره به اینکه حدود شش ماه پیش طرح قراردادهای جدید نفتی به تصویب وزارت نفت رسید، خاطر نشان کرد: در مورد این قراردادها انتقاداتی شد که در مورد آن صداها ساعت جلسه برگزار شد و اصلاحاتی در آن به وجود آمد تا نگرانی‌های برخی منتقدان برطرف شود.

زنگنه با اشاره به اینکه ظرف مدت کوتاهی این طرح در دولت به تصویب می‌رسد، اظهار کرد: بر مبنای طرح نهایی ما مناقصات را برگزار و میادین را مشخص می‌کنیم. وی با بیان اینکه هنوز پیش‌نویس قرارداد آماده نشده است، افزود: ما چارچوب را به تصویب می‌رسانیم و پیش‌نویس نیز در حال تهیه است.

بیش‌بخشی از پیش‌نویس نیز بر مبنای پیشنهادهای شرکت‌ها ارائه می‌دهند نوشته می‌شود و یک چیز غیرقابل انعطاف نخواهد بود. بلکه در هر مورد تا حدودی قابل

نفت



مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی:

گرجستان، شاهراه صادراتی ایران برای ورود به بازارهای اروپایی است

مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران گفت: گرجستان می‌تواند شاهراه صادراتی ایران برای ورود به بازارهای اروپا باشد.

امیر وکیل‌زاده در گفت‌وگو با شانا، با بیان اینکه مذاکره با کشورهای ارمنستان و گرجستان برای صادرات فرآورده‌های نفتی یکی از اولویت‌های امسال شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران است، افزود: مذاکره با ارمنستان را برای ورود به بازار گرجستان آغاز کرده‌ایم.

وی با اشاره به اینکه مذاکرات با گرجستان مثبت بوده و این کشور در حال حاضر متقاضی خرید فرآورده‌های نفتی از ایران است، اظهار کرد: بازار گرجستان می‌تواند بازار خوبی در آینده نزدیک برای دسترسی به بازار اروپا باشد.

مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران در مورد هزینه‌های صادرات، با اشاره به اینکه هزینه صادرات زمینی فرآورده نفتی از صادرات دریای بالاتر است، تصریح کرد: بهره‌مندی از صادرات ریلی و خط آهن گزینه مناسب‌تری است چون هزینه‌های این روش کمتر است و کمک می‌کند در کنار صادرات زمینی بخشی از اروپای شرقی را پوشش دهیم.

وی آینده صادرات فرآورده‌های نفتی را روشن دانست و ادامه داد: امسال برای کسب بازارهای جدید صادراتی برنامه گسترش مسافت را در دستور کار داریم؛ به این معنا که با حفظ بازار کشورهای همسایه، به بازارهای جدید ورود پیدا کنیم.

وکیل‌زاده به صادرات فرآورده‌های نفتی به افغانستان اشاره کرد و با بیان اینکه پارسل ۲۵ درصد از سهم بازار افغانستان در اختیار ایران بود، تصریح کرد: به این ترتیب ۷۵ درصد بازار این کشور در اختیار ایران نبود، در صورتی که با تدابیر و توانمندی موجود امیدواریم امسال سهم بیشتری از این بازار را نصیب خود کنیم.

مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران تأکید کرد: بازار افغانستان برای ایران بازار خوبی است و با سیاست‌های جدید و توافق صورت گرفته برای کاهش هزینه‌ها، امیدواریم در صادرات فرآورده‌های نفتی سهمی بیش از ۲۵ درصد را در این کشور به دست آوریم.

آرامش بازار نفت پس از خروج انگلیس از اتحادیه اروپا



قیمت‌های نفت روز دوشنبه که فعالان بازار شوک رأی هفته گذشته مردم انگلیس برای خروج از اتحادیه اروپا را بهتر هضم کردند و دریافتند این همه‌پرسی تأثیر چندانی بر تقاضای جهانی برای انرژی نخواهد گذاشت، تثبیت شدند. به گزارش ایسنا، قیمت نفت خام آمریکا با ۱۸ سنت افزایش، به ۴۷.۸۱ دلار در هر بشکه رسید.

نفت برنت که قیمت پایه بازار جهانی است با ۳۵ سنت افزایش نسبت به قیمت نهایی روز جمعه، ۴۸.۷۶ دلار، در هر بشکه معامله شد. هر دو قیمت پایه روز جمعه که بازارهای مالی جهانی در واکنش به رأی مردم انگلیس به خروج از اتحادیه اروپا ریزش کرده‌اند، کاهش داشتند. کمپین ترک اتحادیه اروپا با جلب حدود ۵۲ درصد از رأی مردم انگلیس در برابر رأی ۴۸ درصدی حامیان ماندن در این بلوک به پیروزی رسید.

اما قیمت‌های نفت روز دوشنبه که تحلیلگران اظهار کردند خروج انگلیس از اتحادیه اروپا تأثیر چندانی بر معاملات فیزیکی نفت نخواهد داشت، تثبیت شدند.

گروه مالی گلد سائز در گزارشی نوشت: اگر تولید ناخالص داخلی انگلیس در واکنش به رأی خروج حداکثر ۲ درصد کاهش پیدا کند، تقاضا برای نفت در انگلیس به میزان یک درصد یا ۱۶ هزار بشکه در روز کاهش خواهد یافت که برابر با ۰.۱۶ درصد از تقاضای جهانی است که رقم ناچیزی است.

براساس گزارش رویترز، یکی از نگرانی‌های بازار اشباع فراینده محصولات پالایش شده به‌ویژه در آسیاست.

دورنمای عرضه و تقاضای قوی‌تر در چند هفته گذشته از قیمت‌های نفت حمایت کرده و قطعی‌های برنامه‌ریزی نشده در کشورهای تولیدکننده بزرگ مانند کانادا و نیجریه به حذف مازاد عرضه در بازار کمک کرده است. آماري که روز جمعه از سوی گروه صنعتی بیکر هیوز منتشر شد نشان داد که شمار ذک‌های حفاری نفت فعال آمریکا هفته گذشته برای نخستین بار در یک ماه اخیر کاهش داشت و با هفت حلقه کاهش، به ۳۳۰ حلقه رسید. این آمار نگرانی‌ها نسبت به آغاز بهبود تولید نفت آمریکا را کمتر کرد.

اتاق بازرگانی

بررسی تغییر روزهای تعطیل برای همخوانی اقتصادی ایران و بین الملل



کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در نوزدهمین نشست خود، هدف از پیشنهاد افزایش شمار روزهای تعطیل پایان هفته به دو روز و جابه جایی تعطیلی پنجشنبه و جمعه به جمعه و شنبه را مطابقت بیشتر اقتصاد ایران و نظام بین الملل اعلام کرد. به گزارش اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، رئیس کمیسیون گردشگری اتاق تهران در نوزدهمین نشست این کمیسیون اعلام کرد: با اعضای کمیسیون در مورد پیامدهای این طرح مطالعاتی، مباحث مفصلی صورت گرفته است و کمیسیون در نظر دارد نتایج آن را به طور مدون و کامل در آینده نزدیک منتشر کند. «محسن مهرعلیزاده» افزود: در این نشست پس از خواندن گزارش و اصلاح آن، اعضای کمیسیون تصمیم گرفتند با پییمودن مراحل قانونی، تصویب در هیأت رئیسه و هیأت نمایندگان اتاق تهران و ایران، آن را از تصویب شورای گفتگو بگذرانند تا به سایر مراجع قانونی نیز ارائه شود. مهرعلیزاده گفت: کمیته و کیفیت تعطیلات، از مسائل اثرگذار بر رشد اقتصادی و رفاه اجتماعی کشورها محسوب شده و در بیشتر کشورها توجه ویژه ای به آن می شود. وی افزود: در گزارش تهیه شده پیامدهای نظام تعطیلات از منظر اقتصادی، اجتماعی و گردشگری بررسی و به دستاوردهای تغییر روزهای تعطیل پایان هفته اشاره شده است. رئیس کمیسیون گردشگری اتاق تهران یادآوری کرد ممکن است موضوع ساماندهی تعطیلات حساسیت‌هایی را میان برخی گروه‌های مختلف ایجاد کند. وی افزود: اعضای کمیسیون گردشگری اتاق تهران تصمیم دارند دلایل خود را برای ارائه این پیشنهادها همراه با استنادهای علمی و مقایسه‌ای به مراجع ذیصلاح ارائه کنند و همچنین مزایای تغییر تعطیلات پایان هفته را از طریق رسانه‌ها و مطبوعات و صداوسیما به اطلاع مردم برسانند. به گزارش ایرنا، طرح موضوع ساماندهی تعطیلات پایان هفته در هفته‌های گذشته واکنش‌های متفاوتی را در پی داشته است.

رئیس هیات مدیره انجمن صنفی کاشی و سرامیک:

دولت سیاست‌های خود را برای رونق صنعت ساختمان اجرایی کند



رئیس هیات‌مدیره انجمن صنفی تولیدکنندگان کاشی و سرامیک کشور گفت: امروز فعالان این صنعت در انتظار اجرایی شدن سیاست‌های دولت در بخش ساختمان و مسکن هستند زیرا حرکت در این زمینه، رونق فعالیت مشاغل مختلف کشور را به دنبال خواهد داشت. محمد روشنفکر در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: برنامه کاهش نرخ سود بانکی، سیاست بهسازی و نوسازی بافت‌های فرسوده شهری، اعطای تسهیلات ارزان قیمت و دیگر برنامه‌های دولت می‌تواند پیامد رونق در بخش ساختمان و مسکن را به دنبال داشته باشد و پیش‌بینی می‌شود از اوایل سال ۹۶ شرایط مناسبی را شاهد باشیم. وی اضافه کرد: امروز صنعت کاشی و سرامیک کشور ظرفیت ۷۰۰ میلیون مترمربعی دارد و با توجه به وضعیت بازار، اکنون تولیدکنندگان این بخش با کمتر از ۴۰ درصد ظرفیت اسمی فعالیت دارند. روشنفکر یادآور شد: سال گذشته هیات‌مدیره این انجمن در موسسه‌ای باهدف مدیریت بحران و تنظیم بازار (به دلیل دیو ۳۰۰ میلیون مترمربعی در انبارها و نمایندگی‌ها) به تولیدکنندگان پیشنهاد داد در صورت صلاحدید برای

دوره ۱۵ اسفند ۹۴ تا ۱۵ خرداد ۹۵ نسبت به توقف تولید خطوط تولید واحد مربوط اقدام کنند اما این امر با توجه به فروش تولیدات شکل اجرایی به خود نگرفت و شماری از واحدها، فروردین و برخی دیگر اردیبهشت امسال تولید خود را از سر گرفتند. وی تاکید کرد: انجمن به هیچ وجه دستور تعطیلی نداد بلکه برای جلوگیری از انباشت تولید در انبارها پیشنهاد داد دوره‌ای کوتاه با صلاحدید مدیریت هر واحد اقدام لازم برای توقف تولید به عمل آید و اکنون شرایط بهتر است. روشنفکر گفت: براساس آمارهای موجود بیش از ۱۳۰ واحد تولید کاشی و سرامیک در کشور فعالیت دارند که در کشور فعالیت دارند که ۵۰ درصد این واحدها در استان یزد پروانه بهره‌برداری گرفته‌اند و حجم سرمایه‌گذاری در این بخش به رقم ۴۰ هزار میلیارد ریال (۴ هزار میلیارد تومان) رسیده است. وی افزود: شرایط بازار فروش تولیدات به‌گونه‌ای است که در مواقعی کارخانه‌ها کارگران را به مرخصی می‌فرستند و رقم قابل اهدای تولیدی کشور نیز ۲۰ درصد است و با بهبود شرایط، فراخوان می‌دهند و کارگران مشغول فعالیت می‌شوند و این امر در برخی واحدها رخ داد و اکنون

بین الملل

خروج انگلیس از اتحادیه اروپا به نفع اقتصاد ایران قابل بهره‌برداری است

یک کارشناس استراتژی اقتصادی با بیان اینکه اقتصاد ایران از اثرات ثانویه خروج انگلیس از اتحادیه اروپا از قبیل کاهش قیمت نفت و افزایش نرخ طلا تاثیر می‌پذیرد، گفت: از آنجا که این رویداد باعث از دست رفتن برخی بازارهای انگلیس می‌شود، می‌توان از آن به نفع ایران استفاده کرد. محمدرضا بابایی در گفت و گو با ایرنا درباره رأی مردم انگلیس برای خروج این کشور از اتحادیه اروپا و تاثیر آن بر اقتصاد ایران اظهار داشت: تبعات اجرایی این تصمیم در روزهای اخیر خود را بر اقتصاد جهانی نشان داده و تا چند روز آتی نیز ممکن است همچنان نظام‌های مالی یورو و دیگر واحدهای پولی را تحت تاثیر خود قرار دهد. این کارشناس استراتژی اقتصادی گفت: برخی تصور می‌کنند تاثیرات جهانی ناشی از این تحول در اقتصاد لندن به دلیل متصل نبودن سیستم مالی و اقتصاد ایران به اقتصاد جهانی تاثیری در داخل نخواهد داشت، اما بی‌تردید تاثیری بر بازار نفت و طلا خواهد گذاشت که از این طریق اقتصاد ایران نیز تحت تاثیر قرار خواهد گرفت.

وی با یادآوری اینکه کاهش قیمت نفت یکی از تبعات این تحول در اقتصاد انگلیس است، افزود: از آنجا که ایران کشوری نفتی تلقی می‌شود، بی‌شک تحولات بازار نفت بر اقتصاد کشورمان اثرگذار است. بابایی خاطرنشان کرد: در چند روز گذشته شاهد کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی بودیم که هرچند رفتاری هیجانی تعبیر می‌شود اما نگرانی‌ها از این است که این رفتار هیجانی به یک روند تبدیل شود و شاهد کاهش روز افزون قیمت نفت باشیم. وی ادامه داد: اتفاقی که در لندن رخ داده، به معنی افزایش ریسک است که به تبع آن نرخ‌های توسعه اقتصادی کمی کاهش می‌یابد و از این رو نفت که یکی از پارامترهای آن محسوب می‌شود، کمتر خریداری می‌شود، بنابراین شاهد کاهش قیمت نفت خواهیم بود و وقتی این مشکل جدی‌تر خواهد شد که این کاهش از تاثیرات هیجانی به روند دامنه‌دار تبدیل شود. این کارشناس استراتژی اقتصادی خاطرنشان کرد: ایران قصد دارد در قالب بودجه امسال و نیز برنامه پنج‌ساله ششم توسعه گام‌های بلندی برای خروج از رکود بردارد که کاهش قیمت نفت به تحقق این سیاست‌ها اثرگذار خواهد بود و ممکن است دولت را با کسری بودجه رو به رو کند. بابایی درباره اثرگذاری این همه‌پرسی بر بازارهای مالی جهانی نیز گفت: بخش طلا، فلزات اساسی و کالا افزایش قیمت را تجربه خواهند کرد.

کشاورزی

مدیرکل دفتر مقررات و استانداردهای بازرگانی:

وزارت جهاد کشاورزی شیوه تامین شکر خام کارخانه‌های تصفیه را اعلام کرد



که محصولات چغندر قند و نیشکر کشاورزان را خریداری می‌کنند، به تناسب خرید مجاز به واردات شکر شده‌اند و کارخانه‌های تصفیه شکر اجازه واردات شکر سفید را ندارند. به گزارش ایرنا، اتخاذ سیاست و برنامه‌های حمایت از تولید داخلی وزارت جهاد کشاورزی در قالب تامین نهاده‌های مناسب و با کیفیت مثل بذر، کود، مکانیزاسیون، تسهیلات و توسعه کشت نشایی و پاییزه و همچنین افزایش نرخ خرید تضمینی و اعمال ممنوعیت واردات بی‌رویه شکر سفید، با تلاش کشاورزان تولید چغندر قند از ۲.۷ به ۵.۷ میلیون تن رسید و میزان تولید شکر حاصل از چغندر قند و نیشکر از حدود یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن در سال ۹۲ به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال ۹۴ افزایش یافت.

مدیرکل دفتر مقررات و استانداردهای بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی گفت: کارخانه‌های تصفیه شکر از طریق شیوه‌های تعیین شده توسط وزارت جهاد کشاورزی می‌توانند شکر خام مورد نیاز خود را تامین کنند و همچنین ممنوعیت واردات شکر کنوآم دارد. به گزارش ایرنا از وزارت جهاد کشاورزی، سیدجمال مدرسری در پی انتشار وقفه تولید برخی کارخانه‌های تصفیه شکر به دلیل اعمال سیاست ممنوعیت واردات شکر از سوی افزود: کارخانه‌های تصفیه شکر از محل ظرفیت ورود موقت می‌توانند با هماهنگی گمرک، شکر خام تهیه کرده و پس از تصفیه به کشورهای دیگر صادر کنند. وی تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی به منظور حمایت از کارخانه‌های تصفیه شکر، وزارت جهاد کشاورزی

سال گذشته اجازه ورود موقت شکر خام برای تصفیه و صادرات مجدد را مشروط بر عدم توزیع آن در بازارهای داخلی داد. این مقام مسئول اظهار داشت: سالانه مقداری شکر برای تامین ذخایر راهبردی توسط شرکت بازرگانی دولتی ایران وارد و ذخیره‌سازی می‌شود که برای حمایت از کارخانه‌های تصفیه شکر، وزارت جهاد کشاورزی

استادان، مدرسان، پژوهشگران و مدیران کتابخانه‌های مراکز دانشگاهی و تحقیقاتی

مجلات و کتب عمومی و تخصصی خارجی را از ما بخواهید

موسسه فرهنگی و مطبوعاتی نشرآوران

جهت ثبت سفارش به نشانی اینترنتی زیر مراجعه نمایید:

www.nashravarar.ir

مردم با اطمینان از تعاونی‌ها خرید کنند

معاون وزیر کار گفت: با راه‌اندازی بازار مجازی تعاون، همه مردم، دستگاه‌ها، سازمان‌ها و صادرکنندگان می‌توانند از آخرین دستاوردهای بخش تعاون کشور اطلاع یافته و به طور مستقیم از تولیدات تعاونی‌ها خرید کنند. سیدحمید کلانتری در گفت‌وگو با ایرنا، با اشاره به راه‌اندازی بازار مجازی تعاون و تشریح مزیت‌های آن اظهار کرد: بازار مجازی تعاون بخشی از پورتال جامع تعاون است که به دلیل ضرورت جدی تقویت بخش تعاون لازم بود شکل بگیرد بنابراین به شکل مستقل و بدون وابستگی به دولت در قالب شرکت تعاونی سهمی عام رونمایی شد و آغاز به کار کرد. وی هدف این بازار را گسترش تعاملات اقتصادی و انجام خریدوفروش میان تعاونی‌ها ذکر کرد و گفت: جریان فعالیت بازار مجازی تعاون به این شکل است که از تعاونی‌هایی که در دورترین نقطه کشور یا نقاط مرزی هستند تا تعاونی‌های بزرگ، امکان عرضه کالاها خود در این بازار مجازی را به دست می‌آورند. کلانتری تصریح کرد: تعاونی‌های تولیدی ضمن عرضه کالاها خود

رئیس اداره حفاظت محیط زیست آمل گفت که مأموران اجرایی این اداره چندین لاشه گوسفند آلوده به بیماری تب برقی را عصر یکشنبه پیش از عرضه به بازار مصرف کشف و ضبط کردند. «بهمن صادق‌نژاد» در گفت و گو با ایرنا افزود: مأموران این اداره پس از کسب گزارش‌های مردمی مبنی بر کشتار غیرمجاز در منزل مسکونی یک شهروند آملی، با همکاری پلیس امنیت آمل و دستور دادستان وارد منزل این فرد متخلف شدند و در بررسی‌های اولیه ۱۱ لاشه گوسفند دیخ شده و آلوده به نمونه‌های تب برقی را کشف و ضبط کردند. وی گفت که تمامی لاشه‌های کشف شده برای شناسایی و تایید بیماری به اداره دامپزشکی آمل منتقل و پس از بررسی مشخص شد تمام لاشه گوسفندان آلوده به بیماری تب برقی است. صادق‌نژاد اضافه کرد: در این ارتباط دو قصاب متخلف دستگیر، تحویل مراجع قضایی و با قرار بازداشت روانه زندان شدند. بیماری تب برقی از اوایل فروردین ماه امسال در چند نقطه از این استان شیوع پیدا کرده و سبب تلفات تعدادی از دام‌های مناطق مختلف از جمله شهرستان‌های بهشهر و چالوس شده بود. مسئولان دستگاه‌های ذریبط از جمله دامپزشکی مازندران اوایل اردیبهشت علت شیوع این بیماری را کمبود واکسن اعلام ولی تاکید کرده بودند که بیماری با شناسایی نقاط آلوده و انجام اقدامات پیشگیرانه مهار شده است. تب برقی از بیماری‌های بومی شده در استان مازندران محسوب می‌شود که به دلیل رعایت نکردن شرایط بهداشتی و انجام ندادن اقدامات پیشگیرانه می‌تواند شیوع یابد. بهترین راهکار برای جلوگیری از شیوع این بیماری متخصص حیوانات، رعایت نکات دامپزشکی در ورود دام‌ها از نقاط آلوده، واکسینه کردن دام آلوده و آشنایی دقیق دامداران با این بیماری است. دامداران مازندران بیماری تب برقی را که یک نوع بیماری عفونی است «طبقه» می‌نامند. نشانه‌های این بیماری در گاو، تب، بی‌اشتهایی، لرز، کاهش تولید شیر به مدت ۲ تا ۳ روز، ریزش بزاق و لگش است و دوره درمان این بیماری در دام‌های سنگین بین یک تا دو هفته زمان می‌برد. نشانه‌های این بیماری در گوسفند و بز توقف شیردهی است. مازندران با حدود ۳ میلیون رأس دام سبک و سنگین، رتبه نهم را از این لحاظ در بین ۳۱ استان کشور دارد.

خبرنامه

مدیرعامل بانک رفاه برکنار شد

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از تغییر مدیرعامل بانک رفاه کارگران خبر داد و گفت: مدیرعامل جدید این بانک امروز معرفی می‌شود.

به گزارش ایلنا، علی ربیعی در حاشیه بازدید از مرکز ترک اعتیاد بهیود گستران همگام بدون پاسخ به سوال خبرنگاران درباره فیش حقوقی مدیرعامل بانک رفاه کارگران، از اینکه رسانه‌ها اخلاق حرفه‌ای را در این خصوص رعایت نمی‌کنند انتقاد و تأکید کرد: امروز مدیرعامل جدید این بانک معرفی می‌شود.

نقل مکان رگولاتور مالی اروپا از انگلیس

اتحادیه اروپا به‌دنبال رای مردم انگلیس به خروج از عضویت این بلوک (برگزیت)، آماده می‌شود سازمان بانکی اروپایی را از لندن جابه‌جا کند تا رقابت پاریس و فرانکفورت برای میزبانی این رگولاتور را کلید بزند. به گزارش ایسنا، یک روز پس از اینکه جوناثان هیل انگلیسی از سمت رئیس خدمات مالی اتحادیه اروپا استعفا کرد و والدیس دامبروفسکیس - یوروی کمیسوین اروپا - جانشین وی شد، اقدام اخیر نشان می‌دهد چگونه شهر لندن از دیده‌بان مالی اتحادیه اروپا و احتمالاً از سوی بازارهای سرمایه طرد می‌شود. اگرچه کسانی که طرفدار ترک اتحادیه اروپا بوده‌اند مدعی شده‌اند صنعت مالی بدون حضور در این بلوک کم‌کارتر رونق خواهد داشت اما بعضی از بزرگ‌ترین کارفرمایان این صنعت شامل جی بی مورگان در حال بررسی اروپا برای یافتن مکان‌های جدیدی برای معامله‌گران، بانکداران و مجوزهای مالی خود هستند.

دو مقام اتحادیه اروپا به ریویز گفته‌اند سازمان بانکی اروپایی (EBA) احتمالاً به‌زودی از لندن به مکان دیگری نقل مکان خواهد کرد. ۱۵۹ کارمند این سازمان در لندن مقررات بانکی را که در سراسر اتحادیه اروپا اجرا می‌شود نوشته و هماهنگ می‌کنند. آندرا نریزا، رئیس هیات‌مدیره EBA پیش از همه‌پرسی روز پنجشنبه گفته بود اگر انگلیس ترک اتحادیه اروپا را انتخاب کند، این دیده‌بان که در سال ۲۰۱۱ برای بهبود مقررات پس از بحران مالی جهانی تاسیس شد، ناچار است از این کشور نقل مکان کند. سخنگوی این سازمان اعلام کرد اتحادیه اروپا باید درباره جابه‌جایی تصمیم بگیرد و تا آن زمان این سازمان به فعالیت در لندن ادامه می‌دهد.

سایر پایتخت‌های اروپایی مشتاق هستند سهمی از صنعت خدمات مالی لندن را تصاحب کنند. این صنعت ۱۹۰ میلیارد پوند (۲۸۰ میلیارد دلار) در سال ۲۰۱۴ در اقتصاد انگلیس مشارکت کرده بود که برابر با ۱۲ درصد از تولید اقتصادی بود. ایرلند روز جمعه اعلام کرد با شرکت‌هایی که درصد نقل مکان هستند، در تماس است.

صنعت خدمات مالی ۲.۲ میلیون نفر را در انگلیس به خدمت گرفته که شامل ۹۰ درصد از کارکنان اروپایی بانک‌های سرمایه‌گذاری آمریکایی است و ۷۸ درصد از فعالیت بازارهای سرمایه سایر اعضای اتحادیه اروپا در انگلیس انجام می‌گیرد. مقررات خروج که انتظار می‌رود پس از استغفای دیوید کامرون، نخست‌وزیر انگلیس آغاز شود، برای موقعیت لندن به‌عنوان یک مرکز مالی بزرگ حیاتی خواهد بود. بوریس جانسون، مدافع برگزیت و گزینه احتمالی نخست‌وزیر آینده انگلیس اظهار کرده است که این کشور همچنان تجارت آزاد و دسترسی به بازار اروپایی خواهد داشت. اما مقامات در بروکسل بر مواضع سختگیرانه تأکید کرده‌اند.

اگر انگلیس موفق نشود همچنان دسترسی به بازار اروپایی را حفظ کند، در خطر از دست دادن گذرنامه اتحادیه اروپا قرار خواهد گرفت. بسیاری از بانک‌های آمریکایی و ژاپنی برای فعالیت در بازارهای سرمایه اتحادیه اروپا به این گذرنامه باارزش متکی هستند و کارکنان و فعالیت‌هایشان را در لندن متمرکز کرده‌اند. مرکز مالی سیتی لندن هم ممکن است جایگاهش به‌عنوان مرکز انجام مبادلات مالی را از دست دهد.

تورم مزمن رکود اقتصاد را کلید زد

یک اقتصاددان معتقد است در شرایط رکود تورمی، دولت به درستی کنترل تورم را در اولویت قرار داده و می‌گوید کسانی که به خروج از رکود اولویت می‌دهند نگاهی علمی به حل مشکلات اقتصادی کشور ندارند. چون عامل رکود در اقتصاد ایران تورم مزمن است. کمیل طیبی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره موضوع تک‌رقمی شدن تورم و انتقاد برخی فعالان اقتصادی مبنی بر اینکه آیا دولت نباید به جای مهار تورم، خروج از رکود را در دستور کار قرار می‌داد، توضیح داد: به نظر من سیاست دولت برای کنترل تورم درست بوده است.

عضو هیات علمی گروه اقتصاد دانشگاه اصفهان ادامه داد: یکی از دلایل رشد تورم در اقتصاد ایران، افزایش نقدینگی غیرمولد در طول زمان است. به این ترتیب که دولت در مواقع بسیاری وقتی با کسر بودجه مواجه شده، حتی در شرایط تورمی دست به انتشار پول زده و رشد تورم افزایش بیشتری پیدا کرده است.

او توضیح داد: وقتی تورم در اقتصاد کشوری مزمن می‌شود و در سیکل بلندمدت می‌افتد این وضعیت عدم تخصیص منابع را رقم زده و باعث می‌شود در اقتصاد کشور ظرفیت‌سازی انجام نشود و همان ظرفیت‌های اقتصادی موجود برای سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی برای ساختن بندر، پل و... کوچک شود. وقتی ظرفیت‌ها پایین می‌آید انتقال تکنولوژی هم به موقع صورت نمی‌گیرد.

او درباره افزایش تورم در سال‌های اخیر نیز چنین توضیح داد: انباشت تورم در سال‌های اخیر نیز به دلیل افزایش قیمت نفت به وجود آمد و اقتصاد ایران را درگیر بیماری هلندی کرد و ما آثار چنین وضعیتی را علاوه بر رشد تورم در نرخ ارز دیدیم.

کاهش نرخ سود تسهیلات چشم به راه نشست آتی شورا

مطالبه بخش تولید از شورای پول و اعتبار



کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی به یکی از بانکرهای فوری و ویژه بانک مرکزی تبدیل شده تا به این طریق گزارش نرخ سود تسهیلات آماده‌سازی و برای تصویب و ابلاغ نهایی به بانک‌ها به شورای پول و اعتبار برود.

حالی پیش‌بینی می‌شود که براساس وعده مسئولان بانک مرکزی، طی دو جلسه آتی شورا، موضوع کاهش نرخ سود تسهیلات مطرح و به رای گیری و تصمیم‌گیری گذاشته شود تا به این ترتیب وضعیت بخش تولید و تسهیلات‌دهی به آنها نیز تعیین تکلیف شود.

ناگفته نماند که در حال حاضر تورم براساس آمارهای اعلامی از سوی مرکز آمار ایران و بانک مرکزی در پایان خردادماه به زیر ۱۰ درصد رسیده و تک رقمی شده است و انتظار سرمایه‌گذاران و فعالان بخش خصوصی از توجه دولت‌مردان به موضوع کاهش نرخ سود تسهیلات بیشتر شده است.

وعده‌ای که مسئولان می‌دهند

معاون اقتصادی بانک مرکزی در این باره با بیان اینکه با کاهش نرخ سود سپرده باید نرخ سود تسهیلات هم کاهش یابد، گفت: بانک مرکزی در حال رصد بازار است و در آینده نزدیک این موضوع اتفاق خواهد افتاد.

گزارش ۲

قربانی افزود: بانک مرکزی در یک تا دو جلسه آینده شورای پول و اعتبار، گزارش لازم را به این شورا ارائه خواهد کرد و تصمیم لازم با رعایت همه ملاحظات اتخاذ خواهد شد و بانک مرکزی در این جهت اقدام خواهد کرد. قربانی با بیان اینکه تعیین نرخ سود تسهیلات بر عهده بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار است، تصریح کرد: ورود بانک مرکزی به نرخ سود تسهیلات و پایین آوردن آن، میزان رعایت بانک‌ها در زمینه نرخ سود و سپرده‌ها را هم تقویت خواهد کرد و نظارت کافی هم خواهیم داشت. البته رئیس کل بانک

مرکزی هم اعلام کرده است که کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی تا چند روز دیگر محقق خواهد شد و این موضوع به صنایع کمک خواهد کرد. روند کاهش نرخ تورم همچنان ادامه دارد. براساس منطق اقتصادی، با کاهش نرخ تورم بی‌تردید نرخ سود بانکی باید کاهش پیدا کند. سیف ادامه داد: تصمیمی که بانک‌ها برای کاهش سود سپرده بانکی گرفته‌اند در مسیر برنامه‌هایی است که بانک مرکزی ترسیم کرده و در عین حال بازار پول با عکس‌العمل طبیعی خود اهدافی را که بانک مرکزی ترسیم کرده است، محقق خواهد کرد.

قربانی افزود: بانک مرکزی در یک تا دو جلسه آینده شورای پول و اعتبار، گزارش لازم را به این شورا ارائه خواهد کرد و تصمیم لازم با رعایت همه ملاحظات اتخاذ خواهد شد و بانک مرکزی در این جهت اقدام خواهد کرد. قربانی با بیان اینکه تعیین نرخ سود تسهیلات بر عهده بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار است، تصریح کرد: ورود بانک مرکزی به نرخ سود تسهیلات و پایین آوردن آن، میزان رعایت بانک‌ها در زمینه نرخ سود و سپرده‌ها را هم تقویت خواهد کرد و نظارت کافی هم خواهیم داشت. البته رئیس کل بانک

مرکزی هم اعلام کرده است که کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی تا چند روز دیگر محقق خواهد شد و این موضوع به صنایع کمک خواهد کرد. روند کاهش نرخ تورم همچنان ادامه دارد. براساس منطق اقتصادی، با کاهش نرخ تورم بی‌تردید نرخ سود بانکی باید کاهش پیدا کند. سیف ادامه داد: تصمیمی که بانک‌ها برای کاهش سود سپرده بانکی گرفته‌اند در مسیر برنامه‌هایی است که بانک مرکزی ترسیم کرده و در عین حال بازار پول با عکس‌العمل طبیعی خود اهدافی را که بانک مرکزی ترسیم کرده است، محقق خواهد کرد.

قربانی افزود: بانک مرکزی در یک تا دو جلسه آینده شورای پول و اعتبار، گزارش لازم را به این شورا ارائه خواهد کرد و تصمیم لازم با رعایت همه ملاحظات اتخاذ خواهد شد و بانک مرکزی در این جهت اقدام خواهد کرد. قربانی با بیان اینکه تعیین نرخ سود تسهیلات بر عهده بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار است، تصریح کرد: ورود بانک مرکزی به نرخ سود تسهیلات و پایین آوردن آن، میزان رعایت بانک‌ها در زمینه نرخ سود و سپرده‌ها را هم تقویت خواهد کرد و نظارت کافی هم خواهیم داشت. البته رئیس کل بانک

چین چگونه ۸۰۰ میلیون شغل ایجاد کرد؟

روند کاهشی داشته و از ۱۴.۷ درصد به ۹.۲ درصد رسیده است. میزان تولید ناخالص چین با ۹۹ درصد نسبت به سایر کشورهای توسعه‌یافته مانند ایالات متحده آمریکا، انگلستان و ژاپن بیشتر است. درصد تولید ناخالص ملی در چین در حالی ۹ درصد است که این میزان در کشورهای توسعه‌یافته حدود ۲۰ درصد است. در حالی که سهم بخش کشاورزی از تولید ناخالص داخلی کاهش یافته است اما باز هم ۳۴ درصد جمعیت شاغل چین کشاورز هستند.

*کشاورزی، صنایع و صنایع خدماتی محور اصلی اشتغال‌زایی در چین است. چین کشوری است که اکثر مطلق جمعیت آن کشاورز هستند و کشاورزی در اقتصاد چین جایگاه بسیار مهمی دارد.

توسعه سریع کشاورزی چین پس از اصلاحات در روستاها در سال ۱۹۷۸ شروع شد. در بیش از ۲۰ سال گذشته، اصلاحات در

روستاها در چارچوب مالکیت جمعی و تحت هدایت بازار، از ساختار سنتی به ماهیت جدید تحقق اقتصاد با مالکیت جمعی در شرایط اقتصاد بازار تغییر کرده است.

