

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



افزایش تولید بیش از ۱۰۰ هزار بشکه نفت خام در غرب کارون در ۶ ماهه امسال

## داخلی‌ها در غرب کارون خوش درخشیدند

از ابتدای امسال تا پایان شهریورماه ۱۳۵ هزار بشکه نفت خام در میدان‌های آزادگان شمالی و جنوبی و یاران شمالی تولید خواهد شد که در دو میدان آزادگان جنوبی و یاران شمالی...

۲



حقایق مدیریتی که در مفهوم ساده هستند اما در عمل پیچیده

## تومومی پینی و او پیچشی مو!

بانک‌های خصوصی برای بنگاهداری موفق‌شان باید مدال افتخار هم بگیرند

# دخالت در امور بانک‌های خصوصی ممنوع

بانک‌ها از آن نمی‌توان امیدوار بود که با ضعف و ناتوانی بخش خصوصی دیگر، بخش دیگری قادر به ادامه حیات و مدیریت آن باشد. از سوی دیگر...

حالی مطرح شده‌اند که عملکرد بانک‌های خصوصی در بخش بنگاهداری حکایت از مدیریت بزرگ‌ترین پروژه‌های اقتصادی کشور دارد؛ پروژه‌هایی که در صورت خروج این

بنگاهداری بانک‌ها همواره از مقولاتی بوده است که در خلال سال‌های اخیر از سوی مقامات دولتی و بانک مرکزی مورد انتقاد قرار گرفته است. این انتقادها در

### سرمقاله

اشتیاق خارجی‌ها به احتیاط تبدیل نشود



رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۶ نیز چندان شتاب بالایی ندارد و البته در این موضوع نقش و سهم کاهش رشد اقتصاد چین پررنگ و بالاست. اعضای مهم اتحادیه اروپا یا غیر از آلمان نیز رشدهای چندین پرشتایی را نخواهند داشت و همین مساله آنها را دنبال بازارهای جدید سرمایه‌گذاری هدایت می‌کند. در آسیا نیز ژاپن به عنوان سومین بزرگ اقتصاد دنیا دنبال راهی برای سرمایه‌گذاری در بازارهای دیگر است تا شاید از شدت رکود داخلی اندکی بکاهد. استرالیا، کانادا، برزیل و سایر کشورهای نوظهور و صنعتی نیز دنبال بازارهای جدید هستند.

ادامه در صفحه ۳



## عوامل مؤثر بر تضعیف و تعطیلی کتابفروشی‌های محلی بررسی می‌شود

### بحرانی به نام محله‌های بی کتابفروشی

بخش خصوصی از مذاکرات دولتی‌ها با شرکای تجاری خود نگران است

## دولتی‌ها به منافع بخش خصوصی خودرو متعهد باشند

مجمع آموزشی بن‌ژیوار  
Bonzhivar  
Technical & Vocational

## روزنامه فرصت امروز با همکاری مجمع آموزشی بن‌ژیوار برگزار می‌نماید

## فرصت امروز

**مدرس: دکتر محمد مافی**

- از مدیران ارشد اسبق شهرداری تهران
- مشاور ارشد سرمایه‌گذاری املاک
- در شرکت‌های دولتی و خصوصی
- عضو هیئت علمی مجمع آموزشی بن‌ژیوار

مدت دوره: ۳۲ ساعت

### آموزشی دوره سرمایه‌گذاری املاک در سال ۱۳۹۵

**کارشناسی**  
کارشناسی حرفه‌ای بازاریابی و معرفی املاک

**دولت و بانک**  
نقش دولت و بانک‌ها در بازار ملک و مسکن

**آشنایی**  
آشنایی با ضوابط کلی و موارد حقوقی مورد نیاز

**تحلیل**  
تحلیل بازار ملک و مسکن، فرصت‌ها و چالش‌ها

خرید: توجهات اقتصادی برای خرید املاک و ساخت و ساز

مشارکت: قراردادهای مشارکت در ساخت و عرف تعیین قدرالسهم

تلفن‌های تماس: ۲۲۷۹۱۴۵۴ - ۲۲۷۹۲۵۹۷ - ۲۲۷۸۰۶۸۱

همراه با ارائه گواهینامه معتبر از سازمان فنی و حرفه‌ای کشور



## پرونده گازی ایران و ترکیه شهریور بسته می‌شود



وزیر انرژی ترکیه مدعی شد با جمع‌بندی پرونده داوری گازی ایران و ترکیه در ماه سپتامبر (شهریور)، دولت ترکیه قادر خواهد بود تخفیفی واقعی و قابل توجه در قیمت گاز دریافتی از ایران پیش از زمستان دریافت کند.

به گزارش ایستا، خبرگزاری ترند به نقل از برات البایراک که در گفت و گویی تلویزیونی پس از اعلام وضعیت فوق‌العاده در ترکیه سخن می‌گفت، اعلام کرد این وزارتخانه به طور مداوم درحال تلاش برای تامین نیازهای انرژی ترکیه است.

در سال ۲۰۱۲، ترکیه به بهانه آنچه قیمت بالای گاز ایران می‌خواند به دادگاه بین‌المللی داوری شکایت کرد که گفته می‌شود این دادگاه در فوریه ۲۰۱۶ به نفع ترکیه رأی صادر کرد و خواستار آن شد که دوطرف بر سر کاهش قیمتی بین ۱۳٫۳ درصد تا ۱۵٫۸ درصد به توافق برسند.

ایران همچنین در سال ۲۰۱۵ میلادی با صادرات ۵۶ میلیون تن نفت خام به ترکیه در ردیف سومین کشور بزرگ صادرکننده نفت به این کشور قرار گرفت.

واردات نفت خام ترکیه پارسال به ۲۵ میلیون و ۶۴ هزار و ۷۷۶ تن رسید که ۱۱ میلیون و ۴۰۹ هزار و ۸۱۰ تن آن را از عراق، ۳ میلیون و ۱۰۲ هزار و ۶۱۲ تن آن را از فدراسیون روسیه و ۲ میلیون و ۳۷۹ هزار و ۳۲۵ تن آن را از عربستان وارد کرده است.

ترکیه بیش از ۹۳ درصد نیاز خود به نفت و تقریباً تمامی نیاز خود به گاز طبیعی را از خارج تامین می‌کند. مهم‌ترین کسری در تراز ارزی ترکیه نیز ناشی از هزینه‌های هنگفت انرژی این کشور است. ترکیه در سال ۲۰۱۴ میلادی نزدیک به ۶۰ میلیارد دلار برای تامین انرژی از خارج هزینه کرده بود.



## تصمیم ادغام شرکت تحت تملک ایران با شرکت نفت هند



وزیر نفت و منابع طبیعی هند اعلام کرد شرکت نفتی چنای پترولیوم (CPCL) که بخشی از سهامش در اختیار ایران است باید با شرکت نفت هند که شرکت مادرش محسوب می‌شود، ادغام شود.

به گزارش ایستا، پایگاه خبری بی‌زنس استاندارد به نقل از درمندرا پرادهان، درجمع کارکنان پالایشگاه شرکت چنای با اعلام این موضوع افزود: وقتی مرحله بعدی توسعه کارها به انجام برسد، این کار باید زیر چتر شرکت نفت هند انجام شود. من از ادغام این دو شرکت حمایت می‌کنم.

وزیر نفت هند با این حال اعلام کرد که برخی چالش‌ها، از جمله مسئله سهامداری شرکت ملی نفت ایران، در این میان مطرح است. وی افزود که در جریان سفر خود به ایران و آمریکا، این موضوع را با مقام‌های مرتبط به بحث گذاشته و پس از لغو تحریم‌های نفتی ایران، سناریو درحال تغییر است.

شرکت ملی نفت ایران حدود ۱۴ درصد از سهام شرکت نفت چنای را در اختیار دارد و به دلیل تحریم‌ها، فرآیند تامین اعتبار برنامه‌های توسعه‌ای قفل شده بود و به همین دلیل دولت هند به دنبال خرید سهام و ادغام آن با شرکت نفت هند بود.

وزیر نفت هند در ادامه تصریح کرد: دولت این کشور به دنبال توسعه این پالایشگاه به سطوح بالاتر است و نشانه‌های مثبتی از این اتفاق درحال نمایان شدن است.

براساس تازه‌ترین گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، هند تا سال ۲۰۴۰ به ۶۰۰ میلیون تن فرآورده نفتی برای بازار داخلی خود نیاز دارد. باوجودی که منابع جایگزین انرژی در حال بازکردن جای خود هستند، این تقاضا همچنان روبه رشد خواهد بود.

درحال حاضر ظرفیت پالایشی هند معادل ۲۳۰ میلیون تن و میزان تقاضای کنونی حدود ۲۰۰ میلیون تن است. هند درصورت توجه به توصیه‌های آژانس بین‌المللی انرژی، باید ظرف ۲۵ سال آینده بالغ بر ۳۰۰ میلیون تن ظرفیت پالایشی جدید ایجاد کند.

## افزایش تولید بیش از ۱۰۰هزار بشکه نفت خام در غرب کارون در ۶ماهه امسال داخلی‌ها در غرب کارون خوش درخشیدند



قراردادهای جدید نفتی (IPC) خواهد بود. تصمیم‌گیری برای توسعه فاز دوم این میدان مشترک تا پایان شهریور ماه انجام خواهد شد. با استناد به گفته این مقام مسئول، ۶۷درصد از حفاری میدان آزادگان شمالی توسط داخلی‌ها انجام شده است. همچنین بیش از ۵۱درصد از تجهیزات این میدان نیز داخلی بوده و با توجه به همکاری با شرکت خارجی موضوع انتقال دانش فنی نیز رعایت شده است.

توسعه میدان آزادگان جنوبی نیز در قلب کارون با هدف افزایش تولید نفت خام در حال انجام است. برای این منظور ۱۸۵حلقه چاه تعریف شده است که تاکنون حفاری ۱۱۸ چاه به اتمام رسیده و قرار است از مجموع این تعداد حلقه چاه ۳۲۰هزار بشکه در روز نفت خام تولید شود. حفاری و تولید نفت از این میدان ملل همچنین تا پایان شهریورماه امسال ۳۰هزار بشکه نفت خام به تولیدات نفت خام کشور اضافه شود.

وی ادامه داد: ۲۱ چاه قدیم و ۴۰ حلقه جدید در مجموع ۷۰ هزار بشکه نفت‌خام تولید می‌شود. میدان مشترک یاران شمالی دیگر میدان مشترک ایران با کشور عراق است که براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته در فاز نخست ۳۰هزار بشکه نفت خام از این میدان تولید خواهد شد. آرش باقرزاده، مجری طرح توسعه میدان شمالی یاران در این خصوص گفت: برای تولید از این میدان ۲۰ حلقه چاه با همکاری شرکت‌های داخلی تعداد حلقه چاه ۳۲۰هزار بشکه در روز نفت خام تولید شود. حفاری و تولید نفت از این میدان توسط شرکت‌های داخلی انجام شده است. وحید ساساطعی، سرپرست طرح آزادگان جنوبی در این باره گفت: از این تعداد حلقه

صیانتی در میدان‌های مشترک معنایی ندارد، اما نباید به جاه‌طلبی بزنیم یا این حال ظرفیت تولید جاه‌های کنونی قابل افزایش است و انتظار می‌رود با ۱۰درصد افزایش تولید این میدان به ۸۲هزار و ۵۰۰ بشکه در روز برسد.

وی با بیان اینکه شرکت چینی به خوبی در این میدان مشترک فعالیت کرده است درخصوص توسعه فاز دوم این میدان نفتی گفت: امیدواریم با این شرکت چینی برای فاز دوم این میدان به نتیجه برسیم. منتظر اعلام موثر CNPCI هستیم که در صورت موافقت فاز دوم میدان آزادگان شمالی براساس صورت‌مجلس توافق‌نامه میان CNPCI از فروردین ماه امسال به هدفگذاری تولید رسیده است. روزانه از این میدان ۷۵هزار بشکه نفت خام تولید می‌شود و تاکنون از این میدان ۵میلیون بشکه نفت خام صادر شده است.

کرامت بهبهانی مجری طرح آزادگان شمالی درباره جزئیات بیشتر این میدان مشترک اعلام کرد: تولید

پایگاه خبری بی‌زنس اینسایدر آمریکا:

## آب، فاجعه بعدی که خاورمیانه را تحت تاثیر قرار می‌دهد



منطقه «دافور» سودان، کمبود آب است، زیرا گروه‌های مختلف بر سر این منبع کمیاب که به طور روزافزون بر شدت کمیابی می‌افزاید، با یکدیگر می‌تیزند.

عمان، امارات متحده عربی و یمن در سال ۲۰۱۳ کمبود مطلق آب را تجربه کرده‌اند. مصر، جمعیت‌ترین کشور خاورمیانه نیز مانند سوریه و سودان با کمبود مطلق آب روبه‌رو است. ایران مانند پاکستان و چین به سرانه منابع آب تجدیدپذیر در دسترس یک هزار و ۷۰۰ مترمکعب در سال ۲۰۱۳ در محدوده آسیب‌پذیر قرار داشته است.

تحلیلمان معتقدند یکی از ریشه‌های اصلی اختلافات در



## ابراز امیدواری ایران به ازسرگیری صادرات نفت به سریلانکا

وزیر نفت با بیان اینکه ایران پیش از اعمال تحریم‌ها روزانه ۴۰هزار بشکه نفت به سریلانکا صادر می‌کرد، ابراز امیدواری کرد که فروش نفت به این کشور آسیایی از سر گرفته شود.

به گزارش شانان، بیژن زنگنه، وزیر نفت دیروز در دیدار با چاندیما وراکودی، وزیر توسعه منابع نفتی سریلانکا با بیان اینکه صادرات نفت ایران به افزود، امیدوارم پس از سفر وزیر توسعه منابع نفتی به ایران و مذاکرات امروز، برای صادرات نفت ایران به سریلانکا تفاهم شود.

وی با بیان اینکه ایران پیش از اعمال تحریم‌ها روزانه ۴۰هزار بشکه نفت به سریلانکا صادر می‌کرد، گفت: امیدوارم در مذاکرات امروز برای صادرات نفت به این کشور به تفاهم برسیم.

زنگنه با اشاره به نیاز سریلانکا به ال‌پی‌جی گفت: در مذاکرات درباره نیاز سریلانکایی‌ها به ال بی جی، مسائلی وجود دارد که باید حل شود.

وی مقدار مطالبات نفتی ایران از سریلانکا را ۲۵۱میلیون دلار اعلام کرد و افزود: با توجه به اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام)، باید نحوه پرداخت این طلب را یافت.

وزیر نفت درباره نحوه پرداخت بدهی نفتی سریلانکا به ایران گفت: با توجه به اینکه دریافت مطالبات نفتی از این کشور به دلیل تحریم‌ها متوقف شده بود، امیدوارم در جلسه‌ای که امروز میان همکاران ما در بانک مرکزی و هیأت سریلانکایی انجام می‌شود، بتوانیم در این باره به نتیجه برسیم.

## ایران برای سوآپ نفت مشکلی ندارد

وزیر نفت با اشاره به اجرای برجام، درباره برنامه ایران برای ازسرگیری عملیات سوآپ نفت خام گفت: ایران مشکلی برای سوآپ ندارد و شرکت‌هایی که به معاوضه نفت تمایل نفت خام دارند می‌توانند به ایران مراجعه کنند.

زنگنه با بیان اینکه ایران با برخی شرکت‌ها برای انجام عملیات سوآپ مذاکره کرده است، ادامه داد: شرکت‌های روسی، ترکمنستانی و قزاق بیش از همه علاقه‌مند مذاکره با ایران درباره سوآپ نفت خام بوده‌اند.

وی همچنین درباره اصلاحات انجام شده در قراردادهای جدید نفتی نیز اظهار کرد: اصلاحات قراردادهای جدید نفتی به پایان رسیده و در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی تصویب شده است که باید برای تصویب به دولت ارسال شود.

چاندیما وراکودی، وزیر توسعه منابع نفتی سریلانکا نیز پس از دیدار با زنگنه گفت: ایران نام مهمی برای سریلانکا به لحاظ تامین نفت است، زیرا تنها پالایشگاه موجود در این کشور تنها برای فرآوری نفت خام سبک ایران ساخته شده است.

وی با اشاره به اعمال تحریم‌ها و توقف صادرات نفت ایران به سریلانکا، اظهار کرد: با این حال در مقطعی مردم سریلانکا تصور می‌کردند که همچنان نفت این کشور از سوی ایران تامین می‌شود.



وی برداشته شدن تحریم‌ها را خیر خوبی برای مردم سریلانکا و دولت این کشور عنوان کرد و افزود، امروز مذاکرات بسیار خوبی میان دو طرف انجام شد و امیدواریم مسائلی باقیمانده درباره گسترش همکاری‌ها میان دو کشور نیز حل شود.

وزیر توسعه منابع نفتی سریلانکا اظهار کرد: امیدوارم امروز بتوانیم توافقی‌های خوبی درباره خرید نفت و گاز در دوران جدید (پساتحریم)، با ایران داشته باشیم.

دبلیو کی لچ وگاپیتیا، رئیس شرکت ال‌پی‌جی لافز سریلانکا، نیز از تمایل این کشور آسیایی برای احیای واردات ال‌پی‌جی از ایران خبر داد.

او پی‌جی وارد می‌کرد، اما در زمان تحریم مجبور شدیم از کشورهای مانند عمان و مالزی بخریم. اکنون ما افزون بر ازسرگیری واردات ال‌پی‌جی از ایران خواهان افزایش حجم خرید هستیم. امیدوارم ایران با فراهم کردن تسهیلات بین‌المللی بانکی شرایط را برای خرید حجم بالای ال‌پی‌جی مهیا کند.

رئیس شرکت ال‌پی‌جی لافز سریلانکا درباره قراردادهای خرید ال بی جی گفت: ما افزون بر توسعه قراردادهای موجود با ایران، قصد داریم قراردادهای جدیدی با وزارت نفت این کشور برای خرید ال‌پی‌جی امضا کنیم.

وگاپیتیا درباره مقدار خرید ال‌پی‌جی از ایران اظهار کرد: سریلانکا در گذشته ماهانه ۱۰ هزار تن ال بی جی از ایران وارد می‌کرد، اما اکنون قصد داریم این رقم را به ۹۰هزار تن در ماه برسانیم.

سریلانکا در جنوب شبه قاره هند واقع شده و سالانه یک میلیون و ۸۲۳هزار بشکه نفت وارد می‌کند. ایران پیش از اعمال تحریم‌ها ۹۳ درصد نیاز نفتی سریلانکا را با صدور روزانه حدود ۴۰ هزار بشکه نفت تامین می‌کرد، اما پس از اعمال تحریم‌ها، واردات نفت سریلانکا از تهران متوقف شد.

مدیر کل دفتر توسعه صادرات وزارت نیرو:

## شرکت‌های صادراتی قوی در حوزه آب و برق ایجاد شود

وجود دارد و سهم بسیار بالای صادرات در حوزه آب و برق، این بخش در اتاق بازرگانی صدایی ندارد و آثاری از آن مشاهده نمی‌کنیم. نظام الملکی در ادامه با بیان اینکه برای تقویت و توسعه صادرات، مشکلاتی وجود دارد، عنوان کرد: یکی از این مشکلات عملکرد بانک‌ها است و متأسفانه در شرایطی که باید سیستم بانکی در خدمت تولید و صنعت و اشتغال باشد، این گونه نیست.

وی با بیان اینکه مناطق آزاد دروازه ورود کالا شده‌اند و از پتانسیل‌های موجود در این مناطق استفاده نمی‌شود، اظهار داشت: باید از ظرفیت‌های بسیار زیاد موجود در مناطق آزاد استفاده شود. به‌عنوان مثال در حال حاضر منطقه آزاد اروند این پتانسیل را دارد که تا ۳ هزار مگاوات نیروگاه در آن احداث شود.

شود، گفت: در حال حاضر ۹۰درصد صادرات خدمات فنی و مهندسی در حوزه آب و برق است و با توجه به این موضوع، دفتر توسعه صادرات و صدور خدمات فنی و مهندسی وزارت نیرو آمادگی دارد کم‌های لازم را به فدراسیون صادرات انرژی ارائه دهد تا سه شرکت صادراتی قوی در حوزه آب و برق به وجود بیآورد.

در شرایطی که صدور خدمات فنی و مهندسی در حوزه آب و برق بالغ بر ۹۰ درصد است، باید این موضوع پیگیری شود که وابسته بازرگانی سفارتخانه‌های ایران در سایر کشورها از حوزه فدراسیون صادرات انرژی بهرام نظام الملکی در عین حال اظهار داشت: در صورتی که صدور خدمات فنی و مهندسی در حوزه آب و برق بالغ بر ۹۰ درصد است، باید این موضوع پیگیری شود که وابسته بازرگانی سفارتخانه‌های ایران در سایر کشورها از حوزه فدراسیون صادرات انرژی باشد.

نظام الملکی در بخش دیگری از سخنان خود اظهار داشت: متأسفانه باوجود ظرفیتی که در آب و برق

مدیر کل دفتر توسعه صادرات و صدور خدمات فنی و مهندسی وزارت نیرو با بیان اینکه ۹۰ درصد صادرات خدمات فنی و مهندسی در حوزه آب و برق است، گفت: فدراسیون صادرات انرژی سه شرکت صادراتی قوی در حوزه آب و برق ایجاد کند. به گزارش روابط عمومی فدراسیون صادرات انرژی، بهرام نظام الملکی در جلسه فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته اظهار داشت: دولت به این نتیجه رسیده که باید صادرات تقویت شود، اما موضوع این است که بخش خصوصی چه پیشنهادات و طرح‌هایی را در این رابطه ارائه داده است و ضروری است که بخش خصوصی موضوعاتی که موجب سهولت در صادرات می‌شود را پیشنهاد بدهد.

وی با تاکید بر اینکه باید از توانمندی‌هایی که در حوزه آب و برق وجود دارد، در جهت ارزآوری و اشتغال استفاده

صنعت غذایی

قیمت منطقی شکر کیلویی ۲۷۰۰ تومان است  
دلالان شکر را احتکار می کنند

عباسی معروفان، معاون بازرگانی داخلی شرکت بازرگانی دولتی از احتکار شکر توسط برخی دلالان خبر داد و گفت: روزانه حدود ۱۰ هزار تن شکر از سوی شرکت بازرگانی دولتی و بخش خصوصی در بورس کالا عرضه می شود، اما مشتری واقعی برای آن وجود ندارد و مشخص نیست دلالاتی که این محموله های شکر را خریداری می کنند آن را کجا و چگونه عرضه می کنند و به نظر می رسد که این محموله ها در جایی نگهداری و احتکار می شود. وی با بیان اینکه در ماه گذشته ۱۳۰ هزار تن شکر از سوی بخش خصوصی و دولت در بورس کالا عرضه شده است، افزود: برخی دلالات عامل گرانی شکر هستند، چرا که با علم به اینکه قیمت جهانی شکر قدری افزایش یافته است، محموله های را خریداری کرده و نگهداری می کنند تا در موقع مناسب و با افزایش قیمت بفروشند، در حالی که این تخلف است و دستگاه های نظارتی باید نسبت به این موضوع واکنش نشان دهند و آن را پیگیری کنند. معاون بازرگانی داخلی شرکت بازرگانی دولتی ادامه داد: شکر از سوی شرکت بازرگانی دولتی ایران کیلویی ۲۳۰۰ تومان و از سوی بخش خصوصی با توجه به رقابتی که وجود دارد در نهایت کیلویی ۲۴۰۰ تومان در بورس کالا عرضه می شود و بر این اساس قیمت منطقی این محصول در بازار نباید بیشتر از ۲۷۰۰ تومان باشد.

عباسی معروفان تصریح کرد: از ابتدای امسال تاکنون ۴۶۰ هزار تن شکر وارد شده و با توجه به افزایش ۱۰ درصدی تولید این محصول در سال جاری که به حدود یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن خواهد رسید، هیچ کمبودی در بازار وجود ندارد و انبارها پر از محموله های شکر است.

وی تاکید کرد: محصولی که در بورس کالا عرضه می شود، فروشنده، خریدار و قیمت آن مشخص است و شرکت بازرگانی دولتی نیز همه معاملات خود را به دستگاه های نظارتی اعلام می کند، بنابراین ناظران به راحتی می توانند شکرهای خریداری و جمع آوری شده از سوی دلالات را رصد کنند و ببینند چه کسانی با چه اهدافی شکر را در بازار جمع آوری و نگه می دارند.

معادن

سرمایه گذاری ۹۶ میلیون دلاری کره جنوبی در هرمزگان

استاندار هرمزگان گفت: سرمایه گذاران کره جنوبی در مرحله نخست به ارزش ۹۶ میلیون دلار با اولویت بخش معدن در این استان سرمایه گذاری می کنند. به گزارش ایرنا، جاسم جلدی پس از دیدار با هیات سرمایه گذاری از کشور کره جنوبی اظهار کرد: سرمایه گذاران کره ای علاقه مندی خود را برای سرمایه گذاری در بخش های معدن، پایانه های نفتی، نیروگاه خورشیدی، نیروگاه سیکل ترکیبی و احداث بندر در هرمزگان اعلام کردند و ما نیز آمادگی خود را برای همکاری با این سرمایه گذاران اعلام کردیم. وی بیان داشت: تفاهم نامه ای میان بخش خصوصی از استان هرمزگان و سرمایه گذاران کره جنوبی منعقد شد که براساس آن یک شرکت مشترک ایرانی-کره ای در دو ماه آینده ثبت می شود تا امور مربوط به سرمایه گذاری کره جنوبی را در هرمزگان پیگیری کند. استاندار هرمزگان خاطر نشان کرد: این سرمایه گذاری ها در راستای برنامه های دولت تدبیر و امید در حمایت از توسعه سرمایه گذاری داخلی و خارجی و همچنین حمایت از بخش خصوصی در استان هرمزگان انجام می شود. در این نشست مقرر شد سرمایه گذاران کره جنوبی در چندین بخش در هرمزگان سرمایه گذاری داشته باشند.

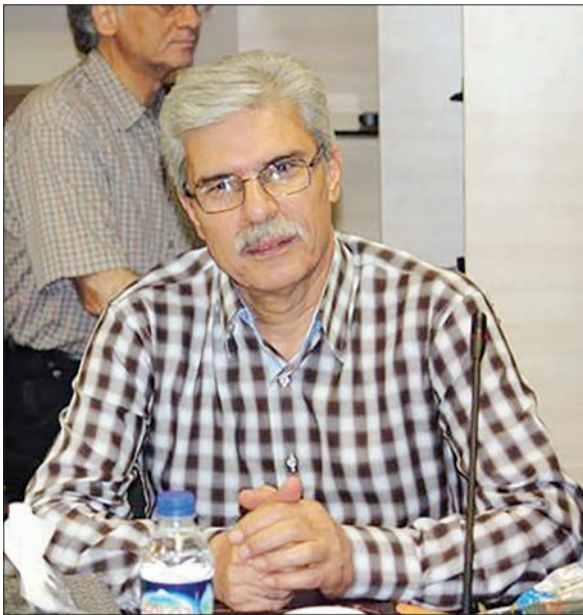
سرمقاله

اشتقاق خارجی ها به احتیاط تبدیل نشود

ادامه از صفحه ۱  
از سوی دیگر کشورهای مثل ایران نیازمند میلیاردها دلار سرمایه گذاری خارجی اند تا از دره رکود عبور کرده و به نقطه امنی برسند. با این همه آمارهای آنگاد موید این است که سرمایه گذاری خارجی در ایران روندی کاهنده را تجربه کرده است. دلایل اشتقاق در حرف و در رفت و آمد و احتیاط در سرمایه گذاری خارجی ها در ایران چیست؟ به نظر می رسد بخشی از دلیل نیامدن سرمایه گذار خارجی به ایران را باید در نگاه آنها به مناسبات ایران و آمریکا دید. واقعیت این است که آمریکا در حال حاضر قدرت برتر اقتصاد و سیاست جهان است و می تواند در مسیر تخریب و تضعیف اقتصاد سایر کشورها موثر باشد. از طرف دیگر، بخشی از ناکامی ایران در جذب سرمایه گذاری خارجی حتی پس از برجام را باید روند آهسته تصمیم گیری ها در اقتصاد ایران دانست. بلاکلیفی در سیاست ارزی، سردرگمی در پذیرفتن رفتارهای جدید بانکداری در جهان، تداوم دخالت سازمان های دولتی در قیمت گذاری کالاها و خدمات بخشی از دلایل کند بودن تصمیم گیری های است که سرمایه گذاران خارجی را بلاکلیفی می کند. غیر از دو عامل یاد شده باید به مسائل سیاست در ایران نیز اشاره کرد. واقعیت این است که مناسبات سیاسی در ایران به سمتی حرکت می کند که سرمایه گذاران خارجی را برای ورود به ایران نهنها تشویق نمی کند، بلکه آنها را به سمت احتیاط بیشتر رهنمون می سازد. دولت مستقر را باید در شرایطی نگاهداشت و نشان داد که سرمایه گذاران خارجی احساس خوبی نسبت به قدرت و اثرگذاری آن داشته باشند. اگر سرمایه گذار خارجی احساس کند دولت مستقر فاقد توانایی کافی برای حمایت و صیانت از سرمایه گذاری هاست به ایران نخواهد آمد. چراغ امید را در دل ایرانیان و خارجی ها زنده باید نگه داشت تا با استفاده از امکانات بین المللی از این روزهای سخت عبور کنیم.

دبیر انجمن صنفی صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات:

از دلالاتن شکر نمی خریم



قیمت مصوب بورس برای عرضه شکر ۲ هزار و ۳۰۰ تومان است. اما قیمت این کالا در بازار آزاد ۳ هزار و ۲۰۰ تومان است که حدوداً ۹۰۰ تومان اختلاف قیمت برای هر کیلوگرم شکر میان این دو جایگاه

خبر

عرضه مرغ دولتی برای شکستن قیمت

در شرایطی که قیمت گوشت مرغ در بازار به کیلویی ۸۰۰۰ تومان رسیده است و مرغداران عامل این گرانی را افزایش قیمت ذرت (خوراک مرغ) و جوجه یکروزه اعلام کرده اند، مدیر عامل شرکت پشتیبانی امور دام از عرضه ذرت با قیمت دولتی در بورس کالا و همچنین عرضه مرغ منجمد به قیمت دولتی در بورس کالا و میادین میوه و تره بار خبر داد.

به گزارش ایسنا، محمدعلی کمالی سروسستانی، مدیر عامل اتحادیه سراسری مرغداران مرغ گوشتی، افزایش قیمت ذرت و جوجه یکروزه را عامل گرانی گوشت مرغ در بازار دانست و پیش بینی کرد که با توزیع ذرت دولتی و افزایش جوجه ریزی، بازار گوشت مرغ طی ۲۰ روز آینده متعادل می شود.

وی همچنین اعلام کرد که طی یک ماه گذشته قیمت جوجه یکروزه با افزایش بیش از دو برابری از ۸۵۰ تومان به حدود ۱۸۰۰ تومان به ازای هر قطعه رسیده و قیمت ذرت نیز از کیلویی ۸۰۰ تومان به ۱۰۵۰ تومان افزایش یافته است.

اما علیرضا ولی، مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام، در این باره به ایسنا گفت: به عنوان مسئول تنظیم بازار دام و طیور، ذرت از دیروز به قیمت کیلویی ۸۵۰ تومان با کیفیت بالا در بورس کالا عرضه می شود و براساس برنامه ریزی های صورت گرفته درصددیم تا روزانه ۱۰ هزار تن از این محصول را در بورس کالا عرضه کنیم و تا پایان شهریور ماه میزان عرضه آن را به ۲ میلیون تن در بازار برسانیم.

وی با بیان اینکه از ابتدای امسال تاکنون بیش از ۱۰۰ هزار تن گوشت مرغ منجمد در مناسبت های مختلف عرضه شده است، افزود: در شرایط کنونی درصددیم تا ۴ هزار تن گوشت مرغ منجمد را که به روش کاملاً بهداشتی و با نظارت سازمان دامپزشکی تولید شده است در بورس کالا و میادین میوه و تره بار عرضه کنیم.

