

راه‌های به حداقل رساندن هزینه‌های اخراج کارمندان

اخراج را کارآمد کنیم

طبیعتاً اخراج شدن اتفاق مطلوبی نیست، اما گاهی برخی مدیران سازمان‌ها به دلایل مختلفی از جمله مشکلات مالی راحت‌ترین راه را انتخاب و اقدام به اخراج کارکنان خود می‌کنند. اخراج کارکنان از سازمان می‌تواند پیامدهای مختلف مادی و معنوی برای سازمان داشته باشد؛ بنابراین مدیران باید بتوانند این موضوع...



بررسی تاثیر انتخابات آمریکا بر صنعت خودروی ایران

قرارداد با بویینگ چراغ سبز ورود خودروسازان

در این میان شرکت‌های خودروسازی بزرگ نیز که برای حضور در بازار ایران ابراز تمایل کرده‌اند، از این قاعده مستثنا نیستند. گفته می‌شود مذاکره...

مناظره نامزدهای انتخابات آمریکا و سخنرانی‌های نامزد جمهوریخواه، مبنی بر بی‌اعتبار خواندن برجام، شرکت‌های بزرگ بین‌المللی را ناچار کرده تا دست به عصاتر پیش بروند.

نتیجه انتخابات آمریکا بر مذاکرات خودروسازان، اتفاقی است که نمی‌توان آن را برای مشارکت با خودروسازانی که سهم خوبی در بازار آمریکا دارند نادیده گرفت.

سرمقاله

بهره‌برداری از کریدور دریای سیاه منوط به تعاملات بین‌المللی است



ایران با توجه به جایگاه جغرافیایی و اهمیت اقتصادی که در منطقه دارد، به طور قطع به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین قطب‌های ارتباطی با کشورهای اروپایی شناخته می‌شود. از این رو متنوع‌سازی مسیرها یکی از اصلی‌ترین اولویت‌های ترانزیتی کشور است. طرح تاسیس کریدور جاده‌ای که ایران را از طریق دریای سیاه به اروپا متصل کند، از مدت‌ها پیش در دستور کار قرار گرفته و در این زمینه جلسات و اقدامات مثبتی با حضور کشورهای منطقه برگزار و انجام شده و در عین حال مذاکرات متعددی...

تجارت

وزیر اطلاعات خطاب به فعالان بخش خصوصی: سرمایه‌گذار خارجی امنیت سفید می‌آورد



دعوا بر سر اعتبار

مدیر عامل هلدینگ خلیج فارس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اعلام کرد پتروشیمی بوعلی با تکیه بر توان داخلی بازسازی می‌شود

ستاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله‌های قابل حمل با موتور	امکان توزیع در منطقه ای از صبح الی ۹ شب	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتها	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، در محل معامله و دفتر شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
۲۰ اپراتور پاسخگو به مشتریان	۵۰ بسته بند و سلفون زن حرفه‌ای	ناوگانی متشکل از ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده	امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه
امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، در محل معامله و دفتر شما	امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما

آماده عقد قرارداد با شرکتها و سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴

استارت پر قدرت دولت برای شتاب بخشی به تولید

پس از وقفه ۳ ماهه ابتدای سال انجام شد

وضعیت واحدهای تولیدی

بر اساس آنچه سخنگوی دولت دیروز اعلام کرده، در اجرای طرح فعال سازی ۷ هزار و ۵۰۰ واحد تولیدی در سال جاری تاکنون ۲۹ هزار واحد برای دریافت تسهیلات مناسب برای سرمایه در گردش ثبت نام کرده‌اند که از این میان ۶ هزار و ۹۴۰ واحد برای دریافت این تسهیلات به بانکها معرفی شده و ۴۵۶ واحد در شعب بانکها در حال طی کردن آخرین بخش‌ها برای دریافت تسهیلات هستند. تسهیلات گفت: «۱۳۰ تا ۱۵۰ هزار فرصت شغلی مسازاد بر آنچه در روال عادی برنامه‌های دولت بوده با اعطای تسهیلات به بخش صنعت و فعال کردن واحدهای تولیدی ایجاد می‌شود. علاوه بر این همین تسهیلات به این ترتیب رونق توامان تولید و اشتغال را با معرفی واحدهای نیمه فعال یا راکد تولیدی به بانکها برای دریافت تسهیلات در کشور شاهد خواهیم بود که نتیجه همه این برنامه‌ریزی‌ها افزایش رشد اقتصادی کشور خواهد بود.»

طرح‌های عمرانی

در کنار اقداماتی که در بخش کشاورزی و تولید انجام می‌شود بخش عمرانی نیز برنامه‌ای جداگانه دارد.

وضعیت واحدهای تولیدی

دولت سرانجام توانست در چهارمین ماه سال برنامه پرشابی برای شتاب بخشیدن به تولید کشور آغاز کند. محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت در این باره گفت: معمولاً در ماه‌های نخست سال تخصیص اعتبار به طرح‌های عمرانی امکان ندارد، در این ماهها میزان درآمدهای دولت از مالیات و حتی فروش نفت محدود است و همین درآمدهای کسب شده از سوی دولت برای هزینه‌های جاری، ضروری و اجتناب ناپذیر صرف می‌شود. نوبخت در نشست خبری دیروز خود با تأکید بر اینکه با پشت سر گذاشتن ماه‌های نخست سال دولت برنامه‌های منسجمی برای شتاب بخشیدن به بخش تولید آغاز کرده، توضیح داد: «هر چند در رشد صنعت دچار چالش‌هایی شده‌ایم اما خوشبختانه سال گذشته و امسال وضعیت تولید بخش کشاورزی بسیار خوب است و این می‌تواند رشد اقتصادی مورد نظر را تأمین کند.»

به گفته سخنگوی دولت، میزان تولید گندم به‌عنوان یک کالای استراتژیک ۱۸ سال ۴۰ درصد رشد وزنی خواهد داشت، بنابر آمارهای موجود، پارسال تولید این کالا ۱۱ میلیون و ۵۲۲ هزار تن بوده که پیش‌بینی دولت برای سال جاری تولید ۱۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تن است و تا ۲۱ تیر ماه ۶ میلیون و ۵۸۳ هزار تن از این محصول به ارزش ۸ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان خریداری شده است. علاوه بر این تولید چای در بهار امسال با ۴۱ درصد رشد همراه خواهد بود که تاکنون ۷۹ هزار تن چای به ارزش ۱۴۷ میلیارد تومان خریداری شده است.

روز که نخستین جرعه داستان پرماجرایی فیش‌های حقوقی برخی مدیران بانک‌ها زده شد، کمتر کسی از دولتی‌ها تصویری دقیق از پیامدهای آن داشت. در حالی که تا امروز علاوه بر رئیس جمهوری، معاون برنامه‌ریزی وی و وزیر اقتصاد به‌طور رسمی از شهروندان معذرت‌خواهی کرده و قبول داده‌اند که با متخلفان برخورد و آنها را عزل خواهند کرد و حتی مبالغ دریافت شده را به خزانه دولت برمی‌گردانند، اما رسانه‌های منتقد دولت هر روز خبر تازه‌ای از گسترده‌تر شدن پیامدها می‌دهند. به گزارش ساعت ۲۴، ورود لفظی رئیس کمیته اسداده به این مقوله و اینکه «حقوق‌های نجومی یک زنگ خطر است» یا هشدار عریان حجت‌الاسلام طائب رئیس سازمان اطلاعات سپاه پاسداران که «این سازمان پشت پرده تخلف‌های اخیر را رصد می‌کند و پرونده مفاسد اقتصادی کلان در دستور کار سازمان اطلاعات سپاه است» را دست‌کم تا امروز نشانه‌های پایان‌ناپذیری زود هنگام این پرونده تلقی کرد. ۶۱۰ میلیارد دلار چه شد؟ هیچ فرد دلسوز به این مرز و بوم و شهروندان ایران از منتقدان دولت انتظار ندارند که در این باره سکوت کند یا عقب بکشد، اما انتظار دارد که به مسائل مهم‌تر از این نیز به‌طور واقعی پرداخته شود. به‌طور مثال و مطابق آمار اعلام شده از سوی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی ایران در سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۱ رقمی معادل ۶۱۰ میلیارد دلار از طریق فروش و صادرات نفت و گاز به خزانه دولت ریخته شده است. در صورتی که این رقم را به قیمت امروز دلار محاسبه کنیم به عدد شگفت‌انگیز ۲ میلیون و ۱۳۵ هزار میلیارد تومان می‌رسیم که عدد هزار میلیارد تومان احتمالی تخلف مدیران در برابر آن مثل یک پیر کاه در برابر یک

گاز

صادرات گاز ایران به ارمنستان افزایش می‌یابد



مدیرعامل شرکت ملی صادرات گاز ایران از انجام مذاکره با ارمنستان خیر داد و پیش‌بینی کرد که بتوان حجم صادرات گاز به این کشور را تا دو سال آینده تا سه برابر افزایش داد.

به گزارش ایسنا، علیرضا کاملی با اشاره به صادرات روزانه حدود یک میلیون متر مکعب گاز به ارمنستان، گفت: طرف ارمنی با توجه به برنامه ایجاد تأسیسات جدید در بخش ساخت خط انتقال نیروگاه و همچنین احداث نیروگاه جدید، تقاضای افزایش حجم قرارداد را کرده است.

وی افزود: هم‌اکنون به منظور انجام مذاکره، ایران از ارمنستان برای حضور در تهران دعوت به عمل آورده است که در مورد افزایش صادرات گاز به این کشور نیز تصمیم‌گیری‌های لازم انجام می‌شود.

مدیرعامل شرکت ملی صادرات گاز پیش‌بینی کرد که بتوان ظرف دو سال آینده، حجم صادرات گاز به ارمنستان را تا سه برابر افزایش داد. به گزارش NIOC، پروژه تهاتر گاز ایران با برق ارمنستان در قالب دو قرارداد تحویل گاز و دریافت برق بین شرکت ملی صادرات گاز ایران به نمایندگی از شرکت ملی نفت ایران و نیروگاه برق حرارتی ایروان (Yerevan TPP) به نمایندگی از وزارت انرژی ارمنستان برای یک دوره ۲۰ ساله در سال ۲۰۰۴ به امضا رسید.

براساس قراردادهای امضا شده بین طرفین، زمان شروع صدور گاز، ژانویه سال ۲۰۰۷ در نظر گرفته شده بود که به دلیل عدم تکمیل خط لوله گاز در ارمنستان این قرارداد با ۲۸ ماه تاخیر و در تاریخ ۲۳ اردیبهشت سال ۱۳۸۳ (۱۳ مه سال ۲۰۰۹) به طور رسمی به بهره‌برداری رسید. برای انتقال گاز ایران به ارمنستان خط انتقالی به قطر ۳۰ اینچ و به طول ۱۱۳ کیلومتر (حد فاصل تبریز تا مرز ارمنستان) احداث شده است.

برنامه ایران برای تزریق گاز به خط لوله یونان - بلغارستان



وزیر انرژی بلغارستان اعلام کرد ایران برای تزریق گاز به خط لوله صادرات گاز یونان-بلغارستان، ابراز تمایل کرده است.

به گزارش ایسنا، خبرگزاری فوکس به نقل از تمشووکا پتکوا، وزیر انرژی بلغارستان اعلام کرد ایران برای مشارکت در پروژه ساخت خط لوله انتقال گاز میان یونان و بلغارستان تمایل جدی نشان داده است. وی گفت: انرژی یکی از زمینه‌های مهم است که می‌توانیم درباره آن با شرکای خود در ایران همکاری داشته باشیم.

وی با ابراز احتمال بالای مشارکت بلغارستان در ساخت پایانه واردات ال‌ان‌جی در بندر الکساندروپولیس در یونان، گفت: برای آغاز واردات گاز ایران در این پروژه در سه تا چهار سال آینده، پیش شرط‌های روشنی وجود دارد. به گفته پتکوا، بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران در دیدار دو طرف در تهران درباره پروژه‌های گوناگون انرژی در ایران برای همتای بلغار خود توضیحاتی ارائه کرد.

هیأت رسمی دولت بلغارستان به ریاست بویکو بوریسوف، نخست‌وزیر این کشور، در سفری رسمی در ایران حضور دارد.

نفت

ایران قیمت نفت خود را کاهش داد

ایران قیمت فروش نفت خام به کشورهای آسیایی و منطقه مدیترانه برای ماه اوت سال جاری میلادی را کاهش داد.

به گزارش ایسنا، خبرگزاری رویترز از سنگاپور گزارش داد که ایران در ادامه تلاش برای باز پس‌گیری سهم خود از بازارهای جهانی، برای مشتریان آسیا و منطقه دریای مدیترانه و همچنین در پایانه سیدی کریر مصر قیمت فروش نفت خام را در ماه اوت کاهش داد.

صادرات نفت ایران در ماه ژوئن امسال به بالاترین سطح چهار سال و نیم اخیر رسیده که حدود دو برابر مقدار صادرات آن در ماه دسامبر سال ۲۰۱۵ میلادی بود.

یک منبع معاملاتی روز دوشنبه اعلام کرد شرکت ملی نفت ایران قیمت فروش نفت خام نوع سبک ایرانی را به مشتریان آسیایی، ۴۵ دلار بالای میانگین قیمت نفت خام عمان دومی در ماه اوت قرار داده که ۴۰ سنت نسبت به ماه پیش از آن کمتر است.

قیمت اعلام شده برای نفت خام سنگین ایران، ۲۵ سنت ارزان‌تر از شاخص نفت خام عربی میانه ارائه شده از سوی عربستان فروخته می‌شود و قیمت نفت خام نوع فروزان، همچنان پنج سنت نسبت به شاخص یاد شده کمتر است.

مدیر عامل هلدینگ خلیج فارس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اعلام کرد

پتروشیمی بوعلی با تکیه بر توان داخلی بازسازی می‌شود



اولویت ما شرکت‌های داخلی خواهد بود.

موافقت مدیرعامل هلدینگ خلیج فارس با درخواست سازندگان داخلی برای تامین تجهیزات مجتمع پتروشیمی بوعلی، آزمون سختی برای سازندگان و شرکت‌های مهندسی است که می‌تواند خودکفایی توان داخلی در صنعت نفت را اثبات کند.

پس از مهار حریق پتروشیمی بوعلی، بیژن زنگنه وزیرنفت صراحتاً اعلام کرد «پتروشیمی بوعلی سینا ظرف دو تا سه هفته آینده به وضع سابق بازمی‌گردد.» برای این منظور نیاز است براساس برنامه‌ریزی دقیق برای رفع مشکل و راه‌اندازی مجدد این فاز اقدامات به‌صورت جدی آغاز شود. به دنبال این حادثه سازندگان داخلی نیز برای تامین تجهیزات و نصب و راه‌اندازی آن بخش از تجهیزات مجتمع پتروشیمی بوعلی که دچار حریق شد، اعلام آمادگی کرده‌اند و این آمادگی را از طریق نامه‌ای به مدیرعامل هلدینگ خلیج فارس، اطلاع داده‌اند.

با توجه به اظهار نظر وزیر نفت و تصمیم هلدینگ خلیج فارس می‌توان گفت که سازندگان داخلی باید به سرعت با تشکیل کارگروه ویژه بهترین تجهیزات ساخت داخل را تحت نظارت بازرسان فنی در شرکت‌های مورد نظر تامین کنند.

محمدرضا صاحب نسق، مدیر عامل پتروشیمی بوعلی سینا نیز در این باره به «فرصت امروز» گفت: «پس از اطفای کامل حریق در راستای بازسازی هرچه سریع‌تر با شرکت‌های مهندسی داخلی برای انجام کار وارد مذاکره شدیم و براساس توان موجود اولویت ما شرکت‌های مهندسی و سازندگان داخلی است.»

وی افزود: «بخش عمده‌ای از عملیات بازسازی شامل تامین تجهیزات و مهندسی در داخل موجود است و ما از این‌توان بهره‌گرفته‌ایم و ما خواهیم برد، البته ممکن است تعدادی از تجهیزات مورد نیاز از خارج تامین شود اما عمده تجهیزات بومی شده است که از این‌توان استفاده خواهیم

کرد.» مدیرعامل پتروشیمی بوشهر با بیان اینکه بخش آسیب دیده مجتمع تحت لیسانس شرکت‌های معتبر است، توضیح داد: «این صراحتاً بدین معنا نخواهد بود که در تامین تجهیزات و مهندسی از نیروهای داخلی بهره‌مند نشویم. بدون شک در صورت نیاز به خدمات فنی از شرکت‌های مربوطه کمک خواسته شد.»

براساس اطلاعات موجود تاکنون شرکت پیدک، آمادگی خود را برای مهندسی بخش آسیب دیده پتروشیمی بوعلی اعلام کرده است. بدون شک در چند روز آینده شرکت‌های دیگر نیز مذاکراتی با مسئولان این پتروشیمی خواهند داشت. به دنبال این درخواست، با برگزاری مناقسه، کار به شرکت‌های داخلی واگذار خواهد شد.

صاحب نسق در این باره گفت: «مذاکرات با شرکت‌های مهندسی آغاز شده است. شرکت پیدک در ساخت مخزن آسیب‌دیده حضور داشته است و می‌توان

از ظرفیت مجدد شرکت‌های داخلی بهره برد.» رضا خامیان، مدیرعامل انجمن سازندگان صنعت نفت ایران نیز در این باره صراحتاً اعلام کرده است، تمامی تجهیزاتی که در اثر آتش سوزی پتروشیمی بوعلی از میان رفته است با قیمت مناسب، در زمان مناسب و کیفیت مناسب در داخل قابل تامین است. مدیران هلدینگ خلیج فارس به دنبال یافتن راه‌های بازگشت سریع به تولید هستند. سازندگان داخلی تجهیزات صنعت نفت، بر این باورند که آمادگی و توان تامین نصب، تعمیرونگهداری سازه‌های تخریب شده در تمامی واحدهای فرآیندی پتروشیمی را دارند.

مجتمع پتروشیمی بوعلی سینا، لیسانس‌های عملیات مهندسی تفضیلی، تامین قطعات، نصب و راه‌اندازی را از ایران و مهندسی اصولی و لیسانس‌های واحد فرآیندی را از کشورهای AXENS، UHDE آلمان، SINOPEC چین کسب کرده است.

متن قراردادهای جدید نفتی به تایید ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی رسید

فرماندهی اقتصاد مقاومتی، پس از بحث و تبادل نظر مفاد و جزئیات آن مورد بررسی قرار گرفت و با اعمال اصلاحات لازم، در نهایت متن مذکور به تایید ستاد رسید.

در پایان این نشست که وزرای نفت، دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح، امور اقتصادی و دارایی، جهاد کشاورزی، معاونان رئیس‌جمهوری

در این جلسه پیشنهادات کارگروه منتخب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی در خصوص متن قراردادهای جدید نفتی که روند بررسی آن از جلسه گذشته ستاد آغاز شده بود، ادامه یافت و با توجه به تأکید رهبر معظم انقلاب مبنی بر لزوم بررسی دقیق متن قراردادهای جدید نفتی در ستاد

متن قراردادهای جدید نفتی با اعمال اصلاحات لازم به تایید اعضای ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی رسید.

به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی معاون اول رئیس‌جمهوری، جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی پیش از ظهر دیروز به ریاست معاون اول رئیس‌جمهوری برگزار شد.

صنعت نفت

مهر پایان بر واردات کالای پرمصرف نفتی

مقدم: ایجاد خط تولید در ایران، از شروط مناقسه لوله‌های CRA است



فناوری، تعیین استانداردهای مربوطه، انجام تست‌های مورد نیاز در آزمایشگاه‌های مرجع، بررسی توانمندی اعضای کنسرسیوم و تایید محصول با قابلیت رقابتی و تجارتي با حق صادرات برند در کمیته‌های بازرگانی و فنی که اعضای آن مشخص شده‌اند، صورت می‌گیرد.

مقدم، لوله‌های مغزی CRA را یکی از پرمصرف‌ترین و گران‌ترین تجهیزات مورد استفاده در صنعت نفت خواند و افزود: تولید این محصول، نیازمند بهره‌مندی از فناوری‌های روز است و جزو صنایع هایتک به شمار می‌رود.

وی در این زمینه از حمایت‌های بی‌دریغ بیژن زنگنه، وزیر نفت قدردانی کرد و گفت: انجام چنین اقدام‌هایی در مسیر توسعه و تقویت توان ساخت داخل که بی‌شک، همسو با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی ابلاغی از سوی رهبر معظم انقلاب است، بدون عزم و اراده‌ای راسخ امکان‌پذیر نخواهد بود.

این میزبان لوله براساس برنامه زمانبندی اعلامی در اسناد مناقسه است و ۳۵۰ کیلومتر لوله مابقی نیز براساس نقشه راه مشخص با مشارکت سازنده ایرانی به تدریج تولید می‌شود به طوری که حداقل ۱۰۰ کیلومتر از لوله‌های مغزی CRA باید به‌صورت صد درصد در ایران ساخته شود.

به گفته این مقام مسئول، ایجاد خط تولید لوله و خط

از شرکت‌های معتبر براساس فهرست تامین‌کنندگان مورد تایید مدیریت پشتیبانی ساخت و تامین کالای شرکت ملی نفت ایران در این مناقسه دعوت خواهد شد.

مقدم تصریح کرد: با توجه به نیاز شرکت نفت و گاز پارس به تحویل ۲۵۰ کیلومتر لوله مغزی CRA تا پایان امسال، مناقسه‌گر ملزم به تضمین زمان تحویل

نیرو

با تکیه بر ساخت داخلی و تلاش پرسنل صنعت برق کشور

واحد نخست بخش گاز نیروگاه سیکل ترکیبی گل‌گهر به بهره‌برداری رسید



با بهره‌برداری از واحد نخست بخش گاز نیروگاه سیکل ترکیبی گل‌گهر سیرجان در استان کرمان، سهم بخش خصوصی در احداث نیروگاه در کشور به ۱۱۱۲۷ مگاوات رسید.

به گزارش ایسنا، روابط عمومی شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی اعلام کرد: نیروگاه سیکل ترکیبی گل‌گهر سیرجان در قالب دو واحد‌گازی هر کدام و یک واحد بخاری به ظرفیت کل ۵۰۰ مگاوات در استان کرمان با سرمایه‌گذاری شرکت گهر انرژی سیرجان در حال احداث است و راندمان فعلی آن ۴۹/۵ درصد است.

براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته، واحد دوم بخش گاز این نیروگاه در ماه آینده به برق سراسری کشور سنکرون می‌شود و واحد بخار آن به ظرفیت ۱۶۰ مگاوات پیش از پیک برق ۹۶ وارد مدار برق کشور خواهد شد. ظرفیت بخش گاز نیروگاه در فاز اول ۴۳۲ مگاوات است و یک پست فشارقوی به ظرفیت ۴۰۰ کیلوولت برق تولیدی از نیروگاه را به شبکه منتقل می‌کند. جهت تامین سوخت این نیروگاه در ایام کمبود گاز، دو مخزن هرکدام به ظرفیت ۲۰ هزار متر مکعب جهت ذخیره گازوییل تعبیه و طراحی شده‌اند که تا ۴۵ روز می‌توانند سوخت نیروگاه را تامین کنند.

نیروگاه سیکل ترکیبی گل‌گهر در راستای توسعه تولید برق کشور و پاسخگویی به رشد مصرف منطقه و استفاده از حداکثر توان مهندسی داخل کشور در کیلومتر ۵۰ جاده سیرجان به شیراز در زمینی به مساحت ۱۱۰ هکتار واقع شده است. شرکت مینا از دو سال پیش عملیات اجرایی ساخت این نیروگاه را برعهده گرفته است، اکثر تجهیزات آن از تکنولوژی‌های ساخت داخل تهیه شده و شرکت قدس نیرو، مشاور این طرح نیروگاهی بوده است.

انرژی



رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس: بخش انرژی کشور نیازمند سرمایه‌گذاری و توسعه است



رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس در جمع اعضای کمیسیون انرژی، بخش انرژی کشور را تشنه سرمایه‌گذاری و توسعه دانست و افزود: باید سرمایه‌گذاری‌های مناسبی در این بخش صورت گیرد.

به گزارش شانا، کاظم جلالی، دیروز در نشست تبیین جایگاه مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در ارائه نظرات کارشناسی در خصوص نظارت بر عملکرد دستگاه‌های اجرایی و طرح‌ها و لوایح و همچنین تحلیل وضع انرژی کشور، گفت: قوه مقننه همواره بر بخش تقنینی آن تأکید شده است در حالی که باید در بخش نظارت نیز به‌طور جدی‌تر عمل کرد.

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس با بیان اینکه بخش انرژی کشور نیازمند توجه بیشتر است، زیرا در بخش‌های مختلف ظرفیت‌های زیادی وجود دارد، گفت: وجود منابع فراوان نفت و گاز و سایر منابع زیرزمینی و سطحی، ایران را به یک کشور غنی از نظر انرژی تبدیل کرده است که لازمه کسب ارزش از این مقوله نیازمند تدوین راهکارهای صحیح است.

وی تأکید کرد: با وجود منابع غنی انرژی در ایران، فاقد سندی کلی و جامع در این بخش هستیم که باید با کمک بخش‌های مختلف مرتبط با این حوزه برنامه‌ای مدون تهیه و تدوین شود.

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس بخش انرژی کشور را تشنه سرمایه‌گذاری و توسعه دانست و افزود: انرژی کشور در کنار نتایج توسعه‌های آن، مزایایی همچون اشتغال نیز به همراه دارد که باید همراه نداشته است درحالی که با رفع این چالش و تأکید بر انرژی‌های دیگر می‌توان یک قدم در اقتصادمقاومتری به پیش برداشت.

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس تصریح کرد: در بخش انرژی به‌ویژه در حوزه قوانین مرتبط با حوزه نفت و پالایش باید بخش‌های زیست‌محیطی کشور را مدنظر قرار داشت.

در ادامه این نشست اعضای کمیسیون انرژی و کارشناسان مرکز پژوهش‌های مجلس نیز پیشنهادات و نظرات در خصوص قوانین و مقررات حوزه انرژی ارائه کردند و راهکارهای تقویت تسریع در ارتباط موثر مرکز پژوهش‌های مجلس و کمیسیون انرژی را مورد ارزیابی قرار دادند.



خسرو تاج:

وزارت کشاورزی مسئول پیگیری میوه‌های قاچاق است



عرضه مجدد میوه‌های قاچاق به‌ویژه لیموترش و آلبالو در بازار معدوم و تره‌بار موضوعی است که مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت، مسلماندهی و نظارت بر آن را بر عهده وزارت جهاد کشاورزی می‌داند.

مجتبی خسرو تاج در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه میوه‌های قاچاق و غیرقاچاق کاملاً از هم قابل تفکیک هستند، گفت: طبق قانون تمرکز وظایف وزارت جهاد کشاورزی که کلیه مراحل تولید، فروش، توزیع و تجارت در این حوزه را بر عهده این وزارتخانه گذاشته است، موضوع میوه‌های قاچاق مربوط به آنها می‌شود که در حوزه تخصص خود باید آن را بررسی کنند. وی ادامه داد: به جز چند قلم میوه استثنایی مانند موز و انبه، دیگر میوه‌ها اجازه واردات به کشور را ندارند و اکثر میوه‌ها قدرت تامین از داخل کشور را دارند و میوه‌هایی مانند آلبالو نیز فصل تولید خود را سپری می‌کنند و مجموع اینها تکلیف میوه‌های قاچاق را مشخص می‌کند که باید مورد بررسی قرار گیرند.

این اظهارات در حالی صورت می‌گیرد که رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی از عرضه مجدد میوه‌های قاچاق از جمله لیموترش و آلبالو در میدان میوه و تره‌بار خبر می‌دهد.

به گفته مهاجران، لیموترش از سه محور ترکیه، آفریقا و برزیل به‌صورت قاچاق وارد کشور می‌شود که علاوه بر خسارت به تولید داخلی و تولیدکنندگان، سلامت جامعه را به مخاطره می‌اندازد و برای باغات کشور نیز تبعات جبران‌ناپذیری به همراه دارد، چراکه همراه با ورود میوه‌های قاچاق در بسیاری از موارد آفات و بیماری‌های گیاهی و نباتی همچون جادوگر جادوگر لیموترش، مگس زیتون، مگس مدیترانه و سن گندم وارد کشور می‌شود.

به‌عنوان نمونه بیماری جادوگر جادوگر لیموترش که در دهه ۷۰ همراه با لیموترش‌های قاچاق، میهمان ناخوانده باغات شد و تا جایی پیش رفت که با وجود قطع هزاران درخت آسیب‌دیده، هنوز این بیماری ریشه‌کن نشده و باعث کاهش تولید و گران شدن محصول و خسارت مالی به باغداران شده است.

وزیر اطلاعات خطاب به فعالان بخش خصوصی:

سرمایه‌گذار خارجی امنیت سفید می‌آورد



اتاق تهران در شانزدهمین نشست هیأت نمایندگان میزبان وزیر اطلاعات بود. سیدمحمود علوی به اتاق تهران آمده بود تا صحبت‌های بزرگ‌ترین تشکل بخش خصوصی کشور را بشنود که در رأس آنها چهار خواسته مهم بود. علوی در پاسخ به این خواسته‌ها، فراهم کردن امنیت برای حضور سرمایه‌گذار خارجی را نشانه گرفت که شاید مهم‌ترین خواسته فعالان بخش خصوصی بود؛ مسئله‌ای که براساس گفته‌های رئیس اتاق تهران در این نشست، می‌تواند تحریک تقاضا کرده

رشد را برای صنعت ایجاد کند، موضوعی که دولت یازدهم برای رشد اقتصادی آن را در صدر برنامه‌هایش دارد و مخالفان کمی هم ندارد. اما سیدمحمود علوی به‌عنوان بالاترین مقام در تامین امنیت کشور، حضور سرمایه‌گذار خارجی را ایجاد امنیت سفید تعبیر کرد و گفت: یکی از دلایلی که معتقدیم باید سرمایه‌گذار را تشویق و سرمایه‌گذار خارجی را جذب کنیم به کشور بیاید چون برای ما امنیت سفید ایجاد می‌کند یعنی علاقه‌مندان به امنیت کشور را افزایش می‌دهد.

او گفت: سرمایه‌گذار خارجی که سرمایه‌اش را در این مملکت می‌خکوب کرده است، دلش می‌خواهد این مملکت امنیت داشته باشد. ما باید سرمایه‌گذاری را تقویت کنیم، تقویت سرمایه‌گذاری خارجی تقویت زیربنایی امنیت است. وزیر اطلاعات در پاسخ به

برخی سوالات مطرح شده در خصوص نقش وزارت اطلاعات در حوزه اقتصادی گفت: از سوی وزارتخانه ما هرگز تعرض به کارخانه‌ها و فعالان اقتصادی در این سه سال نداشتیم و مزاحم کار آنها نشدیم، جز در یک مورد که در نهایت احترام آن را به نتیجه رساندیم، چنانچه مواردی از سوی وزارت اطلاعات است و ما بی‌اطلاعم، آن را به ما گزارش کنید. ما می‌خواهیم فعال اقتصادی و سرمایه‌گذار به منافع مشروعش برسد که در غیر این صورت انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری نخواهد داشت.

علوی امنیت و فعالیت اقتصادی را حق فعالان اقتصادی دانست و گفت: در سال‌های اخیر به حجم دولت بسیار افزوده شد و اسم آن را اشتغال گذاشتند. وزیر اطلاعات در پاسخ به یکی دیگر از نمایندگان گفت: خواستن اطلاعات فعالان اقتصادی از بانک‌ها که موجب

لطمه زدن به اعتبار فعالان باشد در رویه ما نیست، مگر مظنون به پولشویی اختلاس، ردیابی حمل‌ونقل سازمان‌یافته مواد مخدر و نمونه‌هایی از این دست باشد. سیدمحمود علوی ایجاد امنیت اقتصادی را از دیگر وظایف این وزارتخانه دانست و گفت: ما باید هم با فرد فاسد برخورد کنیم و هم در جهت اصلاح سیستم گام برداریم. وقتی ساختار اشکال دارد، ده‌ها اختلاس‌کننده و فاسد هم دستگیر و اعدام بشوند باز هم این اتفاق ممکن است بیفتد.

او گفت: امنیت باید از لحاظ قوانین و مقررات به شکلی باشد که سرمایه‌گذار احساس کند صاحب اول و آخر دارایی‌اش خودش است و در این میان ما به‌عنوان بازوی امنیتی نظام تضمین می‌دهیم که نه‌تنها متعرض سرمایه نشویم، بلکه اگر کسی بخواهد به سرمایه یک سرمایه‌گذار تعرض کند، جلوی آن گرفته شود.