حمایت از تولید داخلی سیاست اول چین یکی از عوامل اصلی قدرت اقتصادی و بازرگانی چین، صنایع این کشور هستند. صنایع چین بسیار گسترده است و در کنار آن تولید محصولات مختلف نیز در چین انجام می‌شود. از سال ۱۹۷۸ تا سال ۲۰۰۲، ارزش افزوده صنعتی که در چین خدمات ارائه می‌کردند، حدود ۴۰ برابر شده و میزان رشد سالانه متوسط چین بیش از ۱۰ درصد بوده است. در سال ۲۰۰۳ حتی با وجود تأثیرات منفی حاصل از بیماری‌های جدید و بلایای طبیعی که دامن چین را گرفت، صنایع چین همچنان توسعه بسیار پرشتایی داشته‌اند.

توسعه سریع کشاورزی چین پس از اصلاحات در روستاها در سال ۱۹۷۸ شروع شد. در بیش از ۲۰ سال گذشته، اصلاحات در

به رئیس کل بانک مرکزی و رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی این موضوع را اعلام کرد. رئیس شورای عالی کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در این نامه با موضوع تعدیل نرخ سود سپرده‌های بانکی آورده است: کوشش بانک مرکزی و دولت در کاهش نرخ تورم و تدارک زمینه‌های رشد بالنده در اقتصاد کشور، مدیران عامل بانک‌ها و موسسات اعتباری را بر آن داشت تا در چارچوب اقتصاد مقاومتی، اقدام و عملی متناسب با سیاست‌های اقتصادی دولت به عمل آورند.

از این رو مدیران عامل سیستم بانکی کشور در بیستمین نشست مشترک خود که در تاریخ ۱۳۹۵/۳/۲۳ برگزار شد، پیشنهاد کردند از تاریخ ۱۳۹۵/۴/۱ نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های مدت‌دار یک‌ساله خود را حداکثر معادل ۱۵ درصد قرار داده و نرخ سایر سپرده‌های کوتاه‌مدت به تناسب نرخ مزبور کاهش یابد.

شورای پول و اعتبار بهمن ماه سال گذشته نرخ سود سپرده‌های یک‌ساله را به ۱۸ درصد، نرخ سود تسهیلات عقود مبادله‌ای را به ۲۰ درصد و عقود مشارکتی را به ۲۲ درصد کاهش داد و براساس تصمیمات جدید بانکداران این نرخ از ۱۸ درصد به ۱۵ درصد کاهش یافته است.

قربانی افزود: بانک مرکزی در یک تا دو جلسه آینده شورای پول و اعتبار، گزارش لازم را به این شورا ارائه خواهد کرد و تصمیم لازم با رعایت همه ملاحظات اتخاذ خواهد شد و بانک مرکزی در این جهت اقدام خواهد کرد. قربانی با بیان اینکه تعیین نرخ سود تسهیلات بر عهده بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار است، تصریح کرد: ورود بانک مرکزی به نرخ سود تسهیلات و پایین آوردن آن، میزان رعایت بانک‌ها در زمینه نرخ سود و سپرده‌ها را هم تقویت خواهد کرد و نظارت کافی هم خواهیم داشت. البته رئیس کل بانک

نرخنامه

دلار ۳،۴۹۶ تومان

صافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۴۹۶ تومان و قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۰۷۳،۳۰۰ تومان تعیین کردند.

هر پیورو در بازار آزاد ۳،۹۲۲ تومان و هر پیوند نیز ۴،۹۰۷ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۳۵،۵۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۱،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۳،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۸،۷۴ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت
مثقال طلا	۴۷۶،۴۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۹،۸۷۴ ▲
سکه بهار آزادی	۱،۰۶۹،۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱،۰۷۳،۳۰۰ ▲
نیم سکه	۵۳۵،۵۰۰ ▲
ربع سکه	۲۸۱،۰۰۰ ▲
سکه گرمی	۱۸۳،۰۰۰ ▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۴۹۶ ▲
یورو اروپا	۳،۹۲۲ ▼
پوند انگلیس	۴،۹۰۷ ▲
درهم امارات	۹۵۲ ▲
لیبر ترکیه	۱،۲۱۶ ▲
یوان چین	۵۳۹ ▲
ین ژاپن	۲۹ ▼
دلار کانادا	۲،۷۳۲ ▲
فرانک سوئیس	۳،۶۱۷ ▲
دینار کویت	۱۱،۵۰۰ ▲
ریال عربستان	۹۲۵ ▲
دینار عراق	۲۷۶ ▲
روپیه هند	۵۷ ▲
رینگت مالزی	۸۶۵ ▲

بیمه‌نامه

بیمه ایران پرداخت خسارت به ذی‌نفعان حادثه نی‌ریز را آغاز کرد

مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه ایران از آغاز پرداخت خسارت حادثه نی‌ریز به خانواده‌های بازماندگان سربازان جان‌باخته و مصدومان این حادثه خبر داد. به گزارش روابط عمومی بیمه ایران، فراشیانی با اشاره به اینکه در این حادثه ۲۳ نفر فوت و ۲۲ نفر نیز مجروح شده‌اند، افزود: به دستور مدیرعامل بیمه ایران پرداخت غرامت فوت‌شدگان به خانواده ذی‌نفعان آنان در اسرع وقت شروع شد و همچنین پیگیر درمان سایر حادثه‌دیدگان این حادثه در دناک نیز هستیم.

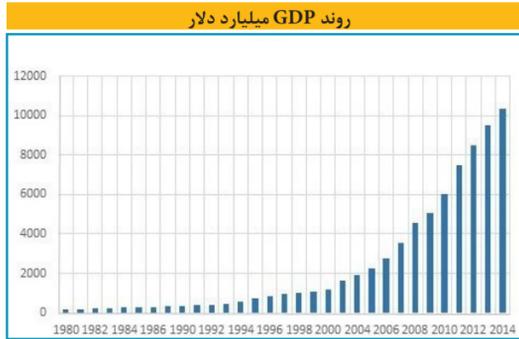
وی افزود: اتوبوس حادثه دیده حامل ۴۵ نفر از سربازان نیروی زمینی ارتش جمهوری اسلامی بوده است که ۱۳ نفر از آنان به علت جراحات وارده در بیمارستان شهید رجایی فارس بستری و از پوشش بیمه‌ای بیمه ایران برخوردار هستند.

مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه ایران با بیان اینکه بلافاصله پس از وقوع حادثه در محل سانحه حاضر شده و رسیدگی به این پرونده را شروع کرده‌ایم، گفت: اتوبوس حادثه‌دیده، دارای بیمه نامه شخص ثالث بیمه ایران با پوشش تعهدات جانی ثالث و حوادث راننده به میزان ۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال و تعهدات مالی ۵۵ میلیون ریال است که بیمه ایران به‌طور حتم به تعهدات خود در این ارتباط در کوتاه‌ترین زمان ممکن عمل خواهد کرد.

همکاری بیمه کوثر با شرکت‌های خارجی

شرکت بیمه‌کوثر با هدف انتقال و مدیریت ریسک‌های خاص و خارج از ظرفیت، پذیرای بیمه‌گران خارجی شد.

به گزارش روابط عمومی و اعلام مدیر اتکایی و امور بین‌الملل بیمه‌کوثر، رقابتی کردن منافع حاصل از واگذاری‌ها از قبیل اخذ کارمزد اتکایی رقابتی فیما بین بیمه‌گران داخلی و خارجی از دیگر مزایای همکاری این شرکت با بیمه‌گران خارجی است. امیریراده از حضور مسئولان شرکت‌های بیمه ناسکو فرانسه، اینگستراخ روسیه و پایونیر هند در این شرکت خبر داد و گفت: پیروامون جمهوری واگذاری ریسک‌های پیشنهادی خاص و خارج از ظرفیت از این شرکت، نحوه مرادوات مالی، همکاری در انتقال دانش و کارشناسی ارزیابی ریسک‌ها، خسارت‌ها و مسائل دیگر مذاکره با بیمه‌گران خارجی صورت گرفت. وی با بیان اینکه بسیاری از شرکت‌های معتبر خارجی برای همکاری با این شرکت و فعالیت در بازار بیمه ابزار آمادگی کرده‌اند، افزود: امیدواریم با بهره‌مندی از توانمندی‌ها و زیرساخت‌های ایجاد شده در دوران تحریم و نیز دانش، توانمندی‌ها و ظرفیت شرکت‌های خارجی بتوان در راستای ارتقای حوزه‌های آموزشی و دانش صنعت بیمه گام برداشت.



پیدایش نهیمین نهاد مالی بازار سرمایه

محمد فطانت، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در جمع خبرنگاران گفت: موسسات اعتباری با عنوان نهیمین نهاد مالی تحت نظارت سازمان بورس می‌توانند از امروز براساس مقررات و دستورالعمل اجرایی خود در بازار سرمایه ایران فعالیت کنند. وی افزود: ریسک و وضعیت مالی اوراق بهادار منتشر شده در بازار سرمایه ایران همواره یکی از دغدغه‌های اصلی فعالان بازار بوده که با فعالیت موسسات رتبه‌بندی این نیاز برای همه ذی‌نفعان بازار سرمایه برطرف خواهد شد. فطانت با دعوت از همه موسسات رتبه‌بندی داخلی و خارجی برای دریافت مجوز از سازمان بورس، گفت: حداقل سرمایه برای تاسیس نهادهای مالی رتبه‌بندی ۵میلیارد تومان است.

بورس بین الملل

افت شاخص‌های خاورمیانه به دنبال تراژدی اروپایی

نگرانی از ترک اتحادیه اروپا توسط بریتانیا و پیامدهای احتمالی آن برای اقتصاد دنیا، شاخص‌ها در بازارهای عربی را با روند منفی همراه کرد. در این بازارها، شاخص دی اقام بورس دوی با کاهش ۲۰۹ درصدی معامله شد در حالی که قیمت سهام شرکت انبوه‌سازی اعمار با کاهش ۳۰۳ درصدی معاملات را خاتمه داد. شاخص اصلی بورس عربستان سعودی نیز کاهش ۲۰۴ درصدی را از آن خود کرد در حالی که شاخص ۲۰۰ شرکت برتر حوزه خلیج فارس نیز افت ۱۰۹ درصدی را شاهد بود. این در حالی است که با اعلام نتایج همه‌پرسی در بریتانیا و توافق مردم این کشور نسبت به خروج از اتحادیه اروپا، در حدود ۳ تریلیون دلار از ارزش بازارهای جهانی کاسته شد. بر این اساس، قیمت نفت به‌عنوان منبع اصلی درآمد کشورهای حوزه خلیج فارس نیز با کاهش قیمت نسبت به چهارماه اخیر معامله شد. حاتم ال‌تابانی، مدیر موسسه سرمایه‌گذاری رمز کپیتال در این باره اظهار داشت: یکسری ابهاماتی درباره آینده اقتصادی دنیا وجود دارد و موجب شده است سهامداران از بازارهای سهام دست بکشند. سهامداران در انتظار تأثیرات این تصمیم بریتانیا روی عملکرد شرکت‌ها هستند. حدود ۲۱۵ میلیون سهم در بورس دوی معامله شد در حالی که در بورس عربستان حدود ۹۳ میلیون سهم دست به دست شد. در این بین، از ۱۷۲ شرکت موجود در شاخص تداول عربستان، ۱۶۳ شرکت با کاهش قیمت سهم مواجه شدند که از این میان می‌توان به کاهش قیمت سهام بانک جی‌پی مورگان، اچ اس بی‌سی و سیتی‌گروپ اشاره داشت. در دیگر بازارهای عربی نیز، شاخص QE در بورس قطر کاهش ۰۷ درصدی داشت در حالی که بورس عمان شاهد افت ۰۵ درصدی شاخص اصلی بود و شاخص اصلی بورس ابوظبی افت ۲ درصدی را متحمل شد.

شرکت‌ها و مجامع

«ویهمن» و سود هشت میلیارد ریالی

شرکت سرمایه‌گذاری بهمن صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۵ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. «ویهمن» در دوره یک ماهه یاد شده تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده دو هزار و ۲۵۸ میلیارد و ۲۲۸ میلیون ریال و ارزش بازار دو هزار و ۲۵۳ میلیارد و ۲۶۲ میلیون ریال در سید سهام خود داشت. بهای تمام شده آن با ۱۲ میلیارد و ۴۸۲ میلیون ریال افزایش به مبلغ دو هزار و ۲۸۲ میلیارد و ۲۲۰ میلیون ریال رسید و ارزش بازار آن نیز با ۴۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال کاهش، معادل دو هزار و ۳۰۹ میلیارد و ۶۱۲ میلیون ریال اعلام شد. «ویهمن» طی خرداد ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۵۰ میلیارد و ۴۱۵ میلیون ریال خریداری کرد و طی همین دوره تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۲۶ میلیارد و ۹۳۳ میلیون ریال و مبلغ ۳۵ میلیارد و ۳۴۲ میلیون ریال واگذار کرد و از این بابت معادل هشت میلیارد و ۴۰۹ میلیون ریال سود کسب کرد.

افزایش ۳۹ میلیارد ریالی ارزش بازار «وتوسم»

شرکت سرمایه‌گذاری توسعه ملی صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۵ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۷ هزار و ۳۲۵ میلیارد و ۲۹ میلیون ریال و ارزش بازار ۸ هزار و ۳۶۶ میلیارد و ۵۱۷ میلیون ریال در سید سهام خود داشت. بهای تمام شده آن با ۳۸۴ میلیارد و ۶۳۴ میلیون ریال افزایش به مبلغ ۷ هزار و ۷۰۹ میلیارد و ۶۶۳ میلیون ریال رسید و ارزش بازار آن نیز با ۳۹ میلیارد و ۲۲۲ میلیون ریال افزایش معادل ۸ هزار و ۴۰۵ میلیارد و ۷۳۹ میلیون ریال اعلام شد. «وتوسم» طی خرداد ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۲۲۵ میلیون ریال در سید سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۷۱۷ میلیارد و ۱۴۷ میلیون ریال و مبلغ ۷۶۰ میلیارد و ۱۰۸ میلیون ریال واگذار و از این بابت معادل ۴۲ میلیارد و ۹۶۱ میلیون ریال سود کسب کرد.

افزایش حجم و ارزش معاملات

سیگنال ضعیف بازار سهام برای نقدینگی



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharav@yahoo.com

شاخص کل بورس روز یکشنبه با ۷۱ واحد رشد به رقم ۷۳ هزار و ۷۴۳ واحد رسید. حجم و ارزش معاملات نسبت به روزهای گذشته، اندکی افزایش یافت و بر این اساس بیش از ۹۴۳ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش دو هزار و ۱۸۲ هزار میلیارد ریال در ۶۴ هزار و ۸۶۴ نوبت به فروش رسید. بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد همه شاخص‌ها به جز شاخص بازار اول، افزایش داشته‌اند. این چهارمین روز پیاپی بوده است که شاخص‌های تالار شیشه‌ای بعد از افت‌های فزاینده روند صعودی به خود می‌گیرند. از عوامل رشد این روزهای بازار سهام می‌توان به اثرات روانی ناشی از کاهش سود سپرده‌های بانکی، قرارداد هواپیمایی ایران با بوئینگ و قرارداد ایران خودرو با پژو سیترون اشاره کرد. البته این روزها با خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا معامله‌گران ایرانی نیز با احتیاط بیشتری به دادوستد می‌پردازند به طوری که عده‌ای معتقدند اگر چنین اتفاقی نیفتاده بود شاخص کل بورس در این روزها به رقم‌های بالاتری می‌رسید. سوی دیگر انتظار برای انتشار خبرهای مثبت در گروه سایبا طی هفته آینده و در عین حال شایعه تعیین تکلیف زمین‌های ذوب‌آهن اصفهان در دیوان عدالت اداری باعث شد این دو نماد در جایگاه پیشروهای بازار سهام بتوانند خودنمایی کنند.

با گروه‌های بازار سهام

در معاملات روز یکشنبه گروه خودرویی پس از شروعی منفی و معاملات متعادل و منفی، در نهایت

بازار با افزایش تقاضا مواجه شد و با معاملاتی مثبت به کار خود سرامیک تا جایی بود که بیشترین صف خرید را تجربه کردند و گروه سیمانی بعد از شروعی منفی، متعادل شد. در عین حال برخی نمادها همچون گوهران که شروعی منفی داشتند با جهش قیمت و رشد قیمتی مواجه شدند.

رشد ۳۰۲ واحدی آیفکس بازار فرابورس در ششمین روز تیرماه با میداله ۳۳۸ میلیون و ۳۷۰ هزار ورقه بهادر در ۲۹ هزار و ۱۳۲ نوبت به ارزش ۷۳۶ میلیارد و ۴۰ میلیون ریال به کار خود خاتمه داد. ذوب‌آهن اصفهان با معامله ۳۱ میلیون و ۲۶۰ هزار سهم به ارزش ۸۰ میلیارد و ۷۵۰ میلیون ریال بیشترین حجم و

سهام در نماد گوهران امید رخ داد. همچنین، ۹۳ میلیون و ۱۴۰ هزار اوراق بهادار در بازار دوم به ارزش ۲۲۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال خریدوفروش شد و بالاترین افزایش قیمت در این بازار مربوط به ذوب‌آهن اصفهان بود. در عین حال اوراق تسهیلات مسکن با افزایش قیمت مواجه شد به طوری که هر ورقه آن در محدوده ۸۵۸ تا ۸۷۹ هزار ریال مورد معامله قرار گرفت. بیشترین حجم و ارزش معاملات ETF نیز به صندوق سرمایه‌گذاری اعتمادآفرین پارسیان با خریدوفروش ۲ میلیون و ۴۸۰ هزار سهم به ارزش ۳۳ میلیارد و ۲۵۰ میلیون ریال اختصاص یافت. در بازار اوراق با درآمد ثابت ۵۱۱ میلیارد ریال دادوستد انجام شد و بیشترین حجم و ارزش مبادلات این بازار در اختیار اسناد خزانه اسلامی در ارزش ۱۱۵ میلیارد ریال بود. ارزش معاملات تمامی نمادهای اسناد خزانه اسلامی نیز در این بازار بیش از ۲۰۷ میلیارد ریال بود و بیشترین ارزش معاملات در نماد «خز۵۱» رقم خورد.

فزری و معدنی شد. افزایش تقاضا در گروه‌های ساختمانی و کاشی سرامیک تا جایی بود که بیشترین صف خرید را تجربه کردند و گروه سیمانی بعد از شروعی منفی، متعادل شد. در عین حال برخی نمادها همچون گوهران که شروعی منفی داشتند با جهش قیمت و رشد قیمتی مواجه شدند.



سرمایه‌گذار خارجی نگاه بلندمدت دارد

جمهوری آمریکا و ایران دانست و اظهار داشت: از سوی دیگر انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا و ایران در پیش است، به همین دلیل به نظر می‌رسد ورود سرمایه‌گذاران خارجی به زمان بیشتری نیاز داشته باشد. صالحی یکی دیگر از عوامل رونق نیافتن بازار سرمایه را بالا بودن نرخ سود بانکی دانست و اظهار کرد: با وجود کاهش نرخ سود سپرده‌های یک‌ساله به ۱۵ درصد همچنان نرخ سرمایه‌گذاری بدون ریسک بالا است و بالا بودن این نرخ موجب می‌شود جذابیت بقیه بازارها کاهش یابد و به این ترتیب سرمایه‌گذاری هم توجهی نداشته شود. وی به سود بالای ۲۰ درصد در بازار بدهی اشاره کرد و گفت: در این شرایط

سرمایه‌گذار تمایل به خرید اوراق یا سپرده بانکی دارد. صالحی در ادامه با تأکید بر اینکه کاهش نرخ سود می‌تواند بازار بدهی را بیشتر از قبل مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار دهد، گفت: توسعه بازار بدهی باعث بزرگ شدن بازار سرمایه نیز می‌شود. وی در خصوص پیش‌بینی روند آتی بازار سرمایه با اشاره به اینکه بازار سرمایه نسبت به اجرایی شدن توافقات ناشی از برجام بسیار خوشبین بود، گفت: درحال حاضر اتفاقاتی بسیار خوبی در حوزه اقتصادی انجام شده که از جمله می‌توان به بازگشت تولید نفت به مرز ۲۰۵ میلیون بشکه برای صادرات و بسته شدن قراردادهایی با کشورهای خارجی اشاره کرد اما برای آنکه تأثیر این موارد



تاثیر فراندوم بریتانیا بر بورس ایران و جهان

اما در میان مدت و بلندمدت دنیا از این مسئله عبور درباره کاهش قیمت یورو و پوند وفق خواهد یافت. من تصور می‌کنم آن طور که تعدادی از کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند قیمت در جهان به‌شدت پایین نخواهد آمد، چرا که این تحلیل از دید من یک تحلیل هیجانی است. وی درباره کاهش نرخ سود سپرده بانکی و تأثیر آن روی تالار شیشه‌ای اظهار کرد: اگر نرخ بهره ۱۵ درصدی واقعا رعایت شود می‌تواند به افزایش نسبت P/E منجر شود. این کارشناس بازار سرمایه با اشاره

سرمایه جهان کاملاً مشهود بود. این کارشناس بازار سرمایه درباره کاهش قیمت یورو و پوند و تأثیر آن بر بورس ایران و جهان گفت: کاهش قیمت یورو و پوند و تأثیر آن بر بورس ایران و جهان موجب تضعیف پوند و یورو خواهد شد، از طرف دیگر منجر به تقویت دلار، کاهش قیمت جهانی نفت و کامودیتی‌ها می‌شود. این کارشناس بازار سرمایه اظهار کرد: شاخص بورس‌های جهانی بلافاصله پس از اعلام نتیجه فراندوم که در بریتانیا پذیرفت کاهش پیدا کردند و این موضوع روی بازار

خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا این روزها بحث داغ رسانه‌های جهان است. این موضوع منجر به تکان خوردن بورس‌های بزرگ اروپایی و آسیایی شد. اما بورس تهران با توجه به اینکه با جهان چندان ارتباطی ندارد تغییر عجیبی نکرد. یکی از کارشناسان بازار سرمایه در این مورد معتقد است این موضوع نشان از وجود عقلایت بیش از گذشته، در بورس ایران است. محمد جمالی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تأثیر خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا روی بازار سرمایه و ایران اظهار کرد: خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا آثار

نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش

چینی ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سرامیک های صنعتی اردکان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کیچینی	۲,۸۷۷	۵
کسرا	۶۲,۳۶۰	۵
کیارس	۴,۸۵۶	۴,۹۹
فیباهنر	۱,۵۶۰	۴,۹۸
واتی	۳,۰۶۱	۴,۹۷
نظارس	۲,۴۷۵	۴,۹۶
خادین	۹۵۴	۴,۹۵

بیشترین درصد کاهش

فیبر ایران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. داروسازی زاگرس فارمد پارس در رده دوم این گروه ایستاد و فروسیلیس ایران هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
چغیبر	۵,۲۴۴	(۴,۹۵)
ددام	۵,۱۶۷	(۴,۷۷)
فروس	۲,۶۰۰	(۴,۶۲)
دالیر	۱۱,۵۸۰	(۴,۶۲)
قمر و	۳,۹۸۹	(۴,۳۹)
کهرام	۲,۱۴۴	(۴,۳۳)
ختراک	۳,۷۸۶	(۴,۳)

پرمعامله ترین سهم

سایبا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. زامیاد در رده دوم این گروه ایستاد. گروه پتروشیمی سرمایه گذاری ایرانیان و سرمایه گذاری آتیه دماوند هم در رده‌های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۲۰۴	۱۰۹,۰۰۲
خزامیا	۱۰۵۷	۹۶,۳۰۹
پترول	۱۴۰۲	۶۶,۲۳۷
واتی	۳۰۶۱	۵۵,۵۰۴
خاور	۱۱۹۱	۴۷,۵۹۵
فاندر	۵۷۹۵	۳۷,۲۵۸
فولاد	۱۲۱۲	۲۸,۶۹۸

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را صنایع آذرباب به خود اختصاص داد و سرمایه گذاری آتیه دماوند رتبه دوم را به دست آورد. سایبا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فاندر	۵۷۹۵	۲۱۵,۹۹۵
واتی	۳۰۶۱	۱۶۹,۸۹۸
خسایا	۱۲۰۴	۱۳۱,۱۸۴
خزامیا	۱۰۵۷	۱۰۱,۸۱۶
پترول	۱۴۰۲	۹۲,۸۷۲
خودرو	۳۴۲۸	۸۲,۳۳۸
ولسایا	۳۴۷۷	۷۹,۷۲۲

بیشترین سهم معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۲۰۴	۴۹۷۲
خزامیا	۱۰۵۷	۴۲۰۸
خودرو	۳۴۲۸	۲۷۴۱
پترول	۱۴۰۲	۲۵۰۶
فاندر	۵۷۹۵	۲۱۲۲
خیارس	۱۴۶۸	۱۸۴۴
ورنا	۲۶۷۳	۱۸۴۱

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته فرسازي زز به دست آورد. سایبا دیزل در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خزر	۲۷۱۲	۲۷۱۲
خکاوه	۱۴۳۱	۱۴۳۱
کسپا	۲۷۲۲	۱۳۶۱
فمراد	۲۴۶۷	۶۱۷
پلاسک	۱۷۰۸	۵۶۹
وساخت	۳۱۴۶	۴۴۹
پتایر	۲۸۲۷	۴۰۵

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۵۲۵۷	۲,۲۰
پردیس	۹۴۵	۲,۸۳
وخرزم	۱۰۷۴	۲,۸۶
وامید	۱۳۰۱	۳,۸۸
پارسین	۲۶۲۰	۳,۸۸
اکنتور	۶۰۲۹۵	۴,۰۰
خعتیار	۲۱۶۵	۴,۰۱



منوعیت احداث ساختمان‌های ۱۲ طبقه و بیشتر در تهران

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: موضوع ساخت برج‌های دولتی در کمیته فنی شورای عالی شهرسازی و معماری در دستور کار و بررسی است و هنوز نظر کمیته فنی اعلام نشده است. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، پیروز حناچی اظهار کرد: این کمیته هفته‌ای دو جلسه برگزار می‌کند و در حال حاضر یکی از دستورات آن مربوط به برج‌های دولتی است. وی همچنین گفت: براساس آخرین مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری در رابطه با بلندمرتبه‌سازی، تا تصویب ضوابط بلندمرتبه‌سازی، احداث ساختمان‌های ۱۲ طبقه و بیشتر در شهر تهران ممنوع است، چرا که از این ظرفیت بیش از حد و ناپجا استفاده شده است. معاون وزیر راه و شهرسازی در خصوص زمین‌خواری‌های منطقه لواسان نیز به ایسا گفت: ما مرجع رسیدگی به زمین‌خواری نیستیم، بلکه ضوابط را تعیین می‌کنیم. ما طرح جامع لواسان را ابلاغ کردیم و هر چیزی به جز آن انجام شود خلاف قانون است. حناچی با اشاره به مباحثی مبنی بر لزوم بازنگری در طرح جامع پایتخت گفت: در بازنگری قرار نیست همه چیز دگرگون شود، بلکه باید تلاش کرد شرایط بهتری فراهم شود. این طرح‌ها دوره دارند، اما منایش این نیست که بعد از پایان دوره باید فرمت شوند. اصول باید حفظ شود، ولی ممکن است برنامه‌های کیفی‌تری به آن اضافه شود.

افزایش ۳،۵ درصدی قیمت مسکن در تهران

بانک مرکزی ایران اعلام کرد: میانگین قیمت خریدوفروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده در شهر تهران در خردادماه سال جاری نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳،۵ درصد افزایش داشته است. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، میانگین قیمت خریدوفروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران در خردادماه سال جاری ۴۲،۲ میلیون ریال (۴ میلیون و ۲۲۰ هزار تومان) بود که نسبت به ماه قبل (اردیبهشت) ۱،۲ درصد رشد نشان می‌دهد.

در خردادماه اسفند تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۵ هزار و ۵۶۲ واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۰،۶ درصد کاهش نشان می‌دهد که به‌طور عمده مناز از همزمانی نیمه دوم خردادماه اسفند با ماه مبارک رمضان بوده است.

جواد هاشمی

j.hashemi1992@gmail.com

حرکت به سمت توسعه دریا محور بخشی از هدف کلانی است که وزیر راه و شهرسازی آن را در چارچوب ارتقای جایگاه صنعت حمل‌ونقل در ایران مطرح کرده است؛ دریایی که از نظر زیرساخت‌های بالقوه ایران را در قیاس با بسیاری از کشورهای جهان و حتی منطقه متمایز می‌کند و می‌تواند موجبات ورود ایران به رقابت‌های بزرگ جهانی را فراهم کند.

لغو تحریم‌ها این امید را به وجود آورده که با بهبود نسبی اوضاع شرکت‌های کشتیرانی ایرانی، تقاضای آنها برای خرید کشتی و شناورهای جدید تقویت شود، در عمل موضوع چه میزان به تحقق نزدیک شده است؟

این مقوله باید از چند حوزه مختلف مورد توجه واقع شود. اگر بنا باشد کشتیرانی‌های ایرانی به دنبال خرید جدید باشند، ابتدا باید وضعیت مالی و نقدینگی آنها رصد شود و این شرکت‌ها زمانی توانایی این را خواهند داشت که سفارش‌هایشان را افزایش دهند که اوضاع اقتصادی کشور مناسب شود. رکودی که در طول این سال‌ها وجود داشته، باعث شده عملاً بسیاری از شرکت‌های خصوصی فعال در این بخش با مشکلات جدی مواجه شوند و توان خرید خود را از دست بدهند.

در خیرهای رسمی اما صحبت از سفارش شناورهای جدید از سوی کشتیرانی‌های ایرانی وجود داشت؟

بخش عمده‌ای از این تقاضا مربوط به سه شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی،

شرکت ملی نفتکش و یک شرکت مربوط به بنیاد مستضعفان است. هرچند بحث سه‌گانه شدن آنها وجود دارد اما ما همچنان آنها را دولتی به حساب می‌آوریم. جز این شرکت‌ها که از حمایت‌های خاص برخوردارند و می‌توانند از برخی تسهیلات استفاده کنند، دیگر شرکت‌ها ممکن مالی لازم را برای سفارش انبوه به کشتی‌سازها ندارند. علت اصلی فراهم نشدن این فضای بالغ‌تر را در کجا می‌توان رصد کرد؟

در تولید ملی چند پارامتر مهم وجود دارد که در رأس آن تأمین مالی است. با سیستم بانکی که در کشور ما وجود دارد تأمین مالی تقریباً محال

رئیس هیأت‌مدیره انجمن کشتیرانی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

ساخت هر کشتی در ایران ۷ سال زمان می‌برد

حضور پرقدردان در این عرصه قطعاً نیاز به فعالیت در حوزه‌هایی خواهد داشت؛ بخشی از آن از سوی سرمایه‌گذاران ایرانی ساخته شده و بخش دیگر نیاز به مشارکت با طرف‌های خارجی دارد. ساخت و بهره‌برداری از کشتی و شناورهای جدید یکی از این حوزه‌های مهم و استراتژیک را می‌سازد که البته هنوز ابهام‌ها بر سر راه آن بر جای خود باقی است. هرچند شرکت‌های کشتی‌ساز ایرانی توانسته‌اند در طول این سال‌ها اقداماتی مثبت در جهت تقویت زیرساخت‌های

خود انجام دهند اما اظهارات محمد پلمه، رئیس هیأت‌مدیره انجمن کشتیرانی نشان از آن دارد که تا رسیدن توان این شرکت‌ها به استانداردهای بین‌المللی راهی طولانی باقی مانده است. وی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از اوضاع سخت سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در عرصه کشتیرانی سخن گفته و معتقد است حتی در صورت بهبود نسبی اوضاع آنها، هنوز مشخص نیست توان داخلی تا چه حد پاسخگوی نیاز کشور به کشتی‌های جدید است.

با این تفاسیر شاید چاره‌های جز سفارش کشتی‌های خارجی باقی نماند

کشتیرانی‌های ایرانی در صورتی که توان مالی سفارش کشتی‌های جدید را داشته باشند قطعاً به بهترین گزینه فکر می‌کنند. استفاده از توان داخلی قطعاً اولویتی جدی است اما وقتی حمایتی از کشتی‌سازان نمی‌شود کار دشوار است. کشوری مانند چین در ۱۵ ماه یک کشتی بزرگ را تحویل می‌دهد اما در ایران این فرآیند هفت سال زمان می‌برد. حتی اگر کشتی سفارش داده شود نیز هیچ تضمینی وجود ندارد که پس از هفت سال همچنان به‌عنوان یک گزینه مقرون به صرفه مطرح شود. صحبت از قراردادهای جدیدی که در طول ۱۰ سال گذشته توانسته پیشرفتی جدی را تجربه کند زیرا شرایط کاری خود را به درستی تعریف کرده، اما ما این توان را به کار نیاوریم. ایران در تعمیرات کشتی توانایی بالایی دارد اما ما تنها مانده کشتی‌های خارجی در این حوزه جذب نکرده‌ایم که حتی کشتی‌های داخلی ما نیز ترجیح داده‌اند به کشورهای خارجی برای تعمیر مراجعه کنند.



آنچه برای ما روشن شده این است که دولت اراده لازم برای بهبود شرایط این صنایع را دارد اما ابزار آن را در اختیار ندارد. مهم‌ترین موضوع در این حوزه سنجش دقیق شرایط کشور است. برای مثال کشوری مانند ترکیه در طول ۱۰ سال گذشته توانسته پیشرفتی جدی را تجربه کند زیرا شرایط کاری خود را به درستی تعریف کرده، اما ما این توان را به کار نیاوریم. ایران در تعمیرات کشتی توانایی بالایی دارد اما ما تنها مانده کشتی‌های خارجی در این حوزه جذب نکرده‌ایم که حتی کشتی‌های داخلی ما نیز ترجیح داده‌اند به کشورهای خارجی برای تعمیر مراجعه کنند.

تغییرات در اجرای پروژه آزادراه شمال



معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به جزئیات تغییرات در اجرای پروژه آزادراه تهران-شمال گفت: برای جلوگیری از تخریب یک روستا در مسیر، تونل جدید در دست اجرا قرار دارد.

علی نوزاد در گفت‌وگو با مهر با اشاره به تغییر رویکردها در وزارت راه و شهرسازی برای احداث پروژه‌های زیربنایی گفت: توجه به حقوق شهروندی، استفاده از فناوری‌های جدید و ارتقای ایمنی پروژه‌ها از موضوعاتی است که مورد توجه قرار دارد. وی با اشاره به این اقدامات در احداث آزادراه تهران-شمال اظهار داشت: یکی از این تغییرات، تصویب و ساخت قطعه F به طول ۱۸۰۰ متر برای اتصال قطعه یک این آزادراه به جاده موجود کندهاوند است که در دولت یازدهم به مجموعه عملیات عمرانی منطقه یک اضافه شد.

