

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



رئیس کل بانک مرکزی از ابلاغ بخشودگی جرایم تسهیلات کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان به بانکها خبر داد  
**تورم تکریمی بعد از ۲۵ سال**  
رئیس کل بانک مرکزی گفت نرخ تورم دی ماه امسال به ۸.۶ درصد و نرخ تورم نقطه به نقطه به ۹.۶ درصد رسیده است و پیش بینی می شود که طی سال ۹۵ بعد از ۲۵ سال شاهد تورم تکریمی...

ظهور پیامدهای اداره سوداگرانه شهر

## آخوندی: سانحه پلاسکو نتیجه مدیریت شهری تجارته پیشه بود

هفت روز از سانحه آتش سوزی و فروریزش پلاسکو می گذرد، آواربرداری هنوز ادامه دارد و با برداشت هر آواری شعله های آتش زبانه می کشد. بعد از گذشت یک هفته از این حادثه

البته شهرداری همان روز اول اعلام کرد تاکنون ۱۶ بار تذکر به مالک این ساختمان یعنی بنیاد مستضعفان داده است ولی نتیجه ای نداشت و مالک اقدام به انجام...

### مدیران



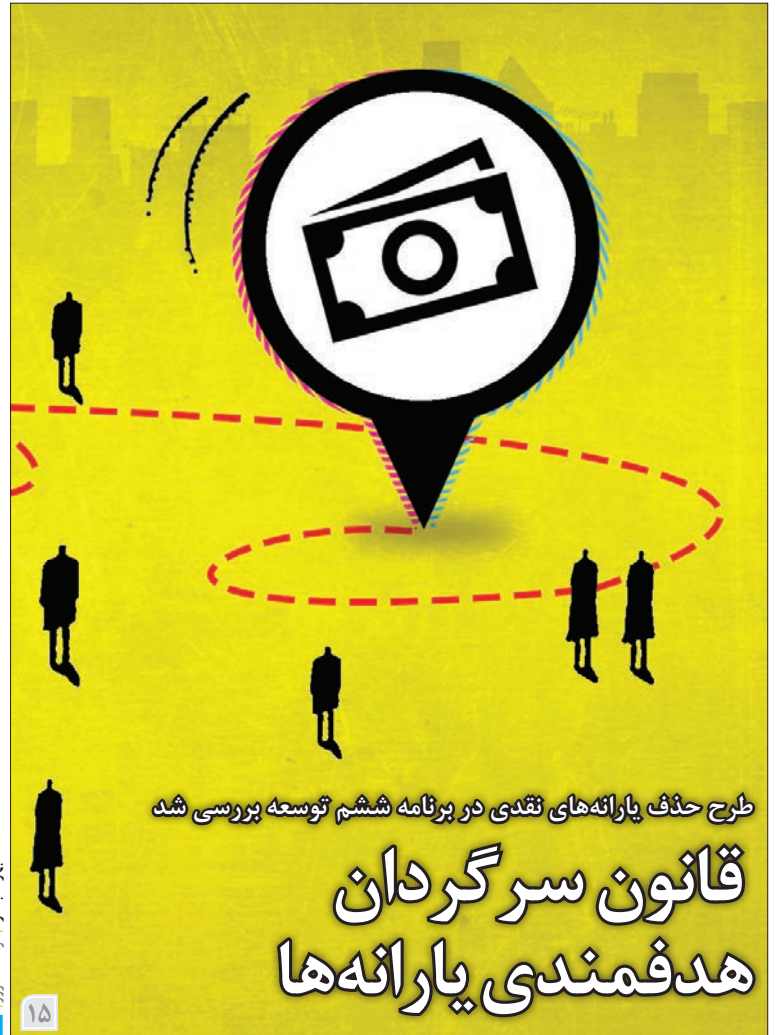
وزیر امور خارجه در یک سالگی برجام در اتاق تهران:  
**بخش خصوصی برجام را زنده می کند**

### سرمقاله

حذف یارانه در گرو رفاه عمومی



زمانی که قانون هدفمندی یارانهها مطرح شد، همان گونه که از نام آن برمی آید، قرار بر این بود که پرداخت یارانهها به صورت هدفمند انجام شود. آنچه تاکنون هدمند آن بوده ایم برعکس نوعی بی هدفی در ارائه یارانههاست. در حوزه یارانه ۴۵ هزار تومانی، برای فردی که ۴۵۰ هزار تومان درآمد ماهانه دارد این ۴۵ هزار تومان یارانه در اصل ۱۰ درصد از حقوق فرد است که به حقوق اضافه می شود، اما این ۴۵ هزار تومان برای کسی که ۴۵ میلیون درآمد ماهانه دارد هیچ محسوب می شود. بنابراین اختصاص یارانه ۴۵ هزار تومان به همه اقشار نشان از تخصیص ناکارآمد و نادرست آن دارد.



طرح حذف یارانههای نقدی در برنامه ششم توسعه بررسی شد  
**قانون سرگردان هدفمندی یارانهها**

شاخص کل بیش از ۱۰۰۰ واحد ریخت  
**شوک بانکی به بورس**

دولت مشکل زیاد دارد و ما هم همه را دعوت به همکاری می کنیم.  
نویخت در پاسخ به این پرسش که آیا به سوالاتی که رئیس جمهور درباره بابک زنجانی پرسیده اند پاسخ داده شده است، گفت: انتظار داریم قوه قضائیه تا خاتمه پرونده به این سوالات پاسخ دهد. سخنگوی دولت همچنین درباره آخرین وضعیت رسیدگی به دستبرد ۲ میلیارد دلاری آمریکا به اموال ایران، گفت: تیمی در کشور مأمور شده اند که موضوع را مورد تعقیب قضایی قرار دهند و از همه ظرفیتهای حقوقی نیز برای بازگرداندن اموال استفاده می کنند و مرتب هم به شورای عالی امنیت ملی گزارش خود را ارائه می کنند.  
نویخت در مورد برنامه های دولت برای مقابله با آلودگی هوا، اظهار کرد: حدود ۳۹ هزار تاکسی فرسوده را از ناوگان حمل و نقل شهری خارج کرده ایم که برنامه ما خروج ۹۰ هزار تاکسی است. همچنین برقی کردن موتورسیکلتها و اتومبیلها هستیم و خروج موتورسیکلتها، مینی بوسها و اتوبوسهای فرسوده را در برنامه داریم. علاوه بر بودجه جاری در بودجه ۹۶، ۱۰ هزار میلیارد تومان برای مقابله با آلودگی هوا اختصاص دادیم که البته ساخت دو نیروگاه بزرگ اتمی را در برنامه داریم تا انرژی پاک را جایگزین انرژی فسیلی کنیم.  
وی درباره ۹۰ هزار میلیارد تومان کسری بودجه هم گفت: هیچ سالی به اندازه بودجه ما درآمد کسب نمی کنیم و به همین دلیل هم قانون به سازمان برنامه و بودجه تکلیف کرده به اندازه درآمد عمومی، تخصیصات لازم را انجام دهند. ما هم هزینه را متناسب با درآمد انجام می دهیم.

## نویخت: حادثه پلاسکو غیر مترقبه نبود

می بینیم. وی در پاسخ به این پرسش که آیا مشکلی برای دریافت ارز حاصل از فروش نفت وجود دارد یا خیر، گفت: پیش بینی ما برای سال ۹۵ دریافت بیش از ۶۸ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از درآمدهای نفتی بود که این رقم تا پایان سال به ۷۴ هزار میلیارد تومان می رسد، زیرا صادرات نفت ما ۴۰۰ هزار بشکه در روز بیشتر از پیش بینیها است و این عدد به ۲ میلیون و ۹۰۰ هزار بشکه رسیده است و قیمت نفت هم از پیش بینی ما بیشتر شده و به ۴۲ دلار رسیده است. وزیر اقتصاد هم گفته است که تا پایان سال ۴۱ میلیارد دلار از صادرات نفت و میعانات نفتی درآمد کسب می کنیم و درآمدهای نفتی را هم بدون هیچ گونه مشکلی وارد اقتصاد کشور می کنیم.  
سخنگوی دولت همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا دولت نسبت به اجرای برجام توسط دولت جدید آمریکا نگرانی دارد، گفت: در طول مذاکرات آمریکا تصور می کرد ما می خواهیم بمب اتم بسازیم و آنها با انجام مذاکرات دسترسی ایران به بمب هسته ای را به تأخیر انداختند و به همین دلیل جشن گرفته اند و خوشحال شدند، در حالی که اساساً فعالیت هسته ای ما صلح آمیز بود که آژانس هم آن را تأیید کرد. اکنون جهان با آمریکا همراه نیست و حتی فرانسه هم که ما از او به عنوان پلیس بد یاد می کردیم تندترین مواضع را نسبت به نقض برجام دارد. آمریکا در موضع ضعف است نه قدرت.  
وی با اشاره به اینکه اگر ما به وقت مناسب تصمیم نمی گرفتیم و برجام اجرایی نمی شد، می توانستیم در

سخنگوی دولت با اشاره به اینکه جامعه این روزها متألم است و هنوز پیکر پاک تعدادی از آتش نشانان فداکار و شهروندان زیر آوار است، گفت: در این شرایط پرداختن به هر موضوعی غیر از آواربرداری و خروج پیکرها به مصلحت نیست.  
به گزارش ایسنا، محمدباقر نویخت در نشست خبری خود اظهار کرد: با این وجود مسئولان در عین اینکه باید هم به چرایی این حادثه بپردازند و به چگونگی پیشگیری از آن، باید در جهت جبران خسارت های مادی و معنوی نیز اقدام کنند. مسئولان نباید خود را درگیر احساسات کنند. وی در ادامه افزود: در جلسه یکشنبه گذشته هیأت دولت هم کمیته ویژه ای مأمور شد که به چرایی حادثه بپردازد و مسئول حادثه را مشخص کند. البته قانون به صورت صریح شهرداری را مسئول می داند اما فعلاً به جای توضیح خواهی از شهرداری باید این کمیته گزارش خود را تهیه کند. این اتفاق غیر مترقبه نبود و می شد آن را پیش بینی کرد. قانون هم به صراحت دستگاه مسئول را مشخص کرده است اما باید منتظر بود تا گزارش کمیته تهیه شود و این گزارش به اطلاع مردم خواهد رسید.  
نویخت با بیان اینکه باید به فکر مردم حادثه دیده بود، افزود: این گزارش در حال تهیه است و فعلاً نباید فضا را به سمت این ببریم که چه کسی مقصر است. این گونه هم گفته نشود که دولت انگشت خود را به سمت شهرداری گرفته است.  
سخنگوی دولت در پاسخ به این پرسش که آیا برای شهید خواندن آتش نشانان نیاز به تأیید رهبری وجود دارد، گفت: این مسئله روال خود را دارد و آقای شهیدی هم گزارشی را درباره این موضوع در جلسه هیأت دولت ارائه

## بخشودگی جرایم بیمه ای کارفرمایان خوش حساب

### واحدهای تولیدی، صنعتی، معدنی و خدماتی

با شرایط مناسب تر:

- دریافت چک برای تسهیلات به جای ضمانت نامه بانکی
- امکان تقسیط حداکثر تا ۳۶ قسط ماهیانه و بخشودگی جرایم متعلقه متناسب با تعداد اقساط
- مهلت مراجعه ۳ ماه از تاریخ ابلاغ تصویب نامه هیأت وزیران

برای کسب اطلاعات بیشتر به شعب تأمین اجتماعی و یادگار گاه اینترنتی به نشانی [www.tamin.ir](http://www.tamin.ir) مراجعه نمایید.

م. الف ۲۹۰۱

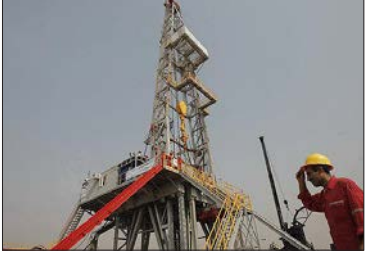


نفت



مدیرعامل شرکت نفت خبر داد

مناقسه آزادگان جنوبی به زودی برگزار می شود



مدیرعامل شرکت نفت گفت برای برگزاری مناقسه آزادگان جنوبی در آینده های نزدیک برنامه ریزی کرده ایم و امیدواریم قرارداد توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی نیز تا پایان امسال یا اوایل سال آینده امضا شود.

به گزارش ایسنا، علی کارد در درباره احتمال اضافه شدن شرکت های دیگری به وندورلیست شرکت های بین المللی برای حضور در مناقصات قراردادهای جدید نفتی گفت: وندورلیست در هیچ جای دنیا بسته نمی شود و در این وندورلیست نیز امکان اضافه شدن شرکت های دیگر پس از ارزیابی های شرکت ملی نفت ایران وجود دارد.

وی ادامه داد: در مناقسه میدان آزادگان جنوبی قرار نیست تمام شرکت های بین المللی تایید شده در وندورلیست حضور پیدا کنند و تناسب توانمندی شرکت ها با این میدان مدنظر قرار می گیرد.

کارد با اشاره به پیشرفت حدود ۹۰ درصدی کار تنظیم پیش نویس قراردادهای نفتی ابراز امیدواری کرد که این متن طی هفته های آتی نهایی شود. معاون وزیر نفت درباره میزان پیشرفت توافقنامه اصولی امضا شده به منظور توسعه فاز ۱۱ میدان گازی پارس جنوبی اظهار کرد: مطالعات میدان انجام و روند کار از سرعت مطلوبی برخوردار است. وی ابراز امیدواری کرد که این توافقنامه تا پایان امسال یا اوایل سال آینده به قرارداد تبدیل شود. کارد درباره نتایج مطالعات حاصل از امضای قراردادهای محرمانگی و تفاهمنامه های متعدد با شرکت های بین المللی نیز گفت: برخی از این مطالعات آماده و به شرکت ملی نفت ایران ارائه شده است.

رویترز: قیمت نفت با کاهش شکاف عرضه و تقاضا بالا رفت

خبرگزاری رویترز انگلیس اعلام کرد، با بروز شوهدی که نشان می دهد با کاهش تولید اوپک، موجودی انبار جهان کمتر و بازار نفت متعادل تر شده است، قیمت های نفت صبح روز سه شنبه افزایش یافت. به گزارش ایرنا به نقل از رویترز، قیمت آتی نفت برنت درای شمال در ساعت ۸:۴۰ صبح دیروز به وقت گرینویچ در بازار لندن ۴۰ سنت بالا رفت و به ۵۵ دلار و ۶۳ سنت رسید.

هر بشکه نفت خام وست تگزاس اینترمیدت آمریکا نیز در بازار کامکس این کشور ۴۰ سنت افزایش نسبت به روز پیش، به بهای ۵۲ دلار و ۱۵ سنت معامله شد.

وزیران نفت کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و برخی تولیدکنندگان بزرگ غیراوپک در پایان نشست مشترک روز یکشنبه گذشته خود اعلام کردند، از یک میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه در روز کاهش تولید یک میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز محقق شده است. رویترز اعلام کرد، به نظر می رسد اکنون بازار نفت متعادل تر شده و شکاف میان عرضه و تقاضا کمتر شده است.

شرکت برنشتاین انرژی آمریکا اعلام کرد، ذخایر انباری جهان در سه ماهه آخر سال میلادی گذشته ۲۴ میلیون بشکه نسبت به سه ماهه پیش از آن کاهش یافت و به ۵ میلیارد و ۷۰۰ میلیون بشکه رسید، اما با این حال مقدار باقیمانده هنوز برای مصرف تقریباً ۶۰ روز جهان کافی است.

بنا به اعلام این شرکت تحقیقاتی و سرمایه گذاری، کاهش نفت ذخیره سازی شده جهان در سه ماهه آخر سال میلادی گذشته (اواسط مهر تا اواسط دی) از سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۳ بی سابقه بوده و بازار جهانی نفت در حال گذر از مازاد عرضه به کمبود عرضه است. به نظر می رسد کشورهای عضو اوپک تاکنون مطابق توافق عمل کرده اند.

پایگاه خبری اوایل پرایس

عراق روزانه ۱۸۰ هزار بشکه تولید نفت خود را کاهش داد

پایگاه خبری اوایل پرایس آمریکا به نقل از وزیر نفت عراق اعلام کرد که این کشور در چارچوب توافق ۳۰ نوامبر ۱۰ (آذر) اوپک، تاکنون روزانه ۱۸۰ هزار بشکه از تولید نفت خود کاسته است. به گزارش ایرنا به نقل از پایگاه خبری یاد شده، «جبار علی اللعیمی» در یک نشست خبری در لندن افزود: این کشور قصد دارد در پایان ماه ژانویه (۱۲ بهمن) روزانه ۳۰ هزار بشکه دیگر نیز از تولید خود کم کند.

به نوشته اوایل پرایس به نقل از وزیر نفت عراق، این کشور تولید نفت خود را از سطح ۴،۷۵ میلیون بشکه در روز کاهش داده، در حالی که اوپک چنین سطحی را مبنای کاهش تعیین کرده است، بلکه براساس توافق ماه نوامبر اوپک، عراق متعهد شد که روزانه ۲۱۰ هزار بشکه از سطح تولید مرجع ۴ میلیون و ۵۶۱ هزار بشکه در روز بکاهد و تولید خود را به ۴ میلیون و ۳۵۱ هزار بشکه در روز برساند.

درمورد دعوی گازی ایران و ترکمنستان

دادگاه لاهه تصمیم می گیرد



کشور ترکمنستان با وجود به تفاهم رسیدن با کشور ایران و تبدیل بدهی ایران به وام ۵ درصدی، صادرات گاز خود را به ایران متوقف می سازد. معاون وزیر نفت اعلام کرد که ترکمن ها باید برای این رفتار در دادگاه داوری توضیح دهند، زیرا ایران مصمم است که در صورت به نتیجه نرسیدن مذاکرات حتماً به دیوان داوری بین المللی لاهه شکایت کند.

به گزارش «فرصت امروز»، حمیدرضا عراقی روز گذشته در جمع خبرنگاران به تشریح جزئیات چرایی قطع صادرات گاز ترکمنستان به ایران مدبرعامل شرکت ملی گاز با بیان این موضوع که قطع گاز اشتباه ترکمن ها بود، زیرا فکر می کردند در صورت قطع گاز در فصل سرما، ایران آسیب آنها را می پذیرد، تصریح کرد: در قرارداد ایران و ترکمنستان از قطع گاز صحبتی نشده بود، اما ترکمن ها مطالبات شان را می خواستند و با وجود توافق، برخلاف انتظار عمل کردند. ایران به دنبال از سرگیری واردات گاز از ترکمنستان است اما با توجه به رفتارشان ابتدا با آنها مذاکره می کنیم و اگر به نتیجه نرسیدیم از این کشور به داوری بین المللی لاهه در سوییس شکایت خواهیم کرد اگرچه مراحل شکایت به داوری آغاز شده است.

وی با بیان اینکه ما مسئول رفتار و عملکرد ترکمنستان در موضوع قطع گاز نیستیم، اعلام کرد: ایران برای به نتیجه رسیدن مذاکرات دو کشور پیشنهاداتی ارائه کرد که یکی از پیشنهادها تبدیل بدهی ایران به وام با سود ۵ درصد است که این مسئله به تایید طرفین ترکمنستان نیز رسید و البته با وجود قطع گاز همچنان پابرجاست.

عراقی گفت: میزان بدهی ایران به ترکمنستان هنوز مشخص نشده است و باید این موضوع در جلسات کارشناسی مشخص شود، اما در شک در جلسات آتی درباره نحوه قیمت گذاری نرخ گاز وارداتی از ترکمنستان تجدیدنظر خواهد شد تا مبنای تعیین کننده نرخ، بهای نفت خام باشد و فرمول مدنظرمان نهایی شود. ترکمن ها در سال ۸۶ با قطع گاز قیمت را ۹ برابر کردند تا ۳۵۰ دلار در ازای هر هزار مترمکعب گاز پول دریافت کنند که شرکت ملی گاز در آن زمان این هزینه را با انتقال طلا یا پول نقد پرداخت تا گاز ارسالی از ترکمنستان قطع نشود، اما ایران این بار در مذاکرات با قدرت خواهد بود.

به گفته این مقام مسئول، تلاش ایران بر این است که در سه ماه آینده مذاکرات ایران با ترکمنستان به نتیجه برسد.

پتروشیمی

پتروشیمی دماوند بالاخره به فروش رفت

اعلام جزئیات واگذاری پتروشیمی دماوند



مدیرعامل پتروشیمی دماوند

از فروش ۸۰ درصدی سهم این شرکت به کنسرسیومی متشکل از هلدینگ خلیج فارس، نفت و گاز پارسیان و ساتا خبر داد. حسین شهریاری، مدیرعامل طرح پتروشیمی دماوند در گفت و گو با نیپنا اظهار کرد: دیروز مهلت ارائه پاکت برای شرکت در مزایده برای واگذاری طرح پتروشیمی دماوند پایان یافت و براساس اعلام سازمان خصوصی سازی تا چند روز آینده به طور رسمی فروش سهام به کنسرسیوم مذکور ابلاغ خواهد شد. وی تصریح کرد: پس از ابلاغ سازمان خصوصی سازی، کنسرسیوم خریدار پتروشیمی دماوند ۲۰ روز برای عقد قرارداد و ارزیاب ۱۰ درصد قیمت سهام فروخته شده فرصت دارد و تا

پایان بهمن ماه این امر صورت خواهد گرفت؛ پس از آن سازمان خصوصی سازی به پتروشیمی دماوند اعلام می کند که دفاتر باید منتقل شوند.

مدیرعامل پتروشیمی دماوند با تاکید براین که پتروشیمی دماوند از بلاتکلیفی رها شد، گفت: برپایه اعلام سازمان خصوصی سازی سه شرکت

هلدینگ خلیج فارس ۳۰ درصد سهام، ساتا ۲۵ درصد و نفت و گاز پارسیان نیز ۲۵ درصد سهام را در قالب یک کنسرسیوم دراختیار می گیرند و ۲۰ درصد

برق



مدیرعامل توانیر:

۱۱۵ میلیارد ریال بودجه تحقیقات صنعت برق جذب شد



مدیرعامل شرکت مدیریت تولید، انتقال و توزیع برق ایران (توانیر) با اشاره به جذب ۱۱۵ میلیارد و ۶۸۸ میلیون ریال بودجه تحقیقات صنعت برق در شش ماهه نخست امسال، بخش خصوصی را حلقه مفقوده پژوهش و تحقیق در این صنعت پرشمارد و بر مشارکت بیشتر این بخش تاکید کرد.

به گزارش ایرنا، آرش کردی در سومین همایش ارتباط صنعت برق با دانشگاه ها و مراکز پژوهشی در محل پژوهشگاه نیرو افزود: نسبت سرمایه گذاری در پژوهش و تحقیقات به تولید ناخالص داخلی کشور فقط ۴ درصد است، اما میانگین جهانی آن ۱۵ درصد و در جمهوری کره به عنوان کشور پیشرو در این عرصه، ۴ درصد است.

مدیرعامل توانیر دلیل اصلی ناتوانی جذب اعتبارات در این عرصه را ناتوانی در راه اندازی مراکز پژوهشها عنوان کرد و افزود: در جمهوری کره عمده پروژه ها و تحقیقات از بخش خصوصی و ارتباط آن با دانشگاه ها رقم می خورد و از زمان طراحی ایده ها تا اجرا حتی تجاری سازی مورد حمایت قرار می گیرند.

کردی بخش خصوصی را حلقه مفقوده مقوله تحقیقات و پژوهش ها در کشور دانست و گفت: این در حالی است که به طور نمونه در حوزه زیرساخت پیشرفته اندازه گیری (AMI) در حد و اندازه کشورهای تراز نخست جهان هستیم.

وی با اشاره به تحقق ۵۰ درصدی بودجه ۱۷۴ میلیارد و ۷۷۹ میلیون ریالی تحقیقات در شرکت توانیر، شرکت های توزیع برق و سایر شرکت های تابعه در سال گذشته، از تحقق ۱۱۵ میلیارد و ۶۸۸ میلیون ریالی از بودجه تحقیقاتی صنعت برق در شش ماهه نخست امسال خبر داد.

مدیرعامل شرکت توانیر بودجه پیش بینی شده تحقیقات در سال ۱۳۹۶ را ۵۰۴ میلیارد و ۳۰۰ میلیون ریال اعلام کرد. کردی با اشاره به سرعت روزافزون پیشرفت فناوری در جهان به ویژه صنعت برق، افزود: در سال های اخیر سعی شده است سیاست گذاری ها در صنعت برق به نحوی باشد که به دور از موزای کاری، موجب هم افزایی بیشتر شده و از مرکز خاصی هدایت شود. این مقام مسئول تصریح کرد: موضوع هایی نظیر شبکه های هوشمند، میکروشبکه ها، مدیریت مصرف، مدیریت تقاضا و بار، ابر رساناها، آی سی تی و مخابرات صنعت برق، اقتصاد و بازار برق، بهبود کارایی، معماری شبکه ها، بورس انرژی و... مورد توجه قرار گرفته و صنعت برق کشور نیز بی نیاز از این تغییرات نیست.

انرژی تجدیدپذیر



دستیابی کشور به ۲۰ هزارمگاوات انرژی تجدیدپذیر در سال ۱۴۰۴

دبیر ستاد توسعه فناوری انرژی های تجدیدپذیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت در سند چشم انداز ۱۴۰۴ از میزان کل عرضه انرژی در کشور، یک و هشتادم درصد (حدود ۲۰ هزارمگاوات) برای انرژی های تجدیدپذیر مصوب شده است.

به گزارش ایرنا، سربورس وطن خواه روز سه شنبه در آغاز به کار دومین جشنواره انرژی های تجدیدپذیر در دانشگاه علم و صنعت افزود: در ایران بیش از ۳۰۰۰ روز آفتاب داریم در صورتی که در دنیا برخی کشورها از این نعمت محروم هستند، اما متأسفانه

با وجود اینکه ما غرق انرژی های تجدیدپذیر هستیم اما قدر انرژی های خود را نمی دانیم.

وی با اشاره به اینکه پدیده نفت یک موهبت الهی است اما در پدیده مدیریت نفت و بهره برداری از این امر چالش داریم و نمی توانیم از داشته های خود به خوبی استفاده کنیم، اظهار کرد: هرآنچه از انرژی باد، خورشید و گرمایی باید داشته باشیم در این کشور داریم اما توان استفاده از آن را نداریم.

وطن خواه با بیان اینکه در کشور مشکل اقتصاد بیمار انرژی رایگان را داریم، افزود: تا زمانی که انرژی قیمتی نداشته باشد قطعاً بی بهره استفاده می کنیم.

وی بیان کرد: توسعه علمی نیز توسعه متوازن علم و عرضه تقاضای علم است. علم در جامعه ای توسعه می یابد که تقاضا برای آن وجود داشته باشد. محقق ما باید در زمینه ای کار کند که نیاز جامعه را رفع کند، در غیر این صورت مقالات و تحقیقات آنها در قفسه کتابخانه ها باقی می ماند.

وی گفت: در همین راستا توسعه علم در دستور کار معاونت قرار گرفته شده و در این زمینه تاکنون ۴ هزار شرکت دانش بنیان در کشور ایجاد شده است که کمتر از ۱۰۰ شرکت دانش بنیان در حوزه انرژی تجدیدپذیر ثبت شده است.

وی بیان کرد: در سند چشم انداز ۱۴۰۴، حدود ۱۰ سال دیگر باید کشور به حدود ۲۰ هزارمگاوات انرژی تجدیدپذیر، ۱۰ هزارمگاوات در زمینه انرژی تجدیدپذیر برق و ۱۰ هزارمگاوات در زمینه انرژی تجدیدپذیر حرارتی دست یابد. در این سال ها بیشتر روی انرژی تجدیدپذیر برق کار شده است و روی انرژی تجدیدپذیر حرارتی کمتر کار کرده ایم. وی یادآور شد: راهبردها برای رسیدن به این هدف در سند توسعه انرژی، فقط این است نباید از سوی ستاد محقق شود. فقط ستاد برای تحقق این سند باید ناظر باشد و این امر را پایش کند.



سهام پتروشیمی دماوند نیز دراختیار شرکت ملی صنایع پتروشیمی باقی می ماند.

شهریاری با اشاره به بلاتکلیفی پتروشیمی دماوند در چند سال گذشته ابراز امیدواری کرد که پس از مشخص شدن مالکیت این طرح پتروشیمی، سرمایه گذاری مناسب با طرح با هدف شتاب در ساخت تحقق یابد.

«سیدجعفر سبحانی»، مشاور مدیرعامل سازمان خصوصی سازی از برگزاری مزایده و واگذاری چهار شرکت دیگر به بخش خصوصی واقعی خبر داد و گفت: شرکت «پتروشیمی دماوند» پس از چندین بار مزایده ناموفق، با قیمت پایه حدود ۸ هزار و ۲۷۰ میلیارد ریال عرضه شد و به فروش رفت.

با یکسان سازی فهرست بلند منابع تامین کالا

اولتیماتوم به شرکت های اصلی وزارت نفت

رعایت مفاد بخشنامه های صادره باید در اسرع وقت از اقدام های موازی و تشکیل فهرست های مجزا که سبب سردرگمی منابع در فرآیند خوداظهاری شده است، خودداری و همه منابع را برای خود اظهاری به سامانه تامین الکترونیکی کالای صنعت نفت (ep. mop. ir) هدایت کنند. براساس نامه معاون مهندسی، پژوهش و فناوری وزارت نفت به شرکت های تابعه این وزارتخانه، شرکت های اصلی و تابعه باید در مطالب موجود در سایت های خود بازنگری کنند، با دستورالعمل های یاد شده و بخشنامه های بعدی مرتب

صنعت نفت دریافت و ارزیابی شده است. وی افزود: موارد تایید شده از سوی کمیته های فنی بازرگانی دستگاه مرکزی در تازمانی شرکت مربوطه منتشر شده است تا فهرست های متعدد مختلف موجود از روی سایت ها برداشته شوند. در این نامه تاکید شده است که شرکت های تابعه برای برگزاری مناقصه های خود موظف هستند از فهرست های ابلاغ شده از سوی وزیر نفت استفاده کنند. براساس این نامه واحدهای بازرگانی، تدارکات و بررسی منابع همه شرکت های تابعه آن شرکت ضمن

معاون مهندسی، پژوهش و فناوری وزارت نفت با ارسال نامه ای بر لزوم استفاده شرکت های اصلی و تابعه وزارت نفت از فهرست بلند تامین کالای دستگاه مرکزی وزارت نفت تاکید کرد. در این نامه تاکید شده است که شرکت های تابعه برای برگزاری مناقصه های خود موظف هستند از فهرست های ابلاغ شده از سوی وزیر نفت استفاده کنند. براساس این نامه واحدهای بازرگانی، تدارکات و بررسی منابع همه شرکت های تابعه آن شرکت ضمن

معاون مهندسی، پژوهش و فناوری وزارت نفت با ارسال نامه ای بر لزوم استفاده شرکت های اصلی و تابعه وزارت نفت از فهرست بلند تامین کالای دستگاه مرکزی وزارت نفت تاکید کرد. در این نامه تاکید شده است که شرکت های تابعه برای برگزاری مناقصه های خود موظف هستند از فهرست های ابلاغ شده از سوی وزیر نفت استفاده کنند. براساس این نامه واحدهای بازرگانی، تدارکات و بررسی منابع همه شرکت های تابعه آن شرکت ضمن



تجارت



نمایشگاه اختصاصی ایران در عمان  
گشایش یافت



با حضور وزرای صنعت و معدن و تجارت دو کشور نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در عمان با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و نمایندگان وزارت بازرگانی و صنایع عمان در عمان برگزار شد. نمایشگاه اختصاصی ایران در عمان در روزهای ۲۰ تا ۲۳ بهمن ماه در شهر مسقط عمان برگزار شد. در این نمایشگاه محصولات و خدمات ایرانی به نمایش درآمده است. در این نمایشگاه محصولات و خدمات ایرانی به نمایش درآمده است. در این نمایشگاه محصولات و خدمات ایرانی به نمایش درآمده است.

وزیر امور خارجه در یک سالگی برجام در افاق تهران:

بخش خصوصی برجام را زنده می کند



محمدجواد ظریف خالق برجام، روز گذشته به خانه بخش خصوصی رفت؛ خانه‌ای که ساکنان آن بارها گفته‌اند، ثبات و آرامش این خانه را مدیون برجام هستند. او به اتاق تهران رفت تا در یک سالگی این اتفاق تاریخی، نظرات و پیشنهادات این بخش را بشنود؛ بخشی که به گفته او بار سنگین فضای جدید را بر دوش می‌کشد. ظریف در این نشست به تبلیغات منفی و ایجاد نگرانی از سوی مخالفان برجام اشاره کرد و خطاب به کارآفرینان و فعالان اقتصادی اتاق تهران گفت: واقعتاً این است که اجازه ندهیم فضایی که با برجام شکسته شد، تحت تأثیر این تبلیغات قرار گیرد و این کار ریسک می‌خواهد که از دست بخش خصوصی برمی‌آید. همان‌طور که این بخش می‌تواند بهترین منفعت را از برجام ببرد، بیشترین هزینه کار کردن هم به عهده بخش خصوصی است چون این بخش خصوصی است که برجام را زنده می‌کند. او در پاسخ به برخی فعالان بخش خصوصی که نگران سرنوشت برجام بودند، گفت: برجام با هیچ خطری مواجه نیست. برخی فکر می‌کنند من از برجام شرمندم اما این‌طور نیست و من به برجام افتخار می‌کنم. اینکه این افراد می‌نشینند و دعوا به راه می‌اندازند که نمره برجام چند است به نظر من فایده‌ای ندارد و به جای نمی‌رسد. او درباره استسپیک دیگر نگرانی بخش خصوصی در برجام، این مسئله را نه تنها عامل نگرانی بلکه تضمین و ادامه برجام دانست. ظریف در این باره به نمایندگان بخش خصوصی توضیح داد: این مسئله برای ما

معادن

بهره‌برداری از چند طرح توسعه چادرملو آغاز می‌شود



وزیر امور خارجه کشورمان در این نشست پیشنهادات بخش خصوصی را پذیرفت و به برخی سوالات نمایندگان پاسخ داد. او درباره فروش وقت در سفارتخانه‌های خارجی، این کار را توهین آمیز دانست و مسیب آن را هموطنان ایرانی در سفارتخانه‌ها دانست که با هموطنان خود غیرمحرمانه و توهین آمیز رفتار می‌کنند. به گفته ظریف تا به حال در این مورد تذکرانی داده نشده و باز هم پیگیری خواهد شد. مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران در آغاز بیست و دومین نشست هیأت نمایندگان گفت: سوالی که این روزها از من پرسیده می‌شود این است که «دستاوردهای برجام چه بوده است؟» اما به نظر من باید به این سوال پاسخ دهیم که «اگر برجام حاصل نمی‌شد، چه می‌شد؟» او گفت: در این مدت کوتاه که از اجرای برجام با شما بکامل کرده و در اختیار کسانی قرار دهیم که می‌خواهند فعالیت اقتصادی کنند. به نظر من تشکیل یک کارگروه با شما می‌تواند به انجام این کار کمک کند. ظریف همچنین به موضوع ایجاد بانک اطلاعاتی از سوی وزارت خارجه در این حوزه اشاره کرد و گفت: در حال شناسایی هستیم که بینیم در دنیا چه امکاناتی است، ما همزمان نیاز داریم ارتباطاتمان با شما زیاد شود، تا بدانیم شما چه چیزی برای ارائه دارید. همچنین امکان ایجاد دفاتر بخش خصوصی در کشورهای خارجی وجود دارد و ما حاضرم در این عرصه کمک کنیم.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

فقط ۴۰ درصد از پول لبنیات به دامداران می‌رسد

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان: دولت باید مانع واردات پودر گوجه فرنگی شود

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، خاطر نشان کرد: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید. ابوطالب جوادی در خصوص بحث مشکلات کشاورزان گوجه‌فرنگی کار نیز گفت: متأسفانه شاهد واردات پودر گوجه‌فرنگی مورد نیاز کارخانجات به کشور هستیم که ضرورت دارد در این امر دولت ورود جدی داشته و مانع از این اقدام شود.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با اشاره به اینکه گوجه‌فرنگی مورد نیاز کارخانجات رب گوجه‌فرنگی از منابع تولیدی استان‌های کشور می‌تواند تأمین شود، اضافه کرد: نیساری به واردات در این زمان احساس نمی‌شود و استانی همچون هرمزگان با کیفیت مناسب محصول گوجه‌فرنگی‌اش می‌تواند در این زمینه پیشگام باشد.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

پیش‌بینی مشوق‌های مالیاتی برای صنایع سبز و تصویب فصل مالیات سبز

معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست با تأکید بر اینکه وای بر ما اگر فراموش کنیم دولت یازدهم در چه شرایط اقتصادی کار خود را آغاز کرده است؛ از رشد صنایع و خدمات سبز در کشور خبر داد و گفت: پیش‌بینی مشوق‌های مالیاتی برای صنایع سبز برگزیده در لایحه هوای پاک و تصویب فصل مالیات سبز در لایحه ارزش افزوده دو اقدام مهم برای سبز شدن فرآیند صنعتی کشور است.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان: دولت باید مانع واردات پودر گوجه فرنگی شود

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، خاطر نشان کرد: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید. ابوطالب جوادی در خصوص بحث مشکلات کشاورزان گوجه‌فرنگی کار نیز گفت: متأسفانه شاهد واردات پودر گوجه‌فرنگی مورد نیاز کارخانجات به کشور هستیم که ضرورت دارد در این امر دولت ورود جدی داشته و مانع از این اقدام شود.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با اشاره به اینکه گوجه‌فرنگی مورد نیاز کارخانجات رب گوجه‌فرنگی از منابع تولیدی استان‌های کشور می‌تواند تأمین شود، اضافه کرد: نیساری به واردات در این زمان احساس نمی‌شود و استانی همچون هرمزگان با کیفیت مناسب محصول گوجه‌فرنگی‌اش می‌تواند در این زمینه پیشگام باشد.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

دبیر اجرایی خانه کشاورز هرمزگان با بیان اینکه این کسادی و عدم رونق فروش در حد سال جاری در سال‌های گذشته وجود نداشته است، گفت: مشخص نیست این وضعیت چه سرنوشتی دارد و در نهایت به کجا خواهد انجامید.

مرکز پزشکی آموزشی و درمانی توحید سنندج

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله‌ای) شماره ۲ - سال ۱۳۹۵

مرکز پزشکی، آموزشی و درمانی توحید در نظر دارد نسبت به خرید ملزومات مصرفی پزشکی مورد نیاز مرکز توحید از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله‌ای) از شرکت‌های واجد شرایط و صلاحیت دار اقدام نماید.