خواست مبارزه با فساد را با جدیت بیشتری دنبال کرده و درصدد پیشگیری قیصل از شکل‌گیری فساد باشد. این مقام ارشد اتاق تهران خواسته‌های بخش خصوصی را در چهار بخش به اطلاع سیدمحمود علوی رساند و خواستار رسیدگی به آنها شد. خوانساری در خواسته اول، شفاف‌سازی و حذف مجوزهای زائد را مطرح کرد. ایجاد فضای کسبوکار سالم برای حضور بیشتر و رقابتی برای بخش خصوصی خواسته دیگر رئیس اتاق تهران بود. خوانساری حضور دستگاه‌های دولتی و شبه دولتی در حوزه اقتصادی را در دهه اخیر، دیگر مانع بزرگ برای رشد و شکوفایی بخش خصوصی دانست. او در خواسته دیگری از وزیر اطلاعات خواست از بنگاه‌های دولتی و شبه‌دولتی و فعالیت‌های آنها گزارش مستمری به دولت ارسال و رقابت‌های ناسالمی را که ایجاد شده، اعلام کند. خوانساری در بیان آخرین خواسته اتاق تهران گفت: مطالعات ما نشان می‌دهد که یکی از فعالیت‌های اصلی سازمان‌های اطلاعاتی در اغلب کشورها تحلیل اوضاع اقتصادی و گزارش کردن آن است، درخواست ما این است که در کشور ما هم این کار انجام شود.

به گزارش «فرصت امروز» شانزدهمین نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران صبح سه‌شنبه با حضور سیدمحمود علوی وزیر اطلاعات برگزار شد و این مقام به پرسش‌های نمایندگان بخش خصوصی پاسخ داد.



نعمت زاده خبر داد

بیش از ۱۰۰ قرارداد بعد از برجام با کشورهای مختلف منعقد شده است



وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به شرایط دوران تحریم در سال‌های گذشته گفت: پیامدهای مثبت برجام غیرقابل باور است، بیش از ۱۰۰ قرارداد با کشورهای مختلف منعقد شده است. به گزارش ایرنا، محمدرضا نعمت‌زاده در ستاد رفع موانع تولید کهگیلویه و بویراحمد افزود: در سال‌های گذشته کمتر کشوری حاضر به سرمایه‌گذاری در ایران بود اما در شش ماه گذشته هیات‌های اقتصادی فراوانی از کشورهای مختلف برای سرمایه‌گذاری به ایران سفر کردند.

وی با اشاره به ذکر برخی فعالیت‌های کشورهای خارجی در ایران در شش ماه گذشته گفت: شرکت‌های ایتالیایی از جمله این سرمایه‌گذاران هستند که در بخش‌هایی از اقتصاد ایران سرمایه‌گذاری کردند و تا پایان سال جاری بخشی از آنها به بهره‌برداری می‌رسد.

نعمت‌زاده بیان کرد: بیش از ۱۰۰ قرارداد با کشورهای مختلف در حوزه صنعتی در ماه‌های گذشته بین ایران و سایر کشورها منعقد شده است. وی اظهار کرد: در مشارکت با شرکت پژو بیش از ۲۰ قرارداد برای تولید خودرو در ایران منعقد شده است. نعمت‌زاده عنوان کرد: تا پایان امسال، نخستین خودرو که از پیامدهای این قراردادهاست تولید می‌شود. وی گفت: تقاضای بسیار زیادی از سوی شرکت‌های خارجی برای سرمایه‌گذاری در کشور با شرایط مورد علاقه ایران در دست بررسی دولت است.

نعمت‌زاده افزود: این شرکت‌ها براساس قراردادها باید علاوه بر ورود فناوری‌های روز دنیا به صادرات محصولات تولیدی نیز اقدام کنند.

وی بیان کرد: شرایط اقتصادی کشور در سال‌های گذشته «فقل» بود و فعالان اقتصادی ایران کمتر فعالیت اقتصادی می‌توانستند داشته باشند.

نعمت‌زاده در ادامه با اشاره به برخی مشکلات موجود در ارتباطات بین‌المللی اقتصادی ایران گفت: این مشکلات به تدریج حل خواهد شد.

وی عنوان کرد: در ماه‌های گذشته بانک مرکزی ایران ۳۵ توافق با بانک‌های مرکزی کشورهای مختلف برای سهولت روابط مالی منعقد کرده است.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۹۵۰۰۹

نوبت اول

موضوع مناقصه: ابزار آلات چاه پیمایی
شماره تقاضای خرید: ۹۵۰۰۰۵۲-SAD

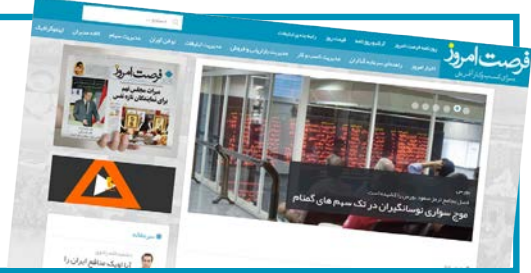
شماره مجوز: ۱۳۹۵، ۱۷۱۲



شرکت بهره برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی مستقر در شیراز در نظر دارد مطابق شرایط و مشخصات ذیل، ابزار آلات چاه پیمایی مورد نیاز منطقه عملیاتی آغار و دالان خود را از شر کت‌های تولید کننده یا تامین کننده واجد شرایط تامین نمایانز متقاضیان شرکت در مناقصه دعوت می شود با مراجعه به سایت www.szogpc.com پس از مطالعه دقیق شرایط عمومی و اختصاصی مناقصه و مشخصات فنی کالای مورد نیاز (در پایین همین آگهی) در صورتیکه توانائی تهیه کالا را داشته باشند، نسبت به تکمیل فرم ارزیابی کیفی مناقصه گران مربوط به اداره تدارکات کالا واقع در صفحه اول سایت فوق اقدام نموده و به همراه مدارک مثبته خواسته شده، ضمانتنامه شرکت در مناقصه و پیشنهاد فنی و پیشنهاد مالی به این امور ارسال نمایند.

- شرح مشخصات فنی کالا: (شرح کامل مشخصات فنی کالاها به‌همراه همین آگهی در سایت فوق الذکر موجود می باشد.)
۱۰ قلم ابزار آلات چاه پیمایی (WIRELINE TOOLS)
- نوع و مبلغ تضمین: ارائه ضمانت نامه معتبر بانکی شش ماهه یا سه ماهه قابل تمدید یا رسید واریز وجه (نقد) شماره حساب با هماهنگی این امور جهت واریز وجه مشخص می گردد) به مبلغ ۱۱۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال به نام شرکت بهره برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی الزامیست.
- مهلت تحویل: آخرین مهلت تحویل فرمهای تکمیل شده ارزیابی کیفی به‌همراه ضمانتنامه شرکت در مناقصه و پیشنهادات فنی و مالی تا پایان وقت اداری روز ۹۵/۵/۱۰ می باشد.
- تاریخ گشایش: (۴-۱) در تاریخ ۹۵/۵/۱۱ اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و ضمانتنامه های شرکت در مناقصه آنها جهت گشایش و بررسی به کمیسیون مناقصات ارسال خواهد شد تا پس از اعلام نتیجه توسط کمیسیون مناقصات، پیشنهادات فنی شرکتها نیز جهت بررسی به کمیته فنی بازرگانی ارسال گردد.
- (۴-۲) تاریخ گشایش پیشنهادات مالی پس از بررسی پیشنهادات فنی شرکتها، اعلام خواهد شد.
- در صورت برنده شدن ارائه ضمانت نامه حسن انجام کار به میزان ۱۰ درصد مبلغ معامله الزامیست.
- برنده مناقصه می تواند با ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر حداکثر به میزان ۲۵ درصد کل مبلغ معامله پیش پرداخت دریافت نماید.
- قیمت تراز شده باتوجه به امتیازات فنی ارائه شده توسط کمیته فنی بازرگانی و ضریب تاثیر ۴۰ درصد محاسبه و ملاک تعیین برنده خواهد بود.
- توجه: هر گونه تغییر در شرایط و زمان مناقصه به اطلاع کلیه شرکت کنندگان در مناقصه خواهد رسید
- در صورت ضرورت با شماره تلفن: ۳۲۱۳۸۴۳۶ و ۳۲۱۳۸۴۰۲-۰۷۱ تماس بگیرید و مکاتبات خود را به شماره ۰۷۱۳۲۳۱۴۴۴۷ ارسال نمایید.

www.forsatnet.ir



سازمان آگهی ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



شهرداری کرج

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری کرج در نظر دارد با توجه به بودجه مصوب شورای اسلامی شهر پروژه مندرج در جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح عملیات	مبلغ اعتبار به ریال	مبلغ سدرده به ریال	رتبه	میزان غیرنقدی
۱	خرید، حمل، تراش و پخش آسفالت بصورت مکانیزه در سطح منطقه ۶	۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰	داشتن حداقل رتبه ۴ راه و ترابری و با ارائه پروانه بهره برداری مربوطه	۱۰۰درصد

۱- سپرده شرکت در مناقصه به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد. ضمانت نامه بانکی معادل مبلغ فوق که به مدت ۹۰ روز اعتبار داشته و قابل تمدید باشد و یا واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب ۷۰۰۷۸۶۹۴۸۶۲۳ بانک شهر. ۲- برندگان نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد. ۳- شهرداری کرج در رد یا قبول هر یک از پیشنهادهای مختار است. ۴- مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد به حساب ۷۰۰۷۸۵۳۱۳۷۹۵ نزد بانک شهر شهرداری واریز و رسید آنرا ارائه نمایند. ۵- متقاضیان می توانند از تاریخ انتشار آگهی جهت خرید اسناد مناقصه به اداره امور قراردادهای و پیمانتهای شهرداری کرج واقع در میدان توحید- بلوار بلال شهرداری کرج طبقه هفتم مراجعه نمایند. ۶- در هر صورت مدارک مندرج در اسناد مناقصه ملاک فروش اسناد و متعاقباً عقد قرارداد خواهد بود. ۷- توضیح اینکه به غیر از سپرده شرکت در مناقصه کلیه اسناد و مدارک مربوط به پیمانکاران شرکت در مناقصه در نزد شهرداری باقی می ماند. ۸- لازم به ذکر است هنگام خرید اسناد ارائه پروانه بهره برداری مربوطه و یا داشتن رتبه مربوطه و ارائه تاییدیه صلاحیت در سایت oldpmn.mporgir و یا sajar.mporgir معرفی نامه مهیور به مهر و امضای مدیرعامل، روزنامه آخرین آگهی تغییرات اعضای شرکت و کد اقتصادی الزامی میباشد. ۹- شرکت کنندگان در مناقصه می بایست کلیه فرمها و اطلاعات مورد درخواست شهرداری را تکمیل و به همراه سایر اسناد مناقصه در پاکت مربوطه قرار دهند. ۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است. ۱۱- بدیهی است پیشنهادات مناقصه گران می بایست در پاکت لاک و مهیور به مهر شرکت شده تا پایان وقت اداری روز یک شنبه مورخ ۹۵/۵/۳ به آدرس کرج-میدان توحید- بلوار بلال دبیرخانه شهرداری کرج تحویل داده شود. در ضمن هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه میباشد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۵۸۹۲۴۴۳-۳۵۸۹۲۴۴۳-۰۶۶ تماس و یا به سایت www.karaj.ir مراجعه نمایند.

اداره امور قراردادهای و پیمانتهای - شهرداری کرج

به زودی صکوک در کشور های دیگر منتشر می شود

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار می گوید مقدار اوراق صکوک که در بازار منتشر شده نسبت به تقاضای خرید آن بسیار ناچیز است و سرمایه گذاران خارجی بسیار علاقه مندند اوراق صکوک اسلامی را وارد کنند. محمد فطانت در نهمین نمایشگاه بین المللی بورس، بانک و بیمه گفت: آمارها به خوبی نشان می دهد بخش اساسی اوراق صکوک در بازار سرمایه ایران منتشر شده و سرمایه گذاران داخلی و خارجی آن را خریداری کرده اند. وی ادامه داد: ما در حال حاضر شاهد تقاضای اوراق صکوک در کشورهای دیگر هستیم، به دلیل محدودیت های قانونی که همکاران ما در سازمان بورس در حال بررسی آن هستند مواعی را پیش روی خود می بینیم، اما در آینده نه چندان دور این اوراق در کشورهای دیگر منتشر خواهد شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار اظهار کرد: ما در بررسی مسائل اقتصادی باید بتوانیم با تحلیل های دینی ابزارهای منطبق با شریعت اسلام را در اولویت کار خود قرار دهیم. فطانت بیان کرد: در خصوص جمع بندی فعالیت های کمیته فقهی ارائه چند عدد و رقم لازم است. اگر بخواهیم حاصل تلاش کمیته فقهی را با رقم اعلام کنیم، می توانیم بگوییم ارزش بازار صکوک از ۲۰۰ میلیارد تومان از سال گذشته به ۲۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در سال جاری رسیده است.

سرمایه گذاری در بورس مشکل شرعی ندارد

عضو کمیته فقهی بورس اوراق بهادار با اشاره به اینکه ابزاری در سازمان بورس وجود ندارد که مشروعیت آن مدنظر گرفته نشده باشد، گفت: مردم می توانند با اطمینان کامل در بورس سرمایه گذاری و نسبت به خرید و فروش سهام اقدام کنند. غلامرضا مصباحی مقدم در نخستین همایش سرمایه گذاری در بازار سرمایه از منظر فقهی در فاینکس ۲۰۱۶ تهران با اشاره به اینکه دو ابزار آتی و اختیار معاملات در کمیته فقهی مورد بحث و بررسی قرار گرفته و استفاده از آن در بازار سرمایه ایران به تصویب رسیده است، گفت: هر چند به جز طلا برای کالای دیگری این ابزار تاکنون استفاده نشده است، با این حال کالاهای دیگر نیز شرایط عملی شدن را در کمیته فقهی دارند. عضو کمیته فقهی سازمان بورس همچنین با بیان اینکه ارگان و سازمان هایی از جمله صداوسیما، حج و اوقاف، وزارت نفت و بانک مرکزی در زمینه گسترش ابزارهای مالی پیشنهادهایی را به کمیته فقهی بورس دادند که این پیشنهادها در دستور کار این کمیته قرار گرفت، افزود: می توان ادعا کرد که ابزاری در سازمان بورس وجود ندارد که مشروعیت آن مدنظر گرفته نشده باشد. وی افزود: حلال و حرام بودن درآمد برای مردم ما بسیار مهم است و بر این اساس مردم می توانند با اطمینان کامل در بورس سرمایه گذاری و نسبت به خرید و فروش سهام اقدام کنند. مصباحی مقدم در ادامه با اشاره به اینکه همه عناصر فعال در بورس با مسائل فقهی بورس آشنایی دارند، تصریح کرد: با کمیته فقهی مشابه در بانکها و مراکز اسلامی جهان روابط برقرار کرده ایم و رفت و آمدهایی با بورس مالزی داشتیم و با این کشور تفاهم نامه امضا کردیم که این روابط موجب شده بتوانیم با مناسبات بین المللی کمیته فقهی را تقویت کنیم.

ایران و یونان تفاهم نامه بورسی امضا کردند

شرکت های سپرده گذاری مرکزی ایران و بورس آتن (یونان) برای گسترش همکاری ها در بخش بورس، تفاهم نامه امضا کردند. این تفاهم نامه در حاشیه نهمین نمایشگاه بین المللی بانک، بیمه و بورس را محمدرضا محسنی مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) و «سوکراتس لازاریدیس» مدیر بورس آتن یونان (ATHEXCSD) امضا کردند. مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) پس از امضای این تفاهم نامه گفت: همکاری در زمینه امور پس از معاملات برای تاسیس و انتشار صندوق های قابل معامله (ETF)، انتشار متقابل سهام اوراق بهادار و اتصال بازارهای سرمایه ایران و یونان از مهم ترین مفاد این تفاهم نامه است. محسنی با بیان اینکه ساختار معاملاتی و زیرساخت های فنی بازار سرمایه یونان شباهت زیادی به بازار سرمایه ایران دارد، افزود: این تفاهم نامه همکاری می تواند شرایط را برای اتصال این بازار فراهم کند. عضویت در پنج نهاد مهم بین المللی FEAS (فدراسیون بورس های اروپایی و آسیا)، ACG (نهاد های ثبت، سپرده گذاری و تسویه و پایایی آسیا - اقیانوسیه) و OIC (بورس های کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی)، انجمن استانداردسازی صندوق های سرمایه گذاری آسیا (AFSF) و اتحادیه الکترونیکی بین بورسی (IEU) و انعقاد تفاهم نامه با شرکت های تاکس بانک ترکیه (Takas Bank)، آژانس ثبت مرکزی ترکیه (CRA)، شرکت تسویه یونان (CDCPL)، شرکت تسویه بورس اندونزی (KPEI)، شرکت ثبت اوراق بهادار بورس اندونزی (KSEI)، شرکت سپرده گذاری مرکزی کره جنوبی (KSD)، شرکت سپرده گذاری مرکزی عمان (MCD)، شرکت سپرده گذاری ملی پاکستان (NCCPL)، شرکت سپرده گذاری چین، شرکت سپرده گذاری هند (NSDL) و شرکت سپرده گذاری بورس آتن، مهم ترین تفاهم نامه های بین المللی شرکت سپرده گذاری مرکزی هستند.

صعودی که بورس به سهامداران بدهکار است

نقدینگی باید تصمیم خود را بگیرد

سیدمحمدصدرالغروی
sadrgharav@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان معاملات روز سه شنبه منفی بود و ۸۰ واحد کاهش یافت. در پایان معاملات، دادوستد تعداد ۱۰۳۳ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۳۲۱ میلیارد تومان در ۶۱ هزار ۷۳۶ واحد و ۷۳۶ واحد متوقف شد که بیشترین تاثیر منفی بر حرکت دماسنج بازار سهام به نام نمادهای معاملاتی فولاد خوزستان، سایپا و کشتیرانی ایران شد و در مقابل نمادهای معاملاتی پتروشیمی خلیج فارس، سرمایه گذاری غدیر و بانک ملت با رشد خود مانع ریزش بیشتر شاخص کل شدند. شاخص های اصلی بازار سهام هم منفی بودند به طوری که شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) ۵۹ واحد، (هم وزن) ۵۹ واحد، آزادشاور ۱۸۴ واحد و شاخص بازار اول ۳۳ واحد و بازار دوم ۱۳۶ واحد افت کردند. در بازارهای فرابورس ایران هم با جابه جایی ۱۴۲ میلیون ورقه به ارزش ۷۹ میلیارد تومان در ۲۰ هزار نوبت، آیفکس ۵۶ واحد افت کرد و در ارتفاع ۷۰ واحد قرار گرفت.

کمبود نقدینگی و نزدیکی شدن به انتهای دوره اصلاحی طی چند ماه اخیر بازار سهام با روندی فرسایشی همراه شده و شاهد نوسانات منفی



تابلوی معاملات بورس اوراق بهادار تهران

و مثبت زیادی در آن هستیم. این نوسانات در حالی است که طی مدت مذکور اخبار مثبت نیز به آن تزریق شده، اما بازار سهام به آن بی توجه بوده است. از دیگر سو تاکنون گزارش عملکرد ۱۲ ماهه سال گذشته و سه ماهه نخست سال جاری شرکتها انتظارات فعالان بازار سهام را برآورده نکرده است و این موضوع سبب شده روند ورود نقدینگی جدید به بورس به کندی پیش برود. به نظر می رسد دلیل اصلی سیر نزولی حجم و ارزش معاملات در روزهای اخیر کمبود نقدینگی در بازار و نزدیکی شدن به طی چند ماه اخیر بازار سهام کل باشد که انتظار می رود با ورود نقدینگی جدید به بازار

بیشترین درصد افزایش گسترش صنایع و خدمات کشاورزی در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سرمایه گذاری صنعت و معدن در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
تکشا	۲,۲۴۷	۵.۵۴
وصعت	۱,۶۶۰	۵
فراور	۴,۴۷۰	۴.۹۵
کیارس	۵,۷۳۴	۴.۸۳
واتی	۴,۰۰۳	۴.۷۴
بشهاب	۵,۴۰۲	۴.۷۱
وملی	۶,۵۹۹	۴.۶

بیشترین درصد کاهش سیمان فارس صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. دارو سازی فارابی در رده دوم این گروه ایستاد.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سفار	۷,۷۸۵	(۴.۹۹)
دفرا	۹,۰۲۶	(۴.۹۴)
خادین	۱,۰۲۰	(۴.۹۴)
آکتور	۵۰,۳۱۲	(۴.۷۷)
خوساز	۳,۵۸۵	(۴.۷۳)
فخور	۲,۳۵۱	(۴.۷)
شمواد	۳,۹۰۵	(۴.۶۲)

بیشترین معامله ترین سهم سایپا پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. بانک ملت در رده دوم این گروه ایستاد.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسپا	۲۳۶۴	۵۱۸۴
۱۳۳۵	۶۰,۷۸	۴۵,۰۳
وبملت	۲۴۱۳	۶۰,۰۰
وبصادر	۹۷۷	۵۶,۳۴
واتی	۴۰۰۳	۵۰,۷۲
تایرا	۲۴۶۶	۴۷,۲۹
وخارزم	۱۰۳۰	۴۲,۲۷
خزایما	۹۸۶	۴۰,۳۵

بیشترین ارزش معامله جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را گروه رمینا به خود اختصاص داد و واتی رتبه دوم را به دست آورد.

نام	قیمت	جمع معاملات
رمینا	۹۸۲۶	۲۴۱۵
واتی	۴۰۰۳	۲۰۳۰
فاندر	۱۲۸۶	۵۷,۹
۵۲۷۵	۱۵۵,۱	۵۴,۹
کسرا	۵۱۲۶۷	۱۴۹,۵
وبملت	۲۴۱۳	۱۴۴,۸
تایرا	۲۴۶۶	۱۱۶,۶
خسپا	۱۳۵۵	۸۱,۲

بیشترین سهام معامله شده بانک ملت در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که زامیاد در این گروه دوم شد.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
وبملت	۲۴۱۳	۲۸۹۹
خزایما	۹۸۶	۲۷۲۸
خسپا	۱۳۳۵	۲۶۵۱
واتی	۴۰۰۳	۲۴۴۹
تایرا	۲۴۶۶	۱۸۹۲
کسرا	۵۱۲۶۷	۱۸۷۱
فاندر	۵۲۷۵	۱۶۵۴

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خزر	۲۳۲۲	۲۳۲۲
خکاوه	۱۳۵۵	۱۳۵۵
کسپا	۲۵۵۹	۱۲۸۰
فمراد	۲۴۶۶	۶۱۶
پلاسک	۱۷۰۴	۵۶۸
وساخت	۳۰۰۲	۴۴۹
چفبیر	۶۲۷۲	۳۴۵

سود سپرده بانکی بازدهی داشته باشد. بازدهی سهام گروه بانکی طی بازه یک ساله سال ۹۴ که نرخ سود سپرده بانکی ۲۲ درصد بود، به طور متوسط رقمی کمتر از ۱۳ درصد محقق شد تا خود همین میزان بازدهی شاهدی باشد بر این مدعا که به دلیل عملکرد مالی نه چندان مطلوب بانکها آنها حتی از ارائه بازدهی به سهامداران خود متناسب با نرخ سود سپرده هاییشان نیز عاجز هستند. با این حال بورس تهران در شرایطی قرار گرفته که همه عوامل اقتصادی و سیاسی و چشم انداز یکسال آینده در بورس تهران از طرف کارشناسان، مثبت ارزیابی می شود و ریسک بورس تهران نسبت به دو سال گذشته کاهش پیدا کرده است. در مجموع در بازار ریزشی این روزها و در پی فشار فروش اکثر نمادها در روز گذشته می توان برای امروز نیز بازاری نسبتا منفی را پیش بینی کرد که البته از میانه بازار شاید این روند اندکی بهبود یابد. با این حال به دلیل ترفیق مجمع شرکتها، توقف اکثر نمادهای لیدر بازار در روزهای آینده و عملکرد ضعیف اکثر شرکتها در سال مالی قبل، که این امر سبب شد تا سهامداران رغبت چندانی برای حضور در مجمع نشان ندهند، پیش بینی می شود شاهد فرار فروش محسوسی از طرف سهامداران خرد باشیم.

و همچنین آشکار شدن تغییر و تحول در بخش واقعی اقتصاد، زمانبر است و به عوامل کلان کشور بستگی دارد. ادامه فشار فروش در فصل جمیع در این شرایط گروه دارو با توجه به وجود تقاضای کافی در داخل کشور و نیز انتظار برای کاهش هزینه های مالی شرکت های دارویی ناشی از کاهش نرخ سود بانکی از بتانسیل رشد سودآوری برخوردارند و گزینه مناسبی برای سرمایه گذاری در بلندمدت به شمار می روند. سهام گروهی مانند گروه بانکی طی یکسال گذشته حتی نتوانسته به میزان

باز هم شاهد رونق در معاملات باشیم. بازار سهام در شرایط فعلی و در پی وقوع اتفاقات مثبت بازدهی مناسبی را به سهامداران اعطا خواهد کرد و تجربه سال های گذشته نشان داده که با وجود تمام فراز و فرودها اما نتایج مثبت ناشی از کاهش نرخ سود بانکی در بازار سهام نمایان خواهد شد. در بازار این روزها نشانه های رشد کمتر دیده می شود. این در حالی است که تجربه ثابت کرده بازار زمانی رشد سودآوری را آغاز می کند که فعالان بازار خسته شده اند و سهام خود را با قیمتی کمتر از ارزش واقعی آن می فروشند. در حال حاضر باید دیدگاه نوسانگیری و کوتاه مدت را از بازار دور کنیم این موضوع

محیط شده اما تا مادامی که ارتباط بین بانک های ایران با جهان از طریق تسهیلات مجدد برقرار نشود، تمام این قراردادها چندین فایده ای ندارد. به طوری که عدم تحقق این خواسته طی شش ماهه نخست امسال می تواند بازار سهام را در نیمه دوم امسال وارد فاز هیجانی منفی کند. این در حالی است که سهام بسیاری از شرکتها در حال حاضر همچنان از ارزندگی بالایی برخوردار است.

تغییر ماهیت رفتاری بورس

روزهای داغ فصل مجامع هم رو به پایان است، اما گویا تب بازار سهام در این آخرین فرصت ها فروکش کرده تا معاملات پرشور و هیجان سال های قبل، امسال چندان قابل مشاهده نباشد. آن هم در شرایطی که پس از مدت ها انتظار، سرانجام کاهش نرخ سود سپرده و تسهیلات بانکی ابلاغ شد تا نرخ بهره بدون ریسک کاهش یابد. هر چند قیمت سهام چندان از این توافق بانکها و ابلاغ آن استقبال نکرد.

تغییر در ماهیت بازار

در همین ارتباط، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری پاردن در گفت و گو با بورس نیز اظهار داشت: با وجود روال های سنتی که قیمت سهام در فصل مجامع به بالاترین سطح خود می رسد، اما در سال جاری این اتفاق چندان تکرار نشد. نکته مهم اینجاست که در دنیا آنچه باب است، اینکه هر چند سال یکبار ماهیت و نحوه رفتارهای مالی بازار و بازیگرانش متفاوت می شود و مدل های جدیدی در نحوه حرکت های بازار شکل می گیرد. البته این امر ترس و نگرانی ندارد، بلکه عدم پیروی از روند سال های گذشته بورس همزمان با فصل مجامع، گویای آن است که بازار سرمایه ایران نیز در حال تغییر است. در چنین شرایطی یک استراتژی که پیش از این نتیجه خوبی نداشته، بعد از بروز این تغییرات دیگر کارایی خود را نخواهد داشت. علی دهدشتی نژاد با تاکید بر

اینکه مدتی است نحوه رفتار و ماهیت حرکتی بازار سهام ایران نیز تغییر کرده، گفت: این احتمال می رود که از این پس روند معاملات در ماههایی که در سنوات گذشته شرایط نه چندان مناسبی برای بازار بوده، با توجه به این تغییر ماهیت، طی سال جاری متفاوت باشد و بر عکس؛ اما در حال حاضر این تغییرات رفتاری در حرکت های سنتی بازار نگران کننده نیست. وی پیش روی بورس گفت: همواره انتشار اخبار موجب پرشور رفتارهای هیجانی و احساسی می شود و پس از وقوع آن واقعی شدن اثرات اتفاق احتمالی، روندهای هیجانی شکل گرفته تشدید می شود. اما آنچه طی ماه های اخیر در ایران روی داد، نقض این امر بود. چرا که با انتشار اخبار مرتبط با توافق برجام بازار سرمایه تحولاتی را شاهد بود، اما قرار بود این رویداد تغییرات واقعی در اقتصاد ایجاد کند. اما وقتی انتظارات از این توافق تاکنون برآورده نشده، پالس منفی در بازار ایجاد کرد و به دلیل عدم اطمینان از تحقق خواسته ها قیمت ها در بورس کاهش یافت. این کارشناس ارشد بازار سرمایه با تاکید بر اینکه حداقل باید در ماه های اخیر ارتباط با سوئیفت به عنوان یک تغییر و تحول پایهای برقرار می شد، اظهار داشت: از زمان توافق برجام تاکنون خبرهای زیادی مبنی بر انعقاد قراردادهای همکاری میان شرکت های داخلی و خارجی

معطرح شده اما تا مادامی که ارتباط بین بانک های ایران با جهان از طریق تسهیلات مجدد برقرار نشود، تمام این قراردادها چندین فایده ای ندارد. به طوری که عدم تحقق این خواسته طی شش ماهه نخست امسال می تواند بازار سهام را در نیمه دوم امسال وارد فاز هیجانی منفی کند. این در حالی است که سهام بسیاری از شرکتها در حال حاضر همچنان از ارزندگی بالایی برخوردار است.

۱۹-۲۵ تیر ماه؛ هفته تامین اجتماعی گرامی باد

راه اندازی سرویس (تعویض - تمدید) دفترچه های درمانی به صورت متمرکز توسط کلیه شعب تامین اجتماعی، کارگزاری ها و شعب اقماری در حال انجام است. روابط عمومی و امور فرهنگی اداره کل تامین اجتماعی استان اصفهان



چگونه قیمت خودرو در ایران دو برابر می‌شود؟



عضو انجمن واردکنندگان خودرو گفت: به دلیل بالا بودن هزینه‌های واردات خودرو، قیمت خودروهای وارداتی در ایران به‌طور میانگین به دو برابر قیمت جهانی این محصولات می‌رسد. سیداحسان‌الدین غفوریان در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: واردکنندگان خودرو به دو دسته نمایندگی‌های رسمی خودرو ساز خارجی و واردکنندگان غیررسمی تقسیم می‌شوند که البته قیمت تمام‌شده واردات برای نمایندگی‌های رسمی بیشتر از واردکنندگان متفرقه است.

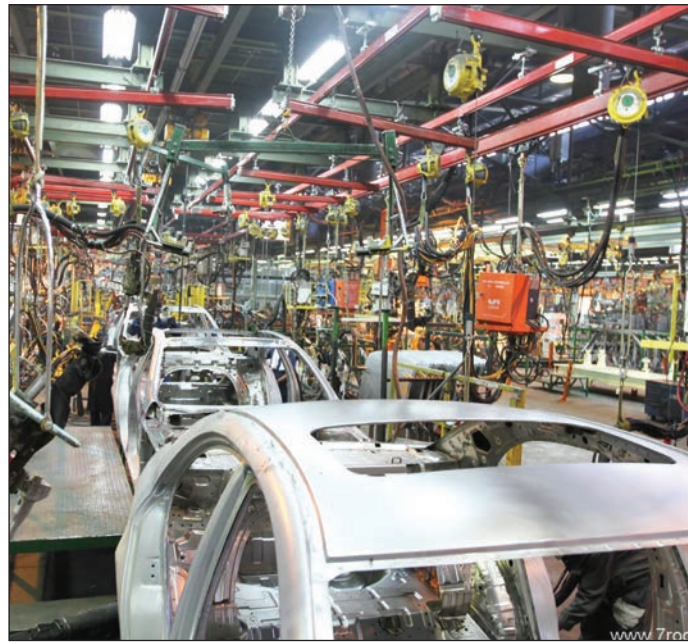
وی با بیان اینکه نمایندگی‌های رسمی خودرو سازان خارجی در زمان تحریم نمی‌توانستند به‌طور مستقیم از خودرو سازان خرید کرده و از تخفیف‌های مربوطه بهره‌مند شوند، خاطرنشان کرد: در سطح جهان سود تولیدکنندگان خودرو حدود ۵ تا ۶ درصد و سود نمایندگی‌های رسمی فروش خودرو نیز حدود ۱۰ درصد است.

