

گول کره‌ای ۱۷ میلیارد دلار ضرر کرد
مشوق‌های سامسونگ
برای آشتی با کاربران

شرکت سامسونگ از روز پنجشنبه برای جلب نظر مثبت کاربران اقدام به ایجاد سامانه‌ای برای پرداخت مشوق‌های مالی کرده است. کابوس‌های چند هفته اخیر شرکت سامسونگ باعث نارضایتی بسیاری از خریداران محصولات این شرکت کره‌ای شده است...



۱۳



راهکارهایی برای گسترش مهارت‌های مدیریتی

مدیریتی که اکتسابی است

مجمع جهانی اقتصاد منتشر کرد

رقابت‌پذیرترین کشورهای دنیا را بشناسید

۱۲

خودروسازان چگونه سود آور می‌شوند؟

روی سرخ صنعت خودرو با «کتمان زیان»

پتروشیمی

فرمولی که پتروشیمی‌ها را زمینگیر می‌کند

پتروشیمی‌ها دست به دامان دولت و مجلس



۲

سرمقاله

انفعال بانک مرکزی در برابر گسترش فعالیت موسسات غیر مجاز

علی‌اکبر خلیلی
کارشناس اقتصادی

اقتصاد ایران، اقتصادی جزیره‌ای است؛ اقتصادی جدا از زنجیره اقتصاد جهانی و با ویژگی‌ها، نقاط قوت و ضعف ویژه خود. نظام بانکی ما هم به تبع اقتصادمان از ویژگی‌های خاص خود برخوردار است. اقتصاد ما البته تنها اقتصاد بانک‌محور جهان نیست و اقتصادهای دیگری نیز هستند که چون نظام اقتصادی ما بانک‌ها مهم‌ترین محل تامین سرمایه‌شان هستند، اما نظام بانکی ما سازوکار غلطی دارد که موجب شده است در یکی از مهم‌ترین بخش‌های حساس و قلب تپنده آن، به مثابه ویروسی ...

۴

نوبل اقتصادی برای رویکرد جدید به «قراردادهای کار»



است که در دانشگاه هاروارد کار می‌کند و هولمستورم نیز که شهروند فنلاند است در موسسه تکنولوژی ماساچوست کار می‌کند و استاد دانشکده تحصیلات تکمیلی نور-وسترن در رشته مدیریت است. هولمستورم همچنین در هیات‌مدیره شرکت فنلاندی تلفن همراه نوکیا نیز فعالیت دارد. هولمستورم در دهه ۱۹۷۰ نشان داده بود که چگونه یک اصل، برای مثال سهامداران یک شرکت باید قراردادی پهنه را برای یک عامل مانند مدیر عامل شرکت طراحی کنند. آکادمی سلطنتی سوئد در این باره بیان کرده است: «او اصل «رزشمندی» را نشان داد و بیان کرده است که پرداخت‌های مالی به یک عامل اعم از مدیر عامل یا سایر کارکنان باید چگونه با میزان کارکرد او و انگیزه‌هایش مرتبط باشند.» هارت نیز در میانه دهه ۱۹۸۰ کمکی بنیادی به شناخت شاخه جدیدی از تئوری قرارداد کرده است. یافته‌های او در خصوص «قراردادهای ناقص» زوایای پنهان و بررسی نشده در کنترل کسب‌وکار و همچنین مالکیت را روشن می‌سازد.

می‌کند منافع متضاد خود را در قراردادهای مشترک تنظیم کنند. این روابط قراردادی می‌تواند در همه عرصه‌ها از پاداش مدیران گرفته تا کسورات و سهم بیمه پرداختی برای قراردادهای بیمه مورد استفاده قرار گیرد. آکادمی سلطنتی سوئد در این باره گفته است: «باز نظری جدید ارائه شده توسط هارت و هولمستورم، برای درک درست از قراردادهای زندگی واقعی و همچنین موسسات به خوبی به کار آمده و بسیار بالززش است و همچنین مشکلات بالقوه در طراحی قراردادها را حل می‌کند.» براساس گزارش اکونومیک تایمز، هر دوی این افراد استادان اقتصاد در دانشگاه‌های کمبریج و ماساچوست هستند. هارت که متولد لندن

اولیور هارت انگلیسی و بنگت هولمستورم فنلاندی به دلیل کمک به درک مسائل اقتصادی مانند پرداخت مبتنی بر عملکرد برای مدیران ارشد، به طور مشترک به عنوان برنده جایزه نوبل اقتصادی معرفی شدند. به گزارش رویترز، آکادمی سلطنتی سوئد که برندگان این جایزه ۸ میلیون کرون (معادل ۹۲۸ هزار دلار) را اعلام

می‌کرد، بیان کرده است: «کار آنها بنیان و اساس فکری برای ایجاد سیاست‌ها و موسسه‌هایی از قانون ورشکستگی گرفته تا قانون اساسی سیاسی، در بسیاری از مناطق است.» هارت روی این موضوع کار کرده که چه شرکت‌هایی باید ادغام شوند، ترکیب مناسب موسسات مالی چیست و اینکه موسسه‌های مختلف مانند مدارس دقیقاً در چه زمانی باید خصوصی‌سازی شوند. کار هولمستورم نیز به چگونگی تدوین و فرمول‌بندی کردن قرارداد برای مدیران کمک می‌کند. تحقیقات این دو اقتصاددان و تلاش‌های شان برای تدوین تئوری قرارداد را روشن می‌کند که چگونه قراردادها به مردم کمک

کویت قانون مالیات بر ارزش افزوده را اجرا می‌کند

موج گرانی مصون نگه دارد و اتباع خارجی مقیم این کشور، هزینه‌های افزایش قیمت‌ها را پرداخت خواهند کرد. به تازگی نیز هیأتی از شرکت آمریکایی «جنرال الکتریک» به کویت سفر کرده و راه‌های سرمایه‌گذاری در این کشور را بررسی کرده است.

نیز مالیات اخذ نمی‌کرد. کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی و تلاش برای ورود شرکت‌های خصوصی به عرصه‌های اقتصادی کویت، موجب آغاز روند اخذ مالیات بر ارزش افزوده شده است. این طرح قیمت کالاهای مصرفی را افزایش خواهد داد که البته دولت با حمایت از شهروندان کویتی تلاش می‌کند آنها را از

به دنبال کسری بودجه کویت، دولت این کشور با اشاره به تحولات اقتصادی و لزوم تقویت درآمدهای غیرنفتی، دستور حمایت از طرح‌های مبتنی بر اخذ مالیات بر ارزش افزوده را صادر کرد. این اقدام در حالی است که کویت پیش از این از شرکت‌های ثروتمند داخلی و خارجی

مرکز آمار ایران اعلام کرد

نرخ تورم روستایی ۷.۷ درصد شد

منتهی به شهریورماه سال ۱۳۹۵ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم روستایی) ۷.۷ درصد است که نسبت به تورم ۱۲ ماهه مردادماه ۱۳۹۵ (۸ درصد) کاهش یافته است. شاخص گروه عمده خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات در این ماه به رقم ۲۶۷.۷ رسیده است. نسبت به ماه قبل ۰.۷ درصد کاهش نشان می‌دهد. شاخص گروه اصلی خوراکی‌ها در ماه مورد بررسی به عدد ۲۶۴.۴ رسید که نسبت به ماه قبل ۰.۸ درصد کاهش نشان می‌دهد. شاخص گروه اصلی خوراکی‌ها نسبت به ماه مشابه سال قبل (۷.۸ درصد افزایش نشان می‌دهد) و درصد تغییرات این گروه در ۱۲ ماه منتهی به

شهریورماه ۱۳۹۵ نسبت به دوره مشابه سال قبل ۶.۴ درصد است که نسبت به تورم ۱۲ ماهه منتهی به مردادماه ۱۳۹۵ (۶.۷ درصد) کاهش یافته است. همچنین شاخص گروه عمده کالاهای غیرخوراکی و خدمات در شهریورماه ۱۳۹۵ به رقم ۲۲۸.۱ رسیده که ۰.۴ درصد نسبت به ماه قبل افزایش نشان می‌دهد. میزان افزایش شاخص گروه عمده کالاهای غیرخوراکی و خدمات نسبت به ماه مشابه سال قبل ۷.۲ درصد بوده و نرخ تورم ۱۲ ماه منتهی به شهریورماه سال ۱۳۹۵ نسبت به دوره مشابه سال قبل این گروه ۸.۷ درصد است که نسبت به تورم ۱۲ ماه منتهی به مردادماه ۱۳۹۵ (۹ درصد) کاهش یافته است.

مرکز آمار ایران نرخ تورم روستایی کشور در شهریورماه اسفند را ۷.۷ درصد و تورم نقطه به نقطه را نیز ۷.۵ درصد اعلام کرد. مرکز آمار ایران گزارش شاخص قیمت کالاها و خدمات مصرفی خانوارهای روستایی کشور در شهریورماه سال ۱۳۹۵ را اعلام کرد. شاخص کل (برمبنای ۱۰۰=۱۳۹۰) در شهریورماه سال ۱۳۹۵ عدد ۲۴۴ را نشان می‌دهد که نسبت به ماه قبل ۰.۱ درصد کاهش داشته است. شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۷.۵ درصد افزایش و نسبت به ماه قبل (۷.۸ درصد کاهش یافته است. درصد تغییرات شاخص کل در ۱۲ ماه



ستاب گستر امروز

موسسه توسعه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنام‌ریزی شده برای محموله‌های قابل حمل با موتور	امکان توزیع در منطقه‌ای از صبح الی ۹ شب	امکان عقد قرارداد، در نظر اول، در محل دفاتر شما	اطلاع‌رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
ناوگان متنوع از ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده	امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای	امکان عقد قرارداد، در نظر اول، در محل دفاتر شما	اطلاع‌رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
۵۰ بسته بند و سفوف زن حرفه‌ای	توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه	امکان عقد قرارداد، در نظر اول، در محل دفاتر شما	اطلاع‌رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
۲۰ اپراتور پاسخگو به مشتریان	امکان توزیع فوری حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ	امکان عقد قرارداد، در نظر اول، در محل دفاتر شما	اطلاع‌رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
گزینه‌های متنوع	امکان عقد قرارداد، در نظر اول، در محل دفاتر شما	امکان عقد قرارداد، در نظر اول، در محل دفاتر شما	اطلاع‌رسانی دقیق و لحظه‌ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما

آماده عقد قرارداد با شرکتهای و سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴



پتروشیمی

رئیس سازمان صنعت و معدن همدان:

شل در پتروشیمی ابن سینای همدان سرمایه‌گذاری می‌کند

رئیس سازمان صنعت و معدن همدان گفت: شرکت انگلیسی - هلندی شل در پتروشیمی ابن سینا به میزان ۳۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری می‌کند. به گزارش شانا، حمیدرضا متین، رئیس سازمان صنعت و معدن همدان گفت: شرکت شل وارد ایران شده و پروژه ابن سینا را مورد بررسی و بازدید قرار داده تا بتوانیم در زمینه انتقال تکنولوژی با آنها همکاری کنیم. وی افزود: ارزش تکنولوژی شرکت شل برای پتروشیمی ابن سینا ۳۵۰ میلیون دلار بوده و این در حالی است که تکنولوژی کشور چین ۱۶۸ میلیون دلار ارزش داشت.

متین تصریح کرد: این شرکت سابقه بسیار طولانی در مواد پتروشیمی داشته و دانش فنی در اختیار آنها شاید متعلق به معدود کشورهای دنیا باشد. پتروشیمی ابن سینا در منطقه ویژه اقتصادی جهان‌آباد فامنین احداث می‌شود که هم‌اکنون زیرسازی‌های این پتروشیمی در دست اقدام بوده و تسهیلات ۲۲۰ میلیون دلاری آن توسط صندوق توسعه ملی مورد موافقت قرار گرفته و در آستانه عقد قرارداد با بانک است.

گاز مایع

پرتامینا: ایران منبع جدید تامین گاز مایع اندونزی شد

با ورود نخستین محموله ۴۴ هزار تنی گاز مایع خریداری شده اندونزی از ایران به بازار انرژی این کشور، دور جدیدی از همکاری‌های شرکت ملی نفت و گاز «پرتامینا» اندونزی و شرکت ملی نفت ایران شکل گرفت.

به گزارش ایرنا، «دوی سوئتیچیتو» مدیر عامل شرکت پرتامینا روز جمعه با اعلام ورود روز پنجشنبه نخستین محموله گاز خریداری شده این شرکت از ایران به بندر «کالیوت» در شرق جاوا، گفت که این امر باعث می‌شود ایران یک منبع جدید تامین «ال.پی.جی» به اندونزی شود. وی از ورود کشتی انده ۲ حامل گاز مایع از ایران در بندر کالیوت استقبال کرد. براساس گزارش خبرگزاری رسمی اندونزی (انتارا)، مدیرعامل پرتامینا، گفت که همکاری شرکت ملی نفت و گاز اندونزی و شرکت ملی نفت ایران به‌عنوان سرآغاز توسعه همکاری‌های تجاری بین اندونزی و ایران قابل توجه است. شرکت ملی نفت و گاز اندونزی (پرتامینا) انتقال گاز مایع (ال.پی.جی) خریداری شده از ایران را ۷ مهر از عسلویه با بارگیری محموله ۴۴ هزار متریک تنی گاز مایع آغاز کرد.

فرمولی که پتروشیمی‌ها را زمینگیر می‌کند

پتروشیمی‌ها دست به دامان دولت و مجلس



الیه ابراهیمی
elrahimi1941@gmail.com

تعیین ۱۵ ساله نرخ خوراک اتان برای پتروشیمی‌ها، با اعتراضات متعددی از سوی مدیران این صنعت مواجه شده است و انجمن کارفرمایی پتروشیمی قصد دارد این اعتراضات را به دولت و مجلس منتقل کند زیرا فرمول جدید وزارت نفت برای اتان، منجر به زمینگیر شدن صنعت پتروشیمی با خوراک اتان خواهد شد.

احمد مهدوی ابهری، دبیرکل انجمن صنفی

کارفرمایی صنعت پتروشیمی با اشاره به اعتراض تمامی مجتمع‌های پتروشیمی با خوراک اتان به مصوبه تعیین قیمت این خوراک، به «فرصت امروز» می‌گوید: این اعتراض به‌زودی به دولت و مجلس و سایر نهادهای نظارتی اعلام خواهد شد، زیرا در تصمیم‌گیری برای قیمت‌گذاری این محصول، نظرات کارشناسی و درخواست‌های مجتمع‌های پتروشیمی لحاظ نشده است و تصمیمات اتخاذ شده از سوی شخص وزیر نفت و وزارتخانه نفت، آینده صنعت پتروشیمی با خوراک اتان را با مشکل مواجه کرده است.

وزارت نفت، نرخ خوراک اتان را با اعتباری ۱۵ ساله تعیین کرده که سرمایه‌گذاران پتروشیمی‌های با خوراک اتان تا سال ۱۴۱۰ خورشیدی تکلیف‌شان مشخص شود. اساسا نرخ اتان در هر تن برای هر دوره محاسباتی، تحت هیچ شرایطی نباید کمتر از ۲۲۰ و بیشتر از ۴۰۰ دلار در هر تن شود. براساس فرمول جدید مبنای محاسبات نفتا و پلی اتلین خواهد بود.

وی با بیان اینکه فرمولی که وزارت

نفت برای مجتمع‌های پتروشیمی با خوراک اتان داده است با قانون جذب سرمایه‌گذار مغایرت دارد و مانع از تحقق این قانون و زمینگیر شدن پتروشیمی‌ها را منجر می‌شود، می‌افزاید: محصولات تولید شده در این مجتمع‌ها توان رقابت با بازارهای جهانی را نخواهند داشت زیرا فرمول‌ها تعیین این خوراک براساس خوراک پروپیلن انتخاب شده است از سوی در بندی از مصوبه تعیین خوراک آمده است که حداقل قیمت این خوراک ۲۲۰ دلار خواهد بود، این در حالی‌است که اگر قیمت نفت خام بیش از این کاهش یابد، این تصمیم منصفانه نیست.

مهدوی بر شناور بودن قیمت خوراک اتان تاکید می‌کند و می‌گوید: انتظار داریم اعتراض واحدهای پتروشیمی منجر به بازنگری در تصمیم اتخاذی وزارت نفت شود در غیراین صورت این‌گونه برداشت خواهد شد که دست‌هایی مانع از توسعه صنعت پتروشیمی وجود دارد

و حتی می‌توان با صراحت اعلام کرد که این تصمیم یکی از اشتباهات محرز وزارت نفت در دولت یازدهم است.

ارزش حرارتی مبنای قیمت است، بر این اساس قیمت خوراک ۱۶۰ دلار خواهد بود که وزارت نفت قیمت این خوراک را ۲۲۰ دلار برای واحدها تعیین کرده است.

این فعال بخش خصوصی درباره قابلیت بازنگری قیمت خوراک اتان نیز می‌گوید: نظر مصرف‌کنندگان خواسته نشده است و انجمن صنفی و شرکت‌ها نسبت به این تصمیم واکنش نشان خواهد داد. دولت اگر به دنبال درآمدزایی است این رویه آن نیست، زیرا این فرمول تعطیلی این مجتمع‌ها را منجر خواهد شد. متأسفانه برخی‌ها می‌گویند که واحدهای پتروشیمی رانت‌خوارند و سود زیادی عایدشان می‌شود که این تفکرات منجر شد فرمول کنونی برای اتان تعریف شود. در این باره رمضان اولادی، مدیرعامل پتروشیمی کویان نیز درتایید نظر همکار خود به «فرصت امروز» می‌گوید: پیش از اعلام این قیمت، درخواست‌ها و نقطه‌نظرانمان را به وزارت نفت ارسال کردیم و امیدواریم که موثر باشد، اما خروجی کار نشان داد که به درخواست‌ها و نظرات کارشناسی ما توجهی نشده است.

وی با بیان اینکه اگر واحدهای پتروشیمی با خوراک اتان زمینگیر شوند، جای تعجب ندارد، می‌افزاید: به جای اینکه مینا برای تعیین خوراک ارزش حرارتی باشد، پلی اتلین و نفتا شده است. این سیاست‌گذاری اشتباه است و امیدوی نیست که در آینده مجتمع‌های جدیدی با این خوراک ایجاد شود و توسعه پتروشیمی را شاهد باشیم. بدون شک براساس اعلام نظر مدیران پتروشیمی‌های با خوراک اتان، طرح‌های سرمایه‌گذاری صنعت پتروشیمی متوقف خواهد شد و پتروشیمی‌هایی با خوراک اتان، از جمله کویان، مروارید، جم، آریاسوسول و مارون در آینده نزدیک با مشکل سودآوری مواجه خواهند شد.

اولادی امیدوار است که انجمن صنفی کارفرمایی پتروشیمی بتواند از طریق راه‌های قانونی در فرمول ارائه شده برای خوراک اتان تجدید نظر کند، در غیراین صورت مراتب اعتراض این واحدها به نهادهای نظارتی اعلام خواهد شد. انتظار داریم وزارت نفت، در جلسه مشترک اظهارات ما را بشنوند تا سوالات ذهنی ما در زمینه اینکه چرا به جای ارزش حرارتی، پلی‌اتلین و نفتا را مبنای قیمت‌گذاری قرار داده‌اند، پاسخ داده شود. وزارت نفت تنها به درخواست بلندمدت ما در قیمت‌گذاری خوراک اتان توجه کرده است.

معاون تحقیقات و منابع انسانی وزارت نیرو مطرح کرد

آلمان در اولویت انتقال فناوری‌های نوین آب‌وبرق

بررسی دقیق‌تری را انجام دهند. معاون منابع انسانی وزارت نیرو تصریح کرد: حدود ۵۰ طرح بزرگ تحقیقاتی در زمینه‌های مختلف آب و برق است که ۲۰ طرح توسط پژوهشگاه نیرو و ۱۰ طرح در موسسه تحقیقات آب طراحی شده است و مدیریت این طرح‌ها از طریق پژوهشگاه نیرو و موسسه تحقیقات آب و دانشگاه‌ها انجام خواهد شد. معاون وزیر نیرو ادامه داد: تولید، انتقال و توزیع برق و ساخت انواع توربین‌ها، از جمله این طرح‌ها است و ما برای اجرای این طرح‌ها به همکاری و مشارکت خارجی‌ها نیاز داریم و در چند مورد نیز توافقاتی اولیه از جمله با آلمان حاصل شده است.

وی اظهار کرد: آلمان‌ها در زمینه آموزش‌های کاربردی موفقیت‌های خوبی داشته‌اند و کشوری پیشرو محسوب می‌شوند، انتظار می‌رود بتوانند کمک‌های خوبی در این زمینه به ایران داشته باشند. این مقام مسئول اضافه کرد: به‌طور نمونه پروژه جامع مدیریت یکپارچه منابع آب در امتداد زاینده‌رود که به‌طور مشترک توسط دو کشور تامین اعتبار شده، یک نمونه موفق همکاری در نظر گرفته می‌شود.

وی گفت: در این روابط، انتقال فناوری‌های نوین توسط آلمان‌ها به‌عنوان یک اصل در نظر گرفته می‌شود و به‌عنوان پایه و اساس بیابانه مشترک آتی بین دو کشور در این بخش خواهد بود.

معاون وزیر نیرو ادامه داد: تولید، انتقال و توزیع برق و ساخت انواع توربین‌ها، از جمله این طرح‌ها است و ما برای اجرای این طرح‌ها به همکاری و مشارکت خارجی‌ها نیاز داریم و در چند مورد نیز توافقاتی اولیه از جمله با آلمان حاصل شده است. وی اظهار کرد: آلمان‌ها در زمینه آموزش‌های کاربردی موفقیت‌های خوبی داشته‌اند و کشوری پیشرو محسوب می‌شوند، انتظار می‌رود بتوانند کمک‌های خوبی در این زمینه به ایران داشته باشند. این مقام مسئول اضافه کرد: به‌طور نمونه پروژه جامع مدیریت یکپارچه منابع آب در امتداد زاینده‌رود که به‌طور مشترک توسط دو کشور تامین اعتبار شده، یک نمونه موفق همکاری در نظر گرفته می‌شود.

وی گفت: در این روابط، انتقال فناوری‌های نوین توسط آلمان‌ها به‌عنوان یک اصل در نظر گرفته می‌شود و به‌عنوان پایه و اساس بیابانه مشترک آتی بین دو کشور در این بخش خواهد بود.

نیرو

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو:

نرخ خرید تضمینی برق

نیروگاه‌های زباله‌سوز مناسب است

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) با مناسب برشمردن نرخ خرید تضمینی برق نیروگاه‌های زباله‌سوز، همراهی سازمان پسماند و جدی گرفتن توسعه این نیروگاه‌ها از سوی شهرداری‌ها را خواستار شد.

«سیدمحمد صادق‌زاده» در گفت‌وگو با ایرنا افزود: اکنون نرخ خرید تضمینی برق نیروگاه‌های زباله‌سوز ۳ هزار و ۹۰۰ ریال برای هر کیلووات ساعت برق تولیدی در نظر گرفته شده که نسبت به نرخ ۶۰۰ ریالی فروش برق، بسیار مناسب است.

به گفته این مقام مسئول، مشکل اصلی تولید برق و انرژی پاک از زباله‌های شهری، جدی گرفته نشدن آن از سوی شهرداری‌هاست.

وی اظهار کرد: به‌تازگی سازمان مدیریت پسماند، اسناد مناقصه‌ها را اعلام کرده که در آنها از متقاضیان ساخت نیروگاه از زباله‌ها، مبلغی به‌عنوان حق امحاء (Gate Fee) درخواست شده است، در حالی که در همه کشورها در زمان تحویل گرفتن زباله‌ها، مبلغی نیز به نیروگاه‌های زباله‌سوز پرداخت می‌شود. صادق‌زاده خاطر نشان کرد: زباله‌ها همواره به‌عنوان معضلی برای شهرداری‌ها مطرح بوده و هست و بر این اساس، پرداخت پول به امحاء‌کنندگان امری معقول و منطقی است، اما شهرداری‌ها می‌خواهند از این محل برای خود درآمدزایی کنند.

«محمدتقی زعفرانچی‌زاده» مدیر دفتر مشارکت‌های غیردولتی سانا نیز در این باره گفت: در یک سال و نیم گذشته نزدیک به ۱۵ مگاوات پروانه نیروگاه‌های زباله‌سوز در شهرهای اصفهان، شهرکرد و برخی شهرهای شمالی کشور صادر شده است.

به گفته این مسئول، بودجه‌های سازمان انرژی‌های نو ایران برای خرید تضمینی برق این نیروگاه‌ها و حتی نیروگاه‌هایی که پیش‌بینی می‌شود تا دو سال آینده وارد مدار بهره‌برداری شوند، کفایت می‌کند که از محل عوارض ۳۰ ریالی مصرف برق مشترکان تامین می‌شود. شهرومرا به ارسال مدیرعامل سانا در نخستین همایش تولید برق و انرژی پاک از زباله‌های شهری، نبود همکاری بین‌سازمانی را حلقه مفقوده حوزه مدیریت پسماند عنوان کرده بود.

صادق‌زاده با بیان اینکه وزارت نیرو به دنبال افزایش سهم نیروگاه‌های تجدیدپذیر از سبد انرژی است، سال ۹۴ را طلایی‌ترین سال در بخش توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر برشمرد و تاکید کرده بود که در قانون اساسی نیز حمایت ویژه‌ای از فعالان و سرمایه‌گذاران خارجی این حوزه پیش‌بینی شده است. به گزارش ایرنا، شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت می‌توانند با راه‌اندازی نیروگاه‌های زباله‌سوز و زیست - توده که البته آلاینده نباشند، برای تحقق و توسعه این مهم گام بردارند.

در این زمینه شهرداری‌ها باید با در نظر گرفتن شرایط خاص شهر خود، اطلاعات لازم را برای تصمیم‌گیری جمع‌آوری کنند، زیرا این نیروگاه‌ها برخلاف سایر نیروگاه‌ها از شرایط خاص برخوردارند.

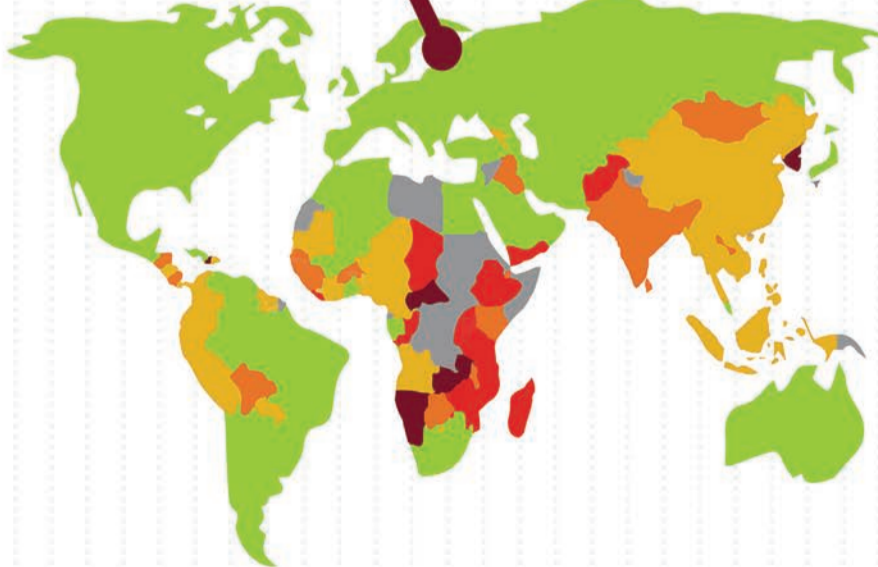
«اطلس باد» کشور اردیبهشت ۹۶ به بهره‌برداری می‌رسد

محمد ساتکین، مدیر دفتر انرژی باد و امواج سازمان انرژی‌های نو ایران از به‌روزرسانی اطلس باد کشور با روش‌های نوین و پیشرفته و آماده بهره‌برداری شدن آن تا اردیبهشت ماه سال آینده خبر داد.

به گزارش ایرنا، ساتکین افزود: تدوین اطلس باد کشور با روش‌های نوین، یکی از بزرگ‌ترین طرح‌های در دست اجرای بخش باد کشور است که براساس انعقاد قرارداد همکاری دفتر انرژی باد و امواج سازمان انرژی‌های نو ایران با پژوهشکده هواشناسی سازمان هواشناسی کشور و همکاری این پژوهشکده با دانشگاه صنعتی دنامارک، تدوین می‌شود. وی گفت: اطلاعات لازم در این زمینه از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۵ میلادی در دست جمع‌آوری است تا با استفاده از روش‌های نوین و نرم‌افزارهای تخصصی، اطلس باد کشور تهیه شود.

ساتکین با اشاره به پیشرفت حدود ۵۰درصدی این طرح گفت: پیش‌بینی می‌شود آخرین نسخه اطلس باد کشور براساس اطلاعات ۱۰ سال گذشته در اردیبهشت سال آینده به بهره‌برداری برسد و از آن استفاده شود. وی خاطر نشان کرد: در دو ماه آینده، یک اطلس بادی برپایه داده‌های پنج سال گذشته ایجاد شده و در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد. مدیر دفتر انرژی باد و امواج سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا)، با اشاره به به‌روزرسانی نقشه اطلس باد در کشور گفت: طی سال‌های گذشته رژیم باد کشور تغییراتی داشته و علاوه بر این، اطلس جدید با تکنیک‌های نوین و بسیار پیشرفته در حال تدوین است. وی تصریح کرد: اطلاعات نزدیک به ۴۰ نقطه کشور با نصب ایستگاه‌های بادسنجی به دست آمده که اطلاعات بادی بین این نقاط با استفاده از روش‌های بسیار پیشرفته با دقت بسیار بالا قابل پیش‌بینی است. ساتکین ادامه داد: اطلس باد جدید با نام اطلس «مزو» یا «میان مقیاس» شناخته می‌شود و اطلاعات بسیار دقیقی را به سرمایه‌گذاران این بخش ارائه می‌دهد.

بیشتر معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی از برنامه‌ریزی برای توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر در برنامه پنج ساله ششم توسعه کشور خبر داده و گفته بود براساس این برنامه با ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر سالانه هزار مگاوات و در مجموع ۵ هزار مگاوات به ظرفیت نیروگاهی کشور اضافه می‌شود. سهم فعلی انرژی‌های تجدیدپذیر از ۷۵ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاهی کشور فقط ۲ درصد و معادل ۱۵۰ مگاوات است. ساتکین درباره آخرین وضعیت طراحی و ساخت توربین بادی مگاواتی ملی نیز گفت: نظرات بر این طرح به عهده سازمان انرژی‌های نو ایران است که توسط پژوهشگاه نیرو طراحی شده و قرار است از سوی گروه «هپنا» ساخته شود.



همیشه از صفر شروع کرده ایم ، این بار می خواهیم به صفر برسیم با ما همراه شوید - در به صفر رساندن گرسنگی

با بزرگترین آژانس بشردوستانه دنیا در مبارزه با گرسنگی همراه شوید. شماره حساب بانکی: ۰۱۱۵۶۹۴۴۶ به بانک تجارت، شعبه اسکان - کد ۰۳۳ شماره کارت: ۶۲۷۳۵۳۹۹۱۶۶۳۳۳ به نام برنامه جهانی غذا



خبرنامه

نرخ کارمزد

خدمات بانکی تغییر کرد

با دستور بانک مرکزی تعرفه کارمزد ارائه خدمات بانکی در برخی موارد تغییر کرد و حداکثر این کارمزدها به ۵۰ هزار تومان نیز می‌رسد. به گزارش ایسنا، در حالی کارمزد به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین منابع درآمدی بانک‌ها در دنیا به شمار می‌رود که در سیستم بانکی ایران و به اذعان مدیران، منبع درآمدی بانک‌ها از این محل به کمتر از ۵ درصد می‌رسد و عمده منابع درآمدی آنها از محل سود تسهیلات و واسطه‌گری تأمین می‌شود که خود آسیب‌های بسیاری را برای شبکه بانکی به همراه داشته است. موضوعی که بارها مورد تأکید رئیس کل بانک مرکزی قرار گرفته و خواسته که نظام بانکی از تأمین هزینه‌های خود از محل واسطه‌گری به سمت استفاده بیشتر از کارمزد پیش برود.

این در حالی است که اطلاعات دریافتی نشان می‌دهد بانک مرکزی طی بخشنامه‌ای در یازدهم مهرماه امسال به شبکه بانکی اعلام کرده که تعرفه کارمزد ارائه خدمات در خصوص ضمانت‌نامه‌ها، حواله‌ها، صندوق‌های اجاره‌ای (صندوق امانات)، مدیریت اوراق بهادار مشتریان، وصول برات و انواع حساب‌ها تغییر کرده است و بانک‌ها باید بر اساس بخشنامه جدید عمل کنند. از این‌رو کارمزدهای بانکی از ۱۵ مهرماه امسال با نرخ‌های جدید در بانک‌ها اعمال شده است. البته این تغییر کارمزد شامل خدمات خودپردازها نشده و در این بخش ثابت باقی مانده است.

در این بخشنامه ابلاغی به بانک‌ها می‌توان به نرخ کارمزد در چک‌های بانکی رمزدار و همچنین وصول چک به‌عنوان مهم‌ترین تغییرات اشاره کرد.

در دستورالعمل جدید، کارمزد ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه و مزایده و سایر ضمانت‌نامه‌ها برخلاف رویه قبلی بانک مرکزی یکسان تعیین شده است، همچنین از این پس کارمزد ضمانت‌نامه‌ها با یک ضریب ثابت محاسبه خواهد شد.

از سوی دیگر نحوه محاسبه کارمزد در خصوص ضمانت‌نامه‌های دارای وثایق ترکیبی پس از کسر سپرده نقدی از مبلغ کل ضمانت‌نامه و براساس بالاترین سهم وثایق و در صورت برابری سهم آن طبق بالاترین ریسک‌های احتمالی برای وثایق محاسبه می‌شود.

نشست مدیرعامل صندوق بین‌المللی پول با هیأت عالی رتبه ایران

در حاشیه اجلاس سالانه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی، هیأت عالی‌رتبه ایران با کریستین لاگارد، مدیرعامل صندوق بین‌المللی پول دیدار و گفت و گو کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، در این جلسه که با حضور وزیر امور اقتصادی و دارایی و قائم‌مقام بانک مرکزی به همراه معاونان و تعدادی از مدیران ارشد ادارات مختلف صندوق بین‌المللی پول برگزار شد، دکتر علی طیب‌نیا در خصوص تحولات اقتصادی کشور از ابتدای دولت یازدهم و تبیین سیاست‌های اقتصادی کلان، به‌ویژه سیاست‌های اصلاح ساختاری در قالب اقتصاد مقاومتی طی یک سال گذشته گزارشی ارائه کرد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی در ادامه، درخصوص دستاوردهای اقتصادی دولت نظیر افزایش رشد اقتصادی، کاهش تورم به سطح تک رقمی آن، حصول ثبات در بازار ارز، گسترش فضای آرام و اطمینان‌بخش اقتصادی توضیحاتی را ارائه کرد که مورد توجه خانم لاگارد قرار گرفت. ایشان همچنین به تلاش‌های دولت در جهت بازپرداخت بدهی‌های خود به شبکه بانکی و بخش خصوصی از طریق گسترش بازار بدهی با انتشار اوراق بهادار و اسناد خزانه اسلامی، تأمین کسری بودجه دولت، اجرای کردن طرح اصلاح نظام بانکی در راستای تقویت نظام بانکی و در شرف ارسال لوایح دوگانه قانون بانک مرکزی و بانکداری کشور به مجلس شورای اسلامی اشاره کرد.

از دیگر موضوعات مورد بحث، طرح سئوالاتی از سوی مدیرعامل صندوق درخصوص تحولات اخیر بازار نفت و یکسان‌سازی نرخ ارز در کشور بود که در این زمینه دکتر اکبر کیمیجانی، توضیحات مسبوطی از اقدامات بانک مرکزی در فراهم کردن سیاست‌های لازم برای حرکت به سمت نرخ ارز یکسان ارائه کرد. وی ضمن تشریح اقدامات صورت گرفته به‌ویژه انتقال تأمین مالی واردات قسمت عمده‌ای از کالاها از نرخ ارز رسمی به نرخ ارز بازار، ابراز امیدواری کرد تا پایان سال جاری فرآیند یکسان‌سازی نرخ ارز تکمیل شود.

همچنین در خصوص توافق کشورهای عضو اوپک با غیروپک در مورد کاهش سقف تولید نیز موضع جمهوری اسلامی ایران در حمایت از ثبات بازار نفت و افزایش تولید نفت ایران در چارچوب توافق شده مورد تأکید قرار گرفت. خانم لاگارد ضمن ابراز خرسندی از مطالب ارائه شده و دستاوردهای حاصله، قول داد بخش‌های ذی‌ربط صندوق همکاری با همکاران با ایران در ارائه کمک‌های فنی و آموزشی در زمینه‌های بانکی، پولی، ارزی و مالیاتی ادامه دهند. همچنین وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به سابقه تصویب قوانین و مقررات مربوط به مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم در ایران، نسبت به اجرایی کردن آنها در ایران توضیحاتی ارائه کرد.

علاوه بر این عدم همکاری بانک‌های بزرگ اروپایی با شبکه بانکی کشور از دیگر مباحث مطرح شده در این حوزه بود که در این باره رئیس صندوق بین‌المللی پول نسبت به بهره‌گیری از امکانات صندوق در راستای رفع مشکلات با کشورهای ذی‌ربط، قول مساعدت و پیگیری داد تا همکاری لازم با بانک‌های ایران صورت گیرد.

علی اکبر خلیلی

کارشناس اقتصادی

اقتصاد ایران، اقتصادی جزیره‌ای است؛ اقتصاد جدا از زنجیره اقتصاد جهانی و با ویژگی‌ها، نقاط قوت و ضعف ویژه خود. نظام بانکی ما هم به‌تبع اقتصادمان از ویژگی‌های خاص خود برخوردار است. اقتصاد ما البته تنها اقتصاد بانک‌محور جهان نیست و اقتصادهای دیگری نیز هستند که چون نظام اقتصادی ما ساختار ترکیبی پس از کسر بانک‌ها مهم‌ترین محل تأمین سرمایه‌شان هستند، اما نظام بانکی ما سازوکار غلطی دارد که موجب شده است در یکی از مهم‌ترین بخش‌های حساس و قلب تپنده آن، به مثابه ویروسی خطرناک و بیماری ریشه‌داری عمل کند که خونی ناسالم را به همه بخش‌های اقتصاد تزریق می‌کند. بدون شک می‌توان گفت این عارضه نظام بانکی همه اقتصاد ایران را درگیر خود کرده است؛ عارضه‌ای که طیب نظام بانکی یعنی بانک مرکزی از علاج آن درمانده است. نام این عارضه موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز است.

