

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

استراتژی‌های اثبات شده برای اداره کسب و کارهای کوچک

پیش به سوی رویای کارآفرینی

اداره کردن یک کسب و کار کوچک هرگز کار آسانی نیست، ولی اگر یک کارآفرین شوید زندگی خیلی سختی نخواهید داشت. مدیریت یک کسب و کار کوچک نیازمند به پا کردن کفش‌هایی آهنین است. خوشبختانه با توجه به صنعتی که در آن فعالیت دارید، می‌توانید از موفقیت‌ها و شکست‌هایی که...

۱۱



رکورد ۶۰ هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی در لایحه‌ای که فردا تقدیم مجلس می‌شود

مشارکت ۴ جانبه برای اجرای طرح‌های ملی سودآور

اتاق بازرگانی



گزارش خبرنگار اقتصادی «فرصت امروز» از فعالیت‌های اتاق تهران در آلمان

بنای بخش خصوصی روی سازه پرچام

۳

پروسی اثرات اقتصادی و اجتماعی یک وضعیت جدید در تولید و مصرف با گسترش مراکز خرید

مکانی برای پرسه زدن



۱۲

ویژه‌نامه «فرصت امروز» به مناسبت روز بیمه

ضمیمه رایگان امروز

رکورد ۶۰ هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی در لایحه‌ای که فردا تقدیم مجلس می‌شود

مشارکت ۴ جانبه برای اجرای طرح‌های ملی سودآور

بود تا حدود ۵۳ هزار میلیارد تومان افزایش داده است. با این حال منابع عمومی دولت بعد از بررسی در مجلس برای سال جاری تا ۲۹۴ هزار میلیارد تومان افزایش یافت، رقمی که اکنون با رشد حدود ۲۵ هزار میلیاردی در لایحه بودجه سال بعد همراه شده است.

با اینکه منابع عمومی بخشی از بودجه عمومی کل کشور است، اما در واقعیت اصل آنچه که دولت براساس آن دخل و خرج خود را تنظیم می‌کند را تشکیل می‌دهد. این در حالی است که بودجه عمومی مجموعه‌ای از منابع عمومی و درآمدهای اختصاصی خواهد بود و منابع عمومی شامل درآمدهای مالیاتی، درآمدهای ناشی از واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای (نفت) و واگذاری دارایی‌های مالی است که البته تاکنون هیچ رقمی درباره این منابع درآمدی از سوی دولت اعلام نشده است، اما از اظهارات مدیران دولتی این گونه بر می‌آید که سقف درآمدهای مالیاتی و همچنین منابع ناشی از فروش نفت افزایش خواهد یافت.

این در حالی است که درآمد ناشی از فروش نفت با توجه به اهمیت قیمتی که برای هر بشکه تعیین می‌شود از جمله مواردی بود که تا روزهای پایانی بستن بودجه نهایی نشد و دولت در انتظار برگزاری نشست اوپک ماند تا با احتمال کاهش سهمیه‌های تولید کشورهای عضو، آینده روشنی برای افزایش قیمت نفت وجود داشته باشد. از این رو با توجه به اینکه

فردا لایحه بودجه سال ۱۳۹۶ به مجلس ارائه می‌شود و براساس آن سقف منابع عمومی دولت در سال آینده تا بیش از ۲۵ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است.

رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه لایحه بودجه سال ۹۶ یکشنبه به مجلس شورای اسلامی تقدیم می‌شود، گفت: بودجه عمومی کشور در سال آینده حدود ۳۲۰ هزار میلیارد تومان است که از این رقم قصد داریم ۶۰ هزار میلیارد تومان را به بودجه عمرانی اختصاص دهیم که این میزان در بودجه عمرانی برای نخستین بار در کشور، رقم می‌خورد.

حسن روحانی افزود: بخشی از بودجه عمرانی در تدوین بودجه سال ۹۶ به‌گونه‌ای است که در آن دولت، بخش خصوصی، بانک و صندوق توسعه در مشارکتی چهار جانبه برای اجرای طرح‌های ملی سودآور با هم مشارکت خواهند داشت که این می‌تواند تحول بزرگی را در توسعه کشور ایجاد کند.

لایحه بودجه ۱۳۹۶ آخرین دفترچه دخل و خرج پیشنهادی دولت یازدهم خواهد بود. هر چند هنوز اعداد و ارقام این لایحه کاملاً مشخص نیست، اما اظهارات اخیر روحانی نشان از منابع عمومی ۳۲۰ هزار میلیاردی دارد.

این رقم نشان می‌دهد دولت سقف بودجه خود را نسبت به آنچه در لایحه بودجه سال جاری پیشنهاد کرده و عدد ۲۶۷ هزار میلیارد تومان را برای منابع عمومی ثبت کرده

سعید لیلان: قیمت هر دلار روی ۳۸۰۰ تومان می‌ایستد

گروه منجمد کرد. افزایش قیمت دلار به مثابه یک ارز معتبر در اقتصاد کشورهایی که از این ارز استفاده می‌کنند یک اتفاق طبیعی است. مگر قیمت لیر ترکیه در همسایگی ایران در یک دوره کمتر از یک سال ۲۵ درصد نسبت به دلار ارزان نشد. به اعتقاد لیلان، هفت دلیل وجود دارد که موجب افزایش قیمت دلار شد که برخی از این دلایل به سمت تقاضا برمی‌گردد و برخی از سمت تقاضا بوده است. به طور مثال شرکت‌های تولیدکننده و صادرکننده پتروشیمی به دلیل کاهش صادرات ارز کمتری به بازار عرضه کردند و این بر قیمت دلار اثر داشت. در این روزهای تازه سپری شده تقاضا برای ارز از سوی حدود ۲ میلیون زائر کربلا نیز بر بازار فشار آورد. رشد شدید نقدینگی و سرازیر شدن بخشی از آن به سمت بازار ارز نیز بر جهش قیمت دلار موثر بود. کاهش شتاب صادرات غیرنفتی در آبان ماه که از متوسط ۸ درصد به حدود ۵ درصد رسیده است نیز بر توفان ارزی و افزایش قیمت دلار اثر داشت.

سعید لیلان، دبیر کمیته اقتصادی حزب کارگزاران سازندگی و یکی از کسانی که گفته می‌شود رئیس کل بانک مرکزی با او درباره برخی مسائل مشورت می‌کند در گفت و گو با ساعت ۲۴ گفت: به نظر من دولت به طور نامحسوس در تعدیل قیمت دلار دخالت خواهد کرد اما قیمت هر دلار آمریکا بزرگتر به ۳۶۰۰ تومان یا کمتر بر نمی‌گردد و روی عدد ۳۸۰۰ تومان یا نزدیکی آن می‌ایستد. این عدد برای واقعی شدن نرخ دلار طبیعی است و آثار تورمی آن چندان نیرومند نیست. لیلان در پاسخ به این پرسش ساعت ۲۴ که آیا نباید دولت با بانک مرکزی درباره اتفاق اخیر در بازار ارز توضیح دهد، گفت: تاجایی که شنیده‌ام شاید دولت و مدیران بانک مرکزی قصد دارند به‌زودی در این باره توضیح دهند. من افزایش قیمت ارز را اتفاق وحشتناکی نمی‌دانم و نباید درباره این رخداد خیلی متعجب شد و جنجال راه انداخت. وی درباره پیامدهای افزایش نرخ دلار گفت: اگر می‌خواهیم اقتصاد رونق بگیرد لازم است که این اتفاق بیفتد تا شرایط از بیخ زندگی بیرون آید. دولت سه سال بود که خوب یا بد اجازه نداد نوسان نرخ ارز شدید شود و نوعی دستکاری غیرمحسوس بر نرخ‌ها اعمال شده است و نرخ تغییر ارزهای معتبر کمتر از تورم عمومی بوده و باید این تطابق رخ می‌داد.

لیلان توضیح داد یکی از پیامدهای افزایش نرخ ارز کاهش شتاب سپرده‌گذاری در بانک‌ها و آمدن بخشی از منابع پولی و نقدینگی به بازار ارز است. این تحلیلگر اقتصادی درباره واکنش اقتصاددانان نهادگرا که معتقدند افزایش نرخ ارز به زیان تولید است چون قیمت تمام شده را افزایش می‌دهد، گفت: واقعیت‌ها را باید قبول کرد. ارز نیز در کلیت خودش کالای قابل دباوستند است و نمی‌توان قیمت آن را با اراده سیاسی و خواست یک



ستاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

<p>۲۰ اپراتور باسخگو به مشتریان</p>	<p>۵۰ بسته بند و سلفون زن حرفه‌ای</p>	<p>ناوگانی متشکل از ۱۵۰ موتور سوار گزینه شده</p>	<p>امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله‌های قابل حمل با موتور</p>	<p>ستاب گستر امروز</p>
<p>امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ</p>	<p>ستاب گستر امروز</p>	<p>امکان توزیع منطقه ای از ۳ صبح الی ۹ شب</p>	<p>امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتها</p>	<p>توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه</p>
<p>دریافت قیمت بسیار عادلانه و رقابتی بابت خدمات کم نظیر</p>	<p>گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی در صورت نارضایتی شما</p>	<p>گارانتی تحویل زمان مورد نظر شما</p>	<p>امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله و... در محل دفتر شما</p>	<p>اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما</p>

آماده عقد قرارداد با شرکتها و سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴

خوئیان - شرکت پترو آذر آسیا

یکپارچه نشویم، بازنده خواهیم بود

اتتلاف راهکاری برای فرار از آنتی دامپینگ

مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی گفت با وجود اینکه شعار یکپارچگی و اتتلاف می‌دهیم، هرکس در بازار به روش خودش عمل می‌کند که باعث شده در برخی بازارها از جمله ترکیه دچار تعرفه‌های آنتی دامپینگ شویم.

مهدی سرفری نیک نفس، در گفت‌وگو با ایلنا ضمن اشاره به عواقب منفی خصوصی‌سازی پتروشیمی‌ها گفت: همه دنیا حتی کشورهای حوزه GCC (شورای همکاری کشورهای عرب حوضه خلیج فارس، عربستان سعودی، بحرین، امارات متحده عربی قطر، عمان و کویت) به سمت یکپارچگی می‌روند اما ما متأسفانه بعد از خصوصی‌سازی در کشور تفرق قائل شدیم به طوری که می‌بینیم شرکت‌هایی مثل سابیک و منتجات و... در قالب برند خاص کار می‌کنند ولی باز هم متولف می‌شوند یعنی علاوه بر اینکه خودشان در کشورشان پتروشیمی‌ها و صنایع نفتی‌شان متمرکز عمل می‌کند با شرکت‌های دیگر کشورها هم اتتلاف می‌کنند برای اینکه بتوانند سیاست‌های نفت و پتروشیمی و همچنین بازار و قیمت را دست بگیرند. وی با ابراز ناسف از اینکه ما به سمت یکپارچگی در صنعت پتروشیمی حرکت نکرده‌ایم، افزود: با وجود اینکه شعار یکپارچگی و اتتلاف می‌دهیم، هر کس در بازار به روش خودش عمل می‌کند که باعث شده در برخی بازارها از جمله ترکیه دچار تعرفه‌های آنتی دامپینگ شویم یا برخی محصولات ما مثل کریستال و ملایم در هند هم دچار رقابت منفی و مخرب شود و این باعث شده که صنعت پتروشیمی ایران نتواند در دنیا قدرتمند عمل کرده و ایفای نقش کند.

سرفری نیک نفس تصریح کرد: ما به دنبال این هستیم هلدینگ‌هایی که بخشی به خاطر رد دیون پتروشیمی‌ها واگذار شده و بخشی هم در بورس و سازمان خصوصی‌سازی فروخته شده، در قالب یک مجموعه به نام مدیریت صادرات ملی مدیریت کنیم چون ما در حال حاضر ظرفیت ۶۰ میلیون تن اسمی داریم که ۳۰ میلیون تن قابلیت صادرات دارد و این ظرفیت طی سه تا پنج سال آینده به ۱۲۰ میلیون تن می‌رسد یعنی از عربستان سعودی هم بالاتر می‌رود، بنابراین باید از حالا به فکر راه چاره باشیم چراکه کشور ما نیاز دارد که در رابطه با محصولات پتروشیمی متمرکز عمل کند.

وی اظهار داشت: متمرکز شدن پتروشیمی‌ها در میان مدت و بلندمدت منافع کشور و بنگاه‌ها را تامین می‌کند البته ممکن است در کوتاه‌مدت منافع چند مجتمع پتروشیمی کاهش پیدا کند اما در بلندمدت اینکه بتوانیم یکصدا عمل کنیم به نفع کشور است.

توافق اوپکی‌ها و غیراوپکی‌ها برای ثبات بازار نفت

نمایش اقتدار ایران در اوپک



الیه ابراهیمی
ehrahimi1941@gmail.com

کشورهای عضو اوپک از سال ۲۰۰۸ تاکنون تصمیم جدی برای مدیریت بازار نفت نداشته‌اند اما در نشست اخیر نشان دادند که اوپک می‌تواند برای بازار نفت خط‌مشی تعیین کند. این بار قرار است با همراهی غیراوپکی‌ها، ۱۸ میلیون بشکه از تولید نفت خام کاسته شود اما در این میان، ایران مجوز افزایش ۹۰ هزار بشکه نفت خام را از آن خود کرد و این اقتدار ایران بود.

نشست ۱۷۱ اوپک بر محور پیمان الجزیره ۳۰ نوامبر در وین تشکیل شد و پس از ساعات‌ها چانه زنی تصمیم گرفته شد تولید نفت خام کشورهای عضو اوپک ۱۲ میلیون بشکه در روز کاهش یابد. به این ترتیب تولید ۱۴ کشور عضو اوپک ۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز خواهد بود. اما در این میان کشور روسیه نیز ۳۰۰ هزار بشکه از تولید نفت خام را کاهش خواهد داد؛ کشوری که از سال ۲۰۱۱ تاکنون تولید نفت خام خود را همواره افزایش داده بود.

این همکار کشورهای عضو اوپک و غیراوپک برای مدیریت بازار نفت خام است تا مجدداً قیمت طلای سیاه افزایش یابد. مهدی عسلی، نماینده سابق ایران در اوپک به نتایج نشست ۱۷۱ اوپک به «فرصت امروز» می‌گوید:

این موفقیت برای اوپک است که توانست بار دیگر اقتدار و جایگاهش را نشان دهد. بدون شک در صورت اجرایی شدن اوپک نیز پذیرفته شده است.

این تصمیمات قیمت نفت به مرز ۶۰ دلار خواهد رسید اما در این میان موفقیت ایران در چندین است زیرا در کنار دو چندان است زیرا در کنار شروع خواهد کرد و آرام آرام روزانه ۹۰ هزار بشکه به این عدد اضافه خواهد کرد.

در مقابل افزایش تولید نفت خام، سایر کشورهای عضو اوپک به جز لیبی و نجریه باید تولید نفت‌شان را کاهش دهند، به‌طوری که عربستان ملزم به کاهش ۴۸۶ هزار بشکه نفت خام در روز شد، همچنین عراق ۲۱۰ هزار بشکه، امارت متحده عربی ۱۳۹ هزار بشکه و کویت ۱۳۱ هزار بشکه در روز کاهش تولید نفت خام خواهند داشت.

اما با وجود تصمیم اوپک برای کشور ایران و آمارهای اعلام شده، محمدعلی خطیبی، مدیر اسبق امور اوپک و وزارت نفت با بیان اینکه توافق نشست ۱۷۱ اوپک برد تمامی اعضای اوپک است، به «فرصت امروز» می‌گوید: ایران برای عملی شدن توافق

بنابراین ایران تولیدش را در ژانویه ۲۰۱۷ از عدد ۳ میلیون ۷۰۷ هزار بشکه در روز شروع خواهد کرد و آرام آرام روزانه ۹۰ هزار بشکه به این عدد اضافه خواهد کرد.

در مقابل افزایش تولید نفت خام، سایر کشورهای عضو اوپک به جز لیبی و نجریه باید تولید نفت‌شان را کاهش دهند، به‌طوری که عربستان ملزم به کاهش ۴۸۶ هزار بشکه نفت خام در روز شد، همچنین عراق ۲۱۰ هزار بشکه، امارت متحده عربی ۱۳۹ هزار بشکه و کویت ۱۳۱ هزار بشکه در روز کاهش تولید نفت خام خواهند داشت.

اما با وجود تصمیم اوپک برای کشور ایران و آمارهای اعلام شده، محمدعلی خطیبی، مدیر اسبق امور اوپک و وزارت نفت با بیان اینکه توافق نشست ۱۷۱ اوپک برد تمامی اعضای اوپک است، به «فرصت امروز» می‌گوید: ایران برای عملی شدن توافق

۱۷۱ اوپک مطرح می‌شود به‌خصوص کشور عربستان باید حدود ۵۰۰ هزار بشکه در روز از تولیدش بکاهد و کشورهای غیراوپک نیز ملزم شدند ۶۰۰ هزار بشکه از تولیدات‌شان را کم کنند. این در حالی است که پیش از این شاهد عهدشکنی از سوی کشور عربستان و کشورهای غیراوپکی بودیم. خطیبی در این باره با بیان اینکه کمیته مانی‌تورینگ و نظارت بر تولید کشورهای عضو اوپک متشکل از سه وزیر نفت از اعضای اوپک تشکیل شده است، می‌گوید: این کمیته به کمک دبیرخانه میزان تولید اعضا را رصد می‌کند و اگر تخلفی صورت گیرد قطعاً با آن برخورد خواهد کرد، اما درباره کشورهای غیراوپکی باید بگویم تجربه خوبی در این زمینه وجود ندارد اما امیدواریم برای مدیریت بازار این کاهش انجام شود زیرا کاهش قیمت نفت به نفع هیچ تولیدکننده‌ای نیست.

بدون شک ثبات بازار نفت خام موجب رونق مجدد بازار سرمایه‌گذاری در صنعت نفت خام خواهد شد اما نباید به این نکته مهم توجه کرد که ۳۰۰ هزار بشکه در روز مازاد تولید نفت خام در انبارهای تجاری کشورهای مصرف‌کننده نفت وجود دارد که با احتساب این کاهش‌ها توسط اوپک و غیراوپک همچنان ۱۰۰ هزار بشکه در روز مازاد عرضه وجود دارد و این امر بدون شک مانع از آن می‌شود که قیمت نفت خام فراتر از ۶۰ دلار شود.

بدون شک ثبات بازار نفت خام موجب رونق مجدد بازار سرمایه‌گذاری در صنعت نفت خام خواهد شد اما نباید به این نکته مهم توجه کرد که ۳۰۰ هزار بشکه در روز مازاد تولید نفت خام در انبارهای تجاری کشورهای مصرف‌کننده نفت وجود دارد که با احتساب این کاهش‌ها توسط اوپک و غیراوپک همچنان ۱۰۰ هزار بشکه در روز مازاد عرضه وجود دارد و این امر بدون شک مانع از آن می‌شود که قیمت نفت خام فراتر از ۶۰ دلار شود.

بدون شک ثبات بازار نفت خام موجب رونق مجدد بازار سرمایه‌گذاری در صنعت نفت خام خواهد شد اما نباید به این نکته مهم توجه کرد که ۳۰۰ هزار بشکه در روز مازاد تولید نفت خام در انبارهای تجاری کشورهای مصرف‌کننده نفت وجود دارد که با احتساب این کاهش‌ها توسط اوپک و غیراوپک همچنان ۱۰۰ هزار بشکه در روز مازاد عرضه وجود دارد و این امر بدون شک مانع از آن می‌شود که قیمت نفت خام فراتر از ۶۰ دلار شود.

بزرگ‌ترین تصفیه‌خانه فاضلاب شرق کشور راه‌اندازی شد



تصفیه‌خانه فاضلاب «خین‌عرب» مشهد که بزرگ‌ترین تصفیه‌خانه فاضلاب شرق کشور محسوب می‌شود با سیستم SBR (روش تصفیه پیشرفته) افتتاح شد. این تصفیه‌خانه با ظرفیت اسمی ۲۱۱ هزار مترمکعب در شبانه روز طراحی شده که بخش میانی محدوده شهر مشهد را زیر پوشش دارد. با استفاده از حجم حدود ۲ هزار و ۲۰۰ هکتار از زمین‌های کشاورزی دشت مشهد آبیاری می‌شود.

به‌گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، رئیس‌جمهور در آیین افتتاح این تصفیه‌خانه گفت: در بودجه سال آینده چهار اولویت مهم در نظر گرفته شده که بخش آب و فاضلاب جزو این اولویت‌هاست.

روحانی با تأکید بر اینکه حاشیه‌نشینی یکی از مشکلات کشور است، توضیح داد: در دولت کنونی اقدام‌های گسترده‌ای در زمینه‌های تامین آب، برق، گاز و بهداشت و درمان صورت گرفته است.

رئیس‌جمهور ادامه داد: مشکلات محیط‌زیست و آب از دیگر مشکلات کشور است که با بهره‌برداری از تصفیه‌خانه‌ها بخشی از آن قابل حل است.

آلودگی منجر به جبران کمبود آب‌های زیرزمینی در بخش کشاورزی شود که این موضوع خود به هدایت آب شرب به سمت شهر منجر می‌شود.

رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به بودجه سال ۹۶ گفت: بخش‌های آب، فاضلاب، محیط‌زیست و ریل، چهار بخشی است که دولت در تدوین بودجه سال ۹۶ که روز یکشنبه تحویل مجلس می‌دهد، برای آنها اولویت قابل شده که البته این چهار بخش جزو برنامه‌های دولت در برنامه پنج ساله نیز است و در این راستا ۱۰ هزار میلیارد تومان به غیر از بودجه‌های عادی برای توسعه طرح‌ها در این چهار بخش اختصاص داده شده که برای توسعه کشور اهمیت بسیار دارد.

وزیر نیرو نیز در آیین افتتاح این تصفیه‌خانه گفت: پروژه‌های تصفیه فاضلاب مهم‌ترین پروژه‌های زیست‌محیطی در کشور هستند که حفظ کیفیت منابع آب و تامین آب بخش کشاورزی از این طریق محقق می‌شود.

حمید چیت‌چیان با اشاره به اینکه ظرفیت تصفیه‌خانه فاضلاب «خین‌عرب» ۸۲ هزار مترمکعب در روز و ۲۰ میلیون

آغاز روند افزایشی قیمت سبد نفتی اوپک



وزارت نفت اعلام کرد که قیمت سبد نفتی اوپک روز چهارشنبه (دوم آذر ماه) با ۹۳ سنت افزایش به ۴۴ دلار و ۸۰ سنت برای هر بشکه رسید.

به گزارش ایرنا از وزارت نفت، برپایه اعلام دبیرخانه سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)، قیمت سبد نفتی این سازمان روز سه‌شنبه (نهم آذرماه) ۴۳ دلار و ۸۷ سنت برای هر بشکه بود. سبد نفت خام اوپک شامل ۱۴ نوع نفت خام اعضای این سازمان از جمله مخلوط الجزایر، گیراسول انگولا، اورینته اکوادور، سبک رابی گابن، میناس اندونزی، سنگین ایران، سبک بصره، صادراتی کویت، السدر لیبی، سبک بونی نجریه، مارین قطر، سبک عربی عربستان، موربان امارات و مری ونزوئلاست.

به گزارش ایرنا، یکصدوهفتادویکمین نشست اوپک با توافق اعضا برای کاهش تولید تا سقف ۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز همراه بود و به دنبال آن روسیه نیز به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت جهان اعلام کرد که برای همراهی با اوپک ۳۰۰ هزار بشکه از تولید خود می‌کاهد.

ایران تنها کشوری است که نه تنها تولید آن در شش ماهه نخست سال آینده میلادی کاهش نمی‌یابد، بلکه مجاز به افزایش تولید تا ۹۰ هزار بشکه در روز است.

به دنبال اعلام خبر توافق اوپک‌ها، قیمت نفت در بازارهای جهانی ۱۰ درصد رشد کرد. تحلیلگران بازار انرژی امیدوارند با اجرای تصمیم اوپک و همراهی غیراوپکی‌ها قیمت نفت به حدود ۵۰ تا ۵۵ دلار در هر بشکه افزایش یابد.

رسانه روسی: همگرایی نفتی تهران، مسکو و ریاض عامل موفقیت اوپک بود

روزنامه «ایزوستیا» با جمع‌بندی تصمیم تازه سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) به کاهش تولید نفت پس از حدود یک‌سال مذاکره نوشت: همگرایی نفتی ایران، روسیه و عربستان عامل موفقیت اوپک در تصمیم‌گیری بود که تأثیرهای مثبتی گذاشت.

به گزارش ایرنا، این روزنامه نوشت: در مرحله آغازین تلاش‌ها برای کسب توافق با هدف کاهش تولید اوپک، ایران و عربستان موضع متقابل داشتند که ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه با چند مرحله رایزنی، دیدگاه‌های نفتی را به هم نزدیک کرد. در گزارش ایزوستیا آمده است: اکنون نزدیک شدن مواضع تهران و ریاض در اوپک با همکاری پوتین نشان می‌دهد که نقش آفرینی مسکو در معادلات خاورمیانه بیشتر شده است.

این رسانه روسی نوشت: پوتین در حاشیه اجلاس چندی پیش سران کشورهای جی ۲۰ در شانگهای چین با محمد بن سلمان، جانشین ولیعهد عربستان دیدار و درباره کاهش تولید نفت مذاکره و توافق کرد. ایزوستیا افزود: رئیس‌جمهوری روسیه به‌گونه‌ای رفتار کرد که عقب‌نشینی عربستان برای کاهش تولید نفت شکست این کشور ارزیابی نشود.

رسانه روسی نوشت: با توجه به این ملاحظات، پوتین در آستانه اجلاس اوپک با حسن روحانی رئیس‌جمهوری ایران تماس گرفت و در این باره رایزنی کرد که در نهایت با مشورت‌های داخلی، تهران تصمیم خود را در این زمینه گرفت. ایزوستیا به نقل از بیژن نامدار زنگنه، وزیر نفت ایران هم نوشت: موضع محکمی گرفتیم و گفت‌وگو بین روحانی و پوتین نقش بزرگی داشت و پس از این رایزنی، روسیه از تصمیم کاهش تولید نفت حمایت کرد.

نایب رئیس کمیسیون انرژی مجلس:

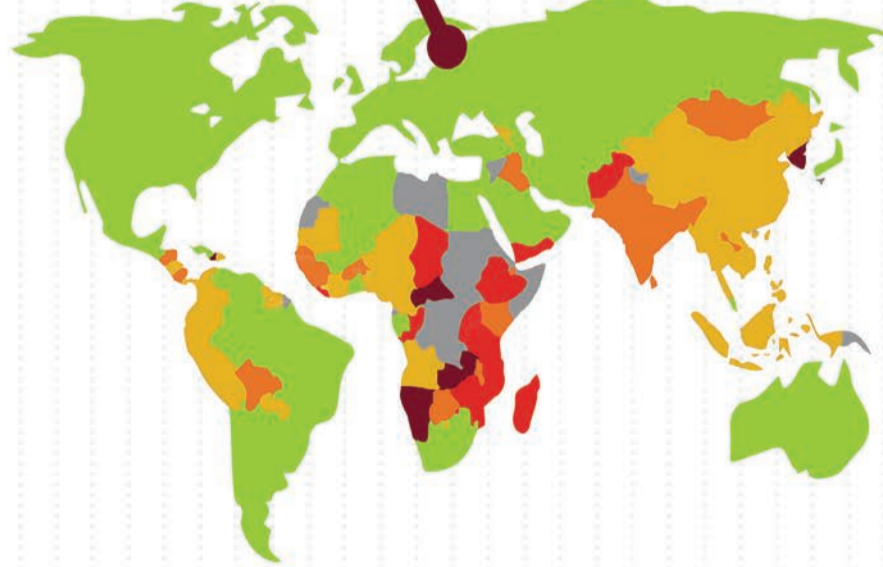
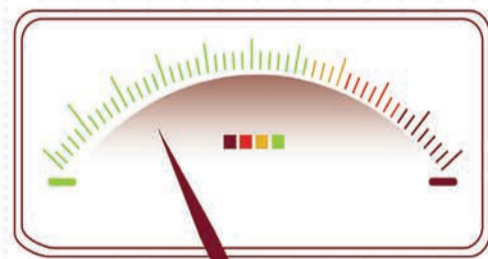
موفقیت چشمگیری دیپلماسی ایران در اوپک

نایب رئیس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه ایران در اوپک هم توانست با دیپلماسی به موفقیت چشمگیری برسد، تصریح کرد: ما به جهان فهماندیم نفت ابزار سیاسی نیست و باید به آن نگاه اقتصادی داشت.

حسین امیری خامکانی در گفت‌وگو با ایرنا، مصوبه اوپک در کاهش تولید نفت و افزایش قیمت آن را یک دستاورد بزرگ دانست و گفت: بعد از اینکه صنعت نفت دچار تحریکاتی شد، برخی کشورها که در این میان سهم بیشتری گرفتند، تلاش کردند فشارها را بیشتر کنند. وی افزود: در این راستا برخی کشورها از نفت به‌عنوان ابزار سیاسی استفاده کردند ولی ما در این نشست به دنیا فهماندیم که از نفت نباید به‌عنوان ابزار سیاسی استفاده کرد بلکه نفت کاملاً اقتصادی است.

نایب رئیس کمیسیون انرژی مجلس ادامه داد: قبول پیشنهاد جمهوری اسلامی ایران در نشست اوپک یک پیروزی بزرگ بود زیرا هم اعضای اوپک و هم غیراوپک متوجه اشتباهات پیش از این شدند. امیری خامکانی یادآور شد: ما بعد از تحریم‌های نفتی که اتفاق افتاد باید اعضای اوپک را مجاب می‌کردیم برای اوپک سبقت تعیین کنند زیرا برای اوپک سبقتی تعیین نشده بود.

وی افزود: به دنبال رایزنی‌ها و دیپلماسی نفتی ایران بالاخره سبقت اوپک احیا شد و ما توانستیم سقمان را به قبل از تحریم‌ها برگردانیم.



همیشه از صفر شروع کرده ایم، این بار می‌خواهیم 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: ۰۱۱۵۶۹۴۴۵۶ بانک تجارت، شعبه اسکان - کد ۰۳۳
شماره کارت: ۶۲۷۳۵۳۹۹۱۶۶۴۳۲۲۲ به نام برنامه جهانی غذا

صادرات

عضو هیأت صندوق ضمانت صادرات اعلام کرد
«نوسان نرخ ارز» برای
صادر کنندگان بیمه می‌شود



عضو هیأت مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران از نظر گرفتن دو محصول جدید بیمه‌ای برای صادرکنندگان طی یک ماهه آینده خبر داد. آرش شهرآیینی در گفت‌وگو با ایستنا ضمن اعلام این خبر بیان کرد: دو محصول بیمه‌ای جدید که شامل پوشش نوسان نرخ ارز و نیز صدور ضمانت‌نامه‌های خاص برای پروژه‌های صادرات محور می‌شود، اخیراً در کمیسیون اقتصادی دولت به تصویب رسیده و پس از تصویب در هیأت وزیران به احتمال زیاد طی یک ماهه آینده به منظور اجرا ابلاغ می‌شود.

عضو هیأت مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران ادامه داد: براساس این مصوبه خدمات جدیدی به صادرکنندگان ارائه می‌شود که امیدواریم به افزایش میزان صادرات در کشور کمک کند.

شهرآیینی در مورد بیمه شدن پوشش نوسان نرخ ارز خاطر نشان کرد: در ابتدا نوسان ارزهای جهان همچون دلار و یورو در مقابل ریال تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرند و در مراحل بعدی ارزهای مربوط به کشورهای نوظهور نیز تحت پوشش قرار خواهند گرفت تا به این ترتیب ریسکی که صادرکنندگان در مورد کاهش نرخ ارز با آن مواجه هستند برطرف شود.

وی همچنین در مورد صدور ضمانت‌نامه‌های خاص برای پروژه‌های صادرات محور نیز تشریح کرد: به منظور افزایش ظرفیت صادرات کشور نیازمند این هستیم که سرمایه‌گذاری‌های عظیمی در این بخش صورت گیرد تا ارقام صادراتی چند برابر شوند. این مسئله مربوط به حلقه‌های بعدی صنایع پتروشیمی و صنایع وابسته است که در جهت افزایش توانمندی شرکت‌های ایرانی در راستای پوشش محتوای تولیدکنندگان توسط صندوق ضمانت صادرات مدنظر قرار می‌گیرد.

به گفته عضو هیأت مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران، بر این اساس محتوای ایرانی پروژه‌های داخل کشور که در آن سهم ایرانی‌ها بیشتر است، تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرند.

گزارش خبرنگار اعزامی «فرصت امروز» از فعالیت‌های اتاق تهران در آلمان

بنای بخش خصوصی روی سازه برجام



مینو گله

minoo.galeh@gmail.com

با تاسیس دفتر اتاق تهران در ایالت باواریا، تهران و مونیخ باز هم یک گام به هم نزدیکتر شدند و حالا بعد از برجام که دولت به موازات دیپلماسی خارجی، تلاش می‌کند با این ابزار اقتصاد کشور را متحول کند، روابط اقتصادی بخش خصوصی که گاه رفتارهای دوستانه هم چاشنی آن می‌شود، به این حوزه رونق می‌بخشد. البته اینگه، وزیر اقتصاد، رسانه‌ها و نیروی ایالت باواریا که سال گذشته برای افتتاح دفتر نمایندگی اتحادیه اقتصادی ایالت به تهران آمده بود، گفته بود برای ماندن به ایران آمده است. در طول یک سال گذشته سفر هیأت‌های تجاری از سوی دو طرف و امضای تفاهم‌نامه‌های همکاری میان مونیخ و تهران نشان داد بخش خصوصی ایران و آلمان عزم جدی برای توسعه ارتباطاتشان دارند، اگرچه مشکلات و موانع سرمایه‌گذاری خارجی همچنان به قوت خود باقی است اما مانع از ادامه روابط و شناسایی ظرفیت‌های یکدیگر نشده است. آخرین نشست تهران و مونیخ به یک هفته پیش برمی‌گردد که اتحادیه صنعت و اقتصاد باواریا نزدیک به ۱۰۰ فعال اقتصادی بخش خصوصی دو کشور را دور هم جمع کرد؛ ایرانی‌ها، آلمانی‌ها و سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی ایرانی مقیم آلمان.

سرمایه‌گذاران ایرانی خارج از کشور که اگر رشد و توسعه اقتصاد ایران برای آنها خیلی دور از دسترس بود، اما حالا با فعالیت‌ها و ارتباطات بخش خصوصی ایران و آلمان احساس می‌کنند روزنه امید به روی شان گشوده شده است. سنایمک ناظرزاده که در زمینه تولید ماشین‌آلات، کارخانجات مونتاژ، توسعه طراحی و برنامه‌نویسی ماشین‌آلات، فناوری خودرو و پلاستیک فعالیت می‌کند، یکی از ایرانی‌های مقیم آلمان است که علاقه‌مند حضور در بازار ایران است. او در ارزیابی‌اش از نشست هفته گذشته در باواریا اطلاعات ارائه شده در این جلسه را از سوی مقامات اتاق تهران سومند می‌داند. ناظرزاده به «فرصت امروز» می‌گوید: آنچه در نشست مونیخ گفته شد از آن جهت برای من ارزشمند است و سندیت دارد که از زبان اتاق تهران گفته می‌شود، چراکه اغلب آنها را در

روزنامه‌ها و جاهای مختلف می‌خوانیم، به گفته این فعال اقتصادی مقیم آلمان از آنجایی که یک سرمایه‌گذار همیشه برای سرمایه‌اش نگران است، موضع‌گیری اتاق تهران و برنامه‌هایش به او شجاعت ریسک کردن در بازار ایران را می‌دهد، چرا که می‌داند دستاویز از او حمایت می‌کنند. ناظرزاده چندین بار برای سرمایه‌گذاری در ایران تلاش کرده و به گفته خودش شاید به دلیل شرایط سیاسی ایران در فضای بین‌المللی به نتیجه نرسیده است اما حالا امیدوار است با بهبود موقعیت سیاسی ایران بتواند طلسمش را بشکند و کار را شروع کند.

