

رهبر انقلاب در دیدار فرماندهان و مسئولان نیروی انتظامی:

## امنیت رکن اساسی پیشرفت کشور است

رهبر انقلاب اسلامی با استناد به قرآن کریم، امنیت را مایه افزایش ایمان مؤمنان دانستند و گفتند: یکی از...




معیار سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها  
پرسی می‌شود

### خطرناک اما اغواکننده

۱۵

صندوق بین‌المللی پول ضمن ستایش از رشد اقتصادی ایران در مورد کسری بودجه هشدار داد

# دستاوردهای اقتصادی دولت در معرض آسیب

تولید



سرمقاله

کاسبی

یا کسب و کار؟



یکی از معیارهای کلیدی تصمیم‌گیری شرکت‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر برای شراکت در پیشنهادها استارت‌آپی، اندازه بازار است. در فضای بین‌المللی، این بازار اندازه‌های بسیار متفاوت از بازار محدود ایران دارد. عمده استارت‌آپ‌های ایرانی جمعیت ۸۰ میلیون نفری کشورمان را مینا قرار می‌دهند و محاسبه می‌کنند که محصول‌شان چه برش و بخشی از این جامعه را می‌تواند جذب کند. حضور در فرصت‌های معرفی کسب‌وکارهای نو یا استارت‌آپ‌ها، بر این ادعا صحت...

## ایدرو؛ کاتالیزور جذب سرمایه به صنعت خودرو

بهره‌یاب از فرصت امروز



## ستاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

۲۰ پراپرتور باسخگو به مشتریان	۵۰ بسته بند و سلفون زن حرفه‌ای	ناوگان متشکل از ۱۵۰ موتور سوار گزینه شده	امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله های قابل حمل با موتور
امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه	امکان توزیع منطقه ای از ۳ صبح الی ۹ شب	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای
دریافت قیمت بسیار عادلانه و رقابتی بابت خدمات کم نظیر	گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما	گارانتی تحویل سالم محموله در زمان مورد نظر شما	امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله و... در محل دفتر شما

آماده عقد قرارداد با شرکتهای و سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸  
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴

## وزیر امور اقتصادی و دارایی پیش‌بینی کرد تحقق رشد اقتصادی ۵ درصدی تا پایان امسال

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به بهبود شرایط اقتصادی کشور گفت: امیدواریم با شرایط موجود رشد اقتصادی ۵ درصدی تا پایان امسال محقق شود. به گزارش وزارت اقتصاد، علی طیب‌نیا در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی استان سمنان اظهار داشت: براساس ارزیابی‌های انجام شده، اقتصاد کشور در ابتدای امسال شرایط مناسبی داشته است. وی افزود: رشد اقتصادی کشور در سه ماهه نخست امسال نشان داده است که رشد اقتصادی ۵ درصدی تا پایان سال دستیافتنی است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به اینکه دشمن یک جنگ تمام‌عیار اقتصادی را پس از ناکامی در نبرد نظامی علیه ملت ما آغاز کرد، گفت: ملت بزرگ ایران با پایداری و مقاومت خود به تاسی از نهضت عاشورا و امام حسین (ع) دشمن را در نبرد اقتصادی نیز تسلیم کرد. طیب‌نیا افزود: این پایداری ملت ایران سبب شده است غربی‌ها در مذاکرات هسته‌ای حق غنی‌سازی را در استفاده صلح‌آمیز برای ایران به رسمیت بشناسند.

وی با اشاره به اینکه پایداری ملت ایران سبب رفع تحریم‌های ظالمانه غرب علیه ایران شده است، گفت: ممکن است همه تحریم‌ها لغو نشده باشند، اما باید بدانیم اگر تحریم‌ها

گذشته ادامه می‌یافت و وارد مرحله دوم می‌شد مشکلات بسیار زیادی را برای اقتصاد ایران ایجاد می‌کرد. وزیر اقتصاد اضافه کرد: دشمن به خوبی دریافته بود که اقتصاد ایران چه ضعف‌هایی دارد و وابستگی اقتصاد ایران به نفت را به‌عنوان یک مشکل اساسی به خوبی درک کرده بود و با استفاده از همین موضوع قصد فشار به اقتصاد ایران برای اعمال سلطه‌گری خود داشت. اما ملت ایران با پایداری خود دشمنان را ناکام گذاشتند.

وزیر اقتصاد در دیدار با نماینده ولی فقیه و امام جمعه سمنان در دفتر امام جمعه، رسیدن به رشد اقتصاد مستمر و پایدار را از اهداف مهم و اساسی اقتصاد مقاومتی عنوان کرد و گفت: منظور از رشد اقتصادی یعنی رشدی که از درون بچوشد و از توانمندی و پتانسیل داخل استفاده و از ظرفیت‌ها و قابلیت‌های بین‌المللی برای رفاه حال مردم و معیشت آنان و بهروزی جامعه استفاده کنیم. وی افزود: رشد اقتصادی یعنی رشدی که عدالت‌محور بوده و بتواند فقر را در جامعه ریشه‌کن و عدالت را حاکم کند و مبتنی بر خودباوری و دانش باشد. وی با بیان اینکه دولت و همه مسئولان تلاش و عزم خود را به کار بستند تا شاعر

رئیس مرکز ملی آمار:

## در ۶ ماهه ابتدای سال جاری سرعت افزایش درآمد‌ها رو به بهبود است

هزار خانوار در سرشماری نفوس و مسکن سال جاری به صورت اینترنتی ثبت نام کرده‌اند که بر این اساس ۳۳ درصد از هدف ۱۰ روزه ما محقق شده است. وی افزود: استان‌های سمنان و بوشهر بیش از صد درصد از هدف‌گذاری را تاکنون محقق کرده‌اند. پارسا ادامه داد: در بسیاری از کشورهای دنیا در نخستین سرشماری اینترنتی تنها ۲ درصد از خانوارها شرکت می‌کنند و حداکثر مشارکتی که به ثبت رسیده ۸ درصد است، در حالی‌که در ایران ۳۵ درصد مشارکت با توجه به ضریب نفوذ اینترنت در نظر گرفته شده است.

پارسا گفت: تمام تدابیر لازم اندیشیده شده تا در روزهای آینده که احتمال می‌رود مراجعات مردم گسترش یابد، مشکلی در پشتیبانی اینترنتی نداشته باشیم. در حال حاضر کمترین مشکل به لحاظ ورود کاربران به سایت مرکز آمار برای سرشماری اینترنتی وجود دارد و شاید با اطمینان بتوان گفت احتمال قطع شدن سایت سرشماری به صفر رسیده است.

اشغال، همان یک ساعت کار در هفته را در نظر می‌گیریم. وی خاطر نشان کرد: نرخ فعالیت در کشور هر عددی که باشد اگر به فرض ۲ درصد افزایش یابد، به مفهوم آن است که ۲ درصد مردم می‌خواهند بیشتر کار کنند و این در شرایطی است که هر یک درصد افزایش در نرخ فعالیت، ۲۵۰ هزار نفر آدم جدید را شامل می‌شود که می‌خواهند کار کنند. وی افزود: اشتغال، فعالیت و بیکاری را باید با هم دید و با نگاهی به رشد اقتصادی، تورم، بیکاری و ضریب جینی، اظهار نظر کرد که اقتصاد کشور رو به رشد و توسعه است و عقب‌رفت دارد. اما در مجموع به نظر می‌رسد از ابتدای سال ۹۵ روند رشد اقتصادی آرام آرام در حال شکل‌گیری است.

رئیس مرکز آمار ایران گفت: هدف‌گذاری برای شرکت ۸ میلیون و ۸۸۱ خانوار به صورت اینترنتی در این سرشماری است. این در شرایطی است که سرشماری اینترنتی سختی‌های خاص خود را دارد. پارسا در نشست خبری اظهار داشت: براساس آخرین آمارها، یک میلیون و ۳۷۲

رئیس مرکز ملی آمار گفت: براساس آمار و ارقامی که از شاخص‌های مهم اقتصادی دریافت می‌شود، در شش ماهه ابتدای سال جاری سرعت افزایش درآمد‌ها رو به بهبود است و به نظر می‌رسد آرام آرام سمت و سوی رشد و توسعه در اقتصاد پدیدار شود. امیدعلی پارسا در پاسخ به پرسشی مبنی بر چگونگی جمع‌آوری اطلاعات برای اعلام تمامی خبرگان در حوزه اشتغال و بیکاری کرد هم آمده و اعلام کرده‌اند که در روز کار در هفته ملاک شغال بودن یا نبودن یک فرد است و این در مجموعه آمار سازمان ملل نیز تعریف شده و با آن تعریف حساب و کتاب‌های لازم صورت می‌گیرد. ضمن اینکه از اواخر دولت هشتم تعریف رسمی کل دنیا برای اشتغال یک ساعت در هفته را به معنای شغال بودن یک فرد در نظر می‌گیرند. وی همچنین در پاسخ به این پرسش که آمارهای جدید اشتغال و بیکاری اکنون بر مبنای کدام یک از این شاخص‌ها تهیه می‌شود؟ خاطر نشان کرد: ما نیز خود را از جامعه جهانی جدا نمی‌دانیم و برای آمار



نفت



وزیر نفت در واکنش به تصمیم الجزایر: اوضاع بازار نفت بهتر خواهد شد



وزیر نفت، واکنش بازار نفت به نشست الجزایر را مثبت خواند و گفت: هر قدر توافق‌های صورت گرفته به سمت عملیاتی شدن پیش رود، وضع بهتر خواهد شد.

به گزارش شانا، بیژن زنگنه، در پاسخ به واکنش بازار نفت با گذشت حدود یک هفته از نشست اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در الجزایر گفت: واکنش بازار مثبت بوده است.

وی با بیان اینکه هر قدر توافق‌های صورت گرفته به سمت عملیاتی شدن پیش رود و مقداری نفت از بازار خارج شود، وضع بهتر خواهد شد، یادآور شد: به‌ویژه همکاری کشورهای غیرعضو اوپک می‌تواند موثر باشد.

وزیر نفت همچنین از امضای چند قرارداد نفتی در قالب الگوی جدید قراردادهای نفتی تا پایان امسال خبر داد و ابراز امیدواری کرد که تا پایان امسال و در قالب الگوی جدید قراردادهای نفتی، چند قرارداد امضا شود.

وی افزود: البته این موضوع تا حدودی تابع نهای شدن متن قرارداد است که با اندکی تأخیر روبه‌رو شده است.

وزیر نفت در پاسخ به این پرسش که کدام شرکت‌های خارجی هم‌اکنون خواهان حضور در پروژه‌های نفتی ایران هستند، گفت: شرکت‌های خارجی زیادی هستند.

زنگنه با بیان اینکه تاکنون تفاهنامه‌های مطالعاتی متعددی با شرکت‌های خارجی امضا شده است، ادامه داد: براساس چند قرارداد محرمانگی که امضا شده است، شرکت‌های خارجی در حال مطالعه میدان‌های موضوع قرارداد هستند.

چراغ سبز مسکو به توافق اوپک

وزیر توسعه اقتصادی روسیه اعلام کرد که این کشور آماده حمایت از توافق اوپک است و درباره سطح تولید نفت گفت‌وگو می‌کند.

به گزارش ایسنا، الکسی اولیوکایف، وزیر توسعه اقتصادی روسیه سه‌شنبه (۱۳مهر) از آمادگی این کشور برای حمایت از توافق نفتی سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) خبر داد.

اعضای اوپک هفته گذشته به منظور تثبیت بازار و افزایش قیمت‌های نفت توافق کردند که تولید خود را در سطح ۳۲.۵ تا ۳۳ میلیون بشکه در روز نگه دارند.

وزیر توسعه اقتصادی روسیه گفت: ما آمادگی خود را برای حمایت از توافق نفتی اعلام کردیم؛ سطح تولید هر کشور موضوعی است که باید درباره آن به گفت‌وگو نشست، مسکو به طور کلی آماده همکاری است.

روسیه قرار است در ماه‌های آینده نشست‌های اوپک درباره راهکارهای تثبیت بازار نفت برگزار کند.

رویترز: قیمت نفت برنت به بیش از ۵۰ دلار رسید

خبرگزاری رویترز انگلیس اعلام کرد پس از آنکه ایران، دیگر تولیدکنندگان نفت را به ائتلاف با اوپک برای حمایت از بازار تشویق کرد، قیمت نفت برنت دریای شمال به بیش از ۵۰ دلار در هر بشکه رسید. به گزارش ایرنا به نقل از رویترز، دیروز قیمت نفت برنت دریای شمال برای نخستین بار از ماه اگوست (۱۱مرداد)، از ۵۰ دلار در هر بشکه فراتر رفت و نفت خام آمریکا نیز بالاترین قیمت در سه ماه گذشته را تجربه کرد.

حسن روحانی، رئیس‌جمهوری کشورمان دو روز قبل در یک گفت و گوی تلفنی با «هنیکلاس مادورو» همتای ونزوئلایی خود گفت: برای کشورهای تولیدکننده نفت، تصمیم‌گیری برای افزایش قیمت نفت و تثبیت بازار ضروری است. رویترز اضافه کرد: پس از آنکه سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در تاریخ ۲۸ سپتامبر (۷ مهر) نخستین کاهش تولید برنامه‌ریزی شده خود در هشت سال گذشته را اعلام کرد و موجب افزایش خوش‌بینی نسبت به افزایش قیمت نفت در آینده شد، اظهارات اخیر روحانی نیز به این خوش‌بینی‌ها دامن زد.

قیمت نفت برنت دریای شمال در پایان معاملات عصر روز دوشنبه بازار لندن با ۱.۴ درصد افزایش نسبت به روز پیش از آن به ۵۰ دلار و ۸۹ سنت در هر بشکه رسید.

قیمت نفت خام وست تگزاس اینترمیت آمریکا نیز عصر دیروز پس از آنکه با رسیدن به سطح ۴۹ دلار و ۲ سنت در هر بشکه، بالاترین سطح خود در سه ماه گذشته را تجربه کرد، در پایان معاملات بازار نیامکس نیویورک به بهای ۴۸ دلار و ۸۱ سنت معامله شد که نسبت به روز پیش از آن، ۱.۲ درصد افزایش داشت.

«فیل فلاین»، تحلیلگر شرکت پرایس فیوچرز واقع در شیکاگو به رویترز گفت: دعوت ایران از تولیدکنندگان غیراوپک به افزایش قیمت نفت کمک کرد، زیرا بسیاری بر این باورند که این ائتلاف به وقوع خواهد پیوست.

نخستین قرارداد نفتی با مدل جدید (IPC) صبح دیروز در تهران امضا شد. به گزارش ایسنا، توافق‌نامه اصولی نخستین قرارداد جدید مشترک یاران و میادین کوپال و مارون دیروز با حضور بیژن زنگنه، وزیر نفت و غلامحسین نوذری، رئیس هیات‌مدیره گروه توسعه انرژی تدیسر و محمد مخبر، رئیس ستاد اجرای فرمان امام (ره) بین غلامرضا منوچهری، معاون امور توسعه و مهندسی شرکت ملی نفت ایران و ناجی سعادتونی، مدیرعامل شرکت توسعه صنعت نفت و گاز پرشیا امضا شد. شرکت توسعه نفت و گاز پرشیا (زیرمجموعه ستاد اجرایی فرمان امام) یکی از هشت شرکت ایرانی است که در فرآیند تعیین صلاحیت شرکت‌های مستعد برای فعالیت اکتشاف و تولید (E&P) از سوی وزارت نفت صاحب صلاحیت تشخیص داده شده است.

افزون بر توسعه میدان مشترک یاران، اجرای فعالیت‌های ازدیاد برداشت به منظور افزایش ضریب بازیافت نفت در مخازن آسماری و بنگستان میدان کوپال و مخزن بنگستان میدان مارون نیز در قالب دو قرارداد نفتی به شرکت نفت و گاز پرشیا واگذار شد. شرکت ملی نفت ایران پیش از این اعلام کرده بود شرکت‌های ایرانی مستعد برای فعالیت در قالب اکتشاف و تولید می‌توانند راهبری میدان‌های کوچک و متوسط را به عهده گیرند و در صورت نیاز از همکاری شرکت‌های خارجی در این زمینه استفاده کنند.

کار با شرکت‌های ایرانی آسان‌تر از خارجی‌هاست

علی‌کارد، معاون وزیر نفت در واکنش به برخی منتقدان که امضای قرارداد با شرکت‌های داخلی را هموار کردن مسیر برای حضور شرکت‌های خارجی در ایران می‌دانند، اظهار کرد: این‌گونه نیست، از آنجا که کار با شرکت‌های ایرانی آسان‌تر است، قرارداد با آنها سریع‌تر امضا شد.

کارد، در حاشیه‌های مشترک یاران، اجرای فعالیت‌های ازدیاد برداشت به منظور افزایش ضریب بازیافت نفت و گاز پرشیا در جمع خبرنگاران درباره اینکه شرکت‌های خارجی چه زمانی در پروژه‌های نفتی ایران حضور می‌یابند، تصریح کرد: به دنبال این هستیم تا از شرکت‌های خارجی درخواست دریافت اطلاعات کنیم و آگهی آن از هفته آینده منتشر می‌شود.

وی درباره اینکه آیا شرکت فرانسوی توتال برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نفتی به ایران می‌آید، تصریح کرد: پس از دریافت

نخستین قرارداد نفتی با مدل جدید امضا شد

نخستین قرارداد با فرمول جدید



اطلاعات ارزیابی‌ها انجام می‌شود، بنابراین از هم‌اکنون نمی‌توان گفت این شرکت در پروژه‌های نفتی ایران حضور می‌یابد. معاون وزیر نفت درباره میدان آزادگان جنوبی هم اظهار کرد: این میدان نفتی در اولویت مناقصه برای توسعه قرار دارد.

کارد در واکنش به برخی منتقدان که امضای قرارداد با شرکت‌های داخلی را جاده‌صاف‌کن حضور شرکت‌های خارجی در ایران می‌دانند، اظهار کرد: متأسفانه مسیر این قرارداد را بد راندند. وی گفت: این پرونده به‌صورت کاملاً تکنیکی و حرفه‌ای داری می‌شود و شرکت ملی نفت ایران نیز با همه توان خود تخصصی و حرفه‌ای از منافع قراردادی کشور دفاع می‌کند.

کارد با بیان اینکه پرونده کرستت باید مسیر داری خود را طی کند، درباره اینکه آیا به دنبال اصلاح قیمت در

این قرارداد هستید، یادآور شد: این پرونده هم‌اکنون در مرحله دآوری است.

وی در پاسخ به پرسشی درباره ارسال نامه‌های جدید از سوی رئیس‌جمهوری به مقام معظم رهبری درباره قراردادهای نفتی گفت: نامه جدیدی به این منظور ارسال نشده است.

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران گفت: هم‌اکنون از سه میدان یاران، کوپال و مارون روزانه ۱۸۵ هزار بشکه نفت تولید می‌شود و انتظار ما این است که با استفاده از فناوری‌های جدید ازدیاد برداشت، این رقم بسیار افزایش یابد.

وی تصریح کرد: افزایش ضریب بازیافت، مهم‌ترین موضوعی است که در میدان‌های نامبرده دنبال می‌کنیم. به گفته کارد، سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای توسعه و ازدیاد برداشت در این میدان‌ها ۲.۲ میلیارد دلار پیش‌بینی شده است و انتظار داریم با اجرای قرارداد، حداقل ۷۵ هزار بشکه به تولید روزانه میدان‌های مارون، کوپال و یاران اضافه شود.

میدان مشترک یاران که توسعه آن در دو بخش یاران شمالی و یاران جنوبی در دستور کار شرکت ملی نفت ایران قرار دارد، از میدان‌های مشترک منطقه غرب کارون است که فعالیت‌های توسعه‌ای بخش شمالی آن در قالب قرارداد بیع متقابل از سوی شرکت نفت و گاز پرشیا در دست اجراست و طرح تولید روزانه ۳۰ هزار بشکه از آن در آستانه بهره‌برداری قرار دارد.



ستاد احیای دریاچه ارومیه در انتظار تخصیص ۳۰۰ میلیارد تومان بودجه تصویبی



بررسی، فاز نخست تثبیت شد. وی از ایجاد زنجیره ارزش در دریاچه ارومیه خبر داد و تصریح کرد: با همکاری سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو)، دانشگاه واخنینگن هلند، دانشگاه تبریز و ارومیه قراردادهایی منعقد شده تا بتوانیم ظرف مدت چهار سال مصرف آب را کم کنیم و اقتصاد پایداری را برای منطقه ایجاد کنیم.

مدیر برنامه‌ریزی و تلفیق ستاد احیای دریاچه ارومیه با اشاره به ورود موسسه بین‌المللی یاسا به ایران، ادامه داد: فردا هیأتی از این موسسه که در حال حاضر ۲۴ عضو از کشورهای مختلف دارد، به ایران می‌آیند

بررسی، فاز نخست تثبیت شد. وی از ایجاد زنجیره ارزش در دریاچه ارومیه خبر داد و تصریح کرد: با همکاری سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو)، دانشگاه واخنینگن هلند، دانشگاه تبریز و ارومیه قراردادهایی منعقد شده تا بتوانیم ظرف مدت چهار سال مصرف آب را کم کنیم و اقتصاد پایداری را برای منطقه ایجاد کنیم.

مدیر برنامه‌ریزی و تلفیق ستاد احیای دریاچه ارومیه با اشاره به برگزاری مناقصه برای انتخاب پیمانکار ساخت تصفیه‌خانه فاضلاب غرب تهران با ظرفیت زیر فایناس بانک توسعه، گفت: شرکت «کوزو تپولو» ترکیه به‌عنوان پیمانکار طراحی و ساخت چهار مدول

بررسی، فاز نخست تثبیت شد. وی از ایجاد زنجیره ارزش در دریاچه ارومیه خبر داد و تصریح کرد: با همکاری سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو)، دانشگاه واخنینگن هلند، دانشگاه تبریز و ارومیه قراردادهایی منعقد شده تا بتوانیم ظرف مدت چهار سال مصرف آب را کم کنیم و اقتصاد پایداری را برای منطقه ایجاد کنیم.

مدیر برنامه‌ریزی و تلفیق ستاد احیای دریاچه ارومیه با اشاره به برگزاری مناقصه برای انتخاب پیمانکار ساخت تصفیه‌خانه فاضلاب غرب تهران با ظرفیت زیر فایناس بانک توسعه، گفت: شرکت «کوزو تپولو» ترکیه به‌عنوان پیمانکار طراحی و ساخت چهار مدول

نیروگاه



امضای قرارداد ساخت ۱۰۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در ایران



مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو از امضای قرارداد ساخت ۱۰۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر در کشور خبر داد و گفت: تا پایان سال جاری ۱۰۰ مگاوات نیروگاه جدید در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر به بهره‌برداری می‌رسد.

به گزارش ایسنا، سیدمحمد صادق‌زاده با بیان اینکه وزارت نیرو مصمم است تا از این پس توجه بیشتری به استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور داشته باشد، اظهار کرد: در چند سال آینده ظرفیت نصب شده نیروگاه‌های تجدیدپذیر کشور به ۱۰۰۰ مگاوات خواهد رسید.

وی با اشاره به اینکه ۱۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیری که در سال جاری به مرحله بهره‌برداری خواهد رسید شامل نیروگاه‌های بادی، خورشیدی، آبی کوچک، زیست توده و زمین‌گرمایی ۱۴ نیروگاه تجدیدپذیر در رنج‌های تولیدی متنوع در کشور به تولید برق مشغول هستند.

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو ایران با اشاره به اینکه ۷۰ درصد از ۲۵۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر کنونی متعلق به بخش خصوصی است، یادآور شد: ۳۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر که در سال ۱۳۹۶ به بهره‌برداری می‌رسد، کاملاً خصوصی است.

وی علت عقب افتادگی استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور را پرداخت یارانه‌های سنگین به بخش فرآورده‌های نفتی از جمله نفت و گاز برای استفاده در نیروگاه‌ها به منظور تولید برق دانست و افزود: حرکت به سمت تجدیدپذیرها در جهان شدت گرفته و ما نیز باید یارانه‌ها را از نفت و گاز برداریم و سیاست‌های خود را به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر که هم دوستدار طبیعت و هم رایگان در اختیار ما است، موم کنیم.

صادق‌زاده با اشاره به اینکه برخی از کشورها با هدف‌گذاری تا سال ۲۰۳۰ میلادی بنا دارند ۲۰ تا ۳۰ درصد برق مورد نیاز خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر تولید کنند، گفت: بعضی از کشورها نیز مصمم هستند تا سال ۲۰۵۰ میلادی ۱۰۰ درصد برق مورد نیاز خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر تولید کنند.

وی با تأکید بر اینکه تاکنون قراردادی به منظور ساخت یک هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر با ۵۰ شرکت بخش خصوصی و با مشارکت خارجی امضا شده است، اظهار داشت: احداث نیروگاه‌های کوچک تجدیدپذیر در قالب نیروگاه‌های پراکنده و مقیاس کوچک، علاوه بر اینکه هزینه‌های سرمایه‌گذاری ساخت خطوط انتقال و توزیع را به حداقل کاهش می‌دهد، تلفات انرژی در شبکه برق کشور را به صفر نزدیک می‌کند.

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو ایران با بیان اینکه تاکنون با ۳۹ شرکت توزیع توافقات نهایی برای دادن مجوز نصب پنل‌های خورشیدی صورت گرفته است، گفت: طی یک ماهه اخیر توسط شرکت‌های توزیع مشهد، اصفهان و شمال کرمان ۱۰۰ کیلووات نیروگاه خورشیدی به بهره‌برداری رسید.

مدیرعامل تواتیر:

ایران رتبه نخست ظرفیت نیروگاهی در خاورمیانه را دارد

مدیرعامل شرکت تواتیر گفت: ایران در زمینه ظرفیت نیروگاهی در خاورمیانه جایگاه نخست و از نظر میزان تولید انرژی برق هم رتبه چهاردهم جهان را دارد.

به گزارش ایرنا، آرش کردی اظهار کرد: ایران همچنین از نظر مصرف انرژی برق رتبه ۱۸ جهان را دارد که امیدواریم به سمت مصرف بهینه حرکت کنیم.

وی با بیان اینکه از نظر شاخص قدرت سرانه نصب شده انرژی برق برای هر نفر ۹.۳ وات است، گفت: صنعت برق در بسیاری از شاخص‌ها نسبت به میانگین جهانی در وضع مطلوبی قرار دارد.

وی به هوشمندسازی کنتورهای خانگی و صنعتی تأکید کرد و گفت: هم‌اکنون ۵۰ هزار کنتور هوشمند خانگی و صنعتی در کشور نصب شده است. مدیرعامل شرکت تواتیر گفت: به منظور محقق شدن اقتصاد مقاومتی، نصب ۴۰۰ هزار کنتور هوشمند در کشور پیش‌بینی شده است که امیدواریم در ماه‌های آینده این امر محقق شود.

وی بر آماده‌سازی زیرساخت‌ها در این راستا تأکید کرد و افزود: استان خراسان شمالی در نصب کنتورهای هوشمند در کشور رتبه اول را دارد و در این راستا تاکنون ۳ هزار کنتور نصب شده است. کردی در بخش دیگری از سخنانش بر مدیریت مصرف برق تأکید کرد و گفت: پیک کشور ۵۲ هزار و ۷۰۰ مگاوات را پشت سر گذاشت اما در استان خراسان شمالی رشد مصرف منفی بوده است.

وی افزود: براساس معاهده پاریس در خصوص مسائل زیست محیطی نیز باید ۴ درصد انتشار کربن را کاهش دهیم که با ایجاد انرژی پاک و کاهش مصرف این امر میسر خواهد شد.

وی گفت: امیدوار هستیم از انرژی تجدیدپذیر استفاده کنیم و حتی قراردادهایی برای سرمایه‌گذاری ۱۰۰۰ مگاوات برای نیروگاه‌ها نیز داشته‌ایم و در استان خراسان شمالی نیز در این راستا مراجعه‌کننده‌هایی داریم.



تولید

مرتضی لطفی عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران: تاثیر نفت در رشد اقتصادی تردیدناپذیر است



رشد اقتصادی بهار سال جاری با اتکا به افزایش فروش و صادرات نفت به ۴۴ درصد رسیده است، لطفی، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران از عدم تردید فعالان صنعتی در این رشد می‌گوید اما معتقد است دولت باید برای بروز آثار رشد اقتصادی در سید خرید مردم پاسخگو باشد.

مرتضی لطفی، مدیرعامل بزرگ‌ترین هلدینگ سیمان کشور در گفت و گو با سایت خبری اتاق تهران درباره استمرار رشد اقتصادی ۴۴ درصدی در سال جاری و سال آینده گفت: تا پایان سال جاری و با توجه به اثر جدی و سهم قابل توجه نفت در رشد اقتصادی ایران، این میزان رشد ادامه پیدا می‌کند و در سال آینده هم با توجه به پر شدن سقف صادرات نفت ایران، شاهد رشد اقتصادی مثبت و بالای ۴ درصد در اقتصاد هستیم اما نکته این است که این رشد به چه میزان در سید خرید مردم قابل مشاهده است؟ دولت اعلام می‌کند که آمار رشد اقتصادی را با توجه به خروجی منابع مختلف کسب کرده است. سوال من این است که با توجه به کاهش ۰٫۰۷ درصدی قدرت خرید مردم آثار این رشد اقتصادی در جامعه ایرانی و معیشت مردم کجاست؟ لطفی با تأکید بر اینکه هیچ تردیدی در رشد اقتصادی نداریم، گفت: واضح است که اجزای تعیین‌کننده رشد اقتصادی متناسب با هم در این میزان رشد اثرگذار نبوده است. بخش نفت سهم قابل توجهی در این میزان رشد دارد. بخش صنعت کماکان درگیر رکود است و مشکل تقاضا در بازار تولیدکنندگان را با مشکل مواجه کرده است. هرچند دولت یازدهم سیاست‌های کوتاهمدتی را برای خروج از رکود، تحریک تقاضا و حل مشکلات بنگاه‌ها به کار گرفته اما این سیاست‌ها اثر زیادی در رکود صنایع نداشته است. از سوی دیگر تلاش‌های دولت در حوزه حمایت از صادرات برای تحریک تقاضای بین‌المللی به نتیجه نرسیده است.

عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران ادامه داد: پیش‌بینی‌ها این است که امسال به رشد ۵ تا ۶ درصدی برسیم، اما در مورد تداوم این رشد و تناسب اجزای تشکیل‌دهنده آن و سهم هر یک در میزان رشد تردید داریم.

گفتنی است مرکز آمار در گزارشی جزئیات نرخ رشد اقتصادی ۴۴ درصدی اقتصاد در سه ماهه اول سال جاری را اعلام کرده است. بر این اساس نرخ رشد اقتصادی گروه کشاورزی ۴، نرخ رشد اقتصادی گروه صنعت ۸٫۸ و نرخ رشد اقتصادی گروه خدمات ۲٫۹ درصد اعلام شده است. این رده‌ها در حالی به ثبت رسیده که در سه ماهه اول سال ۹۴ نرخ رشد اقتصادی بدون احتساب نفت ۰٫۴ درصد با احتساب نفت ۵٫۸ درصد اعلام شده بود. نرخ رشد اقتصادی در فصل مذکور در بخش کشاورزی ۸٫۴، در گروه صنعت منفی ۳٫۱ و در گروه خدمات صفر درصد بوده است.

معادن

برنامه سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیارد دلاری در حوزه معدن و صنایع معدنی

مدیر صنایع معدنی ایمیدرو گفت: برنامه سرمایه‌گذاری کشور برای توسعه بخش معدن و صنایع معدنی به حدود ۵۰ میلیارد دلار خواهد رسید.

به گزارش ایلنا به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، محمد آقاجانلو با بیان این مطلب اظهار داشت: مهم‌ترین فعالیت‌های سرمایه‌گذاری برای توسعه بخش معدن و صنایع معدنی در کشور شامل زنجیره «فولاد» حدود ۳۰ میلیارد دلار، «آلومینیوم» ۱۰ میلیارد دلار، «معادن» ۷ میلیارد دلار و «مس» ۳ میلیارد دلار خواهد بود.

مدیر صنایع معدنی ایمیدرو با بیان اینکه در حال حاضر ۵۰ درصد زنجیره ارزش معدن و صنایع معدنی به بخش فولاد اختصاص دارد، تصریح کرد: حدود ۱۵ درصد این زنجیره، مربوط به بخش فلزات پایه (base metals) است. وی ادامه داد: آمارهای صادرات و واردات سال گذشته کشور نیز نشان می‌دهد سهم بخش فلزات پایه در «صادرات» ۱۳ درصد و در «واردات» ۱۰ درصد از زنجیره کلی معادن و صنایع معدنی کشور را شامل می‌شود.

آقاجانلو با اشاره به مزیت‌های نسبی بخش معدن و صنایع معدنی ایران خاطر نشان کرد: جذابیت‌های کشورمان از نظر منابع طبیعی نظیر معادن و انرژی، نیروی انسانی تحصیلکرده و ارزان قیمت، بازار بزرگ داخلی و منطقه‌ای، زیرساخت‌های مناسب، امنیت، قوانین حمایتی از سرمایه‌گذاری و نیز دسترسی به مناطق با حداقل‌های مالیاتی، فضای مناسبی را برای توسعه سرمایه‌گذاری در این بخش فراهم ساخته است.

وی ادامه داد: ایمیدرو و شرکت‌های تابعه با اذعان به این واقعیت، برنامه سرمایه‌گذاری و افزایش ظرفیت تولید کشور را با جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی در دستور کار قرار داده و توانسته در بخش‌های مختلف از جمله فولاد، آلومینیوم، تیتانیوم، مس، طلا و... سرمایه‌گذاران خارجی را جذب کند.

مسعود نیلی، مشاور اقتصادی دولت یازدهم سال ۹۵ را مقلعی از اقتصاد ایران می‌داند که برای آینده اقتصاد ایران و تداوم رشد پایدار نقش تعیین‌کننده‌ای دارد. این اقتصاددان که روز گذشته به نوزدهمین نشست نمایندگان اتاق تهران آمده بود تا نتیجه مطالعات بر روند اقتصادی کشور را در گزارش «رشد اقتصادی سال ۹۵؛ عوامل موثر و الزامات استمرار» آن به اطلاع بخش خصوصی برساند، از آنها خواست با توجه به رشدی که در سال جاری به دست آمده، به استفاده از این زمان حساس تاریخی اقتصاد ایران آگاه باشند. سالی که به اعتقاد او یک بزنگاه تاریخی است و سرنوشت رشد اقتصادی در سال‌های ۹۶ و ۹۷ و بعد از آن به برنامه‌ریزی برای تداوم این رشد بستگی دارد. نیلی، بیماری اقتصاد ایران را در حال حاضر نه رکود که رشد اندک اقتصادی دانست، رشدی که بدون جذب سرمایه‌گذاری خارجی روند مطلوبی نخواهد داشت.