صندوق‌ها، سرمشا

موسسات غیرمجاز

در ابتدای انقلاب بنا بر

تبعات فعالیت موسسات مالی غیرمجاز، نظام بانکی را تهدید می‌کند

انفعال بانک مرکزی در برابر گسترش فعالیت موسسات غیرمجاز



سپهر سبیلی - فرصت امروز

سنت حسنه قرض دادن، مساجد و برخی ارگان‌ها اقدام به تشکیل صندوق‌هایی کردند که با جمع‌آوری وجوه آشنا هستند. این موسسات با استفاده از خوش‌بینی بانک مرکزی وقت، به سرعت کارهای خود را گسترش دادند و از آنجا که بانکداری در ایران صنعتی پرسود است، ارگان‌های مختلف هم وسوسه شده و پس از این راه نهادند. با استفاده از قانون مزبور انواع مجوزها از سوی وزارت تعاون و امثال آن صادر شد و موسسات ریز و درشت در پهنه بانکی کشور سر بر آوردند.

دست و پای این گونه صندوق‌ها باز و آنها را تبدیل به موسسات مالی و اعتباری کرد که امروزه برای ما بسیار آشنا هستند. این موسسات با استفاده از خوش‌بینی بانک مرکزی وقت، به سرعت کارهای خود را گسترش دادند و از آنجا که بانکداری در ایران صنعتی پرسود است، ارگان‌های مختلف هم وسوسه شده و پس از این راه نهادند. با استفاده از قانون مزبور انواع مجوزها از سوی وزارت تعاون و امثال آن صادر شد و موسسات ریز و درشت در پهنه بانکی کشور سر بر آوردند.

پای موسسات از گلیم‌شان

خارج می‌شود

اندک اندک این موسسات سهم بیشتر و بیشتری از نقدینگی کشور را در اختیار گرفتند؛ سهمی که رئیس کل فعلی بانک مرکزی اعتقاد دارد ۱۵ درصد نقدینگی کشور را شامل می‌شود اما با فرض درستی گفته می‌شود، که برخی قرائن نشان از سهم بیشتر این موسسات دارد؛ با گسترش فعالیت این موسسات در سال‌های آینده باید منتظر سهم بیشتر آنها از نقدینگی

بود. این میزان نقدینگی بازار مناسبی را برای سرمایه‌گذاری می‌خواست و گردانندگان این موسسات بازارهای موازی را برگزیدند، بخش مهمی از سرمایه خود را در بازار مسکن متمرکز کردند و بسته به حال و هوای اقتصاد ایران گاهی بازار طلا و ارز و گاهی در بازار سهام اقدام به سفته‌بازی و کسب سود کردند. طبیعی است که این پول پرفشار در هر بازاری که وارد شود اثرات تبعاتی را با خود به همراه دارد، چنانکه می‌بینیم در بازار مسکن تهران همراه با ورود برخی بانک‌ها و ارگان‌ها به این بازار و سرمایه‌گذاری‌های گسترده شاهد حباب قیمتی هستیم؛ حبابی که با وجود رکود چندساله هنوز خالی نشده است و اقبال متوسط و کم‌توان که مشتریان اصلی بازار هستند توان خرید مسکن را ندارند.

این در حالی بود که در بازار ارز هم شاهد جولان دادن این موسسات بودیم. در سال‌هایی که دولت دهم سکندار اقتصاد بود، بازی این موسسات با ارز یکی از دلایل مهم رشد قیمت آن بود و به نوعی بازی با اثرات منفی برای این قشری از جامعه جبران‌ناپذیری را به اقتصاد

کشور وارد کرد. در این سال‌ها همزمان بازی طلا و سکه را هم شاهد بودیم، علاوه بر اینکه رشد حبابی برخی سهم‌های بورس تهران بسیار شبیه‌برانگیز و حاکی از پول‌هایی است که می‌تواند یک سر آن به موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز برسد.

بانک مرکزی منفعل

بوده‌است

اما با وجود همه مخاطراتی که این موسسات دارند، متناسب با خطرات آنها بانک مرکزی اقدامی نکرده است. البته در این مورد اقدامات تبلیغاتی زیاد بوده، اما نتیجه عملی آن تقریباً ناامیدکننده است. این موضوع نشان می‌دهد که برنامه‌های به اجرا گذاشته شده بانک مرکزی برای ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز کافی نیست. برای این کار باید ساختار نظام بانکی کشور را به طور کامل تغییر داد و سازوکاری را دوباره از نو سامان داد که در آن راه نفوذ را بر هر عنصر غیرقانونی مختل‌کننده فعالیت سالم بانکی بست. اما آیا بانک مرکزی توان و جسارت کافی را برای اجرای چنین برنامه بزرگی دارد؟

گزارش ۲

با حضور وزیر علوم، از دستگاه TAPPS+ برای بیماران کاشت حلزون شنوایی رونمایی شد

مشارکت بانک پاسارگاد و شرکت شناسا

شرکت طنین‌پرداز پاسارگاد، به‌عنوان یک شرکت دانش‌بنیان، با مشارکت شرکت پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد (شناسا) با مجراجویانه گروه مالی پاسارگاد، موفق به طراحی و ساخت دستگاه بیرونی سیستم کاشت حلزون شنوایی «TAPPS+» شد که طی

مراسمی از آن رونمایی شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این مراسم در تاریخ ۱۹ مهر ۱۳۹۵، محل وزارتخانه علوم، تحقیقات و فناوری و با حضور دکتر فرهادی وزیر علوم، دکتر قاسمی رئیس دانشگاه خاتم و مدیرعامل بانک پاسارگاد، دکتر سلطانی رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی، دکتر انوشیروان محسنی بندبی معاون وزیر و رئیس سازمان بهزیستی، دکتر احمد معتمدی رئیس دانشگاه امیرکبیر، جمعی از رئیسین مراکز کاشت حلزون شنوایی، جراحان و متخصصان گوش، حلق و بینی برگزار شد.

وزیر علوم گفت: شرکت دانش‌بنیان «طنین پرداز پاسارگاد»، با سرمایه‌گذاری شناسا، با طراحی سیستم جدید خود، کارایی و هزینه کاشت حلزون شنوایی را به مقدار قابل توجهی بهبود داده است. دکتر فرهادی، وزیر علوم و مسئول پروژه کاشت حلزون

شنوایی ایران ضمن قدردانی از بانک پاسارگاد به دلیل حمایت‌های ارزشمند در این پروژه که در ثمر رسیدن آن نقشی مؤثر ایفا کرده‌است، گفت: شنوایی یکی از حواسی است که بسیار کلیدی است. افراد ناشنوا یک معلولیت خاموش دارند که وقتی قادر به شنیدن می‌شوند، دیگر معلولیتی نیز ندارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که متأسفانه آمار ناشنوایی و کم شنوایی کم نمی‌شود بلکه با وجود پیشرفت‌ها واگهی‌هایی که مردم پیدا می‌کنند، این آمار در دنیا در حال افزایش است و باید در این زمینه برای آینده بشریت کاری کرد. وی ادامه داد: این مسئله در زمینه‌های اجتماعی و اقتصادی هم بسیار تأثیرگذار است. یک فرد ناشنوایی که به همین شکل رشد پیدا می‌کند، بی‌شک افرادی از اطرافیان را درگیر خود کرده و عنصر مفید اجتماعی هم نخواهد شد. اما اگر این معلولیت اصلاح شود، از نظر روانی، اجتماعی و اقتصادی هم می‌تواند اثرات مفیدی داشته‌باشد. در حال حاضر حدود ۲۵ سال است که کاشت حلزون شنوایی در ایران انجام می‌شود و ناشنوایی که با موفق و در کودکی تشخیص داده‌شده و در عمل را انجام داده‌اند، به افرادی مفید و موثر

در جامعه تبدیل شده‌اند. وی تأکید کرد: با وجود اهمیت این سیستم و قیمت بالای نمونه خارجی آن و همچنین توانمندی‌هایی که در کشور وجود دارد، چرا نباید این سیستم را در داخل کشور خود تولید کنیم؟ متولدين با مشکلات شنوایی هم در کشور سالانه حدود ۲۵۰۰ نفر بوده و بیش از یک هزار نفر کاندیدای کاشت داریم. این سیستم دو قسمت دارد؛ قسمت اول آن توسط جراحان در داخل گوش کاشته می‌شود و یک قسمت نیز در بیرون از گوش قرار می‌گیرد که بسیار پیچیده‌تر، حساس‌تر و ظریف‌تر است. در حقیقت گوش درونی این عزیزان، در خارج از بدن آنها قرار دارد. وی در ادامه خاطر نشان کرد: کاشت حلزون شنوایی یک سیستم فناوریانه پیشرفته است که قیمت اصلی آن بسیار بالاست. حدود ۱۸ دستگاه نمونه خارجی اقدام می‌شود که از زمان بزرگ و حمل آن برای بیمار ناشنوا مقداری سخت بود. رئیس مرکز کاشت حلزون شنوایی ادامه داد: در چهار سال اخیر همان اساتید و مهندسان با پژوهش، طراحی و پیاده‌سازی

بخش بیرونی سیستم شنوایی در یک شرکت دانش‌بنیان تحت عنوان «طنین پرداز پاسارگاد» کار را به نتیجه مطلوب رساندند و هزینه کاشت حلزون شنوایی را با طراحی TAPPS+ به مقدار بسیار زیادی کاهش داده‌اند. **مدیرعامل بانک پاسارگاد:** بانک پاسارگاد در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی قدم‌های مؤثری برداشته است رئیس دانشگاه خاتم و مدیرعامل بانک پاسارگاد ضمن تبریک برای زم‌نرستندن ۱۸ سال تلاش ارزشمند تعداد بسیاری از اندیشمندان و استادان دانشگاه و متخصصانی که ۱۸ سال از عمر خود را برای این کار بزرگ اختصاص دادند، گفت: وقتی بانک پاسارگاد به سنی از توانایی و بلوغ رسیده‌است مسئله مسئولیت‌های اجتماعی را مطرح کردیم. این بانک اقدامات بسیاری را در این حوزه انجام داده‌است. شرکت شناسا به‌عنوان بازوی سرمایه‌گذاری ماجراجویانه گروه مالی پاسارگاد، بخشی از این اقدامات است. به‌عنوان مثال ما بیش از ۴ هزار نفر از زندانیان معسر مالی را که عملاً توانایی مالی نداشتند و مجرم هم نبودند آزاد کردیم. حمایت از نقرات برتر کنکور سراسری برای نهمین سال نیز یکی دیگر از این اقدامات است.

نرخنامه

دلار ۳.۵۹۵ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳.۵۹۵ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱.۱۸۵.۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۴۰.۳۸۵ تومان و هر پوند نیز ۴.۵۲۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۴۹.۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۸.۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۰.۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰.۲۸۹ تومان قیمت‌خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۷۸,۲۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۰,۲۸۹
سکه بهار آزادی	۱,۰۸۵,۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۱,۱۸۵,۲۰۰ ▼
نیم سکه	۵۴۹,۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۸۸,۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۰,۰۰۰ ▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۵۹۵ ▲
یورو اروپا	۴۰,۳۸ ▲
پوند انگلیس	۴,۵۲۰ ▼
درهم امارات	۹۸۷ ▲
لیبر ترکیه	۱,۲۰۲ ▼
یون چین	۵۵۴
ین ژاپن	۳۵
دلار کانادا	۲,۷۵۳ ▲
فرانک سوییس	۳۶۸۳ ▲
دینار کویت	۱۱,۸۸۰ ▲
ریال عربستان	۹۵۵ ▲
دینار عراق	۲۸۰ ▲
روپیه هند	۵۵
رینگت مالزی	۹۰۸

بانکنامه

اهداف بیمه معلم برای حضور

پرقدرت در بازار

مدیرعامل بیمه معلم، مشتری مداری، افزایش دانش کارکنان و برنامه محور بودن فعالیت‌های شرکت را مهم‌ترین اهداف این شرکت دانست. به گزارش روابط عمومی بیمه معلم، تحسیری گفت: در آخرین پژوهش انجام شده توسط پژوهشکده بیمه، به سفارش بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران این شرکت از نظر شاخص رضایتمندی مشتریان رتبه سوم را در بازار بیمه کشور از آن خود کرده است.

وی از بازگذاری سایت انگلیسی شرکت برای مشتریان غیرایرانی خبر داد و افزود: راه‌اندازی باشگاه مشتریان برای ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان خاص، کانال تلگرام و روایت تلگرام برای ارائه اخبار دقیق، دریافت خدمات و نرخ‌ها از اقدامات مهم در راستای خدمت‌رسانی به مشتریان بیمه معلم است.

مدیرعامل بیمه معلم گفت: در راستای نامگذاری سال ۹۵ به سال توسعه آموزش و مشتری مداری، شرکت بیمه معلم در نظر دارد با راه‌اندازی واحد مشتریان ویژه (VIP) خدمات خاصی به مشتریان بزرگ خود ارائه دهد که اطلاعات تکمیلی آن متعاقباً اعلام خواهد شد.

تحسیری برگزاری دوره‌های آموزشی توانمندسازی نمایندگان را گام مهمی در راستای تقویت شبکه فروش دانست و درباره اقدامات تازه شرکت برای تقویت شبکه فروش افزود: دستورالعمل استفاده از صندوق اعتباری نمایندگان بیمه معلم به تازگی ابلاغ شده است که براساس آن هر نماینده بسته به میزان فعالیت خود می‌تواند از اعتبار متغیر استفاده کند.

به گفته مدیرعامل بیمه معلم افزایش تعداد شعب، حضور در مناطق آزاد و نیز جذب نمایندگان برای فروش بیشتر از مهم‌ترین اقدامات برای گسترش خدمات شرکت در جامعه بوده است.

وی همچنین کنترل ریسک با استفاده از روش‌ها و ابزارهای علمی شرکت را بسیار درست و دقیق ارزیابی کرد و گفت: اگر سطوح مختلف سازمان از ابتدا به محاسبات ریسک توجه داشته و آن را درست انتخاب کنند، نه تنها هزینه‌های شرکت کاهش می‌یابد، بلکه بهره‌وری نیز افزایش خواهد یافت.

تحسیری عملکرد شرکت در حوزه سرمایه‌گذاری، واریز سود قطعی ۵۲.۵ درصدی سال ۱۳۹۴ به حساب بیمه‌گذاران عمر را نشانه‌ای از هدف‌گذاری درست شرکت عنوان و تأکید کرد: بیمه معلم به سرمایه‌گذاری درست نگرش ویژه دارد و بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها در سال گذشته از متوسط بازده بازار بیشتر بوده است.

اطلاعیه مهم سازمان خصوصی سازی درباره سهام عدالت

به گزارش روابط عمومی سازمان خصوصی سازی در پی انتشار خبر کذب در فضای مجازی مبنی بر اینکه «دارندگان سهام عدالت نسبت به ثبت مشخصات خود باید به فوریت در سایتی به نشانی www.sahamedalat.com اقدام کنند» سازمان خصوصی سازی با انتشار اطلاعیه ای اعلام کرد: مرجع اصلی انتشار خبرهای مرتبط با موضوع سهام عدالت تنها سایت رسمی این سازمان به نشانی www.ipo.ir است و سایر سایتها و پایگاههای اطلاع رسانی هیچ گونه وجهت قانونی ندارند. بر این اساس تاکید می نماید هرگونه اطلاع رسانی در مورد سهام عدالت تنها از طریق رئیس کل سازمان خصوصی سازی در گفتگو با رادیو و تلویزیون و نیز روزنامه و جراید و همچنین از طریق پایگاه اطلاع رسانی سازمان خصوصی سازی به نشانی www.ipo.ir انجام خواهد شد. سازمان خصوصی سازی این حق را برای خود مفروض می دارد که هرگونه اقدام غیرقانونی با اهداف سودجویانه تحت عنوان سهام عدالت را از مراجع قانونی پیگیری کند.

۲ الزام مهم برای ورود سرمایه گذاران خارجی به بورس

مدیرعامل تأمین سرمایه ملت، افتتاح حساب امانی و ترانسفر مالی مبالغ مستقیم از طریق سیستم بانکی را از الزامات مهم جذب سرمایه گذاران خارجی در کشور دانست. علی قاسمی ارژکی، مدیرعامل تأمین سرمایه ملت در گفتگو با سنا گفت: شرکت های تأمین سرمایه برای ورود منابع سرمایه گذاران خارجی به بازار سرمایه اقداماتی انجام داده اند تا بتوانند مدیریت دارایی سرمایه گذاران خارج از کشور را انجام دهند اما هنوز مقدمات و تدابیر دیگری نیز نیاز است که باید به سرعت انجام شود. وی افزود: در بخش ترانسفر مالی مبالغ مستقیم از طریق سیستم بانکی به داخل ایران اگرچه وضعیت نسبت به گذشته بهتر شده است اما هنوز در برخی کشورها برای انتقال مبالغ موانعی وجود دارد که در صورت برطرف شدن، جذب سرمایه گذار خارجی اتفاق خواهد افتاد. به گفته قاسمی ارژکی درخصوص حساب امانی برای سرمایه گذاران هم در حال حاضر امکان ایجاد این حساب از سوی شرکت های تأمین سرمایه و کسانی که در مدیریت دارایی فعالیت دارند، وجود ندارد و سازمان بورس می تواند با همکاری بانک مرکزی این مشکل را برطرف کند. وی با بیان اینکه جذب سرمایه گذار خارجی به صورت مستقیم و غیرمستقیم صورت می گیرد، تصریح کرد: تمام سرمایه گذاران خارجی که قصد دارند وارد ایران شوند برای سهامدار شدن ابتدا باید مورد راستی آزمایی قرار بگیرند و برنامه کسب و کار و طرح های توجیهی خود را ارائه کنند. مدیرعامل تأمین سرمایه ملت ادامه داد: در این راستا شرکت های تأمین سرمایه، وظیفه راستی آزمایی و دریافت و بررسی طرح های توجیهی را برای سرمایه گذاران خارجی ایفا خواهند کرد. قاسمی ارژکی در پایان ابراز امیدواری کرد که صندوق های سرمایه گذاری خارج از کشور بتوانند مبالغ سرمایه گذاران را جمع آوری و در بازار سرمایه سرمایه گذاری کنند.

فراپورس

سهام غیر مدیریتی «میدکو» روی میز فروش می آید

بانک پاسارگاد بیش از ۷ درصد از سهام غیرمدیریتی شرکت هلدینگ توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه را هفته آینده در بازار اول فراپورس ایران به فروش می گذارد. قیمت پایه ای که برای هر سهم این شرکت در نظر گرفته شده ۵۰۰ ریال و تاریخ عرضه آن دوشنبه ۲۶ مهرماه است. عرضه عمده سهام غیرمدیریتی «میدکو»، به طور یکجا و شرايطی در بازار اول صورت می گیرد و تعداد این سهام یک میلیارد و ۷۳۵ میلیون و ۵۲۵ هزار و ۱۰۰ سهم است که ۷۳ درصد از سهام «میدکو» را شامل می شود. قیمت پایه کل این میزان سهام نیز به ارزش ۶ هزار و ۷۴ میلیارد و ۳۳۷ میلیون و ۵۳۵ هزار ریال بوده و سپرده حضور در این رقابت ۳ درصد از این میزان تعیین شده است. گفتنی است بانک پاسارگاد به ترتیب در تاریخ ۲۲ اسفندماه سال گذشته و ۹ فروردین ماه سال جاری نیز به ترتیب با قیمت های ۳ هزار و ۵۰۰ و ۳ هزار و ۹۰۰ ریال به فروش رانده بود و حال در نظر دارد بخش دیگری از سهام این شرکت را عرضه کند.

شاخص های بورسی سبزپوش شدند

پیش بینی روزهای مثبت برای بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی

روز دوشنبه و در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته، شاخص کل متاثر از معاملات مثبت نمادهای سایپا، صنعتی و معدنی گل گهر، پالایش نفت تبریز و فولاد خوزستان با رشد ۲۱۹ واحد به ارتفاع ۷۷،۶۵۵ واحدی رسید که در این میان نمادهای پتروشیمی جسم و سرمایه گذاری غدیر بیشترین تاثیر منفی را ایجاد کردند. نمادهای گروه قطعه ساز اکثرا مثبت، برتقاضا و با حجم مناسب به کار خود پایان دادند. در طول معاملات شاهد افزایش تقاضا و معاملات مثبت نمادهای بزرگ گروه خودرویی نیز بودیم که در نهایت بازاری مثبت را در گروه مذکور و کل بازار در پی داشت. در گروه سرمایه گذاری که در هفته های اخیر برخی نمادها رشد قیمتی مناسبی را تجربه کرده اند، نماد سرمایه گذاری نیرو صف خرید شد و نمادهای گروه های بانکی و بیمه ای اکثرا متعادل یا منفی به کار خود پایان دادند. همچنین نمادهای گروه شیمیایی اکثرا متعادل و منفی بودند و گروه های فلزی و معدنی مثبت دنبال شدند. در عین حال گروه ساختمانی منفی و گروه سیمانی متعادل و مثبت بودند. اکثر نمادهای گروه های ماشین آلات، تجهیزات، برقی و گروه های وابسته، مثبت دنبال شدند. همچنین اکثر گروه های کوچک متعادل و منفی دنبال شدند اما کانی های غیر فلزی

اکثرا مثبت پیگیری شدند، در این میان نماد شلیبا همچنان با صف خرید، نمادهای کسرا و کتوکا پسر اقبال و نماد کپشیر از فشار فروش بالا و در نتیجه معاملاتی منفی برخوردار بودند. در روزهای گذشته خبر انعقاد قرارداد سایپاکاشان با سیترئون و نهایتی شدن قرارداد ایران خودرو و پژو از اخباری بود که می توانست به محض اعلام باعث تعدیل مثبت در قیمت سهام های گروه خودرویی باشد اما با وجود این موضوع خودرویی ها در این روزها اصلاح قیمت را تجربه کردند. در عین حال این روزها اصلاح قیمت را تجربه کردند. در عین حال متعادل و مثبت بودند. اکثر نمادهای گروه های ماشین آلات، تجهیزات، برقی و گروه های وابسته، مثبت دنبال شدند. همچنین اکثر گروه های کوچک متعادل و منفی دنبال شدند اما کانی های غیر فلزی

رشد ۱۲ واحدی شاخص فراپورس

هفته گذشته شاخص کل فراپورس نیز با افزایش ۱۲ واحدی همراه شد و در روز دوشنبه به ارتفاع ۸۲۳ واحدی رسید. در همین حال ارزش بازار نیز رشد بیش از ۵ هزار میلیارد ریالی را تجربه کرد تا رقم ۹۷۴ هزار و ۵۷۸ میلیارد ریال را در آخرین روز کاری هفته به ثبت برساند. در میان بازارهای فراپورس، بازار ابزارهای نوین مالی بهترین عملکرد هفتگی را شاهد بود. در این بازار ۲۰ میلیون ورقه به ارزش ۱۲ هزار و ۳۳۷ میلیارد ریال معامله شد که

پارسیان به میزان ۴۸۰ میلیارد ریال و اوراق مایحه گندم به میزان ۱۰ هزار میلیارد ریال بود که به ترتیب ۱۶ و ۲۰ درصدی را برای سرمایه گذاران خود به همراه خواهند داشت. به این ترتیب با آغاز و اتمام پذیرهنویسی اوراق اجاره و مراجه ای که هفته گذشته در فراپورس ایران صورت گرفت، شاهد توسعه بیش از پیش بازار بدهی در این رکن بازار سرمایه هستیم که در راستای پاسخگویی به طیف وسیعی از نیازهای تأمین مالی بخش های مختلف اقتصادی در کشور رقم خورد. از سوی دیگر صندوق های سرمایه گذاری قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن نیز با ارزش معاملاتی به اندازه ۱۰۰ و ۱۲۲ میلیارد ریال در این هفته روبرو شدند که اگرچه در مقیاس هفتگی با ریزش همراه بود، اما نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش ۳۶۸ و ۲۵ درصدی را تجربه کردند.

صنایع پیشرو معاملات هفته پیش گروه پالایشی ها، عرضه برق، گاز، بخار و آب گرم و نیز گروه فلزات اساسی در پی معاملاتی به ارزش ۲۰۴، ۲۴۲ و ۲۰۱ میلیارد ریال، بالاترین سهم معاملات خود را در بازار فراپورس داشتند. گروه پالایشی ها سهم ۱۷ درصدی و دو گروه دیگر نیز سهم ۱۴ درصدی را از ارزش کل معاملات بازار سهام فراپورس در اختیار گرفتند.

مزیت های صندوق های زمین و ساختمان

فراپورس همچنین به صندوق های زمین و ساختمان و نقش آنها در تجهیز منابع مالی بخش مسکن اشاره کرد و گفت: صندوق های زمین و ساختمان برای نخستین بار در فراپورس به بازار معرفی شدند که هدف از آنها تجمع منابع خرید و هدایت آن به سمت بخش مسکن و پروژه های ساختمانی در قالب صندوق است به نحوی که مصرف منابع، تحت نظارت ارکان مشخص شده باشد. به گفته وی، بر این اساس شخصی که در یک مقطع زمانی پول خرید مسکن کامل را ندارد اما قصد دارد سرمایه خود را در مقابل نوسانات قیمت مسکن پوشش بدهد، به کمک صندوق های زمین و ساختمان می تواند متناسب با منابع خود در این صندوق ها مشارکت کند. غلامعلی پور با بیان اینکه در دنیا سالهاست از ساختار صندوق های پروژه های و صندوق های زمین و ساختمان استفاده می شود، خاطر نشان کرد: ساختار کلی این صندوق ها به این صورت است پول هایی که می خواهد به بخش مسکن هدایت شود جمع آوری می شود تا این پول ها به سمت ساخت و ساز یک پروژه ساختمانی مشخص هدایت شوند. وی با بیان اینکه پروژه می تواند مانند نخستین صندوق زمین و ساختمان تعداد زیادی واحد مسکونی یا یک پروژه اداری - تجاری باشد، گفت: صندوق های

مزیت های صندوق های زمین و ساختمان

تأمین مالی را از طریق انتشار انواع اوراق دارند. معاون توسعه بازار فراپورس به سازوکار اسناد خزانه اسلامی اشاره کرد و گفت: اسناد خزانه اسلامی به کمک پیمانکارها کمک سرمایه های خود آغاز کند به این ترتیب هم به خریدار هم به سازنده کمک می شود. این مبهم مقام مسئول از جمله مزیت های صندوق های زمین و ساختمان را نظارت سازمان بورس به عملکرد این صندوق ها خواند و گفت: پیش فروش واحدهای مسکونی معمولا با ابهامات و نگرانی هایی همراه بود که این نگرانی ها در مورد وجود ندارد چون سازمان بورس روی تاسیس این صندوق ها و ارکان اداره کننده آنها نظارت کامل دارد و روند پیشرفت پروژه زیر نظر سازمان بورس و فراپورس است. وی با اشاره به انتشار گزارش های دوره ای صندوق ها در سامانه کدال گفت: در گزارش های دوره ای سرمایه گذار دقیق و به ریز مطلع می شود، منابعی که در صندوق پذیرهنویسی و جمع آوری شده چگونه صرف شد و پروژه در چه وضعیتی است. غلامعلی پور در ادامه به حضور شرکت های ساختمانی در بازار فراپورس نیز اشاره کرد و گفت: شرکت های ساختمانی هم با حضور در بازار سرمایه امکان

عرضه ۴۰ درصدی «حریل» در بازار دوم فراپورس ایران

عرضه ۴۰ درصد از سهام شرکت ریل پرداز سیر به طور یکجا و شرايطی در بازار دوم فراپورس ایران انجام می شود. شرکت اعتباری کوثر مرکزی به وکالت از طرف شرکت ارزش آفرینان کوثر کیش در نظر دارد سه شنبه چهارم آبان ماه تعداد ۷۸۴ میلیون سهم «حریل» معادل ۴۰ درصد از سهام این شرکت را در معرض فروش بگذارد. قیمت پایه این سهام کنترلی که از سوی کارگزاری آبان عرضه می شود، معادل قیمت پایانی سهام در روز قبل از عرضه است به شرط آنکه از مبلغ یک هزار و ۴۲۵ ریال کمتر نباشد. همچنین قیمت پایه کل این سهام معادل قیمت پایانی سهام در روز قبل از عرضه ضربدر تعداد سهام قابل عرضه تعیین شده با این شرط که از مبلغ یک هزار و ۱۱۷ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال کمتر نباشد. نکته قابل ذکر آنکه سپرده حضور در این رقابت نیز ۳ درصد از قیمت پایه کل خواهد بود. یادآور می شود، شرکت ریل پرداز سیر بهمن ماه سال گذشته در گروه حمل و نقل، انبارداری و ارتباطات در بازار دوم فراپورس ایران پذیرش و نماد آن اسفندماه سال گذشته در این بازار درج شد. در آخرین روز معاملاتی سال ۹۴ نیز عرضه اولیه ۱۰ درصد از سهام این شرکت با قیمت هر سهم یک هزار و ۹۰ ریال رقم خورد تا «حریل» آخرین شرکت سال گذشته در فراپورس ایران لقب بگیرد.

سازمان بورس از وظایف نظارتی خود غافل مانده است

در بورس ایران دیده می شود بسیاری از نمادها برای مدت زیادی بسته می ماند که از دلایل عمده چنین اقدامی این است که سازمان بورس اطلاعات شرکت ها را قانع کننده نمی داند و نماد را متوقف نگه می دارد. جدا از اینکه این موضوع منجر به اطلاع رسانی دیر هنگام می شود به سهامداران خود نیز آسیب زیادی وارد می کند که یک کارشناس بازار سرمایه در این زمینه معتقد است افشای اطلاعات از وظایف سازمان بورس نیست و این سازمان با ورود به این بحث از رسالت خود به عنوان نهاد ناظر غافل مانده است. فردین آقاپورگی در گفتگو با ایسنا، درباره علت بسته بودن تعدادی از نمادهای معاملاتی و لزوم نحوه صحیح افشای اطلاعات اظهار کرد: در کشور ما نهادینه شده که متولی منتقل کردن و افشای اطلاعات، نهاد ناظر که همان سازمان بورس است، باشد. در صورتی که حتی در دستورالعمل هایی که پیش بینی شده و متاسفانه اجرا نمی شود هم آمده مسئولیت تهیه، انتشار و در اختیار گذاشتن اطلاعات برای سرمایه گذاران با خود نهاد های مالی و شرکتهاست. وی افزود: سابقا از نهاد ناظر آلمان بازدید کردم و با رئیس این نهاد صحبت هایی داشتم. رئیس «بافین» می گفت اگر در دادوستدهای بورسی هنگام معاملات نوسان های قابل توجهی داشته باشند، آن زمان تمام معاملات را بررسی خواهند کرد که آیا آن دادوستدها با استفاده از اطلاعات نهانی و قبل از انتشار اطلاعات انجام شده یا خیر ولی ما در ایران شاهد هستیم که چون سازمان بورس مشخصی داده اطلاعات شرکت ها را برایش قانع کننده نیست، آنها را در انتشار ندانسته و نمادها را متوقف نگه می دارد. این امر باعث شده تعداد بسیار قابل توجهی از نمادهای معاملاتی برای زمان های بسیار طولانی بسته نگه داشته شود. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: پیامد بسته بودن طولانی مدت نمادهای معاملاتی، نظام عرضه و تقاضا را در بازار سرمایه تحت تاثیر قرار می دهد و ناچار تعدادی از سرمایه گذارها از مدار خرید و فروش خارج می شوند و این موضوع، موجب کمیود گردش نقدینگی در پرتفوی افراد می شود. این اتفاق باعث به وجود آمدن فشار مالی می شود. آقاپورگی تصریح کرد: بسته بودن طولانی مدت نمادهای معاملاتی روی تصمیم گیری سرمایه گذاران اثر گذار است، چراکه وقتی سرمایه گذاری می بیند از پنج سهم پرتفوی اش، سه سهم بسته است مجبور می شود درباره دو سهم دیگر عجلانه تصمیم گیری کند.

وی با تاکید بر اینکه سیستم افشای اطلاعات اصلا مربوط به نهاد ناظر نیست، گفت: نهاد ناظر تنها باید کنترل کننده باشد و نه اجرا کننده. متاسفانه است که این موضوع اشتباه و مغایر با رویه های مقبول حتی در کشورهای دیگر است. طبق قوانین خردمان هم، هر شرکت توکن دارد و وظیفه اش است اطلاعات را شخصا منتشر کند اما متاسفانه این اطلاعات در گلوگاهی همچون سازمان بورس مورد کنکاش و بررسی قرار می گیرد و در نتیجه می بینیم که بسیاری از مواقع، نه تنها اطلاعات با تاخیر افشا می شود بلکه این موضوع منجر به متوقف شدن نمادهای معاملاتی شده است که عیب بزرگی برای بورس ما است.

www.eshterak.ir

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
با حذف گسترش فرهنگ
مطالعه و حمایت از مطبوعات
طرح تخفیف اشتراک
تا سقف ۵۰ درصد
و الاجرامی گنجه

هزینه ارسال عادی از مشترکان دریافت نمی شود.

برای ثبت اشتراک کافی است به سایت www.eshterak.ir مراجعه نمایید.

افزایش قیمت تشریه در طول دوره اشتراک مشمول مشترکان قبلی نمی شود.

تسهیلات اشتراک برای روزنامه ها مجلات عمومی و مجلات تخصصی به ترتیب تا سقف ۵۰، ۲۵۰، ۵۰۰ تومان به ازای هر نسخه.

مشترک شوید

ایجاد ۵۵ موسسه پس انداز منطقه‌ای مسکن

مدیرعامل بانک مسکن از ایجاد پنج‌موسسه پس‌انداز منطقه‌ای در کلانشهرهای کشور از طریق پذیرهنویسی عام خبر داد.

به گزارش مهر، محمد هاشم بت شکن گفت: پیشنهاد این است که در فاز اول پنج موسسه در کلانشهرهای تهران، اصفهان، مشهد، شیراز و تبریز و همچنین یک موسسه با هدف احیا و آبادسازی منطقه مسکونی و سواحل مکران در کشور ایجاد شود. وی در خصوص صندوق تأمین سرمایه گفت: صندوق تأمین سرمایه، موسسات پس‌انداز و تسهیلات مسکن هستند که به شکل منطقه‌ای در شعاع جغرافیایی یک استان یا منطقه فعالیت می‌کنند. وی ادامه داد: مجوز این صندوق را بانک مرکزی ارائه خواهد کرد و این موسسات اعتباری توسط بخش خصوصی ایجاد خواهند شد. بت‌شکن تأکید کرد: سرمایه اولیه تأسیس موسسات در تهران ۵۰ میلیارد تومان و سایر مراکز استان‌ها و کلانشهرها ۴۰ میلیارد تومان است. وی ادامه داد: حداکثر سهام بانک مسکن ۲۰ درصد است و ۸۰ درصد پذیره نویسی عام خواهد شد.

مدیرعامل بانک مسکن تأکید کرد: فعالان بخش مسکن از جمله انبوهسازان و شرکت‌های ساختمانی و تولیدکنندگان مصالح ساختمانی و احداث مردم می‌توانند سهامدار آن باشند و کسی که هم سهامدار و هم سپرده‌گذار است، از دو سود می‌تواند استفاده کند، به این صورت که هم بعنوان سپرده‌گذار از سود سپرده‌گذاری و هم بعنوان سهامدار از نرخ‌هایی که بانک مرکزی تعریف کرده، بهره‌مندی می‌شود.

قیمت خانه‌های نقلی در تهران

روند صعودی معاملات مسکن در تهران ادامه دارد و طبق گفته مسئولان و کارشناسان بازار، حجم معاملات مسکن تا پایان سال افزایش می‌یابد. به گزارش ایلنا، بازار مسکن پس از پشت سر گذاشتن سه سال رکود، روزهای ورود به رونق را می‌گذراند و آمارهای دستگانه‌های متعدد از جمله وزارت راه و شهرسازی و بانک مرکزی نشان از این دارد که از ابتدای سال جاری میزان معاملات مسکن در حال افزایش بوده است. طبق آخرین گزارش بانک مرکزی، میزان معاملات مسکن در تهران در شهریورماه نسبت به گذشته، رشد بیش از ۱۰ درصدی داشته و به این ترتیب رشد صعودی خریدوفروش مسکن از ابتدای سال تا ماه گذشته حفظ شده است. حامد مظاهریان، معاون امور مسکن و ساختمان معتقد است اهداف وزارت راه و شهرسازی مبنی بر رونق بازار مبتنی بر سیاست‌های پس‌انداز جواب داده است و بازار مسکن در دوره پیش رونق قرار دارد و بزودی وارد دوره رونق می‌شود.

در جدول زیر قیمت خانه‌های زیر ۲۰ متر در محله‌های مختلف تهران آمده است:

مترائ	محله	قیمت (تومان)
۵۲ متر - ۱۰ ساله	جمهوری	۲۲۰ میلیون
۶۰ متر - ۷ ساله	ولنجک	۷۹۰ میلیون
۴۷ متر-نوساز	پیروزی	۱۸۰ میلیون
۶۰ متر - ۱۰ ساله	شهران	۲۷۲ میلیون
۶۵ متر - ۵ ساله	بلوار ارتش	۳۵۷ میلیون
۵۸ متر - ۷ ساله	یوسف آباد	۴۶۴ میلیون
۲۰ متر - ۸ ساله	نواب	۱۵۰ میلیون
۷۰ متر - ۱۲ ساله	تهرانسر	۱۹۷ میلیون
۶۲ متر - ۱۲ ساله	پاستور	۲۰۴ میلیون
۵۴ متر - ۲۰ ساله	شهرک غرب	۵۹۴ میلیون
۶۰ متر - ۷ ساله	نبرد	۲۶۰ میلیون

«فرصت امروز» عملکرد تعاونی‌های مسکن را بررسی می‌کند جدال بر سر واگذاری ساخت خانه به متخصصان

جواد هاشمی

j.hashemi1992@gmail.com

اقتصاد ایران در قوانین بالادستی خود سهمی قابل توجه به تعاون داده و در کنار دولت یکی از اصلی‌ترین بخش‌هایی بوده که در دهه‌های گذشته سهمی جدی در حوزه‌های مختلف اقتصادی ایفا کرده است.

