



سوخت

حذف کارت سوخت در انتظار ابلاغ دولت است



دولت هنوز زمانی برای حذف کارت سوخت بنزین اعلام نکرده است. عباس کاظمی به شانا گفت: کارت سوخت بنزین به طور رسمی با ابلاغ دولت از سامانه سوخت‌رسانی کشور حذف می‌شود و تاکنون تاریخ دقیقی برای حذف آن از سوی دولت اعلام نشده است. وی درباره زمان حذف کارت سوخت بنزین از سامانه سوخت‌رسانی کشور اعلام کرد: شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی تا زمان ابلاغ مصوبه از سوی دولت نمی‌تواند هیچ تاریخی را برای حذف کارت سوخت بنزین اعلام کند.

معاون وزیر نفت در امور پالایش و پخش فراورده‌های نفتی درباره تصمیم مجلس شورای اسلامی برای حذف کارت سوخت بنزین اظهار کرد: عرضه بنزین در جایگاه‌ها از سال ۹۴ تاکنون (۱۶ ماه) بدون کارت انجام شده است، اما تنها با ابلاغ مصوبه دولت کارت سوخت به طور رسمی از سامانه سوخت‌رسانی کشور حذف می‌شود. وی با اشاره به اینکه هدف‌مان از حذف کارت سوخت راحتی مردم بوده است، افزود: حذف کارت سوخت بنزین با توجه شرایط کنونی و منطقی شدن قیمت بنزین، مهرا قاچاق و رشد مصرف، تنها ۲۰ میلیارد تومان هزینه به دولت تحمیل می‌کند. کاظمی ادامه داد: برطرف کردن مشکل افزایش مصرف و قاچاق سوخت را باید در واقعی شدن قیمت‌ها جست‌وجو کرد و با ساز و کارهای مناسب زمینه سودآوری را در این زمینه از میان برد.

ابتکار خبر داد

حذف سوخت مازوت از چرخه مصرفی کشور تا پایان سال



رئیس سازمان محیط زیست کشور گفت: برای حذف سوخت مازوت تلاش می‌کنیم. به گزارش ایسنا، مصومو ابتکار در جلسه شورای اداری استان مرکزی که در سالن جلسات استانداری مرکزی برگزار شد، عنوان کرد: دولت یازدهم برای رفع آلودگی هوا اصلاح برنامه‌های قبل را در دستور کار خود قرار داد و براین اساس برنامه جدید ابلاغ شد، به‌طوری‌که شاهد حذف سوخت بی‌کیفیت از چرخه توزیع در کلیه جایگاه‌های سوخت کشور بودیم و توزیع بنزین بیرو ۴ در اکثر کلانشهرها و حذف مازوت در راستای کنترل و کاهش آلودگی هوا اقدامات لازم صورت گرفت.

وی با اشاره به سوخت مازوت در نیروگاه سازند اظهار کرد: امروز در چرخه مصرفی نیروگاه اراک تا ۹۹٫۷ درصد گاز طبیعی مصرف می‌شود در صورتی که در سال ۱۳۹۲ تا ۴۲ درصد مازوت مورد استفاده قرار می‌گرفت و برنامه داریم که مصرف مازوت تا پایان امسال از چرخه مصرف کل کشور به‌صورت کامل حذف شود.

گاز

درخواست بازرگانان پاکستانی از دولت این کشور برای واردات گاز از ایران



جامعه بازرگانان پاکستانی از دولت این کشور خواست به تعهدات خود برای تکمیل خط لوله واردات گاز از ایران پایبند باشد. به گزارش ایسنا، فرید مقیس شیخ، رئیس اتاق بازرگانی و صنعت ملتان در جنوب منطقه پنجاب پاکستان اعلام کرد این کشور باید هر چه زودتر به تعهدات خود برای تکمیل ساخت خط لوله ای-بی-اچری این پروژه را برطرف کند. وی با اشاره به پایان تحریم‌های ضدایرانی گفت: ایران توانسته است بدون خورنریزی و جنگ، به موفقیت‌های بزرگی دست یابد. با این همه، این نماینده بخش خصوصی پاکستان یادآور شد سطح کنونی روابط بازرگانی این کشور با ایران مطلوب نیست و باید افزایش یابد. به گفته فرید شیخ، دولت این کشور باید برای تحقق خواست حسن روحانی، رئیس‌جمهوری ایران، برای افزایش روابط بازرگانی دو کشور از سطح کنونی ۸۳۰ میلیون دلار به ۵ میلیارد دلار، تلاش بیشتری داشته باشد.



اجرای فریز نفتی دلیل ملاقات دبیر کل اوپک با وزیر نفت ایران

در شرایط کنونی، ایران زیر بار نمی‌رود

در حالی رخ می‌دهد که به نشست غیررسمی اعضای اوپک در پنجم مهرماه درحاشیه مجمع بین‌المللی انرژی در الجزایر نزدیک‌تر می‌شویم. مهران امیر معینی، مشاورموسسه مطالعات بین‌المللی انرژی با بیان اینکه موضوع وزارت نفت برای همراهی با کشورهای تولیدکننده نفت در فریز نفتی به خوبی مشخص است، به «فرصت امروز» می‌گوید: طرح فریز نفتی، فراتر از بازی اقتصادی است که عربستان مهتره اصلی آن است، به‌طوری‌که با سیاست‌های کلان خود مانع از اجرای این طرح شده است، زیرا این طرح در صورت تعامیل جدی تولیدکنندگان بزرگ، بدون همراهی ایران نیز شدنی است. وی با بیان اینکه تصمیم‌گیری برای پیوستن به طرح فریز نفتی می‌تواند لحظه‌های باشد، می‌افزاید: بحث مهم در طرح فریز نفتی اقتصادی نیست که بتوان گفت با ۱۰ درصد کاهش تولید ۱۱ میزان قیمت‌ها افزایش یابد، در حقیقت بحث سیاسی مطرح است. آنچه در این میان شفاف است بازرس‌گیری بازارهای از دست رفته ایران است و کشورهای که در زمان تحریم، جایگزین

تولید نفت ایران شده‌اند، باید با کاهش تولید نفت خام، به افزایش قیمت نفت کمک کنند. از دید مشاور موسسه مطالعات بین‌المللی انرژی در طرح عنوان شده از سوی تولیدکنندگان عمده نفتی، هیچ چیز به وضوح روشن و شفاف نیست، مشخص نیست ملاک تولید چند ماهه کشورهای تولیدکننده است. مادامی که این اتهامات وجود داشته باشد تصمیم‌گیری ممکن نیست. ایران باید منتظر بماند تا از سیاست و میزان اشتیاق تولیدکنندگان عمده نفت خام از جمله روسیه، عربستان، کویت، امارات و حتی عراق مطلع شود. بدون شک ایران زمانی می‌تواند از طرح‌های مدیریت بازار نفت خام حمایت کند که به میزان تولید نفت خام پیش از تحریم‌ها دست یافته باشد. ایران در حال حاضر به میزان سهمیه تعیین شده در اوپک نیز دست نیافته است، از این رو در بی‌ثباتی بازار نقش دارد. محمدعلی صادقی، کارشناس امور بین‌الملل نفت، گاز و انرژی با اشاره به کاهش قیمت نفت، اجرای طرح فریز نفتی را گزینه خوبی برای احیای بازار نفت می‌داند و

همراه کردن ایران برای طرح فریز نفتی را بازی سیاسی می‌داند و به «فرصت امروز» می‌گوید: تولیدکنندگان از جمله عربستان و روسیه می‌توانند طرح فریز نفتی را اجرائی کنند، اما نباید انتظار این را داشته باشند ایران که میزان تولید در شرایط تحریم‌ها کاهش یافته است، همراه سایر کشورهای علاقه‌مند به دلیل افزایش قیمت نفت، طرح را بدون اجرائی کند. وی با بیان اینکه همواره می‌توان به استثنایا فکر کرد و ایران در طرح فریز نفتی استثنایا است، می‌افزاید: روسیه از احیای سهمیه ایران حمایت کرده است و کشورهای عضو اوپک نیز باید بی‌زیرند که ایران در فضای کنونی نمی‌تواند همراه کشورهای تولیدکننده بزرگ نفت از جمله عربستان باشد به سهمیه‌بندی صورت گرفته در اوپک پایبند باشند. این پایبندی و تلاش برای فریز نفتی به نفع این تولیدکنندگان بزرگ است که می‌تواند با تعداد کمتری بشکه درآمد بیشتری داشته باشند. در طول هفته گذشته، بهای قیمت نفت خام حدود ۴ دلار کاهش یافته است و اگر میزان تولید نفت خام



نیرو

وزیر نیرو در سومین کنفرانس بین‌المللی انرژی‌های خورشیدی:

انرژی‌های تجدیدپذیر جزو سرفصل‌های توسعه کشور است

را که با استفاده از تکنولوژی داخلی تولید می‌شود، ۳۰ درصد گران‌تر از قیمت خرید تضمینی برق، خریداری می‌کند. این امر می‌تواند هم برای سرمایه‌گذاران حوزه تولید و هم برای سرمایه‌گذاران حوزه ساخت تجهیزات بسیار مفید باشد.

چیت‌چیان در ادامه با اشاره به کاهش قیمت خرید برق تضمینی در سال جاری گفت: یکی از دلایل کاهش قیمت خرید برق تجدیدپذیر در سال جاری کاهش قیمت‌ها در جهان بوده است. وی با بیان اینکه قیمت‌های خرید تضمینی برق تجدیدپذیر براساس سه مولفه قیمت سوخت، هزینه تبدیل انرژی و هزینه‌های زیست‌محیطی تعیین می‌شود، گفت: براساس محاسبات انجام شده در سال گذشته قیمت هر کیلووات ساعت برق تولیدی ۱۵۰ تومان بود که امسال این رقم به ۶۸ تومان کاهش یافت.

وزیر نیرو با اشاره به اینکه سامانه‌های فتوولتائیک حداکثر تولید خود را در پیک مصرف برق انجام می‌دهند، افزود: این موضوع می‌تواند برای اقتصاد ملی بسیار حیاتی باشد.



فتوولتائیک نصب شده از ابتدا تا سال ۲۰۱۴ بوده است. وی با اشاره به اینکه چنانچه هزینه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی را محاسبه کنیم، هزینه تولید انرژی‌های خورشیدی و بادی کمتر از انرژی‌های فسیلی است، افزود: هم‌اکنون بیش از ۲۲ کشور جهان بیش از یک درصد از کل برق مورد نیاز خود را از سامانه‌های فتوولتائیک تامین می‌کنند. چیت‌چیان با تاکید بر این که سال ۹۵ نقطه عطفی در صنعت

برنامه‌ریزی‌های ما هم در این راستا تدوین می‌شود. چیت‌چیان تصریح کرد: وزارت نیرو از ابتدا مبتنی بر سیاست‌های کل کشور تصمیم گرفته تا گسترش انرژی‌های خورشیدی را با کمک بخش خصوصی در دستور کار خود قرار دهد و به همین خاطر، برای کسانی که در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند، بسته‌های تشویقی خاصی را در نظر گرفته است. وی ادامه داد: وزارت نیرو بر نیروگاه‌های تجدیدپذیری

آب

معاون وزیر نیرو:

قیمت آب امسال افزایش نمی‌یابد

به‌رغم مابه‌التفاوت چشمگیر بین قیمت تمام شده آب و آنچه به مردم عرضه می‌شود، معاون وزیر نیرو در امور برنامه‌ریزی و اقتصادی به‌طور قطع اعلام کرد که در سال ۱۳۹۵ هیچ افزایش قیمتی برای آب صورت نگرفته و نخواهد گرفت. علیرضا دانمی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: آخرین مسئله‌ای که در بحث آب مطرح بوده این است که به ازای هر مترمکعب از آب شهری مبلغی برای تامین آب روستایی اختصاص یابد که این مسئله نیز ارتباطی با افزایش قیمت آب ندارد. وی افزود: براساس تبصره ۶ بند (ج) وزارت نیرو از طریق شرکت‌های آب‌های شهری سراسر کشور مکلف است علاوه بر دریافت نرخ آب‌های شهری به ازای هر مترمکعب فروش آب شرب ۱۵۰ ریال از مشترکان آب دریافت و به خزانه‌داری کل کشور وارز کند.

معاون وزیر نیرو در امور برنامه‌ریزی و اقتصادی با بیان اینکه این مسئله در قانون بودجه سال ۱۳۹۵ دیده شده است، تاکید کرد: این مسئله هیچ ارتباطی با افزایش قیمت آب ندارد و به‌طور قطع می‌توان گفت که قیمت آب در سال ۱۳۹۵ افزایش نیافته و نخواهد یافت.

نفت

وزارت نفت از تجهیزات ساخت داخل حمایت می‌کند



وزارت نفت از محدودیت واردات تجهیزاتی که مشابه آنها در داخل ساخته می‌شود، تمام قد حمایت می‌کند. به گزارش خبرنگار شانا، محمدرضا مقدم، دیروز در بازدید از کارخانه‌های شرکت صادر تخصصی تجهیزات صنعت نفت، در جمع خبرنگاران با بیان این مطلب گفت: وزارت نفت در قالب طرح بومی‌سازی ۱۰ گروه خانواده کالا و تجهیزات صنعت نفت، در پی تقویت رویکرد ساخت داخل و بهره‌مندی هرچه بیشتر از ظرفیت‌های سازندگان تجهیزات صنعت نفت در داخل است.

وی با اشاره به محصولات ساخت گروه تجهیزات صنعت نفت گفت: حدود ۲۰ سال پیش، سازندگان داخلی توان ساخت بسیاری از تجهیزات صنعت نفت را نداشتند و سفارش ساخت این کالاها را به کارخانه‌های ما دادیم، اما امروز در ساخت بسیاری از کالاهای مورد نیاز صنعت نفت به جایگاه قابل‌قبولی رسیدیم.

معاون مهندسی، پژوهش و فناوری وزیر نفت افزود: با توجه به توانمندی‌های سازندگان داخلی در ساخت برخی تجهیزات صنعت نفت، واردات این تجهیزات، هیچ توجیهی ندارد. مقدم با اشاره به ابلاغ فهرست بلند تامین منابع دستگاه مرکزی وزارت نفت از سوی وزیر نفت گفت: در این ابلاغیه تاکید شده است که پیمانکاران EPC (مهندسی، تامین کالا و ساخت و اجرا) نیز باید در تامین کالاها و تجهیزات مورد نیاز خود، این فهرست را در اولویت قرار دهند.

وی در پاسخ به پرسشی درباره راهکار مقابله با مشکلات سازندگان داخلی که از شفاف نبودن مناقصه‌ها یا واردات بی‌رویه نشأت می‌گیرد، گفت: استقرار سامانه تامین الکترونیکی کالای صنعت نفت، گام بلندی در مسیر شفاف‌سازی مناقصه‌ها و افزایش بهره‌وری فرایند تامین کالای وزارت نفت به‌شمار می‌آید و به‌واسطه راهاندازی این سامانه، هیچ‌سفارش داخلی خارج از این سامانه در وزارت نفت ممکن نیست.

معاون شرکت نفت:

در صورت تقاضا، تولید نفت ایران به ۴ میلیون بشکه می‌رسد

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت اعلام کرد که در صورت وجود تقاضا در بازار، ایران برای رساندن تولید روزانه نفت خود به ۴ میلیون بشکه آمادگی دارد. به گزارش ایسنا، سیدمحسن قمصری دیروز اعلام کرد: بسته به تقاضای موجود در بازار، ایران آماده است ظرف دو تا سه ماه آینده تولید نفت خود را به روزانه ۴ میلیون بشکه برساند.

وی در همایش نفت خام موسسه آرگوس، گفت: ما می‌توانیم با توجه به نیاز بازار، تولید نفت خام خود را افزایش دهیم. به گفته مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت، ایران اکنون روزانه ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه نفت خام تولید می‌کند. قمصری همچنین اعلام کرد: شرکت ملی نفت ایران ممکن است در سه ماه نخست سال ۲۰۱۷ میلادی، تولید روزانه خود را به ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه و در دو تا سه سال آینده، به ۵ میلیون بشکه در روز برساند. به گفته وی، بخش عمده‌ای از ظرفیت جدید تولید ایران، مربوط به نفت خام از نوع سنگین خواهد بود. به گزارش روتیتر، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران گفت: باور دارم که بازار بیشتر به نفت خام سنگین گرایش دارد و به همین دلیل است که ما در پی افزایش تولید چنین نفت خامی هستیم.

اصناف

برهم زدن بازار با برگزاری نمایشگاه‌های غیر مجاز



علی فاضلی، رئیس اتاق اصناف ایران گفت: برگزاری نمایشگاه‌های بدون مجوز باعث برهم‌ریختگی بازار می‌شود و لازم است مسئولان ذی‌ربط نسبت به جمع‌آوری این قبیل نمایشگاه‌ها که یک تخلف آشکار می‌شود، اقدام کنند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی اتاق اصناف ایران، فاضلی با اشاره به برگزاری نمایشگاه‌های نوشت‌افزار توسط برخی نهادها و دستگاه‌ها همچون شهرداری اظهار کرد: در نمایشگاه‌های بدون مجوز، هیچ کنترل و نظارتی بر کیفیت کالاها و همچنین قیمت‌گذاری محصولات نمی‌شود و اغلب عرضه‌کنندگان کالا در این نمایشگاه‌ها، واحدهای بدون پروانه هستند.

وی ادامه داد: در گذشته به دلیل اینکه احساس کمبود کالا در بازار وجود داشت، اقدام به برگزاری نمایشگاه عرضه کالا می‌شد، اما اکنون در هیچ یک از کالاهای به‌ویژه اقلام مورد نیاز مدارس اعم از کیف و کفش و پوشاک با مشکل مواجه نیستیم؛ از این رو نیاز به برگزاری نمایشگاه وجود ندارد.

فاضلی تصریح کرد: اکنون بازار آرامی در اصناف کشور داریم اما مسئله‌ای که وجود دارد این است که تعداد واحدهای صنفی نسبت به آمار جمعیت کشور بسیار بالاست و با میانگین جهانی آن همخوانی ندارد؛ از این رو نظارت بر همه صنف‌ها بسیار سختی است.

وی گفت: در بحث نوشت‌افزار، سرمایه‌گذاری در این زمینه در دو دهه اخیر در کشور انجام شده و اکنون بیش از ۷۰ درصد نوشت‌افزار مورد نیاز از طریق واردات تامین می‌شود.

فاضلی افزود: نتوان تولید اقلام نوشت‌افزار در کشور وجود دارد اما واردات بی‌رویه و همچنین قاچاق، انگیزه سرمایه‌گذاری را برای تولید این محصولات در کشور از بین برده است.

وی با اشاره به آمارهای ۱۵ تا ۱۷ میلیارد دلاری قاچاق سالانه در کشور اظهار کرد: برای جلوگیری از واردات بی‌رویه و قاچاق لازم است به واحدهای تولیدی بها داده شود.

رئیس اتاق اصناف ایران تصریح کرد: برای ایجاد و رونق بنگاه‌های تولیدی کوچک و متوسط باید دو کار انجام شود؛ یکی پرداخت تسهیلات لازم و ارزان برای سرمایه‌گذاری و دوم تصویب قوانین کارا و رفع موانع تولید است که این دو کار باید توانمند انجام گیرد.

فاضلی گفت: اغلب خریداران لوازم مورد نیاز مدرسه اعم از نوشت‌افزار، کیف و کفش و پوشاک به دنبال تهیه آنها از طریق کالاهای باکیفیت ایرانی هستند اما اکنون نمی‌توانیم این کالاها را به میزان کافی تامین کنیم و امیدواریم روزی برسد که بیش از ۷۰ درصد و حتی بالاتر از آن اقلام مورد نیاز را در داخل تولید کنیم و واردات به حداقل برسد.

وی افزود: باز هم ضرورت دارد اعلام کنم در حالی که یک واحد صنفی دارای پروانه کسب علاوه بر پرداخت مالیات، عوارض و دیگر هزینه‌هایش را به طور کامل پرداخت می‌کند، در شرایط فعلی چه نیازی به برگزاری نمایشگاه‌های بدون مجوز وجود دارد، از مسئولان ذی‌ربط تقاضا دارم هر چه زودتر از برگزاری نمایشگاه‌های بدون مجوز جلوگیری کنند.

صادرات

افزایش ۳۳ درصدی صادرات به ایتالیا  
ایتالیایی‌ها کدام محصولات ایرانی را می‌پسندند؟



بر اساس اطلاعات گمرک ایران در پنج ماهه نخست سال جاری، انواع محصولات آهنی، پوست و چرم حیوانات و سنگ مرمر از ایران به ایتالیا صادر شده است و صادرات ایران به ایتالیا نسبت به پنج ماهه نخست سال گذشته ۳۳ درصد افزایش یافته است.

به گزارش ایسنا، بر اساس اطلاعات گمرک ایران در پنج ماهه نخست سال جاری حجم صادرات ایران به ایتالیا معادل ۴۴۰ هزار تن بوده است که این میزان معادل ۲۹۷ میلیارد و ۸۹۷ میلیون تومان ارزش داشته است.

برخی از اقلام عمده صادراتی ایران به ایتالیا، عبارتند از: محصولات آهنی معادل ۳۴۹ هزار تن به ارزش ۶۲۱ میلیارد تومان، پوست خام و چرم حیوانات معادل ۴ هزار و ۲۰۰ تن به ارزش ۱۴ میلیارد تومان و سنگ مرمر ۷۵ هزار تن به ارزش ۴۵ میلیارد تومان.

به گزارش ایسنا، آن‌گونه که اطلاعات گمرک ایران نشان می‌دهد از نظر وزنی صادرات ایران به ایتالیا ۳۳ درصد افزایش و از نظر ارزشی ۱۷ درصد افزایش یافته است.

رئیس اتاق تهران در نشست با هیات تجاری آلمان خبر داد

افزایش حجم تجارت با غول صنعتی اروپا

مراودات بانکی با تاسیس سه بانک خصوصی ایران در آلمان از سر گرفته می‌شود



بنگاه‌های صنعتی این ایالت هستند و امروز نیز ما در تهران هستیم تا ظرفیت‌های همکاری با شرکت‌های ایرانی را پس از بررسی‌های گذشته به سرانجام برسانیم.

برترام بروسارت به توافق این اتحادیه با اتاق تهران بر سر ایجاد میز همکاری مشترک در هر دو نهاد اشاره کرد و گفت:

میز اتاق تهران در اتحادیه صنعت باوریا تشکیل شده و در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

و نیز ماشین‌آلات نساجی در این سفر نیز میز کاری این اتحادیه را در اتاق تهران ایجاد خواهیم کرد. بروسارت با اشاره به پیشرفت صنعت خودروسازی و قطعات خودرو

ما شاهد ارتباط با بانک‌های بزرگ این کشور هم باشیم. رئیس اتاق تهران با اشاره به رشد پیش‌بینی شده ۵ درصدی اقتصاد کشور گفت: اگرچه خوشبختانه ما به کمک برخی نهادهای داخلی توانستیم رشد اندکی ایجاد کنیم، اما متأسفانه هنوز جذب سرمایه‌گذاری خارجی به میزان که به رشد اقتصادی کشور ما کمک کند، انجام نشده است. خوانساری خطاب به ایلزه آیکنر، وزیر اقتصاد، رسانه، انرژی و تکنولوژی باوریا گفت: به ایران به‌عنوان یک بازار صادراتی نگاه نکنید و برای سرمایه‌گذاری مشترک و همکاری‌های طولانی‌مدت برنامه‌ریزی کنید.

خوانساری همچنین از حل مشکلات موسسه بیمه هرمس برای از سرگیری همکاری با شرکت‌های ایرانی خبر داد و گفت: هرمس آمادگی دارد که مجدد در حوزه‌های مختلف فعالیت‌های بیمه‌ای و مالی با شرکت‌های ایرانی و آلمانی که با یکدیگر مشارکت و همکاری تجاری دارند، فعالیت کنند. رئیس اتاق تهران گفت: آلمانی‌ها باید بدانند ایران صرفاً یک بازار ۸۰ میلیونی نیست و با توجه به همجواری چندین کشور با ایران، بازاری در مختصات ۴۰۰ میلیون نفر جمعیت ایجاد شده که آلمان می‌تواند در این بازار نقش ایفا کند. خوانساری در ادامه امنیت بالا، نیروهای جوان

مهاجرت با این تفاهم‌نامه‌ها شروع شد، اما هنوز در حال مذاکره هستیم و دفتر ما در تهران در حال پیگیری ۷۰ رابطه‌ای است که بین شرکت‌ها ایجاد شده و خیلی امیدواریم که این فعالیت‌ها و مذاکرات به قرارداد بینجامد. بروسارت ادامه داد: به دنبال گفت‌وگوهایش با پیش‌کش امضا شد، شرکت‌ها را به هم معرفی کردیم که آنها هم در حال مذاکره هستند و گفت‌وگوهایشان پیش می‌رود، اما هنوز به قرارداد منجر نشده است. بخش اصلی فعالیت این شرکت‌ها خودروسازی است و در ایالت باوریا این حوزه خیلی قوی است. مدیر اتحادیه صنعت باوریا تمرکز در حوزه هوافضا و ماشین‌آلات نساجی را از جمله فعالیت‌های این اتحادیه در ایران و در نیمه دوم سال میلادی عنوان کرد و از استقبال شرکت‌های این ایالت در همکاری با شرکت‌های ایرانی خبر داد.

به گزارش «فرصت امروز» مسعود خوانساری در این افتتاح این نشست مراودات بانکی را کماکان مشکل بزرگ و حل نشده میان ایران و آلمان عنوان کرد و گفت: متوجه می‌شوم که میان دو کشور مبنی بر تاسیس شعبه سه بانک خصوصی خاورمیانه، سینا و پارسیان ایران در آلمان انجام شده است امیدواریم هر چه سریع‌تر مراودات بانکی برقرار شود و

مهمی اکتشاف و گسترش فعالیت‌های معدنی در کشور زیست و اداره کل منابع طبیعی است.

اندکی ایضا برای رفع مشکلات معادن با سازمان محیط زیست

از سوی این سازمان اقدامی شده است یا خیر به «فرصت امروز» پاسخ داد: از نظر من در این زمینه نباید بخشی تصمیم‌گیری شود، متأسفانه محیط‌زیست و معادن هر یک به نفع خود تصمیم‌گیری می‌کنند. این معادن متعلق به مردم هستند اما متأسفانه حقوق مردم در این بخش نادیده گرفته شده است. در کشورهای پیشرفته معادن و محیط‌زیست در تعامل باهم در حال فعالیت هستند و هر یک در حفظ منابع و ارزش‌های خود تلاش می‌کنند و هیچ‌گاه مانع فعالیت‌های یکدیگر نمی‌شوند.

وی توضیح داد: البته با توجه به عضویت من در شورای عالی معادن و حضور نمایندگان از سازمان محیط زیست و اداره کل منابع طبیعی، رایزنی‌هایی صورت گرفته و به دنبال رفع مشکلات این دو بخش و موانع پیش روی

فعالیت معادن هستیم. اسماعیلی‌دهج درباره این سازمان و فعالیت‌های آن گفت: نظام مهندسی معدن یکی از شکل‌های شناسنامه‌دار کشور است و به دلیل اینکه این سازمان با انفصال ارتباط دارد، فعالیت حساسی دارد. سازمان نظام مهندسی معدن به‌عنوان مجموعه‌ای متشکل از صنایع مهندسی حرفه‌ای، اشخاص و مجموعه قوانین و مقررات و

استانداردهای مرتبط با بخش معدن تعریف شده است و اهداف سازمان در اینند در قانون مشخص شده است که سازمان سعی دارد تا در جهت تحقق این اهداف حرکت کند. رئیس سازمان نظام مهندسی معدن درباره سفرهای استانی خود توضیح داد: تاکنون به ۲۱ استان با هدف دیدار و تعامل با مسئولان و فعالان حوزه معدن در این استان‌ها سفر داشته‌ام که خوشبختانه با بررسی‌های انجام

شده این سفرها نتایج خوبی داشته است. وی با اشاره به اینکه این سازمان تاکنون حدود ۲۶ هزار نفر عضو دارد و بیش از ۹ هزار ۳۰۰ نفر در این سازمان تایید صلاحیت شده‌اند، گفت: آموزش از جمله مهم‌ترین بخش‌های سازمان است که کمیته‌های سازمان در حال پیگیری و عملیاتی کردن این آموزش‌ها هستند تا سطح علمی اعضا ارتقا یابد و سازمان ایمیدرو همکاری

بسیار خوبی با ما داشته و به‌عنوان یکی از بازوهای اصلی این سازمان محسوب می‌شود. همچنین تفاهم‌نامه‌ای با سازمان حرفه‌ای، سازمان نظام مهندسی و ایمیدرو منعقد شده تا برای آموزش کارگران معدن دوره آموزشی برگزار شود و تاکنون ۵۰۰ کارگر می‌شود که حدود ۲۶ دوره در هفت استان برگزار شده و امیدواریم تا پایان سال سایر استان‌ها را هم در این طرح شریک کنیم.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن درباره همکاری این سازمان با صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی گفت: با تصویب هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی (ایمیدرو) در سال جاری، ارزیابی و کارشناسی فعالیت‌های معدنی برعهده سازمان نظام مهندسی معدن قرار گرفته است و مقرر شد تا کلیه پرداختی‌های صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی با توجه به ارزشی‌های سازمان نظام مهندسی معدن صورت گیرد. در همین چارچوب با این صندوق تفاهم‌نامه‌ای امضا و ابلاغ شده است. امیدواریم بتوانیم با مشارکت در این صندوق بر روند فعالیت‌های آن تأثیر مثبت داشته باشیم.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور گفت: اکنون حدود ۴۵ میلیون دلار گل و گیاه زینتی سالانه به دیگر کشورها صادر می‌شود که بسیار اندک است.

پژمان آزادی دیروز درحاشیه نشست ستاد برگزاری نخستین سمپوزیوم گل و گیاهان زینتی کشور در فرمانداری رامسر افزود: اگرچه امروز در حوزه اقتصاد جهانی حرفی برای گفتن نداریم ولی برآیند بررسی‌های این انجمن، نشانگر آن است که ایران ظرفیت صادرات گل و گیاهان زینتی به ارزش حدود ۴۰۰ میلیون دلار را دارد و حتی در چند سال آینده نیز می‌توان این رقم را به بیش از یک میلیارد دلار افزایش داد.

گردش مالی گل و گیاهان زینتی در سطح جهانی بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار است. پرورش گل در مقیاس تجاری در بیش از ۷۰ کشور دنیا صورت می‌پذیرد و کشورهای هلند، ژاپن و آمریکا بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گل و گیاه در جهان به‌شمار می‌روند.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

وی مستتره زیرکشت گل و گیاهان زینتی در کشور را حدود هزار هکتار اعلام کرد و ادامه داد: مازندران به لحاظ برخورداری از فضاهای باز گل و گیاهان زینتی رتبه نخست کشور را دارا است و چنین موقعیت ممتازی توانسته نقش موثری در حوزه رونق اقتصادی و اشتغال این استان داشته باشد.

منطقه آزاد

چاپ‌بهار فرصتی برای گسترش همکاری ایران و افغانستان



مشاور رئیس جمهوری و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی ایران پس از ورود به کابل پایتخت افغانستان در فرودگاه این شهر گفت که بندر چاپ‌بهار علاوه بر دارا بودن ویژگی‌های تجاری برای منطقه، فرصتی برای گسترش همکاری‌ها میان ایران و افغانستان است.

اکبر ترکان روز دوشنبه در پاسخ به پرسش خبرنگار ایرنا، هدف از سفرش به کابل را دیدار و گفت‌وگو با همکاران کشور همسایه افغانستان دانست و گفت که علاوه بر آن، در نمایشگاه بازرگانی مشترک ایران - افغان حضور خواهد یافت.

مشاور رئیس جمهوری در سفر دو روزه‌اش به کابل با «عبدالله عبدالله» رئیس اجرایی دولت وحدت ملی، «همایون رسا» وزیر تجارت و صنایع و «کلیس حکیمی» وزیر دارایی افغانستان درباره همکاری‌های دو کشور به‌ویژه در بندر ترانزیتی چاپ‌بهار تبادلی نظر خواهد کرد.

مسئولان اقتصادی افغانستان معتقدند این کشور به دلیل محدود بودن در خشکی، حساب ویژه‌ای روی بندر چاپ‌بهار باز کرده است تا علاوه بر بندر کراچی پاکستان، بتوانند به آب‌های آزاد بین‌المللی دسترسی پیدا کنند.

ترکان شامگاه دوشنبه در نشست هم‌اندیشی با نزدیکان ۱۰۰ تن از بازرگانان افغان و ۵۰ تن از تجار ایرانی شرکت خواهد کرد و به پرسش‌های آنان درباره انتظارات خود از بندر ترانزیتی چاپ‌بهار پاسخ خواهد داد. در این نشست وزیر تجارت و صنایع افغانستان و محمد رضا بهرامی، سفیر ایران در کابل نیز حضور خواهند داشت.

چهارمین نمایشگاه مشترک افغان - ایران نیز امروز (سه شنبه) با حضور مشاور رئیس جمهوری ایران و عبدالستار مراد، وزیر اقتصاد افغانستان در تالار هتل «اورانوس» کابل گشایش خواهد یافت.

این نمایشگاه تا روز جمعه ادامه خواهد داشت و بیش از ۶۰ شرکت ایرانی و شماری از شرکت‌های افغان، کالاهای خود را در بخش‌های ساختمان، انرژی، مخابرات و الکترونیک، خدمات شهری و حمل‌ونقل، صنایع و مواد غذایی، خودرو و قطعات وابسته، تجهیزات پزشکی، پتروشیمی، کشاورزی، لوازم خانگی، نساجی و فرش و صنعت و معدن به نمایش خواهند گذاشت.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور گفت: اکنون حدود ۴۵ میلیون دلار گل و گیاه زینتی سالانه به دیگر کشورها صادر می‌شود که بسیار اندک است.

پژمان آزادی دیروز درحاشیه نشست ستاد برگزاری نخستین سمپوزیوم گل و گیاهان زینتی کشور در فرمانداری رامسر افزود: اگرچه امروز در حوزه اقتصاد جهانی حرفی برای گفتن نداریم ولی برآیند بررسی‌های این انجمن، نشانگر آن است که ایران ظرفیت صادرات گل و گیاهان زینتی به ارزش حدود ۴۰۰ میلیون دلار را دارد و حتی در چند سال آینده نیز می‌توان این رقم را به بیش از یک میلیارد دلار افزایش داد.

گردش مالی گل و گیاهان زینتی در سطح جهانی بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار است. پرورش گل در مقیاس تجاری در بیش از ۷۰ کشور دنیا صورت می‌پذیرد و کشورهای هلند، ژاپن و آمریکا بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گل و گیاه در جهان به‌شمار می‌روند.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

وی مستتره زیرکشت گل و گیاهان زینتی در کشور را حدود هزار هکتار اعلام کرد و ادامه داد: مازندران به لحاظ برخورداری از فضاهای باز گل و گیاهان زینتی رتبه نخست کشور را دارا است و چنین موقعیت ممتازی توانسته نقش موثری در حوزه رونق اقتصادی و اشتغال این استان داشته باشد.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور گفت: اکنون حدود ۴۵ میلیون دلار گل و گیاه زینتی سالانه به دیگر کشورها صادر می‌شود که بسیار اندک است.

پژمان آزادی دیروز درحاشیه نشست ستاد برگزاری نخستین سمپوزیوم گل و گیاهان زینتی کشور در فرمانداری رامسر افزود: اگرچه امروز در حوزه اقتصاد جهانی حرفی برای گفتن نداریم ولی برآیند بررسی‌های این انجمن، نشانگر آن است که ایران ظرفیت صادرات گل و گیاهان زینتی به ارزش حدود ۴۰۰ میلیون دلار را دارد و حتی در چند سال آینده نیز می‌توان این رقم را به بیش از یک میلیارد دلار افزایش داد.

