

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



آیا سینمای ایران ۱۲۰ میلیاردی می‌شود؟
سینما، صنعت بی‌بحران
پس از فروش قابل توجه ماه‌های ابتدایی سال، علی سرتیپی، مدیرعامل فیلمبرمان پیش‌بینی کرد امسال سینمای ایران ۱۲۰ میلیارد تومان فروش سالانه داشته باشد. فروش چهارماه اول سال ۹۵ با اکران ۲۰ فیلم سینمایی به ۷۵ میلیارد تومان رسید که این رقم با کل فروش ۵۷ فیلم در سال گذشته ...

۱۵

آینده دانشگاه‌ها در گرو تعامل انسانی



۱۲

رکود ساخت‌وساز دست‌مدیران شهری را خالی کرده است

راه آهن و مهرآباد قربانیان جدید بدهی‌های شهری

۶

بحث فریز نفتی دوباره با شدت مطرح شده

اما و اگرهای ایران برای پیوستن به فریز نفتی

نفت خام ایران و دستیابی به ۲۰۱۴ میلیون بشکه‌ای نفت خام در روز، کارشناسان همراه شدن ایران را در این طرح تأیید می‌کنند.

۲

و تاکنون بی‌نتیجه مانده است. سیاست ایران نیز در این موضوع مخالفت به دلیل شرایط خاص میزان صادرات است. حال براساس آخرین برآورد رسمی از میزان صادرات

تجارت

سرمقاله

الزام‌هایی برای ریاست اتاق ایران



دکتر حسین
سلاح‌وزری
رئیس اتاق خرم‌آباد

قدرت برتر و با فاصله زیاد میان نهاد دولت و بخش خصوصی و نهادهای مرتبط با بخش خصوصی به نفع دولت خصیصه اقتصاد کلان از دهه ۱۳۰۰ تا امروز بوده و هست، اما از دهه ۷۰ و پس از پایان جنگ تحمیلی عراق علیه ایران نهادهای مدنی مرتبط با فعالان خصوصی از رخوت و سستی تاریخی تحمیل شده بر تمامیت خودش به آرامی خارج شدند. این روند اما در دو دهه اخیر شتاب گرفت و چند قانون مادر مثل قانون برنامه سوم توسعه و بخش‌هایی از قانون برنامه چهارم و پنجم و سیاست‌های...

۱



اکبر ترکان مشاور رئیس‌جمهوری
و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی:

مناطق آزاد روی ریل توسعه



۱

سید علی حسینی - استایل امروز

مناطق آزاد روی ریل توسعه

میشم غلامی

بازرگان قرار گرفته که مرکز ترانزیت داخلی و خارجی در کشور است. بندر قدیم انزلی دیگر توانمندی و کشش مبادلات پر حجم ایران با کشورهای حوزه آسیای میانه را نداشت و منطقه آزاد انزلی نیازمند یک بندر مجهز با امکانات بندری پیشرفته بود تا نیاز ایران در تعامل با روسیه و کشورهای CIS برطرف شود؛ که با حمایت رئیس‌جمهوری و بازدیدشان از مراحل ساخت بندر کاسپین در منطقه آزاد انزلی، این امکان فراهم شد. این فعالیت‌ها چقدر منجر به افزایش سرمایه‌گذاری شده است؟

می‌خواهم با یک مثال شروع کنم، مثلاً فضای کار در منطقه آزاد ارس، این منطقه را به صنعتی‌ترین منطقه آزاد کشور تبدیل کرده است. حضور سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و صنعتگران در بخش‌هایی مثل تولید محصولات کشاورزی ارگانیک و گلخانه‌ای، مواد نفتی و مشتقات آن، واحدهای تولید مبل و مبلمان و محصولات نساجی این منطقه را به یکی از سرمایه‌پذیرترین مناطق آزاد ایران تبدیل کرده است. ضمن اینکه جامایی فرودگاه این منطقه نیز انجام شده و پس از تأمین اعتبار مراحل ساخت آن نیز آغاز خواهد شد یا منطقه آزاد قشم، در حوزه صنعت، نفت و انرژی، سوخت‌رسانی به کشتی‌های عبوری، مسائل زیست‌فناوری و گردشگری به موفقیت‌های خوبی دست یافته است. همین‌طور جزیره کیش به‌عنوان قطب گردشگری کشور، بسترهای مناسبی برای خلق موقعیت‌های جدید برای سرمایه‌گذاری پدید آورده است. ضمن اینکه با آیین‌نامه تأسیس بانک‌های آف‌شور، کیش می‌تواند مرکز مالی آزاد ایران باشد. منطقه آزاد اروند نیز با توجه

مناطق آزاد کارش را در دولت یازدهم با بیشترین همه‌ها شروع کرد. متهم اصلی قاچاق، واردات بی‌رویه، زمین‌خواری و... اکبر ترکان در این حال سخنان مناطق آزاد را در دست گرفت. او به محض شروع به کار گفته بود این مناطق در سال‌های ماقبل محلی برای واردات بی‌رویه شده و او می‌خواهد این مناطق را از شر این معضل که تولید را نیز فلج کرده بود نجات دهد. امروز از آن روزها بیش از سه سال می‌گذرد. ترکان در گفت‌وگوی زیر از فراز و نشیب‌های این سال‌ها و از روند عملکرد مناطق در دولت تدبیر و امید گفته است. دولت یازدهم سال آخرش را می‌گذراند و شما در حالی مناطق آزاد را در دست گرفتید که پر از انتقاد بود، در این مدت در چه بخش‌هایی مشکلات حل شد؟

مناطق آزاد ایران از ابتدای روی کار آمدن دولت تدبیر، تلاش کرد تا در بخش تأمین و تکمیل زیرساخت‌های اقتصادی و بازرگانی، حمل‌ونقل و سرمایه‌گذاری (بانک و بیمه) فعالیت‌هایی انجام دهد که تا آن زمان به‌صورت منظم اجرایی نشده بود. یک منطقه آزاد برای رونق فضای کسب‌وکار به ابزارهای اولیه‌ای نیاز دارد که در برخی از این مناطق، این ابزارها وجود نداشت. به‌طور مثال برخی مناطق آزاد ایران فاقد فرودگاه بودند اما در این دوره منطقه آزاد ماکو در شمال‌غرب ایران در طول مدت ۱۸ ماه یک فرودگاه استاندارد و با اعتبارات خود ساخته است. ضمن اینکه این منطقه در مرز

رئیس‌جمهوری توسعه پیدا کرد و شهرهای آبادان و خرمشهر به‌عنوان منطقه آزاد معرفی شدند. مبنای کار در این منطقه محرومیت‌زدایی و زدودن چهره شهر از آثار جنگ تحمیلی، پیاده‌سازی برنامه‌های فرهنگی و گردشگری، سرمایه‌گذاری در حوزه نفت و انرژی، توجه به صنایع فراساحلی و احداث مجتمع فولاد بود که تا اندازه قابل توجهی موفق بودند. **چابهار به‌عنوان مرکز مهم ترانزیتی مطرح شد اما هنوز هم نتوانسته به چشم‌اندازش نزدیک شود؟**
به نظر من نخستین منطقه آزادی که می‌تواند تاثیر مناسبی بر فعالیت‌های اقتصادی به دلیل ظرفیت‌های ترانزیتی داشته باشد، چابهار است. من امیدوارم اتصال خط آهن چابهار به راه‌آهن سراسری مشکلات را برطرف کند و به چرخه خدمت به مردم، تاجر و سرمایه‌گذاران اضافه شود. بر اساس توافق‌نامه‌ای که میان رؤسای جمهوری سه کشور ایران، هند و افغانستان به امضای رسید، توسعه بندر چابهار در دستور کار قرار گرفته است. چابهار به‌عنوان تنها بندر اقیانوسی کشور همواره مورد توجه سرمایه‌گذاران افغان و هندی بوده و فضای تحریرها پس از برجام شکسته و تمایل به سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد کشور به‌ویژه چابهار افزایش یافته است. اقتصاد داریم حاصل از فعالیت‌های اقتصادی در مناطق آزاد نمی‌تواند جایگزین درآمد نفتی شود و فقط بخشی از آن را پوشش می‌دهد، اما این فعالیت‌های اقتصادی منجر به توجه و تمرکز بیشتر به توسعه جامعه محلی و اشتغال نیروهای بومی در واحدهای تولیدی و صنعتی شده است.

ادامه در صفحه ۳

سرمقاله

الزام‌هایی برای ریاست اتاق ایران

نوعی تشویش ایجاد کرده است. بحث‌های کارشناسی درباره اینکه رئیس اتاق ایران باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد این روزها در کانون توجه قرار دارد. اکثریت کسانی که در این موضوع اظهار نظر آشکار کرده یا در مجامع خصوصی‌تر در این باره صحبت می‌کنند، معتقدند مهم‌ترین ویژگی حاکم بر رفتار و گفتار رئیس اتاق باید این باشد که او باور نیرومندی به اهمیت روزافزون نهاد خصوصی داشته باشد.

ادامه در صفحه ۳

قدرت برتر و با فاصله زیاد میان نهاد دولت و بخش خصوصی و نهادهای مرتبط با بخش خصوصی به نفع دولت خصیصه اقتصاد کلان از دهه ۱۳۰۰ تا امروز بوده و هست، اما از دهه ۷۰ و پس از پایان جنگ تحمیلی عراق علیه ایران نهادهای مدنی مرتبط با فعالان خصوصی از رخوت و سستی تاریخی تحمیل شده بر تمامیت خودش به آرامی خارج شدند. این روند اما در دو دهه اخیر شتاب گرفت و چند قانون مادر مثل قانون برنامه سوم توسعه و بخش‌هایی از قانون برنامه چهارم و پنجم و سیاست‌های کلی ابلاغی مقام معظم رهبری برای اصل ۴۴ قانون اساسی و سرانجام قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار بخش خصوصی که از دل آنها نهاد‌های تازه‌ای سر بر آوردند، حرکت شتابان توازن قوا را عنایت بخشید. هیچ فرد دلسوز و منصف و کارشناسی نیست که این توازن تازه را احساس نکند. ذهن خصوصی در ایران اکنون نسبت به هر دوره دیگری در تاریخ معاصر در اوج قرار دارد و اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران پرچمدار رشد شتابان شده است. در حالی که قطار اتاق ایران روی ریل توسعه و بخش‌هایی از قانون برنامه چهارم و پنجم و سیاست‌های کلی ابلاغی مقام معظم رهبری برای اصل ۴۴ قانون اساسی و سرانجام قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار بخش خصوصی که از دل آنها نهاد‌های تازه‌ای سر بر آوردند، حرکت شتابان توازن قوا را عنایت بخشید. هیچ فرد دلسوز و منصف و کارشناسی نیست که این توازن تازه را احساس نکند. ذهن خصوصی در ایران اکنون نسبت به هر دوره دیگری در تاریخ معاصر در اوج قرار دارد و اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران پرچمدار رشد شتابان شده است. در حالی که قطار اتاق ایران روی ریل توسعه و بخش‌هایی از قانون برنامه چهارم و پنجم و سیاست‌های کلی ابلاغی مقام معظم رهبری برای اصل ۴۴ قانون اساسی و سرانجام قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار بخش خصوصی که از

جناب آقای بهروز تقی محب

انتصاب شایسته جناب‌عالی را به عنوان رئیس روابط عمومی شرکت بهره‌بردار نفت و گاز کارون را تبریک و تهنیت عرض نموده و توفیقات روز افزون شما را از خداوند سبحان خواستارم.

فجاوند - سرپرست روزنامه فرصت امروز در استان خوزستان



تتاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله‌های قابل حمل با موتور	امکان توزیع ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده	ناوگان متشکل از ۲۰ اپراتور باساختو به مشتریان	۵۰ بسته بند و سفون زن حرفه‌ای	امکان توزیع در مناطق ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای	توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، در محل محموله و ... در محل دفتر شما	اطلاع رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما	امکان تحویل سالم محموله در زمان مورد نظر شما	گارانتی تحویل گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما	امکان دریافت قیمت بسیار عادلانه و رقابتی بابت خدمات کم نظیر
---	--------------------------------------	---	-------------------------------	--	---	--	--	--	--	---	---

آماده عقد قرارداد با شرکتها و سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴



نفت

دبیر کل فدراسیون صادرات انرژی: ایران الزامی در پیوستن به طرح فریز نفتی ندارد



حمیدرضا صالحی، دبیر کل فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته در گفت‌وگو با ایلنا درباره پیوستن ایران به طرح فریز نفتی گفت: زمانی که ما به دلیل تحریم‌ها امکان تولید نفت نداشتیم و دوران سختی را سپری می‌کردیم، بسیاری کشورها مثل عربستان نه تنها جای ما را برای عرضه اشغال کردند، بلکه سقف تولید را رعایت نکرده و بیشتر از آنچه اوپک تعیین کرده بود، تولید و صادرات داشتند.

وی با اشاره به اینکه اعضا حتی در زمان بالا رفتن سقف اوپک نیز علیه ایران رأی داده بودند، اظهار داشت: زمانی که ما نمی‌توانستیم افزایش سهم داشته باشیم، به نفع عربستان و دیگر کشورها شد. اکنون که این امکان برای ما به وجود آمده باید به توسعه صادرات پرداخته و تا جایی که امکان‌پذیر است تولید را بالا ببریم.

صالحی با بیان اینکه علت اصلی کاهش قیمت نفت بیش از افزایش تولید، سرمایه‌گذاری در شیل‌هاست، تصریح کرد: سرمایه‌گذاری در شیل‌ها آلترناتیوی است که نمی‌گذارد قیمت نفت آنچنان بالا برود، ضمن اینکه رویکرد دنیای جدید به سمت انرژی‌های نو و جریمه‌هایی که باید بابت تولید کربن داده شود میزان مصرف نفت را کاهش می‌دهد و در نتیجه در کل، قیمت نفت ۶۰ تا ۷۰ دلار بالاتر نمی‌رود.

وی تأکید کرد: ما در هر صورت نباید تولیدمان را کاهش دهیم چون تولیدکننده نفت هستیم و باید بازارمان را حفظ کنیم و بعد از تحریم باید حفظ بازار در اولویت ما باشد تا بتوانیم عرضه و تقاضا را در بازار خود تنظیم کنیم.

دبیر کل فدراسیون صادرات انرژی خاطرنشان کرد: برای ما مهم این است که بازار و روابطمان را با خریداران حفظ کنیم و از طرفی روی میادین مشترک کار کرده و از همسایگان عقب نمانیم. بنابراین مهم‌ترین سیاستی که باید اتخاذ کنیم افزایش تولید تا رسیدن به جایگاه اصلی‌مان است.

وی یادآور شد: سیاست دیگری که ما باید برای حفظ بازار و تحکیم روابط با همسایگان دنبال کنیم، سوآپ نفت است چرا که دنبال کردن فرصت‌های مربوط به انرژی از اصلی‌ترین سیاست‌های است که باید در این حوزه دنبال کنیم، ضمن اینکه باید گفت چشم‌انداز آینده نیز در این روند مثبت خواهد بود.

رویترز: پیش‌بینی تداوم مازاد عرضه قیمت جهانی نفت را کاهش داد



خبرگزاری رویترز انگلیس نوشت، پس از آنکه بانک بین‌المللی گلدمن ساجز آمریکا اعلام کرد طرح پیش‌بینی‌های فریز نفتی در سطوح رکوردوار کنونی تولید نمی‌تواند مازاد عرضه بازار نفت را مهار کند، قیمت‌های نفت روز سه‌شنبه بیش از یک‌درصد کاهش یافت.

به گزارش ایرنا به نقل از رویترز، قیمت آتی نفت برنت دریای شمال در ساعت ۲:۳۵ روز سه‌شنبه در بازار لندن ۱.۲۶ درصد نسبت به روز گذشته کاهش یافت و به ۴۸ دلار و ۵۴ سنت در هر بشکه رسید. بهای نفت خام وست تگزاس اینترمدیت آمریکا نیز با ۱.۶ درصد کاهش نسبت به دیروز به ۴۶ دلار و ۶۵ سنت در هر بشکه رسید.

تحلیل‌گران، این کاهش قیمت را نتیجه افزایش بیش از حد قیمت در ماه آگوست می‌دانند که در آن سطح قیمت‌های نفت در بازه زمانی اوایل ماه آگوست تا اواخر هفته گذشته ۲۰ درصد افزایش یافت. پس از آن، قیمت‌های نفت بیش از ۳.۵ درصد تنزل کرد.

بانک بین‌المللی گلدمن ساجز آمریکا اعلام کرد دست داده است و روند نزولی کاهش سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران به جایی رسیده است که از ظرفیت تولید روزانه ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت در سال ۱۳۸۳ به تولید ۳ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه نفت در سال ۱۳۹۳ رسید.

وی ادامه داد: همگام با این موضوع ۲۰۱ میلیارد دلار کسری سرمایه‌گذاری پیش آمد و ما سالانه فرصت ۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری را از دست دادیم، بنابراین نتیجه آن شد که در حوزه نفت ما به یک بازنده تبدیل شدیم.

لیلاز در بخشی از سخنان، اظهار کرد: در زمینه نفت، ایران به دو صورت ضرر کرد؛

الهه ابراهیمی ehrahimi1941@gmail.com

برای چندمین بار متوالی است که طرح فریز نفتی از سوی کشورهای عضو اوپک از جمله عربستان و روسیه برای بهیود قیمت نفت خام در بازارهای نفتی مطرح و پیگیری می‌شود و تاکنون بی‌نتیجه مانده است. سیاست ایران نیز در این موضوع مخالفت به دلیل شرایط خاص میزان صادراتش است. حال براساس آخرین برآورد رسمی از میزان صادرات نفت خام ایران و دستیابی به ۲،۱۴۰ میلیون بشکه‌ای نفت خام در روز، کارشناسان همراه شدن ایران را در این طرح تأیید می‌کنند.

وزیر نفت در موضعی مشخص اعلام کرده که طرح فریز نفتی برای افزایش قیمت‌ها ایده مناسبی است، اما ایران مادامی که به میزان صادرات نفت خام پیش از تحریم نرسد، همراه آمارهای موجود، ایران قبل از تحریم ۲،۷ میلیون بشکه در روز صادرات نفت خام داشت، اما به دلیل اعمال این تحریم‌ها این رقم به یک میلیون بشکه در روز کاهش یافت. گمانه‌زنی‌ها درباره توافق احتمالی به سر فریز نفتی

بین‌الملل

سعید لیلاز در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت نفت در ایران اظهار کرد: نفت مرکز ثقل و محور اقتصاد ایران است و به‌طور غیرمستقیم ۵۱ درصد از تولید ناخالص ملی (جی‌دی‌پی) کشور را به خود اختصاص داده است. بنابراین صنعت نفت را می‌توان به نوعی قلب تپنده اقتصاد ایران دانست.

این اقتصاددان گفت: متأسفانه اکنون سال‌هاست که سرمایه‌گذاری در این بخش متوقف شده است و ایران از ابتدای تحریم‌ها تاکنون همه‌ساله بخشی از ظرفیت تولید خود را از دست داده است و روند نزولی کاهش سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران به جایی رسیده است که از ظرفیت تولید روزانه ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت در سال ۱۳۸۳ به تولید ۳ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه نفت در سال ۱۳۹۳ رسید.

لیلاز در بخشی از سخنان، اظهار کرد: در زمینه نفت، ایران به دو صورت ضرر کرد؛ ابتدا در صادرات که به شکل چشمگیری کاهش پیدا کرد و سپس از نظر ژئوپلیتیک که در سال‌های گذشته چراکه منجر به عقب‌ماندگی ایران نسبت به عربستان، روسیه، عراق و ایران شد. بنابراین با توجه به وضعیتی که در گذشته با صنعت نفت ایران رفت باید سریعاً در جهت جذب سرمایه‌گذاری و تکنولوژی اقدام شود، چرا که اکنون عدم سرمایه‌گذاری‌ها در صنعت نفت و کاهش قیمت نفت در برابر سایر بخش‌ها باعث شده به دلیل نقش محوری نفت در ایران ما با مشکلات عدیده‌ای در اقتصاد خود روبه‌رو باشیم.

این اقتصاددان همچنین

نفت‌اندیش



بحث فریز نفتی دوباره با شدت مطرح شده

اما و اگرهای ایران برای پیوستن به فریز نفتی

مجددا مطرح شده است و این بار با توجه به افزایش تولید نفت، انتظار می‌رود ایران نیز همراه شود.

محمدعلی خطیبی، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: هر قدر خام در بازارهای نفتی اقدامی که کمک کند قیمت نفت خام در بازارهای نفتی افزایش یابد، باید پذیرفت ایران نیز این بار با توجه به افزایش صادرات نفت خام باید در طرح فریز نفتی حضور یابد.

وی درباره چرایی موافقت خود در این موضوع می‌گوید: قیمت‌ها به‌گونه‌ای است که درآمدهای حاصله از محل صادرات نفت خام بسیار اندک است و هر میزان صادرات بیشتری داشته باشیم اما به دلیل قیمت‌های پایین درآمدهای قابل توجهی نخواهیم داشت. از این رو همراه شدن ایران با کشورهای عضو اوپک و روسیه منطقی است. البته در این میان باید ضمانت اجرایی برای متعهد شدن کشورها در طرح فریز نفتی نیز ایجاد شود تا مبادا کشوری همچون عربستان خارج از ضوابط عمل کند.

اما در این باره نرسی قربان، دبیر کمیته ایرانی محیط‌زیست و انرژی

اتفاق بازرگانی بین‌الملل و کارشناس بین‌المللی انرژی با بیان اینکه فریز یعنی ثابت نگه داشتن تولید نفت خام، با تأکید بر اینکه احتمال اجرای طرح فریز نفتی بالا نیست، به «فرصت امروز» می‌گوید: حتی اگر این موضوع اجرایی نشود اما بیان آن در افزایش قیمت نفت موثر بوده است. با این حال در اجرایی شدن این طرح مشکلاتی وجود دارد که می‌توان به نحوه برخورد تولیدکنندگان با قیمت نفت اشاره کرد، برای نمونه نمی‌توان در این طرح درباره میزان صادرات و قیمت به سهولت موافقتی کسب کرد.

از سویی، نظارتی بر فرایند کار وجود ندارد و هر تعدادی از کشورهای موافق طرح فریز نفتی نتوان این را دارند که با این طرح موافقت کنند اما به آن پایبند نباشند.

وی با اشاره به اینکه ایران پیش از این اعلام کرده است مادامی که به میزان تولید و صادرات پیش از تحریم نرسد، در طرح فریز نفت ورود نخواهد کرد، می‌افزاید: با نزدیک شدن به میزان تولید و صادرات می‌توان امیدوار بود که برای افزایش قیمت نفت، همراه با سایر تولیدکنندگان نفتی عمل کند. بدین شک همراهی روسیه با کشورهای عضو اوپک

تأثیر عمده‌ای در قیمت بازار نفت خواهد داشت. اما در این میان برخی کارشناسان بر این باورند که همراه شدن ایران با طرح فریز نفتی موجب ضرر اقتصادی برای این کشور خواهد شد. قربان در این باره نیز می‌گوید: در صورتی که کشور ایران به میزان تولید و صادرات نفت خام به قبل از تحریم برسد، منضر نخواهد شد، اما رسیدن منضر تولید قبل از تحریم با افزایش دادن آن دو مقوله مجزا است. بدون شک ایران در فضای کنونی برای افزایش تولید به برنامه‌ریزی جدی نیاز دارد و شرکت در طرح فریز نفتی می‌تواند به افزایش درآمد ایران کمک کند.

مرتضی بهروز فرید، عضو هیأت علمی موسسه مطالعات بین‌الملل انرژی، با بیان اینکه ایران مخالف اجرای طرح فریز نفتی نیست، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: ایران خواستار اعمال سهم‌بندی نفت خام در اوپک است، اما این سیاست اعمال نمی‌شود. البته در صورتی که ایران بتواند به سهمیه تولید قبل از تحریم در صادرات نفت خام برسد، می‌توان امیدوار بود که در اجرای طرح فریز نفتی مشارکت کند. وی با بیان اینکه درخواست کشورهای عضو اوپک

تولیدکنندگان اصلی همچون عربستان و روسیه در صورت تداوم کاهش قیمت نفت خام بیش از سایر تولیدکنندگان متضرر خواهد شد، از این رو جدیت این دو کشور برای اجرای طرح فریز نفتی بیش از سایر کشورهای تولیدکننده است.

بین‌الملل

مخالفت با قراردادهای نفتی نه دلسوزانه، بلکه سیاسی است



برای ورود سرمایه‌گذار خارجی در کشور تدابیری اندیشید که منافع ملی و ورود سرمایه‌گذار به کشور در یک نقطه تلاقی کنند به این معنی که ضمن اینکه بیشترین امکان برای مصالح فعلی فراهم می‌شود، بیشترین امکان را برای مشارکت خارجی فراهم می‌کند که به نظر من این موضوع در قراردادهای نفتی ایران لحاظ شده است. این اقتصاددان اظهار کرد: آنچه‌ای که این انتقاد را مطرح می‌کنند که منافع ملی ما در این قراردادها لحاظ نشده است باید بدانند که کشور صاحب دارد و قراردادهای تحت نظر مستقیم خود روبه‌رو باشیم.

لیلاز ادامه داد: به نظر من باید گفت: به نظر من همین الان هم برای انعقاد این قراردادهای نفتی دیر شده است و باید قبل‌تر این اتفاق می‌افتاد، ولی باید تعادل نکرد و از فرصت موجود استفاده کرد.

وی در پاسخ به این انتقاد که گفته می‌شود در قراردادهای نفتی لزوماً منافع ملی کشور لحاظ نشده است، تصریح کرد: این‌طور نیست که منافع ملی رعایت نشده باشد، بلکه منافع طوری در اختیار خارجی‌ها قرار می‌گیرد که به نفع هر دو باشد.

لیلاز در بخشی از سخنان، اظهار کرد: در زمینه نفت، ایران به دو صورت ضرر کرد؛

یادداشت

نابودی قریب‌الوقوع تولیدکنندگان پارافین کشور



محمد حسین محمدی
کارشناس اقتصاد انرژی

صنعت تولید پارافین در ایران حدوداً از سال ۱۳۶۰ توسط پیشگامان آن با استفاده از تکنولوژی و امکانات داخلی پایه‌گذاری شد و تا قبل از آن تاریخ پارافین به علت عدم تولید کافی، از خارج از کشور وارد می‌شد. ماده اولیه تولید پارافین، اسلک و کس، محصول جانبی پالایشگاه‌های تولید روغن موثر است که تا قبل از احداث راه‌اندازی واحدهای پارافین‌سازی، اسلک و کس در حوالی دریاچه نمک قم تخلیه یا با اختلاط با سایر فرآورده‌های اصلی پالایشگاه‌ها به مصرف سوخت پالایشگاه می‌رسید. در حال حاضر صادرات محصولات واحدهای تولیدکننده پارافین سالانه بالغ بر ۱۱۵ میلیون دلار است و ایران در مقام اول کشورهای صادرکننده پارافین سنگین قرار گرفته است.

محصولات پارافینی در صنایع مختلف از جمله لاستیک‌سازی، نساجی، سموم دفع آفات نباتی، صنایع دفاع، باتری‌سازی، کابل‌سازی، ایزولاسیون، رنگ، ویرزین، چسب، واکس و پولیش، آرایشی و بهداشتی، بسته‌بندی چوب و کاغذ، کبریت‌سازی، شمع‌سازی، روان‌کننده‌ها و سایر صنایع کاربرد دارد.

در سال ۱۳۸۲ شرکت ملی نفت ایران در راستای خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی و سیاست‌های کلان دولت مبنی بر کاهش تصدیدی‌گری و واگذاری امور به بخش خصوصی، واحدهای روغن‌سازی پالایشگاه‌های تهران، آبادان و اصفهان را که تاکنون تولیدکننده اصلی خوراک پارافین را با مشکل کمبود مواد اولیه مواجه کرده و تبعات آن باعث شده اکثر واحدهای فعال به تعطیلی کشیده شوند. به منظور جلوگیری از صادرات اسلک و کس، جلسات متعددی در مجلس محترم شورای اسلامی و سایر وزارتخانه‌های ذی‌ربط برگزار و حاصل آن منتهی به تشکیل جلسهای در اداره کل صنایع غیرفلزی با حضور مدیرکل و کارشناسان محترم اداره ذی‌ربط و نمایندگان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اسلک و کس شد و نتیجه آن هم امضای توافق‌نامه‌ای مبنی بر عدم صادرات اسلک و کس به مقدار بیشتر از ۱۰ درصد کل تولید شد. متأسفانه به دلیل عدم نظارت و نبود ضمانت‌نامه‌های اجرایی لازم، از آن زمان تاکنون روال فروش و توزیع روا شده و موجبات نابسامانی و بهم‌ریختگی تولید و مصرف ماده مزبور در بین صنعتگران فراهم شده است. در حال حاضر علاوه بر صادرات مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدکننده هیچ‌گونه تعهدی مبنی بر فروش آن به تولیدکنندگان وجود نداشته و وضعیت فعلی موجب ورشکستگی و سقوط قریب‌الوقوع تولیدکنندگان پارافین ایران و رشد و توسعه واحدهای پارافین‌سازی علی‌الخصوص کشور هندوستان که کاملاً کبی‌برداری شده از صنعت پارافین ایران است خواهد شد.

یکی دیگر از دلایل کاهش عرضه مواد اولیه این صنعت، ورود شرکت‌های روغن‌سازی به عرضه تولید پارافین جامد و صادرات بی‌رویه اسلک و کس است که نتوان رقابت با این شرکت‌ها برای واحدهای کوچک تولیدی قابل تصور نبوده و قطعاً به‌راحتی وارد بازارهای بین‌المللی شده و با قیمت نازل‌تری عرضه می‌کنند. یکی از نکاتی که قابل تأمل است، کاهش ارزش محصول نهایی شرکت‌های تولید رواتکار در بازارهای بین‌المللی و داخلی است که موجب می‌شود به فکر تأمین منافع از دست رفته از محل فروش محصولات جانبی (اسلک و کس) باشند که به طور انحصاری نسبت به اعلام قیمت و فروش آن مبادرت می‌ورزند.

از راه‌حل‌های پیشنهادی جهت رفع معضلات مطرحه می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد: اعمال مجدد نظام سهم‌بندی توسط کمیته تخصیص خوراک (مشکل از نمایندگان وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت نفت، نماینده تولیدکنندگان پارافین و پالایشگاه‌های روغن‌سازی)، اجرای بند نهم فرمول مصوب کارگروه اقتصادی هیأت دولت مورخ ۹/۱۱/۸۷، در خصوص قیمت‌گذاری لوب‌کات و تسری فرمول مصوب به صنایع پایین دستی، تحت نظارت سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان وزارت صنعت، معدن و تجارت، خروج از تعلیق وضع عوارض بر صادرات اسلک و کس به میزان ۲۵ درصد که با وجود تصویب موضوع توسط هیأت محترم وزیران (به شماره ۴۴۳۳۳/۷۶۴۴۶۶_ مورخ ۲۰۲/۴/۸۹) و ابلاغ آن به گمرکات کشور هنوز اجرایی نشده است.

ارتباطات تنظیم شده است و این‌طور نیست که وزارت نفت فقط براساس اختیارات قانونی که دارد مستقل عمل کرده باشد. وی تأکید کرد: با توجه به تحولات بین‌المللی انعقاد این قراردادها بهترین کاری است که می‌توان در حوزه نفت انجام داد و گرنه در حال حاضر انجام محیط مناسبی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی نیست. عوارض بر صادرات اسلک و کس به میزان ۲۵ درصد که با وجود تصویب موضوع توسط هیأت محترم وزیران (به شماره ۴۴۳۳۳/۷۶۴۴۶۶_ مورخ ۲۰۲/۴/۸۹) و ابلاغ آن به گمرکات کشور هنوز اجرایی نشده است.

از تقاضای تکنولوژی‌های فعلی، جذب سرمایه‌گذاران خارجی و ورود تجهیزات و فناوری روز دنیا برای برطرف کردن موانع در مرادفات بانکی، اختصاص تسهیلات سرمایه در گردش ارزان‌قیمت واحدهای تولیدی، تقویت قدرت رقابتی محصولات کشور در بازارهای بین‌المللی، تسهیل نظام مقرراتی کشور از جمله کاهش بروکراسی فرآیند صادرات و لغو قوانین دست و پا گیر، جلوگیری از واردات بی‌رویه و اجرای قانون واردات هدفمند در ازای صادرات، به کارگیری سیاست‌های تشویقی صادرات، حمایت و توسعه صادرات، تسهیل در اعطای خطوط اعتباری و صدور ضمانت‌نامه توسط بانک‌ها.