عضو انجمن واردکنندگان خودرو ادامه داد: به‌طور کلی هشت شاخص هزینه‌های خرید و حمل خودرو از مبدأ تا گمرک ایران، هزینه‌های ترخیص از گمرک، هزینه‌های حمل و انبارداری در داخل ایران، هزینه‌های پیش از تحویل خودرو به مشتریان، هزینه‌های بازاریابی، فروش و بشماره‌گذاری، هزینه‌های سربار تسکیناتی، مالیات بر ارزش افزوده فروش و سود شرکت فروشنده خودرو؛ قیمت تمام‌شده خودروهای وارداتی در ایران را تشکیل می‌دهند.

غفوریان افزود: در بخش هزینه‌های خرید خودرو و حمل از مبدأ تا گمرک ایران شاخص‌هایی همچون قیمت پایه خودرو، قیمت آپشن‌های خودرو، هزینه‌های حمل در خاک کشور سازنده، هزینه‌های حمل تا گمرک ایران و هزینه بیمه، جمعاً قیمت خودرو در گمرک ایران (CIF) را تشکیل می‌دهند. وی با بیان اینکه در خودروهای وارداتی آپشن‌ها به‌طور میانگین حدود یک‌سوم قیمت خودرو را به خود اختصاص می‌دهند، تصریح کرد: براین اساس برای بررسی و مقایسه قیمت یک خودروی مشابه در ایران و جهان باید توجه شود که قیمت پایه این خودروها با یکدیگر مقایسه شود، زیرا آپشن‌ها می‌توانند حتی تا بیش از یک‌سوم به قیمت خودرو اضافه کنند.

بررسی تاثیر انتخابات آمریکا بر صنعت خودروی ایران

قرارداد با بویینگ چراغ سبز ورود خودروسازان



عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

نتیجه انتخابات آمریکا بر مذاکرات خودروسازان، اتفاقی است که نمی‌توان آن را برای مشارکت با خودروسازانی که سهم خوبی در بازار آمریکا دارند نادیده گرفت.

مناظره نامزدهای انتخابات آمریکا و سخنرانی‌های نامزد جمهوریخواه، مبنی بر بی‌اعتبار خواندن برجام؛ شرکت‌های بزرگ بین‌المللی را ناچار کرده تا دست به عصاتر پیش بروند. در این میان شرکت‌های خودروسازی بزرگ نیز که برای حضور در بازار ایران آمادگی دارند، از این قاعده مستثنا نیستند. گفته می‌شود مذاکره شرکت فولکس واگن با بخش خصوصی ایران گرچه به نتیجه رسیده اما اعلامش به بعد از مشخص شدن نتیجه انتخابات آمریکا موکول شده است.

دربارۀ فیات کرایسلر نیز همین انتخابات بوده که منجر به کند شدن روند مذاکرات شده است، چرا که فولکس سهم قابل توجهی در بازار آمریکا دارد و بخش اعظمی از سهام فیات نیز در بورس نیویورک عرضه می‌شود. حالا پرسش اینجاست که نتیجه انتخابات آمریکا چه تاثیری بر صنعت خودروی ایران خواهد گذاشت؟

فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «اگر در پرونده فروش بویینگ به ایران، سنا رأی مثبت دهد یا آقای اوباما از حق وتو خود استفاده کند، همه چیز تغییر خواهد کرد زیرا شروع همکاری بویینگ با ایران، هر حال شرکت‌های بزرگی که در آمریکا بازار خوبی دارند نظیر هوندا یا تویوتا، با احتیاط بیشتری بازار ایران را دنبال می‌کنند. درباره فیات و فولکس هم باید بگویم که

او ادامه می‌دهد: «ایران به همه تعهدات خودش عمل کرده مگر اینکه کسی بخواهد اصل برجام را زیر سوال ببرد که این یک قانون شکنی است.»

بازی به نفع فرانسوی‌هاست

نکته دیگری که می‌توان در این گزارش به آن پرداخت این است که با غیبت شرکت‌های بزرگ خودروسازی که نمی‌خواهند بازار خود را در آمریکا از دست بدهند، چه سرنوشتی برای شرکای قدیمی صنعت خودروی ایران نظیر پژو و رنو رقم خواهد خورد؟

زاوه در این باره معتقد است: «پژو و رنو که در بازار آمریکا حضور کم‌رنگی دارند، با هر نتیجه‌ای از انتخابات آمریکا، فعالیت‌های خود را در ایران گسترش خواهند داد. در کوه‌مدت موقعیت پژو و رنو در ایران تقویت خواهد شد.»

سلسان قربانی، سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو نیز در این زمینه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «طبق آنچه من اطلاع دارم، روند مذاکرات به صورت عادی در حال طی شدن است. مشکل عمده ما در مذاکرات بحث انتقال پول است که همچنان وجود دارد. اما درباره آینده که مثلاً اگر ترامپ رئیس جمهوری آمریکا شود می‌توانم بگویم که هیچ کس نمی‌تواند از اهمیت ایران چشم‌پوشد و به اعتقاد من همه حرف‌هایی که ضد ایران بیان می‌شود، فقط جنبه تبلیغی دارد.»

بخش عمده‌ای از سهام فیات در بورس نیویورک حضور دارد که همین موضوع این شرکت را موظف می‌کند تا نسبت به سیاست‌های دولت آمریکا به پیش برود، بنابراین

بهران دیزل گیت این شرکت، بسیار مهم‌تر از نتیجه انتخابات آمریکا است. ساسان قربانی، سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو نیز در این زمینه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «طبق آنچه من اطلاع دارم، روند مذاکرات به صورت عادی در حال طی شدن است. مشکل عمده ما در مذاکرات بحث انتقال پول است که همچنان وجود دارد. اما درباره آینده که مثلاً اگر ترامپ رئیس جمهوری آمریکا شود می‌توانم بگویم که هیچ کس نمی‌تواند از اهمیت ایران چشم‌پوشد و به اعتقاد من همه حرف‌هایی که ضد ایران بیان می‌شود، فقط جنبه تبلیغی دارد.»

اگر در پرونده فروش بویینگ به ایران، سنا رأی مثبت ندهد یا آقای اوباما از حق وتو خود استفاده کند، همه چیز تغییر خواهد کرد زیرا شروع همکاری بویینگ با ایران، چراغ سبزی به همه دنیا برای شروع همکاری‌های مشترک با ایران خواهد بود

حضور فیات در بعد مشارکت در ایران، وابستگی شدیدی به انتخابات آمریکا دارد اما فولکس واگن نقش بزرگی را برای خودش در بازار ایران متصور نشده و تأثیر تشدید

قیمت خودروهای ایران خودرو (قیمت‌ها به تومان)

مدل خودرو	قیمت نمایندگی	قیمت بازار
تندر ۹۰ اتوماتیک بنزینی گیربکس اتوماتیک	۴۷,۳۳۵,۰۰۰	۴۸,۲۰۰,۰۰۰
تندر ۹۰ (بنزینی)	۳۷,۴۴۱,۰۰۰	۳۷,۸۰۰,۰۰۰
تندر پیکاپ دو ایریک	۳۵,۴۶۵,۰۰۰	۳۵,۷۰۰,۰۰۰
رانا LX با ترمیم مشکی و یورو ۴	۳۳,۳۲۲,۰۰۰	۳۳,۰۰۰,۰۰۰
سمند LX بنزینی یورو ۴	۳۰,۳۲۳,۰۰۰	۳۰,۱۰۰,۰۰۰
سمند LX EFV موتور EFV بنزینی	۲۹,۸۴۴,۰۰۰	۲۹,۹۱۰,۰۰۰
سمند SE موتور XU7JPL3 یورو ۴	۲۷,۵۸۸,۰۰۰	۲۷,۷۰۰,۰۰۰
سورن ELX	۳۶,۲۷۳,۰۰۰	۳۶,۰۰۰,۰۰۰
سورن ELX EFV موتور EFV بنزینی	۳۶,۸۹۴,۰۰۰	۳۷,۰۰۰,۰۰۰
هایما S7 اتوماتیک	۷۹,۰۴۸,۰۰۰	۸۴,۵۰۰,۰۰۰
هایما S7 دنده ای	۷۲,۰۴۸,۰۰۰	۷۵,۵۰۰,۰۰۰
وات آریسان	۲۵,۳۰۰,۰۰۰	۲۴,۶۰۰,۰۰۰
وات دیزلی فوتون	موجود نیست	۷۸,۰۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال کلاس ۲۸۲۲۸	۳۵,۴۷۷,۰۰۰	۳۵,۲۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال کلاس ۲۸۲۲۹	۳۵,۶۴۵,۰۰۰	۳۵,۴۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال کلاس ۲۸۲۳۰	۳۵,۷۵۷,۰۰۰	۳۵,۶۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال کلاس ۲۸۲۳۲	۳۵,۴۷۷,۰۰۰	۳۵,۳۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال کلاس ۲۸۲۱۶ یورو ۴	۳۶,۹۱۸,۰۰۰	۳۷,۹۰۰,۰۰۰



شرایط فروش ویژه نمایشگاه خودرو شیراز
۲۲ تا ۲۵ تیرماه



دفتر مرکزی: تهران، جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۱۶، بلوار ارگ، مجتمع اداری صدف (گرمان خودرو)، طبقه اول شرکت خودروسازی کارمانیا
تلفن: ۰۲۱-۴۶۹۹۴۷۶۳-۶ فکس: ۰۲۱-۴۴۹۸۷۰۱۵

قیمت مصوب	تخفیف ویژه نمایشگاه	پیش پرداخت (زمان ثبت نام)	پرداخت دوم (مرداد ماه)	پرداخت سوم (شهریور ماه)	پرداخت چهارم (مهر ماه)	پرداخت چهارم (آبان ماه)	سود مشارکت	سود انصراف	پرداخت نهایی زمان تحویل
۹۲,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۰,۰۰۰,۰۰۰					۲۴%		آبان ۹۵
		۲۳۰,۰۰۰,۰۰۰		۲۳۰,۰۰۰,۰۰۰			۲۳%	۱۵%	آذر ۹۵
		۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰			۲۲%		دی ۹۵
		۹۲,۰۰۰,۰۰۰	۹۲,۰۰۰,۰۰۰	۹۲,۰۰۰,۰۰۰	۹۲,۰۰۰,۰۰۰	۹۲,۰۰۰,۰۰۰	۲۰%		

موتور بر قدرت ۲۴۰۰ سی سی سی،
گیربکس ۶ سرعته کلاچ دوبل هوشمند با
امکان تعویض دستی دنده (تیبترونیک)
دوربین پارک عقب و دوربین دید جانبی
سیستم تهویه مطبوع دو کاناله مجزا
۶ کیسه هوای ایمنی و ...
دارای ۵ ستاره ایمنی



اس ۶
سربلند از هر جهت

Instagram: karmania.auto
http://telegram.me/karmaniaauto
www.karmania-auto.ir

طرح تضمین قیمت خرید این اطمینان را به شما خریدار محترم میدهد که چنانچه قیمت مصوب خودروی S6 با امکانات و مدل یکسان طی یکسال از تاریخ ثبت نام شما، توسط شرکت ارزان تر ارائه گردد، مابه التفاوت به شما عودت داده شده و یا اعتبار سرویس برای خودروی شما لحاظ میگردد.

بررسی پرونده پزشکی کیارستمی آغاز شد



قائم مقام معاونت انتظامی سازمان نظام پزشکی با اشاره به آغاز نخستین جلسه علنی رسیدگی به پرونده مرحوم عباس کیارستمی، از تشکیل کمیسیونی با حضور پزشک شخصی وی خبر داد.

به گزارش ایسنا، محسن خلیلی در گفت‌وگو با «باشگاه خبرنگاران جوان»، با تأکید بر بازگشایی پرونده مرحوم کیارستمی و پیگیری جدی علت فوت وی گفت: ساعت ۷:۳۰ دقیقه امروز نخستین جلسه کمیسیون تخصصی رسیدگی به پرونده این هنرمند با حضور بیش از ۲۰ نفر از اساتید برجسته رشته‌های مختلف پزشکی، اعضای ارشد سازمان نظام پزشکی و همچنین پزشکان معالج وی از دو بیمارستان مختلف آغاز می‌شود.

وی با اشاره به اینکه پزشکان بیشتری در جریان مداوای عباس کیارستمی حضور داشته‌اند، تأکید کرد: پزشک شخصی وی نیز که خدمات مشاوره پزشکی به وی ارائه می‌کرده به منظور بررسی‌های بیشتر به کمیسیون رسیدگی احضار شده و این در حالی است که پزشک امین کیارستمی خود عضو کمیسیون بررسی علت فوت این هنرمند است.

خلیلی در ادامه در خصوص ادعای اعضای خانواده کیارستمی مبنی بر عفونت محل بخیه‌های ایشان نیز اظهار کرد: فعلا هیچ‌گونه موضوعی نه در این خصوص و نه در زمینه جریان‌سازی‌های رسانه‌های خارجی به‌طور علنی تحت واکاوی قرار می‌گیرد.

قائم مقام معاون انتظامی معاون پزشکی همچنین تصریح کرد: طبق شواهد موجود مرحوم کیارستمی پس از انتقال به بیمارستان دوم از وضعیت درمانی‌شان راضی بودند اما به دلایلی که هنوز روشن نشده با رضایت شخصی از بیمارستان ترخیص شده و به

مرکزی درمانی در فرانسه مراجعه کرده‌اند. با توجه به حساسیت جریان پرونده کیارستمی، در جلسه بعدی کمیسیون نخستین گزارش از واقعت ماجرا ارائه خواهد شد.

روایت علت مرگ کیارستمی از زبان قائم مقام وزیر بهداشت

قائم مقام وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی گفت: عوارض ایجاد شده حین درمان عباس کیارستمی در حال بررسی است اما علت مرگ وی سکنه مغزی در فرانسه است و چون داروی ضد انعقادی مصرف می‌کرد، امکان جراحی وجود نداشت.

ایرج حریرچی دیروز در گفت‌وگو با ایرنا درباره روند درمان مرحوم عباس کیارستمی توضیح داد: مرحوم کیارستمی به علت ضایعات مشکوک به سرطان در یک بیمارستان خصوصی بستری و جراحی شده بود که در پی آن دچار عوارض ناشی از عمل شد و این عوارض نیز خطیر بوده است.

وی ادامه داد: این عوارض به حدی شدید بوده که در یک مرحله جان وی به طور جدی به خطر افتاده و به کما رفته بود که پس از آن با اقدامات همان تیم اولیه پزشکی و تیمی که از طرف وزارت بهداشت اضافه شد، وضعیت وی رو به بهبود گذشت در حدی که پس از مدتی از بیمارستان خصوصی که در آن بستری بود، مرخص شد.

حریرچی ادامه داد: مرحوم کیارستمی پس از ترخیص از بیمارستان توانسته بود فعالیت‌هایی در منزل و اطراف تهران داشته باشد در حالی که عوارض درمان وی برطرف نشده بود و این کارگردان نامدار ایرانی به حداقل دو عمل جراحی دیگر نیاز داشت که انجام آنها نیاز به گذر زمان داشت و باید در زمان مناسب انجام می‌شد.

نامه ۷۵ شخصیت آمریکایی به اواما

واشنگتن به رابطه بیشتر با تهران نیاز دارد

تارنمای آمریکایی پولیتیکو خبر داد که

در آستانه ۲۳ تیر و سالگرد تصویب برجام، ۷۵ نفر از سیاستمداران، دیپلمات‌ها، فرماندهان نظامی و دانشگاهیان آمریکا از رئیس‌جمهوری این کشور خواستند تا

رابطه نزدیک‌تری با ایران برقرار کند. به گزارش ایرنا، این نامه را بیش از ۷۵ چهره مطرح دموکرات و جمهوریخواه امضا کردند و در آن توافق هسته‌ای را ستوده

و از اواما خواستند تا ایران و آمریکا را به یکدیگر نزدیک‌تر کند. گروه «پروژه ایران (The Iran Project)» که در زمینه بهبود روابط ایران و آمریکا فعالیت می‌کند، بانی نگارش این نامه است. برخی از سناتورهای بازتنسسته مانند سناتور تام داشل (دموکرات - ایالت داکوتای جنوبی)، مارک اودال (دموکرات - ایالت کلرادو)، کارل لوپین (دموکرات - ایالت میشیگان)، بنت جانستون (دموکرات

- ایالت لوئیزیانا) و نانسی کازبام (جمهوریخواه - ایالت کانزاس) به همراه لی هیلمپتون نماینده دموکرات پیشین ایالت ایندیانا از جمله امضاکنندگان این نامه هستند.

ژنرال مریل مک پیک، فرمانده پیشین نیروی هوایی و لئون کوپر و برتون ریگتر برندگان جایزه نوبل نیز این نامه را امضا کرده‌اند.

بخشی از این نامه بدین شرح است: «آمریکا باید سیاست‌هایی را در پیش گیرد که به افزایش احتمال همکاری با ایران منجر شده، رویارویی را کاهش دهد و بر اقدام‌های ایران در منطقه تأثیر گذارد. به دلیل بلاکلیفی سیاسی سال پیش رو در هر دو کشور، فرصت‌های سنجش آژادگی ایران برای همکاری مستقیم با آمریکا محدود است ولی ارتباط با ایران باید از جمله اهداف درازمدت دولت

پیشنهاد برنامه حذف کیسه‌های پلاستیکی به دولت

معاون محیط زیست انسانی سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به مصرف ۱۰ هزار تن کیسه پلاستیکی در تهران به طور سالانه، از ارائه برنامه حذف کیسه‌های پلاستیکی طی ماه آینده به دولت خبر داد.

سعید متصدی در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به اینکه از ابتدای سال ۹۵ حذف کیسه‌های پلاستیکی از چرخه مصرف به‌عنوان یکی از مهم‌ترین برنامه‌های سازمان حفاظت محیط زیست مطرح است، گفت: در این زمینه در سال گذشته تحقیقاتی را در میادین میوه و تره بار تهران و از دیدگاه مشتریان، فروشندگان و تولیدکنندگان انجام دادیم. همچنین دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی عهده‌دار یک بررسی جهانی در زمینه مصرف کیسه‌های پلاستیکی و جمع‌آوری اطلاعات بین‌المللی در مورد برنامه‌های حذف کیسه‌های پلاستیکی، جایگزین‌ها و مسائل مربوط به نحوه تسهیل مصرف‌کنندگان برای کاهش استفاده از این کیسه‌ها شد.

سیاست

آتش‌بس در سوریه برای سومین بار تمدید شد

ارتش سوریه عصر دوشنبه بار دیگر آتش‌بس در سوریه را به مدت ۷۲ ساعت تمدید کرد. به گزارش ایسنا، فرماندهی کل ارتش و نیروهای مسلح سوریه در بیانیه‌ای تمدید اجرای آتش‌بس در سراسر خاک سوریه را به مدت ۷۲ ساعت از ساعت یک بامداد سه‌شنبه تا ساعت ۱۲ روز پنجشنبه اعلام کرد.

باجوید این آتش‌بس اعلام شده درگیری‌ها در حلب متوقف نشده و مخالفان مسلح به مناطق تحت تسلط دولت حمله می‌کنند و درگیری‌ها در خیابان‌ها در پی پیشروی نیروهای دولتی به سمت جاده استراتژیک کاستیلو ادامه دارد.

تیتراخبار

صبح دیروز با حضور مسعود بارزانی و معاون وزیر دفاع آمریکا تفاهم نامه نظامی مابین این کشور و اقلیم کردستان عراق به امضا رسید. این تفاهم‌نامه با حضور مسعود بارزانی، رئیس اقلیم کردستان عراق و باب و رک، معاون وزیر دفاع آمریکا امضا شد.

رئیس‌جمهوری تونس در دیدار با وزیر صنعت و تجارت این کشور نارضایتی خود را از شایعاتی که اواخر هفته گذشته درباره مرگ وی منتشر شد اعلام و با لحنی تمسخرآمیز گفت: عذرخواهی می‌کنم که همچنان زنده‌هستم!



در جریان انفجار یک خودروی بمب‌گذاری شده در شمال بغداد، دست‌کم ۱۲ تن کشته و ۳۰ تن دیگر زخمی شدند

جمعه

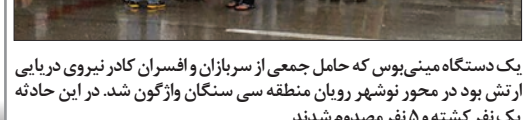
نسل جوان علاقه‌ای به نگهداری از والدین کهنسال ندارند

رئیس دبیرخانه سالمندان با هشدار درباره افزایش جمعیت پیر در کشور گفت: تحقیقات نشان می‌دهد که نسل جدید علاقه‌ای به نگهداری پدر و مادران خود ندارند.

فرید براتی سده در گفت‌وگو با مهر، با بیان اینکه از دو دهه پیش علائم سالمندی در جامعه در حال نمایان شدن بود، افزود: براساس تحقیقات انجام شده، نسل امروز و فرزندان ما هیچ علاقه‌ای به نگهداری و مراقبت از پدر و مادران سالمند خود ندارند، بنابراین نهادهای مسئول در موضوع سالمندی باید با برنامه‌ریزی دقیق شرایط آینده کشور را در نظر بگیرند و با توجه به هشدارهای ارائه شده مسئله سالمندی جمعیت را جدی بگیرند.

رئیس دبیرخانه سالمندان تأکید کرد: پیر شدن جامعه و مراقبت از سالمندان یک مسئله چالشی در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه است به‌طوری که امروزه حدود ۲۰ درصد جمعیت کشور چین سالمند هستند و این آمار اگرچه در کشور ما حدود ۸ درصد است اما جمعیت ما به سرعت در حال پیر شدن است.

براتی سده خاطر نشان کرد: ۱۹ استان کشور به مرحله پیری جمعیت رسیده‌اند و در حال نزدیک شدن به بحران سالمندی قرار دارند.



یک دستگانه مینی‌بوس که حامل جمعی از سربازان و افسران کادر نیروی دریایی ارتش بود در محور نوشهر رویان منطقه سی سنگان واژگون شد. در این حادثه یک نفر کشته و ۵ نفر مصدوم شدند

فرهنگ

«نیروی انتظامی دیگر اجازه ورود به لغو کنسرت‌ها و نمایش‌ها را ندارد»

نمایش‌های دیگر فقط بر عهده وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی است و نیروی انتظامی فقط می‌تواند در مسائل ترافیکی و انتظامی اظهارنظر کند و دیگر اجازه ورود به لغو کنسرت‌ها، نمایش‌ها و... را ندارد.

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی به دیگر دستگاه‌هایی که در نحوه برگزاری کنسرت‌ها حق اظهارنظر دارند اشاره کرد و گفت: به غیر از وزارت فرهنگ، دستگاه قضایی نیز همچنان اختیاراتی مبنی بر لغو کنسرت‌ها دارد، بنابراین وزارت فرهنگ تنها می‌تواند با مذاکره از آنها بخواهد اگر در کنسرتی ایراداتی می‌بینند، آن را به وزارت فرهنگ به‌عنوان متولی اصلی انتقال دهند.



فیلمبرداری «قاتل اهلی» آخرین فیلم مسعود کیمیایی با بادی از عباس کیارستمی در تهران آغاز شده است. رضا رشیدپور، نریا قاسمی و امیرحسین رستمی به جمع بازیگران این فیلم اضافه شده‌اند

ورزش

برانکو: بازیکنان جوان جای رضاییان را پر می‌کنند

سرمربی تیم فوتبال پرسپولیس می‌گوید بازیکنان جوان این تیم می‌توانند جای رامین رضاییان را بگیرند. به گزارش ایسنا، برانکو ایوانکوویچ درباره اردوی پرسپولیس در اوکراین اظهار کرد: اردوی من در اوکراین ۱۴ روزه خواهد بود و دو جلسه دیگر تمرین می‌کنیم. من از شرایط کار بسیار راضی هستم. هتل و کمپ تمرینی هم وضعیت بسیار خوبی دارد. وی افزود: بیرونوند، جلال

حذف کیسه‌های پلاستیکی فعال کنیم. از ابتدای امسال نیز هماهنگی‌هایی را با فروشگاه‌های زنجیره‌ای و اتحادیه فروشگاه‌ها ایجاد کرده‌ایم و امیدواریم در آینده نزدیک از طریق فعالیت‌های داوطلبانه این فروشگاه‌ها به منظور انجام مسئولیت‌های اجتماعی، حمایت از مشتریان و حمایت از محیط زیست برای حذف کیسه‌های پلاستیکی را شروع و به کل کشور اشاعه دهیم.

متصدی با اشاره به اینکه در کشور در زمینه مصرف کیسه‌های پلاستیکی با چند مشکل مواجه هستیم، اظهار کرد: برآوردی بیش از حد این پلاستیک‌ها در محیط‌های باز، اطراف جاده‌ها و محیط‌های شهری که منظره مشمژکننده‌ای را ایجاد می‌کند یکی از مشکلات این حوزه محسوب می‌شود. همچنین از آنجا که حدود ۱۰۰ تا ۴۰۰ سال کیسه‌های پلاستیکی در طبیعت باقی می‌ماند و باعث آلودگی زیست‌محیطی می‌شوند، بحث اثرات آلودگی پلاستیکی بر محیط زیست و انسان مطرح است.

وی با بیان اینکه از ابتدای امسال جلسات متعددی با نهادهای مختلف از جمله سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان کیسه‌های پلاستیک، صنایع پتروشیمی، صنایع پلاستیک‌فروشان و فروشگاه‌های زنجیره‌ای برگزار کردیم، اظهار کرد: حاصل این جلسات تدوین برنامه‌ای سه ساله برای حذف کیسه‌های پلاستیک بود که در آینده‌ای نزدیک برای تصویب تقدیم دولت می‌شود.

فرهنگی‌های زنجیره‌ای نخستین چراغ حذف کیسه‌های پلاستیک را روشن می‌کنند

معاون سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به اینکه به منظور کاهش مصرف کیسه‌های پلاستیکی، فعالیت‌های داوطلبانه به‌عنوان نخستین قدم مدنظر قرار گرفته است، افزود: سعی داریم بتوانیم فروشگاه‌های بزرگ کشور به‌ویژه فروشگاه‌های زنجیره‌ای را در بحث

تیتراخبار

ماریو بارگاس یوسا، نویسنده مشهور پرویی و برنده جایزه ادبی نوبل، قصد ازدواج با یک چهره تلویزیونی دارد. این سومین ازدواج نویسنده ۸۰ ساله خواهد بود.

محمدرضا پوینده، مدیرعامل و رئیس هیات‌مدیره صندوق احیا و بهره‌برداری از بناها و اماکن تاریخی و فرهنگی از بازگشایی عمارت مسعودیه برای بازدید مردم در هفته آینده خبر داد.

سرمربی تیم فوتبال پرسپولیس می‌گوید بازیکنان جوان این تیم می‌توانند جای رامین رضاییان را بگیرند. به گزارش ایسنا، برانکو ایوانکوویچ درباره اردوی پرسپولیس در اوکراین اظهار کرد: اردوی من در اوکراین ۱۴ روزه خواهد بود و دو جلسه دیگر تمرین می‌کنیم. من از شرایط کار بسیار راضی هستم. هتل و کمپ تمرینی هم وضعیت بسیار خوبی دارد. وی افزود: بیرونوند، جلال

حذف کیسه‌های پلاستیکی فعال کنیم. از ابتدای امسال نیز هماهنگی‌هایی را با فروشگاه‌های زنجیره‌ای و اتحادیه فروشگاه‌ها ایجاد کرده‌ایم و امیدواریم در آینده نزدیک از طریق فعالیت‌های داوطلبانه این فروشگاه‌ها به منظور انجام مسئولیت‌های اجتماعی، حمایت از مشتریان و حمایت از محیط زیست برای حذف کیسه‌های پلاستیکی را شروع و به کل کشور اشاعه دهیم.

متصدی با اشاره به اینکه در کشور در زمینه مصرف کیسه‌های پلاستیکی با چند مشکل مواجه هستیم، اظهار کرد: برآوردی بیش از حد این پلاستیک‌ها در محیط‌های باز، اطراف جاده‌ها و محیط‌های شهری که منظره مشمژکننده‌ای را ایجاد می‌کند یکی از مشکلات این حوزه محسوب می‌شود. همچنین از آنجا که حدود ۱۰۰ تا ۴۰۰ سال کیسه‌های پلاستیکی در طبیعت باقی می‌ماند و باعث آلودگی زیست‌محیطی می‌شوند، بحث اثرات آلودگی پلاستیکی بر محیط زیست و انسان مطرح است.

فرهنگی‌های زنجیره‌ای نخستین چراغ حذف کیسه‌های پلاستیک را روشن می‌کنند

معاون سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به اینکه به منظور کاهش مصرف کیسه‌های پلاستیکی، فعالیت‌های داوطلبانه به‌عنوان نخستین قدم مدنظر قرار گرفته است، افزود: سعی داریم بتوانیم فروشگاه‌های بزرگ کشور به‌ویژه فروشگاه‌های زنجیره‌ای را در بحث



عنوان MVP ای همان بالزوش ترین بازیکن رقابت‌های یورو ۲۰۱۶ رسماً به آنتوان گریزمان، ستاره تیم ملی فرانسه رسید



گوگل با استفاده از اطلاعات شما آگهی‌های بازرگانی را سفارشی سازی می کند

ترجمه: معراج آگاهی

بر اساس گزارش‌های منتشر شده، شرکت گوگل در حال تغییر روش خود در جمع‌آوری اطلاعات بوده و به کاربران خود این امکان را خواهد داد تا تنظیمات امنیتی خود را به‌روزرسانی کنند. گفتنی است اقدام اخیر غول جست‌وجوی اینترنتی جهان به کاربران این امکان را می‌دهد که شیوه جدید ذخیره اطلاعات را انتخاب کنند که این موضوع در نهایت می‌تواند در فرآیند شخصی‌سازی آگهی‌های تبلیغاتی که برای شما ارسال می‌شود مورد استفاده قرار گیرد. گفتنی است شرکت گوگل پیش از این حجم قابل توجهی از اطلاعات مربوط به کاربران سرویس جی‌میل، موضوعات مورد جست‌وجوی آنها و ویدئوهایی را که در وب‌سایت یوتیوب مشاهده کرده‌اند جمع‌آوری می‌کرده است. در همین ارتباط و براساس گفته‌های منابع نزدیک به گوگل، به روزرسانی جدید این موتور جست‌وجوی اینترنتی به جای جمع‌آوری اطلاعات مربوط به تعاملات هر کاربر با خدمات مختلف گوگل، اطلاعات مربوط به حساب کاربری هر شخص را جمع‌آوری خواهد کرد.

در این راستا و طبق اطلاعات موجود، به‌روزرسانی جدید گوگل در هفته‌های آینده به‌صورت رسمی عرضه خواهد شد و به کاربران امکان انتخاب تنظیمات جدید داده خواهد شد. با این حال چنانچه کاربران گوگل قصد استفاده از امکانات جدید را نداشته باشند، تنظیمات حساب کاربری آنان بدون تغییر باقی خواهد ماند. با وجود اینکه همراه با تنظیمات جدید آگهی‌های تجاری جدیدی به کاربران عرضه نمی‌شود، اما تنظیمات جدید زمینه را برای دریافت آگهی‌های تبلیغاتی که با استفاده از اطلاعات ذخیره شده کاربران شخصی‌سازی شده است فراهم کرده و به این واسطه میزان تأثیرگذاری آگهی‌های ارسال شده را با پیش‌بینی موضوعات مورد علاقه کاربران افزایش خواهد داد.



لازم به ذکر است گوگل در به‌روزرسانی جدید خود گزینه‌ای با عنوان My Activity به صفحه تنظیمات اضافه خواهد کرد که کاربران با استفاده از آن می‌توانند به سوابق جست‌وجوها و فعالیت‌های خود در وب سایت گوگل و سایت‌های زیرمجموعه آن دسترسی داشته و آنچه را که جست‌وجو کرده، خوانده یا تماشا کرده‌اند ببینند.

گفتنی است تغییرات جدید در شرایطی اعمال می‌شود که پیش از این گوگل اطلاعات مربوط به فعالیت کاربران در هر یک از وب‌سایت‌های خود را به‌صورت جداگانه جمع‌آوری و ذخیره می‌کرد. به‌روزرسانی جدید به کاربران اجازه می‌دهد تا جزئیات و تنظیمات مربوط به حساب کاربری خود را روی دستگاه‌های هوشمند مختلف خود به شکل بهتری کنترل کنند. گفتنی است در حال حاضر اطلاعات مربوط به فعالیت‌های کاربران روی ابزارهای هوشمندشان تأثیر مستقیم روی آگهی‌های تجاری‌ای که دریافت می‌کنند دارد اما فعالیت‌های آنان در کامپیوترهای دستک‌تأثیر خود تأثیر بر محتوای آگهی‌های تجاری دریافتی‌شان ندارد.