مدت زمان تحویل اسناد مناقصه به شرکت‌های داوطلب: از تاریخ ۹۵/۱۱/۶ لغایت ۹۵/۱۱/۱۶

محل تحویل اسناد مناقصه به شرکت‌های داوطلب: استان کردستان - شهرستان سنندج - میدان بسیج - بلوار توحید بیمارستان توحید - واحد قراردادها

مهلت ارسال پیشنهادات (پاکات الف، ب، ج): لغایت تاریخ ۹۵/۱۱/۱۹

آدرس ارسال مدارک و پیشنهادات اسناد مناقصه (پاکات الف، ب، ج): سنندج - بلوار گریاشان - بیمارستان توحید - کدپستی: ۶۶۱۶۸۱۳۱۳۱

نوع و مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: شرکت کنندگان مبلغ تضمین را بصورت اصل فیش بانکی و یا به صورت ضمانت نامه بانکی معتبر با حداقل اعتبار سه ماه به مبلغ و به شماره حساب مندرج در شرایط مناقصه واریز و ارائه نمایند.

تاریخ تشکیل کمیسیون مناقصه و بازگشایی مدارک و پیشنهادات: کمیسیون مناقصه در روز شنبه مورخه ۹۵/۱۱/۲۳ ساعت ۹ صبح واقع در دفتر ریاست مرکز پزشکی توحید برگزار می‌گردد. ضمناً مناقصه گران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۸۷۳۳۲۲۷۱۱۹ تماس حاصل و یا به سایت پایگاه ملی اطلاع‌رسانی مناقصات به آدرس <http://iets.muk.ac.ir> و یا به آدرس وب سایت دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کردستان <http://muk.ac.ir> مراجعه نمایند.

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی و درمانی کردستان شناسه آگهی ۱۸۹۲۳

مرکز پزشکی آموزشی و درمانی توحید سنندج

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله‌ای) شماره ۲ - سال ۱۳۹۵

مرکز پزشکی، آموزشی و درمانی توحید در نظر دارد نسبت به خرید ملزومات مصرفی پزشکی مورد نیاز مرکز توحید از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله‌ای) از شرکت‌های واجد شرایط و صلاحیت دار اقدام نماید.

مدت زمان تحویل اسناد مناقصه به شرکت‌های داوطلب: از تاریخ ۹۵/۱۱/۶ لغایت ۹۵/۱۱/۱۶

محل تحویل اسناد مناقصه به شرکت‌های داوطلب: استان کردستان - شهرستان سنندج - میدان بسیج - بلوار توحید بیمارستان توحید - واحد قراردادها

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: بخش اعظم سود محصولات لبنی به سایر بخش‌های بعد از تولید شیر خام می‌رسد؛ به گونه‌ای که براساس برآورد به‌دست آمده تنها ۴۰ درصد هزینه لبنیات مربوط به شیر خام دامداران است و ۶۰ درصد دیگر به کارخانجات، عوامل توزیع و واسطه‌ها می‌رسد.



سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



باتکنامه



کسب دو رتبه نخست «بهره‌وری کل عوامل» و «بازدهی فروش» توسط بانک کار آفرین

بانک کار آفرین بر اساس رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMI-100) از نظر دو شاخص «بهره‌وری کل عوامل» و «بازدهی فروش»، رتبه نخست را در گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری در سال مالی ۱۳۹۴ کسب کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک کار آفرین، در نوزدهمین همایش رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMI-100) که چهارم بهمن با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی، جمعی از مدیران و مسئولان اقتصادی و مدیران شرکت‌های برتر در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، بانک کار آفرین برای سومین سال پیاپی موفق به کسب عنوان رتبه برتر از نظر «شاخص بازدهی فروش» در میان بانک‌ها و موسسات اعتباری شد.

بر اساس این گزارش، بانک کار آفرین همچنین رتبه نخست را از نظر شاخص «بهره‌وری کل عوامل» در گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری کسب کرد. رتبه‌بندی شرکت‌ها تا قبل از سال مالی ۱۳۹۴، بر اساس تحلیل ۳۳ شاخص مورد ارزیابی و بررسی قرار می‌گرفت، اما در رتبه‌بندی حاضر چهار شاخص جدید «بهره‌وری کل»، «بهره‌وری کل عوامل»، «بهره‌وری نیروی انسانی» و «بهره‌وری سرمایه» به شاخص‌های مذکور افزوده شدند که بانک کار آفرین موفق شد رتبه نخست شاخص جدید «بهره‌وری کل عوامل» را در میان بانک‌ها و موسسات اعتباری کسب کند.

صعود ۵ پله‌ای بانک سامان در میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران

در نوزدهمین رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران، بانک سامان با پنج پله صعود نسبت به سال پیش در رده بیست‌وچهارم قرار گرفت.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این رتبه‌بندی که بر اساس اطلاعات سال مالی ۱۳۹۴ به گزارش سازمان میزان فروش/درآمد صورت گرفت، بانک سامان موفق شد با افزایش ۲۷ درصدی حجم فروش خود نسبت به سال ۹۳، صعود پنج پله‌ای را به‌دست آورد. این گزارش حاکی است میزان فروش درآمد بانک سامان بر اساس صورت‌های مالی سال ۱۳۹۴، به حدود ۷۸ هزار و ۲۸۴ میلیارد ریال رسیده که این رقم در سال ۱۳۹۳، بیش از ۶۱ هزار و ۶۴۳ میلیارد ریال بوده است. نوزدهمین همایش رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران (IMI-100) با حضور مقامات و سیاست‌گذاران اقتصادی و صنعتی کشور، مدیران شرکت‌های بزرگ و برتر ایران، صاحب‌نظران اقتصادی و خبرگان صنعتی در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد.

بانک دی در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران قرار گرفت

نوزدهمین همایش رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMI-100) برگزار شد و بانک دی برای دومین سال پیاپی در لیست ۱۰ شرکت پیشرو کشور قرار گرفت. به گزارش اداره روابط عمومی بانک دی، بر اساس اعلام سازمان مدیریت صنعتی و مرکز رتبه‌بندی شرکت‌های برتر کشور بانک دی مانند سه سال گذشته در جمع شرکت‌های برتر ایران به لحاظ رشد فروش/درآمد قرار گرفت.

بر اساس این گزارش، جایگاه بانک دی در جمع ۱۰۰ شرکت برتر کشور با ۱۴ پله صعود نسبت به سال قبل در رتبه سی‌وهفتم این لیست قرار گرفته است که همین امر باعث شده نام بانک دی در لیست ۱۰ شرکت دارای بیشترین صعود نیز دیده شود. همچنین مانند گزارش سال ۹۴ بانک دی به دلیل منفی نبودن رتبه فروش و نیز زیان‌ده نبودن، در جمع ۱۰ شرکت پیشرو ایران قرار گرفته است.

بانک شهر در ردیف ۱۰۰ شرکت برتر کشور

بانک شهر در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور و در ردیف ۱۰ شرکت نخست پیشرو قرار گرفت.

به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، در همایش شرکت‌های برتر ایران که با حضور نمایندگان کمیسیون‌های اقتصادی و صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، معاونان وزرا، مدیران کارشناسان حوزه مدیریت و اقتصاد کشور در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، بانک شهر بر اساس رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی (IMI-100) در میان ۱۰۰ شرکت برتر و در مجموع ۱۰ شرکت اول کشور در حوزه فروش قرار گرفت. بر اساس این گزارش، معیار اصلی در انتخاب شرکت‌های پیشرو «تغییر رتبه فروش شرکت‌های فهرست ۱۰۰ شرکت برتر ایران در چهار سال اخیر» است و بانک شهر در حوزه فروش در سال جاری رتبه ۲۵ را در میان شرکت‌های برتر کسب کرد که در مقایسه با سال گذشته ۱۰ پله صعود داشته است.

ارتقای ۱۱ پله‌ای بانک سینا در میان یکصد شرکت برتر ایران

بانک سینا با ۱۱ پله ارتقا برای چهاردهمین سال متوالی در میان یکصد شرکت برتر ایران قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی بانک سینا، در تازه‌ترین رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی کشور که به معرفی شرکت‌های برتر ایران در سال ۱۳۹۴ اختصاص دارد، جایگاه خود را در بین یکصد شرکت برتر کشور بهبود بخشید.

رئیس کل بانک مرکزی از ابلاغ بخشودگی جرایم تسهیلات کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان به بانک‌ها خبر داد

تورم تکریمی بعد از ۲۵ سال



ایمان ولی‌پور  
forsat.valipour@gmail.com

رئیس کل بانک مرکزی گفت نرخ تورم دی‌ماه امسال به ۸٫۶ درصد و نرخ تورم نقطه به نقطه به ۹٫۶ درصد رسیده است و پیش‌بینی می‌شود که طی سال ۹۵ بعد از ۲۵ سال شاهد تورم تک‌رقمی باشیم. به گزارش «فرصت امروز»، ولی‌الله سیف در ششمین همایش «سیاست‌های پولی و چالش‌های بانکداری و تولید» که روز گذشته در موسسه عالی بانکداری برگزار شد، از ابلاغ بخشودگی جرایم تسهیلات زیر ۱۰۰ میلیون تومان به بانک‌ها تا هفته آینده خبر داد و گفت: رشد اقتصادی ۷٫۴ درصدی یکی از دستاوردهای دولت و بانک مرکزی و ناشی از فضای مثبت توافق برجام است، اما در این میان متأسفانه شاهد انتقادهایی هستیم که با اجحاف اقدامات نظام بانکی را نادیده می‌گیرند. سیف نادیده گرفتن دستاوردهای برجام را بی‌انصافی توصیف کرد و گفت: دستاوردهایی که در آرامش و ثبات بازار ارز در کشور به وجود آمده نسبت به گذشته شرایط مطلوبی است و کاهش دامنه نوسانات نرخ ارز و کنترل و منطقی کردن نرخ آن، نشانگر آن است که بانک مرکزی اجازه داده نرخ ارز نوسان اقتصادی داشته باشد. وی بازگشت دوباره فعالان مرتبط با تجارت خارجی کشور به سمت نظام بانکی را نوعی خوش‌اقبال دانست و گفت: این نشانه روند مثبت است، ضمن اینکه منابع ارزی کشور وضعیت خوبی دارد و ارتباطات بانکی کشور نیز شرایط مطلوب‌تری نسبت به گذشته دارد و این فضای را ایجاد می‌کند که وضعیت با ثبات ارزی استمرار داشته باشد.

در بانک‌هاست و موجب شکل‌گیری نظام خودکنترلی می‌شود. بانک غیرشفاف منافع تمام ذی‌نفعان، ثبات و سلامت مالی خود و نظام بانکی و نیز امنیت کشور را به مخاطره می‌اندازد.

مدیریت بانک، نخستین رکن پاسخگو

رئیس شورای پول و اعتبار با تأکید بر اینکه در نظام بانکی، نخستین رکن پاسخگو، مدیریت بانک است، تصریح کرد: سازماندهی استقرار کمیته‌های حاکمیت شرکتی از وظایف بنیادی هیأت‌مدیره یک بانک خوب است و متأسفانه در این زمینه به سمت تلاش‌هایی که در برخی بانک‌ها انجام شده، وضعیت قابل‌قبولی برقرار نیست. نقش کمیته‌های حاکمیت شرکتی به ویژه کمیته‌های ریسک و حسابرسی برای بانک حیاتی است، این کمیته‌ها نخستین حلقه نظارتی یک بانک خوب هستند و اگر به‌طور کامل تجهیز و استقرار یابند و با استقلال حرفه‌ای عمل کنند می‌توانند مانع از ایجاد مشکلات و انحرافات در سیستم شوند.

اقدامات اصلاحی بانک مرکزی ادامه می‌یابد

رئیس کل بانک مرکزی خواستار توقف هرچه سریع‌تر انحرافات بانک‌ها در شناسایی انواع سودهای موهومی، بنگاهداری غیرمجاز و نقض قوانین شد و گفت: شفافیت به معنای افشای درست، کامل، به‌موقع و مرتبط تمام اطلاعات موردنیاز عملکردی و نظارتی است و تجربیات جهانی نشان می‌دهد در غیاب اطلاعات شفاف، علاوه بر ناکارایی سیستم نظارت، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری کلان پولی نیز اختلال جدی ایجاد می‌شود.

افزود: صورت عملکرد سپرده‌های سرمایه‌گذاری که در سال گذشته به مجموعه

صورت‌های مالی نمونه ابلاغی همگرا با IFRS افزوده شد، این پدیده را کنترل می‌کند و این صورت مالی ابزار مناسبی برای پاسخگویی عمومی در نظام بانکی بدون ریاست. وی درباره اهمیت گزارش‌دهی به سپرده‌گذاران بانکی گفت: در بانکداری رایج دنیا، بانک‌ها فقط با یک طبقه یعنی سهامداران رابطه مایشرفی بنا و کیل و موکلی دارند اما در بانکداری ایران به‌موجب قانون، علاوه بر سهامداران، صاحبان سپرده‌های سرمایه‌گذاری نیز دارای چنین رابطه مایشرفی یا کالتی با بانک هستند، پس آنها نیز باید گزارش مستقلاً دریافت کنند که اگر نگوئیم مهم‌تر از گزارش به سهامداران است، حداقل هم‌تراز با آن است.

رئیس شورای پول و اعتبار با تأکید بر لزوم اجرای شدن صورت‌های مالی نمونه ابلاغی همگرا با IFRS گفت: این یک اصل بديهی و پذیرفته‌شده در مبنای نظری گزارش‌گری مالی روز دنیاست و بدون آن شفافیت کافی در نحوه توزیع منصفانه درآمدهای مشاع و حساب‌دهی حاصل نمی‌شود. خط انتهایی این صورت مالی در صورت وجود مزاد پرداختی به سپرده‌گذاران، که جیب سهامداران، نشان‌دهنده مبلغی است که جابه‌جایی منافع بین این دو طبقه را نشان می‌دهد و لاجرم حسابرسان، سازمان بورس (برای بانک‌ها عضو)، مجامع عمومی بانک‌ها و تحلیل‌گران مالی هر یک به سهم خود باید با آن برخورد کنند و البته مدیریت بانک نیز باید در مقام پاسخگویی و حساب‌دهی قرار گیرد و در نهایت این مقام‌ها نیز باید اقدامات انضباطی لازم را به عمل آورد.

صورت‌های مالی نمونه ابلاغی همگرا با IFRS افزوده شد، این پدیده را کنترل می‌کند و این صورت مالی ابزار مناسبی برای پاسخگویی عمومی در نظام بانکی بدون ریاست. وی درباره اهمیت گزارش‌دهی به سپرده‌گذاران بانکی گفت: در بانکداری رایج دنیا، بانک‌ها فقط با یک طبقه یعنی سهامداران رابطه مایشرفی بنا و کیل و موکلی دارند اما در بانکداری ایران به‌موجب قانون، علاوه بر سهامداران، صاحبان سپرده‌های سرمایه‌گذاری نیز دارای چنین رابطه مایشرفی یا کالتی با بانک هستند، پس آنها نیز باید گزارش مستقلاً دریافت کنند که اگر نگوئیم مهم‌تر از گزارش به سهامداران است، حداقل هم‌تراز با آن است.

رئیس شورای پول و اعتبار با تأکید بر لزوم اجرای شدن صورت‌های مالی نمونه ابلاغی همگرا با IFRS گفت: این یک اصل بديهی و پذیرفته‌شده در مبنای نظری گزارش‌گری مالی روز دنیاست و بدون آن شفافیت کافی در نحوه توزیع منصفانه درآمدهای مشاع و حساب‌دهی حاصل نمی‌شود. خط انتهایی این صورت مالی در صورت وجود مزاد پرداختی به سپرده‌گذاران، که جیب سهامداران، نشان‌دهنده مبلغی است که جابه‌جایی منافع بین این دو طبقه را نشان می‌دهد و لاجرم حسابرسان، سازمان بورس (برای بانک‌ها عضو)، مجامع عمومی بانک‌ها و تحلیل‌گران مالی هر یک به سهم خود باید با آن برخورد کنند و البته مدیریت بانک نیز باید در مقام پاسخگویی و حساب‌دهی قرار گیرد و در نهایت این مقام‌ها نیز باید اقدامات انضباطی لازم را به عمل آورد.

درست و صادقانه برای انواع تصمیم‌گیری‌های خرد و کلان اقتصادی است، محقق سازد. وی درباره حساسیت وظیفه حسابرسان خاطر نشان کرد: حسابرسان باید در مقابل ذی‌نفعان شفاف عمل کنند و در قبال گزارش‌های خود پاسخگو باشند. بسیار روشن است که حساسیت انحراف از اصول و استانداردهای حسابداری و مقررات لازم‌الاجرای مقام ناظر در نظام بانکی، قابل قیاس با سایر نگاه‌های اقتصادی نیست، بنابراین رویکرد اندازه‌گیری و اظهارنظر حسابرسان در مورد بانک‌ها باید با دقت، وسواس و حرفه‌ای‌گری کامل همراه باشد. سیف همچنین از ابلاغ دستورالعمل وزیر امور اقتصادی و دارایی به سازمان حسابرسی برای اجرای استانداردهای IFRS از سال ۱۳۹۵ تشکر و قدردانی کرد.

ساماندهی بدهی دولت به بانک‌ها

رئیس شورای پول و اعتبار دولت را رکن چهارم در گیر در نظام بانکی خواند و گفت: یکی از معضلات مهم برخی بانک‌ها، بدهی دولت است که باید هرچه سریع‌تر ساماندهی شود. این موضوع از موارد عدم شفافیت در برخی بانک‌هاست و یکی از اقدامات مقرر ناظر بانکی در مورد صورت‌های مالی سال ۱۳۹۴ بانک‌های ایران نشان‌دهنده واقعیت نامساعدی است. بدهی‌های گزارش پرشمار قبل و بعد از اظهارنظر حسابرس بانک‌های ایران که تقریباً پدیده رایجی شده، نسبت به کشورهای دیگر منحصربه‌فرد است.

معاونت نظارتی بانک مرکزی، آخرین حلقه نظارتی

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه معاونت نظارتی این بانک آخرین حلقه نظارت بر بانک‌هاست، تصریح کرد: این مقام ناظر دارای بیشترین مسئولیت در نظارت بر بانک‌هاست و بر این اساس باید اختیارات کافی و متناسب با حوزه مسئولیت خود را داشته باشد. در این زمینه مهم‌ترین اقدام، پروژه مطالعاتی بازطراحی نظام نظارت بانک مرکزی بر بانک‌هاست که از حدود دو سال و نیم گذشته آغاز شد و اکنون خرسند اعلام کنم که این پروژه با دستاوردهای خوبی به پایان رسیده و در حال استقرار است. هدف اصلی این پروژه مطالعاتی افزایش کارایی و اثربخشی نظارت بوده که در نتیجه نظام گزارش‌گری مالی بانک‌ها همانا ارائه اطلاعات

دستورالعمل صرافی‌ها بازنگری می‌شود

رئیس جمهور از ساماندهی صرافی‌ها تا پایان امسال خبر داده بود که قائم مقام بانک مرکزی در همین راستا از بازنگری دستورالعمل تأسیس فعالیت و نظارت بر عملکرد صرافی‌ها خبر داده است. کمیجانی در حاشیه همایش «سیاست‌های پولی و چالش‌های بانکداری و تولید» گفت: دستورالعمل صرافی‌ها که در سال ۹۳ ابلاغ شده است، با فضای کنونی اقتصاد کشور متناسب نیست و به همین دلیل این دستورالعمل بازنگری خواهد شد. کمیجانی با اشاره به بخشنامه معاون اول رئیس‌جمهور گفت: به هر حال با توجه به اینکه در فضای بعد از برجام شرایط

نرخنامه



دلار ۳،۸۸۲ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۸۸۲ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۸۷،۵۰۰ تومان تعیین کردند که نشان‌دهنده ادامه نوسان قیمت‌ها است. هر یورو در بازار آزاد ۴،۲۶۰ تومان و هر پوند نیز ۴،۸۸۱ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۶۰۵،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۲۲،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۰۴،۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۴،۹۷۱ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۹۸،۶۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۴،۹۷۱ ▲
سکه بهار آزادی	۱،۱۵۱،۰۰۰
سکه طرح جدید	۱،۱۸۷،۵۰۰ ▲
نیم سکه	۶۰۵،۰۰۰ ▲
ربع سکه	۳۲۲،۰۰۰ ▲
سکه گرمی	۲۰۴،۰۰۰ ▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۸۸۲ ▲
یورو اروپا	۴،۲۶۰ ▲
پوند انگلیس	۴،۸۸۱ ▲
درهم امارات	۱،۰۸۸ ▲
لیبر ترکیه	۱،۰۷۵ ▲
یوان چین	۵۸۱ ▲
ین ژاپن	۳۴
دلار کانادا	۳۰،۴۷ ▲
فرانک سوئیس	۳،۹۲۰ ▲
دینار کویت	۱۲،۵۵۰
ریال عربستان	۱،۰۲۵
دینار عراق	۳۰۳
روپیه هند	۵۳
رینگت مالزی	۹۳۳ ▲

بیمه‌نامه



بیمه آسیا رتبه اول گروه موسسات بیمه‌ای را کسب کرد

بیمه آسیا برای سومین سال متوالی، رتبه اول گروه موسسات بیمه‌ای شرکت‌های برتر ایران را کسب کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، این شرکت (بیمه آسیا) در نوزدهمین سال رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران و در میان ۵۰۰ شرکت بزرگ کشور با در نظر گرفتن ۳۳ شاخص، ۱۰ پله صعود و فروش ۲۶۷۰۹ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۴، برای سومین سال متوالی، رتبه اول گروه موسسات بیمه‌ای برتر ایران را کسب کرد. بنابراین گزارش، در مراسمی که با حضور فعالان اقتصادی و مدیران عامل شرکت‌های برتر ایران در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، بیمه آسیا باز رتبه پنجم و دوم به‌عنوان رتبه اول گروه موسسات بیمه‌ای شرکت‌های برتر ایران معرفی شد. بنا بر اعلام سازمان مدیریت صنعتی، این رتبه‌بندی با فراهم کردن آمار و اطلاعات شفاف و مفید در مورد بنگاه‌های اقتصادی کشور، فضای روشن‌تری از کسب و کار اقتصادی کشور ارائه می‌دهد و به مدیران بنگاه‌های اقتصادی، سیاست‌گذاران و پژوهشگران باری می‌رساند تا شناخت و درک دقیق‌تری از مقیاس، ساختار مالی و اقتصادی صنایع و بنگاه‌های اقتصادی بزرگ کشور بیابند. این گزارش می‌افزاید بیمه آسیا به‌عنوان بزرگ‌ترین بیمه خصوصی کشور و دارا بودن بیش از یکصد شعبه و ۳ هزار نمایندگی در سراسر کشور، در تمامی ۹۱ استان رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران در این فهرست قرار داشته است.

بیمه سازوکار ارتقای منزلت و بهبود معیشت آحاد جامعه

صنعت بیمه با ارائه بیمه‌نامه‌های گوناگون می‌تواند بسترهای ارتقای منزلت اجتماعی و بهبود معیشت آحاد جامعه را فراهم کند. به گزارش روابط عمومی بیمه کوثر، مدیرعامل بیمه کوثر در سومین همایش مدیریت ریسک و بیمه، با بیان این مطلب گفت: نظامات تأمین اجتماعی در دنیا در حالت پیشرفته و مدرن مبتنی بر دو سازوکار علمی و فنی و بر دو ستون بیمه‌ای و حمایتی استوار است که به مرور و پس از گذشت زمان از نقش حمایتی آن کاسته و بر بخش بیمه‌ای آن افزوده شده است. مزیت مشایجی فیروزآبادی موفقیت، کلیماپی و پیروزی هر شخص و مجموعه را این‌مندی بهره‌مندی از مدیریت ریسک دانست و گفت: مدیریت ریسک اتخاذ تصمیم، با رهاکار و روش‌های مقابله با خطرات احتمالی پیروامتی است. وی با بیان اینکه مدیریت ریسک به معنای واقعی حفظ بقا و میل به ارتقا را برای هر شرکت و سازمان به‌دنبال دارد، خاطر نشان کرد: شرکت‌ها و سازمان‌ها با بهره‌مندی از مدیریت ریسک و شناخت نقاط ضعف و قوت و نیز تهدیدها و فرصت‌ها می‌توانند بسترهای پیشرفت شرکت و سازمان مربوط را مهیا کنند. وی افزود: شناخت دقیق ریسک و تمیز آن از ریسک‌های بالقوه، ارزیابی اولیه اولویت‌بندی ریسک‌ها متناسب با شاخص‌های علمی و بین‌المللی و نیز کنترل ریسک واقعی ارزیابی شده‌ای که اولویت شرکت‌هاست از حوزه‌های نقش‌آفرین موثر در مدیریت ریسک است.



گزارش ۲

قائم مقام بانک مرکزی از سلطه سپرده‌گذاران بر شبکه بانکی انتقاد کرد

فشار سپرده‌گذاران بزرگ برای دور زدن نرخ‌های مصوب سود

این‌گونه نیست و با شاخص نرخ تورم و سیاست‌های اصلاحی اعمال شده، در حال حاضر نرخ سود اصلاح شده است و در مسیر پرداخت متناسب با تورم قرار دارد. وی چسبندگی رو به پایین نرخ‌های سود بانکی را عاملی مؤثر در ایجاد مشکلات برای واحدهای تولیدی و اقتصاد عنوان کرد و گفت: مطالبات غیرجاری آشکار و پنهان، حجم بالای مطالبات بانک‌ها از بخش دولتی و ریسک‌های اعتباری مربوط درجه نقدشوندگی پایین مانند املاک و مستغلات و سهام، در عمل چسبندگی رو به پایین نرخ‌های سود بانکی را به همراه داشته و به تبع آن مشکلاتی را برای واحدهای تولیدی و اقتصاد ایجاد کرده است.

کمیجانی همچنین از پرداخت بیش از ۱۴ هزار میلیارد تومان تسهیلات تا هفته پایانی دی‌ماه

اکنون این‌گونه نیست و با شاخص نرخ تورم و سیاست‌های اصلاحی اعمال شده، در حال حاضر نرخ سود اصلاح شده است و در مسیر پرداخت متناسب با تورم قرار دارد. وی چسبندگی رو به پایین نرخ‌های سود بانکی را عاملی مؤثر در ایجاد مشکلات برای واحدهای تولیدی و اقتصاد عنوان کرد و گفت: مطالبات غیرجاری آشکار و پنهان، حجم بالای مطالبات بانک‌ها از بخش دولتی و ریسک‌های اعتباری مربوط درجه نقدشوندگی پایین مانند املاک و مستغلات و سهام، در عمل چسبندگی رو به پایین نرخ‌های سود بانکی را به همراه داشته و به تبع آن مشکلاتی را برای واحدهای تولیدی و اقتصاد ایجاد کرده است.

کمیجانی همچنین از پرداخت بیش از ۱۴ هزار میلیارد تومان تسهیلات تا هفته پایانی دی‌ماه



## خبر

### پرداخت بیش از یک هزار و ۱۹۰ میلیارد ریال سود

مدیر امور ارتباط با مشتریان و خدمات الکترونیک شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از پرداخت بیش از یک هزار و ۱۹۰ میلیارد ریال سود انواع اوراق در دی ماه امسال خبر داد. شادروز خسروی با بیان اینکه هم‌اکنون حدود ۵۰ نوع اوراق (اجاره، مراهجه، مشارکت، گواهی سپرده، اسناد خزانه و استمناع) در بازار سرمایه منتشر شده است، اظهار داشت: سود این اوراق به‌صورت ماهانه یا سه ماهه یکبار به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌شود. سود سهام شرکت‌های پتروشیمی فارابی، فناوران، بیمه دانا، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو، سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی، فراپارس، سیمان ایلام، کاغذسازی کاوه، سرمایه‌گذاری رنا و شرکت خوراک دام پارس از طریق شرکت سپرده‌گذاری مرکزی به حساب سرمایه‌گذاران واریز می‌شود.

### تقسیم سود مازاد بر سودهای علی‌الحساب اوراق مشارکت

شرکت پالایش نفت آبادان برای اوراق مشارکت منتشره طرح احداث مجتمع کت کراک و واحدهای تابعه خود، مازاد بر ۲۰ درصد سود علی‌الحساب سالانه پرداخت شده، ۱۶ درصد سود مابه‌التفاوت سود قطعی و معادل ۴ درصد سالانه سودهای علی‌الحساب تقسیم خواهد کرد. مهسا رادفر، رئیس اداره نظارت بر انتشار و ثبت اوراق بهادار بدهی سازمان بورس با بیان مطلب فوق گفت: شرکت پالایش نفت آبادان در تاریخ یکم آذر ۸۸ نسبت به انتشار اوراق مشارکت به مبلغ ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال جهت تامین منابع مالی طرح احداث مجتمع کت کراک و واحدهای تابعه آن به منظور کاهش محصولات کم ارزش و تبدیل به محصولات با سود طولانی‌تر اقدام کرد. وی افزود، شرکت در ابتدا سالانه ۱۶ درصد سود علی‌الحساب پرداخت می‌کرد که پس از تعدیل بسته سیاستی نظارتی بانک مرکزی از تاریخ ۱۵ بهمن ۹۰ این نرخ به ۲۰ درصد افزایش یافت. با توجه به بلایح مهم اقدام کرده که پس از افزایش سودهای در تاریخ ۱۳ دی‌ماه ۹۴ توسط مدیریت نظارت بر ناشران سازمان بورس، گزارش امین طرح اوراق مشارکت شرکت پالایش نفت آبادان در خصوص محاسبه سود قطعی مجدداً ارائه شد که پس از بررسی در این اداره، رفع ایرادات و تطبیق آن با ابلاغیه در نهایت منجر به ایجاد مبلغ ۴۶۲ میلیون و ۳۳۷ هزار ریال مابه‌التفاوت سود قطعی و سودهای علی‌الحساب شد.

### بورس کالا

#### عرضه ۴۵ هزار تن مواد پلیمری

سه‌شنبه ۵ بهمن‌ماه، ۵۰۰ تن شمش هزار پوندی آلومینیوم شرکت المهدی در تالار محصولات صنعتی و پتروشیمی عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز سه‌شنبه ۵ بهمن ماه میزبان عرضه ۴۵ هزار و ۳۲۹ تن انواع مواد پلیمری بود. همچنین در این روز ۳۲ هزار و ۱۰۰ تن انواع قیر، ۱۰ هزار تن گوگرد، ۳ هزار تن لوب کات و ۶ هزار تن وکیوم بانوم نیز در تالار مذکور عرضه شد. ۲۶ هزار تن انواع قیر نیز در تالار صادراتی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران در این روز شاهد عرضه ۴۰ هزار و ۷۳۲ تن ذرت دان‌های در قالب طرح قیمت تضمینی است که ۲۹ هزار و ۴۲۷ تن به‌صورت گواهی سپرده کالایی و ۱۱ هزار و ۳۰۵ تن به‌صورت فیزیکی عرضه شد. افزون بر این، ۱۰۰ تن روغن خام سویه، ۲ هزار و ۸۰۰ تن شکر، ۲۱ هزار تن گندم خوراکی و ۲ هزار تن گندم دوروم نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.

### شرکت‌ها و مجامع

#### تحقق ۶۳ درصدی پیش‌بینی‌های «کگل»

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را با سرمایه ۳۰ هزار میلیارد ریال به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر پیش‌بینی سود سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را مبلغ ۳۰۶ برآورد و اعلام کرد که طی دوره ۹ ماهه این سال مالی با اختصاص ۱۹۴ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۳۴ درصد از پیش‌بینی هایش را پوشش داده است. همچنین «کگل» دلایل تغییر اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۳۰ آذرماه ۹۵ را حسابرسی نشده نسبت به اطلاعات قبلی به شرح زیر منتشر کرد: با توجه به اینکه ثبت افزایش سرمایه شرکت از ۲۴ به ۳۰ هزار میلیارد ریال در مرحله نهایی شدن است، جهت قابلیت مقایسه اطلاعات سه ماهه با اطلاعات بودجه مبلغ سرمایه شرکت در اطلاعات ۹ ماهه اصلاح و ۳۰ هزار میلیارد ریال تغییر کرده است.

#### «وصنا» خریدار و فروشنده بود

شرکت سرمایه‌گذاری گروه صنایع بهشهر ایران صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ دی‌ماه ۹۵ را یک هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری گروه صنایع بهشهر ایران در ابتدای ماه گذشته، تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام‌شده ۳۳ میلیارد و ۱۸۳ میلیون ریال به مبلغ ۲۵ میلیارد و ۹۴۲ میلیون ریال واگذار و از این بابت معادل ۷ میلیارد و ۶۹۱ میلیون ریال زیان کسب کرد. همچنین این شرکت در دوره یک‌ماهه تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را به مبلغ ۳۹ میلیارد و ۸۹۳ میلیون ریال خریداری کرد. طی دوره یک ماهه یادشده بهای تمام‌شده سهام بورسی این شرکت با افزایش ۶ میلیارد و ۷۱۰ میلیون ریالی معادل یک‌هزار و ۸۱۲ میلیارد و ۷۴۰ میلیون ریال محاسبه شد و ارزش بازار آن نیز با افزایش ۱۵ میلیارد و ۳۳۶ میلیون ریال به مبلغ ۲ هزار و ۸۹۵ میلیارد و ۸۵۸ میلیون ریال رسید.

## شاخص کل بیش از ۱۰۰۰ واحد ریخت

# شوک بانکی به بورس



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrholgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران روز سه‌شنبه پس از بازگشایی نماد بانک ملت، کاهشی شدید را تجربه کرد و با ۱۰۱۴ واحد افت به رقم ۷۸ هزار و ۲۴۹ واحد عقب‌نشینی کرد. روز گذشته و در ساعت حدود ۱۲ نصد بانک ملت بعد از حدود شش ماه بازگشایی شد. در این مدت نقدینگی سهامداران بلوکه شده بود و آنها انتظار داشتند بعد از این مدت طولانی سود خوبی نصیب آنها شود. به این ترتیب با شوک نخستین بازگشایی نمادهای متوقف شده بانکی، بورس به کانال ۷۸ هزار واحدی سقوط کرد. همچنین بانک ملت یک تنه ۳۵۰۰ میلیارد تومان ارزش بازار سهام را کاهش داد. به نظر می‌رسد با بازگشایی نمادهای معاملاتی بانک‌های تجارت و صادرات در هفته آینده نیز باید منتظر ریزش عمیق‌تر شاخص کل بورس بود. در این بین آنچه معامله‌گران بازار سهام را دچار یأس و ناامیدی در تالار شیشه‌ای کرده، تثبیت عدم دستیابی به سود مورد انتظار در پی بسته بودن طولانی‌تر بودن نمودارهای بانکی و بازگشایی همراه با ریزش این گروه سهامت و وضعیتی که با کاهش نرخ ارز در روزهای پایانی سال ۹۵ برای سهامداران در بورس تهران جذاب نیست. هرچند که نوسان‌گیری در تالار شیشه‌ای همچنان در برخی تکس‌ها و شرکت‌های کوچک رونق دارد.

