

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

در دیدار هزاران نفر از اقشار مختلف مردم سراسر کشور
رهبر معظم انقلاب اسلامی:
تحریم‌ها باید یکباره برداشته می‌شد
به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری، حضرت آیت الله خامنه‌ای، رهبر معظم انقلاب اسلامی صبح دیروز در دیدار هزاران نفر از قشرهای گوناگون مردم استان‌های مختلف...



سرمایه‌گذاران خارجی ۱۲۰ پروژه عمرانی را تحویل می‌گیرند

اتفاق برج‌های در صنعت حمل و نقل

دیجیتال

رقیب گوگل پشت دروازه‌های ایران

تأثیر حضور موتور جست‌وجوی یاندکس در کشور بررسی شد

جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی ظهر روز گذشته به ریاست معاون اول رئیس جمهوری برگزار شد.

به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری در این جلسه با اشاره به هدف‌گذاری دولت برای توسعه صادرات غیرنفتی در سال ۹۵، بر لزوم برنامه‌ریزی برای تداوم رشد صادرات غیرنفتی تأکید کرد و گفت: براساس گزارش گمرک جمهوری اسلامی ایران، میزان صادرات غیرنفتی در چهار ماهه نخست سال جاری با افزایش خوبی همراه بوده که از نظر وزنی بیش از ۴۱ میلیون تن و معادل ۳۶ درصد و از نظر ارزشی بیش از ۱۶ میلیارد دلار یعنی معادل ۲۱ درصد افزایش داشته است.

معاون اول رئیس جمهوری با اشاره به جلسه‌ای که به تازگی با مدیران عامل بانک‌ها برای رونق بخشیدن به فعالیت واحدهای تولیدی کوچک و متوسط برگزار شد، اظهار داشت: در این جلسه گزارش‌ها حاکی از آن بود که وضعیت صنعت در کشور رو به بهبود است و شرایط لازم برای احیای بخش تولید کشور در حال فراهم شدن است.

معاون اول رئیس جمهوری با یادآوری گزارشات ارائه شده در جلسه مذکور خاطر نشان کرد: براساس آنچه بانک‌های عامل اعلام کردند، میزان تسهیلات اعطایی به واحدهای تولیدی در سه ماهه نخست سال ۹۵ نسبت به زمان مشابه سال گذشته ۴۴ درصد داشته که در بخش کشاورزی ۷۰ درصد، در بخش صنعت ۳۹ درصد و در بخش خدمات ۵۰ درصد افزایش داشته است.

وی افزود: تسهیلات ارائه شده از سوی بانک مسکن نیز نشان می‌دهد رشد خوبی در بخش مسکن آغاز شده و تحرک مناسبی در این بخش در حال وقوع است.

جهانگیری در ادامه این جلسه با اشاره به گزارش وزارت راه و شهرسازی از طرح پیشنهادی برای تولید انبوه مسکن در بافت‌های فرسوده شهری،

دیدگاه

معایب و محاسن تجزیه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی

حسینعلی حاجی دلگانی
عضو کمیسیون برنامه‌ریزی و بودجه مجلس

پس از اقداماتی که دولت یازدهم در ابتدای آغاز به کار خود در جهت تشکیل سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی داشت، حال تصمیم به تجزیه این سازمان به دو سازمان امور اداری و استخدامی و سازمان برنامه و بودجه گرفته است. البته به طور مطلق نمی‌توان گفت تجزیه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، خوب یا بد است. براساس قانون اساسی این موضوع از اختیارات خاص رئیس جمهوری است، بنابراین در یک مقطع زمانی هم که مجلس وقت تشکیل سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی را مصوب...

پیامدهای تفکیک سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی بررسی می‌شود

جدایی نه‌چندان مؤثر و مفید



نظر فعالان بخش خصوصی درباره تسهیلات بانکی برای واحدهای تولیدی

آقای سیف ما هم نگرانیم

تأکید معاون اول رئیس جمهوری بر ضرورت تداوم رشد صادرات غیرنفتی

تظیر پس‌انداز و سوداگری در کشور احداث شد، به نیاز واقعی مصرف‌کنندگان در بخش مسکن توجه شود.

وی افزود: متأسفانه در استان تهران واحدهای مسکونی بلااستفاده زیادی وجود دارد که این نشان می‌دهد روش تولید مسکن غلط بوده و سیستم سوداگرانه در بخش مسکن حاکم بوده و بخش عمده‌ای از خانه‌ها به دلیل قیمت‌های بالا خالی مانده‌اند که متأسفانه این استراتژی همچنان از طریق شهرداری در شمال تهران ادامه دارد.

وزیر راه و شهرسازی یکی از ایرادات طرح مسکن مهر را مداخله زیاد دولت در احداث واحدهای مسکونی عنوان کرد و گفت: در برنامه وزارت راه و شهرسازی، مدیریت پس‌انداز مدنظر قرار گرفته تا نیازمندان واقعی بتوانند قدرت خرید مسکن پیدا کنند.

وی با اشاره به افزایش تسهیلات در بخش مسکن خاطر نشان کرد: میزان تسهیلات برای ساخت مسکن حدود ۶۰ درصد رشد داشته و از نظر تعداد نیز با ۳۵ درصد افزایش مواجه هستیم. آخوندی اظهار داشت: آمارها نشان می‌دهد که از اواخر سال گذشته تاکنون خریدوفروش‌ها عمدتاً مربوط به واحدهای مسکونی کوچک بوده که بیانگر ایفای نقش بیشتر مصرف‌کنندگان واقعی مسکن در این بخش بوده است.

در این نشست همچنین موارد اصلاحی مربوط به بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی که پیش از این به تصویب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی رسیده بود از سوی دبیرخانه ستاد مطرح شد و به منظور توسعه و تسهیل صادرات غیرنفتی کشور، اصلاحات لازم در این بسته صورت گرفت.

بررسی نظامنامه پیوست فناوری و توسعه توانمندی‌های داخلی در قراردادهای بین‌المللی و طرح‌های مهم ملی از دیگر موضوعاتی بود که در این نشست به آن پرداخته و مقرر شد این موضوع در جلسهای به ریاست رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و با حضور دستگاه‌های مرتبط جمع‌بندی نهایی و برای ابلاغ به دبیرخانه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی ارسال شود.



ستاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله های قابل حمل با موتور	امکان توزیع در منطقه ای از ۳ صبح الی ۹ شب	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
۲۰ اپراتور پاسخگو به مشتریان	۵۰ بسته بند و سفوف زن حرفه ای	امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله در محل دفتر شما
ناوگانی متشکل از ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده	توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه	امکان توزیع گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله در محل دفتر شما
گزینه‌های متنوع	توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه	امکان توزیع گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما

آماده عقد قرارداد با شرکتهای سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۳۲۳۶۳۵۶۴

روزنامه فرصت امروز

مقدم بازدیدکنندگان از غرفه روزنامه «فرصت امروز» در نهمین نمایشگاه متالورژی، فولاد و ریخته گری اصفهان را گرامی میداریم.

سالن نقش جهان غرفه C۱۲

فردا IPC تصویب می‌شود

روحانی: مهم‌ترین دستاورد بر جام برای مردم عزت، آرامش و آزادی عمل است



وزیر نفت با بیان اینکه قراردادهای جدید نفتی موسوم به IPC در جلسه آتی دولت به تصویب می‌رسد، گفت: سیاست ما بر این نیست که در گام نخست تعداد زیادی مناقصه برگزار کنیم و احتمال دارد هر بار برای یک قرارداد، مناقصه برگزار کنیم. به گزارش خبرنگار روزنامه فرصت امروز، روز گذشته پنج‌هفتمین سالگرد تأسیس شرکت ملی گاز با حضور رئیس‌جمهوری برگزار شد. حجت‌الاسلام حسن روحانی در این مراسم با بیان اینکه مهم‌ترین دستاورد برجام برای مردم عزت و آرامش و آزادی عمل است، گفت: عزت ما در سایه اراده ما و اراده ما در سایه سیاست صحیح در سایه خردورزی است نه شعار دادن. لغو تحریم‌ها منجر به افزایش صادرات نفت خام شده است، به طوری که امروز ۲،۵ میلیون بشکه نفت خام و معیانات گازی صادر می‌کنیم. رئیس‌جمهوری با بیان اینکه اولویت باید توسعه میدان‌های مشترک نفت و گاز باشد، گفت: صادرات روزانه ۲۰۰ میلیون متر مکعب گاز به کشورهای همسایه و ارسال گاز از طریق LNG از برنامه‌های جدی شرکت ملی گاز است که باید با جدیت آن را پیگیری کند. وی با اشاره به اینکه اقدامات صورت گرفته در حوزه نفت و گاز سبب خودتاکایی در این صنعت شده در نتیجه شاهد به قدرت رسیدن کشور هستیم، اظهار کرد: تا پایان سال ۹۶ همه جمعیت کشور زیر پوشش گاز قرار خواهد

گرفت. همچنین تلاش داریم تمامی فازهای پارس جنوبی در سال آینده به تمام برسد. وی با بیان اینکه در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد گاز کشور از پارس جنوبی تأمین می‌شود، در حالی که سال ۹۲ تنها ۳۸ درصد از منابع گازی کشور از این میدان تأمین می‌شد، گفت: تا پایان امسال نیز فازهای ۱۸، ۱۹، ۲۰ و ۲۱ پارس جنوبی با ظرفیت ۱۴۰ میلیون مترمکعب به تولید گاز کشور افزوده خواهد شد.

در این مراسم معصومه ابتکار، رئیس سازمان محیط‌زیست نیز با اشاره به توافق پاریس و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، گفت: براساس برنامه ایران مقرر شد ۴ درصد به‌صورت غیرمشروط و ۸ درصد به‌صورت مشروط و با رفع کامل تحریم‌ها، گازهای گلخانه‌ای خود را تا سال ۲۰۳۰ کاهش دهد، از سویی باید اصلاح الگوی مصرف انرژی در دستور کار قرار گیرد. وی با بیان اینکه ایران

نیز سرمایه‌گذاری‌های لازم صورت بگیرد مسئله HSE باید توسط پتروشیمی‌ها جدی گرفته شود و مدیران باید در محیط کار خود حضور داشته باشند. با این وجود به‌دلیل اهمیت مسئله، دستورالعمل‌ها جدیدی در حوزه HSE ابلاغ خواهد شد. وی با بیان اینکه باید فضای کشور را به سمت فضای توسعه هدایت کنیم نه بی‌اعتمادی، گفت: برخی‌ها خوشحال می‌شوند که سرمایه‌گذاران خارجی در نفت، گاز، پتروشیمی و توسعه ال ان جی حضور نداشته‌اند. پیام ایرانی ایجاد فضای ثبات و همدلی است زیرا رقابت در دنیا تنگاتنگ است و باید شرایط حضور سرمایه‌گذاران را مهیا کنیم. خوشبختانه فضای همکاری موجود است. آمد و سرمایه‌گذاران با شرکت‌های ایرانی کار خواهند کرد.

وی با بیان اینکه شرکت‌های زیادی با ایران در قالب قراردادهای جدید نفتی با داشت تفاهم امضا کرده‌اند، گفت: بیشتر این شرکت‌ها اروپایی هستند، البته تعدادی هم آسیایی هستند. اولویت میدان‌های مشترک است که می‌توان به فاز ۱۱ و توسعه میدان‌های مشترک اشاره کرد.

وزیر نفت با بیان اینکه هنوز عرضه بیش از تقاضا است از این رو قیمت نفت همچنان روند کاهشی دارد، گفت: خوشبختانه بازار به تعادل رسیده است. زنگنه درباره حوادث اخیر در پتروشیمی‌ها نیز گفت: ایمنی باید جدی گرفته شود البته باید در زمینه فرهنگ و آموزش

بزرگ‌ترین ذخایر انرژی گاز را دارد اما پنج برابر کشورهای اروپایی انرژی مصرف می‌کند، اعلام کرد: استفاده از گاز طبیعی ۳۰ تا ۳۵ درصد تولید گازهای گلخانه‌ای را کاهش می‌دهد. ابتکار با بیان اینکه دولت یازدهم به دنبال آن است تا در برش یک‌ساله با استفاده از گاز طبیعی در صنایع، نیروگاه‌ها و حمل‌ونقل عمومی، هوای کلاتشهرها را بهبود دهد، گفت: امروز استفاده از انرژی گاز در خودروها از اهمیت بیشتری برخوردار شده است. همچنین با توجه به افزایش ۲ درجه‌ای دما و گرمایش زمین نیاز است بیش از گذشته در میزان مصرف انرژی دقت کنیم زیرا با افزایش هر درجه دما، مصرف انرژی هم افزایش می‌یابد.

در این مراسم بیژن زنگنه، وزیر نفت نیز در جمع خبرنگاران درباره زمانبندی برای اجرایی شدن قراردادهای جدید نفتی (IPC) گفت: در هفته

نفت

گزارش رویترز از رکورد بی‌سابقه تولید نفت اوپک در ماه ژوئیه



خبرگزاری رویترز براساس تحلیل‌های خود اعلام کرد که تولید نفت سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در ماه ژوئیه (۱۱ تیر تا ۱۰ مرداد) به بالاترین سطح خود تاکنون رسیده است. به گزارش ایرنا، رویترز عامل اصلی این رکوردزنی بی‌سابقه را، افزایش تولید نفت عراق و نیجریه دانست.

بنا به اعلام رویترز، نیجریه توانسته است با وجود حملات شورشیان به تأسیسات نفتی این کشور، در ماه ژوئیه نفت بیشتری صادر کند.

براساس تحقیقات رویترز، تولید نفت عربستان سعودی - بزرگ‌ترین صادرکننده نفت اوپک - نیز در ماه ژوئیه نزدیک رکورد تولید این کشور است. عربستان سعودی در ماه ژوئیه، تقاضای داخلی این کشور که در این فصل از سایر فصول بیشتر است را تأمین کرده و به جای سیاست کاهش عرضه و بالا بردن قیمت، همچنان سیاست حفظ سهم بازار را ادامه می‌دهد.

رویترز براساس اطلاعات مربوط به حمل‌ونقل دریایی نفت و اطلاعات به دست آمده از منابع صنعت نفت برآورد کرد تولید نفت اوپک در ماه ژوئیه به ۳۳ میلیون و ۴۱۰ هزار بشکه در روز رسید در حالی که براساس آمار تجدیدنظر شده ماه ژوئن (۱۲ خرداد تا ۱۰ تیر) این سازمان ۳۳ میلیون و ۳۱۰ هزار بشکه در روز نفت تولید کرده‌است.

این افزایش تولید به نوبه خود قیمت نفت را به‌سمت پایین سوق می‌دهد. قیمت جهانی نفت جمعه گذشته (۲۹ ژوئیه، ۸ مرداد) از رکورد ۵۳ دلار در هر بشکه نفت در سال ۲۰۱۶ که در ماه ژوئن تجربه شده است، به سطح ۴۲ دلار در هر بشکه کاهش پیدا کرد.

رویترز پیش‌بینی کرد با توجه به گفت و گوها برای بازگشایی برخی تأسیسات نفتی لیبی، تولید نفت اوپک می‌تواند حتی از این نیز فراتر رود.

بیشترین افزایش تولید اوپک در ماه ژوئیه به افزایش ۹۰ هزار بشکه در روز نفت عراق برمی‌گردد. تولید نفت نیجریه نیز در ماه ژوئیه اندکی افزایش یافته، هر چند هنوز کمتر از ۲ میلیون بشکه در روز است.

ایران نیز در ماه ژوئیه ۲۰ هزار بشکه بیشتر از ماه ژوئن نفت تولید کرده است.

رویترز، تولید نفت عربستان سعودی در ماه ژوئیه را ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز پیش‌بینی کرد که نزدیک به رکورد ۱۰ میلیون و ۵۶۰ هزار بشکه‌ای این کشور در ماه ژوئن است.

به گزارش ایرنا، الجزایر، آنگولا، اکوادور، گابن، اندونزی، ایران، عراق، کویت، لیبی، قطر، عربستان سعودی، امارات متحده عربی، ونزئلا و نیجریه اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) هستند.

نزدیک به ۴۰ درصد نفت مورد نیاز بازار جهانی نفت را اوپک تأمین می‌کند.

معاملات تهران و ستؤل به‌زودی با یورو انجام می‌شود

برخی منابع در بخش امور مالی کره جنوبی اعلام کردند از ماه سپتامبر معاملات ستؤل و تهران با ارز یورو انجام می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری پالس، شرکت‌های کره جنوبی از ماه سپتامبر امسال می‌توانند به جای ارز داخلی کره‌جنوبی در معاملات خود با شرکت‌های ایرانی از یورو استفاده کنند.

پیش‌بینی می‌شود سازوکار پرداخت با یورو به‌فعالن بازارگانی کره جنوبی امکان دهد به پیشبرد پروژه‌های مشترک خود با ایران به ارزش حدود ۴۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار که در سفر رئیس‌جمهور کره جنوبی به تهران مورد توافق قرار گرفته بود، شتاب بخشد.

طبق اعلام چندین منبع در بخش امور مالی کره جنوبی در روز یکشنبه (۱۰ مرداد ماه)، دولت آمریکا اعلام کرده است برای استفاده شرکت‌های کره‌ای از یورو برای انجام معامله با ایران، مانعی ایجاد نخواهد کرد.

پس از دریافت چراغ سبز از آمریکا، کره جنوبی استفاده آزمایشی از سازوکار پرداخت با یورو را از ماه سپتامبر آغاز می‌کند و سپس، بهره‌برداری کامل از این سازوکار آغاز می‌شود.

این سازوکار به نهادهای مالی کره جنوبی امکان می‌دهد با واسطه بانک‌های اروپایی، مبادلات پولی با استفاده از یورو با ایران داشته باشند. در این سازوکار، شرکت‌های کره‌ای وون، واحد پول ملی این کشور، را به بانک‌های اروپایی می‌پردازند و این بانک‌ها، این پول را به‌صورت یورو به ایران تحویل می‌دهند.

پیش از این، شرکت‌های کره‌ای فعال در بخش عمران و کشتی‌سازی، مطالبات خود از ایران را به‌صورت وون از حساب‌های بانک مرکزی ایران در بانک ووری و بانک صنعتی کره دریافت می‌کردند. شرکت‌های ایرانی نیز مطالبات خود از شرکت‌های کره‌ای را از بانک مرکزی ایران دریافت می‌کردند. در این شرایط، هیچ مبادله پولی واقعی میان بانک‌های کره‌ای یاد شده و بانک مرکزی ایران انجام نمی‌گرفت.

نیرو

معاون وزیر نیرو مطرح کرد

دلایل اجرای دو طرح مهم انتقال آب از دریا



علیرضا دائمی، معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی وزیر نیرو در گفت‌وگو با ایرنا درباره انتقادات به طرح‌های انتقال آب گفت: تمام طرح‌های انتقال آب بیش از یک دهه پیش برنامه‌ریزی شده و مربوط به حال حاضر نیست.

وی از دو طرح انتقال از خزر و شیرین‌سازی آب دریا در جنوب کشور به‌عنوان طرح‌های مهم یاد کرد و افزود: یکی از طرح‌های مهم انتقال آب کشور نفت، گاز، پتروشیمی و توسعه ال ان جی حضور نداشته‌اند. پیام ایرانی ایجاد فضای ثبات و همدلی است زیرا رقابت در دنیا تنگاتنگ است و باید شرایط حضور سرمایه‌گذاران را مهیا کنیم. خوشبختانه فضای همکاری موجود است. آمد و سرمایه‌گذاران با شرکت‌های ایرانی کار خواهند کرد.

در این همایش حمیدرضا عراقی، مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه روزانه ۲۵۰ میلیون متر مکعب گاز به ۷۲ نیروگاه کشور تحویل داده می‌شود که این میزان معادل ۹۰ درصد سوخت نیروگاه‌هاست، گفت: سال گذشته ۵۷ میلیارد مترمکعب گاز به نیروگاه‌های مشترک تحویل شد و این مقدار امسال به ۶۷ میلیارد مترمکعب خواهد رسید.

در این همایش حمیدرضا عراقی، مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه روزانه ۲۵۰ میلیون متر مکعب گاز به ۷۲ نیروگاه کشور تحویل داده می‌شود که این میزان معادل ۹۰ درصد سوخت نیروگاه‌هاست، گفت: سال گذشته ۵۷ میلیارد مترمکعب گاز به نیروگاه‌های مشترک تحویل شد و این مقدار امسال به ۶۷ میلیارد مترمکعب خواهد رسید.

وی یادآور شد: نکته قابل توجه اینکه طرح انتقال از دریای خزر هنوز مجوز زیست محیطی را دریافت نکرده است و سا دریافت مجوز و تأمین اعتبارات توسط مصرف‌کنندگان، طرح اجرا می‌شود.

پتروشیمی

شناسایی مقصر

آتش‌سوزی پتروشیمی‌ها

در یک ماه گذشته چند مورد آتش‌سوزی در پتروشیمی‌ها رخ داد که کارشناسان و فعالان صنعت نفت و گاز داخلی دلایل مختلفی از جمله عدم توجه لازم به نکات ایمنی و استانداردهای لازم برای آن عنوان می‌کنند.

به گزارش ایسنا، در تعطیلات عید فطر بود که پتروشیمی بوعلی دچار آتش‌سوزی شد؛ آتش‌سوزی‌ای که بزرگ‌ترین حادثه آتش‌سوزی صنعت پتروشیمی ایران نام گرفت. اما حادثه بعدی حدود دو هفته بعد در استان لرستان بود و خط اتلین بر دو دچار آسیب شد و آتش گرفت.

حادثه بعدی هم عصر جمعه - هشتم مرداد - برای پتروشیمی بیستون رخ داد و یکی از مخازن ذخیره‌سازی پتروشیمی بیستون آتش گرفت که البته طرف چند ساعت خاموش شد و چندان به طول نینجامید. همچنین شنبه - نهم مرداد - در جریان تعمیر واحد پارازیلن در مجتمع پتروشیمی بوعلی این واحد بار دیگر دچار آتش‌سوزی محدودی شد، البته این مرتبه آتش‌سوزی مصدومیت عده‌ای را هم به دنبال داشت. بعد از این آتش‌سوزی‌ها این سوال مطرح است که چرا صنعت پتروشیمی که رعایت نکات استاندارد و ایمنی اهمیت بسیاری در آن دارد، اخیراً با چنین حوادثی روبه رو شده است.

حمیدرضا صالحی، نایب رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران، معتقد است برای پیشگیری حوادث آتش‌سوزی در پتروشیمی‌ها، سرمایه‌گذاران، بهبود کنترل کیفیت، بازرسی‌های دوره‌ای، افزایش تست‌های آزمایشگاهی در کنار بهره‌گیری از تجهیزات روز دنیا از مهم‌ترین ملزومات است. صالحی همچنین معتقد است: برای جلوگیری از چنین حوادثی، رعایت زون‌های استاندارد نفت و گاز از جمله استانداردهای حریق و تعیین ارزیابی بسیار حائز اهمیت است و موجب کاهش خطرات خواهد شد. وی همچنین تقویت نظام صنعت نفت و گاز و توجه ویژه به آزمایش‌های ضدانفجار را که به‌عنوان تست‌های اتک شناختن می‌شود از الزامات صنایع پتروشیمی می‌داند. به گفته صالحی، در چنین محیط‌هایی حتی اگر چراغ ضد انفجار به درستی تست نشده و در محلی که به گاز آلوده است منطبق نشده باشد، منجر به انفجار خواهد شد.

نایب رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران همچنین گفت که وزارت نفت پیش از این به دلیل تحریم‌ها امکان تقویت تجهیزات استاندارد پتروشیمی‌ها را پیدا نکرده است، اما از حدود دو سال پیش و به‌ویژه پس از برجام همکاری‌های مثبتی بین آزمایشگاه‌های داخلی و آزمایشگاه‌های مجهز دنیا انجام شد.

اما مهدی شریفی نیک نفس، عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران و مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی، درباره حوادث اخیر در پتروشیمی‌ها عنوان می‌کند که چنین حوادثی خسارت‌های زیادی ایجاد کرده و باعث تخلیه مخازن و سوختن حجم زیادی از نفت می‌شود. به گفته شریفی نیک نفس، HSE نگهداری و تعمیرات قطعات پتروشیمی‌ها نیازمند یک نگاه ویژه است، چراکه پتروشیمی‌ها سرمایه هستند. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران درباره خسارت آتش‌سوزی‌های اخیر در پتروشیمی‌ها از جمله ماشهر و بیستون گفت که خسارت‌های این آتش‌سوزی تنها شامل لحظه آتش گرفتن و صدمه دیدن قطعات نیست، چرا که به گفته وی تجهیزات پتروشیمی در بازار به‌صورت روزانه وجود ندارد و حتی ساختن و سفارش دادن بعضی از قطعات به یک سال زمان نیاز دارد و این وقفه هم باعث می‌شود که بازارهای پتروشیمی دچار مشکل شود. به گفته شریفی نیک نفس، سهیل انگاری باعث بروز این اتفاق شده است و دستورالعمل‌ها باید جدی‌تر اجرایی شود.



ادامه انتقادات به طرح افزایش قیمت آب



کارشناسان، اگر این تفکر و بینش در بین آحاد مردم ایجاد شود که کشور در وضعیت بحرانی آب قرار دارد و این مسئله می‌تواند سدی برای آن دارد، اخیراً با چنین حوادثی روبه رو شده است. حمیدرضا صالحی، نایب رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران، معتقد است برای پیشگیری حوادث آتش‌سوزی در پتروشیمی‌ها، سرمایه‌گذاران، بهبود کنترل کیفیت، بازرسی‌های دوره‌ای، افزایش تست‌های آزمایشگاهی در کنار بهره‌گیری از تجهیزات روز دنیا از مهم‌ترین ملزومات است. صالحی همچنین معتقد است: برای جلوگیری از چنین حوادثی، رعایت زون‌های استاندارد نفت و گاز از جمله استانداردهای حریق و تعیین ارزیابی بسیار حائز اهمیت است و موجب کاهش خطرات خواهد شد. وی همچنین تقویت نظام صنعت نفت و گاز و توجه ویژه به آزمایش‌های ضدانفجار را که به‌عنوان تست‌های اتک شناختن می‌شود از الزامات صنایع پتروشیمی می‌داند. به گفته صالحی، در چنین محیط‌هایی حتی اگر چراغ ضد انفجار به درستی تست نشده و در محلی که به گاز آلوده است منطبق نشده باشد، منجر به انفجار خواهد شد.



از قیمت جهانی است. به‌طور کلی وزارت نیرو با توجه به پروژه‌هایی که دارد و برای اجرای درستی اصلی‌ترین وظیفه خود، که تأمین آب شرب است، تمایل زیادی به افزایش تعرفه‌های قیمت آب دارد اما انتقادهای متعددی نیز به این موضوع وارد می‌شود که اصلی‌ترین منتقد نیز مردم به حساب می‌آیند. به گفته

صنعت آب است. وی با بیان اینکه با گذشت چهار ماه از سال هنوز اعتبارات عمرانی در اختیار وزارت نیرو قرار نگرفته است، اظهار کرد: قیمت آب برای کشاورزی کمتر از یک بیستم یا ۵ درصد قیمت واقعی است. از سویی دیگر، محصولات تولیدی با قیمت تضمینی از کشاورزان خریداری می‌شود؛ قیمتی که بسیار بالاتر

تا زمانی که آب با قیمت مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار نگیرد، مدیریت قابل کنترل نیست. چیت چیان، ضمن ابراز شوکه و گلایه از تعرفه‌های آب معتقد است با تعرفه‌های فعلی نمی‌توان پاسخگوی هزینه‌های انتقال آب بود، چراکه اجرای چنین برنامه‌هایی مستلزم افزایش هزینه‌های سرمایه‌گذاری در



صنعت آب است. وی با بیان اینکه با گذشت چهار ماه از سال هنوز اعتبارات عمرانی در اختیار وزارت نیرو قرار نگرفته است، اظهار کرد: قیمت آب برای کشاورزی کمتر از یک بیستم یا ۵ درصد قیمت واقعی است. از سویی دیگر، محصولات تولیدی با قیمت تضمینی از کشاورزان خریداری می‌شود؛ قیمتی که بسیار بالاتر

صنعت آب است. وی با بیان اینکه با گذشت چهار ماه از سال هنوز اعتبارات عمرانی در اختیار وزارت نیرو قرار نگرفته است، اظهار کرد: قیمت آب برای کشاورزی کمتر از یک بیستم یا ۵ درصد قیمت واقعی است. از سویی دیگر، محصولات تولیدی با قیمت تضمینی از کشاورزان خریداری می‌شود؛ قیمتی که بسیار بالاتر

صنعت آب است. وی با بیان اینکه با گذشت چهار ماه از سال هنوز اعتبارات عمرانی در اختیار وزارت نیرو قرار نگرفته است، اظهار کرد: قیمت آب برای کشاورزی کمتر از یک بیستم یا ۵ درصد قیمت واقعی است. از سویی دیگر، محصولات تولیدی با قیمت تضمینی از کشاورزان خریداری می‌شود؛ قیمتی که بسیار بالاتر

گاز

پیش‌بینی معاون وزیر نفت از نرخ طلای سیاه تا ۲۰۱۷

ادامه هدررفت روزانه ۲۰۰ میلیون مترمکعب گاز

معاون وزیر نفت در امور بین‌الملل و بازرگانی افزود: به لحاظ سیاسی نیز ایران ثبات و امنیت لازم را برای سرمایه‌گذاری خارجی دارد و در مقایسه با دیگر کشورهای منطقه گزینه مناسبی برای سرمایه‌گذاران بین‌المللی است. وی گفت: همچنین بسیاری از شرکت‌های نفتی بین‌المللی، سال‌ها با ایران تجربه همکاری داشته‌اند و حسن همکاری ایران با این شرکت‌ها از دیگر دلایل نیازمندی‌های نیروی انسانی و طرح‌های توسعه‌ای حمایت کند. به ایران است.

نفت باید تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان از زاویه‌ای مشترک به‌بازار بنگرند و با یکدیگر همکاری کنند. زمانی‌تسا همچنین خبر داد که در چند هفته آینده پروژه‌های نفت و گاز و پتروشیمی در چارچوب قراردادهای مختلف به سرمایه‌گذاران بین‌المللی عرضه می‌شود. وی ادامه داد: براساس پروژه‌های مختلف، مدل‌های مختلف قرارداد مانند بیع متقابل، قرارداد جدید نفتی در دریافت اطلاعات در مورد پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری

نفت باید تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان از زاویه‌ای مشترک به‌بازار بنگرند و با یکدیگر همکاری کنند. زمانی‌تسا همچنین خبر داد که در چند هفته آینده پروژه‌های نفت و گاز و پتروشیمی در چارچوب قراردادهای مختلف به سرمایه‌گذاران بین‌المللی عرضه می‌شود. وی ادامه داد: براساس پروژه‌های مختلف، مدل‌های مختلف قرارداد مانند بیع متقابل، قرارداد جدید نفتی در دریافت اطلاعات در مورد پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری

نفت باید تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان از زاویه‌ای مشترک به‌بازار بنگرند و با یکدیگر همکاری کنند. زمانی‌تسا همچنین خبر داد که در چند هفته آینده پروژه‌های نفت و گاز و پتروشیمی در چارچوب قراردادهای مختلف به سرمایه‌گذاران بین‌المللی عرضه می‌شود. وی ادامه داد: براساس پروژه‌های مختلف، مدل‌های مختلف قرارداد مانند بیع متقابل، قرارداد جدید نفتی در دریافت اطلاعات در مورد پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری



طرح رجیستری موبایل بدون هماهنگی با اصناف اجرایی نمی شود

علی فاضلی، رئیس اتاق اصناف ایران گفت: طبق دستور صریح معاون اول رئیس جمهوری و تفهیم رئیس قوه مجریه کشور، هیچ فعالیت صنفی بدون نظر اتاق اصناف ایران ضمانت اجرا ندارد و قطعاً بدون حضور اصناف درباره طرح رجیستری موبایل تصمیم گیری نمی شود.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اتاق اصناف ایران، علی فاضلی، رئیس اتاق اصناف ایران در نشست مشترک با عباس نخعی مدیرکل مبارزه با قاچاق کالا، هدف ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و رؤسای اتحادیه های موبایل سراسر کشور پیرامون دغدغه صنفی برای اجرای طرح رجیستری موبایل و جمع آوری موبایل های قاچاق از واحدهای صنفی بزرگ ایجاد کمتهای سه نفره متشکل از رؤسای اتحادیه های موبایل کشور برای مدیریت بازار موبایل ایران و همچنین وجود یک برنامه و نظام برای نحوه فعالیت واحدهای صنفی مذکور در کشور تاکید کرد. به گفته وی، قاچاق در اقتصاد ایران نهادینه شده است به همین خاطر قطع کردن دست قاچاقچی سخت شده و مبارزه با قاچاق نیز به کندی جلی می رود و این توفان مضاعف کارآمد و با برنامه همه اجزای حاکمیت را طلب می کند.

فاضلی همچنین با تاکید بر اینکه زمان و مکان اخذ مالیات بر ارزش افزوده را باید در یک ایستگاه قرار دهیم، گفت: در جلسهای که به همراه آقای خسرو تاج در کمیسیون اقتصادی مجلس داشتیم، این موضوع نیز به نفع مجموعه اصناف تسهیل شد که در آینده نسبت آن اعلام خواهد شد.