به روزرسانی جدیدی که قرار است به‌زودی توسط گوگل در اختیار کاربران آن قرار گیرد تفاوت‌های قابل توجهی با تغییرات نرم‌افزاری سایر شرکت‌های مشابه دارد و برای فعال‌سازی یا عدم فعال‌سازی ویژگی‌های اضافه شده به کاربران خود اتکا نخواهد کرد. ماه گذشته شبکه اجتماعی فیس‌بوک ویژگی جدیدی را به کاربران خود عرضه کرد که به آنها اجازه می‌دهد اطلاعات جمع‌آوری شده‌شان را که به شرکت‌های تجاری جهت سفارشی‌سازی تبلیغات‌شان ارسال می‌شود مدیریت کنند. با این حال کاربران فیس‌بوک باید برای فعال‌سازی ویژگی مذکور به بخش تنظیمات مراجعه و تغییرات مورد نظرشان را اعمال کنند، چرا که این تغییرات به‌صورت پیش‌فرض در حساب کاربری‌شان فعال نشده است.

منبع: www.adweek.com

آیامی دانستید

ارتباط میان بخشی

آیا می‌دانستید یکی از اصول خدمات به مشتریان، داشتن ارتباط مناسب با سایر بخش‌هاست؟ یکی از اهرم‌های موفقیت هر شرکت با سازمانی داشتن ارتباطات درست و بر مبنای همکاری در بخش‌های مختلف آن شرکت با سازمان است. در صورتی که مشکلی بین اجزای مختلف یک شرکت وجود داشته باشد، خدمات‌رسانی به مشتریان، میزان موفقیت و عملکرد آن شرکت افت خواهد کرد. یکی از بخش‌هایی که به صورت مستقیم با مشتریان در ارتباط است و دائماً با زخوردن آنها را بررسی و شناسایی می‌کند بخش خدمات شرکت است. در بخش‌های خدماتی یک شرکت با استفاده از امکانات و رسانه‌های مختلف ارتباطی از قبیل تهیه کاتالوگ‌ها، ایمیل‌ها، شماره‌های تماس و... با مشتریان ارتباط برقرار می‌کنند. این بخش از جمله بخش‌های مهم شرکت است. داشتن ارتباط مناسب با سایر بخش‌های شرکت و همچنین استفاده از تکنولوژی‌های به روز و جدید می‌تواند برای بخش خدمات شرکت بسیار مفید باشد تا خدمات به شکل صحیح، سریع و منظم به دست مشتریان برسد. سعی کنید بخش خدمات و ارتباط با مشتریان را به شرکت‌های دیگری واگذار کنید ولی منابع قابل اعتمادی برای جمع‌آوری اطلاعات از آن شرکت‌ها و مراکز ایجاد کنید.

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

شماره ۵۵۶

تلفن منتهی به ۷۳۶۹۹۰۸۶۰۰ ۲۳ تیرماه ۱۳۹۵ ۸ شوال ۱۴۲۷ سال سوم Wed.13 July 2016

نگاهی به تبلیغات متفاوت گلرنگ

اعلام وقت اذان با رسانه محیطی

بیشتری را از این حرکت تبلیغاتی مطلع کرد. «فرصت امروز» به منظور بررسی این اقدام تبلیغاتی مناسبی برند گلرنگ گفت وگویی را با امین سلامی پرگو مشاور و متخصص رسانه‌های تبلیغاتی و امید روستا مدیر تبلیغات مجموعه پانکشو داشته که در ادامه می‌خوانید.

میان مخاطبان یادآوری کند.

سختی‌های اجرای آگهی تبلیغاتی

روستا درباره سادگی طرح آگهی مناسبی گلرنگ می‌گوید: در این باره باید بگویم که برای طراحی این رسانه محدودیت‌های فنی خاصی وجود داشت که شاید در آینده مرتفع شود، اما در حال حاضر امکان استفاده از طرح متفاوت دیگری وجود نداشت. هدف‌مان از اکران این آگهی بیشتر مطلع کردن مخاطبان از فرآیند اجرای تبلیغ بود، می‌خواستیم مخاطبان خاموش و روشن شدن طرح را ببینند و نظر بدهند. پس در این پروژه طرح آگهی گلرنگ با توجه به محدودیت‌هایی موجود ساده اجرا شد و هدف ایجاد سروصدای تبلیغاتی برای آگهی‌های بعدی بود. طرح آگهی می‌توانست همراه با موسیقی صدای اذان باشد، ولی سروصدای اتوبان این اجازه را برای اجرای این کار نمی‌داد، البته به خاطر بخش صدای اذان و رنای استاد شجریان در ویدئو بسیاری از مخاطبانی که طرح آگهی را ندیده‌اند احساس کرده‌اند که آگهی با موسیقی همراه است. روستا درباره رسانه به‌کار گرفته شده توسط گلرنگ می‌گوید: از این رسانه چندبار در کشورهای مختلف استفاده شده، اما در ایران نخستین بار است که اجرایی می‌شود. در کشورهای دیگر این رسانه روی بیلبورد یک پل که به نظر مناسب این طرح است اجرایی کرده‌است، اجرای این رسانه پیش از سه ماه زمان برد و به محض آماده شدن گلرنگ از آن بهره‌برداری کرد. برای اجرا گروه سازنده چندین نوع مترال مختلف را استفاده کرد تا بتواند به نتیجه‌درستی دست پیدا کند. مهم‌ترین مشکل نسبت نور داخل رسانه به بیرون از آن بود. وقتی برای نخستین بار رسانه را در شب امتحان کردیم، نور چراغ‌های اتوبان مانع از دیده شدن طرح آگهی شد. برای اجرای چنین طرح‌هایی از زامون و خطای بسیاری باید کرد تا به نتیجه دلخواه رسید. علت تأخیر اجرایی شدن نیز به همین دلیل بوده است و گزینه برند تمایل داشت که از روزهای ابتدای ماه رمضان طرح آگهی از طریق این رسانه اکران کند. روستا می‌گوید: برندهای هوشمند برای ارتباط با مخاطبان‌شان از ایده‌های خلاقانه که هزینه‌های بالایی نیز برای‌شان نداشته باشد، استفاده می‌کنند. مخاطبان از ایده و فکر تبلیغ خلاق لذت می‌برند و گرنه تعدد تبلیغات هیچ مخاطبی را جلب نمی‌کند. زمانی که کمتر آثار گرافیکی جذاب در صنعت تبلیغات کشورمان تولید می‌شود، شاید رسانه‌های خلاق بتوانند خلأ موجود را پر کنند و برای طراحان و گرافیست‌های فعال، فضای بهتری را برای اندیشیدن به‌وجود بیاورند.



ایستگاه تبلیغات



آگهی نوستالژیک به مناسبت عید فطر



ماه رمضان امسال برندها با نظم و برنامه‌ریزی منظم‌تری حرکت و طرح‌های آگهی مناسبی را اکران کردند. حرکت برندها فقط محدود به زمان ماه رمضان نشد و برخی از آنها طرح آگهی‌های جالبی نیز برای روز عید فطر اجرا کردند. پگاه یکی از برندهایی بود که در این ایام مناسبی حضور فعالی را از خود نشان داد. این برند کمپین گسترده‌ای را حین روزهای ماه رمضان و طرح آگهی جالبی را روز عید فطر اکران کرد. در طرح آگهی عید فطر برند پگاه طراح از المان تکراری ماه به شکلی متفاوت استفاده کرده بود. در این طرح آگهی پگاه قدمت خود را به رقبا و مخاطبانش یادآوری کرده بود. قدمتی که طرح برای یادآوری آن از تصویر شیشه شیر قدیمی برند پگاه که برای بسیاری از مخاطبان خاطره‌انگیز است، بهره‌برداری کرده بود. با این توصیفات عملکرد برندها در روزهای مناسبی ماه رمضان نشان از تغییر نگاه آنها نسبت به ایجاد ارتباط با مخاطبان‌شان دارد.



آنها در رسانه‌ها سنتی پیام‌شان را طراحی و منتقل کنند. برندها دیگر نمی‌توانند به زور ایده، شعار تبلیغاتی یا تصویر خلاق بر ذهن مخاطبان تأثیر بگذارند. در مجموع اعتماد گلرنگ به کارشناس تبلیغاتی‌اش برای اجرای کارهای جدید قابل تقدیر است، اما این اعتماد کافی نیست و باید به باور برسد. اگر گلرنگ به باور برسد به این نتیجه می‌رسد که باید در طول سال اقدامات اینچنینی را انجام داده و از آن نتیجه‌گیری کند.

انتشار پیام توسط مخاطبان

امید روستا، مدیر تبلیغات مجموعه پانکشو درباره طرح آگهی مناسبی گلرنگ می‌گوید: این طرح آگهی مناسبی را می‌توان به‌عنوان یک تبلیغ چریکی مثال زد. تبلیغی که به‌صورت تکی اجرا شده و مخاطبان هستند که به انتشار پیامش از طریق شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کنند. طرح این آگهی در زمان افطار و وقت اذان تغییر می‌کرد و صفحه رسانه روشن و طرح تبلیغ متفاوت از قبل افطار می‌شود. هدف این بود که کار آنقدر جذاب باشد که همان تعداد مخاطبی که کار را می‌بینند شروع به انتشار آن در شبکه‌های اجتماعی کنند. اگر می‌خواستیم مخاطبان زیادی این آگهی را ببینند باید تعداد زیادی را به‌خصوص در ورودی و خروجی محله‌های شهر اکران می‌کردیم که با توجه به قیمت رسانه‌های محیطی مقرون به صرفه نبود. وقتی شبکه‌های اجتماعی با هزینه‌های کم وجود دارد، می‌توان یک طرح خلاقانه و باکیفیت اجرا کرد و تصویر آن را از طریق شبکه‌های اجتماعی میان مخاطبان منتشر کرد. روستا می‌گوید: برخی این طرح آگهی را با طرح آگهی که توسط یک رستوران در اندونزی اکران شده بود، مقایسه کردند. تکنیک به‌کارگیری این دو طرح آگهی با یکدیگر متفاوتند و شاید تنها نکته‌ای که این دو طرح را به هم نزدیک کند بخش هر دو از طریق شبکه‌های اجتماعی است. هر دو طرح فقط یکی اکران شدند و مخاطبان خودشان آنها را منتشر و دست به دست کرده‌اند. به نوعی گلرنگ با این کار می‌خواست آگاهی برندها را بالا ببرد و نامش را

تغییراتی در رسانه تبلیغاتی شیوه‌ای را به‌کار برده بود که طرح آگهی خاموشش حین افطار روشن و مخاطبان را از زمان اذان مغرب مطلع می‌کرد. ویدئویی که از این آگهی تبلیغاتی حین روشن و خاموش شدن تهیه شده بود، در شبکه‌های اجتماعی منتشر شد و تعداد

اثرگذار است که ارزش جدیدی برای مخاطب خلق کند.

اهمیت باورپذیری شیوه تبلیغات

سلامی درباره اینکه آیا می‌توان از این رسانه به‌عنوان یک حرکت گوریلا مارکتینگ یاد کرد یا خیر، می‌گوید: گوریلا مارکتینگ این نیست که برندی یک بیلبورد برای برخورداری مناسبی اجرا کند و دیگر حمایتی از آن نکند. گوریلا مارکتینگ نیاز به زمینه‌سازی دارد و مخاطب باید قبل از اجرای شیوه آماده شود و بعد از اکران آن را باور کند. باورپذیری شیوه تبلیغات توسط مخاطب اهمیت دارد. مخاطب

ایجاد تغییر فیزیکی در بدنه یک رسانه

را نمی‌توان جزو دسته‌بندی رسانه‌های جدید قرار داد و فقط می‌توان آن را اجرای ایده جدید برای استفاده از یک رسانه سنتی دانست. استفاده جدید از یک رسانه سنتی و انجام آن توسط برند گلرنگ اتفاق خوشایندی در صنعت تبلیغات داخلی است که نمونه آن را کمتر مشاهده کرده‌ایم

تا زمانی که چیزی را باور نکنند، اقدام به انتقال آن نخواهد کرد. برندها نباید احساس کنند که با انتشار یک ویدئو ساده گوریلا مارکتینگ کرده‌اند. بررسی‌های روان‌شناسانه قبل از اجرای شیوه تبلیغاتی اهمیت دارد و گوریلا مارکتینگ باید ادامه‌دار باشد و به راحتی رها نشود. مخاطبان طرح‌های ضربتی یعنی طرح‌هایی را که یک مدت کوتاه اکران و بعد جمع می‌شوند باور نمی‌کنند. ابزارهای دیجیتال و ابزارهای سنتی در کنار هم می‌توانند کار کنند و اگر برندها بتوانند ارتباط درستی میان این دو ابزار برقرار کنند صرفاً به موفقیت مورد نظرشان خواهند رسید. ابزارهای دیجیتال برخلاف تصویر برندهای ایرانی ارزان نیستند و تولید محتوا در آنها بسیار به نزدیکی نیستند و مخاطبانش کمک خواهد کرد. برندها در این ابزارها باید رفتار مخاطبان را آنالیز و براساس

نرگس فرجی nargesfaraji1389@yahoo.com

یکی از برندهای تولیدکننده شوینده در روزهای پایانی ماه رمضان امسال از رسانه تبلیغاتی متفاوتی رونمایی کرد. برند گلرنگ با ایجاد

اتفاق خوشایند در تبلیغات داخلی

امین سلامی پرگو مشاور و متخصص رسانه‌های تبلیغاتی درباره استفاده متفاوت از رسانه در تبلیغات مناسبی گلرنگ می‌گوید: رسانه‌های جدید استفاده درست از ترکیب علم و فناوری، ماشین و داده‌های بزرگ، ارتباطات چندرشته‌ای و میان‌رشته‌ای، طراحی و توسعه در فضای آنلاین-آفلاین هستند. پس تغییرات صورت گرفته در شکل فیزیکی رسانه‌های قدیمی را که جلوه تازه‌ای به آنها می‌دهد نمی‌توان جزو رسانه‌های جدید قلمداد کرد. خلق رسانه جدید شامل بخش‌های مختلفی از جمله ایده‌پردازی، چارچوب استراتژیک برند، استراتژی ترکیب و ارتباط بین رسانه‌ها و نرخ بازگشت سرمایه در هر کدام از آنها، تنظیم اهداف و معیارهای کلیدی عملکرد، آنالیزهای دقیق از رفتار مخاطبان و تحلیل آنها و... است. ساخت محصول یا بدنه رسانه نیز تنها قسمتی از فرآیند خلق رسانه جدید است و شامل کلیت آن نمی‌شود. پس ایجاد تغییر فیزیکی در بدنه یک رسانه آن نمی‌تواند جزو دسته‌بندی رسانه‌های جدید قرار داد و فقط می‌توان آن را اجرای ایده جدید برای استفاده از یک رسانه سنتی دانست. استفاده جدید از یک رسانه سنتی و انجام آن توسط برند گلرنگ اتفاق خوشایندی در صنعت تبلیغات داخلی است که نمونه آن را کمتر مشاهده کرده‌ایم. مخاطبان این روزها آنقدر تبلیغات تکراری دیده‌اند که دیگر نسبت به طرح‌های تبلیغاتی عکس‌العملی نشان نمی‌دهند، بنابراین برندهایی که با تغییر در سایز یا فرم رسانه می‌خواهند این نظرات را جلب کنند، در بازار باهوش‌ترند. اما تمرکز بر یک بخش از تبلیغات همیشه نتیجه بخش نیست و گلرنگ علاوه بر اجرای این شیوه باید مابقیه روند تبلیغاتی خود را نیز تکمیل کند و فقط به این موضوع که یک رسانه متفاوت اجرا کرده بسنده نکند. گلرنگ با برندی که می‌خواهد در رسانه تغییر دهد و نظر مخاطب را جلب کند، باید استراتژی مدونی را برای آن تدوین و بداند که براساس چه برنامه‌ای باید حرکت کند. در فکر استراتژیک برند باید مشخص شود که رسانه جدید چه عکس‌العملی را در زندگی مخاطبان ایجاد خواهد کرد. در این حالت برند می‌تواند مخاطبان را با خود همسو کرده و به نتیجه دلخواهش برسد. مردم در حال حاضر به طور کم و بیش توجه‌شان به بیلبوردها و رسانه‌های سنتی جلب می‌شود در حالی که دائماً در فضاهای جدید حضور دارند. اتصال این دو فضا به یکدیگر در نهایت می‌تواند به یک عملکرد مناسب از مخاطب برای برند منجر شود.

اثر بخشی بیشتر رسانه تبلیغاتی

سلامی می‌گوید: گلرنگ برند شناخته شده‌ای است و نیازی به آگاهی دادن به مخاطب ندارد، گلرنگ نیازمند جایگاه‌سازی تازه در میان مخاطبان است و باید در این جهت حرکت کند. گلرنگ هم‌راستا با این رسانه باید بتواند از رسانه‌های دیگر استفاده کند تا حرکت تبلیغاتی‌اش اثر بخشی باشد. در اقدامات تبلیغاتی مانند یک تیم فوتبال باید تمامی اعضا با هم و در یک سطح بدرخشند. برندهای بزرگی در دنیا از این شیوه جلب توجه استفاده کرده‌اند.

تبلیغات خلاق

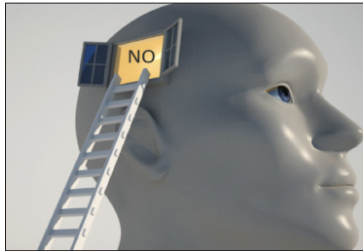


موسسه دانش و تصویر یک شرکت فیلم سازی که در حوزه رسانه هم فعالیت دارد، دو وجه بیلبورد خود در شهر لوسان را به تقدیر و ادای دین به استاد کیارستمی اختصاص داده است.

بازاریابی مجانی

فروش بدون انتقال احساسات

عطیه عظیمی



سوالی که یک بازاریاب در جست‌وجوی موفقیت و تغییر باید از خود بپرسد این است که چقدر مشتری و ایجاد خدمات بهتر برای او برای شما اهمیت دارد. آیا از معجزه‌های که ایجاد رابطه حسنی با مشتری و برند و تاثیر آن در کسب‌وکار می‌کند آگاهی دارید؟ قابل توجه است که مشتریان عاطفی سه برابر بیشتر از بقیه و محصولات آنها اعتماد کنند و به احتمال زیاد، دوباره از آن شرکت خرید خواهند کرد. در این نوع بازاریابی، متخصصان بازاریابی روی فروش تمرکز نکرده‌اند، بلکه روی خدمات بهتر به مشتری و ساخت زندگی بهتر تمرکز شده‌اند.

امروزه مشتریان صرفا نگران برآورده شدن نیازهای اساسی خود نیستند، آنها می‌خواهند یک ارتباط عاطفی با برندی که از آن خرید می‌کنند داشته باشند. در موضوع خدمات به مشتریان همواره شنیده‌ایم که هدف تسخیر قلب مشتریان است نه فقط منطق آنها، یا به عبارت دیگر فراتر از انجام معاملات با مشتریان ایجاد یک رابطه احساسی با آنهاست. آنها می‌خواهند با به خاطر سپردن چیزی با ارزش زندگی خود را بهتر کنند، لذا به همین دلیل شما نیاز دارید که برای رفع نیازهای مشتریان خود علاوه بر منطق، احساس را نیز در نظر بگیرید.

شما باید تجربه‌ای به یادماندنی و ماندگار برای آنها ایجاد کنید. در این نوع بازاریابی مشتریان با حضور در فروشگاه احساس نمی‌کنند که آنجا فقط جایی برای خرید است، آنها احساس می‌کنند وارد یک مکان سرگرم‌کننده شده‌اند و اینجا محلی است که مشتری می‌خواهد بارها و بارها در آن حضور پیدا کند. در واقع این بازاریابان فقط می‌خواهند زمانی که مشتری فروشگاه را ترک می‌کند احساس بهتری داشته باشد. ایجاد یک ارتباط عاطفی مانند این یک مکمل برای محصولات و برندهای بزرگ است. در آن لحظه مشتریان با قلبشان تصمیم می‌گیرند و این در نتیجه ارتباط عاطفی با آن برند است. یک محصول خوب می‌تواند واقعا موفق شود، اگر مردم یک احساس عاطفی با آن داشته باشند.

تمرکز روی مواردی که به احساس مشتری مربوط است نیز می‌تواند وسیله‌ای برای تبلیغ باشد، چرا که آن با احساسات قوی همراه است. در شرایطی که یک محصول با برند احساسات را درگیر کند مشتریان بیشتر در مورد محصول صحبت و آن را به بقیه توصیه می‌کنند و در نهایت منجر به فروش بیشتر محصولات برندها خواهد شد. در واقع بازاریابان آگاه به جای یافتن راهی برای اینکه چیزی را به کسی بفروشند، روی این تمرکز می‌کنند که مشتریان در مورد محصولات شما چه احساسی دارند. اگر شما قادر به مدیریت چنین چیزی باشید و ارتباط احساسی خوبی برقرار کنید، احتمالا قادر خواهید بود تا یک مشتری را مادام‌العمر به دست آورید.

در عصر کنونی که آهن و ماشین و سردرگمی افراد را فراگرفته است ارتباط عاطفی می‌تواند یکی از رموز بسیار مهم در تغییر بازاریابی باشد. با وجود این توضیحات زمانی که شما با مخاطبان خود ارتباط برقرار می‌کنید، نیازمند برقراری توازن عاطفی صحیح هستید. پس باید در این زمینه هسته‌گام بردارید، زیرا در واقع احساسات زیاد ممکن است نتیجه معکوس بدهد و به اعتبار شما آسیب برزند.

از میان خبرها



برگزاری دومین سمینار آسیب‌شناسی تبلیغات در ایران

- گاهی یک کمپین تبلیغاتی که کلی برایش هزینه کرده‌ایم و انتظار داریم شرکت را نجات دهد، شکست می‌خورد و تمام نقشه‌هایمان را به باد می‌دهد.
- گاهی علاقه‌ای به تبلیغ کردن نداریم و فکر می‌کنیم تبلیغات تنها پول دور ریختن است و از خطری که در کمین ماست بی‌اطلاعیم.

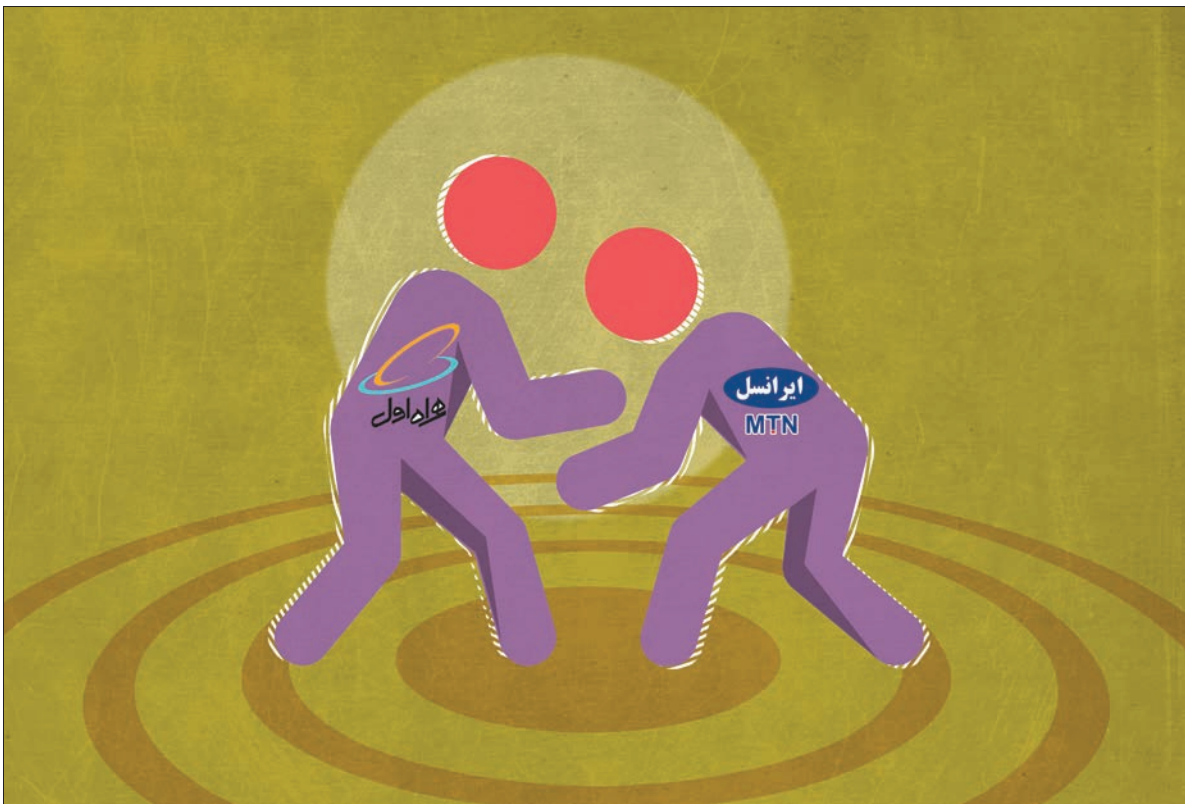
- برخی اوقات با خود می‌اندیشیم که در بحران‌های اقتصادی، حذف تبلیغات به‌عنوان یک سررفصل هزینه امری عادی و الزامی است.
- گاهی متوجه می‌شویم که کمپین تبلیغاتی طراحی شده برای شرکت‌مان تقلیدی از نمونه خارجی است.
- بودجه‌بندی مربوط به برنامه‌های تبلیغاتی‌مان را نمی‌دانیم و بین قیمت‌های ارائه شده توسط آژانس‌های مختلف سردرگم می‌شویم.

- اینکه شاید به‌صورت دقیق و شفاف انتظارات‌مان از تبلیغات را نمی‌دانیم.

و چندین مسئله و مورد مشابه دیگر در مدرسه کسب‌وکار بن ژووار، دوباره کنار هم جمع خواهیم شد تا مسائل یادشده و دیگر موضوعات مرتبط با آسیب‌های تبلیغات را در قالب دومین سمینار آسیب‌شناسی تبلیغات در ایران مرور کنیم. در ضمن به شرکت‌کنندگان، گواهی گذر مهارت از سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کل کشور اعطا خواهد شد.

سخنران: علیچاه شهریانویی
تاریخ سمینار: روز سه‌شنبه ۱۲ مرداد، ۱۳۹۵ ساعت ۳ بعد از ظهر

مکان: سالن همایش‌های مجتمع آموزشی بن ژووار (خیابان پاسداران - ابتدای خیابان دولت - پلاک ۱۲ - طبقه دوم)، شماره تماس: ۲۲۷۹۱۴۵۴ - ۲۲۷۹۲۵۹۷ (مسئول ثبت‌نام: آقای محمودی)



گزارش «فرصت امروز» از نشت اطلاعاتی ایرانسل و موج‌سواری همراه اول

دعوا بر سر اعتبار

آمد می‌گوییم! البته پس از جنجال رسانه‌ای ایرانسل شده روابط عمومی ایرانسل اعلام کرد که این مسئله به سبب عدم وجود پوشش BTS در آن منطقه رخ داده و از خدمات رومینگ امارات متحده عربی استفاده شده است. البته این مسئله از آنجا که به مباحث ناسیونالیستی مرتبط بود ممکن بود ضربه وحشتناکی به اعتبار ایرانسل بزند که به سبب اینکه هنوز شبکه‌های اجتماعی مانند اطلاعات ۲۰ میلیون مشترک این اپراتور را توسط یک روایت تلگرامی فاش کرده است. در این اقدام کاربران با ارسال ششماره ایرانسل به این روایت می‌توانستند به اطلاعات خصوصی صاحبان شماره دست پیدا کنند و اطلاعاتی از جمله نام، نام خانوادگی، کد ملی، شهر محل سکونت، آدرس منزل و کد پستی کاربران را دریافت کنند. این موضوع واکنش بسیاری از مخاطبانی را که در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند به دنبال داشت.

از طرفی اپراتور همراه اول این فرصت استفاده کرد و دربارہ رسوایی ایرانسل موضع گرفت در این موضع گیری همراه اول با ارسال پیام به کاربرانش بدون اشاره به نام ایرانسل اعلام کرد که این رسوایی هرگز برای همراه اول اتفاق نمی‌افتد، چون همراه اول طبق شعار همیشگی‌اش «یک همراه معتبر» است. اینکه تا چه اندازه موضع گیری ایرانسل در قبال این رسوایی مناسب و تاثیرگذار تلقی شد و همراه اول از این موضوع چه استفاده‌هایی را انجام داد، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ حمید محمدی‌پور، مشاور و کارشناس ارشد بازاریابی برود.

حمید محمدی‌پور در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: در ابتدا باید به این نکته اشاره کرد که ایرانسل پیش از این نیز دچار مشکلات مشابهی شده بود؛ به‌عنوان نمونه چند سال قبل که رئیس‌جمهور وقت به جزیره ابوموسی سفر کرده بود و اتفاقا اوج مباحث ملی و میهنی در مورد جزایر سه‌گانه خلیج فارس و موضع گیری دیپلماتیک کشورهای حاشیه خلیج همیشه فارس شکل گرفته بود، اتفاق عجیبی رخ داد.

خبرنگارانی که جهت پوشش خبری به ابوموسی سفر کرده بودند و سیم کارت ایرانسل داشتند به محض ورود با این پیام کوتاه مواجه شدند که «مشترک گرامی ایرانسل، ورود شما را به خاک امارات متحده عربی خوش

مجموع مهم‌ترین نکته در هر مثال مربوط به ایرانسل، عملکرد فوق‌العاده ضعیف و واکنش دیرهنگام واحد روابط عمومی است که دو اصل مهم روابط عمومی یعنی سرعت در پاسخگویی و همچنین پذیرش مسئولیت را به همراه نداشت.

رقابت سالم بین شرکت‌های مشابه

این کارشناس ارشد بازاریابی خاطرنشان می‌کند: رقابت سالم بین شرکت‌های مشابه همیشه سبب پیشرفت در نوآوری و بروز خلاقیت بوده است. برای نمونه می‌توان به تبلیغات برندهایی مانند پپسی و کوکاکولا اشاره کرد که حتی به نوعی کلاس آموزشی تبلیغات برای کسب‌وکارهای داخلی است. این مسئله در مورد بنز و بیام دلیسو و همچنین ایل و سامسونگ هم وجود داشته است.

اطلاعیه رسمی دیرهنگام

او ادامه می‌دهد: در مورد اتفاق اخیر باید به این نکته اشاره کرد که درصد سیم‌کارت‌های غیرفعال به نسبت سیم‌کارت‌های فروخته شده در اپراتور ایرانسل نسبت به اپراتورهای دیگر به‌ویژه همراه اول عدد بسیار بالاتری است، بنابراین در ابتدای امر و از طریق رسانه‌های غیررسمی، ایرانسل تلاش کرد به این نکته بپردازد که اکثر اطلاعات لورفته مربوط به سیم‌کارت‌های سوخته و اطلاعات به‌روز نشده و قدیمی است اما در اطلاعیه رسمی دیرهنگامی که روابط عمومی ایرانسل در اختیار رسانه‌ها گذاشت، کلاما مسئله را به نوعی تکذیب و انکار کرد. البته برای بررسی دقیق ابعاد این رسوایی باید بررسی کرد که اطلاعات توسط ایرانسل در اختیار کدام نهاد قرار داشته و چگونه این اطلاعات مهم از طریق آن نهاد یا هر مسیر دیگری خارج شده و در اختیار یک فرد قرار گرفته است.

محمدی‌پور اظهار می‌کند: نباید فراموش کرد که مورد مشابهی که در نتیجه اتفاق افتاد سبب شد تا آن شرکت توسط دولت جریمه بسیار سنگینی شود. همچنین در مورد دیگری که اکانت کاربران دستگاه پلی استیشن هک شده بود بلافاصله مسئولان این شرکت با برگزاری کنفرانس خبری از مردم به سبب فرهنگ زاپن و حتی تعطیل در برابر حضار عذرخواهی کردند. در

بیشتری می‌شود اما همراه اول با ساخت تیزهایی که افراد بدون داشتن سیم کارت همراه اول خیلی موفق و مورد اعتماد نیستند، باز هم به این مسئله دامن زد.