اجرای کردن بند «د» از ماده ۳۳ قانون برنامه چهارم توسعه کشور مصوب ۱۳۸۲/۶/۱ و توقف صادرات اسلک و کس و نظام‌مند کردن توزیع عادلانه و منطقی بر اساس اصول پذیرفته شده جهانی و جلوگیری از تضییع حقوق ملی‌اعم از تولیدکننده، مصرف‌کننده و دولت محترم با تهیه و تدوین آیین‌نامه‌های اجرایی مربوطه. امید است که با رفع موانع اشاره شده، شاهد گسترش تولید، تقویت صنایع پایین دستی و در نهایت جذب سرمایه‌های ملی و اشتغال‌زایی بیشتر باشیم.

تولید

رئیس سازمان جای خیر داد پرداخت بیش از ۸۰ درصد از مطالبات چایکاران



در حالی که حدود یک ماه تا پایان فصل برداشت برگ سبز جای باقی مانده است، رئیس سازمان جای خیر داد از افزایش ۶۷ درصدی تولید و خرید تضمینی این محصول و پرداخت حدود ۸۲ درصدی مطالبات چایکاران خبر داد.

محمد ولسی روزبهان در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: از ابتدای فصل برداشت برگ سبز جای تاکنون ۱۱۴ هزار تن از این محصول به ارزش بالغ بر ۱۹۵ میلیارد تومان از چایکاران خریداری شده که تاکنون حدود ۱۲۵ میلیارد تومان از مطالباتشان پرداخت شده است.

وی افزود: طی روزهای آتی ۳۵ میلیارد تومان دیگر از مطالبات چایکاران پرداخت می‌شود که جمعاً به ۱۶۰ میلیارد تومان معادل ۸۲ درصد مطالبات آنها می‌رسد.

رئیس سازمان جای با بیان اینکه تا پایان فصل برداشت برگ سبز جای میزان تولید و خرید تضمینی این محصول به بیش از ۱۳۰ هزار تن خواهد رسید، ادامه داد: چایکاران در حال حاضر ۱۰۰ درصد مطالبات فروش برگ سبز خود در فصل بهار را که معادل ۶۰ درصد تولیدشان می‌شود، دریافت کرده‌اند و برخی کارخانجات جای هم تا به امروز مطالبات خود را تا نیمه مردادماه پرداخت کرده‌اند که می‌توان گفت چایکاران بخشی از مطالبات تابستان خود بابت فروش برگ سبز جای به دولت را نیز دریافت کرده‌اند. روزبهان گفت: گرچه ۲۵۰ هزار تن برگ سبز جای می‌تواند تا نیمه شهریور، توسعه شبکه‌های آبیاری چایکارانی هستند که ۵۰۰ هکتار زمین دارند و میانگین سطح زیرکشت باغ جای به ازای هر خانوار به حدود ۲۵۰۰ متر رسیده است که این نشان می‌دهد برای ارتقا و افزایش درآمد خانوارهای چایکار باید اقداماتی از جمله ارتقای بهره‌وری، توسعه شبکه‌های آبیاری تحت فشار و یکپارچه‌سازی اراضی را در دستور کار قرار داد.

سرمقاله

الزام‌هایی برای ریاست اتاق ایران

ادامه از صفحه یک

اگر فردی به هر دلیل این باور عمیق را نداشته باشد که نهاد مدنی باید قدرتی همسنگ نهاد دولت داشته باشد شرایط را به عقب برمی‌گرداند. بدیهی است سخن پانده به معنای تضاد اتاق با دولت و سایر قوا نیست، بلکه تکامل - حرکات نهادی رسمی قدرت از سوی نهاد خصوصی است. اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران شاید به لحاظ سازمان مادی و امکانات مالی و اقتصادی اصولاً قابل مقایسه با نهاد دولت نباشد، اما یک نیروی موثر است. اهمیت اتاق می‌تواند در عمل کاری کند که هم‌ترازی نهاد مدنی با نهاد قدرت برای بخش خصوصی ملموس شود. اگر این اتاق بیفتد و رئیس اتاق این همسنگی را به لحاظ تئوریک و به لحاظ ذهنی بی‌ببرد که اتاق باید قدرتی همسنگ دولت داشته باشد، آنگاه شاهد رشد شتابان این نهاد خصوصی برای قدرتمندی بیشتر خواهیم بود.

دومین ویژگی مشاور رئیس شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

اکبر ترکان مشاور رئیس جمهوری و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

مناطق آزاد روی ریل توسعه

یکی از چالش‌های شما رانت و فساد در این مناطق بود، مدیریت مناطق در این زمینه چقدر موفق شد و توانست از آنها جلوگیری کند؟

از ابتدای دولت یازدهم تلاش شد شفافیت در برنامه‌ها و اقدامات در رأس امور فعالیت‌های مدیران این مناطق قرار بگیرد. تمامی سازمان‌های مناطق آزاد مکلف به ارائه گزارش‌های مربوط به برگزاری مناقصات، مزایده‌ها و آگهی‌های واگذاری شده‌اند، علاوه بر اینکه پس از برگزاری این مناقصات، نتایج آن نیز باید در اختیار مخاطبان و مردم قرار بگیرد. در بخش دریافتی مدیران نیز بارها استعلامات از مراجع ذی‌ربط انجام شده و مسئله حقوق‌های نجومی در این مناطق وجود ندارد و دریافتی مدیران مناطق آزاد براساس قوانین مصوب دولت است.

درباره واردات کالا و قاچاق به مناطق آزاد و همجه‌هایی وارد شد و هنوز هم هست، شما به عنوان دبیر شورای عالی ریشه این مسئله را چه می‌دانید؟

درباره واردات بی‌رویه کالا در مناطق آزاد نیز که این روزها بسیار در رسانه‌ها خوانده می‌شود فقط می‌توانم به یک نکته اشاره کنم و آن هم اینکه واردات کالاهای همراه مسافر در مناطق آزاد رقمی بالغ بر ۴۰۰ میلیون دلار است که مقایسه این رقم با حجم کل واردات کشور بسیار ناچیز است. ضمن اینکه واردات کالاهای مورد نیاز در تولیدی‌ها و صنایع مستقر در مناطق آزاد و معادن مواد اولیه پس از تولید محصول، به ایران یا کشورهای

نایب رئیس اتاق تهران در نشست با هیات پاکستانی مطرح کرد بخش خصوصی آماده مشارکت در صادرات برق به پاکستان



هیات تجاری پاکستانی که در رأس آن رئیس سازمان توسعه تجارت این کشور به ایران سفر کرده است در اتاق تهران حضور یافته و درباره چگونگی توسعه روابط دو کشور با هم گفت‌وگو کردند. مهدی جهانگیری، نایب رئیس اتاق تهران که این نشست تجاری را افتتاح کرد پاکستان را مهم‌ترین همسایه ایران نامید و حجم تجاری میان دو کشور را در مقایسه با مشترکات فرهنگی و تاریخی و مرز طولانی مشترک میان ایران و پاکستان ناچیز دانست. نایب رئیس اتاق تهران در پاسخ به پرسش‌های خبرنگاران در این خصوص گفت: «فرصت امروز» در این خصوص که با توجه به تحت تاثیر بودن روابط ایران و پاکستان از عوامل فشار در منطقه، این کشور در اولویت‌های اقتصادی روابطش با ایران چقدر جدی است، گفت: پاکستان به شرایط تحریم‌ها دوست ایران بود و همکاری‌های خوبی با ایران داشت، اما اینکه به کمترین حد ممکن رسیده ناشی از این است که شرایط و ابزارهای توسعه اقتصادی را در دست نداشتیم اما امروز این اهمیت وجود دارد. او با اشاره به صادرات برق از ایران توضیح داد: ما به عنوان بخش خصوصی در کنار دولت آماده این سرمایه‌گذاری هستیم، از سوی دیگر به نظر من همین سرمایه‌گذاری‌های دو کشور می‌تواند تعهد میان دو کشور

سهم خود در تسریع اتمام آن کمک کنیم. او حمل‌ونقل، ایجاد خطوط پروازی، احداث و بهسازی خطوط ریلی و جاده‌ای را از عمده مشکلات میان دو کشور دانست، اما عدم گشایش آل سی و دیگر موانع بانکی را همچنان مهم‌ترین مانع میان دو کشور عنوان کرد. جهانگیری گفت: تشکیل بانک مشترک و تاسیس شعب بانک‌ها در هر دو کشور می‌تواند در حل این مسئله کارگشا باشد. نایب رئیس اتاق گفت: معادن، کشاورزی، بهداشتی و گردشگری از اهمیت بالایی در روابط تجاری اقتصادی میان دو کشور برخوردار است به خصوص در حوزه‌های دام، کشاورزی و بهداشتی. تعامل بیشتری وجود دارد. او همچنین کاهش تعرفه‌ها را از سیدمحمد منیر، رئیس سازمان توسعه تجارت این کشور خواستار شد و آن را در مهار قاچاق و ایجاد بیشتر کانال‌های رسمی در روابط بین دو کشور تاثیرگذار دانست. تبادل بیشتر هیات‌های تجاری میان دو کشور جهت بالا بردن اطلاعات و شناخت بیشتر تجار ایرانی و پاکستانی از دو کشور درخواست دیگر جهانگیری از سیدمحمد منیر بود.

رئیس سازمان توسعه تجارت پاکستان نیز در این نشست حجم تجارت میان دو کشور را در شأن دو کشور دانست و گفت: ۶۰ درصد نفت و گاز

تجارت

سازمان توسعه تجارت بدون رئیس افخمی‌راد کناره‌گیری کرد

رئیس سازمان توسعه تجارت از سمت خود کناره‌گیری کرد. به گزارش «فرصت امروز» ولی‌الله افخمی‌راد که از سال ۱۳۹۲ ریاست این سازمان را بر عهده دارد، روز گذشته از مقام و تصدی معاونت صنعت، معدن و تجارت در توسعه روابط اقتصادی کنار رفت. گفته می‌شود افخمی‌راد از این دو بار استعفا داده است. مرد آرام و جدی وزارت صنعت، معدن و تجارت در حالی از این مقام کناره‌گیری می‌کند که جزئیاتی از دلایل این کار اعلام نشده است. آنچه در این دوره و پس از برجام توسط این مقام دنبال می‌شود، پیوستن به سازمان جهانی تجارت است. تشکیل شرکت‌های صادراتی صادر، کاهش تعرفه‌ها، ایجاد تعرفه‌های ترجیحی، توسعه روابط تجاری با کشورهای همسایه و... از این نیز هشت سال سمت معاونت وزارت صنایع و معادن و ۱۶ سال سمت مدیرکل استان‌های مختلف در دولت یازدهم او را جایگزین حمیدرضا صافدل در سازمان توسعه تجارت کرد. در حال حاضر و براساس اعلام سازمان توسعه تجارت، افخمی‌راد از ریاست این سازمان و همچنین تصدی معاونت وزارت صنعت، معدن و تجارت استعفا داده است.

فولاد

انجمن جهانی فولاد اعلام کرد افزایش تولید فولاد خام در ایران و جهان



روزهای جاری، نمایشگاه اختصاصی پاکستان در مشهد دایر است، گفت: بزرگ‌ترین نمایشگاه اختصاصی پاکستان طی بهمن ماه سال جاری در تهران برگزار می‌شود. او تسهیل صدور ویزای تجاری برای تردد میان دو کشور را نیز مورد تاکید قرار داد و خواستار آن شد که ضمن برنامه‌ریزی برای اعزام هیات‌های تجاری، برای برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی، زمینه‌سازی صورت گیرد.

رئیس سازمان توسعه تجارت پاکستان نیز همانند نایب‌رئیس اتاق تهران، وجود قاچاق میان دو کشور را آسیب جدی برای شکل‌گیری روابط اقتصادی دو طرف دانست و تاکید کرد که تلاش برای رفع این معضل باید در اولویت همکاری‌ها باشد. در این نشست همچنین مهدی پورقاضی، رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق تهران مبادله کالاهای تجاری میان دو کشور از طریق مبادی رسمی را مورد تاکید قرار داد و گفت: چنانچه بتوانیم مبادلات تجاری را برابر با استانداردها از طریق مبادی قانونی و رسمی پیش ببریم، قاچاق متوقف خواهد شد. به گزارش «فرصت امروز» اعضای این هیات ۲۰ نفره که به دنبال برجام و رفع تحریم، امیدواریم که هر چه سریع‌تر روابط مستقیم تجاری میان دو کشور برقرار شود. سیدمحمد منیر با اشاره به اینکه طی

جدیدترین آمار انجمن جهانی فولاد (ورلد استیل) نشان داد تولید فولاد خام در سراسر جهان از جمله ایران در ماه می‌گذشته افزایش یافته است. به گزارش ایسنا، این آمار نشان داد تولید جهانی فولاد خام در ژوئیه سال ۲۰۱۶ نسبت به ژوئیه سال ۲۰۱۵ به میزان ۱۰۱.۱۳۶ درصد رشد کرده و به ۱۳۳.۲۴ میلیون تن رسیده است. با این همه آمار تولید جهانی در ژوئیه ۱۰.۱۴۶ درصد نسبت به تولید ژوئن کاهش داشت. براساس گزارش متال بولتن، مجموع تولید فولاد جهان در هفت ماه نخست سال ۲۰۱۶ ۱۲۹.۶۳ میلیون تن رسید که به میزان ۱۰.۲۵ درصد نسبت به تولید ۱۱۴.۲۵ میلیون تن در مدت مشابه سال گذشته کاهش نشان داد. بر اساس این گزارش، تولید فولاد خام ایران در ماه می‌گذشته ۱۳.۶ درصد رشد کرد و به ۱۰۳.۵ میلیون تن رسید، در حالی که در مدت مشابه سال گذشته ۱۰۲.۷ میلیون تن بود. تولید ترکیه در همین مدت به ۲۶۶ میلیون تن رسید که در مقایسه با ۲۰۵ میلیون تن در ژوئیه سال گذشته، ۶.۸۲ درصد رشد داشت، در حالی که تولید آفریقای جنوبی با ۱۰.۹۴ درصد کاهش به ۵۲۱ هزار تن رسید. تولید عربستان سعودی با ۱۵.۲۵ درصد کاهش به ۴۰۰ هزار تن و تولید مصر با ۲۰.۱۹ درصد کاهش به ۳۴۰ هزار تن رسید.

مدیرعامل فولاد یزد: افزایش تعرفه‌های واردات فولاد این صنعت را از بحران نجات داد

همزمان با روزهای پایانی سال گذشته وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد که تعرفه‌های واردات فولاد برای سال جاری افزایش خواهد یافت و از ۴ درصد به ۲۰ درصد خواهد رسید. اتفاقی که بیش از پنج‌ماه از اجرای آن می‌گذرد ولی سوال این است که این افزایش چه تأثیری را در این مدت داشته است؟ بهادر احرامیان، عضو هیات نمایندگان اتاق تهران و مدیرعامل فولاد یزد در پاسخ به این سوال تأثیرات افزایش تعرفه را بسیار مثبت می‌خواند و می‌گوید: «افزایش تعرفه شرکت‌های فولادی کشور را از بحران جدی که روبرو می‌باشیم نجات داد». این عضو هیات نمایندگان اتاق تهران در ادامه می‌گوید: «قطعا افزایش تعرفه تأثیرات مثبتی داشته است و اگر این اتفاق نمی‌افتاد الان شاهد وضعیت بسیار بدتری در صنعت فولاد کشور بودیم، اتفاقا عدد و رقم‌ها و آمارهای واحدهای تولیدی و واردات هم به خوبی این را نشان می‌دهد که تأثیرات افزایش تعرفه مثبت بوده است». احرامیان می‌گوید: «پیش از افزایش تعرفه‌ها تراز بسیاری از شرکت‌های فولادی منفی شدن قرار داشت که با افزایش تعرفه‌ها حالا شاهد ثبات در این واحدها هستیم». او با بیان اینکه افزایش تعرفه‌ها اقدام هوشمندانه‌ای در مقابل دامپینگ چینی‌ها بود که باید خیلی زودتر اتفاق می‌افتاد، می‌گوید: «بعد از افزایش تعرفه‌ها شاهد به وجود آمدن یک تعادل در بازار بودیم و آمارها نشان می‌دهد که نه واردات چندانی صورت گرفته و نه صادرات خاصی و تولید شرکت‌ها در داخل باقیمت‌های متعادل واقعی به دست مصرف‌کننده رسیده است».

این عضو هیات نمایندگان اتاق تهران می‌گوید: «دامپینگ چینی برای فولاد آسیب‌های بسیاری به شرکت‌ها ایرانی وارد کرده بوده اتفاقی که در کشورهای دیگر هم پیش از این شاهد بودیم و آنها مسا نیز هر چند دیرتر ولی به مقابله پرداختیم و در نهایت قیمت‌های داخلی هم نه به قیمت‌های صادراتی چین (که اصلاً هدف نبود) بلکه به قیمت‌های جهانی واقعی که در کشورهای با اقتصادهای آزاد وجود دارد، نزدیک شد».

مناطق آزاد

حجم تجارت خارجی ایران افزایش باید. از طرفی مناطق آزاد می‌کوشند با حمایت از جریان تولید و صنعت در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی گام بردارند. اقتصاد مقاومتی به معنای آن است که ضمن نگاه درون‌زا، نگاهی برون‌گرا هم داشته باشیم، یعنی استعدادهای داخلی را کشف کرده و از ظرفیت‌های بین‌المللی بهره بگیریم. این بندهای اقتصاد مقاومتی در واقع همان عصاره ۲۷ ساله‌ای است که جمهوری اسلامی تعقیب کرده است. همان مواضع، حرکت‌ها و تصمیماتی است که در طول ۲۷ سال اجرا و در بخش‌های مختلف با موفقیت عملیاتی شده و حالا به صورت منسجم درآمده است. اقتصاد ایران بعد از برجام نیز باید همان مسیر اقتصاد مقاومتی را طی کند که متکی بر توانایی داخلی با کمترین هزینه است تا معیشت مردم را ارتقا بخشد. به‌طور قطع نمی‌توانیم بگوییم چند سال طول می‌کشد که مناطق آزاد به ماهیت اصلی خود بازگردند، اما می‌توان گفت هم‌اکنون مناطق آزاد کشور در مسیر واقعی و روی ریل توسعه قرار گرفته‌اند.



شما در ابتدای شروع به کار گفته بودید مناطق آزاد از مسیر اصلی خود دور شده‌اند، آیا در این دوره سه ساله این مناطق در ریل توسعه قرار گرفته‌اند؟

تحریم‌های ظالمانه علیه جمهوری اسلامی علاوه بر ضربه به اقتصاد کشور به مناطق آزاد هم وارد شده است. مناطق آزاد در این دوره سه ساله این مناطق در ریل توسعه قرار گرفته‌اند؟

تحریم‌های ظالمانه علیه جمهوری اسلامی علاوه بر ضربه به اقتصاد کشور به مناطق آزاد هم وارد شده است. مناطق آزاد در این دوره سه ساله این مناطق در ریل توسعه قرار گرفته‌اند؟

تحریم‌های ظالمانه علیه جمهوری اسلامی علاوه بر ضربه به اقتصاد کشور به مناطق آزاد هم وارد شده است. مناطق آزاد در این دوره سه ساله این مناطق در ریل توسعه قرار گرفته‌اند؟

خبرنامه



اعطای نشان ملی به روابط عمومی بانک سینا در اجلاس آیتک

نشان ملی برترین روابط عمومی دانش محور و کارآمد در صنعت بانکداری به روابط عمومی بانک سینا اعطا شد.

به گزارش روابط عمومی بانک سینا، در هفتمین اجلاس مدیران و رؤسای شرکتهای بزرگ تولیدی و خدماتی نمونه سراسر کشور (آیتک) با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، جمعی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی و مدیران صنایع برتر، بانک سینا موفق به دریافت نشان ملی روابط عمومی دانش محور و کارآمد در صنعت بانکداری شد. پیش‌تر نیز مدیرعامل این بانک، لوح سپاس و نشان عالی برترین مدیریت سرآمد در صنعت بانکداری را به پاس اجرای سیاست‌های حمایتی در راستای کمک به رونق طرح‌های تولیدی و صنعتی و اشتغال‌زادریافت کرده بود.

حمایت بانک کشاورزی از نمایشگاه خوراک دام و طیور

دومین همایش و نمایشگاه بین‌المللی خوراک دام، طیور و آبزیان ایران روز دوم شهریور با حمایت بانک کشاورزی آغاز به کار کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی، دومین همایش و نمایشگاه بین‌المللی خوراک دام، طیور و آبزیان ایران با شعار «خوراک سالم، غذای سالم، انسان سالم» با حمایت بانک کشاورزی و حضور ادارات، سازمان‌ها و شرکت‌های مرتبط از دوم تا چهارم شهریور در محل دائمی نمایشگاه‌های تخصصی شهرداری تهران واقع در بوستان گفت‌وگو دایر خواهد بود. شایان ذکر است در این همایش سه روز نمایندگان شرکت‌های خوراک دام، طیور و آبزیان به ارائه سخنرانی در موضوعات تخصصی و مرتبط خواهند پرداخت.

مشارکت بانک صادرات ایران در اجرا و تکمیل ۳۰ طرح بزرگ

از بدو فعالیت دولت تدبیر و امید صورت گرفت ایران در زمینه اجرا و به بهره‌برداری رسیدن ۳۰ طرح در بخش‌های مختلف مشارکت داشته است.

به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، این طرح‌ها در بخش‌های نیروگاهی، پتروشیمی، تولید سیمان، دریانوردی و گردشگری به مرحله اجرا آمده‌اند که علاوه بر اثر بخشی در توسعه اقتصادی کشور منجر به اشتغال‌آفرینی هم شده است.

نیروگاه سیکل ترکیبی ۴۸۴ مگاواتی زواره اصفهان، نیروگاه انرژی گستر جم یزد، سیمان خمسه و مند دشتی، پتروشیمی ایلام، کشتیرانی بنیاد، شناور مسیر آبی ایران و عمان از جمله طرح‌های یاد شده هستند. این گزارش همچنین می‌افزاید: در خلال این مدت ۸۹ طرح بزرگ به ارزش اعتباری بالغ بر ۱۳۶ هزار میلیارد ریال در بررسی‌های کارشناسانه مورد تأیید قرار گرفته و مصوب شده‌اند.

طرح‌های مصوب در سال آغازین دولت تدبیر و امید شامل ۱۷ طرح بوده است که محل تأمین منابع آن صندوق توسعه ملی، منابع داخلی بانک، تفاهم با سازمان انرژی‌ریزط و بنگاه‌های اقتصادی روزباده اعلام شده است. همچنین در پنج ماهه امسال ۱۴ طرح مصوب شده که بالغ بر ۱۰۸۷ میلیارد ریال، ۲۷۵ میلیون دلار و ۳۱۱ میلیون یورو برای این طرح‌ها در نظر گرفته شده است. بر پایه این گزارش، با توجه به تأکید مدیرعامل بانک صادرات برای مشارکت در اجرای طرح‌های بزرگ اقتصادی، انتظار می‌رود تا پایان سال جاری شمار بیشتری طرح بزرگ برای تأمین و پرداخت تسهیلات به تصویب برسد.

دریچه



۱۰۰۰میلیارد تومان بدهی پدیده به میزان با استرداد ملک تسویه شد

معاون سابق نظارت بانک مرکزی گزارشی از آخرین وضعیت تسویه و تعیین تکلیف سپرده‌های موسسه منحل‌ه میزان اعلام کرد و گفت که بدهی پدیده شنادیز به این موسسه تا ۱۰۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته، ولی تسویه پرداخت آن را ندارد، از این رو کاملا غیرنقدی تسویه خواهد شد.

در حدود ۹ ماه از واگذاری موسسه منحل شده میزان به بانک صادرات و تعیین تکلیف مرحله‌ای سپرده‌گذاران این موسسه، از اول شهریورماه پرداختی‌ها تا سقف ۵۰ میلیون تومان سپرده از سوی بانک عامل آغاز شد.

آخرین اخباری که حمید تهرانه، قائم مقام بانک صادرات به ایسنا اعلام کرده حاکی از آن است که در پایان، پرداخت‌های تا سقف ۵۰ میلیون تا ۹۶ درصد سپرده‌گذاران میزان تعیین تکلیف خواهند شد. در عین حال که تعداد باقی مانده نیز در ادامه مورد رسیدگی قرار می‌گیرند و مشکلی در این رابطه وجود ندارد و موضوع هماهنگی با هیأت تصفیه و مقامات استانی در حال انجام است.

پدیده شان‌دیز توان پرداخت نقدی ندارد
قائم مقام بانک صادرات، درباره روال تسویه تسهیلات دریافتی از موسسه میزان نیز عنوان کرد که در ابتدا با منحل شدن این موسسه، وصول مطالبات تا حدی با مشکل مواجه بود، اما در ادامه که به بانک صادرات واگذار شد، با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام گرفته اکنون جریان وصول اقتساط در روال مناسبی قرار گرفته و پرداخت است.

تهرانفر، در این زمینه به بدهی ۸۰۰میلیارد تومانی پدیده شان‌دیز که از بزرگ‌ترین بدهکاران به میزان بوده و موجبات کمبود نقدینگی برای تسویه اموال سپرده‌گذاران را فراهم آورده بود، اشاره کرد و توضیحاتی داد.

سیف در کارگروه تسهیل تولید اعلام کرد توان فروش محصولات پیش شرط دریافت تسهیلات توسط تولیدکنندگان



اولویت نظام بانکی را تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی قرار دادیم.

وی افزود: در سال ۱۳۹۴ این روند همچنان تداوم یافت و به‌رغم شوک افت قیمت نفت و خوشبختانه با تکیه بر مفاهیم اقتصاد مقاومتی، کشور از بحران‌های جهانی متأثر از کاهش قیمت نفت مصون ماند. در همین شرایط دولت و بانک مرکزی موفق به کنترل نرخ تورم شدند و اکنون فراتر از زمان پیش‌بینی شده به تورم زیر ۱۰ درصد نایل شدیم.

همچنین رئیس کل بانک مرکزی در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی ضمن شنیدن درخواست‌ها و پیشنهادهای فعالان اقتصادی، راهکارهای بهبود فضای کسبوکار در استان گلستان را بررسی کرد. سیف با بیان اینکه دولت یازدهم در شرایط سخت اقتصادی کشور را تحویل گرفت، اما با اقدامات کارشناسی شده و توجه به بخش خصوصی توانست بازگرداند، گفت: برای توسعه اقتصادی، پیش‌بینی‌پذیر بودن اقتصاد اصل اساسی متلاطم است سرمایه‌گذار جرات سرمایه‌گذاری ندارد، ضمن آنکه هر چه افق تورمی برطرف می‌کند، دولت در این مرحله باید دستور باز شدن شیرهای نقدینگی را صادر کند تا به این ترتیب نقدینگی وارد شرایان‌های رکودزای اقتصاد شود. البته تزریق نقدینگی با خود تورم به دنبال دارد اما حتی در صورت گذار تورم به ۱۲ تا ۱۳ درصد اتفاق غیرقابل کنترلی در اقتصاد رخ نخواهد داد و اقتصاد می‌تواند با خیال راحت رکود را پشت سر بگذارد و بانک‌ها با خارج شدن برخی از دارایی‌شان از وضعیت انجماد، قادر به تنفس خواهند شد.

اگرچه آن‌گونه که طیب نیسا رونق دوباره ۷هزار واحد تولیدی با کمک بانک‌ها خبر داده است باید گفت، مدتی است که دولت دستور روشن شدن موتور اقتصاد را صادر کرده است، اما اتفاق مهم در این زمینه زمانی رخ خواهد داد که دولت علاوه بر تقویت تولید بتواند مصرف‌کننده را هم به میدان بکشاند. شاید طرح کارت‌های اعتباری خرید کالا با همین هدف صورت گرفته باشد؛ کارت‌هایی که بناسف به‌زودی وارد چرخه بانک‌ها شوند و مصرف‌کنندگان نه در قبال فاکتورهای صوری که براساس خریدهای واقعی (خواه کالای ایرانی، خواه وارداتی) از این تسهیلات استفاده خواهند کرد. بنابراین با توجه به این موضوع سخن سیف درباره «سال حساس ۹۵» را می‌توان این‌گونه رمز گشایی کرد که با وجود گذشت تقریبی شش ماه از این سال حساس باید چشم به راه اتفاقاتی مهم در شش ماهه دوم بود.

توجه به بنگاه‌های تولیدی کوچک و متوسط در واقع حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال ۱۳۹۲ و تداوم آن در سال‌های اخیر

حمایت از عدالت اجتماعی، ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی

است، بر همین مبنا بانک‌ها به‌رغم تنگنای مالی با تمام توان از این بنگاه‌ها حمایت و با تخصیص بهینه منابع، زمینه تقویت بنیه واحدهای تولیدی را فراهم کرده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی دستیابی به رشد اقتصادی

۱۳۹۳ شدید و در همان سال

ثابت در سال

افزایش ۸۶ درصدی صدور کد سهامداران خارجی در بازار سرمایه

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از افزایش ۸۶ درصدی صدور کد سهامداران خارجی در بازار سرمایه خبر داد. محمدرضا محسنی با بیان اینکه در پنج ماهه نخست سال ۹۴ تعداد ۶۱ کد برای سهامداران خارجی صادر شده بود، افزود: شرکت سپرده‌گذاری مرکزی از ابتدای امسال تعداد ۱۱۴ کد برای سرمایه‌گذاران خارجی صادر کرده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل شاهد رشد ۸۶ درصدی در این حوزه هستیم. وی خاطر نشان کرد: در مردادماه امسال نیز تعداد ۲۴ کد سهامدار خارجی جدید در بازار سرمایه صادر شد تا مجموع کد سهامداران خارجی به ۶۷۴ کد برسد. مدیرعامل سمات گفت: ۱۴ سهامدار حقیقی از کشورهای آلمان (سه نفر)، اسپانیا، لهستان، چین، کره جنوبی و ژاپن (هر کدام دو نفر) و افغانستان (چهار نفر) ماه گذشته با پشت سر گذاشتن مراحل قانونی، کد معاملاتی فعالیت خود را در بازار سرمایه ایران دریافت کردند. وی اظهار داشت: ۱۰ سرمایه‌گذار حقوقی خارجی نیز ماه گذشته کد سهامداری خود را از شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اخذ کردند تا تعداد سرمایه‌گذاران حقوقی خارجی حاضر در بازار سرمایه ایران به عدد ۱۰۰ برسد. در حال حاضر سرمایه‌گذارانی از آمریکا، انگلیس، اسپانیا، روسیه، آلمان، سوئیس، سوئد، ازبکستان، چین، هلند، هند، ترکیه، لبنان، آفریقای جنوبی، ژاپن، قبرس، ایتالیا، امارات، نروژ، یونان، اندونزی، مالدیو، لهستان، هنگ کنگ، قطر، عراق، پاکستان، سوریه، لوکزامبورگ، کویت، نیوزیلند، مالزی، کره جنوبی و افغانستان فعال هستند. در این فهرست نام ۳۴ سرمایه‌گذار ایرانی مقیم خارج از کشور نیز دیده می‌شود.

۳۱ درصد معاملات نرمال در اختیار برخط

آمار نشان می‌دهد سهم معاملات برخط از معاملات نرمال ۳۱ درصد بوده است. در پنج ماهه اول سال ۱۳۹۵ از ۱۰۶ کارگزار فعال در بورس، ۱۰۳ کارگزار در معاملات آنلاین فعال بوده‌اند. بیش از ۳۴ درصد از کل معاملات الکترونیکی در پنج کارگزاری انجام شده است که به ترتیب کارگزاری‌های مفید با ۲۱،۴۱ درصد، فارابی با ۳۰،۷۲ درصد، آگاه با ۳۰،۴۳ درصد، مبین سرمایه با ۳۰،۲۲ درصد و بانک کشاورزی با ۲۰،۷۷ درصد رتبه‌های اول تا پنجم را به نام خود ثبت کردند. همچنین از کل معاملات، بیش از ۱۴۸ هزار میلیارد ریال خریدوفروش الکترونیکی بوده است که ۲۶ درصد کل خریدوفروش را پوشش داد.