گردش مالی گل و گیاهان زینتی در سطح جهانی بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار است. پرورش گل در مقیاس تجاری در بیش از ۷۰ کشور دنیا صورت می‌پذیرد و کشورهای هلند، ژاپن و آمریکا بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گل و گیاه در جهان به‌شمار می‌روند.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

وی مستتره زیرکشت گل و گیاهان زینتی در کشور را حدود هزار هکتار اعلام کرد و ادامه داد: مازندران به لحاظ برخورداری از فضاهای باز گل و گیاهان زینتی رتبه نخست کشور را دارا است و چنین موقعیت ممتازی توانسته نقش موثری در حوزه رونق اقتصادی و اشتغال این استان داشته باشد.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

وی مستتره زیرکشت گل و گیاهان زینتی در کشور را حدود هزار هکتار اعلام کرد و ادامه داد: مازندران به لحاظ برخورداری از فضاهای باز گل و گیاهان زینتی رتبه نخست کشور را دارا است و چنین موقعیت ممتازی توانسته نقش موثری در حوزه رونق اقتصادی و اشتغال این استان داشته باشد.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

وی مستتره زیرکشت گل و گیاهان زینتی در کشور را حدود هزار هکتار اعلام کرد و ادامه داد: مازندران به لحاظ برخورداری از فضاهای باز گل و گیاهان زینتی رتبه نخست کشور را دارا است و چنین موقعیت ممتازی توانسته نقش موثری در حوزه رونق اقتصادی و اشتغال این استان داشته باشد.

گزارش ۲

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن:

مخالفت‌های سازمان محیط زیست مانع از فعالیت معادن است



استانداردهای مرتبط با بخش معدن تعریف شده است و اهداف سازمان در اینند در قانون مشخص شده است که سازمان سعی دارد تا در جهت تحقق این اهداف حرکت کند. رئیس سازمان نظام مهندسی معدن درباره سفرهای استانی خود توضیح داد: تاکنون به ۲۱ استان با هدف دیدار و تعامل با مسئولان و فعالان حوزه معدن در این استان‌ها سفر داشته‌ام که خوشبختانه با بررسی‌های انجام

شده این سفرها نتایج خوبی داشته است. وی با اشاره به اینکه این سازمان تاکنون حدود ۲۶ هزار نفر عضو دارد و بیش از ۹ هزار ۳۰۰ نفر در این سازمان تایید صلاحیت شده‌اند، گفت: آموزش از جمله مهم‌ترین بخش‌های سازمان است که کمیته‌های سازمان در حال پیگیری و عملیاتی کردن این آموزش‌ها هستند تا سطح علمی اعضا ارتقا یابد و سازمان ایمیدرو همکاری

بسیار خوبی با ما داشته و به‌عنوان یکی از بازوهای اصلی این سازمان محسوب می‌شود. همچنین تفاهم‌نامه‌ای با سازمان حرفه‌ای، سازمان نظام مهندسی و ایمیدرو منعقد شده تا برای آموزش کارگران معدن دوره آموزشی برگزار شود و تاکنون ۵۰۰ کارگر می‌شود که حدود ۲۶ دوره در هفت استان برگزار شده و امیدواریم تا پایان سال سایر استان‌ها را هم در این طرح شریک کنیم.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن درباره همکاری این سازمان با صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی گفت: با تصویب هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی (ایمیدرو) در سال جاری، ارزیابی و کارشناسی فعالیت‌های معدنی برعهده سازمان نظام مهندسی معدن قرار گرفته است و مقرر شد تا کلیه پرداختی‌های صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی با توجه به ارزشی‌های سازمان نظام مهندسی معدن صورت گیرد. در همین چارچوب با این صندوق تفاهم‌نامه‌ای امضا و ابلاغ شده است. امیدواریم بتوانیم با مشارکت در این صندوق بر روند فعالیت‌های آن تأثیر مثبت داشته باشیم.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور گفت: اکنون حدود ۴۵ میلیون دلار گل و گیاه زینتی سالانه به دیگر کشورها صادر می‌شود که بسیار اندک است.

پژمان آزادی دیروز درحاشیه نشست ستاد برگزاری نخستین سمپوزیوم گل و گیاهان زینتی کشور در فرمانداری رامسر افزود: اگرچه امروز در حوزه اقتصاد جهانی حرفی برای گفتن نداریم ولی برآیند بررسی‌های این انجمن، نشانگر آن است که ایران ظرفیت صادرات گل و گیاهان زینتی به ارزش حدود ۴۰۰ میلیون دلار را دارد و حتی در چند سال آینده نیز می‌توان این رقم را به بیش از یک میلیارد دلار افزایش داد.

گردش مالی گل و گیاهان زینتی در سطح جهانی بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار است. پرورش گل در مقیاس تجاری در بیش از ۷۰ کشور دنیا صورت می‌پذیرد و کشورهای هلند، ژاپن و آمریکا بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گل و گیاه در جهان به‌شمار می‌روند.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

وی مستتره زیرکشت گل و گیاهان زینتی در کشور را حدود هزار هکتار اعلام کرد و ادامه داد: مازندران به لحاظ برخورداری از فضاهای باز گل و گیاهان زینتی رتبه نخست کشور را دارا است و چنین موقعیت ممتازی توانسته نقش موثری در حوزه رونق اقتصادی و اشتغال این استان داشته باشد.

رئیس انجمن علمی گل و گیاهان زینتی کشور، برگزاری نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی به میزبانی رامسر در سال آینده را گامی موثر برای دستیابی به سیاست‌ها و اهداف این انجمن معرفی کرد.

آزادی گفت: در اردیبهشت ماه سال آینده نشست‌های دانشمند پنج روز با حضور ۱۵۰ تن از استادان و دانشمندان برجسته ایرانی و خارجی با عنوان نخستین سمپوزیوم در حوزه گیاهان بومی در رامسر با هدف معرفی ظرفیت‌ها و قابلیت‌ها و در پی آن عرضه محصولات گل و گیاهان زینتی به دنیا در این شهرستان برگزار خواهد شد.

بانکنامه

چگونه از بانک سامان ارز مسافرتی بگیریم؟

ارائه خدمات برای خرید ارز مسافرتی، محدود به مشتریان بانک سامان نیست و تمام مشتریان می‌توانند از این خدمات بانکی بهره‌مند شوند. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، متقاضیان خرید ارز مسافرتی می‌توانند با همراه داشتن اصل و تصویر گذرنامه و کارت ملی معتبر، بلیت کاغذی یا الکترونیکی مسافرت هوایی (یک‌سره یا دوسره و مهوور به مهر آژانس هواپیمایی) و ویزای کشور مقصد (در صورت لزوم) به یکی از شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کنند. این گزارش حاکی است، ارز مسافرتی به تمام ایرانیان بالای ۱۲ سال و برای یکبار در سال به میزان ۳۰۰ دلار به نرخ مبادله‌ای پرداخت می‌شود و حضور تمام متقاضیان دریافت ارز مسافرتی در شعبه بانک سامان الزامی است. بر اساس این گزارش، با توجه به محدودیت زمانی شعب در ارائه خدمات، به متقاضیان توصیه می‌شود تهیه ارز را به روز پیش از پرواز موقوف نکنند و قبلاً از مراجعه به شعبه، زمان حضور خود را با بانکدار ارزی شعبه هماهنگ کنند. این گزارش می‌افزاید: هموطنان متقاضی ارز مسافرتی می‌توانند بیمه مسافرتی خود و همسفران شان را از همان شعبه‌ای که ارز درخواست کرده‌اند، خریداری کنند. گفتنی است، ارز مسافرتی خریداری شده از طریق باجه‌های بانک سامان در سالن ترانزیت فرودگاه بین‌المللی امام خمینی (ره) یا ترمینال خارجی فرودگاه بین‌المللی اهواز در قبال ارائه کارت شناسایی معتبر و حواله فروش ارز مسافرتی که توسط متقاضیان از شعب بانک تهیه شده است، پرداخت می‌شود. مرکز سامان ارتباط با شماره ۰۲۱-۶۲۲۲۲۲۰۲ در تمام ساعات‌های شبانه‌روز پاسخگوی پرسش‌ها و مشکلات احتمالی است.

دریافت لوح تقدیر حمایت از چهارمین جشنواره برترین‌های شرکت‌های صنایع غذایی توسط بانک کشاورزی

بانک کشاورزی در بخش حامیان چهارمین جشنواره برترین‌های شرکت‌های صنایع غذایی به انتخاب مصرف‌کنندگان ۹۴، تندیس و لوح تقدیر دریافت کرد. به گزارش روابط عمومی و همکاری‌های بین‌الملل بانک کشاورزی، در این جشنواره که ۱۳ شهریور ماه سال جاری در محل انستیتو تحقیقات تغذیه‌ای و صنایع غذایی کشور برگزار شد، لوح تقدیر و تندیس حامیان جشنواره به بانک اهدا شد. شایان ذکر است که این جشنواره هر سال برگزار می‌شود و از جمله شاخص‌های انتخاب برترین‌های صنایع غذایی از دید مصرف‌کنندگان شامل مشتری‌مداری، کیفیت، قیمت و ارائه خدمات است.

بیمه‌نامه

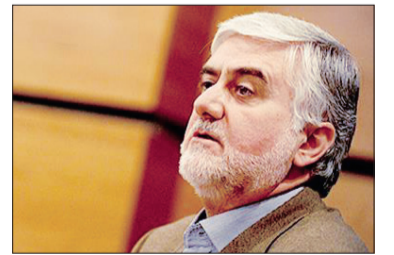
سود قطعی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری سال ۹۴ بیمه سرمد اعلام شد

بیمه سرمد سود مشارکت در منافع بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری را ۲۴/۵ درصد تا پایان سال ۱۳۹۴ اعلام کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، سود قطعی بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری برای سال ۱۳۹۴، ۲۴/۵ درصد اعلام شد. بنا بر این گزارش، نرخ سود به اندوخته بیمه نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری این شرکت صادره تا انتهای سال ۱۳۹۴ واریز شده است و همچنین بیمه‌گذاران می‌توانند جهت آگاهی از میزان سود مشارکت در منافع از طریق تماس با امور مشتریان این شرکت یا شعب بیمه سرمد در مراکز استان‌ها اطلاعات لازم را کسب کنند.

در پیچه

با حضور استادان برجسته دانشگاه‌های معتبر جهان و رئیس بانک پاسارگاد

آغاز به کار مدرسه تابستانی دانشگاه خاتم



مدرسه تابستانی (Summer School) که به ابتکار دانشگاه خاتم، از روز یکشنبه مورخ ۱۴ شهریور آغاز شده است، در حال برگزاری است. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، دوره‌های مدرسه تابستانی دانشگاه خاتم در روزهای ۱۴ و ۱۵ شهریور با حضور استادانی از دانشگاه‌های MIT، Stanford، Mellon، Oxford، MIT، Imperial College London، Emory، LSE و همچنین Bank of America برگزار شد و در خصوص «طراحی بازار» و «اقتصاد داده‌های حجیم» بحث و تبادل نظر شد. این دوره تا روز ۲۵ شهریور و با حضور استادانی دیگر از دانشگاه‌های معتبر ادامه خواهد یافت و علاوه بر موضوعات مطرح شده، در خصوص مبحث «سیستم‌های سایبر فیزیکی» نیز مطالب ارزشمندی ارائه خواهد شد. گفتنی است در روز دوم برگزاری این دوره، دکتر مجید قاسمی، ریاست دانشگاه خاتم ضمن خیرمقدم به استادان و دانشجویان، اظهار امیدواری کرد که این دوره‌ها از لحاظ علمی برای کلیه دانشجویان برپا باشد و در آینده جامعه علمی کشور موثر واقع شود. وی همچنین در خصوص حمایت بانک پاسارگاد، مسئولیت‌های اجتماعی آن، خط‌مشی‌ها، فعالیت‌ها و اهداف برگزاری این مدرسه تابستانی سخنانی را ایراد کرد.

سرعت گرفتن روند اعطای تسهیلات بانک‌ها سر کیسه تسهیلات را شل کرده‌اند



نسیم نجفی nasim64nafaj@gmail.com

مدیران بانک مرکزی در مقابل این پرسش خبرنگاران که چرا این مصوبات به اجرا در نمی‌آید پاسخ می‌دادند که شورای پول و اعتبار نظر خود را به بانک‌ها اعلام می‌کند اما بانک‌ها می‌توانند این مصوبات را به اجرا در آورند یا در نیاورند! این روند موجب شد رسانه‌ها به مصوبات شورای پول و اعتبار، «مصوباتی برای اجرا نشدن» اطلاق کنند. در این باره اما آنچه بیش از همه به چشم آمد شده بود، شورای پول و اعتبار با مصوبه‌هایی که فقط روی کاغذ می‌ماند اقدام به افزایش میزان تسهیلات کرد می‌کرد اما در عمل بانک‌ها هیچ اقدامی در این باره نمی‌کردند و بخشنامه‌های بانک مرکزی در این باره در پوشه‌های بانک‌ها خاک می‌خورد.

**مصوباتی برای اجرا نشدن!** وام کالا، وام خودرو و وام مسکن از جمله مواردی بودند که با افزایش پول و اعتبار پول و اعتبار باید پرداخت می‌شدند، اما بانک‌ها این مصوبات را نایده گرفتند. در این میان حتی تسهیلات مسکن ۶۰ میلیون تومانی را که شورای پول و اعتبار تصمیم گرفت از انحصار بانک مسکن در آورد با بی‌اعتنایی بانک‌های تجاری حتی در یک مورد هم پرداخت نشد. جالب اینکه

همین موضوع تسهیلات وام ازدواج را در پیچ و خم‌های اداری و بوروکراسی نظام بانکی گرفتار کرد. در این باره ولی‌الله سیف اعلام کرد که با پیگیری‌های به عمل آمده به محض ابلاغ بودجه تسهیلات ازدواج پرداخت خواهد شد، اما از ابلاغ بودجه هم در عمل از کار زوجین گره‌گشایی نشد. اغلب زوجین هنگام مراجعه به بانک‌ها با شرایط سختی در مورد ضامن مواجه می‌شدند و در برخی موارد بانک‌ها اعلام می‌کردند که تنها می‌توانند ۳ میلیون تومان تسهیلات ازدواج بپردازند.

تسهیلات ازدواج هم شتاب گرفته است

در این باره اما این روزها گویا ورق تسهیلات‌دهی بانک‌ها برگشته است. پس از آنکه بانک مرکزی تصمیم گرفته است تسهیلاتی در قالب طرح کارت اعتباری را از ابتدای مهر ماه بدون محدودیت به همه متقاضیان ارائه دهد، بانک مسکن هم در اقدامی هماهنگ اقدام به کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن کرد. در این میان بانک‌هایی که از مدت‌ها پیش سامانه‌های پرداخت وام کالا و خودروی خود را بسته بودند اقدام از سرگیری پرداخت این تسهیلات کردند.

حال نوبت تسهیلات ازدواج بود که از آن گره‌گشایی شود و این نوع از تسهیلات هم با هدف تقویت توان مصرف مردم به جامعه سرزیر شود. در این باره معاون اعتبارات بانک مرکزی گفت: پرداخت این وام اکنون سرعت گرفته و رئیس کل هر هفته گزارش پرداخت‌ها را از بانک‌ها مطالبه می‌کند.

علی‌اصغر میرمحمد صادقی در گفت‌وگو با مهر در پاسخ به برخی انتقادهای مبنی بر کند بودن پرداخت وام ازدواج تأکید کرد: بر اساس آنچه برای پرداخت وام ازدواج به بانک‌ها ابلاغ شده، ماهانه باید ۱۵۰ هزار فقره تسهیلات ازدواج پرداخت شود که بانک‌ها حداکثر تلاش خود را در این زمینه به کار بسته‌اند. پرداخت سریع وام ازدواج یکی از دغدغه‌های بانک مرکزی است و در جلسات هفتگی رئیس کل بانک مرکزی، یکی از مواردی که همواره مورد پیگیری قرار می‌گیرد، سرعت پرداخت این وام است. وی تصریح کرد: سقف پرداخت وام ازدواج نسبت به گذشته سه برابر شده و به نظر می‌رسد هر چقدر جلودر تویم، کار با روال بهتری پیش رود؛ به هر حال بانک‌ها هر هفته روند عملکرد خود را گزارش می‌کنند.

توان مالی مردم با رشد اقتصادی تقویت می‌شود

عبانیت پورسیف، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» گفت: اعطای تسهیلات خرد و ازدواج به میزانی نیست که بتوان از آن به‌عنوان تقویت توان خرید مردم یاد کرد. این تسهیلات اگر چه ممکن است بر توان خرید اقشار فرودست و متوسط و بر اقتصاد این دست خانوارها تأثیر بی‌گذارد اما در مجموع نمی‌توان انتظار داشت که تحول مهمی در چرخه مصرف کشور به وجود آورد. وی ادامه داد: به‌طور مثال تسهیلات خریدی که پیش از این برای خرید خودرو داده شد، نتوانست تحولی در خودروهای انبار شده خودروسازان به وجود آورد اما به صورت مقطعی روی فروش آن تأثیر گذاشت و در آن رکود پولی را به خودروسازان تزریق کرد. پورسیف تأکید کرد: ممکن است این تسهیلات روی بخش‌های خرد اقتصاد و صنایع تأثیر بگذارد اما در مجموع زمانی توان خرید مردم تقویت می‌شود که اقتصاد تقویت شود. وقتی رشد اقتصادی شتاب بگیرد و تولید ناخالص داخلی افزایش پیدا کند به دنبال آن سرانه درآمد هم افزایش پیدا می‌کند و به این طریق مردم از توان مالی بیشتری برخوردار خواهند شد.

نرخنامه

دلار ۳،۵۴۹ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۵۴۹ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۱۶،۷۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳،۹۸۷ تومان و هر پوند نیز ۴،۷۲۹ تومان و هر ربع سکه ۲۹۹،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۲،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳،۷۰۲ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت
مثقال طلا	۴۹۳،۰۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳،۷۰۲
سکه بهار آزادی	۱،۱۱۵،۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۱،۱۱۶،۷۰۰ ▼
نیم سکه	۵۷۳،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۹۹،۰۰۰
سکه گرمی	۱۸۲،۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۵۴۹ ▼
یورو اروپا	۳،۹۸۷ ▼
پوند انگلیس	۴،۷۲۹ ▼
درهم امارات	۹۷۶ ▼
لیبر ترکیه	۱،۲۲۰ ▼
یوان چین	۵۵۰
ین ژاپن	۳۵
دلار کانادا	۲،۷۶۹ ▼
فرانک سوئیس	۳۶۶۵ ▼
دینار کویت	۱۱،۸۰۰ ▲
ریال عربستان	۹۵۰ ▲
دینار عراق	۲۸۰
روپیه هند	۵۵
رینگت مالزی	۹۱۴

خبرنامه

معاون وزیر اقتصاد:

تحریم بانکی برخی نهادها رطبی به FATF ندارد

معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه فهرست تحریم اشخاص حقیقی و حقوقی پیوست سند برجام است، گفت: تحریم بانکی اشخاص رطبی به FATF ندارد و ارتباط مالی داخلی براساس مقررات بانک مرکزی باید صورت گیرد. حسین قفساوی در گفت‌وگو با فارس در مورد محدودیت و عدم امکان ارائه خدمات بانکی از سوی بانک‌های ایرانی به نهادهای تحریم شده کشور اظهار داشت: بنده نامه موردنظر را ندیده‌ام، اما بانک‌ها برای هیچ‌کدام از مشتریان خود قبل از برجام نمی‌توانستند عملیات مالی بین‌المللی از قبیل گشایش ال سی یا حواله ارزی یا صدور ضمانت‌نامه انجام دهند. وی با بیان اینکه بعد از برجام اکثر بانک‌ها توانستند وارد عملیات مالی بین‌المللی شوند، افزود: اما همچنان فهرست محدودیت از اشخاص حقیقی و حقوقی وجود دارد که اصلاًحسباً به آنها SDN گتمه می‌شود، ضمیمه توافق برجام است و در سایت افوک مربوط به خزانه‌داری آمریکا هم وجود دارد. معاون بانک، بیمه و شرکت‌های دولتی وزارت اقتصاد تصریح کرد: کماکان یک فهرست محدود اشخاص حقوقی تحت عنوان SDN وجود دارد که تحریم به‌منحرف برای آنها وجود دارد. بنابراین این گونه نیست که تا قبل از برجام بانک‌ها این خدمات را به نهادهایی مانند قرارگاه خاتم ارائه می‌کردند، اما بعد از مطرح شدن مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم و FATF ارائه این خدمات محدود شده باشد.

معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه فهرست SDN یکی از پیوست‌های برجام است، گفت: برجام را به هر حال نظام پذیرفت و هیچ وقت هم کسی نگفت که «برجام یک توافق همه یا هیچ بود» یعنی این گونه نبوده که همه امتیازات را برای ما به ارمغان آورد و هیچ چیزی عاید خارجی‌ها نشد.

قفساوی با تأکید بر اینکه برجام سندی بود که مبتنی بر واقعیت‌ها تدوین شد و نظام آن را پذیرفت، گفت: فرض بگیریم، یک بانک ایرانی بخواهد خدمات مالی به اشخاصی که اسامی آنها در فهرست SDN است بدهد، اما اقداماتی مانند حواله ارز یا صدور ال‌سی توسط طرف دارک یک یک طرف آن بانک ایرانی و طرف دیگر بانک خارجی است.

از این رو هرگونه اقدام مبنی بر محدودیت یا قطع ارائه خدمات به اشخاص و نهادهای ایرانی به استناد فهرست SDN آمریکا، اتحادیه اروپا یا سایر کشورهای و نهادهای بین‌المللی هیچ مبنایی در برجام و سایر تعهدات بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران ندارد و بانک‌ها صرفاً براساس قوانین جاری کشور می‌توانند طبق ضوابط بانکی و تجاری خود نسبت به ارائه خدمات تحریم‌ها پس از این برجام است. به‌صورت عمومی به اقتصاد کشور تحمیل شده است.



فهرست



فهرست



فهرست



فهرست



فهرست



فهرست



فهرست



فهرست

بانک‌های ایرانی در آلمان شعبه می‌زنند

گشایش عملی در روابط بانکی با اروپا

دلیل افتتاح شعبه بانک‌های ایرانی در مونیخ اهمیت زیادی برای شرکت‌های آلمانی به‌ویژه شرکت‌های کوچک و متوسطی دارد که در نمای صادرات بزرگی به ایران دارند. بر اساس گزارش رویترز، بسیاری از شرکت‌های اروپایی از اینکه باوجود برداشته شدن تحریم‌های هسته‌ای آمریکا علیه ایران همچنان امکان از سرگیری پرداخت این تسهیلات دارند. شکایت دارند. بانک‌های بین‌المللی به دلیل راهم از نقض تحریم‌های آمریکایی که همچنان باقی مانده‌اند و مواجه شدن با مجازات‌های شدید این کشور، تمایلی به همکاری در مبادلات مربوط به ایران نشان نمی‌دهند. در دوران تحریم‌های هسته‌ای، شرکت‌های ایرانی از روش‌هایی مانند انتقال پول از طریق صرافان برای انجام تجارت استفاده کردند که بسیار پرهزینه بود.

رئیس کل بانک مرکزی خطاب به مدیران عامل بانک‌ها:

محدودیت در ارائه خدمات بانکی به استناد تحریم‌ها، ممنوع است

داشته باشند و ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا به دلیل چنین معاملاتی، اقدام به وضع اقدامات محدودکننده یا تنبیهی علیه بانک‌ها و موسسات مالی خارجی نخواهند کرد. بر این اساس در برنامه جامع اقدام مشترک تصریح شده است که موسسات مالی خارجی که با بانک‌های ایرانی روابط مالی و تجاری برقرار می‌کنند به بهانه غیرهستهای صورت گرفته است، امکان از نظر جمهوری اسلامی، ایران، غیرقانونی و ظالمانه بوده و در نامه رسمی جمهوری اسلامی ایران به شورای امنیت سازمان ملل متحد که همزمان با تصویب قطعنامه ۲۲۳۱ به آن شورا ارائه شد و به‌عنوان سند رسمی شورای امنیت شده است. موضع حقوقی و رسمی جمهوری اسلامی ایران همواره این بوده و هست که تمام تحریم‌های

گزارش ۲

گزارش ۲

کردن شعبه در خارج از کشور را به‌دست آورده‌اند. اینگر که عضو حزب محافظه‌کار کریستین سوسیال آلمان است، در جریان دومین دیدارشان از تهران در یک سال اخیر با این روزنامه صحبت کرد. وی گفت: موافقی که در روند پرداخت پول مبادلات وجود دارد، مانع همکاری‌های تجاری میان شرکت‌های باورایی و ایرانی شده است به همین

رئیس کل بانک مرکزی خطاب به مدیران عامل بانک‌ها:

محدودیت در ارائه خدمات بانکی به استناد تحریم‌ها، ممنوع است

رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به مدیران عامل بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد: «هرگونه اقدام مبنی بر محدودیت یا قطع ارائه خدمات به اشخاص و نهادهای ایرانی به استناد تحریم‌های ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا یا سایر کشورهای و نهادهای بین‌المللی هیچ مبنایی در برجام و سایر تعهدات بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران ندارد و بانک‌ها صرفاً براساس قوانین جاری کشور می‌توانند طبق ضوابط بانکی و تجاری خود نسبت به ارائه خدمات بانکی به اشخاصی که اسامی آنها در فهرست SDN است بدهد، اما اقداماتی مانند حواله ارز یا صدور ال‌سی توسط طرف دارک یک یک طرف آن بانک ایرانی و طرف دیگر بانک خارجی است.

گزارش ۲

گزارش ۲

رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به مدیران عامل بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد: «هرگونه اقدام مبنی بر محدودیت یا قطع ارائه خدمات به اشخاص و نهادهای ایرانی به استناد تحریم‌های ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا یا سایر کشورهای و نهادهای بین‌المللی هیچ مبنایی در برجام و سایر تعهدات بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران ندارد و بانک‌ها صرفاً براساس قوانین جاری کشور می‌توانند طبق ضوابط بانکی و تجاری خود نسبت به ارائه خدمات بانکی به اشخاصی که اسامی آنها در فهرست SDN است بدهد، اما اقداماتی مانند حواله ارز یا صدور ال‌سی توسط طرف دارک یک یک طرف آن بانک ایرانی و طرف دیگر بانک خارجی است.

رئیس کل بانک مرکزی خطاب به مدیران عامل بانک‌ها:

محدودیت در ارائه خدمات بانکی به استناد تحریم‌ها، ممنوع است

رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به مدیران عامل بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد: «هرگونه اقدام مبنی بر محدودیت یا قطع ارائه خدمات به اشخاص و نهادهای ایرانی به استناد تحریم‌های ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا یا سایر کشورهای و نهادهای بین‌المللی هیچ مبنایی در برجام و سایر تعهدات بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران ندارد و بانک‌ها صرفاً براساس قوانین جاری کشور می‌توانند طبق ضوابط بانکی و تجاری خود نسبت به ارائه خدمات بانکی به اشخاصی که اسامی آنها در فهرست SDN است بدهد، اما اقداماتی مانند حواله ارز یا صدور ال‌سی توسط طرف دارک یک یک طرف آن بانک ایرانی و طرف دیگر بانک خارجی است.

## افزایش ۶ درصدی ارزش صندوق‌های ETF در بازار سرمایه

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمت) اعلام کرد: ارزش صندوق‌های قابل معامله (ETF) در بازار سرمایه ۶ درصد افزایش یافته است. بر اساس جدیدترین آمارها، ارزش صندوق‌های قابل معامله در مرادماه با رشدی ۶ درصدی نسبت به مدت مشابه ماه قبل به رقم ۱۰ هزار و ۲۲۷ میلیارد ریال رسید. در حال حاضر ۱۹ صندوق قابل معامله در بازار سرمایه ایران فعال هستند و صندوق اعتماد آفرین پارسیان با ارزشی معادل ۴۸۶۷ میلیارد ریال بزرگ‌ترین صندوق ETF است. صندوق‌های قابل معامله توسعه یکم با یک هزار و ۳۰۲ میلیارد ریال، آرمان آتی کوثر با یک هزار و ۲۳۵ میلیارد ریال، صندوق پایدار سپهر با ۸۲۳ میلیارد ریال، سپهر اندیشه نوین با ۳۷۱ میلیارد ریال، سرمایه‌گذاری زمین و ساختمان نسیم با ۲۲۴ میلیارد ریال و سرمایه‌گذاری زمین و ساختمان مسکن شمال غرب با ۲۳۰ میلیارد ریال به ترتیب در رتبه‌های دوم تا ششم بزرگ‌ترین صندوق‌های ETF بازار سرمایه قرار دارند.

## درج اوراق مشارکت ۴۶۰ میلیارد تومانی خط ۶ مترو در بورس تهران

اوراق مشارکت شهرداری تهران با نماد «تهران ۸۱۱» در فهرست نرخ‌های بازار اوراق بدهی بورس اوراق بهادار تهران درج شد. براساس مصوبه بورس اوراق بهادار تهران، اوراق مشارکت شهرداری تهران به مبلغ ۴ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال، با نرخ سود علی‌الحساب ۲۱ درصد، جهت تأمین مالی پروژه قطار شهری شهرداری تهران درج شد.

## فراپورس

### زمان عرضه بلوک ۲۰ درصدی پتروشیمی این سینا تغییر کرد

بلوک ۲۰ درصدی سهام شرکت پتروشیمی این سینا همدان روز یکشنبه ۲۸ شهریورماه در فراپورس عرضه می‌شود. زمان عرضه تعداد ۸ میلیون سهم شرکت پتروشیمی این سینا همدان معادل ۲۰ درصد سهام این شرکت که قرار بود ۱۵ شهریور توسط سازمان خصوصی‌سازی در فراپورس ایران انجام شود، به روز یکشنبه ۲۸ شهریورماه جاری موکول شد. این میزان سهام شرکت پتروشیمی این سینا همدان قرار است در این روز به قیمت پایه هر سهم ۲۱ هزار و ۴۹۱ ریال و ارزش کل پایه ۱۷۱ میلیارد و ۹۸۸ میلیون ریال به وکالت از شرکت مادر تخصصی ملی صنایع پتروشیمی به صورت ۱۵ درصد نقد و بقیه با اقساط شش ماهه در مدت هفت ساله واگذار شود. گفتنی است در حال حاضر شرکت مادر تخصصی ملی صنایع پتروشیمی ۲۰ درصد و شرکت حملی فولاد ایرانیان با ۷۷ درصد سهامداران عمده شرکت پتروشیمی این سینا همدان هستند. همچنین فعالیت در امور تولیدی، بازرگانی و خدماتی در صنایع پتروشیمی و پتروشیمیایی مهم‌ترین فعالیت‌های این شرکت هستند و سپرده شرکت در مزایده ۲۰ درصد سهام پتروشیمی این سینا همدان نیز ۵ میلیارد و ۱۵۷ میلیون ریال تعیین شده است و خریدار در صورت برنده شدن ۲۰ روز کاری مهلت دارد ثمن نقدی این معامله را پرداخت کند.

## بورس انرژی

### رشد معاملات برق

#### در بورس انرژی تداوم یافت

قیمت متوسط همه نمادهای معاملاتی برق طی هفته گذشته به طور چشمگیری در بورس انرژی افزایش یافت. طی هفته گذشته (۶ تا ۱۰ شهریورماه) در بورس انرژی، به ترتیب در نماد کمپاری روزانه معادل ۳۳ هزار و ۶۶۸ مگاوات ساعت برق با قیمت متوسط ۳۳۰ هزار و ۸۳۰ ریال بر مگاوات ساعت و در نماد میان باری روزانه معادل ۱۷ هزار و ۴۲۸ مگاوات ساعت برق با قیمت متوسط ۳۵۰ هزار ریال بر مگاوات ساعت معادل ۴۲۷ هزار و ۲۰۰ مگاوات ساعت برق با قیمت متوسط ۴۴۶ هزار و ۵۰۲ ریال بر مگاوات ساعت و در نماد بار پیک روزانه ۱۰ هزار و ۵۶۰ مگاوات ساعت برق با قیمت متوسط ۲۲۲ هزار و ۲۷۳ ریال بر مگاوات ساعت بین خریداران و فروشندگان انرژی معامله شد. براساس آمارهای اعلام شده، می‌توان افزایش قیمت متوسط را در همه نمادهای مشاهده کرد و بر این اساس ارزش معامله‌های انجام شده در این هفته بیش از ۱۶۹ میلیارد ریال بوده است. نزدیک به ۷۵ درصد ارزش معامله‌های انجام شده، یعنی بیش از ۱۲۵ میلیارد ریال در روز ۹ شهریورماه معامله شده که این میزان از معاملات، در نیمه اول سال ۹۵ بی‌سابقه بوده است.

## شرکت‌ها و مجامع

### افزایش ۳ هزار میلیارد ریالی

#### ارزش بازار «فارس»

شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ مردادماه ۹۵، با سرمایه ۵۰ هزار میلیارد ریال را به صورت حسابرسی شده منتشر کرد. ارزش بازار شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس در پایان دوره یک ماهه مرداد، ۳ هزار و ۳۵۵ میلیارد و ۱۱۰ میلیون ریال افزایش یافت.

## «تامان» و اختصاص سود ۱۲۹ ریالی هر سهم

شرکت سامان گستر اصفهان اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌های شش‌ماهه منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۳۹۴ را با سرمایه ۲۲۱ میلیارد و ۹۴۱ میلیون ریال، به صورت حسابرسی شده منتشر کرد. سود خالص شرکت سامان گستر اصفهان در این دوره، با کاهش ۱۹ درصدی نسبت به دوره مشابه در سال گذشته، مبلغ ۲۸ میلیارد و ۶۱۶ میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس ۱۲۹ ریال سود به ازای هر سهم در نظر گرفته شد.

## حجم معاملات خشک شد

# فشار فروش دست از سر بازار برداشت



سیدمحمدصدرالغروی  
sadr@gharav@yahoo.com

همگام با پیش‌بینی روز گذشته «فرصت امروز» روند کاهشی شاخص کل بورس روز دوشنبه متوقف شد و با ۱۲ واحد رشد به ایستگاه ۷۶ هزار و ۵۲۲ واحد رسید. با این حال حجم معاملات به شدت پایین است. البته حجم پایین معاملات می‌تواند نوید روزهای خوبی را برای آینده داشته باشد، چرا که خیلی‌ها در این قیمت‌ها مایل به فروش نیستند و بتانسیل رشد وجود دارد. بازار سهام روز گذشته بازاری بی‌رقم و با کاهش محسوس حجم معاملات در اغلب نمادهای معاملاتی مواجه بود. بازاری که به مدد حقوقی‌های سنتی خود، شاهد بیرون کشیدن شاخص کل بورس از فاز اصلاحی فرو رفته در آن بود. بازار سهام این روزها به شدت نمایشگر وضعیت رکود حاکم بر کسب‌وکار بوده و انتظار معامله‌گران برای پایان یافتن فضای کنونی شاید به بعد از اعلام گزارش‌های عملکرد شش‌ماهه شرکت‌ها متکی باشد. در این بین نحوه اطلاع‌رسانی برخی ناشران بورسی به بازار، به وجهه اعتماد در بازار خسارت زده و نقش نهاد ناظر را کم‌رنگ کرده است. در حال حاضر گردش نقدینگی‌های کوچک به صورت گروهی از سوی برخی در تک‌سهم‌ها به گردش درمی‌آید، بدون آنکه دلیل بنیادی مشخصی برای آنها وجود داشته باشد. در معاملات نماد شرکت ایران‌خودرو، سهامداران حقیقی بیش از ۷۰ درصد خریدها را به خود اختصاص دادند و از طرفی بیش از ۹۰ درصد عرضه‌ها را نیز حقیقی‌ها داشتند. همچنین

در نماد معاملاتی زامیاد ۱۱ میلیون و ۹۴۹ هزار سهم توسط حقوقی‌ها خریداری شد و در طرف مقابل ۱۱ میلیون و ۷۰۰ هزار سهم نیز توسط آنها به فروش رسید. **رشد حجم و ارزش معاملات فراپورس** بازار فراپورس ایران در میانه هفته معاملاتی جاری دادوستد ۳۴۱ میلیون و ۵۰۶ هزار ورقه بهادار به ارزش بیش از یک‌هزار و ۱۷۳ میلیارد ریال را تجربه کرد که این ارقام از افزایش محسوس کنایت داشت. به موازات رشد متغیرهای

مورد مبادله قرار گرفت که نسبت به روز گذشته رشد قابل ملاحظه‌ای را نشان می‌داد. نماد شتران در این بازار بالاترین حجم و ارزش معاملات را با نقل و انتقال نزدیک به ۱۰ میلیون سهم تجربه کرد که ارزش آن بالغ بر ۲۹ میلیارد و ۸۵۵ میلیون ریال بود. همچنین در حالی نمادهای «کشرق»، «کپور» و «سدیبر» تا سقف حداکثر ۴۰۸٫۵ درصد بالاترین میزان رشد قیمتی را در بازار سهام تجربه کردند که نمادهای «لیسه»، «وگستر» و «ساینا» با بیشترین افت قیمتی روزانه سهام روبه‌رو شدند.