تخریب ناشیانه رقیب

او بیان می‌کند: همراه اول درباره رسوایی ایرانسل موضع‌گیری کرد و با ارسال پیام به کاربرانش بدون اشاره به نام ایرانسل اعلام کرد این رسوایی مربوط به ما نیست؛ نکته مهم این موضوع است که در این اقدام، ذوق‌زدگی ناشیانه در جهت تخریب رقیب صورت گرفت که باعث شد آنهایی که داستان را نمی‌دانند هم باخبر شوند. گویی همراه اول فراموش کرده که در حادثه انفجار منطقه شهران خدمات‌رسانی‌اش به بسیاری از کاربران آن منطقه دچار مشکل شد و ایرانسل با خدمات رومینگ خود در آن منطقه به کمک همراه اول آمد.

انتظار مقابله بدون رحم از جانب ایرانسل

محمدی‌پور اظهار می‌کند: تحلیل بنده از موضع‌گیری همراه اول یک واکنش هیجانی بدون در نظر گرفتن همه جوانب است که بدون شک با این کار باید منتظر عکس‌العمل ایرانسل در چالش‌های این‌چنینی در مورد خودش باشد که در واقع احتمالا ایرانسل در مقابله رحم نخواهد کرد و ممکن است فضای رقابت به جای تمرکز بر برجسته‌سازی مزیت رقابتی بر پیدا کردن نقطه ضعف رقیب استوار شود.

سقوط تبلیغات و ظهور روابط عمومی

این مشاور بازاریابی در پاسخ به این سوال که «همراه اول با چه ادبیاتی باید با کاربران ارتباط برقرار کند تا از این طریق مخاطبان احساس نکنند که همراه اول از این اتفاق قصد سوء استفاده دارد؟» می‌گوید: از قدیم می‌گویند که «یک سوزن به خودت بزنی یک چوالموز به دیگران!» پیرو ضعف همراه اول در مورد حادثه شهران و عکس‌العملش نسبت به اتفاق ایرانسل اتفاق جالب‌تر ارسال پیامکی با محتوای Test برای برخی کاربران بود که احتمالا قرار بوده برای افراد درون سازمان ارسال شود؛ همراه اول مدت‌ها است که در شبکه‌های اجتماعی در مورد هزینه‌های

قبض موبایل، هزینه اینترنت و ردیف هزینه‌های جدید در قبض مورد سوال کاربران قرار ماه کاهش داد. برای بسیاری می‌گیرد و حتی در یک کار جالب در راستای درآمدزایی بیشتر البته به‌صورت نامحسوس دوره زمانی قبض‌های سیم‌کارت‌های دائمی را از دو ماه به یک ماه کاهش داد. برای بسیاری از مخاطبان اقدام اخیر همراه اول تنها یک موج‌سواری تبلیغاتی است و چیزی را در ذهنیت آنها نسبت به این شرکت عوض نخواهد کرد. به عبارت دقیق‌تر این دو شرکت در حال حاضر با تبلیغات

سنگین در گذر سال‌ها دارای میزان آگاهی از برند (Brand Awareness) مناسبی در جامعه هستند که به نوعی حتی اشباع شده است. در حال حاضر به نظر می‌رسد جنگ آنها بر سر احترام به برند (Brand Esteem) در بین مخاطبان است و در این راه گرفتن تا فرافکنی مشکلات دریغ نمی‌کنند. در یک نظر کلی مشخص است که هر دو شرکت در زمینه روابط عمومی دچار مشکلات بسیار مهمی مانند ناپختگی، واکنش هیجانی، کنندی در پاسخگویی و... هستند. این در حالی است که پیرو عنوان کتاب معروف ال‌ریس و لورا ریس با نام «سقوط تبلیغات و ظهور روابط عمومی» امروزه روابط عمومی مناسب است که در بسیاری از چالش‌ها و بحران‌ها سبب نجات شرکت‌هایی مانند پپسی و... شده است.

این کارشناس ارشد بازاریابی درباره این موضوع که «ایرانسل برای جلوگیری از بروز چنین مشکلاتی باید چه اقداماتی را انجام دهد» خاطرنشان می‌کند: بدون شک سرعت در پاسخگویی و گردن نداشتن اشتباهات از بدیهی‌ترین نکات برای ترمیم برند در مواقع رخداد چالش‌های این‌گونه است. به نظر می‌رسد که حتی با در نظر گرفتن اینکه ایرانسل در لو رفتن اطلاعات توسط هکری که در استخدام آن نهاد دولتی بوده است، مقصر نیست، باز هم در اجرای یک کمپین روابط عمومی موفق ناتوان بوده است. کمپین ایجاد شده که به طنز به نامن بودن اپراتور ایرانسل اشاره دارد برآمده از شبکه‌های اجتماعی است و به شکل بازاریابی ویروسی (Viral Marketing) دست به دست چرخیده است. همین امر لزوم طراحی برنامه‌های مناسب اطلاع‌رسانی و آگاهی‌دهنده شبکه‌های اجتماعی توسط ایرانسل را پررنگ‌تر می‌کند تا دوباره شاهد چنین ضدتبلیغ‌هایی علیه خودش نباشد.

بازارنامه

آموزش تحقیقات کیفی بازار
تاریخچه پژوهش‌های کیفی در بازاریابی

حامد بختیاری

کارشناس تحقیقات بازار و دانشجوی دکتری بازاریابی



تاریخ‌نگاران بازاریابی، دهه ۱۹۳۰ را به‌عنوان دهه‌ای می‌شناسند که در آن رویکردهای کیفی برای پژوهش کاربردی بازاریابی برای نخستین بار مورد توجه قرار گرفت. در اواسط این دهه نخستین مطالعات پژوهش‌انگیزی انجام و در آن از تکنیک‌های روان‌شناسی بالینی برای حل مشکلات تجاری استفاده می‌شد.

به طور خاص یاول لازار اسفند اتریسی‌تبار مطالعاتی را از طریق مؤسسه روان‌شناسی اقتصادی خود انجام داد که شامل تحلیل نظام‌مند صدها مصاحبه انجام شده با مصرف‌کنندگان بود. معروف‌ترین شاگرد وی ارنست دیشر بود که تحلیل کیفی برخی از برندهای مشهور مانند صابون آیوری را انجام داد و از پیشگامان سبک مشکلات تجاری استفاده می‌شد.

عنوان پژوهش‌انگیزی شناخته شد. تحت نظارت شرکت پژوهش اجتماعی که در سال ۱۹۴۶ تأسیس شد تکنیک‌های پژوهش کیفی دیگری مانند فنون فرافکن و مردم‌نگاری مورد استفاده قرار گرفت.

در سال ۱۹۴۸ انجمن بازار پژوهشی و افکار‌سنجی اروپا با نام اولیه انجمن افکار عمومی و پژوهش بازاریابی تأسیس شد. ضمن آنکه در این انجمن پژوهش بازار پژوهی شروع به کار می‌کند و زمینه تحقیقات علمی را بیشتر از گذشته فراهم می‌آورد.

بنابراین در دهه ۱۹۵۰ وجه مشخصه پیشرفت تحقیقات بازار، استفاده از روش‌های علمی قاعده مند و ثبت شده و اتکای جدی به تکنیک‌های کمی جهت رسیدن به اطلاعات تأثیرگذار درباره فرصت‌ها و مشکلات بازاریابی است. با این حال در همین زمان این باور عمومی شکل می‌گیرد که روش پژوهش کیفی نسبت نمی‌تواند تبیین کاملی از رفتار مصرف‌کننده ارائه کند.

نتیجه غالب این است که دلایل افراد برای کنش‌های خود در تضاد با داده‌های فعلی و در واقع نوعی رفتار بعد از انجام کار است و برای نزدیک شدن به حقیقت به تکنیک‌های تازه‌ای نیاز است. بنابراین محققان به تکنیک‌های روان‌شناسی بالینی و انگیزه‌پژوهی روی می‌آورند تا درک بیشتری از رفتار مصرف‌کننده پیدا کنند. به علاوه دولت ایالت متحده آمریکا برای نخستین بار از خصوصیات قوم‌نگاری به‌صورت رسمی استفاده می‌کند.



در سال ۱۹۵۸ میسون هیر از دانشگاه کالیفرنیا برای نخستین بار از تکنیک‌های تخمینی با هدف پژوهش در باره علت مقاومت مصرف‌کنندگان در برابر استفاده از قهوه فوری استفاده می‌کند. گسترش کاربرد مصاحبه‌های طولی در میان گروه‌های پاسخگویان (که اکنون تحت عنوان گروه کانون شناخته می‌شود) به این منظور استفاده می‌شود که با واکنش خودبازداری پاسخگویان در هنگام نتهاشدن با مصاحبه‌کننده مقابله می‌شود. این قبیل تکنیک‌های جدید «مداخله‌ای» باعث شد تا روش‌های پژوهش کیفی در بازاریابی به‌طور فزاینده‌ای مورد توجه قرار گیرد.

این روند رشد طی سالیان ادامه می‌یابد و امروزه مراکز آموزشی در سراسر دنیا تأسیس شده است تا فرصت‌هایی را برای یادگیری روش‌های کیفی و آشناشدن با نظریه‌های مرتبط با تحقیقات «نظریه آشنایی» در اختیار دانشجویان دکترا و رده‌های پایین‌تر قرار دهد.

همچنین گروه‌های بازاریابی پیشرو دیگری نیز وجود دارند که پژوهش کیفی در آنها تقویت و تشویق می‌شود که بارزترین آنها دانشگاه بت، دانشگاه اکستر و غیره است. درحال حاضر مجلاتی مانند فرهنگ مصرف‌کننده و نشریه مصرف، بازار و فرهنگ‌ها از این رویه حمایت می‌کنند.

علاوه بر این محققان ارشد نیز علاقه زیادی به ایجاد شبکه‌هایی برای کمک به دانشجویان نشان می‌دهند. در یادداشت‌های آتی به نحوه شروع یک پژوهش کیفی پرداخته خواهد شد و تلاش می‌شود در طول دوره تمامی مفاهیم تحقیقات کیفی مورد بحث و بررسی قرار گیرد.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۱۵)

توانا ساختن کارمندان

ترجمه: علی آلی علی



در کسب‌وکارهای خدماتی معمولاً با گذشت زمان و تغییر انتظارات و توقعات مشتریان، اعتراضات نسبت به نحوه عملکرد شرکت شروع می‌شود. این اعتراضات اگرچه طبیعی بوده و جزئی از فرآیند تغییر نسل مشتریان است اما در صورت حل نشدن، مشکلات فراوانی را برای شرکت‌تان به همراه خواهد آورد. در واقع همه ما به خوبی از این نکته مطلع هستیم که در دنیای کاملاً زندگی نمی‌کنیم و اشتباهات بخشی جدا نشدنی از آن است. در عین حال آگاهی از این حقیقت هیچ تأثیری روی واکنش مشتریان نسبت به مشکلات شرکت شما نخواهد داشت. خواسته آنها حل مشکلات شرکت و سرویس دهی مناسب است. این دقیقاً وظیفه شما به‌عنوان مدیر شرکت است.

در کسب‌وکارهای خدماتی، کارمندان در حقیقت به‌عنوان کارگران خدماتی هستند. علاوه بر این در برخی کسب‌وکارها کارمندان خود سرویس و خدماتی هستند که شرکت شما ارائه می‌دهد، مانند کسب‌وکارهای آموزشی، نظافتی، همچنین در کسب‌وکارهایی که در آنها فروشندگان و کارمندان شرکت به طور مستقیم با مشتریان در ارتباطند. در واقع کارمندان نمای کل شرکت هستند. از این رو نحوه برخورد، صحبت و مسئولیت‌پذیری کارمندان به طور قابل ملاحظه‌ای در میزان فروش و استقبال مردم از شرکت تأثیر دارد. بنابراین شما به‌عنوان کسی که در یکی از این کسب‌وکارها فعالیت دارید، از یک سو نیازمند استخدام کارمندان حرفه‌ای هستید و از سوی دیگر نیاز به آموزش صحیح آنان دارید.

ایده

IKEA یک شرکت طراحی و فروش مبلمان سوئدی است. این برند در بیشتر کشورهای اروپا و آمریکا شعبه داشته و ساختمان مرکزی‌اش نیز در شهر گوتنبرگ سوئد قرار دارد. شهرت اصلی این برند به خاطر طراحی مبلمان و کمدهای جادار است. مهم‌ترین سرمایه IKEA به گفته مدیران آن، نه ماشین‌آلات پیشرفته و پول فراوان، بلکه کارمندان ماهر و کارکنان است. در IKEA همه کارمندان «همکار» خطاب می‌شوند، فرقی هم ندارد که شما یک کارمند معمولی باشید یا رئیس شرکت. در واقع از این طریق شرکت نوعی احساس مالکیت و مسئولیت‌پذیری میان کارمندان خود نسبت به برند شرکت ایجاد کرده است که نتیجه آن افزایش کارایی کارمندان شرکت است. با این حال استفاده در IKEA بسیار دشوارتر از استفاده در سایر شرکت‌های مشابه است. در حقیقت IKEA در این زمینه معیارهای خاص خود را دارد که دائماً به روزرسانی می‌شود و به هیچ‌وجه نمی‌تواند تغییرپذیر نیست. نخستین ویژگی که هر شخصی برای استخدام در این شرکت نیاز دارد، فن بیان و شیوه صحبت کردن مناسب است. به عبارت بهتر اگر کارمندان شما قادر به برقراری ارتباط مناسب با مشتریان نباشند، میزان بالایی از درآمد احتمالی شرکت شما از دست خواهد رفت. به همین دلیل برند IKEA تأکید بسیار زیادی بر این مورد دارد.



در همین راستا شرکت پس از استخدام کارمندان، دوره‌های آموزشی فراوانی را برای آنان تدارک می‌بیند. در واقع کارمندان تازه شرکت بیشتر وقت خود را در کارگاه‌های آموزشی شرکت سپری و تقریباً پس از ۳ ماه شروع به فعالیت در شرکت می‌کنند. این شیوه مدیریتی برند IKEA در دنیای امروز از اهمیت فراوانی برخوردار است. در واقع با سرمایه‌گذاری روی کارمندان شما می‌توانید اطمینان حاصل کنید که تا حد زیادی خطایی از جانب کارمندان شرکت رخ نخواهد داد. این امر دقیقاً همان چیزی است که برندهایی مانند IKEA را از سایر برندهای بازار متمایز می‌سازد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- در استخدام کارمندان خود دقت کافی به خرج دهید.
- در زمینه آموزش کارمندان تا جایی که ممکن است سعی کنید حس مالکیت و مسئولیت‌پذیری آنان در قبال برند شرکت را تقویت کنید.
- در مورد اشتباهات کارمندان خود سخاوتمندانه برخورد کنید. البته این بدان معنی نیست که با رخ دادن نخستین اشتباه آنان را اخراج کنید، بلکه در صورت تکرار اشتباهات اخراج گزینه مناسبی است.
- اغلب مشتریان، کارمندان و حتی مردم در مقابل رفتار محبت‌آمیز و عادلانه شما پاسخ مناسب خواهند داد. لازم نیست با کارمندان خود بسیار جدی و سرد برخورد کنید.

کلینیک کسب‌وکار

آموزش کم‌هزینه

پاسخ کارشناس: بهترین شیوه این است که مدیران از تجربه نیروهای باسابقه استفاده کنند و از

برای مطالعه ۴۹۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: کسب و کاری را با ۱۵ فروشنده مدیریت می‌کنم. برخی فروشندگان نیاز به آموزش دارند اما نه بوجه انجام این کار را دارم و نه خودم به‌عنوان مدیر مجموعه فرصت این آموزش را دارم. لطفاً راهکاری را برای آموزش نیروهای فروش کسب‌وکارم پیشنهاد دهید؟

آنها بخواهند که آموزش نیروهای ضعیف‌تر را برعهده بگیرند. نیروهای باسابقه نباید از انتقال اطلاعاتشان به کم‌سابقه‌ها بترسند. چنین نیروهایی با این روند کاری به راحتی می‌توانند محبت مدیرشان را به سمت خود جلب کنند. مدیران نیز در این حالت می‌توانند فروشندگان شایسته خود را شناسایی و بسته‌های تشویقی خوبی را برای آنها در نظر بگیرند. مدیران در این شرایط نیروهای ضعیف‌تر را هم می‌توانند شناسایی و برای جایگزینی آنها فکری

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

راه‌های به حداقل رساندن هزینه‌های اخراج کارمندان

اخراج را کارآمد کنیم



بگویم که با او صحبت کند یا خودم جلسه‌ای ترتیب بدهم و دلایل اخراج را شرح دهم، اما معمولاً مدیران منشی را پیش می‌فرستند و اگر اعتراضی هم وجود داشته باشد، منشی یا مدیران خط پایین‌تر با این مسئله درگیر می‌شوند و مدیران بالا خود را کنار می‌کشند.

مدیریت واکنش‌های احتمالی

این مدیر و مشاور بازاریابی معتقد است واکنش‌های کارمندان پس از اخراج بستگی به نحوه برخورد مدیران با کارمند پیش از اخراج دارد. اگر مدیری طی مدتی که یک کارمند برای سازمان کار می‌کند با او ارتباط قوی نداشته باشد یا او مشکل داشته باشد و درگیر شود قطعاً آن کارمند عکس‌العمل شدید نشان می‌دهد و این طبیعی است. بنابراین واکنش‌ها به روند صحبتی بازمی‌گردد که مدیر اجرا کرده است. اگر مدیر روند درستی پیاده کرده باشد که اصلاً به اینجا ختم نخواهد شد. اگر مدیر روند درستی پیاده نکرده باشد نخستین چیزی را که کارمند تقصیر کارمند یا مدیر ساقی می‌اندازد. این یک واقعیت است و طبیعی است که وقتی شخصی روی کاری حساب می‌کند و از آن کار اخراج می‌شود اعتراض کند. انسان‌ها دوست دارند دیده و شنیده شوند. وقتی که مدیر کارمندش را نمی‌بیند، کارمند با اعتراض و حتی گاهی با دعوا سعی می‌کند دیده شود. این در ذات انسان‌هاست. بچه‌ها وقتی که می‌خواهند به آنها توجه شود گریه می‌کنند. اشکال مدیران ما این است که زیاد اجازه دیده شدن را به کارمندان نمی‌دهند.

زبان بدن

شاید در پایان می‌افزاید: نکته مهمی که در جلسات اخراج باید رعایت شود این است که body language یا زبان بدن نباید افراطی باشد. متأسفانه زبان بدنی که در ایران تدریس می‌شود بومی نیست، مثلاً در کتاب‌ها نوشته می‌شود که هر کس دست به این برای کشورهای غربی است و برای ایران تناسبی ندارد. در ایران ما از بچگی یاد می‌گیریم که سر کلاس دست به سینه بنشینیم و مودب باشیم.

پس این موضوع نباید افراطی باشد، نکته مهم دیگر این است که body language باید واقعی باشد. همچنین آرام بودن و دست‌ان‌باز صحبت کردن نیز اهمیت زیادی دارد، زیرا در این حالت دروغ گفتن صنادر می‌کنند و کارمندان از سازمان می‌روند. امروزه کمتر مدیرانی یافت می‌شوند که با کارمندان صحبت کنند و معمولاً نامه کتبی ارائه می‌شود. این روندی است که به نظر من درست نیست اما عرف بازار است. شاید اگر مدیر بالا دستی آن کارمند

باشند. گاهی مدیران افرادی را در سازمان استخدام می‌کنند تنها به این دلیل که آنها افراد با دو ماه بدون اینکه حقوقی به آنها بپردازند وارد سازمان می‌کنند.

یکی از نکات مهم این است که مدیران باید جلوی این کار گرفته شود و کسی را که استخدام می‌کنیم باید دقیقاً سر کار مناسب این شخص بگذاریم. بنابراین باید علاوه بر تست‌های روان‌شناسی، تست کاری هم انجام شود. به‌عنوان مثال یک شرکت بزرگ برای استخدام یک گروه، آگهی‌های استخدام بسیار زیادی در روزنامه‌ها

پروژه‌ای باشد اعتبار سازمان افزایش پیدا می‌کند در صورتی که این طور نیست. یک سیستم زنجیره‌ای در برخی از شرکت‌ها قراردادهای یک ماهه و دو ماهه می‌بندند و پس از یک ماه تستویه حساب کامل می‌کنند و ولی مجدداً قرارداد می‌بندند، ولی آنکه بیش از همه باعث اخراج کارکنان می‌شود مشکلات مالی است.

اینکه مدیران سازمان‌ها چگونه است بستیگی به تعریفی دارد که ما از سازمان داریم. خصوصی و دولتی معمولاً وقتی به مشکلات مالی بر می‌خورند راحت‌ترین کار ممکن را انجام می‌دهند. اگر مدیر همزمان با این فرم را بر کردند و ایمیل فرستادند. تک تک این ایمیل‌ها باز و بررسی شد. حدود ۸۰۰ نفر از آنها برای مصاحبه فراخوانده شدند. در مراحل بعدی این تعداد غریبال شدند و به ۴۰۰ و ۲۰۰ و در نهایت به ۱۰۰ نفر رسیدند. این درحالی بود که این سازمان به حدود ۴۰ نفر نیروی انسانی نیاز داشت. این ۱۰۰ نفر باقیمانده به طور رایگان آموزش صحیح دیدند و حتی شما نیاز به استخدام هم نداشتید می‌توانید این فرد را جذب کنید و او را از دست ندهید.

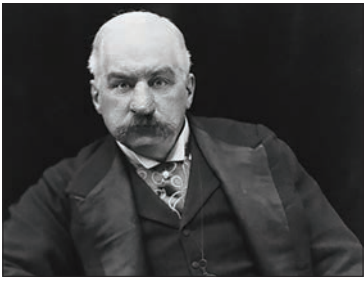
نحوه اخراج کارکنان

متأسفانه امروزه مدیران بدون هیچ نامه‌ای یا کارمندان، نامه اخراجی را صادر می‌کنند و کارمندان از سازمان می‌روند. امروزه کمتر مدیرانی یافت می‌شوند که با کارمندان صحبت کنند و معمولاً نامه کتبی ارائه می‌شود. این روندی است که به نظر من درست نیست اما عرف بازار است. شاید اگر مدیر بالا دستی آن کارمند

مدیریت ماندگار

جی‌پی مورگان و سرمایه‌گذاری با ایده‌های موفق

مونا اشرف‌زاده
mona.ashrafzade@gmail.com



جی‌پی مورگان (J.P.Morgan) بانکدار و سرمایه‌گذار آمریکایی بود که در زمان خودش بر بسیاری از شرکت‌های مالی و صنعتی کنترل داشت. در سال ۱۸۹۲، مورگان ترتیبی داد تا دو شرکت ادیسون جنرال الکتریک و تام هوستون الکتریک با یکدیگر ادغام شوند و در نهایت جنرال الکتریک به وجود بیاید. وی بنیانگذار شرکت پیو. اس. استیل و بانک جی‌پی مورگان چیس نیز است. مورگان در سال ۱۸۵۱ آزمون ورودی دبیرستان انگلیسی بوستون را با موفقیت پشت‌سر گذاشت، مدرسه‌ای که به‌خصوص در ریاضیات تخصص داشت و نوجوانان را برای مشاغل مختلف در زمینه تجارت آماده می‌کرد. اما در تابستان سال ۱۸۵۲، مورگان دچار یک بیماری شد و تقریباً یک سال از تحصیل دور ماند و پس از آن دوباره به دبیرستان بوستون بازگشت تا تحصیلاتش را ادامه دهد. پس از فارغ‌التحصیلی پدرش او را به مدرسه بلریو فرستاد تا زبان فرانسه‌اش را نیز کامل کند. سپس او را به دانشگاه گوتینگن فرستاد تا زبان آلمانی‌اش را ارتقا دهد. او در شش ماه به سطح قابل قبولی از زبان آلمانی رسید و مدرکی در تاریخ نیز کسب کرد. مورگان در سال ۱۸۵۷ در لندن و در بخش بانکداری تجاری شرکت پدرش کارش را آغاز کرد و به این ترتیب وارد بانکداری شد.

اعتباری قدرتمند بسازید

یک بار پیش از اینکه مورگان به یک قدرت اقتصادی در آمریکا تبدیل شود، از او سوال شد که آیا اعتبار تجاری بیشتر به پای پول است یا اموال؟ او چنین پاسخ داد: «قبل از پول یا هر چیز دیگری، نخستین مسئله شخصیت است. پول نمی‌تواند اعتبار بخرد.» مورگان فردی باکفایت، قابل اعتماد و جدی در کار مستحکم پایه برای قراردادهای خاص خود قرارداد می‌رفت. این شهرتی بود که او سال‌ها برای ساختنش وقت صرف کرده بود. مورگان فهمیده بود آنچه باعث شکست یا موفقیت کسب‌وکارش خواهد شد، شهرتش است. بنابراین او در پی ویژگی‌هایی خاص بود و قصد داشت شهرتی قدرتمند در بین کسانی که کسب‌وکارشان همین است، بسازد. برای مورگان اعتبار مستحکم پایه برای قراردادهای روابط در دنیای تجارت بود؛ «پول با کسب‌وکار برابر است و هر دو اینها با قدرت برابر هستند، در حالی که منشا همه اینها اعتبار و اطمینان است.» این اعتباری بود که مورگان طی سال‌ها برای خودش ساخت و توانست اطمینان تمام گروه‌ها از تاجران، سرمایه‌گذاران و مردم عمومی را جلب کند. اعتبار مورگان یکی از کلیدی‌های ارزشمند موفقیت او بود.

برای دستیابی به ایده‌های بزرگ قدم‌های کوچک بردارید

«تا جایی که می‌توانید مقابل‌تان را ببینید و پیش بروید، زمانی که به مقصد رسیدید، قاهر خواهید بود جلوتر را هم ببینید.» اگر یک رویاپرداز در دنیای مالی آمریکا وجود داشت، او مورگان بود. از افتتاح نخستین شرکت میلیارد دلاری کشور تا سایر فعالیت‌های مهمی که او انجام داد، موجب شد اعتباری برای خودش در ول‌استریت به‌عنوان یک متفکر بزرگ به دست بیاورد. شاید در ظاهر به نظر برسد که مورگان هرگز کاری را در مقیاس کوچک انجام نداد، اما ظواهر همیشه قابل قبول نیست. در واقع، فقط با قدم‌های کوچک و تدریجی به سمت ایده‌های بزرگ‌تر بود که او توانست راهش را به سمت قله پیدا کند. او هرگز از رویاهای بزرگ دست برنداشت، اما در عین حال می‌دانست برای رسیدن به رویاهایش، باید قدم‌های کاربردی و کوتاه بردارد. بخشی از اهمیت فکر بزرگ و برداشتن قدم‌های کوتاه در واقع این بود که برنامه کسب‌وکارتان نهفته است. در واقع لازم است چشم‌اندازی وسیع نسبت به کارتان داشته باشید و این برای کشورهای غربی است و برای ایران تناسبی ندارد. در ایران ما از بچگی یاد می‌گیریم که سر کلاس دست به سینه بنشینیم و مودب باشیم. پس این موضوع نباید افراطی باشد، نکته مهم دیگر این است که body language باید واقعی باشد. همچنین آرام بودن و دست‌ان‌باز صحبت کردن نیز اهمیت زیادی دارد، زیرا در این حالت دروغ گفتن صنادر می‌کنند و کارمندان از سازمان می‌روند. امروزه کمتر مدیرانی یافت می‌شوند که با کارمندان صحبت کنند و معمولاً نامه کتبی ارائه می‌شود. این روندی است که به نظر من درست نیست اما عرف بازار است. شاید اگر مدیر بالا دستی آن کارمند

دریچه

خطرات را پیش بینی کنید
پول پس انداز کنید

یک سیستم مدیریتی مطابق با اجاسای (HSE) یا همان «ایمنی، بهداشت و محیط زیست» همانطور که از اسمش پیداست باید این سه نکته را رعایت کند؛ ایمنی، بهداشت و محیط زیست. از آنجا که استانداردهای دولتی و بین‌المللی زیادی مثل قوانین OSHA یا CCOHS برای شرکت‌ها وجود دارد، برای شرکت‌ها ضروری است که برای یک سیستم مدیریت اجاسای سرمایه‌گذاری کنند. اگر قانونی نقض شود یا به درستی رعایت نشود، شرکت عواقب کوچک یا بزرگی را متحمل خواهد شد. خطرات حقوقی و ضرر مالی می‌تواند با اجرای درست یک سیستم مدیریت اجاسای درست تا حد امکان کاهش یابد.

اما این کار ساده‌ای نیست؛ چالش‌های زیادی برای کنترل و اجرای یک سیستم مدیریت اجاسای کارآمد در هر نوع تجارتي وجود دارد. شاید برای تان عجیب باشد که بدانید بسیاری از شرکت‌ها هنوز فرآیندهای اجاسای را با کاغذسازی مدیریت می‌کنند. با این روش ثبت و ضبط حوادثی که ممکن است در کار رخ دهد، بسیار سخت خواهد شد. کاغذبازی، همچنین تهیه گزارش و تطبیق با پروتکل‌های سیستم اجاسای را به وقت نیاز سخت خواهد کرد. تداوم در یک سیستم مدیریت اجاسای کارآمد بسیار ضروری است اما وقتی این کار با کاغذ انجام گیرد، پیش بردن درست فرآیند دشوارتر خواهد شد.

از جمله چالش‌های دیگری که مدیریت اجاسای با آن مواجه است می‌توان به ارائه آموزش‌های مربوط به پرسنل، دریافت بودجه کافی از سوی مقامات ارشد، کنترل هزینه‌های اجرا، هزینه‌ها و مشکلات اجرایی که به وقت تهیه گزارش از اتفاقات ممکن است به شرکت تحمیل شود و در نهایت سنجش خطرات برای پیشگیری از بروز حوادث اشاره کرد.

با به خاطر سپردن این چالش‌ها می‌توانید راهکارهایی را که از نگاه گروه تجاری هیتاجی می‌تواند با اجرای یک سیستم مدیریت اجاسای درست منجر به پس‌انداز پول شود، در ذهن بسپارید.

۱- یک سیستم مدیریت اجاسای کارآمد برای کسب درآمد بیشتر یا بهتر است بگوییم حفظ درآمد بیشتر از یک تجارت طراحی شده است. یک سیستم سالم به شرکت‌ها این توانایی را می‌دهد که بتوانند خطرات احتمالی را کنترل کنند. قاعدتاً هر چه حادثه کمتر رخ دهد، پول کمتری هم خرج می‌شود. اجرای سیستم مدیریت اجاسای با سنجش خطرات احتمالی و رعایت سایر فرآیندهای



ایمنیتی آسان‌تر و متداوم‌تر خواهد بود. یک سیستم قدرتمند باید جایی برای بایگانی کردن مدارک داشته باشد و مدارک مهم را طوری طبقه‌بندی کند که به راحتی در دسترس مدیران مسئول قرار بگیرد؛ بلکه این ذخیره و طبقه‌بندی می‌تواند دیجیتال هم باشد. امروز از طریق گوشی‌های هوشمند هم می‌توانیم به مدارک موردنیازمان در محل کار دسترسی پیدا کنیم. دانلود کردن فایل‌ها روی کامپیوتر و پرینت گرفتن از مدارک هم زمان‌بر است هم از بودجه شرکت می‌کاهد.

۲- اجرای تدابیر اصلاحی و پیشگیرانه تحت استاندارد یک سیستم مدیریت اجاسای کارآمد می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند که پول پس‌انداز کنند. تدابیر اینچنینی که در نتیجه سنجش و بررسی خطرات، حساسرسی و حتی تمرین‌های اضطراری به دست آمده، باید براساس سیستم مدیریت اجاسای انجام و طبقه‌بندی شود. به‌عنوان مثال تدابیر اصلاحی می‌تواند به کارمندان جدید یاد دهد که چطور به تعهدات سیستم اجاسای عمل کنند. ثبت و ضبط مدارک و آموزش درست تنها از طریق این سیستم عملی می‌شود. می‌توان خطرات را از قبیل پیش‌بینی کرد و تصمیمات آگاهانه و نه عجولانه گرفت.