او در مورد چالش‌ها و موانع در ایران می‌گوید: به نظر من یکی از مشکلاتی که وجود دارد، سرعت عمل است. در صنعت خودروسازی این فاکتور حرف اول را می‌زند و تعیین‌کننده موفقیت است. شما در این صنعت همین الان باید تصمیم بگیرید، بلافاصله کار انجام و تمام شود. او این مشکل را نوعی مسئله فرهنگی می‌داند که باید در ایران روی آن کار شود. به گفته این صنعتگر، زمان در اقتصاد کل جهانی هم یک مسئله پایه است و در آلمان هم نهادینه شده و هر کشوری هم که بخواهد با آلمان کار کند باید به پای این کشور بیاورد و فاکتور زمان را

روند ارتباطات اتاق تهران با مونیخ نشان می‌دهد، این اتاق ۱۵ هزار نفری بخش خصوصی امیدوار است سهمی از انتقال تکنولوژی از این ایالت به ایران داشته باشد. خودرو را کلان و در توانایی دولت‌ها می‌داند. بنیادلو می‌گوید: به نظر من بدون داشتن لایه سیاسی، سرمایه‌گذاری جلو نخواهد رفت، چرا که این مسئله به سرمایه‌گذار امنیت می‌دهد تا به طرف سرمایه‌گذاری برود. شما تا زمانی که نتوانید سیاست را مطمئن و با ثبات نگه دارید، سرمایه‌گذاری به سمت کشور نخواهد آمد. به نظر من در تمام دنیا سیاست و اقتصاد مانند چرخ دنده به هم متصل هستند. او معتقد است بخش خصوصی از آن جهت محتاط رفتار می‌کند چون سرو کارش با ریسک است اما دولت نباید محتاط باشد و امروز احتیاط دولت ایران شاید بیشتر به این دلیل است که تازه اول راه است. به گفته فرهاد بنیادلو، با وجود علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران و شرکت‌های بزرگ جهانی به حضور در بازار ایران رفتار سنتی دولت ایران هم به تدریج تغییر کرده و بین‌المللی خواهد شد. عباس زریباف، ایرانی دیگری که در نشست اتحادیه صنعت و اقتصاد باواریا شرکت کرده بود، صاحب یک دفتر مشاوره است. او در بین سال‌های ۱۳۵۳ تا ۱۳۶۳ در صنایع نساجی ایران فعالیت داشته و با صادرات به کشورهای دیگر به خصوص آلمان توانسته ارتباطات متعددی در این

روند ارتباطات اتاق تهران با مونیخ نشان می‌دهد، این اتاق ۱۵ هزار نفری بخش خصوصی امیدوار است سهمی از انتقال تکنولوژی از این ایالت به ایران داشته باشد. خودرو را کلان و در توانایی دولت‌ها می‌داند. بنیادلو می‌گوید: به نظر من بدون داشتن لایه سیاسی، سرمایه‌گذاری جلو نخواهد رفت، چرا که این مسئله به سرمایه‌گذار امنیت می‌دهد تا به طرف سرمایه‌گذاری برود. شما تا زمانی که نتوانید سیاست را مطمئن و با ثبات نگه دارید، سرمایه‌گذاری به سمت کشور نخواهد آمد. به نظر من در تمام دنیا سیاست و اقتصاد مانند چرخ دنده به هم متصل هستند. او معتقد است بخش خصوصی از آن جهت محتاط رفتار می‌کند چون سرو کارش با ریسک است اما دولت نباید محتاط باشد و امروز احتیاط دولت ایران شاید بیشتر به این دلیل است که تازه اول راه است. به گفته فرهاد بنیادلو، با وجود علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران و شرکت‌های بزرگ جهانی به حضور در بازار ایران رفتار سنتی دولت ایران هم به تدریج تغییر کرده و بین‌المللی خواهد شد. عباس زریباف، ایرانی دیگری که در نشست اتحادیه صنعت و اقتصاد باواریا شرکت کرده بود، صاحب یک دفتر مشاوره است. او در بین سال‌های ۱۳۵۳ تا ۱۳۶۳ در صنایع نساجی ایران فعالیت داشته و با صادرات به کشورهای دیگر به خصوص آلمان توانسته ارتباطات متعددی در این

روند ارتباطات اتاق تهران با مونیخ نشان می‌دهد، این اتاق ۱۵ هزار نفری بخش خصوصی امیدوار است سهمی از انتقال تکنولوژی از این ایالت به ایران داشته باشد. خودرو را کلان و در توانایی دولت‌ها می‌داند. بنیادلو می‌گوید: به نظر من بدون داشتن لایه سیاسی، سرمایه‌گذاری جلو نخواهد رفت، چرا که این مسئله به سرمایه‌گذار امنیت می‌دهد تا به طرف سرمایه‌گذاری برود. شما تا زمانی که نتوانید سیاست را مطمئن و با ثبات نگه دارید، سرمایه‌گذاری به سمت کشور نخواهد آمد. به نظر من در تمام دنیا سیاست و اقتصاد مانند چرخ دنده به هم متصل هستند. او معتقد است بخش خصوصی از آن جهت محتاط رفتار می‌کند چون سرو کارش با ریسک است اما دولت نباید محتاط باشد و امروز احتیاط دولت ایران شاید بیشتر به این دلیل است که تازه اول راه است. به گفته فرهاد بنیادلو، با وجود علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران و شرکت‌های بزرگ جهانی به حضور در بازار ایران رفتار سنتی دولت ایران هم به تدریج تغییر کرده و بین‌المللی خواهد شد. عباس زریباف، ایرانی دیگری که در نشست اتحادیه صنعت و اقتصاد باواریا شرکت کرده بود، صاحب یک دفتر مشاوره است. او در بین سال‌های ۱۳۵۳ تا ۱۳۶۳ در صنایع نساجی ایران فعالیت داشته و با صادرات به کشورهای دیگر به خصوص آلمان توانسته ارتباطات متعددی در این

کشاورزی

باغداران نکا، میاندرود و ساری در اولویت

دولت پرتقال‌های مازندران را خرید

رئیس سازمان جهاد کشاورزی مازندران اعلام کرد که دولت هر کیلوگرم پرتقال درجه ۳ باغداران را که قابل مصرف برای تازه‌خوری نیست، ۵ هزار و ۵۰۰ ریال خریداری می‌کند. دلار حیدرپور، رئیس سازمان جهاد کشاورزی مازندران با اعلام این خبر به ایرنا گفت که خرید این نوع پرتقال از باغداران به شرکت تعاونی روستایی به‌عنوان مباشر محول شده است.



به گفته حیدرپور، باغداران نکا، میاندرود و ساری در اولویت عرضه پرتقال درجه ۳ به کارخانه‌های فرآوری مرکبات هستند. وی گفت: دیگر شهرستان‌های استان نیز در صورت داشتن پرتقال‌های ضایعاتی و تلخ شده بر اثر یخ زدگی، می‌توانند با عقد قرارداد با شرکت تعاونی روستایی، محصول خود را تحویل دو کارخانه‌ای بدهند که برای این منظور انتخاب شده‌اند. رئیس جهاد کشاورزی مازندران با تاکید بر اینکه منابع مالی برای خرید این نوع پرتقال

اتاق بازرگانی

رئیس کمیسیون اقتصادی سلامت اتاق تهران:

تامین اجتماعی با کالبد شکافی دفاتر واحدها به دنبال کسب درآمد است

دیگری که واحدها با تامین اجتماعی دارند، نام می‌برد و می‌گوید: «سازمان تامین اجتماعی خریدهایی را که شرکت‌ها انجام می‌دهند به‌عنوان کار قراردادی در نظر می‌گیرد و از شما طلب بیمه می‌کند، درحالی‌که آن واحد خود صورت‌های بیمه‌های جدا دارد. برای مثال

رئیس کمیسیون اقتصادی سلامت اتاق تهران در بخش دیگری از صحبت‌های خود به مشکل واحدهای سلامت همچون داروخانه‌ها با سازمان تامین اجتماعی می‌پردازد و می‌گوید: برعکس فشاری که تامین اجتماعی به واحدها برای دریافت صورتحساب‌هایش وارد می‌کند، خود بدهی‌هایش به واحدهای مختلف را پرداخت نمی‌کند. در حال حاضر سازمان تامین اجتماعی بیش از شش ماه است که بدهی‌های خود به داروخانه‌ها را پرداخت نکرده و این مشکلات بسیاری برای واحدهای تولید و داروخانه‌ها پیش آورده و آنها را با کمبود شدید نقدینگی مواجه کرده است؛ سیکل معیوبی که در صورت ادامه می‌تواند به اقتصاد سلامت لطمه‌های بسیاری وارد و حتی سلامت مردم را تهدید کند.



کارگاه کارتن‌سازی برای شرکت شما تولیداتی دارد و حالا سازمان تامین اجتماعی از شما طلب بیمه آن کارگاه و خدمات خرید شده را می‌کند در شرایطی که آن کارگاه به‌صورت مجزا بیمه پرداخت می‌کند و صورت‌های بیمه



نسخه موبایلی اینترنت بانک تجارت آن‌طور که شما می‌خواهید ...



روابط عمومی
مرکز ارتباط مشتریان ۱۵۵۴
www.tejaratbank.ir



«نوسان نرخ ارز» برای صادرکنندگان بیمه می‌شود

عضو هیات‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران از نظر گرفتن دو محصول جدید بیمه‌ای برای صادرکنندگان طی یک ماهه آینده خبر داد. آرش شه‌آیینی در گفت‌وگو با ایسنا ضمن اعلام این خبر بیان کرد: دو محصول بیمه‌ای جدید که شامل پوشش نوسان نرخ ارز و نیز صدور ضمانت‌نامه‌های خاص برای پروژه‌های صادرات محور می‌شود اخیراً در کمیسیون اقتصادی دولت به تصویب رسیده و پس از تصویب در هیأت وزیران به احتمال زیاد طی یک‌ماهه آینده به منظور اجرا ابلاغ می‌شود.

عضو هیات‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران ادامه داد: براساس این مصوبه خدمات جدیدی به صادرکنندگان ارائه می‌شود که امیدواریم به افزایش میزان صادرات در کشور کمک کند.

شه‌آیینی در مورد بیمه شدن پوشش نوسان نرخ ارز خاطر نشان کرد: در ابتدا نوسان ارزهای جهان همچون دلار و یورو در مقابل ریال تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرند و در مراحل بعدی ارزهای مربوط به حلقه‌های بعدی صنایع پتروشیمی و صنایع وابسته است که در جهت افزایش توانمندی شرکت‌های ایرانی در راستای پوشش محتوای تولیدکنندگان توسط صندوق ضمانت صادرات مدنظر قرار می‌گیرد.

وی همچنین در مورد صدور ضمانت‌نامه‌های خاص برای پروژه‌های صادرات‌محور نیز گفت: به منظور افزایش ظرفیت صادرات کشور نیازمند این هستیم که سرمایه‌گذاری‌های عظیمی در این بخش صورت گیرد تا ارقام صادراتی چند برابر شوند. این مسئله مربوط به حلقه‌های بعدی صنایع پتروشیمی و صنایع وابسته است که در جهت افزایش توانمندی شرکت‌های ایرانی در راستای پوشش محتوای تولیدکنندگان توسط صندوق ضمانت صادرات مدنظر قرار می‌گیرد.

به گفته عضو هیات‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران، بر این اساس محتوای ایرانی پروژه‌های داخل کشور که در آن سهم ایرانی‌ها بیشتر است تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرند.

شرایط خروج ارز بیش از ۱۰هزار دلار از کشور

در حال حاضر میزان مجاز خروج ارز از کشور به همراه مسافر ۱۰ هزار دلار است و در صورتی که افرادی بخواهند بیش از این مقدار ارز از کشور خارج کنند، باید اقداماتی را برای اظهار به گمرک انجام دهند.

به گزارش ایسنا، همراه داشتن ارز خارجی بیش از ۱۰ هزار دلار مستلزم اظهار به گمرک است که گمرک ایران مراحل اظهار الکترونیکی ارز همراه مسافر را اعلام کرده است.

براساس قانون گمرک، عدم رعایت مقررات مذکور، مشمول مجازات مقرر در قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوب سال ۱۳۹۲ خواهد شد و خروج ارز فیزیکی صرفاً توسط شخص اظهارکننده و به همان نوع ارز اظهار شده مجاز است.

همچنین تمامی دارندگان اظهارنامه‌های قبلی (غیرالکترونیکی) از آذرماه امسال حداکثر به مدت شش ماه فرصت دارند تا با مراجعه به آدرس اینترنتی <http://cdf.irica.co> نسبت به ثبت اطلاعات اظهارنامه‌های خود اقدام و کد رهگیری دریافت کنند.

بنابر اعلام گمرک، افرادی که قصد خروج ارز بیش از ۱۰ هزار دلار از کشور را دارند، باید پس از مراجعه به گمرک و اظهار ارز مربوطه و دریافت کد رهگیری، به یکی از شعب بانک ملی مراجعه کرده و میزان ارز موردنظر را به بانک تحویل دهند و در ازای آن یک رسید چاپی از بانک ملی دریافت کنند.

پس از این اقدام، مرکز اطلاعات مالی و مبارزه با پولشویی درخواست فرد موردنظر را بررسی کرده و در صورت نبود مشکلات آن را تایید می‌کند. در صورت تایید، بانک نسبت به صدور حواله وجه به داخل یا خارج کشور، پرداخت عین ارز یا خرید آن به نرخ آزاد طبق درخواست مسافر اقدام کرده و نحوه استرداد ارز به مسافر در سامانه گمرک ثبت می‌شود.

رشد نرخ دلار به شرط حرکت به سوی تثبیت، نگران‌کننده نیست

یک کارشناس مسائل اقتصادی گفت قیمت واقعی دلار در بازار بیشتر از رقم‌های کنونی است اما این امر به شرط حرکت به سوی تثبیت نرخ نگران‌کننده نیست.

به گزارش ایرنا، چندی پیش وزیر امور اقتصادی و دارایی از آماده کردن شرایط برای تک نرخی کردن ارز در نیمه دوم امسال خبر داد و گفت: اکنون فاصله نرخ ارز در بازار آزاد و مبادله‌ای بسیار کاهش یافته است و فاصله زیادی با تک نرخی کردن ارز نداریم.

علی طیب‌نیا تاکید کرد که از مدت‌ها پیش بحث درباره تک نرخی کردن ارز آغاز شد و بانک مرکزی مسئول این کار بود و مسائل مربوط به آن در ستاد اقتصادی دولت بررسی می‌شود.

عضو کمیسیون اقتصادی دوره نهم مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با ایرنا افزود: این روزها ما نزدیک شدن به زمان اجرای وعده دولت درباره تک نرخی کردن و تثبیت نرخ ارز، شاهد افزایش روزافزون قیمت دلار در بازار هستیم. به گفته ابراهیم نکو، در گذشته با پایین نگه داشتن قیمت دلار ضربات سنگینی به تولید، عرضه و تقاضا در بازار وارد شد. وی گفت: هرگونه پایین نگه داشتن مصنوعی قیمت‌ها، برخلاف اقتصاد بازار محور است و موجب زیان در اقتصاد می‌شود.

بانک مرکزی طرفدار ثبات بازار ارز است

دوئل با افزایش قیمت ارز



نسیب نجفی

nasim64nafaj@gmail.com

شوگ دلار بازار را به لرزه درآورده است. آیا قیمت دلار بار دیگر مرز ۴ هزار تومان را خواهد دید؟

به گزارش «فرصت امروز»، نوسانات قیمت دلار در هفته گذشته که با تعطیلی‌ها چند روزه همراه بود موجب این دغدغه شد که آیا دلار در حال خیزش یا دچار نوسانی مقطعی است؟ آنچه که از ظواهر بازار پیداست

در شرایط فعلی بسیاری از خریداران دست از خرید شسته‌اند و در انتظار روشن شدن تکلیف بازار هستند که البته این کاهش تقاضا می‌تواند به مثابه ترمزی برای قیمت ارز عمل کند. فعالان بازار ارز معتقدند که در هفته گذشته عرضه دلار به حداقل خود رسید اما چرا عرضه ارز در این فصل کاهش یافته است؟

از سوی دیگر برخی فعالان بازار اعتقاد دارند که مشکلات ورود درهم امارات هم تا حدی بر پیچیدگی شدن بازار ارز تاثیر داشته و بر قیمت دلار اثرگذار بوده و آن را در روندی صعودی قرار داده است.

آنها معتقدند که افزایش قیمت حواله درهم انگیزه دلار را برای افزایش قیمت سرعت بخشد. روند افزایشی

با منشأ کیفی و به عبارتی حجم زیادی از ارز شده است. اگر این عامل تاثیر واقعی بر قیمت ارز داشته است جای این پرسش وجود دارد که چنین اقدام درستی چرا در این زمان نامناسب انجام شده است؟ علاوه بر این، گفته می‌شود کاهش صادرات پتروشیمی‌ها تاثیر زیادی بر حجم ارز وارد شده بر بازار داشته است. برخی سایت‌های خبری با نشان داده‌اند که با وجود مثبت بودن تراز تجاری در هفت ماهه ابتدایی سال، میزان صادرات پتروشیمی‌ها در این بازه زمانی نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش پیدا کرده است. براساس آمار گمرک ایران، صادرات پتروشیمی‌ها در هفت ماه ابتدایی سال ۹۵ نسبت به همین بازه زمانی در سال گذشته ۱۸ درصد کاهش پیدا کرده است.

آب سرد رئیس کل بر قیمت ارز

بر این اساس می‌توان امیدوار بود که نوسان قیمت دلار با توجه به این عوامل مقطعی بوده و با برطرف شدن این عوامل بازار ارز بار دیگر به سوی آرامش باز گردد. ولی الله سیف که در هفته‌های اخیر علاقه زیادی به انتشار تلگرامی نظرات خود پیدا کرده است، در واکنش به نوسان قیمت دلار اعلام کرد: واقعیت آن است که تحولات روزهای اخیر بیشتر از هر چیز دیگری ناشی از شوک‌های ناشی از شوک‌های اقتصادی است که با عواملی نظیر افزایش تقاضای فصلی ارز ترکیب شده‌اند و با وجود تاثیرگذاری مقطعی بر تغییرات نرخ ارز، از سوی بنیان‌های اقتصاد کلان حمایت نمی‌شوند. وی افزود: در ارزیابی

درهم، حتی روز یکشنبه شدت بیشتری به خود گرفت و تا آستانه هزار و ۷۰ تومان بالا رفت. علاوه بر این قیمت دلار در منطقه رو به افزایش نهاد و این موضوع انگیزه دلار را در بازارهای داخلی برای افزایش تقویت کرد. اما نباید فراموش کرد که هر ساله در این فصل قیمت دلار به دلیل انتظاری که بازار برای تعیین نرخ دلار در بودجه سنواتی دارد دچار نوسان می‌شود.

آب سرد رئیس کل بر قیمت ارز

بر این اساس می‌توان امیدوار بود که نوسان قیمت دلار با توجه به این عوامل مقطعی بوده و با برطرف شدن این عوامل بازار ارز بار دیگر به سوی آرامش باز گردد. ولی الله سیف که در هفته‌های اخیر علاقه زیادی به انتشار تلگرامی نظرات خود پیدا کرده است، در واکنش به نوسان قیمت دلار اعلام کرد: واقعیت آن است که تحولات روزهای اخیر بیشتر از هر چیز دیگری ناشی از شوک‌های ناشی از شوک‌های اقتصادی است که با عواملی نظیر افزایش تقاضای فصلی ارز ترکیب شده‌اند و با وجود تاثیرگذاری مقطعی بر تغییرات نرخ ارز، از سوی بنیان‌های اقتصاد کلان حمایت نمی‌شوند. وی افزود: در ارزیابی

تحلیلگران از اعلام قیمت فرضی خودداری کنند

سیف در این میان پیکان انتقادش را به سوی برخی تحلیلگران نشانه گرفت و نوشت: البته در این میان از نقش اظهارنظرهای غیرسازنده و غیرکارشناسی

برخی افراد که از طریق رسانه‌های جمعی، به ذکر ارقامی در خصوص نرخ ارز تحت عناوینی همچون نرخ واقعی ارز، نرخ تعادلی ارز، نرخ واقعی بازار، کف قیمت ارز و... می‌پردازند، نباید غافل شد. اخیراً نیز برخی افراد بدون توجه به آثار منفی انتظاری این امر، به التهاب بازار دامن می‌زنند و حتی عنوان می‌کنند دولت جهت جبران کسری بودجه از افزایش نرخ ارز استقبال می‌کند که قطعاً درست نیست.

استدلال‌های رئیس کل بانک مرکزی در مورد نرخ ارز و روند ثبات آن می‌تواند درست باشد و سیف در چند سال گذشته نشان داده است که تسلط خوبی بر قیمت ارز دارد و در صورت بروز شرایط ایجاد شوک توان مهار قیمت را دارد. به همین دلیل بوده انتشار نظرات سیف دلار رو به آرامش نهاد، البته در این میان انتشار خبرهای مثبت از نشست اوپک هم به آرامش قیمت ارز کمک کرد. اما در این میان نباید از تاثیر تحولات دیپلماتیک و آنچه در این روزها بر سر برجام می‌رود غافل بود. موضع‌گیری هوشیارانه دستگاه دیپلماسی در قبال مصوبه سنا می‌تواند اثرات ترمیمی بر قیمت ارز داشته باشد.

تحلیلگران از اعلام قیمت فرضی خودداری کنند

سیف در این میان پیکان انتقادش را به سوی برخی تحلیلگران نشانه گرفت و نوشت: البته در این میان از نقش اظهارنظرهای غیرسازنده و غیرکارشناسی

یکسان‌سازی، راهکار خروج از بی‌ثباتی ارزی

باید اجازه دهند بورس ارز راه بیفتد و همه بازیکنان ارزی از جمله دولت، شرکت‌های دولتی، بخش خصوصی، مردم و متقاضیان همه در آن حضور داشته باشند و قیمت ارز را مشخص کنند. انگاه می‌توانیم بگوییم که بازار ارز وجود دارد.

مستندین حسینی اضافه کرد: امروزه سیاست‌گذاری بانک مرکزی به طور جدی در نرخ ارز تاثیر می‌گذارد. مثلاً بانک مرکزی به تازگی بخشنامه کرده است که ورود بیش از سقف ۱۰ هزار دلار باید اطلاع‌رسانی شود. همه این موارد در وضعیت ارز در کشور تاثیرگذار است و نمی‌تواند بگوید که باید نرخ در بازار ارز تعیین شود.

وی تاکید کرد: به نظر من در شرایط کنونی راهکار دولت یکسان‌سازی نرخ ارز است، به این ترتیب سرمایه‌گذار داخلی تعیین تکلیف می‌شود و سرمایه‌گذار خارجی هم برای ورود به کشور تشویق و این وضعیت در اقتصاد ایران ثبات خواهد یافت. در حالی که عدم یکسان‌سازی نرخ ارز برای تعدادی از واردکنندگان شرایط بهره‌برداران را رانت را ایجاد کرده است.

معاون رئیس بانک مرکزی پیشین اظهار کرد: اکنون حدود سه چهارم اقتصاد ایران با ارز آزاد در حرکت است و فقط حدود یک سوم اقتصاد ما با ارز مبادله‌ای کار می‌کند. این یک چهارم اعم از مسافری، بیماران، دانشجویان، نگاهداری اقتصادی و غیره است و به نظر من اقلیت را نباید سلاک قرار داد و یکسان‌سازی نرخ ارز را برای بهبود و ثبات اقتصاد ایران لحاظ کند.

یکسان‌سازی، راهکار خروج از بی‌ثباتی ارزی

باید اجازه دهند بورس ارز راه بیفتد و همه بازیکنان ارزی از جمله دولت، شرکت‌های دولتی، بخش خصوصی، مردم و متقاضیان همه در آن حضور داشته باشند و قیمت ارز را مشخص کنند. انگاه می‌توانیم بگوییم که بازار ارز وجود دارد.

مستندین حسینی اضافه کرد: امروزه سیاست‌گذاری بانک مرکزی به طور جدی در نرخ ارز تاثیر می‌گذارد. مثلاً بانک مرکزی به تازگی بخشنامه کرده است که ورود بیش از سقف ۱۰ هزار دلار باید اطلاع‌رسانی شود. همه این موارد در وضعیت ارز در کشور تاثیرگذار است و نمی‌تواند بگوید که باید نرخ در بازار ارز تعیین شود.

وی تاکید کرد: به نظر من در شرایط کنونی راهکار دولت یکسان‌سازی نرخ ارز است، به این ترتیب سرمایه‌گذار داخلی تعیین تکلیف می‌شود و سرمایه‌گذار خارجی هم برای ورود به کشور تشویق و این وضعیت در اقتصاد ایران ثبات خواهد یافت. در حالی که عدم یکسان‌سازی نرخ ارز برای تعدادی از واردکنندگان شرایط بهره‌برداران را رانت را ایجاد کرده است.

معاون رئیس بانک مرکزی پیشین اظهار کرد: اکنون حدود سه چهارم اقتصاد ایران با ارز آزاد در حرکت است و فقط حدود یک سوم اقتصاد ما با ارز مبادله‌ای کار می‌کند. این یک چهارم اعم از مسافری، بیماران، دانشجویان، نگاهداری اقتصادی و غیره است و به نظر من اقلیت را نباید سلاک قرار داد و یکسان‌سازی نرخ ارز را برای بهبود و ثبات اقتصاد ایران لحاظ کند.

نرخ‌نامه

دلار ۳,۸۲۴ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۸۲۴ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۱۱۵,۸۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۴,۱۴۶ تومان و هر پوند نیز ۴,۸۷۳ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۷۸,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۰۳,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۸,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار هم ۱۱۰,۸۵۰ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۸۰,۲۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۰,۸۵۰ ▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۰۵,۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱,۱۱۵,۸۰۰ ▲
نیم سکه	۵۷۸,۰۰۰ ▲
ربع سکه	۳۰۳,۰۰۰ ▲
سکه گرمی	۱۸۸,۰۰۰ ▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۸۲۴ ▲
یورو اروپا	۴,۱۴۶ ▲
پوند انگلیس	۴,۸۷۳ ▼
درهم امارات	۱۰۹۸ ▲
لیبر ترکیه	۱,۱۷۱ ▲
یوان چین	۵۷۶ ▲
بن ژاپن	۳۶
دلار کانادا	۳,۰۴۳ ▲
فرانک سوئیس	۳,۹۰۵
دینار کویت	۱۲,۲۵۰ ▲
ریال عربستان	۹۹۰ ▲
دینار عراق	۲۹۷ ▲
روپیه هند	۵۳
رینگت مالزی	۹۴۳ ▼

رویداد

کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد توسعه برگزار می‌شود

جلسه هماهنگی برگزاری کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد توسعه در تاریخ ۷ آذر ۱۳۹۵ و در محل دانشگاه خاتم برگزار شد.

براساس این خبر، کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد توسعه، با اهداف ارائه آخرین دستاوردهای علمی و کاربردی در فرهنگ سازمانی با رویکرد توسعه، اشاعه مهارت‌های نوین فرهنگی با تکیه بر ضرورت‌های آینده‌نگرانه، توسعه و ترویج فرهنگ سازمانی در نظام فکری فردی، سازمانی و اجتماعی و همچنین دستیابی به ارزش‌ها و الگوهای مناسب رفتار حرفه‌ای در توسعه پایدار، توسط انجمن مدیریت ایران، در تاریخ ۲۷ بهمن ۱۳۹۵ برگزار خواهد شد.

این کنفرانس در سه حوزه فردی، سازمانی و اجتماعی برگزار می‌شود که در حوزه سازمانی به تعلق، تعهد و وفاداری سازمانی، نقش کارگروهی در توسعه فرهنگ سازمانی، مولفه‌های محیط یادگیری در بهبود فرهنگ سازمانی، اخلاق، ارزش‌ها و فرهنگ سازمانی (EVC) در سازمان‌ها، فرهنگ سازمانی توسعه‌گرا و نقش الگوسازی سرآمدی در توسعه فرهنگ کسب‌وکار پرداخته می‌شود.

علاقه‌مندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در مورد نحوه ثبت‌نام و ارسال مقاله به سایت کنفرانس www.organizationalculture.ir به آدرس مراجعه کنند.

دریچه

پرونده بودجه ۹۶ در دولت بسته شد

هیأت دولت سه‌شنبه هفته گذشته کار تصویب بودجه سال ۹۶ کل کشور را به اتمام رساند. بر این اساس محسن حاجی‌میرزایی، دبیر هیأت دولت به بررسی این بودجه پرداخته و اعلام کرده که قبل از نیمه آذر، بودجه به مجلس ارائه می‌شود.

وی در این باره به مهر گفت: با برگزاری یک جلسه فوق‌العاده صبح و بعدازظهر هیأت دولت، جلسات متوالی و همه روزه دولت برای بررسی لایحه بودجه سال ۹۶ پس از هفت روز به پایان رسید و بالاخره این لایحه، با همه مباحث سنگین و دشوار آن به سرانجام رسید تا دولت لایحه را در مهلت قانونی یعنی قبل از نیمه آذرماه به مجلس شورای اسلامی تقدیم کند.

وی افزود: مهم‌ترین کاری که در تدوین بودجه انجام می‌شود تراز کردن منابع و مصارف است با در نظر گرفتن اولویت‌های دولت، دستگاه‌های اجرایی، اقتضات جامعه و مطالبات مردم و وعده‌های رئیس‌جمهور به مردم. همه این اقدامات باتوجه به محدودیت‌های منابع درآمدی و تنوع و گستردگی مشکلات و مطالبات اجتماعی کاری بسیار سخت و دشوار است و دستیابی به سطحی از توافق جمعی دشوارتر.

امکان راه اندازی ریپو در بورس اوراق بهادار تهران

یکی از چالش‌های موجود در اقتصاد هر کشوری، نحوه تامین مالی شرکت‌ها است که می‌تواند نقش مهمی در تسهیل سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی آن کشور ایفا کند. داشتن ابزارهای مالی مناسب در بازارهای سرمایه هر کشوری می‌تواند به شرکت‌ها این امکان را بدهد تا از روش‌های مختلفی برای تامین منابع مالی استفاده کرده و کمترین هزینه ممکن را پرداخت کرده باشد. یکی از مهم‌ترین ابزارهای مالی در بازارهای سرمایه، توافق‌نامه باز خرید یا قرارداد ریپو است که در بسیاری از کشورها به‌عنوان یکی از ابزارهای مناسب و کم هزینه برای تامین مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد. بر همین اساس مدیریت تحقیق و توسعه بورس اوراق بهادار تهران طی گزارشی توافق‌نامه باز خرید اوراق بهادار (ریپو) را با هدف شناخت قرارداد ریپو و امکان‌سنجی راه‌اندازی آن در بورس اوراق بهادار تهران بررسی کرده است. گزارش منتشر شده از سه بخش تشکیل شده و در بخشی اول انواع قراردادهای ریپو و سازوکار معاملاتی آنها، مزایای معاملات در بازار ریپو و ریسک‌های موجود در این بازار بررسی شده است. مطالعات انجام شده نشان می‌دهد که موسسات مالی در شرایط کمبود نقدینگی می‌توانند برای تامین مالی کوتاه‌مدت خود از قرارداد ریپو استفاده کنند. در مقابل، سایر موسسات مالی که دارای وجوه نقد مازاد هستند، می‌توانند با ورود به بازار ریپو و استفاده از وجوه نقد بلااستفاده خود، سود به دست آورند. همچنین در این بخش، نحوه اخذ وجه تضمین از طرفین معاملاتی در بازار ریپو توضیح داده شده است. در بخش دوم این گزارش، به تجربه راه‌اندازی بازار ریپو در برخی از کشورهای همچون کره جنوبی، استرالیا، ژاپن و ایالات متحده آمریکا و همچنین فرآیند معاملاتی، انواع مشارکت‌کنندگان، انواع دوره‌های زمانی و انواع اوراق بهادار موضوع معامله در بازار ریپو اشاره شده است. بررسی بازار ریپوی این کشورها از افزایش چشمگیر ارزش معاملات ریپو و روند رو به رشد این بازار حکایت دارد. بخش سوم این گزارش نیز امکان راه‌اندازی بازار ریپو در بورس اوراق بهادار تهران را هدف قرار داده و علاوه بر بررسی ماهیت فقهی قراردادهای ریپو، برای اجرایی شدن ریپو در بورس اوراق بهادار تهران مدل‌های عملیاتی قراردادهای آن پیشنهاد شده است.

گفتنی است براساس قرارداد ریپو، یک سرمایه‌گذار (فروشنده) اوراق بهادار خود را به سرمایه‌گذار دیگری (خریدار) می‌فروشد و به‌طور همزمان متعهد می‌شود که در آینده همان اوراق بهادار یا معادل آن اوراق بهادار را با قیمت از قبل تعیین‌شده باز خرید کند. خریدار ریپو نیز متعهد می‌شود که در آینده همان اوراق بهادار یا معادل آن اوراق بهادار را به فروشنده ریپو بفرستد.

فراپورس

سامانه معاملاتی جدید با بهار می آید

مدیرعامل فراپورس ایران انتقال دانش و فناوری را در قرارداد به‌رورزسانی سامانه معاملاتی بورس ایران از سوی شرکت فرانسوی اتوس، مهم‌ترین ویژگی آن برشمرد. امیرهامونی گفت: اگرچه این سامانه در بورس‌های کشورهای حاشیه خلیج فارس نیز مورد استفاده قرار گرفته، اما در آنجا مفروضات انتقال فناوری در میان نبوده است، در حالی که در قرارداد جدید با ایران، همکاران مدیریت فناوری سازمان بورس و همین‌طور بورس تهران و فراپورس، تمام آموزش‌های لازم را برای انتقال دانش و این سامانه خواهند دید. وی همچنین با بیان اینکه فاصله حدود دو ساله برای راه‌اندازی این سیستم به حدود ۶ تا ۸ ماه کاهش پیدا کرده است، افزود: این نیز از دیگر ویژگی‌های بسیار مثبت قرارداد با شرکت اتوس فرانسه است، به نحوی که تا اواخر اسفند نسخه آزمایشی سامانه معاملاتی بورس ایران راه‌اندازی می‌شود و در نهایت تا آخر بهار آینده جایگزین نسخه قبلی می‌شود.

هامونی اظهار داشت: سامانه معاملاتی که از قبل یعنی در سال ۲۰۰۵ در بورس تهران و فراپورس راه‌اندازی شد، سامانه‌ای بود که تکنولوژی بورس فرانسه را ارائه می‌کرد و این قرارداد هم در راستای همان قرارداد یک دهه پیش است. مدیرعامل فراپورس ایران با برشمردن برخی دیگر از ویژگی‌های سامانه معاملاتی بورس ایران گفت: الان نسخه جدید این نرم‌افزار دارد ارائه می‌شود، منتها این سامانه فقط سامانه سهام است و سامانه اوراق مشتقه نیست و امید می‌رود مشکلات نرم‌افزاری که در بازار به وجود آمده، با این نرم‌افزار که نسخه ۲۰۱۵ است، برطرف شود. به گفته هامونی، سهامداران و مجموعه بازار و فعالان بازار می‌توانند از سامانه جدید استفاده کنند اما این نسخه، نسخه‌ای نیست که سامانه کارگزاری را به معاملات وصل کند. چون کارگزاران سامانه خاص خود را دارند و نامک کماکان برقرار خواهد بود.