## نماگر بازار سهام

### بیشترین درصد افزایش

بین المللی محصولات پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که ماشین سازی نیرومحرکه در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شیارس	۲۰.۳۳	۴.۹۶
تمحرکه	۴.۵۷۹	۴.۶۹
کچینی	۲.۶۶۴	۴.۶۳
فسرب	۲.۶۵۰	۴.۵۸
ختراک	۴.۶۶۸	۴.۵۷
خاهن	۲.۲۷۳	۴.۵۵
سپهان	۱۳.۲۲۴	۴.۲۸

### بیشترین درصد کاهش

دوده صنعتی پارس صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. گسترش صنایع و خدمات کشاورزی در رده دوم این گروه ایستاد و عمران و توسعه فارس هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شدهوس	۲.۸۶۹	(۴.۴۹)
تکشا	۲.۲۴۷	(۴.۲۶)
نفراس	۳.۲۲۹	(۴.۲۱)
ددام	۵.۷۰۴	(۴.۱۸)
خکار	۱.۴۰۰	(۴.۱۱)
بکاب	۱۰.۰۱۹	(۴.۰۷)
فروس	۲.۱۹۹	(۳.۵۵)

### پر معامله ترین سهم

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

نام	قیمت	تعداد دفعه
وسایا	۱۱۵۲	۳۰.۶۵۹
فولاد	۱۱۹۱	۲۴.۹۶۹
خسایا	۱۰۸۹	۲۳.۴۸۱
خاور	۱۱۵۷	۲۱.۵۰۰
فاراک	۲۷۵۶	۱۹.۱۸۳
خزامیا	۹۸۷	۱۸.۹۹۸
ورناح	۴۵۸	۱۶.۷۹۱

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ماشین‌سازی ارک به خود اختصاص داد و سرمایه‌گذاری سایپا رتبه دوم را به دست آورد. ایران ارقام هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فاراک	۲۷۵۶	۵۲.۸۶۴
وسایا	۴۰۶۰	۳۵.۳۱۶
مرقام	۵۴۲۶	۳۱.۷۰۹
فولاد	۱۱۹۱	۲۹.۷۴۰
فاندر	۴۹۱۵	۲۹.۱۷۲
حفاری	۳۴۰۱	۲۸.۱۸۰
خسایا	۱۰۸۹	۲۵.۵۷۰

### بیشترین سهام معامله شده

سرمایه‌گذاری سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و ماشین‌سازی ارک در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
وسایا	۱۱۵۲	۱۶۹۷
خسایا	۱۰۸۹	۱۶۹۵
فاراک	۲۷۵۶	۱۲۷۷
خزامیا	۹۸۷	۹۵۵
فولاد	۱۱۹۱	۹۲۳
خودرو	۲۹۳۷	۸۴۱
شیندر	۴۶۹۷	۸۴۰

### 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
کاخک	۱۲۹۵	۱۲۹۵
پلاسکو	۸۵۱	۸۵۱
فمراد	۲۵۴۹	۶۳۷
فلوله	۲۹۳۹	۵۸۸
چفیر	۷۷۲۳	۴۵۴
پتایر	۳۱۰۲	۴۴۳
تکو	۲۶۵۷	۳۲۲

### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خوارزم	۱۰۶۰	۲.۸۳
پردیس	۱۰۰۵	۳.۰۱
ویاسار	۱۰۱۸	۳.۶۲
خنتار	۱۹۶۱	۳.۶۳
ویانک	۱۹۲۲	۳.۶۵
شاراک	۲۶۵۹	۴.۱۴
پارسیان	۲۸۹۵	۴.۲۷



## نگاه

## ویژگی‌های یک بورس پر قدرت

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

بازار بتواند به راحتی در بازار عرضه و تقاضا انجام دهند و این فرآیند قیمت‌ها را بسازد و بالا و پایین ببرد. این کارشناس بازار سرمایه افزود: اعلام نگرانی از نوسان قیمت‌ها و اعلام شدن برخی قیمت‌ها و اعلام نظراتی مبنی بر اینکه برای خریدوفروش‌های کوتاه‌مدت (مثلاً در ظرف یک هفته) باید مالیات بیشتری در نظر گرفت، بازار را دچار نگرانی می‌کند و این حس را القا می‌کند که تصمیم‌گیرندگان در پی کنترل نوسان قیمت‌ها و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی را میسر سازد. همچنین قیمت روز سهام شرکت‌ها و ارزش بازار به شرکت پذیرفته شده را مشخص سازد، دادوستد مالیات ساختن شرکت‌ها را و سرمایه‌گذاری خارجی را آسان‌تر و بیشتر کند و تأمین مالی پروژه‌های جدید متعلق به این شرکت‌ها را از طریق یک افزایش سرمایه سریع و کامل

## راهاندازی صندوق‌های پروژه در بازار سرمایه تا پایان سال

برای این پروژه گشایش‌ال‌سی صورت گرفته است و امیدواریم طی دو سال و نیم آینده وارد مدار شود. افخمی ادامه داد: دولت پیشنهاد مطالعه قطار سریع‌السیر تهران - مشهد را به بانک داده و در صورتی که بتوانیم فاینانس را از اروپا یا چین بگیریم دومین پروژه را در زمینه زیرساخت آغاز خواهیم کرد. وی از مذاکره با ریاست سازمان بورس در مرادماه سال جاری

بانک صنعت و معدن در یک نشست خبری با اشاره به اینکه از محل صندوق توسعه ملی در سال‌های ۹۳ و ۹۴، ۱۶۰۰ میلیارد تومان خط اعتباری می‌شود اشاره و اظهار کرد: به سازمان بورس برای راهاندازی صندوق‌های پروژه توافق کردیم و تا پایان سال نخستین صندوق پروژه در بازار سرمایه راهاندازی می‌شود. به گزارش پایگاه ایستاتویز، علی اشرف افخمی، مدیرعامل

مدیرعامل بانک صنعت و معدن به مذاکره با شش بانک بزرگ اروپایی برای فعال شدن ۳ میلیارد یورو خط اعتباری که دو تا سه ماه آینده نهایی می‌شود اشاره و اظهار کرد: به سازمان بورس برای راهاندازی صندوق‌های پروژه توافق کردیم و تا پایان سال نخستین صندوق پروژه در بازار سرمایه راهاندازی می‌شود. به گزارش پایگاه ایستاتویز، علی اشرف افخمی، مدیرعامل

مدیرعامل بانک صنعت و معدن به مذاکره با شش بانک بزرگ اروپایی برای فعال شدن ۳ میلیارد یورو خط اعتباری که دو تا سه ماه آینده نهایی می‌شود اشاره و اظهار کرد: به سازمان بورس برای راهاندازی صندوق‌های پروژه توافق کردیم و تا پایان سال نخستین صندوق پروژه در بازار سرمایه راهاندازی می‌شود. به گزارش پایگاه ایستاتویز، علی اشرف افخمی، مدیرعامل

مدیرعامل بانک صنعت و معدن به مذاکره با شش بانک بزرگ اروپایی برای فعال شدن ۳ میلیارد یورو خط اعتباری که دو تا سه ماه آینده نهایی می‌شود اشاره و اظهار کرد: به سازمان بورس برای راهاندازی صندوق‌های پروژه توافق کردیم و تا پایان سال نخستین صندوق پروژه در بازار سرمایه راهاندازی می‌شود. به گزارش پایگاه ایستاتویز، علی اشرف افخمی، مدیرعامل

## عمران

## قیمت اوراق وام خرید مسکن کاهش می‌یابد

یک کارشناس اقتصاد مسکن گفت که محدودیت‌های در نظر گرفته شده برای خرید و فروش اوراق تسهیلات خرید مسکن، منجر به تعادل بخشی به بازار این اوراق و همچنین کاهش قیمت اوراق تسهیلات خواهد شد.

علی قائدی در گفت و گو با مهر افزود: در هفته‌های اخیر بازار این اوراق به دلیل رونق بازار مسکن و افزایش تقاضا برای تهیه این اوراق، گرم شده و به همراه آن قیمت این اوراق نیز رشد کرده است. به گفته این کارشناس اقتصاد مسکن، شرایط جدید اعمال شده از سوی فرابورس بر معاملات صورت گرفته در سراسر خرید و فروش اوراق تسهیلات خرید مسکن در کوتاه مدت باعث می‌شود که عرضه اوراق افزایش و تقاضا برای خرید آن تا حدودی کاهش یابد و به تبع آن بازار اوراق متعادل شده و قیمت‌ها کاهش یابد. قائدی، اعمال راهکارهای بلندمدت برای جلوگیری از نوسانات قیمت اوراق تسهیلات خرید مسکن را مناسب دانست و گفت: بهترین روش برای کنترل قیمت، رقابتی کردن بازار اوراق تسهیلات خرید مسکن از طریق گسترش امکان انتشار این اوراق از طریق تمامی بانک‌هاست که طرح آن از سوی شورای پول و اعتبار مورد بررسی قرار گرفته است.

## طرح انتقال فرودگاه مهر آباد قابل اجرا نیست

دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران، موضوع انتقال فرودگاه مهرآباد طرح شده توسط شهرداری تهران را براساس اسناد بالادستی غیر قابل اجرا دانست و گفت: نباید همه منابع را صرفاً به این دلیل که منابع مالی نداریم یا می‌خواهیم برای شهر منابع تأمین کنیم مصرف کنیم، زیرا قرار نیست دوره‌ای که ما در آن به سر می‌بریم پایان زندگی در شهر تهران باشد.

به گزارش ایلنا، پیروز خنچی درباره اجرایی شدن یا نشدن انتقال فرودگاه مهرآباد تهران که چندی پیش از سوی شهرداری مطرح شده بود با تأکید بر سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی بر حمل و نقل یکپارچه درون‌شهری گفت: موضوعاتی در این سطح و اندازه می‌تواند توسط شهرداری تهران درخواست و طرح شود، اما در نهایت از آنجایی که براساس قانون، اقدام کننده شهرداری تهران نیست، نمی‌تواند به اجرا درآید. معاون وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: در اسناد بالادستی همچون طرح جامع شهر تهران و مجموعه شهری تهران برنامه‌هایی برای اجرا در نظر گرفته شده که اساساً شامل انتقال فرودگاه‌ها نمی‌شود. بحث انتقال یادگان‌های بزرگ کشور، قانون داشته و مسیر شورای عالی شهرسازی را طی می‌کند.

## نیاز چند هزار میلیاردی، بودجه چند میلیاردی

## عوارض نرخ سوخت به داد جاده‌ها می‌رسد؟



جواد هاشمی  
j.hashemi1992@gmail.com

«در حال حاضر ۸۵ هزار کیلومتر راه غیرروستایی و ۱۲۰ هزار کیلومتر راه روستایی باید نگهداری شود اما منابع موجود کمتر از منابع مورد نیاز است.»

این جدیدترین اظهار نظر رئیس سازمان راهداری کشور از وضعیت نگهداری جاده‌ها است. با افزایش قابل توجه محورهای مواصلاتی و راه‌های آسفالت روستایی در طول سال‌های گذشته، حالا دغدغه وزارت راه و شهرسازی و سازمان راهداری در نقطه مجزا تقسیم شده است. از یک سو برنامه‌ریزی جدی برای ساخت آزادراه‌های جدید ادامه دارد و از سوی دیگر باید فکری جدی به حال محورهای فعلی شود. تفاوت آب و هوا در مناطق مختلف ایران و راه‌هایی که هر یک باید در چهار فصل متفاوت دوام بیاورند، باعث شده راه‌های آسفالتی ایران هر یک به‌طور جدی نیاز به‌سازی مداوم داشته باشند و اگر این فرآیند با تأخیر مواجه شود، هزینه کار به شدت بالا می‌رود و نیاز به تمیم تمام مسیر به وجود می‌آید.

پیگیری این نیاز جدی اما مستلزم منابع اعتباری کلانی است که وزارت راه و شهرسازی در طول این سال‌ها دسترسی چندانی به آنها نداشته است. در حالی که این وزارتخانه برای تأمین بودجه لازم برای تسویه بدهی‌های سال‌های گذشته خود به پیمانکاران که رقم آنها حدود ۵۰۰۰ میلیارد تومان تخمین زده می‌شود، مشکلات کلانی داشته و سرانجام به اسناد خزانه پناه برده است، حالا باید

فکری جدی به حال هزینه‌هایی کند که حتی انتشار اسناد خزانه نیز برای آنها ممکن نیست. اگر در بحث بدهی‌ها امکان مذاکره با پیمانکاران وجود داشت، در بهسازی راه‌های فعلی بحران اصلی آنجاست که هیچ سرمایه‌گذاری نیز برای آن اعلام آمادگی نخواهد کرد، زیرا در شرایطی که عدم اعتماد بخش خصوصی باعث شده حتی طرح‌های دارای توجیه اقتصادی نیز با استقبال چندانی مواجه نشوند، قطعاً طرحی که صرفاً جنبه خدماتی دارد از سوی سرمایه‌گذاران با اقبال مواجه نمی‌شود، به خصوص که رقم این طرح بیش از ۶۰۰۰ میلیارد تومان تخمین زده می‌شود.

کشاورزبان، رئیس سازمان راهداری در این باره گفته بودجه‌های معادل ۲ میلیارد دلار به‌طور سالانه برای نگهداری راه‌ها نیاز خواهد بود و باید به دنبال منابعی پایدار برای نگهداری راه‌ها باشیم و مصرف‌کننده باید هزینه نگهداری راه‌ها را پرداخت کند. طرحی که معاون آخوندی از رونمایی کرده انتقال

لاقل بخشی از این هزینه‌ها به مصرف‌کننده نهایی است. به گفته وی، برای نگهداری راه‌ها باید در قالب عوارض سوخت، منابع مورد نیاز نگهداری آن تأمین شود، به طوری که اگر به ازای یک لیتر سوخت سالانه ۱۰۰ تومان عوارض فرض کنیم بخشی از منابع پایدار جهت نگهداری راه‌ها تأمین می‌شود.

افزایش حمایت‌های حمل و نقلی با سیاست‌های جدید این صحبت‌ها آن هم پس از افزایش نرخ سوخت در سال‌های گذشته در بین فعالان صنعت حمل و نقل نگرانی‌هایی به وجود آورده است. هرچند کشاورزبان به‌طور دقیق اعلام نکرده که آیا این طرح به تمام سوخت‌های مصرفی اختصاص خواهد یافت یا نه، اما رئیس اتحادیه تعاونی مسافری کشور معتقد است اگر برنامه‌ای جدید در دست بررسی است، باید این طرح به بهبود نسبی شرایط راننده‌ها و سرمایه‌گذاران اختصاص یابد. احمدرضا عامری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: در طول سال‌های گذشته هر یک از

علی‌اکبر نیکو اقبال، کارشناس و صاحب نظر مسائل اقتصادی نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» به لزوم تسهیل در رفت‌وآمدها به‌عنوان یکی از زیربنای توسعه اقتصادی اشاره کرد و گفت: نگاهی به تجرب تاریخی دیگر کشورها نشان می‌دهد بهبود شرایط و زیرساخت‌های حمل و نقل یکی از اصلی‌ترین گام‌ها در توسعه اقتصادی کشورها بوده است و هرگاه رفت‌وآمد به شکلی ارزان و سریع دربیاید، گره کار تا حد زیادی باز می‌شود و با توجه

به اهمیت استفاده از موقعیت جغرافیایی ایران این امر برای ما بسیار مهم خواهد بود. به گفته وی، در صورتی که بهبود وضعیت جاده‌ها به افزایش رونق حمل و نقل ریلی گره بخورد و به دنبال آن هم هزینه‌ها و به خطرناک‌ها کاهش یابد، می‌توان انتظار داشت گام مهم دیگر نیز در این زمینه برداشته شود، اما در هر صورت حفظ شرایط فعلی جاده‌ها و بهبود آنها مسئله مهمی است که به دست آوردن منابع لازم برای آن اولویتی جدی خواهد بود.

هرچند طرحی که معاون آخوندی داده نیاز به آسوده که نرخ کرایه افزایش خاصی را تجربه نکرده است، اظهار کرد: صحبت از افزایش دوباره قیمت سوخت قطعاً برای سرمایه‌گذاران ما سخت و دشوار خواهد بود. زیرا وقتی قیمت‌ها در گذشته افزایش یافته و هیچ حمایتی از آنها صورت نگرفته، این خطر نیز وجود دارد که با افزایش دوباره قیمت‌ها اوضاع سخت‌تر شود. اگر بحث جدید به بهسازی جاده‌ها یا افزایش حمایت‌ها اختصاص یابد امیدواریم این بار در عرصه عمل نیز تفاوتی حاصل شود.

## گزارش ۲



## مصالح منسوخ ساختمانی حذف می‌شوند



عضو سازمان نظام مهندسی با انتقاد از عملکرد شهرداری‌ها در روند ساخت‌وساز شهرها گفت: تا دو سال دیگر تمام مصالح ساختمانی منسوخ شده در صنعت ساختمانی حذف و مصالح جدید وارد این صنعت می‌شود.

به گزارش ایلنا، جانیگیر شریفی با اشاره به ضرورت حذف واسطه‌گران و دلالان از صنعت ساختمان گفت: وجود دلالان باعث شده است که کیفیت ساخت‌وساز در کشور کاهش پیدا کند. وی ادامه داد: با این وجود تولیدکنندگان حرفه‌ای در صنعت ساختمان در داخل ایران فعال هستند، اما به دلیل وجود واسطه‌گران به‌صورت گسترده و نبود مدیریت در صنعت، تولیدکنندگان به‌صورت انترزعی در این صنعت فعال هستند.

عضو سازمان نظام مهندسی با بیان اینکه باید شرایط ایجاد روابط بدون واسطه بین تولیدکنندگان و سازندگان مسکن ایجاد شود، گفت: هرچند مصالح ساختمانی خوبی در کشور تولید می‌شود اما به دلیل اینکه هدف دلالان ساخت مسکن با ارزان‌ترین قیمت است، بنابراین خانه‌های بی‌کیفیت با سود بالا برای دلالان ساخته می‌شود.

وی با اشاره به رکود صنعت ساختمان در چند سال اخیر گفت: بخشی از این رکود به نبود تکنولوژی‌های روز در کشورمان برمی‌گردد و این رکود تنها شامل بخش مسکن نیست، بلکه تمام صنعت ساختمان را در برمی‌گیرد.

شریفی با بیان اینکه تکنولوژی‌های ساخت براساس معیارهای مطالعاتی در کشورمان نداریم، اظهار داشت: در ایران بزرگ‌ترین برج‌ها هم به‌صورت سنتی - صنعتی ساخته می‌شود این در حالی است که این دو روش با هم‌دیگر همخوانی ندارند و باعث افزایش قیمت‌ها می‌شوند.

وی با تأکید بر اینکه صنعت ساختمان باید در یک برنامه‌ریزی مدبرانه به سمت توسعه حرکت کند، گفت: در این مسیر شهرداری‌ها

هم باید اقدام مثبت و موثر باشند این‌که عامل ترمزکننده در صنعت ساختمان باشند. این در حالی است که تا امروز شاهد اقدامات این چنینی شهرداری‌ها در ساخت‌وسازها بودیم.

عضو سازمان نظام مهندسی ادامه داد: عده‌ای در صنعت ساختمان مشغول به کار هستند که سود کلانی را از این بازار می‌برند، این در حالی است که این افراد تخصصی در این صنعت ندارند.

شریفی با بیان اینکه از نظر تکنولوژی صنعت ساختمان ۲۵ سال از کشورهای همسایه مانند امارات عقب هستیم، افزود: هرچند کشور افغانستان در چند سال گذشته حرفی برای گفتن نداشت، اما امروز صنعت ساختمان در افغانستان به سرعت در حال رشد است و با ادامه این روند تا سه سال دیگر نمی‌توانیم به تکنولوژی‌های نوین‌سازی افغانستان هم برسیم.

وی با بیان اینکه مصالح ساختمانی در ایران دوره گذار را طی می‌کنند، گفت: باید مصالح نوین جایگزین مصالح سنتی شوند و معتمد تا دو، سه سال دیگر این مصالح منسوخ می‌شوند در دنیا کنار می‌روند و مصالح نوین وارد صنعت ساختمان‌سازی ایران می‌شوند.

شریفی درباره استفاده مصالح ساختمانی منسوخ شده در ایران گفت: در یکی از پروژه‌های مسکن مهر شاهد آن بودم که در کنار یک ساختمان چهار طبقه به اندازه دو نیم طبقه نخاله ساختمانی ریخته شده بود و این به معنی افزایش هزینه‌های ساخت‌وساز است و باید هرچه سریع‌تر مصالح منسوخ شده از صنعت ساختمان حذف شوند.

شریفی گفت: ایران غنی‌ترین مواد معدنی برای نظام ساختمان‌سازی را دارد، اما متأسفانه به دلیل آنکه بازار مکاره این صنعت دست عده‌ای واسطه‌گر، بنگاه‌های معاملاتی و افراد غیرمتخصص است، در این حوزه عقب هستیم و در واقع مجری ذیصلاح در صنعت ساختمان نداریم.

## فرصت امروز

## حمل و نقل

رئیس سازمان هواپیمایی:

## نقدی شدن سوخت ایرلاین‌ها جزو اولویت‌ها نیست

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با بیان اینکه نقدی شدن سوخت ایرلاین‌ها در اولویت‌ها نیست، گفت: ایرلاین‌ها شرایط مالی خوبی ندارند و فعلاً زمان مناسبی برای اجرای طرح نقدی شدن سوخت ایرلاین‌ها نیست.

به گزارش ایلنا، علی عابدزاده در خصوص نظر نهایی سازمان هواپیمایی برای نقدی شدن سوخت ایرلاین‌ها، گفت: فعلاً زمان مناسبی برای اجرای این طرح نیست.

وی با بیان اینکه نتیجه تندروی در مسائل شکست و کندروی عقب‌ماندگی است، توضیح داد: یکی از مسائل مبتلای به صنعت که در طول سال‌های گذشته برای دولت مشکل ایجاد کرده بود، این بود که شرکت‌های هواپیمایی قادر به پرداخت هزینه‌های جاری سوخت خود نبودند، علت هم آن بود که نرخ‌ها نامتعادل، تکلیفی و هزینه‌ها بالا بود.

معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: این وضعیت هم به دغدغه‌های بزرگ برای کشور تبدیل شده بود که خوشبختانه طرف یکسال اخیر با اتفاقات خوبی که به کمک وزارت راه و شهرسازی و وزارت نفت رخ داد، موفق شدیم شرکت‌های هواپیمایی را به سمتی سوق دهیم که بتوانند به لحاظ پرداختی هزینه‌های جاری سوخت خود را پرداخت کنند.

وی ادامه داد: شرکت‌های هواپیمایی به گفته خود وزارت نفت در حال پرداخت هزینه‌های جاری خود هستند و اینکه یکباره و بعد از طی این مراحل سخت گفته شود پول سوخت باید با کارت و به‌صورت نقدی پرداخت شود درست نیست، چرا که ما موفق به ایجاد انضباط مالی و پرداختی شده‌ایم.

رئیس سازمان هواپیمایی کشور با اعلام اینکه در شرایط مناسب و در زمان درست، از اجرای این طرح استقبال می‌کنیم، افزود: البته این یک برنامه فوق‌العاده و خوب است که هزینه‌ها به‌صورت نقدی با کارت پرداخت شود، اما در حال حاضر هنوز زود است و باید اجازه دهیم ایرلاین کارهای اولویت‌دار دیگری را که دارند انجام دهند. ضمن اینکه اگر ایرلاینی وجود دارد که هزینه‌های جاری خود را پرداخت نمی‌کند باید آن ایرلاین را مجبور کنیم با کارت و به‌صورت نقدی هزینه‌هایش را بپردازد ولی در شرایط فعلی که همه از روند کارها راضی هستند نباید با تندروی وضع فعلی را به چالش بکشیم.

عابدزاده ادامه داد: از وزارت نفت می‌خواهیم اگر ایرلاینی هست که هزینه‌های روزانه خود را پرداخت نمی‌کند، به ما اعلام کند تا خودمان با آن ایرلاین برخورد کنیم و در صورتی که نتیجه‌ای نداد، به استفاده از پرداخت نقدی مجبور می‌کنیم.

به گفته رئیس سازمان هواپیمایی کشور آنقدر کارهای مکانیزه در صنعت هواپیمایی عقب مانده است که نقدی شدن سوخت ایرلاین‌ها جزو اولویت‌ها نیست.

## امکان وضع عوارض برای راه‌آهن وجود ندارد

مدیرعامل راه‌آهن با بیان اینکه امکان حمل بارهای صادراتی و ترانزیتی برای تاجار فراهم شده است، گفت: هر روز شاهد تقاضا برای عبور ۲۰ تا ۳۰ کانتینر بار جدید برای عبور از ترکمنستان هستیم.

محسن پورسیداقایی در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی با اشاره به برنامه وزارت راه و شهرسازی برای توسعه جابه‌جایی کالا و ترانزیت بارهای بندرعباس به ترکمنستان اظهار داشت: هم‌زمان با تصمیم ترکمنستان و وضع عوارض تردد برای ناوگان جاده‌ای ایران به مدیرکل راه‌آهن هرگز آن دستور داده شد تا برای بررسی، بندرعباس را در مرکز توجه و بازدید قرار دهد و به همین دلیل گروه ویژه‌ای برای بررسی و مطالعه ظرفیت‌های ریلی و بندری در محل مستقر شده‌اند.

وی افزود: تمام کسانی که متقاضی جابه‌جایی بارهای خود از طریق راه‌آهن و عبور از ترکمنستان بودند، امکان حمل کالا برای آنها فراهم شده است و هر روز شاهد تقاضا برای عبور ۲۰ تا ۳۰ کانتینر بار جدید برای عبور از ترکمنستان هستیم.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه «به‌رغم اقدام ناگهانی ترکمنستان علیه حمل و نقل جاده‌ای ایران، کاشفی در حجم ترانزیت کالا از مرز ترکمنستان ایجاد نشده است» تصریح کرد: تجاری که حاضر به پرداخت عوارض کامیونی و عبور از طریق جاده نیستند با قطار باری کالای خود را ترانزیت می‌کنند.

مدیرعامل راه‌آهن تصریح کرد: ترکمنستان به هیچ وجه امکان اقدام مشابه در حمل و نقل ریلی علیه ایران را ندارد، زیرا حجم بار صادراتی و ترانزیتی ترکمنستان برای جابه‌جایی از طریق راه‌آهن ایران به مراتب بیشتر است و بسیاری از طریق راه‌آهن ایران به آسیای میانه و آسیای غربی در حال عبور از ترکمنستان است و این به معنی افزایش هزینه‌های ساخت‌وساز است و باید هرچه سریع‌تر مصالح منسوخ شده از صنعت ساختمان حذف شوند.

شریفی گفت: ایران غنی‌ترین مواد معدنی برای نظام ساختمان‌سازی را دارد، اما متأسفانه به دلیل آنکه بازار مکاره این صنعت دست عده‌ای واسطه‌گر، بنگاه‌های معاملاتی و افراد غیرمتخصص است، در این حوزه عقب هستیم و در واقع مجری ذیصلاح در صنعت ساختمان نداریم.

شریفی گفت: ایران غنی‌ترین مواد معدنی برای نظام ساختمان‌سازی را دارد، اما متأسفانه به دلیل آنکه بازار مکاره این صنعت دست عده‌ای واسطه‌گر، بنگاه‌های معاملاتی و افراد غیرمتخصص است، در این حوزه عقب هستیم و در واقع مجری ذیصلاح در صنعت ساختمان نداریم.

شریفی گفت: ایران غنی‌ترین مواد معدنی برای نظام ساختمان‌سازی را دارد، اما متأسفانه به دلیل آنکه بازار مکاره این صنعت دست عده‌ای واسطه‌گر، بنگاه‌های معاملاتی و افراد غیرمتخصص است، در این حوزه عقب هستیم و در واقع مجری ذیصلاح در صنعت ساختمان نداریم.

## آگهی فراخوان نخست

## نوبت اول

**اداره کل راه و شهرسازی استان کردستان** در نظر دارد که پروژه‌های زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید. پیمانکاران داوطلب می‌توانند جهت دریافت اسناد ارزیابی توان اجرایی پیمانکاران به اداره پیمان و رسیدگی مراجعه فرمایند.

۱- پروژه بهسازی و آسفالت راه روستایی حسین آباد، کنگره در شهرستان قروه با برآورد اولیه به مبلغ ۹/۳۷۰/۲۴۴/۵۵۸ ریال براساس فهرست بهای راه و باند و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور روجیار

۲- پروژه بهسازی و آسفالت راه روستایی اسلام آباد در شهرستان قروه با برآورد اولیه به مبلغ ۱۵/۱۸۶/۴۴۱/۳۸۹ ریال براساس فهرست بهای راه و باند و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور روجیار

۳- پروژه بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی در گاه سلیمان- آدینان - الکو - مصرآباد - جنیان - تمبر بیگ- جوشن و سماقلو در شهرستان سقز بخش زیویه با برآورد اولیه به مبلغ ۷۵/۵۷۰/۸۸۲/۶۶۵ ریال براساس فهرست بهای راه و باند و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور سنیپتا طرح

۴- پروژه بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی کریم آباد - چیچیخوار در شهرستان سقز بخش زیویه با برآورد اولیه به مبلغ ۲۶/۵۱۶/۴۶۰/۹۶۰ ریال براساس فهرست بهای راه و باند و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور سنیپتا طرح

۵- پروژه بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی چتان- هانه گلان در شهرستان سنندج با برآورد اولیه به مبلغ ۵۲/۰۷۲/۳۸۵/۹۱۷ ریال براساس فهرست بهای راه ، راه آهن و باند فرودگاه و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور بهاب نواندیش

۶- پروژه بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی بیجون - سپهران در شهرستان سنندج با برآورد اولیه به مبلغ ۱۹/۲۵۷/۴۶۰/۱۸۳ ریال براساس فهرست بهای راه، راه آهن و باند فرودگاه و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور بهاب نواندیش

۷- پروژه بهسازی و آسفالت راه روستایی صادق آباد- جوروندی در شهرستان بیجار با برآورد اولیه به مبلغ ۳۱/۳۸۹/۵۴۵/۴۲۹ ریال براساس فهرست بهای راه و باند سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور آرمان راه ماد

۸- پروژه بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی نوره - گرماش در شهرستان سنندج با برآورد اولیه به مبلغ ۲۷/۵۱۴/۴۹۰/۰۷۳ ریال براساس فهرست بهای راه، راه آهن و باند فرودگاه و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور بهاب نواندیش

۹- پروژه بهسازی و آسفالت راه روستایی اشترآباد - سوروا - سرداو در شهرستان پانه با برآورد اولیه به مبلغ ۴۴/۵۴۶/۰۵۲/۸۹۳ ریال براساس فهرست بهای راه و باند سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور روژین

۱۰- پروژه: احداث قطعه ۴ مسیر تیزتیژ - گاران در محور سنندج - مریوان در شهرستان مریوان با برآورد اولیه به مبلغ ۱۲۵/۷۳۹/۶۳۰/۶۸۹ ریال براساس فهرست بهای رشته راه ، راه آهن و باند فرودگاه و راهداری سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور راه یاب ملل

۱۱- پروژه: تکمیل احداث قطعات ۵ و ۶ مسیر تیزتیژ - گاران در محور سنندج - مریوان در شهرستان مریوان با برآورد اولیه به مبلغ ۲۳۹/۳۳۶/۰۲۶/۲۲۷ ریال براساس فهرست بهای پایه رشته راه، راه آهن و باند فرودگاه سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور راه یاب ملل

۱۲- پروژه: بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی جعفرآباد - فتح آباد و قرقلی - شریف آباد در شهرستان بیجار با برآورد اولیه به مبلغ ۱۷/۲۶۶/۶۸۳/۲۲۹ ریال براساس فهرست بهای راه و باند سال ۹۵ دستگاه نظارت: مشاور آرمان راه ماد

جهت کسب اطلاعات بیشتر رجوع شود به سایت اینترنتی

<http://IETSMPORG.IR>

## اداره کل راه و شهرسازی استان کردستان

هزینه های چاپ کلیه آگهی ها به عهده برنده مناقصه می باشد.

## روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان کردستان

م الف ۶۷

افتتاح هفتمین کارخانه پژوسیترون در چین



گروه پژوسیترون که با وجود توسعه بازار با فروش راکد در چین روبه‌رو شده است، هفته جاری هفتمین کارخانه‌اش در بزرگ‌ترین بازار خودروی جهان را افتتاح می‌کند.

به گزارش ایسنا، این کارخانه که در چنگدو در جنوب غربی چین قرار دارد، ظرفیت تولید سالانه ۳۰۰ هزار خودروی سیترون و پژو و همچنین خودروهای برند فنگستن را خواهد داشت. فنگستن بخشی از جوینت‌ونچر این گروه خودرو ساز فرانسوی با دانگ فنگ است. تولید کارخانه جدید پژوسیترون در اواخر امسال آغاز می‌شود.

فروش جوینت ونچر پژوسیترون چین با وجود کاهش مالیات که تقاضا برای خودرو را تقویت کرد، در نیمه اول امسال بیش از ۱۹ درصد کاهش یافت و به ۲۹۷ هزار دستگاه رسید.

این شرکت اکنون قصد دارد ۱۹ مدل جدید تا سال ۲۰۲۰ در چین معرفی کند که شامل پنج مدل شاسی‌بلند تا سال ۲۰۱۸ خواهد بود. مدل‌های شاسی‌بلند محبوبیت فزاینده‌ای میان خریداران چینی دارد و خلأ موجود در مدل‌های مورد عرضه پژوسیترون را که عمدتاً سدان هستند پر می‌کند. بر اساس گزارش پلومبرگ، کارلوس تاوراس، مدیرعامل پژوسیترون برای بالا بردن گردش مالی که با کمک دو سال قبل دانگ فنگ به این گروه خودرو ساز آغاز شد، باید رشد فروش در چین را دوباره استارت بزند.

این شرکت فروش یک میلیون خودرو در چین تا سال ۲۰۲۱ و کاهش ۲۰ درصدی هزینه‌ها نسبت به سال ۲۰۱۵ را هدف گذاری کرده است. سال گذشته ۴۳ درصد از خودروهای پژوسیترون در اروپا و در مقابل ۲۵ درصد در چین فروخته شدند.

به گفته یک تحلیلگر چینی، عامل اصلی که بر فروش پژوسیترون در چین تاثیر گذاشت، نبود مدل‌های جدید و همچنین عدم تطبیق تقاضای چینی با محصولات مورد عرضه این شرکت بوده است.

کارخانه چنگدو ظرفیت تولید جوینت ونچر دانگ فنگ پژوسیترون را از ۷۵۰ هزار دستگاه در سال افزایش می‌دهد. این دو شرکت پیش از این سه کارخانه در ووهان در استان هوئی داشتند و موتور و جعبه‌دنده را در شیانگ یانگ واقع در بخش شمال غربی چین تولید می‌کنند.

همکاری پژوسیترون با دانگ فنگ در سال ۱۹۹۲ آغاز شد و دو سال قبل پس از اینکه این تولید کننده جیو در راستای کمک مالی، ۱۴ درصد سهم پژوسیترون را خریداری کرد، قوی‌تر شد.