۳- حساسرسی می‌تواند هزینه زیادی را روی دوش تجارت‌هایی که آماده نیستند، بیندازد. استفاده از یک سیستم مدیریتی شرکت‌ها را برای حساسرسی آماده‌تری می‌کند، چرا که تمام اطلاعات لازم پیش از این ذخیره شده، مدارک طبقه‌بندی شده و به راحتی در دسترس است؛ بنابراین به راحتی می‌توان گزارش تهیه کرد. منظور از حساسرسی در اینجا، فرآیند جمع‌آوری و ارزیابی بی‌طرفانه شواهد درباره ادعاهای مربوط به فعالیت‌ها و وقایع اقتصادی برای تعیین میزان انطباق این ادعاها با معیارهای از پیش تعیین شده و گزارش نتایج به اشخاص ذی‌نفع است. به‌طور معمول هزینه‌های حساسرسی و تهیه گزارش از استخدام ناظر بیشتر است. دیگر نیازی نیست که شرکت‌ها برای انجام کاغذبازی‌ها و سایر کارهایی که باید برای تهیه گزارش انجام شود، یک نیروی انسانی به کار گیرند. اگر تدابیر اصلاحی و پیشگیرانه به درستی و با تداوم اجرا شود دیگر نیازی به استخدام نیروی انسانی در یک موقعیت بحرانی پیش از تهیه گزارش نیست. با یک سیستم مدیریت اجاسای کارآمد، مدیران اجاسای استرس کمتری خواهند داشت و پرسنل روی کارهایی که باید در طول روز انجام دهند، متمرکز خواهند شد؛ دیگر نگران مشکلاتی که می‌تواند اشتباه، حادثه و نقص‌های اجرایی به وجود بیاورد، نخواهند بود.

منبع: هیتاجی سولوشنز

HSE، راه حل بومی معضلات جهانی

سلامت و ایمنی در محیط کار و حفاظت کسب‌وکارها از محیط زیست شاید تنها پدیده‌ای است که نوع جهانی‌اش نه تنها راهگشا نیست که گره‌ها را نیز کورتر می‌کند

ترجمه: سارا گلچین

منبع: gdsinternational

برای هر کسی یکسری فاکتورها وجود دارد که باعث می‌شود از دیگران متمایز باشد. سن، جنسیت، تربیت، فرهنگ خانوادگی، شخصیت و سایر فاکتورهای اینچنینی باعث ایجاد تفاوت میان هر شخص با دیگری می‌شود. به همین خاطر است که هر کسب‌وکار است و هر بخش به شکلی با فشار روبه‌رو است و خطراتی در آن کسب‌وکار، صاحبش و کارکنانش را تهدید می‌کند.

در این شرایط است که پای HSE (سلامت، ایمنی و محیط زیست) به میان می‌آید. HSE در واقع نوعی سیستم مدیریت با رویکرد پیشگیرانه است که فرصت‌هایی را برای بهبود سیستم در اختیار مدیران قرار داده و به مدیریت مؤثر ریسک و خطر در محیط کار نیز کمک می‌کند. به عبارت دیگر HSE مجموعه قوانین، مقررات، راهنمایی‌ها و فرآیندهایی است که به در امان ماندن کارمندان، عموم جامعه و محیط زیست از خطرات و ضررها کمک می‌کند.

در محیط کار عموماً مسئولیت طراحی و اجرای روندهای درست به یک دپارتمان خاص واگذار می‌شود که به آن HSE می‌گویند. انتظارات از کسانی که در صنعت سلامت و ایمنی کار می‌کنند با هم تفاوت

دارد. مدیران عالی‌رتبه اجرایی باید همواره پاسخگوی ایمنی و سلامت زیردستان خود باشند. بسیاری از مدیران بخش HSE یک پرسش مهم را مطرح می‌کنند: چطور می‌توان مقرراتی را که همه با آن موافقت داشته باشند، اجرایی کرد؟ آیا اصلاً چنین رویکردی درست است؟ پاسخ به این پرسش این است که این کار امکان‌پذیر نیست و این رویکرد راه به جایی نمی‌برد. کسب‌وکارها باید فراتر از استانداردها و سیاست‌های کلی پذیرفته‌شده در همه کشورها حرکت کنند، چون نمی‌توان برنامه‌های HSE را از یک جا برداشت و مو به مو آن را در جای دیگری اجرایی کرد و از آن نتیجه مطلوب گرفت.

برای نمونه کشورهای درحال توسعه را پیشرفت‌های زیادی هستند، چون در این کشورها واکنش‌ها نسبت به موقعیت‌های گوناگون تفاوت دارد و این فرق اساسی این کشورها با هم‌تایان توسعه‌یافته‌شان است. طبیعتاً محدودیت‌های انسانی به ما گوشزد می‌کند که خطر در کمین‌مان است. پس صنعت ایمنی و سلامت ضرورتی انکارناپذیر است. این چالش برای فعالان بخش HSE در کشورهای درحال توسعه تحت تأثیر یک نگرش خطرناک قرار گرفته است. از نظر کشورهای درحال توسعه همین

که زندگی برای امروز باشد کافی است و فردا دیگر مهم نیست. اصل رویکرد آنها این است که «برای امروز زندگی کن و نه فردا». در نتیجه همین رویکرد نه‌چندان آینده‌نگرانه است که تنها در کشوری چون هند هر سال بیش از ۴۰ هزار نفر بر اثر حوادث ناشی از کار و بی‌دقتی هنگام انجام کار جان خود را از دست می‌دهند. کارمندان کشورهای درحال توسعه بسیار کمتر از هم‌تایان اروپایی خود با زمینه‌های مرتبط با HSE و حق و حقوق خود در این زمینه آشنایی دارند و در نتیجه کمتر درگیر استفاده از مزایای آن می‌شوند. همین ناآشنایی و عدم استفاده از این صنعت باعث شده گزارش‌های دقیقی در این باره وجود نداشته باشد.

مدیران اجرایی در کشورهای گوناگون اگرچه نمی‌توانند از یک راهنمای واحد در مسیر HSE استفاده کنند اما درخواست‌های مشابه می‌توانند داشته باشند. خواسته اکثریت مدیران در سراسر جهان داشتن غرور حرفه‌ای، حفظ شغل و تنظیم پرداختی‌های بیشتر براساس تغییر رفتار حرفه‌ای است. اینها ضروریاتی است که باید در برنامه‌ریزی برای طرح‌های آینده HSE در کشورهای درحال توسعه مدنظر قرار داده شود.

کارشناسان معتقدند HSE باید به چشم زیرساخت اصلی ایجاد کسب‌وکار اخلاقی دیده شود. تمایلی جهانی وجود دارد که HSE را به بخشی از پایداری زیست‌محیطی و مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها تبدیل کند. تحقیقات شرکت مشاوره و تحقیق Verdantix نشان داد چگونه این تمایل و روند، بخش‌های گوناگون یک شرکت و برخی فاکتورهای سازمانی را تحت‌تأثیر قرار داده است.

مهم‌ترین عنصر ایجاد یک بخش HSE قوی، به اذعان تمام کارشناسان، مدیریت است. مثل هر بخشی از یک سازمان، بخش HSE نیز نیاز به مدیر دارد که در هیات‌مدیره صدایش شنیده شود. تردیدی وجود ندارد که مدیر بخش HSE اثر مستقیم بر تصمیمات حیاتی که در یک سازمان گرفته می‌شود، دارد.

وقتی مدیر بخش HSE فرد مشخصی باشد و بخش HSE هم متمایز از سایر بخش‌ها شود، بیشتر می‌شود بی‌برد که الگوی HSE برای هر کشور متفاوت است. هر کشوری براساس شرایط اقلیمی، قوانین کار و نوع کاری که از کارمند می‌خواهد موظف است فاکتورهای موردنیاز برای حفاظت از کارمندان و البته محیط زیست را تنظیم کند. تعیین قوانین ثابت جهانی برای

مقابله با حوادث ناشی از کار و در امان ماندن محیط زیست از آسیب‌های کاری پیش از این نتیجه مطلوبی نداشته است. به همین دلیل حالا کارشناسان کشورهای گوناگون به راهکار تدوین قوانین HSE برای هر کشور به‌صورت مجزا رسیده‌اند. هر کشور باید اولویت خود را در اینکه نهاد HSE آن باید در چه سطحی باشد مشخص کند. هر کشوری باید معلوم کند در چه بخش، صنعت، نهاد یا سازمانی نیاز بیشتری به HSE دارد. در مرحله بعد تعیین نقطه شروع خطر الزامی است؛ یعنی هر کشور باید مشخص کند کدام گروه از کارگران یا کارمندان در خطر بیشتری هستند و میزان آسیب یا بیماری که ممکن است به خاطر کار سراغ نیروی کارشان نباید تا چه حد است.

بنابراین دیگر وقت آن رسیده که کشورهای جهان، به‌ویژه درحال توسعه‌ها به فکر تدوین قوانین و شاخص‌هایی مستقل برای HSE بيفتند. حوادث محیط کار هرگز به‌طور کامل در هیچ کجای جهان از بین نخواهد رفت اما می‌توان با نگاهی هوشمندانه به سلامت، ایمنی و محیط زیست هم حال نیروی کار را بهتر کرد و هم هزینه‌های اقتصادی ناشی از حوادث را کاهش داد.

گزارش ۲

وضعیت ایمنی کار در اروپا

گلنوش محب‌علی

منبع: ec.europa

حوادث ناشی از کار به حوادثی گفته می‌شود که طی انجام یک فعالیت حرفه‌ای رخ می‌دهد و منجر به آسیب‌های جسمی یا روانی افراد می‌شود. حادثه کاری غیرکشنده یا حادثه جدی، حادثه‌ای است که در بهترین حالت باعث غیبت حداقل چهار روز کاری کارگر می‌شود و اغلب اوقات آسیب قابل توجهی به کارگر و خانواده او وارد می‌کند. گاهی کارگر مجبور است با معلولیت دائم به زندگی خود ادامه دهد یا شغل‌اش را تغییر دهد یا برای همیشه از کار کردن باز بماند. حادثه ناشی از کار کشنده، همانطور که از نام آن پیداست منجر به فوت کارگر می‌شود. براساس اطلاعات به‌دست آمده از مرکز آمار اروپا، در سال ۲۰۱۲، کمتر از ۲.۵ میلیون حادثه ناشی از کار جدی که منجر به غیبت چند روزه کارگر شده در کشورهای اتحادیه اروپا ثبت شده است و حوادث ناشی از کار منجر به مرگ، به ۳۵۱۵ نفر شده بود. این آمار به نسبت سال ۲۰۰۹، کاهش قابل توجهی داشته است. سال ۲۰۱۲، ۳۱۳ هزار حادثه جدی و حدود ۳۰۰ حادثه کشنده کمتر از سال ۲۰۰۹ ثبت شده است. تعداد حوادث کاری کشنده، به نسبت حوادث جدی کمتر است، از هر ۷۱۰ حادثه کاری که در کشورهای اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۲ رخ داده است، یک حادثه به مرگ منجر شده‌است.

مردان، بیشتر از زنان قربانی حوادث ناشی از کار، چه از نوع جدی و چه کشنده، می‌شوند. در کشورهای اتحادیه اروپا، از هر پنج حادثه جدی چهار قربانی (۷۸.۵ درصد) و از هر ۲۰ حادثه کاری کشنده، ۱۹ نفر (۹۵.۶ درصد) مرد بودند. دلیل آن هم واضح است، چون تعداد



لوکزامبورگ و لتونی در شمار دارندگان بیشترین حادثه‌های کشنده شناخته شده‌اند. در مقابل، کشورهای هلند، یونان، سوئد، انگلستان، آلمان و فنلاند پایین‌ترین نرخ را در بروز حوادث کاری منجر به مرگ دارند (از هر ۱۰۰ هزار شاغل تنها ۲.۰۰ حادثه کاری کشنده گزارش شده است). باتوجه به تعداد حوادث جدی ناشی از کار به ثبت رسیده در شرکت‌های بیمه در اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۲ به ازای هر ۱۰۰ هزار شاغل، کشورهای جنوب و غرب اروپا، پرتغال (۳۷۰۰ حادثه)، فرانسه (۳۰۰۰ حادثه) و اسپانیا (۲۹۰۰ حادثه) بیشترین تعداد حادثه را داشته‌اند. همچنین براساس گزارش یوروستت، کاهش تعداد حوادث ناشی از کار طی یک

فعالیت اقتصادی در سال ۲۰۰۹، احتمالاً یا حداقل تا حدی می‌تواند در نتیجه رکود یا کاهش فعالیت‌های اقتصادی به‌وجودآمده از بحران اقتصادی و مالی باشد. به همین ترتیب افزایش حوادث مشاهده شده در سال ۲۰۱۰، می‌تواند به آغاز دوره بهبود اقتصادی نسبت داده شود. از میان حوادث ناشی از کار در اتحادیه اروپا و در سال ۲۰۱۲، بخش‌های ساخت‌وساز، تولید، حمل‌ونقل، انبارداری، کشاورزی، جنگل‌داری و ماهیگیری، دوسوم حوادث کشنده (۶۶.۶ درصد) و کمتر از نیمی از حوادث جدی (۴۷.۸ درصد) را به خود اختصاص داده‌اند. ۲۲.۲ درصد از حوادث کشنده مربوط به بخش ساخت‌وساز و ۱۶.۶ درصد مربوط به بخش تولید است. به استثنای

بخش حمل‌ونقل و انبارداری، بخش‌های دیگر تعداد نسبتاً کمتری از حوادث کاری کشنده را دارند. درحالی که حوادث جدی ناشی از کار عمدتاً در بخش‌های تجاری، سلامت و خدمات اجتماعی، فعالیت‌های اداری رخ می‌دهند. در گزارش یوروستت، یکی دیگر از روش‌های تحلیل داده‌های مربوط به حوادث، تحلیل داده‌ها از نظر نوع آسیب‌هاست. زخم‌ها و جراحت‌های سطحی ۲۹.۷ درصد و دررفتگی و رگ به رگ شدن ۲۵.۵ درصد از حوادث جدی را به خود اختصاص می‌دهند و ۱۱ درصد مربوط به شکستگی استخوان‌هاست.

استانداردهای امنیت در محیط کار یک محیط کار امن و مطمئن از عوامل مهم کیفیت زندگی فرد و امنیت اجتماعی است. دولت‌های عضو اتحادیه اروپا، منافع اقتصادی و اجتماعی را در بهبود سلامت و ایمنی در کار شناخته‌اند. کاهش آمار حوادث ناشی از کار، در گرو اقدامات و راهبردهای پیشگیرانه دولت‌ها در رابطه با حوادث کار است. در پیمانی دولت‌های اتحادیه اروپا در زمینه افزایش ایمنی در کار و سلامت افراد، قوانینی را وضع کردند. این قوانین تحت پوشش همه بخش‌های خصوصی و دولتی است. در برنامه جامع کمیسرین اروپایی در بازه زمانی سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۰، با توجه به اینکه جمعیت اروپا رو به پیری می‌رود، سه چالش اساسی مطرح شده است. نخست، بهبود اجرای قوانین مربوط به بخش بهداشت و ایمنی در محیط کار، دوم بهبود پیشگیری از بیماری‌های ناشی از کار و کاهش خطرات جدید در محیط کار. این قوانین کارفرمایان را موظف می‌کند با انجام دستورالعمل‌ها سلامت و ایمنی کارکنان خود را افزایش دهند و از وقوع خطرات بالقوه جلوگیری کنند.

دنیای فناوری

وقتی فناوری، یکی از کارمندان مهم شما می شود

رویا پاک سرشت
www.gadgets-club.com

اگر به تازگی کسب‌وکار جدیدی راه انداخته‌اید، حتماً بارها از دوستان و همکاران شنیده‌اید که می‌توان به کمک اب‌های پیام‌رسان و دنیای مجازی، فضای کسب‌وکار خود را توسعه داد. برخی کاربران تصور می‌کنند ارتقا دادن تلفن‌های همراه و نصب چند برنامه و اپلیکیشن برای شروع فعالیت‌های شغلی مجازی کافی است اما موضوع به همین جا محدود نمی‌شود. در واقع می‌توان با کمک چند راهکار ساده، فعالیت‌هایی به مراتب موفق‌تر داشت.

یک وبسایت درست کنید

قبل از اینکه اپلیکیشن‌ها و کمپین‌های مرتبط با شغل خود بسازید، بهتر است به فکر ساخت یک وبسایت حرفه‌ای و مشتری‌پسند باشید. داشتن یک وبسایت به روز، با طراحی زیبا، به جلب اعتماد کاربران و مشتری‌های شما کمک شایانی خواهد کرد. همچنین می‌توان از طریق سامانه ایمیلی وبسایت، بخش ارتباط با مشتریان را راه‌اندازی کرد. اگر هیچ تجربه‌ای در خصوص وبسایت‌ها ندارید یا به دنبال ایده‌هایی برای طراحی وبسایت خود می‌گردید می‌توانید با مراجعه به وبسایت Awwards ایده‌هایی جالب بگیرید.

برای دستیابی به تکنولوژی، حرفه‌ای عمل کنید قرار نیست همه صاحبان مشاغل و کارفرمایان در خصوص فضای مجازی و شیوه‌های بازاریابی آنلاین اطلاعات حرفه‌ای داشته باشند. بنابراین اگر نمی‌توانید تبلیغات مجازی را مدیریت کنید یا هیچ تجربه و تخصصی در این زمینه ندارید، بهتر است پیش از شکست خوردن، به یک متخصص تکیه کنید. صرف اندکی هزینه برای استخدام یک کارشناس بازاریابی مجازی سود مالی بلندمدتی را تقدیم شما خواهد کرد.

کمپین‌های معرفی کالا و خدمات راه بیندازید
بسیاری از کاربران دنیای مجازی روزانه تعداد زیادی فیلم کوتاه مشاهده می‌کنند. یکی از روش‌های مؤثر پیشرفت شغلی در فضای مجازی، ساخت و پخش فیلم‌های کوتاهی است که به معرفی کالا و خدمات شما می‌پردازند. انتشار این فیلم‌ها در سایت‌های مختلف و شبکه‌های اجتماعی مرحله بعدی است. دنباله‌دار کردن این ویدئوها باعث می‌شود کاربران به دیدن ویدئوها عادت کرده و تمایل داشته باشند به طور مرتب از اخبار و محصولات جدید شما مطلع شوند. قانون مهم در خصوص تولید فیلم‌های ویدئویی مجازی، پرهیز از طولانی‌مدت بودن و عدم خروج از موضوع کالاهای شماست.



تأثیر گذارهای مجازی را شناسایی کنید

برخی وبلاگ‌ها، وبسایت‌ها و حتی صفحات اجتماعی وابسته به چهره‌های هنری، ورزشی و... بسیار پربازدید هستند و اغلب مخاطبان نسبت به این صفحات مجازی نگرش مثبتی دارند. یکی از روش‌های بسیار کارآمد، برای حضور موفق مجازی، ایجاد وابستگی با این صفحات محبوب و تأثیرگذار با روش‌های گوناگون است.

به روزرسانی را فراموش نکنید

بسیاری از فعالان عرضه کسب‌وکار تصور می‌کنند صرف حضور در فضای مجازی و داشتن صفحات مجازی یا کانال‌های تلگرامی برای موفقیت در فضای مجازی کافی است اما به روز بودن، انتشار خبر و تصاویر به طور مرتب و ارتباط با کاربران از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. به روز نبودن و عدم فعالیت صفحات و کانال‌های مجازی، نوعی ضد تبلیغ برای برندها محسوب می‌شود.

در کانال‌ها و صفحات مجازی فعال باشید

تا به حال شده پیام‌هایی با محتوای مشابه از سوی چند نفر در فواصل زمانی کوتاه برای شما ارسال شود؟ این اتفاق نشان می‌دهد، فضای مجازی و اب‌های پیام‌رسان چه فرصت خوبی برای دیده شدن رایگان در اختیاران قرار داده است. انتشار افتخارات و جوایز مهمی که کیفیت فعالیت‌های شغلی شما را نشان می‌دهد، می‌تواند در کوتاه‌ترین زمان و با سرعتی بالا در فضای مجازی دست به دست شده و هزاران کاربر را با محصولات و خدمات شما آشنا کند.

اگر با وجود تمام توصیه‌های ذکر شده باز هم با چالش تصمیم‌گیری‌های کاری روبه‌رو هستید بد نیست سری به Google analytics بزنید. گوگل آنالیز یک مسیر نسبتاً طولانی پیش روی شما می‌گذارد که براساس تحلیل‌های آماری طراحی شده است. مسیری که در طول مسیر فعالیت شغلی، ایده‌های ایده‌آل و مناسبی در اختیار شما می‌گذارد و کمک می‌کند با طرز تفکر و روش‌های جلب نظر کاربران مجازی با سهولت بیشتری آشنا شوید.

طرح تعویض اپراتور با چراغ‌های خاموش آغاز شد

اجرای ترابردپذیری با دست‌های لرزان

محمد ممتاز پور
m.montazpour@forsatnet.ir

امکان نقل‌وانتقال بین اپراتورهای تلفن‌همراه با حفظ شماره و پیش‌شماره (MNP) که در دهه ۹۰ میلادی در جهان کلید خورد، حالا بعد از گذشت حدود ۲۰ سال در ایران هم به اجرا درآمد.

این قابلیت که در کشور ما به «ترابردپذیری» شهرت یافته، از روز یکشنبه گذشته به‌طور آزمایشی و کاملاً محدود برای هر سه اپراتور تلفن‌همراه کشور فعال شده است و در حال حاضر هر اپراتور تنها می‌تواند روزانه پذیرای ۵۰۰ مشترک از اپراتورهای دیگر باشد. طبق گفته‌های معاون وزیر ارتباطات، تنها تفاوت اجرای طرح آزمایشی با طرح تجاری این طرح، محدودیت تعداد شماره‌های قابل ترابرد شدن و عدم امکان ترابرد شماره برای مشترکان حقوقی است.

بنا بود اجرای ترابردپذیری ۲۷ اردیبهشت ماه سال جاری افتتاح شود که بنا به دلایلی این مراسم تا به امروز برگزار نشد و حالا بدون سروصدا به اجرا گذاشته شده است.

این درحالی است که پیش از این مدیران یکی از اپراتورها اجرای طرح ترابردپذیری را دارای مشکلات فنی دانسته بودند و مسئولان شرکت مخابرات نیز از رگولاتوری

مخبراتی را برای اجرای این طرح یک سال تنفس درخواست کرده بودند. اما محمود واعظی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات کشورمان مشکلات فنی در اجرای ترابردپذیری

را بی‌اساس دانسته و معتقد است تمامی مایحتاج و زیرساخت‌های اجرای این طرح آماده است. بیش از یک ماه گذشته وزیر ارتباطات تعویض در افتتاح اجرای این طرح را مشکلات کاری و نبود وقت کافی برای حضور در مراسم عنوان کرده و گفته بود که این طرح به‌طور آزمایشی در حال اجرا است و با توجه به تست‌های انجام شده از اپراتورها مشخص شد که امکان اجرای این طرح وجود دارد.

به هر حال مشترکان در حال حاضر می‌توانند با مراجعه حضوری به نمایندگی یا وبسایت اپراتورها، متقاضی استفاده از خدمات اپراتورهای ثانویه شوند، اما سوالی که وجود دارد این است که شبکه



مخابراتی کشور جوابگوی نقل‌وانتقالات بین اپراتورها خواهد بود؟ فرسید خان‌زاده کارشناس شبکه‌های GSM در پاسخ به این سوال به «فرصت‌امروز» گفت: به نظر می‌رسد در ابتدای اجرای این طرح شاهد متقاضیان زیادی باشیم که اگر این میزان کنترل نشود می‌تواند در اجرای طرح خلل وارد کند.

به گفته وی، در حال حاضر بیش از ۷۰ میلیون مشترک در کشور وجود دارد و اگر حتی یک دهم این میزان خواستار تعویض اپراتور خود باشند، فشار زیادی به اپراتورها وارد خواهد کرد.

این کارشناس درباره هزینه استفاده از این خدمات اظهار کرد: هنوز رقم دقیقی برای

استفاده از ترابردپذیری رسماً اعلام نشده، اما به نظر می‌رسد مشترکان می‌توانند با هزینه‌ای در حدود ۵ هزار تومان اپراتور خود را تغییر دهند. خان‌زاده در پاسخ به این سوال که آیا شارژ مشترکان اعتباری و بسته‌های فعال آنها در صورت استفاده از این خدمات حفظ خواهد شد یا خیر؟ گفت: تمامی خدماتی که قبلاً از اپراتور پایه ارائه می‌شد برای استفاده کنندگان از ترابردپذیری از بین خواهد رفت و مشترکان دائمی نیز باید قبلاً از ورود به اپراتور جدید، حساب خود را با اپراتور پایه تسویه کنند.

وی با اشاره به اینکه همه اپراتورها شانس افزایش مشترک را دارند، افزود: به‌طور یقین با اجرای نهایی

استفاده از ترابردپذیری، اپراتورهای با ظرفیت کم و سهم بازار کم، با چالش‌های جدی مواجه خواهند شد. این موضوع می‌تواند به کاهش سرمایه‌گذاری در این بخش منجر شود.

خبر

ایکس باکس جدید آماده ورود به بازار



سیستم Xbox Play Anywhere ماه سپتامبر عرضه می‌شود. به گزارش گویا آی‌تی، کاربران می‌توانند از ۱۳ سپتامبر در xbox و ویندوز ۱۰ بازی‌های منتخب را بازی کنند.

ماه قبل مجری‌های مایکروسافت سن E3 را در دست گرفتند و Xbox Play Anywhere را معرفی کردند. سرانجام شما می‌توانید برخی بازی‌های ایکس باکس را در PC تان بازی کنید. و با تشکر از گزارش جدیدی که از Polygon دریافت کردیم ما می‌دانیم که کی باید انتظار عرضه این سیستم گیمینگ بین پلتفرم را داشته باشیم. طبق گزارش XPA نیازمند آپدیت سالانه پیش رو برای ویندوز ۱۰ است و همچنین به آپدیت نرم‌افزاری Xbox One که در همین تابستان قرار است عرضه شود نیاز خواهد داشت.

اکنون لیست بازی‌های پشتیبانی شده چندان بلند و بالا نیست ولی شامل عناوین مشهوری از جمله Gears of War 4, ReCore, Forza Horizon 3 و We Happy Few می‌شود. مایکروسافت هم‌اکنون هم قدم‌های بزرگی در متدسازی پلتفرم‌های گیمینگ برداشته است. اپلیکیشن xbox one برای ویندوز ۱۰ نمونه خوبی برای این مسئله است و از آن موقع تاکنون مایکروسافت بیشتر تلاش کرده تا این دو پلتفرم را بیشتر به هم نزدیک کند.

عرضه گوشی قدرتمند HP تا ۴ماه دیگر

مدت‌هاست که صحبت از گوشی قدرتمند اچ بی بر سر زبان‌هاست. حالا گفته می‌شود این گوشی ماه سپتامبر روانه بازار می‌شود؛ گوشی هوشمندی که می‌تواند جایگزین رایانه‌های شخصی باشد. به گزارش جی‌اس‌ام، در حالی که اچ‌بی مشخصاتی از گوشی ویندوزی و قدرتمند خود با نام Elite x3 را تاکنون آشکار کرده، هنوز هم ناکته‌هایی در مورد این گوشی باقی مانده است. این شرکت در مورد تاریخ عرضه و قیمت دستگاه صحبتی نکرده است، اما به نظر می‌رسد به‌زودی جزئیات باقیمانده را تایید می‌کند؛ جزئیاتی که پیش‌تر در وبسایتی فاش شده بود.

طبق گفته‌های این وبسایت ایتالیایی، الیت ایکس ۳ در ماه سپتامبر عرضه می‌شود، هرچند تاریخ دقیق عرضه آن هنوز مشخص نشده است. این وبسایت خبرهایی در مورد قیمت محصول نیز منتشر کرده است. به نظر می‌رسد گوشی رده‌بالا و ویندوزی اچ‌بی حدود ۶۹۹ یورو؛ یعنی حدود ۷۷۰ دلار قیمت خواهد داشت.

رونمایی از یک کروم‌بوک ۳۰۰ دلاری



ایسوس از یک کروم‌بوک جدید با حافظه ۶۴ گیگابایتی رونمایی کرد که تنها ۳۰۰ دلار قیمت آن است. به گزارش دیجیاتو، تا پیش از این، تنها کروم بوکی که این حجم از حافظه را در اختیار کاربر قرار می‌داد، پیکسل از خود گوگل بود که ۹۹۹ دلار قیمت داشت.

بزرگ‌ترین ایراد کروم‌بوک‌ها، حافظه داخلی اندک آنهاست که معمولاً ۳۲ گیگابایت یا پایین‌تر است. از طرفی برخی می‌گویند که حافظه داخلی بالا چندان هم مورد نیاز نیست، زیرا کاربر قرار است اپلیکیشن‌های تحت وب را اجرا کند. بر همین اساس شرکت‌های تولیدکننده معمولاً سراغ چیپ‌های ۱۶ یا ۳۲ گیگابایتی رفته و به همین شکل موفق شده‌اند قیمت کروم بوک‌ها را پایین نگه دارند.

اما حالا قرار است پشتیبانی اپلیکیشن‌های اندرویدی در سیستم عامل کروم آغاز شود و به همین دلیل، بازی‌های اندروید هم به این ابزارها می‌آیند. به همین دلیل، داشتن حافظه بالاتر یک نیاز به شمار می‌رود.

این در حالی است که ایسوس قابلیت اضافه کردن یک کارت حافظه مایکرو اس دی را نیز فراهم کرده تا کاربر باز هم بتواند حافظه داخلی مورد نظرش را افزایش دهد.

سایر مشخصات ولی تفاوتی با نمونه‌های معمول ندارد. برای مثال، سازنده یک نمایشگر ۱۳.۳ اینچ با رزولوشن Full HD در آن قرار داده، وای-فای با استاندارد ۸۰۲.۱۱ac، بلوتوث 4.2، پورت USB 3.0 و HDMI هم از سایر مشخصات آن هستند.

این لپ‌تاپ همچنین به پردازنده اینتل سلرون N3160 نیز مجهز است که دارای چهار هسته پردازشی بوده و از نسل Braswell است.

نسخه ارزان قیمت HTC 10 در راه است



که قطعاً رقم قابل توجهی است. بنابراین به نظر می‌رسد که اچ تی سی باید به دنبال راهکاری جدید برای افزایش میزان فروش گوشی‌های خود باشد و به عقیده بسیاری از کارشناسان، این راهکار چیزی نیست جز عرضه نسخه کوچک‌تر یا همان ارزان‌تر از HTC 10. همین رابطه، اوان بلاس مالک اکانت تویتری evleaks در تازه‌ترین افشاکاری خود اعلام کرد که اچ تی سی در حال ساخت چنین اسمارت فونی است و قرار است آن را در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۶ و به احتمال فراوان در ماه سپتامبر رونمایی و روانه بازار کند.

هنوز اطلاعاتی در خصوص مشخصات این گوشی که گفته می‌شود HTC Desire 10 نام خواهد داشت منتشر نشده، اما در مطالب منتشر شده توسط بلاس، به دوربین مشابه این گوشی با گوشی اچ تی سی ۱۰ یعنی برخوردار از فلش LED دوگانه و فوکوس خودکار لیزری اشاره شده. پیش‌بینی می‌شود که دیزاین ۱۰ همانند برادر بزرگ‌تر از مشخصات قابل قبولی برخوردار باشد و در طراحی بدنه آن به جای فلز، از پلاستیک استفاده شود.

اگر به یاد داشته باشید کمپانی اچ تی سی چند ماه پیش از جدیدترین پرچمدار خود موسوم به HTC 10 رونمایی کرد و بالاخره آرزوی طرفداران برند خود را برای در دست گرفتن اسمارت فونی قدرتمند به واقعیت تبدیل کرد، چرا که این گوشی از مشخصات سطح بالایی برخوردار بود که حتی برای مثال دوربین این گوشی توانست بهتر از دوربین گوشی جی ۵ ال‌جی عمل کند.

اچ‌تی‌سی نیز نسبت به آینده این گوشی بسیار امیدوار بود و در تلاش بود با اچ تی سی ۱۰، به روند نزولی فروش اسمارت فون‌های خود در یکی دو سال اخیر پایان دهد. اما همه چیز طبق میل این کمپانی پیش نرفت و براساس جدیدترین گزارش‌ها، هم‌اکنون اچ تی سی در تلاش برای فروش تنها یک میلیون دستگاه از این گوشی تا پایان سال جاری میلادی است. بدیهی است که این میزان فروش برای اسمارت فونی در کلاس یک پرچمدار نمی‌تواند چندان قابل توجه باشد، چراکه به‌عنوان نمونه، شرکت سامسونگ توانست از ماه مارس تاکنون حدود ۲۶ میلیون دستگاه گوشی گلکسی اس ۷ و اس ۷ اچ را به فروش برساند

تکنولوژی



Moto Z Force، تنها گوشی‌هوشمند با صفحه نمایش ضدضربه است که به گفته سازندگان آن با سقوط از هر فاصله‌ای جان سالم به در می‌برد. این محصول موتورولا هنوز به تولید انبوه نرسیده است اما گفته می‌شود مجهز به تراشه Snapdragon ۸۲۰، دوربین ۲۱ مگاپیکسلی، باتری ۳۵۰۰ میلی‌آمپری و صفحه نمایش ۵.۵ اینچی خواهد بود.