### معاملات پرتقاضا در گروه ساختمانی

روز گذشته بورس تهران

با معاملات درون‌گروهی حقوقی‌ها تلاش کرد تا تکیه‌گاهی محکم برای نماگرهای مختلف خود دست و پا کند. بر این اساس معاملات نمادهای گروه ساختمانی پرتقاضا معامله شدند. عمران و توسعه شاهد صف خرید حدود ۲ میلیون تشکیل داد. سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان نیز در ۳۵ درصد مثبت معامله شد. ازطرفی سیمان داراب در آستانه صف خرید بود. سیمان کردستان نیز پرتقاضا معامله شد. گروه خودرو نیز اکثر همراه با تقاضا سبزپوش بودند. در این میان سایپا و گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو پرتقاضا بودند. در قطعه‌سازان نیز نماد آهنگری تراکتورسازی ایران صف خرید

### کاهش قیمت سهام‌ها فرصتی طلایی برای ورود به بازار

گزارش‌های ۹ ماهه شرکت‌ها به نسبت مدت مشابه سال قبل مثبت‌تر بودند و برخی تعدیل‌های خوبی را داشتند و به نظر می‌رسد پیش‌بینی سال آینده شرکت‌ها به نسبت امسال روند صعودی‌تری داشته باشد. مهدی طحانی، مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آوای آگاه با بیان این مطلب به سنا، گفت: قیمت نفت به بیش از ۵۰ دلار و نرخ دلا به بیش از ۳۸۰۰ تومان رسیده و نرخ جهانی بعضی کالاها افزایش یافته است. همه اینها برای اقتصاد و بورس ما که یک بورس کالامحور است، بسیار مناسب است که واکنش‌های مثبتی در طی ماه‌های اخیر در برخی صنایع مشاهده بودیم. وی با بیان اینکه علاوه بر رشد کامودیتی‌ها قیمت برخی پتروشیمی‌های متانولی، در عرض یکی، دو ماه به بیش از دو برابر رسیده است، گفت: بنا وجود اینکه از نظر جهانی شرایط صنایع بزرگ و اثرگذار بازار خوب و حتی بهتر از دوره‌های قبل است اما قیمت از

معاملات داشت و نمادهای مهرکام پارس و تولید محور خودرو پرتقاضا دنبال شدند. همچنین روز پنجم بهمن‌ماه، سومین عرضه اولیه به روش ثبت سفارش با عرضه ۱۰ درصد از سهام شرکت پگاه گلیبانگان با نماد «گلیبا» انجام شد. به این ترتیب دیروز شاهد سیزدهمین عرضه اولیه فراپارس از ابتدای سال تاکنون بودیم. همچنین تعداد ۱۲ میلیون سهم این شرکت به اشخاص حقیقی و حقوقی فروخته شد که در جریان عرضه اولیه، هر سهم پگاه گلیبانگان با نماد «گلیبا» ۹۹۰۰ ریال کشف قیمت شد. مدیر عرضه و متعدد خرید نیز شرکت کارگزاری پگاه باوران نوین بود. سفارش خرید برای هر سهم پگاه گلیبانگان ۹۰۰۰ تا ۱۵۱ میلیون ورقه به ارزش ۹۹۰۰ ریال قرار داشت و در جریان این عرضه به ۷۸ هزار و ۶۰۰ شخص حقیقی

### بیشترین ارزش معامله

شوک و اخزا برای سهامداران حرفه‌ای وجود ندارد اما اگر بازار سهام در بخش اوراق بهادار در معاملات روزانه مهجور بماند و همه توجهات به سمت بازار بدهی جلب شود به مرور زمان بازار سهام با یک چالش جدی در بخش اوراق بهادار مواجه می‌شود. طحانی با تاکید بر اینکه انتشار اسناد خزانه اسلامی باید با دقت و ظرافت از سوی دولت پیگیری شود، اظهار داشت: یکی از مشکلاتی که دامن نظام بانکی کشور را گرفت حجم بالای دیون دولت‌ها به بانکها بود. دولت‌ها تا پیش از راهاندازی اسناد خزانه اسلامی از جیب بانکها بدهی‌های خود را تسویه می‌کردند و در نهایت دولت می‌ماند و بدهی‌اش به بانکها اما هم‌اکنون دولت به بازار سهام و عموم مردم برای پرداخت دیونش تکیه کرده در نتیجه باید حساب شده و کارشناسی‌تر رفتار شود چون این رویه علاوه بر بی‌روقتی کردن بازار سهام می‌تواند مسئله بدهکاری دولت از نظام بانکی را به بخش قابل توجهی از جامعه

## نماگر بازار سهام



### بیشترین درصد افزایش

توسعه شهری توس گستر در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سرمایه‌گذاری ساختمان ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
وتوس	۲,۴۷۰	۱۲,۶۳
وساخت	۲,۳۳۸	۵,۰۵
کافق	۱۵,۸۵۹	۵
بتیرو	۶,۴۷۷	۵
کماسه	۲,۷۱۴	۴,۹۹
خاهن	۳,۷۶۸	۴,۹۹
غشصفا	۵,۴۹۸	۴,۹۸

### بیشترین درصد کاهش

بانک ملت صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. گلوکوزان در رده دوم این گروه ایستاد و صنایع جوشکاب یزد هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
وبملت	۱,۲۰۶	(۳۷,۵۱)
گلگل	۳۷,۵۰۲	(۸,۳۳)
بکاب	۱۱,۷۱۰	(۴,۹۹)
صوفی	۲,۹۴۵	(۴,۳۵)
قزوین	۲,۶۱۹	(۴,۳۱)
شغن	۱۸,۱۸۶	(۴,۳)
قشقد	۵,۰۴۰	(۳,۰۶)

### پر معامله ترین سهم

حق تقدم پارس خودرو پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. بانک ملت در رده دوم این گروه ایستاد. سایپا هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خیارسیخ	۴۹	۵۱۵,۳۳۴
وبملت	۱۲۰۶	۱۳۱,۱۸۶
خساپا	۱۱۱۴	۳۸,۷۰۲
فولاد	۱۴۵۴	۱۷,۸۳۸
وتوکاح	۲۹۸	۱۵,۳۷۱
خزرمیا	۸۶۱	۱۴,۴۵۹
خودرو	۲۸۳۰	۱۳,۸۷۳

### بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
وبملت	۱۲۰۶	۱۵۸,۲۰۷
فاندر	۳۷۶۵	۴۸,۰۰۰
خساپا	۱۱۱۴	۴۳,۱۱۲
خودرو	۲۸۳۰	۳۹,۲۶۰
شغن	۱۸۱۸۶	۳۲,۹۷۱
تایرا	۲۹۸۳	۲۷,۵۲۹
فولاد	۱۴۵۴	۲۵,۹۲۹

### بیشترین سهام معامله شده

حق تقدم پارس خودرو در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که بانک ملت در این گروه دوم شد و سایپا در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خیارسیخ	۴۹	۱۲۰۰۹
وبملت	۱۲۰۶	۴۸۰۲
خساپا	۱۱۱۴	۳۷۸۷
خزرمیا	۸۶۱	۱۲۷۸
خودرو	۲۸۳۰	۱۰۷۲
خیارسیخ	۸۵۹	۹۶۶
وتوکاح	۲۹۸	۹۵۱

### بالا ترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته لنت ترمز ایران به دست آورد. کاشی سعدی در جایگاه بدعی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خلنت	۲۶۱۹	۲۶۱۹
کسعدی	۱۷۸۴	۱۷۸۴
خمحور	۳۱۵۲	۱۵۷۶
صوفی	۲۹۴۵	۹۸۲
خزرمیا	۸۶۱	۸۶۱
شیراز	۲۳۴۹	۷۸۳
کاذر	۲۰۰۲	۴۰۰

### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
اعتبار	۱۰۷۹	۲۰۰
خوارزم	۸۰۴	۲۰۱
پتایر	۳۳۶۷	۳۰۱
ویانک	۱۷۹۳	۳۰۴
وسینا	۱۰۳۲	۳۰۹
ورنا	۱۲۱۲	۴۰۴
پارسیان	۱۸۴۳	۴۰۸





## استفاده بیش از ظرفیت باعث تخریب سازه پلاسکو شد

رئیس انجمن صنفی کانون انبوه‌سازان استان تهران معتقد است ساختمان پلاسکو با محاسبات مهندسی زمان خود ساخته شده، اما استفاده بیش از ظرفیت این ساختمان در طبقات فوقانی در مدت ۵۰ سال گذشته باعث تخریب این سازه شد.

«حسن محتشم» در گفت‌وگو با ایرنا افزود: رعایت اصول ساخت‌وساز، استفاده از مصالح ساختمانی استاندارد با روش اجرای صحیح و وجود نیروی انسانی ماهر، سه عامل مهم در ارتقای کیفیت ساخت‌وساز است.

وی با بیان اینکه این سه اصل در زمان ساخت ساختمان پلاسکو به خوبی رعایت شده بود، افزود: اما متأسفانه با استفاده نامناسب از این ساختمان و بی‌توجهی به استانداردهای نگهداری ساختمان، شاهد این حادثه دلخراش بودیم.

محتشم گفت: در ساختمان‌های بزرگ با نصب سیستم‌های اطفای حریق از بروز آتش‌سوزی جلوگیری می‌کنند. بروز آتش‌سوزی در طبقات بالا و آسیب‌دیدن اسکلت‌های فلزی و ریزش آن به طبقات پایین، ساختمان را به کلی تخریب می‌کند. وی با اشاره به ضرورت صدور شناسنامه فنی و بیمه ساختمان‌ها تأکید کرد: در صورتی که برای ساختمان‌ها شناسنامه‌فنی صادر شود، سازندگان ملزم خواهند بود نوع مصالح ساختمانی و وضعیت نیروی انسانی ماهر خود را در این شناسنامه قید کنند. این مهم در ارتقای کیفیت ساخت‌وساز و عمر مفید ساختمان‌ها در ایران بسیار تأثیرگذار خواهد بود.

رئیس انجمن صنفی کانون انبوه‌سازان استان تهران یادآور شد: صدور شناسنامه فنی ساختمان هنوز در شهرداری‌ها و نظام مهندسی عملی نشده است، اما بهتر بود اجرای این ضوابط را در اختیار انبوه‌سازان مسکن قرار می‌دادند تا آنها نسبت به اجرای آن اقدام کنند.

محتشم صدور بیمه‌نامه ساختمان‌ها را نیز ضروری دانست و گفت: اگر علاوه بر صدور شناسنامه ساختمان، بیمه کردن آن نیز الزامی شود، در این صورت شاهد ساخت‌وسازهای کیفی در کشور خواهیم بود که نتیجه آن طولانی شدن عمر مفید ساختمان‌ها در ایران است.

## شانزاد برخی مشاوران املاک عامل گرانی مسکن در تهران شد

عضو انجمن کارفرمایی طراحی و معماری ساختمان تهران از تهیه این‌نامه غیردولتی ارزیابی ساختمان‌های نفیس ماندگار در کشور خبر داد و گفت: به دلیل شانزاد برخی مشاوران املاک قیمت هر متر واحد مسکونی در منطقه یک تهران تا ۵۰ میلیون تومان افزایش می‌یابد.

به گزارش تسنیم، علیرضا کریم اظهار کرد: کارهای غیرحرفه‌ای همواره در حوزه مسکن ارائه شده و همیشه به پیکره حرفه‌ای صنعت ساختمان صدمه زده‌اند.

وی با بیان اینکه عمر مفید ساختمان در ایران حداکثر ۲۰ سال است، اظهار کرد: باید این‌نامه‌ها را با مفهوم ایرانی، ایرانی‌سازی کنیم تا کار به درستی مدیریت شود. از سوی دیگر خریداران هم که قصد خرید ملک را دارند بدانند ملکی را که خریداری می‌کنند دارای چه مشخصاتی است.

وی با بیان اینکه برای ما مهم نیست که دستگیره خانه‌ای طلاست یا خیر، افزود: معیارهای ما اصول معماری، اصول‌ساز و بهره‌برداری و... در مجموع ۱۴ سرفصل باید در ساخت‌وسازها مورد توجه قرار گیرد.

کریم با اشاره به اینکه در منطقه یک به دلیل پارامترهای ظاهری و شانزاد برخی بنگاه‌های املاک قیمت هر مترمربع واحد مسکونی ۱۲ تا ۵۰ میلیون تومان است، اظهار کرد: به دنبال تهیه این‌نامه غیردولتی ارزیابی ساختمان‌های نفیس ماندگار در کشور هستیم.

عضو انجمن کارفرمایی طراحی و معماری ساختمان تهران افزود: این آیین‌نامه برای ساختمان‌های ساخته شده نیز امکان اعمال وجود دارد، به‌عنوان مثال هزینه ارزیابی یک ساختمان ۲۰ میلیارد تومانی حدود ۸ میلیون تومان است.

## نازیلا مهدیانی

nazila.mahdiani@gmail.com

هفت روز از سانحه آتش‌سوزی و فروریزش پلاسکو می‌گذرد، آواربرداری هنوز ادامه دارد و با برداشت هر آواری شعله‌های آتش زبانه می‌کشد. بعد از گذشت یک هفته از این حادثه دلخراش، ابهامات برطرف نشده است و مقصر اصلی را اعلام نکرده‌اند، اما روز گذشته محمد باقر نوبخت، سخنگوی دولت، شهرداری را مقصر اصلی فروریزش ساختمان پلاسکو دانست. البته شهرداری همان روز اول اعلام کرد تاکنون ۱۶ بار تذکر به مالک این ساختمان

یعنی بنیاد مستضعفان داده است ولی نتیجه‌ای نداشت و مالک اقدام به انجام تمهیدات ایمنی نکرده است. در این رابطه علی بیت‌اللهی، رئیس بخش زلزله‌شناسی مرکز تحقیقات راه، شهرسازی و مسکن به «فرصت

امروز» گفت: این بهانه شهرداری است چراکه طبق قانون شهرداری‌ها این نهاد مسئول برقراری ایمنی ساختمان است

و شهرداری باید پس از چند بار تذکر خودش نسبت به ایمنی ساختمان اقدام و بعد خسارت و هزینه ایمنی‌سازی را از مالک آن بیه اضافه ۱۵ درصد جاری دریافت می‌کرد. حال اینکه بسیاری این سانحه دلخراش را که منجر به از دست دادن

فروریزش و توسعه شهری است. آخوندی با بیان اینکه مدیریت سوداگرانه نتیجه‌ای جز شکل‌گیری این بحران‌ها ندارد، ادامه داد: این بحران‌ها ممکن است روز در این نوع مدیریت شهری رخ دهد. اگر اولویت‌ها در مدیریت شهری تغییر کند

و با اشاره به احتمال تکرار وقوع سوانحی مانند حادثه پلاسکو گفت: آنچه در فروریزش ساختمان پلاسکو رخ داد تنها تحقق یک مخاطره از مخاطرات احتمالی این گونه در زندگی شهری و توسعه شهری است.

آخوندی با بیان اینکه مدیریت سوداگرانه نتیجه‌ای جز شکل‌گیری این بحران‌ها ندارد، ادامه داد: این بحران‌ها ممکن است روز در این نوع مدیریت شهری رخ دهد. اگر اولویت‌ها در مدیریت شهری تغییر کند

## ظهور پیامدهای اداره سوداگرانه شهر

# آخوندی: سانحه پلاسکو نتیجه مدیریت شهری تجارت پیشه بود



## چند نفر از هموطنانم شده

پیامد مدیریت شهری بر مینا رویکرد سوداگرانه می‌دانند، اما عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی معتقد است امروز شاهد پیامدهای مدیریت شهری سوداگرانه و تجارت‌پیشه هستیم.

وزیر راه و شهرسازی با انتقاد از رویکرد رسانه ملی برای پوشش این سانحه گفت: متأسفانه این روزها می‌بینیم که رسانه ملی تمام موضوع را به سانحه برای یک ساختمان کاهش می‌دهد

و این نوع رویکرد رسانه ملی جفا در حق مردم است. باید بودجه ۱۷ هزار میلیارد تومانی شهرداری‌ها با توجه به اولویت‌های شهری تخصیص یابد و شفاف شود که این بودجه در کجا مصرف می‌شود.

وی تأکید کرد: سوداگری در شهر بر شهر غلبه کرده و نتیجه این سوداگری‌ها چیزی جز بحران‌هایی مانند سانحه پلاسکو نیست.

آخوندی همچنین با انتقاد از عملکرد رسانه ملی در جریان پوشش اخبار سانحه پلاسکو گفت: متأسفانه رسانه ملی فاجعه پلاسکو را تنها به فروریزش یک ساختمان کاهش داده است این در حالی است که این سانحه ابعاد بسیار عمیق‌تری دارد. فروریزش یکی دیگر از بحران‌های زندگی در شهر تهران است اما متأسفانه از آنجایی که

و شهروندان و توجه به منابع محیط زیستی و رویکرد افزایش سرعت حرکت و جابه‌جایی در شهرها مورد توسعه در شهر باشند، قاعدتاً اولویت‌های تخصیص بودجه‌های عظیم شهری تغییر می‌کند.

وزیر راه و شهرسازی با انتقاد از رویکرد رسانه ملی برای پوشش این سانحه گفت: متأسفانه این روزها می‌بینیم که رسانه ملی تمام موضوع را به سانحه برای یک ساختمان کاهش می‌دهد

و این نوع رویکرد رسانه ملی جفا در حق مردم است. باید بودجه ۱۷ هزار میلیارد تومانی شهرداری‌ها با توجه به اولویت‌های شهری تخصیص یابد و شفاف شود که این بودجه در کجا مصرف می‌شود.

وی تأکید کرد: سوداگری در شهر بر شهر غلبه کرده و نتیجه این سوداگری‌ها چیزی جز بحران‌هایی مانند سانحه پلاسکو نیست.

آخوندی همچنین با انتقاد از عملکرد رسانه ملی در جریان پوشش اخبار سانحه پلاسکو گفت: متأسفانه رسانه ملی فاجعه پلاسکو را تنها به فروریزش یک ساختمان کاهش داده است این در حالی است که این سانحه ابعاد بسیار عمیق‌تری دارد. فروریزش یکی دیگر از بحران‌های زندگی در شهر تهران است اما متأسفانه از آنجایی که

پیامد مدیریت شهری بر مینا رویکرد سوداگرانه می‌دانند، اما عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی معتقد است امروز شاهد پیامدهای مدیریت شهری سوداگرانه و تجارت‌پیشه هستیم.

شهر سرمایه‌گذاری شد و تمام ثروت ملت ایران را بر باد دادند، گفت: در شهر پرند ۱۰۰ هزار واحد مسکونی را ساخته‌اند که جمعیت آن را از ۱۵۰ هزار نفر به ۵۶۰ هزار رساندند.

وی با بیان اینکه بدون توجه به موضوع قابلیت تساب‌آوری شهر بیش از ۱۰ میلیون نفر را در کوهپایه البرز متمرکز کردند، ادامه داد: در سال ۸۵ تعداد خانه‌های خالی در کشورمان ۶۵۰ هزار واحد بود که این رقم در سال ۹۰ به یک میلیون و ۶۳۰ واحد رسید. آخوندی با بیان اینکه اکثر خانه‌های خالی از خانه‌های لوکس هستند، ادامه داد: اگر هر واحد خانه خالی را ۱۰۰ هزار دلار قیمت‌گذاری کنیم رقم این تعداد خانه خالی چیزی حدود ۱۰۰ میلیارد دلار است که این نوع توسعه شهری بر مبنای سوداگری و بر مبنای عدم توجه به حمل‌ونقل عمومی و سوءاستفاده از فناوری در ایران است.

حال پس از وقوع سانحه فروریزش ساختمان پلاسکو و با وجود اینکه ده‌ها ساختمان با شرایط فنی این ساختمان در کلاشهر تهران وجود دارد باید دید آیا رویکرد شهرداری در مدیریت شهری و اقدام جدی به ایمن‌سازی ساختمان‌های تهران تغییر می‌کند؟

اما امسال شرکت‌های خصوصی فراوانی با تجهیز کردن آزمایشگاه‌های حرفه‌ای، بسیاری را در صادرات این محصول دارند. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: با افزایش کیفیت پروژه‌های آسفالت‌ریزی، زمان اجرا، تعویض و حتی عایق و روسازی آن با کاهش روبرو و شده که نتیجه آن صرفه‌جویی در هزینه‌ها است.

وی با تأکید بر اجرای مطلوب عمر لایه‌سازی و حفظ منافع ملی افزود: با توجه به بالابودن هزینه آسفالت‌ریزی سالانه وزارت راه و شهرسازی، تمرکز بر توجه افزایش عمر آسفالت در دستور کار این وزارتخانه قرار گرفته تا با افزایش بهره‌وری ضمن حفظ منابع و منافع ملی، هزینه‌های تحمیلی به کشور نیز کاهش پیدا کند.

وی با اشاره به راهکارهای «افزایش بهره‌وری آسفالت و قیر» اظهار کرد: در گام نخست، افزایش کنترل‌ها از زمان تولید تا هنگام عملیاتی‌شدن یک پروژه به‌عنوان یک اصل در پروژه‌ها تأکید می‌شود. وی اضافه کرد: در گذشته روش‌های کنترلی چندانی برای نظارت بر مراحل تولید وجود نداشت زیرا نیازی به آن دیده نمی‌شد اما امروز مراحل تولید قیر از ابتدا با نظارت‌های دقیقی همراه شده ضمن آنکه کارخانه‌ها به‌صورت دوره‌ای تولید قیر را با مشخصات متناسب با محل مورد مصرف، تولید می‌کنند. خادمی گفت: طی دو سال گذشته نیز آیین‌نامه‌ای از سوی وزارتخانه ابلاغ شده که قیر تولیدی باید متناسب با محیط جغرافیایی، آب و هوای آن منطقه مصرفی باشد.

معاون وزیر راه و شهرسازی دومین شهر سرمایه‌گذاری شد و تمام ثروت ملت ایران را بر باد دادند، گفت: در شهر پرند ۱۰۰ هزار واحد مسکونی را ساخته‌اند که جمعیت آن را از ۱۵۰ هزار نفر به ۵۶۰ هزار رساندند.

وی با بیان اینکه بدون توجه به موضوع قابلیت تساب‌آوری شهر بیش از ۱۰ میلیون نفر را در کوهپایه البرز متمرکز کردند، ادامه داد: در سال ۸۵ تعداد خانه‌های خالی در کشورمان ۶۵۰ هزار واحد بود که این رقم در سال ۹۰ به یک میلیون و ۶۳۰ واحد رسید. آخوندی با بیان اینکه اکثر خانه‌های خالی از خانه‌های لوکس هستند، ادامه داد: اگر هر واحد خانه خالی را ۱۰۰ هزار دلار قیمت‌گذاری کنیم رقم این تعداد خانه خالی چیزی حدود ۱۰۰ میلیارد دلار است که این نوع توسعه شهری بر مبنای سوداگری و بر مبنای عدم توجه به حمل‌ونقل عمومی و سوءاستفاده از فناوری در ایران است.

حال پس از وقوع سانحه فروریزش ساختمان پلاسکو و با وجود اینکه ده‌ها ساختمان با شرایط فنی این ساختمان در کلاشهر تهران وجود دارد باید دید آیا رویکرد شهرداری در مدیریت شهری و اقدام جدی به ایمن‌سازی ساختمان‌های تهران تغییر می‌کند؟

## افزایش ظرفیت بندار به ۵ میلیون کانتینر

مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی می‌گوید با وجود ۱۱ بندر تجاری در ایران با ظرفیت ۲۱۰ میلیون تن، بستری مناسبی برای سرمایه‌گذاری در این بندار فراهم نشده است.

به گزارش ایرنا، «محمد سعید نژاد» در چهاردهمین کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل خاورمیانه افزود: امسال ۱۴۰ میلیون تن بار در بندار ایران تخلیه و بارگیری شده است.

وی با اشاره به مزیت‌های سرمایه‌گذاری در بندار ایران افزود: ایران در میان ۱۱ کشور از موقعیت ممتازی برای ترانزیت کالا از بندار به این کشورها برخوردار است.

مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی از بهره‌برداری از فاز یک بندرچلهپار در کمتر از سه ماه آینده خبر داد و گفت: علاوه بر بندر چلهپار، توسعه بندار امام‌خمینی(ره) و بندر شهید رجایی در دستور کار دولت جمهوری اسلامی ایران است و با بهره‌برداری از فاز نخست بندر چلهپار ظرفیت آن چند برابر می‌شود.

سعیدنژاد تأکید کرد که برگزاری این کنفرانس می‌تواند میزان سرمایه‌گذاری را در بندار ایران افزایش دهد و فضای سرمایه‌گذاری را در بندار ایران برای شرکت‌های خارجی شفاف کند.

وی با اشاره به ظرفیت کانتینری بندار ایران گفت: هم‌اکنون ظرفیت تخلیه و بارگیری کانتینری در بندار ایران ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار کانتینر است و ما در تلاش هستیم ظرفیت بندار ایران را سالانه به ۵ میلیون کانتینر افزایش دهیم.

به گفته وی، بعد از اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) و لغو تحریم‌های ظالمانه تجهیزات بندری قابل توجهی خریداری شده که بخشی از آن وارد کشور شده و خرید بخشی دیگر در دستور کار سازمان بندار قرار گرفته است.

معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: برای توسعه فاز ۳ بندر شهید رجایی با استقبال خوبی از طرف شرکت‌های بزرگ خارجی روبرو شدیم و اکنون به دنبال انتخاب بهترین گزینه‌ها در این زمینه هستیم تا پروژه‌های بندری ما با بهترین سرمایه‌گذاری‌ها انجام شود.

سعدنژاد از عضویت ایران در کنوانسیون‌های مربوط به حمل‌ونقل دریایی خبر داد و گفت: برای توسعه و استحکام روابط با پنج کشور حوزه دریایی خزر موافقت‌نامه‌هایی با هدف تسهیل تردد ناوگان دریایی کشورهای این منطقه امضا شده تا بهره‌وری در حوزه دریایی از پیش ارتقا یابد.

مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی افزود: استفاده از فناوری‌های جدید و نوسازی ناوگان دریایی کشور یکی از بندهای مهم برنامه ششم توسعه است و بر همین اساس شاهد نوسازی ناوگان هوایی و همچنین خرید تجهیزات زیادی برای بندار ایران خواهیم بود.

سعیدنژاد گفت: مجموع خریدهای ما در سال جاری و همچنین خریدهایی که برای تجهیز بندار در دست اقدام است از خریدهای ۳۰ سال گذشته برای بندار کشور بیشتر است و این نشان‌دهنده سیاست کلی ایران برای ارتقا و نوسازی در سه حوزه بندری، هوایی و ریلی است.

وی یادآور شد: در مناقصه‌های اخیر برای فاز دوم و سوم بندر شهید رجایی امتیازهای ویژه‌ای برای شرکت‌های خارجی در نظر گرفته شده و ملاک انتخاب ما توانمندی شرکت‌های خارجی در انجام پروژه‌های بندری است.

به گزارش ایرنا، چهاردهمین کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل خاورمیانه با حضور بیش از ۵۰ شرکت خارجی روزهای ۵ و ۶ بهمن ۹۶ با حضور کارشناسان حوزه دریایی و بندری در هتل استقلال تهران برگزار می‌شود.

## ساخت ۴ کریدور ریلی منتهی به تهران

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه خطوط ریلی و شبکه حمل‌ونقل ریلی در شرایط بحران مانند زلزله می‌تواند به‌عنوان یک پدافند غیرعامل مطرح باشد، گفت: چهار کریدور ریلی برای دسترسی ساکنان اطراف شهر تهران به مرکز کلاشهر در حال ساخت است.

به گزارش ایلنا، سعید محمدزاده، مدیرعامل شرکت راه‌آهن با اشاره به تصویب تأسیس شرکت قطارهای حومه‌ای، اظهار داشت: مقصد باید نگاه ویژه‌ای به حمل‌ونقل عمومی داشته و شرکت راه‌آهن در چند سال گذشته توسعه قطارهای حومه‌ای را در شهرهای تهران، اهواز و مشهد شروع کرده است.

وی با اشاره به تردد روزانه انبوه زیادی از مردم از اطراف تهران به مرکز این کلانشهر گفت: با توجه به حجم تردها چهار کریدور را برای تردد به تهران تعریف کرده‌ایم.

معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: خط ریلی تهران تا کرج از دو خط به چهار خط در حال انجام است و بخش عمده آن ساخته شده و از کرج تا تهران هم ساخت خط دوم شروع شده و تا پایان امسال بخش قابل توجهی از آن به افتتاح می‌رسد. محمدزاده با اشاره به دو کریدور دیگر گفت: خط تهران-پرند چهار و سه و دو خط خواهد شد تا مردم شهر پرند به زیرساخت‌های ریلی و شبکه حمل‌ونقل ریلی دسترسی داشته باشند و همچنین از بخش شرقی به سمت جنوب شرق تهران یعنی مسیر تهران – ورامین – گرمسار احداث شبکه ریلی آن در حال انجام است.

وی ادامه داد: در مسیر تهران – هشتگرد- قزوین و تهران – پرند و تهران-قم و تهران به سمت پیشوا مجموعه اقداماتی انجام شده است. وی با اشاره به حادثه پلاسکو تأکید کرد: باید این ارتباطی و دسترسی‌های مردم از اطراف تهران به مرکز کلانشهرها برقرار باشد و شبکه ریلی به‌عنوان پدافند غیرعامل باید مورد توجه قرار بگیرد.

معاون وزیر راه و شهرسازی دومین شهر سرمایه‌گذاری شد و تمام ثروت ملت ایران را بر باد دادند، گفت: در شهر پرند ۱۰۰ هزار واحد مسکونی را ساخته‌اند که جمعیت آن را از ۱۵۰ هزار نفر به ۵۶۰ هزار رساندند.

## گزارش ۲

## ۳۰ درصد کارخانجات آسفالت غیراستاندارد هستند

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل‌ونقل کشور افزود: با همت کارخانه‌های تولیدی، این صنعت در کشور از پیشرفت مناسبی برخوردار بوده است. وی اظهار کرد: در سال‌های گذشته، تنها دو شرکت نیمه‌دولتی در این حوزه فعال بود

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

یک مقام مسئول عدم تولید قیر و آسفالت مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،

به گزارش مهر، خیرالله خامسی، مناسب را یکی از معضلات جاده‌سازی کشور طی سال‌های گذشته عنوان کرد و گفت: سالانه ۲۵ میلیون تن آسفالت و ۱.۲ میلیون تن قیر در کشور مصرف می‌شود. به گزارش مهر، خیرالله خامسی،



شرکت ملی نفت ایران  
شرکت ملی صنایع پتروشیمی جنوب  
شرکت ملی صنایع پتروشیمی خلیج فارس  
گچساران (سهامی خاص)

به شماره درخواست (۹۵۰۰۱۵۸) شماره مناقصه (۱۰۴۹) / ج ن / ۹۵/ (دو مرحله ای)

**شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران** در نظر دارد خرید کنترلر CCC جهت کمپرسورهای پروپان، دی متان، گازهای اسیدی مورد نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. لذا مناقصه‌گران می توانند با رعایت نکات درج شده در سایت‌های [gsogpc.nisoc.ir](http://gsogpc.nisoc.ir) ( شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران – بخش مزایده و مناقصه) و [HTTP://IETS.MPORG.IR](http://IETS.MPORG.IR) (پایگاه ملی مناقصات) نسبت به دریافت و تکمیل اسناد ارزیابی کیفی ، مطابق برنامه زمانبندی شده ذیل اقدام و مدارک مربوطه را به آدرس : گچساران – شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران دبیرخانه کمیسیون مناقصات اتاق ۲۴ ارسال نمایند.

آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۹۵/۱۲/۱۱  
تاریخ گشایش پاکات ارزیابی کیفی ۹۵/۱۲/۱۵

لازم به ذکر است برنامه زمانبندی و تحویل اسناد مناقصه پس از ارزیابی کیفی برای شرکت‌هایی که حداقل نمره اعلام شده را کسب نمایند طی دعوت نامه اطلاع رسانی خواهد شد در ضمن ارائه تصویر برابر با اصل آخرین تغییرات صاحبان امضاء مجاز درج شده در روزنامه رسمی الزامی بوده و امکان ارائه ۲۵درصد پیش پرداخت مقدور نمی باشد.

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران (سهامی خاص)



بین الملل

فورد برند فروش قطعات خودرو  
ایجاد می کند

فورد موتور به منظور کسب سهمی از بازار جهانی روبه رشد قطعات خودرو، یک برند جدید به نام «اومنی کرفت» راه اندازی می کند تا به واسطه های فروش و تعمیرگاه های مستقل برای تعمیر خودروهای رقیبان قطعه عرضه کند.

به گزارش ایسنا، «اومنی کرفت» (Omnicroft) کنار برند «موتور کرفت» فورد قرار می گیرد که برای خودروهای فورد قطعه تولید می کند.

فردریک تونی، رئیس واحد خدمات مشتری فورد اظهار کرد: کسب و کار جهانی برای قطعات خودرو که اکنون بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار برآورد می شود و خدمات در ظرف شش سال آینده یا بیشتر به میزان ۷۰ درصد گسترش خواهد یافت.

تونی درباره سهمی که فورد از این بازار جهانی تصرف خواهد کرد، حرفی به میان نیاورد، اما اظهار کرد: در مدت ۱۰ سال اگر ۱۰ تا ۱۵ درصد از فروش قطعات از «اومنی کرفت» حاصل شود، مایه رضایت این شرکت خواهد بود.

قطعه سازان قطعات را تولید کرده و فورد آنها را با سودی به فروش می رساند، اما گفته می شود قیمت این قطعات رقابتی خواهد بود تا تعمیرگاه های مستقل و واسطه های فروش فورد را جذب کند. داشتن قطعات خودروهای غیرفورد به واسطه های فروش امکان می دهد کسب و کار تعمیر و خدمات شان را افزایش دهند و همچنین فرصتی عرضه می کنند تا مالکان زمانی که برای تعمیر خودروهای شان به این نمایندگی ها می روند، نگاهی به خودروهای سواری و وانت های جدید فورد بیندازند.

فورد و لینکلن که ۳۲۰۰ شعبه در آمریکا و ۱۰۵۰۰ شعبه در سراسر جهان هستند، فروخته خواهد شد. برند «اومنی کرفت» در بازارهای بزرگ در سراسر جهان خواهد بود.

بر اساس گزارش رویترز، به گفته رئیس واحد خدمات مشتری فورد، با توجه به اینکه متوسط سن خودروها در بازارهای توسعه یافته ای مانند آمریکا و اروپا افزایش پیدا می کند، نیاز بیشتری به قطعات خودرو وجود دارد و این یک مسئله پنهان نیست.

در آمریکا متوسط عمر یک خودرو در جاده بیش از ۱۱ سال است.

تصویب مدل های سبز چینی برای دریافت یارانه

چین نخستین فهرست مورد توصیه از خودروهای انرژی سبز را منتشر کرد که راه را برای دریافت یارانه های دولتی برای ۱۸۵ مدل هموار می کند. به گزارش ایسنا، پکن میباید در این گسترش استفاده از خودروهای برقی و پلاگین هیبریدی صرف کرده تا به صنعت خودرو برای طراحی این فناوری و سبقت گرفتن از رقیبان کمک کند و در عین حال به کاهش آلودگی شدید هوا هم کمک کند.

اما کشف تقلب گسترده در برنامه یارانه باعث شد دولت نظارتش را دقیق تر کرده، یارانه ها را محدود کند و استانداردهای فنی برای متقاضیان را افزایش دهد. در نتیجه دولت خودرو سازان را ملزم کرد برای همه مدل هایی که برای یارانه دولتی مورد تایید قرار گرفته بودند، مجددا درخواست تایید کنند.

فهرستی که از سوی وزارت صنعت و فناوری اطلاعات چین منتشر شد، شامل مدل های با یک موتور، جیلی اوتومبیل هلندینگ، چونگ کینگ چانگان اوتومبیل و چری اوتومبیل بود.

انتظار می رود پکن اواخر امسال مدل های بیشتری را تصویب کند. دولت سال گذشته پنج فهرست را منتشر کرد و به ۲۱۹۳ مدل چراغ سبز داد.

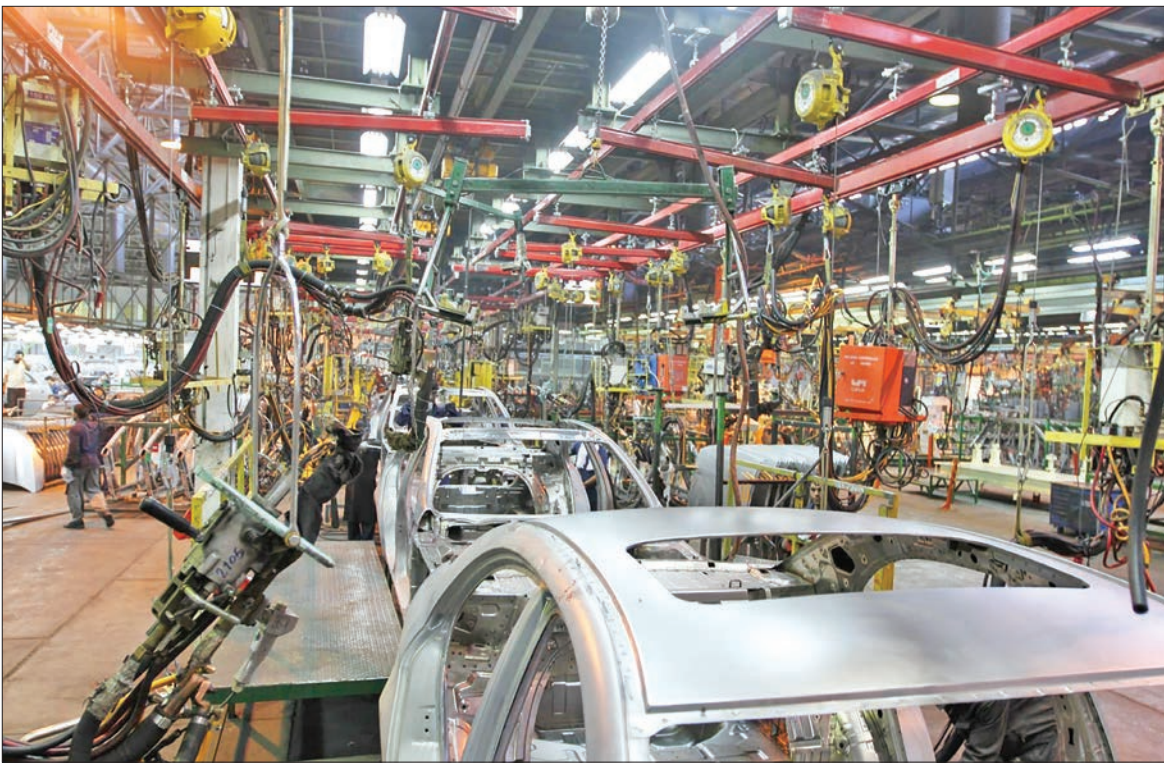
وزارت صنعت و فناوری اطلاعات چین همچنین خودروهای متعددی را تایید کرد که از باتری های یون لیتیومی که از عناصر شیمیایی نیکل، کبالت و منگنز تشکیل می شوند استفاده می کنند. این خودروها سال گذشته واجد دریافت یارانه نبودند. بر اساس گزارش رویترز، پکن سال گذشته پس از اینکه شرکت ها را ملزم کرد تست ایمنی دقیق تری انجام دهند، محدودیت های مذکور را لغو کرد.

برگزاری نمایشگاه بین المللی خودروی استانبول منتفی خواهد شد؟

خبرها از احتمال منتفی شدن برگزاری نمایشگاه بین المللی خودروی استانبول حکایت دارد. به گزارش خودرو کار، این نمایشگاه که می تواند نقش مهمی در صنعت خودروی ترکیه داشته باشد پس از انصراف یکی پس از دیگری غول های خودرو ساز دنیا از حضور در این نمایشگاه، در شرف لغو قرار دارد و زمه های از عدم برگزاری آن به گوش می رسد، چرا که تعداد کمپانی های انصرافی از حضور در این نمایشگاه، از ۱۶ کمپانی به ۲۰ کمپانی رسیده است.

پیش از این شرکت نکردن کمپانی های بوگاتی، پورشه، فولکس واگن، آئودی، اشکودا، سنا، بنتلی، لامبورگینی، سیتروئن، دی اس، سایورا، اینفینیتی، کیا، سوزوکی، مزدا و ولوو در این نمایشگاه مشخص شده بود. اکنون نیز کمپانی های لند رور، مینی، جگوار و فورد نیز از تصمیم خود برای شرکت نکردن در این نمایشگاه خبر داده اند. بدین ترتیب تعداد کمپانی های انصرافی از این نمایشگاه به ۲۰ کمپانی رسیده است. نمایشگاه بین المللی اوتومبیل استانبول قرار است از تاریخ ۲۱ لغایت ۳۰ آوریل در شهر استانبول برگزار شود. ولی اکنون با مشاهده انصراف کمپانی های معروف دنیای خودرو از حضور در این نمایشگاه، سخن از لغو قریب الوقوع این نمایشگاه به میان آمده است.

حالا باید منتظر نشست و دید که آیا مسئولان برگزاری نمایشگاه و مهم تر از همه اسپانسر های نمایشگاه چه تصمیمی در این باره اتخاذ خواهد کرد.