چوب سن لای چرخ بر جام، ابتکار عمل دیپلماتیک ایران

سهامداران از اقدام احساسی پرهیز کنند



سیدمحمدصدرالغروی सदروالغروی@yahoo.com

اقبال به شرکت‌های بازار دوم بورس

در پایان معاملات هفته منتهی به ۱۹ آذرماه ۹۵، شاخص کل با ۶۳۳ واحد افزایش به رقم ۸۰ هزار و ۱۸ واحد رسید. شاخص بازار اول اما با ۳۰۳ واحد افزایش به رقم ۵۶ هزار و ۶۸۶ واحد دست یافت و در عین حال برخی فعالان بورس معتقدند از آنجایی که بازار سهام ایران ارتباط زیادی با بازارهای جهانی ندارد، در نتیجه سیاست‌های جدید آمریکا پیرامون برجام هرچه باشد تأثیر عمیقی بر بورس تهران نخواهد داشت و در بدترین حالت تا مدتی آثار روانی این سیاست‌ها را حتماً خواهد کرد، ولی در هر حال نوسان‌گیران بورس تهران منتظر شکار نوسان لحظه‌ای هستند و این‌گونه خبرها می‌تواند در کوتاه‌مدت بر بازار سهام تأثیر بگذارد.

۷۴۴۷ میلیارد ریال بالغ شد که نسبت به هفته قبل ۱۲ درصد افزایش یافته است. همچنین تعداد ۲۲۶۸ میلیون سهم و حق تقدم در ۱۷۵ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب ۲۸ درصد و ۱۶ درصد کاهش را نسبت به هفته گذشته تجربه کرد. برای این اساس تعداد ۲ میلیون برگه اوراق مشارکت به ارزش ۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال معامله شد که به ترتیب ۴۵۸ درصد و ۵۲ درصد افزایش نسبت به هفته گذشته را نشان می‌دهد.

این درحالی است که تعداد یک‌میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۷ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب با ۹۸ درصد کاهش نسبت به هفته گذشته همراه

ادامه صدرنشینی گروه فلزات اساسی در صنایع فراپورسی در هفته گذشته و طی سه روز معاملاتی جمعا ۶۰۵ میلیون ورقه به ارزش ۴ هزار و ۵۴۳ میلیارد ریال در فراپورس ایران دست به دست شد که نخستین روز کاری هفته با بیشترین حجم و ارزش معاملات همراه بود.

در مجموع بازارهای اول، دوم و پایه تعداد ۵۹۲ میلیون سهم به ارزش بیش از یک‌هزار و ۶۴۳ میلیارد ریال دادوستد شد. در این میان، بازار پایه با نقل و انتقال ۲۲۷ میلیون سهم، بیشترین حجم و بازار دوم با ارزش معاملاتی بالغ بر

۷۱۲ میلیارد ریال بیشترین ارزش معامله را به خود اختصاص دادند. بازار اول نیز در حالی بیشترین افت هفتگی حجم و ارزش معاملاتی را به میزان ۸۵ درصد تجربه کرد که هفته پیشین صدرنشین معاملات منتهی به ۱۲ آذرماه همچنین در بازار ابزارهای نوین مالی ۱۳ میلیون ورقه به ارزش ۲ هزار و ۶۶۶ میلیارد ریال معامله شد و اوراق بدهی با نقل و انتقال ۲ هزار و ۴۰۵ میلیارد ریال، بیشترین ارزش معاملاتی را در این بازار نسبت به صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن تجربه کرد. صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله نیز نقل و انتقال نزدیک به ۱۰ میلیون ورقه به ارزش ۱۴۱ میلیارد ریال را به ثبت رساند که بیشترین حجم معاملات در مقایسه با دیگر ابزارهای مالی در این بازار بود. رصد معاملات صنایع فراپورسی نیز نشان می‌دهد برای چندمین هفته پیاپی گروه فلزات اساسی با ثبت نقل و انتقال ۲۸۰۰ میلیارد ریال، سهم ۳۰ درصدی از ارزش کل معاملات بازارهای اول، دوم و پایه به خود اختصاص داده و صدرنشینی باقی مانده است.

در مجموع بازارهای اول، دوم و پایه تعداد ۵۹۲ میلیون سهم به ارزش بیش از یک‌هزار و ۶۴۳ میلیارد ریال دادوستد شد. در این میان، بازار پایه با نقل و انتقال ۲۲۷ میلیون سهم، بیشترین حجم و بازار دوم با ارزش معاملاتی بالغ بر



نگاه

تضاد منافع بازار اوراق بهادار و بدهی

توقف طولانی مدت نماد معاملاتی شرکت‌ها در بورس همچون جریسه‌ای برای سرمایه‌گذاران خرد به شمار می‌رود. این در حالی است که می‌توان راهکارهای جایگزینی جهت جلوگیری از این امر پیشنهاد کرد تا سهامداران از صدمات توقف نمادها و بلوکه شدن سرمایه خود مصون بمانند. مدیر عامل شرکت کارگزاری بانک آینده با بیان این مطلب در گفت‌وگو با بورس‌نویز عنوان کرد: تغییر طبقه‌بندی و محل حضور نمادهای معاملاتی اقدام مناسب‌تری نسبت به توقف طولانی مدت نماد به شمار می‌رود و سازمان بورس می‌تواند قبل از هر اقدامی در راستای ممنوع‌المعامله کردن نماد به مدیران شرکت‌ها یادآوری کند.

تفاوت بورس و فراپورس معامله می‌شوند، وجود ندارد. وی به وضعیت بازار سرمایه اشاره کرد و اظهار داشت: بازار سرمایه کماکان با مشکلاتی همچون کمبود نقدینگی و تأکید دولت بر کنترل تورم و رکود اقتصادی مواجه است. در شرایط فعلی رکود خودخواسته‌ای ایجاد شده که بدترین آسیب به شمار می‌رود و همزمان با آن سیاست‌های متولیان بازار سرمایه جهت استفاده از اوراق و ابزار بدهی که رقیب ثانویه اوراق بهادار است، در حال اجرایی شدن است. انتشار اوراق یا نرخ بازدهی مناسب در حالی فضا را در معاملات اوراق بهادار مختل کرده که سیاست توسعه ابزار بدهی را می‌توان با اولویت‌بندی و برنامه‌ریزی به اجرا در آورد. این کارشناس ارشد بازار

سرمایه ادامه داد: دولت به جای اینکه پایه پول را تغییر بدهد ترجیح داده انواع اوراق بدهی را منتشر کند که این امر سرعت گردش پول را کاهش می‌دهد و با اهداف بازار سرمایه متضاد است. در شرایط فعلی شاهد آن هستیم که شرکت‌ها به‌رغم انتظارات مثبت ناشی از اجرای طرح برجام، به دلیل کمبود نقدینگی، عرضه اوراق بدهی و سیاست کاهش گردش پول با وضعیت رکودی روبرو شده‌اند و مدیران هیچ چشم‌انداز مثبتی برای شرکت‌ها متصور نیستند، آنچنان که در شرایط فعلی نخستین پیش‌بینی شرکت‌ها و عملکرد واقعی آنها چندین مناسب نیست. از این رو می‌توان به این ادعا دست یافت که وضعیت اقتصادی کشور، شرایط

بورس را رقم می‌زند و دقیقاً بازار سرمایه کمبود نقدینگی و پدیده رکود را نشان می‌دهد. مدیرعامل شرکت کارگزاری بانک آینده به رشد قیمت ارز اشاره کرد و گفت: در صورتی که کاهش ارزش پول ملی در برابر ارزهای خارجی امری برنامه‌ریزی شده توسط دولت باشد، سیاست مناسب و بجایی به نظر می‌رسد، چراکه افزایش قیمت ارز سبب می‌شود از آینده نه‌چندان دور ارزش جایگزینی شرکت‌ها و درآمدهای صادراتی آنها تحت تأثیرات مستقیم و محسوس قرار بگیرد، اگرچه این امر تبعات تئوری در بر خواهد داشت، اما سبب بهبود وضعیت اقتصادی کشور خواهد شد و اجرای این سیاست و واقعیت نرخ ارز را نشان دادن اقدام مناسبی ارزیابی می‌شود.



درپچه

پیش‌بینی محدوده شاخص بورس در ۳ ماه پایانی سال

رئیس‌جمهور آمریکا، فضای کسب‌وکار بنگاه‌های داخلی و توفیق نه‌چندان موثر دولت یازدهم برای خروج از رکود این بنگاه‌ها و زرمه‌های انتخابات ریاست جمهوری سال ۹۶، امکان رشد شاخص بورس را در سه ماه چهارم سال غیرممکن می‌سازد. بنابراین به نظر می‌رسد تا پایان سال شاهد نوسان شاخص در محدوده ۷۶۵۰۰ تا ۸۱۰۰۰

واحدی باشیم. وی افزود: معادلات بین‌المللی و توان عملیاتی درون شرکت‌ها حاکی از آن است که امکان رشد تک سهم‌ها بیشتر از رشد گروهی صنایع است. در این میان به دلیل رشد کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی، باید به صنایع پتروشیمی و معدنی نگاه ویژه‌ای داشت. خبری با تأکید بر اینکه مقایسه مقطعی شرایط بازار به دلیل تغییرات معادلات و شرایط

فعلی صحیح نیست، ادامه داد: وزیر اقتصاد و دولت دارد، به بورس برس گفت: انتظار می‌رود از ابزارهای مالی و پولی برای هدایت دولت یازدهم این موضوع که علاوه بر توقف و کاهش تورم، موتور محرک بخشی از رشد اقتصادی نیز محسوب می‌شود به طور جدی در دستور کار قرار گرفت. وی در پاسخ به این سوال که به‌عنوان فعال بازار سرمایه

چه خواسته‌ای از مسئولان، وزیر اقتصاد و دولت دارد، به بورس برس گفت: انتظار می‌رود از ابزارهای مالی و پولی برای هدایت دولت یازدهم این موضوع که علاوه بر توقف و کاهش تورم، موتور محرک بخشی از رشد اقتصادی نیز محسوب می‌شود به طور جدی در دستور کار قرار گرفت. وی در پاسخ به این سوال که به‌عنوان فعال بازار سرمایه

عرضه بیش از ۱۸۰ هزار تن فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته ۳۳ هزار تن انواع قیر شرکت‌های نفت جی، توسعه نفت هرمزان، رهیار گستر نوین و صنعت قیر پارسیان انرژی در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. همچنین ۵۲ هزار و ۶۸۰ تن وکیوم باتوم، ۴۴ هزار و ۲۰۰ تن انواع قیر، ۵۲ هزار و ۲۸۳ تن مواد پلیمری و ۱۹ هزار و ۸۴۲ تن مواد شیمیایی در این تالار عرضه شد. علاوه بر این، ۵۰۰ تن شمش هزار پوندی و ۵۰۰ تن بیلت شرکت ابرالکو به همراه محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. در عین حال ۲۰ هزار تن گندم خوراکی، یک هزار تن گندم دوروم، ۴۰۰ تن شکر سفید، ۱۰۰ تن روغن خام سویا، ۱۱ هزار و ۶۲۰ تن جو دامی و ۱۲۵ تن برنج وارداتی در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی عرضه کرد ۵ هزار و ۹۶۱ تن ذرت دامی و ۹ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی و ۲ هزار و ۶۲۷ تن ذرت دامی در قالب گواهی سپرده کالایی را تجربه کرد.

شرکت‌ها و مجامع

صدور مجوز افزایش سرمایه ۱۵۰ درصدی «فرا»

مجوز افزایش سرمایه ۳۰۰ میلیارد ریالی شرکت افرا نت صادر شد. افزایش سرمایه شرکت افرا نت از مبلغ ۲۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی از سوی سازمان بورس بلامانع اعلام شد. افزایش سرمایه شرکت افرا نت به منظور اصلاح ساختار مالی و جبران مخارج سرمایه‌ای انجام شده خواهد بود. انجام افزایش سرمایه «فرا»، حداکثر تا ۶۰ روز پس از تاریخ این مجوز امکان‌پذیر خواهد بود. عدم انجام افزایش سرمایه در مهلت مقرر، موجب ابطال این مجوز شده و انجام آن مستلزم اخذ مجوز جدید از این سازمان خواهد بود.

صورت‌های مالی ۶ ماهه «کبافت»

شرکت معادن بافق در دوره شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه سال جاری، به هر سهم مبلغ ۳۷ ریال زیان اختصاص داد. شرکت معادن بافق در دوره منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۵، مبلغ ۷ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال زیان خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۳۷ ریال زیان به هر سهم اختصاص داد. «کبافت» سود انباشته پایان دوره را مبلغ ۲۹۶ میلیارد و ۹۸۹ میلیون ریال اعلام کرد. یادآوری می‌شود سود خالص این شرکت در دوره منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۴، مبلغ ۴۶ هزار و ۴۲۲ میلیون ریال و سود به ازای هر سهم، ۲۲۹ ریال اعلام شده است.

اختصاص یک هزار و ۲۱۸ ریال سود به ازای هر سهم پتروشیمی پردیس

شرکت پتروشیمی پردیس صورت‌های مالی یک ساله منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۹۵ با سرمایه ۶ هزار میلیارد ریال به‌صورت حسابرسی شده منتشر کرد. «شپدیس» در سال مالی که گذشت معادل ۱۷ هزار و ۴۷ میلیارد و ۴۱۷ میلیون ریال درآمد عملیاتی کسب کرد. از درآمد عملیاتی این شرکت بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی کسر شد و سود ناخالص دوره به مبلغ ۸ هزار و ۱۹۳ میلیارد و ۲۹۱ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره نیز هزینه‌های فروش، اداری و عمومی و هزینه‌های عملیاتی کسر شد و سود عملیاتی به مبلغ ۷ هزار و ۳۴۹ میلیارد و ۳۸۴ میلیون ریال به‌دست آمد. از سود عملیاتی دوره نیز هزینه‌های مالی و مالیات کسر شد و پس از افزودن شدن درآمدهای غیرعملیاتی سود هر سهم در دوره منتهی به ۳۰ شهریورماه ۹۵ مبلغ یک هزار و ۲۱۸ ریال سود و بر این اساس مبلغ یک هزار و ۲۱۸ ریال سود به ازای هر سهم محقق شد. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۷ هزار و ۵۴۵ میلیارد و ۱۸۵ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

پوشش ۳۸ درصدی پیش‌بینی‌های «دتماد»

شرکت تولید مواد اولیه داروپخش پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۹۵ را با سرمایه ۳۶۰ میلیارد ریال به‌صورت حسابرسی شده اعلام کرد. شرکت تولید مواد اولیه داروپخش سود هر سهم در دوره منتهی به ۳۰ اسفند ماه سال جاری را مبلغ یک هزار و ۱۶۵ ریال برآورد و اعلام کرد طی دوره شش ماهه نخست سال با تحقق ۴۴۲ ریال سود به ازای هر سهم، معادل ۲۸ درصد از پیش‌بینی‌های این شرکت خواهد بود.

www.eshterak.ir

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
با هدف گسترش فرهنگ
مطالعه و حمایت از مطبوعات
طرح تخفیف اشتراک
تا سقف ۵۰ درصد
و اجرای آن گنجه

مشترک شوید

هزینه ارسال عادی از مشترکان دریافت نمی‌شود.

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

قیمت نشریه به طول دوره اشتراک مشمول مشترکان قبلی نمی‌شود.

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



ساخت مسکن در شهرهای جدید توسط دولت اشتباه است

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن گفت: اگر در کنار شهرهای جدید زمینی موجود باشد و کاربری آن نیز گردشگری پیش‌بینی شده باشد این مکان را به مراکز عمومی تبدیل می‌کنیم تا از مهاجرت به کلانشهرها جلوگیری کند.

به گزارش فارس، حمیدرضا عظیمیان با اشاره به اینکه عنوان سازمان ملی زمین و مسکن در آینده‌ای نزدیک با هدف عدم ساخت‌وساز مسکن انبوه توسط حاکمیت به سازمان ملی زمین تغییر نام خواهد داد، گفت: با توجه به تجربه ایران در زمینه ساخت انبوه مسکن مهر، سیاست‌ها به این سمت‌وسو خواهد رفت که آنجا که اجرای مسکن در شهرهای مختلف از تصدی‌گری دولتی خارج شود و دولت تنها به‌عنوان سیاست‌گذار و در نقش اصلی خود ایفای نقش کند، معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر واگذاری ساخت‌وساز انبوه به بخش خصوصی و مردم تصریح کرد: تدبیر عدم دخالت دولت در ساخت‌وساز مسکن انبوه به دلیل مشکلاتی که در سالیان به وجود آمده اتخاذ شد.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن معتقد است در بهترین شرایط نیز دولت و حاکمیت نباید در امر ساخت‌وساز و اجرای مسکن دخالت کنند. وی گفت: همواره در کشور، بخش خصوصی به تولید مسکن می‌پرداخت و این سیاست در دهه اخیر تغییر یافت. در حال حاضر، سیاست‌های کلی نظام و دولت، عدم دخالت در ساخت مسکن و واگذاری آن به بخش خصوصی و انجام سیاست‌گذاری، نظارت و حمایت از سازندگان، تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان و ساماندهی این مسئله است که سازمان نیز به تبعیت از نظام به همان سمت‌وسو خواهد رفت.

به گفته عظیمیان، ۶۰ درصد ساخت کامل پروژه ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحدی مسکن مهر برعهده سازمان ملی زمین و مسکن است که با اتمام آن، سازمان از مشارکت در ساخت مسکن انبوه خود را جدا می‌کند و به سیاست‌های کلی نظام که عدم دخالت حاکمیت در اجرای مسکن است روی می‌آورد.

وی با اشاره به آمار ارائه شده توسط وزیر راه‌وشهرسازی از رشد منفی مهاجرت در کلانشهرها و تمرکز روی شهرهای میانی و شهرهای کوچک خیر داد و گفت: رشد منفی مهاجرت در کلانشهرها خبر خوبی برای سازمان ملی زمین و مسکن است زیرا برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌های سازمان ملی زمین و مسکن به سمت ایجاد خدمات عمومی، فرهنگی، گردشگری، ورزشی و اجرای آن سیاست‌ها در شهرهای میانی است.

سایه سنگین تسویه حساب سیاسی بر موجی از انتقادات

دردهایی که با استیضاح وزیر راه درمان نمی‌شود



جواد هاشمی
J.hushemi92@gmail.com

هرچند یک هفته از حادثه برخورد دو قطار به یکدیگر در منطقه هفت خون استان سمنان گذشته اما هنوز پس‌لرزه‌های این اتفاق تلخ ادامه دارد؛ پس‌لرزه‌هایی که تاکنون یک قربانی از مدیران وزارت راه و شهرسازی گرفته و همچنان به نظر می‌رسد ادامه خواهد بود. حمل‌ونقل ریلی که در طول سال‌های گذشته خود را به‌عنوان امن‌ترین شیوه حمل‌ونقل شناسانده در هفته گذشته با یک فاجعه بزرگ دست به گریبان شد، در شرایطی که به نظر می‌رسد با فعال شدن سیستم کنترل هوشمند قطار در خط تهران - مشهد حتی حوادث کوچکی که در طول سال‌های گذشته اتفاق افتاده نیز به طور کامل متوقف خواهد شد اما یک اشتباه انسانی عجیب باعث شد ۴۸ نفر از مسافران دو قطار جان خود را از دست بدهند.

پس از این اتفاق، انتقادات از وزارت راه و شهرسازی بالا گرفت و فشارها عرصه را بر مدیران این وزارتخانه تنگ کرد. با وجود آنکه نمی‌توان انتظار داشت مدیران کلان توان نظارت جزئی بر تک تک کارمندان خود را به دست بیاورند اما مدیرعامل راه‌آهن در راستای عمل به آنچه مسئولیت اجتماعی خود در قبال حوادث اینچنینی می‌خواند رفتن را به ماندن ترجیح داد و ضمن عذرخواهی از مردم ایران به دلیل وقوع این حادثه از سمت خود استعفا داد.

وزیر راه و شهرسازی نیز با وجود تأکید دوباره بر خدما می‌کند که پورسیداقایی در زمان مدیریتش بر این نهاد از خود بر جای گذاشته، با استعفا

پس از این استعفا نیز برخی رسانه‌ها و افراد ترجیح دادند فشار خود را بر وزارت راه و شهرسازی کاهش ندهند تا این‌بار بحث استیضاح آخوندی در صحن علنی مجلس مطرح شود.

آخوندی که یک‌بار در مجلس قبل استیضاح شد و در دفاع از کارنامه خود موفق شد با رأی بالاتر ابقا شود در حالی باز هم سایه سنگین استیضاح را بر سر خود می‌بیند که مشخص نیست تکلیف بسیاری از طرح‌های زیرساختی نیمه‌کاره که در طول ماه‌های گذشته

او موافقت کرد تا شرایط برای کاهش فشار افکار عمومی فراهم شود.

با وجود آنکه صرف این استعفا نیز از سوی بسیاری از فعالان گذشته اتفاق افتاده نیز به طور کامل متوقف خواهد شد اما یک اشتباه انسانی عجیب باعث شد ۴۸ نفر از مسافران دو قطار جان خود را از دست بدهند.

پس از این استعفا نیز برخی رسانه‌ها و افراد ترجیح دادند فشار خود را بر وزارت راه و شهرسازی کاهش ندهند تا این‌بار بحث استیضاح آخوندی در صحن علنی مجلس مطرح شود.

آخوندی که یک‌بار در مجلس قبل استیضاح شد و در دفاع از کارنامه خود موفق شد با رأی بالاتر ابقا شود در حالی باز هم سایه سنگین استیضاح را بر سر خود می‌بیند که مشخص نیست تکلیف بسیاری از طرح‌های زیرساختی نیمه‌کاره که در طول ماه‌های گذشته

کلید خورده‌اند چه خواهد شد. هرچند بسیاری از نمایندگان مجلس نیز جابه‌جایی و کنار رفتن وزیر راه و شهرسازی را امری مثبت تلقی نمی‌کنند و همین موضوع باعث شده حتی مطرح شدن استیضاح دوباره نیز در هاله‌ای از ابهام قرار گیرد اما پیگیری‌های جدی برای کنار گذاشتن آخوندی در برخی حوزه‌ها به خود رنگ سیاسی گرفته و همین امر این نگرانی را به وجود آورده که حادثه هفته گذشته به تسویه‌حساب‌های سیاسی منجر شود.

ثبات‌مدیریتی کلید پیگیری طرح‌های نیمه‌تمام
حوزه گسترده کاری وزیر راه و شهرسازی باعث شده تهدید برای جایگزین کردن وزیر فعلی در دیگر بخش‌های حمل‌ونقل ایران گام‌های محکم خود را این حوزه بردارد. ما باید خود را برای رقابت با خارجی‌ها آماده کنیم و قطعا در این فضا ثبات داخلی به ما کمک‌های ویژه خواهد کرد.

احسان شاد، کارشناس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره شرایط فعلی این صنعت

اظهار کرد: ایران پس از سال‌ها دور بودن از بازارهای جهانی موفق شده به لطف کنار رفتن تحریم‌ها باردیگر با فضای بین‌المللی ارتباطی جدی برقرار کند و به نتیجه رسیدن این مذاکرات قطعا نیازمند وحدت‌نظر و جدی بودن ایران در دفاع از خواسته‌های خود خواهد بود.

به گفته وی، هرچند در چنین فضایی نمی‌توان انتظار داشت دولت به طور مستقیم مذاکرات را به گام‌های نهایی خود نزدیک کند و ایران‌های بخش خصوصی می‌توانند به طور رسمی مذاکرات خود را پیگیری کنند اما انتظار این است که با ثبات مدیریتی و پیگیری راهبردهای کلان ایران گام‌های محکم خود را این حوزه بردارد. ما باید خود را برای رقابت با خارجی‌ها آماده کنیم و قطعا در این فضا ثبات داخلی به ما کمک‌های ویژه خواهد کرد.

احسان شاد، کارشناس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» به

برنامه‌ریزی‌های کلان صورت گرفته در بازار مسکن اشاره کرد و گفت: هرچند اوضاع بازار مسکن هنوز تا شرایط ایده‌آل فاصله زیادی دارد و رکود سنگین دامنه‌دار شده است اما وزارت راه و شهرسازی در طول سال‌های گذشته برنامه‌ریزی‌های کلان‌تری کرده که بخشی از آنها اجرایی شده و بخش دیگر هنوز در دست پیگیری است.

وی ادامه داد: بازار مسکن ایران در طول این ماه‌ها شرایط حساسی را تجربه می‌کند. اگر شرایط طوری تغییر کند که تغییرات مدیریتی همراه شویم، بسیاری از آنچه تاکنون رسته شده پنبه خواهد شد. وزیر راه و شهرسازی در طول این سال‌ها کارهای مثبتی کرده و البته انتقاداتی نیز به برخی تصمیم‌ها وجود دارد، اما در شرایطی که بازار مسکن امیدهای خود را برای عبور از دوران سخت رکود افزایش داده، جابه‌جایی مدیران کلان می‌تواند ضربات بزرگ به این جریان وارد کند.

هرچند بخش قابل توجهی از نمایندگان مجلس از وزیر راه و شهرسازی دفاع کرده و از ادامه حرکت او در مسیر فعلی پشتیبانی کرده‌اند اما همچنان موج انتقاداتی که در آتش استیضاح می‌دمند ادامه دارد. فاجعه هفته گذشته برای دو قطار مسافری قطعا فراموش نخواهد شد و با پیگیری‌های لازم مضمضران این حادثه باید مجازات شوند اما اینکه آیا رفتن وزیر راه و شهرسازی چقدر به این روند کمک خواهد کرد سوال بزرگی است که مدافعان استیضاح باید برای آن پاسخی جدی پیدا کنند.

برنامه‌ریزی‌های کلان صورت گرفته در بازار مسکن اشاره کرد و گفت: هرچند اوضاع بازار مسکن هنوز تا شرایط ایده‌آل فاصله زیادی دارد و رکود سنگین دامنه‌دار شده است اما وزارت راه و شهرسازی در طول سال‌های گذشته برنامه‌ریزی‌های کلان‌تری کرده که بخشی از آنها اجرایی شده و بخش دیگر هنوز در دست پیگیری است.

او موافقت کرد تا شرایط برای کاهش فشار افکار عمومی فراهم شود.

با وجود آنکه صرف این استعفا نیز از سوی بسیاری از فعالان گذشته اتفاق افتاده نیز به طور کامل متوقف خواهد شد اما یک اشتباه انسانی عجیب باعث شد ۴۸ نفر از مسافران دو قطار جان خود را از دست بدهند.

پس از این اتفاق، انتقادات از وزارت راه و شهرسازی بالا گرفت و فشارها عرصه را بر مدیران این وزارتخانه تنگ کرد. با وجود آنکه نمی‌توان انتظار داشت مدیران کلان توان نظارت جزئی بر تک تک کارمندان خود را به دست بیاورند اما مدیرعامل راه‌آهن در راستای عمل به آنچه مسئولیت اجتماعی خود در قبال حوادث اینچنینی می‌خواند رفتن را به ماندن ترجیح داد و ضمن عذرخواهی از مردم ایران به دلیل وقوع این حادثه از سمت خود استعفا داد.

وزیر راه و شهرسازی نیز با وجود تأکید دوباره بر خدما می‌کند که پورسیداقایی در زمان مدیریتش بر این نهاد از خود بر جای گذاشته، با استعفا

پس از این استعفا نیز برخی رسانه‌ها و افراد ترجیح دادند فشار خود را بر وزارت راه و شهرسازی کاهش ندهند تا این‌بار بحث استیضاح آخوندی در صحن علنی مجلس مطرح شود.

حمل و نقل

افزایش ۱۰۰ درصدی حجم حمل‌ونقل هوایی ایران

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه حجم حمل‌ونقل هوایی در طول فعالیت دولت تدبیر و امید به میزان ۱۰۰ درصد افزایش یافته است، گفت: تلاش می‌شود با افزایش ارتباط و اتصال شبکه‌های حمل‌ونقل با کشورهای همسایه و گسترش محورهای ارتباطی سهم تجارت ایران در عرصه‌های بین‌المللی از نظر کمی و کیفی توسعه یابد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در مراسم بهره‌برداری از چند پروژه در جنوب خراسان رضوی و در جمع مسئولان شهرستان‌های گناباد و بجستان افزود: توسعه ناوگان حمل‌ونقل مهم‌ترین رویکرد وزارت راه و شهرسازی در دولت تدبیر و امید است که به موفقیت‌های خوبی نیز در این بخش دست یافته‌ایم. وی ادامه داد: تلاش می‌شود با افزایش ارتباط و اتصال شبکه‌های حمل‌ونقل با کشورهای همسایه و گسترش محورهای ارتباطی سهم تجارت ایران در عرصه‌های بین‌المللی از نظر کمی و کیفی توسعه یابد. وزیر راه و شهرسازی اتصال شبکه حمل‌ونقل از خلیج فارس تا چین را اقدام‌های مهم در دست انجام اعلام و بیان کرد: میزان حمل‌ونقل بار از طریق شهرستان خواف در خراسان رضوی به افغانستان از ۲ میلیون تن در هشت ماه سال گذشته به ۲۰۷ میلیون تن در مدت مشابه امسال افزایش یافت.

مذاکره با ۴ کشور برای لیزینگ هواپیما

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری از افزایش ریزی‌ها برای خرید لیزینگ هواپیما خبر داد و گفت: مذاکراتی را با چهار کشور آلمان، ایتالیا، ایرلند و فرانسه برای نامین منابع مالی خرید هواپیما داشته‌ایم.

علی عبدالزاده در گفت‌وگو با مهر ضمن اشاره به اظهارات اخیر وزیر راه و شهرسازی درباره همکاری لیزینگ با آلمان برای خرید هواپیما گفت: خرید لیزینگ هواپیما مورد توجه بخش حمل‌ونقل هوایی کشور است زیرا این روش، دروازه‌ای برای دستیابی ایران‌ها به هواپیما و به تبع آن نوسازی ناوگان است. رئیس سازمان هواپیمایی کشوری درباره ریزی‌های انجام شده برای اجرای طرح لیزینگ در حوزه حمل‌ونقل هوایی گفت: مذاکراتی با ایرلند، آلمان، فرانسه و ایتالیا برای همکاری و سرمایه‌گذاری در حوزه لیزینگ هواپیما انجام شده است و این کشورها مشتاق به همکاری با ایران هستند.

وی بیان کرد: ایرلند و ایتالیا از جمله کشورهایی هستند که ساختارهای لیزینگ قوی دارند و ریزی‌ها برای آنها برای همکاری و انجام سرمایه‌گذاری در خرید هواپیما ادامه دارد و این موضوع از سوی شرکت‌های هواپیمایی ایرانی هم پیگیری می‌شود.

آگهی مناقصه ۹۵/۱۱ نوبت اول



شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور
شرکت آب و فاضلاب روستایی خراسان شمالی

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی در نظر دارد لوله پلی اتیلن مورد نیاز شبکه های آب شرب روستاهای سطح استان خراسان شمالی را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. لذا علاقمندان به شرکت در مناقصه می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه به سایت این شرکت به نشانی اینترنتی www.abfarnkh.ir یا پایگاه ملی مناقصات مراجعه نمایند و یا به نشانی بجنورد میدان فردوسی خیابان رضامامی کوچه خاور دفتر امور حقوقی و قراردادهای تلفن ۰۵۸۳۲۲۳۶۷۰۱ مراجعه فرمایند.

شماره مناقصه	عنوان	مبلغ برآورد به ریال	مدت اجرا
۹۵-۱۱	لوله پلی اتیلن	۵/۵۹۰/۹۳۳/۲۰۰	۳ ماه

توضیحات ضروری:

- اطلاعات فنی مورد نیاز از قبیل فشار کاری، ضخامت، قطر، استانداردها و... در اسناد مناقصه قابل دسترسی است.
- مهلت دریافت اسناد: ۹۵/۹/۱۲
- مهلت تحویل اسناد به دبیرخانه شرکت آب‌فا: ۹۵/۹/۲۲
- بازگشایی پاکتها: ۹۵/۹/۲۳ ساعت ۸ صبح ستاد شرکت آب‌فا خراسان شمالی اتاق جلسات

شناسه آگهی ۷۴۱۳ روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی خراسان شمالی

۵۷۱

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



برگزاری دومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی خدمات توانبخشی معلولین، جانبازان و صنایع و تجهیزات وابسته ERD 2016

تهران - مصلای امام خمینی (ره) تهران ۱۶ لغایت ۱۹ آذرماه ۱۳۹۵

دومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی خدمات و تجهیزات توانبخشی ویژه معلولین و جانبازان مقارن با ایام جهانی معلولین با اخذ مجوز از سازمان توسعه تجارت ایران و پشتیبانی سازمان بهزیستی کشور و بنیاد شهید و امور ایثارگران و دانشگاه علوم بهزیستی و توانبخشی، سایر انجمن‌ها و مراکز علمی تهران از ۱۶ لغایت ۱۹ آذرماه در سایت نمایشگاهی مصلای امام خمینی (ره) تهران برگزار می‌گردد. در این نمایشگاه تخصصی سالانه، جدیدترین خدمات و محصولات کمک توانبخشی به نمایش گزارده می‌شود و بازدیدکنندگان در این نمایشگاه می‌توانند با گروه وسیعی از انجمن‌ها و مراکز خدمات حمایتی، آموزشی و توانبخشی و تولیدکنندگان آشنا شوند. هدف اصلی این نمایشگاه فراهم آوردن بستری مناسب جهت آگاهی جامعه هدف و آحاد جامعه از میزان توسعه کمی و کیفی محصولات تولید شده داخلی و خارجی ویژه افراد دارای ناتوانی، معرفی و آموزش محصولات و خدمات جدید و برقراری ارتباط مناسب میان عرضه‌کنندگان و مصرف‌کنندگان و دانش‌افزایی کارشناسان و فعالان حوزه توانبخشی و پزشکی و شناساندن قابلیت‌های تولیدکنندگان داخلی و حمایت آنان در جهت کمک به افراد دارای ناتوانی و معلولیت برای ارتقای استقلال فردی و اجتماعی می‌باشد. بازدیدکنندگان این نمایشگاه و علاقمندان می‌توانند با دریافت آموزش‌های علمی و عملی رایگان در کلاس‌های آموزش تخصصی، سمینارهای تخصصی، کارگاه‌های آموزشی و کنفرانس ویلچر مشارکت نموده و از برنامه‌های جنبی این رویداد شامل «ارائه خدمات آموزشی و مشاوره رایگان فیزیوتراپی» بهره‌مند شوند.

ایام و ساعت بازدید از نمایشگاه و برنامه‌های آموزشی: از تاریخ ۱۶ لغایت ۱۹ آذرماه از ساعت ۱۰ الی ۱۹ در تاریخ ۱۹ آذرماه از ساعت ۱۴ الی ۲۰ با تشکر، ستاد برگزاری نمایشگاه‌های ERD.2016

شرکت آب منطقه تهران



آگهی مزایده عمومی فروش یک واحد آپارتمان مسکونی واقع در سیندخت شمالی

شرکت آب منطقه‌ای تهران در نظر دارد یک واحد آپارتمان مسکونی تحت اختیار خود را از طریق مزایده عمومی و با جزئیات مندرج در اسناد و با بهره‌گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) بفروش برساند.

