



سازمان بازرسی علل وقوع آتش‌سوزی در «بوعلی سینا» را ویژه بررسی می‌کند



رئیس سازمان بازرسی کل کشور هیاتی را مامور «بررسی علل وقوع حادثه آتش‌سوزی در شرکت پتروشیمی بوعلی سینا» کرد.

به گزارش ایسنا، در حکم ناصر سراج، رئیس سازمان بازرسی کل کشور خطاب به سرپرست هیات بازرسی آمده است که هیات مذکور از تاریخ ۲۰ تیرماه با استقرار در مجموعه وزارت نفت و حضور در محل وقوع حادثه آتش‌سوزی در منطقه ویژه اقتصادی ماهشهر، با بهره‌گیری از کارشناسان و متخصصان مربوط و همچنین مراجعه به مسئولان و کارکنان ذی‌ربط نسبت به بررسی این موضوع اقدام کرده و نتیجه را با دقت و مستند گزارش کنند.

صبح دیروز رخ داد

حادثه در پتروشیمی مارون



صبح دیروز، ترکیدگی لوله منجر به مرگ یک کارگر در پتروشیمی مارون شد.

به گزارش ایلنا، صبح دیروز (۲۱ تیر) ترکیدگی لوله گاز به مرگ یک کارگر در پتروشیمی مارون انجامید.

از قرار معلوم، ترکیدگی و آتش‌سوزی خط لوله مایعات گازی LNG منجر به بروز این حادثه شده است. این دومین حادثه آتش‌سوزی در صنایع نفت و گاز در هفته اخیر است و همچنین این کارگر متوفی دومین کارگری است که در یک سال گذشته در این پتروشیمی جان خود را از دست می‌دهد.

خطای انسانی در آتش‌سوزی بوعلی منتفی است

حادثه مربوط به فرودگی تجهیزات نبود



ابراهیم غلامشاهی، مسئول روابط عمومی پتروشیمی بوعلی در گفت‌وگو با ایلنا درباره تغییر سرپرست تعمیرات پتروشیمی بوعلی گفت: ما به خاطر شرایط واحد که در حال بازسازی هستیم به فرد متخصص‌تر و چالاک‌تر نیاز داشتیم، بنابراین به‌عنوان رئیس تعمیرات کسی را انتخاب کردیم که تبحر دارد، چون شرایط فرق کرده و اکنون به تخصص دیگری نیاز داریم.

وی افزود: در این انتصاب جدید منظور این نیست که رئیس تعمیرات قبلی مقصر بوده است. غلامشاهی با بیان اینکه در حال حاضر تیم‌ها مشغول تهیه گزارش حادثه هستند، تصریح کرد: اکنون تعمیرات آغاز شده و سعی این است در کوتاه‌ترین زمان ممکن کار انجام شود.

وی ادامه داد: تمامی شیفت‌ها ۱۲ ساعته شده، روزی دو بار جلسه هماهنگی داریم، تیم‌ها تقسیم‌بندی شدند تا کار انجام شود و مجتمع به چرخه تولید برگردد.

مسئول روابط عمومی پتروشیمی بوعلی خاطر نشان کرد: در حادثه آتش‌سوزی شخص خاصی مقصر نیست و خطای عمدی در کار نبوده، گرمای هوا تاثیر داشته، نشتی هم که مرتب در کارخانجات و شرکت‌ها رخ می‌دهد.

وی یادآور شد: همچنین حادثه مربوط به فرودگی قطعات و تجهیزات نبوده زیرا می‌بینیم که بعد از این همه آتش‌سوزی دوام خوبی داشته زیرا اگر این‌گونه نبود مخازن کناری هم دچار آتش‌سوزی می‌شد.

به گزارش ایلنا، روز گذشته صاحب نسق، مدیرعامل شرکت پتروشیمی بوعلی سینا طی حکمی منوچهر محرم‌زاده را به سمت سرپرست تعمیرات مجتمع منصوب کرد.



بخش دولتی، گرجستان را شاهراه صادراتی ایران به اروپا می‌داند

بی‌تمایلی تجار ایرانی به مسیرهای جدید صادرات

عابد ایران شود از این رو باید آینده‌نگری دقیقی صورت گیرد.» وی با بیان اینکه تنش با ترکیه در آینده قابل حل است، می‌افزاید: «گر قرار است مسیر ارمنستان به گرجستان مسیر جدیدی برای صادرات باشد بهتر است در عقد قراردادهای بین‌المللی تمامی جوانب دیده شود تا قراردادهای تحت تاثیر فشارهای سیاسی فرا نگردد. این کشورها مستقل و قوی نیستند و ممکن است در سیاست‌هایشان دچار لغزش شوند.» رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی برای انتقال محموله‌ها از مسیر گرجستان و ارمنستان با این دو کشور مذاکره کرده اما فعالان بخش خصوصی از این مسیر جدید راضی نیستند و همچنان به مسیرهای قدیمی اعتماد دارند.

فرانز گلچین، رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی مسیر ترکیه را برای صادرات نفتی، مناسب می‌داند و توضیح می‌دهد: «یافتن مسیر دیگر برای صادرات فرآورده‌های نفتی به اروپا اقدام خوبی است اما مسیر ایران، ارمنستان و گرجستان یک مسیر عبوری با ظرفیت محدود است و نمی‌تواند برای ایران هاب تجاری باشد. اگرچه خط عبوری ترکیه دچار تنش شده است، اما همچنان این کشور بهترین مسیر برای صادرات فرآورده‌های نفتی است به اروپا است. نباید به‌گونه‌ای عمل کنیم که خروجی کمتری

عابد ایران شود از این رو باید آینده‌نگری دقیقی صورت گیرد.» وی با بیان اینکه تنش با ترکیه در آینده قابل حل است، می‌افزاید: «گر قرار است مسیر ارمنستان به گرجستان مسیر جدیدی برای صادرات باشد بهتر است در عقد قراردادهای بین‌المللی تمامی جوانب دیده شود تا قراردادهای تحت تاثیر فشارهای سیاسی فرا نگردد. این کشورها مستقل و قوی نیستند و ممکن است در سیاست‌هایشان دچار لغزش شوند.» رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی برای انتقال محموله‌ها از مسیر گرجستان و ارمنستان با این دو کشور مذاکره کرده اما فعالان بخش خصوصی از این مسیر جدید راضی نیستند و همچنان به مسیرهای قدیمی اعتماد دارند.

نفت

دبیر هیات تطبیق مصوبات دولت با قوانین:

شیوه نامه انعقاد قراردادهای نفتی پس از رفع ایرادات جزئی قابل اجراست

دبیر هیات تطبیق مصوبات دولت با قوانین، شیوه‌نامه را پس از اعلام نظر نهایی اجرایی کند. وی در پاسخ به این سوال که هیات تطبیق مصوبات دولت با قوانین، چه تعداد مصوبات دولت یا‌دهم که ابلاغ شده است را خلاف قوانین کشور دانسته است، اظهار داشت: آمار دقیق این موضوع در روزنامه رسمی کشور منعکس می‌شود، اما تعداد مصوبات خلاف قوانین اعلام شده، بسیار کمتر از دولت دهم است.



این شیوه‌نامه دولت صلاحیت دارد چندین قرارداد با طرف‌های دیگر امضا کند، اما هنوز هیات

دبیر هیات تطبیق مصوبات دولت با قوانین، از بررسی شیوه‌نامه انعقاد قراردادهای نفتی خیر داد و گفت: دولت می‌تواند پس از رفع چند ایراد جزئی، شیوه نامه انعقاد قراردادهای نفتی را اجرایی کند. قربانعلی مهری در گفت‌وگو با ایلنا، افزود: هیات تطبیق مصوبات دولت با قوانین، قراردادهای را بررسی نمی‌کند و بررسی قراردادهای در حوزه اختیار این هیات نیست و ضرورتی هم ندارد که آنها را بررسی کند. وی ادامه داد: موضوع انعقاد قراردادهای، نوعی شیوه نامه بود که در هیات تطبیق مصوبات دولت با قوانین در چند جلسه بررسی شد که به ایراداتی جزئی برخوردیم و پس از اعلام نظر

نفت جهانی رکورد پایین جدیدی زد

مانند بنزین در بازار مواجه شده‌اند. سایر تحلیگران بر این باورند که کالاهای یکی از شاخص‌های اصلی برای رشد اقتصاد جهانی هستند و تقای نفت برای ماندن در بالای سطح ۵۰ دلار به شکل پایدار، نشان‌دهنده ریسک گریزی گسترده‌ای است که میان فعالان بازار وجود دارد. باناباس گان، اقتصاددان شرکت OCBC سنگاپور هم معتقد است با وجود اینکه فروش گسترده پس از رأی انگلیس برای خروج از اتحادیه اروپا ضعیف فوریه به پایین‌ترین حد در ۱۳ ماه گذشته سقوط کرد، به طور مستمر بهبود داشته است.

شمار دکل‌های حفاری معیاری برای سنجش فعالیت صنعت نفت است و در اکتبر سال ۲۰۱۴ به رکورد ۱۶۰۹ حلقه صعود کرده بود اما قیمت‌های پایین باعث شد شمار دکل‌های حفاری به میزان چشمگیری کاهش پیدا کند. افزایش شمار دکل‌های حفاری به‌عنوان نشانه‌ای از تمایل شرکت‌های تولیدکننده کوچک شیل آمریکا برای بازگشت به میادین نفتی تعبیر می‌شود زیرا قیمت‌های نفت پس از اینکه در ماه فوریه به پایین‌ترین حد در ۱۳ ماه گذشته سقوط کرد، به طور مستمر بهبود داشته است.