مراحل ساخت تابلوی برق در کارخانه

استانداردهای موجود در موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی کشور در مورد تأسیسات و تجهیزات الکتریکی جهت رعایت در تطبیق مشخصات فنی طرح با استانداردهای IEC و VDE، استانداردهای داخلی و استانداردهای بین‌المللی در ساخت تابلوها و تجهیزات الکتریکی لحاظ شده است. طراحی و تهیه نقشه‌های اجرایی در این مرحله و از ابتدای مذاکرات با کارفرماست و ارائه پیشنهاد تا شروع کار خط تولید موارد ذیل توسط واحد فنی - مهندسی و فروش این شرکت صورت خواهد گرفت.

الف- دریافت و مطالعه اسناد و نقشه‌ها (در صورتی که کارفرما فقط اکتفا به ارائه مشخصات فنی و اطلاعات کلی کند واحد مهندسی این شرکت اقدام به طراحی و تهیه نقشه‌های تک خطی کرده و جهت تایید و کنترل نهایی آن به کارفرما عودت می‌دهد) تیپ آنها و همچنین تهیه نقشه‌های جامعی تابلوها؛ برآورد قیمت

ب- بررسی نقشه‌ها و مشخصات فنی فهرست لوازم و تجهیزات به‌طور دقیق با توجه به مارک و ارائه پیشنهاد ث- مذاکره با کارفرما و مشاور پس از عقد قرارداد و دریافت نظرات و خواسته‌های فنی آنها

ت- بررسی تطابق نقشه‌ها و اسناد ارائه شده با استانداردهای معتبر و خواسته‌های کارفرما و مشاوره و انجام اصلاحات (در صورت نیاز) جهت ارائه طرح مطمئن برای دستیابی به محصول مرغوب در حداقل زمان.

تهیه نقشه‌های اجرایی شامل:

- نقشه مدارهای قدرت و فرمان با شماره گذاری سیم‌ها و تریمینال‌ها (WIRING DIAGRAM)
- ارائه نقشه‌های اجرایی به‌همراه فهرست لوازم و تجهیزات به کارفرما جهت تایید و عودت آن به کارخانه جهت استارت تولید

- برنامه‌ریزی جهت قسمت‌های مختلف خط تولید به پروژه‌های در دست انجام یا در حال مذاکره

ساختامتن عمومی تابلوها

الف- کلیه تابلوها عم از دیواری و ایستاده فشار ضعیف؛ توزیع، فرمان از ورق روغنی به ضخامت ۱،۵ - ۲،۵ میلیمتر ساخته خواهند شد.

ب- اسکلت تابلوهای ایستاده فشار ضعیف از ورق فولادی و روغنی به ضخامت ۲ میلیمتر ساخته می‌شود. ب- بدنه تابلوها از دو قسمت شاسی و بدنه (پوشش) که به‌وسیله پیچ و مهره به هم اتصال می‌یابند، ساخته می‌شود.

ت- تابلوهای چند سلولوی از سلول‌های مجزا ساخته شده که به‌وسیله پیچ و مهره به همدیگر اتصال می‌یابند. ث- کلیه سلول‌ها از قسمت جلو دارای درب مجهز به قفل و لولا و پیچ و مهره بوده که در کنار درب تابلوها محل مناسب جهت نصب لاستیک تعبیه می‌شود.

ج- سلول‌ها طوری ساخته می‌شوند که دارای فضای کافی بوده و عمل بازرسی و تعمیرات و دسترسی به لوازم و تجهیزات و شینه‌ها به سهولت انجام پذیرد و ضمناً در هر زمان امکان توسعه داشته باشد.

چ- قسمت پشت سلول‌ها به‌وسیله ورق روغنی به اسکلت سلول پیچ و مهره می‌شود و در صورت تقاضای کارفرما درب لولا مطابق مشخصات بند (ث) نیز قابل اجراءست، در دو حالت امکان دسترسی به تجهیزات و لوازم داخل تابلو به هنگام بازرسی و تعمیرات به سهولت انجام خواهد گرفت.

ح- به لحاظ جلوگیری از صدمات احتمالی قسمت‌های نصب تجهیزات اصلی کنترل؛ اندازه‌گیری و محل ورود و خروج کابل‌ها حتی الامکان مجزا از هم انجام می‌گیرد. لوازم اندازه‌گیری در جلوی سلول و در قسمت بالای آن نصب خواهد شد؛ به‌طوری‌که به‌راحتی قابل رویت و استفاده باشد.

سلول مربوط به ورودی با توجه به نیاز پروژه در یک سمت و سلول‌های مربوط به خروجی در سمت دیگر قرار می‌گیرد. محل استقرار شینه‌های اصلی (فازها) در بالا و قسمت عقب سلول‌ها و شینه نول و ارت در پایین سلول‌ها و در سرتاسر تابلوها خواهند بود.

خ- بدنه تابلوها به‌گونه‌ای ساخته می‌شود تا هر گونه تغییرات در تابلوها بدون نیاز به جوشکاری و نقاشی مجدد امکان‌پذیر باشد. (پیش‌بینی سوراخ‌های مناسب و جابه‌جایی با پیچ و مهره)

د- در قسمت بالای تابلو قلاب مناسب جهت حمل تابلوها پیش‌بینی می‌شود.

ر- در تابلوهای ایستاده پل کابل جهت کابل‌های ورودی و خروجی پیش‌بینی خواهد شد.

رنگ آمیزی

واحد نقاشی و رنگ آمیزی با به‌کارگیری امکانات پیشرفته و مدرن؛ با کنترل توسط آزمایشگاه مجهز این شرکت و استفاده از تخصص اساتید دانشگاه در کنترل و آزمون؛ از مرحله انتخاب رنگ تا مرحله رنگ‌آمیزی کلیه قطعات بدنه تابلو را با بهترین پوشش رنگ مطابق درخواست کارفرما و طبق مراحل زیر رنگ آمیزی می‌کند.

- رنگ تابلوها به‌صورت کوره‌ای الکترواستاتیک طبق مراحل زیر به ضخامت حداقل ۱۰ میکرون زده خواهد شد.

- چربی‌زایی (در وان مخصوص)

- اکسیدزایی (در وان مخصوص)

- فسفاته (در وان مخصوص)

- و در نهایت لایه رنگ پایانی خواهد بود.

مونتاز لوازم و تجهیزات الکتریکی

براساس نقشه‌های جانمایی عملیات مونتاز؛ با توجه به مراحل ذیل انجام می‌گیرد:

الف- انتخاب پیچ و مهره‌ها جهت بستن تجهیزات الکتریکی با توجه به نوع تجهیزات و برآورد نیروهای وارده دینامیکی در هنگام برق دار بودن تابلو.

ب- نصب لوازم به‌گونه‌ای اجرا می‌شود که در هر زمان که احتیاج به تعویض باشد به آسانی امکان‌پذیر بوده و زمان خاموش بودن تابلو تا سر حد امکان تقلیل دهد.

پ- نصب لوازم در روی شاسی تابلو (اسکلت بدنه) و سینی‌های از پیش ساخته شده انجام می‌گیرد و تا سر حد امکان از نصب لوازم در روی پوشش تابلو پرهیز می‌شود.

ت- نصب شمش‌ها و مقره‌ها از استحکام مکانیکی لازم برخوردار بوده و قادر به تحمل جریان اتصال کوتاه مجاز هستند.

طاهره خواجه‌گیری

tkhajehgiri@gmail.com

اگر وضعیت دشوار و پیچیده انرژی را در جهان بررسی کنیم به‌طور خلاصه به چنین نتایجی می‌رسیم؛ حقیقت این است طبق آخرین برآوردها تقاضای مصرف انرژی الکتریکی تا سال ۲۰۳۰ دوبرابر می‌شود. همین امر موجب شده دنیای انرژی برقی با به‌طور کلی محصولاتی که در ارتباط با این انرژی تولید و ساخته می‌شوند، از اهمیت زیادی برخوردار باشند. دلیل این امر هم واضح و مبهره است. چنانچه رد حضور انرژی را در تمام شریان‌های زندگی می‌توان دید. از منازل مسکونی تا سطح شهر و روستا و صنایع و... یکی از کالاهای مرتبط با انرژی برق که در همه ارکان زندگی شخصی و جمعی حضور دارد، تابلوی برق است. سیدعلی کهنی قانع، رئیس انجمن تولیدکنندگان تابلوهای برق ایران در مورد بازار این کالا، تولیدش در ایران، واردات بی‌ریه و سایر مسائل موجود در این حوزه با «فرصت‌امروز» گفت‌وگو کرده است که در این گزارش می‌خوانید.

تابلوبرق؛ پیچیده در جریان زندگی

تابلوی برق در همه زمینه‌های تولید، انتقال، توزیع و مصرف برق دخیل است و ورود مستقیم دارد. از نیروگاه‌ها گرفته تا توزیع برق شهری و مسکونی و...

قانع ضمن بیان این جملات اضافه می‌کند که آغاز اولیه تولید برق در ایران در شهر تبریز بوده است و سابقه تولید تابلو برق در ایران به پیش از ۵۰ سال پیش برمی‌گردد. وی در ادامه با اشاره به تعداد واحدها و کارخانه‌های فعال در این زمینه می‌گوید: اعضای انجمن بیش از ۱۶۰ واحد است که البته واحدهای بزرگی را در برمی‌گیرد که بیش از ۵۰ نفر پرسنل دارند. در این میان واحدهای زیادی هم هستند که در انجمن عضویت ندارند و به‌صورت کارگاهی و... فعالیت می‌کنند. به همین دلیل کنترلی هم روی فعالیت‌شان وجود ندارد. اما واحدهای ثبت شده درانجام به لحاظ کیفیت تولید تنه به تنه اجناس آمریکایی می‌زنند و ازاین نظر مشکلی در کشور نداریم.

براساس سفارش

مهندس کهنی قانع در مورد ساز و کار بازار تابلوهای برق نیز به «فرصت امروز» می‌گوید: تابلوی برق براساس سفارش ساخته می‌شود. به این صورت که شرکت‌ها و سازمان‌های بخش دولتی و خصوصی که به تابلو برق نیاز دارند، به شرکت‌های

سازنده سفارش پروژه می‌دهند و پروژه‌ها براساس نیاز سفارش‌دهنده ساخته می‌شوند. وی سفارشی بودن تابلوبرق‌ها را مانعی برای واردات انبوه این کالاها به بازار ایران می‌داند. هر چند در ادامه اضافه می‌کند که متأسفانه در مناطق آزاد که اتفاقاً پروژه‌های زیادی هم وجود دارد و به تابلوبرق هم نیاز است، معمولاً سفارش‌ها را به تولیدکننده‌های خارجی می‌دهند که این مسئله ظلم در حق تولیدکننده داخلی است.

وی در ادامه به آماری نیز اشاره می‌کند که مربوط به واردات تابلوبرق در سال ۹۳ است: در سال ۹۳ بیش از ۴۲/۵ میلیون دلار ارز برای واردات تابلوبرق‌ها از کشور خارج شده است. در حالی که نیازی به واردات در این زمینه نداریم و کیفیت تولیدکننده‌های داخلی در حد استانداردهای روز دنیاست. **اعلامان این کار بیشتر پیمانکارانی هستند که در مناطق آزاد کار می‌کنند و بعضاً برای‌شان به‌صرفه‌تر این است که تابلوبرق‌های مورد نیازشان را وارد کنند**

دنیسا و همه کشورهایی که در صد حفظ منافع ملی خود هستند، قیمت پایین برای ارز تعیین نمی‌کنند چون این کار راه واردات را باز می‌کند و مانعی برای صادرات محسوب می‌شود.

بررسی بازار تابلوهای برق در گفت‌وگو با مهندس سیدعلی کهنی قانع، رئیس انجمن تولیدکنندگان تابلوهای برق ایران

پروژه‌ها را به تولیدکننده داخلی بدهید



ظرفیت‌های عظیمی خالی مانده است ظرفیت تولید داخلی، ساخت بیش از ۲۵۰ هزار سلول (واحد تابلوبرق) در طول سال است، اما از این میزان تنها ۷۵ هزار سلول کار کرده و بقیه بدون استفاده مانده است.

بنابراین نتیجه می‌گیریم که کمتر از ۳۰ درصد از ظرفیت کارخانه‌های داخلی کار کرده است. نتیجه دیگر این است که اگر هر سلول را بین ۸ تا ۷ میلیون قیمت‌گذاری کنیم، می‌بینیم که چه ظرفیت عظیمی از درآمدزایی و اشتغال‌زایی را از دست می‌دهیم.

در این شرایط هر روز بیشتر از دیروز عرصه بر تولیدکننده تنگ‌تر می‌شود. هر چند در همین شرایط فعلی نیز طبق آخرین آمار برای بیش از ۱۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم اشتغال‌زایی ایجاد شده است. از طرفی این صنف ظرفیت اشتغال‌زایی برای سه برابر ظرفیت فعلی را هم دارد. هر چند به خاطر در منگنه قرار گرفتن تولیدکننده‌ها، این امکان از این صنف گرفته شده و حمله‌های گزافتری آماردهای بیمه و مالیات و... به تولیدکننده‌ها موجب شده تا همگی تنها برای بقای در بازار تلاش کنند.

بهترین‌ها را می‌سازیم
تولیدکنندگان تابلوبرق ایران این توان را دارند که بهترین تابلو را تولید کرده و پیچیده‌ترین پروژه‌های درخواستی را اجرا کنند. حتی اگر شرایط برابری نسبت به سایر تولیدکننده‌های این صنعت در دنیا داشته باشیم می‌توانیم صادرکننده‌های موفق‌تری هم داشته باشیم. کشورهای اطراف ما مانند عراق، ترکمنستان و سایر کشورهای آسیای میانه دارای ظرفیت‌های مهم و قابل توجهی برای صادرات این دانش فنی از ایران هستند، اما به دلایلی که گفته شد این امر تاکنون کاملاً محقق نشده است.

کهنی قانع در ادامه و با اشاره به مواد اولیه مورد نیاز برای ساخت تابلوبرق‌ها می‌گوید: شمش مسی، کلید، انواع فیوزها، ورق‌های فلزی، مواد عایق و... از جمله مواد اولیه و وسایل مورد نیاز کارخانجات برای ساخت چنین کالاهایی است که بخشی از داخل کشور و بخشی از منابع خارج از ایران تأمین می‌شود. وی توضیح می‌دهد که بخشی هم که وارد می‌شود به این دلیل است که ساختش در ایران به دلیل پایین بودن تیراژ توجیه اقتصادی ندارد و واردات صرفه بیشتری نسبت به ساختش دارد.

در سال ۹۳ بیش از ۴۲/۵ میلیون دلار ارز برای واردات تابلوبرق‌ها از کشور خارج شده است. در حالی که نیازی به واردات در این زمینه نداریم و کیفیت ساخت تولیدکننده‌های داخلی در حد استانداردهای روز دنیاست. اعلامان این کار بیشتر پیمانکارانی هستند که در مناطق آزاد کار می‌کنند و بعضاً برای‌شان به‌صرفه‌تر این است که تابلوبرق‌های مورد نیازشان را وارد کنند

دنیسا و همه کشورهایی که در صد حفظ منافع ملی خود هستند، قیمت پایین برای ارز تعیین نمی‌کنند چون این کار راه واردات را باز می‌کند و مانعی برای صادرات محسوب می‌شود.

سرمایه‌گذاری

گزارشی از سرمایه‌گذاری در بازار تولید تابلوهای برق

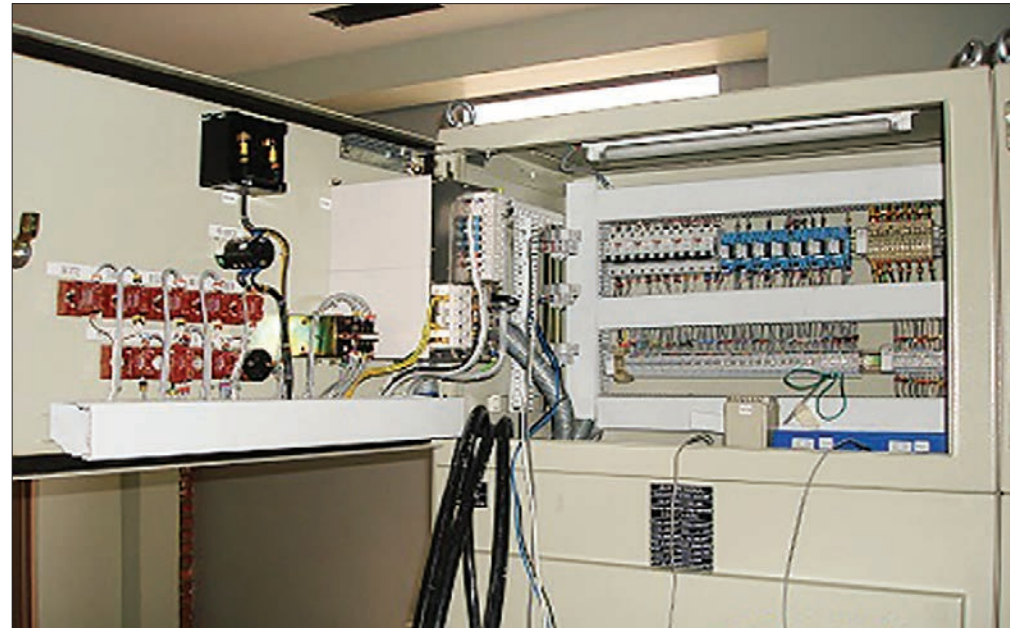
سرمایه‌ها در آتش بی توجهی

جدی و حتی ترک معاملات دیگر را مبنای کار قرار می‌دهند اما مسئولان ایرانی چنین حمایتی از تولیدکنندگان و پیمانکاران ایرانی حاضر در کشورهای دیگر نمی‌کنند. این مسئله در حالی رخ می‌دهد که بسیاری از تولیدکنندگان فعلی با سرمایه‌ای بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد تومان وارد این بازار شده‌اند اما فعلاً این سرمایه تقریباً راکد مانده است.

مشکلات همچنان پا برجاست

مدیرعامل تابان تابلو همچنین به مشکلاتی اشاره می‌کند که در مسیر واردات بعضی از قطعات و مواد اولیه مورد نیاز وجود دارد و می‌گوید: هر چند با اجرایی شدن برجام صحبت‌های زیادی مبنی بر باز شدن درهای اقتصادی دنیا به روی ایران می‌شود اما هنوز هم ما باید برای واردکردن کالاها از راه‌های واسطه‌ای مانند ترکیه، دوبی و... استفاده کنیم که در این صورت هزینه‌هایی برای تولیدکننده به دنبال دارد و زمان زیادی از او می‌گیرد. همه این مسائل هزینه‌های سربار تولید هستند و در شرایط کنونی که بازار پرتوتقی وجود ندارد، تولیدکننده بیش از پیش تحت فشار اقتصادی قرار می‌گیرد.

در این صورت کارخانجات تنها برای تأمین هزینه‌های جاری خود پروژه‌های اصطلاحاً یقه‌به‌ری را بدون سود قبول کنند تا شاید چرخ اقتصادی دنیا به روی ایران می‌شود اما هنوز هم ما باید برای واردکردن کالاها از راه‌های واسطه‌ای مانند ترکیه، دوبی و... استفاده کنیم که در این صورت هزینه‌هایی برای تولیدکننده به دنبال دارد و زمان زیادی از او می‌گیرد. همه این مسائل هزینه‌های سربار تولید هستند و در شرایط کنونی که بازار پرتوتقی وجود ندارد، تولیدکننده بیش از پیش تحت فشار اقتصادی قرار می‌گیرد.



می‌تواند موثر واقع شده و از نگرانی‌های تولیدکنندگان بکاهد.» این تولیدکننده با بیان این جمله در ادامه اشاره‌ای هم دارد به کیفیت تابلوهای برق تولیدی در ایران و می‌گوید: محصولات ایرانی دارای کیفیتی در حد استانداردهای جهانی هستند. اما چون نه در بازار داخلی التفات چندانی می‌بینند و نه در بازارهای خارج از کشور، ظرفیت‌های‌شان تا حدودی بی‌استفاده مانده است. مهندس ذوالفقاری می‌افزاید: در این زمینه به مثالی اشاره می‌کنم. وقتی رئیس‌جمهوری ترکیه به عراق می‌رود، نخستین سوالش از رئیس‌جمهوری عراق این است که معوقات و مطالبات پیمانکاران ترکیه که در بازار عراق مشغول به کار هستند، پرداخت شده یا نه؟ اگر پرداخت نشده باشد، اعتراض

زایدی را بر این صنف و سایر اصناف تحمیل می‌کند. بنابراین این صنف نیز مانند بسیاری از اصناف دیگر کالاها را سفارش را تولید می‌کند و به دلیل عدم سفارش در حد توان کارخانجات، اکثر تولیدکننده‌ها رو به کوچک کردن و تقلیل نیروی کار آورده‌اند. بنابراین صنفی که براساس سفارش پروژه کارش پیش می‌رود دچار بیکاری می‌شود. ولی اگر برای تولیدکنندگان حاشیه امن اقتصادی و بازار کار در حد سود نسبی ایجاد شود، قطعاً این تولیدکنندگان نتوان تأمین نیازهای داخل کشور را دارند بلکه بازارهای بیرونی را نیز با موفقیت تأمین می‌کنند.

حمایت دولتی نیاز است

«حمایت دولت از تولیدکنندگان

دیدگاه

بهره‌برداری از کریدور دریای سیاه منوط به تعاملات بین‌المللی است



حمیدرضا صالحی دبیر کل فدراسیون صادرات انرژی ایران

ایران با توجه به جایگاه جغرافیایی و اهمیت اقتصادی که در منطقه دارد، به طور قطع به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین دروازه‌های ارتباطی با کشورهای اروپایی شناخته می‌شود.

از این‌رو متنوع‌سازی مسیرها یکی از اصلی‌ترین اولویت‌های ترانزیتی کشور است. طرح تاسیس کریدور جاده‌ای که ایران را از طریق دریای سیاه به اروپا متصل کند، از مدت‌ها پیش در دستور کار قرار گرفته و در این زمینه جلسات و اقدامات مثبتی با حضور کشورهای منطقه برگزار و انجام شده و در عین حال مذاکرات متعددی صورت گرفته است. اگرچه هم‌اکنون حمل‌ونقل از طریق گرجستان، ارمنستان و بسیاری از حوزه‌های دیگر صورت می‌گیرد، اما امکان وصل به اروپا از طریق کریدور خلیج فارس - دریای سیاه هم از لحاظ کریدوری برای حمل‌ونقل و همچنین کریدوری برای انرژی بسیار ارزشمند است.

به این معنا که از این طریق می‌توانیم در عین امکان انتقال انرژی به اروپا، به امکان حمل‌ونقل از مسیر اروپا نیز دسترسی پیدا کنیم، چراکه این مسیر با متصل کردن کشور ما به اروپا از طریق دریای سیاه، می‌تواند ظرفیت‌های صادراتی ما را از طریق حمل‌ونقل آبی هم در حوزه انرژی و هم در بخش تبادل محصولات صنعتی و مبادلات اقتصادی بین کشورهای همسایه بسیار ارتقا بخشد و افزایش دهد.

بر این اساس، احیای مجدد کریدور خلیج فارس - دریای سیاه نقش بسیار مهم و تأثیرات بسزایی در رونق اقتصاد کشور می‌تواند به همراه داشته باشد و منجر به این شود که ظرفیت‌های ما در کشور توسط بخش خصوصی چه در زمینه واردات و چه در بخش صادرات افزایش یابد.

در عین حال که کریدورهای سنتی مثل جاده ابریشم از گذشته وجود داشته و مورد بهره‌برداری قرار گرفته‌اند، کریدور خلیج فارس - دریای سیاه نیز در مقطع فعلی بحث راه‌اندازی آن هم جدا در حال احیاء است. از کریدورهای نوظهور است که واقعا می‌تواند نقش اقتصادی کشور ما را در منطقه، از جنوب خلیج فارس گرفته تا اروپا پررنگ‌تر کند. علاوه بر این، کریدور مذکور می‌تواند جلوه جدید و نوظهوری را در منطقه باز کند تا بخش خصوصی داخلی که در حوزه‌های مختلف اقتصادی کشور فعال هستند، امکان فعالیت بیشتری داشته باشند و به یقین راه‌اندازی و بهره‌برداری از این کریدور از لحاظ درآمدزایی و آرزوهای مزایای بسیاری برای کشور به همراه خواهد داشت.



از طرف دیگر به لحاظ های تک بودن بخش انرژی، این امکان فراهم می‌شود که با محوریت بخش خصوصی، تبادل انرژی و آرزوهای از این طریق نیز تحقق یابد؛ چراکه خوشبختانه ما از مغان انرژی بسیار غنی و ارزشمندی در کشور برخورداریم.

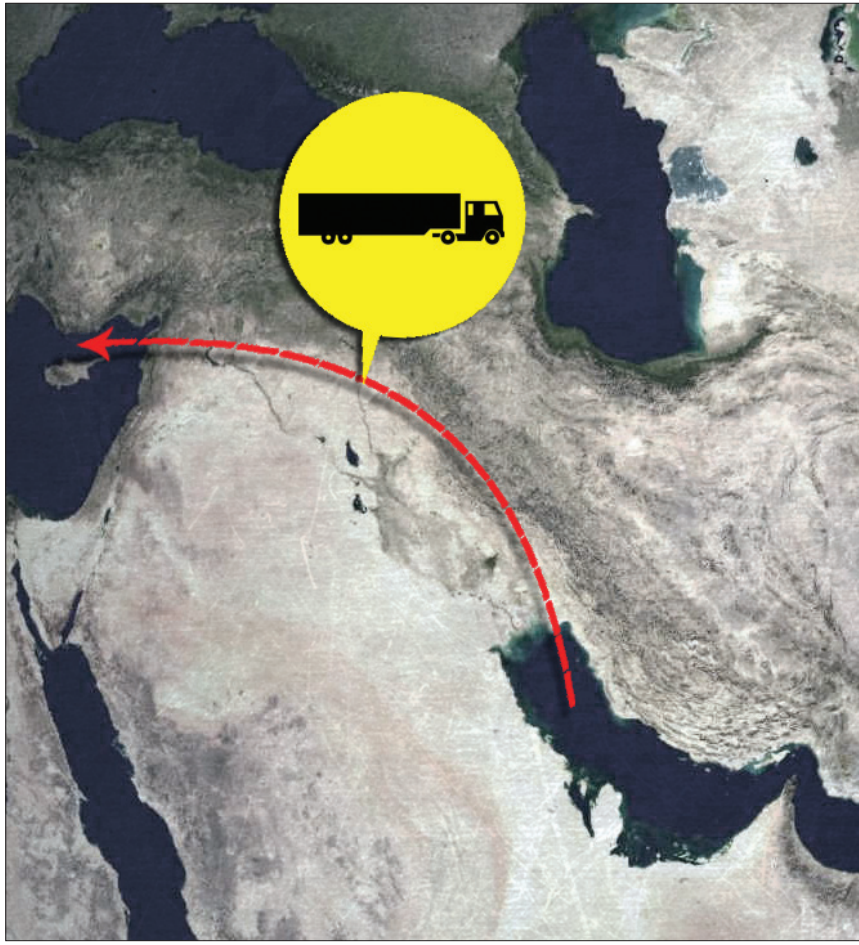
آنچه مسلم است، راه‌اندازی کریدور که از لحاظ اقتصادی با چند کشور ارتباط پیدا می‌کند، حرکت بزرگی است. برای مثال ایجاد خطوط راه‌آهن در چند کشور یا ایجاد خطوط لوله‌های گاز و نفت و خطوط شبکه‌های آب و برق به چند کشور، مسلما مزایای بسیار خوبی به همراه دارد و پیامد آن رشد اقتصادی کشور است. حتی در بخش صادرات گاز به‌صورت LNG یا LPG، با فرض اینکه احداث خط لوله گاز توجیه اقتصادی به همراه ندارد، ولی انتقال و حمل گاز از طریق سلیندرها بزرگ و به‌صورت کانتینر از این مسیر جدید می‌تواند واردات و صادرات و تبادل انرژی را در پی داشته باشد.

اسما در این میان به طور قطع، مهم‌ترین موضوعی که می‌تواند به آن عنایت ببخشد و اجرایی کند، روابط مناسب کشورها با همدیگر است. در واقع استفاده از این گونه کریدورها منوط به روابط خارجی است و باید بتوانیم با سیاست‌گذاری صحیح در عرصه بین‌الملل و سیاست خارجی و منطقه‌ای، بتوانیم از کریدورهای موجود به خوبی استفاده و درآمدزایی ایجاد کنیم.

بر این اساس می‌توان گفت زمانی این کریدورها می‌توانند بازدهی مناسبی داشته باشند که سیاست‌های تنش‌زدایی را تبیین کرده باشیم؛ اما به یقین با ایجاد و اجرای سیاست‌های تنش‌آزاد حتی در این کریدور هم نتوانیم توانست موفق عمل کنیم و کاری از پیش ببریم.

در پایان باید به این موضوع اشاره کرد که راه‌اندازی کریدور خلیج فارس - دریای سیاه در عین حال که می‌تواند فرصت خوبی را برای توسعه صادرات به کشورهای دیگر فراهم کند، همچنین زمینه مناسبی را برای واردات کالاهای مورد نیاز کشور به وجود می‌آورد و می‌تواند از لحاظ توسعه حمل‌ونقل نقش عمده‌ای داشته باشد. در حالی که تاکنون واردات کالای مستقیما با کشتی از اروپا انجام می‌شد، حال فعالیت این کریدور در حالت رفت و برگشت از اروپا و از طریق دریای سیاه به گرجستان و ارمنستان می‌تواند منابعی را برای ما فراهم و وارد کشور کند.

چالش‌های تاسیس کریدور خلیج فارس - دریای سیاه بررسی می‌شود
کریدور خلیج فارس - دریای سیاه؛ از حرف تا عمل



هائیه نعیمی

طرح تاسیس کریدور ترانزیتی خلیج فارس - دریای سیاه، با پیگیری جدی ایران در حالی در مرحله نهایی شدن قرار دارد که در این زمینه نظرات متفاوتی وجود دارد. طرح تاسیس کریدور جاده‌ای که ایران را از طریق دریای سیاه به اروپا متصل خواهد کرد، از مدت‌ها پیش در دستور کار قرار گرفته و در این زمینه جلسات ابتدایی از حدود سه ماه پیش در ایران آغاز شده و اقدامات مثبتی نیز با حضور کشورهای منطقه صورت گرفته است. حتی اخیرا پس از نهایی شدن صحبت‌های ابتدایی، یونان نیز اعلام آمادگی کرده تا به صف تشکیل‌دهندگان این کریدور بپیوندد و از این‌رو نمایندگان این کشور در جلسه آینده حضور خواهند داشت. این جلسه هماهنگی که با حضور ایران، ارمنستان، گرجستان، یونان و بلغارستان برگزار خواهد شد، با هدف نهایی کردن سند پیش‌نویس این کریدور انجام می‌شود. علاوه بر این، به گفته مسئولان ذی‌ربط، کشور رومانی نیز با ارائه درخواست رسمی برای پیوستن به این کریدور ابراز علاقه کرده است. اما به عقیده کارشناسان اقتصادی، اجرایی کردن این طرح آن طور هم که به نظر می‌رسد کار ساده‌ای نیست و با چالش‌های متعددی همراه است. در این گزارش، «فرصت امروز» در گفت‌وگو با تعدادی از فعالان اقتصادی، تأثیرات راه‌اندازی کریدور خلیج فارس - دریای سیاه را بر رونق اقتصادی و توسعه صادرات کشور و همچنین مسائل و چالش‌های موجود در این زمینه بررسی کرده است.

مجیدرضا حریری:

مشکل کمبود کالا برای صادرات است نه مسیر ارتباطی



از طریق ترکیه که کوتاه‌ترین مسیر است، حرکت کرده‌ایم.