لذا کلیه مزایده‌گران محترم می‌توانند جهت اطلاع از شرایط و مشخصات موضوع مزایده با کد شناسه ۰۰۹۵۱۰۲۵۰۰۰۰۱ به وبگاه سامانه یاد شده به نشانی: www.setadiran.ir مراجعه و نسبت به ارائه پیشنهاد خود با رعایت موارد ذیل اقدام نمایند: ۱. برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بوده و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل دریافت اسناد مزایده، ارسال تقصیم شرکت در مزایده (ودیه)، ارسال پیشنهاد قیمت، رمز گشایی پیشنهاد و اعلام به برنده در بستر سامانه مذکور انجام می‌پذیرد، لذا کلیه شرکت‌کنندگان در مزایده می‌بایست ظرف مهلت‌های تعیین شده در وبگاه مذکور و با استفاده از اعضای الکترونیکی، نسبت به ثبت پیشنهاد خود اقدام نمایند.

۲. علاقمندان شرکت در مزایده می‌بایست جهت ثبت‌نام و دریافت گواهی اعضای الکترونیکی (توکن) با دفتر ثبت نام به شماره‌های ۸۸۹۶۹۲۳۷ و ۸۵۱۹۲۷۶۸ و یا مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱، تماس حاصل نمایند. کلیه اطلاعات مربوط به آپارتمان مذکور شامل مشخصات، شرایط و نحوه فروش در برد اعلان عمومی سامانه مزایده قابل مشاهده می‌باشد.

۳. متقاضیان می‌توانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر به منظور شرکت در مزایده الکترونیکی با شماره تلفن ۸۸۹۵۲۱۶۳ تماس حاصل نمایند. همچنین علاوه بر سامانه یاد شده مراتب از طریق سایت الکترونیکی www.lets.mporg.ir نیز قابل رویت می‌باشد. لازم به ذکر است هزینه چاپ آگهی بعد از برنده مزایده می‌باشد.

روابط عمومی شرکت آب منطقه‌ای تهران

آب هست، نظیرای همیشه...

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

دکتر مرکزی: ۰۲۱-۸۶۰۷۳۱۲۰ - ۸۶۰۷۳۱۲۲
 روابط عمومی: ۰۲۱-۸۶۰۷۳۱۱۸
 فکس تحریریه: ۰۲۱-۸۶۰۷۳۲۰۳
 سازمان آگهی‌ها: ۰۲۱-۸۸۴۹۳۱۶۶
 سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۳۴
 امور مشترکین: ۰۲۱-۸۶۰۷۳۳۱۷
 آیین نامه اخراج حرفه‌ای روزنامه

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
 سایت: WWW.FORSATNET.IR | ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

نشست زمین، این بار در ولیعصر



عصر دیروز نشست زمین در محدوده سه راه سپیان در خیابان ولیعصر، نه تنها شهروندان را دوباره به یاد نشست‌های شهر تهران انداخت که باعث سنگین شدن ترافیک خیابان ولیعصر شد. دیروز سرهنگ حسن عابدی جانشین رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ در گفت‌وگو با ایسنا، علت این حادثه را نشست آب از جوی به خیابان عنوان کرد. او ساعاتی بعد از نشست زمین در گفت‌وگو با ایسنا گفت: «حوالی ساعت ۹ صبح امروز نشست آب از جوی آب سبب فرونشست آسفالت یک لاین از مسیر شمال به جنوب خیابان ولیعصر در محدوده سه‌راهی سپیان شد که بلافاصله عوامل راهور در محل حاضر شدند.»

بعد از حادثه انفجار و نشست بی‌سابقه زمین در منطقه شهران در غرب تهران، خبر نشست‌های زمین با وسواس بیشتری از سوی شهروندان پیگیری می‌شود. این خبر، بعد از آشفتنی تردد در شهر در پی بارش برف در هفته‌های گذشته، یک بار دیگر مقامات شهرداری تهران را زیر فشار قرار داد و کاربران در شبکه‌های اجتماعی واکنش‌های متفاوت زیادی به این حادثه نشان دادند.

وزارت خارجه: تصویب طرح تمدید تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه کشورمان مخالف برجام است

سخنگوی وزارت خارجه در واکنش به تصویب طرح تمدید تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه کشورمان در سنای آن کشور گفت: همان‌گونه که بارها توسط مقامات عالی رتبه کشور اعلام شده است، مصوبه اخیر مجلس نمایندگان و سنای آمریکا برای تمدید تحریم‌ها علیه ایران مخالف برجام و تعهدات آمریکا در حقوق بین‌الملل مبنی بر عدم مداخله در روابط داخلی و بین‌المللی سایر کشورهاست.

سنای آمریکا پنجشنبه شب به وقت تهران طرح تمدید ۱۰ ساله تحریم‌های ایران را با رأی موافق و یک رأی ممتنع به تصویب رساند. این طرح که پیشتر نیز به تصویب اکثریت مجلس نمایندگان آمریکا رسیده بود، شامل تحریم‌های خصمانه علیه ایران در حوزه‌های بانکی، دفاعی و انرژی می‌شود. برنی سندرز، سناتور دموکرات آمریکا تنها کسی بود که به این طرح رأی مثبت نداد. رأی او ممتنع بود.

به گزارش ایرنا از مرکز دیپلماسی رسانه‌های وزارت خارجه، بهرام قاسمی اظهار داشت: براساس اصول اولیه حکم بر روابط بین‌الملل، دولت آمریکا مسئول اجرای تعهدات بین‌المللی آن کشور است و تحولات سیاسی داخل آمریکا و ارتباطات میان قوای مقننه و مجریه آن کشور نمی‌تواند توجیهی برای اهمال یا استتکاف از اجرای تعهدات بین‌المللی آن کشور محسوب شود.

وی تصریح کرد: رئیس‌جمهوری ایالات متحده در برجام پذیرفته است که با استفاده از کلیه اختیارات خود، از قانونی و اجرایی شدن موارد مخالف برجام، از جمله مصوبه اخیر کنگره، جلوگیری کند.

سخنگوی وزارت امور خارجه همچنین تأکید کرد: جمهوری اسلامی ایران نشان داده که به توافقات بین‌المللی خود پایبند است ولی برای کلیه شرایط، پیش‌بینی‌های متناسب را به عمل آورده و آمادگی لازم برای پاسداری موثر، قوی و مدبرانه از حقوق مردم ایران در هر شرایطی را ایجاد کرده است.

قاسمی در پایان افزود: وزارت امور خارجه، رفتار دولت آمریکا در این زمینه را به‌صورت دقیق رصد کرده و گزارشی کامل به هیأت نظارت بر اجرای برجام به منظور تصمیم‌گیری و اقدام مقتضی ارائه خواهد کرد.

نایب رئیس فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی از تهیه طرح دوفوریتی ممنوعیت خرید کالاهای مصرفی آمریکایی در قبال مصوبه کنگره آمریکا مبنی بر تمدید ۱۰ ساله تحریم‌های ایران خبر داد.

به گزارش ایسنا، محمدرضا تابش از مقابله به مثل همه گرایش‌های سیاسی مجلس شورای اسلامی با اقدامات ستیزه‌جویانه آمریکا با ارائه یک طرح دوفوریتی در هفته آینده خبر داد.

وی افزود: پیش‌نویس این طرح در کمتر از یک ساعت به امضای ۱۴۵ نفر از نمایندگان گرایش‌های مختلف سیاسی خانه ملت رسیده است.

تابش ادامه داد: با توجه به اقدام خصمانه ایالات متحده آمریکا یعنی تمدید ۱۰ ساله قانون تحریم‌های داماتو، یک طرح دو فوریتی در مورد ممنوعیت خرید کالاهای مصرفی آمریکایی در مجلس شورای اسلامی تهیه شده است.

به گفته وی، پیش‌بینی می‌شود این طرح که با پیشنهاد نمایندگان در صحن علنی و کمسیون‌های تخصصی تکمیل خواهد شد، با رأی قاطع نمایندگان تصویب و اجرایی شود.

میچ مک کانل، رهبر جمهوریخواهان سنای روز پنجشنبه گفت: تمدید این طرح به ترامپ و کنگره جمهوریخواه انعطاف لازم برای بررسی و بازبینی سیاست‌های اواما در قبال ایران را می‌دهد.

طرح دوفوریتی مجلس برای مقابله با مصوبه ضدایرانی کنگره آمریکا

نایب رئیس فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی از تهیه طرح دوفوریتی ممنوعیت خرید کالاهای مصرفی آمریکایی در قبال مصوبه کنگره آمریکا مبنی بر تمدید ۱۰ ساله تحریم‌های ایران خبر داد.

به گزارش ایسنا، محمدرضا تابش از مقابله به مثل همه گرایش‌های سیاسی مجلس شورای اسلامی با اقدامات ستیزه‌جویانه آمریکا با ارائه یک طرح دوفوریتی در هفته آینده خبر داد.

وی افزود: پیش‌نویس این طرح در کمتر از یک ساعت به امضای ۱۴۵ نفر از نمایندگان گرایش‌های مختلف سیاسی خانه ملت رسیده است.

تابش ادامه داد: با توجه به اقدام خصمانه ایالات متحده آمریکا یعنی تمدید ۱۰ ساله قانون تحریم‌های داماتو، یک طرح دو فوریتی در مورد ممنوعیت خرید کالاهای مصرفی آمریکایی در مجلس شورای اسلامی تهیه شده است.

به گفته وی، پیش‌بینی می‌شود این طرح که با پیشنهاد نمایندگان در صحن علنی و کمسیون‌های تخصصی تکمیل خواهد شد، با رأی قاطع نمایندگان تصویب و اجرایی شود.

سیاست

اولاد برای انتخابات ریاست جمهوری کاندیدا نمی‌شود

راه را برای کاندیداتوری مانوئل والس، نخست‌وزیر کنونی فرانسه از حزب سوسیالیست هموار سازد. به گزارش خبرگزاری فرانسه، اولاد اظهار کرد: ماه‌های آینده تنها وظیفه من ادامه رهبری کشور براساس مجوزی است که شما در انتخابات سال ۲۰۱۲ به من داده‌اید.

به این ترتیب اولاد نخستین رئیس‌جمهوری تاریخ معاصر فرانسه است که برای دور دوم وارد عرصه رقابت‌های انتخاباتی نمی‌شود.



رئیس‌جمهوری منتخب آمریکا گفته است که ژنرال بازنشسته تفنگداران دریایی ارتش این کشور را برای پست وزارت دفاع ایالات متحده نامزد می‌کند

تیتراخبار

- ◀ احزاب مخالف دولت کره جنوبی تهدید کردند در صورت عدم استعفای رئیس‌جمهور این کشور، طرح تشکیل جلسه استیضاح وی برای جمعه آینده را به پارلمان خواهند برد.
- ◀ بوریس جانسون، وزیر خارجه انگلیس می‌گوید کشورش از کمپین رئیس‌جمهور منتخب آمریکا برای تحت فشار قرار دادن کشورهای عضو ناتو جهت اختصاص منابع مالی بیشتر به این ائتلاف نظامی حمایت می‌کند.

جمعه

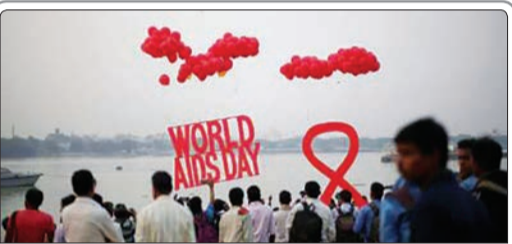
مولاردی: نیازمند تلاش‌های جدی برای افزایش نشاط در جوانان هستیم

معاون امور زنان و خانواده ریاست جمهوری گفت: زمینه گسترش فضای نشاط در جامعه را نیز به همراه داشته باشد، ادامه داد: برای این مسئله که شاد نبودن خاص زنان یا مردان است یا خانواده‌های ما چه وضعیتی دارند، حکم کلی نمی‌توان صادر کرد که زنان شاد نیستند یا شادتر از مردان نیستند ولی باید موضوع گسترش موج نشاط را به همه جامعه تعمیم بدهیم.

معاون رئیس‌جمهوری در امور زنان و خانواده گفت: باید شاخص‌شادی و نشاط در کشور بررسی کنیم و بر این اساس برای رسیدن به جایگاه مناسب برنامه‌ریزی‌های لازم صورت گیرد.

معاون امور زنان و خانواده ریاست جمهوری گفت: زمینه ارتقای سطح شادی در میان مردم باید مورد توجه قرار گیرد و نیازمند تلاش برای افزایش موج نشاط و شادی به‌ویژه در میان قشر جوان جامعه هستیم.

شهیندخت مولاردی دیروز در گفت‌وگو با ایرنا افزود: آمارهایی مبنی بر اینکه ایران یکی از کشورهای غمگین جهان به شمار می‌رود، منتشر شده که به واقعیت نزدیک نیست، اما باید با معطوف کردن توجهات به شاخص‌های منطبق با شرایط جامعه ایران برای تعیین شادترین یا غمگین‌ترین کشورها، جایگاه مناسبی کسب کنیم.



صندوق کودکان ملل متحد «یونیسف» در گزارشی به مناسبت روز جهانی ایدز اعلام کرد که هر دو دقیقه یک نوجوان در جهان به بیماری ایدز مبتلا می‌شود

تیتراخبار

- ◀ سامانه بارشی که دیروز باعث بارش باران در برخی از مناطق کشور شد، امروز از ایران خارج می‌شود.
- ◀ فرماندار تهران تأکید کرد نه تنها در سطح شهرستان تهران بلکه در کل کشور موردی از ابتلا به آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان مشاهده نشده است.

فرهنگ

فیلم آلمانی نزد حلقه منتقدان نیویورکی محبوب‌تر از «فروشنده» شد

را از بیست و دومین دوره جوایز سالانه منتقدان کسب کرد. در عین حال «منچستر کنار دریا» ساخته کنت لوترگان و «میتاب» به کارگردانی بری جنکینز، هر یک سه جایزه از جوایز حلقه منتقدان فیلم نیویورک را دریافت کردند. حلقه منتقدان فیلم نیویورک از سال ۱۹۳۵ تشکیل شده و جوایز برندگان را در ماه ژانویه در مراسمی که در نیویورک برگزار می‌شود، به آنها اهدا می‌کند.

پیش از این «انجمن ملی نقد فیلم» در آمریکا «فروشنده» را به‌عنوان بهترین فیلم غیرانگلیسی‌زبان سال انتخاب کرده بود.

منتقدان نیویورکی برندگان اسامیل خود را در بخش‌های مختلف انتخاب کردند و در بخش بهترین فیلم خارجی زبان فیلم «تونی اردمان» را بر «فروشنده» ترجیح دادند. به گزارش مهر به نقل از وریایتی، در حالی که حلقه منتقدان نیویورکی موزیکال «لالا لند» ساخته دامین شازل را به‌عنوان بهترین فیلم سال ۲۰۱۶ انتخاب کردند، در بخش بهترین فیلم خارجی زبان فیلم «تونی اردمان» گوی سبقت را از «فروشنده» ساخته اصغر فرهادی ربود.

«لالا لند» که به‌عنوان یکی از رقیب‌های جدی جوایز اسکار اسامیل مطرح است، در ۱۲ بخش بیشترین نامزدی



ازکستر سمفونیک تهران پس از دوماه سکوت با رهبری شهرداد روحانی علاوه بر قطعات کلاسیک، موسیقی فیلم برپا داشته را هم اجرا کرد

تیتراخبار

- ◀ کنسرت «پردگیان باغ سکوت» ۱۴ و ۱۵ دی‌ماه اسامیل در تالار وحدت اجرا خواهد شد. از امروز، بلیت‌فروشی کنسرت «پردگیان باغ سکوت» با اجرای کیهان کلهر آغاز می‌شود.
- ◀ علی سرتیپی، مدیرعامل شرکت بخش فیلم‌سازان گفت که فیلم «سلام بزمی» به کارگردانی قربان محمدپور در نخستین روز اکرانش ۶۰۰ میلیون تومان فروش داشت.

ورزش

پرسپولیس، تعارف تراکتور را رد نکرد

امیر قلعه‌نویی، سرمربی تیم تراکتورسازی پس از تساوای تیمش مقابل پدیده مشهد اظهار کرد: راجع به بازی نمی‌دانم چه بگویم، نیمه اول خوب بودیم می‌توانستیم گل‌های بیشتری بزنیم ولی خدا اینطور نخواست. گلی هم که خوردیم کسی مقصر نبود. در مجموع هر دو نیمه خوب کار کردیم.

او ادامه داد: زمانی که گل خوردیم تیم ما از نظر روحی تساوای شاگردان قلعه‌نویی در تبریز، دوباره آنها را با دو امتیاز بیشتر به صدر جدول بازگرداند.

پرسپولیس تهران نهایت بهره را از لغزش خانگی تراکتورسازی برد و با پیروزی یک بر صفر برابر ماشین‌سازی، دوباره به صدر جدول لیگ برتر بازگشت. سرخ‌پوشان تهران دیروز عصر در حالی برابر ماشین‌سازی تبریز به میدان رفتند که ساعاتی قبل، تراکتورسازی در یک بازی خانگی با پدیده یک-یک مساوی کرد و دو امتیاز بسیار حساس را از دست داد. پیروزی پرسپولیس، با توجه به تساوای شاگردان قلعه‌نویی در تبریز، دوباره آنها را با دو امتیاز بیشتر به صدر جدول بازگرداند.



پیش از دیدار دو تیم ماشین‌سازی و پرسپولیس یک دقیقه سکوت به دلیل درگذشت زائران ایرانی در عراق، شهادت امام رضا و همچنین جانبازان حادثه قطار انجام شد

تیتراخبار

- ◀ حسین فرکی، سرمربی سایپا بعد از شکست تیمش برابر استقلال خوزستان به خاطر کسب نتایج ضعیف از سمت خود استعفا داد.
- ◀ مطابق انتظار، کریستیانو رونالدو، لیونل مسی و آنتوان گریزمان به‌عنوان سه نامزد نهایی انتخاب بهترین بازیکن سال ۲۰۱۶ از سوی فیفا معرفی شدند.

حضور وزرای دادگستری و اقتصاد در مجلس برای پاسخگویی راجع به حساب‌های بانکی قوه قضاییه

محمود صادقی، نماینده مردم تهران از حضور وزرای دادگستری و اقتصاد در مجلس برای پاسخگویی راجع به حساب‌های بانکی قوه قضاییه ظرف دو هفته آینده خبر داده است.

به گزارش ایسنا، این نماینده مجلس در صفحه توئیتر خود نوشته طبق آیین‌نامه داخلی مجلس وزیر دادگستری و وزیر اقتصاد ظرف دو هفته آینده باید برای پاسخ به سوال درباره حساب‌های بانکی قوه قضاییه در مجلس حاضر شوند.

وی ۲۳ آذرماه را به‌عنوان تاریخ احتمالی حضور وزیر اقتصاد برای پاسخ به سوال درباره حساب‌های بانکی قوه قضاییه دانسته است.

صادقی همچنین گفته است: وزیر دادگستری بعد از روز یکشنبه ۲۱ آذر برای پاسخ به سوال

پزشکیان:

استیضاح وزیر راه قبل از بررسی موضوع عاقلانه نیست

ناباشد، استیضاح وزیر منطقی نیست. پزشکیان در پاسخ به این سوال که آیا با استیضاح وزیر راه و شهرسازی موافقت می‌کند؟ گفت: تا زمانی که به طور کامل به اطلاعات دست نیابیم، نمی‌توانیم در این خصوص تصمیم بگیریم.

نماینده مردم تبریز، اسکو و آذرشهر در پاسخ به این سوال که آیا فراکسیون مناطق ترک‌نشین به موضوع حادثه دلخراش قطار تبریز - مشهد ورود می‌کند؟ تصریح کرد: باتوجه به اینکه هدف از تشکیل این فراکسیون، پیگیری حق و حقوق مردم مناطق ترک‌نشین است، حادثه قطار

تهران با حسین جابری انصاری، هم‌تای ایرانی خود در مورد آخرین تحولات منطقه از جمله بحران سوریه گفت‌وگو و رایزنی خواهد کرد.

روز پنجشنبه نیز شبکه خبری المیادین از سفر هفته آینده میخائیل

نماینده ویژه پوتین، دوشنبه در تهران

تهران با حسین جابری انصاری، هم‌تای ایرانی خود در مورد آخرین تحولات منطقه از جمله بحران سوریه گفت‌وگو و رایزنی خواهد کرد.

روز پنجشنبه نیز شبکه خبری المیادین از سفر هفته آینده میخائیل بوگدانف، نماینده ویژه رئیس‌جمهوری روسیه در امور خاورمیانه به تهران خبر داده بود.

حمید ابوطالبی، معاون سیاسی دفتر رئیس‌جمهوری نیز عصر روز پنجشنبه در توئیتر خود با اشاره به مذاکره تلفنی اخیر

نماینده ویژه رئیس‌جمهوری روسیه در امور خاورمیانه روز دوشنبه، ۱۵ آذر ماه به دعوت معاون عربی و آفریقایی وزیر امور خارجه کشورمان به تهران خواهد آمد.

به گزارش ایسنا، میخائیل بوگدانف، معاون وزیر امور خارجه روسیه در سفر به



در این ایده قصد داریم با شیوه‌های متفاوت به بیان توصیه بپردازیم. فرض کنید ۱۰۰ نفر از مدیران فروش حرفه‌ای را در یک محل جمع کرده‌اید. از آنها بخواهید بهترین فعالیت‌های یک سال اخیر خود و همچنین بدترین شکست‌های همان سال را در یک برگه برای شما شرح دهند.

من به شما اطمینان می‌دهم در میان برترین افرادی که در یک سال اخیر بیشترین فعالیت‌های موفقیت‌آمیز به همراه کمترین ضرر را داشته‌اند، یک ویژگی خاص مشترک خواهد بود؛ آن ویژگی توانایی افراد در سنجش مناسب زمان و غافلگیر کردن مخاطب است. در واقع گاهی اوقات شما نیاز دارید در موقع مناسب به مخاطب تلنگر زده و او را در دام خود اسیر سازید. این ویژگی همان‌طور که برای مدیران فروش بسیار ضروری است، در حوزه طراحی و ساخت آگهی‌های تبلیغاتی نیز اهمیت فراوانی دارد. این ویژگی را به طور کلی «زمان عمل» می‌خوانند.

ایده

این ایده از طرح برند City Equities Limited الهام گرفته است. این شرکت در حوزه بازار سهام و سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای مختلف فعال است. محدوده فعالیت این برند به طور عمده در استرالیا است و به تازگی کسب‌وکار خود را در انگلستان نیز راه‌اندازی کرده است. اصطلاح «زمان عمل» به طور عمده برای پاراگراف آخر ایمیل، دعوت‌نامه یا بروشور به کار می‌رود. در این پاراگراف به طور عمده تلاش می‌شود خواننده را به واکنش مثبت در برابر درخواست ارائه شده ترغیب کرد. این درخواست می‌تواند دعوت به خرید یک محصول، سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار خاص یا تنها حضور در یک سمینار رایگان باشد.

دلیل اینکه «زمان عمل» به طور عمده در پایان متن به کار گرفته می‌شود، اهمیت نحوه پایان دادن شما به نوشته‌تان است. در واقع تیر و مقدمه‌چینی‌ها تماماً به منظور تاثیرگذاری پاراگراف پایانی به کار گرفته می‌شود. حال اگر پاراگراف پایانی متن شما بسیار هوشمندانه نوشته شده باشد، نتیجه کار شاید خودتان را نیز غافلگیر سازد. به منظور درک بهتر این ایده در اینجا به جمله پایانی آگهی تبلیغاتی برند City Equities رجوع خواهیم کرد. این جمله به این صورت است: «پس از پاسخی مثبت شما به این آگهی، یکی از افراد تیم پشتیبانی برند در نخستین فرصت با شما تماس گرفته و اطلاعات لازم به منظور آگاهی از روند کاری شرکت را در اختیار شما قرار خواهد داد. همچنین هرگونه پرسش‌ها را نیز می‌توانید با ما در میان گذاشته و پاسخ خود را به روشنی دریافت کنید.»

هنگامی که این آگهی را دیدیم، در همان نگاه اول نظر من را به خود جلب کرد. در واقع در این آگهی با زیرکی تمام از جملات مبهم یا شرطی استفاده نشده است. برای مثال اگر City Equities به طور معمولی اقدام به ارائه این آگهی می‌کرد، متن این آگهی به شرح زیر تغییر می‌یافت: «اگر شما به درخواست ما پاسخ مثبت دهید، در نخستین فرصت یکی از اعضای تیم پشتیبانی شرکت با شما تماس گرفته و اطلاعات مورد نیاز را به شما منتقل خواهد کرد.»



همان‌طور که مشاهده می‌کنید شرکت با هوشیاری قابل تحسینی از به کار بردن جملات شرطی پرهیز کرده است. این راهکار به طور ناخودآگاه روی خواننده تاثیر خواهد گذاشت، اگرچه شاید به نظر بسیار عجیب بیاید. با این حال همین نکات کوچک ریز و در ذیای امروز بزرگ‌ترین تفاوت‌ها را میان برندهای موفق و معمولی رقم می‌زنند.

نکته دیگری که در اینجا باید به آن اشاره شود، زمان مناسب برای نگارش پاراگراف آخر آگهی است. در واقع پس از گذر از چالش‌های فراوان در مورد ایده آگهی و تمام کردن بخش عمده آن، «زمان عمل» درست در هنگام اوج خستگی شما خواهد بود. بنابراین بهتر است پاراگراف آخر را هنگامی بنویسید که از انگیزه و انرژی کافی برخوردار باشید. همچنین توجه داشته باشید که جمله پایانی آخرین پاراگراف تعیین‌کننده‌ترین بخش کارتان را تشکیل می‌دهد. این جمله همان ضربه نهایی است که بخش عمده‌ای از پاسخ مخاطب را شکل می‌دهد. در صورت موفقیت این جمله می‌توانید اطمینان داشته باشید که مشتریان را به دام انداخته‌اید.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- ابتدا پاراگراف پایانی آگهی خود را نوشته و سپس به سراغ بخش‌های دیگر بروید. این شیوه به شما کمک خواهد کرد بهتر روی اهداف آگهی‌تان تمرکز کنید.

- از این ایده می‌توان برای فعالیت‌های کوچک نیز استفاده کرد.

فرصت امروز

دوم

نرگس فرجی

nargestara1389@yahoo.com

برند اسنپ در ویدئوی تبلیغاتی سعی کرده مخاطبان را متوجه مشکلات مسافرکش‌های بین راهی کند و از این طریق خدمات خود را معرفی کرده و اطلاع‌رسانی جامعی از رویکرد خود داشته

تولید محتوایی خلاقانه و باکیفیت

آرمان حسینی، کارشناس بازاریابی دیجیتال درباره روند حرکتی و استراتژی برند اسنپ در فضای مجازی و تولید محتوای این برند می‌گوید: اگر بخواهیم در رابطه با فعالیت شبکه‌های اجتماعی اسنپ صحبت کنیم، به لطف مدیر محتوایی که در این مجموعه قرار داشت شاهد فعالیت هدفمندی به‌خصوص در توییت هستیم. پاسخگویی مرتب و پیگیری مشکلات کاربران در این فضا باعث شده است که در اکثر موارد به خوبی از برند اسنپ در شبکه توییت یاد و راجع به آن صحبت شود. همچنین در اکانت اینستاگرام، اسنپ به روزرسانی‌های مرتبی را انجام می‌دهد و تاکنون بیش از ۴۵۰ محتوا را در صفحه خود منتشر کرده که نشان از اهمیت بالای تیم اسنپ برای تولید محتوا و منظم بودن تقویم محتوایی آنها دارد. اما موردی که بیشتر باید به آن توجه شود کیفیت تصاویر و خلاقیت بیشتر در تولیدهاست. اگر تیم تولید با محدودیت نیروی انسانی و بودجه مواجه نباشد، قطعاً می‌تواند محتوای خلاقانه و باکیفیتی تولید کند که بیشتر مورد توجه کاربران اسنپ قرار بگیرد. همکاری با برندهای دیگر برای پرموشن‌های مشترک نیز از نقاط قوت اسنپ و مجموعه روماک محسوب می‌شود.

سرمایه‌گذاری روی وایرال شدن ویدئو

حسینی درباره ویدئوی تبلیغاتی اسنپ و اینکه آیا این ویدئو قابلیت وایرال شدن را دارد، می‌گوید: ویدئوی خوش‌ساختی است اما هر مخاطبی آن را برای دوستان و همکاران خود ارسال نمی‌کند. این سبک از ویدئوها بیشتر جنبه اطلاع‌رسانی در رابطه با یک محصول جدید و کارکرد آن را دارد. بر همین اساس در نهایت یک سری کاربر علاقه‌مند به تکنولوژی بیشتر در اشتراک‌گذاری این ویدئو سهیم می‌شوند و عامه مردم با کنجکاوی ایجاد شده سعی در کشف اسنپ و شیوه کار با آن را دارند. به همین دلیل منطقی است خود اسنپ روی وایرال کردن این دسته از ویدئوها سرمایه‌گذاری کند تا افراد بیشتری در جامعه هدف تهران راجع به آن کنجکاو شوند و اپلیکیشن را نصب کنند.

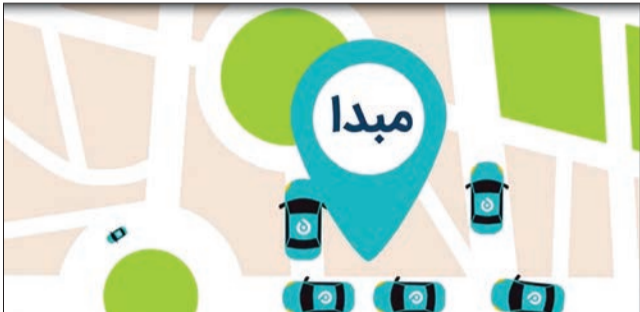
انتخاب شعار خوب توسط برند

حسینی درباره شعار انتخاب شده توسط برند اسنپ و شیوه اجرای این ویدئوی تبلیغاتی می‌گوید: اسنپ شعار بسیار خوبی را برای خود انتخاب کرده است و جزو بهترین شعارها محسوب می‌شود که مفهوم و ماهیت کسب‌وکار را در چند کلمه به مخاطب می‌رساند. در رابطه با ویدئو باید گفت که یک‌سری پیام‌ها به درستی انتقال داده شده و شروع جذاب است. در ابتدا معضلات حمل‌ونقل فعلی و سنتی (راننده سیگار به دست، خراب بودن ماشین، نبودن تهویه مناسب) به شکل مستقیم نشان داده می‌شود و در ادامه با راهی

نگاهی به ویدئوی تبلیغاتی اسنپ

یک کلیک تا مقصد

باشند. برند اسنپ این روزها حضور گسترده‌ای را در رسانه‌های اجتماعی دارد. این برند در یکی از اقدامات تبلیغاتی خود ویدئویی را منتشر کرده و در آن با اشاره به شعار اصلی‌اش یعنی «اسنپ: یک کلیک تا مقصد» با مخاطبانش درباره اهدافش صحبت کرده است. این ویدئوی تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی و به‌صورت



اصلی مجموعه شامل راحت‌تر بودن، سریع بودن، ارزان‌تر بودن و هوشمندتر بودن سفر با اسنپ قرار می‌گیرند. در برنامه‌های تبلیغاتی و ترویجی، همواره حول یک یا چند مورد از موارد فوق، پیام‌مان را تنظیم می‌کنیم. در این ویدئو ما ویژگی راحت و سریع بودن سفر با اسنپ را بررسی کردیم و سعی به انتقال این پیام داشتیم که خوشبختانه موفق بودیم. مریم ابراهیمی درباره مراحل ایده‌پردازی و اجرای ویدئوی تبلیغاتی برند اسنپ می‌گوید: براساس اهدافی که برای یک محتوا (در اینجا ویدئو) در نظر گرفته می‌شود، اتاق فکری مستقل تشکیل می‌شود و پس از توفان فکری حول آن و با در نظر گرفتن کلمات کلیدی و شعار اصلی یعنی «یک کلیک تا مقصد» سناریوی کلی ویدئو تولید می‌شود. پس از طی مرحله دکوپاژ، استوری برد آن طراحی و مراحل اجرای فنی (شامل فیلمبرداری، صداگذاری و تدوین) طی می‌شود. بعد از همه این موارد کار تصویرسازی و موشن انجام می‌شود. در نهایت اگر خروجی نهایی انتظارات لازم را برآورده می‌کند، به واحدهای مربوطه ارائه می‌شود تا نسبت به نشر آن در رسانه‌های مورد نظر اقدام شود.

و اندازه‌گیری برون‌داد آنها به‌صورت کلی تعریف و محاسبه می‌شود. در مورد ویدئوهای تولیدی این شرکت، کانال‌های توزیع متنوعی را به خدمت می‌گیریم و نرخ بازخورد هر کدام به فراخور ویژگی‌های آن متفاوت است. اما ما همیشه در تلاشیم که نرخ‌های درگیرسازی کاربر را در رسانه‌های مختلف بهبود دهیم و به عبارت بهتر، رکوردهای خودمان را بشکنیم.

انتخاب رسانه براساس محتوای تولیدی

اسلامی‌زاد در پاسخ به این سوال که آیا این ویدئو قرار است، فقط در شبکه اجتماعی منتشر شود و اینکه چرا از شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغات خود بهره‌برداری کرده‌اید، می‌گوید: همان‌طور که پیشتر عنوان شد، اسنپ خود را محدود به یک رسانه یا یک گروه از رسانه‌ها نمی‌کند. انواع رسانه‌های دیجیتال و کانال‌های توزیع به فراخور محتوا و پیامی که در آن است به خدمت گرفته می‌شود. در مورد ویدئوی مورد بحث به‌عنوان مثال، علاوه بر شبکه‌های اجتماعی در رویدادی که چندی پیش به مناسبت دوسالگی اسنپ برگزار شد نیز استفاده شد که اتفاقاً بازخورد خوبی را به همراه داشت. این موضوع در سایر ویدئوهای تولیدی این شرکت نیز صادق دارد.

ویدئو، ویژگی راحت و سریع بودن سفر با اسنپ را بررسی می‌کند

مریم ابراهیمی، سرپرست موشن گرافیک درباره شعار ویدئوی تبلیغاتی اسنپ و طراحی آن می‌گوید: در اسنپ یک پیام اصلی یا core message داریم یعنی شعار اصلی آن «اسنپ: یک کلیک تا مقصد» است. در کنار این شعار، واژه‌های کلیدی

ویدئو نیز از این قاعده مستثنی نیست و به‌عنوان قطعه‌ای از دومینوی ارزش‌آفرینی اسنپ قرار می‌گیرد. اسلامی‌زاد در پاسخ به این سوال که اسنپ علاوه بر این ویدئو برای شبکه‌های اجتماعی چه اقدامات دیگری را تدارک دیده است، می‌گوید: اگر رسانه‌های اجتماعی اسنپ را دنبال کرده باشید، می‌دانید که ویدئو به‌عنوان اصلی جدایی‌ناپذیر از رسانه‌های ما است و به طور متناوب از این‌گونه محتوایی بهره می‌بریم. ویدئوها یکی با پیام‌های مختلف شامل آموزش، سرگرمی و مناسبتی و علاوه بر آن،

خوب و خوش صدا، مزیت‌های اسنپ بازگو می‌شود. کماینکه این امکان وجود داشت به جای گفتن مزیت امتیازدهی، روی امنیت مسافر و دیدن پلاک و مشخصات راننده تاکید شود یا امکان سفارش در محدوده تهران پررنگ‌تر باشد. در انتها نیز قرار دادن لوگوی پلتفرم‌های مختلف یا اشاره به این موضوع، آگاهی بیشتری را برای کاربر جدید ایجاد می‌کند.