وی با اشاره به جایگاه حیاتی رئیس اتاق اصناف ایران با رئیس مجلس شورای اسلامی ایران گفت: واقعیت این است که قوانین در جهت تسهیل امور کسب و کار تصویب نشده است و این موضوع را دستور رجیستری نیز عرض کردم که ما واقعا به تصویب قوانین متعدد و مکرر نیاز نداریم و باید نظارت و اجرای قانون را مورد توجه قرار دهیم.

سراغ بازار موبایل بدون همفکری با اصناف نخواهیم رفت

در ادامه این نشست، عباس نخعی مدیرکل مبارزه با قاچاق کالا، هدف ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز به شاکل گیری کمیته ای فنی با حضور متخصصان آی تی، مدیریت فناوری و اطلاعات، کارشناسان تجارت الکترونیک، سازمان تنظیم مقررات و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز به منظور بررسی ابعاد اقتصادی، بازرگانی و فنی طرح رجیستری موبایل اشاره کرد و افزود: طرح رجیستری موبایل در سه فاز اجرایی برای واردکنندگان، مردم و فروشندگان موبایل مورد بررسی قرار گرفته است. وی ادامه داد: قرار است این طرح در آینده نزدیک به صورت پایلوت روی کارکنان اپراتورها اجرایی شود تا بعد از آن مورد بررسی قرار گیرد. مدیرکل مبارزه با قاچاق کالا، هدف ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز تصریح کرد: پس از انجام پایلوت طرح رجیستری موبایل، تمام هدف و تمرکز ما روی واردکنندگان موبایل خواهد بود بنابراین اصل قرار نیست در این مرحله سراغ گوشی های دست مردم و موبایل موجود در واحدهای صنفی برویم. وی با تاکید بر اینکه ما در طرح رجیستری موبایل به هیچ وجه با گوشی های خریداری شده در دست مردم کاری نداریم، متذکر شد: البته خریدار نباید جنس قاچاق را خریداری کند اما فرهنگ مصرف ما به سمت کاهش هزینه رفته و به همین خاطر جنس قاچاق خریداری می شود.

اتاق اصناف ایران فراخوان داد

جذب تولیدکنندگان و عرضه کنندگان صندوق مکانیزه فروش جهت تجهیز اصناف سراسر کشور

صندوق مکانیزه فروش براساس قانون اصلاحیه مالیات های مستقیم مصوب تیرماه سال ۹۴ مجلس شورای اسلامی، اصناف سراسر کشور از اول فروردین ماه سال ۱۳۹۵ با اولویت بندی باید نسبت به تجهیز صندوق فروشگاهی اقدام کنند.

به گزارش اتاق اصناف ایران و براساس فراخوانی که کمیته تجهیز اصناف به صندوق مکانیزه فروش این اتاق منتشر کرده است، اتاق اصناف ایران در راستای وظیفه حاکمیتی خود و جهت اجرای دقیق و فراگیر این طرح ملی، ضمن اعلام فراخوان برای شناسایی و جذب تولیدکنندگان ساخت افزار و نرم افزار حوزه صندوق های مکانیزه فروش و با حمایت از تولیدکنندگان داخلی و با حفظ منافع تمامی عوامل، در نظر دارد با همکاری تولیدکنندگان، عرضه کنندگان و سرمایه گذاران، بانک های شهرداری و تشکیل هیئت صنفی و سازمان امور مالیاتی در جهت ایجاد زیرساخت برای توسعه عدالت و شفافیت اطلاعات اقتصادی و بدون ایجاد هرگونه انحصار طرح تجهیز اصناف به صندوق مکانیزه فروش را به صورت تسهیلات ویژه عملیاتی کند، بنابراین برای تحقق این هدف دست تمام تولیدکنندگان و عرضه کنندگان صندوق های مکانیزه فروش را که برای اعتدال و پیشرفت ایران اساسی تمایل و آمادگی دارند، می فشارد.

در همین منظور کلیه بانک ها و تامین کنندگان صندوق می توانند با مراجعه به اتاق اصناف ایران جهت مشارکت در طرح اعلام آمادگی کرده و همچنین اصناف سراسر کشور می توانند جهت ثبت نام به سایت اتاق اصناف ایران مراجعه کنند و شرایط اتاق برای مشارکت در این طرح ملی را دریافت و در خصوص نحوه ثبت نام و دریافت مشخصات فنی ساخت افزار، نرم افزاری و پشتیبانی دستگاهها مطابق آنچه از سوی سازمان امور مالیاتی اعلام شده، کسب اطلاع کنند.

متعاقباً واحدهای تولیدکننده و عرضه کننده صندوق های مکانیزه فروش مورد تایید اتاق اصناف ایران که کلیه شرایط و مقررات این نامه اجرایی را دارا بوده و توانایی و صلاحیت فنی و عمومی حضور در این پروژه ملی را دارند، از طریق این سایت به عموم اصناف معرفی خواهند شد.

نظر فعالان بخش خصوصی درباره تسهیلات بانکی برای واحدهای تولیدی

آقای سیف ما هم نگرانیم



مینو گله minoo.galeh@gmail.com

رئیس کل بانک مرکزی پیش از آنکه دولت حمایت هایش را روانه تولید کند، نسبت به انحراف آن ابراز نگرانی کرد. ولی الله سیف هفته گذشته درنشستی در مشهد هشدار داد که مبادا سرنوشت حمایت از واحدهای تولیدی به سرنوشت نگاه های زودبازده یا طرح های ضربتی اشتغال دچار شود، موضوعی که به گفته سیف در سال های گذشته اقتصاد کشور را آسیب پذیر کرده است.

او گفته است، قرار نیست بانکها اصول بانکی خود را زیر پا بگذارند. باید به پروژه هایی تسهیلات داد که بتوانند منابع را به بانک بازگردانند و نگاه «یکبار مصرف» بر تسهیلات حاکم نشود. بر همین اساس، سیف از کارگروه های استانی خواست مانع هدر رفتن منابع محدود کشور شوند و واحدهای تولیدی را که مشکل واقعی کمبود نقدینگی دارند، شناسایی و حمایت کنند؛ موضوعی که به نظر می رسد بخش خصوصی را هم نگران کرده است.

یک تخفیف جزئی در قیمت محصولاتی که در انبار دارد آنها را به فروش برساند. در این حالت سرمایه در گردش مورد نیازش را تامین خواهد کرد.

رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران سرمایه در گردش محصولات مشکلی در صنعت نمی داند و معتقد است بخشی از این مشکلات را باید در کیفیت، قیمت و رقابتی بودن محصولات جستجو کرد. او معتقد است، کمک مالی و پرداخت به این بنگاه های مشکلی را حل نخواهد کرد و بهترین راهکار برای شناسایی بنگاه های در انحراف تسهیلات بانکی داشته است. شادکام معتقد است که بخش خصوصی در این انحراف نقشی نداشته و سهم عمده این خطا از سوی شبه دولتی ها انجام شده است. او پیشنهاد می کند برای دادن تسهیلات، صنایع بنگاه ها را شناسایی می تواند این نوع نگرش مدیران صنایع، ما را بیشتر از انحراف احتمالی حمایت های دولت از مسیر اصلی نگران می کند. او در توضیح بیشتر می گوید: من فکر می کنم همه پذیرفته اند که بخشی از صنعت نیاز به سرمایه در گردش دارد. از طرفی دیگر، اغلب مدیران صنایع ادعا می کنند که نیاز به منابع مالی دارند و اگر منابع مالی آنها تامین شود، کارشان راه می افتد و فروش شان بسیار افزایش می گیرد و از رکود خارج خواهند شد، اما به نظر من بخشی از این حرف ها ادعا است. به گفته این عضو اتاق تهران، همه مدیران صنایع سرمایه در گردش را بزرگترین مشکل شان می دانند، در حالی که انبار بسیاری کارخانه ها از کالا نباشته است. پورقاضی با اشاره به اینکه این کالاها اغلب قابل فروش نیست، می گوید: اگر مشکل یک واحد مالی باشد می تواند با واقعاً مالی باشد می تواند با

شوند و به آنها کمک شود، اما تا به حال درخواستی را واحدهای تولیدی نداشتیم.

معرفی واحدهای واجد شرایط از سوی اتحادیه ها

سعید شادکام، نایب رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوست و سالامور هم از راهیابی تسهیلات تولید به سازمان نگران است؛ اتفاقی که به گفته او در بازار سکه ارز و ساختمان نگران است؛ اتفاقی که به گفته او در مسیر واقعی اش قرار نگیرد، هدفمند نباشد و به نیازمندان واقعی پرداخت نشود، طبیعتاً بازپرداخت آن هم با مشکلات زیادی مواجه می شود و بازم همدهکارا بیشتر می شوند.

عدم امکان انحراف برای بخش خصوصی

دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک هم هشدار رئیس بانک مرکزی را بجا می داند و معتقد است همه باید نگران چگونگی حمایت از تولید نباشیم. مهدی یکتا اما نگرانی از دچار شدن حمایت از واحدهای تولیدی به سرنوشت بنگاه های زودبازده، معتقد است بحث این بنگاه ها واقعا حمایت از تولید نبوده. او به «فرصت امروز» می گوید: حتی کسانی که بانی بنگاه های زودبازده بودند، یکساکت آنها هدف این برنامه انحراف داشته اند. البته به نظر من رقم انحراف خیلی بالاتر از این حرف هاست.

یکساکت تنها هدف این برنامه هدایت این پول را تالسیس واحدهای تولیدی و کارگاه ها و بالا رفتن امار می داند. او معتقد است این طرح روی کاغذ چندان بد نبود، اما در مرحله اجرا به دلیل فشارهایی که از بالا بر استان ها وارد می شد، بدون برنامه، مطالعه و نقشه راه پیش رفت. به همین دلیل بخشی از

کشاورزی



وزارت جهاد کشاورزی برنامه ریزی مناسبی نداشته

غیبت دوساله دلالان از بازار شکر



یک فعال بازار قند و شکر با انکار نقش دلالان در بروز مشکلات شکر گفت: از سال ۹۳ تاکنون نقش دلالان ها در بازار قند و شکر بسیار کم رنگ شده است.

خلیل کدخدایی با اعلام این نکته افزود: اینکه تمامی کمبود شکر در کشور را به گردن دلالان می اندازند غلط است، زیرا از سال ۹۳ به بعد دیگر دلالی در این بازار فعالیت ندارد و تمام خرید و فروش ها در بازار به عهده دولت و وزارت جهاد کشاورزی است.

او با اشاره به اینکه بروز بحران شکر در این اندازه طی ۱۵ سال گذشته بی سابقه بوده، گفت: خرید شکر بر پایه رانت و براساس سهمیه یا دریافت حواله انجام می شود.

ارزش افزوده شکر سبب شده تا توجه زیادی به این کالا جلب شود و گروهی با تکیه بر رابطه ها و رانت هایی که در دولت دارند، توانسته اند محموله های شکر داخلی را خریداری کنند.

به گفته او، اختلاف قیمت شکر در بورس و بازار آزاد سبب شده تا ارزش افزوده در معاملات این کالا با سود فراوانی برای یک گروه خاص همراه باشد و عملاً بازار شکر در دست همین عده خاص قبضه شود.

کدخدایی درباره معاملات انجام شده در بورس کالا توضیح داد: بورس کالا هنگام فروش شکر هزینه تعیین شده را از خریدار دریافت می کند و تاریخ معینی را برای تحویل این کالا به خریداران اعلام می کند، اما تاخیر در تحویل کالا سبب می شود متقاضیان از یک سو با راکد ماندن پول هایشان نزد بورس با مشکل مواجه شوند

و از سوی دیگر تاخیر در تحویل شکر نیز به این خریداران - که عمدتاً صاحبان کارخانجات تولیدی موادغذایی هستند - خسارت های زیادی وارد می کند.

این فعال بازار قند و شکر با اشاره به مصرف ۷ الی ۸ هزار تنی روزانه شکر در کشور گفت: در حال حاضر دولت هر دو، سه روز یک بار حدود سه الی چهار هزار تن شکر در بورس کالا عرضه می کند که تسلماً باسختگی نیاز روزانه کشور نیست، میزان عرضه کمتر از نصف تقاضای کشور است، این شرایط نشان می دهد که میزان شکر در کشور کمتر از تقاضای موجود در بازار است.

کدخدایی به فصل پرمصرف شکر نیز اشاره کرد و گفت: از اوایل بهار تا آخر تابستان مصرف شکر در کشور افزایش چشمگیری دارد و این شش ماه در واقع فصل پرمصرف بازار است که لازم است دولت برای این بازه زمانی برنامه ریزی دقیق و مشخصی داشته باشد تا با این مشکلات روبه رو نشویم.

سرمایه های کشور به صورت زمین، سوله و حتی ماشین آلات راکد شده است و عدد آن هم بسیار بزرگ است.

دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک می گوید: آقای سیف درست گفته و کمک به واحدهای صنعتی باید با یک معیار درست باشد، اما تمام مشکلات صنعت ایران با وام و پول حل نمی شود و تحریر تقاضا به مراتب مسئله بزرگتری است که دولت باید برای آن هر چه سریع تر برنامه ریزی کند. با این وضعیت، اعتضای این وام ها در بیشتر موارد شاید بالای ۵۰ درصد حداقل در حوزه ما تاثیر آنچنانی نخواهد داشت.

این فعال حوزه نساجی درباره چگونگی شناسایی واحدهای تولیدی در بخش خصوصی، توضیح می دهد: تفاوت این بازه زمانی این است که الان هیچ شرکتی نمی تواند امار تولیدش را غیرواقعی اظهار کند تا چند سال قبل اظهارناردرست امکان پذیر بود، اما در حال حاضر با سیستم هایی که برای معاملات فصلی، ارزش افزوده، حق بیمه پرسنلی و... راه اندازی شده است، می شود فهمید چه کارخانه های کار می کند و کدام تعطیل است و در بخش خصوصی ارائه امار غیرواقعی آنچنان امکان پذیر نیست.

به گزارش «فرصت امروز» ولی الله سیف، رئیس بانک مرکزی در نشست کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید خراسان رضوی که عصر پنجشنبه گذشته در مشهد تشکیل شد، عزم نظام بانکی را در کمک به رونق اقتصادی و تامین مالی واحدهای تولیدی کوچک و متوسط جدی دانست و به کارگروه ها توصیه کرد با صنایع و دقت کافی تلاش کنند محدودیت تسهیلاتی به دست پروژه ها و واحدهای تولیدی برسد که واقعا مشکل نقدینگی دارند. او از دستگاه های دولتی از جمله وزارت صنعت، معدن و تجارت خواسته است در روند تامین مالی واحدهای تولیدی و ابلاغ دستورالعمل ها و بخشنامه های مربوط، با هماهنگی کامل گام بردارند تا دولت به هدفش در حمایت از واحدهای تولیدی برسد. سیف اما به نظر می رسد از انحراف این مسیر در میانه راه نگران است.

آب سالم برای جهانی سالم



آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای (نوبت دوم)

- نام دستگاه مناقصه گزار: شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان
 - آدرس دستگاه مناقصه گزار: بندرعباس - بلوار امام حسین (ع) جنب اداره استاندارد شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان
 - موضوع مناقصه: عملیات اجرایی سایت ساختمان سرچاهی گیشاب- آبیذ کوشا و خط انتقال - آب از چاه گیشاب تا مخزن حسن آباد و از مخزن حسن آباد تا روستای حسن آباد (مجمع حسن آباد)
 - ناظر پروژه: مهندسین مشاور پارس پژوه آب
 - مبلغ برآورد اولیه: ۴/۷۲۶/۱۸۵/۵۳۴ ریال (بر اساس فهرست بها ابنیه، تاسیسات برقی و انتقال و توزیع آب روستایی سال ۹۵)
 - نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانت نامه های مقرر در ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی سال ۹۴ بشرح مندرج در اسناد مناقصه
 - مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲۳۶/۳۰۹/۲۷۷ ریال
 - قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب: واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سپهر شماره ۲۱۹۵۲۱۵۴۹۱۰۰۵ بانک صادرات شعبه سه راه آزادگان بندرعباس بنام دستگاه مناقصه گزار
 - مهلت فروش اسناد مناقصه: ۹۵/۵/۱۲ لغایت ۹۵/۵/۱۷
 - محل دریافت اسناد مناقصه: اداره حقوقی و قراردادهای رسیدگی به شکایات
 - محل ومهلت تحویل پاکات: دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان - مورخ ۹۵/۵/۲۷ پایان ساعت اداری
 - مکان بازگشایی پاکات: سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان
 - تاریخ بازگشایی مالی پیشنهادات: ۹۵/۵/۳۰ ساعت ۹ صبح
 - دارا بودن حداقل پایه ۵ رشته آب جهت شرکت کنندگان در مناقصه الزامی میباشد.
 - حداقل تعداد مناقصه گران جهت بازگشایی پیشنهادات تحویل دو پاکت میباشد.
 - سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.
 - آگهی فوق در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور و سایت مناقصه و مزایده شرکت مهندسی آبفای کشور به آدرس - www.letsmporg.ir - tender.www.co.ir درج خواهد شد.
 - جهت اطلاع بیشتر میتوانید به سایت شرکت به آدرس www.abfarhor.ir مراجعه نمایید.
- تذکر: به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده مخدوش، سپرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و یا فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. ارائه شماره اقتصادی و شناسه ملی و رعایت الزامات ایمنی توسط کلیه مناقصه گران الزامی میباشد.

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان

آتیه داده پرداز «وارد فرابورس می شود»

عرضه اولیه ۹ درصد سهام شرکت آتیه داده پرداز، روز سه شنبه ۱۴ مردادماه در بازار دوم فرابورس ایران انجام می شود. ۱۴ میلیون سهم از مجموع ۲۷ میلیون سهم قابل عرضه مربوط به کشف قیمت است و ۱۳ میلیون سهم نیز به معامله گران آنلاین اختصاص می یابد. همچنین، محدودیت خرید سهام «پرداز» برای هر کارگزاری ۱۴۰ هزار سهم تعیین شده اما صندوق های سرمایه گذاری مشترک و قابل معامله هیچ سهمیه ای برای خرید سهام ندارند. شرکت آتیه داده پرداز که ۱۹ ابربان ۹۴ در فرابورس پذیرش و نماد معاملاتی آن از ۱۴ تیرماه امسال در زیر گروه مخابرات درج شده است، ۳۰۰ میلیارد ریال سرمایه دارد و در زمینه خدمات ارسال و دریافت پیام کوتاه و همچنین سرویس های ارزش افزوده فعال است.

بلوک ۶۹ درصدی «حیارسا» در بازار دوم فرابورس

بلوک سهام کنترلی توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان، ۲۰ مردادماه در بازار دوم فرابورس ایران واگذار می شود. شرکت گروه گسترش نفت و گاز پارسیان تصمیم به واگذاری ۹۶ درصد از سهام کنترلی شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان به صورت یکجا از طریق بازار فرابورس ایران گرفته است. بلوک مورد نظر شامل ۹۹ میلیون سهم به قیمت پایه ۱۵ هزار ریال است که از طریق کارگزاری بانک ملی ایران در نماد «حیارسا» عرضه می شود. سپرده لازم برای حضور در این رقابت، ۳۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال در نظر گرفته شده است. شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان که به عنوان هفتاد و یکمین شرکت در بازار دوم فرابورس و در زیر گروه حمل و نقل از طریق راه آهن درج شده، ۱۰۰ میلیارد ریال سرمایه دارد و حدود ۹۶ درصد سهام آن متعلق به شرکت سرمایه گذاری گسترش نفت و گاز پارسیان است.

بورس کالا

فولاد آلومینیوم و روی در تالار محصولات صنعتی و معدنی

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۱۱ مردادماه شاهد عرضه ۱۵ هزار و ۷۰۸ تن فولاد آلومینیوم و روی بود. یک هزار و هشتاد تن سید میگردد شرکت ذوب آهن اصفهان، ۸ هزار و ۲۰۰ تن شمش هزار پوندی شرکت ایرالوک، یک هزار تن ورق سرد B، ۲ هزار و ۲۰۰ تن ورق گرم B، ۲ هزار و ۳۰۰ تن ورق گرم C و ۵۰۰ تن ورق قلع انود شرکت فولاد مبارکه اصفهان و ۱۰۰ تن شمش روی ۹۸ و ۹۹ شرکت ذوب روی تالار در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شدند. دیروز ۲۵ هزار و ۱۰۰ تن قیر، لوب کات و وکیوم باتوم در تالار صادراتی عرضه شدند. ۴۱ هزار و ۹۰۰ تن انواع قیر، ۲۰۰ تن بنزن، ۱۱ هزار و ۱۳۳ تن مواد پلیمری و ۳ هزار تن گوگرد در تالار فرآورده های نفتی و پتروشیمی روی تابلوی عرضه رفت. همچنین ۱۸۳ هزار و ۲۱۶ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی، ۴۰۰ تن ذرت دانهای، تا ۷ هزار تن شکر سفید و ۲۰ تن مرغ منجمد در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.

بورس انرژی

تامین بخش دوم منابع برای معاملات شرکت های توزیع نیروی برق

در جریان معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی ایران، کالاهای آیزورسپاکیل و حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز، حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه و متانول پتروشیمی زاگرس در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز در رینگ بین الملل بازار فیزیکی بورس انرژی ایران مورد عرضه قرار گرفتند که کل مازاد معادل ۴۰۲ تن و به ارزش قریب به ۴۴ میلیارد و ۵۳۱ میلیون ریال بود. طی این جلسه معاملاتی، بازار برق بورس انرژی ایران نیز شاهد معامله ۷ هزار و ۶۵۶ قرارداد معادل ۸۰ هزار و ۷۰۴ مگاوات ساعت به ارزش بیش از ۲۴ میلیارد و ۲۳۸ میلیون ریال بود. گفتنی است در آغاز جلسه معاملاتی این روز نمادهای بارپیک، کمپاری، میان باری و بارپایه روزانه ۶ شهریور ۹۵، ۷ شهریور ۹۵، ۸ شهریور ۹۵ و ۹ شهریور ۹۵ گشایش یافته و در پایان نمادهای بار پیک، کمپاری، میان باری و بارپایه روزانه ۱۴ مرداد ۹۵ متوقف شدند.

شرکت ها و مجامع

عملکرد سه ماهه «رمینا»

شرکت گروه مینا، اطلاعات و صورت های مالی میان دوره ای سه ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۳۹۵ را به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. گروه مینا با کاهش ۵ درصدی نسبت به دوره مالی سال گذشته، ۶۸ میلیارد سود به ازای هر سهم محقق کرد. «رمینا» سود خالص و سود انباشته این دوره را با سرمایه ۱۰ هزار میلیارد ریال، مبلغ ۵۵۸ میلیارد و ۷۰۷ میلیون ریال و ۲۴ هزار و ۷۹۶ میلیارد و ۱۵۵ میلیون ریال اعلام کرد.

پیش بینی ۹ ماهه «شرق»

شرکت سرمایه گذاری مسکن شمال شرق پیش بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۱ شهریورماه ۱۳۹۵ را به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سرمایه گذاری مسکن شمال شرق ضمن اعلام سود ۴۴ ریالی به ازای هر سهم طی سه ماهه نخست سال ۱۳۹۵، ۵۰ درصد از پیش بینی هایش را محقق کرد. «شرق» سود خالص شرکت در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه سال جاری را ۱۵۷ میلیارد و ۵۸ میلیون ریال محاسبه کرد و بر این اساس مبلغ ۱۷۵ ریال سود را به ازای هر سهم برآورد کرد.

حمایت حقوقی ها از بازار در دوران مدیریت جدید بورس



سیدمحمدصدرالغروی سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس در جریان معاملات روز دوشنبه بازار سهام ۶۷ واحد رشد کرد. معامله گران بورس همزمان با انتشار برخی شفاف سازی ها از تعدیل مثبت سود برآوردی شرکت های معدنی در حالی با غلبه تقاضا بر عرضه سهام در این گروه مواجه شدند که بازارگردانی حقوقی ها در بازار سهام مشهود بود. در شرایط کنونی بازار سهام در فضای درجا زدن خودرویی ها، به دنبال لیدرهای جدیدی در گروه فلزات اساسی است. در نماد معاملاتی توسعه معادن روی ایران در حالی بیش از ۲۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴ میلیارد تومان معامله صورت گرفت که صف خرید ۶ میلیون سهمی در پایان معاملات این سهم خودنمایی می کرد. در نماد معاملاتی ملی سرب و روی ایران نیز در حالی کمتر از ۱۱ میلیون سهم به ارزش حدودی ۳ میلیارد تومان معامله شد که همچنان تقاضا در بالاترین دامنه نوسان قیمتی این سهم قابل توجه بود. هرچند که افزایش عرضه سهام از سوی حقوقی ها مانع از شکل گیری صف خرید میلیونی در این سهم نشد. به طور کلی بازار سهام بازاری کم نوسان و متعادل بود که همیای معاملات درون گروهی و بلوکی اغلب حقوقی ها شاهد افزایش تقاضا در گروه فلزات اساسی به ویژه شرکت های سرب و روی بود؛ بازاری که ترجیح می داد با نقد کردن بازدهی های دست یافته در روزهای گذشته از طریق سهام شرکت های بازار اولی، به دنبال جذب سهم های

ارزان شده بازار دوم با نگاه نوسان گیری باشد.

حضور فعال حقوقی ها در بازار سهام

در روزهای اخیر شاهد عرضه سهام از سوی حقوقی ها و خرید آن توسط حقوقی ها هستیم؛ امری که برخلاف چهار ماه ابتدایی سال اتفاق می افتد و نشان از کسب سود از سوی اغلب سهامداران حقوقی در نماندهای فوق دارد. گرچه شرکت های حقوقی به سودهای فوق راضی نبوده و پس از حضور رئیس جدید سازمان بورس، فعال تر به بازارگردانی و خرید سهم می پردازند. طبق آمار منتشر شده در چهارماه نخست امسال حقوقی ها ۱۲ هزار و ۵۸۸ میلیارد ریال (۶۳ درصد) و حقوقی ها ۷۱ هزار و ۰۰ میلیارد ریال (۳۷ درصد) را خریداری کرده اند و در

صف های فروشی که جمع می شوند

تأثیر در این کاهش داشتند. در بازار اول ۷۵ میلیون ورقه بهار به ارزش ۱۱۱ میلیارد ریال دادوستد شد و در عین حال، ۷۴ میلیون و ۶۸۰ هزار ورقه بهادار به ارزش ۲۲۵ میلیارد و ۱۴۰ هزار ریال در بازار دوم مورد معامله قرار گرفت. بیشترین حجم و ارزش معاملات روز دوشنبه متعلق به صنایع کاغذ پارس با معامله ۱۲ میلیون و ۶۸۰ هزار سهم به ارزش ۲۱ میلیارد و ۷۱۰ میلیون ریال بود. سهام توکا رنگ فولاد سپاهان، بیمه کارآفرین و مهندسی ساختمان تأسیسات راه آهن بیشترین افزایش قیمت و نیرو سرمایه، گروه کاغذ پارس و پگاه فارس بیشترین کاهش قیمت را تجربه کردند. در میان شرکت ها در هفته گذشته، «فترسازی زر» با ۲۴٫۵ درصد و «تولید مواد اولیه الیاف مصنوعی» با منفی ۱۰٫۹ درصد، به ترتیب بیشترین و کمترین بازدهی را داشته اند. در میان شاخص بورس های معتبر جهانی در نخستین هفته مرداد ماه سال جاری، شاخص بورس تهران (TEDPIX) با رشد ۲٫۳ درصدی، بیشترین بازدهی و شاخص بورس عربستان صودی (TASI) با افت ۱۳٫۳ درصدی، کمترین بازدهی را به خود اختصاص داده اند.

بیشترین افت را تجربه کرد. مقابل حقیقی ها ۱۲۶ هزار و ۴۵۳ میلیارد ریال (۶۵ درصد) و حقوقی ها ۶۷ هزار و ۷۳۵ میلیارد ریال (۳۵ درصد) سهم و حق تقدم در بورس فروخته اند.

شاخص بورس تهران

پربازده ترین شاخص در میان شاخص معتبر بین المللی براساس گزارش هفتگی بررسی بازارها که هر هفته توسط مدیریت تحقیق و توسعه بورس تهران تهیه و منتشر می شود، هفته گذشته سه صنعت «خودرو و ساخت قطعات»، «سرمایه گذاری ها» و «فلزات اساسی» به ترتیب با ۱۶٫۷، ۲۵٫۹ و ۱۶٫۷ درصد از حجم معاملات هفتگی، بیش از ۵۸ درصد حجم معاملات را از آن خود کرده اند. صنعت «فلزات اساسی» با بازدهی ۱۰٫۵ درصد، در صدر صنایع بورسی قرار گرفت. در مدت مشابه صنعت «ساخت محصولات فلزی» با افت ۶٫۷ درصدی،

افت ۲ واحدی آیفکس

بازار فرابورس در یازدهمین روز مردادماه شاهد دادوستد ۳۵۴ میلیون اوراق بهادار به ارزش یک هزار و ۵۳۳ میلیارد و ۴۷۰ میلیون ریال بود. آیفکس اما با افت حدود ۲ واحدی نسبت به روز پیشین، نمایشگر عدد ۷۹۹٫۷۱ بود. نماد پالایش نفت تهران و لاوان بیشترین

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش لاهراتوار داروسازی دکتر عبیدی در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فولاد خوزستان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دعبید	۹,۶۹۸	۳۲,۷۲
فخوز	۳,۴۰۸	۶,۴۵
وکار	۳,۰۲۶	۶,۱۴
فاسمین	۲,۵۷۲	۵,۹۷
فخاس	۳,۴۱۶	۴,۹۸
قیبرا	۵,۱۸۸	۴,۹۶
خچرخش	۱,۲۱۷	۴,۹۱

بیشترین درصد کاهش

پتروشیمی فارابی صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. کنترل خوردگی تکین کو در رده دوم این گروه ایستاد و لبنیات پاک هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شفا	۵,۲۵۷	(۴,۹۹)
رتکو	۱۱,۲۰۴	(۴,۹۵)
غپاک	۱,۸۱۹	(۴,۹۱)
خمحور	۳,۶۲۳	(۴,۸۱)
چافست	۵,۷۷۴	(۴,۷۷)
چکاو	۴,۵۳۴	(۴,۵۹)
خسایا	۱,۲۳۹	(۴,۵۵)

پر معامله ترین سهم

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

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۲۳۸	۱۲۵,۹۹۴
خزامیا	۱۰۵۱	۶۱,۰۶۳
فولاد	۱۳۰۷	۵۸,۶۶۸
وسایا	۱۲۵۲	۳۷,۱۹۶
خاور	۱۲۴۲	۳۵,۱۳۶
نمکنک	۱۹۵	۳۴,۷۲۶
ویاسار	۱۰۵۹	۲۶,۷۰۲

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
خسایا	۱۲۳۹	۱۵۶,۱۳۶
فولاد	۱۳۰۷	۷۶,۶۸۴
خزامیا	۱۰۵۱	۶۴,۱۹۶
ورنا	۲۲۷۹	۵۴,۹۹۰
وغدیر	۱۹۷۸	۴۶,۸۸۳
وسایا	۱۲۵۲	۴۶,۵۵۶
خاور	۱۲۴۲	۴۳,۶۴۲

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که زامیاد در این گروه دوم شد و سرمایه گذاری رنا در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۲۳۹	۶۱۸۶
خزامیا	۱۰۵۱	۳۰۹۳
ورنا	۲۲۷۹	۲۶۴۴
وسایا	۱۲۵۲	۱۷۰۷
خیارس	۱۳۰۲	۱۳۷۶
خاور	۱۲۴۲	۱۲۶۷
ویاسار	۱۰۵۹	۱۳۵۸

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خکاو	۱۲۹۳	۱۲۹۳
پلاسک	۸۶۵	۸۶۵
فمرد	۲۵۹۵	۶۴۹
فوله	۲۹۹۸	۵۸۰
پتایر	۳۳۳۱	۴۶۲
چغفیر	۷۵۰۱	۴۴۱
کسرام	۳۰۶۸	۳۴۵

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
آکتور	۴۸۲۸۲	۱,۹۳
پردیس	۹۵۸	۲,۸۷
وخارزم	۱۱۵۳	۳,۰۷
ورنا	۲۲۷۹	۳,۳۶
ویاسار	۱۰۵۹	۳,۷۲
ویانک	۱۹۹۶	۳,۷۷
ختیار	۲۰۵۱	۳,۸۰

تحلیل تکنیکال

تحلیل تکنیکال شرکت سرمایه گذاری رنا (ورنا)



افشین مهدی زاده

بر اساس ابزارها و اندیکاتورهای تحلیل تکنیکال نمودار روزانه و هفتگی شرکت سرمایه گذاری رنا، چارت قیمتی این شرکت در حال تشکیل موج پنجم از سری موج های ایووت است و بر همین اساس نقطه پایانی موج را می توان در قیمت ۲۱۷۵ ریال مشخص کرد، در صورت شکست این خط حمایت قیمتی، محدوده بعدی برای تغییر جهت حرکت قیمت از نزولی به حرکت صعودی محدوده قیمتی ۲۰۱۱ ریال و ۱۸۹۵ ریال است. این محدوده حمایتی از پتانسیل خوبی در جهت تغییر جهت حرکت قیمت برخوردار است. چنانچه محدوده حمایتی ۲۰۱۱ ریال و ۱۸۹۵ ریال نیز توان تغییر جهت قیمت را نداشته باشد، محدوده بعدی که می توان انتظار این تغییر جهت را داشت محدوده قیمتی ۱۷۱۰ ریال و ۱۶۵۶ ریال است. انتظار داشت که این حرکت صعودی با مقاومت فروشندگان روبه رو شود. قیمت ۲۶۸۷ ریال نخستین مقاومت در مسیر صعود قیمت این سهم است که می توان انتظار داشت توقف کوتاهی در مسیر حرکت صعودی قیمت ایجاد کند، مقاومت بعدی قیمت ۳۰۱۵ ریال است که این قیمت از پتانسیل بیشتری نسبت به مقاومت اول در جهت توقف صعود قیمت برخوردار است، پس از شکست این محدوده مقاومت نهایی که در مسیر صعود قیمت است در قیمت ۳۳۰۰ قرار دارد، که در صورت شکست این مقاومت قیمت این سهم از پتانسیل خیلی بالایی در جهت صعود برخوردار خواهد شد.