مدیر عامل شرکت پشتیبانی امور دام تاکید کرد: عرضه گوشت مرغ منجمد در بورس کالا و میادین میوه و تره بار به اندازه نیاز بازار صورت می گیرد و هیچ محدودیتی در این زمینه وجود ندارد و قیمت آن کیلویی ۵۱۰۰ تومان در نظر گرفته شده است. گرچه عرضه دولتی گوشت مرغ منجمد یا نهادهایی مانند ذرت می توانند به عنوان دارویی مسکن عمل کنند و قدری در بازار این محصولات تعادل ایجاد کنند اما مجموعه دولت و دستگاه های نظارتی باید نسبت به چنین مسائلی حساسیت بیشتری به خرج دهند تا کسی نتواند محصولش را به هر قیمتی که می خواهد عرضه کند.

بیسکویت، شیرینی و شکلات کشور است و ما به هیچ عنوان مایحتاج اولیه مان مانند شکر را از بازار آزاد تهیه نمی کنیم. یعنی با وجود اینکه کمبود شکر در کشور را تأیید می کنید باز هم حاضر نیستید برای تأمین شکر مورد نیاز راهی بازارهای دلالاتن شوید؟

خرید از دلالاتن و واسطه ها از نظر ما راه حل مناسبی برای تهیه شکر نیست و از این کار اجتناب می کنیم. گزارش های بورس کالا از عرضه شکر خبر می دهد، شما این اخبار را نادرست می دانید؟

عرضه وجود دارد. بازار آزاد نیاز شما را تأمین می کند یا شکر مورد نیازتان را از بورس کالا تهیه می کنید؟

بورس کالا منبع اصلی خرید شکر مورد نیاز اعضای صنف صنایع

عرضه وجود دارد. بازار آزاد نیاز شما را تأمین می کند یا شکر مورد نیازتان را از بورس کالا تهیه می کنید؟

بورس کالا منبع اصلی خرید شکر مورد نیاز اعضای صنف صنایع

فهرست جدیدی برای کالاهای ممنوع ورود آمریکایی منتشر نشده است

بی دقتی رسانه ها فضای تجاری کشور را متشنج می کند



ایران، اقتصاد ایران آنلاین، فرارو، پارسینه، عصر اقتصاد، قدس آنلاین، آفرینش، انتخاب، پائشارت، جام نیوز و... منعکس شد؛ این در حالی است که ایسنا خبر «کالاهای ممنوع ورود از آمریکا اعلام شد» را آذرماه ۱۳۹۴ در خروجی خبرگزاری خود قرار داده و پس از آن خبر دیگری در این خصوص منتشر نکرده است. در جوابیه سازمان توسعه تجارت خطاب به رسانه ها آمده است: بی دقتی رسانه ها فضای تجاری کشور را متشنج می کند، بنابراین از همه اصحاب رسانه درخواست می شود اخبار و اطلاعات را از منابع موثق دریافت و بدون شتاب زدگی منتشر کنند تا وزن و اعتبار رسانه های آنها خدشه دار نشود.

سازمان توسعه تجارت در اطلاعیه ای به انتشار اخباری در خصوص لیست جدید کالاهای ممنوع وارداتی از مبدا آمریکا که به شکل گسترده در برخی رسانه های کشور منتشر شد، واکنش نشان داد و آن را رد کرد.

سازمان توسعه تجارت در این اطلاعیه اعلام کرد: ۲۲۷ قلم کالاهای وارداتی از مبدا آمریکا که در فهرست کالاهای ممنوع ورود قرار گرفته اند، آذرماه سال ۹۴ منتشر و به گمرک ابلاغ شد و از آن پس هیچ فهرست جدیدی ارائه نشده است.

لازم به ذکر است، خبر «اعلام لیست کالاهای ممنوع ورود از آمریکا» در ابتدا از سایت تابناک و به نقل از خبرگزاری ایسنا منتشر و سپس در رسانه های عصر

تولید

بانک ها به جای کارشکنی وام صنعتگران را بدهند



معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت یکی از اولویت های تزیق وام های بانکی به بخش صنعت را مربوط به طرح هایی با پیشرفت بالای ۶۰ درصد اعلام کرد و گفت: اگر این طرح ها تا شهریورماه تسهیلات نگیرند و راه نیفتند، قطعاً در نیمه دوم سال با نارسایی هایی روبه رو می شویم. به گزارش ایسنا، محسن صالحی نیا در جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید که به صورت ملی در اردبیل برگزار شد، اظهار کرد: به جای کارشکنی و برخی روایت نامیدی بهتر است مسئولان بانک ها با توجه به در استان اردبیل تولید کنندگان را همراهی کنند تا با تسهیل فرایندها و امور، مشکلات برطرف شود و واحدهای تولیدی روی پای خود بایستند.

وی تصریح کرد: این اصلاحات نیست که بانک ها به بهانه های مختلف بخواهند واحدهای تولیدی را در پرداخت تسهیلات با ناامیدی یا ناکامی روبه رو کنند، بلکه حمایت از واحدهای کوچک و بزرگ در دستور کار مجموعه بانک ها و موسسات تأمین منابع مالی باشد تا آنها بتوانند اهداف خود را در حوزه تولید و توسعه تحقق بخشند.

معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت یکی از اولویت های تزیق منابع را مربوط به طرح های با پیشرفت بالای ۶۰ درصد اعلام کرد و گفت: همه ۱۲ بانک متولی در پرداخت تسهیلات، رؤسایشان در حوزه معاون رئیس جمهوری مکلف شدند بدون مانع خاص و حتی درخواست ملبغی از درخواست کنندگان. این تسهیلات را در قالب سرمایه در گردش پرداخت کنند.

# فرصت امروز

## انجمن مدیریت ایران

### برگزار می کنند

نام دوره آموزشی	تاریخ برگزاری	مدربان دوره
مدیریت تغییر سازمانی (OCM)	۲۱ مردادماه ۹۵	فرخ تلوحیینی
نوآوری در چارچوب تعالی سازمانی (EFQM)	۲۸ مردادماه ۹۵	افشین ثنوی
چالش رهبری سازمانی	۴ شهریورماه ۹۵	سید محمد اعظمی نژاد
رفتارشناسی مشتری با رویکرد DISC	۱۱ شهریورماه ۹۵	محمدباقر مرادی

جهت ثبت نام و آگاهی از جزئیات دوره ها به آدرس

<http://forsatnet.ir/academy.html>

مراجعه و یا با تلفن های ۰۹۱۲۲۱۳۳۴۹۰ - ۲۲۸۱۱۹۲۹ تماس گرفته و یا با ایمیل [academy@forsatnet.ir](mailto:academy@forsatnet.ir) مکاتبه نمایید

## خبرنامه



## حمایت بانک سامان از رونق کسب و کارهای کوچک و متوسط

بانک سامان در سال گذشته بیش از ۱۹ هزار میلیارد ریال سرمایه در گردش به کسب و کارهای کوچک و متوسط پرداخت کرده است. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، دکتر رضا آقابایی، قائم مقام مدیرعامل با اعلام این خبر گفت: یکی از اولویت‌های بانک سامان در سال ۹۴، اعطای تسهیلات کوتاه مدت برای تأمین سرمایه در گردش مورد نیاز بنگاه‌های کوچک و متوسط به منظور کمک به خروج این بنگاه‌ها از رکود و حمایت از اشتغال‌زایی بوده است.

آقابایی تصریح کرد: فعالان همه بخش‌های اقتصادی شامل بازرگانی، خدمات، صنعت، مسکن و ساختمان، کشاورزی و معدن از این تسهیلات بهره‌مند شده‌اند.

قائم مقام مدیرعامل بانک سامان درباره حجم تسهیلات پرداختی به این بنگاه‌های اقتصادی گفت: پرداخت بیش از ۱۵ هزار و ۷۵۲ میلیارد ریال تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و ۳ هزار و ۵۵۵ میلیارد ریال تسهیلات به بنگاه‌های متوسط، بخشی از خدمات اعتباری بانک سامان در حوزه خرد و صغی در سال گذشته بوده است.

آقابایی خاطر نشان کرد: بانک سامان برای سال جاری نیز طرح‌های متنوعی برای اعطای تسهیلات به بخش‌های مختلف اقتصادی طراحی کرده که از ابتدای سال در حال انجام است.

## به حد نصاب نرسیدن مجمع عمومی عادی سالانه بانک ایران زمین

مجمع عمومی عادی سالانه سال مالی منتهی به ۱۳۹۴/۱۲/۲۹ شرکت بانک ایران زمین (سهامی عام) در تاریخ ۱۳۹۵/۰۴/۳۱ با توجه به عدم احراز حدنصاب سهامداران حاضر، رسمیت نیافت و تشکیل آن به نوبت دوم موکول شد.

به گزارش روابط عمومی بانک ایران زمین، مجمع عمومی عادی سالانه شرکت در تاریخ ۱۳۹۵/۰۴/۳۱ و در زمان مقرر در محل سالن تلاش مجموعه فرهنگی «ورزشی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی واقع در تهران، خیابان ولی عصر، نرسیده به پل پارکوی تشکیل شد، اما به دلیل حضور ۷۳۹ درصد از سهامداران، مجمع به رسمیت قانونی نرسید و تشکیل آن به نوبت دوم موکول شد. زمان و مکان برگزاری جلسه نوبت دوم طبق روال قانونی متعاقبا اعلام خواهد شد.

با حضور معاون اول رئیس جمهوری

## راه‌های رفع موانع تولید و تحقق اقتصاد مقاومتی بررسی شد

در جلسه‌ای که با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهوری، وزیر کشور و صنعت، معدن و تجارت، رئیس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانک‌های دولتی برگزار شد، راه‌های رفع موانع تولید و تحقق اقتصاد مقاومتی مورد بررسی قرار گرفت. در این جلسه مدیران عامل هریک از بانک‌ها گزارشی از اقدامات و برنامه‌های خود در ارتباط با اقتصاد مقاومتی و حمایت از صنایع کوچک و متوسط ارائه دادند. گزارش عملکرد بانک‌ها در مجموع، رضایت‌نسی معاون اول رئیس جمهوری را جلب کرد.

در ادامه این جلسه، برخی از مدیران عامل بانک‌ها از جمله محمدرضا حسین‌زاده، رئیس شورای هماهنگی مدیران عامل بانک‌ها به تهاجمات غیرمنصفانه به کارکنان شبکه بانکی اشاره کرده و مراتب نگرانی کارکنان درمورد حقوق دریافتی و تسهیلات رفاهی آنان را ابراز داشته و انجام حمایت‌های لازم از سوی مقامات عالی کشور را خواستار شد.

دکتر جهانگیری در این جلسه تأکید کرد طرح‌هایی باید مورد حمایت بانک‌ها قرار گیرند که از توجیحات لازم برخوردار باشند.

معاون اول رئیس جمهوری همچنین از تلاش‌های طاقت‌فرسای کارکنان بانک‌ها و حمایت‌های آنها از اشتغال‌زایی قدرتی کرد و افزود: حمله‌های اخیر به شبکه بانکی، سیاسی بوده و بانک‌ها در مسائل اخیر مظلوم واقع شدند.

در ادامه این جلسه، وزرای حاضر در جلسه و رئیس کل بانک مرکزی نیز اقدامات و عملکرد نظام بانکی را مثبت و مؤثر دانسته و بر حمایت خود از شبکه بانکی تأکید کردند.

## بانک شهر در جمع سرآمدان روابط عمومی کشور

در آیین تقدیر از سرآمدان روابط عمومی ایران، روابط عمومی بانک شهر در میان برترین‌ها قرار گرفت. به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، پنجمین دوره آیین تقدیر از روابط عمومی‌های کشور با معرفی برترین‌های این حوزه در مرکز همایش‌های کتابخانه ملی برگزار شد. در این مراسم که با حضور تنی چند از مسئولان فرهنگی و جمعی از پیشکسوتان و اساتید دانشگاه علوم ارتباطات برگزار شد، از زحمات دکتر فرشاد فخمی مدیر مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر تقدیر شد.

بر این اساس، در آیین مراسم که با شعار «تعالی بخشی تدبیری امید بخش» برگزار شد، دکتر باقر ساروخانی از اساتید پیشکسوت این حوزه به تشریح ویژگی‌های این رشته و روابط عمومی در سازمان‌ها پرداخت.

## بانک‌های خصوصی برای بنگاهداری موفق‌شان باید مدال افتخار هم بگیرند

## دخالت در امور بانک‌های خصوصی ممنوع



## نسیم نجفی

nasim64najafi@gmail.com

دهه ۸۰ که نخستین بانک خصوصی تاسیس شد تاکنون که تعداد این بانک‌ها به ۱۰ بانک می‌رسد، فرض بگیریم این بانک‌ها که تاکنون دولت دخالت‌های زیادی را در امورشان کرده است. بانک‌هایی تجاری باشند. بانک‌های تجاری در دنیای امروز بیشترین توجه‌شان به خدمات بانکی است. این خدمات بانکی شامل سپرداری سپرده و وجه مردم و به کار بردن آن وجه در جهت تسهیل اقتصاد است. وی ادامه داد: در ایران ما بانک‌های معتبر تجاری به بزرگ جهان مانند بورس وال استریت عرضه می‌کنند و چون وثایق این بسته معمولاً وثایق بسیار خوبی است مردم برآورد می‌کنند.

نظارت آری، دخالت نه دکتر بهرام غیایی، کارشناس ارشد بین‌المللی بازارهای مالی در این باره به «فرصت امروز» گفت: بانک‌های امروز دنیا معمولاً بانک‌های تخصصی هستند. در ایران بانک‌ها به دو دسته تقسیم می‌شوند، اول بانک‌های دولتی و دوم بانک‌های خصوصی که این دسته از بانک‌ها تنها اسما

خصوصی هستند چون دخالت‌هایی که بانک مرکزی و دولت در امر بنگاهداری این بانک‌ها می‌کنند، خاصیت و امنیت خصوصی بودن را از آنها گرفته است. وی افزود: این رفتار دولت و بانک مرکزی با بانک‌های خصوصی در حالی است که امروزه در کشورهای پیشرفته و اقتصادهای توسعه یافته دیگر چیزی به نام بانک دولتی وجود ندارد، اگر هم وجود داشته باشد در حد بانک مرکزی و بانک‌های اختصاصی است که قابل غیایی تأکید کرد: در

دکتر غیایی در ادامه اظهار کرد: یک دسته دیگر

از مشتریان هستند که پول دارند و می‌خواهند خانه گران قیمت بخرند. اگر ۲۵ درصد نیل بانک را نقداً برای خرید بپردازند، بقیه ۷۵ درصدش را بانک‌ها تقبل می‌کنند. در کشورهای پیشرفته به خصوص برای قشر جوان و میانسالی اگر بین ۲ تا ۱۰ درصدش را خریدار بتواند به فروشنده بپردازد بقیه‌اش را بانک‌ها تقبل می‌کنند. حال در این میان بانک‌هایی که تسهیلات داده‌اند از وجوه به دست آمده یک بسته مالی بزرگ‌تر درست می‌کنند و آن بسته‌ها را در بورس‌های بزرگ جهان مانند بورس وال استریت عرضه می‌کنند و چون وثایق این بسته معمولاً وثایق بسیار خوبی است مردم

از مشتریان هستند که پول دارند و می‌خواهند خانه گران قیمت بخرند. اگر ۲۵ درصد نیل بانک را نقداً برای خرید بپردازند، بقیه ۷۵ درصدش را بانک‌ها تقبل می‌کنند. در کشورهای پیشرفته به خصوص برای قشر جوان و میانسالی اگر بین ۲ تا ۱۰ درصدش را خریدار بتواند به فروشنده بپردازد بقیه‌اش را بانک‌ها تقبل می‌کنند.

## نقش کم‌رنگ بانک‌های دولتی در اقتصاد

غیایی تأکید کرد: بانک‌های دولتی کم‌بیش در اقتصاد ما آن نقشی را که باید داشته باشند، نداشته‌اند. اگر عملکرد بخش خصوصی را در تولید و اقتصاد ملی بررسی کنید می‌بینید که عملکرد بسیار موفق‌تری نسبت به بخش دولتی داشته‌اند. به طور مثال بانکی مثل بانک پاسارگاد را ببینید که تا چه اندازه به اقتصاد ملی کمک کرده است. ده‌ها طرح فولاد سازی، مس، معدن یا کمکی که به هنر این کشور کرده است. این خدمات کم نظیر بوده است. اگر بانک‌ها بنگاهداری نکنند، این کارها را چه کسانی می‌خواهند بکنند؟ پس در اصول بین‌المللی تمام شرکت‌های بزرگ جهانی متعلق به بخش خصوصی هستند، اما متأسفانه بازار سرمایه ما از آن مکانیزم قوی برخوردار نیست و نمی‌تواند این سرمایه‌های خرد را به سمت کارهای بزرگ حرکت دهد.

بیشتر سرمایه‌گذاری ایران خانوادگی است. ما یک شرکت یا صنعتی را که در سطح بین‌المللی صاحبان ما باشد نداریم. پس اگر بانک‌ها به سمت بنگاهداری رفتند، به شرط اینکه بنگاهداری‌شان را به شکل درستی انجام دهند، دخالت در کار بانک‌های خصوصی شود.

کشورهای دیگر جهان اتفاقاً است. در همه سال‌هایی که ما تحت تحریم بودیم واحد صنعت بانکداری خوبیده بوده است بنابراین بانک‌ها در این دوره از خدمات بانکی و سپرده سودی نداشته‌اند. بانک‌ها از طریق خدمات بازرگانی و بین‌المللی بیشتر پول تهیه می‌کنند. اگر بانک‌ها به سمت بنگاهداری رفته‌اند راهی را یافته‌اند که در آن بتوانند در این دوران سیاه تحریم خودشان را حفظ بکنند. این بانک‌ها نیمه‌داند مثل صندوق‌ها و موسسات غیرمجاز پول‌شان را در بخش‌های دولتی و رباخواری سرمایه‌گذاری کنند. حال اگر بانک‌ها با سپرده‌های مردمی رفته و در بخشی وارد شده و کارهای غیراصولی کرده است در این باره باید بانک مرکزی پاسخگو باشد.

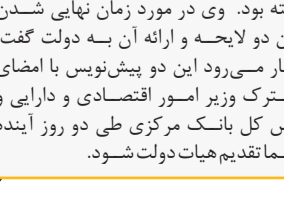
وی گفت: بانک مرکزی باید حرمت مالکیت خصوصی بانک‌ها را رعایت کند. چرا بانک مرکزی می‌آید حقوق سهامداران بانک‌ها را تضییع و برای بانک‌های خصوصی مدیر و حسابرس تعیین می‌کند، وقتی چنین رفتاری با بانک‌های خصوصی موجود در کشور می‌شود، سرمایه‌های بخش خصوصی دیگر جرات نمی‌کنند وارد عرصه بانکداری بشوند. در ایران تا زمانی که به بخش خصوصی واقعا احترام گذاشته نشود، اتفاق مهمی در اقتصاد ما نمی‌افتد. مفهوم نظارت با دخالت بانک مرکزی فرق می‌کند و نظارت بانک مرکزی نباید تبدیل به دخالت در کار بانک‌های خصوصی شود.

## ارائه لایحه اصلاح بانک مرکزی و بانکداری طی ۲ روز آینده به دولت

معاون امور بانک، بیمه و شرکت‌های وزارت امور اقتصادی و دارایی گفت: لایحه اصلاح قانون بانک مرکزی و بانکداری طی دو روز آینده به دولت ارائه می‌شود.

حسین قضاوی در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به جلسات وزارت امور اقتصادی و دارایی با بانک مرکزی برای نهایی شدن لایحه اصلاح قانون بانکداری، اظهار داشت: این جلسه در عصر روزشنبه برگزار و متن پیش‌نویس لایحه بانکداری، بین وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس کل بانک مرکزی مورد تبادل نظر و توافق نهایی قرار گرفت.

معاون امور بانک، بیمه و شرکت‌های وزارت امور اقتصادی و دارایی افزود: در این جلسه آقای کیمیجانی، قائم مقام بانک مرکزی نیز حضور داشت و متن پیش‌نویس لایحه اصلاح قانون بانک مرکزی هم قبلاً مورد توافق قرار گرفته بود. وی در مورد زمان نهایی شدن این دو لایحه و ارائه آن به دولت گفت: انتظار می‌رود این دو پیش‌نویس با امضای مشترک وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس کل بانک مرکزی طی دو روز آینده رسماً تقدیم هیات دولت شود.



## نرخنامه



## دلار ۳،۵۱۸ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۵۱۸ تومان هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۰۸۷،۸۰۰ تومان تعیین کردند.

هر پیورو در بازار آزاد ۳،۸۸۷ تومان و هر پیوند نیز ۴،۶۶۹ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۴۴،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۷۹،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۰،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۱۱۰،۸۴۲ تومان قیمت خورد.

## نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۸۰،۷۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۰،۸۴۲ ▲
سکه بهار آزادی	۱،۰۸۷،۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱،۰۸۷،۵۰۰ ▲
نیم سکه	۵۴۴،۰۰۰
ربع سکه	۲۷۹،۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۰،۰۰۰

## نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۵۱۸ ▲
یورو اروپا	۳،۸۸۷ ▲
پوند انگلیس	۴،۶۶۹ ▲
درهم امارات	۹۶۲ ▲
لیبر ترکیه	۱،۱۷۴ ▲
یوان چین	۵۳۸
بن ژاپن	۳۴
دلار کانادا	۲،۷۲۰ ▲
فرانک سوئیس	۳،۵۸۷ ▲
دینار کویت	۱۱،۶۵۰
ریال عربستان	۹۴۲ ▲
دینار عراق	۲۷۴
روپیه هند	۵۳
رینگت مالزی	۹۱۵ ▼

## بانکنامه

## نقدینگی ۱۰۲۸ تریلیون شد

حجم نقدینگی مرز ۱۰۲۸ هزار میلیارد تومان را هم پشت سر گذاشت.

به گزارش ایسنا، تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از رشد حدود ۳۰ درصدی حجم نقدینگی تا پایان اردیبهشت اسد و افزایش آن به ۱۰۲۸ تریلیون خبر می‌دهد. این رقم نسبت به ۱۰۱۷ هزار میلیارد تومان پایان اسفندماه حدود ۲۰۱ درصد افزایش دارد.

بررسی جزئیات سال‌های اخیر نشان می‌دهد که حجم نقدینگی در قیاس با میزان آن در دو سال قبل یعنی اردیبهشت ۱۳۹۳ تا ۴۰۰ هزار میلیارد تومان رشد داشته است. از میزان نقدینگی موجود حدود ۹۱۰ هزار میلیارد تومان در قالب شش پول از جمله سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، قرض الحسنه سپان‌دار، ۱۲۲ هزار میلیارد تومان پول و حدود ۳۰۰ میلیارد تومان نیز اسکناس و سکه در دست مردم است. روند رو به رشد نقدینگی در حالی ادامه دارد که در کنار انتقاداتی که در این باره به دولت وارد می‌شود، با آثار تورمی همراه نبوده است. این در حالی است که کارشناسان تأکید دارند رشد نقدینگی لزوماً اتفاق بدی نیست اما نحوه رشد و به‌کارگیری آن است که می‌تواند تورمزا باشد و اثر مثبتی بر خروج از رکود نداشته باشد. در این باره طهماسب مظاهری، رئیس کل اسبق بانک مرکزی نوشت که ترکیب این نقدینگی و شکل اضافه شدن آن به نوعی بوده که اکنون بخش بزرگی از نقدینگی در حساب بانک‌هاست ولی در لیست مطالبات بانک‌ها از دولت، وام‌گیرندگان یا اوراق مشارکت وجود دارد و امکان پرداخت نقدی آن وجود ندارد که بتواند دنیال کالا یا خدمتی بگردد. در واقع نقدینگی اکنون قابلیت تقاضای کالا و خدمات را ندارد. وی همچنین تأکید دارد که بخش بزرگی از این نقدینگی به‌گونه‌ای است که بانک‌ها از مشتریان خود یا از دولت طلبکارند یا اینکه خودشان پول‌ها را سرمایه‌گذاری کرده‌اند ولی هیچ‌کدام از بانک‌ها امکان تبدیل کردن دارایی‌های خود به دارایی‌های غیرمنقول یا نقد کردن آن‌ها را ندارند. در نتیجه این نقدینگی حبس شده است که به آن دارایی‌های سمی و ناسالم می‌گویند.

به گفته مظاهری، بانک‌ها به دلیل وجود همین دارایی‌های سمی که امکان نقدشوندگی و قدرت پرداخت ندارند. از سوی دیگر با توجه به اینکه مردم باید اعتبارات لازم را از بانک‌ها بگیرند که قدرت خرید عمومی‌های کشور با معرفی برترین‌های این حوزه در مرکز همایش‌های کتابخانه ملی برگزار شد. در این مراسم که با حضور تنی چند از مسئولان فرهنگی و جمعی از پیشکسوتان و اساتید دانشگاه علوم ارتباطات برگزار شد، از زحمات دکتر فرشاد فخمی مدیر مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر تقدیر شد.

بر این اساس، در آیین مراسم که با شعار «تعالی بخشی تدبیری امید بخش» برگزار شد، دکتر باقر ساروخانی از اساتید پیشکسوت این حوزه به تشریح ویژگی‌های این رشته و روابط عمومی در سازمان‌ها پرداخت.

بورس منتظر محرک قوی برای رشد پایدار است

بازار سرمایه منتظر محرک قوی برای رشد پایدار است و در صورتی که اتفاق سیاسی یا اقتصادی خاصی در کشور رخ ندهد، قیمت‌های فعلی سهام در بازار برای خرید مناسب و جذاب است. صنایع بزرگ و تأثیرگذار بازار سرمایه، پتانسیل‌های بالایی برای رشد دارند که در صورت وجود محرک‌های قدرتمند در مسیر صعودی پایدار قرار می‌گیرند. محمدحسین صدرایی، عضو هیأت‌مدیره صندوق توسعه بازار سرمایه با بیان این مطلب به سنا گفت: بازار سرمایه منتظر محرک قوی برای رشد پایدار است و در صورتی که اتفاق سیاسی یا اقتصادی خاصی در کشور رخ ندهد، قیمت‌های فعلی سهام در بازار برای خرید مناسب و جذاب است. وی با پیش‌بینی روزهای بهتر برای بازار سرمایه معتقد است در این شرایط باید صنایع و گروه‌های پیش رو در بازار را شناسایی کرد. این کارشناس بازار سرمایه در پاسخ به سوال خبرنگار ما که کدام صنعت در این شرایط می‌تواند صنعت برتر و لیدر بازار باشد، گفت: صنایع پیش‌رو این روزهای بازار سرمایه پتروشیمی‌ها و پالایشی‌ها هستند. وی با اشاره به گزارش‌های سه ماهه مناسب در شرکت‌های این گروه گفت: در هفته گذشته چند پتروشیمی گزارشی سه ماهه خوب و همراه با تعدیل مثبت خود را اعلام کردند که احتمال دارد در سایر شرکت‌های این گروه نیز چنین گزارش‌های مثبتی تکرار شود. صدرایی در ادامه افزود: بسیاری از صنایع بزرگ بازار مثل خودرو، پتروشیمی، پالایشی و بانک‌ها در وضعیت مناسبی قرار دارند و هر کدام می‌توانند سمت لیدری را بر عهده بگیرند اما قرار گرفتن سهم این گروه‌ها در روند صعودی پایدار نیازمند یک عامل بنیادی و قوی است. عضو هیأت‌مدیره صندوق توسعه بازار سرمایه سپس به عوامل تأثیرگذار صعود در صنایع بزرگ بازار اشاره کرد و گفت: به‌عنوان مثال صنعت بانکداری بازار پیش‌تر نیازمند یک عامل برقراری ارتباط با بانک‌های بزرگ خارجی و اتصال کامل سوییفت است. وی همچنین رشد گروه خودرو را با انعقاد قراردادهای جدید مرتبط دانست و اظهار کرد: برای آنکه خودرویی‌ها پیش‌تر بازار سرمایه شوند نیاز است قراردادهای خودرویی با طرف‌های خارجی نهایی شود و همچنین خط تولید خودروهای جدید راه‌اندازی شود. به این ترتیب با فروش محصولات جدید، سودآوری آنها افزایش می‌یابد. صدرایی درباره راهکارهای رشد گروه پتروشیمی هم گفت: در صورتی که حجم فروش در شرکت‌های این گروه افزایش یابد به‌طور قطع شرکت‌های این گروه با سودآوری بالایی روبه‌رو خواهند شد و سهام شرکت‌های پتروشیمی نیز با رشد مواجه و از اقبال بازار برخوردار می‌شوند.

سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس در جریان معاملات روز یکشنبه بازار سهام، ۲۴۹ واحد رشد کرد. در این روز برای دومین روز متوالی هفت شاخص منتخب بورس تهران صعودی بودند. در این روز گروه‌های خودرو، سرمایه‌گذاری‌ها و فلزات اساسی با بیشترین حجم و ارزش معاملات در صدر برترین گروه‌های صنعت قرار گرفتند. با اتمام فصل مجمع و مشخص شدن اتفاقات آتی شرکت‌ها در کنار اخبار مثبت شرکت‌های خودرویی و رشد قابل توجه قیمت جهانی فلزات، بازار سهام پا در راه صعود نهاد، این در حالی‌است که امید آن می‌رود اتفاق پیش‌بینی نشده‌ای که باعث تغییر جهت بازار سهام شود رخ ندهد. از سوی دیگر شاخص کل بورس با توجه به اتفاقات اخیر قابلیت رشد تا محدوده ۸۱ هزار واحد در میان مدت را دارا است. همچنین اخبار رسیده حکایت از عزم تیم اقتصادی دولت برای کاهش چندباره نرخ سود بانکی در سال جاری دارد و این یعنی پتانسیلی چند برابری برای رشد بورس در آینده‌ای نزدیک.

واکنش مثبت به افزایش قیمت‌های جهانی

در روزهای اخیر و در گروه فلزی شاهد واکنش نمادهای این گروه به قیمت‌های جهانی بودیم به‌طوری‌که گروه روی که برای تعدیل سود متوقف شده ظاهراً باید مجدداً پیش‌بینی‌های خود را بر مبنای نرخ روی ۲۲۰۰

شاخص کل ۲۴۹ واحد رشد کرد

باد موافق قیمت‌های جهانی به بادبان بورس تهران



دلاری تغییر دهد و شرکت صنایع ملی مس ایران نیز نشان داد که رشد قیمت مس، سود این شرکت را نیز دستخوش تغییراتی خواهد کرد. از سوی دیگر خام‌فروشی شرکت‌های معدنی همچون سنگ آهنی‌ها، فولادی‌ها و گروه روی می‌تواند در شرایط صعود قیمت‌های جهانی ارزش افزوده بالایی برای آنها به ارمغان آورد. در عین حال سایپا با اعلام قرارداد سیترون و تأثیرات مثبت احتمالی بر سود شرکت از یک طرف و تهران، تابان هور، گوهران مذاکره در حال انعقاد قرارداد با شش شرکت خارجی و نیز بیان تغییر دیدگاه سمنند به‌عنوان بازارگردان شرکت بعد از بازگشایی نماد از طرفی دیگر نوبد روزهای مثبت بعد از بازگشایی نماد را دادند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

فهرسازی زر در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که لیزینگ رایان سایپا جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
خرز	۱,۱۳۸	۲۲,۶۳
ولسپا	۲,۸۵۸	۹,۵۴
خکاوه	۱,۴۴۸	۶,۹۴
خاور	۱,۲۳۸	۵,۸۱
پدرخش	۲,۱۴۲	۵
فملی	۱,۵۱۵	۴,۹۹
پکرمان	۳,۲۷۶	۴,۹۸

بیشترین درصد کاهش

تولید مواد اولیه الیاف مصنوعی صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سیمان هگمتان در رده دوم این گروه ایستاد و ریخته‌گری تراکتورسازی ایران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شمواد	۳,۹۵۰	(۴,۹۸)
سهگمت	۱,۶۸۷	(۴,۷۴)
ختراک	۳,۷۵۰	(۴,۳۹)
شپاکسا	۴,۰۱۵	(۴,۳۴)
سفارس	۱,۲۲۵	(۴,۳۳)
خختبار	۲,۱۳۳	(۴,۳۱)
کچینی	۳,۲۶۳	(۴,۱۴)

پرمعامله‌ترین سهم

زامیاد پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه‌گذاری سایپا هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خرامیا	۱۱۴۱	۱۶۶,۲۶۷
فولاد	۱۳۱۶	۹۶,۲۴۲
وساپا	۱۴۱۱	۷۲,۱۲۸
کگل	۱۹۲۷	۲۷,۱۸۸
وخارزم	۱۰۸۰	۲۳,۴۶۸
خاور	۱۳۳۸	۱۹,۲۸۲
وملت	۸۹۷	۱۷,۵۹۳

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را زامیاد به خود اختصاص داد و فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. سرمایه‌گذاری سایپا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خرامیا	۱۱۴۱	۱۸۹,۷۳۵
فولاد	۱۳۱۶	۱۲۶,۶۸۱
وساپا	۱۴۱۱	۱۰۱,۷۶۰
کگل	۱۹۲۷	۵۲,۳۸۲
واتی	۳۷۹۰	۴۷,۱۰۳
ورنا	۲۵۸۹	۴۴,۷۸۹
خگستر	۳۸۰۲	۴۳,۴۳۴

بیشترین سهام معامله شده

زامیاد در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که فولاد مبارکه اصفهان در این گروه دوم شد و سرمایه‌گذاری سایپا در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خرامیا	۱۱۴۱	۶۹۷۵
فولاد	۱۳۱۶	۳۸۵۴
وساپا	۱۴۱۱	۳۳۲۱
کگل	۱۹۲۷	۲۲۱۰
ورنا	۲۵۸۹	۱۸۴۶
وخارزم	۱۰۸۰	۱۷۰۰
وملت	۸۹۷	۱۴۱۹

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را سایپا دیزل به دست آورد. ایران تابر در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خکاوه	۱۴۴۸	۱۴۴۸
پتایر	۳۲۲۲	۴۶۰
چغیفر	۶۵۷۰	۳۸۶
کسرام	۲۰۵۶	۳۴۳
خمحور	۳۸۱۸	۲۵۵
تکبو	۱۶۹۸	۲۱۲
خکمک	۹۹۰	۱۹۸

آیا اوراق مرابحه فولاد با عدالت تقسیم شد؟

از طریق یک شرکت واسط را کرده است که در این اوراق، شرکت واسط مالی اسفند دوم مسئول خرید این محصول به صورت نقدی و فروش اقساطی آن به فولاد مبارکه تعیین شده است. حال برای تأمین مبلغ خرید شرکت واسط مالی اسفند دوم مجبور به پذیرهنویسی این اوراق به بازار فرابورس ایران شد تا بتواند توسط نقدینگی سرمایه‌گذاران که اغلب می‌توانند مردم عادی دارای کد بورسی باشند، این مبلغ را تأمین کنند.