خوش ساخت بودن ویدئو در کنار بیان مزیت‌ها و معایب

حسینی درباره اینکه آیا ویدئوی موردنظر قابلیت انتشار در رسانه‌های مختلف را دارد یا خیر می‌گوید: این ویدئو با توجه به حجم مناسب و کیفیت ساخت خوب، امکان انتشار در تمامی رسانه‌های دیجیتال و حتی تلویزیون‌های تبلیغی را دارد. خوش ساخت بودن ویدئو در کنار بیان مزیت‌ها و معایب باعث می‌شود که کاربر به قدر کافی تحریک شود و در جست‌وجوی این اپلیکیشن باشد. مهم‌ترین موضوع در انتشار این ویدئو انتخاب درست کاربران است به طوری که هر چقدر کاربران تهرانی بیشتر مورد هدف قرار بگیرند، در نهایت توجه هزینه تبلیغی و انتشار آن در رسانه‌های مختلف راحت‌تر است.

تلاش برای تولید محتوایی تازه و متفاوت

میلاذ اسلامی‌زاد، مشاور ارشد بازاریابی و روابط عمومی اسنپ درباره هدف و استراتژی ویدئوی تبلیغاتی برند می‌گوید: بدون تردید استراتژی یک محتوا را نمی‌توان به‌دور از استراتژی کلان سازمان واحد مارکتینگ آن ارزیابی کرد. اسنپ ارزش‌های متعددی را برای کاربران خلق می‌کند و تمام فعالیت‌های ترویجی خود را حول این ارزش‌ها سامان می‌دهد. این

در رابطه با ویدئو باید گفت که یک سری پیام‌ها به درستی انتقال داده شده و شروع جذاب است. در ابتدا معضلات حمل‌ونقل فعلی و سنتی (راننده سیگار به دست، خراب بودن ماشین، نبودن تهویه مناسب) به شکل مستقیم نشان داده می‌شود و در ادامه با راهی خوب و خوش صدا، مزیت‌های اسنپ بازگو می‌شود. کماینکه این امکان وجود داشت به جای گفتن مزیت امتیازدهی، روی امنیت مسافر و دیدن پلاک و مشخصات راننده تاکید شود یا امکان سفارش در محدوده تهران پررنگ‌تر باشد

سایر انواع محتوا در شبکه‌های اجتماعی اسنپ منتشر می‌شود. تلاش تیم محتوای اسنپ همواره بر آن است که اصل نوآوری را فراموش نکرده و همیشه حرفی نو و اقدامی خلاقه را ارائه کند. اسلامی‌زاد درباره برنامه‌های اسنپ برای وایرال شدن این ویدئو و درباره KPI (شاخص‌های کلیدی عملکرد) آن می‌گوید: فعالیت‌های بازاریابی در اسنپ به‌صورت یکپارچه طراحی و اجرا می‌شود. به عبارت دیگر، تمام فعالیت‌هایی که از اسنپ می‌بینید، در مسیری مشخص و مکمل یکدیگر طراحی و اجرا می‌شوند. از همین رو KPIها و معیارهای ارزیابی

ایستگاه تبلیغات

بازنمایی خانه یک خانواده سوری در ایکیا



در تمامی فروشگاه‌های ایکیا شاهد تصاویری از خانه‌هایی رویایی هستیم که بر دیوارها آویزان است. اما در Slependen نرژ، یکی از اتاقک‌ها به یک کبی دقیق از سکونتگاهی در سوریه تغییر یافت. این اقدام به‌عنوان بخشی از یک کمپین جذب سرمایه در همکاری با صلیب سرخ صورت گرفت. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، این چیدمان که به دست آژانس تبلیغاتی DOL انجام شده، در اتاقی با مساحت ۲۵ مترمربع پریشاده و قصد دارد حقایق ویران‌کننده‌ای در درباره خانواده‌های بی‌گناه سوریه که در آتش جنگ داخلی محصور شده‌اند، به اشتراک بگذارد. در این فضا، پوسترها و تگ‌های قیمت ایکیا داستان شرایط یک خانواده سوری را روایت می‌کند که مواردی چون کمبود غذا، دارو و آب پاکیزه را شامل می‌شود. علاوه بر این، این تگ‌ها برگه‌های شرکت در خیریه نیز محسوب می‌شوند.

تبلیغات خلاق

Good business travels fast.

Introducing G Suite, intelligent apps that keep your teams on track to deliver better results, faster.

google.com/gsuite

G Suite



آگهی سرویس G Suite گوگل - شعار: کسب وکارهای خوب، سریع‌تر حرکت می‌کنند.

کافه بازاریابی

۸ نکته برای افزایش فوری مخاطبان در اینستاگرام

(قسمت اول)

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.ruenerpertne.moc



اپلیکیشن اشتراک عکس اینستاگرام یکی از پرطرفدارترین شبکه‌های اجتماعی موجود در جهان محسوب می‌شود. این شبکه اجتماعی تصویری ظرفیت‌های بسیار زیادی را برای جلب توجه مخاطبان در اختیار شما قرار می‌دهد. به همین منظور جلب توجه مخاطبان و افزایش تعداد آنها برای برندها، شرکت‌های تجاری و افراد از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

در همین راستا بسیاری از افراد هستند که موفق شده‌اند با استفاده از روش‌های مختلف در مدت زمان کوتاهی تعداد دنبال‌کنندگان خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهند. برای نمونه اکانتی در اینستاگرام وجود دارد که به دلیل ارسال پست‌ها و تصاویر خنده‌دار مخاطبان خود را می‌خنداند و به همین دلیل موفق شده است تا در یک بازه زمانی کوتاه‌مدت تعداد مخاطبان خود را افزایش داده و تعداد آنها را به ۲۲۷ هزار نفر برساند!

در ادامه هشت نکته‌ای را که می‌تواند به شما در زمینه افزایش تعداد دنبال‌کنندگان تان کمک کند ذکر می‌کنیم تا با استفاده از آنها در مدت زمان کوتاهی بتوانید به میزان قابل توجهی بر مخاطبان خود بیفزایید.

۱- یک موضوع را انتخاب کرده و دیگر آن

را تغییر ندهید
میلیون‌ها حساب کاربری در شبکه اینستاگرام وجود دارد. برای متفاوت بودن از سایرین و جلب نظر کاربران باید بررسی کنید که چه چیزی می‌تواند اکانت شما را از سایرین متمایز سازد. به‌عنوان مثال استفاده از تصاویری که عبارات‌های حکمت‌آموز در آن درج شده است یا ارسال تصاویری که به مخاطبان درمورد بهداشت فردی‌شان توصیه‌های کاربردی می‌کند از جمله راه‌هایی است که با استفاده از آنها می‌توانید توجه کاربران را جلب کرده و بر تعداد مخاطبان خود بیفزایید.

به‌عنوان مثال برخی کاربران یک هدف خاص را دنبال می‌کنند و سعی دارند با ارسال هر پست مخاطبان را بخنداند یا نکته‌های آموزنده را به آنها گوشزد کنند. به یاد داشته باشید که فعالیت شما در حساب کاربری‌تان باید مستمر و مداوم باشد تا بتوانید اعتماد مخاطبان‌تان را جلب کرده و آنان را به همراهی با خود تشویق کنید.

۲- فاصله زمانی ارسال پست‌ها را تنظیم کنید

چنانچه قصد دارید فعالیت مداوم و مستمر اینستاگرام داشته باشید، باید دست‌کم روزی یک پست ارسال کنید. به یاد داشته باشید که چنانچه برای مدت طولانی پستی ارسال نکنید قادر به افزایش تعداد مخاطبان‌تان نخواهید بود. دنبال‌کنندگان شما به دنبال پست‌های جدید شما هستند بنابراین بهتر است آنها را منظم نگه‌دارید. اغلب افرادی که فعالیت مستمری در اینستاگرام دارند به محض ارسال یک پست ۳۰۰ کامنت از سوی دنبال‌کنندگان‌شان دریافت می‌کنند. مخاطبان‌تان در ۹۵-۹۶ درصد از این کامنت‌ها دوستان خود را تگ می‌کنند که این موضوع می‌تواند منجر به افزایش تعداد مخاطبان شما شود.

۳- هشتک‌های پرطرفدار و پرتکرار استفاده کنید

با توجه به الگوریتم جدیدی که در شبکه‌های اجتماعی مورد استفاده قرار می‌گیرد، هشتک‌های پرتکرار و پرطرفدار بسیار مهم و ارزشمند شده‌اند. شما باید برای شناسایی هشتک‌های مفید، تمامی هشتک‌های موجود را مورد تحقیق و بررسی قرار دهید و آنهایی را که برای مخاطبان شما مفید بوده و به زمینه فعالیت‌تان مرتبط است انتخاب کنید. شما می‌توانید زیر هر پست خود از ۳۰ هشتک پرطرفدار و مرتبط با موضوع موردنظر‌تان استفاده کنید.

شما می‌توانید لیستی از هشتک‌های موردنظر‌تان را تهیه کرده و هربار که پست جدیدی ارسال می‌کنید این هشتک‌ها را نیز زیر پست ارسال‌تان کپی کنید.

۴- استفاده از قابلیت geotag اینستاگرام
عکس‌های ارسالی‌تان را ژئوتگ کنید. به این معنی که مکانی را که در آن قرار دارید یا مخاطبان شما در آن منطقه حضور دارند را به هنگام ارسال پست جدید ذکر کنید. به‌عنوان مثال چنانچه عکسی از ساختمان پارلمان بریتانیا را ارسال می‌کنید باید شهر لندن یا منطقه وست مینیستر را ژئوتگ کنید. در صورت استفاده شما از این ویژگی، افرادی که در آن منطقه حضور دارند می‌توانند با جستجوی ژئوتگ‌های لندن یا وست مینیستر عکس ارسالی شما را مشاهده کرده و در صورت لزوم حساب کاربری اینستاگرام شما را برای مشاهده دیگر عکس‌های ارسالی از سوی شما دنبال کنند.

ادامه دارد...

نگاهی به کمپین دیجیتالی جدید برند عش

مشتری‌یابی با هشتک عشگ!



یکی دیگر از مزیت‌هایی است که این کمپین دارد.

کمپینی براساس خواست مخاطب

در ادامه اشکان هاتف، کارشناس دیجیتال مارکتینگ و مدیر پروژه کمپین عشگ در خصوص جزئیات این کمپین می‌گوید: کمپین #عشگ دومین کمپین و دومین مسابقه برند عش در کانال شبکه‌های اجتماعی است که کاملاً براساس خواست مخاطبان بوده است. ایده ابتدا چیز دیگری بود اما از آنجایی که با پیام‌های زیادی از جانب مخاطبان مواجه شدیم از ما می‌خواستند مسابقه‌ای با این سبک برگزار کنیم، ما هم خواست آنها را مورد توجه قرار دادیم و این مسابقه را راه انداختیم.

او در مورد هدف کلی این کمپین می‌گوید: هدف کلی ما جذب مخاطب، ایجاد درگیری و شناخته شدن بیشتر برند در فضای دیجیتال است. برند عش کلاً در کنارهای اینستاگرام و تلگرام فعالیت می‌کند، اما این مسابقه صرفاً در اینستاگرام برگزار شد و از طریق تلگرام هم اطلاع‌رسانی انجام می‌شد. در خصوص استقبالی که از این مسابقه به نسبت مسابقه قبل شد هم باید اضافه کنم که میزان استقبال شرکت‌کنندگان تقریباً پنج برابر بوده است و خیلی بیشتر دیده شد. ما برای برگزاری این مسابقه ۸۰ خانم اینفلوئنسر استفاده کردیم تا مسابقه را به وسیله آنها معرفی کنیم.

نام‌گذاری آگاهانه

این کارشناس درخصوص نام‌گذاری مسابقه و جزئیات رویه آن می‌گوید: نام‌گذاری مسابقه به هشتک عشگ شده و متعلق به دیگر کشورهاست قبل از طراحی کمپین دیداند؟ این نقطه ضعف عدم بررسی دیگر رسانه‌ها با این کمپین به چشم می‌خورد.

نام‌گذاری، نقطه مثبت ماجرا

این کارشناس در مورد میزان استقبال و نام‌گذاری آن نیز ادامه می‌دهد: میزان استقبال ۳۱۸ پست با این هشتگ (#عشگ) است که انتظار می‌رود تا ۵۰۰ پست هم افزایش یابد. کانال اما خوب عمل نکرده و نرخ درگیری بسیار پایین است (تنها ۹۷ نفر). در مورد نام‌گذاری نیز باید اضافه کنم که نام‌گذاری نقطه مثبت ماجراست. هشتگ و عشگ با یکدیگر هم‌آوایی دارند. این هشتگ در دیگر رسانه‌ها مانند تویتر استفاده نشده و این مسئله مثبتی است. عدم فعالیت هشتگ موازی با کمپین و عدم استفاده نادرست

یچا نایجا در رسانه‌های موازی نیز از دیگر موارد مثبت آن است. هیچ دیتای محتوایی در رسانه‌های مجازی و موازی با آن برای ایجاد نشده است. پیامش را ساده و مستقیم رسانده و کوتاه است. مورد دیگر اینکه در کمپین عدم اتصال هشتگ، موقعیت، رویداد یا زمان خاص ندارد و به آسانی و با در نظر گرفتن استراتژی‌های مختلف می‌توان این هشتگ را کمپین را در دوره‌های مختلف ذکر شده در بالا ادامه داد که این

یکی از نقاط ضعف این کمپین این است که اگر در شبکه‌های اجتماعی کلمه عشگ را سرچ کنیم، با محتوای غیرمرتبط نیز مواجه می‌شویم که مربوط به کشورهای دیگر است. شاید بهتر بود تولید محتوا، توضیحات و فرآیند این کمپین هدفمندتر و دقیق‌تر بود. هدف در این کمپین ارائه حس خوب به مشتری است. می‌توان با چند ترند ساده، ارزش این کمپین را چند برابر کرد. یکی از نکات ضعف‌های این کمپین این است که کانال‌های اینستاگرام، تلگرام و سایت مجموعه در کمپین موازی نبوده و به اصطلاح ترافیک را بین خود پخش نمی‌کنند. عدم هماهنگی در رسانه‌ها در این کمپین مشهود است. بهبود فرآیند آنالیز و تصمیم‌گیری دقیق‌تر باعث دریافت نتایج بهتر و مطابق با انتخاب درست رسانه‌ها و هماهنگی در آنها می‌شود. اما این موضوع در این کمپین رعایت نشده و این یکی از ضعف‌های است که در هر دو کمپین اخیر آنها مشاهده می‌شود.

عمومی‌تر کردن کانسپتی زنانه

او در مورد مخاطبین هدف این کمپین می‌گوید: کانسپت این کمپین زنانه‌ای است و نمی‌توان مخاطبین هدف محدود آن را نقطه ضعف حساب کرد یا اینکه نقد کنیم چرا استقبال بیشتر از جانب بانوان است تا آقایان. اما می‌توان با ترندهایی آن را عمومی‌تر کرد. مثلاً نسبت مشارکت خانم‌ها به آقایان ۸۰

امروز بحث فعالیت و باز شدن پای اعضای خانواده به شبکه‌های اجتماعی و تنوع مخاطب و افزایش تعداد آن یکی از دغدغه‌های برندهاست. اوایل مدیران برندها عقیده داشتند که نرخ درگیری مخاطب، تعامل و امکانات در تلگرام بیشتر از اینستاگرام است، اما اکنون نرخ تمایل برندها به فعالیت در اینستاگرام به دلیل تعداد مخاطب، بین‌المللی بودن و پتانسیل خلاقیت بالاتر، بیشتر شده است

به ۲۰ نباشد، بلکه مثلاً ۶۰ به ۴۰ شود و کمپین را مبتنی بر تعامل دو نفر بنویسیم. خوب است قسمتی را اضافه کنند که اگر این پست تقدیم همسران شود یا پروفایل همسران هم اگر منشمن یا تگ شود، امتیاز بیشتری می‌گیرید. ارتباط برقرار کردن و درگیر کردن دو نفر سبب افزایش تصاعدی مشارکت و بازبدها و درگیر کردن قشر وسیع‌تری می‌شود.

سایت باید پایه اصلی کمپین باشد

دنیایی در پاسخ به اینکه چرا مسابقه عکاسی برای این کار انتخاب شده و آیا پیشنهاد خلاقانه‌تری وجود نداشت، می‌گوید: انتخاب برندها برای این کار ساده و مستقیم رسانده و کوتاه است. مورد دیگر اینکه در کمپین عدم اتصال هشتگ، موقعیت، رویداد یا زمان خاص ندارد و به آسانی و با در نظر گرفتن استراتژی‌های مختلف می‌توان این هشتگ را کمپین را در دوره‌های مختلف ذکر شده در بالا ادامه داد که این

بازاریابی از نگاه معلم بازاریابی

سلسله درس‌های بازاریابی و فروش از معلم بازاریابی (۶)



دکتر پرویز درگی



با توجه به مطالبی که تاکنون مطرح کردم به این نتیجه می‌رسیم که بازاریابی یک علم بهره‌بردار است یعنی از دستاوردهای سایر علوم استفاده می‌کند و به کمک سایر علوم به حوزه‌های جدیدی تحت عنوان علوم بین‌رشته‌ای می‌رسد و هدف تمام اینها این است که بتواند در راستای تسهیل‌سازی برای مخاطبان هدف و خدمت بیشتر به آنها و همچنین رشد و ارتقای بنگاه‌های اقتصادی و بهره‌مندی بالاتر مشتریان درون‌سازمانی (کارکنان) گام بردارد و در نهایت ارتقای کیفیت زندگی، هدف اساسی و غایی بازاریابی است.

بنابراین من بازاریابی را بسیار فراتر از این می‌بینم که تصور کنیم فقط آمده است به ما کمک کند که محصول‌مان را که کالا یا خدمت است بهتر و بیشتر بفروشیم.

من بازاریابی را در تمام صحنه‌ها و عرصه‌های زندگی جاری می‌بینم و معتقد هستم اگر نوع نگاه‌مان به بازاریابی، علم و هنری نباشد که قرار است زندگی انسان را با رعایت منافع جمعی ارتقا دهد، آن وقت می‌توانیم رابطه بین یک پدر یا مادر با فرزند خویش را هم از منظر بازاریابی ببینیم، چراکه والدین عشق می‌دهند و عشق می‌گیرند. محبت می‌دهند و توجه می‌گیرند. قرار نیست تمام حرکت‌های بشری را صرفاً از منظر پول ببینیم. لذا بازاریابی علم و هنر زندگی است. ما لازم است تمام افراد بشر را مشتری خودمان ببینیم و به این بیندیشیم که چه می‌دهیم و چه می‌گیریم؟ در سطرهای بالاتر از کارکنان یک سازمان به‌عنوان مشتریان درون‌سازمانی یاد کردم چون اعتقاد و باور راسخ دارم که آنها مشتریان پندار، گفتار و رفتار مدیران سازمان هستند. و در مقابل خدمات شایسته خودشان، منافع سازمان را رقم می‌زنند. و از طرفی می‌دانیم که تا ما در بازاریابی درونی موفق نباشیم به هیچ‌وجه نمی‌توانیم به بازاریابی بیرونی که بین شرکت و مشتریان است، موفق باشیم.

بازارها در کتاب‌ها و سخنرانی‌های تاکید کرده‌ام که کارکنان خشنود، مشتریان را خشنود می‌سازند. تصور کنید وقتی نیروی فروشنده قابلیت‌های مدیریتی و سازمان را بعد دل‌افزاری، قوی عمل نکرده است؛ حال چگونه انتظار داریم با این‌نامه و بخشنامه و دستور مبنی بر اینکه مشتری‌نواز باشید؛ به مشتری لیخند بزنید، کارشناسی را سریع راه بیندازید. و در مرحله عمل اینها محقق می‌شود.

عزیزان من، مدیران محترم سازمان‌ها باور کنید صدای رفتار از صدای گفتار بلندتر است. شما خود به‌عنوان یک فروشنده قابلیت‌های مدیریتی و فروشنده محبت باید با حفظ منافع سازمان برای کارکنان الگو و نمونه باشید. دنیای امروز دنیای دستورات و پایدها و نپایدها نیست، دنیای هست‌ها نیست و عملیات است.

بازار با تاکید می‌کنم بازاریابی در کل زندگی بشر عین شده است. پیشنهاد می‌کنم سری کتاب‌های بازاریابی و زندگی را نگاه کنید. در آنجا سعی کرده‌ام رابطه بازاریابی و زندگی با ورزش، بازاریابی و زندگی بسینما ... را نشان دهم و ببینیم چگونه می‌توان از یک مسابقه ورزشی یا یک فیلم سینمایی به درک‌های جدیدی برای اداره بهتر کسب‌وکارها و ارتقای زندگی رسید.

حالا می‌خواهم به چند تعریف از بازاریابی بپردازم. تعاریفی که برآمده از دل دانشگاه بازار هستند؛ کاربردی هستند و عملیاتی:

۱) بازاریابی علم و هنری است که سبب کسب سودی مشتریان را با استعمار در سودآوری و رفتار منحصر به فرد سازمان در صنعت و زنجیره ارزش‌فرینی (با شناسایی کلیه عوامل موثر بر موفقیت سازمان و شناساندن وجوه تمایز (مزیت رقابتی) - به مخاطبان هدف) می‌شود به نحوی که منجر به انتخاب ما از سوی مشتری بشود و فروش را با هم مرور کنیم.

بازاریابی علم است، پس قابلیت اکتسابی دارد و می‌توانیم آن را آموزش ببینیم اما اینکه می‌توانیم آن را یاد بگیریم و تبدیل به مهارت کنیم و در مرحله عمل به کار بندیم، بحث دیگری است که به هنر مربوط می‌شود.

در اینجا هنر را جنبه ذاتی و جوهره انسان می‌بینم، که به حوزه تپش شخصیتی برمی‌گردد. مثلاً اینکه توصیه می‌کنم از گم‌ران افراد شریف درون‌گرا در قسمت ارتباط با مشتریان بهتر است بپرهیز کنیم و شایسته‌تر است که از افراد درون‌گرا با روابط عمومی بالا استفاده کنیم.

چون انسان قبل از اینکه بتواند دربارہ فروش محصولی با مشتری صحبت کند ابتدا لازم است با بهره‌گیری از آموزه‌های روانشناسی و توان ذاتی، خودش را در دل مشتری جا کند؛ در این صورت است که تازه مشتری به او فرصت می‌دهد حرف‌هایش را بزند و مهارتش را در متقاعدسازی مشتریان با حفظ منافع جمعی به کار گیرد.

کانال رسمی صفحات مدیریتی

روزنامه فرصت امروز

telegram.me/adsforsat



کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۵۷)
اگر چیزی را بعدا می‌خواهید بعدا به سراغش بروید!

امیر آل علی



انسان همواره منطقی عمل نمی‌کند و در اکثر مواقع می‌خواهد هر کاری را در نهایت سرعت و در کم‌ترین زمان انجام دهد. این شتاب‌زدگی در نهایت باعث می‌شود کارها آنگونه که باید انجام نگیرد. در واقع تمامی کارها را نمی‌توان با سرعت بالا به اتمام رساند و برخی مانند نوشتن همین مطلبی که ملاحظه می‌کنید نیاز به وقتهای زیادی دارد تا مطلب به بهترین شکل در اختیار علاقه‌مندان قرار گیرد. با قرار دادن یک کار جزو اولویت‌ها بیشتر افراد تصور می‌کنند چون برچسب اولویت یا به بیان دیگر کار مهم روی آن خورده است پس باید فوراً آن را به پایان برسانند. البته این کار برای انجام بیشتر فعالیت‌ها کاملاً درست است اما همه فعالیت‌ها به‌گونه‌ای نیستند که یک روزه به اتمام برسند. برای این‌گونه فعالیت‌ها باید شیوه متفاوتی در پیش گرفت. اگرچه امکان بزرگ (حتی در لحظات پر فشار و سخت زندگی خود) بلافاصله سراغ کارهای خود رفته و خود را ملزم به انجام سریع آنها می‌کنند و یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های این دسته از افراد سرعت آنها در به پایان رساندن فعالیت‌هایشان است، با این حال منظور از ایجاد وقفه بی‌خیال شدن یا به فکر انداختن نیست بلکه منظور این است که در شرایطی که از حجم کاری بالایی برخوردار هستید و بنا به دلایلی امکان اینکه از حجم آن بکاهید، وجود ندارد نوع فعالیت مدنظر نیز به‌گونه‌ای نیست که کار یک روز باشد، لازم است فعالیت‌های خود را به‌گونه‌ای سامان دهید که هم دچار فشار و استرس کاری نشوید و هم بتوانید تمامی فعالیت‌های خود را در زمان مورد نیاز انجام دهید. برای مثال ممکن است شما مجبور باشید یک کتاب را طی مدت کمتر از یک سال به پایان رسانید. بدون شک خیلی خوب می‌شود اگر در همان ماه‌های اول کار آن را به اتمام برسانید اما این امر تنها زمانی می‌افتد که شما بتوانید کل زمان خود را به آن اختصاص دهید. در غیراین صورت لازم است در انجام آن وقتهای از پیش تعیین شده‌ای قرار دهید تا ضمن آنکه بتوانید تمامی وظایف و کارهای خود را انجام دهید، از به پایان رساندن آن نیز غافل نشوید و در زمان مشخص کار نوشتن آن را تمام کنید.

ایده

انجام وظیفه‌های زمانبر در کمترین زمان ممکن بیگانه مهارت بالای فرد است، با این حال مشکلی که وجود دارد و به طور مفصل نیز ذکر شد میزان وقتی است که می‌توانید به انجام دادن آن اختصاص دهید. ممکن است یک فعالیت برای آنکه طی یک هفته به پایان برسد نیاز به صرف وقت روزانه بیش از ۱۲ ساعت داشته باشد در حالی که شما در بهترین حالت ممکن بتوانید تنها ۶ ساعت از وقت خود را به آن اختصاص دهید. در اینگونه موارد لازم است برای خود وقفه‌هایی ایجاد کنید. با این حال این امر در مواردی کاربردی است که کاری که قصد انجام آن را دارید متعلق به خودتان باشد و دست شما برای ایجاد هرگونه وقفه‌ای کاملاً باز باشد. اما در مواردی که کار متعلق به فرد دیگری است چه باید کرد؟



راه‌حل پیشنهادی این است که از وی تقاضای مهلت کنید. این کار ابتدا نباید به‌عنوان به تاخیر انداختن کار در نظر گرفته شود بلکه باید توجه به شرایطی که دارید می‌توانید در زمانی معقول نه صرفاً کمترین زمان ممکن آن را به پایان برسانید.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- در گرفتن مهلت با صداقت رفتار کنید. اگر می‌توانید کار را ظرف مدت دو ماه به پایان رسانید آن را به چهار ماه افزایش ندهید. با این حال به کمتر از زمانی که می‌توانید کار را به پایان برسانید نیز راضی نشوید. علت انجام این کار به این دلیل است که تحت شرایطی که مهلت‌تان ابتدا کافی نیست، شما نمی‌توانید سایر وظایف خود را به طور کامل انجام دهید یا احتمال دارد کاری را که به شما محول شده است به بهترین شکل ممکن به پایان نرسانید که دو مورد به اعتبار شما ضربه خواهد زد و سابقه شما را خدشه‌دار خواهد ساخت.

- احتمال وقوع رخدادی غیرمترقبه را نیز در مدیریت فعالیت‌های خود در نظر بگیرید تا به مشکل جدی برخورد نکنید.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۵۸۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: چندی است در راستای مدیریت سازمان تصمیم به ارزیابی عملکرد کارکنانم گرفته‌ام. در این باره نیز مطالعاتی داشته‌ام و به خوبی اهمیت این موضوع را برای پیشبرد اهداف سازمان و کسب و کار می‌دانم اما به زوایا و ابعاد مختلف آن آشنا نیستم. لطفا راهنمایی کنید باید چه مراحل و راهکارهایی را اجرایی کنم و چه عواملی با عملکرد درست کارکنان مرتبط است؟

ارزیابی کارکنان سازمان‌ها

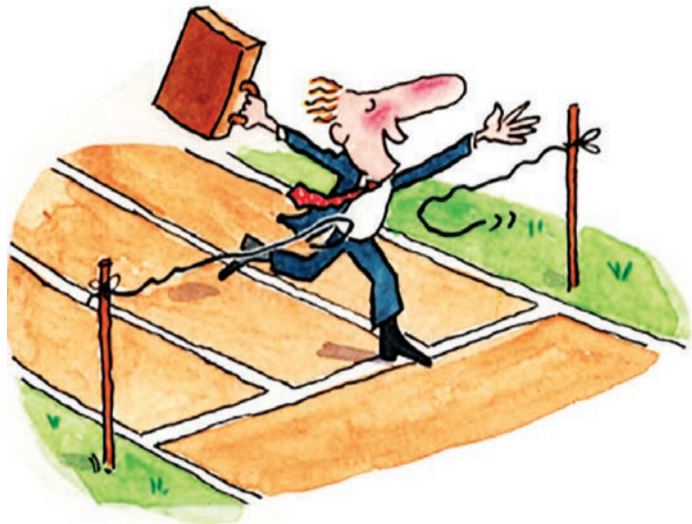
پاسخ کارشناس: یکی از وظایف مهم مدیران سازمان‌ها بهبود عملکرد رفتار کارکنان است. وقتی کارکنان عملکرد رضایت‌بخشی داشته باشند، مدیران با موفقیت بیشتری می‌توانند سازمان‌شان را اداره کنند. عملکرد کارکنان هر سازمانی به عوامل مختلفی بستگی دارد. هر کارمندی باید برای هر پستی در

سازمان درست انتخاب شده باشد تا بتواند درست نیز عمل کند. همچنین از امکانات و اختیارات خوبی نیز برخوردار باشد تا انرژی و انگیزه لازم را برای اجرای وظایف محول شده داشته باشد. البته مدیران در عملکرد درست کارکنان تاثیر بسیاری دارند. برگزاری دوره‌های آموزشی، استخدام با اصول و قاعده، سپردن وظایف درست و اصولی، مشخص کردن اهداف سازمان برای کارکنان، بازخوردها و دادن به موقع پاداش از جمله فاکتورهای مهمی است که در

عملکرد خوب کارکنان تاثیر بسزایی خواهد داشت. نتایج این فاکتورها در ارزیابی عملکرد کارکنان تاثیر زیادی خواهد داشت. ارزیابی عملکرد کارکنان فقط جزو وظایف مدیران اصلی و ارشد سازمان نیست و باید تمامی سرپرستان و مدیران میانی نیز در این باره کمک کنند. با این توصیفات عملکرد درست کارکنان ارتباط مستقیمی با مدیریت خوب یک کسب‌وکار خواهد داشت.

استراتژی‌های اثبات شده برای اداره کسب‌وکارهای کوچک

پیش به سوی رویای کارآفرینی



مونا اشرفزاده
www.ashrafzade@gmail.com

اداره کردن یک کسب‌وکار کوچک هرگز کار آسانی نیست، ولی اگر یک کارآفرین نبود زندگی خیلی سختی نخواهد داشت. مدیریت یک کسب‌وکار کوچک نیازمند به پا کردن کفش‌هایی آهنتین است. خوشبختانه با توجه به صنعتی که در آن فعالیت دارید، می‌توانید از موفقیت‌ها و شکست‌هایی که کارآفرینان پیش از شما با آن مواجه شده‌اند، یاد بگیرید. باید از خودتان این سؤال را پرسید که چه عواملی آنها را به موفقیت رساند؟ در این مطلب به استراتژی‌هایی اشاره می‌شود که پیش از این در کسب‌وکارهای کوچک مورد آزمون و خطا قرار گرفته است.

تمرکز

«می‌توانید بعضی‌ها را همیشه خوشحال کنید، می‌توانید همه مردم را بعضی وقت‌ها شاد کنید، اما نمی‌توانید همه مردم را همیشه خوشحال کنید.» اینها جملاتی است که باید در ذهن صاحبان کسب‌وکارهای کوچک باقی بماند. محصول شما نمی‌تواند و نباید رضایت همه را جلب کند. انتخاب شما باید تمرکز روی کسب‌وکارتان باشد، تمام توجه‌تان را روی آن قرار دهید، ارتقای آن را در آمد جاری و حساب‌های پرداختی، زمانبندی کارکنان، سازماندهی روز کاری خودتان یا برنامه‌ریزی برای کسب‌وکارتان همه و همه تا حد زیادی در بحث ساده زمانبندی مدیریت جای می‌گیرند. این نوعی از سازماندهی اهمیت دارد که در آن انعطاف‌پذیری نکنه کلیدی باشد. زمان کوتاهی را در آغاز هر هفته کاری به ایجاد برنامه آن هفته اختصاص دهید و فهرستی از کارهایی که باید انجام شود و وظایفی که در اولویت قرار دارند، تهیه کنید. سپس تقویم‌تان را با باز کنید و دور جلساتی که پیش از این برنامه‌ریزی کرده‌اید، خط بکشید. در این میان زمانی را نیز برای اتفاقات ناخواسته، رویدادها و موقعیت‌های اضطراری در نظر بگیرید. در نهایت از محول کردن وظایف به دیگران نهراسید. حتی به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار کوچک هم نمی‌توانید همه کارها را خودتان انجام دهید و وجود کارمندان قابل اعتماد و مشاوران بسیار اهمیت دارد.

پیشرفت مداوم

در کنار تمرکز همه‌جانبه روی کسب‌وکار، شما به‌عنوان صاحب آن باید به پیشرفت مداوم هم توجه کافی داشته باشید. اجازه ندهید که شکست‌ها روحیه‌تان را از بین ببرد. از هر شکستی به‌عنوان درس‌گیری برای ادامه کار نهایت استفاده را ببرید. در عدم موفقیت این سؤال‌ها را از خودتان بپرسید: چه اتفاقی افتاد؟ چه کار متفاوتی از این به بعد می‌توانید انجام دهید؟ چه دانشی از این تجربه کسب کردید؟ از همان دانش استفاده کرده و رو به جلو حرکت کنید. در کنار استقبال از شکست، روحیه‌تان را با شناختن نقاطی که می‌خواهید ارتقا دهید، برای دستیابی به موفقیت بالا ببرید. برای کسب‌وکارتان اهداف سالانه، سه ماهه و ماهانه قرار دهید و در آغاز هر روز انگیزه‌های تازه برای خودتان قرار دهید؛ انگیزه‌ای که به پیشرفت‌تان کمک کند.

از میان برداشتن مشکلات برای دستیابی به اهداف و از میان برداشتن چالش‌های پیش‌رو، اجازه ندهید که کوه‌های بزرگ سر راه‌تان، شما را بترساند. راه‌هایی

برای عبور از این موانع پیدا کرده، راه‌هایی که به قله ختم می‌شوند، در میان راه توقف کنید، پیک‌نیک برای خودتان راه بیندازید و به مسیرتان ادامه دهید. هر هدفی دست‌یافتنی است، شاید فقط لازم باشد که مسیرتان را به پیاده‌روی‌های کوچک‌تر تقسیم کنید تا اینکه وارد یک مارتن شوید.