از سوی دیگر گزارش اداره اطلاعات انرژی آمریکا نشان داد ذخایر نفت هفته گذشته ۲.۲ میلیون بشکه کاهش پیدا کرده و به ۲۴۴.۴ میلیون بشکه رسیده است. این کاهش کمتر از میزان مورد پیش‌بینی تحلیگران بود و میزان ذخایر نفت از نظر این سازمان در سطح بالایی برای این وقت از سال قرار دارد. به گفته گائو جیان، تحلیلگر انرژی در «اس‌سی‌ای اینترنشنال»، سودگیری معامله گران از افزایش قیمت روز جمعه نشان می‌دهد که بسیاری از سرمایه‌گذاران همچنان نسبت به آینده میان مدت نفت مطمئن نیستند به‌ویژه که با اشباع رو به رشد محصولات نفتی

نفت تحت تاثیر نشانه‌های رشد فعالیت تولیدکنندگان شیل آمریکا و ضعف اقتصادی در چین، در معاملات روز دوشنبه بازار جهانی به پایین‌ترین سطح در دو ماه گذشته سقوط کرد. به گزارش ایسنا، نفت خام شیرین سیبک برای تحویل در اوت در بازار نیویورک ۴۴.۹۱ دلار در هر بشکه معامله شد که ۵۰ سنت در معاملات الکترونیکی گلوبکس کاهش داشت. نفت برنت برای تحویل در سپتامبر در بازار لندن ۴۳ سنت کاهش یافت و در ۴۶.۳۳ دلار ایستاد. هر دو قیمت پایه هفته گذشته حدود ۸ درصد کاهش رقم زدند. بهای معاملات نفت از رکورد پایین ۲۶ دلار برای نفت خام آمریکا و ۲۷ دلار برای برنت در سه ماهه اول امسال، حدود ۷۵ درصد بهبود یافته است. گروه صنعتی بیکر هیوز روز جمعه اعلام کرد، شمار دکل‌های حفاری نفت آمریکا هفته گذشته ۱۰ حلقه افزایش پیدا کرده و به ۳۵۱ حلقه رسیده که پنجمین افزایش هفتگی در شش هفته گذشته است. بهبود فعالیت حفاری آمریکا این گمان را ایجاد کرد که تولید داخلی در هفته‌های آتی ممکن است رشد پیدا کند و نگرانی‌ها نسبت به اشباع عرضه را تشدید کند.

برای نخستین بار

ال‌پی‌جی از طریق کشتی در بورس انرژی عرضه می‌شود

مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران، از عرضه ال‌پی‌جی از طریق کشتی در رینگ بین‌الملل بورس انرژی خبر داد.

امیر وکیل‌زاده در گفت‌وگو با شانا اظهار کرد: پیش از این فروش ال پی جی از طریق زمینی در بورس انرژی صورت می‌گرفت اما با تدابیر اندیشیده شده به‌زودی برای نخستین بار عرضه از طریق کشتی نیز در رینگ بین‌الملل آغاز خواهد شد.

وی افزود: در دومه امسال، ۸۰ هزار تن فرآورده گاز مایع صنعتی ال پی جی صادر شده است. مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران، با تاکید بر اینکه امسال هیچ گاز ال پی جی در داخل سوخته و تبدیل به فلز نشده است، گفت: با تدابیر اندیشیده شده و بازار تقاضا، امسال هیچ گاز ال پی جی در داخل سوخته نشد و تمام این فرآورده به خارج از کشور صادر شد.

وی با اشاره به روند اجرای درست سیاست صادرات فرآورده‌های نفتی در شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران افزود: بزرگ‌ترین موفقیت شرکت در این بخش نسوزاندن ال پی جی در داخل و صادرات ۸۰ هزار تن از این فرآورده بود که امیدواریم این حجم از صادرات در ماه‌های آینده افزایش یابد. وکیل‌زاده با اشاره به صادرات این فرآورده اعلام کرد: هم‌اکنون صادرات ال‌پی‌جی به‌صورت زمینی به کشورهای همسایه و از طریق دریایی به‌صورت ایزوتانک به بازار کشورهای آفریقایی صورت می‌گیرد. صادرات گاز مایع پارسال نسبت به سال ۹۳، ۴۰ درصد داشته است و از ۳۰ هزار تن در سال ۹۳ به ۱۲۷ هزار تن در سال ۹۴ رسید. عمده بازارهای هدف ایران برای صادرات گاز مایع؛ افغانستان، پاکستان، عراق و کشورهای آفریقایی است.



نیروگاه CHP انگوت وارد مدار می‌شود

میر حسین فغانی، مشاور اجرایی وزارت نیرو در تواتر گفت: مولد ژنراتورهای نیروگاه CHP انگوت گرمی بعد از ۸۰ روز توقف در گمرک ترخیص شد. این نیروگاه همزمان با ششم مرداد روز گرمی وارد مدار می‌شود. «این‌که پیش‌نهاددهنده و پیگیر این موضوع شرکت پخش فرآورده‌های نفتی است و سایر شرکت‌ها در کنار آن هستند، این مسوولیت است که نمی‌توان به سرتانجام این مسیر امیدوار بود. با وجود اینکه این مسیر تلفات را به حداقل رسانده و زمینه بهینه مدیریت منابع برق را فراهم می‌کند. وی با بیان اینکه این نیروگاه قرار بود تا سوم خرداد با انعقاد قرارداد پنج ساله با کمک بخش خصوصی وارد مدار شود، افزود: به دلیل مشکلاتی که در گمرک و در ترخیص تجهیزات و دستگاه‌های مورد نیاز به وجود آمده بود به تاخیر افتاد. او با اشاره به اینکه ظرفیت تولید برق نیروگاه حرارتی CHP گرمی ۶ تا ۷ مگاوات خواهد بود، گفت: این نیروگاه همزمان

با ورود این نیروگاه در مراکز گلخانه‌ای و تامین تولیدی در این نیروگاه در مراکز گلخانه‌ای و تامین گرما کاربرد دارد. فغانی خاطر نشان کرد: قرار است از بخش بخار این نیروگاه، دانشگاه آزاد انگوت در زمینی به مساحت دو هکتار برای گلخانه استفاده کند. به‌طوری‌که این نیروگاه توانایی پشتیبانی سه هکتار دیگر را به‌صورت گلخانه‌ای دارد. مجری طرح نیروگاه CHP گرمی افزود:

این نیروگاه بعد از اینکه وارد مدار شد علاوه بر جلوگیری از افتت برق منطقه گرمی توانایی خدمات‌رسانی به شهرستان‌های مشکین شهر و پارس آباد را هم دارد. این نیروگاه سال گذشته کلنگ زنی شده و نخستین نیروگاه CHP در استان اردبیل است.



روزی ۹ میلیون لیتر از قاچاق سوخت کم شد

مدیرکل دفتر مبارزه با قاچاق سوخت، آخرین وضعیت قاچاق سوخت را تشریح و تصریح کرد که میزان قاچاق سوخت در سال گذشته به نسبت سال قبل آن روزانه ۹ میلیون لیتر کم شد و همچنین طی دو سال اخیر بیش از ۶۰ درصد از نظر حجمی و بیش از ۸۵ درصد از نظر ارزشی قاچاق سوخت کاهش یافته است.

قاسم خورشیدی در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: برآوردهای حداقلی ستاد مبارزه با قاچاق در سال ۱۳۹۲ نشان می‌دهد که روزانه ۲۰ میلیون لیتر قاچاق سوخت انجام می‌شد که با توجه به قیمت‌های آن زمان، ارزشی که برای قاچاق سوخت به خارج از کشور در سال ۱۳۹۲ برآورد شد بالغ بر ۲.۷ میلیارد دلار بود که این ارقام نشان می‌داد وضعیت مناسبی در این بخش وجود ندارد.

وی با بیان اقدامات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در دو سال گذشته برای کاهش قاچاق سوخت پرداخت و ادامه داد: نخستین دسته از اقدامات، اصلاح نظام سهمیه‌بندی بود که شامل ابطال ۶ میلیون کارت سوخت بنزین از خودروهای بنزین‌سوز و اصلاح سهمیه برخی کلاس‌های خودرویی می‌شود. در این زمینه تعداد کلاس‌های خودروهای دیزلی از ۹ کلاس به ۱۱ کلاس و ناوگان مسافری از دو کلاس به چهار کلاس افزایش پیدا کرد.

سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز افزود: اقدام مهم دیگر تخصیص سوخت به ناوگان حمل‌ونقل دیزلی بر مبنای مسافت طی شده یا همان پیمایش بود که از سال ۱۳۹۴ اجرایی شد و در حال حاضر مراحل بلوغ خود را طی می‌کند که امیدواریم این طرح از مهر امسال به طور کامل اجرایی شود. این تخصیص در حوزه برن سوختی قابل تکیه و بهینه است اما در بخش درون شهری اسناد حمل وجود ندارد. یعنی هنوز بارنامه یا بار برگ راناندازی نشده است؛ بنابراین سهمیه پایه را در آن بخش تعدیل کردیم.

هدفگذاری ۶۰ میلیارد دلاری
تجارت ایران و ترکمنستان

سیدمحمد احمدی، سفیر جمهوری اسلامی ایران در عشق آباد گفت: در دیدار رؤسای جمهوری دو کشور در زمستان سال ۹۳ حجم مبادلات و تجارت خارجی بین تهران و عشق آباد به ۶۰ میلیارد دلار تا ۱۰ سال آینده اعلام شد.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، احمدی در همایش تجاری ایران، ترکمنستان و آذربایجان با اعلام این نکته افزود: براین اساس باید ارزش مبادلات تجاری دو کشور سالانه به ۶ میلیارد دلار برسد که نیازمند عملکرد حساب شده و بازاریابی و بازشناسی دوباره این کشور است.

او با بیان اینکه تلاش می‌کنیم روابط اقتصادی تهران و عشق آباد برد - برد باشد، گفت: حمل‌ونقل و انرژی از جمله مهم‌ترین حوزه‌های همکاری اقتصادی دو کشور است.

محمدتقی امانپور، مشاور و نماینده ویژه وزیر نفت در صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی نیز در این همایش گفت: بنگاه‌های اقتصادی و صادرکنندگان کشورمان باید با یک برنامه‌ریزی و بازاریابی منسجم در این شرایط مناسب اقتصادی عملکرد مناسبی داشته باشند. کشور ترکمنستان بیش از یک میلیارد دلار در حوزه نفت و گاز سرمایه‌گذاری کرده و باید شرکت‌ها و بخش خصوصی کشورمان در این شرایط مشارکت و حضوری فعال در بازار این کشور داشته باشند.

وی با بیان اینکه در حال حاضر شاهد فقدان حضور هلدینگ‌های بزرگ ایران در کشور ترکمنستان هستیم، گفت: دولت تدبیر و امید در راستای فعالیت شرکت‌های ایرانی با ترکمنستان تفاهم‌نامه اقتصادی به امضا رسانده است. نماینده ویژه وزیر نفت در صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی افزود: در این تفاهم‌نامه تاکید شده ایران طی ۱۰ سال معادل ۳۰ میلیارد دلار گاز از ترکمنستان خریداری کند و در آن سو ترکمنستان معادل همین میزان کالاهای اساسی و خدمات خود را از ایران خریداری کند.

همایش تجاری ایران، ترکمنستان و آذربایجان با حضور سفرای ایران در باکو و عشق‌آباد و فعالان تجاری و اقتصادی علاقه‌مند به حضور در بازار این دو کشور در هتل اسپیناس خلیج فارس تهران برگزار شد و ابعاد مختلف توسعه اقتصادی و بازرگانی ایران در همسایگان شمالی بررسی و بر رابطه برد - برد با همسایگان تاکید شد. در این همایش که به منظور آشنایی علاقه‌مندان به حضور و همکاری در بازارهای ترکمنستان و آذربایجان برگزار شد، سفرای ایران در این دو کشور به ارائه تصویر کلی از فضای اقتصادی، قوانین و مقررات و وضعیت تجارت بخش خصوصی کشورمان با عشق‌آباد و باکو پرداختند.