وجود داشت که پذیرهنویسی اوراق به میزانی بیشتر از حداکثر تعیین شده را منوط به اخذ مجوز از شرکت تأمین سرمایه بانک مسکن (سهامی خاص) می‌کرد. با توجه به کاهش سود بانکی، این روزها اوراق با سود ثابت علاوه‌مندان خاص خودش را دارد. همچنین پیغام ناظر بازار مبنی بر اینکه مقدار تقاضا بیش از مقدار عرضه وارد سیستم معاملات شده است، در راستای اجرای مفاد ماده ۱۰۴ دستورالعمل نحوه انجام معاملات در فرابورس قرار بر این بود که تعداد اوراق به نسبت سفارشات تسهیم به نسبت شود. این یعنی به تمام افرادی که سفارش خریدی وارد سیستم کرده بودند، برگه اوراقی تخصیص یابد. این موضوع کلاً صورت فروش نرفتن اوراق را نیز منتفی کرد. اما آنچه در انتها رخ داد چیز دیگری بود که به نظر عدالت در تقسیم در آن مشاهده نشد. تعداد ۴۰۲ نفر حقیقی و ۱۷۱

مالی می‌شود، ۲۰ درصد آن، هم به‌صورت پرداخت در مقاطع سه ماهه به سرمایه‌گذاران و تأمین‌کنندگان واقعی سرمایه پرداخت می‌شود. اما نکته دومی که بسیار مهم است نحوه تخصیص این اوراق به سرمایه‌گذاران بود. این اوراق توسط کارگزاری بانک مسکن به‌عنوان عامل فروش، در بازار عرضه شد. متعهدین پذیرهنویسی نیز (در صورتی که تمام یا بخشی از اوراق به فروش نرسیده شده باشد) شرکت تأمین سرمایه بانک مسکن و صندوق سرمایه‌گذاری راه‌آوردآباد مسکن تعیین شده بود. مطابق اعلامیه ناظر نیز در روزهای قبیل از عرضه حداکثر تعداد اوراق قابل خریداری توسط هر صندوق سرمایه‌گذاری اعم از مشترک و قابل معامله ۵۰ هزار ورقه و حداکثر تعداد اوراق قابل خریداری توسط سایر اشخاص حقیقی یا حقوقی ۲۰ هزار ورقه تعیین شده بود. همچنین نکته ظریفی در پیام ناظر بازار

علی زالی

چهارشنبه هفته گذشته اوراق مرابحه شرکت فولاد مبارکه اصفهان توسط شرکت واسط مالی اسفند دوم در بازار فرابورس عرضه شد. یکی از انواع سکوک است که در آن، بانسی برای تأمین مالی خود، اقدام به انتخاب یا تأسیس مؤسسه مالی به‌منظور خاص با عنوان واسط می‌کند. واسط با انتشار اوراق مرابحه تأمین مالی از طریق شرکت تأمین سرمایه، وجوه سرمایه‌گذاران را جمع‌آوری و به وکالت از طرف خریداری می‌کند و به صورت نسبی به قیمت بالاتر به بانسی می‌فروشد. در این اوراق به‌طور خاص شرکت فولاد مبارکه اصفهان قصد خرید سنگ آهن ریزدانه از شرکت صنعتی و معدنی جادرملو را داشته است. لیکن به دلیل اینکه توانایی خرید نقدی را نداشته درخواست تأمین مالی

عرضه‌های سیمین و مسین در تالار نقره‌ای

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز یکشنبه ۳ مردادماه، عرضه ۲۳ هزار و ۵۴۴ تن انواع مس، فولاد و آلومینیوم را تجربه کرد. این تالار شاهد عرضه ۲۰ هزار تن مس کم عیار، یک هزار تن مس مفتول و یک هزار و ۵۰۰ تن مس کاند شرکت ملی صنایع مس ایران، ۱۰۰ تن مس مفتول شرکت گیل راد شمال، ۱۰۰ تن مس مفتول شرکت صنایع تولیدی دنیای مس کاشان بود. ۱۳۲ تن سبذ تیراهن مخلوط، ۵۰ تن سبذ تیراهن و میلگرد و ۳۳۰ تن سبذ میلگرد و نبشی شرکت ذوب‌آهن اصفهان، ۱۲۰ تن سولفور مولیبدن، ۱۲ تن کنسانتره فلزات گرانبهای شرکت ملی صنایع مس ایران و ۲۰۰ تن شمش هزار پوندی ۹۹۸ شرکت ایرالکو نیز در این تالار عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز میزبان عرضه ۸۲ هزار و ۱۷۲ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی بود.

پیشنهاد افزایش سرمایه «کسرا» به منظور اصلاح ساختار مالی

هیأت‌مدیره شرکت سرمایه‌های صنعتی اردکان افزایش سرمایه این شرکت را به مجمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. شرکت سرمایه‌های صنعتی اردکان اعلام کرده است برنامه افزایش سرمایه از ۴۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال به ۵۰۹ میلیارد و ۴۱۰ میلیون ریال دارد. افزایش سرمایه «کسرا» از محل سود انباشته، مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها به منظور اصلاح ساختار مالی و حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی که در تاریخ ۲۰ تیرماه ۱۳۹۵ به تصویب هیأت‌مدیره رسیده خواهد بود.

# دوره های آموزشی تالار بورس

## آموزش خرید و فروش سهام

### تحلیل بنیادی سهام

### تحلیل تکنیکال سهام

آدرس: تهران-یوسف آباد(اسد آبادی)-خیابان شانزدهم-پلاک ۱۸-واحد تالار بورس تلفن: ۸۸۴۸۲۵۴۲

edu.TalareBourse.com

در مجمع عمومی عادی سالانه شرکت فولاد مبارک اعلام شد:

سود ۷ هزار و ۹۳۱ میلیارد ریالی شرکت فولاد مبارک که اصفهان در سال ۹۴



ارائه گزارش حسابرسان به صورت تهای مالی سال مالی ۹۴

این گزارش حاکی است در ادامه این مجمع گزارش حسابرسان مستقل و بازرسان قانونی در خصوص صورت های مالی سال منتهی به ۹۴/۱۲/۹۴ گروه و شرکت اصلی که به صورت مقبول ارائه شده بود قرائت گردید و صورت های مالی و یادداشت های توضیحی آن به تصویب مجمع رسید.

در ادامه معاملات مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت تفهید و سازمان حسابرسان به عنوان حسابرسان مستقل و بازرسان قانونی، روزنامه های انبای اقتصاد و گسترش صحت به عنوان روزنامه کثیرالانتشار شرکت برای سال ۹۵ انتخاب گردید و در ادامه بررسی و ارائه راهکار در جهت حل مشکلات بازنشستگان محترم شرکت مطرح شد.

**تقسیم سود ۵۰ ریالی به ازای هر سهم** بنا بر این گزارش در این مجمع، تقسیم سه هزار و ۷۵۰ میلیارد ریال سود نقدی به ازای هر سهم ۵۰ ریال نیز صورت گرفت که سود سهامداران حقیقی و ترجیحی شرکت طبق جدول زمان بندی، پرداخت سود از شهریور ماه انجام خواهد شد.

با ارائه گزارش مقبول حسابرسان به صورت های مالی سال مالی ۹۴ شرکت فولاد مبارک که اصفهان، در صورت های مالی این شرکت بررسی و به تصویب رسید.

**عملکرد قابل قبول فولاد مبارک با وجود رکود داخلی و خارجی در صنعت فولاد**

امیرحسین نادری معاون اقتصادی و مالی شرکت فولاد مبارک با اعلام این خبر گفت: نظر به افزایش شرکت های فرعی و وابسته گروه فولاد مبارک، بالاخص شرکت های مجموعه سرمایه گذاری توکا فولاد، در سال ۱۳۹۴، شرکت در زمینه گزارشگری مالی گروه (تهیه و ارائه صورت های مالی تلفیقی) طبق استانداردهای حسابداری و آئین نامه های سازمان بورس و همچنین ارائه به موقع گزارشات مذکور، عملکرد موفق ای خود به نیت رسانید به گونه ای که موفق به اخذ گزارش مقبول حسابرسانی از حسابرسان مستقل و بازرسان قانونی شرکت شد.

نادری افزود: در سال ۱۳۹۴ در مجموع با وجود تهدیدها، فشارها و محدودیت های ناشی از رکود داخلی و خارجی در صنعت فولاد، عملکرد شرکت در کنترل و مدیریت هزینه ها مؤثر و قابل قبول بوده است به گونه ای که علیرغم کاهش ۲۳ درصدی درآمدهای عملیاتی، حاشیه سود ناخالص شرکت نسبت به سال قبل کاهش داشته است که این امر نشان دهنده کنترل و مدیریت هزینه های تولید بوده است. علاوه بر این هزینه های عمومی اداری و توزیع و فروش شرکت نیز تنها به میزان ۱ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته است.

معاون اقتصادی و مالی شرکت فولاد مبارک با اشاره به افزایش حساب های پرداختی تجاری شرکت گفت: این افزایش به میزان ۳۰ درصد نسبت به سال ۱۳۹۳ حاکی از رویکرد شرکت در خصوص افزایش خریدهای اعتباری و حفظ نقدینگی است. انعقاد قراردادهای خرید با پرداخت کمترین میزان پیش پرداخت در راستای سیاست های اخیر شرکت در حوزه خرید و تأمین بوده است. وی تصریح کرد: در حوزه تأمین منابع مالی نیز با وجود کاهش درآمدهای عملیاتی و غیر عملیاتی، شرکت با استفاده از روش های بهینه و متنوع تأمین مالی از جمله افزایش سرمایه، تسهیلات بانکی، انتشار اوراق مرابحه و ... موفق به تأمین سرمایه در گردش مورد نیاز شرکت و همچنین تأمین منابع مالی مورد نیاز جهت اجرای طرح های توسعه گردیده است.

معاون فولاد مبارک که درآمد حاصل از سرمایه گذاری این شرکت در شرکت های بورسی موجود در سبد سرمایه گذاری را مهم خواند و گفت: در سال مالی ۱۳۹۴ با توجه به عرضه ۵۵ درصد از سهام شرکت فولاد هرمزگان جنوب در فرابورس ارزش بازار سرمایه گذاری های بورسی شرکت نسبت به سال قبل با ۱۷ درصد افزایش به ۳۰۰ میلیارد ریال بالغ گردید و ۳۰۲۶ میلیارد ریال از محل سود تقسیمی شرکت های بورسی نصیب شرکت شد. در مجموع سود خالص شرکت اصلی سهام شرکت از ۷۹۳۱ میلیارد ریال تقسیم ۳۷۵۰ میلیارد ریال سود نقدی از قرار هر سهم ۵۰ ریال مورد تصویب مجمع قرار گرفت که طبق جدول زمان بندی پرداخت سود، سود سهامداران حقیقی و ترجیحی شرکت از ابتدای شهریور ماه سال جاری پرداخت خواهد شد.



برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

حایز اهمیت بوده است. فولاد مبارک در زمینه های مختلف سرمایه گذاری نموده است که سرمایه گذاری در شرکت های صنعتی و معدنی و صنعتی گل گهر، سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات، فولاد هرمزگان جنوب، فولاد امیرکبیر کاشان، سرمایه گذاری توکا فولاد و شرکت سهامی بورس کالای ایران از این دست هستند که ارزش آنها در پایان سال ۹۴ بالغ بر ۴۳۳۰۰ میلیارد ریال بوده و نسبت به بهای تمام شده آن ۳۰ درصد رشد داشته است تا جاییکه در زمینه وضعیت سرمایه گذاری ها باید گفت درآمد نقدی سرمایه گذاری ها در سال ۱۳۹۴ بالغ بر ۳۵۲۶ میلیارد ریال گردیده است.

دکتر سبحانی همراهی با سند چشم انداز ۱۴۰۴ را لازم دانست و گفت: بر اساس سند چشم انداز ۱۴۰۴، پیش بینی شده ایران ۵۵ میلیون تن فولاد تولید داشته باشد و با توجه به اینکه

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد



برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

برداشت و احیاء مستقیم فولاد سفیددشت، نیروگاه مقیاس کوچک سبا، شبکه تصفیه فاضلاب شهری مبارک و لجان، فولادسازی، ریخته گری و نورد پیوسته فولاد فولاد مبارک ایستگاه سولفورزایی ذکر کرد. وی احداث خط نورد ۲ با ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن و توسعه فولاد هرمزگان تا ظرفیت تولید سالانه ۳ میلیون تن را از جمله پروژه های آتی گروه فولاد مبارک خواند و در زمینه دستاوردهای حوزه تکنولوژی افزود: ارائه ۳۹۸۰۰ پیشنهاد، توسعه مشارکت از طریق پیشنهادات، توسعه مشارکت از طریق نظام های پیشنهادها، گروه های بهبود ساختار تحول با مشارکت ۵۸ درصد کارکنان، اجرای بیش از ۹۱۲ پروژه تحول در جهت بهبود مستمر فرآیندهای سازمان، اجرای بالغ بر ۱۶ پروژه تحول ویژه با صرفه جویی اقتصادی ۱۱۴۰ میلیارد

Table with 3 columns: Item, 1394/12/29, and 1393/12/29. Lists various financial items and their values in million Rials.

Table with 3 columns: Item, 1394/12/29, and 1393/12/29. Lists various financial items and their values in million Rials.

یادداشت های توضیحی، بخش جدائی ناپذیر صورت های مالی است.

یادداشت های توضیحی، بخش جدائی ناپذیر صورت های مالی است.

اتصال ب.ام. و به اینترنت بیشتر شد



فناوری ConnectedDrive (راندنگی متصل) شرکت ب.ام. و به رانندگان اجازه خواهد داد تا به انواع خدمات و اپلیکیشن‌ها برای تفریح، دسترسی به اطلاعات و ایمنی در خودرو دسترسی پیدا کنند. به گزارش ایسنا به نقل از گیزمگ، همانطور که از نام این سیستم مشخص است، ریشه در ارتباط دارد. شرکت ب.ام. و با همکاری اپراتور دوپچه تله‌کام این قابلیت را ارتقا بخشیده تا به آن اینترنت پرسرعت 4G LTE، وای‌فای، هات‌اسپات و فناوری جدید ESIM را بیفزاید. این فناوری جدید به‌عنوان جایگزینی برای سیم‌کارت‌های سنتی تلفن‌های همراه توصیف شده است. از این سیم‌کارت برای برقراری ارتباط اینترنتی LTE در درون خودرو استفاده می‌شود. با این خط‌اینترنتی، می‌توان یک هات‌اسپات دارای کلمه عبور را فعال کرد که تا ۱۰ دستگاه را به اینترنت وصل خواهد کرد. در نتیجه همه مسافران خودرو می‌توانند به‌طور جداگانه به شبکه نت وصل شوند.

شرکت ب.ام. و موتورراد نیز از این ارتباط پرسرعت اینترنتی برای ارائه یک مژول تلفن همراه به موتورسواران استفاده خواهد کرد. از این فناوری در درجه اول برای ارائه اطلاعاتی به موتورسوار مانند هشدار در مورد ترافیک احتمالی استفاده خواهد شد. علاوه بر آن، این شرکت قصد دارد سیستم تلفن اضطراری هوشمند (eCall) را نیز معرفی کند. این سیستم که در حال حاضر صوبی برخی خودروهای ب.ام. وجود دارد، به‌طور خودکار در زمان بروز تصادف به یک مرکز تلفنی ب.ام. و برای ارسال اطلاعات ضروری متصل می‌شود تا خدمات اورژانس در صورت نیاز ارسال شود. این سیستم در صورت نیاز بتواند اطلاعات بیشتر را ارائه کند. این شرکت خودروسازی آلمانی پیش از این با شرکت دوپچه تله‌کام برای ساخت اپلیکیشن خانه هوشمند همکاری کرده بود. این برنامه از سال ۲۰۱۵ به‌عنوان بخشی از سیستم ConnectedDrive در دسترس قرار داشته که به کاربران اجازه می‌دهد نور و دمای خانه خود را کنترل کنند.

ویژگی وای‌فای هات‌اسپات نخستین بار در اکتبر سال ۲۰۱۵ روی مجموعه بی.ام. و سری ۷ نصب شد و از این ماه قرار است روی مدل‌های بیشتری استفاده شود. سیستم eCall نیز از سال آینده مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

بخش خصوصی از مذاکرات دولتی‌ها با شرکای تجاری خود نگران است

## دولتی‌ها به منافع بخش خصوصی خودرو متعهد باشند

عسل داداشلو  
dadashloo@gmail.com

ابتدای تیرماه بود که محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، از نهایی شدن مذاکره با یک خودروساز آلمانی خبر داد؛ خبری که پس از سفر او به آلمان منتشر و مشخص شد که در این سفر وزیر صنعت با طرف آلمانی گفت‌وگو داشته است.

طرف آلمانی همان فولکس‌واگن و دومین خودروساز بزرگ جهان است که ماه‌هاست درباره شراکتش با بخش خصوصی خودروی ایران صحبت می‌شود. گرچه دو سال پیش مدیرعامل ایران خودرو از احتمال حضور فولکس‌واگن به‌عنوان شریک این گروه در ایران خبر داده بود اما با گذشت زمان و تمایل نداشتن این شرکت آلمانی برای مشارکت با بخش دولتی ایران، گزینه ایران خودرو منتفی شد و اکنون چند ماهی است که مذاکرات فولکس‌واگن با گروه صنعتی ماموت ادامه دارد و نزدیک به نتیجه نیز هست. حالا در این میان وزیر صنعت از مذاکره با این شرکت آلمانی سخن گفته که انتقادات بسیاری را برانگیخته است. بسیاری از کارشناسان می‌گویند دلیلی برای حضور وزارت صنعت در میان مذاکره یک شرکت بخش خصوصی ایرانی و یک خودروساز خارجی وجود ندارد، اما ماجرای این مذاکره چه بود؟

محسن صالحی‌نیا، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت که در این سفر حضور داشته است در پاسخ به این



پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «در سفری که به آلمان داشتیم، با چند وزیر جلسه داشتیم که مربوط به سیاست‌ها و فرصت‌های موجود در ایران بود. اصولاً در این سفرها ملاقات‌هایی با صاحبان صنایع هم صورت می‌گیرد اما از فولکس‌واگن به دلیل نزدیکی به محل اقامت ما، بازدید هم کردیم. در این سفر با دایمپر و زمینس و چند شرکت دیگر هم ملاقات داشتیم. در این ملاقات‌ها صرفاً درباره سیاست‌های کلان صحبت شد و ما درباره هیچ جزئیاتی صحبت نکردیم و هیچ توصیه‌ای هم صورت نگرفته است.»

برخی این انتقاد را به وزارت صنعت وارد می‌کنند که قصد دارد شرکت‌های بزرگ خودروسازی را به سمت دو خودروساز دولتی سوق دهد و حمایت چندان‌سی از

بخش خصوصی در مذاکرات با شرکت‌های خارجی نمی‌کند. اما صالحی‌نیا این اتهام را رد کرده و اظهار می‌کند: «وزارت صنعت فقط سیاست‌گذار است و در انتخاب شرکا دخالت نمی‌کند. وزارت صنعت به همه شرکا خوشامد می‌گوید اما هیچ‌گاه سیاست دخال را نداشته است.» اما فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو درباره نقش وزارت صنعت در مذاکرات بخش خصوصی با طرف‌های خارجی، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «دلیل حضور وزارت صنعت در مذاکرات بخش خصوصی، همان موضوعی است که ما دو سال تمام درباره آن صحبت کردیم. وزارت صنعت نمی‌خواهد مدیریت بازار را از دست بدهد و این اتفاق خطرات زیادی دارد که یکی از آنها وارد شدن سرمایه‌های

بخش خصوصی در مذاکرات با شرکت‌های خارجی نمی‌کند. اما صالحی‌نیا این اتهام را رد کرده و اظهار می‌کند: «وزارت صنعت فقط سیاست‌گذار است و در انتخاب شرکا دخالت نمی‌کند. وزارت صنعت به همه شرکا خوشامد می‌گوید اما هیچ‌گاه سیاست دخال را نداشته است.» اما فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو درباره نقش وزارت صنعت در مذاکرات بخش خصوصی با طرف‌های خارجی، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «دلیل حضور وزارت صنعت در مذاکرات بخش خصوصی، همان موضوعی است که ما دو سال تمام درباره آن صحبت کردیم. وزارت صنعت نمی‌خواهد مدیریت بازار را از دست بدهد و این اتفاق خطرات زیادی دارد که یکی از آنها وارد شدن سرمایه‌های

تمرکز بر طراحی و ساخت خودروی خورشیدی غزال ایرانی ۴



مدیر پروژه طراحی و ساخت خودروی خورشیدی غزال ایرانی از طراحی غزال ایرانی ۴ خبر داد و گفت: در صورت فراهم شدن بسترهای لازم، تجاری‌سازی و تولید انبوه غزال ایرانی را در دستور کار داریم. کارن ابری‌نیا در گفت‌وگو با ایرنا، هدف از سفر خود با خودروی غزال ایرانی را معرفی این خودرو به جامعه، ارتباط دانشگاه با صنعت و جامعه، تقویت و استحکام بخشیدن به روحیه و کار تیمی عنوان کرد و گفت: در توری علمی که از ۲۶ تیرماه از منطقه آزاد انزلی آغاز کردیم از شهرهای رشت، قزوین، تهران، قم، کاشان، اصفهان، یزد، شیراز و بندرعباس عبور و وارد جزیره کیش به‌عنوان مقصد نهایی شدیم.

وی با بیان اینکه خودروی خورشیدی غزال ۳ به همت دانشجویان دانشکده فنی دانشگاه تهران در مدت یکسال طراحی و ساخته شد، اظهار کرد: این خودرو چهار چرخه با وزن ۴۵۰ کیلوگرم گنجایش دو سرنشین را دارد.

ابری‌نیا گفت: این خودرو تا سرعت ۱۳۰ کیلومتر بر ساعت را طی کرده است و در صورت مناسب و هموار بودن مسیر می‌تواند تا ۱۶۰ کیلومتر بر ساعت سرعت داشته باشد. این استاد دانشگاه تصریح کرد: آزمایش‌ها و بررسی‌های مختلفی همچون میزان مصرف و دریافت انرژی و مسائل مکانیکی و الکترونیکی خودرو در طول مسیر مورد بررسی قرار گرفت که در طرح‌های بعدی به‌طور یقین آن را مورد توجه قرار خواهیم داد.

وی مهم‌ترین مشکل در طول مسیر را نامناسب بودن سطح برخی جاده‌ها عنوان کرد و گفت: در مجموع سفر خوب و بی‌حادثه‌ای را تجربه کردیم. استاد دانشگاه مکانیک دانشگاه تهران در پاسخ به سوالاتی در مورد تولید انبوه غزال ایرانی ۳ به ایرنا گفت: مرکز طراحی و ساخت خودروی خورشیدی غزال ایرانی سال ۱۳۸۳ در دانشکده فنی دانشگاه تهران فعالیت خود را آغاز کرده و سه نسل خودرو غزال ایرانی ۲، ۱ و خودروی برقی آروین توسط استادان و دانشجویان این دانشگاه طراحی و ساخته شده تلاش داریم با فراهم شدن بسترهای لازم در راستای تجاری‌سازی گام برداریم.

لازم برای چانه‌زنی با شرکای خارجی را ندارد. امرالله امینی، استاد دانشگاه علامه طباطبایی در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «سرمایه‌گذاران خارجی هنوز به فضای اقتصادی ایران اعتماد ندارند اما از سوی دیگر برای ورود به این بازار تمایل دارند، بنابراین حضور دولت در مذاکرات می‌تواند به نوعی برای آنها اطمینان‌دهنده باشد. نکته دیگر اینجاست که به دلیل ساختار اقتصاد دولتی در ایران، بخش خصوصی توانایی لازم برای چانه‌زنی با شرکای خارجی را ندارد، زیرا نمی‌تواند از آینده سیاست‌های اقتصادی اطلاعاتی به آنها بدهد.»

او می‌افزاید: «باید به این نکته توجه داشت که صنعت خودروی ما برای توسعه باید خصوصی‌سازی شود اما تسریع این فرآیند با مشارکت با خودروسازان خارجی صورت خواهد گرفت، بنابراین حضور نمایندگان دولت در مذاکرات می‌تواند صرفاً به‌عنوان یک تسریع‌کننده در رسیدن به نتیجه باشد.»

جدای از اینکه حضور دولت در مذاکرات دو بخش کاملاً مستقل و خصوصی توجیه دارد یا خیر، آنچه در فرآیند این مذاکرات اهمیت دارد رسیدن به قراردادهای جامع و پایدار است که طرف بین‌المللی و نامساعد بودن فضای کسب‌وکار، فرصت آن فراهم نشده است. حالا اگر این اصل را قبول داشته باشیم تفاوت نمی‌کند که به مشارکت با خودروسازان خارجی کنند. اما یک فرضیه دیگر نیز در این میان مطرح می‌شود و آن اینکه دولتی داشته‌اند.

### بخش خصوصی ناتوان است؟

تنها راه توسعه صنعت ایران، مشارکت با شرکت‌های خودروساز خارجی است، این نکته‌ای است که کارشناسان صنعت خودرو سال‌هاست درباره آن صحبت می‌کنند اما به دلیل اختلال در ارتباطات بین‌المللی و نامساعد بودن فضای کسب‌وکار، فرصت آن فراهم نشده است. حالا اگر این اصل را قبول داشته باشیم تفاوت نمی‌کند که به مشارکت با خودروسازان خارجی کنند. اما یک فرضیه دیگر نیز در این میان مطرح می‌شود و آن اینکه دولتی داشته‌اند.

صنعت خودرو نسبت به تحریم مقاوم شود

عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت گفت: صنعت خودرو با استفاده از شرایط سپاربرام باید با اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی نسبت به تحریم مقاوم شود. ابوالفضل خلخالی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: با اجرایی شدن برنامه تحریم‌ها از بین رفتند و ارتباطات صنعت خودروی ایران با شرکای خارجی مانند پژو، سیتروئن و بنز مجدداً برقرار شد. وی با بیان اینکه صنعت خودروی ایران از ابتدای شکل‌گیری با خودروسازان خارجی همکاری داشته است، خاطر نشان کرد: ایران خودرو سال‌ها با پژو و سایپا و با شرکت‌هایی همچون کیا و سیتروئن سابقه همکاری مشترک داشته است. این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: با این حال با وجود اجرایی شدن برنامه و لغو تحریم‌ها نباید از تجربه سال‌های تحریم غافل شد و باید به‌گونه‌ای سیاست‌گذاری شود که تحریم‌ها اساساً قابل بازگشت نباشند. وی افزود: باید در طراحی و تولید قطعات و خودروهای داخلی به سمتی برویم که دانش فنی این صنعت در کشور بومی شده و آسیب‌پذیری صنعت خودرو نسبت به تحریم‌های احتمالی از بین برود.

### رونمایی ۳ مدل خودروی برقی آتودی تا ۴ سال آینده

مدیرعامل آتودی اظهار کرد که این برند لوکس قصد دارد تا سال ۲۰۲۰، سه مدل خودروی برقی عرضه کند و خودروهای برقی ۲۵ تا ۳۰ درصد از فروش این شرکت تا سال ۲۰۲۵ را تشکیل می‌دهند. به گزارش ایسنا، راهبرد جدید آتودی برای سرمایه‌گذاری بیشتر در خودروهای برقی که هفته گذشته از سوی رویترز گزارش شد، بخشی از تلاش این برند برای بهسازی کسب‌وکار خود پس از رسوایی آلاینده‌گی در شرکت مادرش فولکس واگن است.

تحت برنامه جدید که روپرت استادلر هفته جاری در همایش مدیران آتودی اعلام کرد: این گروه سرمایه‌گذاری بیشتری روی خودروهای برقی، خدمات دیجیتال و رانندگی اتوماتیک انجام خواهد داد.

استادلر در مصاحبه با روزنامه آلمانی «هایل برنر استایم» گفت: مدل‌های برقی که از سوی آتودی عرضه خواهند شد شامل خودروهای کوچک در بخش A هستند. این شرکت همچنین قصد دارد زیرمجموعه‌ای که شرکت SDS نام خواهد داشت، تأسیس کند تا به طراحی



# شتراب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله‌های قابل حمل با موتور	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای	امکان توزیع منطقه‌ای از ۳ صبح الی ۹ شب	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، در محل محموله و نظر شما دفتر شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
تا ۲۰ اپراتور پاسخگو به مشتریان	۵۰ بسته بند و سلفون زن حرفه‌ای	امکان توزیع فوری حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	گارانتی تحویل سالم محموله در زمان مورد نظر شما	گارانتی مسترد کردن وجه در صورت نارضایتی شما

آماده عقد قرارداد با شرکتهای سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸

۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴

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

### مجلات و کتب عمومی و تخصصی خارجی را از ما بخواهید

موسسه فرهنگی و مطبوعاتی نشر آوران

جهت ثبت سفارش به نشانی اینترنتی زیر مراجعه نمایید:

[www.nashravar.com](http://www.nashravar.com)



## ترکیه گارد ریاست جمهوری را منحل و در ارتش بازنگری می کند

مقامات ترکیه قصد دارند گارد ریاست جمهوری این کشور را که حدود ۲۵۰۰ نیرو دارد، منحل کنند. به گزارش ایسنا، به نقل از سایت شبکه الجزیره، بنعلی ییلدیریم، نخست‌وزیر ترکیه در گفت‌وگو با دو شبکه تلویزیونی داخلی به بررسی اوضاع کشور پس از کودتا پرداخت و تصریح کرد: دیگر گارد ریاست جمهوری نخواهیم داشت چون دلیلی برای وجود آن نیست و ما نیازی به آن نداریم. ییلدیریم در این سخنرانی تلویزیونی تأکید کرد اعضای گارد ریاست‌جمهوری از بین کسانی بودند که در جریان تلاش برای کودتا وارد ساختمان

مقامات ترکیه قصد دارند گارد ریاست جمهوری این کشور را که حدود ۲۵۰۰ نیرو دارد، منحل کنند. به گزارش ایسنا، به نقل از سایت شبکه الجزیره، بنعلی ییلدیریم، نخست‌وزیر ترکیه در گفت‌وگو با دو شبکه تلویزیونی داخلی به بررسی اوضاع کشور پس از کودتا پرداخت و تصریح کرد: دیگر گارد ریاست جمهوری نخواهیم داشت چون دلیلی برای وجود آن نیست و ما نیازی به آن نداریم. ییلدیریم در این سخنرانی تلویزیونی تأکید کرد اعضای گارد ریاست‌جمهوری از بین کسانی بودند که در جریان تلاش برای کودتا وارد ساختمان

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول:** محمدرضا قدیمی  
**شورای سردبیری:** محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی، محمدصادق جنان صفت  
**چاپ:** شرکت هنر سرزمین سبز **تولیع:** شتاب گستر امروز  
**آدرس:** میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

WWW.FORSATNET.IR | ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | سایت: WWW.FORSATNET.IR

برگزیدگان جشن حافظ معرفی شدند

## ادای احترام سینمای ایران به کیارستمی



برگزیدگان شانزدهمین جشن حافظ با اهدای نخستین نشان عباس کیارستمی به شهرام مکرری معرفی شدند. به گزارش ایسنا، شانزدهمین جشن سینمایی و تلویزیونی حافظ (دنیای تصویر) با حضور جمعی از هنرمندان در تالار وحدت برگزار شد. اجرای بخش ابتدایی این مراسم را آزاده صمدی برعهده داشت که پس از آن حجت اشرف‌زاده با خواندن دو قطعه موسیقی زنده شروع‌کننده رسمی مراسم بود.