ما به طور سنتی به چنین راهی برای رسیدن به اروپا دسترسی نداشته‌ایم و عمدتا برای رسیدن به دریای سیاه با مشکل خاصی مواجه بوده‌ایم، به نحوی که از طریق مرز بازرگان در صادرات به اروپا از طریق حمل‌ونقل زمینی نداریم و مشکل اصلی در بخش صادرات، نه کمبود کریدور خلیج فارس - دریای سیاه، بلکه این است که کالا برای صادرات به نظر می‌رسد این کریدور امکان

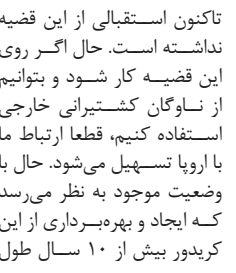
ایجاد رقابت و کاهش هزینه حمل ممکن می‌شود

به بندر بورگاس و از آنجا هم به سایر کشورهای اروپایی ادامه می‌دهند و ما باید تابع تصمیمات آنها باشیم، ولی در صورتی که دو مسیر دسترسی داشته باشیم، هم می‌توانیم ایجاد رقابت کنیم و هم در کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل خود صادراتی نقش بسزایی خواهد داشت و موجب کاهش هر چه بیشتر هزینه حمل‌ونقل خواهد شد. علاوه بر این، از طریق امکان دسترسی به دو مسیر ارتباطی، شرکت‌های حمل‌ونقل در شرایط موجود، حمل‌ونقل از مسیر ترکیه به نفع آنها است یا از مسیر ارمنستان و گرجستان به نفع آنها خواهد بود، اما در حال حاضر ما حق انتخاب نداریم، چون کریدور هنوز عملیاتی نشده و از این مسیر به‌ندرت حمل‌ونقل انجام می‌پذیرد، ولی

عقل سلیم حکم می‌کند که ما بتوانیم مسیرهای دیگری هم داشته باشیم که بتوانیم کالاهای صادراتی و وارداتی و ترانزیتی را به کشورهای اروپایی و بالعکس حمل کنیم. در نتیجه ایجاد کریدور خلیج فارس - دریای سیاه می‌تواند در این ارتباط کمک بسزایی داشته باشد، بنابراین هر چه سریع‌تر اقدامات لازم را در این زمینه انجام دهیم، ما هم در مسیر و بین‌المللی، با بررسی شرکت‌های ایرانی، می‌توانیم از طریق مرز نوردوز در آذربایجان شرقی که مرز ایران با ارمنستان است، به ارمنستان دسترسی پیدا کنیم و از ارمنستان و دریای سیاه، به بندر باتومی گرجستان و از آنجا

حامد رنجبر:

بهره‌برداری از این کریدور بیش از ۱۰ سال زمان می‌برد



خلیج فارس - دریای سیاه برای توسعه تجارت ایران بدون تأثیر هم نباشد، اما چون هزینه حمل‌ونقل زمینی به ترکیه بسیار کمتر از حمل‌ونقل دریایی است، نمی‌تواند چندان تأثیرگذار باشد. زیرساخت‌ها برای این منظور مناسب نیست. در دوره پساتحریم، کریدور خلیج فارس - دریای سیاه چه تأثیراتی بر توسعه صادرات به همراه دارد؟ اگر زیرساخت‌های کریدور خلیج فارس - دریای سیاه فراهم شود تأثیر مثبتی دارد، ولی با زیرساخت‌هایی که در اختیار داریم، ناوگان مناسبی نیست. بنابراین ما می‌باید بتوانیم از ناوگان خارجی استفاده کنیم که در این بخش با وجود اینکه گفته شده تحریم‌ها برداشته شده، اما در واقع کشتیرانی خارجی

تاکون استقبالی از این قضیه نداشته است. حال اگر روی این قضیه کار شود و بتوانیم از ناوگان کشتیرانی خارجی استفاده کنیم، قطعا ارتباط ما با اروپا تسهیل می‌شود. حال با وضعیت موجود به نظر می‌رسد که ایجاد و بهره‌برداری از این کریدور بیش از ۱۰ سال طول می‌کشد؛ مگر اینکه بتوانیم در بحث ناوگان کشتیرانی و همچنین نوسازی اسکله‌ها وارد سریع‌تر است. یعنی اگر یک کشتی به دریای سیاه و از طریق ترکیه به سمت عراق برود، حدود ۱۲ روز زمان می‌برد تا به بندر بورگاس در اروپا برسد. اما اگر بخواهیم از طریق ترکیه به سمت عراق برویم، حدود ۱۲ روز زمان می‌برد تا به بندر بورگاس در اروپا برسیم. این یعنی اگر بخواهیم از طریق ترکیه به سمت عراق برویم، حدود ۱۲ روز زمان می‌برد تا به بندر بورگاس در اروپا برسیم. این یعنی اگر بخواهیم از طریق ترکیه به سمت عراق برویم، حدود ۱۲ روز زمان می‌برد تا به بندر بورگاس در اروپا برسیم.

آزموده

این روزها، همه راه‌ها به رم ختم نمی‌شود

ترجمه و گردآوری: زویا پاک سرشت

می‌تواند حمل‌ونقل و توسعه راه‌ها، مسیرهای آبی، جاده‌ای، هوایی و ریلی موضوعی است که برای دولت‌های مختلف اهمیتی بسزا دارد. روش‌های حمل‌ونقل با هر یک از راه‌های ذکر شده، نیاز به توسعه زیرساخت‌هایی دارد که این مسیرها را در دسترس و ایمنی بالا قرار دهد. بسیاری از راه‌ها، در مسیرهای درون مرزی کشورها و برای مقاصد داخلی استفاده می‌شوند، اما گاهی برخی مناطق و مسیرها به سبب موقعیت استراتژیک و تجاری خود قابلیت تبدیل شدن به کریدورهای انتقالی را به دست می‌آورند، کریدورهایی که گاه ضامن منافع چندین کشور خواهند بود. بنابراین، کشورهای بسیاری تلاش کرده‌اند تا با دستیابی به کریدورهای مختلف مسیرهایی مطمئن برای حمل‌ونقل و جابه‌جایی ایجاد کنند.

مهم‌ترین مزایای استفاده از کریدورها چیست استفاده از کریدورها مزایای پرشماری دارد که از آن میان می‌توان به تعدادی مزیت برجسته اشاره کرد:

- * صرفه جویی در زمان و هزینه‌ها
- * ایمنی بالاتر و لحاظ شدن استانداردهای مختلف
- * کاهش ریسک‌های سرقت یا آسیب‌دیدگی محموله‌ها
- * بهبود و نوسازی زیرساخت‌های بنادر، خطوط ریلی و جاده‌ای
- * کاهش تأخیر، ترافیک و مشکلات محیطی
- * کاهش مشکلات زیست‌محیطی و کاهش تولید گازهای گلخانه‌ای.

بانک جهانی در وب سایت رسمی خود با اشاره به میزان اهمیت کریدورها برای اقتصاد به لزوم توسعه زیرساخت‌ها در این حوزه اشاره کرده است. در واقع موقعیت منطقه‌ای و جمعیت‌شناسی هر کشور با کشور دیگر متفاوت است و یکی از نخستین گام‌ها برای ایجاد کریدورها، نیازسنجی و شناسایی مهم‌ترین ارکان تأثیرگذار در ارتباطات است. شناسایی وضعیت حمل‌ونقل کنونی و اهداف و برنامه‌های آتی هر کشور کمک می‌کند تا روند تلاش برای رسیدن به اهداف حمل‌ونقل تسریع شود. توجه به این نکته بسیار مهم است که رونق در بخش انتقال و حمل‌ونقل رابطه‌ای مستقیم با اشتغال و رشد اقتصادی خواهد داشت. بنابراین با توسعه زیرساخت‌ها می‌توان مزایای جانبی کریدورها را نیز به دست آورد. پیش‌بینی تقاضاها و میزان درخواست‌های حمل‌ونقل احتمالی با کمک روش‌ها و تحلیل‌های آماری و برنامه‌ریزی استراتژیک برای پاسخ دهی به حجم تقاضای مورد انتظار نیز از دیگر موارد مهم زیرساختی برای کریدورهاست. محاسبه میزان انتظارات از کریدورها، به کارایی آتی آنها می‌افزاید.

کریدورهایی که منافی چند جانبه را محقق می‌کنند

اگرچه برخی کریدورها در سطح داخلی مهم هستند، اما برخی دیگر وجهه بین‌المللی دارند، نگاهی کوتاه داریم به تعدادی از این کریدورهای داخلی و بین‌المللی:

* کریدور چین موسوم به جاده ابریشم، یکی از کریدورهایی است که نه فقط برای چین بلکه برای کشورهای چین چون ارمنستان نیز حائز اهمیت است. گامیگ میناسیان، عضو پارلمان ملی ارمنستان در گفت‌وگو با روزنامه شرق، ساخت این کریدور را یکی از مطلوب‌ترین موقعیت‌های اقتصادی برای ارمنستان تلقی کرد و افزود: با توجه به توافقات صورت‌گرفته بین کشورهای منطقه، کریدور جاده ابریشم نه فقط برای اتصال کشورهای آسیایی، اروپایی و آفریقایی مهم است بلکه می‌تواند (با ساخت جاده اصلی در بخش شمال و جنوب) به‌عنوان کریدوری مهم در بخش قفقاز جنوبی تلقی شود.

* کریدور درون مرزی ایالات متحده در ایالت کالیفرنیا، یکی از مهم‌ترین کریدورهای این کشور است. برای ساخت این کریدور بیش از دو دهه برنامه‌ریزی، پنج سال زمان ساخت و ۲.۴ میلیارد دلار بودجه لازم بود. اما دلیل اهمیت این کریدور چیست؟ این کریدور با هدف افزایش ارتباط موثر بین بندر خلیج سن پدرو و افزایش موقعیت تجاری آمریکا در حاشیه اقیانوس آرام ایجاد شده است.

* پس از انعقاد توافقنامه تجاری بین آمریکا و کانادا در سال ۱۹۹۱، توجه به کریدورهای ارتباطی در این کشور دو چندان شد. کریدور تورنتو، ویندزور / دیترویت، شیکاگو از جمله مهم‌ترین نتایج این توافق تجاری است. جغرافیای مهم این منطقه باعث شده وجود این کریدور نته‌تها برای شبه‌جزیره نیاگارا، نیویورک و ویندزور مهم باشد، بلکه به‌عنوان یک دروازه ارتباطی با مرکزیک نیز تلقی شود. این مسئله زمانی اهمیتی دو چندان می‌یابد که بدانیم کانادا یکی از تأمین‌کنندگان اصلی قطعات خودروی ارزان قیمت در مرکزیک است. کریدور ونکوور - سیاتل در شمال غربی اقیانوس آرام و مونترال - نیویورک از دیگر کریدورهای مهم بین دو کشور هستند. * کانال پاناما یکی از شناخته شده‌ترین مسیرهای ارتباطی دنیاست که نقشی بسیار مهم در حمل‌ونقل کشورهای منطقه ایفا می‌کند. در سال ۲۰۰۷ قوانینی برای توسعه زیرساخت‌های تجاری و اقتصادی این کانال به تصویب رسید که بنا داشتند تا پایان سال ۲۰۱۴ میزان باردهی حمل‌ونقل در این مسیر را چندین برابر کنند. * رودخانه دانوب را می‌توان یکی از کلاسیک‌ترین کریدورهای ارتباطی در قاره اروپا دانست، این رود که به‌عنوان دومین رود طولانی در اروپا شناخته می‌شود، ۱۰ کشور مهم منطقه را پوشش می‌دهد و از دیرباز نقش مهمی در ارتباط بین کشورهای منطقه ایفا کرده است.



دور دنیا

ترزا می: بریتانیای بهتری خواهیم ساخت

بی‌بی‌سی می‌نویسد ترزا می قول داد که «بریتانیایی بهتر» بسازد و خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا را تبدیل به یک «دستاورد» بکند؛ خانم می روز دوشنبه به‌عنوان رهبر جدید حزب توری اعلام و به‌زودی نخست‌وزیر بریتانیا خواهد شد. او در سخنرانی که خارج از ساختمان پارلمان داشت، گفت با افتخار و تواضع پست دیوید کامرون را قبول خواهد کرد.

دیوید کامرون نخست‌وزیر سابق بریتانیا بعد از رأی مردم این کشور به خروج از اتحادیه اروپا از سمت خود کناره‌گیری کرد. او روز چهارشنبه استعفاي خود را نزد ملکه بریتانیا خواهد برد.

اندريا لیدسام یکی دیگر از گزینه‌های بودی که برای جانشینی کامرون در نظر گرفته شده بود اما در کمال تعجب از این میدان کناره‌گیری کرد. او می‌گوید پشتوانه کافی برای ساخت یک دولت قدرتمند و پایتای را ندارد.

تصمیم او ترزا می را برای پست نخست‌وزیری باقی گذاشت. می که از سال ۲۰۱۰ وزیر کشور بوده در سخنرانی روز گذشته خود ضمن تحسین مدیریت و نظارت کامرون بر حزب و کشور گفت که ورودش به این میدان به دلیل نیاز به «رهبری قدرتمند و ثابت‌قدم» بوده است؛ کسی که بتواند حزب و کشور را با هم متحد و چشم‌اندازی مثبت برای آینده بریتانیا ترسیم کند.

«چشم‌اندازی که به نفع همه خواهد بود، چرا که قرار است حالا شرایطی را برای مردم فراهم کنیم که بتوانند کنترل بیشتری روی زندگی خود داشته باشند و به این شکل است که ما می‌توانیم با هم بریتانیایی بهتر بسازیم.»

می در پیامی که شاید برای اطمینان خاطر دادن به همکاران طرفدار برگزیت او در نظر گرفته شده بود، گفت: «برگزیت یعنی برگزیت و ما آن را تبدیل به یک دستاورد خواهیم کرد.» خانم می خواهان ماندن بریتانیا در اتحادیه اروپا بود.

آقای کامرون هم از انتخاب خانم می خوشحال و راضی است و می‌گوید فرآیند انتقال نباید طولانی می‌شد. او می را «قوی» و «شایسته» خواند و گفت: گزینه بسیار مناسبی برای رهبری که بریتانیا در سال‌های پیش رو نیاز دارد، خواهد بود.

دلیل کناره‌گیری خانم لیدسام از میدان رقابت نخست‌وزیری هم همین بوده است. بریتانیا تشخیص داد که اصلا زمان مناسبی برای طولانی کردن فرآیند گذار نیست.

نشریه اکونومیست درباره نخست‌وزیر جدید بریتانیا می‌نویسد: در شش سالی که وزیر کشور بود، چهره‌های «فوق‌نایدیز، لایق و سرسخت» از خودش نشان داد؛ مهاجرت یکی از دغدغه‌های اصلی اوست اما حالا یک وظیفه مهم روی دوشش است؛ مشخص کردن تکلیف برگزیت. البته وی اعلام کرده نمی‌خواهد در مذاکرات رسمی بر سر خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا شتاب‌زده عمل کند.



۳۶۰

۷۳۶۰

کوبا هم به استقبال ریاضت اقتصادی رفت

ترجمه: سارا گلچین

منبع: Reuters

وزیر اقتصاد کوبا اعلام کرد این کشور تا پایان امسال مصرف برق، واردات و سرمایه‌گذاری را به‌شدت کاهش خواهد داد. طبق اعلام وزیر اقتصاد، مصرف برق در کشور تا پایان سال جاری میلادی ۲۸ درصد کاهش خواهد یافت.

پس از شکستن یخ ارتباط آمریکا و کوبا، صنعت گردشگری در این کشور رونق زیادی گرفته است. اما این اقدامات ریاضتی دولت کوبا قطعا اقتصاد وابسته به واردات این کشور را به سمت و سوی منفی خواهد برد.

این اقدامات همچنین شکستی بزرگ برای کشوری است که در تلاش برای اصلاح سیستم اقتصاد محروم از سرمایه و ناکارآمد خود است.

براساس اعلام دولت، اقتصاد کوبا در نیمه نخست سال جاری میلادی پس از رشد ۴ درصدی سال ۲۰۱۵ تنها یک درصد رشد داشت. طبق آمار دولت، در کوبا به ازای هر یک دلار فعالیت اقتصادی، ۱۷ سنت واردات کالاهای گوناگون از جمله مواد خام صورت گرفته است.

مارینو موریلو، وزیر اقتصاد کوبا در این باره گفت: «برنامه ما واردات ۱۴/۴۱۶ میلیارد دلاری برای حمایت از ۲ درصد رشد امسال بود، اما واردات امسال ۱۱/۹۳۷ میلیارد دلار خواهد شد که این یعنی کاهش نزدیک به ۲۵٪ میلیارد دلاری یا ۱۵ درصدی.»

راول کاسترو، رئیس‌جمهوری کوبا گفته که پایین آمدن قیمت کالاها در حال ضربه زدن به صادرات نیکل، فرآورده‌های نفتی تصفیه شده و شکر بود. این درحالی است که درآمد حاصل از فروش خدمات حرفه‌ای در حوزه نفت به کشورهای تولیدکننده نفت مانند ونزوئلا و آنگولا کاهش یافت.

کاسترو همچنین گفت که بحران اقتصادی در ونزوئلا عرضه نفت این کشور به کوبا را دچار مشکل کرده است چون واردات نفت و محصولات تصفیه‌شده به این کشور از ونزوئلا امسال ۲۰ درصد کاهش داشته است.

موریلو نیز اعلام کرد انجام ۱۷ درصد سرمایه‌گذاری‌های برنامه‌ریزی شده برای امسال فعلا متوقف شده است. در این کشور همچنین فعلا اعتباری به بانکها، دولت یا عرضه‌کنندگان به منظور خرید کالا داده نشده است.

وی گفت که واردات بیشتر براساس اعتبار کاملا در اختیار دولت است و تنها با تشخیص دولت انجام می‌شود.

کوبا سابقه بحران نقدینگی و جیره‌بندی انرژی را به‌خصوص در دهه ۹۰ میلادی، پس از فروپاشی شوروی دارد.

حالا کوبایی‌ها ترس از بازگشت به شرایط آن دوران با خاموشی‌های هشت ساعته یا بیشتر، کمبود وسایل حمل‌ونقل عمومی و دیگر کمبودهای شدید را دارند.

شرایط فعلی البته به بدی دهه ۹۰ میلادی نیست، اما به‌نحوی است که انتظار کوبایی‌ها بالا رفته چون روابط واشنگتن - هاوانا حالا دوباره برقرار شده و در حال اصلاح‌شدن است.

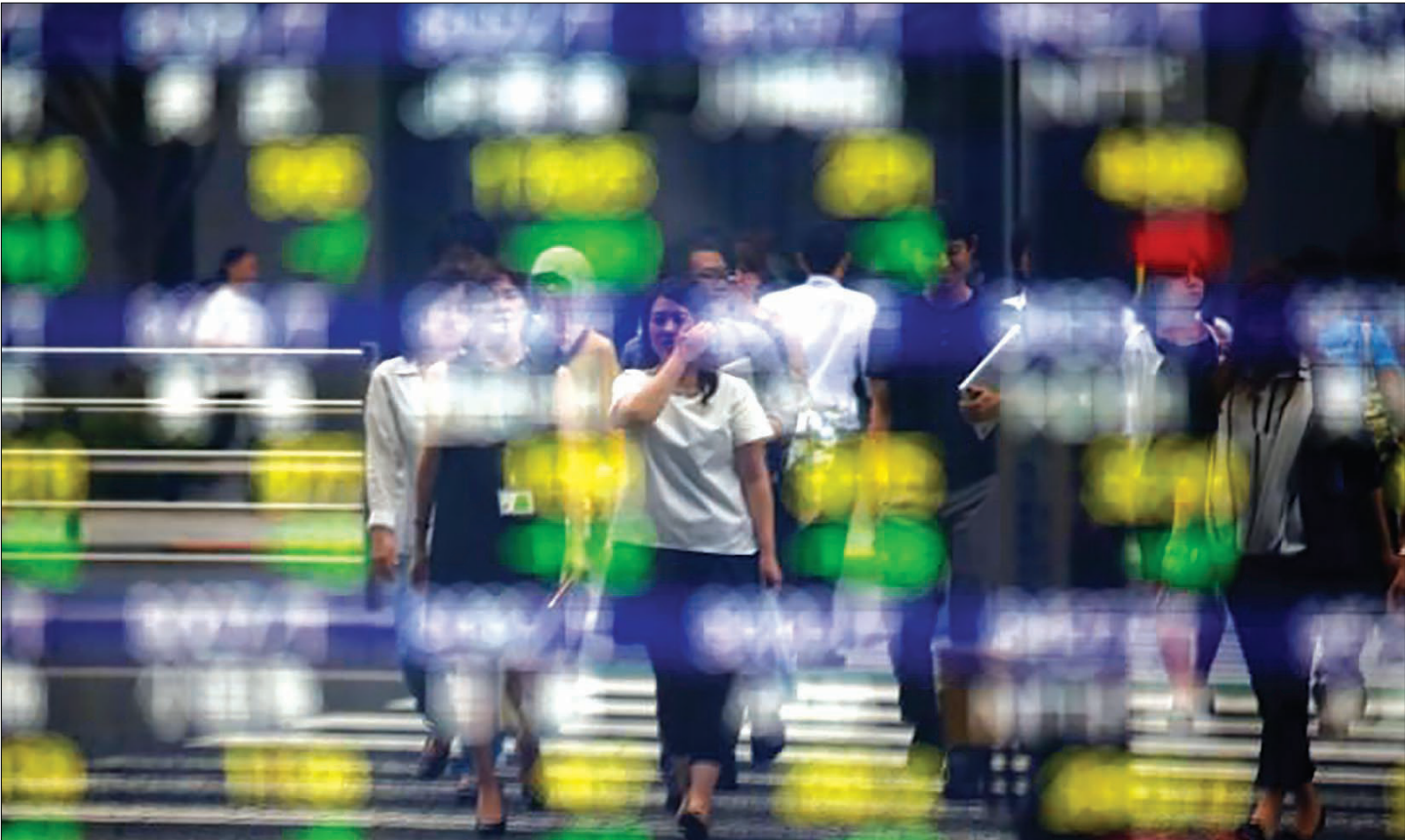
طبق توضیحات موریلو جیره‌بندی‌های این‌بار می‌تواند انتخابی باشد، مثلا درصد بسیار پایینی از برق واحد مسکونی قطع شود و به‌جای آن روشنایی عمومی ۵۰ درصد کاهش یابد.

وی گفت: مصرف برق امسال در کوبا ۶ درصد کاهش داشته اما این کاهش، دوباره در نیمه دوم سال که تازه آغاز شده می‌تواند به جای خود بازگردد.

پول بخش‌هایی چون گردشگری و صادرات نیکل باید برای روز مبدا نگه داشته شود، درحالی که سایر بخش‌ها که نه به صادرات کمک می‌کنند و نه جایگزینی به‌جز واردات برایشان وجود دارد، باید شرایط ریاضتی را تحمل کنند.

قاب

پس از اینکه خانم ترزا می به عنوان نخست‌وزیر آینده بریتانیا معرفی شد، ارزش پوند به ۱/۳۱ دلار رسید. در این حال معرفی طرح محرک اقتصادی ژاپن باعث شد ارزش بازارهای مالی آسیا به بالاترین سطح در دو ماه و نیم گذشته برسد.



سبک زندگی

نقش شبکه‌های اجتماعی در صنعت گردشگری

ترجمه: گلنوش محبعلی

منبع: دیلیت

شبکه‌های اجتماعی در زندگی روزمره ما رسوخ کرده‌اند. فعالیت کاربران در این شبکه‌ها خواه ناخواه بر سبک زندگی آنها و دیگران تأثیر می‌گذارد. آمار نشان می‌هد که ۶۸ درصد افراد حداقل در یکی از شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام، فیس‌بوک یا یوتیوب عضو هستند. شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان یک کانال برای دریافت اطلاعات، جایگزین حتی شبکه‌های تلویزیونی شده‌اند. درحقیقت آنچه اتفاق می‌افتد، این است که شبکه‌های اجتماعی تعامل را میان افراد و مخصوصا نسل جوان افزایش می‌دهد. شرکت دیلیت، بزرگ‌ترین شرکت خدمات حرفه‌ای در جهان است. این شرکت خدماتی از جمله مشاوره، حسابرسی و مدیریت ریسک را ارائه می‌دهد، مطالعه‌ای بین‌المللی روی عادات سفر در میان کاربران شبکه‌های اجتماعی منتشر کرده‌است. این مطالعه رفتار حدود ۱۰۰۰ کاربر را در ۱۲

خود برای ایده‌های سفرشان الهام گرفته‌اند. ۷۶ درصد از گردشگران تصاویری از تعطیلات خود در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کنند. به این آمار نگاه کنید:

۵۵ درصد از کاربران فیس‌بوک، پست‌های مرتبط با تعطیلات و مقصد سفر خود را لایک کرده‌اند. ۵۲ درصد از کاربران فیس‌بوک اعتراف کرده‌اند که در زمان گشت وگذار در این شبکه، رویای سفر را در سر دارند، حتی با اینکه هیچ برنامه‌ای برای سفر نداشته باشند.

ممکن است هر روز صدها عکس از مکان‌های مختلف دنیا در شبکه‌های اجتماعی به چشم ما بخورد. درواقع، شبکه‌های اجتماعی یک گنجینه از عکس‌های مختلف در اختیار گردشگران قرار می‌دهد. از هر دو کاربر در فیس‌بوک، یک نفر از عکس‌هایی که در فیس‌بوک دیده‌است مقصد خود را برای سفر و گذراندن تعطیلات انتخاب می‌کند. مطالعات نشان‌دهنده است که دیدن تصاویر منتشر شده از تعطیلات دوستان، خواندن کامنت‌ها و تعاملات افراد با یکدیگر، در تصمیم‌گیری ما برای انتخاب مقصد بعدی سفر تأثیر می‌گذارد. فرانسوی‌ها از دیرباز عاشق سفر

و آشپزی بوده‌اند. در میان کاربران فرانسوی در فیس‌بوک این دو کلمه به‌عنوان پر کاربردترین کلمات برای توصیف تصاویر منتشر شده در شبکه‌های اجتماعی فیس‌بوک، اینستاگرام و توئیتر بوده‌اند. سال گذشته نزدیک به ۲ میلیون پست در رابطه با این دو موضوع، در شبکه‌های اجتماعی منتشر شده‌است. براساس مطالعه‌ای که SocialTime ترتیب داده‌است، ۵۲ درصد کاربران فیس‌بوک از تصاویری که دوستان و آشنایان خود در فیس‌بوک به

۵۲ درصد

از کاربران می‌گویند که از تصاویر دوستان خود برای ایده‌های سفرشان الهام گرفته‌اند

کشورمختلف بررسی کرده‌است. در نتیجه این مطالعه آمده‌است که شبکه‌های اجتماعی پس از دوستان و آشنایان، دومین کانال اطلاعات گردشگری است. ۵۰ درصد مردم اطلاعات خود را از طریق دوستان و آشنایان و ۳۳ درصد را از شبکه‌های اجتماعی و ۳۲ درصد را از تلویزیون و موتورهای جست‌وجوگر اینترنتی به‌دست می‌آورند. در یک گزارش در یکی از سایت‌های فرانسوی، آمار جالبی منتشر شده‌است. ۵۲ درصد از کاربران می‌گویند که از تصاویر دوستان

۷۶ درصد

از گردشگران تصاویری از تعطیلات خود در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کنند

۵۵ درصد

از کاربران فیس‌بوک پست‌های مرتبط با تعطیلات و مقصد سفر خود را لایک کرده‌اند

اشتراک گذاشته‌اند برای انتخاب مقصد خود برای تعطیلات الهام گرفته‌اند. این مطالعه نتیجه‌گیری می‌کند که شبکه‌های اجتماعی بر چرخه انتخاب مقصد و سفر تأثیر می‌گذارد. مدیر ویلاگ etourisme.info که مدیریت دفتر گردشگری منطقه Aquitaine در همسایگی اسپانیا را به عهده دارد، می‌گوید: «تصاویر منتشر شده از تعطیلات کاربران و فعالیت‌های آنها، در دیگران ایجاد انگیزه می‌کند که آن مکان را برای گذراندن تعطیلات خود



کیوسک

5G برگ برنده Verizon

سرعت اینترنت عموما موضوع بحث بر انگیزی



بوده و در همین رابطه ارائه خدمات اینترنتی با سرعتی بالاتر از 4G که به آن 5G گفته می‌شود سروصدا زیادی به راه انداخته است.

سرعت بالا و پایداری شبکه از جمله مهم‌ترین ویژگی‌های این شبکه محسوب می‌شود اما حقیقت آن است که تکنولوژی 5G برای اپراتورهای تلفن همراه در آمریکا همچنان ناشناخته و مبهم بوده و تمایلی چندانی برای حرکت به سوی این بستر ندارند.

با این وجود شرکت Verizon به طور رسمی اعلام کرد که بستر فنی لازم برای ارائه خدمات اینترنتی با تکنولوژی 5G را ایجاد کرده است. این شرکت در بیانیه‌ای که منتشر کرده است خطاب به تمام همکاران خود اعم از شرکت‌های مسئول نگهداری شبکه و تولیدکنندگان گوشی‌های هوشمند تمام مسئولیت‌ها و شرح وظایف آنان را به طور دقیق شرح داده است.

در این راستا و براساس اطلاعات منتشر شده، شرکت Verizon برای توسعه شبکه خود به منظور ارائه خدمات 5G از امکانات و محصولات شرکت‌های Cisco, Ericsson, Intel, LG, و Nokia, Qualcomm استفاده کرده است. گفتمنی است شرکت‌های مذکور از پاییز سال گذشته میلادی تاکنون مشغول ساخت و توسعه زیرساختی محصر به فرد برای Verizon بوده‌اند تا بتوانند در زمان مشخص شده خدمات خود را به مشتریان ارائه کنند.

لازم به ذکر است که شبکه 5G هم‌اکنون در دست آزمایش بوده و ممکن است استانداردهای این شبکه پیش از آنکه به مشتریان عرضه شود مورد بازنگری و تغییر قرار گیرد. شرکت Verizon اعلام کرده قصد دارد تا سال آینده خدمات اینترنتی خود را با استفاده از تکنولوژی 5G به مشتریان عرضه کند.

به روزرسانی رایگان ویندوز ۱۰ به‌زودی پایان می‌یابد

مایکروسافت غول نرم‌افزاری جهان اعلام کرد به روزرسانی رایگان ویندوز ۱۰ را که به



عقیده بسیاری از کارشناسان سبب کاهش فروش پی‌سی‌ها شده است در تاریخ

۲۹ جولای سال جاری میلادی متوقف خواهد کرد. اقدام اخیر مایکروسافت در شرایطی صورت می‌پذیرد که بسیاری از خریداران ترجیح می‌دهند به جای خرید سخت‌افزارهای موجود و به روزرسانی آنها به آخرین نسخه از ویندوز، PC و تبلت‌های

مورد نظرشان را با ویندوز ۱۰ خریداری کنند. این در حالی است که بسیاری از کسب‌وکارها و سازمان‌های تجاری و غیرتجاری در حال بررسی و ارزیابی ویندوز ۱۰ هستند و ممکن است بخواهند

از امکان به روزرسانی مایکروسافت استفاده کنند. با وجود استقبال کاربران از ویندوز ۱۰، آخرین نسخه از ویندوز مایکروسافت قادر به رونق بخشیدن

به بازار کامپیوترهای شخصی نبوده است، چرا که اغلب مشتریان به جای خرید سخت‌افزارهای جدید ترجیح می‌دهند از امکان به روزرسانی رایگان

مایکروسافت استفاده و نسخه قدیمی ویندوز خود را به ویندوز ۱۰ تبدیل کنند.

لازم به ذکر است که بازار کامپیوترهای شخصی در حال حاضر رکود بسیار شدیدی را تجربه می‌کند و این موضوع در سه ماهه دوم سال جاری میلادی نیز بهبود نیافته است.

با این وجود و براساس آمارهای ارائه شده عرضه قطعات سخت‌افزاری به بازار بسیار بیشتر از پیش‌بینی‌های صورت گرفته بوده و بازار خود را برای

بازبایی در نیمه دوم سال آماده می‌کند. گفتمنی است بخش قابل توجهی از رشد ایجاد شده در بازار کامپیوترهای شخصی به لطف افزایش

فروش قطعات سخت‌افزاری در بازار کامپیوتر ایالات متحده بوده است.



جدول امروز

قیمت ماهی

نام محصول	وزن	قیمت (تومان)
ماهی قزل آلابی رنگین کمان و گوشت نارنجی	بالای ۳۰۰ گرم	۱۵,۷۰۰
ماهی کپور پرورشی	بالای ۱۰۰۰ گرم	۱۴,۳۰۰
ماهی پچه شیر باسر و دم	بین ۷۰۰ تا ۱۰۰۰ گرم	۱۸,۰۰۰
ماهی حلواي سیاه	بالای ۱۰۰۰ گرم	۲۳,۵۰۰
ماهی سنگسر طلایی	بالای ۱۰۰۰ گرم	۱۶,۸۰۰
ماهی شیر خلیج فارس با سر و دم	بالای ۳۰۰۰ گرم	۲۶,۰۰۰