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل نامت داتا: برای جلوگیری از تخریب روستای لایز در مسیر منطقه یک که تجمعات محیط زیستی، فرهنگی، اجتماعی به دنبال داشت، تونل دولی شماره ۱۷ به طول ۹۰۰ متر نیز در دست اجرا قرار گرفت.

نوزاد با بیان اینکه علاوه بر این به دلیل پیشروی مناطق مسکونی در روستای سولقان و هزینه بالای تملک اراضی این بخش در جریان اجرای پروژه، عملیات ترانزیت-برداری به ساخت دو رشته تونل به طول ۳۰۰ متر تغییر پیدا کرد، افزود: علاوه بر این، تغییر در روسازی مسیر منطقه یک از رویه آسفالتی به رویه بتنی در دستور کار قرار گرفت، زیرا رویه بتنی عمر طولانی‌تر و افزایش دوره بهره‌برداری نسبت به روسازی آسفالت به دنبال دارد که کاهش هزینه‌های نگهداری را موجب می‌شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به پیشرفت فیزیکی متوسط ماهانه ۲،۱۴ درصدی در این پروژه افزود: با توجه به تعهدمان برای اتمام منطقه یک و زمان باقی مانده مقرر است تا پیشرفت فیزیکی ماهانه را به رقمی حدود ۳،۵ درصد برسانیم تا در سفرهای تابستانی سال آینده از این آزادراه با کاهش ۶۰ کیلومتری مسیر تهران تا چالوس بهره‌مند شوند.

آگهی مناقصه عمومی

نوبت دوم

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه‌های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکت‌های واجد صلاحیت دعوت می‌گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	محل اجرا	کمیت و کیفیت	بر آورده اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت (در مناقصه ریال)	حداقل صلاحیت مورد نیاز
۱	احداث مجتمع هنری دوگنبدان (دو مرحله ای)	گچساران	احداث ساختمان مطابق برآورد اولیه و نقشه های اجرایی و اسناد مناقصه	۴۸۵۵۳۵۱۳۵۵۲	۲۱۷۲۰۰۰۰۰۰	رتبه ۵ اینیه و بالاتر

- مناقصه گزار و نشانی: یاسوج - بلوار بویراحمد - اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد
- آدرس سایت الکترونیکی مناقصات: <http://iets.mporg.ir> و سامانه ثبت معاملات سازمان بازرسی کشور: <http://tender.bazresi.ir>
- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگاهی از سایر شرایط: از تاریخ ۹۵/۴/۶ لغایت ۹۵/۴/۱۰ سایت اینترنتی پایگاه ملی مناقصات کشوری به آدرس <http://iets.mporg.ir>
- مناقصه گران می‌بایست پاکات اسناد و پیشنهادهای خود را در وقت اداری از تاریخ ۹۵/۴/۱۱ لغایت ۹۵/۴/۲۲ به اداره حراست اداره کل راه و شهرسازی واقع در یاسوج - بلوار بویراحمد-ساختمان شماره یک تحویل و رسید دریافت دارند.
- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۹۵/۴/۲۳ راس ساعت ۹ صبح تشکیل می‌گردد. از کلیه مناقصه گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکات پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می‌آید.
- تنها پیمانکارانی می‌توانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی www.sajar.mporg.ir دارای اعتبار باشد. پرینت صلاحیت شرکت باید از سایت مذکور تهیه گردیده و روی پاکت اصلی مناقصه (لغاف اصلی) نصب گردد بطوریکه پیش از بازگشایی قابل رویت و بررسی باشد.
- لازم است ضمانت نامه شرکت در مناقصه در پاکت الف، اسناد شرکت در پاکت ب، پیشنهاد قیمت و آنالیز بها در پاکت ج، هر سه پاکت فوق الذکر لاک و مهر و همه پاکتها در لغاف مناسب لاک و مهر شده تحت عنوان پاکت د قرار داده و به اداره حراست تحویل نمایند.
- در مناقصات دو مرحله ای در مرحله اول پاکت الف و ب مناقصه گران توسط کمیسیون مناقصه بازگشایی و در صورت پذیرش پاکت الف و ب (ارزیابی شکلی)، پاکت ب جهت ارزیابی فنی به کمیته فنی و بازرگانی ارجاع گردیده و در مرحله دوم صرفاً پاکتهای مالی (پاکت ج) مناقصه گرانی که امتیاز فنی و بازرگانی لازم را احراز نموده اند توسط کمیسیون مناقصه بازگشایی میشود.
- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می‌باشد.
- کلیه هزینه های آگهی روزنامه (هزینه آگهی های اولیه و تجدید مناقصه) بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.
- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

خطوط لوله فشار قوی گاز یک سرمایه ملی است که حفظ آن بر عهده تمامی هموطنان است

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی به شماره مناقصه ۸۸۹۵۰۰۰۷ با کد فراخوان ۱/۴۵۴/۰۰۱

نوبت اول

موضوع تجدید مناقصه: خدمات نشت یابی از خطوط لوله انتقال گاز با دستگاه در محدوده منطقه ده عملیات انتقال گاز منطقه ده عملیات انتقال گاز - شرکت انتقال گاز - در نظر دارد عملیات مذکور را با مشخصات و شرایط کلی زیر از طریق تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

- نوع فراخوان: آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی مناقصه گران.
- نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار و محل دریافت و تحویل اسناد مناقصه و اسناد استعلام ارزیابی کیفی: استان بوشهر - بوشهر - بلوار رئیسعلی دلواری - خیابان شهید عاشوری - روبروی درمانگاه فرهنگیان - صندوق پستی ۳۵۵۵ - ستاد منطقه ده عملیات شرکت انتقال گاز - طبقه سوم - امور پیمانها - تلفکس امور پیمانها: ۰۷۷-۳۳۳۳۴۵۷۹ و نامبر دبیرخانه ۳۳۳۳۴۵۷۱-۰۷۷
- زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه و اسناد استعلام ارزیابی کیفی توسط مناقصه گران از دستگاه مناقصه گزار: از روز انتشار آگهی نوبت اول روز سه شنبه مورخ ۹۵/۴/۸ تا پایان وقت اداری روز سه‌شنبه مورخ ۹۵/۴/۲۲
- برآورد تقریبی اولیه مناقصه: ۲/۵۲۱/۸۷۱/۲۸۹ ریال
- آخرین مهلت تسلیم اسناد مناقصه و اسناد استعلام ارزیابی کیفی و پیشنهاد مالی (قیمت) مناقصه گران به دستگاه مناقصه گزار: حداکثر تساعت ۱۶ روز یکشنبه مورخ ۹۵/۵/۱۰
- مدت اعتبار پیشنهادات: ۳ ماه و قابل تمدید برای یک دوره ۳ ماهه دیگر از طرف دستگاه مناقصه گزار
- اسناد مناقصه و اسناد استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران به طور همزمان با سایر اسناد مناقصه به مناقصه گران تحویل و به طور همزمان از مناقصه گران دریافت خواهد گردید.
- پیش پرداخت: هیچ گونه پیش پرداخت در طول مدت پیمان پرداخت نمی‌گردد.
- مدت و محل اجرا کار: ۳۶۵ روز تقویم شمسی - کلیه خطوط لوله انتقال گاز در محدوده منطقه ده عملیات انتقال گاز واقع در استانهای بوشهر، فارس، خوزستان و هرمزگان
- تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: مبلغ ۱۲۶/۰۹۳/۵۶۴ ریال بر اساس آیین نامه معاملات دولتی به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی یا ضمانت نامه صادره از سایر موسسات مالی اعتباری مورد تایید بانک مرکزی یا وجه نقد واریزی به حساب دستگاه مناقصه گزار
- زمان و محل گشایش پاکت مناقصه: ساعت ۱۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۹۵/۶/۲ در سالن جلسات منطقه ده عملیات انتقال گاز - واقع در بوشهر - بلوار رئیسعلی دلواری - خیابان عاشوری - روبروی درمانگاه فرهنگیان - ساختمان مرکزی منطقه ده عملیات انتقال گاز
- گواهینامه صلاحیت مناقصه گر: ارائه گواهی صلاحیت حداقل پایه ۵ در رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور یا رتبه ۵ در رشته نفت و گاز معتبر تا سال ۱۳۹۶

جهت کسب اطلاعات بیشتر متقاضیان می‌توانند به سایت www.nigc-dist10.ir و www.shana.ir و یا www.iets.mporg.ir مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۷-۳۳۳۳۴۵۷۹ امور پیمانها تماس حاصل نمایند.

روابط عمومی منطقه ده عملیات انتقال گاز

یادداشت

پایان عصر حاکمیت دولت بر خودرو



فرید زاوه کارشناس خودرو

هفته گذشته یکی از مهم‌ترین رویدادهای اقتصاد ایران رخ داد. خروج نهاد شبه دولتی مالک گروه بهمن از صنعت خودروسازی با واگذاری عمده سهام خود به بخش کاملاً خصوصی صنعتی را شاید بتوان به نوعی پایان عصر حاکمیت دولت بر اقتصاد خودروی کشور نامید. بازار خودروی کشور از اوایل دهه ۷۰ با هدف نوسازی در انحصار مدیریت دولتی قرار دارد و توسعه فعالیت‌های بخش خصوصی در این بخش بیشتر با شکست مواجه شده است.

عمده‌ترین دلیل این شکست را می‌توان در نگاه مالکانه دولتی به این صنعت و حمایت‌های بی‌دریغ از خودروسازان نیمه دولتی دانست. صنایع خصوصی خودرویی کشور از حمایت‌های بی‌دریغ دولتی که دائماً مشمول دو شرکت بزرگ نیمه دولتی می‌شود هیچ‌گاه برخوردار نبودند و در نتیجه نتوانستند به رشد و بلوغ کامل برسند و بیشتر در سطح تولید قطعات منفصله باقی مانده‌اند. انحصار از شبکه قطعه‌سازی و نبود ارتباط مفید در کنار سیاست‌های متزلزل دولتی در حمایت از بخش خصوصی تولید خودرو سبب شده بود که قطعه‌سازان هم علاقه چندانی به گسترش همکاری‌های خود با این شرکت‌ها نداشته باشند. در نهایت خودروسازان خصوصی کشور که سهمی بسیار جزئی از کل بازار دارند یا از ادامه کار منصرف شدند، یا به تولید خودروهای پرفروش کارخانجات نیمه‌دولتی پرداختند یا مالکیت خود را واگذار کردند.



واگذاری سهام گروه بهمن در اواخر سال گذشته با یک آگهی در روزنامه‌های کثیرالانتشار آغاز شد و به دلیل وجود نداشتن خریدار با توانایی مالی و فنی لازم در عمل به نتیجه ماند و سهام مالکین گروه بهمن به مؤسسه مالی و اعتباری کوثر واگذار شد، و دوباره در مزایده این مؤسسه به بخش خصوصی واگذار شد. این واگذاری تاکنون یکی از بی‌حاشیه‌ترین اقدامات اجرایی اقتصادی و خصوصی‌سازی سال‌های اخیر به حساب می‌آید. این در حالی است که صنعت خودروی کشور چند سالی است به دلیل افزایش دخالت‌های مدیران دولتی در آن موضوع شکایات و گله‌گذاری‌های مردمی و حتی خود رئیس‌جمهوری شده است به گونه‌ای که ریاست محترم جمهوری هم از انحصار موجود در صنعت خودروسازی و تلاش برای حفظ این انحصار به تندی در سومین کنفرانس خودرویی کشور در اسفند سال گذشته انتقاد کرد. انحصاری که با خرید سهام خودرویی‌ها توسط شرکت‌های زیرمجموعه خودشان به شدت تقویت شد.

گروه بهمن در سال‌های گذشته، فعالیت به نسبت موفق‌تری را به نمایش گذاشته بود و در شرکت‌های زیرمجموعه توانسته بود با تولید انواع خودروی سواری مزدا و کامیونت‌های ایسوزو نیاز بازار را در حوزه‌های مختلف تا حدی پاسخگو باشد ولی در حوزه خودروهای سواری سه‌چرخه‌ای از بازار نداشت. عدم تمایل به عمق ساخت داخل و تولید در حد قطعات منفصله و تعرفه بالای واردات به صورت قطعات منفصله کامل سبب شد قیمت محصولات این شرکت در گروه خودروهای وارداتی قرار بگیرد. از این رو وضعیت تولیدی این شرکت با توجه به سیاست‌های جدید وزارت «صمت» چندان پایدار به نظر نمی‌رسد و مدیریت جدید گروه بهمن، فعالیت‌های عمده‌ای را در به روزرسانی خطوط تولید، افزایش تنوع محصول و افزایش عمق ساخت داخل باید انجام دهد تا بتواند خود را به تیراژ اقتصادی برساند و محصولات متناسب با قشرهای کم درآمدتر هم عرضه کند. این رویکرد به لطف پشتیبانی قوی قطعه‌سازی مالک جدید، می‌تواند نوبت عرضه محصولات با کیفیت و قیمت مناسب را داشته باشد.

در همین حال این واگذاری سبب می‌شود گروه بهمن گزینه‌های بسیار مطلوب برای آن دسته از خودروسازان بین‌المللی باشد که تمایلی به ورود به مجموعه‌های نیمه دولتی ایران ندارند. وجود یک مجموعه کامل از قطعه‌سازی و خودروسازی که شناخت کافی را از هر دو بخش این صنعت دارد می‌تواند شریک پرقدرد جدیدی در کشور برای خودروسازان بین‌المللی باشد تا بتوانند بازار خودروهای سواری ارزان قیمت را که حتی قراردادهای بسیار جامعی هم هنوز تغییر نمی‌دهد در آن ایجاد کرده‌اند تغییر دهند و بازار را از انحصار محصولات قدیمی شرکت‌های فرانسوی خارج کنند. به صورت، واگذاری گروه بهمن نوبت کاهش تصدیه‌گری اقتصادگردانی دولتی است که مورد تأکید سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی هم هست و می‌توان انتظار داشت صنعت خودروی کشور راه بالندگی و رشد خود را با سرعت خوبی آغاز کند. در سایه این واگذاری، سایر شرکت‌های خودروسازی خصوصی هم می‌توانند چشم به آینده‌های مطمئن‌تر و روشن‌تر داشته باشند و فارغ از نگرانی در رقابت با بخش نیمه‌دولتی این صنعت، به گسترش خود بپردازند و در نهایت علاوه بر ایجاد ارزش افزوده واقعی در صنعت خودرو، نیاز مشتریان داخلی و خارجی را هم مرتفع کنند.

تلاش ظریف برای همکاری های بانکی تهران - پاریس نتیجه داد

مشارکت خودرویی تهران - پاریس از پیچ مرادوات بانکی گذشت



عسل داداشلو dadashloo@gmail.com

همکاری ایران با یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های فرانسوی آغاز شد. این خبری است که منابع آگاه از دستاورد سفر محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه می‌گویند. خبری که علاوه بر تأثیر مثبت آن بر روابط اقتصادی ایران با جامعه بین‌المللی، بیش از همه بر تسریع روند مشارکت خودروسازان ایرانی با شرکای فرانسوی‌شان، تأثیر خواهد داشت.

پژو، سیتروئن و رنو، سه شریک فرانسوی صنعت خودروی ایران هستند که پس از اجرای برجام، هر کدام یکراست چمدان جمع کرده و بلیت تهران گرفتند تا از بازار جذاب ایران این بار با سرمایه‌گذاری بهره ببرند. در همان روزهای آغازین پس‌برجام، مذاکرات ایران خودرو با پژو به نتیجه رسید و هفته گذشته شرکت «ایکاب» با سرمایه‌گذاری مشترک این دو خودروساز کار خود را در ایران آغاز کرد. سیتروئن که البته با پژو یک شرکت محسوب می‌شوند اما مشارکت خود را با خودروسازان ایرانی به صورت جداگانه ادامه می‌دهند نیز به کاشان رفت. این شرکت که شریک قدیمی گروه خودروسازی سایپا محسوب می‌شود، به جای بلیت تهران ایجاد جوینت ونچر، یک راست به سراغ خرید ۵۰ درصد از سهام شرکت سایپا کاشان

رفت تا به عنوان نخستین شرکت خارجی، سهامدار یکی از خودروسازی‌های ایران شود. اما رنو، که نقطه اشتراک هر دو غول خودروسازی ایران است، با وجود تمایل شدیدش به همکاری با ایران، هنوز بر سر نحوه مشارکت در جدال است اما خبرها بیانگر این است که به زودی مذاکرات این شرکت با هر دو خودروساز ایرانی به نتیجه خواهد رسید، با یکی در قالب خرید سایت بن رنو، با دیگری شاید در قالب همان جوینت ونچر. اما آنچه که در فرآیند این مذاکرات همواره آزاردهنده بوده و هست، طولانی شدن مدت زمان آغاز فاز اجرایی است، موضوعی که عمده دلیل آن

برقرار نشدن اتصال بانکی‌های ایرانی با بانک‌های بین‌المللی اعلام می‌شد و همین موضوع فرآیند نقل و انتقال پول را به تعویق می‌انداخت. حالا دو هفته پس از اینکه نشریه فرانسوی فیگارو، خبر آغاز همکاری‌های مالی ایران با یکی از بانک‌های فرانسوی را داده بود، منابع آگاه می‌گویند که در جریان سفر ظریف به پاریس، این همکاری‌ها به صورت رسمی با یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های فرانسوی آغاز شده است. اکنون پرسش اینجاست که چنین تقاضی بزرگی بر تسریع فرآیند اجرای قراردادهای خودرویی تأثیر خواهد داشت؟

حسن کریمی‌سنجری، کارشناس صنعت خودرو، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «نقل و انتقال پول نقش مهمی در تجارت صنعت خودروی ایران با طرف‌های خارجی دارد، با توجه به اینکه فرانسه یکی از بزرگ‌ترین قطب‌های مشارکت با صنعت خودروی ایران است، اگر مشکل نقل و انتقال پول برطرف شود، یکی از دغدغه‌های صنعت خودروی ایران رفع خواهد شد زیرا اینکه ما توانیم پول را در حجم‌های بالا در قراردادهای مشارکت انتقال دهیم، بسیار مانع بزرگی است.» او می‌افزاید: «ارتباط مالی با بانک‌های بین‌المللی موجب می‌شود که ما به راحتی بتوانیم

اخبار رسمی شرکت‌ها

کیاموتورز ۴۴۷ دستگاہ از خودروهای قهرمانی اروپا را تأمین می‌کند

کیاموتورز تعداد ۴۴۷ دستگاہ خودرو را برای مسابقات قهرمانی اروپا در نظر گرفته و شریک رسمی تهیه خودروهای این رویداد است.

شرکت کیاموتورز، تأمین صدها خودروی موردنیاز در مسابقات جاری یورو ۲۰۱۶ (قهرمانی اروپا) را برعهده دارد. مراسم تحویل این خودروها در ورزشگاه Saint-Denis در فرانسه که مسابقه افتتاحیه در آن برگزار شد، انجام پذیرفت.

به‌عنوان اسپانسر رسمی در مسابقاتی که هر ۴ سال یکبار برگزار می‌شود، کیاموتورز ۴۴۷ دستگاہ خودرو جهت جابه‌جایی تیم‌های ملی، داورها، مهمانان رسمی، نمایندگان و مهمانان ویژه (VIP) یورو ۲۰۱۶ اختصاص داده است. همچنین در مراسم تحویل این خودروها ۸۰ نماینده از شرکت کیا- هیوندایی و یوفا در ورزشگاه Saint-Denis حضور داشتند. کیاموتورز به‌عنوان تأمین‌کننده رسمی خودروهای این رخداد، خودروها را که شامل اسپرتیج، اپتیما، سورتو، کارنو، سول و خودروی خانوادگی سفارش اروپا سید (Ceed)، هستند به کمیته برگزار مسابقات تحویل داد. در کنار تأمین ناوگان این مسابقات، کیاموتورز طرح امداد جاده‌ای کیا که پشتیبانی ۲۴ ساعته و هفت روز هفته را در طول زمان برگزاری مسابقات به اجرا می‌گذارد، آغاز کرد. در این طرح، ارائه سرویس‌های مختلف برای اطمینان از ایمنی و راحتی راننده‌ها و مسافران خودروهای رسمی مسابقات، پیش‌بینی شده است.

در مراسم تحویل خودروها، آقای لارنت اسپن، مدیر بازاریابی یوفا درباره حضور کیاموتورز در این رخداد اظهار داشت: «حضور کیاموتورز از سال ۲۰۰۸ به‌عنوان شریک تجاری، تقدیر می‌کنم، مسابقات قهرمانی اروپا به‌طور دائم در حال رشد می‌باشند و یکی از بزرگ‌ترین رخدادهای ورزشی جهان است. ما از پشتیبانی و حمایت کیاموتورز متشکریم. کیاموتورز نیز مانند ما در تلاش برای بهترین بودن در کاری است که انجام می‌دهد. این موضوع به‌طور آشکار در خودروهای عالی تحویلی به مسابقات با داشتن عملکرد فوق‌العاده و سواری مطلوب، مشهود است. با توجه به حمایت آنها از مسابقات قهرمانی اروپا، امیدواریم که به کار فروش خودرو و افزایش اعتبار برند آنها، کمک مؤثری کرده باشیم.» آقای یانگ وون چو، مدیر بازاریابی برون‌مرزی شرکت کیا در این مراسم اظهار داشتند که «مسابقات جام ملت‌های اروپا از بزرگ‌ترین مسابقات در جهان است که میلیون‌ها طرفدار دارد. تمامی اعضای کیا از حضور در این رویداد مهم هیجان‌زده هستند. این مسابقات باعث خواهد شد که مردم از سراسر دنیا با برند «کیا» آشنایی بیشتری پیدا کنند و با ارزش‌های «کیا» که تولید خودروهای با کیفیت برای افراد با روحیه جوان است، آشنا شوند.»

بین‌الملل

تولید فولکس واگن برقی در چین



ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.europe-autonews.com

یک منبع نزدیک به مدیران ارشد گروه خودروسازی فولکس واگن آلمان اعلام کرد که این خودروساز آلمانی ممکن است نخستین کارخانه تولید بتری‌های موردنیاز برای تولید خودروهای برقی را در چین راه‌اندازی کند. راه‌اندازی این کارخانه در شرایطی ممکن است رخ دهد که دولت چین تلاش‌های گسترده‌ای را برای توسعه بازار خودروهای برقی در این کشور آغاز کرده است.

در این رابطه و براساس اظهارات «ماتیاس مولر» مدیر اجرایی فولکس واگن، این شرکت قصد دارد تا استراتژی‌های پیشین خود را دستخوش تغییر و تحولی اساسی کند که این تحول شامل ۱۲ برند زیرمجموعه این غول خودروسازی آلمانی نیز خواهد شد. به گفته آقای مولر، حرکت به سمت گسترش تولید و عرضه خودروهای برقی اصلی‌ترین موضوعی است که فولکس واگن با عرضه ۲۵ مدل برقی تا سال ۲۰۲۵ میلادی به دنبال تحقق آن است.

براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته از سوی فولکس واگن، مدیران این خودروساز آلمانی معتقدند که این شرکت قادر خواهد بود تا سال ۲۰۲۵ میلادی رقمی معادل ۲ الی ۳ میلیون دستگاہ خودروی برقی و هیبریدی را به فروش برساند. لازم به ذکر است که پیش از این پیش‌بینی‌های صورت گرفته مبنی بر فروش یک میلیون دستگاہ خودروی برقی در سال بوده است. در همین چارچوب مدیر اجرایی شرکت فولکس واگن اعلام کرد که طی پنج سال آینده دست کم یک سوم از خودروهای تولید شده در این شرکت و برندهای زیرمجموعه آن را خودروهای برقی و هیبریدی برقی تشکیل خواهند داد.

در راستای برنامه‌ریزی‌های گسترده فولکس واگن برای تولید خودروهای برقی و درحالی‌که ظرفیت جهانی بتری‌های استفاده شده در خودروهای برقی رقمی

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری قدس در نظر دارد نسبت به اجرای پروژه های ذیل:

- تهیه و اجرای جدولنگاری معابر سطح شهر با برآورد اولیه
- تهیه و اجرای جدولنگاری معابر سطح شهر با برآورد اولیه

از طریق مناقصه عمومی و عقد پیمان با پیمانکار حائز صلاحیت (شرکت‌های دارای حداقل رتبه ۵ راه و پاند) اقدام نماید. متقاضیان می‌توانند ظرف مدت ۱۰ روز کاری از تاریخ چاپ نوبت دوم آگهی که به فاصله یک هفته از نوبت اول چاپ خواهد شد با مراجعه به امور قراردادهای شهرداری واقع در: شهر قدس، بلوار انقلاب اسلامی، ساختمان مرکزی شهرداری شهر قدس، طبقه سوم با ارائه معرفی‌نامه و اصل رتبه نسبت به دریافت و تحویل اوراق مناقصه اقدام نمایند.

- خرید اوراق مناقصه به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال قبل واریز به حساب ۰۱۰۵۷۰۸۲۹۸۰۰۰ بانک ملی شعبه شهر قدس

- سپرده شرکت در مناقصه معادل ۵ درصد برآورد اولیه می‌باشد.

- سپرده نقرات اول تا سوم زمان انعقاد قرارداد مسترد نمی‌گردد.

- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادهای مختار است.

- هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه است.

- پرداخت مبلغ قرارداد به صورت ۵۰ درصد نقد و ۵۰ درصد تهاتر می‌باشد.

- هر مناقضی فقط مجاز به شرکت در یکی از مناقصات می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۱۲/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۱۲/۱۵

روابط عمومی شهرداری شهر قدس

آگهی فراخوان عمومی

«مناقصه»

سازمان جهاد کشاورزی استان آذربایجان غربی در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه ذکر شده در ذیل را از طریق فراخوان عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید فلذا از شرکت‌های واجد صلاحیت دعوت می‌گردد نسبت به دریافت اسناد و مدارک ارزیابی کیفی و مناقصه طبق شرایط ذیل اقدام نمایند.

- مناقصه: تهیه و حمل تجهیزات به همراه احداث استخر، ایستگاه پمپاژ، ساختمان نگهداری و حصار کشی ۵۸۵ هکتار از شبکه آبیاری دشت مهاباد (واحد عمرانی اول)
- شرح مختصری از مشخصات ومقادیر کار: احداث سوله به مساحت ۲۵۸ مترمربع - احداث استخر به حجم ۸۰۰ مترمکعب - حصار کشی به طول ۱۷۵ متر - احداث ساختمان نگهداری به مساحت ۵۰ مترمربع.
- محل برداشت آب از کانال - اجرای لوله گذاری فولادی، تهیه و تجهیز و راه اندازی ایستگاه پمپاژ شامل تاسیسات برقی و مکانیکی و جرتقیل به شرح پیوست قرارداد- تهیه و نصب فیلتراسیون - شن ریزی محوطه - بهره برداری آزمایشی دو ماهه - سایر کارها که در چارچوب ماده ۵ موافقت نامه و اسناد پیمان بوده و جزئیات آن ذکر نگردیده است - تجهیز و برجیدن کارگاه.
- مبلغ برآورد اولیه: مبلغ برآورد کار: ۲۴/۲۴۹/۷۳۳/۳۱۷ ریال بر اساس فهارست بهای سال ۱۳۹۵
- مدت اجرای کار: ۱۲ (دوازده) ماه شمسی.
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱/۲۱۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال
- محل اجرای کار: شهرستان مهاباد - روستای قم قلعه و اگر یقاش.
- پیمانکاران واجد شرایط: گواهی صلاحیت و رتبه بندی حداقل پایه پنج و بالاتر رشته آب طبق بخشنامه ۹۴/۱۳۰۴۳۹ مورخ ۹۴/۶/۲۴

سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور می‌باشد.

• فروش اسناد مناقصه از تاریخ ۹۵/۴/۱۳ تا ۹۵/۴/۱۳ در ساعات اداری از طریق شرکت مهندسی مشاور پردازش نقشه غرب به آدرس ارومیه، خیابان حسنی، برج مهندسی ۹ (ساختمان شهرداری منطقه ۵)، طبقه ۵، واحد ۵۳ ۰۹۱۴۳۴۷۹۲۱۶، آقای حسنی فر

• آخرین مهلت ارائه قیمت پیشنهادی ساعت ۱۴ روز یکشنبه مورخ ۹۵/۴/۲۷ به آدرس ارومیه - کیلومتر ۵ جاده سلماس، سازمان جهاد کشاورزی استان آذربایجان غربی ساختمان شماره یک - دبیرخانه مرکزی سازمان تحویل و رسید دریافت نمایند.

••••• زمان بازگشایی پاکتها: پیشنهادهای واصله در ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۵/۴/۲۸ در کمیسیون معاملات سازمان جهاد کشاورزی استان آذربایجان غربی باز و رسیدگی می‌شود.

••••• متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۴۴-۳۱۹۷۴۴۶۹-۴۶۶ تماس حاصل نمایند.

••••• متقاضیان می‌توانند جهت دریافت اسناد به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور iets.mporg.ir مراجعه نمایند.

روزنامه فرصت امروز
۱۰۲۴ تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۱۲/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۱۲/۱۵

دبیر خانه کمیسیون معاملات سازمان جهاد کشاورزی استان آذربایجان غربی

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی

شهریار شمس مستوفی، محمدصادق جنان صفت

چاپ: شرکت هنر سرزمین سبز لوزنج، شتاب گستر امروز

آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۲۲ خط ویژه

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۲۴

فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۲۰۳

سازمان آگهی ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۳۴۴

امور مشترک گن: ۸۶۰۷۳۳۱۷

آیند نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

ایران در سوگ



دوستاناران آن حضرت در سراسر کشور با حضور در مجلس معنوی شب قدر، در سوگ امام اول خود اشک ماتم ریختند.

همزمان با فرارسیدن شب بیست و یکم ماه مبارک رمضان، دومین شب از شب‌های پرفیضت قدر و شب شهادت مولای متقیان حضرت علی(ع)، شیعیان و

دوستاناران آن حضرت در سراسر کشور با حضور در مجلس معنوی شب قدر، در سوگ امام اول خود اشک ماتم ریختند.

تشکر رئیس دفتر بازرسی ویژه رهبری از رئیس جمهوری در پرونده فیش‌های حقوقی

ناطق نوری: نمی توانیم ادعا کنیم برای دیگران الگو هستیم

فرآوانی پیدا کرد و از هر سو فریادهایی علیه ایشان بلند شد تا جایی که در طول چهار سال حکومت مجبور به انجام سه جنگ با مسلمانان شد.

رئیس دفتر بازرسی ویژه رهبری تأکید کرد: اینکه انسان بنده ثروت و قدرت نباشد و به حیطی و حق گویی مبادرت نکند، همواره برای هر هزینه‌های فراوانی دارد و علی(ع) کسی بود که به حق عمل و هزینه آن را نیز پرداخت کرد و از شدت عدالت‌طلبی در محراب نماز به شهادت رسید. ناطق‌نوری در بخش دیگر سخنانش با اشاره به فرآوانی از فرمان امام علی(ع) به مالک‌اشتر اظهار کرد: اگر می‌خواهیم به معنای واقعی حکومت اسلامی را پیاده کنیم، باید فرمان امام علی(ع) به مالک اشتر را دست‌ورمال خود قرار دهیم و مواضع خود را در انتخاب فرمانداران و مسئولان به فرمان امیرالمؤمنین به مالک نزدیک کنیم.

رئیس دفتر بازرسی ویژه رهبری در پایان با انتقاد از فیش‌های حقوقی مسئولان اظهار کرد: از رئیس جمهوری به خاطر پیگیری مسئله فیش‌های حقوقی که مختص این دولت هم نیست، تشکر می‌کنم اما خواهش می‌کنم حتی اگر این پرداخت‌ها طبق قانون و آیین‌نامه‌ها بوده، این آیین‌نامه‌های غلط را اصلاح کنید. لایحه‌ای به مجلس بدهید تا مشکل حل شود و کسی حقوق نامتعارف نگیرد؛ چراکه این وضع قابل تحمل نیست و این پرداخت‌ها حتی اگر منشأ قانونی نیز داشته باشد باید اصلاح شود.

به دلیل همان وظیفه الهی و احساس مسئولیت است. رئیس دفتر بازرسی ویژه رهبری با اشاره به سخنان امام علی(ع) در خطبه سوم نهج‌البلاغه اظهار کرد: علی(ع) از حق خود برای حکومت به نفع حق بالاتری که بقای اسلام است، می‌گذرد و ۲۵ سال مسئولیت خود را همین می‌داند تا جایی که وقتی پس از خلیفه سوم مردم از او می‌خواهند که خلافت را بر عهده بگیرد، با مردم اتمام‌حجت می‌کند و سپس این دعوت را می‌پذیرد.

ناطق‌نوری ادامه داد: علی(ع) اهل تعارف نبود و صریحا به مردم اعلام کرد که اگر بیاید، عدالت را در تمامی امور اجرا خواهد کرد و بر ریخت و پاش‌های گذشته صلوات نخواهد فرستاد بلکه چنانچه عده‌ای سهم بیت‌المال را مهریه زنان خود کرده باشند هم، آن را به خزانه بازگرداند. وی با یادآوری این نکته که عدالت‌طلبی امام علی(ع) سبب به شهادت رسیدن ایشان شد، گفت: علی(ع) چون با ثروت‌های بی‌حساب و کتاب برخورد کرد و کوشید تا عدالت را حاکم کند، دشمنان

رئیس دفتر بازرسی ویژه رهبری گفت: در ۳۷ سال گذشته در بسیاری از مسائل سیر قهقراپی داشته‌ایم و با این وضعیت نمی‌توانیم ادعا کنیم که برای دیگران الگو هستیم.

به گزارش ایسنا، حجت‌الاسلام والمسلمین علی‌اکبر ناطق‌نوری طی سخنانی در مراسم احیای شب بیست و یکم ماه رمضان در حرم امام خمینی (ره) با اشاره به اینکه علی(ع) در طول حیاتش هیچ‌گاه جز برای رضای خدا دست به عمل ن زد، گفت: علی(ع) اول کسی است که از میان مردان به اسلام ایمان آورد و از همان عنفوان جوانی تا ششبی که به شهادت رسید، هرگز نمی‌بینیم که جز برای رضای خدا سخنی بر زبان آورده یا شمشیری زده باشد. وی با بیان اینکه فریاد و سکوت امیرالمؤمنین(ع) نیز بر مبنای رضایت خداوند بوده است، ادامه داد: علی(ع) اگر ۲۵ سال سکوت کرد، برای خدا و به دلیل احساس مسئولیتی بود که در برابر اسلام حس می‌کرد و همانطور هم اگر پس از خلیفه سوم، خلافت را قبول می‌کند،

رئیس جمهوری در پیامی شهادت سه محیط‌بان فداکار را تسلیت گفت

ابتکار: نخواهیم گذاشت پرچم محیط‌زیست بر زمین بیفتد

ضاریان مجرم را شناسایی و بازداشت کرده است؛ شهادت این محیط‌بانان رشید را به ملت ایران، به‌ویژه مردمان خونگرم و صبور استان‌های هرمزگان و فارس تسلیت می‌گویم و برای خانواده و بازماندگان‌شان از درگاه خداوند متعال طلب صبر و اجر می‌نمایم.