او گفت: شرایط در سال جاری رو به بهبود را نشان می‌دهد و اگر از این شرایط به خوبی استفاده کنیم در سال‌های آینده می‌توانیم از این شرایط به‌عنوان یک پله استفاده کنیم در غیر این‌صورت با رشد خوبی که در سال ۹۵ تجربه خواهیم کرد، رشد اقتصادی در سال آینده مجدداً کاهش پیدا خواهد کرد. نیلی با مطرح کردن این چالش به نمایندگان بخش خصوصی گفت: اگر دائماً از رکود به‌عنوان بزرگ‌ترین مسئله صحبت کنیم تمرکز دولت به سوی حل کارهای کوتاهمدت سوق داده می‌شود، در حالی که مشکل ما رشد اقتصادی پایین است. او با اشاره به رشد مثبتی که در بخش‌های مختلف به دست آمده، همچنین توجه بخش خصوصی را به این نکته جلب کرد که نباید کاری انجام داد که دولت با تریز منابع غیرواقعی بخواهد کشور را رویه جلو ببرد.

آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی به کاهش میزان سرمایه‌گذاری خارجی در

رئیس سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران به تشریح آخرین وضعیت شهرک‌های صنعتی کشور پرداخت و گفت: از ابتدای مردادماه ۱۳۹۲ تا پایان تیرماه امسال، ۲ هزار و ۴۳۱ واحد تعطیل یا اشتغال ۴۶ هزار نفر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی دوباره راه‌اندازی شده‌است.

رئیس سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، افزود: از ابتدای تیرماه امسال، ۹۲ هزار و ۱۴۲ واحد در داخل شهرک‌ها و نواحی صنعتی، با اشتغالی بیش از ۱۱۵ هزار نفر آغاز به کار کرده‌اند.

وی گفت: بر اساس آخرین آمارها، تا پایان تیرماه امسال ۸۸ هزار و ۳۵۲ واحد صنعتی پروانه بهره‌برداری دریافت کرده‌اند که از این تعداد، ۳۷ هزار و ۱۴۸ واحد در شهرک‌ها و نواحی صنعتی مستقر هستند؛ به عبارتی دیگر ۴۶ درصد واحدهای صنعتی کشور در داخل شهرک‌ها و نواحی صنعتی مستقرند.

بزرگ‌ترین تعداد کل واحدهای صنعتی دارای پروانه بهره‌برداری، ۸۰ هزار و ۴۷۶ واحد، جزو صنایع کوچک هستند؛ این نسبت در داخل

شهرک‌ها به‌گونه‌ای است که از ۲۷ هزار و ۱۴۸ واحد صنعتی، ۳۴ هزار و ۹۵۲ واحد جزو صنایع کوچک‌اند. وی ادامه داد: ۴ هزار و ۳۶۲ واحد از کل واحدهای صنعتی کشور نیز متوسط هستند که یک هزار و ۷۲۹ واحد در شهرک‌ها و نواحی صنعتی مستقرند و ۲ هزار و ۵۱۴ واحد بالای ۱۰۰ نفر اشتغال نیز ۹۰۲ واحد در شهرک‌ها و نواحی صنعتی مستقر هستند. بزرگ‌ترین سهمین به تشریح

مشاور اقتصادی دولت با ارائه گزارش اقتصادی سال ۹۵ هشدار داد

رشد اقتصادی بدون جذب سرمایه خارجی متوقف می‌شود



اقتصاد کشور اشاره کرد و گفت: اقتصاد درون‌گرا هرگز به رشد دست نخواهد یافت و حرکت به سمت اقتصاد برون‌گرا یکی از لازمه‌های دستیابی به رشد اقتصادی کشور است. مسعود نیلی به ویژگی برون‌زایی الگوی اقتصاد مقاومتی اشاره کرد و گفت: عدم وفای در مولفه‌های اقتصادی واضح است که اجزای بزرگ و قابل هشدار است. او توضیح داد: در اقتصاد مقاومتی بر برتری تأکید شده است اما برای آن هیچ تعریف مشترکی وجود ندارد، آیا برون‌گرایی به سوی اروپا یا آفریقا است یا باید با افغانستان و عراق کار کنیم. آیا برون‌گرایی باعث از دست دادن استقلال کشور می‌شود، آیا فضا برای سرمایه‌گذاری خارجی مناسب است، متأسفانه این چالش‌ها روشن نیست و گفتمان‌ها در این مورد به سمت و سوق درستی نرفته است. او ادامه داد: ما برای اسناد بالادستی، سیاست‌گذاری‌های متعددی داریم اما وقتی در مورد یک موضوع صحبت می‌شود همه به گفته نیلی کشور به رشد اقتصادی مستمر و بالا نیاز دارد و سهم افزایش فروش نفت در ایجاد رشد ارزش‌افزوده سال ۹۵ در سال ۹۶ تکرار نخواهد شد، زیرا در سال ۹۵ افزایش تولید نفت نسبت به سال ۹۴ زیاد بوده و این امر یک پار اثر خود را در سال ۹۵ نشان داده است. مشاور اقتصادی دولت توصیه کرد: بخشی از آثار برجام در

در حوزه ثبات اقتصاد کلان، مهم‌ترین مولفه، کنترل تورم است. او کاهش تورم را عامل چرخش سیاست‌گذاری‌های دولت‌ها به سوی فعالیت‌های اصلی‌شان دانست و توجه به شاخص‌های موثر مانند رشد پایه پولی را در نرخ تورم پراهمیت خواند. مشاور اقتصادی دولت روحانی به نرخ سود حقیقی اشاره کرد و گفت: زمانی که سود حقیقی کاهش می‌یابد، رشد مصرف کالاهای بادوام نیز تداوم یابد و آثار خود را بر رشد اقتصادی سال آینده نشان دهد.

مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در این نشست واقعی شدن نرخ ارز را مهم‌ترین مسئله اقتصاد کشور دانست و گفت: هنوز شاهدیم که نرخ ارز به قیمت واقعی نرسیده و هم چنان با مشکلاتی در تولید و صادرات مواجهیم.

خوانساری این چالش را یکی از دلایل قاچاق عنوان کرد و توضیح داد: برای مقابله با این مسئله با تعرفه‌ها بازی می‌شود در حالی که تعرفه‌ها خود باعث افزایش قاچاق می‌شود. این فعال اقتصادی معتقد است این روند، رتبه کشور را در شاخص‌های بین‌المللی پایین آورده است. رئیس اتاق تهران در ادامه به رشد اقتصادی اشاره کرد و توضیح داد: باوجود رشد ۴٫۴ درصدی که در فصل بهار امسال شاهد آن بوده‌ایم، متأسفانه

هنوز چالش‌های عمده‌ای در بحث اقتصاد می‌بینیم از جمله اینکه همچنان بنگاه‌های اقتصادی ما با کمبود منابع مالی روبرو هستند، به‌خصوص در زمینه سرمایه در گردش با مشکل مواجه‌اند. چالش فروش و کمبود تقاضا در اکثر محصولات وجود دارد و کارخانجات با ظرفیت اسمی خود کار نمی‌کنند.

مسعود خوانساری در ادامه به لایحه برنامه ششم تدوین آن در کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی اشاره کرده و گفت: و انتظار ما از مجلس و دولت محترم این است که با توجه به اوضاع اقتصادی کشور موارد و بندهایی که می‌توانند در جهت رونق اقتصادی و خروج از رکود کمک‌کننده باشد، در برنامه تدوین و مصوب کنند.

رئیس اتاق تهران همچنین گفت: دولت در پرداخت بدهی به پیمانکاران و بنگاه‌ها همچنان با مشکل مواجه است، اگرچه اوراق مشارکت منتشر شده ولی هنوز بیش از ۵۰ درصد اوراق فروش نرفته به بهره‌برداری برسد و روند افزایش تولید گاز در سال ۹۶ نیز تداوم یابد و آثار خود را بر رشد اقتصادی سال آینده نشان دهد.

مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در این نشست واقعی شدن نرخ ارز را مهم‌ترین مسئله اقتصاد کشور دانست و گفت: هنوز شاهدیم که نرخ ارز به قیمت واقعی نرسیده و هم چنان با مشکلاتی در تولید و صادرات مواجهیم.

خوانساری این چالش را یکی از دلایل قاچاق عنوان کرد و توضیح داد: برای مقابله با این مسئله با تعرفه‌ها بازی می‌شود در حالی که تعرفه‌ها خود باعث افزایش قاچاق می‌شود. این فعال اقتصادی معتقد است این روند، رتبه کشور را در شاخص‌های بین‌المللی پایین آورده است. رئیس اتاق تهران در ادامه به رشد اقتصادی اشاره کرد و توضیح داد: باوجود رشد ۴٫۴ درصدی که در فصل بهار امسال شاهد آن بوده‌ایم، متأسفانه

پوشاک

منابع ترکیه خبر دادند: رشد ۲۰ درصدی صادرات پوشاک ترکیه به ایران



پایگاه حریت دلی‌نیوز به نقل از رئیس انجمن صادرکنندگان پوشاک آماده استانبول، نوشت: صادرات پوشاک آماده به ایران در هشت ماه نخست سال جاری میلادی به ۲۳۷ میلیون دلار رسید که ۲۱۹ درصد در مقایسه با مدت مشابه سال ۲۰۱۵ رشد کرده است.

به گزارش ایسنا، حکمت تاتیروردی، رئیس انجمن صادرکنندگان پوشاک آماده استانبول عنوان کرد پس از برداشته شدن تحریم‌ها علیه ایران، فرصت‌های عظیمی برای بخش پوشاک آماده ایجاد شده است.

به گفته وی، صادرات پوشاک ترک به ایران رشد چشمگیری پیدا کرده و از ۷۱ میلیون دلار در سال ۲۰۱۴ به ۲۱ میلیون دلار در سال ۲۰۱۵ رسید. این رقم امسال رشد بیشتری پیدا کرد و در هشت ماه نخست سال ۲۰۱۶، ۲۱۹ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال گذشته، به ۲۳۷ میلیون دلار بالغ شد.

انجمن صادرکنندگان پوشاک آماده استانبول انتظار دارد صادرات سالانه این بخش به ایران، امسال از ۳۰۰ میلیون دلار فراتر رود. این انجمن به رشد شمار فروشگاه‌های بزرگ در ایران در کنار بازارهای سنتی اشاره کرد که انتظار می‌رود میزان مصرف کالاهای لوکس را در سال آینده افزایش دهد.

صنعت غذایی

توضیحات حجتی درباره کمبود شکر در بازار



وزیر جهاد کشاورزی که برای پاسخ به سوال محجوب و قاضی‌پور در مجلس حاضر شده بود توضیحاتی را درباره کمبود شکر در بازار ارائه داد.

به گزارش ایسنا، محمود حجتی توضیح داد در سال ۹۲، یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن شکر تولید شده است و یک میلیون و ۵۸۰ هزار تن شکر نیز وارد شده؛ مصرف هم حدود ۲ میلیون و ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار تن بوده است. در سال ۹۳ تولید بهبود پیدا کرد و به یک میلیون و ۳۳۵ هزار تن رسید که بر اثر افزایش تولید واردات کاهش پیدا کرد. اما مشکلی که وجود داشت این بود که کارخانجات قند به جای پول به تولیدکنندگان شکر می‌دادند و این مسئله تنظیم بازار را به هم ریخت.

او ادامه داد: در سال ۹۴ تولید به یک میلیون و ۵۹۴ هزار تن رسید که امیدواریم امسال به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن برسد. مشکل دیگری که با آن مواجه هستیم کمبود کارخانجات در مناطق گرمسیری است که اگر این مشکل نبود، می‌توانستیم در یک افق دو تا سه ساله از واردات بی‌نیاز شویم.

در حال حاضر در خوزستان برای کشت پاییزی مشکلاتی ایجاد شده؛ دو کارخانه در این محل وجود دارد که فعالیت‌شان متوقف است؛ ما باید توسعه کارخانجات قند و کشت پاییزه را مدنظر قرار دهیم.

حجتی افزود: در سال جاری باید حدود ۶۰۰ هزار تن شکر وارد می‌کردیم که با توجه به ذخیره‌های موجود باید در خرداد و تیرماه وارد کشور می‌شد اما به خاطر ضعفی که بنده و همکاران‌مان داشتیم و عدم پیگیری به موقع، واردات در مرداد و شهریور انجام و در این زمان در بازار کسری ایجاد شد.

وی گفت: همچنین مسائل دیگری نیز باعث تشدید و ایجاد مشکل شد؛ افزایش ۱۰ درصدی قیمت شکر هم در اواخر تیر و مردادماه صورت گرفت و انهایی که شکر داشتند آن را برای لحاظ شدن این افزایش نگهداشته بودند. اما خوشبختانه حالا مشکل حل شده و امیدواریم این بی‌دقتی دیگر پیش نیاید.

وزیر جهاد کشاورزی متذکر شد: به میزان شکر که مجوز واردات داده شده صرفاً به تولیدکنندگان شکر آن هم به نسبتی است که شکر تولید کرده‌اند. مثلاً هر کسسی که سه کیلو شکر تولید کرده مجوز واردات یک کیلو شکر دریافت کرده است.

او ادامه داد: این مسئله را هم باید در نظر بگیریم که شکر که در این سه سال توسط کارخانجات به خریداران داده می‌شود، ۲۰۰ تومان زیر قیمت تمام شده بود؛ شکر که ۱۷۰۰ تومان تمام شده بود ۱۵۲۰ تومان فروخته می‌شد و این به خاطر این بود که مصرف‌کننده فشار زیادی نیاید. ما هم متعهدیم که ۲۰۰ تومان را به کارخانجات بدهیم. از مجموع این ۲۰۰ تومان‌ها دولت بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان به تولیدکنندگان شکر بدهکار است.

شهرک صنعتی

آخرین وضعیت شهرک‌های صنعتی کشور

۲۴۰۰ واحد تعطیل در دولت یازدهم دوباره راه‌اندازی شد



آخرین وضعیت شهرک‌ها و نواحی صنعتی تقریباً از زمان تصویب تاکنون، هیچ قراردادی منعقد نشده و در ۱۰۱ شهرک و ناحیه قرارداد منعقد شده اما واحدی به بهره‌برداری نرسیده است؛ در ۲۰۹ شهرک و ناحیه نیز زیر ۱۰ قرارداد امضا شده است. مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران اضافه کرد: در ۳۷۸ ناحیه و شهرک صنعتی، یاز زمان تصویب‌شان قراردادی بسته نشده یا اگر بسته شده به بهره‌برداری نرسیده یا اگر به پوشش داده شده است. وی تصریح کرد: در مجموع، وضعیت ۴۰۰ شهرک و ناحیه صنعتی خوب است و وضعیت ۳۷۸ شهرک و ناحیه نیز به دلایلی همچون جانمایی‌های نادرستی که به دنبال فشارهای سیاسی در سال‌های پیش انجام شد، پیش‌بینی نکردن منابع آب و همچنین بُمد مسافت، نامناسب است و سرمایه‌گذاران تمایل ندارند در یک شهرک ۱۰۰ هکتاری، فقط یک واحد یا دو واحد مستقر باشند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: اکنون ۹۵۰ شهرک و ناحیه مصوب و منطقه ویژه اقتصادی در کشور وجود دارد که سرمایه‌گذاران برای حضور در ۱۵۰ شهرک

بزرگانی گفت: در ۶۸ شهرک و ناحیه صنعتی تقریباً از زمان تصویب تاکنون، هیچ قراردادی منعقد نشده و در ۱۰۱ شهرک و ناحیه قرارداد منعقد شده اما واحدی به بهره‌برداری نرسیده است؛ در ۲۰۹ شهرک و ناحیه نیز زیر ۱۰ قرارداد امضا شده است.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران اضافه کرد: در ۳۷۸ ناحیه و شهرک صنعتی، یاز زمان تصویب‌شان قراردادی بسته نشده یا اگر بسته شده به بهره‌برداری نرسیده یا اگر به پوشش داده شده است. وی تصریح کرد: در مجموع، وضعیت ۴۰۰ شهرک و ناحیه صنعتی خوب است و وضعیت ۳۷۸ شهرک و ناحیه نیز به دلایلی همچون جانمایی‌های نادرستی که به دنبال فشارهای سیاسی در سال‌های پیش انجام شد، پیش‌بینی نکردن منابع آب و همچنین بُمد مسافت، نامناسب است و سرمایه‌گذاران تمایل ندارند در یک شهرک ۱۰۰ هکتاری، فقط یک واحد یا دو واحد مستقر باشند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: اکنون ۹۵۰ شهرک و ناحیه مصوب و منطقه ویژه اقتصادی در کشور وجود دارد که سرمایه‌گذاران برای حضور در ۱۵۰ شهرک



بانکنامه



افزایش ۳ تا ۵ برابری بازدیدکنندگان نمایشگاه‌های کتاب استانی با خدمات بانک شهر

معاون شعب و بازاریابی بانک شهر با اشاره به استقبال شهروندان از نمایشگاه‌های کتاب استانی، گفت: با خدمات ارائه شده از سوی بانک شهر، براساس آمار وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، حضور مردم در نمایشگاه‌های کتاب استانی، امسال سه تا پنج برابر نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافته است.

به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، معاون شعب و بازاریابی این بانک با اشاره به برگزاری نمایشگاه کتاب استان گیلان گفت: این نمایشگاه از ۱۲ تا ۱۷ مهرماه در شهر رشت برگزار می‌شود و به لحاظ وسعت نمایشگاه، چهارمین نمایشگاه کشور است.

وی افزود: در این نمایشگاه ۶میلیارد و ۵۰۰میلیون ریال پاره وزارت ارشاد اختصاص یافته است که به‌صورت کارت یک میلیون ریالی و ۵۰۰هزار ریالی در میان بازدیدکنندگان توزیع می‌شود.

محمد کیانی خاطر نشان کرد: کارت‌های یک میلیون ریالی ویژه اساتید و دانشجویان مقطع دکترا به بالا و بن کارت‌های ۵۰۰هزار ریالی به عموم شهروندان تا مقطع تحصیلی فوق لیسانس اختصاص می‌یابد. معاون شعب و بازاریابی بانک شهر تصریح کرد: همچنین به منظور تسهیل در دریافت خدمات بانکی شهروندان، یک دستگاه خود بانک (vtm) و همچنین دو دستگاه وب کیوسک و خود دریافت نیز در این نمایشگاه نصب شده است که همزمان با آغاز کار ساعت نمایشگاه از ۸ صبح تا ۲۳ به بازدیدکنندگان خدمات می‌دهد. کیانی افزود: همچنین برای افرادی که قادر به حضور در نمایشگاه نیستند، از سوی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، ۱۴ کتابفروشی در سطح شهر معرفی شده است که همزمان با ایام نمایشگاه تا یک هفته بعد از آن می‌توانند با این کارت‌های نمایشگاه از آن خرید کنند. وی با اشاره به استقبال شهروندان در استان‌های مختلف از نمایشگاه کتاب، خاطر نشان کرد: با خدمات ارائه شده از سوی بانک شهر، براساس آمار وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، حضور مردم در نمایشگاه‌های کتاب استانی، امسال سه تا پنج برابر نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافته است. کیانی در ادامه با تأکید بر نقش مطالعه در بهبود زندگی افراد، ابراز امیدواری کرد با خدماتی که از سوی بانک شهر در این نمایشگاه‌ها ارائه می‌شود، شاهد افزایش سرانه مطالعه در استان‌های مختلف کشور باشیم.

پرداخت تسهیلات جدید در بانک دی در قالب عقد مرابحه

پرداخت تسهیلات طرح جهش بانک دی که اخیراً در قالب سیدب ارزش آفرین در اختیار مشتریان قرار گرفته است، در قالب عقد مرابحه عملیاتی شد.

به گزارش اداره کل روابط عمومی بانک دی، سیدب ارزش آفرین با هدف تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و زودبازده و ارزش آفرینی برای مشتریان در سال اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل که منطبق بر عقود اسلامی است، رونمایی کرد. معاونت اعتبارات و بازاریابی بانک دی با تأکید بر اهتمام این بانک بر رعایت قوانین بانکداری اسلامی و اعلام اینکه کلیه محصولات بانک منطبق بر اصول شرعی تدوین شده‌اند، تصریح کرد که طرح جهش بانک دی نیز در قالب عقد مرابحه در اختیار مشتریان نظام بانکی قرار می‌گیرد. مشتریانانی که از این طرح استفاده می‌کنند جهشی آبی در توانمندی مالی خود ایجاد خواهند کرد، بنابراین مشتریانانی که در خرید کالا و توسعه کسب‌وکار خود کمبود نقدینگی دارند، می‌توانند با استفاده از این طرح و بدون صرف زمان نقدینگی مورد نیاز را تأمین کنند. در طرح جهش، مشتریان می‌توانند با دریافت تسهیلات ارزان‌تر، توان مالی خود را در کوتاه‌ترین زمان دو تا پنج برابر کنند. نرخ سود تسهیلات در این طرح به انتخاب مشتری بوده و متناسب با مبلغ تسهیلات تا ۸ تا ۱۸ درصد تعیین شده است.

ریزش قیمت طلای جهانی

طلای جهانی روز سه‌شنبه تحت تاثیر صعود ارزش دلار که با آمار اقتصادی مثبت آمریکا تحت پشتیبانی قرار گرفت، به پایین‌ترین سطح در بیش از دو هفته گذشته نزول کرد.

به گزارش ایسنا، هر اونس طلا برای تحویل فوری در معاملات دیروز بازار سنگاپور ۰.۲ درصد کاهش پیدا کرد و در ۱۳۰۷۰۰ دلار ایستاد.

در بازار نیویورک، هر اونس طلا برای تحویل در دسامبر ۰.۲ درصد کاهش یافت و به ۱۳۱۰۰۷ دلار رسید. بهای معاملات این بازار روز دوشنبه ۴.۴۰ دلار یا ۰.۳ درصد کاهش پیدا کرد و در ۱۳۱۲۰۷ دلار شد.

گزارش موسسه مدیریت عرضه که روز دوشنبه منتشر شد، نشان داد کارخانه‌های آمریکایی فعالیت‌شان را در سپتامبر افزایش دادند و از رشد منفی ماه اگوست بهبود پیدا کرده‌اند. این گزارش نشان داد اقتصاد آمریکا در برابر فشارهای نزولی حاصل از کندی اقتصاد جهانی مقاوم مانده است و دورنمای افزایش نرخ‌های بهره این کشور در دسامبر را تقویت کرد.

شاخص دلار که این ارز را در برابر سیدی از ارزهای بزرگ دنبال می‌کند، بیش از ۰.۵ درصد رشد کرد و به ۹۶.۱۲۸ واحد رسید.

مارک تور، مدیر تحقیقات در گروه مالی وینگ فانگ هنگ کنگ به رویترز گفت: قیمت طلا در حال حاضر تحت فشار قرار گرفته است و با وجود بحران‌های مختلف از مشکل نقدینگی دوپچه بانک گرفته تا برگزیت، این فلز ارزشمند موقعی نشسته است به بالای ۱۲۵۰ دلار صعود کند. این وضعیت نشانه منفی است که طلا حتی نمی‌تواند از اخبار بد بهره‌برداری کند. طلا در شرایط بی‌ثباتی اقتصادی و سیاسی به پناهگاه مطمئن برای دارایی تبدیل شده و افزایش تقاضا برای این فلز، از قیمت آن پشتیبانی می‌کند.

نسیم نجفی

nasim64nafaj@gmail.com

نمایندگان صندوق بین‌المللی پول که هفته گذشته به ایران آمدند در گزارش خود هشدار دادند که ایران با خطر کسری بودجه مواجه است.

به گزارش «فرصت امروز» نمایندگان صندوق بین‌المللی پول که در چند ماه گذشته بارها به ایران سفر کرده‌اند و در جریان تحولات اقتصادی کشور قرار گرفته‌اند از وضعیت رو به بهبود اقتصادی ایران ستایش کرده‌اند.

رشد ۵/۴ درصدی اقتصاد پیش‌بینی

نمایندگان صندوق بین‌المللی پول اعلام کرده‌اند که طی شش ماه نخست امسال و به دنبال لغو تحریم‌ها پس از اجرای برنامه جامع اقدام مشترک، نرخ رشد تولید ناخالص داخلی به قیمت‌های واقعی افزایش قابل توجهی را تجربه کرده ضمن اینکه رقم تولید و صادرات نفت به‌سرعت به سطوح پیش از اعمال تحریم‌ها بازگشته که این امر به خنثی کردن آثار منفی ناشی از کاهش قیمت‌های جهانی نفت کمک کرده است. افزایش فعالیت در بخش کشاورزی، صنعت خودروسازی، تجارت و خدمات حمل‌ونقل به بهبود

رقم رشد در بخش غیرنفتی منجر شده است. آنها اعتقاد دارند که دولت می‌تواند امسال به رشد اقتصادی ۴/۵ درصدی دست یابد.

اما با این حال در گزارش صندوق بین‌المللی پول نسبت به کسری بودجه دولت هشدار داده شده است. در بخشی از این گزارش آمده است: آسیب‌پذیری‌هایی در حال بروز است که می‌تواند دستاوردهای اقتصاد ایران را تخریب کند. از نیمه دوم سال ۱۳۹۴ (۲۰۱۵/۱۶) که اقتصاد ایران به‌خاطر کاهش درآمد نفت تضعیف شد، دولت سعی کرد با هدایت اعتبارات بانکی به سمت بخش‌های منتخب اقتصادی و کاستن از نرخ‌های سود بانکی، رشد اقتصادی را تحریک کند. هیأت صندوق پیش‌بینی می‌کند با تداوم سیاست‌های کنونی، کسری بودجه غیرنفتی در ۲۰۱۶/۱۷ به میزان ۰.۵ درصد تولید ناخالص داخلی (بدون نفت) افزایش پیدا کرده و به ۰.۹ درصد تولید ناخالص داخلی بدون نفت (یا ۰.۷ درصد کل تولید ناخالص داخلی) برسد.

حجم درآمدهای نفتی بودجه نیز به دلیل لزوم بازپرداخت وجوهی که سال گذشته از صندوق توسعه ملی وام گرفته شده بود، جوازبندی



صندوق بین‌المللی پول ضمن ستایش از رشد اقتصادی ایران در مورد کسری بودجه هشدار داد

دستاوردهای اقتصادی دولت در معرض آسیب

نیازهای مالی بودجه نبوده و کافی نیست. در نتیجه، انتظار می‌رود وضعیت کسری بودجه تشدید شده و از ۱.۷ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵/۱۶ به ۲.۷ درصد در سال ۲۰۱۶/۱۷ افزایش یابد. همچنین، علاوه بر منابع لازم برای تأمین کسری فوق، تأمین بودجه در این سال نیازمند وجوه بیشتری است تا به این ترتیب دولت بتواند به تعهدات خود در زمینه تسویه موقوفات (۳۰۰۰۰ میلیارد ریال معادل ۲.۳ درصد تولید ناخالص داخلی) عمل کند.

**کاهش درآمدهای نفتی و کسری بودجه**

همانطور که در متن گزارش صندوق بین‌المللی پول مشخص است کسری بودجه دولت ناشی از کاهش قابل توجه درآمدهای نفتی و کسری‌های مولد حرکت بانک‌ها را تجدید کرده و به سوی بخش‌های مولد حرکت دهد. تحقق رشد ۵ درصدی وعده داده شده از سوی رئیس‌جمهوری یا آنگونه که صندوق بین‌المللی پول می‌گوید رشد ۴.۵ درصدی می‌تواند مهر تأییدی باشد بر این موضوع.

این شرایط را باید در نظر گرفت که دولت این قدم‌ها را در حالی برداشت که هنوز اقتصاد کشور نتوانسته است به طور کامل از دام تحریم‌های اقتصادی رها شود و هنوز بخش‌های مهمی از اقتصاد تبعات تحریم را نتوانسته‌اند از سر بگذرانند.

**تبعات دامنه‌دار کاهش قیمت نفت در منطقه**

محمد ایوبی، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» گفت: کاهش درآمدهای نفتی نه تنها برای ایران بلکه برای همه کشورهای منطقه تبعات گاه دامنه‌داری را به دنبال داشته است. به تازگی اعلام شده که عربستان به دلیل کسری شدید بودجه مجبور شده است از حقوق و مزایای کارکنان دولت را تا ۳۰ درصد کاهش دهد که این موضوع قطعاً رضایتی عمومی را در این کشور به دنبال خواهد داشت.

وی افزود: البته همانطور که می‌دانید جنگ با یمن راهگشای درآمدهای عربستان را رنگ‌تر کرده است. ما عربستان خود یکی از عوامل مهم کاهش قیمت نفت بود و حالا نخستین دولت منطقه است که شدیدترین آسیب را از این استراتژی می‌بیند. پیش‌این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: به نظر می‌رسد دولت نتوانسته به خوبی کاهش درآمدهای نفتی را



عادی شدن مراودات بانکی میان ایران و اروپا

فنی و تکنیکی میان دو بانک مرکزی انجام شود.

سیف در ادامه‌المان را یکی از اصلی‌ترین شرکای تجاری ایران دانست و تصریح کرد: با توجه به سوابق مثبت گذشته، صنعت بانک برای ایران از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است و یکی از اولویت‌های نخست ایران تأمین نیازهای صنعتی به‌ویژه در حوزه خطوط تولید و ماشین‌الات کشور از طریق آلمان است.

رئیس شورای پول و اعتبار شرایط منابع موجود در ایران، نیروی انسانی جوان تحصیلکرده و بازار سرمایه ۴۰۰میلیونی را از اصلی‌ترین جاذبه‌های سرمایه‌گذاری در ایران عنوان کرد و گفت: در حال حاضر و به دلیل شرایط رقابتی در اقتصاد جهان، ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بسیاری از نقاط دنیا به مرحله اشباع رسیده است و تنها نقاط معدودی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد، ایران با توجه به ظرفیت‌های بالای خود می‌تواند زمینه‌ساز سرمایه‌گذاری‌های موفق برای کشورهای غربی باشد. پیش از این شرکت‌ها و بانک‌هایی که با ایران همکاری‌های مشترکی داشته‌اند، از این روابط تجاری به خوبی منتفع شده و ابراز رضایت کرده‌اند.

وی افزود: در طول سال‌های و حتی در زمان‌هایی که کشور ما با مشکلات و محدودیت‌های ارزی مواجه بود، ایران تلاش کرده است حساب‌های خود را در نخستین فرصت تسویه کند. خوشبختانه با برداشته شدن تحریم‌ها و محدودیت‌های ارزی، تسویه حساب به خوبی انجام شد. بر این مبنای قلمداد کردن ایران به‌عنوان منطقه‌ای پرریسک و مخاطره‌آمیز از سوی



گزارش ۲

رئیس کل بانک مرکزی در دیدار با برجیت زبیریس، معاون پارلمانی وزارت اقتصاد و انرژی آلمان ضمن ابراز خرسندی از برداشته شدن تحریم‌های ظالمانه علیه ایران گفت: برجام پایان راه نیست و امیدواریم که به واسطه تفاهم شکل گرفته، زمینه همکاری میان شرکت‌ها و بانک‌های غربی و ایرانی فراهم شود.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، ولی الله سیف با بیان اینکه انتظارات مردم در فضای کنونی، با آنچه در حین انجام مذاکرات و اجرایی شدن برجام وجود داشت فاصله زیادی دارد، عنوان کرد: در مذاکرات برجام هر یک از طرفین تعهداتی را پذیرفت و مقرر شد شرایط برای تغییر و تحول و بازگشت به شرایط پیش از تحریم‌ها فراهم شود. در حال حاضر متأسفانه با وجود شفافیت و وضوح سند برجام، هنوز از سوی بانک‌های غربی شاهد بیان ابهامات بسیاری هستیم.

وی افزود: متأسفانه اکنون و با گذشت نزدیک به ۵ ماه از اجرایی شدن برجام قدم موثری از سوی طرف غربی برای عمل به تعهدات برداشته نشده است و در برخی موارد از طرف بانک‌های بزرگ غربی تردیدهایی در برقراری روابط کارگزاری با ایران وجود دارد. این در شرایطی است که همواره عنوان می‌شود ایران به تمامی تعهداتش عمل کرده است.

رئیس کل بانک مرکزی کارشنکی آمریکا را یکی از مهم‌ترین موانع جلوگیری در عادی شدن روابط بانکی کشورهای اروپایی با ایران دانست و گفت: معتقدم روابط میان ایران و اروپا در حال عادی شدن و بازگشت به سطوح گذشته است، اما نگرانی‌هایی

نرخنامه



دلار ۳,۵۸۶ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۵۸۶ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۱۱۲,۱۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۴,۰۳۲ تومان و هر پوند نیز ۴,۶۴۸ تومان و هر ربع سکه ۲۹۳,۰۰۰ هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۵,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳,۰۱۰ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مثقال طلا	۴۸۹,۹۵۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۲,۹۹۹ ▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۱۲,۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۱,۱۱۲,۱۰۰ ▼
نیم سکه	۵۶۴,۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۹۳,۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۵,۰۰۰ ▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۵۸۶ ▲
یورو اروپا	۴,۰۳۲ ▼
پوند انگلیس	۴,۶۴۸ ▼
درهم امارات	۹۸۲ ▼
لیبر ترکیه	۱,۲۱۰ ▼
یوان چین	۵۴۸ ▼
بن ژاپن	۳۵ ▼
دلار کانادا	۲,۷۵۲ ▲
فرانک سوییس	۳۶۹۳ ▼
دینار کویت	۱۱,۸۸۵
ریال عربستان	۹۵۵
دینار عراق	۲۸۳ ▲
روپیه هند	۵۵
رینگت مالزی	۹۰۸

بیمه نامه



مهدهای کودک استان تهران تحت پوشش بیمه دانا

مهدهای کودک استان تهران تحت پوشش انواع خدمات بیمه‌ای شرکت بیمه دانا قرار گرفتند. به گزارش روابط عمومی بیمه دانا، محمدیان، مدیرعامل کانون توسعه و همیاری مهدهای کودک استان تهران و رئیس انجمن صنفی موسسان مهدهای کودک، گفت: طبق این قرارداد حدود ۵۰۰ مهدکودک در استان تحت پوشش بیمه دانا بالغ بر ۲۵ هزار کودک تحت پوشش خدمات بیمه‌ای بیمه دانا قرار خواهند گرفت. وی با اشاره به روند انعقاد قرارداد با بیمه دانا گفت: ما از حدود یکسال قبل به لزوم داشتن بیمه استاندارد در مهدهای کودک پی‌برده بودیم، از این رو با انجام کار پژوهشی در سطح استان و کشور، شرایط بیمه نامه‌ها را به‌صورت پیش فرض طراحی و عملیاتی کرده و سپس آن را به شرکت‌های بیمه ارسال کردیم که سرانجام بعد از طی شدن روند قانونی و اجرایی آن، از بین ۱۹ شرکت بیمه، بیمه دانا با توجه به عملکرد گذشته و توانایی مالی مطلوبی که دارد، برنده این مناقشه شد. محمدیان، نقش بیمه را در ارتقای ضریب امنیتی کودکان بسیار مهم و تأثیرگذار عنوان کرد و خواستار همکاری و تعامل مناسب بیمه دانا برای خدمت‌رسانی بیمه‌ای به مهدهای کودک شد.