مدیریت زمان

مدیریت کسب‌وکارهای کوچک، مدیریت زمان است. چه در زمینه ایجاد تعادل بین درآمد جاری و حساب‌های پرداختی، زمانبندی کارکنان، سازماندهی روز کاری خودتان یا برنامه‌ریزی برای کسب‌وکارتان همه و همه تا حد زیادی در بحث ساده زمانبندی مدیریت جای می‌گیرند. این نوعی از سازماندهی اهمیت دارد که در آن انعطاف‌پذیری نکنه کلیدی باشد. زمان کوتاهی را در آغاز هر هفته کاری به ایجاد برنامه آن هفته اختصاص دهید و فهرستی از کارهایی که باید انجام شود و وظایفی که در اولویت قرار دارند، تهیه کنید. سپس تقویم‌تان را با باز کنید و دور جلساتی که پیش از این برنامه‌ریزی کرده‌اید، خط بکشید. در این میان زمانی را نیز برای اتفاقات ناخواسته، رویدادها و موقعیت‌های اضطراری در نظر بگیرید. در نهایت از محول کردن وظایف به دیگران نهراسید. حتی به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار کوچک هم نمی‌توانید همه کارها را خودتان انجام دهید و وجود کارمندان قابل اعتماد و مشاوران بسیار اهمیت دارد.

رشد برنامه‌ریزی شده

رشد و توسعه هر کسب‌وکاری نیازمند سازماندهی است. صاحبان کسب‌وکارهای کوچک به دنبال موفقیت‌هایی هستند که کارشان را به سرعت توسعه می‌دهد و هزینه‌های

نایابداری نیز برای‌شان به همراه دارد. برای دوری جستن از چنین موقعیتی و همچنین اطمینان خاطر از به تعویق نیفتادن توسعه، باید برای رشد کسب‌وکارتان برنامه‌ریزی داشته باشید. از سرمایه‌تان به‌عنوان اطلاعات کمی استفاده کنید، در عین حال یادداشت‌برداری را نیز ادامه دهید، بنابراین می‌توانید رویدادهای کمی و موفقیت را با هم مقایسه کنید. از اطلاعاتی که به دست می‌آورید، برای مقایسه در زمان‌های مختلف، در کمپین‌های تبلیغاتی متفاوت و روش‌های برخورد با کارمندان استفاده کنید

مدیریت کسب‌وکارهای کوچک، ایجاد تعادل بین درآمد جاری و حساب‌های پرداختی، زمانبندی کارکنان، سازماندهی روز کاری خودتان یا برنامه‌ریزی برای کسب‌وکارتان همه و همه تا حد زیادی در بحث ساده زمانبندی مدیریت جای می‌گیرند. آن نوعی از سازماندهی اهمیت دارد که در آن انعطاف‌پذیری نکنه کلیدی باشد

تا متوجه شوید چه چیزی عامل موفقیت و عدم موفقیت است. این رویه را دنبال کنید تا با استفاده از این اطلاعات تشخیص دهید که در چه زمانی، چگونه و از چه مسیری می‌خواهید کسب‌وکارتان را پیش ببرید.

وام گرفتن هوشمندانه

رشد و توسعه می‌تواند هزینه زیادی دربرداشته باشد و اغلب این هزینه باید از جایی به کسب‌وکارتان تزریق شود. صاحبان کسب‌وکارهای کوچک لازم است از وام گرفتن استقبال کنند، در واقع باید پول خرج کرد تا پول به دست آورد، اما مسئله‌ای که اهمیت دارد استفاده منطقی از آن است. یک‌سوم دارندگان این‌گونه کسب‌وکارها از کارت‌های اعتباری‌شان برای شروع کارشان استفاده می‌کنند. بعضی از این افراد نیاز به وام دارند تا رویاهای‌شان

به واقعیت تبدیل شود، اما درباره برخی دیگر همین وام‌ها زمینه از بین رفتن کسب‌وکارهای‌شان را ایجاد می‌کند. نرخ بالای بهره باعث می‌شود بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها مدتی طولانی زیر بار قرض و وام باشند. اما وام‌هایی با نرخ بهره پایین‌تر این امکان را فراهم می‌سازد که کسب‌وکار به‌عنوان سرمایه رشد کند و وام‌تان خود به سود درآید.

قیمت‌گذاری مناسب

فرقی نمی‌کند که چه محصولی تولید می‌کنید، چه پاک‌کن باشد یا جواهرات و همبرگر، قیمت واقعی بسیار اهمیت دارد. قیمت باید ارزش محصولاتتان را منعکس کند. محصولات لوکس باید قیمت‌شان انقدر باشد که منحصر به فرد به نظر برسند، در عین حال محصولات کم‌مردم متمرکز هستند، باید قابل پرداخت و مطابق بوجه مشتریان باشد. فراتر از تصویری که قیمت یک محصول به وجود می‌آورد، باید اطمینان حاصل کنید که قیمت هر محصول یا خدماتی که ارائه می‌دهید، به‌طور کامل هزینه‌اش را پوشش دهد. قیمت‌گذاری فقط براساس پوشش دادن قیمت کارخانه یا قیمت تمام شده آن محصول، در نهایت، ناپایدار خواهد بود. در واقع، علاوه بر اینکه درباره قیمت کالایی که قصد دارید به فروش برسانید می‌انگیزید، باید سایر هزینه‌ها را نیز در نظر بگیرید و مطمئن شوید قیمت‌گذاری‌تان به اندازه کافی سود دربر خواهد داشت تا سایر هزینه‌ها را نیز به خوبی پوشش دهد.

شبکه، به اشتراک‌گذاری و مقایسه

در تمام زمینه‌های

قیمت‌گذاری، برندینگ یا بازاریابی حواس‌تان به عملکرد رقبای‌تان باشد و ببینید که آنها در کسب‌وکارشان چگونه عمل می‌کنند. موفقیت آنها را مسخره نکنید، بلکه عواملی که آنها را به موفقیت رسانده از آن خود کنید. همان‌طور که دقت به عملکرد رقیبا اهمیت دارد، به اشتراک گذاشتن و در اختیار شرکت‌ها قرار دادن آن نیز برای‌تان تکمیل‌کننده عملکردتان محسوب می‌شود. به‌عنوان مثال اگر کارتان در زمینه تهیه کیک‌های عروسی است، با کسی که در زمینه طراحی این‌گونه مجالس کار می‌کند، ارتباط برقرار کنید تا او کسب‌وکارتان را به مشتریان معرفی کند.

برقراری ارتباط

با سایر شرکت‌ها یک شبکه تشکیل دهید، اما در عین حال یادتان باشد در شبکه شرکت خودتان نیز فعالیت داشته باشید. با کارکنان‌تان ارتباط برقرار کنید و مطمئن شوید که از انتظارات‌تان و زمان انجام کارهای محول شده آگاهی کامل دارند. بدانید که برقراری ارتباط یک جاده دوطرفه است. با کارکنان‌تان به طور گروهی و امتحان خود به خود به نگرانی‌های‌شان را بشنویید، ایده‌های‌شان را گلچین کنید و روحیه تیم کاری‌تان را بالا ببرید. بدون کمک آنها، کسب‌وکارتان به موفقیتی که می‌خواهید دست نخواهد یافت. روی جلب رضایت‌شان تمرکز کنید، نه اینکه هر آنچه می‌خواهند در اختیارشان قرار دهید، بلکه رئیس دلسوز و حامی باشید، کسی که به آنها به‌عنوان یک سرمایه نگاه می‌کند. کارمندان خشنود واقعا یک سرمایه محسوب می‌شوند.

نزدیکی همیشگی

چه در زمینه تولید، خدمات‌دهی یا حتی یک برند شخصی فعالیت دارید، باید همیشه بفروشید و همیشه نزدیک باشید. مدیریت فروش موفق به سه بخش تقسیم می‌شود: فلسفه، مکانیک، عمل. فلسفه رویکرد شما در فروش است که براساس ارزش‌ها، برزند و اولویت‌های کسب‌وکار شخصی‌تان تفاوت دارد. مکانیک استراتژی فروش شامل استخدام افراد، نوشتن نسخه‌های فروش و ایجاد پروتکل‌ها است که در بسیاری از جنبه‌های اداره یک کسب‌وکار کوچک، برنامه‌ریزی و مدیریت آنها اهمیت پیدا می‌کند.

در نهایت، هر دو عامل را در جهت عمل و تماشای درآمد سالانه و ارتباط آنها با یکدیگر به کار می‌گیرید. در پایان، اداره کسب‌وکارهای کوچک مناسب افرادی که از این کار هراس دارند، نیست و برای کسانی است که رویاهایی دارند و از کار کردن برای دستیابی به آنها نمی‌هراسند.

مدیریت امروز

مدیران چه فرقی با رهبران دارند؟

پیمان احمدی
Peyman.ahmady@yahoo.com



دیگر وقت آن رسیده که به‌عنوان یک مدیر بپذیرید، همیشه این شما نیستید که درست می‌گویید. این رویکرد «یا کاری که می‌گویم را انجام می‌دهی یا خداحافظ» هیچ کس را ترغیب نخواهد کرد که در حل مسئله به شما کمک کند. واژه‌های مدیر و رهبر اغلب مترادف هم فرض می‌شوند، اما تنها رهبران هستند که به کارکنان خود اجازه می‌دهند با استفاده از بینش خود مسائل را حل کنند. حقیقت امر این است که هر رهبری ممکن است یک مدیر نباشد، اما هر مدیر موفق لزوم است یک رهبر هم باشد. این واضح است که رهبری و مدیریت یک چیز نیستند، اما مدیری که فاقد صفات رهبری اثربخش است در چشم هم بر زنی کسب‌وکار را به‌سوی تباهی سوق می‌دهد.

شما نمی‌توانید یک‌شبه از یک مدیر به یک رهبر تبدیل شوید. برای این کار لازم است زمان و انرژی صرف کنید تا شیوه مدیریت خود را بهبود بخشید و بیشتر از خصوصیات رهبری به‌طور روزمره استفاده کنید.

در ادامه چند توصیه آمده است که به شما کمک می‌کند اصلاحات لازم را انجام دهید:

مدیران جواب می‌دهند، رهبران سوال می‌پرسند

هیچ چیزی به اندازه اینکه به کارکنان‌تان با فریاد دستور بدهید، آنها را بر ضد شما نمی‌شوراند. چرا از این احساس نفرت قریب‌الوقوع جلوگیری نمی‌کنید و به‌راحتی از کارکنان‌تان نمی‌پرسید «شما چه می‌کردید؟» یا «نظر شما در مورد این ایده چیست؟» افراد را در فرآیند تصمیم‌گیری دخیل کردن نه‌تنها چیزی را که می‌توانست فقط جنبه یک دستور داشته باشد به چیزی تبدیل می‌کند که راحت‌تر قابل هضم است، بلکه موجب بروز خلاقیت، انگیزش و استقلال می‌شود.

مدیران افراد را به خاطر اشتباهات نگویند می‌کنند، رهبران به‌طور غیرمستقیم به اشتباهات توجه می‌کنند

شاید اثربخشی‌تر به نظر برسد که به اشتباهات کارکنان‌تان دست‌نخورده اشاره کنید؛ اما این کار تنها باعث خواهد شد آنها احساس شرمندگی و سرخوردگی کنند. شما واقعا باید به آنها این فرصت را بدهید که یاد بگیرند و رشد کنند. به کارکنان‌تان این فرصت را بدهید که خود به اشتباهات‌شان رسیدگی کنند. برای نمونه، فرض کنید یک پروژه برای یک مشتری ارسال شده است و شما یک پیام حاکی از ناراضی‌تی از او دریافت کرده‌اید. با آرامش از کارمندی خود درباره غدغه مشتری بپرسید و اینکه آیا احساس می‌کند آنچه ارائه شده با خواسته‌ها مطابقت داشته است. این کار به وی این فرصت را خواهد داد تا اطلاعات خود را ارائه دهد در عین اینکه برای آینده بهتر عمل کند.

مدیران تحسین کردن را فراموش می‌کنند، رهبران حتی کوچک‌ترین پیشرفت را پاداش می‌دهند

تحسین کردن ثمره خود را در افزایش موفقیت کلی شرکت‌تان نشان می‌دهد. زمانی را اختصاص دادن به اینکه از کارکنان‌تان حتی برای کوچک‌ترین دستاوردها قدرتان کنید، تنها علاقه آنها را به کاری که انجام می‌دهند بیشتر می‌کند. اگر علاقه دارید مطمئن شوید کارکنان‌تان تمام کارهای خود را با افتخار انجام می‌دهند، بازخورد و قدردانی مستمر مطمئناً شما را به نتیجه مطلوب خواهد رساند. همه می‌خواهند به خاطر تلاش‌هایشان صادفانه مورد قدردانی قرار گیرند.

مدیران روی بدی‌ها تمرکز می‌کنند، رهبران بر خوبی‌ها تاکید دارند

آیا شما نیمه خالی یا پر لیوان را می‌بینید؟ اگر شما تنها حاضرید نواقص یک پروژه یا یک کارمند را بیان کنید، چندان آنها را به سمت یادگیری یا بهبود سوق نخواهید داد. در عوض، از یک رویکرد ساندویچی استفاده کنید. صحبت را با شکلی از تعریف و تمجید آغاز کنید، با انتقاد ادامه دهید و با تعریف و تمجید به پایان رسانید.

مدیران می‌خواهند دستاوردها به نام خودشان تمام شود، رهبران دستاوردها را به تیم خود نسبت می‌دهند

مدیرانی که فاقد توانایی‌های رهبری هستند تمایل دارند همه دستاوردها به نام خودشان تمام شود، اما رهبران اثربخش اهمیت ارج نهادن به زحمات تیم خود را برای رسیدن به پیروزی‌های بزرگ درک می‌کنند. این امر به بلندمدت برای یک محیط کاری خلاق، ثمره خود را نشان می‌دهد، به‌طوری که فرهنگ سازمانی مثبت‌تر خواهد شد و کارکنان به‌عنوان یک تیم به سمت موفقیت‌های بیشتر هدایت خواهند شد. در مدیریت به‌جای رویکرد زورگویی باید از تاثیرگذاری و نفوذ بهره برد. این تکنیک‌ها را به کار بندید تا عملکرد کارکنان خود را بهبود بخشید.

خرید-تفریح، راه تازه
خرده‌فروش‌ها برای جذب مشتری

ترجمه: سارا گلچین

منبع: globalrealestateexperts.com

مشتری در دنیای مدرن آنقدرها صبر و حوصله برای خرید ندارد و ترجیح می‌دهد ساده و راحت خریدهایش را انجام دهد. امروزه فروشندگانی می‌توانند محصول خود را بفروشند که نه تنها به فکر تراکتش و پول گرفتن، بلکه به دنبال خلق تجربه‌ای تازه برای مشتری باشد. مشتری‌های امروزی دل‌شان کالایی خاص می‌خواهد که هیجان‌زده‌شان کند. رویکردهای امروزی باعث شده خرده‌فروش‌ها از روش‌ها و فضاهایی سنتی فاصله گرفته و به سمت ایجاد فضاهای پررونق که رگه‌هایی از سرگرمی و تفریح در آن وجود دارد.

بر آوردن نیازهای مشتری مدرن

نخستین چیزی که باعث دور شدن مشتری‌ها از فروشگاه‌های بزرگ می‌شود، عدم تنوع در فروشگاه‌هایی است که در یک مرکز خرید بزرگ وجود دارند. این را مطالعه انجام شده از سوی Verde Group نشان می‌دهد. بر همین اساس مشتری‌های امروزی کمتر حاضر به هزینه کردن برای خریدهای کلی هستند و بیشتر به سمت مراکز خرده‌فروشی می‌روند.

از سویی خرید آنلاین در سراسر دنیا در حال گسترش است، مثلا در بریتانیا در سال گذشته میلادی خرید آنلاین ۱۶/۲ درصد افزایش داشته است.

بنابراین «خرید-تفریح» که خرید سنتی را با تجربه رستوران رفتن، انجام فعالیت‌های دلخواه و ارائه خدمات همراه می‌کند، می‌تواند روش خوبی برای جذب مشتری امروزی باشد. با قرار دادن تفریح در کنار خرید مشتری‌ها در محیط خرید باقی مانده و پول‌شان را خرج می‌کنند؛ پولی که هم برای خرید هزینه می‌شود و هم برای تفریح.

خرید-تفریح فرصت خوبی برای استفاده درست از فعالیت‌ها، صداها، فضاها، بوها و رنگ‌ها در جهت تفریح مشتری‌ها و جذب آنها به سمت خرید است.

یک حرکت تازه در مراکز خرید بزرگ

قرار است در ایتالیا یک مرکز خرید با نام شهر خرید Arese راه‌اندازی شود که فضایی متفاوت با مراکز خرید امروزی دارد. این مرکز خرید چند نوع فضای خرید-تفریح از جمله امکانات ورزشی و مراکز سلامت خواهد داشت. شهر خرید Arese با ایجاد فضاهای چندمنظوره، به نیازهای متنوع مشتری‌ها پاسخ خواهد داد. هدف این مرکز از ایجاد فضاهای چندمنظوره جذب مشتری‌های بیشتر و وادار کردن آنها به صرف زمان بیشتر برای خرید است. در سایر مراکز خرید بزرگ نیز امکانات متنوعی از جمله زمین کوچک برای بازی گلف، سالن سینما، پیست اسکیت روی یخ و ماشین‌های کوچک شکل حیوانات برای بچه‌ها وجود دارد که باعث می‌شود مردم زمان تفریح‌شان برای خرید بمانند. به این ترتیب حضور در این مراکز مثل پیک‌نیک رفتن برای مردم می‌شود.

سرگرم کردن مشتری‌ها با وسایل تفریحی ایده جدیدی نیست، اما اکنون بیش از هر زمان دیگری نیاز به آن احساس می‌شود. نوعی از خرید که با تفریح و سرگرمی کودکان همراه است، برای پدر و مادرها سرگرمی و هیجان ایجاد می‌کند و با ظرافت به پیشینه‌های مختلف برای آن فضای پسر از هیجان و نور و صدا و رنگ می‌پردازند. طبیعتا پول خرج نکردن در چنین فضایی تقریبا غیرممکن است.

چنین جذابیت‌هایی نه‌تنها جذب مشتریان محلی را در پی دارد، بلکه در گردشگران هم انگیزه حضور، خرید و تفریح ایجاد می‌کند. همین باعث می‌شود رشد فروش برای این فروشگاه‌ها رقم بخورد.

استفاده خلاقانه از ساختمان‌های قدیمی

در شرایطی که مشتری‌های امروزی مدرن پسند هستند، نیاز به خلاقیت در جذب مشتری از هر چیزی مهم‌تر به نظر می‌آید. این روزها هر خرده‌فروشی در تلاش برای جذب مشتری‌های بیشتر است و از هر خلاقیتی در این راه دریغ نمی‌کند. در این میان بعضی خرده‌فروش‌ها هستند که فضاهای قدیمی و ساختمان‌های کهنه را تبدیل به فضایی جذاب برای مشتری‌های امروزی می‌کنند. فضاها و ساختمان‌های قدیمی معمولا خرده‌فروشی نبودند، اما با خلاقیت فروشندگانه به فضایی جذاب تبدیل می‌شوند. مثلا مدرسه‌های قدیمی را کولرآدوی آمریکا هست که به فضایی برای برگزاری رویدادهای گوناگون تبدیل شده است. این مدرسه در سال ۱۹۱۶ یعنی ۱۰۰ سال پیش ساخته شده، بنابراین فضای بسیار مناسب برای خرده‌فروشی از جذب مشتری است؛ مدرسه‌ای که در عین داشتن فضایی قدیمی با رنگ و لعاب امروزی برای خریداران جذاب می‌شود.

نتیجه همه این تغییرات این است که فضای فروش و تفکر حاکم بر آن در دنیای امروز تغییر کرده است. این روزها دیگر فقط صحبت از بازگشت سرمایه نیست. در خرده‌فروشی نوین تلاش برای ایجاد تجربه‌ای هیجان‌انگیز و لذت‌بخش برای مشتری گاهی حتی از بازگشت سرمایه هم اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در حقیقت وقتی زمان صرف‌شده در مرکز خرید-تفریح بیشتر شود، احتمال خرید هم بیشتر شده و همراهان مشتری که معمولا بچه‌ها هستند از یک روز سراسر تفریح و سرگرمی لذت می‌برند.

این رویکرد تازه جذب مشتری برای خرده‌فروشی‌ها است؛ رویکردی که مشتریان را در مرحله اول جذب و سپس آنها را به مشتریان وفادار تبدیل می‌کند. وجود مشتریان وفادار باعث بازگشت سرمایه برای سرمایه‌گذار می‌شود.

بررسی اثرات اقتصادی و اجتماعی یک وضعیت جدید در تولید و مصرف با گسترش مراکز خرید

مکانی برای پرسه زدن

مترجم: گلنوش محب‌علی

منبع: Xerfi

امروزه، روزبه‌روز به تعداد مراکز تجاری شهرهای بزرگ و کوچک افزوده می‌شود. این مراکز، معابدی برای مصرف تمام محصولات، شامل مواد غذایی، آب و برق و فرهنگ است. مراکز خرید دنیای مدرن در واقع شریان حیاتی یک شهر پویاست که علاوه بر فعالیت‌های اقتصادی، حرکت‌های اجتماعی و فرهنگی را در سیطره خود قرار داده‌اند.

توسعه روزافزون این گونه مراکز که مدخل تازه‌ای از کسب و کار را ارائه می‌دهند، اثرات قابل توجه اجتماعی و اقتصادی، چه برای مصرف‌کننده و چه برای تولیدکننده در بر دارد.

به نظر می‌رسد ایده ایجاد مراکز تجاری برای نخستین بار از آمریکا آغاز شد و هدف آن ارتقای رفاه مصرف‌کننده در هنگام خرید بود که در میان طبقه متوسط جوامع، به سرعت جا باز کرد و به تدریج، به محلی برای زندگی تبدیل شد.

مدافعان گسترش مراکز تجاری بر سه اصل تاکید می‌کنند. به عقیده آنها، این نوع مراکز با اشتغال‌زایی، ترویج فرهنگ مصرف‌گرایی و ایجاد جذابیت به رشد اقتصادی کمک می‌کنند، در حالی که مخالفان آن می‌گویند گسترش روز افزون این نوع مراکز خرید، به نفع سرمایه‌داران و نظام سرمایه‌داری است و در بلندمدت به ضرر رشد اقتصادی تمام می‌شود.

پیش از به وجود آمدن نخستین مراکز تجاری، مصرف‌کنندگانی که قدرت خرید کالایی را داشتند، وارد مغازه‌هایی می‌شدند که ویترینی برای نمایش محصولات نداشتند و هر مغازه فقط برای رفع نیاز مشخصی از مصرف‌کننده فعالیت می‌کرد. قشر دیگری از مردم با گذشتن از جلوی مغازه‌ها، نه سرگرم می‌شدند و نه می‌توانستند محصولی را تحلیل کنند که ارزش آن چقدر است و آیا اصلا به آن نیازی دارند یا نه. با به وجود آمدن مراکز خرید، پدیده‌ای به نام ویترین و پرسه زدن در مراکز خرید در جوامع ظهور پیدا کرد. دیگر اقسام مختلف جامعه، از هر طبقه‌ای می‌توانستند با گشت وگذار و تماشای ویترین‌های مغازه سرگرم شوند و کسانی هم که قدرت خرید دارند، می‌توانند به فرهنگ مصرفی که بر زندگی آنها غلبه کرده است، دامن بزنند. مراکز تجاری، مکانی برای نمایش پویایی شهری هستند. در این مراکز، طیف گسترده‌ای از کالاها و محصولات در قالب فروشگاه‌های لوکس به مصرف‌کنندگان ارائه داده می‌شود. ضمن اینکه با فراهم کردن خدمات جانبی مانند پارکینگ‌های زیرزمینی، مراکز تفریحی و سرگرم‌کننده برای کودکان و سایر اعضای خانواده، به راحتی در مراکز شهری در دسترس هستند. این مراکز، یکی از عوامل توسعه و گسترش فرهنگ مصرف‌گرایی در جوامع است. مصرف‌فرهنگی به‌عنوان عنصر اساسی زندگی روزمره شکلی از مصرف‌کننده را به‌وجود می‌آورد که بیش از

گزارش ۲

مشتری وفادار؛ خرید عالی و دائمی

خرده‌فروشان و مراکز تجاری چگونه حس وفاداری را در مشتریان خود ایجاد می‌کنند؟

خرده‌فروشان و مراکز تجاری کمک می‌کنند تا بدانند چه تعداد مشتری از جلوی در ورودی آنها گذر می‌کنند. فروشگاه‌ها برای درک رفتار واقعی خریداران نیاز دارند همه آنچه که در زمان ورود مصرف‌کننده به فروشگاه اتفاق می‌افتد بدانند. یکی از راه‌ها برای رسیدن به این هدف این است که زمانی که یک دستگاه تلفن همراه ناشناس از در ورودی فروشگاه عبور می‌کند، آن را شناسایی کنند. این نوع از دستگاه‌های اندازه‌گیری می‌توانند برای مثال تمایز درصد مشتریان جدید را به‌وسیله گزارش بازدیدهای تکراری نشان دهند و همچنین طول بازدید بعضی مکان‌های خاص یا مراکز را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهند.

این یک نکته اساسی است، چرا که نه تنها به فروشگاه‌ها می‌گوید که این مشتری چه کسی هست، بلکه انتظارات او را و راه او را برای تعامل با فروشگاه یا مرکز خرید خواهند شناخت. با یک درک خوب از رفتار مشتریان وفادار فعلی، شرکت‌های تجاری قادر به بهینه‌سازی محیط خود برای ایجاد ارزش و واقعا می‌دانند که وفاداری مشتریان در این چارچوب قابل اجرا است.

اکثر مصرف‌کنندگان دوباره و دوباره به همان محل باز می‌گردند، حالا چه در خیابان خرید، چه مرکز خرید یا حتی پارکی که در خارج از شهر واقع باشد. کسب‌وکار خرده‌فروشی باید قادر به استفاده از این اطلاعات برای آن نیاز مشتریان خود به طور منظم باشد که چه چیزی باعث می‌شود آنها دوباره به آنجا بازگردند و چگونه می‌شود روابط موجود را تقویت کرد.

درک شرایط فعلی

مصرف‌کنندگان یک معدن اطلاعات واقعی هستند، اما تنها با جمع‌آوری این داده‌هاست که می‌شود به‌طور مداوم مشتریان وفادار را شناسایی کرد. قبل از شروع تغییرات در راستای بهبود وفاداری، خرده‌فروشان و مراکز تجاری باید از درک مشتریان موجود خود اطمینان یابند و در جهت شناسایی و تشخیص مشتریان وفادار دیگر تلاش کنند. راه‌حل شناسایی مشتریان وفادار به



شده آشنا باشند. پس با توجه به این تحلیل، مدیران می‌توانند زمان بیشتری را برای توسعه آموزش کارکنان اختصاص دهند یا باید از تعادل بین کارکنان پاره‌وقت و تمام‌وقت در تمام زمان‌ها اطمینان حاصل کنند.

ارزش افزوده

شرکت‌های تجاری به‌طور مداوم به دنبال راه‌هایی برای حفاظت از منافع مشتریان و انگیزه‌های فروشگاه خود هستند. تکنیک‌های مختلفی برای جذب مشتری وجود دارد مثل سعی و آزمایش - فروش تبلیغاتی، باشگاه مشتریان، کارت‌های وفاداری و باز کردن نیمه شب در تمام طول هفته. آرایش یا چیدمان محصولات تا حد زیادی تحت تاثیر تجربه مشتریان خرده‌فروشان نشان‌دهنده کاهش سرعت قابل توجه فروش باشد، چراکه با وجود حضور کارمندان طبقه فروش، بازدهی وجود ندارد. چون ممکن است آنها به‌عنوان کارکنان تمام‌وقت کمتر با محصولات ارائه

حفظ مشتری خواهند بود. حالا هر مشتری می‌خواهد باشد، چه مشتریان جدید و چه مشتریانی که از جلوی درها عبور می‌کنند.

عیب‌یابی

هنگامی که خرده‌فروشان و مراکز خرید قادر به شناسایی رفتار مشتریان خود به‌طور منظم باشند، این اطلاعات را می‌توان برای تجزیه و تحلیل نقاط بحرانی دوره‌های مشتریان استفاده کرد و یکی از نقاط کلیدی برای جمع‌آوری اطلاعات، آن دسته از داده‌های جمع‌آوری شده به‌وسیله سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند است.

سیاست‌های تجاری از تاثیر قابل توجه خدمات به مشتریان بر وفاداری آنها آگاه هستند. اکثر مصرف‌کنندگان اهمیت زیادی به تعامل با کارکنانی که به‌درستی آموزش دیده‌اند، می‌دهند. کارکنانی که مشتریان را بتوانند با آنها به‌عنوان مشاور مورد اعتماد برخورد کنند و کسانی که به مشتریان این اجازه را می‌دهند که در طول بازدید و خرید خود از فروشگاه‌ها و مراکز تجاری،



برای ارزش افزوده واقعی مشتریان و ضمانت وفاداری، خرده‌فروشان و مراکز خرید باید در تکنیک‌های وفاداری نوآوری داشته باشند و همیشه آنها را مورد آزمایش قرار دهند. آنها باید داده‌های تحلیلی خود را تعیین کنند و ارزش روش خود را مشخص کنند، پس از آن تلاش‌های خود را در پاسخ به نیاز مشتری تنظیم کنند.

قیمت دوربین عکاسی

Sony	
مدل	قیمت (تومان)
Cybershot DSC – HX200V	۱,۲۷۰,۰۰۰
Cybershot DSC – HX300	۱,۵۶۵,۰۰۰
Cybershot DSC – HX100	۱,۹۵۰,۰۰۰
ALPA NEX-V	۵۰۰,۰۰۰
Cyber-Shot DSC-TX20V	۹۷۰,۰۰۰
Cyber-Shot DSC-W150	۸۷۰,۰۰۰
Cyber-Shot DSC-W170	۸۳۰,۰۰۰
Cyber-shot DSC – W170	۸۰۰,۰۰۰
Cyber-shot DSC-H200	۷۳۵,۰۰۰
Cyber-shot DSC-H100	۶۷۰,۰۰۰
Cyber-shot DSC – WX100	۶۲۰,۰۰۰
Cyber-Shot DSC-WX80	۶۱۰,۰۰۰
Cyber-Shot DSC-WX150	۵۹۰,۰۰۰
Cyber-Shot DSC-WX60	۵۴۰,۰۰۰
Canon	
مدل	قیمت (تومان)
EOS-1DX	۱۸,۰۰۰,۰۰۰
L 105-EOS 5D Mark II Kit 24	۸,۷۰۰,۰۰۰
L 105-EOS 5D Mark III Kit 24	۱۰,۱۰۰,۰۰۰
105mm LIS USM-EOS 6D Kit 24	۶,۶۰۰,۰۰۰
IS 135-EOS 7D Kit 18	۳,۹۵۰,۰۰۰
EOS 7D BODY	۲,۸۰۰,۰۰۰
IS STM 55-EOS 70D (W) Kit 18	۳,۳۰۰,۰۰۰
STM 135-EOS 70D KIT 18	۳,۹۴۰,۰۰۰
EOS 70D Body	۳,۵۰۰,۰۰۰
IS 135-EOS 60D Kit EF 18	۲,۶۵۰,۰۰۰
EOS 60D Body	۱,۷۵۰,۰۰۰
IS 200-EOS 60D Kit EF 18	۳,۱۵۰,۰۰۰
IS STM 55-EOS 700D Kit EF S18	۲,۰۲۰,۰۰۰
IS STM 135-EOS 700D Kit EF S18	۲,۷۲۰,۰۰۰
Samsung	
مدل	قیمت (تومان)
WB850F	۱,۰۵۰,۰۰۰
WB151F	۷۴۰,۰۰۰
WB750	۷۲۰,۰۰۰
WB650	۴۵۰,۰۰۰
WB600	۴۱۰,۰۰۰
ST93	۳۹۰,۰۰۰
ST88	۵۰۰,۰۰۰
ST68	۴۳۰,۰۰۰
ST67	۳۲۰,۰۰۰
ST64	۳۲۰,۰۰۰
ST500	۳۱۰,۰۰۰
PL170	۴۶۰,۰۰۰
PL150	۲۷۵,۰۰۰
Nikon	
مدل	قیمت (تومان)
D90	۲,۴۵۰,۰۰۰
D800	۶,۸۰۰,۰۰۰
D3200	۱,۳۵۰,۰۰۰
D7100	۳,۶۸۰,۰۰۰
D3X	۷,۶۰۰,۰۰۰
D90	۳,۳۰۰,۰۰۰
P7000	۵۲۵,۰۰۰
P5100	۱,۳۶۰,۰۰۰
D7000	۲,۸۳۰,۰۰۰
D3100	۱,۱۵۰,۰۰۰
P 520	۹۹۰,۰۰۰
Fujifilm	
مدل	قیمت (تومان)
FujiFilm FinePix SL300	۷۴۸,۰۰۰
FujiFilm FinePix SL1000	۱,۱۴۰,۰۰۰
FujiFilm FinePix HS35EXR	۱,۱۳۸,۰۰۰

عزم نوبیا برای ورود دوباره به بازار تلفن همراه

فنلاندی‌ها باز هم خوش خواهند درخشید؟

رویا پاک سرشت
royapaksresht@gmail.com

طی سال‌های اخیر، برند تلفن همراه نوبیا حضور پررنگ و تقریباً غیرفعال در عرصه رقابت داشته است. این در حالی است که تا همین یک دهه پیش، بسیاری از کاربران تلفن همراه از انواع محصولات شرکت نوبیا استفاده می‌کردند. در دوران غیبت نوبیا، برندهای دیگر به سرعت مطرح شدند و ورود به جمع برترین‌ها و تلفن همراه روز به روز دشوارتر شد تا جایی که این روزها، راه یافتن به باشگاه پرفروش‌ها به آرزوی بسیاری از تولیدکنندگان تبدیل شده است.

اگرچه طی سال‌ها و ماه‌های اخیر شایعات متعددی در خصوص بازگشت نوبیا به عرصه تولید تلفن همراه به گوش می‌رسید، اما این شایعات اغلب با رد خبر از سوی مسئولان عالی‌رتبه این شرکت یا تایید آنان روبه‌رو می‌شد. با این وجود جدیدترین خبرها نشان می‌دهد این‌بار نوبیا عزمی راسخ برای بازگشت به میدان رقابت دارد و قرار نیست پاپس بکشد.



اگرچه توضیح روش بازگشت نوبیا به بازار تولید کمی پیچیده به نظر می‌رسد، اما به نظر می‌آید تیم جدید اجرایی نوبیا با نام تجاری HMD فعالیت‌هایی چندبعدی را آغاز کنند؛ فعالیت‌هایی که به گفته اعضای اصلی این تیم از اوایل سال ۲۰۱۷ آغاز خواهد شد.

بر اساس این خبرها، قرار است این شرکت با همکاری FOXCONN فعالیت‌های تولید تلفن همراه را در چین و ویتنام آغاز کند اما محور اصلی فعالیت‌های دو شرکت بر بازاریابی و طراحی متمرکز خواهد بود. بر اساس گفته‌های آرتور نونالا مدیر ارشد طرح بازاریابی

نوبیا، احیای نوبیا با حضور بزرگان و نام‌های شناخته شده انجام می‌شود. «فلورین هیچ» از طراحان شناخته شده‌ای است که با سابقه فعالیت در کمپانی HTC به طرح جدید نوبیا پیوسته است. با همه این امکانات، پرسش اصلی اینجاست که آیا نوبیا قادر است در بازار

رقابت جدی بین سیستم عامل‌های اندروید و ios و نام‌های شناخته شده‌ای مثل اپل، سامسونگ و... سربلند شود؟ اعضای تیم احیای نوبیا معتقدند پاسخ این سوال مثبت است. به گفته آنان قرار نیست نوبیا اسیر طرح‌های رقبایی و بلندپروازانه‌ای شود که به سختی محقق می‌شوند. نوبیا قصد دارد به جای تمرکز بر احساسات مشتری‌ها و تشویق آنان به خریدهای احساسی و بی‌مصرف، با ایده‌ها و طراحی‌های جدید خود، هر آنچه برندهای دیگر فراموش کرده‌اند، به خریداران تقدیم کند.