خبر

خودروهای وارداتی باید ۱۰ درصد ارزان شوند

یک کارشناس صنعت خودرو گفت: با توجه به گذشت حدود یک سال از اجرایی شدن برنامه و کاهش هزینه‌های واردات کالا به ایران، قیمت خودروهای وارداتی به طور میانگین ۵ تا ۱۰ درصد باید کاهش یابد.

حسن کریمی سنجری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در گذشته و پیش از اجرایی شدن برنامه، واردات خودرو به ایران با برخی هزینه‌های اضافی همراه بود.

وی با بیان اینکه در آن زمان پرداخت پول خودروهای وارداتی از طریق صرافی‌ها و با هزینه‌های اضافی صورت می‌گرفت، خاطر نشان کرد: با این حال چنین هزینه‌هایی با اجرایی شدن برنامه از بین رفته و در نتیجه هزینه‌های واردات خودرو کاهش یافته است.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: علاوه بر آن هم‌اکنون امکان گشایش ال‌سی‌سی شش‌ماهه برای واردات از چین فراهم شده است و اگر امکان گشایش ال‌سی‌سی یوزانس از اروپا نیز فراهم شود، شاهد کاهش بیشتر هزینه‌های واردات خودرو خواهیم بود.

وی افزود: تحت تاثیر همین کاهش هزینه‌های واردات است که در ماه‌های اخیر شرایط فروش خودروهای وارداتی در بازار به نفع مشتریان تغییر کرده و برخی واردکنندگان خودرو محصولاتشان را به صورت قسطی و بدون بهره می‌فروشند.

کریمی سنجری با بیان اینکه با وجود تسهیل شرایط فروش خودروهای وارداتی قیمت این محصولات نیز باید به طور میانگین ۵ تا ۱۰ درصد کاهش یابد، تصریح کرد: با این حال شرایط بازار خودروی ایران و انحصار موجود، دست واردکنندگان را برای گران‌فروشی باز گذاشته است.

وی ادامه داد: برخی واردکنندگان خودرو، نمایندگی رسمی خودروسازان خارجی نیستند و محصولاتشان را از طریق واسطه‌ها خریداری و وارد می‌کنند که این موضوع نیز در گران‌تر بودن قیمت خودروهای وارداتی در ایران نسبت به قیمت جهانی این محصولات تاثیرگذار است.

این کارشناس صنعت خودرو خاطرنشان کرد: بنابراین در این زمینه از یک سو باید واردکنندگان خودرو را مجبور کرد که با اخذ نمایندگی رسمی خودروسازان خارجی، واردات خودرو را به طور مستقیم و از خودروساز تولیدکننده انجام دهند و از سوی دیگر شرایط را برای ایجاد خطوط تولید خودروهای وارداتی در ایران فراهم کنند.

«فرصت امروز» اجرایی شدن ۴۰ درصد ساخت داخل قراردادهای خودرویی را بررسی می‌کند

سهم ساخت داخل در اغما



عسل داداشلو

dadashlo@gmail.com

۹ ماه از امضای اولین قرارداد در صنعت خودرو با خودروساز فرانسوی می‌گذرد و شش ماه مانده به عرضه نخستین محصول مشترک این دو شرکت. اما هنوز هیچ قراردادی با آنها برای تولید قطعات به امضا نرسیده است. یکی از قطعه‌سازان که درخواست نامش فاش شده، در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «قرار بود شروع کار با ۴۰ درصد ساخت داخل باشد، اما وقتی به مرحله اجرا رسید، صحبت ۲۰ درصد شد که اتفاق خوبی نبود. درباره ادامه کار و تولید قطعات توسط قطعه‌سازان داخلی نیز، هنوز هیچ قراردادی با آنها نرسیده و فقط با چند قطعه‌ساز خاص مذاکراتی صورت گرفته که آن هم به امضای قرارداد نرسیده است.» آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن خودرو، نیز در این باره در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «قطعه‌سازان ما در مجموع نسبت به توافقاتی که برای ساخت داخل در قراردادهای جدید انجام شده، در خلأ اطلاعاتی به سر می‌برند و

اطلاعاتی هم از محتوای توافقات ندارند. خودروسازان به صورت موردی با چند قطعه‌ساز مذاکراتی را انجام داده‌اند.» او می‌افزاید: «قطعه‌سازان برای اجرای پروژه‌های جدید نیاز به تامین سرمایه در گردش دارند که بخشی از آن هم به مطالبات معوق قطعه‌سازان از خودروسازان برمی‌گردد. در هر صورت سرمایه‌گذاری در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات نیازمند تسهیلات بانکی است. شروط وزارت صنعت مورد تایید قطعه‌سازان است، اما اینکه این شروط تا چه حد اجرائی شوند و در قالب آن دانش فنی منتقل شود، در ابهام قرار دارد. اکنون ما در انتظار مشخص شدن نقش قطعه‌سازی در قراردادهای جدید هستیم.» رضا رضایی، عضو انجمن قطعه‌سازان، اما از جمله قطعه‌سازانی است که در جریان مذاکرات قرار گرفته است. او در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با تایید اینکه ایکاپ مذاکراتی را با قطعه‌سازان داشته است، تصریح می‌کند: «شرکت ایکاپ در حال بررسی فنی قطعه‌سازان برای ساخت ۴۰ درصد از قطعات سه محصول

خود است، اما هنوز هیچ قراردادی بسته نشده و البته نمی‌تواند هم به امضا برسد، زیرا باید این ارزیابی‌ها به یک نتیجه مشخص برسد.» او می‌افزاید: «برنامه ساخت داخل برای پروژه‌های جدید نیازمند تامین سرمایه در گردش دارند که بخشی از آن هم به مطالبات معوق قطعه‌سازان از خودروسازان برمی‌گردد. در هر صورت سرمایه‌گذاری در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات نیازمند تسهیلات بانکی است. شروط وزارت صنعت مورد تایید قطعه‌سازان است، اما اینکه این شروط تا چه حد اجرائی شوند و در قالب آن دانش فنی منتقل شود، در ابهام قرار دارد. اکنون ما در انتظار مشخص شدن نقش قطعه‌سازی در قراردادهای جدید هستیم.»

خود است، اما هنوز هیچ قراردادی بسته نشده و البته نمی‌تواند هم به امضا برسد، زیرا باید این ارزیابی‌ها به یک نتیجه مشخص برسد.» او می‌افزاید: «برنامه ساخت داخل برای پروژه‌های جدید نیازمند تامین سرمایه در گردش دارند که بخشی از آن هم به مطالبات معوق قطعه‌سازان از خودروسازان برمی‌گردد. در هر صورت سرمایه‌گذاری در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات نیازمند تسهیلات بانکی است. شروط وزارت صنعت مورد تایید قطعه‌سازان است، اما اینکه این شروط تا چه حد اجرائی شوند و در قالب آن دانش فنی منتقل شود، در ابهام قرار دارد. اکنون ما در انتظار مشخص شدن نقش قطعه‌سازی در قراردادهای جدید هستیم.»

برنامه ساخت داخل خواب ماند

اصلاح خطوط تولید و تامین زیرساخت‌ها برای آغاز پروژه‌های جدید نیازمند زمان است. حالا پرسش اینجاست که اگر همین امروز قراردادی در حوزه تولید قطعات محصولات جدید با قطعه‌سازان به امضا برسد، آیا همه چیز در قراردادهای جدید طبق چارچوب‌های وزارت صنعت پیش رفته و برنامه ساخت داخل به موقع اجرائی خواهد شد؟ محبی‌نژاد در پاسخ به این پرسش اظهار می‌کند: «تامین زیرساخت و تجهیز شدن به قالب‌های جدید برای تولید قطعات، زمان‌بر خواهد بود، بنابراین هرچه قدر هماهنگی میان خودروسازان خارجی و قطعه‌سازان متعدد در این انجام شود، ساخت داخل قطعات محصولات جدید سرعت بیشتری خواهد داشت، اما در غیر این صورت از برنامه عقب خواهیم ماند.» رضایی در این زمینه معتقد است: «ساخت داخل



لامبورگینی به دنبال افزایش دوبرابری فروش خود در سال ۲۰۱۹

معراج آگاهی

منبع: رویترز

شرکت خودروسازی ایتالیایی لامبورگینی که به تولید خودروهای لوکس اشتغال دارد، انتظار دارد تا پس از عرضه مدل SUV خود به میزان سالانه ۷ هزار دستگاه تا سال ۲۰۱۹ میلادی باشد. اما به گفته «استفانو دومینیگالی» مدیر اجرایی این شرکت ایتالیایی، افزایش تولید به معنای عدم تمرکز لامبورگینی روی مدل‌های اسپورت خود نبوده و تولید این مدل‌ها همچنان با قدرت ادامه خواهد یافت.

در این راستا «دومینیگالی» در گفت‌وگو با خبرنگاری رویترز اظهار کرد که شرکت خودروسازی لامبورگینی قصد دارد تیراژ تولید خودروهای اسپورت خود را به ۲۵۰۰ دستگاه در سال افزایش دهد. همچنین اعلام کرد که شرکت خودروسازی لامبورگینی قصد دارد تیراژ تولید خودروهای اسپورت خود را به ۲۵۰۰ دستگاه در سال افزایش دهد. همچنین اعلام کرد که شرکت خودروسازی لامبورگینی قصد دارد تیراژ تولید خودروهای اسپورت خود را به ۲۵۰۰ دستگاه در سال افزایش دهد.

شیکه فروش خود را تقویت کرده و زیرساخت‌های لازم برای افزایش تولید محصولاتش را ایجاد کند. این تقویت شبکه فروش در حالی صورت می‌پذیرد که ۳۰ درصد از نمایندگی‌های فروش لامبورگینی در آمریکا (بزرگ‌ترین بازار این برند لوکس ایتالیایی) قرار دارد. شایان ذکر است که این برند لوکس اسپورت خودروسازی ایتالیایی در سال ۲۰۱۵ میلادی رقمی معادل ۳ هزار و ۲۴۵ دستگاه خودرو در سراسر جهان به فروش رسانده که ۱۰۰۰ دستگاه از این تعداد در ایالات متحده به فروش رسیده است این میزان بیانگر اهمیت بازار آمریکای شمالی برای این خودروساز ایتالیایی است. با این حال «استفانو دومینیگالی» می‌گوید: «تمرکز ما روی افزایش فروش در جهان سبب نخواهد شد تا DNA این برند که تولید خودروهای اسپورت قدرتمند است به فراموشی سپرده شود.» لامبورگینی پیش از انتصاب «استفانو دومینیگالی» به سمت مدیر اجرایی این شرکت، در سال ۲۰۱۵ از سرمایه‌گذاری چند صد میلیون یورویی در سایت تولید خودروی خود در منطقه «Sant'Agata Bolognese» و افزایش قابل توجه تعداد کارکنان آن خبر داده بود که این موضوع را می‌تواند در راستای برنامه‌ریزی این برند لوکس ایتالیایی برای افزایش

تولید خود ارزیابی کرد. حضور این برند خوشنام ایتالیایی در سگمنت خودروهای SUV در شرایطی صورت می‌پذیرد که پیش از این بسیاری از برندهای لوکس دیگر نظیر پورشه نیز با عرضه مدل‌های متعدد در این سگمنت سعی می‌کردند سهم بیشتری از این کلاس محبوب را به خود اختصاص دهند. «دومینیگالی» که پیش از آغاز فعالیت خود در شرکت خودروسازی لامبورگینی، در شرکت‌های خودروسازی «فراری» و «لوتی» مشغول به کار بوده است، می‌گوید به‌رغم تلاش‌های گسترده مدیران لامبورگینی برای افزایش فروش خود در سراسر جهان و خصوصا آمریکا، قصد دارد با حفظ تعادل در میزان تولید محصولات خود، همچنان وجهه لامبورگینی را به‌عنوان یک برند خاص ایتالیایی در همین چارچوب، شرکت لامبورگینی چندی پیش از نسخه منحصراً به فرد رودستر خود در ایالت کالیفرنیا رونمایی کرده و تاکنون ۲۰ دستگاه ۲ میلیون یورو به فروش رسانده است که این موضوع بیانگر عزم مدیران این شرکت برای حفظ تصویر خود به‌عنوان یک برند گران‌قیمت و منحصراً به فرد در صنعت خودروسازی جهان است. تولید نسخه هیبریدی - برقی

قیمت محصولات ایران خودرو

مدل خودرو	قیمت نمایندگی	قیمت بازار
وانت آریسان	۲۵,۲۵۸,۰۰۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال ۲۸۲۲۸ کلاس	۳۵,۴۸۴,۰۰۰	۳۶,۲۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال ۲۸۲۴۹ کلاس	۳۵,۶۵۵,۰۰۰	۳۶,۵۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال ۲۸۲۳۰ کلاس	۳۵,۷۶۷,۰۰۰	۳۶,۷۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال ۲۸۲۳۲ کلاس	۳۵,۲۸۴,۰۰۰	۳۶,۳۰۰,۰۰۰
پژو پارس سال ۲۸۲۱۶ کلاس ۴ یورو	۳۶,۹۲۵,۰۰۰	۳۸,۵۰۰,۰۰۰
تندر E2 90 بنزینی گیرکس اتوماتیک	۴۷,۳۵۲,۰۰۰	۴۸,۰۰۰,۰۰۰
تندر E2 90 (بنزینی)	۳۷,۴۴۱,۰۰۰	۳۹,۲۰۰,۰۰۰
تندر پیکاپ دو ایرپک	۳۵,۴۶۵,۰۰۰	۳۵,۸۰۰,۰۰۰
دنا EF7	۴۲,۵۴۹,۰۰۰	۴۴,۳۰۰,۰۰۰
رانا LX رانا LX با ترمز مشترک و یورو ۴	۳۳,۳۸۹,۰۰۰	۳۲,۷۰۰,۰۰۰
سمند LX بنزینی یورو ۴	۳۰,۲۹۰,۰۰۰	۳۰,۵۰۰,۰۰۰
سمند LX EF7 موتور بنزینی	۳۰,۲۴۳,۰۰۰	۳۱,۰۰۰,۰۰۰
سمند SE موتور XU7JP/ L3 یورو ۴	۲۷,۵۹۴,۰۰۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰
سورن ELX	۳۶,۲۷۳,۰۰۰	۳۶,۱۰۰,۰۰۰
سورن ELX EF7 موتور بنزینی	۳۶,۹۰۱,۰۰۰	۳۷,۱۰۰,۰۰۰
وانت دیزلی فوتون	۰	۷۹,۰۰۰,۰۰۰
هایما S7 اتوماتیک	۷۹,۰۴۸,۰۰۰	۸۵,۰۰۰,۰۰۰
هایما S7 دنده‌ای	۷۲,۰۴۸,۰۰۰	۷۵,۰۰۰,۰۰۰

قیمت محصولات پارس خودرو

مدل خودرو	قیمت نمایندگی	قیمت بازار
برلیانس H2L ون	۱۲۱,۲۰۰,۰۰۰	۱۱۸,۰۰۰,۰۰۰
برلیانس h230	۳۸,۹۵۰,۰۰۰	۳۸,۸۰۰,۰۰۰
برلیانس h230	۴۴,۴۰۰,۰۰۰	۴۴,۰۰۰,۰۰۰
برلیانس H320 اتوماتیک	۵۰,۹۹۰,۰۰۰	۵۵,۵۰۰,۰۰۰
برلیانس H320 دنده ای	۴۶,۲۰۰,۰۰۰	۴۸,۷۰۰,۰۰۰
برلیانس h330	۴۴,۳۸۰,۰۰۰	۴۷,۰۰۰,۰۰۰
برلیانس H330 اتوماتیک	۵۴,۲۲۰,۰۰۰	۵۶,۲۰۰,۰۰۰
برلیانس H220 اتوماتیک	۴۴,۴۰۰,۰۰۰	۴۴,۵۰۰,۰۰۰
برلیانس H220 دنده ای	۳۸,۹۵۰,۰۰۰	۳۸,۷۰۰,۰۰۰
پارس تندر 90 فیس لیفت لوگان	۳۹,۵۰۰,۰۰۰	۴۰,۹۰۰,۰۰۰
تندر E1 90 یورو ۴	۳۳,۳۳۵,۰۰۰	۰
تندر E2 90 تندر E2	۳۷,۴۴۰,۰۰۰	۳۹,۸۰۰,۰۰۰
چانگان ایدو	۰	۶۴,۰۰۰,۰۰۰
چانگان CS35	۶۴,۰۰۰,۰۰۰	۶۶,۰۰۰,۰۰۰
رنو ساندرو	۴۳,۰۵۰,۰۰۰	۴۶,۲۰۰,۰۰۰
رنو ساندرو	۴۹,۰۵۰,۰۰۰	۵۲,۴۰۰,۰۰۰
رنو کولیوس	۱۶۸,۴۰۰,۰۰۰	۱۵۶,۰۰۰,۰۰۰
کولیوس تیپ ۲	۱۷۸,۴۷۰,۰۰۰	۱۵۹,۰۰۰,۰۰۰
وانت پادرا لژکتوری	۴۲,۷۰۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰,۰۰۰

### در پی دیدار سفیر جدید بریتانیا و وزیر خارجه ایران

## روابط سفارتخانه‌های ایران و انگلیس ارتقا یافت



به گزارش ایرنا، یک مقام آگاه در وزارت امور خارجه کشورمان با اعلام این خبر گفت: بیش از یکسال است که سفارتخانه‌های جمهوری اسلامی ایران و بریتانیا فعال بوده و کلیه امور جاری توسط کاردارهای دو کشور هدایت شده است. اکنون در پی محقق شدن شرایط برای ارتقای

حمید بعدی‌نژاد، سفیر جدید کشورمان در بریتانیا و نیکولاس هایتون، سفیر جدید بریتانیا در تهران بعد از ظهر روز گذشته به‌طور همزمان در وزارت امور خارجه دو کشور حضور یافتند و با تسلیم رونوشت استوارنامه خود، با وزاری خارجه ملاقات کردند.

به گزارش ایرنا، یک مقام آگاه در وزارت امور خارجه کشورمان با اعلام این خبر گفت: بیش از یکسال است که سفارتخانه‌های جمهوری اسلامی ایران و بریتانیا فعال بوده و کلیه امور جاری توسط کاردارهای دو کشور هدایت شده است. اکنون در پی محقق شدن شرایط برای ارتقای

### در فرمان رئیس جمهوری تاکید شد

## همکاری تمام وزارخانه‌ها و نهادهای عمومی و دولتی برای اجرای دقیق سرشماری عمومی نفوس و مسکن

منظم سرشماری عمومی برای دستیابی به تصویری واقع‌بینانه از جامعه ایران، کاری بزرگ است که همکاری جدی ملت و دولت را می‌طلبد. مرکز آمار ایران در اجرای ماده (۴) قانون خود و با استناد به قانون بودجه سال ۱۳۹۵، موظف است سرشماری عمومی نفوس و مسکن را در مهر و آبان ۱۳۹۵ به مرحله اجرا درآورد. براساس ماده (۵) قانون یاد شده، تمام وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها، دستگاه‌ها و نهادهای عمومی و موسسات دولتی و وابسته به دولت و شرکتهای دولتی و استانداری‌های کشور مکلف هستند

نیروی انسانی، خودرو، وسایل مخابراتی و سایر تجهیزات مورد نیاز را در طول دوره آموزش و اجرای این سرشماری در اختیار مرکز آمار ایران قرار دهند. با توجه به اینکه در این سرشماری برای نخستین بار در تاریخ کشور به منظور افزایش سرعت و دقت و کاهش هزینه‌های سرشماری شیوه نوین سرشماری اینترنتی علاوه بر مراجعه حضوری مورد استفاده قرار می‌گیرد، لازم است به منظور اجرای موفقیت‌آمیز امر، کلیه دستگاه‌های اجرایی کشور تسهیلات لازم برای اطلاع‌رسانی عمومی و ترغیب مردم را فراهم کرده و کارکنان خود را به شرکت در سرشماری اینترنتی ملزم

رئیس‌جمهوری تمام وزارخانه‌ها، سازمان‌ها، دستگاه‌ها و نهادهای عمومی و موسسات دولتی و وابسته به دولت و شرکتهای دولتی و استانداری‌های کشور برای اجرای دقیق سرشماری عمومی نفوس و مسکن کرد. به گزارش ایسنا، متن فرمان رئیس‌جمهوری به این شرح است: بسم‌الله الرحمن الرحیم پیشرفت کشور مستلزم اقدام و عمل بر پایه تدبیر و برنامه‌ریزی عالمانه است که این امر مهم خود نیاز به اطلاع صحیح و آمار دقیق دارد. از این دیدگاه، اجرای

## کرباسچی: کارنامه روحانی روشن است

قابل توجه است، هرچند بسیاری از رکود نراحت هستند، اما واقعیت این است که در این سه سال به‌هم ریختگی اقتصادی نداشتیم. آرامشی در قیمت ارزهای خارجی و کالاهای مختلف نیز به وجود آمده است. در حوزه سیاست خارجی نیز در این سه سال دیگر آن تشنج‌ها و وحشتناک‌ها نداشتیم، هرچند ممکن است در این حوزه نیز همه توقعات برآورده نشده باشد اما شاهد افزایش تشنج با کشورهای دنیا نبودیم. در بحث سلامت و خدمات مختلف اجتماعی هم بسیار تلاش شده و باید گفت در همه این حوزه‌ها توجه بر این بوده که بحرانی دامن‌گیر جامعه نشود. یکی از وظایف مدیر خوب این است که در کنار انجام کارهای مثبت، کار منفی انجام ندهد.

کرباسچی: کارنامه روحانی روشن است. در این سه سال به‌هم ریختگی اقتصادی نداشتیم. آرامشی در قیمت ارزهای خارجی و کالاهای مختلف نیز به وجود آمده است. در حوزه سیاست خارجی نیز در این سه سال دیگر آن تشنج‌ها و وحشتناک‌ها نداشتیم، هرچند ممکن است در این حوزه نیز همه توقعات برآورده نشده باشد اما شاهد افزایش تشنج با کشورهای دنیا نبودیم. در بحث سلامت و خدمات مختلف اجتماعی هم بسیار تلاش شده و باید گفت در همه این حوزه‌ها توجه بر این بوده که بحرانی دامن‌گیر جامعه نشود. یکی از وظایف مدیر خوب این است که در کنار انجام کارهای مثبت، کار منفی انجام ندهد.

روز گذشته خبرگزاری ایسنا گفت‌وگوی مفصلی را با غلامحسین کرباسچی، دبیر کل حزب کارگزاران برپا آورد. در این گفت‌وگو، کرباسچی در مورد مسائل روز و انتخابات آینده ریاست جمهوری اظهار نظر کرد. او گفت: «ما با توجه به اینکه روحانی در حال حرکت به سمت اصولگرایان است، چراکه می‌داند اصلاح‌طلبان گزینه‌های جزو ندارند، گفت: خیلی درست نیست که ما بخواهیم درباره حرف‌های دیگران اظهار نظر کنیم؛ چراکه به هر حال هر کس عقیده‌ای دارد و مطرح می‌کند. من وظیفه رد یا تایید این مسائل را ندارم. مهم سخنان وی به شرح زیر است:

### سیاست

### مذاکرات آمریکا و روسیه بر سر سوریه ادامه دارد

شکست دو کشور در دستیابی به توافق درباره سوریه منتشر شد، صورت گرفت. کاخ کرملین هم از سوی احتمالی میان ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهوری روسیه، بشار اسد رئیس‌جمهوری سوریه و رجب طیب اردوغان رئیس‌جمهوری ترکیه صحت ندارد. پیشتر اخباری مبنی بر نشست قریب‌الوقوع بین بشار اسد و رجب طیب اردوغان تحت نظارت ولادیمیر پوتین در پایان ماه سپتامبر جاری منتشر شده بود.

باراک اوباما، رئیس‌جمهوری ایالات‌متحده و ولادیمیر پوتین، همتای روسی‌اش روز گذشته در حاشیه نشست سران گروه ۲۰ در چین با هم دیدار کردند. در این دیدار که بیش از یک ساعت به طول انجامید، دو پرونده سوریه و اوکراین مورد بررسی قرار گرفت. مقامات عالی‌رتبه آمریکا و روسیه درباره شکاف‌های موجود در این مذاکرات صحبت کردند و بر سر از سرگیری مذاکرات دوباره درباره آتش‌بس در سوریه با هم به توافق رسیدند. این دیدار چند ساعت پس از اینکه خبر

### تیتراخبار

صبح روز گذشته چهار بمب‌گذاری در مناطق تحت کنترل دولت سوریه و یک بمب‌گذاری دیگر در حسکه که تحت کنترل شبه‌نظامیان موسوم به یگان‌های مدافع خلق است، رخ داد. این حملات به گفته خبرگزاری فرانسه، دست کم ۴۳ کشته و ۴۵ زخمی برجای گذاشت. داعش مسئولیت بمب‌گذاری شهر حسکه را بر عهده گرفت.



عکاسان در اجلاس «جی ۲۰» در چین، عکسی را از رئیس‌جمهوری آمریکا شکار کردند که او را در حال کنجکاو برای بی بردن به محتوای سخنان رؤسای جمهوری روسیه و ترکیه نشان می‌دهد.

### جامعه

### معاون جوانان وزارت ورزش و جوانان:

## دولت بعدی دکتر حسن روحانی جوانگراست

حاکمیت کافی نیست، گفت: فعال شدن نهادهای اجتماعی که از طریق مشارکت جوانان ممکن می‌شود، نیز انجام شد. معاون وزیر ورزش درباره ایجاد ساختارهای حمایتی از سمن‌ها مردم‌نهاد گفت: ایجاد مجامع استانی و ملی سمن‌ها نیز می‌تواند به توانمندی این تشکل‌ها کمک زیادی کند. او احیای سازمان ملی جوانان را هم از الزامات برای توسعه اجتماعی کشور دانست و گفت: موضوع ازدواج، مسکن و اوقات فراغت جوانان نیاز به یک نهادی با سازوکار ملی دارد. رستمی همچنین گفت که دولت علاقه‌مند است موضوعات جوانان را به خود آنان واگذار کند، چون معتقد است جوانان بهترین راهکار را برای مشکلات و موضوعات خودشان دارند.

محمدرضا رستمی، معاون ساماندهی امور جوانان وزارت ورزش و جوانان روز یکشنبه در گفت‌وگو با ایرنا با بیان اینکه تحویل دولتی با بحران‌های متعدد به روحانی سبب شد ایشان به ناچار و برای رفع مشکلات کشور تنها از افراد زبده استفاده کند، افزود: وجود خلاقیت و ریسک‌پذیری که از مشخصه‌های جوانان است سبب می‌شود دولت بعدی جوانگرا و موفق‌تر باشد. رستمی که به عملکردش در معاونت جوانان وزارت ورزش و جوانان ۱۶ می‌دهد، گفت: ناآگاهی از موضوع جوان خدمت دولت و حتی مردم سخت‌ترین مانع در طول خدمت است. رستمی با تاکید بر اینکه حساسیت تنها در حوزه

### تیتراخبار

شهاب‌الدین چاوشی، معاون سیاسی استانداری تهران ضمن بی‌اطلاعی گفت اگر دولت بخواهد تهران را به نحو شایسته‌ای اداره کند باید در جایگاهی که برای استانداری تهران تعریف شده بازنگری صورت گیرد. پروانه سلحشوری، رئیس فراکسیون زنان مجلس شورای اسلامی گفت: از حدود ۱۰ سال پیش تاکنون، تنها ۷۰ هزار زن بیمه شده در کشور داریم و ۳ میلیون زن سرپرست خانوار هستند.



یک کارشناس محیط زیست درباره مگس‌های سفید تهران گفت هنوز در خصوص نوع رفتارهای این مگس‌های سفید پژوهشی انجام نشده که مشخص شود تا چند سال این حشرات زنده می‌مانند و تا چه زمان ممکن است تهران با این مشکل روبه‌رو باشد.

### فرهنگ

## جنتی: دلیل فیلترینگ سایت‌ها را از مقامات قضایی پرسید

کر، او درباره فیلتر شدن چند سایت خبری گفت دستور فیلترینگ نه از سوی کمیته تعیین مصادیق جرایم رایانه‌ای که مسئولیت این جور تصمیم‌گیری‌ها برعهده‌اش است، که از سوی مقامات قضایی صادر شده است. جنتی به خبرنگاران گفت دلیل این تصمیم را هم باید از مقامات قضایی پرسند. جنتی درباره انتخاب فیلم «بستانده در غبار» به‌عنوان نماینده سینمای ایران در اسکار، این فیلم را از لحاظ فنی و حرفه‌ای ارزنده خواند و گفت: وزارت ارشاد هم موفق معرفی فیلم‌های ارزشی‌تر به جشنواره‌های بین‌المللی است اما دخالتی در روند انتخاب فیلم‌ها نمی‌کند.

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی درباره بخش تیزر فیلم‌های سینمایی از شبکه‌های ماهواره‌ای فارسی‌زبان گفت: در این زمینه بارها با مقامات قضایی به تفصیل صحبت کرده‌ام. کاملاً برای‌مان مشخص است که برخی خودشان فیلم‌ها را برای این شبکه‌ها ارسال نکردند اما مواردی هم وجود دارد که به خواست خودشان با پرداخت هزینه یا به‌صورت رایگان تیزر فیلم‌های‌شان را در اختیار این شبکه‌های ماهواره‌ای فارسی‌زبان قرار می‌دهند. روز گذشته علی جنتی، وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی برخی ابهامات حول خبر داغ حوزه فرهنگ و هنر را برطرف

### تیتراخبار

گروهی از اهالی فرهنگ و هنر در نامه‌ای خطاب به رئیس‌جمهوری خواستار بازگشایی مجموعه تاریخی، فرهنگی و هنری مسعودیه‌شدند. دو ماه بعد از مرگ عباس کیارستمی، تکلیف پرونده پزشکی او هنوز مشخص نشده و سخنگوی وزارت بهداشت می‌گوید این پرونده حساس است و بررسی آن در سیستم قضایی و سازمان نظام پزشکی به زمان طولانی نیاز دارد.



خانه سینما، هجدهمین جشن خانه سینما را همزمان با روز سینما به احترام شهر تهران و به احترام تمام هنرمندان و به‌خصوص معمارانی که در منطقه ۱۲ این شهر زندگی کرده‌اند، در میدان دمشق برگزار می‌کند.

### ورزش

## کی‌روش: ایران شانس سوم برای صعود به جام جهانی است

را منتشر کرده که می‌گوید امیدواری چین برای راهیابی به جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه، با وجود سرمایه‌گذاری‌های عظیمی که اخیراً در داخل و خارج این کشور انجام داده است، در صورت شکست در خانه برابر ایران، ممکن است کم‌رنگ شود. ملی‌پوشان کشورمان در آستانه این دیدار حساس، روز گذشته آخرین تمرین خود را در زمین اصلی ورزشگاه المپیک شهر شن یانگ برگزار کردند. تیم‌های ملی فوتبال ایران و چین نخستین بازی خود در مرحله پایانی مقدماتی جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه را به ترتیب برابر قطر و کره جنوبی با پیروزی و شکست به پایان رساندند.

کارلوس کی‌روش، سرمربی تیم ملی ایران روز گذشته در نشست خبری پیش از دیدار ایران برابر چین گفت که تیم‌ش با احترام کامل به مصاف تیم ملی چین می‌رود. او همچنین با برشمردن شانس‌های صعود تیم‌های گروه نخست از تیم ایران به عنوان شانس سوم صعود نام برد. تعدادی از ملی‌پوشان فوتبال ایران هم ضمن تایید سختکوشی چینی‌ها، تیم ملی فوتبال این کشور را از تیم‌های خوب آسیا دانسته اما در عین حال بر این باورند که همه رقیبان آسیایی باید از تیم ملی ایران به‌عنوان تیم برتر قاره کهن ترسند. روزنامه آسوشیتدپرس هم در همین خصوص گزارشی

### تیتراخبار

هوشنگ نصیرزاده، رئیس اسبق کمیته تدوین مقررات فدراسیون فوتبال از احتمال محرومیت پنج جلسه‌ای جواد نکونام به دلیل ورود غیرقانونی به داخل زمین و نقض حریم مسابقه در دیدار تیم‌های ملی فوتبال ایران و قطر خبر داد.



برای نخستین بار در تاریخ ورزش ایران، سه نفر از یک خانواده در یک رشته ورزشی در یک تورنمنت به سه مدال طلا دست یافتند. شهربانو، الهه و سهیلا منصوریان سه مدال طلا را در رقابت‌های ووشو قهرمانی آسیا کسب کردند.

کشورهای پیشرفته هفت (G7) با توجه به سیاست‌های توسعه برای مبارزه با پولشویی تاسیس شده است. این سازمان در سال ۲۰۰۱ به عمل در مبارزه با تأمین مالی تروریسم گسترش یافت. گروه ویژه اقدام مالی پولشویی همواره یک لیست سیاه از کشورهایی که مقررات مالی و پولشویی نگران‌کننده‌ای دارند منتشر می‌کند. در آخرین لیست منتشر شده رتبه ایران یک درجه ارتقا یافت و بالاتر از کره شمالی قرار گرفت.

است و ما آن را رد می‌کنیم. برخی اطلاعات و برداشت‌ها غلط است، البته برخی نگرانی‌ها از روی حسن‌نیت است و ما هم آن را درک می‌کنیم. این مقررات علیه گروه‌های تروریستی شناخته‌شده و پلید و گروه‌های تروریستی، القاعده، المنصره و... است. ما حزب‌الله را افتخار لبنان و جهان اسلام می‌دانیم. به گزارش ایسنا، گروه ویژه اقدام مالی FATF یک سازمان دولتی است که در سال ۱۹۸۹ با ابتکار گروه

کرده است، گفت: تصور ما این است که در سفر انجام شده بحثی در این ارتباط و میانجی‌گری انجام نشده و آنچه مورد بررسی قرار گرفته، مسائل منطقه‌ای و بین‌المللی بوده است. وی درباره اخباری که مربوط به گروه مالی بین‌المللی (FATF) مطرح می‌شود تصریح کرد: FATF هیچ ربطی به برجام ندارد و ما از بابت آن هیچ مشکل و نگرانی نداریم و از سال‌ها قبل مطرح بوده است. برخی ایرادات و ایجاد نگرانی‌ها بی‌مورد

کشورهای پیشرفته هفت (G7) با توجه به سیاست‌های توسعه برای مبارزه با پولشویی تاسیس شده است. این سازمان در سال ۲۰۰۱ به عمل در مبارزه با تأمین مالی تروریسم گسترش یافت. گروه ویژه اقدام مالی پولشویی همواره یک لیست سیاه از کشورهایی که مقررات مالی و پولشویی نگران‌کننده‌ای دارند منتشر می‌کند. در آخرین لیست منتشر شده رتبه ایران یک درجه ارتقا یافت و بالاتر از کره شمالی قرار گرفت.

است و ما آن را رد می‌کنیم. برخی اطلاعات و برداشت‌ها غلط است، البته برخی نگرانی‌ها از روی حسن‌نیت است و ما هم آن را درک می‌کنیم. این مقررات علیه گروه‌های تروریستی شناخته‌شده و پلید و گروه‌های تروریستی، القاعده، المنصره و... است. ما حزب‌الله را افتخار لبنان و جهان اسلام می‌دانیم. به گزارش ایسنا، گروه ویژه اقدام مالی FATF یک سازمان دولتی است که در سال ۱۹۸۹ با ابتکار گروه

کرده است، گفت: تصور ما این است که در سفر انجام شده بحثی در این ارتباط و میانجی‌گری انجام نشده و آنچه مورد بررسی قرار گرفته، مسائل منطقه‌ای و بین‌المللی بوده است. وی درباره اخباری که مربوط به گروه مالی بین‌المللی (FATF) مطرح می‌شود تصریح کرد: FATF هیچ ربطی به برجام ندارد و ما از بابت آن هیچ مشکل و نگرانی نداریم و از سال‌ها قبل مطرح بوده است. برخی ایرادات و ایجاد نگرانی‌ها بی‌مورد





کلیف فریمن، گوشت همبرگر کجاست؟

علیچاه شهربانویی

مشاور تبلیغات و برندسازی



در شماره قبل در ستون ستاره‌های تبلیغات به بررسی سرگذشت آقای کلیف فریمن و کارهای موفق او پرداختیم. این شماره نیز اختصاص به معرفی این شخصیت برجسته دنیای تبلیغات دارد. همان‌طور که اشاره شد، کلیف فریمن پس از شروع کارش در یک فروشگاه کوچک تبلیغاتی به مک کن-آریکسون رفت اما در این شرکت مشهور تبلیغاتی هم مدت زمان طولانی باقی نماند و به شرکت تبلیغاتی DFS رفت و در آنجا بود که کارهای ماندگارش را با تیم خلاقیت کوچک اما قدرتمند خود ساخت.