با وجود این گذشته قابل اتکا اما تعاونی‌های مسکن هرگز نتوانسته‌اند انطور که باید نقش آفرینی کنند و سابقه آنها با اما و اگرهای مختلفی روبه‌رو بوده است.

یکی از اصلی‌ترین این ابهام‌ها مربوط به طرح مسکن مهر می‌شود. با وجود آنکه در ابتدا بنا بود مراحل ابتدایی کار به طور کامل از سوی تعاونی‌ها پیگیری شود و تنها اجرای طرح به عهده انبوهسازان باشد، اما در نهایت به دلیل ناهماهنگی‌های به وجود آمده در اجرا، سرتاجم وزارت مسکن وقت ترجیح داد خود راسا ورود کند و کار را با انبوهسازان پیش ببرد.

با وجود آنکه طرح مسکن مهر تا مراحل پایانی خود پیش رفته و به نظر می‌رسد مراحل اجرایی آن نهایی شده است اما هنوز این سوال مهم مطرح است که نقش و سهم تعاونی‌های مسکن در این بازار بزرگ چه خواهد بود و با توجه به اینکه دولت تلاش می‌کند شرایط را برای سرمایه‌گذاری‌های جدید در این عرصه آماده کند آیا امکان آن وجود دارد که از نقش این تعاونی‌ها بهره‌مندی صورت نگاهی به انتقادهای صورت گرفته نسبت به عملکرد این تعاونی‌ها در طول سال‌های گذشته نشان می‌دهد جدای از مراحل ابتدایی، اجرای نهایی طرح‌های مسکن مسئله‌ای جدی بر سر راه تعاونی‌هاست،



سوی دولت تعاونی‌ها مسئول پیگیری طرح مسکن مهر شدند، اما ایرادها و مشکلاتی که در این زمینه به وجود آمد باعث شد طرح بار دیگر از سوی وزارت مسکن وقت پیگیری شود.

با وجود آنکه در چارچوب‌های رسمی باید نقش تعاونی‌ها به نام نویسی از متقاضیان، برنامه‌ریزی برای خرید یا ساخت واحدها و واگذاری آن به خانه‌سازان شناسنامه دار یا انبوهسازان انجام شود، اما بعضی از تعاونی‌ها ترجیح داده‌اند خود راسا به ساخت واحدهای مسکونی لازم اقدام کنند. هرچند برخی از این تعاونی‌ها اختیار قانونی این کار را به دست آورده‌اند اما بر هم خوردن نظم کار از شروع عملیات اجرایی نهایی باعث شده در زمان مقرر به متقاضیان نرسند یا مشکلاتی دیگر به همراه داشته باشند، موضوعی که به نظر می‌رسد ریشه در تصمیم‌های مدیریتی این عرصه دارد.

مدیریت و ثبات؛ دو دغدغه اصلی تعاونی‌ها

رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران معتقد است بی‌ثباتی در مدیریت تعاونی‌های مسکن و

نبود نگاه تخصصی به این بخش اصلی‌ترین عواملی هستند که استفاده از تعاونی‌ها در بازار مسکن را با اماوآگر مواجه کرده‌اند.

حسن محتشم در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، عنوان کرد: براساس قوانین کشور، تعاونی‌ها سهمی قابل توجه در اقتصاد ایران دارند و قطعاً می‌توان از ظرفیت‌هایی که این بخش دارد استفاده حداکثری کرد اما به دلیل شرایطی که در طول سال‌های گذشته وجود داشته، عملاً استفاده از این ظرفیت در بازار مسکن با مشکلاتی تعاونی‌ها با وجود سهمی که در اقتصاد دارند، هرگز نتوانسته‌اند جایگاه خود را در اقتصاد ایران پیدا کنند و این امر سبب شده تیم‌های مدیریتی آنها نتوانند با فضای تخصصی ارتباط دقیق بگیرند.

رئیس انجمن انبوه‌سازان بیان اینکه اجرای طرح‌های عمرانی به‌عنوان امری تخصصی باید از سوی کسانی اجرایی شود

سوی دولت تعاونی‌ها مسئول پیگیری طرح مسکن مهر شدند، اما ایرادها و مشکلاتی که در این زمینه به وجود آمد باعث شد طرح بار دیگر از سوی وزارت مسکن وقت پیگیری شود.

به گفته وی، یکی از اصلی‌ترین دلایلی که باعث شده تعاونی‌ها نتوانند به اهداف مدنظر دسترسی پیدا کنند، این است که هیات‌مدیره‌های آنها از بی‌ثباتی رنج می‌برند و تا طرحی سنگین مانند برنامه‌های عمرانی به مرحله اجرا نزدیک می‌شود، با تغییر در تیم‌ها باید کار وارد فرآیندی جدید شود.

رهبر ادامه داد: موضوع دیگر به لزوم نگاه تخصصی به مسکن باز می‌گردد. قطعاً نقش آفرینی در این حوزه نیاز به تجربه و دانش دارد. از این رو همان‌طور که انبوهسازان پیش از این نیز اعلام کرده‌اند آماده مشارکت کامل در طرح‌های تعاونی مسکن هستند اما این امر به شرطی است که مشکلات گذشته تکرار نشود. با حل این ابهام‌ها می‌توان از ظرفیت این بخش استفاده کرد اما در غیراین صورت احتمالاً مشکلات گذشته تکرار خواهد شد. با وجود تجربه نه چندین موفق تعاونی‌های مسکن در طول سال‌های گذشته نگاه مثبت انبوهسازان به امکان تغییر شرایط در آنها و از سرگیری همکاری‌های مشترک می‌تواند نشانه‌ای از احتمال نقش آفرینی مثبت آنها در آینده مسکن باشد. هرچند به نظر می‌رسد همکاری‌های آینده در گرو تخصصی‌سازی نقش‌ها خواهد بود و در این حوزه تعاونی‌ها برنامه‌ریزی ابتدایی را انجام می‌دهند و کار اجرایی به انبوهسازان واگذار خواهد شد.

توافق بویینگ با ۲ بانک آمریکایی و ژاپنی برای تأمین مالی هواپیماهای ایران

سه‌ساله است اما این فرصتی قابل توجه برای ما است و من خوشنودم که ببینم در حال پیشرفت مداوم در این زمینه هستیم.» وی تأکید کرد: در مراحل نهایی کارهای مربوط به ساختار معامله با مشتریان ایرانی قرار داریم و عین حال با دولت آمریکا در زمینه فرآیند دریافت مجوز همکاری می‌کنیم.

به گزارش تسنیم، گرچه در ماه‌های پایانی سال جاری میلادی خبری از ورود هواپیماهای بویینگ به کشور نیست، اما یک منبع مطلع در دولت از توافق شرکت هواپیماسازی بویینگ با یک بانک آمریکایی جهت تأمین مالی خریدهای ایران از طریق یک بانک ژاپنی خبر داده است. از زمستان سال گذشته

جديدترین خبرها از خرید هواپیما حاکی است شرکت هواپیماسازی بویینگ با یک بانک آمریکایی توافق کرده تا هواپیماهای خریداری شده توسط ایران را با مشارکت یک بانک ژاپنی تأمین مالی کند.

به گزارش تسنیم، نیمه ماه جاری مدیر ارشد شرکت هواپیماسازی بویینگ با اعلام اینکه در مراحل نهایی معامله فروش بیش از ۱۰۰ فروند هواپیماي مسافربری به ایران هستیم، گفته بود: ما هیچ هواپیمایی در سال ۲۰۱۶ به این کشور تحویل نمی‌شود. دنیس مولینبرگ در حاشیه کنفرانسی درباره فناوری‌های آینده در شیکاگو افزود: «براساس این معامله در سال ۲۰۱۶ هیچ هواپیمایی تحویل نخواهیم داد. تحویل این هواپیماها یک، دو و

سه‌ساله است اما این فرصتی قابل توجه برای ما است و من خوشنودم که ببینم در حال پیشرفت مداوم در این زمینه هستیم.» وی تأکید کرد: در مراحل نهایی کارهای مربوط به ساختار معامله با مشتریان ایرانی قرار داریم و عین حال با دولت آمریکا در زمینه فرآیند دریافت مجوز همکاری می‌کنیم.

به گزارش تسنیم، گرچه در ماه‌های پایانی سال جاری میلادی خبری از ورود هواپیماهای بویینگ به کشور نیست، اما یک منبع مطلع در دولت از توافق شرکت هواپیماسازی بویینگ با یک بانک آمریکایی جهت تأمین مالی خریدهای ایران از طریق یک بانک ژاپنی خبر داده است. از زمستان سال گذشته

حمل و نقل

۳ پیشنهاد ایران برای ادامه ترازیت از ترکمنستان

ایران پیشنهاد رسمی خود را در حوزه ترازیت جاده‌ای به ترکمنستان ارائه کرده و در انتظار پاسخ رسمی آنهاست، هرچند تاخیر طولانی آنها در ارائه پاسخ نمی‌تواند چندان مثبت تلقی شود.

محمد جواد عطرچیسان، مدیرکل دفتر ترازیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری در گفت‌وگو با ایسنا، درباره آخرین خبرها از اوضاع ترازیتی ایران با ترکمنستان اظهار کرد: ترکمنستان چند هفته قبل و در اقدامی که پیش از این اطلاعی درباره‌اش به ایران داده نشده بود برای عبور کامیون‌های ترازیتی کشور که قصد عبور از خاک آنها را دارند عوارض وضع کرد. وی ادامه داد: با وجود آنکه ایران به طور رسمی اعتراض خود را نسبت به این موضوع نشان داد اما به دنبال سفر وزیر راه و شهرسازی به عشق‌آباد و برنامه‌ریزی برای برطرف کردن این مشکل، کمیته‌ای برای بررسی کار تشکیل و در قالب آن سه پیشنهاد ارائه شد که با عوارض به طور کامل حذف نشود، یا شرایط به قبل از عوارض جدید بازگردد یا اوضاع به همین شکل ادامه پیدا کند.

عطرچیسان درباره واکنش ترکمنستان به پیشنهادهای رسمی ایران نیز گفت: ایران این طرح‌ها را به طور رسمی ارائه کرده و ما منتظر پاسخ رسمی آنها هستیم. هرچند به نظر می‌رسد با توجه به تاخیر به وجود آمده آنها قصد نداشته باشند جوابی قطعی ارائه کنند. مدیرکل دفتر ترازیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری اضافه کرد: ایران بارها حسن نیت خود را برای تداوم بخشیدن به همکاری‌های ترازیتی با کشورهای همسایه اعلام کرده و همچنان آماده است در همین مسیر کار خود را ادامه دهد. ارتباط ترازیتی با ترکمنستان نیز جزو همین قاعده است. هرچند تداوم شرایط فعلی نیز برای ایران قابل مدیریت است اما پیشنهادهای ارائه شده به منظور برطرف شدن مسائل باقی‌مانده و شفاف شدن همکاری‌ها ارائه شده است.

دستور معاون رئیس جمهوری برای پرداخت بدهی پیمانکاران راه روستایی

مشاور وزیر راه و شهرسازی در امور راه روستایی با اشاره به بدهی دولت به پیمانکاران این حوزه گفت: اولویت وزارتخانه در راه روستایی، پرداخت مطالبات پیمانکاران از طریق اسناد خزانه طبق دستور معاون رئیس جمهوری است. سیدحسین میرشفیع در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی با توجه به طولانی شدن مدت زمان پرداخت مطالبات پیمانکاران گفت: در حال حاضر اولویت وزارتخانه در راه روستایی پرداخت مطالبات پیمانکاران به ارزش ۱۱۰۰ میلیارد تومان در ازای ۴۰۰۰ قرارداد از طریق اسناد خزانه طبق دستور آقای نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه است. میرشفیع در ادامه با اشاره به انتزاع حوزه راهداری از ادارات کل راه و شهرسازی و الحاق آن به ادارات کل حمل‌ونقل و پایانه‌های استان‌ها گفت: با تشکیل ادارات کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای در استان‌ها از سال جاری وظیفه نگهداری راه‌های روستایی بر عهده سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای و ادارات کل تابعه در استان‌ها قرار گرفته است.

وی از همکاری وزارت نفت در خصوص تأمین قیصر مورد نیاز پروژه‌های وزارت راه و شهرسازی تشکر و خاطر نشان کرد: مشکل خاصی در تخصیص قیر به پروژه‌ها وجود ندارد اما پروژه‌های مشارکتی در اولویت قرار دارند. ۲۰۰ هزار کیلومتر شبکه راه روستایی در کشور شامل ۱۰۵ هزار کیلومتر راه آسفالت و ۹۵ هزار کیلومتر راه خاکی است که البته راه‌های خاکی در مناطقی با جمعیت روستایی بسیار پایین است که برخی از آنها راه شبکه‌ای و برخی راه روستایی زیر ۲۰ خانوار است.

آگهی مناقصه عمومی



با توجه به اینکه **شهرداری بندر بوشهر** در نظر دارد پروژه عمرانی خود به شرح ذیل را به پیمانکاران واجد صلاحیت و دارای شرایط مربوطه از سازمان های ذیربط واگذار نماید، لذا از کلیه پیمانکاران واجد صلاحیت که دارای گواهینامه صلاحیت در رشته مربوطه هستند دعوت می گردد مطابق جدول زمانبندی ذیل به اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر واقع در میدان شهرداری مراجعه نمایند.

ردیف	موضوع مناقصه	شماره مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (به ریال)	مدت قرارداد	آخرین مهلت خرید اسناد	آخرین مهلت تحویل پاکات	تاریخ بازگشایی پاکتها	حدادفل رتبه مورد نیاز	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه
۱	بهبودی پارک صدف پارک رسووان و رانفل	۴۴-۹۵	۴/۹۹۹/۲۳۳/۹۹۶	۴ چهارماه	۱۳۹۵/۰۸/۰۱	۱۳۹۵/۰۸/۱۱	۱۳۹۵/۰۸/۱۲	ساختمان	۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

توضیحات:

محل و آخرین مهلت تحویل اسناد: اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر - تا پایان وقت اداری مورخ درج شده در جدول -
پاکتهای مناقصه در ساعت ۱۰ صبح مورخ درج شده در جدول گشوده می شود.
تضمین شرکت در مناقصه می بایست به صورت ضمانت نامه بانکی یا ضمانت نامه صادر شده از مؤسسات غیر بانکی تحت نظارت بانک مرکزی جمهوری اسلامی یا اوراق مشارکت یا واریز وجه نقد به حساب سپرده شماره ۱۰۰۲۲۸۸۶۸۴ بانک شهر مرکزی ارائه گردد.
ضمنا متن آگهی در شبکه اطلاع رسانی شهرداری بوشهر به آدرس: www.Bushehrcity.ir درج گردیده است.
هزینه درج آگهی در دو نوبت به عهده برنده مناقصه میباشد.
مدت اعتبار پیشنهادها سه‌ماه از تاریخ افتتاح پیشنهاد می باشد.
شهرداری در رد یک یا تمام پیشنهادها مختار است در این صورت سپرده ها مسترد خواهد شد.
سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر

۱۵۲

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



فراخوان مناقصه عمومی دومر حله‌ای تأمین کالا

شماره ۰۳۸/ت ک آ ج/۹۵

نوبت اول

شماره مجوز: ۳۰۰۱۳۹۵



شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای کالای مشروحه ذیل را از طریق شرکتهای تأمین کننده داخلی خریداری نماید:

۱- شرح مختصر کالای مورد نیاز:
تعداد ۲۰ عدد انواع ابزار آلات صنعتی شامل:
- دستگاه برش دورانی تک شعله CHIP MASHINE مارک KOYKE ژاپن- لوله برهیدرولیکی- لوله بر هوایی - هات تپ ماشین هیدرولیکی- دستگاه لوله خم کن هیدرولیک
۲- محل تحویل کالا: شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری - اداره تدارکات و امور کالا
۳- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۹۲۰ ریال
۴- شرایط مناقصی: توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه و تضمین انجام تعهدات قرارداد طبق ضوابط جاری شرکت ملی نفت ایران، داشتن شخصیت حقیقی/ حقوقی، شماره اقتصادی، توانایی مالی، ارائه سوابق کاری و همچنین مدارک و گواهینامه های مرتبط و متناسب با موضوع مناقصه.
متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی نوبت دوم با مراجعه حضوری و یا پایگاه اطلاع رسانی زیر نسبت به تهیه و تکمیل اطلاعات مورد نیاز اقدام نموده و تقاضای کتبی خود را به همراه مدارک درخواستی حداکثر ظرف مدت ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم جهت ارزیابی کیفی و بررسی صلاحیت تأمین کنندگان در ارتباط با موضوع مناقصه به آدرس مناقصه گزار تسلیم نمایند.

شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و ارزیابی کیفی مناقصه گران طبق قانون برگزاری مناقصات از شرکتهای واجد شرایط جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد. ضمناً ارائه مدارک و سوابق هیچگونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد و این شرکت در رد یا قبول پیشنهادات در چارچوب قانون برگزاری مناقصات مختار است. لازم به ذکر است کلیه مدارک ارائه شده باید از طریق مراجع ذیصلاح کپی برابر اصل شده ارسال گردد.

آدرس پایگاه اطلاع رسانی: <http://agocp.nisoc.ir> بخش مناقصه ها، مزایده ها
آدرس: استان خوزستان -شهرستان امیدیه - بلوار نفت- شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری اداره تدارکات و امور کالا
فاکس: ۰۶۱۵۲۶۲۲۶۸۳ تلفن: ۰۶۱۵۲۶۲۳۴۹۲
(۴ و ۰۶۱۵۲۶۲۲۲۲۳) (۸) (۰۶۱۳۴۴۵۵۰۲۶) مرکز مخابرات - داخلی ۲۳۱۷۰

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۰۷/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۰۷/۲۴



توقف مذاکرات سامسونگ با فیات در پی بحران نوت ۷

مذاکرات فیات کرایسلر اتومبیل با سامسونگ الکترونیکس برای شراکت در واحد قطعه‌سازی این خودروساز به دلیل تمرکز سامسونگ به حل مشکل بحران تلفن هوشمند گلکسی نوت ۷ متوقف شده است.

به گزارش ایسنا، منابع آگاه به بلومبرگ اظهار کردند فیات و سامسونگ هنوز درباره ارزش شرکت مگنتی مارلی و ساختار قراردادن به توافق نرسیده‌اند.

مذاکرات میان دو شرکت پایان نیافته و احتمال دارد تا پایان سال قرارداد امضا شود زیرا اولویت سامسونگ در حال حاضر حل مسئله گوشی نوت ۷ به جای بستن قراردادهای بزرگ است.

سامسونگ که بزرگ‌ترین شرکت کره جنوبی است، پس از پایان دادن به تولید گوشی گلکسی نوت ۷ که به دلیل باتری معیوب در خطر آتش گرفتن و انفجار است، دورنامه سود عملیاتی سه ماهه سوم را به میزان ۲.۴ میلیارد دلار کاهش داد.

فیات و سامسونگ درباره این گزارش حاضر به اظهارنظر نشدند. سرچو مارچونه، مدیرعامل فیات کرایسلر اتومبیل پس از اینکه سال گذشته از تلاش برای ادغام با یک خودروساز دیگر دست برداشت، توجهش را به فراهم‌کنندگان فناوری معطوف کرد. وی در مارس پیشنهاد کرد خودروهای ایل را مونتاژ کند و در ماه مه همکاری با گوگل در زمینه خودروهای بدون راننده را اعلام کرد. ورود سامسونگ به بخش قطعه‌سازی خودرو، اتکالی این شرکت به محصولات الکترونیک مصرفی را کاهش می‌دهد.

منابع آگاه در ماه آگوست اظهار کرده بودند سامسونگ در مرحله مذاکرات پیشرفته برای خرید تمام یا بخشی از شرکت مگنتی مارلی است که متعلق به شرکت خودروسازی فیات کرایسلر اتومبیل است. این شرکت کره‌ای علاقه خاصی به فعالیت سیستم‌های روشنایی، سرگرمی و مخایرانی مگنتی مارلی دارد و ممکن است بخواهد کل شرکت را خریداری کند.

مدیرعامل فیات کرایسلر در آن زمان با اشاره به اینکه مگنتی مارلی سرگرم مذاکره با شرکای احتمالی متعددی است، گفته بود: سامسونگ الکترونیکس یک شریک استراتژیک احتمالی محسوب می‌شود.

مذاکرات تویوتا و سوزوکی برای طراحی مشترک خودروهای خردان



تویوتا موتور مذاکرات با سوزوکی موتور برای همکاری مشترک به منظور طراحی خودروهای خردان و ارزان‌قیمت را افشا کرد.

به گزارش ایسنا، خودروسازان در برابر چالش‌هایی مانند مقررات آلودگی سختگیرانه‌تری که برتری موتورهای بنزینی را در معرض تهدید قرار داده است و همچنین در مواجهه با رقابت شرکت‌های فناوری در عرصه تولید خودرو، شراکت در طراحی فناوری‌های جدید را گزینه بهتری برای بقا در برابر تغییرات غیرمنتظره می‌بینند.

آکیو تویودا، رئیس تویوتا اظهار کرده است در فعالیت‌های تحقیقات و توسعه که یک شرکت می‌تواند انجام دهد محدودیت‌هایی وجود دارد. در حالی که تویوتا به خودروهای آینده چشم دوخته است اما باید راهی برای فروش بیشتر خودروها به‌ویژه در بازارهای نوظهوری مانند هند پیدا کند.

رئیس تویوتا-ایزوا امبدواری کرد از تجارب سوزوکی در این زمینه استفاده کند. تویوتا که بزرگ‌ترین خودروساز جهان از نظر حجم فروش است، تلاش می‌کند با کندی رشد فروش در بازارهای بزرگ و قوی شدن ارزش این که سود این شرکت را ضعیف کرده است، مقابله کند.

سوزوکی بیش از ۴۰ درصد سهم در بازار هند را دارد که یکی از معدود بازارهای خودرو با نرخ رشد بالا به شمار می‌رود اما فروش خودروهایی با حاشیه سود اندک، پول زیادی برای سرمایه‌گذاری‌های فناوری باقی نمی‌گذارد.

اوسامو سوزوکی، رئیس هیات‌مدیره سوزوکی اظهار کرده است که اگر این شرکت تنها به فناوری کندی متمرکز نشود، آینده مبهمی پیش‌رو خواهد داشت.

مدیران تویوتا و سوزوکی اظهار کرده‌اند که هنوز زود است درباره اینکه شراکت‌شان شامل تبادل سهام شرکت‌های‌شان خواهد شد اظهارنظر کنند. با این همه رئیس تویوتا خاطر‌نشان کرده که این شرکت‌ها به دلیل نگرانی از قانون ضدانحصارطلبی در ژاپن با احتیاط پیش می‌روند.

براساس گزارش وال استریت ژورنال، در میان شرکت‌های غیرژاپنی، بی‌ام و آلمان با تویوتا در طراحی خودروهای برقی همکاری دارد. تویوتا یکی از پیشگامان در عرصه فناوری‌های سوسوکی برای خودروها بوده و در سیستم‌های رایانه‌ای که به خودروها امکان می‌دهند عملیاتی مانند تغییر لاین و ترمز را به‌صورت اتوماتیک انجام دهند، سرمایه‌گذاری هنگفتی داشته است.

رئیس تویوتا امبدورا است همکاری با سوزوکی کمک کند شرکتش در همکاری با سایرین بهتر ظاهر شود به‌خصوص که این دو شرکت فرهنگ سازمانی مشابهی دارند.

سوزوکی بیش از ۲ میلیون خودرو در سال فروش دارد در حالی که تویوتا بیش از ۱۰ میلیون خودرو می‌فروشد.

خودروسازان چگونه سودآور می‌شوند؟

روی سرخ صنعت خودرو با «کتمان زیان»

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

صنعت خودرو در ایران در حالی به‌عنوان دومین صنعت بزرگ محسوب می‌شود که اگر کمک‌های دولتی و کتمان زیان‌ها نبود، شاید امروز باید دو خودروساز بزرگ و دولتی ایران اعلام ورشکستگی می‌کردند. سابقه صنعت خودرو در ایران از برخی کشورهای که امروز برای خودشان صاحب نامی در این صنعت در جهان شده‌اند، اگر بیشتر نباشد، کمتر نیست اما وقتی کارنامه خودروسازان ایرانی را با هم کلاسی‌های‌شان مقایسه می‌کنیم، متوجه می‌شویم بسیار عقب‌تر ایستاده‌اند. خودروسازان دولتی که تا پیش از تحریم‌ها با همه انتقادات مجموعه‌هایی سودآور بوده‌اند، امروز به نگاه‌هایی زیان‌ده تبدیل شده‌اند که به مجزه مشارکت با خودروسازان خارجی برای رهایی از این گرداب چشم‌دوخته‌اند. اکنون که دیگر سدی به نام تحریم در میان نیست و آسمان مرادات بین‌المللی ایران در حال افتابی شدن است، هیچ بعید نیست که دیوار تعرفه واردات خودرو نیز کوتاه شود که در آن صورت ممکن است حاشیه سود دو خودروساز دولتی بیش از گذشته با تهدید مواجه باشد.

صورت‌های مالی دو خودروساز بزرگ کشور، در طول دو سال گذشته زیان انباشته چشم‌گیری را نشان داده است. مثلا گروه خودروسازی سایپا سال گذشته خود را با حدود ۶ هزار میلیارد ریال زیان انباشته به پایان برد اما این خودروساز با تجدید ارزیابی و به قول مدیرعاملش با اصلاح ساختار مالی میزان زیان انباشته را روی کاغذ به صفر رساند. اقدامی که به اعتقاد کارشناسان گرچه در کوتاه مدت برای این خودروساز خوب بود اما در عمل هیچ تغییری در میزان زیان این شرکت ایجاد نمی‌کرد و به نوعی فقط کتمان زیان برای سرخ‌نگه داشتن صورت مالی بود.

به این اوصاف اکنون پرسش اساسی که باید به آن پاسخ داده شود این است که بنگاه‌های خودروسازان ایرانی چگونه می‌توانند به بنگاه‌هایی سوده تبدیل شوند؟ فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «سودآوری مهم‌ترین هدف تأسیس یک بنگاه اقتصادی است. تحقق سودآوری البته پیش‌نیاز و مدیریت نیاز دارد. بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی



تولیدی یا تجاری بنا به دلایل درونی یا بیرونی از سودآوری ناتوانند. مدیریت رقابتی یا دستوری دولتی در بسیاری از اقتصادهای بسته جهان عامل سودآوری یا زیان بنگاه‌های اقتصادی است. صنایع خودروسازی در ایران هم از این قاعده کلی مستثنی نیست. صنایع خودروسازی در ایران در یک بازار بسته مدیریت دولتی به‌رغم ناکارآمدی مدیریتی در بنگاهداری سال‌های بسیاری سودآور بودند. این سودآوری با تشدید تحریم‌ها و افزایش قیمت‌ها در بازار به علت کاهش توزیع و تولید خودرو به‌شدت تحت تأثیر قیمت‌گذاری دستوری شورای رقابت و سازمان حمایت قرار گرفت و کارخانجاتی که تا پیش از این سودهای کلان در صورت‌های مالی خود نشان می‌دادند به مجموعه‌های زیان‌ده تبدیل شدند. باوجود زیان‌های شدید این دوره خروج منابع با ارزش مالی از شرکت‌ها ادامه پیدا کرد و تقریبا صنایع خودروسازی کشور به مرز ورشکستگی رسیدند. البته راه حل نجات از این ورشکستگی بسته‌های با ارزش تلاش برای تشدید بازار دستوری با کمترین رقابت به کمک دیوار تعرفه و دستکاری‌های دائمی تعرفه‌ای تشخیص داده شده است که رویه‌ای ناصواب است.»

او با بیان اینکه صنایع خودروسازی ایران از قیمت‌گذاری دستوری آسیب دیده است، ولی مهم‌ترین آسیب را فریبگی و کاهلی عدم رقابت در یک بازار باز به آن وارد کرده است، تصریح می‌کند: «بررسی صورت‌های مالی صنایع خودروسازی ایران نشان می‌دهد منابع مالی گران‌قیمت (که خود آسیب عدم رقابت در بازار پولی کشور است) تمام سود ناشی از فروش با حاشیه‌های بالای محصولات را می‌بلعد. سرمایه‌گذاری

از مکاتب سیاسی و اجتماعی، کاسب‌موقفی نبوده است. تمامی پیشرفت‌های اقتصادی و صنعتی در جوامع مختلف اجتماعی نیز از زمانی حادث شده که دولت‌ها پای خود را از مدیریت صنایع و اصطلاحا دخالت درصنعت کنار کشیده‌اند.»

به گفته کریمی‌سنجری، بخش خصوصی نیز تعاریف خود را دارد. ایده و استراتژی توسعه در کنار سرمایه و نقدینگی به انضمام مدیریت صحیح، سه ویژگی مهمی است که بخش خصوصی برای موفقیت در سودآوری به آنها نیازمند است. حاصل ویژگی ایده و استراتژی توسعه برنامه‌ریزی دقیق و ورود دانش فنی است. سرمایه و نقدینگی واردکننده تکنولوژی ساخت است و مهم‌ترین جوهر حیات صنعت و در نهایت موفقیت مدیریت صحیح، تولید ناب است که باعث می‌شود استفاده صحیحی از دو عامل نخست صورت پذیرد و محصول تولید شده با کیفیت و قیمت رقابتی به بازار عرضه شود.

این کارشناس صنعت خودرو درباره راهکارهای سودآوری صنعت خودرو ایران توضیح می‌دهد: «نخست حذف تدریجی دخالت دولت در امور مدیریت و هموارسازی مسیر حضور بخش خصوصی و همچنین شرکت‌های بزرگ خودروساز دنیا در این صنعت، دوم اصلاح شاخص‌های قیمت و کار در قوانین تجارت جمهوری اسلامی به‌طوری‌که مواد بازدارنده حضور شرکای خارجی بخش خصوصی در این قوانین اصلاح و شرایط حضور سرمایه‌گذار اعم از داخلی و خارجی بیش از پیش مهیا شود (در این قوانین بایستی اگر اهمیت هم داشته مسی تحقق آن به غلط انتخاب شده است. مهم‌ترین دلیل این اشتباه تاریخی نیز حاکمیت دولتی بر سرنوشت صنعت خودروسازی ایران بوده است، چرا که در صنعت تحت قیمومیت بخش خصوصی، سودآوری مهم‌ترین عاملی است که باعث می‌شود محصول نهایی تولید شده، به مختصات نیاز مشتری نزدیک‌تر و سودآوری بیش از پیش محقق شود.»

او ادامه می‌دهد: «بنابراین اگر بخواهیم واضح‌تر در مورد عوامل موثر در سودآوری صنعت خودروسازی بیندیشیم در ابتدا به کانسوز نقش دولت در اداره این صنعت خواهیم رسید، چرا که براساس همه فرمول‌های علم اقتصاد دولت در هیچ یک

چالش قیمتی رنو با خودروسازان ایرانی



رنو در حالی هفته گذشته از محصول جدید خود در بازار ایران رونمایی کرد که هنوز «چالش قیمت» میان این شرکت فرانسوی و خودروسازان ایرانی حل نشده است.

به گزارش خودروکار، اواسط سال گذشته به سبب کمپان کارگر، معاون امور آفریقا و خاورمیانه رنو (و مدیرعامل رنوپارس) برده از اختلافی عمیق میان رنو با شرکای ایرانی‌اش برداشت تا مشخص شود آنها بر سر قیمت محصولات مشترک، اختلاف‌نظرهای جدی دارند.

داستان از این قرار است که خودروسازان ایرانی معمولاً قیمتی بالاتر از برنامه‌ریزی رنو برای محصولات این شرکت در ایران لحاظ می‌کنند. در واقع رنو‌ها معتقدند محصولات آنها باید با قیمتی پایین‌تر از آنچه هم‌اکنون هست روانه بازار شوند، اما ایران خودرو و گروه سایپا معمولاً قیمتی بالاتر را در نظر می‌گیرند تا سود بیشتری از ناحیه فروش خودروهای رنو کسب کنند.

به اعتقاد مسئولان رنو، این موضوع (در نظر گرفتن قیمت مناسب برای خودروها) سبب افزایش فروش محصولات این شرکت و افزایش رضایت مشتریان می‌شود که جزئی از برنامه‌ریزی‌های این خودروساز اروپایی در ایران است. با این حال خودروسازان ایرانی به بهانه‌های مختلف قیمتی بیش از ارزش واقعی برای خودروهای رنو لحاظ می‌کنند که این موضوع سبب ناراضی مشتریان و البته رنو‌ها شده است.

این ماجرا در بیشتر محصولات عرضه شده رنو در ایران اتفاق افتاده که یکی از نمونه‌های بارز آن، ساندری معمولی (مدل ماقبل ساندری جدید) بود. این خودرو که مدل هاجیک تندر ۹۰ به حساب می‌آید، چند میلیون تومان بیش از قیمت موردنظر رنو در بازار ایران عرضه شد و اتفاقاً گلایه شدید رنو‌ها را نیز در برداشت.

هرچه هست، به گفته مسئولان رنو، این شرکت بر سر قیمت‌گذاری محصولاتش در ایران با خودروسازان داخلی چالش دارد، چالشی که هنوز حل نشده و دود آن به چشم مشتریان می‌رود.

فولادگر مطرح کرد

قوانین سه‌گانه متضمن استفاده از ظرفیت‌های داخلی در صنعت خودروسازی



یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس اجرای قوانین سه‌گانه حمایت از مصرف‌کنندگان خودرو، ارتقای کیفیت خودرو و حداکثر استفاده از توان تولید داخلی را متضمن عمل به فرمایش رهبری مبنی بر استفاده از ظرفیت‌های داخلی در صنعت خودروسازی دانست.

حمیدرضا فولادگر در گفت‌وگو با ایسنا گفت: در قانون ارتقای کیفیت خودرو باید استانداردهای ۵۵گانه رعایت شود؛ علاوه بر آن واردات قطعات خودرو باید با تایید سازمان استاندارد انجام شود. نماینده مردم اصفهان در مجلس افزود: در قانون حداکثر استفاده از توان تولید داخلی نیز، خودروسازان مکلف به استفاده از قطعات و لوازم یدکی تولید داخلی به جای واردات همان قطعات هستند.

وی متذکر شد: بسیاری از شرکت‌های خودروسازی خصوصی داخلی توجهی به قوانین مذکور نکرده و خودرو را با استفاده حداکثری از لوازم و قطعات خارجی تولید و عرضه می‌کنند. با وجودی که این شرکت‌ها خارج از نظارت وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار دارند اما سازمان ملی استاندارد موظف به انطباق استانداردهای تولید با قوانین جاری کشور در این شرکت‌هاست، البته از طریق مکانیزم‌هایی وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز می‌تواند بر روند فعالیت این شرکت‌ها نظارت داشته باشد.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس نظارت‌های صنعتی و مردمی در سه بخش فروشندگان و خریداران لوازم یدکی تعمیرگاه‌های خودرو را در استفاده از لوازم یدکی و قطعات ایرانی باکیفیت حایز اهمیت دانست و افزود: توجه جدی به این مسئله موجب استفاده از ظرفیت و توان تولید داخلی در خودروهای داخلی می‌شود.



گزارش ۲

هوندا خطوط تولید SUV خود در آمریکا را گسترش خواهد داد



جف کنراد، مدیرعامل بخش‌های مختلف هوندا در جهان معتقد است: به نظر من و با توجه به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در سال آینده مدل CR-V می‌تواند پر فروش‌ترین خودروی هوندا در سراسر جهان باشد. گفتنی است نسل جدید هوندا «CR-V» قرار است اواخر سال جاری میلادی روانه بازارهای جهانی شود. این خودروساز SUV برنامه‌های خود را براساس توسعه محصولات خود در این سگمنت طرح‌ریزی می‌کند. تولید محصولات محبوبی نظیر «civic» و «CR-V» از کنار هم به هوندا اجازه خواهد داد

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: رویترز

شرکت خودروسازی هوندا موتورز ژاپن اعلام کرد که قصد دارد ظرفیت تولید مدل «CR-V» خود را که یک مدل اقتصادی و از جمله محصولات محبوب این شرکت محسوب می‌شود در بازار آمریکا افزایش دهد. گفتنی است گسترش ظرفیت تولید «CR-V» در شرایطی صورت می‌پذیرد که انتقال خطوط تولید آن از مکزیک به آمریکا توسط شرکت هوندا سبب افزایش شدید رقابت میان این شرکت و سایر خودروسازان بین‌المللی شده که در سگمنت محبوب SUV مشغول فعالیت هستند. در همین راستا مدیران شرکت خودروسازی هوندا در شهر دیترویت که مرکز صنعت خودروسازی آمریکا محسوب می‌شود، از نسل جدید خودروی «CR-V» این شرکت که قرار است در سال ۲۰۱۷ میلادی وارد بازارهای جهانی شود، رونمایی کردند. شرکت هوندا پس از رونمایی از SUV جدید خود اعلام کرد که قصد دارد با تولید «CR-V» در

شهرهای الیسون، اونتاریو، اوهاو و برای نخستین بار در ایندیانا، ظرفیت تولید خود در آمریکای شمالی را به میزان قابل توجهی افزایش دهد. براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، سایت تولید خودروی هوندا در ایندیانا تولید «CR-V» را که پیش‌تر در مکزیک صورت می‌گرفت برعهده خواهد داشت این در حالی است که کارخانه دیگر هوندا واقع در منطقه «Greensburg» قادر است سالانه ۲۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید و روانه بازار کرده و طبق اعلام هوندا قرار است تولید مدل «CR-V» را در کنار مونتاژ «CR-V» ادامه دهد.



سازمان یونسکو اعلام کرد که این آژانس وابسته به سازمان ملل مشروعیت خود را از دست داده است. نتانیاهو همچنین گفت که دو قطعه نامه جدید یونسکو «منکر رابطه رژیم صهیونیستی با کوه هیکل (نامی که صهیونیست‌ها برای نامیدن مسجدالاقصی از آن استفاده می‌کنند)» نیست.