قاب

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در گفت و گو با ایرنا:

تأمیل به عدم شفافیت و فرار مالیاتی دلیل مقاومت شرکت ها برای عرضه محصولات در بورس کالاست

مستولان و فعالان اقتصادی قابل رصد باشد. پورابراهیمی ادامه داد: امروز شرکت های زیادی هستند که به دلیل ساختار نظامین خریدوفروش و چگونگی تسویه مشخص، بورس کالا تنها گزینه برای عرضه و خرید محصولاتشان است، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس اضافه کرد: وجود خریداران و فروشندگان پرشمار محصولات مختلف همچون پتروشیمی، صنعتی و معدنی در بورس کالا باعث شده تا بورس کالا به بستری کارآمد برای کشف قیمت کالاها در تقابل عرضه و تقاضا تبدیل شود. البته این بورس علاوه بر توسعه معاملات نقدی و فیزیکی، به سمت توسعه ابزارهای مالی حرکت کرده تا نیاز فعالان صنایع مختلف را به طور کامل برآورده کند. وی ادامه داد: بر این اساس، به تازگی نیز شاهد رونق معاملات

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس تصریح کرد: شرکت های در مقابل حضور در بورس کالا مقاومت می کنند که دنبال عدم شفافیت و فرار مالیاتی هستند. محمدرضا پورابراهیمی در گفت و گو با ایرنا افزود: با توجه به اینکه ایران همیشه دارای اقتصاد دولتی بوده و حتی بخش بازرگانی نیز با رویکرد دولتی کار می کرده، این ماهیت منجر شده تا در اغلب موارد عرضه کالاها از بخش های دولتی صورت گیرد، اما در بورس کالا با ورود بخش خصوصی تا حدودی این انحصار شکسته شده است. وی درباره ظرفیتهای بورس کالا و لزوم عرضه کالاها، اساسی در این بازار، افزود: اساس و ساختار فعالیت های بازار سرمایه به ویژه بورس کالای ایرانی، مبتنی بر شفافیت اطلاعات است و وی ادامه داد: این شفافیت کمک

می کند تا تصمیم گیری مناسبی برای عرضه کننده و تقاضاکننده و همچنین تعادل در تخصیص بهینه منابع برای فعالیت های اقتصادی کشور انجام شود. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی اضافه کرد: بورس کالا بازاری است که همواره منظم کالاها معینی براساس استانداردهای مشخصی معامله می شوند.

وی ادامه داد: با توجه به اینکه بورس کالا از سال های گذشته در اقتصاد ما شکل گرفته و مبنای فعالیت آن، همان شفافیتی است که امروز به برنامه اصلی دولت تبدیل شده، عرضه کالاها، اساسی در روند خریدوفروش، قیمت ها و چگونگی تأثیرپذیری قیمت ها از شاخص های بیرونی در بورس لازم است تا این روندها برای همه

حدود ۱۲ سال می گذرد و تجربه این سال ها نشان داده، شرکت هایی برای حضور در این بازار مقاومت می کنند که به دنبال عدم شفافیت و فرار مالیاتی هستند. این شرکت ها برای عرضه مواد پایه کالای به بازاری برای عرضه مواد پایه صنعتی، کشاورزی و پتروشیمی تبدیل شده که از طریق آن با از بین رفتن رانت و انحصار، همه تولیدکنندگان و خریداران از فرصت های برابر برای خریدوفروش برخوردار می شوند.

صادرات

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران اعلام کرد

درخواست ۱۰۰ میلیون دلاری خودروسازان برای بیمه صادرات خودرو

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران از درخواست ۱۰۰ میلیون دلاری خودروسازان برای پوشش بیمه‌ای به منظور صادرات خودرو خبر داد. به گزارش ایسنا، سیدکمال سیدعلی در نشست خبری که دیروز برگزار شد با اشاره به اینکه درخواست ۱۰۰ میلیون دلاری از سوی خودروسازان به منظور پوشش بیمه‌ای صادرات خودرو ارائه شده است، گفت: این موضوع در حال حاضر تحت بررسی است، به وضعیت کشوری بستگی دارد که قرار است صادرات به آن انجام شود.

وی با اشاره به اینکه دولت، مجلس، بانک مرکزی، بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات باید به لحاظ افزایش صادرات اقدامات بهتری را انجام دهند، اظهار کرد: مطمئناً حرکت به سوی صادرات غیرنفتی موجب بالارفتن آمار اشتغال، ارزآوری و افزایش کیفیت کالا می‌شود.

مدیرعامل صندوق ضمانت ایران با بیان اینکه پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصادی جهان در سال جاری ۲ درصد کاهش یابد، گفت: این در حالی است که صادرات ایران در سه ماه نخست سال جاری ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار افزایش یافته که نشان‌دهنده تراز تجاری مثبت است. هرچند شرایط داخلی با توجه به ریسک‌های انجام شده بستگی به وضعیت کشورهای مختلف دارد و تابعی از وضعیت تجاری سیاسی دنیا و منطقه است.

سیدعلی همچنین ابراز امیدواری کرد در سال جاری میزان صادرات ایران ۱۰ میلیارد دلار افزایش یابد هرچند با توجه به ریسک‌های سیاسی کشورهای منطقه از جمله ترکیه، عراق، افغانستان، یمن و روسیه تأثیرات متفاوتی را بر وضعیت صادرات ایران خواهد داشت و مطمئناً ناامنی‌ها مشکلات را افزایش می‌دهد.

وی همچنین با اعلام اقدامات جدیدی که مدنظر صندوق ضمانت صادرات ایران قرار گرفته، اظهار کرد: این مجموعه شامل ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌هایی است که در چهار مورد ضمانت گمرکی، پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز، همکاری با موسسات بیمه اعتبار خارجی و نیز بحث بیمه اعتبار داخلی است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران افزود: در مورد بیمه اعتبار خارجی این گونه است که اگر همه کالاهای یک شرکت در خارج از کشور به فروش نرسد در داخل نیز بیمه اعتباری مدنظر قرار گیرد تا کالاها این گونه به فروش برسد.



بدنه ارزان، قطعات گران

چاله خدمات پس از فروش چینی‌ها برای مشتریان

عسل داداشلو dadashloo@gmail.com

چینی‌ها در سال‌های اخیر توانستند سهم خوبی از بازار خودروی ایران را به خود اختصاص دهند، دلیل عمده این اتفاق هم ارزان بودن محصولات چینی است، اما این محصولات ارزان از دور دل می‌برند و از نزدیک قیمت قطعات بدکی‌شان، ضربه‌ای به مصرف‌کنندگان‌شان را بالا می‌برند. تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، به نفع هر که نبود، برای چینی‌ها سود بسیار داشت. این سود به‌ویژه در صنعت خودرو برای آنها چندین برابر شد و در نهایت با بالا گرفتن تحریم‌ها، این چرخ تولید چینی‌سازان در ایران بود که در بازار بنگه‌تازی کرد و محصولاتی که حتی در خود چین هم خریداری نداشت به دلیل قیمت مناسب و آپشن‌های کمی شده بیش از خودروهای ساخت داخل، راهی بازار ایران شدند. گرچه اگر منصفانه نگاه کنیم همه این محصولات هم بد نبودند، اما بخشی از این محصولات

فقط قیمت ارزانی داشتند و در عوض در خدمات پس از فروش از خجالت مشتریان ایرانی درآمدند. قیمت بالای خدمات پس از فروش نسبت به قیمت خودروهای چینی، چالشی است که صدای مصرف‌کنندگان این خودروها را درآورده است. مثلاً فرناز نوبری که دو سال است خودروی ام‌وی‌ام ۱۱۰ دارد در این زمینه به «فرصت‌امروز» می‌گوید: «قیمت لوازم بدکی این خودرو بسیار گران است. در نمایندگی‌های خدمات پس از فروش شرکت مدیران خودرو، ۱۸۰ هزار تومان است. درحالی‌که در بازار همان آیینه با همان برند و کارایی ۷۰ هزار تومان هم پیدا می‌شود.» همچنین کالنتری یکی دیگر از دارندگان این خودرو، در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» رنگ شده ۲۰۶ که خودروی قبلی من بود، در نهایت ۱۸۰ هزار تومان بود اما قیمت سپهر خودروی کنونی‌ام با اینکه ۱۴ میلیون از نظر قیمتی از ۲۰۶

ارزان‌تر است، ۲۲۰ هزار تومان تمام می‌شود.» این گرانی تا این حد است که یکی از نمایندگان خدمات پس از فروش یکی از خودروسازان چینی می‌گوید قیمت برخی از فاکتورها به قدری زیاد است که مشتری حاضر نیست خودروی خود را تحویل بگیرد و برخی خودروها چندین ماه در نمایندگی‌ها باقی می‌مانند. اما دلیل این گرانی چیست؟ آیا چینی‌ها سود کم شده خود از قیمت خودرو را روی لوازم بدکی جبران می‌کنند؟ کاظمی، نایب رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم بدکی، در پاسخ به این پرسش می‌گوید: «فرصت امروز» می‌گوید: «اصولاً قطعاتی که توسط خود شرکت‌های خودروساز تولید می‌شوند، گران‌تر هستند، زیرا با کیفیت بالاتری تولید می‌شوند اما نمونه مشابه آنها که توسط شرکت‌های دیگر تولید شده‌اند، در بازار ارزان‌تر هستند.» آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»

خبر

وزیر صنعت، معدن و تجارت:

رشد ۱۹ درصدی تولیدات سایپا در سال جاری رضایت بخش است

محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: گزارشات ارائه شده نشان از افزایش ۱۹ درصدی تولید سایپا نسبت به مدت مشابه سال قبل و رشد ۱۷ درصدی نسبت به سال ۹۳ می‌باشد که این حرکت مثبت و رضایت‌بخش است. به گزارش سایپا نیوز، نعمت‌زاده ضمن بازدید از سایپا گفت: سال گذشته در خصوص صنعت خودرو سیاست‌هایی اتخاذ و برنامه راهبردی تعیین شد و در قالب این راهبرد می‌بایست پلتفرم، نیروی محرکه و طرح کلی تولید خودرو ایجاد شود. وی تصریح کرد: این توان در صنعت خودروسازی موجود است و گزارشات ارائه شده حاکی از حرکت دو شرکت سایپا و ایران خودرو در این خصوص است و امیدواریم اواخر سال آینده در این زمینه نخستین تولیدات سایپا وارد بازار شود.

وزیر صنعت گفت: خودروسازی در بخش صنعت و اقتصاد پیشران است و همواره صنایع ماقبل و مابعد خود را به حرکت وای می‌دارد، لذا این صنعت برای هر کشور، از لحاظ توسعه فناوری بسیار مهم و ضروری است. وی خاطر نشان کرد: صنعت خودروسازی با توجه به اینکه فناوری‌های مختلفی را دربرمی‌گیرد به خصوص اینکه روز به روز خودروهای تولید شده در دنیا پیچیده‌تر می‌شوند و سطح تکنولوژی ارتقا می‌یابد، لذا در بحث توسعه فناوری کشور بسیار مورد اهمیت است.

نعمت‌زاده گفت: در گذشته خودروها براساس استاندارد یورو ۲ تولید می‌شد ولی با ورود تکنولوژی‌های جدید برای خودروهای در حال تولید، استاندارد یورو ۵ و قابل ارتقا به یورو ۶ مدنظر است و امیدواریم که سوخت نیز به‌صورت همزمان از لحاظ کیفی با محصولات رشد یابد.

وی در خصوص خودروهای تجاری نیز گفت: در خصوص تولید کامیون مقرر شد موتورهای یورو ۵ تولید شود و بر همین اساس با شرکت‌های صاحب تکنولوژی در حال مذاکره هستیم.

وزیر صنعت افزود: براساس بررسی‌های انجام شده در نظر است گیربکس اتوماتیک کامیون و اتوبوس نسل جدید و سایر قطعات این خودرو را با همکاری کشورهای صاحب تکنولوژی در کشور تولید کنیم. وی تصریح کرد: قطعا مردم عزیز همچون گذشته از تولید کالاهای داخلی در کشور حمایت خواهند کرد و خودروسازان نیز با افزایش کیفیت به این روند کمک خواهند کرد و به‌زودی شاهد رشد این صنعت خواهیم بود.

آگهی مزایده املاک مازاد بانک ملی استان گلستان نوبت ۹۵/۴

اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان در راستای اجرای قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور و تأکیدات دولت محترم، املاک تملیکی خود را با شرایط ویژه و استثنایی به فروش می‌رساند و در نظر است املاک مذکور بر مبنای قیمت پایه مزایده، در وضعیت موجود و به صورت نقدی، نقد و اقساط، تخلیه و متصرف دار (با شرایط مختلف) در معرض فروش قرار گیرد. تاریخ شروع فروش اسناد ۱۳/۵/۱۳۹۵ و تاریخ پایان فروش اسناد ۲۷/۵/۱۳۹۵ می‌باشد. متقاضیان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر، بازدید از املاک، دریافت اسناد مزایده (برگه‌های شرایط شرکت در مزایده) و تسلیم پیشنهادات خود تا ساعت ۱۲ روز چهارشنبه ۲۷/۵/۱۳۹۵ در شهرستان ها به شعب بندر گز، ودر گرگان تا ساعت ۱۳ روز پنج شنبه ۲۸/۵/۱۳۹۵ به اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان واقع در گرگان - خیابان شهیدبهبشتی - سه راه بانک ملی - نبش بهشت ۱۰ مراجعه نمایند. متقاضیان محترم می‌توانند در صورت وجود هر گونه پرسش یا ابهام با شماره تلفن ۰۱۷۳۲۲۶۷۷۵۳ تماس حاصل نمایند.

توضیحات:

- ۱- بانک ملی ایران در قبول یا رد یک یا کلیه پیشنهادهای مختار است.
- ۲- پیشنهادهای فاقد سپرده یا دارای سپرده کمتر از میزان مقرر، مخدوش، مبهم و مشروط، مردود است.
- ۳- رعایت کلیه موارد مندرج در برگه‌های مزایده الزامی است.
- ۴- کلیه پیشنهادهای بایستی حاوی سه پاکت باشد: ۱- پاکت الف: حاوی تضمین (ودیعه) شرکت در مزایده (معادل ۵ درصد قیمت پایه)
- ۲- پاکت ب: حاوی مدارک و اسناد تکمیل شده مزایده که مهر و امضاء شده باشد، فیش واریزی ۲۰۰/۰۰۰ ریالی، برگ شرایط شرکت در مزایده و سایر مدارک و مستندات لازم و تصویر شناسنامه و کارت ملی متقاضی خرید ۳- پاکت ج: حاوی برگ پیشنهاد قیمت
- ۵- سپرده (ودیعه) شرکت در مزایده، معادل ۵ درصد قیمت پایه می‌باشد که متقاضیان باید یک فقره چک تضمینی بانک ملی ایران در وجه اداره امور شعب استان گلستان به همراه پاکت حاوی برگه شرایط شرکت در مزایده و سایر مدارک لازم تحویل دهند.
- ۶- پاکت های حاوی پیشنهاد متقاضیان خرید املاک فوق الذکر در ساعت ۱۰ صبح روز یک شنبه ۲۱/۵/۱۳۹۵ در سالن جلسات اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان - واقع در گرگان - خ بهشتی - سه راه بانک ملی - نبش بهشت ۱۰ بازگشایی خواهد شد، لذا متقاضیان می‌توانند در موعد یاد شده با ارائه کارت شناسایی در جلسه بازگشایی قیمت‌ها شرکت نمایند.
- ۷- املاک دارای متصرف به صورت وکالت بلاعزل و تقبل کلیه هزینه‌های مربوطه یا اخذ استعلامات ماخوذه در ارتباط با نقل و انتقال و سایر موارد بر عهده خریدار و اگزار می‌گردد (هزینه تنظیم و کالتنامه بالمناصفه خواهد بود)
- ۸- برای کلیه املاک بازدید الزامی است و در وضعیت موجود و اگزار می‌گردد و برای املاک متصرف دار، وفق شرایط مندرج در برگ مزایده، تخلیه ملک بر عهده خریدار است.
- ۹- واگذاری املاکی که به صورت نقد و اقساط به فروش می‌رسند طی قرارداد اجاره به شرط تملیک خواهد بود.
- ۱۰- هزینه‌های اطلاع رسانی (آگهی‌های روزنامه و غیره) و کارشناسی ملک بر عهده خریدار است. این هزینه براساس اعلام نظر بانک قبل از انعقاد قرارداد نقداً از خریدار دریافت می‌شود.
- ۱۱- متقاضیان خرید باید مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال بابت در اختیار گرفتن اوراق شرکت در مزایده به ازای هر یک از املاک در معرض فروش به حساب پست‌انکاران موقت به نام اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان واریز نموده و اصل رسید را به همراه برگه‌های تکمیل شده تحویل دهند.
- ۱۲- متقاضیان خرید املاک به صورت نقد و اقساط باید در برگه‌های شرایط شرکت در مزایده (مخصوص املاک واگذاری به صورت نقد و اقساط) صراحتاً به مدت و سود نرخ مورد نظر براساس جدول ذیل اشاره نمایند.
- ۱۳- در صورتی که مبالغ پیشنهادی خریداران، به طور مساوی باشد، اولویت فروش با شرایط نقدی است.
- ۱۴- نحوه فروش املاک مازاد بانک به شرح ذیل اعلام میگردد.

ردیف	نوع ملک	کاربری	مساحت عرصه	مساحت اعیانی	مبلغ پایه مزایده (ریال)	پلاک ثبتی	وضعیت کنونی	توضیحات
۱	صنعتی	دامداری	۳۸۰۰	۱۴۰۰	۸/۹۲۸/۰۸۰/۰۰۰	۲۳۳۹ فرعی ۴ از ۳۸۰۱ فرعی ۴ از اصلی مذکور	تخلیه	فروش ملک با وضع موجود بازدید از ملک الزامیست.

فروش املاک متصرف دار فقط به صورت نقدی ویا تنظیم وکالتنامه بلاعزل خواهد بود.

اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان



در دیدار هزاران نفر از افسار مختلف مردم سراسر کشور

رهبر معظم انقلاب اسلامی: تحریم‌ها باید یکباره برداشته می‌شد

به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری، حضرت آیت الله خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی صبح دیروز در دیدار هزاران نفر از قشرهای گوناگون مردم استان‌های مختلف کشور، مشکلات معیشتی مردم را دغدغه عمیق و مستمر خود خواندند و با تاکید بر تکیه بر ظرفیت‌های داخلی به‌عنوان تنها راه حل مشکلات مردم افزودند: برجام به‌عنوان یک تجربه، بی‌نتیجه بودن مذاکره با آمریکایی‌ها، بدعهدی آنها و ضرورت بی‌اعتمادی به وعده‌های آمریکا را بار دیگر ثابت کرد و نشان داد راه پیشرفت کشور و بهبود وضع زندگی مردم، توجه به داخل است نه دشمنانی که مدام در منطقه و جهان در حال مانع‌تراشی برای ایران هستند.

رهبر معظم انقلاب اسلامی حضور قشرهای گوناگون مردم از استان‌ها و مناطق مختلف کشور را در این دیدار، نشان‌دهنده این واقعیت دانستند که مردم ایران با وجود زبان‌ها، قومیت‌ها و مذاهب مختلف، یکپارچه و متحد در تلاشند ایران عزیز را به‌عنوان الگوی معنوی و مادی یک کشور اسلامی به جهان معرفی کنند تا دیگر ملت‌های مسلمان با ایستادگی در مقابل سیاست‌های اختلاف‌انگیز و استثماراری استکبار، همین مسیر پرافتخار را طی کنند.

ایشان، پیشرفت‌های علمی، سیاسی و اجتماعی کشورمان را پس از پیروزی انقلاب، در یک ارزیابی متصفانه تحسین‌برانگیز خواندند و خاطر نشان کردند: ایرانی که در دیکتاتوری پهلوی، «وابسته، عقب‌افتاده و ذلیل آمریکا و انگلیس» بود، اکنون به کشوری عزیز و مقتدر تبدیل شده که قدرت‌های بزرگ به چشم یک هم‌اورد مدعیان منطقه‌ای او می‌نگرند و در تلاشند بر ظرفیت‌ها و امکانات او در منطقه مسلط شوند که البته نمی‌توانند.

حضرت آیت الله خامنه‌ای با استناد به تجربه تاریخی ایجاد و شکوفایی تمدن اسلامی افزودند: مسیر تبدیل ایران عزیز به یک کشور اسلامی الگو، البته زمانبر است و نیازمند همت و تلاش بی‌وقفه مسئولان و ملت می‌باشد.

رهبر انقلاب اسلامی تنها راه تبدیل ایران به یک کشور نمونه را تکیه بر ظرفیت‌ها و امکانات داخلی برشمردند و تاکید کردند: تحقق این هدف، نیازمند راهبرد و برنامه‌ریزی صحیح، کار و تلاش بی‌وقفه و پرهیز از تنبلی و بیکارگی و اعتماد و اطمینان به دشمنان است.

ایشان خاطر نشان کردند: گاه دشمن موانعی بر سر راه ایجاد می‌کند که می‌توان با عقل و تدبیر این موانع را برطرف کرد اما در هیچ شرایطی نباید به او اطمینان کرد.

حضرت آیت الله خامنه‌ای، «تجربه برجام» را نمونه‌ای روشن از درستی ضرورت بی‌اعتمادی به دشمنان خواندند و خاطر نشان کردند: امروز حضور مسئولان دیپلماسی و کسانی که در مذاکرات حضور داشته‌اند، این واقعیت را تکرار می‌کنند که آمریکا نقض عهد می‌کند و در ورای زبان چرب و نرم خود، به مانع‌تراشی و تخریب روابط اقتصادی ایران با دیگر کشورها مشغول است.

رهبر معظم انقلاب افزودند: البته چندین سال است موضوع بی‌اعتمادی به آمریکایی‌ها را تکرار می‌کنیم اما برخی، سخت‌ناس بود این واقعیت را قبول کنند. ایشان با اشاره به مذاکرات گذشته با ۵+۱ در اروپا گفتند: در این جلسه، مذاکره‌کنندگان ایرانی به طرف‌های مقابل گوشزد کردند که نقض عهد می‌کنید، به تعهدات عمل نمی‌کنید و همچنان مشغول مانع‌تراشی هستید.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، گذشت بیش از شش ماه از آغاز اجرای توافق هسته‌ای را یادآور شدند و سوال کردند: مگر نبود تعهدات ظالمانه رفع شود تا در زندگی مردم اثر بگذارد، آیا پس از شش ماه هیچ تأثیر ملموسی در زندگی مردم دیده می‌شود؟ اگر نقض عهد آمریکایی‌ها نبود آیا دولت نمی‌توانست در این مدت کارهای فراوانی انجام دهد؟

رهبر معظم انقلاب با استناد به سخنان مسئولانی که قبل از اجرای برجام می‌گفتند پس از اجرای تعهدات ایران، تحریم‌ها یکباره برداشته می‌شود، افزودند: اما اکنون، بحث رفع تدریجی تحریم‌ها مطرح می‌شود، چرا؟

ایشان با اشاره به ابراز ارادت و همراهی آمریکایی‌ها در نامه‌های ارسال شده قبلی افزودند: حدود دو سال پیش گفتیم ملت به‌عنوان یک تجربه به مذاکرات هسته‌ای نگاه خواهد کرد تا ببیند آمریکایی‌ها در عمل چه کار خواهند کرد و حالا مشخص شده که آنها برخلاف وعده‌های خود، همچنان به توطئه و تخریب مشغولند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تاکید بر تجربه‌اندوزی

ملت ایران از رفتار آمریکا در قضیه برجام گفتند: آنها می‌گویند بایاید در مسائل منطقه هم مذاکره کنیم، اما تجربه برجام به ما می‌گوید این کار سستی مهلک است و در هیچ مسئله‌ای نمی‌توان به حرف‌های آمریکایی‌ها اعتماد کرد.

رهبر معظم انقلاب افزودند: اگر دشمن انسان، حداقل به حرفش پایبند باشد، می‌شود در برخی موارد با او گفت‌وگو کرد اما اگر مثل آمریکایی‌ها، نابکار باشد و برخلاف لیخند ظاهری، از نقض عهد ایلی نداشتته باشد، نمی‌توان و نباید با او مذاکره کرد و این واقعیت، علت مخالفت مستمر بنده با مذاکره با آمریکایی‌هاست. ایشان، مشکلات و چالش‌های منطقه‌ای ایران و آمریکا را با مذاکره، غیرقابل حل دانستند و تاکید کردند: باید با عزم راسخ در راه صحیح پیشرفت مادی و معنوی کشور حرکت کنیم؟ آن وقت همه خواهیم دید که دشمن به دنبال ما می‌دود نه ما به دنبال دشمن.

رهبر معظم انقلاب با استناد به سخنان مسئولان دیپلماسی خاطر نشان کردند: آمریکایی‌ها می‌خواهند همه چیز را بگیرند و هیچ چیز ندهند و مذاکره با چنین دولتی به معنای «انحراف از راه صحیح پیشرفت کشور، دادن امتیازهای بی‌دری و تحمل عملی زور گویی، تخلف و نقض عهد» آنهاست.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به تعبیر فوق‌العاده امام خمینی(رض) که آمریکایا را شیطان بزرگ می‌نامید، افزودند: براساس آیات قرآن، شیطان در قیامت به پیروانش می‌گوید باید خود را سرزنش کنید که چرا به وعده دروغین من اعتماد کردید و امروز نیز بی‌توجهی به دروغین بودن وعده‌های آمریکا و اعتماد به او، مصداق همین مسئله خواهد بود.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، جوانان و فرهیختگان کشور را به تامل در سیاست‌های کشور در قبال آمریکا دعوت کردند و افزودند: این سیاست‌ها براساس تجربه، شناخت دشمن، شناخت واقعی اوضاع کشور و منطقه و جهان شکل گرفته است.

حضرت آیت الله خامنه‌ای در بخش دیگری از سخنان‌شان با تاکید مجدد بر لزوم تکیه نظری و عملی مسئولان بر ظرفیت‌ها و استعدادها و فراوان داخلی کشور، احیای واحدهای کوچک و متوسط و توجه به اقتصاد دانش‌بنیان را باعث کاهش ملموس مشکلات موجود خواندند.

ایشان با دعوت از مردم برای مصرف کالاهای داخلی از جمله لوازم خانگی افزودند: متأسفانه با وجود تاکید بر ضرورت ممنوعیت واردات کالاهای دارای مشابه داخلی، بازارها پر از کالاهای خارجی است و تولید داخلی در فشار قرار دارد.

حضرت آیت الله خامنه‌ای بر برخورد قاطع با قاچاقچیان عمده و از بین بردن اجناس کلان قاچاق، راه کاملاً ضروری برشمردند و افزودند: ادامه وضع فعلی تولید داخلی، یعنی بیکاری جوانان، رکود بیشتر و زندگی دشوار مردم، اینها را که دیگر نمی‌شود با ارتباط با آمریکا و اروپا حل کرد، بلکه باید مسئولان اقدام کنند. حضرت آیت الله خامنه‌ای، مشکلات معیشتی مردم را دغدغه عمیق و مستمر خود خواندند و افزودند: همه مشورت‌ها با صاحب‌نظران نشان می‌دهد راه حل این مشکلات تنها در گرو توجه و تکیه بر ظرفیت‌های داخلی است.

ایشان رفت‌وآمد ماه‌های اخیر تجار خارجی را، حداقل تا وقتی نتیجه خواندند و افزودند: هدف آنها تسلط بر بازار مصرف داخلی است در حالی که این مرادفات باید به سرمایه‌گذاری واقعی و انتقال فناوری جدید بینجامد.

رهبر معظم انقلاب، جلوگیری از فساد داخلی را، از مهم‌ترین مسائل برشمردند و افزودند: مسئولان، الحصدلله صریحاً اعلام کرده‌اند که جلوی حقوق‌های گرفت و زیادخوری‌ها را می‌گیرند و در برخی بخش‌ها هم اقداماتی شده است که باید گسترش یابد و دنبال شود.

ایشان مسئولان را در رفتار و گفتار به ضدید و مقابله با اشرافی‌گری فراخواندند و افزودند: وقتی اشرافی‌گری در قله‌های جامعه به وجود آمد، سرریز آن به بدنه مردم هم کشیده می‌شود، بنابراین باید با فرهنگ اشرافی‌گری کاملاً مقابله کرد.

حضرت آیت الله خامنه‌ای با اشاره به سال «اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل» افزودند: البته کارهایی شده است اما باید نتیجه این کارها، برای مردم محسوس و ملموس باشد.

رهبر انقلاب اسلامی در ادامه به مسائل و شرایط پرغوغی‌ای امروز منطقه پرداختند و در تحلیلی کلان خاطر نشان کردند: در این مسائل نیز یای آمریکا در میان است.

حضرت آیت الله خامنه‌ای، علنی کردن ارتباطات دولت سعودی با رژیم صهیونیستی را خنجر بی پشت

یک منبع آگاه در سفارت ایران در افغانستان اعلام کرد که در میان کشته‌ها یا زخمی‌های انفجار در نزدیکی محل اسکان خارجی‌ها، هیچ ایرانی حضور نداشته است. به گزارش ایسنا، منابع امنیتی افغان گزارش کردند انفجار بسیار مهیبی با کامیون بمب‌گذاری شده یکشنبه شب یک هتل امنیتی محل اسکان خارجی‌ها را در اطراف کابل هدف قرار داد. در عین حال یک منبع آگاه در این رابطه به ایسنا اعلام کرد که هیچ ایرانی در میان کشته و زخمی‌های این

تیتراخبر

◀ رجب طیب اردوغان، رئیس‌جمهوری ترکیه از موضع‌گیری بشار اسد، رئیس‌جمهوری سوریه در قبال کودتای نافرجام در ترکیه تقدیر کرده و گفته است که باوجود خصومت شدیدی که بین دو طرف وجود دارد، اما اسد کودتا را محکوم کرد.
◀ ناوگروه ۴۲ نیروی دریایی ارتش روز گذشته یک فروند لنج ایرانی با هفت ملسوان را پس از دو هفته سرگردانی در محدوده شمال اقیانوس هند نجات داد.

سیاست

هیچ ایرانی در میان کشته‌ها و زخمی‌های انفجار کابل نیست

انفجار نیست و تمامی اتباع کشورمان در سلامت هستند. طالبان با برعهده گرفتن مسئولیت این حمله اعلام کرده است که «یک کامیون بمب‌گذاری شده را در ورودی هتل نورث گیت(Northgate) واقع در جاده جدید منتهی به پایگاه نظامی آمریکا در بگرام در شمال کابل منفجر کرده است. صدای این انفجار بسیار شدید حدود ساعت یک و ۳۰ دقیقه به وقت محلی (۲۱ به وقت گرینویچ) شنیده شد و سپس برق به مدت چند دقیقه قطع شد.



وزارت دفاع روسیه از سرنگونی یک هلیکوپتر ارتش این کشور در حومه ادلب سوریه خبر داد. پنج نظامی متشکل از سه خلبان و کادر پرواز و دو افسر ارتش روسیه در این حادثه کشته شدند

جمعه

وعده وزیر رفاه برای حذف کامل دفترچه‌های بیمه تا پایان دولت یازدهم

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از حذف دفترچه‌های بیمه در تمام مراکز ملکی سازمان تامین اجتماعی تا پایان دولت یازدهم خبر داد. به گزارش ایسنا، علی ربیعی در مراسم افتتاح ۹ پروژه سازمان تامین اجتماعی گفت: در اواخر سال ۹۲ کنترل تکنولوژی‌های اطلاعاتی به ریاست قائم‌مقام وزارتخانه تشکیل شد و امروز شاهد هستیم که بسیاری از این امور محوله انجام شده‌اند و ما متعهد می‌شویم تا پایان دولت یازدهم در تمام مراکز ملکی، پروژه‌هایی نظیر الکترونیکی کردن پرونده‌ها و حذف دفترچه‌ها را دنبال کنیم.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی افزود: برنامه احداث

تیتراخبر

◀ در پی وقوع زلزله‌ای با قدرت ۵٫۲ ریشتر در اردبیل، سازمان هلال احمر در منطقه به آماده‌باش کامل درآمد. در این زلزله، چند نفر مصدوم شدند و ریاست بیمارستان جان خود را از دست داد
◀ محمود نبوی، معاون مرکز مدیریت بیماری‌های واگیر وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی گفت: هیچ موردی از ابتلا به وپروس زیکا در کشور وجود ندارد و کاروان المپیک نیز برای پیشگیری از ابتلا به وپروس زیکا آموزش دیده‌اند.



