

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

علائمی که نشان می‌دهد مشکل از کارمندان نیست

مشکل خود شما هستید

اگر مدتی است که مدیریت را تجربه کرده‌اید، حتماً با افرادی که عملکردشان ضعیف‌تر از حد انتظارتان است، برخورد داشته‌اید، این اتفاقی اجتناب‌ناپذیر است. این مسئله بسیار آزاردهنده است که یکی از اعضای تیم کاری سطح بقیه تیم را پایین بیاورد و باعث ...

۱۱



دشمنار رئیس اتاق ایران به سیاستمداران

اقتصاد

تاب تنش سیاسی را ندارد



بهاره نقی‌آبادی - فرصت امروز

سنگ بزرگ وزارت صنعت برای تولید خودرو

هدفی که به آرزو تبدیل می‌شود

۷

«فرصت امروز» آخرین تحولات در مورد میزان و چگونگی تسهیلات مسکن برای انبوه‌سازان را بررسی می‌کند

دلبری وام مسکن؛ زهر چشم نرخ سود

با قیمت‌هایی است که در بازار ارائه می‌شود، اما قطعاً بازار عرضه مسکن نیز در آینده بازار و رونق دوباره نقشی کلیدی ایفا خواهد کرد به‌خصوص که در طول چهار ماه گذشته آمارهای رسمی نشان از آن دارد که تعداد مجوزهای صادر شده برای ساخت واحدهای مسکونی به طور قابل توجهی کاهش پیدا کرده و در صورتی که فکری به حال آن نشود در ماه‌های آینده کار با مشکلاتی جدی پیش خواهد رفت.

با آغاز به کار بازارهای اقتصادی کشور در سال ۹۵ بار دیگر برنامه‌ها برای بهبود نسبی شرایط بازارهای بزرگ به طور ویژه بازار مسکن آغاز شد تا این بخش از اقتصاد ایران که در طول سال‌های گذشته همواره بار سنگین رشد اقتصادی کشور را حمل کرده، یک بار دیگر تحرکی جدید را آغاز کند. هرچند رکود چند سال گذشته در بازار مسکن یک عامل اصلی داشته و آن کاهش قدرت خرید متقاضیان خانه در قیاس

قاب اقتصاد

آیا دوره طلای سیاه به سر آمده است؟



بهاره نقی‌آبادی - فرصت امروز

سرمقاله

ضرورت گزیده‌گویی مقام پولی



دکتر محمدرضا قدیمی
مدیرمسئول

دانش اقتصاد ویژگی‌هایی دارد که آن را از سایر علوم ممتاز و به علوم دقیق نزدیک می‌کند. یکی از ویژگی‌های این دانش بشری وجود برخی قانون‌های جاویدان است که در هر عصر، دوره‌ای و در هر سرزمینی کاربرد یکسان دارد. قانون طلایی عرضه و تقاضا از جمله این قانون‌هاست که اشتها دارد. معنای قانون عرضه و تقاضا این است که در صورت ثبات شرایط و در هنگامی که عرضه کالایی افزایش و تقاضای آن ثابت باشد یا اینکه رشد عرضه بیشتر از رشد تقاضا باشد، قیمت آن کالا کاهش می‌یابد.

۱

۱۲

با مروری بر الزامات و بایسته‌ها

اقتصاد مقاومتی؛ ضرورت نگاه آینده‌پژوهانه در مدیریت اقتصاد کشور

نظام سیاسی بین‌المللی، دلالت بر اهمیت اقتصاد مقاومتی در ساختار سیاست‌گذاری کشور دارد. روابط عمومی مرکز پژوهش‌ها می‌افزاید: در بخش سوم این گزارش، مروری بر ادبیات جهانی درباره آسیب‌پذیری و مقاوم‌سازی اقتصادی صورت گرفته است. براساس این گزارش، نتایج بررسی نشان می‌دهد کشورهای آسیب‌پذیر از بحران‌های مالی (نظیر بحران مالی ۲۰۰۸) و بحران‌های طبیعی (نظیر توفان‌های مخرب) مسئله خود را در آسیب‌پذیری اقتصادی شناسخته‌اند و با اتخاذ تدابیری نظیر تدوین شاخص‌های مدون و کاربردی و پایش مستمر و دقیق آنها توسط نهادهای معتبر ملی و بین‌المللی، سعی در حداقل‌سازی و حتی‌المقدور رفع آن نقاط آسیب‌پذیر دارند. همچنین در بخش چهارم، مهم‌ترین آسیب‌پذیری‌های اقتصاد ایران با استفاده از تجربه تحریم‌های اقتصادی به‌عنوان شوک برون‌زا و البته هدفمند، معرفی شده و توضیح اجمالی راجع به آنها ارائه شده است.

دلایل ذکر چنین مواردی آن است که جهت مقاوم‌سازی اقتصاد، توجه به این موارد از اهمیت بیشتری برخوردار است هر چند که در بین این موارد نیز می‌توان اولویت‌بندی انجام داد.

براساس این گزارش مهم‌ترین آسیب‌پذیری‌ها عبارتند از: وابستگی بودجه دولت و نیازهای ارزی کشور به درآمدهای

نفتی، نرخ بالای بیکاری و عدم تحقق اقتصاد مردم‌بنیان، وابستگی به ارزهای خارجی در مبادلات تجاری و آسیب‌پذیری اقتصاد به تبع شوک نرخ ارز و ناپایداری‌های ناشی از آن، عدم توجه به مسئله امنیت غذایی و بحران آب، وابستگی فزاینده تولید داخلی به واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای، بالا بودن شدت انرژی در مقایسه با آمارهای جهانی و احتمال تبدیل شدن ایران به یکی از واردکننده‌های انرژی در آینده نه‌چندان دور، وابستگی به نهادهای برون‌مرزی در تعاملات مالی و بانکی بین‌المللی، وابستگی تجارت ایران به خدمات حمل‌ونقل و پشتیبانی خارجی و رشد اقتصادی مبتنی بر سرمایه حاصل از درآمدهای نفتی، عدم شکل‌گیری اقتصاد دانش‌بنیان و ... در این گزارش همچنین ضرورت مقاوم‌سازی بودجه دولت از طریق کشف منابع درآمدی جدید، اصلاح نظام مالیاتی و افزایش کارایی مصارف بودجه (بندهای «۱۶» و «۱۷» سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی) تبیین شده و ضرورت سیاست‌گذاری مجدد در حوزه انرژی نیز با دقت نظر در پارامترهای تولید صیانتی، کاهش خام‌فروشی، سازوکارهای نوین قراردادهای نفتی (بند «۱۵» سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی) ذیل بحث وابستگی بودجه دولت به درآمدهای نفتی، مورد بحث قرار گرفته است.

۳۱ فروردین ماه، آخرین مهلت ارائه اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده زمستان ۹۴

فصل است، اما برای فصل زمستان که با تعطیلات نوروزی تمام است و فرصت اندکی برای تنظیم و ارسال اظهارنامه وجود دارد، برای اینکه مشکل قانونی در این زمینه پیش نیاید با ابلاغ بخشنامه از سوی رئیس کل سازمان این مهلت تا پایان فروردین ماه سال جاری تمدید شده است. معاون مالیات بر ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی کشور تصریح کرد: براساس بخشنامه صادره از سوی رئیس کل

معاون مالیات بر ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی کشور گفت: مؤدیان مالیات بر ارزش افزوده برای ارائه اظهارنامه و پرداخت مالیات بر ارزش افزوده فصل زمستان ۱۳۹۴ تا پایان فروردین ماه ۱۳۹۵ فرصت دارند. به گزارش رسانه مالیاتی ایران، علیرضا طاری‌بخش با اعلام این مطلب گفت: طبق قانون مهلت ارائه اظهارنامه و پرداخت مالیات بر ارزش افزوده ۱۵ روز پس از پایان هر

زنگنه عنوان کرد

بازگشت کارت سوخت به جیب مردم با بنزین ۲ نرخ

وزیر نفت گفت: اگر با مصوبه مجلس قیمت بنزین دو نرخ شود، بدون شک شاهد بازگشت کارت سوخت به جیب مردم خواهیم بود.

بیژن زنگنه در برنامه «تیترا امشب» شبکه خبر سیما اظهارداشت: عمر کارت سوخت برای گازوئیل هنوز باقی است ولی برای بنزین خیر.

زنگنه افزود: اگر با مصوبه مجلس قیمت بنزین دوتراخی شود، بدون شک شاهد بازگشت کارت سوخت به جیب مردم خواهیم بود.

وی تصریح کرد: کاهش مصرف سوخت با مکانیزه کردن مصرف خودروهای تولید داخل محقق می‌شود. نه با سهمیه بندی سوخت در پمپ‌های سطح کشور.

وزیر نفت از سرگردانی قیمت بنزین در مجلس خبر داد و افزود: با وجود اینکه قیمت بنزین با دو نرخ ۱۰۰۰ و ۱۵۰۰ تومان دست و پنجه نرم می‌کند، من با دو نرخ شدن قیمت سوخت با سهمیه‌بندی آن موافق نیستم.

وی همچنین ابراز امیدواری کرد: اگر فاز اول ستاره‌گذاری قناری راه اندازی شود دیگر نیازی به وارد کردن بنزین نداریم و شاید نیازی به سهمیه‌بندی آن نباشد.

زنگنه ادامه داد: تاکنون فاز اول ستاره خلیج فارس با ۹۰ درصد پیشرفت همراه بوده و در صدد راه‌اندازی بخش قططیر و تولید بنزین این فاز هستیم.

به گزارش مهر، در جلسه عصر شنبه کمیسیون تلفیق بودجه مجلس شورای اسلامی درباره قیمت‌گذاری بنزین تصمیم‌گیری شد. براساس مصوبه کمیسیون تلفیق، قیمت بنزین در قالب سهمیه هر خودرو به میزان فعلی باقی خواهد ماند و میزان سهمیه را نیز دولت معین خواهد کرد.

قیمت بنزین برای مصارف بالاتر از سهمیه و یا

زنگنه عنوان کرد

وزیر نفت گفت: اگر با مصوبه مجلس قیمت بنزین دو نرخ شود، بدون شک شاهد بازگشت کارت سوخت به جیب مردم خواهیم بود.

بیژن زنگنه در برنامه «تیترا امشب» شبکه خبر سیما اظهارداشت: عمر کارت سوخت برای گازوئیل هنوز باقی است ولی برای بنزین خیر.

زنگنه افزود: اگر با مصوبه مجلس قیمت بنزین دوتراخی شود، بدون شک شاهد بازگشت کارت سوخت به جیب مردم خواهیم بود.

وی تصریح کرد: کاهش مصرف سوخت با مکانیزه کردن مصرف خودروهای تولید داخل محقق می‌شود. نه با سهمیه بندی سوخت در پمپ‌های سطح کشور.

وزیر نفت از سرگردانی قیمت بنزین در مجلس خبر داد و افزود: با وجود اینکه قیمت بنزین با دو نرخ ۱۰۰۰ و ۱۵۰۰ تومان دست و پنجه نرم می‌کند، من با دو نرخ شدن قیمت سوخت با سهمیه‌بندی آن موافق نیستم.

وی همچنین ابراز امیدواری کرد: اگر فاز اول ستاره‌گذاری قناری راه اندازی شود دیگر نیازی به وارد کردن بنزین نداریم و شاید نیازی به سهمیه‌بندی آن نباشد.

زنگنه ادامه داد: تاکنون فاز اول ستاره خلیج فارس با ۹۰ درصد پیشرفت همراه بوده و در صدد راه‌اندازی بخش قططیر و تولید بنزین این فاز هستیم.

به گزارش مهر، در جلسه عصر شنبه کمیسیون تلفیق بودجه مجلس شورای اسلامی درباره قیمت‌گذاری بنزین تصمیم‌گیری شد. براساس مصوبه کمیسیون تلفیق، قیمت بنزین در قالب سهمیه هر خودرو به میزان فعلی باقی خواهد ماند و میزان سهمیه را نیز دولت معین خواهد کرد.

قیمت بنزین برای مصارف بالاتر از سهمیه و یا

کدام برنامه توسعه‌ای رکورددار نرخ تورم بالا در ایران است؟

دولت در حالی نرخ تورم تکرریمی را نشانه گرفته که بررسی‌ها نشان می‌دهد متوسط نرخ تورم در سال‌های اجرای برنامه‌های توسعه‌ای اول تا پنجم همواره بیش از ۱۴ درصد بوده است. به گزارش خبرآنلاین، ایران از معدود کشورهایی است که هنوز با نرخ تورم بالاتر از ۱۰ درصد روبه‌رو است. هر چند کشورهای اندکی در جهان وضعیتی مشابه ایران دارند، اما دیرپایی تورم در کشور و بالا بودن این نرخ در پنج دهه اخیر وضعیت اقتصادی ایران را ویژه و خاص کرده است.

برآوردهای صورت گرفته از سوی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی نشان می‌دهد پایین‌ترین متوسط نرخ تورم در ایران در سال‌های اجرای برنامه‌های توسعه‌ای در دوره اجرای برنامه سوم توسعه معنی شده است. متوسط نرخ تورم در این دوره زمانی که سال‌های ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۳ را در بر می‌گیرد، ۱۴٫۱ درصد برآورد شده است. این

دولت در حالی نرخ تورم تکرریمی را نشانه گرفته که بررسی‌ها نشان می‌دهد متوسط نرخ تورم در سال‌های اجرای برنامه‌های توسعه‌ای اول تا پنجم همواره بیش از ۱۴ درصد بوده است.

به گزارش خبرآنلاین، ایران از معدود کشورهایی است که هنوز با نرخ تورم بالاتر از ۱۰ درصد روبه‌رو است. هر چند کشورهای اندکی در جهان وضعیتی مشابه ایران دارند، اما دیرپایی تورم در کشور و بالا بودن این نرخ در پنج دهه اخیر وضعیت اقتصادی ایران را ویژه و خاص کرده است.

برآوردهای صورت گرفته از سوی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی نشان می‌دهد پایین‌ترین متوسط نرخ تورم در ایران در سال‌های اجرای برنامه‌های توسعه‌ای در دوره اجرای برنامه سوم توسعه معنی شده است. متوسط نرخ تورم در این دوره زمانی که سال‌های ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۳ را در بر می‌گیرد، ۱۴٫۱ درصد برآورد شده است. این

در حالی است که بدترین عملکرد در این حوزه به سال‌های اجرای برنامه پنجم توسعه اختصاص دارد. بررسی‌ها مقدماتی نشانگر آن است که در این سال‌ها متوسط نرخ تورم در ایران به حدود ۲۵٫۴ درصد رسید. تورم بالاتر از ۲۵ درصد در حالی خودنمایی کرد که رشد اقتصادی و رشد سرمایه‌گذاری در این سال‌ها منفی اعلام شده است.

بررسی‌ها نشانگر آن است که نرخ تورم در سال آینده حدود ۱۲ درصد خواهد بود. مهار تورم یکی از اصلی‌ترین برنامه‌های اجرایی دولت یازدهم است و عملکرد این دولت در این زمینه نیز از سوی بسیاری از کارشناسان مثبت اعلام می‌شود. نرخ تورم بالاتر از ۲۵ درصد در سال ۱۳۹۲ به کمتر از ۱۵ درصد در سال گذشته رسید و برخی معتقدند ورود تورم به حلقه سخت، عملیات مهار تورم را در ایران دشوارتر از قبل می‌کند.

فرصت امروز آخرین تحولات در مورد میزان و چگونگی تسهیلات مسکن برای انبوه‌سازان را بررسی می‌کند

دلبری وام مسکن؛ زهر چشم نرخ سود



تسهیلات مسکن برای انبوه‌سازان

جواد هاشمی

j.hashemi1992@gmail.com

با آغاز به کار بازارهای اقتصادی کشور در سال ۹۵ بار دیگر برنامه‌ها برای بهبود نسبی شرایط بازارهای بزرگ به طور ویژه بازار مسکن آغاز شد تا این بخش از اقتصاد ایران که در طول سال‌های گذشته همواره بار سنگین رشد اقتصادی کشور را حمل کرده، یک بار دیگر تحرکی جدید را آغاز کند.

هرچند رکود چند سال گذشته در بازار مسکن یک عامل اصلی داشته و آن کاهش قدرت خرید متقاضیان خانه در قیاس با قیمت‌هایی است که در بازار ارائه می‌شود، اما قطعاً بازار عرضه مسکن نیز در آینده بازار و رونق دوباره نقش کلیدی ایفا خواهد کرد. به خصوص که در طول چهار ماه گذشته آمارهای رسمی نشان از آن دارد که تعداد مجوزهای صادر شده برای ساخت واحدهای مسکونی به طور قابل توجهی کاهش پیدا کرده و در صورتی که فکری به حال آن نشود در ماه‌های آینده کار با مشکلات جدی پیش خواهد رفت.

بسیار پابین تعیین می‌شود نتوانستند جایگاه گذشته خود را تکرار کنند و از این رو بسیاری از آنها مجبور شده‌اند عطا حضور در پروژه‌های جدید را به لغایش ببخشند. این جو به وجود آمده در بازار، وزارت راه و نهادهای پولی و مالی کشور را بر آن داشته تا فکری جدید

به حال تامین منابع مالی لازم برای خانه‌سازان بکنند. منابعی که به نظر می‌رسد این بار نیز از طریق تسهیلات مسکن و از سوی بانک‌ها ارائه خواهد شد.

در طرح جدید که البته هنوز شورایی پول و اعتبار به طور رسمی آن را تأیید نکرده، بنا شده در تهران و چند کلانشهر دیگر وام ساخت مسکن به ۱۵۰ میلیون تومان افزایش پیدا کند و البته نفر نیز این مبلغ به ۱۰۰ میلیون تومان افزایش یابد.

این شرایط در حالی مطرح شده که شاید هزینه ساخت یک واحد مسکونی کوچک از رقم تعیین شده پایین تر باشد اما با توجه به اینکه براساس طرح مطرح شده بانک تنها ۸۰ درصد از هزینه ساخت یک واحد را پرداخت می‌کند، قطعاً واحد مسکن با فراهم کنند. در کنار بحث تامین منابع مالی که البته ساخت صنعتی خانه در کنار سنتی سازی روی آن تأثیری ویژه خواهد گذاشت به شکلی که ساخت واحدهای جدید به طور سنتی ۲۰ میلیون تومان

سقف وام را کم می‌کند، بحث سود این تسهیلات از هم‌اکنون نگرانی‌هایی را برای فعالان این بازار و البته تحلیلگران بازار مسکن به وجود آورده است.

سود بالا هزینه تمام شده مسکن را افزایش می‌دهد عضو هیات‌مدیره کانون سراسری انبوه‌سازان معتقد است در صورتی که نرخ وام در نظر گرفته شده ۲۲ درصد باقی بماند، هم می‌تواند برای خانه‌سازان مشکل ساز شود و هم قیمت تمام شده خانه را بالا خواهد برد.

ایرج رهبر در گفت‌وگو با «فرصت امروز» عنوان کرد: با توجه به اینکه بحث تامین مالی ساخت واحدهای مسکونی جدید به‌عنوان معضلی جدی در طول سال‌های گذشته مطرح شده و بسیاری از خانه‌سازان را دچار مشکل کرده است، قطعاً حمایت دولت و ورود به طرح پرداخت تسهیلات جدید می‌تواند امری مثبت تلقی شود. وی ادامه داد: البته اینکه شرایط دریافت این وام چگونه طراحی شود، اصلی‌ترین و جدی‌ترین سوال خواهد بود. ما در طول

جدید اشاره کرد و گفت: با توجه به اینکه تلاش شده هزینه ساخت واحدهای مسکونی کاهش یابد و دولت نیز تلاش کرده در این زمینه گام‌هایی را بردارد، قطعاً سود بالای وام می‌تواند خطراً فرین باشد. وی ادامه داد: قطعاً در شرایط بازاری که خریدوفروش در آن بسیار محدود بوده و بسیاری از سرمایه‌گذاران نمی‌توانند سود کافی را به دست آورند نه تنها وامی با نرخ ۲۲ درصد گره‌گشا نخواهد بود که حتی می‌تواند به تقویت رکود نیز بینجامد.

شقاقتی در پاسخ به این سوال که گزینه جایگزین دولت برای تقویت بخش عرضه بازار مسکن کدام گزینه خواهد بود نیز گفت: با توجه به شرایط فعلی شاید تسهیلات بانکی بهترین گزینه باشد. اما آنچه اهمیت دارد کاهش نرخ سود این تسهیلات و برابر کردن آن با شرایط واقعی بازار یا حداقل تورم است. هرچند طرح ابتدایی مطرح شده در حد گزینه پیش رو خواهد بود و وزارت راه و شهرسازی می‌تواند از آن به‌عنوان یکی از طرح‌های مطرح شده در کنار دیگر مسائل استفاده کند، اما باید در نظر داشت که آنچه بیشترین اهمیت را دارد برابر کردن شرایط این وام با اوضاع واقعی بازار است. در شرایطی که بسیاری از ساز و بفروش‌ها اعلام می‌کنند واحدهای فروخته شده خود را با قیمتی کمتر از نرخ تمام شده به فروش رسانده‌اند، شاید کاهش نرخ‌های فعلی واقعی بازار است. در شرایطی که می‌تواند از آن استفاده کنند نیز نیاز به شفاف‌سازی دارد.

شهرهایی چون تهران، شیراز، اصفهان، اردبیل، یزد، کاشان، همدان، تبریز، رشت، گرگان و منطقه باستانی شوش از جمله مقاصد گردشگران فرانسوی خواهد بود. گفتنی است که ایرفرانس پیش از انجام نخستین پرواز، مراسمی رسمی در فرودگاه شارل دوگل پاریس به مناسبت برقراری دوباره پرواز به ایران برگزار کرد. وزیر حمل‌ونقل فرانسه هم با اولین پرواز ایرفرانس وارد تهران شد.

حمل و نقل

ورود ایرباس پس از حل تامین مالی



رئیس سازمان هواپیمایی کشوری از تأکید بر خدمات‌رسانی بویینگ به هواپیماهای موجود کشور در مذاکرات اخیر سخن گفت و اعلام کرد: ورود ایرباس به کشور پس از حل موضوعات تامین مالی انجام می‌گیرد.

علی عابدزاده در گفت‌وگو با مهر در خصوص مذاکرات بویینگ با ایران اظهار داشت: بویینگ هم مانند سایر فروشندگان هواپیما مایل است با شرکت‌های ایرانی مذاکره داشته باشد، اما در وهله اول صحبت‌هایی در خصوص ارائه خدمات به هواپیماهای موجود بویینگ در ایران شد.

وی با بیان اینکه این شرکت مایل به فروش هواپیما به ایران است، افزود: شرکت‌های ایرانی مذاکراتی را با بویینگ داشتند که ما در جریان جزئیات آن نیستیم، اما به‌طور حتم این هواپیماها مورد تأیید سازمان هواپیمایی کشوری هستند.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با اشاره به اینکه خدمات‌دهی بویینگ‌های موجود در ایران از محورهای اصلی مذاکره میان ایران و این شرکت هواپیمایی است، گفت: هواپیماهای این شرکت نسبتاً مناسب بوده و مورد تأیید سازمان است و مسلماً این شرکت هواپیمایی هم تمایل به خرید این هواپیماها دارد. وی درباره ورود نخستین ایرباس در سال جاری به کشور گفت: براساس مذاکراتی که با ایرباس انجام شده بود، توافقاتی در این زمینه انجام گرفت، اما تامین منابع مالی یکی از مسائل مهم این قرارداد است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه حل و فصل مسائل مالی وقت‌گیر است و باید به آن بیشتر پرداخته شود، اظهار داشت: شرکت‌ها در حال مذاکره هستند و نمی‌توان بزودی این مسئله را حل کرد، اما به طور حتم با حل این موضوعات، ورود هواپیمایی ایرباس به کشور انجام می‌گیرد. عابدزاده با اشاره به شروع دوباره پروازهای ایرباس به ایران افزود: با توجه به اهمیتی که کشور ما دارد، ایرفرانس تمایل زیادی به برقراری ارتباط دوباره با ایران دارد و حضور وزیر حمل‌ونقل فرانسه در این پرواز نشانگر اهمیت آن است. وی با بیان اینکه طرف ایرانی و فرانسوی مایل بودند که هر چه زودتر این پرواز انجام شود، گفت: در چند ماه اخیر موضوعات مهمی بین ایران و فرانسه مطرح شده که از سرگیری پروازهای این ایرلاین یکی از آنها بوده است.