حسن روحانی
رئیس جمهوری اسلامی ایران

رئیس جمهوری در بیان اینکه سازمان محیط‌زیست تلاش خود را برای جلب مشارکت مردم در حفاظت از محیط‌زیست و آموزش عشق‌ورزی به طبیعت انجام داده است، خاطر‌نشان کرد: از نمایندگان مجلس به‌ویژه استان هرمزگان می‌خواهم که همگام با دولت در مسیر تقویت تجهیزات، معیشت و دستمزد محیط‌بانان تلاش کنند زیرا نباید این قشر در مظلومیت و تنهایی به سر برند. رئیس حفاظت محیط‌زیست کشور با اشاره به اینکه دولت یازدهم در این راستا اقدامات وسیعی از جمله تصویب تعلق ۳ هزار امتیاز به حقوق محیط‌بانان انجام داده است که امیدوارم با تعامل مجلس دهم بتوانیم این رسیدگی‌ها را بیشتر کنیم.

وی ادامه داد: همه متخلفان باید بدانند، محیط‌بانان نه‌تنها از ارزش‌ها و اهداف‌شان عقب‌نشینی نمی‌کنند بلکه انگیزه‌شان برای حفاظت از محیط‌زیست و حیات‌وحش افزایش پیدا کرده است و شهادت در این راه را افتخار خود می‌دانند زیرا از آرمان‌های انقلاب و طبیعت کشورشان دفاع کرده‌اند.

ابتکار با بیان اینکه با ابلاغ سیاست‌های کلی نظام توسط مقام معظم رهبری، مسیر روشن حرکتی سازمان محیط‌زیست روشن شده است، اظهار کرد: با حمایت‌های دولت و پشتیبانی رئیس‌جمهوری در سه سال اخیر محیط‌زیست توانسته به توفیقات بسیاری دست یابد.

وی در پایان با اشاره به اینکه نخواهیم گذاشت پرچم محیط‌زیست بر زمین بیفتد، اضافه کرد: امیدوارم با تلاش همگی بتوانیم بیش از پیش در حفظ طبیعت‌مان تلاش کنیم.

واکنش حمید سوربان به مصدومیتش:

با دعای مردم به‌زودی تمریناتم را آغاز می‌کنم

افتخارآفرینان کشورمان نباشیم و ان‌شاءالله کاروان امام‌رضاع) بدون مشکل راهی این دوره از بازی‌ها شده و دست پر به کشور بازگردم. سوربان که خود را برای حضور در بازی‌های المپیک ۲۰۱۶ ریو آماده می‌کند حین تمرینات اردوی تیم ملی دچار مصدومیت از ناحیه گردن شد و

آسیب‌دیدگی شده‌ام که با درد بسیار شدیدی همراه بود اما خوشبختانه رو به بهبود هستم و ان‌شاءالله با دعای خیر مردم به زودی تمریناتم را از سر می‌گیرم. وی افزود: امیدوارم طی فرصت یک ماهه‌ای که تا اعزام کاروان ایران به المپیک ۲۰۱۶ ریو باقی مانده شاهد اخبار آسیب‌دیدگی و مصدومیت

ناغه کشتی فرنگی جهان درباره انتشار خبر آسیب‌دیدگی‌اش گفت: مصدومیت بخشی جدانشدنی از ورزش قهرمانی است و به هیچ عنوان نمی‌توان از آن جلوگیری کرد.

به گزارش مهر، دارنده ۷ مدال طلای جهان و المپیک دیروز گفت: در تمرینات روز گذشته از ناحیه گردن دچار

سیاست

سلاح‌های ارسالی سیا و عربستان به سوریه در بازار سیاه فروخته می‌شوند

سلاح‌هایی که سیا و عربستان سعودی به اردن می‌فرستادند تا در اختیار تروریست‌های سوریه قرار گیرد با گفته یکی از مقامات آمریکا به طور سازمان‌یافته توسط مأموران مخفی سازمان اطلاعات اردن دزدیده و در بازار سیاه فروخته شده است. به گزارش خیرگزاری رویترز از امان، مقامات اف‌بی‌آی پس از ماه‌ها تحقیق در مورد یک حمله، دریافته‌اند که برخی سلاح‌های به سرقت رفته در تیراندازی ماه نوامبر که به کشته شدن دو آمریکایی و زخمی شدن سه نفر دیگر در تاسیسات آموزش پلیس در امان انجامید، مورداستفاده قرار گرفته‌اند. افسران اطلاعاتی اردن که بخشی از این طرح بودند در آمد زیادی از محل فروش سلاح به دست آوردند و



بشار اسد، رئیس‌جمهور سوریه ضمن بازدید از سربازان سوری در فرودگاه نظامی مرج السلطان در نزدیکی دمشق، با آنها افطار کرد

جمعه

دمای کشور افزایش می‌یابد؛ ۴۰ درجه گرما در تهران

باد شدید پیش‌بینی می‌شود. در دو روز آینده در مناطق مرزی غرب و جنوب غرب کشور نیز پدیده گرد و غبار دور از انتظار نیست. به گفته وظیفه، به توجه به عبور توفان حارهای از نزدیکی ایران، از اواخر روز سه‌شنبه و طی روز چهارشنبه افزایش نسبی دمای هوا در بیشتر مناطق کشور رخ خواهد داد.

وی در پایان در مورد وضع هوای استان تهران اظهار کرد: آسمان تهرانه در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه ۸ و ۹ تیر، صاف و کمی ابری با حداکثر و حداقل دمای ۳۷ و ۲۵ و ۴۰ و ۲۷ درجه سانتیگراد پیش‌بینی می‌شود.

مدیر کل پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی ضمن اشاره به وقوع گرد و غبار در استان‌های اصفهان، مرکزی، قم و سمنان از افزایش نسبی دما در بیشتر نقاط کشور طی روزهای آینده خبر داد. وی در ادامه افزود: براساس آخرین داده‌ها و نقشه‌های پیش‌یابی هواشناسی، امروز در ارتفاعات البرز مرکزی و زاگرس مرکزی افزایش ابر و در بعدازظهر و اوایل شب، رگبار باران، گاهی با رعد و برق و وزش باد پیش‌بینی می‌شود. وی اظهار کرد: طی دو روز آینده در شرق کشور وزش

تیتراخبار

بعد از اینکه دو طرف اسرائیلی و ترکیه‌ای روز یکشنبه «توافقنامه اولیه» عادی‌سازی روابط را امضا کردند، ترکیه دیروز رسماً این توافق را اعلام کرد.

حیدر العبادی که برای بازدید از فلوجه به این شهر سفر کرده بود وعده داد که در قدم بعدی، موصل را داعش پس گرفته خواهد شد.

تیتراخبار

حسن هاشمی، وزیر بهداشت هرگونه هماهنگی بین داروخانه‌ها و بیمارستان‌ها در تجویز داروهای تاریخ مصرف گذشته را به‌شدت رد کرد و آن دیگران الگو هستیم و امروز نیز شاهدیم که مردم این گروه علیه آن گروه حرف می‌زند و آن گروه علیه این گروه، با چنین شرایطی مردم می‌گویند همه اینها خرانند.

رئیس دفتر بازرسی ویژه رهبری در پایان با انتقاد از فیش‌های حقوقی مسئولان اظهار کرد: از رئیس جمهوری به خاطر پیگیری مسئله فیش‌های حقوقی که مختص این دولت هم نیست، تشکر می‌کنم اما خواهش می‌کنم حتی اگر این پرداخت‌ها طبق قانون و آیین‌نامه‌ها بوده، این آیین‌نامه‌های غلط را اصلاح کنید. لایحه‌ای به مجلس بدهید تا مشکل حل شود و کسی حقوق نامتعارف نگیرد؛ چراکه این وضع قابل تحمل نیست و این پرداخت‌ها حتی اگر منشأ قانونی نیز داشته باشد باید اصلاح شود.



علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در بازدید از مرکز اقامتی میان‌مدت زنان «پهلوگستران همگام» که به‌مناسبت روز جهانی مبارزه با مواد مخدر برگزار شد نسبت به زنده شدن اعتیاد در ایران هشدار داد

فرهنگ

لوریس چکناواریان در بیمارستان: همه عشق من ایران است

فرهنگ و ارشاد اسلامی، این هنرمند از اجرای کنسرت خود در آینده‌ای نزدیک خبر داده است. علی مرادخانی، معاون هنری وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی نیز در عیادت از چکناواریان برای او آرزوی سلامتی کرد و خواستار هماهنگی‌های لازم برای بهبود هر چه سریع‌تر حال این هنرمند کشورمان شد. لوریس چکناواریان آهنگساز و رهبر ارکستر علاوه بر موسیقی حدود ۱۰۰ داستان کوتاه دارد که قرار است همراه به چاپ برسد. علاوه بر آن شعرهای بسیاری هم دارد و هدفش این است که تا یک سال دیگر در تئاتر و به‌زودی در فیلم بازی کند.

مدیر روابط عمومی معاونت هنری وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در عیادت از آهنگساز و رهبر ارکستر گفت: چکناواریان در بیمارستان گفته همه عشق من کشور ایران است؛ از اینکه در میهمن هستم خوشحالم. مهدی وجدانی یکشنبه شب در گفت‌وگو با ایرنا، وضع جسمی این آهنگساز و رهبر ارکستر را خوب توصیف کرد و افزود: وی به دلیل گرفتگی رگ‌های قلب در بیمارستان جهت آنژیوگرافی بستری شده بود و این عمل با موفقیت انجام شده است. به گفته مدیر روابط عمومی معاونت هنری وزارت

تیتراخبار

رویا تیموریان که قرار بود با همراهی همسرش مسعود رایگان نمایشی را درباره بیماری ایدز در شهرهای مختلف اجرا کند، گفت: متأسفانه در اجرای این پروژه، سازمان بهزیستی رفتار خوشایندی با ما نداشت و به تعهدهایی که از قبل با ما داشت، پایبند نماند. ابراهیم حیات‌کی، کارگردان سینما دیروز پس از جراحی موفقیت‌آمیز کیسه صفرا از بیمارستان مرخص شد.



پدرام علیزاده، کارگردان فیلم «خشکسالی و دروغ» گفت: علاقه‌مند بودم فیلمم عبد فطر اکران شود ولی میسر نشد و حالا قرار است فیلم شهریور ماه به نمایش دربیاید

ورزش

وداع لیونل مسی با تیم ملی آرژانتین

تمام شده است. مسی ادامه داد: ضربه پنالتی خیلی مهمی را از دست دادم و شدیداً متأسف و غمگینم که دوباره در فینال ناکام ماندم. تیم فوتبال آرژانتین پیش از این در سه فینال متوالی (جام جهانی ۲۰۱۴ و دو دوره کوپا آمریکا) به ترتیب مقابل تیم‌های آلمان و شیلی (دوبار) مغلوب شده بود.

در صورتی که تصمیم مسی برای جدایی از تیم ملی فوتبال کشورش جدی باشد، آلبی‌سیلستنه باید در ادامه رقابت‌های انتخابی جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه در منطقه آمریکای لاتین بدون حضور وی به میدان بروند.

تیتراخبار

آنتوان گریژمان، مهاجم تیم ملی فرانسه با زدن دو گل پیروزی ۲ بر یک برابر ایرلند، فرانسه را برای نخستین بار از سال ۲۰۰۰ در یک رقابت حذفی یورو به پیروزی رساند.

سرانجام پس از هفته‌ها گمانه‌زنی، باشگاه پاری سن ژرمن دیروز در بیانیه‌ای رسمی اعلام کرد که با توافق دو طرفه، به همکاری خود با لوران بلان پایان داد.



الکسیس سانچز، مهاجم سرشناس تیم ملی شیلی که کمک زیادی کرد این تیم از عنوان قهرمانی‌اش در کوپا آمریکا دفاع کند، به‌عنوان بهترین بازیکن این تورنمنت انتخاب شد

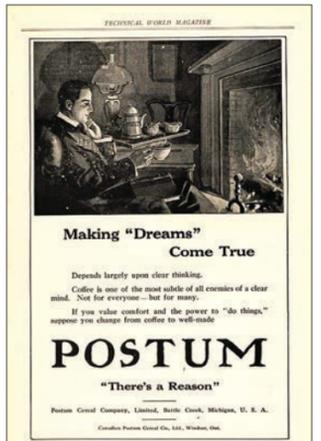


در شماره پیشین ستون ستاره‌های تبلیغات به بررسی و مرور زندگینامه آقای ریموند رویبکام پرداختیم. در این شماره قسمت دوم زندگینامه آقای رویبکام را مطالعه بفرمایید. همان‌طور که در شماره قبل اشاره شد، ریموند رویبکام وقتی مصمم به حضور در صنعت تبلیغات شد لیست بلند دفترچه تلفن را پیش روی خود قرار داد و از حرف الف شروع به تماس گرفتن کرد. این شیوه انتخاب شغل، او را به شرکت ارمنستانگ رساند و پس از آن راهی ایر و سان شد که در آنجا به اوج شهرت رسید.

پس از کسب شهرت و تجربه در صنعت تبلیغات ریموند رویبکام که آن زمان ۳۰ سال بیشتر نداشت، به همراه آقای جان آر یانگ (John Orr Young) ۲۷ ساله تصمیم گرفتند شرکت خودشان را تاسیس کنند. به این ترتیب شرکت یانگ و رویبکام (Y&R) با سرمایه اندک ۵۰۰۰ دلار تاسیس شد. نخستین مشتری آژانس تازه تاسیس یانگ و رویبکام یک شرکت گمنام تولیدکننده بند کفش بود. شاید همکاری با این شرکت گمنام امتیاز بزرگی برای یانگ و رویبکام نبود اما به هرحال موسسان آن می‌دانستند که در ابتدای مسیر نباید توقع مشتریان خوشنام و معتبر را داشته باشند. اما دیری نپایید که نخستین مشتری معروف شرکت همکاریش را با ریموند رویبکام و همکاریش آغاز کرد.

شروع شهرت

پستوم (Postum) محصولی که ثابت کرده بود تبلیغاتی در گذشته سخت و دشوار بوده است. آنها برای اثر بخشی تبلیغات پستوم تحقیقات بازاریابی را دستور کار قرار دادند. اینکه مخاطبان در مورد پستوم چه فکر می‌کنند و در مورد آن چه توقعاتی دارند و اینکه آنها چگونه باید برای ارائه این محصول بهترین شیوه را برگزینند و نظایر آن از مجموعه سوالاتی بود که آنها در برنامه تحقیقاتی‌شان گنجانده‌اند. نتیجه کار آنها ارائه گزارشی تبلیغاتی بود، با شیوه نگارش متن جدید و با دوری از نکات انتقادآمیز تبلیغات پیشین. در حقیقت آنها تبلیغاتی را تهیه کردند که برای هر مخاطب ویژه پیام مربوط به همان گروه هدف را داشت مثل پرستاران، نوجوانان، فیزیکیان‌ها و البته مردان و زنان. در حالی که تبلیغات قبلی پستوم تنها یک آگهی عمومی بود.



تحقیقات نشان می‌داد مصرف‌کنندگان پستوم آن را بنا به دلایلی مثل سردرد، بی‌خوابی و مشکلات معده و نظایر آن استفاده می‌کردند که این البته در تبلیغات نشان داده می‌شد، اما تحقیقات حقایق دیگری را هم مشخص می‌کردند که تا پیش از آن مورد توجه قرار نگرفته بودند. شاید برای نخستین بار در تاریخ تبلیغات معاصر بود که یک شرکت تبلیغاتی به مطالبی درباره طعم خاص یک محصول خوراکی توجه می‌کرد و این پژوهش‌ها همان‌طور که اشاره شد، پایه‌گذار تبلیغات موفق شد که باعث شد شرکت تازه تاسیس یانگ و رویبکام جایزه هاروارد را برای بهترین تبلیغ ملی به‌خاطر برنامه‌ریزی و اجرا از آن خود کند.

از آن پس Y&R به‌عنوان یک آژانس تبلیغاتی خلاق شهرت یافت. اما این خلاقیت را مرهون شجاعت آقای ریموند رویبکام بود. او نخستین کسی بود که با همکاری دکتر گالوپ - بازوی تحقیقاتی شرکت یانگ و رویبکام - سوالات مختلف حوزه تحقیقات بازاریابی را بررسی می‌کردند. برای مثال آنها روی میزان خوانده شدن آگهی‌هایشان کارهای ارزنده‌ای انجام دادند و از این طریق توانستند آگهی‌های موفق بسازند که بیش از آگهی‌های سایر رقبا از سوی مخاطبان خوانده شود. در این زمینه آقای ریموند رویبکام معتقد بود، باید آنها طوری آگهی بنویسند که در زمینه خوانده شدن تبلیغات‌شان مقام اول را کسب کنند.

ادامه دارد...

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات
تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۳۶۷۹۹
www.forsatnet.ir شماره ۵۴۱
شماره ۹
شششنبه ۸۵ تیرماه ۱۳۹۵
۲۲ رمضان ۱۴۲۷
سال سوم
Tue. 28 JUN 2016

گزارش «فرصت امروز» از کمپین متفاوت زمینس در ایران

نگاه جزء به کل در کمپین جهانی

است که از زمان تولید نخستین اختراعات زمینس تا امروز محوریت داشته‌اند. «نبوغ برای زندگی» فراتر از فناوری و به معنای تاثیر مثبت بر جامعه ایرانی است.

به گفته دکتر نایب زاده، «تعلیم، آموزش و ایجاد شغل بخش مهمی از مشارکت ما در توسعه پایدار کشور است. زمینس با همکاری شرکای تجاری ایرانی‌اش تلاش می‌کند دانش، تخصص و نبوغ لازم برای ساختن فردایی بهتر به‌صورت بومی در کشور وجود داشته باشد.» «فرصت امروز» به منظور بررسی دقیق‌تر کمپین زمینس سراغ هومن یگانی، مشاور تبلیغاتی و مدیر آژانس برندینگ ۳۶۱ رفته‌است. یگانی در ادامه به سوالات مختلفی در این باره پاسخ داده است که می‌خوانید.

به رونمایی ترکیب جدیدی از برند جهانی خود در جهان، از طریق کمپینی با شعار «نبوغ برای زندگی» گرفته است. حرکت زمینس در راه توسعه و تقویت جایگاه این برند در نگاه مشتریان در سراسر جهان است که بخشی از مشتریان این برند در ایران حضور دارند. دکتر محسن نایب‌زاده، مدیرعامل زمینس در ایران، درباره کمپین «نبوغ برای زندگی» گفته است: «جوهره شعار «نبوغ برای زندگی» بهره‌گیری از توان نوآوری و دانش بومی برای ایجاد ارزش افزوده و تحقق همه آن اهدافی است که برای همکاران، مشتریان، شهروندان و جامعه ایرانی حائز اهمیت است. «نبوغ برای زندگی» که اکنون به جزئی از نماد تجاری این شرکت افزوده شده، عصاره همه آن ارزشی‌هایی مانند توان مهندسی، ذکاوت، نوآوری و حس مسئولیت

نرگس فرجی
nargesfaraj1389@yahoo.com

نگاه مخاطبان هر روز در حال تغییر است و آنها با گذشت زمان انتظارات مختلفی را از برندهایشان دارند. همین موضوع باعث می‌شود برندها نیز دائم در تلاش برای یافتن راهکاری تازه برای ایجاد ارتباط با مخاطبان‌شان باشند. این روند حرکتی در برندهای خارجی فعال در جهان به نسبت برندهای داخلی نمود بیشتری دارد؛ برندهایی که برای حفظ مشتریان‌شان به‌طور مرتب کمپین‌های خلاقانه‌ای را اجرا می‌کنند. یکی از برندهای خارجی فعال جهان که در ایران نیز فعالیت گسترده‌ای دارد، زمینس است. برند زمینس به تازگی مصادف با دویستمین سالگرد تولد بنیانگذارش تصمیم



و نبوغ را روی جامعه و زندگی عادی نشان می‌دهد، رویکرد متفاوتی در حوزه کسب‌وکارهای B2B و B2G است. این کمپین از لحاظ یکپارچگی در پیام، ایده و رسانه، کاملاً هماهنگ اجرا شده است اما همان‌گونه که گفتیم در ایران با اشکالاتی روبه‌رو است. تصویری منتشر شده که برای بخش بزرگی از گروه هدف، مبهم و ناقص عمل می‌کند. اگر محتوای بیشتری همانند ویدئوهای کوتاه از فعالیت‌های گسترده و کلیدی این برند در ایران ساخته می‌شد، شعار نبوغ برای زندگی نمود بیرونی برای جامعه پیدا می‌کرد. همچنین عدم تنوع رسانه‌ای و محتوا برای مخاطبان ایرانی، اطلاع‌رسانی، تأثیرگذاری و جذابیت این وعده جدید زمینس را در کمترین حالت ممکن قرار داده است.

گذاشته است. آژانس اگیلوی و ماتر برای کمپین از رسانه‌های مختلفی مانند رسانه‌های آنلاین، چاپی و اجتماعی بهره‌برداری کرده‌اند اما در ایران فقط یک تک آگهی در بخش کوچکی از فضای آنلاین منتشر شده است. در نتیجه بخش بزرگی از گنگی پیام کمپین زمینس در ایران مربوط به مدیابیل بوده است. در نظر داشته باشید که هدف این کمپین فقط تبلیغات نبوده و زمینس در این کمپین، وعده برند خود را بازتعریف و مخاطب خود را وسیع در نظر گرفته است. در نتیجه این شیوه به تحقق اهداف کمپین لطمه خواهد زد.

تولید محتوای بیشتر برای کمپین یگانی درباره اینکه چرا کمپین جهانی زمینس در ایران به این شکل اجرایی شده، می‌گوید: اطلاع درستی از آن ندارم اما شاید کمبود بودجه یا عدم احساس نیاز در این حوزه یا محدودیت‌های موجود نزد زمینس ایران، باعث اقدامات حداقلی و اجرایی شدن کمپین اصلی به این شکل شده باشد. احتمال دیگر هم این است که فرصت کافی برای محتواسازی به منظور انتشار کمپین هم‌زمان با کمپین اصلی نبوده و شاید در ادامه فعالیت‌های دیگری را در این خصوص ببینیم.

در نهایت استراتژی جدید ارتباطی زمینس که جنبه‌های نوآوری، دانش

زمینس در حوزه تجهیز و راه‌اندازی نیروگاه، تولید انرژی‌های پاک، فناوری‌های هوشمند ساختمان، نرم‌افزارها و...

در نشست سالانه سهامداران و همزمان با دویستمین سالگرد تولد شرکت زمینس، از کمپین جهانی «نبوغ برای زندگی» که توسط آژانس اگیلوی و ماتر نیویورک طراحی و اجرا شده است، رونمایی شد. در واقع می‌توان گفت زمینس در قالب این کمپین، وعده برند را تغییر داده است، گرچه وعده جدید هم به نوعی ریشه در گذشته زمینس و نگاه بنیانگذار آن دارد که گفته بود «ما از طریق تغییرات بزرگ در جهان زندگی می‌کنیم و در حال کمک و به حرکت درآوردن فناوری برای جلو بردن آن هستیم»

بخش بزرگی از گنگی پیام کمپین در ایران مربوط به مدیابیل است یگانی درباره روند اجرای کمپین زمینس در ایران می‌گوید: به نظر می‌رسد عدم وجود رسانه‌های مختلف در برنامه و نبود محتوای متنوع و گسترده، بزرگ‌ترین ضعف برای بسط و گسترش کمپین قدرتمند اصلی در ایران باشد. این موضوع بر انتقال پیام تاثیر

کمپین و وعده مطرح شده، فضای جدیدی را برای جایگاه‌سازی برند باز می‌کند و آن تغییر فرم کسب‌وکار از B2B و B2G به B2S خواهد بود. استراتژی جدیدی که زمینس را به‌عنوان یک کسب‌وکار با «جامعه» به جای دیگر «کسب‌وکارها» روبرو می‌کند. این انتخاب، علاوه بر تقویت ارتباط زمینس با مخاطبان بیرونی و بهبود آن، در راستای تصمیماتی برای ورود به لایه‌های دیگر بازارهای نوظهور مانند ایران، چین، هند، آفریقا و... انجام شده است؛ بازارهای جذابی که نیاز به ایجاد مقبولیت مشتریان دارند.

انتخابی بر پایه «استراتژی ارتباطی برند»

یگانی درباره انتخاب شعار تازه زمینس می‌گوید: همان‌طور که گفتیم این انتخاب بر پایه «استراتژی ارتباطی برند» با مشتریان بیرونی‌اش طراحی شده است که بر هسته اصلی فعالیت‌های زمینس یعنی نوآوری و دانشی که در اختیار دارد، تاکید دارد. این هسته اصلی برای شهروندان جامعه ایجاد ارزش می‌کند. همچنین، کانسپت با روش استعاره، به بخش‌هایی که محصول یا خدمت زمینس حضور مؤثر دارد اما دیده نمی‌شود می‌پردازد و تمرکز روی نتایج این حضور، تقویت تصویر برند است. خدمات

کمپینی که وعده برند را تغییر داده است

هومن یگانی، مشاور حوزه تبلیغات و ارتباطات یکپارچه برند، درباره کمپین «نبوغ برای زندگی» می‌گوید: در نشست سالانه سهامداران و همزمان با دویستمین سالگرد تولد این شرکت، از کمپین جهانی «نبوغ برای زندگی» که توسط آژانس اگیلوی و ماتر نیویورک طراحی و اجرا شده است، رونمایی شد. در واقع می‌توان گفت زمینس در قالب این کمپین، وعده برند را تغییر داده است. گرچه وعده جدید هم به نوعی ریشه در گذشته زمینس و نگاه بنیانگذار آن دارد که گفته بود «ما از طریق تغییرات بزرگ در جهان زندگی می‌کنیم و در حال کمک و به حرکت درآوردن فناوری برای جلو بردن آن هستیم» اما تگ‌لاین قبلی زمینس که در سال ۲۰۰۱ تدوین شده بود «Of innovation of Global network» رویکرد متفاوتی برای این شرکت به همراه داشته است. باید این نکته را هم بگوییم که نبوغ برای زندگی اشاره به تغییرات بزرگ برای زندگی بهتر دارد و بدون شک استراتژی ارتباطی در ساختار B2B را به عمودی تغییر خواهد داد. به خاطر نوع خدمات زمینس در بخش زیرساخت‌های تکنولوژی، فعالیت‌های این شرکت نمود بیرونی پیدا نمی‌کرد و اصطلاحاً همیشه در پشت پرده قرار داشته است. این



ایستگاه تبلیغات

تبریک تحسین برانگیز روز پدر به همه خلبان‌ها



در یک آگهی تبلیغاتی تحسین‌برانگیز به مناسبت فرارسیدن روز جهانی پدر، لحظات آرام و جذابی به تصویر کشیده می‌شوند که در آنها پدرها کودکان‌شان را مثل هواپیما در هوا با دست نگه داشته‌اند. در پس زمینه این آگهی تبلیغاتی یک قطعه موسیقیایی به زیبایی با پیانو نواخته می‌شود.

آگهی تبلیغاتی فوق با این کلمات پایان می‌یابد: «خطاب به همه خلبان‌ها بر روی کره زمین، روز پدر مبارک.»

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، خطوط هوایی دلتا سفارش‌دهنده این آگهی است. اعضای خانواده نیز واقعی هستند. پارسال نیز این شرکت هواپیمایی یک آگهی تبلیغاتی شگفت‌انگیز با تقدیر از پدیده تنفس ساخته بود.

آژانس تبلیغاتی: Wieden + Kennedy
نیویورک
مشرتی: دلتا
گروه کارگردانی: The Mercadantes

تبلیغات خلاق

Running one hour per week increases in six years life expectancy.

CORPUS

آگهی آکادمی Corpus - شعار: یک ساعت دویدن در هفته، ۶ سال امید به زندگی را بالا می‌برد



کافه بازاریابی

۵ ویژگی شخصیت برند

زمانی که برندسازی تبدیل به یک مفهوم معروف و شناخته شده، فعالان حوزه بازاریابی به این فکر افتادند که چگونه می‌توانند برند بهتری بسازند، جنیفر آکر یک بازاریاب معروف و شناخته‌شده از دانشگاه استنفورد بود که مفهوم پنج ویژگی شخصیت برند را در این رابطه پیشنهاد داد.

برندها زمانی صاحب شخصیت شدند که مردم شروع به برقراری ارتباط با آنها کردند. بر این اساس برندی مانند پپسی می‌تواند به‌عنوان یک «شخصیت جوان» مدنظر قرار بگیرد، هارلی دیویدسون می‌تواند یکی «برند زمخت» نامیده شود، آئودی و بی‌ام‌وی می‌توانند به‌صورت یک «شخصیت پیچیده» شناخته شوند و برند اینتل می‌تواند یک «برند لایق و شایسته» نامیده شود. براساس تجزیه و تحلیل شخصیت برند، هر برندی یک ویژگی متمایزکننده دارد که معرف آن برند در بین مخاطبان است.

موشکافی بیشتر ویژگی‌های برند

۱. صمیمیت

برند موردنظر از چه میزان صمیمیتی برخوردار است؟ اگر قرار بر این بود که یک سیاستمدار برند خودش را بسازد، احتمالا نخستین خصوصیته که مردم متوجه آن در شخصیت وی می‌شدند، میزان صمیمیت وی بود. اسامی بسیار بزرگی در دنیای سیاست وجود دارند که برای صمیمیت و فداکاری خود شناخته می‌شوند، مانند: جان اف. کندی، نلسون ماندلا، ماهاتما گاندی و... به اعتقاد جنیفر آکر یک برند صمیمی؛ خاکی، صادق، شاد و خوشحال است.

۲. هیجان

اگر در آینده نزدیک قرار بر رفتن به مکانی عجیب و غریب مانند دیزنی پارک یا یونیورسال استودیوز بود، برای توصیف آن از چه واژه‌ای استفاده می‌کردید؟ آیا آن کلمه چیزی غیر از هیجان‌زده یا هیجان‌انگیز بود؟ برندهایی که پر دل جرات، سرزنده و فعال و تخیلی هستند، به ایجاد هیجان در مصرف‌کننده شناخته می‌شوند، بنابراین تحت همین عنوان هم شناخته می‌شوند. برخی کانال‌های سرگرمی نیز ایجاد هیجان در مخاطب و بیننده خود را هدف قرار می‌دهند تا در نتیجه قادر به ایجاد ارزش ویژه‌ای برای برند خود شوند. مثلا لئوناردو دی‌کاپریو، زاپرت دنبرو و هریسون فورد همگی بازیگرانی هستند که طی سالیان گذشته هیجان را برای مخاطبان و بیننده‌های خود ایجاد کرده‌اند و به همین دلیل است که همواره مشتاق دیدن فیلم‌هایی هستند که آنها در آن نقش‌آفرینی می‌کنند.



۳. شایستگی

مفهوم کابزن و شش سیگما وارد حوزه تولید شده است، چرا که این واحدهای تولیدی خواهان معرفی خود به‌عنوان سازنده‌ای شایسته بودند. جنگ بین محصولات بر عناصر و عوامل مختلفی شکل گرفته است که تولید و شایستگی یکی از موارد هستند. کدام یک از این شرکت‌ها قادر به تولید منظم در حجم و تعداد زیاد درعین حال حفظ یک برند خوب و همچنین توزیع وسیع محصولات خود هستند؟ تمامی این ویژگی‌ها نیازمند شایستگی در مدیریت، بازاریابان و دیگر بخش‌های سهمیه در موفقیت شرکت است، بنابراین برندهایی که تحت عنوان شایسته شناخته می‌شوند، (ولوو، فولکس‌واگن و اوراکل) تحت عنوان قابل اعتماد، باهوش و موفق شناخته می‌شوند.

۴. پیچیدگی

ورساجه، آرمانی، کارتیر و تیفانی همه و همه برندهایی پیچیده و درعین حال لوکس شناخته می‌شوند. پیچیدگی سخت‌ترین و مشکل‌ترین ویژگی در بین ویژگی‌های مختلف شخصیت برند است که باید به آن دست‌یافت. برای دستیابی به آن نیاز به جذابیت و صبر و حوصله بسیار زیادی وجود دارد. شاید ساختن یک برند پیچیده حتی طی یک قرن هم ممکن نباشد. ایدئولوژی برند باید بارها و بارها مورد تقویت و تکرار قرار بگیرد تا شاید به مفهوم پیچیدگی در شخصیت برند نزدیک شوند. در این رابطه مثلا از حوزه ساعت برند مثل رولکس و در حوزه خودرو برند مثل رولز-رویس در این دسته قرار می‌گیرند.

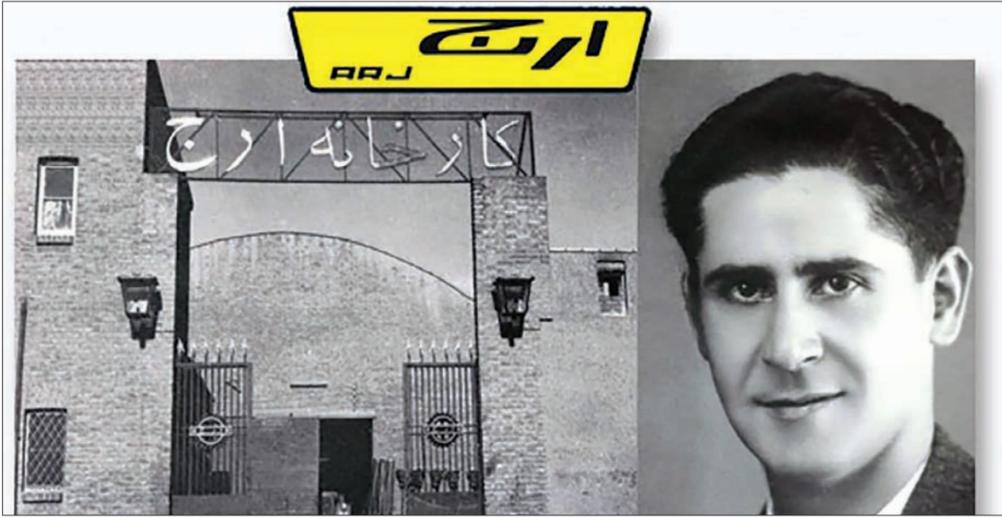
۵. زمختی

این برندها، برندهایی هستند که برای استحکام، ماهیت استفاده در طبیعت و شخصیت محکم شناخته می‌شوند. مثلا کفش‌هایی با برند Woodland یکی از این برندها هستند. یک مثال دیگر از حوزه خودرو برند Catrepillar, Harley Davidson و... است. این شخصیت برند عموما از ماهیت و ذات محصولات تولید توسط برند به دست می‌آید و در نهایت به ساختن و شکل دادن به شخصیت برند کمک می‌کند. درمجموع، هر برند و محصولی می‌تواند در یکی از پنج دسته ویژگی‌های شخصیتی مطرح‌شده در بالا دسته‌بندی شود. زمانی که این دسته‌بندی انجام شد، اطلاعات به‌دست آمده می‌تواند برای تجزیه و تحلیل‌های بیشتر و بعدی و ایجاد تغییرات لازم بعدی در خصوصیات برند مورد استفاده قرار بگیرد. ارتباطات بازاریابی می‌تواند براساس شخصیت برند یا نوع برند که شرکت تولیدکننده خواهان شکل دادن به آن است، ساخته شود.