معاون ستاد مدیریت حمل‌ونقل وسوخت از قطع سهمیه بیش از ۶۹ هزار خودروی سنگین فاقد بیمه شخص ثالث از ابتدای مردادماه سال جاری خبر داد

فرهنگ

۴ مستند تلویزیونی ایران در حافظه جهانی یونسکو ثبت شدند

رودخانه کارون است که به پل آزادی شهرت پیدا کرد. موضوع مستند «همراه باد در دل تنهایی کویر»، با عنوان اولیه «سر راه شن است»، سفر اکتشافی به کویرهای ایران و بررسی طبیعت آن است. مستند «کودکان سرزمین ایران» بخش گسترده‌ای از فرهنگ‌ها و خرده‌فرهنگ‌های گوشه گوشه ایران را به تصویر می‌کشد. این مجموعه شامل ۵۲ قسمت است که توسط کارگردانان مطرحی چون ناصر تقوایی، محمدرضا اصلاتی، خسرو سینایی، فرزاد مومتن، فرهاد مهران‌فر و محمدرضا مقدسیان ساخته شده است. حافظه جهانی یکی از برنامه‌های یونسکو است که از سال ۱۹۹۲ آغاز شده است.



فیلمسازان بنگلادشی با نمایش یک فیلم مستند درباره آثار عباس کیارستمی، یاد این کارگردان فقید را گرمی داشتند

ورزش

بهرام افشارزاده: به خاطر فحاشی علیه استقلال شکایت می‌کنیم

ما قرعه سختی داشتیم. سرپرست باشگاه استقلال درباره فحاشی تماشاگران در بازی یکشنبه به سیدمهدی رحمتی و علیرضا منصوریان، تاکید کرد: متأسفانه شاهد صحنه‌های زشتی در دیدار آبی‌های تهران و خوزستان بودیم اما مجموعه استقلال حساب برخی تماشاگران را از هواداران فیهیم خوزستانی جدا می‌داند. ضمن اینکه فحاشی به سرمربی و کاپیتان استقلال، موضوع کوچکی نیست و به منزله اهانت به خانواده بزرگ و ساحت استقلال به شمار می‌آید. بدون شک، این موضوع را پیگیری خواهیم کرد و شکایت کتبی و رسمی خود را به کمیته اخلاق فدراسیون فوتبال ارجاع می‌دهیم.



بخشی از سکوی قایقرانی رقبات‌های المپیک ۲۰۱۶ در «ریو دو ژانیرو» خراب شد و انتقادات را متوجه کیفیت مصالح کرده است

سرپرست باشگاه استقلال می‌گوید این باشگاه به خاطر فحاشی‌های صورت گرفته در جریان بازی این تیم با استقلال خوزستان شکایت خواهد کرد. به گزارش خبرنگاری مهر، بهرام افشارزاده درباره شکایت این تیم برابر همنام خوزستانی خود، اظهار کرد: بازیکنان استقلال به‌ویژه در نیمه دوم و زمانی که همه فکر می‌کردند در آن وضعیت جوی تیم ما تحلیل می‌رود، بازی خوبی به نمایش گذاشتند که این نشان از آمادگی بدنی بالای آنها داشت.

وی اضافه کرد: برخلاف ذهنیتی که پیش از آغاز رقابت‌های لیگ شانزدهم مبنی بر قرعه آسان استقلال در هفته‌های آغازی لیگ وجود داشت، باید بگویم اتفاقا

تیتراخبر

◀ رضا قاسمی، دوندۀ ۱۰۰ متر و المپیکی ایران گفت: تلاش می‌کنم با بر جای گذاشتن رکورد زیر ۱۰٫۱۵ به نیمه نهایی المپیک برسم.
◀ استیون جرارد، اسطوره لیورپول به تمجید از فرانچسکو توتی برداخت و او را پادشاه رم دانست: «توتی مهندسی استثنایی و فوتبالیستی فوق‌العاده است. برایش بسیار احترام قائل هستم زیرا تمام فشار را از روی دوش رم برمی‌دارد.»

تیتراخبر

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای دخالت و دشمنی آمریکا را منحصر به جمهوری اسلامی ایران ندانستند و افزودند: در قضایای اخیر ترکیه اتهامی قوی وجود دارد که کودتا با تدبیر و تدارک آمریکایی‌ها انجام شده که اگر این مسئله ثابت شود، رسوایی بزرگی برای آمریکا خواهد بود.

ایشان با اشاره به روابط خوب ترکیه با آمریکا به‌عنوان متحدی منطقه‌ای، خاطر نشان کردند: آمریکایی‌ها با اسلام و گرایش اسلامی مخالفند، بنابراین در ترکیه نیز که گرایش‌های اسلامی وجود دارد، کودتا به راه می‌اندازند.

رهبر معظم انقلاب اسلامی تاکید کردند: البته این حرکت سرکوب، و آمریکا در چشم مردم ترکیه نیز منظور شد و آمریکایی‌ها در عراق، سوریه و نقاط دیگر نیز به همین شکل، رو به ضعف هستند.

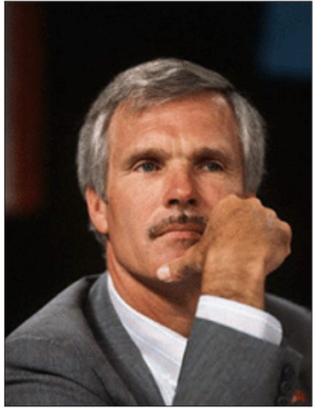
حضرت آیت الله خامنه‌ای با اشاره به وعده قطعی الهی در نصرت یاری‌دهندگان دین خدا افزودند: اگر ملت ایران به این وعده قطعی خوش‌بین باشد و مقدمات آن را فراهم کند، همه مشکلات برطرف خواهد شد.

ایشان در ابتدای سخنان‌شان با اشاره به نزدیک بودن ماه ذیحجه (یکی از ۴ ماه حرام) افزودند: تعبیر ماه حرام به معنای احترام بیشتری است که خداوند برای این ماهه قائل شده و برخی کارها را در آنها حرام کرده است و به علت همین احترام الهی، باید در ماه‌های حرام، با توجه بیشتر به درگاه خداوند روی آورد و در کسب معنویت تلاش بیشتری کرد.

در این دیدار قشرهای مختلفی از مردم استان‌های آذربایجان غربی، اردبیل، سیستان و بلوچستان، لرستان، کرمان و کرمانشاه حضور داشتند.



تد ترنر، ابرمرد رسانه‌های تبلیغاتی

علیچاه شهریانویی
مشاور تبلیغات و برندسازی

در دو شماره گذشته ستون «ستاره‌های تبلیغات» به مرور زندگی نامه آقای تد ترنر پرداختیم. در این شماره سومین قسمت از فراز و نشیب‌های زندگی کاری وی را مطالعه کنید. همان‌طور که اشاره شد، تد ترنر پس از طی دوران نوجوانی و چند مورد ناکامی در ادامه تحصیلات آکادمیک در دانشگاه‌های مطرح ایالات متحده به همکاری با پدرش روی آورد که کارش در زمینه تبلیغات بود. موفقیت در یکی از شعب شرکت پدرش و ادامه همکاری به صورت مشترک با وی و اخذ تصمیم برای گسترش رسانه‌های شرکت از بیلبرد به رادیو و سپس تلویزیون از اهم فعالیت‌های وی در سال‌های نخستین فعالیت تد ترنر بود. شاید نقطه عطف کار او در خرید شبکه‌های ورکشپ‌های بود که با امواج UHF کار می‌کرد و او توانست با اجاره یک کانال در ماهواره SATCOM II با ماهواره‌های و ارسال مجدد آن به هزاران مایل دورتر در سراسر ایالات متحده برای ایستگاه‌های یاد شده شهرتی به ارمغان بیاورد.

در سال بعد او تیم بیس بال اتلانتا بریوز (Atlanta Braves) را خریداری و شروع به پخش مسابقات این تیم به صورت زنده کرد. به همین شیوه او تیم بسکتبال اتلانتا هاوکس (Atlanta Hawks) را نیز خرید و پخش بازی‌های این تیم را نیز به رسانه‌های خود منتقل کرد. ترکیبی از پخش زنده مسابقات ورزشی، بازپخش برنامه‌های کمدی و فیلم‌های قدیمی برای این شبکه مخاطبان ملی را به ارمغان آورد. او شبکه ماهواره‌ای خود را به WTBS تغییر نام داد و می‌توان از این شبکه به عنوان نخستین ایستگاه مهم رسانه‌ای ماهواره‌ای در جهان یاد کرد.

در سال ۱۹۸۰ میلادی تد ترنر در راستای گسترش فعالیت‌های رسانه‌ای خود، تلویزیون شارلوت (Charlotte) را فروخت تا با استفاده از درآمد حاصل شده، سرمایه‌گذاری بلندپروازانه‌ای را برای راه‌اندازی یک شبکه خبری ۲۴ ساعته آغاز کند و بدین سان شبکه معروف CNN (Cable News Network) آغاز به کار کرد. البته در ابتدا حرفه‌ای‌ها شروع چنین شبکه‌ای را ناامیدکننده می‌دانستند و حتی برخی افراد آن را غیر عملی می‌دانستند. در آن زمان این شبکه مشهور برنامه‌های خبری و برنامه‌های گفت‌وگوی صبحگاهی را پخش می‌کرد. به‌علاوه گل سرسید برنامه‌های CNN برنامه خبری بود که به هنگام صرف شام در ایالات متحده پخش می‌شد. همچنین شبکه‌های وابسته محلی هر نیم ساعت اخبار محلی را پوشش می‌دادند و این شیوه خبررسانی روشی بود که وجودش در سایر شبکه‌های تلویزیونی جهان احساس شد و تا آن زمان در هیچ شبکه کابلی به این روش اجرا نشده بود.



تد ترنر این شیوه اطلاع‌رسانی را با استقرار دومین شبکه با نام CNN Headline News در سال ۱۹۸۲ میلادی قوت بخشید. هرچند شیوه نگاه او با انتقاداتی همراه بود اما او مصمم به ادامه همین مسیر بود. در سال ۱۹۸۵، شاخص‌های مالی سوددهی را در سی‌ان‌ان نشان می‌داد و تد ترنر بخش‌های دیگری نیز به آن افزود. CNN Radio و CNN International دو سرویس جدیدی بودند که گستره خدمات این شبکه خبری رسانه را افزایش دادند. در این زمان آقای تد ترنر پس از سال‌ها تلاش، یک فرد ثروتمند تمام عیار شده بود و با اشتیاق فراوان در مواردی که فکر می‌کرد سوده یا جالب توجه است سرمایه‌گذاری می‌کرد. البته او در همان سال انجمنی با نام Better World Society را برای مبارزه با برنامه‌های اتمی که در آن سال‌ها به خاطر رقابت میان بلوک شرق و بلوک غرب در اوج قرار داشت، راه‌اندازی کرد.

تد ترنر مانند همیشه به استفاده از شیوه‌های جدید در کسب‌کار خود پرداخت. به‌عنوان نمونه او از تکنولوژی پرتابلی با نام «flayaway» استفاده کرد که به این وسیله می‌توانست در هر گوشه از جهان اخباری را به صورت زنده برای بینندگان مخابره کند. شیوه‌ای که تا آن زمان در روش‌های ارسال خبر وجود نداشت. در شماره آینده نقش تد ترنر و شبکه خبری‌اش در پوشش نارامی‌های کشور چین، خرید مجموعه MGM و دیگر فعالیت‌های رسانه‌ای او را مورد بررسی قرار خواهیم داد. ادامه دارد...

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir شماره ۵۶۸

شنبه ۱۲ مردادماه ۱۳۹۵ ۲۸ شوال ۱۴۳۷ سال سوم Tue, 2 Aug 2016

برندها چه استفاده تبلیغاتی از بازی فراگیر این روزها می‌توانند داشته باشند؟

مشتری‌یابی با پوکمون گو

بازی به حدی است که پیش‌بینی می‌شود تعداد کاربران آن به بیش از کاربران توییتر برسد. این بازی با چاشنی واقعیت‌افزوده توانسته به بازی محبوب برندها نیز تبدیل شود و آنها نیز برای گرفتن مشتری بیشتر دست به کار شوند!

پیدا کردن پوکمون هستند! Pokémon Go بازی موبایلی جدید نیستند و است که تنها دو روز پس از عرضه‌اش در ایالات متحده، روی بسیاری از دستگاه‌های اندرویدی این کشور نصب شده بود و توانست به صدر جدول بازی‌های محبوب اپ‌استور ایل برسد. محبوبیت این



چندانی برای تبلیغات این بازی نکردند، چراکه نیازی به تبلیغات نداشت و تصمیم‌گیرندگان می‌دانستند که موفقیت این اپلیکیشن به استراتژی‌های بازاریابی و پروموسی با دهان به دهان وابسته است. اینکه بتوانند با کاربران ارتباط مناسب پیدا کنند، بسیار مهم‌تر از تبلیغات پرخرج و هزینه است. این بازی که از تأیید اجتماعی کاربران بهره می‌گیرد، توانسته به محبوبیت زیادی در سراسر دنیا برسد. راز موفقیت آن هم زبان ساده و محیطی است که پیچیده نیست. در کنار این موارد لانچ به موقع این بازی در زمان مناسب یعنی تابستان را اضافه کنید، فصولی که همه به دنبال بازی‌های جهت سرگرمی خود می‌گردند. شخصیت اصلی این بازی حس تعلق خاطر و وفاداری را در ذهن مخاطبان زنده می‌کند. شاید اگر برندی غیر از پوکمون این بازی را عرضه می‌کرد به این موفقیت نمی‌رسید. این بازی به پشتوانه برند پوکمون توانسته با مخاطبان خاطر ساز به‌سادگی همراه شود. این بازی نشان داد که رویکردهای نوآور واقعی یک شبه ظاهر می‌شوند و شما می‌توانید روی آنها سرمایه‌گذاری کنید. این چنین روندها جلب توجه می‌کنند و این جلب توجه تبدیل به درآمد می‌شود. پوکمون گو ثابت کرد که هنوز هم نوآوری می‌تواند توجه همه را به خود جلب کند. آن هم در سطحی که کاربران را برای بازی کردن راهی خیابان‌ها کند و پول واقعی بگیرد و پول مجازی در اختیار آنها قرار دهد تا بتوانند بازی کنند. در هر کسب‌وکار با نوآوری می‌توان کاری کرد که مشتریان صف بکشند و همیشه جایی برای نوآوری وجود دارد.



این جمله در تبلیغات خود که در اینجا پوکمون وجود دارد، به جذب مشتریان بیشتر کمک می‌کند. مدیر موسسه نیشنل می‌گوید: کاربران پوکمون به دنبال پوکمون هستند و سازنده بازی به دنبال کسب درآمد علاوه بر پرداخت‌هایی که از طریق خرید بازی ایجاد می‌شود، ماز قابلیت لوکیشن‌ها و فضای تبلیغاتی از این بازی کنند. بدین ترتیب مشتریان ایجاد می‌کنند در جهت درآمدزایی خود استفاده می‌کنیم. نیویورک تایمز نیز گزارش کرده که رستوران‌های فست فود و کافی‌شاپ‌ها دو نمونه از کسب‌وکارهایی هستند که امکان اسپانسر شدن را اکنون داشته‌اند. با محبوبیتی که این

هدی رضایی
hoda.rezaei@yahoo.com
این روزها بازی فراگیر یا پدیده‌های به نام «پوکمون گو» سبب شده که همه روزه در اطراف تان افرادی را ببینید که سر در گوشی مشغول

تبدیل گیرم‌ها به مشتری با بالقوه
از آنجایی که این بازی براساس موقعیت‌های جغرافیایی حقیقی طراحی شده، روش‌های متعددی وجود دارد که علاقه‌مندان پوکمون به مشتری بالقوه مراکز کسب‌وکار تبدیل شوند. در این بازی دو نوع مکان ثابت وجود دارد: پوکاستاپ‌ها (Poke Stop) معمولاً جاذبه یا امکان تجاری شهر هستند. این نکته حائز اهمیت است که اگر پوکاستاپ‌ها خود مکان تجاری نباشند، حتماً در نزدیکی آنها یک مغازه یا محل کسب‌وکار وجود دارد که می‌تواند پوکمون بازها را به خود جلب کند و همچنین جیم‌ها (Gym) که در واقع یک مکان حقیقی هستند که افراد در آنجا جمع شده و مبارزه می‌کنند تا منطقه را تحت کنترل خود بگیرند. هر دو نوع مکان به طور منظم و حتی روزانه چندین بار افراد را در یک منطقه مشترک گرد هم می‌آورد و همین نکته می‌تواند به کسب‌وکارهایی که در آن مناطق واقع هستند رونق ببخشد. آنها می‌توانند با ذکر

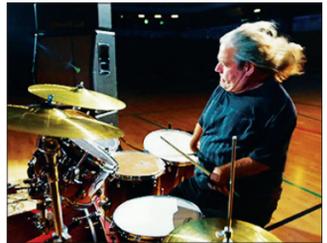
اسپانسر رنگ لوکیشن
اخیراً خبری مبنی بر اسپانسر شدن لوکیشن‌های این بازی منتشر شده که به خرده‌فروش‌ها اجازه می‌داد با خرید اعتبار برای خود، جیم یا محلی برای آموزش و مبارزه پوکمون بازها یا یکدیگر ایجاد کنند. مک‌دونالد نخستین برندی بود که برای این اقدام کرد و از این ویژگی برای ۳ هزار رستوران خود در ژاپن استفاده کرد. تحقیقاتی که در این زمینه به انجام رسید نشان داد که مشتریان یا مخاطبان ۵۸ درصد از نقاط حساس مرتبط با بازی یا همان لوکیشن‌ها بازدید کرده‌اند. نینتینک، شرکت سازنده بازی قصد دارد اسپانسر مکان‌های بیشتری در آمریکا شود. مدیر بازاریابی و تبلیغات این بازی می‌گوید: فصل خرید کمتر از یک ماه دیگر شروع می‌شود و احتمال دارد که پوکمون بتواند از این قابلیت برای اسپانسرینگ و تسخیر بازار استفاده کند. این بازی هم برای کودکان و هم بزرگسالان جذابیت دارد و این به منزله فرصتی برای جهت‌دهی حرکت ترافیک افراد پیاده‌است و می‌تواند برای افرادی که از خرید خسته می‌شوند جذاب باشد. آنها می‌توانند حین گردآوری پوکمون از مکان‌های مختلف به خرید خود نیز بپردازند.

استفاده تبلیغاتی از موقعیت مکانی
در این بازی کاربران در جست‌وجوی هیولاهای مختلف در نقشه دیجیتالی هستند و با استفاده از دوربین موبایل قادر به دیدن و گرفتن آنها هستند. بازیکان در مکان‌هایی که احتمال وجود پوکمون در آنجا زیاد است جمع می‌شوند و این هیولاهای دوست‌داشتنی را جمع می‌کنند. یکی

ایستگاه تبلیغات



معلولیت و ابر انسان‌ها



شبکه تلویزیونی Channel 4 انگلستان کمپین تبلیغاتی جدید و اصلی خود قبیل از بازی‌های پارالمپیک ریو ۲۰۱۶، موسوم به «ما ابر انسانیم» را راه انداخت.

به گزارش ام‌بی‌ان نیوز، این آگهی تبلیغاتی جدید در راستای انتخاب سال ۲۰۱۶ به‌عنوان سال معلولیت توسط Channel 4 و در پی راه‌اندازی کمپین بسیار موفق «ابر انسان‌ها» در سال ۲۰۱۲ در لندن ساخته شد. آن کمپین کمک شایانی به تغییر دیدگاه‌های مردم نسبت به معلولیت در سرتاسر انگلستان کرد. محور کمپین فوق یک آگهی تبلیغاتی سه دقیقه‌ای موسوم به «ما ابر انسانیم» است که توسط تیم «Creative» شبکه تلویزیونی Channel 4 و کارگردانی دوگال ویلسون از شرکت فیلمسازی «Blink» ساخته شد. این فیلم ضمن نمایش بیش از ۱۴۰ فرد معلول، شامل ورزشکاران پارالمپیک، موسیقیدانان و انسان‌های معمولی، توانایی‌های افراد با طیف وسیعی از اختلالات را به تصویر می‌کشد.

تبلیغات خلاق



آگهی سوزوکی - شعار: به دیدگاه‌تان جهتی جدید دهید

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

بازاریابی مجانی

نقش بازاریابی چابک و بازاریابی ناب در عملکرد شرکت‌ها

عطیه عظیمی



در آغاز قرن بیست و یکم، جهان با تغییرات چشمگیری در تمام ابعاد، خصوصاً رقابت در بازار، نوآوری‌های تکنولوژیکی و نیازهای مشتریان مواجه شد. این تغییرات موجب اصلاح عمده‌ای از اولویت‌های کسب‌وکار و چشم‌انداز استراتژیک شده است. براساس مطالعات انجام گرفته هدف نهایی استراتژی، تثبیت عملکرد برتر در بلندمدت است. امروزه ارائه بهترین عملکرد در زمینه بازاریابی، به اساسی‌ترین دغدغه مدیران شرکت‌های تولیدی مبدل شده است و می‌کوشند با بهره‌گیری از تکنیک‌های مختلف، به عملکرد برتر دست یابند. از جمله الزامات یک شرکت تولیدی پذیرش نوعی از استراتژی‌های زنجیره تامین است. این استراتژی‌ها روی چگونگی هماهنگی فرآیندهای داخلی و خارجی کسب‌وکار تأکید می‌کنند تا در نتیجه این هماهنگی، بهترین خدمت‌رسانی به مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی ارائه و نیز موجب تقویت عملکرد تک تک اعضای سازمان شود.

موفقیت استراتژی‌های هر شرکت می‌تواند در عملکرد آن شرکت منعکس شده و عملکرد شرکت می‌تواند نمایانگر میزان موفقیت یک شرکت در خلق ارزش برای قسمت‌های مختلف بازار باشد اما در کل عملکرد شرکت‌های تجاری براساس دستیابی به اهداف کسب‌وکار از طریق واحدهای مختلف این شرکت‌ها تعیین می‌شود. در محیط پیچیده، پویا و بسیار متغیر امروزی، شرکت‌ها نیازمند طراحی و اتخاذ راهکارهایی هستند که بتواند آنها را در بهبود روزافزون عملکردشان یاری رساند. از این رو ارائه بهترین عملکرد در زمینه بازاریابی، به اساسی‌ترین دغدغه مدیران شرکت‌ها مبدل شده است و می‌کوشند تا با بهره‌گیری از تکنیک‌های مختلف، به عملکرد برتر دست یابند. الگوهای ناب و چابک امروزه مورد توجه بسیاری از شرکت‌هایی که به دنبال بهبود در عملکردشان بوده‌اند، قرار گرفته است. از این رو هدف از ارائه مطالب حاضر این است که دریابیم آیا تدوین و اجرای بازاریابی چابک و بازاریابی ناب بر عملکرد شرکت‌ها تأثیر خواهد داشت و اینکه چگونه می‌توانیم با اجرای ابعاد مختلف بازاریابی چابک و بازاریابی ناب عملکرد شرکت را بهبود بخشیم. موضوع، نکته اول در برندهای مختلف مربوط به بازاریابی چابک و بازاریابی ناب، ابعاد مختلف بازاریابی چابک و بازاریابی ناب می‌دهند که اجرای بازاریابی چابک و بازاریابی ناب در بهبود عملکرد شرکت‌ها مؤثر بوده و در نهایت به استفاده از نتایج تحقیق برای بهبود ابعاد مختلف عملکرد بازاریابی شرکت‌های فعال در زمینه فناوری اطلاعات پیشنهاداتی نیز وجود دارد.

با توجه به تحولاتی که امروزه در اداره سازمان‌ها و سازمان‌های تولیدی وجود آمده، ابزارها و تکنیک‌های فراوانی توسعه یافته و به کار گرفته می‌شوند. تفکر ناب که یکی از مهم‌ترین آنها به شمار می‌آید، به سازمانی اشاره دارد که فرآیندها را بدون اتلاف منابع به انجام می‌رساند یا با صرف منابع کمتر، تولید بیشتری را محقق می‌کند. تکنیک چابک نیز یکی دیگر از انواع تکنیک‌های زنجیره تامین است که به اعطاف پذیری می‌نگرد و بر پاسخگویی به تغییرات غیرقابل پیش‌بینی بازار متمرکز است. الگوهای ناب و چابک امروزه مورد توجه بسیاری از شرکت‌های تولیدی که به دنبال بهبود در عملکردشان بوده‌اند، قرار گرفته است.

آیا می‌دانستید

کشش بازار و فشار علم و فناوری

آیا می‌دانستید دو عامل کشش بازار و فشار علم و فناوری به همراه یکدیگر به تغییر و تحولات تکنولوژیکی کمک می‌کند و درعین حال هر کدام از این دو عامل به توسعه و ارتقای یکدیگر نیز یاری می‌رسانند؟ بنابراین یک حلقه مثبت را در تعریف و تحولات فناوری تشکیل می‌دهند. از آنجا که این دو عامل تأثیر انکارناپذیری در فرآیند نوآوری تکنولوژیکی و خلق مزیت رقابتی در سطوح مختلف دارند، در سطوح خرد در بنگاه‌های اقتصادی هزینه‌های بسیاری را صرف انجام فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای می‌کنند تا ضمن دستیابی به فناوری‌های مورد نیاز، آنها را در محصولات و فرآیندهای خود به کار گرفته و از این طریق محصولات و کالاهای قابل رقابت در بازارهای مختلف ارائه کنند. سیاست‌گذاران کلان ملی نیز هزینه‌های زیادی در راه تحقیق و توسعه، انجام پژوهش‌های بنیادی، افزایش اختراعات و پرورش نیروی انسانی توانمند صرف می‌کنند تا تمامی این عوامل باعث افزایش تولید محصولات با ارزش افزوده بیشتر شود. واضح است که دستیابی به فناوری، پرورش نیروی انسانی ماهر و انجام نوآوری و... با هزینه‌های بسیار بالایی صورت می‌پذیرد و در صورت عدم اعمال مدیریت صحیح بر این منابع ارزشمند، کلیه فعالیت‌های صورت گرفته در این راه به هدر خواهد رفت. بنابراین، نقش مدیریت در توسعه، بهبود و حفاظت از این منبع ارزشمند بسیار پررنگ و برجسته است.

شخصیت‌سازی برند از مسئولیت اجتماعی

شخصیت برند هنگامی قوی‌تر است که ارتباط قوی‌تری برقرار کرده و ناگزیر در ذهن مخاطبان ماندگاری بیشتری داشته باشد. به بیان دیگر باید بتواند ارتباطات عاطفی مناسبی با مخاطبان خود برقرار کند. فراموش نکنیم مخاطبان ما هم داخلی و هم خارجی هستند. مخاطبان داخلی همان کارکنان برند هستند و خود کارکنان نیز باید این موضوع را درک کنند که پیام برندشان به مخاطبان پیامرو چیه موضعی است و نقش آنها در این میان چیست. علاوه بر تبلیغات درون‌سازمانی و آموزش‌های ساده درباره برند به کارکنان، برای تحقق این موضوع بسیاری از فست‌فودها، کمپین‌های مسئولیت اجتماعی را راه‌اندازی کرده‌اند. با مخاطبان خود، چه داخلی و چه خارجی افزایش می‌دهند؛ به‌عنوان نمونه مک‌دونالد کمپین کتاب‌خوانی را راه‌اندازی کرد. براساس تحقیقاتی که در لندن انجام شد متوجه شدند که در این شهر از هر سه کودک، یک کودک اصلاً کتاب ندارد؛ بنابراین تصمیم گرفته شد همراه هر بسته هب‌می‌یل (منوی کودک) یک عدد کتاب رایگان به کودکان داده شود. پرپرک نیز در راستای مسئولیت اجتماعی خود منوی برای نابینایان ایجاد کرده است که بحق کار پسندیده‌ای به شمار می‌آید.

بررسی فعالیت‌های ارتباطاتی برند پرپرک در گفت‌وگو با دکتر فرزاد مقدم

برندسازی برای سرآشپزهای آنلاین

امیر کاگایی
a9631@gmail.com

بیشتر مخاطبان ایرانی با پیتزاهای مربعی و پنجره‌های شکل فست‌فود پرپرک آشنا هستند. پرپرک در زبان کردی به معنی پروانه است. این فست‌فود در چند وقت گذشته اقداماتی را در راستای بازاریابی و مسئولیت اجتماعی انجام داده است. یکی از این اقدامات در راستای مسئولیت اجتماعی، ارائه منوی با خط بریل برای نابینایان است و اقدام دیگر راه‌اندازی «سرآشپز آنلاین باش!» در بستر وبسایت پرپرک است که از این طریق مشتریان امکان درست کردن پیتزا با سلیقه شخصی خود و پرپرک باید چه‌گام‌هایی را در راستای فعالیت‌های ارتباطاتی برند بردارد، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ دکتر فرزاد مقدم، طراح و برنامه‌ریز برند برود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های ارتباطاتی برند، گام‌های برندینگ، مسئولیت اجتماعی و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

امروزه در بازار رقابتی فست‌فودهایی می‌توانند روی فعالیت‌های برندسازی سرمایه‌گذاری‌های مناسب انجام دهند که به چهار نکته کلیدی توجه ویژه‌ای داشته باشند؛ نکته اول در موفقیت فست‌فودها، ایجاد شناخت و آگاهی از برند آنها است. عبارت دیگر مصرف‌کننده حین انتخاب به برندی که می‌شناسد، بیشتر توجه می‌کند. به‌عنوان نمونه هنگامی که چند نفر برای وعده غذایی شام قصد پیرون رفتن دارند، وقتی یکی از افراد حاضر در جمع، نام دو فست‌فود را پیشنهاد کند، در این شرایط اکثریت جمع فست‌فودی را انتخاب می‌کنند که قبلاً با نام آن را شنیده یا از آن تجربه خوبی داشته‌اند. با توجه به این موضوع، نکته اول در برندهای فست‌فودها، آگاهی از برند است چون مخاطبان به برندهای شناخته‌شده بیشتر اعتماد می‌کنند و... شناسایی می‌کنند

آگاهی از برند

آگاهی از برند در کل شامل شناخت و یادآوری می‌شود؛ در محث شناخت، مخاطبان برند را از طریق عناصر هویتی آن مانند لوگو، نام، کاراکتر، موسیقی و... شناسایی می‌کنند

و بدین ترتیب عوامل یادشده باعث می‌شود برند موردنظر را شناخته و در انتخاب، آن را جدی‌تر بگیرند. در بحث یادآوری نیز هنگامی که مخاطبان نام و دیگر عناصر هویتی برند را می‌شنوند، یادآوری مثبت در ذهن آنها زنده می‌شود. از آنجایی که فست‌فود پرپرک از سال ۱۳۷۶ فعالیت‌های خود را در راستای برندینگ آغاز کرده است، مخاطبان تهرانی با نام این برند آشنا هستند و تبلیغات دهان‌به‌دهان در این برند بسیار مشاهده می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد آگاهی از برند فست‌فود پرپرک تا اندازه‌ای مناسب است، به عبارت دیگر شاید آگاهی از برند فست‌فود پرپرک ۱۰۰ درصد نباشد اما درصد بالایی از مخاطبان تهرانی با نام این برند آشنا هستند. به نظر می‌رسد پرپرک نکته اول برندسازی را تا حد زیادی اجرا کرده است اما این فست‌فود در کل کشور این موقعیت را ندارد، به عبارت دیگر چون پرپرک خود را به‌عنوان مجموعه رستوران‌های زنجیره‌ای معرفی می‌کند باید شعبه‌های خود را در کل کشور افزایش دهد چون ماهیت رستوران‌های زنجیره‌ای عملاً به صورتی است که توسعه جغرافیایی ذات کسب‌وکارهای زنجیره‌ای نهفته است و نباید در جغرافیای خاصی خود را محدود کند. به‌صورت کلی محدود شدن شعبه‌های پرپرک مانع پیشرفت استراتژی توسعه موضوع است و از بین رفتن استراتژی توسعه در روزهای اخیر می‌تواند هر کسب‌وکاری را نابود کند. به زبان ساده‌تر،



در روزهایی قرار داریم که برای حفظ کسب‌وکارمان مجبور به توسعه هستیم.

امکانات و دسترسی فست‌فودها

نکته دوم کلیدی در موفقیت برندهای فست‌فود، امکانات و دسترسی آنهاست، به عبارت دیگر فست‌فودها ماهیت راحت بودن را در خود دارند و امکانات مشتریان با مشکلات دسترسی و نباشد، ماهیت فست‌فود زیر سؤال می‌رود؛ چون فست‌فود را مشتریان به دلیل راحتی مکان و دسترسی آسان مصرف می‌کنند. با توجه به این موضوع، مکان و تعداد شعبه‌ها، طراحی داخلی فست‌فودها و هر آن چیزی که تجربه راحتی را برای مصرف‌کننده ایجاد می‌کند، خیلی مهم است. آمدن، خوردن و رفتن در فست‌فودها باید برای مشتریان راحت باشد. امروزه در کشورهای دیگر، فست‌فودها در تلاش هستند که وارد مراکز خرید و مال‌ها شوند چون در این مراکز خرید پارکینگ برای مشتریان به‌راحتی در دسترس است و حتی در برخی پارکینگ مشخص و نزدیک‌ترین شعبه فست‌فود با پیشنهادی می‌تواند برای رانندگان در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. به‌عنوان نمونه، شعبه

و حتی برخی رستوران‌های اپلیکیشن‌ها مسافت و مسیر رسیدن به شعبه فست‌فود را مشخص کنند و حتی پیشنهادهایی برای پارکینگ به مشتریان داده شود. پرپرک به لحاظ جغرافیایی شعبه‌های خود را به‌خوبی در سطح شهر تهران گسترش داده که این موضوع نکته مثبتی در توسعه برند است. پیشنهاد می‌شود در آینده پرپرک اپلیکیشن‌های موبایل

خود را برای بالا بردن راحتی دسترسی رانندگاری کند و در این بخش نیز سرمایه‌گذاری‌های لازم را انجام دهد.