رشد ۲۰ درصدی صادرات غیر نفتی تا پایان سال جاری

خسرو تاج در نشست خبری اش مطرح کرد



قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تجارت روز گذشته در نشستی خبری ضمن پیش‌بینی ۶۰ میلیارد دلار صادرات غیر نفتی در سال ۹۵، اهداف کمی این وزارتخانه را جهت محقق شدن این رقم تشریح کرد. مجتبی خسرو تاج با اشاره به اینکه اهداف تعیین شده با مشورت تشکلات و بنگاه‌های فعال در حوزه‌های مرتبط ظرفیت‌های موجود در کشور تعیین شده است صادرات در بخش صنایع فلزی و لوازم خانگی را ۶۰۰ میلیون دلار، ماشین‌آلات و تجهیزات را ۸۰۰ میلیون دلار، خودرو و قطعات را ۵۰۰ میلیون دلار و فرش دستباف را ۲۰۰ میلیون دلار عنوان کرد.

خسرو تاج گفت: اهداف کمی در ۱۶ بخش در صنعت، معدن و پتروشیمی تدوین شده که در مجموع رقم ۳۸ میلیارد دلار خواهد بود. او گفت: در بخش کشاورزی رقم ۵ میلیارد دلار و در بخش میعانات گازی ۷ میلیارد دلار صادرات پیش‌بینی شده است. قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در توضیحات بیشتر گفت: همچنین پیش‌بینی کرده‌ایم در بخش خدمات و مهندسی ۱۸/۷ میلیارد دلار و در مجموع در کالا و خدمات داخلی جلوی صادرات گرفته می‌شود که به نظرم این رفتار درست نیست، چرا که در برنامه سوم توسعه هم مقرر شده است در زمان کمبود داخلی نباید مانع از صادرات شد چون صادرکننده تعهد دارد و باید آن را انجام دهد.

خسرو تاج به مشکلات

در اولویت بودند، انجام شده و در حوزه موبایل به‌زودی تدوین طرح آغاز می‌شود. او ترانزیت برخی کالاها را زمینه‌ای برای قاچاق و مانع از توسعه تجارت کشور دانست و از حذف برخی کالاها در این زمینه خبر داد.

این مقام مسئول حضور نمایندگی‌های خارجی را با محور حمایت از تولید داخلی از دیگر برنامه‌های جدی این وزارتخانه عنوان کرد و گفت: قرار ما با نمایندگی‌هایی که می‌خواهند در ایران حضور داشته باشند فروش و صادرات تولیدات ایرانی است. او با اشاره به اینکه در حوزه پوشاک این توافق انجام شده توضیح داد: نمایندگی‌ها باید بخشی از تولیدات ایرانی را با برند خودشان تولید کرده و عرضه کنند.

خسرو تاج تحریک تقاضا را از دیگر برنامه‌های وزارت صنعت در سال جاری عنوان کرد و با اشاره به کارت‌های اعتباری خرید لوازم خانگی توضیح داد: برخی شرایط برای اخذ این کارت مناسب نیست و ما در صدد اصلاح آن هستیم و این شرایط تسهیل خواهد شد، چرا که به نظر من شرطی مانند سقف حقوق مانع از تحریک تقاضا در این حوزه شده است.

به گزارش «فرصت امروز» نشست خبری مجتبی خسرو تاج، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تجارت صبح دوشنبه در محل این وزارتخانه برگزار شد و این مقام به تشریح برنامه‌ها و اهداف کمی این وزارتخانه در حوزه صادرات غیر نفتی پرداخت.

دیگری هم اشاره کرد و گفت: نبود توافق‌نامه‌های ترجیحی از دیگر موانع حضور موفق صادرکنندگان ما در بازارهای رقابتی بین‌المللی است. این مقام مسئول ایجاد این نوع تفاهم‌نامه‌های دوجانبه و چند جانبه را ضروری دانست. خسرو تاج همچنین از اخبار برخی رسانه‌ها در خصوص واردات انتقاد کرد و گفت: دروازه‌ها و مبادی ورودی کشور به روی واردات رسمی هم آنچنان باز نیست. او گفت: در واردات هدفمند حرکت می‌کنیم و برنامه‌های تعرفه‌ای ما در سال گذشته و افزایش روند تعرفه‌ها نشان می‌دهد که واردات مدیریت می‌شود. قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تجارت اقتصاد را نه سیاه یا سفید که خاکستری

رئیس انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی: وضع محدودیت‌ها برای کارت‌های اعتباری مردم را دلسرد کرد



محمدرضا دبانی، رئیس انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره اینکه دلیل عدم استقبال مردم از طرح کارت اعتباری خرید کالا چیست؟ اظهار کرد: به دلیل وضع محدودیت‌هایی اعم از تعیین شرط سقف حقوق و ارائه این کارت تنها به سه گروه فرهنگی، بازنشستگان کشوری و مستمری بگیران تامین اجتماعی برای دریافت کارت اعتباری، استقبال خوبی از این طرح نشد. به‌عنوان نمونه اگر به چگونگی پرداخت تسهیلات ۲۵ میلیونی خودرو توجه کنیم، به دلیل اینکه این طرح هیچ‌گونه محدودیتی نداشت با استقبال خوب مردم مواجه شد، پس اگر برای طرح کارت‌های اعتباری خرید لوازم خانگی هم محدودیتی‌های ذکر شده حذف شود، می‌توان شاهد استقبال مردم از این طرح بود.

وی در واکنش به اظهارات هاشمی مدیرکل صنایع فلزی و لوازم خانگی مبنی بر حذف شرط سقف حقوق از این طرح گفت: صحبت حذف این شرط از شرایط دریافت کارت اعتباری خرید کالا مطرح است اما تاکنون این شرط به‌صورت کامل حذف نشده است.

رئیس انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی درباره اینکه با حذف این محدودیت‌ها شرایط دریافت وام برای عموم مردم سخت خواهد شد یا خیر، توضیح داد: از نظر من باید در قدم اول کلیه محدودیت‌های دریافت این وام حذف شود تا مردم به اندازه کافی با این طرح آشنا شوند و پس از گذر از این مرحله در صورت لزوم شرایط دیگری تعیین شود.

وی افزود: آخرین خبری که درباره این کارت‌ها دریافت کرده‌ام، درخواست وزیر صنعت، معدن و تجارت از دولت مبنی بر گسترش محدوده مشتریان این طرح بوده است که امیدوارم هرچه زودتر اجرایی شود.

وی درباره نامه ارسالی این انجمن به رئیس‌جمهوری درباره مشکلات بازار لوازم خانگی و آخرین اخبار مربوط به آن گفت: تاکنون هیچ‌گونه پاسخی درباره این نامه دریافت نکرده‌ایم.

نیکو کاری در چهار راه تجارت

موبایل بانک | سایت امیدتجارت | اینترنت بانک | دستگاه خودپرداز (ATM)

مناسب‌ترین روش برای واریز وجه به حساب
مؤسسات خیریه از طریق درگاه‌های الکترونیک بانک تجارت

محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

سالن ۴۱

میزبان فعالان اقتصادی و مالی در نهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه

www.omidetejarat.com

www.tejaratbank.ir

OPIC

شرکت سرمایه‌گذاری
صندوق بازنشستگی صنعت نفت
Iran Oil Pension Fund Investment Co. (OPIC)

پیشگام سرمایه‌گذاری های کارآمد در زنجیره اقتصاد

محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

خبرنامه

مجمع بانک گردشگری برگزار شد



مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده بانک گردشگری در روز یکشنبه بیستم تیر ماه ۹۵ در محل هتل‌های فرودگاهی امام خمینی (ره) با حضور حدود ۸۲ درصدی سهامداران برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بانک گردشگری، در این مجمع گزارش هیأت‌مدیره و حسابرس مستقل و قانونی در خصوص عملکرد سال مالی ۹۴ قرائت شد و سهامداران در جریان عملکرد بانک در حوزه‌های مختلف و نیز برنامه‌های آتی قرار گرفتند.

در آغاز این نشست، رئیس هیأت‌مدیره بانک گردشگری در سخنانی با تأکید بر اینکه تلاش کلیه مدیران و همکاران بانک معطوف تأمین منافع سهامداران در عین رعایت قواعد و قوانین بانک مرکزی است، اظهار داشت: مدیریت بهینه منابع و کاهش هزینه نگهداشت آن لازمه رسیدن به اهداف است و ما در پیچیدن این مسیر چشم به همیزی و حمایت سهامداران و تلاش هر چه بیشتر پرسنل داریم.

خسرو خواجه حسنی در ادامه گفت: با توجه به رشد حجمی و کیفی مشتریان بانک که در گزارش هیأت‌مدیره هم آمده است و نیز اهمیتی که دولتمردان به صنعت گردشگری به‌عنوان یکی از ظرفیت‌های مهم اشتغال آفرینی و خروج از رکود در کشور قائل شده‌اند، اطمینان داریم که آینده روشنی در انتظار این بانک نوپا و پویا است.

در جریان مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده بانک گردشگری، هیأت‌مدیره بانک گزارش عملکرد خود در سال مالی ۹۴ را ارائه کرد. در این گزارش اعتمادسازی بر پایه شفافیت، رعایت صداقت و اخلاق حرفه‌ای، توجه به کار تیمی و مدیریت مشارکتی در فعالیت‌های بانک، توجه به منابع انسانی به‌عنوان ارزشمندترین سرمایه و توجه و ارج نهادن به فرهنگ گردشگری از مهم‌ترین ارزش‌های محوری بانک گردشگری عنوان شد.

در بخش موفقیت‌ها و دستاوردها، صعود ۳۰ پله‌ای در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور، افزایش دامنه خدمات بانکداری الکترونیک به‌ویژه در حوزه پایانه‌های فروشگاه‌ها و دستگاه‌های خودپرداز، پیشرفت چشمگیر در حوزه منابع انسانی به‌ویژه ارائه آموزش‌های کارآمد، پیشرفت در امور پولشویی و بازرسی بانکی با ارتقا به سامانه بانکداری متمرکز و ارسال منظم گزارش‌های مبارزه با پولشویی به بانک مرکزی، راه‌اندازی سیستم سوییفت و سامان براساس آخرین نسخه موجود، برقراری روابط کارگزارانی در کشورهای مختلف و ایفای نقش مؤثرتر در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی از جمله مهم‌ترین دستاوردهای بانک در سال مالی گذشته عنوان شد.