نخستین پرواز ایرفرانس بر باند فرودگاه امام نشست

شرکت هواپیمایی ایرفرانس پس از هشت سال توقف، ساعت ۲۰ و ۳۰ دقیقه روی باند فرودگاه حضرت امام نشست. پروازهای ایرفرانس از سال ۲۰۰۸ به ایران قطع شده بود اما پس از اجرائی شدن برجام و عقد تفاهمنامه بین مقامات دو کشور قرار است که این ایرلاین چهار پرواز در هفته به ایران داشته باشد. طبق اعلام سازمان هواپیمایی کشوری، جزایر قشم و کیش و تهران شد.

آگهی مناقصه شهرداری ضیاءآباد نوبت دوم. تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۲/۲۰

فرصت امروز سازمان آگهی‌ها: سامانه پیامکی: ۵۰۰۱۲۴۳ روزنامه مدیریتی - اقتصادی

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای موضوع: اجرای سیستم تهویه مطبوع وسرمایش و گرمایش GHP زمان دریافت اسناد: ۵ روز اداری پس از انتشار آخرین آگهی نحوه دریافت اسناد: مراجعه حضوری (به آدرس تهران خیابان شهید سپهبد قرنی - خیابان شهید کلاتری غربی - پلاک ۸۰ (روبروی سفارت لبنان) طبقه سوم اداره پیمان ورسیدگی و دریافت اینترنتی (از آدرس http://iets.mporg.ir) مهلت ارائه اسناد: به مدت ۱۰ روز از زمان انقضای دریافت اسناد زمان بازگشایی پاکتها: پیشنهادات واصله در زمان مشخص شده در اسناد بازگشایی خواهند شد. مبلغ واریزی جهت شرکت در مناقصه: مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (۳۱۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال) می باشد. محل تحویل اسناد: دبیرخانه کمیسیون ارزیابی معاملات به نشانی بالا *جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت http://iets.mporg.ir مراجعه شود. *توضیح: در صورت مراجعه حضوری نماینده برای دریافت اسناد، ارائه معرفی‌نامه رسمی شرکت الزامی می باشد. روابط عمومی اداره کل حمل و نقل و پابانه های استان تهران

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران و دعوت به مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۴۷۲۲-۰۶-۳۳-ب/س/۹۵ نوبت دوم. شماره مجوز: ۱۳۹۵.۷۶

بین الملل

پژو در اندیشه بازگشت به آمریکا از طریق برنامه مشارکتی

منبع: وبسایت ادموندز سینا

آخرین محصول ورودی پژو به آمریکا مدل ۴۰۵ بود که ورود آن در سال ۱۹۹۱ متوقف شد. پژو، خودروساز فرانسوی در حال برنامه‌ریزی بازگشت به بازار آمریکاست و برای شروع از یک برنامه مشارکتی طراحی شده جهت آشنایی مجدد خریداران با این برند استفاده خواهد کرد. این برند بخشی از گروه PSA است که شامل شرکت‌هایی چون سیتروئن و DS Automobiles نیز می‌باشد و آخرین بار در سال ۱۹۹۱ در بازار آمریکای شمالی فعالیت داشت. هفته پیش بود که این شرکت با اعلام اینکه هم‌اکنون تیمی در آمریکا را مسئول تحلیل نیازهای مشتریان و ضوابط مورد نیاز تعیین کرده است، علاقه خود را رسانده‌ای کرد. به گفته کارلوس تاورس، رئیس گروه PSA، نخستین مرحله از این اقدام، آغاز به کار به‌عنوان یک اپراتور صنایع خودرو در سال ۲۰۱۷ خواهد بود.

این شرکت ممکن است طی این اقدام با شرکت فرانسوی تولیدکننده وسایل نقلیه برقی Bollere همکاری داشته باشد که هم‌اکنون نیز در برنامه‌های مشارکتی خودرو در بسیاری از شهرهای اروپایی و نیز ایالت‌های آمریکا فعالیت دارد.

مرحله بعدی، بهره‌گیری از مدل‌های خود پژو به جای مدل‌های Bollere برای توسعه برنامه‌های صنایع خودرو است که این مرحله پیش از عرضه مستقیم پژو از طریق بنگاه‌ها صورت می‌پذیرد. تاورس همچنین بیان کرد که PSA می‌تواند تأمین خودرو را به صورت در محل فروش ساماندهی کند. این برنامه بخشی از برنامه بلندمدت ۱۰ ساله توسعه برای پژو و برندهای خواهر آن یعنی سیتروئن و DS است. به‌طور دقیق مشخص نیست که آیا این دو برند نیز به بازار آمریکا ورود خواهند کرد یا خیر. سیتروئن آخرین بار در سال ۱۹۷۴ در آمریکا فعالیت داشت اما DS که برآمده از خود سیتروئن است تنها دو سال قدمت داشته و هیچ‌گاه در آمریکا فعالیت نکرده است.

PSA برنامه فشرده عرضه ۱۲۱ مدل جدید را طی شش سال در نظر گرفته که ۲۶ مدل از آنها محصولاتی هستند که در سطح جهان عرضه شده اما از طریق آمریکا خریدوفروش می‌شوند. گفته می‌شود یک SUV در سطح جهانی در بین این مدل‌ها خواهد بود. تاورس در توضیحی در خصوص ورود به آمریکا اذعان کرد که «PSA بدون حضور در آمریکا نمی‌تواند به شرکتی جهانی تبدیل شود.»

سنگ بزرگ وزارت صنعت برای تولید خودرو

هدفی که به آرزو تبدیل می‌شود

عسل داداشلو dadashlo@gmail.com

رشد ۳۵ درصدی تولید خودرو نسبت به سال گذشته، برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت برای صنعت خودروی کشور است؛ صنعتی که سال گذشته را با کاهش تولید ۱۷ درصدی به پایان رسانده و با آمدن بهار هم زمستانش به پایان نرسیده است.

وزارت صنعت هدف تولید خودرو را در سال جاری یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه تعیین کرده است؛ هدفی که تحققش با اما و اگرهای زیادی مواجه است.

سال ۱۳۹۳ یکی از درخشان‌ترین سال‌های صنعت خودروی ایران بود، سالی که با وجود تحریم‌ها و بی‌نظمی‌های حاکم بر این صنعت، با تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه خودرو به پایان رسید.

همین افزایش چشمگیر تیراژ خودرو و سهم پررنگ دومین صنعت بزرگ کشور در مثبت شدن رشد اقتصادی بود که وزارت صنعت را به هدف‌گذاری تولید یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال ۹۴ ترغیب کرد.

اما دروغ که مرداب رکود خطوط تولید همه صنایع منجمله خودرو را در خود فرو برد و در نهایت سال ۹۴ با تولید خودرو در مرز یک میلیون دستگاه به پایان رسید. اما موتور خودروسازان برای تولید همین میزان هم نیمه سال گذشته به هن هن افتاد.

اینجا بود که دولت برای جلوگیری از به خواب رفتن



یکی از صنایع پیش‌رانش دست به کار شد و با تزریق ۲ هزار میلیارد نقدینگی از طریق طرح تحریک تقاضا، موتور تولید خودروسازان را روغنگاری کرد.

حالا بار دیگر با وجود سماجت رکودی که قصد بار بستن از دیار اقتصاد ایران را ندارد، وزارت صنعت سنگ بزرگی را برای تولید خودرو نشانه رفته است. اما آیا این بار سنگ بزرگ نشانه زدن خواهد بود و سیاست تولید خودرو برای سال جاری، باب میل دولتی‌ها پیش خواهد رفت؟

ابوالفضل خلخالی، استاندار دانشگاه علم و صنعت ایران در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» در این زمینه بیان می‌کند: «طبق اهدافی که در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ برای صنعت خودرو ترسیم شده است، باید تولید خودرو به

به شرایط توصیف شده، تحقق چنین هدفی کمی بعید به نظر می‌رسد.»

تقاضای القایی یا تقاضای واقعی

همان‌گونه که رکود توسط کارشناسان قابل لمس است، طبیعتاً برای دولت هم محسوس است. حالا با این پیش‌فرض که دولت از شرایط بازار آگاهی دارد چرا چنین هدف‌گذاری را انجام می‌دهد؟ پورفرج در این‌باره معتقد است: «دولت به دنبال افزایش رشد اقتصادی است. از آنجا که خودرو یکی از شریان‌های رشد اقتصادی محسوب می‌شود، از همین رو دولت ترغیب به چنین هدف‌گذاری‌هایی می‌شود، زیرا دو بخش خودرو و مسکن به دلیل حجم بالای نیروی شغالی که در خود جای می‌دهند در صورت خروج از رکود و افزایش تولید می‌توانند به‌عنوان محرکی برای سایر بخش‌های اقتصادی به شمار روند. به اعتقاد من دولت این سیاست‌گذاری را انجام داده تا اگر تقاضای واقعی وجود داشت به هدف خود برسد و در صورت نبود تقاضای واقعی، با در نظر گرفتن بسته‌های حمایتی نظیر سال گذشته تقاضای القایی ایجاد کند تا خودرو بتواند نقش مهمی در رشد اقتصادی ایفا کند.»

علیرضا پورفرج، اقتصاددان، نیز در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «چشم‌انداز بازار نشانی از افزایش تقاضا دست کم تا نیمه اول سال ندارد، بنابراین حتی اگر با تزریق نقدینگی هم خطوط تولید خودروسازان بچرخد و در راستای این برنامه پیش رود، تقاضایی برای خرید وجود نخواهد داشت و خودروها مانند سال گذشته در انبار خودروسازان خاک خواهند خورد. به اعتقاد من با توجه

به همه موارد ذکر شده، شرایط فعلی بازار نشان از به باد دادن آرزوهای دولت دارد و هدف مقرر شده دور از دسترس به نظر می‌رسد مگر اینکه خزانه دولت معجزه‌های خود را به نمایش بگذارد.

جوابیه

توضیح انجمن صنفی خدمات پس از فروش درباره یک گزارش

در شماره ۴۸۳ روز شنبه مورخ ۹۵/۰۱/۲۸ روزنامه «فرصت امروز» گزارشی با عنوان «قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان یا تولیدکنندگان خودرو، دوربرگردان به مقصد تأمین‌کنندگان خودرو» منتشر شد که انجمن صنفی شرکت‌های خدمات پس از فروش درباره بندى از این گزارش توضیحاتی را ارسال کرده است.

«در گزارش مذکور از قول آقای بشیری، معاون محترم کالا و خدمات انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و در پاسخ به سوال «چرا گفته می‌شود که این آیین‌نامه- اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو- ضمانت اجرایی ندارد؟» اظهار کرده‌اند که «در بحث شکایات اشاره شده که اگر چنانچه هر کدام از شکایات (شکایت) در وزارت صنعت، معدن و تجارت و یا سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان به نتیجه نرسد به هیات سه نفره می‌رود که در این زمینه انجمن خدمات پس از فروش، یک شرکتی تشکیل داده که این شرکت برای رسیدگی به شکایات خریداران، پول دریافت می‌کند.» از آنجا که این ادعا اتهامی ناروا و خلاف واقع بوده و مصداق تشویش اذهان عمومی است و قطعاً انتشار اخبار نادرست اهانت به درک مخاطبان محترم آن روزنامه وزین نیز است، لذا لازم است در خصوص اظهارات نامبرده توضیحاتی برای تنویر افکار عمومی ارائه شود. وفق تبصره (۱) ماده (۶۳) آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از مصرف‌کنندگان خودرو، عرضه‌کنندگان خودرو موظفند رضایت مصرف‌کننده از خدمات ارائه شده خود را در دوران ضمانت و تعهد تأمین کنند و چنانچه رضایت مصرف‌کننده تأمین نشود، می‌تواند به هیات حل اختلاف مربوطه مرکب از نماینده عرضه‌کننده خودرو، کارشناس رسمی دادگستری در رشته مرتبط و کارشناس راهنمایی و رانندگی نیروی انتظامی به ریاست کارشناس رسمی دادگستری مراجعه کند. همچنین در تبصره (۱) این ماده پیش‌بینی شده که هیات حل اختلاف در انجمن صنفی شرکت‌های خدمات پس از فروش خودرو تشکیل شود و طبق اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو ثبت اعتراض و رسیدگی به آن در هیات مذکور رایگان است اما وفق مقررات مربوط به ماده (۴) در ارتباط با تعرفه قانونی مصوب قوه قضائیه لازم است صرفاً دستمزد (حق‌الزحمه) کارشناس رسمی دادگستری توسط مصرف‌کننده خودرو پرداخت شود و در صورتی که هیات به نفع مصرف‌کننده رای دهد، این مبلغ نیز توسط خودروساز به مشتری برگشت داده می‌شود، لذا معلوم نیست که اظهارات آقای بشیری مبنی بر تشکیل شرکت و دریافت پول توسط انجمن بر چه مبنا و معیاری ایراد شده است.»

دومین جایزه جهانی اربعین
کس-نیر

الجائزة العالمية الثانية للاربعين الحسيني
أفلام- صور

The Second International Arbaceen's Award
Photo- film

نمایشگاه: یکم تا پنجم اردیبهشت ۱۳۹۵
اهداء جوایز: پنجم اردیبهشت ساعت ۱۰ صبح
خانه هنرمندان ایران

آگهی تجدید فراخوان مناقصه عمومی
شماره مناقصه: ۸۸۷۵۰۰۰۳ نوبت دوم

منطقه ۹ عملیات انتقال گاز در نظر دارد:

حفاظت و حراست از اماکن و تاسیسات منطقه ۹ عملیات انتقال گاز را پس از شناسایی به پیمانکاران ذیصلاح و واجد شرایط واگذار نماید. داوطلبان می‌توانند جهت رویت اطلاعات کامل به سایت مناقصه ۹ عملیات انتقال گاز (www.nigc-dist9.ir) مراجعه نمایند.

- نام و نشانی دستگاه مناقصه‌گزار: شرکت انتقال گاز ایران (منطقه ۹ عملیات انتقال گاز) - ساری بلوار امیر مازندرانی روبروی بیمارستان امام خمینی صندوق پستی شماره: ۹۱۱-۴۱۷۵۰۴۴۸۶ تلفن: ۰۱۱۳۳۸۰۴۴۸۶ فاکس: ۰۱۱۳۳۸۰۴۴۸۷
- موضوع و محل اجرای پروژه: حفاظت و حراست از اماکن و تاسیسات منطقه ۹ عملیات انتقال گاز
- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: یک میلیارد و شصصد میلیون ریال (۱/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰)
- برآورد تقریبی مناقصه: سی و شش میلیارد ریال
- محل، زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه: امورپیمانهای منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از روز ۹۵/۱/۳۱ الی ۹۵/۲/۱
- تحویل پیشنهادات و اسناد مناقصه: تا ساعت ۱۵ روز چهارشنبه مورخ ۹۵/۲/۱۵
- محل و زمان گشایش پیشنهادات: تهران - میدان هفت تیر - خیابان بهارمستیان - شماره ۲۷۳- زمان گشایش پیشنهادات متعاقباً اعلام می‌گردد
- برنامه زمانی انجام کار: یکسال شمسی
- فرایند مناقصه: یک مرحله ای با ارزیابی کیفی - اسناد مناقصه و ارزیابی کیفی هم‌زمان توزیع می‌گردد.
- شرایط خرید اسناد الف) نامه اعلام آمادگی و معرفی نامه نماینده دریافت اسناد ب) دارای مجوز معتبر از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در زمینه خدمات عمومی تذکر مهم: متقاضیان دریافت اسناد مناقصه موضوع فوق‌الذکر علاوه بر مجوز فوق می‌بایست درلیست تأییدصلاحیت شده سازمان حراست شرکت انتقال گاز نیز قرار داشته باشند. ج) ارائه فیش بانکی به مبلغ دو صدت هزار ریال به حساب جام بانک ملت به شماره ۲۹۰۵۵۰۰۱۳۳ به نام منطقه ۹ عملیات انتقال گاز د) ارائه گواهی نامه موبدان مالیاتی از اداره دارایی (کد اقتصادی) ه) ارائه روزنامه رسمی و آخرین تغییرات شرکت

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۱/۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۱/۳۰

شماره مجوز: ۱۳۹۵/۲۸۵
روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

آگهی ارزیابی کیفی تولیدکنندگان و تأمین کنندگان کالا

شرکت آب وفاضلاب شهری استان کردستان در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای نسبت به خریداری کالای مندرج در جدول ذیل اقدام نماید.

کد مناقصه	موضوع	محل تأمین اعتبار	مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه
۹۵-۱	تهیه، ساخت، نصب و بهره برداری یک واحد سیستم حذف آرسنیک	طرح های عمرانی	۱- ضمانت نامه بانکی ۲- سپرده نقدی ۳- اوراق مشارکت

لذا از فروشندگان و تولیدکنندگان واجد صلاحیت دعوت میگردد جهت دریافت اسناد تکمیل و عودت اسناد ارزیابی کیفی به شرح زیر اقدام نمایند.

مهلت دریافت، تکمیل و عودت اسناد ارزیابی کیفی به امور قراردادها: ۱۴ روز پس از نشر فراخوان

فرمهای ارزیابی کیفی متقاضیان یا از طریق سایت شرکت تحت عنوان www.abfa-kurdistan.ir بخش مناقصات و مزایات یا به صورت حضوری با مراجعه به امور قراردادهای شرکت دریافت و پس از مطالعه و بررسی و تکمیل به همراه سایر مدارک تا قبل از اتمام مهلت مقرر تحویل گردد.

محل دریافت و عودت اسناد ارزیابی: سنندج بلوار شبلی پایین تر از میدان امام شافعی شرکت آب و فاضلاب شهری کردستان- امور قراردادها - تلفکس: ۰۸۷- ۳۳۲۸۰۷۳۲

روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب شهری کردستان

رئیس جمهور در روز ارتش:

امام (ره) فرمود اگر می خواهید به حزب و جناحی تعلق داشته باشید، نباید در ارتش باشید

همزمان با روز ارتش و در حضور رئیس جمهور روحانی از بخش‌هایی از سامانه موشکی برد بلند S300 رونمایی شد



حجت‌الاسلام حسن روحانی، رئیس‌جمهور در مراسم رژه روز ارتش با تیریک این روز و ایام میلاد امیرالمومنین (ع) سخنرانی کرد. روحانی در مراسم رژه در روز ارتش گفت:

آغاز تشکیل انقلاب اسلامی و هفته‌های پایانی سال ۵۷ و آغاز سال ۵۸ کشور ما با یک توطئه‌ای روبه‌رو بود که ظاهراً با شعارهای انقلابی زرق و برق داشت و گروه‌هایی که خود را انقلابی نامیدند، استکبار جهانی گاهی از حلقوم آنها سخن می‌گفت و انحلال ارتش را بیسان می‌کرد. آنها با این استدلال که مردم نیاز به ارتش مردمی دارند، می‌گفتند ارتش موجود باید منحل شود. کسی که با درایت در برابر این توطئه ایستادگی کرد، توطئه‌ای که علیه مرزهای ایستادگی و مقاومت ملت ایران در برابر تجاوزات احتمالی بود، امام (ره) بود که همه ابعاد تهدیدات را می‌دید و در مقابل آنها موضع‌گیری می‌کرد. امام (ره) ۲۹ فروردین را روز ارتش اعلام کرد و در همه خیابان‌های تهران و شهرهایی که ارتش در آن حضور داشت، با شعار «ارتش فدای ملت» یک توطئه بزرگ از پیش پای مردم برداشته شد.

امام (ره) فرمود یک فرد یا در ارتش می‌ماند، یا به یک حزب و گروه تعلق پیدا می‌کند و سومی ندارد، یعنی اگر می‌خواهید به حزب و جناحی تعلق داشته باشید نباید در ارتش باشید. وابستگی به حزب در ارتش به معنای نابودی آن است. البته این مسئله راجع به کل نیروهای مسلح است. ملت افتخار می‌کند که ارتش مقتدری با انگیزه‌های الهی دارد و از مرزهای سیاسی و فرهنگی کشور و از ایمان مردم به خوبی حفاظت می‌کند. اگر ارتش، سپاه، نیروی نظامی و بسیج مقتدر در دوران دفاع مقدس در برابر متجاوزان نمی‌ایستادند، امروز سرنوشت دیگری در انتظار مردم بود. اگر امروز قدرت‌های استکباری در منطقه نمی‌توانند چشم طمع و

نگاه خیانت‌آمیز به جمهوری اسلامی داشته باشند، به خاطر نیروهای مسلح مقتدر کشور است.

ما در یک دست، کتاکت، تدبیر و عقلائیت و در طرف دیگر شمشیر را در دست داریم و این دو را در کنار یکدیگر می‌بینیم. قدرت سخت‌مان و قدرت نرم‌مان و قدرت سرد و گرم ما، اینها همه در کنار هم قرار دارند و اگر نیروهای مسلح برای آن است که اگر متجاوزی دست به سوسی منافع ملی ما دراز کرد، آن دست قطع شده و آن تجاوز دفع شود، دیپلماسی ما نیز در میدان مذاکره به دنبال حفظ حقوق ملت است.

آن‌که می‌گوید ما قدرت سخت نیاز نداریم، سده‌لوح است. آن‌که می‌گوید قدرت نرم نیز نیاز نداریم، نگاهش کوتاه‌بینانه است، ما همه در کنار هم هستیم و در یک کشور زندگی می‌کنیم و داخل یک کشتی هستیم و یک نفر این کشتی را فرماندهی می‌کند. ما دارای رهبر واحد، دولت واحد، قانون و ملت واحد هستیم و همه در کنار هم هستیم؛ ولو اینکه سلیقه ما در گفتار و رفتار عین هم نباشد اما قطعاً هدف ما یکی است. ما قطعاً در مسیری حرکت می‌کنیم که پایان آن مسیر دستاوردش حفظ حقوق مردم و حفظ مصالح ملی و اقتدار ملی باشد. من در

روحانی در دیدار رئیس‌جمهوری صربستان: **ادیان الهی مخالف خشونت و تروریسم هستند**

دکتر حسن روحانی، رئیس‌جمهور روز یکشنبه همچنین با «تومیسلاو نیکولچ» رئیس‌جمهوری صربستان که در سفری غیررسمی و برای شرکت در مراسم گشایش پنجمین همایش بین‌المللی سمپوزیوم انجمن جهانی فدراسیون مغز و اعصاب به تهران سفر کرده است دیدار کرد. روحانی در این دیدار گفت: تهران و بلگراد امکانات و توانمندی‌های گسترده‌ای دارند که می‌توانند از این امکانات برای گسترش همکاری‌ها و منافع دو ملت استفاده کنند. رئیس‌جمهور در ادامه، گسترش خشونت و تروریسم را یکی از معضلات بزرگ برای منطقه و جهان برشمرد و با اشاره به برخی تلاش‌ها برای مسدود کردن تروریسم به ادیان گفت: ادیان الهی و به‌ویژه دین مبین اسلام، مروج رحمت، اخوت و برادری در میان انسان‌ها و مخالف تروریسم هستند و همه باید برای مبارزه با تروریسم متحد شوند.

توضیحات پلیس درباره قتل دخترک افغان

پلیس: این دختر بچه را همچون فرزند خودمان می‌دانیم

این پرونده در دستگاه قضا در حال ساله و محصل بود، اظهار کرد: شایعات انجام است. نظاری با بیان اینکه متهم پسری ۱۷ منتهی شد که برخی از آنها صحت

نماینده مردم ورامین در مجلس شورای اسلامی:

قانون تفاوتی بین اتباع خارجی و ایرانی قائل نیست

سیدحسین نقوی حسینی، نماینده مردم ورامین در مجلس در حاشیه نشست علنی روز یکشنبه مجلس شورای اسلامی در جمع خبرنگاران با محکوم کردن قتل ستایش قریشی، دختر شش‌ساله افغانی در خیرآباد ورامین گفت: این حادثه دل مردم ایران و به‌خصوص مردم ورامین را به درد آورد زیرا جمهوری اسلامی ایران مدت‌های مدید میزبان اتباع کشور دوست و برادر افغانستان بوده است. دولت و مردم ایران همواره در پی رنج‌هایی که بر ملت افغانستان روا داشته شد در کنار آنها بوده و رنج‌های این ملت برای ما همچون رنج بر ملت خودمان است.

او با تأکید بر لزوم برخورد قاطعانه با قاتل دختر شش‌ساله افغان گفت: مجلس شورای اسلامی این موضوع را پیگیری خواهد کرد و طبق قوانین جمهوری اسلامی ایران با قاتل ستایش قریشی برخورد خواهیم کرد، چرا که برای دستگاه قضایی جمهوری اسلامی ایران تفاوتی بین قتل دختر ایرانی و افغانستانی وجود ندارد. ما قاطعانه پیگیری این پرونده هستیم تا مسبب این قتل به سزای عمل ننگین خود برسد.

عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: در مورد این‌گونه حوادث کاملاً مطابق قوانین جمهوری اسلامی موضوع را دنبال می‌کنیم و هیچ تفاوتی بین اتباع خارجی و اتباع ایرانی وجود ندارد. به‌عنوان نماینده مردم ورامین حق و حقوق این خانواده را بدون تفاوت پیگیری می‌کنم.

سیاست

سخنگوی ائتلاف ضد داعش از وضعیت داعش می‌گوید

استیو وارن، سخنگوی ائتلاف تحت امر آمریکا گزارش داد کمپین هوایی علیه گروه تروریستی داعش در عراق و سوریه باعث شده است که در عرض ۲۰ ماه تعداد شبه نظامیان این گروه در مناطق تحت کنترلش در عراق و سوریه به نصف کاهش یافته و ده‌ها تن از رهبران داعش از بین بروند. همچنین این گزارش مدعی است که بمباران‌ها و حملات موشکی نیروی هوایی سلطنتی انگلیس «نقشی مهم» در رسیدن به این نتیجه داشته است. به گزارش نشریه انگلیسی «میل آن ساندی»، همچنین وارن اعلام کرد که حملات هوایی مکرر علیه میادین نفتی تحت کنترل داعش سبب شده که قابلیت

تیتراخبار

کمیته عالی انتخابات سوریه نتایج دومین انتخابات پارلمانی در این کشور را اعلام کرد و حزب بعث حاکم در سوریه و هم‌پیمانانش اکثر کرسی‌های پارلمان را تصاحب کردند. اسماعیل ولد الشیخ احمد فرستاده سازمان ملل به یمن یا تأکید بر اینکه اولویت در حال حاضر پایان دادن به جنگ «کشنده» در یمن است، تصریح کرد که سرنوشت علی عبدالله صالح را خودیمنی‌ها مشخص خواهند کرد.



بیش از ۱۵۰ هزار شهروند انگلیسی با تجمع در لندن، اقدامات ریاضتی دولت این کشور را محکوم کرده و خواستار استعفای نخست‌وزیر شدند

جامعه

پلیس فتا برای روز پدر هشدار داد

خرید کادوی روز پدر از طریق فضای مجازی را دارند، گفت: خرید کردن از سایت‌های معتبر و مهم و دارای نماد اعتماد الکترونیک (enamad) ضروری است. همچنین شهروندان باید در خریدهای آنلاین دقت داشته باشند تا در دام فیشرها (طراحان صفحات جعلی) گرفتار نشوند، چرا که این افراد صفحاتی جعلی شبیه به صفحه اصلی ایجاد کرده و به دنبال سرقت اطلاعات مهم کاربران که عمدتاً اطلاعات بانکی است هستند. آذر درخش دقت در آدرس نوشته شده در آدرس بار را بسیار مهم دانست و گفت: مهم‌ترین راه برای جلوگیری از عملی شدن اهداف فیشرها، نوشتن آدرس صحیح توسط خود کاربر است، لذا از رفتن به لینک‌هایی که در سایت‌های مختلف یا شبکه‌های اجتماعی ارائه شده است، خودداری کنید. او همچنین ارسال پیامک‌های تریک از سوی افراد ناشناس را یکی دیگر از شگردهای مرسوم دانست.



دکتر ناصر چرخساز، رئیس سازمان امداد و نجات جمعیت هلال احمر با اشاره به وقوع سیل در برخی مناطق کشور، گفت: ۱۶ هزار و ۷۷۵ تن از هموطنان گرفتار سیل و آبگرفتگی در ۱۹ استان از خدمات امدادی برخوردار شده‌اند

فرهنگ

میشل فایفر به فیلم جدید آرونوفسکی پیوست

بروتوزا پیکچرز تهیه‌کنندگان فیلم هستند و استودیو قصد دارد تا تولید این فیلم را ماه ژوئن شروع کند. دامنان گلیسون برای بازی در نقش بیل ویزی در دو فیلم نهایی مجموعه «هری پاتر» شناخته شده است و در فیلم «جنگ ستارگان» نیز بازی کرده بود. این بازیگر ایرلندی همچنین در سه فیلم از فیلم‌های مهم سال ۲۰۱۵ یعنی «کس ماشینا»، «هزارگشته» و «هروکلین» بازی کرده بود. فایفر سال ۲۰۱۳ در تریلر جنایی لوک بسون با عنوان «خانواده» در کنار رابرت دنیرو بازی کرده بود. انتظار می‌رود ساخت این فیلم مافیایی ادامه پیدا کند. براین گلیسون بازیگر نقش اصلی فیلم «سفیدبرفی و شکارچی» بود.



خبر درگذشت دکتر جابر عناصری در حالی در فضای مجازی منتشر شد که این پژوهشگر پیشکسوت مدت‌ها بود که کنج عزلت گزیده بود و خبر درگذشت او برای بسیاری از علاقه‌مندان تعزیه با شوکی بزرگ همراه بود

ورزش

گودرزی: عربستان از ورزش سوءاستفاده سیاسی می‌کند

محمود گودرزی، وزیر ورزش و جوانان در مراسم تخصصی روز جهانی «ورزش برای توسعه و صلح»، گفت: ورزش به‌عنوان یک موضوع سالم‌ساز سلامت جسم و روان می‌تواند تأمین‌کننده صلح و دوستی در بسیاری از کشورها باشد و نهاد فرهنگی همچون یونسکو قطعاً می‌تواند با پیگیری این مسئله تداوم بخش این نوع نگاه‌ها باشد و ورزش را از هر گونه سیاست زدایی و آلودگی و مسائل سیاسی پاک کند. باید از این گونه نگاه‌ها پشتیبانی و حمایت کرد. امروز بسیاری از کشورها مثل عراق، سوریه یا افغانستان که در آنجاها شاهد خشونت و جنگ هستیم کشور ایران را به‌عنوان امن‌ترین کشور

تیتراخبار

کیمیا علیزاده، عضو تیم ملی توانمند ایران با برتری مقابل حریف نیالسی خود در مرحله نیمه نهایی ضمن راهیابی به دیدار فینال موفق به کسب سهمیه المپیک شد. زین‌الدین زیدان بعد از پیروزی ۵ بر یک رئال مادرید از شاگردانش تعجید کرد.



ایمون زاید بعد از گلزنی در لیگ دسته دو آمریکا، پیراهن شماره ۲۴ را به یاد هادی نوروزی کاپیتان سابق پرسپولیس به دست گرفت



استفاده ابزاری از زنان در آگهی های تبلیغاتی

محمد نفر
کارشناس حقوق

تبلیغات بستری مناسب و مؤثر برای ترویج یک نوع سبک زندگی خاص به شمار می‌رود، زیرا این ابزار بصری به راحتی می‌تواند سبکی از رفتار، تفکر، روابط انسانی، تغذیه و پوشش را در سطح جامعه رواج دهد.

امروزه برای بسیاری از مخاطبان صدا و سیما این امر غیرقابل انکار است که اغلب تبلیغات صدا و سیما در راستای تبلیغ یک وسیله یا ماده غذایی حیاتی نیست و اغلب آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی جنبه تجمیلاتی دارد که متأسفانه گاهی رنگ و بوی تبلیغات با فرهنگ غربی را هم به خود می‌گیرد.

مجموعه ضوابط تولید آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی در باب تجمیلاتی و مصرف بیش از نیاز و اسراف عبارت‌اند از:

اصل ۲۳- آگهی نباید مروج تجمیلاتی گرای باشد. اصل ۲۴- آگهی نباید به گونه‌ای طراحی و ساخته شود که در آن مردم به مصرف بیش از نیاز و اسراف در استفاده از امکانات تشویق شوند. اصل ۲۵- تعیین جایزه برای تشویق مخاطبان آگهی به خرید و مصرف بی‌رویه مجاز نیست.

«زندگی تجمیلاتی نباید به هیچ وجه ترویج شود، بلکه باید تخریب شود و نقطه منفی به حساب بیاید. چرا بخواهد تجمیلاتی رواج پیدا کند؟ اگر یک نفر دلش می‌خواهد متجمل باشد، ما چرا باید آن را ترویج کنیم؟ توجیه کنید که ما به فقیر باید عزت‌نفس و حس مناعت بدهیم و به غنی باید کمک به فقیر را بیاموزیم. به هر حال در کل زندگی جامعه، باید از زندگی اشرافی و تجمیلاتی الگوسازی نکنیم.» پیانست مقام معظم رهبری در دیدار مسئولان سازمان صدا و سیما (۸۳/۹/۱۱)

در یک آگهی که یک روغن خوراکی تبلیغ می‌شود، برای یک خانواده چهار نفره چهار، پنج مدل غذای پرهزینه روی میز غذا چیده می‌شود و این یعنی «تبلیغ تجمیلاتی».

برای تبلیغ یک ماده خوراکی به مخاطب این مهم تذکر داده می‌شود که «یکی نخر چند تا بخر»، تبلیغ مصرف‌زدگی، متأسفانه از این نوع پیام‌های بازرگانی در میان تبلیغات صدا و سیما کم نیست.

گاهی در یک آگهی تبلیغاتی باور دینی مخاطب زیر سوال می‌رود

در یکی از برنامه‌های مذهبی یکی از کارشناسان برنامه در اعتراض به یک پیام تبلیغاتی که «هیچکس تنها نیست» به این امر اشاره کرد که در این پیام این باوری که خدا حاضر و ناظر است در ذهن مخاطب زیر سوال می‌رود. متأسفانه در این باره نیز در مورد آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی دقت لازم صورت نمی‌گیرد.

بخش عمده‌ای از یک تبلیغ متأثر از مبلغ آن است

البته در این میان چگونگی تبلیغ نیز بسیار مهم است و بخش عمده‌ای از یک تبلیغ متأثر از مبلغ آن است. چندی پیش تعدادی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی به حضور زنان در برنامه‌های تبلیغاتی صدا و سیما اعتراض داشتند، البته این ایراد هرگز حضور اجتماعی زن را زیر سوال نمی‌برد، بلکه آنچه مورد اهمیت است، چگونگی حضور زن در جامعه اسلامی است.

از آنجا که قوانین جمهوری اسلامی ایران نیز براساس دین اسلام تدوین و تنظیم شده، بدون شک این مهم در آن لحاظ شده است و بنا بر اهمیت این مسئله اصول ۵۶ تا ۶۲ مجموعه ضوابط تولید آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی به چگونگی حضور زن در آگهی‌های تبلیغاتی پرداخته است:

- اصل ۵۶- زن در نظام مقدس اسلامی از موقعیت ویژه‌ای برخوردار است و قوانین و احکام مقدس اسلام برای زن جایگاه رفیعی را قائل است، بنابراین استفاده از حضور خانم‌ها در آگهی‌های رادیو - تلویزیونی مستلزم اعمال دقت‌های خاصی است و باید جایگاه زن مسلمان و شئون او مدنظر باشد.

- اصل ۵۷- حضور خانم‌ها و دختر خانم‌ها در آگهی‌های رادیو - تلویزیونی در صورت اقتضای موضوع مورد آگهی بدون آرایش و با رعایت کامل حجاب اسلامی امکان‌پذیر است.

- اصل ۵۸- حضور خانم‌ها در آگهی‌هایی که وضعیت کالا و مصارف آن با نقش خانم‌ها بستگی نداشته باشد، مجاز نیست.

- اصل ۵۹- آگهی‌های رادیو - تلویزیونی نباید تداعی‌کننده این امر باشد که اشتغال و تلاش زن ایرانی محدود به امور منزل است و در عرصه‌های علمی و فرهنگی حضور ندارد و به‌طور کلی زن مسلمان ایرانی نباید تحقیر شود.

- اصل ۶۰- آگهی نباید تداعی‌کننده ترجیح بین جنس مذکر و مؤنث باشد.

- اصل ۶۱- در آگهی‌هایی که در آن خانواده حضور دارند نباید نقش یکی از اعضا اعم از زن شوهر و فرزندان دختر یا پسر تحقیر شود.

- اصل ۶۲- آگهی‌ها نباید تداعی‌کننده این فکر باشد که زن‌ها از مردها ناتوان‌ترند و نقش هر کدام باید کامل و بی‌نقص مشخص شود.

حالا قضاوت با شما که چقدر در آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی این اصول رعایت می‌شود و چقدر جایگاه متعالی زن مسلمان مورد توجه قرار می‌گیرد؟

فرصت امروز دوم

تلفن مستقیم: ۸۶۰۰۷۳۳۶۹

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir شماره ۴۸۵

دوشنبه ۳۰ فروردین ماه ۱۳۹۵ ۱۰ رجب ۱۴۲۷ ۰ سال دوم Mon. 18 Apr 2016

همانگ با سلیقه شما
پیشنهاد ویژه برای بانوان

نگاهی به آگهی تبلیغاتی شرکت خودروسازی کرمان موتور

بار سنگین انتقال پیام روی دوش عنصر رنگ

آگهی می‌گوید: در این بریف دو فاکتور در طراحی آگهی با اهمیت‌تر بود؛ اول ظاهر و طراحی اسپورت این خودرو، دوم جلب توجه جوانان و بانوان به این محصول. پس از انجام ایده‌پردازی تصمیم گرفتیم خواسته‌های اصلی مشتری را در طراحی و ویژوال جدید این کمپین گنجانده و آن را مطابق با بینش و سلیقه مخاطبین طراحی کنیم. کمالی می‌گوید: با توجه به اینکه در بینش مخاطبین جدید کنیم که جوانان، مخصوصاً بانوان به نوعی هماهنگی در سبک زندگی، پوشش و مد فاکتورهای مهمی هستند و مورد تحسین واقع شدن و مورد تایید قرار گرفتن جزو ارزش‌های اصلی اکثر آنان است، تصمیم گرفتیم از عنصر رنگ، مخصوصاً رنگی که بیشترین تاثیر را در طرح داشته باشد، یعنی قرمز استفاده کنیم و محیطی را خلق کنیم که با ایکس ۵۰ هماهنگ بوده و مخاطبان آن را ستایش کنند.

برای طراحی محیط مورد نظر و با توجه به بریف به این نتیجه رسیدیم که به جای جاده بیرون شهری محصول را در فضای شهری نشان دهیم. پس کلانشهر تهران را با حال و هوای عجیب طراحی کردیم. شهری خاص با ساختمان‌های متفاوت و بعضاً قدیمی که حضور شکوفه‌ها و درختانی پر از شکوفه به آن حال و هوای تازه‌ای داده و همگی اجزای شهر با قهرمان طرح که همان ایکس ۵۰ است هماهنگ باشند که این هماهنگی‌ها موجب احساس تغییر، احساس نو شدن و مورد تحسین قرار گرفتن در بیننده شود. براساس مواردی که عنوان کردیم، به طرح مورد نظر رسیدیم. شعار آگهی یعنی «همانگ با سلیقه شما» نیز مطابق با ویژوال کمپین، طراحی و نوشته شد. کمالی می‌گوید: این آگهی برای رسانه‌های محیطی و ابزارهای تبلیغاتی چاپی طراحی شده است. البته در حال حاضر آگهی در فلایر و بروشور و استندهای تبلیغاتی مورد استفاده قرار گرفته است.

با این مشکلات رویه‌رو بوده‌ام و می‌دانم که متقاعد کردن سفارش‌دهندگان این حوزه از بازار برای اجرای ایده‌های بکر سخت است. در پایان باید بگویم که با تمام مشکلاتی که گروه طراحی با آن مواجه بوده‌اند، باز باید تاکید کنم که خروجی کار جذاب است و مطمئناً نظر مخاطب را به خود جلب خواهد کرد ولی فقط جلب نظر مخاطبان مهم نیست و باید پیام در ذهن مشتریان ماندگار شود و این ماندگاری فقط از طریق اجرای یک ایده خلاق صورت خواهد گرفت.

معرفی محصول از طریق تبلیغات
امیرعباس کمالی، مدیر هنری و خلاقیت از آژانس تبلیغاتی بلندگو، مجری آگهی تبلیغاتی برند خودروسازی کرمان موتور درباره آن می‌گوید: برند کرمان موتور یکی از اصلی‌ترین مشتریان آژانس بلندگو است. بنابراین گروه ما با خواسته‌های این برند کاملاً آشناست. اکثر کمپین‌های BTL این شرکت خودروساز بزرگ، توسط آژانس بلندگو طراحی و در سراسر ایران اجرا می‌شود. این برند بعد از مراسم رونمایی خودروی ایکس ۵۰ خود که در نمایشگاه خودروی شیراز در سال گذشته برگزار شد، تصمیم به تبلیغات و معرفی محصول جدید خود گرفت. پس از طراحی فاز اول کمپین و اجرای آن در رسانه‌های چاپی و ادوات تبلیغی فروشگاه‌ها، تیم متخصص بازاریابی شرکت کرمان‌موتور، سیاست جدیدی را اتخاذ کرد و تصمیم گرفت با توجه به روند بازار از یک طرف و از طرف دیگر نوع طراحی بدنه اسپورت، هاج بک بودن، ابعاد مناسب شهری و گیربکس اتوماتیک این محصول تمرکز بیشتری در تبلیغات جدید روی جوانان، مخصوصاً بانوان داشته باشد. لذا بریف جدیدی از طرف مشتری مطرح شد.

گنجانیدن خواسته‌های مشتری در ویژوال آگهی
کمالی درباره بریف سفارش‌دهنده

پیشنهادی که در آگهی دیده نمی‌شود
هاتفی می‌گوید: همان‌طور که قبلاً نیز اشاره کردم، وقتی در آگهی صحبت از پیشنهاد دادن به مشتریان می‌شود، باید این پیشنهاد به چشم بیاید. به نوعی وقتی گفته می‌شود این ماشین برای خانم‌ها مناسب است به طریقی گروه طراحی باید این مناسب بودن را بازگو کنند. برای مثال برخی از خانم‌ها با دنده عقب گرفتن حین رانندگی مشکل دارند. اگر در این آگهی عنوان می‌شد که خودروی مورد نظر این مشکل را برای بانوان حل کرده و رانندگی با آن راحت‌تر است، پیام بهتر به گروه مخاطبان منتقل می‌شود. هاتفی درباره تصویرسازی آگهی کرمان موتور می‌گوید: برای این آگهی از فضای یک شهر استفاده شد، شهری که طراح با آوردن المان برج میلاد، سعی کرده آن را با فضای داخلی کشورمان مرتبط کند. این در حالی است که برداشت اینچینی از تصویر مورد نظر نمی‌شود و آگهی مخاطب را به یاد یک شهر داخلی نمی‌اندازد.

در آگهی شرکت کرمان موتور از فضای یک شهر استفاده شده
شهری که طراح با آوردن المان برج میلاد، سعی کرده آن را با فضای داخلی کشورمان مرتبط کند. این در حالی است که برداشت اینچینی از تصویر مورد نظر نمی‌شود و آگهی مخاطب را به یاد یک شهر داخلی نمی‌اندازد

پیام با اجرای ایده خلاق در ذهن مخاطبان ماندگار می‌شود
هاتفی درباره آگهی‌های تبلیغاتی حوزه خودروسازی می‌گوید: اکثر آگهی‌های داخلی حوزه خودروسازی فقط تصویر زیبایی از محصول را به نمایش می‌گذارند. بزرگی محصول در این آگهی‌ها اولویت دارد و طراحان با مشکلات مختلفی در حوزه طراحی رویه‌رو هستند. به‌عنوان مثال این حوزه بارها

و طراحی خوب و بی‌نقصی برخوردار است و مطمئناً طراحی آگهی نظر مخاطبان را به راحتی جلب خواهد کرد اما از لحاظ ایده‌پردازی آگهی مورد نظر با ابهامات و سوالاتی مواجه است که سعی خواهیم کرد در مورد آنها صحبت کنیم. براساس شعار آگهی یعنی «همانگ با سلیقه شما» و با بادی کبی «پیشنهاد ویژه برای بانوان» می‌توان حدس زد که گروه مخاطبان این آگهی بانوان در نظر گرفته شده است. همچنین در این آگهی به گروه مخاطبان مورد نظر پیشنهادی داده شده است. وقتی در یک آگهی به مخاطبان پیشنهادی داده می‌شود، باید یکسری المان به‌کار برد که مخاطبان متوجه ویژگی‌های آن محصول شوند یعنی فقط از طریق رنگ نمی‌توان محصول را به یک گروه مخاطبان نسبت داد. برای مثال در آگهی کرمان موتور از تم قرمز برای فضا سازی استفاده شده است. رنگ قرمز از لحاظ بصری یک رنگ زنده محسوب نمی‌شود و رنگ‌های مشخص‌تری در دانش بصری مخاطبان وجود دارد که بیشتر تداعی‌کننده حس زنانگی هستند از جمله این رنگ‌ها می‌توان رنگ صورتی و...

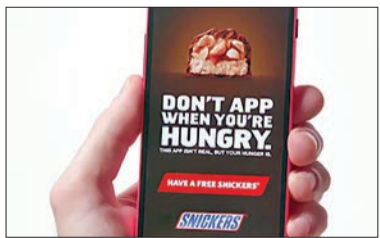
به‌طور کلی مخاطبان با دیدن تم قرمز این آگهی دو برداشت خواهند کرد؛ یک: چون رنگ ماشین قرمز است، طراح از رنگ قرمز استفاده و تمامی المان‌های تصویر را با این رنگ هماهنگ کرده است. دو: این رنگ به خاطر جذاب‌تر کردن آگهی به کار گرفته شده است و طراح می‌خواسته نشان دهد که این ماشین آنچنان قدرتی دارد که فضای اطراف خود را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد، یعنی در پس این طراحی ایده جیبی وجود ندارد و نمی‌توان عنوان کرد که رنگ قرمز به دلیل اینکه گروه مخاطبان خانم است، مورد استفاده کرمان‌موتور می‌گردد. شاید بتوان گفت که در این آگهی هیچ المان ترغیب‌کننده‌ای برای گروه مخاطبانش به‌کار گرفته نشده است.

ویژوال خوب و بی‌نقص آگهی تبلیغاتی
کیانوش هاتفی، مدیر ایده‌پردازی و مشاور تبلیغاتی درباره آگهی تبلیغاتی برند کرمان‌موتور می‌گوید: آگهی مورد نظر را می‌توان از دو جنبه مورد بررسی قرار داد؛ یک: ویژوال و طراحی. دو: ایده‌پردازی. برای شروع باید بگویم که این آگهی از ویژوال

ایستگاه تبلیغات



نرم‌افزار اسنیکرز و بررسی میزان حماقت فرد هنگام گرسنگی



اسنیکرز در اقدام اخیر خود بار دیگر نشان می‌دهد که شخصیت شما هنگام گرسنگی عوض خواهد شد. در راستای تلاش برای به تصویر کشیدن حماقت افراد هنگام گرسنگی (و نیاز شدید به یک بسته شکلات اسنیکرز)، این برند با همکاری آژانس تبلیغاتی «Colenso BBDO» یک سری نرم‌افزار کاملاً بی‌فایده را تولید کرده است.

نرم‌افزار «Liquishield» ۱۰۰۰ زنگ تلفن آرام و بی‌صدا را معرفی می‌کند تا نسخه بدون حجم و بی‌صدای آهنگ مورد علاقه خود را گوش دهید. این احتمالاً ترین نرم‌افزاری است که تاکنون دیده‌اید. آنها همگی به شما نشان می‌دهند که هنگام گرسنگی شدید دست به چه حماقت‌هایی می‌زنید. گوش دادن آهنگی بی‌صدا خود نوعی حماقت است.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، به هر حال به‌ظاهر هدف از طراحی این نرم‌افزار مساعدت افرادی است که از کوبن‌های اسنیکرز برای کمک به رفع گرسنگی خود استفاده می‌کنند.



تبلیغات خلاق

Get to know fish better.

Download the Good Fish Guide to start making better choices about the fish you hang with. You'll find info on fish at risk, fish dishes of the month and the best fish-friendly restaurants near you.

Available on the App Store | GET IT ON Google Play

marine conservation society

آگهی: انجمن حفاظت در بایی - شعار: ماهی‌ها را بهتر بشناسیم

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۹۰)
استفاده از افراد مشهور

ترجمه: معراج آگاهی



زمانی که یک فرد مشهور برند شما را انتخاب می‌کند، می‌توانید این موضوع را با رسانه‌ها در میان گذاشته یا در مقابل آن سکوت کنید. این موضوع بستگی به شخص مذکور دارد.