سرعت بالا و روابط دوستانه با مشتریان

نکته سوم برای برندینگ فست‌فودها، سرعت‌بالا، شخصی‌سازی و روابط دوستانه آنها با مشتریان است؛ به عبارت دیگر برای هر یک از مشتریان اقداماتی در راستای شخصی‌سازی با سرعت مناسب انجام شود. ماهیت فست‌فودها با سرعت بالای تهیه غذا بسیار تنگناست؛ به‌عنوان نمونه پیتزا دومینوس روی این موضوع تمرکز کرده است که اگر بالای ۳۰ دقیقه تحویل غذا طول بکشد، کل غذای مشتریان به‌صورت رایگان به آنها تحویل داده می‌شود، اما متأسفانه برخی از فست‌فودها در کشور ما آن قدر کند هستند که مفهوم فست‌فود را زیر سؤال برده‌اند. نکته دوم در این بحث، شخصی‌سازی است؛ به عبارت دیگر فست‌فودهای معتبر دنیا در تلاش هستند غذایی را به مشتریان تحویل دهند که براساس علاقه و ذائقه آنها باشد. برخی از فست‌فودها این موضوع را با توسعه منوی غذایی خود ایجاد کرده‌اند؛ به‌طوری‌که مشتریان با ذائقه‌های غیرفست‌فودی هم انتخاب‌های خوبی در این‌گونه مراکز مانند سالادهای آماده دارند. با اینکه افرادی که غذای گوشتی نمی‌خورند، می‌توانند از غذاهای گیاهی و فست‌فودهای سفیجات استفاده کنند. در کل هدف این است که به‌جای اینکه مشتریان خود را با آنچه هست وفق دهد، رستوران‌ها خود را با خواسته مشتری تطبیق دهند.

سرآشپز آنلاین باش!

به‌تازگی پرپرک نیز در راستای نکته یادشده، در وبسایت رانندگاری ارزان‌تر «سرآشپز آنلاین باش!» را راه‌اندازی کرده است. این موضوع امکان درست کردن پیتزا با سلیقه شخصی را به مشتریان می‌دهد؛ به عبارت دیگر هر یک از مشتریان می‌توانند براساس علائق خود، پیتزای موردنظر خود را درست و حتی برای آن نام مورد علاقه خود انتخاب کنند و سفارش آنلاین دهد که این حرکت بسیار مثبت و هوشمندانه‌ای در بحث برندسازی تلقی می‌شود. تماس با کارشناس: dr.farzadmoghaddam@gmail.com

انتقال نادرست پیام

در مقاله شخصی‌سازی، اطلاع‌رسانی برند بسیار حائز اهمیت است؛ چون مشتریان باید به این موضوع واقف شوند که در این فست‌فود شخصی‌سازی برای آنها انجام می‌شود. پرپرک نیز در راستای اطلاع‌رسانی «سرآشپز آنلاین باش!»، از بیلبوردها و فضای مجازی استفاده کرده است اما هنگامی که تصویر بیلبوردهای پرپرک را در سر کلاس‌های دانشجویان دوره‌های MBA تست کردم، بسیاری از دانشجویان استنباط کردند که این تصویر آموزش آسپزی را به مخاطبان نشان می‌دهد؛ به عبارت دیگر این دانشجویان بر این باور بودند که پیام بیلبورد، درباره آموزش پیتزا درست کردن است و اینکه آنلاین سرآشپز شویم. این موضوع نشان می‌دهد که پیام بیلبورد پرپرک برای فهمیده شدن نیاز به کمک دارد و مخاطبان به‌راحتی نمی‌توانند پیام این بیلبورد را درک کنند. از طرفی روی برخی از بیلبوردها کلمه «Wi-Fi» لحاظ شده است که برای بسیاری از مخاطبان مفهومی ندارد و حتی بسیاری از مخاطبان این برداشت را دارند که می‌توانند در داخل فست‌فود پرپرک از اینترنت رایگان استفاده کنند اما این در حالی است که بیلبوردهایی که کلمه «Wi-Fi» دارد به این معنی است که مخاطبان می‌توانند در زیر این بیلبوردها قرار بگیرند

کافه بازاریابی

حذف شکر، استراتژی اصلی کوکاکولا برای پیشرو بودن در بازار

مترجم: معراج آگاهی



فصل تابستان از اهمیت بسیار زیادی برای تولیدکنندگان نوشابه‌های گازدار برخوردار بوده و کوکاکولا به خوبی از این موضوع آگاه است. در این راستا حمایت مالی از مسابقات و تورنمنت‌های بین‌المللی نظیر جام ملت‌های اروپا، جام جهانی و مسابقات المپیک به برند کوکاکولا کمک می‌کند تا همچنان به‌عنوان تولیدکننده پیشرو در بازار نوشابه‌های گازدار حضور داشته باشد. در این میان وظیفه مدیران این شرکت چندملیتی آن است که با توجه به سلامت مشتریان خود، از مواد اولیه سالم و بهداشتی استفاده کنند و به مشتریان خود حق انتخاب دهند.

در ارتباط با تلاش‌های صورت گرفته برای تصاحب بازار، شرکت کوکاکولا اخیراً از جدیدترین محصول خود با نام Coca-Cola Zero Sugar رونمایی کرد که مشخصه اصلی آن حذف طعم اصلی کوکاکولا به همراه حذف شیرینی مضر ایجاد شده توسط شکر است. در پی رونمایی از محصول جدید کوکاکولا، بسیاری از کارشناسی بر این باورند که مدیران این برند مشهور در صنعت تولید نوشابه‌های جای گسترش و تنوع بخشیدن به آنها هستند. به این منظور تولید نوشابه‌های گازدار فاقد شکر در استراتژی بازاریابی این شرکت در راستای تلاش مدیران کوکاکولا برای کاهش میزان شکر مصرف شده توسط مشتریان است. گفتنی است تصمیم اخیر کوکاکولا در پی نگرانی‌های موجود در رابطه با سلامت مصرف‌کنندگان نوشابه‌های گازدار و شیوع چاقی مفرط در میان آنان و همچنین افزایش چشمگیر مالیات شکر صورت پذیرفته است.

پس از اتخاذ استراتژی جدید مدیران شرکت کوکاکولا و توجه به سلامت مشتریان به‌عنوان اولویت نخست این شرکت چندملیتی، مدیر اجرایی این برند مشهور در رابطه با برنامه‌های شرکت متبوش‌اش اظهار داشت: «چنانچه به عملکرد ما در شش ماه قبض بنگرید خواهید دید استراتژی اصلی ما در آن زمان اجرای ایده برند واحد و آماده ساختن شرایط برای یکسان‌سازی استراتژی تمامی محصولات کوکاکولا بوده است.» وی ادامه داد: «فرآیند تولید و رونمایی از محصول جدید Coca-Cola Zero Sugar ۱۸ ماه به طول انجامید و همان‌طور که پیش‌تر به مشتریان وعده داده بودیم محصول جدید بیش از هر محصول دیگری دارای طعم کلاسیک کوکاکولا بوده و کاهش استفاده از شکر در این بینگار اولویت سلامتی مشتریان در استراتژی جدید بازاریابی شرکت کوکاکولا است.»



در این میان کارشناسان و تحلیلگران صنعت تولید نوشابه‌های گازدار معتقدند هدف اصلی کوکاکولا افزایش ارزش برند خود در نزد مشتریان با اولویت‌بخشیدن به موضوع سلامتی آنان است. در این زمینه مدیران کوکاکولا قصد دارند تا به مشتریان خود بگویند که هدف اصلی این شرکت حفظ طعم اصلی کوکا در کنار انجام اقداماتی جدی در زمینه حفظ سلامتی مصرف‌کنندگان است. لازم به ذکر است که نظرات کارشناسان در شرایطی مطرح می‌شود که کوکاکولا بارها اعلام کرده است که این امر بخشی از گسترش محصول و ایجاد تنوع بیشتر و نداشتن استراتژی آن، مبنی بر بهبود محصولات موجود طراحی شده است.

در حال حاضر و براساس آمارهای منتشر شده، روزانه ۲ میلیون نفر در جهان نوشابه‌های زبرو را خریداری کرده و با خوشحالی می‌نوشند که آمار خیره‌کننده‌ای برای کوکاکولا محسوب می‌شود، چرا که هر برندی فارغ از صنعتی که در آن به فعالیت مشغول است آرزو دارد تا ۲ میلیون مشتری وفادار داشته باشد. در همین چارچوب مدیران کوکاکولا معتقدند که این شرکت ۱۰ سال قبل هم‌زمان با عرضه کوکاکولا زبرو به بازار، برند جدیدی را خلق کرده‌است. در آن زمان استراتژی اصلی کوکاکولا ایجاد برندهای مستقل در بازار بود موضوعی که این شرکت در طی ۳۳ سال گذشته با تولید و عرضه نوشابه‌های رژیمی به بازار به خوبی از عهده آن برآمده است. با این همه به نظر می‌رسد هدف اصلی کوکاکولا از عرضه برندهای مستقل به بازار، تأکید بر حذف شکر از محصولات خود و توجه به سلامت مشتریان بوده و هم‌اکنون استراتژی این برند موفق در صنعت تولید نوشابه‌های گازدار اصلاح و بهبود محصولات رژیمی و بدون شکر خود است. منبع: www.marketingweek.com

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۲۸) **روی هر چیز قیمت بگذارید، حتی آن‌هایی که رایگان اند**

ترجمه: علی آل علی



یکی از حقایق جالب در مورد انسان که توسط روانشناسان به اثبات رسیده، این است که ما معمولاً ارزش چندانی برای کالاها و خدماتی که به صورت رایگان دریافت می‌کنیم، قائل نیستیم. یک مثال جالب در این مورد آزمایش یک محقق اروپایی مبنی بر توزیع رایگان دفترچه‌های ۵ یورویی در کنار خیابان است. در این آزمایش اگر چه دفترچه‌ها به طور رایگان عرضه می‌شدند، اما تا حد بسیار زیادی مورد توجه مردم قرار نگرفته و کسی اقدام به استفاده از این دفترچه‌های مجانی نکرد. در دنیای کسب‌وکار نیز بسیاری از شرکت‌ها و موسسات، خیرنامه‌ها و کاتالوگ‌های خود را به طور مجانی در اختیار مردم قرار می‌دهند. در عین حال آنان به خوبی آگاهند که بیشتر این کاتالوگ‌ها بدون اینکه با دقت خوانده شوند، سر از سطل زباله در خواهند آورد. از سوی دیگر به طور قطع در صورتی که شرکت‌ها و موسسات اقدام به فروش کاتالوگ‌های خود بکنند نیز با استقبال چندانی مواجه نخواهند شد. در واقع آیا کسی را سراغ دارید که برای کاتالوگ تبلیغاتی یک شرکت پول پرداخت کند؟

ایده

The Marketer نام مجله‌ای تخصصی در زمینه بازاریابی است که توسط مؤسسه بازاریابی حرفه‌ای (Chartered Institute of Marketing) منتشر می‌شود. این مجله در سال ۱۰ نوبت به چاپ می‌رسد و نسخه‌های آن به طور رایگان در اختیار خوانندگان عضو باشگاه خوانندگان قرار می‌گیرد. البته مکانیسم خاصی نیز برای خوانندگان مجله معمولی وجود دارد. تا مجله را به صورت رایگان دریافت کنند. این مجله هم‌اکنون حدود ۳۷ هزار نسخه در ماه تیراژ و چیزی در حدود ۴۷ هزار خواننده در سراسر جهان دارد. **The Marketer** در عین حال که اغلب به طور رایگان در اختیار خوانندگان قرار می‌گیرد، اما در دو نسخه متفاوت به چاپ می‌رسد. یک نسخه رایگان مجله است که شامل کیفیت پایین کاغذ و صفحات با کیفیت رنگ پایین است. نسخه دوم نسخه ویژه مجله است که ۱۰ یورو قیمت دارد. نسخه رایگان برای تمامی افراد بدون هزینه هیچگونه مبلغی قابل دسترسی است، اما نسخه ویژه برای اعضای باشگاه خوانندگان **The Marketer** به صورت نیمه‌پا عرضه شده و ۵ یورو قیمت دارد. برای افراد معمولی نیز نسخه ویژه مجله بدون تخفیف و با همان قیمت ۱۰ یورو عرضه می‌شود.



ارائه مجلات در دو نسخه متفاوت رایگان و ویژه مزیت‌های قابل توجهی را برای مؤسسه بازاریابی حرفه‌ای به همراه دارد. یکی از این مزیت‌ها، ارزشمند ساختن نسخه‌های رایگان مجله است. در واقع خوانندگان نسخه‌های رایگان این حس را که در حال استفاده از یک مجله ۱۰ یورویی آن هم به طور مجانی‌اند کاملاً حس کرده و به ارزش آن بی‌مورد مزیت بعدی ارائه مجله‌های رایگان، تقویت انگیزه خوانندگان برای تهیه نسخه ویژه مجله و استفاده از مجله با کیفیت بالاتر و به تبع آن پرداخت هزینه ۱۰ یورویی مجله است.

ایده مجله **The Marketer** این نکته را که مردم معمولاً مایلند مجلات پولی را (هرچند رایگان) مطالعه کنند، تأیید می‌کند. در واقع در اینجا تأثیر قیمتی که روی نسخه‌های رایگان مجله **The Marketer** چاپ می‌شود در ایجاد این حس ارزشمندی مجله بسیار مهم است.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- قیمت مجله خود را واقع‌بینانه تعیین کنید. در واقع مردم به خوبی متوجه قیمت‌های واقعی و غیرواقعی هستند و انتخاب قیمت‌های غیرواقعی آنان را فریب نخواهد داد.
- توجه داشته باشید که قیمت مجله خود را بسیار ارزان تعیین نکنید. در واقع قیمت پایین حس ارزشمند بودن مجله شما را از بین خواهد برد.
- در صورت امکان یک شماره تلفن روی مجله خود چاپ کنید. این کار هم باعث می‌شود تا افراد بسیار راحت‌تر برای عضویت در باشگاه خوانندگان اقدام کنند و هم امکان ارائه پیشنهادها را به صورت تلفنی و آسان‌تر میسر خواهد کرد.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۵۰۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: در حال حاضر در صنعت مواد غذایی فعالیت دارم و تصمیم دارم در حوزه تازه‌ای از این صنعت وارد شوم. چگونه می‌توانم بازاریابی انجام دهم؟

بازارسنجی

پاسخ کارشناس: بازاریابی یکی از مراحل تحقیقات بازاریابی است. در هر فضای کسب‌وکار رقابتی تحقیقات بازاریابی اهمیت ویژه‌ای دارد. برای بازاریابی نخستین و مهم‌ترین گام برآورد تقاضا است. به عبارت دیگر برای ورود به حوزه جدید باید ابتدا برآوردی دقیق از میزان واحدهای موجود در این صنعت و فرهنگ آن داشته باشید و سپس به بررسی رقبا بپردازید. اینکه چند مجموعه در داخل

کشور آن محصول را تولید می‌کنند، مجموعه تولیدات آنها، نوع تولیداتشان، قیمت‌ها و... چقدر است؟ همچنین باید بررسی کنید که آیا این محصول از خارج کشور نیز تأمین می‌شود یا خیر؟ در صورتی که این محصول واردات نیز داشته باشد، میزان آن، نحوه عرضه، قیمت و... باید مورد ارزیابی قرار گیرد. مجموعه این اطلاعات می‌تواند نمای روشنی از این حوزه جدید به شما نشان دهد و سپس تصمیم بگیرید که آیا می‌توانید به این حوزه وارد شوید یا خیر. بازاریابی در کسب‌وکار اهمیت ویژه‌ای دارد به طوری

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالش‌های 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.



چگونه جلسات را در زمان کمتر مدیریت کنیم؟
مدیریت زمان جلسات کاری

شدن هر جلسه کسب و کاری موثر است. نخستین سؤالی که باید پرسید این است که در بی چه دست آوردن چه نتایجی از این جلسه هستید؟ هدف من از برگزاری این جلسه چیست؟ جواب‌ها را به صورت واضح بنویسید. این سوالات را در مورد هر چیز دیگری که به جلسه مربوط می‌شود نیز پرسید. بعد از اینکه دریافتید جلسات زمان صرف شده در برای امور جزئی و کم اهمیتی نیست که با تلفن یا ایمیل حل می‌شوند، ابزار رسیدن به آن هدف را بررسی کنید. به یاد داشته باشید که جلسه شبیه به هر ابزار ارتباطی دیگر برای موقعیت‌هایی خاص مناسب است. شاید با روشی دیگر مانند ارسال ایمیل، نوشتن یک یادداشت و داشتن مکالمات چهره به چهره یا حتی اتخاذ یک تصمیم فردی برای بتوان به هدف مورد نظر رسید. سوال دوم برای برگزاری جلسه موثر در زمان کمتر این سوال است: بهترین افرادی که باید در این جلسه حضور داشته باشند، چه کسانی هستند؟ افراد آن جلسه حضور دارند افراد مرتبطی هستند و نظرات آنها به موضوع کمک می‌کند یا تنها به حرف‌های اضافه شایسته برگزار شود؟ زمان جلسه را می‌گیرند. همچنین به این موضوع نیز فکر کنید که بهتر است این جلسه دوستانه برگزار شود یا رسمی؟ عمومی یا خصوصی؟ همانند یک کنفرانس یا یک ارائه؟ آیا در جلسه نیاز است که قوانین خاصی برگزار شود یا خیر؟ مسئله بعدی که باید در مورد آن فکر کرد، مسئله مکان و زمان است. برای صحبت یک برنامه زمانی برای اجزای هر کدام از شرکت‌کنندگان

تنها نیمی از جلسات که در آن حضور داشتند مفید بوده و بیش از ۲۵ درصد جلسات غیرضروری بوده و تلفنی یا ارسال یک یادداشت یا از طریق ایمیل اتفاق بیفتد. با توجه به این آمار می‌توان چنین ادعا کرد که با حذف این جلسات اضافی، حداقل ۲۵ درصد از زمانی که صرف جلسات می‌شود کاهش می‌یابد و همچنین می‌توان با مدیریت اثربخش بقیه جلسات زمان صرف شده در جلسات را کاهش داد. در نتیجه با برگزاری جلسات اثربخش می‌توان زمان صرف شده توسط مدیران در جلسات را در هفته به نصف

نسبت به جلسات متداول ۳۴ درصد کاهش یافته است. داشتن جلسات کوتاه اما مفیدتر می‌تواند به کارمندان انگیزه بخشیده و بازدهی آنها را به حد اکثر رسانده و اثربخشی زمان به اشتراک گذاشته شده را افزایش دهد، چراکه کارمندان ارزش آن را بیشتر درک می‌کنند. جلسات کوتاه‌تر دارای منافع بیشتر هستند، زیرا افرادی که شش‌ساعت باهوشی هستند، گاهی که موضوعی با سرعت بیشتر برایشان بازگو شود بهتر در ذهنشان می‌ماند. این کار سبب افزایش توجه و تعهد بیشتر در فرآیند شده توسط مدیران در جلسات کوتاه و به صورت رسمی بوده و به روز هستند، هر فرد را روی هدفش متمرکز کرده و از هدر رفتن زمان برای آماده‌سازی جلسات جلوگیری می‌کند و به مدیر اجازه می‌دهد که اگر جلسه به سمت نادرستی در حرکت بود، اقدام به تغییر جهت آن کنند. با گذراندن زمان کمتر در جلسات می‌توانید بهره‌وری خود را افزایش داده و به ارزش زمان بیشتر بی‌برید.

هدی رضایی
hoda.razaei@yahoo.com

به جای اینکه کل مجموعه را در اتاق کنفرانس جمع کنید تا به تماشای یک پاورپوینت خسته‌کننده بنشینید، گفت‌وگوی مستقیم با اعضای تیم اغلب می‌تواند موجب بهره‌وری بیشتر شود. اما اگر برگزاری جلسه بسیار ضروری باشد، سعی کنید جلسه‌هایی کوتاه در دفاتر مختلف برگزار کنید. جلسات کوتاه به این معروف هستند که مشارکت‌کنندگان را نسبت به جلسات آگاه و متعهد می‌کنند

کاهش داد. جلسات بخش ناگزیری از محیط‌های کاری مدرن است ولی برگزاری آنها باید ضروری تشخیص داده شود و مفید باشد، در غیر این صورت به هیچ‌وجه نباید جلسه تشکیل شود.

برای موضوعات بی‌اهمیت جلسه نگذارید

گاهی اوقات جلسه‌های به منظور موضوعی پیش پا افتاده برگزار می‌شود که در واقع می‌توانست به زمان دیگری موکل شود و جزو اولویت‌های سازمان نبوده است. جلسات بی‌حاصل احتمالاً بزرگ‌ترین عامل اتلاف وقت در موسسات دولتی و بازرگانی است. نتایج یک بررسی نشان می‌دهد که در نقاط مختلف جهان، مدیران عالی و میانی سازمان‌ها به‌طور متوسط در هفته حداقل ۱۷ ساعت از وقت خود را در جلسات سپری می‌کنند. این در حالی است که آنها اظهار می‌کنند

مدیران ماندگار

درس‌های مدیریتی فیلم‌های کونتین تارانتینو

مونا اشرفزاده
mona.ashrafzade@gmail.com

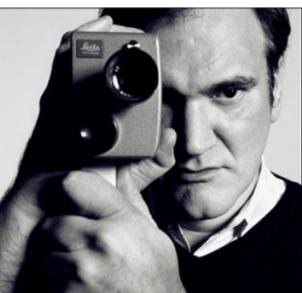


کونتین تارانتینو (Quentin Tarantino) فیلمساز و بازیگر آمریکایی است. او فیلم‌های شناخته‌شده بسیاری ساخته و از کارگردانان سرشناس دنیا به شمار می‌رود. تارانتینو کارش را در سینما از اواخر دهه ۸۰ آغاز کرد، زمانی که فیلمنامه فیلم «تولد بهترین دوستم» را نوشت و کارگردانی کرد. او از اوایل دهه ۱۹۹۰، کارش را به‌عنوان یک فیلمساز مستقل و با ساخت فیلم «سگ‌های انباری» آغاز کرد، به طوری که مجله امپایر آن را به‌عنوان بهترین فیلم مستقل تمام زمان‌ها توصیف کرد، اما شهرت او با ساختن دومین اثرش یعنی فیلم کمدی-جنایی قصه‌های عامه‌پسند به اوج رسید و توانست موفقیت قابل توجهی هم در زمینه جذب نظر منتقدان و هم مخاطبان به دست آورد. فیلم‌های تارانتینو هم از نظر منتقدان و هم در زمینه تجاری موفق هستند. در سال ۲۰۰۵ نام این کارگردان در میان ۱۰۰ فرد تأثیرگذار دنیا در مجله تایم قرار گرفت. این کارگردان مشهور توانسته جوایز زیادی را در این صنعت از آن خود کند. در برخی از فیلم‌های او درس‌هایی برای کسب‌وکارها وجود دارد که در اینجا به برخی از آنها اشاره می‌کنیم.

یک تیم نیرومند جمع‌آوری کنید

تارانتینو تیمی از بازیگران را گرد هم می‌آورد که با هم خوب کار کنند. در صورتی که سایر فیلمسازان معتقدند استخدام یک ستاره برای بردن یک فیلم به باکس آفیس و درخشیدن در آن کافی است و همین دسته از فیلمسازان از شکست خوردن فیلم‌شان تعجب می‌کنند. در عین حال، بعضی از کمپانی‌ها باورشان بر این است که با استخدام گروهی از افراد با استعداد و چهره می‌توانند به موفقیت دست پیدا کنند. اشتباه مهمی که این کمپانی‌ها مرتکب می‌شوند این است که به رزومه فرد موردنظرشان نگاه می‌کنند و اینکه چطور در مصاحبه با مدیران عمل می‌کند، در حالی که باید این نکته موردتوجه قرار بگیرد که این فرد چگونه در تیم عمل خواهد کرد. در واقع بیشتر وقت‌ها، شرکت‌ها کسی را استخدام می‌کنند که روی کاغذ بهترین است و بعداً درمی‌یابند که آنها با بقیه اعضای تیم هماهنگ نیستند. در صورتی که یکی از عوامل موفقیت تارانتینو در به خدمت گرفتن تیمی است که اعضای آن می‌توانند با یکدیگر هماهنگ کار کنند.

کیفیت بر کمیت ارجحیت دارد



تارانتینو تصمیم گرفت که هر چند سال یک فیلم بسازد تا تمام تلاشش را روی همان فیلم سرمایه‌گذاری کند. او یک گروه درخشان را گرد هم می‌آورد، یک فیلمنامه با متنی فوق‌العاده را انتخاب می‌کند و زمانش را به طور خاص به همان کار اختصاص می‌دهد.

اطراف‌تان را با افراد با استعداد احاطه کنید

تارانتینو پروژه‌های خیلی خوبی را انتخاب می‌کند و در بسیاری از آنها خودش به‌عنوان نویسنده، کارگردان، تهیه‌کننده و بازیگر فعالیت دارد. او به‌عنوان فردی شناخته می‌شود که خیلی سریع عمل می‌کند، اما در عین حال در جمع‌آوری نیروهایش فوق‌العاده است و همیشه اطرافش تیم و باخورد مناسب هستند و با این نظرات در یک گروه تولیدی با استعداد حضور دارند، کسانی که گفت‌وگو نمی‌هراسند. برای اینکه یک مدیر کسب‌وکارش را با موفقیت اداره کند، لازم است کارمندانی را در اطرافش داشته باشد که با استعداد باشند و از بیان نظراتشان در گفت‌وگوهای پیش آمده، هراسی نداشته باشند.

دریچه

پرفروش ترین برندهای نوشابه‌های انرژی‌زا

ترجمه: سارا گلچین منبع: cafcinformer



نام ردبول (Red Bull) برای مردم سراسر جهان آشناست، برندی که کارش تولید نوشابه‌های انرژی‌زا است و فروش میلیارد دلاری دارد. این برند مشهور آمریکایی سال‌ها است در بازار نوشابه‌های انرژی‌زا سرسوری می‌کند. Red Bull اما یک رقیب جدی هم دارد که در چند سال اخیر تجربه شیرین رشد بالای فروش را چشیده است. برند مانستر (Monster) در این چند سال خود را به نزدیکی‌های Red Bull رسانده و احتمالا تلاش می‌کند صدرنشین پرفروش‌ترین‌ها هم بشود. البته اگر بشود.

بازار نوشابه‌های انرژی‌زا حتی در روزگار سخت اقتصادی حاضر نیز درحال رشد است و در سال‌های اخیر بررسی‌های موشکافانه درباره سلامت آنها نیز بیشتر شده است.

نوشابه‌های انرژی‌زا درحالی رونق خوبی در فروش دارند که فروش نوشابه‌های گازدار باسرعت درحال کم‌شدن است.

باوجود بررسی‌های موشکافانه سازمان غذا و داروی آمریکا (FDA) درباره سلامت این نوع نوشیدنی‌ها و نتایجی که چندان جالب به‌نظر نمی‌رسد، فروش نوشابه‌های انرژی‌زا تنها در آمریکا در سال ۲۰۱۲ نسبت به سال قبل از آن ۶/۷درصد افزایش نشان داد. در میان برندهای مشهور نوشابه‌های انرژی‌زا Red Bull سال‌ها است که در صدر پرفروش‌ترین‌ها است. این برند مشهور هر سال بیش از سال قبل در آمریکا می‌فروشد. مثلاً در سال ۲۰۱۲ فروش Red Bull در آمریکا ۲ میلیارد و ۹۵۰ میلیون دلار بوده و سال ۲۰۱۵ فروش این برند به ۴ میلیارد و ۵۵۰ میلیون دلار رسیده است. پس از Red Bull برندهای مشهور Monster و راک‌استار (Rockstar) قرار دارند.

اگرچه در سال ۲۰۱۴ بازار نوشیدنی‌های انرژی‌زا برای همه برندها رشد داشت و فروش‌شان در این سال بالا رفت، اما داده‌های جدول پرفروش‌های آمریکا این را تأیید نمی‌کند چون دسترسی به داده‌های مربوط به میزان فروش خرده‌فروشان در این سال امکان‌پذیر نبود.

رتبه	فروش ۲۰۱۵	فروش ۲۰۱۴
1	Red Bull 4,550	Red Bull 2,883
2	Monster 3,690	Monster 2,476
3	Rockstar 820	Rockstar 647
4	NOS 542	NOS 294
5	Amp 146	Amp 212
6	Full Throttle 143	Full Throttle 114

اعداد به میلیون دلار است

Red Bull در فاصله ۵۲ هفته منتهی به جولای ۲۰۱۳ توانست ۳/۴ میلیارد دلار نوشابه انرژی‌زا بفروشد. فروش نوشابه‌های انرژی‌زای Monster نیز در همین دوره زمانی ۳/۱ میلیارد دلار بود.

بخش بزرگی از محبوبیت نوشابه‌های انرژی‌زا در این است که این برندها به حمایت مالی از مسابقات ورزشی توجه ویژه‌ای نشان داده‌اند. آنها هزینه‌های زیادی داده‌اند تا بتوانند در جایگاه‌های بالا قرار بگیرند. برای مثال برند Xyience تلاش زیادی کرد تا با حامی مالی شدن در رویدادهای ورزشی خود را به‌عنوان یک برند مطرح بشناساند. تلاش‌های این برند موفقیت‌آمیز بود و حالا در میان ۱۵ برند برتر نوشابه انرژی‌زا از نظر میزان فروش است.

در مقیاس جهانی نیز Red Bull بی‌رقیب است. مردم دنیا آنقدر Red Bull را به سایر برندها ترجیح داده‌اند که میزان فروش جهانی این برند دست‌نیافتنی به‌نظر می‌رسد. طبق داده‌ها، Red Bull در جهان تنها در سال ۲۰۱۵ توانسته بیش از ۱۲ میلیارد دلار بفروشد که نسبت به فروش بیش از ۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلاری Monster بسیار بیشتر است. در عرصه جهانی فروش برند سوم یعنی Rockstar هم در مقایسه با Monster فاصله دارد.

جالب است بدانید که برخی از برندهای این جدول یک شرکت مادر دارند و با نام‌های گوناگون عرضه می‌شوند. از جمله برندهای Nos و Burn که شرکت معروف کوکاکولا امتیازشان را در اختیار دارد، اما این شرکت حق فروش‌شان را به Monster داده است.

رتبه	فروش جهانی ۲۰۱۵
1	Red Bull 12,463
2	Monster 4,773
3	Rockstar 1,085
4	Lucozade 709
5	NOS 542
6	Burn 472
7	M-150 325
8	Sting 261
9	Cobra 260
10	Hi-Tiger 224

اعداد به میلیون دلار است

خطرناک، پول‌ساز انرژی‌زا

متخصصان و دانشمندان می‌گویند نوشیدنی‌های انرژی‌زا به دلایل مختلف برای انسان مضر و خطرناک هستند، اما مصرف این نوشیدنی‌ها همچنان در میان جوانان بالاست و در آینده بالاتر خواهد رفت

آزاده اتحاد

Azadehetehtad@gmail.com

«نوشابه برای بدن سم است». این جمله را سال‌هاست که می‌شنویم. تقریباً از همان زمانی که فقط نوشابه‌های شیشه‌ای در دسترس‌مان بود و برای باز کردن درشان حتماً به یک دربازکن نیاز داشتیم و خیری از قوطی‌های خوش‌رنگ و خوش‌طرح نبود.

اما این جمله هشداردهنده صرفاً مختص یک منطقه خاص نیست، تقریباً از زمان تولید نوشابه و بعدها نوشیدنی‌های انرژی‌زا، تحلیل‌گران و متخصصان در تلاشند که به مردم یا همان مصرف‌کنندگان بگویند «نوشابه‌ها و نوشیدنی‌های انرژی‌زا به خاطر حجم شکر و کافئینی که در ترکیبات دارند، از جهات مختلف برای بدن مضر هستند و مصرف آنها به‌خصوص برای کودکان توصیه نمی‌شود.»

عده‌ای حتی معتقدند مصرف این قبیل نوشیدنی‌ها باید به‌صورت کلی قذف شود یا از تولید آنها، به‌خصوص نوشیدنی‌های انرژی‌زا، جلوگیری به‌عمل آید. این بحث‌ها مدت‌هاست که هم به‌صورت مکتوب در نشریه‌های چاپی و اینترنتی تخصصی سلامت و بهداشت بدن انسان مطرح می‌شود و هم نقل بسیاری از تربیون‌های نه چندان تخصصی دنیای مجازی و دست آخر سوزخ داغ شبکه‌های محبوب اجتماعی است؛ نمونه‌اش ویدئوهای بی‌شماری است که به‌صورت عملی نشان می‌دهد چه مقدار شکر در یک قوطی نوشابه یا نوشیدنی انرژی‌زا وجود دارد و قاعدتاً پیمایش این است که تا چه اندازه می‌تواند روی بدن انسان تأثیر منفی داشته باشد. با تمام این اوصاف، نوشیدنی‌های انرژی‌زا به گفته بیورومانیوتوز اینترنشنال در سال گذشته فروشی بالغ بر ۳۸/۲ میلیارد یورو داشته و در سال ۲۰۲۰ به ۵۲/۴ میلیارد یورو می‌رسند. این ۴۰درصد افزایش فروش باوجود هشدارهایی است که نسبت به کافئین، تاوئورین و سایر ترکیبات موجود در این نوشیدنی‌های مضر برای سلامت انسان گوشزد شده است.