شرکت‌ها و مجامع

پیش‌بینی درآمد هر سهم «کگل»

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر پیش‌بینی درآمد هر سهم دوره سه ماهه منتهی به ۲۰ اسفند ماه ۱۳۹۵ را با سرمایه ۲۰ هزار میلیارد ریال، به‌صورت حسابرسی نشده اعلام کرد. سود خالص شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در این دوره، مبلغ ۵ هزار و ۲۷۳ میلیارد و ۸۴۱ میلیون ریال برآورد شد و بر این اساس ۱۷۶ ریال سود به ازای هر سهم در نظر گرفته شد. «کگل» در دوره واقعی منتهی به ۳۱ خردادماه سال جاری، با اختصاص ۲۴ ریال به ازای هر سهم، ۱۹ درصد از پیش‌بینی هایش را پوشش داد.

پیش‌بینی درآمد هر سهم «شپدیس» در سال ۹۶

شرکت پتروشیمی پردیس پیش‌بینی درآمد هر سهم ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه ۱۳۹۶ را با سرمایه ۶ هزار میلیارد ریال، به‌صورت حسابرسی نشده اعلام کرد. سود خالص شرکت پتروشیمی پردیس در این دوره، مبلغ ۶ هزار و ۶۰۰ میلیارد و ۲۶۸ میلیون ریال برآورد شد و بر این اساس یک‌هزار و ۱۰ ریال سود به ازای هر سهم در نظر گرفته شد. سود واقعی «شپدیس» در ازای هر سهم در سال‌های ۹۵، ۹۴، ۹۳ و ۹۲ به ترتیب مبلغ یک‌هزار و ۳۱۵، یک‌هزار و ۶۵۷، یک‌هزار و ۶۸۲ و ۴ هزار و ۵۷۲ ریال بوده است.

نگاهی بر پرتفوی مرداد «ویشهر»

شرکت توسعه صنایع بهشهر ایران وضعیت پرتفوی در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ مرداد ماه ۹۵ به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت توسعه صنایع بهشهر، در ابتدای مرداد ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را از بهای تمام شده ۴ هزار و ۷۵۳ میلیارد و ۴۱ میلیون ریال و ارزش بازار ۲ هزار و ۶۴۸ میلیارد و ۱۸۱ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده این شرکت طی دوره یاد شده تغییری نکرد و ارزش بازار آن نیز با کاهش ۰۶ میلیارد و ۳۱۸ میلیون ریال معادل ۲ هزار و ۵۴۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال محاسبه شد. «ویشهر» در ماه گذشته سهام هیچ شرکت بورسی را خریداری نکرد و نفروخت.

نگاهی بر صورت‌های مالی ۳ ماهه «سشمال»

شرکت سیمان شمال اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۳۹۵ را با سرمایه ۸۲۶ میلیارد و ۹۷۸ میلیون ریال، به صورت حسابرسی نشده اعلام کرد. سود خالص شرکت سیمان شمال در این دوره، مبلغ ۹ میلیارد و ۴۹۹ میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس ۱۸۸ ریال سود به ازای هر سهم در نظر گرفته شد که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته معادل ۴۷ درصد کاهش را نشان می‌دهد. «سشمال» در دوره واقعی منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۱۳۹۴، سود خالص و سود به ازای هر سهم را به ترتیب ۱۱۳۳ میلیارد و ۴۱۵ میلیون ریال و ۲۲۲ ریال اعلام کرد.

فعالیت چشم‌گیر حقوقی‌ها در گروه خودرو

زمزمه کاهش نرخ سود بانکی در تالار حافظ



سیدمحمدصدرالغروی
sadrholgharavi@yahoo.com

در معاملات روز سه‌شنبه بورس اوراق بهادار تهران شاخص کل افت اندکی را تجربه کرد، با این حال شاخص بازار دوم ۱۰۰ واحد بالا رفت و سه گروه خودرو، سرمایه‌گذاری‌ها و محصولات فلزی با بیشترین حجم معاملات در صدر برترین صنایع بازار قرار گرفتند. در این بین نقش حقوقی‌ها در معاملات دو خودروساز بزرگ ایران بسیار پررنگ بود، به‌طوری‌که در نمودار معاملاتی سهم ۷۰،۳ درصد عرضه حقوقی‌ها عرضه و ۲۰،۷ درصد خرید را به خود اختصاص دادند. با این حساب در این نماد ۶۳ میلیون و ۸۲۰ هزار سهم توسط حقوقی‌ها عرضه و ۴ میلیون و ۱۷۸ هزار سهم توسط آنها خریداری شد. همچنین در نمودار معاملاتی ایران خودرو ۵۶،۵ درصد خریدها را حقوقی‌ها انجام داده‌اند و ۲۲،۳ درصد عرضه‌ها مربوط به حقوقی‌ها بود. شاخص کل که از ابتدای معاملات روند نزولی را تجربه کرده بود، مطابق با پیش‌بینی‌های روزهای گذشته به یک‌باره تغییر جهت داد و در پنج دقیقه پایانی معاملات، ۵۷ واحد رشد کردن تا روزنه امیدی برای فعالان بازار سهام گشوده شود.

بورس در انتظار سیاست‌های عملی متولیان بازار سهام روز گذشته و در تالار حافظ

زمزمه‌های مبنی بر کاهش چندباره نرخ سود بانکی با آغاز فصل پاییز شنیده می‌شد که براساس آن برای نخستین بار در یک دهه گذشته این نرخ به کمتر از ۱۰ درصد کاهش می‌یابد. این موضوع می‌تواند برای گرایش مجدد نقدینگی به سمت بازار سهام موثر باشد. با توجه به این شرایط این انتظار در بین فعالان بازار سهام وجود دارد تا همزمان با نزدیک شدن به زمان انتخابات ریاست جمهوری، سیاست‌های متولیان بازار سهام به‌گونه‌ای عملی شود که بازار سهام به‌عنوان دامسج اقتصادی کشور و نشان‌دهنده اوضاع اقتصادی، روند رو به رشد و پر رونقی

را در پیش بگیرد. به نظر می‌رسد این موضوع چندان دور از تصور نیست چراکه شرایط سودآوری شرکت‌ها نسبت به سال گذشته بهبود یافته و شرایط بنیادی صنایع رو به بهبودی است. با این حال در شرایط متعادل این روزهای بورس، فعالان بازار چندان رغبتی به خریدوفروش ندارند و پاشنه بازار صرفاً بر مدار شایعات و شنیده‌ها می‌چرخد.

افت و خیزهای چندباره شاخص کل فرابورس

در معاملات دوم شهریورماه ۱۹۷ میلیون ورقه بهادار در ۲۴ هزار و ۹۱۴ نوبت دادوستد و ارزش آن معادل یک هزار و ۷۸۰ میلیارد و ۲۷۰ میلیون ریال شد. در همین حال شاخص کل فرابورس پس از افت و خیز چند باره با کاهش ۱،۷۴ درصدی، رقم ۸۰۰ واحد را نمایش داد. بیشترین حجم معاملات مربوط به دادوستد ۸ میلیون و ۸۷۰ هزار سهم آتیبه داده پرداز بود. البته بالاترین ارزش معاملات نیز در همین نماد رقم خورد و ارزش آن به ۶۶ میلیارد و ۳۶۰ میلیون ریال رسید. در بازار اول، ۲۸ میلیون و ۵۰۰ هزار اوراق بهادار به ارزش ۶۰ میلیارد و ۳۰۰ هزار ریال دادوستد شد که طی آن بالاترین حجم معاملات به نام گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی ثبت شد. همین‌طور، ۷۴ میلیون و

فاکتورهای رشد برای بازار سرمایه



تکنرخی شدن ارز بر بازار سرمایه بسیار قابل توجه خواهد بود، چرا که طبق بررسی‌های انجام شده حدود ۶۰ درصد از شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه کشورمان مستقیم یا غیرمستقیم در حوزه صادرات فعالیت می‌کنند یا به تعیری بخش وسیعی از بازار سرمایه، مربوط به شرکت‌هایی است که در فروش محصولات، صادرات‌محور هستند. وی تصریح کرد: قیمت تولیدات و محصولات براساس تحقیقات انجام شده، خواهد شد و قیمت محصولات این شرکت‌ها تابعی از قیمت‌های جهانی و نرخ ارز در بازار آزاد کشور می‌شود که می‌تواند نقش مثبتی در بازار سرمایه ایجاد کند. این تحلیلگر ارشد بازار سرمایه در ادامه گفت‌وگو با سنا تک نرخی شدن نرخ ارز را از دیگر عوامل اثرگذار بر بازار خواند و گفت: ریسک فعالیت در بازار طلا و دیگر بازارهای موازی از ظرفیت لازم برای نوسان بیشتر برخوردار است. بر این اساس پیش‌بینی می‌شود، ظرفیت جذب سرمایه در بازار سرمایه از دیگر بازارها بیشتر باشد. وی ادامه داد: از دیگر محرک‌های مثبت بازار سرمایه کاهش نرخ بهره بانکی است که سبب تثبیت ارزش پول ملی می‌شود. در این وضعیت اکثر سرمایه‌گذاران را ترتیب به خروج سرمایه از بازار پول و سوق آن به سمت بازارهای دیگر از جمله

در بازه زمانی ۶ تا ۸ ماهه ششم از بازشدن تعاملات بین‌المللی، سرمایه‌گذاری‌های خارجی در بازار سرمایه انجام شود، اما این اتفاق نیفتاد. از طرفی اگر روند جاری رشد بورس با همان شتاب بسیار بالا همانند دی‌ماه سال ۹۴ ادامه می‌یافت، به‌گونه‌ای حساب قیمتی شدیدی را ایجاد می‌کرد. حیثی‌نمرد در این‌باره توضیح داد: قیمت‌های سهمی در حدود ۹۵ تا ۱۳۸۰ تاکنون رقمی در حدود ۶ واحد بوده است، اما در حال حاضر، این نسبت رقمی در حدود ۲۶ واحد را بر مبنای پیش‌بینی سود سال ۱۳۹۵ شرکت‌ها نشان می‌دهد. وی ادامه داد: رشد P/E نشان‌دهنده این موضوع است که در شرایطی که سهام اکثر شرکت‌های بورسی بدون تغییر در پیش‌بینی‌های سود سال ۹۵ خود در حال معامله هستند و این نسبت با رشد حدود ۱۶ واحدی رو به رو شده، یعنی میانگین قیمتی سهام با افزایش همراه بوده است و اگر سرمایه‌گذاران انتظارات مثبتی از رشد قیمتی و سوددهی‌های آینده این شرکت‌ها نداشته باشند، اقدام به خرید سهم در قیمت‌های بالاتر نمی‌کنند. حیثی‌نمرد به اثر تکنرخی شدن نرخ ارز اشاره کرد و گفت: تأثیر تصمیم مهم

عوامل اثرگذار در رشد بازار سرمایه

وی در ادامه این گفت‌وگو عواملی که می‌تواند باعث رشد بازار سرمایه شود را برشمرد و گفت: براساس تحقیقات انجام شده، میانگین نسبت قیمت به درآمد سهام (P/E) در بورس تهران از سال ۱۳۸۰ تاکنون رقمی در حدود ۹۵ واحد بوده است، اما در حال حاضر، این نسبت رقمی در حدود ۲۶ واحد را بر مبنای پیش‌بینی سود سال ۱۳۹۵ شرکت‌ها نشان می‌دهد. وی ادامه داد: رشد P/E نشان‌دهنده این موضوع است که در شرایطی که سهام اکثر شرکت‌های بورسی بدون تغییر در پیش‌بینی‌های سود سال ۹۵ خود در حال معامله هستند و این نسبت با رشد حدود ۱۶ واحدی رو به رو شده، یعنی میانگین قیمتی سهام با افزایش همراه بوده است و اگر سرمایه‌گذاران انتظارات مثبتی از رشد قیمتی و سوددهی‌های آینده این شرکت‌ها نداشته باشند، اقدام به خرید سهم در قیمت‌های بالاتر نمی‌کنند. حیثی‌نمرد به اثر تکنرخی شدن نرخ ارز اشاره کرد و گفت: تأثیر تصمیم مهم

ناگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش

فرآورده های تزریقی ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که پتروشیمی آبادان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دفرا	۱۴۰۳۱	۵
شیترو	۲۸۵۹	۴،۹۶
تکنو	۲،۴۴۶	۴،۵۳
شذوص	۲،۷۲۶	۴،۴
مداران	۳۰،۱۳	۴،۱۸
حتوکا	۲،۵۲۲	۴،۱۳
چپترو	۳،۵۰۹	۴،۰۳

بیشترین درصد کاهش

سرمایه‌گذاری اعتبار ایران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. آهنگری تراکتورسازی ایران در رده دوم این گروه ایستاد و تولید محور خودرو هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ختتبار	۲،۱۹۷	(۴،۷۳)
خاهن	۱،۳۷۷	(۴،۷۲)
خمحور	۳،۷۸۸	(۴،۶۸)
غبهوش	۶،۶۳۳	(۴،۶۴)
وتوصا	۱،۱۸۰	(۴،۶۱)
خچرخش	۱،۵۵۹	(۴،۳)
زمگسا	۸،۸۴۵	(۴،۳)

پرمعامله‌ترین سهم

سایپا پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ایران خودرو دیزل در رده دوم این گروه ایستاد. حق تقدم سرمایه‌گذاری رنا هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۱۸۷	۹۰،۷۴۹
خاور	۱۲۸۶	۴۹،۲۰۱
ورناح	۵۷۷	۴۸،۵۸۹
خرینگ	۱۱۲۰	۳۵،۹۹۸
خزامیا	۱۰۳۲	۳۰،۳۳۶
وساها	۱۱۸۷	۲۹،۵۶۳
ومعادنح	۳۶۶	۱۸،۰۰۵

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را سایپا به خود اختصاص داد و صنایع آذراب رتبه دوم را به دست آورد. ایران خودرو دیزل هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خساپا	۱۱۸۷	۱۰۷،۷۴۱
فاذر	۵۱۸۷	۶۵،۸۹۹
خاور	۱۲۸۶	۶۳،۲۹۰
خودرو	۳۲۴۰	۴۲،۴۴۴
خرینگ	۱۱۲۰	۴۰،۳۳۸
وساها	۱۱۸۷	۳۵،۱۰۰
خزامیا	۱۰۳۲	۳۱،۳۱۷

بیشترین سهام معامله شده

رینگ سازی مشهد در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که حق تقدم سرمایه‌گذاری رنا در این گروه دوم شد و ایران خودرو دیزل در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خرینگ	۱۱۲۰	۳۰،۷۲
ورناح	۵۷۷	۲۹۷۱
خاور	۱۲۸۶	۲۷۵۹
خساپا	۱۱۸۷	۲۳۵۱
وانصار	۱۴۶۵	۱۴۹۰
خزامیا	۱۰۳۲	۱۳۶۱
وساها	۱۱۸۷	۱۲۰۳

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
خکاوه	۱۴۳۹	۱۴۳۹
پلاسک	۸۷۵	۸۷۵
فمردا	۲۶۶۱	۶۶۵
فلوله	۳۰۱۲	۶۰۲
چفیر	۷۶۵۵	۴۵۰
پتایر	۳۰۸۶	۴۴۱
کسرام	۲۳۰۹	۳۸۵

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
آکتور	۴۹۵۲۵	۱،۹۸
وخارزم	۱۰۶۶	۲،۸۴
پردیس	۱۰۱۰	۳۰،۲
ویاسار	۱۰۵۸	۳،۷۷
ویانک	۲۰۱۷	۳،۸۳
ختتبار	۲۱۹۷	۴۰،۷
شاراک	۲۷۲۰	۴،۲۳



صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری:
 محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلاهی، شهریار شمس مستوفی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر **توزیع:** شتاب گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

دکتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳ خط ویژه
 روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳
 فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۲۰۳
سازمان آگهی ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۳۴۳
امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۲۱۷
آین نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه
 WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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



**پیام تشکر مقام معظم رهبری
 به کاروان ورزشی بازگشته از المپیک
 قدر شما را می دانم**

نمی‌کاهد؛ به بانوان ورزشکاری که نشانه افتخارآمیز پوشش زن ایرانی را به رخ همگان کشیدند، به بانوی شجاعی که با حجاب کامل در پیشانی کاروان درخشید و به مربیان و پیشکسوتان ورزش کشور، خوشامد می‌گویم و از همه شما سپاسگزاری می‌کنم.

قدر شما را می‌دانم.
 سیدعلی خامنه‌ای
 ۲۲ شهریور ماه، ۱۳۹۵

رهبر معظم انقلاب اسلامی در پیامی از قهرمانان مسدال آور و همه ورزشکاران و مربیان پرتلاش کاروان ورزشی جمهوری اسلامی ایران در رقابت‌های المپیک ۲۰۱۶ تشکر و قدردانی کردند.

به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری، متن پیام حضرت آیت‌الله خامنه‌ای به این شرح است:

«بسمه تعالی

به کاروان ورزشی بازگشته از المپیک، قهرمانانی که با مدال آوری دل ملت را شاد کردند؛ به پهلوانانی که از حق خود بر اثر ناداوری‌ها محروم شدند؛ به ورزشکارانی که عدم موفقیت آنان از ارزش تلاش و کوشش آنها

حضور هیأت دولت در مرقد مطهر امام(ره)

روحانی: آنها که به امید مردم لطمه می‌زنند به دشمنان امید می‌بخشند

رئیس‌جمهور تصریح کرد: آنها که به امید مردم لطمه می‌زنند به دشمنان این نظام امید می‌بخشند.

به گزارش ایسنا، حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی در مراسم تجدید میثاق اعضای هیأت دولت با آرمان‌های امام راحل در مرقد امام خمینی (ره) ضمن درود و سلام به روح امام و شهیدان گفت: هفته هیأت همواره به صورت یک سنت از مرقد امام راحل آغاز شده و این هفته را با بیعت با آرمان‌های آن بزرگوار آغاز می‌کنیم.

وی ادامه داد: امسال هم خوشحالی‌ها که در سال چهارم خدمت به این مردم بزرگ و شریف برنامه‌های این هفته را آغاز کرده‌ایم و این هفته فرصتی است که همکاران من و اعضای هیأت دولت خدمت سه سال گذشته را برای مردم تشریح کنند.

رئیس‌جمهوری کشورمان خاطرنشان کرد: امام بزرگوار، انقلاب عظیم و بزرگی را که در روزهایی که تنها بود در کنار تعدادی از شاگردانش و یارانش آغاز کرد تا جایی که در کشورهای مختلف دوران تبعید را گذراند، اما توانست با هیچ تحول بزرگی در افکار عوامی و مردم به وجود آورد و انقلاب عظیمی را در برابر استکبار جهانی با بهترین شیوه‌ها و کمترین تلفات به سرانجام برساند و با هماهنگی و انسجام در میان مردم، انقلاب را به پیروزی رسانده و لرزه بر اندام صهیونیسم، استکبار جهانی و مزدوران آنها افکند.

روحانی همچنین تأکید کرد: امام خمینی (ره) همواره بزرگ‌ترین حامی دولت‌ها بودند و همه الزاماتی که یک دولت موفق و کارآمد را در دنیا پیش می‌برد از لحاظ فکری و عملی رعایت می‌کردند.

وی با بیان اینکه امام راحل (ره) شرایط مصلحت‌گامه را به‌عنوان یک اصل در نظام تبیین و بنیانگذاری کردند، افزود: این راه توسط امام خمینی (ره) گشوده شد تا مدیریت نظام اسلامی به اثبات برسد و بر اصل مدیریت اسلامی در همه شرایط پیچیده جهانی تأکید داشتند.

روحانی همچنین تصریح کرد: دولت می‌خواهد اثبات کند راه امام (ره) راهی است که می‌تواند ملت و مسائل جهان اسلام را در مسیر اهداف بلند و پیروزی برساند و ما امروز بعد از سه سال خوشحالی‌ها که در محضر امام (ره) اعلام کنیم مسیر اقتصادمان با وجود همه مشکلات در مسیر صحیح و درستی قرار گرفت و بعد از سال‌ها تورم تک رقمی شده و به زیر ۹ درصد رسیده است.

وی با ارائه آمار و ارقامی از وضعیت اقتصادی کشور آن را مطلوب ارزیابی کرد و افزود: امروز بعد از سالیان دراز در سه، چهار ماه اول سال صادرات غیرنفتی بر واردات کشور پیشی گرفت. بنابراین سه آرمان خود در اقتصاد مقاومتی دست یافتیم، در تولید گندم به خودکفایی رسیدیم و تراز تجاری در بخش موادغذایی به رقم کم سابقه‌ای رسیده است، به طوری که فقط ۱۰ درصد از موادغذایی وارد شده و در ۹۰ درصد آن به خودکفایی رسیده‌ایم.

روحانی یادآور شد: در بحث احقاق حقوق مردم و سیاست خارجی در نقطه‌ای ایستاده‌ایم که برای نخستین بار در تاریخ هسته‌ای آب سنگین صادر می‌کنیم و این اتفاق برای نخستین بار است که می‌افتد.

از همه قطعه‌نامه‌های علیه ملت عبور کرده و همه دیوارهای تحریم را فروریخته‌ایم و مسیر برای فعالیت اقتصادی از هر زمان دیگری آماده‌تر است.

روحانی تصریح کرد: هدف ما در

آمریکا پرداخت ۱,۷ میلیارد دلار بدهی ایران را تأیید کرد

توافق هسته‌ای، تبادل دوطرفه زندانیان برای آزادی چهار شهروند آمریکایی و هفت ایرانی و پرداخت ۱,۷ میلیارد دلار به ایران برای حل یک پرونده مالی و قدیمی میان دو کشور که به پیش از ۱۹۷۹ (انقلاب اسلامی) بازمی‌گردد.

سخنگوی کاخ سفید همچنین گفت که ۴۰۰ میلیون دلار پرداخت شده اصل مبلغ قرارداد میان تهران و واشنگتن برای خرید تسلیحات آمریکایی بوده و ۱,۳ میلیارد دلار باقی‌مانده سود این پول است که از طریق یک نقل و انتقال بانکی، شامل بانک‌های مرکزی نامشخص انجام شده اما بانک مرکزی آمریکا دلیل نپوشش است.

جاش ارنست مشخص نکرد که ۱,۳ میلیارد دلار

سخنگوی کاخ سفید با اشاره به ماجرای پرداخت ۴۰۰ میلیون دلار از بدهی واشنگتن به تهران تأکید کرد که این پول باج به ایران نبوده و برای یک اختلاف مالی قدیمی پرداخت شده است.

به گزارش ایسنا، به نقل از شبکه بی‌بی‌سی نیوز، جاش ارنست سخنگوی کاخ سفید در نشست خبری روز دوشنبه خود برخلاف سخنگوی وزارت امور خارجه آمریکا گفت که ارتباطی میان پرداخت ۴۰۰ میلیون دلار به ایران و آزادی شهروندان آمریکایی در ماه ژانویه وجود ندارد.

وی گفت: مقامات آمریکایی در سه موضوع جداگانه با ایرانی‌ها وارد رایزنی شدند و به توافق دست یافتند؛

وزیر دفاع: اظهارات من تضعیف شأن و جایگاه مجلس نبوده است

وزیر دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح در نامه‌ای به رئیس مجلس شورای اسلامی ضمن ابراز تأسف از سوءتفاهم ایجاد شده تأکید کرد: آنچه من گفتم به هیچ عنوان تضعیف شأن و جایگاه مجلس یا نمایندگان نبوده است، بلکه منظور این بود که اتخاذ چنین تصمیمی نیاز به تصویب مجلس است.

به گزارش ایسنا، در نامه سردار حسین دهقان که خطاب به علی لاریجانی منتشر شد، آمده است: «پیرو تذکر و اظهارنظر جناب‌عالی در جلسه دوم شهریورماه مجلس شورای اسلامی در رابطه با انعکاس نظر اینجانب در مورد کمک به اقدام مشترک ایران - روسیه برای پشتیبانی از جبهه مقاومت در سوریه جهت مقابله با جریان‌های تروریستی - تکفیری که به نیابت از ملث آمریکا، عربستان و صهیونیست‌ها منطقه را نام و بی‌ثبات کرده و دامنه و گستره اقدامات

در نامه دهقان به رئیس مجلس مطرح شد

در نامه دهقان به رئیس مجلس مطرح شد

منتشر شد، آمده است: «پیرو تذکر و اظهارنظر جناب‌عالی در جلسه دوم شهریورماه مجلس شورای اسلامی در رابطه با انعکاس نظر اینجانب در مورد کمک به اقدام مشترک ایران - روسیه برای پشتیبانی از جبهه مقاومت در سوریه جهت مقابله با جریان‌های تروریستی - تکفیری که به نیابت از ملث آمریکا، عربستان و صهیونیست‌ها منطقه را نام و بی‌ثبات کرده و دامنه و گستره اقدامات

شمخانی: هواپیماهای روسیه پنجشنبه گذشته همدان را ترک کردند

دبیر شورای عالی امنیت ملی گفت: پیمان ائتلاف میان ایران، سوریه و روسیه برای مبارزه با تروریسم وجود دارد و هواپیماهای روسیه نیز طبق طراحی عملیات زمینی، پنجشنبه گذشته نوزه را ترک کردند.

به گزارش مهر، امیر درباریان علی شمخانی گفت: قرار نبود هواپیماهای روسی در این پایگاه بمانند بلکه مقرر بود تا روز پنجشنبه بمانند و بروند. این

هواپیماها طبق طراحی عملیات زمینی، پنجشنبه گذشته رفتند و این شاسی از فشار کشورهای دیگر نبود.

مقام عالی هماهنگ‌کننده اقدامات سیاسی - امنیتی ایران با سوریه و روسیه تصریح کرد: اینکه در بخشی از حلب عملیاتی شود که نیازمند پشتیبانی هوایی باشد و این پشتیبانی به خواست مستشاران ایرانی و اقدام روسیه

باشد نشانه اقتدار است نه وابستگی. شمخانی گفت: ایران امروز به علت نیازش با همکاری روسیه و مقاومت برای مقابله با فتنه‌های تکفیری، روسیه قدرتمند را کنار خودش آورده و آن طراح و مستشارش کشورمان است به کار گرفته که نشانه اقتدار محسوب می‌شود.

سیاست

روسیه: اعلام آتش‌بس در حلب در گرو آمادگی سازمان ملل است

استفان اوبرین، معاون بان کی مون، دبیرکل سازمان ملل در امیر انسانی روز گذشته در نشست شورای امنیت درباره شرایط انسانی در سوریه در برابر نمایندگان ۱۵ کشور عضو این شورا خواستار آتش‌بس ۴۸ ساعته درگیری‌های حلب شد و از روسیه و آمریکا خواست با این آتش‌بس موافقت کنند تا ده‌ها کامیون حامل کمک‌های بشردوستانه سازمان ملل به دست ساکنان محله‌های شرقی این شهر برسد. آنگل مرکل، صدراعظم آلمان هم از روسیه و سوریه خواست اجرای این آتش‌بس را تضمین کنند. وزارت دفاع روسیه در واکنش به این درخواست سازمان ملل اعلام کرد نخستین دوره از آتش‌بس انسانی به مدت ۴۸ ساعت در حلب آماده اجرایی شدن است.

او گفت نخستین دوره آتش‌بس انسانی ۴۸ ساعته در حلب بعد از آن اجرایی می‌شود که استفان دی مستورا، فرستاده سازمان ملل به سوریه، آمادگی کامیون‌های حامل کمک‌های انسانی را برای ورود به حلب اعلام کند. آناتولی آنتونوف، معاون وزیر دفاع روسیه به خبرنگاران گفت: با هماهنگی مقامات سوریه نخستین دور از آتش‌بس انسانی به مدت ۴۸ ساعت در حلب اعلام خواهد شد و این مسئله در پی دریافت درخواست دی مستورا مبنی بر آمادگی جهت ارسال کمک‌ها است. این مقام روس افزود: وزارت دفاع روسیه آماده ارائه حمایت لازم در توزیع کمک‌های انسانی در میان ساکنان حلب است.



نتایج نظرسنجی گالوپ نشان می‌دهد در میان افراد ۱۸ تا ۳۹ ساله، تنها ۳۸ درصد از حامیان حزب دموکرات از کاندیداتوری هیلاری کلینتون به‌عنوان نامزد این حزب در انتخابات ریاست‌جمهوری پیش‌رو استقبال می‌کنند

تیتراخبار

دولت آلمان در طرحی جدید از شهروندان خود می‌خواهد به مدت ۱۰ روز آذوقه، آب آشامیدنی و پول برای شرایط اضطراری و تهدید ذخیره کنند. اپوزیسیون آلمان با این طرح مخالف است اما حزب سوسیال دموکرات این کشور می‌گوید از مدت‌ها پیش قصد چنین کاری را داشته و با توجه به تغییر شرایط سیاسی و امنیتی منطقه لازم است.

محمد اسماعیل مطلق، مدیرکل دفتر سلامت، جمعیت، خانواده و مدارس وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در نشست منطقه‌ای آموزش توجهی برنامه باروری سالم و جمعیت در جمع خبرنگاران گفت سن ازدواج در کشور بین چهار تا شش سال افزایش یافته است. مطلق با بیان اینکه امید به زندگی کشور در زنان به ۸۰ و در مردان به ۷۶ سال رسیده است، گفت: بسته خدمتی ویژه برنامه باروری سالم در برنامه سبب و پرونده الکترونیک سلامت تدوین شده است. مطلق معتقد است ازدواج، مستلزم فرهنگ‌سازی صحیح و تحقق امر ازدواج سالم را در گرو عزم ملی همه سازمان‌ها دانست. مطلق گفت: «رفع موانع ازدواج و تسهیل و ترویج تشکیل خانواده و حمایت از زوج‌های جوان و توانمندسازی آنان

افزایش ۴ تا ۶ ساله سن ازدواج در میان ایرانی‌ها

در تأمین هزینه‌های زندگی و تربیت نسل صالح و کارآمد، بر اساس سیاست‌های جمعیتی ابلاغی مقام معظم رهبری از برنامه‌های راهبردی این وزارتخانه با مشارکت سایر سازمان‌هاست.»

مطلق با بیان اینکه مراقبت نوزاد پرخطر در منزل از خدمات ویژه این بسته خدمتی است، اعلام کرد: توانمندسازی والدین در مراقبت از نوزاد در الگوی کشوری تدوین شده است.

مدیرکل دفتر سلامت، جمعیت، خانواده و مدارس وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با اشاره به اینکه ۹,۵مرد در ۱۰۰۰ تولد زنده داریم، گفت: اجرای بسته جدید بیمارستان‌های دوستدار کودک در تمام مراکز دولتی تدارک دیده شده است.

عباس جعفری دولت‌آبادی، دادستان تهران از موافقت با انتقال ۲هزار میلیارد تومان از اموال بابک زنجانی به وزارت نفت خبر داد.

مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان تهران از جذب ۲۷ میلیون دلار سرمایه‌گذاری خارجی در پنج ماه نخست امسال خبر داد که نسبت به کل سال ۱۳۹۴ رشد ۱۲۷ برابری داشته است.

وی خاطرنشان کرد: آنها که به امید مردم لطمه می‌زنند به دشمنان این نظام امید می‌بخشند و من امیدوارم در سال پیش آرامش به آرمان‌های انقلابمان دست یافته و روح امام (ره) و شهیدا را خوشحال کنیم.

روحانی در پایان سخنان خود اظهار کرد: از خاندان امام خمینی (ره) که همواره پشتوانه انقلاب، نظام و دولت بودند به‌خصوص یادگار امام سیاست‌گذاری و تقدیر می‌کنم. ما ان‌شاءالله با حمایت و حضور مردم و هدایت‌های مقام معظم رهبری سال پیش رو را امیدوارتر به سمت اهداف بلندمان برای تحقق مطالبات مردم حرکت خواهیم کرد.

تیتراخبار

عباس جعفری دولت‌آبادی، دادستان تهران خبر منع فعالیت شماری از سینماگران را تکذیب کرد. طی روزهای اخیر خبری دال بر ممنوع الکار شدن تعدادی از سینماگران به دنبال بخش تیزر فیلم‌های شان از شبکه‌های ماهواره‌ای منتشر شده بود.

«کاغذ بی‌خط» آخرین ساخته ناصر تقوایی، کارگردان کهنه‌کار ایرانی که هدیه تهرانی و مرحوم خسرو شکیبایی در آن حضور دارند، به‌زودی وارد شبکه سینمای خانگی خواهد شد.

قاسم رضایی: آزادکاران درباره کشتی فرنگی کارشناسی نکنند

این‌گونه القا کنند که کشتی فرنگی ایران نتوانسته به نتایج خوبی دست پیدا کند.