او پس از آنکه برای برگرداندن تبلیغ جالب توجه Where's the beef? را ساخت و سهم بازار آن را به طرز قابل توجهی افزایش داد، مورد توجه مسئولان پیترزا سزار قرار گرفت. جالب اینکه آنها هم مثل وندی در کارزار جدی خود قرار داشتند پس این تفاوت که وندی در جنگ برگرها با مک دونالد و برگر کینگ مبارزه می‌کرد و پیترزا سزار مشکلات جدی با پیترزا هات و پیترزا دومینو داشت. در سال ۱۹۸۷ فریمن و همکارانش کار را برای این رستوران زنجیره‌ای در شرایط ویژه‌ای آغاز کردند.



همان سال، شرکت تبلیغاتی DFS تعطیل شد و شرکت قدرتمند ساعتی و ساعتی (Saatchi & Saatchi) که در آن زمان برنامه بازاریابی پیترزا سزار را به عهده داشت به فریمن ۲۰ میلیون دلار پرداخت کرد تا شرکت خلاقه خود را در داخل مرزهای ساعتی و ساعتی شکل دهد. فریمن هم با همکاری آرتور بیجو (Arthur Bijou) و پیت رگان (Pete Regan) شرکت جدید را با نام فریمن و شرکا تاسیس کردند.

در آن زمان ایالات متحده در رکود قرار داشت و این مسئله باعث شد تا هدف کمپین Little Caesar به سوی سرگرمی برای خانواده‌ها با تاکید بر یک محصول بزرگ و با ارزش قرار بگیرد. این هدف باعث شد که در تیزر تبلیغاتی، یک شخصیت کارتونی با لباس رومی نقش کند و در انتهای تیزر تبلیغاتی جمله «پیترزا، پیترزا» را بگوید. هدف از اجرای این قسمت کاملا مشخص بود. پیترزا سزار در قبال مبلغی که خریدار برای یک پیترزا می‌پرداخت دو پیترزا بزرگ دریافت می‌کرد و این مسئله با هدف کمپین سازگاری داشت و در آن زمان خانواده‌های آمریکایی از آن استقبال کردند. جالب اینکه جمله «پیترزا، پیترزا» به مانترای این برند تبدیل شد و جالب تر اینکه در آن تیزر تبلیغاتی خود آقای فریمن به جای کاراکتر دور از منطق هم به نظر نمی‌رسد.



تبلیغاتی صحبت می‌کرد. نتیجه این تبلیغ همانند تبلیغات وندی، بسیار خارق‌العاده بود. در پایان سال ۱۹۸۷ میلادی Little Caesar تقریباً در تمام ایالت‌های کشور آمریکا شعبه داشت و در سال ۱۹۹۲ میلادی تعداد مغازه‌ها از ۹۰۰ شعبه به حدود ۴۶۰۰ شعبه افزایش یافت. در همان سال بنابر گزارش وال استریت ژورنال، پیترزا سزار محبوب‌ترین و مشهورترین برند در زمینه رستوران‌های زنجیره‌ای پیترافروشی بود، هرچند رقابتی این مجموعه ده‌ها برابر در زمینه تبلیغات نسبت به سزار بیشتر هزینه می‌کردند.

در سال ۱۹۸۸ و پس از یک دوره تقریباً ۱۰ ساله، همکاری شرکت فریمن و شرکا و پیترزا سزار قطع شد و برخی گمان می‌کردند که این پایان کار شرکت فریمن خواهد بود، اما او و همکارانش به سرعت چند مشتری جدید جذب کردند و در سال ۱۹۹۹ موفق شدند بیش از هر رقیبی جویز ویژه تبلیغاتی‌ها را از آن خود کنند. این مسئله سرآغازی برای جدایی و استقلال شرکت فریمن از ساعتی و ساعتی بود که در شماره آینده آن را بررسی خواهیم کرد. ادامه دارد...

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

## فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir شماره ۰۹۸

تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۶۷۹۶۹

سه‌شنبه ۱۶ شهریورماه ۱۳۹۵ ۵ ذی‌الحجه ۱۴۲۷ سال سوم The.6 Sep 2016

نگاهی به کمپین تبلیغاتی مجتمع تجاری الماس با حضور علی دایی

## تبلیغ لوکس برای اهالی کسب‌وکار

در تبلیغات پیردازد و بایدها و نبایدهای این موضوع را مورد بررسی قرار دهد. در این باره گفت‌وگویی با دکتر حمیدرضا قاضی‌مقدم، مدرس و مشاور بازاریابی و تبلیغات داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

امکان‌پذیر نیست و برای دستیابی بهتر به این هدف، ایجاد مزیتی رقابتی و تکیه بر آن در تبلیغات نیز به تحقق این هدف کمک خواهد کرد. به‌عنوان مثال، هم‌اکنون در تهران مجتمع‌های تجاری لوکسی در حال ساخت یا عرضه هستند که همگی واجد ویژگی‌های عمومی لوکس و جمعی بودن هستند و از این رو لازم است دلایل و مزیت یا مزیت‌های رقابتی ویژه‌ای در همین سطح از کلاس محصول (واحدهای تجاری) به مخاطبان (مشتریان بالقوه واحدهای تجاری) منتقل شود تا امکان رقابت با دیگر گزینه‌های این سطح نیز فراهم شود. این در حالی است که لاف‌ل در حال حاضر اشاره خاصی به این موضوع نشده است. دو:

با شناختی که از محدوده و منطقه کریم خان، به‌ویژه در محدوده پیرامونی مجتمع یادشده دارم، این محدوده محل فعالیت جمعی کثیری از فعالان صنعت طلا و جواهر محسوب می‌شود و به نحوی بورس خرید این دسته از محصولات در منطقه است. بر این اساس و با توجه به نام مجتمع می‌شود انتظار داشت بخش اعظمی از فعالیت این مجتمع به فعالان این صنف اختصاص یابد. هرچند در تبلیغات به این موضوع چندین اشاره‌ای نشده و این در حالی است که صحت و سقم این فرض به میزان زیادی واحدهای تجاری تاثیرگذار خواهد بود. سه: خوشبختانه در فضای فعلی صنعت تبلیغات کشور، تبلیغات دیجیتال و فضای مجازی به‌خوبی جای خود را باز کرده و در صورت تبلیغات در این حوزه، می‌توان به عرصه تبلیغات می‌تواند از اثربخشی بالایی نیز برخوردار باشد. مجدداً یادآور می‌شوم هرچند در حال حاضر اطلاعاتی مبنی بر استفاده از عدم استفاده از این رسانه کاربردی برای تبلیغات این مجتمع در اختیار ندارم، ولی به‌واسطه تجربیات محدودی که در این حوزه دارم، معتقدم با رعایت اصول و قواعد تبلیغات در این حوزه، می‌توان به نتایج قابل توجهی (لااقل از منظر آگاهی از برند) دست یافت که استفاده از این رسانه تبلیغاتی در سید رسانه‌های مورد استفاده کمپین تبلیغاتی مجتمع الماس کریم خان را موجه می‌سازد. در پایان اشاره به این نکته نیز ضروری به نظر می‌رسد که خوشبختانه امروزه اهمیت برند و برندسازی و البته قبل از آن، اهمیت دادن به تبلیغات در موفقیت فضای کسب‌وکار به‌گونه‌ای برجسته شده که حتی پای کسب‌وکارهای به ظاهر سنتی اینجینیتی را به دنیای تبلیغات (آن هم در چنین حد و اندازه وسیعی) باز کرده است که این خودش نشانه خوبی برای صنعت بازاریابی، تبلیغات و برندسازی محسوب می‌شود.



## ایستگاه تبلیغات

پیترزا دومینو و نوآوری دیگر در تحویل غذا



اگر به دنبال بهترین پیترزا باشید، به احتمال زیاد سراغ پیترزا Domino's نمی‌روید، اما اگر خواهان تحویل گرفتن پیترزا به نوارانه‌ترین روش ممکن باشید، دومینو بهترین گزینه است. این فست‌فود زنجیره‌ای چهار سال زمان گذاشت تا ماشینی به‌وجود آورد که تبدیل به بهترین وسیله نقلیه برای تحویل غذا شود و حالا دومینو مشغول امتحان کردن دلیوری زنجیری خود در نیوزیلند است. این برند در مورد به‌کارگیری این روش جدی است و طبق گفته Reuters، قصد دارد آن را در کشورهای استرالیا، بلژیک، فرانسه، هلند، ژاپن و آلمان نیز اجرا کند. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، دون میچ، مدیرعامل دومینو می‌گوید: «ما همیشه گفته‌ایم که استفاده از یک ماشین دو تنی برای حمل یک محموله دو کیلوگرمی غیرمنطقی است. تحویل زنجیری دومینو، دنباله‌روی 7-eleven است که ماه گذشته توانست یک ساندویچ مرغ، دونات، قهوه، آب‌نبات و Slurpees را با یک روبات برنده به پرواز درآورد.»



کاملاً هوشمندانه و بر مبنای اتخاذ استراتژی زیرکانه‌ای در بازاریابی و فروش دانست.

## رعایت اصول و قواعد تبلیغاتی

قاضی مقدم درباره شیوه تبلیغاتی مورد نظر و ایده‌ای که به‌کار رفته می‌گوید: یک نکته اساسی در هر حوزه‌ای و از جمله تبلیغات، این است که اساساً بدون برخورداری از اطلاعات کامل امکان قضاوت و ارزیابی وجود ندارد و بر این اساس بدون بریف کامل، درباره اتفاقات و برنامه کمپین و بازخوردهای صورت گرفته، نمی‌توان نسبت به آن قضاوت درستی ارائه کرد. حال، با بررسی اقدامات صورت گرفته و با فرض صحت استراتژی دوگانه تبلیغاتی در جذب مخاطبان (خریداران بالقوه و مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی واحدهای تجاری مستقر در مجتمع) می‌توان ارزیابی مثبتی را (لااقل تا اینجای امر) از اجرای کمپین ارائه کرد. با همه این توصیفات اشاره به چند نکته می‌تواند در اثربخشی هرچه بیشتر این کمپین تاثیرگذار باشد: یک: اصولاً دستیابی به جایگاه خاصی در ذهن مشتری به صرف اتصال و پیوند زدن مجموعه‌ای از ویژگی‌های مثبت و جذاب برای مخاطب

## فعالیت‌های روابط عمومی و اطلاع‌رسانی مستقیم به گروه‌های هدف

دارد، در نتیجه اگر برای استراتژی ارتباطی این برند در فاز اجرا شده از تبلیغات بالاخطی صرف استفاده نمی‌شد و از راهکارهایی مانند برگزاری رویدادهای اختصاصی -البته باحضور علی دایی- و فعالیت‌های روابط عمومی و اطلاع‌رسانی مستقیم به گروه‌های هدف ... نیز بهره‌برداری می‌شد و در فازهای بعدی راهکارهای بالاخطی را برای افزایش حضور مخاطبان نهایی به کار می‌بردند، روند بهتری اجرا می‌شد. علی دایی شخصیتی ملی و بین‌المللی هستند و در جامعه، فراتر از فوتبال درک شده است. دایی از بعد اقتصادی فعالیت‌های بسیاری دارد و هوش اقتصادی ایشان در زمینه سرمایه‌گذاری، تولید ... همیشه مثال‌زدنی است، همچنین ایشان شخصیتی خودساخته است که به صداقت و مردانگی و قدرت و اعتماد و موفقیت شناخته شده‌اند. در نتیجه حضور ایشان در برنامه ارتباطی این مجتمع تاثیر بسزایی در شهرت و اعتمادسازی این مجموعه دارد و می‌تواند نظر مخاطبان را به خود جلب کند.

## دکتر حامد یازوکی

مدرس و مشاور بازاریابی و تبلیغات

در وبسایت مجتمع الماس کریم‌خان، هدف از تاسیس این مرکز تبدیل شدن به جایگاهی رفیع در صنعت جواهر کشور مطرح شده و همچنین این نکته بیان شده که این مجتمع با قرار گرفتن در قلب بازار طلا و جواهر کشور، محیطی تضمین شده و امن برای سرمایه‌گذاری است. بی‌شک گروه مخاطب این هدف، سرمایه‌داران و سرمایه‌گذارانی که در حوزه طلا و جواهرات فعالیت می‌کنند هستند که می‌توان حدس زد با توجه به بزرگی پروژه و به اصطلاح در چشم بودن آن از ابتدا در جریان بوده‌اند و معیارهای معمول چون شرایط فروش، قیمت، امکانات، همکاران و برندهایی که ملک خریدند و ... تاثیر بسزایی در خرید آنها داشته و دارد. با توجه به پیام تبلیغات کنونی مبنی بر فروش واحدهای اداری به این گروه هدف که از یک صنف مشخص هستند دسترسی برای انتقال پیام مسیرهای مشخصی

## تبلیغات خلاق



آگهی موسسه پزشکی Gastro Health - شعار: اگر بحث سلامت‌تان در میان باشد، هر غذایی سرگرم‌کننده می‌شود.

## ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۵۳)  
تخم مرغ‌ها را در یک سبد  
قرار دهید

ترجمه: علی آلی علی

مارک تواین، نویسنده و طنزپرداز مشهور آمریکایی جمله مشهوری دارد: «یک مرد باهوش تمام تخم‌مرغ‌هایش را در یک سبد قرار داده و تنها از آن سبد به خوبی محافظت می‌کند.» این جمله بدون شک می‌تواند راهنمای بسیاری از مدیران کسب‌وکارهای کوچک باشد. از آنجایی که راضی نگه‌داشتن همه افراد درگیر در کسب‌وکار یکی از آرزوهای دیرینه هر کارآفرین تازه‌کاری است، این امر بسیار مهم است که تا پیش از ورشکسته شدن زودهنگام به نادرستی این آرزو پی ببریم. در واقع راضی نگه داشتن همه بیشتر شبیه یک امر دست‌نیافتنی (به خصوص برای کسب‌وکارهای کوچک و نوپا) است. در عین حال این امر از جانب غول‌های بزرگ بازار عمدتاً بدون هیچگونه زحمتی صورت می‌پذیرد. دلیل این امر هم شهرت بسیار گسترده این برندهای بزرگ است که همه را ترغیب به همکاری با آنان می‌سازد.

اختصاصی‌سازی در کسب‌وکار اغلب یکی از چالش‌های اصلی شرکت‌های بزرگ دنیا است. این امر به معنای متمرکز ساختن توجهات روی اهداف اصلی و همچنین خط کشیدن روی درگیری بی‌جهت با رقبا است.

از سوی دیگر یکی دیگر از زمینه‌هایی که اختصاصی‌سازی در آن نقش دارد، حوزه انتقال پیام‌های برندهای بزرگ است. به عبارت بهتر در انتقال پیام‌های تجاری و تبلیغاتی تخصصی ساختن محتوا و پیام کمپین شما به منظور تأثیرگذاری بیشتر روی مخاطبان بسیار دارای اهمیت است. با این حال امروزه پذیرفته شده امکان اختصاصی‌سازی تمامی مفاهیم در ندیای تجارت تقریباً امری غیرممکن است.

## ایده

موسسه تجاری Home Young در زمینه ارائه دستورالعمل و ایده‌های ساخت و تهیه خوراکی‌های خانگی فعالیت دارد. این برند بریتانیایی تنها دستورالعمل‌های خود را در اختیار کسانی قرار می‌دهد که قصد استفاده از آن برای مصارف خانگی دارند.

این برند یک سایت اینترنتی نیز دارد که بیشتر برپایه فعالیت اعضای آن در تالار گفت‌وگو (چت روم) اداره و به‌روزرسانی می‌شود. در این سایت تنها با گذراندن یک مرحله ثبت‌نام ساده امکان دسترسی به بانک بزرگی از اطلاعات در مورد طرز تهیه خوراکی‌های خانگی وجود دارد. با این حال به منظور درآمذایی، برند Young Home از آرای درآمدزایی دو روش کاملاً متفاوت را پیش‌بینی کرده است. در روش نخست با پرداخت حق عضویت ۵۰پوندی امکان استفاده از بانک اطلاعاتی سایت و همچنین مشاوره کارشناس وجود دارد. در روش دیگر برطبق پرداخت متفاوت است و کاربر براساس راهکاری که از سایت دریافت می‌کند، پول می‌دهد. براساس روش دوم دریافت هر راهکار از سایت ۲ پوند و ارائه خدمات از مشاوران ۱.۵ پوند هزینه در پی دارد.



در زمینه اختصاصی‌سازی، برند Young Home با پرهیز از رویارویی مستقیم با رقبا، شیوه‌ای تبلیغاتی را به کار گرفت که عمدتاً روی جذب مشتری جدید از طریق مشتریان ثابت استوار بود. بر این اساس هدف اصلی شرکت، ارائه خدمات در بالاترین سطح کیفی ممکن به مشتریان به منظور جذب تعداد بیشتر مشتریان بود.

همچنین این شرکت بسیار کم‌تر از سایر رقبا روی اینترنت نیز در راستای تحقق اهداف تبلیغاتی نکته‌آخر به طور واضح مشسی مدیریتی برند را که مبتنی بر صرفه‌جویی در تبلیغات است، آشکار می‌سازد. با این حال شایان ذکر است که برند Young Home از ارائه تخفیفات مناسبی گسترده به‌منظور جذب مشتریان بیشتر سود می‌جویید.

## آنچه در عمل باید انجام دهید

در برابر وسوسه راضی نگه داشتن تمامی افراد درگیر در کسب‌وکار تا مقاومت کنید. این آرزو به هیچ وجه عاقبت خوبی برای برند شما و همچنین آینده کاری‌تان در پی نخواهد داشت. از سوی دیگر مقاومت در قبال این رویا به خودی خود ارزش برند شما را نیز افزایش خواهد داد.

- قبیل از هرگونه برنامه‌ریزی در جهت اختصاصی‌سازی بهتر است با کارشناس حرفه‌ای مشورت کنید.

- پس از مرحله اختصاصی‌سازی، اهداف و برنامه‌تان را به تمامی زیرگروه‌های کسب‌وکار خود و همچنین کارمندان‌تان انتقال دهید.

- اینترنت نیز در راستای تحقق اهداف تبلیغاتی خود استفاده کنید. با این حال توجه داشته باشید که لازم نیست تنها از این دستاورد تکنولوژی بهره بگیرید، در واقع تلویزیون و رادیوهای محلی نیز به همان اندازه که اینترنت موثر است، می‌توانند مفید باشند.

## بررسی فعالیت‌های ارتباطی برند بانک ملت در گفت‌وگو با دکتر محمد آزادی

## وقتی یادآوری کافی نیست



امیر کاکی

a9631m@gmail.com

درست در زمانی که بانک‌های ایرانی عملکرد مناسبی در حوزه بانکداری الکترونیک نداشتند، بانک ملت از این فرصت استفاده بانکداری الکترونیک، رضایت مشتریان خود را افزایش داد. بانک ملت یکی از بانک‌های بیشتر مخاطبان ایرانی با نام این بانک آشنا هستند و برخی از کارشناسان حوزه برند در این باورند که این بانک در بازار ایران از آگاهی از برند بالایی برخوردار است، اما براساس تحقیقات بازار انجام شده، عامل آگاهی از برند روی ارزش ویژه برند بانک ملت تأثیر نداشته و عواملی مانند تداعی برند، کیفیت و وفاداری به برند روی ارزش ویژه برند تأثیرگذار بوده است. براساس این تحقیقات بازار، بانک ملت با ایجاد آگاهی از برند، نمی‌تواند ارزش ویژه برند خود را ارتقا دهد و همچنین تبلیغاتی که بر پایه آگاهی به مخاطبان ایرانی است، نمی‌تواند به ارزش ویژه برند بانک ملت بیفزاید.

خدمات بانکی دولتی فعالیت می‌کرد، در حال حاضر نیز این فعالیت‌های بانکی دولتی ادامه دارد. تمرکز بانک ملت روی فعالیت‌های بانکی دولتی، باعث بزرگ‌تر شدن این بانک شد و از آنجایی که بیشتر اقتصاد ایران، اقتصادی دولتی است، این موضوع باعث شد بانک ملت خیلی توانمند به‌صورت سفارشی و خصوصی کار کند، بلکه بیشتر به‌صورت تولید انبوه و با حجم زیاد فعالیت‌های خود را پیش می‌برد.

## حال و هوای

## خصوصی‌سازی

با شکل‌گیری فضای خصوصی‌سازی در کشور و به‌تبع آن تغییر ماهیت و مالکیت بانک ملت، این بانک حال و هوای خصوصی به خود گرفت و با سیاست‌های صحیح در تقویت Core banking و با هدف ارائه جامع خدمات الکترونیک، سیاست‌های بازاریابی و برندسازی خود را نیز تغییر داد.

لوگوی بانک ملت از رنگ آبی که رنگ سردی است، به قرمز که رنگ گرمی است تغییر کرد، البته در ماهیت عناصر لوگو تغییراتی لحاظ نشد و بیشتر سعی در هویت‌سازی مجدد شد، این در حالی است که بازطراحی لوگوی بانک ملت باعث بیشتر شدن آن می‌شود. براساس نتایج تحقیقی در سال ۱۳۹۳، تغییر لوگوی

بانک ملت روی هر چهار عنصر ارزش ویژه برند بانک که عبارتند از کیفیت درک شده، آگاهی، تداعی و وفاداری برند تأثیر داشته است. در اسفندماه ۱۳۹۴، شعار بانک ملت به «بانکی با اندیشه جهانی» تغییر یافت که این شعار خیلی ارتباط منناداری با وضعیت موجود بانک ملت نداشت و به نظر می‌رسد که همچنان همان وضعیت ادامه دارد، یعنی در شعار قبلی بانک ملت، «تغییر را احساس کنید» که در سال ۱۳۹۰ تعیین‌شده بود، باید

بانک ملت افتاده است که این بانک به اندیشه جهانی رسیده یا می‌خواهد برسد. تغییرات سال ۹۰، تنها به پشتوانه Core banking بوده. قاعدتاً شعار باید ویژگی‌هایی داشته باشد که با ماوریت سازمان ارتباط مناسبی برقرار و مشتریان از طریق شعار بتوانند ارتباط مناسبی با مزیت‌های سازمان برقرار کنند، در غیراین‌صورت امکان به یادآوردن یا تأثیرگذاری شعار تقریباً میسر نیست. با توجه به این موضوع، شعار باید براساس مزیت‌های سازمانی شکل بگیرد.

## افزایش رضایت

## مشتری

به‌صورت کلی مخاطبان ایرانی، بانک ملت را به خدمات خوب بانکداری الکترونیک خود می‌شناسند؛ چون در گذشته برخی از بانک‌های ایرانی در حوزه فعالیت‌های الکترونیک عملکرد مناسبی نداشتند و بانک ملت از این فرصت استفاده کرد و با ارائه خدمات مناسب بانکداری الکترونیک بر پایه Core Banking رضایت مشتریان خود را افزایش داد و تحولی در خود ایجاد کرد، اما مشکل اساسی این است که تغییرات فنی همراه با تغییرات بازاریابی بانک نبوده و با توجه به حجم و شلوغی شعبه‌های بانک، به نظر می‌رسد که این

لوگوی بانک ملت از رنگ آبی که رنگ سردی است، به قرمز که رنگ گرمی است تغییر کرد، البته در ماهیت عناصر لوگو تغییراتی لحاظ نشد و بیشتر سعی در هویت‌سازی مجدد شد، این در حالی است که بازطراحی لوگوی بانک ملت باعث بیشتر شدن آن می‌شود. براساس نتایج تحقیقی در سال ۱۳۹۳، تغییر لوگوی بانک ملت روی هر چهار عنصر ارزش ویژه برند بانک که عبارتند از کیفیت درک شده، آگاهی، تداعی و وفاداری برند تأثیر داشته است

## تحقیقات برند



براساس تحقیقات انجام‌شده در سال‌های اخیر، قابلیت اعتماد برند بانک ملت نقش بسیار زیادی در بهبود تمایلات رفتاری مشتری داشته است؛ یعنی با افزایش رضایت مشتری، مشتریان بانک ملت را به دیگران توصیه کرده و این امر مانع از ریزش مشتریان می‌شود. در تحقیقات دیگری که روی ارتباط و عوامل تأثیرگذار بر ارزش ویژه برند بانک ملت از نگاه مشتریان انجام شده، عامل آگاهی از برند روی ارزش ویژه برند بانک ملت تأثیر نداشته و عواملی همچون تداعی برند، کیفیت وفاداری به برند روی ارزش ویژه برند تأثیرگذار بوده‌اند، این موضوع نشان می‌دهد که بانک ملت نمی‌تواند از طریق ایجاد آگاهی از برند به ارزش ویژه برند خود اضافه کند. بنابراین تبلیغات آگاهی‌ساز و به‌طور کلی، اقدامات آگاهی‌دهنده صرف برای افزودن به ارزش ویژه آن موثر نیست.

## تأثیر مثبت روی ارزش ویژه برند

براساس تحقیق دیگری در خصوص برند، وفاداری به

## باشگاه مشتریان



باشگاه مشتریان بانک ملت، جزو نخستین باشگاه مشتریان در بین بانک‌های ایرانی بوده است، اما نکته مهم در باشگاه مشتریان، ذات واژه باشگاه (Club) است؛ یعنی باشگاه فضایی است که افراد در آن فضا دورهم جمع می‌شوند و باهم وقت می‌گذرانند و سعی در توجه به ابعاد انسانی خود دارند. از طرفی باشگاه، ارتباطات مخاطبان را ارتقا می‌دهد اما باشگاه مشتریان بانک ملت، در نرم‌افزاری خلاصه‌شده و صرفاً یک پایگاه داده مشتریان است که باید به مشتریان خود پیشنهادهای خوبی ارائه دهد.

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

## باشگاه مشتریان

ملت این است که این بانک باید در مقوله‌های بازاریابی اجتماعی وارد شده و نقش بانک را به‌عنوان پایگاه اجتماعی در بحث بازاریابی اجتماعی به‌درستی تعریف کند و باید فعالیت‌های بازاریابی خود را با هدف رفاه جامعه جهت بهره‌بردن ذی‌نفعان و مصرف‌کنندگان تعریف کند.

بانک ملت با توجه به ابعاد و جایگاهی که دارد، همبست در رتبه‌های یک تا سه خدمات بانکی در کشور بوده است اما در حوزه CSR، به‌جز فعالیت محدود ساخت مدرسه نقشی جدی بازی نکرده است. مسئولیت اجتماعی باید فعالیتی مستمر باشد و ارتباط معناداری با محصولات، فلسفه و فعالیت‌های سازمان داشته باشد. باید بانک‌های ایرانی به اندازه سهم و سودی که از بانکداری کشور و مردم جامعه دارند، در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی و کمک به رفاه اجتماعی نقش داشته باشند.

بانک ملت دارد اما شلوغی بیش‌ازحد شعب بانک ملت، طبیعتاً نمی‌تواند برای کارکنان بانک ملت در سطح شعبه جذاب باشد، چون فشار روانی زیادی به آنها وارد می‌کند و بر رضایت مشتریان نیز موثر است.

شاید فعالیت‌های تبلیغاتی بانک ملت که بیشتر روی جنبه یادآوری است، خطایی استراتژیک برای بانک محسوب می‌شود، چون مزیت رقابتی بانک یعنی Core Banking آن مزیتی بسیار نسبی بوده و می‌تواند در میان‌مدت توسط رقبا بی‌اثر شود، چون هرچند که بانک‌ها در سطح لوگو شناخته‌شده هستند اما خیلی از موضوعات در سطح بانکداری است که باید به مخاطبان و بازار انتقال داده شود. از طرفی دیگر، تبلیغات مفهومی ممکن است برای صاحب‌نظران و بخشی از اقشار جامعه جذاب باشد ولی نمی‌تواند جامعه بازار هدف بانک را تحت تأثیر قرار دهد. در این میان، اگر مخاطبان بین تبلیغات فضای داخلی شعب بانک، ارتباط معناداری را تصور نکنند، این موضوع خودبه‌خود به برداشت مخاطبان آسیب جدی وارد می‌سازد؛ یعنی مشتریان، تبلیغات بانک را نمی‌توانند احساس کنند، چون به نظرشان واقعی نبوده و فاصله زیادی بین برداشت آنان و آنچه می‌شوند و می‌بینند، ممکن است احساس شود.

## مشتریان ابدی

راه‌هایی برای خشنودی و شگفت‌زده کردن مشتریان تان بخش سوم

پیام ناوی

مدیر مشاور CRM، CEM و باشگاه مشتری



شگفت‌زده کردن مشتریان یک طرح و روش جدید نیست، اما این روش مشابه یک روش زندگی بوده که موفقیت بسیاری را برای شما در عرصه کسب‌وکار تاان به همراه خواهد آورد. این روش نه‌تنها در جذب مشتریان‌تان، بلکه در نگهداشت آنها نیز اثرگذار است. برای آشنایی با این روش، از شماره‌های پیشین وارد نکاتی شده که به شما در ایجاد شگفتی برای مشتری کمک خواهد کرد. در آخرین یادداشت به هفت نکته دیگر اشاره کردیم که مختصر تنها این هفت نکته را با یکدیگر مرور می‌کنیم (پنج نکته اول در شماره‌های ۶ ناراضی‌تانی را ازبین ببرید و بر وفاداری تمرکز کنید.

۷. با مشتریان همدردی کنید.  
۸. روی توانمندسازی کارکنان خود کار کنید.  
۹. بر تجربی که برای اغلب مشتریان مهم است تمرکز کنید.  
۱۰. مهم‌ترین مسائل مشتریان‌تان را بدانید.  
۱۱. به مشتریان برای رسیدن به اهداف‌شان کمک کنید.

۱۲. اگر اشتباه کردید، عذرخواهی کنید و آن را حل‌وفصل کنید.

۱۳. در ادامه با یکدیگر به بررسی سایر نکات می‌پردازیم. به مشتریان خود گوش دهید:

۱۴. ابزارهای صدای مشتری (VOC) شامل ارتباط، نظرسنجی‌ها، مجموعه مشاوران، تحقیق روی تجربه کاربر و دیگر موارد است. این ابزارها را با هم ادغام و خروجی آنها را تجزیه و تحلیل کنید، برای اینکه بفهمید در کجا می‌توانید بیشترین اثر را روی تجربه مشتری و نتایج کسب‌وکار داشته باشید و بر اساس آنچه می‌آموزید اقداماتی را تدوین کنید.

۱۵. به کارکنان خود گوش دهید: جای تعجب ندارد که ارتباط میان تعلق سازمانی کارکنان و تجربه مشتری یک ارتباط مستحکم است. به همین دلیل است که گوش دادن به کارکنان و نیز مشتریان به شناسایی فرصت‌هایی برای بهبود تجربه مشتری کمک می‌کند.

۱۶. از اینکه مشتریان‌تان احساس با ارزش بودن کنند اطمینان حاصل کنید:

تمرکز روی ارزش مشتری، چیزی است که اغلب شرکت‌ها آن را انجام می‌دهند. اما تمرکز بر ایجاد احساس با ارزش بودن در مشتری خیر! این موضوع باید ایجاد شود. زمانی که مشتریان باور داشته باشند که روابط‌شان با شما برای‌تان مهم بوده و شما سهمی را که کمک‌تک آنها در کسب‌وکار شما ایجاد کرده‌اند به یاد دارید، در بی وفاداری و تعهد به شما خواهند بود.



۱۶. به داده‌های کوچک اهمیت دهید:

این روزها بزرگ‌ترین اخبار و تحقیقات جدید پیرامون داده‌های عظیم (Big Data) است. از طرف دیگر داده‌های کوچک بیشتر در مورد استفاده از چیزهایی مانند داده تراکنش‌ها و نظرسنجی است که در حال حاضر تقریباً به طور کامل آنها را جمع‌آوری کرده و بر مبنای آنچه از آنها درمی‌یابید تصمیم‌گیری می‌کنند و اکثریت قریب به اتفاق شرکت‌ها همچنان از آن به‌صورت یک ابزار و اهرم استفاده می‌کنند. این داده‌ها را فراموش نکنید و اهرم آنها را رصد و تحلیل کنید.

۱۷. اندازه‌گیری تنها در خصوص اعداد و ارقام نیست:

بسیاری از کسب‌وکارها علاقه‌مندند که یک نسخه جهانی و واحد برای اندازه‌گیری ایجاد کنند، شاخص‌های خیلی عمومی نظیر امتیاز خاص ترویج‌کنندگان (NPS)، امتیاز رضایت مشتری (CSAT) یا مشابه آن می‌تواند از این دست از سنجه‌ها باشد. این اعداد به سؤال موردنظر شما و مهم‌تر از همه، اینکه در حال حاضر بدانید در چه نقطه‌ای هستید و چگونه می‌توانید بهبود را هدایت کنید پاسخ نخواهد داد، بلکه با درک اینکه چه چیزی محرک وفاداری، درگیر کردن مشتری را رفتار خرید اوست، می‌توانید تلاش‌هایتان را به سنجه‌هایی از کسب‌وکار که مهم‌تر از بقیه هستند گره بزنید.

در شماره بعدی که آخرین یادداشت از سری یادداشت‌های خشنودی مشتریان است به نکات باقی مانده خواهیم پرداخت و شما را با موارد دیگری آشنا خواهیم کرد که با به‌کارگیری آنها می‌توانید باعث شگفتی و خشنودی در مشتریان‌تان شوید.

از تباط با نویسنده:

Email: payam.navi@gmail.com

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۵)  
از قانون پار تو استفاده کنید

ترجمه: علی آل علی



فعالیت موثر در زمینه کسب‌وکار عمدتاً به معنی اولویت‌بندی امور مختلف و تمرکز روی کارهای مهم است. واضح است که بعضی امور برای افراد مختلف از اهمیت متفاوتی برخوردار است، با این حال در برنامه‌ریزی کسب‌وکار شما باید برخی اصول را در خصوص اولویت‌بندی فعالیت‌ها رعایت کنید.

در وهله نخست شما باید در نظر داشته باشید که فعالیت مورد نظر تا چه مقدار اهداف اصلی شرکت را برآورده خواهد کرد. سپس بهتر است به هماهنگی اولویت برنامه‌ریزی خود با سایر فعالیت‌های شرکت نیز توجه کنید.

در راستای برنامه‌ریزی موثر، اصل رایجی در اقتصاد وجود دارد که به نام اقتصاددان مشهور ایتالیایی، ویلفردو پار تو نام‌گذاری شده است. این قاعده هم‌اکنون با نام قانون ۲۰/۸۰ پار تو شناخته می‌شود. این اصل از یک قاعده علت و معلولی برگرفته شده است که حاکی از تاثیر ۲۰ درصد اندک در تعیین نتیجه ۸۰ درصد امور است. برای مثال به طور عمده در شرکت‌های تولیدی ۲۰ درصد خریداران (خریداران ثابت) حدود ۸۰ درصد فروش شرکت را شامل می‌شوند. البته حالت عکس این قانون نیز به کار گرفته می‌شود. به‌عنوان نمونه در اغلب اوقات عدم کارایی و مسئولیت‌پذیری ۲۰ درصد کارکنان و مدیران شرکت، عامل ۸۰ درصد اعتراضات مشتریان به کیفیت محصولات محسوب می‌شود.