ایالات‌متحده با فروش ۱۲/۴ میلیارد یورویی بزرگ‌ترین بازار نوشیدنی‌های انرژی‌زا در سال ۲۰۱۵ را به خود اختصاص داد. منطقه آسیا اقیانوسیه با ۱/۱ میلیارد یورو و اروپای غربی با ۷/۳ میلیارد یورو فروش در رده‌های بعدی قرار می‌گیرند. نوشیدنی‌های انرژی‌زا سال گذشته در آمریکای لاتین، فروشی بالغ بر ۲/۸ میلیارد یورو، در خاورمیانه و آفریقا ۱/۸ میلیارد یورو و در اروپای شرقی ۱/۵ میلیارد یورو داشته‌اند. پیش‌بینی می‌شود که تمام مناطق دنیا تا سال ۲۰۲۰ فروش زیادی در بازار نوشیدنی‌های انرژی‌زا داشته باشند، چین در این میان با دو برابر افزایش فروش از ۶ میلیارد دلار در حال حاضر به ۱۲/۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰

خواهد رسید. اگر وضع به همین متوال پیش برود احتمالاً چین تا سال ۲۰۲۵ ایالات‌متحده، بزرگ‌ترین مصرف‌کننده نوشیدنی‌های انرژی‌زا را پشت سر خواهد گذاشت.

اما واقعاً دلیل رشد و گسترش این بازار باوجود تمام تبلیغات منفی که علیه آن می‌شود، چیست. عده‌ای دائماً درصددند مصرف‌کنندگان را نسبت به مضرات و خطرات ناشی از این نوشیدنی‌ها آگاه کنند اما از سویی دیگر نام کمپانی‌های تولیدکننده این نوشیدنی‌ها، از آنجایی که تقریباً همه جا در معرض دیدمان قرار می‌گیرند، به بخشی جدانشدنی از حافظه ما پیوسته‌اند.

هولارد ترفورد، تحلیلگر ارشد نوشیدنی‌ها در شرکت تحقیقات بازار بیورومانیوتور اینترنشنال می‌گوید: «در بازار امروز می‌گویند نوشیدنی‌های غیرالکلی که ما مصرف می‌کنیم، بهمان انرژی می‌دهد و آرام‌مان می‌کند.»

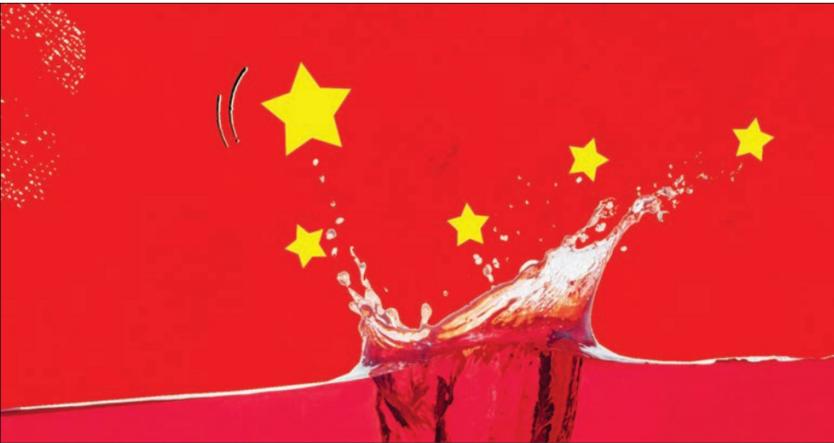
این دقیقاً همان چیزی است که انسان خسته و آشفته امروز به آن نیاز دارد. استراتژی قوی تبلیغاتی این کمپانی‌های تولیدکننده نوشیدنی‌های انرژی‌زا آنها را تا این درجه از شهرت و محبوبیت رسانده و راز ترکیبات جادویی محصولات‌شان مقاومت مصرف‌کنندگان را در مقابل‌شان پایین آورده است.

تلفورد می‌گوید جدای جوان‌ها که جزو مصرف‌کنندگان اصلی این نوشیدنی‌ها به حساب می‌آید، شمار مصرف‌کنندگان مسن‌تر هم افزایش یافته است. یکی از ترغندهای کمپانی‌های برای جذب مصرف‌کنندگان سن بالاتر تولید نوشیدنی‌های انرژی‌زا در طعم‌های مختلف بوده است. اما جوانان همچنان مصرف‌کننده‌های اصلی نوشیدنی‌های انرژی‌زا هستند. ورود این نوشیدنی‌ها به بازار در ۱۰ سال گذشته با شعارهای تبلیغاتی وسوسه انگیز یکی از کارخانه‌های پیشرو، «دبول» همان چیزی را به مصرف‌کنندگان جوان می‌دهد که می‌خواهند. حالا نوشیدنی‌های انرژی‌زا جزئی از سبک زندگی جوانان نسل هزاره یا ایگرگ شده است. قرار بود به مردم بال پرواز دهند. بدون شک چنین ادعایی انسان قرن ۲۱ را به شک و تا حد زیادی به کنجکاوی وا می‌دارد. نوشیدنی‌هایی به بازار آمدند که تولیدکنندگان ادعا می‌کردند کارکرد ذهن و بدن انسان را افزایش می‌دهد؛ با تأکید بیشتر روی کارکرد ذهن. برای انسان مصرف‌کننده قرن ۲۱ این شعار، شعار وسوسه‌کننده‌ای است. در هجمه ترافیک انسانی، ماشینی و اطلاعاتی ابزاری که بتواند ذهن را تقویت کند و به حالتی فراتر از حالت عادی خود برساند، بدون شک برای انسان جذاب خواهد بود.

نوشیدنی‌های انرژی‌زا از همان ابتدای تولید فسر این نوشیدنی‌ها با نوشابه‌ها فقط در حجم مواد تشکیل‌دهنده آنهاست؛ در واقع میزان شکر و کافئین بیشتر موجود در آنها. ادعای کمپانی‌های تولیدکننده این نوشیدنی‌ها یا همان شعار تبلیغاتی‌شان، «تقویت هوشیاری و آگاهی ذهن» از همین میزان کافئین موجود در آنها نشأت می‌گیرد. به گفته گروهی از دانشمندان دانشکده پزشکی جان‌هایکینز، کافئین موجود در برندهای مختلف نوشیدنی‌های انرژی‌زا در صورت کلی از ۵۰ میلی‌گرم شروع می‌شود و به ۵۰۵ میلی‌گرم در یک شیشه یا قوطی می‌رسد.

گزارش ۲

بازار نوشیدنی‌های انرژی‌زا در چین



ترجمه: گلنوش محب‌علی

منبع: marketing-china

نوشیدنی‌های انرژی‌زا ناخواسته به مرزهای کشور چین راه پیدا کرد و بازار آن در حالی رونق می‌گیرد که منتقدان هنوز در منافع مصرف این نوع نوشیدنی‌ها تردید دارند. برای سال‌های طولانی صحبت از نوشیدنی‌های انرژی‌زا در چین یک تابو بود، چون درباره ترکیبات آن شک‌هایی وجود داشت یا گمان می‌رفت که فقط مخصوص استفاده ورزشکاران حرفه‌ای است. اما امروزه اوضاع تغییر کرده است. ممکن است به این دلیل باشد که تب ورزش در چین به طور فزاینده‌ای گسترش یافته و برای چینی‌ها به طرز عجیبی «ندام متناسب داشتن» و «سالم بودن» اهمیت پیدا کرده‌است. نزد چینی‌ها، ورزش دیگر مختص ورزشکاران حرفه‌ای نیست.

این روزها در چین، مصرف نوشیدنی‌های انرژی‌زا مثل آمپو و نوشابه رایج است، اما این موفقیت چگونه توجیه می‌شود؟

تأثیرپذیری از تبلیغات نوشیدنی‌های انرژی‌زا

تبلیغات نوشیدنی‌های انرژی‌زا و تصویری که برند تجاری این نوع نوشیدنی‌ها منعکس می‌کند، تصویری پویا، سرگرم‌کننده و پر نشاط و انرژی‌است. این تصاویر که از آگهی‌های تبلیغاتی نوشیدنی‌های انرژی‌زا بر می‌آیند، بیننده را به خرید و مصرف آنها ترغیب می‌کند. برند تجاری تولیدکننده و عرضه‌کننده این نوع نوشیدنی‌ها باید پیام خود را در قالب تبلیغاتی پویا و پر نشاط به مصرف‌کنندگان القا کند.

موفقیت زیادی دست یابد. نام این برند GatoradeChina است.

این برند تجاری آمریکایی، شریک لیگ بسکتبال آمریکا NBA و لیگ فوتبال آمریکا NFL است. پیام اصلی که این نام تجاری می‌خواهد به مصرف‌کنندگان برساند، این است که این نوشیدنی آب از دست رفته بدن شما را پس از یک فعالیت ورزشی جبران خواهد کرد. همان‌طور که در تیزر تبلیغاتی این برند مشاهده می‌شود، نوشیدنی انرژی‌زا در قالب آبش در کنار زمین بازی قرار دارد و این پیام را به بیننده می‌رساند که همان‌طور که آبش، چمن‌های زمین بازی را آبیاری می‌کند، این

نوشیدنی‌ها آب از دست رفته بدن را تأمین می‌کنند.

شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی این روزها یکی از عوامل تأثیرگذار در افزایش مصرف نوشیدنی‌های انرژی‌زا در چین هستند. شرکت‌های تولیدکننده محصولات انرژی‌زا از نفوذ شبکه‌های اجتماعی در میان این قشر به نفع خود استفاده می‌کنند. اشتراک‌گذاری تصاویر ورزشکاران و مدهای مربوط به صنعت ورزش و نوشیدنی‌های انرژی‌زا بیننده را به استفاده از آن تشویق می‌کند. همان‌طور که احتمالاً می‌دانید، داشتن

عکسی در زمین ورزش به همراه یک نوشیدنی انرژی‌زا در دست، در میان جوانان مد روز است. همچنین انتشار ویدئوهای تبلیغاتی که به سرعت در شبکه‌های اجتماعی دست به دست می‌شود، الهام‌بخش مصرف‌کنندگان برندهای تولیدکننده نوشیدنی‌های انرژی‌زا هستند. بطری‌ها و قوطی‌های این نوع نوشیدنی مانند دمبل در دست جوانان، نشان‌دهنده قدرت است و یک سبک خاصی را در ورزش ترویج می‌دهد.

تطبیق با بازار محلی

برای اینکه برندی بتواند در منطقه‌ای به موقعیت برسد، لازم است خود را با شرایط بازار

تأثیری روی بهبود عملکرد ورزشکاران ندارد. دانشمندان حتی معتقدند مصرف نوشیدنی‌های انرژی‌زا در محل کار هم، به خاطر اختلالی که در سیستم خواب مصرف‌کنندگان به وجود می‌آورد، عاقلانه نیست.

هشدار سازمان بهداشت جهانی

سازمان بهداشت جهانی سال گذشته نامه‌ای هشداردهنده در رابطه با خطرات ناشی از مصرف نوشیدنی‌های انرژی‌زا در میان جوانان، به‌خصوص از زمانی که مشخص شد ۶۸درصد افراد بزرگسال در سرتاسر دنیا مصرف‌کننده جدی این نوشیدنی‌ها محسوب می‌شوند، منتشر کرد.

این سازمان به منظور کاهش خطرات ناشی از نوشیدنی‌های انرژی‌زا، در نامه‌ای خطاب به نهادهای مسئول در کشورهای مختلف نکاتی را گوشزد کرده است:

برای میزان کافئین مورد استفاده در نوشیدنی‌های خود سقف تعیین کنید. برای مصرف‌کنندگان محدودیت سنی در نظر بگیرید.

به بهاران و پرستاران آموزش دهید چطور اوردوز ناشی از مصرف نوشیدنی‌های انرژی‌زا را تشخیص دهند و آن را درمان کنند. بیمارانی را که سابقه مصرف دائمی و مفرط نوشیدنی‌های انرژی‌زا دارند، تحت مراقبت جدی قرار دهید.

به کمپانی‌های تولیدکننده نوشیدنی‌های انرژی‌زا هشدار دهید که نسبت به شیوه بازاریابی محصولات خود مسئولانه‌تر رفتار کنند.

به تحقیق درباره تأثیرات منفی نوشیدنی‌های انرژی‌زا در جوانان و انتشار اطلاعات و یافته‌های به دست آمده از تحقیقات ادامه دهید.

نقد

آن‌جا تطبیق دهد. شناختن عادات مردم محلی و بازار مصرف‌کننده راه موفقیت‌برندهای تجاری، از جمله تولیدکنندگان نوشیدنی‌های انرژی‌زا را هموار می‌کند. دو برند تجاری نوشیدنی کوکاکولا و پپسی، توانستند جای پای خود را در بازار چین محکم کنند. اما چگونه این کار را کردند؟

گاترود، زیر نظر پپسی تولید می‌شود. پپسی، با شناخت بازار محلی توانست راه خود را در چین باز کند. نوآوری در کنار این شناخت به کمک این کمپانی می‌شتابد و موفقیت را برایش رقم می‌زند. این کمپانی با استفاده از گیاهان محلی و بومی چین، نوآوری در صنعت نوشیدنی‌های انرژی‌زا به وجود آورد. استفاده از ترکیبات گیاهی و بومی چینی در محصولات عرضه شده، طرفداران زیادی در میان مردم چین که همیشه به دنبال انواع چای و نوشیدنی‌های گیاهی هستند، پیدا کرد. کوکاکولا نیز با تولید نوشیدنی ویتامینه Glaceau، خیلی زود مصرف‌کنندگان خاص خود را جذب کرد. تولید این نوع نوشیدنی انرژی‌زا و ویتامینه، بیش از ۴ میلیارد دلار برای کوکا کولا هزینه داشت و چنین چهاردهمین بازار فروش این محصول شناخته شد. به‌خلاف نوشیدنی‌های دیگر، این نوشیدنی بدون مواد نگهدارنده و رنگ مصنوعی، تداعی‌کننده یک زندگی سالم است. همچنین بر خلاف نوشیدنی‌های دیگر انرژی‌زا که تحرک و پویایی به همراه دارد، این نوشیدنی حالتی از آرامش در مصرف‌کننده به وجود می‌آورد. به همین دلیل، اغلب ورزشکاران زن در چین، مصرف‌کننده این نوع نوشیدنی هستند، به‌خصوص ورزشکارانی که در رشته‌های یوگا و ورزش‌هایی از این دست، بیشتر از سایرین از نوشیدنی استفاده می‌کنند.

تلفن ثابت ۲۰۰ هزار تومان شد

تعرفه تلفن ثابت براساس مصوبه شماره ۶ جلسه شماره ۲۳۷ سازمان تنظیم مقررات ارتباطات تغییر یافت.

به گزارش روابط عمومی شرکت مخابرات استان تهران، محمدرضا بیدخام، سخنگوی این شرکت ضمن اعلام این مطلب گفت: از ابتدای مرداد ماه سال جاری هزینه اتصال یک خط تلفن ثابت به مبلغ ۲ میلیون ریال تعیین شد.

وی خاطر نشان کرد: متقاضیان دریافت تلفن ثابت در زمان ثبت نام به ازای هر خط مبلغ یک میلیون ریال پرداخت می‌کنند و مابقی مبلغ (یک میلیون ریال) طی ۳۶ ماه پس از راه‌اندازی خط از مشترک دریافت می‌شود.

پوکمون گو توسط بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای فیلتر نشده است



معاون نظارت و ارزشیابی بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای با اعلام اینکه بازی پوکمون بدون هماهنگی با بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای فیلتر شده است، گفت: این بازی توسط بنیاد فیلتر نشده است. به گزارش روابط عمومی بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای، بازی پوکمون گو که نزدیک به یک ماه است در بازار جهانی جنجال‌هایی را به وجود آورده، چند وقتی است که در ایران فیلتر شده و درخواست‌های زیادی از سوی مخاطبان بازی‌های ویدئویی برای رفع فیلتر آن شده است.

جواد امیری، معاون نظارت و ارزشیابی بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای گفت: بازی پوکمون گو فاقد محتوایی است که سبب ممنوعیت آن شود و این بازی با محتوای موجود، از نظر خرم‌فرم‌ها و الگوهای مشخص شده، مجاز است اما این بازی یک فراسرگرمی است و استعلام از سایر نهادهای مرتبط از جمله نهادهای امنیتی، لازمه صدور مجوز نهایی برای این بازی است.

وی یادآور شد: صدور مجوز انتشار بازی در داخل کشور بر اساس درخواست ناشر داخلی و معیارهای نظام رده‌بندی سنی بازی‌های رایانه‌ای (ESRA) و رعایت قوانین و مقررات مربوطه امکان‌پذیر است.

شارژ بی‌سیم گوشی با انرژی فراکنس‌های رادیویی

محققان می‌گویند می‌توان از انرژی موجود در فراکنس‌های رادیویی برای شارژ گوشی و تبلت و دیگر وسایل ارتباطی استفاده کرد.

به گزارش مهر، گوشی‌های هوشمند از انرژی فراکنس‌های رادیویی برای ارسال سیگنال‌های خود به دکل‌های مخابراتی استفاده می‌کنند، اما تا ۹۰ درصد از این سیگنال‌ها هرگز به مقصد معین شده نمی‌رسند. حال اگر بتوان از این امواج رادیویی برای تأمین انرژی و برق گوشی‌های هوشمند و دیگر وسایل برقی استفاده کرد، انقلابی در صنعت مخابرات حاصل شده است.

شرکت Radiant Micro-Tec تا به حال دو اختراع را برای استفاده از فناوری مذکور به ثبت رسانده تا از این طریق امواج فراکنس‌های رادیویی به انرژی الکتریکی تبدیل شوند. بر مبنای این ایده از سطح تلفن همراه با دیگر وسایل برقی همراه به‌عنوان آنتنی برای جذب و استفاده مجدد از انرژی سابقا تلف شده استفاده می‌شود.

شرکت یاد شده مدعی است از این طریق می‌تواند عمر باتری گوشی‌ها را تا ۳۰ درصد تقویت کند. Radiant امیدوار است از این طریق بتواند خدمات شارژ بی‌سیم را به علاقه‌مندان ارائه دهد تا افراد در هر شرایط زمانی و مکانی دیگر دغدغه خالی شدن باتری گوشی خود را نداشته باشند. البته این روش شارژ کارایی کمتری در مقایسه با دیگر شیوه‌های متداول شارژ گوشی دارد.

ذخیره‌سازی انرژی با باتری ۲ برابر می‌شود

بازار ذخیره‌سازی انرژی امسال شاهد رشد دو برابری خواهد بود، زیرا ساکنان منازل و صاحبان مشاغل بیش از گذشته از انواع باتری برای تأمین برق خود استفاده می‌کنند.

به گزارش فارس، استفاده از صفحات خورشیدی برای ذخیره انرژی خورشید و استفاده گسترده‌تر از سایر منابع انرژی تجدیدپذیر در همین راستا مدنظر قرار گرفته است.

یافته‌های جدید مؤسسه ای اچ اس نشان می‌دهد طی دهه آینده باتری‌های لیتیومی به فناوری غالب برای ذخیره‌سازی انرژی مبدل می‌شوند و بیش از ۸۰ درصد از تجهیزات نصب شده برای ذخیره‌سازی انرژی تا سال ۲۰۲۵ را باتری‌ها تشکیل می‌دهند.

آمریکا و ژاپن برترین کشورهای جهان در این زمینه خواهند بود ولی کشورهایمانند آفریقای جنوبی، کنیا و فیلیپین هم فعالیت‌های خود در این زمینه را آغاز کرده‌اند. بعد از دو کشور یاد شده چین، استرالیا، آلمان، بریتانیا، ایتالیا، کره جنوبی، فرانسه و هند در رتبه‌های بعدی هستند. یک سوم درآمد بازار مذکور که بالغ بر ۵۰ میلیارد دلار است نصیب ژاپن و آمریکا می‌شود.

همچنین از فهم بالاتری نسبت به پرس‌وجوهای پیچیده‌تر روسی نسبت به گوگل برخوردار است و نتایج بهتری ارائه می‌کند که می‌تواند در صورت ورود به ایران این خدمات را برای زبان فارسی نیز ارائه دهد.

وی افزود: اما نقطه‌ضعف آن تأثیرگذاری سیستم‌عامل اندروید بر صنعت گوشی‌های هوشمند است و با توجه به اینکه بیشتر مردم دنیا از گوشی‌های اندرویدی بهره می‌برند، این عامل موجب شده است که گوگل از طریق سیستم‌عامل و سرویس‌های ویژه خود تأثیر بیشتری بر مخاطبان بین‌المللی خود بگذارد. در واقع سیستم عامل اندروید به بزرگ‌ترین بستر برای گسترش سرویس‌های گوگل و درآمدهای تبلیغاتی این شرکت تبدیل شده‌است.

این کارشناس اظهار کرد: یاندکس برای غلبه بر سیتیه گوگل، به توسعه Yandex. Kit پرداخته است که از طریق آن کاربران به سیستم‌عامل اندروید البته بدون حضور گوگل و سرویس‌های آن دسترسی دارند. یاندکس همچنین فروشگاه اپلیکیشن اختصاصی خود را برای رقابت با گوگل پلی ایجاد کرده است.

میر صلاح الدین گفت: حالا باید دید سیاست‌های مسئولان کشور ما چگونه است و آیا راه چینی‌ها را دنبال خواهند کرد یا مثل بسیاری از کشورهای انتخاب را به مردم واگذار می‌کنند و تنها فضای رقابت را برای همه شرکت‌ها اعم از خارجی و داخلی هموار می‌سازند.

تأثیر حضور موتور جست‌وجوی یاندکس در کشور بررسی شد

رقیب گوگل پشت دروازه‌های ایران



محمد ممتازپور m.montazpour@forsatnet.ir

سال گذشته صحبت‌هایی درباره حضور موتور جست‌وجوی yandex در ایران به گوش می‌رسید و حالا خبرها حاکی از آن است که احتمال ورود این شرکت روسی به کشور ما قوت گرفته است.

گرچه سال ۹۴ خبرهایی مبنی بر عدم تمایل این شرکت برای فعالیت در ایران شنیده می‌شد اما با سفر اخیر وزیر ارتباطات به مسکو و گفت‌وگوهای انجام شده، به نظر می‌رسد روند حضور این موتور جست‌وجو با قدرت بیشتری انجام خواهد شد و حتی شنیده شده که مدیران این شرکت علاقه‌مندند تا فعالیت خود را تا پایان سال جاری میلادی آغاز کنند. براساس آمارهای ارائه شده، یاندکس یکی از محبوب‌ترین موتورهای جست‌وجو در روسیه است و حدود ۶۰ درصد از کاربران این کشور برای جست‌وجو در وب‌سایت‌ها از این موتور بهره می‌گیرند.

در حال حاضر یاندکس با بیش از ۱۰ میلیارد دلار ارزش‌گذاری پر کاربردترین موتور اینترنتی در اروپا محسوب می‌شود که سال ۲۰۱۳ با پاسخ دادن به بیش از ۴ میلیارد و ۸۰۴ میلیون پرسش اینترنتی، چهارمین موتور جست‌وجوی جهان شد. این در حالی است که دسترسی به این موتور جست‌وجو برای کاربران ایرانی مقدور نیست و سرورهای این شرکت به دستگه‌هایی که با آی پی کشور ما متصل می‌شوند، خدماتی ارائه نمی‌دهند.

گوگل محدود می‌شود؟ در حالی که وزیر ارتباطات از هیچ‌گونه محدودیتی برای سایر موتورهای جست‌وجو در صورت حضور یاندکس خبری نمی‌دهد، اما این نگرانی وجود دارد که با فعال شدن این شرکت، خدمات سایر رقبای مانند گوگل کم‌کم محذول می‌رسد.

تکابلی اظهار کرد: از طرف دیگر با راه‌اندازی کامل شبکه ملی اطلاعات نمی‌توانیم از گوگل برای سرچ کردن در شبکه داخلی استفاده کنیم و کاربران باید برای پیدا کردن محتویات موردنظر خود از موتورهای جست‌وجوی ایرانی استفاده کنند.

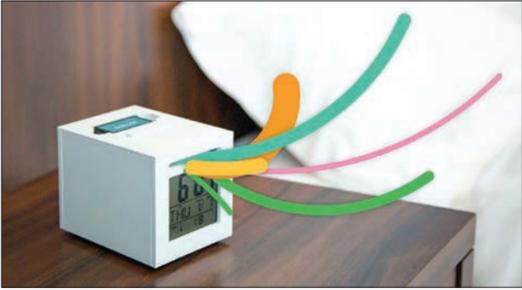
به گفته وی، فعالیت یاندکس تنها به جست‌وجو در وب ختم نمی‌شود و خدماتی مثل پست الکترونیکی، ناوبری (GPS)، ترجمه کلمات و حتی نرم‌افزار اختصاصی مرورگر نیز دیگر زمینه‌های فعالیت این شرکت هستند که می‌تواند در ایران هم در کنار خدمات جست‌وجو ارائه شوند.

حالا با احتمال حضور یاندکس در بازار جست‌وجوی ایران این سؤال مطرح می‌شود که این شرکت روسی می‌تواند عرصه را برای رقبای نوپای ایرانی خود تنگ کند یا خیر؟ امین تکابلی، کارشناس رسانه‌های نوین در پاسخ به این سؤال به «فرصت‌آموز» گفت: قطعاً شرکت‌های خارجی می‌توانند موتورهای داخلی را با چالش مواجه کنند اما از سوی دیگر حضور یک یا چند رقیب خارجی باعث پیشرفت فعالان داخلی می‌شود.

وی افزود: علاوه بر این هدف موتور جست‌وجوی بومی کاملاً متفاوت از موتورهایی مانند گوگل و بینگ است اما با این وجود، توصیه ما محدود نشدن هیچ یک از موتورهای موجود و فعال در فضای وب است، زیرا کیفیت در فضای رقابت بهبود می‌یابد و انحصار موجب زوال و طرد مخاطب به‌خصوص در فضای مجازی می‌شود.

این کارشناس در پاسخ به این سؤال که مزیت استفاده از یاندکس برای کاربران ایرانی

صبح را با عطرهای مورد علاقه‌تان آغاز کنید



هر یک از کیسول‌های معطر برای بار قابل استفاده هستند و نکته جالب‌تر اینکه حتی پس از بیداری و قطع شدن زنگ معطر، کاربران این ساعت می‌توانند محفظه عطر را باز کرده و از رایحه خوش دستگاه لذت ببرند.

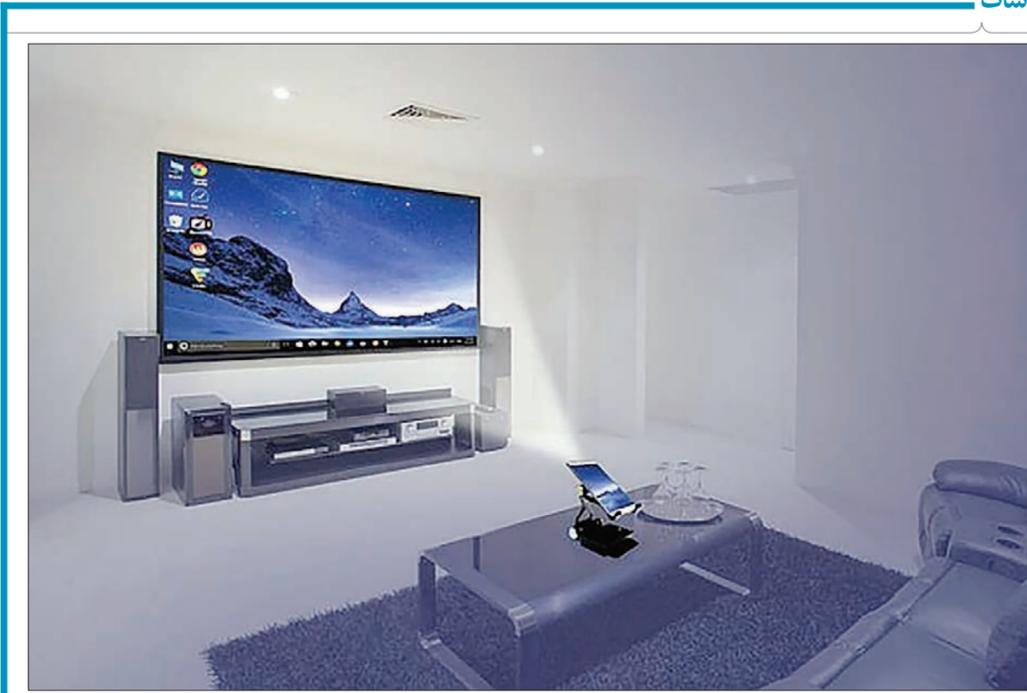
آزمایش‌ها و نظرسنجی‌های انجام شده در خصوص این ساعت معطر نشان می‌دهد تا ۹۹ درصد کاربران از انتخاب و استفاده از این محصول راضی بوده و این روش بیداری را بسیار مؤثرتر و آرام‌بخش‌تر از بیدار شدن با صدای زنگ هشدار می‌دانند. در حال حاضر قیمت تقریبی این دستگاه همراه با یک بسته کیسول عطر رایگان ۱۰۹ دلار است و یک عطر سویسی زیودا، مجموعه‌ای بسیار خوش عطر شامل قهوه، وانیل، اسپرسو، میوه کاج، شکلات، سواحل دریا، عصاره گیاهان معطر، چای و... تهیه کرده‌اند که بنا به دلخواه مشتری‌ها قابل تغییر است.

برای شما این سوال مطرح شود که اگر مر می‌شده یا به هر دلیلی قدرت بویایی‌تان به‌طور موقت تحلیل رفته باشد این ساعت چه استفاده‌ای خواهد داشت. پاسخ ساده است؛ این ساعت قابلیت هشدار از طریق موسیقی را هم دارد و در صورت مشکل در قوای بویایی، می‌توانید از سیستم مبتنی بر صدای ساعت

یکی از بدترین قسمت‌های روز برای بسیاری از افراد، بیدار شدن با صدای زنگ ساعت است. فرقی ندارد از ساعت‌های شماطه‌دار قدیمی استفاده کنید یا ساعت‌های هوشمند امروزی یا حتی زنگ هشدار تلفن هوشمندتان. نتیجه در همه موارد تقریباً مشابه است؛ اندکی اوقات تلخی و بعد از مدتی دلزده شدن از صدای زنگ هشدار. این دغدغه و دلزدگی باعث شده گیوم رولان دانشجوی خلاق و ۱۹ ساله فرانسوی نوعی ساعت هوشمند طراحی کند که به جای زنگ، با عطرهایی دل‌انگیز بیدارتان کند.

به گزارش «فرصت امروز» برای استفاده از این ساعت رویایی، باید هر شب پیش از به خواب رفتن، بسته‌های عطر دلخواه‌تان را داخل محفظه عطر ساعت قرار داده و پس از تنظیم ساعت مورد نظر، صبح فردا با استشمام بوی تند عطر مذکور از خواب برخیزید. شاید

شات



Akyumen Holophone نام فیلتر جدید چند کاره ای است که هم از سیستم عامل ویندوز و هم از اندروید بهره گرفته است. این دستگاه ۱۷ اینچی، یک پروژکتور کوچک را نیز در خود جا داده است که با شفافیت ۴۵ لوپن می‌تواند تصاویر را به اندازه یک نمایشگر ۱۱۰ اینچی با کیفیت ۱۲۸۰×۷۲۰ پیکسل پخش کند. این فیلتر از اول سپتامبر وارد بازار می‌شود.

دنیای فناوری

اوبژگی Cloud Storage

رویا پاک سرشت gadgets-club.com



با توجه به اینکه فعالان عرصه اینترنت و کاربران جست‌وجوگر فضای مجازی هر روز با تعداد زیادی از اطلاعات جذاب رو به رو می‌شوند و تمایل دارند این اطلاعات را ذخیره کنند، بنابراین پشتیبان‌گیری از برخی فایل‌ها و دستیابی به فضای آزاد موضوعی طبیعی است. قاعده کلی و مرسوم این است که از دو منبع شناخته شده برای پشتیبان‌گیری استفاده می‌شود: external hard drive و البته، cloud storage. hard drive مدت‌هاست به‌عنوان ابزاری شناخته شده مطرح است. اما cloud storage طی چند سال اخیر به سرعت در حال سبقت گرفتن از hard drive و محبوب شدن بین کاربران برای پشتیبان‌گیری است. cloud storage یک مدل از ذخیره‌سازی آنلاین شبکه است که نه تنها در رایانه کاربرد دارد، بلکه در فضای ذخیره‌سازی مجازی نیز به ذخیره‌سازی اطلاعاتی می‌پردازد که معمولاً توسط شخص ثالث میزبانی می‌شود.

این روش چه ویژگی‌های مثبت و مزیت‌های برجسته‌ای دارد؟

دسترسی
اغلب افراد پروژه‌ها و اطلاعات مختلفی را بین دستگاه‌های هوشمند متعددی همچون انواع تبلت، لپ تاپ، رایانه‌ها و... ذخیره و برای دسترسی به هر یک از این اطلاعات فایل‌هایی را مشخص کرده‌اند. اما با کمک cloud storage شما قادر خواهید بود به راحتی حساب خود را با اتصال اینترنت به هر یک از دستگه‌های (تلفن همراه، رایانه و...) کنترل و به اطلاعات ذخیره شده دسترسی پیدا کنید.

قیمت
اگرچه پشتیبان‌گیری از اطلاعات، اغلب ارزان قیمت است اما استفاده از cloud storage گزینه‌های سرعت، امنیت و دقت را به طور توانمند در اختیار کاربران قرار می‌دهد و این قابلیت‌ها با صرف پایین‌ترین هزینه در دسترس خواهد بود.

نظم و ترتیب
ذخیره‌سازی اطلاعات در فضای مجازی راهی مطمئن برای پیشگیری از شلوفی و نامرتب بودن اطلاعات است. در واقع با کمک این روش اطلاعات بدون پرکردن هیچ فضای اضافی، به طور نظام‌دار طبقه‌بندی می‌شوند.