منبع: ibazaryabi.com

نگاهی به فعالیت‌های ارتباطاتی برند ارج

تکرار ماجرای انقراض



امیر کاکی

amir.kaki@gmail.com

در چند سال گذشته قبرستان برندها، میزبان تعدادی از برندهای ملی ایرانی بود؛ برندهایی که برای هر یک از مخاطبان ایرانی حس نوستالژی را به همراه دارند. در چند هفته گذشته اخبار ضدونقیضی از بسته شدن شرکت ارج در رسانه‌ها مطرح شد؛ اگرچه مدیران این مجموعه ادعا می‌کنند که ارج همچنان به فعالیت‌های خود ادامه می‌دهد اما تحقیقات بازار در این حوزه نشان می‌دهد ارج سهم ذهنی پایینی نسبت به دیگر برندهای خارجی در ایران دارد و نفس‌های آخر خود را می‌کشد. اینکه چه عواملی باعث شد برند ارج با سهم ذهنی پایینی در بین مخاطبان ایرانی مواجه شده و نتواند با تغییرات محیطی همگن شود، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» عناصر و دکتر علیرضا صفاری، معاون استراتژی و مدیر ارشد کلینیک برند آژانس تمام خدمت تبلیغاتی بادکوبه و عضو هیات علمی مدرسه کسبوکار بن ژویرا بود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های ارتباطاتی برند، فعالیت‌های بازاریابی، تله بنیان‌گذاران و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

در چند سال گذشته در قبرستان برندهای ایرانی، برندهای بسیار زیادی وارد شدند. این در حالی بود که در ۱۰ سال گذشته اضافه شدن برند بزرگی مانند ارج به قبرستان برندهای ایرانی قابل پیش‌بینی بود. این شرکت از ۱۳۱۶ فعالیت‌های

خود را توسط مهندس خلیل ارجمند که فردی باسواد و تحصیلکرده بود آغاز کرد. به قول استاد فریدون شیرین‌کام و استاد ایمان فرجام‌نیا خانواده ارجمند به‌عنوان یکی از کنشگران اقتصاد ایران در زمان خود مطرح شدند. ارج ابتدا با تولید صندلی و میز فعالیت‌های خود را پیش می‌برد و رفته‌رفته لوازم‌خانگی را به بازار عرضه کرد. همه‌چیز از آهن‌گری، ریخته‌گری و جوشکاری شروع شد و ارج نام خود را از این سه واژه قرض گرفت که اتفاقا با نام خانوادگی بنیان‌گذار نیز همخوانی داشت.

متأسفانه بسیاری از کسب‌وکارهای ایرانی در تله بنیان‌گذاران گیر می‌کنند (founders trap)؛ در این شرایط همه مسئولیت‌های مدیریتی و اجرایی برعهده بنیان‌گذار است و شخص دیگری نیست که بتواند همیای وی کار کند. به‌عبارت‌دیگر پس از کنار رفتن بنیان‌گذار کسب‌وکارها، آنها به قوت قبلی نمی‌توانند فعالیت‌های خود را پیش ببرند. ارج هم پس از فوت مهندس ارجمند دچار مشکلات جدی شد اما بعد از گذشت چند سال با روی کار آمدن مدیران جوان دوباره توانست توان خود را بازیابی کند و به‌عنوان یکی از نامدارترین مجموعه‌های تولیدکننده لوازم‌خانگی در ایران خود را معرفی کند. بعد از انقلاب اسلامی در سال ۵۷ دولت‌سازی کارخانه‌ها و صنایع ملی سازوکار دولتی به خود گرفت و مدتی توسط دولت مدیریت می‌شد و سپس توسط شرکت سرمایه‌گذاری توسعه ملی که زیرمجموعه

بانک ملی بود، فعالیت‌های خود را پیش برد. شمارش نفس‌های آخر ارج حرکت نزولی ارج تا به امروز از مدیریت دولتی این کارخانه از همان ابتدا شروع شد و در سال ۱۳۷۰ با منتشر شدن خبر اختلاس ۲۰میلیارد تومانی به اوج خود رسید. در پی این رخداد بدنه برند ارج دچار مشکلات جدی شد و ارزش ویژه برند را تحت تاثیر خود قرار داد. این اتفاق PR (روابط عمومی) منفی را برای شرکت ارج به همراه داشت و باعث شد نفس‌های ارج از آن موقع به شمارش بیفتند. البته که دانش استفاده از ابزار PR در فرآیند ارتباطات بازاریابی یکپارچه در سال ۷۰ در ایران وجود نداشت اما انتشار همان خبر برای خدشه‌دار کردن هویت برند ملی ارج کافی بود.

ورود برندی دیگر به

قبرستان برندهای ایرانی پس از ۲۵ سال از آن اتفاق، ارج مقاومت‌های بسیار زیادی در برابر ماندن در بازار انجام داد اما متأسفانه در حال حاضر وضعیت به نحوی است که این کمپانی در حال تعطیلی است. البته خبر تعطیلی ارج با تاییدها و تکذیب‌هایی همراه بود که در این شرایط بسیار طبیعی است، چون هیچ شرکت بزرگی تمایلی به منتشر شدن خبر تعطیلی خود ندارد اما آن چیزی که مبرهن است، یک برند ملی دیگر به قبرستان برندهای ایرانی پیوست.

در بازار لوازم‌خانگی ذهنیت مخاطب در مورد برندها، عمدتا به واسطه تبلیغات و فعالیت‌های ارتباطی شکل گرفته است.

همگن نشدن با محیط

عدم تغییر و پذیرفتن این موضوع در بازار، مخاطبان و... مهم‌ترین دلیل شکست برند ارج تلقی می‌شود. مدیریت دولتی در شرکت ارج باعث شد تا این برند نسبت به تغییرات بازار گارد داشته باشد و خود را به‌خوبی نسبت به بازار منطبق نکند. این در حالی بود که مدیران شرکت ارج از دسته افرادی هستند که از دنیای کارآفرینی وارد شرکت ارج نشدند و این افراد صرفا کارمندان دولتی بودند که عادت به حقوق‌گیری داشتند. هنگامی که از بستر کارمندی شرکتی مدیریت می‌شود، متأسفانه تعلق و تعهد سازمانی وجود ندارد اما در بخش خصوصی شرکت‌ها چاره‌ای جز

تطبيق خود با بازار ندارند و مادامی که بازار تغییر می‌کند آنها نیز برای حفظ بقا تغییر می‌کنند. راز و رمز بقای شرکت‌های خصوصی در همگن شدن آنها با محیط پیرامون است. از طرفی مصوبه مجلس شورای اسلامی مبنی بر این موضوع که بانک‌ها باید از بنگاه‌داری خارج شوند و به کار بانک‌داری ادامه دهند، موجب شده اکثر غول‌های صنعتی ایران پس از چهار دهه سوءمدیریت به اجبار به بخش

در تحقیقات بازاری که در سال ۹۴ در این صنعت انجام شد حتی فروشندگان در این صنعت تحت تاثیر تبلیغات و ارتباطات برندها محصولات را به‌مخاطب توصیه می‌کنند. متأسفانه ضعف برندهای ایرانی در این حیطه فضا را برای ورود برندهای خارجی به‌خصوص آسیایی مانند ال‌جی و سامسونگ به بازار ایران آماده کرده است و این برندها در چند سال گذشته توانسته‌اند سهم بازار مادی را کسب کنند. این واقعیت تلخ وجود دارد که زمانی که ارج در سال ۱۳۱۶ تأسیس شد، هیچ نامی از برندهای ال‌جی و سامسونگ وجود نداشت. روزگاری در این کشور سنگ محک و بنچمارک، ابصر برندهای از کشورهای انگلیسی، آلمان و آمریکا بودند اما امروز برندهای کره‌ای این جایگاه را به خود اختصاص داده‌اند.

آخرین تحقیقات انجام شده در سال ۹۴ در ۱۰هزار خانوار ایرانی در ۱۷ شهر مختلف سامسونگ با ۱۵ و ال‌جی با ۱۲درصد سهم ذهنی رتبه اول و دوم بازار لوازم‌خانگی را از نظر شاخص آگاهی برند به خود اختصاص داده‌اند. جالب است که در همین تحقیقات برند ارج با ۵/۳درصد سهم ذهنی بعد از امرسان، الکترواستیل، پارس، اسنو و هیمالیا در رده هشتم قرار دارد. برندهایی همچون فیلیور، دوو و یخساران در رده‌های بعدی هستند. این آمارها قلب هر ایرانی فعال در کسبوکار را به درد می‌آورد. بررسی‌ها حاکی از آن است که محصولات برند ارج در طبقه اجتماعی D و E ۴۲درصد از عموم

جامعه بیشتر استفاده شده است به همین دلیل اگر از ۱۷ شهر مورد بررسی، تهران و کلانشهرهایی مانند اصفهان، مشهد و تبریز را حذف کنیم، مطمئنا سهم ذهنی برندهای ایرانی و اصلی همانند ارج افزایش خواهد یافت، چراکه هنوز لوازم‌خانگی ایرانی در شهرستان‌ها مورد استقبال بیشتری است.

بیماری دایناسوری

بزرگ‌ترین دلیل این اتفاق همان بیماری شناخته شده دایناسوری است که اتفاقا شرکت ارج نیز دچار همین بیماری شد. عدم تغییر، تطبیق و دگرپذیری محیط موجب این بیماری می‌شود. دایناسورها به دلیل جثه عظیم و کند بودن‌شان، برای حرکت با مشکلات بسیار زیادی همراه بودند و عدم چابکی و تطبیق خود با دنیای اطراف باعث شد نسل آنها منقرض شوند. همین اتفاق در برخی برندهای سامسونگ با ۱۵ و ال‌جی با ۱۲درصد سهم ذهنی رتبه اول و دوم بازار لوازم‌خانگی را از نظر شاخص آگاهی برند به خود اختصاص داده‌اند.

جالب است که در همین تحقیقات برند ارج با ۵/۳درصد سهم ذهنی بعد از امرسان، الکترواستیل، پارس، اسنو و هیمالیا در رده هشتم قرار دارد. برندهایی همچون فیلیور، دوو و یخساران در رده‌های بعدی هستند. این آمارها قلب هر ایرانی فعال در کسبوکار را به درد می‌آورد. بررسی‌ها حاکی از آن است که محصولات برند ارج در طبقه اجتماعی D و E ۴۲درصد از عموم

عدم یکپارچگی فعالیت‌های ارتباطی

استفاده ارج از رسانه‌های تلویزیون بسیار خوب بود اما امروزه تلویزیون تنها بازیگر این موضوع نیست و برندها باید از طریق رسانه‌های مختلف مخاطب هدف خود را در معرض پیام‌شان قرار دهند. اگر مشابه خبر تعطیلی شرکت ارج در بازار آمریکا یا انگلیس اتفاق می‌افتاد، می‌شد حتی حدس زد که این اتفاق یک کمپین PR (روابط عمومی) برای برند مربوطه است و مدیران این سازمان تعددی این کمپین را راه‌اندازی کرده‌اند تا از این طریق بتوانند نام برند خود را دوباره بر سر زبان‌ها بیندازند اما این اتفاق در مورد ارج صدق نمی‌کند و میزان دانش و هوش روابط عمومی در ایران هنوز به بلوغ کافی برای برگزاری این کمپین‌های هوشمند نرسیده است. ولی از طرفی ارج نیز باید هزینه‌های بسیار زیادی را انجام می‌داد تا لوگوی این شرکت در صفحه‌های اول بسیاری از روزنامه‌های کشور چاپ شود و تیترو اول بسیاری از خبرگزاری‌ها شود و در حال حاضر اگر هیچ دستاوردی این خبر برای ارج نداشته باشد، حداقل یکبار دیگر بسیاری از مخاطبان ایرانی به یاد برند ارج افتادند. شاید در حال حاضر فرصت مناسب‌تری باشد تا این شرکت را به یک تیم متخصص کارآفرینی موفق سپارند تا برند را دوباره احیا کنند.

مشتریان ابدی

مدیریت ارتباط با مشتری؛ استفاده از متدولوژی کارتنر در پیاده‌سازی بخش دوم

پیام ناوی

مدیر مشاور CRM، CEM، و باشگاه مشتری

در یادداشت پیشین به سه گام ابتدایی چارچوب کارتنر در پیاده‌سازی مدیریت ارتباط با مشتری پرداخته و اهمیت این گام‌ها را شرح دادیم. در این یادداشت با یکدیگر به بررسی سایر گام‌ها خواهیم پرداخت.

• **گام چهارم - میسر ساختن همکاری سازمانی** همکاری سازمانی به‌معنی تغییر فرهنگ، ساختارهای سازمانی و رفتارهاست تا اطمینان حاصل شود که کارکنان، شرکا و تامین‌کنندگان برای ایجاد ارزش برای مشتریان با یکدیگر همکاری می‌کنند.

تمامی ارکان یک سازمان جزئی از زنجیره تولید ارزش برای مشتری بوده و کاستی در هر یک از آنها می‌تواند منتج به خروجی نامطمئن در طراحی و ارائه ارزش شده و در نهایت خروج مشتری را به دنبال داشته باشد.

• **گام پنجم - طراحی مجدد فرآیندهای کسب‌وکار** فرآیندهای کسب وکار را مجدداً شناسایی و بازطراحی کنید، از آنجا که فرآیندهای مرتبط با مشتری از اهمیت فراوانی برخوردار است بنابراین در زمینه طراحی مجدد فرآیندهای مربوط به مشتری، استفاده از چارچوب زیر الزامی است:

۱. کلیه نقاط تماس و فرآیندهایی را که روی مشتریان تاثیر گذارند، بررسی کرده، نقشه آنها را ترسیم کنید

۲. فرآیندهای کلیدی را از دیدگاه مشتری شناسایی کنید و فرآیندهایی که می‌توانند بیشترین ناراحتی را ایجاد کنند پیدا کرده و در گام نخست بر آنها تمرکز کنید

۳. این فرآیندها را براساس اثراتشان روی اهداف CRM مشخص و اولویت‌بندی کنید.

۴. فرآیندهای اصلی را براساس نقش آنها در ارزش مشتری ارزیابی کنید.

۵. با توجه به نتایج حاصله در بهبودها و دیگر موارد، تغییرات را در سازمان در موارد لازم اجرا کنید.

۶. هیچ فرآیندی را نباید بدون مجری و مسئول رها کرد. بنابراین دقت کنید کلیه آنها دارای فرآیند بوده و اجرای تغییرات را به صاحبان آنها سپرده و بر تغییرات نظارت نمایند تا مبادا از مسیر خارج شود.

۷. بررسی کنید که این تغییرات چگونه می‌توانند بر عرضه‌کنندگان و سایر شرکای سازمان تاثیر گذار باشند.

۸. با استفاده از اطلاعات مشتریان، اهداف قابل اندازه‌گیری و مشخصی را تعیین کنید.

۹. پایگاه مشتریان را بخش‌بندی کرده، فرآیندهای کلیدی را مجدداً ارزیابی کنید.

۱۰. این فرآیندها را براساس اهمیت برای مشتریان و اثرات آنها بر اهداف CRM اولویت‌بندی کنید.

از دیگر موارد کلیدی در این گام، بررسی چرخه حیات مشتری و مدیریت دانش در طول این مسیر است، بنابراین نمودار حیات مشتری را ترسیم و مراحل مختلف آن را بررسی کنید.

• **گام هشتم - تدوین راهبرد اطلاعات مشتری** منظور از این مرحله، جمع‌آوری داده‌های صحیح و ارسال آنها به مکان صحیح است.

مدیریت موفق CRM نیازمند نوعی عرضه خون اطلاعاتی است که در سراسر سازمان جریان یافته و سیستم‌های عملیاتی و تحلیلی را یکپارچه کند. بنابراین در تدوین اطلاعاتی که باید از طریق هر یک از کانال‌های ارتباطی از مشتری جمع‌آوری شود دقت کنید.

اینکه چه فیلدهای اطلاعاتی پایه‌ای را برای شناسایی مشتریان خود تدوین کرده و در تراکتش‌ها چه داده‌هایی از وقایع کسبوکار (business event) را ثبت و ضبط کنید در آینده توسعه کسبوکار شما را تحلیل رفتار مشتری تاثیرگذار خواهد بود. توزیع این اطلاعات در فرآیندها نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است، چراکه برخی از اطلاعات می‌توانند برای کارشناسان شما دید بهتری نسبت به مشتری ایجاد کنند و لزومی ندارد که این دید این کارشناسان مخفی باشند. برخی اطلاعات باید صرفاً توسط مدیران مشاهده شوند و برخی دیگر فقط توسط کارشناسان سمتی خاص.

• گام نهم - استفاده از فناوری

منظور از این مرحله مدیریت داده‌ها و اطلاعات، برنامه‌های کاربردی پیش‌روی مشتری، زیرساخت‌ها و معماری IT است.

در این مرحله نرم‌افزار انتخابی شما، زیرساخت‌ها و معماری سخت‌افزاری و نرم‌افزاری آن و نیز فرم‌ها و برنامه‌هایی که داده‌های مشتری از طریق آنها جمع‌آوری و طبقه‌بندی می‌شود از اهمیت بالایی برخوردار بوده و شما به نوع کسبوکار شما، هزینه‌ها و بزرگی و کوچکی این بخش از پروژه متفاوت خواهد بود.

• گام هشتم - معیارهای سنجش

در این مرحله، شاخص‌های درونی و بیرونی موفقیت و شکست CRM تدوین و برای کاربردهای ذیل اندازه‌گیری آنها صورت می‌پذیرد:

- تعیین و اندازه‌گیری سطح تحقق اهداف CRM

- ارائه بازخورد برای اصلاح راهبرد CRM و اجرای آن

- نظارت بر تجربه مشتری از سازمان

- مدیریت تغییر و تغییر شیوه جبران خدمات کارکنان و مشوق‌های داده شده

- ارزیابی سازمان نسبت به رقبا در پایان باید به این نکته اشاره کرد که با توجه به سه‌ماهه‌گذاری بالای موردنیاز در پروژه‌های CRM، پیاده‌سازی موفق آن در سازمان‌ها، با چالش‌های بسیاری روبه‌روست که طبیعتاً انتخاب یک نقشه راه و متدولوژی مناسب می‌تواند تا حدی مسیر را روشن کرده و از این چالش‌ها بکاهد.

ارتباط با نویسنده: nav@payam.com

Email: payam.nav@gmail.com

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۴) مشتریان را درگیر کنید

ترجمه: امیر علی



امروزه اغلب تبلیغات مانند تبلیغات تلویزیونی و رادیویی به طور هوشمندانه‌ای توسط مخاطبان نادیده گرفته می‌شوند. به طور معمول اگر مخاطبان در رادیو و تلویزیون با برنامه‌های تبلیغاتی مواجه شوند، یا نسبت به آن تبلیغات توجهی نشان ندهند یا در حالت بدتر کلاً کانال را عوض می‌کنند. این که تبلیغات پر سروصدا و شلوغ تر شوند، به طرز تصادفی افزایش پیدا می‌کند.

به طور معمول طراحان تبلیغات برای جذب مخاطبان بیشتر اقدام به تنوع بخشی و شلوغ‌تر کردن طرح‌های خود می‌کنند، غافل از اینکه عملکرد این چنینی آنان واکنش کاملاً معکوسی را از جانب مخاطبان در پی دارد.

در همین راستا تحقیقات اخیر حاکی از آن است که هرچقدر فرد با پیامی که از طریق تبلیغات بازاریابی به وی منتقل می‌شود بیشتر تعامل و درگیری پیدا کند، احتمال تاثیرگذاری پیام به مراتب بیشتر خواهد شد. البته طراحی پیامی که دارای خصوصیات لازم برای جذب و درگیر کردن مخاطب باشد، به مراتب دشوارتر از طراحی تبلیغات معمولی و ساده است. این امر دقیقاً همان شیوه جایگزینی است که به تازگی برای جلوگیری از ریزش مخاطبان و جذب آنان به تبلیغات مورد توجه قرار گرفته است. در شیوه جدید به جای القای پیام به طور مستقیم و در فضایی خشک، بازاریابی بسیار ساده و روشن است؛ مخاطبان به طور ناخودآگاه در جریان تبلیغات قرار گرفته و پیام تبلیغات شما به طور کامل، درست و البته با تاثیرگذاری به مراتب بیشتری منتقل خواهد شد.

ایده

دنیای کسب‌وکار تصمیم شده در کتاب‌های درسی آن طور که شاید به نظر بسیاری از مردم برسد کسب‌وکار آرام و بی‌دردسری نیست. در واقع همه ساله ناشران به دنبال آثار جدید نویسندگان مشهور بوده و برای به‌دست آوردن آنها رقابت شدیدی را با یکدیگر آغاز می‌کنند. در این میان برد با ناشری است که علاوه بر انتشار کتاب‌های با کیفیت، بازاریابی مناسبی را نیز در راستای فروش کتاب‌های خود انجام دهد.

هنگامی که متن کتاب بازاریابی من آماده چاپ و عرضه به بازار شد، ناشر کتاب تصمیم گرفت تا تبلیغات ناآوارانه‌ای را برای فروش هرچه بهتر کتاب آغاز کند. در ابتدا شرکت چوب‌های غذاخوری چینی از جنس فلز را که در بین آنها پیام جالب «شما نخستین نفری باشید که این کتاب را می‌خورد» درج کرده بود به سراسر فروشگاه‌های کتاب کشور ارسال کرد. بدون شک این شیوه بازاریابی علاوه بر اینکه ناآوارانه و خلاقانه تلقی می‌شد، رسک بسیار بالایی را نیز به همراه داشت که در صورت عدم موفقیت کمپین، شرکت را با ضرر نسبتاً سنگینی مواجه می‌ساخت.



پس از مدتی، هنگامی که کتاب آماده عرضه در بازار بود، شرکت شیوه تبلیغاتی خود را تغییر داد و با طراحی برجسته‌هایی شبیه چای کیسه‌ای، پیام «حالا وقت نوشیدن کتاب رسیده» را در زیر برجسته‌ها قرار داد. به مانند چوب‌های چینی، این برجسته‌های چای کیسه‌ای نیز به فروشگاه‌های سراسر کشور ارسال شد. نتیجه این شیوه بازاریابی عجیب اما هم برای ناشر و هم برای من بسیار خوشایند بود و باعث شد تا فروش کتاب من نسبت به آنچه پیش‌بینی می‌کردم بسیار بیشتر شود. این شیوه بازاریابی شرکت که برنده جایزه متعددی هم شده، به طور واضح نشان داد که می‌توان با درگیر کردن ذهن مخاطبان، آن هم با ایده‌های بسیار معمولی اما دقیق به موفقیت‌های باورنکردنی رسید.

آنچه در عمل باید انجام دهیم

شما نیاز به یک لیست کامل و دقیق از فروشگاه‌ها یا مراکزی دارید که برای شروع فعالیت بازاریابی‌تان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند.

- روی کمپین خود برای مدت طولانی حساب باز نکنید. مخاطبان به‌زودی از کمپین شما خسته خواهند شد، پس بهتر است آن را هرچه زودتر به‌روز کنید.
- از الگوهای ساده برای انتقال سریع و ماندگار پیام خود استفاده کنید.

کلینیک کسب‌وکار

مدیریت باشگاه ورزشی

پاسخ کارشناس: به‌صورت کلی بسیاری از افراد

برای مطالعه ۴۸۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت www.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: مدیر باشگاه بدنسازی در منطقه یک تهران هستم. هرروزه افراد زیادی به باشگاه مراجعه می‌کنند و پس از ثبت‌نام در باشگاه مشغول به ورزش می‌شوند اما پس از گذشت یک ماه دیگر به باشگاه مراجعه نمی‌کنند. از نظر شما برای جذب مستمر این افراد باید چه تصمیماتی را اتخاذ کرد؟

تأمیل به ورزش کردن دارند، اما در دنیای امروز با کمبود زمان مواجه هستند. این موضوع باعث می‌شود آنها پس از مدتی دیگر تمایل به حضور در باشگاه‌های ورزشی نداشته باشند. مسائل انگیزشی برای ارتباط مستمر با این افراد باید چه تصمیماتی را اتخاذ کرد؟

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

گزارش «فرصت امروز» از راه و رسم موفقیت سوپرمارکت‌ها

همگامی با گام‌های بلند رقبا



تولید محتوای دیجیتال

خرافات نیز چاشنی کار می‌شود. وی می‌افزاید: خرید کردن در خیابان یا محلی که ترافیک کمتری دارد و توقف یا محل پارک ماشین به‌وفور یافت می‌شود خیلی برای مشتریان لذت‌بخش است. این عامل به قدری به‌خصوص در شهر تهران تاثیرگذار است که برخی مشتریان ملاک انتخاب سوپرمارکت برای خرید امریسر کم‌ترافیک یا وجود جای پارک می‌دانند.

از طرفی نیز محدودیت‌های عملیاتی و تبلیغاتی نظیر تردد، رفت‌وآمد ماشین‌های پخش، استفاده از فضای خارج از فروشگاه، نصب تابلو، برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی مانند سمپلینگ، فروشگاه‌های مجاور و... نیز از عوامل دیگری است که باید در نظر گرفته شود.

مدیران سوپرمارکت‌ها باید برآورد تقریبی از هزینه‌های کسب‌وکار در منطقه مانند اجاره، مالیات و عوارض شهرداری و همچنین موارد حقوقی و قانونی مانند مجوزها، پروانه کسب و... داشته باشند.

قراردادهای سودآور به عقیده رضا شریف، بستن قرارداد مدیران سوپرمارکت‌ها با عرضه‌کنندگان محصولات برای اینکه محصولات آنها در معرض دید مشتریان قرار بگیرد، یکی از مرسوم‌ترین روش‌های بازاریابی است و یک تعامل عالی به‌خصوص در هایپرمارکت‌ها به شمار می‌رود.

وی می‌گوید: شرکت‌های Carrefour در اسرارات و Sainsbury's و Tesco بسیار از این تکنیک استفاده می‌کنند. به‌عنوان مثال باتری‌های Energizer در قفسه‌ها و استندهای متفاوت با نام و لوگوی محصول روی آن در فروشگاه‌ها دیده می‌شود. حتی برخی از کالاها، هنگام ورود به فروشگاه یاد در کنار صندوق خروج در مسیر تردد مشتریان قرار می‌گیرد. از دیگر مواردی که بسیار انجام می‌شود گردش و جابه‌جایی محصولات است که این امر سبب می‌شود مشتریان وقت بیشتری در فروشگاه بگذرانند و قفسه‌های بیشتری را در مسیر یافتن محصول مورد نظر مورد بررسی قرار دهند. علاوه بر آن، محصول مکمل از یک برند در کنار یک کالای مشخص قرار می‌گیرد مانند قرار دادن یک کچاپ با برند خاص در کنار قفسه محصولاتی مانند ماکارونی یا قارز دان شکر قهوه‌ای با یک برند خاص در کنار قهوه‌ای بدون یانسون.

این کار خود یک موضوع مفصل در این حوزه است و زمان زیادی را می‌داند. اما هر دو صورت بسیار تاثیرگذار است.

دهان به دهان، خود به خود برای آنها شکل خواهد گرفت. با توجه به اینکه تبلیغات با هزینه بسیاری ایجاد باشگاه مشتریان و همچنین پیش‌بینی در تأمین کالا اتفاق می‌افتد. صاحبان سوپرمارکت‌ها نیز باید از ابزارهای امروزی جهت توفیق در کسب‌وکار خود استفاده کنند و البته لازمه آن فراگیری آنهاست. چراکه امروزه و با توجه به‌شدت گرفتن رقابت و حضور مدل‌های جدید کسب‌وکار در این حوزه و دگرگونی چهره آن مدیریت هوشمندانه سوپرمارکت الزامی است و روش‌های سنتی کارآمد نخواهند بود.

مکان مناسب برای سوپرمارکت شریف مکان مناسب برای یک سوپرمارکت را یک مزیت رقابتی برای آن می‌داند. وی می‌گوید: حتی قرار گرفتن سوپرمارکت در ساختمان با مشخصات ویژه می‌تواند مزیتی نسبت به سوپرمارکت‌های مجاور باشد.

آنچه که در میان آژانس‌های املاک به‌خصوص در غرب رایج است و مهم‌ترین خصیصه ملک‌بیان می‌شود، Location است. اینجاستی که در عوامل مهم در تعیین مکان مناسب برای سوپرمارکت‌ها می‌توان به وسعت منطقه و مطالعه اطلاعات دموگرافیک منطقه (جمعیت، تعداد خانوار، سطح درآمد و...) اشاره کرد. قطعا حضور در منطقه‌ای با جمعیت در دسترس آسان داشته باشند و قدرت خرید آنها نیز بالا باشد برای سوپرمارکت ایده‌آل‌ترین مکان ممکن است. همچنین برآورد قدرت اقتصادی قشر ساکن در منطقه نیز اهمیت دارد زیرا اطلاع از قدرت خرید مردم به صاحبان سوپرمارکت در برآورد یا تخمین فروش و تعیین نوع کالا کمک می‌کند.

وجود محصولات از برخی برندهای خاص در سوپرمارکت‌ها از نظر مشتریان امری بسیار بدیهی است. مشکل از آنجا شروع می‌شود که سوپرمارکت‌ها محصولات با نام‌های گمنام و شناخته نشده را بنا بر دلایلی نظیر قیمت، خرید اعتباری از تولیدکننده یا شرکت پخش و... در معرض فروش قرار می‌دهند.

توسط پاری رقیب‌ها هایپر استار یا فروشگاه‌های زنجیره‌ای را که روز به روز شاهد رشد آنها هستیم ندارد اما جهت بقا و توسعه استراتژی‌های متعددی را می‌توانند پیش بگیرند، یا در زنجیره‌ها ادغام شوند مانند یاران دریا یا اینکه زنجیره مشابهی را با همکاری سوپرمارکت‌های دیگر ایجاد کنند. از طرف دیگر تمرکز روی بازار هدف خود که گوشه‌ای از یک بازار بزرگ‌تر است داشته باشند و سعی در حفظ مشتریان خود کنند. از طرف دیگر نوآوری و متمایز بودن می‌تواند ضامن پایداری کسب‌وکار باشد. نکته‌های تمایز خود را کشف کنند و آنها را توسعه دهند و در ارائه خدمات و ایجاد فضای فروشگاه‌های نوآور باشند (قیانوس آبی) ایجاد کنند. در این صورت می‌توان توسعه و بقای آنها را تا مدتی تضمین کرد.

تبلیغات در سوپرمارکت‌ها به عقیده مدیرعامل شرکت پارسیان استراتژی، تبلیغات باید متمرکز بر بازار هدف بوده و عمدتاً کسب‌وکارهای محلی با توجه به عملکردشان و نوع فعالیت آنها (به هر دلیل)، حتی گاهی اوقات

در هایپرمارکت‌ها جهت تحلیل نیاز مشتریان، شناسایی الگوهای خرید، روند تصمیم‌گیری در خرید ایجاد باشگاه مشتریان و همچنین پیش‌بینی در تأمین کالا اتفاق می‌افتد. صاحبان سوپرمارکت‌ها نیز باید از ابزارهای امروزی جهت توفیق در کسب‌وکار خود استفاده کنند و البته لازمه آن فراگیری آنهاست. چراکه امروزه و با توجه به‌شدت گرفتن رقابت و حضور مدل‌های جدید کسب‌وکار در این حوزه و دگرگونی چهره آن مدیریت هوشمندانه سوپرمارکت الزامی است و روش‌های سنتی کارآمد نخواهند بود.

مزیای و چالش‌های پیش رو وی اصلی‌ترین چالش پیش‌روی مدیران سوپرمارکت‌ها را تغییر چهره صنعت خرده‌فروشی مواد غذایی با حضور هایپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای در کشور می‌داند که باعث تغییر رفتار و عادات مشتریان در خرید شده است.

وی می‌افزاید: با حضور این پدیده خانواده‌ها با مراجعه به هایپرمارکت‌ها تمام آنچه که نیاز دارند را زیر یک سقف تهیه کرده و تنها برای خریدهای موردی به سوپرمارکت‌ها مراجعه خواهند کرد. اما این انتهای راه برای سوپرمارکت‌ها نیست، مدیران سوپرمارکت‌ها باید با تعیین بازار هدف و مطالعه رفتار مشتریان (عادات خرید، نیازمندی‌ها و دفعات خرید) در درجه اول مشتریان (اغلب محلی هستند) داشته باشند. سوپرمارکت‌ها همچنان نسبت به هایپرمارک‌های مزیت‌هایی نظیر خرید

اعتباری، ساعات کاری بیشتر و دسترسی بودن هستند که در جذب و حفظ مشتری می‌توانند موثر باشد. علاوه بر آن با توجه به شلوغی هایپرمارک به‌خصوص در روزهای تعطیل، مشتریان در سوپرمارکت‌های محلی با آرامش بیشتر و سریع‌تر می‌توانند خرید کنند. همچنین از دیگر نظیر تخفیفات آخر روز یا هفته برای کالاهای فاسدشدنی، تحویل کالا در منزل، تعویض کالا بدون سوال، سفارش گیری تلفنی یا بر پایه پنل‌های اس‌ام‌اس یا استفاده از تلگرام برای جذب مشتری و حفظ آن می‌توان بهره گرفت.

نقاط ضعف در کسب‌وکار رضا شریف معتقد است، یکی از نقاط ضعف کسب‌وکار در ایران عدم جمع‌آوری داده مربوط به مشتریان است که البته امروزه به لطف وجود نرم‌افزارهای مختلف CRM این امر تسهیل شده است. اما همچنان همگه‌گیر نشده است. حتی در صورت وجود داده‌های مورد نیاز آنها به اطلاعات جهت تصمیم‌سازی برای سودآوری بیشتر و ارائه خدمات بهتر تبدیل نمی‌شود. این اتفاق امروزه بیشتر

مدیران ماندگار

تری متیوز، موتور کار آفرینی

مونا اشرفزاده
mona.ashrafzade@gmail.com



تری متیوز (Terry Matthews) تاجر ولسری-کانادایی، کارآفرین و نخستین میلیاردر ولزی است. او بیش از ۱۰۰ شرکت را تاسیس یا در راهاندازی‌شان سرمایه‌گذاری کرده که این شرکت‌ها در زمینه ارتباطات‌های‌تک فعالیت دارند. از مهم‌ترین این شرکت‌ها می‌توان به نام‌های میتل و نیوبریج اشاره کرد.

متیوز رئیس شرکت میتل و وسلی کلادور و همچنین صاحب هتل لوکس بروک استریت، هتل‌های تفریحی سلستیک مانور و باشگاه گلف مارشز است. این کارآفرین موفق در جنوب ولز و در شهر نیوپورت به دنیا آمد، در شهر نیوبریج بزرگ شد و در سال ۱۹۶۹ از دانشگاه سوانسی و در رشته الکترونیک فارغ‌التحصیل شد.