در واقع هدف نوبیا، قرار گرفتن در باتلاق رقابت‌های کهن بازار و به‌ویژه بازار رقابت اندروید نیست، بلکه استفاده از طراحان خلاق و با تجربه است. افزون بر اینها عدم انتشار وعده‌های بی‌اساس در خصوص تلفن‌های همراه عجیب و غریب، نشان می‌دهد تیم جدید نوبیا قصد دارند به جای غافلگیر شدن، به غافلگیر کردن مخاطبان بپردازند و طرحی متفاوت‌تر از همیشه به بازار ارائه کنند.

خبر

معاون وزیر ارتباطات خبر داد افزایش سهم فناوری اطلاعات در سبد هزینه خانوار

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از افزایش سهم ICT در سبد هزینه خانوار ایرانی خبر داد. مرتضی برای بابیان اینکه اتفاقات مثبتی در حوزه ICT کشور روی داده و سبب گسترش استفاده از این فناوری در کشور شده است، گفت: هم‌اکنون شاهد هستیم که سهم فناوری اطلاعات و ارتباطات در سبد هزینه خانوار ایرانی افزایش یافته است. وی با بیان اینکه بیش از ۸۰ درصد اقتصاد حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در ایران مربوط به بخش شبکه (network) و کمتر از ۲۰ درصد مربوط به فناوری اطلاعات و سرویس‌دهی (content) است، اضافه کرد: این درحالی است که در سایر کشورهای دنیا به طور متوسط این تغییرات به صورت ۵۰ به ۵۰ است و حداقل ۵۰ درصد اقتصاد این بخش را خدمات فناوری اطلاعات به خود اختصاص می‌دهد. معاون امور استان‌های وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات که در نشست فعالان حوزه ICT در سنندج سخن می‌گفت، ادامه داد: کردستان دارای ۱۳ هزار دانش‌آموز و فارغ‌التحصیل در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات است و هر سال حدود ۲ هزار نفر در این استان در این حوزه فارغ‌التحصیل می‌شوند. بر این اساس می‌توان گفت که استان کردستان دارای نخبه‌های زیادی در حوزه ICT است و این ظرفیت و نیروی انسانی در سایر استان‌ها کمتر دیده می‌شود. وی با تاکید بر لزوم راه‌اندازی کسب‌وکار در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات از سوی جوانان نخبه ایرانی، خاطرنشان کرد: در این صورت و با حمایت سرمایه‌گذاران از کسب‌وکارهای نوپا، می‌توان شاهد رونق اقتصادی در این حوزه در استان‌ها بود. برای بر لزوم افزایش تولید ایلکترونیک در کشور با کمک نخبگان این حوزه تاکید کرد و گفت: مردم نیازمند ایجاد فضای کسب‌وکار هستند و باید فرصت شغلی ایجاد کنیم. از این رو اقتصادی که به سمت تولید محتوا برود می‌تواند ارزش افزوده بالایی به همراه داشته باشد.

تراشه‌های اینتل، مغز متفکر خودروهای بدون سرنشین

قرار است تا سال ۲۰۱۹ میلادی تراشه‌های ساخت شرکت اینتل به‌عنوان مغز متفکر خودروهای بدون سرنشین محصول مشترک شرکت Delphi Automotive و Mobileye مورد استفاده قرار گیرند. به گزارش ایرنا، در حال حاضر شرکت Delphi نمونه‌های اولیه خودروهای بدون سرنشین را در سنگاپور مورد آزمایش قرار می‌دهد، اما مقامات شرکت امیدوارند تا سال ۲۰۱۷ میلادی بتوانند یک ناوگان آزمایشی از این خودروها را در یکی از شهرهای آمریکا معرفی کنند. همچنین این شرکت به دنبال راه‌اندازی یک ناوگان آزمایشی در یکی از شهرهای اروپایی است. قرار است این خودروهای بدون سرنشین ابتدا در مناطق محدود و کنترل شده مانند فرودگاه‌ها مورد استفاده قرار گیرند. دو شرکت تصمیم دارند پیش‌نمایشی از عملکرد محصول مشترک خود را در نمایشگاه Consumer Electronics که در ماه ژانویه در لاس وگاس برگزار می‌شود، به اجرا بگذارند. به منظور ناوبری در این خودروهای بدون سرنشین از فناوری تصویربرداری لیزری موسوم به LIDAR استفاده می‌شود که یک فناوری بسیار پرهزینه برای خودروهای مصرفی محسوب می‌شود. در حال حاضر علاوه بر شرکت Uber Technol، شرکت‌هایی همچون گوگل، Tesla Motors و gies نیز در تلاشند خودروهای بدون سرنشین را وارد جاده‌های آمریکا کنند. در صورتی که این شرکت‌ها موفق شوند، ساختار سیستم حمل‌ونقل این کشور متحول خواهد شد.

بدافزار اندروید امنیت یک میلیون کاربر را به خطر انداخت

بررسی‌های موسسه امنیتی چک پوینت نشان می‌دهد انتشار بدافزاری موسوم به Gooligan در فضای مجازی امنیت بیش از یک میلیون حساب کاربری گوگل را به خطر انداخته است. به گزارش مهر، این بدافزار که برای حمله به گوشی‌ها و تبلت‌های مجهز به سیستم عامل اندروید طراحی شده، به آن حد قدرتمند است که می‌تواند ۷۴ درصد از گوشی‌های اندرویدی را آلوده کند. این بدافزار در حداقل ۸۶ برنامه موبایلی موجود در فروشگاه‌های آنلاین فروش برنامه‌های موبایلی وجود دارد و در صورت بارگذاری و نصب این برنامه‌ها Gooligan به گوشی‌ها و تبلت‌های کاربران منتقل می‌شود. شرکت امنیتی چک پوینت می‌گوید Gooligan در صورت آلوده کردن گوشی‌ها و تبلت‌های مجهز به اندروید ۴ و ۵ می‌تواند دسترسی کامل آنها را در دست بگیرد و کدهای مخرب خود را از راه دور اجرا کند. بدافزار مذکور بسیار باهوش است و با بررسی رفتار کاربر در زمان استفاده از گوشی و تبلت تلاش می‌کند در نهایت دقت از این رفتار تقلید کند تا از شناسایی خود توسط نرم‌افزارهای امنیتی و ضدویروس جلوگیری شود. سرقت اطلاعات حساب‌های میل کاربران و دیگر اطلاعات حساب‌های کاربری فعال و نصب آگهی‌ها برای کسب درآمد از جمله دیگر اقدامات بدافزار Gooligan است. گوگل می‌گوید در حال همکاری نزدیک با چک پوینت به منظور متوقف کردن این بدافزار است. این شرکت Gooligan را نسخه‌ای از بدافزار اندرویدی Ghost Push می‌داند که یک سال قبل منتشر شده بود. این شرکت همچنین مدعی است نشانه‌ای از سوءاستفاده این بدافزار از حساب‌های کاربران را مشاهده نکرده است.

meizu m3x رونمایی شد

خلاقیت تازه‌ای از بازار تلفن همراه چین

تلفن همراه می‌توان به سنسورهای تشخیصی اثر انگشت اشاره کرد. در تبلیغات این تلفن همراه به سرعت بالای سنسورهای تشخیص اثر انگشت اشاره شده بود. در واقع به نظر می‌رسد این تلفن همراه قادر است با سرعتی زیر ۰.۲ ثانیه به اسکن اثر انگشت بپردازد؛ رکوردی که در نوع خود بی‌نظیر است. این تلفن همراه که در رنگ‌های سفید، آبی، طلایی و کرم وارد بازار شده است، کیفیت دوربینی قابل توجهی دارد. دوربین اصلی این دستگاه ۱۲ و دوربین سلفی آن ۵ مگاپیکسل کیفیت ثبت تصویر دارد. تاریخ عرضه رسمی m3x هشتم دسامبر عنوان شده و قیمت تعیین شده برای آن ۲۹۰ دلار است.

فرصت امروز - شرکت چینی meizu که اخیراً بین کاربران محبوب و مورد توجه واقع شده است، از جدیدترین تلفن همراه خود رونمایی کرد. این تلفن همراه نسبت به رقبای هم‌قیمت خود قابلیت‌های متعددی دارد. نمایشگر این تلفن همراه FullHD است و ۱۹۲۰ در ۱۰۸۰ پیکسل وضوح دارد. پردازنده این محصول، هشت هسته و پردازنده گرافیکی آن نیز mali-t880 است. این دو گوشی در دو نسخه راهی بازار می‌شوند. تلفن همراه نوع اول با ۳ گیگابایت رم و ۳۲ گیگابایت حافظه داخلی و گوشی نوع دوم با ۴ گیگابایت رم و ۶۴ گیگابایت حافظه داخلی به دست مشتری می‌رسد. از دیگر قابلیت‌های مهم این

دست و دلبازی به سبک Netflix

فیلم‌ها را رایگان دانلود کنید

پیش‌نمایش خرید ویدئوها را با محدودیت‌هایی همراه کرده بودند. اکنون با انتشار خبری کاملاً متضاد با اظهارات گذشته، بسیاری از کاربران سردرگم و شگفت‌زده شده‌اند. به عقیده بسیاری از کارشناسان، اظهارات گذشته مقامات این شرکت با هدف رعایت جوانب احتیاط و روشی محافظه‌کارانه برای کاهش انتظارات کاربران بوده و اقدام جدید این شرکت برای افزایش دسترسی کاربران به محتواهای ارسالی در وب‌سایت، کارکردی دوگانه دارد. به عبارت دیگر، افزایش دسترسی کاربران به محتواهای وب‌سایت، نه تنها رضایت حداکثری آنان را جلب می‌کند، بلکه بازار رقابت این شرکت با سایر شرکت‌ها را گرم‌تر از گذشته خواهد کرد.

فرصت امروز - شرکت Netflix اعلام کرده از این پس کاربران قادر خواهند بود بسیاری از فیلم‌های موجود در وب‌سایت این شرکت را به طور رایگان دانلود کنند. افزون بر امکان دانلود رایگان، امکان مشاهده آنلاین فیلم‌ها مورد دیگری است که بسیاری از کاربران Netflix را هیجان‌زده کرده است. انتشار این اخبار برای علاقه‌مندان به دانلود فیلم و سریال بسیار خوشحال‌کننده است. در عین حال، انتشار این خبر و امکان جدید این شرکت برای اغلب کاربران قدیمی با تعجب فراوان همراه شده است. اما علت تعجب‌ها چیست؟ تنها چند هفته پیش مدیران ارشد این شرکت هرگونه امکان دانلود فیلم‌ها را ناممکن توصیف کرده و حتی نسخه‌های

شات

Vufine+ Puts نام یک نمایشگر منحصر به فرد است که به شکل اختصاصی به بخش ویدئو برای کاربران می‌پردازد. این عینک انیمایشگر از طریق کابل HDMI یا از طریق بلوتوث کار می‌کند. با هر بار شارژ این محصول می‌توان تا ۹۰ دقیقه از آن استفاده کرد. قیمت این محصول ۱۶۹ دلار است.

بازار جهانی

بازار میلیارد دلاری
کالای خواب طبی

ترجمه: فهیمه خراسانی

دنیای کالاهای پزشکی روزبه‌روز در حال افزایش و گسترش است. سبک زندگی انسان‌ها به‌ویژه در جوامع پیشرفته به سمت و سویی می‌رود که هر چیزی سویه سالم و سالم‌ترش مورد توجه قرار می‌گیرد؛ حال چه مواد غذایی باشد یا کالای خواب و استراحت. همین توجه به بدن و چاره‌اندیشی برای ایجاد روش‌هایی که می‌تواند از ایجاد بیماری پیشگیری کند، در دنیای کالاهای مربوط به استراحت بازار جدیدی خلق کرده است؛ بازاری با عنوان کالای طب که از بالشت تا تشک را شامل می‌شود. علاوه بر چنین مشتریانی، امروز در اثر حوادث گوناگونی که برای انسان‌ها در سراسر دنیا رخ می‌دهد و بعضی‌ها را برای همیشه در رختخواب قرار می‌دهد، موجب شده این افراد به کالاهایی نیاز داشته باشند که تحت عنوان تشک‌های طبی برقی جهان ایجاد کرده‌اند.

رشد ۳۵ درصدی

توجه به تشک طبی به‌عنوان یکی از کالاهایی که قرار است میزان بالایی از استراحت و کاهش خستگی را برای انسان‌ها به ارمغان بیاورد، موجب شده آمار و ارقام جالب توجهی در موردش وجود داشته باشد. آماري که نشان می‌دهد این کالای خواب رفته رفته از آن تعبیر سنتی‌اش فاصله می‌گیرد و رنگ‌وروی پزشکی به بعد اصلی‌اش تبدیل می‌شود. به‌طور کلی طبق گزارش MarketResearch.com در اتحادیه اروپا تنها در ماه اگوست سال ۲۰۱۳ بازار این کالای طبی با رشد ۳۵ درصدی نسبت به سال قبل از آن مواجه بوده است که رقم دلاری خریدوفروش این کالای خواب تنها در همان بیش از ۵۴۰ میلیون دلار بوده است. همچنین در بازار ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۱۴ بیش از ۸ میلیارد دلار تشک طبی و غیرطبی خریدوفروش شده که بخشی از این حجم بازار مربوط به تشک‌های بیماران زخم بستری است.

جلوگیری از زخم‌های بستر

همان‌طور که از مقدمه گزارش هم اشاره شد، یکی از بازارهای رو به‌رشد موجود در سطح جهان مربوط به بازار تشک‌هایی است که برای افراد حادثه‌دیده یا دارای کهولت سن تولید می‌شوند؛ افرادی که باید بخش زیادی از ساعات عمر خود را بدون حرکت و تنها در بستر سپری کنند، بنابراین بیماری‌های گوناگونی متوجه آنهاست که شایع‌ترینش زخم بستر است. تولیدکنندگان بازار تشک برای این افراد نیز تشک‌هایی تولید می‌کنند که با ایجاد امواج مداوم نوعی حرکت را زیر بدن بیمار ایجاد می‌کند تا مانع زخم‌های بستری عمیق شود. این تشک‌ها به تشک برقی نیز مشهور هستند. مطابق پیش‌بینی‌هایی که سایت بی‌آر نیوز از این بازار داشته، انتظار می‌رود حجم تصاری جهانی این بازار تا سال ۲۰۲۰ به رقمی حدود ۳ میلیارد دلار برسد. حجم تجارت این بازار در سال ۲۰۱۳ ۲ میلیارد دلار بوده و به این ترتیب سرعت رشد بالایی را تجربه می‌کند.

عوامل تاثیر گذار بر سرعت رشد بازار

همان‌طور که اشاره شد جلوگیری و پیشگیری از ایجاد زخم بستر در بیمارانی یکی از دلایل رشد تقاضا برای تشک‌های برقی است. زخم بستر را می‌توان با تعدادی از کالاهایی که حالت پشتیبانی دارند، بهبود بخشید یا مانع ایجادش شد. تجهیزات مثل تشک، تخت تخصصی و... این گزارش همچنین نشان می‌دهد که تعداد فزاینده‌ای از افراد چاق و کم‌تحرك نیز رفته رفته به مشتریان این بازار اضافه می‌شوند. علاوه بر این، جمعیت رو به‌رشد سالمندان در سطح جهانی تاکید برای افزایش تقاضا برای این تجهیزات است. اما تنها وجود مشتری برای یک بازار را نمی‌تواند دلیلی برای رشد پایایی آن تصور کرد و بنابراین گزارش بی‌آر نیوز برای تولید این تجهیزات به فنون تولید پیچیده‌ای نیاز است و با توجه به اینکه این کالاها قرار است نقشی در بهبود یا جلوگیری از بیماری افراد داشته باشند، بنابراین با تشک‌های معمولی برای خواب و تجهیزات تولید آن تفاوت هستند. به همین علت نوآوری و ایجاد تکنیک‌های جدید برای تولید این کالاها از الزامات این صنعت است و شاید همین امر موجب شده این بازار سرعت رشد خیره‌کننده‌ای نداشته باشد. هر چند به نظر کارشناسان بازار، سرعت رشد فعلی‌اش هم قابل توجه است.

این گزارش در ادامه به تقاضای بالای برای تشک‌های مخصوص زخم بستر در آمریکا اشاره دارد و اضافه می‌کند که در سال ۲۰۱۳ آژانس تحقیقات و کیفیت مراقبت‌های سلامت (AHRQ) آمریکا اعلام کرده که هر سال بیش از ۲۵ میلیون نفر که در این کشور از زخم بستر رنج می‌برند و به استفاده از این دستگاه‌ها و تجهیزات برای زندگی آسوده‌تر نیاز دارند، شناسایی می‌شوند. تنها تفاوت آنها در درصد بیماری‌شان از ضعف تا شدید است. این گزارش اضافه می‌کند استفاده از تشک‌های ویژه و طبی حتی برای افرادی تجویز می‌شود که به نوعی با ساییدگی استخوان‌های لگن مواجه شده‌اند یا عضلات اطراف لگن با ضعف مواجه هستند که لزوماً دارای زخم بستر نیستند اما استفاده از تشک طبی برای‌شان ضروری است. بعد از آمریکا کشورهای اروپایی مهم‌ترین متقاضیان استفاده از این کالاهای طبی هستند. بنابراین به نظر می‌رسد هر چه سطح رفاه جوامع بالاتر باشد، استفاده از کالاهایی که به نوعی راحتی و آسایش را به‌دنیاال دارند، افزایش می‌یابد.

منبع: www.prnewswire.com

رئیس اتحادیه کالای خواب در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد
قاچاق کلمه‌های عامه‌پسند شده است



است که بخش زیادی از بالشت‌هایی که در ایران تولید می‌شود به‌عنوان جنس خارجی برچسب زده و فروخته می‌شوند. به‌طور مثال یک بالشت تولید داخل که ۱۰۰ تا ۱۳۰ هزار تومان قیمت دارد تفاوتی با نوع خارجی خود ندارد که مردم بخواهند ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان برای جنس خارجی آن هزینه کنند. وی با بیان این جملات می‌افزاید: حدود ۷۰ درصد بالشت‌هایی که در ایران تولید می‌شود به اسم بالشت‌های خارجی بسته‌بندی شده و به بازار عرضه می‌شود. رئیس اتحادیه کالای خواب در رابطه با صادرات این حوزه می‌گوید: در مورد بعضی اقلام مثل تشک، صادراتی به کشورهای حوزه خلیج‌فارس صورت می‌گرفت اما متأسفانه آمار دقیقی در دست نیست. قדיانی همچنین در رابطه با مواد اولیه این نوع بالشت‌ها می‌گوید: مواد اولیه این بالشت‌ها وارداتی است و بیشتر از کره جنوبی و کشورهای اروپایی وارد می‌شود. در رابطه با بازار فروش این محصولات نیز باید بگویم بازار فروش این بالشت‌های طبی در فروشگاه‌های کالای خواب است اما استثنا برخی داروخانه‌ها که تجهیزات پزشکی هم عرضه می‌کنند به فروش این بالشت‌ها پرداخته‌اند. وی ادامه می‌دهد: بالشت‌های طبی جزو کالای خواب محسوب می‌شوند و مردم باید از فروشگاه‌های کالای خواب این نوع بالشت‌ها را تهیه کنند. عرضه این نوع کالاها در تخصص داروخانه‌ها نیست هرچند ممکن است این مراکز قیمت‌های نامتعارفی نیز برای فروش دریافت کنند. رئیس اتحادیه کالای خواب با بیان این جملات می‌افزاید: نه تنها فروشندگان بلکه تولیدکنندگان این بالشت‌های طبی نیز زیر نظر ما فعالیت می‌کنند، اگر خریداران می‌خواهند از کالای خریداری شده خود مطمئن باشند باید از فروشگاه‌های کالای خواب این نوع بالشت‌ها را تهیه کنند.

همین جهت با قاچاق خاصی در این حوزه روبه رو نیستیم. وی ادامه می‌دهد: توانایی مردم برای خرید چنین کالاهایی تا سقف ۱۵۰ هزار تومان است و بیشتر کسانی که خرید این بالشت‌ها روی می‌آورند که دچار عارضه‌ای شده باشند یا اینکه دیگر توانایی تحمل دردهای ناشی از گردن را نداشته باشند. در واقع استفاده از چنین بالشت‌هایی برای عموم مردم مرسوم نیست.

هرکسی توان خرید این بالشت‌ها را ندارد

وی در رابطه با مهم‌ترین مشکل این صنعت می‌گوید: بزرگ‌ترین مشکل ما این

انواع محصولات طبی	قیمت (تومان)
بالشت‌های طبی	۲۵۰۰۰ - ۱۲۵۰۰۰
دور گردنی طبی	۶۶۰۰۰
تشک نوزاد طبی	۱۲۲۰۰۰
پشت کمری طبی اداری	۸۹۰۰۰
پشت گردنی خودرویی	۴۲۰۰۰
پشت کمری طبی مخصوص اتومبیل	۶۹۰۰۰
متکای طبی	۱۰۷۰۰۰
زیرنیمایی لگنی	۹۹۰۰۰
بالش طبی بین زانویی	۸۳۰۰۰

کنند. شاید ۱۵ تا ۲۰ درصد در این بخش نیازمند واردات باشیم. وی در رابطه با مشتریان این نوع بالشت‌ها می‌گوید: نظر من این است که این بالشت‌ها بیشتر بعد درمانی دارند و تا کسی دچار گردن درد نشود سراغ این بالشت‌ها نمی‌رود. قدیانی در پاسخ به این سوال که آیا قاچاق مشکل عمده این صنعت است می‌گوید: در واقع این‌ها تشک‌های طبی هستند، به این صورت که وقتی بالشت زیر سر قرار می‌گیرد حالت گردن را به خود می‌گیرد، به این‌گونه بالشت‌ها تشک هوشمند نیز اطلاق می‌شود. وی ادامه می‌دهد: این بالشت‌های طبی در بازار انواع و اقسام متفاوتی دارند و در شکل‌ها و سایزهای متفاوت عرضه می‌شوند. اما اینکه آمار تولید در این حوزه به چه صورت است اطلاع دقیقی در دست نیست. این مقام مسئول در رابطه با میزان واردات این نوع بالشت‌ها می‌گوید: این بالشت‌ها فرآیند پیچیده‌ای برای تولید ندارند مواد اولیه و اصلی آن اسفنج است که بسیاری از کارخانه‌های ایران هم می‌توانند آن را تولید

قاچاقی در این حوزه نداریم

قديانی بالشت‌های طبی را چنین تعریف می‌کند: بالشت‌های طبی در اصطلاح صنف ما به بالشت‌هایی گفته می‌شود که مموری فوم هستند، به این صورت که وقتی بالشت زیر سر قرار می‌گیرد حالت گردن را به خود می‌گیرد، به این‌گونه بالشت‌ها تشک هوشمند نیز اطلاق می‌شود. وی ادامه می‌دهد: این بالشت‌های طبی در بازار انواع و اقسام متفاوتی دارند و در شکل‌ها و سایزهای متفاوت عرضه می‌شوند. اما اینکه آمار تولید در این حوزه به چه صورت است اطلاع دقیقی در دست نیست. این مقام مسئول در رابطه با میزان واردات این نوع بالشت‌ها می‌گوید: این بالشت‌ها فرآیند پیچیده‌ای برای تولید ندارند مواد اولیه و اصلی آن اسفنج است که بسیاری از کارخانه‌های ایران هم می‌توانند آن را تولید

ریسک و تهدیدها

ترجیح می‌دهند از محصولات طبی ایرانی استفاده کنند. دلیل این امر وجود گارانتی و تنوع محصولات ایرانی است. همین امر و وجود شرکت‌های تولیدی محدود در این حوزه باعث شده این حوزه یکی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری خوب تلقی شود.

یکی از مهم‌ترین تهدیدهایی که این صنف همانند تمامی اصناف با آن روبه‌رو است موضوع قاچاق است. این قاچاق عمدتاً از کشور چین و ترکیه صورت می‌گیرد. اخیراً اقدام مناسبی که در این حوزه صورت گرفته بحث مبارزه با کالای قاچاق است و همین امر سبب شده حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد قاچاق در این حوزه کم شود. مانع تراشی‌های اداراتی مثل اداره‌های بیمه و دارایی یکی دیگر از مشکلاتی است که تولیدکنندگان این حوزه با آن روبه‌رو هستند. مهم‌ترین ریسکی که سرمایه‌گذار در این حوزه برای سرمایه‌گذار خواهد داشت، بازار مناسب این کالا در سال‌های اخیر است. مصرف‌کنندگان داخلی

مجوز از وزارت بهداشت در گذشته اجباری بوده، اما چندسالی است که اختیاری شده است. محصولات تولیدی این حوزه نیز تا حدی به اتحادیه کالای خواب مرتبط می‌شود و فروشندگان این نوع بالشت‌ها باید به این صنف برای گرفتن مجوز مراجعه کنند.

سرمایه اولیه و مجوزها

اگر شخصی بخواهد در این حوزه سرمایه‌گذاری کند می‌تواند از واحدهای خدماتی مثل خیاطی یا پارچه‌بافی استفاده کند. اما اگر بخواهد صرفاً تصاد این محصول را خود تولید کند و پیمانکار نداشته باشد به ۳ تا ۴ هزار متر فضا برای تولید نیاز دارد. همچنین سرمایه اولیه برای شروع با احتساب خرید دستگاه‌ها حداقل ۲ میلیارد تومان است. دستگاه‌ها و ماشین‌آلات مورد نیاز این صنعت به جهت اینکه به تکنولوژی روز تغییر می‌کنند در کمترین حالت به ۶۰۰ میلیون سرمایه نیاز دارد. برای فعالیت در چنین بعدی وجود نیروی کار ۲۰۰ نفری ضروری به نظر می‌رسد. برای گرفتن مجوز تولید در ابتدا باید به وزارت صنایع مراجعه کرد. اخذ

سرمایه‌گذاری

«فرصت امروز» بازار کالای خواب ایران را بررسی می‌کند

استارت ۲ میلیارد تومانی

خواب مرتبط می‌شود و فروشندگان این نوع بالشت‌ها باید به این صنف برای گرفتن مجوز مراجعه کنند. وی در رابطه با مشتریان این نوع کالاها می‌گوید: مشتریان عمده ما فروشندگان کالای خواب، داروخانه‌ها و تجهیزات پزشکی هستند گرچه محصولات ما در فروشگاه‌های بزرگ مواد غذایی هم عرضه می‌شود. رحمانی ادامه می‌دهد: اگر شخصی بخواهد در این حوزه سرمایه‌گذاری کند می‌تواند از واحدهای خدماتی مثل خیاطی یا پارچه‌بافی استفاده کند، اما اگر بخواهد صرفاً تصاد این محصول را خود تولید کند و پیمانکار نداشته باشد به ۳ تا ۴ هزار متر فضا نیاز دارد. همچنین سرمایه اولیه برای شروع، با احتساب خرید دستگاه‌ها حداقل ۲ میلیارد تومان است. دستگاه‌ها و ماشین‌آلات مورد نیاز این صنعت به جهت اینکه با تکنولوژی روز تغییر می‌کنند در کمترین حالت به ۶۰۰ میلیون سرمایه نیاز دارد. وی با بیان اینکه حدود ۲۰۰ نفر به‌طور مستقیم در این مجموعه اشتغال دارند، در رابطه با میزان تحصیلات نیروهای این شرکت می‌گوید: نیروهای شاغل در قسمت اداری باید تحصیلات مرتبط با واحد مهندسی و کیفیت داشته باشند اما عمده نیروها نیاز به تحصیلات خاصی ندارند و به صورت کارگران فنی فعالیت می‌کنند.

تولیدات ایرانی رقابت کنند اما محصولات طبی چینی موجود در بازار به هیچ‌عنوان نمی‌توانند با کالاهای ایرانی رقابت کنند. دلیل این نیز این است که واردکنندگان و تجار ایرانی کالاهای بی‌کیفیت وارد می‌کنند، زیرا صرفه اقتصادی چنین کالاهایی بیشتر است. وی با بیان این جملات می‌افزاید: خریداران ایرانی به دلیل وجود گارانتی و دسترسی به مرکز تولید و تنوع محصولات، ترجیح می‌دهند از بالشت‌های طبی ایرانی استفاده کنند. رحمانی در رابطه با تهدیدهای موجود در این حوزه می‌گوید: قاچاق کالا یکی از مهم‌ترین مشکلاتی است که به‌عنوان تولیدکننده با آن مواجه هستیم. همچنین ادارات بیمه و دارایی نه‌تنها هیچ کمکی به تولید نمی‌کنند بلکه دائماً با مانع‌تراشی‌های خود در مسیر تولید سنگ‌اندازی می‌کنند.

تولید می‌کند استفاده از چنین محصولاتی باعث تسکین دردها شده و از دردهای آرتروزی پیشگیری می‌کند. وی در رابطه با واحدهای فعال در این حوزه می‌گوید: بیشتر شرکت‌های فعال در این صنعت واردکننده محصولات طبی هستند، شاید تنها دو تولیدکننده به‌طور خاص به تولید در این حوزه مشغول هستند. این واردات عمدتاً از کشور چین و ترکیه صورت می‌گیرد. رحمانی با اشاره به کیفیت بالشت‌های طبی ایرانی می‌گوید: اجناس ترک به لحاظ کیفیتی خوب هستند و می‌توانند با

تولید این نوع بالشت‌ها است. برای ساخت چنین بالشت‌هایی ما به واحدهای خیاطی، پارچه‌بافی، گلدوزی و کارت‌سازی نیز نیاز داریم. ابزارآلات مورد نیاز این صنعت عمدتاً وارداتی بوده و از کشور ژاپن وارد می‌شود. وی در رابطه با تفاوت بالشت طبی با بالش معمولی می‌گوید: در بالشت معمولی عین فشاری که سر شما به بالشت وارد می‌کند به سر شما بازمی‌گردد و باعث می‌شود شما دردی را در ناحیه گردن حس کنید اما بالشت‌های طبی تنها ۲۰ درصد این فشار را به شما بازمی‌گرداند و ۸۰ درصد را به سطحی که سر شما با آن تماس دارد منتقل می‌کند. این مسئله باعث می‌شود شما هیچ‌گونه دردی را در ناحیه سر و گردن احساس نکنید.

تفاوت بالشت طبی با معمولی چیست؟

رحمانی در رابطه با چگونگی و شروع فعالیت شرکت هوشمند در حوزه تولید بالشت‌های طبی به «فرصت امروز» می‌گوید: بالشت‌های طبی به‌طور فراوان در اروپا تولید شده و مورد استفاده قرار می‌گیرد. مدیران شرکت هوشمند با این نوع نیاز شده و درصدد برآمدن تا این نوع بالشت‌ها را در کشور تولید کنند. با توجه به اینکه این شرکت یکی از تولیدکنندگان مموری فوم برای تولید صندلی خودرو و هواپیما است با خرید این بالشت‌ها از خارج و نمونه‌سازی آن در داخل به تولید انبوه در این حوزه روی آورد. رحمانی در رابطه با مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز برای تولید مموری فوم، تنها ماده اولیه و اصلی برای

توانایی رقابت بالشت‌های طبی ایرانی با نمونه‌های خارجی

رحمانی در پاسخ به این سوال که آیا بالشت‌های طبی توانسته‌اند جای خود را در بازار ایران پیدا کنند، می‌گوید: باید بگویم در چند سال اخیر به‌ویژه دو سال گذشته این بالشت‌ها بازار بسیار خوبی داشته‌اند. دلیل این موضوع نیز تجویز پزشکان ارتوپد برای استفاده از چنین محصولاتی است. وی ادامه می‌دهد: با توجه به اینکه شرکت ما انواع محصولات طبی را



مدیر اجرایی شرکت هوشمند با اشاره به روند گرفتن مجوز می‌گوید: مجوز گرفتن مجوز تولید در ابتدا باید به وزارت صنایع مراجعه کرد. اخذ مجوز از وزارت بهداشت در گذشته اجباری بوده اما چندسالی است که اختیاری شده است. محصولات تولیدی این حوزه نیز تا حدی به اتحادیه کالای

مدیر اجرایی شرکت هوشمند با اشاره به روند گرفتن مجوز می‌گوید: مجوز گرفتن مجوز تولید در ابتدا باید به وزارت صنایع مراجعه کرد. اخذ مجوز از وزارت بهداشت در گذشته اجباری بوده اما چندسالی است که اختیاری شده است. محصولات تولیدی این حوزه نیز تا حدی به اتحادیه کالای

حقوق کسب و کار

«نگرشی بر کلیات تنظیم قراردادهای»



احسان عظیمی
دکترای حقوق خصوصی

در ادامه میبست حاضر، به بخش مهم دیگری از ساختمان قرارداد می‌پردازیم که عبارت است از: «میلغ قرارداد و نحوه پرداخت آن» بی‌تردید یکی از اهداف اصلی اشخاص در تنظیم قرارداد، کسب سود و منافع مالی است. در این حوزه معمولاً یک طرف قرارداد به مال یا خدمتی دست می‌یابد و طرف دیگر در مقابل ارائه آن مال یا خدمت، مبلغی را دریافت می‌دارد. ذکر دقیق مبلغ از یک سو و تعیین نحوه و چگونگی آن از سوی دیگر، می‌تواند از برخی اختلافات قراردادی پیشگیری کند. در این خصوص نکاتی قابل تأمل و بیان است: ۱- حتی المقدور در تعیین مبلغ قرارداد، از «رقم قطعی» استفاده شود. توضیح آنکه گاهی پیش می‌آید که مبلغ قرارداد در صدی از یک رقم تعیین می‌شود، به‌عنوان نمونه قرارداد جعاله‌ای منعقد و موضوع آن کاهش میزان جزیمه یا عوارض پذیره شهرداری مربوط به ملکی است.

در این قرارداد ممکن است توافق شود که جمل، درصدی از میزان مبلغ کاسته شده از جرائم باشد که در حق عامل پرداخت می‌شود.

منصرف از آنکه برخی از حقوقیان چنین قراردادی را «غری» و مجهول می‌دانند، اما اگر بنا بر عقیده برخی دیگر، علم اجمالی را کافی برای صحت آن بدانیم، باز تراضی به این شکل معایبی دارد.

از جمله آنکه برای چنین مبلغی نمی‌توان «تضمین» گرفت، زیرا تضمین معمولاً برای مبالغ معین ردّ و بدل می‌شود، حال آنکه در چنین حالتی و به دلیل مشخص نبودن مبلغ، تضمین قابل ارائه نیست.

ممکن است این سوال پیش آید که برای این‌گونه قراردادها چگونه مبلغ مشخصی تعیین شود که حقوق اطراف قرارداد نیز ملحوظ شود؟ در پاسخ باید گفت:

راه حل پیشنهادی این است که با برآوردی از نتیجه احتمالی، مبلغ مشخصی را به‌عنوان مبلغ قرارداد تعیین اما «قیدی نیز به آن افزوده شود»، آن قید نیز به این صورت است که به‌طور مثال عنوان شود، اگر میزان جرائم از فلان مبلغ بیشتر کاهش یافت، X درصد از مبلغ مازاد در حق عامل پرداخت می‌شود و چنانچه از فلان مبلغ کمتر کاسته شد، از مبلغ قرارداد X درصد کسر و مابقی به عامل پرداخت می‌شود.