اتوماسیون
یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات افراد این است که تصور می‌کنند با پشتیبان‌گیری دیگر دسترسی آسانی برای بررسی و حمایت از داده‌های خود ندارند. cloud storage یک راهکار ساده برای بازگشت به اطلاعات دارد. کافی‌است انتخاب کنید و تصمیم بگیرید که چه هنگام به اطلاعات سابق دسترسی پیدا کنید و به راحتی از این امکان بهره‌مند شوید.

به اشتراک‌گذاری
به اشتراک‌گذاری هر نوع فیلم، تصویر، عکس و انواع فایل‌ها با دوستان از کارهایی است که با کمک cloud storage به سادگی میسر می‌شود. این سیستم به شما اجازه می‌دهد در کوتاه‌ترین زمان و تنها با چند کلیک اطلاعات مورد نظرتان را با دوستان به اشتراک بگذارید.

امنیت
ذخیره‌سازی اطلاعات در فضای مجازی، چه در هنگام انتقال و رمزگذاری و چه در هنگام بارگذاری و ذخیره‌سازی، از امنیت بسیار بالاتری نسبت به فضای حقیقی و فیزیکی برخوردار است. این روش تضمین می‌کند که هیچ یک از کاربران غیرمجازی هیچ‌گونه دسترسی به اطلاعات ذخیره شده شما نخواهند داشت.

همگام‌سازی
قابلیت همگام‌سازی کمک می‌کند تا شما با آسودگی خاطر تمامی اطلاعات خود را به‌صورت خودکار در کلیه دستگه‌های‌تان به روز کنید. در نتیجه، آخرین نسخه از یک فایل ذخیره شده در دستکاپ در تبلت شما نیز قابل دسترسی خواهد بود.

پروژه‌های گروهی
ذخیره‌سازی آنلاین فرصت مناسبی برای مشارکت در فعالیت‌های گروهی فراهم می‌کند. این سیستم اجازه می‌دهد چند کاربر به طور همزمان به ویرایش و بحث در خصوص یک فایل مشخص بپردازند و از فعالیت فضای گروهی لذت ببرند.

حفاظت
ذخیره‌سازی آنلاین یک سیستم ذخیره‌سازی با حفاظت بسیار بالاست که برای پشتیبانی از داده‌ها با فایل‌های غیرقابل تعویض طراحی شده است. به عبارت دیگر، پشتیبان‌گیری آنلاین فضایی امن ایجاد می‌کند که از آسیب‌های فیزیکی مصون است.

ریکاوری
همیشه امکان آسیب و ضربه‌های فیزیکی به هارددیسک‌ها وجود دارد. در چنین شرایطی تخریب و از دست رفتن اطلاعات بسیار ناامیدکننده تلقی می‌شود. پشتیبان‌گیری آنلاین از تمامی فایل‌های اصلی می‌تواند میزان خسارت احتمالی را به حداقل تقلیل دهد و فضایی مطمئن برای ذخیره‌سازی اطلاعات فراهم آورد.

بازار جهانی

آمریکایی‌ها بزرگ‌ترین
عسل خواران جهان

ترجمه: فهیمه خراسانی

منبع: worldtradedaily.com - linkedin.com



صرف عسل توسط انسان سابقه‌ای ۸هزار ساله دارد، به این معنا که بشر از دیرباز به اهمیت غذایی و دارویی این ماده طبیعی پی برده است. در دوران حاضر نیز عسل به‌عنوان یک منبع غذایی سالم و مفید توجه بسیاری از انسان‌ها را به خود جلب کرده و بسیاری از پزشکان، ارزش دارویی زیادی را برای این ماده غذایی در نظر گرفته‌اند بنابراین تولید عسل در دنیای امروز، تجارتی پویا و اقتصادی مهم را فراهم آورده و در بسیاری از کشورهای جهان، تولید این ماده غذایی در دستور کار قرار گرفته است. در این گزارش میزان صادرات واردات جهانی عسل در فاصله سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۴ بررسی می‌شود. همان‌گونه که در ادامه خواهید دید، کشور چین به‌عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده عسل در سطح جهان به شمار می‌رود و کشورهایمانند مکزیک و آرژانتین رتبه‌های بعد را در زمینه صادرات این محصول از آن خود کرده‌اند. همچنین ایالات متحده آمریکا نیز به‌عنوان بزرگ‌ترین واردکننده عسل در جهان شناخته می‌شود و کشورهایمانند نظیر انگلستان، فرانسه، ژاپن و آلمان از دیگر واردکنندگان بزرگ عسل در جهان به شمار می‌روند.

روند صادرات عسل در سال ۲۰۰۹

روند تولید عسل در سال‌های اخیر در چند کشور عمده جهان متمرکز شده است که در این میان چین، مکزیک و آرژانتین در رتبه‌های نخست قرار دارند، به‌طوری‌که در سال ۲۰۰۹ کشور چین با فروش ۲۸۴میلیون دلار عسل به‌عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده عسل در سطح جهان به شمار می‌رفت و ۱۲درصد از فروش جهانی عسل را از آن خود کرده بود. جالب است بدانید این روند تاکنون نیز ادامه داشته است. همچنین در سال ۲۰۰۹ آلمان و مکزیک به‌عنوان دومین و سومین صادرکننده عسل در سطح جهان به شمار می‌رفتند، به‌طوری‌که عسل مکزیک ۷درصد از سهم بازار جهانی را به خود اختصاص داده بود. البته شایان ذکر است که کشور آلمان در سال مذکور از بزرگ‌ترین واردکنندگان عسل نیز به شمار می‌رفت.

بزرگ‌ترین واردکنندگان عسل در سال ۲۰۰۹

از طرفی کشور آلمان در سال ۲۰۰۹ به‌عنوان بزرگ‌ترین واردکننده عسل در سطح جهان نیز به شمار می‌رفت و ۲۴درصد از عسل مصرفی خود را وارد می‌کرد. ایالات متحده آمریکا نیز با داشتن ۱۶درصد از سهم واردات جهانی عسل به ارزش ۳۸۳میلیون دلار، دومین واردکننده عسل در سال مذکور به شمار می‌رفت. انگلستان، فرانسه و ژاپن در سال مذکور به ترتیب سومین تا پنجمین واردکننده بزرگ جهانی عسل محسوب می‌شدند. آنچه در سال‌های مذکور جالب توجه است، روند صادرات و واردات عسل در کشور آلمان است، به این معنا که کشور مذکور توانست سهم واردات عسل خود را در سال‌های اخیر به‌شدت کاهش دهد.

چین بزرگ‌ترین صادرکننده کنونی عسل در جهان

طبق آماري که تحلیلگران حوزه اقتصاد ارائه کرده‌اند، در سال ۲۰۱۴ چین با داشتن ۲۱.۷درصد از سهم صادرات جهانی عسل، بزرگ‌ترین تأمین‌کننده جهانی عسل در جهان به شمار می‌رفت و به دنبال آن آرژانتین با ۹.۱درصد و مکزیک و ۶.۶درصد، در مقام‌های دوم و سوم قرار داشتند. همچنین در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۴ اوکراین و هند سریع‌ترین رشد را در زمینه تولید عسل داشتند، به‌طوری‌که در هر سال اوکراین ۴۹.۱درصد و هند ۳۷.۷درصد رشد را ثبت کرده است. اما به‌طور کلی چین با صادرات ۲۶.۸درصد، در سال ۲۰۱۴ به‌عنوان بزرگ‌ترین تأمین‌کننده این ماده غذایی در جهان به شمار می‌رود. جالب است بدانید که حجم عظیمی از عسل تولید شده در چین، در کشور ژاپن به مصرف می‌رسد به‌طوری‌که ۶۴درصد از عسل مصرف شده در ژاپن، از کشور چین تأمین و ۲۰درصد از عسل تولیدی چین به کشور مذکور صادر می‌شود.

واردکنندگان بزرگ عسل در حال حاضر

بزرگ‌ترین واردکنندگان عسل در سطح جهان نیز به ترتیب کشورهای ایالات متحده آمریکا، آلمان، انگلستان، ژاپن و فرانسه هستند، به‌طوری‌که طبق آمارهای ارائه شده در سال‌های اخیر، سهم واردات ایالات متحده آمریکا ۲۷.۵درصد، آلمان ۱۳.۶درصد، انگلستان ۶.۵درصد، ژاپن ۶.۳درصد و فرانسه ۵.۷درصد بوده است. پنج کشور مذکور در مجموع ۵۹.۵درصد از سهم کل واردات عسل را به خود اختصاص داده‌اند. در این میان ایالات متحده آمریکا با افزایش ۲.۳درصدی، حجم بیشتری از واردات را نشان می‌دهد و در مقابل، کشور آلمان با داشتن سهم منفی ۸.۹درصد، روند وارداتی ضعیفی را در زمینه این ماده غذایی ثبت کرده است.

علی علمی

ali_cml1361@yahoo.com

تولید عسل به صورت حرفه‌ای حدوداً ۵۰سال سابقه دارد. در این مدت ۵۰ساله عسل به ممری برای ایجاد کسب‌وکار و درآمدزایی تبدیل شده است. کسب‌وکارهایی در زمینه زنبورداری، تولید فرآورده‌های عسلی و حتی مزارع پرورش زنبور عسل به محلی برای حضور گردشگران تبدیل شده‌اند؛ بنابراین کسب‌وکارهای حوزه عسل گسترشی درخورد داشته‌اند و در حال حاضر حجم تولید عسل در ایران کمی بیش از ۷۷هزار تن در سال است که این میزان از ۶میلیون و ۹۰۰هزار کلونی فعال در سراسر کشور حاصل می‌شود. این میزان تولید عسل، ایران را جزو پنج کشور برتر جهان قرار می‌دهد. در این گزارش در گفت‌وگو با مهندس عبدالرضا بیگانه، رئیس انجمن ملی زنبورداران و تولیدکنندگان عسل ایران به بررسی اقتصاد بازار عسل در ایران می‌پردازیم.

عبدالرضا بیگانه در خصوص وضعیت کلی این صنعت می‌گوید: تولید عسل به صورت حرفه‌ای در ایران سابقه زیادی دارد و به بیش از ۵۰سال می‌رسد. تولید این ماده مغذی در کشور بیشتر به صورت سنتی است ولی در سال‌های اخیر فعالیت‌های خوبی در زمینه مدرنیزه کردن شرایط تولید انجام شده که بیشتر توسط ادارات کل جهاد کشاورزی استان‌ها صورت گرفته‌است؛ اقداماتی مانند استفاده از کندوهای مدرن، اصلاح ژنتیکی زنبورها و مقاوم‌سازی این حشرات به آنها مخصوصاً کنه‌های زنبور که تلفات زیادی را به بار می‌آورد. بازدهی در این حرفه در زنبورداری پایین است و این مسئله به نحوه تولید سنتی و فصلی برمی‌گردد. زنبورداری به سه فصل بهار، تابستان و زمستان تقسیم می‌شود و شغلی است که زنبوردار را در تمام طول سال درگیر می‌کند. پس نیاز به مراقبت‌های فراوان و همیشگی دارد تا از آسیب‌های احتمالی در امان باشد. بیشتر فعالیت این حرفه در کشور به صورت فصلی است که بیشتر کلونی‌های ماه به این شکل است. هنوز هم زنبورداری را یک حرفه است و تبدیل به صنعت نشده است. تحقیقات کاربردی نزدیک صرف است فقط کتب و مجلاتی منتشر می‌شود که با استفاده از اینترنت به اطلاعات زنبورداران ما افزوده می‌شود.

تولید عسل

بیگانه درباره میزان تولید عسل کشور می‌گوید: حجم تولید عسل در ایران کمی بیش از ۷۷هزار تن است که این میزان از ۶میلیون و ۹۰۰هزار کلونی فعال در سراسر کشور حاصل می‌شود. این میزان تولید ایران را جزو پنج کشور برتر جهان قرار می‌دهد. وی در مورد صادرات و واردات این محصول خوش‌خوارک می‌افزاید: به هیچ‌عنوان واردات نادریم و تولید داخلی کفاف نیاز کشور را می‌دهد. سه چهارم گذشته صادرات خوبی به کشورهای سوریه، عراق، یمن، عربستان و شیخ‌نشین‌های حاشیه خلیج فارس

سرمایه‌گذاری

زنبورداری و تولید عسل جزو مشاغل است که زیرمجموعه کشاورزی محسوب می‌شوند و رابطه مستقیمی با اقلیم، شرایط آب و هوایی، تنوع گیاهی و وضعیت نگهداری دارد. این محصول خوراکی برای تولید، مسیر نسبتاً طولانی را طی می‌کند و تا اندازه‌ای زمان‌بر است. چون زنبوردار را در تمام طول سال مشغول می‌کند. زنبورداری و تولید عسل کار پرزحمت و حساسی است که باید همه اصول مربوط به آن موبه‌م رعایت شود. مقدار مصرف عسل در جهان روزبه‌روز در حال افزایش است و علاوه بر آن، از فرآورده‌های حاصل از عسل هم درآمدهایی می‌شود. افسری در مورد تولید زنبور عسل می‌گوید: اگر شما بتوانید این کار را درست انجام بدهید، قطعاً به سودآوری می‌رسید. البته بستگی به این دارد که حجم تولید شما چه اندازه باشد. این شغل یک کار کاملاً طبیعی است و وابستگی زیادی به طبیعت دارد که این مسئله راحت‌تر از کار در فضاهای بسته و کارخانه‌ای است و باعث استرس و کلافگی نمی‌شود. مورد دیگر درآمد مناسبی است که از این طریق به دست می‌آید که با توجه به نوع محصول تولیدی (عسل، موم، گرده گل، بره موم و رویال ژل) باعث دلگرمی و انگیزه برای ادامه این شغل خواهد بود.

محل زنبورستان

«فرصت امروز» با حیدر افسری یکی از تولیدکننده‌های این محصول پرخاصیت گفت‌وگو کرده است.

افسری درباره مکان برپایی یک زنبورداری می‌گوید: برای شروع کار قبل از هر چیز باید بدانید محلی که قصد دارید در آن کندوها را مستقر کنید، کجاست و چگونه محیطی است، که برای زنبورها مناسب است و احتیاجات کلونی را برآورده می‌کند. ضمن اینکه محیطی اضافه هم داشته باشد تا خودتان هم از آن استفاده کنید. فضای موردنظر باید از لحاظ شهد و گرده فراوان و مناسب شغل زنبورداری باشد. محیط فاقد گل و گیاه یا محیطی که گل و گیاه در آن کم بوده یا فقط مدت کوتاهی از سال گل وجود دارد، برای زنبورداری مناسب نیست. مهم‌ترین و اساسی‌ترین بخش زنبورداری، داشتن محیط مناسب است. جایی

گزارش «فرصت امروز» از بازار تولید عسل و وضعیت زنبورداری کشور

نیش‌ها و نوش‌های زنبورداری



فعالیت‌های انجمن

تشکیل انجمن ملی زنبورداران و تولیدکنندگان عسل ایران به مرکزیت اردبیل انجام شده و به این دلیل است که تولیدات دامی و غذایی عسل و زنبورداری یکی از مزیت‌های نسبی این استان محسوب می‌شود. وی در مورد فروش و عرضه عسل‌های تقلبی گفت: با اقداماتی که صورت گرفته این فعالیت‌های غیرمجاز کاهش پیدا کرده است و کمتر شاهد عرضه چنین حرکت‌های غیرقانونی هستیم. وی با بیان اینکه باید عسل یا برند مشخص و بسته‌بندی مناسب همراه با رعایت الزامات بهداشتی و آرم و مشخصات کارخانه‌ها و واحدهای تولیدکننده و بسته‌بندی به هموطنان عرضه شود، یادآور شد: در این صورت است که فروش عسل در فروشگاه‌های معتبر و دارای پروانه کسب، زمینه‌ای را فراهم می‌آورد تا فروش عسل به شکل بی‌کیفیت رخ ندهد و هموطنان بتوانند عسل باکیفیت و مناسبی را خریداری کنند. بیگانه افزود: مشاهده می‌کنیم که عسل حرفه‌ای تولیدکننده‌های کتار جاده که اغلب عسل‌های تقلبی و بی‌کیفیت می‌فروشند با فریب مشتریان خود، روزی در یک طرف جاده و روز دیگر در طرف دیگر مشغول فعالیت هستند تا به نوعی از حرکت‌ها و اقدامات متقلبانه فرار کنند. درحالی‌که این حرکت لطمه به سلامت مردم است. هماهنگی‌های خوبی با سازمان دامپزشکی، وزارت جهاد کشاورزی و نیروی انتظامی شکل گرفته تا بساط این فعالیت‌های غیرمجاز و غیربهداشتی برچیده شود.

شخص باید اول از همه عسل را بشناسد، بعد برود بخرد و مصرف کند. ایران به خاطر تنوع گیاهی و آب و هوای چهارفصلی که دارد، مناسب برای تولید انواع عسل است. هر چقدر این تنوع گیاهی بیشتر باشد، ارقام تولید شده هم بیشتر خواهد بود. لازم به ذکر است بیش از هفت هزار گونه گیاهی (درختی، علفی، بوته‌ای و درختچه‌ای) در کشور یافت می‌شود که قابلیت تولید عسل را دارند. نیاز دیگر در اولویت اطلاع‌رسانی از بازارهای جهانی تولیدات زنبور عسل است. ما در این زمینه فعال نیستیم و دست‌مان بسته است. حمایت‌های دولتی می‌تواند در این زمینه مؤثر باشد. مطالعه گیاهی کشور، بررسی مناطق مختلف آن، گزینش صفت مرتبط با استفاده زنبور عسل در ارتباط با تولیدات مربوط به زنبور عسل از جمله اموری است که باید مورد توجه قرار بگیرد. میزان شغلان و فعالان این حوزه نزدیک به ۷۴هزار نفر است که به زنبورداری مشغولند.

همه فعالان اقتصادی در کشور را گرفتار کرده است. با اینکه مالیات بر ارزش افزوده به این صنعت تعلق نمی‌گیرد، ولی اوضاع و احوال این شغل خیلی مناسب نیست. بیگانه به مسائل نگهداری و حفاظت از زنبورها اشاره می‌کند و می‌گوید: افت‌های بیولوژیکی مهم‌ترین دردر تولیدکننده است که با آن دست و پنجه نرم می‌کند. کندودار خودش به تنهایی نمی‌تواند مبارزه با کنه را انجام دهد. ادارات جهاد کشاورزی و سازمان دامپزشکی هم توان اجرای مقابله در سرتاسر کشور را ندارند. یک کندودار مثلاً هزار کندو دارد ولی به خاطر رعایت نکردن اصول نگهداری و نداشتن توان مالی برای مبارزه با افت‌ها تا یک‌سوم از زنبورها را که سرمایه اصلی‌اش هستند از دست می‌دهد. مشکل دیگر عدم استقبال مردم از این خوراکی است. به‌طور کلی عسل در سبد غذایی مردم حضور پررنگی ندارد و مقدار مصرف خیلی کم است. تبلیغات در رسانه‌ها و رادیو و تلویزیون هم که اصلاً صورت نمی‌گیرد تا مردم آشنایی بیشتری پیدا کنند.

داشته‌یم که مسائل تحریم‌ها و جنگ منطقه‌ای این بازارها را از ما گرفته است که این رقم به حدود ۸۰۰ تنه در سال کاهش یافته است. بیشترین مقدار فروش عسل کشور در نیمه غربی کشور و در استان‌های آذربایجان‌های شرقی و غربی، اردبیل و کردستان صورت می‌گیرد. استان اردبیل قطب سوم تولید این خوراکی گواراست و بعد از استان‌های آذربایجان شرقی و اصفهان قرار دارد ولی در فروش اول است. به خاطر مراکز ترافیکی و گردشگری در سطح استان مانند مجتمع سرعین که سالانه حدود ۱۲میلیون گردشگر را پذیرایی می‌کند، بیشترین حجم از فروش عسل کشور در این ناحیه اتفاق می‌افتد. همچنین بیشترین صادرات موم در کشور هم از این استان صورت می‌گیرد.

رکود به مشکلات دامین می‌زند

رئیس انجمن ملی زنبورداران و تولیدکنندگان عسل ایران در مورد مشکلات پیش روی این صنف می‌گوید: مهم‌ترین مسئله رکود است که

عسل همیشه و از زمان‌های کهن مورد توجه و احترام همگان بوده است و روی پایپروس از مصر در حدود ۳۵۰۰ سال پیش به ویژگی‌های پزشکی آن اشاره شده است. زنبورهای عسل یکی از بخش‌های اساسی و اصلی اقتصاد کشاورزی سالم به حساب می‌آیند. از ویژگی‌های مهم عسل خاصیت میکروکشی آن است، چون عسل یک ضدعفونی‌کننده طبیعی است و خواص دارویی و درمانی دارد. تحقیقات انجام شده در سال‌های اخیر نشان می‌دهد گذاشتن آن روی زخم‌ها مانع عفونت می‌شود. از آنجایی که عسل حاوی مواد آنتی‌باکتریالی است می‌تواند به خوبی باعث بهبود زخم‌ها شود. عسل علاوه

بر ارزش غذایی بالا و خاصیت فراوان، فرآورده‌هایش هم مفید هستند. حتی موم عسل نیز خواص زیادی دارد و ماسک آن برای صورت، چین و چروک و فرورفتگی‌های پوست را می‌پوشاند و پوست را لطیف می‌کند. بررسی مقالات پزشکی در سال‌های اخیر نشان می‌دهد حداقل ۲۵ تحقیق درباره اثرات ضد زخم عسل انجام شده که نتایج آنها مثبت بوده است. عسل به‌عنوان التیام‌دهنده زخم و نگهدارنده پوست مورد تأیید قرار گرفته است. همچنین پژوهش‌های دیگری در این مورد نشان داده، عسل دارای اثرات ضد زخمی‌زایی با موفقیت بالای ۸۰درصد بوده که این عمل به همراه اثرات ضد میکروکوب نیز بوده است.

گزارشی از زنبورداری و تولید عسل

تولید عسل سودآور و زودبازده



زنبورستان در فاصله ۵۰۰متری به خانه‌های مسکونی مشکلاتی را به وجود می‌آورد. مشکلاتی از قبیل ورود به خانه‌ها به خاطر وجود مواد شیرین و بروز مشکل برای ساکنان یا ناتوانی زنبور در خروج از خانه که در این صورت با تلف شدن آن همراه است.

امکانات مورد نیاز

این تولیدکننده در مورد شرایط و اصول تولید می‌گوید: مهم‌ترین شرایط این شغل خود شخص زنبوردار است، به اضافه زنبورهایی که در کندوها اسکان داده شده‌اند. برای انجام و به سرانجام رساندن این کار باید بدانید که در وهله اول توانایی جسمی و مالی این کار را دارا هستید یا نه؛ برای استفاده مطلوب و بردن سود کافی باید به آن به عنوان شغل اول نگاه کرد. زنبورداری به سه فصل بهار، تابستان و زمستان تقسیم می‌شود. فصل اول بهار است که از اول اسفند ماه شروع

که در اکثر اوقات سال گل فراوان وجود داشته باشد، برای این کار مناسب است. گیاهانی چون درختان میوه شکوفه‌دار بهاره سیب، گلابی، انواع مرکبات، زردآلو، لوجه و گیلاس، پنبه، آفتاب‌گردان، یونجه، شیدر، بیدمشک، گون، آویشن، نعناع، افاقیا، بالهنگ، گیاهان زینتی و طیف بسیار وسیعی از دیگر نباتات زراعی، باغی، جنگلی و حتی گیاهان دارویی روی تپه‌ها و مراتع منع شده و گرده برای زنبورعسل محسوب می‌شوند. در این شرایط شما بهترین راندمان تولید را از زنبورستان خود خواهید داشت. زیرا تولید عسل رابطه مستقیمی با عملکرد زنبورها و محیطی که در آن هستند، دارد. اگر شما بهترین زنبوردار باشید ولی محیط فاقد گل و گیاه باشد، موفق نخواهید بود. زنبور نیز مانند سایر جانداران به آب احتیاج دارد. هرچه آب سالم و پاکیزه در دسترس‌تر باشد، بازده کندوها بالاتر می‌رود و زنبورستان از سلامت بهتری برخوردار خواهد بود.

می‌شود و وظیفه زنبورداران این است که ابتدا یک مرتبه بازدید سطحی از سلامت کندوها داشته باشند و از وجود ملکه اطمینان کسب کرده و هفته‌ای سه مرتبه به کندوها شربت مخصوص داده تا به اوایل فروردین برسند. در این زمان جمعیت زیاد شده و وظیفه زنبوردار مرتبه از هر کندو بازدید کرده و قاب‌های سیاه و کهنه را از کندو خارج کند. این فصل بهار پرکارترین فصل زنبورداری است و تا اول خرداد طول می‌کشد. فصل دوم فصل تابستان است که فصل برداشت عسل و کوچ و مراقبت از کندوها و فصل اوج سم‌پاشی‌ها است؛ این فصل تا اواخر خرداد صرفه زیادی ندارد. مکانی حواس زنبوردار جمع باشد تا به خاطر شرایط هوای سرد، تلفات به بار نیاید. فصل زمستان هم که زمان استراحت فصلی این جانور است و کار خاصی صورت نمی‌گیرد.

سود و زیان سرمایه‌گذاری

افسری در مورد سود و زیان و سرمایه‌گذاری در این رشته می‌گوید: این صنعت به سرمایه زیادی نیاز ندارد. در واقع می‌توان کارکردن در این حوزه را در کنار کارهای دیگر راه‌انداخت و حتی حرفه‌ای برخورد کرد. آموزش صنعت زنبورداری در سراسر کشور مهیاست و این پتانسیل را دارد که بدون هیچ مشکلی، درآمد ۱۰۰ تا ۱۵۰ مترمربع کافی است ولی باید برای سال‌های بعد گسترش داد، چون تولید در فضای محدود صرفه زیادی ندارد. مکانی که خودم کار می‌کنم حدود ۱۵۰۰ مترمربع است. وی ادامه می‌دهد: یکی از محاسن شغل زنبورداری این است که سازمان ملل متحد و قانون اعلام کرده‌اند زنبورداری از جمله مشاغل است که باعث جلوگیری از فقر می‌شود. رشد این صنعت از نابودی منابع طبیعی جلوگیری می‌کند و می‌تواند باعث ارتزاق یک خانواده شود. درحال حاضر ۲۲ اتحادیه استانی و ۲۶۰ تعاونی شهرستانی در امر زنبورداری در کشور فعال هستند. قیمت استحصال و فروش این قلم کالای خوراکی بین ۴۵ تا ۶۵ هزار تومان برای هر کیلو است.

دیدگاه

معایب و محاسن تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی



حسینعلی حاجی دلگانی عضو کمیسیون برنامه ریزی مجلس

پس از اقداماتی که دولت یازدهم در ابتدای آغاز به کار خود در جهت تشکیل سازمان مدیریت و برنامه ریزی داشت، حال تصمیم به تجزیه این سازمان به دو سازمان امور اداری و استخدامی و سازمان برنامه و بودجه گرفته است.

البته به طور مطلق نمی توان گفت تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی، خوب یا بد است. براساس قانون اساسی این موضوع از اختیارات خاص رئیس جمهوری است، بنابراین در یک مقطع زمانی هم که مجلس وقت تشکیل سازمان مدیریت و برنامه ریزی را مصوب کرد تا دولت را به اجرا ملزم کند اما شورای نگهبان آن را مغایر با قانون اساسی تشخیص داد و دلیل را هم این موضوع اعلام کرد که تشکیل سازمان مدیریت و برنامه ریزی، از اختیارات خاص رئیس جمهوری است.

اثر مثبت این موضوع که مدیریت و برنامه ریزی زبر مجموعه یک سازمان باشد، برابر آنچه بودجه کشور تقاضا کند، این است که موضوع استخدام و پرداختها و ساختارهای کشور هماهنگ و اجرایی می شود. اما زمانی که این دو جدا باشد، کار تخصصی تر است ولی مرتبا حالت بخشی نگری برای سازمان برنامه و بودجه و سازمان امور اداری و استخدامی به وجود خواهد آورد و یکی از فرصتهایی که از رئیس جمهوری خواهد گرفت، رقع اختلاف بین این دو مجموعه خواهد بود، زیرا اگر یک مدیر در رأس باشد که هر دو کار را دنبال کند، می تواند اختلاف دیدگاههایی را که از نظر کارشناسی در این دو حوزه مهم به وجود می آید حل و فصل کند ولی زمانی که تبدیل به دو مجموعه شود، طبیعتا فردی به جز رئیس جمهوری باید این دو نفر را هماهنگ کند.

اما اگر هدف از این جداسازی سازمان برنامه و بودجه و سازمان امور اداری و استخدامی، واقعا براساس این هدف باشد که وضعیت ساختاری دستگاههای مختلف و وضعیت نیروی انسانی در اختیار دولت را سامان بدهد، این جداسازی و استقلال کار شایسته ای است. زیرا در حال حاضر مشکلات فراوانی داریم؛ از یک سو دولت به اندازه ای خود را شده است که دیگر نمی تواند وظایف خود را انجام دهد و از طرفی کشور را گران اداره می کنیم. در واقع با این وضعیت که داریم پیش می رویم، تا پنج سال آینده تمام منابع درآمدی کشور باید در اختیار هزینه جاری کشور قرار گیرد و دیگر هیچ پولی برای کارهای عمرانی باقی نمی ماند. بنابراین با این وضعیت موجود به سمت یک فاجعه سقوط می کنیم. برای پیشگیری از این موضوع باید اصلاح ساختار داشته باشیم و در جهت کوچک سازی دولت کار و در جهت افزایش امور غیرحاکمیتی به بخش خصوصی به شکل صحیح و درست اقدام کنیم و اگر چنین اتفاقی رخ دهد، خوب است.



مشکل دیگری که داریم در بخش پرداختها است؛ متأسفانه در سال های اخیر سازمان مدیریت و برنامه ریزی حتی نتوانست قانون آزمایشی نظام هماهنگ پرداخت را برای تصویب نهایی به مجلس ارائه دهد. به عبارت دیگر، این اقدام نه در دولت گذشته و نه در دولت فعلی انجام نشد و نظام ناهماهنگی در پرداختها به وجود آمده است و تبعیض در پرداختها در دولت بسیار زیاد وجود دارد. یکی از عوامل مؤثر در موضوع فیش های حقوقی نجومی برخی از مدیران دولتی همین است که ما از نظر نظام هماهنگ پرداخت مشکلات موجود را حل نکردیم و یک قانون آزمایشی را تبدیل به یک قانون دائمی کردیم. اگر هدف از تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی در این راستا باشد، اقدام درستی است اما اگر این هدف گذاری در آن نهفته نشده باشد، طبیعتا کار عبثی است. این در حالی است که برخی معتقدند مناسب تر است به جای تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی، مدیریت این سازمان تغییر کند. البته باید به این موضوع توجه داشته باشیم این اختیاری است که قانون اساسی به رئیس جمهوری در مورد انتصاب رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی داده است که این موضوع از یک جهت حسن و از یک جهت، عیب است.

اگر بدبینانه به این موضوع نگاه کنیم، عیبش آن است که ثبات در این سازمان نخواهیم داشت و به طور مرتب رؤسای جمهوری بنا به سلیقه خودشان در این زمینه عمل می کنند.

اگر خوشبینانه به این موضوع نگاه کنیم، چنانچه می گوئیم رئیس جمهوری کشور را اداره کند، اختیارات لازم را برای انجام این وظیفه خواهد داشت و این حسن است. اما این موضوع که به طور مرتب شاهد تغییرات و جابه جایی هایی در سطح مدیران باشیم که بی ثباتی هایی را به دنبال داشته باشد، این خود یک اشکال است که این موضوع شامل حال سازمان مدیریت و برنامه ریزی هم می شود.

المیرا اکرمی

چند روز پس از آنکه زمزمه های تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی به گوش رسید، سرانجام رئیس این سازمان، تشکیل دو سازمان «امور اداری و استخدامی» و «برنامه و بودجه» را تأیید و اذعان کرد که حجم بالای کارها سبب این جدایی بوده است. نوبخت اظهار کرد که فعالیت های متنوع سازمان مدیریت و برنامه ریزی باعث شده وقت کافی وجود نداشته باشد و به همین دلیل بخشی از وظایف سازمان مدیریت و برنامه ریزی طبق مصوبه شورای عالی اداری، به سازمان امور اداری و استخدامی محول شد.

این در حالی است که کارشناسان و فعالان اقتصادی معتقدند از آنجا که در کشورمان مدیران اغلب به صورت جزیره ای کار می کنند، زمانی که یک سازمان یا مجموعه تفکیک می شود، در نهایت اهداف کلان آن فراموش می شود. در عین حال گلابه بندی فعالان بخش خصوصی این است که باید تفکیک سازمان مدیریت و برنامه ریزی در معرض کارشناسی بخش خصوصی هم قرار بگیرد و نظرات این بخش هم اخذ شود. در این میان برخی هم معتقدند که تغییر مدیریت اقدامی بسیار بهتر از تجزیه این سازمان است. «فرصت امروز» در این گزارش پیامدهای تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی را بررسی می کند.

احمد پورفلاح، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و مدیرعامل سکوا ایران معتقد است از آنجا که مدیران اغلب به صورت جزیره ای کار می کنند، زمانی که یک سازمان یا مجموعه تفکیک می شود، در نهایت اهداف کلان آن فراموش می شود.