تکرار درخواست افزایش کیفیت خودرو از سوی وزیر صنعت

چرخ تحول کیفیت چگونه می چرخد

عسل داداشلو  
dadashloogmail.com

محمد رضا نعمت زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، در آخرین جلسه شورای سیاست گذاری خودرو، بار دیگر از خودرو سازان خواست تا کیفیت محصولات تولیدی خود را افزایش دهند. این نخستین بار نیست که وزیر صنعت برای افزایش کیفیت محصولات از خودرو سازان درخواست می کند، بلکه تابستان سال گذشته که مشتریان ناراضی خودروهای داخلی اقدام به تشکیل کمپین نخریدن خودرو کردند نیز این درخواست از سوی نعمت زاده مطرح شد. حالا یک سال و نیم از آخرین اعتراض و بزرگ ترین اعتراض مصرف کنندگان خودرو نسبت به فقدان کیفیت و خودروهای داخلی می گذرد و وزیر صنعت همزمان با اعلام افزایش تعداد استانداردهای اجباری خودرو از ۵۵ به ۷۷، نسبت به افزایش کیفیت به خودرو سازان تذکر داده است. وزارت صنعت سال گذشته در پی نارضایتی مصرف کنندگان از کیفیت

خودروهای داخلی، اقدام به تدوین سیاست های سخت گیرانه تری نظیر معیارهای تازه برای ارزیابی کیفی خودروهای ساخت داخل کرد. با ابلاغ این دستورالعمل در دی ماه سال گذشته، خودرو سازان ناچار به انطباق خود با این شرایط برای دستیابی به ستاره های کیفی بیشتر شدند. گرچه بر اساس گزارش های ارزیابی کیفی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، روند حرکتی خودرو سازان داخلی در این زمینه بسیار از خودروهای ساخت داخل با افزایش ستاره های آنها محسوس بود. گرچه اکنون فقط دو خودروی ساخت داخل ساندرو و مزدا ۳ توانسته اند به چهار ستاره کیفی دست پیدا کنند، اما روند رشد افزایش کیفیت در خودرو سازان داخلی کند بوده و گویا باب میل وزارت صنعت به عنوان متولی این صنعت هم نیست. اکنون پرسش اینجاست که حضور شرکای خارجی در صنعت خودروی ایران، چقدر می تواند به بهبود وضعیت

کیفیت خودروهای داخلی کمک کند؟ امیرحسین کاکایی، استاد دانشگاه علم و صنعت ایران، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می گوید: «طبق قرارداد های به امضا رسیده با شرکتهای خارجی در صنعت خودرو، ورود این شرکا به کشور همراه با فناوری های روز خواهد بود. همچنین ورود سرمایه های این شرکا و تمرکز آن روی بهبود وضعیت تجهیزات تولید که یکی از دلایل ضعف در کیفیت خودروهای ساخت داخل است، می توان نسبت به به روز شدن تجهیزات امیدوار بود.» او می افزاید: «موضوع دیگر تشدید فضای رقابت در بازار خودرو است که این فضا منجر به اجبار خودرو سازان برای افزایش کیفیت می شود. طراحی های قدیمی یکی از مشکلات صنعت خودروی ایران است، چرا که بعضی از ابعاد کیفیت حسنی بوده و با ورود طراحی های جدید، مشتری احساس بهتری از محصول خریداری شده دارد.» امیرالله امینی، کارشناس صنعت خودرو نیز در این زمینه در گفت و گو با «فرصت امروز» بیان می کند: «ورود شرکای خارجی به صنعت خودرو، فضای بازار را به سمت رقابتی تر شدن پیش برده و همین موضوع به افزایش کیفیت می انجامد، زیرا تعدد انتخاب مشتریان بیشتر شده و از سوی دیگر خودرو سازان خارجی برای گسترش بازار خود به تمرکز روی کیفیت می پردازند.» وزیر صنعت در راستای بهبود کیفیت و سازگاری بیشتر خودروهای تولیدی با محیط زیست، از افزایش تعداد استانداردهای اجباری برای خودرو خبر داده است. سخت گیرانه تر کردن شرایط استاندارد خودرو از یک سو و ورود شرکای خارجی و شکل گرفتن فضای رقابتی از سوی دیگر ابزارهایی برای بهبود کیفیت هستند. اما در این میان عوامل دیگری نیز باید جان بگیرند تا چرخ تحول کیفیت خودرو بچرخد. کاکایی با اشاره به نقش زنجیره تامین در کیفیت خودروهای داخلی، تصریح می کند: «زنجیره تامین نقش اساسی در افزایش

خبر

معرفی الگوهای برتر فروش و خدمات پس از فروش خودروسازان معتبر جهان

دبیر علمی چهارمین همایش بین المللی صنعت خودرو با تأکید بر اینکه این دوره از همایش نسبت به دوره های قبل بسیار حرفه ای تر برنامه ریزی شده است، گفت: ۱۹ الگوی موفق در حوزه فروش و خدمات پس از فروش در این همایش ارائه خواهد شد. به گزارش «فرصت امروز»، سعید تاجیک، با تشریح روند شکل گیری کمیته علمی این همایش افزود: پس از فراخوان مقالات برای ارائه در این دوره از همایش حدود ۱۲۰ مقاله در حوزه فروش و خدمات پس از فروش برای این کمیته ارسال شد.

وی ادامه داد: حدود ۴۰ سخنران خارجی برای این همایش اعلام آمادگی کردند که مطالب ۲۴ مورد مرتبط با موضوع همایش تشخیص داده و مقرر شد در قالب سخنرانی و کارگاه های آموزشی مطالب آنها ارائه شود.

دبیر علمی چهارمین همایش خودرو همچنین اضافه کرد: با سازمان ها، نهادهای، ارگان ها و مجموعه های زیادی همچون مجلس شورای اسلامی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان ملی استاندارد و... صحبت شد که برای سخنرانی در این همایش اعلام آمادگی کردند و همچنین چهار نفر از اساتید دانشگاه ها در این همایش به ایراد سخنرانی می پردازند.

تاجیک سپس خاطر نشان کرد: در کنار سالن اصلی همایش، یک سالن جانبی برای شرکت کنندگان خاص از جمله مدیرعامل بزرگ ترین شرکت خدمات پس از فروش اروپا پیش بینی شده که در این همایش با مخاطبان به تبادل نظر خواهد پرداخت. معاون اجرایی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران با اشاره به مخاطبان این همایش اظهار داشت: ما دو گروه از مخاطبان از جمله دانشجویان مرتبط و نمایندگان های مجاز سراسر کشور تعامل شد و برای آنها یک سری بسته های تمویقی در نظر گرفتیم. وی با بیان اینکه دانشجویان برتر رشته های مرتبط در این همایش حضور خواهند یافت، افزود: همچنین با توجه به جنبه آموزشی و تکنیکی این همایش برای نمایندگی هایی که در این همایش حضور خواهند یافت، در ارزیابی های سالانه امتیازاتی در نظر گرفته می شود. تاجیک سپس با اشاره به استخراج دغدغه های مشتریان در حوزه فروش و خدمات پس از فروش در کمیته علمی همایش، اظهار داشت: در بررسی های به عمل آمده حدود ۱۰۰ چالش از حوزه های مختلف از منظر مشتریان مثل تامین خدمات و سرویس های نامناسب و... از منظر شرکت های عرضه کننده خودرو همچون اقتصاد خدمات، وفاداری پرسنل و تجهیز نمایندگی ها مطرح شد.

دبیر علمی چهارمین همایش بین المللی خودرو با بیان اینکه این چالش ها در کارگروهی دستهبندی شده است، گفت: چالش های یاد شده در شش محور موضوعی فواین در فروش و خدمات پس از فروش، زنجیره ارزش فروش و خدمات پس از فروش، رضایت مندی و وفاداری مشتری از فروش و خدمات پس از فروش، اقتصاد خدمات پس از فروش، نقش و سهم خدمات پس از فروش در ارتقای برند و الگوها و رویه های موفق دستهبندی شدند. وی همچنین اظهار کرد: برای جمع آوری مطالب و تعیین چارچوب سخنرانی ها شش منبع را شناسایی کردیم که این منابع شامل فراخوان عمومی، شرکت های عرضه کننده داخلی تولید کننده و وارد کننده، شرکت های خارجی خودروساز خصوصا آنهاپسی که مدیران فعالیت دارند، سازمان ها و نهادهای حاکمیتی، سازمان ها و نهادهای فعال در زمینه مشاوره، تحلیل و تجهیز خدمات و دانشگاه های داخلی بودند.

تاجیک سپس با اشاره به اینکه در پایان همایش جمعی از شرکت کنندگان تقدیر به عمل خواهد آمد، گفت: در ارزیابی هایی که سال گذشته از شبکه های مجاز به عمل آمد ۲۱ نمایندگی مجاز حائز رتبه یک شدند که به دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت در پایان همایش از آنها تقدیر خواهد شد.

وی خاطر نشان کرد: از کارشناسان برتر نمایندگی ها و همچنین از مقالات برتر تقدیر خواهد شد. چهارمین همایش بین المللی صنعت خودرو با محوریت فروش و خدمات پس از فروش، در روزهای ۲۴ و ۲۵ بهمن ماه سال جاری در مرکز همایش های بین المللی برج میلاد تهران برگزار می شود.

جایزه ۷ سال تداوم کیفیت برای «مزدا یدک»

ابتدای هفته جاری در حالی جشنواره ملی بهرهوری برگزار شد که شرکت «مزدا یدک» برای هفت سال تداوم کیفیت در ارائه خدمات به مشتریان موفق به دریافت لوح تقدیر شد.

به گزارش خودرو کار، هشتمین جشنواره ملی بهرهوری در حالی برگزار شد که در این مراسم شرکت مزدا یدک در گروه فنی و مهندسی خودرو در بخش بهرهوری موفق به دریافت لوح تقدیر هشتمین مسابقه ملی بهرهوری شد.

معیار سنجش این مسابقه، عوامل کلیدی کارآمدی بود که در همین اساس لوح تقدیر این مسابقه به مزدا یدک رسید.

در حالی این شرکت در بخش بهرهوری از سوی جشنواره ملی بهرهوری تقدیر شد که گروه خودرو سازی بهمن به عنوان سرشاخه مزدا یدک نیز روز گذشته با ۱۸ پله صعود در میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران به رتبه ۶۸ رسید و به سومین خودروساز ایران در این رتبه بندی تبدیل شد. همچنین گروه قطعه سازی کروز نیز در همایش رتبه بندی ۱۰۰ شرکت برتر، به عنوان یکی از مالکان گروه بهمن، به رتبه ۶۲ در میان ۱۰۰ شرکت و رتبه چهارم در میان شرکت های برتر صنعت خودرو رسید.



تصویر

دیدار ترامپ با مدیران شرکتهای خودروسازی آمریکایی



دلار برای گسترش فعالیت کارخانه اش در میشیگان هزینه خواهد کرد. جنرال موتورز و فیات کرایسلر هر یک وعده داده اند یک میلیارد دلار در تولید داخلی سرمایه گذاری کنند، با این همه هر دو شرکت تأکید کرده اند درباره این برنامه ها سرمایه گذاری پیش از پیروزی ترامپ تصمیم گرفته شده بود. هر سه خودروساز به تولید خودرو در مکزیک ادامه می دهند. فورد مدل کامپکت فوکوس را در کارخانه اش در هموسیو تولید می کند. مدل های فوژن و لینکلن ام کی زد هم در همین کارخانه تولید می شوند.

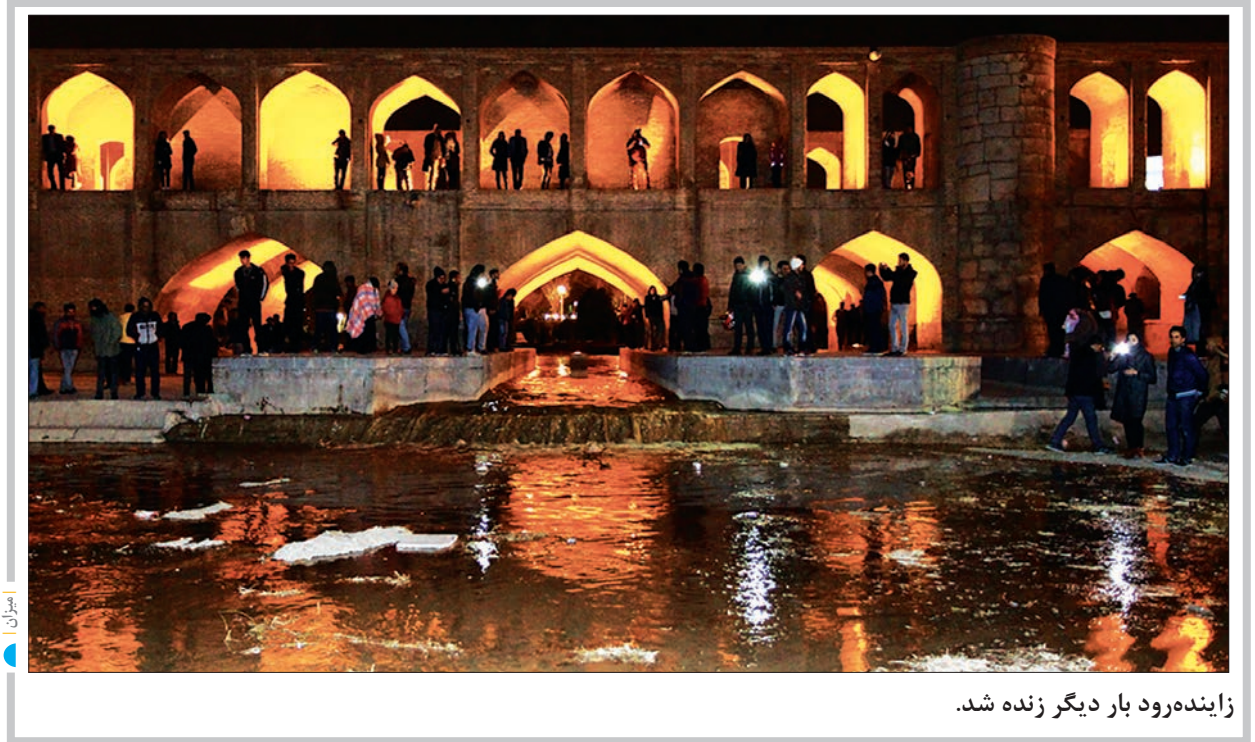
خودروسازان آمریکایی خواسته است مشاغل را در آمریکا حفظ کرده و برنامه های شان برای ساخت کارخانه در خارج از کشور را لغو کنند. بر اساس گزارش بلومبرگ، هر سه خودروساز در واکنش به درخواست ترامپ، وعده دادند تلاش برای اشتغال زایی در آمریکا را افزایش دهند. فورد یک کارخانه مونتاژ به ارزش ۱.۶ میلیارد دلار را در مکزیک و لغو و اعلام کرده ۷۰۰ میلیون

رئیس جمهور جدید آمریکا هشدار داد اگر تولید کنندگان آمریکایی تولیدشان را به خارج از کشور منتقل کنند، با مجازات سختی روبه رو خواهند شد. ترامپ گفت: ما تصور می کنیم می توانیم مقررات را ۷۵ درصد و شاید بیشتر تسهیل کنیم، زمانی که تولید کنندگان آمریکایی می خواهند کارخانه شان را گسترش دهند، تأییدیه های لازم را به سرعت دریافت می کنند. رئیس جمهور آمریکا علنا

سختگیرانه تر جنرال موتورز و کرایسلر هم اعلام کردند ماری باررا، مدیرعامل جنرال موتورز و سرجیو مارچیو، مدیرعامل فیات کرایسلر در این دیدار حضور خواهند داشت. ترامپ روز دوشنبه با تولید کنندگان برجسته آمریکایی از جمله الون ماسک، مدیرعامل تسلا موتورز دیدار و اعلام کرد مقررات و مالیات های شرکت ها را به شکل قابل توجهی کاهش خواهد داد اما

رئیس جمهور آمریکا که به دنبال متقاعد کردن تولید کنندگان خودرو برای حفظ تولید در داخل کشور است، روز سه شنبه با مدیران سه شرکت خودروسازی فورد، کرایسلر و جنرال موتورز دیدار می کند. به گزارش ایسنا، مدیران فورد موتور، فیات کرایسلر اوتومبیل و جنرال موتورز با ترامپ در این دیدار فرصت مهمی برای خودروسازان آمریکایی برای مطرح کردن مسائل کلیدی شامل تجارت، رگولاتوری و اصلاحات مالیاتی است که دولت قصد دارد در نخستین روزهای مسئولیتهای خود مطرح کند. ایده های مدیران شرکتهای خودروسازی به خصوص درباره نحوه بازگرداندن مشاغل بیشتر به صنعت خودرو گوش خواهد کرد. به گفته سخنگوی فورد، مارک فیلدز، مدیرعامل فورد قصد دارد درباره اصلاحات مالیات شرکت ها، نیاز برای مقررات مبتنی بر اطلاعات و ابتکارهای مربوط به سیاست تجاری صحبت کند.





زاینده رود بار دیگر زنده شد.

حادثه‌های دیگر در یکی از بیمارستان‌های دانشگاه علوم پزشکی

## جراحی اشتباهی دست کودک ۲ ساله در اصفهان



جراح اصفهانی دست کودک دو ساله را اشتباهی جراحی کرد و به جای اینکه دست راست را جراحی کند دست چپ کودک را زیر تیغ جراحی برد. این جراحی که پربروز (دوشنبه) در یکی از بیمارستان‌های دانشگاه علوم پزشکی اصفهان انجام شده بود با اعتراض پدرمادر کودک روبه‌رو شد. والدین این کودک در اعتراض به پرسنل مرکز درمانی اعلام کردند که دست راست فرزندشان از ناحیه تاندون دچار مشکل بوده و می‌بایست جراحی می‌شده درحالی‌که کودک با دست چپ پانسمان شده از اتاق عمل خارج شده بود. مسئولین بیمارستان به محض اینکه متوجه سهل‌انگاری و اشتباه پزشک جراح شدند دست دیگر کودک را نیز مورد جراحی قرار دادند، جراحی دوم روی دست راست کودک صبح دوشنبه انجام شد و حالا کودک دو ساله درحالی‌که هر دو دستش زیر تیغ جراحی رفته و پانسمان شده دوران نقاهت خود را طی می‌کند. وقتی خبر این سهل‌انگاری ازسوی

رسانه‌ها منتشر شد روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی با تأیید این حادثه جوابیه‌ای در این باره منتشر کرد. به گزارش ایرنا، در این جوابیه با اشاره به اینکه مورد یاد شده شکستگی نبوده و عکس و تصویر نداشته است، تصریح کرد: متأسفانه جراح در اتاق عمل اشتباه کرده است. عمل تاندونی بوده و امروز تصحیح شده و دست مبتلا توسط همان پزشک، جراحی شده است. روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی اصفهان با اشاره به اینکه پزشک جراح، خطای خود را پذیرفته و جبران کرده است، اضافه کرد: این پزشک نیز از اولیای بیمار نیز روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی اصفهان با اشاره به اینکه پزشک جراح، خطای خود را پذیرفته و جبران کرده است، اضافه کرد: این پزشک نیز از اولیای بیمار عذرخواهی کرده و اولیای بیمار نیز بر ناخواسته بودن این اشتباه اذعان کرده و پوزش جراح را پذیرفته‌اند. در ادامه این جوابیه آمده است: باوجود این امر، کلیه حقوق اولیای بیمار محفوظ است و هرگونه خسارت احتمالی با تشخیص مراجع ذی‌صلاح جبران خواهد شد. دانشگاه علوم پزشکی اصفهان تأکید کرد: در این خصوص و برای ارتقای فرآیندهای

تشنج در جلسه شورای شهر بر سر پلاسکو

## از درخواست شفاف‌سازی از قوه قضاییه تا افشاسازی فعالیت رسانه‌های شهرداری



شریک جرم برای خود، قرار از مسئولیت و فرافکنی است. این رویه رسانه‌های وابسته به شهرداری تهران در حالی است که دل همه مردم از این حادثه خون‌شده، ولی باید تأکید کنیم که در فرصت مناسب به مسئولیت‌های شهرداری در این حادثه خواهیم پرداخت. انصاری تأکید کرد که در شرایط کنونی باید نگاه همه مسئولان به موضوع شهادت آتش‌شان و مشکلات کسبه پلاسکو معطوف باشد. بحث استعفای محمد باقر قالیباف، شهردار تهران نیز از نسوی محسن سرخو مطرح شد. این عضو شورای شهر با اشاره به فیلم منتشر شده از سخنان شهردار تهران در خصوص نالین بودن ساختمان پلاسکو گفت: آن جلسه مربوط به سال ۹۳ و حادثه خیابان جمهوری و فوت دو شهروند بود که اگر شهردار تهران در آن زمان استعفا کرده بود، چه بسا امروز شاهد وقوع این حادثه نبودیم. او افزود: بعد از وقوع حادثه خیابان جمهوری و فوت دو شهروند چند نکته را مطرح کردیم که ما را به سیاسی‌کاری متهم کردند. من درخواست کردم که شهردار تهران استعفا دهد و چه بسا اگر این اتفاق می‌افتاد شاهد وقوع حادثه‌ای همچون ساختمان پلاسکو نبودیم.»

اولویت آنها احقاق حقوق مردم باشد نه صرفاً کسانی که در چند سال گذشته جایگاه و مواضعشان را در دفاع از شهردار نشان داده‌اند. انتقاد از فشارهای وارد شده بر فضای رسانه‌ای کشور با تشریح عملکرد «امپراتوری رسانه‌ای شهرداری تهران» نیز یکی از بحث‌هایی بود که در این جلسه مطرح شد. غلام‌رضا انصاری، دیگر عضو شورای شهر گفت: «متأسفانه در حادثه پلاسکو، امپراتوری رسانه‌ای شهردار در پی یافتن

جلسه دیروز شورای شهر با انتقاد از عملکرد مسئولان در حادثه پلاسکو به تشنج کشیده شد درخواست از قوه قضاییه برای معرفی مسیبان حادثه تا انتقاد از ایجاد انحصار رسانه‌ای و استعفای قالیباف شهردار تهران در این جلسه مطرح شد. رحمت‌الله حافظی، عضو این شورا با مخاطب قرار دادن قوه قضاییه درخواست کرد که «قوه قضاییه به دور از اغماض و سیاسی‌کاری مفسران حادثه ساختمان پلاسکو را معرفی کند». او با دعوت از مردم برای حضور باشکوه در تشییع پیکر شهدای آتش‌نشان در روز پنجشنبه این هفته، افزود: باید مسیبان این حادثه محاکمه شوند و این موضوع را مطالبه خواهیم کرد.

حافظی با انتقاد از انحصار خبری در انتشار اخبار این حادثه خواستار لغو این انحصار شد و افزود: «باید جزئیات حادثه و حقایق با حضور خبرنگاران منتشر شود. ممکن است محدودیت‌هایی برای عکاسان ایجاد شود که این موضوع قابل پذیرش است اما نباید از حضور خبرنگاران رسمی منمانت به عمل آید. رسانه ملی هم باید به دور از جناح‌بندی‌های سیاسی، افراد مسئول را برای تشریح حادثه پلاسکو دعوت کند، کسانی که

مشاور آیت‌الله هاشمی رفسنجانی:

## از آرزوهای هاشمی برداشتن حصر بود



داشتمند، می‌گفتند در این آخر عمر خدا را شکر می‌کنم که توانستم این مانع را از پیش پای انقلاب و کشور بردارم و حالا دیگر راحت می‌توانم بمیرم. همه اینها دلیل آمادگی ایشان برای رفتن بود.» او تأکید کرده که: «فعلاً مینا همان وصیت‌نامه سال ۷۹ است که در زمان آئین‌بگرافی نوشته‌اند و یک وصیت‌نامه یک صفحه‌ای دارند که یک خط‌خوردگی دارد و

غلامعلی رجایی، مشاور آیت‌الله هاشمی (ره) درباره ایشان گفت: از آرزوهای ایشان این بود که حصر برداشته بشود. به گزارش ایسنا، رجایی در ادامه افزود: «در مورد برطرف شدن حصر به رهبری گفته بود که اینها مسن هستند و اگر اتفاقی برای آنها بیفتد، پای نظام نوشته می‌شود که باید تصمیمی گرفته شود و اطلاعات بیشتری هم درباره وضعیت سلامتی اینها به رهبری داده بودند. یک ماه پیش خصوصی به ایشان گفتم آقای هاشمی حصر هفت ساله شد، نمی‌خواهید فکری بکنید؟ گفتند من مکرر در این مورد صحبت کردم، سال ۹۲ که برای خداحفاظتی تعطیلات عید خدمت‌شان رسیدیم، گفتم خیر خوشی دارید، عیدی ما باشد؟ گفتند: پس از عید خیر خوشی به شما می‌دهم. بعد از تعطیلات پرسیدم، نفرومودید خیر خوش چیست؟ گفت: بنا بود راجع به رفع حصر اتفاقاتی بیفتد

## ایران از هیچ کمکی به ایزدی‌های عراق دریغ نمی‌کند

علی‌اکبر ولایتی رئیس مرکز تحقیقات استراتژیک مجمع تشخیص مصلحت نظام، دولت و اکثریت ملت عراق را حامیان ایزدی‌های این کشور دانست و گفت: ایران از هیچ کمکی به ایزدی‌های عراق دریغ نمی‌کند. به گزارش ایرنا، ولایتی در دیدار «شیخ سمیر» نماینده مجمع عمومی ایزدی‌های عراق و تعدادی از اعضای ایزدی پارلمان و شخصیت‌ها و فرهیختگان ایزدی عراق این مطلب را بیان کرد. او با اشاره به مظالم داعش بر ضد ایزدی‌های عراق تصریح کرد: در حال حاضر شما نیز نسبت به گذشته، در خصوص سرنوشت ایزدی‌ان و آینده

### تیتراخبر

چین برای مقابله با ترامپ، زرادخانه هسته‌ای خود را گسترش می‌دهد. روزنامه گلوبال تایمز چین که اغلب به انتشار دیدگاه‌های جنگ‌طلبانه مشهور است در حالی این گزارش را منتشر کرد که چند روز پیش، شی جین پینگ، رئیس‌جمهور چین خواستار خلع تسلیحات هسته‌ای در جهان شده بود. بنا بر گزارش گلوبال تایمز، موشک دانگ فنگ ۴۱ از نوع موشک‌های زمین به زمین است که قابلیت حمل ۱۰ تا ۱۲ کلاهک هسته‌ای را با برد ۱۴ هزار کیلومتر دارد.



محمدرضا عارف رئیس شورای عالی سیاست‌گذاری اصلاح‌طلبان: قطعاً از آقای روحانی عبور نخواهیم کرد و سعی می‌کنیم همان رویکرد را نسبت به حمایت از رئیس‌جمهور فعلی حفظ کنیم

## نامه اعتراض آمیز کانون‌های بازنشستگی کشوری به شورای نگهبان

کانون‌های بازنشستگی کشوری با ارسال نامه‌ای به شورای نگهبان به مصوبه اخیر مجلس شورای اسلامی درباره بازنشستگی زنان با ۲۰ سال سابقه و صرف نظر از سن اعتراض کردند. به گزارش ایرنا، در این نامه آمده است: ما بازنشستگان صندوق بازنشستگی کشوری مخالفت صریح خود را با مصوبه اخیر مجلس سینی بر بازنشستگی پیش از موعد زنان با ۲۰ سال سابقه، صرف نظر از سن، اعلام می‌کنیم.

### تیتراخبر

شکارچیان غیرمجاز گلستانی به دو سال آموزش محیط‌بانی محکوم شدند. این محکومان باید در طول دو سال و با هماهنگی مدیر کل محیط زیست گلستان و با نظارت قاضی اجرای احکام، در هر ماه به مدت سه روز نسبت به فراگیری حرفه محیط‌بانی و نیز شرکت در دوره‌های خاص آموزشی سازمان حفاظت محیط‌زیست در راستای آگاهی از آسیب‌های شکار غیرمجاز بر طبیعت و حیات وحش شرکت کنند.



پرویز افشار، معاون ستاد مبارزه با قاچاق مواد مخدر: ۱۶ تا ۲۱ درصد کارگران مشاغل سخت‌اعتماد دارند

## امیدواری شفيعی کدکنی به ظهور شاعران بزرگ

محمدرضا شفيعی کدکنی می‌گوید از اینکه در عصر حاضر در آینده نیز شاعران و نویسندگان ممتاز و بزرگی در قلمرو زبان فارسی در ظهور کنند ناامید نیستیم. شفيعی کدکنی در دیدار با استناد دانشگاه‌های افغانستان که برای گذراندن دوره دانش‌افزایی زبان فارسی میهمان بنیاد سعدی بودند، مردم فارسی‌زبان منطقه را متعلق به یک واحد فرهنگی مشترک و از یک خانواده دانست و گفت: اقوامی که در طول تاریخ با شعر فارسی دری زنده ماندند همچون جویبارهایی هستند که به رودخانه زبان فارسی وارد شده‌اند و شط پرشکوه شعر فارسی را به وجود آوردند و ظرف همدلی اقوام منطقه، همواره شعر فارسی بوده و هست. این شاعر و استاد دانشگاه ادامه داد: من معتقدم امروزه نیز فرزندان سنایی، مولانا، فردوسی، سعدی، حافظ، نظامی و خیام، قطعاً وارث نبوغ نیاکان خود هستند و ما ناامید نیستیم از اینکه در عصر حاضر و در آینده نیز شاعران و نویسندگان ممتاز و بزرگی در قلمرو زبان فارسی در ظهور کنند. شفيعی کدکنی ضمن آرزوی توفیق برای این استادان یادآور شد: ما همه به‌عنوان معلمان زبان و ادب فارسی دری، مسئول پاسداری از این فرهنگ و زبان هستیم و هر چیزی را که به ارتقای آن کمک برساند باید مورد حمایت قرار دهیم و با هر آنچه باعث افت و ابتلال آن شود برخورد انتقادی داشته باشیم. او افزود: موهبتی که خداوند به اقوام منطقه عطا کرده است به هیچ قومی در روی کره زمین نداده و آن این است که آنان وارث بزرگانی همچون مولانا جلال‌الدین بلخی هستند؛ شاعری که امروز تراز بشریت دارد و او را کشف می‌کند.

### تیتراخبر

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در آغاز رویداد مشهد پایتخت فرهنگی جهان اسلام نشان مشهد ۲۰۱۷ را به دکتر آیه‌نامه الحجری نماینده دبیر کل آیسسکو اهدا کرد. همچنین لوح ویژه پایتخت فرهنگی اسلامی نیز در افتتاحیه رسمی این رویداد در تالار قدس حرم مطهر از طرف آیسسکو به شهردار مشهد اهدا شد. در ادامه کتاب هفته‌نگار مشهد ۲۰۱۷ که شامل تمام برنامه‌های مشهد در این سال خواهد بود توسط وزیر فرهنگ و نماینده آیسسکو رونمایی شد.



فیلم فروشنده اصغر فرهادی در بخش بهترین فیلم هشتاد و هفتمین دوره مراسم اسکار سال ۲۰۱۷ نامزد شد

## ماجرای سودجویی یک دختر از چند ملی پوش

موضوع ارتباط چند ملی پوش فوتبال و فوتبال ساحلی با دختری که قصد سودجویی مالی داشته جنجال‌ساز شده و حتی به مراجع قضایی نیز کشیده شده است. یکی از مربیان مطرح فوتبال که از نزدیک پیگیر این موضوع بوده و در جریان اتفاقات قرار دارد، در گفت‌وگو با ایسنا گفت: متأسفانه برخی راه پول درآوردن و باج‌گیری را یاد گرفته‌اند و از موقعیت و جایگاه ملی پوشان سوءاستفاده می‌کنند. این ماجرا هم تنها به بازیکنان فوتبال ختم نمی‌شود و تعدادی از ملی پوشان فوتبال ساحلی هم درگیر آن هستند. این مربی همچنین با بیان اینکه برنامه‌ریزی این سودجو از ابتدا برای باج‌گیری بوده است، افزود: خانمی شهرستانی با چهار پنج ملی پوش فوتبال ارتباط گرفته و بعد از گذشت مدتی نقشه‌اش را پیاده می‌کند. او بعد از اینکه تیرش به

### تیتراخبر

تیم ملی والیبالیان بانوان برای حضور در رقابت‌های والیبالی انتخابی قهرمانی جهان ۶ بهمن به مالدیو می‌رود. رقابت‌های انتخابی زنان جهان در منطقه آسیای مرکزی از هشتم تا دهم بهمن به میزبانی مالدیو برگزار می‌شود و تیم ملی والیبالی بانوان ایران در این رقابت‌ها به مصاف تیم‌های نیپال و مالدیو می‌رود.



ساموئل اومتیتی ستاره خط دفاعی بارسلونا تأکید کرد خودش را خوشبخت‌ترین مرد دنیا می‌داند زیرا در بهترین تیم دنیا بازی می‌کند.



استفاده از یک فروشنده حرفه‌ای می‌تواند کمک شایانی به شما در راستای فروش بیشتر محصولاتتان کند. به منظور جلب نظر مشتریان، اگر لازم باشد فروشنده به باشگاه گلف محبوب آنها، رستوران مورد علاقه‌شان و ورزشگاه تیم محبوب آنها خواهد رفت. همچنین نوع انتخاب لباس یک فروشنده حرفه‌ای نیز براساس علائق مخاطبانش است. اگر آنها افرادی با لباس‌های رسمی هستند، هیچ چیز از پوشیدن چنین لباسی توسط فروشنده شما جلوگیری نخواهد کرد.

با این حساب شاید سوال اصلی این باشد که نظیر بازاریاب‌ها در مورد فروشندهگان اینچنینی چیست؟ به هر حال این فروشندهگان با فعالیت‌هایی که انجام می‌دهند، تاثیر مهمی روی ذهنیت مخاطب خواهند گذاشت. نظر بازاریاب‌ها در این مورد کاملا منفی است. هنگامی که با یکی از دوستان بازاریاب خود در این مورد صحبت کردیم، پاسخ وی به این شرح بود: «دوست من، چه بخواهیم قبول کنیم یا نه، عصر فروشندهگان همه‌فن حریف به پایان رسیده است. امروز دیگر عصر ارتباطات از راه دور است و باید با استفاده از تکنولوژی‌های نوظهور مشتریان را تحت تاثیر قرار داد».

اگرچه نظر دوستم بسیار عجیب بود، با این حال پس از اندکی تحقیق پی بردم که چنین نظری در میان اغلب بازاریاب‌ها مشترک است. با این حال عقیده بازاریاب‌ها در این خصوص برای من مهم نیست. آنچه اهمیت دارد تاثیرگذاری این روش سنتی است که تحقیقات گوناگون آن را تایید می‌کند. در ادامه به بررسی چگونگی استفاده از فروشندهگان به‌عنوان حامل آگهی‌های شما خواهیم پرداخت.

### ایده

ایده این شماره براساس طرح برند Everest تهیه شده است. این برند در زمینه تهیه پنجره‌های دوجداره و همچنین تعمیرات خانه فعالیت دارد. ساختمان اصلی Everest در انگلستان واقع بوده و در سال ۱۹۶۵ تأسیس شده است.

چند سال پیش یک آگهی تبلیغاتی از سوی برند Everest تهیه کردم که پیشنهاد خرید پنجره‌های دوجداره را مطرح می‌کرد. با توجه به اینکه من چند ماه پیش این نوع پنجره‌ها را خریداری کرده بودم، این آگهی را چندان جدی نگرفتم. با این حال یک نکته کوچک توجه من را به خود جلب کرد.



این برند از پیک مخصوص خود برای تحویل آگهی‌ها استفاده می‌کرد. در واقع همسر هنگام دریافت آگهی منوجه این موضوع شده بود. عصری که اغلب برندها برای توزیع آگهی‌های خود از سیستم پستی معمولی استفاده می‌کنند، خلاقیت یک برند در به‌کارگیری سیستم منحصر به فردش توجه هر فرد علاقه‌مندی را به خود جلب خواهد کرد. به همین دلیل ایده حاضر را به بررسی این موضوع اختصاص دادیم.

علت تاکید من بر مفید بودن این ایده، بررسی‌های من در زمینه نحوه واکنش افراد در برابر چنین اقدامی است. به عبارت بهتر، در صورتی که برای تحویل آگهی خود از سیستم پستی مخصوص خود که پیراهن‌های مخصوص شرکت را به تن کرده‌اند، استفاده می‌کنند، میزان تاثیرگذاری آگهی‌تان روی مشتریان حدود پنج برابر خواهد شد. یک نمونه ساده استفاده از خدمات ایمیل اختصاصی به جای Gmail، Yahoo و Outlook است. در صورت استفاده از سامانه ایمیل خصوصی شرکت، مخاطب نسبت به مطالعه آگهی بیشتر وسوسه خواهد شد. این درحالی است که در صورت استفاده از سیستم‌های معمولی، به دلیل ارسال بیشتر ایمیل‌های تبلیغاتی از این درگاه‌ها، مخاطبان بدون بازکردن پیام آن را حذف خواهند کرد. به همین دلیل است که به طور معمول در عرصه تبلیغات ایمیلی گفته می‌شود که از هر ۱۰۰۰۰ پیام ارسال، ۸۰۰۰ ایمیل بدون باز شدن حذف خواهد شد.

کاری که برند Everest در این مورد انجام داد، باعث جلب نظر مخاطب و تمایل وی به تحقیق بیشتر در مورد این برند خواهد شد. همین نکته کوچک ارزش صرف هزینه بیشتر را دارد. البته شایان ذکر است که در مورد تبلیغات ایمیلی، آمارها حاکی از آن است که از هر ۱۰۰۰۰ پیامی که توسط سامانه‌های ویژه شرکت‌ها ارسال می‌شود، ۶۵۰۰ عدد توسط دریافت‌کنندگان مطالعه می‌شود. آیا این مثال‌ها برای درک اهمیت استفاده از سیستم منحصر به فرد کافی نیست؟

### آنچه در عمل باید انجام دهید

- اگر تاکنون سیستم ویژه خود را راه‌اندازی نکرده‌اید، سریع‌تر دست به کار شوید. هرگونه تاخیر در این زمینه موقعیت را برای رقبای‌تان فراهم می‌کند تا از شما پیشی بگیرند.

- اگر در زمینه تبلیغات آنلاین فعالیت دارید، استفاده از سرویس‌های ایمیل Google، Yahoo و Msn را فراموش نکنید.

# فرصت امروز

دوم

نگاهی به کمپین اینترنت نسل چهارم اپراتور همراه اول

## تجربه تبلیغاتی با اینترنت پرسرعت

علی محمدی، مشاور بازاریابی و تبلیغات داشته‌ایم. همچنین «فرصت امروز» به منظور دریافت اطلاعات بیشتر گفت‌وگویی نیز با امینه مزروعی از کانون تبلیغات خلاق طرح باران و کپی‌رایتر و مدیر خلاقیت کمپین اینترنت نسل چهارم همراه اول داشته‌است که در ادامه می‌خوانید.

به آن بهره ببرند. گروه استراتژی و خلاق طرح باران با توجه به شناخت از برند همراه اول، وضعیت بازار، رقبا و مخاطبان را بررسی کرده و وارد مرحله ایده‌پردازی شد.