مدیرعامل کانون مهدهای کودک استان تهران با تأکید بر اینکه سازمان بهزیستی بیش از ۱۷ هزار مهدکودک در سطح استان تحت پوشش بیمه دانا، ابراز امیدواری کرد بیمه دانا با عملکرد مطلوب خود، این خدمات را به مهدهای کودک کل کشور تعمیم خواهد داد.

برترین‌های شبکه فروش بیمه نوین در سال ۹۴ تقدیر شدند

برترین‌های شبکه فروش شرکت بیمه نوین در سه بخش فروش کل، بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری و جشنواره فروش زمستانی، در سال ۹۴ معرفی شدند. به گزارش روابط عمومی بیمه نوین، مراسم تقدیر از نمایندگان برتر شرکت بیمه نوین در سال ۹۴ با حضور مدیرعامل، معاونان و مدیران ستادی برگزار شد. طبق اعلام معاونت امور شعب، شبکه فروش و بازاریابی، ۱۳ نماینده برتر در فروش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری همکارهای حق بیمه وصولی سال اول و با توجه به موفقات به حق بیمه، تعیین و تقدیر شدند. همچنین در بخش نمایندگان عمومی، برترین‌ها از سراسر کشور با سنجش شاخص‌های عملکرد و وصولی در حجم تراکم بهزستی کمتر از ۶۰ درصد در رشته‌های ثالث و درمان، نسبت خسارت سه سال منتهی به سال ۹۴ با ضریب کمتر ۶۰ درصد، با توجه به بدهی معوق به حق بیمه کسب شده کمتر از یک‌درصد و عدم طرح پرونده تخلف مورد ارزیابی و تقدیر قرار گرفتند.







عمران

شکایت کیفری سازمان نظام مهندسی از بانک شهر

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با بیان اینکه پیگیری قضایی تخلف ۴۰ میلیارد تومانی در سازمان نظام مهندسی در دست اقدام و اجراء است، گفت: سازمان نظام مهندسی از بانک شهر بابت تخلف‌های انجام شده در این پرونده شکایت کیفری کرده است.

به گزارش «فرصت امروز»، حبیب‌الله بی‌طرف در نشست خبری روز گذشته گفت: همچنان پیگیری تخلف پنج نفر از اعضای هیأت‌مدیره قبلی این سازمان که با سپرده‌گذاری ۴۰ میلیارد تومان، ۳۲ میلیارد تومان به نفع یک شرکت وام گرفته‌اند، هستیم. وی با بیان اینکه در دوره قبل هیأت رئیسه سازمان ۴۰ میلیارد تومان سپرده سازمان را در بانک شهر سپرده‌گذاری کرده بود، گفت: این عمل قانونی است، اما تخلفی که صورت گرفت این بود که با آن ۴۰ میلیارد تومان برای شرکت خصوصی دیگری تسهیلات گرفته شد.

بی‌طرف افزود: از بانک‌شهر هم بابت تخلف‌های صورت گرفته در این پرونده شکایت کیفری کرده‌ایم. بانک‌شهر اسناد سازمان نظام مهندسی را جعل کرده و سند وثیقه، سفید امضا شده که این خلاف قانون است. سپرده‌های سازمان نظام مهندسی به نام اشخاص در بانک‌شهر سپرده‌گذاری شده و نه به نام سازمان که این را تخلف بانک می‌دانیم. تخلف بعدی بانک‌شهر این است که بانک در مقاطع مختلف اسناد سازمان نظام مهندسی را جعل کرده و روی کپی سفید امضا شده سند وثیقه اطلاعات مختلفی را نوشته و منطبق کرده است. رئیس سازمان نظام مهندسی ادامه داد: پنج نفر از اعضای هیأت رئیسه دوره قبل این اسناد را امضا کرده‌اند. تخلف این افراد را به شورای انتظامی سازمان نظام مهندسی ارجاع داده‌ایم که البته ممکن است دادگاه تشخیص دهد که تخلف فقط متوجه بانک‌شهر می‌شود. بی‌طرف درباره گودبرداری‌ها اخیر گفت: یک گروه بازرسی ویژه برای نظارت بر گودبرداری‌های تهران تشکیل داده‌ایم و گودها براساس مشخصات بازرسی می‌شوند که البته نشست گود یک امر طبیعی است، اما درباره دو گود خیابان سهپیل و اطلس این باید بگویم که پس از دریافت گزارش‌ها بازرسی از آن گودها را شروع کرده‌ایم و گودبرداری خیابان سهپیل متوقف شده است و همچنین افزایش عمق گود در هر دو پروژه را متوقف کرده‌ایم. در حال حاضر در این دو گود عملیات پایدارسازی در حال انجام است.

جزییات عملکرد موسسات تسهیلات منطقه‌ای مسکن

مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به جزئیات عملکرد موسسات پس‌اناز و تسهیلات مسکن گفت: شعاع فعالیت این مناطق استانی خواهد بود و ورود تمام سرمایه‌گذاران و مردم برای سرمایه‌گذاری در این مؤسسه آزاد است.

محمدحاشم بت‌شکن در گفت‌وگو با ایلنا ضمن بیان اینکه ساخت و خریدوفروش مسکن منطقه‌ای است، اظهار داشت: ممکن است در شهری آپارتمان‌سازی و انبوه‌سازی وجود نداشته باشد، اما در منطقه دیگری انبوه‌سازی شده باشد یا اینکه در شهری، مردم متقاضی خانه‌های ویلایی باشند.

وی افزود: ساخت مسکن به مقتضیات ویژگی‌های اقلیمی، فرهنگی و مختصات شهری می‌تواند متفاوت باشد و هم از جهت فنی و هم از جهت تأمین مالی شیوه‌های متفاوتی را می‌طلبد بنابراین شرایط اعطای تسهیلات و سقف آن در مناطق مختلف باید متفاوت باشد.

مدیرعامل بانک مسکن با بیان اینکه برای مثال سقف تسهیلات در تهران ممکن از سایر مناطق و شهرها بالاتر و نرخ سود آن هم بیشتر باشد، گفت: بنا بر این شرایط اعطای تسهیلات و سقف آن و سود وام در تهران با استانی مانند سیستان و بلوچستان یکسان نخواهد بود. وی تأکید کرد: تأسیس موسسات مالی مسکن استانی است و شعاع فعالیت آنها استانی خواهد بود. بت‌شکن ادامه داد: موسساتی ایجاد خواهد شد که مهم‌ترین ویژگی آنها این است که سرمایه بخش خصوصی را وارد بازار مسکن کرده و در این موسسات فقط به سپرده‌های مردم اتکا نمی‌کنند و سرمایه بخش خصوصی به تجهیز منابع کمک می‌کنند. مدیرعامل بانک مسکن گفت: در ضوابط بانکی به ازای هر یک واحد سرمایه می‌توانیم هشت برابر آن تجهیز منابع کنیم. بانک‌های دولتی از آنجایی که با محدودیت بودجه دولت مواجه هستند و نمی‌توانند افزایش سرمایه بدهند. حالا یک مفری ایجاد شده است که بخش خصوصی این تجهیز منابع را انجام دهد. و به ازای آن هشت برابر تجهیز منابع انجام دهد. وی ادامه داد: ایجاد چنین موسساتی می‌تواند به توان تسهیلات دهی نظام مالی مسکن در مناطق مختلف با شرایط متفاوت کمک کند.

موسسات لیزینگ گره‌گشای نوسازی ناوگان ریلی



جواد هاشمی  
Jhushemi1992@gmail.com

عقد قرارداد ساخت ۴۰۰ واگن جدید و نهایی شدن ورود ۳۰۰۰ واگن دیگر تا پایان سال به ناوگان ایران نشان از آغاز تغییرات جدی در عرصه ریلی کشور دارد؛ تغییراتی که از چند ماه پیش مقدمات آن با افزایش مذاکرات با طرف‌های داخلی و خارجی برداشته شده بوده و حالا و در جریان قراردادی که در وزارت نفت با حضور وزیر راه‌وشهرسازی و سرمایه‌گذار بخش خصوصی برداشته شده رسماً کلید خورده است.

هرچند با توجه به درجا زدن طولانی‌مدت صنعت ریلی ایران در طول سال‌های گذشته صرف نهایی شدن خیر عقد قرارداد برای وارد شدن واگن‌های جدید به ناوگان نیز می‌تواند خبری بسیار مثبت به حساب بیاید، اما همچنان شرایط ریل ناآرامی و وزیر راه از آن به رستاخیز ریلی یاد کرده فراهم نیست. حمل‌ونقل ریلی که از ابتدای دولت یازدهم بنا بود به‌عنوان یکی از یادگارهای اصلی این دولت برای مردم باقی بماند هرچند در حوزه‌های مختلفی همچون کشیدن ریل‌های جدید، دو خطه و چهار خطه کردن مسیرهای اصلی و وارد کردن فناوری خطوط سریع‌السير تجربه‌ای جدید را پشت سر گذاشته، اما هنوز در عرصه عمل با ما و اگرهایی روبروست و در این بین نحوه تأمین مالی طرح‌های اصلی‌ترین سوال باقی مانده است.

با وجود آنکه اجرایی شدن برجام توانسته بسیاری از موانع بر سر راه ورود سرمایه‌گذاران خارجی به ایران را بردارد و در طول ماه‌های گذشته توافقاتی میان ایران و سرمایه‌گذاران کراهی،

سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی تضمین مالی می‌خواهند

علی‌اکبر نیکو اقبسال، کارشناس مسائلی اقتصادی نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» به اهمیت سرمایه‌گذاری در عرصه حمل‌ونقل اشاره کرد و گفت: اگر ایران قصد دارد کارنامه خود را در حوزه توسعه اقتصادی برپا کند قطعاً باید تمام بخش‌ها حد مطلوبی از توجه را دریافت کنند و صنعت در کنار حمل‌ونقل پیشرفت کند.

به گفته وی، در این مسیر افزایش زیرساخت‌ها می‌تواند نقشی حیاتی را در این عرصه ایفا کند زیرا جابه‌جایی در کنار تولیدات اقتصادی تعریف می‌شود و بازدهی آنها در کنار یکدیگر تعریف می‌شود. این صاحب‌نظر اقتصادی با اشاره به اهمیت حمل‌ونقل ایمن و ارزان گفت: در چنین چارچوبی قطعاً ریل می‌تواند برای ما اهمیت بسیاری داشته باشد و برای تأمین منابع مالی آن می‌توان از ابزارهای پوناگون بهره گرفت. در فضای به وجود آمده پس از برجام گزینه‌های موجود در این بخش نیز افزایش یافته و می‌توان به آینده امید داشت.

موقعیت جغرافیایی ایران باعث شده چه سرمایه‌گذاران داخلی و چه خارجی ورود خود را به عرصه اقتصادی این کشور در یک افق روشن دنبال کنند. این افق روشن اگر در عرصه عمل با تضمین‌های دولتی همراه شده و اجرا را به سرمایه‌گذاران واگذار کند می‌تواند رستاخیز مدنظر وزیر راه و شهرسازی را محقق سازد؛ تضمین‌هایی که همراهی‌شان با فاینانس و لیزینگ می‌تواند ایران پسااثرجام را در حوزه ریلی به رقبای منطقه‌ای و جهانی معرفی کند.

موسساتی که تأمین مالی را برعهده بگیرند باعث شده تولیدکنندگان خارجی با استفاده از ابزار فاینانس قدرت بیشتری در بازار ایران بگیرند و تولیدکنندگان داخلی در عرصه‌های مختلف ریلی با دشواری در رقابت روبرو هستند.

**ضمانت اصلی‌ترین اولویت سرمایه‌گذاران ریلی**  
یک صاحب‌نظر عرصه ریلی معتقد است هرچند وجود موسسات لیزینگ می‌تواند بخشی از اینها را برطرف کند، اما در صورت حذف واسطه‌ها و البته ضمانت اجرایی لازم می‌توان کار موسسات لیزینگ را به شرکت‌های بهره‌بردار واگذار کرد.

محمد سعیدی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تصریح کرد: هدف از راه‌اندازی موسسات لیزینگ حضور آنها به‌عنوان خریدار ابتدایی محصولات ریلی و سپس واگذاری آنها به شرکت‌های بهره‌بردار است. هرچند می‌توان از این فرصت

چینی و آذربایجانی به امضا رسیده ولی در حوزه ساخت و تأمین ناوگان هنوز اما و اگرها برای خود باقی است. با توجه به محدودیت جدی منابع مالی دولت، وزارت راه رسماً اعلام کرده برای پیگیری نوسازی ناوگان ریلی سرمایه‌گذاری خارجی و داخلی حساب خواهد کرد. فاینانس وارد خواهند شد و برای سرمایه‌گذاران داخلی نیز تسهیلات و شرایط حمایتی تعیین می‌شود. با این وجود یکی از اصلی‌ترین راهکارهایی که می‌توان از آن استفاده کرد و هنوز در عرصه عمل به جریان نیفتاده ابزار لیزینگ است.

نبود موسسات لیزینگ در ایران که می‌توانند به‌عنوان واسطه‌ای میان بهره‌بردار تولیدکننده فعالیت کنند باعث شده بسیاری از قراردادهای نیاز به پرداخت قطعی بهره‌بردار داشته باشد و محدودیت‌های موجود بر سر راه آنها، پیگیری خرید واگن‌های جدید را سخت می‌کند. در دیگر سو نبود

فرصت امروز

حمل و نقل

پیمانکاران کشور ۱۰۰هزار میلیارد ریال از راه‌وشهرسازی مطالبه دارند

معاون سابق برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل وزارت راه و شهرسازی گفت: پیمانکاران و کارفرمایان در سطح کشور، ۱۰۰ هزار میلیارد ریال از وزارت راه و شهرسازی مطالبه دارند.

به گزارش خبرنگار مهر، امیر امینی در حاشیه بازدید از طرح‌های راه و شهرسازی شهرستان محلات اظهار داشت: ۷۰ هزار میلیارد ریال از مطالبات پیمانکاران کشور در وزارت راه و شهرسازی ثبت شده است.

وی افزود: علاوه بر این مقدار به واسطه نامشخص بودن صورت وضعیت بخشی از پیمانکاران به دلیل پرداخت نکردن مالیات بر ارزش افزوده و بیمه‌های تأمین اجتماعی، پیش‌بینی می‌شود حدود ۳۰ هزار میلیارد ریال مطالبات ثبت نشده نیز وجود داشته باشد که در مجموع ۱۰۰ هزار میلیارد ریال مطالبات پیمانکاران و کارفرمایان از وزارت راه و شهرسازی در کشور وجود دارد.

معاون سابق برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل نقل وزارت راه و شهرسازی تصریح کرد: براساس تبصره ۳۶ اصلاح قانون بودجه سال ۱۳۹۵، میزان ۴۰۰ هزار میلیارد ریال برای تسویه مطالبات کشور توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده که بیش از نیمی از این مقدار برای مطالبات سایر دستگاه‌های کشور در نظر گرفته شده و هنوز میزان مبلغ مورد نظر برای مطالبات بخش عمرانی کشور مشخص نیست.

امینی افزود: در استان مرکزی پروژه‌های راه‌وشهرسازی به سه دسته ملی، استانی و راه‌های روستایی تقسیم می‌شوند که در سال گذشته ۳۸۰ میلیارد ریال ثبت مطالبات انجام شده است. وی ادامه داد: حدود ۱۵۰ کیلومتر بزرگراه و راه اصلی در استان مرکزی در حال احداث است که حدود هزار میلیارد ریال مطالبات ایجاد خواهد کرد. گفتنی است روز گذشته، مهرداد تقی‌زاده از سوی وزیر راه و شهرسازی به سمت معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل وزارت راه و شهرسازی منصوب شد.

قرارداد با بویینگ مدلی برای شروع رابطه تجاری جهان با ایران است

عضو کمیسیون عمران مجلس محاسن قرارداد با ایرباس و بویینگ را فراتر از نوسازی ناوگان می‌داند و معتقد است: نمونه و مدلی که این دو هواپیماساز از قرارداد با ایران در سطح بین‌المللی ارائه می‌دهند به مدلی برای سایر شرکت‌ها تبدیل می‌شود که به سمت ایران بیایند.

سیدکمال‌الدین شهباری در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، گفت: مجلس اقدام دولت برای خرید هواپیما را به‌عنوان پدیده‌ای که در طول دوره انقلاب منحصر به فرد است تلقی می‌کند، علت هم این است که ما نه قبل از پسااثرجام، نه بعد از پسااثرجام و نه حتی قبل از بحث هسته‌ای، یعنی هیچ زمانی بعد از انقلاب اسلامی ایران نتوانستیم با بویینگ قرارداد خرید مستقیم برای خرید هواپیما ببندیم.

این عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی، محاسن این خرید را فراتر از نوسازی ناوگان دانست و ادامه داد: موضوع مهم‌تر این است که چنین قراردادی در صورت انعقاد می‌تواند به‌عنوان یک مدل و الگو برای شرکت‌های بزرگ بین‌المللی که هنوز در تردید معامله با ایران هستند، باشد و آنها را وارد معامله و قرارداد با ایران کند.

تغییر مدیران در وزارت راه و شهرسازی

در حکمی از سوی وزیر راه و شهرسازی مهرداد تقی‌زاده بهجتی به‌عنوان معاون حمل و نقل و امیر امینی به سمت معاون برنامه‌ریزی و مدیریت منابع منصوب شدند.

به گزارش ایلنا و به نقل از مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در حکمی مهرداد تقی‌زاده بهجتی را به‌عنوان معاون حمل و نقل منصوب کرد.

همچنین در حکمی دیگر از سوی وزیر راه و شهرسازی، امیر امینی به‌عنوان معاون برنامه‌ریزی و مدیریت منابع منصوب شد. همچنین وزیر راه و شهرسازی با استعفا علی نورزاد، مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیر بناهای حمل‌ونقل موافقت کرد. البته هنوز به صورت رسمی جایگزین مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل‌ونقل از سوی وزارت راه و شهرسازی اعلام نشده است، اما گفته می‌شود حمزده معاون فنی و زیربنایی راه‌آهن گزینه جایگزین است.



گزارش ۲

با حضور وزیر راه و شهرسازی ایران و معاون صدراعظم آلمان صورت گرفت

امضای چهار سند همکاری در حوزه حمل‌ونقل ریلی میان ایران و آلمان

تأمین فاینانس پروژه‌های داخل ایران است. عباس آخوندی با اشاره به مشارکت آلمان در پروژه‌های حمل‌ونقلی داخل ایران بیان داشت: در حوزه هوایی با توجه به سهم بالای آلمان در ایرباس، مشارکت در تولید لکوموتیوهای دیزلی و برقی و موضوع مشارکت از نوع سرمایه‌گذاری در بنادر ایران موضوع‌های جلسه دو طرف بود.

همچنین در ارتباط با ایجاد یک سیستم راه‌آهن حومه‌ای در تهران و طبق مطالعات توسعه راه‌آهن تهران- تبریز در حال مذاکره برای توافقی با زمینس در این زمینه هستیم.

وزیر راه و شهرسازی خاطرنشان کرد: مشارکت و سرمایه‌گذاری طرف آلمانی در بنادر و فرودگاه‌های ایران در دست مذاکره است و نتیجه نهایی حاصل نشده است.

همکاری آلمان در لنو تحریم‌ها و گشایش‌های اقتصادی و تجاری برای ایران بیان داشت: دیدار دو طرف در سال گذشته دستاوردهای مهمی از جمله صدور مجوز اوفک و پیشرفت قرارداد ایرباس و بویینگ، همراهی شرکت‌های معتبر بین‌المللی با ایران و انعقاد چند قرارداد در حوزه‌های هوایی، ریلی، دریایی و نوسازی ناوگان جدیدی در زمینه‌های زیرساخت و نوسازی ناوگان در بر داشت.

وزیر راه و شهرسازی ایران با اشاره به امضای قرارداد تأمین ۵۰ دستگاه لکوموتیو دیزل‌الکتریک بین شرکت‌های معتبر آلمانی در ایران اظهار داشت: مطمئناً حضور شرکت‌های معتبر آلمانی در ایران باعث ترغیب سایر شرکت‌های بزرگ جهان برای مشارکت و سرمایه‌گذاری در طرح‌ها و پروژه‌های ایران خواهد شد. وزیر راه و شهرسازی گفت: قرارداد

راه‌آهن و زمینس و در ادامه قرارداد تولید ۵۰ دستگاه دیزل الکتریک میان شرکت مینا و زمینس منعقد شد. گفتنی است در جلسه‌ای که بین هیأت ایرانی و آلمانی به ریاست عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی و زیگمار گابریل معاون صدراعظم آلمان و وزیر اقتصاد و انرژی آلمان برگزار شد، طرف آلمانی مهم‌ترین اصل منظور تأمین ناوگان و سیستم سیگنالینگ میان بانک احمدی معاون شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و «کوچ» مدیر حمل‌ونقل زمینس، سپس قرارداد تأمین ۵۰ دستگاه لکوموتیو دیزل الکتریک میان شرکت مینا و شرکت راه‌آهن به نمایندگی بنی‌هاشمی از مینا و بانک احمدی از شرکت راه‌آهن به امضا رسید. همچنین تفاهم‌نامه همکاری در خصوص قطارهای حومه‌ای میان شرکت

چهار سند همکاری و قرارداد برای تأمین و تولید ۵۰ دستگاه لکوموتیو دیزل الکتریک در ایران و ایجاد سیستم حمل‌ونقل ریلی حومه‌ای تهران با حضور وزیر راه و شهرسازی ایران و معاون صدراعظم آلمان به امضا رسید.

سند همکاری میان شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و شرکت زمینس آلمان به بخش خصوصی را وارد بازار مسکن کرده و در این موسسات فقط به سپرده‌های مردم اتکا نمی‌کنند و سرمایه بخش خصوصی به تجهیز منابع کمک می‌کنند. مدیرعامل بانک مسکن گفت: در ضوابط بانکی به ازای هر یک واحد سرمایه می‌توانیم هشت برابر آن تجهیز منابع کنیم. بانک‌های دولتی از آنجایی که با محدودیت بودجه دولت مواجه هستند و نمی‌توانند افزایش سرمایه بدهند. حالا یک مفری ایجاد شده است که بخش خصوصی این تجهیز منابع را انجام دهد. و به ازای آن هشت برابر تجهیز منابع انجام دهد. وی ادامه داد: ایجاد چنین موسساتی می‌تواند به توان تسهیلات دهی نظام مالی مسکن در مناطق مختلف با شرایط متفاوت کمک کند.

آگهی ابلاغ اوراق مالیاتی

در اجرای ماده ۲۰۸ قانون مالیاتهای مستقیم مصوب اسفندماه سال ۱۳۶۶ بدینوسیله برگ آراء هیات با مشخصات زیر به مودی ذیربط ابلاغ می‌گردد. تا ظرف مهلت مقرر در قانون مالیاتهای مستقیم به اداره امور مالیاتی مربوطه مراجعه و اقدامات قانونی بعدی را در جهت تسویه حساب مالیاتی بعمل آورند. بدیهی است در صورت عدم مراجعه طبق موازین قانونی اقدام خواهد شد.

ردیف	شماره پرونده	نام و نام خانوادگی	شماره برگ رای	تاریخ برگ رای	عملکرد سال	منبع مالیاتی	درآمد مشمول مالیات (ریال)	اصل بدهی مالیاتی (ریال)	واحد مالیاتی	نشانی اداره امور مالیاتی
۱	۱۵۳۱۹۱/۰۰۱	احمد شیرمحمدلو	۲۱۷۶۱	۹۵/۰/۱۰	۸۳۸۸	مشاغل	۱۱۵۶۷۲۸۴۵۵۲۲	۴۰۴۱۶۴۹۵۹۳۳	۱۵۴۳	نواب بریانک شرقی جنب البرز ۳

اداره روابط عمومی امور مالیاتی شهر و استان تهران



نگرانی ناشی از برگزیت کاهش یافته اما هنوز وجود دارد

ترجمه: معراج آگاهی  
منبع: Automotive News Europe

به نظر می‌رسد صنعت خودروی اروپا سرانجام از شوک ناشی از خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا خارج شده و آمارهای مربوط به فروش شرکت‌های خودروسازی ناشی از برگزیت (خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا) کاهش یافته و شرایط بازار به وضع سابق خود بازگشته است. در این راستا شرکت‌های پیشرو در صنعت خودروی اروپا در حاشیه نمایشگاه خودروی پاریس ۲۰۱۶ از وجود رونق در بازار خیر دادند که این موضوع به معنای شکوفایی این صنعت در قاره سبز پس از سال‌ها رکود در تولید و فروش است. با این وجود و به رغم خوش‌بینی رهبران صنعتی اروپا نسبت به آینده بازار خودرو، همچنان نگرانی‌های ناشی از خروج لندن از اتحادیه اروپا و وضع تعرفه واردات و صادرات توسط بریتانیا پلرجا بوده و بسیاری از خودروسازان اروپایی در انتظار نتیجه رأی مردم جزیره برای خروج کشورشان از پیمان لیسبون هستند.

«کارل - توماس نیومن» مدیر بخش اروپایی شرکت خودروسازی جنرال موتورز آمریکا می‌گوید که بازار خودروی بریتانیا از اهمیت بسیار زیادی برای جنرال‌موتورز برخوردار بوده و ما همواره فروش بسیار خوبی را در این کشور تجربه کرده‌ایم. وی در رابطه با خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا اظهار داشت: «خروج لندن از اروپا منجر به کاهش ۴۰۰ میلیون دلاری سود جنرال‌موتورز خواهد شد.» آقای نیومن در ادامه سخنان خود افزود: «من از این موضوع به شدت نگران هستم، چراکه در بلندمدت تأثیر قابل توجهی خواهد داشت و از هر چهار خودرویی که در بریتانیا به فروش می‌رسد، یک مدل آن به برند واگنر اختصاص داده می‌شود.» مدیر بخش اروپایی جنرال‌موتورز نگرانی عمده خود را سقوط شدید پوند پس از تحقق خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا اعلام کرد.

در حال حاضر عمده‌ترین نگرانی شرکت‌های خودروسازی اروپایی برقراری نظام تعرفه پس از خروج لندن از اروپاست، چراکه یکی از بارزترین ویژگی‌های اقتصادی عضویت در اتحادیه اروپا تعاملات تجاری اعضای این بلوک اقتصادی - سیاسی با تعرفه صفر است. مدیر جنرال‌موتورز اروپا در این زمینه به رسانه‌ها گفت: «از بین رفتن موافقت‌نامه‌های مربوط به حذف تعرفه‌های تجاری بزرگ‌ترین نگرانی ما است، چرا که ما محصولات خود را از بریتانیا به سایر نقاط اروپا صادر کرده و بخش قابل توجهی از قطعات مورد نظر خود را از سایر کشورهای اروپا وارد می‌کنیم.» نیومن در انتها گفت: «واردات و صادرات براساس تعرفه تجاری صفر از جمله اهداف اصلی مدل تجاری شرکت جنرال‌موتورز محسوب می‌شود.»

شایان ذکر است نگرانی ناشی از تغییر قوانین مربوط به تجارت با تعرفه صفر پس از خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا تنها مختص به جنرال‌موتورز و مدیران آن نبوده و «یان رابرتسون» از مدیران و اعضای هیات‌مدیره شرکت خودروسازی BMW نیز از احتمال اعمال تعرفه واردات و صادرات از سوی لندن پس از تحقق فرآیند خروج از اروپا، ابراز نگرانی کرد.

آقای رابرتسون معتقد است: «موضوع تعرفه و تغییرات احتمالی قوانین مربوط به آن از جمله مباحث حساس و دشوار بوده و امید ما این است که قوانین مربوط به تجارت آزاد حفظ شود و لندن موافقت‌نامه‌های مربوط به تعرفه تجاری صفر با دیگر کشورهای اروپایی را همچنان محترم بشمارد.» آقای رابرتسون افزود: «ما تمایلی به تغییر قوانین مربوط به صنعت خودروسازی در بریتانیا و تفاوت آن با دیگر کشورهای اروپایی نداریم.»

لازم به ذکر است یکی از نگرانی‌های اصلی گروه خودروسازی BMW از برگزیت، دشواری جابه‌جایی نیروی کار در صنعت خودروسازی اروپا است. مانند دیگر شرکت‌های خودروسازی، BMW به صورت مداوم در حال جابه‌جایی نیروی کار خود در میان کشورهای اروپایی است که این موضوع در صورت تحقق فرآیند برگزیت در دو سال آینده با دشواری‌های قابل توجهی روبه‌رو خواهد شد.

تویوتا و دایهاتسو شرکت جدید تأسیس می‌کنند

تویوتاموتور به منظور تولید و فروش خودروهای کوچک در بازارهای نوظهور، یک شرکت مشترک با دایهاتسو که یکی از برندهای زیرمجموعه این خودروساز ژاپنی است، تشکیل خواهد داد. به گزارش ایسنا، این خودروساز ژاپنی قصد دارد واحد جدید را در ماه ژانویه تأسیس کند و در بیانیه‌ای اعلام کرد که فعالیت‌های این شرکت توسط شرکت خودروسازی کامپکت دایهاتسو هدایت خواهد شد.

دایهاتسو که اوایل سال جاری از سوی گروه تویوتا جذب شد، مسئول طراحی، تأمین قطعات و آماده‌سازی تولید خودروهای کوچک خواهد بود. در حالی که در شرکت از پایگاه‌های تولید کنونی خود برای تولید خودروهای کامپکت استفاده می‌کنند. تویوتا اعلام کرده این شرکت در حال بررسی بازارهایی مانند ویتنام، هند و پاکستان برای عرضه این خودروهاست.

براساس گزارش رویترز، این شرکت‌ها با هدف قرار دادن بازارهای نوظهور برای فروش خودروهای کامپکت ارزان قیمت، قصد دارند دایهاتسو را به یک برند جهانی تبدیل کنند. خودروهای کامپکت به دلیل نگرانی‌های محیط‌زیستی و همچنین مشکل ترافیک، در حال کوچک‌تر شدن بوده و مصرف انرژی بهینه‌تری پیدا می‌کنند. دایهاتسو حدود ۱۶ درصد در بازار خودروهای سوار در اندونزی سهم دارد و در مالزی یک جوینت ونچر دارد که سهم بازارش به حدود ۲۲.۵ درصد می‌رسد.



ایدرود؛ کاتالیزور جذب سرمایه به صنعت خودرو

عسل داداشلو  
dadashlo@gmail.com

گره کور قرارداد رنو سرانجام در حاشیه نمایشگاه خودروی پاریس باز شد؛ قراردادی که قرار بود شش‌ماه پیش به امضا برسد، اما به دلیل که مردان صنعتی ایران آن را زیادخواهی رنو می‌خواندند و رنوی‌ها درباره آن سکوت کرده بودند، سرانجام به جای آنکه با یکی از دو خودروساز دولتی ایران به امضا برسد، با سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران به امضا رسید.

شکل‌گیری جوینت ونچری که مالک ۶۰ درصد آن یک شرکت خارجی باشد، یکی از راهکارهای کارشناسان برای توسعه صنعت خودروی پارسا، اما ناکارآمد ایران بود. کارشناسان معتقد بودند تولید مستقل یک شرکت خودروساز اروپایی در ایران که صرفاً به منفعت سازمان خود می‌انداشید، موجب رشد فضای رقابت و در نتیجه توانمند شدن صنعت خودروی داخلی

خواهد شد. حالا این اتفاق نه به‌طور کامل و ایده‌آل رخ داده است، اما مهم‌ترین نقدی که از همان ابتدا به شکل‌گیری این جوینت ونچر وارد بود سهامدار شدن مجدد ایدرود این‌بار در قلمب سوم خودروسازی ایران و آن هم بدون دخالت بخش خصوصی بود؛ موضوعی که از آن به‌عنوان چاله دولتی دیگر در پیش از این از نحوه ارائه خدمات پس از فروش ال ۹۰ ناراضی بودند به همین دلیل می‌خواستند خودشان مدیریت خدمات پس از فروش را در دست داشته باشند که با توجه به تیراژ بالایی که مدنظر دارند اتفاق خوبی خواهد بود و منجر به بسترسازی برای ارائه بهتر خدمات پس از فروش در کشور خواهد شد.

نعمت بخش با اشاره به تولید کوئید در جوینت ونچر رنو و ایدرود نیز گفت: «اگر قرار باشد این شرکت کوئید را تولید کند تیراژ بالایی خواهد داشت که این تیراژ نیاز به خدمات پس از فروش خواهد شد. در داخل کشور اقدامات به این جهت در حال انجام است و ما به امیدواریم که در این زمینه کارشناسان صنعت خودروسازی ایران اقدامات جدی انجام داده است و با این حساب نمی‌توان خیلی امیدوار بود که واگذاری سهام خود را به رنو کرده است. دولت در سرمایه‌گذار برای مشارکت خودروسازان به‌زودی اتفاق بیفتد، اما در هر صورت سازمان گسترش به‌عنوان یک سازمان سرمایه‌گذار شناخته شده و می‌تواند برای گسترش سرمایه‌گذاری اقدام کند البته فعالان صنعت خودرو امیدوارند که چنین حمایت‌هایی موقتی بوده و مردان قدرت از بازار جذاب خودرو به راحتی چشم‌پوشی نکنند.

گسترده دارد. پیش از این «فرصت امروز» در گزارشی به بررسی ابعاد این قرارداد از منظر کارشناسان صنعت خودرو پرداخته بود. کارشناسان معتقد بودند اگر ایدرود سهام خود را واگذار کند، قطعاً می‌تواند به تأثیر این قرارداد بر صنعت خودروی ایران امیدوار بود.

بهرام شهریاری، کارشناس صنعت خودرو در این زمینه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «علت اصلی مشارکت دولت در جوینت ونچر رنو، نبود سرمایه‌گذار برای مشارکت با رنو بوده است. دولت در مرحله ابتدایی اقدام به این مشارکت کرده تا در طول زمان سهام خود را به بخش خصوصی واگذار کند که در این صورت می‌توان گفت اقدام منطقی صورت گرفته و تأثیرگذار نیز خواهد بود.» همچنین امیرحسین کاکی، استاد دانشگاه علم و صنعت ایران نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره



گزارش ۲

چهارمین همایش بین‌المللی خودرو به پاییز رسید

تفاهم‌نامه‌های جدید خودرویی امضا می‌شوند



چهارمین همایش بین‌المللی صنعت خودروی ایران با محوریت فروش و خدمات پس از فروش چند ماه زودتر از سال گذشته و این‌بار در پاییز برگزار خواهد شد و در حاشیه این همایش چند تفاهم‌نامه با شرکت‌های خارجی به امضا خواهد رسید.