رضایی با انتقاد از برخی اظهارنظرها در خصوص عملکرد فرنگی‌کاران ایران در المپیک ریو، تصریح کرد: تعجب می‌کنم خیلی از دوستان که خود قهرمانان بزرگی بودند، کارشناسی می‌کنند و می‌گویند با دو برنامه هشت هفته‌ای می‌توان یک کشتی‌گیر را از هر لحاظ آماده حضور در المپیک کرد. مگر می‌شود در این فرصت مخصوصاً به لحاظ روحی و روانی یک کشتی‌گیر را همپای حضور در رقابتی بزرگ به نام المپیک کرد؟ اینکه کشتی‌گیران آزادکار ما درباره کشتی فرنگی نظر می‌دهند و کارشناسی می‌کنند، کار درستی نیست.



«شیخ سلمان ابراهیم آل خلیفه» رئیس کنفدراسیون فوتبال آسیا از عملکرد داوران آسیایی در بازی‌های المپیک ۲۰۱۶ ریو و به‌ویژه عملکرد علیرضا فغانی، رضا سخندان و محمدرضا منصوری در بازی فینال فوتبال المپیک تقدیر کرد

تیتراخبار

کیانوش رستمی، قهرمان وزنه‌برداری المپیک ریو گفت: من با خون‌سردی کامل وزنه‌هایم را حرفه‌ای انتخاب کردم و مسلماً اگر کسی دیگر برایم این کار را انجام می‌داد، دست خالی برمی‌گشتم.

دولت اتیوپی خبر داد ورزشکاران این کشور در المپیک ریو نباید نسبت به امنیت خود در این کشور بعد از رقابت‌ها نگرانی داشته باشند.

فرهنگ

جدایی نادر از سیمین، نهمین فیلم برتر قرن ۲۱

قرن ۲۱ بدون آثاری از مرحوم عباس کیارستمی کامل نمی‌شود. «کپی برابر اصل» و «ده» از ساخته‌های این کارگردان تأثیرگذار هم به ترتیب رتبه‌های ۴۵ و ۹۷ را به خود اختصاص دادند. اینطور که پیداست سال ۲۰۱۲ سال محبوب منتقدان سینمایی بوده است. ۱۰ فیلم این فهرست از جمله مستند «دانشگاه‌هایی که می‌گوییم» ساخته سارا پولی (همان بازیگر کاراکتر معروف سارا در سریال «قصه‌های جزیره»، «عمل کشتن» ساخته جاشوا اوبنهایمر محصولات سال ۲۰۱۲ بوده‌اند که در این فهرست جای گرفته‌اند.

تیتراخبار

عباس جعفری دولت‌آبادی، دادستان تهران خبر منع فعالیت شماری از سینماگران را تکذیب کرد. طی روزهای اخیر خبری دال بر ممنوع الکار شدن تعدادی از سینماگران به دنبال بخش تیزر فیلم‌های شان از شبکه‌های ماهواره‌ای منتشر شده بود.

«کاغذ بی‌خط» آخرین ساخته ناصر تقوایی، کارگردان کهنه‌کار ایرانی که هدیه تهرانی و مرحوم خسرو شکیبایی در آن حضور دارند، به‌زودی وارد شبکه سینمای خانگی خواهد شد.

ورزش

دارنده مسدال طلا و برنز المپیک تأکید کرد: کسب دو مدال برنز توسط کشتی‌فرنگی ایران در رقابت‌های المپیک ریو بسیار خوب بوده و نباید فقط نیمه خالی لیوان را نگاه کنیم.

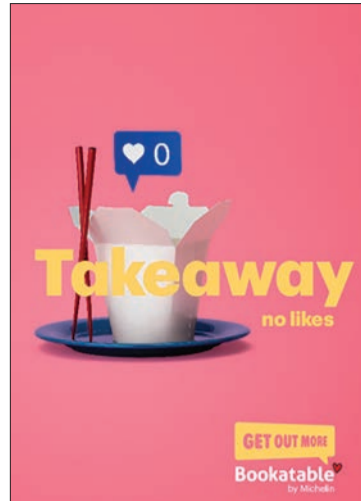
قاسم رضایی در گفت و گو با ایسنا، درباره کسب مدال برنز المپیک ریو و ارزیابی خود از این رقابت‌ها، اظهار کرد: هر چند نتایج این المپیک نسبت به المپیک لندن که سه مدال طلا گرفتیم ضعیف‌تر بود اما با نگاهی به نتایج کشتی‌فرنگی ایران در ادوار مختلف المپیک به این نتیجه خواهیم رسید که کسب این دو مدال برنز، عملکرد خوبی بوده و نباید برخی کارشناسان در صحبت‌های خود

کیانوش رستمی، قهرمان وزنه‌برداری المپیک ریو گفت: من با خون‌سردی کامل وزنه‌هایم را حرفه‌ای انتخاب کردم و مسلماً اگر کسی دیگر برایم این کار را انجام می‌داد، دست خالی برمی‌گشتم.

دولت اتیوپی خبر داد ورزشکاران این کشور در المپیک ریو نباید نسبت به امنیت خود در این کشور بعد از رقابت‌ها نگرانی داشته باشند.



تلاش Bookatable برای ترغیب مردم به بیرون رفتن



Bookatable برای اجتناب مردم از خوردن غذاهای بیرون‌بر نخستین کمپین ATL خود را راه‌اندازی کرده‌است تا از آن طریق بتواند ساکنان لندن را برای اجتناب از غذاهای بیرون‌بر و لذت بردن از بودن در شهر، ترغیب کند. این کمپین مولتی میلیون‌پوندی قصد دارد جایگاه پلتفرمی را تصویب کند و از آن به‌عنوان دروازه‌ای برای گذراندن وقت بیشتر بیرون از خانه و پادزهری برای غذاهای بیرون‌بر امروزی استفاده کند.

این کمپین علاوه بر استفاده از تبلیغات دیجیتال و آنلاین و شبکه‌های اجتماعی، از پیاده‌روها، اتوبوس‌ها و متروهای لندن نیز بهره می‌گیرد.

تیم خلاق این کمپین سعی دارند تجربه غذا خوردن در بیرون از خانه را در مقابل غذا خوردن داخل خانه قرار دهد.

کمپین در حال حاضر با جمله «با وجود بیش از ۴هزار رستوران برای تجربه کردن، ماندن در خانه به معنی زندگی در لندن نیست!» فعالیت می‌کند.

جیمز لاینگان، مدیر ارشد بازاریابی در Bookatable، می‌گوید کمپین با مالکیت Michelin اداره می‌شود و این قضیه، رشد برند را به همراه خواهد داشت.



او می‌گوید: «Bookatable را Michelin در ابتدای سال جاری به‌وجود آورده‌است که نویددهنده یک رشد غیرمنتظره برای بیزینس بوده‌است. کمپین «Get Out More» نخستین نوآوری بازاریابی ما از زمان مالکیت این برند است و ما برای اتفاقات آینده کسب‌وکارمان با حمایت Michelin هیجان‌زده‌ایم.»

Bookatable در حال حاضر با بیش از ۱۵۰۰ رستوران در ۳۹ کشور همکاری می‌کند و اعلام کرده‌است که رستوران‌های تحت پوشش‌اش با افزایش ۴۷درصدی میزان رزرو روبرو بوده‌اند.

با وجود پیشنهادهای Uber و Deliveroo و Eats در مورد گزینه‌های تحویل راحت غذا، رقابت در این صنعت افزایش یافته‌است. البته لاینگان بازار رو به رشد تحویل غذا را خطری برای Bookatable نمی‌داند.



«ما به تأثیر مستقیم سرویس‌های تحویل غذای رستوران‌ها بر رزرواسیون توجه نکرده‌ایم. خیلی از رستوران‌های همکار ما با سرویس تحویل غذا کار می‌کنند و این اتفاق کانال فروش دیگری برای آنها فراهم می‌کند و باعث افزایش درآمد در صنعت رستوران می‌شود. اما تجربه ما نشان می‌دهد غذا خوردن در بیرون از خانه در رقابت مستقیم با وعده‌های بیرون‌بر قرار ندارد.»

در پایان بحث، غذا خوردن در خارج از خانه تجربه بسیار متفاوتی را نسبت به غذا خوردن در خانه به وجود می‌آورد.

خوردن یک وعده در داخل خانه راحت‌تر است، در حالی که غذا خوردن بیرون از خانه تجربه کامل‌تری را در اختیار همه قرار می‌دهد.

این کمپین را M&C Saatchi Accelerator راه‌اندازی کرده است که با شروع کار خود از لندن، قصد دارد آن را در تمام اروپا رواج دهد.

منبع: ام بی ای نیوز

فرصت امروز

دوم

تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۷۳۶۷۹۰۰

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir شماره ۰۸۷

چهارشنبه ۳ شهریورماه ۱۳۹۵ • ۲۱ ذی‌القعدة ۱۴۲۷ • سوم سال • Wed.24 Aug 2016

نگاهی به کمپین محیطی ایلیا استیل

جای پر را با کلمه مناسب خالی کنید



و رویش ایراد بگذارد. حتی آگهی‌های تلویزیونی کمپین هود ایلیاستیل به اندازه آگهی‌های محیطی آن خوب نیست. اصلاً بهتر است آن را کنار بگذاریم، چون واقعا رطبی هم به این کمپین ندارد. شعار آگهی‌های محیطی می‌گوید: این هود با هیچ «بو» بی‌شوخی ندارد. در صورتی که در آگهی تلویزیونی هود «گوبنده» را به درون خود می‌کشند در آگهی‌های محیطی، هسته مرکزی ایده این است که «هود ایلیاستیل هر بویی را از بین می‌برد» و اینکه چطور این کار را انجام می‌دهد مسئله اصلی نیست، اما در آگهی تلویزیونی، هسته مرکزی ایده، «هود ایلیاستیل قدرت کمندگی بسیار بالایی دارد» است و ایده بر مبنای آن شکل گرفته. البته هیچ‌کدام از اینها اشتباه نیستند. اما هر کدام منجر به ایده‌های متفاوت می‌شوند که در این کمپین هم همین اتفاق افتاده است. معمولاً برای افزایش اثرگذاری و حفظ یکپارچگی کمپینی که در رسانه‌های مختلف پخش می‌شود بهتر است یک هسته مرکزی برای همه آگهی‌ها استفاده شود.

اما اگر بخواهیم کمپین تبلیغات محیطی هود ایلیاستیل را به‌صورت مجزا مورد بررسی قرار بدهیم نکات مثبت آن را می‌توان در چند بخش مختلف مورد بررسی قرار داد:

۱. تکنیک استفاده شده برای اجرای ایده، یعنی «بازی با حروف و کلمات» بسیار بجا و مناسب انتخاب شده است. مخصوصاً وقتی با سوزوهای مانند «بو» که تصویر مشخصی ندارد سر و کار داریم.

۲. شوخی با کلمات و حذف بخشی از حروف آن باعث جلب توجه مخاطب می‌شود. این یعنی: حتماً لازم نیست برای جلب توجه، تصویر عجیب و غریب و خوش رنگ و لعاب در معرض دید مخاطب قرار داد. به همین سادگی (و البته هوشمندانه) می‌شود مخاطب را تحریک کرد تا به دنبال پاسخ سؤالی که برایش مطرح می‌شود بگردد (خوراک قلمون؟! این دیگر یعنی چه؟). آن را در شعار کمپین (این هود با هیچ «بویی» بی‌شوخی ندارد) بیاید و پیام آگهی از این طریق به او منتقل شود.

۳. حفظ سادگی در طراحی باعث شده آگهی به شعور مخاطب احترام بگذارد. تصور کنید به جای آنکه «بو» به‌طور کامل حذف می‌شد، هاله‌ای از آن در حالی که به سمت تصویر هود، کش آمده بود وجود داشت (کارفرمایان معمولاً به طرح فشر آویزند که لقمه چیده و آماده شود تا مبدا کسی آن را نفهمد) در آن صورت دیگر چیزی برای کشف کردن باقی نمی‌ماند و آگهی تمام نمکش را از دست می‌داد.

۴. با مدیریت هنری مناسب، ایده آگهی به‌راحتی فهمیده می‌شود. بدین معنا که اجرای قرار گرفته در کادر با ارزش‌گذاری و جانمایی مناسب، به ترتیب صحیح دیده می‌شوند و این به مخاطب کمک می‌کند تا قدم به قدم ایده را تا پایان دنبال کند. یعنی ابتدا بازی با حروف و کلمات را می‌بیند و سؤالی برایش به‌وجود می‌آید. سپس برای یافتن پاسخ، شعار کمپین را می‌خواند و متوجه می‌شود که «بو» از کلمه حذف شده، پس دوباره به جای خالی نگاه می‌کند و هود را بالای آن می‌بیند. در نهایت باید ببیند کدام هود است که با هیچ بویی شوخی ندارد: ایلیاستیل.

در پایان فکر نمی‌کنم احتیاجی به نتیجه‌گیری باشد. کافی است توضیحاتی را که ابتدا دادم در کنار این آگهی‌ها قرار بدهید و خودتان قضاوت کنید؛ نمی‌شود در برابرشان ساکت ماند!

ایستگاه تبلیغات

با Batelco، سرویس‌های مدرسه در بحرین شمردن بلدند



هر روز هزاران کودک در بحرین رفتن و بازگشتن از مدرسه سوار اتوبوس‌های مدرس می‌شوند، اما متأسفانه در بسیاری موارد این اتوبوس‌ها فاجعه‌آفرین بوده‌اند. Batelco، برند پیشرو مخابراتی بحرین، تصمیم گرفت با تکنیک بر فناوری‌های نوآورانه‌اش مسئولیت امنیت کودکان را به عهده بگیرد. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، آژانس FPV بحرین و Batelco، اتوبوس‌های هوشمند Batelco را معرفی کردند. این اتوبوس‌ها با استفاده از یک سیستم خورشیدی، به یک رابط G 4 مجهزند که هنگام حرکت اینترنت وای‌فای تولید می‌کند. با استفاده از یک سیستم پایش هوشمند که تعداد دانش‌آموزان را ثبت می‌کند، اتوبوس‌ها تعداد کودکان را هنگام ورود و خروج می‌شمرد. این سیستم کودکان گم‌شده یا آنهایی را که از اتوبوس جا مانده‌اند به مدرسه و والدین اطلاع می‌دهد. کارکنان مدرسه و والدین می‌توانند با GPS محل اتوبوس را زیر نظر داشته باشند و تأخیر آن را متوجه شوند. با به‌روزرسانی اطلاعات اتوبوس مدرسه، والدین می‌توانند از تغییرات احتمالی برنامه حرکت اطلاع داشته باشند. یک دوربین و یک حسگر صدا علائم پریشانی را در چهره‌ها تشخیص می‌دهد و یک سیستم کنترل دما در اتوبوس‌ها کودکان را به‌ویژه در تابستان‌های گرم امن نگه می‌دارد.



زبانی باقی مانده و اگر آگهی، درست و حرفه‌ای طراحی شده باشد مخاطب ایده آن را حتماً خواهد فهمید. یک آگهی خلاقانه، مخاطب را سر ذوق می‌آورد و تحریک می‌کند تا معماری آن را حل کند. به پیامی که می‌دهد توجه کند، آن پیام را جدی بگیرد و باور کند. حتی حسودیش بشود؛ که چرا این ایده به فکر من نرسیده بود؟ و آن را تسخیر کند.

این همان کاری است که اکنون می‌خواهم بکنم: می‌خواهم تعدادی از دوستان خوب و کاربلد را به خاطر کمپین جدیدی که طراحی کرده‌اند تسخیر کنم. ممکن است این طور به نظر بیاید که جانبداری می‌کنم و بگویند چون رفقای هستند از آنها تعریف می‌کنند. اشکالی ندارد. آنها می‌توانند به این‌طور فکر می‌کنند یا سعی کنند کاری به این خوبی نکنند، یا بیایند با من دوست شوند تا از آنها هم تعریف کنم! بگذارید اینطور برای‌تان بگویم: نخستین بار که یکی از بیلبردهای کمپین هود ایلیاستیل (خوراک قلمون) را دیدم به نظرم کارش را بی‌نقص انجام داد. در خیابانی نسبتاً شلوغ در حال رانندگی کردن بودم. کمتر از ۱۰ ثانیه فرصت داشتم تبلیغ را ببینم. دیدم، همه چیز را فهمیدم و لیخند به لبم نشست. این یعنی یک تبلیغ تأثیرگذار. آن موقع نمی‌دانستم چه شرکت یا شخصی آن را طراحی کرده. دلم نمی‌خواست کار یکی از چند نفری باشد که می‌توانستم حدس بزنم. دلم می‌خواست کار کسی باشد که حدسش را نمی‌زنم یا اصلاً نمی‌شناسم. در آن صورت بیشتر خوشحال می‌شدم که آدم‌های جدیدی آمده‌اند که کار خوب می‌کنند. اما متأسفانه آن طور نشد! عصر همان روز فهمیدم که این کمپین در آژانس تبلیغاتی کرگدن طراحی شده. یعنی تهمین امینیان، نواب قزلباش و رضا اسلام‌پناه.

اول باید به خاطر طراحی این کمپین تبلیغاتی محیطی بی‌نقص به آنها تبریک بگویم. دست‌تان درد نکند، این سری آگهی خیلی خوب است. اما همین‌جا تا دیر نشده باید بگویم آگهی‌های قبلی که برای نوروز و اجاق گاز ایلیاستیل طراحی کرده بودید اصلاً به این اندازه خوب نبودند. می‌شد از آنها ایراد گرفت که پیش از من دوستان دیگر به نکات مثبت و منفی آن آگهی‌ها اشاره کرده‌اند. ولی از این یکی نمی‌شود ایراد گرفت. مگر اینکه کسی بخواهد به زور مو را از ماست بکشد

عده‌هایی احساس می‌کنم مورد توهین قرار گرفته‌ام. ترجیح می‌دهم به جای آن که فرش بخرم تا طلا بخرم یا ایمیوه بخرم تا برنده اتومبیل بشوم، با دسترنج خودم تا آنجا که می‌توانم به آرزوهایم برسم اما کالایی را که خریداری می‌کنم با آگاهی، متناسب با نیاز و جایگاه هم‌شان خودم انتخاب کنم. باز می‌گویم: جایزه دادن بد نیست به شرطی که در جای درست و با شیوه‌ای اثرگذار داده شود. من ترجیح می‌دهم تبلیغی که مرا مخاطب قرار می‌دهد، اگر حتی مزیت رقابتی شاخصی نسبت به رقبایش ندارد تا آن را اعلام کند، به جای برخورد‌های کلیشه‌ای، خودش را در نهایت صداقت معرفی کند و به روشی خلاقانه حسی خوب از خودش در ذهن من باقی بگذارد. در این صورت قول می‌دهم مشتری شوم و آن را به دیگران نیز توصیه کنم. یکی دیگر از صدق‌های توهین به شعور مخاطب این است که سطح ادراک او را پایین در نظر بگیریم. کارفرمایان معمولاً نگران این هستند که اگر کوچک‌ترین معمایی در آگهی‌شان وجود داشته باشد، شاید همه مخاطبان آن را نفهمند. به این ترتیب، حتی اگر ایده‌ای جذاب برای تبلیغ کالایشان به آنها پیشنهاد داده شود آنقدر آن را هم می‌زنند و رقیب می‌کنند که در نهایت جذابیتی در آن باقی نمی‌ماند. نباید فراموش کرد که طرح معما یا در لفافه سخن گفتن، بخشی جدانشدنی از ایهام و کنایه است و تقریباً در تمام تکنیک‌های ایده‌پردازی و خلاقیت، ایهام نقشی اساسی ایفا می‌کند. اگر مخاطب، معمای مطرح شده در آگهی خلاق را حل کند و متوجه ایده بشود، از آن لذت خواهد برد. ایده خلاق می‌کند که معمای آن در خود آگهی حل شده باشد دیگر خلاقیتی در آن باقی نماند. مثل این می‌ماند که شما کسی را برای دیدن یک فیلم به سینما ببرید و از قبل، پایان فیلم را برایش تعریف کنید! این صحیح است که باید مراقب بود تا ایده بیش از حد پیچیده نباشد، اما این امر معمولاً در کشورهای رخ می‌دهد که تبلیغات در آنها عمر طولانی‌تری دارد و روش‌های ایده‌پردازی و خلاقیت پیشرفت بیشتری کرده و طراحان آگهی برای رقابت مجبور هستند به روش‌های عجیب و غریب دست بزنند. به شما اطمینان می‌دهم تا زمانی که بخواهیم به‌صورت جدی نگران این مسئله باشیم هنوز مدت

نمی‌ماند

علی افسرپور

طراح گرافیک، مدیر هنری و خلاقیت

اخیراً آنقدر آگهی بد دیده‌ام که دیگر انگیزه‌ام را برای نظر دادن و نقد کردن از دست داده‌ام. تصمیم گرفته بودم چیزی نگویم تا نه باعث رنجش خاطر کسی بشوم و نه منتظر بهتر شدن آگهی‌ها و بهبود وضع تبلیغات، که هر کسی که در این صنف در این شهر مشغول به کار حرفه‌ای است از تمام اوضاع خیر دارد. انتقاد و ایراد گرفتن کاری از پیش نمی‌برد. کسی گوشش بدهکار این حرف‌ها نیست. همه صاحب نظر هستند و اگر ایرادی به کارشان گرفته شود به حساب غرض‌ورزی می‌گذارند. خلاصه اینکه این روزها نقد سازنده چیزی را نمی‌سازد.

سنال‌ها پیش (شاید ۱۰ سال پیش) با اشتیاق فراوان، تقریباً تمام آگهی‌های تبلیغاتی، از چاپی گرفته تا محیطی و تلویزیونی را دنبال می‌کردم. حتی روزنامه‌هایی را که مطالب‌شان برایم جذاب نبود به خاطر آگهی‌هایشان می‌خریدم. اما این روزها اصلاً به اندازه قدیم تبلیغات را دنبال نمی‌کنم. نه اینکه دیگر برایم جالب نباشد، اتفاقاً هنوز هم فکر می‌کنم آگهی خوب، مخلوق ارزشمندی است و از دیدنش لذت می‌برم.

دلیلش چیز دیگری است: تصمیم گرفته‌ام حالا که چشم‌ها و شعور مخاطب برای اکثر سازندگان تبلیغات ارزش چندانی ندارد، حداقل به خودم استراحت بدهم؛ تأکید می‌کنم «کنتر» سازندگان. اگر از کلماتی مانند «عده‌ای معذود» یا «بعضی» استفاده کنم - که از سر تعارف باب نشده‌اند - من هم در حق مخاطبان تبلیغات کم لطفی کرده‌ام. بدون تعارف اکثر تبلیغاتی که در سال‌های اخیر ساخته شده‌اند بد هستند. بسیاری از آنها با تعریفی که امروزه برای تبلیغات وجود دارد، حتی آگهی تبلیغاتی هم نیستند. در دنیای جدید اگر یک آگهی به شیوه‌ای خلاقانه جلب توجه نکند و مخاطب را ترغیب نکند تا پیام آن را دریافت کند، چیزی به جز یک اعلامیه خشک و خالی نیست. مانند همان‌هایی که صدها یا هزاران نمونه‌اش را می‌توان در صفحه نیازمندی‌های روزنامه‌ها پیدا کرد. همان‌هایی که تا ناچار نشایم سراغ‌شان نمی‌رویم. این تازه حالت خوب ماجراست. در حالت بد، ایده‌های نامناسب باعث انتقال پیام اشتباه به مخاطبان و سردرگمی آنها می‌شود که نمونه آنها هم کم نیست و این یعنی بخش بزرگی از بودجه‌ای که در کشور صرف تبلیغات می‌شود در حال دور ریخته شدن است. اگر حتی از رقم هزینه‌های تبلیغات هم به درستی آگاهی نداشته باشیم با حدس و گمان و یک حساب سرانگشتی می‌توان فهمید که عددی که در موردش صحبت می‌کنیم نجومی است؛ هزینه‌ای که صرف می‌شود تا کالا یا خدمتی دیده و فروخته شود اما به دلایل مختلف مخاطب حتی به آن نگاه هم نمی‌کند، مگر به ضرب و زور وعده و وعیدهای تکراری برای برآورده شدن آرزوهای دست نیافتنی‌اش: یک دستگاه آپارتمان با تمام وسایل زندگی، چند دستگاه خودروی چندصد میلیون تومانی و... ماهیت جایزه دادن و برنده شدن بد نیست، اما وقتی از حد می‌گذرد آدم به این فکر می‌افتد که آیا مردم واقعاً اینقدر آرزو به دل هستند که به امید خانه‌دار شدن باید بروند مثلاً ایمیوه بخرند؟! آن هم با شانس نزدیک به یک به ده‌ها میلیون؟! شما را نمی‌دانم اما من شخصاً در برخورد با چنین

تبلیغات خلاق



آگهی فریزر ugur - شعار: تابستان بخیرید، زمستان بخورید!

بازاریابی مجانی

عوامل بازاریابی مؤثر
بر صادرات فولاد

عطیه عظیمی

مفهوم مزیت نسبی ابتدا در زمینه تجارت بین‌الملل به کار برده شد به طوری که دیوید ریکاردو در نوشته‌های خود در قرن نوزدهم میلادی این‌گونه نتیجه‌گیری می‌کند که نفع هر کشوری در این است که به تخصصی شدن در تولید و ارائه کالاها و خدماتی بپردازد که در آن بهترین است و با مبادله مازاد آن با کشورهای دیگر، نیاز خود را به کالاها و خدمات دیگر تأمین کند.

مللی که سعی می‌کند خودکفا باشند در واقع به نوعی فقر را در میان مردم خود گسترش می‌دهند چرا که با تولید کالاهایی که در تولید آنها بهترین نیستند، آن کالا را با قیمتی بالاتر از قیمتی که کشورهای دیگر می‌توانستند ارائه دهند به مردم خود می‌فروشند، در حالی که می‌توانستند با آزاد گذاشتن مردمشان برای تولید کالاهایی که در تولید آنها بهترین‌اند، نهایت بهره‌وری و سود را از آن ایشان سازند. همین منطق برای شرکای تجاری بیشتر نیز صادق است.

تجارت آزاد در میان ملت‌ها باعث افزایش رفاه تمامی طرفین تجاری می‌شود. فولاد پر مصرف‌ترین فلز صنعتی است و مصرفش پیوسته افزایش می‌یابد. امروزه تولید فولاد جهان نزدیک به ۱۳۰۰ میلیون تن در سال است. گفته می‌شود فولادسازی از هندوستان به ایران آمده زیرا در دوران باستان، فولاد هندی بنا شده است. فولاد به‌عنوان صنعتی پیشرو، نقش اساسی در اقتصاد ملی و رفاه جوامع دارد. بنابراین توسعه این صنعت عاملی اثر بخش در توسعه سایر بخش‌های اقتصادی، صنعتی، علمی و اجتماعی کشور است و در ساختار تمام کشورها فولاد یکی از محصولات اصلی به‌شمار می‌رود؛ به‌طوری‌که تولید و مصرف آن یکی از معیارهای قطعی ارزیابی موفقیت اقتصادی و صنعتی و درجه توسعه اقتصادی هر کشور به شمار می‌رود.



میزان تولید فولاد در هر کشور بستگی به وجود مواد اولیه، مواد کمکی، فناوری، نیروی انسانی لازم و زمینه‌های فروش دارد. با توجه به اینکه امروزه برای تولید این کالای استراتژیک، روش‌های متفاوتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، انتخاب یک روش اقتصادی که با منابع کمکی تولید نیرو و انرژی در کشورمان متناسب باشد از اهمیت فراوانی برخوردار است. به‌عنوان مثال در کشور نفت‌خیز ما گاز طبیعی به‌عنوان یک منبع عظیم و در دسترس وجود دارد که باید از این منبع تولید نیرو در فرآیند تولیدات صنعتی از جمله صنعت فولاد استفاده شود. همچنین وجود بازار بزرگ مصرف بخش صنایع و کشاورزی از عواملی است که در تعیین میزان تولید هر کشور از جمله کشور ما مؤثر است. بخشی از این بازار، بازار داخلی است که با توجه به روند توسعه اقتصادی کشور رو به گسترش خواهد بود، اما صاحب سهم قابل توجهی از بازار خارجی کالا نیز از اهمیت ویژه‌ای در رشد میزان تولید برخوردار است. شایان ذکر است که مزیت‌های صادرات، مالکیت شرکت‌ها، داری‌های ویژه، تجربه بین‌المللی و توانایی برای تولید محصولات کم‌خرج یا متفاوت در روابط تجیره‌ای است که ارزش آن را توسعه می‌دهد در حالی که از مزیت‌های یک بازار محلی مخصوص یک ترکیب ظرفیت بازار و خطر سرمایه‌گذاری است.

آیا می‌دانستید



خطوط راهنما را ترسیم کنید

آیا می‌دانستید هر جلسه‌ای نیازمند یک سری استانداردهاست و درصورت عدم وجود این استانداردها، جلسات به بیراهه خواهند رفت؟ اگر در شرکت شما، جلسات ۳۰ دقیقه‌ای مرسوم است، طبق همان استاندارد عمل کنید و به یاد داشته باشید که اگر جلسه خود را در یک چارچوب زمانی مشخص محدود کنید، خواهید توانست کارهای بیشتری را در مدت زمان کوتاه‌تری انجام دهید. من خودم دوست دارم در پایان هر جلسه، پنج دقیقه آخر را به مرور کلی و اخذ تصمیمات اختصاصی در حالی که در بسیاری از جلسات، دقایق پایانی به تعارفات بیهوده اختصاص می‌یابد. هر مدیری بهتر از هر کسی، شرکت یا سازمان متبوعش را می‌شناسد و به همین دلیل باید نهایت تلاش خود را به کار ببندد تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن، جلسات کاری را به نتیجه نهایی و مطلوب برساند. از ۲۴ ساعت قبل از برگزاری جلسه، همه شرکت‌کنندگان را در جریان اهداف جلسه قرار دهید. در ۹۰ درصد جلسات کاری که من شخصا در آنها حضور داشتم، بسیاری از افراد بدون آمادگی ذهنی قبلی در جلسه حضور می‌یافتند و همین مسئله موجب می‌شد تا موضوع بحث مشخص باشد، نه توضیح قانع‌کننده‌ای ارائه و نه هدفی تعیین شود. اگرچه همه افراد دوست دارند خلافتی داشته باشند اما این تمایل نباید به بهای به‌هم ریختن همه چیز و هرج و مرج در جلسه تمام شود.

مهرداد انوری

مدرس و مشاور توسعه کسب‌وکار

نزدیک به یک ماه است که فیلمی در حال اکران است فیلمی که تحسین عموم را برانگیخته و در مدت زمان کوتاه خود توانسته جایگاه بسیاری خوبی در اذهان مخاطبان بسازد و با اقبال عمومی بسیار خوبی مواجه شده، فیلمی که با بیان چند موضوع تلخ اجتماعی بسیار تأثیرگذار بوده و توانسته به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم تأثیر خودش را بر مخاطبان بگذارد؛ فیلمی که بازیگران مشهور و گیسه‌های کم دارد ولی انگار مدیریت این محصول به درستی انجام شده که این موضوع به کلی دیده نمی‌شود و مخاطبان در این فیلم به دنبال بازیگر گیسه‌ای نیستند. این فیلم به کارگردانی رضا درمیشیان ساخته شده و سومین فیلم این بزرگ‌مرد دهنه شخصی است که با نگاهی متفاوت، محصولی متفاوت ارائه می‌کند. در این مطلب قصد داریم به این محصول ارزشمند از نگاه مارکتینگ بپردازیم و با در نظر گرفتن این فیلم به‌عنوان محصول، ایسادهای مختلفی را بررسی کنیم که چرا این فیلم جایگاه اینچنینی در ذهن مخاطبان به خود اختصاص داده است ولی ابتدا برای اینکه تصویرسازی برای مخاطبان کامل شود خلاصه فیلم و اهداف آن را بیان می‌کنیم.

خلاصه فیلم
محصولی است با رویکرد اجتماعی و انسانی با بازی باران کوثری، نوید محمدزاده و مریم پالیزبان که روایتی است از چهار نفر که اقدام به زورگیری و باجگیری از افراد مرفه جامعه می‌کنند ولی در این بین سرکرده گروه، عاشق مددکار اجتماعی می‌شود و مسیر حرکت این گروه تحت تأثیر این عشق قرار می‌گیرد. این داستان روایتی است از عاشقی‌های مبهم و برداشت غلط از رفتار انسان‌ها در قبال یکدیگر ولی هدف اصلی این فیلم نمایش جایگاه بخشش است و اسیدپاشی که بعد از عشق نافرجام صورت می‌گیرد منتهی به بخشش می‌شود.