همچنین بر این اساس، افزایش سپرده‌های بانک، افزایش مانده خالص تسهیلات، افزایش ضمانت‌نامه‌های صادره، افزایش تعداد شعب و افزایش سرمایه بانک مهم‌ترین اهداف و برنامه‌های بانک در سال مالی پیش رو خواهد بود. علاوه بر این در این مجمع انتخاب روزنامه رسمی بانک، تعیین حسابرس قانونی و تعیین سود سهام انجام شد.

رئیس کل بانک مرکزی فاز اول طرح تحول نظام بانکی را تشریح کرد

دارایی‌های منجمد را وصول کرده و تسهیلات می‌دهیم



سیف زامن در نشست خبری

سیف زامن در نشست خبری و برنامه‌ریزی و پژوهش‌کننده پولی و بانکی کار مشترکی را آغاز کرده‌اند و در نهایت هم با برگزاری جلسات متعدد بین کارشناسان وزارت اقتصاد، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و بانک مرکزی طرح تحول نظام بانکی تدوین شد.

فاز اول طرح اصلاح نظام بانکی امسال اجرا می‌شود. سیف زامن اجرای فاز اول طرح اصلاح نظام بانکی را سال ۹۵ عنوان کرد و گفت: در فز اول، رفع رعب معضل بانکی در دستور کار قرار دارد؛ معضل اول را باید اشکالات بنیادین اعلام کرد که جنس ساختاری دارند. معضل دوم هم تنگنای اعتباری است که تبعات خود را در میزان درآمدزایی و تعادل درآمد و هزینه‌های بانک‌ها نمایان می‌کند؛ لایه سوم هم افت جریان نقدینگی است که تنگنای مالی را ایجاد می‌کند و بانک‌ها را در معرض ضعف و کاهش قدرت تسهیلات‌دهی قرار می‌دهد.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: در فاز اول این طرح سه بعد «حل معضل جریان نقد و انجماد دارایی‌ها»، «سامان‌دهی بدهی‌های دولت» و «افزایش سرمایه بانک‌ها» مدنظر قرار خواهد گرفت. مسئول حل معضل جریان نقد و انجماد دارایی‌ها بانک مرکزی خواهد بود و برای دست‌یابی به این هدف ۱۰ برنامه عملیاتی می‌کند. از جمله، تخصیص منابع شبکه بانکی و جذب منابع جدید و تلاش برای تخصیص بهینه منابع برای حمایت از فعالیت مؤثر اقتصادی، تعدیل نسبت سپرده قانونی و دست‌یابی بانک‌ها از منظر ثبات منابع و مصارف. به عبارت دیگر یکی از نکاتی که در مورد هر بانکی باید مورد توجه قرار گیرد این است که تا چه میزان می‌تواند در بازار بانکی ثابت و آرامش ایجاد کند و در این بازار چه نقشی بر عهده دارد، چون واقعیت این است که بانک‌هایی که با مشکل منابع مواجه هستند عموماً به بازار بین بانکی تمحیل می‌شوند.

سیف افزود: دارایی‌های منجمد شده تحرکی در زمینه توسعه توان تسهیلات‌دهی ندارند؛ بنابراین سرعت بخشیدن به وصول مطالبات غیرجاری و تشکیل شده، گفت: در این کار گروه دو موسسه پژوهشی موسسه عالی آموزش

مصم به انجام آن است و همین تصمیم را می‌توان جهت‌گیری بسیار مثبت در جهت شفافیت مالی قلمداد کرد. وی تأکید کرد: چنین اقدامی قطعاً دولت را محدود و کمبود ریسک برای بانک مرکزی جمهوری نسبت به اجرای آن اصرار دارند چون باید به سوی اهداف اقتصاد مقاومتی حرکت کنیم.

رئیس کل بانک مرکزی در ادامه با تأکید بر اینکه حجم بدهی‌های دولت ایران چندان زیاد نیست، گفت: حجم بدهی دولت معادل ۳۵ درصد GDP کشور است. با این اوصاف در شرایطی که در بسیاری از کشورها این رقم به بیش از ۱۰۰ درصد هم می‌رسد بدهی دولت ایران چندان زیاد نیست، ضمن اینکه دولت‌هایی که بیش از ۱۰۰ درصد GDP خود بدهی دارند گرفتار هیچ تزلزل‌نشدن چون سیستم تأمین مالی برای آنها کاملاً تعریف شده است. وی با اشاره به مزیت‌های انتشار اوراق بدهادار اسلامی تصریح کرد: وجود اوراق دولتی در بازار، علاوه بر اینکه دولت را منضب می‌کند، باعث می‌شود هزینه تأمین مالی خود را بپردازد. نتیجه دولت گرایش و تلاش بیشتری برای کاهش نرخ سود سپرده‌گذاری و تسهیلات‌دهی و تجهیز منابع در بازار سرمایه نشان خواهد داد.

سیف در خصوص نرخ سود این اوراق هم گفت: دولت در مرحله اول از این روند برای انتشار اوراق بدهادار اسلامی صون استفاده خواهد کرد. این اوراق می‌تواند به طلبکاران دولت یا پیمانکاران تعلقی گیرد و طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده به تدریج به بازار سرمایه منتقل خواهد شد. به این ترتیب بانک‌ها می‌توانند ۱۷ درصد از دارایی‌های خود را از حالت انجماد خارج کنند.

سیف افزود: در حالی که هر روز به بانک‌ها تسهیلات می‌دهیم و تسهیلات‌دهی داریم، اما در جهت حمایت از فعالیت‌های مثبت اقتصادی و تولید حرکت می‌کنند. در حقیقت می‌توان به صراحت گفت نظام بانکی در ایران با وجود مشکلات ساختاری که در غالب موارد متأثر از عوامل بیرونی هستند طی چهار دهه گذشته تمام توان خود را در خدمت اهداف اقتصادی کشور قرار داده است. وی ادامه داد: در حال حاضر هم تلاش ما بر این است که منابع محدود مالی را با توجه به تنگنای مالی موجود، با تخصیص بهینه در اختیار بخشی از صنعت و تولید قرار دهیم که دارای بازده بالاتری هستند. مناسفانه در بخش صنعت ما برنامه مشخصی وجود ندارد. باید بپذیریم بسیاری از خطوط تولیدی فرسوده شده و ادامه فعالیت‌شان نه تنها ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کند، بلکه ارزش‌ها و منابع موجود را هم از میان می‌برد. در این شرایط معتقدم متولی صنعت کشور باید برنامه خود را برای افزایش بهره‌وری صنعتی ارائه کند و استراتژی مشخصی را برای پیشرفت صنعت کشور تعیین کند. در خاطر داشته باشید که هر ایرادی را نباید با منابع نقدی برطرف کرد چون

نرخنامه



دلار ۳.۵۰۰ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۵۰۰ تومان هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۱۷،۸۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳،۹۰۵ تومان و هر پوند نیز ۴،۶۲۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۵۸،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۲،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۸،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳،۷۴۸ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مثقال طلا	۴۹۵،۰۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳،۷۴۸ ▼
سکه بهار آزادی	۱،۱۱۷،۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۱،۱۱۷،۸۰۰ ▲
نیم سکه	۵۵۸،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۹۲،۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۸،۰۰۰ ▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۵۰۰ ▼
یورو اروپا	۳،۹۰۵ ▼
پوند انگلیس	۴،۶۲۰ ▼
درهم امارات	۹۵۸ ▲
لیبر ترکیه	۱،۲۳۳ ▼
یوان چین	۵۴۳ ▲
ین ژاپن	۳۵ ▲
دلار کانادا	۲،۷۲۶ ▲
فرانک سوئیس	۳،۶۱۲ ▼
دینار کویت	۱۱،۵۵۰ ▼
ریال عربستان	۹۳۹ ▲
دینار عراق	۲۷۸ ▲
روپیه هند	۵۷ ▼
رینگت مالزی	۸۸۶ ▲

بیمه نامه



«سرمد» سریع‌ترین شرکت به لحاظ زمان پاسخگویی به بیمه‌گذاران

شرکت بیمه سرمد با میانگین پاسخگویی به شکایات مطروحه توسط بیمه‌گذاران طرف مدت دو روز، رتبه نخست را در میان سایر شرکت‌های بیمه به لحاظ سریع‌ترین زمان پاسخگویی به خود اختصاص داد.

به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، عملکرد بیمه‌گران در رسیدگی به شکایات توسط گزارش ارائه شده از سوی سازمان رسیدگی به شکایات بیمه‌گذاران بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نشان می‌دهد که متوسط مدت زمان پاسخگویی به شکایات توسط بیمه‌گران از ابتدای سال جاری تاکنون ۱۱ روز بوده که شرکت بیمه سرمد با صرف تنها دو روز، به شکایات رسیدگی کرده است.

این گزارش می‌افزاید: بیمه سرمد با هدف پاسخگویی به بیمه‌گذاران در سریع‌ترین زمان ممکن، همواره تلاش کرده است با انجام برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت در واحد امور مشتریان، این مهم را محقق کند.

بانکنامه



ارائه خدمات نوین بانکداری مزیت رقابتی بانک شهر

مدیر امور بازاریابی بانک شهر، ارائه خدمات نوین بانکداری الکترونیک را از مزیت‌های رقابتی این بانک دانست.

به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، دکتر سیدعلیرضا سیدصالحی در حاشیه برگزاری نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه با بیان این مطلب اظهار کرد: با حضور پررنگ در چنین نمایشگاه‌هایی شاهد رشد جایگاه رقابتی بانک شهر هستیم.

وی افزود: بانک شهر در دو سال اخیر عملکرد رو به رشدی داشته و توانسته جایگاه رقابتی خود را ارتقا بخشد که این مهم به واسطه خدماتی بوده که بانک در حوزه بانکداری الکترونیک، مشتری‌مداری و نوآوری در خدمات داشته است.

مدیر امور بازاریابی بانک شهر ادامه داد: باید نوآوری‌ها در بانکداری الکترونیک و توانمندی‌ها در ارائه محصولات جدید بانکی با بیان این مطلب اظهار کرد: با حضور پررنگ در چنین نمایشگاه‌هایی به مشتریان معرفی شود.

سیدصالحی با بیان اینکه یکی از بخش‌های بزرگ اقتصاد در کل دنیا که بخش بزرگی از تولید ناخالص داخلی (GDP) را تشکیل می‌دهد، بخش خدمات مالی بورس، بانک و بیمه است، تصریح کرد: این نمایشگاه، فرصت مناسبی برای انتقال تجربیات است و به‌طور حتم، خدمات جدیدی که بانک عرضه می‌کنند، امکان تعامل چندجانبه را فراهم می‌کند.