به گزارش خبرنگار «فرصت امروز»، ساسان قربانی، دبیر برگزاری چهارمین همایش بین‌المللی خودروی روز گذشته در نشست خبری درباره جزئیات این همایش گفت: موضوع اصلی همایش چهارم، فروش و خدمات پس از فروش خواهد بود. با توجه به اینکه جامعه درگیر با این موضوع گسترده‌تر است، این موضوع اهمیت ویژه‌تری پیدا می‌کند. او ادامه داد: شناسایی سهم خدمات در ارتقای برند، آسیب‌شناسی زنجیره خدمات، مولفه‌های مؤثر در رضایتمندی مشتریان، تأثیر حاکمیت و قوانین در خدمات و الگوهای موفق در خدمات از محورهای این همایش خواهد بود. قربانی در پاسخ به پرسش «فرصت‌امروز» مبنی بر اینکه چه شرکت‌هایی و از کدام کشورها در این همایش حضور خواهند داشت؟ توضیح داد: عمده شرکت‌های خارجی حاضر، شرکت‌هایی هستند که در بازار ایران در قالب تولید محصول یا واردات حضور دارند. البته شرکت‌های بزرگی از آلمان، فرانسه، هند، ژاپن، چین، برزیل، مکزیک، تونس و ترکیه نیز در این همایش حضور خواهند داشت.

دبیر چهارمین همایش بین‌المللی خودرو در پاسخ به این پرسش که آیا قرارداد ویژه‌ای در حاشیه این همایش به امضا خواهد رسید؟ بیان کرد: مذاکرات با خودروسازان و قطعه‌سازان خارجی مانند سال پیش ادامه خواهد داشت و پیش‌بینی می‌شود که چند تفاهم‌نامه نیز در این همایش به امضا برسد. همچنین از شرکت‌های خودروساز درخواست خواهیم کرد که زمان امضای قرارداد‌های شان را به زمان برگزاری این همایش موکول کنند. او همچنین در مورد جوینت ونچر ایدرود و رنو اظهار کرد: وزارت صنعت یکسری قوانین و مقرراتی را برای تنظیم قراردادها میان خودروسازان داخلی و خارجی تدوین کرده و شرکت‌ها

قائم مقام معاونت برنامه‌ریزی جامع تولید گروه سایپا:

تولید آریو در شش ماه دوم سال براساس برنامه صورت می‌گیرد

قائم مقام معاونت برنامه‌ریزی جامع تولید گروه سایپا گفت: در شش ماه دوم سال مشکلی جهت تأمین و تولید خودروی آریو نخواهیم داشت و تولید این خودرو براساس برنامه ارائه شده در بن‌رو انجام خواهد شد.

گزارش سایپا نیز، مسعود پروین، قائم مقام معاونت برنامه‌ریزی جامع تولید گروه سایپا در خصوص تولید خودروی آریو در شرکت بن‌رو گفت: از ابتدای سال تاکنون ۱۲۷۴ دستگاه خودروی آریو در بن‌رو تولید و وارد بازار شده است.

وی افزود: با توجه به اینکه شرکت زونه که همکار سایپا در تولید آریو است، در تأمین بسته‌بندی و ارسال قطعات و لوازم این خودرو در شهریور ماه دچار مشکل شده و ورود این قطعات با تأخیر روبه‌رو شده بود، متأسفانه نتوانستیم در شهریورماه تولید داشته باشیم.

پروین گفت: خوشبختانه مشکلات موجود برطرف و تولید مجدد آن آغاز شده است. توان تولید این خودرو در حال حاضر به صورت روزانه ۶۰ دستگاه و براساس یک قطعات گشایش اعتبار شده بیش از ۶۰۰۰ دستگاه است که به مرور و با ورود یک‌های این خودرو و همچنین تداوم سفارش‌گذاری ایمن‌های آریو همچنان تولید به صورت منظم صورت خواهد پذیرفت.

وی در خصوص عدم بهره‌گیری از تمام توان شرکت بن‌رو در تولید روزانه ۶۰ دستگاه خودروی آریو تصریح کرد: شرکت چینی همکار سایپا در تهیه و ارسال قطعات نتوانسته براساس قرارداد عمل کند که با پیگیری‌های انجام شده مشکل برطرف شده است و امیدواریم بتوانیم در نیمه دوم سال از تمام توان تولید این شرکت بهره ببریم.

قائم مقام معاونت برنامه‌ریزی جامع تولید گروه سایپا در خصوص قرار داد سایپا با سازمان تاکسیرانی و تولید آریو گفت: براساس برنامه‌ای که فروش سایپا براساس قرارداد ارائه می‌دهد، تولید آریو را برنامه‌ریزی کرده‌ایم و در این خصوص مشکلی جهت تولید وجود ندارد، البته در این خصوص متناسب با قرارداد با تاکسیرانی، نیاز داخلی و صادراتی تولید انجام خواهد شد.

وی تأکید کرد، با توجه به مذاکرات مجددی که با شرکت همکار در چین انجام شده قطعات این خودرو به صورت دائمی وارد خواهد شد و مشتریان محترم از بابت عدم تحویل خودروهای آریو در نیمه دوم سال مشکلی نخواهند داشت.

بررسی قرارداد رنو در کمیسیون صنایع مجلس

عضو کمیسیون صنایع مجلس گفت: قرارداد سازمان گسترش و شرکت رنو فرانسه در جلسه کمیسیون صنایع مجلس مطرح و بررسی می‌شود.

ولی ملکی در گفت‌وگو با فارس اظهار داشت: در جلسه‌ای که در کمیسیون صنایع مجلس برگزار می‌شود، موضوع قرارداد سازمان گسترش و شرکت رنو فرانسه و تأثیر آن بر صنعت و بازار خودروی ایران توسط نمایندگان مجلس بررسی خواهد شد.

وی ادامه داد: پس از بررسی موضوع در نخستین جلسه، در جلسات بعدی از مسئولان وزارت صنعت و خودروسازان می‌خواهیم که در این مورد به مجلس توضیح دهند. به گزارش فارس، توافق‌نامه ایدرود و رنو فرانسه جمعه گذشته در حالی با حضور وزیر صنعت به امضا رسید که طبق گزارش تحقیق و تفحص مجلس از عملکرد خودروسازان، شرکت رنو خسارت زیادی را به کشورمان وارد کرده و تعهداتش را در قرارداد سابق با شرکت پارس خودرو عملی نکرده است.

طبق توافق‌نامه جدید قرارداد دو محصول سمبل و داسر با مشارکت ایدرود و رنو در ایران تولید شوند. این توافق‌نامه توسط منصور معظمی رئیس سازمان گسترش و تیرری بلوره قائم مقام شرکت رنو فرانسه به امضا رسید. بر این اساس، در فاز اول تولید سالانه ۱۵۰ هزار دستگاه خودروی رنو و در فاز دوم نیز افزایش این رقم به ۳۰۰ هزار دستگاه خودرو در نظر گرفته شده است. در مجموع با احتساب تولید ۹۰ و ساندرو، میزان تولید رنو در ایران به ۵۰۰ هزار دستگاه در سال خواهد رسید.

شده است، بر همین اساس شرکت‌ها اقداماتی را انجام می‌دهند. در قرارداد جدید رنو نباید بحث سهم ایدرود یا بخش خصوصی عنوان شود بلکه مهم رعایت چارچوب‌های سیاست‌های کلی وزارتخانه است.

او با تأکید بر اینکه این قرارداد به نفع صنعت خودروی ایران است، گفت: اهمیتی ندارد چه کسی آن را امضا کرده است. سهم طرفین تأثیری در این قرارداد ندارد. ما به دنبال تولید خودرویی با کیفیت بالا و قیمت مناسب در کشور هستیم که امکان صادرات آن وجود داشته باشد. اگر درصد طرف خارجی کم باشد با هر اتفاق و تهدید که برای این کشور خارج خواهد شد، چه فایده‌ای دارد به‌عنوان مثال به طرف ایرانی ۸۰ درصد سهم بدهیم اما خروجی قرارداد خودرویی با کیفیت باشد.

آگهی تجدید مناقصه عمومی

شهرداری رباط کریم در نظر دارد اجرای پروژه اصلاح هندسی معابر سطح شهر را از طریق مناقصه عمومی به شرح و شرایط زیر به پیمانکاران واجد شرایط و دارای گواهینامه صلاحیت و رتبه بندی از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور واگذار نماید

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ بر آورد اولیه پروژه (ریال)	محل نامین اعتبار	مبنای قیمت پیشنهادی	مدت اجرا	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	توضیحات
۱	اصلاح هندسی معابر سطح شهر	۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	ردیف ۳۳-۳۳ بودجه داخلی شهرداری	بر اساس فهرست بهای راه و باند سال ۹۵	۳ ماه	۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰	داشتن حداقل صلاحیت پیمانکاری در رشته راه و باند رتبه ۵

شرایط:

- شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است
- ارائه سوابق کاری مرتبط با موضوع مناقصه الزامیست.
- هزینه درج دو نوبت آگهی بر عهده برندگان مناقصه میباشد.
- پیشنهادات مشروط، مخدوش و فاقد سیرده لازم جهت شرکت در مناقصه ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه می‌بایست بر اساس شرایط مندرج در اسناد مناقصه بصورت فیش واریزی بحساب شهرداری و یا ضمانتنامه معتبر بانکی بدون قید و شرط ارائه گردد
- محل، مهلت و نحوه دریافت اسناد مناقصه: متقاضیان شرکت در مناقصه می‌توانند حد اکثر ظرف مدت ۱۰ روز پس از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم ضمن پرداخت مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت خرید اسناد مناقصه به امور پیمان های این شهرداری واقع در کیلومتر ۲۶ جاده تهران - ساوه شهرداری رباط کریم مراجعه و اسناد مناقصه را دریافت نمایند.
- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج میباشد ۹۵/۱۶۶/۹۵



### رهبان انقلاب در دیدار فرماندهان و مسئولان نیروی انتظامی:

## امنیت رکن اساسی پیشرفت کشور است



رهبان انقلاب اسلامی با استناد به قرآن کریم، امنیت را مایه افزایش ایمان مؤمنان دانستند و گفتند: یکی از مهم‌ترین ارکان امنیت کشور، نیروی انتظامی است، البته این رکن عظیم امنیت را نیروهای انسانی که اغلب آنها کارآمد، شریف و زحمتکش هستند تشکیل داده‌اند و باید دائماً عزم، ایمان، انگیزه و روحیه این نیروها تقویت شود. به گزارش ایسنا، حضرت آیت‌الله‌خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی ظهر روز گذشته به مناسبت روز نیروی انتظامی در دیدار فرماندهان و مسئولان این نیرو، «امنیت» را یکی از ارکان اساسی رشد و پیشرفت کشور خواندند و با تأکید بر نقش مهم نیروی انتظامی در برقراری امنیت خاطر نشان کردند:

توانایی‌ها و آمادگی‌های نیروی انتظامی و عزم و ایمان کارکنان آن باید روز به روز ارتقا پیدا کند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در این دیدار، امنیت را به معنای «آرامش روانی فردی و آرامش عمومی اجتماعی» پرشمردند و افزودند: در نبود امنیت، حتی با وجود توانایی و انگیزه در میان افراد یک جامعه، امکان فعالیت‌های متنوع اقتصادی، فرهنگی، سیاسی و خدماتی از بین می‌رود. رهبر انقلاب اسلامی با استناد به قرآن کریم، امنیت را مایه افزایش ایمان مؤمنان دانستند و گفتند: یکی از مهم‌ترین ارکان امنیت کشور، نیروی انتظامی است، البته این رکن عظیم امنیت را نیروهای انسانی که

توانایی‌ها و آمادگی‌های نیروی انتظامی و عزم و ایمان کارکنان آن باید روز به روز ارتقا پیدا کند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در این دیدار، امنیت را به معنای «آرامش روانی فردی و آرامش عمومی اجتماعی» پرشمردند و افزودند: در نبود امنیت، حتی با وجود توانایی و انگیزه در میان افراد یک جامعه، امکان فعالیت‌های متنوع اقتصادی، فرهنگی، سیاسی و خدماتی از بین می‌رود. رهبر انقلاب اسلامی با استناد به قرآن کریم، امنیت را مایه افزایش ایمان مؤمنان دانستند و گفتند: یکی از مهم‌ترین ارکان امنیت کشور، نیروی انتظامی است، البته این رکن عظیم امنیت را نیروهای انسانی که

### علی مطهری در نامه‌ای به آیت‌الله یزدی:

## رویکردتان درباره مسابقه فوتبال ایران و کره عده‌ای را از دین‌گریزان می‌کند

علی مطهری، نایب رئیس مجلس شورای اسلامی در نامه‌ای خطاب به رئیس شورای عالی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، رویکرد وی درباره مسابقه فوتبال ایران و کره جنوبی را غیرقابل هضم دانست و گفت که چنین اظهاراتی عده‌ای را از دین‌گریزان می‌کند. به گزارش ایسنا، در نامه علی مطهری خطاب به آیت‌الله یزدی که در اختیار ایسنا قرار گرفته، آمده است: «آیت‌الله یزدی دامت برکاته با اهدای سلام و تحیت، درخصوص بازی فوتبال ایران و کره جنوبی در عصر تاشوعا، روشن است که بهتر بود این بازی به زمان دیگری موکول می‌شد، اما اکنون که امکان این امر وجود ندارد و لغو این بازی هم خسارت‌های جبران‌ناپذیر برای کشور دارد، به نظر می‌رسد ایراد

حساسیت بیش از حد نسبت به این موضوع، امری ضد تبلیغ دین به شمار می‌رود. فرضاً مردم برای گلی که ایران به کره جنوبی بزند خوشحال شوند و عده‌ای ابراز شادی کنند آیا این امر به معنی خوشحالی و شادی برای شهادت امام حسین علیه‌السلام و هتک حرمت و اهانت به ساحت سیدالشهداست؟ علاوه بر این مردم در چنین موقعیت‌هایی به خوبی می‌دانند چگونه رفتار کنند و چندین سال پیش شبیه این اتفاق برای مسابقه تیم استقلال تهران و دالین چین افتاد و تماشاگران رفتار قابل ستایشی داشتند. مثالی می‌زنم؛ اگر کسی بعد از سال‌ها پدر یا مادر یا فرزندش را در شب عاشورا ملاقات کند آیا نباید خوشحال شود و بخندد چون حرمت آن امام عزیز را

شکسته است؟! همین نگاه است که باعث شده در دو ماه محرم و صفر مردم ایران مراسم ازدواج برگزار نکنند حتی به قیمت صدها و هزاران گناهی که به علت تأخیر در ازدواج جوانان رخ می‌دهد و از طرف دیگر تالارهای برگزاری مراسم ازدواج، قبل و بعد از این دو ماه با تراکم مشتری و مشکلات برای مردم مواجه می‌شوند. چه مانعی دارد غیر از چند روز قبل و بعد از عاشورا و اربعین و سه روز آخر صفر مردم عرفاً مجاز به برگزاری مراسم ازدواج باشند همانطور که شرعاً مجاز هستند. قطعاً امام حسین هم به این وضع راضی‌تر است. وظیفه روحانیت و مصلحان جامعه است که با نقاط ضعف جامعه و آداب و رسوم خرافی که مانند زنجیر به دست و پای مردم بسته شده است، مبارزه کنند نه اینکه سسوار بر این موج‌ها شوند. به تعبیر

## صالحی حضورش در انتخابات ریاست جمهوری را تکذیب کرد

علی‌اکبر صالحی با انتشار پیامی به برخی گمانه‌زنی‌ها و تحلیل‌های سیاسی منتشر شده در فضای مجازی و در سطح رسانه‌های گروهی مبنی بر احتمال نامزدی ایشان در انتخابات ریاست جمهوری آتی پایان داد. به گزارش ایسنا، متنی پیام معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان انرژی ایران به شرح ذیل است: «بسم الله الرحمن الرحیم بنا بر برخی گمانه‌زنی‌ها و تحلیل‌های سیاسی منتشر شده در فضای مجازی و در سطح رسانه‌های گروهی، اطلاع یافتیم که بعضی عزیزان، نکاتی را مبنی بر احتمال نامزدی اینجانب جهت تصدی مقام ریاست جمهوری اسلامی ایران مطرح کرده‌اند.

نخست لازم به ذکر است که چنانچه این کمترین، چنین سودایی در سر داشتم، زمانی پای در این کارزار می‌نهادم که شرایط و موقعیت برای حضور در این میدان به مراتب فراهم‌تر بود. اما اینجانب هیچ‌گاه خود را آراسته به هنرها و کمالات لازم برای احراز این مقام ندانستم و همچنان بر این عقیده استوارم. افزون بر این، بنده حضور در میدان رقابت با ریاست محترم جمهوری را خلاف اخلاق و ادب سیاسی تلقی کرده و بر خود فرض می‌دانم که حد خود بشناسم. هر اقدامی به وارونه آنچه گفته شد، خلاف راه صواب و نقض رأی اولی‌الالباب است. ضمن سیاست و قدردانی از حسن ظن دوستان، از درگاه

### سیاست

## نیویورک تایمز: دونالد ترامپ ۱۸ سال مالیات نداده است

به دنبال گمانه‌زنی‌های اخیر دال بر عدم پرداخت مالیات از سوی دونالد ترامپ، نامزد جمهوریخواه انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا، روز گذشته دادستانی ایالت نیویورک با صدور حکمی به مؤسسه خبریه ترامپ دستور داد جمع‌آوری و دریافت هدیه‌ها را متوقف کند. در این حکم آمده است: مؤسسه خبریه ترامپ به شیوه صحیح در دفتر فعالیت‌های خبریه ایالت نیویورک ثبت نشده و قبل از این هم اطلاعات مالی اجباری مرتبط را ارائه نکرده است. دادستانی همچنین به مؤسسه خبریه ترامپ ۱۵ روز

به گفته چند مقام آمریکایی، روسیه برای نخستین‌بار از زمان حضور نظامی مستقیم خود در سوریه سامانه ضد موشکی در خاک این کشور را مستقر کرده و هدف از استقرار این سامانه روبرویی با هرگونه حمله موشکی احتمالی آمریکا در سوریه است. روز گذشته، حمله انتحاری تروریست‌ها به مراسم عروسی در استان حسکه‌واقع در شمال سوریه دست ۵۲ کشته‌وزخمی‌برجای گذاشت.

### تیتراخبار

به گفته چند مقام آمریکایی، روسیه برای نخستین‌بار از زمان حضور نظامی مستقیم خود در سوریه سامانه ضد موشکی در خاک این کشور را مستقر کرده و هدف از استقرار این سامانه روبرویی با هرگونه حمله موشکی احتمالی آمریکا در سوریه است. روز گذشته، حمله انتحاری تروریست‌ها به مراسم عروسی در استان حسکه‌واقع در شمال سوریه دست ۵۲ کشته‌وزخمی‌برجای گذاشت.



یکی از منتقدان هیلاری کلینتون، نامزد دموکرات انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا ادعا می‌کند که کلینتون از مشکلاتی چون ضربان قلب غیرطبیعی، فشار خون پایین مزمن، جریان ناکافی و لخته شدن تهدیدکننده خون رنج می‌برد.

### جمعه

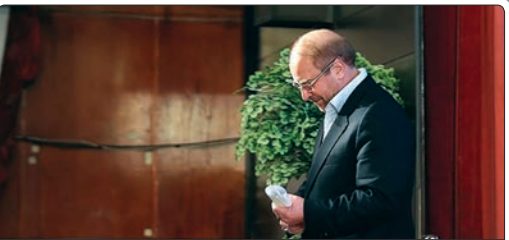
## دادستان تهران از بازداشت ۵ نفر در پرونده بانک ملت خبر داد

دکتر جعفری دولت‌آبادی، دادستان تهران روز گذشته در چهاردهمین نشست شورای معاونان دادسرای تهران درباره آخرین وضعیت پرونده بانک ملت از بازداشت پنج نفر در پرونده بانک ملت و پرداخت حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان در پرونده برخلاف مقررات و بازگشت و توقیف ۷۰۰ میلیارد تومان خبر داد و گفت: بازپرس رسیدگی‌کننده و ضابطان مرتبط، اقدامات مؤثری صورت داده‌اند، اما بخشی از چوچه در خارج از کشور است و تلاش گسترده برای اعاده آن در دست اقدام است. او همچنین اعلام کرد: در ارتباط با پرونده صندوق ذخیره فرهنگیان یک نفر دیگر بازداشت شده است.

دکتر جعفری دولت‌آبادی، دادستان تهران روز گذشته در چهاردهمین نشست شورای معاونان دادسرای تهران درباره آخرین وضعیت پرونده بانک ملت از بازداشت پنج نفر در پرونده بانک ملت و پرداخت حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان در پرونده برخلاف مقررات و بازگشت و توقیف ۷۰۰ میلیارد تومان خبر داد و گفت: بازپرس رسیدگی‌کننده و ضابطان مرتبط، اقدامات مؤثری صورت داده‌اند، اما بخشی از چوچه در خارج از کشور است و تلاش گسترده برای اعاده آن در دست اقدام است. او همچنین اعلام کرد: در ارتباط با پرونده صندوق ذخیره فرهنگیان یک نفر دیگر بازداشت شده است.

### تیتراخبار

معموسه ابتکار، رئیس سازمان حفاظت محیط زیست گفت: شاهد انقراض ۷۰ درصد گونه‌های جانوری چهارپای طی ۵۰ سال اخیر بوده‌ایم. رئیس مرکز آمار ایران ضمن اعلام شرکت یک میلیون و ۲۷۲ هزار خانوار معادل ۴ میلیون و ۶۰۰ هزار نفر در سرشماری الکترونیکی گفت که مشارکت مناطق محروم در سرشماری بیشتر از مناطق برخوردار بوده است.



محمود صادقی، یک عضو هیأت‌رئیس‌سه فراکسیون امید مجلس از ارجاع طرح تحقیق و تفحص از شهرداری تهران به کمیسیون عمران خبر داد و گفت که شهردار باید پدرباید پاسخ به کمیسیون عمران بدهد

### فرهنگ

## رئیس هیأت بدوی سازمان نظام پزشکی:

### در حکم پرونده عباس کیارستمی دستکاری شده است

دکتر ایرج خسرونیا، رئیس هیأت بدوی سازمان نظام پزشکی روز گذشته در گفت‌وگو با ایسنا در رابطه با حکم نهایی پرونده پزشکی عباس کیارستمی گفت: این حکم دستکاری شده و حکمی نیست که از سوی هیأت بدوی سازمان نظام پزشکی صادر شده است. خسرونیا درباره این حکم که از سوی وکیل خانواده این کارگردان در رسانه‌ها منتشر شده، گفت: حکم این پرونده هنوز تأیید نشده و باید منتظر باشیم تا بعد از ۱۰ الی ۱۵ روز اگر طرفین اعتراض نکردند، حکم تأیید می‌شود. او با بیان اینکه حکمی که دیروز از سوی وکلای

شهادت آیت‌الله مطهری که جناب عالی نیز محضر درس ایشان را درک کرده‌اید مصلح واقعی کسی است که با نقاط ضعف مردم مبارزه کند هر چند از محبوبیت اجتماعی او کاسته شود. اینجانب جناب عالی را در مجموع یک روحانی عالم و روشنفکر می‌دانم ولی رویکردی مانند آنچه درباره مسابقه فوتبال ایران و کره جنوبی ابراز کردید، برایم قابل هضم نیست و معتقدم عده‌ای را از دین‌گریزان می‌کند و انسان را به یاد اقدامات کلیسای کاتولیک در قرون وسطی می‌اندازد که منجر به گریز مردم اروپا از دین شد. برای حضرت‌عالی آرزوی توفیق الهی بیشتر دارم.

با تقدیم احترام علی مطهری



جشن امضا و فروش مجموعه داستان «جغرافیای اموات» نوشته محسن فرجی به نفع کودکان بیمار، امروز از ساعت ۱۸ تا ۲۰ در کتابفروشی نشر چشمه (شعبه مجتمع کورش) با حضور اهالی هنر و ادبیات برگزار می‌شود

روز گذشته، در سی‌ویکمین جلسه شورای عالی مرکز کرمان‌شناسی که با حضور استاتدار و مسئولان استان کرمان و کرامتی‌های مقیم تهران برگزار شد، درباره سامانه‌های و برپایی موزه هوشنگ مرادی کرمانی بحث و بررسی و مقرر شد مقدماتی برای برپایی این موزه فراهم شود. صندوق احیا و بهره‌برداری از بناهای تاریخی می‌گوید مرمت اضطراری عمارت مسعودیه در مسیر دادگاه قرار دارد و تا تعیین تکلیف نهایی، تصمیم صندوق احیا و سازمان میراث فرهنگی بر این است که دیگر این عمارت به مزایده گذاشته نشود.

### ورزش

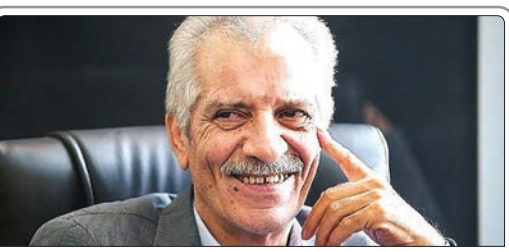
## کی‌روش: امیدوارم همه متوجه زنگ بیدارباش من شده باشند

کارلوس کی‌روش، سرمربی تیم ملی فوتبال در حاشیه تمرین صبح سه‌شنبه تیم ملی فوتبال ایران گفت: مطمئنم داریم که می‌توانیم بازی خوبی را ارائه دهیم. است. می‌توانیم برابر تیم ازبکستان که صدرنشین گروه ماست با قدرت ظاهر شویم و به میدان برویم. سرمربی تیم ملی درباره دغدغه‌اش در بازی مقابل ازبکستان و کره جنوبی گفت: هیچ‌گاه دغدغه اصلی‌ام رقبایی ما نبوده‌اند. آیا پارادوکس را همیشه داشته‌ام. دغدغه من همیشه از داخل ایران بوده است. مشکلاتی

به اولویت خود درآورده‌اند. سخنگوی کاخ سفید افزود: مسلمان ایالات متحده به محدودیت گسترش علاقه‌مند است و تلاش دارد خطرات مرتبط با تروریسم بالقوه هسته‌ای را کاهش دهد. ما می‌دانیم که رهبران روسیه به این خطر پی برده‌اند. ارنست گفت: ایالات متحده از سال ۲۰۱۱ در اجرای تعهدات خود ثابت قدم بوده است و ما علاقه داریم ببینیم روس‌ها نیز کار مشابهی را انجام دهند. ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه با اشاره به اقدامات غیردوستانه واشنگتن دستور به تعلیق توافق‌نامه انهدام پلوتونیوم با ایالات متحده را صادر کرد.

### تیتراخبار

این توافق در سال ۲۰۰۰ امضا شد که به دو کشور اجازه انهدام پلوتونیوم در مقیاس تسلیحات هسته‌ای را از برنام‌های دفاعی نشان می‌داد.



منصور پورحیدری که به علت بیماری در بیمارستان ایرانمهر بستری شده بود، با نظر پزشکان از بیمارستان مرخص شد

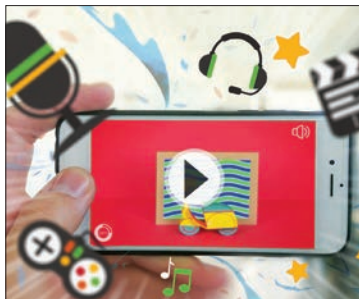




تبلیغات ویدئویی، راهکار رسیدن به موفقیت جهانی

هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com



اکنون زمان آن است که جهانی ببینید و به تبلیغات ویدئویی خود در شبکه‌های اجتماعی فکر کنید. در عصر موبایل، این صفحه نمایش‌های کوچک می‌توانند فروش شما را فراتر از آنچه فکر می‌کنید، ببرند. به این آمار دقت کنید؛ سال گذشته، تبلیغات دیجیتال در اروپا نزدیک به ۱۳ درصد افزایش یافته و چیزی که مهم است این است که برای نخستین بار بازار تبلیغات تلویزیونی را تحت‌الشعاع قرار داده است. یکی از این ابزارهای دیجیتال، تبلیغات ویدئویی است که تجارب زیادی در اختیار مصرف‌کنندگان و فرصت‌های زیادی برای تبلیغاتی‌ها و مدیران آژانس‌های تبلیغاتی گذاشته است. یک رویکرد فراگیر در این زمینه در صورت صحیح بودن می‌تواند ارتباط مشتری - برند را تغییر دهد. برای رسیدن به این هدف در استراتژی تبلیغات ویدئویی خود نکاتی را مدنظر قرار دهید.

#### به مخاطبان فکر کنید

آخرین پلتفرم تبلیغات دیجیتال که توسط داده‌های بزرگ هدایت می‌شود، مدیران تبلیغات را قادر می‌سازد تا مخاطبانی با ویژگی‌های مختلف پیدا کنند. ویدئوهای تبلیغاتی کمک می‌کنند که به جای رسیدن به گستره وسیع مخاطبان، به افرادی با ویژگی‌های جمعیت‌شناختی و سنی مختلف دست یابند. برندها با این ابزار می‌توانند برای مشتریان داستان‌سرای و در ویدئو خود ترکیبی از نمودار و اشکال و تصاویر را استفاده کنند. این نمای بصری دادن به پیام یکی از تمایزهای تبلیغات ویدئویی است که همزمان با تصویر، صدا نیز با مخاطب همراهی کند؛ تمایزی که در دیگر ابزارهای تبلیغاتی مانند چاپی و بیلپورد وجود ندارد.

#### محتوای مرتبط

رونالد اسکاف، مدیر برند و استراتژیست فولکس واگن در کشور چین می‌گوید: در حالی که تکنولوژی فرصت‌های جدیدی برای رسیدن به مصرف‌کنندگان مورد هدف ایجاد کرده است، تمرکز باید روی ارتباطات اولویت‌دهی شده با مردم می‌تواند به شما کمک کند که مخاطبانی پیدا کنید که در هر زمان و هر مکان احساس دل بستگی شخصی به برند پیدا کنند.

#### رویکرد جهانی برای معیارهای خود اتخاذ کنید

در ارزیابی مزایای متدهای ویدئویی تبلیغاتی اینترنتی در مقابل متدهای چاپی سنتی، گستردگی بازاریابی مصرف‌کننده شایان ذکر است که متد سنتی محدودیت‌های جغرافیایی بسیاری دارد و فقط در ناحیه محلی قابل مشاهده هستند و برای بازاریابی ملی نیاز به صرف هزینه بسیار هنگفتی است. در این رابطه، تبلیغات اینترنتی کاملاً برعکس متد سنتی است و هیچ محدودیت فیزیکی و جغرافیایی ندارد. انجام‌گیری این تبلیغات به‌صورت کشوری یا حتی جهانی هیچ‌گونه محدودیتی ندارد و همه قادر به مشاهده این آگهی‌ها هستند. برای هر مصرف‌کننده که کامپیوتری داشته باشد (که در این عصر تقریباً شامل همه مصرف‌کنندگان می‌شود) قابل دسترسی است.



#### آگهی ویدئویی خلاقانه بسازید

هر موضوعی که در ویدئو خود بگنجانید، به ارزش نشان تجاری‌تان اضافه شده و به نوعی رشد می‌کند. چه این ویدئوها تفریحی و خنده‌دار باشند و چه برای آگاهی و آموزش مردم ساخته شده باشند، می‌توانند نقش مهمی در ساخت نشان تجاری شما ایفا کنند. در ضمن به یاد داشته باشید که هر چقدر هم ویدئوهای شما خلاقانه باشند، باز باید به مخاطبان‌تان توجه کرده و سلیقه‌شان را در نظر بگیرید. باید بدانید آنها به چه چیزهایی علاقه دارند و چه چیزی می‌خواهند بدانند؟ اینها سوالاتی است که باید در هنگام ساخت ویدئو از خود بپرسید.

#### تجارب همه جانبه

در عصر کنونی ویدئوهای ۳۶۰ درجه و واقعیت مجازی جای تکنولوژی‌های قدیمی را گرفته است و باید از این موارد در ساخت ویدئوی تجاری خود بهره بگیرید. این موارد فرصت‌های زیادی برای برندها خلق می‌کنند تا به وسیله آن حضور خود را در دنیا پررنگ‌تر کنند. برای مثال سال جاری، رویکرد واقعیت مجازی یکی از محبوب‌ترین رویکردها برای برندها بود و دستگاه‌های واقعیت مجازی زیادی به منظور مشاهده ویدئوها و فیلم‌های مربوطه فروخته شد. آینده با سرعت زیاد در حال نزدیک شدن است و باید خود را آماده رویکردهای جدید آتی کرده و تجربه‌های همه جانبه برای مخاطب خود ایجاد کنید.

# فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۳۷۹۸۰۰

چهارشنبه ۱۴ مهرماه ۱۳۹۵ - ۳ محرم ۱۴۲۸ - سال سوم - Wed.5 Oct 2016

نگاهی به کمپین بازگشت به مدرسه برند پگاه

## تبلیغ فانتزی برای برند چندشخصیتی



نرگس فرجی

nargesfaraji1398@yahoo.com

پاییز، فرصت تازمانی را برای اجرای کمپین‌های تبلیغاتی ایجاد کرده است. برند پگاه یکی از برندهایی است که این روزها کمپین گسترده‌ای را به مناسب بازگشایی مدارس در حال اجرا دارد. برند پگاه برای این کمپین از رسانه‌های متنوعی بهره‌برداری کرده است. «فرصت امروز» به منظور بررسی این کمپین گسترده گفت‌وگویی را با حامد ناصری، مدرس، مشاور تبلیغات و بازاریابی و علی عطار، مدیر روابط عمومی، تبلیغات و بازاریابی صنایع شیر ایران (پگاه) داشته که در ادامه می‌خوانید.