از این قانون در زمینه مدیریت و برنامه‌ریزی صحیح زمان نیز می‌توان بهره برد. به طور معمول با استفاده از قانون پار تو حدود ۲۰ درصد جلسات و نشست‌های مدیران ارشد شرکت‌ها ۸۰ درصد تصمیمات اساسی این شرکت‌ها را تشکیل می‌دهد. همچنین یک نتیجه قابل توجه دیگر نیز براساس این قاعده در زمینه مدیریت زمان معرفی شده است که در واقع براساس مطالعات گسترده ثبت شده است که تنها ۲۰ درصد منابعی که شما برای بهبود اوضاع مدیریت و برنامه‌ریزی شرکت در راستای صرفه‌جویی در زمان استفاده می‌کنید، مستقیماً روی ۸۰ درصد تصمیمات مدیریتی شما تاثیر خواهد گذاشت.

ایده

همان‌طور که توضیح داده شد حدود ۲۰ درصد از تلاش‌های شما در زمینه مدیریت زمان، ارتقای کسب‌وکار، افزایش کارایی کارمندان و همچنین افزایش رضایت مشتریان ۸۰ درصد نتایج را رقم خواهد زد. بر همین اساس نکته اساسی که باید به آن دقت کرد تمرکز روی آن دسته از اطلاعات مهم است که ممکن است بخش اصلی نتایج فعالیت شما را تعیین کند. در همین راستا استفاده از مشاوران باتجربه، کلید حل بسیاری از مسائل است. در حقیقت، مشاوران با در اختیار داشتن تجربه فراوان در زمینه کسب‌وکار شما می‌توانند از اتلاف وقت و هزینه شما در انجام کارهای مختلف جلوگیری کنند. البته بدون شک این راهنمایی مشاوران هزینه قابل توجهی را در بر خواهد داشت. با این حال در قبال تجربیات و اطلاعاتی که دریافت می‌کنید، این هزینه معقول به نظر می‌رسد.



آنچه در عمل باید انجام دهید

- در خصوص آن ۲۰ درصد فعالیتی که سهم زیادی در تعیین نتیجه کارهای شما دارد لازم است زمان زیادی را صرف کنید. در حقیقت در بعضی کسب‌وکارها آن ۲۰ درصد فعالیت کلیدی به آسانی قابل رویت است اما در بعضی دیگر نیاز به توجه بالا برای یافتن آنها است.

- مشکل اساسی که در برنامه‌ریزی مناسب به منظور مدیریت زمان وجود دارد عدم توجه به تمامی زوایای امور و همچنین پیشداری در مورد یک شیوه مدیریتی معین است. همچنین در تهیه لیست اولویت‌های اصلی شرکت نیز این مسئله بسیار آشکار است. در حقیقت بسیاری از مدیران با تصور اطلاع از مشکلات شرکت خود به تهیه لیست اولویت‌های کاری بدون بررسی دقیق مشکلات اقدام می‌کنند. این امر به احتمال فراوان موجب از قلم افتادن حجم وسیعی از اطلاعات کلیدی و به تبع آن پایین آمدن تاثیرگذاری برنامه شما خواهد شد.

کلینیک کسب‌وکار

ارتقای فروش

پاسخ کارشناس، دکتر مجتبی پیرزاد: در ابتدا باید بررسی کنیم که چه برنامه بازاریابی و شناسایی بازار هدفی در این مجموعه صورت گرفته است، یعنی اینکه هزینه‌ها، روش‌ها، پیام‌های بازاریابی و تبلیغات این مجموعه به‌درستی و متناسب با نیاز مخاطب و جامعه هدف صورت گرفته است؟ نکته دوم این موضوع است که آیا در رساندن پیام تبلیغات و بازاریابی و فرآیندهای تشویق به خرید، قیمت مناسب، کیفیت و نوآوری بهتر در محصولات و خدمات و همچنین زمان خرید فعالیت‌ها به‌درستی انجام گرفته است؟ نکته سوم نیز به این موضوع اشاره دارد که آیا گام‌های فروش (هفت گام فروش) به‌درستی توسط

برای مطالعه ۵۲۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

پرشن: مدیر فروش یک شرکت بازرگانی در حوزه میلمان شهری هستم. ما به شهرداری‌ها و دهیاری‌ها محصولاتی را عرضه می‌کنیم: با توجه به این موضوع، «فرصت امروز» چه روشی را برای ارتقای فروش سازمان به ما پیشنهاد می‌کند؟

کارشناسان و مدیران فروش و حتی مدیران بالادستی صورت گرفته و در صورت گرفتن جواب نه از مشتری مرحله بازرگاری و تبدیل جواب نه به پله و بررسی مجدد خرید و سفارش به‌طور مشخص و دقیقی انجام‌شده است؟

در واقع باید عارضه‌یابی و آسیب‌شناسی دقیقی از سازمان‌های فروش و بازاریابی و فرایندهای طی شدن در آن صورت گیرد. سپس باید به سراغ بازار هدف جدید برویم.

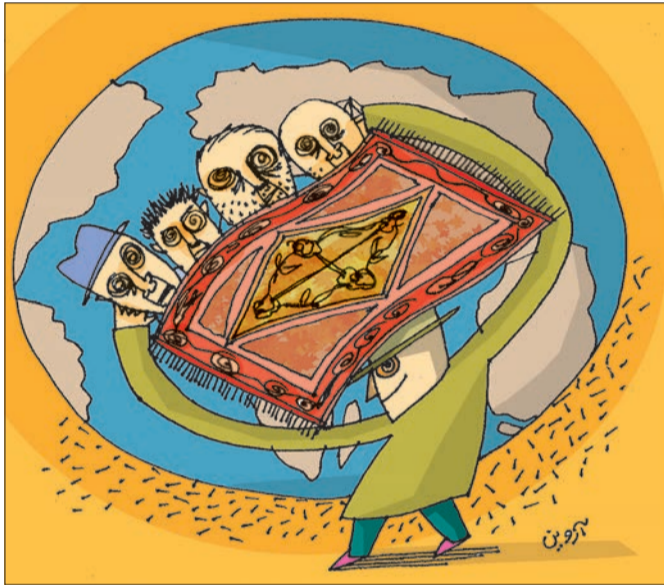
لازم به ذکر است که هر مجموعه‌ای ابتدا باید روی مشتریان قدیمی تاکید و تمرکز داشته و سپس به فکر توسعه بازار جدید خود باشد. براساس قانون پار تو، هزینه و زمان جذب یک مشتری جدید سه تا هفت برابر یک مشتری جدید است. با توجه به این موضوع، چند راهکار برای توسعه بازار هدف برای سازمان شما

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

پیشنهادهایی برای مدرن‌سازی فضای کسب‌وکار

کسب‌وکارهای محلی را ملی کنیم

این موضوع است که در حال حاضر اتحادیه اروپا، با کشور روسیه مبادلات تجاری خود را کاهش داده و این کشور را تحریم کرده است. با توجه به این موضوع، فرصتی پیش روی کسب‌وکارهای ایرانی قرار گرفته است که محصولات خود را به این کشور صادر کنند، اما نمی‌توانند این کار را انجام دهند چون محصولات سازمان‌های ایرانی نسبت به محصولات شرکت‌های موجود در ترکیه گران‌تر هستند. به‌صورت کلی بازار هدفی مانند روسیه وجود دارد که این بازار هدف، موردنظر برندهای ترکیه‌ای نیز است.



امیر کاکیی  
a9631m@gmail.com

هر یک از کسب‌وکارها باید برای تغییرات شرایط اقتصادی کشور برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشند و به موقع و متناسب با شرایط اقتصادی، واکنش مناسبی نشان دهند. این در حالی است که برخی سازمان‌های ایرانی انقدر در لاک خود فرورفته‌اند که تغییرات سیاسی - اقتصادی کشور را متوجه نمی‌شوند و گاهی یک‌شبه، بخش اعظمی از سرمایه خود را از دست می‌دهند. از طرفی سیاست‌های اقتصادی کشور مبنی بر اقتصاد مقاومتی است و این موضوع تاثیرات جدی را روی فعالیت‌های کسب‌وکارهای ایرانی گذاشته و فرصت‌هایی را پیش روی آنها قرار می‌دهد. با توجه به این موضوع، اینکه کسب‌وکارهای ایرانی باید در چنین شرایطی چه استراتژی را اتخاذ کنند، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» به سراغ دکتر محمد بلوریان تهرانی، مدرس و مشاور کسب‌وکار برود.

دکتر محمد بلوریان تهرانی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: در حال حاضر کسب‌وکارهای ایرانی دانش اقتصادی لازم را برای پیشبرد فعالیت‌های خود ندارند. البته در سطح کسب‌وکارهای بزرگ این دانش اقتصادی وجود دارد، اما واحدهای کوچک و متوسط متأسفانه دانش اقتصادی مناسبی ندارند. به‌عنوان مثال در حال حاضر برخی سازمان‌های ایرانی تفاوت رکود و تورم را نمی‌دانند یا با مفهوم بحران آشنا نیستند. اگر کسب‌وکارهای ایرانی قصد دارند همگام با سیاست‌های اقتصادی دولت و هم‌راستا با مقتضیات اقتصاد مقاومتی فعالیت‌های خود را پیش ببرند، در ابتدای امر باید سطح دانش اقتصادی خود را ارتقا دهند. با توجه به اینکه بازاریابی از دل اقتصاد بیرون آمده است، کسب‌وکارهای ایرانی باید با این مفاهیم آشنا شوند.

او ادامه می‌دهد: به‌عنوان نمونه هنگامی که مدیران کسب‌وکارهای ایرانی با مفهوم بحران آشنا نباشند به این موضوع واقف نیستند که GNP یا تولید ناخالص ملی در شرایط بحرانی کاهش پیدا می‌کند و این موضوع افزایش بیکاری را به همراه دارد. این‌گونه اتفاقات علایم دوران بحران است که مدیران کسب‌وکارهای ایرانی باید به آن مسلط باشند. هنگامی که سطح دانش اقتصادی سازمان‌ها افزایش پیدا کند، مدیران کسب‌وکارهای ایرانی به‌راحتی می‌توانند به‌عنوان متخصصان بازار مشخص شوند. این امر به احتمال فراوان موجب از قلم افتادن حجم وسیعی از اطلاعات کلیدی و به تبع آن پایین آمدن تاثیرگذاری برنامه شما خواهد شد.

سرمایه خود را از دست ندهند. سرمایه‌های خاص و با سرمایه اندک کسب‌وکاری را آغاز کنند، اما اقتصاد با شرکت‌های سهامی خاص پانمی‌گیرد چون کسب‌وکارهای کوچک که سهامی خاص هستند و سرمایه اندکی دارند، محصولات کمی را به بازار عرضه می‌کنند و سودآوری پایینی نیز دارند، این در حالی است که سرمایه‌های کوچک باید با یکدیگر جمع شوند و سهام واحدهای بزرگ را بخرند و سرمایه‌های خود را متراکم کنند تا از این طریق حجم تولید بالا رود و تولید سرمایه خود را از دست ندهند.

تحقیقات بازار

بلوریان تهرانی اظهار می‌کند: یکی دیگر از اقداماتی که کسب‌وکارهای ایرانی باید در شرایط کنونی اقتصادی انجام دهند، این مشتری نباشند و اتفاقاً باید برنامه‌ریزی‌های مناسبی را در حوزه فروش محصولات به مشتریان و جذب آنها انجام دهند. این موضوع بسیار حائز اهمیت است که سازمان‌ها باید نیرو و امکانات خود را در راستای فروش محصولات سازماندهی کنند. به‌صورت کلی سطح خرد باید آمادگی برای فروش محصولات خود را پیدا کند و نخستین معضل کسب‌وکارهای ایرانی در این راستا، نداشتن دانش تحقیقات بازار است. به عبارت دیگر یکی از اقدامات اولیه‌ای که هر کسب‌وکار ایرانی باید انجام دهد، سرمایه‌گذاری روی تحقیقات بازار است تا از این طریق مشتریان خود را به خوبی بشناسد.

**در حال حاضر برخی سازمان‌های ایرانی تفاوت رکود و تورم را نمی‌دانند یا با مفهوم بحران آشنا نیستند. اگر کسب‌وکارهای ایرانی قصد دارند همگام با سیاست‌های اقتصادی دولت و هم‌راستا با مقتضیات اقتصاد مقاومتی فعالیت‌های خود را پیش ببرند، در ابتدای امر باید سطح دانش اقتصادی خود را ارتقا دهند. با توجه به اینکه بازاریابی از دل اقتصاد بیرون آمده است، کسب‌وکارهای ایرانی باید با این مفاهیم آشنا شوند**

انبوه شود و به مراتب قیمت تمام‌شده محصولات نیز کاهش پیدا کند.

او می‌گوید: کسب‌وکارها باید در تلاش باشند در حجم وسیع‌تری کار کنند و دولت نیز در گذشته قوانینی مبنی بر این موضوع گذاشت که هفت نفر می‌توانند دور یکدیگر جمع شوند و شرکت‌های تعاونی را تشکیل دهند، در چنین شرایطی یک سرمایه به هفت سرمایه تبدیل می‌شود. یکی از مشکلات کسب‌وکارهای ایرانی این موضوع است که در حجم کوچکی کار می‌کنند و چون سودآوری ندارند، قابل رقابت در بازار نیز نیستند.

**ادغام کسب‌وکارهای کوچک**

بلوریان تهرانی پیشنهاد می‌کند: کسب و کار های کوچک ایرانی باید با یکدیگر

ترکیب نقاط قوت با فرصت‌ها

او می‌افزاید: در حال حاضر کسب‌وکارهای ایرانی صادرکننده محصولات صنایع تبدیلی هستند و این محصولات از تغییر شکل مواد خام دامی و فرآوری‌شده به دست می‌آید و به شکل بسته‌بندی شده به بازار عرضه می‌شود. سازمان‌های ایرانی این تخصص را دارند و می‌توانند این محصولات را به کشور روسیه صادر کنند، اما متأسفانه آنها از کسب‌وکارهای ترکیه‌ای بسیار عقب هستند چون کسب‌وکارهای این کشور در ابعاد وسیع‌تر محصولات را تولید می‌کنند و قیمت تمام‌شده محصولات‌شان از محصولات ایرانی پایین‌تر است. از طرفی کیفیت محصولات در حال حاضر فروش را برای بقای خود انجام می‌دهند و هنگامی که سرمایه کسب‌وکارها بازگشت‌پذیر نباشد، آنها دچار رکود و مجبور به تعدیل نیروی خود می‌شوند یا حتی در بعضی از مواقع به تعطیلی کشیده می‌شوند.

این مشاور بازاریابی اظهار می‌کند: سازمان‌های ایرانی باید در جاهایی که مزیت نسبی دارند، فعالیت کنند تا از این طریق با سود مناسبی همراه شوند. از طرفی اگر در صورت ادغام، حجم تولید افزایش پیدا کند، قیمت تمام شده نیز پایین می‌آید و سود مناسب در تولید، بیشتر به دست می‌آید. در چنین شرایطی کسب‌وکارها می‌توانند قدرت چانه‌زنی بالاتری داشته باشند.

**مقایله با کاهش صادرات**

موانع مدرس کسب‌وکار خاطرنشان می‌کند: یکی از مشکلات کسب‌وکارهای ایرانی، کاهش صادرات است. در صورت بالا بودن دانش اقتصادی مدیران کسب‌وکارها می‌توانند فرصت‌ها را کشف و از آنها استفاده کنند. به‌عنوان نمونه یکی از فرصت‌های پیش روی کسب‌وکارهای ایرانی

مدیریت امروز

معنای وجودی مدیریت عملکرد در سازمان‌ها

پیمان احمدی



مدیریت عملکرد فرآیندی استراتژیک و یکپارچه است که با بهبود عملکرد افرادی که در سازمان‌ها کار می‌کنند و همچنین توسعه قابلیت‌های فردی و گروهی، موفقیت پایدار سازمان‌ها را فراهم می‌کند. مدیریت عملکرد از آن نظر که با مسائل گسترده‌تر کسب‌وکار و جهت‌گیری کلی آن برای رسیدن به اهداف بلندمدت مرتبط است، در صورتی که سازمان بخواهد در محیط خود به طور موثری عمل کند امری استراتژیک به حساب می‌آید.

مدیریت عملکرد از دو دیدگاه یکپارچگی ایجاد می‌کند: نخست یکپارچگی عمودی: مرتبط کردن یا همسوسازی اهداف فردی، گروهی و سازمانی با شایستگی‌های اساسی و دوم یکپارچگی افقی: مرتبط کردن ویژگی‌های مختلف مدیریت منابع انسانی، به‌ویژه توسعه سازمانی، توسعه منابع انسانی و پاداش برای دستیابی به رویکردی منسجم در مدیریت و توسعه کارکنان.

بدیهی است که مدیریت عملکرد به عملکرد برمی‌گردد ولی واقعا مفهوم این واژه چیست؟ مفهوم این واژه از آنجا حائز اهمیت است که با تعریف عملکرد می‌توان آن را ارزیابی یا مدیریت کرد. عملکرد یک ساختار چند بعدی است که از کنش، این بسته به انواع عوامل، متفاوت است. از نظر فردی، عملکرد، سابقه موفقیت‌های یک فرد است یا به معنای دیگر عملکرد چیزی است که فرد به جا می‌گذارد و جدای از هدف است. عملکرد باید به‌عنوان نتایج کار تعریف شود چون نتایج قوی‌ترین رابطه را با اهداف استراتژیک سازمان، رضایت مشتری و نقش‌های اقتصادی دارد.

بنابراین می‌توان عملکرد را به‌عنوان رفتار (روشی که سازمان‌ها، گروه‌ها و افراد کار را انجام می‌دهند) تلقی کرد.

عملکرد، رفتار است و باید از نتایج متمایز شود زیرا عوامل سیستمی می‌توانند نتایج را منحرف کنند. در صورتی که عملکرد به‌گونه‌ای تعریف شود که هم رفتار و هم نتایج را در برگیرد، دیدگاه جامع‌تری حاصل می‌شود.

عملکرد هم به معنی رفتارها و هم به معنای نتایج است، رفتارها را فرد اجراکننده ناشی می‌شوند و عملکرد را از یک مفهوم انتزاعی به عمل تبدیل می‌کنند. رفتارها فقط ابزارهایی برای نتایج نیستند بلکه به نوبه خود نتیجه به حساب می‌آیند (محصول تلاش فیزیکی و ذهنی که برای وظایف اعمال شده است) و می‌توان جدای از نتایج در مورد آنها قضاوت کرد.

این تعریف از عملکرد منجر به این نتیجه‌گیری می‌شود که هنگام مدیریت عملکرد گروه‌ها و افراد، هم روش‌ها (رفتار) و هم خروجی‌ها (نتایج) باید در نظر گرفته شوند.

مدیریت عملکرد، فرآیندی مشترک بین مدیران و افراد و گروه‌هایی است که بر آنها مدیریت می‌کنند. مدیریت عملکرد، مبنای مدیریت براساس قرارداد است که فرمادهی، هرچند لزوم وجود انتظارات عملکرد بالا در چنین قراردادهایی نادیده گرفته می‌شود.

آیامی دانستید؟

ایجاد یک تیم میان‌رشته‌ای

آیامی دانستید بسیاری از تحقیقات سال‌های گذشته به فقدان دانشمندان داده‌ای در کسب‌وکار اختصاص یافته است؛ بنابراین ممکن است این سوال در ذهن افراد به وجود بیاید که چه زمانی منابع انسانی به مهارت و توانایی می‌رسد. در اغلب موارد مشکل یافتن استعدادهای آماری و ریاضی نیست، بلکه مشکل ایجاد یک تیم میان‌رشته‌ای است.

در مراحل اولیه تحلیل، تیم نیازمند اعضای فنی است که با استفاده از فناوری اطلاعات، داده‌ها را جمع‌آوری کرده، بانک اطلاعاتی ایجاد کند و فرآیند گزارش را به موقع ارائه دهد. اما با پیشرفت فرآیند، تیم به‌صورت فرآیندهای تبدیل به بین‌رشته‌ای می‌شود و رابطه تنگاتنگی با دیگر تیم‌های تحلیلی، همچنین با ارائه‌دهندگان داده‌های خارجی و تیم اجرایی در شرکت پیدا می‌کند. این امر در بسیاری مواقع تا انجام تحلیل کسب‌وکار توسط یک متخصص ریاضی یا آمار و افرادی که می‌دانند چگونه داده‌ها را به شکل قابل درک ارائه دهند، گسترش می‌یابد.

موانع ارتباطی می‌تواند تاثیر تیم‌ها را کاهش دهد و تنها در مواردی که تیم دارای ساختار بسیار قوی باشد، بی‌تاثیر خواهد بود. همچنین وجود ابزار به تنهایی کافی نیست. با وجود اینکه عموماً ابزار تجزیه و تحلیل منابع انسانی با کیفیت بالا، از منابع شرکت به دست می‌آید، اما بسیاری از شرکت‌ها از ارائه گزارش قاصرند. درحالی‌که ابزار خوب دارای اهمیت است، بزرگ‌ترین موانع شرکت‌ها غالباً عبارت است از عدم بردباری، فرآیند، مهارت و سازماندهی ناکافی.

در پیچه

داستان رسوایی یک خودروساز  
خدمات پس از فروش یار  
فولکس واگن بی یار

ترجمه: سارا گلچین  
منبع: marca

سال ۲۰۱۶ برای شرکت فولکس واگن، برند محبوب آلمانی تولیدکننده خودرو، تا اینجای کار سال سختی بوده است. داستان رسوایی این شرکت در اعلام میزان آلاینده‌های موتور خودروهای دیزلی در دروس بزرگی برای این برند مشهور داشت. آنچه در این خودروها به عنوان میزان آلاینده‌های نشان داده می‌شد کمتر از میزان واقعی بود. همین کافی بود که اعتماد مشتریان به این برند از دست برود و دیگر نه فروش و خدمات پس از فروش هیچ یک جلوار بی‌اعتمادی مشتریان نبود.

پس از این رسوایی سهم این برند اروپایی خودروساز از بازار خودرو در اروپا در نیمه اول سال جاری میلادی به پایین‌ترین سطح خود رسید. ضربه‌ای که فولکس واگن‌ها از این ماجرا خوردند، باعث شد مشتریان از این برند روی برگردانده و دیگر به آن اعتماد نداشته باشند.

بین ماه‌های ژانویه و ژوئن حدود ۸۷۵ هزار و ۳۸۰ خودرو با برند فولکس واگن در سراسر اروپا فروخته شد که تنها ۰/۸ درصد رشد نسبت به دوره زمانی مشابه سال قبل از آن داشت. این آمار براساس داده‌های انجمن صنعت موتور اروپا ACEA به‌دست آمده است.

اوضاع سایر برندهای خودروساز در قاره سبز درست برعکس وضعیت فولکس واگن بود. فروش خودروساز دیگر فعال در بخش خودروساز در اروپا در همین زمان ۹/۴ درصد افزایش داشت. در این دوره زمانی یعنی نیمه اول سال ۲۰۱۶ برندهای خودروساز فعال در اروپا ۷/۸ میلیون دستگاه خودرو فروختند.

فروش شرکت فرانسوی رنو در همین مدت ۱۵ درصد افزایش داشت و به ۵۸۵ هزار و ۶۸۹ دستگاه در اروپا رسید. شرکت خودروسازی فورد هم با افزایش ۵/۴ درصدی فروش خودروهای خود را به ۵۵۴ هزار و ۶۸۱ دستگاه در نیمه اول سال ۲۰۱۶ رساند.

همه این آمار و ارقام نشان می‌دهد که رسوایی پیش‌آمده برای فولکس واگن تأثیر عمیقی روی تصمیم مشتریان برای خرید نکردن از این برند داشته است. در نتیجه سهم فولکس واگن از بازار اروپایی به‌خاطر بی‌اعتنایی بسیاری از خریداران به خدمات پس از فروش شرکت به ۱/۲ درصد در نیمه اول سال جاری میلادی رسید. سهم فولکس واگن از بازار در مدت مشابه سال قبل از آن ۱۲/۱ درصد بود.



آخرین رکوردزنی فولکس واگن‌ها در میزان سهم بازار به سال ۲۰۱۰ برمی‌گردد که سهم‌شان از بازار ۱۱/۲ درصد بود. این میزان از سال ۲۰۰۸ یعنی سال بحران مالی جهانی که سهم این خودروساز از بازار ۱۰/۴ درصد بود، کمترین سهم ثبت‌شده فولکس واگن در بازار اروپاست.

رسوایی فولکس واگن درست یکسال پیش یعنی در سپتامبر ۲۰۱۵ رسانه‌ای شد. این شرکت پس از رسانه‌های شدن رسوایی خودروهای دیزلی‌اش تحت فشار قرار گرفت تا به خریداران این خودروها در اروپا هم مثل آمریکایی‌ها غرامت بپردازد.

صاحبان این خودروها در آمریکا می‌توانند تا ۱۰ هزار دلار پول نقد به‌عنوان غرامت از فولکس واگن دریافت کنند، البته به این شرط که دادگاه در آمریکا رأی نهایی را در این باره بدهد.

این مشتری‌ها همچنین می‌توانند یا خودرو را پس بدهند یا آن را درست کنند. در اروپا فولکس واگن تنها خودروسازی است که امکان تعمیر خودرو را به‌عنوان خدمات پس از فروش ارائه می‌دهد.

فولکس واگن پس از این اتفاق تلاش کرد تا با خدمات پس از فروش دل مشتری‌هایش را به‌دست آورد. اگرچه اعتماد مشتری‌ها در این یکسال آسیب جدی دیده است، اما این شرکت تلاش کرده تا با ارائه پیشنهادهای مختلف در قالب خدمات پس از فروش رضایت دوباره مشتریان را جلب کند. این کار برای فولکس واگن سخت به‌نظر می‌رسد، اما به‌رحال این برند خودروسازی برای اینکه دوباره جایگاه خود را به‌دست آورد از عدد ۰/۸ در رشد فروش راحت شود باید این خدمات پس از فروش را به مشتریان خود ارائه کند.

به‌طور کلی شرکت‌ها و صنایع گوناگون پس از چنین رسوایی‌هایی به خدمات پس از فروش بهای زیادی می‌دهند تا با استفاده از این اهرم بتوانند مشتریان خود را دوباره به‌دست آورند. اینجاست که اهمیت بسیار بالای خدمات پس از فروش مشخص می‌شود.

اگر فولکس واگن بتواند با این خدمات و پس از پایان دادگاه مربوط به این رسوایی دوباره اعتبارش را مثل گذشته به‌ویژه در اروپا و آمریکا به‌دست آورد، اهمیت خدمات پس از فروش یک‌بار دیگر مهر تأیید خواهد خورد.

# فرهنگ سودآور مشتری‌مداری

ارتقای مفهوم خدمات پس از فروش به جلب رضایت مشتری

مشتریان نشان می‌دهد که هنوز مزایای ارتباط با مشتری برای شرکت‌ها روشن نشده‌است.

**تأثیر اقتصادی رضایت مشتریان**  
اصول «اقتصاد رضایت مشتری»، تأیید می‌کند که رضایت مشتری یکی از موتورهای رشد یک شرکت است. مشتری، سرمایه نامشهود شرکت و از نظر بسیاری از کارشناسان یک معدن طلاست که در انتظار بهره‌برداری است. شعار متخصصان در زمینه خدمات پس از فروش و ارتباط با مشتری این است: «رضایت امروز به وجود می‌آید، وفاداری فردا و تولید پس فردا.» به عقیده آنها، قهرمانان رضایت مشتری، سودآورترین شرکت‌ها هستند. هدف اصلی مشتری‌مداری، پیش‌بینی آینده و محدود کردن خطرات احتمالی و در نهایت افزایش سطح تولید است. هرگونه اطلاعات از سوی مشتریان می‌تواند برای شرکت تعیین‌کننده باشد.

## چرخه سودآور

مدیریت مناسب مشتری‌مداری، با سودآوری و افزایش انعطاف‌پذیری شرکت ارتباط مستقیم دارد. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که رضایت مشتری، یک موتور بسیار قدرتمند برای بهینه‌سازی سودآوری شرکت است. مدیرانی که در راستای جلب رضایت مشتری گام برمی‌دارند، با تقاضای بیشتری، زیاده‌تر تولید می‌کنند و در نهایت سود زیادی نصیب‌شان می‌شود. مشتریانی که از خدمات و محصولات شرکت راضی باشند، نسبت به ارتقای محصولات واکنش نشان می‌دهند و بیشتر خرید می‌کنند.

همانطور که بسیاری از کارشناسان و متخصصان حوزه بازاریابی می‌گویند، مشتری خوب مشتری می‌آورد و همه چیز به شهرت شرکت بستگی دارد. شرکتی که با جلب‌نظر مشتری، به اعتبار و شهرت خود می‌افزاید، در واقع به سرمایه خود افزوده است. همچنین، رضایت مشتری به خلاقیت و نوآوری بیشتر شرکت می‌انجامد. شرکت خود را به برآورده کردن نیاز و انتظارات مشتریان ملزم می‌داند و در نتیجه با آموزش نیروی انسانی خود و راه‌اندازی خطوط تولید و محصولات جدید، از خود نوآوری بیشتری نشان می‌دهد که همه با هدف فروش و سود بیشتر است. در نتیجه افزایش سود شرکت، سهام آن هم در بازارهای بورس پیشرفت می‌کند.



برای ۴۳ درصد از آنها، این میزان حتی از ۱۰ درصد هم کمتر است. این میزان سرمایه‌گذاری‌های اندک در بخش خدمات پس از فروش و ارتباط با

**گذار خدمات پس از فروش از یک موضوع لازم به یک فاکتور کلیدی برای توسعه و شهرت یک شرکت، در درجه اول نیازمند سیستم ارزیابی و دنبال کردن یک استراتژی کارآمد بر پایه تجربیات گذشته است**

مصرف‌کنندگان مشتریان خود هستند. شرکت‌ها درصدد حفظ بهترین مشتریان خود هستند و ارزش مشتریان‌شان را از طریق ارزیابی میزان فروش خود می‌سنجند. با این حال، براساس آمار و نظرسنجی‌های گوناگونی که در کشورهای مختلف انجام شده، تنها ۱۳ درصد از شرکت‌ها به مشتریان به چشم یک دارایی مالی و تجاری نگاه و روی خدمات پس از فروش سرمایه‌گذاری می‌کنند. در ۸۷ درصد از شرکت‌ها، کیزان سرمایه‌گذاری در این بخش کمتر از ۳۰ درصد کل سرمایه شرکت است و

مشتریان آن است و بدون پشتوانه آن ورشکست می‌شود. شرکت‌ها در این بافت رقابتی موجود، بیش از پیش به دنبال جلب رضایت

**شعار متخصصان در زمینه خدمات پس از فروش و ارتباط با مشتری این است: «رضایت امروز به وجود می‌آید، وفاداری فردا و تولید پس فردا.» به عقیده آنها، قهرمانان رضایت مشتری، سودآورترین شرکت‌ها هستند**

ترجمه: گلنوش محب‌علی  
منبع: Lesechos

در یک بافت اقتصادی رقابتی و جهانی شده که تقاضا حرف اول بازار را می‌زند، خدمات پس از فروش به یکی از عوامل مهم مشتری‌مداری تبدیل شده است.

هر کلمه بار معنایی خودش را منتقل می‌کند به‌گونه‌ای که این تغییر رویکرد نسبت به موضوع خدمات پس از فروش از یک پدیده «لازم» به یک پدیده که «عامل توسعه» است، برای همه کسب‌وکارها مسلم شده است. گذار خدمات پس از فروش از یک موضوع لازم به یک فاکتور کلیدی برای توسعه و شهرت یک شرکت، در درجه اول نیازمند سیستم ارزیابی و دنبال کردن یک استراتژی کارآمد بر پایه تجربیات گذشته است.

نخستین گام برای ارتقای اهمیت خدمات پس از فروش به یک عامل کلیدی در توسعه این است که خدمات پس از فروش را به‌عنوان پاسخی برای نیاز به مشتری در نظر بگیریم و نه خدمتی که پس از فروش یک محصول ارائه می‌شود.

رویکرد جدید نسبت به موضوع خدمات پس فروش، بیشتر از اینکه امری تکنیکی و فنی برای شرکت باشد، ضرورت و یک اصل مدیریتی است که تمام جنبه‌های ارتباط با مشتریان را منظر دارد. فرآیند فروش برای شرکت‌ها یک لحظه گذراست و این ارتباط مداوم با مشتری است که پایدار و ادامه‌دار است.

هدف از خدمات پس از فروش و در معنای جدیدش، خدمت به مشتری، دستیابی به فروش‌های بعدی و مشتریان بعدی است. خدماتی که اغلب پس از فروش محصول به مشتریان ارائه می‌شود، شامل نصب و راه‌اندازی، آموزش و مشاوره برای استفاده و نگهداری محصول، ارائه اطلاعات، پشتیبانی ۲۴ ساعته، عیب‌یابی، تعمیر و بررسی شرایط استفاده از گارانتی می‌شود، اما این خدمت به مشتری و در سطح وسیع‌تر ارتباط با مشتری است که کار شرکت را تداوم می‌بخشد.

**ضرورت ارتباط با مشتری**  
تمام دارایی یک شرکت، مشتریانی است که دارد. به عبارتی نقطه اتکای

## گزارش ۲

# چرا آینده خدمات به مشتری در خدمات سلف سرویس است

مشتری را در هر مرحله از این رابطه بهبود ببخشند. از آنجایی که به نفع خودشان است مشتریان در دادن اطلاعات به کمپانی‌ها با دست باز عمل می‌کنند.

## پیش از فروش:

۴۸ درصد مایلند پیشنهادات شخصی دریافت کنند و ۴۳ درصد مایلند برنامه‌های کاربردی سفارشی دریافت کنند. ۳۳ درصد به تبلیغاتی که به آنها جنبه شخصی داده شده، علاقه‌مند هستند.

## فروش:

۶۲ درصد مشتریان می‌خواهند با استفاده از داده‌های اطلاعاتی مشتری امکانات خرید هرچه سریع‌تر و بهتر داشته باشند.

## پس از فروش:

۶۲ درصد می‌خواهند کمپانی‌ها خودشان بتوانند داده‌ها را از میان شبکه‌های مختلف ردیابی کنند و مشتریان مجبور نباشند آنها را بازگو کنند. ۸۱ درصد به‌شدت مایل به دادن دسترسی به اطلاعات هستند تا زمان انتظار کوتاه شود.

## اقتصاد سلف سرویس یک تجارت برد - برد است

وقتی اصول خدمات سلف‌سرویس شروع به رشد و پدید آمدن کرد، انگیزه کمپانی‌ها غالباً تحقیق برای ارتقای بهره‌وری بود. برای نیل به هدف خلق یک کمپانی ابر بارزه، تنها راه منطقی، داشتن مشتریانی بود که وظایف ویژه‌ای را خودشان انجام دهند. امروزه خدمات سلف سرویس می‌تواند به نتایج دور و درازتری برسد. این گونه خدمات هنگامی بیشترین تأثیر را خواهد داشت که بر فلسفه برد-برد بنا شود. هدف اولیه همواره باید ارتقای سطح ارتباط با مشتری باشد. مزایای ارائه چنین خدماتی برای کمپانی‌ها، بهره‌وری بیشتر و سود بالاتر خواهد بود.



## فروش:

رشد تجارت الکترونیک نشان می‌دهد که مردم می‌خواهند هر چه بیشتر فرآیند خرید خود را کنترل کنند.

## پس از فروش:

۳۵ درصد از مشتریان ترجیح می‌دهند سوالات‌شان را پای تلفن بپرسند و ۴۸ درصد ترجیح می‌دهند گزینه سلف سرویس را انتخاب کنند.

## تقویت اقتصاد سلف سرویس با استفاده از داده‌ها

اقتصاد سلف‌سرویس می‌تواند با استفاده زیرکانه از داده‌ها پایه‌های خود را محکم کند. داده‌ها می‌توانند کیفیت ارتباط با

سلف‌سرویس را طرح‌ریزی می‌کنند، بهتر است که هر قدم جداگانه در ارتباط با مشتری را مدنظر قرار دهید. خدمات سلف سرویس همان‌قدر به مرحله پیش از خرید مربوط است که به خود خرید ارتباط دارد و به همان میزان به هر سوالی که بعد از خرید ممکن است پیش بیاید.