### «از سرعت، سبقت بگیرید»

مزروعی درباره روند ایده‌پردازی طرح آگهی‌های همراه اول می‌گوید: در روند ایده‌پردازی، با توجه به بریف ابتدا بر ایجاد آگهی‌های متمرکز کردیم، چرا که پیام باید به صورت مستقیم و قابل فهم به مخاطب انتقال پیدا می‌کرد. مخاطب هدف در این کمپین جوانان هستند که معمولاً بیشترین استفاده از اینترنت در زندگی روزمره دارند. تیم خلاق طرح باران در جلسات ایده‌پردازی کلیدواژه‌هایی را اساس کار خود قرار داد. مثل: اطلاع‌رسانی، سرعت، 4G و... پس از آن با روش‌ها و سبک‌های مختلف، ایده‌پردازی پیش رفت. در این روند علاوه بر کلیدواژه‌ها نمایش نتیجه استفاده از اینترنت نسل چهارم نیز به منظور خلق تصاویر مورد توجه قرار گرفت. از آنجا که هدف برند، ایجاد آگاهی از ارائه اینترنت 4G است، کپی‌رایتینگ به سمت قالب جمله‌های خبری رفت و با استفاده از کلمه‌های آشنای برند در ذهن مخاطب، این شعار شکل گرفت: «سرعت همراهی 4G شده» این شعار ساده و روان، همه آنچه باید را در خود دارد؛ خبری و اطلاع‌رسان است. با کلمه «همراهی» از آن همراه اول شده و به سرعت 4G نیز اشاره می‌کند. با توجه به بریف، مخاطبان همراه اول در این طرح جوان‌ها هستند. پس طراحی گرافیک به سمت کاراکتر جوان همراه اولی و نمایش لذت و هیجان استفاده از سرعت رفت. نتیجه شعار و طرح گرافیکی بیلورودی برای ارکان در شهرستان‌ها شد تا ارائه نسل چهارم نوتربینو را اطلاع دهد. شعار دیگری که در جلسات ایده‌پردازی برای این خدمت خلق شد، بر مزیت استفاده از اینترنت پرسرعت تاکید دارد. می‌دانیم که اینترنت 3G نیز از سرعت برخوردار است. اما نسل چهارم (4G، 4.5G) از آن پیشی گرفته و خدمات

بهتری در اختیار مخاطبان قرار می‌دهد. در ضمن این شعار اشاره‌ای به سایر اینترنت‌های همراه نیز دارد. مزروعی درباره شعار «از سرعت، سبقت بگیرید» می‌گوید: «از سرعت، سبقت بگیرید» شعاری است متناسب با مخاطبان جوان همراه اول و در جهت ترغیب به استفاده از اینترنت با سرعت بیشتر که حس پیشروی و پیشتازی در مخاطب ایجاد می‌کند. شعار و طرح گرافیکی یکدیگر را تکمیل می‌کنند و با استفاده از المان سرعت (ماشین‌های مسابقه‌ای Formula 1) که برای مخاطب هدف آشناست، پیام منتقل می‌شود. خروجی نهایی، همانی است که این روزها در تهران روی بیلورودها درحال ارکان است. از آنجا که سفارش همراه اول، کمپینی ۳۶۰ درجه بود، سناریوی تلویزیونی و سناریوی رادیویی منطبق بر بریف و شعار نوشته و تولید شد که به صورت سراسری در حال پخش می‌باشد.



همراه اول یک ادعای واقعی را مطرح و اعتماد مخاطبان را به سمت خود جلب می‌کرد. این موضوع در تبلیغات بسیاری از شرکت‌های مخابراتی جهانی امری متداول است که سطح پوشش خدمات را اعلام می‌کنند. آرت ورک آگهی نیز از ایده خوبی برخوردار است و پیام به راحتی به مخاطب منتقل می‌شود. سبقت خودرویی که خود نماد سرعت است بسیار جذاب و گیراست. خصوصاً که در لی آوت افقی به خوبی اجرا شده است.

### افزایش رضایت مشتریان

امینه مزروعی از کانون تبلیغات خلاق طرح باران کپی‌رایتر و مدیر خلاقیت کمپین اینترنت نسل چهارم همراه اول درباره آنها می‌گوید: نخستین اپراتور تلفن همراه کشور، اینترنت نسل چهارم مشتریان، اینترنت نسل چهارم (4G، 4.5G) را ارائه کرده است. دستور کار ما، ایجاد آگاهی از این طرح برای مخاطبانی بود که خواهان تجربه بهتری از اینترنت پرسرعت هستند. همان‌طور که می‌دانید بیش از نیمی از مشتریان همراه اول -اعتباری و دائمی- از اینترنت گوشی‌های موبایل خود استفاده می‌کنند و از قبل با آن آشنایی دارند. مخاطبان تجربه استفاده از نسل‌های قدیم اینترنت را نیز دارند و با توجه به گره خوردن اینترنت با زندگی روزمره، همواره به دنبال سرعت بیشتر و کیفیت بهتر هستند تا به راحتی بتوانند از امکانات وابسته

انعطاف، هیجان و شادابی را به ذهن متبادر می‌سازد. همچنین جهت حرکت کاراکتر رو به بیرون کادر است. اگر این حرکت برعکس و به سمت داخل بود، مسیر نگاه مخاطب را به سمت اطلاعات نوشتاری آگهی جلب می‌کرد. در مجموع باید بگوییم که این طرح آگهی برای مخاطب رمزگشایی خواهد شد. محمدی درباره طرح آگهی «از سرعت سبقت بگیرید»

پرنده‌هایی با قدمت همراه اول با بد بیشتر از مابقی برندها مراقب اطلاعات و ادعاهای ارائه شده در تبلیغات‌شان باشند چون بسیاری از برندهای نوپا برای گسترده شدن نام‌شان در بازار شاید ادعاهای بزرگی کنند اما برندهای قدیمی، مشتریان وفادار خود را دارند و باید برای نگهداری آنها دقت بیشتری را داشته باشند.

می‌گوید: شعار این آگهی جذابیت خوبی دارد و فوراً حس کنجکاوی مخاطب را نشانه می‌رود اما اگر همراه اول در این آگهی درصدی از میزان سطح پوشش شبکه را مشخص می‌کرد و برای مثال می‌گفت که هم‌اکنون در ۹۵ درصد شهر تهران دسترسی به نسل 4.5G خدمات مخابراتی همراه اول امکانپذیر است، شعار و طرح و در نتیجه آگهی قابل باورتر می‌شد. در این حالت

محمدی درباره تبلیغات تازه همراه اول می‌گوید: وقتی اپراتور همراه اول در تبلیغات خود ادعای ارائه شبکه پرسرعت 4.5G را دارد، باید این خدمت را به‌طور کامل و با پوشش مطلوب به گروه مخاطبانش ارائه دهد. از طرفی وقتی اپراتور، تبلیغات این خدمت را از طریق رسانه‌های عمومی مطرح می‌کند، باید پوشش شبکه پرسرعت خود را در مناطقی که مخاطب با آگهی روبه‌رو می‌شود به شکلی مطلوب و مفید ارائه کند. یعنی با ارائه این خدمت در ابعاد محلی ادعای عمومی و ملی را مطرح نکنند. برند باید با مخاطبانش صادق باشد و گزینه تبلیغاتی آسیب‌زننده نخواهد بود. برندهای با قدمت همراه اول باید بیشتر از مابقی برندها مراقب اطلاعات و ادعاهای ارائه شده در تبلیغات‌شان باشند چون بسیاری از برندهای نوپا برای گسترده شدن نام‌شان در بازار شاید ادعاهای بزرگی کنند اما برندهای قدیمی، مشتریان وفادار خود را دارند و باید برای نگهداری آنها دقت بیشتری داشته باشند.

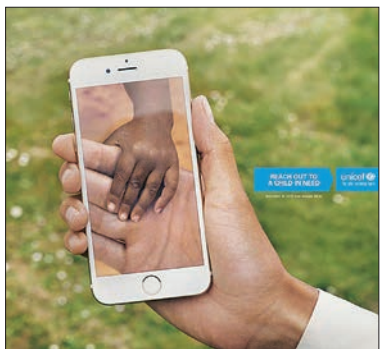
بسیاری از برندها سعی می‌کنند ادعایی پایین‌تر از سطح توقع مخاطبان در تبلیغات خود ارائه دهند، تا موقع خدمات‌رسانی مخاطبانشان خود را تحت تاثیر قرار دهند. اگر برندی بتواند سطح انتظارات مشتریان خود را برآورده کند، به راحتی می‌تواند گام‌هایی استوار در راستای افزایش سطح وفاداری ایشان بردارد. در اینجا سعی می‌کنیم که فضاهای ادعاهای مطرح شده در تبلیغات این محصول جدید همراه اول با امر واقع حاصل از تجربیات مشتریان همخوانی داشته باشد.

### «سرعت همراهی 4G شد»

محمدی می‌گوید: مخاطبان چند وقتی است

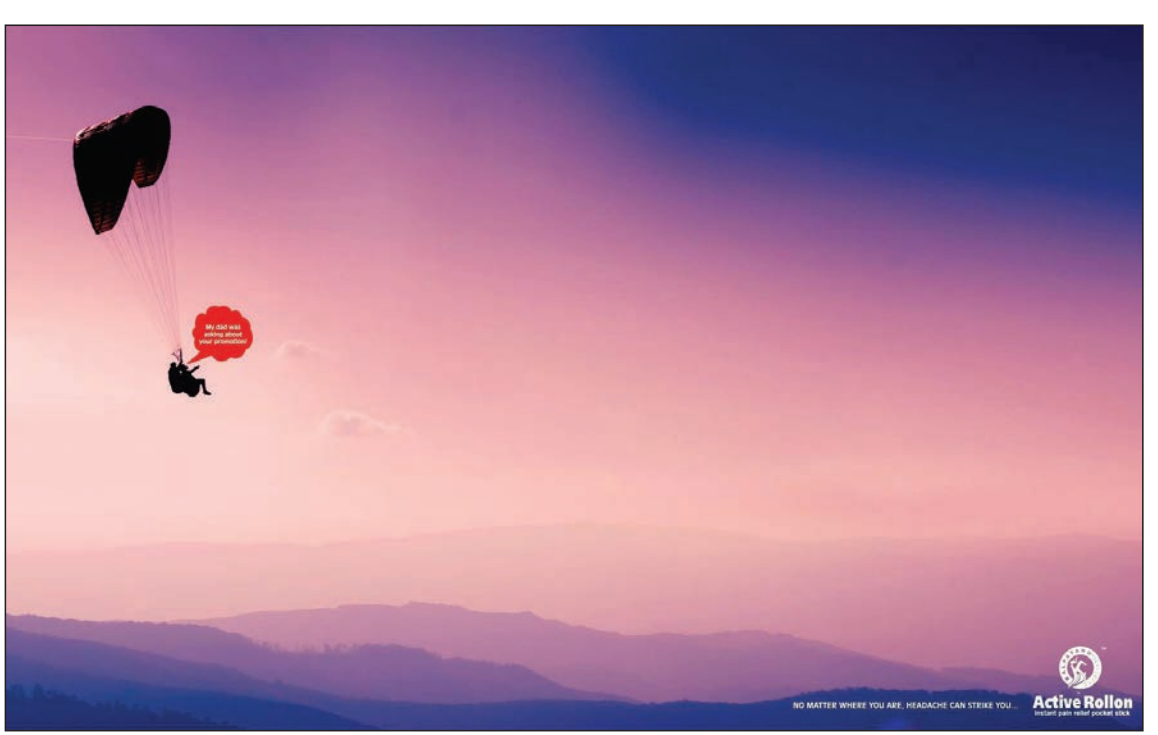
### ایستگاه تبلیغات

کمپین تبلیغاتی یونیسف unicef با موضوع رسیدگی به کودکان نیازمند



صندوق حمایت از کودکان سازمان ملل متحد، یونیسف UNICEF یک کمپین تبلیغاتی خلاقانه را اجرا کرده است. به گزارش امارکتور طرح‌های این کمپین تبلیغاتی با شعار Reach out to a child in need با موضوع رسیدگی به نیازمندی کودکان و البته مشارکت مالی در این کار با استفاده از تلفن‌های همراه است. طبق آمار و ارقام جهانی ۵۰ میلیون کودک در جهان در سرزمین خود زندگی نمی‌کنند و نیازمند کمک هستند. این کمپین تبلیغاتی یونیسف به‌شکلی سریع و گویا حمایت از طریق تلفن همراه را نشان می‌دهد.

### تبلیغات خلاق



آگهی قرص آرامبخش Active rollon - شعار: مهم نیست کجا هستید، سردرد ها همیشه به شما ضربه می‌زند



کافه بازاریابی



۳ روش ساده برای افزایش تعامل مخاطب در اینستاگرام

آیا به دنبال یافتن راه و روش‌هایی عملی برای داشتن مخاطبانی فعال‌تر در شبکه اینستاگرام هستید؟ من مدیریت محتوا صفحه‌های را در اینستاگرام بر عهده دارم که با داشتن حدود ۲۰ هزار دنبال‌کننده که البته طبیعتا ممکن است تعدادی از آنها هم غیرفعال باشند، بدون استفاده از تبلیغات به‌طور متوسط برای هر پست بیش از ۲ درصد لایک دریافت می‌کند. دستیابی به چنین موفقیتی در این شبکه اجتماعی کار آنچنان عجیبی نیست، بلکه فقط و فقط نیاز به اشتراک‌گذاری تصاویری دارد که مردم خواهان برقراری ارتباط و تعامل با آنها باشند.

اگر از سیاست مشخصی برای پیشبرد اهداف بازاریابی و فروش خود در این شبکه برخوردار نیستید، در ادامه راهکارهای اصلی را که خودم از آنها استفاده می‌کنم برای شما آورده‌ام. با من همراه باشید:

۱- مخاطبان خود را به هیجان بیاورید

عکس‌برداری از محصولات برای معرفی آنها در قالب یک تصویر در شبکه‌های اجتماعی کار بس مهم و پیچیده‌ای است، خصوصا برای سایت‌های تجارت الکترونیک که از این طریق باید مخاطب را به‌دقت و توجه بیشتر و نیز مطالعه ویژگی‌های محصول ترغیب کند، چراکه در غیراین صورت مخاطب خیلی راحت این صفحه را ترک می‌کند.

گاهی معرفی و عکسبرداری از محصول خودتان در صفحه‌های سفیدرنگ که موجب جلب توجه و چشم آمن محصول می‌شود، ایده بسیار خوب و کاربردی است. درواقع شاید بتوان گفت کیست که یک محصول با نورپردازی خوب و مناسب روی یک صفحه سفید و روشن توجهش را جلب نکند؟ گزینه دیگری که در این رابطه در اختیار دارید، استفاده از فضای باز و طبیعت برای عکسبرداری محصولی که قصد معرفی آن را دارید، یک تی‌شرت ساده و آستین کوتاه مردانه است. شاید برای معرفی آن روی وب‌سایت خودتان چاره‌ای جز قرار دادن روی مانکن یا حتی حذف آن از طریق نرم‌افزارهای ویرایش عکس و دادن قابلیت چرخش به عکس و... برای دیدن بخش‌های دیگر لباس نداشته باشید. اما در رابطه با شبکه اینستاگرام شرایط فرق می‌کند و شما مطمئنا آزادی بیشتری دارید. می‌توانید محصول را در محیط باز و در چنین استفاده‌هایی هم نشان دهید. برای این کار نیاز به عکاسی حرفه‌ای و دوربین مجهز هم ندارید، فقط کافی است با دوربین هوشمند خود و کمک یکی از همکاران که مشکلی با قرار گرفتن در برابر دوربین ندارد عکسی تهیه کنید که کاربر با دیدن آن به هیجان افتاده و برای کلیک کردن روی آن ترغیب شود.



۲- محصولات خود را با استفاده از تصاویر تهیه‌شده توسط کاربران به مخاطبین معرفی کنید

یکی از بهترین عکس‌هایی که می‌توانید از آنها روی اینستاگرام استفاده کنید، تصاویری است که توسط کاربران شما تهیه‌شده‌اند. این کار نشان دهنده محصول شما حین استفاده توسط شخصی است که درواقع یک مدل قراردادی نیست - بلکه فقط و فقط یک فرد عادی است که از استفاده کردن از محصول تهیه و عرضه‌شده توسط شما لذت می‌برد.

نتیجه بهتر زمانی حاصل می‌شود که این عکس همراه با یک جمله توسط آن فرد استفاده شود تا بتواند به‌عنوان یک شاهد از رضایت وی مورد استفاده قرار بگیرد. برای این کار می‌توانید از راهکارهای زیر بهره بگیرید:

- از مشتریان خودتان بخواهید تا شما را در تصاویر قرار گرفته روی صفحه خود تگ کنند.
- از آنها بخواهید در انتشار این تصاویر از یک هشتگ مشخص و مرتبط به شما استفاده کنند.
- از آنها بخواهید این تصاویر که مشکلی در اشتراک‌گذاری آنها توسط شما وجود ندارد، برای شما ایمیل کنند.

در هر سه این روش‌ها شما قادر به ایجاد یک ارتباط مثبت با مشتری مربوطه، دوستان وی و اعلام مورد تایید بودن خودتان توسط یکی از دوستان و دیگر مخاطبان صفحه خودتان هستید. از طرف دیگر با اشتراک‌گذاری تصاویری که این افراد از خودشان تهیه کرده‌اند روی صفحه رسمی خودتان، درواقع هیجان خاصی به آنها داده‌اید و آنها را برای تکرار خرید تشویق کرده‌اید.

۳- ویژگی‌های محصولات خود را با استفاده از تصاویر به رخ دیگران بکشید

اگر تصاویری از محصول خودتان را روی صفحه اینستاگرام منتشر کنید، از این راه درواقع شکل ظاهری محصول خود را به مخاطبین نشان داده‌اید، اما برای اینکه چه‌کاری را با چه کیفیتی انجام می‌دهد چه راهکاری دارید؟ مثلا اگر فروشنده دوربین‌های عکاسی هستید، بیکاره فوق‌العاده تهیه عکس‌هایی توسط دوربین قابل‌عرضه توسط برند خودتان و شرح مشخصات فنی و ... از آنها در زیر تصویر تهیه‌شده است. نکته آخر اینکه علاوه بر این روش‌ها، باید امکان استفاده ویدئو کوتاه را هم به یاد داشته باشید که هر سه راهکار مطرح‌شده در این مطلب در رابطه با انواع ویدئوهای کوتاه هم کاربرد دارد.

چرا تجربه مشتری اهمیت دارد

آشنایی با سفر مشتری



خواهید، قصد خرید چیزی را داشته باشید، به خاطر یک خرابی در پی شکایت باشید، B2B نیز از اب درآمد باشد باید چه چیزهایی از تمرکز بر تجربه مشتری دریابند و چگونه ارزیابی کرده و افزایش دهند. یک لحظه به عقب برگردید و به آخرین باری که با یک شرکت الکتریکی یا شرکت خدمات ساختمانی تماس گرفتید یا مطالبه‌ای از بیمه داشتید یا چیزی را به‌صورت آنلاین سفارش دادید فکر کنید. شاید شما با یک شرکت هواپیمایی یا تاکسی سفر کنید. احتمالا خاطره‌ای از احساس‌تان نسبت به کل آن تجربه خواهید داشت. وقتی کارتان به پایان رسید، آن تجربه را دوست داشتید؟ آیا نسبت به آن احساس نفرت داشتید؟ نظراتان در مورد شرکتی که محصول یا خدمات را به شما ارائه داد چیست؟

**تعریف تجربه مشتری**  
در حال حاضر تجربه مشتری موضوع مهم و برجسته‌ای در حوزه کسب‌وکار است. وقتی در مورد تجربه مشتری صحبت می‌کنیم، دقیقا داریم از چه چیزی صحبت می‌کنیم؟ آیا تجربه مشتری به معنای خدمات مشتری یا رضایت مشتری است یا چیز دیگری است؟

وقتی از تجربه مشتری صحبت می‌کنیم، در حقیقت شامل همه موارد مذکور می‌شود. تجربه مشتری تماما درباره قرار دادن نیازهای آنها در محوریات اقداماتی است که یک شرکت لازم است انجام بدهد و همچنین حصول اطمینان از اینکه در همه نقطه‌های تماس یا حتی در تمام سفرهای مشتریان مربوطه، آنها تجربه‌ای بی‌عیب‌ونقص داشته‌اند. وقتی مشتریان از یک شرکت راضی باشند، نه‌تنها ارائه خدمات به آنها مستلزم هزینه کمتری است، بلکه همچنین پتانسیل بالایی در آنها برای تبدیل شدن به مشتریان وفادار آن شرکت هست و شاید آنها این شرکت را در میان دوستان خود نیز تبلیغ کنند.

مفهوم سفرهای مشتری در محوریات قرار دارد. مسئله وقتی برنج می‌شود، که شما عمیق‌تر می‌شوید و می‌فهمید که شرکت‌ها اغلب برای سفرهای متعدد مشتریان در بخش‌های مجزا سازمان‌دهی شده‌اند. بنابراین، همکاری چندمنظوره برای محور قراردادن نیاز مشتری و سپس همکاری در زمینه‌های مختلف شرکت بسیار مهم است، خواه افراد بخش فروش، بازاریاب‌ها، کارکنان عملیاتی و حتی حوزه‌های پشتیبانی مثل IT و امور مالی، باید به طور گروهی کار کنند تا این سفرهای مشتریان را در نقاط تماس مختلف توسعه داده و بهبود ببخشند.

ما به نیاز مشتری برمی‌گردیم. وقتی شما می‌خواهید با یک شرکتی تعامل کنید، در پی دست یافتن به چیزی هستید؛ خواه آنکه محصول جدیدی

سامان سنندجی مدیر بازاریابی دیجیتالی

تجربه هفته

تاجر الکترونیک کیست؟

سجاد رحیمی مدیسه مشاور و تحلیلگر کسب‌وکار



گوگل ابزاری است که در اختیار همه هست. در حوزه تجارت الکترونیک هم پرشمار مقاله و سایت مشاور وجود دارد، اما مسئله کجاست که تجارت الکترونیک ایران حال خوبی ندارد؟ به چه دلیل صادرات و شرکت‌های دانش‌بنیان نمی‌توانند قدی بلند کنند؟ چرا برخی از استرس و دغدغه شرکت‌ها غیرکارهای ایرانی تنها گرفتن پول و نه توسعه واقعی تجارت ایران را جست‌وجو می‌کنند؟

پروژه‌های تجارت الکترونیکی در ایران با مسائل گوناگونی دست و پنجه نرم می‌کنند. بسیاری مدیران کسب‌وکارهای ایرانی، استرس‌هایی دارند که از نزدیک هم شنیده‌ام و هم مشاهده می‌کنم. غیرقابل پیش‌بینی بودن محیط و بازار ایران، آموزش و مشاوره‌های غیر تخصصی و غیر عملیاتی، نقاط دنیا در بسیاری مسائل، رقابت‌های ناسالم، کپی‌برداری‌های ظریف اما مخرب و ... از جمله آفت‌های تجارت الکترونیک در ایران هستند.

تفاوت عمیق مشتریان ایرانی با مشتریان سایر کشورها چیست و چه باید باشد، پیدا می‌کنید. در یک گروه چندمنظوره، شما با انتصاب یک رهبر که اغلب مواقع همان کسی است که بیشترین نقطه‌تماس‌ها را در این سفر مشتری دارد، شروع به سازمان‌دهی می‌کنید. شما او را به‌عنوان رهبر سفر مشتری برمی‌گزینید، سپس در بخش‌های مختلف که درگیر فرآیند نقطه‌تماس با مشتری هستند، با بسیاری از ابزارهایی که روی میز قرار می‌دهیم، کار را با او شروع می‌کنید تا به یک پیشرفت مستمر در تمام طول این سفر مشتری دست یابیم. سه مولفه اصلی را که باعث موفقیت یک تحول تجربه مشتری می‌شود، مدنظر قرار می‌دهیم. نخست آنکه، شما یک فشار از بالا به پایین نیاز دارید. شما نیاز دارید که مدیریت ارشد متقاعد بشود، این اعتقاد را درک و ایجاد کرده یا آن را در سراسر سازمان ترویج کند. این خوب است، اما کافی نیست.

سوالی که پیش می‌آید این است که برای آغاز یک چنین تغییر و تحولی چه مسیری در داخل یک شرکت باید طی شود و اتخاذ یک رویکرد بسیار مستقیم‌تری یا حد سودآوری دارند. حتی اگر به اقدامات مربوط به هزینه هم تمایلی نداشته باشیم، اما در نهایت مقدری از آنها را انجام داده‌ایم، چون ما همه مراحل و گام‌ها را به‌طور کامل انجام می‌دهیم. ما از تکرار تعاملات و غیره اجتناب می‌کنیم. می‌توان گفت تاالیا کاهش ۱۵ تا ۲۰ درصدی هزینه‌ها دیده می‌شود و نه تنها هزینه‌ها، بلکه گاهی‌وقت‌ها به دلایل واضحی همچون اجتناب از حساب‌چرخانی درآمدهایی نیز ایجاد می‌کنند. بنابراین مردم دریافت خدمات از یک شرکت را لغو می‌کنند. اما حقیقتا، حوزة همچنین انواعی از فروش‌های جانبی، به سبب خدمات داده‌ایدهی می‌افزاید. یا حقیقتا، حوزة چنان‌که من اخیرا در مورد B2B دیدم، طرح‌های بیشتری را برنده می‌شود. ما چگونه باید به مسئله بهتر شدن در تجربه مشتری بپردازیم؟ اجزا و عناصر اصلی یک استراتژی برای بهبود بخشیدن به نحوه رفتار با مشتری چیست؟ همه چیز با یک چشم‌انداز شروع می‌شود، آرزو و اشتیاقی برای اینکه به‌طور معمول می‌خواهیم به چه چیزی دست یابیم که می‌تواند با یک ضربه

خارجی نیز تحریک شود. جایی که یک رقیب تازه وجود دارد یا شاید حتی در رتبه‌بندی رضایت مشتری می‌بینید که یک چالش واقعی دارید. اگر مشکل رضایت مشتری دارید، مهم است که عمیقا بررسی و کاوش کنید و بفهمید که چرا مشتریان شما را این‌گونه می‌بینند. سپس می‌توانید به عقب برگردید و شروع کنید به بررسی اینکه مهم‌ترین سفرهای مشتریان شما کدام بوده‌اند. اغلب نخستین قدم این است که به یک سفر مشتری بروید، فکر کنید که چگونه می‌توانید از یک منظر درونی روی این سفر مشتری کار کنید، و سپس در جهت انتظارات احتمالی مشتریان نقش بازی کنید پس از آن درکی از جایگاه خود و اینکه سطح خواسته‌ها و آرزوها چیست و چه باید باشد، پیدا می‌کنید.

شما می‌توانید از هر نقطه‌ای شروع و یک رویکرد مشتری‌مدار اتخاذ کنید. این امکان به چند شرکت محدود نمی‌شود، بلکه برای هرکسی فراهم است. ما ادعا می‌کنیم که مدت‌های مدید مورد غفلت واقع شده بود. صد درصد از شرکت‌ها بر عملکرد مالی خود تمرکز می‌کنند. تمام آنها بر عملکرد تجاری خود تمرکز می‌کنند. اکنون فشار زیادی روی شما هست که باید عملکرد محیطی خوبی داشته باشید. شما نیاز دارید به اینکه در عملکرد اجتماعی، شرکت‌ها بر عملکرد مالی خود تمرکز می‌کنند. تمام آنها بر عملکرد تجاری خود تمرکز می‌کنند. اکنون فشار زیادی روی شما هست که باید عملکرد محیطی خوبی داشته باشید. شما نیاز دارید به اینکه در عملکرد اجتماعی، نحوه برخورد با کارکنان خود و غیره خوب ظاهر شوید. عملا چه کسی بر عملکرد مشتری نظارت و تمرکز دارد؟ بنابراین من موافقم که این امکانی است که برای همگان فراهم و لازم است.

سوالی که پیش می‌آید این است که برای آغاز یک چنین تغییر و تحولی چه مسیری در داخل یک شرکت باید طی شود و اتخاذ یک رویکرد بسیار مستقیم‌تری یا حد سودآوری دارند. حتی اگر به اقدامات مربوط به هزینه هم تمایلی نداشته باشیم، اما در نهایت مقدری از آنها را انجام داده‌ایم، چون ما همه مراحل و گام‌ها را به‌طور کامل انجام می‌دهیم. ما از تکرار تعاملات و غیره اجتناب می‌کنیم. می‌توان گفت تاالیا کاهش ۱۵ تا ۲۰ درصدی هزینه‌ها دیده می‌شود و نه تنها هزینه‌ها، بلکه گاهی‌وقت‌ها به دلایل واضحی همچون اجتناب از حساب‌چرخانی درآمدهایی نیز ایجاد می‌کنند. بنابراین مردم دریافت خدمات از یک شرکت را لغو می‌کنند. اما حقیقتا، حوزة همچنین انواعی از فروش‌های جانبی، به سبب خدمات داده‌ایدهی می‌افزاید. یا حقیقتا، حوزة چنان‌که من اخیرا در مورد B2B دیدم، طرح‌های بیشتری را برنده می‌شود. ما چگونه باید به مسئله بهتر شدن در تجربه مشتری بپردازیم؟ اجزا و عناصر اصلی یک استراتژی برای بهبود بخشیدن به نحوه رفتار با مشتری چیست؟ همه چیز با یک چشم‌انداز شروع می‌شود، آرزو و اشتیاقی برای اینکه به‌طور معمول می‌خواهیم به چه چیزی دست یابیم که می‌تواند با یک ضربه

ما شاهد پیشرفت‌های قابل توجهی در سایر حوزه‌های کسب‌وکار هستیم که از طریق تمرکز روی رضایت مشتری، ارتباط مستقیم‌تری با حد سودآوری دارند. حتی اگر به اقدامات مربوط به هزینه هم تمایلی نداشته باشیم، اما در نهایت مقدری از آنها را انجام داده‌ایم، چون ما همه مراحل و گام‌ها را به‌طور کامل انجام می‌دهیم. ما از تکرار تعاملات و غیره اجتناب می‌کنیم. می‌توان گفت تاالیا کاهش ۱۵ تا ۲۰ درصدی هزینه‌ها دیده می‌شود و نه تنها هزینه‌ها، بلکه گاهی‌وقت‌ها به دلایل واضحی همچون اجتناب از حساب‌چرخانی درآمدهایی نیز ایجاد می‌کنند. بنابراین مردم دریافت خدمات از یک شرکت را لغو می‌کنند. اما حقیقتا، حوزة همچنین انواعی از فروش‌های جانبی، به سبب خدمات داده‌ایدهی می‌افزاید. یا حقیقتا، حوزة چنان‌که من اخیرا در مورد B2B دیدم، طرح‌های بیشتری را برنده می‌شود. ما چگونه باید به مسئله بهتر شدن در تجربه مشتری بپردازیم؟ اجزا و عناصر اصلی یک استراتژی برای بهبود بخشیدن به نحوه رفتار با مشتری چیست؟ همه چیز با یک چشم‌انداز شروع می‌شود، آرزو و اشتیاقی برای اینکه به‌طور معمول می‌خواهیم به چه چیزی دست یابیم که می‌تواند با یک ضربه

شما در کمتر از ۳۰ دقیقه می‌توانید یک وب‌سایت ریسپانسیو ایجاد کنید؛ آنچه اهمیت دارد، فروش و گردش مالی برای صاحب کسب و کار است. پس تاجر الکترونیک اگر بدون دانش علمی و تجربه تخصصی باشد، بدون شک در بازار ایران راه به جایی نخواهد برد.

تاجر الکترونیک فرد حقیقی یا حقوقی است که با کمک یک تحلیلگر متخصص، مسیرهای درست را از چاله‌ها و چاه‌هایی که پول و منابع او را می‌بلند می‌شناسند و کسب‌وکار خود را درست و اصولی رشد می‌دهد.

تاجر الکترونیک فردی است که برنامه‌ریزی بازاریابی خود را با کمک یک متخصص و مشاور امین و متعهد انجام می‌دهد. این متخصص و مشاور الزاما در یک سایت که میلیون‌ها تومان خرچش شده تا در صفحه اول گوگل بیاید و شاید حتی معیاری از دانش و تخصص نباشند، نیست. این متخصص شاید همین الان در نزدیکی شما یا کسب‌وکارتان باشد.

یکی از راه‌های مهم موفقیت یک کسب‌وکار الکترونیکی، ارتباط خوب با مخاطب است و این ارتباط منجر به تعامل بهتر کاربران با سایت خواهد شد.

پس ما مفاهیمی مانند جست‌وجوی سریع کالا یا خدمات را دیگر نباید به‌عنوان یک فاکتور یا معیار در نظر بگیریم، بلکه چنین مواردی شاخص‌های اولیه یک کسب‌وکار حداقلی الکترونیکی در ایران است.

ما بهترین پتانسیل‌ها را در حوزه‌های کسب‌وکار و آموزش داریم، به شرطی که به درستی آنان را شناسایی و از خدمت و تخصص‌شان کمک بگیریم. این نوشتار تنها غر زدن نیست، بلکه یک پیشنهاد عملی برای بهبود فضای تجارت الکترونیک جمهوری اسلامی ایران است؛ کمک از متخصصان واقعی.



کار تابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۹۳)  
چه زمانی بهتر است دروغی مصلحتی بگویید

امیر آل علی



صدافت یکی از صفات نیک هر آدمی محسوب می‌شود و امری بسیار پسندیده است. با این حال باید بپذیرید که هر فردی در زندگی خود دروغ‌هایی گفته است.

در محیط کسب‌وکار نیز نمی‌توان همواره صادق بود. برای مثال اوضاع شرکت چندین مساعد نیست اما در جلسه‌ای که با سایر رقبای خود دارید نباید ضعف‌های خود را نشان دهید. علت این امر هم به این دلیل است که آنها از این اطلاعات در راستای ضربه زدن به شما استفاده خواهند کرد. به همین خاطر لازم است در این شرایط در رابطه با اوضاع شرکت خود دروغ بگویید.

جالب است بدانید این امر حتی در مواردی منجر به صرفه‌جویی در زمان شما خواهد شد. برای مثال فرض کنید که همکاران از شما درباره وضعیت پروژه‌ای که مشغول آن هستید می‌پرسد و اگر بخواهید تمام مشکلات را برایش شرح دهید، زمان زیادی را از دست خواهید داد و این امر در حالی است که وی کوچک‌ترین کمکی نمی‌تواند به شما بکند.

بازگو کردن آن دردی را دوا نخواهد کرد و تنها زمان شما را خواهد گرفت. بنابراین بهتر است با یک دروغ کوچک بحث را تمام کرده و به کار خود مشغول شوید. اگرچه باور اکثر افراد این است که دروغ باعث کاهش اطمینان افراد خواهد شد با این حال فراموش نکنید که دروغ شما در رابطه با موارد جزئی است که برای سایرین مهم نیست.

ایده

دروغ گفتن در هر جامعه‌ای مذموم است، اما هنوز یک ویژگی معمول در زندگی به شمار می‌آید. ممکن است جمله «از کار کردن با شما لذت می‌برم» دروغ باشد اما مادامی که وانمود کنیم کار کردن با شما را دوست داریم، دیگر چه کسی اهمیت می‌دهد که من واقعا نسبت به شما چه حسی دارم؟

اگرچه دروغ گفتن ابتدا توصیه نمی‌شود اما در شرایطی که دروغ با راست بودن حرف شما برای طرف مقابل فرقی نمی‌کند و او فقط می‌خواهد اطلاعاتی از شما کسب کند، در حالی که گفتن حقیقت برای شما به هر دلیلی دردساز خواهد شد. بهتر است حقیقت را به وی نگوئید. این امر فقط مختص خارج از شرکت نیست بلکه حتی در داخل شرکت نیز به همین شکل است. شما نمی‌توانید حدس بزنید که همکاران به چه منظور از شما سوالاتی می‌پرسد به همین خاطر هر کدام را که صلاح ندانستید که او بداند اما امکان گفتن آن نیز وجود ندارد لازم است تا به وی و برخلاف حقیقت اطلاعات دهید.

همواره مراقب باشید گفتن دروغ‌های هر چند مصلحتی و به اصطلاح سفید (به این معنا که بی‌ضرر هستند) به عادت شما تبدیل نشود زیرا اگر لو برود در دراز مدت باعث این خواهد شد که شما به فردی غیرقابل اعتماد در نگاه دیگران تبدیل شوید. با این حال اگر با طرف مقابل خود صمیمی هستید بهتر است تحت هیچ شرایطی به وی دروغ نگوئید. برای مثال همکاران از شما برای انجام کاری کمک می‌خواهد و اگر دلیل خاصی برای ممانعت دارید حتماً به وی بگویید و با بهانه‌ای که ممکن است بعداً دروغ بودن آن لو برود وی را فریب ندهید.

با این حال این امر در رابطه با افرادی که صمیمیت کمتری با آنها دارید کاملاً متفاوت است. فرض کنید مدیر یک شرکت دیگر شما را به اجلاس دعوت می‌کند و شما به این شما که وی رقیب شرکت شما بوده و احتمال می‌رود که بخواهد از این طریق به یک‌سری اطلاعات از شرکت شما دست پیدا کند، از حضور یافتن در آن امتناع می‌کنید و بهانه‌ای مانند رفتن به سفر کاری خواهید آورد که وی ناراحت نشود. درواقع برای او تنها آمدن شما مهم بوده حال که قرار نیست بروید دیگر بهتر است دلیلی بیابید که باعث دلخوری وی نشود.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- همه ما تحت شرایطی قرار خواهیم گرفت که مجبور به انتخاب هستیم. برای مثال همکاران در کار خود به مشکل خورده است و از شما کمک می‌خواهد اما در آن روز شما بسیار درگیر هستید. بهتر است در کنار دلیلی که می‌آورید (حقیقت یا دروغی سفید) پیشنهاد دیگری به وی دهید. برای مثال بگویید که متأسفانه امروز هیچ کاری زیادی دارم اما در عوض فردا می‌توانید روی کمک من حساب کنید. با این کار شما رابطه خود را با همکاران حفظ کرده‌اید و اگر روزی به کمک وی نیاز داشتید دیگر نگران امتناع وی نخواهید بود.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۶۲۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: مدیریت کسب‌وکاری را برعهده دارم که به‌تازگی در تلاش است واحد جدیدی با عنوان تولید محتوا را در سازمان راه‌اندازی کند. در این باره با افراد مختلفی مصاحبه داشته‌ام اما هنوز فرد موردنظرم را پیدا نکرده‌ام. به نظر تان این فرد باید چه ویژگی داشته باشد؟

راه‌اندازی واحد تولید محتوا

پاسخ کارشناس: این روزها بسیاری از کسب‌وکارها به فکر تولید محتوا افتاده و در این‌باره در پی نیرو هستند. نکته مهم در این میان یافتن نیروی متخصصی است که علاوه بر دانش لازم در حوزه تولید محتوا،

تخصص کافی را هم در حوزه کاری کسب‌وکار داشته باشد. چنین فردی بدون مشورت با دیگران در زمانی کوتاه توانایی لازم را در تهیه محتوا و خبر خواهد داشت. علاوه بر این فرد باید توانایی تولید خبر و نشر آن را هم داشته باشد و بداند چه محتوایی باعث ارتقای کسب‌وکار میان رقبا و بازار می‌شود. گاهی تولید محتوا

بررسی شیوه کسب‌وکار کمپانی شلوار جین لیوایز

کیفیت هیچ گاه از مد نمی‌افتد



الهام مشعوف

cham.masouf@gmail.com

زیادتی از تولیدات خود را به خرده‌فروشان می‌فروخت و از فروش و سوددهی خرده‌فروشان اطمینان حاصل می‌کرد، بدون اینکه مصرف‌کنندگان در نظر بگیرد.

از اواخر دهه ۹۰، مدیران برند لیوایز توجه خود را روی مصرف‌کنندگان متمرکز کردند. وظیفه مدیران برند این بود که تصویر برند را هم به مصرف‌کنندگان و خرده‌فروشان معرفی کنند. به این ترتیب، تمرکز کمپانی از درون سازمان که بیشتر روی میزان فروش توجه داشت، رو به بیرون سازمان که بازخورد برند لیوایز در میان مصرف‌کنندگان را نشان می‌داد، تغییر پیدا کرد.