#### هویتی چندبعدی

حامد ناصری درباره کمپین بازگشت به مدرسه برند پگاه می‌گوید: رفتارهای بازار از دیرباز تا به امروز ریشه در نیازها و ساختارهای فرهنگی و اجتماعی بشر دارد، بازار پدیده‌ای زنده است و تعامل با آن نیازمند انعطاف و خلاقیت در عملکرد صاحبان کالا و خدمات است. یکی از نقاط عطف فروش در اکثر کشورهای دنیا، دوران بازگشت به مدرسه یا Back to School است؛ فصلی که خانواده‌های دارای محصول با آن درگیرند. آماده‌سازی وسایل و نیازهای اولیه بازگشت محصلان به مدارس، تغییر سبک زندگی خانواده‌ها... همگی عواملی هستند که موجب رفتارهای گوناگون می‌شوند که در خصوص برخی صنایع و خدمات، نقطه عطفی در فروش به‌وجود می‌آورد. در این بازه زمانی خیلی از برندهایی که با دانش آموزان و خانواده‌هایشان به‌واسطه محصولات‌شان ارتباط مستقیم یا غیرمستقیم دارند، عموماً دست به کار می‌شوند و برای کسب سهم بازار مقطعی بیشتر یا به میدان تبلیغات و ارتباطات می‌گذارند. برندهایی هم که عموماً در برنامه‌ریزی‌های بلندمدت تبلیغاتی خود روش‌های حضور ممتد در رسانه را انتخاب می‌کنند، در راستای تثبیت جایگاه ذهنی خود در جامعه یا برندینگ، بخشی از خلاقیت کمپین‌های خود را به این نقطه عطف اختصاص می‌دهند. در بازار ایران نیز هر ساله شاهد حضور برندهایی در عرصه تبلیغات هستیم که شاید فقط سالی یک بار و آن هم در اواخر شهریور تا اواسط مهر نام‌شان را می‌شنویم. این برندها اکثراً مرتبط با لوازم و ابزارهای مدرسه‌ای اعم از کیف و نوشتافزار هستند. در این میان، مانند سایر کشورهای دنیا نیز شاهد حضور برخی برندهایی که میزان ارتباط‌شان با دانش‌آموزان و خانواده‌هایشان در مقطع بازگشایی مدارس خیلی مستقیم و مرتبط نیست یا حتی اصلاً درگیر بازار مدارس و دانش‌آموزی نیستند نیز هستیم. برند پگاه نیز یکی از این برندهاست که البته به‌واسطه تامین شیر توزیع شده در مدارس، ارتباط نزدیکی با فضای مدارس و دانش‌آموزان دارد اما مسئله مهم این است که برند انتخاب دانش‌آموزان در مدرسه نبوده و صرفاً به‌عنوان یک وعده سلامت و مهم در مدارس توزیع می‌شود. این مسئله از دو منظر حائز اهمیت است؛ اول اینکه خریداران لبنیات در خانواده‌های ایرانی، رده سنی دانش‌آموزان ابتدایی تا دبیرستان نیستند و مسئله بعدی رفتار این گروه سنی در قبال مصرف شیر است. همچنین مهم است بدانیم که به‌واسطه ساختار اقتصادی خانواده‌های ایرانی، محصولات لبنی جزو محصولات نیستند که رده سنی مدارس دبستان تا دبیرستان به‌عنوان توصیه‌کننده عام در رفتار خرید خانواده‌ها موثر باشند. یکی از مهم‌ترین مشکلات برند پگاه وجود المان‌های مختلف برای این برند است که متشکل است از لوگو تایپ پگاه، نماد قدیمی گاو که بخشی

از اصالت و هویت این برند است و لوگوی شرکت (قطره شیر). حال در کمپین بازگشت به مدرسه این برند از نمادهای جدیدی نیز به‌عنوان کاراکتر برند استفاده شده است که مسئله چند بعدی بودن هویت بصری برند را در این فاز از هستی برند، بیش از پیش به چالش می‌کشد. زمانی که برند هویت بصری شاخص و منحصربه‌فردی نداشته باشد حقیقتاً در معماری خود، بخشی گم شده یا درپچهای رفتارهای گوناگون می‌شوند که در خصوص برخی صنایع و خدمات، نقطه عطفی در فروش به‌وجود می‌آورد. در این بازه زمانی خیلی از برندهایی که با دانش آموزان و خانواده‌هایشان به‌واسطه محصولات‌شان ارتباط مستقیم یا غیرمستقیم دارند، عموماً دست به کار می‌شوند و برای کسب سهم بازار مقطعی بیشتر یا به میدان تبلیغات و ارتباطات می‌گذارند. برندهایی هم که عموماً در برنامه‌ریزی‌های بلندمدت تبلیغاتی خود روش‌های حضور ممتد در رسانه را انتخاب می‌کنند، در راستای تثبیت جایگاه ذهنی خود در جامعه یا برندینگ، بخشی از خلاقیت کمپین‌های خود را به این نقطه عطف اختصاص می‌دهند. در بازار ایران نیز هر ساله شاهد حضور برندهایی در عرصه تبلیغات هستیم که شاید فقط سالی یک بار و آن هم در اواخر شهریور تا اواسط مهر نام‌شان را می‌شنویم. این برندها اکثراً مرتبط با لوازم و ابزارهای مدرسه‌ای اعم از کیف و نوشتافزار هستند. در این میان، مانند سایر کشورهای دنیا نیز شاهد حضور برخی برندهایی که میزان ارتباط‌شان با دانش‌آموزان و خانواده‌هایشان در مقطع بازگشایی مدارس خیلی مستقیم و مرتبط نیست یا حتی اصلاً درگیر بازار مدارس و دانش‌آموزی نیستند نیز هستیم. برند پگاه نیز یکی از این برندهاست که البته به‌واسطه تامین شیر توزیع شده در مدارس، ارتباط نزدیکی با فضای مدارس و دانش‌آموزان دارد اما مسئله مهم این است که برند انتخاب دانش‌آموزان در مدرسه نبوده و صرفاً به‌عنوان یک وعده سلامت و مهم در مدارس توزیع می‌شود. این مسئله از دو منظر حائز اهمیت است؛ اول اینکه خریداران لبنیات در خانواده‌های ایرانی، رده سنی دانش‌آموزان ابتدایی تا دبیرستان نیستند و مسئله بعدی رفتار این گروه سنی در قبال مصرف شیر است. همچنین مهم است بدانیم که به‌واسطه ساختار اقتصادی خانواده‌های ایرانی، محصولات لبنی جزو محصولات نیستند که رده سنی مدارس دبستان تا دبیرستان به‌عنوان توصیه‌کننده عام در رفتار خرید خانواده‌ها موثر باشند. یکی از مهم‌ترین مشکلات برند پگاه وجود المان‌های مختلف برای این برند است که متشکل است از لوگو تایپ پگاه، نماد قدیمی گاو که بخشی

#### کانسیتی خلاقانه با رسانه‌های متنوع

ناصری درباره رسانه‌های انتخاب شده برای کمپین برند پگاه می‌گوید: نخستین سوالی که با دیدن رسانه‌های متنوع این کمپین در ذهن شکل می‌گیرد، این است، چرا برند با کانسبت خلاق خود برای بازه سنی نونهالان تا نوجوانان از رسانه‌های متنوعی بهره گرفته که نقطه تماس با گروه‌های هدفی است که شاید شامل این بازه سنی باشد، اما رفتار رسانه‌ای آنها و رویکرد تعامل‌شان با رسانه کاملاً متفاوت است. کمپین یعنی برنامه مدون و با استراتژی که اهدافی مشخص را دنبال می‌کند و تبلیغات و ابزارهای ارتباطی باید توان پاسخگویی و نیل به آن اهداف را داشته باشند و در قدم بعد، مطابق بر اهداف، گروه‌های هدف از جامعه هدف کل مشخص شده و نقاط تماس در آنها بررسی شود تا در ادامه استراتژی پیام و برنامه‌ریزی رسانه‌ای بهینه و موثر و در نهایت ایده‌هایی خلاق، متناسب با رسانه‌ها و راهکارهای ارتباطی تدوین و خلق شوند. اگر به کمپین برند پگاه از این زاویه نگاه کنیم، تناقض‌های زیادی هدف برند را از تبلیغات، فروش بیشتر در این نقطه عطف بازار در کنار برندینگ در نظر بگیریم، باید به این نکته مهم اشاره کنیم، بازه زمانی بازگشت به مدارس

حداکثر یک ماه خواهد بود که این مدت زمان برای تغییر در رفتار مصرف‌گروه‌های هدف برای مصاد لبنی از جمله شیر و انواع شیرهای طعم‌دار بسیار کوتاه خواهد بود. از طرفی اگر هدف برند، برندینگ در کنار یک فروش مقطعی کوتاه بوده، قطعاً برندی که با چالش‌های هویت بصری روبه‌رو است و در ساختار خلاق خود به دنبال دستبندی‌ها رفته است، نباید انتظار بازخورد تغییر جایگاه برند در طولانی‌مدت داشته باشد. در کمپین‌های برندینگ، شاخص‌هایی همچون میزان سهم ذهنی برند از بازار یا محبوبیت یا سهم بازار مرتبط با قدرت برند، حداقل باید در سه مقطع قبل از کمپین، حین کمپین و چندین ماه بعد از کمپین سنجیده شود تا اثربخشی به‌طور شفاف قابل ارزیابی باشد. مسئله مهم بعدی انتخاب متنوع رسانه‌ها است. همواره هدف شاخص‌های GRP برنامه‌ریزی انجام شده توسط کمپین باید متنوع و متنوع باشد تا در راستای ارتقای سهم ذهنی برند و حتی فروش می‌شود، اما اگر رگر به برنامه‌ریزی صحیح و علمی رسانه باشد، قطعاً استفاده صرف از ذات رسانه برای پیش‌برد اهداف جایز نیست و در برنامه‌ریزی رسانه باید بودجه به نحوی هزینه شود که هم براساس گروه‌های هدف شاخص‌های GRP برنامه‌ریزی انجام شده توجیه‌پذیر باشد و هم رفتار رسانه‌ای گروه‌های هدف در خصوص نوع محصول یا خدمات، همخوان با اهداف کلی بازاریابی، فروش یا برند باشد. رویکرد پگاه در برنامه‌ریزی کمپین، علم و موثر و در بازه زمانی موثر نقطه عطف بازگشت به مدرسه بازار، با اجرای پرموشون فروش ۱+۵ که به نوعی باندل کردن و ارائه پیشنهاد ویژه در سراسر نقاط فروش است، رویکردی استاندارد و به

سمت هدف است. این فعالیت با سمپلینگ و ارائه هدیه‌های مرتبط با کاراکترهای خلق شده در ساختار خلاقه تبلیغات این برند توأم بوده که می‌تواند اثربخشی فعالیت‌های فروشگاهی در تصمیم‌سازی و انتخاب مشتریان را افزایش دهد. همچنین زمانی که برند از تبلیغات تلویزیونی در برنامه‌ریزی رسانه‌ای خود بهره می‌برد، قطعاً می‌خواهد پیامش به اکثریت جامعه هدف کل منتقل شود. در نتیجه باید استفاده از رسانه‌های محیطی و مکتوب محلی در حین استفاده از تلویزیون سراسری که موجب هم‌افزایی اثربخشی می‌شود، در یک بازه زمانی کوتاه به‌صورت یکپارچه باشد تا قابل توجیه شود.

در نهایت امیدوارم برند پگاه به آنچه مدنظر داشته، رسیده باشد و قبل از اکران تبلیغات بعدی، چالش‌های هویت بصری و تنوع لحن را در ساختار برند خود اصلاح و در اکران تبلیغات خود با تکیه بر رسانه‌های متنوع، ساختار استاندارد یک کمپین کوتاه‌مدت یا میان‌مدت را رعایت کند و براساس سند چشم‌انداز برند، دریافت برند خود را از کمپین‌های متنوع جمع کرده و از آن در راستای ارتقای جایگاه برند خود استفاده کند.

#### اجرای کمپینی فصلی با تمی کوتاه‌مدت و شاد

علی عطار، مدیر روابط عمومی، تبلیغات و بازاریابی صنایع شیر ایران (پگاه) درباره کمپین تازه برند می‌گوید: برند پگاه سال گذشته کمپینی را در زمان بازگشایی مدارس اجرایی کرده بود. پگاه با اینکه در آن کمپین از المان‌هایی که یادآور مدرسه هستند، استفاده کرده بود اما رویکرد دیگری نیز دنبال می‌کرد. هدف پگاه از آن کمپین یادآوری دوباره

برندش در ذهن مخاطبان بود. حال پگاه امسال نیز کمپینی را با آن حال و هوا، اما با رویکرد معرفی محصولات و افزایش فروش اجرایی کرده است، البته از زاویه دیگر کمپین سال جاری این برند مجدداً رویکرد برندینگ را نیز دنبال خواهد کرد. در آگهی‌های سال گذشته به دلیل اینکه کمپین فقط محیطی و تلویزیونی بود، از طرح آگهی‌های مینیمالی استفاده کرده بودیم اما امسال به دلیل اینکه کمپین با وسیله بیشتری اجرایی شده



www.forsatnet.ir شماره ۶۶۱

چهارشنبه ۱۴ مهرماه ۱۳۹۵ - ۳ محرم ۱۴۲۸ - سال سوم - Wed.5 Oct 2016

و برند می‌خواست طرح آگهی‌های تمامی رسانه‌ها یک‌سال باشد از طرح‌هایی با تمی کودکانه و شاد بهره‌برداری کرده است؛ طرح آگهی‌هایی که قابلیت استفاده در تمامی رسانه‌های مختلف را داشته باشند. در این کمپین هم از شیوه ATL و هم از روش BTL استفاده کرده‌ایم. برای تبلیغات محیطی چهار طرح، طراحی شده است. در این طرح‌ها از یکسری کاراکتر استفاده شده است. کاراکترها به‌صورت قطره‌های خمیری شکل ساخته شدند و بعد با تکنیک و گرافیک کنار عناصر دیگر آگهی قرار گرفته‌اند. در این چهار طرح، قطره‌های شیر خوشحالی به تصویر کشیده شده‌اند که در حال رفتن به مدرسه هستند. در کنار این قطره‌های شیر المان‌های مدرسه مانند کوله‌پشتی و مدادتراش به‌کار رفته است. در سمپلینگ لوازمی که شبیه به محصولات پگاه است برای مثال مدادباک، مدادتراش و مداد به پچه‌ها هدیه می‌دهیم. این کمپین شامل رسانه‌های محیطی، تلویزیونی و درون

فروشگاهی و پرموشن می‌شود. عطار می‌گوید: پگاه در این کمپین بیشتر روی محصولاتی (شیر، هوپ، شیر نارگیل) که کمتر شناخته شده‌اند، تمرکز کرده است. این محصولات در تمامی کشور توزیع شده است. پس بنابراین زمان مناسبی برای این محصولات است. در سمپلینگ نیز از این محصولات استفاده کرده‌ایم و توجه مخاطبان را به سمت آنها می‌برد، قطعاً می‌خواهد پیامش به اکثریت جامعه هدف کل منتقل شود. در نتیجه باید استفاده از رسانه‌های محیطی و مکتوب محلی در حین استفاده از تلویزیون سراسری که موجب هم‌افزایی اثربخشی می‌شود، در یک بازه زمانی کوتاه به‌صورت یکپارچه باشد تا قابل توجیه شود.

در نهایت امیدوارم برند پگاه به آنچه مدنظر داشته، رسیده باشد و قبل از اکران تبلیغات بعدی، چالش‌های هویت بصری و تنوع لحن را در ساختار برند خود اصلاح و در اکران تبلیغات خود با تکیه بر رسانه‌های متنوع، ساختار استاندارد یک کمپین کوتاه‌مدت یا میان‌مدت را رعایت کند و براساس سند چشم‌انداز برند، دریافت برند خود را از کمپین‌های متنوع جمع کرده و از آن در راستای ارتقای جایگاه برند خود استفاده کند.

#### اجرای کمپینی فصلی با تمی کوتاه‌مدت و شاد

علی عطار، مدیر روابط عمومی، تبلیغات و بازاریابی صنایع شیر ایران (پگاه) درباره کمپین تازه برند می‌گوید: برند پگاه سال گذشته کمپینی را در زمان بازگشایی مدارس اجرایی کرده بود. پگاه با اینکه در آن کمپین از المان‌هایی که یادآور مدرسه هستند، استفاده کرده بود اما رویکرد دیگری نیز دنبال می‌کرد. هدف پگاه از آن کمپین یادآوری دوباره

برندش در ذهن مخاطبان بود. حال پگاه امسال نیز کمپینی را با آن حال و هوا، اما با رویکرد معرفی محصولات و افزایش فروش اجرایی کرده است، البته از زاویه دیگر کمپین سال جاری این برند مجدداً رویکرد برندینگ را نیز دنبال خواهد کرد. در آگهی‌های سال گذشته به دلیل اینکه کمپین فقط محیطی و تلویزیونی بود، از طرح آگهی‌های مینیمالی استفاده کرده بودیم اما امسال به دلیل اینکه کمپین با وسیله بیشتری اجرایی شده

#### ایستگاه تبلیغات



#### ستاره‌های ورزش قرار دادهایشان را با خود کار واقعی امضا نکنند

یک تبلیغ از Adobe هشدار می‌دهد که قراردادهایشان را به علت استفاده از خودکارهای معمولی و خسته‌کننده از دست ندهید.

در این آگهی یک‌دقیقه‌ای، با شادی و هیاهوی طرفداران و گزارشگران ورزشی روبه‌رو می‌شویم که در برابر بستن قرارداد یک میلیارد دلاری ستاره تخیلی دنیای بسکتبال، آنتون میلسر، با یک تیم تخیلی به نام Cincinnati Sabres واکنش نشان می‌دهند. اما این ستاره بعد از نخستین پشت میز اتاق کنفرانس و مشاهده اعمال تیم اجرایی، متوجه می‌شود که اتفاقات آن گونه که انتظار می‌رفت پیش نمی‌روند. کاغذبازی اداری بسیار کند در حال انجام شدن است و ورق‌ها به نوبت دور میز می‌چرخد، در حالی که یک وکیل نفرت‌انگیز در حال مشخص کردن محل امضای متعدد افراد حاضر در اتاق است. به گزارش ام‌پی‌ای نیوز، در همین بین، میلسر یک پیام از تیم رقیب، یعنی San Joze دریافت می‌کند که در آن، پیشنهاد بستن قرارداد با آنها مطرح شده‌است. میلسر نیز با یک حرکت ساده و سریع انگشت و با استفاده از تکنولوژی امضای دیجیتال Adobe، قراردادش را می‌بندد، از اتاق خارج می‌شود و به زندگی روزانه‌اش بازمی‌گردد.



آگهی بیمه میر در ترکیه - شعار: آیا ماشین شما هم میتواند این حرکت را انجام دهد؟



ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۷۲)  
ایجاد کارت وفاداری

ترجمه: امیر آل‌علی



سیاست تشویق مردم به خرید دوباره از فروشگاه قدیمی طولانی دارد و این مفهوم در خلال سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۶۰ میلادی شکل گرفت. در آن دوران برهه‌هایی به مشتریان داده می‌شد که با تحویل دوباره آن، از مقداری تخفیف برخوردار می‌شدند. این امر باعث می‌شد مشتریان تشویق شوند تا خریدهای آتی خود را نیز از همان مغازه انجام دهند. امروزه با ظهور تکنولوژی برهه‌های مذکور جای خود را به کارت‌های دیجیتال وفاداری داده‌اند. مهم‌ترین هدف از ایجاد این نوع کارت‌ها، دست یافتن به اطلاعاتی در مورد عادات خرید مشتریان است. برای مثال در یک سوپر مارکت خاص می‌توان با استفاده از این برنامه‌ها فهمید که کدام کالا بیشترین مشتری را دارد و به این ترتیب به آن توسط مشتری ساده‌تر باشد. هدف ثانویه این برنامه‌ها، ایجاد وفاداری در مشتریان است. مشتریان یک تخفیف مشخص (مثلاً ۱۰ درصد) می‌کنند. اکثر آنان، برای مدت زمانی مشخص به مشتریان یک تخفیف مشخص (مثلاً ۱۰ درصد) ارائه می‌کنند که این مدت مشخص می‌تواند از مدت زمانی کوتاه تا همیشه تغییر کند. برخی دیگر هم هستند که به مشتری تنها در برخی شرایط خاصی تخفیف می‌دهند (برای مثال یک تخفیف ۲۰۰ درصدی زمانی که مشتری یک خرید ۲۰۰ دلاری کرده باشد). برخی سازمان‌های دیگر هم به مشتری در قبال خریدی که انجام می‌دهد، امتیاز می‌دهند. امتیازهایی که در آینده می‌تواند به مشتری برای خرید از همان سازمان یا در شرایطی از سازمان‌های دیگر امکانات یا تخفیف خاصی بدهند. در آمریکا تقریباً ۷۵ درصد مردم صاحب حداقل یک کارت وفاداری هستند و اکثر سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای از کارت‌های وفاداری با نام کارت‌های جایزه یا کارت‌های سود استفاده می‌کنند.

ایده

یکی از نخستین کارت‌های وفاداری متعلق به شرکت tesco است که این امکان را به مشتریان خود می‌دهد با ارائه مجدد این کارت‌ها از تخفیف‌های مناسبی برخوردار شوند. آخر هر ماه نیز به قید قرعه به سه نفر از دارندگان این کارت‌ها وفاداری جایزه ای داده می‌شود. اگرچه این کارت‌ها موجب حفظ مشتری و افزایش فروش می‌شوند اما هدف از ایجاد آن تنها در این امر خلاصه نشده و در واقع شرکت به کمک این کارت‌ها به تصویرسازی از مشتریان خود دست می‌یابد. این تصویر بیانگر سلیقه مشتریان است برای مثال



کدام محصول بیشتر خریداری می‌شود و کدام یک کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد حتی فهمیدن این موضوع که آقایان کدام کالاها را بیشتر خریداری می‌کنند و خانم‌ها بیشتر به کدام محصولات علاقه نشان می‌دهند نیز کمکی شایان به شرکت جهت برنامه‌ریزی‌های خود بود. با تعیین محصولات پر فروش و کم‌فروش شرکت در نهایت شناسایی نقاط ضعف و قوت، شرکت این امکان را می‌یابد تا به بهترین شکل به ارتقای محصولات خود بپردازد. این شرکت در این امر حتی اقدام به ایجاد سرویس ارائه انتقادات و پیشنهادات نیز کرد و به مشتریان در ازای هر نظر جالبی که می‌دادند امتیازاتی می‌داد که این امتیازات برای مشتری به صورت تخفیف‌های خرید عمل می‌کرد و همین تشویق‌ها باعث می‌شد مشتریان به نظر دادن ترغیب شوند. امروزه شرکت tesco به لطف استفاده درست و هوشمندانه از کارت هواداری و اضافه کردن خدمات جالب توجه به برندی نام‌آشنا و موفق تبدیل شده است.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- با کارت‌های وفاداری مشتریان خود سوابق آنان را ذخیره کنید تا به کمک این اطلاعات به فروش بیشتری دست یابید.
- تمرکز خود را روی محصولاتی بگذارید که بیشتر مورد توجه قرار گرفته‌اند و سعی در ترویج بیشتر آن کنید.
- انتقادات و پیشنهادات مشتریان خود را جدی بگیرید.

امروز و فردا

ساخت محیط مربوط به بازار دارو

این استاد دانشگاه بیان می‌کند: شرکت‌های ارائه‌کننده دارو علاوه بر داشتن مدل کسب‌وکار باید استراتژی بازاریابی را متناسب با نوع کسب‌وکار خود اتخاذ کنند تا از این طریق، محصولاتی با کیفیت و با قیمت مناسب به بازار عرضه کنند. این در حالی است که این شرکت‌ها برای رسیدن به استراتژی بازاریابی مناسب باید به رقبا، مشتریان، عوامل سیاسی، اقتصادی و... در محیط مربوط به بازار دارو توجه ویژه‌ای داشته باشند و این موضوع را در هنگام تدوین استراتژی‌های بازاریابی مدنظر قرار دهند. اینکه سازمان‌های ارائه‌دهنده دارو چگونه می‌توانند استراتژی بازاریابی مناسبی را اتخاذ کنند و عوامل محیطی کشور مانند اقتصاد مقاومتی تا چه اندازه روی استراتژی‌های بازاریابی شرکت‌های دارویی تاثیرگذار است، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» به سرراغ دکتر محمد آقایی، عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس برود. دکتر محمد آقایی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: یکی از مهم‌ترین بخش‌ها در صنعت بهداشت و درمان، صنعت دارو است و این موضوع بسیار حائز اهمیت است که شرکت‌های دارویی در صنعت دارو چه استراتژی بازاریابی را اتخاذ کنند تا بتوانند خدمات و محصولات مناسبی را به مشتریان عرضه کنند. از طرفی شرکت‌های دارویی باید به سیاست‌های کلی اقتصادی کشور که مبنی بر اقتصاد مقاومتی است، توجه ویژه‌ای داشته باشند و استراتژی بازاریابی را اتخاذ کنند که هم‌راستا با این سیاست‌ها باشد. در این میان بخش بزرگی از مشتریان شرکت‌های دارویی، بیمارستان‌ها، کلینیک‌ها، داروخانه‌ها و... هستند. از طرفی بخش دیگری از مشتریان شرکت‌های دارویی، افراد جامعه هستند که این شرکت‌ها به آنها خدماتی را ارائه می‌کنند.

تقسیم‌بندی بازار

این مدرس بازاریابی خاطرنشان می‌کند: به‌صورت کلی سازمان‌های ارائه‌دهنده دارو در اسناد شناخت درست محیط مربوط به بازار دارو، باید روی تحقیقات بازار سرمایه‌گذاری‌های جدی انجام دهند تا از این طریق بتوانند ویژگی‌های مشتریان و رقبا را به خوبی بشناسند. از طرفی شرکت‌های دارویی براساس تحقیقات بازار می‌توانند به نحوی روی تقسیم‌بندی بازار دارو سلطه شوند اما در صورت انجام ندادن تحقیقات بازار و مشخص نشدن ویژگی‌های شرکت‌های دارویی نمی‌توانند تشخیص دهند که در بازار ایران چند بخش وجود دارد و هر بخش از بازار چه نوع محصولاتی را با چه نوع ویژگی‌ها و قیمتی نیاز دارد. در صورت انجام ندادن تحقیقات بازار، شرکت‌های دارویی مجبور هستند بازار را همگون در نظر بگیرند اما پس از تولید دارو و ارائه محصول می‌شوند

انتخاب کنند. از طرفی سطح آمادگی شرکت دارویی نیز باید با بخش‌های انتخابی از بازار همخوانی داشته باشد، چون در صورت عدم آمادگی، شرکت دارویی با چالش‌های جدی مواجه خواهد شد. این مشاور بازاریابی می‌گوید: شرکت‌های دارویی پس از تحقیقات بازار، تقسیم‌بندی، اولویت‌بندی و... باید روی جایگاه‌سازی در ذهن مخاطبان سرمایه‌گذاری‌های جدی را انجام دهند؛ به عبارت دیگر در جایگاه‌سازی، استراتژی‌های

نگاهی به استراتژی بازاریابی شرکت‌های دارویی در گفت‌وگو با دکتر محمد آقایی

تحقیقات بازار، رکن اصلی موفقیت در صنعت دارو



رقابتی شرکت کاملاً مشخص می‌شود و شرکت‌های دارویی می‌توانند به این جمع‌بندی برسند که چه نوع محصولاتی را تولید کنند و این محصولات با چه ویژگی‌هایی وارد بازار شوند و در صورت حضور در بازار، چه سهمی از بازار را می‌توانند کسب کنند. از طرفی شرکت‌های دارویی باید در مورد این موضوع نیز به جمع‌بندی برسند که به‌عنوان نمونه استراتژی تمرکز، تمایز یا یکپارچه را اتخاذ کنند. البته معمولاً توصیه می‌شود شرکت‌های دارویی محصولات اول خود را با استراتژی تمرکز به بازار عرضه کنند، چون ریسک کمتری را برای سازمان به همراه دارد و از این طریق می‌توانند رفته‌رفته توسعه محصول دهند.

سطح آمادگی شرکت دارویی

او ادامه می‌دهد: پس از شناخت بازار و تقسیم آن به بخش‌های مختلف، شرکت‌های دارویی باید بخش‌های بازار را اولویت‌بندی کنند؛ به‌عنوان نمونه در صورت تقسیم بازار داخلی دارو به شش بخش، اولویت سازمان باید مشخص شود و براساس این اولویت‌بندی و توان سازمان، بخشی از بازار را

**در صورت انجام ندادن تحقیقات بازار و مشخص نشدن ویژگی‌های شرکت‌های دارویی نمی‌توانند تشخیص دهند که در بازار ایران چند بخش وجود دارد و هر بخش از بازار چه نوع محصولاتی را با چه نوع ویژگی‌ها و قیمتی نیاز دارد. در صورت انجام ندادن تحقیقات بازار، شرکت‌های دارویی مجبور هستند بازار ایران را همگون در نظر بگیرند اما پس از تولید دارو و ارائه محصول می‌شوند**

استراتژی قیمت‌گذاری

این استاد دانشگاه می‌گوید: مقوله‌ای دیگر که شرکت‌های دارویی باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند، استراتژی قیمت‌گذاری است. به عبارت دیگر هنگامی که شرکت‌های دارویی تحقیقات بازار را انجام می‌دهند، باید این موضوع مشخص شود که محصولاتی که تولید می‌کنند نسبت به قیمت، کیفیت و... تا چه اندازه مورد استقبال قرار می‌گیرند. از طرفی شرکت‌های دارویی باید روی کانال‌های توزیع نیز سرمایه‌گذاری‌های جدی را انجام دهند یعنی باید این موضوع مشخص شود که محصولات تولید شده از چه کانال‌های توزیعی به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد چون در حال حاضر در داخل بازار ایران کانال‌های توزیعی مانند عمده فروش، شرکت بخش و... حضور دارند.

آقایی بیان می‌کند: شرکت‌های دارویی در راستای اطلاع‌رسانی در مورد محصول، باید استراتژی سیستم‌های ارتباطی یکپارچه بازاریابی را اتخاذ کنند یعنی

تمامی سیاست‌های تبلیغاتی، روابط عمومی و... به‌صورت یکپارچه اتخاذ شود و از طریق اطلاع‌رسانی درست، چه ویژگی‌هایی وارد بازار شوند و در صورت حضور در بازار، چه سهمی از بازار را می‌توانند کسب کنند. از طرفی شرکت‌های دارویی باید در مورد این موضوع نیز به جمع‌بندی برسند که به‌عنوان نمونه استراتژی تمرکز، تمایز یا یکپارچه را اتخاذ کنند. البته معمولاً توصیه می‌شود شرکت‌های دارویی محصولات اول خود را با استراتژی تمرکز به بازار عرضه کنند، چون ریسک کمتری را برای سازمان به همراه دارد و از این طریق می‌توانند رفته‌رفته توسعه محصول دهند.

24

گردهمایی روندهای جهانی منابع انسانی برگزار می‌شود

هم‌اندیشی با تاثیرگذاران منابع انسانی دنیا



خود را با همتایان ایرانی در میان می‌گذارند. امروزه عملکرد پایدار تجاری به توانایی در جذب نیروهای انسانی متنوع وابسته است. در غیراین صورت، پروژه‌های استخدام و نوآوری شرکت لطمه خواهند خورد. باید بدانیم که موفقیت در این حوزه، نیازمند تمرکز راهبردی و نیز سرمایه‌گذاری منظم در تمامی زمینه‌های فعالیت افراد یک مجموعه است.»

از دیگر سخنرانان حاضر در «گردهمایی روندهای جهانی منابع انسانی» می‌توان به راب وبرسا، مدیر آموزش و توسعه شرکت گازپروم اینترنشنال و همچنین شان رویال، مدیر منطقه‌ای شرکت هتل‌های هایت اشاره کرد. گفتنی است در گردهمایی روندهای جهانی منابع انسانی، مطالعات موردی گوناگونی براساس جدیدترین روندهای منابع انسانی به بحث گذاشته خواهد شد. برای دو کارگاه موثر شامل «راهنامه‌ای گام‌به‌گام برای خلق فضای کاری با عملکرد بالا» و نیز «راهنامه‌ای عملی در مدیریت موفق استعدادها»، از جمله برنامه‌های این گردهمایی هستند. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر و شرکت در این گردهمایی می‌توانند با شماره تلفن ۰۲۱ ۲۶۲۱۱۴۰۵ تماس بگیرند.

بازارنامه

تحلیل شبکه‌های اجتماعی



حامد بختیاری کارشناس تحقيقات بازار و دانشجو دکتری بازاریابی



در جلسه گذشته مطالب مختصری درخصوص شبکه‌نگاری ارائه شد. جهت بررسی هرچه بیشتر شبکه‌نگاری ابتدا اجازه دهید به «تحلیل شبکه‌های اجتماعی» پرداخته و درخصوص روش‌های جمع‌آوری اطلاعات در این فضا مطالبی ارائه کنیم. یک روش پژوهشی دیگر که محققان بازاریابی و مصرف‌کننده آن را برای تحلیل داده‌های کیفی آنلاین سودمند می‌یابند، تحلیل شبکه‌های اجتماعی است. رسانه‌های اجتماعی را می‌توان به‌عنوان رسانه‌هایی تعریف کرد که از اطلاعات گسترش‌پذیر استفاده می‌کنند و عموماً در دسترس گروه‌های بزرگ افراد و چه بسا کل جمعیت قرار دارند. اگر این رسانه‌ها را اجتماعی بنامیم در آن صورت روش‌های اجتماعی که تعاملات بین افراد را به‌عنوان یک پدیده فرهنگی مطالعه می‌کنند، جهت‌های مهمی از رفتار آنلاین مانند ارزش‌ها، معانی، زبان و دیگر سیستم‌های نمادین را که مصرف‌کننده در هنگام اشتراک‌گذاری و ایجاد فرهنگ آنلاین پدید می‌آورد آشکار کنند. بنابراین مصرف‌کننده در شبکه اجتماعی است که روابط اجتماعی را به‌عنوان شبکه در نظر می‌گیرد و ساختار و الگوی پیوندهای آنها را بررسی می‌کند. در یک شبکه اجتماعی دو عنصر اصلی وجود دارد: ۱- خود عوامل اجتماعی ۲- روابط بین آنها. از آنجا که با روابط و محیط‌های واقعی آنلاین سر و کار داریم بنابراین ماهیت عوامل و پیوندهای آنها یک مسئله بسیار انعطاف‌پذیر است. مثلاً در یک وب‌سایت یا جهت‌گیری بازاریابی، عوامل می‌توانند مدیران بازاریابی شرکتی، مصرف‌کنندگان، افراد روابط عمومی، برندها یا محصولات و حتی پیام‌ها، تصاویر یا فایل‌های ویدئویی باشند.

ماهیت پیوندها یا روابط آنها می‌تواند به‌صورت درخواست اطلاعات، تراکنش‌های اقتصادی، پاسخگویی به پیام، ارسال پیام‌های جدید یا اعمال دیگر باشد. این نوع روابط به علت آنکه الگوهایی در محدوده زمانی معین دارند، در تحلیل شبکه‌های اجتماعی مهم تلقی می‌شوند. این الگوها برای درک فضای اجتماعی آنلاین اهمیت دارند زیرا در مسائل کلیدی بازاریابی مانند تبلیغات دسان به دهان یا ارتباطات شفاهی و انتشار محصولات جدید ما هم به تاثیر افراد در شبکه اجتماعی و هم به الگوی گسترش این تاثیر و پذیرش آن علاقه‌مند هستیم. بنابراین مثلاً ساختار اجتماعی یک جامعه برند آنلاین که به اشتراک‌گذاری نکته‌های اصلاح صورت در مران اختصاص دارد، ممکن است برای مدیران برند زیلت از شرکت بی‌اندی اهمیت داشته باشد.