وی افزود: این صحبت که رابطه‌های میان رژیم صهیونیست با کوه هیکل و دیوار ندبه وجود ندارد، به‌شدت به آن واکنش نشان داد و بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر این رژیم گفت که یونسکو مشروعیت خود را از دست داده است. به گزارش ایسنا به نقل از پایگاه العهد، بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی با انتقاد از

فلسطین و آثار و تاریخ مشهود فلسطینیان در قدس شرقی است. در متن این قطعنامه‌ها همچنین اشاره شده است که رژیم صهیونیستی یک قدرت اشغالگر است. یک منبع دیپلمات فلسطینی نیز تأکید کرده که در این قطعنامه‌ها به اهمیت شهر قدیمی قدس و دیوارهای آن برای ادیان آسمانی سه‌گانه اشاره شده است.

واکنش تند رژیم صهیونیستی
در پی صدور این قطعنامه، دولت رژیم صهیونیستی به‌شدت به آن واکنش نشان داد و بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر این رژیم گفت که یونسکو مشروعیت خود را از دست داده است. به گزارش ایسنا به نقل از پایگاه العهد، بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی با انتقاد از

معمای جنتی

در تعطیلی هفته گذشته، شایعه استعفای وزیر فرهنگ و ارشاد بحث داغ رسانه‌ها بود و برخی گزارش داده‌اند که حسام‌الدین آشنا، جانشین جنتی در وزارتخانه شده است

آشنا در گفت و گو با تسنیم استعفای جنتی را «سه تأیید و نه تکذیب» کرد. آشنا در واکنش به برخی اظهارات مطرح شده مبنی بر استعفای علی جنتی وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی و تقدیم آن به رئیس‌جمهوری به تسنیم گفت: من این مسئله را نه تأیید می‌کنم و نه تکذیب. وی در پاسخ به این سوال که گفته شده است متن استعفای آقای جنتی روی میز رئیس‌جمهوری گذاشته شده است، اظهار داشت: قطعاً اگر چنین باشد با شروع ارشاد استان قم و کنار ماندن جنتی از سفر منطقی‌های رئیس‌جمهوری به آسیای جنوب شرقی داغ شد. از همان زمان چند نام از جمله حسام‌الدین آشنا مشاور فرهنگی رئیس‌جمهوری و مصطفی کواکبیان، نماینده مجلس به‌عنوان جانشینان احتمالی جنتی مطرح شد. در صریح‌ترین صحبت‌ها،

آشنا در گفت و گو با تسنیم استعفای جنتی را «سه تأیید و نه تکذیب» کرد. آشنا در واکنش به برخی اظهارات مطرح شده مبنی بر استعفای علی جنتی وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی و تقدیم آن به رئیس‌جمهوری به تسنیم گفت: من این مسئله را نه تأیید می‌کنم و نه تکذیب. وی در پاسخ به این سوال که گفته شده است متن استعفای آقای جنتی روی میز رئیس‌جمهوری گذاشته شده است، اظهار داشت: قطعاً اگر چنین باشد با شروع ارشاد استان قم و کنار ماندن جنتی از سفر منطقی‌های رئیس‌جمهوری به آسیای جنوب شرقی داغ شد. از همان زمان چند نام از جمله حسام‌الدین آشنا مشاور فرهنگی رئیس‌جمهوری و مصطفی کواکبیان، نماینده مجلس به‌عنوان جانشینان احتمالی جنتی مطرح شد. در صریح‌ترین صحبت‌ها،

بشار اسد در گفت‌وگو با یک رسانه روسی:

عربستان سعودی رسماً از دمشق خواسته روابط خود با ایران را قطع کند

دمشق هستند که با مجوز قانونی و به منظور مبارزه جدی با تروریسم وارد سوریه شدند؛ این در حالی است که دیگر کشورها با هدف دخالت در امور داخلی سوریه و حمایت از تکفیری‌ها قدم به سوریه نهاده‌اند. براساس این گزارش، رئیس‌جمهوری سوریه با بیان اینکه دولت دمشق روابط بسیار خوبی با جمهوری اسلامی ایران دارد، گفت: عربستان سعودی تلاش کرد روابط میان ایران و سوریه را به کلی نابود کند. سعودی‌ها

رئیس‌جمهوری سوریه در سخنانی با اشاره به درخواست رسمی عربستان سعودی از دمشق برای قطع روابط خود با ایران، گفت: سعودی‌ها اعلام کردند که تنها در این صورت، برای حل بحران سوریه کمک خواهند کرد. به گزارش مهر، بشار اسد رئیس‌جمهوری سوریه در گفت‌وگو با روزنامه روسی «کومسومولسکایا پراودا» تصریح کرد: ایران، روسیه و حزب الله لبنان از همپیمانان

مدافع تیم ملی کشورمان در تیم منتخب مقدماتی جام جهانی فرانس فوتبال

حسینی: حضورم در تیم منتخب جهان افتخاری برای ایران است

کاپیتان تیم فوتبال پرسپولیس اظهار کرد پرباش افتخار بزرگی است که نامش در لیست بازیکنان منتخب جهان قرار گرفته است. به گزارش ایسنا، بعد از پیروزی تیم ملی فوتبال ایران مقابل کره جنوبی در انتخابی جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه، نام سیدجلال حسینی در بین بازیکنان منتخب هفته دنیا قرار گرفت. حسینی در این مورد به ایسنا گفت: برایم افتخار بسیار بزرگی است که نامم در تیم منتخب جهان باشد. آنچه اهمیت دارد این است که این یک افتخار برای

کاپیتان تیم فوتبال پرسپولیس اظهار کرد پرباش افتخار بزرگی است که نامش در لیست بازیکنان منتخب جهان قرار گرفته است. به گزارش ایسنا، بعد از پیروزی تیم ملی فوتبال ایران مقابل کره جنوبی در انتخابی جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه، نام سیدجلال حسینی در بین بازیکنان منتخب هفته دنیا قرار گرفت. حسینی در این مورد به ایسنا گفت: برایم افتخار بسیار بزرگی است که نامم در تیم منتخب جهان باشد. آنچه اهمیت دارد این است که این یک افتخار برای

مهلت ثبت‌نام اینترنتی سرشماری تمدید شد

نظر می‌رسد حدود ۱۵ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر را در بر می‌گیرد. رئیس مرکز آمار ایران افزود: به دلیل تعطیلات پایانی هفته گذشته، مهلت ثبت‌نام اینترنتی نفوس و مسکن تا سه‌شنبه هفته پیش رو تمدید خواهد شد و مردم مهلت دارند تا تاریخ ۲۷ مهرماه، به‌صورت اینترنتی در این سرشماری مشارکت کنند. وی از مردم درخواست کرد ثبت‌نام را به روزهای پایانی موكول نکنند و خاطر نشان کرد: امیدواریم با تمدید

نظر می‌رسد حدود ۱۵ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر را در بر می‌گیرد. رئیس مرکز آمار ایران افزود: به دلیل تعطیلات پایانی هفته گذشته، مهلت ثبت‌نام اینترنتی نفوس و مسکن تا سه‌شنبه هفته پیش رو تمدید خواهد شد و مردم مهلت دارند تا تاریخ ۲۷ مهرماه، به‌صورت اینترنتی در این سرشماری مشارکت کنند. وی از مردم درخواست کرد ثبت‌نام را به روزهای پایانی موكول نکنند و خاطر نشان کرد: امیدواریم با تمدید

سیاست

پنتاگون: خواهان مشارکت گسترده در جنگ در یمن نیستیم

پنتاگون اعلام کرد که ایالات متحده خواهان پیوستن به‌صورت گسترده‌تر در جنگ در یمن نیست و حملات اخیر در واکنش به حمله به ناوگان دریایی این کشور بوده است. به گزارش ایسنا، به نقل از روزنامه مصری الیوم السایع، پیترو کوک، سخنگوی پنتاگون تصریح کرد: ما خواهان گسترش نقش خود در درگیری‌ها در یمن نیستیم. حملاتی که پایگاه‌های راداری وابسته به حوثی‌ها را هدف قرار داد، فقط برای حمایت از نیروهای آمریکایی بود. سخنگوی پنتاگون عنوان داشت که باراک اوباما، رئیس‌جمهوری آمریکا دستور به بمباران پایگاه‌های رادار

پنتاگون اعلام کرد که ایالات متحده خواهان پیوستن به‌صورت گسترده‌تر در جنگ در یمن نیست و حملات اخیر در واکنش به حمله به ناوگان دریایی این کشور بوده است. به گزارش ایسنا، به نقل از روزنامه مصری الیوم السایع، پیترو کوک، سخنگوی پنتاگون تصریح کرد: ما خواهان گسترش نقش خود در درگیری‌ها در یمن نیستیم. حملاتی که پایگاه‌های راداری وابسته به حوثی‌ها را هدف قرار داد، فقط برای حمایت از نیروهای آمریکایی بود. سخنگوی پنتاگون عنوان داشت که باراک اوباما، رئیس‌جمهوری آمریکا دستور به بمباران پایگاه‌های رادار

تیتراخبار

- رسانه‌های ترکیه از شلیک چند راکت به ساحل شهر توربیستی آناتولیا خبر دادند که هیچ تلفاتی بر جای نگذاشته است.
- یوسف بن علوی، وزیر امور خارجه عمان اعلام کرد اخبار و گزارش‌هایی که در خصوص قاچاق تسلیحات ایرانی به یمن از خاک عمان منتشر شده‌اند، تحت هیچ شرایطی صحت ندارند.



منابع رسانه‌ای از افزایش شمار تلفات انفجار در شهر «عزاز» واقع در مرزهای مشترک سوریه و ترکیه به ۲۰ کشته خبر دادند

جامعه

نصب دوربین‌های مدار بسته در بهشت زهرا (س)

اعمال غیراخلاقی از سوی عده‌ای انگشت شمار که از اخلاق و شعور اجتماعی به دور هستند، سر می‌زند. وی با تأکید بر اینکه تنها یک مورد پاشیده شدن رنگ روی سنگ مزار متعلق به غلامحسین مظلومی رخ داده بود، افزود: برخلاف برخی اخبار منتشره در فضای مجازی مواردی چون تخریب سربالی یا تشکیل گروه و تشکیلات برای این اقدامات غیراخلاقی را به کلی تکذیب می‌کنم. معاون امور اجتماعی فرهنگی و روابط عمومی سازمان بهشت زهرا (س) ادامه داد: برای جلوگیری از روی دادن اتفاقات نادر و بی‌سابقه در بهشت زهرا (س) مطالعات نصب دوربین‌های مدار بسته آغاز شده است.

معاون امور اجتماعی فرهنگی و روابط عمومی سازمان بهشت زهرا (س) با تأکید بر نقش ویژه شهروندان در جلوگیری از بروز بی‌اخلاقی‌ها افزود: بهشت زهرا (س) قطعه‌ها با بی‌اخلاقی‌ها و اقدامات خلاف شئونات اسلامی و انسانی‌ها در این مکان مقدس برخورد خواهد کرد. سعید خال در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: بهشت زهرا (س) وسعتی حدود ۷۵۰ تا یک هزار هکتار دارد بنابراین نمی‌توان در مکانی با این وسعت برای هر سنگ قبر یک نگهبان ویژه قرار داد. این در شرایطی است که شهروندان عزیزمان آداب، فرهنگ و اخلاق ورود به این مکان مقدس را به خوبی می‌دانند و رعایت می‌کنند اما ندرتا برخی

تیتراخبار

- مدیر کل پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی، نسبت به وقوع سیلاب در برخی نقاط و اختلال در جاده‌ها در اثر مه‌آلود بودن هوای کشور در روز شنبه (امروز) هشدار داد. به گفته وظیفه، امروز با تقویت جریان‌ات سرد شمالی بر شدت بارش در گیلان و مازندران افزوده می‌شود. علاوه بر این، بارش در نقاط سردسیر گیلان، مازندران و اردبیل به‌صورت برف خواهد بود. همچنین نسبت بارش در شمال آذربایجان غربی، شمال آذربایجان شرقی مازندران به تدریج از اواسط روز در گیلان و غرب گلستان و از اواخر وقت تا اواسط روز یکشنبه ۲۵ مهر در شرق گلستان و خراسان شمالی خواهد بود.



طی روزهای اخیر دو فک خزری که در نهرهای ماهیگیری گرفتار شده بودند با اطلاع به موقع صیادان و حضور عوامل مرکز درمانی تحقیقات سگ دریایی در ایران، جهت تیمار و مراقبت به این مرکز منتقل شدند

فرهنگ

واکنش‌های متفاوت به انتخاب برنده نوبل ادبیات

ناراضیاتی بیشتر در میان نویسندگان به چشم می‌خورد. «بروین ولش» داستان‌نویس اسکاتلندی در این باره با لحنی کنایه‌آمیز توییت کرده: اگر شما از هواداران موسیقی هستی، این کلمه را در فرهنگ لغت پیدا کنی. بعد به دنبال کلمه ادبیات بگردی، حالا این دو را با هم مقایسه کنی. «هاری کونزرو» داستان‌نویس و روزنامه‌نگار هندی - انگلیسی واکنش تندتری به این قضیه داشته و نوشته است: از زمانی که به «وباما» به خاطر «بوش» نبودن جایزه دادند، این ضعیف‌ترین جایزه نوبل بود. روز پنجشنبه (۲۲ مهرماه) آکادمی نوبل نام «باب دین» را به‌عنوان برنده نوبل ادبیات ۲۰۱۶ اعلام کرد.

نوبل ادبیات ۲۰۱۶ به «باب دین» موسیقیدان و ترانه‌سرا تعلق گرفت؛ این انتخاب واکنش‌های متفاوتی را در میان چهره‌های مشهور حوزه‌های مختلف در پی داشت. به گزارش ایسنا، نوبل ادبیات ۲۰۱۶ که نصیب یک خواننده و ترانه‌سرا شده، واکنش‌هایی کاملاً متضاد را در پی داشته؛ بعضی «باب دین» را ملکشعراي نسل خود خوانده و از صمیم قلب به او تبریک گفته‌اند و برخی دیگر با ضعیف دانستن انتخاب آکادمی سوئدی، به سال بعد و برنده نوبل بعدی امید بستند. اما به نظر می‌رسد همه از انتخاب امسال آکادمی نوبل راضی نیستند، همان‌طور که پیش‌بینی می‌شد این موج

تیتراخبار

- مازترین اسکورسیزی و کیوشی کوروساوا، کارگردان ژاپنی با دریافت جایزه سامورایی در این دوره از جشنواره بین‌المللی فیلم توکیو مورد تقدیر قرار می‌گیرند.
- «داریو فو» (Dario Fo) نویسنده، نمایشنامه‌نویس و طنزپرداز ایتالیایی در سن ۹۰سالگی درگذشت.



سری جدید بوسترهای فیلم سینمایی «سیانور» با تصویری از بابک حمیدیان در نقش مرتضی صمدیه لیاف رونمای شد. «سیانور» دومین فیلم بلند سینمایی بهروز شعبانی است که در سی و چهارمین جشنواره فیلم فجر با استقبال هم روبه‌رو شد. «سیانور» از اواخر مهر ماه در گروه سینمایی استقلال اکران عمومی می‌شود

ورزش

برانکو: آماده‌ایم تا نفت را ببریم

وی افزود: این بازی یکی از کلیدی‌ترین بازی‌های لیگ ماست چون سال گذشته نفت بود که قهرمانی را از ما گرفت. ما سه بازی بسیار سخت داشتیم. دیدار مقابل تراکتورسازی، استقلال و سپاهان را به خوبی پشت سر گذاشتیم و شنبه هم بازی سختی را با تیمی داریم که در رده سوم قرار دارد و بسیار محکم و سخت بازی می‌کند اما به چیزی که در انتظارمان است واقفیم. ما در این بازی و سه دیدار بعدی با حداکثر توان ظاهر خواهیم شد. تلاش‌مان برای بیشترین امتیاز و بهترین بازی است.

سرمربی پرسپولیس می‌گوید همه بازیکنانش برای دیدار با نفت تهران در سلامت کامل هستند. به گزارش ایسنا، برانکو ایوانکوویچ در نشست خبری پیش از دیدار تیمش برابر نفت اظهار کرد: یک بار دیگر کارمان را از نو شروع خواهیم کرد. تمرین‌ها را در این روزها به طور مرتب برگزار کرده‌ایم و همه بازیکنان‌مان در سلامت کامل هستند. بازیکنان ملی‌پوش هم با آمادگی کامل به تیم‌مان بازگشته‌اند. البته تا حدودی خسته هستند اما سلامتی آنها از همه چیز مهم‌تر است. به هر حال یک مسئولیت سنگین بر عهده من است.

تیتراخبار

- دیدار دوستانه تیم‌های ملی فوتبال ایران و تایلند که قرار بود ۱۹ آبان برگزار شود، به دلیل فوت پادشاه این کشور لغو شد
- اولی اشتیلیکه، سرمربی تیم ملی کره جنوبی بعد از بازگشت این تیم به کره، در فرودگاه اینچئون در پاسخ به انتقادهای رسانه‌های کره‌ای به خاطر چهار شکست متوالی برابر ایران گفت که روزی هم نوبت شکست ایران می‌رسد.



سونگ هیون مین، بازیکن تیم ملی کره‌ای تاکنون که هفته گذشته در ورزشگاه آزادی برابر تیم ملی شکست خورد، به‌عنوان بازیکن ماه لیگ برتر انتخاب شد



چرا برندهایی نظیر Under Armour و Gatorade بازی‌های تعاملی می‌سازند؟

ترجمه: معراج آگاهی
www.adweek.com منبع



برکسی پوشیده نیست که برندها و شرکت‌های تجاری این روزها دشواری‌های زیادی برای جلب‌نظر مشتریان و مخاطبان خود داشته و به نظر می‌رسد که روش‌های سنتی بازاریابی و تبلیغات دیگر به مانند گذشته قادر به جلب توجه مشتریان نیستند، اما در این میان به نظر می‌رسد برخی برندها نظیر Under Armour و Gatorade در فرآیند بازاریابی‌شان روش‌های جدیدی را برای تفوق در افزایش مخاطبان خود به کار می‌گیرند.

هفته گذشته Under Armour به آخرین برندی تبدیل شد که تولید یک بازی تعاملی را تجربه و آن را در شبکه اجتماعی اسنپ چت منتشر کرد.

در همین ارتباط و پیش از این نیز شرکت تولید نوشابه‌های ورزشی Gatorade نیز با تولید یک بازی که در آن کاربران کنترل سرننا ویلیامز را در دست گرفته و برای غلبه بر رقیب وی تلاش می‌کنند وارد عرصه بازاریابی و تبلیغات شده و تلاش می‌کند تا توجه طیف وسیعی از مخاطبان را به خود جلب کند.

پیتز پترالیا، مدیر بخش استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال و تعامل با برند شرکت Sullivan در این رابطه می‌گوید: «برندها و شرکت‌های تجاری این روزها تشنه جلب نظر مخاطبان و مشتریان هستند.»

وی می‌افزاید: «مشغله ما بسیار زیاد بوده و به کارهای متعددی می‌پردازیم. در چنین شرایطی انجام یک بازی سبب می‌شود تا شما روی آن تمرکز کرده و بارها به انجام آن بپردازید.» راتو فرناندز، مدیر اجرایی بخش خلاقیت شرکت TBWAChiatDay معتقد است که بازی تعاملی طراحی شده توسط شرکت تولید نوشابه‌های ورزشی Gatorade به هدف خود رسیده و کاربرانی که آن را تجربه کرده‌اند مایلند تا آن را به مدت طولانی تجربه کنند.

این بازی که ۲۲ مرحله دارد به مخاطبان کمک می‌کند به رقابت با سرننا ویلیامز بپردازند. در بخش دیگری از این بازی، کاربران می‌توانند به ویلیامز برای فتح ۲۳ گزند اسلم خود کمک کنند. گفتنی است تاکنون بیش از ۲ میلیون کاربر بازی تعاملی تولید شده توسط شرکت Gatorade را تجربه کرده‌اند و به طور متوسط روزانه به مدت ۲۱۷ ثانیه به انجام این بازی پرداخته‌اند.



نیل بلومنتال از دیگر کارشناسان حوزه بازاریابی و تبلیغات که در حال حاضر به‌عنوان بنیانگذار و مدیر اجرایی مشترک Warby Parker فعالیت می‌کند، معتقد است که «مشتریان به دنبال تجربه‌های جدید بوده و روش‌های سنتی در زمینه تبلیغات و بازاریابی را نمی‌پسندند.»

وی در ادامه اظهار داشت: «در نهایت می‌توان گفت این پول و بودجه در نظر گرفته شده نیست که منجر به موفقیت کارزارهای بازاریابی می‌شود بلکه ایده و توانایی برقراری ارتباط با مشتریان است که از عوامل موفقیت شرکت‌ها و برندهای تجاری در فرآیند تبلیغات و بازاریابی محسوب می‌شود.»

ورود به دنیای سرگرمی و بازی‌های ویدیویی برای شرکت تولید لوازم ورزشی Under Armour که در تاریخ ۲۷ سپتامبر سال جاری میلادی منتشر شد نیز تجربه موفق بوده است. بازی تعاملی طراحی شده توسط این برند آمریکایی به‌گونه‌ای است که کاربر باید در آن موانع متعددی را پشت سر گذاشته و در ازای انجام این کار امتیاز کسب کند.

براساس آمارهای ارائه شده از سوی مدیران شرکت Under Armour در حال حاضر بخش قابل توجهی از کاربران شبکه اجتماعی اسنپ چت به انجام این بازی می‌پردازند. تحلیلگران و صاحب‌نظران حوزه بازاریابی و تبلیغات ضمن استقبال از اقدام اخیر Under Armour و Gatorade معتقدند که تولید چنین بازی‌هایی موجب حفظ ارتباط برند با مشتریان شده و ضمن ایجاد فرصتی برای آنان جهت آشنایی با برند و ارزش‌های آن، شرایط را برای بازگشت آنها و خرید محصولات و خدمات آن برند فراهم می‌کند.

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir شماره ۶۶۶

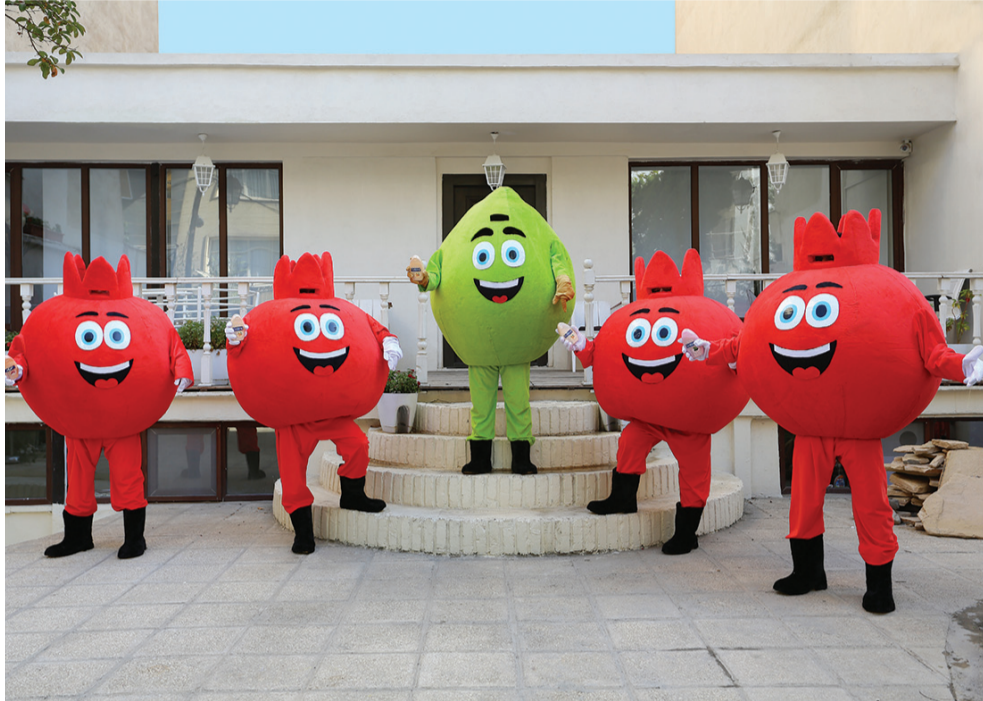
تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۶۷۹۸۰

شنبه ۱۴ مهرماه ۱۳۹۵ | ۱۳ محرم ۱۴۳۸ | سال سوم | Sat. 15 Oct 2016

گزارش «فرصت امروز» از سمپلینگ شامپو بدن گلرنگ

ترویج خلاقانه

این برند برای جذب مخاطب از یک سری افراد که لباس میوه‌های مختلف را به تن کرده‌اند، بهره‌برداری کرده‌است. «فرصت امروز» به منظور بررسی شیوه اجرای سمپلینگ برند گلرنگ گفت‌وگویی را با علی منفرد، مشاور بازاریابی و تبلیغات و امیرعباس کمالی، مدیر آژانس تبلیغاتی بلندگو و مجری سمپلینگ شامپوی گلرنگ انجام داده که در ادامه می‌خوانید.



بلندگو و مجری سمپلینگ شامپوی گلرنگ درباره آن می‌گوید: این سمپلینگ با هدف معرفی محصول شامپو میوه بدن گلرنگ است. برند گلرنگ درخواست یک سمپلینگ متفاوت و خلاق داشت و براین اساس سعی کردیم شیوه‌ای را اجرا کنیم که لایه‌های مختلف مخاطبان محصول مورد نظرمان را درگیر کند. فضای مورد استفاده از محصول مورد نظر حمام است و نشان دادن چنین فضایی در عرصه تبلیغات داخلی برای مان امکان‌پذیر نیست. بنابراین کانتراهای مورد استفاده در سمپلینگ را مانند یک ابزار تبلیغاتی به شکل فضای داخلی حمام طراحی کردیم. قسمت پایین کانتراها شبیه حوله حمام و در بخش بالایی دوش را نصب کردیم. مخاطبان به محض دیدن کانتراها سریعاً فضای حمام در ذهن‌شان تداعی می‌شود. این کانتراها در فروشگاه‌های بزرگ و آنهایی که گروه مخاطبان زیادی در آنها رفت‌وآمد دارند، نصب شده است. کمالی می‌گوید: برای ایجاد جذابیت تعدادی از افراد، لباس‌های عروسکی میوه‌های مختلف که رایحه محصولات را تداعی می‌کند، به تن کرده و در اطراف کانتراها با مخاطبان شوخی می‌کنند. آنها باعث جذب مخاطبان به سمت کانتراها و ارائه راحت‌تر اطلاعات به مخاطبان می‌شوند. شیوه طراحی کانتراها برای مخاطبان جذاب‌تر بوده و برخی از آنها تقاضا می‌کنند که به‌زودی از طریق شبکه‌های اجتماعی هم‌راستا با این اتفاق منتشر خواهیم کرد و با این کار دامنه تعداد مخاطبان مان را افزایش می‌دهیم. البته برخی مخاطبان نیز عکس‌های خود را در شبکه‌های مختلف در صفحه شخصی‌شان نشر داده‌اند که همین روند باعث انتشار بیشتر این اتفاق تبلیغاتی شده است. در

از دست داده باشد. حال وقتی برندی کمی در شیوه سمپلینگ خود تغییری ایجاد می‌کند، به سرعت جلب توجه خواهد کرد. چندی پیش برند گلرنگ شیوه سمپلینگ را برای محصول شامپو بدن خود اجرایی کرد. گلرنگ در این سمپلینگ از کانتراهایی استفاده کرده که طراحی‌شان مخاطبان را به یاد فضای داخلی حمام می‌اندازد. علاوه بر این، کانتراهای



به‌عنوان واسط استفاده کرده‌اند که با دیدن این عروسک‌ها ذوق زده شده و والدین خود را متوجه کانتراها کنند. چون در حال حاضر مخاطبان این دسته عروسک‌ها برای‌شان آنچنان ناآشنا نیستند و در سطح شهر بارها آنها را مشاهده می‌کنند بنابراین اگر در این کار نیز کمی خلاقیت بیشتری اجرا می‌شد، بهتر بود.

آموزش بروموتورها در سمپلینگ اهمیت زیادی دارد

منفرد می‌گوید: تبلیغات BTL به دلیل اینکه جزئیات بیشتری از محصول را در اختیار مخاطبان می‌گذارد، جذاب‌تر است، چون رسانه‌های دیگر اجازه و امکان دادن اطلاعات بیشتر را به خاطر فضای

که دارند به مخاطبان نمی‌دهند. همین موضوع است که تبلیغات BTL را موثرتر کرده است و به‌عبارتی می‌توان گفت که این شیوه تبلیغاتی حتماً مخاطبان را به سمت محصول جذب می‌کند. منفرد می‌گوید: سمپلینگ باید جزئی‌تری از عملکرد بازاریابی و تبلیغات برندهای داخلی باشد. آنها نباید از سراجبار سراغ این شیوه بروند و بهتر است که برای آن راهکارهای خلاق‌تری را اجرا کنند. هنوز خلاقیت قابل توجهی در این حوزه دیده نشده است و همین عامل باعث شده برندهایی که از قاعده همیشگی خارج می‌شوند، به چشم بیایند. در این باره آموزش بروموتورها نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. آنها باید بتوانند با مخاطبان ارتباط برقرار کنند و بهتر است برندها به سراغ کسانی بروند که به این کار علاقه‌مند هستند. از طرفی اکثر برندها احساس می‌کنند تا محصول جدیدی به بازار ارائه می‌کنند باید آن را سمپل کنند. این درحالی‌است که باید برندها در این زمینه دقت کنند و بدانند چه محصولاتی را سمپل کنند.

طراحی جالب کانتراها

علی منفرد، مشاور بازاریابی و تبلیغات درباره شیوه سمپلینگ شرکت گلرنگ می‌گوید: گلرنگ در این شیوه تبلیغاتی سعی کرده متفاوت عمل کند. عملکرد این برند نیز به خوبی جلوه کرده و نظر مخاطبان را به خود جلب خواهد کرد. در این راستا مشخص است که برند همکاری خوبی نیز با تیم اجرایی سمپلینگ خود داشته و در این کار دست آنها را باز گذاشته است. چون بسیاری از برندها ادای همکاری با تیم اجرایی خود را دارند اما با اعمال نظرات بسیار، ایده را با شکل و شمایل متفاوت به مرحله اجرایی می‌رسانند.

سمپلینگ در کشورمان محدود به قرارگیری چند کانترا یک شکل شده که یکسری دانستجو از سراجبار پشت آن قرار می‌گیرند و بی‌حوصله با مخاطبان برخورد می‌کنند. بنابراین وقتی بسیاری از برندها با این شکل و شمایل کار می‌کنند، شیوه عملکرد گلرنگ به نظر مخاطبان می‌آید و مورد توجه آنها قرار خواهد گرفت. همچنین چون این شیوه در نقطه فروش اتفاق می‌افتد، تاثیرگذاری بیشتری نیز خواهد داشت و برند راحت‌تر مخاطب را به سمت محصول سوق می‌دهد و احتمال اینکه محصول جزو انتخاب‌های مصرف‌کننده قرار بگیرد، زیاد است. منفرد درباره شیوه طراحی کانتراها می‌گوید: شیوه طراحی کانتراها نیز جذاب است و نظر مخاطب را به خود جلب می‌کند اما بهتر بود روی کاراکتر افرادی که پشت کانتراها قرار می‌گیرند، کار می‌شد. شاید طراحی لباسی خاص برای آنها می‌توانست ایده اجرا شده را جذاب‌تر به مخاطبان نشان دهد. علاوه بر این افرادی که لباس عروسکی به تن کرده‌اند، بیشتر گروه مخاطبان خردسال را جذب خواهند کرد. گروه مخاطبانی که مصرف‌کنندگان اصلی محصول گلرنگ نیستند، شاید گروه از این دسته مخاطبان

ایجاد کرد. زمان این کار بیش از یک ربع طول تکمیل اما مخاطبان بعد از آن ساعت‌ها مجذوب راهکار خلاق برند شده بودند. اگر برندها این شیوه را خلاق اجرا کنند تا مدت‌ها می‌توانند فکر مخاطبان را درگیر خود کنند. در مجموع شیوه اجرا شده توسط گلرنگ جالب توجه است و مطمئناً وقتی برندی کار را به این شکل شروع می‌کند، در آینده‌های بهتری را اجرایی خواهد کرد.

برند گلرنگ درخواست یک سمپلینگ متفاوت داشت
امیرعباس کمالی، مدیر آژانس تبلیغاتی

نظر داشتیم که شاید این روند تبلیغاتی برای مخاطبان جذاب باشد اما پیش‌بینی نکرده بودیم که مخاطبان آنقدر برای‌شان جذاب باشد که عکس بگیرند و انتشار دهند به همین خاطر در حال برنامه‌ریزی برای استفاده بیشتر از این شرایط هستیم.

تبلیغات BTL با درص بالاتری مشتریان را به سمت خرید محصول هدایت می‌کند کمالی می‌گوید: شامپو بدن گلرنگ محصول تازه‌ای نیست و چند وقتی است که به بازار عرضه شده اما برند تا به‌حال برای آن تبلیغات BTL انجام نداده و فقط به چند آگهی محیطی و تلویزیونی بسنده کرده بود. حال اجرای این شیوه آگاهی مخاطبان را نسبت به محصول بالا می‌برد و مستقیماً می‌توان به آنها اطلاعات خوبی را داد. یکسری اطلاعات را نمی‌توان از طریق رسانه‌های دیگر به مخاطبان داد اما در شیوه BTL به راحتی می‌توان با آنها صحبت و نسبت به محصول آگاهی بیشتری را داد. همچنین تبلیغات ATL منجر به فروش محصول نمی‌شود و فقط مخاطبان را به سمت کالای جدید برند سوق می‌دهد اما تبلیغات BTL با درص بالاتری مشتریان را به سمت خرید محصول هدایت می‌کند. گاهی مخاطبان به قصد خرید محصولی که سمپل می‌شود، وارد فروشگاه نمی‌شوند اما وقتی با شرایط ویژه‌ای مواجه می‌شوند، به سمت خرید یا مصرف محصول سوق پیدا می‌کنند. کافی‌است مصرف‌کننده یک‌بار محصول را استفاده کند و از آن لذت ببرد، در این حالت به مشتریان دائمی برند اضافه می‌شود. در نتیجه این شیوه تبلیغاتی مخاطبان را جذب محصول می‌کند و مشتری را حین خرید درگیر کرده و شاید نهایتاً منجر به مصرف محصول شود. تبلیغات ATL هم‌زمان شخصی‌شان نشر داده‌اند و اگر هم‌زمان اجرا شوند، اثربخشی بیشتری خواهند داشت.

ایستگاه تبلیغات



با حذف عکس‌های غذای خود در اینستاگرام، گرسنگان را سیر کنید



برای اکثر کاربران اینستاگرام، لذت بردن از یک وعده غذایی بدون به اشتراک گذاشتن عکسی از آن در اینستاگرام ممکن نیست. آژانس Martin و کمپانی غذای Land O'Lakes با همکاری موسسه غیرانتفاعی Feeding America کمپین Delete to Feed را راه‌اندازی کرده‌اند. هدف خلاق حذف عکس‌های غذا و رابطه با غذا و کمک به سیر کردن گرسنگان است. اندی آزولا، مدیر ارشد خلاقیت در آژانس مارتین می‌گوید: «هر عکسی که پاک می‌شود، ۱۱ وعده غذا برای افراد نیازمند تامین می‌کند. امیدواریم این کمپین آگاهی‌های مرتبط با مسائل نامنی غذا را در آمریکا بالا ببرد.» به گزارش ام بی‌ای نیوز، شرکت در این کمپین برای همه آزاد است. کافی‌است تا کاربران حساب خود را به وبسایت Delete to Feed متصل کنند و پس از آن، عکس‌های قابل حذف شدن خود را انتخاب کنند. طبق گفته حساب فیس‌بوک Lanf O'Lakes هر کاربر می‌تواند تا ۴۰ بار شرکت کند. فقط مطمئن شوید که عکس‌های شما را کپشن یا هشتگ‌های مرتبط با غذا همراهی می‌کند.

تبلیغات خلاق



آگهی آمبیه Smilee - شعار: طراوت و تازگی

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۷۶)
خیاط محصولات باشید

ترجمه: امیر آلی



یکی از اصل‌های مهم در بازاریابی شناسایی نیاز گروه‌های مختلف مردم است. در واقع با توجه به قانون که افراد همواره بر اساس نیازهای خود اقدام به خرید می‌کنند لازم است محصول تولیدی به بهترین شکل در جهت رفع آن نیاز برآید. شناسایی دقیق نیاز مشتری امری پیچیده و نخستین قدم جهت برنامه‌ریزی درست و کارآمد گروه‌بندی بازار هدف در راستای شناسایی نیاز مشتری است. قدم بعدی آن است که در پربایم محصول تا چه حد از نیاز مشتری را می‌تواند برآورده کند و چگونه می‌توان به بهترین بازده محصول دست یافت. در اصل مشتریان در کنار نیاز کلی خود با توجه به تنوع زیاد در خواسته‌هایشان یکسری نیازها و توقعات فرعی نیز دارند و همین امر باعث می‌شود ببینند و به خوبی در بازار جایگاهشان را نزد مشتری پیدا کنند و رضایت حداکثری را به همراه داشته باشند. این امر بیانگر آن است که در راستای فروش بهتر محصول خصوصا در بازار به شدت رقابتی حال حاضر لازم است تا در صورت نیاز مانند یک خیاط که لباس‌های دوخته شده خود را بر اساس خواسته مشتری‌اش تغییر می‌دهد، محصول را با اعمال تغییرات لازم به نوعی شخصی‌سازی کنیم.