اهداف فیلم
۱. وجود شرارت و عدم قبح این عمل در زیر پوست شهر
۲. نمایش دوستی‌های پایدار در شرایط ناپایدار
۳. وجود فاصله طبقاتی بسیار شدید در جامعه
۴. عدم فرهنگ‌سازی بحرانی و وجود فاصله طبقاتی نمایش عشق و عاشقی‌های واقعی در زیر پوست شهر پراشوب
۵. نمایش بخشش و جایگاه مقدس آن
۶. نمایش حق بودن قصاص. با علم به موارد فوق می‌توان بهترین محصولات فرهنگی بوده که تا به امروز به خوبی توانسته جایگاه بخشش و تأثیرگذاری خوب خود را در ذهن مخاطبان برجا گذارد.

لانتوری از نگاه مارکتینگ دارای مزایایی است که در ادامه به آنها اشاره می‌شود.
۱- خلاقیت و نوآوری باید گفت در چرخه عمر هر صنعتی زمانی که در دوره بلوغ آن به سر می‌رسد و بازار بسیار رقابتی شدید است و تمام رقبا از تمامی راهکارها برای افزایش سهم بازار و فروش استفاده می‌کنند، خلاقیت می‌تواند یکی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین فاکتورهای متمایز و متفاوت بودن و درنهایت موفقیت در پلان فروش باشد. در این محصول بسیار هنرمندانه و خلاقانه از ترکیب دو تکنیک

نگاهی به فیلم موفق لانتوری از زاویه مارکتینگ

عاشق شروری که بخشیده می‌شود!



درام و مستند استفاده شده است و به خوبی اعتمادسازی و تفاوت بین رقبای خود را به رخ می‌کشد، همچنین این خلاقیت را می‌توان در تصویربرداری و حتی بیان دیالوگ‌ها به خوبی درک کرد.
۲- کالای پردرگیر
یکی از هنرهای متخصصان بازاریابی تبدیل کالای کم درگیر به کالای پردرگیر است، به این معنی که مشتریان برای خرید و استفاده از محصول هر چقدر دانش و اطلاعات کسب کنند بهتر و بیشتر به آن کالا وفادار می‌شوند، البته اگر با معیارها و نیازهای مشتریان مطابقت داشته باشد. برای مشخص شدن محصول کم‌درگیر و پردرگیر با یک مثال ادامه می‌دهیم، به‌عنوان مثال آب معدنی یک محصول کم‌درگیر است یعنی مشتریان برای خرید آن نیازی به تحقیق و بررسی و اینکه دقیقاً چه برندی است ندارند و فقط بپردازند. در لحظه برایشان مهم است ولی برای خرید یک کرم ضد آفتاب یا یک اتوی برقی یا هر کالای مشابه اینچنینی ابتدا تحقیقی صورت می‌گیرد و سپس مقایسه انجام می‌شود و در نهایت فرآیند خرید رخ می‌دهد. باید در خصوص موضوع اصلی و درگیر شدن مخاطبان دیر انجام می‌گیرد و بیشتر ابتدای آن با روایت و زمینه‌سازی شروع می‌شود ولی در نهایت به خوبی مخاطبان را درگیر موضوعات ارائه شده می‌کند و این درگیر و غرق شدن در محصول به حدی است که مخاطبان تا پایان آن را رها نمی‌کنند. فیلم به جای پرداختن به یک

سناریو خطی به خوبی چندین موضوع را با درگیری ذهن مخاطب به میزوات هم پیش می‌برد و کاملاً ذهن مخاطبان را در زمان دیدن یا همان زمان استفاده از محصول به خود اختصاص می‌دهد و حتی مخاطبان را در ذهن مخاطبان به خود اختصاص می‌دهد که پس از اتمام فیلم نیز تا مدت‌ها مباحث در ذهن مرور می‌شود. باید اضافه کرد که آقای جک تروت و آل ریس در کتاب جایگاه‌سازی، نبردی در ذهن به این موضوع اینچنین می‌پردازند:
خلاق بودن و تلاش برای به‌وجود آوردن آنچه پیشتر در ذهن وجود نداشته است، اگر نگوییم غیرممکن شده است، روزبه‌روز مشکل‌تر می‌شود. رویکرد اصلی جایگاه‌سازی،

در چرخه عمر هر صنعتی زمانی که در دوره بلوغ آن به سر می‌رسد و بازار بسیار رقابتی شدید است و تمام رقبا از تمامی راهکارها برای افزایش سهم بازار و فروش استفاده می‌کنند، مهم‌ترین فاکتورهای متمایز و متفاوت بودن و در نهایت موفقیت در پلان فروش باشد
خلق مسایل تازه و متفاوت نیست. استفاده از مواردی است که از قبل در ذهن بوده است و در واقع محکم کردن ارتباطاتی است که از قبل وجود داشته است. در حقیقت جایگاه‌سازی، مجموعه تفکری است که برای درک مشکلات برقراری ارتباط در جامعه ارتباط زده گردآوری شده است.
۳- رضایتمندی و وفاداری
در موضوعات فرهنگی و مخصوصاً فیلم‌ها تولیدکنندگان محصولات برای



و عرضه‌کنندگان محصول این موضوع را به خوبی اشاره می‌کند که فقط رضایتمندی دلیل بر بقا و رشد شرکت‌ها نیست، بلکه باید الگویی داشته باشند و راهکاری ارائه کنند تا مشتریان وفادار بسازند و حتی در گام بعدی آنها را تبدیل به مشتریان مدافع برند کنند، در این بازار رقابتی و پراشوب امروزی فاکتور مهمی برای ماندگاری و پایداری و بقا لازم است که باید به جزء جزء آن توجه خاص کرد.

۴- توسعه بازار
یکی از راهکارهای ارزشمند برای افزایش فروش و اقبال مخاطبان و افزایش سهم بازار در دوره بلوغ صنعت و بازارهای رقابتی راهکار توسعه بازار است که خیلی از شرکت‌ها و سازمان‌ها برای گریز از محو شدن در استراتژی اقیانوس قرمز و عدم رقابتی شدن محض بازار، از این روش استفاده می‌کنند. توسعه بازار یعنی درحقیقت ارائه محصول برای مخاطبان مختلف با رویکردهای متفاوت که در این محصول یا فیلم به خوبی به این موضوع پرداخته شده است و ارائه‌دهندگان این محصول به خوبی چندین مخاطب را در این فیلم به طور کامل پوشش داده‌اند؛ مخاطبانی که تمایل به دیدن موضوعات مستند، درام، اجتماعی، عاشقانه و اعتقادی و انسانی دارند. با این اقدام ارائه‌دهندگان این محصول توانسته‌اند قشر بیشتری از مخاطبان را به سمت خود بکشانند و آنها را درگیر محصول خود کنند. این موضوع به این معنی نیست که سایر فیلم‌های دیگر دارای چند موضوع نبوده‌اند، چرا فیلم‌های زیادی با محوریت چند موضوعی اکران شده‌اند ولی این فیلم تفاوت عمده‌ای با محصولات ارائه شده تاکنون داشته و آن این است که در تولید آن کارگردان به جزء جزء هر کدام از موضوعات با وسواس و دقت بیشتری پرداخته و مهم‌تر اینکه با تعدد این موضوعات ریتم و نواخت اجرای فیلم بسیار مناسب و یکنواخت پیش رفته و دارای نقاط مبهم و گم شده نبوده است.

۵- تعیین سنگمتن
باید گفت این محصول برای گروه سنی بالای ۱۶ سال در نظر گرفته شده ولی نقدی که وارد است به صاحبان سینماها از دید اول خردشن نگاه به موضوعات انبیا می‌کنند و شاید از عوامل و موضوعات مورد نظر که کارگردان به موازات اشاره می‌کند خیلی درک عمیقی نخواهند داشت ولی در این محصول چون همراهی و دید از بالا صورت می‌گیرد تمامی ابعاد و موضوعات بیان شده به کل برای مخاطبان قابل لمس می‌شود این سبک از تولید محصول اگر ادامه‌دار باشد می‌تواند پایداری و وفاداری ایجاد کند. آقای دمیگ پدر علم کیفیت برای قرن حاضر اینچنین می‌گویند: «شرکت‌هایی که مشتریان راضی دارند بقای ندارند.» این مفهومی است بزرگ برای تولیدکنندگان

مردم نگاری هم به‌عنوان یک تکنیک با ابزار اندازه‌گیری و هم به‌عنوان یک نظریه یا تئوری مطرح است. به‌عنوان روش، از سویی مجموعه ابزارها یا تکنیک‌هایی مانند مشاهده، مصاحبه، عکس‌برداری، فیلم‌برداری و... است، که مردم‌نگاری را با افراد خاص جامعه یا گروهی که قصد مطالعه آنان را داشته، زندگی کرده است. از سوی دیگر، این داده‌ها را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد.

بازار نامه

آموزش تحقیقات کیفی بازار
مردم‌نگاری



حامد بختیاری
کارشناس تحقیقات بازار و دانشجوی دکتری بازاریابی



در جلسه گذشته در خصوص فنون فراقکتی مطالبی ارائه شد. در این جلسه مردم‌نگاری مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. از نظر لغوی روش مردم‌نگاری یعنی توضیح و معرفی یک قبیله یا قوم، ولی از نظر روشی یعنی روش تحقیق عملی و مطالعه زمینه‌ای، و مجموعه روش‌های گردآوری اطلاعات جهت توصیف یک فعالیت خاص اجتماعی یا نوع زندگی دسته‌ای از افراد جامعه. مردم‌نگاری یا «اتنوگرافی» به مجموعه روش‌های گردآوری که امروزه هم مطرح‌اند، گفته می‌شود. در واقع مردم‌نگاری توصیف یک فرهنگ است. هسته اصلی مردم‌نگاری، فهم طریق زیستن از دیدگاه مردم محلی یا بومی، مورد مطالعه محقق است. باید دقت کرد که تحقیق، مجموعه فعالیت‌های منظمی است که در جواب به سؤالاتی که در ذهن محقق ایجاد می‌شود، انجام می‌گیرد. در هر تحقیق علمی سه عنصر روش‌شناسی (پارادایم)، نظریه و روش فعال دارند که ارتباط منظم آنها به نوعی باعث افزایش اعتبار تحقیق می‌شود. روش‌شناسی‌ها که در سه دسته‌بندی: اثبات‌گرایی، تفسیری و انتقادی عرضه می‌شوند، مبنای روش‌شناسی تحقیق قوم‌نگاری قرار می‌گیرند. از آنجا که روش‌شناسی‌ها بستر شکل‌گیری و گسترش نظریات علمی هستند، تحقیق قوم‌نگاری بر مبنای نظری متأثر از آن روش‌شناسی، به مسئله‌یابی و تشریح یا توضیح آن در فرآیند تحقیق علمی می‌پردازد.

مردم‌نگاری هم به‌عنوان یک روش پژوهش، هم به‌عنوان یک تکنیک با ابزار اندازه‌گیری و هم به‌عنوان یک نظریه یا تئوری مطرح است. به‌عنوان روش، از سویی مجموعه ابزارها یا تکنیک‌هایی مانند مشاهده، مصاحبه، عکس‌برداری، فیلم‌برداری و... است، که مردم‌نگاری را با افراد خاص جامعه یا گروهی که قصد مطالعه آنان را داشته، زندگی کرده است. از سوی دیگر، این داده‌ها را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد.



به‌عنوان تکنیک، روشی است برای جمع‌آوری اطلاعات و داده‌های پیرامون فرقه، گروه یا دسته‌ای با انجام مشاهده یا مصاحبه‌ای که غیررسمی است. یعنی مصاحبه‌شونده یا مصاحبه‌شوندگان دقیقاً نمی‌دانند که فرد مقابل این امر نه‌تنها فاکتوری برای کسب درآمد نیست بلکه به عاملی احترام به مخاطبان و افزایش فروش است. باید اضافه کرد وقتی در اوج فیلم و در لحظه تأثیرگذار آن عده‌ای کودک به دیالوگ‌های فیلم که مناسب بزرگسالان است بلند می‌خندند و شیطنت می‌کنند، در این لحظه است که تمامی زحمات تولیدکنندگان این محصول به فنا می‌رود و تأثیرگذاری‌اش را از دست می‌دهد و این امر در تبلیغات دهان به دهان برای افزایش فروش نقش مستقیم و مؤثری دارد، چرا که عنوان می‌شود فیلم خوبی است ولی آنقدر سرزودای بچه‌ها است که رفتن خوب نیست و این یعنی کاهش فروش. ممکن است با جلوگیری از ورود ۱۰ کودک یک‌صد هزار تومان به‌دست نیاید ولی در عوض هر نفری که از فیلم به بهترین شکل لذت می‌برد حداقل به پنج نفر دیگر انتقال می‌دهد و محاسبه درآمدش به عهده شما...

تفاوت مردم‌نگاری با مردم‌شناسی مردم‌نگاری و مردم‌شناسی به‌شدت به یکدیگر وابسته‌اند و امکان تفکیک دقیق آنها وجود ندارد. مردم‌نگاران معمولاً یک یا چند سال را صرف مشاهده و مصاحبه با مردمی می‌کنند که می‌خواهند آنها را توصیف کنند. حالی که مردم‌شناسی، مطالعه و تحلیل مدارک و نتیجه‌گیری مردم‌نگاری، به منظور شناخت خاستگاه، سیر، اشاعه و تغییر فرهنگ‌ها و مطالعه نهادهای اجتماعی (اقتصاد، دین، زبان، ازدواج، خویشاوندی و...) در محدوده‌ای معین است. در جلسه آتی به بررسی تحقیقات قوم‌نگاری در حوزه بازاریابی و بررسی روایی و پایایی آن پرداخته خواهد شد.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۴۴)
روی نقاط ضعف محصول خود کار کنید

ترجمه: علی آلی علی



شاید در وهله اول نکته‌ای که قصد مطرح ساختن آن را داریم به نظر ساده برسد. به هر حال همه ما به خوبی از لزوم برطرف ساختن ایرادات محصولات آگاهی داریم. با این حال این نکته اغلب مورد غفلت واقع می‌شود، اگرچه به روشنی مورد تأیید همگان است.

هر چقدر محصول شما بی‌نقص و کامل باشد بازهم یک نقطه ضعف، توان منصرف ساختن مشتریان از توجه به آن را دارد. به عبارت بهتر در دنیای امروز مشتریان برای خرید یک محصول ابتدا به بررسی برندهای حاضر در بازار آن محصول پرداخته و پس از آگاهی از سابقه آنها و همچنین مقایسه کیفیت محصولات آن برندها اقدام به خرید خواهند کرد. همین امر باعث شده است تا کوچک‌ترین ایرادات محصول شما به آسانی در دسترس و مقابل دیدگان مشتریان قرار گیرد. در این صورت دیگر مهم نیست که شما چقدر در زمینه بازاریابی و تبلیغ محصول خود تلاش کرده‌اید، همان نقطه ضعف، محصول شما را به بیرون از بازار فروش هدایت خواهد کرد.

ایده

هنگامی که از گازوییل برای تأمین سوخت اتومبیل‌ها استفاده می‌شد، اغلب این سوخت به وسایل نقلیه عمومی مانند اتوبوس‌ها، تاکسی‌ها و در برخی موارد کامیون‌های بزرگ اختصاص داشت. در آن زمان گازوییل اغلب به‌عنوان سوختی بد بود، با الپندگی بالا و همچنین غیرمقرون به صرفه در نظر گرفته می‌شد. با این حال بحران سوختی دهه ۷۰ میلادی این طرز نگرش را به کلی دگرگون ساخت.

در دهه ۷۰ میلادی به دلیل بروز بحران سوختی متخصصان زمینه سوخت، اقدام به بهینه‌سازی گازوییل کردند. از این طریق علاوه بر افزایش کارایی این سوخت، به دلیل قیمت پایین آن رانندگان کامیون‌های سنگین به سرعت اقدام به استفاده از گازوییل برای تأمین سوخت مورد نیازشان کردند. با این حال شرایط این تحول در بریتانیا به گونه دیگر بود. در واقع این کشور به دلیل مساحت نسبتاً اندک به همراه شهرهای بزرگ، نیاز چندانی به کامیون‌های سنگین نداشت. این امر به معنای عدم کاربرد گسترده گازوییل در بریتانیا بود. در این میان برند فولکس واگن شرایط گازوییل در بریتانیا را به مثابه موفقیتی طلایی برای خود قلمداد می‌کرد. در حقیقت فولکس واگن در پی گسترش استفاده از گازوییل در خودروهای خود بود و شرایط بریتانیا نیز برای توسعه استفاده از این سوخت بسیار هموار به نظر می‌رسید. غول اتومبیل‌سازی آلمان به سرعت دست به طراحی کمپینی به منظور استفاده از این شرایط زد. کمپین شرکت یک کلیپ تبلیغاتی را نیز همراه خود داشت. در این کلیپ تولیدات جدید برند فولکس واگن به نمایش در می‌آمد و در همین حال به بی‌توجهی مصرف‌کنندگان بریتانیایی نسبت به این محصولات جدید شرکت که از سوخت گازوییل بهره‌مند بودند اشاره می‌شد.



تأثیرات این کمپین بسیار فراتر از حد انتظار شرکت بود. پس از اجرای این کمپین فروش خودروهای جدید فولکس واگن در بریتانیا ۴۰ درصد افزایش پیدا کرد. همچنین در ادامه این روند صعودی در سال ۲۰۰۲ فولکس واگن به رکورد فروش ۴۳ درصد از محصولات جدید خود در بریتانیا رسید. به این ترتیب فولکس واگن بر رقیب خود پژو در بازار بریتانیا غلبه کرد. همچنین با توجه به تأثیرات مثبت این کمپین، فولکس واگن اقدام به تکرار آن در سال‌های ۲۰۰۳-۲۰۰۴ نیز کرد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- سعی کنید آنچه را که مشتریان در مورد محصولات یا برند شما نمی‌پسندند، بیابید.
- اگر شیوه فروش شما مورد توجه مشتریان قرار نمی‌گیرد سعی کنید آن را با استفاده از عناصری مانند طنز بسازی کنید.
- برای تغییرات همه‌جانبه خود را آماده سازید، شاید نیاز به تغییرات تنها مربوط به شیوه ارتباط شما با مشتریان نباشد.
- انتظار نتایج خارق‌العاده را از فعالیت خود نداشته باشید، تغییر نگرش مشتریان امری زمان‌بر است.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۵۲۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: کسب‌وکاری را در حوزه تولید محصولات ساختمانی مدیریت می‌کنم. محصولاتی که کسب‌وکارم به بازار و مشتریان ارائه می‌دهد، بخشی از محصولات حوزه ساختمان را پوشش می‌دهد و محصولات دیگر توسط رقبا یا فعالان دیگر به بازار ارائه می‌شود. به نوعی محصولات کسب‌وکارم در یک سبد کالایی یا مجموعه فروش میان محصولات فعالان دیگر به فروشندگان یا عمده‌فروشان عرضه می‌شود. چند وقتی است متوجه شده‌ام که قیمت محصولاتم در بازار دچار نوسان شده و برخی از خریداران محصولاتم را با قیمت پایین‌تر دریافت کرده‌اند. در این باره راهنمایی بفرمایید که علت این موضوع چیست و چگونه باید آن را پیگیری کنیم؟

نوسان قیمت

تهیه نمی‌کنند و به نوعی مجموعه محصولات خود را از کسب‌وکارهای مختلف تهیه می‌کنند. در این باره برخی از این فروشندگان برای جذب مشتریان بیشتر، یکی از این مجموعه کالاها را فدای دیگری می‌کنند و یکی را به‌عنوان زیان‌ده در نظر گرفته و با قیمت پایین به بازار برخی فروشندگان و عمده‌فروشان فعال حوزه ساختمان واقعی محصولاتشان را از یک شرکت یا کسب‌وکار پاسخ کارشناس: در بازار فروش اتفاقاتی می‌افتد که کسب‌وکارها از آنها بی‌خبرند و این بی‌خبری باعث ایجاد زیان‌های زیادی برای آنها می‌شود. برای مثال برخی فروشندگان و عمده‌فروشان فعال حوزه ساختمان تمامی محصولاتشان را از یک شرکت یا کسب‌وکار

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



نگاهی به دلایل افول خدمات نظافت منزل Homejoy

سقوط آزاد بعد از رشد هیجانی

مونا مظاهری

mona.mazahery@yahoo.com

کنند، از تجهیزات آنها برای تمیز کردن منازل استفاده کنند، قرارها و برنامه‌های تنظیم شده از طریق هوم‌جوی را دنبال کنند، تعداد ساعات منحصی در هفته را بنا به درخواست هوم‌جوی به کار کردن اختصاص دهند و چک‌لیستی با تمام جزئیات را پس از ارائه هر خدمت پر کرده و به هوم‌جوی ارائه دهند. با وجود تمامی این اقدامات باز هم این کارکنان قراردادی محسوب می‌شدند.

با وجود اینکه هزینه‌های حقوقی و بدهی که با این دعوی‌های قانونی همراه هستند، بسیار سنگین است ولی نمی‌توان این عامل را به‌عنوان اصلی‌ترین عامل شکست هوم‌جوی در نظر گرفت. در حالی که به گفته مدیر عامل هوم‌جوی، این دعوی‌های قانونی عامل اصلی برای تصمیم آنها برای بستن این شرکت بود.

۲- علاقه زیاد موسسان به رشد سریع موسسان هوم‌جوی علاقه‌مندی خود را در ۳۰ شهر مختلف جهان معرفی کردند. البته این علاقه موسسان هوم‌جوی به رشد سریع، بی‌دلیل نبود. سرمایه‌گذاران از آنها انتظارات زیادی داشتند. این استارت‌آپ توانسته بود، رقمی بالغ بر ۳۸ میلیون دلار سرمایه از طریق سرمایه‌گذاران جذب کند. این رقم سنگین انتظارات سرمایه‌گذاران را نیز برای رسیدن به رشدی متناسب بالا می‌برد. موسسان هوم‌جوی برای اینکه بتوانند انتظارات سرمایه‌گذاران خود را برآورده کنند، به سرعت کسب‌وکار خود را گسترش دادند و به جای توجه به مشکلات اصلی که کسب‌وکارشان با آن مواجه بود، رشد سریع را در پیش گرفتند. بازارهای جدید و بین‌المللی را هدف قرار داده و برای ورود به آنها تلاش کردند.

به منظور استفاده مجدد از خدمات به این وبسایت مراجعه مجدد می‌کردند. نرخ بازگشت مشتریان ظرف یک ماه پس از انجام تراکنش اولیه برای رقبای این کسب‌وکار مانند هندی (Handy) به میزان ۳۵ درصد و در بازارهای بزرگ‌تر به میزان ۴۵ درصد نیز می‌رسد. یکی از دلایل کم بودن میزان بازگشت مشتریان را می‌توان به قراردادهای همکاری‌های شخصی میان افرادی که برای تمیز کردن منزل مراجعه می‌کردند و صاحبان خانه‌ها نسبت داد.

۴- عدم ارتقای خدمات اصلی هوم‌جوی به خدمات اصلی این استارت‌آپ توانسته بود، بالغ بر ۳۸ میلیون دلار سرمایه از طریق سرمایه‌گذاران جذب کند. این رقم سنگین انتظارات سرمایه‌گذاران را نیز برای رسیدن به رشدی متناسب بالا می‌برد. موسسان هوم‌جوی برای اینکه بتوانند انتظارات سرمایه‌گذاران خود را برآورده کنند، به سرعت کسب‌وکار خود را گسترش دادند و به جای توجه به مشکلات اصلی که کسب‌وکارشان با آن مواجه بود، رشد سریع را در پیش گرفتند. بازارهای جدید و بین‌المللی را هدف قرار داده و برای ورود به آنها تلاش کردند.

۳- کم بودن میزان نرخ بازگشت مشتریان نابر آماری که این کسب‌وکار مورد نرخ بازگشت مشتریان خود منتشر کرده است، تنها ۱۵ تا ۲۰ درصد افرادی که یکبار از خدمات هوم‌جوی استفاده کردند، ظرف یک ماه آینده

سبب شد تا مشتریان رضایت چندانی از این خدمات نداشته باشند. نرخ فکر اشتباه موسسان ذهنیت خانواده‌چانگ این بود که اگر رشد سریعی نداشته باشند، نمی‌توانند به فعالیت خود ادامه دهند. از سسوی دیگر، آنها برای جذب سرمایه‌گذاران بعدی به این رشد سریع نیازمند بودند تا بتوانند با استفاده از این آمار و ارقام، سرمایه‌گذاران را برای تریقی سرمایه‌های هوم‌جوی مجاب کنند. آنها نقش رضایت مشتریان و ایجاد وفاداری در آنها برای پیشبرد اهداف یک کسب‌وکار را نادیده گرفته بودند و صرفاً به تریق سرمایه‌ها از جانب سرمایه‌گذاران امید داشتند.

۶- نحوه معرفی اشتباه خدمات به بازار هوم‌جوی برای ورود به بازارهای جدید از روش‌های تحقیقی استفاده می‌کرد. یکی از پلتفرم‌های اصلی که گردانندگان هوم‌جوی برای معرفی خود از آن استفاده می‌کردند، گروپان و سایت‌های مشابه آن بود. آنها همچنین پیشنهاد می‌دادند که تحقیقی روی سایت خود به منظور ترغیب مشتریان برای استفاده از خدمات قرار می‌داند.

هوم‌جوی، بیش از اندازه روی این روش معرفی تمرکز کرده بود. طوری که ۷۵ درصد ثبت‌نام‌هایی که در وبسایت آنها می‌شد برای استفاده از تخفیف‌ها بود. در حالی که شیوه‌ای که برای معرفی این گونه کسب‌وکارها می‌تواند مؤثر باشد، معرفی کردن سایر افراد یا ترافیک ارگانیک است که از طریق موتورهای جست‌وجو به سایت فرستاده می‌شود. ارائه تخفیف‌های زیاد سبب شد تا هوم‌جوی مقدار زیادی از سرمایه خود را از دست بدهد. از سوی دیگر، این تخفیف‌ها موجب شد تا گروه نادرستی از مشتریان را جذب کسب‌وکار خود کند. مشتریان تازه‌ای که از این تخفیف‌ها استفاده می‌کردند، به‌شدت حساس به قیمت بوده و بیشترین موردی که برای آنها شکل نمی‌دهند. این مشتریان همکاران خود را آموزش دهند تا با ارائه خدماتی منحصره‌فرد در انتخاب یک کسب‌وکار نقش دارد. قیمت خدمات و محصولات آن است. در نتیجه همواره جذب

کسب‌وکاری می‌شوند که قیمت کمتری دارد، بنابراین بحث وفاداری در آنها بسیار کم‌رنگ خواهد بود. نتیجه منفی دیگری که قرار دادن تخفیف‌های زیاد می‌تواند برای کسب‌وکارم به همراه داشته باشد، ممانعت از ارسال پیام درست به مخاطبان هدف آن است. این گونه اقدامات و تخفیف‌ها می‌توانند به‌شدت به برند و تصویر ذهنی مخاطبان لطمه وارد کنند.

۷- درصد زیادی که هوم‌جوی برای هر خدمت محاسبه می‌کرد هوم‌جوی درصد زیادی از مبلغ دریافتی از مشتریان را برای خود نگه می‌داشت. این درصد حتی در بعضی از موارد به ۵۰ درصد نیز می‌رسید. با افزایش میزان این شبکه‌ها این امکان را به کاربران خود می‌دهند که در آن به گفت‌وگو، بیان تجربیات وتبادل اطلاعات بپردازند.

۸- در این میان با هوشمندی و برنامه‌ریزی مناسب ارائه‌دهندگان خدمات گردشگری در کشور ما، که شامل بخش خصوصی (آژانس‌های مسافرتی، هتل‌ها، رستوران‌ها و...) و بخش دولتی است که وظیفه نگهداری از آثار تاریخی و مناطق گردشگری را دارند، می‌توان از امکانات این شبکه‌ها به نحو احسن استفاده کرد.

پس از شکست

آرون چانگ که یکی از موسسان هوم‌جوی بود، سه ماه پس از بستن این شرکت، به طور غیرقانونی اقدام به استفاده از اطلاعات مشتریان هوم‌جوی برای ایجاد شرکتی جدید و مشابه کرد. او نام این شرکت را فلا‌مید (Fly Maid) گذاشت. این شرکت با استفاده از روش‌های مشابه آن بود. آنها همچنین پیشنهاد می‌دادند که تحقیقی روی سایت خود به منظور ترغیب مشتریان برای استفاده از خدمات قرار می‌داند. هوم‌جوی، بیش از اندازه روی این روش معرفی تمرکز کرده بود. طوری که ۷۵ درصد ثبت‌نام‌هایی که در وبسایت آنها می‌شد برای استفاده از تخفیف‌ها بود. در حالی که شیوه‌ای که برای معرفی این گونه کسب‌وکارها می‌تواند مؤثر باشد، معرفی کردن سایر افراد یا ترافیک ارگانیک است که از طریق موتورهای جست‌وجو به سایت فرستاده می‌شود. ارائه تخفیف‌های زیاد سبب شد تا هوم‌جوی مقدار زیادی از سرمایه خود را از دست بدهد. از سوی دیگر، این تخفیف‌ها موجب شد تا گروه نادرستی از مشتریان را جذب کسب‌وکار خود کند. مشتریان تازه‌ای که از این تخفیف‌ها استفاده می‌کردند، به‌شدت حساس به قیمت بوده و بیشترین موردی که برای آنها شکل نمی‌دهند. این مشتریان همکاران خود را آموزش دهند تا با ارائه خدماتی منحصره‌فرد در انتخاب یک کسب‌وکار نقش دارد. قیمت خدمات و محصولات آن است. در نتیجه همواره جذب

مشاور کسب و کار

تبلیغ گردشگری داخلی با تکیه بر شبکه‌های اجتماعی



دکتر مهدی کتانی
مدرس دانشگاه و مشاور سرمایه‌گذاری

سیدرشید شاهچراغ
دانشجوی کارآفرینی و فعال گردشگری

امروزه برای تمامی صاحبان کسب و کار واضح است که موضوع و فعالیت‌های تبلیغاتی نقش مهمی در توسعه و حیات کسب‌وکار دارد به طوری که بخشی از چرخه عمر یک محصول اختصاص به این موضوع و فعالیت‌های مرتبط با آن دارد. با مطالعه و بررسی منابع بازاریابی و تبلیغات درمی‌یابیم که تبلیغات ریشه در زندگی اجتماعی انسان‌ها دارد و طبق تعریف، عملی است که در آن فروشنده یا تولیدکننده با انجام امری سعی می‌کند که خریدار بالقوه را از تولید و وجود یک محصول آگاه کند. این عمل با روش‌های گوناگونی انجام می‌شود نظیر تبلیغات مکتوب، صوتی و تصویری و ...

در واقع تبلیغات با این هدف صورت می‌گیرد که مشتریان بالقوه خود را از محصولات و خدمات خود آگاه و ترغیب به استفاده از آنها کنیم. برای محقق شدن نتایج مطلوب در این بین، باید شناخت کافی از مشتری و نیازهای احتمالی وی داشته باشیم تا بتوانیم تبلیغاتی اثربخش داشته باشیم. این شناخت، حاصل مطالعه بازار هدف و بررسی آن توسط تیم‌های تخصصی بازاریابی است.

صنعت گردشگری و تبلیغات

صنعت گردشگری به‌عنوان یک صنعت نوپا در کشورمان برای رشد و ادامه حیات خود مانند هر صنعت دیگری و چه‌بسیا بیشتر از آن به دلیل ماهیت خدماتی بودن محصولات ارائه شده در آن و نوظهور بودنش نیازمند این تبلیغات و بازاریابی است. نوع محصول در این صنعت شامل بسته‌های ترکیبی از کالا و خدمات است و در هر بسته ارزشی به فراخور نوع آن از خدمات و کالا وجود دارد. با توجه به این موضوع شیوه بازاریابی و ابزار آن برای تبلیغات محصولات گردشگری بسیار متفاوت از انواع محصولات دیگر و شیوه‌های مرسوم برای آنها است. در محصولات و کسب‌وکارهای خدماتی میزان رضایت و اقبال مشتری نسبت به یک محصول مهم‌ترین ابزار برای تبلیغات است. در واقع به دلیل ماهیت خدماتی بودن محصولات این صنعت و برداشت منحصره‌فرد هر مشتری در لحظه بحرانی (لحظه ارائه خدمات) نقش مصرف‌کنندگان در تبلیغات را بیش از پیش پررنگ می‌کند.