پس از کارآموزی در یک لابراتوار تحقیقاتی مخابرات در بریتانیا این کشور را ترک کرد و در شرکتی در کانادا مشغول به کار شد. او نخستین شرکتش را که همان میتل بود با کمک یکی از همکارانش مایکل کولپند در سال ۱۹۷۲ راهاندازی کرد.

دنبال ارزش بیشتر در یک کسب‌وکار باشید

تری متیوز پیش از آنکه یک پروژه را آغاز کند همیشه از خودش این سؤال مهم را می‌پرسد: «آیا ارزش بیشتری وجود دارد؟ برای شروع، نباید دنبال جایگزین کردن چیزهای ساده باشی. به‌عنوان مثال اگر به یک مدیر بگویم که می‌توانم کاری را به روش سنتی‌اش انجام دهم، پس ارزش بیشتر آن کجا می‌رود؟» در واقع هدف متیوز رسیدن به محصولی بود که مزایای واقعی برای مشتریان دربرداشته باشد: «محصولی را می‌توانید به مشتریان معرفی کنید که اول، رشد درآمد داشته باشد و دوم، هزینه‌ها را کاهش داده و باعث رضایت مشتری شود.

اگر با یک بیمارستان صحبت کنید و بگویید نرم‌افزاری را طرح‌ریزی کرده‌اید که جان بیماران را که مهم‌ترین مسئله برای آنهاست نجات می‌دهد، در صورتی که بتوانید چنین چیزی را ثابت کنید، آنها این نرم‌افزار را از شما خواهند خرید.»

تری متیوز به قله‌های جدیدی از موفقیت دست پیدا کرد، زیرا فقط تکنولوژی‌های جدید را به مردم ارائه نمی‌کرد، بلکه محصولاتی را در اختیار آنها قرار می‌داد که واقعاً جدیدی را به روی آنها می‌گشود و برای شرکت‌هایش ارزش بیشتری به همراه داشت.

با تمرکز روی نتیجه نهایی، این مدیر موفق توانست در رأس این صنعت بایستد و همیشه یک قدم از بقیه جلوتر باشد.



پافشاری مهم‌ترین عامل موفقیت است

کسب‌وکار متیوز به وسیله دو ویژگی دسته‌بندی شده بود: پافشاری که در به انجام رساندن کارهایش از خود نشان می‌داد و حضور فعالی که در تمام شرکت‌هایش داشت. در عین حال آگاهی کاملی از صنعتی که در آن فعالیت می‌کرد نیز به نوعی موفقیت‌ها را تکمیل می‌کرد: «چرا من می‌توانم ۶۰ شرکت تاسیس کنم و فقط دو شرکت از دست دادم نیز به بخشی از موفقیت شخص دیگری تبدیل شود؟»

او این سؤال را در یک سخنرانی و در میان محصولات است که این امر سبب می‌شود مشتریان وقت بیشتری در فروشگاه بگذرانند و قفسه‌های بیشتری را در مسیر یافتن محصول مورد نظر مورد بررسی قرار دهند. علاوه بر آن، محصول مکمل از یک برند در کنار یک کالای مشخص قرار می‌گیرد مانند قرار دادن یک کچاپ با برند خاص در کنار قفسه محصولاتی مانند ماکارونی یا قارز دان شکر قهوه‌ای با یک برند خاص در کنار قهوه‌ای بدون یانسون.

این کار خود یک موضوع مفصل در این حوزه است و زمان زیادی را می‌داند. اما هر دو صورت بسیار تاثیرگذار است.

گزارش «فرصت امروز» از مرکز خرید بل سنتر کرج

در چهارراه رفت و آمدها



علی علمی

از وقتی شهرها رو به گسترش گذاشتند به تبع آن انبوهی از مردم در آنها ساکن شدند و این تجمع انسانی موجب پیدایش نیازها و احتیاجات زیادی در مدل جدید زندگی شهرنشینی شد. این گسترش و توسعه به اندازه‌ای سریع بود که امکانات موجود و باقی‌مانده از گذشته جوابگوی خیل زیاد افراد که به تازگی وارد محوطه‌های بزرگ شهری شده بودند و واژه جدیدی به نام کلانشهرها را پدید آورده بودند، بدون تردید سرعتی که در این فرآیند تغییر رخ دهد، همواره با جذب و افزایش جمعیت رابطه دارد. حضور جمعیت در هر شهری، نیاز به خدمات، به‌خصوص خدمات امنیتی و رفاهی را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد. در محث خدمات رفاهی، امکانات آموزشی و تفریحی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و رشد آن، شاید یکی از بارزترین نشانه‌های توسعه شهری و تپش حیات در بدنه شهر به شمار رود.

کرج که به‌لحاظ مسافت، نزدیک‌ترین کلانشهر به تهران بزرگ است، همواره یکی از شهرهای پرتردد و شلوغ در کشور بوده، چراکه به‌منزله یک ناحیه مشخص و شناخته شده، در مسیر ترانزیتی تهران به مرزهای غربی قرار دارد و دروازه ورود به جاده چالوس، یکی از مهم‌ترین جاده‌های توریستی کشور است. این شهر به‌واسطه استقرار واحدهای متعدد دانشگاهی و قطب‌های بسیار مهم صنعتی در حومه آن، جمعیت فراوانی از قشر دانشگاهی و متخصصان و نیز کارگران را در خود جای داده است و از این‌رو در موقعیتی ممتاز قرار دارد. علاوه بر این، انتخاب این شهر به‌عنوان مرکز استان تازه تأسیس البرز و پیوستن شهرک‌های مهم اطراف مثل گوهرشد و مهرشهر و... به بدنه این کلانشهر، اهمیتی دوچندان به کرج بخشیده و شرایط تازه‌ای را پیش‌روی آن قرار داده است. یکی از بزرگ‌ترین نیازهای شهرهای بزرگ، داشتن مراکز آموزشی و تفریحی مناسب برای ارائه خدمت به جمعیت روبه‌افزایش آن است. در حقیقت، دسترسی به مراکز استاندارد تفریحی در پرکردن اوقات فراغت خانواده‌ها، خصوصاً طیف جوانان نقش مهمی برعهده دارند و بخشی از این وظیفه

م توسط طراحی و هدف گذاری شده. دانشور در این زمینه می‌گوید: در برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته برای جلب و جذب مشتری طبقه متوسط که جمعیت بیشتری را شامل می‌شوند مدنظر ما هستند. البته این تفکر مانع حضور اقشار دیگر نیست و همه می‌توانند از فضا و امکانات این مرکز استفاده کنند و با حضور در این مجموعه لحظات خوب و خوشی را تجربه کنند و لذت هم ببرند. در این مجتمع سعی شده تمامی اقلام مورد نیاز یک خانواده گردآوری و عرضه شود. با گشت و گذار بین راهروهای عریض این مرکز می‌توانید به راحتی نیازهای خودتان را برطرف کنید.

به گفته مدیریت این مجتمع همه اجناس عرضه شده معتبر و اصل هستند، هیچ‌کدام از لوازم و اقلام اینجا تقلبی و فیک نیست. برندها و شرکت‌های بزرگ یا مستقیماً با ما وارد مذاکره و عقد قرارداد می‌شوند یا به واسطه نمایندگی‌های معتبر به اینجا می‌آیند. نمایندگی‌ها همگی رسمی و معتبر هستند و اجناس قابل عرضه‌شان از تنوع و تعدد فراوانی برخوردار است. قصد داریم با برگزاری بیشتر جشنواره‌ها و افراهای فصلی خدمات بیشتری به مردم ارائه بدهیم. ما به‌طور مستقیم و دائمی با اتاچ اصناف کشور و سایر نهادهای مسئول و نظارتی در ارتباط هستیم و کاملاً زیر نظر قوانین صنفی کشور فعالیت می‌کنیم. همه چیز در بل سنتر تحت کنترل است تا مشکل خاصی پیش نیاید.

یکی از جاذبه‌های این مرکز تجاری قرار گرفتن آن در مسیر تردد ماشین‌های عبوری به شمال کشور است که یک جاذبه اتوبانی را برای مسافران رقم می‌زند و ممکن است دقایقی توقف کرده و سسری به این مجموعه بزنند. این کار هم باعث رونق کاسی و فروش می‌شود و هم اینکه خود به‌خود موجب افزایش مشتری‌ها و برند شدن آن در منطقه البرز می‌شود. مجتمع تجاری بل سنتر ۲۰۰ نفر پرسنل دارد که در قسمت‌های مختلف اداری، خدماتی، انتظامات، تأسیسات و نگهداری به کار گرفته شده‌اند و به خدمات‌رسانی به شهروندان مشغول هستند.

این مرکز در مدت کوتاه فعالیتش تا حالا سه جشنواره فروش فوق‌العاده برگزار کرده و مدیریت مجتمع قصد دارد این رویه را در زمان‌های دیگر به‌عنوان جشنواره‌های فصلی ادامه دهد. بنا به اعلام دانشوری قرار است بزرگ‌ترین رویداد صنایع دستی کشور که از همه استان‌ها در آن شرکت دارند اواخر تیرماه سال جاری برگزار شود. همانطور که گفته شد این مرکز از امکانات و تجهیزات پیشرفته‌ای سود می‌برد و از آن در جهت جذب مخاطب و برندسازی استفاده می‌کند. هم‌اکنون جشنواره مسابقات فوتبال جام ملت‌های اروپا - یورو ۲۰۱۶ با دو نمایشگر بزرگ در فودکورت نمایش داده می‌شود که برای دیدن این مسابقات جوانان زیادی به مرکز می‌آیند.

ما در اینجا تمامی امکانات و وسایل مورد نیاز اعم از سخت‌افزاری و نرم‌افزاری را تهیه کرده‌ایم. دوربین‌های مداربسته و شبکه کنترل و مراقبت، سیستم هوشمند اعلام حریق، سامانه تهویه مطبوع، هواشاز و انتشار هوا و سایر امکانات لازم با بهترین کیفیت و کارایی تهیه و نصب شده است. در این مرکز امکانات و فضاهای تفریحی و رفاهی به غیر از واحدهای آموزشی و طراحی و تعبیه شده است. فودکورت، هایپرمارکت و شهربازی از فضاهای مربوط به گذراندن اوقات فراغت و تمدد اعصاب است. فودکورت این مرکز خرید چهار مترمربع مساحت دارد که هفت واحد در آن فعال هستند که در آینده‌های نزدیک به ۹ غرفه می‌رسد. ضمن اینکه رستوران شیک و مدرنی هم در این مجموعه وجود دارد که ۱۸۰۰ مترمربع وسعت دارد و انواع غذاهای ایرانی و فرنگی را طبخ و سرو می‌کند. هایپرمارکت مستقر در این مرکز هم ۱۲۰۰ متر وسعت دارد که انواع اقلام ضروری و موردنیاز شهروندان را عرضه می‌کند. در کنار همه جاذبه‌های این مرکز باید به سینمای روباز اشاره کرد که در کناره رودخانه کرج قرار گرفته و یکی از عوامل جلب مخاطبان به خاطر وجود همین سینما بوده که اینک در بخشی از ساحل رود کرج، مانند یک کشتی بی‌نظیر لنگر انداخته و خودنمایی می‌کند. ساعت کار این مجموعه نوساز و زیبا از ساعت ۱۰ صبح تا ۱۰ شب است. فودکورت بل سنتر هم در ایام ماه مبارک رمضان از لحظه افطار تا ساعت ۱۲ شب دایر است.

به‌خصوص مسامندان و افراد کم‌توان جسمی به راحتی امکان‌پذیر است.

از زاویه نزدیک

مجتمع البرز بل سنتر یک مرکز خرید تازه‌کار است، ۱۸ هزار مترمربع مساحت دارد که مدت فعالیت آن به شش ماه نمی‌رسد. ایوب دانشور مدیر این مرکز درباره احداث این مجموعه می‌گوید: جواز ساخت این سازه هشت سال قبل صادر شده بود و از سه سال گذشته شروع به ساخت و ساز کردند تا اینکه در بهمن ماه ۱۳۹۴ به‌طور رسمی افتتاح و عملیاتی شد. بل سنتر چهار طبقه تجاری و سه طبقه اداری دارد که تا الان یک‌ونیم طبقه معادل ۲۸ درصد آن عملیاتی و فعال است. با این همه روزانه بیش از ۳ هزار نفر از این مرکز بازدید می‌کنند که این رقم در روزهای تعطیل به ۸ هزار نفر می‌رسد. وی در مورد امکانات و تجهیزات مستقر در این مجموعه می‌افزاید:

را این گونه مراکز و مجموعه‌ها با امکاناتی که دارند، برعهده می‌گیرند. مجتمع تجاری بل سنتر در شهر کرج و در مسیر بزرگراه کشور واقع شده و بزرگ‌ترین مرکز خرید این شهر و استان البرز به حساب آید. معماری زیبا، فضای دل‌انگیز و نو، حضور برندهای معتبر و صاحب‌نام، ارائه کالاها و خدمات لوکس، رستوران‌های شیک و باکلاس تنها بخشی از مشخصه‌های این مراکز خرید و اقبال عمومی مردم از آنهاست. حضور همیشه‌گی مردم همراه با رضایت فروشندگان و تیم مدیریت باعث شده تا مردم حضور پررنگی در فضای بزرگ و دل‌انگیز آن داشته باشند. فضای داخلی این مجتمع با وجود وسعت چشمگیر، کاملاً مطبوع است، زیرا از سیستم تهویه بسیار پیشرفته‌ای سود می‌برد. علاوه بر این، تردد و گشتن در فضای داخلی به کمک ۱۴ دستگاه آسانسور و ۱۲ رشته پله برقی صورت می‌گیرد که برای همه مردم



نمای بازار

بزرگ‌ترین مرکز خرید کرج



مرکز خرید البرز بل سنتر در یکی از مناطق اصلی کلانشهر کرج واقع شده و یک مجتمع نوساز و تازه‌کار به حساب می‌آید. این مجتمع تجاری تنها پنج ماه از عمرش می‌گذرد ولی نسبت به دیگر مراکز خرید در کرج و استان البرز بزرگ‌تر، شیک‌تر و مدرن‌تر است. نورپردازی زیبا، معماری چشم‌نواز، امکانات رفاهی و فروشگاه‌های عالی و تجهیزات مدرن به‌کار رفته، از مهم‌ترین ویژگی‌های این بازار تازه تأسیس است. این مرکز در دل یکی از شلوغ‌ترین و مهم‌ترین مناطق شهر کرج واقع شده و روزانه عده کثیری از شهروندان کرجی و نواحی اطراف استان البرز برای خرید، تفریح و پاساژگردی به اینجا مراجعه می‌کنند. حضور همیشگی مردم همراه با رضایت فروشندگان و تیم مدیریت باعث شده تا مراجعه‌کنندگان حضور پررنگی در عرصه تجارت لوکس و منطقه‌ای داشته باشند.

آقای ایوب دانشور، مدیر این مرکز تجاری است که مسئولیت اداره آن را به عهده دارد. وی درباره این مجتمع می‌گوید: با اینکه مدت کوتاهی از افتتاح این مرکز می‌گذرد و برخی از واحدهای آموزشی و آن هنوز خالی است، استقبال خوبی از این مجموعه شده و روزهای شلوغی را پشت‌سر می‌گذاریم. طبق برآوردهایی که انجام داده‌ایم روزانه به‌طور متوسط بین ۳ تا ۵ هزار و ۵۰۰ نفر از این مرکز بازدید می‌کنند که این رقم در آخر هفته‌ها و ایام تعطیل به ۸ هزار نفر هم می‌رسد. بیشتر مردم برای تفریح و خرید به این مجموعه مراجعه می‌کنند و با توجه به بازخوردهایی که از آنان گرفته‌ایم از این مرکز رضایت داشته‌اند.

بل سنتر از همه مجموعه‌های تجاری کرج بزرگ‌تر است و با وسعت زیادی که دارد امکانات زیادی را برای رفاه مردم گرد آورده است. برخی مراجعان هر روزه این مکان تجاری، کارکنان اداری، خدماتی و نظارتی هستند که در بخش اداری اینجا دفتر دارند. به علاوه آن تمامی شهروندان کرجی و البته حومه‌نشینان کرج و ساکنان دیگر شهرهای استان البرز هم از امکانات این مجتمع بسیار بزرگ و بی‌نظیر بهره خواهند برد، چراکه دسترسی به موقعیت ممتاز آن در شاهراه اصلی، از هر سمت به راحتی میسر است. جالب اینجاست که این مرکز خرید از تهران هم مشتری دارد و چون در مسیر بزرگراهی غرب به شرق اتوبان تهران - کرج قرار گرفته، تهرانی‌ها و مسافرانی که قصد عزیمت به شمال کشور را دارند، می‌آیند و خرید می‌کنند.

قیمت‌ها و مغازه‌ها

مرکز خرید بل سنتر ۲۲۰ واحد تجاری دارد و ۵۶ واحد اداری. مساحت کل زمین این مجموعه ۱۸ هزار مترمربع است. یکی از حسن‌های این مرکز خرید تعدد و تکثر متراژ مغازه‌هاست و نسبت به سایر مراکز دیگر مغازه‌های بزرگی دارد. قیمت مغازه‌ها کمی بالاست ولی تقریباً نصف قیمت تهران تمام می‌شود. کوچک‌ترین مغازه‌ها ۳۰ متر و بزرگ‌ترین آن ۱۳۵۰ متر وسعت دارد. برخی از این واحدها تملکی واگذار شده و بعضی دیگر در مالکیت مجتمع است. قیمت فروش واحدها از متری ۲۰ میلیون تومان تا ۷۰ میلیون تومان در هر مترمربع متغیر است. نرخ اجاره‌بها هم ۱۴۰ هزار تومان تا ۲۲۰ هزار تومان برای هر مترمربع منظور می‌شود. قیمت واحدهای بل سنتر با توجه به شرایط جا و دید مناسب و متراژ تعیین می‌شود. به‌ظاهر رهن خیلی طرفدار ندارد و بنا به کرایه دادن و اجاره گرفتن است.

اندرون مجتمع

مجتمع تجاری تندیس چهار طبقه تجاری و سه طبقه اداری دارد. ضمن اینکه در کنار مرکز یک پارکینگ طبقاتی هم فعال است که آن هم سه طبقه است و برای ۱۲۰۰ دستگاه خودرو گنجایش دارد. این مرکز در تمام طول سال به غیر از بعضی تعطیلات و روزهای خاص یکسره باز و مشغول خدمات‌رسانی به شهروندان استان البرز اهالی کرج‌نشین نیز مشتری دارد. روزانه عده زیادی از اطراف تهران و شهرهای دور و نزدیک به این مرکز خرید مراجعه می‌کنند. دانشور مدیر مجموعه می‌گوید: انواع پوشاک مردانه و زنانه، عطر و ادکلن، لوازم لوکس و ساعت‌های شیک و مد روز در این مجموعه عرضه می‌شوند. البته همه چیز داریم و جنس‌مان جور است. پوشاک، ساعت، عینک، طلا و جواهر، بدلیجات، لوازم و وسایل آرایشی بهداشتی از جمله اقلامی هستند که در این مرکز به فروش می‌رسند. می‌شود گفت مرکز خرید بل سنتر نوعی مرکزی برای برندفروشی و تجمع مارک‌های معتبر است.

برندها و مارک‌ها

مجتمع تجاری بل سنتر به فروشگاه‌های متعددی اختصاص دارد که همه چیز برای فروش دارند. برندهای مختلف پوشاک، ساعت، زیورآلات، عطر و ادکلن از اجناس غالب این بازار است. مارک‌های موجود تقریباً همگی خارجی و عمدتاً ایتالیایی، فرانسوی، آلمانی و ترکیه‌ای هستند. السانا، تی‌سی‌ام، بوکارت، مدال لوین، دیوید جونز، ندروانا، ال‌سی، آر‌تی‌سی، فلورمار، زارا، اچ‌اندام، منگو، چپو و ایکیا از معروف‌ترین برندهای خارجی هستند. برندهای معتبر داخلی هم در این مرکز خرید پایه‌های همقطارهای اروپایی فعال هستند.

چطور برویم؟

نشانی پستی این مجتمع تجاری وقتی که بخواهید از سمت اتوبان تهران - کرج بروید این است: آزادراه تهران - کرج، خروجی پل فردیس، ابتدای بلوار شهید چمران. این مجموعه بزرگ تجاری در ۲۰۰ متری ایستگاه مترو فردیس قرار گرفته و دسترسی با سیستم قطار شهری هم امکان‌پذیر است. ضمن اینکه این مرکز ۱۰۰ متر بیشتر با اتوبان فاصله ندارد و دسترسی مناسبی به مسیرهای بین شهری دارد. از جلوی ایستگاه مترو کرج و سایر نقاط هم‌جوار وسیله نقلیه عمومی برای رسیدن به اینجا فراهم است. اگر از تهران قصد رفتن دارید، با مترو و تاکسی می‌توانید به بل سنتر برسید.

گودبازار

قیمت‌های پاساژ بل سنتر به‌طور کلی مناسب است و با برگزاری جشنواره‌ها مناسب‌تر هم می‌شود. البته ارائه تخفیف‌ها با برنامه است و با نظر مستقیم مدیریت اعمال می‌شود. این مجتمع تجاری علاوه بر شهروندان ساکن کرج از تهران و شهرستان، مشتری دارد. در این پاساژ عظیم شما به همه چیز دسترسی دارید. از انواع خوراک و پوشاک گرفته تا کفش و ساعت و عطر و ادکلن که عمدتاً برندهای معتبر و خوش‌نام خارجی هستند. با این حال بل سنتر مرکز خرید خیلی گرانی نیست و مخصوص طبقه

دنیای فناوری

طرح‌هایی فراتر از نسل خود

رویا پاک سرشت
منبع: www.hongkiat.com

تا یک دهه پیش، کمتر کسی تصور می‌کرد فناوری‌های MB.1 و ۵ و ۳.۵ اینچی به فلش‌هایی ۱۰ برابر کوچک‌تر تبدیل شوند که ظرفیت ذخیره‌های چند برابر از گذشته، مثلاً ظرفیت 32GB داشته باشند. شاید یکی از جالب‌ترین نکات در مورد پیشرفت فناوری این باشد که هر چه زمان پیش می‌رود، ابزارهای فناوری با قابلیت‌های متعدد، اما با حجم‌های کوچک‌تری تولید می‌شوند. بر همین اساس است که در جهان رقابت محصولات الکترونیک و مچت‌ها، بسیاری از محصولات عمری کوتاه دارند و نمی‌توانند در برابر نسل‌های بعدی مقاومت چندانی داشته باشند. اما برخی مچت‌ها تا حدی فراتر از نسل خود و خلاقانه طراحی شده‌اند که پیش‌بینی می‌شود تا نسل‌های بعدی نیز دوام آورده و با اضافه شدن برخی امکانات، همچنان پرکاربرد و پر مخاطب بمانند. در زیر تعدادی از این طرح‌های خلاقانه را بررسی می‌کنیم:

Membrane laptop / desktop



این گجت فوق‌العاده، توسط وون سنوک لی، طرح مشهور کره‌ای ساخته شده است. در نگاه اول، شما با محصولی که ظاهری شبیه به بشقاب پرند دارد آشنا می‌شوید، اما این محصول یک کیبورد و نمایشگر منحصر به فرد و قابل حمل است. پروژکتور مخصوص تعبیه شده در این محصول قابلیت خلق نمایشگر را دارد و صفحه مدور سفینه شکل نیز تشکیل دهنده صفحه کلید است.

Napkin PC

بسیاری از افراد، به‌ویژه افرادی که ایده‌پرداز یا نوپسند هستند، عادت دارند گوشه دستمال روی تکه کاغذها، یا مواردی مشابه، ایده‌ها یا نوشته‌های آتی خود را یادداشت کنند، اما مشکل اینجاست که در بسیاری موارد این یادداشت‌ها مفقود، گم‌شده یا پاک می‌شوند و در نهایت از دست می‌روند. napkin PC راه حل جالبی برای این مشکل است که توسط آوری هالمن طراحی شده است. طرح اولیه این ایده به منظور حفظ محیط زیست و هدر ندادن کاغذهای یادداشت بود اما اکنون می‌توان این طرح را نه فقط یک طرح دوستدار محیط زیست، بلکه طرحی فراتر از زمان حاضر دانست. برای استفاده از این گجت خلاقانه، افراد می‌توانند با کمک قلم‌های الکترونیکی مخصوصی که با رنگ‌بندی متنوع وجود دارد روی دستمال‌های ویژه napkin pc طرح و نوشته‌های خود را یادداشت و سپس با خیالی آسوده ذخیره کنند.

Calliper style radio



کولپیس یا قطرسنج، نوعی ابزار مهندسی است که فاصله بین اشیاء را می‌سنجد، اگرچه این ابزار برای فعالان عرصه صنعت و مهندسی جذاب است، اما مایکل سیلوانو، طراح دنیای فناوری با ایده گرفتن از این دستگاه، نوعی رادیو طراحی کرده که بسیار کوچک و سبک است و بالغ بر ۸۰ کانال رادیویی را پوشش می‌دهد. بسیاری از مردم عادت دارند هنگام پرداختن به امور روزمره و حتی انجام کار، به رادیو نیز گوش دهند، بنابراین، این طراحی زیبا و متفاوت می‌تواند جایگاهی بلندمدت بین این کاربران به خود اختصاص دهد.

Life map

عکاسی و ذخیره عکس‌ها در دنیای امروز به قدری ساده و در دسترس شده است که اغلب افراد با در دست داشتن انواع دوربین‌های دیجیتال و تلفن‌های همراه و... به راحتی از خاطرات مختلف خود عکاسی می‌کنند. اما برخی اوقات وقتی در بین فایل‌های متعدد عکس و فلش‌موری‌هایی که عکس‌های خود را ذخیره کرده‌ایم به دنبال عکس خاصی می‌گردیم با مشکل مواجه می‌شویم. life map یک ایده فوق‌العاده برای ذخیره عکس‌ها بر حسب انواع انتخاب‌های کاربر فراهم کرده است. همچنین کاربر می‌تواند به کمک این گجت در هر مکان و زمان، به راحتی همه خاطرات خود را از طریق نمایشگر بزرگ و کم وزن life map مرور کرده و لذت ببرد.

Nokia aeon full screen concept phone

یکی از خلاقانه‌ترین طرح‌های نسل کنونی تلفن همراه، طرحی است که مدت‌هاست توسط شرکت نوکیا و در قالب نام full screen concept phone مطرح شده است. این طرح بر پایه تولید تلفن‌های همراهی که تمام لمس‌ی هستند شکل گرفته است؛ طرحی که به نظر می‌رسد برای اغلب شرکت‌های مشهور سازنده تلفن همراه نیز مهم است و به نسل فعلی تلفن‌های همراه نیز محدود نخواهد شد.

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.theverge.com

خود است. اگرچه هواوی تنها شرکت تولیدکننده تلفن‌های هوشمند که به دنبال جایگزینی برای اندروید هستند نبوده است (سامسونگ نیز چندی پیش سیستم عامل منحصر به فرد خود را بر پایه لینوکس طراحی کرده است) اما منابع نزدیک به این شرکت تولید موبایل‌های هوشمند اعلام کرده‌اند که سیستم عامل مستقل هواوی به‌زودی رونمایی می‌شود و در اختیار کاربران و توسعه‌دهندگان اپلیکیشن‌ها قرار خواهد گرفت.

با وجود تلاش‌های اخیر هواوی برای توسعه سیستم عامل اختصاصی خود، این شرکت از بهبود و توسعه رابط کاربری مورد استفاده‌اش برای اندروید نیز غافل نبوده و قرار است به‌زودی تغییراتی در آن ایجاد شود. رابط کاربری هواوی که EMUI نام دارد اغلب از سوی کارشناسان حوزه صنعت ابزارهای

هوشمند در غرب به دلیل طراحی ضعیف و کپی‌برداری از iOS مورد انتقاد قرار گرفته است. به منظور بهبود این رابط کاربری شرکت چینی هواوی در اکتبر گذشته «آبی گیل برادی» از طراحان سابق اپل را به استخدام خود درآورد تا تغییرات مورد نظر مدیران هواوی در رابط کاربری اختصاصی این شرکت روی منظوری برطرف کردن این موضوع، برادی قصد دارد تا از رنگ‌های روشن‌تر نظیر آبی و سفید در فرآیند بهبود رابط کاربری هواوی استفاده کند. شرکت چینی هواوی که قصد دارد به یک تولیدکننده جهانی ابزارهای هوشمند بدل شود در حال حاضر از چنین جایگاهی برخوردار نبوده و بخش قابل توجهی از تلفن‌های هوشمند و تبلت‌های تولیدی خود را در بازار چین به فروش می‌رساند. در این راستا یکی از بزرگ‌ترین نقاط ضعف هواوی از دید کارشناسان

هوشمند در غرب به دلیل طراحی ضعیف و کپی‌برداری از iOS مورد انتقاد قرار گرفته است. به منظور بهبود این رابط کاربری شرکت چینی هواوی در اکتبر گذشته «آبی گیل برادی» از طراحان سابق اپل را به استخدام خود درآورد تا تغییرات مورد نظر مدیران هواوی در رابط کاربری اختصاصی این شرکت روی منظوری برطرف کردن این موضوع، برادی قصد دارد تا از رنگ‌های روشن‌تر نظیر آبی و سفید در فرآیند بهبود رابط کاربری هواوی استفاده کند. شرکت چینی هواوی که قصد دارد به یک تولیدکننده جهانی ابزارهای هوشمند بدل شود در حال حاضر از چنین جایگاهی برخوردار نبوده و بخش قابل توجهی از تلفن‌های هوشمند و تبلت‌های تولیدی خود را در بازار چین به فروش می‌رساند. در این راستا یکی از بزرگ‌ترین نقاط ضعف هواوی از دید کارشناسان

چنگ و دندان نشان دادن هو آوی به اپل



موفقیت این شرکت در انعقاد قرارداد با یکی از شبکه‌های ارائه‌دهنده خدمات تلفن همراه در آمریکا و مشکل دیگر آن کم اعتبار بودن محصولات آن در بازارهای غربی بوده است که عمده‌ترین دلیل این موضوع استفاده هواوی از نرم‌افزارهای غیراورجینال عنوان شده است. هواوی ضمن اذعان به وجود مشکلات مذکور اعلام کرد که قصد دارد نقاط ضعف نرم‌افزاری تلفن‌های هوشمند این شرکت را مرتفع کند. برادی در انتهای سخنان خود به خبرنگاران گفت: «روزی خواهد آمد که هواوی به بزرگ‌ترین تولیدکننده تلفن‌های همراه هوشمند در جهان بدل می‌شود و محصولات آن بدون نیاز به کپی‌برداری از اپل قادر خواهند بود به محبوب‌ترین ابزارهای هوشمند در سراسر جهان تبدیل شوند»

تجهیز نقشه‌های گوگل به امکانات متنوع تر



این افراد را مسافرانی تشکیل می‌دهند که دوست دارند کلیه امکانات بین راه، به‌ویژه رستوران‌ها را بشناسند. این نوبت به کاربران google map داده شده است که طی ماه‌های آتی میزان دسترسی به اطلاعات رستوران‌ها تا ۵۰ درصد سریع‌تر و متنوع‌تر خواهد شد. Sponsored drop pins، قابلیتی

مشاغل محلی فراهم کرده تا با ذکر نام، آدرس دقیق فروشگاه، شماره تماس، ساعات شروع به کار و تعطیلی فروشگاه و سایر اطلاعات مفید، مسافران را به کسب‌وکارهای خود (رستوران‌ها، هتل‌ها و...) دعوت کنند. اگرچه در نگاه اول تغییرات جدید google map بیشتر به نفع صاحبان مشاغل محلی به نظر می‌رسد، اما این تغییرات کمک می‌کند مسافران در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنند، با سرعت بیشتری مکان‌های مورد علاقه خود را شناسایی و با آرامش بیشتری به موقعیت‌های ناشناخته و جدید سفر کنند. با وجود اینکه در حال حاضر فرصت تبلیغات محلی و امکان مشاهده جزئیات این تغییرات تنها در نسخه بتا موجود است، اما احتمال حضور گسترده‌تر این نسخه آزمایشی تا ماه‌های آینده بسیار پررنگ است. منبع: www.gadgets-club.com

خبر

گوشی ۴ دلاری وارد بازار می‌شود



در حالی که برخی تصور می‌کردند گوشی ۴ دلاری هندی که معرفی شده بود وارد بازار نخواهد شد، اما گفته می‌شود این گوشی در حال آماده‌سازی برای ورود به بازار است و از ۱۰ تیر ماه در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد.

به گزارش زومیت، در مرحله اول حدود ۲۰۰ هزار عدد از این گوشی وارد بازار خواهد شد. این گوشی دارای صفحه نمایش ۴ اینچی با رزولوشن ۹۶۰ در ۵۴۰ پیکسل، پردازنده ۴ هسته‌ای با فرکانس ۱.۳ گیگاهرتز، رم یک گیگابایتی، ۸ گیگابایت حافظه داخلی قابل افزایش، دوربین اصلی ۸ مگاپیکسل و دوربین ثانویه ۲.۳ مگاپیکسل است. همچنین سیستم عامل آن نیز اندروید نسخه ۵.۱ است. با این همه در حال حاضر بسیاری در مورد عملکرد این گوشی شک دارند.

مدیر عامل شرکت سازنده، Ringing Bell اعلام کرده شرکت او در فروش هر گوشی متضرر می‌شود، اما قصد دارد با فروش در تعداد بالا این ضرر را جبران کند. از طرفی این شرکت اجازه نگاه نزدیک را به خبرنگاران نداده است در حالی که گوشی ۴ دلاری این شرکت به‌زودی روانه بازار خواهد شد. اگر این گوشی عملکرد مناسبی داشته باشد می‌تواند بازار گوشی‌های هوشمند چین را متحول کند که برای بسیاری در این کشور حتی گوشی‌های میان‌رده نیز قیمت بالایی دارند.

رونمایی کوالکام از نمونه اولیه فناوری 5G



کوالکام نمونه اولیه از سیستم سازگار با 5G را معرفی کرد.

به گزارش زومیت، سامسونگ یکی از پنج شرکتی است که زودتر از بقیه شرکت‌ها آمادگی خود را برای عرضه محصولات با شبکه 5G اعلام کرده است. هواوی و برخی دیگر از تامین‌کنندگان تجهیزات مخابراتی نیز آماده راه‌اندازی شبکه‌های 5G هستند.

به تازگی شرکت کوالکام نیز با معرفی نمونه اولیه از سیستم آزمایشی سازگار با 5G، برنامه خود را برای عرضه تجهیزات متصل به نسل پنجم شبکه‌های مخابراتی برای دیگر شرکت‌ها دمو کرد. این سیستم در واقع نمونه اولیه از رادیو 5G است. کوالکام در آن نشان داد که با حداقل تاخیر قادر است چندین گیگابایت اطلاعات را در هر ثانیه منتقل کند و این در حالی است که سیستم روی باند فرکانسی ۶ گیگاهرتز کار می‌کند. کوالکام می‌گوید سیستم آزمایشی 5G این شرکت قادر است در باندهای مختلف فرکانسی کار کند، اما دلیل آن که این سیستم در باندهای زیر ۶ گیگاهرتز کار می‌کند، اطمینان حاصل کردن از پوشش شبکه 5G در همه جا و همچنین انعطاف‌پذیری بودن آن برای استفاده در مصارف مختلف است. این سیستم می‌تواند برای پیش برن استاندارد 3GPP به‌صورت غیرمستقیم نیز موثر باشد.