ایده

سال ۱۹۸۰ میلادی را باید سال اوج‌گیری صنعت کامپیوترهای شخصی دانست. در این سال شاهد ظهور خریداران بسیاری برای این محصول بودیم. با وجود استقبال خوب مشکلی که اکثر کاربران با آن مواجه بودند آن بود که رایانه فناوری جدید محسوب می‌شد و همین تازگی باعث می‌شد تا کاربران در کار با این وسیله کاملا گیج شوند. در واقع تمامی قطعات و امکانات این محصول نیز مورد استفاده کاربران عادی نبود و قیمت بالای آن در کنار درس‌هایش باعث شد تا خیلی زود خریداران آن کاهش چشمگیری داشته باشند. در این بین دانشجوئی ۱۹ ساله به نام مایکل دل اقدام به حل این مشکل کرد. او از علاقه‌مندان این صنعت به شمار می‌رود به نحوی که نخستین رایانه خود را به جای استفاده کامل از کارت با قطعات به کار رفته و نوع کارکرد هر کدام از قسمت‌های آن آشنا شود و همین امر باعث شد تا وی در زمینه مونتاژ رایانه به مهارت برسد. او در دانشگاه کامپیوترها را بر اساس خواسته مشتریان مونتاژ می‌کرد. در واقع او با تغییراتی که در محصول اولیه ایجاد می‌کرد عملا محصولی جدید و شخصی‌سازی شده تحویل مشتری می‌داد و همین ایده باعث شد تا کار وی مورد توجه فوق‌العاده خریداران رایانه‌های شخصی قرار گیرد. در واقع این جوان نخستین کسی بود که روش فروش مستقیم را وارد صنعت فناوری اطلاعات (IT) کرد که رضایت بیشتر مشتری و کاهش هزینه‌ها را در پی داشت و باعث شد تا موج جدیدی برای خرید این محصول شکل گیرد.



بعدها مایکل به پشتوانه تجربه‌ای که در این صنعت کسب کرد توانست شرکت خود را با نام تجاری دل تأسیس کند. شرکت وی به قدری خوب و موفق ظاهر شد که توانست خیلی زود خود را به‌عنوان یکی از سه شرکت اصلی این حوزه مطرح کند. عمده شهرت برند دل در کنار کیفیت بالای محصولات تولیدی، توانایی در شخصی‌سازی دقیق لپ‌تاپ و رایانه‌ها، درست بر اساس نیاز و خواست مشتری است.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- پشتیبانی فنی و مشاوره به مشتری از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. در واقع مردم همواره نسبت به نیازهای خود آگاه هستند با این حال اکثر آنان درست نمی‌دانند که برای رفع آن به چه چیزی نیازمند هستند.
- لازم است تا به اقدامات خود سرعت ببخشید. با این حال فراموش نکنید که سرعت عمل نباید باعث کاهش کیفیت شود.
- قیمت محصول از اهمیت بسیار زیادی برای مشتری برخوردار است به همین خاطر لازم است با توجه به نیاز مشتری امکانات محصول را افزایش یا کاهش دهید.

نگاهی به کمپین «آینه شمعدون» و دلایل ویروسی شدن آن در شبکه‌های اجتماعی

جهیزیه‌اش با من!

هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com

تأمین جهیزیه برای نو عروس‌سان و دختران دم‌بخت نیازمند، همیشه کار خیر و خدایسندانه‌ای بوده است. این موضوع اخیرا هدف کمپین «آینه شمعدون» قرار گرفته است. طرح «آینه شمعدون» درصدد تهیه جهیزیه برای ۷۵ هزار نو عروس است که ۲۰۰ عدد از آن سهم کاربران اینستاگرام است. به این ترتیب با انتشار هر پوستر در اینستاگرام، سامانه #۷۶۷* مبلغ ۱۰ هزار تومان به این کمپین کمک می‌کند. کاربران اینستاگرام با ورود به وب‌سایت طراحی شده و ثبت نام و قرار گرفتن در قالب ویژه کمپین به سفیرانی برای تبلیغ کمپین و البته حامی آن سرورس #۷۶۷* تبدیل می‌شوند که به نوعی مصداق بازاریابی و ویروسی نیز محسوب می‌شود.

سازوکار کلی کمپین

اینکه شک و شبهه‌ای در مورد پرداخت وجود دارد یا خیر و چه سودی برای سامانه #۷۶۷* برای مشارکت در این طرح وجود دارد سوال دیگری است که این کارشناس بازاریابی در مورد سازوکار آن چنین توضیح می‌دهد:

ایزار مجازی متمایز تر از سایر ابزارها

عادل دهدشتی، کارشناس ارشد بازاریابی و برندینگ در پاسخ به این سوال که به نظر شما چقدر از این رویکرد الگوبرداری شده است؟

به نظر من چقدر از این رویکرد الگوبرداری شده است؟ به این که تمرکز کمپین بر ویروسی شدن است) می‌گوید: کمپین «آینه شمعدون» با هدف تأمین هزینه ۷۵ هزار جهیزیه جهت دختران کم بضاعت در آستانه ازدواج و با رویکرد بازاریابی شبکه‌ای و ویروسی در فضای مجازی

خود کمپین فضای مجازی «آینه شمعدون» را با رویکرد تمرکز بر اینستاگرام راه‌اندازی و اعلام کرد که ۲۰۰ سری از تعداد جهیزیه مورد نیاز را تأمین خواهد کرد و فرآیند تأمین آن را به‌گونه‌ای طراحی کرد تا به سایر ابزارها بهره‌میرد. در ویژگی متمایزتری نسبت به سایر ابزارها بهره‌میرد. در بخش مجازی کمپین علاوه بر جذب حمایت و کمک خیرین، رویکرد و هدف ترویج فرهنگ کمک به همنوع و حساسیت نسبت به مشکلات سایرین را نیز مورد توجه قرار داده است

و عملا کاربران اینستاگرام با ورود به وب‌سایت طراحی شده و ثبت نام و قرار گرفتن در قالب ویژه کمپین به سفیرانی برای تبلیغ کمپین و البته حامی آن سرورس #۷۶۷* تبدیل می‌شوند که به نوعی مصداق بازاریابی و ویروسی نیز محسوب می‌شود.

یکی از بهترین راه‌های افزایش مخاطب و جلب اعتماد برای چنین کمپین‌هایی، حمایت افراد مشهور

و مرجع یا همان سلبریتی‌هاست که موجبات اعتماد و جذب موجهی از هواداران را فراهم خواهد کرد. البته، استفاده از فرآیندهای رسمی بانکی، ابزارهای روابط عمومی و... نیز در این زمینه موثر خواهند بود.

کمک به ترویج فرهنگ نوع‌دوستی

دهدشتی دلیل اینکه «آینه شمعدون» نسبتا مخاطبان زیادی را در شبکه‌های اجتماعی درگیر کرده است را بستری فضای مجازی می‌داند و ادامه می‌دهد: علاوه بر شرایط عادی این‌گونه کمپین‌ها که شهروندان بر اساس عواطف یا اعتقادات مذهبی خود و همنوع دوستی حمایت‌های مالی خود را پرداخت می‌کنند، این کمپین در فضای مجازی این فرصت را به مخاطب جوان و شاید کم‌درآمد مجازی داده است که اگر امکان حمایت مالی هم ندارد به آسانی در ترویج و تبلیغ این کمپین و در فضای کلان‌تر، ترویج یک فرهنگ کمک کند. البته باید تاکید کنیم همان‌گونه که برنامه‌های مسئولیت اجتماعی برای شرکت‌ها و برندها یک جایگاه ویژه و اجتماعی در ذهن ذی‌نفعان ایجاد می‌کند، در بعد فردی نیز مشارکت در کمپین‌ها و پدیده‌هایی همچون چالش‌های اینترنتی به یک کلاس و ابزار جایگاه‌سازی فردی یا حتی پرسونال برند تبدیل شده و این اصلی‌ترین دلیل توجه مخاطبان در فضای مجازی است.

تقویت تصویر ذهنی

او در جواب این سوال که این برنامه خیرخواهانه چه منافعی برای #۷۶۷* دارد، ادامه می‌دهد: این سرورس به صورتی هوشمندانه یک اقدام و برنامه مسئولیت اجتماعی و در عمل شاید بدون این فرآیند هم این کمک را ارائه می‌کرده ولی با تدوین چنین فرآیندی علاوه بر تقویت تصویر ذهنی سرورس خود در ذهن مخاطب،

کافه بازاریابی

۶ استراتژی موثر در بازاریابی آنلاین

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.creativeguerrillamarketing.com



با توجه به نقش گسترده تکنولوژی در فرآیند بازاریابی و تبلیغات، به نظر می‌رسد که یک تغییر پارادایم در این میان رخ داده است. در همین ارتباط به نظر می‌رسد که اینترنت تاثیر بسیار عمیقی بر بازاریابی و تبلیغات داشته و روی روش‌های مختلف بازاریابی و جذب مشتری از سوی کسب‌وکارها اثرگذار بوده است. به‌منظور بهره‌برداری از ظرفیت‌های پلتفرم‌های آنلاین موجود، کسب‌وکار شما نیازمند به‌کارگیری استراتژی‌های موثر است که در ادامه به آن اشاره خواهیم کرد.

بازاریابی محتوا

به منظور ارائه اطلاعاتی دقیق و مفصل درباره محصول و خدماتی که به بازار عرضه می‌کنید، بهتر است به‌صورت آنلاین به تولید محتوا پرداخته و نیازهای مشتریان خود را برطرف کنید. به این منظور شما نیازمند آن هستید تا خود را در زمینه کاری‌تان همواره به روز نگه داشته و مطالب مفید، موثر و سرشار از اطلاعات را تولید کرده و روی وب سایت یا وبلاگ خود قرار دهید. استفاده از این روش به شما کمک می‌کند تا به مشتریان خود نزدیک شده و با تولید مطالب و محتوای ارزشمند جایگاه خود و محصولات‌تان را در میان مخاطبان و مشتریان‌تان افزایش دهید.

اعتبار و حسن سابقه

در اغلب موارد مشتریان پیش از خرید از یک شرکت یا برند تجاری، نقدیهایی مربوط به سابقه و کیفیت محصولات آن را مورد بررسی قرار می‌دهند بنابراین ضروری است که در چارچوب برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته برای حضور در فضای آنلاین و تولید محتوا، زمینه را برای انتشار نقدهای مثبت از خدمات و کالاها بسازید. خنثی‌تر باشد تا مشتریان بیشتری جذب محصولات و خدمات‌تان شوند. با استفاده مناسب از ابزارهای آنلاین، کسب‌وکار شما خواهد توانست اعتبار و حسن سابقه خود را حفظ کرده و از این طریق مشتریان بیشتری را جذب کند.

ایجاد لیستی از ایمیل مخاطبان

با توجه به رقابت بسیار شدیدی که در بازار وجود دارد، حفظ ارتباط با مخاطبان اقدامی هوشمندانه و البته ضروری به نظر می‌رسد. حتی اگر این مخاطبان هنوز به مشتری شما بدل نشده و خریدی نکرده‌اند، حفظ ارتباط با آنها می‌تواند سبب تعامل‌شان با کسب‌وکار شما شود. در چنین شرایطی شما باید به‌صورت مداوم مخاطبان خود را از طرح‌های تشویقی و تخفیف‌هایی که ارائه می‌کند آگاه ساخته و تشویق به خرید کنید. به منظور حفظ ارتباط خود با مخاطبان، امکان ثبت‌نام آنان را در وب‌سایت خود فراهم کرده و به‌صورت منظم خبرنامه‌های ایمیلی‌تان را برای‌شان ارسال کنید.

امکان خرید آنلاین را فراهم کنید

امروزه هر کسب‌وکاری نیازمند راه‌اندازی یک پلتفرم آنلاین است چراکه این روزها مشتریان محلی ترجیح می‌دهند تا خریدهای خود را از طریق وب‌سایت شما انجام دهند خصوصا که تحویل کالاها خریداری شده به آنها در منزل صورت می‌پذیرد و این موضوع سبب استقبال بیشتر مشتریان شده و حمایت آنها از کسب‌وکار شما را در پی خواهد داشت.

تبلیغات در فیس‌بوک

تبلیغ در بزرگ‌ترین شبکه اجتماعی جهان بسیار مقرون به صرفه بوده و سفارش‌دهندگان آگهی‌های تجاری کنترل کاملی بر آگهی خود خواهند داشت. فیس‌بوک به شما اجازه می‌دهد تا مخاطبان خود را بر اساس مکان، سلیقه و علایق آنها انتخاب کرده و آگهی‌های تجاری‌تان را برای آنان ارسال کنید. استفاده از شبکه‌های اجتماعی به شما اجازه می‌دهد به جمعیت بسیار زیادی دسترسی داشته و آنان را مخاطب خود قرار دهید.

استفاده از دانش MBA در فرآیند بازاریابی MBA به شما کمک می‌کند تا دانش عمیق و موثری از فعالیت‌های مربوط به بازاریابی آنلاین در اختیار داشته باشید. استفاده از MBA به شما کمک می‌کند تا درک صحیحی از نکات مربوط به بازاریابی دیجیتال داشته و به آسانی این نکات را مورد استفاده قرار دهید.

بازاریابی آنلاین فرصت‌های بی‌شماری را در اختیار کسب‌وکارها قرار می‌دهد. چنانچه روش بازاریابی آنلاین به شکل صحیح مورد استفاده قرار گیرد، شرکت‌های تجاری قادر خواهند بود تا مشتریان جدیدی را جذب کرده و بر میزان فروش محصولات و خدمات خود بیفزایند.

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۲۸)
کمک گرفتن از دوستان خاص

ترجمه: علی آل‌علی

هنگام برنامه‌ریزی برای فعالیت‌های برند خود، تقسیم وظایف یکی از بخش‌های مهم کار را تشکیل می‌دهد. بدون شک تمامی کارهای برنامه‌ریزی شده لازم است انجام شود. با این حال اگر صرفه‌جویی در زمان را مدنظر داشته باشید، انجام تمام امور مهم توسط شما به هیچ وجه عاقلانه نیست. در این میان می‌توان از افراد زیادی کمک گرفت. کارمندان، منشی شرکت، دستیار مخصوص و سایر مدیران ارشد تنها بخشی از این لیست هستند. اگر این افراد را کنار بگذاریم، چه اشخاص مهم و قابل اعتماد دیگری باقی خواهند ماند؟

تا اینجا به بررسی اهمیت تقسیم کار مناسب پرداختیم، با این حال لازم است توجه‌مان را به نکات مهم دیگری نیز معطوف کنیم. در حقیقت انجام برخی کارهای مهم نیازمند دقت و تعهد بالایی است که به طور معمول در همه افراد یافت نمی‌شود. در این میان باید به دنبال شخصی گشت تا علاوه بر تعهد، شناخت بالایی از وی نیز داشته باشیم.

ایده

موسسه Quintessentially Group در سال ۲۰۰۰ میلادی توسط دو کارآفرین انگلیسی به نام‌های هارون سیمپسون و بن الیوت تأسیس شد. این شرکت در سال‌های اخیر به طور خارق‌العاده‌ای زمینه فعالیت خود را افزایش داده و سه تبع آن، هم‌اکنون یکی از پر درآمدترین برندهای انگلستان به حساب می‌آید. برسی نحوه پیشرفت و توسعه این برند در تشریح اهمیت ایده حاضر بسیار موثر خواهد بود. بنابراین در ادامه به بررسی مسیر تکاملی برند Quintessentially Group می‌پردازیم.

این موسسه در زمینه فراهم‌سازی امکانات زندگی راحت فعالیت دارد. این به معنای آن است که طیف خدمات‌رسانی Quintessentially Group به‌شدت گسترده است. به منظور آگاهی بیشتر از نوع تولیدات و نحوه خدمات‌دهی این برند با دفتر



مرکزی آن تماس گرفتیم و گفت‌وگویی نسبتاً طولانی با منشی شرکت انجام دادیم. وی که خود را «هرون» معرفی کرد درخصوص خدمات شرکت سازماندهی شده است. گروه پیش‌بینی ما در تمام طول روز فعال بوده و مشتریان به آسانی از طریق تلفن و ایمیل می‌توانند با این گروه ارتباط برقرار کنند. «همچنین گروه تعمیرات این شرکت نیز همه‌روزه حتی در روزهای تعطیل نیز قابل دسترسی است. بیا وجود خدمات گسترده Quintessentially Group در راستای جلب رضایت مشتریان، نکته مهم دیگری وجود دارد که درآمد بالای این برند را توجیه می‌کند. در واقع از ابتدای تأسیس این برند، هارون و الیوت تأکید زیادی روی گسترش زمینه فعالیت شرکت داشتند. این امر منجر به حضور این برند در بیش از ۱۴ حوزه کسب‌وکار مختلف شده است. از خدمات بیمه، مشاوره‌های هنری و تولید نوشیدنی گرفته تا برگزاری نمایشگاه‌های هنری و صنعت مدلینگ را می‌توان جزو طیف کسب‌وکار این شرکت به حساب آورد.

همچنین شعبه‌های Quintessentially Group نیز در اغلب شهرهای بزرگ دنیا از قبیل شانگهای، دوی، لندن، لس‌آنجلس، پکن، توکیو و موسکو فعال است.

به منظور گسترش نمایندگی‌های شرکت، هارون و الیوت از دوستان صمیمی خود که جزو هیات‌مدیره برخی برندهای مطرح دنیا بودند، کمک گرفتند تا بدون صرف هزینه فراوان برای تأسیس نمایندگی، آن‌ها نمایندگی برقرار کنند. این روش به آن‌ها اجازه داد تا بدون هزینه‌های گزاف، با سرمایه‌های کم، به بازارهای جدید راه بیفتند. این روش به آن‌ها اجازه داد تا بدون هزینه‌های گزاف، به بازارهای جدید راه بیفتند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

آنچه در اینجا اهمیت فراوانی دارد، استفاده از روابط نزدیک و دوستانه‌تان در راستای پیشبرد اهداف شرکت است. در واقع به طور معمول هنگامی که وارد دنیای کسب‌وکار شده و خود را به‌عنوان مدیر یک شرکت معرفی می‌کنید، روابط صمیمی با دوستان و برخی مدیران دیگر شرکت‌ها اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. در این میان نباید تصور کرد که استفاده از این روابط یک‌طرفه است. در واقع مدیران نیز از استفاده از ارتباط نزدیک با شما در مواقع مورد نیاز استفاده خواهند کرد. بنابراین اگر می‌خواهید در هنگام نیاز از رابطه خود با سایر برندها استفاده کنید، باید برخی اوقات به آنها امتیازاتی بدهید.

کلینیک کسب‌وکار

مشتری‌یابی مبتنی بر روابط شخصی

پاسخ کارشناس: ارتباطات دوستانه و نزدیک به تنهایی نمی‌تواند عاملی برای موفقیت یک کسب‌وکار کوچک باشد. معمولاً کسب‌وکارهای کوچک به دلیل ساختار غیررسمی که دارند در ابتدای شکل‌گیری دچار

برای مطالعه ۵۵۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

سال‌ها در حوزه کیف و کفش فعالیت می‌کردم و به واسطه روابطی که در این سال‌ها ایجاد کرده بودم تصمیم گرفتم کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنم. در ماه‌های اول شروع کار، مشتریان زیادی داشتم اما با وجود اینکه سعی می‌کردم روابطم برای مشتریان رضایت‌بخش باشد آنها را از دست دادم. به نظر شما مشکل کار کجاست؟

چنین مشکلاتی می‌شوند، زیرا در ابتدای کار افراد بر مبنای آشنایی و روابط دوستانه خرید می‌کنند و در این حالت چانه‌زنی بسیار رواج دارد. از سوی دیگر بسیاری از افراد در ابتدای کار به خاطر اینکه مشتری بیشتری جذب کنند بی‌برنامه و بی‌ضابطه روی محصولاتشان قیمت‌گذاری می‌کنند. این کار تا حدودی طبیعی است اما در بلندمدت این موضوع می‌تواند مشکل‌ساز شود. ممکن است این روش جذب مشتری برای مدتی مفید

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

راهکارهایی برای گسترش مهارت‌های مدیریتی

مدیریتی که اکتسابی است



مونا اشرف‌زاده
mona.ashrafzade@gmail.com

اگر می‌خواهید در کسب‌وکارتان موفق باشید، در مقاطعی باید یاد بگیرید چگونه مدیر باشید و دیگران را هدایت کنید. مدیریت کردن گروهی از کارکنان نیازمند مهارت‌های مختلفی است که این مهارت‌ها اغلب بیا آنچه که در طول روز با آن سر و کار دارید و در آن سرآمد هستند، تفاوت دارد. توانایی انجام این امور روزمره لزوماً به این معنا نیست که می‌توانید دیگران را هدایت کنید و ساختن این مهارت‌ها از اهمیت بسیاری برخوردار است. اگر می‌خواهید مهارت‌های مدیریتی‌تان را بسازید، می‌توانید از چند نکته پایه شروع کنید. یکی از مهم‌ترین مهارت‌های مدیریتی که هر مدیری می‌تواند داشته باشد، استعداد گوش دادن است. زمانی که شنونده فعال بودن به یک عادت تبدیل شود، یاد می‌گیرید که روی دیگران اثرگذار باشید، به آنها انگیزه بدهید و هدایت‌شان کنید. مهارت‌های مدیریتی یک شبه ساخته نمی‌شوند، اگر به دنبال زدن ضربه شروع در مسیر درستی هستید، این ایده‌ها می‌تواند شما را به حرکت وادار.

سبک‌تان را پیدا کنید

پیش از اینکه در ماجرای گسترش دادن مهارت‌های مدیریتی‌تان غوطه‌رو شوید، مهم این است که روش مدیریتی شخصی‌تان را پیدا کنید. مدیریت، شخصی است و اعتبار داشتن امری حیاتی محسوب می‌شود. اگر سعی کنید به کسی تبدیل شوید که نیستید، تلاش‌های‌تان به هدر خواهد رفت، زیرا نمی‌توانید افراد را در پس‌تصویری که از خود ساخته‌اید، گروه جمع کنید. مدیرانی که تحسین می‌کنند چه کسانی هستند و چه ویژگی‌هایی آن را منحصر به فرد کرده است؟ به خوبی به این پرسش بیندیشید. درباره افراد موفق جهان در زمینه‌های مختلف کسب‌وکار، ورزش و... بیندیشید و سعی کنید کدام‌یک پایه‌ای را که به اشتراک گذاشته‌اند، کشف کنید. شاید طرفدار آن دسته از افرادی باشید که قدرتمند، وفادار و صریح هستند یا کسانی که استعداد هنری بیشتری دارند یا کسانی را ترجیح دهید که تأثیر سریع‌تر و وسیع‌تری را در اطراف‌شان گذاشته‌اند. ویژگی‌ای را که در این افراد موفق تحسین می‌کنید، پیدا کرده و راه گسترش دادن مهارت‌های مشابه‌تان با این افراد را کشف کنید. توانایی‌های خودتان را پیدا کرده و سپس تلاش کنید تا آنها را در کسب‌وکارتان به مرحله اجرا درآورید. در ابتدا به دنبال مواردی باشید که از آنها لذت می‌برید؛ مواردی که طی تمرین کردن نیرومندتر می‌شوند، سپس سعی کنید

دوره‌های سازمان‌های بزرگ‌تر باشد. با مسئول منابع انسانی قرار ملاقات بگذارید و درباره آنچه که می‌خواهید به آن دست یابید و هر ایده‌ای که برای گسترش مهارت‌های‌تان دارید، با او صحبت کنید. درباره مواردی که به حمایت نیاز دارید، گفت‌وگو کنید، با توضیح این مسئله که چگونه گسترش مهارت‌های‌تان نتیجه‌اش را در کسب‌وکار نشان خواهد داد. همچنین این موضوع را بی‌انگیزه کنید که از یادگیری‌تان برای حمایت از دیگران، آموزش به همکاران، پروژه‌های کاری و پیشبرد کسب‌وکارتان به سمت جلو استفاده خواهید کرد. در نهایت آخرین کاری که می‌توانید برای گسترش مهارت‌های مدیریتی انجام دهید، استخدام یک مشاور است یا اگر در جایگاهی بسیار بالا قرار دارید، مشاور خودتان باشید. اگر بتوانید با یک مشاور ارتباط برقرار کنید، می‌توانید از توصیه‌ها و تشویق‌های کسی بهره‌مند شوید که پیش از این مسیری را که شما در حال حاضر در آن قرار دارید طی کرده است. ایده‌های‌تان را برای تصحیح شدن با آنها در میان بگذارید و حمایت‌شان را برای گسترش مهارت‌های مدیریتی خود و افرادتان جلب کنید. برای اینکه خودتان را به یک چالش واقعی دعوت کنید، نقش یک مربی را ایفا کنید، می‌توانید این کار را با تحت حمایت قرار دادن یکی از همکاران سطح پایین‌تر یا برعکس با حمایت از یکی از کارمندان ارشد انجام دهید. مربیگری معکوس در برخی از کسب‌وکارها برای برقراری ارتباط اعضای جدیدتر با اعضای قدیمی‌تر و اغلب کارمندان ارشد مورد استفاده قرار می‌گیرد تا به اشتراک‌گذاری مهارت‌های تکنیکی که ممکن است در طبعیت یک فرد نباشد، کمک کند.

پوشش می‌دهند. اگر به دنبال راه‌حل آموزشی به‌خصوص در زمینه‌ای که بایست مهارت‌تان را گسترش دهید، هستی یا روشی جامع‌تر برای توسعه این مهارت‌ها می‌خواهید، گزینه موجود جستجوی آنلاین است، البته اگر حاضر باشید به اندازه کافی پول خرج کنید تا این تجربه را به دست آورید. در این صورت بهترین تحقیقات خودتان را انجام دهید، در حالی که گذراندن بهترین دوره‌ها یادگیری‌های گران‌بها و فرصت برقراری ارتباط قرار می‌دهند، لازم است پیشرفت کنید، دیگران می‌توانند از منابع شما بدون بازپرداخت سرمایه‌گذاری‌تان استفاده کنند.

بخوایید یا ده‌ها کتاب و سطح کسب‌وکارتان هرکجا که باشد، همیشه محدودده‌ای از انتخاب برای‌تان وجود خواهد داشت.

این ویژگی‌ها را در قاب کارتان وارد کنید تا شما را در نقش مدیریتی به موفقیت برساند.

این ویژگی‌ها را در قاب کارتان وارد کنید تا شما را در نقش مدیریتی به موفقیت برساند.

آنلاین بیاموزید

هیچ جایگزینی برای مطالعه وجود ندارد، اما اگر می‌خواهید آموزش تعاملی‌تری داشته باشید، آموزش آنلاین می‌تواند راه‌حل مناسبی باشد. مثلاً اگر می‌خواهید منابع گسترش مدیریت را جست‌وجو کنید، می‌توانید از سایت Mind Tools استفاده کنید. حتی اگر زمان و بودجه کافی در اختیار دارید می‌توانید دوره‌های آنلاین مختلفی را برای MBA بگذرانید. گذراندن این دوره‌ها، مهارت‌هایی را در زمینه مدیریت و هدایت کردن کسب‌وکار به خوبی

مدیریت امروز

مهارت‌های هفت‌گانه کلیدی رهبری یک تیم

پیمان احمدی

اغلب صاحبان کسب‌وکارها بعد از فارغ‌التحصیلی با ایده‌های نو و خلاقانه قدم به عرصه بازار کسب‌وکار می‌گذارند. آنها قدرت ریسک خود را سنجیده و بعضاً آموزش‌های لازم را نیز برای شروع یک فعالیت تجاری، اقتصادی یا خدماتی گذرانده‌اند. کسب‌وکاری را که راه انداخته‌اند می‌شناسند اما از سرعت رشد آن رضایت ندارند. آنها مشتریان بیشتری را می‌خواهند. هر روز خرج‌کردشان متناسب با رشد کسب‌وکارشان بیشتر و بیشتر می‌شود و باید این خرج‌کردها را با مشتریان بیشتر، درآمدهای کمتر و طبعاً کسب سود بیشتر جبران کنند. اما چگونه می‌توان به‌عنوان مدیر یک کسب‌وکار این موضوع را به کارکنان خود نیز بگویید و از آنها برای رشد کسب‌وکار خود کمک بگیرید؟ چگونه می‌توانید از آنها بخواهید تا دنباله‌رو شما باشند؟ با این سوال متن را ادامه می‌دهم. نقش شما در میان کارمندان کسب‌وکارتان به‌عنوان یک مدیر به چشم می‌خورد یا یک رهبر؟

لحظه‌ای فکر کنید و پاسخ دهید، تفاوت میان مدیران و رهبران این است که رهبران واقعی الهام‌بخش کارمندان خود هستند. آنها رویایی، با اعتماد به نفس بالا، خوش‌مشرب، باانگیزه و متفکر هستند و از اما مدیران چنین ویژگی‌هایی را ندارند. اما اگر مدیری پیدا شود که علاوه بر ویژگی‌های فوق، به فکر بهبود مستمر فضای کسب‌وکار خود نیز باشد، در آن صورت دیگر یک مدیر نیست و قطعاً یک رهبر واقعی است.

پیت دراکر معتقد است رهبری یک شخصیت جذاب نیست، حتی می‌تواند نوعی عوام‌فریبی باشد و آن بدین معنی نیست که باید دل دوستان را به دست آورد و بر مردم اعمال نفوذ کرد. این عوام‌فریبی است، رهبری یعنی تعالی بخشیدن به رویاها و چشم‌اندازهای افراد و گسترده‌تر کردن دیدگاه‌ها. یک رهبر خوب می‌تواند سطح عملکرد افراد را بالا ببرد و شخصیتی در آنها ایجاد کند که محدوده آن از مرزهای شناخته شده و معمولی فراتر برود.

اما در ادامه این مطلب به هفت مهارت کلیدی رهبران که برای تعالی کسب‌وکار به آن نیاز دارند اشاره می‌کنیم.



هدف‌گذاری

آیا شما برای کسب‌وکار خود هدف‌گذاری کرده‌اید؟ اهداف شما کوتاه‌مدت، بلندمدت یا میان مدت هستند؟ به یاد داشته باشید که اهداف شما باید هوشمندانه یا در واقع «SMART» باشند. باید اهداف خود را در یک هرم به‌گونه‌ای قرار دهید که اهداف بلندمدت در رأس هرم، اهداف میان‌مدت در میانه هرم و اهداف کوتاه‌مدت در پایین هرم قرار بگیرند.

اولویت‌بندی و برنامه‌ریزی

حال که اهداف کسب‌وکار خود را مشخص کردید، باید برای اجرای اهداف‌تان آماده شوید. رهبران موفق می‌دانند که برای دستیابی به اهداف باید برنامه‌ریزی و اولویت‌بندی کنند. اگر شما مهارت اولویت‌بندی، برنامه‌ریزی و زمان‌بندی درست کارها را نداشته باشید، نمی‌توانید برای دستیابی به اهداف‌تان موفق باشید. ابتدا ساختار و اصول یک برنامه‌ریزی موفق را یاد بگیرید و با کمک ابزارهای زمان‌بندی موجود (مانند محصولات خانواده آفیس) آموزه‌های خود را به کار برده و برای دستیابی به اهداف‌تان برنامه‌ریزی کنید.

ارتباط موثر

یک رهبر خوب و موفق به خوبی می‌داند که چگونه ارتباط موثر و مناسبی داشته باشد. آنها به خوبی سبک ارتباطی خود را می‌شناسند و با ابزارهای تجزیه و تحلیل رفتاری (DISC...) آشنا هستند. آنها به سبک و سبب خود با همکاران و دوستان خود ارتباط برقرار می‌کنند.

اخذ یادخورد فعالانه

رهبری خوب، مستلزم شناخت و درک درست نقاط قوت و ضعف است. همه رهبران موفق به دنبال یادگیری و بهبود مستمر مهارت‌های خود هستند. بازخورد، مهم‌ترین ابزاری است که توسعه و رشد مهارت‌های شما را در برده‌اند. همواره رفتار خود را مورد ارزیابی قرار داده، نسبت به بهبود مستمر تلاش کنید. این همه کاری نیست که شما باید انجام دهید. شما باید همین‌طور اهداف خود را به‌صورت مستمر و طی جلسات مدون به تمامی اعضای تیم‌تان منتقل کنید و از آنها نیز برای گرفتن بازخورد کمک بگیرید. این‌گونه می‌توانید به بهترین شکل ممکن تیم را رهبری و هدایت کنید.

پرواز روابط

شما باید به‌عنوان رهبر یک کسب‌وکار به اهمیت روابط اشراف داشته باشید. شما باید بدانید که روابط انسانی و رفتاری نقش مهمی در موفقیت کسب‌وکارتان دارد. این روابط چه با اعضای تیم‌تان باشد چه با مشتریان‌تان می‌تواند پیروزی یا شکست کسب‌وکارتان را رقم بزند. همواره با مشتریان و کارکنان‌تان صادق باشید و هیچ‌گاه روابط انسانی را فدای کسب منافع موقتی نوزدگنر نکنید. قدردانی از کارکنان هنگامی که سخنان قدردانی از کارکنان به میان می‌آید، تصور غالب افراد در یافت پاداش و جایزه است. قدردانی از کارکنان تنها تشویق مالی نیست. گاهی حمایت‌های شما از یک کار درست و به موقع اعضای تیم می‌تواند شور و اشتیاق زیادی را به تیم تزریق کند. می‌تواند تلاش تیم را برای دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده دوچندان کند و کارکنان از همکاری با شما احساس رضایت کنند.

کانال رسمی صفحات مدیریتی
روزنامه فرصت امروز
telegram.me/adsforsat



تأثیر رقابت بر عملکرد اقتصادی

ترجمه: گلنوش محب‌علی
منبع: droiddunet

در فضای اقتصادی، جهانی شدن و رشد تجارت بین‌المللی، رقابت میان کشورها را به یک میحث مهم اقتصادی در دنیا تبدیل کرده است. ظهور کشورهای در حال توسعه مانند برزیل و هند، نیز از طرفی دیگر اهمیت رقابت اقتصادی را افزایش می‌دهد.

کشورها برای جذب هر چه بیشتر سرمایه خارجی و تصاحب سهم بیشتری از بازار بین‌المللی و منطقه‌ای با یکدیگر رقابت می‌کنند و در نهایت این رقابت به بهبود عملکرد اقتصادی آنها خواهد انجامید. رقابت در کسب‌وکار یک کشور هم به جذابیت خدمات و تنوع کالاها و محصولات تولیدی منجر خواهد شد.

مفهوم رقابت اقتصادی

رقابت اقتصادی چیست و کدام کشورها رقابتی‌ترین کشورهای دنیا هستند؟ مباحث و مسائلی که در مورد رقابت اقتصادی مطرح می‌شوند بسیار متنوع هستند و به همین دلیل ارائه یک تعریف مشخص از مفهوم رقابت اقتصادی دشوار است.

همان‌طور که قبلاً ذکر شد، رقابت، تعریف و مفهوم واحدی ندارد به این دلیل که این مفهوم جوانب جنبه‌های مختلفی از فعالیت‌های اقتصادی را پوشش می‌دهد. علاوه بر آن، موضوع رقابت اقتصادی، یک مفهوم پویا و در حال تحول است. اما کارشناسان به طور سنتی، میان دو مفهوم رقابت میان شرکت‌ها و رقابت میان کشورهای تمایز قائل می‌شوند. رقابت میان شرکت‌ها، به‌طور کلی به رقابتی اطلاق می‌شود که بر مبنای آن هر شرکت تلاشی می‌کند سهم خود را از بازارهای داخلی و خارجی به دست آورد و آن را حفظ کند. رقابت میان شرکت‌ها اثر بسیار زیادی روی اشتغال دارد و شرکت‌ها با رقابتی‌تر شدن، در واقع فعالیت‌های اقتصادی خود را توسعه می‌دهند.

رقابت میان کشورها هم برخلاف باور عمومی، عملکرد آنها در صادرات نیست. به طور کلی، قیمت رقابتی، هزینه‌های تولید، هزینه‌های حمل‌ونقل، عوامل گمرکی، نرخ ارز و... در رقابتی شدن کشور تأثیر می‌گذارند. کشورها با تغییر سیاست‌های پولی مانند تغییر نرخ ارز و کاهش هزینه‌های تولید و بهبود کیفیت می‌توانند سهم بیشتری در بازارهای جهانی به دست آورند و به عبارتی رقابتی‌تر عمل کنند. به علاوه، کشورها می‌توانند با ارتقای زیرساخت‌های حمل‌ونقل و استفاده از تکنولوژی بر بهره‌وری بیشتر تأثیر بگذارند. اتحادیه اروپا هم، رقابت میان کشورها را به‌عنوان یک توانایی برای کشور در بهبود مداوم استانداردهای زندگی مردم، سطح بالای اشتغال و انجام اجتماعی در محیطی با کیفیت تعریف می‌کند. به عبارت دیگر، توانایی کشور برای حفظ و جذب سرمایه‌گذاران و بهبود فعالیت‌های اقتصادی در راستای توسعه پایدار و رفاه مردم است. اقتصاددانان اغلب دو ویژگی را برای هر دو این دو رقابت‌ها در نظر می‌گیرند:

۱- رقابت قیمت، براساس ظرفیت تولید کالا و ارائه خدمات به قیمتی پایین‌تر از رقبا آنها با همان کیفیت

۲- رقابت ساختاری، براساس توانایی تحمیل کالا به بازار اما نه با رقابت بر سر قیمت، بلکه رقابت بر سر کیفیت و نوآوری و...



کشورها چگونه رقابتی‌تر عمل می‌کنند؟

همان‌طور که تعریف مشخص و دقیقی از مفهوم رقابت وجود ندارد، در واقع شاخص واحدی هم برای ارزیابی آن وجود ندارد. شاخص‌های بسیاری در رقابتی بودن یا نبودن یک شرکت یا کشور موثر هستند و رویکردهای مختلفی برای بررسی آن مورد استفاده قرار می‌گیرد.

هر ساله، در رده‌بندی از رقابتی‌ترین کشورهای دنیا توسط دو موسسه معتبر توسعه مدیریت و مجمع اقتصاد جهانی به ترتیب در ماه‌های مه و سپتامبر منتشر می‌شود. در موضوع رقابتی بودن کشورها، چند شاخص مهم معمولاً ارزیابی می‌شود.

شاخص‌های رقابتی بودن یک کشور

۱- **شاخص صادرات:** میزان سهم صادرات یک کشور در صادرات جهانی یا یک منطقه خاص از دنیا

۲- **شاخص قیمت صادرات:** نسبت قیمت‌های کالاها، محصولات یا خدمات صادر شده یک کشور در مقایسه با قیمت‌های کالاها، محصولات و خدمات وارد شده

۳- **شاخص ضریب نفوذ:** نسبت بین میزان واردات به بازار داخلی یک کشور. در واقع این شاخص میزان وابستگی بازار داخلی به خارج از کشور را نشان می‌دهد

۴- **شاخص پوشش:** نسبت میان ارزش صادرات و ارزش واردات بین دو کشور یا یک منطقه

۵- **شاخص‌های رقابتی بودن یک شرکت**
درباره رقابتی بودن شرکت‌ها نیز این شاخص‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرند:

۱- **شاخص سهم بازار:** سهم شرکت از بازار که از رقبا خود گرفته و آن را تصاحب کرده است.