## پیش از فروش:

مصرف‌کنندگان در مورد خریدهای‌شان سوالات خودشان را دارند. معمولاً ۷۰ درصد از تصمیم‌نهایی قبل از تماس با کمپانی گرفته شده است، ۲۷ درصد از مشتریان ترجیح می‌دهند سوالات‌شان را پای تلفن بپرسند و ۵۶ درصد آنها به دنبال دسترسی به خدمات سلف سرویس هستند.

بگیرند. کاربران توئیتر و فیس‌بوک حتی صبر کمتری دارند، ۵۵ درصد از کاربران شبکه‌های اجتماعی در کمتر از چهار ساعت پاسخ‌شان را می‌خواهند.

سلف‌سرویس تنها راه‌حل درازمدت برای برآوردن توقعات مشتریان است. همین حالا هم ۷۰ درصد از مشتریان خواهان گزینه سلف سرویس در خدمات کمپانی‌ها برای رفع سوالات و شکایات خود هستند. اگر خدمات سلف‌سرویس کفایت نکند، تماس شخصی ضرورت پیدا خواهد کرد.

## خدمات گام به گام سلف سرویس در ارتباط با مشتری

هنگامی که استراتژی خدمات

شینم شمس مقدم  
www.fastcompany.com

براساس یک جامعه آماری جهانی، ۵۵ درصد از کاربران شبکه‌های مجازی، برای پرسش‌های مربوط به کسب‌وکار خود در کمتر از چهار ساعت جواب می‌خواهند. آیا این داده‌ها می‌تواند مفید باشد؟

از ۵۰ سال قبل کمپانی‌ها مشتریان را واداشته‌اند که خودشان وظایف مشخصی را انجام دهند. هنگامی که بانک‌ها شروع به دریافت هزینه برای انتقال وجه کردند، اعتراضات گسترده‌ای رخ داد. امروزه دنیا خیلی متفاوت به نظر می‌رسد، شرکتی که خدمات سلف‌سرویس ارائه ندهد از عواقب آن زبان خواهد دید.

به منظور ایجاد تصویر دقیق‌تری از این روند، یک بررسی جهانی با همکاری اس‌اس‌ای انجام شده است که نتیجه آن اجتناب‌ناپذیر است؛ بخش عمده مشتریان، خدمات سلف‌سرویس (خوش‌یاری) را ترجیح می‌دهند و این روند در کشورهایمانند چین، برزیل و سنگاپور حتی بیشتر از اروپا یا آمریکا طرفدار دارد.

## خدمات سلف‌سرویس تنها پاسخ ممکن به انتظارات روزافزون مشتریان

مشتریان توقع دارند کمپانی‌ها همواره سطح خدمات خود را ارتقا بدهند. آنها می‌خواهند جواب سوالات‌شان را بگیرند، مشکلات‌شان حل شود و این امور به شیوه‌ای زمانمند، دوستانه و موثر انجام شود. مشتریان تمایل شدیدی به برقراری تماس‌های مکرر با کمپانی و درمیان گذاشتن مشکلات تکراری دارند.

این در حالی است که دیگر دوران پاسخ دادن به یک ایمیل طی ۲۴ ساعت سپری شده است. ۲۰ درصد از مشتریان سعی مدرن توقع دارند طی چهار ساعت پاسخ

دنیای فناوری



در یک چشم بر هم زدن وبسایت بسازید

میزبانی از مهمانان در خانه‌های مجازی

این روزها داشتن وبسایت، مسئله‌ای رسمی و ویژه نیست. در واقع فرقی نمی‌کند که اهل کسب‌وکار مشخصی باشید یا به شکل غیر حرفه‌ای در فضای مجازی فعالیت کنید. جزو هر یک از این گروه‌ها که باشید، می‌توانید وبسایتی اختصاصی داشته و بنا بر سلیقه شخصی‌تان در آن فعال باشید؛ از فعالیت‌های تبلیغاتی برای کسب‌وکاران گرفته تا فعالیت‌های غیر حرفه‌ای و روزمره. بسیاری از افراد تصور می‌کنند برای ساختن وبسایت حتما باید به افراد متخصص یا کارشناسان حوزه IT و طراحان وبسایت مراجعه کرد. گرچه این نگرش در خصوص سایت‌های مرتبط با شرکت‌های عظیم و مهم مصداق دارد. اما اگر این وبسایت مرتبط با شخص عادی یا فعالیت‌های نه‌چندان حرفه‌ای باشد، شرایط متفاوت خواهد بود.

ایجاد یک وبسایت ساده، می‌تواند به شکل رایگان و با ساده‌ترین فرآیندهای ممکن انجام شود. استفاده از ابزارهای آنلاین یا برنامه‌های وردپرس از جمله شناخته‌شده‌ترین روش‌های کم‌هزینه ساخت وبسایت است. اما یک ابزار رایگان و کمتر شناخته شده نیز وجود دارد که می‌تواند راه‌حلی کاربردی برای فعالان دنیای مجازی باشد.

**مرحله به مرحله برای ساخت وبسایت**  
پیش از شروع مراحل ساخت وبسایت رسمی خودتان باید مهم‌ترین پیش‌شرط را رعایت کنید. یعنی وارد سایتی شوید که قرار است در ساخت وبسایت جدید با شما همراهی کند، بنابراین ابتدا وارد این آدرس شوید: [www.imcreator.com](http://www.imcreator.com) سپس مراحل زیر را دنبال کنید:

مرحله اول: در مرحله نخست باید اصلی‌ترین کار را انجام دهید و یک قالب انتخاب کنید. سایت im هر ماه قالب‌ها و طرح‌های متفاوت و خلاقانه‌ای را در اختیار کاربران می‌گذارد. این قالب‌ها بعدها مورد بازدید کاربران قرار می‌گیرند و به نوعی جلوه بصری وبسایت شما را تشکیل خواهند داد، بنابراین بسیار مهم است که در خصوص انتخاب طرح دلخواه‌تان دقت کافی داشته باشید. وبسایت im با سامانه‌ی قالب‌ها براساس طرح، محتوا و کاربرد، کار انتخاب را بسیار آسان کرده است. کافی است نسبت به محتوای سایت خود اطمینان داشته باشید یا مخاطبان اصلی خود را بشناسید تا به سرعت برترین قالب مورد نیاز خود را شناسایی و انتخاب کنید.

مرحله دوم: شخصی‌سازی، دومین مرحله از ساخت وبسایت به وسیله im است. اغلب کاربران به محض ساخت وبسایت خود اقدام به قرار دادن تصویر، ویدئو، متن و... در سایت می‌کنند. اما شاید تمایلی نداشته باشند تمامی این مطالب را به سرعت به اشتراک بگذارند یا اطلاعات منتشر شده نیاز به ویرایش داشته باشند. در این شرایط، تنها کافی است روی گزینه design کلیک کرده و به ویرایش اطلاعات وبسایت خود بپردازید. در این بخش دست کاربران برای ایجاد انواع تغییر و تحولات باز است. همچنین کاربران im می‌توانند فایل‌ها را بر حسب اولویت‌های خود طبقه‌بندی کرده و سامان دهند. به عبارت دیگر، فرآیند کار در محیط im بسیار منعطف و ساده است. افزون بر اینها اگر در هر یک از مراحل ساخت وبسایت دچار مشکل شدید یا مراجعه به بخش پشتیبانی، از راهنمایی کارشناسان وبسایت بهره‌مند خواهید شد.

مرحله سوم و نهایی: انتشار یا عمومی‌سازی، آخرین بخش از مراحل ایجاد وبسایت است. این بخش را می‌توان مهم‌ترین بخش نیز دانست. قسمتی که حاصل زحمات و تلاش‌های شماست. است. اگر از این مرحله رونمایی می‌شود. اگر از دو مرحله یکم و دوم به راحتی عبور کرده‌اید، نگران نباشید. مطمئن باشید وبسایت شما با دارا بودن استانداردهای کافی و مناسب، آماده رونمایی عمومی است. موتورهای جستجویی مانند گوگل به سرعت از وبسایت شما استقبال خواهند کرد و کاربران برای بازدید از خانه مجازی شما صف خواهند کشید. تنها کافی است اصول میزبانی را رعایت کنید تا خانه شما پربازدید شود.

در صورتی که در هر یک از بخش‌های وبسایت خود با مشکل مواجه شدید یا نسبت به طراحی بخش‌هایی جدید در وبسایت‌تان تمایل داشتید یا مراجعه به بخش پشتیبانی و طراحی به سرعت قادر به رسیدن به ایده‌آل‌های ذهنی خود خواهید شد.

کاهش اقبال به مرورگر اینترنتی مایکروسافت ادامه دارد

اگر چه مرورگر اینترنت Edge مایکروسافت امکانات و قابلیت‌های فراوانی دارد، اما هنوز هم مرورگرهای اینترنتی ساخت شرکت‌های دیگر مانند گوگل و موزیلا بیشتر مورد توجه هستند. به گزارش فارس، از جمله امکانات جدیدی که همزمان با سالگرد عرضه ویندوز ۱۰ به مرورگر مذکور اضافه شده می‌توان به نمایش پیام‌های اطلاع‌رسانی، لمس کردن و کشیدن برای ناوبری و دسترسی به امکانات مختلف، پشتیبانی از افزونه‌ها و... اشاره کرد.

اما به‌رغم همه این تلاش‌ها مجموع سهم Edge و Internet Explorer با سقوط ۲.۱۵ درصدی در ماه اگوست به ۲۲.۴۵ درصد کاهش یافته است. بررسی‌های موسسه Net Applications نشان می‌دهد اگوست چهارمین ماهی است که طی آن به طور مداوم شاهد سقوط سهم دو مرورگر یادشده بوده‌ایم. این کاهش ۲ درصدی موجب نگرانی مایکروسافت شده، زیرا در ۱۱ سال گذشته بی‌سابقه بوده است.

مرورگر IE در شش ماه اخیر بیش از ۱۲ درصد از سهم خود در بازار مرورگرهای اینترنتی را از دست داده و این رقم از ابتدای امسال به ۱۶ درصد رسیده است.

محمد ممتاز پور

m.momtazpour@forsatnet.ir

بازی‌های ویدئویی طی سال‌های گذشته به یکی از پر درآمدترین صنایع در دنیا تبدیل شده‌اند و بسیاری از کشورها مانند چین و هند در تلاشند تا با سرمایه‌گذاری‌های مناسب در این بخش، میزان درآمد از تولید ناخالصی خود را افزایش دهند.

کشور ما هم از این رویه مستثنی نیست و در سال‌های گذشته حدود ۳۰۰ شرکت اقدام به ارائه بازی‌های رایانه‌ای کرده‌اند. با توجه به فراگیر شدن تلفن‌های هوشمند تمرکز بیشتر فعالان این صنعت در سراسر جهان، روی ارائه بازی‌های موبایلی معطوف شده است. اما در ایران به علت محدودیت‌ها و البته سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی که برای ساخت بازی‌های مبتنی بر کنسول‌های بازی و رایانه‌های شخصی وجود دارد، بازی‌سازان به تولید بازی‌های مبتنی بر تلفن‌هوشمند علاقه‌مند شده‌اند و در طول یکی دو سال اخیر بازی‌های نسبتا موفق‌تری راهی بازار شده‌اند. اخیرا بازی داخلی کوپز آف کینگز (Quiz of kingz) که هم جنبه

بازی کوپز آف کینگز چه موقع راهی بازار شده و آیا در این مدت توانسته بازگشت سرمایه داشته باشد یا خیر؟ این بازی ۲۰ مه‌ماه سال ۹۴ به طور رسمی وارد بازار شده و هزینه ساخت و اجرای آن نزدیک به ۸۰ میلیون تومان بوده است که طی آن یک‌سال بازگشت سرمایه به‌طور کامل اتفاق افتاده است. در حال حاضر بیش از ۳ میلیون کاربر ثبت شده داریم که از این تعداد بیش از ۱.۵ میلیون کاربر فعال هستند و ۷۵۰ هزار نفر نیز به طور هفتگی از این بازی استفاده می‌کنند.

این تعداد در مرحله نخست باید اصلی‌ترین کار شده تا کندی‌هایی در سرورها و مجموعه فنی به‌وجود بیاید که باعث اختلال در سرورس‌دهی شده است و درصدها در این مشکلات را تا یک‌ماه آینده برطرف کنیم. برنامه شما برای توسعه این بازی در آینده چیست؟ آیا برنامه‌ای برای ورود به بازار جهانی دارید؟ بازی گروهی اصلی‌ترین گزینه‌ای است که در آینده‌ی نه‌چندان دور برای گیمرها در دسترس خواهد بود و بازیکن‌ها می‌توانند با استفاده از این قابلیت یک تیم یا گروه ایجاد کنند و با سایر گروه‌ها به رقابت بپردازند. برنامه ما در آینده نزدیک

بازی محبوب ایرانی در کمین بازار جهانی

پشتازی دهه هفتادی‌ها در بازار بازی‌های رایانه‌ای

سرمگرمی دارد و هم آموزشی، به خوبی توانسته در دل ایرانی‌ها به‌ویژه جوان‌ترها جای بگیرد و عنوان محبوب‌ترین بازی ایرانی را به خود اختصاص دهد. این بازی که توسط ۲۵ نفر اداره می‌شود از سال گذشته به بهره‌برداری رسیده و جالب اینکه سازندگان آن سنی کمتر از ۲۵ سال دارند. در ادامه گفت‌وگویی داریم با امیرحسین ناطقی، مدیر اجرایی کوپز آف کینگز تا با علت موفقیت این بازی و مشکلات تولیدکنندگان بازی‌های رایانه‌ای در کشور آشنا شویم.

فراگیر شدن تلفن‌های هوشمند تمرکز بیشتر فعالان این صنعت در سراسر جهان، روی ارائه بازی‌های موبایلی معطوف شده است. اما در ایران به علت محدودیت‌ها و البته سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی که برای ساخت بازی‌های مبتنی بر کنسول‌های بازی و رایانه‌های شخصی وجود دارد، بازی‌سازان به تولید بازی‌های مبتنی بر تلفن‌هوشمند علاقه‌مند شده‌اند و در طول یکی دو سال اخیر بازی‌های نسبتا موفق‌تری راهی بازار شده‌اند. اخیرا بازی داخلی کوپز آف کینگز (Quiz of kingz) که هم جنبه

است و از نظر جنسیتی نیز کدام تعداد بیشتری را به خود اختصاص داده‌اند؟

بیشتر کاربرها ۲۵ تا ۳۵ ساله هستند و مردان ۶۰ درصد و زن‌ها ۴۰ درصد از آمار استفاده‌کنندگان از این بازی را به خود اختصاص داده‌اند. سن‌ترین شخصی که کوپز آف کینگز را روی دستگاه خود نصب کرده است خانمی ۵۵ ساله است. البته این آمارها کاملا دقیق نیست چون برای استفاده از بازی اطلاعات شخصی کاربران پرسیده نمی‌شود.

چه موانعی پیش روی بازی‌سازان وجود دارد و مسئولان چه حمایتی می‌توانند از فعالان این صنعت انجام دهند؟

مشکل اطلاع‌رسانی و تبلیغات بزرگ‌ترین مشکل فعالان این حوزه است و ما این انتظار را داریم تا تدابیری اندیشیده شود که بازی‌سازان نوظهور مجال معرفی محصول خود را حداقل در داخل کشور داشته باشند و فضا طوری شود که بتوانند دیدگاه‌های خود را در بازار فروش سکه‌هایی که از طریق کوپز آف کینگز امکان‌پذیر است کسب درآمد می‌کنیم، البته تبلیغاتی که نمایش داده می‌شود نیز بخش نسبتا کوچکی از درآمد این بازی را به خود اختصاص داده است. میانگین سنی گروه حدود ۲۲ سال است.



آیا کوپز آف کینگز توسط شرکت یا نهاد خاصی حمایت می‌شود؟ و در حال حاضر درآمد آن از کجا تامین می‌شود؟

خیر. این بازی توسط یک شخص سرمایه‌گذاری شده و به هیچ نهادی وابستگی ندارد. در حال حاضر نیز از فروش سکه‌هایی که از طریق درون‌برنامه‌ای امکان‌پذیر است کسب درآمد می‌کنیم، البته تبلیغاتی که نمایش داده می‌شود نیز بخش نسبتا کوچکی از درآمد این بازی را به خود اختصاص داده است. میانگین سنی گروه حدود ۲۲ سال است.

کوپز آف کینگز تلفیقی از ایده‌های بازی‌سازان داخلی با چند بازی خارجی است، اما این به این معنی نیست که کپی‌برداری از بازی‌های خارجی داشته باشیم بلکه توجه به شرایط بومی سوالات

طبیقه‌بندی می‌شوند و زبان ارائه شده نیز با آن منطقه هماهنگ می‌شود. ما قصد داریم این بازی را برای آموزش در سازمان‌ها و بانک‌ها نیز ارائه دهیم تا با محیط سرگرم‌کننده آن، آموزش به کارمندان را ساده‌تر کنیم. برای ساخت این بازی از ایده‌های داخلی استفاده شده یا از سایر محصولات خارجی الهام گرفته شده است؟

ورود به بازار کشور فیلیپین است و بعد از آن، ورود به کشورهای عربی را مدنظر داریم که در هر کدام از این کشورها با توجه به شرایط بومی سوالات

طبیقه‌بندی می‌شوند و زبان ارائه شده نیز با آن منطقه هماهنگ می‌شود. ما قصد داریم این بازی را برای آموزش در سازمان‌ها و بانک‌ها نیز ارائه دهیم تا با محیط سرگرم‌کننده آن، آموزش به کارمندان را ساده‌تر کنیم. برای ساخت این بازی از ایده‌های داخلی استفاده شده یا از سایر محصولات خارجی الهام گرفته شده است؟

گزارش ۲

معاون مرکز ملی فضای مجازی تشریح کرد

برنامه شورای عالی فضای مجازی برای پیام‌رسان‌های داخلی

معاون مرکز ملی فضای مجازی، برنامه‌های مدنظر شورای عالی فضای مجازی را برای فعالیت شبکه‌های پیام‌رسان داخلی، تشریح کرد. به گزارش مهر، امیر خوراکیان با تأکید بر حمایت از هر پیام‌رسان داخلی که ظرفیت فنی لازم را برای جذب مخاطب و حضور گسترده در جامعه داشته باشد، گفت: در این برنامه در بخش سیاست‌ها علاوه بر بحث حفاظت و صیانت از هویت ملی، حفاظت از حقوق شهروندی و حریم خصوصی و سایر محورهای آن، مهم‌ترین بحث بسترسازی برای حمایت از پیام‌رسان‌های داخلی است.

وی با اشاره به اینکه در بخش اقدامات این برنامه در قالب نگاشت نهایی وظایف و زوارتخانه‌های مختلف در این رابطه مشخص شده است، افزود: بحث پنجره واحد یکی از اقداماتی است که در این برنامه در نظر گرفته شده و براساس آن یکی از مشکلات این نرم‌افزارها و پیام‌رسان‌های داخلی که نیاز بود تا برای اخذ مجوز، هماهنگی‌های لازم و در حوزه نظارت‌ها به جاهای مختلف پاسخگو باشند، پیش‌بینی شده است تا همه این کارها از طریق یک پنجره واحد صورت گیرد و در نتیجه تمرکز منظم و منسجمی در این ارتباط به وجود آید و به طور کلی فرآیند اخذ مجوز و نظارت تسهیل شود. خوراکیان تصریح کرد: مسئله عرضه خدمات عمومی همچون خدمات دولت الکترونیک توسط این پیام‌رسان‌ها نیز در نظر گرفته شده است که البته این موضوع در مرحله‌ای که از امکان سرویس‌دهی میلیونی آنها مطمئن شویم، پیش‌بینی شده است.

وی با بیان اینکه مرکز ملی فضای مجازی نقش قرارگامی داشته و ورود آن از جنس هماهنگی و پیگیری است، اظهار داشت: در حال حاضر جلسات مشترک متعددی را با وزارتخانه‌های مرتبط برگزار کردیم و علاوه بر این برنامه که امید می‌رود در جلسه آتی شورای عالی فضای مجازی تعیین تکلیف شود، یک سند دیگر هم توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با مشورت و هماهنگی مرکز ملی فضای مجازی آماده شده که در آن کیفیت و مراحل حمایت‌های لازم از نظر فنی، زیرساختی، ارتباطی، تبلیغاتی و تسهیلاتی مشخص شده است.

خوراکیان با اشاره به اینکه پیام‌رسان‌های داخلی که در حال حاضر فعال هستند تجربه‌های خوبی دارند، تأکید کرد: در چند ماه اخیر در جلسات مشترکی که در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات داشتیم، تلاش شده تا به‌صورت مرحله‌ای و با در نظر گرفتن توانایی‌های آنها ضعف‌های پیام‌رسان‌های داخلی به‌خصوص به لحاظ فنی و زیرساختی برطرف شود. البته برخی هم اگر نمی‌توانند پوشش میلیونی داشته باشند، زمینه فعالیت آنها در حوزه‌های تخصصی و موضوعی تر فراهم خواهد شد.

رای‌هایی که نیامده مشکوکنند

رای‌گیری الکترونیک افزون

یک کارشناس امور رایانه‌ای بسیار ساده است که تنها در عرض سه دقیقه ۴۰۰ رأی اضافی به نفع کاندیدای دلخواه خود وارد سیستم رسمی انتخابات کنیم. این مدت زمان برای هرکدام از گزینه‌های کمتر نیز خواهد بود. در واقع همان‌قدر که ورود به سیستم امنیتی تلفن همراه یک کاربیر که در کافی‌شاپ یا رستوران به‌وی‌فضای عمومی وصل شده ساده است، امکان در حین رأی‌گیری به ایجاد آرا و دستکاری نتایج سهل و بدون مانع است.

رای‌گیری الکترونیک افزون

بر مزایای بسیار، برخی معایب آشکار را نیز شامل می‌شود، برای مثال این نوع رأی‌گیری ریسک تقلب و دخالت‌ها را تا حد زیادی بالا می‌برد. در واقع با کمکی از سیستم، هرکدام یک گام جلوتر هستند و نیازی نیست برای سرعت و دستکاری آرا، کار خود را از وبسایت‌های رسمی وزارت دفاع یا سازمان‌های رسمی و دولتی آغاز کنند، بلکه می‌توانند در حین رأی‌گیری به ایجاد آرا و دستکاری نتایج سهل و بدون مانع است.

رای‌گیری الکترونیک افزون

بر مزایای بسیار، برخی معایب آشکار را نیز شامل می‌شود، برای مثال این نوع رأی‌گیری ریسک تقلب و دخالت‌ها را تا حد زیادی بالا می‌برد. در واقع با کمکی از سیستم، هرکدام یک گام جلوتر هستند و نیازی نیست برای سرعت و دستکاری آرا، کار خود را از وبسایت‌های رسمی وزارت دفاع یا سازمان‌های رسمی و دولتی آغاز کنند، بلکه می‌توانند در حین رأی‌گیری به ایجاد آرا و دستکاری نتایج سهل و بدون مانع است.



Electrolux fireplace، تلفیقی جادویی از آتش و فناوری است. این شومینه زیبا با طراحی منحصر به فرد خود به وسیله گوشی‌های تلفن همراه خاموش و روشن شده و قابل تنظیم است. قیمت این محصول ۱۰۹ دلار است.

تجهیزات دندانپزشکی  
در صدر تقاضاها

ترجمه: فهیمه خراسانی

با توجه به اهمیتی که در سطح جهان به بهداشت دهان و دندان داده می‌شود، دندانپزشکی از جمله شاخه‌های پزشکی محسوب می‌شود که بازار جهانی قابل توجهی را رقم زده است. افزایش تقاضا برای مواد مورد نیاز در این رشته، تجهیزات مربوط به آن مانند رادیولوژی، لیزر، سیستم‌ها و قطعات، تجهیزات آزمایشگاهی، ماشین‌آلات، مواد بهداشتی و سایر تجهیزات مربوط به این رشته باعث شده بازار جهانی تجهیزات دندانپزشکی روند رو به رشدی را در سال‌های اخیر پشت سر بگذارد.

## اصولی ترین عوامل رشد این بازار

عواملی مانند رشد جمعیت سالمندان جهان و شیوع اختلالات مربوط به دهان و دندان در سنین بالا، رشد عوامل خطر آفرین برای دهان و دندان مانند مصرف دخانیات، رژیم غذایی ناسالم، عدم رعایت بهداشت دهان و دندان، افزایش بیماری‌های مربوط به دندان و شیوع سرطان دهان نیز از علل اصلی رشد بازار تجهیزات این صنعت در سال‌های اخیر بوده است، به طوری که در سال ۲۰۱۳ ارزش بازار تجهیزات دندانپزشکی به ۶۰۰۸۱ دلار رسیده بود. همچنین طبق پیش‌بینی محققان، بازار این صنعت در سال‌های آینده نیز با توجه به عواملی که ذکر شد، روند رو به رشدی را طی خواهد کرد. لازم به ذکر است که افزایش تقاضا برای درمان‌های زیبایی دهان و دندان نیز از علل اصلی رشد این بازار در سال‌های پیش‌رو خواهد بود.

لازم به ذکر است با توجه به آماري که سازمان بهداشت جهانی در سال ارائه داده است، در سال ۲۰۱۲ حدود ۶۰ تا ۹۰ درصد از کودکان مدرسه‌ای و تقریباً ۱۰۰ درصد از بزرگسالان از مشکلات مربوط به دهان و دندان رنج می‌برند که این آمار بیانگر رشد آگاهی جامعه نسبت به سلامت دهان و دندان بوده است، به طوری که با مراجعه به مراکز بهداشتی درصد رفع این مشکلات برمی‌آیند. در راستای افزایش آگاهی مردم نسبت به سلامت دهان و دندان نیز اقدامات قابل توجهی از سوی سازمان جهانی بهداشت صورت گرفته است که جامعه جهانی نسبت به خطرات رژیم غذایی ناسالم، استعمال دخانیات و... آگاهی پیدا کنند. بر همین اساس نیز روند درمان دندانپزشکی در سطح جهان، به تشخیص بیماری و درمان زودرس آن منجر شده است، به طوری که بسیاری از افراد جهان در سنین پایین اقدام به درمان مشکلات مربوط به دهان و دندان خود می‌کنند.

## لیزر، بزرگ‌ترین بخش بازار در سال‌های پیش‌رو

بازار تجهیزات مربوط به دندانپزشکی براساس نوع محصولات متفاوت بوده و شاخه‌های مختلفی مانند تجهیزات رادیولوژی، لیزر، سیستم و قطعات، ماشین‌آلات و تجهیزات آزمایشگاهی، دستگاه‌های بهداشتی تعمیر و نگهداری و... تقسیم می‌شود. طبق آمار ارائه شده، بخش سیستم‌ها و قطعات مربوط به دندانپزشکی، بزرگ‌ترین سهم را در بین محصولات این صنعت در سال‌های اخیر داشته است، به طوری که در سال ۲۰۱۳ به ارزش ۲۰۶ میلیون دلار رسیده بود. همچنین محصولات مربوط به بخش لیزر نیز از دیگر بخش‌های مهم در تجهیزات دندانپزشکی به شمار می‌روند که محققان رشد قابل توجهی را برای آن پیش‌بینی می‌کنند، به طوری که انتظار می‌رود این بخش تا سال ۲۰۲۰ سالانه بیش از ۸٫۲ درصد رشد پیدا کند. مزایای مانند بالا رفتن دقت در از بین بردن پوسیدگی‌های دندان و عدم آسیب بافت لثه، کم شدن احتمال شکستگی ناشی از کاربرد مته، باعث گرایش بازار این صنعت به سوی استفاده از لیزر شده است، ضمن اینکه کاربرد لیزر نیز به بی‌حسی موضعی نداشته و ضمن راحتی بیمار، روند بهبود را نیز سریع‌تر می‌کند.

## مهم‌ترین بازارهای این صنعت

آمریکای شمالی، کشورهای آسیایی و جنوب شرقی آسیا و اروپا از جمله مناطقی هستند که در سال‌های اخیر بیشترین سهم را در بازار مربوط به دهان و دندان داشته‌اند. طبق آمار ارائه شده، آمریکای شمالی بیشترین سود را در بازار این صنعت از آن خود کرده است، به طوری که در سال ۲۰۱۳ بازار تجهیزات دندانپزشکی در این صنعت به ارزش ۲۰۱۶ میلیون دلار رسیده بود. عواملی مانند بالا رفتن مشکلات مربوط به دهان و دندان و افزایش آگاهی مردم نسبت به اهمیت رعایت بهداشت در این بخش از علل اصلی رشد این بازار در منطقه مذکور بوده است. کشورهای آسیایی نیز با توجه به افزایش جمعیت و بالا رفتن تقاضا برای محصولات دندانپزشکی یکی از مناطق مهم در بازار این صنعت به شمار می‌روند، به طوری که در سال ۲۰۱۳ بازار تجهیزات دندانپزشکی در این مناطق بیش از ۱۸٫۲ درصد رشد داشته است.

## چشم‌انداز این صنعت تا سال ۲۰۲۱

همان‌گونه که ذکر شد، بازار تجهیزات دندانپزشکی در دهه گذشته روند رو به رشدی را طی کرده است به طوری که انتظار می‌رود در سال‌های پیش‌رو نیز همین روند ادامه یابد و شاهد رشد قابل توجهی در این بازار باشیم. محققان و تحلیلگران اقتصادی این صنعت پیش‌بینی می‌کنند که بازار مربوط به این بخش در فاصله سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ رشد سالانه‌ای معادل ۴٫۹ درصد داشته باشد و به ارزش ۷۵۲ میلیون دلار برسد. طبق نظر محققان، رشد جمعیت سالمند جهان، افزایش تقاضا برای دندانپزشکی زیبایی و بروز بیماری‌های مربوط به دهان و دندان از علل اصلی رشد این بازار در سال‌های پیش‌رو هستند.

منابع: [www.grandviewresearch.com](http://www.grandviewresearch.com)  
[www.marketsandmarkets.com](http://www.marketsandmarkets.com)

ماهره خواجه‌گیری  
tkhajehgiri@gmail.com

بازار تجهیزات پزشکی ایران محل جولان شرکت‌های دانش‌بنیان شده است؛ بازاری که دانش و علم روز در آن حرف اول را می‌زند و به همین دلیل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز سوسپیدها و تسهیلات مالی ویژه‌ای برای علاقه‌مندان سرمایه‌گذاری در این حوزه در نظر گرفته است. حضور در شهرک‌های صنعتی و اختیار گرفتن زمین و سوله به‌طور بلندمدت و با اقساط بلندمدت از دیگر امکاناتی است که دولت به سرمایه‌گذاران این حوزه ارائه می‌دهد. بازار پرجمعیت ایران و قرارگیری در منطقه جغرافیایی ویژه‌ای که اغلب همسایگانش از برتری علمی ویژه‌ای بهره نمی‌برند، موجب شده فرصت‌های بی‌شماری برای سرمایه‌گذاری، تولید محصول و صادرات محصولات به کشورهای مختلف فراهم شود. در این گزارش به بررسی این بازار براساس آمار موجود، سخن تولیدکنندگان عضو انجمن صنفی تجهیزات پزشکی و نظرات رئیس اتحادیه توزیع‌کنندگان پرداخته‌ایم و فرصت‌های سرمایه‌گذاری، تولید، صادرات، سرمایه اولیه مورد نیاز و معرفی سازمان‌های صادرکننده مجوز را بررسی کرده‌ایم.

## صادرات چندده میلیون دلاری

در حال حاضر کالای وارداتی زیادی چه قاوونی و چه غیرقاوونی در بازار به چشم می‌خورد. براساس اظهارات رئیس سازمان

غذا و دارو، ۶۰ درصد تجهیزات پزشکی مصرفی در ایران وارداتی است. رسول دیناروند همچنین به نفوذ کالای قاچاق به بازار تجهیزات پزشکی اشاره کرده که به نظرات‌هایی که انجام گرفته تا حدود زیادی نقش قاچاق‌چاه‌ها را در بازار کمرنگ کرده است.

معاون وزیر بهداشت همچنین به بازار ۵هزار میلیارد تومانی تجهیزات پزشکی اشاره کرده و گفته که در این زمینه

ناصر ضیایی، عضو هیأت‌مدیره انجمن صنفی تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی:

## صرفه‌جویی یک میلیارد دلاری ارزی

داریم و وابستگی زیادی به خارج از کشور نداریم. وی در ادامه با اشاره به اهمیت چنین صنعتی در ساختار اقتصادی کشورمان می‌گوید: بنابر آمار موجود در سال ۹۴ تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی با تولیدات خود موجب صرفه‌جویی یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلاری در واردات چنین تجهیزاتی شدند.

این تولیدکننده در ادامه با اشاره به استفاده تولیدکنندگان از تکنولوژی روز برای تولید وسایل و تجهیزات ادامه می‌دهد: استفاده از چنین تکنولوژی‌هایی موجب شده تا بتوانیم در بخش‌های مختلف بازار تا حدود زیادی پاسخگوی نیازهای بیمه‌الته این مسئله به این معنی نیست که کل نیازهای بازار را می‌توانیم پوشش دهیم چون تعدد و تنوع محصولات در این سه رسته بسیار زیاد است، بنابراین بازار ظرفیت‌های خالی بسیاری برای سرمایه‌گذاری دارد. چنانچه در زمینه تولید مواد اولیه، تجهیزات جانبی دندانپزشکی، رادیوگرافی، رادیولوژی، ساکشن و... امکان سرمایه‌گذاری وجود دارد و چون بازار بزرگی به برای چنین وسایلی حاضر است بنابراین سرمایه‌گذاری اصولی در این زمینه‌ها توجیه اقتصادی دارد.

تجهیزات پزشکی تنوع بسیار زیادی دارد به طوری که تنها در شاخه دندانپزشکی ابزارها و وسایل و تجهیزات ریز و درشت بسیاری مورد نیاز است. شاید بزرگ‌ترین‌شان یونیت صندلی باشد که در هر مطب دندانپزشکی حداقل دو تا از آن به چشم می‌خورد. ناصر ضیایی به‌عنوان یک تولیدکننده یونیت صندلی در این رابطه به «فرصت امروز» می‌گوید: در این زمینه حدود شش کارخانه بزرگ در حال فعالیت هستند که آمادگی دارند تا همه نیازهای کشور را پوشش دهند.

وی در ادامه اضافه می‌کند که حداقل توانایی این کمپانی‌ها پوشش بازار تا ۸۰ درصد است. وی می‌گوید: در رشته دندانپزشکی همه دانشکده‌های دانشگاه‌ها در تجهیز می‌کنیم. بنابراین حتی می‌توان جلوی واردات کشور رواج دارد. وی در ادامه و در مورد مواد اولیه موردنیاز این صنعت می‌گوید: مواد اولیه ۲۰ درصد نیازهای یک تولیدکننده است و ما چون مواد اولیه باکیفیت باید به کار ببریم و در کشورمان کمتر به این مواد دسترسی داریم بنابراین باید وارد کنیم. همچنین بعضی از قطعات دستگاه‌ها نیز وارد می‌شود، اما به‌طور کلی تا ۸۰ درصد از موارد مختلف تولید را در ایران

گزارشی از ظرفیت‌های بازار تجهیزات پزشکی ایران برای سرمایه‌گذاری

## ارزش این بازار ۵ هزار میلیارد تومان است



تقاضای بیمار در بیمارستان پاسخ داده می‌شود

مسئله دیگری که به بازار واردات دامن می‌زند، ارجاع بیماران به خارج از بیمارستان‌ها برای تهیه تجهیزات مورد نیازشان است. براساس گفته‌های رئیس سازمان غذا و دارو، این امر در شرایط فعلی از ۴۰ درصد به زیر یک درصد رسیده است. وی معتقد است که چنین امری مانعی برای واردات و فروش در بازار آزاد است. دیناروند همچنین به اختصاص ۵۰ درصد از کل اعتبارات طرح تحول سلامت به دارو و تجهیزات پزشکی اشاره می‌کند و می‌گوید: در مراحل بعدی هدف سازمان تضمین کیفیت و سلامت کالاهای تولید داخل و کالاهای وارداتی است. واردات غیرایمن تجهیزات پزشکی در حالی صورت می‌گیرد که این کالا مستقیماً با تندرستی جامعه سر و کار دارد و اگر موارد یادشده توسط معاون وزیر بهداشت جدی گرفته و به‌طور کامل عملیاتی شود شاید بتوان به رجوع سلامتی به جامعه ایران امیدوار شد. شناسنامه‌دار شدن توزیع‌کنندگان تجهیزات پزشکی نیز از دیگر اخبار خوب این حوزه است که امیدهای زیادی را به‌ویژه برای تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند. همچنین قیمت‌گذاری، اعلام فهرست نیازها برای مشخص شدن ظرفیت‌های خالی سرمایه‌گذاری از دیگر اقدامات مفید وزارت بهداشت است که می‌تواند ابعاد این بازار کمتر شناخته شده را بیش از پیش روشن کند تا سرمایه‌گذاران بتوانند پیش‌بینی درست و منطقی از آینده سرمایه‌گذاری خود داشته باشند.