جمع‌آوری داده جهت تحلیل شبکه‌های اجتماعی

گرچه داده‌های مورد استفاده در تحلیل شبکه‌های اجتماعی به‌صورت سنتی از طریق پرسش‌نامه و مصاحبه جمع‌آوری می‌شده است ولی در عصر جدید این داده‌ها از طریق روش‌هایی که به‌طور مستقیم در ارتباط با داده‌کاوی است جمع‌آوری می‌شود. تعداد روزافزونی از بسته‌های نرم‌افزاری تحلیل شبکه‌های اجتماعی برای کمک به پژوهشگران بازاریابی و مصرف‌کننده که علاقه‌مند به تحلیل فضای اجتماعی آنلاین هستند، ایجاد می‌شوند. یک برنامه شروع نسبتاً آسان Node XL است که به‌صورت یک افزونه رایگان برای اکسل مایکروسافت عرضه می‌شود. این برنامه مستندات خوبی دارد و به خوبی می‌تواند نمودارهای بصری از اطلاعات شبکه ایجاد کند. برنامه Statnet نیز یک برنامه کامل تحلیل شبکه پیشرفته است. بسته‌های نرم‌افزاری دیگری از قبیل Pajek یا Visone برنامه‌های متن باز هستند که به‌صورت رایگان عرضه می‌شوند یا نسخه آزمایشی رایگان دارند.

برای پژوهشگران رفتار مصرف‌کننده و بازاریابی که به تبلیغات دسان به دهان، تاثیرگذاری و انتشار محصولات، ارتباطات و ایده‌ها روی اینترنت علاقه‌مند هستند، تحلیل شبکه‌های اجتماعی می‌تواند رویکرد ارزشمندی باشد. این روش قادر به استفاده از داده‌های آنلاین موجود است و جهت‌گیری آن برای تحلیل ساختار روابط آنلاین برای بسیاری از امور بازاریابی معاصر مناسب است. برای بازاریابان کاربردی، تحلیل شبکه‌های اجتماعی می‌تواند برای راهنامه‌ی تصمیمات بخش‌بندی، هدف‌گذاری و جایگاه‌یابی و همچنین هدایت تلاش‌های تاکتیکی بسیار سودمند باشد.



کار تابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۲۴)  
از اشتباهات رایج دوری کنید

ترجمه: علی آلی



اغلب کارمندان و مدیران در مورد شرایط کاری خود اتفاق نظر دارند. در واقع به نظر آنها فعالیت روزانه‌شان در شرکت بسیار فشرده و سنگین است. در طول یک روز کاری فعالیت‌های بسیاری است که نیاز به رسیدگی داشته و در زمان محدودی باید انجام شوند. فرض کنید در یک شرکت مشغول به کار هستید. به طور معمول شما در ابتدای روز ایمیل خود را چک کرده و فعالیت روزانه‌تان را این گونه آغاز می‌کنید. در همین حال به طور اتفاقی همکاران وارد اتاق شده و پروژه جدیدی را که باید در کمتر از دو ساعت تکمیل کنید به شما تحویل می‌دهد. همچنین این شخص تاکید می‌کند که این پروژه به دستور مدیر باید در نخستین فرصت کامل شود. به این صورت علاوه بر اینکه برنامه روزانه شما نظم خود را از دست خواهد داد، به احتمال زیاد به کارهای معمول‌تان نیز نخواهید رسید.

با این حال همه فعالیت‌های شرکت به یک اندازه دارای اهمیت نیستند. در واقع همان‌طور که در سلسله ایده‌های قبلی توضیح داده شد، برخی امور از اهمیت بسیار بیشتری نسبت به سایر فعالیت‌ها برخوردار بوده و به طور طبیعی نیازمند توجه ویژه هستند. به طور معمول این فعالیت‌های مهم هستند که در پایان در نگاه مدیران ارشد مورد توجه قرار می‌گیرند. بنابراین همان‌طور که در ایده‌های قبل به طور کامل توضیح داده شد، به منظور کاستن از بار فعالیت‌های روزانه خود، بهتر است فعالیت‌ها را به ترتیب اولویت و اهمیت آنها مورد توجه قرار دهید. به عبارت بهتر فعالیت‌های روزانه شما به‌عنوان یک کارمند یا مدیر مانند قدم زدن در پارک است که به‌طور طبیعی ممکن است در میان راه مشکلی نیز برای شما پیش نیاید. با این حال نباید اجازه دهید این نوع مشکلات کوچک عملکرد شما را تحت تاثیر قرار دهد.

ایده

در اینجا ایده موردنظر بسیار ساده، کلیشه‌ای و درعین حال تاثیرگذار است. راهکاری که قصد معرفی آن را داریم، در وهله نخست نوعی مدیریت عملکرد و در وهله بعد مدیریت برنامه‌ریزی است. اگر به طور خلاصه بخواهیم این ایده را توضیح دهیم، باید گفت که به‌عنوان یک کارآفرین شما هرگز نباید فعالیت‌های روزانه و کارهای بزرگ را یکسان ارزیابی کرده و در لیست امور روزانه خود قرار دهید. به بیان دیگر میان یک فعالیت فوری، مهم و معمولی تفاوت عمده‌ای وجود دارد. در گام نخست برای فعالیت فوری و ضروری باید همیشه وقت داشته باشید. شیوه تنظیم این زمان خالی در مدیریت بهینه زمان مورد توجه قرار می‌گیرد. در گام دوم مسواری قرار دارد که نیازمند رسیدگی فوری نیست. در حقیقت فعالیت‌های مهم برخلاف فعالیت‌های ضروری لازم نیست در یک محدوده زمانی اندک انجام شوند. در پایان نیز امور معمولی جای دارد که به طور روزانه مطرح بوده و نیاز به رسیدگی روز به روز دارد.

برنامه‌ریزی صحیح نیازمند ایجاد نظم میان فعالیت‌های گوناگون که درجه اهمیت متفاوتی دارند، است. اگرچه در ابتدا این کار اندکی دشوار خواهد بود، اما پس از گذشت زمان اندکی برای شما تبدیل به عادت خواهد شد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

در عین حال که به‌کارگیری این ایده بسیار موثر خواهد بود، از یک جهت می‌تواند اندکی خطرناک نیز باشد. اگر در اولویت‌بندی امور دچار اشتباه شده یا وسواس زیادی به خرج دهید، نتیجه کار طبق وسیعی از فعالیت‌هایی است که از نظر شما فوری تلقی شده‌اند، اما در واقع چندان ضروری نیستند.

آیامی‌دانستید



انجمن بازاریابی آمریکا

آیامی‌دانستید در سال ۱۹۱۵ همایش کلومبوس وایسته تبلیغاتی جهان برگزار شد؟ یک گروه از مدرسین بازاریابی (تبلیغاتی) انجمن ملی مدرسین تبلیغات را بنا نهادند. بحث اولیه پیرامون تعریف تبلیغات و مطالعه تبلیغات بود. نام گروه به انجمن ملی مدرسین بازاریابی و تبلیغات تغییر کرد و در نهایت روی گسترش بازاریابی، همکاری مربیان رشته‌های مختلف از جمله اقتصاددانان و حسابداران، تمرکز کردند. انجمن بازاریابی آمریکا یک انجمن تخصصی برای متخصصان بازاریابی است که از سال ۲۰۱۲ تاکنون ۳۰ هزار عضو دارد. دانشنامه این انجمن ۷۲ فصل تخصصی و ۲۵ فصل دانشگاهی در سراسر ایالات متحده دارد. انجمن در سال ۱۹۳۷ از ادغام دو انجمن به نام‌های انجمن ملی مدرسین بازاریابی و جامعه بازاریابی آمریکایی بنا نهاده شد. همچنین این انجمن تعدادی کتاب و رساله پژوهشی نیز به چاپ می‌رساند. این انجمن ژورنال بازاریابی، ژورنال پژوهش در بازاریابی، ژورنال سیاست‌های عملی بازاریابی و اخبار بازاریابی را به چاپ می‌رساند.

کلینیک کسب‌وکار

چالش‌های درون‌سازمانی و برون‌سازمانی شرکت پخش

پاسخ کارشناس: معمولاً شرکت‌های پخش با دو چالش درون‌سازمانی و برون‌سازمانی مواجه می‌شوند. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات درونی شرکت‌های پخش عدم وصل شدن فروشندگان به شرکت است یعنی فروشندگان عقاید و اهدافش را هم‌راستا با رویکرد شرکت تنظیم نمی‌کنند. این موضوع نیز به دلیل تفاوت

برای مطالعه ۵۵۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

پرسش: چندی است مدیریت یک شرکت توزیع فیلم‌های خانگی را به عهده گرفته‌ام؛ مدیریتی که در آن تجربه چندانی ندارم و قبل از آن فقط مدیریت بخش فروش یک شرکت تولید کیف و کفش را به عهده‌دار بودم. در همین روزهای ابتدایی در مواجهه با کارکنان بخش فروش با چالش‌های زیادی روبه‌رو شده‌ام و کارکنان آنچنان که باید و شاید همکاری خوبی ندارند؛ چالش‌هایی که دقیقاً نمی‌دانم ریشه آنها از کجا نشات می‌گیرد. راهنمایی فرمایید که پایه و اساس این چالش‌ها از کجا است؟

شخصیتی فروشندگانی است که در یک واحد کنار هم کار می‌کنند. این درحالی است که هدف سازمان برای تمامی آنها یکسان است. درواقع این هدف یکسان باید میان دیدگاه‌های متفاوت فروشندگان اتحاد ایجاد کند. از طرفی برخی فروشندگان بخش فروش بلندپرواز نیستند و به دلیل مشکلات اقتصادی که دارند، برنامه‌ای برای آینده خود ندارند. وقتی شرایط این فروشندگان چنین باشد، شرکت با افت فروش مواجه و دچار چالش‌های اساسی می‌شود. چالش‌های برون‌سازمانی نیز به مشکلات اقتصادی و

مالی شرکت برمی‌گردد که باعث ایجاد عدم اعتماد میان کارکنان بخش فروش می‌شود. متأسفانه این چالش باعث افزایش ریسک فروش می‌شود و کارکنانی که با این شرایط روبه‌رو شده‌اند، انگیزه‌شان را برای ادامه از دست می‌دهند و شرکت در شرایط رقابتی بازار توان ادامه حیات پیدا نخواهد کرد. پس مدیریت این شرکت پخش توزیع فیلم‌های خانگی باید بداند که با چه چالشی در سازمانش مواجه شده تا برای رفع آن نوع چالش به دنبال راهکاری مناسب باشد.

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.

نگاهی به رویکردی جدید در ترویج کسب‌وکارهای آنلاین

مدیریت زنجیره تامین به سبک دراپ شیپینگ

خرید او و در نهایت افزایش تمایل مشتری به خریدهای با رویکرد دراپ شیپینگ می‌شود.

بهترین رویکرد برای آزمایش محصولات جدید یا راهاندازی استارت‌آپ شیرخاکی در پاسخ به این سوال که چه افرادی می‌توانند به سراغ این کسب و کار رفته و چه کسب‌وکارهایی بهتر است با این روش یا بگردد، می‌گویند: این مدل یکی از بهترین روش‌ها برای آزمایش محصولات جدید یا راهاندازی استارت‌آپ جدید قبل از سرمایه‌گذاری زیاد روی محصول نهایی یا انبارداری است. دراپ شیپینگ مدل فروش آنلاین کم‌هزینه‌ای است که حتی نیازی به خرید پیش از سفارش ندارد. بنابراین برای کسانی که با سرمایه اندک دست به کسب‌وکار آنلاین می‌زنند، بسیار مناسب است و خصوصاً برای فروش محصولات مصرفی توصیه می‌شود. همچنین بهتر است افرادی که سراغ این رویکرد مانند موارد ذیر باشند: افراد دارای ارتباطات فراوان و با روابط عمومی بالا و افراد دارای مهارت‌های فروش بالا شامل مهارت‌های بازاریابی.

مزایا و معایب دراپ شیپینگ این متخصص کسب‌وکار در انتها مزایا و معایب این روش را موارد زیر برشمرده است و می‌گوید: از مزایای این روش می‌توان به هزینه پایین راهاندازی، راحتی و بهرهوری بالا، حذف هزینه‌های انبارداری برای دراپ‌شیر، خرید اعتباری از عرضه‌کننده و فروش نقدی به مشتری، حذف هزینه مالکیت محصول و حذف هزینه انتقال کالا از خرده‌فروش به مشتری نهایی اشاره کرد.

همچنین این رویکرد دارای معایبی است که از آن می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: رقابت شدید به دلیل ساده بودن راهاندازی این کسب‌وکار، کنترل کم روی محصول، ریسک مربوط به تأخیر تولیدکننده در ارسال کالا برای مشتری نهایی (خرده‌فروش روی این ایتم هیچ کنترلی ندارد)، ریسک مربوط به عدم آگاهی از موجودی انبار تولیدکننده اصلی که می‌تواند منجر به کاهش اعتماد مشتری خریدهای آتی شود، ریسک مربوط به دور زده شدن توسط مشتری در خریدهای آتی که با آگاه شدن مشتری از ریسک مربوط کاهش می‌یابد به خصوص اینکه عمده این شرکت‌ها در فضای مجازی مشغول به فعالیتند و این فضا حساسیت‌های خاص خود را دارد.



مشترک و منافع پایدار انتخاب شده‌اند، شامل چه سازمان‌هایی هستند. قابلیت اصلی یا به عبارت بهتر شایستگی محوری کسب و کار به معنای توانمندی یا فعالیت درونی مناسب است که برای شرایط رقابتی، سودآوری و کارایی محوریت دارد. ساختار خلق ارزش به منابع مشهود و نامشهود اشاره دارد و خرده‌فروشی یا شایستگی محوری کسب و کار مبتنی بر آنها ایجاد می‌شود.

خط مشی بازگشت محصول

او در ادامه درخصوص رضایت مشتریان در این رویکرد نکاتی را به این صورت بیان می‌کند که زمانی که از دراپ شیپینگ استفاده می‌کنید بخش زیادی از تجربیات مشتریان است، بنابراین باید در انتخاب فروشنده دقت داشت. دراپ شیپینگ چیزی نیست که هر فروشنده‌ای بتواند به خوبی آن را انجام دهد. انجام برندسازی با پکیجینگ نیز در این روش موثر است. همچنین شرکت‌ها باید خط مشی بازگشت محصول یا return policy داشته باشند. خط مشی بازگشت محصول در حقیقت وجود رویه‌ای مشخص جهت امکان بازپس فرستادن محصول توسط مشتری به هر دلیل است. خط مشی بازگشت محصول سبب جلب اعتماد مشتری و کاهش ریسک

مشترک و منافع پایدار انتخاب شده‌اند، شامل چه سازمان‌هایی هستند. قابلیت اصلی یا به عبارت بهتر شایستگی محوری کسب و کار به معنای توانمندی یا فعالیت درونی مناسب است که برای شرایط رقابتی، سودآوری و کارایی محوریت دارد. ساختار خلق ارزش به منابع مشهود و نامشهود اشاره دارد و خرده‌فروشی یا شایستگی محوری کسب و کار مبتنی بر آنها ایجاد می‌شود.

این مدل یکی از بهترین روش‌ها برای آزمایش محصولات جدید یا راهاندازی استارت‌آپ جدید قبل از سرمایه‌گذاری زیاد روی محصول نهایی یا انبارداری است. دراپ شیپینگ مدل فروش آنلاین کم‌هزینه‌ای است که حتی نیازی بنابرین برای کسانی که با سرمایه اندک دست به کسب‌وکار آنلاین می‌زنند، بسیار مناسب است

۴- مالی: در بخش مالی از مدل کسب‌وکار این موضوع مورد توجه قرار می‌گیرد که کسب و کار مورد بررسی از چه راه‌هایی درآمدزایی کرده و منابع مالی را برای خود فراهم می‌کند و اینکه این منابع مالی چگونه صرف هزینه‌ها می‌شود. (دوم) تدوین آمیخته اطلاع‌رسانی و ترفیع مشتریان (که می‌تواند از طریق

جزئیات اجرایی شدن این رویکرد بیان می‌کند: اجرای این رویکرد مستلزم فراهم‌سازی زیرساخت‌های سخت و نرم مرتبط است که عبارتند از: اول) تعیین مدل کسب‌وکار. تصمیم‌گیری در خصوص هر یک از عوامل زیر باید صورت گیرد: ۱- مشتری: در بخش مشتری به این نکته توجه می‌شود که مشتریان هدف سازمان چه گروه‌هایی هستند، کانال‌های ارتباطی با مشتریان چگونه تعریف شده و سازمان چه کانال‌هایی را جهت ارائه محصولات و خدمات خود به مشتریان تدارک دیده است. ۲- ارقام قابل ارائه به مشتری: در این بخش به این نکته توجه می‌شود که سازمان جهت ایجاد ارزش برای مشتریان چه محصولات یا خدماتی را تولید می‌کند. ۳- زیرساخت‌های کسب‌وکار: بخش سوم از مدل‌های کسب‌وکار به زیرساخت‌های کسب‌وکار توجه دارد. این زیرساخت‌ها شامل شناسایی شبکه همکاران، قابلیت اصلی و ساختار خلق ارزش است. شبکه همکاران به این معناست که طرف‌های خارجی کسب‌وکار که به طور راهبردی برای کار با ما جهت تحقق اهداف بلندمدت

کسب‌وکار: بخش سوم از مدل‌های کسب‌وکار به زیرساخت‌های کسب‌وکار توجه دارد. این زیرساخت‌ها شامل شناسایی شبکه همکاران، قابلیت اصلی و ساختار خلق ارزش است. شبکه همکاران به این معناست که طرف‌های خارجی کسب‌وکار که به طور راهبردی برای کار با ما جهت تحقق اهداف بلندمدت

مدیریت امروز

راه‌اندازی کسب‌وکاری که دیگران شما را از آن منع می‌کنند

ترجمه: معراج آگاهی  
منبع: [www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com)



آیا تاکنون ایده‌ای برای راهاندازی کسب‌وکاری داشته‌اید که دیگران با آن مخالفت کرده باشند؟ جایی که خانواده، دوستان و اطرافیان به محض شنیدن ایده‌تان از تأکید بگویند «نه! هرگز این کار را انجام نده.»

این اتفاق پیش از آنکه کسب‌وکارم را راهاندازی کنم برای من افتاده است. عمده‌ترین دلیل مخالفت اطرافیان با ایده کسب‌وکارم من تأکید روی جمله «ایجاد یک زندگی و کسب‌وکار لذت‌بخش و آرام» بود. در واقع لذت بردن و آرامش، بخش قابل توجهی از کسب‌وکارم را تشکیل داده و دلیل تأکید من بر جمله مذکور همین است، چرا که تمامی سعی و تلاش من بر این است که با ارائه ایده‌های جذاب و هیجان‌انگیز مردم را از زندگی و کار روزمره و خسته‌کننده‌شان رهایی بخشم.

با این حال دوستان و خانواده بارها متذکر شدند که شعار مورد نظر من برای کسب‌وکارم چندان مناسب نبوده و ممکن است مخاطب را دچار اشتباه کند. من تصمیم گرفتم به نظرات منفی توجهی نکرده و درعوض به ندای درونی خود گوش فرا دهم، شما نیز می‌توانید با استفاده از این روش ایده مورد نظرتان را پیاده‌سازی کرده و کسب‌وکارتان را بدون توجه به نظرات منفی دیگران راهاندازی کنید.

۱- به یاد داشته باشید عشق و علاقه به کار اصلی‌ترین موضوع است زمانی بود که قصد داشتم عشق و علاقه خود به کار را با تمام جهان به اشتراک بگذارم و به این منظور شعاری که انتخاب کرده بودم، باید به درستی ویژگی‌های شخصی من را به دیگران نشان دهد. چرا که تنها زمانی می‌توان تاثیرگذار بود که نیازی به پنهان ساختن هیچ یک از ویژگی‌های شخصی‌تان از نظر دیگران نداشته باشید.

اشتیاق و علاقه در نهایت دو عنصر حیاتی برای راهاندازی هر کسب‌وکاری خصوصاً زمانی که همه محسوب می‌شوند. اجازه ندهید اشتیاق شما به حاشیه رانده شود، در عوض زمین‌ها را برای حضور آن در متن و بدل شدن به موتور محرک فعالیت‌های‌تان فراهم کنید.



۲- براساس برنامه‌ریزی خودتان عمل کنید تعداد بسیار زیادی کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک در جهان وجود دارند، مأموریت شما این است که ابتدا خودتان را از آنها متمایز کرده و آنچه سبب خاص و متمایز بودن شما نسبت به دیگران است با مخاطبان خود به اشتراک بگذارید.

یکی از راه‌های متمایز شدن نسبت به سایرین نشان‌دادن ارزش‌های خود به دیگران و ارائه توضیحات مفصلي در رابطه با آنها و همچنین تمامی جنبه‌های کسب‌وکارتان است. به‌عنوان مثال سه ارزش اساسی کسب‌وکارم من «حقیقت، شجاعت و شاد بودن» است که هر سه این ارزش‌ها در شعار مورد نظر من متبلور هستند.

۳- همچون فانوس دریایی بدرخشید هنگامی که کسب‌وکار خود را راهاندازی کرده و ارزش‌های‌تان مشخص شد، نیازمند آن هستید تا همانند یک فانوس دریایی به درخشش خود ادامه دهید. به این معنا که شما باید پیوسته ارزش‌ها و پیام خود را به نظر دیگران رسانده و این پیام باید واقعی و براساس صداقت باشد. این‌گونه است که مردم متوجه حضور شما در بازار شده و با ارزش‌ها، اهداف و محصولات شما آشنا خواهند شد.

شعاری که من برای کسب‌وکارم انتخاب کردم، همچون فانوس دریایی می‌درخشد و مردم را به سوی خود جذب می‌کند. این شعار به خوبی بیانگر ارزش‌ها و اهداف فعالیت تجاری من است. اجازه دهید ایده ابتدایی شما رشد کرده و پرورش یابد، چنانچه شما ایده خود را در فرآیند برندینگ و بازاریابی خود پرورش دهید، این موضوع سبب می‌شود دیگران متوجه حضور جدی برند شما در بازار شده و از خدمات و محصولات آن استقبال کنند.



در پیچه

سیستم سلامت و بهداشت فرانسه نقاط قوت و ضعف

ترجمه: گلنوش محبعلی  
منبع: sudouest

سیستم سلامت و بهداشت بسیاری از کشورها در ۳۰ سال گذشته با چالش روبه‌رو بوده است و مهم‌ترین عامل آن توزیع و انتقال بیماری‌ها و پیر شدن جمعیت است. برای اشاره به اهمیت سیستم سلامت و بهداشت در جهان، سازمان توسعه و همکاری اقتصادی برآورد می‌کند که سهم هزینه‌های بخش سلامت در تولید ناخالص داخلی جهانی از ۶ درصد کنونی به ۱۴ درصد در سال ۲۰۶۰ خواهد رسید.

گزارش سازمان همکاری و توسعه اقتصادی نشان می‌دهد که نظام سلامت و بهداشت در فرانسه، دیگر بهترین سیستم در دنیا نیست. سال ۲۰۰۰، سازمان بهداشت جهانی (WHO)، فرانسه را به‌عنوان دارنده بهترین سیستم مراقبت‌های بهداشتی در دنیا معرفی کرد. سال ۲۰۱۳ نیز سازمان توسعه و همکاری اقتصادی در گزارش خود با اشاره به اینکه پایداری سیستم با کاهش جمعیت پزشکی تهدید می‌شود، اعلام کرد که هنوز نظام سلامت در فرانسه کارآمد و مؤثر است. سال ۲۰۱۵ نیز، براساس رده‌بندی نشریه بلومبرگ، فرانسه از نظر مؤثرترین سیستم بهداشت و سلامت، با در نظر گرفتن شاخص امید به زندگی، هزینه‌های اجتماعی درمان سرانه در کشور به نسبت تولید ناخالص داخلی، در رتبه هشتم قرار گرفت.

اما امروز، با گذشت بیش از ۱۵ سال از معرفی فرانسه به‌عنوان بهترین نظام سلامت و بهداشت در دنیا، سازمان توسعه و همکاری اقتصادی با انتشار چشم‌انداز سلامت سال ۲۰۱۵، درباره کیفیت سیستم سلامت و بهداشت فرانسه هشدار داد. براساس آخرین ارزیابی و گزارش صندوق بین‌المللی کشورهای مشترک‌المنافع، کشور فرانسه از نظر تخصیص درصد تولید ناخالص داخلی به بخش بهداشت و درمان رتبه یازدهم است. در حال حاضر هزینه‌های بهداشتی و درمانی، از ۷۰ تا ۱۰۰ درصد در این کشور تحت پوشش دولت هستند.

در میان کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی، فرانسه از نظر پوشش هزینه‌های سلامت و بهداشت بدترین وضعیت را دارد. رئیس بخش سلامت این سازمان می‌گوید: «وجود تلاش‌های غیرقابل انکار زیادی که در راستای بهبود دسترسی به مراقبت و درمان و افزایش نفوذ و پوشش بیمه تکمیلی در فرانسه صورت گرفته است، این کشور هنوز وضعیت قابل قبولی در این زمینه ندارد.» در فرانسه، ۱۱ درصد از تولید ناخالص داخلی به بخش سلامت، بهداشت و درمان اختصاص می‌یابد (در میان کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی متوسط این رقم ۹.۹ درصد است) و هزینه‌های درمانی تا ۸۰ درصد تحت شرایط از سوی دولت پرداخت می‌شوند.

خود فرانسوی‌ها در دفاع از سیستم سلامت و بهداشت خود می‌گویند که تنها میزان مرگ و میر آنها در حملات قلبی، بدتر از متوسط سازمان توسعه و همکاری اقتصادی است. آنها معتقدند که تعداد پزشکان با تجربه و مسن آنها از سایر کشورها خیلی هم کمتر نیست. در مقایسه با آلمان که به ازای هر ۱۰۰۰ شهروند، ۴.۱ پزشک وجود دارد، (ایتالیا ۳.۹، اسپانیا ۳.۸، دانمارک ۳.۶) فرانسه به ازای هر ۱۰۰۰ نفر ۳.۳ پزشک دارد. همچنین شاخص امید به زندگی در فرانسه شمع امید این کشور است که در میان سایر کشورها نسبتاً جایگاه خوبی دارد و در رتبه ۵ است. امید به زندگی برای زنان در این کشور به‌طور متوسط ۸۲.۳ سال و برای مردان ۸۰.۵ است و از سال ۱۹۷۰ تاکنون، ۱۰ سال افزایش داشته است، درحالی‌که به‌عنوان مثال در آلمان، امید به زندگی ۸۰.۹ است.

به علاوه به‌طور متوسط ۱.۴ درصد از مخارج هر خانواده فرانسوی به بخش سلامت و بهداشت اختصاص دارد و این میزان دو برابر متوسط کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی است. از طرفی، گزارش اخیر سازمان توسعه و همکاری اقتصادی از چشم‌انداز سلامت و درمان ۲۰۱۵، نشان می‌دهد که نیازهای پزشکی ۳۳ درصد از مردم فرانسه که درآمد بالایی ندارند به دلیل هزینه‌های زیاد، بدون پاسخ مانده است. سرمایه‌گذاری اندک در پیشگیری از نقاط ضعف اصلی سیستم سلامت و بهداشت کشور فرانسه است.

فرانسیسکا کولومبو، رئیس بخش سلامت سازمان توسعه و همکاری اقتصادی درباره سیاه‌چاله‌های بهداشت و درمان هشدار می‌دهد و گسترش و شیوع بیماری‌های مزمن را یکی از آنها می‌داند. فرانسه همیشه از نظر شیوع مصرف سیگار و الکل عملکرد بدی داشته است. ۲۴ درصد از افراد بالای ۱۵ سال (در مقابل ۲۰ درصد جهانی) سیگاری هستند. بیماری چاقی نیز در این کشور در حال شیوع است. تعداد افراد بزرگسالی که اضافه وزن دارند و به بیماری چاقی مبتلا هستند، از سایر کشورها بیشتر است و این تعداد در حال افزایش است. در سال ۲۰۱۲، از هفت فرد بزرگسال و در سال ۲۰۰۰ از هر ۹ نفر، یک نفر در این کشور به چاقی مبتلا بودند.

یکی دیگر از نقاط ضعف این کشور در سیستم سلامت و بهداشت، مصرف بالای داروهای آنتی‌بیوتیک است. این کشور، سومین کشور از نظر مصرف این نوع داروهاست. در مجموع، فرانسه تنها ۱۲ درصد از بودجه سلامت و درمان خود را به مقوله پیشگیری اختصاص می‌دهد که کفایت نمی‌کند. این در حالی است که متوسط جهانی این تخصیص ۱۴ درصد است.

# کجای دنیا مریض شویم؟

سیستم بهداشت و درمان یکی از مهم‌ترین بخش‌های هر جامعه است که مستقیم با جان مردم سروکار دارد. کشورهای مختلف از سیستم‌های گوناگونی برای حمایت از مردم در برابر هزینه‌های سرسام‌آور درمان استفاده می‌کنند.

ترجمه: سارا گلچین

منبع: گاردین

بهداشت و درمان یکی از پرخرج‌ترین بخش‌ها

ایرلند

تعداد پرستاران در ایرلند نسبت به هر کشور ثروتمند دیگری بیشتر است، اما در دیگر معیارها آمار و ارقامی متوسط و معمول دارد. ایرلندی‌ها کارت‌های GP دارند. آنها با استفاده از این کارت می‌توانند رایگان نزد پزشک خانوادگی خود معاینه شوند. گرفتن این کارت البته برای آنها بین ۴۰ تا ۶۰ یورو هزینه دارد. دولت ایرلند در سال ۲۰۱۵ خدمات بهداشتی درمانی برای کودکان زیر شش سال را رایگان کرد.

در ایرلند طرح پرداخت برای داروها اجرا می‌شود که در چارچوب آن هر نفر به‌طور متوسط در ماه ۱۴۴ کرون برای تهیه داروی نسخه‌هایش هزینه می‌کند. کسانی که کارت پزشکی دارند برای انجام امور پزشکی‌شان پولی پرداخت نمی‌کنند، اما برای هر بخش باید ۲/۵ پوند پرداخت کنند که ماهی به ازای هر نفر/ خانواده ۲۵ پوند می‌شود. هزینه یک شب بستری شدن در یک بیمارستان دولتی در ایرلند دست کم ۷۵ پوند است و اگر بیمار ۱۲ ماه سال میهمان بیمارستان باشد، این هزینه حداکثر ۷۵۰ پوند خواهد شد.

تا پایان سپتامبر سال گذشته یعنی درست یک سال پیش، ۴۶ درصد جمعیت ایرلند بیمه خدمات درمانی شدند. این یعنی این افراد بیمه‌ای خصوصی هستند چه در بیمارستان خصوصی و چه دولتی می‌توانند خدمات بیمارستان خصوصی را دریافت کنند. بیمه‌گذارها اما بیماران عمومی هستند که چه در بیمارستان خصوصی و چه دولتی خدمات بیماران عمومی را می‌گیرند.

سوئد

سوئد یکی از کشورهای ممتاز از نظر سیستم بهداشت و سلامت است. تعداد پزشکان در این کشور زیاد است، بالاتر از استانداردها برای بخش بهداشت و سلامت هزینه می‌شود و مردم برای نسخه‌های خود مبلغ بالایی پرداخت نمی‌کنند. سوئدی‌ها آرزوی‌شان این است که پزشکی پیدا کنند که هزینه‌هایش با جیب‌شان بخواند. معمولاً بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ کرون سوئد (۸ تا ۱۶ یورو) خرج هر بزرگسال در مراجعه به پزشک است. کودکان سوئدی تنها در صورتی پول می‌دهند که به اتاق مراقبت‌های ویژه بروند. هزینه مراقبت‌های عمومی را از دست دادند. پزشک متخصص و مراقبت‌های ویژه هر یک ۴۰۰ کرون است. بستری شدن در بیمارستان در این کشور روزی ۱۰۰ کرون هزینه دارد.

هزینه کلینیک‌ها و بیمارستان‌های خصوصی و دولتی زمانی که خصوصی‌ها به سیستم بهداشت و درمان عمومی وصل باشند، معمولاً یکسان است. اکثر بیمارستان‌های خصوصی سوئد در این سیستم هستند. در ۱۲ ماه سال محدود مشخصی برای هزینه‌های درمانی وجود دارد، این هزینه در اکثر مناطق ۱۱۰۰ کرون است، اما مردم برخی مناطق ۹۰۰ کرون می‌پردازند. به نسخه‌های پزشکی در سوئد پارانته تعلق می‌گیرد و هیچکس بیشتر از ۲۲۰۰ کرون در سال برای دارو پول نمی‌دهد. تنها حدود ۶۰۰ هزار سوئدی بیمه درمانی خصوصی دارند که معمولاً کارفرماها هزینه آن را پرداخت می‌کنند. دارندگان بیمه خصوصی می‌توانند با نگرانی کمتری به پزشک مراجعه کنند و با سرعت بالاتر کارهای درمانی خود را انجام دهند.

چین

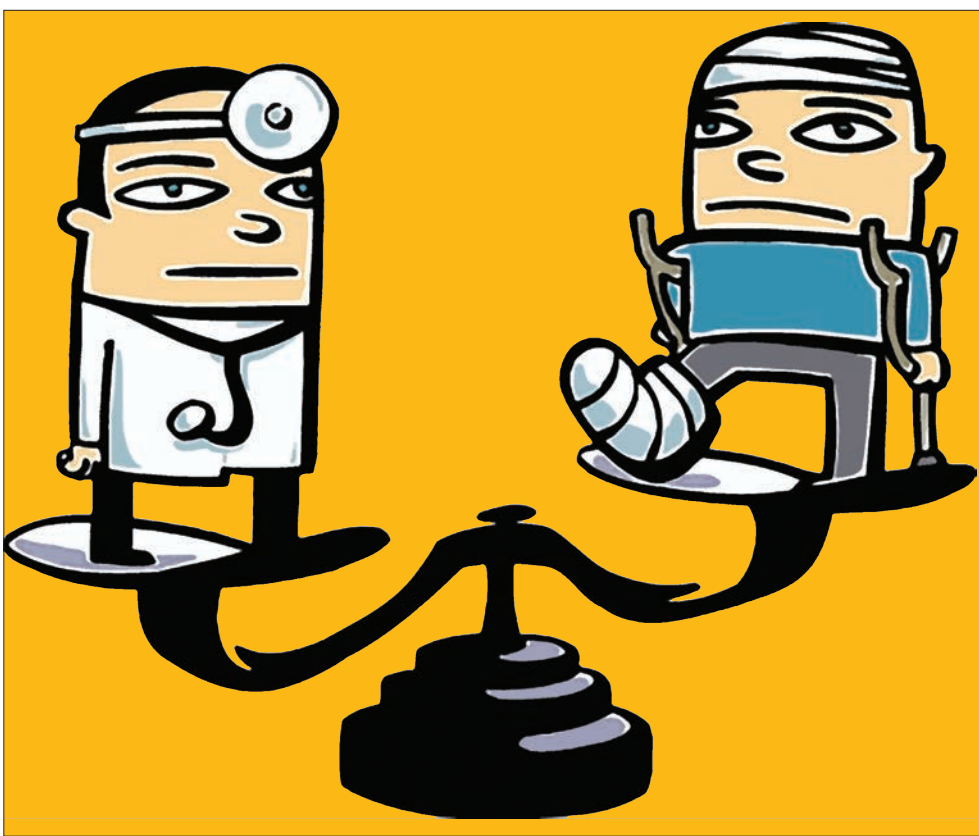
چینی‌ها تقریباً در تمام معیارهای حوزه بهداشت و درمان ضعیف هستند، مگر رشد بودجه‌ای که در سال‌های اخیر برای بهداشت عمومی صرف کرده‌اند. اصلاحات اقتصادی که حزب کمونیست در اواخر دهه ۱۹۷۰ میلادی در این کشور به‌وجود آورد، حق استفاده رایگان از خدمات بهداشتی عمومی را از دست دادند. هزینه مشاوره بیمارستان هنوز در چین کم است. برای کسانی که کارت «بیمه اجتماعی» دارند، هزینه سفر به پکن به ازای هر نفر تنها ۲ یوان برابر با ۰.۲ پوند انگلیس است، اما معمولاً هزینه‌های گراف پزشکی و درمانی در چین برای نابود کردن یک خانواده کفایت می‌کند.