تجدید آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران

مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شماره ۰۶/۴۶۸۵-۰۶/۳۳-خ/و ۹۵/

نوبت اول

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۰۴/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۰۴/۲۳

شرکت ملی حفاری ایران

شرکت ملی حفاری ایران در نظر دارد، تأمین خدمات مورد نیاز خود را بشرح ذیل طبق معیارهای ارزیابی کیفی قانون برگزاری مناقصات و از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

(الف) شرح خدمات مورد نیاز: تعمیرات اساسی و تأمین قطعات یدکی ۱۰ دستگاه سیستم گاز یونیت‌های کسب اطلاع از گل نمودار گیری

(ب) مبلغ برآورد و ضمانتنامه شرکت در مناقصه

۱- مبلغ برآورد ۹/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال.

۲- ضمانتنامه شرکت در مناقصه به مبلغ ۴۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال.

(ج) حداقل امتیاز کیفی قابل قبول ۶۰ می باشد.

د: اسناد مناقصه در اختیار پیمانکاران واجد شرایط و تعیین صلاحیت شده قرار خواهد گرفت.

ه: مناقصه گران می توانند اسناد ارزیابی کیفی را با مراجعه به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور به آدرس اینترنتی <http://iets.mporg.ir> با کد فراخوان شماره: ۱۴۵۴۳۸۶ دریافت نمایند.

و: کلیه مناقصه گران می توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۴/۲۳ به مدت ۷ روز تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه ۱۳۹۵/۰۴/۳۰ با مراجعه حضوری نسبت به دریافت فرمهای استعلام ارزیابی به نشانی: خوزستان - اهواز - بلوار پاسداران - بالاتر از سه راهی فرودگاه - کارگاه مرکزی شرکت ملی حفاری ایران - طبقه اول - اداره قرار دادها - اتاق ۲۰۳ اقدام نمایند.

ز: فرمهای استعلام ارزیابی باید توسط اشخاص مجاز تکمیل، امضاء و مهور گردیده و ظرف مدت ۱۴ روز از روز شنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۰۲ تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۱۶ به نشانی فوق تحویل گردد.

شرکت ملی حفاری ایران - اداره قراردادها

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار تهران:

اثرات برجرام در بورس تهران قابل لمس است

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار تهران می‌گوید اثرات مثبت اجرایی شدن برجام در بورس تهران قابل مشاهده است. او درباره سرمایه‌گذاری خارجی در ایران نیز معتقد است که ایران آمادگی دارد از سرمایه‌گذاران خارجی استقبال کند.

محمد فطانت در دومین روز نمایشگاه بورس، بانک و بیمه گفت: دولت ایران مصمم است ماموریت‌های دوران پساتحریم را به خوبی اجرا کند. ما می‌خواهیم روابط با کشورهای دیگر گسترش یابد. همچنین با توجه به پتانسیل‌های موجود در اقتصاد ایران، سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند به بیشترین بازده دست پیدا کنند. سرمایه‌گذاران خارجی در بازار ایران می‌توانند به‌عنوان مشاوران نهادهای مالی فعال باشند و سازمان بورس از این همکاری‌ها استقبال می‌کند.

به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: اثرات اجرایی شدن برجام بر بازار ایران مشخص است و بورس ایران می‌تواند سرمایه‌گذاران خارجی را به بیشترین بازده برساند. رئیس سازمان بورس افزود: شرایط اقتصادی ایران پس از اجرا شدن برجام تغییرات قابل توجهی داشته است و همان‌طور که مشاهده می‌کنید شاخص بازار سهام پس از رفع تحریم‌ها از ۶۲ هزار واحد به بیش از ۲۴ هزار واحد رسیده است که این اثر مستقیم برجام بر بازار سرمایه ایران است.

بورس کالا

عرضه جو دامی ۹ استان کشور در بورس کالا

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران دیروز شاهد عرضه ۸۹ هزار و ۷۱۲ تن جو دامی ۹ استان کشور بود.

طی این روز و در تالار مذکور، استان‌های مرکزی، همدان، البرز، ایلام، بوشهر، خراسان رضوی، خوزستان، سمنان و فارس محصول جو خود را در قالب طرح قیمت تضمینی روی تابلوی عرضه بردند.

شایان ذکر است در این روز ۲ هزار تن کنجاله سویا و ۵۰۰ تن کنجاله کلزای شرکت فراوری سبوس کندوج، ۶۶۰ تن روغن سویا و ۱۶۰ تن روغن سرخ‌گردنی شرکت کشت و صنعت آریز، طعم زخر و ۴۰۰ تن شکر سفید کارخانه‌های قند امیرکبیر، فیروزکوه، مپید، دعبل، دهخدا، فاریاب و برنج هندوستان نیز عرضه شد. ۵ هزار و ۷۱۱ تن مواد پلیمری، ۳۰ هزار و ۳۰۰ تن قیر، ۱۰۰ تن گوگرد کلوخه و ۱۲ هزار تن وکیوم باتوم در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. علاوه بر این، ۳ هزار و ۳۰۰ تن قیر و عایق رطوبتی در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد.

بورس انرژی

برای نخستین بار

ال پی جی از طریق کشتی در بورس انرژی عرضه می‌شود

امیر وکیل‌زاده گفت: پیش از این فروش ال پی جی از طریق زمینی در بورس انرژی صورت می‌گرفت اما با تدابیر اندیشیده شده به‌زودی برای نخستین بار عرضه از طریق کشتی نیز در رینگ بین‌الملل آغاز خواهد شد.

مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران، از عرضه ال پی جی از طریق کشتی در رینگ بین‌الملل بورس انرژی خبر داد. امیر وکیل‌زاده در این خصوص اظهار کرد: پیش از این فروش ال پی جی از طریق زمینی در بورس انرژی صورت می‌گرفت اما با تدابیر اندیشیده شده به‌زودی برای نخستین بار عرضه از طریق کشتی نیز در رینگ بین‌الملل آغاز خواهد شد. وی افزود: در دو ماهه اسام، ۸۰ هزار تن فرآورده گاز مایع صنعتی ال پی جی صادر شده است.

مدیر صادرات و واردات شرکت پخش فرآورده‌های نفتی ایران، با تأکید بر اینکه اسامال هیچ گاز ال پی جی در داخل سوخته و تبدیل به فلر نشده است، گفت: با تدابیر اندیشیده شده و بازار تقاضا، اسامال هیچ گاز ال پی جی در داخل سوخته نشد و تمام این فرآورده به خارج از کشور صادر شد.

شرکت‌ها و مجامع

صورت‌های مالی چند شرکت بورسی منتشر شد

شرکت‌های مجتمع‌های توریستی و رفاهی آبادگران، سرمایه‌های صنعتی اردکان، زامیاد، آهنگری تراکتورسازی ایران و ایرکا پارت صنعت صورت‌های مالی خود را ارائه دادند.

«تاباد»، سرمایه ۲۰۰ میلیارد ریال، مبلغ ۱۶ میلیارد ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داده است که نسبت به دوره گذشته، معادل ۷۹ درصد کاهش را نشان می‌دهد. شرکت مجتمع‌های توریستی و رفاهی آبادگران، سود خالص و سود انباشته پایان دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۱۳۹۵ را به ترتیب مبلغ ۳ میلیارد و ۲۷۶ میلیون و ۲۸۰ میلیارد و ۶۲۴ میلیون ریال محاسبه کرد.

«کسرا»، سرمایه یک هزار میلیارد ریال، در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۴، مبلغ ۲ هزار و ۳۶۹ ریال سود به ازای هر سهم شناسایی کرد. شرکت سرمایه‌های صنعتی اردکان، سود خالص شرکت را ۱۰۳ میلیارد و ۲۲۰ میلیون ریال و سود انباشته پایان دوره را مبلغ ۲۱۰ میلیارد و ۱۵۷ میلیون ریال محاسبه کرده است.



بورس چشم به راه نقدینگی تازه نفس

مثبت بی‌رمق شاخص کل

سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در معاملات روز دوشنبه ۵۲ واحد رشد کرد و به کانال ۷۳ هزار و ۸۱۶ واحدی صعود کرد.

در حال حاضر بازار سهام به حالت رنج درآمده است، هر چند که کاهش نرخ سود و تسهیلات بانک‌ها عوامل بنیادی مهمی هستند اما این عوامل در حال حاضر قدرت به حرکت درآوردن بازار را ندارند. این عوامل بنیادی باوجود روند متعادل و مناسبی که دارند، توان چرخش صعودی بازار را نداشته و باید مجموعه‌ای از اتفاقات مثبت در کنار هم برای بازار سهام ایجاد شود.

مهم‌ترین عاملی که می‌تواند بازار سهام را با تغییر روند از حالت رنج فعلی خارج کند تزریق نقدینگی جدید به‌طور متوازن به گروه‌های فعال در بازار سهام است، در غیراین صورت بورس در همین حالت رنج باقی خواهد ماند.

کاهش شاخص فرابورس در روز رشد بورس شاخص کل بازار فرابورس

نیز با کاهش ۲ واحدی به پله ۷۷۶ واحدی رسید. در معاملات بازار فرابورس تعداد ۲۲۵ هزار و ۲۸۵ سهم اوراق بهادار به ارزش ۶۸۵ میلیون ۲۵۴ هزار ریال در بیش از ۱۷ نوبت معاملاتی دادوستد شد. در نمادهای پربیننده معاملات بازار فرابورس بانک دی با رشد و بانک حکمت ایرانیان با ثبات، در گروه پالایشی‌ها پالایش نفت تهران، پالایش نفت لاون با روند منفی، سرمایه‌گذاری مسکن تهران، س. توسعه و عمران استان کرمان با رشد و سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی با کاهش به کار خود پایان دادند.