در نخستین بخش از اهدای جوایز، مسعود کیمیایی با حضور روی سن نشان عباس کیارستمی را به شهرام مکرری به‌عنوان فیلمساز جوانی که در کار خود نوآوری و خلاقیت به خرج داده است اهدا کرد. کیمیایی پیش از اهدای این جایزه، از عباس کیارستمی، جمشید ارجمند و نیز احمد شاملو یاد کرد و گفت: در سن من روزگار خوبی نمی‌گذرد و همین‌طور سیاه‌پوشیده باید به روزگار عادت کنیم.

وی افزود: عباس کیارستمی سینمای خاصی را به جهان پیشنهاد کرد و جمشید ارجمند هم پر از دانستگی بود. شهرام مکرری هم با اشاره به اینکه انتظار دریافت جایزه نداشت و فکر می‌کرد برای بخش فیلمنامه‌نویسی برگزیده خواهد شد، از دریافت نشان کیارستمی ابراز خوشحالی کرد و گفت: اسم آقای کیارستمی همیشه برای

عنوان	برنده	فیلم / سریال
تندیس بهترین بازیگر مرد	علی نصیریان	شهرزاد
تندیس بهترین دستاورد:	بهرام دهقانی	ابد و یک روز
جایزه یک عمر فعالیت هنری	جمشید هاشم‌پور	-
جایزه بهترین فیلمنامه سینمایی	سعید روستایی	«ابد و یک روز»
جایزه بهترین فیلم سینمایی	-	ابد و یک روز
تندیس بهترین کارگردان در بخش سینما	علیرضا رئیسیان	«دوران عاشقی»
بهترین کارگردان تلویزیونی	حسن فتحی	«شهرزاد»
تندیس بهترین بازیگر مرد سینما	نوید محمدزاده و فرهاد اصلانی	-
تندیس بهترین بازیگر زن سینما	مهتاب کرامتی / پریزاد ایزدیار	عصر یخبندان / ابد و یک روز
جایزه بهترین بازیگر زن درام	ستاره اسکندری	سریال «دندان طلا»
تندیس حافظ بهترین ترانه تیتراژ	سالارا عقیلی	«معمای شاه»
جایزه بهترین بازیگر کمدی مرد	احمد مهرانفر	«پایتخت ۴»
جایزه بهترین بازیگر کمدی زن	نسرن نصرتی	«پایتخت ۴»
جایزه ویژه هیأت داوران	سامان مقدم	نهنگ عنبر
تندیس بهترین مجموعه تلویزیونی	سیدمحمد امامی	شهرزاد
بهترین موسیقی متن	کرستف رضاعی	«در دنیای تو ساعت چند است؟»
تندیس بهترین فیلمنامه تلویزیونی	مسعود بهبهانی‌نیا	کیمیا

معاون وزیر نیرو:

## مصرف آب و برق ایران به بالاترین سطح تاریخ خود رسیده است

معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی وزیر نیرو گفت: مصرف آب و برق کشور به بالاترین حد خود در سال‌های اخیر رسیده و در این وضعیت، ریسک پایداری ارائه خدمات نیز بسیار افزایش می‌یابد. به گزارش ایسنا، علیرضا دائمی درخصوص آخرین وضعیت مصرف آب و برق در کشور اظهار داشت: با دوام گرمای بالای ۴۰ درجه در تهران و وجود گرمای هوای بیش از ۵۰ درجه در بخش عمده کشور میزان مصرف در روزهای اخیر در بخش آب و برق به بیشترین حد خود در سال‌های اخیر رسیده است، به نحوی که رکوردهای ثبت شده مصرف به‌ویژه در بخش برق تاکنون در این صنعت سابقه نداشته است. وی ادامه داد: در پایان هفته گذشته مصرف برق کشور به حدود ۵۲ هزار و ۷۰۰ مگاوات رسید، در حالی که این رقم مصرف در سال‌های

گذشته بیشتر از ۵۰ هزار مگاوات نبود. دائمی با اشاره به افزایش مصرف آب شرب به حداکثر میزان خود گفت: بخشی از این جهش مصرف به دلیل افزایش جمعیت و بخشی مربوط به پایداری گرما در دو هفته اخیر بوده است، به نحوی که مصرف آب شرب در تهران در روزهای اخیر به ۳ میلیون و ۳۰۰ هزار مترمکعب رسیده است. وی ادامه داد: خوشبختانه با پیش‌بینی‌های انجام شده و افزایش ظرفیت تأمین آب در شهرهای مختلف از جمله تهران توانستیم به تقاضای بالای آب شرب پاسخگو باشیم. برای نمونه در تهران با وارد شدن سد ماملو به مدار مصرف توانستیم حجم آب ورودی به شبکه را افزایش دهیم. دائمی با اشاره به تأمین آب شرب در دیگر کلانشهرهای کشور گفت: هم‌اکنون در شهرهای مرکزی کشور همچون

رئیس سازمان حج و زیارت:

## عربستان حق ندارد سهمیه حج ایران را واگذار کند

ایرانی نیست، اما در صورتی که دولت عربستان به‌صورت داوطلبانه این سهمیه را در اختیار آنها قرار دهد، از این موضوع استقبال می‌کند. مقامات حج عربستان تاکنون در این باره اظهار نظر رسمی نداشته‌اند.

رئیس سازمان حج و زیارت درباره احتمال اقدام ایرانی‌های مقیم خارج از کشور یا شهروندان داخل کشور برای تشریف به حج تمتع از طریق سایر کشورهای اظهار کرد: به هر حال دولت عربستان در مذاکرات حج، حاضر نشد راهکارهای تأمین و تضمین امنیت را در قرارداد دو طرفه لحاظ کند. از سوی دیگر پس از فاجعه منا، سقوط جرتقیل و حوادث متعدد دیگری که در عمره امسال رخ داد، یقیناً می‌تواند زائران ایرانی در سایر نقاط جهان به این سهل‌نگاری‌ها و قصور دولت عربستان برای تأمین امنیت زائران توجه نشان دهد.

وی سپس یادآور شد: معمولاً در دنیا رسم بر این است وقتی کشوری در تأمین امنیت اتباع سایر کشورها کوتاهی می‌کند، وزارت خارجه به شهروندان متبوع خود توصیه می‌کند از سفر به آن کشور خودداری کنند. باید در نظر گرفت در حج امسال دولت عربستان، اراده‌ای

کرمان و یزد و اصفهان و شیراز تأمین آب به سختی انجام می‌شود، در شهر کرمان بخش عمده آب از منابع آب زیرزمینی تأمین می‌شود و در شهرهای اصفهان و شیراز به دلیل کاهش ذخیره آب در سدهای تأمین‌کننده، در عرضه آب با محدودیت مواجه هستیم، اما با این وجود آب شرب مردم را تأمین کرده‌ایم. معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی با بیان اینکه در زمان حاضر از ظرفیت حداکثر برای تأمین آب در تهران و شهرهای بزرگ رو به رو هستیم، گفت: در بخش آب پیش‌بینی می‌شد که با توجه به گرما و تغییر اقلیم مصارف بسیار بالا رود و از ابتدای سال آماده این شرایط بودیم، اما از مردم می‌خواهیم برای تداوم خدمات در مصرف آب صرفه‌جویی کنند. پیک مصرف به ساعت‌های دیگر منتقل دهند.



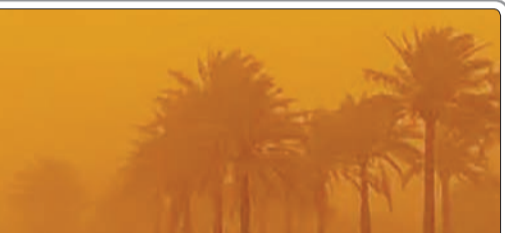
انفجار عامل انتحاری داعش در منطقه کاظمین واقع در شمال استان بغداد ۱۲ تن کشته و ۲۸ تن دیگر زخمی بر جا گذاشت

### جمعه

## اعزام تعدادی از دختران شین‌آبادی به اروپا برای تکمیل مراحل درمانی

وی ادامه داد: با توجه به اینکه درصد سوختگی ۱۴ دانش‌آموز شین‌آبادی بین ۲۵ تا ۷۵ است تأکید ما بر این است که در وهله اول آنها برای تکمیل مراحل درمانی به اروپا اعزام شوند البته هنوز کشور مقصد و تعداد دانش‌آموزان اعزامی مشخص نشده است. به گفته خضری، از ۲۶ دانش‌آموز حادثه‌دیده ۱۴ نفر درصد سوختگی بالا دارند و درصد سوختگی مابقی بین ۴ تا ۱۰ درصد است. براساس این گزارش، در ۱۵ آذر سال ۹۱ دانش‌آموزان مدرسه‌ای در روستای شین‌آباد پیرانشهر دچار حادثه سوختگی شدند که درصد سوختگی تعدادی از آنها بالا بود.

نماینده مردم پیرانشهر گفت: در حال انجام کارهای مقدماتی برای اعزام تعدادی از دانش‌آموزان شین‌آبادی برای انجام معالجات پزشکی به یکی از کشورهای اروپایی هستیم. رسول خضری در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: بعد از سفر ماه گذشته وزیر بهداشت و درمان به شهرستان پیرانشهر و دیدار با دانش‌آموزان شین‌آبادی، بحث درمان این دختران مورد بررسی قرار گرفت و پس از رایزنی‌های صورت گرفته قرار شد در نخستین فرصت تعدادی از دختران شین‌آبادی جهت انجام معالجات درمانی خود به یکی از کشورهای اروپایی اعزام شوند.



احمدعلی کیخا نماینده مردم زابل با بیان اینکه وظیفه سازمان حفاظت محیط‌زیست تنها فریاد زدن برای رساندن صدای مردم و آلودگی هواست نسبت به عدم تخصیص اعتبار مدیریت بحران به سیستان و بلوچستان اعتراض کرد

### فرهنگ

## جتتی: مجوز نشر کتاب به ناشران واگذار نشده است

ناظر باشد که خوشبختانه این موضوع طی دو سال گذشته در حال اجرا است. عضو شورای عالی انقلاب فرهنگی همچنین در پاسخ به سؤالی درباره وضعیت تئاتر و اقدامات انجام شده در این حوزه گفت: خوشبختانه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در دولت یازدهم حرکت‌های خوبی در این زمینه انجام داده و مشکلات این حوزه کمتر شده است. وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی تصریح کرد: سالن‌های تئاتر کشور عموماً و خوشبختانه پر از مخاطبان علاقه‌مند به این هنر نمایشی بوده و حتی بسیاری از سالن‌ها تا پایان سال برنامه‌های‌شان را بسته‌اند.

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی صدور مجوز نشر را جزو موضوعات حاکمیتی دانست و گفت: ممکن است برخی کارها مانند برگزاری نمایشگاه کتاب به ناشران واگذار شده باشد، اما مجوز نشر کتاب به آنان واگذار نشده است. به گزارش ایرنا، علی جتتی دیروز در حاشیه برگزاری سومین اجلاس سراسری مدیران کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان‌ها در جمع خبرنگاران با اعلام این مطلب افزود: طبق قرارها و برنامه‌های قبلی مقرر شده بود امروز اجرایی و برخی کارها به صنف ناشران واگذار شود و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی فقط به‌عنوان



یک نقاشی از «ونسان ون‌گوگ» و دو اثر از «کلوود مونه» در جریان بازرسی‌های مربوط به کلاهبرداری از یک صندوق سرمایه دولتی متعلق به کشور مالزی کشف شد

### ورزش

## علی دایی: دوست ندارم به استقلال ببازیم

سرمربی تیم فوتبال نفت تهران پیش از دیدار با استقلال گفت: بازی سختی در انتظار استقلال است چون من اصلاً دوست ندارم به این تیم ببازیم. به گزارش ایسنا، علی دایی در نشست خبری پیش از دیدار تیمش برابر استقلال از هفته اول رقابت‌های لیگ برتر فوتبال ایران، گفت: ان شاءالله بتوانیم فصل فوتبالی خوبی را در کنار هم داشته باشیم و به هم کمک کنیم. سرمربی نفت تهران در پاسخ به این مسئله که منصوریان فصل گذشته سرمربی نفت بوده و شناخت خوبی از تیمش دارد، بیان کرد: به نظرم این سوال را

برای پذیرش نمایندگان رسمی و سیاسی نداشته و امکان ارائه خدمات کنسولی نیز در حج امسال وجود ندارد؛ بنابراین اتباع ایرانی در صورت تشریف به حج باید آگاه باشند در چنین شرایطی با معضل و موانع جدی مواجه خواهند شد. او با اشاره به شایعاتی مبنی بر پذیرش اتباع ایرانی توسط عربستان در سایر کشورهای صدور ویزای حج از آن طریق اظهار کرد: این یک وعده توخالی است، چون نرم‌افزار ویزای الکترونیک عربستان چنین امکانی ندارد. این نرم‌افزار طوری طراحی شده که اتباع هر کشور فقط از طریق کشور خود می‌توانند برای دریافت ویزای حج اقدام کنند. در حال حاضر نیز این امکان برای اتباع ایرانی فراهم نشده است و آنها نمی‌توانند از طریق کشور دیگری با گذرنامه ایرانی برای دریافت ویزای حج اقدام کنند.

اوجدی گفت: توصیه می‌شود به وعده‌هایی که ممکن است حقوق زائران را تضییع کند توجه نشود، چون سیستم نرم‌افزاری ویزای الکترونیک عربستان امکان صدور ویزا برای اتباع ایرانی در سایر کشورها را ندارد. **استاندار تهران اعلام کرد به ورزشکاران مدال آور طلا، نقره و برنز استان تهران اعزامی به بازی‌های المپیک و پارالمپیک زمینی معادل ۵۰، ۷۵ و ۳۰ میلیون تومان و به مربیان آنها تا سقف ۲۰ میلیون اعطا خواهد شد.** **لیونل مسی، ستاره آرژانتینی تیم فوتبال بارسلونا تعطیلات تابستانی خود را یک هفته زودتر به اتمام رساند تا به سفر این تیم به «سنت جورج پارک» برسد.**



مهدی طارمی به عنوان مرد سال فوتبال ایران انتخاب شد. از زمان راه‌اندازی دوباره انتخابات بهترین‌های لیگ فوتبال ایران، مهدی طارمی نخستین مهاجم برنده کفش طلا بوده است





## ۵ عامل اصلی موفقیت Pokémon Go

ترجمه: معراج آگاهی  
منبع: www.adweek.com

بازی Pokémon Go این روزها تعداد بسیار زیادی از مردم جهان را درگیر خود ساخته است. این بازی که برای پلتفرم اندروید و iOS منتشر شده این روزها به سرعت به صدر جدول فروشگاههای مجازی اپلیکیشن صعود کرده و در نتیجه می‌توان تعداد بسیاری از مردم را دید که در گوشه و کنار جهان در مکان‌هایی تجمع کرده و به دنبال شکار شخصیت‌ها و آیتم‌های ارزشمند این بازی هستند.

اگرچه پیش‌بینی موفقیت هر محتوا یا محصول کاری بسیار دشوار محسوب می‌شود، اما همه محصولات موفق از یک سری عناصر مشابهی تشکیل شده و بازی محبوب Pokémon Go نیز از این قاعده مستثنا نیست.

در ادامه به‌المان‌های موفقیت بازی Pokémon Go می‌پردازیم و ابعاد مختلف فرآیند بازاریابی و تبلیغات آن را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱- ساخت یک ارتباط قدرتمند و مستحکم احساسی با مشتریان. یکی از کاربران بازی Pokémon Go می‌گوید این بازی سرانجام توانسته است او را به آرزوهای کودکی خود برساند. این موضوع به معنای آن است که بسیاری از مردم خاطرات و ارتباطات مشترکی در زندگی خود دارند.

۲- گسترده برنند پس از عرضه محصول و درگیر کردن مردم در آن به شمار می‌رود. در جهان آنلاین امروز می‌توان از طریق ساخت و انتشار ویدئو کلیپ‌های خلاقانه و استفاده هوشمندانه از رسانه‌ها و اشتراک‌گذاری قدرتمند به این هدف دست یافت.

۳- همسان‌سازی محصول با وقایع و اتفاقات رخ داده در دنیای واقعی، از مسائل و موضوعات اجتماعی مورد توجه مردم تا احساس ارتباط و رضایتمندی آنان به هنگام تعطیلات، بازی Pokémon Go را به عنصری جدایی‌ناپذیر از زندگی روزمره بدل کرده و از این رو بسیاری از کاربران ترجیح می‌دهند بیشتر اوقات خود را صرف انجام این بازی کنند.



۴- ایجاد محتوایی که به سادگی قابل اشتراک‌گذاری است و ایجاد بحث‌های مفصل در شبکه‌های اجتماعی از جمله مهم‌ترین عناصر موفقیت این بازی محسوب می‌شود. در بسیاری از کسب‌وکارها می‌توان با الگوبرداری از این روش ابتدا سناریوی مورد نظر برای ساخت تیزر تبلیغاتی را یادداشت کرده و سپس با ایجاد محتوایی متناسب با سناریوی که طرح شده، محصول را به بازار معرفی کرد و مخاطبان را تحت تأثیر قرار داد.

۵- قرار دادن محتوایی آشنا در یک قالب جدید و جلب توجه کاربران در مقیاس وسیع. پیش از بازی Pokémon این شرکت پستی بود که با خلق شخصیتی جذاب در تیزرهای تبلیغاتی خود از این شیوه استفاده کرد. Pokémon مصداق بارز تزریق یک برنند به زندگی روزانه مردم است، اما این اتفاق نه به صورت مصنوعی و اجباری، بلکه با تکیه بر ایجاد ارتباطات احساسی و نوستالژیک و سپس درگیر کردن مخاطب در آن است.

سازندگان تیزرهای تبلیغاتی و تولیدکنندگان محتوا می‌توانند نکات بسیاری را از استقبال بی‌نظیر مخاطبان از بازی Pokémon و نحوه بازاریابی و حضور آن در بازار بیاموزند و سناریوهای خود را با استفاده از الگوهای به کار رفته در فرآیند عرضه Pokémon به بازار بپیوندانند و بر میزان اثرگذاری آن بیفزایند.

## آیامی دانستید

### تراست

آیامی دانستید تراست از اتحاد چند شرکت که کالایی مشابه هم تولید می‌کنند و سهم عمده‌ای از بازار را در اختیار دارند به وجود می‌آید؟ تراست سهام شرکت‌هایی را که در آن عضو هستند به‌صورت امانت نگه می‌دارد، اما مالکیت سهام برای خود شرکت‌ها باقی می‌ماند. اما شرکت‌ها استقلال مالی، فنی و بازرگانی خود را از دست می‌دهند و تمام امکانات و قدرت عمل آنها در تراست متمرکز می‌شود. وظیفه اصلی تراست کنترل امور شرکت‌های عضو از طریق کنترل آرای سهامداران آن شرکت‌ها، انتصاب مدیران و اعمال نظارت مرکزی بر امور یکپایه آنها است، به نحوی که حداکثر سود تراست حاصل و در نهایت این سود میان اعضا تقسیم شود. وقتی تراست‌ها اتحادیه تشکیل دهند به آن اتحادیه کنسرن گفته می‌شود. این واحدهای اقتصادی بزرگ در کشورهای سرمایه‌داری از قدرت زیادی برخوردار بوده‌اند و همیشه عامل تسلط صنعتی، بازرگانی و نظامی بر کشورهای دیگر هستند. یکی از کنسرن‌های بزرگ در آمریکا شرکت جنرال موتورز است که از ادغام واحدهای خودروسازی و کارخانه‌های ذوب‌آهن و تهیه فولاد و موسسات لاستیک‌سازی بی‌اف‌گوردریج و جنرال تشکیل شده است و حتی منابع مالی مورد نیاز خود را از طریق بانک‌های وابسته به خود تأمین می‌کند. ژاپن نیز به تحریک سه تراست بزرگ خود یعنی میتسوبی که کنترل‌کننده بیش از ۵۰ درصد تجارت خارجی ژاپن بود و میتسوبیچی و وارد مانیگو که در ارتش و دولت نفوذ زیادی داشتند، وارد جنگ جهانی دوم شد. در آلمان نیز هیتلر با حمایت شش کنسرن بزرگ که کلاً ۹۸ درصد تولید چدن و ۸۵ درصد تولید فولاد آلمان را در اختیار داشتند، جنگ جهانی دوم را آغاز کرد. با این رویه رقابت در کشورهای سرمایه‌داری تبدیل به انحصار شد و برای مقابله با تراست باید قوانینی ضدانحصار به وجود می‌آمد که یکی از معروف‌ترین این قوانین «قانون ضد تراست شرمین» است که در سال ۱۸۹۰ در آمریکا به تصویب رسید.

# فرصت امروز

دوم

### نرگس فرجی

nargesfaraji178@yahoo.com

این روزها بیلبورد سه وجهی میدان هفت تیر و برخی دیگر از رسانه‌های محیطی، حامل آگهی‌های تبلیغاتی یکی از فعالان حوزه بانکی هستند. «چک تایید شده جام ملت» خدمت تازه بانک ملت است که در قالب کمپینی به مخاطبان معرفی می‌شود. بانک ملت در راستای

### ارتباط سفارش‌دهندگان با شرکت‌های تبلیغاتی داخلی

علی محمدی، مشاور تبلیغاتی و بازاریابی درباره شیوه ارتباط‌گیری سفارش‌دهندگان با شرکت‌های تبلیغاتی داخلی می‌گوید: صنعت تبلیغات کشورمان در زمینه رابطه سفارش‌دهندگان و شرکت‌های تبلیغاتی با پدیده عجیبی مواجه است. شرکت‌ها و سفارش‌دهندگان آگهی‌ها در این زمینه از پروتکل مشخصی پیروی نمی‌کنند و همین موضوع باعث ایجاد مشکلات اساسی در این حوزه شده است. در کشورهای توسعه‌یافته، سفارش‌دهندگان بعد از بررسی‌های سختگیرانه، شرکت تبلیغاتی مورد نظرشان را از میان مابقی مجموعه‌ها انتخاب می‌کنند و از آن پس سفارش‌های خود را به آن می‌سپارند. شرکت‌های تبلیغاتی نیز در آن کشورها خدمات‌شان را تخصصی ارائه می‌دهند. برای مثال خدمات خریدوفروش رسانه، مباحث خلاقیت، طراحی گرافیک، تولید آگهی‌های تلویزیونی، اجرای تبلیغات دیجیتال و... توسط عناصر متخصص برنامه‌ریزی و اجرا می‌شوند که یا زیر یک سقف واحد هستند یا به شکل غیرمشکل ولی حرفه‌ای ارتباطی نظام‌مند با یکدیگر دارند. اینکه برندی از ۱۱ شرکت تبلیغاتی دعوت کند و آنها را هم‌تراز قرار داده و یک بریف ارائه کند و از همگی یک طراحی و ایده را بخواهد، شیوه منصفانه و حرفه‌ای نیست. این شیوه کار روی خروجی کمپین‌ها و عملکرد بانک‌ها مطمئناً تأثیرگذار خواهد بود. حضور تعداد زیادی از شرکت‌ها در یک پیچ نه تنها حس رقابت را در آنها ایجاد نمی‌کند، بلکه تعدادی از آنها را نیز برای ادامه کار دلسرد می‌کند. واضح است که در چنین شرایطی فرصت مدیریت تعامل و ارزیابی اثربخش نیز از کارفرما گرفته خواهد شد.

### ۳۱ میلیارد تومان چک برگشتی

محمدی درباره کمپین تبلیغاتی خدمت جدید بانک ملت می‌گوید: طبق آمارهای منتشر شده، سال گذشته در کشور ۳۱ میلیارد تومان چک برگشتی ثبت شده است؛ یعنی از لحاظ تعداد ۳ درصد و از لحاظ ارزش ۲۵ درصد از چک‌های صادر شده در کشورمان برگشت می‌خورند. اصولاً چک‌های مبالغ خردتر هستند که به اصطلاح برگشت می‌خورند و این یعنی بانک‌ها با طیف گسترده‌ای از مخاطبان روبرو هستند که قطعاً در صنایع متنوعی فعالیت دارند. با توجه به اینکه اشاره مستقیمی به صنعت خاصی صورت نگرفته، احتمالاً بانک بخشی از بازار را با محوریت چک‌های برگشتی مشخص نکرده است. در نگاه نخست این خدمت برای صاحبان حساب جام جذاب نیست و برای کسانی که این چک‌ها در وجه‌شان صادر می‌شود، جالب توجه خواهد بود. این خدمت به‌گونه‌ای است که به محض

### این چک پول است

محمدی درمورد شعار آگهی‌های این کمپین می‌گوید: شعار پیشنهاد شده از طرف کانون طرح باران (این چک پول است) درست و با فضای خدمت ارائه شده همخوانی دارد. شعار ارائه شده از طرف شرکت تبلیغاتی کرگدن (برگشت‌ناپذیر) نیز که در طرح با استفاده شده جالب و متناسب با طرح و

افزایش روز به روز چک‌های برگشتی و ارائه راهکاری در این زمینه خدمت مورد نظر را ارائه کرده است. در این کمپین علاوه بر رسانه‌های محیطی از آرم آگهی و زیرنویس‌های تبلیغاتی و... نیز بهره‌برداری شده است. ملت برای این کمپین دو طرح آگهی طراحی کرده که مراحل ایده‌پردازی و اجرای آن توسط دو شرکت تبلیغاتی متفاوت انجام شده است. «فرصت امروز» به منظور بررسی دقیق‌تر این کمپین گفت‌وگویی با علی محمدی مشاور تبلیغاتی و بازاریابی داشته است. محمدی در

## یک غذا با دو سر آشپز

این گفت‌وگو علاوه بر بررسی طرح آگهی‌های کمپین بانک ملت، درباره پیچیدگی که بانک ملت به منظور اجرای این کمپین برگزار کرده و نحوه ارتباط‌گیری سفارش‌دهندگان آگهی‌ها با شرکت‌های تبلیغاتی نیز نکاتی را بیان می‌کند. همچنین در این گزارش گفت‌وگویی با سارا شیرینی برنامه‌ریز ارتباطی از کانون تبلیغاتی طرح باران مجری یکی از طرح آگهی‌های کمپین بانک ملت صورت گرفته است. طرح دیگر این کمپین توسط شرکت تبلیغاتی کرگدن طراحی و اجرا شده است.



مجری شرکت تبلیغاتی کرگدن



چک تایید شده جام ملت برگشت‌ناپذیر

تیم طرح باران کمپین کاملی را برنامه‌ریزی و ارائه کرد که شامل چند طرح، سناریو و شعارهای مرتبط با هر طرح بود. در مرحله اول سه طرح از مجموعه ما مورد قبول واقع شد، اما در نهایت متوجه شدیم که مسئولان بانک از میان تمام طرح‌هایی که از طرف ۱۱ آژانس مختلف ارائه شده است، دو طرح مختلف از دو آژانس طرح باران و کرگدن را انتخاب کرده‌اند. باید تأکید کنم که هر آژانس ایده مستقل خودش را ارائه داده است. در مورد طرح‌ها باید بگویم که تیم طرح باران چندین مدل طرح ارائه کرد که از میان آنها طرحی که مستقیم به خدمت و مزیت آن اشاره می‌کند، مورد قبول واقع شد.

### چک تایید شده بانک ملت

سارا شیرینی، برنامه‌ریز ارتباطی از کانون تبلیغاتی طرح باران درباره یکی از طرح‌های تبلیغاتی کمپین بانک ملت که توسط این شرکت طراحی شده، می‌گوید: براساس تحقیقات انجام شده، متوجه شدیم، مدت‌هاست به دلیل اتفاقات بدی که در

### مهمانگی میان شرکت‌های حاضر در کمپین

شیرینی درباره ایده طرحی که از طرف کانون طرح باران اجرا شده می‌گوید: دسته چکی که هر برگه‌اش پول است و شخص ذی‌نفع خیالش از گرفتن چک راحت است، ایده این طرح آگهی است که به همان شکل اجرایی شده است. شعار مربوط به این طرح از طرف گروه ما این جمله بود: «این چک پول است» که از کمپین بانک اعلام کردند شعار همه طرح‌ها باید یکی باشد و همان شعاری که از سوی آژانس کرگدن پیشنهاد شده است باید برای تمامی طرح‌ها به کار گرفته شود. شیرینی درباره اینکه آیا شرکت‌های حاضر در این کمپین برای هماهنگی شدن تلاش کرده‌اند یا خیر می‌گوید: در مورد این سوال باید بگویم که ما تلاش خودمان را کردیم که از گستردگی این کمپین جلوگیری کنیم. احتمالاً دوستان ما در آژانس کرگدن هم این‌کار را کرده باشند، اما اینکه چقدر این اتفاق افتاده باید از مسئولان بانک و مخاطبان این کمپین سوال شود. با توجه به بازخوردهای دریافتی از طرف مخاطبان، طرح پیشنهادی ما از ارتباط خوبی با آنها برخوردار شده است.