توقف در تولید سرفیس ۳



براساس گزارش تازه‌ای از سوی کمیتهی مایکروسافت به‌ظاهر برای مدت محدودی تابلت سرفیس ۳ به فروش خواهد رسید و پس از مدتی این محصول به یک تابلت کاملاً کمیاب در بازار تبدیل خواهد شد.

به گزارش دیجی‌رو، احتمالاً مایکروسافت قصد دارد روند تولید این محصول را کاهش دهد و موجودی این محصول در بازار را به کمترین زمان ممکن برساند تا در نهایت اواخر سال جاری تولید این محصول به‌صورت کامل متوقف شود.

معلوم نیست که مایکروسافت امسال یا سال آینده نسخه جدیدی از تابلت سرفیس را روانه بازار خواهد کرد یا خیر، اما آنچه مسلم است این کمیتهی تایید کرده که تولید تابلت سرفیس ۳ تنها چند ماه دیگر ادامه خواهد داشت.

کمیتهی مایکروسافت تابلت سرفیس ۳ را ماه مه سال گذشته رونمایی کرد. این محصول ۴۹۹ دلاری مبتنی بر پردازنده اینتل اتم بوده و محصولی مناسب برای دانش‌آموزان و همچنین مصرف‌کنندگان عادی به شمار می‌رود. این دستگاه به‌صورت پیش‌فرض مجهز به سیستم عامل ویندوز ۸.۱ است که البته به کاربران اجازه به‌روزرسانی به ویندوز ۱۰ مایکروسافت را نیز می‌دهد. هرچند نسخه LTE این محصول نیز چندی پیش رونمایی شد.

شرکت ایسوس به تازگی پروژکتور جدیدی را رونمایی کرده که می‌تواند تصاویری با کیفیت 4K ارائه دهد. همچنین این دستگاه قابلیت نمایش تصاویر به صورت HDR را نیز دارد. نام این محصول Home Cinema 5040UB است که قیمتی حدود ۳۰۰۰ دلار دارد.

ریخته‌گری به صنعت پزشکی می‌آید

ترجمه: فهیمه خراسانی

بسیاری از صنایع تولیدی امروز مانند خودروسازی، صنایع شیمیایی، تجهیزات پزشکی و... تحت سلطه صنعت مهم‌تری هستند که بدون آن صنعت، تولیدشان به صفر می‌رسد. بر این اساس در این گزارش برآنیم که روند تولید ریخته‌گری در سطح جهان و کاربرد آن در صنایع مختلف را بررسی کرده و کشورهای مهم تولیدکننده این صنعت و میزان تولید آنها را معرفی کنیم. همچنین در پایان گزارش، به اهمیت تجهیزات پزشکی در رشد صنعت ریخته‌گری تا سال ۲۰۲۰ اشاره می‌کنیم.

ریخته‌گری از جمله صنایع پرکاربرد بشر طی سالیان بوده است که کماکان جایگاه خود را در صنایع تولیدی حفظ کرده و امروزه برای ساختن قطعات پیچیده‌ای که ساختن آنها مشکل است، استفاده می‌شود. به این صورت که فلز مذاب را در قالب‌های مخصوص آن قطعات ریخته و به آن شکل می‌دهند. با توجه به اهمیت که ریخته‌گری در صنایع مختلف دارد، سالانه بیش از ۱۰۰ میلیون تن از این صنعت تولید می‌شود. موارد کاربرد صنعت ریخته‌گری بسیار متنوع بوده و در فرآیندهای تولیدی زیادی مورد استفاده قرار می‌گیرد. قالب‌های ریخته‌گری که ساخته می‌شوند نیز با توجه به نوع کاربردی که دارند، می‌توانند بین چند گرم تا چند صد تن وزن داشته باشند. بیشترین کاربرد ریخته‌گری در صنعت خودرو است که در ساختن موتور، میل‌لنگ، چرخ‌ها و... به کار می‌رود. تنوع کاربرد ریخته‌گری در صنایع مختلف، بسیاری زیاد بوده و از ارتباطات راه دور به‌عنوان پوششی تلفن‌های همراه گرفته تا صنایع هوا و فضا و صنایع ریلی کاربرد دارد. همچنین از دیگر موارد استفاده آن در صنایع نفت، گاز و شیمیایی است که برای تولید پمپ‌ها، شیرها و لوله‌های مورد نیاز در صنایع مذکور به کار می‌رود.

جایگاه کنونی ریخته‌گری در بازار جهانی

تولید ریخته‌گری در سطح جهان روند رو به رشدی دارد، به طوری که طبق آمارهای ارائه شده تولید جهانی ریخته‌گری در سال ۲۰۱۴ به بیش از ۱۰۳ میلیون تن رسیده بود که نسبت به سال ۲۰۱۳ یک افزایش ۲.۴ میلیون تنی را تجربه کرده و ۲.۳ درصد افزایش رشد داشته است. چین و ایالات متحده آمریکا به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکنندگان صنعت ریخته‌گری در جهان شناخته می‌شوند. در سال ۲۰۱۴ چین به‌عنوان رهبر این صنعت، خروجی ریخته‌گری خود را به ۱.۷ میلیون تن افزایش داده و حدود ۳.۸ درصد افزایش رشد داشته است. همچنین ایالات متحده آمریکا نیز به‌عنوان دومین رهبر صنعت ریخته‌گری، یک افزایش متوسط ۱.۸ درصدی را در این صنعت



شاهد بوده و این در حالی است که تولید ریخته‌گری هند حدود ۲.۲ درصد افزایش یافته بود. با این وصف هندستان نیز به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان بالقوه صنعت ریخته‌گری در سال‌های آینده به شمار می‌رود. از دیگر کشورهایی که پتانسیل رشد زیادی در صنعت ریخته‌گری دارند نیز می‌توان به بوسنی و هرزگوین و صربستان اشاره کرد که به ترتیب در سال ۲۰۱۴، یک رشد ۴۰ درصدی و ۳۵ درصدی را داشته‌اند. همچنین لازم به ذکر است که سه کشور اوکراین، ترکیه و تایوان نیز در سال ۲۰۱۴ از تولیدکنندگان برجسته صنعت ریخته‌گری شناخته شده و به سود زیادی در این بازار دست یافته بودند. حجم تولید اوکراین ۱۴.۳ درصد، ترکیه ۱۳.۴ درصد و تایوان ۱۴ درصد بوده است. کشورهای دیگری نیز که در تولید ریخته‌گری در سطح جهان سهم دارند، شامل موارد زیر می‌شوند: ژاپن: ۵.۴ میلیون تن، آلمان: ۵.۲۵ میلیون تن، روسیه: ۲.۲ میلیون تن، کره: ۲.۶۳ میلیون تن، ایتالیا: ۲ میلیون تن و فرانسه: ۱.۷۲ میلیون تن.

چشم‌انداز صنعت ریخته‌گری تا سال ۲۰۲۰

با توجه به رشد صنایع مختلف در سطح جهان، تقاضای صنعت ریخته‌گری رو به افزایش بوده و در بسیاری از صنایع تولیدی نیاز به این صنعت کاملاً مشهود است. بر این اساس، بنا بر نظر محققان، انتظار می‌رود بازار جهانی این صنعت تا سال ۲۰۲۰ به مبلغ ۲.۳ میلیارد دلار افزایش یابد. این صنعت که در سال ۲۰۱۳ ارزشی برابر با ۱.۶۳ میلیارد دلار داشت، انتظار می‌رود در دوره مورد پیش بینی یعنی تا سال ۲۰۲۰، با نرخ رشد سالانه ۵ درصد رو به جلو حرکت کند. طبق نظر محققان یکی از عوامل کلیدی در رشد صنعت ریخته‌گری در سال‌های آینده، افزایش بیماری‌های ارتوپدی در بین مردم است، تصادفاتی که منجر به شکستگی استخوان می‌شوند و همچنین کهولت سن باعث ایجاد چنین بیماری‌های می‌شود. بر این اساس، یکی از موارد کاربرد صنعت ریخته‌گری در پزشکی بوده است که طبق تحقیقات انجام شده، در سال‌های آینده بیشتر نیز خواهد شد و در کنار صنایع دیگری مانند خودروسازی، صنایع ریلی، فضایی، شیمیایی و... میزان تقاضای جهانی برای ریخته‌گری را افزایش می‌دهد. در این میان خصوصاً کشورهای آسیایی با کاربرد قابل توجه صنعت ریخته‌گری در تجهیزات پزشکی مواجه بوده‌اند و انتظار می‌رود بازار کاربرد صنعت ریخته‌گری در تجهیزات پزشکی، در کشورهای آسیایی تا سال ۲۰۲۰ رشدی ۶ درصدی را تجربه کند.

طاهره خواجهری

شاید از ظاهر اصطلاح ریخته‌گری فنی‌بودنش به چشم نیاید و نتوان فهمید که چه افرادی با چه تخصصی در این زمینه فعالیت می‌کنند. اما وقتی با اهالی بازار و دست‌اندر کاران این حوزه گفت‌وگو می‌کنیم، ابعاد فنی و صنعتی این اصطلاح نمایان می‌شود؛ اصطلاحی صنعتی که بازاری گسترده دارد. در این صنعت همه قطعات مورد نیاز ماشین‌آلات صنعتی و الکترومکانیکی و... ساخته می‌شود. اینکه نام این صنعت، ریخته‌گری شده هم بیشتر به این دلیل است که وجه قالب‌گیری و ذوب فلز و ریختن در اشکال مورد نظر در این صنعت برجسته است. از این بخش از ریخته‌گری با عنوان ریخته‌گری سنتی یاد می‌شود که با کوره‌های سنتی انجام می‌شود. اما وجه فنی و مهندسی آن نیز گوشه دیگری از این صنعت است که با آزمایشگاه‌ها و اندازه‌گیری مدرن انجام شده و کوره‌های مدرن یا القایی در آن نقش تعیین‌کننده دارند. برای بررسی صنعت ریخته‌گری در ایران با مهندس حسین جوادیان، عضو اتحادیه ریخته‌گری ایران گفت‌وگویی داشته‌ایم.

شهرک‌های صنعتی؛ مامن ریخته‌گران

ریخته‌گری به‌عنوان یکی از صنایعی که آلودگی‌های صنعتی زیادی را هم به همراه دارد، چندین سال است که فلاشین در شهرک‌های صنعتی مستقر شده‌اند و به‌نوعی از شهرهای بزرگ بیرون رفته‌اند. این اتفاق در مورد ریخته‌گران تهران هم افتاده است و بیش از ۶۰۰ عضو این اتحادیه کسب‌وکارشان را بیرون از دیوارهای شهر پیگیری می‌کنند. حسین جوادیان در این مورد می‌گوید: فعالان محیط زیست نسبت به آلودگی‌های صنعتی این صنف معترض بوده‌اند که حق هم با آنهاست. به همین دلیل ما مشکلی با حضور در شهرک‌های صنعتی نداریم. این فعال بازار در ادامه و در مورد اوضاع فعلی حاکم بر این صنف می‌گوید: از آنجا که در صنایع مختلف مورد نیاز ماشین‌آلات و دستگاه‌های الکترومکانیکی تولید می‌شود، می‌توان به اهمیت این صنف پی برد چون در همه ارکان زندگی مردم حضور دارد. بنابراین صنف حیاتی و دارای اهمیت بسیار است. در حال حاضر هم بیش از ۶۰۰ عضو تنها در تهران فعالیت می‌کنند که هر کدام از این واحدهای تولیدی برای بین ۲۰ تا ۱۰۰ نفر اشتغال‌زایی کرده‌اند. از کارگران ساده گرفته تا مهندسان متالورژی.

جوادیان در ادامه صحبت‌هایش نگاهی دارد به وضعیت این روزهای بازار و می‌گوید: به دلیل هجوم بی‌رویه اجناس چینی در سال‌های اخیر و نبود هیچ واکنشی برای حمایت از تولید تا همین چهار تا پنج سال اخیر، چند اتفاق در بازار رخ داده است. یکی اینکه واحدهای کوچک که معمولاً شکل کارگاهی داشتند و در ابعاد کوچک کار می‌کردند، زیر بار هزینه‌های تولید کمر خم کرده با ظرفیت تولیدشان را کاهش داده‌اند یا با تجمع سرمایه شرکت‌های بزرگ‌تری را تشکیل داده‌اند و به کار ادامه می‌دهند. مثلاً خود ما و همکاران ما ۱۰ کارگاه بوده‌ایم که با تجمع سرمایه شرکت بزرگ‌تری را تشکیل داده‌ایم که برای بیش از ۱۰۰ نفر هم

سرمایه‌گذاری

گزارشی از سرمایه‌گذاری در صنف ریخته‌گران و ذوب فلزات

گزارش «فرصت امروز» از وضعیت مادر-صنعتی به‌نام ریخته‌گری کسب درآمد در کنار ۱۲۰۰ درجه حرارت



می‌گیرد. جوادیان در ادامه اضافه می‌کند البته من به‌عنوان یک کارفرما اصلاً اعتقادی ندارم که کارگر نباید حقوق خوبی بگیرد. چون در صنف ما سر و کار کارگران با کوره و آتش و حرارت بالاست و مثلاً یک کارگر در طول روز باید در مقابل کوره‌ای کار کند که بیش از ۱۲۰۰ درجه حرارت دارد؛ بنابراین باید حقوق خوبی هم بگیرد و نمی‌توان برای کم کردن هزینه‌های تولید، از حق و حقوق کارگران بزنیم. راهکار چیز دیگری است و باید با حمایت از تولید داخلی، میزان تولید را افزایش دهیم تا علاوه بر بازارهای داخلی، بتوانیم به صادرات روی آورده و با ارزآوری هزینه‌های تولید را تامین کنیم. وی اغلب دستمزدهای پرداختی به کارگران صنفش را بین یک میلیون تومان تا ۳ میلیون تومان برآورد می‌کند و می‌گوید: حقوق چند کشور دیگر از آسیای شرقی معرفی می‌کند و ادامه می‌دهد: در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از شیر فلکه‌های آب و شیرهای بهداشتی از چین وارد می‌شود. این مسئله در حالی رخ می‌دهد که در ایران توان ساخت این قطعات و وسایل به راحتی وجود دارد و حتی ایران می‌تواند به قطب صادرات آسیای میانه، عراق و همسایه‌های شرقی‌مان هم صادرات کماکان ادامه دارد اما چین همین قطعات را با قیمت بسیار کمتر از ایران وارد این بازارها کرده و کم‌کم سهم ایران را از این بازارها کاهش می‌دهد. این مهم‌ترین دلایل ارزان‌کاری است. اگر یک کارگر با مشخصات فنی در سطح خوب در چین ۲۵۰ هزار تومان دریافتی دارد همان کارگر با همان مشخصات در ایران ۲ میلیون تا ۴ میلیون تومان دریافتی دارد.

دلیل آلودگی‌های محیط زیستی که کوره‌های استفاده‌کننده سوخت فسیلی مانند گازوئیل در پی دارند، در سال‌های اخیر کوره‌های سختی در حال رفتن هستند و دیگر از کاربری لازم را هم ندارند. بنابراین کوره‌های برقی جایگزین‌شان شده‌اند. این کوره‌های برقی کار را راحت‌تر کرده‌اند و دیگر آن شعله‌های بی‌حساب و کتاب و دود و گاز خبری نیستند. آلودگی محیط زیستی بسیار کمتری دارند. به این کوره‌ها، کوره‌های القایی هم می‌گویند.

استفغال‌زایی را در پی داشته است. اما باید به این نکته اشاره کنیم که اگر روند واردات بی‌رویه مانند گذشته ادامه یابد، همین شرکت‌ها هم توان ماندن در بازار را از دست می‌دهند. چون در شرایط فعلی هم تنها با ۳۰ تا ۴۰ درصد ظرفیت‌شان کار می‌کنند.

بازار آزاد سوخت، به ضرر تولیدکننده

درویدیان در مورد هزینه‌های مواد اولیه و عدم تسهیل‌گری در رابطه با دسترسی به مواد اولیه این صنف معترض بوده‌اند که حق هم با آنهاست. به همین دلیل ما مشکلی با حضور در شهرک‌های صنعتی نداریم. این فعال بازار در ادامه و در مورد اوضاع فعلی حاکم بر این صنف می‌گوید: از آنجا که در صنایع مختلف مورد نیاز ماشین‌آلات و دستگاه‌های الکترومکانیکی تولید می‌شود، می‌توان به اهمیت این صنف پی برد چون در همه ارکان زندگی مردم حضور دارد. بنابراین صنف حیاتی و دارای اهمیت بسیار است. در حال حاضر هم بیش از ۶۰۰ عضو تنها در تهران فعالیت می‌کنند که هر کدام از این واحدهای تولیدی برای بین ۲۰ تا ۱۰۰ نفر اشتغال‌زایی کرده‌اند. از کارگران ساده گرفته تا مهندسان متالورژی.

ریخته‌گری؛ راهی برای زدودن بیکاری

جوادیان در ادامه صحبت‌هایش با هم به مضل واردات بی‌رویه اشاره کرده و می‌گوید: اگر موانعی سفت و سخت برای واردات در نظر بگیرند، صنعت ریخته‌گری چون صنعتی مادر محسوب می‌شود و براساس مهارت‌های فنی و آزمایشگاهی پیش می‌رود، می‌تواند در همه جوانب جامعه اثرات مثبت خود را نشان دهد. مثلاً شرکت تولید ما با ۳ هزار آمپر برق کار می‌کند و برای اینکه به این میزان برق، مازوت و گازوئیل دسترسی بهتری داشته باشیم، به شهرکی صنعتی در نزدیکی اردکان رفته‌ایم. این تولیدکننده اضافه می‌کند: کالاهای تولیدی ما شامل شیرآلات کشاورزی، شیرآلات برقی و آب

باز هم آسیای شرقی...

وی مهم‌ترین کشورهای صادرکننده قطعات ریخته‌گری به ایران را کره، ژاپن و چند کشور دیگر از آسیای شرقی معرفی می‌کند و ادامه می‌دهد: در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از شیر فلکه‌های آب و شیرهای بهداشتی از چین وارد می‌شود. این مسئله در حالی رخ می‌دهد که در ایران توان ساخت این قطعات و وسایل به راحتی وجود دارد و حتی ایران می‌تواند به قطب صادرات آسیای میانه، عراق و همسایه‌های شرقی‌مان هم صادرات کماکان ادامه دارد اما چین همین قطعات را با قیمت بسیار کمتر از ایران وارد این بازارها کرده و کم‌کم سهم ایران را از این بازارها کاهش می‌دهد. این مهم‌ترین دلایل ارزان‌کاری است. اگر یک کارگر با مشخصات فنی در سطح خوب در چین ۲۵۰ هزار تومان دریافتی دارد همان کارگر با همان مشخصات در ایران ۲ میلیون تا ۴ میلیون تومان دریافتی دارد.

حضور دانشگاهیان در ریخته‌گری

جوادیان می‌گوید در سال‌های اخیر و با ورود کوره‌های مدرن القایی یا همان برقی، تخصص هم وارد این حوزه از کسب و کار شده است. به این صورت که مهندسان رشته‌هایی چون متالورژی با دانش فنی وارد این حوزه شده‌اند که کمک بزرگی به صنف می‌کنند و روش‌ها و ایده‌ها نو و مدرن را به صنف تزریق کرده‌اند. با این حضور سطح تولیدات هم به سطح استانداردهای جهانی نزدیک‌تری می‌شود چون این مهندسان همه صحنه‌اندازه‌گیری و شناخت مواد اولیه و قالب‌گیری را براساس علم روز انجام می‌دهند تا جایی که آنالیز قطعات و نوع فلزی که برای ساخت‌شان باید به کار گرفته شود، جز با نتایج آزمایشگاهی انجام نمی‌شود.

کمتر از یک میلیارد تومان جواب نمی‌دهد



متر باشد. این نکته را هم باید اضافه کنیم که ورود به این صنف با علم و استفاده از کوره‌های برقی، با سرمایه‌ای کمتر از یک میلیارد تومان غیرممکن است. تهیه زمین، ساخت سوله، خرید کوره و تامین برق مورد نیاز حداقل یک میلیارد نیاز دارد. وی همچنین اشاره می‌کند که مدت زمانی هم برای راه‌اندازی کوره نیاز است. به این صورت که حدوداً چهار ماه طول می‌کشد تا موتوربندی زیر کوره برای نصب آن آماده

شود. زمانی را هم باید برای گرفتن مجوزها و تهیه زمین و ساخت سوله در نظر بگیریم. اما به‌طور کلی در کمتر از یک سال می‌توان زیرساخت‌های کار را آماده و شرایط را برای تولید مهیا کرد. وی شرایط لازم برای ورود به این صنف را در گام نخست عضویت در اتحادیه ذوب و فلزات می‌داند. افرادی که تجربه حضور در این کار را ندارند و به نوعی تنها سرمایه‌گذار هستند و تازه می‌خواهند کسب‌وکاری در این زمینه راه‌اندازی کنند، باید در وهله نخست با ریخته‌گری که اصول کار در حوزه‌های سنتی و مدرن را می‌داند، به صورت شرکاتی کار کنند تا چم و خم کار را یاد بگیرند. از طرفی باید با علم روز و با استخدام مهندسان و کارمندان و کارگران ماهر وارد این حوزه شوند تا بتوانند با تولید محصولات ناآوارانه، سهمی از بازار را در اختیار بگیرند. وگرنه طی کردن راه‌های رفته و باز تولید محصولاتی که در بازار وجود دارد، موفقیتی نصیب سرمایه‌گذاران جدید نمی‌کند. جوادیان در ادامه اضافه می‌کند: قدم دیگری که در همان ابتدا باید محکم برداشته شود این است که نوع تولید و محصولی را که قرار است تولید کنند، انتخاب کرده و همه تمرکزشان را روی همان محصول بگذارند. این مسئله موجب می‌شود که از پراکنده‌کاری دور مانده و با تولید گروه خاصی از محصولات و برنامه‌ریزی برای بهبود دائمی کیفیت‌شان موجب می‌شود که بتوانند برند خود را جا بیندارند و فروش خوبی را در بازار به دست بیاورند.



گزارشی از سرمایه‌گذاری در صنف ریخته‌گران و ذوب فلزات

اما هزینه‌های ورود به این صنف چقدر است و با چه سرمایه اولیه‌ای می‌توان به صنف ریخته‌گری ورود کرد؟! رعایت چه شرایطی می‌تواند تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران را به چه‌راهی مورد اعتماد در بازار تبدیل کند تا نه‌تنها سهمی از بازار داخلی را در اختیار بگیرند بلکه راه‌های صادراتی هم پیش‌پای‌شان قرار گرفته تا بتوانند هزینه‌های تولیدشان را به راحتی تامین کنند. جوادیان در بخش دیگری از سخنانش در مورد شرایط ورود به این صنف، هزینه‌های مورد نیاز برای ورود، راهکارهای ماندن در بازار و کسب سود می‌گوید: پایه شروع این کار، داشتن کوره است. کوره‌های قدیمی و سنتی که دیگر کنار رفته‌اند، بنابراین کوره‌های برقی به بازار آمده که با توجه به حجم کاری که سرمایه‌گذار در نظر دارد، نوع کوره و قیمتش هم متفاوت خواهد بود.

به‌طور کلی هزینه‌ای که برای خرید کوره صرف می‌شود بین ۱۵۰ میلیون تومان تا ۲ میلیارد تومان است. وی ادامه می‌دهد: هزینه سنگین دیگری که به سرمایه‌گذار باید در نظر داشته باشد، مربوط به تامین برق است که هزینه‌های بالایی دارد و بسته به حجم تولید کوره، میزان برق مصرفی‌شان هم متفاوت خواهد بود. مثلاً بعضی از کوره‌ها با پنج مگاوات برق کار می‌کنند که هر مگاوات هزار آمپر است یعنی با ۵ هزار آمپر برق راه‌اندازی می‌شوند که هزینه‌ای که باید برای تامین این میزان برق پرداخت کرد، گاه تا ۵۰۰ میلیون تومان می‌رسد. وی

اضافه می‌کند که دسترسی به برق در شرایط فعلی کشور کمی بهتر شده و سرمایه‌گذاران و فعالان بازار طی یکی دو سال اخیر با مشکلات کمتری برای تامین برق مواجه بوده‌اند اما هزینه بالای برق همچنان پابرجاست. وی همچنین در ادامه صحبت‌هایش اشاره‌ای هم دارد به اینکه چه سرمایه‌ای برای راه‌اندازی کوره‌های سنتی نیاز است و هزینه‌های مربوط به راه‌اندازی کوره‌های

دیدگاه

شعارزدگی صنعت گردشگری



احمد روستا مدرس دانشگاه و کارشناس بازاریابی گردشگری

با تمام تلاش‌هایی که توسط مسئولان حوزه گردشگری و فعالان اقتصادی در حوزه مهمان‌نوازی فرهنگی و صنعت گردشگری انجام شده است چه به لحاظ زیرساخت‌ها و چه به لحاظ عوامل انسانی شرایط جذب گردشگر خارجی در کشور فراهم نیست. به نظر من ما فاصله زیادی با اهداف و برنامه‌های مرتبط با چشم‌انداز بیست ساله کشور داریم. اگر ما سیاست‌های لازم برای رسیدن به این اهداف را تبیین نکنیم و در همه حوزه‌های مرتبط با صنعت گردشگری سرمایه‌گذاری‌های مادی، معنوی و انسانی لازم را انجام ندهیم و مدیر حرفه‌ای صنعت گردشگری چه در بخش خصوصی و چه دولتی نباشیم نمی‌توانیم شرایط پذیرش گردشگر را فراهم کنیم و بیش از آنکه شرایط را فراهم کنیم دچار شعارزدگی در حوزه جذب گردشگر به جای حرکت به آن سمت‌وسو خواهیم شد.

بارها مسائل و مشکلات حوزه گردشگری مطرح شده و تمام افراد درگیر این حوزه و مسئولان شرافت کامل نسبت به کاستی‌ها و مشکلات این حوزه دارند، اما متأسفانه هیچ اقدام لازمی در این زمینه تاکنون صورت نگرفته است. این مشکل ناشی از تغییر مدیران گردشگری، فاصله بخش خصوصی از دولت، عدم پیاده‌سازی استراتژی‌ها و برنامه‌های هزینه شده گذشته، عدم پیگیری و تمرکز جهت امور زیر بنایی گردشگری و سلسله عواملی که نیاز به تغییر و دگرگونی سریع دارد، است.

بخش خصوصی همواره نگران نقش دولت و وعده‌های دولت بوده است. به عبارتی بخش خصوصی دچار نوعی نگرانی و سردرگمی جهت فاست شدن به معنای واقعی در حوزه گردشگری است. برای تعقل در این حوزه مسئولان نظام گردشگری اگر آنچه به بخش خصوصی قول می‌دهند را به‌طور عملی اجرا کنند و به‌عنوان حامی بخش خصوصی و نه دخالت‌کننده در امور آنها باشند، مطمئناً بخش خصوصی امیدوارتر عمل خواهد کرد. از طرف دیگر بسیاری از فعالیت‌های گردشگری بخش خصوصی در ارتباط با دولت همراه با نوعی شک و تردید و عدم همکاری و هم‌پذیری است که این به مربوط به یکی دو سال گذشته، بلکه به همه مدیریت سال‌های گذشته برمی‌گردد. تغییراتی که در حوزه مدیریت گردشگری روی می‌دهد گاه بسیاری از فعالیت‌های بخش خصوصی و برنامه‌های بخش خصوصی را دچار وقفه می‌کند. این مقوله در سال‌های پس از انقلاب چشمگیر بوده است و معمولاً با تغییر مدیران ارشد چند ماهی وقت صرف تعامل میان بخش خصوصی و



دولتی می‌شود و پس از آن به دلیل عدم پیشرفت و توجه به انتظارات آنان مجدداً فاصله میان دولت و بخش خصوصی شکل می‌گیرد. در این زمینه نیاز به یک بازنگری اساسی و جدی شدن فعالیت بخش خصوصی از طریق عملی کردن وعده‌ها از طریق دولت است.

متأسفانه در سال‌های طولانی بسیاری از مدیران و کارشناسان زمانی که گردشگری ایران مطرح می‌شود بلافاصله روی مطرح بودن جاذبه‌های گردشگری ایران دست می‌گذارند و به این مقوله که ایران دهمین کشور جذاب از لحاظ گردشگری است، اشاره می‌کنند، اما سوال اساسی اینجاست که در برابر این جایگاه و جذابیت چقدر در امر جذب گردشگر و توسعه صنعت گردشگری موفق عمل کرده‌ایم؟

ما فاقد برنامه عملی برای جذب گردشگر هستیم که یکی از مهم‌ترین ضعف‌های ایران عدم وجود بازاریابی حرفه‌ای و تخصصی در حوزه گردشگری است. اگر نگاهی به افرادی که در این حوزه فعال بوده‌اند ببینیم شاهد خواهیم بود که بازاریابی گردشگری ایران تنها در حضور برخی نمایشگاه‌ها به شکل غیرحرفه‌ای بوده است و کمتر فاقد استراتژی الگوی از پیش تعیین شده توسط نیروهای متخصص و حرفه‌ای بوده است. تا روزی که نتوانیم خود را به دنیا به درستی معرفی کنیم و تا روزی که با تمام مهارت‌ها، تکنیک‌ها و راهکارهای بازاریابی تخصصی و به‌ویژه بازاریابی گردشگری و خدمات آشنا نباشیم و از همه مهم‌تر تا روزی که برای گردشگری چه در سطح ملی و چه تبدیل شدن به مقاصد گردشگری مبتنی بر جاذبه‌های گردشگری تلاشی برای نقش آفرینی نکرده‌ایم چگونه انتظار داریم دیگران جذب کنیم. فراموش نکنیم که در همین ارتباط نقش رسانه‌های گروهی مخالف با جمهوری اسلامی و برخی رفتارهای نادرست ما نیز در امر گردشگری باید مورد توجه قرار گیرد. من در گذشته گفتم آموزش هم می‌گویم یکی از نیازهای قطعی و مهم بازاریابی گردشگری چه در سطح دولت و چه بخش خصوصی و فعالان اقتصادی در هر یک از امور گردشگری است.

سارا برومند

مقوله صنعت مهمان‌نوازی یا هاسپیتالیتی یکی از مقولات مهم در میحت جذب گردشگر است. رضایت مشتری اکنون در همه جهان یکی از مهم‌ترین فاکتورها در توسعه صنایع محسوب می‌شود. در حوزه گردشگری این امر در حوزه برخورد نیروی انسانی در حیطه‌های مختلف با گردشگر اتفاق می‌افتد. متأسفانه صنعت گردشگری نیز مانند صنایع دیگر در حوزه رضایت مشتری در ایران ضعیف است و از آنجا که این صنعت برای کشور ما بسیار حائز اهمیت است و می‌تواند درآمد بالایی برای کشور ایجاد کند، لازم است مورد توجه قرار گیرد. ارتقای مهارت

مقوله مهمان‌نوازی یکی از فاکتورهای مهم در جذب توریسم است، شما شرایط ایران را در حوزه هاسپیتالیتی و مهمان‌نوازی گردشگری چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مهمان‌نوازی در تفکرات گردشگری به دو قسمت تقسیم می‌شود. یکی مهمان‌نوازی صنعتی است که در حوزه‌های هتلداری و فضاهایی که با توریسم در ارتباط است مطرح می‌شود و دیگری مهمان‌نوازی مردمی است. در حوزه مهمان‌نوازی مردمی شما شاهد هستید که اساس فرهنگ ایرانی این است که بهترین امکانات و شرایط را برای مهمان فراهم کند، بهترین فضای خانه و بهترین خوراک را برای مهمان فراهم کند، اما بخش دیگر شامل صنایعی می‌شود که با توریسم در ارتباط هستند و مهمان‌نوازی در آن حوزه‌ها یک ساختار تعریف شده جهانی دارد که باید از آن ساختار پیروی کنند. متأسفانه ما در حوزه مهمان‌نوازی صنعتی ضعیف و ناکارا هستیم اما در حوزه مهمان‌نوازی مردمی حرف برای گفتن داریم. صنعت توریسم یک صنعت همه‌گیر است و برای توسعه آن همه افراد جامعه مسئول هستند.

این مهمان‌نوازی از بدو ورود در طریق دولت است. امید آقامیری، مدیر داخلی هتل لاله معتقد است قدم‌های خوبی در حوزه آموزش نیروی انسانی برداشته شده که دیر یا زود با توجه سازمان میراث فرهنگی می‌توان شاهد تغییر در مهارت نیروی انسانی در حوزه مهمان‌نوازی صنعتی بود.

به‌طور مستقیم در صنعت گردشگری با گردشگران ارتباط دارند مهارت‌های لازم را برای این بخش ندارند. به‌نظر شما چگونه باید این مهارت‌ها را در افراد ایجاد کرد؟

ما همه این رفتارها اکنون شاهد هستیم که همه هتل‌های تهران پر هستند و با شی‌یک میلیون تومان هم اتاق خالی حتی در خیابان ناصر خسرو برای گردشگران وجود ندارد و این نشان می‌دهد فضا برای جذب گردشگران هر چند هنوز فراهم نیست اما جذابیت‌های ذاتی ایران گردشگران را راهی ایران کرده است به طوری که همه ظرفیت‌های گردشگری ایران را پر کرده است. بنابراین با همه ظرفیت‌های گردشگری ایران ما باید فضا برای جذب توریسم فراهم کرد. اما این عدم مهارت که بخش بزرگ آن به فرهنگ شهروندی ما برمی‌گردد حتی در ساده‌ترین حوزه‌ها دچار ضعف شده است. راهکار رفع این ضعفها آموزش ضمن خدمت و مقوله رقابت‌پذیری است. متأسفانه

مهمان نوازی صنعتی در حوزه گردشگری بررسی می‌شود

ای خوشا روزا که ما گردشگری مهمان کنیم



نیروی انسانی در برخورد با گردشگران می‌تواند سبب شود گردشگران تمایل بیشتری برای سفرهای بعدی به کشور داشته باشند و رضایت آنها می‌تواند تمام پتانسیل‌های دیگر را نیز متمایل به سفر به ایران کند. آنچه مشخص است تمام سازمان‌های مرتبط و مسئول در حوزه گردشگری لازم است سیاست‌های مناسبی در جهت ارتقای فرهنگ مهمان‌نوازی چه در سطح شهروندان و چه در حوزه خدمات گردشگری در پیش بگیرند تا این امر در کنار فراهم آمدن زیرساخت‌ها باعث توسعه صنعت گردشگری شود. هرچند کشور ما به توسعه پتانسیل‌های لازم در صنعت گردشگری همچنان در این حوزه بسیار ضعیف است اما تلاش در همه حوزه‌های این صنعت می‌تواند دیر یا زود

پتانسیل‌ها را به فعل دریاورد و کشور را به لحاظ اقتصادی منتفع کند؛ نیازی که نباید از آن غفلت کرد و با تکیه بر نکات منفی حضور گردشگران می‌تواند تمام پتانسیل‌های موجود را از بین ببرد و کشور را از امکانی که به ذات دارد محروم کند. صنعت گردشگری در برخورد و فرهنگ شهروندی خود کار کنیم تا بتوانیم مطابق بر فرهنگ ایرانی و اسلامی خود مهمان‌نوازان خوبی باشیم تا منافع این مهمان‌نوازی باعث ارتقای وضعیت اقتصادی‌مان شود. آرش نورآقایی، کارشناس گردشگری و عضو جامعه‌گردشگری معتقد است صنعت مهمان‌نوازی باید با آموزش و تعریف پروتکل‌های اخلاقی با عزم ملی در میان تک تک شهروندان نهادینه شود.