صنعت مخابرات صدرنشین مجامع بورسی

با توجه به اینکه در فصل مجامع قرار داریم، تعداد زیادی از شرکت‌های بورسی در خرداد و تیر ماه اقدام به برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه سهامداران می‌کنند تا نسبت به میزان سود نقدی تقسیم کنند. طبق آمار منتشر شده طی سه ماهه ابتدایی سال جاری از

میان ۳۷ صنعت فعال در بازار بورس ۲۵ گروه شامل ۱۰۲ شرکت که نماد آنها در بازار بورس معامله می‌شود اقدام به برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه سهامداران کردند و مابقی گروه‌ها یعنی ۱۲ صنعت همچون بانک، انبوه‌سازی، ساخت محصولات فلزی، استخراج نفت و گاز، دیباغی، منسوجات، چاپ، وسایل اندازه‌گیری، استخراج زغال سنگ، محصولات چوبی، استخراج سایر معادن و ساخت رادیو تاکنون اقدامی در خصوص برگزاری مجمع عمومی عادی نکرده‌اند. بر این اساس، در مجموع ۱۰۲ شرکت فعال در ۲۵ صنعت بورسی بیش از ۱۱۵ هزار و ۱۳۷ میلیارد ریال درآمد واقعی کسب کرده‌اند و در نهایت سود نقدی به مبلغ ۳۴۳ میلیارد ریال را در مجامع تقسیم کرده‌اند. از این رو، صنعت مخابرات با دو شرکت فعال در آن یعنی مخابرات ایران و همسراه اول در حالی درآمد واقعی حدود ۴۸ هزار و ۵۲۸ میلیارد ریال را برای عملکرد سال مالی ۹۴ به ثبت رساند که بیش از ۴۴ هزار و

۷۴۳ میلیارد ریال از آن را میان سهامداران خود تقسیم کرده که این رقم نسبت به سایر صنایع بیشترین مبلغ محاسبه می‌شود. بعد از آن صنعت شرکت‌های چند رشته‌ای صنعتی در این تاکنون یک شرکت فعال در آن مجمع عمومی عادی برگزار کرده و سود نقدی میان سهامداران خود توزیع کرده، بیشترین میزان سود را از میان سایر صنایع به سهامداران خود اعطا کرده است. در کنار آن گروه تأمین برق، گاز و بخار آب با دو شرکت داشتن دو شرکت فعال در آن اختصاص ۶۶ درصد از درآمد واقعی بیش از ۱۶ هزار و ۶۲۱ میلیارد ریالی سال مالی ۹۴ خود را به سهامداران در مجمع عمومی عادی سالانه سهامداران به تقسیم رسانده و در نهایت سود نقدی به مبلغ ۱۱ هزار و ۵۱۱ میلیارد ریال را میان سهامداران تقسیم کرده است. در کنار گروه‌های مذکور می‌توان به صنعت مباد و محصولات دارویی اشاره کرد. در حالی که ۲۰ شرکت فعال در این گروه طی سال مالی ۹۴ درآمد واقعی بیش از ۱۰

هزار و ۴۴۱ میلیارد ریالی را به‌دست آورده، حدود ۹ هزار میلیارد از آن را به سهامداران خود اعطا کرده است. علاوه بر آن، گروه محصولات شیمیایی که تاکنون هشت شرکت در این صنعت مجمع عمومی عادی برگزار کرده‌اند، ۸۹ درصد از درآمد واقعی حدود ۸ هزار میلیارد ریالی خود را به دو شرکت فعال در گروه رایانه حدود ۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریالی سال مالی گذشته خود را در بین سهامداران توزیع کردند.

همچنین رتبه‌بندی صنایع از نظر میزان سود نقدی تقسیمی در مجامع به گروه‌هایی همچون سمان، فرآورده‌های نفتی، محصولات غذایی و فلزات اساسی اشاره کرد و مابقی گروه‌ها همچون خودرو و ساخت قطعات، سرمایه‌گذاری‌ها، استخراج کانه‌های فلزی، سرمایه‌گذاری‌ها، حمل‌ونقل، خدمات فنی و مهندسی و کاشی و سرامیک قرار می‌گیرند.



در پیچه

موفقیت بورس کره مدلی برای توسعه بورس ایران

افزایش سرمایه‌های جذب شده امروزه بازارهای سهام با یکدیگر در تعامل هستند. وی با اشاره به رشد بازار سهام کره جنوبی در سال‌های گذشته عنوان کرد: ارزش بازار سهام کره جنوبی در حالی طی سال‌های گذشته از ۳ هزار میلیارد دلار تجاوز نمی‌کرد که امروز این رقم با توجه به فراهم شدن رشد اقتصادی و جذب شرکت‌های خارجی به ۱۲ تریلیون دلار رسیده است. وی با بیان اینکه رشد تولید ناخالص داخلی کره جنوبی از ۱۳ به ۵۰ درصد به‌رغم ثبات ناشی از بحران‌های مالی سال ۲۰۰۸ دنیا فراهم شده عنوان کرد: پس از انجام اصلاحات سرمایه‌گذاری و اقتصادی در

کره جنوبی ضمن جلوگیری از کلاهبرداری و تضمین حقوق مصرف‌کننده و تولیدکننده مقرراتی تدوین شد که فضایی امن را برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کرد. اگر به روند کاهنده رشد اقتصادی دنیا در سال‌های گذشته نگاه کنیم، می‌بینیم که اقتصاد کره جنوبی با رشد اقتصادی روبه‌رو بوده است. این رشد اقتصادی ناشی از افزایش سرمایه و سرمایه‌گذاری در اقتصاد بوده که توانسته قابلیت افزایش سرمایه از طریق جذب سرمایه‌های خارجی را توسعه دهد. این مقام مسئول با بیان اینکه باید اجازه داد سرمایه‌های خارجی وارد اقتصاد شود، گفت: کره جنوبی اجازه داد شرکت‌های

خارجی وارد بازار سرمایه‌گذاری این کشور شوند که به دنبال ریسک‌های مختلف از جمله بحران‌های مالی از این طریق از بین رفت و باعث شد مخاطرات سرمایه‌گذاری در کره کاهش یابد. مقام ناظر بورس کره جنوبی با تأکید بر افزایش سطح روابط بین دو کشور ایران و کره جنوبی در تمام بخش‌های سیاسی و اقتصادی عنوان کرد: در این زمینه باید سرمایه‌گذاری در حوزه تجارت به‌طور ویژه افزایش و مورد توجه قرار بگیرد که به تبع آن می‌توان مشارکت خوبی از سوی سرمایه‌گذاران کره جنوبی شاهد بود. ژین هونگ سوب با بیان اینکه دینامیک‌های بازارهای سرمایه دو کشور



نگاه

نقدینگی برای ورود از بانک‌ها به بورس رغبتی ندارد

یک کارشناس بازار سرمایه گفت: در شرایط کنونی وضعیت بورس به‌گونه‌ای نیست که نقدینگی از بانک‌ها برای ورود به بازار سهام رغبت داشته باشد و تا زمانی که بورس به رونق نیفتد نباید منتظر ورود نقدینگی از بانک‌ها به بورس بود. علی زارعی در گفت‌وگو با تسنیم با اشاره به اینکه کاهش سود بانکی در بلندمدت به مثبت شدن روند بازار سهام کمک خواهد کرد، گفت: البته این اتفاق در صورتی رخ خواهد داد که تسهیلات

بهره‌مند می‌شوند. وی در پاسخ به این پرسش که چرا بازار سهام واکنش مثبتی به خبر کاهش نرخ سود بانکی و در پی آن کم شدن بهره تسهیلات نشان نداد، تصریح کرد: در گام نخست باید گفت که اقتصاد و صنعت کشور بیش از بورس به این خبر احتیاج دارد؛ چرا که هزینه تمام‌شده محصولات و تولیدات با این اتفاق کم می‌شود و در پی آن بورس از این رخداد در بخش خصوصی می‌برد و رونق می‌یابد. این کارشناس بازار

سرمایه افزود: از سوی دیگر در شرایط کنونی وضعیت بورس به‌گونه‌ای نیست که نقدینگی از بانک‌ها برای ورود به بازار سهام رغبت داشته باشد و تا زمانی که بورس به رونق نیفتد نباید منتظر ورود نقدینگی از بانک‌ها به بورس بود. همچنین وی اذعان داشت: همچنین اوراق مشارکتی که نرخ سودهای تضمینی بالا دارند، نقدینگی بانک‌ها را به سمت خود جذب کرده و در حال حاضر مانع رونق بورس و

نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش

فولاد خوزستان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که تراکتور سازی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فخوز	۲,۴۶۷	۵.۶۵
تایرا	۲,۳۸۷	۴.۹۹
دسیحان	۱۲,۱۲۴	۴.۹۸
نفراس	۲,۹۷۳	۴.۹۴
فراور	۴,۲۵۹	۴.۹۳
ولصمن	۱,۷۰۲	۴.۸۷
کبایق	۵,۲۳۲	۴.۸۳

بیشترین درصد کاهش

فیبر ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد و سرامیک صنعتی اردکان در رده دوم این گروه ایستاد.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
چغیبر	۶,۳۸۴	(۴.۹۹)
کسرا	۵۲,۶۹۶	(۴.۸۳)
فشرین	۹,۱۰۳	(۴.۸۲)
چکاوک	۴,۴۳۹	(۴.۶۶)
دامین	۲,۸۹۴	(۴.۶۵)
تیمی	۲,۷۸۰	(۴.۶۳)
خمخور	۳,۲۳۵	(۴.۶)

پر معامله ترین سهم

سایپا پر معامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. گسترش نفت و گاز پارسیمان در رده دوم این گروه ایستاد.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۳۶۸	۷۱.۹۵
پارسناج	۹۴۵	۷۰.۱۰
ویملت	۲۳۸۵	۵۳.۷۹
خاور	۱۲۳۹	۴۴.۴۲
وبصادر	۹۷۷	۴۲.۲۷
خرامیا	۱۰۲۱	۳۶.۶۵
خودرو	۳۱۰۴	۲۸.۵۰

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را گروه رمینا به خود اختصاص داد و کنتور سازی ایران رتبه دوم را به دست آورد.

نام	قیمت	جمع معاملات
رمینا	۹۴۴۰	۱۸۲.۸
آکتور	۵۲۸۳۴	۱۵۴.۶
فاندر	۵۳۶۱	۱۳۵.۱
ویملت	۲۳۸۵	۱۲۸.۳
خسایا	۱۳۶۸	۹۸.۴
خودرو	۳۱۰۴	۸۸.۴
پارسناج	۹۴۵	۶۶.۲

بیشترین سهام معامله شده

ایران خودرو در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خودرو	۳۱۰۴	۳۴۷۵
خسایا	۱۳۶۸	۲۴۴۰
آکتور	۵۲۸۳۴	۲۸۰۰
ویملت	۲۳۸۵	۲۵۴۹
خاور	۱۲۳۹	۲۵۲۳
خرامیا	۱۰۲۱	۱۶۰۶
پارسناج	۹۴۵	۱۴۴۱

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته فنرسازی زر به دست آورد. سایپا دیزل در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خزر	۲۳۰۰	۲۳۰۰
خکاوک	۱۳۸۱	۱۳۸۱
کسپا	۲۶۶۵	۱۳۳۲
کحافظ	۳۱۱۰	۷۷۸
فمراد	۲۵۶۴	۶۴۱
پلاسک	۱۷۵۰	۵۸۳
وساخت	۳۰۶۲	۴۲۷

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۵۰۲۴	۲
وخارزم	۱۰۴۰	۳
پردیس	۹۷۵	۳
آکتور	۵۲۸۳۴	۴
وامید	۱۳۳۷	۴
پارسیمان	۲۴۱۵	۴
ختتار	۱۹۸۹	۴

عمران

هزار میلیارد تومان اوراق رهن مسکن در راه است

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: از بانک مرکزی و سازمان بورس درخواست شده برای افزایش قدرت وام‌دهی بانک مسکن هزار میلیارد تومان دیگر اوراق رهنی منتشر کنند.