شبکه‌های اجتماعی و نقش آنها در تبلیغات

با توجه به اهمیت بازاریابی و ویژگی خاص محصولات صنعت گردشگری تکیه بر روش‌های بازاریابی که مبتنی بر مشتری و تجربه وی از محصولات است گزینه مناسب و تأثیرگذاری برای تبلیغات به حساب می‌آید. از سسویی دیگر برای تبلیغات نیازت به فضایی است که زمینه ارتباط با شرایطی از قبیل: ارزان یا رایگان بودن، دسترسی آسان، به روز بودن و همه‌گیر بودن است. در این میان ابزارهای موجود شبکه‌های اجتماعی (social network) این فرصت را برای ما به آسانی فراهم آورده است. مطابق تعاریف مختلف شبکه اجتماعی عبارت است از سازوکاری که افراد مختلفی از نقاط مختلف در فضایی مبتنی بر اینترنت گرد هم می‌آیند. در واقع این شبکه‌ها این امکان را به کاربران خود می‌دهند که در آن به گفت‌وگو، بیان تجربیات وتبادل اطلاعات بپردازند.

در این میان با هوشمندی و برنامه‌ریزی مناسب ارائه‌دهندگان خدمات گردشگری در کشور ما، که شامل بخش خصوصی (آژانس‌های مسافرتی، هتل‌ها، رستوران‌ها و...) و بخش دولتی است که وظیفه نگهداری از آثار تاریخی و مناطق گردشگری را دارند، می‌توان از امکانات این شبکه‌ها به نحو احسن استفاده کرد.

۱- ایجاد سامانه کاتایه‌گردی نقش مهمی در توسعه گردشگری مناطقی دارد که امکانات زیرساختی مناسبی نظیر هتل و محل اقامت ندارند. از طرفی ایجاد این سامانه در کشور می‌تواند امکان بازاریابی و تبلیغات خرده فرهنگ‌های مناطق مختلف ایران را داشته باشد؛ زیرا طبق قراردادهای بین‌المللی و برداشت و توافق کاربران این نوع شبکه‌ها، با ایجاد ارتباط مابین افرادی که قصد مسافرت به منطقه‌ای خاص دارند و امکان تهیه محل اقامت چه از نظر مالی و چه از نظر در دسترس بودن مشابه کرد. او نام این شرکت را فلا‌مید (Fly Maid) گذاشت. این شرکت با استفاده از روش‌های مشابه آن بود. آنها همچنین پیشنهاد می‌دادند که تحقیقی روی سایت خود به منظور ترغیب مشتریان برای استفاده از خدمات قرار می‌داند. هوم‌جوی، بیش از اندازه روی این روش معرفی تمرکز کرده بود. طوری که ۷۵ درصد ثبت‌نام‌هایی که در وبسایت آنها می‌شد برای استفاده از تخفیف‌ها بود. در حالی که شیوه‌ای که برای معرفی این گونه کسب‌وکارها می‌تواند مؤثر باشد، معرفی کردن سایر افراد یا ترافیک ارگانیک است که از طریق موتورهای جست‌وجو به سایت فرستاده می‌شود. ارائه تخفیف‌های زیاد سبب شد تا هوم‌جوی مقدار زیادی از سرمایه خود را از دست بدهد. از سوی دیگر، این تخفیف‌ها موجب شد تا گروه نادرستی از مشتریان را جذب کسب‌وکار خود کند. مشتریان تازه‌ای که از این تخفیف‌ها استفاده می‌کردند، به‌شدت حساس به قیمت بوده و بیشترین موردی که برای آنها شکل نمی‌دهند. این مشتریان همکاران خود را آموزش دهند تا با ارائه خدماتی منحصره‌فرد در انتخاب یک کسب‌وکار نقش دارد. قیمت خدمات و محصولات آن است. در نتیجه همواره جذب

در پیچه

تأثیر روبات‌ها بر آینده شغلی انسان‌ها

ترجمه: گلنوش محب‌علی
منبع: Computer Hoy

سرعت پیشرفت هوش مصنوعی و دیگر تکنولوژی‌ها رو به افزایش است و دانشمندان به این نتیجه رسیده‌اند که با این رشدی که دیده می‌شود در آینده‌های نزدیک دیگر هیچ شغلی برای انسان نمی‌ماند. به گفته دانشمندان، تا چند سال دیگر رشد فناوری به جایی می‌رسد که ماشین‌ها و روبات‌ها همه کارها را با سرعت و دقت بیشتر از انسان انجام می‌دهند، به طوری که دیگر نیازی به نیروی کار انسانی حس نمی‌شود.

هاد لیبسون، استاد مهندسی دانشگاه کورنل می‌گوید: «تمرکز ما بر روبات‌هایی است که علاوه بر تولید کردن، خلاق هم هستند.» لیبسون از بزرگ‌ترین نوابع در زمینه هوش مصنوعی و روباتیک در دنیا است. تحقیقات او امکانات خیره‌کننده اتوماسیون و ماشین‌ها را نشان می‌دهد. همکاران لیبسون در دانشگاه کورنل در حال ساخت روباتی هستند که بتواند در آشپزخانه کمک کند و به تنهایی قهوه درست کند.

لیبسون تا کمی پیش تصور می‌کرد ماشین‌ها و نرم‌افزارها هرگز فکر نخواهند کرد و فقط ابزارهایی هستند که فرمان‌های کاربران را اجرا می‌کنند، اما او امروز نگرانی بزرگی دارد که تا چند سال پیش حتی تصورش را هم نمی‌کرد. برای مدت‌ها این فکر وجود داشت که تکنولوژی، مشاغل روتین را از بین می‌برد و در عوض مشاغل جدید ایجاد می‌کند، اما آمارها نشان می‌دهد که تکنولوژی در کنار ایجاد مشاغل جدید از تعداد آنها کم می‌کند.

اکنون تکنولوژی یک بار دیگر متهم است؛ این بار به علت افزایش اختلاف طبقاتی در آمریکا، اروپا و خیلی از کشورهای پیشرفته دیگر. به گزارش اخیر OECD (سازمان همکاری اقتصادی و توسعه) این اختلاف طبقاتی در تاریخ بی‌سابقه بوده است. بسیاری از کم‌درآمدها شاهد کاهش دستمزد در چند دهه اخیر بوده‌اند و سازمان همکاری اقتصادی و توسعه هشدار داد اختلاف طبقاتی مانع بزرگی برای پیشرفت اقتصاد است.

در عصر تکنولوژی و فناوری انتظار داریم همه ابزارها به سمت هوشمند شدن پیش روند و در این میان طبیعی است که عده‌ای بیکار خواهند شد! پیشرفت هوش مصنوعی می‌تواند برای برخی مشاغل خطرناک هم باشد. پژوهش‌ها نشان می‌دهد تقریباً هر کاری که افراد حرفه‌ای در یک روز کار عادی انجام می‌دهند، می‌تواند با هوش مصنوعی اتوماتیک شود. حتی پیش‌بینی شده که نصف شغل‌های رایج فعلی به احتمال زیاد تا سال ۲۰۳۵ اتوماسیون می‌شوند. در گذشته، پیشرفت در فناوری باعث شد کارگرانی که از دست‌های سنگین انجام می‌دهند، کنار گذاشته شوند. اما حالا پیشرفت در هوش مصنوعی درصد قابل توجهی از شغل‌ها را در معرض خطر قرار داده است.

اگر شما یک طراح وب هستید، باید بدانید که یک هوش مصنوعی جدید می‌تواند کار شما را انجام دهد. مسترترین می‌تواند مستقیماً مشخص کند که وب‌سایت دقیق‌شان چه شکلی باشد. این هوش مصنوعی «گرید (The Grid)» نام دارد و این احساس را به شما می‌دهد که گویا با یک انسان تعامل می‌کنید.

جالب است بدانید انسان‌ها دیگر برای سر و کله زدن با اعداد مورد نیاز نیستند. «اسمک» فرآیند حسابداری را کاملاً اتوماتیک کرده و می‌تواند ۳ میلیون کارمند حسابداری آمریکا را از کار برکنار کند. کافی است رسیده‌ا را به آن تحویل دهید تا این هوش مصنوعی تمام رکوردهای مالی ما را بررسی و مدیریت کند.

تکنولوژی جایگزین برای وکیل، یک هوش مصنوعی به نام «راس» است. «راس» یک هوش مصنوعی وکیل است که برای پاسخ به سوالات، انجام تحقیق و به روز ماندن پرونده‌های اخیر مناسب است و می‌تواند مفید باشد.

یک هوش مصنوعی به نام «پرسادو» (Persado) می‌تواند تقریباً نصف نیروی واحد روابط عمومی را جایگزین کند. پرسادو می‌تواند کمپین‌های تبلیغاتی راه بیندازد و به مشتریان پیام‌های شخصی شده بدهد.

شاید با این جمله مواجه شده‌اید که دیگر نیازی به خلاقیت شما نیست. خبرگزاری‌های بزرگ خبرهایی را منتشر می‌کنند که برنامه‌های هوش مصنوعی مثل ورد اسمیت آنها را نوشته است. کار یک نویسنده انسان نیاز به چند مرحله ویرایش دارد. ورد اسمیت می‌تواند حجم زیادی از داده‌ها را بخواند و موارد جذاب را گزینش کند و سپس یک گزارش خلاصه و دقیق ارائه دهد.

برخی اقتصاددانان معتقدند روبات‌ها به زودی حتی جای کارکنان استارباکس را هم خواهند گرفت، اما دلایل زیادی هست که این اتفاق نیفتد. موفقیت استارباکس یا کسب‌وکارهایی از این قبیل فقط به خاطر قیمت ارزان محصولات یا کیفیت آن نیست، بلکه بخشی از این محبوبیت هم به این برمی‌گردد که مشتریان دوست دارند انسان‌ها برای‌شان قهوه درست کنند و به آنها سرویس دهند نه ماشین‌ها و چه بسا اگر روزی قهوه‌های استارباکس به دست روبات‌ها سروس شوند دیگر خبری از این حجم مشتری و طرفدار نباشد.

این حقیقت دارد که تکنولوژی برخی مشاغل را کنار می‌زند، اما به نحوه استفاده ما هم بستگی دارد. فروشگاه مشهور اپل (Apple Store) استراتژی جالبی از این زمینه دارد؛ این کمپانی به جای کم کردن نیروی کار، با هوشمندی گروهی از نوابع تکنولوژی را برای فروش تجهیزات دیجیتالی مستقر کرده تا با گسترش کسب‌وکار سود بیشتری به دست بیاورد.

آینده دانشگاه‌ها در گرو تعامل انسانی



با ظهور فناوری‌های پیشرفته مشاغل تغییر کردند. مشاغل تازه مهارت‌های تازه‌ای می‌خواهند که بهترین راه آموزش‌شان از طریق دانشگاه‌ها خواهد بود. سؤال این است که حالا دانشگاه‌ها با چه تغییراتی مواجه خواهند شد. ما امروز تصاویر زیادی از دانشگاه‌های آینده در ذهن داریم. همه یک روبات معلم روی تبلت‌های‌شان خواهند داشت که هر آنچه را نیاز داریم بدانیم، در اختیارمان می‌گذارد. دنیای آموزش، دیجیتالی و انفرادی خواهد شد و این امکان را به ما خواهد داد که از طریق لپ‌تاپ‌مان از هر کجای دنیا که دوست داشته باشیم، آموزش ببینیم و یاد بگیریم.

شغل جدید، مهارت جدید می‌خواهد

در چهارمین انقلاب صنعتی، دانشگاه‌ها و شرکت‌ها با تغییرات زیادی مواجه شدند؛ از فناوری‌های نوظهور گرفته تا تغییرات اجتماعی گسترده‌تر، جریان‌هایی که هر یک به‌گونه‌ای محیط‌های کاری را تغییر دادند.

مهم‌ترین اتفاق اما در این میان تغییر ماهیت کار بوده است. در دنیای مدرن و پیشرفته امروز، کار کردن تا حد زیادی به صورت اشتراکی است و بر حل مسائل از راه‌های خلاقانه تاکید و تمرکز دارد. مهارت‌هایی مثل تفکر نقادانه، مذاکره، خلاقیت و همکاری با دیگران از جمله مهارت‌هایی است که در محیط‌های کاری پیشرفته امروز به کار گرفته می‌شود، اما طی پنج سال آینده اولویت‌بندی‌شان تغییر خواهد کرد. به‌عنوان مثال اگر امروز تفکر نقادانه چهارمین مهارت مورد نیاز کارمند است، در سال ۲۰۲۰ دومین مهارت مورد نیاز برای کار کردن خواهد بود.

مشکل اینجاست که یادگیری هیچ یک از این مهارت‌ها بی بدون تنهایی، به‌صورت آنلاین یا بدون تلاش ممکن نیست و به تمرین و تعامل‌های قوی و عمیق انسانی نیاز دارد. ما با مشق این مهارت‌ها در رابطه با دیگران و در مشکلات و مهارت‌های شغلی بزرگ و کوچک یاد می‌گیریم که

متفکران عمیقی باشیم، روابط را مدیریت و به لحاظ احساسی هوشمندانه رفتار کنیم. چهارمین انقلاب صنعتی برای ما یک جریان قدرتمند و جدید دیگری را هم به ارمان آورده است؛ تغییر با سرعتی بالا. بدون شک شما فناوری‌ها و مهارت‌های شغلی در سال‌های آینده بیشتر خواهد

شد. انسان امروز خواناخواه باید خودش را با این تغییرات تطبیق دهد. شغل‌ها در تمامی سطوح باید دانش و مهارت‌های جدید را بیاموزند. پرسشی که در اینجا مطرح می‌شود این است، دانشگاه‌های آینده به چه شکلی خواهند بود؟ چهارمین انقلاب صنعتی دنیا که

به گفته متخصصان ثمره انقلاب دیجیتال در آینده‌های نزدیک است، چه تأثیری بر دانشگاه‌ها خواهد داشت؟ در وهله اول دانشگاه‌های فردا بر آموزش مهارت‌های شناختی و دارای عملکرد متقابل مثل تفکر نقادانه، خلاقیت، همکاری و حل مشکلات پیچیده تمرکز خواهند

برنامه‌ریزی هم گسترده‌تر خواهد شد. منظور از کارگاه‌های برنامه‌ریزی بررسی یک موضوع خاص و رسیدن به یک طرح تازه است. مثل یک کارگاه برنامه‌ریزی در دانشگاه استنفورد که بر بهبود سیستم بهداشتی آمریکا تمرکز داشت.

دانشگاه‌های آینده بر «آموزش یادگیری» تمرکز خواهند داشت. اصلی که فراموش می‌شود؛ اینکه چطور آموزش دادن و آموزش دیدن را یاد بگیریم و یاد بدهیم. آموزش و یادگیری فرآیندی مادام‌العمر است و با سرعت تغییر در جهان امروز همه به ابزارهای موردنیاز آن در طول زندگی نیاز دارند. مقاومت در قلب این فرآیند مادام‌العمر نهفته است و مدرسان دانشگاهی موظفند دانشجویان را وادار کنند تا انگیزه و قدرت لازم را برای مواجهه و مقابله با چالش‌های مادی بیرون کلاس درس به دست بیاورند.

دانشگاه‌های آینده تحقیقات سازمان‌یافته بیشتری را به دانشجویان تکلیف خواهند کرد؛ کاری که بسیاری از دانشگاه‌های امروز هم می‌کنند. آموزش مهارت‌های بنیادی مثل اینکه چطور می‌توان منابع جدید اطلاعاتی را پیدا کرد، به دنبال متخصصان بود و سؤال‌های کارآمد را پیش‌شان مطرح کرد، همه و همه در دستور کار دانشگاه‌ها قرار خواهد گرفت.

همین حالا هم میزان علاقه به علوم اطلاعاتی در میان دانشجویان و استفاده از فنون علوم اطلاعاتی در بسیاری از رشته‌ها افزایش یافته است.

فناوری در آموزش یک نقش دارد و نقش این است که به کار فرآیند آموزش بیاید، یعنی در خدمت این فرآیند دربیاید. فناوری در آموزش می‌تواند محتوا یا ابزار تحقیقاتی را در اختیار دانشجو بگذارد. می‌تواند به مدرسان کمک کند که نقاط ضعف هر یک از دانشجویان را ردیابی و شناسایی کنند. بسیاری از شرکت‌های فناوری آموزشی همین حالا هم چنین اهدافی را برای خود تعریف کرده‌اند و در مسیرش گام برداشته‌اند. اما مهارت‌های کلیدی فردا به تعامل‌های انسانی غنی‌تر و عمیق‌تر انسانی در مسیر فرآیند آموزش نیاز دارد.

منبع: مجمع جهانی اقتصاد

گزارش ۲

۵ استراتژی برای باقی ماندن مشاغل انسانی در آینده مدرن

که دنیای مدرن برای انسان اشتغال‌زایی می‌کند و این اشتغال‌زایی در قد و قواره یک رئیس است.

مداخله کردن

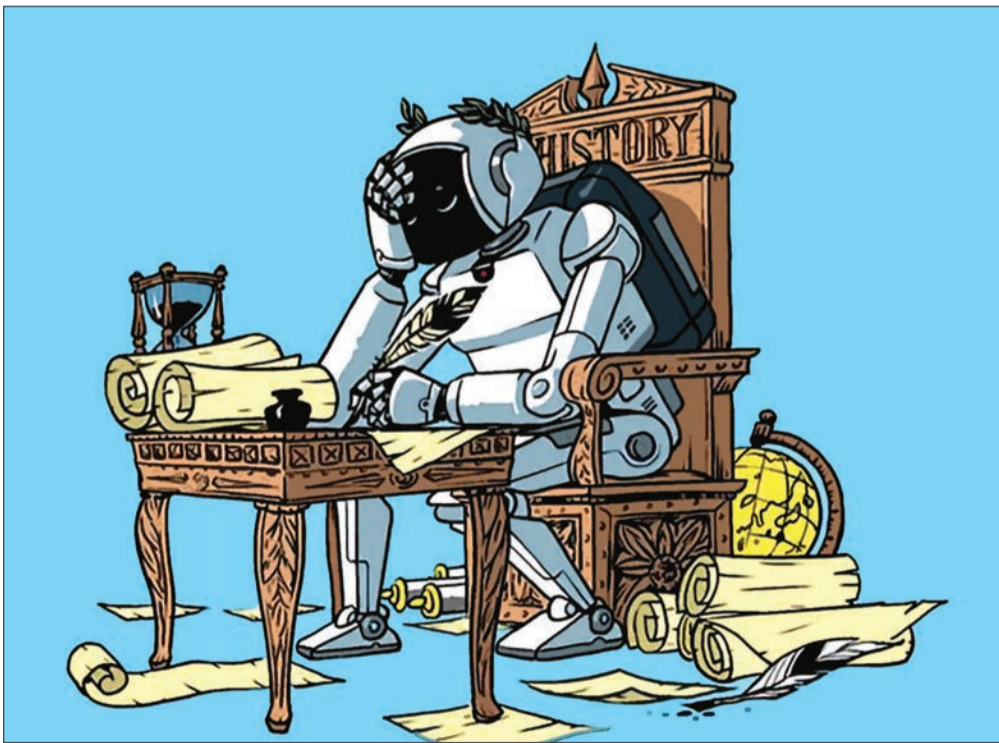
مداخله کردن یعنی درگیر شدن با تمامی مراحل کاری که ماشین در حال انجام آن است. در این استراتژی فرد چیزی بیشتر از یک ناظر است و باید با به پای ماشین و هوش مصنوعی از هوش توان خود استفاده کند. برای مثال نمونه این مشاغل در دنیای واقعی حسابداری است که کارش درست کردن خطاهای ماشین‌های دارای هوش مصنوعی یا خودکار است.

نمونه دیگر خریدارانی هستند که هنگام ضربه خوردن برندها را اشتباهات ماشین‌ها به میدان می‌آیند. کار این افراد این است که اشتباهات ماشین در تبلیغات آن برند را جبران کنند.

رو به جلو رفتن

در نهایت پنجمین استراتژی برای کنار آمدن با عصر ماشین‌های هوشمند و هوش مصنوعی کار کردن روی نسل تازه فناوری‌های روباتیک و ابزارهای تماماً وابسته به فناوری است. روبات‌ها می‌توانند مشکلات موجود سر راه انسان‌ها را حل کنند، اما هنوز هم نیاز به این است که یک انسان با هوش انسانی خود به آنها بگوید که چه‌کار کنند و چه نکنند.

از آن مهم‌تر یک انسان باید باشد که روبات‌ها، ماشین‌ها و هوش‌های مصنوعی را طراحی کند، بنابراین حضور یک انسان برای اینکه تشخیص دهد چه فناوری برای کدام کسب‌وکار مهم است، ضروری به نظر می‌آید.



و هوش مصنوعی انجام می‌دهد، در این استراتژی فرد الزاماً رئیس است و یک استراتژی جامع را درباره به‌کارگیری فناوری در یک سازمان تصویر می‌کند. دستگاه‌های دارای هوش مصنوعی یا به‌طور کلی هوشمند هرچقدر هم که هوشمند باشند باز هم توان نظارت بر خود و کارشان را ندارند و تنها براساس برنامه‌ای که برای آنها ریخته شده کار می‌کنند، بنابراین به یک نفر نیاز دارند تا آنها را هدایت کند. این همان زمانی است

این استراتژی استفاده می‌کند با متخصص شدن در یک زمینه خاص، کار دستگاه‌ها را کامل می‌کنند. برای مثال راهنمای گردشگری که کار تمام اینترنتی مراحل خرید بلیت، رزرو هتل و برنامه سفر را کامل می‌کند.

نظارت بر پیشرفت کار

نظارت بر پیشرفت کار یعنی پذیرفتن مسئولیت کاری که یک دستگاه کامپیوتری

با هوش مصنوعی دارند که کل کار را به بهترین نحو انجام دهد.

همپا شدن

گاهی هم باید با ماشین‌ها و هوش مصنوعی همپا شدن. در این استراتژی فرد باید در یک تخصص توانا شود. این زمینه می‌تواند جایی باشد که درخواست کمتری برای آن وجود دارد یا ردیف شغلی چندانی برایش وجود ندارد. در واقع کسانی که از

ترجمه: سارا گلچین
منبع: forbes

«تنها نیاز کاربردی انسان» نام کتابی است که در آن نویسندگان به پنج استراتژی مورد نیاز برای انسان‌ها در رقابت با پدیده‌های عصر تازه بازار کار یعنی هوش مصنوعی و ماشین‌های هوشمند پرداخته‌اند. تام داونپورت و جولیا کایربای در این کتاب درباره پنج استراتژی «نظارت بر پیشرفت کار، کنار کشیدن، مداخله کردن، همپا شدن و رو به جلو رفتن» صحبت می‌کنند. جایگزینی مشاغل تمام‌وقت با ماشین‌های هوشمند در دنیای مدرن از نظر داونپورت، یکی از نویسندگان این کتاب به کندی صورت خواهد گرفت. برای مثال قبل از اینکه دستگاه‌های خودپرداز وارد زندگی آدم‌ها شوند، در آمریکا حدود نیم میلیون نفر در صنعت بانکداری مشغول به کار بودند، اما اکنون هنوز هم همان نیم میلیون نفر در این کشور به مشاغل مرتبط با بانک اشتغال دارند.

از نظر نویسندگان این کتاب این پنج استراتژی نقش‌های کلیدی است که انسان‌ها در عصر ماشین‌های هوشمند و هوش مصنوعی می‌توانند در محیط کار داشته باشند.

کنار کشیدن

این استراتژی خیلی ساده یعنی ماشین‌ها را به حال خود رها کنید تا کارشان را انجام دهند و سراغ شغلی بروید که عمدتاً نیازمند مهارت‌هایی مثل خلاقیت و همراهی است. درباره این استراتژی توضیح زیادی نمی‌توان داد مگر اینکه برخی شغل‌ها در آینده‌های نه‌چندان تنها نیاز به دستگاهی هوشمند

دنیای فناوری

گوشی های مقرون به صرفه
مارشمالویی

اگر قصد خرید یک گوشی ارزان قیمت با به روزترین سیستم عامل اندروید (۶.۰ مارشمالو) و امکانات مناسب را دارید، این مطلب را از دست ندهید. امروز به مشاوره خرید گوشی های بی پردهایم که سیستم عامل آنها به صورت پیش فرض، اندروید نسخه ۶.۰ مارشمالو است؛ به این معنا که زمانی که گوشی را از درون جعبه خارج و برای نخستین بار با آن کار می کنید، بدون نیاز به به روزرسانی با اندروید ۶ کار خواهید کرد. گوشی های بسیاری نیز در محدوده قیمت زیر یک میلیون تومان نظیر سری A و J آنها اندروید نسخه ۵ است و امکان به روزرسانی به نسخه ۶ را دارند. اما در این مطلب قصد داریم نگاهی به گوشی های بیندازیم که به صورت پیش فرض با اندروید نسخه ۶ عرضه می شوند.

Samsung Galaxy J5 (2016)

گلکسی جی ۵ (۲۰۱۶) برخلاف مدل سال گذشته خود با بدنه فلزی عرضه شد که کمک شایانی به زیبایی و خوش دستی این دستگاه کرد. این گوشی به صفحه نمایش ۵.۲ اینچی سوپر آمولد با کیفیت اچ دی، پردازنده اسنپ دراگون ۴۱۰ چهار هسته ای با فرکانس ۱.۲ گیگاهرتز، ۲ گیگابایت رم، دوربین اصلی ۱۳ مگاپیکسلی، دوربین دوم ۵ مگاپیکسلی با فلاش ال ای دی، باتری ۳۱۰۰ میلی آمپر ساعتی و حافظه داخلی ۱۶ گیگابایت مجهز است. جی ۵ (۲۰۱۶) در رنگ های سفید، مشکی، طلایی و رزگلد به فروش می رسد که هر چهار رنگ در بازار کشورمان موجود است. گلکسی جی ۵ (۲۰۱۶) را می توانید با قیمت ۷۱۰،۰۰۰ تومان خریداری کنید.



Huawei P9 Lite

پی ۹ لایت مدتی پس از پی ۹ و پی ۹ پلاس معرفی و روانه بازار شد و می توان آن را یکی از بهترین میان رده های هواوی در نظر گرفت. قاب پشتی این گوشی، پلاستیکی از جنس پلی کربنات است، اما برای اینکه کاربر حس بهتری حین به دست گرفتن گوشی داشته باشد از فریم فلزی برای دور آن استفاده شده است. در پی ۹ لایت از لنز دوگانه لایکا، که در پی ۹ استفاده شده بود، خبری نیست و یک سنسور ۱۳ مگاپیکسلی جایگزین آن شده است که اضافه کیفیت عکسبرداری خوبی میان رقیب هم رده خود دارد. رم ۳ گیگابایتی این گوشی نسبت به هم رده های یک سر و گردن بالاتر است و صفحه نمایش ۵.۲ اینچی با کیفیت فول اچ دی آن طیف رنگی گسترده ای در اختیار کاربر قرار می دهد. پردازنده این گوشی Kirin 650 است که برای کارها و برنامه های عادی مناسب است و کاربر کمبودی حس نمی کند. پی ۹ لایت را می توانید با قیمت ۷۶۵،۰۰۰ تومان خریداری کنید.



LG Nexus 5X

ال جی یار دیرینه گوگل در زمینه همکاری برای ساخت گوشی های نیکسوس است. جدیدترین محصول مشترک این دو کمپانی، نیکسوس ۵ ایکس، با توجه به قیمت مناسبی که داشت، توانست به فروش خوبی در بازار جهانی دست پیدا کند. یکی از بهترین ویژگی های این گوشی اندروید خالص آن است که کار کردن با آن را بسیار لذت بخش تر از دیگر گوشی های می کند. از مشخصات سخت افزاری آن ۸۰۸ شش هسته ای (۴ هسته ۱.۴ گیگاهرتزی و ۲ هسته ۱.۸ گیگاهرتزی)، رم ۲ گیگابایتی، صفحه نمایش ۵.۲ اینچی IPS LCD با کیفیت فول اچ دی، دوربین ۱۳ مگاپیکسلی با توان فیلمبرداری 4K، درگاه USB-C و باتری ۲۷۰۰ میلی آمپر ساعتی اشاره کرد. در حال حاضر مدل ۱۶ گیگابایتی این گوشی به ندرت در بازار یافت می شود. نیکسوس ۵ ایکس نسخه ۳۲ گیگابایتی را می توانید با قیمت ۱،۰۸۰،۰۰۰ تومان با گارانتی مدیا پردازش خریداری کنید.



Sony Xperia XA

اکسپریا ایکس ای میان رده ای جدید با طراحی زیبا و شیک از سونی است و تقریباً می توان گفت صفحه نمایش آن فاقد حاشیه در سمت چپ و راست است. هنگامی که این گوشی را در دست خود بگیرید متوجه خوش دست بودن آن خواهید شد. از مشخصات بارز ایکس ای می توان به صفحه نمایش اچ دی ۵.۰ اینچی، پردازنده مدیاتک Helio P10 هشت هسته ای، رم ۲ گیگابایتی، دوربین اصلی ۱۳ مگاپیکسلی، دوربین دوم ۸ مگاپیکسلی، باتری ۲۳۰۰ میلی آمپر ساعتی و پشتیبانی از MicroSD تا سقف ۲۵۶ گیگابایت اشاره کرد. اکسپریا ایکس ای را می توانید با قیمت ۹۴۰،۰۰۰ تومان خریداری کنید.



HTC Desire 630

دیزاینر ۶۳۰ طراحی زیبایی دارد و بسیار خوش دست است. در این گوشی صفحه نمایش ۵.۲ اینچ، رم ۲ گیگابایت، پردازنده اسنپ دراگون ۴۰۰، دوربین با کیفیت ۱۳ مگاپیکسلی و باتری ۲۲۰۰ میلی آمپر ساعتی است و همچنین از MicroSD تا سقف ۲۵۶ گیگابایت پشتیبانی می کند و گزینه خوبی برای خرید میان رده ای با اندروید ۶ به شمار می آید. دیزاینر ۶۳۰ را می توانید با قیمت ۶۰۰،۰۰۰ تومان خریداری کنید.



منبع: gsm.ir

نخستین بارک واقعیت مجازی معطر جهان افتتاح شد
انتشار رایحه خوش بازی در آلمان



رویا پاک سرشت
rovpakresht@gmail.com

آلمان پارکی افتتاح کرده که بهشت علاقه مندان به بازی های رایانه ای محسوب می شود؛ پارکی که هم به سیستم های واقعیت مجازی مجهز است، هم عطر و بوی ویژه دارد. در دهه ۶۰ میلادی، هانس لوب ایده ای بسیار خلاقانه را مطرح کرد؛ ایده ای که با کمک آن تماشاگران فیلم و سینما قادر به استنشاق بوهای شونده در طول مدت فیلم بر پرده نمایش ظاهر می شود. از عطر قهوه ای که بازیگران فیلم می خورند تا عطری که به لباس های خود می زنند. بعدها، مایک تاد جونیر، تهیه کننده معروف فیلم ها با الگوگیری از همین ایده، فیلمی را با ۳۰ رایحه مشخص اکران کرد و با استقبال بالای تماشاگران روبه رو شد. اگرچه ایده پخش فیلم های معطر در طول زمان به دست فراموشی سپرده شد و ادامه پیدا نکرد، اما همین ایده دستمایه تأسیس مجموعه ای شگفت انگیز در شهر کل آلمان شد. مسئولان شهرداری کلن جهان بهره برداری و افتتاح این

پارک منحصر به فرد، ماهه برنامریزی و تلاش کرده و از کمپانی مشهور بویی سافت نیز همکاری دریافت کردند. در واقع بخش بزرگی از بازی های ارائه شده در این مجموعه توسط کمپانی بویی سافت به بازار ارائه شده اند. این نخستین بار در جهان است که بازیکنان

مبتدی و حرفه ای ایجاد می کند. پارک واقعیت مجازی کلن از چند بخش جذاب تشکیل شده است. در این میان یکی از پرطرفدارترین نقاط این نمایشگاه، بخشی است که به شکل کابین های انفرادی طراحی شده و کاربران با فاصله چند سانتیمتری از یکدیگر در کابین هایی مجزا بازی می کنند. سیستم تهویه کابین ها بسیار قوی طراحی شده و امکان هیچ گونه تداخل عطر و بو در محیط بازی بازکنان وجود ندارد. روش دوم برای استفاده از بخش های دیگر مجموعه استفاده از هدست و ماسک استنشاق عطر به طور همزمان است. در واقع می توان با حضور استنشاق عطر به طور همزمان است، در واقع می توان با حضور در تالار بازی های گروهی و با استفاده از ماسکی کوچک، طی یک بازی گروهی، عطرهای مخصوص خود دریافت کرد. تنوع بازی ها و جدید بودن فناوری به کار گرفته شده در این زمینه باعث شده کمتر از یک هفته از افتتاح این پارک هزاران بازدیدکننده به این مرکز مراجعه کنند و حتی در صف های طولانی منتظر باشند.