روش مذکور می‌تواند روابط مالی طرفین را تا حد بسبب زیادی روشن و مشخص سازد.

۲- علاوه بر تعیین مبلغ قرارداد، نحوه و چگونگی پرداخت آن نیز باید به نحو روشن در قرارداد ذکر شود. منظور از این عبارت این است که:

اولاً زمان دقیق پرداختها مشخص شود. چنانچه مبلغ دفعه‌ای واحد پرداخت می‌شود، باید قید شود، اگر مبلغ در اقساط پرداخت می‌شود، باید تاریخ دقیق اقساط و مقدار هر یک از آنها با ذکر جزئیات در قرارداد آورده شود.

ثانیاً وسیله و چگونگی پرداخت باید مشخص شود که آیا نقدی پرداخت می‌شود یا به صورت چک.

چنانچه چکی در این حوزه میان ایشان تبادل می‌شود، باید مشخصات آن به‌طور کامل در قرارداد درج شود، همچنین در متن چک نیز باید تصریح شود که بابت پرداخت تمام یا بخشی از مبلغ فلان قرارداد اصدار یافته است.

دوستان گرامی، پیش‌تر نیز به عرض رساندم که مطالب این بخش، کلیاتی بر نگارش قرارداد است و طبعاً جزئیاتی در هر مورد وجود دارد که اهل فن، به اقتضای هر قرارداد باید منظور کنند.

در پیچه

فضای کسب و کار کشورها در سال ۲۰۱۷

بانک جهانی در تازه‌ترین گزارش خود موسوم به «گزارش فضای کسب و کار ۲۰۱۷» به مقایسه ۱۹۰ کشور جهان از نظر سهولت فعالیت‌های اقتصادی و وضعیت فضای کسب و کار آنها پرداخته است.

بر اساس ارزیابی این نهاد بین‌المللی، فضای کسب و کار در ایران بدتر شده داشته است. ایران امسال در رده‌بندی جهانی فضای کسب و کار در ۱۹۰ کشور سه پله نزول داشته و در رده ۱۲۰ جهان قرار گرفته است.

در عین حال بانک جهانی ارزیابی خود از جایگاه ایران در رده‌بندی سهولت کسب و کار در سال گذشته را نیز اصلاح کرده است. این نهاد بین‌المللی در گزارش سال گذشته خود رتبه ۱۱۸ را برای ایران در نظر گرفته بود اما در گزارش جدید رتبه ایران برای سال قبل را ۱۱۷ اعلام کرده است.

شاخص کلی فضای کسب و کار بر پایه ۱۱ شاخص کوچک‌تر با عناوین آغاز کسب و کار، کسب مجوز، استخدام نیروی کار، ثبت دارایی‌ها، کسب اعتبارات، حمایت از سرمایه‌گذاری، مالیات، تجارت مرزی، اجرای قراردادها و ورزش‌سنگی و دریافت آرزوی برق محاسبه می‌شود. این شاخص در واقع نشان‌دهنده سهولت و مناسب بودن هر کشور برای انجام فعالیت‌های اقتصادی و تجاری است.

در جهان، نیوزیلند رتبه نخست از نظر فضای کسب و کار را به خود اختصاص داده است و سنگاپور، دانمارک، هنگ‌کنگ، کره جنوبی، نروژ، انگلیس، آمریکا، سوئد و مقدونیه به ترتیب رتبه‌های دوم تا دهم را به خود اختصاص داده‌اند. کشور آفریقای سوماتالی نیز در رتبه آخر قرار گرفته است.

منبع: فارس

ایجاد ساختار یکپارچه اطلاعاتی



مدیریت دانش و مرکز کنترل اسناد نیاز فراموش شده شرکت‌های در حال رشد

ایجاد بستر مناسب انتقال اطلاعات، نیاز به ایجاد یک پایه‌های قوی داده‌ای تمامی مدارک، اسناد، گردش کارها و دانش موجود در سازمان است. این بخش از زمان‌ترین بخش‌های راه‌اندازی است. در کنار تمامی این پیش‌نیازهای راه‌اندازی، مهم‌ترین نیاز این سیستم ایجاد فرهنگ سازمانی استفاده از این سیستم‌هاست.

می‌توان از DCC به‌عنوان پایه سیستم‌های مدیریت دانش نام برد. خود سیستم‌های مدیریت دانش از زیرساخت‌های مهم در ایجاد ساختار یکپارچه اطلاعاتی سازمان است که در کنار سیستم هوش تجاری (BI) و همچنین تعریف سیستم‌های یکپارچه مدیریتی در کنار این سیستم در یک سازمان می‌توان به نهایت بهره‌وری سازمانی دست یافت.

حالی که ممکن است، این سوال ایجاد شود که سیستم یکپارچه مدیریتی چه ارتباطی با مرکز کنترل اسناد می‌تواند داشته باشد؟ در مرکز کنترل اسناد به‌جز اطلاعات و مدارک فنی و غیرفنی، یکی از مهم‌ترین اسناد شرکت که حتی در زمان ایجاد واحد DCC، به ایجاد آن باید اقدام کرد، اسناد مربوط به سیستم مدیریت فرآیندهای تجاری (BPMs) و روند گردش تجاری (Business Flows) هستند. این اسناد در واقع نشان‌دهنده روند تولید، گردش و اولویت سیستم نبودن در اجرا و راه‌اندازی یک سیستم DCC، به ایجاد آن باید اقدام کرد، اسناد مربوط به سیستم مدیریت فرآیندهای تجاری (BPMs) و روند گردش تجاری (Business Flows) هستند. این اسناد در واقع نشان‌دهنده روند تولید، گردش و اولویت

آزموده

نقش طلایی مدیریت اسناد در فضای سازمان

هدف اصلی در این مرحله دسترسی آسان‌تر (easy access) به اطلاعات و تدوین اصول و روش‌های تشکیل پرونده، راکدسازی و تهیه تجهیزات مناسب و ضروری برای طبقه‌بندی اسناد است. در واقع اگر همه چیز در مرحله ایجاد به خوبی پیش رفته باشد، اما یکی دیگر از وظایف مدیریت اسناد در این مرحله انتقال اسناد واجد ارزش به آرشیو سازمانی است؛ آرشیوی که بر اساس هدف طراحی شده است.

یک نرم‌افزار مناسب باید قابلیت طبقه‌بندی اسناد در فضاهای شناخته شده‌ای مثل فضای لینوکس و ویندوز را داشته باشد.

قابلیت تحلیل محتوای داده‌ها و اسناد و بررسی برای اسناد و بر حسب شرایط مختلف حائز اهمیت زیادی است. قابلیت امضای دیجیتال اسناد، جست‌وجوی سریع اسناد و بررسی محتوای آنها از موارد کلیدی یک نرم‌افزار مناسب هستند.

نرم‌افزارهای پیشرفته به قابلیت گمگت‌گوگو و اشتراک‌گذاری اسناد با اعضای

هدف در این مرحله امحای اسناد باطل است و به همین جهت در این مرحله مدیریت موظف است ضمن نظارت بر مراحل مختلف استفاده از اسناد، نسبت به حذف اسناد غیرضروری اقدام کند.

هدف طراحی شده است. این، یک دسته‌بندی کلی و رایج در روش‌های مدیریت اسناد است. اگرچه می‌توان برخی تغییرات را نیز در این دسته‌بندی جای داد، با این وجود شکل کلی مدیریت

هدف اصلی این مرحله کاهش حجم کاغذبازی‌ها است. در واقع تمامی کارمندان سازمان باید در خصوص اهمیت کاهش حجم اسناد مطلع باشند. هر اندازه که حجم کاغذبازی سازمان کمتر باشد، مراحل بعدی هم با سرعت بالاتری طی خواهند شد. مرحله ایجاد اسناد، به‌عنوان هسته اصلی طبقه‌بندی در نظر گرفته می‌شود.

در واقع سبک‌بندی مدیریت اسناد به شیوه‌ای موفق اصلی ایجاد و حفظ فایل‌های سازمان است.

نقش کلیدی مدیریت اسناد خواه قبول داشته باشیم یا خیر، کاغذبازی عضو جدانشدنی از روند جاری اغلب سازمان‌ها محسوب می‌شود. سازمان‌ها در

هدف اصلی این مرحله کاهش حجم کاغذبازی‌ها است. در واقع تمامی کارمندان سازمان باید در خصوص اهمیت کاهش حجم اسناد مطلع باشند. هر اندازه که حجم کاغذبازی سازمان کمتر باشد، مراحل بعدی هم با سرعت بالاتری طی خواهند شد. مرحله ایجاد اسناد، به‌عنوان هسته اصلی طبقه‌بندی در نظر گرفته می‌شود.

در واقع سبک‌بندی مدیریت اسناد به شیوه‌ای موفق اصلی ایجاد و حفظ فایل‌های سازمان است.

نقش کلیدی مدیریت اسناد خواه قبول داشته باشیم یا خیر، کاغذبازی عضو جدانشدنی از روند جاری اغلب سازمان‌ها محسوب می‌شود. سازمان‌ها در

هدف اصلی این مرحله کاهش حجم کاغذبازی‌ها است. در واقع تمامی کارمندان سازمان باید در خصوص اهمیت کاهش حجم اسناد مطلع باشند. هر اندازه که حجم کاغذبازی سازمان کمتر باشد، مراحل بعدی هم با سرعت بالاتری طی خواهند شد. مرحله ایجاد اسناد، به‌عنوان هسته اصلی طبقه‌بندی در نظر گرفته می‌شود.

در واقع سبک‌بندی مدیریت اسناد به شیوه‌ای موفق اصلی ایجاد و حفظ فایل‌های سازمان است.

نقش کلیدی مدیریت اسناد خواه قبول داشته باشیم یا خیر، کاغذبازی عضو جدانشدنی از روند جاری اغلب سازمان‌ها محسوب می‌شود. سازمان‌ها در

مدیریت منابع انسانی

چیستی و دامنه شمول مدیریت منابع انسانی



رامید باران دوست
دکترای تخصصی مدیریت

امروزه مدیران برای دستیابی به اهداف تعریف شده باید با توجه به محدودیت‌های سازمانی تلاش کنند؛ محدودیت‌هایی همچون نقدینگی، تجهیزات مناسب، نیروی انسانی ماهر و کارآمد. از آنجایی که با توجه به شرایط نمی‌توان سازمانی را یافت که بدون محدودیت فعالیت کند، می‌توان اشاره کرد که همه سازمان‌ها دارای محدودیت‌هایی متناسب با شرایط خود هستند، حتی اگر سازمان در صدر لیست بهترین شرکت‌های تراز جهانی هم باشد باز به اندازه خود محدودیت‌هایی را پیش رو دارد. در کنار محدودیت‌ها، مدیران مکلفند با استفاده از منابعی که در اختیار دارند سازمان را به سمت بیشترین تحقق هدف رهبری کنند. البته می‌توان به‌عنوان یک پیش‌فرض منطقی پذیرفت که محدودیت‌ها و امکانات معمولاً در دو طرف یک طیف قرار می‌گیرند که از دو طرف، مدیران را در مقابل انتظارات و خواسته‌هایی که دارند، تحت فشار قرار می‌دهند.

گذشته تاکنون، صاحب‌نظران فراوانی در مورد منابع سازمانی صحبت کرده‌اند. دیدگاه‌های مختلفی نیز ارائه شده، اما با این حال می‌توان اظهار کرد که وجه مشترک همه این نظریات شامل چهار منبع اصلی: منابع مالی (نقدینگی)، ماشین‌آلات و تجهیزات، مواد اولیه و منابع انسانی است. ممکن است نظریات محققین و اندیشمندان دیگری را یافت که بیش از این چهار منبع در آنها ذکر شده باشد اما به‌عنوان وجه مشترک و پذیرفته شده همه نظریات، چهار منبع فوق‌الذکر قابل طرح هستند.

چنانکه مشاهده می‌شود منابع انسانی در کنار سایر منابع سازمانی باید تحت رهبری و هدایت مدیران قرار گیرند تا بتوانند هم‌اندازه سایر منابع به خلق دارایی و ثروت اقدام کنند. در واقع مدیریت باید هنر استفاده صحیح از منابع انسانی را چنانی داشته باشد که بتواند تولیدکننده ثروت باشد. ذکر این نکته نیز مهم است که دارا بودن منابع انسانی کارآمد و موثر می‌تواند موجب بهره‌برداری اثربخش و کارا از سایر منابع نیز شود اما هرچقدر که نقدینگی، مواد اولیه مناسب و ماشین‌آلات مدرن هم در اختیار داشته باشد، با این حال بدون وجود منابع انسانی مناسب، بهره‌برداری صحیحی از این منابع نمی‌تواند داشت. ضمن آنکه تفاوت بنیادین مدیریت منابع انسانی با سه منبع دیگر در وجود عناصری چون حیات، قوه تعقل، انگیزش و احساس بشری است که در سه منبع دیگر تعریف نمی‌شود، چراکه اصولاً سه منبع دیگر موجود زنده نیستند، قوه تعقل ندارند، تحت تاثیر عوامل درونی و محیطی برنمی‌تابند و در نهایت فاقد احساسات بشری هستند. این خصوصیات در عمل موجب بروز بعضی پدیده‌هایی می‌شوند که مدیران بارها آنها را تجربه کرده‌اند:

مدیران با نقدینگی، ماشین‌آلات و مواد اولیه اختلاف‌نظران، تعارض، جانش و مواردی از این دست پیدا نمی‌کنند اما بخش عمده‌ای از ساعات و انرژی روزانه خود را درگیر مسائل و مشکلات تیم‌های کاری در سازمان هستند.

قوه تعقل نیروی انسانی: این قوه که در سه منبع دیگر مشاهده نمی‌شود هم به‌عنوان توانی فزاینده در کارکنان، آثار خلاقانه، حل مشکل و در نهایت پیش‌بینی است و هم می‌تواند نیرویی منفی برای مانع‌تراشی و ممانعت از پیشرفت محسوب شود. متناظر از عوامل درونی و بیرونی: نیروی انسانی از عوامل درونی همچون انگیزش، ادراک، یادگیری، شخصیت و مواردی از این دست تاثیر می‌پذیرد که موجب می‌شود مدیران با پدیده‌هایی ناشناخته و گیج‌کننده مواجه باشند.

چنین خصوصیتی باعث می‌شوند تا برخلاف مدیریت مالی، مدیریت تولید، مدیریت نگهداری و تعمیرات و سایر انواع مدیریت در سازمان‌ها، مدیریت منابع انسانی دربرگیرنده دشواری‌ها، ابهام‌ها، مخاطرات و نگرانی‌های فراوانی برای مدیران و البته ذی‌نفعان سازمان باشد.

در کنار موارد اشاره شده باید پیرامون دامنه شمول «مدیریت منابع انسانی» نیز توضیح داد. گروهی معتقدند منابع انسانی صرفاً دربرگیرنده کارکنان رسمی و قراردادی سازمان بوده که مشخصاً از شرکت حقوق پیمانکاران فعال در سازمان نیز در دامنه تعریف منابع انسانی سازمان می‌گنجد، چراکه آنها نیز در تولید کالا و ارائه خدمات به مشتریان نقش داشته و می‌توانند موثر واقع شوند. عده‌ای دیگر هم هستند که دامنه شمول منابع انسانی را نه تنها کارکنان و پیمانکاران بلکه تامین‌کنندگان منابع اولیه و فروشندگان کالا و خدمات (عوامل پیش و پس از سازمان) معرفی می‌کنند. این گروه معتقدند تامین رضایت مشتری صرفاً از طریق فعالیت‌های کارکنان و پیمانکاران میسر نمی‌شود بلکه تامین‌کنندگان منابع اولیه و فروشندگان نیز در این مهم سهم دارند. تعریف دامنه شمول منابع انسانی در سازمان از آن جهت اهمیت دارد که اجرای وظایف مدیریت منابع انسانی برای تمامی حد و حدود تعریف‌شده می‌تواند برای سازمان بار مالی و مسئولیتی به همراه بیاورد. فرض کنید می‌خواهید به دامنه شمول منابع انسانی سازمان است که هم‌بوجه و هم تعداد نفرات دریافت‌کننده پاداش مشخص می‌شود.

تعریف یک استراتژی مشخص در این زمینه می‌تواند کمک کند تا بدانید باید به کارکنان، پیمانکاران، تامین‌کنندگان و فروشندگان پاداش بدهید یا بعضی از ایشان را همه آنها یا ترکیبی از ایشان. این نمونه را می‌توانید به سایر فعالیت‌های مدیریت منابع انسانی در سازمان خود تعمیم دهید.

هدف اصلی این مرحله کاهش حجم کاغذبازی‌ها است. در واقع تمامی کارمندان سازمان باید در خصوص اهمیت کاهش حجم اسناد مطلع باشند. هر اندازه که حجم کاغذبازی سازمان کمتر باشد، مراحل بعدی هم با سرعت بالاتری طی خواهند شد. مرحله ایجاد اسناد، به‌عنوان هسته اصلی طبقه‌بندی در نظر گرفته می‌شود.

آخر فرصت امروز

شماره ۶۶۳۶ www.forsatnet.ir تلفن مستقیم: ۸۷۰۷۳۳۸۳

کارگروپ فرصت ویژه

بیرجندیوم

از نظر داوورخان و گروه اندکی از همپالگی های ایشان ما باید در عزاداری و شادی، تمامیت کارگروپها را حفظ می کردیم. حال آنکه مردم خودشان می دانند باید چه کنند، اگر به ایشان باشد صبح تا شب همه چیز حرام است. چه عیبی دارد که ما یک هفته انرژی ذخیره کردیم تا با توپ پر به صحنه بازگردیم؟ الان آمادگی داریم اندازه یک دفتر یادبود، طرح مسئله کنیم. ما خودمان حواسمان به همه چیز هست. مثلا در موقعیت حساس کنونی با این دسته گلی که کنگره به اب داده، دیگر نمی‌شود جلوی یک عده از قماش همین داوورخان جیگرواپس و قلوپس و سیراب‌وپس را گرفت، چون اینها درک جامعی از اتفاقات خرد و کلان ندارند. مسائل بشری (...). از آنی است که به مغز گنجشکی‌شان برسد. مثلا در جهان امروز، افراد موفق بین ساعت ۹ تا ۱۱ شب سرر بر بالش می‌گذارند و بین ساعت چهار تا نهایتش هفت صبح چشم می‌گشایند، از بیل‌گیتس تا تیم کوک و آرمسترانگ. چرا؟ چون لنگ یک لقمه نان قسطلی نیستند و گرنه از اولش که ساعت خوابشان این‌گونه نبوده است، چه بسا تا لنگ ظهر می‌خوابیده‌اند. لذا نتیجه می‌گیریم مباحثی فراتر از (...) جریان دارد و گیتی را می‌گرداند. حتی فراتر از آزادی بیان و معیشت. مهم، داشتن قوه تجزیه و تحلیل (...) است. آدم باید سوار بر زمانه‌اش باشد.

اینهایی که گفتیم از باب درددل‌های تلنبار شده بود وگرنه ما همچنان باور داریم که آینده روشنی پیش روی بشریت قرار دارد. اگر از زبان همه زبان‌ها نیز ممانعت ببارد، ابرهایی بارانزا در راهند. حتی خیر داریم برف میسوسطی هم خواهد آمد. البته من بنده ادعای پیشگویی ندارم. اینها جزو معلومات جاری ماست که با بشریت در میسان می‌گذاریم. خود ما چندین بار در رقابت‌های تنگاتنگ علمی جهان حضور فعال داشته ایم. مثلا عنصری را برای افزودن به جدول مندلیف معرفی کردیم که برخی براساس نام دانشمند یا منطقه جغرافیایی بوده، آخرین نمونه اش، عنصر بیرجندیوم بود که پس از یک دوره بازیبنی در ستونی جدید جا خواهد گرفت.

نکته این است که ما خودمان قدر خودمان را خوب می‌دانیم، امید که قدما و معاصرین نیز چنین باد.

سبک زندگی

موانع میلیاردر شدن

مترجم: غزاله فلاحی
منبع: Forbes



به راستی عامل تفاوت میان انسان‌ها چیست؟ چرا عده‌ای موفق به راه‌اندازی یک کسب‌وکار می‌شوند و به درجه کارآفرینی می‌رسند و از این طریق پولدار می‌شوند، اما عده‌ای به این مرحله نمی‌رسند؟ کارآفرینان افرادی خلاق و با استعداد هستند که قدرت هدایت و رهبری تیمی برای اجرای یک ایده نو را دارند، اما برخی مشکلات یا تصمیم‌گیری‌های اشتباه ایده آنها را نابود می‌کند. پس اگر می‌خواهید کارآفرینی کنید و از این طریق به ثروت زیادی دست پیدا کنید، باید موانع رسیدن به آن را بدانید و از انجام آنها بپرهیزید. موانع پولدار شدن چیزی است که همه به دنبال رفع آن هستند. عواملی که مانع از میلیاردر شدن می‌شوند عبارتند از:

مهره‌های شطرنج را بد می‌چینند

از جمله مواردی که باعث شکست کارآفرینان می‌شود اشتباه آنها در چیدمان مهره‌ها در سازمان برای انجام کارها است. کارآفرینان به همه سریع اعتماد می‌کنند زیرا اغلب آنها افرادی مهربان هستند و می‌خواهند به همه کمک کنند اما کارآفرین موفق از هر فرد در جایگاه معقول و متناسب با قابلیت‌هایش باید استفاده کند.

نداشتن هادنی که به خوبی تعریف شده است

میلیاردها به خوبی می‌دانند پول چیزی نیست که کسی آن را کشف کند، برنده شود یا شانسی به آن برسد. بسیاری از کارآفرینان هدف خود را به خوبی تعریف نمی‌کنند. اگر می‌خواهید ثروت بسازید، با تجسم کردن هدف خود کار خود را آغاز کنید، سپس یک طرح مالی تدوین و تعیین کنید دقیقا می‌خواهید پول را چگونه و کجا هزینه کنید. به این طریق یکی از موانع پولدار شدن را از سرازه‌تان برمی‌دارید.

پول و سرمایه را اسراف می‌کنند

یکی دیگر از مشکلات، عدم تخصصی دقیق بودجه و کنترل موجوی توسط کارآفرین‌هاست. اغلب آنها تپب شخصیتی مهربان و قابل اعتمادی دارند و به همین دلیل اعضای خانواده دوستان و آشنایان برای راه افتادن ایده کسب‌وکار به این فرد پول قرض می‌دهند و برخی کار آفرین‌ها در بازگرداندن پول دچار مشکل می‌شوند و علاوه بر احساس شرمساری بعضی اوقات دچار مشکلات حقوقی و حتی شکایات مالی می‌شوند. کارآفرین باید همیشه جنبه خطر و ورشکستگی را در نظر بگیرد تا دچار بدھکاری نشود.

اغلب کارآفرین‌ها فکر می‌کنند ایده‌ای که دارند بسیار ویژه و منحصره‌فرد است

و حتی کل جهان در اثر ایده آنها بسا تغییر و تحول مواجه می‌شود در صورتی که کارآفرین برای موفقیت باید دید منطقی نسبت به ایده خود و فضای کسب‌وکار و امکانات در اختیار داشته باشد در غیراین‌صورت هنگام شکست یا نرسیدن به هدف با مشکلات شدید روحی و افت اعتماد به نفس و بدبینی مواجه می‌شود.

طاقات مواوجه با اتفاقات غیر مترقبه را ندارند

یکی از مواردی که باعث شکست کارآفرینان می‌شود اتوانی آنها دربرابر اتفاقات و حوادث سرنوشت ساز است. یک کارآفرین معمولا تمام دارایی مادی و معنوی خود را صرف پیاده‌سازی ایده خود می‌کند و بروز حوادثی چون نوسانات نرخ بازار و حتی بلایای طبیعی در صورتی که از قبل برای آن تدابیر لازم اندیشیده نشده باشد می‌تواند ضربه سهمگینی به پیگیره کسب‌وکار نوپا و کارآفرین وارد کند. کارآفرین باید خود را برای حوادث مختلف آماده کند و به طور مثال خود، کارمندان و کسب‌وکار خود را بیمه کند تا در مواقع ضروری بتواند ایده خود را حفظ کند.

از رقابت رفاقت بسازد

هر ایده نویی در هر کجای دنیا باافاصله توسط دیگران شبیه‌سازی می‌شود و در همه کسب‌وکارها زود سر و کله رقیبا پیدا می‌شود که حتی گاهی اوقات موفق‌تر از کارآفرین ارائه‌دهنده طرح اولیه هستند در این موارد ارتقای کسب‌وکار و دوستی با رقیبا می‌تواند کسب‌وکار نوپا را زنده نگه دارد.

قاب

فاجعه هسته‌ای فوکوشیما دو برابر بیشتر از آنچه در سال ۲۰۱۳ پیش‌بینی شد، هزینه در بر داشت. بر اساس آخرین تخمین، هزینه بازسازی، پاکسازی، خسارت ساکنان محلی و ترمیم مناطق آسیب دیده از فاجعه فوکوشیما، بیش از ۱۷۰ میلیارد یورو برآورد شده است.



مدرسه مدیریت

وجه تمایز سرمایه‌گذاری ثروتمندان با افراد عادی

مترجم: فاطمه مرادی
منبع: Expansion

هیچ آدم عاقل و بالقی نیست که نخواهد ثروتمند باشد و البته این آدم‌ها می‌دانند برای پولدار شدن باید زحمت بکشند و خطرپذیر باشند و از آن مهم‌تر راه پول درآوردن را بدانند. در برخی کشورها به‌ویژه کشورهایی با اقتصادازاد سرمایه‌گذاری و پول‌درآوردن و مهم‌تر از آن نگهداری ثروت راه‌هایی بیشتری وجود دارد.

بسیاری از افراد عادی که با پول کم قصد سرمایه‌گذاری دارند ممکن است به سراغ خرید سهام در بازارهای مالی بروند. اما ثروتمندان پول خود را در زمینه‌های مختلفی از جمله بازارهای املاک، فعالیت‌های هنری و کسب‌وکارتجاری هزینه می‌کنند که ممکن است به ذهن افراد عادی نرسد. چرا سرمایه‌گذاری این‌ گروه از ثروتمندان با افراد عادی فرق می‌کند و وجه تمایز آنها با دیگران چیست؟

جاشوا کولمن یک نمونه بارز در این زمینه است. خانواده او حدود ۱۲ سال پیش شرکت مخبراتی خود را در شیکاگوی آمریکا به قیمت ۴۰۰ میلیون دلار فروخت. کولمن که الان ۲۷ساله است حدود پنج سال پیش شرکتی رااندازی کرد که افراد مختلفی را در امور مالیاتی، مشاوره‌های قانونی و سرمایه‌گذاری به هم مرتبط می‌کرد. این شرکت روزی که شروع به درآمدزایی کند، درآمد هنگفتی را روانه جیب موسس خود خواهد کرد. اگر فکر می‌کنید شروع یک کسب‌وکار جدید روش مناسبی برای سرمایه‌گذاری نیست، شما جزو افراد خیلی ثروتمند نخواهید بود. افراد ثروتمند که دستکم ۲۰میلیون دلار سرمایه دارند علاوه بر خرید سهام در بازارهای مالی، پول خود را از طریق سرمایه‌گذاری‌های نامتعارف، نظیر اراه وام برای خرید هواپیما به متقاضیان افزایش می‌دهند.



زمین‌های زراعی می‌کنند. با افزایش جمعیت جهان، تقاضا برای موادغذایی افزایش می‌یابد و مالکان زمین‌های زراعی که قابلیت تولید محصولات اصلی کشاورزی را دارند به سود خوبی دست پیدا می‌کنند. به گفته شرکت خانوادگی فلمینگ و شرکا یک زمین زراعی خوب می‌تواند حدود ۴ درصد سرمایه را سالانه برگرداند و در عین حال ارزش خود زمین هم به تدریج بالا خواهد رفت. شاید سرمایه‌گذاری برای خرید هواپیما یا خرید زمین حاصلخیز زراعی به سرمایه کلانی نیاز داشته باشد. اما روش‌های ساده‌تری برای این کار هم وجود دارد. در بازارهای مالی جهان می‌توان روی این‌گونه سهام‌ها سرمایه‌گذاری کرد. به‌عنوان مثال با خریدفروش سهام شرکت آمریکایی «گلداستون» می‌توان در خریدوفروش زمین‌های زراعی مشارکت داشت.

گسترش فعالیت‌های تجاری

خرید شرکت‌های جدید برای افراد ثروتمند امری بسیاری عادی تلقی می‌شود. کولمن سرمایه خود را در شرکت‌های مختلفی که در زمینه‌های فناوری و خدمات حرفه‌ای فعال هستند، هزینه کرده است. او از طریق گروهی از سرمایه‌گذاران و یک شرکت خصوصی در بسیاری از فعالیت‌های

دور دنیا

جوان ترین میلیاردر ایرلندی در ۲۶ سالگی

شکیبا شاملو رضایی
منبع: Figaro

به گفته مجله Forbes، جان کولیسون ۲۶ ساله، استارت‌آپی به نام Stripe را که متخصص در زمینه پرداخت آنلاین است مدیریت می‌کند. تنها طی چند روز، جان، که از ایوان ایشیگل، موسس Snapchat دو ماه کوچک‌تر است، به جوان‌ترین میلیاردر جهان تبدیل شد. ثروت شخصی وی حدود ۱.۱ میلیارد دلار تخمین زده شده است.

کم‌کم استارت‌آپ استریپ جایش را در میان دنیای تکنولوژی باز می‌کند. مدیر شرکت نوپای ایرلندی، پس از اعلام افزایش موجودی حسابش به میزان ۱۵۰میلیون دلار، در صف جوان‌ترین میلیاردرهای دنیا درآمد.

پاتریک کولیسون، برادر ۲۸ ساله جان کولیسون، در کنار برادرش این استارت‌آپ را مدیریت می‌کند. برادران کولیسون تنها میلیاردرهای خودساخته‌ای هستند که کمتر از ۳۰ سال سن دارند و تنها پس از گذر شش سال از خلق استارت‌آپ‌شان، هریک ۱.۱میلیارد دلار ارزش مالی دارند. اما استریپ تنها استارت‌آپ کمپانی این دوبرادر نیست؛ نخستین استارت‌آپ‌شان Shuppa نام داشت که با استارت‌آپ کوچک دیگری ترکیب شده بود و برای فروشندگان سایت eBay نرم‌افزار تولید می‌کرد.

طبق گفته وال‌استریت‌ژورنال، شرکت نوپای کالیفرنیایی، با وجود سرمایه‌گذاران قدرتمندی همچون CapitalG، ۱۵۰میلیون دلار سود مالی دارد. درحالی‌که سال گذشته، این شرکت، ۵میلیارددلار ارزش داشته است. اکنون استریپ، تحت عنوان ثروتمندترین شرکت فن‌ تک، که تکنولوژی را بسا امور مالی درهم آمیخته، شناخته می‌شود. درحال حاضر، این شرکت در سانفرانسیسکو مستقر است اما حدود ۶۰۰ نفر را در ۲۵ کشور به استخدام خود درآورده است.

استاندارد جدید پرداخت آنلاین

پاتریک و جان کولیسون، سال ۲۰۱۱ این شرکت را بسا ایده تسهیل روند خرید در سایت‌های تجارت الکترونیکی، که گاه مدیریت امور مالی‌شان دشوار می‌شد، تاسیس کردند. آنها تصمیماتشان را یاضایات در MIT و فیزیک در هاروارد) نیمه‌کاره رها کردند تا خود را وقف این استارت‌آپ کنند. جان کولیسون در مصاحبه با فیگارو اعلام کرد: «ما هرچیزی را که به پرداخت آنلاین در اینترنت یا موبایل مرتبط می‌شود، مدیریت می‌کنیم.» این دو برادر در نظر دارند استریپ را به‌عنوان استاندارد جدید پرداخت‌های آنلاین بشناساند. استریپ، تنها به کمک چند کلیک، از انواع روش‌های پرداخت آنلاین گرفته تا حتی حسابداری را انجام می‌دهد. این برنامه از هر معامله صورت گرفته، ۲.۹درصد مبلغ به اضافه ۳۰ سنت اضافی را برای خود برمی‌دارد. طبق همین روند در سال ۲۰۱۵ مبلغی به میزان ۴۵۰ میلیون دلار درآمد داشته است.

کیوسک

هکرها کامپیوترهای آژانس هوانوردی عربستان را از کار انداختند

براساس گزارش‌های منتشر شده، هکرها سامانه‌های



کامپیوتری شش سازمان مهم در عربستان سعودی را از کار انداختند. این حمله سایبری و خساراتی که به بار آورده است بار دیگر به تمامی کارشناسان سیاسی نشان داد که حملاتی از این دست می‌تواند عواقب سنگین و جبران‌ناپذیری را به دنبال داشته باشد.

در همین راستا و براساس اطلاعات موجود، در حمله سایبری قبلی که علیه عربستان سعودی صورت گرفته بود ۳۵ هزار دستگاه از کامپیوترهای وزارت نفت این کشور از کار افتادند. پس از صورت گرفتن این حمله نهادهای امنیتی آمریکا ایران را به‌عنوان متهم احتمالی حمله سایبری به وزارت نفت عربستان معرفی کردند.

این در حالی است که یک منبع نزدیک به نیم تحقیق‌کننده درباره حمله سایبری اخیر، گفت که این حمله فقط منحصر به وزارت نفت نبوده و بخش‌های مختلفی نظیر انرژی، تولید و حمل‌ونقل را هدف قرار داده است. هم‌اکنون تیم‌های تحقیقاتی و تخصصی از نقاط مختلف جهان راهی عربستان سعودی شده‌اند تا به بررسی چگونگی دسترسی هکرها به سامانه‌های کامپیوتری نهادهای دولتی این کشور بپردازند.

در همین رابطه خبرگزاری رسمی عربستان سعودی روز چهارشنبه گذشته رسماً تایید کرد که حملات سایبری گسترده‌ای علیه نهاده‌ا و سازمان‌های دولتی این کشور صورت گرفته و متخصصان مشغول رفع خطر و بررسی دلایل این حملات هستند. در بنیانه رسمی خبرگزاری عربستان سعودی آمده است: «هدف حملات سایبری صورت گرفته بی‌ثبات کردن امکانات و تجهیزات موجود در نهادهای هدف بوده است همچنین هکرها به دنبال استخراج اطلاعات و انتشار ویروس در سامانه‌های کامپیوتری نهاده‌ا و موسسات دولتی سعودی بوده‌است.»
طبق ادعای کارشناسان موسسه امنیت شبکه Synack، هکرها به سازمان تنظیم مقررات هوانوردی و همچنین سازمان هوانوردی عربستان حمله کرده و بدافزار منتشر شده نشان‌دهنده آن است که کارمندان سازمان هوانوردی عربستان سعودی هدف اصلی حمله هکرها بوده‌اند.

کارشناسان و تحلیل‌گران امنیت شبکه ضمن ابراز نگرانی از گسترش حملات سایبری صورت گرفته اعلام کردند که حمله سایبری صورت گرفته علیه نهاده‌ا و موسسات دولتی عربستان بسیار شدید و در نوع خود کم نظیر بوده است. به گفته متخصصان و کارشناسان حوزه امنیت شبکه که مشغول بررسی حمله سایبری اخیر به نهادهای دولتی عربستان هستند، بدافزار استفاده شده توسط هکرها Shamoon نام داشته و عملکرد آن شباهت بسیاری به یک بمب ساعتی دارد. لازم به ذکر است بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه امنیت شبکه در مقفه جاری گزارش‌های مختلفی از حمله هکرها به نهادهای دولتی سعودی منتشر کردند.

مدرسه مدیریت