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه انتشار اوراق بهادار به پشتوانه تسهیلات رهنی، پس از کسب مجوزهای لازم برای نخستین بار پس از انقلاب اسلامی انجام شده است، گفت:

مظاهیران خاطرنشان کرد: انتشار اوراق رهنی که تحت‌عنوان MBS در دنیا شناخته می‌شود روشی است که از طریق آن بانک، چندین هزار میلیارد تومان تسهیلاتی را که تحت‌عنوان وام به متقاضیان واگذار کرده و طی مدت زمان طولانی و با اقساط ماهانه توسط مردم به بانک باز می‌گرداند با این روش، به دارایی امروز خود تبدیل می‌کند و از این طریق قدرت اعطای تسهیلات بیشتری پیدا می‌کند.

به گفته وی، در این روش بانک مسکن از طریق MBS درآمدهای آتی خود را از بازپرداخت اقساط متقاضیان تنزیل می‌کند و اقساط توسط اشخاص، سازمان‌ها و ارگان‌هایی که اوراق را خریداری می‌کنند دریافت خواهد شد. بدین ترتیب بانک مسکن همواره خود را به‌روز خواهد کرد و دارایی‌هایش نیز در گردش مداوم خواهند بود.

مظاهیران، رهن ثانویه را در چالاکلی نظام بانکی و کمک برای خروج از رکود مسکن مؤثر دانست و گفت: با فروش اوراق رهن ثانویه مالیاتی که قرار بود به صورت اقساط ظرف چند سال به بانک بازپرداخت شود، با درصدی کمتر اما نقدا در اختیار بانک قرار می‌گیرد.

کاهش تصدی‌گری دولت، خواسته اصلی فعالان حمل‌ونقل

طرح تخصیص سوخت براساس پیمایش یک ساله شد



جواد هاشمی jhashemi1992@gmail.com

پایین بودن نرخ سوخت در داخل کشور و نبود نظارت بر نحوه استفاده از این ثروت ملی، ایران را در سال‌های ابتدایی دهه قبل در فهرست کشورهای مصرف و قاچاق سوخت را دارند.

رسیدن به این جمع‌بندی که امکان تدلوم حرکت در این مسیر وجود ندارد، مسئولان کشور را بر آن داشت تا ابتدا به تکثیر کارت سوخت اقدام کرده و سپس با در نظر گرفتن سهمیه‌بندی‌های چندگانه مصرف سوخت را کاهش دهند. این رویه که با افزایش قیمت بنزین، در حوزه خودروهای سواری تا حد زیادی اجرائی شده، در ماه‌های ابتدایی سال قبل تحولی جدی را در عرصه خودروهای گازیویی تجربه کرد. در چارچوب این برنامه وزارت راه و شهرسازی با همکاری وزارت نفت طرح تخصیص سوخت براساس پیمایش را اجرائی کرد تا تمام خودروهای فعال در عرصه باری و مسافری، براساس میزان تردد و رفت‌وآمد سوخت دریافت کنند.

این برنامه بر سرورسودا که در تابستان سال قبل و پس از تعویقی چند هفته‌ای اجرائی شد، حالا و در سال دوم محدودیت‌هایی جدی‌تر سر راه رانندگان فعال در حوزه عمومی خواهد گذاشت و این بار بیمه شخص ثالث ملاک اصلی دریافت سوخت برای این خودروها خواهد بود. شهرام آدم‌نژاد، معاون سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای در این رابطه گفته با توجه به تصمیمات گرفته شده در کارگروه تخصیص سوخت بر مبنای

حمل و نقل

رفع الزام وجود جاده جایگزین در زمان ساخت آزادراه

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل با اشاره به برنامه این شرکت برای ارتقای سطح سرویس راهه، از رفع موانع قانونی لزوم قرار داشتن جاده جایگزین در زمان ساخت یک آزادراه خبر داد. علی نوزاد در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی با اشاره به برنامه شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور برای ارتقای سطح سرویس راهه‌های کشور اظهار داشت: با هماهنگی معاونت برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل وزارت راه و شهرسازی فهرستی از بزرگراهایی که قابلیت تبدیل شدن به آزادراه دارند، تهیه و مورد بررسی قرار گرفته است.

وی افزود: طبق آیین‌نامه و همکاری با مجلس شورای اسلامی در دوره قبل دیگر برای ساخت آزادراه نیازی به وجود جاده جایگزین نیست و موانع قانونی آن نیز رفع شده است. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور با بیان اینکه «ماده ۲۷ دست شرکت ساخت و شهرسازی برای افزایش سطح خدمات باز گذاشته است» گفت: طبق بند «الف» ماده ۲۷ قانونی الحاقی برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت، به دولت اجازه داده می‌شود واگذاری طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای جدید، نیمه‌تمام، تکمیل شده یا آماده بهره‌برداری را در قالب قراردادهای مشارکتی و شرایط مورد تصویب شورای اقتصاد به تعیین نحوه تامین مالی دوره ساخت (فاینانس)، مدت قرارداد با رعایت استانداردهای اجرای کیفیت خدمات و در نهایت واگذاری طرح پس از دوره قرارداد به بخش غیردولتی با حفظ کاربری انجام دهد.

بخش خصوصی ممنوعیتی برای خرید خارجی ندارد

عضو هیات‌مدیره سازمان بنادر و دریانوردی با بیان اینکه بخش خصوصی ممنوعیتی برای خرید خارجی اعم از خرید شناور و خرید تجهیزات بندری ندارد، گفت: سازمان بنادر اخیراً گشایش‌هایی برای خرید تجهیزات بندری فاز دوم بندر شهید رجایی داشته است. علی جهان‌دیده در گفت‌وگو با ایلنا با بیان اینکه ممنوعیت خرید شناور یا برخی تاسیسات و تجهیزات بندری برای سازمان‌های دولتی است و شرکت‌های متعلق به بخش خصوصی چنین ممنوعیتی ندارند، اظهار داشت: بخش خصوصی می‌تواند نسبت به سفارش خرید شناور یا تجهیزات بندری از خارج از کشور اقدام کند. وی افزود: سازمان‌های دولتی و سازمان بنادر و دریانوردی اگر نیاز به خرید کالای خارجی داشته باشند که کالای مشابه آن در داخل کشور تولید نمی‌شود از مسیری که قانون مشخص کرده خرید خارجی را انجام می‌دهد.

نواقص و مشکلات این طرح هنوز نیاز به زمان خواهد بود. برنامه‌های کلان که تمام کشور و تعداد زیادی خودرو را پوشش می‌دهد قطعاً در گام‌های نخست ابهاماتی خواهد داشت که مرور زمان آن را جبران می‌کند.

عامری در پاسخ به این سوال که شرایط جدید ارائه شده از سوی سازمان راهداری مانند لزوم ثبت بیمه شخص ثالث از سوی خودروهای عمومی نیز تصریح کرد: طبق قوانین و براساس شرایطی که اتحادیه در نظر گرفته تمام اتوبوس‌های بین شهری تنها در صورتی حرکت خواهند کرد که از نظر بیمه‌نامه مشکلی نداشته باشند و از این رو به نظر نمی‌رسد دستور جدید سازمان راهداری چندان شامل حوزه مسافری شود. در صورتی که شرایط جدیدی پس از این قوانین ارائه شود باید آن را براساس توانایی رانندگان و شرایط آنها بررسی کرد.

انطباق نسبی صنعت حمل‌ونقل کشور با طرحی که تنها یک سال از اجرای آن می‌گذرد نشان از ثابت کردن روح همکاری بخش خصوصی با سیاست‌های دولت دارد. بخشی که در کنار پایبندی به شرایط ارائه شده درخواست‌هایی نیز دارد که در رأس آنها افزایش فضای عملکردی آنها و البته بالا بردن حمایت‌های دولتی است. ناوگان عمومی کشور نیاز به تسهیلاتی گسترده به منظور نوسازی همه‌جانبه دارد و این امر که خود یکی از اصلی‌ترین پایه‌های کاهش مصرف سوخت به حساب می‌آید جز با حمایت‌های دولتی ممکن نخواهد بود. حمایت‌هایی که با اجرائی شدن‌شان این بار اعتماد دولت به سرمایه‌گذاران را نشان خواهد داد.

از بالا به پایین دولتی هماهنگی‌ها در حوزه حمل‌ونقل را سخت می‌کند و نتیجه این امر جز سخت‌تر شدن کار فعالان در این حیطه نخواهد بود.

این فعال عرصه حمل‌ونقل تاکید کرد: در عرصه حمل بار تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران غیردولتی فعالیت می‌کنند که با توجه به سابقه و توانایی‌شان عملکردی مثبت را به ثبت رسانده‌اند. اعتماد به آنها می‌تواند در آینده نیز برای کشور رهاورد‌های مثبت جدیدی به همراه آورد.

احمدرضا عامری، رئیس اتحادیه تعاونی مسافری کشور نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از دولت به فعالان بخش خصوصی سخن گفت و افزود: سابقه کار ماه گذشته فعالان در عرصه حمل‌ونقل مسافر با سیاست‌های جدید خود را تا حد زیادی وفق داده‌اند و خوشبختانه با توجه به اینکه اتوبوس‌ها شرایط منظر را رعایت کرده‌اند، نمی‌توان صحبت از مشکلات جدی در راه اجرای وی افزود: البته برای حل تمام

اولویت‌های خود در نظر گرفته که خود مجبور شده است در یکی از حساس‌ترین بازارهای اقتصادی مرتبط با عرصه حمل‌ونقل اقدام به ثبت دقیق اطلاعات کند و حضور خود در این عرصه را تمدید کند؛ موضوعی که فعالان حوزه حمل‌ونقل نگاهی شبیه به آن ندارند.