انجام شده است. هدست های واقعیت مجازی به کار گرفته شده در این نمایشگاه از نوع Nosulus Rift هستند. هدست هایی که به گفته اغلب کاربران کیفیت و کارایی قابل قبولی دارند و ترکیب آنها با فضای معطر بازی، تجربه ای شگفت انگیز برای بازیکنان

خبر

دلیل استفاده ایرانی ها از اپلیکیشن های خارجی

معاون وزیر ارتباطات گفت: ۶۵ درصد کاربران ایرانی به دلایل اقتصادی به سمت شبکه های اجتماعی خارجی می روند و تنها ۸ درصد کاربران به دلیل بی اعتمادی به سرویس های بومی از خدمات خارجی استفاده می کنند. به نظر سنجی انجام شده از دلایل استفاده کاربران ایرانی از شبکه های اجتماعی خارجی اظهار داشت: نظرسنجی یکی از مراجع رسمی و مطالعات صورت گرفته از سوی آن نشان می دهد که بیشترین دغدغه کاربران ایرانی، دریافت سرویس با کیفیت است و چنانچه این موضوع تأمین شود، تفاوتی به استفاده از سرویس های داخلی و خارجی قابل نیستند. وی با بیان اینکه طبق این نظرسنجی، نخستین پارامتری که باعث شده است کاربران ایرانی از شبکه های اجتماعی خارجی استفاده کنند، موضوع اقتصادی است، ادامه داد: بررسی ها نشان می دهد که ۵۵ درصد کاربران، به دلیل ارزان بودن شبکه های اجتماعی به این سمت روی می آورند. مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت با تأکید بر اینکه ۱۸ درصد کاربران به دنبال گزینه ها و ویژگی های مختلف دریافت خدمات هستند، گفت: این تعداد کاربر، به دلیل این ویژگی ها از سرویس های خارجی استفاده می کنند و اولویت آنها به کارگیری امکاناتی است که این سرویس ها دارند. معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با رد این موضوع که گفته می شود کاربران ایرانی اعتمادی به سرویس های بومی ندارند، تصریح کرد: بر پایه این نظرسنجی، تنها ۸ درصد کاربران ایرانی دغدغه امنیت دارند و به بیان دیگر نگران نقض امنیتشان در استفاده از شبکه های اجتماعی و مطالعات بومی هستند و راضی به استفاده از سرویس های داخلی نیستند. وی گفت: مردم نسبت به ورود به حریم خصوصی خودشان حساسیت دارند و نباید فضای بی اعتمادی در استفاده از سرویس های داخلی وجود داشته باشد که ذهنیت مردم را تحت تأثیر منفی قرار دهد.

نسل جدید پنجره های هوشمند ساخته شد

محققان نوعی ماده هوشمند پر کاربرد در در و پنجره ساختند که مدیریت گرمای ناشی از نور خورشید را از هر زمان دیگری راحت تر می کند. به گزارش مهر، محققان دانشگاه تگزاس این ماده انعطاف پذیر هوشمند را به عنوان ماده ای پر کاربرد در ساخت در، پنجره، سقف و سطوح شیشه ای اختراع ساخته اند. این ماده که توجه کارشناسان را به خود جلب کرده است قابلیت چشمگیری در کنترل هوشمند گرما و نور خورشید در محیط های بسته نظیر آپارتمان ها و دفاتر کار دارد. جزئیات این نوآوری در شماره جدید ژورنال Nature Materials منتشر شده است. دستاورد جدید محققان دانشگاه تگزاس نوعی فرآیند کم دما برای پوشاندن ماده هوشمند جدیدی روی پلاستیک است تا به این ترتیب کنترل گرما و نور خورشید در مقایسه با پوشش های فعلی مفرق به صرفه تر و مؤثر تر صورت گیرد. این محققان فناوری جدید خود را در یک دستگاه الکترونیک و میکسی انعطاف پذیر مورد آزمایش قرار داده اند که طی آن جریان الکتریکی بسیار ضعیف چهار ولتی برای روشن تر یا تیره تر کردن ماده مورد نظر به کار گرفته می شود. به این ترتیب کنترل انتقال گرما و پروتوی مادون قرمز امکان پذیر می شود. پنجره هایی که حاوی این نوع پوشش هستند تأثیر چشمگیری بر کاهش هزینه های سرمایش و گرمایش خانه ها و دفاتر اداری و تجاری دارند. در این پروژه تحقیقاتی از فرانسه و اسپانیا نیز حضور داشته اند.

آنتی ویروس افسکیور رسماً وارد ایران شد

پس از توافق هسته ای ایران، کمپانی فنلاندی افسکیور که یکی از قدیمی ترین و معتبرترین شرکت های امنیت سایبری و آنتی ویروس در دنیا است رسماً طی قراردادی با شرکت سایسک فعالیت خود را در ایران شروع کرده است. این کمپانی نام ایران را که مدتی بسیار طولانی است از فهرست اکثر کمپانی های نرم افزاری حذف شده به لیست کشورهایی که در آن نماینده و پشتیبانی رسمی دارد اضافه کرده است. افسکیور از سال ۱۹۸۸ در زمینه امنیت سایبری فعالیت می کند و تمام این سال ها همواره یکی از رهبران این عرصه بوده است. از محصولات نرم افزاری این کمپانی که اکنون در ایران به صورت رسمی عرضه می شود، می توان به افسکیور اینترنت سکوریته که نسخه کاملی از آنتی ویروس، فایروال، بانکداری امن اینترنتی و... است و همچنین آنتی ویروس های تحت شبکه این کمپانی اشاره کرد. با وارد شدن آنتی ویروس افسکیور انتظار می رود این برند سهم قابل توجهی در بازار آنتی ویروس به خصوص محصولات امنیتی تحت شبکه در ایران به دست آورد. زیرا افسکیور توانسته است در سال های اخیر بهترین عملکرد از لحاظ برقراری امنیت برای شبکه های سازمانی را در بین تمام رقبای خود داشته باشد. محصولات این کمپانی توسط سایسک، نماینده رسمی افسکیور در ایران ارائه می شود و همچنین محصولات خانگی این شرکت نیز در فروشگاه آنلاین این شرکت و دیگر نمایندگان فروش آنلاین آن قابل خرید است. افسکیور همچنین یکی از پیشروترین کمپانی ها در زمینه اینترنت اشیا یا IOT و همچنین ارائه دهنده راهکار ترکیب هوش انسان و هوش مصنوعی در حوزه امنیت است. محصولات جدید F-Secure به نام های Radar، Sense و Rapid که هنوز تنها در کشورهای اسکاندیناوی و نوردیک عرضه می شود از نمونه کارهای جدید این کمپانی هستند. این محصولات قرار است به زودی به دیگر بازارهای بین المللی از قبیل ایران نیز وارد شوند. برای کسب اطلاعات بیشتر و یا خرید آنتی ویروس افسکیور یا «سایسک» نماینده افسکیور در ایران در ارتباط باشند.

محصولی که گیمرها را شاد می کند
Omen x desktop: تلفیقی از زیبایی و کارایی
حس دلنشین موسیقی
با kickstarter گرم تر گوش کنید



به صورت همزمان روی آن وصل کنند. براساس اطلاعیه رسمی HP، کیس Omen X Desktop با قیمت پایه ۱۷۹۹ دلار به فروش خواهد رسید، اما آن دسته از گیمرهایی که صرفاً به کیس جدید HP علاقه مند شده اند و می خواهند خودشان سخت افزار منظرشان را جمع آوری کنند می توانند با پرداخت ۵۹۹ دلار، به کیس Omen X Desktop دسترسی داشته باشند. اگر چه ممکن است این قیمت برای یک کیس خالی از قطعات سخت افزاری زیاد به نظر رسد، اما گذشته از طراحی و سیستم خنک کننده، جایگاه های تعبیه شده در Omen X برای قطعات مختلف، هر گیمری را راضی خواهد کرد. بنابراین پیش بینی می شود این محصول با استقبال بالایی کاربران مواجه شده و فروش مناسبی در بازارهای مختلف رقابتی به دست آورد.



بلندگوی kickstarter با دو کارکرد همزمان پخش موسیقی و گرم کردن فضای محیط پیرامونی رونمایی شد. به گزارش «فرصت امروز» در واقع روزهای پایانی تابستان و در شرایطی که روزهای سرد در راهند، محصولی جدید در انتظار علاقه مندان به موسیقی است. بسیاری از افراد عادت دارند پس از انجام امور روزانه و پس از بازگشت به خانه، موسیقی گوش یا در کنار آتش شومینه و بخاری استراحت کنند. اگر شما هم جزو این گروه از افراد هستید، می توانید بلندگوی kickstarter را امتحان کنید. این بلندگو متناسب با پخش موسیقی، شعله های آتش را به عبارتی دیگر، شعله های آتش همگام با ریتم موسیقی تغییر می کند. استفاده از این دستگاه با دو حالت؛ تنظیم توسط کاربر و تنظیم به شکل خودکار میسر است. در واقع کاربران می توانند در حالت تنظیم دستی، ارتفاع شعله های آتش را ثابت، کم یا زیاد کنند. اما در حالت خودکار، سیستم پخش موسیقی به طور روتین به تغییر سطح ارتفاع شعله های آتش می پردازد. نکته مثبت در خصوص این محصول امنیت بالا و پیشگیری از آتش سوزی است. سیستم امنیتی kickstarter با حفظ سطح ورودی گاز در حدی استاندارد، هر گونه احتمال نشست گاز یا آتش سوزی را کاهش می دهد و در صورت خروج و نشست گاز، هشدار خطر صوتی صادر می کند. قیمت حدودی این محصول ۳۵۰ دلار است.

شات



satechi pad charge شارژی است که به صورت بی سیم و بدون نیاز به هیچ گونه کابل اضافی شارژ می کند. این شارژر مجهز به نمایشگر LED است که در هنگام شارژ شدن سبز است و پس از تکمیل شارژ به رنگ آبی درمی آید. قیمت تقریبی این محصول ۲۵ دلار است.

گفت و گو

گزارش «فرصت امروز» از فراز و فرودهای سرمایه‌گذاری برای تولید پارچه رومبلی شهر تار و پود را در باقیم



گزارش «فرصت امروز» از فراز و فرودهای سرمایه‌گذاری برای تولید پارچه رومبلی شهر تار و پود را در باقیم

اگرچه صنعت نساجی در ایران به‌عنوان یکی از صنایع قدیمی و کهن شناخته شده است، اما نام شهر یزد به‌عنوان شهر «تار و پود» در این زمینه همواره سر زبان‌ها بوده و به نوعی اغلب فعالان این صنعت را به خود مشغول کرده است. کارشناسان صنعت نساجی در این زمینه معتقدند میزان تولید پارچه رومبلی این شهر با ۲۰۰ تولیدکننده مطرح و بنام می‌تواند به‌عنوان گل سرسبد منسوجات این شهر نه تنها میزان مورد نیاز بازار داخلی را تأمین کند، بلکه زمینه صادرات قابل توجهی را نیز فراهم کند. در این زمینه «فرصت امروز» گفت‌وگویی کوتاه با علی عشقیان، مدیرعامل شرکت شیوا نساج یزد، تولیدکننده انواع پارچه رومبلی داشته که در ادامه می‌خوانیم.

به‌عنوان نخستین سوال بفرمایید آیا شما ورود سرمایه‌های جدید به این صنعت را پیشنهاد می‌دهید؟

به‌طور کلی صنعت نساجی به‌عنوان یکی از صنایع بسیار مهم و قابل توجه به خصوص در بحث اقتصاد مقاومتی است که ظرفیت‌های بی‌شماری برای تحقق این مهم دارد. بنابراین سرمایه‌گذاری در آن می‌تواند همان یک تیر و دو نشان معروف خودمان باشد، اما اگر همه شرایط مهیا باشد، یعنی زیرساخت‌ها، حمایت‌های قانونی و بازارهای فروش. با در نظر گرفتن این شرایط علاقه‌مندان می‌توانند وارد بخش تولید شوند.

حداقل سرمایه مورد نیاز برای تولید چقدر است و امکانات مورد نیاز چیست؟

اگر سرمایه‌گذاری علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در این زمینه است باید به فکر ایجاد یک کارخانه صنعتی باشد که برای این کارخانه حداقل ۱۵ میلیارد تومان سرمایه نیاز است و برای این کار کارگاهی با مساحت ۱۵۰۰ متری و انبارها و تجهیزات مختلف بافت لازم است. اما در بخش کارگاهی شاید این رقم سرمایه‌گذاری حتی به کمتر از ۵۰۰ میلیون تومان هم برسد.

در این زمینه به صورت کارگاهی هم امکان تولید وجود دارد؟

بله، این کاری است که به صورت خودجوش در یزد اتفاق افتاد، به این ترتیب که تعدادی از کارگاههای کوچک با تولید محصولات به صورت زنجیره‌ای از تولید توانسته‌اند هزینه‌های اولیه خود را کاهش دهند و نمونه‌ای واقعی و درست از نگاه‌های زودبازده را به نمایش بگذارند.

به زودبازده بودن این کارگاه‌ها اشاره کردید؛ به‌طور کلی دوره بازگشت سرمایه در این زمینه چه مدت است؟

اگر شرایط تولید مناسب باشد و بازار پررونقی داشته باشیم، دوره بازگشت این سرمایه‌گذاری حداکثر یک سال تعیین شده است، بنابراین ارزش افزوده قابل توجهی در انتظار سرمایه‌گذاران است که می‌توان آن را تا ۲۰ درصد هم برآورد کرد.

پارچه رومبلی در ایران به چه قیمتی عرضه می‌شود؟

به‌طور کلی قیمت پارچه‌های رومبلی داخل کشورمان از متری ۵ هزار تومان تا ۶ هزار تومان است و بسته به نوع بافت و مواد اولیه مورد نیاز متفاوت است.

به نظر شما مهم‌ترین معضل تولید پارچه رومبلی در کشورمان به‌خصوص استان یزد چیست؟

مهم‌ترین معضل در تولید انواع پارچه رومبلی نه کمبود منابع مالی است و نه رکود بازار، بلکه واردات بی‌رویه و بدون ضابطه این محصول از کشور چین باعث شده تا بسیاری از تولیدکنندگان با مشکل مواجه شده و تعداد قابل توجهی از آنها به‌طور کلی تعطیل شوند. به صورتی که اکنون باید بگوییم شهر تار و پود را در حال یابید، چون اگر این رویه ادامه داشته باشد، شاهد بروز بحران در این منطقه خواهیم بود.

بسیاری از مسئولان خبر از حمایت از تولید داخلی می‌دهند، ولی فعالان بازار کماکان به واردات بدون ضابطه اشاره می‌کنند؛ مشکل دقیقا کجاست؟

حمایت از تولید روی کاغذ و صرفا در سخنرانی‌ها اتفاق می‌افتد، ولی اگر هر روز صبح به گمرک استان یزد مراجعه کنید، می‌بینید روزانه در استانی که گل‌سرسبد تولید پارچه رومبلی است، نزدیک به ۲۰ کانتینر پارچه رومبلی با انواع و اقسام تعرفه‌ها وارد می‌شود. چون سودجویان با استفاده از خلأهای قانونی موجود تحت عناوین مختلف این محصول را از کشور چین وارد می‌کنند. حال سوال اینجاست که آیا این است حمایت از تولید داخلی؟ و اصولا چه نیازی به واردات پارچه رومبلی به این استان داریم؟ حمایت یعنی کاری که دولتمردان ترکیه برای صنعت تولید پارچه رومبلی خود انجام داده‌اند. در این کشور هر متر پارچه رومبلی چینی تقریبا ۱۵/۵ دلار عوارض گمرکی دارد و در کنار آن باید ۱۸ درصد مالیات هم بدهد، اما در ایران کل هزینه واردات با استفاده از همان روش‌هایی که اشاره کردم، کمتر از ۳ هسنت است.

برای جلوگیری از واردات به نهادها و ارگان‌های مرتبط مراجعه نکرده‌اید؟

ما از تمام ظرفیت رسانه‌ها استفاده کرده‌ایم، حتی از تلویزیون هم کمک گرفته‌ایم، اما راه به‌جایی نبردیم تا جایی که ابتدای امسال نامه‌ای هم به دفتر مقام معظم رهبری نوشتم که مگر ایشان بتوانند با دستوری به فریاد تولیدکنندگان برسند چون هنوز هم شاهد ورود کانتینرهای وارداتی و همچنین قاچاق کالا هستیم. مهم‌ترین خواسته شما از مسئولان چیست؟ ما از مسئولان نه وام می‌خواهیم و نه معافیت مالیاتی، فقط از آنها تقاضا داریم جلوی واردات بی‌رویه و بدون برنامه را بگیرند، چون با شرایط کنونی فضای شفاف اقتصادی برای حضور تولیدکنندگان داخلی وجود ندارد. بنابراین هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند دورنمای سرمایه‌گذاری‌اش را پیش‌بینی کند و نمی‌داند قدرت رقابت با کالاهای وارداتی و کالاهای قاچاق را دارد یا نه؟

دبیرکل انجمن صنایع نساجی ایران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد

فروش؛ پاشنه آشیل تولید در ایران



شیدا رمزی

امروز صنعت نساجی کشور همانند دیگر صنایع درگیر رکودی فراگیر شده که مهم‌ترین دلیل آن غیراصولی بودن برخی سیاست‌های گذشته و همچنین سودجویی افراد بوده و باعث از بین رفتن فرصت‌های سرمایه‌گذاری بسیاری در این زمینه شده است. درحالی که همه می‌دانیم ارزش افزوده صنعت نساجی می‌تواند اقتصاد یک کشور را مدیریت کرده و باعث ایجاد اشتغال پایدار شود. یکی از بخش‌های این صنعت بزرگ، مربوط به تولید انواع پارچه است که بازار بزرگی را در هر کشور رقم می‌زند. در این گزارش در گفت‌وگو با محمد مهدی رئیس‌زاده، دبیر کل انجمن صنایع نساجی ایران، به صورت اختصاصی به بازار و سرمایه‌گذاری در زمینه تولید پارچه رومبلی می‌پردازیم.

رئیس‌زاده سخنانش را با عدم توجه به ظرفیت‌های صنعت نساجی برای ایجاد شغل و رونق اقتصادی آغاز می‌کند و می‌گوید: متأسفانه در ایران این امتیاز صنعت نساجی تاکنون جدی گرفته نشده و همین امر باعث شده تا بسیاری از تولیدکنندگان کشورمان به‌رغم توانمندی‌های قابل توجه در بخش‌های مختلف تولیدی امکان ایجاد برندهای معروف را نداشته باشند و مثلا امروز شاهد فروخته شدن پارچه‌های رومبلی تولیدی ایران به نام محصولات ترکیه در بازار باشیم. این مقام صنفی تصریح می‌کند: به‌طور کلی ارزش افزوده این صنعت در تکمیل زنجیره تولید از ماده اولیه تا آخرین حلقه محصول نهایی یعنی پوشاک یا دیگر منسوجات است، به همین دلیل لازم است با این شرایط برای حمایت از صنعت نساجی کشورمان برنامه‌ریزی کنیم چون اگر در هر مرحله با مشکل مواجه شویم بدون تردید کل زنجیره به مخاطره خواهد افتاد کما اینکه امروز می‌بینیم این اتفاق افتاده و عمده توجه سودجویان به آخرین حلقه زنجیره یاد شده یعنی محصولات نهایی است، درحالی که هرچه به سمت انتهای این زنجیره حرکت کنیم، ارزش افزوده بالاتری برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌شود.

اقتصادی خود، لازم است کاملا متفاوت از یکدیگر حرکت کنند. به این ترتیب که اگر فردی علاقه‌مند است به صورت صنعتی وارد تولید شود، باید با مراجعه به وزارت صنعت، معدن و تجارت براساس قانون صنایع اقدام کند و آن گروه که تصمیم دارند به صورت کارگاهی تولید پارچه رومبلی داشته باشند، می‌توانند از طریق اتاق اصناف و اتاق تعاون در این بخش سرمایه‌گذاری کنند. وی همچنین با اشاره به ظرفیت تولیدی پارچه رومبلی کشورمان اضافه می‌کند: اکنون ظرفیت نصب شده دستگاه‌های تولید پارچه رومبلی به صورت سنتی و صنعتی تقریبا ۳۰ تا ۵۰ هزار متر مربع تولید دارند که همین میزان هم واردات داریم، اما نکته جالب درباره واردات این است که اطلاعات از آمر گمرک کشورمان ارقامی بسیار کمتر از این میزان را نشان می‌دهد، به‌عنوان مثال در سال گذشته میزان واردات رسمی پارچه رومبلی تقریبا یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن از نظریه یعنی معادل ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار مترمربع بوده است. درحالی که براساس برآوردهای موجود مصرف داخلی نزدیک به ۱۰۰ هزار متر مربع تعیین شده و توان تولید هم که قبلا اشاره شد چیزی نزدیک به ۵ هزار متر مربع بوده است. پس این سوال به وجود می‌آید که تفاوت ارقام واردات قانونی و نیاز بازار چگونه تأمین شده است؟ به اعتقاد این مقام صنفی امروز واردات بی‌رویه به‌خصوص قاچاق عاملی در ریشه شدن تمام پنبه سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در زمینه تولید پارچه رومبلی شده

هزینه‌های موجود، قیمت محصولات را به صورت غیراصولی افزایش دهد و همین نکته محصولات داخلی را با چالش مواجه کرده است، چون سودجویان با واردات غیرقانونی از خریداران با استفاده از پارچه‌های تولید شده به‌عنوان رومبلی بعضا پرده‌های منزل از طرحی و نصب می‌کنند، بنابراین کاربرد دوگانه تولیدات این گونه کارگاه‌ها نخستین امتیاز برای جلب سهم بازار بیشتر است، اما یک نکته نهفته در اصل سرمایه‌گذاری هنوز وجود دارد. وی می‌افزاید: امتیاز دیگر ورود سرمایه‌ها به این نوع تولید کاربرد دستگاه‌های نساجی مربوطه است که بعضا با تغییر کوچکی می‌توان نسبت به تولید محصول دیگری اقدام کرد، به‌عنوان مثال آن بخش تولیدکنندگان پتو می‌توانند با استفاده از این خاصیت بعضا اقدام به تولید پارچه رومبلی کنند که این روند در جهت عکس نیز امکانپذیر است. بنابراین سرمایه‌گذاران می‌توانند در مواقع ضرور با تغییر کاربری دستگاه‌ها به بازارهای جدیدی وارد شوند.

در تمامی اصناف مربوط به عرضه و بازارهای فروش است که می‌تواند تعیین‌کننده موفقیت تولید باشد. به این صورت که اگر یک تولیدکننده با کیفیت‌ترین محصول را تولید کند ولی امکان عرضه صحیح و اصلی را نداشته باشد، در نهایت محکوم به فساد است. این واقعیتی است که اکنون در ایران کاملا نادیده گرفته شده و در واقع همان حلقه گم شده در تولید اغلب صنایع است و باعث شده تا محصولات با روش‌های اصولی به دست متقاضیان نرسند. وی تأکید می‌کند: امروز بیشترین سرمایه و هزینه برای تولیدکنندگان مربوط به مراکز عرضه و فروشگاه‌هاست، به این صورت که اگر خود تولیدکننده قصد دایر کردن فروشگاه برای عرضه مستقیم تولیداتش را داشته باشد مجبور به پرداخت اجاره‌های غیرمنطقی است یا اینکه اگر قصد واگذاری نمایندگی داشته باشد، آن نماینده باید این هزینه را که هیچ تناسبی با هزینه‌های تولید و کشت بازار ندارد، بپردازد. بنابراین در هر حالت یک هزینه غیرمنطقی در چرخه عرضه به محصول تحمیل می‌شود و این امر می‌تواند سودی شدن قیمت محصول را به دنبال داشته باشد تا این موضوع نقطه‌ضعفی برای رقابت محصول در بازار باشد. درحالی که بحث خرده‌فروشی در کشورهای توسعه‌یافته به نوعی تسهیل‌کننده حضور تولیدکننده در بازارهای هدف است. به‌عنوان مثال امروز هزینه اجاره بها یا خرید یک واحد تجاری در مراکز عرضه پارچه رومبلی آنچنان بالاست که تولیدکننده با فروشنده باید برای تأمین

است، درحالی که مسئولان با کمترین هزینه یعنی صرفا کنترل واردات قانونی و جلوگیری از قاچاق می‌توانند ارزش افزوده و اشتغال بسیار بالایی را برای اقتصاد کشورمان فراهم کنند.

مشکلی به نام عرضه محصول

رئیس‌زاده، درباره حلقه گم‌شده صنعت تولید پارچه رومبلی به «فرصت امروز» می‌گوید: همه می‌دانیم مهم‌ترین حلقه تولید



میزان واردات رسمی پارچه رومبلی تقریبا یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن از نظر وزنی یعنی معادل ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار مترمربع است. درحالی که براساس برآوردهای موجود مصرف داخلی نزدیک به ۱۰۰ هزار متر مربع تعیین شده و توان تولید هم که قبلا اشاره شد چیزی نزدیک به ۵ هزار متر مربع بوده است. پس این سوال به وجود می‌آید که تفاوت ارقام واردات قانونی و نیاز بازار چگونه تأمین شده است؟ به اعتقاد این مقام صنفی امروز واردات بی‌رویه به‌خصوص قاچاق عاملی در ریشه شدن تمام پنبه سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در زمینه تولید پارچه رومبلی شده

سرمایه‌گذاری

هر روز ۱۰ کانتینر؛ واردات غیرقانونی پارچه رومبلی به ایران

بعد از دیگری تعطیل می‌شوند. بنابراین مهم‌ترین اقدام فعلی ممانعت از ادامه‌دار شدن این روند منفی در فضای کسب‌وکار این استان و به طور کلی ایران است. خازنی تصریح می‌کند: امروز هر دستگاه بافت با توجه به تراکم پارچه موردنظر توانایی تولید حداقل ۱ هزار متر پارچه با کیفیت رومبلی را دارد که در صورت حمایت نشدن تولید، این میزان جایش را به واردات می‌دهد که نخستین نتیجه‌اش خروج ارز از کشورمان است و این مسئله نقض آشکار پیام‌های حاصله از اقتصاد مقاومتی است. درحالی که اگر بتوانیم برنامه‌ریزی صحیحی داشته باشیم این میزان تولید می‌تواند با ارزش افزوده تقریبا ۳۰ درصد صادر شده و زمینه‌های آرزوآوری را هم فراهم کند.



مسئولان به حجم سرمایه‌گذاری انجام شده در این استان توجهی نمی‌کنند درحالی که تولیدکنندگان این استان صنفی در پایان هر دستگاه خود ۳۰۰ میلیون تومان هزینه کرده و تعداد نفراتی هم از آن بهره می‌برند.

براساس مطالعات میدانی و تحقیقاتی که صورت گرفته است، روزانه چیزی نزدیک به ۱۰ کانتینر از پارچه‌های رومبلی چین با استفاده از شیوه‌های مختلف و دورزدن قانون توسط افراد سودجو به داخل کشور وارد می‌شود درحالی که می‌دانیم توانمندی تولید در کشور آنقدر بالاست که حتی بیش از نیاز داخلی کشورمان محصول داریم به همین دلیل دور از ذهن نیست اگر بگوییم اکنون واردات بی‌رویه و قاچاق کمر تولید را شکسته است. مدیر فروش شرکت نساجی الماس تکس می‌گوید: اظهارنامه‌های گمرکی غیرواقعی، کارت‌های بازرگانی یک‌بار مصرف و همچنین قاچاق محصولات از کارگران متخصص در منطقه فعالیت واردکردن محصولات یادشده از آنها استفاده می‌کنند و متأسفانه هیچ‌یک از

محصولات تولیدشده در این استان با برندهای خارجی حتی در بازارهای داخلی ایران به فروش می‌روند. به‌عنوان مثال اکنون تقریبا بیش از ۴۰ درصد از پارچه‌های رومبلی که در بازارهای بزرگ تهران و دیگر شهرستان‌های کشورمان به نام کشور ترکیه فروخته می‌شود، حاصل فعالیت و دسترنج این کارخانه‌هاست، اما به دلیل بی‌توجهی مسئولان اکنون کل سرمایه‌گذاری و آینده آن به مخاطره افتاده است.

چینی‌ها در یزد

این فعال صنفی در ادامه تأکید می‌کند: یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌های تولیدکنندگان و صاحبان سرمایه در استان یزد بحث واردات بی‌رویه محصولات بی‌کیفیت چینی است که به صورتی که

هم‌اکنون بازار کشورهای چینی، عمان، روسیه و عراق خواهان پارچه‌های باکیفیت ایرانی هستند، ولی نباید فراموش کنیم رقابتی چون ترکیه و چین با استفاده از سیاست‌های مشوق صادراتی سعی در حذف سهم بازار تولیدات ایرانی در این مناطق دارند. این فعال صنفی در پایان با اشاره به فعالیت نزدیک به سه دهه‌ای در حوزه تولیدی اضافه می‌کند: امروز سه دهه تجربه و فعالیت اقتصادی شرکت‌های مشابه ما به مخاطره افتاده است. برخی کارگاه‌ها تعطیل شده‌اند و سایر کارگاه‌ها هم‌تنها با ۳۰ درصد ظرفیت خود تولید می‌کنند، اما نباید فراموش کنیم از آنجا که میزان وابستگی این صنعت به خارج از ایران کمتر از ۲۰ درصد است در صورت حمایت به نوعی در راستای اقتصاد مقاومتی گام برداشته‌ایم، چون می‌توانیم ارزش افزوده بالایی برای اقتصاد کشورمان فراهم کرده و صادرات این محصول را تا بازارهای اروپا نیز گسترش دهیم.

گیشه زیبای من

ترجمه و گردآوری: رویا پاکسرشت

صنعت سینما برای بسیاری از افراد جامعه جذاب است. از انسان که عشق بازیگری و فیلمسازی دارند گرفته تا آن که از سینما و برخی فیلم‌ها خاطراتی خوش دارند و بینندگان حرفه‌ای فیلم و به عبارتی فیلم باز تلقی می‌شوند. برای جوان‌های قدیم نام‌هایی چون «برباد رفته»، «زوربای یونانی»، «بن هور»، «بانوی زیبای من» و... یادآور روزگار خوش جوانی است. همچنان که انتظار می‌رود سال‌های بعد از این، فیلم‌هایی همچون «بازگشته»، «اتاق» و «مدمکس» در یاد جوانان امروزی تبدیل به خاطره شوند. این حجم تاثیرگذاری سینما در زندگی مردم باعث شده میزان گردش مالی صنعت بزرگ سینما همواره مورد توجه مردم و رسانه‌ها باشد. بدیهی است سینما به‌عنوان بخشی مهم و تاثیرگذار بر اقتصاد هر کشور در نظر گرفته می‌شود. بنابراین نمی‌توان رکود یا رونق این صنعت در برهه‌های مختلف زمان را نادیده گرفت. دوره‌های رکود و قهر ملت با سینما و دوران پررونقی یا آشتی مردم با فیلم‌های در حال اکران به طور تصادفی رخ نمی‌دهند و عواملی بر تعداد در چگونگی فروش فیلم‌ها موثر هستند.

تحولات تاریخی و اجتماعی

صنعت فیلمسازی پیوند مستقیم و تنگاتنگ با تحولات اجتماعی و اقسام مختلف مردم دارد. بنابراین از وضعیت سیاسی، معیشتی فرهنگی جامعه تاثیر آشکار می‌پذیرد. نگاهی به تاریخ فیلمسازی جهان در طول دهه‌های گذشته نشان می‌دهد، وقوع اتفاقات مهمی همچون جنگ‌های جهانی تا حد زیادی بر نوع نگاه فیلمسازان تاثیرگذار بوده است. میزان فروش فیلم‌ها نیز تحت تاثیر همین شرایط نوساناتی را تجربه کرده است.