برخی از افراد مشهور مشکلی با حضور در مکان‌های عمومی و شناخته شدن ندارند، اما برخی دیگر ترجیح می‌دهند تا شرایط آرامی داشته و به دور از هیاهو زندگی کنند. به‌عنوان مثال یکی از ستاره‌های موسیقی همواره برای تهیه گوشت مورد نیاز خود به قصابی محل زندگی من مراجعه می‌کند اما سبب جلب توجه دیگران نمی‌شود. یا مثال دیگر در این زمینه؛ یک بازیگر مشهور برنده اسکار است که به فروشگاه Waitrose مراجعه می‌کند اما کسی متخفیان از او عکس‌برداری نکرده و آن را به مجلات زرد نمی‌فرستد.

از سوی دیگر برخی از ستاره‌ها و افراد مشهور هستند که صرفاً با هدف مشهور شدن به فعالیت‌های شغلی خود می‌پردازند. این افراد همواره انتظار دارند تا در قبال خرید خود پولی پرداخت نکنند اما در مقابل با پوشش رسانه‌ای حضورشان در برندهای مختلف مخالفتی نمی‌کنند.

در مقابل، هواداران آنها را آنچه‌ای این افراد خریداری می‌کنند می‌پسندند و برای خرید آن به فروشگاه‌های یک ستاره مورد علاقه‌شان در آن خرید می‌کنند مراجعه می‌کنند.

برندها عموماً از توصیه‌های این افراد مشهور برای بهتر شدن وضعیت فروش خود استفاده می‌کنند و گاهی اوقات این موضوع سبب افزایش فروش آنان نیز خواهد شد. به‌عنوان نمونه، دوشس کمبریج می‌تواند در یک روز سبب به فروش رفتن تمامی لباس‌های یک فروشگاه شود، اما او نیز هزینه لبسه خود را به طریق منحصر به خودش می‌پردازد.

ایده

مجلاتی که زندگی روزمره ستاره‌ها و افراد مشهور و ثروتمند را دنبال می‌کنند، همواره از داستان‌هایی در رابطه با این افراد استقبال می‌کنند. بنابراین روابط عمومی برندها و شرکت‌های تجاری همواره خوراک مورد نیاز آنها جهت پر کردن صفحاتشان را فراهم کرده و در مقابل این مجلات نام برندها و شرکت‌های خوراکندهنده را در نشریه خود ذکر می‌کنند.

این یک روش مناسب برای حضور در رسانه‌ها محسوب می‌شود، البته این شیوه تا زمانی مناسب ارزیابی می‌شود که شما مایل باشید تا رسانه‌ها از ارتباط افراد معروف با برند شما مطلع شوند. بسیاری از فروشگاه‌ها سعی نمی‌کنند تا ستاره‌ها و افراد مشهور را جذب خود کنند اما از حضور این قبیل افراد در فروشگاه‌شان و خرید از آن استقبال می‌کنند.

این برندها بلافاصله پس از حضور این افراد مشهور اخبار و جزئیات مربوط به آن را در اختیار رسانه‌ها قرار می‌دهند.

در این شرایط در صورتی که بدون اطلاع فرد مشهور اقدام به استفاده از نام او برای فروش محصولاتتان کنید، ممکن است آن فرد دیگر به برند شما مراجعه نکند، چرا که برخی از این افراد ترجیح می‌دهند در یک جو آرام اقدام به خرید کنند و با آنها مانند دیگر مشتریان برخورد شود.

از دیگر سو افراد معروفی هستند که شما می‌توانید با آنها از طریق آژانس‌های مخصوص همکاری کنید. این افراد در ازای حضور در کنفرانس مطبوعاتی شما مبلغی را دریافت کرده و به شما اجازه می‌دهند تا از آنها در کنار برندگان عکس‌برداری و برای مجلات زرد ارسال کنید. بررسی کنید که آیا استفاده از این روش موجب بهبود وضعیت برند شما می‌شود یا ارزش‌های آن را زیر سوال می‌برد؟ برخی از برندها با استفاده بیش از حد از ستاره‌های مشهور، تصمیم اشتباهی اتخاذ می‌کنند.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

• اگر قدری خوش‌شانس بوده و یک فرد مشهور از شما خرید کند، می‌توانید از حضور وی در محصولات موبایل در ایران پرفروش می‌شود و بعضی دیگر خیر. طراحی گوشی‌های سامسونگ با لبه‌های گرد و منحنی در ایران مورد استقبال قرار گرفته است. پژوهشی که توسط پارک بازاریابی ایران در مورد این پلتفرم انجام شد، نشان داد طراحی منحنی در ایران محبوب‌تر از گوشه‌های تیز است.

چرا که ما ایرانی‌ها به صورت ذهنی از لبه تیز دوری می‌کنیم و احساس آسیب دیدن داریم، اما به گوشه‌های گرد احساس امنیت خاطر داریم. این طراحی حس نوآورانه بودن نیز به مشتری

گزارش «فرصت امروز» از ورود پرچمداران جدید سامسونگ به بازار

تجربه‌های تازه رهبر بازار



هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com

می‌دهد. ایل هم چه در مورد لب تاپ و چه موبایل به صورت گوشه‌های گرد طراحی داشته است.

البته باید اضافه کرد که در ایران عنصر دیگری مانند مجاز نمی‌دانند و عقیده دارند ابتدا باید یکی از محصولات در بازار جا بیفتند و بعد از گذراندن پروسه ورود و فروش، محصول جدیدی وارد بازار شود. اما شاید در دنیای فناوری که تکنولوژی مدام در حال تغییر است، چنین حرکاتی دور از انتظار نباشد. به نظر می‌رسد یکی از استراتژی‌های اخیر سامسونگ، تسخیر بازار با ارائه مداوم محصولات جدید باشد. اما آیا این اقدام نتیجه می‌دهد یا سبب کاور کردن مزیت‌های گوشی‌های قبلی و تاثیرگذاری روی فروش آنها می‌شود؟

چراکه سامسونگ چند ماه پس از ورود گوشی‌های میان رده خود یعنی سری J و A در ایران، هفته گذشته طی مراسمی در برج میلاد تهران از جدیدترین گوشی‌های پرچمدار خود یعنی S7 edge و S7، در حضور اصحاب رسانه و جمعی از مدیران سامسونگ، رونمایی کرد. در گزارش امروز ابتدا نظرات دکتر سنیبا شریعتی، محقق و کارشناس حوزه رفتار مصرف‌کننده در خصوص این محصول جدید جویا شهیدم و سپس سخنان بام‌سوک هانگ مدیرعامل سامسونگ در ایران و علی جعفری مدیر ارشد بخش موبایل شرکت سامسونگ در ایران در نشست خبری این رویداد منعکس شده است.

طراحی التاکننده حس

نوآورانه به مشتری است

سینا شریعتی، مشاور برند و بازاریابی در مورد ارزیابی خود از این محصول جدید و طراحی منحنی در آن می‌گوید: «فرصت امروز» می‌گوید: استراتژی‌های طراحی پلتفرم‌های مختلف در سراسر دنیا با یکدیگر متفاوت است و استقبال از این پلتفرم‌ها در ایران با نقاط دیگر فرق دارد. به همین دلیل برخی محصولات موبایل در ایران پرفروش می‌شود و بعضی دیگر خیر. طراحی گوشی‌های سامسونگ با لبه‌های گرد و منحنی در ایران مورد استقبال قرار گرفته است. پژوهشی که توسط پارک بازاریابی ایران در مورد این پلتفرم انجام شد، نشان داد طراحی منحنی در ایران محبوب‌تر از گوشه‌های تیز است.

چرا که ما ایرانی‌ها به صورت ذهنی از لبه تیز دوری می‌کنیم و احساس آسیب دیدن داریم، اما به گوشه‌های گرد احساس امنیت خاطر داریم. این طراحی حس نوآورانه بودن نیز به مشتری

مزیت محسوس برای مشتریان

وی در مورد مزایا و معایب این گوشی می‌افزاید: تفاوت محسوسه که بین گوشی‌های 6S و 7S وجود دارد، در میزان حافظه و ضد آب بودن است که مزیت خوبی برای بسیاری از مشتریان است. چون بسیاری از گوشی‌ها این قابلیت را ندارند و حتی کاربران در شهرهای با رطوبت بالا در هنگام کار با گوشی دچار مشکل می‌شوند. با مشاهده فیلم‌های مقایسه‌ای میان 7S و اپل، پی به این موضوع می‌بریم که وجود فناوری بهتر در خصوص حافظه و ضد آب بودن این گوشی سبب نگاه ویژه بازار به این گوشی خواهد شد و مدیران این برند باید تقاضا از سوی کاربران را مورد ارزیابی قرار دهند.

طراحی مجدد محصولات با قیمت پایین‌تر

این کارشناس بازاریابی در پاسخ به این سوال که آیا ورود محصولات جدید، به فروش محصولات قدیم لطمه وارد می‌کند یا خیر بیان کرد: مطمئناً این اقدام فروش بخشی از محصولات گذشته برند را تحت تاثیر قرار می‌دهد. اما باید دید دیگر گوشی‌های این برند چه سهمی در ذهن مشتری دارند و با تحلیل اطلاعاتی که از رقبا دارد، کاری کند که از آنها عقب نماند. اگر هدف عقب نماندن از رقیبان باشد، استراتژی درستی را پیاده کرده است، اما گوشی‌هایی سری S یاد گرفته‌ام، این است که چگونه گوش کنیم، روی چه مواردی تمرکز کنیم

طراحی گوشی‌های سامسونگ با لبه‌های گرد و منحنی در ایران مورد استقبال قرار گرفته است. پژوهشی که توسط پارک بازاریابی ایران در مورد این پلتفرم انجام شد، نشان داد طراحی منحنی در ایران محبوب‌تر از گوشه‌های تیز است. چرا که ما ایرانی‌ها به صورت ذهنی از لبه تیز دوری می‌کنیم و احساس آسیب دیدن داریم، اما به گوشه‌های گرد احساس امنیت خاطر داریم.

ایران یکی از بازارهای هدف مهم سامسونگ

نشست خبری این مراسم نیز با سخنرانی مدیرعامل دفتر کره این شرکت در تهران آغاز شد. بام سوک هانگ، مدیر ایران خوشحالی از حضور در میان اهالی رسانه، گفت: «آنچه من در سامسونگ بعد از رونمایی محصولات مختلفی از جمله گوشی‌های سری S یاد گرفته‌ام، این است که چگونه گوش کنیم، روی چه مواردی تمرکز کنیم

ایران یکی از بازارهای هدف مهم سامسونگ

نشست خبری این مراسم نیز با سخنرانی مدیرعامل دفتر کره این شرکت در تهران آغاز شد. بام سوک هانگ، مدیر ایران خوشحالی از حضور در میان اهالی رسانه، گفت: «آنچه من در سامسونگ بعد از رونمایی محصولات مختلفی از جمله گوشی‌های سری S یاد گرفته‌ام، این است که چگونه گوش کنیم، روی چه مواردی تمرکز کنیم

این برند صبر می‌کردند تا پروسه فروش تکمیل شود. عرضه گوشی‌های جدید به دنبال همستگی به استراتژی داخلی و کسب اطلاعات از شرکت‌های رقیب دارد. همانطور که اپل نیز پس از گوشی پرچمدار خود، گوشی آیفون اس‌ای را با نمایشگری کوچکتر عرضه کرد. در بازاریابی به این محصولات پارکینگ می‌گویند. به این صورت که برندها یک مدل از محصولات گذشته را redesign کرده و با قیمتی ارزان‌تر وارد بازار می‌کنند. اپل نیز با هدف جذب مشتریان بیشتر وارد بازار شد اما بخشی از مخاطبان نمی‌توانستند به دلیل قیمت بالا آن را بخرند. اینکه محصولات جدیدی که بلافاصله پس از دیگر محصولات عرضه می‌شوند، به فروش خوبی می‌رسند یا خیر، باید با نگاه به نتایج بازار تحلیل شود. مهم است که بدانیم این نتایج از جانب خود شرکت اعلام شده یا از طریق سایت‌های دیگر، زیاد نمی‌توان به اطلاعات پرکننده در خصوص فروش گوشی در سایت‌های مختلف اطمینان کرد. این اطلاعات باید بررسی شود تا دربرای چقدر صحت دارد. چرا که بسیار دیده شده که شرکت‌ها به‌خاطر جذب مشتریان، با رقم‌های نجومی میزان فروش خود را اعلام می‌کنند تا سبب جلب توجه شده و مشتریان را تشویق به خرید کنند.

تجربه کامل برای مصرف‌کننده

در ادامه، علی جعفری، مدیر ارشد بخش موبایل شرکت سامسونگ در ایران با اشاره به رویکرد کلی این شرکت عنوان کرد: «ما به‌عنوان رهبر بازار، مسئولیت‌هایی داریم که تنها به ارائه محصول خلاصه نمی‌شود. ما مسئولیت داریم که تجربیات جدیدی را برای کاربران به ارمغان بیاوریم و داستان تاکید ما بر داشتن تجربه کامل برای مصرف‌کننده از اینجا شروع شد که فیدبک‌های زیادی از طرف مصرف‌کنندگان جذب مشتریان، با رقم‌های نجومی میزان فروش خود را اعلام می‌کنند تا سبب جلب توجه شده و مشتریان را تشویق به خرید کنند.

ایران یکی از بازارهای هدف مهم سامسونگ

نشست خبری این مراسم نیز با سخنرانی مدیرعامل دفتر کره این شرکت در تهران آغاز شد. بام سوک هانگ، مدیر ایران خوشحالی از حضور در میان اهالی رسانه، گفت: «آنچه من در سامسونگ بعد از رونمایی محصولات مختلفی از جمله گوشی‌های سری S یاد گرفته‌ام، این است که چگونه گوش کنیم، روی چه مواردی تمرکز کنیم

ایران یکی از بازارهای هدف مهم سامسونگ

نشست خبری این مراسم نیز با سخنرانی مدیرعامل دفتر کره این شرکت در تهران آغاز شد. بام سوک هانگ، مدیر ایران خوشحالی از حضور در میان اهالی رسانه، گفت: «آنچه من در سامسونگ بعد از رونمایی محصولات مختلفی از جمله گوشی‌های سری S یاد گرفته‌ام، این است که چگونه گوش کنیم، روی چه مواردی تمرکز کنیم

برندنامه

BRAND

تحلیل برندهای ایرانی براساس توان‌شان جهت تبدیل شدن به برند جهانی

برندسازی در صنعت خودروسازی
دومین صنعت بزرگ کشور

بهروز لطفیان

کارشناس رشد بازاریابی



یکی از صنایع استراتژیک کشور خودروسازی است. این صنعت به‌طور مستقیم و غیرمستقیم بالغ بر یک میلیون نفر ایجاد اشتغال کرده است. این صنعت در کشور قدمتش به بیش از ۵۰ سال می‌رسد و از نظر تعداد تولیدات نیز رتبه ۲۰ دنیا را دارد ولی طی این مدت طولانی نتوانسته‌ایم هیچ خودروی ایرانی را به دنیا معرفی کنیم و از آن بدتر مقبولیت خودروهای داخلی در خود ایران نیز روز به روز کم گاهش است. شاید بسیار شنیده باشیم که ایران و کره جنوبی صنعت خودروسازی خود را با هم شروع کرده‌اند و همچنین شنیده‌ایم که در اوایل فعالیت صنعت خودروسازی در کره جنوبی، این کشور دنباله رو سیاست‌های خودروسازی ایران بوده است ولی چگونه است که امروزه خودروهای کره‌ای در حال تسخیر بازارهای دنیا هستند ولی خودروی ایرانی حتی مقبولیت داخلی هم ندارد.

همکاری با مونتاژکاری فرق دارد

شاید به جرات بتوان گفت مفهوم همکاری در صنعت خودروسازی ایران این‌گونه تعریف می‌شود: بستن قرارداد با یک یا چند برند بین‌المللی جهت مونتاژ یک یا چند مدل از خودروهای آن برندها، لذا طی این ۵۰ سال شاهد حضور بنز، پژو، سیتروئن، مزدا، نیسان و... بوده‌ایم اما تولید داخلی نداشته‌ایم. در این نوع نگرش بیشترین منفعت را برندهای بین‌المللی می‌برند و نه صنعت خودروسازی کشور. در این نگرش صنعت خودروسازی ایران مانند فردی که از عهده کارهای خود بر نمی‌آید و همیشه محتاج به دیگران است می‌ماند. به ضربه خوردن این صنعت در برهه‌های مختلف توجه کنید؛ بعد از انقلاب بنز از کشور خارج شد و ایران‌خودرو با چالش روبه‌رو شد، در دهه گذشته برند دوو از ایران رفت کرمان‌خودرو را به چالش کشید و در دوران تحریم، پژو - سیتروئن و رنو همین‌لا را بر سر ایران‌خودرو و سایپا در آوردند و موجبات کاهش چشمگیر تولید خودرو را در کشور سبب شدند.

اما مشکل بزرگ‌تر این صنعت عبرت نگرفتن از گذشته است! چرا؟ چون بعد از لغو تحریم‌ها، بزرگان صنعت خودروسازی کشور مسرور از بستن قراردادهای همکاری با همین شرکت‌هایی هستند که در زمان سختی آنها را رها کرده‌اند! مسیری که برای صنعت خودروسازی کشور منفعت کوتاه‌مدت دارد و در بلندمدت مضرات آن را بارها شاهد بوده‌ایم.

از طرف دیگر این روش باعث نابودی بخش بزرگی از صنایع وابسته خودرو از جمله قطعه‌سازان خواهد شد که به علل مختلف به تولید یا واردات اجناس بی‌کیفیت و نسبتاً گران عادت کرده بودند و حال با ورود برندهای بین‌المللی دیگر این مسیر را نمی‌توانند ادامه دهند. شاید گفته شود کسی که برای منفعت بیشتر تولید داخلی را زیر سوال می‌برد، جان مردم را به خطر می‌اندازد و... همان بهتر که ورشکست شود، چون ضررش بیش از منفعتش است ولی به یاد داشته باشیم که اگر این شرکت‌ها ورشکست شوند ساخت جایگزین برای آنها به سال‌ها زمان نیاز دارد و لذا بهتر است آنها در مسیر درست قرار گیرند و اصلاح شوند تا اینکه حذف شوند.

راه کره جنوبی چه بود؟

راه کره راهی بود که از پیکان در ایران آموخت با این تفاوت که آنها مسیر را ادامه دادند و ما به همان پیکان بسنده کردیم و در نهایت تاریخ مصرف پیکان به اتمام رسید و همه خوشحال از اینکه خودرویی زائد را کنار گذاشتیم، پرونده آن را بستیم ولی غافل از این بودیم که تفکری نسبتاً درست را کنار گذاشتیم. پیکان از همکاری ایران‌خودرو و شرکت تالیوت انگلیسی به‌وجود آمد، نسلی جدید از مدل هیلمن این شرکت کلی با برندی جدید. چرا گفتیم نسبتاً درست، چون ایجاد برند جدید تفکری درست و کمک‌کننده به توسعه بود ولی عدم تغییر طراحی و به روز شدن این خودرو بقای آن‌را به چالش کشید و در نهایت به مرگ آن انجامید.

کره جنوبی دقیقاً همان مسیر پیکان را رفت و همکاری را با شرکت‌های خارجی در خلق برندهای جدید معنا کرد و لذا هیوندای با میتسوبیشی ژاپن، کیا با فورد آمریکا، دوو با هوندا ژاپن و جنرال موتور، سانگ‌یانگ با بنز آلمان و در نهایت سامسونگ‌موتور با نیسان ژاپن همکاری می‌کنند ولی برندهای کره‌ای در جهت توسعه کیفی خودروهایشان و به‌عنوان اهرمی جهت ورود به بازارهای جهانی این همکاری‌ها را انجام داده‌اند و موفق می‌دهند و نه در جهت تولید خودروهای خارجی.

در انتها باید عرض کنم که اگر شرکت‌های خودروسازی کشور از کنار این همکاری‌های خارجی بتوانند برندی داخلی را خلق و به دنیا معرفی کنند یا برند سمند را توسعه دهند و تبدیل به خودروی جهانی کنند می‌توان گفت صنعت خودروسازی با‌زی را برده است در غیراین صورت اتفاقات دهه‌های گذشته دیر یا زود برای این صنعت دوباره تکرار می‌شود.

مدیران ماندگار

داستان موفقیت بیل گیتس

مربی فروت
Mforutan83@gmail.com



بیل گیتس در ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ میلادی در شهر سیاتل واقع در واشنگتن به دنیا آمد. بیل گیتس شاید سمبلیک ترین و نافوذترین مبتکر در دنیای فناوری باشد. او به عنوان رئیس سابق هیات مدیره شرکت مایکروسافت و مدیر بنیاد خیریه خصوصی بیل و ملیندا گیتس، یک سرمایه گذار در صدها شرکت فعال در حوزه فناوری و یکی از بانین تحول در صنعت کامپیوتر به شمار می رود. گیتس نقش مهمی را در دنیای کامپیوتر، کسب و کار دیجیتال و ارتباطات ایفا کرده است.

بر خلاف دیگر نوآوران صنعت کامپیوتر، بیل گیتس دوران کودکی و نوجوانی نسبتاً خاصی را گذراند. او در مدرسه «Lakeside» در سیاتل تحصیل کرد که در سطحی عالی از کامپیوترهای متحول شده در آن زمان بهره می برد. گیتس به سرعت عاشق سیستم‌های جدید کامپیوتری شد و مدت زمان زیادی را به برنامه نویسی با استفاده از زبان BASIC اختصاص داد.

در حقیقت، علاقه و توجه شدید گیتس به کامپیوتر آن قدر زیاد شد که با استفاده از برنامه‌های مدرسه و کد نسبتاً قدیمی کامپیوتر وقت بیشتری را به آن اختصاص داد. در ادامه مدیر مدرسه، او و چند نفر از دانش آموزان را از ادامه کار با کامپیوترها منع کرد. بعدها در آینده آنها در مایکروسافت با بیل گیتس همکاری کردند. این ممنوعیت جلوی عشق و علاقه گیتس به کامپیوتر را نگرفت. در هر صورت، طی یک سال این نوجوان خود به تنهایی برنامه‌های پیچیده کامپیوتر را می نوشت.

گیتس در نهایت به عنوان معاون مجلس نمایندگان ایالات متحده آمریکا مشغول کار شد و مطالعات خود را در دانشگاه بزرگ و منحصر به فرد هاروارد شروع کرد. عدم درک شرکت از هدف همکاران و سرخوردگی شدید از آموزش عالی باعث شد او پس از ترک دانشگاه شروع به کار روی یکی از نخستین نرم‌افزارهای کامپیوتری کند. این نرم‌افزار برای سیستم‌های کامپیوتری «MITS Altair» کدگذاری شد.

شغل و حرفه

تمرکز بیل گیتس روی طراحی نرم‌افزار منجر به تأسیس شرکت مایکروسافت شد که سیستم عامل‌های متنوعی را برای سازندگان کامپیوتر در دهه ۱۹۸۰ میلادی تولید می کرد.

همکاری با یک شرکت بزرگ تولیدکننده سخت‌افزار موسوم به «IBM» در حالی خیلی زود شکل گرفت که همکاری‌های نرم‌افزاری با شرکت‌های رقیب در آینده مثل «Apple Computer» در اوایل دهه ۱۹۸۰ کاری کرد تا در طول آن مایکروسافت به Apple نرم‌افزار office خود را پیشبدهد.

در شرایطی که مایکروسافت ابتدا چندان موفق نبود، قرارداد مدور میوز آن با نزدیک شدن به دهه ۱۹۸۰ شرکت را به سوی پیروزی‌های جدید سوق داد. به زودی بیل گیتس کنترل موفق ترین شرکت فعال در حوزه فناوری در سراسر جهان را در دست گرفت. از طریق عرضه ویندوز ۳ و ویندوز ۹۵ چند سال بعد، مایکروسافت با ایستادن در قله موفقیت کاری، در دنیای کسب و کار و از دیدگاه کاربران خانگی پیشگام شد.

به هر حال، داستان فعالیت هر شرکت دارای فیراز و فرودهای مختلفی است و البته شرکت بیل گیتس نیز در راستای سلطه خود روی نرم‌افزارهای کامپیوتری به طور فزاینده‌ای تهاجمی تر از قبل رشد می کرد. طرح دعوا در دادگاه به منظور مخالفت با تشکیل اتحادیه‌های بزرگ صنایع در طول دهه ۱۹۹۰ میلادی و کنترل آن روی اینترنت به واسطه جست‌وجوگر اینترنتی Internet Explorer مبتنی بر مایکروسافت کمی از قدرت این شرکت کاست. سایر شکست‌ها نظیر ویندوز ME، مایکروسافت را در موقعیت سخت و دشواری قرار داد.

بیل گیتس این عقیده را به افراد باهوش تحمیل می کند که به هیچ وجه امکان شکست آنها وجود ندارد.