مراحل مدیریت برند

نخستین قدم در مدیریت برند، بررسی و تحلیل محیطی است. برای مثال بررسی این موضوع که در حال حاضر، برند لیوایز در چه جایگاهی از بازار قرار گرفته است. جزئیات حاصل از تحقیق بازار، تصویر واضحی از جایگاه بازار برند ارائه می‌کند. این تحقیق، عوامل داخلی از جمله حجم تصمیم‌گیری‌ها در سازمان و اینکه آیا کمپانی به اندازه کافی روی اهداف و پاسخ به نیاز مصرف‌کنندگان تمرکز دارد یا خیر را شامل می‌شود. عوامل خارجی به بررسی تعداد برندهای رقیب داخل بازار و اثر آنها بر میزان فروش محصولات لیوایز می‌پردازد.

ضعف در اواخر دهه ۹۰

از اواخر دهه ۹۰، کاملاً مشخص بود که این برند با مشکل مواجه شده و در آستانه نابودی است. از دهه ۶۰، موفقیت لیوایز از تعامل آن با فرهنگ جوانان حاصل شده بود. در طول دهه ۹۰، قدرت این برند کم‌کم رو به افول گذاشت. اگرچه میزان فروش محصولات برند افزایش پیدا کرده بود، اما لیوایز نتوانست به جایگاهی که مدنظرش بود دست پیدا کند.

با وجود اینکه در دهه ۸۰، لیوایز به‌عنوان برندی جوان پسند، نوآور، جذاب و با نشاط به شمار می‌رفت، اما تحقیق بازار نشان می‌داد که در اواخر دهه ۹۰ این ویژگی‌ها رو به کم‌رنگ شدن هستند. اینجا بود که مدیران برند لیوایز به این نتیجه رسیدند که نیاز است جان تازه‌ای به برند بدهند. یکی از خطاهای این کمپانی، تمرکز روی فروش عمده محصولات بود، به‌عنوان مثال حجم

اما در هر صورت باید متوقف می‌شد.

برنامه‌ریزی برند

نخستین گام برای ایجاد برنامه‌ریزی برند، مشخص کردن اهداف کلیدی است که باید روی آنها کار کرد. این برنامه شامل پیش‌بینی میزان سوددهی نیز می‌شود. بنابراین نیاز است که سازمان کارهای کلیدی و مهمی را که باید در این زمینه انجام شود به طور واضح مشخص کند. به عبارت دیگر، در مدیریت برند، به ساخت استراتژی و برنامه‌ریزی نیاز است. این حالت، استراتژی شامل این موارد خواهد بود: - انجام تحقیق بازار

ایجاد ماموریت و استراتژی برند

با کاهش درک از برند، مدیران برند لیوایز تصمیم به ایجاد یک ماموریت برند جدید گرفتند که باید به طور مشخص آن را با مصرف‌کنندگان هدف در میان می‌گذاشتند.

ماموریت برند این تبلیغاتی و توسعه‌ای این کمپانی در سال ۲۰۰۰، حول تولید و معرفی محصولی به نام Twisted Jeans صورت گرفت که به نمادی از فرهنگ جوانان تبدیل شد. این برند، برخلاف تبلیغات گذشته خود که در آن بازگرنان معرفی مثل بر پیت و نیک کامن به‌عنوان قهرمان معرفی می‌شدند، این‌بار در تبلیغاتش با تاکید، محصول خود را قهرمان جوانان معرفی کرد. Twisted Jean، به سرعت حمایت و توجه جوانان و افراد مدگرا را به خود جلب کرد و رویکرد تازه لیوایز را نمایان ساخت.

نتیجه‌گیری

بررسی شیوه کسب‌وکار لیوایز نشان داد که این کمپانی چطور توانست با استفاده از برنامه‌ریزی مدیریت برند، برند خود را جین آشنا خواهد شد، با وجود این اطلاعات، معماری برند درستی به دست خواهد آمد. این یعنی جین‌هایی مطابق با هر بخش از بازار تولید خواهد شد.

در نتیجه در این مراحل مشخص شد که مصرف‌کنندگان کلیدی این برند، شامل گروه سنی - ارزیابی وضعیت حال حاضر کمپانی، برای مثال، آیا در حال حاضر، لیوایز از میزان سوددهی خود راضی است یا خیر؟ یا اینکه آیا این برند، ظرفیت پیشرفت دارد یا خیر؟ قدم بعدی، سنجش میزان موفقیت و استفاده از این مراحل برای پیشرفت در سازمان است. این ارزیابی‌ها به لیوایز تصویر واضح‌تری می‌دهد. برای مثال، ممکن است یکی از مدیران ارشد لیوایز، پیشنهاد تاسیس بیش از ۱۰ فروشگاه را در پنج کشور مهم اروپا که از لحاظ خرده‌فروشی قوی هستند، بدهد.

این مرحله به کارکنان تصویر کلی از مسئولیت‌های‌شان می‌دهد. در این حالت، عملکرد مدیران برند و مدیران این بخش‌ها از بازخوردها می‌توان فهمید که چطور باید عملکرد سازمان را افزایش داد. اثرات حاصل از این تغییرات، بیشتر شدن تاثیر ارتباطات داخلی سازمانی خواهد بود. به این ترتیب، کارکنان لیوایز جایگاه خود را در سازمان و مسئولیت‌های‌شان درک خواهند کرد.

اجرای تصمیمات

زمانی‌که مدیران برند اهداف و برنامه‌های لازم را مشخص می‌کنند، گام بعدی اجرایی کردن تصمیمات‌شان خواهد بود. تا این برنامه‌ها را در مرحله عملیاتی قرار

ایجاد ماموریت و استراتژی برند

با کاهش درک از برند، مدیران برند لیوایز تصمیم به ایجاد یک ماموریت برند جدید گرفتند که باید به طور مشخص آن را با مصرف‌کنندگان هدف در میان می‌گذاشتند.

ایجاد استراتژی برند جدید

ماموریت برند این تبلیغاتی و توسعه‌ای این کمپانی در سال ۲۰۰۰، حول تولید و معرفی محصولی به نام Twisted Jeans صورت گرفت که به نمادی از فرهنگ جوانان تبدیل شد. این برند، برخلاف تبلیغات گذشته خود که در آن بازگرنان معرفی مثل بر پیت و نیک کامن به‌عنوان قهرمان معرفی می‌شدند، این‌بار در تبلیغاتش با تاکید، محصول خود را قهرمان جوانان معرفی کرد. Twisted Jean، به سرعت حمایت و توجه جوانان و افراد مدگرا را به خود جلب کرد و رویکرد تازه لیوایز را نمایان ساخت.

بررسی شیوه کسب‌وکار لیوایز نشان داد که این کمپانی چطور توانست با استفاده از برنامه‌ریزی مدیریت برند، برند خود را جین آشنا خواهد شد، با وجود این اطلاعات، معماری برند درستی به دست خواهد آمد. این یعنی جین‌هایی مطابق با هر بخش از بازار تولید خواهد شد.

خرده فروشی از نظر مشاوره فروش و بازاریابی شامل هر نوع فروش کالا یا خدمات است که فرد مستقیماً با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط است و کالا یا خدمات خود را به جای اینکه به عمده فروش‌ها یا کارخانه‌ها بفروشد به مصرف‌کننده نهایی می‌فروشد.

۱- قیمت‌گذاری در خرده فروشی

نخستین چیزی که توجه هر خریدار، مشتری خرده فروشی یا مشتری بالقوه را به خود جلب می‌کند قیمت کالا یا خدمات است. به همین دلیل سعی کنید یک دید کلی و جامع از بازار کالای موردنظر خود داشته باشید تا بتوانید

۲- کارایی در خرده فروشی

دومین مورد از نظر مشاوره فروش که هر مشتری به آن توجه می‌کند این است که کالای مورد نظر چه کارایی‌هایی برای او دارد. براساس اصول بازاریابی، هرچه یک کالا یا خدمات، مورد مصرفی بیشتری داشته باشد میزان تقاضا برای آن افزایش پیدا می‌کند. در صورتی که شما نیز تمایل به ایجاد یک خرده فروشی دارید، توجه داشته باشید که کالا یا خدماتی را برای فروش انتخاب کنید که تقریباً جزو نیازها و ضروریات مشتریان است.

۳- زرق و برق در خرده فروشی

برعکس عمده فروشی‌ها یا تولیدی‌هایی که کالا را تولید می‌کنند یا به‌صورت عمده در اختیار مشتریان قرار می‌دهند، خرده‌فروشی‌ها می‌توانند با ایجاد فضایی جذاب، توجه افراد و مشتریان بیشتری را به خود جلب کنند. این مورد در مورد بازاریابی اینترنتی هم صادق است. تجربه و تحقیقات نشان داده است که جذابیت و زرق و برق یکی از عواملی است که می‌تواند توجه افراد را جلب کرده و انگیزه برای بازدید و خرید از آن مکان را بالا ببرد. یک مثال عینی برای این مورد این است که احتمالاً شما نیز امروزه با مغازه‌ها و فروشگاه‌هایی مواجه شده‌اید که در فضای مغازه این فروشگاه خود از موسیقی استفاده می‌کنند. موسیقی علاوه بر اینکه می‌تواند توجه افراد را به سمت خرده فروشی یا مغازه شما جلب کند موجب می‌شود که مشتریان مدت زمان بیشتری را در مغازه یا فروشگاه شما توقف کنند. همین مورد موجب می‌شود میزان فروش‌تان بالا رود.

نتیجه‌گیری

خرده فروشی از نظر مشاوره فروش و بازاریابی شامل هر نوع فروش کالا یا خدمات است که فرد مستقیماً با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط است و کالا یا خدمات خود را به جای اینکه به عمده فروش‌ها یا کارخانه‌ها بفروشد به مصرف‌کننده نهایی می‌فروشد.

۱- قیمت‌گذاری در خرده فروشی

نخستین چیزی که توجه هر خریدار، مشتری خرده فروشی یا مشتری بالقوه را به خود جلب می‌کند قیمت کالا یا خدمات است. به همین دلیل سعی کنید یک دید کلی و جامع از بازار کالای موردنظر خود داشته باشید تا بتوانید یک قیمت واقعی و در عین حال مناسب برای مشتریان تعیین کنید. در کنار تعیین قیمت متناسب با کیفیت و ارزش واقعی کالا می‌توانید از روش‌ها و تکنیک‌هایی استفاده کنید که کالا یا خدمات موردنظر را با قیمتی زیر قیمت واقعی به دست مصرف‌کنندگان برسانید.

مدیریت امروز

راهکارهایی برای خرده فروشی سودآور در بازاریابی



خرده فروشی از نظر مشاوره فروش و بازاریابی شامل هر نوع فروش کالا یا خدمات است که فرد مستقیماً با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط است و کالا یا خدمات خود را به جای اینکه به عمده فروش‌ها یا کارخانه‌ها بفروشد به مصرف‌کننده نهایی می‌فروشد.

از آنجا که ارتباط بین خرده‌فروش‌ها و مصرف‌کنندگان نهایی به‌صورت مستقیم، رو در رو و از نزدیک است، بنابراین از اهمیت زیادی برخوردار است. در صورت کسب اطلاعات و دانش کافی در این زمینه، خرده‌فروشان می‌توانند به سود و درآمد زیادی دست پیدا کنند. نکات یا راهکارهای بازاریابی و مارکتینگ زیادی وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا بتوانید یک خرده فروشی موفق با فروش بالا ایجاد کنید. در ادامه به چند مورد از این راهکارها و نکات اشاره خواهد شد.

۱- قیمت‌گذاری در خرده فروشی  
نخستین چیزی که توجه هر خریدار، مشتری خرده فروشی یا مشتری بالقوه را به خود جلب می‌کند قیمت کالا یا خدمات است. به همین دلیل سعی کنید یک دید کلی و جامع از بازار کالای موردنظر خود داشته باشید تا بتوانید یک قیمت واقعی و در عین حال مناسب برای مشتریان تعیین کنید. در کنار تعیین قیمت متناسب با کیفیت و ارزش واقعی کالا می‌توانید از روش‌ها و تکنیک‌هایی استفاده کنید که کالا یا خدمات موردنظر را با قیمتی زیر قیمت واقعی به دست مصرف‌کنندگان برسانید.

برخی خرده فروشان از راه‌هایی استفاده می‌کنند که قیمت تمام شده کالا برایشان کمتر باشد تا بتوانند کالا را با قیمتی پایین‌تر از رقیبان‌شان به بازار عرضه کنند. قیمت پایین یکی از انگیزه‌ها و دلایل مهم برای ایجاد تمایل در مشتریان جهت خرید یک کالا یا خدمات در بازاریابی است. در صورتی که از این طریق بتوانید مشتریان بیشتری را به دست بیاورید همین عامل خود زمینه‌ساز این خواهد شد که باز هم بتوانید قیمت را پایین‌تر تعیین کنید تا میزان فروش کالای‌تان بالاتر رود. همین افزایش میزان مشتریان می‌تواند سود حاصل از فروش کالا را بالا برده و قیمت پایین آن شما را دچار زیان و خسارت نکند، بلکه بر عکس هم شما به سود زیادی دست پیدا می‌کنید و هم مشتریان‌تان کالای مورد نیاز خود را با قیمتی مناسب تهیه می‌کنند.



۲- کارایی در خرده فروشی

دومین مورد از نظر مشاوره فروش که هر مشتری به آن توجه می‌کند این است که کالای مورد نظر چه کارایی‌هایی برای او دارد. براساس اصول بازاریابی، هرچه یک کالا یا خدمات، مورد مصرفی بیشتری داشته باشد میزان تقاضا برای آن افزایش پیدا می‌کند. در صورتی که شما نیز تمایل به ایجاد یک خرده فروشی دارید، توجه داشته باشید که کالا یا خدماتی را برای فروش انتخاب کنید که تقریباً جزو نیازها و ضروریات مشتریان است.

۳- زرق و برق در خرده فروشی

برعکس عمده فروشی‌ها یا تولیدی‌هایی که کالا را تولید می‌کنند یا به‌صورت عمده در اختیار مشتریان قرار می‌دهند، خرده‌فروشی‌ها می‌توانند با ایجاد فضایی جذاب، توجه افراد و مشتریان بیشتری را به خود جلب کنند. این مورد در مورد بازاریابی اینترنتی هم صادق است. تجربه و تحقیقات نشان داده است که جذابیت و زرق و برق یکی از عواملی است که می‌تواند توجه افراد را جلب کرده و انگیزه برای بازدید و خرید از آن مکان را بالا ببرد. یک مثال عینی برای این مورد این است که احتمالاً شما نیز امروزه با مغازه‌ها و فروشگاه‌هایی مواجه شده‌اید که در فضای مغازه این فروشگاه خود از موسیقی استفاده می‌کنند. موسیقی علاوه بر اینکه می‌تواند توجه افراد را به سمت خرده فروشی یا مغازه شما جلب کند موجب می‌شود که مشتریان مدت زمان بیشتری را در مغازه یا فروشگاه شما توقف کنند. همین مورد موجب می‌شود میزان فروش‌تان بالا رود.

نتیجه‌گیری

خرده فروشی از نظر مشاوره فروش و بازاریابی شامل هر نوع فروش کالا یا خدمات است که فرد مستقیماً با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط است و کالا یا خدمات خود را به جای اینکه به عمده فروش‌ها یا کارخانه‌ها بفروشد به مصرف‌کننده نهایی می‌فروشد.

منبع: http://qmpmarketing.com



در بچه

سونامی تنها حریف تویوتا

دستیابی به رتبه نخست و تبدیل شدن به بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در جهان سبب شده است تا خودروسازان قدرتمند دیگر نظیر فولکس واگن و جنرال موتورز برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای برای به زیر کشیدن تویوتا و تصاحب جایگاه آن صورت دهند.

با این حال تا اینجا و با وجود سرمایه‌گذاری‌های هنگفت و برنامه‌ریزی‌های گسترده این موضوع محقق نشده و تویوتا جز در مقطعی که به دلیل سونامی بزرگی که ژاپن را درنوردید، هرگز رتبه نخست را از دست نداده و همچنان طی سال‌های اخیر بزرگ‌ترین خودروساز جهان باقی مانده است.

این خودروساز ژاپنی به دلیل سونامی و زلزله بزرگی که شهرهای ساحلی ژاپن را درگیر خود ساخت، شاهد آسیب دیدن زنجیره تامین قطعات خود بود که این موضوع در نهایت به کاهش قابل توجه فروش این خودروساز ژاپنی در بازارهای جهانی منجر شد.

Ernie Boch از کارشناسان و تحلیلگران حوزه خودرو در آمریکا می‌گوید: «تویوتا کم‌کم به شرایط مطلوب‌اش بازمی‌گشت که ناگهان سونامی و زمین لرزه آمد و همه چیز را دگرگون ساخت.» وی در ادامه سخنان خود می‌افزاید: «کمبود مدل‌های مختلف تویوتا در نمایندگی‌های فروش کاملاً ملموس بوده و خریداران در بسیاری از مواقع امکان خرید مدل موردنظر خود را نداشتند.»

انتشار گزارش‌های مالی شرکت‌های خودروسازی از جمله تویوتا به خوبی بیانگر آن بود که سونامی و زلزله بزرگی که سواحل ژاپن را درنوردید تاچه حد روی فعالیت‌های این شرکت تأثیر گذاشته و خروجی بزرگ‌ترین خودروساز جهان را با کاهش شدیدی مواجه ساخته است.

با وجود تمامی این مشکلات که عمده‌ترین نتیجه آن از دست رفتن رتبه نخستین و بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروی جهان بود تویوتا در نهایت موفق شد با صورت دادن اقدامات موردنیاز به سرعت جایگاهش را در بازارهای جهانی باز یابد و برای نمونه مدل‌هایی نظیر کم‌ری و پرایوس با رشد فروش ۹۳ درصدی تویوتا به لحاظ تیراژ تولید نخستین و بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در جهان محسوب می‌شود؛ عنوانی رشک برانگیز که دیگر رقبای تویوتا در صنعت خودروی جهان نظیر فولکس واگن و جنرال موتورز به‌شدت در پی تصاحب آن هستند.



براساس آمار منتشر شده توسط خبرگزاری بلومبرگ، در نتیجه افزایش چشمگیر تولید خودرو، پیکاپ و کامیونت‌های نیمه سنگین شرکت خودروسازی تویوتا و سایر خودروسازان ژاپنی که با آسیب‌های جدی ناشی از سونامی و زمین لرزه دست و پنجه نرم می‌کردند، به آرامی جایگاه خود را در بازار بازیافتند و با افزایش قابل توجه فروش‌شان، زمینه را برای افزایش قابل توجه درآمدهای خود هموار کردند.

برایان جانسون از تحلیلگران ارشد بانک Barclays با وجود رشد قابل توجه تولید و فروش خودروسازان ژاپنی می‌گوید: «افزایش سالانه سهم خودروسازان ژاپنی از بازار چندان قابل قبول نیست و می‌توان گفت این آمار با توجه به آمارهای نامیدکننده آنها در سال‌های قبل تاحدودی مصنوعی است.»

با این حال Boch معتقد است که افزایش فروش قابل توجه تویوتا که به دلیل استقبال گسترده خریداران از مدل‌های جدید کم‌ری و کروزا صورت گرفت و همچنین پیشتازی مدل‌های سکویا و لندکروز در میان مدل‌های پرفروش تویوتا سبب شد تا این خودروساز بزرگ ژاپنی به تدریج جایگاه پیشین خود را بازیافته و به صدر جدول بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در جهان صعود کرد.

بازیابی سریع تویوتا و بازگشت بی‌قید و شرط آن به صدر جدول بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودرو در جهان بیانگر توانمندی ژاپنی‌ها در حوزه برنامه‌ریزی و بازیابی در شرایط و موقعیت‌های بحرانی است.

با توجه به نکات یادشده در این مطلب و با توجه به بیکتاری مطلق بزرگ‌ترین خودروساز ژاپن در بازارهای جهانی می‌توان به جرات گفت که تنها این سونامی و قهر طبیعت بود که توانست تویوتا را جایگاه رفیع خود در صنعت خودروسازی جهان به زیر کشیده و به‌صورت موقت مقام اول را در اختیار سایرین قرار دهد.

منبع: www.autonews.com

بررسی جایگاه تویوتا در صنعت خودروسازی جهان

تاج پادشاهی بر سر ژاپنی محبوب



تولید خودروهای این شرکت نیز چشم‌پوشی کرده‌اند.

در همین رابطه یک منبع نزدیک به مدیران ارشد گروه خودروسازی فولکس واگن به رسانه‌ها گفت که حتی آمار ارائه شده از سوی این شرکت که منجر به صدرنشینی موقت آن در جدول بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودرو در جهان شده بود نیز آماری اغراق‌آمیز بوده است. وی معتقد است این خودروساز آلمانی که همواره فروش خوبی در بازار خودروی چین داشته، با دست بالاگرفتن پیش‌بینی‌های خود برای بازار چین آماری را منتشر کرد که حاکی از رشد قابل توجه فروش کلی آن با توجه به پیش‌بینی خوشبینانه برای افزایش فروش در چین بوده است که در نهایت این بزرگمیلی بی‌باعث صدرنشینی موقت فولکس واگن به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت خودروسازی جهان شده، عنوانی که تویوتا بلافاصله آن را بازپس گرفت و بار دیگر قدرت خود را به رخ رقبا کشید.

شایان ذکر است که صدرنشینی تویوتا در صنعت خودروی جهان طی سال‌های اخیر بیانگر برنامه‌ریزی دقیق و قدرتمند مدیران این شرکت خودروسازی ژاپنی بوده و با توجه به کیفیت محصولات و نحوه عملکرد این شرکت پیش‌بینی صدرنشینی مجدد آن در سال ۲۰۱۶ میلادی نیز چندان دور از ذهن نیست.

درحالی برای خودروسازی مشهور و جنجالی آلمانی حاصل شد که تویوتا در سال ۲۰۱۴ هم همچنان رتبه نخست خود را حفظ کرد و بیشترین تولید و عرضه خودرو در جهان را به خود اختصاص داد.

تمرکز شدید صنعت خودروسازی جهان روی آمار و افزایش قابل توجه تولید و فروش خودرو ممکن است در مقایسه با صنایع دیگر اندکی عجیب و توجیه‌ناپذیر به نظر برسد اما حاشیه سود پایین خودروسازان بین‌المللی و بازار شدید رقابتی انکارناپذیر بوده و خودروسازان را به طراحی استراتژی بر مبنای افزایش تولید و فروش وادار می‌سازد. هم‌زمان با این تلاش‌ها، بسیاری از فعالان و ناظران حوزه صنعت خودرو بر این باورند که تعیین سال ۲۰۱۸ میلادی برای تبدیل شدن فولکس واگن به نخستین خودروساز جهان از جمله دلایل اصلی بروز جنجال‌های گسترده و تقلب دربارۀ ارائه اطلاعات از میزان واقعی آلاینده‌های خودروهای دیزلی این شرکت که با عنوان دیزل گیت از آن یاد می‌شود، شده است. برخی کارمندان و مدیران شرکت فولکس واگن ضمن انتقاد از این تعیین تاریخ معتقدند که کمبود زمان برای دستیابی به اهداف تعیین شده توسط مدیراجرایی شرکت موجب افزایش بی‌سابقه فشار بر بخش‌های مختلف این خودروساز آلمانی شده و کارمندان آن به منظور تحقق اهداف تعیین شده از بروز تقلب در فرآیند

شرکت آلمانی بدل شد. به‌رغم تلاش‌های گسترده رقبا، عملکرد موفق تویوتا همچنان ادامه داشت و این شرکت در سال ۲۰۱۰ میلادی نیز موفق شد همچنان برتری خود را نسبت به شرکت‌های فولکس واگن و جنرال موتورز حفظ کرده و رتبه نخست بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در جهان را به خود اختصاص دهد. دو شرکت آلمانی و آمریکایی نیز به ترتیب رتبه‌های دوم و سوم را به خود اختصاص دادند تا تلاش‌های‌شان برای به زیر کشیدن تویوتا همچنان بی‌ثمر مانده باشد. اما ماجرا به اینجا ختم نشده و زلزله شدید و سونامی‌ای که در سال ۲۰۱۱ میلادی سواحل ژاپن را درنوردید تویوتا را از تخت پادشاهی‌اش به زیر کشید و در پی این موضوع گروه خودروسازی جنرال موتورز بلافاصله رتبه نخست جدول رده‌بندی بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودروی جهان را به خود اختصاص داد. با این حال رتبه نخستی که جنرال موتورز به دلیل قهر طبیعت به خود اختصاص داده بود دیری نپایید و یک سال بعد مجدداً شرکت تویوتا موفق شد به جایگاه

همیشگی‌اش یعنی رتبه نخست بازگردد. در سال ۲۰۱۴ میلادی برای نخستین بار گروه خودروسازی فولکس واگن سرانجام موفق شد رتبه دوم بزرگ‌ترین خودروساز جهان را به خود اختصاص داده و جنرال موتورز را به رده سوم بفرستد. این دستاورد بزرگ

واگن شاهد سقوط خود به رتبه همیشگی یعنی مکان دوم جدول رده‌بندی و تقدیم رتبه نخست به غول خودروسازی جهان یعنی تویوتا بودند.

در آخرین آمار رسمی اعلام شده از سوی شرکت تویوتا، این شرکت در سال مالی ۲۰۱۵ میلادی موفق شده است تا ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید و به بازارهای جهانی عرضه کند که این میزان ۱۵۰ هزار دستگاه بیشتر از میزانی است که گروه خودروسازی فولکس واگن تولید و روانه بازار کرده است. جنرال موتورز دیگر رقیب قدرتمند تویوتا نیز با تولید ۹ میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه پس از فولکس واگن آلمان رتبه سوم جدول بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده خودرو در جهان را به خود اختصاص داد.

براساس آمارها و جدول رده‌بندی منتشر شده توسط موسسات تحقیقاتی فعال در حوزه صنعت خودرو، گروه خودروسازی تویوتا در سال ۲۰۰۸ میلادی موفق شد جنرال موتورز را در زمینه تولید خودرو پشت سر گذاشته و به بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در جهان بدل شود. در سال ۲۰۰۹ میلادی زمانی که مارتین وینترکون به‌عنوان مدیراجرایی گروه خودروسازی فولکس واگن آغاز به کار کرد، بدل شدن به بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروی جهان تا سال ۲۰۱۸ میلادی به استراتژی اصلی این

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.forbes.com

گروه صنعتی تویوتای ژاپن یک شرکت خودروسازی آسیایی در جهان محسوب می‌شود که به واسطه تولید طیف متنوعی از خودروهای باکیفیت و ارزان‌قیمت از محبوبیت بسیار زیادی در نقاط مختلف جهان برخوردار است. این شرکت که محصولات تولیدی خود را به نقاط مختلف جهان از اروپا و آمریکای شمالی گرفته تا خاورمیانه و آفریقا صادر می‌کند، مدتی است که به لحاظ تیراژ تولید نخستین و بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در جهان محسوب می‌شود؛ عنوانی رشک برانگیز که دیگر رقبای تویوتا در صنعت خودروی جهان نظیر فولکس واگن و جنرال موتورز به‌شدت در پی تصاحب آن هستند.

در همین راستا و در تابستان گذشته هنگامی که رسانه‌ها خبر صعود فولکس واگن به رتبه نخست بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودروی جهان را منتشر کردند بسیاری از کارشناسان و فعالان صنعت خودرو خصوصاً ناظران و تحلیلگران آلمانی از این موضوع به‌عنوان یک اتفاق تاریخی یاد کردند. اما بازی هرگز در پایان نیمه اول به اتمام نمی‌رسد. در همین چارچوب زمانی که شرکت خودروسازی تویوتای ژاپن گزارش مالی و همچنین آمارهای مربوط به فروش خود را منتشر کرد مدیران شرکت فولکس

گزارش ۲

بازارهای اصلی تویوتا



بازار اصلی خود بدل ساخته است.

آسیا و اروپا

علاوه بر بازارهای ژاپن و آمریکای شمالی، شرکت تویوتا حضور بسیار قدرتمند و فعالی در بازار خودروی آسیا دارد. این شرکت ژاپنی این روزها طیف متنوعی از محصولات خود را در کشورهای نظیر اندونزی، فیلیپین، تایوان و هند عرضه کرده و براساس آمارهای رسمی موجود، تویوتا در سال مالی گذشته موفق شده رقمی معادل یک میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه از محصولات خود را در کشورهای آسیایی به فروش برساند که این میزان معادل ۱۶ درصد از کل فروش گروه خودروسازی تویوتا محسوب می‌شود.

در اروپا نیز شاهد حضور نسبتاً جدی تویوتا هستیم و فروش ۸۴۰ هزار دستگاه از محصولات این برند در کشورهای اروپایی بیانگر پایگاه قدرتمند تویوتا در قاره سبز است. لازم به ذکر است که آمارهای منتشر شده از میزان فروش تویوتا در اروپا شامل فروش این شرکت در اروپای غربی و روسیه می‌شود و ۱۵ درصد از کل فروش تویوتا را به خود اختصاص داده است.

دستیابی تویوتا به رقم مذکور در حالی تحقق می‌یابد که بازار خودروی روسیه به دلیل کاهش قابل توجه قیمت نفت در بازارهای جهانی و در پی آن کاهش ارزش روبل روند نزولی داشته که این موضوع نیز در نهایت به کاهش فروش تویوتا در بازار خودروی این کشور منجر شده است.

منبع: marketrealist.com

کلیدی در تبدیل شدن آمریکای شمالی به بازار اصلی تویوتا ایفا کرده است. شرکت خودروسازی جنرال موتورز بزرگ‌ترین تولیدکننده خودرو در آمریکای شمالی محسوب می‌شود و بخش عمده این بازار را در اختیار خود دارد و دیگر خودروسازان آمریکایی نظیر فورد و فیات کرایسلر نیز حضور قدرتمندی در این بازار دارند، اما با این وجود شاهد این هستیم که تویوتا آمریکای شمالی را به پایگاه عمده و

آمریکای جنوبی در سال‌های گذشته توانسته خود را به‌عنوان پایگاه اصلی این خودروساز ژاپنی مطرح و سود کلانی را روانه حساب‌های بانکی تویوتا کند. کارشناسان بر این عقیده‌اند که یکی از عمده‌ترین دلایل تبدیل شدن بازار آمریکای شمالی به عمده‌ترین بازار شرکت تویوتا افزایش قابل توجه تقاضا برای خودروهای SUV است. فروش بسیار بالای مدل‌هایی نظیر RAV4 و Lexus NX نقشی بسیار

تویوتا محسوب می‌شود، چرا که این شرکت در حال حاضر ۳۳ درصد از محصولات خود را در بازار آمریکای شمالی به فروش می‌رساند. در همین رابطه شرکت تویوتا در سال مالی گذشته موفق شده تا ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه خودرو به فروش برساند. گفتنی است در حالی که شرکت خودروسازی تویوتا شاهد افت فروش خود در بازارهای اصلی دیگر خود نظیر ژاپن، آسیا و اروپا بوده است، بازار خودروی

ژاپن

ژاپن خانه تویوتا است و این بخش عمده بازار خودروی ژاپن را در اختیار دارد. در حال حاضر بازار ژاپن پس از آمریکای شمالی دومین بازار بزرگ تویوتا در جهان به شمار می‌رود. در همین چارچوب و براساس آمارهای منتشر شده، شرکت خودروسازی تویوتا موفق شده است در سال مالی ۲۰۱۶ میلادی رقمی معادل ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه خودرو در بازار ژاپن به فروش برساند.

آمریکای شمالی

بازار خودروی آمریکای شمالی بزرگ‌ترین و مهم‌ترین بازار برای شرکت خودروسازی



## بدون ثبت نام به وبسایت و انجمن ها وارد شوید

برای ورود به بسیاری از وبسایتها نیاز است تا حساب کاربری اختصاصی خود را داشته باشید. اما وبسایتی که امروز به شما معرفی می کنیم نام کاربری و رمز عبورهایی را که دیگر کاربران برای وبسایت های مختلف ساخته اند در اختیار شما قرار می دهد.

همه ما با وبسایت های جدیدی آشنا می شویم یا به صورت روزانه به وبسایت های مختلفی سر می زنیم. همین طور برای استفاده از هر کدام از سایت ها هم نیاز است تا ابتدا در آنها حساب کاربری اختصاصی خود را داشته باشیم.

بسیاری از وبسایت ها دائم پیام «ثبت نام کنید / Sign Up» را به شما نشان می دهند و پس از ثبت نام هم نیاز است تا با چک کردن صندوق دریافتی ایمیل، حساب کاربری خود را فعال کنید. وبسایت BugMeNot هزاران سایت از سراسر جهان را که نیاز به ثبت نام دارند بدون نیاز به ثبت نام کاربر، در اختیارش قرار می دهد.

وبسایت BugMeNot یک منبع رایگان برای دریافت نام کاربری و رمز عبورهای از پیش تعیین شده است که توسط مدیران این وبسایت و کاربران به اشتراک گذاشته می شود.

نحوه کار با این ابزار بسیار ساده است. در واقع بدون نیاز به ثبت نام در انجمن ها، کافی است آدرس اینترنتی صفحه مورد نظر خود را در باکس جستجوی وبسایت BugMeNot وارد کنید.

برای شروع ابتدا وبسایت را باز کنید. در صفحه اصلی این وبسایت، باکس جستجو وارد کنید. می شود که برای وارد کردن آدرس آن صفحه ای است که لینک های مرتبط آن غیرفعال و تنها برای اعضا قابل مشاهده است.

به عنوان مثال انجمن برنامه نویسان یکی دیگر از انجمن هایی است که لینک های دانلود یا عکس آن، برای کاربران غیر عضو مخفی شده است. برای رفع این محدودیت کافی است آدرس برنامه نویسی را در باکس جستجو وارد کنید و یکسری از نام های کاربری (Username) و رمزهای عبور (Password) معرفی شده را وارد کنید. در صورت درخواست می توانید از افزونه های این وبسایت برای مرورگرهای گوگل کروم و فایرفاکس نیز استفاده کنید.

برای استفاده از این وبسایت به [www.bugmenot.com](http://www.bugmenot.com) مراجعه کنید.

## دریافت بهترین کاورها برای شبکه های اجتماعی

بسیاری از ما دوست داریم از تصاویر خلاقانه و زیبا برای کاور شبکه های اجتماعی خود استفاده کنیم. وبسایت امروز این امکان را به راحتی برای شما فراهم کرده است.

اگر دوست دارید برای شبکه های اجتماعی مختلف خود از تصاویر خلاقانه و زیبا استفاده کنید و رنگ و بوی تازه ای به حساب کاربری خود در آن شبکه دهید، وبسایت coverjunction یکی از بهترین منابع برای ذخیره و استفاده از تصاویر کاور است.

تصاویری که برای کاور شبکه های اجتماعی مختلف استفاده می کنید در دسته بندی های گوناگونی قرار می گیرند، همان طور که دسته بندی های تصاویر مخصوص کاور در این وبسایت نیز در دسته بندی های مختلف قرار گرفته اند.

اگر تصاویر این وبسایت را دوست دارید و می خواهید خودتان دست به کار شوید و تصویری خاص را مثلا برای حساب فیس بوک خود بسازید، این وبسایت امکان آن را فراهم کرده است. برای استفاده از این وبسایت به <http://coverjunction.com> مراجعه کنید.

قیمت استفاده از اینترنت داخلی برای مصرف کنندگان نصف شد.

به گزارش «فرصت امروز»، محمود واعظی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: از اواسط بهمن ماه اپراتورها موظف خواهند بود تا مصرف ترافیک داخلی و خارجی را به طور جداگانه محاسبه و هزینه آن را از مشتریان دریافت کنند.

وی افزود: براساس تازه ترین مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات تعرفه ترافیک داخلی نصف تعرفه ترافیک اینترنت بین الملل تعیین شد.

واعظی با بیان اینکه تا پایان ماه گذشته اپراتورها موظف به تفکیک ترافیک داخلی از بین المللی شدند اظهار کرد: فاز دوم شبکه ملی اطلاعات در بهمن ماه افتتاح خواهد شد و از آن پس مصرف پهنای باند داخلی با تعرفه های جدید محاسبه خواهد شد.

وزیر ارتباطات در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اینکه سال ۹۳ سال جریان عقب افتادگی و حل مشکلات بود اظهار داشت: سال ۹۴ برای شرکت پست، سال چابک سازی و برنامه ریزی و چگونگی استفاده از IT در ارائه خدمات پستی بود و من

اسم این سال را سال رشد و ساماندهی وضعیت شرکت پست می گذارم.

وی افزود: در سال ۹۵ شرکت پست با تصویب اساسنامه جدید دوباره متولد شد و مجلس با تغییرات مثبت در اساسنامه شرایط را برای شکوفایی شرکت پست باز گذاشته است و امروز شرکت ملی پست باید افتخار وزارت ارتباطات باشد و به گونه ای فعالیت کند که مردم راضی باشند.

## وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات:

# قیمت اینترنت داخلی نصف شد



کرد. پست باید رقابت را جدی بگیرد زیرا سیاست وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات ایجاد رقابت برای نوآوری و گسترش خدمات به مردم است و باید بدنه شرکت پست را با آموزش و فرهنگ سازی به استفاده از فناوری های جدید و رقابت با بخش خصوصی متمایل کند.

وزیر ارتباطات افزود: پس از برجام و با ایجاد روابط بین المللی و منطقه ای فضا برای ایجاد «هاب پستی» فراهم شده و شما می توانید از ظرفیت منطقه هوایی پیام در این زمینه استفاده کنید.

واعظی استفاده از ظرفیت پست لجستیک را راهکاری برای تجارت الکترونیک و صادرات کالای ایرانی به کشورهای منطقه دانست و گفت: همچنین پست می تواند با قرارداد با شرکت های خصوصی در زمینه پست رسته برای خود درآمد ایجاد کند.

وی با بیان اینکه پست با نوآوری می تواند در آینده ای نزدیک به درآمدزایی برسد گفت: من تردید ندارم که شرکت پست با تعهد می تواند خدمتگزار خوبی برای مردم باشد و در آینده به یکی از شرکت های درجه یک ایران تبدیل شود.

وزیر ارتباطات عضویت شرکت ملی پست در شورای راهبردی اتحادیه جهانی بخش های فناوری اطلاعات و GNAF را بر سر می گیرد و باید به هوشمندسازی و شفافیت که رویکرد جدیدی در جهان و ایران است توجه ویژه ای داشته باشید تا شرکت پست فقط کار و خدمات خود را گسترش دهید.

وی با اعلام اینکه به زودی دو شرکت خصوصی پروانه فعالیت پستی را در کشور دریافت می کنند تصریح کرد.

واعظی با اشاره به تأسیس معاونت تجارت الکترونیک که بخش های فناوری اطلاعات و GNAF را بر سر می گیرد گفت: باید به هوشمندسازی و شفافیت که رویکرد جدیدی در جهان و ایران است توجه ویژه ای داشته باشید تا شرکت پست فقط کار و خدمات خود را گسترش دهید.