۲- **شاخص سودآوری:** نسبت درآمد شرکت از فعالیت‌های اقتصادی و میزان سرمایه‌گذاری در بازار و بازار سهام و بورس.

۳- **شاخص بهره‌وری:** نسبت میزان کالا، محصولات و خدمات ارائه شده توسط شرکت به اندازه و میزان منابع انسانی و سرمایه.

رقابت‌پذیرترین کشورهای دنیا را بشناسید

رقابت‌پذیری عاملی مهم در پیشرفت اقتصادی کشورهاست. این فاکتور آنقدر اهمیت دارد که هر سال مجمع جهانی اقتصاد کشورها را براساس میزان رقابت‌پذیری رتبه‌بندی می‌کند

ترجمه: سارا گلچین

منبع: بی‌زنسی اینساید

هر سال، مجمع جهانی اقتصاد گزارشی با عنوان «گزارش جهانی رقابت‌پذیری» منتشر می‌کند که در آن اقتصادهای جهان از نظر میزان رقابت‌پذیری رتبه‌بندی می‌شوند.

معیارهای سنجش مجمع جهانی اقتصاد متنوع و گسترده است و از خوشنامی بانک‌ها تا سلامت کسب‌وکارها را در هر یک از کشورها شامل می‌شود. وقتی تمامی معیارهای دوازده‌گانه بررسی شد، کشورها از یک تا هفت امتیاز گرفته و رتبه‌بندی می‌شوند. از جمله معیارهای مهم برای مجمع جهانی اقتصاد فضای اقتصاد کلان، زیرساخت‌ها، سلامت و آموزش پایه و کارآمدی بازار کار است.

امسال بریتانیا از جمله کشورهایی بود که با سه پله صعود به رده هفتم رقابت‌پذیرترین کشورهای دنیا رسید و این موفقیت برای کشوری است که حالا تحت تأثیر برگزیت همه چیزش در حال دگرگونی است. طبق اعلام مجمع جهانی اقتصاد، جنبه‌های منفی برگزیت در زمینه میزان رقابت‌پذیری بیشتر از جنبه‌های مثبت آن خواهد بود.

نگاهی به فهرست کلی مجمع جهانی اقتصاد همچنین نشان می‌دهد کشور ما ایران در رده هفتم و ششم کشورهای رقابت‌پذیر دنیاست. ایران از هفت امتیاز کامل توانسته ۴/۱ امتیاز بگیرد. اقتصاد ایران در میان معیارهای دوازده‌گانه بهترین رتبه‌ها را به‌ترتیب در بخش‌های سلامت و آموزش پایه، اندازه بازار، فضای اقتصاد کلان، تحصیلات عالی، عرضه کالا و زیرساخت به‌دست آورده است.

در بالای جدول اما امسال نسبت به سال‌های گذشته تغییراتی ایجاد شده است. آنچه پیش‌روی شماس، معرفی ۳۰ اقتصاد برتر دنیا از نظر شاخص رقابت‌پذیری است.

۱- سوئیس

سوئیس نسبت به سال گذشته امتیاز بهتری در این رده‌بندی کسب کرده است. طبق اعلام مجمع جهانی اقتصاد این کشور از میان ۱۲ معیار اصلی در ۱۰ معیار امتیازات بالایی کسب کرده و در ۴ معیار بهره‌وری نیروی کار، سلامت کسب‌وکار، نوآوری و آمادگی پذیرش فناوری‌های روز در میان همه کشورها اول است.

۲- سنگاپور

این ششمین سال پیاپی است که شهر-کشور جزیره‌ای سنگاپور رتبه دوم رقابت‌پذیری را در میان تمام کشورهای دنیا به‌دست آورده است. سنگاپور در

گزارش ۲

شبینم شمس مقدم

مجمع جهانی اقتصاد در تازه‌ترین

گزارش خود رتبه‌بندی کشورهای را از منظر رقابت‌پذیری اعلام کرده است.

رتبه ایران در این گزارش برای سال ۲۰۱۷-۲۰۱۶ دو پله سقوط کرده و به جایگاه ۷۶ رسیده است. کاهش رتبه ایران با وجود افزایش امتیاز شده توسط مجمع جهانی اقتصاد رخ داده و علت آن رشد بیشتر کشورهای دیگر است. طبق این شاخص، ایران در ملزومات اساسی رتبه ۶۱، در گسترش کارایی رتبه ۸۹ و در نوآوری و عوامل پیچیده رتبه ۱۰۱ را در میان ۱۳۸ کشور جهان کسب کرده است.

همچنین ایران در زیرشاخص‌های مربوط به ملزومات اساسی، در موضوع نهادهای رتبه ۹۰، زیرساخت رتبه ۵۹، محیط اقتصاد خرد رتبه ۷۲ و سلامت و تحصیلات اولیه رتبه ۴۹ را کسب کرده است. این در حالی است که طی سال گذشته این آمار برای ملزومات اساسی رتبه ۶۳، گسترش کارایی رتبه ۹۰ و نوآوری و عوامل پیچیده رتبه ۱۰۲ را نشان می‌داد. این تغییرات حاکی از بهبود وضعیت ایران در سال جاری نسبت به سال گذشته در بخش‌های سه‌گانه مذکور است.

در همین رده‌بندی، هند با ۱۶ پله صعود نسبت به سال قبل در میان ۱۳۸ کشور به رتبه ۳۹ رسیده است. این بهبود به دنبال یک صعود ۱۹ پله‌ای و رسیدن به رتبه ۳۵ در بین ۱۶۱ کشور در شاخص بین‌المللی

داده‌های سال آینده لحاظ خواهد شد. روند و تأثیرات بلندمدت برگزیت هنوز نامشخص است، اما آنچه قطعی است اینکه برخی معیارها تحت تأثیر منفی قرار خواهند گرفت.

۸- ژاپن

امتیاز: ۵/۴۸
ژاپن در این فهرست سقوط دو پله‌ای داشته است. دلیل اصلی این سقوط فضای اقتصاد کلان این کشور است. نکته‌ای که مجمع جهانی اقتصاد به آن اشاره می‌کند این است که هرچند کسری بودجه ژاپن امسال خیلی کمتر از سال گذشته است، اما هنوز هم رقم بالایی دارد.

۹- هنگ‌کنگ

امتیاز: ۵/۴۸
مجمع جهانی اقتصاد هنگ‌کنگ را کشوری بسیار رقابتی، بهره‌ور و آزاد از نظر اقتصادی می‌داند. بازار کار این کشوری یکی از انعطاف‌پذیرترین و بهره‌ورترین کشورهای دنیاست. هنگ‌کنگ از این نظر رتبه سوم جهان را در اختیار دارد.

۱۰- فنلاند

امتیاز: ۵/۴۴
فنلاند در این رده‌بندی دو پله سقوط داشته است. این سقوط در نتیجه کاهش صادرات به نگرفته و به دلایل مختلف مختل شده باشد، هیچ‌گونه سیاست‌گذاری و ابزار اقتصادی کارآمد نبوده و رشد، اشتغال و کنترل تورم نیز دور از دسترس می‌ماند.

در ایران نیز پذیرش نیاز به قوانین و جایگاهی برای رفع اختلالات و انحصارات در بازارهای اقتصاد موجب شد تا خبرگان بازار در معاونت برنامه‌ریزی به طراحی چارچوب قوانین و مقررات اجرایی به دولت رقابت‌مندی بپردازند.

لاجره رقابت‌مندی بازار در لایحه اصلاحات اصل ۴۴ قانون اساسی ادغام و با وجود اشکالات شورای نگهبان در نهایت با تأیید مجمع تشخیص مصلحت در تاریخ ۱۳۸۲/۳/۲۵ به مجلس ارسال و سپس در تاریخ ۱۳۸۷/۴/۳۱ در چارچوب مجموعه قوانین و مقررات اجرایی به دولت ابلاغ شد. یک سال پس از تصویب این قوانین و در تاریخ ۱۳۸۸/۵/۷ نخستین جلسه غیررسمی شورای رقابت با حضور عمده اعضا (غیر از نمایندگان معاونت برنامه‌ریزی و راهبردی ریاست جمهوری، وزارت صنایع و معادن و اتاق بازرگانی) برگزار شد.

مجمع جهانی اقتصاد همین‌ها برای اثر منفی گذاشتن روی اقتصاد فنلاند و در نتیجه سقوط در این فهرست کافی است.

۱۱- نروژ

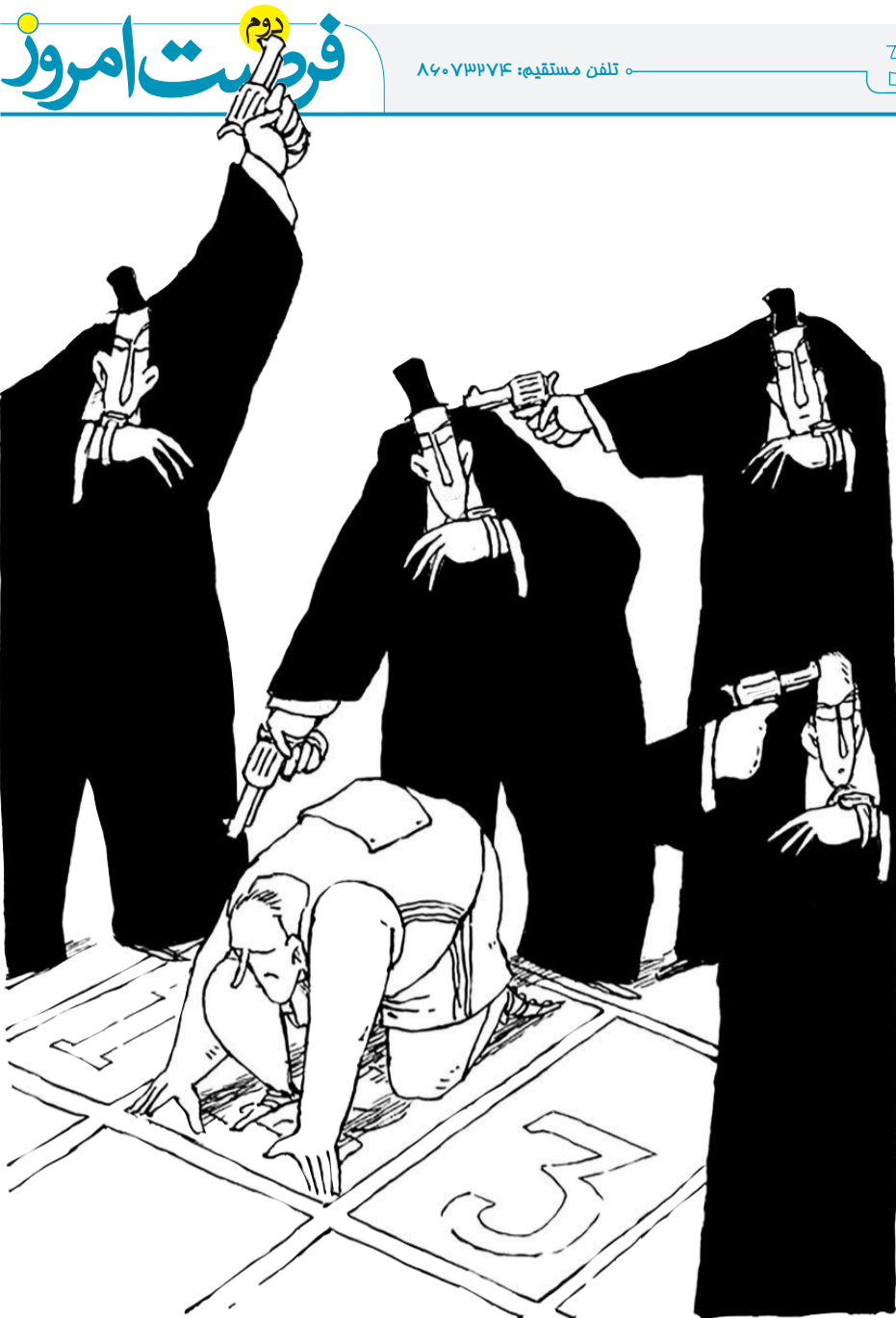
امتیاز: ۵/۴۴
این کشور در رتبه‌بندی رقابت‌پذیرها بالاتر آمده است. این رشد به‌لطف امتیاز بالا در معیارهای تحصیلات عالی، بهره‌وری بازار کار و توسعه بازار مالی به‌دست آمده است.

۱۲- دانمارک

امتیاز: ۵/۳۵
دانمارک یکی از بایبات‌ترین سیستم‌ها را در آموزش و مهارت دارد. به‌همین‌خاطر در رتبه خوبی در فهرست کشورهای رقابت‌پذیر قرار گرفته است. به‌گفته مجمع جهانی اقتصاد، دانمارک یکی از نخستین کشورهای است که علوم کامپیوتر را در مقطع ابتدایی به دانش‌آموزان آموزش می‌دهد. این باعث ایجاد مزایای درازمدت برای اقتصاد این کشور است.

۱۳- نیوزیلند

امتیاز: ۵/۳۱
مجمع جهانی اقتصاد برای نیوزیلند از نظر پویایی کسب‌وکار رتبه بهتری نسبت به ظرفیت نوآوری قائل شده است. به‌همین دلیل است که این کشور در رده خوبی در این فهرست قرار گرفته است.



۱۴- تایوان

امتیاز: ۵/۲۸
تایوان به رتبه‌ای معقول در میان ۱۴۰ کشور دنیا دست یافته است. اما مجمع جهانی اقتصاد درباره موانعی در این کشور صحبت می‌کند که تایوان را از رسیدن به رتبه‌های بالاتر بازمی‌دارند؛ عواملی چون بی‌ثباتی سیاسی، ظرفیت ناکافی برای نوآوری و بوروکراسی‌های ناکارآمد دولتی در گزارش مجمع جهانی اقتصاد آمده است.

۱۵- کانادا

امتیاز: ۵/۲۷
این کشور آمادگی خود را برای پذیرش فناوری‌های به‌روز، سلامت و آموزش ابتدایی و بهره‌وری بازار کار افزایش داده، اما به‌گفته مجمع جهانی اقتصاد، عملکرد نه‌چندان مطلوب این کشور در معیارهایی چون نوآوری، سلامت کسب‌وکار، توسعه بازار مالی، زیرساخت‌ها و عرضه کالا به بازار باعث شده کانادا رتبه دو رقمی پانزدهم را داشته باشد.

در این فهرست کشورهای امارات، بلژیک، قطر، اتریش، لوکزامبورگ، فرانسه، استرالیا، ایرلند، مالزی، کره‌جنوبی، ایسلند، چین، عربستان سعودی، استونی و جمهوری چک در رده‌های شانزدهم تا سی‌ام قرار دارند.

ایران در مسابقه رقابت، رتبه ۷۶ را به‌دست آورد

دولتی، خصوصی، عمومی و تعاونی انجام می‌شود تا از این طریق از ایجاد انحصار در بازار اقتصادی کشور جلوگیری شود. کار ویژه شورای رقابت در ارتباط با موضوع «رقابت» در عرصه اقتصاد تعریف می‌شود و هرچا موضوع بازار به معنای عام یعنی تبادلات اقتصادی اعم از کالا و خدمات باشد و در این عرصه رقابت وجود داشته باشد این شورا می‌تواند نقش آفرینی کند.

ریاست شورای ملی رقابت

در حال حاضر دکتر رضا شیوا، اقتصاددان و استاد اقتصاد دانشگاه تهران، ریاست شورای رقابت و مرکز ملی رقابت را برعهده دارد. دکتر شیوا دارای مدرک لیسانس اقتصاد از دانشگاه تهران، فوق‌لیسانس اقتصاد از دانشگاه هوستون تگزاس است. دکتر شیوا از جمله بنیانگذاران موسسات مالی و اعتباری در کشور است که طی سال‌های ۱۳۷۳ و ۱۳۷۴ در موسسه تحقیقات پولی و بانکی بانک مرکزی، طرح ایجاد بانک‌های غیردولتی را مطرح کرد.

شیوا با پیشنهاد وزیر امور اقتصادی و دارایی، علی طیب‌نیا و با حکم رئیس‌جمهوری، حسن روحانی، به سمت صاحب‌نظر اقتصادی و عضو شورای رقابت منصوب شد. دکتر رضا شیوا در ۲۷ آذر ۱۳۹۲، با اکثریت آرا به عنوان رئیس شورای رقابت و مرکز ملی رقابت انتخاب شد.

هدف، راه‌اندازی شورای رقابت

سه نماینده مجلس از بین اعضای کمیسیون‌های اقتصادی، برنامه و بودجه و محاسبات و صنایع و معادن و دو نفر از قضات عالی‌کلاس، دو صاحب‌نظر اقتصادی برجسته، یک حقوقدان برجسته و آشنا به حقوق اقتصادی، دو صاحب‌نظر در تجارت، یک صاحب‌نظر در صنعت، یک متخصص امور در خدمات زیربنایی، یک متخصص امور مالی، یک نفر به انتخاب اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و یک نفر به انتخاب اتاق تعاون مرکزی جمهوری اسلامی ایران اعضای شورا را تشکیل می‌دهند.

شورای رقابت با هدف تسهیل فعالیت بخش خصوصی و عرصه کلی اقتصاد و به‌عنوان عاملی برای کاهش ریسک‌های اقتصادی برای بخش خصوصی شکل گرفته است. در خدمات زیربنایی، یک متخصص امور مالی، یک نفر به انتخاب اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و یک نفر به انتخاب اتاق تعاون مرکزی جمهوری اسلامی ایران اعضای شورا را تشکیل می‌دهند.

شورای رقابت با هدف تسهیل فعالیت بخش خصوصی و عرصه کلی اقتصاد و به‌عنوان عاملی برای کاهش ریسک‌های اقتصادی برای بخش خصوصی شکل گرفته است.

کارکرد شورای رقابت شامل نظارت بر کلیه اقدامات رقابتی است که توسط بخش‌های

قیمت انواع لپ تاپ

Dell	
مدل	قیمت (تومان)
Dell 3521	۱,۶۱۰,۹۸۸
Dell 5537	۲,۰۴۸,۸۴۴
Dell 3521	۱,۴۴۸,۸۰۸
Dell 3537	۱,۱۹۴,۷۲۶
Dell 5537	۲,۰۹۷,۵۲۸
Dell 3421	۱,۳۳۳,۵۶۸
DELL INSPIRON 2521	۲,۷۹۰,۰۰۰
DELL INSPIRON 5520	۲,۰۶۰,۵۰۰
DELL INSPIRON 5521	۲,۵۵۰,۰۰۰
DELL Latitude E6430	۷,۰۰۰,۰۰۰
Sony	
مدل	قیمت (تومان)
DUO 115VD1115CDB	۴,۵۹۰,۰۰۰
SVF 1521 ECXW	۳,۰۹۰,۰۰۰
SVE 1413BCX	۱,۱۹۰,۰۰۰
E 14A37CDX	۴,۵۹۰,۰۰۰
S 1311DGX	۴,۹۹۰,۰۰۰
SVF1521DCXW	۲,۳۴۹,۰۰۰
SV14A390X	۴,۶۹۰,۰۰۰
E15135CX	۲,۴۹۰,۰۰۰
SVE14A390X-B	۴,۳۹۰,۰۰۰
Asus	
مدل	قیمت (تومان)
Asus X552	۱,۵۶۷,۴۴۰
Asus X550 LD	۱,۹۲۳,۱۰۴
Asus X450 LD	۲,۶۸۱,۳۷۶
Asus A450	۲,۱۳۳,۲۱۲
Asus S300	۱,۹۶۷,۷۸۴
Asus X552	۱,۸۸۱,۳۸۸
Asus X550	۱,۹۳۳,۱۰۴
Asus X552	۱,۸۸۱,۳۸۸
Asus X200	۱,۴۴۷,۹۶۴
Asus X551	۱,۲۱۰,۹۴۴
Asus X551	۱,۵۴۶,۱۱۶
Asus X550 LD	۲,۷۷۸,۶۸۴
Asus X452	۱,۷۳۳,۱۶۸
Asus X451	۱,۱۵۰,۰۰۰
Asus X450 LD	۲,۴۳۲,۷۰۰
Asus X550 LD	۲,۶۵۹,۷۵۲
Asus X452 DUAL 2117	۱,۵۳۴,۴۹۲
Asus X450	۲,۳۸۰,۰۰۰
Asus X450 LD	۲,۰۸۶,۷۱۶
Asus X550 LD	۲,۱۷۳,۲۱۲
Asus X550	۲,۷۷۸,۶۸۴
Asus K551	۲,۸۶۵,۱۸۰
Asus X200	۱,۴۴۷,۹۶۴
X550-B	۲,۷۹۰,۰۰۰
N46VZ-B	۳,۰۹۰,۰۰۰
X450CC-D	۲,۱۹۰,۰۰۰
X550-A	۱,۶۹۰,۰۰۰
X450CC-B	۲,۲۹۰,۰۰۰
K46CB-B	۲,۷۹۰,۰۰۰
X450CC-C	۱,۴۹۰,۰۰۰
X450CC-C	۱,۶۹۰,۰۰۰
VIVO BOOK S550-D	۲,۴۹۰,۰۰۰
N43SM-C	۲,۳۴۹,۰۰۰
VIVO BOOK S400CA	۲,۱۹۰,۰۰۰
HP	
مدل	قیمت (تومان)
Hp ENVY 15T	۴,۱۷۵,۳۴۰
Hp ENVY 15T	۴,۱۷۵,۳۴۰
Hp D002	۱,۹۰۲,۹۱۲
Hp G020	۱,۱۲۴,۴۴۸
Hp 4530	۲,۵۰۸,۸۴۸
Hp D033	۱,۵۰۲,۸۶۸
Hp N245	۲,۵۱۱,۴۴۰
Hp 4540	۲,۰۰۰,۰۰۰
Hp N059	۱,۶۲۱,۸۰۰
Hp N240	۱,۵۰۶,۷۷۲
Hp 450	۲,۳۳۸,۸۴۴
Hp N055	۱,۷۱۲,۲۷۸
Acer	
مدل	قیمت (تومان)
Laptop Acer E1-570 Core i3	۱,۳۸۳,۳۶۶
Acer V5	۱,۹۹۹,۸۰۸
Laptop Acer E1-572 Core i5	۱,۸۲۱,۹۰۰
Acer V5	۱,۹۸۹,۴۰۸
Laptop Acer E1-572 Core i7	۲,۲۱۶,۴۶۰
Laptop Acer E1-572 Core i5	۲,۲۹۲,۱۴۴
Acer V5	۲,۷۲۴,۶۲۴
Laptop Acer E1-572 Core i5	۱,۸۹۲,۱۰۰
Laptop Acer E1-572 Core i5	۱,۶۳۲,۶۱۲
Acer E1-530	۱,۱۷۸,۵۰۸
Laptop Acer E1-572 Core i5	۱,۷۹۴,۹۷۲
Laptop Acer E1-572 Core i3	۱,۶۳۲,۴۴۴
Lenovo	
مدل	قیمت (تومان)
Lenovo G510	۱,۶۹۷,۴۸۴
Lenovo G510	۲,۳۳۵,۹۲۴
Lenovo Z-510	۲,۷۲۴,۶۲۴
Lenovo G5070	۱,۴۴۷,۹۶۴
lenovo G5070	۱,۸۲۷,۲۸۸
Lenovo G500	۱,۵۱۳,۶۹۰
lenovo G510	۲,۳۴۸,۸۶۸
Lenovo Z-510	۲,۳۳۴,۵۸۰
Lenovo G500	۱,۳۵۱,۵۰۰
Lenovo z 410	۲,۶۱۶,۵۰۴
Lenovo G5070	۱,۹۶۷,۷۸۴
Lenovo B590	۱,۱۴۶,۰۰۰
Lenovo G510	۲,۵۰۰,۸۰۰
Lenovo G500	۱,۰۰۲,۰۱۲
Lenovo S510	۱,۶۳۲,۶۱۲
Lenovo Z-510	۲,۷۲۴,۶۲۴
lenovo G5070	۱,۴۰۵,۵۶۰
Lenovo B5400	۱,۶۹۷,۶۸۴
Lenovo G510	۱,۷۳۳,۱۶۸
lenovo G510	۲,۳۳۷,۷۷۸
Lenovo G500	۱,۵۶۶,۱۱۶
Lenovo S-510	۱,۹۷۸,۵۶۶
Lenovo Z-510	۲,۳۳۷,۲۷۲
lenovo G5070	۱,۰۰۲,۰۱۲
Lenovo Z510	۲,۳۴۸,۸۶۶
Lenovo G510	۱,۶۹۱,۴۴۴
Lenovo Z-510	۲,۷۲۴,۶۲۴
Lenovo S-510	۲,۳۱۳,۷۶۸

مشوق های سامسونگ برای آشتی با کاربران

گول کره ای ۱۷ میلیارد دلار ضرر کرد



روپا پاک سرشت
royapak.sersht@gmail.com

شرکت سامسونگ از روز پنجشنبه برای جلب نظر مثبت کاربران اقدام به ایجاد سامانه‌ای برای پرداخت مشوق‌های مالی کرده است. اخیر شرکت سامسونگ باعث نارضایتی بسیاری از خریداران محصولات این شرکت گره‌ای شده است. این مسئله نه تنها بر فروش محصولات این شرکت، بلکه بر ارزش سهام مالی سامسونگ در بازارهای جهانی اثراتی منفی داشته و میزان فروش محصولات این شرکت گره‌ای نسبت به زمان مشابه سال گذشته میلادی ۳۳ درصد افت را تجربه کرده است. رقم باور نکردنی ۲.۳ میلیارد دلار کاهش سود سالانه نیز از دیگر نشانه‌های فشاری است که مدیران سامسونگ تجربه می‌کنند. این در حالی است که سهام ایل همزمان با سقوط سامسونگ ۲ درصد رشد را تجربه کرده و در حال حاضر صاحب ۱۰ درصد برتری سهام نسبت به شرکت رقیب کره‌ای خود است. این رقم رکودی بی‌سابقه برای شرکت ایل محسوب می‌شود. اگرچه شرکت ایل هنوز آمار دقیقی از میزان فروش آیفون ۷ اعلام نکرده، اما پیش‌بینی می‌شود، آیفون در سایه ناکامی‌های گلکسی رشدی چشمگیر را تجربه کند. اما این همه ناکامی‌های سامسونگ را شامل نمی‌شود. لیست ناکامی‌ها و وقتی تکمیل می‌شود که بدانیم سامسونگ نه تنها ناچار به جمع‌آوری گلکسی نوت ۷ از بازارهای جهانی شده، بلکه در اطلاعیه‌های رسمی خط

خرید کنند هم تا ۲۵ دلار خسارت دریافت خواهند کرد. با این وجود کارشناسان بازار تلفن‌های همراه معتقدند خسارات مالی که به شرکت سامسونگ تحمیل شده، حل‌تر از آسیب‌هایی است که به شهرت این شرکت وارد شده است. تجربه شرکت‌هایی مانند تویبا و بلک بری نشان می‌دهد چگونه سقوط در بازارهای مالی می‌تواند مقدمه‌ای بر سلب اعتماد مصرف‌کنندگان باشد. بنابراین بازگشت سامسونگ به عرصه قدرت بیش از سادی بودن معنوی است.

همراه با خرید محصولات راهکاری جدید را مورد آزمون قرار دهد. بر مبنای این طرح شعب فروشگاه سامسونگ در کره و ایالات متحده، به کاربرانی که قصد دارند گوشی‌های گلکسی خود را تا سقف ۱۰۰ دلار مشوق خرید پرداخت می‌کند. اما این طرح یک مشوق کامل باورنکردنی هم دارد؛ کاربرانی که تمایلی به خرید مجدد ندارند یا دوست دارند از دیگر برندهای تلفن همراه

تولید این محصول را متوقف اعلام کرده است. با توجه به هزینه بالای راهاندازی خط تولید هر محصول جدید برای شرکت‌های سازنده تلفن‌های همراه، می‌توان پیش‌بینی کرد این تصمیم تا چه حد برای مدیران شرکت سخت و واجد خسارات مادی و معنوی است. اگرچه تاکنون حجم این خسارات ۱۷ میلیارد دلار برآورد شده است. اکنون شرکت سامسونگ تصمیم گرفته برای تشویق مجدد کاربران تلفن‌های

افزون بر این‌ها شرکت مشهور sk telecom واردکننده تلفن‌های همراه در کره با شرکت ایل قراردادی تنظیم کرده که بر اساس آن از جمعه آینده حجم انبوهی از آیفون ۷ را در اختیار کاربران خواهد گذاشت. شرکت ال‌جی نیز با رونمایی از گوشی‌های هوشمند V20 توجه تعداد زیادی از کاربران اندرویدی را به خود جلب کرده، حال باید دید شرکت سامسونگ از چالش این همه رقیب چگونه بیرون خواهد آمد.

اینستاگرام به ویندوز ۱۰ پا گذاشت

فرصت امروز- در شرایطی که بسیاری از کاربران اینستاگرام در انتظار نسخه‌ای از این نرم‌افزار روی سیستم‌های رایانه‌ای خود بودند اینستاگرام دستکتاب برای ویندوز ۱۰ رونمایی شد. این نخستین بار است که نسخه‌ای از اپ محبوب اینستاگرام با تمام قابلیت‌های منحصر به فرد خود در اختیار کاربران قرار گرفته است؛ قابلیت‌هایی که شامل امکان عکس گرفتن و انتشار سریع آن در فضای مجازی، ادیت عکس، ارسال شکلک‌های ضمیمه، درج متن با عکس، درج موقعیت مکانی و... را شامل می‌شود. با کمک این پیام‌رسان تصویری نه تنها می‌توان عکس‌های از پیش گرفته شده را انتشار داد، بلکه می‌توان عکس‌هایی جدید را در لحظه با دوستان و دنبال‌کننده‌های خود سهیم شد. برای دریافت این نسخه می‌توان از ویندوز استور استفاده کرد. گرچه احتمالاً طی یکی دو روز آینده بسیاری از درگاه‌های دریافت اپلیکیشن نیز این نسخه را به اشتراک می‌گذارند.

سرمایه‌گذاری دوباره ام تی ان در ایران

شرکت اپراتور آفریقای جنوبی «گروه ام تی ان» که یک میلیارد دلار از درآمدش در ایران مانده است، موافقت کرد. ۲۰ میلیون یورو (۲۲ میلیون دلار) برای حمایت از برنامه تاکسی آنلاین اسنپ سرمایه‌گذاری کند. به گزارش ایسنا، بلومبرگ در گزارشی به نقل از شهرام شاکهار، مدیرعامل شرکت اسنپ اعلام کرده که این سرمایه‌گذاری به ما امکان می‌دهد فعالیت‌مان را با سرعت بیشتری به شهرهای دیگر توسعه دهیم. سرمایه‌گذاری ام تی ان در اسنپ، حضور این اپراتور تلفن همراه در ایران را تحکیم می‌کند. این شرکت در راستای توافق هسته‌ای و برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی علیه ایران، به دنبال خارج کردن ۱.۱ میلیارد دلار درآمدش از ایران است. برت گوشن، مدیرعامل سابق ام تی ان در ماه آگوست اظهار کرده بود به دلیل عدم وجود روابط بانکی میان ایران و بانک‌های بین‌المللی، حداقل پنج ماه طول می‌گشت تا این اپراتور بتواند درآمدش را از ایران منتقل کند. گروه ام تی ان که بزرگ‌ترین شرکت تلفن همراه آفریقا را نظر میزان فروش است، از طریق «گروه اینترنت میدل ایسترن» و «آفریقا اینترنت هولدیگز» در شرکت‌های فناوری نوپا سرمایه‌گذاری می‌کند. هر دوی این شرکت‌ها، سرمایه‌گذار مشترک ام تی ان با شرکت «راکت اینترنت» آلمان هستند که در سرمایه‌گذاری ام تی ان در ایران حضور ندارد. ام تی ان در ایرانسل که دومین اپراتور تلفن همراه بزرگ ایران است، ۴۹ درصد سهم دارد. ایرانسل یکی از سرمایه‌گذارهای ام تی ان در بازار منطقه آفریقا و خاورمیانه است.

شرکت‌های فعال در حوزه نانو حمایت می‌شوند

توسط دانشگاه تهران و ستاد نانو بر اساس تفاهم‌نامه ستاد توسعه فناوری نانو و صندوق پژوهش و فناوری دانشگاه تهران، شرکت‌های فعال در حوزه نانو مورد حمایت‌هایی همچون لیزینگ محصولات حوزه نانو و صدور ضمانت‌نامه قرار می‌گیرند. به گزارش مهر، ستاد ویژه توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق پژوهش و فناوری دانشگاه تهران تفاهم‌نامه‌ای منعقد کردند. صندوق پژوهش و فناوری دانشگاه تهران بنا برادار خدمات مناسبی در حوزه تامین مالی و اعتباری، شرایط مناسبی برای تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهشی و فناوری شرکت‌های فعال دانش‌بنیان در حوزه فناوری نانو فراهم کند. ضروری است این شرکت‌های دانش‌بنیان مورد تایید ستاد ویژه توسعه فناوری نانو باشند. از جمله خدماتی که قرار است صندوق پژوهش و فناوری دانشگاه تهران به این شرکت‌ها ارائه کند می‌توان به پرداخت هزینه قرض‌الحسنه، پرداخت تسهیلات سرمایه در گردش با نرخ‌های ترجیحی ۹ درصد، لیزینگ محصولات حوزه نانو، خرید دین، صدور ضمانت‌نامه (با تخفیف در نیمی از مبلغ ودیعه متقاضی) اشاره کرد. با توجه به منابع در گردش ستاد نانو و اولویت‌بندی‌ها، شرکت‌های تایید شده مورد حمایت از سوی صندوق پژوهش و فناوری پارک علم و فناوری تهران قرار می‌گیرند. تمامی شرکت‌های مورد تایید ستاد نانو که قرار داد داشته باشند، می‌توانند از ضمانت‌نامه این صندوق پژوهش و فناوری استفاده کنند.

مقدم کردن پهپادها با استفاده از فرکانس

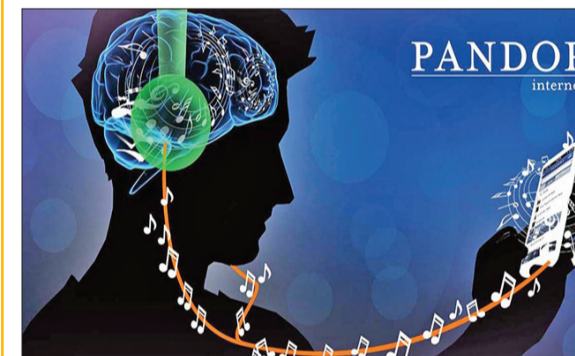
روسیه یک سلاح جدید رادار الکترونی یا توپ مایکروویور با موفقیت آزمایش کرد که هواپیماها، پهپادها و کلاهک‌های جنگی موشک‌ها را با استفاده از شلیک فرکانسی بدون استفاده از پرتاب مواد منفجره از کار می‌اندازد. به گزارش ایرنا، این سلاح را شرکت دولتی سازنده تجهیزات نظامی (UIMC) وابسته به شرکت صنایع دفاعی روس‌تک (شرکت فناوری‌های پیشرفته روسیه)، ساخته است. یک مقام شرکت دولتی سازنده تجهیزات نظامی به خبرگزاری روسیه سگودنیا درباره سلاح رادار الکترونی گفت: این جنگ‌افزار با توان تولید فرکانس بسیار بالا، در نمایشگاه نظامی سال گذشته وزارت دفاع روسیه به صورت خصوصی رونمایی شد. بنا به مشخصات اعلام شده، نوع آزمایش شده سلاح رادار الکترونی می‌تواند تا شعاع ۱۰ کیلومتری، حریم هوایی امن با زاویه ۳۶۰ درجه در اطراف خود ایجاد کند و تجهیزات الکترونیکی دقیق هر هواپیما، پهپاد و موشک‌های هدایت‌شونده‌ای را که در مسیر رادار آن قرار گیرد، از کار بیندازد. عملکرد این سلاح پیچیده پرتوافکن به گونه‌ای است که در تیررس فرکانس‌های تجهیزات الکترونیکی نصب شده روی اهداف خود در ارتفاع کم و همچنین کلاهک‌های تسلیحات بسیار دقیق، قرار نمی‌گیرد. به گزارش رسانه‌ها، این سلاح به شکلی طراحی شده است که می‌توان آن را روی ساختارهای سامانه پدافند هوایی بوک نیز نصب کرد.

قندی که هم چک می‌شود، هم هک!