با وجود اشتباهات مایکروسافت در دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰، این شرکت همچنان به عنوان یکی از بزرگ ترین و نافوذترین نام‌های بین‌المللی فعال در عرصه فناوری و بیل گیتس نیز به عنوان یکی از ثروتمندترین مردان این صنعت می درخشند. یادآور می‌کنیم که عملکرد ضعیفی از خودشان به نمایش بگذارند. از انجام این کارها خودداری کنید تا تیم کاری بهتری بسازید؛ تیمی که مطابق انتظاراتان عمل کند.

توسعه می پردازد. اخلاق کاری و از خود گذشتگی بیل گیتس در راه نیل به اهدافش در دنیای کامپیوتر، شکلی افسانه‌ای پیدا کرده است. رفتاری خاص بیل گیتس، اصرار کلی او به کمال گرایی و ثروت فراوانش، این نکته را به مردم یادآوری می کند که تمرکز، بلند همتی و دیدگاه بلندمدت از عوامل اصلی موفقیت فرهنگی و مالی به حساب می آیند.

کلینیک کسب و کار

قطع ارتباط با مشتریان

پاسخ کارشناس: اکثر کسب و کارها حین فعالیت با مشتریانی برخورد می کنند که از ادامه همکاری با آنها رضایت ندارند و بعد از مدتی متمایل به قطع ارتباط با آنها می شوند. مطمئناً به دلیل رقابت شدید در بازار حذف مشتریان به نفع کسب و کارها نیست و آنها از این کار می ترسند ولی به هر حال برخی مشتریان نه تنها سودی به کسب و کار نمی رسانند، بلکه مانع از رشد سریع آن نیز می شوند و در این باره حذف برخی از آنها به نفع کسب و کار است. این مشتریان را می توان با عناوین

برای مطالعه ۴۳۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: مدیر کسب و کاری در حوزه حمل و نقل هستم. چندی است به فکر تسویه حساب با برخی از مشتریانم افتاده‌ام. در این باره شروع به بررسی ارتباطات مختلفی با کسب و کار داشته‌اند کرده‌ام، ولی هنوز برای اینکه با کدام دسته از مشتریان قطع ارتباط کنم دچار تردید هستم. لطفاً در این باره راهنمایی کنید؟

مختلفی دسته‌بندی کرد؛ عناوینی مانند یک: مشتریانی که وقت برایشان ارزشمند نیست. زمان برای تمامی کسب و کارها اهمیت دارد و این فاکتور است که باعث کسب سود کسب و کارها خواهد شد. چنین مشتریانی دائم نظر خود را تغییر می دهند و در این باره باعث اتلاف وقت می شوند. در نتیجه حذف آنها در اکثر اوقات به نفع کسب و کار است.

دو: مشتریان خسیس؛ این دسته از مشتریان دائم در پی تخفیف گرفتن از کسب و کارها هستند و همیشه روی دریافت تخفیفات نامتعارف پافشاری می کنند. اکثر آنها با نادیده گرفتن ارزش خدمات و محصولات

اگر شما هم در کسب و کار خود با چالشی روبه‌رو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق ایمیل business@forsatnet.ir با ما در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید.

علائمی که نشان می دهد مشکل از کارمندان نیست

مشکل خود شما هستید



تمام کارمندان تان با توجه به شلوغی کارتان می تواند برای تان بسیار ساده تر باشد و کارتان را آسان تر کند. یک هفته از کارکنان تان می خواهید که به طور مرتب کار شما را به روز کنند و اطلاعات لازم را درباره کار در اختیار تان قرار دهند، هفته بعد از آنها تقاضا می کنید که مستقلاً کار کنند. دوباره به این نکته اشاره می کنیم

آن کارمند و هر کارمند دیگری که عملکرد ضعیفی دارد بتواند مشکلش را تشخیص داده و در جهت برطرف کردن آن در آینده تلاش کند.

عنوان مدیر مجموعه چیست، سپس اهداف تان را در قبال تیم کاری تان بیان کنید و در نهایت هدفی را که برای هر یک از کارکنان دارید با آنها در میان بگذارید. اگر ندانید که آنها در جست‌وجوی چه چیزی هستند، چگونه انتظار دارید به طور مناسب آنها را در یک تیم هماهنگ کنید؟ هر سه ماه یک بار جلساتی را برگزار کنید و درباره اهداف تان بنویسید و بحث کنید و به طور جداگانه با هر یک از اعضای تیم کاری تان صحبت کنید تا مطمئن شوید که هر کسی می داند که باید کجای کار قرار بگیرد، برای چه کاری مناسب تر است و دقیقاً چه انتظاری از او می رود.

به عنوان یک مدیر باید سه بخش مهم از اطلاعات را در اختیار کارمندان تان قرار دهید؛ اول اینکه اهداف تان به عنوان مدیر مجموعه چیست، سپس اهداف تان را در قبال تیم کاری تان بیان کنید و در نهایت هدفی را که برای هر یک از کارکنان دارید با آنها در میان بگذارید. اگر ندانید که آنها در جست‌وجوی چه چیزی هستند، چگونه انتظار دارید به طور مناسب آنها را در یک تیم هماهنگ کنید؟

همه کارمندان را به یک روش مدیریت می کنید بسیاری از رئیس‌ها و مدیران بزرگ در چنین تله‌ای افتاده‌اند؛ تله‌ای که در آن همه کارمندان به یک روش مدیریت می شوند. اگر تیرتی دارید که هر یک از اعضای آن مهارت‌های متنوع و شگفتی‌های متفاوتی دارند، بسیار حیاتی است که روش‌های مدیریتی تان را بر این اساس به روز کنید که بتوانید هر یک از آنها را بهتر با تیم مطابقت دهید. برای دستیابی به چنین هدفی باید تلاش کنید تا هر یک از کارمندان تان را به صورت شخصی

است شفافیت و قابل اجرا بودن بازخوردتان است، یعنی به طور مشخص کارمندان بدانند که چه انتظاری از او دارید و باید در چه زمینه‌ای مشکلش را برطرف کند تا از لطمه زدن به تیم جلوگیری کند. به عنوان مثال، اگر از یک کارمند می خواهید که در زمینه ایمیل‌هایش فعالیت کند و روابطش را بهبود بخشد، و ارتقا دهد، نباید فقط به او بگویید که لازم است روی ارتباطاتش کار کند، در واقع به عنوان یک مدیر و یک مسئول باید یک بازخورد سازنده ارائه دهید که به طور مشخص به مسئله مورد بحث بپردازد. در واقع باید تا آنجا که می توانید راهکار لازم برای بهبود بخشیدن به این ارتباطات را نیز ارائه و راهنمایی‌های لازم را در اختیار کارمندان تان قرار

بشناسید تا بتوانید تشخیص دهید که چه روش مدیریتی درباره آنها بهتر عمل می کند و بهترین نتیجه را در پی خواهد داشت. اگر درباره این موضوع که هر یک از اعضای تیم تان چگونه عمل می کنند بیشتر بدانید، می توانید با هر یک از آنها بهتر کار و نتیجه بهتری کسب کنید و بهره‌وری بالاتر و تاثیرگذارتری داشته باشید. نه تنها موفقیت بیشتر در چنین رابطه‌ای انتظاراتان را می کشد، بلکه احترام بیشتری نیز در میان کارمندان تان به دست خواهید آورد.

ثبات لازم را ندادید واضح است که به عنوان یک مدیر طی یک روز کارهای بسیار زیادی برای انجام دادن دارید، بنابراین ارسال یک پیام چندمنظوره برای

مشکل را با او در میان بگذارید و یادتان باشد که این کار را باید حداقل طی یک هفته انجام دهید تا هر چه سریع تر مشکل پیش آمده برطرف شود. انجام چنین کاری باعث می شود که

مدیریت امروز

سلسله مقالات معرفی بوم مدل کسب و کار قسمت نخست

مدل کسب و کار؛ کروکی برای نقشه (طرح) بازاریابی

دکتر مهدی کتغانی عضو هیات علمی موسسه تروت آفرینان و مشاور و مدرس برند

محمود کتغانی کارشناس ارشد کار آفرینی دانشگاه تهران



«هنری چسبرو» (استاد برجسته دانشگاه برکلی و خالق کتاب‌های نوآوری باز) می گوید: «شهرکت‌ها ایده‌ها و فناوری‌های خود را از طریق مدل کسب و کارشان به بازار می‌رسانند؛ در حالی که بسیاری از شرکت‌ها سرمایه‌گذاری‌های گسترده‌ای برای جست‌وجوی ایده‌ها و فناوری‌های جدید انجام می‌دهند و فرآیندهای زیادی را برای این کار توسعه می‌دهند، اما توان اندکی برای نوآوری در مدل‌های کسب و کاری که این ایده‌ها و فناوری‌ها از طریق آنها به بازار راه می‌یابند، دارند. یک ایده یا فناوری هنگامی که از طریق دو مدل کسب و کار متفاوت به بازار برده می‌شود، نتایج اقتصادی کاملاً متفاوتی را رقم می‌زند؛ فناوری متوسطی که در درون یک مدل کسب و کار عالی قرار گرفته است، نسبت به فناوری عالی که در یک مدل کسب و کار متوسط قرار گرفته، می‌تواند به نتایج بسیار ارزشمندتری دست یابد.»

این یعنی اینکه بسیاری از پروژه‌ها یا برنامه‌هایی که توسط شرکت‌ها انجام می‌شوند یا مورد حمایت هیات مدیره هلدینگ‌ها قرار می‌گیرند، نباید به تنهایی و به صرف ویژگی‌های موضوع یا تیم مورد ارزیابی قرار گیرند بلکه مدل کسب و کار انتخابی برای هر یک از این پروژه‌ها یا طرح‌ها نیز باید در نظر گرفته شده‌ای بسا تیمی کار آفرین و ایده‌ای جدید یا یک مدل کسب و کار خاص توجه پذیر بوده و بدون آن صرفه اقتصادی و حتی ملی نداشته باشد.

مدل کسب و کار چیست؟

معمولاً وقتی کسی برای طرح ایده یا فیلمنامه خود به کارگردانان و تهیه‌کنندگان مراجعه می‌کند، از او می‌خواهند تا «اصل قصه» را در چند خط بازگو کند یا در نهایت در یکی دو صفحه برای شان بیاورد. مدل کسب و کار (Business Model) هم اصل قصه شرکت‌هاست. مثل یک «کروکی» برای رسیدن به چشم‌انداز و ماموریت‌های بزرگی که برای آن مبارزه می‌کنند؛ به عبارتی دقیق تر، مدل کسب و کار نوشته‌ای است که در یک یا چند برگ، حداقل سه بعد اصلی فعالیت شرکت را مشخص می‌کند:

- ارزش‌های خلق شده برای مشتریان و ذی‌نفعان
 - الگوهای خلق و کسب درآمد و ثروت برای شرکت
 - چگونگی خلق و توسعه این فرآیند ارزش آفرینی و ثروت آفرینی و تبدیل آن به مزیت رقابتی پایدار شرکت
- مدل کسب و کار و مقایسه آن با طرح بازاریابی**
- کار برد اصلی مدل کسب و کار در ساماندهی مسیر حرکت شرکت و تصمیمات کلیدی ماست، حتی می‌توانیم از آن برای جذب مشاوران و همکاران متخصص یا همفکری و گرفتن مشورت برای طراحی و توسعه مدل کسب و کار شرکت‌مان استفاده کنیم. همین‌طور مدل کسب و کار مبتنی است برای تدوین «طرح بازاریابی» (Marketing Plan) و «طرح کسب و کار» (Business Plan)، مثل اینکه مدل کسب و کار خلاصه و محورهای قصه باشد و طرح کسب و کار، فیلمنامه‌ای برای کارگردانی (البته فیلمنامه‌ای نه با تمام جزئیات) یا مدل کسب و کار «کروکی» باشد که بخش‌های اصلی مسیر و روش رسیدن به هدف را مشخص می‌کند و طرح کسب و کار، «نقشه‌ای دقیق و پر از جزئیات».

با این حال تدوین مدل کسب و کار قبل از طرح بازاریابی و طرح کسب و کار، برای کارآفرینان و شرکت‌های نوآور، ارزش افزوده‌ای بیشتر از سایرین به همراه دارد؛ چراکه فعالیت‌های نوآورانه یا پیچیدگی‌های فناورانه و محیطی بسیار بالایی همراه است و مسائل و چالش‌هایی بیشتر از سایر شرکت‌ها و بنگاه‌ها دارند؛ تا آنجا که شرکت‌های فعال در این حوزه را مستلزم برنامه‌ریزی برای رویارویی با شرایط پر نوسان داخلی و خارجی می‌کند. از همین رو موسسان، کارآفرینان و مدیران این شرکت‌ها بهتر است قبل از تدوین طرح‌های بازاریابی و کسب و کار، با ترسیم و طراحی مدل کسب و کار تراوشات ذهنی خود را در قالبی منسجم قرار داده (مانند یک کروکی دقیق) و بعد نقشه کامل کار خود را تدوین کنند.

بوم مدل کسب و کار و اجزای نه‌گانه آن

در این سلسله مقالات، مدل کسب و کار در قالب رویکردی نوین و تصویری در برنامه‌ریزی‌های مدیریتی و بر مبنای «الگوی ۹ بخشی» خلق مدل کسب و کار جهان مدنظر قرار گرفته است. این الگودر کتابی پرتیراژ با عنوان «خلق مدل کسب و کار» (از انتشارات معتبر Sons & John Willy) مطرح شده و در کشورهای مختلفی از جمله ایران مورد اقبال فراوان قرار گرفته است. الکساندر استروالدر (نویسنده این کتاب مشهور و جهانی)، مدل کسب و کار را «توصیفی منطقی در مورد نحوه خلق، نشر و به دست آوردن ارزش (اقتصادی، اجتماعی، اعتبار و...) توسط یک سازمان» می‌داند. به عبارتی دیگر مدل کسب و کار سنگ بنای اولیه یک شرکت است (مانند DNA در انسان‌ها) که شیوه خلق و ارائه ارزش و درآمدزایی شرکت را توصیف می‌کند. بوم بخشی مدل کسب و کار (Business Model Canvas) که توسط استروالدر معرفی شد، اقبالی جهانی یافت و از همین رو این سلسله مقالات به تشریح اجزای این بوم پرداخته است. در هر یک از بخش‌های بعدی این سلسله مقالات، اجزای نه‌گانه بوم مدل کسب و کار مطابق الگوی تدوین شده توسط آقای الکساندر استروالدر در کتاب پرفروش Business Model Generation معرفی شده و کاربرد آنها در استراتژی بازاریابی شرکت تشریح خواهد شد. ترتیب این معرفی مطابق همان ترتیبی خواهد بود که در کتاب برای تکمیل پیشنهاد شده است.

در بچه

بررسی‌های صندوق بین‌المللی پول نشان داد
اصلاحات انرژی لازمه رشد اقتصادی
در خاورمیانه و آسیای مرکزیترجمه: سارا گلچین
منبع: IMF

مطالعه تازه صندوق بین‌المللی پول (IMF) نشان می‌دهد که گسترش فضای کسب‌وکاری رقابتی‌تر، پرورش استعداد کارگران و بهبود دسترسی به سرمایه، دورنمای اقتصادی بلندمدت در خاورمیانه و آسیای مرکزی هستند. براساس این مطالعه، پرکردن شکاف موجود در این مناطق از جهان با کمک همتایان جهانی می‌تواند نرخ رشد بلندمدت در بسیاری از کشورها در منطقه را دو برابر کند. برای صادرکنندگان نفت در شورای همکاری خلیج فارس (GCC)، آسیای مرکزی و قفقاز رشد کمتری در نتیجه قیمت نفت ایجاد شده اما هنوز هم این کشورها توان دارند نرخ رشد پایین را که تهدیدی برای استانداردهای زندگی است، بهبود بخشند. بنابراین به نوشته نویسندگان این مطالعه، سیاست‌های درست در منطقه توانایی برآستان از زیر آوار رکود شدید را برای منطقه ایجاد می‌کند.

چالش‌های بی‌سابقه

خاورمیانه و آسیای مرکزی با چالش‌های بی‌سابقه‌ای دست‌وپنجه نرم می‌کنند که ناشی از تداوم قیمت پایین نفت است. نفت حدود ۴۰ دلاری باعث کاهش سود، ایجاد کشمکش‌های جدی و بروز تنش‌های امنیتی و ژئوپولیتیکی شده است.

میتسوهریو فوروساوا، معاون مدیرعامل صندوق بین‌المللی پول می‌گوید: «فشارهای نزولی بر دورنمای رشد بلندمدت خاورمیانه و آسیای مرکزی احتمالاً به‌زودی رنگ خواهند باخت. اما بهبود چشم‌اندازهای اقتصادی اولویت مهمی برای منطقه به‌شمار می‌آید.»

این مطالعه اصلاحات ساختاری حیاتی برای بالا بردن رشد اقتصادی بلندمدت را شناسایی کرده است. این شناسایی با استفاده از تحلیل تجربیات کشورهای گوناگون در تقویت عوامل مهم رشد اقتصادی از جمله سرمایه، نیروی کار و بهره‌وری صورت گرفته است.

شناسایی اصلاحات ضروری برای افزایش رشد بهره‌وری و در برخی کشورها ایجاد سرمایه‌های فیزیکی، از جمله ماشین‌آلات، ساختمان‌ها و رایانه‌ها، کلیدی است که قفل رشد اقتصادی در منطقه را باز می‌کند. بهره‌وری بالاتر و سرمایه فیزیکی نه‌تنها رشد اقتصادی را بالا می‌برد، بلکه به جذب سریع نیروی کار با بازدهی بالا کمک می‌کند. در میان طیف وسیعی از راهکارهای اصلاحی برای کشورهای که خواهان کاهش وابستگی به نفت هستند، طبق آنچه در این بررسی به آن اشاره شده فضای کسب‌وکاری رقابتی و پرورش استعدادهای نیروی کار دو گام مهم به سمت افزایش بهره‌وری در منطقه هستند. این درحالی‌است که توسعه بازار مالی برای اثبات‌شدن سرمایه‌های فیزیکی امری حیاتی شمرده می‌شود.

قیمت پایین و دوران پس‌انداز

چشم‌انداز بلندمدت رشد اقتصادی در کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی در حال ضعیف شدن است و با سرعتی بیشتر از سایر مناطق جهان کاهش را تجربه می‌کند. اما تازه‌ترین دلیل کاهش رشد اقتصادی در

منطقه خاورمیانه، شمال آفریقا و قفقاز رکود در قیمت نفت است که استانداردهای زندگی در خاورمیانه، شمال آفریقا، افغانستان و پاکستان (MENAP) را تحت‌تأثیر قرار داده و اقتصاد این کشورهای نفت‌خیز را دچار مشکل کرده است. مدل‌های دولتی رشد اقتصادی نفت‌محور این کشورها در فضای جدید بازار نفت غیرقابل دفاع شده است. سود نفت دیگر برای تأمین هزینه‌های سرسام‌آور دولت‌ها جویبارگ نیست. همین امر باعث ایجاد اختلال در اقتصاد غیرنفتی این کشورها

شده و نهادهای دولتی را به مهم‌ترین بازار کار برای نیروی کار تبدیل کرده است. تأثیر قیمت پایین نفت بر کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز نیز به همین شدت بوده است آنها یک مشکل بزرگ دیگر یعنی بحران اقتصادی روسیه را هم دارند. روسیه یکی از شرکای تجاری مهم کشورهای این منطقه و منبع اصلی پول برای این کشورها است. به این دلایل این کشورها پس از استقلال‌شان در ۱۵ سال پیش با جدی‌ترین مشکلات اقتصادی مواجه شده‌اند.

سیاست‌های پیشنهادی

کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز به دنبال کاهش وابستگی خود به نفت هستند. راهکار کاهش وابستگی به نفت تنوع بخشیدن به اقتصاد و رشد بخش خصوصی است که هر دو در این کشورها با چالش جدی روبه‌رو است. این مطالعه به این نتیجه رسید که بهبود دسترسی به سرمایه و اطمینان از حقوق قانونی برای توسعه بخش مالی بسیار مهم هستند. این اقدامات صرفه‌جویی بسیار خوبی در هزینه‌ها ایجاد کرده و امکان استفاده از پول صرفه‌جویی‌شده را در بخش خصوصی فراهم می‌کند. هم‌راستا کردن مواد آموزشی با نیازهای بخش خصوصی برای افزایش بهره‌وری کارگران در سطح ملی و بهتر کردن دورنمای استخدام در بخش خصوصی کاری حیاتی است. در میان کشورهای صادرکننده و واردکننده نفت MENAP، به جز کشورهای حوزه خلیج‌فارس، توجه ویژه به گسترش و مدرن‌سازی زیرساخت‌ها اهمیت اساسی دارد. این کار با سرمایه‌گذاری‌های عمومی کافی، بهبود وضعیت دسترسی به سرمایه و حقوق قانونی قوی‌تر تقویت می‌شود. برای گذر از اقتصاد نفتی باید هزینه‌های بالای انجام کسب‌وکارها را کاهش داد. لازمه این کار افزایش قدرت قانون، مبارزه با فساد، کم کردن تسلط شرکت‌های بزرگ در اقتصاد، ساده‌سازی مقررات کسب‌وکاری و مالیاتی و کاهش خط قرمزها است. برای

پرورش استعداد نیروی کار نیز باید هماهنگی بیشتر مواد آموزشی و نیازهای بخش خصوصی را هدف گرفت و دانش و تخصص این جمعیت را بالا برد. در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز، تعامل بیشتر با تجارت جهانی به توسعه کشورها با محوریت افزایش سرمایه و بهره‌وری بخش خصوصی کمک خواهد کرد. برای این منظور رفتن به سمت صادراتی با ارزش افزوده بالاتر از طریق جذب سرمایه‌های چندملیتی و پیوستن این منطقه از جهان به زنجیره تأمین بین‌المللی ضروری است.

آیا دوره طلای سیاه
به سر آمده است؟ترجمه: گلنوش محب علی
منبع: energiequestions.fr

کاهش قیمت نفت براساس بازار، قوانین عرضه و تقاضا توجیه می‌شود. چیزی بیش از نفت است که در مطالعات صنعت جهانی نقش دارد. این هم به دلیل اقتصاد نامشخص جهانی و دلار است که نقش مهمی در عرصه بین‌المللی و مخصوصاً در آسیا ایفا می‌کند.

بنا به گزارش یک آژانس ملی اقتصادی در فرانسه، کاهش قیمت نفت ممکن است باعث روند نزولی اقتصادی کشورهای حاشیه خلیج‌فارس شود. کاهش قیمت نفت نه‌تنها بر روند رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارد، بلکه پروژه‌های زیربنایی را که در نتیجه کسری بودجه به‌وجود می‌آید تحت تأثیر قرار می‌دهد. لازم است بدانید که درآمدهای نفتی کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس (GCC)، عربستان، سعودی، بحرین، امارات متحده عربی، قطر و کویت تقریباً نیمی از درآمد خالص داخلی و سه چهارم حجم صادرات

گزارش ۲

است که همگی روی اقتصادی دانش‌محور تأکید دارند. خلیفه بن زاید آل نهیان حاکم امارات می‌گوید، مردم امارات متحده عربی خود را برای اقتصادی در آینده آماده می‌کنند که به نوسانات قیمت بازار انرژی وابسته نباشد. امارات متحده عربی خود را با تمرکز و سرمایه‌گذاری روی علم و دانش هستند. راه‌حلی از جمله روی آوردن به انرژی‌های هسته‌ای و انرژی‌های تجدیدپذیر مانند انرژی خورشیدی.

در میان این کشورها می‌توان به امارات‌متحده‌عربی اشاره کرد که با بهره‌گیری از این دو انرژی خود را برای اقتصاد پسافت آماده می‌کند.

به گزارش خبرگزاری WAM در امارات، مجموعه سیاست‌هایی که امارات متحده عربی برای اقتصاد پس از نفت خود در نظر دارد، شامل صدها نوآوری ملی در بخش‌های مختلف به ارزش بیش از ۳۰۰ میلیارد درهم (۱۸۰ میلیون دلار) می‌شود. سیاست‌های مدنظر امارات، در زمینه‌های مختلف آموزش، بهداشت و سلامت، انرژی، حمل‌ونقل و فضا و آب

عربستان سعودی به دنبال عبور از اقتصاد نفتی



مدل دیگری که از آن الهام گرفته شده است، طرح اعمال شده در کشور مالزی است. مالزی که اقتصادی تک بعدی و متکی به صادرات داشت، در سال ۲۰۱۰ تصمیم به جذب سرمایه‌های خارجی و عبور از اقتصاد تک‌بعدی گرفت.