خدمت بانک است. چون بانک این دو طرح را با هم کران کرده مجبور به استفاده از یک شعار برای هر دو آنها شده است. مشخص است که این ادغام منجر به تضعیف اثربخشی و ایجاد ارتباط نامطلوب با طراحی مجموعه طرح باران شده است. در مورد ویژگی‌ها نیز باید بگویم در طرح آگهی طراحی شده توسط آژانس کرگدن از المانی استفاده

**شعار پیشنهاد شده از طرف کانون طرح باران (این چک پول است) درست و با فضایی خدمت‌ارائه شده همخوانی دارد. شعار ارائه شده از طرف شرکت تبلیغاتی کرگدن (برگشت‌ناپذیر) نیز که در طرح‌ها استفاده شده جالب و متناسب با طرح و خدمت بانک است. چون بانک این دو طرح را با هم کران کرده مجبور به استفاده از یک شعار برای هر دو اینها شده است**

شده که برای مخاطبان آشناست و از لحاظ تصویری و با شعار هماهنگی بیشتری دارد، ولی از نظر مفهومی با خدمتی که بانک ارائه داده تناسب ندارد. چون در این خدمت پول دوباره به صاحب چک برنمی‌گردد. این موضوع یعنی ارتباط کلامی به ارتباط مفهومی ارجحیت یافته است. علت استفاده از لوگوی حساب جام در این ایداع و اندازه نیز در طرح مورد نظر می‌بود است و اگر به این شکل نیز به‌کار نمی‌رفت، آگهی مشخص بود. طرح آگهی کانون تبلیغاتی طرح باران نیز متناسب با شعار است و توانسته هدف بانک را به مخاطبان منتقل کند. رنگ قرمز یک‌گراند این طرح آگهی حس ایهام و ترس به طرح داده و روح اصلی محصول را که ایجاد اعتماد است تحت تأثیر قرار داده است. دوباره توجه شما را به این موضوع جلب می‌کنم که این طرح با شعار اصلی که طرح باران به بانک ارائه کرده

## ایستگاه تبلیغات



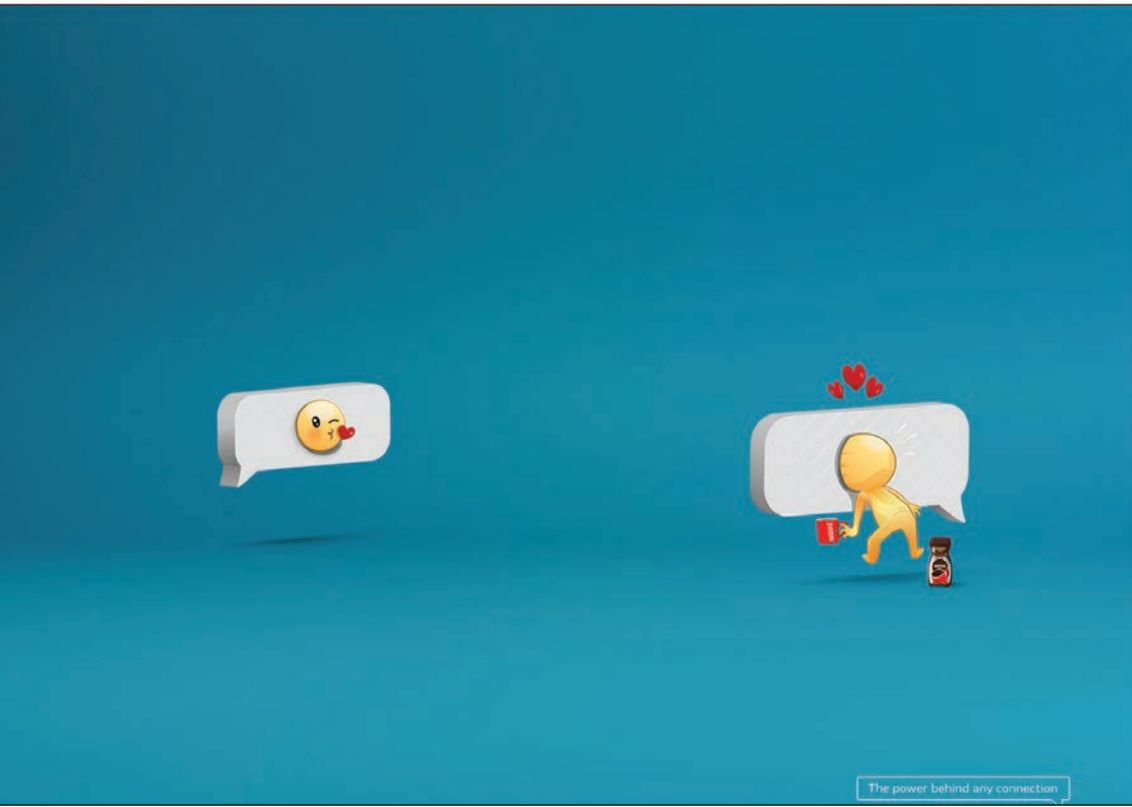
### بabadک‌های امید، قاب عکس کودکان کم‌شده در پاکستان



در ماه مارس، یک NGO در پاکستان بادیادک‌های آبی، قرمز و سبزی را با تصویری از کودکان کم‌شده همراه با تاریخ گم‌شدن آنها در آسمان پاکستان رها کرد: «یوسف»، ۵ ساله، ۲۰۱۵/۵/۸ و «رفیقا»، ۳ ساله، ۲۰۱۴/۹/۵ دو تا از این بچه‌ها هستند. روی همه بادیادک‌ها شماره تلفنی برای تماس مستقیم با مؤسسه چاپ شده بود. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، کمپین توسط Roshni Helpline، NGO مخصوص کودکان کم‌شده و آژانس Y&R سنگاپور و نماینده‌شان در کراچی انجام شد. بنا به گفته مدیر NGO در سال گذشته ۲۱۶۰ کودک در کراچی، بزرگ‌ترین شهر پاکستان، گم شده‌اند و البته به این تعداد باید بسیاری از کودکانی را که به تکدی‌گری یا فحشا وادار یا قاچاق می‌شوند، افزود. این NGO غالباً عکس کودکان کم‌شده را روی پوستر چاپ می‌کند اما این بار می‌خواست توجه بیشتری را جلب کند. بادیادک‌ها کرگدن در فستیوال سالانه Basant، مرسوم است و تیم Roshni هزاران بادیادک را در پارکی در حوالی محل ناپدید شدن کودکان به هوا فرستادند. بادیادک در پاکستان تأثیر فرهنگی زیادی دارد. این رویکرد در نشریات محلی، رادیو و اخبار تلویزیونی هم منتشر شد.



## تبلیغات خلاق



آگهی شرکت نسکافه - شعار: قدرت پشت هر ارتباط

## بازاریابی مجانی

## احساس و بازاریابی

## عطیه عظیمی



کسانی که به رابطه احساس و بازاریابی باور دارند، معتقدند کلیه تصمیماتی که در امر فروش اتخاذ می‌شود احساسی هستند. حتی اگر شما یک فرآیند کاملاً منطقی را هم برای خرید طی کنید، در آخر، این احساس شماسمت که شما را به خرید کردن یا خرید نکردن وادار می‌کند. بسیاری از فاکتورهای عاطفی وجود دارند که بر مبنای آنها شما می‌توانید این عواطف را از مشتریان بالقوه خود دریافت و از طریق پیام‌های بازاریابی متناسب، برای ارتباط با مشتریان اقدام کنید. مردم روزانه تعداد زیادی از این پیام‌ها را دریافت می‌کنند. باید پیامی را ارائه دهید که از مزیت رقابتی برخوردار باشد و قدرت و نفوذ را برای کسب‌وکار شما ارائه دهد.

توجه کردن به احساسات مردم هنگامی که پیام بازاریابی خود را تدوین می‌کنید بسیار مهم است. در مورد احساسات آنها زمانی که پیام بازاریابی شما را می‌شنوند و احساساتی که بر تصمیم خرید آنها تأثیر خواهد گذاشت فکر کنید. شما باید دو هدف را به انجام برسانید: باید کاری کنید مصرف‌کنندگان چیزی را احساس کنند و سپس به احساساتشان عمل کنند. هنگامی که شما مخاطبان هدف‌تان را شناسایی می‌کنید، نیاز دارید که عوامل عاطفی برای برقراری ارتباط با آنها را نیز در نظر بگیرید.

## محرك‌های احساسی در بازاریابی عیار تازند:

## هیجان

هیجان احساسی است که در طیف گسترده‌ای از پیام‌های بازاریابی استفاده می‌شود. شرکت‌هایی که با امنیت مردم در ارتباط هستند اغلب از این فاکتور استفاده می‌کنند.

## گناه

مصرف‌کنندگان به راحتی توسط پیام‌هایی که احساس گناه آنها را برمی‌انگیزد تحت تأثیر قرار می‌گیرند. طبق یافته‌های مقالات بین احساس گناه و واکنش‌های مقابله‌ای و نیز بین واکنش‌های مقابله‌ای و پیش‌بینی رفتارهای خرید در آینده، رابطه مثبت و معناداری وجود دارد. همچنین، خرید نکردن دارای بیشترین تأثیر در بروز احساس گناه در مصرف‌کننده است.

## اعتماد

اعتماد یکی از داغ‌ترین گرایش‌ها در بازاریابی است و به نظر می‌رسد هر شرکتی در تلاش است تا اعتماد مصرف‌کنندگان را جلب کند.

## ارزش

ارزش یکی دیگر از ترندهای گرم در بازاریابی است و بسیاری از شرکت‌ها به طور مستقیم آن را هدف قرار می‌دهند. به عنوان پیام‌های تبلیغاتی که می‌گویند اگر شما یک قیمت بهتر برای محصولی مانند این پیدا کردید ما آن را تطبیق خواهیم داد.



## تعلق

تعداد بسیار کمی از مردم واقعاً می‌خواهند تنها باشند. طبیعت بشر به گونه‌ای است که اکثر مردم می‌خواهند احساس کنند که به یک گروه تعلق دارند و اغلب مشتریان نیز هنگام خرید محصولات در تلاش هستند تا بخشی از یک گروه خاص باشند.

بسیاری از شرکت‌ها در تلاش برای پاسخگویی به خواسته تعلق مصرف‌کنندگان هستند. **تأمین نیاز در کمترین زمان.** ما در جهانی زندگی می‌کنیم که مردم انتظار دارند در تمام جنبه‌های زندگی به رضای فوری برسند. پیام‌هایی که یک احساس فوریت در آنها وجود دارد به سرعت مردم را تحت تأثیر قرار می‌دهد. **مد.** بسیاری از مصرف‌کنندگان به دنبال متفاوت، بهترین و خاص بودن هستند. استفاده از این فاکتورها برای برانگیختن احساسات بسیار مؤثر خواهد بود. بسیاری از آگهی‌ها یک نمونه در این زمینه هستند.

**ارزش وقت.** در عصر حاضر مردم فعال‌تر و پرمشغله‌تر از همیشه هستند، آنها به دنبال وقت آزاد بیشتر برای منافع شخصی هستند تا وقت‌شان را با خانواده، دوستان و... صرف کنند. پیام‌های بازاریابی که زمان آزاد بیشتری را وعده دهند بسیار مؤثر هستند.

## بررسی محصول جدید برند میهن به نام بستنی بیسکواستار از منظر بازاریابی

## مشتری‌یابی با تردید



## هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com

بازار بستنی در فصل گرما دستخوش تغییرات در تولید و فروش شده و برندهای مطرح در این حوزه دست به تولید بستنی‌های جدید برای تقاضای بی‌شمار مشتریان می‌زنند. این بستنی‌ها در انواع و طعم‌های مختلف و به شکل‌هایی مانند دسر یا بستنی‌های نوظهور تولید می‌شود. یکی از این بستنی‌ها، بیسکواستار محصول برند میهن است که با روکش‌های شکلات و بیسکویت، امید دارد با فروش خوبی در بازار مواجه شود. برای بررسی جنبه‌های بازاریابی مختلف این محصول جدید با احمدرضا باغیان مشاور فروش و بازاریابی و فرهاد پورمحمد مدیر تبلیغات میهن مصاحبه‌ای ترتیب دادیم که حاصل آن را در ادامه می‌خوانید.

## علاقه به استفاده از اسامی لاتین

این کارشناس مارکتینگ و فروش در مورد نامگذاری این محصول جدید می‌فرماید: شرکت میهن و سایر شرکت‌های لینی علاقه‌مندی خاصی را جهت استفاده از اسامی لاتین برای محصولات خود نشان داده‌اند. انتخاب بیسکواستار برای این محصول نیز از این قاعده مستثنا نیست، اما بهتر بود تناسب این نام و شکل ظاهری محصول بیشتر مدنظر قرار بگیرد، به طور مثال شرکت میهن پیشتر محصول بریما گلد را به بازار عرضه کرد که در این محصول می‌توان ارتباط پسوند گلد را در خود محصول و قیمت آن پیدا کرد. اما در کل نام این محصول با شکل و بسته‌بندی آن تناسبی ندارد و نیاز به همخوانی بیشتر با طراحی محصول داشت. ضمن اینکه مخاطب با شنیدن نام آن، درکی از تصویر محصول پیدا نمی‌کند.

**بستنی‌ای مناسب زمستان** او استقبال مخاطبان را چنین پیش‌بینی می‌کند که به نظر بنده این محصول در شرایطی که در فصول پاییز یا زمستان به بازار عرضه می‌شود می‌توانست استقبال بیشتری را از بازار دریافت کند، چرا که این محصول در آن فصول می‌توانست به عنوان یک بستنی مناسب این فصل‌ها یا دسری متفاوت و دلچسب خودنمایی کند. اما با توجه به اینکه در فصل تابستان مخاطبان عمدتاً به دنبال بستنی‌ها و محصولات هستند که خنکی بیشتری را برای آنها به همراه داشته باشد طبق معمول باید منتظر استقبال از بازار از بستنی‌های یخی و محصولات مشابه آن باشیم و احتمالاً استقبال کمی از این محصول در بازار خواهیم دید.

## هدف ذائقه‌سنجی

باغیان در ادامه به بررسی کانال‌های فروش و زمان عرضه

محصول به بازار پرداخته و می‌گوید: با توجه به اینکه بیسکواستار، محصول جدیدی است و انتظار تبلیغات بیشتر در مورد آن داریم، اما معرفی محصول تنها روی سایت قابل مشاهده است و در فروشگاه‌های منطقه یک و چهار و محدوده ونک تنها در یک مورد یافت شد و به نظر می‌رسد کانال‌های کمی برای توزیع داشته است. در صورتی که برنامه شرکت لانچ محصول در فصل تابستان باشد بهتر است، طراحی محصول سرد در اولویت قرار بگیرد، در واقع زمان ارائه محصول با ذائقه و نیاز بازار هماهنگ نیست و همزمانی آن با ماه رمضان یک خطای استراتژیک محسوب می‌شود. اما اگر هدف ذائقه‌سنجی و شناسایی نظر مشتریان و ترغیب بیشتر محصول در فصل پاییز و زمستان بود، بهتر بود به جای ارائه محصول در سایت و فروشگاه‌های محدود در سطح شهر، از روش‌های دیگر مانند گروه‌های متمرکز استفاده می‌شد، چرا که توزیع و لانچ ناقص محصول شرایط کپی شدن توسط رقیب را فراهم می‌کند و ممکن است این شرکت به اهداف درآمدی و سهم از بازار خود دست نیابد.

**استراتژی‌های رقابتی براساس سه مولفه قیمت، تمایز یا تمرکز تدوین می‌شود، بیسکواستار دارای قیمت مشابهی با سایر رقبای خود است، همچنین نشانه خاصی از اینکه محصول برای بخش خاصی از بازار در نظر گرفته شده باشد دیده نمی‌شود بنابراین به نظر نمی‌رسد شرکت میهن از لحاظ قیمت و تمرکز مزیت رقابتی خاصی برای این محصول در نظر داشته باشد، اما از نظر طراحی محصول می‌توان تمایز را در خود محصول نسبت به موارد مشابه یافت**

## نقش مهم زمان ارائه به بازار

این کارشناس در انتها در مورد استراتژی قیمت‌گذاری آن صحبت کرده و می‌گوید: در خصوص قیمت‌گذاری نیز می‌توان استقبال بیشتری را به بازار با بسیار پر رنگ دانست. همان‌طور که در خصوص ارزیابی مخاطبان نیز اشاره کردم با توجه به اینکه محصول در فصل تابستان عرضه شده است، باید در نظر داشت که مصرف بستنی به میزان قابل توجهی در سید خانواده‌ها افزایش پیدا می‌کند، بنابراین اغلب به دنبال خرید بستنی‌های ارزان قیمت‌تری (بستنی‌های یخی و سرد) هستند پس قیمت در نظر گرفته شده برای این محصول در رنج خرید مناسبی قرار ندارد و تارگت آن مناسب فصل تابستان نیست. دوم اینکه قیمت در محدوده قیمت‌های ارزان نیست و از نظر طراحی محصول مناسب فصل زمستان است.

**رویکرد نو برای محصول نو** در ادامه فرهاد پورمحمد، مدیر تبلیغات میهن درباره پیش‌بینی خود از جایگاه این محصول در بازار به «فرصت‌امروز» می‌گوید: پیش‌بینی ما از فروش این محصول مثبت است، با توجه به اینکه بیسکواستار محصول جدیدی است که در بازار ایران و حتی منطقه هم نبوده، بنابراین رویکرد نو در پیش گرفته است. مثلاً در بازار ترکیه که بازاری قوی در تولید بستنی است هم این محصول موجود نیست. در نتیجه فکر می‌کنیم استقبال از محصول خوب باشد، تنها بدشانسی ما این بود که عرضه این محصول موجه با فرارسیدن ماه رمضان شد و کمی در فروش این ماه تأثیر گذاشت. قرار بود لانچ محصول را زودتر به انجام برسانیم اما به دلیل مسائل تکنیکی، امکان این کار برآیند مقدور نشد. برنامه‌ریزی ما برای این کار اوایل اسفند بود. اما تولید دیرتر به انجام رسید و ماه رمضان روی میزان مصرف این محصول جدید تأثیر گذاشت. از نظر صادرات نیز نتایج خوبی گرفتیم و در صادرات محصول نیز موفق عمل کردیم.

## کیفیت، مهم‌ترین مزیت رقابتی

این کارشناس در مورد مزیت رقابتی این محصول می‌گوید: شکل و طراحی آن و مواد داخلی با سایر محصولات بستنی میهن متفاوت است. در این بستنی از همان فاکتوری که در دیگر بستنی‌های بازار استفاده شده یعنی وایتبل، بیسکویت، شکلات و... استفاده شده است. اما مزیت رقابتی کلی محصولات میهن بحث کیفیت است. در کنار آن ترکیبی که در این بستنی استفاده شده از بستنی‌های معمولی بهتر است و روی کیفیت شکلات استفاده شده در آن کار کردند. استقبال از بستنی بیسکویتی میهن که چند سال پیش ارائه شد نیز خوب بود. بازار ایران از محصولات جدید در صنعت بستنی استقبال می‌کند. اگر کلیت مواد ثابت بماند، نیز طراحی را تغییر می‌دهد. این محصول، محصول موفقی بوده و بخشی از بازار را در دست گرفته است.

## عکاسی با سه محصول

او در مورد روش‌های ترغیب این محصول جدید ادامه می‌دهد: اسامی به خاطر مسائل مالی و احداث کارخانه در شهر لبنیات، بودجه تبلیغات را کم کردیم. برنامه خاصی در این چند ماه نداریم اما با شروع به کار کارخانه جدید با قدرت بیشتر برنامه‌های تبلیغاتی خود را پیش خواهیم برد و در حال حاضر تنها روی برندینگ و مارکتینگ آن کار کردیم. میهن به دلیل زنجیره فروش بزرگی که در کشور دارد (۵۹۰ مرکز پخش)، هنگام تولید محصول جدید با گستره زیادی در دسترس مشتریان قرار می‌گیرد. با توجه به ماهیت بستنی که فانتزی است، برای مشتریان جذاب است که آن را امتحان کنند. روش‌های متداول تبلیغات را برای این محصول در نظر گرفتیم. در شرکت میهن از پوستر برای ترغیب استفاده کردیم. پوسترها در شهرهای کوچک عمر طولانی دارند، اما باید برای تبلیغات آنها برنامه داشت. همچنین میهن مسابقاتی اینستاگرامی در شبکه اجتماعی که راه انداخته که طی آن از مشتریان خواسته شد که عکس محصول جدید این برند را با بیسکواستار است بگیرند؛ مسابقه‌ای در عکس بستنی و برای شرکت چندان هزینه‌ای نیز در برداشته است.

**بازاری که دنبال تنوع است** پورمحمد ادامه می‌دهد: بازار دنبال تنوع است و همه شرکت‌ها خود را ملزم به تولید محصول جدید می‌کنند. حتی اگر طعم محصولی تغییر نکند، ظاهر و بسته‌بندی آن را تغییر می‌دهند. ما نمی‌خواستیم به‌خاطر احداث کارخانه جدید از تولید محصولات جدید عقب بیفتیم. اسامی چندین بستنی میوه‌ای جدید و بستنی بیسکواستار را به مرحله اجرایی و تولید رساندیم. ارزیابی از استقبال مخاطبان نیز مثبت است و در فروشگاه‌هایی که بیسکواستار موجود بوده، پر فروش‌تر بوده است. فضای ارائه بستنی در فروشگاه‌ها محدود است و مشتریان تنها در قسمت جلوی فریزر و استندها به دنبال آن هستند. آنها همیشه پیگیر محصولات جدید هستند.

## تولید محصولات میان رده

او این محصول را عام دانسته و در مورد جامعه هدف آن می‌گوید: خوشبختانه این محصولات جامعه هدف عام دارند و به ندرت مخصوص یک قشر خاص هستند. بستنی بیسکواستار نیز مخاطب عام دارد. مخاطب با سنین پایین‌ها ظاهر برایشان مهم است و در سن بالاتر طعم و کیفیت، در خصوص استراتژی قیمت‌گذاری آن چون محصول لوکسی نیست، قیمت را در رده متوسط برآورد کردیم. با توجه به شرایط اقتصادی کشور، در رده اکونومی و رده متوسط‌تر تولید کردیم. اما در رده متوسط‌تر تولید کردیم. اما در رده متوسط‌تر تولید کردیم. اما در رده متوسط‌تر تولید کردیم. اما در رده متوسط‌تر تولید کردیم.

## برندنامه

## BRAND

## اصل کیفیت و موفقیت برند

## بهرروز لطفیان

کارشناس ارشد بازاریابی



برای افزایش فروش، باید محصولات و خدمات خود را ارتقا ببخشید. همه می‌دانند که «محصولات و خدمات بهتر در بازار برنده است». این اصل کیفیت است، ابتدایی‌ترین اصل کسب‌وکار. یک اصل، حقیقتی بدیهی است و نیازی به اثبات ندارد. همه می‌دانند که اصول درست است و هیچ‌کسی در ساره بدیهیات بحث نمی‌کند، همه می‌دانند که «محصولات و خدمات بهتر برنده بازار است» ولی زمانی فرامی‌رسد که شخصی پیدا می‌شود و این اصول قدیمی را زیر و رو می‌کند و بعد، آن اصول دیگر حقیقت نیستند. سالیان متمادی بشر فکر می‌کرد جهان مسطح است و کوپرنیک بود که این اصل را زیر و رو کرد و گفت جهان، گرد است. همه فکر می‌کردند زمین ثابت است و خورشید به دور آن می‌گردد، گالیله این اصل را زیر و رو کرد و همه می‌فهمیدند که دو خط موازی در بی‌نهایت به همدیگر می‌رسند و انیشتین با نظریه نسبیتش این اصل را نقض کرد. حالا هم دنیا گرد است، هم به‌دور خورشید می‌گردد و هم دو خط موازی زودتر از بی‌نهایت به هم می‌رسند.

در کسب‌وکار، اصل کالا و خدمات بهتر برنده بازار است را تمامی مدیران قبول دارند. کیفیت نخستین آیمت از نظر آنهاست که باعث پیروزی‌شان در رقابت می‌شود. ولی تا به امروز فکر کرده‌اید که کیفیت بی‌اوم بهتر است یا بنز؟ بین دو برند توپوتا و هوندا کدام کیفیت بهتری دارند؟ نایک بهتر است یا آدیداس؟ بین دو برند پپسی و کوکا کدام یک کیفیت بالاتری دارد؟

برای انتخاب اولویت‌های دیگری هم وجود دارند، شکل، مزه، کارایی، پروموشن و... مزه قابل درک است، ولی کیفیت چطور؟



اگرچه هم مشتریان و هم فروشندگان با تکیه بر کلمه کیفیت به دادوستد می‌پردازند، ولی در اینجا باید با دو موضوع کاملاً متفاوت آشنا شویم، کیفیت کالا و خدمات تا درک ما از کیفیت کالا و خدمات. در واقع برندهایی که با یکدیگر رقابت می‌کنند بسیاری شبیه هم هستند، اگر در کیفیت هم تفاوت‌هایی داشته باشند، اندازه‌گیری آنها مشکل است ولی اندازه‌گیری درک مشتری از کیفیت کالا و خدمات یک برند بسیار ساده‌تر است. هدف کسب‌وکارها باید بالاتر بردن درک کیفی کالا و خدماتش باشد. کیفیت یک امر درون سازمانی است بنابراین پیشنهاد می‌شود در کارخانه و شرکت‌تان سعی کنید کیفیت کالا و خدمات را بالا ببرید، ولی در بازار باید به دنبال بالا بردن درک مشتری از کالا و خدمات‌تان باشید.

حتماً سعی کنید کیفیت کالا و خدمات خود را بالا ببرید کسی با این موضوع مخالفتی ندارد، ولی بدانید که کالای با کیفیت و درک مشتری از کیفیت بالا دو امر کاملاً متفاوت است. کالای بی‌کیفیت قطعاً در بازار می‌بازد، ولی هیچ تضمینی برای برنده شدن کالا و خدمات با کیفیت نیست، مگر آنکه هدف بازاریابی‌تان حمله به ذهن مشتری با بالا بردن مفهوم کیفیت در ذهن آنها باشد.

برای رسیدن به این مهم چهار راه وجود دارد که در مقاله بعدی به آن می‌پردازیم.

(برگرفته از کتاب تمرکز Focus نویسنده ال‌ریس)

تمام حقوق این نوشته متعلق به نویسنده است و استفاده بدون اجازه از نویسنده پیگرد قانونی دارد تماس با کارشناس

info@behroozlotfian.com

## آیامی دانستید

## طراحی و توسعه وب در کسب‌وکار

آیامی دانستید طراحی و توسعه وب یک حرفه تخصصی پر از اصطلاحات فنی و تخصصی است و بسیاری از مشتریان معمولاً با این اصطلاحات آشنایی ندارند؟ بنابراین در مذاکرات مختلف آنها را با اصطلاحات انگلیسی گیج نکنید، خیلی ساده و به زبان آنها صحبت کنید تا مطمئن شوند که می‌خواهید به آنها کمک‌گذاری را یاد بگیرند. طراحی و توسعه وب، بازار بسیار با هم متفاوت است و این گاهی فرصت و گاهی تهدید است. سعی کنید از قیمت‌های رقابتیان ناخبر باشید، بازار را دائمی رصد کنید و قیمت‌گذاری مناسبی در سایت خود به کار ببرید. این روزها قیمت عامل مهمی است. شما اگر به یک مشتری تخفیف بدهید، مشتری که توسط او به شما مراجعه می‌کند نیز تخفیف خواهد خواست و این یک روندی است که اگر کنترل نشود به شما آسیب خواهد زد. بنابراین مشتریان خود را به درستی انتخاب و مشتریان بد را اخراج کنید.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۲۲) مشتریان را در دام خود گرفتار کنید

ترجمه: علی آلی علی



بسیاری مواقع محصولاتی که شما به بازار معرفی و عرضه می‌کنید، شباهت زیادی به سایر محصولات مشابه دارد.

در این گونه مواقع شما نیاز به ارائه چیزی فراتر از رقیبای خود به منظور کسب سهم بیشتر از بازار فروش دارید. منظور از این جمله یک نوع تله‌گذاری برای ترغیب مشتریان به محصولات خود و در نهایت به دست آوردن آنهاست. در واقع بعضی اوقات مردم نیاز به یک تلنگر برای توجه به محصولات شما دارند.

این تلنگر می‌تواند ارائه سرویس‌های گوناگون رایگان به همراه کالا یا حتی ارائه یکی از لوازم جانبی محصول به صورت رایگان باشد. در واقع فارق زیادی بین انواع مختلف این تلنگرها وجود ندارد، مهم این است که شما تله خود را هوشمندانه برای مشتریان طراحی کنید.

ایده

Waitrose یکی از بزرگ‌ترین سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای بریتانیاست. این برند بزرگ به خوبی از نیازهای مختلف مشتریان خود آگاه بوده و تقریباً به نوع کالایی را که مشتریان بخواهند برای‌شان فراهم کرده است.

ساخت درست و آگاهی از نیازهای مشتریان نقطه قوت تمام برندهای بزرگ در اغلب کسب‌وکارهاست. اما ایده خلاقانه Waitrose ارائه ظروف شیشه‌ای به صورت رایگان بود.

در این راستا Waitrose انواع ظروف شیشه‌ای را به مشتریان خود که قصد برگزاری مهمانی داشتند، به صورت رایگان ارائه می‌کرد. در حقیقت ارائه ظروف برای مهمانی آن هم به طور رایگان شاید در نگاه اول بی‌هدف به نظر برسد اما تحلیل شرکت از رفتار مشتریان بسیار هوشمندانه‌تر از این مسائل بود.

برند Waitrose با ارائه ظروف رایگان در واقع مشتریان را به تهیه سایر لوازم مورد نیاز مهمانی‌شان از سوپرمارکت‌های خود ترغیب می‌کرد. فرض کنید شما به‌عنوان یک مشتری ظروف رایگان از سوپرمارکت تهیه کنید.

در این صورت به منظور صرفه‌جویی در وقت خود، مایل به تهیه سایر اقلام موردنیاز برای مهمانی‌تان از همان سوپرمارکت خواهید بود.

این تحلیل ساده اما دقیق از رفتار مشتریان توسط شرکت، سود سرشاری را برایش به بردن همراه داشت. البته نباید فراموش کرد که برند Waitrose سابقه‌ای طولانی در اجرای این گونه ایده‌های ترغیبی در کسب‌وکار خود دارد که البته همه آنها موفقیت‌آمیز نبوده‌اند. با این حال با بهره‌گیری از تجربیات گذشته، هم‌اکنون این برند به یکی از الگوهای معتبر بازار یاب‌ها در طراحی ایده‌های بازاریابی‌شان بدل شده است.



آنچه در عمل باید انجام دهید

- اطمینان حاصل کنید سرویسی که قصد ارائه آن را به طور رایگان دارید هزینه زیادی برای‌تان دربر نداشته باشد. در ایده شرکت Waitrose هزینه تقریبی شکسته شدن در یک از ظروف یک پوند برآورد شده بود.

- سعی کنید هیچ‌گونه لوگو یا مهر شرکت‌تان را روی کالاهایی که قصد ارائه آنها به طور رایگان را دارید، نصب نکنید. این کار باعث از بین رفتن اعتماد مشتریان به شما و عدم استقبال آنها از کمپین شما خواهد شد.

- بهتر است با این مسئله که بعضی افراد از خدمات شما سوءاستفاده خواهند کرد کنار بیایید. در واقع در ازای منفعتی که از کمپین خود کسب می‌کنید، سودجویی برخی افراد چندان مهم نخواهد بود.

- اطمینان حاصل کنید که سرویس رایگان شما واقعاً به کار مشتریان‌تان خواهد آمد. در صورتی که بازده نامرتب تا ۱۵درصد آنها قصد مرتبط تا ۵ سال آینده را در سازمان خواهند داشت. چرا این موضوع مهم است؟ به این دلیل که بازده نامرتب تا ۱۵درصد شدن دانش سازمانی خودداری کرده و عدم وجود

آگاهی به اشتراک گذاشته شده در خصوص مشتریان خود شکست منجر به تلاش‌های مضاعف و هزینه‌های اضافی را کسب کرده‌اید.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۵۰۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: مدیریت یک مرکز فروش محصولات لامپ و روشنایی را در خیابان لاله زار بر عهده دارم و می‌خواهم کسب‌وکار خود را توسعه دهم و شعب دیگری تاسیس کنم. برای توسعه کسب‌وکار چه پیشنهاداتی برای من دارید؟

توسعه فروشگاه محصولات روشنایی

پاسخ کارشناس: پیشرفت تکنولوژی و تمایل بیش از پیش افراد جامعه به طراحی‌های مدرن منازل، به بازار محصولات روشنایی رونق بخشیده و فروش این محصولات را نسبت به سایر محصولات، راحت‌تر از قبل کرده است. از این رو برای توسعه چنین کسب‌وکاری،

ساختن بازار مهم‌ترین گامی است که باید برداشته شود. در این راستا توجه به اولویت‌ها و نیاز مشتریان امری ضروری است که از جمله آنها می‌توان به کیفیت بالا، در دسترس بودن محصولات، طراحی و چیدمان محصولات، کشور سازنده، قیمت‌های جذاب و بسته‌بندی مناسب به طوری که علاوه بر حجیم نکردن محصول، باعث حفظ آن در مقابل گرما و ضربات باشد، اشاره کرد. علاوه بر این عوامل، برای حضور در دنیای رقابت و توسعه چنین کسب‌وکاری، وجود یک تیم فروش قدرتمند یکی از نیازهای اساسی است.

یکی از عوامل فروش این‌گونه محصولات، ماشین‌های فروش هستند، به طوری که در اکثریکری‌هایی که وقت کافی یا تخصص کافی برای خرید محصولات ندارند، ماشین‌های پخش نقش مهمی ایفا می‌کنند. همچنین سازمان‌های دولتی و خصوصی بزرگ و فروشگاه‌های زنجیره‌ای نیز می‌توانند مکان‌های مناسبی برای نمایش این‌گونه محصولات باشد. پروژه‌های ساختمانی نیز یکی از شبکه‌های فروش این محصولات هستند که به دلیل گستردگی در این صنف، ایجاد شعبه یا نمایندگی تأثیر زیادی بر فروش این محصولات خواهد داشت.