صنعت فیلمسازی چین در طول تاریخ بارها تحت تاثیر شرایط سیاسی و اجتماعی دوران رکود و صعود را تجربه کرده و با نوساناتی روبه‌رو شده است. تا پیش از سال‌های پایانی دهه ۸۰ صنعت فیلمسازی در این کشور، نوعی صنعت ملی محسوب می‌شد که انعطاف‌پذیری بسیار پایین و رکودی محسوس داشت. با این حال بین سال‌های ۱۹۸۶ تا ۱۹۸۹، سینمای چین جهشی قابل توجه را تجربه کرد؛ جهشی که تا امروز نیز ادامه پیدا کرده و تحولی قابل توجه در نرخ فروش فیلم‌های این کشور ایجاد کرده است. شلدون هسیان لینگ، مدرس فیلمسازی و نویسنده کتاب «قدسی در سینمای چین» معتقد است که خروج صنعت فیلمسازی چین از سطح ملی به سطح جهانی یکی از مهم‌ترین عوامل استقبال مخاطبان از فیلم‌های چینی و افزایش اقبال این فیلم‌ها در جشنواره‌های بین‌المللی است. فضاها دولتی که در طول تاریخ به فیلمسازان و تهیه‌کنندگان تحمیل می‌شد از یک‌سو و فضای پرنش بین فیلمساز و دولت از سوی دیگر، مانعی بزرگ برای تولید فیلم‌های صاحب سبک و خلاقانه ایجاد کرده بود. این موضوع خروج برخی فیلمسازان چینی از کشور و فعالیت آنها در سایر نقاط جهان به ویژه ایالات متحده را در پی داشت، اما این اتفاقات با اصلاحات نظارتی در سینمای چین روندی معکوس طی کرد. تا جایی که این روزها چین به یکی از بزرگ‌ترین بازارهای تولید و پخش فیلم در جهان تبدیل شده و پیش‌بینی می‌شود بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰ رشدی ۲۳ درصدی در عرصه سینمای چین مشاهده شود.

اهمیت شناخت ذائقه مخاطب

ایالات متحده، ژاپن، فرانسه، آلمان، ایتالیا و... نام‌هایی شناخته شده در حوزه فیلمسازی از گردش مالی قابل توجه هستند. یکی از مهم‌ترین رازهای موفقیت این کشورها، آشنایی با ذائقه مخاطب و فیلمسازی در ژانرهای پرمخاطب است. با این حال برخی کشورها نیز تلاشند تا وضعیت سینماهای خود را تغییر داده و از رکود خارج کنند. کره جنوبی یکی از کشورهایی است که تا همین یک دهه پیش لقب بزرگ‌ترین مصرف‌کننده فیلم‌های خارجی در آسیا را یدک می‌کشید. فیلم‌هایی از چین، هند، تایوان و حتی هالیوود به سرعت در این کشور اکران می‌شدند و مخاطبان از هر قشری به تماشای این فیلم‌ها می‌پرداختند، اما در طول چند سال اخیر، فیلمسازان کره‌ای تلاش کرده‌اند تا با ساختن فیلم‌های ملی، وضعیت فروش فیلم‌ها را تغییر دهند. رکورد ۴۴ میلیونی فروش فیلم‌های داخلی و ۳۵ میلیونی فروش فیلم‌های خارجی، نشان از موفق بودن فیلمسازان کره‌ای برای تغییر موازنه قدرت دارد.

در بین کشورهای آفریقایی، نیجریه یکی از موفق‌ترین کشورها در خصوص خروج از رکود سینماست. لقب «نالیوود» به تقلید از لغت هالیوود برای مخاطب قرار دادن صنعت فیلمسازی نیجریه، در عین تقلیدی بودن، نشانه‌ای از اهمیت دادن به فیلم و سینماست. در طول سال‌های گذشته فیلمسازان نیجریه‌ای تبار با تاکید بر نکات اصیل فرهنگ کشور خود و پرهنر از شعارزگی، احترام مخاطبان داخلی را برانگیخته و نظرم مثبت آنان را جلب کرده‌اند. آشنی مخاطبان داخلی با سینمای نیجریه باعث شده فیلم‌های تولید این کشور بین دیگر کشورهای حوزه آفریقا نیز محبوب و پرمخاطب شده و به سرعت به فروش برسند. از سوی دیگر صنعتسازی در این کشور رونقی بسیار گرفته و مستندسازان نیجریه‌ای شهرتی درخور تامل کسب کرده‌اند.

آیا سینمای ایران ۱۲۰ میلیاردی می‌شود؟

سینما، صنعت بی‌بحران

نمی‌توان مبتنی بر معادلات گذشته فروش فیلم‌ها را پیش‌بینی کرد. حتی نگرانی از وضعیت نیمه تعطیل سینما در دو ماه محرم و صفر نیز در پی دو فیلم مهم «رونند» و «هیبهات» که در نوبت اکران قرار دارند نیز در سال جاری چندان قابل توجه به نظر نمی‌رسد و نشان می‌دهد اگر این دو فیلم امکان اکران پیدا کنند و فیلم رستخیز بتواند از سد توقیف رد شود و در این زمان اکران شود نه تنها این دو ماه جزو ماه‌های کم فروش سینمای ایران نخواهد بود که بی‌شک سینما رونق متفاوتی را در این دو ماه تجربه خواهد کرد. در هفت ماه باقی مانده سه فیلم «فروشنده» ساخته اصغر فرهادی، «خوب، بد، زشت» نخستین ساخته پیمان قاسمخانی و «سلام میمینی» به کارگردانی قربان محمدپور در نوبت اکران قرار دارند که هر کدام امید فروش بالایی را برای خود در اختیار دارند که اگر همه فیلم‌هایی که در هفت ماه آینده اکران خواهند شد، نتوانند اقبال لازم را بیابند پس

از فروش ۹۰ میلیاردی که تا امروز سینمای ایران به نام خود رقم زده، بی‌شک تا آخر امسال رقم ۱۲۰ میلیاردی فروش کل سینما محقق خواهد شد. رقمی که رونق قابل توجهی برای سینمای ایران به حساب می‌آید و الزام تعریف یک ساختار صنعتی برای سینما را ایجاد می‌کند. پتانسیلی که اگر اهالی سینما و دولت از کنار آن بی‌تفاوت بگذرند، راحت از دست خواهد رفت. در حالی که توجه به آن می‌تواند کمک کند تا سینمای ایران از شکل سینمای شخصی خارج و مانند یک هنر صنعت قوی وارد میدان شود و بخشی از چرخه رشد اقتصادی کشور را به دست بگیرد. بنابراین لازم است اهالی سینما در کنار مسئولان دولتی ساختار جدیدی برای سینما تعریف کنند و دولت‌مردان با آگاهی از اهمیت این صنعت تلاش کنند تا سینما سهم خود را از اقتصاد کشور به دست بگیرد و متناسب با اهمیت آن نقش مؤثری در رونق اقتصادی داشته باشد.



مرتضی شایسته:

فیلم خوب و سالن‌های استاندارد بسازیم

برای دیدن فیلم‌ها از خود نشان می‌دهند که سبب رشد فروش فیلم‌ها شده است. البته در مقابل این امر سالن‌های تک سینما جایگاه خود را از دست داده‌اند حتی افت فروش این سالن‌ها به ۹۵ درصد رسیده است. هرچند این امر ناراحت‌کننده‌است، اما باید به نیاز مردم توجه کرد و براساس نیاز و خواسته آنها مکان مناسب برای فیلم دیدن را فراهم ساخت تا این امر به رونق سینمای ایران کمک کند.

پس با توجه به اقبال مردم نسبت به پردیس‌های سینمایی آیا این روند رشد ادامه‌دار خواهد بود یا آنکه ممکن است با توجه به سالن‌ها رقم فروش به این میزان یا کمتر از آن محدود شود؟ این روند رو به رشد بستگی به کارگردانان و تهیه‌کنندگان سینما دارد. اگر آنها فیلم خوب بسازند مردم نیز از سینما استقبال خواهند کرد و اگر فیلم‌های خوب ساخته نشود مردم نیز تمایلی به فیلم دیدن نشان نخواهند داد. به هر حال یکی از دلایل حفظ موفقیت سینمای ایران این است که فیلم‌های خوب ساخته شده و ادامه روند آن مستلزم ساخت فیلم‌های خوب است. بنابراین دو نکته در جلب مخاطب بسیار مهم است: یکی فیلم خوب و دیگری سالن‌های استاندارد. این دو امر سبب رونق سینمای ایران می‌شود. متأسفانه در شهرستان‌ها و استان‌های مختلف کشور ما سالن سینما نداریم و همین امر سبب می‌شود تا با وجود آنکه مردم تمایل به سینما رفتن دارند اما این امکان برای‌شان فراهم نباشد که با ساخت سالن‌های سینما و پردیس‌ها در شهرهای مختلف خواهان‌خواه رونق سینمای ایران افزون خواهد شد.

مرتضی شایسته، تهیه‌کننده سینما معتقد است که فیلم خوب و سالن‌های سینمای استاندارد کمک به رونق بیشتر سینما و افزایش درآمد سینمای ایران می‌کند. با توجه به پیش‌بینی جناب سرتیپی مبنی بر فروش ۱۲۰ میلیاردی سینمای ایران تا انتهای سال جاری وضعیت سینمای ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید و آیا این امر به آن معناست که سینمای ایران روند رو به رشدی را آغاز کرده که سبب خواهد شد به شکل یک صنعت ادامه حیات بدهد؟

به نظر من آقای سرتیپی پیش‌بینی درستی انجام داده‌اند و این نشان‌دهنده رونق سینمای ایران است. این امر نشان‌دهنده آن است که به مخاطب‌ها اضافه شده و روند ساخت سالن‌های سینما رو به رشد است. این اتفاق بی‌شک سبب خواهد شد که بدنه سینما جان تازه‌ای بگیرد و فیلم‌ها موفق‌تر در سال‌های آینده ساخته خواهد شد.

فکر می‌کنید این رشد که تقریباً دو برابر درآمد سال گذشته سینمای ایران است ناشی از چه عواملی است؟ یکی از دلایل مهم این امر ساخت سالن‌های جدید و پردیس‌های جدید سینمایی است. بررسی آماری فروش به خصوص سینماهای تهران فروش بالا اغلب متعلق به پردیس‌های سینمایی است. فروش پردیس‌های سینمایی رقم‌های بالایی را به خود اختصاص داده است. این امر در مورد شهرهای دیگر نیز صدق می‌کند مثلاً در پردیس‌هایی مانند هویزه مشهد و قدس اصفهان نیز این امر قابل مشاهده است که نشان می‌دهد کامپلکس‌های سینمایی بسیار مورد اقبال قرار دارند و مردم نسبت به این نوع سالن‌ها تمایل بیشتری

غلامرضا موسوی:

فروش به بالای ۱۶۰ میلیارد خواهد رسید

غلامرضا موسوی، تهیه‌کننده سینما معتقد است که شرایط سیاسی و اجتماعی نقش مهمی در جلب مردم به سینما دارد که شرایط مناسب این روزها سبب اقبال آنها نسبت به سینما شده است. با توجه به پیش‌بینی جناب سرتیپی مبنی بر اینکه فروش سینمای ایران به رقم ۱۲۰ میلیارد می‌رسد، ارزیابی شما از این پیش‌بینی چیست؟ آیا این پیش‌بینی عملیاتی می‌شود یا خیر و آیا این درآمد بالا در سال جاری به معنای ورود سینمای ایران به مرحله تازه‌ای است یا خیر؟

من فکر می‌کنم پیش‌بینی آقای سرتیپی حتماً محقق خواهد شد و حتی این رقم به میزان بالاتری نیز خواهد رسید. تا همین امروز فروش سینمای ایران در سال جاری به ۹۰ میلیارد می‌رسد و حتی من فکر می‌کنم در هفت ماه باقی مانده و با توجه به فیلم‌هایی که اکران خواهند شد حتی فروش سینمای ما به بالای ۱۶۰ میلیارد نیز برسد. با توجه به رقمی که مطرح می‌کنید و مقایسه آن با سال گذشته که نیمی از این رقم بود، فکر می‌کنید چه عواملی در این امر مؤثر بوده است؟ عوامل مختلفی در این موفقیت هر کدام با درصدی نقش داشته‌اند. بخشی از آن به نتیجه مذاکرات و برجام و امید ناشی از آن باز می‌گردد. برجام، خود به خود امیدی برای مردم ایجاد کرد. تبلیغات نیز تا حد زیادی در این امر مؤثر بوده است. در این مدت ما از تبلیغات بالای ماهواره‌ای و تلویزیونی برخوردار شدیم که این نشان داد اگر مردم آگاه شوند که چه فیلم‌هایی در سینما در حال اکران است، تمایل خواهند داشت که آن فیلم‌ها را ببینند. تبلیغات سبب شد که مردم

احمد طالبی نژاد:

چرخه تولید معیوب است

احمد طالبی نژاد، منتقد سینما معتقد است تا ساز و کار لازم برای تولید مناسب در سینمای ایران در پیش گرفته نشود سینمای ایران همچنان چرخه معیوب خود را در تولید ادامه خواهد داد. با توجه به صحبت‌های آقای سرتیپی مبنی بر اینکه درآمد سینمای ایران امسال به ۱۲۰ میلیارد تومان می‌رسد ارزیابی شما از سینمای ایران چیست، آیا این رقم نشانه آن است که سینمای ایران روند رو به رشدی را دنبال می‌کند که به صنعتی شدن آن می‌انجامد؟

با توجه به اینکه آقای سرتیپی در حوزه تجاری سینما یعنی بخش پخش و تهیه‌کنندگی فعال هستند پس زمانی که پیش‌بینی انجام می‌دهند یعنی مستنداتی بر عملیاتی شدن آن دارند و اگر این پیش‌بینی به واقعیت تبدیل شود باعث خوشحالی است. چه کسی است که از خروج صنعت سینما از بحران و حرکت رو به رشد آن خوشحال نشود.

ما که در پیکره سینما نقشی نداریم هم از این مقوله خوشحال می‌شویم و امیدواریم با ادامه این روند که از ادامه بحران در سینمای ایران صحبت نکند. اما اگر استاد تنها به چند فیلم پرفروش امسال باشد، شاید این پیش‌بینی درست از آب درنیاید چون این رقم مطرح شده رقم کمی نیست.

این برآورد بر این اساس صورت گرفته که سال گذشته اکران ۵۷ فیلم فروش ۷۵ میلیاردی را رقم زده، اما امسال تنها بیست فیلم فروش‌شان به این رقم رسیده است و مبنی بر این فروش و چند فیلمی که در هفت ماه آینده آماده اکران هستند این پیش‌بینی صورت گرفته که تا انتهای سال فروش سینما و درآمد سینمای ایران به رقم ۱۲۰ میلیارد برسد، البته برخی تهیه‌کنندگان از این خوشبین‌تر بوده‌اند و معتقدند این رقم به ۱۶۰ میلیارد تومان نیز خواهد رسید. پس این برآورد از سوی افرادی که در حوزه تجارت سینما تخصص دارند خبر بسیار خوشحال‌کننده‌ای است. اما این خوشحالی نکنه مهمی را در خود مستتر دارد و آن این است که امید است بخشی از این درآمد در تولید فیلم‌های غیر تجاری سرمایه‌گذاری شود.

این رویه‌ای است که در کشورهای دیگر رواج دارد و در ایران پیش از انقلاب نیز معمول بود. مثلاً تهیه‌کننده‌ای اگر فیلمی مثل صدای می ساخت در عین حال سرمایه‌گذاری می‌کرد و کمک می‌کرد تا سهراب شهید ثالث فیلمی مانند طبیعت بی‌جان را بسازد. یا مهدی صیفاقی اگر فیلم تجاری می‌ساخت از آن سو به مهرجویی و بیضایی کمک می‌کرد تا فیلم‌های خودشان را بسازند. یعنی نباید این گونه باشد که همه این درآمد صرف فیلم‌های تجاری و پرفروش شود، صیفاقی اگر فیلم تجاری می‌ساخت از آن سو به مهرجویی و بیضایی کمک می‌کرد تا فیلم‌های خودشان را بسازند. یعنی نباید این گونه باشد که همه این درآمد صرف فیلم‌های تجاری و پرفروش شود، روی فیلم‌های دیگر هم سرمایه‌گذاری نشود، زیرا سینمای هر کشور نیاز به تنوع ژانر دارد

مشکل سینما حل خواهد شد.

شیوه مدیریت پول در افراد موفق

ترجمه: فاطمه مرادی
منبع: Dinerio

موفقیت آسان به دست نمی‌آید. برای اینکه در زندگی موفق باشید باید بسیار تلاش کنید و در این مسیر باید‌ها و نیاید‌های بسیاری وجود دارد. شیوه مدیریت پول یکی از کلیدهای اصلی موفقیت است. بسیاری از افراد سعی می‌کنند تا پول خود و شیوه خرج کردن آن را مدیریت کنند، اما برخی نیز هستند که حتی میزان دخل و خرج خود را نمی‌دانند. امروزه یکی از اصلی‌ترین مسائلی که افراد زیادی با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، موضوع پول و مسائل مالی است. پول در زندگی همه افراد نقشی اساسی دارد و اهمیت آن برای تمام کسانی که زندگی اجتماعی دارند، مشخص است.

اغلب افراد موفق در زمینه مالی ویژگی‌هایی دارند که شاید افراد عادی نیز با رعایت آنها بتوانند به موفقیت‌های این چنینی برسند. برخی از این ویژگی‌ها عبارتند از:

افراد موفق ولخرج نیستند و میزان کمتری از درآمد خود را خرج می‌کنند: خرج کردن کمتر از میزان دریافتی، یکی از مهارت‌های اصلی در مدیریت پول است و برخی از افراد ثروتمند جهان این موضوع را بسیار مهم می‌دانند. برای مثال فردی نظیر John Templeton که یک سرمایه‌گذار بزرگ است، مدعی شده است که همیشه ۵۰درصد درآمد خود را خرج می‌کند و برای خود تنها همین محدودیت ۵۰درصدی را در نظر گرفته است و از طریق همین محدودیت‌ها به مراتب بالاتری رسیده است. اگر ذخیره ۵۰درصدی از درآمدها مقدار زیادی است، مشکلی نیست، شما می‌توانید برای رسیدن به موفقیت، بین ۱۰ تا ۱۵درصد از درآمد خود را ذخیره کنید.

افراد موفق روی قیمت تمرکز نمی‌کنند، موضوع اصلی برای آنها ارزش است: بسیاری از افراد عادی روی قیمت وسایلی که خریداری می‌کنند متمرکز هستند و در این میان افراد موفق عملکرد متفاوتی دارند. افراد موفق سعی می‌کنند تا روی ارزش یک کالا تمرکز کنند که همین باعث پیشرفت‌شان می‌شود. برای مثال چنین افرادی سعی می‌کنند تا حین خرید یک کفش بهترین نمونه را خریداری کنند، البته با وجود اینکه در ابتدا برای انجام چنین کاری باید مبلغ بالاتری را بپردازند، اما در مقابل کارایی بیشتری را از آن دریافت خواهند کرد. برای مثال ممکن است بهترین کفش حدود ۲۰۰ دلار قیمت داشته باشد اما در مقابل با مراقبت و نگهداری مناسب از آن، تا سال‌ها می‌توان از آن کفش استفاده کرد.



افراد موفق پول نقد خود را هدر نمی‌دهند و می‌دانند چگونه حساب‌های بانکی خود را مدیریت کنند: براساس گزارش‌های منتشر شده توسط CNN یک خانواده متوسط آمریکایی ماهانه ۱۵۰۰۰ دلار هزینه دارد که از طریق کارت‌های بانکی پرداخت می‌کند (به‌صورت قرض) ولی افراد موفق می‌دانند که هزینه‌های خود را به چه شکلی کنترل کنند و البته در خصوص حساب‌های بانکی خود نیز اطلاعات کاملی دارند. بهتر است افراد در هر ماه با صرف ۱۰ دقیقه به کنترل حساب‌های بانکی خود و اخذ تصمیماتی که برای هزینه‌های ماه دارند، بپردازند.

افراد موفق به یک درآمد مشخص و راكد راضی نیستند، آنها به دنبال راه‌هایی برای افزایش درآمد می‌گردند: بسیاری از افراد موفق به دنبال افزایش درآمد نیستند و با یک نگاه راضی به درآمد ثابت خود می‌نگرند و حتی به فکر افزایش ۱ تا ۳درصدی آن نیستند. اما در مقابل این چیزی است که شما می‌توانید از طریق آن رشد کنید و تورم را پشت سر گذاشته و قدرت خرید بیشتری داشته باشید. افراد موفق به دنبال راه‌هایی برای افزایش درآمد خود هستند و البته افزایش درآمد به معنای دست‌بازترداشتن در انتخاب‌ها و سرگرمی‌های شخصی است و با درآمد بیشتر شما احساس امنیت (مالی) بیشتری نیز خواهید داشت.

افراد موفق صورت حساب‌ها را نادیده نمی‌گیرند: رسیدن به یک موفقیت مالی نیازمند داشتن برخی عادت‌های آرام و ثابت است که برای مثال می‌توان به مشاهده صورت‌حساب‌های مالی اشاره کرد. افراد موفق در هر ماه مدت زمانی را که اغلب بین ۳۰ تا ۶۰ دقیقه است در نظر می‌گیرند تا تمام رویدادهای مالی خود را که شامل صورت‌حساب‌ها نیز می‌شود، بررسی کنند. این افراد در بررسی خود سرمایه‌گذاری‌ها، حساب‌های بانکی، عابر بانک‌ها و... را مورد بازرینی قرار می‌دهند و اگر یک مشکل در این بین مشاهده کنند، سریعاً عکس‌العمل نشان می‌دهند و آن موضوع را برطرف یا حذف می‌کنند.

افراد موفق ریسک‌های بزرگ نمی‌کنند: افراد موفق در زمینه مالی سعی می‌کنند ریسک‌های کوچکی بکنند و در این بین نهایت تلاش خود را می‌کنند تا ارزش اموال خود را حفظ کنند و در این راه از دو قانون استفاده می‌کنند که یکی از آنها بیمه کردن اموال (خودرو، خانه و...) است و دیگری اهمیت دارایی. البته افراد موفق یک قانون نانوشته نیز دارند که آن «هرگز پول خود را از دست ندهید» است و براساس آن در خصوص ریسک‌ها با درایت بیشتری عمل می‌کنند.

افراد موفق وقتی به پول می‌رسند، وانمود نمی‌کنند که همه چیز را می‌دانند: جهان مکان وسیع و پیچیده‌ای است و افراد موفق به خوبی این موضوع را می‌دانند. زمانی که این موضوع به پول کشیده می‌شود اطلاعات بسیاری جلوه‌نمایی می‌کنند که شاید کسی نتواند از تمام آنها آگاه باشد و این چیزی است که افراد موفق روی آن تمرکز می‌کنند و از آنجایی که محدودیت‌های‌شان را می‌دانند، پس روی نقاط قوت خود تمرکز می‌کنند.

افراد موفق مسئولیت‌های خود را به افراد کارشناس محول نمی‌کنند: افراد موفق در انجام امور خود به افراد متخصص در آن حوزه مراجعه می‌کنند، از آن‌ها سؤال می‌پرسند و با آنان مشورت می‌کنند تا کار خود را به بهترین نحو انجام دهند، البته در این راه کار خود را به این افراد محول نمی‌کنند. برای مثال افراد موفق برای انجام کارهای مالی خود از یک کارشناس امور مالی راهنمایی می‌گیرند.

افراد موفق اجازه نمی‌دهند ارزش پول بر ارزش‌های دیگر غلبه کند: دستیابی به موفقیت مالی یک هدف است و از طریق پول، شما قادر خواهید بود تا کارهای زیادی را انجام دهید و از طریق آن به سلامت بهداشتی و... برسید اما بدون شک موفقیت مالی تنها فاکتور برای ساخت زندگی موفق نیست. برای مثال غفلت از سلامتی و تمرکز روی کسب پول یک استراتژی نادرست است.

قاب

شینزو آبه، نخست‌وزیر ژاپن امیدوار است برگزاری دوره بعدی بازی‌های المپیک در سال ۲۰۲۰ در توکیو، به ژاپن از نظر روانی کمک کرده و این کشور را در مسیر مبارزه با مشکلات اقتصادی یاری کند. آبه در اختتامیه المپیک ریو، با لباس شخصیت معروف سوپرماریو همه را غافلگیر کرد.



۳۶۰

متروی لندن ۲۴ ساعته شد

رونق اقتصاد شبانه در پایتخت انگلیس

اعلام این رستوران، زمانی که طرح شبانه‌روزی مترو سراسری شود، این رستوران احتمالاً باید نیروهای جدیدی استخدام کند.

تاکسیرانی

تاکسی‌های مشکلی معروف لندن احتمالاً از این تصمیم چندان راضی نخواهند بود، چون به گفته یکی از رانندگان به‌رحال چه آنها دوست داشته باشند و چه نه مردم ترجیح می‌دهند اقتصادی فکر کرده و از متروی ارزان‌تر و سریع استفاده کنند. این تغییر اما به نفع تاکسی‌های ایستگاه‌های مترو خواهد بود چون رفت‌وآمد مردم بیشتر می‌شود.

بهداشت و سلامت

در بخش بهداشت و سلامت و لندن حدود ۱۰۰ هزار نفر در شیفت شب کار می‌کنند. متروی شبانه‌روزی به آنها اجازه می‌دهد تا رفت‌وآمد ساده‌تری داشته باشند. اما برخی کارکنان این بخش و سایر بخش‌ها در لندن بدون غذا و لذت بردن از سایر برنامه‌های این مجموعه دارند. بنابراین هجوم مردم برای رسیدن به آخرین قطار دیگر وجود نخواهد داشت.

به پیش‌بینی EY، در بخش رستوران‌داری و سرگرمی لندن نزدیک به ۱۵۰هزار نفر مشغول به کار در شیفت شب هستند. کارکنان این بخش حالا باید منتظر حضور صدها همکار جدید باشند. رستوران مشهور Duck and Waffle اعلام کرده که ۲۴ ساعته شدن مترو «یک فرصت بزرگ کسب‌وکاری» در شرایطی است که کسب‌وکار آخر هفته‌ها کساد است. طبق

دور دنیا

زن‌ها ۴ برابر مردها خرید می‌کنند

مردها می‌گویند زن‌ها عاشق خرید کردن هستند و بیشتر از آنها خرید می‌کنند. مؤسسه‌ای به نام UK Cards Association که یک مؤسسه طرف قرارداد کارت‌های اعتباری در بریتانیا است به تازگی تحقیقی انجام داده که این ادعای دیرینه را ثابت می‌کند.

براساس آمارهای این مؤسسه، زن‌ها واقعا بیشتر از مردها و تقریباً چهار برابر آنها پول صرف خرید کفش و لباس می‌کنند. این آمار از بررسی میزان خرید زنان بریتانیایی (از طریق کارت‌های اعتباری) از ابتدای سال تا ماه ژوئن به دست آمده که نشان می‌دهد آنها در این دوره ۸/۶میلیارد پوند خرج گنجه لباس‌شان کرده‌اند اما مردها ۵/۱میلیارد دلار.

وقتی پای خرید آنلاین به میان می‌آید، این فاصله جنسیتی بیشتر هم می‌شود.

زن‌ها ۵/۱میلیارد پوند با کارت‌های اعتباری‌شان خرید آنلاین کرده‌اند و مردها ۱۱میلیون پوند، یعنی تقریباً هفت برابر بیشتر.

بسیاری از این زن‌ها جزو خریدارانی هستند که به آنها می‌گویند «پس‌دهنده‌های سریالی»؛ یعنی کسانی که یک کالا را در رنگ و سایزهای مختلف سفارش می‌دهند و بعد آنها‌یی را که دوست ندارند یا اندازه‌شان نمی‌شود، بازمی‌گردانند.

گزارش دیگری که در این رابطه از سوی Barclaycard (یک شرکت دیگر طرف قرارداد کارت‌های اعتباری در بریتانیا) انجام شده، نشان می‌دهد زن‌ها دو برابر مردها به این صورت خرید می‌کنند.

آمار و ارقام این کلیشه را که اکثر مردها تا جایی که امکان دارد از خرید کردن اجتناب می‌کنند و زن‌ها این کار را یک‌جور سرگرمی لذت‌بخش می‌دانند، ثابت می‌کند.

این تحقیق در واقع نتیجه افزایش میزان خرید در میان بریتانیایی‌ها به دنبال همه‌پرسی ماه ژوئن و جدایی بریتانیا از اتحادیه اروپا است. آمار رسمی خبر از رقمی داد که فراتر از انتظار بود. در ماه ژوئیه میزان فروش خرده فروش‌ها افزایشی ۱/۴درصدی داشت، اقتصاددانان رشد ۰/۴درصدی را برای این بخش پیش‌بینی کرده بودند.

این رشد غیرقابل پیش‌بینی نتیجه چه بود؟ هوای آفتابی که بریتانیایی‌ها را به خیابان‌ها کشاند و کاهش ارزش پوند که باعث شد گردشگران پول

بیشتری را صرف اجناسی چون ساعت و جواهر بکنند.

یک جامعه‌شناس کهنه‌کار می‌گوید: «معلوم است که زن‌ها بیشتر از مردها خرید می‌کنند. مردها قبول می‌کنند در میان‌سال‌ی بدن‌شان دیگر قابلیت این را ندارد که با لباس بنوانند شکوهی به آن ببخشند اما زن‌ها به این چیزها اهمیت نمی‌دهند.

مردها در دوره میان‌سال‌ی می‌گویند وقتی لباس تازه می‌خرند و می‌پوشند، مثل هدیه‌ای می‌شوند که کادوپیش شده، بنابراین طبیعی است که پول زیادی را خرج لباس نکنند.

منبع: دیلی میل

کیوسک

تشخیص افسردگی به کمک

اینستاگرام

نتایج

پژوهش‌هایی که اخیراً صورت

گرفته است نشان می‌دهد فیلترهایی که اپلیکیشن اینستاگرام در اختیار کاربران قرار

می‌دهد، چیزی بیشتر از یک تنظیمات ساده بوده و می‌تواند تا حدود زیادی بیانگر میزان سلامت روانی افراد باشد.

در این راستا نتایج تحقیقات صورت گرفته در دانشگاه‌های هاروارد و ورمونت بیانگر آن است که تصاویر منتشر شده در اینستاگرام و نحوه استفاده کاربران این اپلیکیشن از تنظیمات موجود در آن به منظور فیلتر کردن عکس‌هایی که به نمایش درمی‌آیند، می‌تواند نشان‌دهنده میزان افسردگی آنان باشد.

محققان دانشگاه‌های هاروارد و ورمونت با بررسی عناصری نظیر رنگ، میزان تاریکی و روشنایی عکس‌های مورد علاقه کاربران به خوبی توانسته‌اند شدت درگیری این افراد با بیماری افسردگی را تشخیص دهند.

به گفته این محققان تشخیص بیماری افراد با استفاده از فیلتر اعمال شده توسط آنان در اینستاگرام بسیار دقیق‌تر و کارآمدتر از روش‌های تشخیص فعلی است.

توجه به نتایج تحقیقات صورت گرفته در دانشگاه‌های هاروارد و ورمونت نشان می‌دهد افرادی که تصاویر تاریک و با تنوع رنگی پایین را انتخاب می‌کنند، مبتلا به افسردگی هستند. گفتنی است مکانیزم طراحی شده توسط افراد شرکت‌کننده در این پژوهش در ۷۰درصد موارد به درستی افسردگی فرد مورد آزمایش را تشخیص داده است.

از سوی دیگر محققان شرکت‌کننده در پژوهش صورت گرفته در رابطه با تشخیص میزان افسردگی با استفاده از فیلترهای تعیین شده توسط کاربران اینستاگرام معتقدند مکانیزم طراحی شده برای تشخیص افسردگی کاربران این اپلیکیشن محبوب نشان می‌دهد افرادی که از فیلتر «النسیا» استفاده می‌کنند به هیچ عنوان به افسردگی مبتلا نیستند.

در حالی که آن دسته از افرادی که از فیلتر «Inkwell» استفاده می‌کنند در میان مبتلایان به افسردگی درجه‌بندی می‌شوند.

فیلتر «النسیا» موجب گرم و روشن شدن عکس شده و فیلتر «Inkwell» عکس‌ها را به‌صورت سیاه و سفید درمی‌آورد.

طرح: داوود کاظمی

مدیرکل دفتر حمل و نقل وزارت کشور از آغاز طرح کاهش آلودگی هوا «LEZ» از نیمه اول

شهریور ماه خبر داد.