شرکت مشاوره بین‌المللی McKinsey & Co نقش کلیدی در ایجاد طرح تحول مالزی داشت و اکنون نیز جزو مشاوران اصلی عربستان سعودی قرار دارد. طرح تحول ملی عربستان در سه مورد شبیه به طرح مالزی است. عربستان مثل مالزی یک سازمان را در رأس طرح قرار داد. در سال ۲۰۱۵، نسبت به سال پیش از آن ۱۰ درصد افزایش داشته است. هزینه صرف شده در جهت دریافت مشاوره در سال ۲۰۱۴ بالغ بر ۱۰۶ میلیارد دلار بوده است.

در طراحی طرح تحول ملی از طرح‌های مشابه اعمال شده بر کشورهای دیگر استفاده شده است.

از جمله می‌توان به طرح اعمال شده در امارات متحده عربی اشاره کرد. این کشور سال گذشته با قطع بارانه بنزین شروع به ایجاد تغییرات اساسی کرد.

عربستان سعودی به دنبال عبور از اقتصاد نفتی است. این تلاش‌ها با سرمایه‌گذاری‌های حاشیه خلیج‌فارس در اروپا، تنها راه‌حل آنها برای آمادگی در برابر اقتصاد پس‌انداز نیست. کشور امارات قصد دارد به منابع انرژی خود تنوع ببخشد و انتشار گازهای گلخانه‌ای را کاهش دهد.

امارات برای کاهش استفاده از سوخت‌های فسیلی، اقدام به ساخت چهار راکتور هسته‌ای با ظرفیت واحد ۱۴۰۰ مگاوات تا آخر سال ۲۰۲۰ کرده‌است. این کشور همچنین نسبت به راه‌اندازی بزرگ‌ترین نیروگاه خورشیدی متمرکز در جهان نیز اقدام کرده است. این نیروگاه با اشغال فضای معادل ۲۵۸ زمین فوتبال و ظرفیتی برابر ۱۰۰ مگاوات برق ۲۰ هزار خانه را تأمین می‌کند. هدف امارات تولید ۷ درصد انرژی الکتریکی کشور تا پایان سال ۲۰۲۰ از منابع تجدیدپذیر است. عربستان نیز بخش‌های دولتی را در چارچوب بازسازی ساختار اقتصاد خصوصی سازی می‌کند.

عربستان سعودی به دنبال عبور از اقتصاد نفتی است. این تلاش‌ها با سرمایه‌گذاری‌های حاشیه خلیج‌فارس در اروپا، تنها راه‌حل آنها برای آمادگی در برابر اقتصاد پس‌انداز نیست. کشور امارات قصد دارد به منابع انرژی خود تنوع ببخشد و انتشار گازهای گلخانه‌ای را کاهش دهد.

امارات برای کاهش استفاده از سوخت‌های فسیلی، اقدام به ساخت چهار راکتور هسته‌ای با ظرفیت واحد ۱۴۰۰ مگاوات تا آخر سال ۲۰۲۰ کرده‌است. این کشور همچنین نسبت به راه‌اندازی بزرگ‌ترین نیروگاه خورشیدی متمرکز در جهان نیز اقدام کرده است. این نیروگاه با اشغال فضای معادل ۲۵۸ زمین فوتبال و ظرفیتی برابر ۱۰۰ مگاوات برق ۲۰ هزار خانه را تأمین می‌کند. هدف امارات تولید ۷ درصد انرژی الکتریکی کشور تا پایان سال ۲۰۲۰ از منابع تجدیدپذیر است. عربستان نیز بخش‌های دولتی را در چارچوب بازسازی ساختار اقتصاد خصوصی سازی می‌کند.



فرودگاه‌ها و کاهش قوانین دست‌وپاگیر در این مناطق است.

یک اقتصاددان سعودی که در جلسات مربوط به طرح تحول ملی شرکت داشته است، می‌گوید: «دولت (عربستان) دیگر به هیچ وجه ریسک نخواهد کرد، بلکه از حالا به بعد کار دولت تنها ارائه فرصت است.»

طرح تحول ملی به برنامه خصوصی‌سازی عربستان که سال‌ها با سرعتی بسیار کم در حال اجراست، سرعت خواهد بخشید. به گفته محمد بن سلمان، بیش از ۵ درصد سهام شرکت دولتی و بزرگ نفتی آرامکو به بخش خصوصی و مردم فروخته خواهد شد. یک دیپلمات اروپایی می‌گوید: «همه منتظر اعلام رسمی طرح تحول ملی عربستان هستند تا ببینند سیاست این کشور در آینده چه خواهد بود.»

با این حال دیدنی‌هایی هم نسبت به این طرح وجود دارد. برخی فکر می‌کنند برای اجرای طرح تحول ملی در عربستان دیر شده است. به عقیده آنها بازارهای سرمایه داخلی کوچک‌تر از آن هستند که بتوانند ظرفیت برنامه خصوصی‌سازی را داشته باشند و به دلیل ناکارآمدی این بازارها جذب سرمایه خارجی حیاتی است.

ارواح قیمت پایین نفت سبب شده تا سرمایه‌گذاران خارجی نتوانند با خیال راحت به سرمایه‌گذاری در این کشور نفت‌خیز بپردازند و در این مورد با احتیاط برخورد می‌کنند.

قیمت نفت در یک‌سال ونیم گذشته با ۷۰ درصد کاهش روبه‌رو بوده و حتی در مقطعی به بشکه‌ای زیر ۳۰ دلار هم رسیده است. درآمد نفتی حدود ۹۰ درصد درآمد عربستان سعودی را تشکیل می‌دهد.

در پی سقوط قیمت نفت ریاض سال گذشته با ۹۸ میلیارد دلار کاهش بودجه مواجه شد و همین موضوع باعث شد تا این کشور به دنبال خاتمه دادن به اقتصاد تک بعدی متکی به نفت و ایجاد درآمد از راه‌های دیگر بیفتد. طرح تحول ملی می‌تواند راهی برای ایجاد اقتصادی چند بعدی باشد.

منبع: رویترز

بازارچه

امروز در این ستون لیست معروفترین هارد دیسک‌های اکسترنال موجود در بازار را به همراه قیمت آنها معرفی می‌کنیم.

مدل	قیمت (ریال)
ADATA HD710-500GB- Waterproof/Shock-Resistant USB 3.0	۱,۹۵۰,۰۰۰
1TB-HD720 Waterproof/Dustproof/Shockproof External Hard Drive	۲,۶۶۰,۰۰۰
2TB-Waterproof/Dustproof/Shockproof External Hard Drive DashDrive Durable HD650-ITB	۴,۱۴۰,۰۰۰
DashDrive Durable HD650-500GB	۱,۹۳۰,۰۰۰
HC500-ITB	۲,۳۵۰,۰۰۰
HC500-2TB	۳,۸۰۰,۰۰۰
HC500-500GB	۱,۹۰۰,۰۰۰
HC630 - 1TB - DashDrive Choice	۲,۳۵۰,۰۰۰
HC630 - 500GB - DashDrive Choice	۲,۰۲۰,۰۰۰
HD650-2TB-USB 3.0	۳,۷۵۰,۰۰۰
HD710- 1TB - Waterproof/Shock-Resistant USB 3.0	۲,۰۷۰,۰۰۰
HD710A-ITB-Exclusive For Mac	۳,۹۵۰,۰۰۰
HD710A-2TB-Exclusive For Mac	۲,۵۵۰,۰۰۰
HE720 - 1TB - Slimmest Profile USB 3.0 External	۴,۲۰۰,۰۰۰
HE720 - 500GB - Slimmest Profile USB 3.0 External	۲,۴۹۰,۰۰۰
HE720-500GB-DashDrive Elite Slimmest Profile USB 3.0	۲,۴۹۰,۰۰۰
HV100-1TB-USB 3.0	۲,۲۰۰,۰۰۰
HV100-2TB-USB 3.0	۳,۴۵۰,۰۰۰
HV100-500GB-USB 3.0	۱,۷۵۰,۰۰۰
HV620-1TB	۲,۵۰۰,۰۰۰
HV620-2TB	۳,۳۸۰,۰۰۰
HV620-500GB	۱,۶۸۰,۰۰۰
NH03-2TB-USB 3.0	۳,۵۰۰,۰۰۰
NH03-3TB-USB 3.0	۴,۰۵۰,۰۰۰
NH03-4TB-USB 3.0	۵,۵۵۰,۰۰۰
NH13-ITB-USB 3.0 2.5" Portable Hard Drive	۲,۳۵۰,۰۰۰
NH13-500GB-USB 3.0 2.5" Portable Hard Drive	۱,۹۰۰,۰۰۰
NH13-USB 3.0-2TB	۳,۸۰۰,۰۰۰
SH14-1TB- Waterproof/Shock-Resistant USB 3.0	۲,۶۰۰,۰۰۰

مدل	قیمت (ریال)
SEAGATE BACKUP PLUS -1TB 2.5" USB3	۲,۰۰۰,۰۰۰
BACKUP PLUS -500GB USB3	۱,۸۹۰,۰۰۰
Portable Expansion 500 Gb	۱,۶۵۰,۰۰۰
1TB-Expansion Portable -STEA1000400	۱,۷۹۰,۰۰۰
ITB-Wireless Plus Mobile Storage-USB 3.0-WFI	۵,۶۰۰,۰۰۰
1TB-Wireless Plus USB 3.0	۵,۶۰۰,۰۰۰
2TB-Expansion Desktop -STEB2000200	۲,۸۴۰,۰۰۰
2TB-Expansion Portable- STEA2000400	۲,۸۱۰,۰۰۰
2TB-Expansion™ External	۲,۸۰۰,۰۰۰
3TB- Backup Plus Desktop Drive -STD13000200	۳,۷۵۰,۰۰۰
3TB-Expansion Desktop -STEB3000200	۳,۷۵۰,۰۰۰
4TB Backup Plus Desktop Drive -STD14000200	۴,۸۵۰,۰۰۰
4TB-Backup Plus Portable Drive-STDRA4000200	۶,۵۰۰,۰۰۰
4TB-Expansion Desktop -STEB4000200	۴,۶۵۰,۰۰۰
500GB-Backup Plus Slim Portable Drive	۱,۸۹۰,۰۰۰
5TB- Backup Plus Desktop Drive -STD15000200	۵,۹۰۰,۰۰۰
5TB-Expansion Desktop -STEB5000200	۵,۵۰۰,۰۰۰
6TB- Backup Plus Desktop Drive -STD16000200	۷,۸۰۰,۰۰۰
8TB Backup Plus Desktop Drive -STD18000200	۹,۸۰۰,۰۰۰
BACKUP PLUS -2TB 3.5" USB3	۳,۳۷۰,۰۰۰
Backup Plus Desktop-2TB	۳,۳۷۰,۰۰۰
Backup Plus Desktop-3TB	۳,۵۷۰,۰۰۰
Backup Plus Desktop-4TB	۴,۶۸۰,۰۰۰
Backup Plus Desktop-5TB	۵,۹۰۰,۰۰۰
Backup Plus Fast-4TB-USB 3.0	۴,۴۵۰,۰۰۰
Backup Plus Slim-1TB- USB 3.0-USB 2.0	۲,۰۷۰,۰۰۰
Backup Plus Slim-2TB-USB 3.0-USB 2.0	۳,۱۵۰,۰۰۰
Central 2TB-STCG2000200	۴,۸۹۰,۰۰۰
Expansion 1 TB USB 2.0	۱,۹۲۰,۰۰۰
Expansion -1TB- USB 3.0	۲,۱۹۰,۰۰۰
Expansion Desktop 2TB - USB 3.0	۳,۸۴۰,۰۰۰
Expansion Desktop 3TB - USB 3.0 Drive	۳,۷۵۰,۰۰۰
Expansion Portable 1TB- USB 3.0 Hard Drive	۱,۹۴۰,۰۰۰
Expansion Portable - 2TB USB 3.0 Hard Drive	۲,۹۵۰,۰۰۰
Expansion Portable -500GB USB 3.0 Hard Drive	۱,۶۵۰,۰۰۰

مدل	قیمت (ریال)
WESTERN DIGITAL 1TB USB 3-My Passport Essential	۱,۹۹۰,۰۰۰
1TB-My Passport Ultra Metal Edition	۲,۶۸۰,۰۰۰
1TB-My Passport Ultra-Premium-USB 3.0	۱,۹۹۰,۰۰۰
1TB-My Passport Wireless-Wi-Fi, SD card slot-USB 3.0	۵,۱۷۰,۰۰۰
2TB- My Passport Portable External USB 3.0	۳,۳۵۰,۰۰۰
2TB-My Book-USB 3.0 (USB 2.0)-WDBFJK0020HBK	۴,۶۲۰,۰۰۰
2TB-My Passport Ultra Metal Edition	۳,۸۰۰,۰۰۰
2TB-My Passport Ultra-Premium-USB 3.0	۳,۱۱۰,۰۰۰
2TB-My Passport Wireless-Wi-Fi, SD card slot- USB 3.0	۷,۴۰۰,۰۰۰
3TB-My Book-USB 3.0 (USB 2.0)-WDBFJK0030HBK	۳,۹۸۰,۰۰۰
3TB-My Passport Ultra-Premium-USB 3.0	۵,۷۰۰,۰۰۰
4TB-My Book-USB 3.0-USB 2.0-WDBFJK0040HBK	۵,۷۰۰,۰۰۰
6TB-My Book-USB 3.0-USB 2.0-WDBFJK0060HBK	۹,۲۰۰,۰۰۰
Element -1TB	۲,۲۰۰,۰۰۰
Element -500GB	۱,۷۵۰,۰۰۰
My Book 3TB -Essential Edition USB 3.0	۳,۷۰۰,۰۰۰
My Book Essential 2TB	۳,۲۰۰,۰۰۰
My Passport 1TB- USB 3.0 Portable Hard	۲,۱۵۰,۰۰۰
My Passport Ultra-1TB-USB 3.0 and USB 2.0	۲,۰۲۰,۰۰۰
My Passport Ultra-2TB-USB 3.0 and USB 2.0	۳,۰۵۰,۰۰۰
WD ELEMENT-2TB-USB 3.0 and USB 2.0	۳,۰۵۰,۰۰۰
WD ELEMENT-500GB-USB 3.0 and USB 2.0	۱,۷۵۰,۰۰۰
WD My Passport 1TB	۲,۳۹۰,۰۰۰

صنعت بازی‌های رایانه‌ای متحول می‌شود

افق روشن پیش‌روی بازی‌های آنلاین

محمد ممتازپور
anoosh.m1986@gmail.com

صنعت بازی‌های ویدئویی به یکی از پردرآمدترین صنایع جهان تبدیل شده و کشورها توانسته‌اند با سرمایه‌گذاری مناسب در این زمینه درآمد چندین میلیاردی را عاید خود کنند.

براساس آمارهای ارائه شده از موسسه تحلیلی newzoo درآمد این صنعت تا آخر سال ۲۰۱۵ حدود ۹۱ میلیارد دلار است و چین با درآمد ۲۲ میلیارد دلاری، در صدر لیست کشورهای تولیدکننده بازی‌های رایانه‌ای ایستاده است.

طی پنج سال گذشته بازی‌های تلفن همراه رشد خوبی از خود نشان داده‌اند و در حال حاضر بازی‌های گوشی‌های هوشمند سالانه حدود ۳۴/۸ میلیارد دلار درآمد عاید سازندگان خود می‌کنند. بازی‌های آنلاین نیز در چند سال گذشته مخاطبان زیادی را جذب خود کرده‌اند و انتظار می‌رود این بخش به‌زودی افسار صنعت گیم دنیا را در دست بگیرد و فعالیت کمپانی سوپرسل و محصولات موفق این شرکت را گویای چشم‌اندازی روشن در بخش محصولات آنلاین است.

سوپرسل توانسته با بازی Clash of Clans تا پایان سال ۲۰۱۴، رقمی برابر با ۱۸ میلیارد دلار را روانه جیب خود کند که با نگاهی ساده‌تر می‌توان گفت کمپانی یاد شده از بازی Clash of Clans در سال ۲۰۱۴ میلادی، درآمدی روزانه ۵ میلیون دلاری داشته است. طبق اعلام newzoo، ایران هم توانسته

جایگاه ۳۶ را از بین کشورهای فعال در زمینه تولید بازی‌های رایانه‌ای به خود اختصاص دهد و درآمد صنعت گیم این کشور تا پایان سال ۲۰۱۵، از مرز ۱۹۴ میلیون دلار عبور کرده است.

باتوجه به محدودیت‌هایی که برای بازی‌سازان ایرانی در زمینه تولید بازی‌های کنسولی وجود دارد، طراحان و برنامه‌نویسان ما هم به طور کل دور فعالیت در این بخش یک خط قرمز کشیده‌اند و در تلاشند تا در سایر بخش‌های این صنعت فعالیت کنند و بازی‌های آنلاین نیز یکی از افق‌هایی است که بازی‌سازان داخلی به آن چشم دوخته‌اند.

مرتضی دولت‌آبادی یکی از تولیدکنندگان بازی‌های رایانه‌ای درباره علت استقبال از بازی‌های آنلاین به «فرصت امروز» گفت: این نوع بازی‌ها بیشتر گروهی هستند و کاربران می‌توانند در محیط مجازی با یکدیگر رقابت یا همسفری کنند به همین علت جذابیت در این بازی‌ها بیش از



شاهد رشد بیش از پیش آنلاین‌ها باشیم. بیشتر کارشناسان و تولیدکنندگان بازی‌های ویدیویی معتقدند آینده بسیار روشنی پیش‌روی صنعت بازی‌های آنلاین وجود دارد و سرمایه‌گذاری در این بخش را هوشمندانه می‌دانند.

بهروز فرهمند، کارشناس فناوری اطلاعات درباره علت افق‌های روشن صنعت بازی‌های آنلاین به «فرصت امروز» گفت: مهم‌ترین علت استفاده می‌کنند پاسخ دهند. این هیجان این سرگرمی‌ها است و به نظر می‌رسد با تولید سخت‌افزارهای جدید مانند هدست‌های واقعیت مجازی صنعت بازی‌های آنلاین به‌زودی شاهد تحولات زیادی خواهد شد.

وی افزود: به‌زودی دیگر شرکت سوپرسل در تولید بازی‌های آنلاین گفت: بازی‌سازان بزرگ جهان در تلاشند تا با سرمایه‌گذاری در بازی‌های آنلاین سود بیشتری به دست آورند و پیش‌بینی می‌شود تا چند سال آینده

بازی‌های تک نفره است. وی افزود: این جذابیت باعث شده تا بازی‌سازان نیز به تولید و طراحی گیم‌های آنلاین علاقه پیدا کنند و دست از ساخت بازی‌های پر هزینه کنسولی بردارند.

دولت‌آبادی درباره هزینه تولید گیم‌های آنلاین اظهار کرد: این دست سرگرمی‌ها گرافیک چندان پیشرفته‌ای نیاز ندارند اما احتیاج به سرورهایی دارند که بتوانند به خوبی به افرادی که از بازی استفاده می‌کنند پاسخ دهند. این تولیدکننده بازی اظهار کرد: البته قدرت سرورهای خدمات‌دهنده به تعداد کاربران بستگی دارد که در بازی‌های آنلاین ایرانی این تعداد چندان بالا نیست.

وی با اشاره به موفقیت‌های شرکت سوپرسل در تولید بازی‌های آنلاین گفت: بازی‌سازان بزرگ جهان در تلاشند تا با سرمایه‌گذاری در بازی‌های آنلاین سود بیشتری به دست آورند و پیش‌بینی می‌شود تا چند سال آینده

معرفی تراشه جدید کوالکام

شرکت کوالکام به‌عنوان بزرگ‌ترین تراشه‌ساز صنعت تلفن همراه در جهان به تازگی مدل Snapdragon 820 را معرفی کرده و معتقد است این تراشه قدرتمند قدرت پردازش تلفن‌های همراه را تا حد زیادی افزایش خواهد داد.

امسال شرکت‌های تولیدکننده گوشی پرچمداران خود از جمله «HTC 10» و «LG G5» را با پردازنده اسنپدراگون ۸۲۰ راهی بازار کردند، این شرکت‌ها همچنین پردازنده ارزان‌تر اسنپدراگون ۶۵۲ را برای مدل‌های میان‌رده خود برزیده‌اند.

اسنپدراگون ۸۲۰ در واقع تراشه‌ای چهار هسته‌ای است

که از هسته‌های Kyro شرکت کوالکام بهره می‌برد. اما این تراشه با مدل قبلی اسنپدراگون ۶۵۲ تفاوتی دارد؛ اسنپدراگون ۶۵۲ پردازنده هشت هسته‌ای مجهز به تکنولوژی ترکیبی بزرگ - کوچک در قالب بهره‌گیری از چهار هسته قدرتمند ARM-Cortex-A72 و چهار هسته با مصرف بهینه Cortex-A53 است. بهره می‌برد که پردازش‌های پس‌زمینه را برعهده می‌گیرد. در این زمینه، شباهت زیادی میان اسنپدراگون ۶۵۲ تراشه پرچمدار اسنپدراگون در سال گذشته یعنی مدل ۸۱۰ وجود دارد، با این تفاوت که به‌منظور بهبود ترکیب مورد استفاده،

تراشه‌های با بازده بالاتر یعنی Cortex-A72 جایگزین هر دو نوع هسته یعنی Cortex-A72 و Kyro، عملکرد قابل قبولی دارند و استفاده از هر یک از تراشه‌های یادشده نیاز کاربران را در زمینه ارائه عملکرد مطلوب برآورده کرده و حتی اجرای برنامه‌های سنگین نیز به خوبی انجام خواهد شد. تنها تفاوت موجود میان دو پردازنده، تنظیمات متفاوتی است که به‌منظور مدیریت مصرف توان، گرما و بارگذاری برنامه‌های مختلف به‌کار بسته شده است. با این وجود، عملکرد هر پردازنده تا حد زیادی به استفاده

شما از دستگاه همراه بستگی دارد. اسنپدراگون ۶۵۲ برپایه فرآیند تولید ارزان‌تر و گسترده‌تر یعنی فرآیند ۲۸ نانومتری HPM تولید شده و این در حالی است که اسنپدراگون ۸۱۰ بر پایه تکنولوژی ۲۰ نانومتری به تولید رسیده است. اسنپدراگون ۸۲۰ نیز برپایه فرآیند تولید ۱۴ نانومتری به مرحله تولید رسیده است. هرچه عدد اختصاصی داده شده به فرآیند تولید، کوچک‌تر باشد، کارایی بیشتر و مصرف پایین‌تر توان را شاهد خواهیم بود. البته منظور ما از این صحت، وجود مشکلات گرمایی در اسنپدراگون ۶۵۲ نیست اما با توجه به تعداد

هسته بیشتر و فرآیند ساخت با عدد بالاتر، به‌نظر می‌رسد دقت بیشتری در زمینه مدیریت هسته‌های اسنپدراگون ۶۵۲ نیاز خواهد بود. شاید به همین منظور هسته‌های Cortex-A72 فرکانس کاری ۱.۸ گیگاهرتز کار می‌کنند که به مراتب کمتر از فرکانس کاری هسته‌های Kyro تولیدی شرکت کوالکام با نرخ ۲.۲ گیگاهرتز است. نکته جالب اینکه مواد به‌کارگرفته شده در ساخت Cortex-A72 رسیدن به بیشینه سرعت ۲ گیگاهرتز را در فرآیند ۲۸ نانومتری و ۲.۵ گیگاهرتز را در فرآیند تولید ۱۶ نانومتری، مجاز اعلام کرده‌اند.



شرکت چینی هوآوی هم با رونمایی از هدست واقعیت مجازی خود با نام Huawei VR با به میدان رقابت گذاشت. با استفاده از هدست جدید هوآوی می‌توان صدا و تصویر ۳۶۰ درجه‌ای را تجربه کرد که پس از Pair کردن با گوشی و نصب پلاگین مخصوص شروع به کار می‌کند. این دستگاه در مرحله اول در چین عرضه خواهد شد و قیمت نهایی آن هنوز اعلام نشده است.

خبر

معاون سازمان فضایی ایران:

۴ آزمایشگاه برای تست سنجنده‌های فضایی راه‌اندازی می‌شود

معاون سازمان فضایی ایران از راه‌اندازی چهار آزمایشگاه جدید در بخش تست سنجنده‌های فضایی در سال جاری خبر داد و گفت: با تخصیص بودجه، فاز دوم تجهیز آزمایشگاه‌های سنسجش از دور در کشور عملیاتی می‌شود.