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



حقایق مدیریتی که در مفهوم ساده هستند اما در عمل پیچیده

تو مو می‌بینی و او پیش مو!

و هدر رفت منابع می‌شود.

هدی رضایی hoda.rezaei@yahoo.com

هنگامی که به مقام مدیریت می‌رسید، نمی‌توانید دیگران را به‌صورت موثر رهبری کنید، اگر ندانید که چگونه باید خودتان را مدیریت کنید.

مدیران بسیاری هستند که در استراتژی خود مفاهیمی را به کار می‌برند که خواهان اجرا شدن آن هستند اما وقتی به مرحله عمل می‌رسند متوجه می‌شوند که این ایده‌ها در مفهوم ساده است و در عمل پیچیده. یک مدیر باید بتواند حقایقی را در این زمینه درک کند، در زیر درس‌هایی از مدیریت ارائه می‌شود که در مفهوم ساده اما در عمل دشوار است.

سرمایه‌گذاری روی خود و دیگران

توسعه حرفه‌ای امری ضروری و مهم برای گسترش یک کسب‌وکار است و دو نقطه مهم وجود دارد که مدیران در مدیریت استعدادها سازمان خود با آن مواجه می‌شوند: تعهد و نگهداری. مطالعه اخیر که توسط پتر بایز به انجام رسیده نشان داده است که در صورت وجود برنامه‌های توسعه حرفه‌ای، تعهد کارمندان به کار ۱۵درصد بیشتر و نرخ تعهد بالاتر به افزایش نرخ بهره‌وری منجر می‌شود. در این تحقیق حقایق دیگری درباره توسعه تعهد کارمندان آورده شده است که دانستن آن برای یک مدیر خالی از لطف نیست.

اولا هنگامی که فرصت‌های توسعه حرفه‌ای موجود و تعهد پایین باشد، نرخ حفظ کارمندان به ۸۷درصد می‌رسد. دوما هنگامی که عدم تعهد یک مسئله باشد اما کارمندان همچنان به فرصت‌های توسعه حرفه‌ای در آن شغل دسترسی داشته باشند، ۲۸درصد آنها ترجیح می‌دهند حداقل برای سال دیگر در آن شغل بمانند. سوم اینکه هنگامی که کارمندان در وضعیت عدم تعهد به سر می‌برند و به فرصت رشد دسترسی ندارند، تنها ۱۵درصد آنها قصد مرتبط تا ۵ سال آینده را در سازمان خواهند داشت. چرا این موضوع مهم است؟ به این دلیل که بازده نامرتب تا ۱۵درصد شدن دانش سازمانی خودداری کرده و عدم وجود آگاهی به اشتراک گذاشته شده در خصوص مشتریان خود شکست منجر به تلاش‌های مضاعف و هزینه‌های اضافی را کسب کرده‌اید.

توجه کرده‌اید که قول دادن به دیگران آسان‌تر از قول دادن به خودتان است؟ بهترین کاری که می‌توانید برای ساختن کاراکتر و یکپارچگی شخصی انجام دهید این است که به خودتان قول دهید.

است. تفاوت بسیاری میان یکی بودن و تنها بودن وجود دارد. داشتن زمانی برای خودتان به معنی خودخواهی شما نیست. در حقیقت دادن زمان و فضا به مغز برای تفکر بهتر، دقیقاً همان چیزی است که خصوصاً در مرحله نوآوری سازمانی نیازمند آن هستید. مغز انسان یک ماهیچه است و همانند دیگر ماهیچه‌ها در بدن نیازمند زمانی برای استراحت و ریکاوری است. خواب یکی از این روش‌هاست اما درست

مختلف کار و زندگی کسب کنیم. برای انجام این تکنیک کافی است در محیطی آرام با هوای تازه و سرشار از اکسیژن قرار بگیرید. چهارزانو و آرام بنشینید و با تنظیم دم و بازدم، کاملاً آرام و رها شوید. در این حالت تنها به ویژگی‌های مثبت، عادت‌های مثبت و موفقیت‌های‌تان بیندیشید و خود را تحسین کنید.

تمرکز بر دیگران

تمرکز بر دیگران در واقع هنر تبدیل شدن از من به ما است. این به معنی به اشتراک‌گذاری دانش شما نیست. مهم‌ترین فرصتی برای اتخاذ تصمیم، اقدام، برنامه‌ریزی و درنهایت خالی شدن زمان‌تان به‌عنوان مدیر است. هیچ چیز در این دنیا بدون ارتباطات ممکن نیست و شما می‌توانید این ارتباطات را با تمرکز بر چگونگی کمک به دیگران ایجاد کنید. همه کارکنان را از ارزش‌های موردنظر خود کاملاً آگاه کنید. بگذارید همه کارکنان‌تان بدانند شما هم هستید و با چه هدفی کار می‌کنید. تنها در این صورت است که آنها می‌توانند خود به راحتی تصمیمات درست بگیرند، شما به‌عنوان مدیر باید آنها را برای رشد بیشتر خودشان و سازمان‌تان آرزو بگذارید و تنها به تذکر موارد احتمالی اکتفا کنید.

همانند زمانی که شما به دلیل رژیم از خوردن چربی‌ها و پروتئین‌های موردنیاز بدن سرباز می‌زنید، تنها نباید به آن به‌عنوان فرصتی برای شارژ مجدد مغز نگاه کرد. روزانه ۵ الی ۱۰ دقیقه خود را به نشستن و تفکر اختصاص دهید. تحقیقات درباره مدیتیشن و آرام‌سازی ذهن اشتباه‌نامه‌ای نیست. از فواید مدیتیشن افزایش قابلیت‌ها و توانایی‌های فردی است. با آموزش این تکنیک و تکرار آن در طول زندگی بی‌شک می‌توانیم موفقیت‌ها و امتیازهای زیادی را در مراحل

توسعه حرفه‌ای امری ضروری و مهم برای گسترش یک کسب‌وکار است و دو نقطه مهم وجود دارد که مدیران در مدیریت استعدادها سازمان خود با آن مواجه می‌شوند: تعهد و نگهداری. مطالعه اخیر که توسط پتر بایز به انجام رسیده نشان داده است که در صورت وجود برنامه‌های توسعه حرفه‌ای، تعهد کارمندان به کار ۱۵درصد بیشتر و نرخ تعهد بالاتر به افزایش نرخ بهره‌وری منجر می‌شود.

تمرکز بر خود شاید فکر کنید تمرکز کردن بر خود، کار ساده‌ای باشد اما آن نیز دارای اصول

مدیریت امروز

آموزش کارکنان را جدی بگیرید

پروفیسور دکتر محمود ساعتچی

استاد یازدهمین جشنواره علمی و پژوهشی دانشکده طباطبائی و رئیس شورای عالی آموزش مجتمع آموزشی بن زبور

برای مفهوم آموزش، تعاریف بسیاری ارائه شده است و در یکی از این تعاریف گفته می‌شود: «کلیه کوشش‌هایی که در جهت ارتقای سطح دانش و آگاهی، مهارت‌های فنی و حرفه‌ای و همچنین ایجاد رفتار مطلوب در کارکنان یک سازمان به عمل می‌آید و آنان را برای انجام دادن وظایف شغلی و پذیرش مسئولیت‌های‌شان در سازمان، آماده می‌کند». در بسیاری از منابع مرتبط با آموزش کارکنان، از آن به‌عنوان نوعی ابزار مدیریت نام برده شده است که برای تأمین نیازهای مهارتی و شغلی کارکنان و فراهم آوردن بستر لازم برای تحقق اهداف سازمان، به کار گرفته می‌شود.

یکی از عوامل اثرگذار بر کارایی و اثربخشی کارکنان، ترغیب آنان به شرکت در دوره‌ها و به‌ویژه در کارگاه‌های آموزشی ضروری، مفید و اثربخش است. بهینه‌سازی دانش، مهارت‌ها و نگرش‌ها و آموخته‌های کارکنان در دوره‌های آموزشی، موجبات رشد و بالندگی سازمان‌ها را فراهم می‌آورد. یکی از دلایل عمده پایین بودن سطح بهره‌وری ملی در ایران آن است که آموزش مدیران، کارشناسان، کارمندان و حتی کارگران با مفاهیم روان‌شناسی مدیریت، روان‌شناسی کار، روان‌شناسی صنعتی و سازمانی، روان‌شناسی بهره‌وری راهبردی و زمینه‌های مرتبط دیگر، عموماً و عملاً در سازمان‌ها مورد بی‌مهری کم سابقه‌ای قرار گرفته است. اغلب مدیران شاغل در سازمان‌ها خود نیز آموزش ندیده‌اند و با اهمیت و نقش آموزش در بهره‌وری شغلی کارکنان تحت نظارت‌شان، بیگانه هستند. به همین دلیل و دلایل متعدد دیگر، این دسته از مدیران آموزش کارکنان تحت نظارت‌شان را به فراموشی سپرده‌اند، اما در جهان پر رقابت هزاره سوم، یکی از ابزارهای مهم برای هر بخش از سازمان، تدوین برنامه‌ها و کارگاه‌های آموزشی اثربخش برای کلیه کارکنان سازمان است.

تلقی مدیران تاکنون و غیراثربخش آن است که آموزش «هزینه» است. این دسته از مدیران بودجه اندکی را برای آموزش نیروی انسانی تحت نظارت‌شان اختصاص می‌دهند و همین نگرش اشتباه و زیانبار آنان، موجبات عقب ماندگی سازمان‌ها از کسب دانش مرتبط و به‌کارگیری فناوری‌های روز را فراهم آورده است. نگرش مدیران کارآمد و دگرگون‌ساز سازمان‌های پیشرو و سودآور آن است که نباید آموزش را هزینه تلقی کرد و برعکس، تجربه آنان در تایید این یافته است که «آموزش نوعی سرمایه‌گذاری مطمئن در زمینه تحقق اهداف سازمانی است».

فرآیند آموزش شامل سه مرحله اساسی، یعنی تعیین نیازهای آموزشی کارکنان، تدوین فرآیند اجرا و ارزشیابی برنامه آموزشی است. به هر حال، هر نوع آموزش، اثربخش نیست و ارائه هر نوع دوره و برنامه آموزشی نمی‌تواند دلیل قانع‌کننده‌ای برای توانمندسازی نیروی انسانی سازمان‌ها باشد. قبل از ارائه هر دوره آموزشی، لازم است وظایف متصدیان آن شغل به طور مستقل تجزیه و تحلیل و براساس نتایج حاصل، نیاز آموزشی آنان نیز تعیین شده باشد. بعد از طراحی و برگزاری هر دوره آموزشی، قدم بعدی، «ارزیابی جامع» آن دوره است. مدیران آموزش باید نسبت به آموزش و یادگیری منابع انسانی سازمان محل کارشان حساس و متعهد باشند و با پاری گرفتن از متخصصان روان‌شناسی کار و بهره‌وری، آثار و نتایج دوره‌های آموزشی برگزار شده را در رفتار افراد آموزش دیده، مورد بررسی علمی قرار دهند.

به طور کلی، هدف هر فعالیت آموزشی، تغییر در رفتار عملی یادگیرندگان است. براین اساس، محصول آموزش باید افزایش مهارت‌ها و دانش مورد نیاز دانش‌پذیران شود. هدف‌های آموزشی متدندند نمونه‌هایی از این هدف‌ها عبارتند از: (۱) کمک به تصمیم‌گیری درساره روش‌های مناسب انجام دادن وظایف شغلی به وسیله کارکنان (۲) شفاف‌سازی اهداف آموزش (۳) تعیین مقیاس‌های معتبر برای ارزیابی برنامه آموزشی (۴) بهبود عملکرد شغلی کارکنان (۵) به روزسازی اطلاعات شغلی کارکنان (۶) فراهم آوردن ملکا و معیار برای ارتقای کارکنان (۷) استفاده از روش آموزش معروف به «مورد پژوهی» و کمک به حل و فصل بعضی از مشکلات شغلی کارکنان (۸) ایجاد انگیزه برای یادگیری در کارکنان (۹) شناسایی کارکنان جدید با اهداف سازمان (۱۰) هماهنگ‌سازی سازمان با تغییرات و پیشرفت‌های علمی و فناوری جدید در جهان (۱۱) هماهنگی با تحولات سیاسی و اقتصادی جامعه (۱۲) هماهنگی با نیازهای جدید جامعه و ارباب رجوع (۱۳) کسب مهارت‌های ادراکی، فنی و روابط انسانی (۱۴) کسب نگرش‌های همسو با هدف‌های سازمان و آماجی برای ایجاد تغییر در سازمان (۱۵) تأمین نیروی انسانی جدید برای جایگزینی با کارکنان بازنشسته و نیروگیری برای پرست‌های خالی در سازمان (۱۶) فراهم آوردن امکانات علمی برای ارتقای کارکنان (۱۷) فراهم آوردن تسهیلات برای دستیابی به اهداف سازمان (۱۸) برقراری هماهنگی در شیوه‌های انجام دادن درست کارها و جلوگیری از تداخل وظایف و مسئولیت‌ها و دوباره‌کاری‌ها در سازمان (۱۹) شوک‌فاسازی استعدادهاى نهفته کارکنان، تقویت روحیه آنان و برقراری ثبات در سازمان (۲۰) کاهش نیاز به نظارت‌های مستقیم و غیرمستقیم کارکنان (۲۱) افزایش سطح رضایت شغلی کارکنان، کاهش میزان رفتارهای مبتنی بر تمرد، کشمکش، غیبت و سایر رفتارهای ناهنجار آنان و در نتیجه، تقلیل سطح هزینه سوانح و حوادث در کار (۲۲) تقلیل میزان هزینه‌های عمومی و بهبود کمی و کیفی محصولات و خدمات ارائه شده توسط سازمان (۲۳) تقویت احساس وفاداری، انعطاف‌پذیری و همبستگی و تعهد کارکنان، نسبت به سازمان (۲۴) افزایش اعتبار و ارزش کارکنان، فراهم آوردن امکانات برای ارتقای سطح زندگی آنان (۲۵) کمک به افزایش سطح کارایی افراد و ارتقای سازمان و... علاقه‌مندان به مطالعه در زمینه آموزش کارکنان می‌توانند به فصل پنجم کتاب «روان‌شناسی صنعتی و سازمانی» اثر نگارنده این مطور که از انتشارات «موسسه نشر ویرایش» است، مراجعه کنند.

خودتان را مسئولیت‌پذیر بدانید آیا تاکنون به این موضوع



دنیای فناوری

اپلیکیشن‌هایی برای علاقه‌مندان کنوینسی

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.digitaltrends.com

برخی معتقدند کنوینسی سواد عصر جدید محسوب شده و رفته رفته به ضرورتی در فرآیند سوادآموزی کودکان و نوجوانان بدل می‌شود. این در حالی است که بسیاری از بزرگسالان نیز فراگیری کنوینسی را اقدامی ضروری برای ورود به دنیای دیجیتال می‌دانند.

خوشبختانه و به منظور آسان‌سازی فرآیند آموزش کنوینسی تعداد قابل توجهی اپلیکیشن وجود دارد که به شما کنوینسی را آموزش می‌دهند، خواه این کنوینسی مربوط به ایجاد یک اپلیکیشن باشد یا الگوی صدور دستور برای یک روبات. هدف از طراحی اپلیکیشن‌هایی که در ادامه با آنها آشنا خواهیم شد ساده‌سازی فرآیند کنوینسی و آموزش این مبحث جذاب به علاقه‌مندان آن است. در ادامه به بررسی سه اپلیکیشن آموزش کنوینسی می‌پردازیم:

SoloLearn Series

این برنامه تنها یک اپلیکیشن نبوده و از تعدادی اپلیکیشن مختلف تشکیل شده که هر کدام به زبان کنوینسی مخصوصی می‌پردازد. اپلیکیشن‌های مذکور پویا و تعاملی بوده و به دلیل ارائه روش‌های بسیار مناسب جهت آموزش مباحث ابتدایی کنوینسی، از رتبه بالایی در فروشگاه‌های گوگل پلی و اپ‌استور برخوردارند. شاید بتوان گفت یکی از مشکلاتی که در اپلیکیشن‌های مذکور وجود دارد آن است که شما باید پیش از شروع به استفاده از آنها هدف و الگوی مشخصی برای فرآیند آموزشی خود در ذهن داشته باشید. به‌عنوان مثال چنانچه قصد دارید نحوه طراحی صفحات اینترنتی را بیاموزید باید ابتدا از طریق الگوهای نظیر HTML و CSS این کار را انجام دهید یا در صورتی که قصد داشته باشید اپلیکیشن طراحی کنید نخست نیازمند یادگیری زبان JAVA خواهید بود.

اپلیکیشن‌های مذکور شامل برنامه‌هایی به منظور تدریس بخش به بخش بوده که در انتها با برگزاری آزمون‌های آمخته‌های کاربران را مورد سنجش قرار می‌دهد که در صورت عدم کسب نمره مناسب شما را تشویق می‌کند تا مجدداً فرآیند آموزشی بخش مورد نظر را طی کنید.

Udacity

این اپلیکیشن کاملاً رایگان است اما چنانچه کاربران آن مایل باشند می‌توانند با پرداخت مبلغی معادل ۲۰۰ دلار در انتهای دوره مدرک رسمی دریافت کنند. Udacity در زمینه‌های بسیار متنوعی به ارائه دوره‌های آموزشی می‌پردازد و چنانچه کاربران بخواهند می‌توانند دوره‌های آموزشی دیگری به جز کنوینسی را نیز تجربه کنند. این اپلیکیشن آموزشی ادعا می‌کند که دوره‌های آموزشی آن بسیار بهتر و معتبرتر از سایر نرم‌افزارهای مشابه بوده، چون دوره‌های آموزشی آن با مشارکت و همکاری شرکت‌های معتبر و بزرگی نظیر گوگل تهیه می‌شود. با این حال و با وجود آنکه بسیاری از دوره‌های آموزشی موجود در اپلیکیشن Udacity رایگان است، چنانچه بخواهید از تمامی خدمات آن بهره‌مند شوید باید مبلغی را پرداخت کرده تا امکان استفاده کامل از دوره‌های آموزشی آن برای شما فراهم شود.

لازم به ذکر است که استفاده از خدمات غیررایگان این اپلیکیشن به شما اجازه می‌دهد تا از نظرات افراد حرفه‌ای درباره فعالیت‌ها و پروژه‌های خود مطلع شده و با دیگر کاربران ارتباط برقرار کنید.

Tynker

در حالی که اپلیکیشن‌های ذکر شده دارای محیطی جدی و صرفاً به منظور طی فرآیند آموزشی طراحی شده‌اند، Tynker این‌گونه نیست. طراحان این اپلیکیشن آموزشی تصمیم گرفته‌اند تا کاربران آن دوره‌های آموزشی خود را از طریق انجام بازی طی کنند و به نظر می‌رسد هدف اصلی آنان تشویق کودکان به گذراندن دوره‌های آموزشی کنوینسی بوده است. محیط کاربری این اپلیکیشن بر مبنای مفهوم Drag and Drop طراحی شده و چنانچه کاربر نتواند مرحله‌ای را با موفقیت به اتمام برساند، دستورالعمل‌های مورد نیاز برای انجام کارهای مورد نیاز و گذراندن آن مرحله در صفحه نمایش ابزار هوشمند کاربر ظاهر خواهد شد و ضمن آموزش نکات مورد نیاز به وی در گذراندن مرحله مذکور نیز کمک خواهد کرد.

لازم به ذکر است که رابط کاربری Tynker زمینه را برای ساده‌سازی فرآیند کنوینسی فراهم کرده و توجه کودکان و نوجوانان را جلب می‌کند. به خاطر داشته باشید اگرچه Tynker از رابط کاربری ساده و کودکانه‌ای استفاده می‌کند، اما کاربران این اپلیکیشن باید دست‌کم سواد خواندن و نوشتن را داشته باشند تا بتوانند از نکات آموزشی موجود در دوره‌های آموزشی آن استفاده کنند.

برترین لپ‌تاپ‌های سال ۲۰۱۶



رویا پاک سرشت

www.gadgets-club.com

با شروع هر سال جدید، لپ‌تاپ‌هایی متفاوت از شرکت‌هایی مختلف روانه بازار می‌شوند؛ لپ‌تاپ‌هایی که هر یک می‌کوشند با ابزارها و تجهیزات نوین و خلاقانه خود، نظر مشتریان را به خود جلب کنند. برخی افراد اهل ریسک هستند و از نام‌های تجاری یا محصولات جدید استقبال می‌کنند و برایشان فرقی نمی‌کند که شرکت سازنده نامی آشنا دارد یا خیر. برخی دیگر از افراد به نام‌های قدیمی و باسابقه اعتماد بیشتری دارند و معتقدند خرید کالا از شرکت‌های مشهور نتیجه بهتری خواهد داشت. با این وجود به نظر می‌رسد هر کاربر لپ‌تاپ یا رایانه‌های همراه، به برخی ویژگی‌ها اهمیت بیشتری می‌دهد و سقف انتظاراتی متفاوت با سایر کاربران دارد. همین موضوع است که پیشنهاد خرید لپ‌تاپ و انتخاب را سخت‌تر می‌کند و نمی‌توان یک نوع لپ‌تاپ را به چند نفر پیشنهاد داد و انتظار داشت که همه این افراد از استقبال کنند. در دستور زیر به معرفی لپ‌تاپ‌هایی پرداخته‌ایم که بنا بر سلیقه افراد طبقه‌بندی شده‌اند، شاید این روش، انتخاب گزینه مناسب را تسهیل کند:

تغییر قطعات و عمری طولانی

اگرچه اغلب کاربران لپ‌تاپ، چندان آشنایی و تمایلی با تعویض قطعات دستگاه خود ندارند و شاید این روش را برای رایانه‌های اداری و سنتی مناسب‌تر می‌دانند، اما گاهی می‌توان با تغییر چند قطعه ساده، هم به عمر لپ‌تاپ افزود و هم به قابلیت‌هایی مضاعف دست یافت. لپ‌تاپ

Lenovo ThinkPad T450s

ترکیبی است از قدرت و انعطاف‌پذیری بالا و البته قیمت معقول. این لپ‌تاپ یک انتخاب عالی برای تجار، کاربران محسوب می‌شود. اما یکی از برترین قابلیت‌های این لپ‌تاپ انعطاف‌پذیری بالای آن برای تغییر قطعات و ارتقای سطح سیستم است که می‌تواند عمری طولانی‌تر نیز به لپ‌تاپ شما هدیه دهد. بنابراین اگر دوست ندارید در فواصل زمانی کوتاه مجبور به خرید یک لپ‌تاپ جدید شوید این لپ‌تاپ پیشنهادی مفید برای شماست.

استفاده از فناوری لمسی

اگر جزو گروهی از کاربران فناوری هستید که شدیداً به فناوری‌های لمسی وابسته شده‌اید و با روش‌های دیگر احساس راحتی نمی‌کنید، می‌توانید سراغ لپ‌تاپی بروید که قابلیت لمسی فوق‌العاده‌ای در

Dell XPS 13

اختیارات می‌گذارد. Dell XPS 13 یک پیشنهاد ویژه است که ترکیبی خاص از سنت و مدرنیته را در کنار یکدیگر قرار داده است. این لپ‌تاپ با دو شیوه لمسی و سنتی قابل استفاده است و تقریباً هر طیفی از کاربران را راضی نگه می‌دارد. استفاده از XPS 13 برای مهندسان و طراحان یا فعالان در عرصه نقشه‌کشی و طراحی نیز بسیار جالب و مهیج ارزیابی شده است. یکی از معهود نکات منفی در خصوص این لپ‌تاپ عمر باتری است که بنا بر گزارش برخی کاربران در حدود ۴ ساعت است. با این حال این مولفه باعث نمی‌شود کاربردهای متعددش را نادیده بگیریم.

یک پیشنهاد ویژه برای علاقه‌مندان به بازی

لپ‌تاپ‌های منحصربه‌فردی که با هدف جلب رضایت علاقه‌مندان به بازی طراحی می‌شوند، کم‌تعداد هستند. با توجه به اینکه تعداد

اپلیکیشن Allo، بررسی شد

گوگل در کمین بازار پیام‌رسان‌ها



اپلیکیشن پیام‌رسان Allo از طریق پیش‌بینی پیشرفته براساس پیام‌های گذشته کاربر، پشتیبانی می‌کند و با استفاده بیشتر از این برنامه پیام‌رسان پیش‌بینی‌ها بهتر و دقیق‌تر هم می‌شود و در طول زمان و استفاده بیشتر ایجوجی با استیکر هم پیشنهاد خواهد داد. پیش‌بینی در پیام‌رسان Allo براساس متن پیام‌ها و سایر ویژگی‌های متعدد دوباره به روزهای شما یک تصویر ارسال کند این پیام‌رسان می‌تواند به راحتی تصویر را شناسایی و پاسخ شما را متناسب با آن پیش‌بینی و ارائه کند. لازم به ذکر است که این تنها ویژگی هوشمند Allo نیست.

امن یا نا امن؟

چندی پیش ادوارد اسنودن، کارمند سابق سازمان اطلاعات مرکزی آمریکا به کاربران هشدار داد تا از Allo استفاده نکنند. به گفته وی با اینکه گوگل در الو از کدگذاری دو طرف بهره گرفته، ولی چون به صورت پیش‌فرض این قابلیت خاموش است نباید از آن استفاده کرد. وی در توییت خود آورده است که تصمیم گوگل برای غیرفعال کردن کدگذاری دو طرفه به صورت پیش‌فرض در اپلیکیشن جدید الو خطرناک به نظر می‌رسد و این برنامه پیام‌رسان را به گزینه‌ای ناامن تبدیل می‌کند.

گوگل در این برنامه ویژگی‌های مختلفی مانند پیش‌بینی هوشمند، Google Assistant و استیکرهای فراوانی در نظر گرفته است. در این برنامه دیگر نیازی به کشفید نوشتن کلمات برای اینکه به مخاطب صدای بلند را القا کنید نیست، چون این برنامه پیام رسان امکان تغییر فونت پیام‌ها به بزرگ‌تر یا کوچک‌تر را فراهم کرده است. در واقع با چنین امکانی کاربر می‌تواند پیج کردن یا فریاد زدن در حین چت را تجربه کند. به علاوه اینکه در این برنامه حجم عظیمی از استیکرها از منابع مستقل وجود دارد که اندازه این استیکرها با حجم صدایی که برای پیام‌های خود در نظر گرفته‌اید متناسب است.

خبر

نیمی از کاربران، اسکنر چشم در گوشی را غیر کاربردی می‌دانند



گوشی هوشمند Galaxy Note 7 تا کمتر از دو هفته دیگر به صورت رسمی وارد بازار می‌شود و منابع آگاه پیش‌بینی کرده‌اند این محصول به‌عنوان نخستین گوشی جهان مجهز به اسکنر مخصوص عنبیه چشم عرضه می‌شود.

به گزارش موبنا، شایعات، گزارش‌ها و حتی عکس‌های منتشر شده نمایشگر Galaxy Note 7 با دو لایه منحنی را نشان می‌دهد و مازول جدید برای اسکنر چشم و نرم‌افزار مربوط به آن هم تأیید شده است. اما در یک نظرسنجی جهانی ۳۲،۳۸ درصد کاربران اعلام کردند که اسکنر چشم در نسل جدید گوشی‌های هوشمند فناوری مهمی برای آنها محسوب نمی‌شود و امیدوارند که این فناوری باعث نشود عمر باتری آنها کوتاه شود یا سرعت پردازش دستگاه آنها پایین آید. در مقابل ۲۱،۸۷ درصد کاربران اظهار داشتند که آن را مورد آزمایش قرار می‌دهند. ولی به احتمال قوی آن را کنار می‌گذارند و در فعالیت‌های خود از آن استفاده نمی‌کنند.

علاوه بر این ۳۲،۸۸ درصد کاربران گفتند از این فناوری به صورت همزمان با اسکنر انگشت استفاده می‌کنند و تنها ۱۲،۸۷ درصد کاربران گفتند که اسکنر مخصوص عنبیه چشم را به‌عنوان فناوری امنیتی برای باز کردن قفل گوشی به کار می‌برند.

یاهو با ۵ میلیارد دلار به فروش می‌رسد



در ماه‌های اخیر نام کمپانی‌های مختلفی برای تصاحب یاهو منتشر شده است، حال آنکه آخرین شنیده‌ها نشان از این دارد که ورایزون اصلی‌ترین خریدار این کمپانی است و گفته می‌شود خبر رسمی این خرید در روزهای آینده اعلام خواهد شد. به گزارش زومیت، خرید یاهو توسط ورایزون، ماهوریت مریسا میر در یاهو که سعی داشت این کمپانی را با سرویس‌های متعدد دوباره به روزهای اوج بازگرداند، پایان یافته تلقی می‌شود. در آن سو، ورایزون به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین اپراتورهای مخابراتی ابزاری بسیار قدرتمند را برای تولید محتوا برای مشتریان در اختیار خواهد گرفت.

براساس شنیده‌ها، ورایزون مذاکرات خود را برای خرید یاهو با پرداخت ۵ میلیارد دلار انجام می‌دهد. ظاهراً این اپراتور مخابراتی در نظر دارد هسته اصلی کسب‌وکار یاهو را با پرداخت این مبلغ مال خود کند و خبری از پتنت‌های یاهو نخواهد بود. اطلاعات ارائه شده توسط منبع آگاه گویای این موضوع است که یاهو در کنار کسب‌وکار اصلی، املاک خود را نیز یکجا واگذار می‌کند و سایر موارد نظیر پتنت‌ها به‌صورت جداگانه به فروش خواهند رسید. راجر انتنر، تحلیلگر مؤسسه Recon Analytics LLC در مورد تصاحب یاهو می‌گوید: خریداری برنده بازی است که بتواند بیشترین استفاده را از امکانات و دارایی‌های یاهو کند. هیچ کمپانی دیگری جز ورایزون نمی‌تواند بهترین استفاده از یاهو داشته باشد. در صورتی که ورایزون کمپانی یاهو را از آن خود کند، این کسب‌وکار نیز به‌عنوان مکملی در کنار سایر سرویس‌های ارائه شده توسط ورایزون نظیر AOL قرار خواهد گرفت.

گوریلا گلس جدید مقاوم در برابر سقوط از ارتفاع ۱.۶ متری

موبایل‌های هوشمند این روزها نسل به نسل نمایشگرهای بزرگ‌تر، پرپیکسل‌تر، جذاب‌تر و البته گران‌تر را در خود دارند. نخستین دغدغه پس از خرید موبایل برای اکثر کاربران خرید یک محافظ صفحه نمایش برای موبایل هوشمند به اصطلاح لمسی آن‌هاست. به گزارش ترنجی، اما به دلیل حضور شیشه‌های مقاوم گوریلا گلس که تا به حال روی بیش از ۴.۲ میلیارد دستگاه هوشمند استفاده شده، نگرانی‌ها از بابت شکسته شدن شیشه موبایل‌ها در اثر افتادن، خش افتادن روی آنها و البته بازتاب زیاد به دلیل ضخامت زیاد و لمس ناخوشایند به همین دلیل دیگر کمتر شده است. حالا نسل پنجم این شیشه‌ها معرفی شده است و احتمال استفاده از آن در ایفون ۷ و گلکسی نوت ۷ نیز هست.

گوریلا گلس نسل ۴ در سال ۲۰۱۴ رونمایی شد که در مقابل سقوط از ارتفاع ۱ متری مقاوم بود، این شیشه در تولیدات زیادی استفاده شده است و مقاومت مناسب آن را در کنار کیفیت بسیار خوب در لمس و نمایش محتوای نابل‌نمایشگر دیده‌ایم. همچنین در مقابل خط و خش نیز مقاومت بسیار خوبی از خود نشان داده است. حال شرکت coming از نسل جدید شیشه گوریلا گلس خود رونمایی کرده است که طبق ادعای این شرکت در مقابل سقوط از ارتفاع ۱.۶ متری می‌تواند مقاومت کند.



نام دستگاه رادیویی جدیدی است که ظاهر آن براساس رادیوهای قدیمی ساخته شده است. این دستگاه که بیشتر برای افراد مسن ساخته شده، یک رادیوی اینترنتی است که تواند تا ۱۶ هزار شبکه رادیویی مختلف را دریافت کند و لذت گوش دادن به برنامه‌های رادیویی را برای پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها تسهیل کند.