ظرفیت‌های صادراتی هم دارند و مثلاً در سال ۹۳ بیش از ۳۰ میلیون دلار صادرات از این حوزه صورت گرفته که افزایش ۳۰ درصدی را نسبت به سال قبل از آن نشان می‌دهد. براساس گفته‌های مهندس حسین صفوی، مدیر کل نظارت بر تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت، طی یک سال اخیر تقاضا برای راه‌اندازی واحد تولیدی در این بازار افزایش ۴۰ درصدی به خود دیده است.

شرکت‌های دانش‌بنیان زیادی در ایران فعالیت می‌کنند و برای حمایت از این شرکت‌ها و تولیدکنندگان قدیمی این حوزه موانع زیادی برای واردات در نظر گرفته‌ایم و تا حدودی این مسئله را کنترل کرده‌ایم. هرچند بازار و اهالی بازار کماکان از ورود کالاهای حتی بی‌کیفیت شکایت دارند؛ وارداتی که مانعی برای رشد تولیدی‌های داخلی به شمار می‌روند، در صورتی که تولیدی‌های داخلی حتی

محمدرضا سیکارودی، مدیر بازاریابی و فروش کارخانه ایده آل ماکو:

## بازاری ناشناخته با ظرفیت بسیار

سیکارودی در ادامه و در مورد حضور در این صنف برای سرمایه‌گذاری می‌گوید: بسیاری از افرادی که در این صنف سابقه دارند، سرمایه‌گذاری‌های جدید را هم انجام می‌دهند، اما افراد دیگری هم هستند که تنها سرمایه موردنیاز را در اختیار دارند و با استفاده از افراد متخصص و آگاه به زیر و بم تولید در این عرصه به این صنف ورود می‌کنند. وی همچنین اضافه می‌کند: دستگاه‌ها و ماشین‌آلات موردنیاز تولید تجهیزات پزشکی اغلب وارداتی هستند و حتی شرکت‌های تولیدکننده معمولاً مهندسان شرکت‌شان را برای نصب و جاگذاری این ماشین‌آلات می‌فرستند و نگرانی خاصی در این مورد وجود ندارد. وی در ادامه از بازار تولید تجهیزات پزشکی در ایران به‌عنوان بازاری پرسته یاد می‌کند که پشت پرده‌های بسیاری دارد و ظرفیت‌های خالی بسیاری برای سرمایه‌گذاری در آن به چشم می‌خورد، اما چون حدود و اندازه‌های این بازار داشته و ناشناخته‌های خیلی روشن نیست، زوایای ناشناخته بسیاری دارد که حضور سرمایه‌گذاران را کمرنگ کرده است. وی معتقد است که این بازار سرمایه‌های جدیدی می‌طلبد چون حداقل بازار ایران و جمعیت بالای کشور چنین سرمایه‌گذاری را توجیه عقلانی می‌کند، اما با وجود چنین نیازهایی کماکان با بازاری بسته و گنگ مواجه هستیم که سیستم به چندان روشنی دارد.

یکی از کالاهای تجهیزات یا به تعبیر دیگر اجناسی که در صنف پزشکی و به‌ویژه دندانپزشکی نیاز بسیاری به آن احساس می‌شود و در ایران هم استفاده بالایی دارد، دندان مصنوعی است. نخستین تولیدکننده دندان مصنوعی در ایران کارخانه ایده آل ماکو است که در حال حاضر تولیدات را به اقصی نقاط دنیا از آسیا تا آمریکا، کانادا، اروپا و... صادر می‌کند. محمدرضا سیکارودی، مدیر بازاریابی و فروش این کارخانه در ارتباط با بازار این کالاها و به‌طور کلی تجهیزات پزشکی در ایران به «فرصت امروز» می‌گوید: بازار تجهیزات پزشکی در ایران، بازاری با ابعاد بسیار است که البته بخش‌های بسیاری از آن کماکان ناشناخته مانده چون در این صنف و با این بازار هزاران دستگاه و تجهیزات موجود در ایران با اینکه واردات بسیار زیادی ساخته و تولید می‌شود، اما کالاها و تجهیزات بسیاری از هم وجود دارد که سرمایه‌گذاران توجهی به آنها نکرده‌اند. وی اضافه می‌کند: در زمینه دندانپزشکی موارد ریزو درشت بسیاری وجود دارد که در ایران تولید نمی‌شوند و وارداتی هستند. به‌عنوان مثال فایل برای عصب‌کشی در ایران تولید نمی‌شود درحالی‌که می‌توان با نگاهی به آمار جمعیت ایران نیاز به آن را متوجه شد یعنی بازار وجود دارد و ولی تولیدی نداریم و واردات همه سهم بازار را در اختیار گرفته است.

رضا لیلازمهر آبادی، رئیس اتحادیه صنف تهیه و توزیع‌کنندگان مواد و تجهیزات دندانپزشکی تهران عنوان کرد:

## صادرات ۳۵ درصدی

استفاده در این صنف وارداتش ممنوع شده و همین امر کمک زیادی به تولیدکنندگان داخلی می‌کند. وی در ادامه به واردات دستگاه‌ها و تجهیزات اشاره می‌کند که فاقد کیفیت مطلوب هستند و می‌گویند چون بحث سلامتی انسان‌ها در میان است، باید چاره‌ای جدی در این زمینه اندیشیده شود. وی چنین تجهیزاتی را اغلب از دارند از حمایت‌های دولتی زیادی برخوردار شده‌اند. این شرکت‌ها در اولویت‌های حضور در شهرک‌های صنعتی هستند. حضور در شهرک‌های صنعتی کار تولیدکنندگان را تا حدودی راحت می‌کند. در این زمینه دولت سوسپیدهایی را هم در نظر گرفته است. به این صورت که تولیدکنندگانی که در این زمینه سابقه دارند برای بهبود تولیدات خود و تولیدکنندگان جدید برای تولید محصولات دانش‌بنیان، طرح‌های توسعه‌ای و بهبود محصول خود را به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارائه می‌دهند. با توجه به طرح پیشنهادی تسهیلاتی در این زمینه به طرح‌ها برای توسعه محصول ارائه می‌شود. البته قبل از آن باید عضو انجمن صنفی تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی شوند. همچنین پروانه بهره‌برداری را از وزارت صنعت، معدن و تجارت و پروانه ساخت محصول نهایی را از وزارت بهداشت، درمان و

تولید است؛ صادراتی که به کشورهایی چون آلمان، حاشیه خلیج فارس، آسیای میانه و... انجام می‌شود. رئیس اتحادیه تهیه و توزیع‌کنندگان تجهیزات پزشکی در ادامه تجهیزاتی چون یونیت صندلی، تجهیزات جرم‌گیری، دستگاه‌های کشش بزاق دهان و... را از جمله تجهیزات صادراتی ایران معرفی می‌کند. لیلازمهرآبادی همچنین با اشاره به ممنوعیت وارداتی که طی سال‌های اخیر در مورد بعضی از تجهیزات اعمال شده، می‌گوید: دندان مصنوعی، سر سوزن و چندین کالای دیگر مورد

اتحادیه صنف تهیه و توزیع‌کنندگان مواد و تجهیزات دندانپزشکی، ۴۰۰ عضو پروانه‌دار تولیدکننده، توزیع‌کننده و واردکننده دارد. البته ۱۰۰ عضو در حال دریافت جواز کسب هم دارد. رضا لیلازمهرآبادی در مورد اوضاع کلی حاکم بر این بازار به «فرصت امروز» می‌گوید: تولیدات ایران به‌ویژه در ۱۰ سال گذشته همواره رو به افزایش بوده و حتی در این زمینه صادراتی هم داشته‌ایم. وی در ارتباط با صادرات چنین تجهیزاتی اضافه می‌کند: صادرات فعلی ما حدوداً ۳۵ درصد از کل

تولید است؛ صادراتی که به کشورهایی چون آلمان، حاشیه خلیج فارس، آسیای میانه و... انجام می‌شود. رئیس اتحادیه تهیه و توزیع‌کنندگان تجهیزات پزشکی در ادامه تجهیزاتی چون یونیت صندلی، تجهیزات جرم‌گیری، دستگاه‌های کشش بزاق دهان و... را از جمله تجهیزات صادراتی ایران معرفی می‌کند. لیلازمهرآبادی همچنین با اشاره به ممنوعیت وارداتی که طی سال‌های اخیر در مورد بعضی از تجهیزات اعمال شده، می‌گوید: دندان مصنوعی، سر سوزن و چندین کالای دیگر مورد

## سرمایه اولیه

انسانی و تهیه مواد اولیه مهم‌ترین هزینه‌های سرمایه‌گذار برای شروع کار به‌شمار می‌روند. همچنین می‌توان از خدمات شرکت‌های لیزرینگ ماشین‌آلات و تجهیزات استفاده کرد که در زمینه اعطای تسهیلات به روش اجاره اعتباری یا اجاره به شرط تملیک و فروش اقسالی در بخش پزشکی فعالیت می‌کنند.

از جمله خدمات آنها می‌توان به مواردی از این دست اشاره کرد: اعطای مستقیم تسهیلات به اعضا به منظور توسعه فعالیت و اجرای پروژه‌های در دست اقدام، تامین دستگاه‌ها، ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز و اعطای تسهیلات به خریداران دستگاه‌ها و ماشین‌آلات تولیدی یا وارداتی در راستای توسعه بازار فروش نقدی.

رود به تولید چنین وسایلی نیاز به استفاده از تخصص‌های مهندسی و پزشکی دارد چون راه‌اندازی واحدهای تولیدی در این زمینه، حتی واحدهای دانش‌بنیان محسوب می‌شوند. حتی اگر خود فرد سرمایه‌گذار در این زمینه تخصصی نداشته باشد باید از نیروی انسانی متخصص سود ببرد زیرا تولیدات این صنف کاملاً تخصصی بوده و مهم‌تر از آن با سلامت افراد سروکار دارند. برای راه‌اندازی یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی حداقل ۲هزار متر زمین نیاز است.

وسایلی چون یونیت‌صندلی مورد نیاز دندانپزشکان به سرمایه اولیه‌ای بین ۴ تا ۵ میلیارد تومان نیاز دارد. همچنین چنین طرحی برای بیش از ۲۰ نفر ایجاد اشتغال کرده و سالانه ۱۰۰ دستگاه نیز تولید می‌کند. البته واحدهای تولیدی کوچک‌تری هم می‌توان ایجاد کرد و به تولید تک‌محصولی پرداخت. مثلاً برای تولید دندان مصنوعی تنها به ۴۰۰ تا ۴۰۰ متر زمین نیاز است.

سرمایه اولیه مورد نیاز برای راه‌اندازی چنین واحد تولیدی هم تا ۴۰۰ میلیون تومان است. خرید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات و استخدام نیروی

### مجوزهای لازم، ریسک‌ها و تهدیدها

آموزش پزشکی دریافت می‌کنند. واحدهای تهیه‌کننده و توزیع‌کننده چنین تجهیزاتی نیز باید مجوز فعالیت خود را از اتحادیه صنف تهیه و توزیع‌کنندگان مواد و تجهیزات دندانپزشکی دریافت کنند. مهم‌ترین ریسک‌ها تهدیدهای این بازار برمی‌گردد به بسته‌بودن این بازار و پنهان بودن زوایای اقتصادی‌اش. واردات بی‌رویه و بی‌کیفیت با قیمت بسیار پایین‌تر از محصولات استاندارد و سودجویی بعضی از خریداران برای تهیه مواد اولیه کم‌کیفیت و کم‌قیمت موجب شده تا سرمایه‌گذاری در این عرصه با ریسک‌هایی همراه باشد که سرمایه‌گذاران سرب‌ه‌سر شدن سود همراه باشد، اما مهم‌ترین نکته مثبت بازار نیاز همیشگی و روزافزون به چنین تجهیزات و کالاهای است.



### سرمایه اولیه

رود به تولید چنین وسایلی نیاز به استفاده از تخصص‌های مهندسی و پزشکی دارد چون راه‌اندازی واحدهای تولیدی در این زمینه، حتی واحدهای دانش‌بنیان محسوب می‌شوند. حتی اگر خود فرد سرمایه‌گذار در این زمینه تخصصی نداشته باشد باید از نیروی انسانی متخصص سود ببرد زیرا تولیدات این صنف کاملاً تخصصی بوده و مهم‌تر از آن با سلامت افراد سروکار دارند. برای راه‌اندازی یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی حداقل ۲هزار متر زمین نیاز است.

وسایلی چون یونیت‌صندلی مورد نیاز دندانپزشکان به سرمایه اولیه‌ای بین ۴ تا ۵ میلیارد تومان نیاز دارد. همچنین چنین طرحی برای بیش از ۲۰ نفر ایجاد اشتغال کرده و سالانه ۱۰۰ دستگاه نیز تولید می‌کند. البته واحدهای تولیدی کوچک‌تری هم می‌توان ایجاد کرد و به تولید تک‌محصولی پرداخت. مثلاً برای تولید دندان مصنوعی تنها به ۴۰۰ تا ۴۰۰ متر زمین نیاز است.

سرمایه اولیه مورد نیاز برای راه‌اندازی چنین واحد تولیدی هم تا ۴۰۰ میلیون تومان است. خرید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات و استخدام نیروی





## بهترین و بدترین شهرهای جهان برای زندگی

مترجم: فاطمه مرادی

منبع: El País

براساس تازه‌ترین رده‌بندی منتشر شده توسط نشریه اکونومیست (Economist Intelligence Unit)، ملبورن استرالیا برای ششمین سال متوالی به‌عنوان بهترین شهر دنیا برای زندگی انتخاب شد. وین اتریش رتبه دوم را تصاحب کرد و سه شهر زیبای کانادا، (وتکوور، تورنتو و کلگری) نیز در جایگاه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در این میان دمشق سوریه که روزگاری عروس شهرهای عربی تلقی می‌شد، به دلیل حملات تروریستی گروهک‌های شورشی، به بدترین شهر این رده‌بندی تنزل یافته است. دمشق به علت جنگ‌های داخلی در رتبه آخر قرار دارد و پارسال نیز دمشق در رتبه آخر قرار داشت. هیچ شهر اسپانیایی در بین ۱۰ شهر برتر دنیا قرار ندارد.

نشریه اکونومیست هر ساله با در نظر گرفتن معیارهایی همچون ثبات و امنیت، آموزش، خدمات درمانی و آموزشی، مراقبت‌های بهداشتی، امکانات رفاهی، فرهنگ، محیط زیست، ساخت‌وساز، خدمات شهری و زیرساخت‌ها، ۱۴۰ شهر مشهور جهان را رده‌بندی می‌کند که براساس آن شهرها براساس ۳۰ متغیر کمی و کیفی نمره‌ای بین یک تا ۱۰۰ را به خود اختصاص می‌دهند که نمره ۱۰۰ «ایده‌ال» و نمره یک به‌عنوان «غیرقابل تحمل» در نظر گرفته می‌شود.

امسال متخصصان در رده‌بندی شهرهای برتر دنیا اهمیت ویژه‌ای برای امنیت قائل شده‌اند و خشونت از جمله تروریسم، جنگ داخلی و شورش‌ها را به‌عنوان نمرات پایین و تغییرات منفی عمده در نمرات شهرهای جهان در نظر گرفته‌اند. این نشریه امسال فقط اسامی ۱۰ شهر برتر جهان برای زندگی و ۱۰ شهری را که از نظر زندگی شرایط خوبی ندارند و در پایین‌ترین رده‌بندی این لیست ۱۴۰ تایی قرار دارند منتشر کرده است. این نشریه همچنین اسامی شهرهایی را که نسبت به سال گذشته تغییرات عمده‌ای داشتند نیز منتشر کرده است که در این میان اسامی هیچ یک از شهرهای اسپانیایی به چشم نمی‌خورد.

در تازه‌ترین رده‌بندی منتشر شده از سوی این نشریه، شهرهای استرالیا و کانادا در صدر این رتبه‌بندی قرار دارند که ۶ شهر از ۱۰ شهر برتر دنیا در این دو کشور قرار دارند. بهترین شهر دنیا برای زندگی، دومین شهر پر جمعیت استرالیاست. دور از انتظار نبود که ملبورن شهر قهوه، غذاهای لذیذ، موسیقی زنده، فضای هنری و چشم‌اندازهای زیبا بار دیگر به‌عنوان بهترین شهر دنیا برای زندگی انتخاب شود. ملبورن به‌عنوان شهر بازرگانی، هنر، آموزش، تفریح و توریسم استرالیا شناخته می‌شود. این شهر به علت قرار گرفتن بسیاری از مراکز مهم فرهنگی دنیا در آن به‌عنوان پایتخت فرهنگی استرالیا نیز شناخته شده است.

دومین شهر در لیست مذکور، پایتخت اتریش و یکی از ۹ ایالت این کشور است. وین بزرگ‌ترین شهر اتریش و نهمین شهر بزرگ در اتحادیه اروپاست. وین، شهر موسیقی و معماری‌های شگفت‌انگیز دنیا به حساب می‌آید. امنیت پایدار و وضعیت مناسب سیاسی، اقتصادی و اجتماعی، باعث قرار گرفتن بسیاری از سازمان‌های مهم بین‌المللی مانند سازمان ملل، اوپک و آژانس بین‌المللی انرژی هسته‌ای در این شهر شده است. این شهر بارها به‌عنوان بهترین شهر دنیا برای زندگی انتخاب شده و امسال با اختلاف بسیار کمی با ملبورن استرالیا در رده دوم قرار گرفته است.

پس از دو شهر ملبورن و وین، سه شهر کانادایی در این رتبه‌بندی قرار گرفته است. سومین شهر خوب دنیا برای زندگی، بزرگ‌ترین منطقه شهری در غرب کانادا و سومین شهر بزرگ این کشور است.

وتکوور یکی از خوش آب و هواترین شهرهای کانادا بوده و شهر مورد علاقه توریست‌ها است. این شهر، دارای یکی از بزرگ‌ترین تنوع‌های زبانی و قومیتی در کانادااست. با وجود اینکه ۵۲درصد ساکنان شهر، دارای زبان مادری غیراز انگلیسی هستند، دارای یکی از بهترین شرایط توسعه زندگی و پیشرفته بودن اماکن عمومی مانند کلوپ‌های ورزشی و ورزشگاه‌ها، این شهر را به‌عنوان محل برگزاری المپیک زمستانی ۲۰۱۰ میلادی انتخاب کرد. وتکوور که هر ساله در میان با کیفیت‌ترین شهرهای دنیا در این رده‌بندی قرار می‌گیرد، امسال نیز با حفظ جایگاه سوم سال گذشته خود، یکی از بهترین شهرهای دنیا برای زندگی لقب گرفت.

بزرگ‌ترین شهر کانادا و مرکز استان اونتاریو، در لیست بهترین شهرهای دنیا، مقام چهارم را به‌دست آورده است. تورنتو که بلندترین آسمان خراش کانادا را در خود جای داده، دومین شهر برتر کانادا و چهارمین شهر برتر دنیا برای زندگی انتخاب شد. این شهر با وجود جمعیت زیاد ساکنان (نخستین در کانادا و پنجمین در آمریکای شمالی)، دارای فضای بسیار مناسب شهری و معماری مدرن است. همچنین یکی از فعال‌ترین شهرهای دنیا از لحاظ فعالیت‌های اقتصادی است و یکی از مراکز اصلی ارتباطات ماهواره‌ای و مخابراتی، رسانه، هنر، فیلمسازی، توریسم و صنایع هوا فضا در دنیاست.
شهرهای کانادا که سال گذشته در رتبه ششم قرار گرفته بود، امسال با ارتقای امتیاز خود در رده پنجم برترین شهرهای دنیا برای زندگی قرار گرفته است. این شهر که چهارمین شهر پرجمعیت کانادا و مرکز انرژی این کشور محسوب می‌شود، بسیاری از کمپانی‌های نفت و گازی دنیا در آن مشغول به فعالیت هستند و یکی از بهترین آمار شاغلان در دنیا را به خود اختصاص داده است و به همین دلیل، مقصد بسیاری از مهاجران به کانادااست. این شهر به‌عنوان یکی از مراکز ورزش‌های زمستانی دنیا و یکی از بهترین مکان‌های دنیا برای اکتوریسم (گونه‌ای از گردشگری که در آن گردشگران برای دیدار از مناطق طبیعی و دست نخورده جهان سفر می‌کنند و به تماشای گیاهان و پرندگان و ماهی‌ها و دیگر جانوران می‌پردازند) شناخته شده است.

طبق این گزارش پس از سه شهر کانادایی، دو شهر استرالیایی رده‌های ششم و هفتم برترین شهرهای جهان برای زندگی را به خود اختصاص داده‌اند.

ششمین شهر برتر جهان برای گذران زندگی نیز در استرالیا قرار دارد. آدلاید که مرکز و پرجمعیت‌ترین شهر ایالت استرالیای جنوبی و پنجمین شهر پرجمعیت استرالیاست رتبه ششم این فهرست را به خود اختصاص داده است. آدلاید استرالیا به‌عنوان شهر پارک‌ها و سواحل زیبا از آن یاد می‌شود و بسیاری از فستیوال‌های هنری و ورزشی دنیا در این شهر برگزار می‌شود و میوه‌های و موادغذایی مشهور و با کیفیت آن به سراسر دنیا صادر می‌شود و باعث به وجود آمدن شرایط مناسب شغلی و جدید در این شهر شده است.

هفتمین شهر برتر دنیا برای زندگی نیز در استرالیا قرار دارد و با این حساب، سه شهر استرالیایی، در لیست ۱۰ شهر برتر دنیا برای زندگی قرار گرفته است. شهری پرث که بزرگ‌ترین و پرجمعیت‌ترین شهر غرب استرالیاست، سال‌ها به‌عنوان یکی از بهترین مناطق دنیا برای کسب‌وکار شناخته شده است. این شهر یکی از بهترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی شغل‌های جدید و امنیت بسیار پایدار آن شناخته شده است.

اوکلند که پرجمعیت‌ترین شهر نیوزیلند است نیز جزو هشتمین شهر برتر دنیا برای زندگی قرار گرفته است. این شهر یکی از بهترین و سالم‌ترین مناطق آب‌وهوایی جهان را دارد و یکی از مناطق بسیار مطلوب برای زندگی سالم به حساب می‌آید. شهر اوکلند دارای بزرگ‌ترین بندر در نیم کره جنوبی است. این شهر بالاترین سرانه قایق‌های بادبانی در جهان را داراست و یکی از امن‌ترین شهرهای جهان است.

هلسنیکه که پایتخت و مرکز فنلاند است، امسال مکان نهم بهترین شهرهای جهان را به خود اختصاص داده است. این شهر شمالی‌ترین منطقه کره زمین است که دارای جمعیت بالای یک میلیون نفر است. هلسنیکه یکی از مراکز مورد توجه اقتصادی، هنری و فرهنگی در دنیاست.

هامبورگ که دومین شهر بزرگ آلمان و همچنین هشتمین در اتحادیه اروپاست به‌عنوان دهمین شهر برتر دنیا برای زندگی انتخاب شده است. هامبورگ سومین بندر بزرگ در اروپا بعد از آنتورپ و روتردام است.

هامبورگ شهری ایالتی است و یکی از ۱۶ ایالت آلمان به شمار می‌آید. هامبورگ شهری با جاذبه‌های گردشگری فراوان و مکان‌های بسیار زیبای طبیعی برای کشف تجربه‌های جدید است. بزرگ‌ترین دریاچه مصنوعی اروپا در وسط این شهر قرار دارد. در هامبورگ، ۲ هزار و ۳۰۰ پل زیبا و دیدنی وجود دارد که این رقم از مجموع پل‌های ونیز و آمستردام هم بیشتر است.

### قاب

پول نقدی که کارگران مکزیکی شاغل در خارج از این کشور به چرخه اقتصادی کشورشان تزریق می‌کنند، بیشتر از درآمد صادرات نفت این کشور است. سال گذشته مکزیکی‌های مقیم خارج از این کشور، تقریبا ۲۵ میلیارد دلار پول نقد وارد سیستم پولی این کشور کردند. اکثر کارگران مکزیکی خارج از کشور در آمریکا کار می‌کنند.



### ۳۶۰

هشدار ژاپن به بریتانیا

## به‌خاطر برگزیت از بریتانیا می‌رویم

ترجمه: سارا گلچین

منبع: CNNMoney

ژاپن هشدار داد خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا می‌تواند باعث شود شرکت‌های ژاپنی از این کشور خارج شوند.

بسیاری از شرکت‌های ژاپنی سرمایه‌گذاری‌های سنگینی در بریتانیا انجام دادند. موسسه بانکداری و مالی بزرگ جهانی نومورا(Nomura) و شرکت‌های بزرگ خودروسازی چون تویوتا، نیسان و هوندا از جمله بزرگ‌ترین برندهای ژاپنی هستند که سرمایه‌گذاری‌های بزرگی در بریتانیا انجام داده‌اند.

در یک نامه غیررسمی ۱۵ صفحه‌ای که روز یکشنبه و در جریان برگزاری نشست گروه ۲۰ در چین رسانه‌ای شد، ژاپنی‌ها از بریتانیا خواست‌اند اعلام کند که چگونه قرار است برگزیت یا همان خروج از اتحادیه اروپا را مدیریت کند. طبق آنچه در این نامه غیررسمی آمده، شرکت‌های ژاپنی هنگام سرمایه‌گذاری در بریتانیا این کشور را به چشم «دروازه‌ای برای ورود به اروپا» می‌دیدند اما حالا از بریتانیا تضمین می‌خواهند که در صورت خروج از اتحادیه اروپا هرگونه «اثر زیانبار» این خروج روی کسب‌وکارهای‌شان محدود شود.

آن دسته از شرکت‌های ژاپنی که در بریتانیا دفتر مرکزی دارند، احتمالا دفترشان را به جای دیگری در اروپا منتقل خواهند کرد. در این نامه نوشته شده که اگر قوانین بریتانیایی پس از برگزیت فقط در داخل این کشور قابل اجرا باشد، این

### کاریکاتور



ترافیک در مهرماه ۴۰ درصد افزایش پیدا می‌کند

### مدرسه مدیریت

افراد موفق قبل از صبحانه چه می‌کنند

### سحرخیز باش، تا کامروا شوی

هر کس به شیوه خودش کار و با بقیه رقابت می‌کند ولی اینها به این معنی نیستند که افراد موفق عادات مشترکی نداشته باشند. آنها برای خود روال مشخصی دارند که تا قبل از صبحانه به آن می‌پردازند، مثلا

**قبل از هر کس دیگری بیدار می‌شوند**

اشخاصی مانند جک دورسی (خالق توییتر)، جف ایملت (مدیر ارشد جنرال الکتریک)، اورسلا برنز (مدیر عامل شرکت زیراکس)، تیم کوک (مدیرعامل اپل) و ریچارد برانسون (بنیانگذار شرکت‌های ویرجین) جزو افراد انگشت‌شماری هستند که به سحرخیزی مشهورند. آنها می‌دانند که باید از صبح کارشان را شروع کنند و فرصت را از دست ندهند. در همه مهم‌تر، قبل از بیدار شدن هرکس دیگری برمی‌خیزند، بنابراین هیچ عاملی موجب حواس‌پرتی آنها نشده و آنها را از مسیر افکارشان خارج نمی‌کند.

**ورزش می‌کنند**

یکی دیگر از عادات برطرف‌فدار میان ثروتمندان، ورزش کردن است. برانسون، کوک، و باب ایگر (مدیرعامل شرکت والت دیزنی) صبح خیلی زود از خواب بیدار می‌شوند و دست کم ۱۰ دقیقه نرمش می‌کنند که به انتقال‌دهنده‌های عصبی مغزشان کمک می‌کند تکانه‌ها را بهتر کنترل کنند و مغز احساس آرامش بیشتری کند. از نرمش صبحگاهی با عنوان تمرین هوش هیجانی هم یاد می‌کنند.

**زمانی را صرف گذراندن با خانواده می‌کنند**

افراد موفق عقیده دارند گذراندن روز با کسانی که دوست‌شان دارند بسیار مهم است، حتی اگر فعالیت‌هایی نظیر مطالعه، گفت و گو یا آماده کردن صبحانه با یکدیگر باشد. وقتی باراک اوباما، رییس جمهور آمریکا، انقدری فرصت دارد که هر روز صبح با خانواده‌اش صبحانه بخورد، بهانه شما چیست؟

**روی پروژه‌های مورد علاقه‌شان کار می‌کنند**

خارج از مسائل کاری همیشه چیزهایی هستند که برای انجام دادن‌شان هیجان‌زده هستیم. با این حال، افراد موفق آگاهند که این فعالیت‌های مورد علاقه‌شان توانایی دارند که انرژی‌های شان را تخلیه کنند، خلاقیت‌شان را افزایش داده و دانش و مهارت فعلی آنها را ارتقا بخشند. به همین دلیل شرکت‌هایی مثل گوگل کارکنان‌ش را تشویق می‌کند تا حتما به فعالیت‌های مورد علاقه‌شان بپردازند. در نتیجه اینها، Gmail و AdSense متولد شدند. به علت محدودیت زمان، اغلب افراد موفق به محض اینکه وقتی خالی پیدا کنند یا در اوقات فراغت‌شان روی این علاقه‌مندی‌ها فعالیت می‌کنند. انجام این‌گونه فعالیت‌ها به‌طور غیرمستقیم کمک می‌کند فشار از روی قدرت تفکر افراد برداشته شود.

**از اخبار عقب نمی‌مانند**

بررسی اخبار به افراد موفق، مانند بیل گیتس، وارن بافت، جک دورسی و دیوید کوک، این شانس را می‌دهد تا از آنچه در جهان می‌گذرد آگاه باشند و راه‌های مختلف تاثیرگذاری کسب‌وکارشان به روی جهان را مطالعه کنند و برای مسائلی که رخ می‌دهد چاره‌ای بیندیشند تا جهان را به مکانی بهتر برای زندگی کردن تبدیل کنند.

**آنچه را که از بابت آن سیاست‌گذارند**

**یادداشت‌می‌کنند**

طبق یافته‌ها، هنگامی که شروع به نوشتن آنچه کنید که از آن سیاست‌گذارید، به شما کمک می‌کند تا محسوس و چشم‌انداز زندگی خود را تغییر دهید. تیم فریس، کارآفرین و نویسنده کتاب «The 4-Hour Workweek» مدت ۵ دقیقه را هر روز صبح به این کار اختصاص می‌دهد. «دفترچه ۵ دقیقه‌ها، یک جور روش درمانی برای من محسوب می‌شود چون نتنها باعث می‌شود بیشتر کارهایم در طول روز انجام شود، بلکه کمک می‌کند تا احساس بهتری هم در سراسر روز داشته باشم، فرد شادتری باشم و رضایت بیشتری داشته باشم، حتی که به طور طبیعی سراغ من نمی‌آید. من این کار را از نوشتن در وبلاگم آغاز کردم. گرچه هر روز این کار را انجام نمی‌دهم اما در صورت انجام دادن روز بسیار سازنده‌تری دارم.»

**خواندن و ارسال ایمیل‌ها**

براساس یک نظرسنجی از Robert Half Management، بیشتر مدیران (حدود ۵۰ درصد) روزشان را با چک کردن ایمیل‌شان آغاز می‌کنند.

منبع:entrepreneur

### کیوسک

### دوران طلایی گوشی‌های هوشمند به سر آمده است

هنگامی که آیفون نخستین بار در سال ۲۰۰۷ میلادی توسط اپل به بازار معرفی شد، انقلابی در صنعت تولید گوشی‌های هوشمند محسوب می‌شد و بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی را به تولید این ابزارهای هوشمند رهنمون کرد. از آن پس تولیدکنندگان لوازم الکترونیکی رقابت شدیدی را برای تولید گوشی‌های هوشمند قدرتمند و پر امکانات آغاز و سعی کردند با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت‌ها و منابع خود بهترین محصولات را در اختیار مشتریان‌شان قرار دهند. هم‌اکنون پس از گذشت ۹ سال از معرفی آیفون به نظر می‌رسد تب گوشی‌های هوشمند فروکش کرده است. اطلاعات منتشر شده از سوی موسسه پژوهشی IDC نشان می‌دهد میزان رشد بازار گوشی‌های هوشمند در سال ۲۰۱۶ میلادی تنها ۶/۱درصد رشد خواهد کرد و تاکنون یکمیلیارد و ۴۶۰میلیون گوشی هوشمند توسط شرکت‌های تولیدکننده لوازم الکترونیکی به فروش رسیده است. این میزان رشد در شرایطی تحقق می‌یابد که بازار تلفن‌های هوشمند در سال ۲۰۱۵ میلادی رشدی ۱۰درصدی را تجربه کرده و کاهش این مقدار به ۶/۱درصد به خوبی بیانگر از بین رفتن اشتیاق شدید مشتریان به این محصول است. در این راستا نتایج پژوهش صورت گرفته توسط IDC نشان می‌دهد روند نزولی رشد بازار تلفن‌های هوشمند در کشورهای توسعه‌یافته نظیر آمریکا، کانادا، ژاپن و اروپای غربی در آینده ادامه خواهد داشت و در مقابل بازارهای نوظهور کشورهای در حال توسعه رشد ملایمی را در این حوزه تجربه خواهند کرد. به گفته محققان موسسه IDC، مصرف‌کنندگان از گوشی‌های هوشمند فعلی‌شان راضی هستند که این موضوع به معنای کاهش خرید این محصول توسط آنان است.



تولید گوشی‌های هوشمند محسوب

می‌شد و بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی

را به تولید این ابزارهای هوشمند رهنمون کرد. از آن پس

تولیدکنندگان لوازم الکترونیکی رقابت شدیدی را برای

تولید گوشی‌های هوشمند قدرتمند و پر امکانات آغاز

و سعی کردند با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت‌ها و منابع

خود بهترین محصولات را در اختیار مشتریان‌شان قرار

دهند. هم‌اکنون پس از گذشت ۹ سال از معرفی آیفون

به نظر می‌رسد تب گوشی‌های هوشمند فروکش کرده

است. اطلاعات منتشر شده از سوی موسسه پژوهشی

IDC نشان می‌دهد میزان رشد بازار گوشی‌های

هوشمند در سال ۲۰۱۶ میلادی تنها ۶/۱درصد رشد

خواهد کرد و تاکنون یکمیلیارد و ۴۶۰میلیون گوشی

هوشمند توسط شرکت‌های تولیدکننده لوازم الکترونیکی

به فروش رسیده است. این میزان رشد در شرایطی

تحقق می‌یابد که بازار تلفن‌های هوشمند در سال

۲۰۱۵ میلادی رشدی ۱۰درصدی را تجربه کرده و

کاهش این مقدار به ۶/۱درصد به خوبی بیانگر از بین

رفتن اشتیاق شدید مشتریان به این محصول است. در

این راستا نتایج پژوهش صورت گرفته توسط IDC

نشان می‌دهد روند نزولی رشد بازار تلفن‌های هوشمند

در کشورهای توسعه‌یافته نظیر آمریکا، کانادا، ژاپن و

اروپای غربی در آینده ادامه خواهد داشت و در مقابل

بازارهای نوظهور کشورهای در حال توسعه رشد ملایمی

را در این حوزه تجربه خواهند کرد. به گفته محققان

موسسه IDC، مصرف‌کنندگان از گوشی‌های هوشمند

فعلی‌شان راضی هستند که این موضوع به معنای کاهش

خرید این محصول توسط آنان است.

طرح: داوود کاظمی