مقامات دولتی چین می‌گویند، امیدوارند تا سال ۲۰۲۰ خدمات بهداشتی و درمانی مقرون‌به‌صرفه برای شهروندان چینی فراهم کنند و ادعا می‌کنند که ۹۵ درصد جمعیت چین اکنون تحت پوشش بیمه درمانی هستند، اما در واقعیت حتی کسانی که بیمه دارند، در تأمین هزینه‌های درمانی پزشکان کم‌درآمد با نوشتن نسخه‌های غیرضروری هزینه‌های بیجا به مردم تحمیل می‌کنند و مردم برای حتی یکبار اورژانس خیر باید چند صد یوان بپردازند. ناراضی‌ترین چینی‌ها از وضع خدمات بهداشتی باعث افزایش حملات لفظی و فیزیکی شده و حتی تا قتل پزشکان در سال‌های اخیر هم پیش رفته است.

روسیه

روس‌ها تعداد پزشکان نسبتاً بالایی دارند، اما برای خدمات بهداشتی و درمانی کمتر هزینه می‌کنند و طبیعتاً این کم هزینه کردن نتیجه چندان خوبی برای روس‌ها ندارد. خدمات بهداشتی و درمانی در روسیه روی کاغذ کاملاً رایگان است. در عمل اما، سیستم پیچیده بیمه درمانی اجباری به‌علاوه حقوق کم پزشکان و پرستاران خدمات بهداشتی و درمانی را در این کشور ضعیف کرده است. در روسیه اگر پول‌های زیربیزی نباشد، دستیابی به سطحی معقول و منطقی از مراقبت خارج از کلینیک‌های خصوصی تقریباً غیرممکن است. در مسکو کلینیک‌های خصوصی و کارآمد زیادی وجود دارد، اما در مناطق دیگر از زیرساخت‌های قدیمی و شیوه‌های پزشکی منسوخ استفاده می‌شود. دارو اما به میزان کافی در دسترس مردم هست و بسیاری از داروهای که تنها در بریتانیا پیدا می‌شود، روسی کانتسر داروخانه‌های روسی هم دیده می‌شوند. روس‌ها گرایش زیادی به تجویز دارو نشان می‌دهند و همین نشان می‌دهد که بابت درمان هزینه‌های بالا می‌پردازند.

مراقبت‌های ویژه هم روی کاغذ رایگان است، اما آمبولانس‌های خصوصی اغلب زودتر از دولتی‌ها بالای سر بیمار حاضر شده و پول بسیار بیشتری هم طلب می‌کنند. بخش بزرگی از قشر متوسط روسیه بیمه درمانی خصوصی دارند یا به‌عبارت ساده‌تر پولی نزد کلینیک‌های خصوصی می‌گذارند تا در مواقع لزوم بتوانند از خدمات درمانی آنجا استفاده کنند.



بیمه در این کشورها بیشتر آشنا شویم. در این فهرست کشوری مثل چین عملکرد چندان خوبی ندارد اما اوضاع برای مردم سوئد خوب است.

آلمان

در آلمان در سیستم بهداشت و درمان که قدمت آن به برنامه بیمه تامین اجتماعی دهه ۱۸۸۰ برمی‌گردد، تمامی شهروندان باید بیمه سلامت داشته باشند. حدود ۸۵ درصد جمعیت این کشور بیمه دارند. بیمه شدن در آلمان از طریق عضویت در یکی از ۱۲۴ مؤسسه غیرانتفاعی بیمه‌کننده امکان پذیر است. عضویت در این موسسات بیمه‌گر حدود ۱۵ درصد از حقوق ماهانه افراد را شامل می‌شود که کارفرمایان آن را پرداخت می‌کنند. کسانی که بیش از ۴ هزار و ۳۵۰ یورو در ماه درآمد دارند، می‌توانند بیمه خصوصی داشته باشند؛ گزینه‌ای که اغلب مورد توجه دارندگان کار آزاد است. عضویت در این موسسات غیرانتفاعی و بیمه شدن از سوی آنها خدمات پزشک خانواده، برخی پزشکان متخصص و خدمات اولیه دندانپزشکی را پوشش می‌دهد. اگر آلمانی‌ها نیاز به خدمات درمانی پیدا کنند با استفاده از بیمه درمانی عمومی می‌توانند از روزانه ۱۰ یورویی که اعتبار دارند، استفاده کنند. این نوع بیمه البته پزشکان بخش خصوصی، اتاق خصوصی، درمان‌های هومیوپاتی یا خدمات دندانپزشکی پیشرفته‌تر را شامل نمی‌شود.

بیماران ۱۰ درصد هزینه دارو را می‌دهند که حداقل آن ۱۰ یورو و حداکثر آن ۱۰ یورو به ازای هر دارو در هر نسخه است. از سال ۲۰۱۳ آلمان‌ها دیگر مجبور نیستند برای مشاوره‌های پزشکی هزینه ۱۰ یورویی آن را بپردازند. آنها همچنین اتاق خصوصی، درمان‌های هومیوپاتی یا خدمات دندانپزشکی پیشرفته‌تر را شامل نمی‌شود. بیماران ۱۰ درصد هزینه دارو را می‌دهند که حداقل آن ۱۰ یورو و حداکثر آن ۱۰ یورو به ازای هر دارو در هر نسخه است. از سال ۲۰۱۳ آلمان‌ها دیگر مجبور نیستند برای مشاوره‌های پزشکی هزینه ۱۰ یورویی آن را بپردازند. آنها همچنین اتاق خصوصی، درمان‌های هومیوپاتی یا خدمات دندانپزشکی پیشرفته‌تر را شامل نمی‌شود. متخصص مراجعه کنند.

گزارش ۲

## مشکل خدمات بهداشت و درمان در آمریکا

بالا رفتن هزینه‌های مراقبت پزشکی یعنی افزایش بیماری‌های مرتبط با سن به دلیل سالمندتر شدن جمعیت کنار نمی‌آید. از نظر ریاضی کاهش هزینه‌های درمانی اجتماعی هم‌زمان با ارائه مراقبت‌های درمانی کافی به جمعیت رو به رشد سالمندان غیرممکن است.

این فقط مشکل مراقبت‌های درمانی نیست. صندوق‌های تامین اجتماعی و بازنشستگی نیز با کسری بودجه مواجهند و اوضاع در حال بدتر شدن هم هست. آلن گرینسپن، رئیس سابق بودجه ذخیره فدرال آمریکا می‌گوید او دیگر آن خوش‌بینی را که به خاطرش شهرت داشت، از دست داده است. دلیلش این است که «ما یک نرخ سالانه ۹ درصدی در افزایش هزینه‌ها داریم، که قانون آن را لازم الاجرا کرده است. این موضوع ربطی به اقتصاد نداشته، بلکه با سن و سال و سلامتی سر و کار دارد.»

گرینسپن اشاره می‌کند که سیاستمداران حاضر نیستند با «پل سوم» مواجه شوند، اما شاید راه‌حل همین باشد. سیاستمداران ادعا می‌کنند که رای‌دهندگان طرح تأخیر در بازنشستگی را نخواهند پذیرفت، اما شواهد نشان می‌دهد که بسیاری از مردم ترجیح می‌دهند مدت طولانی‌تری کار کرده و بیشتر پول پس‌انداز کنند. در حال حاضر روش‌های بیوتکنولوژی ضد پیری در آزمایشگاه‌ها می‌تواند دوران سلامتی و کار را طولانی‌تر کند، اما اقتصاددانان و سیاستمداران هنوز سرخ این پیشرفت‌های قرن بیستم و یکم دست‌شان نیامده است. این شرایط تغییر خواهد کرد، چون باید تغییر کند.



انتظار باقی می‌ماند. در این شرایط درمان به تعویق افتاده و هزینه‌های پزشکی در درازمدت افزایش پیدا خواهد کرد. بنابراین تعجبی ندارد که سیستم‌هایی که از این مدل‌ها الگو گرفته‌اند در دردمسر بزرگی بیفتند. در حال حاضر حتی حامیان عمده این برنامه‌ها اذعان می‌کنند که نواقص زیادی در این مدل‌ها وجود دارد.

فرورپاشی قرار دارد. وزیر بهداشت سابق بریتانیا دو سال قبل در این مورد هشدار داده بود. در آن زمان افزایش بودجه خدمات درمانی که به خاطر نرخ تورم محدود بود، نتوانست جوابگوی هزینه‌های افزایش جمعیت سالمندان باشد و تلاش‌ها برای تأمین بودجه ۳۰ میلیارد پوندی نیز نتوانست مؤثر واقع شود. هنگامی که یک سیستم خدمات درمانی اشباع شده باشد، این فقط سالخورده‌گان نیستند که آسیب می‌بینند. بیماران ممکن است برای درمان‌ها و عمل‌های جراحی اضطراری هم در لیست

بازی‌های المپیک ۲۰۱۲ را به یاد داشته باشید. این بیمه خدمات درمانی به شکل دریایی از برکات مری پاییز به تصویر کشیده شده بود، اما در خانه خودشان، بسیاری از بریتانیایی‌ها دلایل خوبی برای ناراضی‌ترین بریتانیا به داشتن بدترین سیستم مراقبت از بیماران و پایین‌ترین نرخ نجات از سرطان در جهان غرب معروف است. ساختار آن، اچ. ای. در حال حاضر بدتر هم شده است. به سیستم خدمات بهداشت و درمان ملی بریتانیا (ان.اچ.اس) در مراسم افتتاحیه

ترجمه: شبنم شمس مقدم  
منبع: dineconomics

تحلیلگر آمریکایی، پاتریک کوکس می‌نویسد: با بسیاری از گردشگران کانادایی صحبت کرده‌ام که به من می‌گویند، در مدت اقامت‌شان در آمریکا مشغول گرفتن خدمات درمانی هستند و علتش این است که در کشور خودشان مدت انتظار برای خدمات درمانی ممکن است طولانی شود. می‌خواهم اشاره کنم که به نظر نمی‌رسد خدمات درمانی دولت خودشان برای آنها یک سیستم ایده‌آل باشد.

شهروندان در خود کانادا، حتی ناراضی‌تر به نظر می‌رسند. اگر بحث‌های داخلی کانادا را دنبال کنید، بارها کلمه «بحران» را خواهید شنید. در واقع بسیاری از اقتصاددانان خدمات درمانی کانادا هشدار می‌دهند که سیستم آنها یک شکست بزرگ را در پیش رو دارد و بی‌لافتن سن جمعیت در کانادا روی سیستمی که همین حالا هم شکننده است فشار خواهد آورد. این همان سیستمی است که طرفداران طرح «مراقبت‌های مقرون به صرفه» یا «خدمات درمانی اوباما» آن را به‌عنوان مدل خود مدنظر قرار داده‌اند.

یک مدل دیگر از خدمات درمانی نیز وجود دارد که توسط طرفداران «ای. سی. ای» مستقر شده و براساس مدل خدمات درمان ملی بریتانیا (ان.اچ.اس) است. مانند سیستم کانادا، در اینجا هم به نظر می‌رسد که دو گونه رویکرد وجود دارد که یکی برای بیرون و دیگری برای خدمات گیرندگان داخلی است. ممکن است گرمای داشت عجیب و غریب نسبت به سیستم خدمات بهداشت و درمان ملی بریتانیا (ان.اچ.اس) در مراسم افتتاحیه



سایت‌هایی که کارتان را راه می‌اندازند

روپا پاک سرشت royapaksersht@gmail.com

بسیاری از ما در مقاطع مشخصی از زندگی خود به دنبال یافتن شغلی مناسب هستیم. متداول‌ترین راه‌ها برای کارایی، سفارش به دوستان و آشنایان یا مرور کردن آگهی‌های شغلی‌یابی است. سال‌ها پیش دیدن افرادی که در کنار دکه‌های روزنامه‌فروشی، روزنامه به دست ایستاده و در حال خط کشیدن دور برخی آگهی‌ها بودند بسیار عادی بود، اما این روزها کارایی نیز، مانند بسیاری از امور دیگر به شکل مجازی انجام می‌شود. با یک گشت و گذار ساده در فضای مجازی می‌توان آگهی‌های متعددی را مشاهده کرد. اما اگر به دنبال بانک‌های جامع اطلاعاتی در خصوص شغل مورد نظر خود هستید، بد نیست سری به وبسایت‌هایی بزنید که در سطور بعدی به آنها اشاره شده است.

کارایی در کوتاه‌ترین زمان

اگر فردی منظم هستید و دوست دارید برای یافتن کار با جریان کارایی منظمی همراه شوید، به سایت کاریاب نت مراجعه کنید. این وبسایت دسته‌بندی منظمی از اطلاعات در دسته‌های آگهی‌های روز، آرشيو استخدامی، آگهی‌های تهرانی‌ها، آگهی‌های شهرستانی‌ها، بانک‌ها و مؤسسات مالی، سازمان‌های دولتی و... دارد و در واقع یک آرشيو منظم در اختیار کاربران قرار داده تا در سریع‌ترین زمان ممکن به اطلاعات موردنظر خود دسترسی پیدا کنند.

برای بازدید از این وبسایت لینک زیر را ببینید: [www.karyab.net](http://www.karyab.net)

کارایی برای همه

کارایی در فضایی صمیمانه و دقیق که مورد تایید وزارت کار هم باشد، یک آرزو نیست. درواقع تنها کافی است به وبسایت کارایی ایران مراجعه کنید تا تمامی موارد ذکر شده را یک جا دریافت کنید. این سایت دارای بخش‌های متعددی مثل فرصت‌های شغلی، مطالب مفید، اخبار، پیشنهادات، آموزش و... است. همچنین دسته‌بندی منظم این برنامه به بخش‌های پرستاری، خدمات و... باعث شده، کارایی برای افرادی که به دنبال شغلی خاص هستند بسیار ساده‌تر شود. به‌روز بودن و سرعت در انتشار آگهی‌های کارایی از خصوصیات مثبت این وبسایت است.

برای بازدید از این وبسایت لینک زیر را ببینید: [www.karyabeiran.com](http://www.karyabeiran.com)

به سرعت جست‌وجو کنید

اگر دوست دارید به سرعت جست‌وجو کنید و نتیجه بگیرید، به بانک کارایی مراجعه کنید؛ وبسایتی که همانطور که از نامش مشخص است یک بانک تمام‌عیار برای یافتن هر نوع شغلی است. کاربران قادر خواهند بود با مراجعه به بخش‌های جست‌وجوی فرصت شغلی، مکان درخواست شغل، دسته‌بندی مشاغل و... به شکلی پیشرفته و دقیق به جست‌وجوی شغل دلخواه خود بپردازند. دسته‌بندی مشاغل نیز یکی دیگر از خصوصیات مثبت این وبسایت است که باعث می‌شود کارایی تسهیل شده و موفق‌تر انجام شود. بخش نیاز به استخدام فوری از دیگر بخش‌های کاربردی و جالب این وبسایت است.

برای بازدید از این وبسایت لینک زیر را ببینید: [www.karbanc.ir](http://www.karbanc.ir)

خبرها را بدانید

وبسایت بازار کار مانند نامش یک بازار است؛ بازاری که از انواع و اقسام مشاغل تا انواع خبرها را در خود جای داده است. طراحی صفحه این وبسایت تداعی‌گر برخی صفحات آگهی روزنامه‌هاست. بنابراین برای افرادی که عادت دارند از طریق روزنامه به کارایی بپردازند، جذاب خواهد بود. این وبسایت برای تهرانی‌ها و شهرستانی‌ها پیشنهادهای مثبت و مفید جداگانه‌ای در نظر گرفته است.

[www.bazarekar.ir](http://www.bazarekar.ir)

بسته‌ای پر از شغل

اگر دوست دارید به کلکسیون سرتاسر از مشاغل مختلف دست پیدا کنید، بازدید از وبسایت ایران تلنت برای شما بسیار جذاب خواهد بود. این وبسایت با بخش‌های متنوع خبری، اطلاعیه، گزارش سمینارها و دسته‌بندی منظم خود برای بسیاری از کاربران جویای کار جذاب است.

برای بازدید از این وبسایت لینک زیر را ببینید: [www.irantalent.com](http://www.irantalent.com)

اگر با قوانین آشنا نیستید

یکی از معتبرترین وبسایت‌های اطلاع‌رسانی سرتاسر از اخبار و اطلاعیه‌های مرتبط با فضای کاری، وبسایت وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است. اگر نسبت به اطلاعات درج شده در مؤسسات کارایی شک دارید و نمی‌توانید به راحتی تصمیم بگیرید، می‌توانید با مراجعه به وبسایت رسمی این سازمان پاسخ تمامی سوالات خود را دریافت کنید.

برای بازدید از این وبسایت لینک زیر را ببینید: [www.mcls.gov.ir](http://www.mcls.gov.ir)

اگر زبان‌تان خوب است

افرادی که به زبان انگلیسی یا دیگر زبان‌های بین‌المللی و معتبر آشنا هستند، به جز مشاغل مرتبط با ترجمه، قادر به فعالیت در شرکت‌ها و سازمان‌های غیرایرانی نیز هستند، اما یافتن شغلی که هم مناسب باشد و هم بین‌المللی چندان ساده نیست. بنابراین می‌توانید با مراجعه به وبسایت بین‌المللی کارایی به راحتی از عهده‌کارایی‌پرایی‌ها.

برای بازدید از این وبسایت لینک زیر را ببینید: [www.internationaljobs.org](http://www.internationaljobs.org)

سخنگوی مخابرات ایران در گفت‌وگو با «فرصت امروز»

تالیا احیا می‌شود



محمد ممتازپور m.momtazpour@forsatnet.ir

سال ۱۳۸۳ بود که نخستین سیم‌کارت‌های اعتباری تلفن همراه وارد ایران شد و به دلیل ارزان بودن آنها در برابر سیم‌کارت‌ها دائمی مورد استقبال مردم قرار گرفت. این سیم‌کارت‌ها که توسط شرکت گسترش ارتباطات تالیا ارائه می‌شد کم‌کم در تلفن همراه تعداد زیادی از مشتریان ایرانی قرار دارد و با وجود ورود رقبای سرسخت به بازار، مشتریان به دلایل مختلف حاضر به کنار گذاشتن این سیم‌کارت‌ها نیستند.

طی چندسال اخیر مشتریان تالیا با مشکلاتی مانند کمبود کارت شارژ، پوشش ضعیف شبکه، دسترسی نداشتن به اینترنت پرسرعت همراه (3G و 4G) روبرو شدند و دیگر امید چندانی به توسعه شبکه تالیا و احیای دوباره آن نداشتند.

اما سال گذشته خبرهایی از واگذاری بخشی از تالیا به اپراتور اول در رسانه‌ها منتشر شد و روزنه‌امیدی را در دل مشتریان که هنوز به سیم‌کارت‌های خود وفادار بودند به وجود آورد. حالا بعد از گذشت چندین ماه هنوز کیفیت خدمات ارائه شده توسط تالیا تفاوتی نکرده

است و به گفته مشتریان در حال حاضر بیشتر ارتباط در شبکه تالیا از طریق رومینگ به همراه اول برقرار می‌شود که در بسیاری از مواقع با اختلال مواجه است. از سوی دیگر به تازگی امکان ترابردپذیری (تعویض اپراتور با حفظ شماره) برای همه مشتریان اپراتورهای همراه کشور فعال است و مشترکانی که از اپراتور خود ناراضی هستند می‌توانند با درخواست خود از اپراتور دیگری سرویس بگیرند که متأسفانه این خدمات هم برای مشتریان تالیایی امکان‌پذیر نیست چون شرکت گسترش ارتباطات تالیا اپراتور محسوب نمی‌شود و طبعاً از قوانین اپراتورها هم پیروی نخواهد کرد و این درحالی است که طبق آمار رسمی بیش از ۵۵ هزار مشترک تاکنون از امکان

است فکر می‌کنم در آینده امکان استفاده از ترابرد برای مشتریان به وجود بیاید. وی افزود: شبکه تالیا به‌زودی تحت رومینگ کامل همراه اول قرار خواهد گرفت و ممکن است که بعد از آن امکان ترابرد برای مشتریان به وجود بیاید.

زارعیان با اشاره به اینکه شرکت گسترش ارتباطات تالیا مجوز واگذاری ۶ میلیون سیم‌کارت را دارد، گفت: حدود ۵۰۰ هزار سیم‌کارت این شرکت در دست مشتریان قرار دارد و مسئولان این شرکت قصد دارند تا با همکاری همراه اول بر این تعداد بیفزایند. سخنگوی مخابرات ایران درباره اینترنت پرسرعت همراه تالیا نیز اظهار کرد: به‌زودی تمام شبکه این شرکت تحت پوشش 4G قرار می‌گیرد و با کامل شدن 4G همراه اول، پوشش اینترنت تالیا نیز در سراسر کشور ارائه خواهد شد. وی در پاسخ به این سوال که چه زمانی مشکل آنتن‌دهی مشتریان تالیا برطرف خواهد شد؟ گفت: قرار است با انتقال تدریجی مشتریان کان به همراه اول این مشکل برطرف شود و تکمیل این پروژه تقریباً در به‌تمام است و حداکثر تا آخر آگوست، اما تغییراتی که در روش ارائه خدمات در شبکه آن در حال تحقق

خبر

به دلیل تحقیق روی ماده چگال جایزه نوبل فیزیک به یک آمریکایی و ۲ بریتانیایی رسید



جایزه نوبل فیزیک سال ۲۰۱۶ میلادی به سه دانشمند فیزیک از آمریکا و بریتانیا رسید. به گزارش مهر، صدو دهمین جایزه نوبل فیزیک توسط آکادمی سلطنتی علوم سوئد در استکهلم سوئد به دیوید جی تلس از آمریکا، داتکن هالدان از بریتانیا و مایکل کاسترلیتز از بریتانیا رسید. این جایزه به دلیل تحقیقات در حوزه فیزیک ماده چگال به این افراد تعلق گرفت. مطالعات آنها منجر به شناسایی کلی رفتارهای غیرمنتظره در مواد جامد شده است که در چارچوب محاسبات ریاضی به توضیح ویژگی‌های عجیب در رشته توپولوژی می‌انجامد. این تحقیق راه را برای طراحی مواد جدید با تمام انواع خواص هموار می‌کند.

فیزیک ماده چگال شاخه‌ای از علم فیزیک است که به بررسی سیستم‌های پرذره در فازهای چگالیده که آشناترین آنها فازهای جامد و مایع هستند، می‌پردازد. به این ترتیب از آن جهت این شاخه را فیزیک ماده چگال می‌نامند که در این سیستم‌ها معمولاً چگالی انقدر زیاد است که نمی‌توان از برهمکنش ذرات بر یکدیگر چشم پوشید. مطالعات در فیزیک ماده چگال در حالت عمومی شامل اندازه‌گیری تجربی خواص مواد مختلف از یک‌سو و نیز ایجاد و توسعه مدل‌های نظری ریاضی به منظور درک رفتارهای فیزیکی مشاهده شده از سوی دیگر است.

نوبل فیزیک سال گذشته به «تاکاگی کاجیما» از دانشگاه توکیو در ژاپن و «رتور بی‌مک‌دونالد» از دانشگاه کوئینز در کانادا برای کشف نوسانات نوترینو که نشان می‌دهد نوترینو دارای جرم است، رسید.

رئیس سازمان فضایی خبر داد مذاکره با اینتل ست و یوتل ست برای خرید ماهواره

رئیس سازمان فضایی ایران از مذاکره با اپراتورهای ماهواره‌های یوتل ست، اینتل ست، اسپوتنیک، آسیاست و SCS متعلق به کشورهای اروپایی و آسیایی خبر داد و گفت: ایران قصد خرید دو ماهواره مخابراتی و سنسجی را دارد.

به گزارش فارس، محسن بهرامی اظهار داشت: پس از برجام مذاکراتی را با اپراتورهای ماهواره‌های یوتل ست، اینتل ست، اسپوتنیک، آسیاست و SCS متعلق به کشورهای اروپایی و آسیایی شامل فرانسه، انگلیس، روسیه، چین، کره و ژاپن داشته‌ایم.

رئیس سازمان فضایی ایران از اهداف این مذاکرات گفت: پس از مذاکره با این اپراتورها و انعقاد نخستین قرارداد قصد خرید یک ماهواره سنسجی و یک ماهواره مخابراتی را داریم.

وی گفت: کنترل و بهره‌برداری از این ماهواره‌ها داخل کشور خواهد بود و براساس نیازهای کشور خریداری می‌شوند که مالکیت آنها نیز در اختیار ایران خواهد بود. بهرامی گفت: آمبدوریم تیم‌های داخلی فعال در توسعه فناوری همکار با ما، از این خریدها حداکثر استفاده را داشته باشند.

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: در این خریدها تعداد زیادی از متخصصان باید آموزش ببینند تا بتوانند عملیات‌های مربوطه را انجام دهند.

اختلال در محبوب‌ترین شبکه اجتماعی دنیا فیس بوک صفحه‌های خالی رو می‌کند

«فرصت امروز»- روز گذشته کاربران فیس بوک هنگام ورود به حساب کاربری خود با اختلالاتی مواجه شده‌اند که به نظر می‌رسد این مشکلات همچنان ادامه دارد و در حال حاضر دسترسی کاربران به صفحاتشان محدود شده است.

فیس بوک برای بسیاری از کاربران بین‌المللی در سرتاسر جهان محبوبیت زیادی دارد. با این وجود به نظر می‌رسد این شبکه اجتماعی محبوب از دیروز با مشکلاتی مواجه شده است. مسئله اینجاست که این برنامه برای تمامی کاربران خود محدودیت ایجاد نکرده، بلکه برای برخی کاربران محدودیت دسترسی به وجود آمده است، این مسئله باعث بروز موجی از شکایات و اعتراضات در صفحات رسمی فیس بوک و مدیران ارشد این برنامه شده است.

به گفته کاربران فیس بوک، زمانی که افراد اکانت خود را باز می‌کنند، با صفحات خالی سیاه و حتی خروج از صفحه نخست پروفایل خود و سپس با این پیغام روبرو می‌شوند «فیس بوک در حال تعمیر و بازسازی زیرساخت‌های فنی و ارتباطی خود است، لطفاً به صفحه قبلی بازگشته و پس از چند دقیقه دوباره وارد اکانت کاربری خود شوید.» با این وجود به نظر می‌رسد نه تنها خروج از صفحه و بازگشت مجدد به اکانت تأثیری در حل مشکل ندارد، بلکه مدت زمان لازم برای حل مشکل بازگرداری صفحه بیش از چند دقیقه است.

براساس گزارش‌های اولیه، این مشکل بین اروپایی‌ها بیش از دیگر کشورها وجود دارد. تاکنون فیس بوک، بیش از پنجاه پیش فرض خود، هیچ اطلاع‌رسانی رسمی دیگری در خصوص مشکل به وجود آمده، بیان نکرده است. بنابراین انتظار می‌رود طی روزهای آتی توضیحاتی در این خصوص ارائه شود.

نسخه جدید محبوب‌ترین پیام‌رسان دنیا عرضه شد آپدیت و کی‌برداری جدید واتس‌آپ



یکی از برترین اقتباس‌های این نسخه از واتس‌آپ استفاده از اسنپ چت و کاربرد خوب آن برای کاربران است. افزون بر اینها تشابه شدید و به عبارتی کی‌برد کامل شکلک‌های این برنامه از فیس بوک جزو تشابهاتی است که نمی‌توان نادیده گرفت. از دیگر ویژگی‌های جدید این نسخه امکان قرار دادن شکلک بالای عکس‌هایی است که توسط کاربر گرفته شده‌اند. درواقع به محض عکس گرفتن می‌توان با کمک آیکون‌های طراحی تغییراتی دلخواه در عکس‌ها ایجاد کرد. تعداد زیادی از قابلیت‌های بروز شده در واتس‌آپ نمونه‌هایی تقلیدی از فیس بوک هستند. این نسخه دارای قابلیت‌هایی مانند اسنپ چت، نقاشی روی تصاویر و تریکی بسیار بهتر عمل می‌کند.

«فرصت امروز» - واتس‌آپ در حالی از نسخه جدید خود رونمایی کرده که به عقیده بسیاری از کاربران اغلب خصوصیات نسخه جدید از فیس بوک تقلید شده‌اند. ارائه جدیدترین بروزرسانی واتس‌آپ در شرایطی انجام می‌شود که بسیاری از شرکت‌های رقیب واپ‌های پیام‌رسان برای رسیدن به جایگاه برتر در حوزه تکنولوژی تلاش‌های زیادی کرده‌اند. اکنون شرکت‌ها چاره‌ای ندارند جز اینکه با هر بار بروزرسانی از همه‌جانبه‌ترین تغییرات ممکن رونمایی کنند. با این وجود تعداد زیادی از قابلیت‌های بروز شده در واتس‌آپ نمونه‌هایی تقلیدی از فیس بوک هستند. این نسخه دارای قابلیت‌هایی مانند اسنپ چت، نقاشی روی تصاویر و تریکی بسیار بهتر عمل می‌کند.

راه‌اندازی برنامه ۳۶۰ درجه تلویزیونی واقعیت مجازی دیوید بکهام نخستین مهمان اسکای شد



به نظر می‌رسد انتخاب دیوید بکهام به‌عنوان نخستین مهمان این برنامه بی‌دلیل نبوده است. درواقع با توجه به هیجان‌انگیز بودن این برنامه، استفاده از چهره‌ای جذاب و ورزشی مثل دیوید بکهام باعث می‌شود هیجان مخاطبان از دیدن نخستین قسمت این برنامه چندین برابر شود. قرار است در طول برنامه بکهام از دوربین‌ها و ابزارهای ورزشی واقعیت مجازی استفاده کرده و تجربیات خود را از استفاده از این وسایل با مخاطبان مطرح کند. گری دیوی، مدیر برنامه‌های واقعیت مجازی اسکای معتقد است توسعه توجه مخاطبان نسبت به برنامه‌های این حوزه به جلب نظر مثبت آنان و افزایش تعداد علاقه‌مندان کمک می‌کند.



Digital Habit(s) docking mirror نام یک آیینه هوشمند است که با اتصال بلوتوثی به تلفن همراه کاربر به پخش موسیقی‌های دلخواه وی می‌پردازد. تنها کافی است کاربر دست خود را زیر آیینه هوشمند حرکت دهد تا موسیقی دلخواه خود را بشنود. این آیینه به سنسورهای حرکتی و چراغ‌های LED مجهز است. قیمت این محصول ۵۱۸ دلار است.



دیدگاه

تقلب در بازار، ترس مشتری و سکوت انجمن مربوطه

کزل بهرگان

کلا داستان جالبی وجود دارد؛ این داستان جالب هم تنها مربوط به ایران یا حداقل کشورهایمانند ایران است، با ساختار اقتصادی، اجتماعی و... مشابه ایران. اینکه یا همه چیز آنقدر پنهان است که هیچ‌گاه هیچ حرف و حدیثی از آن به بیرون درز نمی‌کند یا اینکه کلا چیزی برای پنهان کردن وجود ندارد، اما آنچه رنگ و روی واقعی‌تر اقتصاد ایران است مربوط به همان وجه پنهانی بودن جنبه‌های مختلف یک امر، یک صنعت، یک کسب‌وکار، یک مسئله اجتماعی و یک‌های زیاد دیگری که یا می‌شود نام برد و این مقال فرصتش را نمی‌دهد یا اصولاً نمی‌شود اشاره کرد به آنها.

اما برسیم به آن داستان جالب؛ داستان جالبی که مربوط به آلبیمو و بازار آلبیمو است. همین سال گذشته بود که دکتر رسول دیناروند، رئیس سازمان غذا و داروی ایران به روند تولید آلبیموهای صنعتی که تحت عنوان آلبیمو طبیعی در بازار غذایی کشور عرضه می‌شود، واکنش نشان داد و بعد از آن بود که انگار یک زخم کهنه سر باز کرد و هر چه در چننه داشت بیرون ریخت تا جایی که علیرضا جمشیدی، رئیس سازمان تعزیرات حکومتی کشور نیز با اشاره به بررسی‌های انجام شده از تعداد زیادی کارخانه تولید آلبیمو صنعتی در تهران، به کنایه عنوان داشته است دروغ از یک قطره آلبیمو. در این میان پای سازمان استاندارد هم که با افتخار مهر چهارگوشش را روی استوانه بطری‌های آلبیمو حک کرده بود، به میان آمد و یقه‌کشی میان سازمان غذا و دارو و این سازمان آسان گیر که احتمالا مهم‌ترین وظیفه‌اش رانندازی کار دنبال‌کنندگان مجوزهای کسب‌وکار است، آغاز شد. دیناروند معتقد بود که این آلبیموهای صنعتی اصلا هیچ ماده طبیعی در خود ندارند و بیشتر براساس یک نوع فرمولاسیون شیمیایی تولید می‌شوند و در ساخت و تولیدشان کمتر از لیمو حلا ترش و شیرینش به کنار، پادی می‌شود. بازار هم پر بود از اخباری که آب لیمو یعنی بیود و هر چه هست از کاه می‌گیرند و یونجه یعنی بیش از ۳۵ سال آلبیمو صنعتی را تبلیغ کردن و در رسانه‌ها با نام‌های مختلف در بوق و کرنا کردن به چشم‌هم‌زدنی خود شد رفت هوا و حالا آلبیموگیران خانگی هر کدام با گذاشتن دمای جلوی در منزل به فروش آلبیمو پرداختند.