باشگاه سرمایه گذاران



روح‌الله یعقوبی از کسب و کارش می‌گوید  
از دانشگاه انصراف دادم!

برای دریافت خدمات تعمیراتی خودرو باید سراغ مکانیک یا نمایندگی‌های مجاز خودرو رفت. برای نصب و راه‌اندازی سایر تجهیزات و اقلامی که جزو وسایل و قطعات اصلی و ضروری نیستند، باید سراغ افرادی رفت که این گونه کارها در حیطه مهارت آنهاست. نصب دزدگیر، ضبط و بانس، تقویت‌کننده‌های صوتی و تصویری مخصوص خودروهای کوچک و بزرگ، تعمیرات و رفع نقص این سیستم‌ها کارهای تخصصی هستند که صنف خاصی را مشغول به کار کرده است.

هر وقت نیاز به نصب وسایل برقی و الکترونیکی، تجهیزات حفاظتی، تعویض فیوزهای دستگاه، محافظ‌ها و خان‌های خودرو، سیم‌کشی و تعمیرات باشد، سراغ نصاب‌های وسایل جانبی ماشین می‌رویم. این صنف فانتزی و همیشه حاضر، یکی از نیازمندی‌های خودرویی امروز به حساب می‌آید و باید مدت زیادی را صرف یادگیری و کسب تجربه کرد.

روح‌الله یعقوبی، یکی از نصب‌کننده‌ها و فروشنده‌های حوالی غرب تهران است که ۹ سال سابقه کار در این حوزه را دارد و بیشتر کارهای مرتبط با برق، و حتی برق خودرو را انجام داده است. یعقوبی مسیر کاری‌اش از شروع تا به حال را با «فرصت امروز» در میان گذاشته است.

از وقتی که یاد می‌آید به سیم و باتری چراغ‌قوه علاقه نشان می‌دادم. مثل بیشتر پسرچپه‌ها دوست داشتم چیزهای ساده‌ای درست کنم و با ذوق و شوق به همه نشان بدهم. خلاصه هر چیزی که به برق و نور مربوط می‌شد از دست من سالم نمی‌ماند و همگی خراب و روانه سطل زباله می‌شد. حتی یک مرتبه نزدیک بود به خاطر شیطن و کنجکاوی بیش از اندازه در معرض برق گرفتگی قرار بگیرم که خوشبختانه به‌خیر گذشت.

فریزر، جاروبرقی و آمیوه‌گیری) داشت و من به هر بهانه‌ای سعی می‌کردم به آنجا سر بزنم و با وسایل مستعمل و بلااستفاده مغازه عموم، خودم را سرگرم می‌کردم. کم‌کم با کمی دقت و پاششاری چیزهای مختصر و ساده‌ای یاد گرفتم؛ عوض کردن سیم‌پیچ، باز و بسته کردن محافظ، تعویض دوشاخه و ترانس و مانند اینها را با کمک عمومی یاد گرفتم. عمومی شاگردی نداشت و گاهی اوقات مانند تابستان‌ها که به خاطر نوسانات جریان برق، خرابی لوازم منزل بیشتر بود، دست تنها می‌ماند و وسایل مردم با تأخیر تعمیر می‌شد خودش به من پیشنهاد داد که هر وقت می‌توانم کمکش کنم. من هم از خدا خواسته قبول کردم و تا هر وقت که دلم می‌خواست در مغازه می‌ماندم و کارهای تعمیراتی را انجام می‌دادم. هر چند گستردگی کارهای فنی مثل الان نبود. حجم کاری محدود بود و به نسبت شرایط و کمبود خدمات فنی و موتوری فرستادن جای خودش مناسب بود و مراجعه‌کننده خودش را داشت.



کسب مهارت در دوران خدمت سربازی

بعد از چند سال شاگردی و کسب تجربه به موعده اعزام به خدمت سربازی نزدیک می‌شدم. داخل پادگان از همه پرسیدند که هر کسی چه مهارت‌هایی دارد و چه کاری بلد است تا براساس آن در قسمت مربوطه به کار گرفته شود. من هم گفتم کارهای برقی و فنی را بلدم. تا اینکه با یکی دویار جابه‌جایی من را به قسمت خدمات فنی و موتوری فرستادند که عمده کارش تعمیرات موتور ماشین‌های نظامی، باتری‌سازی و برق خودرو بود. این دوره دو ساله برای من بسیار مفید بود و در زندگی آینده و کسب‌کار بعدی‌ام پس از خدمت سربازی فوق‌العاده مؤثر واقع شد. چون در قسمت تعمیرات افراد باتجربه و خیره‌ای حاضر بودند و هر روز انواع خودروهای کوچک و بزرگ با مختصات فنی متفاوت برای تعمیر و رفع ایرادهای فنی می‌آمد. به نوعی همه فن حریف شدم و در تعمیرات طور دیگری روی من حساب می‌کردند. بالاخره این دوران تمام شد و به توصیه دوستان و اصرار خانواده راهی دانشگاه فنی شدم. از همان ابتدا مثل دوران تحصیل در مدرسه علاقه زیادی به حضور در کلاس و مطالب تئوری نداشتیم. هر چیزی را که لازم بود یاد گرفته بودم و از سطح یک کارگر ساده بالاتر رفته بودم. بعد از دو ترم از دانشگاه انصراف دادم و با فراغ البال و فرصت بیشتری به کار آزاد و مورد علاقه‌ام پرداختم. بعد از دوسال با یکی از همان دوستان دوران خدمت و یکی از دوستان دانشگاهی یک مغازه کوچک کرایه کردیم و الان بعد از چهار سال فعالیت همچنان در کنار هم هستیم و کارهای مربوط به مسائل ایمنی و تجهیزات ماشین را انجام می‌دهیم.

شرایط خیلی هم بد نیست!

روح‌الله مثل سایر همکاران و هم‌صنفی‌هایش از وضعیت بازار راضی به نظر می‌رسد، هرچند آن را مطلوب نمی‌داند.

وی در این باره می‌گوید: «شاید اوضاع بازار خیلی خوب نباشد، ولی بد هم نیست. نیاز بازار به مهارت و صنف ما دائمی است، ضمن اینکه این اقلام حتماً باید توسط متخصص نصب و راه‌اندازی بشوند». یعقوبی غیراز برق خودرو در زمینه برق خانگی و صنعتی هم کار کرده و مدتی در یکی از نمایندگی‌های خودرو فعالیت داشته است.

علی علمی

دزدگیر، ضبط، باند، سیستم‌های صوتی و تصویری از اساسی‌ترین و واجب‌ترین خدمات و امکانات یک ماشین شیک و مدرن امروزی به حساب می‌آیند که گاهی پول این تجهیزات از سایر امکانات خودرو بیشتر و گران‌تر می‌شود. این امکانات امنیتی و صوتی - که چندساله هست فرمت تصویری هم به آن اضافه شده - یکی از آپشن‌های دو دهه اخیر جهان خودرو است که مدت‌هاست از تعریف اصلی‌اش یعنی حفاظت اتومبیل از سرقت فاصله گرفته و جدای کارکرد امنیتی‌اش، حالت لوکس و فاخر هم پیدا کرده است.

با توسعه صنعت خودروسازی در جهان، امکانات و ادوات مختلفی هم قابلیت نصب روی ماشین‌های کوچک و بزرگ مخصوص خودروهای سواری را پیدا کردند. بازار خریدوفروش این اقلام الکترونیکی روزهای آرامی را بعد از افزایش چشمگیر قیمت‌ها، از دوسال پیش تاکنون پشت سر می‌گذارد. دیگر به سختی می‌توان این وسایل را با مارک‌های معتبر با قیمت زیر ۱۰۰ هزار تومان یافت و اگر در زمینه انتخاب برند حساس باشید کارتان برای آنچه در بازار موجود است و توجیه پرداخت مبالغی کمی تا قسمتی زیاد، کمی سخت به‌نظر می‌رسد. «فرصت امروز» سراغ فعالان شغل نصب وسایل صوتی - تصویری و تجهیزات ایمنی در خیابان ستارخان تهران رفته و از نزدیک به بررسی این موضوع پرداخته است.

در تهران بورس‌های خرده‌فروشی دزدگیر و وسایل ایمنی و سیستم‌های صوتی در خیابان‌های سورنا و ستارخان مستقر هستند و در کنار آن محله عباسی در خیابان قزوین و شهرک غرب هم مناطقی هستند که این گونه خدمات را عرضه می‌کنند و کار نصب، ارتقا و تعویض قطعات صداساز و ایمنی را انجام می‌دهند. در این مناطق اسباب سورا و سات ماشین‌بازها فراهم است؛ تنوعی از ضبط، باند، دزدگیر، قفل مرکزی، رادیوچرخش، تقویت‌کننده‌های صوتی و تصویری مثل آمپلی فایر، ساب ووفر، خازن، دوربین عقب و هر چیزی از لوازم ماشین که فکرش را بکنید؛ آینه تاشو، ردیاب، موبیلت‌یاب پاسور ویندوز، کروز کنترل، موسیقی‌یاب اتوماتیک... قیمت‌ها تابع مستقیمی از مارک‌هاست و آن‌طور که می‌گویند چین و

گزارش «فرصت امروز» از بازار نصب تجهیزات ایمنی و صوتی خودرو

روزگارم بد نیست



می‌کنند و بیشتر از قبل به آن می‌رسند. هزینه‌های این کار بستگی به خدماتی دارد که مشتری درخواست می‌کند؛ هزینه نصب هم براساس نصب همان کالای مربوطه است و بستگی به سختی و زمان‌بر بودنش دارد. اجرت کار از ۲ هزار تومان تا ۴۰۰ هزار تومان متغیر است. هزینه تجهیز اتومبیل‌ها به ضبط، باند، دزدگیر، مکان‌یاب ماهواره‌ای (GPS)، ساب، فلاشر، سوکت کنترل، ساب، تیونر و... از ۱۷۵ هزار تومان تا ۱ میلیون تومان و حتی تا ۲۰-۱۵ میلیون تومان می‌رسد.

ساده برای اسپورت کردن هم از خدمات این مغازه‌هاست، البته نه به اندازه خیابان سورنا و شهرک غرب. یکی از مغازه‌دارهای ستارخان می‌گوید: اسپورت کردن به نوع ماشین و قطعاتی که روی آن نصب می‌شود بستگی دارد. مثلاً قیمت تجهیزاتی که برای ماشین‌های ایرانی به کار می‌رود از ۳۰۰ هزار تومان شروع و تا ۱۳-۱۲ میلیون تومان هم می‌رسد. برای ماشین‌های خارجی طبعاً رقم‌ها ممکن است بیشتر شود.

کاسبی خوب است!

بیشتر فروشگاه‌ها تک فروشی می‌کنند و در هر مغازه سه، چهار نفر مشغول کار هستند که باید در زمینه‌های خاص تیجر داشته باشند. یکی باتری‌ساز است، دیگری حجم ورودی - خروجی را تنظیم می‌کند و نفر دیگر کار نصب و جاگذاری را انجام می‌دهد. برخلاف صنوف دیگر، این حرفه از رونق نسبی برخوردار است و به‌ظاهر تعطیل‌بردار نیست. فعالیت این شغل رابطه مستقیمی با تردد خودروهای ریز و درشت دارد. حتی اگر تولید خودرو کم شده و قیمتش بالا برود، تعداد خودروهای ریز و درشت دارد. حتی اگر کاسبی این صنف پارچاست، چون کسانی که توان خرید ماشین ضرر کیلومتر را ندارند به همان خودروی زیرپای‌شان قناعت

ماشین‌بازی سن و سال مشخصی ندارد یکی دیگر از نصب‌کننده‌ها می‌گوید: مشخص است که اکثر مشتری‌های ما از جوانان هستند که بیشتر بین ۱۸ تا ۳۲ سال قرار دارند. البته مشتری‌های زیادی داریم که بالای ۴۰ و حتی ۵۰ سال هستند و برخلاف پول زیاد خرج این آپشن‌های صوتی و لوازمی مثل باند و ساب ووفر می‌کنند. به طور معمول بیشتر مراجعان ما آقایان جوان هستند. البته خانم‌ها دست‌های از آقایان ندارند و به تعداد زیاد جزو مشتری‌های ما هستند. این تعمیرکار و نصاب در ادامه می‌افزاید: پسرها بیشتر دنبال وسایل و کیت‌هایی هستند که بیشتر سر صدا کند و خانم‌ها بیشتر تجهیزات امنیتی را طالب هستند. همه جور ماشینی برای سرویس، گذرش به اینجا می‌افتد و بازار این شغل معمولاً کساد نمی‌شود. در حال حاضر علاوه بر چهارگوشه تهران، از شهرستان‌های اطراف تهران هم مشتری ثابت و دائمی داریم که به‌طور میانگین سالی دویار برای تعویض یا سرویس مجدد مراجعه می‌کنند. خدمات فنی این راسته نسبتاً کوتاه که حدوداً ۲۵ مغازه دارد فقط به ضبط و باند و دزدگیر خلاصه نمی‌شود و بعضی از کارهای

تایوان ارزان‌ترین و آلمان و ایتالیا گران‌ترین هستند. بهترین قیمت و هزینه‌های نصب و تنوع محصولات را می‌توانید در این خیابان‌ها مشاهده کنید. بازار اصلی و عمده دزدگیر در خیابان چراغ‌برق است که علاوه بر عمده‌فروشی در تعدادی از فروشگاه‌های این خیابان اقلام به‌صورت تک نیز فروخته و نصب می‌شود. یکی از فروشنده‌ها می‌گوید: خودش کار نصب را انجام می‌دهد، می‌گوید: اینجا یکی از مراکز اصلی این قبیل کارهاست و تجهیزات مختلف و متعددی را می‌توان خریداری و روی ماشین‌ها نصب کرد. وی می‌گوید: بیشتر کسانی که اینجا می‌آیند از طبقه متوسط به بالا هستند، ولی نصب تجهیزات اضافی روی ماشین مربوط به قشر و طبقه خاصی نیست. او در مورد خودروهایی که برای نصب ضبط و باند مراجعه می‌کنند، می‌افزاید: همه جور ماشینی را کار می‌کنیم و محدودیتی ندارد. ماشین‌های لوکس‌تر و گران‌تر کار بیشتری می‌برند و کمی وقت‌گیر هستند، ولی خودروهایی مثل پراید، سمند و پژو ۴۰۵ و تیبیا پیچیدگی خاصی ندارند و کارشان زود تمام می‌شود.

«فرصت امروز» سرمایه‌گذاری در حرفه تجهیزات جانبی و ایمنی خودرو را بررسی می‌کند

کار بلد باشید، پول درمی‌آورید



انگیزه فعالیت‌شان بالا برود. همه نوع کالا از ارزان‌قیمت‌ترین ضبط و باند گرفته تا گران‌ترین را که باید برای نصب و خرید این لوازم چند میلیون، حتی چند ۱۰ میلیون تومان پرداخت کرد در مغازه داشته باشید تا پاسخگوی نیاز مشتریان بیشتری باشید. یا حداقل اینکه جایی را سراغ داشته باشید که در صورت لزوم بتوانید اقلام گران‌قیمت را به سرعت تهیه کنید. برای مطرح شدن تمام تلاش‌تان را بکنید تا جزو نخستین فروشگاه‌هایی باشید که محصولات جدید و به روز را عرضه می‌کنند. ضمن اینکه برای قیمت کالا و خدماتی که عرضه می‌کنید اوصاف را رعایت کنید و سراغ گرانفروشی نروید، چون به‌شدت اثر سوء دارد و به ضرر شما تمام می‌شود.

هزینه‌های نصب و تعمیر

یک دزدگیر ساده تنها به آژیر و آنتن نیاز دارد و دزدگیر دیگری به سیم‌کشی دوبله برای صندوق پرن، روشن کردن موتور، نصب نرم‌افزار، چراغ آل‌آرم روی آینه داخل، شوک سنسور، قفل سرنان و... پس قطعاً هزینه نصب آنها نیز متفاوت خواهد بود. خرید یک

و مهارت در راه‌اندازی و نصب این گونه وسایل، شما را تا اندازه زیادی جلو می‌برد. برای فعالیت در این شغل سعی کنید از سایر رقبای خود متمایز باشید و خدماتی ارائه دهید که برای نخستین‌بار از سوی شما مطرح شده باشد. یکی از این کارها، ارائه خدمات در محل مورد نظر مشتری است که تاکنون هیچ فروشگاه‌ای این کار را انجام نداده است. زمانی که مشتری کالای مورد نظر خود را انتخاب کرده و از خرید خود مطمئن می‌شود آن را سفارش می‌دهد و آن موقع است که ارائه خدمات در محل مورد نظر مشتری می‌تواند کسب‌وکار شما را بسیار گسترش دهد.

شما نمی‌توانید مشتری ثابتی در این شغل داشته باشید، زیرا اگر کسی سیستم صوتی روی خودروی خود نصب کرد دیگر تا زمانی که خودروی جدیدی تهیه نکند سراغ شما نخواهد آمد و این مراجعه بعدی هم تنها منوط به نوع خدمات و رفتاری است که در ارائه خدمات قبلی به مشتری نشان داده‌اید. برای اینکه کسب‌وکارتان رونق بیشتری پیدا کند یا افرادی که در مغازه شما کار می‌کنند به‌صورت درصدی کار کنید تا

نمونه‌های مختلف متناسب با هر بودجه‌ای موجود است. انواع باند اعم از مخروطی، خرزهای، گرد ساده، گرد موجی، مربعی و... با توجه به تناسب و عملکرد روی ماشین جفتی بین ۲۵۰ هزار تومان تا ۴/۵ میلیون تومان متغیر است. نرخ ضبط با همه امکانات هم بین ۴۰۰ تا ۱۲ میلیون تومان تعیین می‌شود. وی در مورد سایر اقلام توضیح می‌دهد: بیشتر چیزهایی که مشتری دارد مربوط به همین سیستم‌های ایمنی و صوتی - تصویری می‌شود. ساب ووفر، تیونر، آمپلی فایر، خازن، فلش USB، کیت‌های الکترونیکی کنترلی و... از کالایی هستند که بیشتر خواهان دارند.

راه‌اندازی کسب‌وکار کوچک

برای اینکه بخواهید در این شغل فعالیت کنید باید از برق و الکترونیک خودرو سررشته داشته باشید. تحصیلات دانشگاهی در این زمینه می‌تواند برای شما مفید باشد. برای اینکه بتوانید صاحب شهرت شوید و اسم و رسمی داشته باشید، به چند متخصص در این زمینه نیاز دارید. کسی که در این شغل فعالیت می‌کند باید به‌صورت تخصصی به سیستم صوتی خودرو آشنا باشد اما آگاهی از این مسائل بیشتر می‌تواند وی را از رونق کار موفق‌تر کرده و اعتماد مشتریان را جلب کند. حتماً از یک باتری‌ساز ماهر که سیستم برق همه خودروها را می‌شناسد بهره‌برید همچنین از یک نصاب ضبط و ریموت جهت باز و بسته کردن درها از راه کوچک طراحی شده و هنگام سرقت علاوه بر به صدا درآمدن آژیر خودرو، آژیر و ویبره ریموت نیز فعال می‌شود و حتی روی نمایشگر باز بودن هر کدام از درب‌ها را نمایش می‌دهد. به‌شرفرت در این حوزه سبب افزایش امنیت خودروهای مجهز به آنها شده است. در کشور ما خودروسازان مدل‌های پایه محصولات‌شان را تنها به همراه سوئیچ ضدسرقت و گاهی کوچک بدون قیمت زمین یا اجاره، چیزی حدود ۱۵ تا ۳۰ میلیون برای خرید و تهیه ابزار و کالاهای الکترونیکی خرج دارد، ولی کار نصب و تعمیرات هزینه‌های زیادی فقط رابطه با فروشنده‌هاست که مؤثر است و این کار و مهارت شماس‌ت که قیمت داردا.

دیدگاه

کتابفروشی‌های محلی و کارکرد فرهنگی آنها



اسدالله اکرامی نویسنده و کارشناس کتاب

در سال‌های نه چندان دور، کتابفروشی‌هایی در سطح برخی محلات تهران و سایر شهرها وجود داشتند که تنها یک کتابفروشی نبودند و به نوعی پل ارتباطات و تعاملات فرهنگی برای اهالی آن محله و همچنین پاتوقی برای نویسندگان و اهالی قلم بودند. البته در حال حاضر هم می‌توان کم و بیش چنین کتابفروشی‌هایی را در برخی از خیابان‌ها و محلات دید، اما شاید تعداد آنها نسبت به گذشته بسیار اندک باشد، زیرا برخی از آنها تعطیل شده‌اند و برخی دیگر هم کارکردهای قبلی را ندارند. بخشی از تضعیف کتابفروشی‌های کوچک و محلی به اقتصاد و شرایط اقتصادی حاکم بر کشور برمی‌گردد که به نوعی تمام بخش‌ها را متأثر کرده است. اما بخش دیگر این است که در شهری مانند تهران محل تجمع کتابفروشی‌ها در طول زمان تغییر کرده است و کتابفروشی‌ها به مرور گسترش پیدا کرده‌اند و در حال حاضر علاوه بر خیابان انقلاب، در سایر مناطق تهران هم کتابفروشی‌هایی وجود دارند. البته کتابفروشی‌های محلی که عمدتاً کتابفروشی‌های کوچکی هم هستند، در شهر پراکنده‌اند و به نظر فروشگاه‌های بزرگ کتاب و شهرکتاب‌ها تأثیراتی بر تضعیف یا تعطیلی آنها گذاشته‌اند، اما تأثیر عمده‌ای که به کتابفروشی‌های کوچک و محلی لطمه می‌زند، بحث نمایشگاه بین‌المللی کتاب و نمایشگاه‌های فصلی است. راهکار این موضوع هم آن است که یا نمایشگاه‌های کتاب به شکل فروشگاه درنیاپید و کارکرد فروشگاه‌های نداشتن باشند، یا اگر هم به این شکل در می‌آید، کتابفروشی‌های کوچک و محلی هم بتوانند از سیستم تخفیف موجود در نمایشگاه‌ها استفاده کنند. حتی می‌توان برخی مشوق‌های مالیاتی را برای کتابفروشی‌های محلی و کوچک در نظر گرفت که اینها کاربری خود را تغییر ندهند، زیرا تا یک زمانی صاحبان این کتابفروشی‌ها می‌توانند در مقابل درآمد کم مقاومت کنند. این در حالی است که بالاخره یک کتابفروشی هزینه‌هایی مانند هزینه‌های آب، برق و عوارض دارد که دولت و مجموعه‌های ذیربط می‌توانند از طریق مشوق‌های مالیاتی، این هزینه‌ها را کاهش دهند و به‌گونه‌ای مؤثر واقع شوند تا کتابفروشی‌ها تعطیل نشوند.



البته همان‌طور که اشاره شد در مقابل این تعطیل نکردن، کتابفروشی‌های محلی و کوچک باید فروش داشته باشند و برای فروش از تخفیفاتی که می‌توان برای این کار در نظر گرفت، استفاده کنند. در واقع باید تلاش شود با تقویت بنیه مالی کتابفروشی‌های کوچک و محلی و اختصاص تخفیفات مالیاتی، اینها سر پا بمانند و نقش خود را در ارتباطات و تعاملات فرهنگی میان اهالی یک محله و اهالی قلم حفظ کنند.

در واقع هر چه شکل کالان تر به این موضوع نگاه کنیم، برای اینکه کتابفروشی‌های کوچک و محلی کارکردهای فرهنگی خود را حفظ کنند، دولت و رسانه‌ها باید کمک‌هایی را انجام دهند. اما در مورد این موضوع که تضعیف یا تعطیلی کتابفروشی‌های کوچکی و محلی چه تأثیری بر تضعیف ارتباطات فرهنگی اهالی یک محله و به تبع آن کاهش خرید کتاب و فرهنگ کتابخوانی دارد، باید به این موضوع اشاره کنیم که این موضوع قطعاً بی‌تأثیر نیست. اگر هر فرد بتواند کتابی را که نیاز دارد، در محله خود و نزدیک محل زندگی‌اش تهیه کند، قطعاً مسافت دوری را برای تهیه کتاب طی نمی‌کند.

بخش دیگر این است که وجود کتابفروشی‌های کوچک و محلی می‌تواند فرهنگ کتابخوانی را تشویق کند و حتی در این زمینه مدارس هر محله می‌توانند به‌عنوان یک مشوق، دانش‌آموزان را ترغیب کنند که از کتابفروشی‌های محلی اقدام به خرید کتاب کنند.

البته در حال حاضر دیگر کتابفروشی‌های محلی و کوچک چندان گسترده و زیاد نیستند و شاید در هر محله یا چند محله، یک یا دو کتابفروشی وجود داشته باشد که بخشی از آنها هم نوشت‌افزار فروش است. در واقع زمانی که دانش‌آموزان اقدام به خرید نوشت‌افزار و لوازم‌التحریر و کتاب‌های درسی می‌کنند، باید تشویق شوند که از این کتابفروشی‌ها، کتاب هم خریداری کنند. موضوع دیگر تقویت کتابخانه‌های عمومی است و زمانی که این کتابخانه‌ها تقویت شوند، اقبال کتابخوانی بیشتر می‌شود. یکی از دلایلی که مردم اقدام به خرید کتاب می‌کنند، این است که دسترسی به کتابخانه‌های عمومی ندارند. در واقع به همان اندازه که کتابفروشی‌های محلی و کوچک دارای کارکردهای فرهنگی هستند، کتابخانه‌های عمومی هم می‌توانند کارکردهای این چنینی داشته باشند و این نکته مهمی است که مسئولان باید مدنظر داشته باشند.

# بحرانی به نام محله‌های بی کتابفروشی

عوامل مؤثر بر تضعیف و تعطیلی کتابفروشی‌های محلی بررسی می‌شود

المیرا اکرامی

elmira.akrami@gmail.com

در کشورمان کتابفروشی‌های محلی و کوچکی که زمانی پاتوق نویسندگان و روشنفکران بود، کم نداشتیم و حتی در حال حاضر هم شاید در گوشه و کنار شهر چنین کتابفروشی‌هایی وجود داشته باشند. البته شاید چندین عامل در تعطیلی یا تضعیف چنین کتابفروشی‌هایی نقش داشته، اما به نظر می‌رسد که در این میان یکی از عوامل تأثیرگذار، ایجاد شهرکتاب‌ها است که شرایط را برای تعطیلی یا تضعیف کتابفروشی‌هایی که کارکرد فرهنگی داشتند و به نوعی پاتوق فرهنگی بودند، فراهم کرد. اما در شرایطی که کتابفروشی‌های کوچک در حوزه نرم‌افزاری و آینده و گفت‌وگو ظرفیت‌هایی بیشتر و کارکردهایی در برقراری ارتباطات فرهنگی دارند، به نظر می‌آید که شهر کتاب‌ها چنین ظرفیت‌هایی را ندارند.

و حتی اغلب کارکنان آنها کتاب را به‌عنوان یک کالا می‌بینند و نمی‌توانند هیچ پرزنتی به مشتریان کنند. البته در همین حال برخی از کارشناسان و صاحب‌نظران، عملکرد برخی از ناشران در ارائه تخفیف‌های بالا و تغییر الگوی خرید کتاب را به اندازه شهر کتاب‌ها در تضعیف و تعطیلی کتابفروشی‌های کوچک و محلی مؤثر می‌دانند. «فرصت امروز» در این گزارش عوامل مؤثر بر تضعیف و تعطیلی کتابفروشی‌های محلی را بررسی کرده است.



مصطفی قوائلو قاجار:

الگوی خرید کتاب تغییر کرده است

مصطفی قوائلو قاجار، کارشناس حوزه کتاب معتقد است تحولی که در نظام خرید و مصرف به وجود آمده مشمول کتاب هم شده و موجب شده که خرید کتاب به سمت شهرکتاب‌های بزرگ کشیده شود. **به نظر شما به وجود آمدن شهر کتاب‌ها و فروشگاه‌های کتاب، به چه صورت اقتصاد و گردش مالی کتابفروشی‌های محلی و کوچک را تحت تأثیر قرار داده است؟** در کشور ما تحولی در نظام خرید و مصرف و الگوی خرید کردن به وجود آمده است. در گذشته در محلات تهران و شهرستان‌ها خدمات مختلفی ارائه می‌شد اما حدود پنج سالی است که شکل این خدمات تغییر کرده است. یعنی ایجاد هایپرمارکت‌ها و سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های بزرگ موجب شده مردم برای خرید به این مکان‌ها مراجعه مردم در مورد کتاب هم چنین تحولی رخ داده است و شاهد هستیم که فروش و خرید کتاب به سمت شهرکتاب‌ها و آن هم شهرکتاب‌های بزرگ کشیده شده است. اتفاقاً یک سری شهر کتاب‌های کوچک هم داریم که از نظر فروش و درآمدزایی خیلی موفق نیستند اما شهر کتاب‌های بزرگی که اکثراً در شمالی شهر قرار دارند، از نظر اقتصادی و مالی شرایط بسیار خوبی دارند. این اتفاق است که در تهران رخ داده و کم و بیش در شهرستان‌ها هم اتفاق افتاده یا اتفاق خواهد افتاد و مسیر به سمتی می‌رود که هر فروشگاه کوچک و با مترآز پایین، دیگر نمی‌تواند انتظارات را برآورده کند، زیرا الگوی خرید مصرف‌کنندگان تغییر کرده است و در الگوی خرید چنین فروشگاه‌هایی جا نمی‌گیرند. دلیل اینکه برخی فروشگاه‌های کوچک کتاب هم سرپا مانده‌اند این است که خود مالک هستند و اجاره‌بها پرداخت نمی‌کنند. بنابراین شما معتقدید در کشور ما

کتابفروشی‌های کوچک در ایده و گفت‌وگو ظرفیت دارند

علی اصغر سیدآبادی، نویسنده، معتقد است فروشگاه‌های بزرگ شاید بتوانند در حجم کتاب و محصول و تنوع سلیقه حرف اول را بزنند، اما کتابفروشی‌های کوچک در حوزه نرم‌افزاری و ایده و گفت‌وگو ظرفیت‌هایی بیشتری دارند. **از کتابفروشی‌های محلی و رشد شهر کتاب‌ها بده‌ایم. نقش کتابفروشی‌های محلی در رشد فرهنگ و خطر جایگزینی آنها با شهر کتاب‌ها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟** ما سه نوع کتابفروشی را می‌توانیم از هم تفکیک کنیم: کتاب فروشی‌های رنجبره‌ای و بزرگ، کتابفروشی‌های کوچک و مستقل و کتابفروشی‌های محلی. هر کدام از اینها کارکرد متفاوتی دارند. شکل‌گیری فروشگاه‌های بزرگ هم به زبان کتابفروشی‌های کوچک و مستقل بوده و هم به زبان کتابفروشی‌های محلی. اما نکته در بزرگی این کتابفروشی‌ها نقش مهمی ایفا می‌کنند، ولی آنچه می‌تواند باعث نگرانی باشد، رقابت نابرابر و تسهیلات و حمایت‌هایی است که ممکن است در اختیار برخی فروشگاه‌های بزرگ قرار داده شود، اما کوچک‌ها و محلی‌ها از همان حمایت‌ها و تسهیلات برخوردار نباشند.