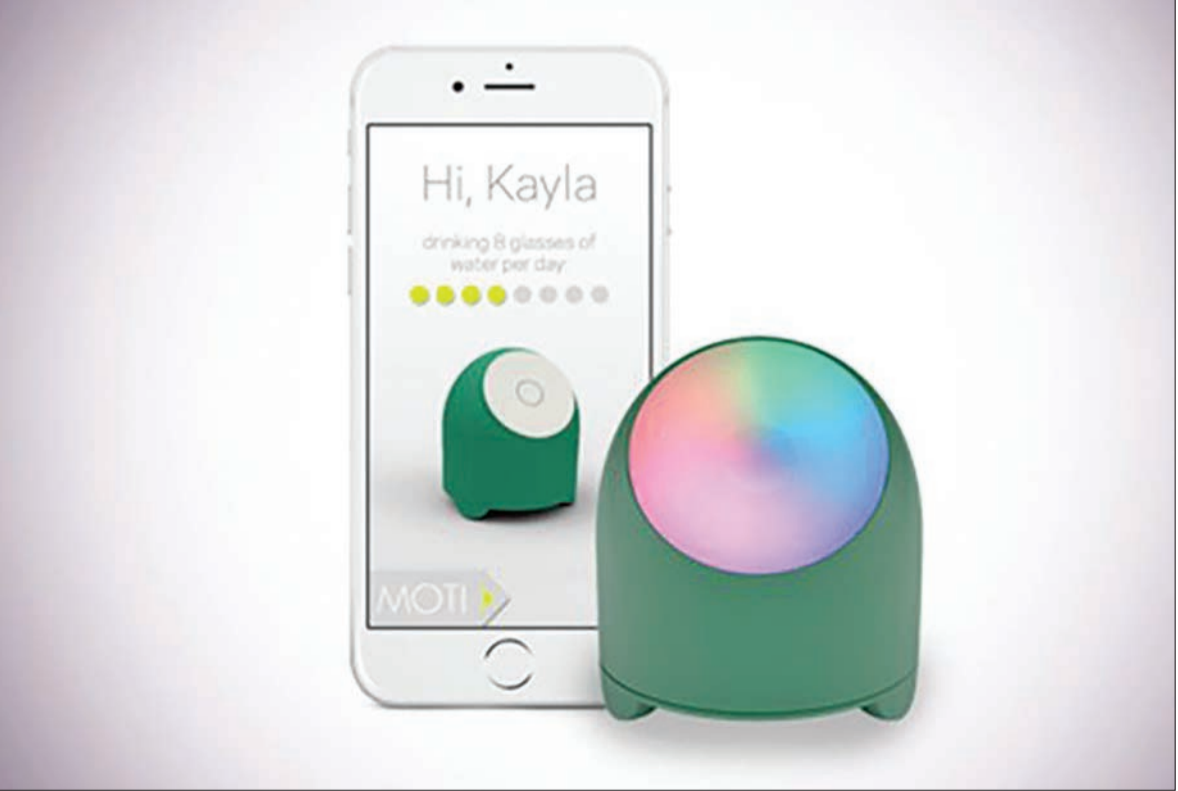
فرصت امروز- شرکت onetouch به کاربران خود هشدار داد برای استفاده از دستگاه‌های سنجش انسولین جدید این شرکت جوانب احتیاط را رعایت کنند. جدیدترین نمونه از دستگاه‌های تزریق انسولین و سنجش قند خون شرکت onetouch قابل اتصال به تلفن‌های همراه و انواع سیستم‌های رایانه هستند. اگرچه این موضوع در خصوص بسیاری از لوازم عادی است و حتی بسیاری از لوازم خانگی را شامل می‌شود، اما در مورد این دستگاه سنجش قند خون، موارد امنیتی آنچنان که باید رعایت نشده و در نتیجه خطر نفوذ هکرها به سیستم‌های مختلف رایانه، تلفن‌های هوشمند و... وجود دارد. قیمت این دستگاه تا پیش از خبر ناام بودنش ۳۰۰ دلار بود؛ قیمتی در بی خواهد داشت.

یک همکاری گوش نواز



فرصت امروز- قرار است پاندورا به عنوان یکی از نخستین پلت‌فرم‌های موسیقی به ایل بیبوند. خبرها حاکی از این موضوع هستند که به‌زودی و در جدیدترین به روزرسانی ایل، پاندورا به سرویس اپلیکیشن‌های ایل شرکت می‌پیوندد. این سرویس به کاربران اجازه می‌دهد موسیقی‌های مورد علاقه خود را با دوستان‌شان به اشتراک بگذارند، با آنها گفت‌وگو کنند و حتی یک‌پیش‌اجرای ۳۰ ثانیه‌ای از موسیقی‌های مورد علاقه خود گوش کنند. اما نکته شگفت‌انگیز و جذاب در خصوص این برنامه امکان ادغام موسیقی و متن با یکدیگر و به اشتراک‌گذاری سریع و آسان اطلاعات است. پیش‌بینی می‌شود ادغام imessage و پاندورا برای کاربران بسیار جذاب باشد و البته میزان افزون بر ترکیب این دو پلت‌فرم، قرار است مواردی مثل امکان ارسال تصویر با متن، با هدف نظرسنجی گروهی و اشتراک‌گذاری سریع یک متن و موسیقی به طور همزمان با چندین مخاطب نیز به imessage اضافه شود. استفاده از سامانه‌های سفارش موسیقی و دریافت آن در سریع‌ترین زمان از دیگر امکانات این پلت‌فرم جدید است. پیش از این نیز شرکت‌های بسیاری تمایل خود را برای همکاری با پاندورا اعلام کرده‌اند که به نظر می‌رسد پیروز این میدان، imessage است. البته ذکر این نکته نیز مهم است که برای دریافت این سامانه جدید به رقم ۵ دلار هزینه اولیه نیاز است.

شات



جراغ هوشمند moti یک سیستم برای یادآوری است. این چراغ با اتصال بلوتوثی به دو سیستم عامل اندروید و ios در فواصل زمانی مشخص به یادآوری موارد مهمی مانند زمان ورزش، زمان استراحت، مصرف دارو و... می‌پردازد. قیمت این محصول ۷۹ دلار است.

بازار ۱۱۰میلیارد دلاری فناوری نانو
تا سال ۲۰۲۰

ترجمه: فهیمه خراسانی

فناوری نانو یکی از عناصر کلیدی در اقتصاد و تجارت دنیای امروز به شمار می‌رود و با حضور در بسیاری از صنایع تولیدی و حساس زندگی انسان، تحول عظیمی را در ساختارهای تولیدی و اقتصادی جهان به وجود آورده است. از طرفی گرایش روزافزون صنایع موجود در جهان نیز به رشد این فناوری کمک شایانی کرده و در حال حاضر فناوری مذکور به‌عنوان یکی از مهم‌ترین بازارهای اقتصادی در سطح جهان به شمار می‌رود و روند رشد قابل توجهی را نیز در سال‌های اخیر نشان داده و انتظار می‌رود که در سال‌های پیش‌رو نیز همین روند رشد را دنبال کند.

بر همین اساس در این گزارش به جایگاه جهانی فناوری نانو به‌عنوان یک عامل مهم در اقتصاد جهانی می‌پردازیم و بازار جهانی این صنعت و چشم‌انداز اقتصادی آن را در سال‌های پیش‌رو بررسی خواهیم کرد.

جایگاه فناوری نانو در صنعت امروز

اگرچه ظهور فناوری نانو در دنیای امروز یک پدیده کاملاً جدید به شمار می‌رود، اما حدود ۴۰۰سال پیش از میلاد که اندیشمندان یونانی واژه اتم را به معنای ذرات تقسیم‌ناشدنی به کار بردند، طلیعه این علم در ذهن بشر جرقه زده شد و نتیجه آن حضور پررنگ این فناوری در جهان امروز است، به طوری که از آن با نام انقلاب صنعتی نام می‌برند. در دنیای امروز فناوری نانو در بسیاری از گرایش‌های علمی راه یافته و صنایع تجاری جهان را دستخوش تحولات بنیادینی کرده است. امروزه بسیاری از صنایع جهان مانند پزشکی، کشاورزی، بهداشت، ساخت‌وساز و... از این فناوری بهره برده و نتایج بهتری را به دست آورده‌اند، بنابراین باید گفت فناوری نانو یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصاد جهان به شمار می‌رود که بازار قابل توجهی را شامل می‌شود. حضور در بسیاری از صنایع امروز، روند رو به رشدی را برای بازار نانو رقم زده است، به طوری که محققان چشم‌انداز مثبتی را برای این بازار پیش‌بینی می‌کنند و انتظار می‌رود فناوری نانو حضور گسترده‌تری در صنایع دنیای امروز پیدا کند.



چشم‌انداز جهانی بازار فناوری نانو

فناوری نانو یک فناوری میان‌رشته‌ای محسوب می‌شود و اغلب آن را به‌عنوان انقلاب صنعتی جدید در دنیا قلمداد می‌کنند که در بسیاری از نقاط زندگی انسان وارد شده و تحولات عظیمی را به دنبال داشته است. از طرفی این فناوری به‌صورت فزاینده‌ای نیز در سطح جهان مورد توجه قرار گرفته است و بسیاری از صنایع تولیدی جهان را با خود همراه کرده و برنامه‌های کاربردی زیادی را در این صنعت به وجود آورده است، بنابراین محققان اقتصادی چشم‌انداز مثبتی را برای این فناوری پیش‌بینی می‌کنند، به‌طوری که انتظار می‌رود این صنعت تا سال ۲۰۲۲ رشدی برابر با ۱۱۰میلیارد دلار داشته باشد. رقم فوق نشان‌دهنده رشد قابل توجهی است که این صنعت طی چند دهه گذشته به دست آورده است، بنابراین باید اذعان کرد روند تولید بسیاری از صنایع جهانی در گرو استفاده از این فناوری نوظهور است و گردانندگان صنایع مختلف باید اهمیت این موضوع را برای پیشبرد اهداف اقتصادی خود در نظر بگیرند.

درآمد تریلیون محصولات ساخته‌شده از نانو

همان‌گونه که ذکر شد ظهور فناوری نانو بسیاری از صنایع جهان را دستخوش تحولاتی کرده و باعث رشد بیشتر آنها به لحاظ اقتصادی شده است، به طوری که باید گفت حضور نانو در صنایع مختلف جهان باعث تغییر در میزان درآمد آن صنایع شده و میزان آن را به‌صورت چشم‌گیری افزایش داده است. طبق آمار ارائه شده از سوی محققان اقتصادی، در سال ۲۰۱۳ میزان درآمد جهانی محصولات نانو بیش از یک تریلیون بوده است. چنین آماري نشان می‌دهد فناوری نانو در صنایع دنیای امروز به خوبی پذیرفته شده و بسیاری از تولیدکنندگان جهانی در پی همراه شدن با این انقلاب صنعتی جدید هستند که پیامدهای اقتصادی قابل توجهی را برای آنها به ارمغان آورده است. طبق نتایج به دست آمده، میزان بودجه نهایی برای فناوری در حال ظهور نانو طی سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳ بین ۴۰ تا ۴۵ درصد افزایش یافته و به همین موازات نیز میزان درآمد محصولات تولیدی این فناوری نیز افزایش یافته است، به طوری که این درآمد در سال ۲۰۱۰ حدود ۳۳۹میلیارد دلار بوده و همین مبلغ در سال ۲۰۱۳ به ۷۱۳میلیارد دلار رسیده و در نهایت بیش از یک تریلیون دلار در سال ۲۰۱۳ شده است. در این میان درآمد محصولات تولیدشده از نانو در ایالات متحده آمریکا، در سال‌های مذکور، به ترتیب ۱۱۰، ۲۳۶ و ۳۱۸میلیارد دلار بوده است، که این آمار نشان‌دهنده رشد عظیم این صنعت در کشور مذکور است.

منبع: www.strategy.com

www.nsf.gov

گزارش «فرصت امروز» از بازار محصولات نانو در ایران

اما و اگرهای فرصتی ۳۱۰میلیارد تومانی



راه‌اندازی شبکه آزمایشگاهی با رویکرد حمایت از ساخت تجهیزات شبکه آزمایشگاهی فناوری نانو، با هدف تقویت زیرساخت‌های آزمایشگاهی و پزشکی فعالیت خود را از سال ۱۳۸۳ آغاز کرد و تا پایان سال ۹۲ توانست بیش از ۸۸۰ دستگاه آزمایشگاهی از ۵۸ آزمایشگاه مستقر در ۱۴ استان کشور را به اشتراک قطعی بگذارد. براساس آمار وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در حدود یک دهه فعالیت آزمایشگاهی افزایش ۷.۲۳ برابری خدمات و رشد ۵۰برابری درآمد اعضای این شبکه محقق شده است. همچنین تا پایان سال ۹۴، ۴۰شرکت سازنده تجهیزات با حدود ۸۰تجهیز در حوزه‌های مختلف تولید، ثبت و فعالیت خود را آغاز کرده‌اند. از جمله این فعالیت‌ها می‌توان به دستیابی به دانش فنی، تولید تجاری تجهیزات همچون میکروسکوپ‌های پوشی رویی، دستگاه طیف‌سنج جرمی، دستگاه مغناطیس‌سنج، انواع دستگاه‌های آزمایشگاهی و صنعتی لایه نشانی فیزیکی و شیمیایی اشاره کرد. حضور بیش از ۴۰شرکت مرتبط با فناوری نانو در نهمین نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران و اختصاص بیش از ۳۵درصد از قراردادهای فروش در این نمایشگاه به مبلغ حدود ۲۰۰میلیارد ریال به تجهیزات محصولات فناوری نانو، نشان‌دهنده قابلیت بالای شرکت‌های تولیدی در عرصه فناوری نانو است. بر کسی پوشیده نیست که این فناوری می‌تواند در کنار ایجاد بسترهای جدید، توانمندسازی و رقابتی شدن صنایع موجود در کشور را فراهم کند. این صنعت تاکنون توانسته در صنایع مهم کشور همچون صنعت لاستیک، خودرو، نفت و پتروشیمی، نساجی، پزشکی، دارو، آب و فاضلاب، صنایع نیروگاهی و کشاورزی رشد و تغییرات چشمگیری ایجاد کند. گفتنی است بسیاری از فعالان این حوزه انتظار دارند که برای توسعه هر چه بیشتر فعالیت‌های‌شان و دوام کسب‌وکار نهادهای مسئول خروج وزارت نیرو، صنایع و وزارت نفت همکاری بیشتری را با آنها در جهت خرید محصولات و همکاری‌های تجاری به کار گیرند.

جعفر مهرا، رئیس بخش علم اطلاعات و دانش‌شناسی دانشگاه شیراز در گفت‌وگو با لیزنا (پایگاه خبری کتابداری و اطلاع‌رسانی ایران) با اعلام این خبر افزود: میزان تولیدات علمی ایران در قالب مقالات پژوهشی در سال ۲۰۱۱ میلادی ۳۰۱۱، در سال ۲۰۱۲ میلادی ۳۶۸۱، در سال ۲۰۱۳ میلادی ۴۶۲۴، در سال ۲۰۱۴ میلادی ۵۵۶۵ و در سال ۲۰۱۵ میلادی ۶۶۶۰ بوده است. وی در مورد تولیدات علم نانو توسط دانشگاه‌های کشور نیز گفت: آمار تولیدات علم نانو توسط دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی کشور بر حسب یک میلیون نفر که جمعیت ایران ۷۸.۴۷۰۰۰۰ محاسبه شده، از این قرار است: در سال ۲۰۱۱ تعداد ۲۷.۲۴ مقاله، در سال ۲۰۱۲ تعداد ۳۹.۹۲ مقاله، در سال ۲۰۱۳ تعداد ۵۹.۳۷ مقاله و در سال ۲۰۱۴ تعداد ۷۰.۴۱ مقاله است.

شده از تولید کردند. از دیگر محصولات ایرانی می‌توان به تولید انواع فلزات و اکسیدهای فلزی، نانو لوله‌های کربنی که این ساختار کربنی در مصارفی همچون پایه کاتالیست‌های نفتی، ذخیره و هیروژن و تولید کامپوزیت‌ها به کار می‌رود، کامپوزیت‌های هیبروزنی، انواع محصولات ضدباکتری، بتن مقاوم در برابر خوردگی، لوله‌های پلیمری بدون صدا برای آب و فاضلاب، قطعات نانو کامپوزیتی برای استفاده در خودرو، کاشی و سرامیک، مواد تثبیت‌کننده شن و خاک و بسیاری دیگر اشاره کرد.

محصولات ایرانی در بازار جهانی

براساس گزارش‌های منتشر شده، شرکت‌های ایرانی از نیمه دوم سال ۸۸ توانستند محصولات خود را روانه بازارهای جهانی کنند. به منظور ارائه بهتر خدمات و توسعه ورود محصولات ایران به بازار، گروهی از شرکت‌های اروپایی ارائه‌دهنده خدمات در قالب کریدور خدمات توسعه فناوری، به کمک شرکت‌های ایرانی آمدند. همچنین از این سال نرخ مشارکت گروه‌های ایرانی در نشست‌های بین‌المللی و نمایشگاه‌های جهانی افزایش قابل توجهی داشت. شرکت‌های ایرانی دانش‌بنیان ماصولاتی از قبیل تجهیزات آزمایشگاهی و میکروسکوپ‌های STM، مغناطیس‌سنج و دستگاه کروماتوگرافی گازی، تصفیه آب با سیستم نانو فیلتراسیون که این سیستم ابتدا به صورت آزمایشی روی رودخانه کارون نصب و راه‌اندازی شد و سپس در سطح وسیع‌تری در استان خوزستان پیاده

ایران در رتبه ششم تولید مقالات نانوفناوری

پایگاه اسنادی ISI چندی پیش آخرین آمار تولیدات ملی و نانوفناوری در سال ۲۰۱۶ را اعلام کرد، بر این اساس ایران با تولید ۲۴۳۱ مقاله رتبه ششم جهان را به خود اختصاص داده است. دکتر

صابر افشارزاده

sabr.fahrazade@gmail.com

نانو مجموعه‌ای از دانش و فناوری است که حوزه‌های گسترده‌ای را پوشش می‌دهد. در واقع این دانش به درک و به کارگیری خواص جدیدی از مواد و اثرات فیزیکی آن می‌پردازد. به گواه کارشناسان، این فناوری پدیده عظیمی است که به تمامی گرایش‌های علمی و فناوری‌های نوین راه یافته و آنها را دچار دگرگونی کرده است. به تعبیر دیگر، نانوفناوری دانشی میان‌رشته‌ای است و به رشته‌هایی چون پزشکی، دندانپزشکی، داروسازی، دامپزشکی، زیست‌شناسی، فیزیک کاربردی، شیمی، مهندسی مکانیک، برق و حتی عمران مربوط می‌شود. ایران نیز از جمله کشورهایی است که در سال‌های اخیر رشد چشمگیری در این حوزه داشته است تا جایی که پانزدهمین کشور دنیا در تولید علم و فناوری و رتبه اول در خاورمیانه است. اهمیت پدیده‌ای به نام نانو، تمرکز مسئولان کشور بر این حوزه، جایگاهی که می‌تواند در روند صنعتی و اقتصادی کشور داشته باشد و اهمیت سرمایه‌گذاری در این حوزه، «فرصت امروز» را بر آن داشت تا گزارش این شمارهاش را به بازار نانو و شیوه‌ها و راهکارهای سرمایه‌گذاری در این حوزه اختصاص دهد.

ایران تا سال ۲۰۲۰ در بین ۱۰ کشور اول دنیا

چند روز پیش معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در افتتاح نهمین جشنواره فناوری نانو اعلام کرد در حال حاضر ۱۶۰شرکت در حوزه نانو تأسیس شده‌اند که ارزش ریالی فروش محصولات آنها بیش از ۳۱۰میلیارد تومان است. ستاری همچنین با تأکید بر اینکه ۹۸درصد نیاز بازار دارو در داخل تولید می‌شود، اعلام کرد که این بازار در آینده‌ای نزدیک به گردش مالی ۸۰میلیارد دلاری خواهد رسید. وی همچنین اضافه کرده که برای توسعه این فناوری یک سند چشم‌انداز ۱۰ساله تدوین شده که ایران به لحاظ تولید محصولات نانو و رشد و توسعه در این حوزه تا سال ۲۰۲۰ در میان ۱۰کشور برتر دنیا قرار گیرد.

سرمایه‌گذاری

گزارش «فرصت امروز» از سرمایه‌گذاری در تولید محصولات نانوفناوری

پای مافیا روی گلولی دانش‌بنیان‌ها

ما منوط به دریافت سفارش از این گروه‌ها است. در حال حاضر مدتی است که محیط و بستری ایجاد شده تا فعالان این حوزه را نابود کرده و از چرخه تولید خارج کنند. تمایل خرید این گروه‌ها به خرید خارجی باعث خروج بسیاری از تولیدکنندگان از چرخه شده است. در واقع اراده‌ای وجود دارد که منفعت شخصی و لابی‌گری را به تولید ملی ترجیح می‌دهد. ما اجازه رشد لازم را پیدا نکردیم. پول‌های ناخواسته و نامشروعی به جیب برخی افراد سرازیر می‌شود و این مسئله جلوی رشد صنعت نفت ایران را گرفته است.

دوم در دنیا، اول در آسیا

مدیر عامل شرکت نانو پارس اسپادانا افزود: گروه ما هسته‌ای پنج نفره آغاز به کار کرد. برای به‌دست آوردن دانش فنی کاتالیست‌های تولیدی فعلی‌مان در طول ۱۲سال بیش از ۶میلیارد تومان هزینه کردیم. سرمایه اولیه شرکت‌های نوپا بسته به مدل تولید و نیاز به تجهیزات متغیر است. در واقع می‌توان در آغاز با رقم ۳۰۰میلیون تومان هم آغاز کرد. پروسه اخذ مجوز همچون شرکت‌های عادی از مسیر ثبت شرکت‌ها، اتاق بازرگانی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و در نهایت معاونت تحقیقاتی و فناوری ریاست جمهوری می‌گذرد. در این مسیر قانونی وجود دارد که فعالیت این شرکت‌ها را مختل می‌کند. بر این اساس شرکت‌های دانش‌بنیان باید ۵۰درصد از مالکیت خود را در اختیار نهادهای دولتی یا عمومی قرار دهند. مافیای اقتصادی و قدرت فاسد فرست رشد را در صنایع داخلی محدود کردند. در دنیا فقط یک شرکت است، گفت: شرکت‌های خصولتی فعال در حوزه پتروشیمی نیز طرف دیگر محصولات هستند. پایکو، هلدینگ خلیج فارس، شستا، پاسارگاد، مینا و... مقاصدی هستند که می‌توانند به بازار و خرید محصولات ایرانی کمک کنند. نیروی انسانی فعال در اسپادانا اکثراً تحصیلکرده رشته‌های مکانیک سیالات، بیولوژی، پلیمر، طراحی مواد، شیمی و فیزیک هستند که باید گفت بیش از نیمی از آنها در داخل تحصیل کرده‌اند. این محصول کالایی استراتژیک است و بازار خاصی دارد که متأسفانه در کشور ما در اختیار گروه و افرادی خاصی شده تا از گردونه خارج شویم.



اسپادانا با داشتن توان تولید پایه کاتالیست‌ها بی‌رقیب است. قیمت کاتالیست‌های خارجی که در سال‌های گذشته برای صنایع کشور خریداری شده بعضاً دو تا سه برابر قیمت محصول تولیدی ما بوده است. کشورهای مثل چین، هلند و آلمان مقاصد خرید ارگان‌های دولتی بوده‌اند. در مقطعی کاتالیست‌های چینی که برای صنعت نفت خرید شدند بدون کیفیت و فاسد بودند که دور ریخته شدند. این محصولات نیز سه برابر قیمت واقعی خرید شدند.

وزارت نفت مشتری بالقوه ولی کم‌کار شجاعی‌زاده با اعلام اینکه وزارت نفت یک طرف مصرف‌کننده محصولات تولیدی این شرکت است، گفت: شرکت‌های خصولتی فعال در حوزه پتروشیمی نیز طرف دیگر محصولات هستند. پایکو، هلدینگ خلیج فارس، شستا، پاسارگاد، مینا و... مقاصدی هستند که می‌توانند به بازار و خرید محصولات ایرانی کمک کنند. نیروی انسانی فعال در اسپادانا اکثراً تحصیلکرده رشته‌های مکانیک سیالات، بیولوژی، پلیمر، طراحی مواد، شیمی و فیزیک هستند که باید گفت بیش از نیمی از آنها در داخل تحصیل کرده‌اند. این محصول کالایی استراتژیک است و بازار خاصی دارد که متأسفانه در کشور ما در اختیار گروه و افرادی خاصی شده تا از گردونه خارج شویم.

فنی توانست کاتالیست‌های مورد نیاز صنعت نفت و پتروشیمی کشور را شناسایی کرده و پس از تولید مواد اولیه مورد نیاز آن به تولید کاتالیست‌های اصلی مبادرت کند. این محصولات نمک‌های خاصی را احتیاج دارند که طرف‌های خارجی حاضر به فروش آن یا انتقال دانش فنی در تعدادی موارد حتی تا پنج برابر قیمت به ما نبودند.

کالای چینی سه برابر قیمت و فاسدا

شجاعی‌زاده با بیان اینکه این شرکت با ایجاد یک پروژه تحقیقاتی در طول دو سال توانسته نمک‌ها را در داخل کشور و با استفاده از کارشناسان ایرانی تولید کند، افزود: تمام مواد اولیه مورد نیاز این صنعت را از داخل کشور تأمین کردیم، مگر فلزات خاصی که در ایران موجود نیست مثل پلاتین، رمبوم که ویژگی‌های خاصی دارند و در معدن کشور موجود نیستند. ما با به دست آوردن دانش فنی تولید گاما آلومینومیم توانستیم اکثر مواد مورد نیاز را تولید و بیش از ۶۰درصد کاتالیست‌های مورد نیاز کشور را به صنعت کشور ارائه کنیم. وی افزود: ما رقیب سرسخت خارجی داریم که باید گفت برای بعضی از محصولات ما رقابت در منطقه نداریم. در برخی محصولات خاص چند شرکت ایرانی وارد شده‌اند اما به علت اینکه باید پایه‌های کاتالیست را از خارج وارد نداشتند، شرکت اسپادانا پس از ۱۲سال تحقیق، توسعه و آزمایش و کسب دانش

کاتالیست‌ها نقطه حساس صنعت نفت ایران

شرکت نانو پارس اسپادانا تولیدکننده نانوذرات و کاتالیست‌ها است. این شرکت برای تولید نانو ذرات از روش ابداعی محققان خود که روش shoz نام‌گذاری شده است استفاده می‌کند. سعید شجاعی‌زاده، مدیرعامل این شرکت در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اعلام کرد: در حوزه نفت و پتروشیمی مواد خاصی برای تولیدات نفتی ایجاد می‌کنیم که کاتالیزورهای اساسی برای ترکیبات نفتی هستند. نانو کاتالیست یا کاتالیزور ماده‌هایی هستند که سرعت واکنش‌ها را بالا، مختل یا تغییر می‌دهد. در حال حاضر ۲۱۸ نوع کاتالیست برای صنعت نفت و پتروشیمی استفاده می‌شود. ۱۵ کاتالیست در صنایع شیمیایی و گازی و حدود ۶۰ نوع در صنعت دارو استفاده می‌شود. در مجموع چیزی حدود ۳۰۰ نوع کاتالیست در کشور مورد نیاز است. این کاتالیست‌ها دارای تکنولوژی بسیار بالایی هستند و سال‌ها روی آنها کار شده تا به این سطح رسیده‌اند. این محصولات نقطه کلیدی و حساسی را در صنایع کشور دارند. در دوران تحریم و پس از خروج شرکت‌های بزرگ نفتی، اکثر واحدهای پتروشیمی کشور دچار مشکل شدند و توان تأمین کاتالیست‌ها را نداشتند. شرکت اسپادانا پس از ۱۲سال تحقیق، توسعه و آزمایش و کسب دانش

صنعت نانو یکی از آینده‌دارترین و پربازده‌ترین صنایع فعال در اقتصاد ایران است. بدون شک جمعیت بالای تحصیلکرده و جوانی نیروی آماده به کار مزیت‌هایی است که هر گروه تجاری خارجی را ترغیب به حضوری فعال‌تر در فضای کسب‌وکار ایران می‌کند. پس از برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی و هموار شدن مسیر تجارت، هلدینگ‌ها و صنایع بسیاری آماده به گسترش همکاری‌ها و سرمایه‌گذاری در کشور هستند. با توجه به پیشرفت سریع ایران در حوزه فناوری‌های نانو و جهش علمی بالای سال‌های اخیر، حمایت از تولیدکننده داخلی باید در اولویت تصمیم‌گیری‌ها باشد. یکی از شرکت‌هایی که سال‌هاست مبادرت به تولید کاتالیست‌های مورد نیاز صنعت نفت در ایران می‌کند شرکت نانو پارس اسپادانا است که به گفته مدیرعامل این شرکت در دنیا تنها یک شرکت اروپایی وجود دارد که محصولات مشابه آنها را تولید می‌کند. ظرفیت‌های قابل‌حفاظت شرکت‌های دانش‌بنیان، شمول معافیت مالیاتی، بیمه، هزینه‌های پایین گمرکی و... مهم‌ترین مزایای سرمایه‌گذاری خارجی در ایران است. البته ارزیابی همتان شرکت‌های خارجی با رقبای داخلی نکته‌ای است که شاید بتواند به منزله تهدیدی برای فعالان این حوزه تلقی شود.

کاتالیست چیست؟

کاتالیست ماده‌ای است که در پروسه‌های خاص تولید می‌شود و تا ۹۰درصد از گازهای سمی را بی‌اثر می‌کند به‌گونه‌ای که هیدروکربن‌های نسوخته‌ای که آلپندها را تولید می‌کنند، به آب و دی‌اکسیدکربن تبدیل می‌کند. علاوه بر این اکسیدازت را به گاز ازت تبدیل می‌کند. عناصر اصلی که نقش کاتالیستی را انجام می‌دهند بسته به نوع فرآیندی که انجام می‌گیرد یا استات‌دارهای آلپندگی مورد استفاده عبارتند از: فلزهای گرانبها، مانند پلاتین، پالادیم و رودیم و نیز فلزات غیرگران‌بها مانند آهن، منگنز، نیکل و مس. همچنین عنصر سربم در کاتالیست‌های سه‌گانه به‌عنوان بافر و ذخیره‌کننده و آزادکننده اکسیژن به کار می‌رود تا مخلوط گاز را همواره در حد نقطه استوکیومتری نگه دارد، زیرا در حول این نقطه کاتالیست‌های سه‌گانه بالاترین کارایی را نشان می‌دهند.

حقوق کسب و کار

انواع پیمان در قراردادهای اجرایی حوزه عمران و معماری



احسان عظیمی
دکترای حقوق خصوصی

در این مقاله به مرور بر دسته‌بندی‌های موجود قراردادهای تعاریف آنها پرداختیم. در این مطلب انواع پیمان مورد بررسی قرار می‌گیرد.

- ۱- پیمان مهندسی و تدارک تجهیزات و کالا (Engineering and procurement contract (EPC): پیمانی است که در آن مجموعه خدمات طراحی، مهندسی و تامین مصالح و تجهیزات و نظارت بر نصب و راهاندازی توسط یک پیمانکار انجام می‌شود.
- ۲- پیمان تدارک تجهیزات و کالا و ساختمان و نصب (Procurement and construction contract (PC): پیمانی است که در آن مجموعه خدمات تامین، مصالح و تجهیزات و عملیات ساختمان و نصب و راهاندازی توسط یک پیمانکار انجام می‌شود.
- ۳- پیمان مهندسی، تدارک تجهیزات و کالا و ساختمان و نصب (Engineering, procurement and construction contract (PC):

یک نوع پیمان طرح و ساخت است که در آن مجموعه خدمات مهندسی و طراحی و تهیه و تامین تجهیزات و مصالح و عملیات ساختمان و نصب و راهاندازی، تماما توسط یک پیمانکار انجام می‌شود.

۴- پیمان کلیدگردان (Turnkey contract):

پیمان کلیدگردان پیمانی است که پیمانکار مسئولیت طراحی، تهیه و تدارک مصالح و تجهیزات، ساخت و نصب و سایر کارها برای تکمیل طرح را به عهده دارد و طرح را در وضعیت عملیات آماده بهره‌برداری تحویل کارفرما می‌دهد و کارفرما فقط مسئولیت بهره‌برداری را به عهده دارد و همچنین تامین موقت منابع مالی نیز به عهده پیمانکار است و پس از تکمیل، هزینه‌ها به وی پرداخت می‌شود.

۵- پیمان با مبلغ ثابت (Fixed price contract): پیمانی است که مبلغ آن در مناقصه اعلام یا براساس فهرست‌بها تعیین می‌شود.

۶- پیمان با مبلغ مقطوع (Firm fixed price contract - fixed price contract): پیمانی است که مبلغ آن ثابت بوده و هیچ‌گونه تعدیل قیمت به آن تعلق نمی‌گیرد.

این نوع پیمان با پیمانکاری منعقد می‌شود که تجربه اجرایی این قبیل کارها را داشته باشد و تمام مسئولیت قیمت متوجه وی است و ضمناً بیشترین انگیزه را برای کنترل هزینه‌ها و کارایی بیشتر پیمانکار دارد.

۷- پیمان یک قلم (Lump sum contract): پیمان با مبلغ ثابت که براساس مناقصه تک قیمتی منعقد شده است.

۸- پیمانی است با مبلغ ثابت برای انجام یک طرح یا کار مشخص، کار یا طرح، با محدوده مشخص و شرایط از پیش تعیین شده و با توافق اولیه انجام می‌شود.

۹- پیمان متغیر (Measurement contract): پیمانی است که در آن، با اندازه‌گیری مقدار کار انجام شده، پس از تکمیل کار، و قیمت‌گذاری آن براساس فهرست‌بها مورد توافق، از مبلغ پیمان اطمینان حاصل می‌شود.

۱۰- پیمان با تعدیل قیمت (Contract with adjustment): پیمانی است که قیمت یا مبلغ آن با استفاده از فرمول از قبل توافق شده تعدیل می‌شود.

۱۱- پیمان مختلط مقطوع و فهرست بها (Firm fixed price and unit price contract): پیمانی است که قسمت‌هایی از آن (که دقیقاً مشخص شده است) به صورت مقطوع و بقیه قسمت‌ها (که هنگام عقد پیمان دقیقاً مشخص نیست) به صورت فهرست بها است.

۱۲- پیمان طرح و اجرا (Design and construct contract): پیمانی است که پیمانکار پروژه‌ای را براساس اطلاعات ارائه شده به وسیله کارفرما، طراحی و اجرا می‌کند.

۱۳- پیمان امانی (Cost reimbursement contract): پیمان براساس هزینه‌های انجام شده است.

۱۴- پیمان امانی با سقف هزینه (Target cost contract): پیمانی است که در آن سقف هزینه اولیه برآورد می‌شود و پس از خاتمه کار تفاوت بین سقف هزینه واقعی براساس توافق بین کارفرما و پیمانکار سرشمار می‌شود.

۱۵- پیمان امانی ذی‌نفع (Cost plus contract): پیمانی است که پرداخت به پیمانکار براساس هزینه‌های واقعی به علاوه درصدی از هزینه‌ها یا دستمزد انجام می‌شود.

۱۶- پیمان امانی ذی‌نفع با مبلغ ثابت (Cost plus fixed fee contract): پیمانی است که مبلغ آن براساس توافق در بدو قرارداد تعیین و ثابت است، این قیمت ثابت با هزینه‌های عملی تغییر نمی‌کند مگر اینکه کارهای مورد پیمان تغییر پیدا کند، این نوع قرارداد برای پیمانکار انگیزه‌ای برای کنترل هزینه‌ها پدید می‌آورد و در غیراین صورت خسارت زیادی را متحمل خواهد شد.

۱۷- پیمان امانی ذی‌نفع با قیمت ثابت و پاداش (Cost plus award fee contract): قرارداد بر مبنای پرداخت هزینه‌ها که شامل دو قسمت است؛ ۱- قیمت مبنای ثابت اولیه ۲- مبلغی به‌عنوان پاداش که تمام یا قسمتی از آن در طول کار به پیمانکار پرداخت می‌شود. این پاداش انگیزه‌ای است که پیمانکار در منابع مالی و زمان صرفه‌جویی کند و کیفیت فنی کار را نیز مدنظر قرار دهد و میزان پرداخت پاداش بر مبنای ضوابط و ارزیابی کار پیمانکار از طرف کارفرما براساس پیمان تعیین می‌شود.

تکنولوژی، اقتصاد زایا و کارآفرینی



سیدعلیرضا پهبهانی
تولیدی، سرمایه و تکنولوژی

اگر تکنولوژی پیوسته به سوی زیستی شدن بیشتر و به سوی پذیرش بازاریابی به مراتب بالاتر از گذشته پیش برود، آیا اقتصاد نیز به شیوه‌ای این فرآیند را بازتاب می‌دهد و ما شاهد تغییر و بازاریابی در سیستم‌های اقتصاد جهانی نخواهیم بود؟

با پذیرفتن اینکه اقتصاد بازاریابی از فرایندهاست، پاسخ به این پرسش قطعاً مثبت است.

قرن‌هاست که اقتصاد از عصر ویکتوریا که فرآیند تولید کالا از مواد خام بر آن چیره بود، تغییر جهت داده و همچنان نیز در حال تغییر جهت دادن است و باید نسل‌های بعدی در انتظار تغییر جهت قطب‌های اقتصادی باشند.

موضوع پیش رو به بررسی اقتصاد زاینده از طریق تکنولوژی با منظر فلسفی تدوین شده که نگاهی نو به تکنولوژی و اقتصاد را در دستور کار خود دارد.

تغییر جهت اقتصاد این بار از فرآیندهای ثابت تک‌منظوره یا ماشین‌ها، به کارکردهای خامی است که می‌توانند برای رسیدن به هدف‌های مختلف به‌صورت برنامه‌ریزی شده در ترکیبات گوناگون بکنجند. این نکته تغییرات رادیکال؟

را این‌گونه نیز می‌توانیم بیان کنیم که اقتصاد، دست‌کم در بخش بالادستی تکنولوژی، بیشتر به برهم نهادن اتفاقات تا تنظیمات دقیق در عملیات ثابت مربوط است. البته برخی از کسب‌وکارها مثل بانک‌ها، شرکت‌های نفتی و بیمه‌ها هنوز عصر تکنولوژی‌های بزرگ و ثابت را بازتاب می‌دهند و آنها را تغییر در جهت‌گیری نیز برآیند دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و میان‌مدت که تغییرات رادیکال نظام اقتصادی جهانی و ملی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، چرا که زیرساخت‌ها باید دستخوش تغییر قرار گیرند و شوک وارده به اقتصاد گاهی با سکنه اقتصادی همراه خواهد بود که حتی به نظر می‌رسد عواقبی چون فلج شدن بخشی از سیستم‌های اقتصادی را به همراه خواهد داشت.

همین کسب‌وکارهای بزرگ نیز برآیند دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و میان‌مدت که تغییرات رادیکال نظام اقتصادی جهانی و ملی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، چرا که زیرساخت‌ها باید دستخوش تغییر قرار گیرند و شوک وارده به اقتصاد گاهی با سکنه اقتصادی همراه خواهد بود که حتی به نظر می‌رسد عواقبی چون فلج شدن بخشی از سیستم‌های اقتصادی را به همراه خواهد داشت.



همین کسب‌وکارهای بزرگ نیز برآیند دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و میان‌مدت که تغییرات رادیکال نظام اقتصادی جهانی و ملی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، چرا که زیرساخت‌ها باید دستخوش تغییر قرار گیرند و شوک وارده به اقتصاد گاهی با سکنه اقتصادی همراه خواهد بود که حتی به نظر می‌رسد عواقبی چون فلج شدن بخشی از سیستم‌های اقتصادی را به همراه خواهد داشت.