محمدهمايون صدر در گفت‌وگو با مهر، با اشاره به برنامه‌های در دست انجام سازمان فضایی ایران در سال ۹۵ اظهار داشت: برنامه‌های مهم فضایی در قالب برنامه ششم توسعه تعریف و به مجلس ارائه شده است که در صورت تصویب، برای عملیاتی شدن به اجرا گذاشته می‌شود. این پروژه‌های کلان مربوط به توسعه کاربردی استفاده از امکانات ماهواره‌های سنسجشی، تأمین ماهواره سنسجشی و کاربردهایی است که این ماهواره‌ها در بخش‌های مختلف کشاورزی و کاربری اراضی برای بازی‌های کودکان زمان باسدی تولیدکننده بازی‌های رایانه‌ای ایستاده است.

طی پنج سال گذشته بازی‌های تلفن همراه رشد خوبی از خود نشان داده‌اند و در حال حاضر بازی‌های گوشی‌های هوشمند سالانه حدود ۳۴/۸ میلیارد دلار درآمد عاید سازندگان خود می‌کنند. بازی‌های آنلاین نیز در چند سال گذشته مخاطبان زیادی را جذب خود کرده‌اند و انتظار می‌رود این بخش به‌زودی افسار صنعت گیم دنیا را در دست بگیرد و فعالیت کمپانی سوپرسل و محصولات موفق این شرکت را گویای چشم‌اندازی روشن در بخش محصولات آنلاین است.

سوپرسل توانسته با بازی Clash of Clans تا پایان سال ۲۰۱۴، رقمی برابر با ۱۸ میلیارد دلار را روانه جیب خود کند که با نگاهی ساده‌تر می‌توان گفت کمپانی یاد شده از بازی Clash of Clans در سال ۲۰۱۴ میلادی، درآمدی روزانه ۵ میلیون دلاری داشته است. طبق اعلام newzoo، ایران هم توانسته

عرضه گوشی سرفیس مایکروسافت تا پایان ۲۰۱۶

مایکروسافت بعد از پایان عرضه سری گوشی‌های لومیا قصد دارد مجموعه جدیدی از گوشی‌های هوشمند را با عنوان سرفیس عرضه کند.

به گزارش فارس، در حالی که گفته می‌شد مایکروسافت گوشی‌های هوشمند جدید خود را تا سال ۲۰۱۷ در دسترس علاقه‌مندان قرار نمی‌دهد، حال اعلام شده که گوشی‌های جدید این شرکت اکتبر سال ۲۰۱۶ به بازار می‌آیند. عرضه این گوشی‌ها با عرضه دو تبلت دیگر مایکروسافت هم‌زمان خواهد شد. یکی از این دو تبلت Surface Book 2 و دیگری Surface Pro 5 است. تعامل Surface Phone با دیگر رایانه‌ها و لپ‌تاپ‌ها به سادگی صورت می‌گیرد. این گوشی‌ها احتمالاً با دیگر محصولات مایکروسافت مانند کنسول بازی Xbox One هم سازگاری دارند. مایکروسافت مدعی است Surface Phone از نظر قدرت پردازش و سرعت عملکرد در حد رایانه‌های قدرتمند خواهد بود.

منابع خبری می‌گویند گوشی یاد شده در نمونه‌های مختلفی عرضه خواهد شد که از جمله آنها می‌توان به مدل دارای ۴ گیگابایت رم با ۳۲ گیگابایت حافظه ذخیره‌سازی اطلاعات، ۶ گیگابایت رم با ۱۲۸ گیگابایت حافظه و ۸ گیگابایت با ۵۱۲ گیگابایت حافظه ذخیره‌سازی اطلاعات اشاره کرد. قیمت این گوشی‌ها بسته به مدل مورد استفاده و رم و حافظه به‌کارگرفته شده در آنها از ۷۹۹ تا ۱۰۹۹ دلار در نوسان خواهد بود. بنابراین خریداران گوشی‌های یاد شده از صاحبان مشاغل و افراد حرفه‌ای خواهند بود. استفاده از Windows 10، نمایشگر ۵.۵ اینچی AMOLED با دقت ۱۴۴۰ در ۲۵۶۰، استفاده از قلم هوشمند، برنامه نقشه و... از جمله امکانات این گوشی است.

پشتیبانی اندروید ویر از اوت لوک

مایکروسافت در تازه‌ترین به‌روزرسانی برای نسخه اندرویدی برنامه ایمیل اوت لوک خود پشتیبانی از دستگاه‌های مجهز به اندروید ویر را به آن افزود. به گزارش فارس، این به‌روزرسانی به مالکان ساعت‌های هوشمند مجهز به سیستم عامل اندروید ویر امکان می‌دهد تا ایمیل‌های اوت لوک را از همین طریق مشاهده کرده و به آنها پاسخ دهند و برای انجام چنین اموری به گوشی یا تبلت خود نیازی نداشته باشند. کاربران این خدمات نه تنها می‌توانند با استفاده از پیام‌ها و template‌های از قبل مشخص شده به دیگران پاسخ دهند، بلکه می‌توانند پاسخ‌های خود را به‌طور شفاهی تنظیم و ارائه کنند. قابل به‌روزرسانی برای دسترسی به این خدمات ۳۳۰۹ مگابایت است و به منزله انتقال از نسخه ۲۰۰۵ به ۲۰۲۰ محسوب می‌شود. علاقه‌مندان می‌توانند برنامه یاد شده را از فروشگاه گوگل پلی بارگذاری کنند. این برنامه با نسخه Android 4.0.3 Ice Cream Sandwich سیستم عامل اندروید و نسخه‌های بالاتر از آن سازگار است. اگرچه سیستم عامل اندروید گوشی‌های همراه و تبلت‌ها را فتح کرده، اما سیستم عامل اندروید ویر که برای ساعت‌های هوشمند طراحی شده چندان محبوبیتی ندارد و سیستم عامل اپل برای ساعت‌های هوشمند موسوم به WatchOS موفق‌تر بوده و ۶۱ درصد از بازار جهانی را در اختیار دارد. Pebble OS و Tizen دیگر سیستم عامل‌های رقیب در این زمینه محسوب می‌شوند.

داستان کسب‌وکارها هم تلخی دارد و هم شیرینی، هم تجربه خوشایند و هم تجربه شکست. اما وقتی قرار است داستانی نوشته شود که سرلوحه دیگران باشد، دیگر سانسور کردن تلخی‌هایش هیچ توجیهی ندارد، همان‌طور که شیرینی‌ها را هم باید بی‌کم و کاست بیان کرد. در ستون باشگاه سرمایه‌گذاران این شماره می‌خواهیم به داستان کسب‌وکار مردی از خطه تبریز بپردازیم تا با مهربانی و با لهجه شیرین آذرش از شروع کار تولید حوله بگوید و از روزگار سپری‌شده روند کسب‌وکارش.

۵۰سال حضور در بازار

اصغر قره‌خانی، مدیرعامل تولیدی جهان‌باقت که بیش از ۵۰سال است در این صنعت حضور دارد و تولید حوله شغل پدری‌اش بوده به «فرصت امروز» می‌گوید: با وجود اینکه در حال حاضر کشورهای چین، پاکستان و ترکیه بیشترین حوله را به بازار ایران صادر می‌کنند اما نمی‌توان گفت که بازار دیگر نیازی به تولید داخلی ندارد. چون حوله از نیازهای بهداشتی و اصلی در تمام طول عمر یک انسان استفاده می‌شود.

بنابراین به تعداد همه جمعیت ایران نیاز به حوله در کشور وجود دارد. این تولیدکننده که ماهانه ۸تن حوله تولید می‌کند معتقد است اگر همسو با نیازهای روز جامعه از ماشین‌آلات مدرن و طرح‌های جدید استفاده می‌کرد، الان تولیدش اوضاع بهتری داشت. اما در حال حاضر با دستگاهی که دارد تنها مرحله بافت حوله را انجام می‌دهد و سایر مراحل یعنی خیاطی، تکمیل و رنگرزی را برون‌سپاری می‌کند. قره‌خانی تا سال ۹۱ شش تا هفت‌تیروی کار داشته که با وجود تحریم‌ها و گرانی‌های مرتبط با آن مانند بالا رفتن هزینه‌های تامین مواد اولیه و عدم توان خرید دستگاه‌های مدرن، بیش از ۳۰۰میلیون تومان ضرر می‌کند و همین امر موجب می‌شود که نیروهای کارش را هم تعدیل کند.

می‌گوید با اینکه این کار خانوادگی بوده اما فعلا دست تنها مانده و به کسی هم پیشنهاد نمی‌کند وارد این حوزه شود چون زیر بار هزینه‌های انرژی، مالیات، بیمه و تامین هزینه‌های تولید تسلیم خواهد شد.

پول مان را ندادند

قره‌خانی که انگار دیگر رمقی برایش نمانده کماکان خریداران این بازار را زیاد می‌داند و مهم‌ترین وجه این بازار را وجود همیشگی خریدار عنوان می‌کند. اما در ادامه اشاره هم می‌کند



که تولیدکننده داخلی باید با طرح‌بندی‌ها و نوآوری‌های وارداتی‌ها رقابت کند که کار بسیاری سختی است و معتقد است خودش ترقی کیفیت در بازار را ندیده و نسبت به این مسئله کم‌توجهی کرده و به همین دلیل از بازار عقب مانده است. این تولیدکننده بستن قرارداد با ارگان‌ها و سازمان‌ها را یکی از راه‌های جلب همیشگی مشتری می‌داند اما معتقد است در این مسیر رساندن کم نیست کما اینکه خودش با یکی از مهم‌ترین ارگان‌های نظامی ایران به‌صورت قراردادی کار می‌کرده است ولی هنوز نتوانسته مطالبات خود را پس بگیرد و این امر را یکی از مهم‌ترین دلایل ضررهای مالی‌اش می‌داند.

هر دستگاه حداقل ۷۰۰میلیون تومان

وی در صحبت‌هایش بارها به عقب ماندن از بازار اشاره می‌کند و دلیل این امر را عدم همسویی با نیازهای بازار می‌داند که مهم‌ترین دلیل این امر هم نداشتن قدرت خرید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات تولید بوده است. وقتی از او می‌خواهم که اشاره‌های هم به هزینه‌های خرید دستگاه‌ها داشته باشد، می‌گوید: قیمت هر دستگاه بسته به توانمندی و حجم تولید آن دستگاه دارد و همین امر قیمت‌های متغیری را ایجاد می‌کند. اما به طور کلی اگر کسی بخواهد دستگاه نو و مطابق استانداردهای روز دنیا خریداری کند، باید بین ۷۰۰میلیون تا یک میلیارد تومان هزینه کند.

وی توان تولید چنین دستگاهی را ۱۰تن در ماه می‌داند. قره‌خانی البته صرف داشتن سرمایه اولیه و خرید دستگاه‌های مدرن را دلیلی برای موفقیت در این صنعت نمی‌داند و می‌گوید: مهارت و داشتن تجربه مهم‌ترین شاخص‌ها برای موفقیت در امر تولید هستند و تجربه حضور در بازار، شناخت بازار و تولید براساس نیازهای روز، چاشنی موفقیت به شمار می‌روند.

۱۳۰متر فضا به ارتفاع ۶متر

این تولیدکننده در ادامه و در مورد متر از فضای مورد نیاز برای تولید حوله نیز به «فرصت امروز» می‌گوید: از آنجا که هر سرمایه‌گذاری با توجه به برنامه‌ای می‌دهد و کارخانه‌اش ماشین‌آلات همه‌بخش‌ها را دارد. فرشی به‌عنوان مدیرعامل کارخانه به‌باقت آذر، در ابتدا با اشاره به اوضاع کنونی بازار می‌گوید: از جوجه مثبت بازار می‌توان به عدم وجود

گزارش «فرصت امروز» از بازار حوله در ایران

نوسازی ماشین آلات، نیاز ضروری این بازار

پژوهنده خواجه‌گیری

بعضی از کالاها همزاد زندگی محسوب می‌شوند. کافی است کسی پایش را به جهان هستی بگذارد تا یکی از این کالاهای ضروری احاطه‌اش کنند. در ادامه مسیر زندگی و تا هر جایی که نفس مهلתי بدهد، این کالاها همچنان پا بر رگاب زندگی نهاده و همراهی‌مان می‌کنند. یکی از این کالاهای حیاتی در زندگی هر انسان حوله است. حوله تابعی از صنعت نساجی به‌شمار می‌رود و صنعت نساجی هم به‌عنوان یک صنعت مادر اهمیتش بر هیچ کس پوشیده نیست. شاید تاکنون نام برنده‌های حوله در ایران به گوش شما هم نخورده باشد. برندهایی که وجودشان از تولید بیش از نیم‌قرنی این کالای خانگی و بعضاً صنعتی در ایران حکایت دارد. برای بررسی اوضاع کنونی بازار حوله در ایران و اینکه سهم تولید داخلی و صادرات از این بازار چقدر است، محمدکاظم محمدی معاون فنی انجمن نساجی ایران توضیحاتی به «فرصت امروز» داده است.

عمید در ابتدا به ساقبه تولید حوله در ایران اشاره کرده و می‌گوید: تولید این کالا در ایران سابقه‌های بیش از ۵۰سال دارد. این کارشناس حوزه نساجی تولید حوله را

به دو قسمت تقسیم کرده و می‌گوید: نوع اول با عنوان نوع اول حوله نساجی خاص خود را نیاز دارد و با ماشین‌آلاتش نمی‌توان پارچه دیگری تولید کرد و تنها ویژه تولید پارچه حوله است که هم پارچه‌های ساده و هم پارچه‌های طرح‌دار را تولید می‌کند. در این زمینه از برندهایی که در حال حاضر هم فعالیت می‌کنند می‌توان به حوله هنر، حوله شسته و شرکت پوشش ایران اشاره کرد. در همین اوضاع فعلی اقتصاد هم هستند افرادی که با رویکرد صادرات‌محور تولید و راه‌اندازی خطوط

سرمایه‌گذاری

دریا بهرگان

سرمایه‌گذاری برای تولید در هر زمینه‌ای که باشد، چم و خم خود را دارد. گاه اوضاع خریدوفروش در بازار داخلی تحت سیطره واردات است، گاه بازار داخلی به حالتی از اشباع رسیده و گاه هزینه‌های تولید اینقدر بالاست که لرزش دست‌و‌دل سرمایه‌گذار را به همراه دارد. اما با همه این مسائل نمی‌توانیم دروازه تولید را گل بگیریم و انجام چنین کاری مانند انسداد خون است در بدن یک انسان. تولید همچین داستانی دارد و نبضش باید بزند تا حیات یک کشور ادامه یابد. به‌ویژه اگر تولید کالایی برمصرف در جامعه باشد. در زمینه تولید حوله هم با وجود تعطیلی‌هایی که کارخانجات قدیمی دچارش شده‌اند، اما هستند افرادی که با رویکردهای جدید که گاه در انداختن طرحی و تولیدی نو است، و گاه چشم نهان بر صادرات است، وارد بازار شده‌اند. از آنجا که تبریز به‌عنوان یکی از قلب‌های تولید حوله ایران به شمار می‌رود، در گفت‌وگو با خلیل فرشی از تولیدکننده‌های این خطه اوضاع فعلی سرمایه‌گذاری، ریسک‌ها و تهدیدها، سرمایه اولیه مورد نیاز، نیاز بازار داخلی و اوضاع صادرات و واردات را بررسی کرده‌ایم.

خلیل فرشی را کمتر کسی هست که در صنعت تولید حوله نشناسد. تولیدکننده‌های دیگر از ما می‌خواهند که با او صحبت کنیم چون از پیشروان این حوزه است و از معدود تولیدکنندگانی است که همه مراحل تولید حوله را انجام می‌دهد و کارخانه‌اش ماشین‌آلات همه‌بخش‌ها را دارد. فرشی به‌عنوان مدیرعامل کارخانه به‌باقت آذر، در ابتدا با اشاره به اوضاع کنونی بازار می‌گوید: از جوجه مثبت بازار می‌توان به عدم وجود

تولیدی اقدام کرده‌اند: در این میان می‌توان به حوله بهدیس اطلس اشاره کرد. البته یکی از مشهورترین برندهای این حوزه حوله برقی لامع بوده که به گفته کارشناسان این صنعت مدت‌هاست که به دلیل اوضاع نامساعد تولید متوقف شده است و بیشتر حوله‌هایش را سفارش می‌دهد و از یک تولیدکننده به یک فروشنده تبدیل شده است. لازم به ذکر است که «فرصت امروز» کتبا و شفاها پیگیر اوضاع این برند قدیمی شد که پاسخی از طرف مسئولانش دریافت نکرد.

حوله تار و پودی در ایران به‌طور کلی سالانه بیش از ۱۰میلیون متر تولید می‌شود و بیشترین تولیدکننده‌ها در شهرهایی مانند تبریز متمرکز هستند. اما نوع دوم با دستگاه گردباف و با پود و یک نخ بافته می‌شود که بیشتر حوله‌های سبک در اندازه کوچک و برای استفاده نوزاد به این صورت تولید می‌شوند. عمید اضافه می‌کند که واحدهای پرآکنده تولیدکننده کشیاف‌ها هم می‌توانند این حوله‌ها را تولید کنند. اما به‌طور کلی در طول سال حدود یک میلیون متر از این نوع حوله‌ها در کشور تولید می‌شود.

دستگاه‌های کهنه، کار جدیدی نمی‌کنند

این روزها به هر حوزه تولیدی که سر بزئیم، جمله‌ای ترجیح‌وار در فضا غوطه‌ور است؛ دستگاه‌ها و ماشین‌آلات کهنه، بالای جان تولید در ایران. چندین دهه از عمر دستگاه‌هایی که در بسیاری از حوزه‌های تولید ایران وجود داشته‌اند، می‌گذرد و شرایط پیدا و پنهان اقتصاد ایران و شیوه تعامل با جهان موجب شده همچنان در این زمینه محدودیت‌ها و کمبودهای بسیاری به چشم بخورد. کمبودهایی که به نوعی گلوئی تولید را می‌فشرد و صدای آخشی را از چندکیلومتری هم می‌توان شنید؛ البته اگر بخواهیم که بشنویم. در زمینه تولید حوله هم داستانی از این دست گفته و شنیده می‌شود. عمید می‌گوید: عمر مفید دستگاه‌های نساجی بین ۸ تا ۱۰سال است اما ۱۵سال است که به این صنعت پولی تزریق نشده است. این در حالی است که در کشوری مانند ترکیه که از سرآمدان صنعت نساجی جهان است، هر پنج سال یک‌بار، ماشین‌آلات تعویض می‌شود و تکنولوژی و دانش فنی روز دنیا را به این صنعت تزریق

می‌کند. عمید با اشاره به اهمیت حمایت از حوزه نساجی به دلایل اشتغال‌زایی و درآمدزایی و ارزش‌افزوده بالای آن اضافه می‌کند: صنعت نساجی در ایران بیش از یک قرن قدمت دارد و

در حال حاضر بیش از ۸هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری فعلی در کارخانجات نساجی ایران انجام شده و بیش از ۱۰هزار واحد پروانه‌دار و دارای جواز کسب در کشور فعالیت می‌کنند که بیش از ۵۰۰هزار نفر از این راه ارتزاق می‌کنند. اما نه‌تنها این صنعت رو به جلو نرفته است بلکه در مسیر اضحلال قرار گرفته است. هر چند با همین وضعیت فعلی هم در سال گذشته بیش از یک میلیارد و ۲۰۰هزار دلار صادرات از این حوزه صورت گرفته است.

حمایت از تولید معنای دیگری دارد

عمید البته اشاره می‌کند که طی دو سه سال اخیر رویکرد به این صنعت مثبت شده و قول و قرار حمایت‌هایی هم نهاده شده است. هر چند که به گفته عمید اقداماتی در این زمینه صورت می‌گیرد که مغایر با حمایت از تولید است. وی به‌عنوان مثال به افزایش تعرفه واردات پنبه که امر به‌ویژه در بخش نساجی و منحصراً در بخش تولید حوله، پیامدهای بسیاری داشته است اشاره می‌کند. عمید می‌گوید: ۱۰درصد به ۱۴درصد افزایش یافته است درحالی‌که افزایش تعرفه واردات مواد اولیه که اساساً برای تولید حوله است، ۵۰درصد تا ۱۰۰هزار تن دیگر وارداتی بر داخلی می‌شد و عربستان مهم‌ترین خریدار حوله ایران بوده است. از طرفی تمامی حوله‌های بخش هندلاری ایران از صنعت تولید حوله داخلی استفاده می‌کرده است اما با گذشت زمان و بروز نوسود تولیدات در این زمینه، محصولات وارداتی بر داخلی ترجیح داده می‌شوند.

داشته‌های امروز نساجی ایران

عمید با اشاره به اهمیت حمایت از حوزه نساجی به دلایل اشتغال‌زایی و درآمدزایی و ارزش‌افزوده بالای آن اضافه می‌کند: صنعت نساجی در ایران بیش از یک قرن قدمت دارد و

فرصت امروز

حوله با نخب‌های مخصوص مانند نخ بامبو روی آورده و این امر را عاملی صددرصدی برای موفقیت می‌داند. به‌همین دلیل هم هست که در اوضاع کنونی بازار این کارخانه به اکثر شهرهای ایران حوله ارسال کند و در سال‌های گذشته به اربیل عراق و ارمنستان هم حوله صادر کرده است، هر چند می‌گوید نتیجه کلی‌اش مثبت نبوده چون در این کشورها هنوز قیمت را بر کیفیت ترجیح می‌دهند. اما آینده بازار را مثبت ارزیابی می‌کند و تأکید بسیاری بر تولید باکیفیت دارد چون معتقد است که کشورهای زیادی هستند که خواهان کیفیت بالا هستند.

مهم‌ترین تهدیدهای بازار

از نظر مدیرعامل به‌باقت آذر مهم‌ترین تهدیدهای بازار، وجود تولیدی‌های بی‌شماری است که با استفاده از مواد اولیه بی‌کیفیت حوله‌هایی را با قیمت نازل راهی بازار می‌کنند و موجب خرابی بازار می‌شوند چون مردم قدرت خرید پایینی دارند و هر جنس ارزانی را می‌خرند. بی‌توجه به این نکته که هیچ ارزانی بی‌دلیل نیست، به همین خاطر هم هست که بسیاری از حوله‌های تولید داخل با یک بار شستن ضعیف شده و دیگر قابل استفاده نیستند. وی در ادامه به سایر تهدیدهای بازار نیز اشاره کرده و می‌گوید: وارداتی بودن دستگاه‌ها و نبود قوانین تسهیل‌کننده در امر تولید از مهم‌ترین تهدیدهای بازار است. مثلاً اگر دستگاهی خراب شود باید دو هفته صبر کنیم تا قطعه مورد نظر از آلمان و ایتالیا خریداری شود و با طی کردن مراحل فرساینده وارد کشور شود. در حالی که مثلاً در ترکیه قطعات مورد نیازشان به سرعت سفارش پیتزا به دست‌شان می‌رسد.

می‌شود. بنابراین، یکی از راهکارها این است که واحدهای بزرگ را کوچک‌سازی کنیم تا هم اشتیاق سرمایه‌گذاری افزایش یابد و هم اشتغال‌زایی بیشتری ایجاد شود. این تولیدکننده حوله در ادامه اشاره به سرمایه مورد نیاز برای تهیه هر دستگاه اروپایی مدرن می‌گوید: قیمت به‌روزترین دستگاه‌های اروپایی ویژه بافت که ساخت کشورهای چون آلمان و ایتالیا باشند، بین ۱۴۰هزار تا ۱۵۰هزار یورو است. همچنین برای خریداری سایر دستگاه‌های مربوط به مقدمات و تکمیل مانند دوخت و بسته‌بندی باید هزینه‌ای ۱۵برابری نسبت به قیمت ذکرشده صرف شود.

نوآوری: مهم‌ترین راز ماندگاری در بازار

فرشی بازار حوله را تمام‌شده و از دست رفته نمی‌داند و معتقد است که اگر کسی با نوآوری وارد این بازار شود، حرف‌هایی برای گفتن خواهد داشت. کما اینکه کارخانه تحت مدیریتش علاوه بر تولید حوله‌هایی با نخ پنبه‌ای، به تولید

حوله آشپزخانه و حوله کاغذی دستاوردهای دنیای امروز

ترجمه: فهیمه خراسانی

امروزه یکی از صنایع مهم تولیدی جهان، صنعت حوله است که در انواع متنوعی تولید می‌شود و حجم بالایی را در مصرف جهانی به خود اختصاص داده است. در میان انواع مختلف این محصول، حوله آشپزخانه و حوله کاغذی از جمله محصولات جدیدتر این صنعت محسوب می‌شوند که با توجه به تغییرات روند زندگی و به وجود آمدن سبک‌های جدید زندگی شهری تولید شده و ناشی از نیازهای جدید انسان امروزی هستند. در این گزارش سعی می‌شود به جایگاه این دو نوع محصول در بازار جهانی پرداخته شود.