علی اصغر سیدآبادی:

موضوع بعد این است که با شکل‌گیری فروشگاه‌های بزرگ، احتمالاً کتابفروشی‌های کوچک و محلی تغییراتی در کار خود بدهند و تعریف تازه‌ای از کسب و کارشان ارائه کنند که متأسفانه خیلی از آنها موفق نبوده‌اند. کتابفروشی‌های محلی یک جور پاتوق‌های روشنفکری هستند که مشتریان تصور می‌کنند علاوه بر خرید کتاب، حضورشان در آنجا تمایزبخش است. **به نظر شما تضعیف کتابفروشی‌های کوچک و محلی چه تأثیری بر اقتصاد این کتابفروشی‌ها دارد؟** طبیعی است که شکل‌گیری فروشگاه‌های بزرگ بر اقتصاد کتابفروشی‌های کوچک تأثیر دارد، اما مشکل نرفتن به کتابفروشی‌های کوچک



مصطفی قوائلو قاجار:

کتابفروشی‌های کوچک و محلی، خود را به‌گونه‌ای تعریف کنند که روی مخاطبانی مانند زنان خانه‌دار و کودکان و نوجوانان متمرکز شوند، رونق بیشتری می‌گیرند. در حال حاضر بخش بزرگی از رمان‌های عامه‌پسند در کتابفروشی‌های محلی می‌فروشند. **تعطیلی یا تضعیف کتابفروشی‌های محلی و کوچک چه تأثیری بر کمرنگ شدن ارتباطات فرهنگی اهل محل و کاهش خرید کتاب و کتابخوانی دارد؟** متأسفانه مطالعات و اطلاعات دقیقی از تعداد و نسبت کتابفروشی‌های کوچک و محلی و بزرگ و تصویر روشنی از گردش اقتصادی و کارکردهای فرهنگی آنها وجود ندارد. به نظر من کتابفروشی‌های محلی کمتر موفق شده‌اند به فضای فرهنگی برای ارتباطات تبدیل شوند و بیشتر در زمینه عرضه کتاب‌های عامه‌پسند نقش دارند. اما برخی از کتابفروشی‌های کوچک در تهران و شهرستان‌ها به محفل‌های ارتباطات و گفت‌وگوهای فرهنگی تبدیل شده‌اند و خوشبختانه در سال‌های اخیر باوجود تعطیلی برخی کتابفروشی‌ها، راه‌اندازی کتابفروشی‌های

گفت‌وگومحور و پاتوقی در تهران و شهرستان‌ها افزایش یافته است.

**محلی نسبت به شهر کتاب‌ها چه کارکردهای فرهنگی دارند؟**

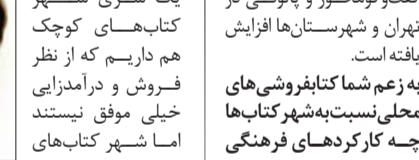
کتابفروشی‌های بزرگ همه شبیه هم هستند و در خدمات و جنبش و برخورد کار خود بدهند و تعریف تازه‌ای از کسب و کارشان ارائه کنند که متأسفانه خیلی از آنها موفق نبوده‌اند. کتابفروشی‌های محلی یک جور پاتوق‌های روشنفکری هستند که مشتریان تصور می‌کنند علاوه بر خرید کتاب، حضورشان در آنجا تمایزبخش است. **به نظر شما تضعیف کتابفروشی‌های کوچک و محلی چه تأثیری بر اقتصاد این کتابفروشی‌ها دارد؟** طبیعی است که شکل‌گیری فروشگاه‌های بزرگ بر اقتصاد کتابفروشی‌های کوچک تأثیر دارد، اما مشکل نرفتن به کتابفروشی‌های کوچک



مصطفی قوائلو قاجار:

الگوی خرید کتاب تغییر کرده است

مصطفی قوائلو قاجار، کارشناس حوزه کتاب معتقد است تحولی که در نظام خرید و مصرف به وجود آمده مشمول کتاب هم شده و موجب شده که خرید کتاب به سمت شهرکتاب‌های بزرگ کشیده شود. **به نظر شما به وجود آمدن شهر کتاب‌ها و فروشگاه‌های کتاب، به چه صورت اقتصاد و گردش مالی کتابفروشی‌های محلی و کوچک را تحت تأثیر قرار داده است؟** در کشور ما تحولی در نظام خرید و مصرف و الگوی خرید کردن به وجود آمده است. در گذشته در محلات تهران و شهرستان‌ها خدمات مختلفی ارائه می‌شد اما حدود پنج سالی است که شکل این خدمات تغییر کرده است. یعنی ایجاد هایپرمارکت‌ها و سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های بزرگ موجب شده مردم برای خرید به این مکان‌ها مراجعه مردم در مورد کتاب هم چنین تحولی رخ داده است و شاهد هستیم که فروش و خرید کتاب به سمت شهرکتاب‌ها و آن هم شهرکتاب‌های بزرگ کشیده شده است. اتفاقاً یک سری شهر کتاب‌های کوچک هم داریم که از نظر فروش و درآمدزایی خیلی موفق نیستند اما شهر کتاب‌های بزرگی که اکثراً در شمالی شهر قرار دارند، از نظر اقتصادی و مالی شرایط بسیار خوبی دارند. این اتفاق است که در تهران رخ داده و کم و بیش در شهرستان‌ها هم اتفاق افتاده یا اتفاق خواهد افتاد و مسیر به سمتی می‌رود که هر فروشگاه کوچک و با مترآز پایین، دیگر نمی‌تواند انتظارات را برآورده کند، زیرا الگوی خرید مصرف‌کنندگان تغییر کرده است و در الگوی خرید چنین فروشگاه‌هایی جا نمی‌گیرند. دلیل اینکه برخی فروشگاه‌های کوچک کتاب هم سرپا مانده‌اند این است که خود مالک هستند و اجاره‌بها پرداخت نمی‌کنند. بنابراین شما معتقدید در کشور ما



مصطفی قوائلو قاجار:

کتابفروشی‌های کوچک و محلی، خود را به‌گونه‌ای تعریف کنند که روی مخاطبانی مانند زنان خانه‌دار و کودکان و نوجوانان متمرکز شوند، رونق بیشتری می‌گیرند. در حال حاضر بخش بزرگی از رمان‌های عامه‌پسند در کتابفروشی‌های محلی می‌فروشند. **تعطیلی یا تضعیف کتابفروشی‌های محلی و کوچک چه تأثیری بر کمرنگ شدن ارتباطات فرهنگی اهل محل و کاهش خرید کتاب و کتابخوانی دارد؟** متأسفانه مطالعات و اطلاعات دقیقی از تعداد و نسبت کتابفروشی‌های کوچک و محلی و بزرگ و تصویر روشنی از گردش اقتصادی و کارکردهای فرهنگی آنها وجود ندارد. به نظر من کتابفروشی‌های محلی کمتر موفق شده‌اند به فضای فرهنگی برای ارتباطات تبدیل شوند و بیشتر در زمینه عرضه کتاب‌های عامه‌پسند نقش دارند. اما برخی از کتابفروشی‌های کوچک در تهران و شهرستان‌ها به محفل‌های ارتباطات و گفت‌وگوهای فرهنگی تبدیل شده‌اند و خوشبختانه در سال‌های اخیر باوجود تعطیلی برخی کتابفروشی‌ها، راه‌اندازی کتابفروشی‌های

گفت‌وگومحور و پاتوقی در تهران و شهرستان‌ها افزایش یافته است.

**محلی نسبت به شهر کتاب‌ها چه کارکردهای فرهنگی دارند؟**

کتابفروشی‌های بزرگ همه شبیه هم هستند و در خدمات و جنبش و برخورد کار خود بدهند و تعریف تازه‌ای از کسب و کارشان ارائه کنند که متأسفانه خیلی از آنها موفق نبوده‌اند. کتابفروشی‌های محلی یک جور پاتوق‌های روشنفکری هستند که مشتریان تصور می‌کنند علاوه بر خرید کتاب، حضورشان در آنجا تمایزبخش است. **به نظر شما تضعیف کتابفروشی‌های کوچک و محلی چه تأثیری بر اقتصاد این کتابفروشی‌ها دارد؟** طبیعی است که شکل‌گیری فروشگاه‌های بزرگ بر اقتصاد کتابفروشی‌های کوچک تأثیر دارد، اما مشکل نرفتن به کتابفروشی‌های کوچک

آزموده

جنگ و صلح برای حفظ کتابفروشی‌ها

ترجمه و گردآوری: زویا پاک سرشت

با وجود اینکه بسیاری از شهروندان از اهمیت و اثرات مثبت کتابخوانی مطلع هستند، اما فرهنگ خرید کتاب و کتابخوانی در بسیاری از کشورهای ضعیف است و در نتیجه سرانه مطالعه در این کشورها ارقامی ناامیدکننده به خود اختصاص داده است. اگرچه در خصوص اهمیت بسترسازی فرهنگی، توجه به کتابخوانی کودکان و موارد مشابه بارها پژوهش‌هایی صورت گرفته است، اما نقش کتابفروشی‌ها به‌عنوان مهد کتاب و کتابخوانی اغلب آنچنان که باید مورد توجه نیست. در شرایطی که فروشگاه‌های بزرگ و برق و سایت‌های مختلف تلاش دارند کتاب‌های خود را به فروش برسانند، سهم کتابفروشی‌های محلی و کوچک، سهمی مهم ولی در خطر نابودی است.

اهمیت‌های اقتصادی و اجتماعی

آن پخت، نویسنده ۵۲ ساله لس‌آنجلسی که به خاطر کتاب «پل کانتو» برنده جایزه فاکنر شده است و در سال ۲۰۱۲ به‌عنوان یکی از ۱۰۰ چهره تأثیرگذار در جهان انتخاب شد، عقایدی قابل تأمل در خصوص اهمیت کتابفروشی‌های محلی دارد. وی معتقد است بسته شدن کتابفروشی‌های کوچک و محلی نه فقط بحرانی فرهنگی است، بلکه بحرانی اقتصادی نیز محسوب می‌شود. افتتاح کتابفروشی‌های کوچک به افزایش کارآفرینی کمک می‌کنند و حفظ کتابفروشی‌های قدیمی و باسابقه، روند اقتصادی مؤثری را ایجاد خواهد کرد. افزون بر اینها، به لحاظ روانشناختی افراد تمایل دارند به مراکز که فضای صمیمانه، در دسترس و آشنا دارند مراجعه کنند. افزایش تعداد کتابفروشی‌های محلی می‌تواند اشتیاق اجتماعی برای خرید کتاب را تا حد زیادی تحت تأثیر قرار دهد. اگرچه کتابفروشی‌های مجهز، پیشرفته و آنلاین که نسخه‌های الکترونیک نیز ارائه می‌کنند، برای جذب مخاطبان امروزی اهمیت زیادی دارند، اما کتابفروشی‌های قدیمی نباید قربانی پیشرفت شوند. ری اولدنبرگ جامعه‌شناس و منتقد کتاب نیویورک تایمز در مصاحبه‌ای به می‌پهری‌ها نسبت به کتابفروشی‌های قدیمی اشاره کرده و می‌گوید: سال‌هاست که تمامی اقشار جامعه از کتابفروشی‌ها توقع دارند تا بستری مناسب برای آگاهی و پرورش روان و تفکر افراد ایجاد کنند. در این میان حمایت‌های مردم از کتابفروشی‌ها تا چه حد بوده؟ طی سال‌های اخیر اغلب کتابفروشی‌های قدیمی با چالش‌سنجی بین سودآوری و حفظ اعتبار پیشین سردرگم هستند. درواقع مالکان این فضاها با تغییر فضا به رستوران، لباس و حتی اغذیه‌فروشی سودی بسیار بالاتر خواهند داشت، اما در این چالش ایستادگی می‌کنند و تلاش دارند نامی را که سال‌ها حفظ کرده‌اند همچنان ایمن نگه دارند. برخی کتابفروشی‌های قدیمی با به راه انداختن وبسایت‌های خرید آنلاین کتاب، ایجاد برنامه‌های کتابخوانی و تبلیغات تلاش کرده‌اند ماهیت خود را حفظ کنند.

از صمیمیت تا استقامت مالی

وندی ولش، صاحب و اداره‌کننده یکی از قدیمی‌ترین کتابفروشی‌های محلی در ویرجینیا، کتابفروشی‌های کوچک و محلی را قلب پندره شهر می‌داند. از دید وی، اگرچه وبسایت‌های آنلاین فروش کتاب و فروشگاه‌های بزرگ و اشرافی متعددی برای خرید کتاب وجود دارند، اما بسیاری از مشتری‌ها، فضای صمیمانه کتابفروشی‌های کوچک، اطلاع‌رساننده از سلیقه شخصی خریداران و در نتیجه معرفی کتاب‌های خوب و فرصتی برای گپ زدن در باب مسائل فرهنگی را ترجیح می‌دهند. بسیاری از خریداران قدیمی کتاب‌ها عادت دارند از تجربیات کتابفروش‌های مورد اعتماد خود برای خرید کتاب‌ها استفاده کنند، اتفاقی که اگرچه در بعضی کتابفروشی‌های جدید نیز می‌افتد، اما همچنان برای مخاطبان باسابقه، فضای کتابفروشی‌های محلی صمیمانه‌تر است. از سوی دیگر، تعدادی از خریداران کتاب قادر به خرید کتاب‌های گران‌قیمت نیستند، بنابراین با مراجعه به کتابفروشی‌های کوچک و قدیمی نسخه‌های تری‌تری از می‌خرند یا به سبب آشنایی با کتابفروش، توافقی می‌کنند که هزینه کتاب را اندک اندک پرداخت کنند. تمامی این مسائل باعث می‌شود رشته‌نازک اتصال بین کتابخوانان و کتاب به واسطه کتابفروشی‌های نه چندان بزرگ و مجهز حفظ شود.

امیدها همچنان باقی هستند

بر مبنای اطلاعات منتشر شده توسط نشریه گاردین، کتابفروشی‌های محلی در برخی کشورهای اهل مطالعه همچون بریتانیا نیز به حمایت احتیاج دارند. نخستین نشانه‌های این وضعیت هشداردهنده در سال ۲۰۰۵ و با انتشار بیانیه کتابفروش‌ان مستقل بریتانیا مبنی بر کاهش شدید مراجعان و مشکلات راقبتی آشکار شد. اکنون تعداد کتابفروشی‌های مستقل در مشهورترین خیابان‌های فرهنگی بریتانیا به زیر هزار عدد کاهش پیدا کرده که یک‌سوم کمتر از یک دهه پیش است. مرزاداک واتکینز از کتابفروش‌ان قدیمی و مالک کتابفروشی مشهور چالیس‌وود معتقد است کتابفروشی‌های بزرگ آنلاین از بزرگ‌ترین رقبای کتابفروشی‌های محلی هستند. اما با این حال فضای کتاب خوانی را فضایی مایوس‌کننده نمی‌داند و یکی از راه‌حل‌های مهم برای ادامه حیات کتابفروشی‌های محلی را افزایش ارتباط بین مخاطب، ناشر، نویسنده و مترجم به واسطه گردهمایی، جشن سالگرد تولد نویسنده و... می‌داند. درواقع این روش کمک می‌کند مخاطب متفاوت بین خرید مجازی و لذت بردن از اجتماعات فرهنگی به شکل حضوری را به خوبی حس کند.

## تلاش گروه ۲۰ برای در امان ماندن از اثرات برگزیت

ترجمه: سارا گلچین

منبع: Reuters

اقتصادهای پیشرو جهان از این پس تلاش بیشتری خواهند کرد تا رشد اقتصادی جهانی را بالا برده و کشورهای بیشتری از منافع آنها بهره‌مند شوند. این را سیاست‌گذاران ارشد کشورهای گروه ۲۰ روز شنبه در نشست این گروه و در تلاش برای کنار آمدن با عواقب برگزیت اعلام کردند.

وزرای دارایی و روسای بانک‌های مرکزی کشورهای گروه ۲۰ در شهر چنگدو در جنوب غربی چین دور هم جمع شده‌اند تا درباره چگونگی روبه‌رو شدن با چالش‌های جهانی که این روزها با رأی مردم بریتانیا به خروج از اتحادیه اروپا تشدید شده، بحث و تبادل نظر کنند.

آنها در این نشست دو روزه دوباره بر تعهدات خود برای حمایت از رشد جهانی و اقدامات مشارکتی بهتر در مواجهه با بی‌ثباتی حاصل از برگزیت و نیز حمایت از تولیدات در حال رشد تاکید کردند.

این نخستین بار پس از رأی مردم بریتانیا به خروج از اتحادیه اروپا است که مقامات ارشد مالی کشورهای قدرتمند جهان دور هم جمع می‌شوند. همچنین این نخستین باری است که مقامات مالی تازه بریتانیا از جمله فیلیپ هموند، وزیر جدید دارایی این کشور در چنین جمعیتی شرکت می‌کند. آقای هموند با پرسش‌های زیادی درباره چگونگی خروج سریع بریتانیا از اتحادیه اروپا از مسیر مذاکرات رسمی مواجه شد.

در پیش‌نویس بیانیه پایانی این نشست آمده است: «ما در حال انجام اقداماتی برای افزایش اعتماد و حمایت از رشد هستیم.»

در بخش دیگری از این بیانیه نیز نوشته شده: «ما تصمیم خود برای استفاده از تمام ابزارهای سیاست‌گذاری پولی، مالی و ساختاری به‌صورت جداگانه و مشارکتی استفاده کنیم تا به هدف رشد قوی، پایدار و متوازن دست یابیم.»

هفته گذشته، صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی خود درباره رشد جهانی اقتصاد را در پی‌ریزی برگزیت کاهش داد. داده‌های موسسه معتبر مارکیت که روز جمعه منتشر شد نیز ترس از بدتر شدن وضعیت اقتصادی جهان را تایید کرد. در این داده‌ها مشخص شد که شاخص فعالیت تجاری بریتانیا بیشترین سقوط خود در ۲۰ سال گذشته را تجربه کرد.

به‌اعتقاد مقامات کشورهای گروه ۲۰ برگزیت بی‌ثباتی در اقتصاد جهان را افزایش داد اما اعضای این گروه خود را آماده کرده بودند تا با قدرت در برابر نتایج احتمالی اقتصادی و مالی این تصمیم بایستند.

چک لو، وزیر خزانه‌داری آمریکا روز شنبه گفت برای کشورهای گروه ۲۰ مهم است که با استفاده از ابزارهای سیاست‌گذاری از جمله سیاست‌گذاری‌های پولی و مالی و البته اصلاحات اقتصادی وضعیت رشد را بهتر کنند تا بهره‌وری بیشتر شود.

او در جمع خبرنگاران گفت: «الان زمانی است که باید تلاش‌مان را برای به‌کارگیری تمامی ابزارهای سیاست‌گذاری برای بهبود وضعیت رشد دوباره کنیم.»

یکی از مقامات وزارت دارایی ژاپن نیز در این باره گفت: «نه تنها برگزیت بلکه خطرات گوناگون رشد پایین همچنان در کمین است و بحث‌های زیادی درباره نیاز به نظارت بر تحولات از جمله تروریسم، خطرات ژئوپولیتیک و پناهندگان وجود دارد.»

یکی دیگر از نگرانی‌های مقامات مالی کشورهای گروه ۲۰ مستقیم به آمریکا و دونالد ترامپ برمی‌گردد. آقای ترامپ تا ششمار «اول آمریکا» معتقد است که کشورش باید از تمامی موافقت‌نامه‌های تجاری مشترک با دیگر کشورها خارج شود و کاملا مستقل عمل کند؛ رویکردی که به دیدگاه رای‌دهندگان به خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا نزدیک به نظر می‌رسد.

## دور دنیا

### تحریم پرتغال و اسپانیا از سوی اتحادیه

ترجمه: سمانه عطایی‌فرد

منبع: فیکتور

وزرای دارایی منطقه یورو هفته گذشته در بروکسل تصمیم به وضع تحریم علیه دو کشور اسپانیا و پرتغال که میزان بودجه‌شان به طور قابل توجهی تضعیف شده است، گرفتند. آنها علت این تصمیم را عدم پایبندی دو کشور به برنامه کاهش هزینه‌های عمومی اعلام شده از سوی این اتحادیه اروپا، اعلام کردند. این در حالی است که میشل سایین، وزیر دارایی فرانسه با تصمیم اعمال مجازات بر پرتغال کاملا مخالف است و می‌گوید: پرتغال در سال‌های گذشته اقدامات بسیاری در این زمینه انجام داده و ظرف یک سال توانسته کسری بودجه را متوقف کند. پرتغال مستحق اعمال مجازات افراطی نیست.

هفته گذشته اسپانیا آخرین تلاش‌های خود را برای ممانعت از وضع تحریم در این کشور انجام داد. وزیر اقتصاد اسپانیا، لویس د گیندوس، اعلام کرد که مادرید قصد دارد با افزایش میزان مالیات شرکت‌ها، تا پایان سال ۲۰۱۷ کسری بودجه‌اش را به زیر حدنصاب برساند تا از تحریم‌ها جلوگیری کند.

«انتونینو کوستا» نخست‌وزیر پرتغال هفته گذشته در واکنش به این تصمیم وزرای دارایی منطقه یورو اعلام کرد: «اعمال کوچک‌ترین مجازات علیه لیسبون ناعادلانه، غیرسازنده و اقدامی نامناسب است.»

وی افزود: پرتغال طی سال جاری بدون استفاده از طرح B یا تدابیر فوق‌العاده تثبیت مالی میزان کسری بودجه خود را به زیر ۳ درصد تولید ناخالص داخلی کشور کاهش خواهد داد. دولت پرتغال پیش‌بینی کرده کسری بودجه خود را در سایه اعمال طرح‌های ریاضت اقتصادی در سال ۲۰۱۶ به ۲.۲ درصد تولید ناخالص داخلی برساند. پرتغال و اسپانیا ۱۰ روز مهلت دارند که برای برگرداندن رأی اتحادیه اروپا تلاش کنند.

کمیسیون اروپا نیز ظرف مدت ۲۰ روز درباره تحریم‌های ضدلیسبون و مادرید تصمیم‌گیری خواهد کرد. براساس قوانین اتحادیه اروپا، کمیسیون اروپا می‌تواند کشورهای اروپایی را که با کسری بودجه مواجه می‌شوند تا ۲ دهم درصد تولید ناخالص کشورهای منطقه یورو جریمه کند.

کمیسیون اروپا هجدهم ماه می تصمیم گرفت که تحریم پرتغال و اسپانیا را تا ماه ژوئیه به تعویق اندازد که یکی از دلایل این تصمیم، برگزاری انتخابات پارلمانی در اسپانیا بود.

این دو کشور هنوز نتوانسته‌اند اهداف مورد نظر کمیسیون اروپا را مبتنی بر کاهش کسری بودجه، محقق سازند و احتمالا اولین کشورهای حوزه یورو خواهند بود که جریمه می‌شوند.

اتحادیه اروپا اسپانیا را ملزم کرده بود تا در سال ۲۰۱۵ کسری بودجه خود را به ۴.۲ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور برساند، اما اسپانیا کسری بودجه خود را از ۵.۹ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۵.۱ درصد رساند.

از سوی دیگر پرتغال نیز در سال گذشته میلادی ۴.۴ درصد تولید ناخالص داخلی کسری بودجه داشت که این میزان از ۱۰ درصد در سال ۲۰۲۰ به این رقم رسیده است.

قانون تحریم کشورهای خاطی عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۹۹ قابل اجرا بوده و دو کشور نخستین قربانیان این قانون خواهند بود.

براساس قانون مصوب، ایمن امکان وجود دارد که دو کشور تا ۰.۲ درصد تولید ناخالص داخلی خود جریمه شوند و اروپا نیز می‌تواند کمک‌های مالی خود به این کشورها را محدود کند.

## قاب

جمعیت فعال چین تا سال ۲۰۵۰ با کاهش ۲۳ درصدی مواجه خواهد شد. تعداد جمعیت فعال چین در سال ۲۰۱۵ به ۹۱۱ میلیون نفر رسید و پیش‌بینی می‌شود که این تعداد در سال ۲۰۵۰ به ۷۰۰ میلیون نفر کاهش یابد. جمعیت فعال در چین به افراد ۱۶ تا ۶۹ سال اطلاق می‌شود.



## سبک زندگی

### اکثر آمریکایی‌ها سواد مالی ندارند

تحقیقی تازه نشان می‌دهد که نزدیک به دو سوم آمریکایی نمی‌توانند نرخ بهره وام‌ها را به درستی محاسبه کنند. نزدیک به یک‌سوم حتی نمی‌دانند چطور باید این کار را انجام دهند؛ مثلا نمی‌دانند برای یک وام ۱۰۰۰ دلاری با نرخ بهره ۲۰ درصدی در سال باید ۲۰۰ دلار به بانک بپردازند.

یکی از نقطه‌های امید بحران مالی این بود که دست‌کم می‌توانست به آمریکایی‌ها درسی البته دردناک نسبت به خطرات بدهی و مشکلات مالی در اشل کلی بدهد. اما به‌ظاهر چنین اتفاقی رخ نداده است. به گزارش نشریه فورچون، یافته‌های این تحقیق تازه نشان می‌دهد که نزدیک به دو سوم آمریکایی‌ها نمی‌توانند از پس یک آزمایش ساده دانش و سواد مالی برآیند؛ به زبان ساده از یک امتحان ساده پنج سؤالی به کمتر از چهار سؤال جواب درست دادند. خبر ناگوارتر این است که درصد انهایی که می‌توانند این آزمایش را پشت سر بگذارند از زمان بحران مالی به طور متداوم پایین آمده؛ از ۴۲ درصد در سال ۲۰۰۹ به ۳۷ درصد در سال گذشته رسیده است.

اینها نتایج تحقیقی است که از سوی بنیاد فینرا با حضور ۲۷۵۶۴ آمریکایی از ماه ژوئن تا اکتبر سال گذشته انجام شده است. فینرا یک شرکت شبه‌دولتی آمریکایی است که ضوابط دل‌ها و وال استریت را تعیین می‌کند. سهام و اوراق قرضه یکی از مشکلات اصلی شرکت‌کنندگان این تحقیق بود. تنها ۲۸ درصدشان می‌دانستند پایین آمدن نرخ بهره چه تأثیری روی ارزش اوراق قرضه و سهام می‌گذارد (ارزش آنها بالا می‌رود) و

سهم و اوراق قرضه یکی از مشکلات اصلی شرکت‌کنندگان این تحقیق بود. تنها ۲۸ درصدشان می‌دانستند پایین آمدن نرخ بهره چه تأثیری روی ارزش اوراق قرضه و سهام می‌گذارد (ارزش آنها بالا می‌رود) و

## کیوسک

### نیمی از مردم جهان به اینترنت دسترسی ندارند

در حالی که به نظر می‌رسد نیمی از جمعیت جهان در حال تعقیب



شخصیت‌های بازی پرطرفدار بوکومن هستند، نیمی دیگر از جمعیت کره زمین هنوز به اینترنت دسترسی ندارند.

در این راستا و براساس آمار منتشر شده از سوی اتحادیه جهانی مخابرات، تا پایان سال جاری میلادی، ۵۳ درصد از مردم جهان به اینترنت دسترسی نداشته و آفلاین خواهند بود.

نکته جالب آمار مذکور آن است که در قاره اروپا که رکورددار بیشترین اتصال به اینترنت است، ۲۰ درصد از مردم به شبکه جهانی متصل نیستند، این در حالی است که این آمار در قاره آفریقا به ۴ درصد می‌رسد که این میزان آفریقا را به رکورددار عدم اتصال به اینترنت در جهان بدل می‌کند.

لازم به ذکر است که آمارهای فوق در چارچوب گزارش آماری سالانه نهادهای بین‌المللی منتشر شده و بخش‌هایی از آن به عدم وجود برابری میان کشورهای فقیر و ثروتمند به لحاظ دسترسی به اینترنت اشاره دارد.

گفتنی است بخش‌هایی از این گزارش ضمن تقدیر از تلاش‌های صورت گرفته از سوی شرکت‌های گوگل و فیسبوک برای رساندن سیگنال‌ها به نقاطی که به این شبکه جهانی دسترسی ندارند، از فرآیند طولانی پروژه‌های این دو غول صنعت فناوری اطلاعات در زمینه فراهم ساختن امکان ارسال اینترنت به نقاط آفلاین خبر داده است.

در حالی که در کشورهای توسعه‌یافته از هر پنج نفر چهار نفر به اینترنت دسترسی دارند، این آمار در کشورهای در حال توسعه رقمی حدود ۴۰ درصد برآورد شده است. در این رابطه مراجعه به آمارهای منتشر شده بیانگر آن است که در برخی کشورهای کمتر توسعه‌یافته نظیر هائیتی، یمن، میانمار و اتیوپی تنها ۲/۱۵ درصد از مردم به شبکه جهانی اینترنت دسترسی دارند.

همچنین در این کشورها تعداد زنان در زمینه دسترسی و استفاده از اینترنت بسیار کم‌تر از مردان است که این موضوع نیز خود بر وخامت اوضاع می‌افزاید.

این در شرایطی است که براساس آمارهای موجود، اختلاف جنسیتی ضریب جهانی نفوذ اینترنت در میان کاربران در حال حاضر ۱۲۲ درصد است که این میزان در مقایسه با سال ۲۰۱۳ میلادی افزایشی ۱۲ درصدی را نشان می‌دهد. با این حال میزان اختلاف موجود در زمینه ضریب نفوذ جنسیتی استفاده از اینترنت در کشورهای توسعه‌یافته به‌شدت رو به کاهش بوده و مردان و زنان در این کشورها تقریبا به یک نسبت از شبکه جهانی اینترنت استفاده می‌کنند.

پس از انتشار گزارش مذکور، کارشناسان به بررسی دلایل آفلاین بودن نیمی از مردم جهان پرداخته و اعلام کردند که در برخی کشورها هزینه‌های اتصال به اینترنت بسیار زیاد است و این موضوع سبب عدم تمایل مردم برای اتصال به اینترنت شده است. با این حال اطلاعات موجود در آمارها و پژوهش‌های صورت گرفته حاکی از آن است که از سال ۲۰۱۱ میلادی به این سو، هزینه‌های استفاده از اینترنت در کشورهای در حال توسعه به میزان قابل توجهی کاهش یافته است، اما در کشورهای فقیر همچنان هزینه اتصال به اینترنت بالا بوده و این موضوع به‌عنوان اصلی‌ترین عامل آفلاین بودن این کشورها محسوب می‌شود.

عدم دسترسی نیمی از مردم جهان به اینترنت در حالی صورت می‌پذیرد که در کشورهای در حال توسعه، اتصال به اینترنت با استفاده از گوشی‌های هوشمند رشد قابل توجهی داشته است، طوری که ۴۱ درصد از جمعیت این کشورها با استفاده از ابزارهای هوشمند خود به اینترنت متصل می‌شوند. این در حالی است که آمار اتصال به اینترنت با استفاده از گوشی‌های هوشمند در کشورهای توسعه‌یافته به ۹۰ درصد می‌رسد.

این طور که به نظر می‌رسد کمتر از نیمی از آمریکایی‌ها می‌توانند به سؤالات پایه مربوط به خطر مالی پاسخ دهند. این تحقیق به غیر از کم سوادی آمریکایی‌ها در مسائل مالی به یک نتیجه مهم دیگر هم رسید؛ اینکه بسیاری از آمریکایی‌ها از بحران مالی جان سالم به در برده‌اند. کسانی که در این تحقیق شرکت کردند و هیچ مشکلی در پرداخت هزینه‌ها و صورت حساب‌های ماهانه خود نداشتند، از ۳۶ درصد در سال ۲۰۰۹ به ۴۸ درصد در سال ۲۰۱۵ رسیدند. درصد انهایی هم که پس‌اندازی برای مواقع اضطراری داشتند در همان بازه زمانی از ۳۵ درصد به ۴۶ درصد رسیدند.

نتایج این تحقیق همچنین نشان داد نیمی از کسانی که از کارت اعتباری استفاده می‌کنند می‌توانند هر ماه بدهی‌های خود را بپردازند؛ این بالاترین درصدی است که از زمان آغاز این تحقیق به دست آمده است. البته نتایج تحقیق این را هم نشان می‌دهد که حتی هشت سال بعد از بحران مالی، بخش قابل توجهی از جمعیت آمریکا از جمله سیاهپوست‌ها، اسپانیایی زبان‌ها، زنان، نسل جوان و انهایی که تحصیلات دبیرستانی ندارند، یعنی خیلی‌ها هنوز با وضعیت وخیم‌تری نسبت به قبل رکود اقتصادی مواجه هستند.

اقلیت‌ها، ۳۹ درصد سیاهپوست‌ها و ۳۴ درصد لاتین‌ها در مقابل ۲۱ درصد سفیدپوست‌ها و ۲۱ درصد آسیایی‌ها برای اینکه بتوانند از پس هزینه‌هایی درمانی بریبیند، از چیزی شبیه صندوق‌های قرض‌الحسنه وام می‌گیرند.



## جدول امروز

### قیمت آجیل و خشکبار

نام محصول	قیمت(تومان)
انجیر خشک معمولی	۲۶۰۰۰
توت خشک سفید	۲۲۰۰۰
برگه قیسی سکه‌ای درشت	۱۶۰۰۰
پسته احمد آقایی	۳۹۰۰۰
کنجد خام	۹۵۰۰۰
تخمه آفتابگردان شمشیری ممتاز	۱۰۰۰۰