در کمتر از نیم قرن پیش شما برای درآمد باید مدتی انتظار می‌کشیدید تا محصول زراعی یا صنعتی‌تان تکمیل می‌شد و قابل عرضه به بازار بود. اما امروز با تکنولوژی‌های جدید شما می‌توانید در یک آن صاحب درآمد شوید.

از این بحث که بگذریم، باید تمرکز را بر این بگذاریم که ریزتغییرات اقتصادی که امروزه شاهد آن هستیم بهتر است یا تغییرات رادیکال؟

در کمتر از نیم قرن پیش شما برای درآمد باید مدتی انتظار می‌کشیدید تا محصول زراعی یا صنعتی‌تان تکمیل می‌شد و قابل عرضه به بازار بود. اما امروز با تکنولوژی‌های جدید شما می‌توانید در یک آن صاحب درآمد شوید. از این بحث که بگذریم، باید تمرکز را بر این بگذاریم که ریزتغییرات اقتصادی که امروزه شاهد آن هستیم بهتر است یا تغییرات رادیکال؟

بخش‌های خاصی از آن اصولا ناشناخته است.

این بدان معناست که مسائل مربوط به تصمیم‌گیری در قلمرو اقتصاد تکنولوژی‌های برتر هنوز به خوبی تعریف نشده‌اند، از این رو این مسائل راهکار بهینه‌ای ندارند و در چنین وضعیتی چالش مدیریت این نیست که مسائل را به شیوه منطقی حل کند، بلکه دستورالعمل شغلی می‌گوید باید از وضعیت موجود سر در بیآورده، یعنی آن را بشناسد، لمس کند و درک مناسبی از آن داشته باشد یا در چارچوبی قرار بگیرد که بتواند با آن کنار بیاید و کردارش را به فراخور آن تنظیم کند. در اینجا نیز انکار موضوع متناقض می‌نماید که گویی هرچه سطح تکنولوژی بالاتر می‌رود، کمتر می‌توان به‌صورت عقلایی صرف با آن کنار آمد.

کارآفرینی در تکنولوژی‌های برتر صرفاً مربوط به تصمیم‌گیری نیست، بلکه مربوط است به ایجاد یک نظام معرفتی برای وضعیت‌هایی که بارها و بارها بد تعریف شده‌اند. جانش سبیلی براون، اندیشمند قلمرو تکنولوژی اذعان دارد که «مدیریت جهت عوض کرده است، از تولید کالا، به تولید شناخت».

کارآفرینی در تکنولوژی‌های برتر صرفاً مربوط به تصمیم‌گیری نیست، بلکه مربوط است به ایجاد یک نظام معرفتی برای وضعیت‌هایی که بارها و بارها بد تعریف شده‌اند. جانش سبیلی براون، اندیشمند قلمرو تکنولوژی اذعان دارد که «مدیریت جهت عوض کرده است، از تولید کالا، به تولید شناخت».

کارآفرینی در تکنولوژی‌های برتر صرفاً مربوط به تصمیم‌گیری نیست، بلکه مربوط است به ایجاد یک نظام معرفتی برای وضعیت‌هایی که بارها و بارها بد تعریف شده‌اند. جانش سبیلی براون، اندیشمند قلمرو تکنولوژی اذعان دارد که «مدیریت جهت عوض کرده است، از تولید کالا، به تولید شناخت».



آیا تحولات جاری در اقتصاد ایران نشان‌دهنده شروع رونق اقتصادی است؟

بوده. چون این مسئله ساختاری و معلول جهش‌های قیمتی در بعضی از کالاهای شاخص بوده است، زمان می‌برد که تقاضا خود را با شرایط جدید منطبق کند. بخشی از این انطباق با افزایش محدود مرزها و کاهش نرخ تورم تعدیل شده ولی جا برای تعدیل بیشتر همچنان باز است و تا این تعدیل انجام نشود انقباض تقاضا کماکان ترمز اصلی رونق اقتصادی در داخل کشور به حساب می‌آید، هرچند که علائم رونق گفته شده خود موجب تحریک تقاضا و ایجاد این تعدیل خواهند شد.

بسیارند از صاحبان صنعت و تجارت که با دیدن علائم کوچکی دست به هیجانی می‌زنند. دولت‌ها بعد از جنگ دوم جهانی، در این سال‌ها جهان درگیر بیشترین چالش‌های نظامی و سیاسی بوده است. این تضادها در منطقه خاورمیانه از همه بیشتر و در بخش مهمی از این درگیری‌ها، ایران یک طرف مسئله است. طبیعی است که در چنین شرایطی بسترهای مناسب برای تعامل بیشتر و رشد اقتصادی فراهم نیست. چهارم، مسئله اصلی در رکود سال‌های گذشته انقباض تقاضا



روپارویی و نه تحریک! سوم، تضادهای سیاسی در منطقه رو به افزایش است. از نظر موسسات مطالعاتی، بعد از جنگ دوم جهانی، در این سال‌ها جهان درگیر بیشترین چالش‌های نظامی و سیاسی بوده است. این تضادها در منطقه خاورمیانه از همه بیشتر و در بخش مهمی از این درگیری‌ها، ایران یک طرف مسئله است. طبیعی است که در چنین شرایطی بسترهای مناسب برای تعامل بیشتر و رشد اقتصادی فراهم نیست. چهارم، مسئله اصلی در رکود سال‌های گذشته انقباض تقاضا

چرا این همه اتفاق خوب منجر به رشد پایدار یا منجر به رونق اقتصادی نمی‌شود. به نظر چهار عامل عمده تحقق رونق اقتصادی را می‌تواند بدتر شود و همراه خود قیمت نفت را کاهش دهد. با کاهش قیمت نفت، مانعی جدی در سر راه رونق اقتصادی ایران ایجاد خواهد شد. دوم، تضادهای درونی و بجزان‌های غیراقتصادی شرایط فضای کسب‌وکار را برای رونق اقتصادی محدود کرده است. رونق اقتصادی مستلزم فضای همراهی و درک متقابل است نه

چرا این همه اتفاق خوب منجر به رشد پایدار یا منجر به رونق اقتصادی نمی‌شود. به نظر چهار عامل عمده تحقق رونق اقتصادی را می‌تواند بدتر شود و همراه خود قیمت نفت را کاهش دهد. با کاهش قیمت نفت، مانعی جدی در سر راه رونق اقتصادی ایران ایجاد خواهد شد. دوم، تضادهای درونی و بجزان‌های غیراقتصادی شرایط فضای کسب‌وکار را برای رونق اقتصادی محدود کرده است. رونق اقتصادی مستلزم فضای همراهی و درک متقابل است نه

مرتضی ایمانی راد
اقتصاد دان و استاد دانشگاه

جمع‌بندی که می‌خواهم در انتهای این نوشته داشته باشم اول به آن اشاره می‌کنم؛ «پاشخ من منفی است» احتمال اینکه تحولات اخیر منجر به رونق اقتصادی در ایران شود کم است. هرچند که تعداد زیادی از صاحب‌نظران اقتصادی نوید شروع رونق اقتصادی را می‌دهند ولی این شروع با محدودیت‌های جدی همراه است.

این نشانه‌ها چیست؟ تعداد نشانه‌های رونق زیاد است. مثلاً سپرده‌گذاران با سرعت کمی شروع کرده‌اند پول خود را از سپرده‌های‌شان خارج کنند. نرخ رشد تولید براساس اطلاعات مرکز آمار ایران به عدد قابل قبولی و صادرات نفت به مقدار قبل از تحریم رسیده است. بخش مهمی از درآمدهای فروش نفت در دسترس دولت قرار گرفته و در نتیجه عرضه ارز هم بیشتر شده که ثبات نرخ دلار یکی از علائم آن است، تعداد معاملات مسکن روبه افزایش است و قیمت مسکن هم به میزان بسیار کمی در سه ماه گذشته در شهر تهران رو به افزایش بوده است. البته متغیرهای دیگری هم هست که به همین‌ها بسنده می‌کنم ولی

جمع‌بندی که می‌خواهم در انتهای این نوشته داشته باشم اول به آن اشاره می‌کنم؛ «پاشخ من منفی است» احتمال اینکه تحولات اخیر منجر به رونق اقتصادی در ایران شود کم است. هرچند که تعداد زیادی از صاحب‌نظران اقتصادی نوید شروع رونق اقتصادی را می‌دهند ولی این شروع با محدودیت‌های جدی همراه است.

این نشانه‌ها چیست؟ تعداد نشانه‌های رونق زیاد است. مثلاً سپرده‌گذاران با سرعت کمی شروع کرده‌اند پول خود را از سپرده‌های‌شان خارج کنند. نرخ رشد تولید براساس اطلاعات مرکز آمار ایران به عدد قابل قبولی و صادرات نفت به مقدار قبل از تحریم رسیده است. بخش مهمی از درآمدهای فروش نفت در دسترس دولت قرار گرفته و در نتیجه عرضه ارز هم بیشتر شده که ثبات نرخ دلار یکی از علائم آن است، تعداد معاملات مسکن روبه افزایش است و قیمت مسکن هم به میزان بسیار کمی در سه ماه گذشته در شهر تهران رو به افزایش بوده است. البته متغیرهای دیگری هم هست که به همین‌ها بسنده می‌کنم ولی

چرا این همه اتفاق خوب منجر به رشد پایدار یا منجر به رونق اقتصادی نمی‌شود. به نظر چهار عامل عمده تحقق رونق اقتصادی را می‌تواند بدتر شود و همراه خود قیمت نفت را کاهش دهد. با کاهش قیمت نفت، مانعی جدی در سر راه رونق اقتصادی ایران ایجاد خواهد شد. دوم، تضادهای درونی و بجزان‌های غیراقتصادی شرایط فضای کسب‌وکار را برای رونق اقتصادی محدود کرده است. رونق اقتصادی مستلزم فضای همراهی و درک متقابل است نه

چرا این همه اتفاق خوب منجر به رشد پایدار یا منجر به رونق اقتصادی نمی‌شود. به نظر چهار عامل عمده تحقق رونق اقتصادی را می‌تواند بدتر شود و همراه خود قیمت نفت را کاهش دهد. با کاهش قیمت نفت، مانعی جدی در سر راه رونق اقتصادی ایران ایجاد خواهد شد. دوم، تضادهای درونی و بجزان‌های غیراقتصادی شرایط فضای کسب‌وکار را برای رونق اقتصادی محدود کرده است. رونق اقتصادی مستلزم فضای همراهی و درک متقابل است نه

آزموده

فناوری + تولید؛ تیمی که اغلب برنده است

ترجمه و گردآوری: رویا پاک‌سرشت

سهام بزرگی از نرخ تولید در هر کشور با میزان پیشرفت تکنولوژی و فناوری مرتبط است. اغلب کشورهای توسعه‌یافته که سهم قابل توجهی در بازار تولید و تجارت به خود اختصاص داده‌اند، به زیرساخت‌های فناوری خود توجه ویژه دارند. با این وجود، توجه به مسائل مرتبط با فناوری همان قدر مهم است که ایجاد زیرساخت‌های مناسب برای ارائه تولید و خدمات. یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های تولید، شناخت مناسب نسبت به نیازهای بازار و به عبارتی واضح تر، نیازسنجی مقتضیات است. دهه ۹۰ میلادی الگویی جالب توجه از تاثیر شناخت کافی نسبت به بازار و عدم شناخت در اختیار افراد قرار می‌دهد. سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ مسأوی بود با استقبال شدید دولتها از تولید و خدمات مبتنی بر فناوری. این استقبال شدید منجر به اشباع بازارهای تجاری از خدمات محصولاتی تکنولوژی نتایجاً نسبتاً معکوس را پشت سر گذاشت و در نهایت منجر به رکود نسبی در بازار شد. با این وجود این روزها استفاده از تکنولوژی برای پیشرفت مسئله‌ای عادی است. در سطور زیر به برخی از این تجارب اشاره می‌شود.

کره جنوبی

به عقیده کارشناسان اقتصادی بنیاد مطالعاتی مک کینزی، کره جنوبی «معجزه آسیا» است. نگاهی به تحولات اقتصادی کره از دهه ۶۰ میلادی تاکنون نشان می‌دهد این تغییر چندان دور از واقعیت نیست. ریشه‌کن کردن فقر، کاهش بی‌سوادی، ارتقای سطح فرهنگی و اجتماعی و بسیاری از موارد دیگر تأییدکننده این مدعا هستند. در این میان نقش تکنولوژی در پیشرفت اقتصادی کره انکارناپذیر است. کره جنوبی نمایشگاهی از دانش، تکنولوژی و هنر آسیایی است. مجموعه این موارد ترکیبی مؤثر از صادرات بالا و سودآوری اقتصادی را به ارمان آورده است.

یک سؤال مهم در خصوص رشد اقتصادی کره در سایه تکنولوژی این است؛ کره چگونه موفق شد تا این حد سریع پیشرفت کند؟ پاسخ ساده است. کره نه تنها شناخت مناسبی از بازار تجارت و چگونگی استفاده از تکنولوژی برای صادرات دارد، بلکه از انعطاف‌پذیری بسیار بالایی نسبت به تحولات اقتصادی برخوردار است. از سوی دیگر، کره در بخش بهره‌وری انسانی چالش‌های بسیاری را پشت سر گذاشته است. فارغ از حل مشکل بیکاری، کره جنوبی موفق شده این روزها سرانه تولید ناخالص داخلی خود را به ۳۷ هزار دلار برساند، رقمی که دولتمردان کره‌ای امیدوارند تا سال ۲۰۲۰ تا ۶۰ درصد رشد را تجربه کند، اما این ارقام تا اوایل دهه ۹۰ میلادی بسیار پایین‌تر (زندیک به نیمی از رقم فعلی) بود. مسیری که کره برای افزایش بهره‌وری و رقابت با کشورهای موفق مانند ژاپن و آلمان طی کرده از روی یک پل مهم می‌گذرد. این پل فضای سبالی‌تور و این روزهای کره را پر می‌کند. این پل چیزی نیست به جز شناخت مؤثر از واردات و صادرات، طبقه‌بندی صحیح نیازهای وارداتی، صرفه‌جویی در منابع داخلی و کاهش وابستگی به برخی اقلام صادراتی و تمرکز بر مولفه‌های تولید.

آلمان

بدون شک، آلمان جزو برترین اقتصادهای جهان است که رتبه‌های کم نظیر دارد. این کشور اروپایی که این روزها از صادرکننده‌های موفق در عرصه بین‌الملل است، برای رسیدن به جایگاه فعلی خود تلاش کرده است. سیاست‌های اقتصادی آلمان براساس تحولات منطقه‌ای و جهانی تغییراتی مثبت را تجربه کرده‌اند، با این وجود نقطه اشتراک بین همه این سیاست‌ها، دسترسی به قوی‌ترین راهکارها برای افزایش بهره‌وری است. راهکارهایی که از انحصار در تولید برخی اقلام تا استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر را شامل می‌شود. اطلاعات منتشر شده توسط مجله اقتصادی اتحادیه اروپا نشان می‌دهد نوآوری و افزایش بهره‌وری دو عامل مهم در توسعه اقتصادی آلمان هستند.

بیش از ۵۰ درصد از شرکت‌های مهم تولید و صادرکننده این کشور، در عرصه خلاقیت و نوآوری با یکدیگر رقابت می‌کنند و بالغ بر ۳۰ درصد این شرکت‌ها، برای افزایش توان خلاقیت کارمندان خود به برنامه‌های آموزشی و ابداعی روی آورده‌اند، اما تأکید آلمانی‌ها برای افزایش نرخ نوآوری به چه علت است؟ در بازار رقابت جهانی، کشورهای صنعتی و مهمی مثل آلمان از مرحله نخست و دشوار تولید و صادرات با موفقیت عبور کرده‌اند. به عبارت دیگر این کشورها به جایگاهی تثبیت شده در حوزه صادرات رسیده‌اند. بنابراین برای تثبیت جایگاه و موقعیت کنونی خود به راهکارهایی برای افزایش توان صادراتی خود نیاز دارند. خلاقیت و نوآوری از برترین راهکارها برای افزایش این توان است.

دریچه

توسط انجمن مدیریت ایران

یازدهمین همایش علمی، کاربردی اقتصاد مقاومتی برگزار می‌شود

یازدهمین همایش علمی، کاربردی اقتصاد مقاومتی توسط انجمن مدیریت ایران و دانشگاه خاتم برگزار می‌شود. به گزارش روابط عمومی انجمن مدیریت ایران، این همایش روز یکشنبه ۲۵ مهرماه از ساعت ۱۵:۳۰ الی ۱۸ در محل دانشگاه خاتم برگزار می‌شود. گفتنی است در این همایش که با محور صنعت نفت و سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی برگزار می‌شود، علی‌کارد، معاون وزیر نفت و مدیر عامل شرکت ملی نفت ایران سخنرانی خواهد کرد. علاقه‌مندان برای حضور در این همایش می‌توانند به نشانی خیابان ملاصدرا، خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم، پلاک ۳۰، دانشگاه خاتم مراجعه کنند.

نگاه آخر

«سالی» آخرین ساخته کلینت ایستوود فراتر از پیش‌بینی‌ها در گیشه فروخت

این پیر مرد تمام‌نشدنی

ناهدید پیشور

روزنامه‌نگار سینمایی

در ۸۶ سالگی همچنان در سطح اول سینمای آمریکا به فعالیت می‌پردازد؛ فیلمسازی که هرچه سنش بالاتر می‌رود بلندپرواز تر و جاه‌طلب‌تر می‌شود و جای پروژه‌های کوچک و جمع‌وجور ابایی ندارد که همچنان فیلم‌های عظیم و پرهزینه بسازد؛ فیلم‌هایی که اگر شکست بخورند می‌توانند پرونده حرفه‌ای سازنده‌شان را با مخاطره مواجه کنند. جمله معروفی است که در هالیوود مهم نیست شما چه بوده‌اید و قبلا چه ساخته‌اید، مهم این است آخرین فیلم شما چقدر فروخته است؟ و حالا آخرین فیلم کارگردان کهنه‌کار یکی از فاتحان گیشه ۲۰۱۶ شده است. «سالی» ساخته کلینت ایستوود در افتتاحیه‌اش در حالی بالای ۳۵ میلیون دلار فروخت که هیچ‌کس انتظار نداشت درامی با بازی تام هنکس بتواند چنین مورد توجه تماشاگران قرار گیرد؛ تام هنکسی که در سال‌های اخیر فیلم‌هایش افتتاحیه‌ای معمولی داشته‌اند به‌عنوان مثال «کاپیتان فیلیپس» در سال ۲۰۱۳ افتتاحیه‌ای ۲۵/۷میلیون دلاری داشت و سال ۲۰۱۵ «پل جاسوس‌ها»یش تنها ۱۵/۴میلیون دلار در افتتاحیه فروخته بود. حالا و در اکران پاییزی ۲۰۱۶ «سالی» با بازی هنکس توانسته فراتر از پیش‌بینی‌ها مخاطب بیابد؛ مخاطبی که خاطرات خوشی از فیلم‌های کلینت ایستوود دارد و می‌داند که این پیرمرد تمام‌نشدنی مهارت شگفت‌انگیزی در ترکیب دیدگاه‌های شخصی با آنچه پسند عمومی خوانده می‌شود دارد. بیش از ۶۰ سال از روزی که ایستوود اولین قرارداد حرفه‌ای‌اش را با کمپانی یونیورسال به عنوان بازیگر نقش‌های کوتاه امضا کرد می‌گذرد. در این سال‌ها ایستوود موفق شد ابتدا خود را به‌عنوان بازیگری توانا تثبیت کند و بعد سراغ کارگردانی رفت. سرچو لئونه و دان سیگل بیشترین تاثیر را در موفقیت حرفه‌ای ایستوود داشتند.

«به‌خاطر یک مشت دلار»، «به خاطر چند دلار بیشتر» و «خوب، بد، زشت»، اسطوره مرد تنهایی را شکل دادند که تفاوت‌های محسوسی با قهرمانان کلاسیک وسترن داشت. وسترن اسپاگتی با تلاش‌های لئونه کارگردان و ایستوود بازیگر متولد شد و فحاشی منتقدان هم نتوانست آن را متوقف کند چون تماشاگران این فیلم‌ها را دوست داشتند و در سال‌های بعد سینمایی‌نویس‌ها اشتباهات اسلاف‌شان را جبران کردند. شاید باورش سخت باشد، اما واقعیت این است که در سال ۱۹۶۸ که «خوب، بد، زشت» در آمریکا اکران شد حتی یک منتقد هم از فیلم تعریف نکرد؛ فیلمی که سال‌ها بعد تارانتینو از آن به‌عنوان بهترین اثر کل تاریخ سینما نام برد. ایستوود در سه همکاری پایانی با لئونه با رموز کارگردانی آشنا شد و گام بعدی را با حضورش مقابل دوربین دان سیگل برداشت. بازی در «بلوف گویان» و بعد «هری خبیث» به کارگردانی سیگل، ایستوود را به محبوب‌ترین ستاره هالیوود تبدیل کرد. نقد تند و تیز پالین کیل در نیویورک درباره «هری خبیث» و انتساب ایستوود به شمالیل فاشیستی بی‌ترحم هم نتوانست در مسیر حرفه‌ای این هنرمند خدش‌های وارد کند. در دهه ۷۰ ایستوود چنان به موفقیت، رسیده بود که بتواند کمپانی شخصی‌اش را تأسیس کند و خودش روی صندلی کارگردانی بنشیند؛ ایستوودی که در دهه ۷۰ نخستین وسترنش «آواره دشت‌های مریع» را کارگردانی می‌کند و در کمپانی‌اش به مایکل جیمینو امکان ساخت اولین فیلم‌هایش را می‌دهد. جیمینو قبل از ساخت فیلم اسکاری «شکارچی گوزن»، فیلمسازی را در کمپانی ایستوود تجربه می‌کند؛ سال‌هایی که ایستوود بیشتر ترجیح می‌دهد وسترن‌هایش را بسازد و در آنها بازی و پیشینه‌های دندان‌گیری را رد کند.

او انتخاب اول برادران وارنر برای بازی در «آسمان‌خراش جهنمی» بود و پس از اینکه حاضر به بازی در آن نشد پل نیومن جایش را در این فیلم پرفروش گرفت.فرانسیس فورد کاپولا هم از ایستوود دعوت کرد در «اینک آخرالزمان» حضور یابد ولی با امتناع او نقش به چارلی شین رسید. ایستوود در عوض ترجیح داد در فیلم «در هر سو ولی سرگردان» بازی کند که منتقدان تارومارش کردند ولی تماشاگران آن را به عنوان هجویه‌ای به شمالیل قهرمانان تک افتاده غرب آمریکا پذیرفتند. ایستوود می‌تواند این فیلم که ایستوود آن را برای همراهی برادران وارنر در کمپانی خودش مالیاسو تهیه کرد موفقیت مالی قابل توجهی را برایش به همراه داشت؛ موفقیتی که باعث شد او با فرآینال سراغ پروژه‌های شخصی‌اش برود. در انتهای دهه ۷۰ «برانکو بیلی» را می‌سازد که در گیشه شکست می‌خورد ولی منتقدان برای اولین‌بار زبان به تحسین ایستوود می‌کشند. در دهه ۸۰ که بدترین دوران تاریخ سینما خوانده شده ایستوود با وجود شکست‌هایش موفق می‌شود جایگاهش را به‌عنوان کارگردان تثبیت کند. به شکل طعنه‌آمیزی فیلم‌های کم‌فروش ایستوود بیشتر از آثار پرتماشاگرش مورد توجه منتقدان قرار می‌گیرد. با وسترن «سوارکار رنگ بریده» در سال ۱۹۸۵، برای اولین‌بار فیلمی از ایستوود به بخش رسمی جشنواره کن راه می‌یابد. در همین سال سینما تک پارس مروری بر اناز ایستوود برگزار می‌کند. کارگردانی که هر شکست را مقدمه‌ای برای پیروزی قرار می‌دهد پس از تاکامی «شکارچی سفید، قلب سیاه»، با وسترن «نابخشوده» کرج موفقیت حرفه‌ای‌اش را تجربه کرد. در روزگاری که وسترن‌ها از رونق افتاده بودند او به این ژانر حیثیت دوباره‌ی بخشید؛ فیلمی که ایستوود در عنوان‌بندی‌اش آن را به سرچو لئونه،ا دان آسسیگل ا تقدیم کرده بود. دو کارگردان بیشترین سهم را در موفقیت او ایفا کرده بودند. به شکل عجیبی هر چقدر سن ایستوود بالاتر می‌رفت دامنه موفقیت‌هایش بیشتر می‌شد. «نابخشوده» هم فروش بالایی کرد و هم چهار جایزه اسکار (از جمله بهترین فیلم و کارگردانی) را به دست آورد. یک سال بعد از این موفقیت او به عنوان رئیس هیات داوران کن انتخاب شد و نقش مؤثری در اهدای نخل طلا به «پالپ فیکشن» تارانتینو ایفا کرد.

با درام عاشقانه «پل‌های مدیسون کانتی» ایستوود تصویر متفاوتی را از خود به نمایش می‌گذارد و با «قدرت مطلق» نشان می‌دهد که در ۷۰ سالگی نیز همچنان می‌تواند ستاره یک فیلم اکشن باشد. در هزاره‌های او تنها ستاره – کارگردان نسل قدیم هالیوود است که در میدان باقی مانده و همچنان فیلم می‌سازد. تداوم حرفه‌ای در حرفه‌ای بی‌رحم مهم‌ترین ویژگی کاری ایستوود است. در «عزیز میلیون دلاری» نشان می‌دهد که در نمایش احساسات همانقدر موفق است که در ارائه تحرک و قدرت؛ فیلمی که موفقیت «نابخشوده» را در مراسم اسکار تکرار می‌کند. در سال ۲۰۰۵ «عزیز میلیون دلاری» چهار جایزه اسکار می‌گیرد و ایستوود مثل ۱۱ سال پیش اسکارهای بهترین فیلم و بهترین کارگردان را به خانه می‌برد. ایستودی که در سراسر زندگی‌اش به عنوان جمهوریخواه و هنرمندی دست‌راستی شناخته شده بود با دو درام جنگی «پرچم‌های پدران‌مان» و «لهم‌های ایووچیم» منتقدانش را غافلگیر می‌کند. علاقه ایستوود به روایت ماجراه‌ای واقعی پس‌ای او را به پروژه «تک تیرانداز آمریکایی» باز می‌کند، موفق‌ترین ساخته او در هزاره سوم که فروش بالایش نشان داد این فیلمساز کهنه‌کار فعلا قصد بازنشتگی ندارد.

«سالی» تازه‌ترین اثر ایستوود هم روایتگر ماجرای واقعی است. در ۱۵ ژانویه ۲۰۰۹، پرواز ششماره ۱۵۹۴ یواس ایرویز در حالی که ۱۵۵ مسافر داشت با دسته غاזה برخورد کرد؛ برخوردی که باعث شد هر دو موتور هواپیما از کار بیفتد. خلبان هواپیما، جلسی سسالی سالتبرگر در شرایط بحرانی تصمیمی عجیب می‌گیرد و وقتی می‌بیند امکان فرود در فرودگاه را ندارد، هواپیما را روی رودخانه هادسن نیویورک می‌نشانند و جان مسافرانش را نجات می‌دهد. ایستوود بعد از مطالعه فیلمنامه «سالی» که براساس این ماجرا نوشته شده بود تصمیم می‌گیرد بخش‌هایی از فیلم را به وقایعی اختصاص دهد که بعد از این فرود معجزه‌آسا رخ داده بود. تجربه بیش از ۶۰ سال حضور مداوم در هالیوود، ایستوود را به این نتیجه می‌رساند که اختصاص کل فیلم به ماجرای پرواز فاقد جذابیت‌های لازم برای تماشاگر است. «سالی» در کنار روایت ماجرای پرواز به وقایعی می‌پردازد که برای این خلبان شجاع پس از این فرود تحسین‌برانگیز رخ می‌دهد. ایستوود در کنار روایت حادثه به شخصیت‌پردازی هم بها می‌دهد. در فیلم ما تام هنکس را برای اولین‌بار با موهایی که یک‌دست سپید شده‌اند می‌بینیم. در واقع «سالی» اولین فیلم هنکس است که او را با سیما‌ی یک پیرمرد تمام‌عیار به نمایش می‌گذارد. برخلاف تصور رایج که تماشاگر علاقه‌ای به تماشای پیرمردها روی پرده بزرگ سینما ندارد، ایستوود می‌کوشد تا با خلق درامی نفسگیر بار دیگر خلاف قاعده حرکت کند. پس از یک موفقیت تجاری غیرمنتظره بازتاب انتقادی «سالی» آنقدر مثبت است که بتوان برایش بخت جدی در مراسم اسکار در نظر گرفت. عنوان «فیلمی از کلینت ایستوود» حالا سال‌هاست که میدل به برندی شده که هم می‌تواند به اقتصاد سینما رونق ببخشد و هم در محافل هنری اعتبار به دست بیاورد. مورد ایستوود نشان می‌دهد که هنوز هم جایی برای پیرمردها هست.

قاب

زنی در میان خرابه‌های یک مدرسه در هائیتی در حال آشپزی است. این مدرسه را که به‌عنوان یک پناهگاه از آن استفاده می‌شد توفان متئو ویران کرد.



۳۶۰

پناهجویان سوری می‌خواهند آلمان را ترک کنند

اینجا خیلی وحشتناک است

ترجمه: شینم شمن مقدم

مجمع‌بندی نیناسپر

یک سال بعد از رسیدن به آلمان در

جست‌وجوی پناهی در برابر جنگ، برخی سوری‌ها می‌گویند که دشمنی‌های بسیاری را تجربه کرده و در اندیشه ترک آلمان هستند.

مسئله این است که آنها در استان شرقی زاکسن_ مرکز جریان اسلام هراس پگیدا که موجی از جرائم ناشی از تنفر نژادی در آن دیده می‌شود، اقامت دارند. سعید فارس کراس، یکی از قربانیان حمله در قتلز می‌گوید: «اینجا خیلی ترسناک است.» سعید کراس چنین پناهدهنگی در آلمان را گرفته، اما در حال حاضر به فکر رفتن به ترکیه است. محمد الخداری از اتومبیلی صحبت می‌کند که نزدیکش کنار کشیده و قبل از اینکه او پا به فرار بگذارد، مردان درق اتومبیل برای ضرب و شتم او آماده می‌شدند، او می‌گوید که بعد از ساعت ۶ عصر از بیرون رفتن اجتناب کرده و اضافه می‌کند: «من آنقدر مضطرب هستم که دچار بیماری مده‌شدم.»

در زاکسن، شمار جرائم افراطی از جمله حمله به پناهجویان و آتش زدن خانه‌های‌شان در مقایسه با ۲۳۵ مورد در سال ۲۰۱۴، سه‌برابر شده و به ۷۸۴ فقره رسیده است. کراس و الخداری هر دو در فراتینال، صحنه تظاهرات سال گذشته علیه مهاجران، اقامت دارند. این ناحیه به دو گروه نئونازی مرتبط است که در سال گذشته برنامهریزی کرده بودند به پناهجویان حمله کنند، اما برنامه‌های‌شان توسط نیروهای امنیتی خنثی شد. دولت آلمان در گزارشی که ماه پیش درباره ربع قرن گذشته منتشر کرد، هشدار داد که بیگانه ستمیزی و افراط‌گرایی‌های جناح

کاریکاتور



بدون شرح

طرح: داوود کاظمی

دور دنیا

۲۰۱۵سال سختی برای

میلیاردرهای دنیا بود

ترجمه: سارا گلچین

منبع: Reuters

بر اساس مطالعه‌ای که نتایج آن روز پنجشنبه گذشته منتشر شد، ثروت میلیاردرهای سراسر دنیا سال گذشته میلادی در مقایسه با سال‌های قبل‌تر از آن به‌طور میانگین کمتر شده است. مجموع ثروت پولدارهای عالم اکنون کمتر از قبل شده است. تازه این در شرایطی است که قاره بزرگ آسیا تقریباً هر سه روز یک میلیارد را به دنیا معرفی می‌کند. انتقال دارایی‌ها به اعضای خانواده، کاهش قیمت کالاهای بخش انرژی و معدنی و قدرتمندتر شدن دلار همگی باعث شده‌اند کل ثروت میلیاردرهای دنیا در سال ۲۰۱۵ میلادی ۱/۵ تریلیون دلار کاهش پیدا کند. پیش از این اما کل کاهش ثروت میلیاردرها حداکثر ۳۰۰ میلیارد دلار بود.

این تحقیق را دو شرکت سویسی بزرگ به نام‌های UBS و PwC روی ۱۴ بازار بزرگ دنیا انجام داده‌اند.

براساس یافته‌های این مطالعه، پس از بیش از ۲۰ سال افزایش ثروت بی‌سابقه برای میلیاردرها حالا ثروت آنها در سراسیسی سقوط قرار گرفته و «عصر طلایی دوم» متوقف شده است.

از آمریکا تنها پنج نفر میلیاردر به فهرست ثروتمندترین افراد جهان اضافه شده است. سال گذشته به‌طور کلی ۴۱ نفر به این فهرست در آمریکا اضافه شده و ۳۶ نفر از آن خارج شدند. اما چینی‌ها به‌تنهایی به‌لطف عصر فناوری و پیشرفت‌های خیره‌کننده‌شان ۸۰ میلیاردر جدید به دنیا معرفی کردند.

بنابراین غیر از اینکه ثروت کلی میلیاردرها در حال کمتر شدن است، تغییر و تحولات جغرافیایی هم برای ثروتمندان جهان دور از انتظار نیست. وضعیت اقتصاد جهان اکنون به سمتی پیش می‌رود که میلیاردرها دیگر کمتر آمریکایی و اروپایی و بیشتر آسیایی هستند.

تازه ثروتمندشده‌های آسیایی طبق آنچه در این مطالعه آمده، می‌توانند از هم‌تایران اروپایی خود بیاوزند و پول‌های قدیمی را نگه داشته و نسل به نسل انتقال دهند. آلمان‌ها و سویسی‌ها در این کار خسران هستند. این یعنی خیلی از ثروتمندان در این دو کشور پول به اर्थ برده‌اند.

این مطالعه همچنین دریافت که دو دهه ساختن نسلی ثروتمند که ثروت‌شان سر به فلک می‌کشید حالا رو به پایان است و جهان بزودی شاهد بزرگ‌ترین انتقال ثروت در تاریخ خواهد بود.

بسرآورد این تحقیق نشان داد کمتر از ۵۰۰ نفر در دنیا بیش از ۱/۲ تریلیون دلار از ثروت خود را در اختیار وراثت‌اشان قرار خواهند داد؛ رقمی که با اندازه کل اقتصاد هند برابری می‌کند.

از طرف دیگر اپروندهای دنیا نشان می‌دهند که اقتصاد جهان به‌زودی مستعد خود را تغییر خواهد داد و این آسیایی‌ها هستند که در آینده‌ای نزدیک حرف‌های زیادی در صدر ثروتمندان جهان خواهند داشت، بنابراین بعید نیست که در آینده حضور آسیایی‌ها پررنگ‌تر باشد. حال چه این ثروت به اर्थ رسیده باشد و چه به‌خاطر تلاش خود فرد به‌دست آمده باشد.

کیوسک

پشیمانی Verizon از خرید یاهو

وکلای شرکت آمریکایی Verizon می‌گویند لو رفتن اطلاعات بیش از ۵۰۰ میلیون نفر از کاربران وب سایت یاهو می‌تواند تاثیر قابل توجهی بر فرایند خرید این شرکت اینترنتی توسط Verizon داشته باشد.

به گزارش رویترز، Craig Silliman از وکلای ارشد شرکت Verizon در رابطه با لو رفتن اطلاعات کاربران یاهو به رسانه‌ها گفت: «من فکر می‌کنم لو رفتن اطلاعات کاربران یاهو تاثیر قابل‌توجهی بر وضعیت این شرکت و قرارداد منعقد شده میان آن و Verizon داشته و منتظریم یاهو ابعاد دقیق این موضوع را به اطلاع ما برساند» وی در ادامه سخنان خود اضافه کرد: «چنانچه مدیران یاهو معتقدند که لو رفتن اطلاعات حادثه‌ای تاثیرگذار نیست، باید این موضوع را به ما ثابت کنند.»

گفتنی است اظهارات وکلای شرکت Verizon در رابطه با لو رفتن اطلاعات کاربران یاهو در شرایطی صورت می‌گیرد که این شرکت مخبراتی آمریکایی در ماه جولای سال جاری میلادی اعلام کرد که قصد دارد یاهو را به مبلغ ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار خریداری کند. قبول پیشنهاد Verizon از سوی یاهو و اعلام رسمی آن از سوی طرفین در شرایطی صورت می‌پذیرد که این قرارداد هنوز نهایی نشده و بر همین اساس وکلای Verizon در تلاشند ابعاد مختلف تاثیر لو رفتن اطلاعات بیش از ۵۰۰میلیون نفر از کاربران یاهو را به دقت بررسی کرده و برآورد صحیحی از تاثیر آن بر ارزش این شرکت اینترنتی آمریکایی ارائه کنند. شایان ذکر است که شرکت یاهو در ماه سپتامبر گذشته اعلام کرد که اطلاعات بیش از ۵۰۰میلیون نفر از کاربران این شرکت آمریکایی لو رفته است که این حادثه می‌تواند در نوع خود بزرگ‌ترین شکست اطلاعاتی در تاریخ باشد. گفتنی است این اطلاعات در سال ۲۰۱۴ میلادی و در پی هک شدن سایت یاهو لو رفته است. مدیران ارشد یاهو برخی نهادهای اطلاعاتی و دولتی آمریکا را مسئول این اقدام معرفی و به‌شدت از این موضوع انتقاد کرده‌اند.

پس از برطرف شدن خطر احتمالی ناشی از لو رفتن اطلاعات بیش از ۵۰۰ میلیون نفر از کاربران وب‌سایت یاهو، کارشناسان و تحلیلگران حوزه فناوری اطلاعات این پرسش را مطرح کرده‌اند که آیا یاهو اطلاعات کافی از این حادثه را در اختیار شرکت Verizon قرار داده است یا خیر؛ موضوعی که در صورت عدم حل و فصل آن از سوی طرفین می‌تواند قرارداد خرید یاهو از سوی Verizon را تحت تاثیر خود قرار دهد.