به نظر شما تفکیک سازمان مدیریت و برنامه ریزی، به خودی خود اتفاق خوبی است یا این گونه نیست؟

دیدگاه من این است که هرچه سازمان ها کوچک تر باشند چابک تر و تأثیرگذارتر هستند مشروط بر آنکه هماهنگی بین سایر بخش ها وجود داشته باشد. مدیران ما اغلب عادت کرده اند که به صورت جزیره ای کار کنند و هر فردی سعی می کند فقط خودش را به ساحت نجات برساند و به همین دلیل زمانی که یک سازمان یا مجموعه تفکیک می شود در نهایت اهداف کلان آن فراموش می شود. تا زمانی که این رویه

فریدون فرقانی، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی شیراز معتقد است باید تفکیک سازمان مدیریت و برنامه ریزی در معرض کارشناسی بخش خصوصی هم قرار بگیرد و نظرات این بخش هم اخذ شود.

از روزی که سخنگوی دولت موضوع تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی را مطرح کرد، موافقتها و مخالفت هایی با این موضوع بیان شده است. به نظر شما این موضوع چه تبعات مثبت و منفی به دنبال خواهد داشت؟

مذت زیادی نیست که از عمر سازمان مدیریت و برنامه ریزی می گذرد ولی آنچه مسلم است هنوز تکلیف جهت گیری اقتصاد کشور مشخص نشده و مشخص نیست که می خواهیم اقتصاد کشور را به کدام سمت و سو سوق دهیم و بر مبنای آن، یک سازمان برنامه ریزی برای اقتصاد کشور تعریف کنیم. در

سیدناصر موسوی لاگانی، نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است اگر مدیریت توانمندی باشد که بتواند مدیریت خوبی را در سازمان مدیریت و برنامه ریزی اعمال کند، بهتر از آن است که این سازمان تجزیه شود. به زعم شما تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی به دو سازمان امور اداری و استخدامی و برنامه و بودجه می تواند اتفاق خوبی باشد یا این چنین نیست؟

ما از یک سو می گوئیم که باید بدنه دولت کوچک شود و دولت متورم است و تعداد نیروهای آن زیاد است و از سوی دیگر سازمان های جدیدی به بدنه دولت اضافه می شود. قطعا زمانی که یک سازمان اضافه می شود

پیامدهای تفکیک سازمان مدیریت و برنامه ریزی بررسی می شود

جدایی نه چندان مؤثر و مفید



تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۳۲۹۸

احمد پور فلاح:

اهداف کلان سازمان مدیریت فراموش می شود

بدهد و بدون توجه یا کم توجه به این برنامه، بودجه را توزیع و به بخش های مختلف منتقل کند. شاید هم اصلاً در بودجه پول کافی برای برنامه هایی که پیش بینی شده است وجود نداشته باشد. در نهایت هم ممکن است موفقیتهای رو بهرو نشود و هم ممکن



است بودجه به هدر برود. تبعات این موضوع آن است که نه می توان از بودجه استفاده کرد و نه برنامه ها به سرانجام می رسد.

چه راهکاری وجود دارد که در

فریدون فرقانی:

نظر بخش خصوصی اخذ نشده است

شالوده بحث تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی به گونه ای پایه گذاری شود که در آینده به طور مرتب دستخوش تغییر و تفکیک و ادغام نشود، زیرا بخش



خصوصی نمی داند با وجود این تغییرات چگونه خود را وفق دهد و چگونه برای آینده برنامه ریزی کند. ما که به عنوان بخش خصوصی هستیم اعتقادمان این است که در مورد تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی نباید تعجیل شود و باید مطالعه

تغییر مدیریت سازمان بهتر از تجزیه آن است

نیاز به ساختمان، نیروی انسانی و مدیریت دارد و اگر نیروهای مورد نیاز از میان تمام نیروهای قبلی هم جدا شوند، باز هم یک سری امکاناتی نیاز دارد که این موضوع با بحث کوچک سازی دولت منافات دارد.



این رابطه داشته باشد. در حقیقت این موضوعات به پیشرفت کشور لطمه زیادی را وارد می کند و از همین رو من با تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی به دو

عین حال که سازمان مدیریت بتواند عملکرد بهتری را برای آن رقم زند؟

اگر ما بتوانیم این آموزش را بدسیم و این دیدگاه را در مدیران به وجود بیاوریم که موفقیتهای مدیر دیگری در سازمان دیگری موفقیتهای وی است و گروهی و جمعی فکر کنیم و احساس مسئولیت فراگیر داشته باشیم، بسیار خوب است. این در حالی است که در بدنه مدیریتی کشور ما حتی در بخش خصوصی هنوز چنین باوری وجود ندارد و ما نیاز به فرهنگ سازی و ایجاد باور در این زمینه داریم. در حقیقت به بازسازی پدیده های خوب اقتصادی که تخریب شده است نیاز داریم و تا آن زمان ضرورتی ندارد تفکیک انجام شود. نمونه بارز این موضوع وزارت صنعت، معدن و

تجارت است که اگر قرار باشد زیر یک سقف نباشند، وزارت بازرگانی فقط به واردات فکر خواهد بود و وزارت صنعت هم به این فکر خواهد بود که در واحدهای زیادی سرمایه گذاری شده و پروانه فعالیت صادر شده است و اگر قرار باشد وزارت بازرگانی مشابه تولیدات داخلی را وارد کند، پس تکلیف اینها چه می شود.

بنابراین شما معتقدید تفکیک سازمان مدیریت معایب بیشتری نسبت به مزایای آن دارد؟

بله، امروز تفکیک سازمان مدیریت و برنامه ریزی به دو سازمان معایب بیشتری نسبت به مزایای آن دارد، بنابراین امیدوارم روزی به جایی برسیم که در این موضوع تردیدی نداشته باشیم که هر چه سازمان ها کوچک تر باشند، تأثیرگذاری و بهره وری بالاتری خواهند داشت و می توانند به برنامه های خود جامعه عمل ببخشند.

در مورد این موضوع فکر کرده و تصمیم گرفته اند و در حال حاضر می خواهند تصمیم خود را اجرا کنند. بنابراین حداقل این است که تفکیک سازمان مدیریت و برنامه ریزی را در معرض کارشناسی بخش خصوصی قرار دهند و نظرات این بخش را هم دریافت کنند. در بدو آغاز دولت یازدهم بخش خصوصی خوشحال بود که به دنبال تشکیل سازمان مدیریت و برنامه ریزی، این سازمان موضوعاتی را که بلا تکلیف بوده است تعیین تکلیف می کند و عمدتاً مستو سوسی برنامه های بخش خصوصی هم بر مبنای آن برنامه ریزی می شود، اما در حال حاضر که هنوز مدت زمان زیادی از تشکیل سازمان مدیریت و برنامه ریزی در دولت یازدهم نگذشته است مجدداً این سازمان تجزیه می شود که حداقل برای بخش خصوصی نامفهوم است.

همان طور که خط مشی سازمان قبلی برای بخش خصوصی مشخص نبود، در مورد سازمان جدید هم همین طور است. به دلیل اینکه این بخش در تصمیم گیری در مورد این موضوع نقشی نداشته است و عدالت با دیدگاه دولتی

سازمان مجزا موافق نیست. اشاره کردید موضوعاتی از این دست می تواند به پیشرفت کشور لطمه وارد کند. به نظر شما تجزیه سازمان مدیریت و برنامه ریزی به دو سازمان چه آثار مثبت و پیامدهای منفی را به دنبال دارد؟

قطعاً این موضوع تبعات و مشکلاتی را ایجاد می کند اما نکته ای که می توانم به آن اشاره کنم این است که در حال حاضر که فقط سازمان مدیریت و برنامه ریزی فعالیت می کند، مشکلاتی در زمینه امور استخدامی و حقوق و مزایا

آزموده

بودجه هایی که بی برنامه هدر می روند

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

برنامه ریزی های کلان کشورها برای راهبردهای اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و تخصیص بودجه به بخش های مختلف از جمله مواردی است که به وزارتخانه یا نهادهای رسمی و معتبر احتیاج دارد. در واقع برنامه ریزی برای هر یک از این سطوح بر مبنای نیازسنجی های بلندمدت و در قالب طرح های جامع انجام می گیرد. بر همین اساس است که اغلب دولت ها برای دستیابی به شاخص های رشد و توسعه، از نهادهای برنامه ریزی کمک می گیرند تا هدررفت سرمایه های ملی را به حداقل برسانند. این وظیفه برعهده سازمان هایی است که تحت نام هایی چون برنامه و بودجه، مدیریت و برنامه ریزی و... تلاش دارند روند پیشرفت اهداف را تسهیل و تسهیل کنند. کشورهای توسعه یافته ای چون انگلستان، روی برنامه های بودجه محور خود تمرکز خاصی داشته و نه فقط در بخش برنامه ریزی، بلکه در بخش نظارت بر اجرای پروژه های پیش بینی شده از سوی دولت حساسیت ویژه ای دارند. اهمیت سازمان برنامه و بودجه برای کشورهای توسعه یافته از این حیث بالا است که بخشی از برنامه ها با اهداف بین الملل و سرمایه گذاری های بلندمدت در دیگر کشورها صورت می گیرد؛ برنامه هایی که در صورت عدم موفقیت، به اقتصاد این کشورها صدمه وارد می کند. اما تمامی دولت ها جزو کشورهای توسعه یافته رده بندی نمی شوند. متأسفانه کشورهای توسعه یافته اغلب در بخش برنامه ریزی ضعیف عمل می کنند که سهم بزرگی از این ضعف حاصل عدم نیازسنجی و اطلاعات غلط است. با این حال شرایط برای کشورهای در حال توسعه متفاوت و امیدوارانه است.

دستاوردهای سازمان برنامه و بودجه برای کشورهای در حال توسعه

نقش سازمان های برنامه و بودجه به ویژه برای کشورهای در حال توسعه اهمیتی دو چندان دارد. این کشورها برای طی کردن مسیر موفقیت و توسعه نیاز به برنامه های متعدد کوتاه و بلندمدت دارند و به توجه به محدودیت منابع و درآمدها، قادر نیستند بدون برنامه های نظامدار به اهداف خود دست یابند. * آفریقای جنوبی دولت آفریقای جنوبی یکی از دولت های موفق در این زمینه است که در طول سال های اخیر پروژه های توسعه محور پرشماری را تنظیم و اجرا کرده. وزیر دارایی آفریقای جنوبی معتقد است که برنامه ریزی و عملکرد ریشه ای دولت در خصوص توسعه نه فقط در بخش های اقتصادی، بلکه در بخش های اجتماعی نیز تأثیرگذار بوده. در طول دو دهه گذشته بخش عمده ای از برنامه ریزی ها در بخش بودجه، صرف زیرساخت های آموزش و پرورش، افزایش کیفیت دانش و خدمات بهداشتی و درمانی شده است.

دولت آفریقای جنوبی یکی از دولت های موفق در این زمینه است که در طول سال های اخیر پروژه های توسعه محور پرشماری را تنظیم و اجرا کرده. وزیر دارایی آفریقای جنوبی معتقد است که برنامه ریزی و عملکرد ریشه ای دولت در خصوص توسعه نه فقط در بخش های اقتصادی، بلکه در بخش های اجتماعی نیز تأثیرگذار بوده. در طول دو دهه گذشته بخش عمده ای از برنامه ریزی ها در بخش بودجه، صرف زیرساخت های آموزش و پرورش، افزایش کیفیت دانش و خدمات بهداشتی و درمانی شده است.

توسعه ملی متورم تر شود. در واقع اگر چه بودجه اقتصادی آفریقای جنوبی با محدودیت هایی در بخش تأمین منابع رو به روست، اما برنامه های سازمان بودجه، کمک کرده این هزینه ها صرف زیرساخت های اساسی و مهم شوند. شناسایی اولویت های استراتژیکی چون: *تسویق سرمایه گذاری در بخش خصوصی *بالفعل کردن پتانسیل های شرکت های کوچک و محلی *افزایش سرمایه گذاری های خارجی در زیرساخت های تولید و صادرات *حل و فصل چالش های بخش انرژی *ارتقای سطح بخش کشاورزی

و موارد مشابه، باعث شده سازمان برنامه و بودجه آفریقای جنوبی، مسیر درست سرمایه گذاری را شناسایی کند و هدر رفت سرمایه های ملی را به حداقل برساند. روند رو به رشد ۲۳ درصدی در سال ۲۰۱۵ که در سال ۲۰۱۵ به ۳۰٫۵ ارتقا یافته این مدعا را تا حد زیادی تأیید می کند.

*فیلیپین اگر چه اهمیت سازمان برنامه و بودجه برای فیلیپین قابل انکار نیست، اما این سازمان همواره با چالش های جدی، همچون فقر و مشکلات بخش تولید (ناشی از موانعی چون تغییرات شدید و پیش بینی نشده آب و هوا) رو به رو بوده است. بریونس مگنولیس، استاد دانشکده اقتصاد ملی فیلیپین، در مقاله ای به عملکرد سازمان برنامه و بودجه فیلیپین برای مهار مشکلات اقتصادی پرداخته است. براساس نظر وی، اگر چه در ظاهر برنامه های این سازمان برای کاهش فقر، بیکاری و مشکلات بیشتری برای کشور به وجود می آید اما برخی تعارضات بین مجلس قانون گذاری، ریاست جمهوری و نهادهای تأمین منابع مالی، چالش هایی مداوم و جدی بر سر راه این سازمان ایجاد کرده اند. در واقع با توجه به اینکه طبق قانون اساسی فیلیپین، کنگره این کشور حق بازخواست و پرسش از ریاست جمهوری در خصوص چگونگی استفاده از بودجه های برنامه ریزی شده را دارد، بین این دو نهاد درگیری هایی دیرینه وجود دارد. از سوی دیگر، نیازسنجی ها و پژوهش های اجتماعی سازمان برنامه و بودجه تا حد زیادی متاثر از شرایط جامعه است و در نتیجه مشکلاتی چون فقر، بیکاری، تورم و... اولویت هایی هستند که با برخی برنامه های توسعه دولت تداخل دارند. با وجود تمامی این مشکلات، رشد اقتصادی فیلیپین از سال های ابتدایی دهه ۹۰ تاکنون غیرقابل انکار است و بخش بزرگی از افتخار این صعود، به سازمان برنامه و بودجه فیلیپین نسبت داده می شود.



نگاه آخر

در توضیح پرکاری عجیب وودی آلن

خلاقیت در کنار تولید مقرون به صرفه

ناهید پیشور

روزنامه‌نگار سینمایی

حتی استقبال گسترده منتقدان و سینمایی‌نویس‌ها از «کافه سوسائیتی» در فستیوال کن هم موجب نشد که آخرین ساخته وودی آلن در اکران عمومی‌اش به فروش بالایی دست پیدا کند. نگاهی به وضعیت گیشه نشان می‌دهد فیلم آخر وودی آلن قافیه را به انیمیشن‌ها و فیلم‌های ابرقهرمانی که مخاطبانش بیشتر کودکان و نوجوانان هستند باخته است. فروش ضعیف در اکران آمریکا اتفاقی است که سال‌هاست در مورد فیلم‌های وودی آلن رخ می‌دهد و این در حالی است که این کارگردان هر سال فیلم می‌سازد. نزدیک به چهل سال است که هنگام اکران یک فیلم از وودی آلن، او در تدارک تولید فیلم بعدی‌اش است. از آنجا که در آمریکا چیزی مشابه بنیاد فارابی وجود ندارد و همه چیز براساس نظام عرضه و تقاضا پیش می‌رود، این سوال می‌تواند پیش بیاید، چگونه فیلمسازی که آثارش معمولاً در انتهای جدول گیشه قرار می‌گیرد می‌تواند این همه پرکار باشد و مدام فیلم بسازد؟ نکته اینجاست که میان سینمای جریان اصلی و سینمای مستقل تفاوت‌های محسوس وجود دارد، مثلا مناسبات تولید فیلم پرفروش «کاپیتان آمریکا: جنگ داخلی» با فیلم «کافه سوسائیتی» از اساس متفاوت است. اولین و مهم‌ترین تفاوت هم به سرمایه صرف شده برای ساخت این فیلم‌ها بازمی‌گردد. فیلم‌های ابرقهرمانی با سرمایه‌گذاری عظیم استودیوهای بزرگ تولید می‌شوند، در حالی که فیلم‌های سینمای مستقل اغلب ارزان هستند. هزینه تولید فیلم‌های وودی آلن بسیار پایین‌تر از آثار محبوب و پرفروش هالیوود است. حتی ستاره‌ها هم وقتی در فیلمی از آلن حضور می‌یابند دستمزد بالایی دریافت نمی‌کنند. نمونه مثالی وودی آلن پرکاری و استمرارش در فیلمسازی نشان‌دهنده نوعی انسجام فکری و انضباط مالی در روند تولید فیلم است. وودی آلن هر سال فیلم می‌سازد؛ فیلم‌های ارزان‌قیمتی که نه صرفاً در اکران آمریکا که با نمایش در کشورهای اروپایی (که تماشاگرانش این سال‌ها نشان داده‌اند علاقه‌شان به فیلم‌های آلن از آمریکایی‌ها بیشتر است) و فروش حق پخش به شبکه‌های تلویزیونی و ورود به شبکه نمایش خانگی سرمایه‌شان بازمی‌گردد.

ظاهراً برای وودی آلن هشتاد ساله چیزی به نام بازنستگی معنا و مفهومی ندارد؛ هنرمندی که پنجاهویک سال پیش با نوشتن فیلمنامه و بازی در «تازه چه خبر؟» به سینما آمد و پس از چند تجربه دیگر با ساخت «پول رو بردار و فرار کن» (۱۹۶۱) نام خود را به عنوان کم‌دین خلق بر سر زبان‌ها انداخت.

آلن در طول نیم قرن و به تدریج موفق شد از مقام کم‌دین که آثار مفرح می‌سازد به فیلمسازی که دنبال انتقال مفاهیم روشنفکرانه در قالب سینماست تغییر موضع بدهد و البته در بیشتر مواقع حس طنزش را هم حفظ کند. در واقع شوخی‌های وودی آلن حتی در تلخ‌ترین و روشنفکرانه‌ترین فیلم‌هایش هم نمود می‌یابند. کارگردانی که دست‌کم پنج شاهکار بزرگ در کارنامه دارد: «آنی‌هال» (۱۹۷۷)، «منهن» (۱۹۷۹)، «ز ارغوانی قاهره» (۱۹۸۵)، «هانا و خواهرانش» (۱۹۸۶) و «شوهران و زنان» (۱۹۹۲).

آخرین فیلم آلن که از منتقدان و سینمادوستان رتبه «درخشان» گرفته، «امتیاز نهایی» (۲۰۰۵) بوده است. عده‌ای معتقدن آلن در یک دهه اخیر به‌عنوان یک کارگردان مولف کمتر موفق بوده است.

چیزی که معمولاً در این ارزیابی‌ها نادیده گرفته می‌شود تعداد زیاد فیلم‌های آلن و پرکاری شگفت‌انگیز اوست. هیچ فیلمسازی در تاریخ سینما نمی‌توان سرآغ گرفت که همچون وودی آلن در طول چهار دهه هر سال فیلم ساخته و همچنان مورد توجه محافل معتبر سینمایی قرار گرفته باشد؛ فیلم‌هایی که با وجود مایه‌های روشنفکرانه‌شان، آثاری قسه‌گو و حتی سرگرم‌کننده هستند، فیلم‌هایی که مخاطب خود را دارند، با هزینه نسبتاً پایین ساخته می‌شوند و به سازنده‌اش امکان می‌دهند در دل صنعت فیلم سینمایی آمریکا (که خیلی وقت‌ها شکست تجاری حکم مرگ حرفه‌ای کارگردان را امضا می‌کند) به مثابه جریانی اصیل و پرجوشش از سینمای خلاق و متفاوت حضور داشته باشد.

آلن نابغای است که خوب می‌داند چگونه با حفظ حساسیت‌های هنرمندانه‌اش فیلم را ارزان و مقرون به صرفه بسازد. راز تداوم حرفه‌ای شگفت‌انگیزش را هم باید در همین رعایت قواعد بازی دانست؛ قواعد فیلمسازی سینمای مستقل که محصول نهایی نباید خیلی هزینه‌بر باشد و برای بازگرداندن سرمایه‌اش هم جز گیشه آمریکا باید توانایی بازاریابی در بازار اروپا و حتی آسیا را داشته باشد، کاری که وودی آلن در انجامش استاد است.

دور دنیا

موناکو، میلیونر ترین شهر دنیا

میلیونرها کنترل ۴۷درصد ثروت دنیا را در دست دارند و سهم‌شان از پول‌های دنیا همچنان روبه افزایش است. تحقیقی انجام شده که نشان می‌دهد این ثروت در کجا تولید و متمرکز شده است. در سال گذشته شمار میلیونرها با افزایش ۶درصدی به ۵/۱۸ میلیون نفر رسیده است، به عبارت دیگر ۱/۱ میلیون میلیونر جدید به جمعیت میلیونرهای دنیا اضافه شده است.

نیمی از این جمعیت در آسیا – اقیانوسیه سکونت دارند و یک‌سوم دیگر در اروپای غربی، ایالات متحده با اختلاف از سایر کشورها بیشترین جمعیت میلیونر و بیشترین میزان پول را در خود جای داده است. این کشور ۸میلیون میلیونر دارد. چین، ژاپن، بریتانیا و آلمان در رده‌های بعدی قرار می‌گیرند. اما شهرهای اروپایی در رده‌بندی جهانی شهرهای صاحب بیشترین جمعیت میلیونر دنیا، رتبه‌های نخست را به خود اختصاص داده‌اند.

به‌عنوان مثال اگر کسی می‌خواهد با میلیونرها حشر و نشر داشته باشد، باید به موناکو برود. در حال حاضر نزدیک به یک‌سوم جمعیت این دولت- شهر را میلیونرها تشکیل می‌دهند، یعنی ۶درصد بیشتر نسبت به دو سال گذشته. اینها نتایج تحقیقی است که به تازگی از سوی wealth insight و نشریه Spear’s WMS انجام شده است. زوریخ و ژنو، قلب اقتصاد سوئیس بعد از موناکو صاحب بیشترین جمعیت میلیونر هستند.

در این تحقیق میلیونر کسی است که ارزش خالص دارایی‌اش به یک میلیون دلار یا بیشتر برسد. نیویورک تنها شهر غنی‌اروپایی است که از این جهت جزو پنج شهر صدرنشین دنیاست. نیویورک که از میان هر ۲۱ شهروند یک شهروند میلیونر دارد، در این فهرست- که براساس درصد میلیونرها از جمعیت کلی شهر تعیین می‌شود- رتبه چهارم را به خود اختصاص داده است.

لندن توانسته یک رتبه بالا بیابد و در جایگاه پنجم فهرست قرار بگیرد؛ از هر ۲۹ لندنی یک نفر میلیونر به شمار می‌رود.

این طور که از شواهد امر بیاداست، میلیونرها و اروپا رابطه نزدیک و متقابلی با هم دارند. این تحقیق نشان می‌دهد که به طور کلی از میان ۱۰ شهر میلیونر دنیا ۷ شهر اروپایی هستند؛ اسلو، پایتخت نروژ در رتبه ۶، هنگ کنگ ۷، فرانکفورت ۸، سنگاپور ۹ و آمستردام در رتبه ۱۰ این فهرست قرار گرفته‌اند.

دوبلین، پایتخت و پرجمعیت‌ترین شهر ایرلند در فهرست جهانی شهرهای میلیونر دنیا در رتبه ۱۰ قرار گرفته و در فهرست اروپایی رتبه ۱۳ را به خود اختصاص داده که تعجب محققان را برانگیخته است. این شهر نسبت به سایر پایتخت‌های اروپایی میلیونرهای بیشتری دارد. بخش اعظمی از این جمعیت میلیونر ثروت خود را از وادی فناوری پیشرو این شهر به دست آورده‌اند؛ بخشی که استعدادهای زیادی را هم از اروپا و هم ایالات متحده آمریکا به خود جذب کرده‌اند.

شهر اسکاتلندی ادینبرگ در رده‌بندی اروپایی ثروتمندترین شهرهای دنیا در رتبه ۱۶ قرار گرفته است؛ از هر ۶۷ ساکن این شهر یک نفر میلیونر به‌شمار می‌آید.

دوبلین و ادینبرگ توانسته‌اند از پایتخت‌های اروپایی چون پاریس، مادرید و مسکو سبقت بگیرند و به رده‌های بالاتر فهرست ثروتمندترین شهرهای دنیا صعود کنند.

منبع: سی ان ان

قاب

جوزف استیگلیتز، اقتصاددان و برنده جایزه نوبل اقتصاد با انتقاد از شیوه‌های کسب‌وکاری اپل، آنها را متقلبانه خواند. او از اینکه بیشتر در آمد میلیاردی اپل حاصل کار چند صد هزار کارمند این شرکت در ایرلند است، انتقاد کرد و گفت که قانون مالیات در آمریکا باعث شده شرکت‌ها تشویق به خارج شدن از این کشور شوند.



۳۶۰

تفاوت فاحش میان درآمد ستاره‌ها و غیرستاره‌های المپیک

ترجمه: گلنوش محب علی

منبع: MSN

تدی رینر، جودوکار فرانسوی با هشت مدال طلای جهانی و مدال طلای المپیک و تونی پارکر بسکتبالیست یا ژو ویلفرد تسونگا تنیس‌باز معروف، امیدهای فرانسه در المپیک ۲۰۱۶ ریو، ریو هستند. رقابت‌های المپیک ۲۰۱۶ ریو، ۱۵ مرداد آغاز می‌شود. فکر می‌کنید چند نفر از بازیکنان المپیک جزو ستارگان باشند و همه مردم آنها را بشناسند؟ اکثر بازیکنانی که در المپیک شرکت می‌کنند چندان شناخته‌شده نیستند و با پایان یافتن المپیک، نام‌شان به فراموشی سپرده می‌شود.

برای تصور کردن چنین پدیده‌ای نگاهی به ارقام عجیب می‌کنیم: ۴۰ درصد از ورزشکاران سطح بالا، حرفه‌ای و معروف دستمزدی کمتر از ۵۰۰ یورو در ماه دریافت می‌کنند. اگر بخواهیم نسبت میزان کار افراد و حقوق دریافتی‌شان را در سال نظر بگیریم (مطابق تحقیقاتی که در سال ۲۰۱۱ صورت گرفته است) ورزشکاران به‌رغم نامندی در شرایط تمرین خود مجبورند به کارشان ادامه دهند و تمرینات ورزشی خود را به طور مرتب دنبال کنند. شواهد نشان می‌دهد موقعیت فارا

آنچارسیس در گزارشی که اخیرا توسط فرانس ۲ منتشر شده گفته است که شغلیش برای او تنها ۷۰۰ یورو در ماه درآمد دارد. فارا دونده دوی ۴۰۰ متر است و بارها در مسابقات مختلف در فرانسه برنده شده و هم‌اکنون آماده می‌شود تا راهی ریو شود. اما شرایط برای همه ورزشکاران حرفه‌ای این‌گونه نیست و نابرابری مشهودی در این میان وجود دارد. در بسکتبال، بسکتبالیست معروف تونی پارکر که قرار است در المپیک ریو نیز حضور داشته باشد با پرداخت مبلغ خالص سالانه ۱۹،۹ میلیون (۸ میلیون از طریق حامیان مالی)، بیشترین حقوق را دارد.

با توجه به این ارقام، مقامات مسئول در سال ۲۰۱۲ دست به اقداماتی زدند تا براساس آن بتوانند شرایط برابرتری در میان ورزشکاران حرفه‌ای ایجاد کنند. طبق طرح‌ها باید فکری هم برای سه ماهه بیکاری ورزشکاران در طول سال شود. همچنین مطابق تصویبات، ورزشکاران در صورت تصادف یا آسیب دیدن جدی که منجر به خانه‌نشینی آنها شود می‌توانند از حقوق معینی برخوردار شوند و همانند یک کارمند به زندگی خود ادامه دهند.

چه راحل‌های دیگر می‌تواند برای بهبود



جدول امروز

قیمت انواع روغن

نام	وزن	قیمت (تومان)
روغن جامد لادن طلایی	۴,۵ کیلوگرم	۱۹۳۰۰
روغن مایع آفتابگردان فامیلا	۸۱۰ گرم	۴۹۰۰
روغن مایع سرخ کردنی بهار	۲,۲۵	۱۱۸۰۰
روغن مایع مخلوط غنچه	۸۱۰ گرم	۴,۴۹۵
روغن گیاهی خالص طعم زعفرانی لادن طلایی	۱۵۰ گرم	۱۱۵۰
روغن مایع کلزا ورامین - اتکا خرمشهر	۹۰۰ گرم	۵۴۵۰



جوزف استیگلیتز، اقتصاددان و برنده جایزه نوبل اقتصاد با انتقاد از شیوه‌های کسب‌وکاری اپل، آنها را متقلبانه خواند. او از اینکه بیشتر در آمد میلیاردی اپل حاصل کار چند صد هزار کارمند این شرکت در ایرلند است، انتقاد کرد و گفت که قانون مالیات در آمریکا باعث شده شرکت‌ها تشویق به خارج شدن از این کشور شوند.



کیوسک

بلک‌بری امن‌ترین گوشی هوشمند اندرویدی را به بازار عرضه کرد

در راستای تلاش

مدیران شرکت

بلک‌بری به منظور

CNNMoney

باقی ماندن در بازار رقابتی گوشی‌های هوشمند، این برند کانادایی اخیراً اقدام به ساخت امن‌ترین گوشی هوشمند اندرویدی کرده است. طراحی و ساخت این ابزار هوشمند در شرایطی صورت می‌پذیرد که این روزها بسیاری از شهروندان کشورهای غربی و به‌خصوص شهروندان آمریکایی شدیداً نگران شوند مکالمات تلفنی خود از سوی نهادهای امنیتی هستند. شرکت کانادایی بلک‌بری کمتر از یک ماه پس از اعلام خبر توقف ساخت گوشی‌های کلاسیک خود، از محصول جدیدش که یک گوشی هوشمند اندرویدی با نام DTEK50 است رونمایی کرده و آن را امن‌ترین گوشی هوشمند اندرویدی جهان می‌داند.

گفتنی است گوشی DTEK50 بلک بری که به نسخه مارشمالو اندروید مجهز شده است از نرم‌افزاری با نام DTEK بهره می‌برد که نخستین بار در گوشی BlackBerry Priv رونمایی شده بود. شایان ذکر است نرم‌افزار مذکور با کدگذاری تمامی اطلاعات دریافتی و ارسالی از گوشی شامل عکس ویدئو به کاربر این امکان را می‌دهد تا ضمن رصد تمامی فعالیت‌های گوشی هوشمند خود، با ریسک‌های امنیتی موجود در اپلیکیشن‌های مورد استفاده‌اش نیز آشنا شده و درصد رفغ آن برآید.

معرفی ویژگی‌های امنیتی جدیدترین محصول اندرویدی بلک‌بری در شرایطی تحقق می‌یابد که DTEK50 در نگاه نخست یک گوشی اندرویدی استاندارد با صفحه نمایش ۵٫۲ اینچی و حافظه داخلی ۱۶ گیگابایتی طراحی ظاهری معمولی و استانداردی دارد. با این حال از جمله نقاط قوت این ابزار هوشمند اندرویدی باریکی فوق‌العاده آن است، طوری که با بررسی سایر گوشی‌های هوشمند موجود در بازار متوجه می‌شویم DTEK50 با ضخامت ۰/۰۳ اینچی خود باریک‌ترین گوشی هوشمند موجود در بازار است.

Pokevision نخستین قربانی

سازندگان پوکمون

شرکت Niantic سازنده بازی

محبوب پوکمون به هیچ عنوان

از سایت‌های مستقلی که موقعیت جغرافیایی تمامی آیتم‌های موجود

در این بازی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد استقبال نمی‌کند. اگرچه بسیاری از کاربران از فعالیت چنین سایت‌هایی استقبال می‌کنند، اما مدیران Nia - tic که پیش از این از تصمیم خود برای برخورد با وب‌سایت‌هایی از این دست خبر داده بودند، اخیراً اقدام به حذف قابلیت اندازه‌گیری مسافت کاربر با آیتم بعدی کردند که این موضوع موجب سخت‌تر شدن این بازی محبوب شده است.

در این راستا یسان هنکه، مدیر اجرایی شرکت Niantic در گفت‌وگو با خبرنگاران گفت: «ما به هیچ عنوان دوست نداریم شاهد تقلب در بازی باشیم چرا که این موضوع سبب از بین رفتن حس رقابت در بازی شده و از همه بیشتر به ضرر کاربران است چرا که تعدادی از افراد در خیابان قدم می‌زنند و با استفاده از کدهای تقلب و دیگر روش‌ها اطلاعات سایر کاربران را به منظور یافتن آیتم‌های بازی داندود می‌کنند که این موضوع خلاف قوانین استفاده از بازی پوکمون است.»

در ارتباط با سخنان مدیر اجرایی شرکت Niantic، خبرهای منتشر شده حاکی از آن است که یکی از سایت‌های ردیاب پوکمون‌ها به نام Pokevision با مشکلاتی مواجه و کاملاً از دسترس خارج شده است. در حال حاضر در صورتی که به سایت مذکور مراجعه کنید با پیامی مبنی بر خارج از دسترس بودن سایت در صفحه اول آن رو به رو خواهید شد.

بسیاری از کارشناسان صنعت بازی‌های رایانه‌ای معتقدند تعطیلی سایت Pokevision و بیابیه گرداندگان آن در توییتر مبنی بر احترام به خواسته‌های سازندگان بازی، بیانگر عزم جدی مدیران Niantic و شرکت نینتندو برای محافظت از سرمایه ارزشمند خود بوده و هشداردی جدی به سایر وب‌سایت‌های مستقل کمکرسان بازی پوکمون است.