**نیازی به آب لیمو برای تولید آلبیمو نیست**  
در ادامه پیگیری‌ها، ۱۷ کارخانه آلبیمو بررسی شد که نشان داد حتی یک قطره آب لیمو در آنها مصرف نمی‌شود! بنابراین ۴۰۰ تن آلبیمو یا همان ماده شیمیایی یا آب کاه و یونجه و هر چه که بالاخره اسمش است، امحا شد. البته امحا شدن و روشن شدن دست بسیاری از متقلبان کامکان موجب نشده که مردم با این بازار آشتی کنند. آنها که دیگر تقریباً به ۵۰ درصد موادغذایی موجود در بازار ایران با دیده شک و تردید می‌نگرند حالا آلبیمو نداشته باشند به سالدشان یا غذایشان اضافه کنند، چه اتفاقی می‌افتد؛ شاید هیچ یک حساب دودوتا چهارتا هم به راحتی نشان می‌دهد که واقعا هیچ اتفاق خاصی نمی‌افتد و برندی که از چشم افتاد از دل هم می‌رود وقتی قرار است به جای یک ماده طبیعی کلی ماده شیمیایی نوش جان کنند، چنین کالایی را از سبد مصرفی‌شان حذف می‌کنند چون همانطور که متقلبان از هر کندوی عسلی که در بهترین حالت تا ۱۰ کیلوگرم عسل تولید می‌کند به لطایف‌الحیل و خوراندن آب شکر و قند و پاستیل و فلان و فلان تا ۲۰ کیلوگرم عسل برداشت می‌کنند یا روغن صنعتی خوش‌رنگی که در قبای روغن زیتون خارجی به خورد مردم برندپرست ایران می‌دهند، دوستان آلبیموگیران هم احتمالاً در راستای برداشتی که از سیاست‌های اقتصادی دارند برای تولید ۱۰ تن آلبیمو تنها از ۴ لیتر اسیدسولفور و گوگرد استفاده می‌کنند بدون اینکه اصولاً نیازی به آب لیمو داشته باشند! چیزی در حد اعجاز! این شرایط در حالی وجود دارد که یکی از مجوزهایی که برای صدور پروانه کسب لازم است، مربوط به تأییدیه‌های آزمایشگاهی است. آزمایشگاه‌هایی که طبق قانون نباید در حمایت مالی شخص کارخانه‌دار باشند، اما در ایران چنین قانونی رعایت نمی‌شود و کارکنان و متخصصان آزمایشگاه‌های کنترل کیفی کارخانجات حقوق خود را از کارخانه‌دار دریافت می‌کنند.

نکته

خبرنگار «فرصت امروز» برای دستیابی به اطلاعات و آمارهای مورد نیاز تهیه این گزارش چندین بار با انجمن صنعتی کارفرمایان صنعت آلبیمو تماس گرفت که انجمن درباره تهیه گزارش همکاری لازم را نداشته و اعلام کرد: انجمن درباره نحوه سرمایه‌گذاری و میزان تولیدات کشورمان هیچ فعالیت نداشته و اصولاً اطلاعاتی در این زمینه ندارد و تنها در زمینه استانداردهای فعالیت گسترده‌ای کرده است. در حالی که سوال اینجاست اگر این انجمن آمارهای این صنعت را در اختیار ندارد چگونه قرار است استانداردهای رونق رشد و سایر مسائل مربوط به این صنعت را زیر نظر داشته و زمینه‌های فعالیت گسترده‌ای را فراهم کند؟! اما به‌ظاهر داستان از قرار دیگری است و به نظر می‌رسد که مشکلات مربوط به تقلب در آلبیمو فعالان این بازار را در مورد ارتباط با رسانه حساسی دست به عصا کرده است.

عماد عزتی

بسیاری از صاحبان سرمایه برای آرام گرفتن سرمایه‌های سرگردان خود به دنبال فرصتی مناسب هستند تا با حداقل ریسک به سودی منطقی و قابل قبول دست یابند، که براساس تمام فاکتورهای موجود کشورمان این امتیاز اغلب در صنایع غذایی ایجاد می‌شود؛ صنایعی که همواره تقاضای برای آن وجود داشته و به نوعی مشتریان دائمی برایش مهیاست. یکی از این صنایع مربوط به تولید آلبیمو و بسته‌بندی آن برای عرضه به بازارهای مصرف است که با درنظر گرفتن تغییر سبک زندگی اغلب ما این صنعت هر روز با تقاضای بیشتری مواجه شده است. اگر به پیشینه صنعتی شدن روند تولید این ماده غذایی کمی دقت کنیم شاید کمتر از چهاردهه است که با شکل‌گیری آرام کارگاه‌های تولید آلبیمو صنعتی به‌صورت سنتی روند رو به رشد سرمایه‌گذاری در این زمینه آغاز شده است، اما سودآوری این نوع کارگاه‌ها تا جایی بود که عاملی برای شکل‌گیری غیرمجاز نیز شد. تا جایی که سال گذشته مسئولان استاندارد و همچنین بازرسان سازمان تعزیرات حکومتی اعلام کردند اغلب آلبیموهای صنعتی موجود در بازار به‌جز چند برند که از تعداد انگشتان دست نیز کمتر بودند، غیراستاندارد بوده و برای سلامتی انسان زیان‌آور هستند.

فرمولاسیونی که تغییر کرده است

حسین خراسانی، کارشناس صنایع غذایی و یکی از تولیدکنندگان آلبیمو در استان فارس، در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: براساس آنچه در سراسر جهان عرف تولید آلبیمو است به غیر از آلبیمو طبیعی که معمولاً کمتر تولید می‌شود، دو شیوه فرمولاسیون استفاده از کنسراتره بسیار متداول است. اما متأسفانه در کشورمان شیوه فرمولاسیون یعنی تولید مادامی با شباهت بسیار به آلبیمو عاملی برای سودجویی افراد شد و مشکلاتی برای تولید مصرف‌کنندگان ایجاد کرد. خراسانی در ادامه می‌افزاید: اگر کمی به قیمت‌های اعلام شده روی محصولات توجه کنیم درخواهیم یافت که بطری‌های آلبیمویی که خریداری می‌کنیم

گزارش «فرصت امروز» از روند سرمایه‌گذاری در تولید آلبیمو

چالش بزرگ: بازگشت اعتماد



معمولاً آلبیمو خالص نیست چون به ازای هر سه کیلوگرم لیمو تنها یک کیلوگرم آب لیمو حاصل می‌شود و با یک دودوتای ساده درخواهیم یافت که قیمت یک بطری آلبیمو که مثلاً ۸ هزار تومان قیمت خورده است به هیچ عنوان منطقی نیست و از تخریفی آشکار خبر می‌دهد. این کارشناس صنایع غذایی تأکید کرد که بسیاری از محصولات غیراستاندارد اکنون در حاشیه شهرهای بزرگ در محل‌های غیرمعتبر تولید شده و در بازارهای محلی و کاملاً پراکنده عرضه می‌شوند تا بتوانند با پراننده کار کردن مدت طولانی‌تری در بازار حاضر بوده و به سودجویی خود ادامه دهند. به عقیده خراسانی، یکی از سیاست‌های اصلی برای تولید آلبیمو و ماندگاری در بازارهای پرچالش فعلی به‌خصوص درباره محصولاتی چون آلبیمو، عسل یا دیگر جاشنی‌های متعارف و تولید با اصول کاملاً حرفه‌ای در تمامی فصول سال است تا با این روش مشتریان بتوانند به نام و برند یادشده اعتماد کرده و بدون نگرانی از آن استفاده کنند. وی درباره بازارهای صادراتی محصول آلبیمو کشورمان

نیز می‌گوید: طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ صادرات آلبیمویی ایران به کشورهای مختلف برخی کشورها که ایرانیان در آن ساکن هستند بسیار عالی بود به صورتی اکثر تولیدکنندگان حداقل دو یا سه کانتینر ماهانه در بازارهای بین‌المللی عرضه می‌کردند، اما از آنجا که برخی سودجویان اجناس بی‌کیفیتی را روانه بازارهای محلی و سنتی همسایه کردند صادرات با افت مواجه شده است. خراسانی اضافه می‌کند: اگر مسئولان واقعا به دنبال دستیابی به صادرات غیرنفتی معقول در بخش‌های مختلف به‌ویژه صنایع غذایی هستند، لازم است هنگام صادرات مدارک و اسناد معتبری برای محصولات صادراتی ایران دریافت کنند تا این‌خلاف قانونی باعث بدنامی محصولات ایرانی در بازارهای بین‌المللی نشود، هرچند اغلب محصولات بی‌کیفیتی از طریق بازارچه‌های مرزی به کشورهای عراق و افغانستان صادر شده است و تولید با اصول کاملاً حرفه‌ای در تمامی فصول سال است تا با این روش مشتریان بتوانند به نام و برند یادشده اعتماد کرده و بدون نگرانی از آن استفاده کنند. وی درباره بازارهای صادراتی محصول آلبیمو کشورمان

چالشی به نام واحدهای اضافه

وی مهم‌ترین چالش تولید آلبیمو را در

مجازها

برای احداث یک کارگاه یا کارخانه تولید آلبیمو به صورت صنعتی لازم است ابتدا برای شروع طرح توجیهی در اختیار داشته باشید و آن را به اداره‌های استانی وزارت صنعت، معدن و تجارت برای تأیید برید تا مسئولان درنظر گرفتن اولویت‌های سرمایه‌گذاری مجوزهای لازم را صادر کنند. پس از این مرحله باید سازمان استاندارد مراحل تولید و همچنین سالن‌های مورد نظر شما را تأیید و گواهی استاندارد برای محصولات شما صادر کرده و اجازه تولید را بدهد، در عین حال نباید فراموش کنید این مجوز دائمی نیست و براساس بازرسی‌های دوره‌ای با اتفاقی تمدید خواهد شد. با دریافت این دو مجوز تقریباً کار تمام است چون می‌توانید انواع انشعاب‌های گاز، آب و برق را نیز دریافت کنید، البته این انشعاب‌ها اگر در شهرک صنعتی فعالیت خود را آغاز می‌کنید مهیاست فقط باید هزینه‌های موردنظر را پرداخت کنید.

سرمایه اولیه

برای تولید آلبیمو دو گزینه تولید سنتی یا صنعتی در مقابل علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری وجود دارد. اما نکته اینجاست که تولید سنتی که حداکثر با رقمی معادل ۵۰ میلیون تومان قابل رانندازی است محدود به بازار محلی و فعالیت کوچک است درحالی که تولید صنعتی می‌تواند صادرات‌محور باشد. برای احداث یک کارگاه تولید آلبیمو به‌صورت صنعتی که تولیدی حدود ۸۰۰ تن در سال داشته باشد سرمایه مورد نیاز تقریباً ۳۰ میلیارد تومان برای کلیه مخارج احداث کارخانه، خرید تجهیزات مدرن با فناوری بالا، سرمایه در گردش و... در یکی از شهرک‌های صنعتی است. این سرمایه‌گذاری با توجه به بازارهای موجود حداکثر طی مدت ۲۴ ماه به نقطه سبز به سر خواهد رسید. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری فوق‌زمینه اشتغالزایی ۲۵ نفر را به طور مستقیم ایجاد کرده و می‌تواند تقریباً ۲۰۰ نفر دیگر را به‌صورت غیرمستقیم مشغول به کار کند.

سرمایه‌گذاری



گزارشی از سازوکار موفقیت در بازار برندسازی رمز موفقیت است



شده و مجبور به ترک بازار خواهیم شد که دلیل اصلی آن افزایش هزینه‌های تولید تک محصولی است.

اطلاعاتی کاربردی

این تولیدکننده برای آگاهی علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در این صنعت تجهیزات و مراحل تولید را برشمرد و می‌گوید: برای تولید صرفاً محصول آلبیمو سرمایه‌گذار متناسب با ظرفیت خطوط تولیدی که در نظر دارد باید فضای باز و سالی در اختیار داشته باشد که اگر فرض براین باشد که این واحد تولیدی ظرفیتی معادل ۶۰۰ تن در سال دارد تقریباً به ۴ هزار متر فضای کلی و یک هزار متر فضای سالی نیاز دارد. ابراهیمیان می‌افزاید: تجهیزاتی که تولیدکننده برای رسیدن به این حجم تولید نیاز دارد عبارتند از میز کار با ورق گالوانیزه، چرخ آلبیموگیری، دستگاه برش زن، فیلترهای مخصوص، دستگاه پاستوریزاتور با حداقل ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرم در ساعت، دستگاه شیشه پرکن و پرس درب بطری، مخازن مختلف استیل، سیستم شست‌وشو، نوارهای نقاله جهت انتقال لیمو و در نهایت محصول نهایی و دستگاه شیرینک. این فعال صنعتی ریزه‌کاری‌های تولید را نیز این‌گونه شرح می‌دهد: براساس استانداردهای تولید از هر ۲/۵ کیلوگرم

فوت و فن بقا در بازار

این فعال صنفی درباره چگونگی بقا در بازار پر رقابت امروزی نیز می‌گوید: شاید در نگاه اول تبلیغات در زمینه صنایع غذایی مهم به نظر آید، اما نباید فراموش کنیم که تنها راه ماندگار شدن در بازار جلب نظر مخاطبان با ارائه کیفیت مناسب در محصولات است چون صنایع غذایی باید کیفیت مناسب داشته باشند تا خریداران برایش هزینه کنند، این یعنی اصول اولیه برندسازی. وی تأکید می‌کند بهترین روش برای بقا در بازار زندگی کردن با مشتریان است تا به نوعی مخاطبان محصولات شما درایند که شما نیز از خود آنها هستید و همانطور که به سلامتی و تغذیه خود اهمیت می‌دهید سلامتی و بهداشت آنها را نیز مدنظر دارید. به‌عنوان مثال سیستم ارتباط با مشتریان و البته نظرسنجی‌های متداول است چون با این روش مخاطبان محصولات شما واقعا احساس امنیت خواهند کرد در این ترتیب که می‌دانند همیشه شما در دسترس هستید و پاسخگوی آنها.

سود کم؛ فروش بالا

ابراهیمیان در ادامه یکی دو نکته هم درباره میزان سودآوری این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها می‌گوید که عبارتند از سیاست‌های فروش و قیمت‌گذاری محصولات تاجایی که بتواند آینده تجاری محصولات و تولیدی شما را تعیین کند. یکی از این سیاست‌ها مربوط به فروش محصولات با سود متعارف است تا تریز بالااست. وی تأکید می‌کند: از آنجایی که صنایع غذایی می‌تواند با برخی راهکارها سودآوری بالایی برای سرمایه‌گذاران‌شان داشته باشند بعضاً برخی وسوسه شده و به سمت شیوه‌های غیراصولی سوق داده می‌شوند که در واقع از همان لحظه روند نابودی سرمایه آنها آغاز شده است. بنابراین بهترین نکته این است که سیاست فروش را براساس سودی متعارف و کم تنظیم کنیم اما تریز فروش را به‌گونه‌ای بالا ببریم که سودآوری معقولی را تجربه کنیم. به اعتماد وی، سیاست بعدی فروش مربوط به استفاده از تخفیف‌های دوره‌ای است به این صورت که برخی از ایام سال محصول تازه لیمو در بازار گران خواهد شد، بنابراین تقاضای آلبیمو در بازار نیز روند صعودی به خود می‌گیرد که این نکته می‌تواند عاملی در افزایش قیمت برخی محصولات اینچنینی نیز باشد اما فرصت طلایی دقیقاً همین موقع است تا مالکان برند با استفاده از تقاضای بالا به نوعی برنامه‌ریزی کنند که محصولات مثلاً ۱۰ درصد تخفیف داشته باشند. این روش می‌تواند حداقل ۱۰ درصد در افزایش فروش تأثیرگذار بوده و عاملی در ایجاد ارزش افزوده بالاتری برای سرمایه‌گذار باشد.

سود کم؛ فروش بالا

لیمو تازه تقریباً یک کیلوگرم آلبیمو پاستوریزه تولید می‌شود و با توجه به محدودیت‌های جدید بسته‌بندی آلبیمو که بالاتر از بطری ۱/۵ لیتری غیرمجاز شناخته شده است، باید برای بسته‌بندی برنامه‌ریزی کرد. این درحالی است که بهترین گزینه به‌سودآورترین اندازه شیشه برای تولیدکنندگان بسته‌بندی ۲۵۰ سی‌سی خواهد بود. وی درباره تعیین میزان ضایعات هنگام برنامه‌ریزی تولید نیز می‌گوید: برای بسته‌بندی بهترین گزینه این است که تقریباً ۱۳ درصد کل را به‌عنوان ضایعات درنظر داشته باشیم چون در طول مسیر احتمالاً برخی ظروف یا از بین خواهند رفت یا اینکه از ابتدا دارای مشکلاتی بوده‌اند. پس برای محاسبه میزان بطری مورد نیاز با برچسب‌های برند همواره باید ۱۳ درصد اضافه‌تر از آنچه تولید می‌کنیم موجودی انبار داشته باشیم. صاحب برند سلطانی درباره میزان مصرف نایلون در آخرین مرحله یعنی بسته‌بندی کالا یا همان شیرینک خودمانی می‌افزاید: با توجه به ابعاد بسته‌بندی و البته ارتقای محصولات به‌طور متوسط برای هر ۱۲ عدد بطری ۵۰ گرم نایلون شیرینک لازم است که سرمایه‌گذاران می‌توانند متناسب با میزان تولید خود یعنی تعداد بطری تولید شده برنامه‌ریزی کرده و سفارشات لازم را بدهند.







جدول زمان بندی برگزیت

## خروج بریتانیا از اتحادیه تا پایان سال ۲۰۱۹

ترجمه: گلنوش محبعلی

منبع: CnnMoney

۱۰۰روز از همه‌پرسی بریتانیا در ماه ژوئن و رأی مردم بریتانیا به خروج این کشور از اتحادیه می‌گذرد.
ترزا می، نخست‌وزیر بریتانیا روز یکشنبه، دوم اکتبر اعلام کرد که فرآیند خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا اواخر ماه مارس سال ۲۰۱۷ آغاز خواهد شد و تا سال ۲۰۱۹ به طور کامل برگزیت اتفاق خواهد افتاد.
ترزا می در برنامه تلویزیونی The Andrew Marr Show در شبکه بی‌بی‌سی گفت: «برگزیت، خواست مردم است و ما به خواسته آنها پاسخ می‌دهیم.»

او درباره جدول زمانی خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا گفت که بریتانیا اجرای ماده ۵۰ معاهده اتحادیه اروپا را در سه‌ماهه نخست سال آینده آغاز خواهد کرد. این آغاز مذاکرات خروج با ۲۷ عضو دیگر اتحادیه اروپا خواهد بود که تا دو سال به طول خواهد انجامید و برگزیت در سال ۲۰۱۹ نهایی خواهد شد. این نخستین بار پس از رأی مردم بریتانیا به خروج از اتحادیه در ماه ژوئن است که مقامات بریتانیا یک جدول زمانی دقیق از فرآیند قطع رابطه ۴۰ ساله بریتانیا با اتحادیه اروپا ارائه می‌دهند. بریتانیا طی همه این سال‌ها یکی از مهم‌ترین اعضای اتحادیه و بزرگ‌ترین شریک تجاری آن بود. ترزا می همچنین اعلام کرد که از قانونگذاران بریتانیایی درخواست کرده تا لایحه‌هایی را که روی خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا تأثیر می‌گذارد به تصویب برسانند. تصویب این قوانین برای آن است که بریتانیا بتواند برای حفظ قوانین اروپایی خود تصمیم بگیرد. او در صحبت‌های خود اشاره‌ای به روابط آینده بریتانیا با اتحادیه اروپا نکرد. در حالی که این روابط روی اروپایی‌های مقیم بریتانیا، شهروندان بریتانیایی ساکن کشورهای عضو اتحادیه، بانک‌ها و کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران تأثیر زیادی دارد. شاید اصلی‌ترین دلیل بریتانیا برای پافشاری بر خروج از اتحادیه اروپا، موضوع مهاجرت و محدود کردن مهاجرت باشد، اما اینکه بریتانیا تا چه حد تجارت آزاد با سایر کشورهای اروپایی را قربانی هدف خود می‌کند، بحث‌برانگیز است.

چالش‌های ترزا می

ترزا می، اکنون در تلاش برای جلب حمایت سه تن از کابینه خود (وزیر برگزیت، وزیر امور خارجه و وزیر تجارت)برای موافقت با سیاست او برای برگزیت است. ترزا می، وعده داده است که در جریان مذاکرات با کشورهای دیگر، به قراردادی دست یابد که روند مهاجرت را محدود کند و از سوئی همچنان اجازه دسترسی به بازار اروپا را داشته باشد. این در حالی است که مقامات ارشد اتحادیه اروپا به شرطی اجازه دسترسی بریتانیا به بازارهای اروپا را می‌دهند که بریتانیا هم اجازه تبادل آزادانه نیروی کار را بدهد. براساس گزارش روتترز، وزیر سابق دارایی بریتانیا در گفت‌وگویی با نشریه New Statesman، گفته است که ترزا می برنامه مشخصی برای خروج بریتانیا از اتحادیه ندارد و تا زمانی هم که سیاست او برای این رویداد روشن نشود، اوضاع اقتصادی و سیاسی تحت تأثیر خواهند بود. به عقیده او نداشتن سیاست مشخصی درباره برگزیت، به ناامنی در روابط تجاری و سیاسی بریتانیا با سایر کشورها دامن خواهد زد.

### سبک زندگی

## ۱۰ا شغل پاره‌وقت پردر آمد برای دانشجویان

ترجمه: شبنم شمس مقدم

منبع:بیزینس اینسایدر

شما مجبور نیستید منتظر بمانید تا مدرک‌تان را بگیرید و بعدش یک کار گیر بیاورید که بتوانید وام‌های تحصیلی‌تان را بپردازید.

بری ریئولدر، متخصص ارشد شرکت «فلکس جابز» در زمینه مشاغل می‌گوید، کلید پیدا کردن یک شغل نیمه‌وقت برای یک دانشجوی پر مشغله، گشتن به دنبال یک موقعیت خوب با برنامه کاری منعطف است که از طرف یک منبع قابل اعتماد باشد.

او توضیح می‌دهد که «کلاهربردارهای زیادی در مشاغل خانگی وجود دارد و دانشجویان باید هنگام جست‌وجو برای کار از آنها آگاه باشند و احتیاط کنند»

در اینجا فهرستی از ۱۰ شغل نیمه‌وقت پردرآمد برای دانشجویان در اختیارتان قرار می‌گیرد:

**۱.نویسنده آزاد**

درآمد: بیش از ساعتی ۵۵ دلار

نویسنده‌ها به‌عنوان کارمند یا نویسندگان آزاد کار می‌کنند و باید مهارت نویسندگی و ویراستاری بالایی داشته و به همین میزان هم از توانایی کار کردن در مهلت‌های تعیین شده برخوردار باشند. بسته به شغل به‌خصوص شان، یک نویسنده مسئول تولید محتوای به‌خصوص و متمم‌کز در یک یا چند محدوده موضوعی است.

**۲.ویراستار محتوا**

درآمد: بیش از ساعتی ۴۰ دلار

ویراستارها با کار کردن طبق یک دستورالعمل تعیین شده، مطمئن می‌شوند که دستور زبان، املای کلمات و روانی نوشتار، با درجه ظرافت بالایی رعایت شده است.

**۳. پژوهشگران آنلاین**

درآمد: بیش از ساعتی ۳۷ دلار

پژوهندگان آنلاین با گشتن به دنبال پاسخ‌های مفید و توضیحات مورد نظر کارفرماهای‌شان به صاحبان کسب‌وکارها کمک می‌کنند. مهارت جست‌وجوی عالی و توانایی یافتن محتواهای باکیفیت یک ضرورت است. تخصص در زمینه‌های مشخص و به همان میزان دانش عمومی در زمینه تجارت و کسب کار برای این کار مورد استقبال واقع می‌شود.

**۴.تحلیلگر مالی**

درآمد: بیش از ساعتی ۳۲ دلار

شغل تحلیلگری مالی معمولا به یک سال سابقه قبلی مطالعه و بررسی گزارشات اداری و به مهارت آماده‌سازی و ثبت درخواست‌های تجاری نیاز دارد.

**۵. طراح وب**

درآمد: ساعتی ۳۲ دلار

طراحان وب مسئول طراحی خود وب‌سایت‌ها و گرافیک آنها هستند. در این سمت، طراحان وب چارچوب وب‌سایت را ایجاد و آن را به روزرسانی و مدیریت می‌کنند. برای این کار تجربه طراحی وب مورد نیاز است.

**۶. جمع آوری کمک‌های خیریه**

درآمد بیش از ساعتی ۳۰ دلار

این شغل مستلزم پشتیبانی یک موسسه غیرانتفاعی و فعالیت‌های مستمر جذب سرمایه است. در این کار سابقه فعالیت‌های عمومی مورد نیاز است.

**۷. حسابرس شبانه**

درآمد: بیش از ساعتی ۲۹ دلار

این حسابرسان در شیفت‌های شبانه در هتل‌ها، برای نوشتن گزارش‌های کاری و پشتیبانی عملیات حسابداری کار می‌کنند. شغل حسابرسی شبانه به مهارت‌های ریاضی و محاسباتی و اطلاعات پایه حسابداری احتیاج دارد.

**۸. گزارش نویس مالی**

درآمد: بالای ساعتی ۲۷ دلار

این نویسندگان معمولا درباره موقعیت‌های مالی جدید تحقیق کرده و قبل از پایان ضرب‌الاجل‌ها گزارش می‌نویسند. این کار به مهارت‌های نوشتاری و محاسباتی احتیاج دارد. این یک کار پاره‌وقت است و به طور میانگین ۱۰ ساعت در هفته وقت می‌خواهد.

**۹.مدیریت رسانه‌های اجتماعی**

درآمد: بیش از ساعتی ۲۱ دلار

این افراد معمولا نیمه وقت کار کرده و شبکه‌های اجتماعی را مدیریت می‌کنند و به کمپانی‌ها در بازاربایی یاری می‌رسانند.

**۱۰.عکاس آزاد صنعتی**

درآمد: بیش از ساعتی ۲۰ دلار

مشاغل مرتبط با عکاسی به کسی احتیاج دارد که در عکاسی و نرم‌افزارهای مربوط به اصلاح عکس مهارت بالایی داشته‌باشد. سابقه عکاسی به علاوه تجربه کار با فتوشاپ هم مورد نیاز است.

### قاب

والمارت، بزرگ‌ترین فروشگاه زنجیره‌ای آمریکایی با بیش از ۱۱ هزار و ۵۰۰ شعبه در ۲۸ کشور دنیا، در هر ساعت، ۱٫۸میلیون دلار سود می‌کند. ۲۵۰ میلیون نفر در هفته از الومارت خرید می‌کنند و ۹۰ درصد آمریکایی ها حد اقل ۱۵ دقیقه در سال وقت خود را در آن‌جا می‌گذرانند.



### ۳۶۰

## این کشورها امن ترین بانک‌های دنیا را دارند

دلیل «ضعیف کیفیت دارایی و سودآوری»

به سیستم بانکی این کشور درجه منفی داد. اما به گزارش مجمع جهانی اقتصاد در مجموع بانک های این کشور تحول مثبتی داشته‌اند.

**۸. سنگاپور**

سنگاپور را یکی از بهترین مراکز مالی دنیا می‌دانند و امنیت بخش بانکی آن هم مهر تأیید دیگری بر این ادعاست.

**۷. نروژ**

به‌عنوان یک اقتصاد وابسته به نفت، نروژ در سال‌های اخیر با مشکلات زیادی مواجه شده است و در ماه آگوست هم آژانس اعتبارسنجی مودی به سیستم بانکی این کشور رتبه منفی داد. با این وجود مجمع جهانی اقتصاد می‌گوید بانک‌های نروژ همچنان امن مانده است.

**۶. هنگ‌کنگ**

یکی دیگر از مراکز مالی قدرتمند دنیا، هنگ‌کنگ- خانه شعب بزرگ‌ترین بانک‌های دنیا و تعدادی از امن‌ترین نهادهای مالی است.

**۵. استرالیا**

گروهی کوچک متشکل از چهار بانک، بخش زیادی از سیستم بانکی استرالیا را دربر می‌گیرد و با وجود قوانین سرسختانه‌ای که برای بانک‌های بین‌المللی در این کشور وجود دارد، سیستم بانکی‌اش امن است.

### منطقه آزاد

### شیلی،رقابتی ترین اقتصاد آمریکای لاتین

ترجمه: فاطمه مرادی

منبع: Hispanv

براساس اطلاعات بانک جهانی، شیلی نخستین کشور آمریکای جنوبی است که به سازمان توسعه همکاری اقتصادی و توسعه ملحق شده و اقتصاد آن از بین کشورهای آمریکای لاتین سریع‌ترین رشد را تجربه کرده است.

شیلی یکی از بهترین کشورهای آمریکای لاتین برای پرورش سرمایه انسانی محسوب می‌شود. براساس گزارش مجمع جهانی اقتصاد، شیلی آموزش عالی قوی‌ای دارد که منجر به افزایش میزان نیروی کار ماهر می‌شود. بر این اساس، رتبه شیلی در شاخص سرمایه انسانی مجمع جهانی اقتصاد، رتبه ۳۳ است. این در حالی است که شیلی در سال گذشته در رتبه ۵۱ قرار داشت.
امروزه کشور شیلی با توجه به رشد و توسعه پایدار در شاخص‌هایی همانند توسعه انسانی، رقابت‌پذیری در تجارت و اقتصاد، آزادی اقتصادی و رشد درآمد سرانه یکی از باتابث‌ترین و امن‌ترین کشورها در آمریکای لاتین به شمار می‌آید. مردم کشور شیلی تحصیلکرده هستند و جمعیت مسن آن نیز همچنان از لحاظ اقتصادی فعالیت دارند. شیلی یکی از اعضای سازمان ملل، اتحادیه کشورهای آمریکای جنوبی و اتحادیه کشورهای آمریکای لاتین و حوزه کارائیب است. اما این کشور هنوز راه درازی در پیش دارد تا بتواند برای کارگران ماهر ایجاد شغل کافی داشته باشد. طبق گزارش بانک جهانی، نرخ بیکاری براساس سرشماری سال ۲۰۱۵ برابر با ۶٫۴درصد بوده و طی ماه‌های اخیر به ۵٫۸درصد رسیده است. طی سال ۲۰۱۵، تعداد نیروی کار شیلی حدود ۸ میلیون نفر اعلام شده که از این میلان ۱۳/۱درصد در بخش کشاورزی، ۲۳درصد در بخش صنعت و ۶۳/۹درصد در بخش خدمات مشغول فعالیت بوده‌اند. تولید ناخالص داخلی این کشور ۴۲۲میلیارد دلار و نرخ تورم آن ۴/۳درصد گزارش شده است. میزان صادرات و واردات شیلی در سال گذشته میلادی به ترتیب ۶۲میلیارد دلار و ۵۶میلیارد دلا بوده است. بانک جهانی در گزارش خود درباره اقتصاد شیلی اذعان داشته که «وقتی حرف از کسب‌وکار در آمریکای جنوبی به میان می‌آید، شیلی بهترین مکان در این منطقه است.»

اقتصاد شیلی بیش از آنچه تحلیلگران در سه ماهه اول سال ۲۰۱۶ پیش‌بینی کرده بودند، رشد داشته است. براساس شاخص صلح جهانی ایجاد شده توسط موسسه اقتصاد و صلح، شیلی باتیبات‌ترین کشور در آمریکای لاتین محسوب می‌شود. براساس آخرین گزارش رقابت جهانی مجمع جهانی اقتصاد نیز رقابتی‌ترین اقتصاد در آمریکای لاتین، اقتصاد شیلی است. سطح پایین فساد، دولت کارآمد، ثبات اقتصاد کلان و بدهی‌های عمومی پایین از ویژگی‌های اقتصاد شیلی برشمرده شده است. شیلی برخلاف رشد قوی طی ۲۰ سال گذشته همچنان با مشکلات متعددی مواجه است. به طور مثال درآمد سرانه آن هنوز هم با رشد اقتصادی‌اش همخوانی ندارد. در سال ۲۰۱۴، درآمد سرانه شیلی برابر با ۲۱/۹۸۰ دلار بود که پایین‌تر از میانگین درآمد سرانه کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه با ۴۱/۰۳۵ دلار است. کاهش قیمت مواد معدنی باعث شده که شیلی مجبور شود به اقتصاد خود تنوع بخشیده و به سوی فعالیت‌های مبتنی بر دانش حرکت کند. همین مسئله باعث شد که کشور شیلی با حل مشکلات خود در زمینه آموزش و پرورش رشد بیشتری نسبت به سال گذشته داشته باشد. کسری انرژی و وابستگی به صادرات مس نیز منشا آسیب‌پذیری این کشور محسوب می‌شود. با این حال، با توجه به اصلاحات ساختاری، شیلی جایگاه خود را به‌عنوان مرجع پیشسرفت آمریکای لاتین حفظ کرده و سیاست‌های خلق آن به‌عنوان الگوی بین‌المللی حکمرانی مناسب قلمداد می‌شود.

### کیوسک

### شیائومی به دنبال افزایش سهم خود از بازار هند

زمانی که شرکت تولید گوشی‌های هوشمند شیائومی

**YAHOO!**

در سال ۲۰۱۴ میلادی وارد بازار هند شد، با عرضه گوشی‌های هوشمند ارزان قیمت خود بازار این اقتصاد نوظهور جهان را تحت تأثیر قرار داد و خریداران هندی استقبال ویژه‌ای از محصولات این شرکت کردند. از آن زمان تاکنون و پس از دو سال فعالیت در هند، شیائومی این روزها به یکی از بزرگ‌ترین فروشندگان گوشی‌های هوشمند در هند تبدیل شده است. با این حال شرکت چینی شیائومی قصد دارد فعالیت‌های خود را در بازار هند گسترش داده و فروشگاه‌های گوشی‌های هوشمند را به تسخیر خود درآورد.

در راستای تلاش‌های شیائومی برای توسعه سهم خود از بازار هند، این شرکت اخیرا گوشی Redmi 3S را برای عرضه به بازار هند معرفی کرده است که با قیمت ۱۴۸ دلار در دسترس مشتریان این برند چینی در شبه قاره قرار گرفته است. گفتنی است در حال حاضر بیش از ۷ هزار و ۵۰۰ خرده فروشی در سراسر هند مشغول فروش محصولات شیائومی و خصوصا گوشی جدید این شرکت برای بازار هند یعنی Redmi 3S هستند.

اقدام اخیر شرکت شیائومی چین برای عرضه محصولات خود در خرده‌فروشی‌های هندی در شرایطی صورت می‌پذیرد که این تولیدکننده گوشی‌های هوشمند پیش از این تنها از طریق فروشگاه‌های آنلاین محصولات خود را عرضه کرده و عرضه آن به‌صورت فیزیکی و در خرده‌فروشی‌های هندی تغییر بزرگی در استراتژی فروش شیائومی به شمار می‌رود، با این حال کارشناسان و تحلیلگران بازار گوشی‌های هوشمند در هند معتقدند چنانچه شیائومی بخواهد حضور خود را در بازار هند گسترش دهند، باید علاوه بر بازار آنلاین، خرده‌فروشی‌های فیزیکی و آنلاین را نیز مدنظر قرار داده و محصولات خود را به فروشگاه‌های هندی عرضه کند، چراکه آمارهای منتشر شده حاکی از آن است که از هر ۱۰ گوشی فروخته شده در بازار هند، هفت گوشی از فروشگاه‌ها خریداری می‌شود.

**رئیس سازمان محیط‌زیست: در شش ماهه اول سال ۹۵، روزهای پاک نسبت به سال ۹۲**

طرح: داوود کاظمی