وی با اعلام اینکه به زودی دو شرکت خصوصی پروانه فعالیت پستی را در کشور دریافت می کنند تصریح کرد.

## گزارش ۲

## عرضه کروم بوک های گوگل تنها در پلی استور

شرکت IDC پس از ویندوز دومین سیستم عامل پر استفاده در ایالات متحده آمریکا محسوب می شود و به لطف قیمت پایین دستگاه ها حتی از سیستم عامل مک و کروم بوک های اپل نیز پیشی گرفته است. اپل با حذف درگاه ها و تغییرات نه چندان خواستنی در مک بوک پروهای جدید خود کماکان بسیاری از خریداران بالقوه را فراری داده است!

بدون پشتیبانی از پلی استور کماکان در سال ۲۰۱۷ نیز در کشورمان عرضه خواهند شد و برای اطمینان از دسترسی آنها به درایو اپلیکیشن های اندرویدی بهتر است همواره به این لیست بروز گوگل مراجعه کنید.

هنوز مشخص نیست کروم بوک ها و کروم استیک ها هم شامل این تغییر خواهند بود یا خیر، اما جالب است بدانید سیستم عامل کروم بنا به آمار این آپدیت به صورت OTA یا به اصطلاح On The Air عرضه شده و دارندگان آیفون می توانند با مراجعه به منوی Settings > General > Software Update آیفون یا آپدیت خود را به آخرین ورژن iOS بروز کنند.

شایان ذکر است که در این آپدیت به دلیل فرعی بودن آن، خبری از

اپلیکیشن های مفید اندرویدی را روی کروم بوک خود اجرا کنید. در حال حاضر تنها کروم بوک های Chromebook Flip ایسوس، Chromebook R11 ایسر و کروم بوک پیکسل گوگل به پلی استور دسترسی دارند و این خبر برای خریداران کروم بوک ها بسیار خوشایند خواهد بود. البته توجه داشته باشید از آنجا که ایران یک بازار رسمی برای گوگل محسوب نمی شود احتمالا کروم بوک های

و با وجود اینکه گوگل این اتفاق را تکذیب کرده، اما پشتیبانی از کروم بوک ها از اپلیکیشن های اندرویدی قدم دیگری در این مسیر به نظر می رسد. گوگل به تازگی اعلام کرده که تمامی کروم بوک های جدید از پلی استور و اپلیکیشن های اندرویدی پشتیبانی خواهند کرد. به این ترتیب می توانید بازی های محبوبی مثل کلش اف کلنز، ماین کرفت، Hearthstone یا

در حالی که امروزه تنها تعداد محدودی از کروم بوک ها به فروشگاه اپلیکیشن های پلی استور دسترسی دارند، اما گوگل حالا رسماً اعلام کرده تمامی کروم بوک های فروخته شده از سال ۲۰۱۷ به بعد از پلی استور گوگل پشتیبانی خواهند کرد.

به گزارش فارت، مدتی است که شایعه ترکیب سیستم عامل کروم و اندروید به گوش می رسد

## خبر

### دبیر شورای عالی فضای مجازی خبر داد افزایش تهدیدات باج افزازی در کشور

دبیر شورای عالی فضای مجازی خبر داد از نوع باج افزاهادر کشور خبر داد و گفت: دفع حملات سایبری در طول میکروثانه بصورت می پذیرد و صحبت از دقیقه و ساعت نیست.

به گزارش مرکز ملی فضای مجازی، سیدابوالحسن فیروزآبادی در همایش چالش ها و راهکارهای امنیت فضای تبادل اطلاعات در حوزه تامین اجتماعی، ایجاد نگاه زمینهای و نه حاشیه ای به حوزه امنیت را در تمامی سازمان ها و ارگان های کشور ضروری دانست و اظهار داشت: حوزه تامین اجتماعی از نوع زیرساختی است و در صورتی که در آن خللی ایجاد شود روی کل جامعه تأثیر می گذارد.

وی افزود: با توجه به میزان گردش مالی، تأمین اجتماعی در کشور یک حوزه اقتصادی بزرگ محسوب شده و از اهمیت ویژه ای برخوردار است. بنابراین باید امنیت آن در فضای مجازی در اولویت قرار گیرد.

دبیر شورای عالی فضای مجازی با تعریف امنیت در فضای مجازی به عنوان دفع تهدید و حفاظت از دارایی ها، ارزش ها و منافع یک سازمان، تأکید کرد: با توسعه فضای مجازی دارایی های بسیار بزرگی در این فضا شکل گرفته و بر همین اساس تهدیداتی که در این فضا وجود دارد نیز بسیار بزرگ است و در واقع نه تنها دارایی های فیزیکی و مادی بلکه دارایی های معنوی نیز در فضای مجازی مورد تعرض و تهدید قرار می گیرد. وی تصریح کرد: در اکثر سازمان های کشور متناسب با تهدیداتی که در فضای مجازی وجود دارد، تدابیر و تمهیدات مقابله با آن اندیشیده نمی شود و هر فردی، در هر جایی و در هر زمانی می تواند با اتصال به فضای مجازی دارایی های یک سازمان را به خطر بیندازد و تهدیدات در این فضا می تواند سازمان یافته، غیرمتمرکز و ناشناس باشد.

رئیس مرکز ملی فضای مجازی کشور با اشاره به افزایش تهدیداتی از نوع باج افزاهادر کشور اظهار داشت: حملات و تهدیدات فضای مجازی می تواند از ارائه خدمت رسانی جلوگیری یا حریم خصوصی افراد را مورد هجوم قرار دهد. بنابراین در حوزه تامین اجتماعی که پایه آن مردم محور است، ایجاد پایداری عملکرد، حفظ حریم خصوصی و نظام اعتماد از اهمیت ویژه ای برخوردار است.

فیروزآبادی با بیان اینکه باید طراحی و معماری یک سازمان متناسب با تکنولوژی فناوری اطلاعات و ارتباطات آن باشد گفت: در صورتی که می خواهید سازمانی توسعه یافته داشته باشید باید برای حفظ امنیت، نزدیک به ۵ درصد بودجه فناوری اطلاعات و ارتباطات خود را در حوزه امنیت فضای مجازی سازمان سرمایه گذاری کنید.

### رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی خبر داد حمایت از شرکت های دانش بنیان حوزه آتش نشانی

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی گفت: از شرکت های دانش بنیان حوزه آتش نشانی حمایت می کنیم.

به گزارش مهر، بهزاد سلطانی در جلسه امضای تفاهم نامه با مدیرعامل بانک قرض الحسنه مهر ایران که روز گذشته در محل مجتمع شکوفایی شرکت های دانش بنیان برگزار شد، اظهار داشت: فداکاری و ایثارگری آتش نشانیان یادآور خاطره جان فشانی فرزندان غیور میهن اسلامی در دوران دفاع مقدس است. رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی با تسلیت شهادت جمعی از آتش نشانیان شجاع در حادثه ساختمان پلاسکو عنوان کرد: از شرکت های فعال در حوزه آتش نشانی حمایت می کنیم.

به گفته سلطانی، صندوق نوآوری و شکوفایی آمادگی دارد این شرکت ها را با ارائه تسهیلات یا سرمایه گذاری مشارکتی در جهت توسعه و ارتقای فناوری و آتش نشانی یاری کند. در ادامه مرتضی اکبری، مدیرعامل بانک قرض الحسنه مهر ایران با استقبال از همکاری این بانک با صندوق نوآوری و شکوفایی گفت: کمک و همراهی با شرکت های دانش بنیان از مصادیق نیک و خوش فرجام است و این تفاهم نامه با موضوع عاملیت تسهیلات قرض الحسنه به شرکت های دانش بنیان آغاز شده است. در این مراسم، باجه بانک قرض الحسنه مهر ایران در طبقه سوم مجتمع شکوفایی شرکت های دانش بنیان افتتاح شد.

### عرضه وصله های به روزرسان سیستم عامل و مرورگر اپل

شرکت اپل وصله های امنیتی متعددی را برای برطرف کردن ۱۱ آسیب پذیری در سیستم عامل مک، ای او اس و مرورگر سافاری خود عرضه کرد. به گزارش فارس، بخش عمده وصله های یاد شده مربوط به سیستم عامل macOS است که به نسخه ۱۰.۱۲.۳ ارتقا یافته و برخی مشکلات مربوط به سخت افزارهای گرافیکی نیز که مربوط به لب تاپ ۱۵ اینچی مک بوک پرو بوده، برطرف شده است. اپل نسخه جدید سیستم عامل موبایلی خود موسوم به iOS 10.2.1 را هم عرضه کرده تا ۱۸ حفره امنیتی را رفع کند. بخش زیادی از این حفره ها مربوط به WebKit است که از مولفه های کلیدی مرورگر سافاری محسوب می شود.

برخی از مشکلاتی که اپل برای رفع آنها وصله هایی را عرضه کرده توسط گوگل گزارش شده اند و بی توجهی به آنها به هرکدام امکان می داد از راه دور کد مخرب خود را روی رایانه های افراد قربانی اجرا کنند.

کاربران باید به روزرسانی های مربوط به مرورگر سافاری را جهت استفاده روی گوشی و رایانه های مک به طور جداگانه نصب کنند تا امنیت آنها محفوظ باقی بماند. با این به روزرسانی مرورگر سافاری به نسخه ۱۰.۰.۳ ارتقا یافته است.

**Smart Bed 360** یک تخت خواب هوشمند است که می تواند با شناسایی افراد، محیط خواب را به بهترین شکل ممکن برای یک خواب راحت فراهم کند. یکی از بهترین فناوری های به کار گرفته شده در این تخت سیستم مدیریت هوای داخل تشک های آن است که بستر بسیار مناسب را برای خوابیدن فراهم می کند. این سیستم می تواند خود را با نحوه خوابیدن هر فرد سازگار کند. هنوز قیمت این تخت خواب هوشمند منتشر نشده است.





## سرمایه گذاری ۶هزار میلیارد ریالی دولت در بخش مکانیزاسیون برنج

رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی گفت: سرمایه‌گذاری ۶ هزار میلیارد ریالی دولت تدبیر و امید در بخش مکانیزاسیون برنج، جهش تاریخی در این زمینه است. به گزارش بسیاری از شرکت‌های بزرگ دنیا با برنند ممتاز برای سرمایه‌گذاری در ایران اعلام آمادگی کردند که این امر می‌تواند بازار رقابتی خوبی در کشور ایجاد کند. وی ادامه داد: با توجه به کمبود آب در کشور دولت هیچ علاقه‌ای به گسترش زمین‌های شالیزایی و کشت آن به‌جز در استان‌های شمالی ندارد و به همین خاطر علاقه‌مند است با انتقال مکانیزاسیون به مازندران و گیلان، فقط در این استان‌ها برنج کشت شود. وی بیان داشت: با مکانیزه کردن کشت برنج، هزینه تولید ۵ تا ۷۰ درصد کاهش می‌یابد و به هیچ عنوان ریزنده نیست که شالیکاران مرد و زن در گل و لای در یک کار سخت به کشت برنج بپردازند و این کار دشوار زمینه بسیاری از بیماری‌ها را برای آنها فراهم کند.

وی افزود: دولت محدودیتی برای ارائه تسهیلات مکانیزاسیون ندارد و هیچ بانکی نمی‌تواند انمود کند که برای پرداخت تسهیلات فاقد اعتبار است. وی گفت: ۸۰ درصد هزینه خرید ماشین‌آلات را دولت با سود ۱۵ درصد به‌صورت وام در اختیار کشاورزان قرار می‌دهد و خوشبختانه این فشر زحمتکش جامعه هم از این طرح استقبال خوبی کرده‌اند که در حال حاضر حدود ۱۵ هزار میلیارد ریال تقاضای دریافت تسهیلات از سوی کشاورزان داریم. رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی اظهارداشت: در دولت تدبیر و امید مراحل کشت، داشت و برداشت ۲۵ هزار هکتار از زمین‌های شالیزایی به‌صورت مکانیزه انجام گرفته است که پیش از دولت یازدهم، این میزان ۱۰۰ هزار هکتار بود. عباسی گفت: حدود ۶۰ هزار هکتار زمین شالیزایی زیر کشت برنج داریم که دولت برای مکانیزاسیون آن ۶ هزار میلیارد ریال هزینه کرده که به طور میانگین در هر هکتار ۱۰ میلیون ریال سرمایه‌گذاری شده است.

## در ۹ ماهه نخست سال جاری صورت گرفت مجوز صادرات، واردات و ترانزیت ۱۲ میلیون تن محصول کشاورزی در خوزستان

در ۹ ماهه نخست سال جاری ۱۲ میلیون و ۷۵۷ هزار و ۹۵۳ تن محصول و کالاهای کشاورزی تحت نظارت قرنطینه گیاهی مدیریت حفظ نباتات استان، مجوز صادرات، واردات و ترانزیت دریافت کرده‌اند. بیش از ۱۲ میلیون تن محصولات کشاورزی در استان خوزستان مجوز صادرات، واردات و ترانزیت در ۹ ماهه نخست سال جاری دریافت کرده‌اند. به گزارش ایانا، معاون بهبود تولیدات گیاهی این سازمان با بیان این مطلب گفت: در ۹ ماهه نخست سال جاری ۱۲ میلیون و ۷۵۷ هزار و ۹۵۳ تن محصولات و کالاهای کشاورزی تحت نظارت قرنطینه گیاهی مدیریت حفظ نباتات استان، مجوز صادرات، واردات و ترانزیت دریافت کرده‌اند. محمد قاسمی‌نژاد با بیان اینکه در سال گذشته میزان صادرات، واردات و ترانزیت بیش از ۱۶ میلیون و ۱۸۶ هزار تن بوده است، افزود: قوانین قرنطینه گیاهی به منظور دریافت مجوز و گواهی بهداشتی گیاهی توسط کارشناسان در پست‌های قرنطینه گیاهی در تمام ساعات شبانه‌روز اعمال و بازدید از محموله‌ها از سوی آنان اجرا می‌شود.

## رئیس اتحادیه صنفی مرغداران گوشتی خیر داد

## صادرات ۴۵ هزار تن گوشت مرغ در ۸ ماهه امسال

رئیس اتحادیه صنفی مرغداران گوشتی کشور گفت: هشت ماهه امسال صادرات مرغ به رقم ۴۵ هزار تن رسیده که با تدابیر اتخاذ شده، انتظار می‌رود تا پایان ۹۵ این رقم ارتقا یابد. به گزارش ایانا، عظیم حجت درباره وضعیت صادرات توضیح داد: صدور گوشت مرغ و تخم مرغ به کشورهای عراق و افغانستان از آذرماه متوقف شده بود که با اعلام شرایط مطلوب برای صادرات، این امر توسط سازمان بهداشت جهانی دام، صدور آن تداوم خواهد داشت. کشورهایی که با پدیده بیماری آنفلوآنزای فوق حاد پرندگان روبه‌رو می‌شوند، پس از اعمال معذورسازی و قرنطینه، سازمان دامپزشکی هر کشوری وجود شرایط مطلوب به سازمان بهداشت جهانی دام را اعلام می‌کند تا رویه مبادلات گوشت مرغ فراهم شود.

وی خاطر نشان کرد: بررسی‌ها نشان می‌دهد از ابتدای امسال تا پایان آبان ماه ماهانه به طور متوسط ۸ هزار تن صادرات گوشت مرغ به عراق و افغانستان انجام شد. به گفته حجت، سال گذشته بین ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تن گوشت مرغ به کشورهای هدف صادر شده بود. این مقام مسئول گفت: طبق برنامه‌ریزی‌ها در اواخر امسال، مانند سال‌های گذشته با افزایش جوجه‌ریزی، تمامی این جوجه‌ها در داخل واحدهای مرغداران گوشتی به مرغ تبدیل خواهد شد. وی افزود: تلاش لازم برای ثبات قیمت جوجه صورت می‌گیرد و در صورتی که قیمت جوجه افزایش پیدا کند، مرغداران ناچار می‌شوند برای تأمین نقدینگی خود در زمینه تأمین جوجه یک‌روزه با قیمت‌های بالا، مرغ را در واحدهای نگهدارنده با سبزی و وزن بزرگ‌تر به بازار عرضه کنند تا بتوانند وجه نقدینگی لازم را تأمین کنند.

## لیلا شیرزاد

lelashirzad69@gmail.com

پسته به‌عنوان یکی از محصولات صادراتی ایران همواره سهم قابل توجهی از صادرات غیر نفتی را به خود اختصاص داده و در سراسر دهکده جهانی به‌عنوان نمادی از کشورمان شناخته می‌شود. این در حالی است که یکی از رقبای سنتی پسته ایران یعنی ایالات متحده آمریکا با استفاده از فضای ایجادشده توانسته سهم قابل توجهی از بازارهای بین‌المللی را به خود اختصاص دهد، به‌گونه‌ای که در سال زراعی جاری حجم تولید پسته آمریکا ۳۰ هزار تن بیشتر از تولید ایران است. براساس آمارهای رسمی ایران سالانه ۱.۴ تا ۱.۷ میلیارد دلار درآمد از محل صادرات پسته دارد که انتظار می‌رود پس از تحریم‌ها با انقلاب جدیدی روبه‌رو شود. طوری که بلومبرگ بعد از توافقات هسته‌ای ایران در مقاله‌ای اشاره می‌کند بی‌خیال نفت، ایران بازار جهانی پسته را به لرزه می‌اندازد. نفوذ ایران در بازار تقولات بسیار بیشتر از نفوذش در بازار نفت است. آمارها نشان می‌دهد ایران در سال ۲۰۰۵ تولیدی حدود ۲۰۰ هزار تن داشته که رقم نخست جهانی را در آن سال به خود اختصاص داده است. پس از ایران، آمریکا با ۱۴۰ هزار تن و ترکیه با ۶۰ هزار تن رتبه‌های بعدی تولید پسته جهان را در اختیار داشتند، اما خشکسالی‌های پی‌درپی و عدم برنامه‌ریزی برای تأمین آب موردنیاز باغ‌های پسته در مقابل ظرفیت‌های اجرایی و حمایتی از پسته‌کاران کالیفرنیا باعث شد ایالت کالیفرنیا آمریکا فاصله خود را با ایران کند و اکنون به‌عنوان رقیب سرسخت پسته کشورمان شناخته شده است.

## ایجاد اشتغال و ارزش افزوده با پسته‌بندی

کومرث کرمانشاهی، عضو هیات‌مدیره اتحادیه ملی محصولات کشاورزی در رابطه با اهمیت این محصول استراتژیک و صادراتی به «فرصت امروز» می‌گوید: پسته در سال‌های اخیر جزو نخستین اقلام صادراتی ما بوده است، طوری که سالانه بین ۲۲۰ هزار تن از این نوع محصول در کشور برداشت می‌شود. از آنجا که این محصول جزو محصولات کشاورزی محسوب می‌شود و یک سال، سال آور و سال دیگری می‌تواند برای این محصولات سال ناآور محسوب شود، می‌توان گفت معمولاً بین ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تن در سال‌های ناآور و ۲۵۰ هزار تن در سال‌های آور میزان تولیدی پسته کشور به حساب می‌آید. اما به هر حال پسته هم مانند بسیاری دیگر از محصولات کشاورزی در معرض تهدید کم‌آبی است و معضل بارندگی در سال‌های آتی می‌تواند تولید این محصول استراتژیک کشاورزی را تهدید کند. وی با بیان این جملات اضافه می‌کند: ضمن اینکه بحث‌های فزاینده، بازاریابی، برندینگ و پسته‌بندی پسته از جمله مسائلی است که باید مورد توجه قرار گیرد زیرا هنوز هم پسته ایران به‌صورت فله در پسته‌بندی‌های ۵۰ کیلوگرمی صادر می‌شود و می‌تواند با فرآوری و بسته‌بندی مناسب، بخشی از این اشتغال، آرزوری و ارزش افزوده را به داخل کشور برگرداند. عضو هیات‌مدیره اتحادیه ملی محصولات کشاورزی با بیان اینکه پسته جزو محصولاتی است که در سال‌های آور حدود یک و نیم میلیارد دلار برای کشور آرزوری دارد، ادامه می‌دهد: این محصول در سال‌های اخیر یک رقیب جدی به نام آمریکا و پسته کالیفرنیا پیدا کرده است که با توجه به بحث بهره‌وری طی دهه‌های اخیر به جریگه تولیدکنندگان این محصول اضافه شده است، طوری که در دو سال گذشته میزان پسته تولیدی آنها بیش از ایران بوده است. وی با اشاره به این موضوع که باید بین ۸۰ تا ۸۵

# خندان اما پرغصه، این است داستان صادرات پسته ایران

«فرصت امروز» بازار پسته را بررسی می‌کند



افزافه می‌کند: پسته ایران باوجود اینکه در امر ضرورت بحث بازاریابی و برندینگ را بیش از پیش برجسته می‌سازد و با توجه به اینکه پسته ایران در بسته‌های ۵۰ کیلوگرمی صادر می‌شود بخشی از آن در خارج از مرزهای ایران و عموماً کشورهای حوزه خلیج فارس بسته‌بندی می‌شود و این امر باعث می‌شود ارزش افزوده این محصولات به خارج از مرزهای ایران منتقل شود. **بازاریابی، حلقه مفقوده صادرات** کرمانشاهی در پاسخ به این سوال که چرا ایران نتوانسته در حوزه پسته‌بندی موفق عمل کند، می‌گوید: در سال‌های اخیر واحدهایی سراغ بسته‌بندی و فرآوری این محصولات آمده‌اند اما تعداد محصولات فرآوری و بسته‌بندی صادر شده قابل توجه نیست. طبیعتاً باید در این بخش سرمایه‌گذاری‌های عظیمی صورت گیرد به نحوی که بتوانیم ارزش‌افزوده و آرزوری بیشتری را با بسته‌بندی و برندینگ پسته برای کشور ایجاد کنیم. در ادامه باید بگویم در برخی کالاها از جمله پسته، صادرات ما به روش سنتی و از سال‌های گذشته به‌صورت فله‌ای بوده است و مشتری‌های ما نیز به این روش عادت کرده‌اند و غیراز این خریدار محصولات ما نخواهند بود. آنها محصولات ما را خریداری کرده و با برندهای مختلف و دلخواه خودشان به بازار عرضه می‌کنند. این در حالی است که ما باید براساس ذائقه مصرف‌کننده در بازارهای هدف صادراتی سلیقه خریداران را ارزیابی کنیم و از طریق بازاریابی مناسب اطلاعات خود را در زمینه نحوه صادرات محصولاتمان افزایش دهیم. وی با بیان اینکه بحث بازاریابی یکی از حلقه‌های مفقوده صادرات محسوب می‌شود،

و ویژگی‌های کالا است. پسته‌بندی جزء لازم و ضروری یک محصول است که شناساندن و نگهداری محصول را از تولید تا مصرف بر عهده دارد. این صنعت تنها با هزینه کرد ۱۰ درصد ارزش کالا، تولیدی قادر به ایجاد ارزش افزوده گسترده است. صنعت پسته‌بندی ریل‌گذار اصلی حرکت به سوی برندسازی و بازاریابی کالا در بازارهای صادراتی و تحقق برون‌رایی در اقتصاد ایران است. در همین رابطه علی احمدیان، دبیر سابق انجمن پسته ایران در رابطه با مزیت صادرات پسته با بسته‌بندی کوچک به «فرصت امروز» می‌گوید: بسته‌بندی‌های کوچک که همان بسته‌بندی‌های گرمی هستند، از آن جهت برای صادرات انتخاب می‌شوند که بدون هیچ گونه تغییری و بدون واسطه در دست مصرف‌کننده نهایی در فروشگاه‌ها عرضه می‌شوند. این کار از دو جهت به نفع ما است؛ یکی آنکه پسته ایران مستقیماً وارد بازار هدف شده و در دسترس مصرف‌کننده اصلی قرار گرفته و دیگر آنکه به این شکل کار برندسازی محصولات پسته‌های مرغوب رفسنجانی با سرعت بیشتری صورت می‌گیرد. عراق و افغانستان را می‌توان از اصلی‌ترین اهداف برای صادرات پسته به این شکل در نظر داشت. احمدیان با بیان اینکه یکی از مشکلات ما در حوزه صادرات محصولات کشاورزی عرضه محور بودن این کالاهاست، توضیح می‌دهد: آنچه ماژاد تولید بر مصرف است می‌خواهیم صادرات داشته باشیم در حالی که امروز کشورهای رقیب ما براساس بازاریابی بین‌المللی منطق حرکت می‌کنند. تولیدکنندگان ما باید براساس برنامه، تولیدات خود را به سمت تقاضاهای

مشتریان خارجی سوق دهند. بنابراین جا دارد بیشتر به سمت تنوع در بسته‌بندی و تنوع در سایز و اندازه‌های پسته‌ها حرکت کنیم که از این طریق بتوانیم تقاضای جدیدی را برای محصولات با کیفیت ایرانی فراهم کنیم. وی اضافه می‌کند: صنعت پسته‌بندی باید انعطاف‌پذیر، هوشمند و متناسب با شرایط محیط زیست باشد ضمن اینکه اگر بسته‌بندی مناسب باشد حمل‌ونقل آن راحت‌تر و برای مشتری جذاب‌تر است و ایمنی و سلامتی را به همراه دارد. این صنعت نیازمند بهره‌گیری از تجارب جهانی است. بسته‌بندی‌ها که با اوزان و رنگ‌های متفاوت و با ارزش‌های غذایی خاص عرضه می‌شود باید اطلاعات و آگاهی‌های تغذیه‌ای مورد نیاز روی آن درج شده باشد تا افراد بدانند چه موادهایی با چه میزان کالری و چربی را مصرف می‌کنند. بسته‌بندی باید ارزش‌های بصری خاصی را برای مشتری ایجاد کند یعنی بسته‌بندی و طراحی باید به نوعی جذاب باشد و مشتری را جذب کند. وی همچنین ادامه می‌دهد: ۳۵ درصد ارزش افزوده هر محصول به طراحی، تحقیق و توسعه و ۲۵ درصد نیز به ساخت مربوط است اما خروجی این تلاش‌ها، زمانی به ثمر می‌نشیند که بازاریابی موفق داشته باشیم؛ بخشی که ۵۵ درصد موفقیت آن در گرو تنوع شیوه‌های بسته‌بندی و عرضه کالا است. اگر چه ۵۰۰ شرکت پسته‌بندی در کشور فعال هستند، اما بخش عمده زعفران، خرما و پسته ایرانی به دلیل ضعف در بسته‌بندی با نشان دیگر کشورها عرضه می‌شود؛ رویکردی که به هیچ‌وجه با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی منطبق نیست.

دبیر سابق انجمن پسته ایران همچنین در رابطه با مهم‌ترین معضل پسته صادراتی ایران یعنی بسته‌بندی ادامه می‌دهد: پسته بسته‌بندی در سطح جهانی دارای قیمت‌های مختلفی بوده و این موضوع وابسته به کشور صادرکننده و بازار هدف صادرات است. در حال حاضر محصولات پسته‌بندی شده در سطح دنیا توانسته‌اند بسیار موفق عمل کنند و دلیل آن را می‌توان در انجام درست بحث بازاریابی و مبرمگی و شناساندن محصول پسته‌بندی به مصرف‌کنندگان دانست. برندهای معروف آمریکایی و چینی در حوزه پسته‌بندی پسته ارزان قیمت بازار را از بسیاری رقبا گرفته‌اند و در حال یکه تازی در این زمینه هستند. ایران هم می‌تواند با برنامه‌ریزی درست و استفاده از زیرساخت‌های موجود در کشور به‌عنوان یکی از بهترین‌های عرضه‌کننده جهانی پسته بسته‌بندی شده عمل کند.

## مشتریان ایرانی پسته فله‌ای می‌خواهند

یکی از فروشندگان پسته به «فرصت امروز» می‌گوید: خشکبار ایرانی براساس خواست مشتری صادر می‌شود. مشتری خشکبار ایرانی خشکبار را در بسته‌بندی‌های کوچک قبول نمی‌کند و آن را فله‌ای خریداری می‌کند. ما در بحث برندسازی و فروش بسته‌بندی شده خشکبار فعالیت نداریم به این دلیل که مشتری ترجیح می‌دهد با بسته‌بندی مورد نظر خودش، محصول را به‌دست مشتری نهایی برساند. هر کشوری ذائقه و سلیقه خاص خود را در زمینه فرآوری پسته دارد و مشتریان خشکبار ایران تمایل دارند برای انجام مراحل کوچک و نهایی خریداری کنند. در زمان تحریم حتی نمی‌توانستیم روی بسته‌های خشکبار بنویسیم محصول ایران. تمام کیسه‌های خشکبار و کارتن‌ها سفید و بدون هیچ نام و علامتی صادر می‌شد. واردکنندگان عمده خشکبار از ایران تمایلی به ایجاد رقیب در بازارهای داخل کشورشان ندارند، در نتیجه حاضر نیستند خشکبار ایران را در بسته‌بندی‌های کوچک و نهایی خریداری کنند.

نوع پسته	انس	قیمت
فندق	۳۰-۲۸	۳۰ هزار تومان
کله قوچی	۲۴-۲۲	۳۳ هزار تومان
احمدآقایی	۲۶-۲۴	۳۲ هزار تومان
اکبری	۲۴-۲۲	۳۳ هزار تومان
دهن بست	۵۰ گرم مغز	۲۳ هزار تومان

## مزدانه



## پول چاپ می‌کنند

شابلون‌زن یا کارگر چاپ از جمله مشاغلی است که کمتر شناخته شده است اما آثار کارشان در ارکان مختلف زندگی‌مان دیده می‌شود. این افراد شغل خود را به صورت تجربی می‌آموزند و برای یادگیری نیاز به سطح مشخصی از تحصیل هم ندارند. دستمزدی که برای این افراد در بازار ایران وجود دارد بین حقوق وزارت کار تا حقوق سرپرست چاپ است. برای کارگر ساده تقریباً ۸۰۰ هزار تومان شروع می‌شود و تا یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان افزایش می‌یابد. سرپرست چاپ تا یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان دستمزد دریافت می‌کند و دستمزد شابلون‌زن که فرد حرفه‌ای این بازار است از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان شروع می‌شود. همچنین دستمزد این شغل در سایر کشورهای جهان و به‌ویژه کشورهای آمریکای شمالی و اروپای غربی به صورت سالانه بین ۲۴ هزار تا ۴۸ هزار دلار است.



دیدگاه

حذف یارانه در گرو رفاه عمومی



مجدد رضا حریری  
رئیس کمیسیون واردات اتاق بازرگانی

زمانی که قانون هدفمندی یارانهها مطرح شد، همان گونه که از نام آن بر می آید، قرار بر این بود که پرداخت یارانهها به صورت هدفمند انجام شود. آنچه تاکنون شاهد آن بوده‌ایم بر عکس نوعی بی‌هدفی در ارائه یارانه‌هاست. در حوزه یارانه ۴۵ هزار تومانی، برای فردی که ۴۵۰ هزار تومان درآمد ماهانه دارد این ۴۵ هزار تومان یارانه در اصل ۱۰ درصد از حقوق فرد است که به حقوق اضافه می‌شود، اما این ۴۵ هزار تومان برای کسی که ۴۵ میلیون درآمد ماهانه دارد هیچ محسوب می‌شود. بنابراین اختصاص یارانه ۴۵ هزار تومانی به همه اقشار نشان از تخصیص ناکارآمد و نادرست آن دارد.

اما اگر بخواهیم به اساس پرداخت یارانه نقدی بپردازیم، می‌توانیم پیش رو داریم که نظرات مختلفی درباره آن وجود دارد؛ می‌تواند که از نظر هر کارشناسی قابل تغییر است و گپ‌های متعددی دارد. با همه نقد و نظرهایی که به این نوع پرداخت وجود دارد، اما نمی‌توانیم درباره حذف آن نیز به آسانی صحبت کنیم زیرا حذف آن اساسا تبعات اجتماعی دارد. اما اگر بخواهیم عقلانی و منطقی به این مسئله نگاه کنیم اصل این است که درآمد هر کشور هزینه زیرساخت‌ها و مسائل عمرانی شود. این بحث درآمد کشور نیز شامل همه یارانه‌ها می‌شود. از یارانه حامل‌های انرژی و آرد این بحث مطرح است تا یارانه نقدی که مورد نقد است. اما برداشتن این یارانه‌ها زمانی قابل اجراست که همه افراد جامعه از حداقل معیشت برخوردار باشند. در همه دنیا به افرادی که نتوانی اشتغال ندارند چه از نظر شرایط اجتماعی و چه از نظر روحی کمک می‌شود. این روندی نیست که مختص ایران باشد و در همه دنیا این رویه حاکم است.

این برنامه‌ای که مجلس در برنامه ششم تصویب کرد که یارانه افراد توانمند حذف شود و به بهزیستی و ارگان‌های مشابه اختصاص یابد حرکت رو به جلویی به حساب می‌آید. افرادی که مستمری بگیر کمیته امداد و بهزیستی هستند و حداقل مستمری‌شان ماهی ۷۰ هزار تومان است و از سوی دیگر مستمری‌گیران تامین اجتماعی و صندوق بازنشستگی که حداقل مستمری‌ها را دریافت می‌کنند با وجود اینکه مخارج بالاتری دارند نیازمند آن هستند که به نوعی تامین شوند و این روند تا حدی می‌تواند از طریق یارانه نقدی جبران شود. این قدم مناسبی است که در برنامه ششم توسعه به آن پرداخته شده هر چند نیاز این افراد یارانه‌های غیرنقدی بیشتری است.



مانند بر خورداری از بیمه‌های سلامت کاملا رایگان که در سنین بازنشستگی برای افرادی با این حد توان مالی بسیار لازم است، آموزش رایگان و سبدهای خانوار که این یارانه‌های غیرنقدی کمک می‌کند خانواده‌هایی که بدسرپرست هستند و ممکن است یارانه‌های نقدی به آنها نرسد از این طریق تا حدی نیازهای‌شان تامین شود.

به هر حال در شرایط ایده‌آل لازم است نرخ حامل‌های انرژی واقعی شوند، سوبسیدهای پنهان قطع و تبدیل به یارانه‌های آشکار شوند و این یارانه‌ها به صورت آشکار و پنهان به اقشار نیازمند پرداخت شود. در کنار این روند لازم است درباره حداقل دستمزد کارگران فکر اساسی انجام داد و رقم دستمزد کارگران کفایت حداقلی زندگی با حذف یارانه‌ها را بدهد. به هر حال لازم است ابتدا یک رفاه عمومی در جامعه ایجاد کرد و پس از آن یارانه‌های غیرمستقیمی که وجود دارد حذف و واقعی کنیم. نباید فراموش کرد که واقعی کردن نرخ حامل‌های انرژی در شرایطی باید ایجاد شود که شرایط اقتصادی ما رشد کرده باشد و کارخانیات پتروشیمی و فولاد ما نیز بدون دریافت انرژی با یارانه بتوانند تامین‌کننده هزینه‌های خود باشند.

در مجموع به نظر من طرح مجلس که پرداخت یارانه به ۶ میلیون افراد جامعه است که واقعا این دهک از جامعه در شرایط بدی از نظر اقتصادی به سر می‌برد طرح مناسب و قابل دفاعی است. باید یارانه دهک‌های هفت، هشت و ۹ قطع شود و یارانه این افراد به دهک‌های یک تا سه اضافه شود.

بنابراین در شرایط فعلی که جامعه هنوز به آن رفاه اجتماعی مورد توقع دست پیدا نکرده است هنوز رشد اقتصادی لازم در جامعه مشاهده نمی‌شود. با توجه به ساختار طبقات ده‌گانه اجتماعی این طرح که یارانه دهک‌های بالایی حذف شود و به دهک‌های پایین تخصیص داده شود، طرح قابل دفاعی است و نمی‌توان منتقد دولت بود که چرا این یارانه‌های حذف شده هزینه زیرساخت‌های عمرانی نشده است. بر خورداری از حداقل‌های زندگی نیاز همه افراد جامعه است و دولت وظیفه دارد حامی واقعی افرادی باشد که توان بر آوردن نیازهای اولیه خود را ندارند. اما لازم است با رشد اقتصاد و افزایش رفاه اجتماعی روند تخصیص یارانه‌ها تغییر کند و جای تخصیص یارانه در حوزه حامل‌های انرژی و آرد دولت به سمت تامین زیرساخت‌های عمرانی برود.

طرح حذف یارانه‌های نقدی در برنامه ششم توسعه بررسی شد

قانون سرگردان هدفمندی یارانه‌ها

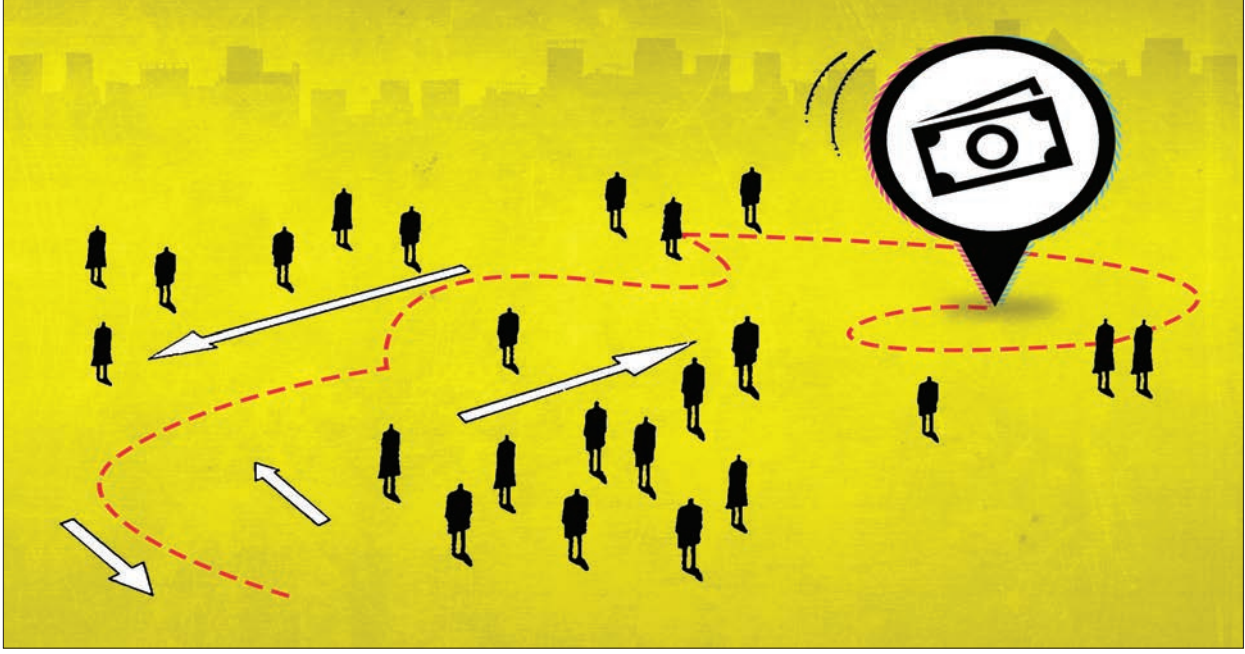
سارا برومند  
sarabroumand@gmail.com

از ابتدای اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها تا به امروز که ۷۰ مرحله یارانه نقدی پرداخت شده، حدود ۲۴۰ هزار میلیارد تومان یارانه نقدی از درآمدهای کشور هزینه شده است؛ هزینه بالایی که اثرگذاری اجتماعی نداشته است، این رقم حدود ۲۱ درصد از نقدینگی کل کشور است. از ابتدا قانون هدفمندی یارانه‌ها با هدف توزیع عدالت اقتصادی و از بین بردن نابرابری‌ها مطرح شد که اکنون شاهد هستیم که این هدف به هیچ عنوان محقق نشده است.

محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه

در جریان بررسی لایحه برنامه ششم توسعه تاکید کرد که «یکی از تصمیمات مهم مجلس در برنامه ششم، تعیین تکلیف اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها است.» این امر به مصوبه مجلس بر حذف یارانه برادرآمدها و پرداخت آن به مددجویان کمیته امداد انجامید. براساس این ماده، دولت موظف شد در طول اجرای قانون برنامه هر سال حداقل مستمری مددجویان تحت حمایت کمیته امداد امام خمینی و سازمان بهزیستی را علاوه بر یارانه موجود متناسب سطح محرومیت، ۲۰ درصد حداقل دستمزد مصوب شورای عالی کار و از محل منابع هدفمندسازی یارانه‌ها و حذف خانواده‌های پردرآمد، در ردیف

کس در این میان برنده بازی نخواهد بود.



پروژه ملی اشتغال آفرین

ابوالفضل خاکی:

درآمدی که صرف اشتغال‌زایی شود اثرگذارتر است

عادت می‌دهیم خواه ناخواه تمایل آنها را به کار و فعالیت از بین می‌بریم و شاهد خواهیم بود که اگر شرایط اشتغال نیز فراهم شود این افراد تمایلی به کار کردن نداشته باشند. پس ارزیابی شما این است که این طرح نیز طرح اشتباهی است؟

بله من معتقدم این رویه اشتباه است. ما از طریق بهزیستی افراد واقعا نیازمند را که توان کار کردن ندارند بیابیم. آنها را زیر چتر حمایت دولت دربیوریم و بقیه منابع و درآمدها را در جایی که لازم است هزینه می‌کنیم. ما سالانه ۴۰ هزار میلیارد درآمد کشور را هزینه یارانه می‌کنیم. این یارانه به افرادی که توان کار کردن ندارند، پروژه عمرانی راه انداخت، ده‌ها کارخانه و بهزیستی افراد نیازمند تخصیص پیدا کند حرکت مثبتی است، اما به عقیده من از ابتدا بهتر بود افراد نیازمند که تعداد آنها اندک است از طریق بهزیستی و نهادهای مشابه شناسایی می‌شدند و یارانه به این افراد پرداخت می‌شد. تعداد این افراد نیز اندک است. اما اکنون یارانه ۴۵ هزار تومان به افرادی پرداخت می‌شود که درآمدشان از این رقم بیشتر است.

بله اشتباه را به هر شکل جبران کردن و جلوی آن را گرفتن روند مثبتی است. افرادی که تحت پوشش بهزیستی، کمیته امداد و سازمان‌هایی از این دست هستند، افراد نیازمند هستند و اگر نبودند هرگز زیر بار رفتن نام‌شان در این سازمان‌ها نمی‌رفتند. در اینکه دولت باید از این اقشار حمایت کند شکی نیست و دولت هرگز نباید یارانه این اقشار را حذف کند و تخصیص یارانه بیشتر به این اقشار لازم است. اما پرداخت یارانه به دیگر اقشار روند نسبی به حذف آن می‌توان اقدام کرد.

اینکه یارانه به افراد نیازمند تخصیص پیدا کند حرکت مثبتی است، اما به عقیده من از ابتدا بهتر بود افراد نیازمند که تعداد آنها اندک است از طریق بهزیستی و نهادهای مشابه شناسایی می‌شدند و یارانه به این افراد پرداخت می‌شد. تعداد این افراد نیز اندک است. اما اکنون یارانه ۴۵ هزار تومان به افرادی پرداخت می‌شود که درآمدشان از این رقم بیشتر است.

بله اشتباه را به هر شکل جبران کردن و جلوی آن را گرفتن روند مثبتی است. افرادی که تحت پوشش بهزیستی، کمیته امداد و سازمان‌هایی از این دست هستند، افراد نیازمند هستند و اگر نبودند هرگز زیر بار رفتن نام‌شان در این سازمان‌ها نمی‌رفتند. در اینکه دولت باید از این اقشار حمایت کند شکی نیست و دولت هرگز نباید یارانه این اقشار را حذف کند و تخصیص یارانه بیشتر به این اقشار لازم است. اما پرداخت یارانه به دیگر اقشار روند نسبی به حذف آن می‌توان اقدام کرد.

نسبت به حذف آن می‌توان اقدام کرد.

حذف یارانه‌ها با جلب اعتماد مردم ممکن است

شده، خلل ایجاد شود. این نظر آیا دلیل مناسبی برای عدم حذف یارانه‌ها نیست؟ بدون شک حذف یارانه‌ها سبب تنش می‌شود، اما این تنش ناشی از بی‌اعتمادی مردم است. اگر دولت بتواند اعتماد مردم را به دست بیاورد که حذف یارانه‌ها به سود آنهاست خواهیم دید که مردم این مقوله را خواهند پذیرفت. متأسفانه در گذشته اقدامات اشتباهی صورت گرفته که اعتماد مردم را سلب کرده است. متأسفانه تعهدهایی که داده شده بود که با حذف یارانه‌ها عملیاتی می‌شود هرگز پیاده‌سازی نشد و این روند سبب شده مردم حذف یارانه‌ها را بترسند.

البته ما شاهد هستیم که حذف مقطعی برخی دهک‌ها و اصناف تاکنون اعتراض چندانی در پی نداشته است. آیا روند پله پله حذف یارانه‌ها می‌تواند مسیر مناسبی باشد و در نهایت بدون تنش به حذف کامل یارانه‌ها بینجامد؟

بله اشتباه را به هر شکل جبران کردن و جلوی آن را گرفتن روند مثبتی است. افرادی که تحت پوشش بهزیستی، کمیته امداد و سازمان‌هایی از این دست هستند، افراد نیازمند هستند و اگر نبودند هرگز زیر بار رفتن نام‌شان در این سازمان‌ها نمی‌رفتند. در اینکه دولت باید از این اقشار حمایت کند شکی نیست و دولت هرگز نباید یارانه این اقشار را حذف کند و تخصیص یارانه بیشتر به این اقشار لازم است. اما پرداخت یارانه به دیگر اقشار روند نسبی به حذف آن می‌توان اقدام کرد.

نسبت به حذف آن می‌توان اقدام کرد.

محمدرضا میخچی:

عضو اتاق بازرگانی اتاق ایران معتقد است که اشتباه در طرح هدفمندی یارانه‌ها سبب تبعات منفی برای جامعه شده است که لازم است این روند تغییر پیدا کند. با توجه به طرح برنامه ششم توسعه مبنی بر تخصیص درآمد حاصل از یارانه‌های حذفی به سازمان‌هایی از جمله بهزیستی که به معنای آن است که درآمدهای دولت در این حوزه سمت طرح‌های عمرانی نخواهد رفت، ارزیابی شما از این مقوله چیست؟

متأسفانه بحث هدفمندی یارانه‌ها از ابتدا طرحی بود که ساختار تعریف شده آن اجرایی نشد. این عدم پیاده‌سازی طرح هدفمندی یارانه‌ها اکنون مشکلات زیادی را با خود به همراه آورده است. شاید تا حدی درآمدها در حوزه مسکن هزینه شد، اما حوزه صنعت، معدن و کشاورزی از این درآمد‌ها بی‌بهره ماند. متأسفانه اکنون نوع تخصیص یارانه‌ها نه تنها سبب بهبود شرایط نشده که تبعات نامناسبی نسبت به گذشته برای کشور ایجاد کرده است. این مسئله اکنون مانند یک بیماری است و تا به صورت تخصصی این بیماری درمان نشود تبعات آن نیز دامنگیر ما خواهد بود. متأسفانه اکنون برخی مسئولان به فکر رفع مشکل هستند و فقط بقاء ماندن مسند قدرت برای آنها اولویت است.

اینکه مسئله‌ای که مطرح می‌شود تمایل دولت به حذف یارانه‌ها است اما این نگرانی وجود دارد که حذف یارانه‌ها تنش‌زا شود و در آرامش نسبی که در جامعه تا حدی ایجاد

فرامرزی مرادی، عضو اتاق بازرگانی خراسان رضوی معتقد است که حذف یارانه‌ها در کوتاه‌مدت عملیاتی نیست، ولی حذف این یارانه‌ها و تخصیص آنها به پروژه‌های عمرانی اثرش بر رفاه اجتماعی بیشتر است. با توجه به طرح مجلس در برنامه ششم توسعه مبنی بر تخصیص یارانه‌های حذف شده به سازمان بهزیستی و سازمان‌های مشابه، با وجود اینکه انتظار می‌رفت این درآمد‌ها به سمت زیرساخت‌های عمرانی برود ارزیابی شما از این مسئله چیست؟

اگر این درآمد‌ها هزینه زیرساخت‌های عمرانی می‌شد بی‌شک اثرگذارتر بود. اما شرایط دولت را نیز باید درک کرد و دید فشارهایی که به دولت می‌آید او را به سمت چه تصمیم‌هایی سوق می‌دهد. اگر این فشارها نبود، خواه‌ناخواه این درآمد‌ها صرف بودجه‌های عمرانی می‌شد که با توسعه پروژه‌های عمرانی شاهد ایجاد اشتغال می‌بودیم. اما اکنون که این درآمد‌ها به هدف تامین رفاه اجتماعی اقشار آسیب‌پذیر هزینه می‌شود نمی‌تواند اثر پایدار داشته باشد. جدای از این طرح، برخی کارشناسان معتقدند عدم

نگاه

پرداخت نقدی یارانه‌ها؛ هیاهویی برای هیچ!

سیامک قاسمی  
مدیرکل موسسه مطالعاتی امداد

در خبرها آمده است که دولت در بودجه سال ۹۶ همانند سال ۹۵ عددی بالغ بر ۴۸ هزار میلیارد تومان را برای پرداخت یارانه نقدی به مردم در نظر گرفته است و این به آن معنی است که در سال آینده نیز قرار نیست اقدامات جدی برای قطع پرداخت یارانه به دهک‌های بالای جامعه و بسیاری از افراد توانمند که به هر دلیلی حاضر به انصراف از دریافت یارانه نیستند صورت بگیرد.

آمارها نشان می‌دهد میزان یارانه نقدی پرداختی در طرح هدفمندی یارانه‌ها از ابتدای طرح در دی ماه سال ۱۳۸۹ تاکنون بالغ بر ۲۵۰ هزار میلیارد تومان بوده این مبلغ پرداختی در اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها بیش از دوبرابر هزینه طرح‌های عمرانی کشور در این سال‌ها بوده است.

با توجه به ثابت بودن میزان یارانه پرداختی به ازای هر شهروند یعنی همان ۴۴۰۰ تومان در این سال‌ها در نخستین سال پرداخت یارانه‌های نقدی، یارانه‌ها قادر به پوشش سهم ۵۰ درصدی از کل هزینه خانوار دهک پایینی جامعه بوده است و با توجه به تورم بالای کالا و خدمات در سال‌های اخیر، اکنون سهم یارانه‌ها در پوشش هزینه‌های خانوارهای دهک پایین جامعه به ۱۸ درصد و برای متوسط کل خانوارها، یارانه‌ها از سهم ۴ درصدی پوشش هزینه‌های خانوارها در سال ۸۹ که تنها کمتر از ۵ درصد کاهش یافته است. آمارها به خوبی نشان می‌دهد با آنکه یارانه‌های نقدی تقریباً نقش خود را در پوشش بخشی از هزینه‌های خانوار ایرانی از دست داده است اما همین عدد مجموع یارانه پرداختی در سال یعنی حدود ۴۸ هزار میلیارد تومان کاملا بودجه دولت‌های ایران در سال‌های اخیر را از توازن خارج کرده است. در عین حال بررسی‌ها نشان می‌دهد از زمان پرداخت نقدی یارانه‌ها در سال ۸۹ که بعد از تحقق بودجه‌های عمرانی کشور به‌عنوان یکی از مهم‌ترین محرک‌های رشد و توسعه کشور به‌شدت کاهش پیدا کرده و درصد تحقق آن به طور متوسط به نصف سال‌های قبل از پرداخت نقدی یارانه رسیده است.

بگذارید صورت مسئله را ساده کنیم؛ دولت در هر سال عددی نزدیک به ۴۸ هزار میلیارد تومان را به‌عنوان یارانه نقدی به مردم می‌پردازد و به بیان دیگر بخشی از درآمدهای نفتی و مالیاتی کشور را به جای تخصیص در بودجه‌های عمرانی و ایجاد راه‌ها و نیروگاه‌ها، به‌روزرسانی سیستم حمل‌ونقل عمومی، ایجاد اشتغال و ساخت زیرساخت‌های توسعه‌یابی و... به‌صورت نقدی به مردم پرداخت می‌کند. این یارانه به دلیل ثابت بودن رقم آن به ازای هر فرد در این سال‌ها و تورم بالای سال‌های اخیر، اثر خود را در پوشش



بخشی از هزینه‌های سبب خانوار از دست داده است! اما سوال اساسی اینجاست که چرا دولت‌ها به تدریج و تغییراتی در ساختار پرداخت یارانه‌ها به کار نمی‌گیرند؟ همان‌طور که پیشتر اشاره شد در لایحه بودجه سال آینده نیز دولت همچنان عدد ۴۸ هزار میلیارد تومان را به پرداخت یارانه‌های نقدی اختصاص داده و این به معنی آن است که چرخ معیوب و بی‌اثر پرداخت یارانه همچنان ادامه دارد.

واقعیت این است که وقتی موضوع را از سطحی بالاتر نگاه کنید دلیل ادامه این چرخه معیوب پرداخت یارانه‌ها با آنکه امروزه همگان به اثر مخرب آن بر ساختار بودجه دولت و بی‌اثر بودن آن بر قدرت خرید مردم ایران آگاه هستند از منظر اقتصادی یارانه‌های نقدی اختصاص داده و این به معنی آن است که چرخ معیوب و بی‌اثر پرداخت یارانه همچنان ادامه دارد.

واقعیت این است که وقتی موضوع را از سطحی بالاتر نگاه کنید دلیل ادامه این چرخه معیوب پرداخت یارانه‌ها با آنکه امروزه همگان به اثر مخرب آن بر ساختار بودجه دولت و بی‌اثر بودن آن بر قدرت خرید مردم ایران آگاه هستند از منظر اقتصادی یارانه‌های نقدی اختصاص داده و این به معنی آن است که چرخ معیوب و بی‌اثر پرداخت یارانه همچنان ادامه دارد.

و این چند دسته از افراد بی‌شک حذف یارانه‌ها را بر نمی‌تابند و حذف یارانه‌ها را به عنوان اعتراض این اقشار را به دنبال خواهد داشت. بر پایه صحبت شما پس اشناساری از جامعه که تعداد آنها اندک هم نیست بخشی از هزینه‌های خود را از طریق یارانه دریافت می‌کنند، پس در این شرایط حذف کامل یارانه‌ها چگونه توجیه‌پذیر است؟

بله اشتباه را به هر شکل جبران کردن و جلوی آن را گرفتن روند مثبتی است. افرادی که تحت پوشش بهزیستی، کمیته امداد و سازمان‌هایی از این دست هستند، افراد نیازمند هستند و اگر نبودند هرگز زیر بار رفتن نام‌شان در این سازمان‌ها نمی‌رفتند. در اینکه دولت باید از این اقشار حمایت کند شکی نیست و دولت هرگز نباید یارانه این اقشار را حذف کند و تخصیص یارانه بیشتر به این اقشار لازم است. اما پرداخت یارانه به دیگر اقشار روند نسبی به حذف آن می‌توان اقدام کرد.



حذف یارانه‌ها ناشی از آن است که دولت نگران است با این اقدام تنش‌های اجتماعی ایجاد شود و آرامش وضعیت موجود برهم بخورد، آیا حذف یارانه‌ها می‌تواند چنین تبعاتی داشته باشد؟

بله اشتباه را به هر شکل جبران کردن و جلوی آن را گرفتن روند مثبتی است. افرادی که تحت پوشش بهزیستی، کمیته امداد و سازمان‌هایی از این دست هستند، افراد نیازمند هستند و اگر نبودند هرگز زیر بار رفتن نام‌شان در این سازمان‌ها نمی‌رفتند. در اینکه دولت باید از این اقشار حمایت کند شکی نیست و دولت هرگز نباید یارانه این اقشار را حذف کند و تخصیص یارانه بیشتر به این اقشار لازم است. اما پرداخت یارانه به دیگر اقشار روند نسبی به حذف آن می‌توان اقدام کرد.

بله اشتباه را به هر شکل جبران کردن و جلوی آن را گرفتن روند مثبتی است. افرادی که تحت پوشش بهزیستی، کمیته امداد و سازمان‌هایی از این دست هستند، افراد نیازمند هستند و اگر نبودند هرگز زیر بار رفتن نام‌شان در این سازمان‌ها نمی‌رفتند. در اینکه دولت باید از این اقشار حمایت کند شکی نیست و دولت هرگز نباید یارانه این اقشار را حذف کند و تخصیص یارانه بیشتر به این اقشار لازم است. اما پرداخت یارانه به دیگر اقشار روند نسبی به حذف آن می‌توان اقدام کرد.



## جهت حفظ ظاهر دموکراسی

یکی از ریاضت‌های مهم من بنده در جریان رخدادهای اخیر آن بود که جلساتی مشورتی و دانش‌بنیان تشکیل دهمیم تا در زمینه ترکیب آینده شورای شهر هم‌اندیشی کنیم.

ابتدای امر از داورخان خواستیم به دوستان کارگروپ‌ها آگاهی‌بخشی کند تا بسته‌های پیشنهادی خود را روی میز بگذارند.

داورخان طبق معمول سرر باز زد که ای آقای مهندس! شما که آخرش خودت می‌بری و می‌دوری، دیگر این چه حفظ ظاهری است؟

از ایشان خواستیم به اصول دموکراسی اهمیت کافی دهد و نقش مشارکت‌های اجتماعی را درک کند. نمی‌دانیم از کجا این اندازه نسبت به ما بدگمان شده است! به‌رحال عزیزان کارگروپ‌ها در دفتر فرصت ویژه گرد هم آمدند، با زیر بغل داشتن بسته‌هایشان. از منشی ویژه‌مان خواستیم داده‌ها را جمع‌بندی نماید تا به ارزیابی دقیقی نایل آییم.

تخصص‌های ویژه‌ای که مورد نیاز شورای شهر آینده تشخیص داده شده، عبارتند از:
- تعدادی شرخر جهت اجبار بشریت در اجرای مصوبات و توجه به خطارها و اعمال نکات ایمنی

- تعدادی متخصص دارای املاک و مستغلات که نیازی به دریافت هیچ تسهیلاتی نداشته باشند

- تعدادی شهرگرد که جمعه‌ها به گورخانه‌ها و سوورخانه‌ها و زورخانه‌ها و حتی خیشخانه‌ها سرکشی نمایند و لایه‌های پنهان بشریت را رونمایی کنند.

- تعدادی لیونل مسی و آل پانچینو جهت ویتترین دو نیش

- تعدادی لودهنده تخلفات به سایت‌ها

- تعدادی افراد جهت ایستادن روی سکوی پرتاب به سایر مناصب در هر ترکیبی، تعدادی مرده شور ترکیب نیز ضروری تشخیص داده شده است. خودمان در همین مرحله برای حفظ ظاهر، آگاهانه از باز کردن سایر بسته‌های پیشنهادی سر باز زدیم.

من بنده

### مدرسه مدیریت

## با طرفداران محصولات خود چگونه رفتار کنیم؟

مترجم: **مریم قاسمی**  
**Novelconomiste** منبع:

تحقیقات نشان می‌دهد بزرگ‌ترین اشتباهی که شرکت‌های بزرگ مرتکب می‌شوند توجه نکردن به مشتری‌های خاص و طرفداران پر و پا قرص محصولات و مارک انحصاری شرکت‌شان است.

راب فیلینگ، فهرمان رمان هورنی به دلیل علاقه زیادش به موسیقی همه وقت خود را به جمع‌آوری سسی دی آهنگ‌های مورد علاقه‌اش می‌گذرانند. از نظر اساتید مدیریت، راب نماینده تمام عیار یک مشتری یا طرفدار بزرگ است. براساس کتابی که مشاوران اقتصادی کمبریج با عنوان مشتری‌های فوق‌العاده منتشر کرده‌اند، تنها ۱۰درصد مشتری‌های هر مارک خاصی در گروه مشتری‌های فوق‌العاده قرار می‌گیرند اما همین درصد کم ۳۰ تا ۷۰درصد فروش هر شرکت را شامل شده و سهم قابل توجهی در افزایش فروش و تشویق دیگران به خرید محصولات با مارک مورد علاقه‌شان دارند. همچنین این مشتری‌های فوق‌العاده و طرفداران هستند که با بیان پیشنهادات و انتقادهای خود به ارتقای کیفیت کالا‌های شرکت موردنظر کمک می‌کنند.

این مشتری‌ها از طریق میزان خرید کالا‌ها مشخص نمی‌شوند (گرچه اغلب این طرفداران هستند که بزرگ‌ترین مصرف‌کننده‌های یک مارک خاص محسوب می‌شوند) بلکه شناسایی آنها از طریق میزان گرایش‌شان به محصولات صورت می‌گیرد. همان‌طور که راب در رمان هورنی، مارک‌ها و محصولات را که مصرف می‌کند به‌عنوان پاسخ‌هایی برای نیازهای احساسی خود می‌داند. در تمامی انواع محصولاتی که می‌توان تصور کرد از محصولات فرینده و جذاب گرفته تا محصولات کم کاربرد و عادی، مصرف‌کننده‌های عمده همیشه وجود دارند. در هر گروه محصولی، افرادی وجود دارند که با دیدن سری جدید محصولات تولید شده از خود بی‌خود شده و نه تنها خودشان اقدام به خرید می‌کنند بلکه دیگران را نیز تشویق به خرید محصولات و مارک موردنظرشان می‌کنند.

مسئله عجیب اینجاست که بسیاری مارک‌ها، مصرف‌کنندگان خود را به چشم افراد عیبی نگاه می‌کنند که برای رضای حسی درون خود یا به علت مشکلات‌شان به سمت کالایی جذب می‌شوند و اغلب آنها را نادیده گرفته و بی‌توجه از کنار آنها عبور می‌کنند، اما شرکت‌های تولیدکننده و صاحبان این مارک خاص نمی‌دانند که با این کار خود و طرز فکری که درباره مشتری‌ها و طرفداران اصلی محصولات‌شان دارند بزرگ‌ترین اشتباه را مرتکب می‌شوند. اگر با آنها به درستی و آنگونه که شایسته آنهاست رفتار شود، این گروه افراد به رشد و پیشرفت شرکت و محصولات بیشترین کمک را خواهند کرد. این مشتری‌های بزرگ نه تنها برای پیش‌برد شرکت و مصرف‌شخصی خود خرید‌های کلان انجام خواهند داد بلکه شوق و علاقه آنها به این محصول تشویق اطرافیان به خرید را نیز به دنبال خواهد داشت. یک تولیدکننده عروسک در آمریکا با بررسی میزان خرید و مشتری‌های محصولاتش به این نتیجه رسید که میزان خرید در مراکز خریدی که مشتری‌های عمده عروسک‌های او حضور دارند پنج‌برابر بیشتر از حالت عادی و در مکان‌های معمول است.

کمک دیگری که طرفداران اصلی یک محصول به تولیدکننده می‌کنند این است که آنها اغلب برای بهتر شدن کیفیت محصول پیشنهاد‌های بسیار کاربردی و مفیدی ارائه می‌دهند. آنها همچنین می‌توانند عادت‌های مصرفی دیگران و به‌خصوص اطرافیان‌شان را نیز تغییر دهند، اما فایده اصلی طرفداران عمده محصولات این است که همواره هوشیاری شرکت‌ها تولیدکننده را نسبت به مواد اولیه‌ای که در ساخت محصول استفاده می‌کند حفظ خواهند کرد. رؤسای شرکت‌ها اغلب تمایل دارند به مسائل فرعی محصولات خود مانند تحلیل داده‌ها یا نوسازی زنجیره‌های تداکاتی شرکت بپردازند، اما مشتری‌ها و مصرف‌کننده‌های عمده وجود دارند تا به آنها یادآوری کنند برای رسیدن به هدف تنها یک راه وجود دارد. مسئولان و رؤسای شرکت باید کمی از وقت خود را به مشتری‌های خاص محصولات‌شان اختصاص دهند. برای مثال مشتری‌های خاص خود را به قسمت امتحان و ارزیابی محصولات دعوت کنند تا نظر خود را به‌عنوان یک مصرف‌کننده در اختیار آنها قرار داده و از مشکلات و کمبودهای محصولات گذشته در جهت بالابردن کیفیت استفاده کنند. مدیران شرکت‌ها همچنین می‌توانند مشتری‌های بالقوه خود را به نشست‌ها و انجمن‌های بزرگ مصرف‌کنندگان دعوت کنند.

**مارک‌ها چگونه می‌توانند روابط خود را با مصرف‌کنندگان بزرگ افزایش دهند؟**
نخستین قدم برای انجام این کار ابتدا کشف کردن و پیدا کردن این مشتری‌هاست. یافتن آنها از طریق واحد خدمات مشتری‌ان امکانپذیر خواهد بود، اما با این حال باز هم کار چندان ساده‌ای به نظر نمی‌رسد. این مشتری‌ها افرادی هستند که چه در شرایط بد و با قیمت بالا و چه در شرایط خوب همچنان خریداران پر و پاقرص محصولات شرکت باقی می‌مانند. اولویت اول شناسایی افراد این گروه و طبقه اجتماعی آنهاست. در بیشتر موارد مشتری‌های خاص و طرفداران محصولات از بین گروه‌های جوان جامعه هستند و پیدا کردن و خواندن نظرات آنها درباره محصول از طریق صفحات مجازی کار چندان سختی نخواهد بود. برخی شرکت‌ها مانند آدیداس و نایک یا را فراتر گذاشته و حتی برای پیدا کردن و ارتباط با مشتری‌های خود اقدام به استخدام مردم‌شناس کرده‌اند تا روی مصرف‌کنندگان محصولات مطابق محل زندگی آنها تحقیق کنند. دومین قدم در این راه تشویق مشتری‌های بالقوه برای وفاداری آنها به این محصول و مارک خاص است. طرفداران محصولات دوست دارند از شرکت‌های هوایی بعد از شناسایی مشتری‌های همیشگی خود آنها را از راه‌های مختلفی از جمله تخفیف دادن به آنها تشویق می‌کنند. زمانی‌که تصمیم داریم مشتری‌های خاص خود را جدی بگیریم، بزرگ‌ترین خطر این است که آنها را رها کنیم تا در دام مدل‌های تجاری باتجربه‌ای بیفتند که قصد فریب آنها و جذب این مشتری‌ها به سمت محصولات خود را دارند. زمانی که شرکت‌های بزرگ به دنبال مشتری‌های باوفای خود هستند از این مسئله غافل می‌شوند که ممکن است در این میان عده‌ای افراد ناراضی در حال ساختن گروه و شاخه‌ای جدید باشند و از طرف دیگر افراد را از خرید منصرف کنند.

## قاب

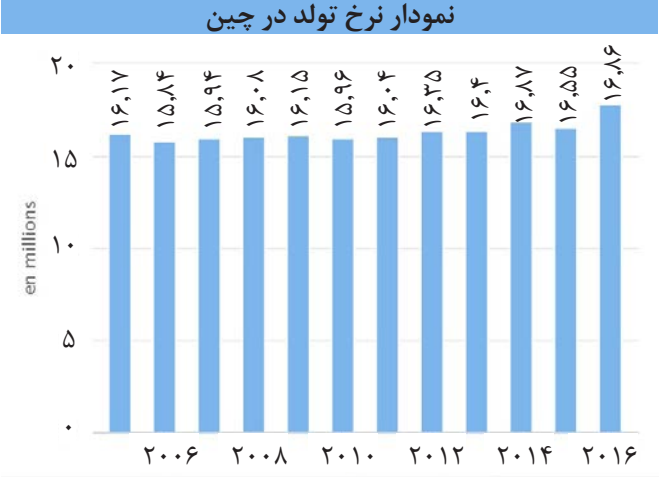
این تصویر از جمله تصاویر برگزیده هفته از نگاه MSN است و کودکان عراقی را نشان می‌دهد که پس از آزاد شدن موصل از دست نیروی‌های داعش، در یک اردوگاه پناهندگی در حال بازی هستند.



## دور دنیا

نگاهی به جمعیت‌شناسی چین

# رکورد تولد در چین شکسته شد



ترجمه: **گلنوش محب‌علی**  
**Latribune** منبع:

مقامات چینی در سال گذشته تعداد ۱۷٫۸۶ میلیون تولد را ثبت کرده‌اند که از سال ۲۰۰۰ تا الان رکوردی بی‌سابقه بوده است. این افزایش در نرخ تولد لزوماً برای توقف پیری جمعیت کافی نیست. در سال ۲۰۱۶، ۲۰ تولد در چین به اوج خود رسید تا جایی که ۱۷٫۸۶میلیون تولد در سال ۲۰۱۶ وجود داشته است. داده‌های موسسه Statista از افزایش جمعیتی خیر می‌دهد که حدود ۱٫۵میلیون تولد در مقایسه با ۱۰ سال گذشته که ۱۶٫۳۵میلیون تولد بوده است.

### کاهش سن باروری در زنان

به نقل از روبرتز، بانک وئژوانگ، رئیس کمیسیون تنظیم خانواده و بهداشت ملی چین گفته است اگرچه که نرخ تولد در چین در حال افزایش است اما سن باروری در زنان به‌شدت در سال‌های اخیر در حال کاهش بوده است. در حالی که تعداد کل زنان نسبت به کودکان ۵میلیون کمتر است اما نرخ تولد به طور قابل توجهی افزایش یافته است. این نشان می‌دهد که سیاست‌های تنظیمی در جهت تنظیم خانواده برای تصمیم به موقع برای به‌روری بسیار بالاست. چشم‌انداز آینده تعداد زنان نسبت به کودکان به نظر عادلانه نیست. به گفته بانک وئژوانگ، این شاخص در بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ کمتر از ۵میلیون تولد پیش‌بینی شده بود. اگر چه مقامات چینی امیدوارند که تعداد نرخ تولد را در بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ بین ۱۷ تا ۲۰میلیون تولد حفظ کنند و نگاه چین در این موضوع، کاهش جمعیت است.

پس از آنکه سیاست تک فرزندی در اواخر سال ۲۰۱۵ در چین اجرا شد، دانشمندان و محققان بر اثرات مثبت این تصمیم در جمعیت چین تأکید کردند. اما با توجه به مقاله اخیر در مجله پزشکی لانست (The Lancet)، این تغییر عمده فقط می‌تواند مدت‌ها افزایش جمعیت چین را به تعویق بیندازد. این پیک جمعیتی ۱٫۴۵ میلیارد نفری سال ۲۰۲۴ انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۹ به ۱٫۴میلیارد نفر برسد و با توجه به پروژه سازمان ملل متحد این افزایش جمعیت باید کاهش یابد. سیاست‌های جدید تولد در چین به زنان اجازه می‌دهد که دو فرزند داشته باشند که اثر چندانی ندارد و بالاتر از همه، سیاست تک فرزندی معرفی شده در سال ۱۹۷۹ تا به حال تاثیر قابل توجهی در جمعیت‌شناسی چینی نداشته است که این سیاست از طریق کاهش شدید

## ادغام دو سرمایه بزرگ در جهت حمایت از تنوع اقتصادی

دو سرمایه بزرگ ابوظبئی، سرمایه نفتی امارات در خلیج فارس، با یکدیگر ادغام شده و شرکتی تحت عنوان شرکت سرمایه‌گذاری مبادله را با سرمایه‌ای بالغ بر ۱۱۷ میلیارد یورو احداث کردند.

تصمیم ادغام دو شرکت آیبیک (شرکت سرمایه‌گذاری دولتی امارات) و شرکت سرمایه‌گذاری مبادله را امیرنشین ابوظبئی و نماینده فدراسیون امارات متحده عربی روز شنبه به مطبوعات محلی اعلام کردند. روزنامه ملی ابوظبئی سرمایه ادغام شده این دو شرکت را در سال ۲۰۱۵ معادل ۱۲۵میلیارد دلار عنوان کرده است.

### نفت، گاز، ساخت فلزات، هوافضا و…

روزنامه ملی ابوظبئی در رابطه با ادغام این دو شرکت نوشت که سرمایه جدید امارات طیف وسیعی از فعالیت‌ها را در زمینه‌های متنوعی از جمله نفت، گاز، پتروشیمی، هوافضا، دفاع، تکنولوژی‌های اطلاعات و روابط و ساخت فلزات در بر می‌گیرد.

از نظر روزنامه گلف‌نیوز، این سرمایه بزرگ همچنین با حمایت از تنوع اقتصادی امارات در بلندمدت، فرصت‌های تجاری دیگری را نیز در زمینه‌های استراتژیک در دنیا به‌دنبال خواهد داشت.

ابوظبئی سال گذشته نیز دو بانک اماراتی (بانک ملی امارات و نخستین بانک خلیج) را با هدف ایجاد بزرگ‌ترین بانک در خاورمیانه و آفریقای شمالی با سرمایه‌ای بالغ بر ۱۶۴ میلیارد یورو ادغام کرد.

ابوظبئی وعده تولید بیشترین میزان نفت برای امارات متحده عربی را داده و صادرات روزانه ۳میلیون بشکه نفت را پیش‌بینی کرده است.

پیش از این هم در سال ۲۰۱۶ گروه خدمات نفتی قراردادی را با ارزش بیش از ۲۰۰ میلیون دلار با امارات متحده عربی امضا کردند. گروه خدمات نفتی والورک، متخصص در ساخت و تولید لوله‌های نفتی بدون شکافت است و درقسمت برداشت از میدان‌های نفتی فعالیت و خدمات‌رسانی می‌کند. این شرکت در بهره‌برداری از میدان‌های نفتی با امارات همکاری کرده و تا سال ۲۰۲۰ سرمایه دیگری را معادل ۴۵۰ میلیون یورو از امارات مطالبه خواهد کرد.

ادغام شرکت‌های بزرگ در امارات پیش از این نیز انجام شده است، به‌طور مثال در سال گذشته ابوظبئی با ادغام دو شرکت سرمایه‌گذاری ملی یک شرکت بزرگ انرژی ایجاد کرد. امیرنشین ابوظبئی با در اختیار داشتن ۶درصد ذخایر نفت اثبات شده جهان تصمیم گرفت دو صندوق سرمایه‌گذاری ملی خود را ادغام کرده و یک شرکت جهانی انرژی با ظرفیت تولید نفت بیشتر از ایبئی ایجاد کند. هدف این امیرنشین از این ادغام شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی شرکت‌های اماراتی اعلام شده است. شبکه بلومبرگ پیش‌بینی کرده بود با اجرای این توافق مجموع دارایی‌های این شرکت به حدود ۱۲۵میلیارد دلار برسد و این به معنای افزایش کارایی و کاهش هزینه است.

منبع: **Latribune**

## کیوسک

## نوجوان ۱۶ ساله‌ای که می‌خواهد جا پای زاک‌برگ بگذارد

یک نابغه بریتانیایی ۱۶ ساله، از فروش سایت خود به سرمایه‌گذاران آمریکایی با مبلغ پیشنهادی بسیار بالا خودداری کرد؛ همان‌طور که زاک‌برگ، بنیانگذار فیس‌بوک نیز حاضر به فروش سایت خود به مایکروسافت نشد یا ایوان اسمیگلگ پیشنهاد خرید اسنپ را از سوی فیس بوک رد کرد. این نوجوان ۱۶ ساله، به نام محمدعلی یکی از بزرگ‌ترین کارآفرینان وب در بریتانیاست. او ماه دسامبر از سوی یک سرمایه‌گذار آمریکایی برای استارت‌آپی که در اتاق خودش راه‌اندازی کرده بود، پیشنهاد ۵میلیون یورویی دریافت کرد.

این امرتعل وزربند از فروش استارت‌آپ برای پسر نوجوانی که پدرش راننده تاکسی و مادرش خانه‌دار است، می‌تواند سرمایه‌گذاران خارجی را به پیشنهاد قیمت‌های بالاتر ترغیب کند، چراکه او به موفقیت خود در آینده ایمان دارد. محمدعلی درباره امتناع خود از واگذاری استارت‌آپ باارزشش به دلیلی میل می‌گوید: «دلیل اصلی رد پیشنهاد ۵میلیون یورویی است که اگر این استارت‌آپ در حال حاضر این مبلغ می‌آزرد، تصوره کنید در آینده چه اتفاقی برایش خواهد افتاد.» استارت‌آپ این پسر ۱۶ ساله تحت نام WeNeedI در حال فعالیت است و به کاربران اجازه می‌دهد محصولات و خدمات خود را زیر قیمت به بقیه کاربران عرضه کنند.

این نخستین موفقیت محمدعلی نیست و برای کار خود زحمت زیادی کشیده است. محمدعلی در سال ۲۰۱۲، درست قبل از تولد ۱۳ سالگی‌اش یک بازی ویدئویی آنلاین ایجاد کرد که هزاران پوند برایش به ارمان آورد. این یک بازی آنلاین بود که با اشتراک ماهانه مبلغ ۵٫۹۹ پوند توانست ۳ هزار کاربر جذب کند. این نوجوان نابغه، یک خودآمخته است که برنامه‌نویسی و کدنویسی را از طریق تماشای فیلم‌های آموزشی یوتیوب یادگرفته و تاکنون از کسب‌وکار خود توانست ۴۸ هزار پوند درآمد کسب کند و خودش می‌گوید که همه این پول را پس‌انداز کرده است. به گفته پدر و مادرش، بزرگ‌ترین هزینه او تعویض لوازم خانه بود که با ۱٫۴۰۰ پوند انجام شد. او یک نوجوان بسیار جدی است که زندگی خود را فقط در کار می‌بیند و روز به روز در حال توسعه کسب‌وکار خود در دنیای اینترنت است. او در گفت‌وگویی خود با دلیلی گفته است: «من دوست دارم برای جوانان خلاق الهام بخش توسعه کسب‌وکارشان باشم.» او همچنین در مصاحبه خود گفته است که از جوانان بیکاری که در خیابان‌ها می‌بیند، منزجر است.