بازار جهانی حوله آشپزخانه

طبق پیش‌بینی محققان، بازار حوله آشپزخانه تا سال ۲۰۱۹ یک رشد مداوم با نرخ سالانه ۶٫۱ درصد را نشان می‌دهد که آمریکا با داشتن تسلط عمده در این بازار، نقشی مهم را در این تجارت ایفا می‌کند. در این میان تشدید ویژگی‌های زیباشناختی در منازل، بالا بردن کیفیت محصولات، اهمیت دادن به بهداشت خانواده خصوصاً در آشپزخانه، باعث شکل‌گیری صنعت عمده‌ای حول محور وسایل آشپزخانه شده که در حال حاضر حوله آشپزخانه، بخش مهمی از تجارت جهانی حوله را شامل می‌شود. افزایش قدرت خرید خوارها نیز باعث بالاتر رفتن تقاضای جهانی نسبت به حوله آشپزخانه شده است؛ این‌که اهداف زیباشناسی نیز در افزایش تقاضای این محصول بی‌تاثیر نبوده و بسیاری از خانواده‌ها به دلیل زیبایی و خاص بودن این محصولات، اقدام به خرید آنها می‌کنند. همچنین از دلایل مهم دیگر افزایش تولید و مصرف حوله‌های آشپزخانه، بالا رفتن جمعیت شهرنشین است که نسبت به دهه‌های گذشته افزایش قابل توجهی یافته‌اند؛ افزایش جمعیت شهری استانداردهای زندگی افراد را نیز تغییر داده و سلاقی جدیدی جایگزین شیوه‌های زندگی قدیمی‌تر شده است و بنابراین استفاده از حوله آشپزخانه نیز به‌عنوان یکی از نشانه‌های سبک زندگی شهری، رشد قابل توجهی یافته است. طبق تحقیقات انجام شده، در سال ۲۰۱۴ جمعیت شهری ۵۶ درصد از کل جمعیت جهان را به خود اختصاص داده بود که در مقایسه با سال ۱۹۶۰ که تنها ۳۴ درصد از جمعیت جهان شهرنشین بودند، رشد زیادی را نشان می‌دهد. بنابراین، طبیعی است که مظاهر زندگی شهرنشین در دنیای امروز حضور بیشتری داشته باشد و استفاده از برخی محصولات که حوله آشپزخانه نیز یکی از آنها محسوب می‌شود، رشد زیادی پیدا کند. از طرفی افزایش دو برابر درآمد خانواده‌ها در زندگی شهری نیز، قدرت خرید آنها را بالا برده و در نتیجه در مناطق شهری از محصولات جدیدی که خصوصیات زیبایی‌شناسانه نیز داشته باشند، استقبال قابل توجهی صورت می‌گیرد.



چالش‌های بازار جهانی حوله

یکی از چالش‌های اساسی در صنعت تولید حوله مربوط به بالا رفتن هزینه‌های مواد خام در این نوع محصول است که تولیدکنندگان آن را با چالشی جدی مواجه کرده، هزینه مواد اولیه در کنار هزینه‌های مربوط به پخش و حمل‌ونقل، حجم سنگینی از هزینه‌ها را بر دوش تولیدکنندگان این بخش می‌گذارد؛ در این میان با پیشرفت‌هایی که در فناوری روز دنیا صورت گرفته است، راه‌حل‌های امیدوارکننده‌ای برای چنین مشکلاتی ارائه شده که تولید حوله کاغذی یکی از فزاینده‌ترین راه‌هاست که در ضایعات کاغذ درست می‌شوند، از جمله مواد استفاده می‌کنند و ساخت حوله‌های کاغذی می‌تواند از آنها استفاده کرد. موارد استفاده از حوله کاغذی تنها منوط به آشپزخانه نبوده و در صنایع دستی، نقاشی و خشک کردن در کارهای مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بازار حوله کاغذی آمریکا در سال ۲۰۱۵

طبق تحقیقات تحلیلگران این صنعت، با بررسی میزان مصرف ۱۰برند حوله کاغذی در ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۱۵، این محصول حدود ۱۶۱٫۱میلیون دلار فروش داشته است. طبق این گزارش، مصرف حوله کاغذی در سال ۲۰۱۴ به‌طور متوسط برای هر نفر ۱۲۴دلار بوده است که ۴۴درصد از خرید محصولات حوله را در آمریکا به خود اختصاص داده بود.

امروزه حوله کاغذی در زندگی روزمره افراد وارد شده و به‌عنوان یک محصول کاربردی شناخته می‌شود که در بسیاری از منازل شخصی و اماکن عمومی کاربرد زیادی دارد. خصوصاً گرانی‌های جامعه جهانی نسبت به رعایت بهداشت فردی و عمومی به استفاده از حوله‌های کاغذی بیشتر دامن زده است. خصوصاً بعد از کشف حدود ۱۹۰۰ نوع میکروب در آمریکا که ناشی از استفاده مشترک از حوله‌های پارچه‌ای در اماکن عمومی بود، توجه به تولید و مصرف حوله‌های کاغذی بیشتر شده و حجم زیادی از مصرف جامعه را در دنیای امروز از آن خود کرده است. از طرفی رعایت اصول زیباشناسی در این محصولات نیز از دیگر دلایل رغبت خرید مردم در آمد خانواده‌ها در زندگی شهری نیز از دیگر دلایل افزایش قدرت خرید مصرف‌کنندگان در زمینه چنین محصولات بهداشتی جدید است.

منابع: www.prnewswire.com

www.statista.com

شش ایده برای افزایش مشتری های آنلاین

شکیبا شاملو رضایی

منبع: express

بازخورد مشتری‌ها را تجزیه و تحلیل کنید

Dictanova استارت‌آپ راه‌اندازی شده در سال ۲۰۱۱، برنامه‌ای را توسعه داده است که در آن تمام نظرات مشتریان در محیط وب درباره یک برند خاص را جمع‌آوری می‌کند (ابتدا از کسانی که در انجمن‌ها، وبلاگ‌ها و شبکه‌های اجتماعی در نظرسنجی‌ها شرکت می‌کردند). سپس این بازخوردها طبق یک الگوریتم خاص تجزیه و تحلیل معنایی می‌شوند (میزان رضایت، ناراضیاتی و …).

برقراری ارتباط مستقیم با ناراضی‌ها

به لطف سایت Critizr، هر مشتری می‌تواند به‌طور مستقیم نظرات، سوالات یا انتقادات خود را به مسئولی که از طرف هر نام تجاری (فروشگاه‌های زنجیره‌ای، فروشگاه‌های کوچک، رستوران‌ها و…) بازدید می‌کند انتقال داده و او می‌تواند سریعاً به آنها پاسخ دهد. این سایت که در سال ۲۰۱۲ بنا نهاده شده است، در مدت سه سال بیش از ۱۱۰ هزار فروش در فرانسه، بلژیک و لوکزامبورگ داشته است. زمانی که یک نظر ثبت شد این سایت پیام را انتقال می‌دهد و درخواست پاسخ می‌کند.

وب‌سایت خود را بیشتر شبیه یک انسان طراحی کنید تا یک فروشگاه

در یک سایت تجارت الکترونیک تنها ۲درصد از بازدیدکننده‌ها تبدیل به مشتری می‌شوند. در یک فروشگاه «واقعی» این نرخ به ۴۰درصد می‌رسد. چرا؟ به خاطر تعاملات انسانی! به همین دلیل در سال ۲۰۱۰ سایت Advize، نظرات مشتریان را با توجه به مطالعه رفتارها و کلمات کلیدی و…، یا کسانی که به کمک احتیاج دارند (و به نظر می‌رسد ممکن است سایت شما را ترک کنند) بررسی می‌کند، سپس می‌توانید در زمان مشخص شده‌ای با آنها توسط چت، تماس یا ویدئو به گفتگو بپردازید. این راه‌حل حتی در شبکه‌ها اجتماعی نیز وارد شده است. Iadvize به تازگی سیستمی راه‌اندازی کرده است به نام «چت انجمنی» که به بازدیدکنندگان اجازه می‌دهد میان خودشان به گفت‌وگو بپردازند؛ روند جدیدی که توسط دیگر استارت‌آپ‌ها مانند TokyoWoky نیز استفاده می‌شود.

از مردم به‌عنوان مامور سری خود استفاده کنید

انتشار اطلاعات مربوط به محصولات در فروشگاه‌ها، قیمت، استفاده واقعی مشتریان از آنها و… به لطف عکس‌های گرفته شده با گوشی‌های هوشمند توسط مصرف‌کنندگان عادی؛ crowdmarketing در سال ۲۰۱۲ راه‌اندازی شد. این شرکت ادعا می‌کند هم‌اکنون ۲۵۰ هزار clicwalkers که از این برنامه روی گوشی‌های همراه خود استفاده می‌کنند، ماموریت‌های مختلفی نسبت به شرکت‌های متفاوت انجام می‌دهند، به نوعی تحقیقات میدانی که از روش‌های قبلی هم ارزان‌تر هستند!

پرسشنامه‌های آنلاین خود را افزایش دهید

بهترین سوال را از بهترین فرد در بهترین لحظه بپرسید. از سال ۲۰۱۱ در برنامه MyFeelBack پرسشنامه‌های آنلاینی با اهداف متفاوت، مشتری را مورد پرسش قرار می‌دهند. علاقه مندی‌های مشتری، جست‌وجو‌های او در سایت، بخش‌هایی که مشتری بازدید می‌کند و… ایده: به دست آوردن حداکثر نظرات و اطلاعات مرتبط با مشتری‌ها، که برای راه انداختن اقدامات تجاری هدفمند می‌توانند استفاده شوند.

از وب سایت به سوی فروشگاه

چگونه بازدیدکننده وب سایت خود را متقاعد کنید تا به فروشگاه شما بیاید؟ شرکت Evoke به‌عنوان تبدیل‌کننده وب‌سایت‌ها به فروشگاه، در این زمینه یک متخصص است. این سایت به شرکت‌های مختلف امکان می‌دهد که سایت اینترنتی‌شان همانند آهن‌ریا مشتریان را جذب کند. «فروشگاه‌یاب» برای رزرو محصولات به صورت آنلاین و خرید آنها در مغازه.

دور دنیا

تصمیم‌ر هبران مالی دنیا برای تقویت اقتصاد جهانی

مقامات مالی دنیا روز شنبه متعهد شدند تا اقدامات جدی‌تر و بیشتری برای تحریک و تقویت اقتصاد جهانی انجام دهند.

آنها امیدوارند که رشد بیشتر و قوی‌تر اقتصاد سبب تقویت و افزایش دستمزد و مقابله با واکنش‌های شدید در برابر روند جهانی شدن شود.

این مقامات در جلسه پایان فصل صندوق بین‌المللی پول که در واشنگتن برگزار شد، متعهد شده‌اند تا از تمامی ابزار سیاستی موجود جهت ایجاد و ترویج «اقتصادی قوی، پایدار و جامع» استفاده کنند.

با آنکه در اوایل سال جدید میلادی اقتصاد جهانی با هرج و مرج و بی‌نظمی روبه‌رو و دنیا نگران بروز دوباره بحران اقتصادی بود، اما حالا اقتصاد جهانی شرایط بهتری داشته و ثبات پیدا کرده است.

با این حال در اطلاعیه منتشرشده صندوق بین‌المللی پول، به لیستی از تهدیدها اشاره شده است که از حملات تروریستی تا بحران پناهجویان سوری تا شوک احتمالی خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا را در بر می‌گیرد. صندوق بین‌المللی پول می‌گوید: «در شرایط کنونی مواجهه با این تهدیدها مهم است که سیاست‌های اعمالی خود را تقویت کنیم.»

در جلسه دو روزه صندوق بین‌المللی پول مقامات مالی ۲۰ اقتصاد بزرگ دنیا حضور داشتند. جیکوب لیو، وزیر خزانه‌داری آمریکا و ژانت یلن، عضویات‌مدیره خزانه‌داری فدرال نمایندگان آمریکا در این جلسه بودند.

هرج و مرج و هیاهو در بازارهای مالی دلیل اصلی نگرانی‌ها در مورد شرایط اقتصاد جهانی در ابتدای سال جاری بود. سرمایه‌گذاران نگران آن بودند که اقتصاد چین به‌عنوان دومین اقتصاد بزرگ دنیا، بیش از حد انتظار با کاهش سرعت رشد روبه‌رو شده بود و این موضوع از دید آنها می‌توانست به بحران جهانی بینجامد.

اگوستین کارستنز، رئیس کمیته رهبری صندوق بین‌المللی پول و وزیر دارایی مکزیک در حاشیه این نشست دو روزه گفته است با وجود ثبات پیدا کردن بازار، «هبران مالی درافته‌اند که «جایی برای خوشنودی از شرایط اقتصادی وجود ندارد.» تهدیدهای جدید ممکن است به تلاش‌ها برای ترویج تجارت بیشتر و جریان سرمایه بین کشورها آسیب برساند.

هبران مالی در این نشست اعلام کردند که اقدامات جدی از سوی آنها می‌تواند سبب افزایش رشد، ایجاد شغل و بالارفتن درآمد شود، همچنین تاکید کردند که زمانی برای هدر دادن وجود ندارد و این اقدامات باید در زمانی کوتاه به نتیجه برسد. صندوق بین‌المللی پول و رهبران گروه ۲۰ در این نشست در مورد فرار مالیاتی نیز مذاکره کرده و اعلام کردند که اقدامات جدی‌تری در مورد جرمیه کردن کشورهاییی که اطلاعات مالیاتی خود را به اشتراک نمی‌گذارند، انجام خواهند داد.

افشای ۱۱،۵میلیون سند از شرکت حقوقی پانامایی در ماه گذشته سبب شد تا این مقامات بیشتر روی موضوع فرار مالیاتی تمرکز کنند. اسناد فاش شده از شرکت موساک فونسکا نشان داد که چگونه ثروتمندترین افراد دنیا دارایی‌های خود را پنهان کرده و از پرداخت مالیات طفره رفته‌اند.

با آنکه اعضای گروه ۲۰ در این نشست متعهد به همکاری بیشتر شدند، اما اختلاف بین کشورها همچنان به قوت خود باقی است.

لیو از کشورها خواست تا از دستکاری در ارز رایج خود برای انجام تجارت بیشتر خودداری کنند. وی تصریح کرد: در شرایطی که رشد اقتصادی با کاهش روبه‌رو است، توسل کشورها به سیاست‌هایی که ممکن است کشورهای دیگر را با مشکلات اقتصادی روبه‌رو کند، درست نیست و کشورها باید از سیاست‌های مالی اینچنینی بپرهیزند. چین و ژاپن از جمله کشورهاییی هستند که سیاست‌های مالی آنها برای توسعه صادرات سبب نگرانی کشورهای دیگر از جمله آمریکا شده بود.

تارو آسودو، وزیر دارایی ژاپن به خبرنگاران حاضر در نشست گفته بود که بازارهای جهانی در حال به دست آوردن دوباره «خونسردی» و اعتماد به نفس خود هستند، اما در عین حال در مورد خطر بی‌ثباتی در جریان سرمایه‌بین کشورهای و ارزش ارزهای خارجی هشدار داده بود.

منبع:یاهو

قاب

IKEA، بزرگ‌ترین شرکت لوازم خانگی دنیا، در اقدامی بی سابقه دست به تولید و فروش دوچرخه زده است. قیمت این دوچرخه ۷۹۷ دلار است و ماه آگوست در تمامی فروشگاه‌های IKEA قابل خریداری خواهد بود. این محصول ۱۵ هزار کیلومتر گارانتی دارد.



۳۶۰

مشکلات اقتصادی ۴ غول آفریقایی

گلنوش محب علی

CNNmoney

در سال‌های اخیر اقتصاد در مهم‌ترین بازارهای آفریقا رشد کرده، اما این روند به سرعت در حال تغییر است. این کشورها تحت تأثیر مشکلات اقتصادی به‌وجود آمده قرار گرفته‌اندکه نفت ارزان، ناپایداری و عدم اطمینان سیاسی و بانک‌های ضعیف از جمله این مشکلات هستند. اکنون نگاهی به وضعیت اقتصادی این چهار کشور اقتصادی آفریقایی می‌اندازیم.

آفریقای جنوبی

چشم‌انداز اقتصادی پیشرفته‌ترین کشور آفریقا خوب به نظر نمی‌رسد. براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی این کشور امسال تنها ۰٫۶ درصد است. این کشوریکی از کشورهایی است که کندترین رشد را در قاره‌ای با بیشترین سرعت رشد دارد. ارزش پولی رند (واحد پول آفریقای جنوبی) سال گذشته ۳۰ درصد کاهش داشته که این کاهش تنها به دلیل کاهش فروش در بازار نبوده، بلکه از آشفنگی‌های سیاسی هم تأثیر گرفته است.

با این حال خرید ۱،۸۶ میلیون دلار از ارزش اوراق بهادار در بورس از سوی سرمایه‌گذاران تازه نفس شروع خوبی از سال ۲۰۱۰ تاکنون است.

سبک زندگی

محصول جدید آدیداس

کفشی از جنس زباله



آدیداس، این غول شماره دو جهانی در زمینه لوازم ورزشی بعد از نایک، امسال قصد دارد محصولاتی ساخته شده از زباله‌های پلاستیکی جمع‌آوری شده از دریاها را به بازار عرضه کند. مواد اولیه این محصولات زباله‌های پلاستیکی دریاهاست که خطری مهم برای محیط‌زیست به‌شمار می‌روند.

روزنامه‌ای در آلمان، روز یکشنبه اعلام کرد که کمپانی آلمانی تولیدات ورزشی آدیداس، امسال مجموعه‌ای از کفش‌ها و لباس‌هایی ساخته شده از مواد پلاستیکی جمع‌آوری شده از دریاها و اقیانوس‌ها، وارد بازار می‌کند.

جدول امروز

قیمت گوشت مرغ

نوع	قیمت(تومان)
مرغ کامل تازه بسته بندی شده	۵۶۹۰
سینه مرغ بدون پوست، شش، گردن، بال	۸۹۰۰
بال کبابی ساده	۶۱۵۰
فیله مرغ	۱۳۱۰۰
جوجه کباب با استخوان ساده	۹۱۰۰
جوجه کباب بی استخوان بدون بازوی ساده	۱۲۸۰۰

۷۳۰

مشکلات اقتصادی داخلی اکنون به آرامشی نسبی در اوضاع سیاسی کشور رسیده است.

پس از سال‌ها جنگ داخلی اکنون به آرامشی نسبی در اوضاع سیاسی کشور رسیده است. همین موضوع بستر سرمایه‌گذاران بزرگی از تمام دنیا به خصوص از چین شده است. یکی از کشورهایی که سریع‌ترین رشد اقتصادی را به ثبت رسانده اکنون به زانو درآمده و از صندوق بین‌المللی پول درخواست کمک کرده است. انگولا دومین کشور تولیدکننده نفت در آفریقا است و ۹۰ درصد درآمد دولتی این کشور از صادرات نفت تأمین می‌شود. این کشور امسال رشد اقتصادی ۳،۵ درصدی داشته و ۶،۸ درصد از رشد اقتصادی خود در سال ۲۰۱۳ عقب افتاده است. مبادلات نفتی این کشور به چین محدود شده و در ازای صادرات نفت، از این کشور وام دریافت می‌کند. درحالی‌که همین مسئله دولت انگولا را از نظر مالی بیشتر تحت فشار قرار می‌دهد.

کنیا

اقتصاد کنیا نسبت به سایر کشورها انعطاف‌پذیرتر و متنوع‌تر است، اما در بخش بانکی و امور بانکی با مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کند. این کشور ۴۲ بانک دارد که از میان آنها ده‌ها بانک به احتمال زیاد تحت حمایت بانک مرکزی درآیند. کنیا رشد اقتصادی ۶ درصدی در سال ۲۰۱۶ ثبت کرده که به گزارش صندوق بین‌المللی پول این میزان سال گذشته ۶،۸ درصد بوده است.

آنگولا

منابع نفتی و معدنی مهم‌ترین نقطه قوت این اقتصاد نوظهور در آفریقا است. این کشور

تهدید اصلی اپل، هکرها هستند



اپل مدتی است که با دولت آمریکا بر سر حق حفظ حریم خصوصی کاربران تلفن همراه درگیر است، اما به اعتقاد مهندسان امنیتی اپل، تهدید اصلی برای تعیین ویژگی‌های امنیتی جدید، دولت نیست بلکه هکرها هستند

این مهندسان همچنین از تقابل اپل با FBI در ماجرای سن‌برناردینو دفاع کردند. به باور آنها اپل به این دلیل با درخواست FBI برای رمزگشایی عامل حملات تروریستی سن‌برناردینو مخالفت کرد که می‌خواست از توانایی مراقبت از کاربرانش در هنگام تهدیدات غیردولتی دفاع کند. آنها اعلام کردند که قصدشان از این کار ممانعت از تحقیقات درباره این حمله تروریستی نبوده است. این هکرها هستند که اپل قصد دارد با تقویت امنیت گوشی‌ها یا آنها مبارزه کند. مهندسان اپل نمی‌خواهند به چشم دشمن دولت دیده شوند. هر بار که سیستم عامل iOS به‌روزرسانی می‌شود، هکرها که بعضی‌هایشان مخربند و بعضی دیگر نه، تلاش خود برای کشف نقص‌های امنیتی ناشناخته را آغاز می‌کنند تا بتوانند به دستگاه دسترسی پیدا کنند.

حفاظت از داده‌ها، برجسته‌کردن ویژگی‌هایی چون محاصره امن (Secure Enclave). ID، لمس،ی، احراز هویت دو عاملی و رمزگذاری پشت‌سرهم در iMessage از جمله اقدامات برای حفاظت بیشتر از کاربران است.

در سیستم‌عامل iOS 8 رمزگذاری برای دستگاه‌ها بهبود یافته و حتی براساس گفته مهندسان اپل، امنیت آیفون اجازه می‌دهد که مجرمان از قانون فرار کنند. برای رفع این مشکل اجرای اقدامات امنیتی قوی برای محافظت از حریم خصوصی شخصی برای همه مردم لازم است.

اپل حالا به‌دنبال تقویت تیم امنیت داخلی خود است تا بتواند همراستا با دولت و رودرو با هکرها حرکت کند.

کیوسک

قارچ‌های پلاستیکی منوی جدید رستوران‌ها

استفاده از مواد بازیافتی در جهان این‌روزها آنقدر مهم شده که دانشمندان برای تولید موادغذایی نیز سراغ‌شان رفته‌اند. تصور کنید که در یک رستوران نشسته‌اید و سفارش غذایی را می‌دهید که مواد اولیه آن پلاستیک‌های دورریختنی هستند

این یک شوخی نیست بلکه اتفاقی است که حالا در لابراتوارهای کوچک درحال رخ دادن است.

بنابراین انسان‌های عصر فناوری به‌زودی باید منتظر یک غذای جدید باشند. این غذا شامل مواد بازیافتی و مقدار زیادی قارچ خواهد بود. بر این اساس سیستم Fungi Mutarium از پسماندهای پلاستیکی استفاده کرده و آنها را به وعده‌های غذایی قابل‌خوردن تبدیل خواهد کرد.

این نوع قارچ در لابراتوارهای کوچک پرورش می‌یابد و تنها چیزی که می‌خورد پلاستیک است. پرورش این قارچ پلاستیکی درحال‌حاضر در چارچوب سیستم Fungi Mutarium انجام می‌شود. در این فرآیند قارچ‌هایی که تنها خوراکشان پلاستیک است به یک غذای قابل خوردن برای انسان تبدیل می‌شوند.

این فرآیند زمانی آغاز می‌شود که نور فرابنفش برای تجزیه کردن پلاستیک مورد استفاده قرار می‌گیرد. این پلاستیک‌ها در پوسته‌هایی که از جنس آگار، عصاره خشک جلبک‌های قرمز ساخته شده‌اند، قرار داده می‌شوند و در نهایت قارچ‌های پلاستیکی قابل خوردن به آنها اضافه می‌شوند.

چند هفته زمان نیاز است تا پلاستیک‌ها شروع به ازبین‌رفتن کنند و قارچ که حالا کملا پرورده شده، پوسته را بپوشاند. پس از چند هفته قارچ خوراکی که کاملا غیرسمی است آماده می‌شود. این قارچ‌ها را حتی می‌توان مزه‌دار هم کرد.

این قارچ‌ها البته هنوز در حد یک نمونه اولیه هستند، اما می‌توانند الگویی برای انسان در زمینه نحوه تولید غذا در آینده باشند.