آرش نورآقایی:

نیاز به عزم ملی داریم

ارتباط دارند که جدای از پرسنی که مستقیم با گردشگر ارتباط دارند و نیاز دارند که از آموزش ببینند، شهروندان ما نیز نیاز به آموزش دارند. این مقوله نیاز به عزم ملی دارد و تمام افراد و متصدیان ما لازم است که دوباره آموزش ببینند. ما به لزوم فرهنگ برخورد با گردشگر در توسعه صنعت گردشگری به نظر شما چگونه می‌توان فرهنگ برخورد با گردشگر و مهمان‌نوازی گردشگری را در میان افراد مسئول و شهروندان نهادینه کرد؟

در نخستین قدم باید این را برای مردم روشن کرد که صنعت گردشگری به نفع آنهاست. گردشگری ویژگی‌های مختلف اجتماعی، سیاسی، زیست‌محیطی و اقتصادی دارد. ما باید در همه این حوزه‌ها آماده باشیم. زمانی که آمادگی در همه حوزه‌های موردبخت ایجاد شد آن زمان باید به فکر پروتکل‌های آموزشی و تدوین اخلاقی برخورد با گردشگر باشیم. در این شرایط باید منافع و سودهای صنعت گردشگری را در نظر بگیریم، ضررها و

بحث توسعه صنعت گردشگری است و تا به حال دیده نشده که رسانه‌های برنامه‌ای برای آموزش شهروندان در حوزه پذیرش گردشگر و اخلاق برخورد با گردشگر برنامه‌ای تهیه کند. حتی در خلال برنامه‌های گردشگری چنین برنامه‌ای گنجانده نمی‌شود. حتی افراد متخصص و درگیر در حوزه گردشگری منشور اخلاقی گردشگری را نمی‌دانند. بنابراین ما باید حقوق مهمان را بشناسیم. متأسفانه ما فکر می‌کنیم خیلی مهمان‌نوازم، پس آماده هستیم. درحالی که نه زیرساخت‌های ما فراهم است و نه فرهنگ برخورد با گردشگر برای ما معنا شده است. ما حتی برای افراد معلول خودمان زیرساخت‌های شهری را فراهم نکرده‌ایم چه برسد برای گردشگران معلول. کشور ما از اساس دچار مشکلات زیرساختی است و همین امر نخستین ضعف

به هر حال کسی باید این منافع را برای مردم تعریف کند و آنها را آماده پذیرش گردشگر کند که بی‌شک دولت مهم‌ترین عامل در تبیین این مقوله است. رسانه‌ها مهم‌ترین آموزش‌دهنده و مهم‌ترین فاکتور برای آماده کردن مردم برای پذیرش گردشگر هستند. اما شاهد هستیم که تنها بحث‌هایی که در رسانه‌های گروهی و چاپی مطرح می‌شود،

متخصص و با دانش بالا کم است. در صنعت هتلداری پنج هتل زنجیره‌ای داشته‌ایم که پس از انقلاب کلاً ارتباطشان با ایران قطع شده است. ما براساس فرهنگ، گردشگری را نمی‌شناسیم و حتی سازمان میراث فرهنگی و گردشگری که متولی این امر است خود در این زمینه اشرفی ندارد که خواهد این فرهنگ را به شهروندان و نیروی انسانی منتقل کند. مثلاً من مدیریت هتلداری از برلین دارم، اما اصلاً چنین تخصصی در ایران نداریم و اغلب افراد بدون این دانش، مدیریت هتل‌ها را بر عهده دارند. ما حتی اساتید هتلداری نیز کم داریم.

حالا که راه‌ها باز شده، نمی‌شود از افراد متخصص خارجی بهره برد؟ این اتفاق در حال روی دادن است و اساتید خارجی دوره‌هایی را در ایران برگزار می‌کنند. مثلاً در فرهنگ گذشته از دانشگاه مال املات آموزش دوره‌هایی برگزار شد و این نشان می‌دهد که ما هنوز این امر را ملموس حس نکرده‌اند و همین امر سبب کاستی‌ها در این زمینه است. شما رسالت دولت را در این زمینه چه می‌دانید؟ دولت در این زمینه خیلی ضعیف کار می‌کند. متأسفانه در سطح مسئولان، افراد

امید آقا میری:

شرایط رو به بهبود است

وقتی هتل‌دار ما، هتل‌محل ما و دیگر حوزه‌های گردشگری ما بدون هزینه کردن و تربیت و آموزش نیروی انسانی با توجه به محدودیت‌های خدمات گردشگری در حال سود کردن هستند پس نیاز به تربیت و آموزش در آنها هنوز ایجاد نشده است. زمانی که زیرساخت‌ها توسعه پیدا کند و ظرفیت‌های جذب گردشگر در کشور بالا برود اصل رقابت‌پذیری این نیاز را به افراد درگیر در حوزه گردشگری تحمیل می‌کند که برای قرارگیری در اولویت انتخاب گردشگران آموزش لازم را به نیروس انسانی خود دهند. این مهارت پایین نیروی انسانی تا چه حد سبب نارضایتی گردشگر می‌شود و می‌تواند به ضرر بازگشت گردشگر و بازخورد منفی نسبت به صنعت گردشگری در ایران شود؟ ۱۰درصد نارضایتی گردشگر در مراجعت از کشور مقصد طبیعی است. در مجموع با همه کاستی‌ها برخورد مردم ما با گردشگران خارجی خوب بوده و بازخوردها نشان از رضایت گردشگران از سفر به ایران دارد.

آزموده

مهمان نوازی اسم رمز صنعت گردشگری

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

یکی از روش‌های سالم و پر سود برای جذب سرمایه در کشورهای مختلف، توسعه صنعت گردشگری است. در طول سال‌های اخیر کشورهایی چون مالزی، ترکیه، آذربایجان و... با جذب گردشگران خارجی مبالغ هنگفتی سود سالانه کسب کرده‌اند. موفقیت در عرصه گردشگری به عوامل مختلفی بستگی دارد، توسعه زیرساخت‌ها، تجهیز اقامتگاه‌ها، ارتقای سطوح خدمات و پروازها و بسیاری از عوامل مشابه تأثیری مستقیم بر رضایت گردشگران دارد. یکی از رشته‌های مهم و کلیدی در صنعت گردشگری، رشته hospitality یا مهمان‌نوازی است؛ رشته‌ای که اغلب همراه با مدیریت گردشگری تدریس می‌شود و جنبه‌های متعددی از صنعت گردشگری را تحت پوشش قرار می‌دهد. شاخص‌های جهانی نشان می‌دهد اغلب کشورهای موفق در عرصه گردشگری در حوزه مهمان‌نوازی نیز تربه بالایی دارند، کشورهایی چون ایتالیا، فرانسه، اسپانیا، ایالات متحده و آلمان با رتبه‌های بسیار بالای مهمان‌نوازی نمونه‌ای از موفق‌ترین‌های عرصه گردشگری به شمار می‌روند و جای تعجب نیست که برترین دانشگاه‌های تدریس رشته hospitality نیز در همین کشورها قرار دارد.

اهمیت hospitality در مهمان‌نوازی در کشورهای در حال توسعه

نشریه بین‌المللی مدیریت گردشگری در مقاله اخیر خود به بررسی اهمیت مدیریت گردشگری در مهمان‌نوازی برای کشورهای در حال توسعه پرداخته و چالش‌های پیش روی این کشورها را بررسی کرده است. براساس این مقاله عواملی چون مسائل اقتصادی، معیشتی، زیست محیطی فرهنگی، می‌توانند به شکل‌های مستقیم و غیرمستقیم بر کیفیت گردشگری اثرگذار باشد. پژوهش‌ها نشان می‌دهد وضعیت مدیریت گردشگری در کشورهای در حال توسعه یا توسعه‌یافته‌ای که به زیرساخت‌های اجتماعی و اقتصادی خود اهمیت می‌دهند به مراتب قوی‌تر از کشورهایی با فرهنگ فقیر و معیشت ضعیف است که در اغلب موارد جزو کشورهای توسعه یافته رتبه‌بندی می‌شوند. اما آیا بر مبنای چنین نتایجی باید از کشورها در حال توسعه و توسعه یافته نامید شد؟ دکتر وانگ یوچنگ، معاون علمی - پژوهشی دانشگاه فلوریدا و دنده چندین جایزه بین‌المللی در خصوص پژوهش‌های مدیریت گردشگری و مهمان‌نوازی معتقد است که کشورهای در حال توسعه با اندکی هوشمندی و برنامه‌ریزی صحیح، قادر به کسب نتایج شگفت‌آور و متحول کند. یکی از نخستین و مهم‌ترین گام‌ها برای دستیابی به چنین موفقیتی، بهبود و اصلاح مدل‌های زیرساختی است. توسعه راه‌ها، افزایش کیفیت هتل‌ها، توسعه فناوری و ایجاد احساس امنیت برای گردشگران نمونه‌هایی از موارد مهم زیرساختی به شمار می‌رود. نکته مهم دیگر، خلق فرهنگی است که بتواند اقتصاد محلی را با گردشگری پیوند زده و مرتبط کند. این مرحله عبارت است از دستیابی به یک الگوی مشخص از امکانات و پتانسیل‌های طبیعی هر شهر و برنامه‌ریزی برای این مناطق. هند از جمله کشورهای است که موفقیت‌های بزرگی در عرصه گردشگری و مهمان‌نوازی به دست آورده و حتی بنا بر اظهارات مقامات این کشور بین ۶۰ تا ۶۵ درصد اشتغال‌زایی داشته است.

با این وجود در سال ۲۰۱۳ کیفیت مهمان‌نوازی هند بین ۱۵ تا ۲۰ درصد افت داشت. منتقدان دولت علت این افت را وجود برخی مشکلات در هتل‌ها و رستوران‌های این کشور می‌دانند. در عین حال صاحبان مشاغل گردشگری، افزایش مالیات‌های دولت را عاملی برای افت کیفیت خدمات تلقی می‌کنند. این در حالی‌است که دولت هند اعلام کرده در شرایطی که پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال ۲۰۱۶ بیش از یک میلیون و ۵۰۰ هزار گردشگر از خدمات مهمان‌نوازی این کشور بهره‌مند شوند، دولت برنامه‌هایی را برای افتتاح ۱۰۰ هتل تا سال ۲۰۲۰ در دستور کار خود قرار داده است.

کشورهای توسعه یافته و استفاده حداکثری از امکانات

اگرچه اقتصاد قدیمند و کارنامه قوی برخی کشورهای غربی و اروپایی تأثیر مستقیمی بر صنعت گردشگری و کیفیت مهمان‌نوازی آنها دارد اما تعدادی از کشورهای توسعه‌یافته، از هر فرصتی برای خلق فرصت‌های نوآورانه استفاده می‌کنند. توجه به طبیعت و برگزاری تورهای گردشگری سبزی یکی از اقدامات خلاقانه‌ای است که در کشورهایی چون سوئیس، هلند، اتریش، آلمان و... اجرا می‌شود. این روش مبتنی بر نوعی گردش اکتشافی در طبیعت است که در طول فصل‌های مشخصی از سال صورت می‌گیرد و هر ساله گردشگران بر شماری را به خود جذب می‌کند. برخی کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز تلاش کرده‌اند همین تکنیک را در قالب برنامه‌هایی چون اکوتوریسم اجرا کنند اما در بسیاری از موارد به سبب ضعف در زیرساخت‌های گردشگری و مهمان‌نوازی ضعیف نارضایتی گردشگران و شکایت‌های آنان در خصوص بی‌کیفیت بودن خدمات و اقامتگاه‌ها و ایراد در برنامه‌ریزی‌های سفر روبرو شده‌اند. منطقه رودآیلند یکی از بهترین نمونه‌ها برای بیان اهمیت مهمان‌نوازی است. هر سال گردشگران پرشماری از سراسر ایالات متحده و جهان برای قایق‌رانی، شنا، مسابقات ساحلی، حضور در جشنواره‌های محلی و... این منطقه حاضر می‌شوند و تقریباً تمام گردشگران باز هم تمایل دارند به سبب توسعه‌یافته نیز تلاش کرده‌اند مناسب در این منطقه حاضر شوند. سود بالای حضور گردشگران در منطقه فارغ از دولت، برای مردم محلی نیز نعمت محسوب می‌شود، چرا که در صورت عدم حضور گردشگران خانوارهای این منطقه باید ۱۳۴۹ دلار مالیات بیشتر به دولت پرداخت می‌کردند.

«برگزیت» چه بلایی سر لندن خواهد آورد؟

ترجمه: گلنوش محبعلی
منبع: MSN

آیا خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا جلوی پویایی و رشد لندن را خواهد گرفت؟ به دنبال برگزیت، لندن بدون شک بسیاری از سرمایه‌گذاران خود را از دست می‌دهد و این عواقب جدی را متوجه رونق و اقتصاد لندن می‌کند.

حدود ۶۰ درصد از شرکت‌کنندگان شهر لندن در همه‌پرسی در تاریخ ۲۳ ژوئن به ماندن بریتانیا در اتحادیه اروپا رأی داده‌اند، درحالی که رأی بقیه شهروندان سرنوشت بریتانیا را به‌گونه‌ای دیگر رقم زد و در نتیجه این همه‌پرسی، بریتانیا از اتحادیه اروپا خارج می‌شود. لندن، این پایتخت ۸ میلیون و ۶۰۰ هزار نفری، با تولید ناخالص داخلی معادل کشور نروژ، اکنون نگران عواقب برگزیت است. پس از خروج از اتحادیه اروپا، لندن برای شرکت‌های آمریکایی و آسیایی دیگر واجدشرایط سرمایه‌گذاری نیست. گرگ کلارک، کارشناس توسعه‌شهرها در اتاق فکر بروکینگز می‌گوید: «برخی شرکت‌ها که در لندن و به قصد سرمایه‌گذاری مستقر شده‌اند، به دیگر شهرهای اتحادیه اروپا منتقل می‌شوند.»شرکت چندملیتی خدمات مالی و بانکداری آمریکایی JPMorgan با حدود ۱۶ هزار کارمند در بریتانیا، روز جمعه اعلام کرد که کارمندان خود را از این کشور خارج خواهد کرد. به گفته آژانس ملی آمریکایی اعتبارسنجی استاندارد داند پورز، یک پنجم عملیات بانکی جهانی در لندن انجام می‌شود. موسسات مالی و بانک‌ها در این شهر، از هر سه کارمند، یک نفر را به کار گرفته‌اند، به عبارتی یک میلیون و ۲۵۰ هزار کارمند در این بخش فعالیت می‌کنند. به‌طور کلی بخش خدمات در این شهر، با ۸۵ درصد از کل اشتغال، از بخش صنعتی و تولیدی این شهر پیشی گرفته است.

صادق خان، شهردار لندن می‌گوید: «لازم است که لندن همچنان به‌عنوان یک بازار منحصر به فرد باقی بماند.» او درباره ز دست دادن فرصت‌های شغلی و سرمایه‌گذاری‌های خارجی و ترک شرکت‌های خارجی ابراز نگرانی کرد. شهروندان لندن، پس از اعلام نتیجه با جمع‌آوری حدود صدها هزار امضا خواستار ماندن در اتحادیه اروپا شدند.

گرگ کلارک می‌گوید: «تعداد زیادی شغل از دست نخواهد رفت، چراکه بیشتر شرکت‌ها بیشتر از ترک لندن، تمایل دارند در ساختار خود بازبینی مجدد داشته باشند.» او اضافه می‌کند که خواه ناخواه لندن، یک بازار جهانی است.

لندن با تولید ناخالص داخلی ۳،۳ درصدی از تولید ناخالص داخلی کل کشور، از نظر انگلیسی‌ها پایتخت تجارت بین‌المللی و یک شهر چند ملیتی و غنی از فرهنگ‌های مختلف است. با برگزاری بازی‌های المپیک سال ۲۰۱۲، این شهر با سرمایه‌گذاری‌های خارجی توسعه دوچندانی یافت.

این کارشناس مؤسسه بروکینگز می‌گوید: «پس از خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا، لندن در بخش برخی سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات فشار بیشتری را حس خواهد کرد.

همانطور که تجربه‌ها تا کنون نشان داده شوک‌های خارجی تا ۲۰ درصد گردش مالی این بخش را کاهش می‌دهد.»

در پایان، این کارشناس نتیجه‌گیری می‌کند که با همه این تفاسیر، لندن همچنان برای شرکت‌هایی که می‌خواهند دست‌کم در یک شهر اروپایی سرمایه‌گذاری کنند، همچنان یک بازار منحصربه‌فرد محسوب می‌شود.

منطقه آزاد

کسب‌وکارهایی برای افراد بازنشسته

شکیبا شاملو رضایی
منبع: MSN

در حالی که بسیاری از مردم مشتاقانه منتظر موعد بازنشستگی‌شان هستند، اما بسیاری از بازنشستگان، گاهی به دلایل مالی، حاضر به توقف کار نیستند.
استخدام در شغلی یکی از گزینه‌های آن‌هاست اما شروع یک کسب‌وکار در خانه نیز آزادی بیشتری را برای بازنشستگان، که مدتی طولانی کار کرده‌اند فراهم می‌آورد.
در اینجا پنج ایده کسب‌وکار خانگی را برای بازنشستگان پیشنهاد می‌کنیم تا از توانایی‌ها و دانش خود استفاده کنند و به صورت پاره وقت یا تمام وقت به آنها بپردازند.

مربیگری و مشاوره

اینکه شما بازنشست شده‌اید هرگز به این معنا نیست که دانش و مهارت‌تان از بین رفته است. ارائه مشاوره‌های شغلی این امکان را به شما می‌دهد که از تجارب کاریتان استفاده کنید. این‌گونه مشاوره‌ها به‌رحتی از طریق آژاری مانند کنفرانس‌های آنلاین و نرم‌افزار اسکیاپ امکان پذیر است. حتی می‌توانید از خانه، کار را مدیریت کرده و مشتری‌هایتان را در محل کارشان ملاقات کنید.

نویسنده‌گی /وبلاگ نویسی

بیشتر مردم برای دست‌یابی به اطلاعات و سرگرمی آنلاین می‌شوند. اگر بتوانید آنچه را که آنها به دنبالش هستند فراهم کنید، از طریق وبلاگ می‌توانید به‌طرق گوناگون کسب درآمد کنید. در صورتی که شما اطلاعات به خصوص یا داستان‌های سرگرم‌کننده‌ای داشته باشید، هر آنچه را ارسال کنید مردم خواهند خواند.
آیا بعد از بازنشستگی‌تان، خانه خود را فروخته، قایقی خریده و به سوی خورشید در حرکتید؟ مردم از خواندن تجربیاتتان لذت می‌برند. آیا شما یک حسابدار بازنشسته‌اید؟ مردم برای شنیدن راهنمایی‌های شما در مدیریت پول و خریدوفروش علاقه‌مند خواهند بود.
آیا اهل غذایید؟ می‌توانید اطلاعات و لذت‌هایتان را به اشتراک بگذارید.
تعداد عناوین ممکن برای یک وبلاگ بی‌نهایت است! شاید از نوشتن لذت ببرید اما نخواهید وبلاگ داشته باشید. بسیاری از وبلاگ‌ها و منابع آنلاین حاضرند برای مطالب شما هزینه بپردازند. می‌توانید به راحتی بازار نوشتن‌های آزاد را در جاهای مختلفی همچون سایت‌های مستقل، نوشتن منابع و رسانه‌های اجتماعی پیدا کنید.

خدمات پایه‌ای مشاغل

تقریباً هر مهارتی که دارید می‌تواند به شغلی در منزل تبدیل شود. در اختیار قرار دادن آن مهارت‌ها از طریق فروش و سرویس‌های کسب‌وکار در خانه، یکی از سریع‌ترین و کم‌هزینه‌ترین راه‌هایی است که در خانه می‌توانید از آن کسب درآمد کنید. آموزش تمامی مشاغلی که برای آنها پولی پرداخت می‌شود خود می‌تواند کسب‌وکار باشد، مانند پشتیبانی مجازی، حسابداری، نوشتن و مراقبت از حیوانات خانگی.

تبدیل سرگرمی به یک کسب‌وکار

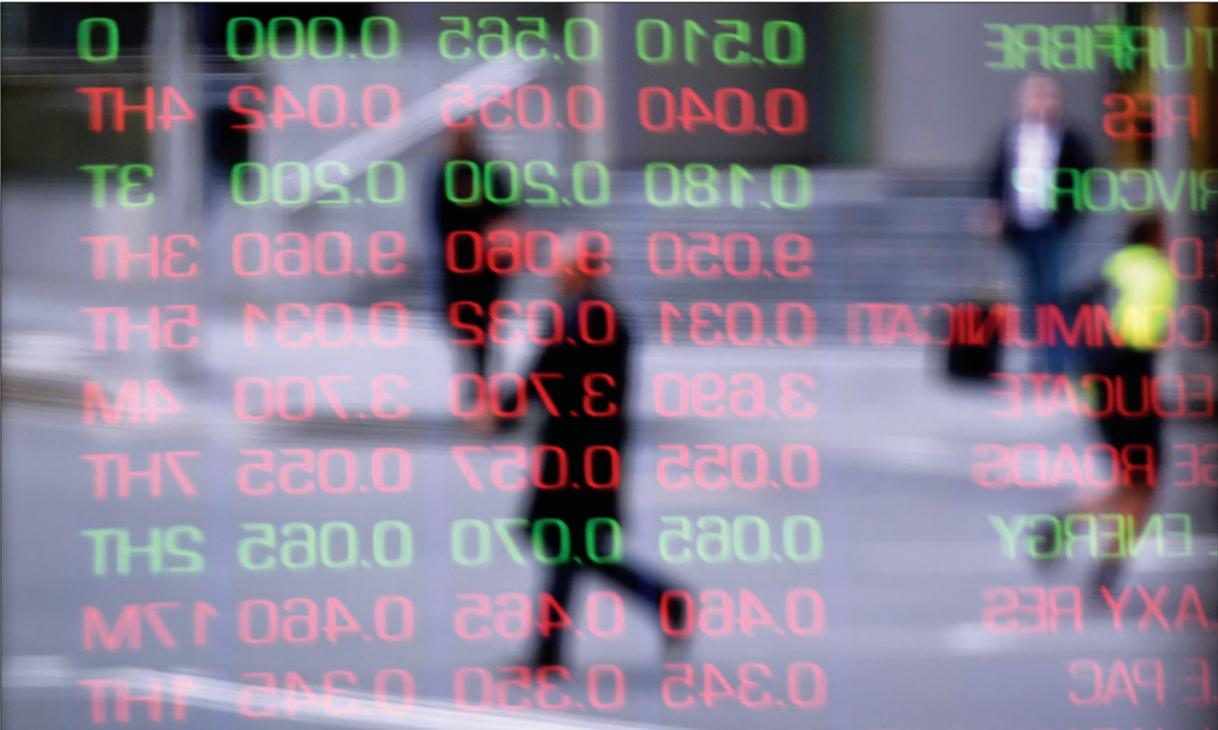
شاید از کاری که تا به حال انجام داده‌اید خسته‌اید و نمی‌خواهید بار دیگر آن را تبدیل به کسب‌وکار کنید. خوشبختانه کسب‌وکارهای خانگی می‌توانند از سرگرمی‌های شما چشمه بگیرند.
آیا از باغبانی لذت می‌برید؟ شروع به کاری مرتبط با باغبانی کنید یا اطلاعاتی از قبیل ویدئو و کتاب که آن را آموزش دهد، تولید کرده و بفروشید.
از آشپزی لذت می‌برید؟ شروع کنید در خانه شیرینی درست کنید. از عکاسی لذت می‌برید؟ عکس‌های خود را آنلاین بفروشید.

فروش آنلاین کالا

پس از سال‌ها کار و تشکیل خانواده شاید وسایل زیادی داشته باشید که دیگر از آنها استفاده نمی‌کنید و دیگر به کارتان نمی‌آیند. می‌توانید در منابع و بازارهای اینترنتی مختص به این کالاها آنها را بفروشید. اگر از ساختن صنایع دستی و محصولات دست‌ساز لذت می‌برید، می‌توانید در خانه آنها را بسازید و در بازارهای محلی بفروشید. لزومی ندارد کل دوره بازنشستگی خود را بیکار باشید. می‌توانید از تجارب و توانایی‌هایتان استفاده و آنها را تبدیل به نوعی منبع درآمد کنید. البته از آنجایی که این‌بار شما رئیس خودتان هستید می‌توانید قواعد و قیمت‌ها را نیز خودتان مشخص کنید!

قاب

استرالیا برای در امان ماندن از عواقب برگزیت باید آماده تزریق نقدینگی به بازار باشد. بانک مرکزی استرالیا باید به استراتژی کاهش نرخ سود ادامه دهد و ارزش دلار استرالیا احتمالاً کاهش خواهد یافت تا این کشور از مضرات ضعیف شدن رشد اقتصاد جهانی و کاهش قیمت کالاها در امان بماند.



۳۶۰

نگرانی میلیاردرها از سقوط ارزش پوند

به گفته بلومبرگ، روز جمعه در پی رأی مردم بریتانیا به خروج از اتحادیه اروپا و کاهش ارزش پوند، ۴۰۰ تروتمند اول دنیا به‌طور کلی ۱۲۷/۴ میلیارد دلار ضرر کردند.

این میلیاردرها ۳/۲ درصد از کل سرمایه خود را از دست دادند. بیشترین ضرر را آمانجیو اورتگا، مالک و موسس برند زارا و ثروتمندترین فرد اروپا دیده و بیش از ۶میلیارد دلار سرمایه خود را از دست داده است. این در حالی است که ۹ تروتمند دیگر ازجمله ییل گیئش، جف بزوس، موسس آمازون و جرالدد گروزونور، ثروتمندترین فرد بریتانیا بیش از یک میلیارد دلار ضرر کرده‌اند.

جورج سورس، سرمایه‌گذار میلیارد در روز شنبه اعلام کرد: اتحادیه اروپا برای اینکه از این مهلکه جان سالم به در ببرد نیاز به بازسازی کامل دارد. او همچنین هشدار داد که رأی بریتانیا به خروج از اتحادیه اروپا،

بیش‌بینی سورس چندان دور از واقعیت نبود؛ روز جمعه ارزش استرلینگ ۱۰ درصد

زیادی را خواهد گرفت. گواهش هم بالا رفتن امید به زندگی و کاهش زاد و ولد در اشل جهانی است. از اواسط قرن بیستم، تعداد کشورهای با امید زندگی بالا (بیش از ۷۵ سال) و نرخ پایین زاد و ولد به طرز قابل توجهی افزایش یافته است و این روند همین‌طور ادامه خواهد داشت. برنبرگ می‌گوید تا سال ۲۰۵۰

میلادی ۷۵ درصد کشورهای دنیا به این وضعیت دچار می‌شوند. وضعیتی دچار می‌شوند. وقتی امید به زندگی بالا باشد و زاد و ولدی هم در کار نباشد، جمعیت پا به سن گذاشته دنیا قاعدتاً بیشتر می‌شود. این تغییر چندان دور از انتظار نیست؛ تعداد کشورهایی که بخش زیادی از جمعیت‌شان را شهروندان بالای ۶۵ سال تشکیل می‌دهد، و همچنین تعداد کشورهای با رشد منفی جمعیت تنها ظرف چند سال افزایش قابل توجهی خواهد داشت. این به این معناست که مشکلات جمعیتی که طی دهه‌های اخیر زاین را با مشکل مواجه کرده تا سال ۲۰۵۰ نزدیک به ۴۰ درصد کشورهای دنیا را تحت تأثیر خود قرار خواهد داد.

به‌عنوان مثال، چین از آنجایی که وضعیت مشابهی با زاین دارد، با یک تأخیر ۲۵ ساله به وضعیت فعلی زاین می‌رسد. نسبت وابستگی در چین و زاین سر به فلک

یکی از مهم‌ترین تغییرات جمعیتی که هم‌اکنون دنیا با آن مواجه است، جمعیت پا به سن گذاشته است. در کشورهای درحال توسعه، امید به زندگی بالا رفته و آمار زاد و ولد پایین آمده است؛ این وضعیت، جمعیت کهنسال کشورها را افزایش و نیروی کار را کاهش داده است.

تأثیرات اقتصادی این تغییر جمعیتی جدی است. وقتی جمعیت کمتری کار کنند، رشد اقتصادی نه فقط در داخل کشورها که در سراسر دنیا با افول مواجه می‌شود. بانک آلمانی برنبرگ که از ۱۰۰ سال اطلاعات اقتصادی کشورها و همچنین آمارهای سازمان ملل متحد استفاده کرده، درصدد است نشان دهد تغییرات جمعیتی دنیا طی ۵۰ سال آینده چطور خواهد بود.

زاین مدت‌هاست که با کاهش جمعیت نیروی جوان مواجه است؛ جمعیت این کشور از سال ۲۰۰۴ رو به کاهش است و هنوز هم ادامه دارد. اقتصاددانان به تازگی متوجه شده‌اند که چین هم به این درد دچار شده است.

اما گزارش برنبرگ نشان می‌دهد که طی ۵۰ سال آینده، معضل کاهش جمعیت و افزایش جمعیت کهنسال احتمالاً گریبان کشورهای

جدول امروز

قیمت مرغ

نام محصول	قیمت (تومان)
مرغ کامل تازه بسته‌بندی بشقاب‌ی پاک شده	۶۷۰۰
ران مرغ بدون پوست، دنبالچه، چربی و سراساق	۸۶۰۰
ساق مرغ با پوست و بدون سراساق	۹۷۰۰
سینه مرغ بدون پوست، شش، گردن و بال	۸۹۰۰
بال کبابی ساده - بدون نوک بال	۷۲۰۰
مرغ خرد شده ۴ تا ۸ تکه بدون دنبالچه، شش، گردن و بال	۷۵۰۰

۷۳۰

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

کیوسک

ساخت روباتی با شعور بسیار بالا

یک روبات ۲/۵ اینچی ساخته شده که باوجود قد و قواره کوتاه و جمع‌وجورش می‌تواند مثل یک انسان واقعی با شما برخورد کند.

این روبات که Cozmo نام دارد طوری طراحی شده که مثل آدم‌ها در برابر برخوردهای خشن، بدخلق می‌شود یا پشتش را به شما می‌کند. این روبات انقدر باشعور است که اگر نادیده‌اش بگیرید صدای غرغرش را می‌شنوید.

ظاهر Cozmo مثل روبات‌های دیگر موجود در بازار است اما برنامه‌ریزی آن به‌گونه‌ای است که حرکت می‌کند، با فرد مقابلش تعامل دارد و می‌تواند مثل یک شخصیت پیچیده فیلم‌های سینمایی از خود هیجان نشان دهد. سازنده این روبات آن را با کمک هوش مصنوعی و فناوری تشخیص تصویر، صدا و انیمیشن ساخته است.

در چهره این روبات یک صفحه نمایش OLED با دو چشم که قادر به حرکت کردن هستند، قرار داده شده است. حرکت چشم‌ها به روبات امکان می‌دهد که احساسات مختلفی را با چشم‌هایش نشان دهد. بسته به موقعیت، این روبات می‌تواند عصبانی، متمرکز، آزرده، شگفت‌زده، کسل، ترسیده، غمگین و شاد شده یا هر نوع احساس ترکیبی دیگری را تجربه کند.

این روبات با یک اپلیکیشن گوشی هوشمند کار می‌کند. این اپلیکیشن صداها و تصاویر را با عملکرد روبات منطبق می‌کند. یک دوربین روی صورت این روبات وجود دارد که تشخیص می‌دهد کسی در حال صحبت با تعامل با اوست. وقتی شما یک بار نامی را در در این اپلیکیشن وارد کنید، او آن نام را به حافظه می‌سپارد و بعداً حتی می‌تواند نام آن فرد را صدا کند.

او حتی می‌تواند حس کند که شما کجا هستید و چه کاری دارید انجام می‌دهید.

جان کری دست به دامان دنیای

فناوری شد

جان کری، وزیر امور خارجه آمریکا، از کارآفرینان خواست

تنها به فکر ایجاد شرکت‌های موفق در زمینه فناوری نباشند. درخواست او از کارآفرینان، راه‌اندازی شرکت‌هایی موفق برای کمک به حل مشکلاتی چون افراط‌گرایی خشونت‌آمیز، تغییرات اقلیمی و فساد دولتی است.

کری در هفتمین نشست جهانی کارآفرینی در دانشگاه استنفورد، از ۱۵ هزار شرکت‌کننده این نشست خواست فکری برای این قضایا کنند. این نشست جهانی را باراک اوباما، رئیس‌جمهور آمریکا در سال ۲۰۱۰ راه‌اندازی کرد.

کری از کارآفرینان خواست هنگام راه‌اندازی شرکت‌های خود به «چالش‌های نسل سوم» توجه کنند. از نظر او ابزارهای آموزشی می‌تواند به کنترل این نسل کمک کند تا از دست زدن به اقدامات افراط‌گرایانه دور شوند. استارت‌آپ‌های سبز نیز می‌توانند به بخش خصوصی و عمومی کمک کنند که به سمت اقتصاد کم‌کربن و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای بروند. نرم‌افزارها نیز می‌توانند به مبارزه با فساد دولتی کمک کرده و با رصد پول‌های جابه‌جاشده در این بخش فساد را کاهش دهند.

کری می‌گوید: «شاید باور نکنید که همه این معضلات به‌طور اتوماتیک مسئولیت شماست، اما اجازه دهید بگویم ما نیازمند خلاقیت شما برای مقابله با تک تک این معضلات هستیم.»

به گفته کری، کار شرکت‌های تکنولوژی فقط حضور فعال نیست، بلکه حرکت به سمت کسب‌وکارهای هوشمند است.

کری در بخش از سخنانش خطاب به کارآفرینان گفت: «شما باید بتوانید کسب‌وکاری (در حوزه فناوری) را بدون ترس از حملات تروریستی راه بیندازید، شما باید از مزایای بزرگ اقتصادی بازارهای سبز بهره‌مند شوید، شما باید بتوانید تشکیلات اقتصادی را بدون نیاز به پرداخت رشوه راه‌اندازی کنید.»

۱۵

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN

منبع: MSN