لزوم میدان دادن به فعالان بخش خصوصی

روزروز کباب، مدیر عامل سابق اتحادیه شرکت‌های تعاونی حمل‌ونقل بار کشور در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از لزوم میدان دادن هرچه بیشتر دولت به فعالان بخش خصوصی سخن گفت و افزود: سابقه کار اقتصادی در عرصه حمل‌ونقل ایران به خوبی نشان داده است که اصلی‌ترین و بهترین گزینه برای پیشبرد اهداف کشور است. سرمایه‌گذاران در صورتی که بتوانند فضای عملکردی نسبتاً گسترده پیدا کنند، نتایجی بسیار مثبت رقم خواهند زد. به گفته وی، ورود سیاست‌های

پیمایش از اول مرداد ماه سال جاری، کارت سوخت آن دسته از خودروهای دیزلی که فاقد بیمه اجباری شخص ثالث بوده و بیش از یک ماه عبارت «هشدار بیمه» را در جایگاه‌های عرضه سوخت دریافت کرده‌اند، به طور موقت غیرفعال خواهد شد و در این خصوص هماهنگی‌های لازم برای برقراری لینک ارتباطی بین پلیس ۱۰۰ و شرکت ملی بخش فرآورده‌های نفتی ایران و بیمه مرکزی برقرار شده است.

هرچند با توجه به گذشت یک سال از اجرائی شدن این برنامه بسیاری از اتحادیه‌های حمل‌ونقل و فعالان این عرصه خود را به اجرای آن ملزم کرده‌اند اما به نظر می‌رسد هنوز ابهام‌هایی بر سر راه چگونگی بهره‌گیری از این سیستم وجود دارد؛ سیستمی که شاید یکی از اصلی‌ترین ویژگی‌های آن حضور پر قدرت دولت در این عرصه است. وزارت راه و شهرسازی دولت یازدهم در حالی افزایش نفوذ بخش خصوصی و آزادسازی نرخ‌ها را به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین

۲۵-۱۹ تیر ماه؛ هفته تأمین اجتماعی گرامی باد. تاکنون ۴۰ هزار پرونده بیماران دیابتی در استان اصفهان جمع شده است. روابط عمومی مدیریت درمان تأمین اجتماعی استان اصفهان

با استفاده صحیح آب، شکر این نعمت بی همتا الهی را بجا آوریم. روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب شهری استان آذربایجان غربی

تابستان بدون خاموشی با مصرف بهینه برق. آیا می‌توانید یک لحظه بی‌برقی را در این شرایط گرمایی تصور کنید؟ آیا می‌دانید مصرف برق خانگی در کشور بیش از ۲/۵ برابر استاندارد جهانی است؟ بدلیل افزایش دمای هوا و شرایط آب و هوایی گرم تابستان فشار و هزینه‌های تولید این انرژی حیاتی بسیار زیاد شده است. لذا برای گذر از این مسئله مهم بجای هزینه کرد در ایجاد نیروگاه‌های جدید بهترین و صحیح‌ترین کار مدیریت بهینه مصرف توسط خود ما شهروندان می‌باشد لذا بیاییم: روزها بین ساعت ۱۱ تا ۱۵ / شب‌ها از ساعت ۱۹ تا ۲۳. هنگام خروج از خانه سیستم‌های سرمایشی را خاموش نمایم. هنگام خرید وسایل برقی نظیر یخچال و ماشین لباسشویی به برچسب مصرف انرژی توجه کنید تا از میزان بازدهی آن مطلع شوید. این اقدامات ساده باعث خواهد شد تا از خاموشی‌های احتمالی برق که همان محرومیت از این انرژی حیاتیست جلوگیری گردد. کمیته مدیریت مصرف برق و روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان



تکلیف واردات شورولت‌ها مشخص شد
ثبت سفارش‌های قبلی هم باطل است



ثبت سفارش ۷۰۰ دستگاه خودروی شورولت که توسط یک شرکت در عمان ثبت شده بود باطل، و اجازه واردات آن لغو شد.

مجتبی خسرو تاج قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست خبری خود با خبرنگاران در پاسخ به سوال میزان در رابطه با تعیین تکلیف ثبت سفارش‌های قبلی خودروهای آمریکایی قبل از ممنوعیت واردات این خودروها گفت: فردی در عمان شرکتی برای واردات خودروهای آمریکایی از کمره جنوبی به ایران ثبت کرده بود که ما بعد از اعلام ممنوعیت واردات خودروهای آمریکایی به وی اطلاع دادیم که ثبت سفارش ۷۰۰ دستگاه شورولتی که توسط این شرکت قبلاً انجام شده بود باطل، و این خودروها اجازه ورود به ایران را ندارند. خسرو تاج همچنین با اشاره به ممنوعیت واردات تمام خودروهای آمریکایی به ایران تأکید کرد: هیچ خودروی آمریکایی اجازه ورود به کشور ندارد و دیگر هیچگونه ثبت سفارشی از این خودروها انجام نمی‌شود.

به این فاجعه رسیدگی شود



رئیس انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان گفت: واردات خودرو با استفاده از ارز دارو در دولت گذشته، فاجعه‌ای برای کشور بوده که باید به تمام ابعاد آن رسیدگی شود. محمد جعفری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: فاجعه واردات خودرو با ارز دارو بدون کمک و اعمال نفوذ برخی مدیران دولتی در دولت وقت (دولت دهم) امکان‌پذیر نبوده است.

وی با بیان اینکه تمام مدیران دولتی تصمیم‌گیر و مطلع از این موضوع باید براساس قانون محاکمه شوند، خاطر نشان کرد: شرکت واردکننده خودروی مربوط نیز باید اصل و سود ارز دولتی دریافتی برای واردات خودرو را در بیت‌المال بازگرداند.

رئیس انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان ادامه داد: باید تمام مدیران دولتی تصمیم‌گیر در این رابطه شناسایی شده و به دادگاه تخلفات اداری معرفی شوند. این افراد ضمن معرفی به مردم باید از سمت خود عزل شوند.

وی افزود: شرکت واردکننده خودروی مربوط نیز باید به مردم معرفی شود تا شهروندان با چهره واقعی یک شرکت به اصطلاح واردکننده خودرو آشنا شده و در خرید محصولات این شرکت تجدیدنظر کنند.

جعفری تصریح کرد: مطمئناً اگر مردم بدانند که یک شرکت واردکننده خودرو، ارز دارو را دستمایه سودجویی خود قرار داده است، از خرید خودروهای عرضه شده از سوی این شرکت خودداری خواهند کرد. به گزارش ایسنا، سال ۱۳۹۱ مرصیه وحیددستجردی، وزیر وقت بهداشت و درمان از تخلف صورت گرفته مبنی بر واردات خودرو با استفاده از ارز دارو برده برداشت، افشای این موضوع انتقادات بسیاری را به دنبال داشت تا آنکه سال گذشته اعلام شد کيفرخواست متهمان این پرونده در دادسرای قضایی همچنان ادامه دارد.

اخبار رسمی شرکت‌ها

با میتسوبیشی سفر سنگاپور را تجربه کنید



آرین موتور، نماینده رسمی Mitsubishi ژاپن برای خریداران خودروهای میتسوبیشی جایزه ویژه‌ای در نظر گرفته است. این شرکت از بین خریداران کلیه خودروهای میتسوبیشی تا پایان مرداد ماه سال جاری به سه نفر به قید قرعه سه جایزه نفیس خواهد داد. این جایزه شامل تور یک هفته‌ای سفر به سنگاپور با یک همراه برای سه خریدار خوش‌شانس محصولات میتسوبیشی است. در واقع این جایزه سه عدد تور دو نفره یک هفته‌ای برای خریداران خوش‌شانس خودروهای میتسوبیشی خواهد بود. قرعه‌کشی با حضور نمایندگان قانونی از میان خریداران خودروهای میتسوبیشی انجام خواهد شد. علاقه‌مندان جهت کسب اطلاع از شرایط فروش خودروهای میتسوبیشی می‌توانند به وب‌سایت شرکت آرین موتور به آدرس <http://www.arian-motor.com> مراجعه کنند.

آلمان، اتریش، فرانسه، ژاپن، ترکیه، هند و ایتالیا در کنار تامین‌کنندگان ایرانی سبقت قطعه‌سازان از خودروسازان



عسل داداشلو dadashloo@gmail.com

توسعه صنعت بخش مهمی از توسعه کشورها را در بر دارد و صنعت خودرو در توسعه بسیاری از کشورها نقش اساسی ایفا می‌کند. در ایران نیز حداقل در محاسبات دولت یازدهم حساب ویژه‌ای روی خودروسازان باز شده است اما اکنون گویا قطعه‌سازان ایرانی به‌عنوان صنعت پایین‌دستی خودروسازی، روی دست خودروسازان بلند شده و از فرصت پس‌برجام نهایت استفاده را برده‌اند.

زنجیره تامین، اصلی‌ترین بازی رشد صنعت خودروسازی است؛ زنجیره‌ای که در شرایط امروزی نقش پررنگی در معادلات خودروسازی ایفا می‌کند. نقش زنجیره تامین تا حدی در توسعه صنعت خودرو اهمیت پیدا کرده که در کشورهایی نظیر ترکیه که هیچ برندی در زمینه تولید خودرو ندارد، بخش زیادی از سرمایه‌گذاری‌های خارجی جذب این بخش می‌شود. با برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران و تغییر سیاست‌های دولت در مشارکت با سرمایه‌گذاران خارجی در صنعت خودرو، نمی‌شود از نقش پررنگ زنجیره تامین چشم‌پوشی کرد به‌ویژه اینکه کارشناسان صنعت خودرو، همه روی این موضوع اتفاق نظر دارند که توسعه صنعت خودرو بدون تقویت این زنجیره امکان‌پذیر نیست.

است و به توسعه صنعت منجر نخواهد شد. بنابراین پیش شرط دست کم ۳۵ درصد تولید داخلی در جذب مشارکت خارجی و قراردادهای جوینت ونچر حرف اول را می‌زند و شرطی است که دولت ایران دست‌کم در این دوره و با توجه به پتانسیل صنعت قطعه‌سازی از آن کوتاه نخواهد آمد. حالا قطعه‌سازان ایرانی به جای اینکه چشم امید خود را به خشک شدن امضای قراردادهای خودروسازان با شرکای خارجی بدهند، از فرصت پس‌برجام استفاده کرده و خود برای همکاری با قطعه‌سازان بین‌المللی دست به کار شده‌اند.

روز گذشته انجمن قطعه‌سازان ایران جلسه مشترکی با انجمن خودروسازان و قطعه‌سازان ایتالیا داشته، که در این جلسه تفاهم شده رئیس همکاری‌های مشترک مشخص شود که شامل مشارکت قطعه‌سازان ایرانی با قطعه‌سازان ایتالیایی، انتقال تکنولوژی، برگزاری سمینارهای مشترک، بازدیدهای دوطرفه، مشارکت در کنفرانس بین‌المللی صنعت خودروی ایران و... از جمله سرفصل‌های طرف ایرانی است. پس از نهایی شدن، این سرفصل‌ها به ترتیب در طرف خواهد رسید.

قطعه‌سازان راه توسعه را هموار می‌کنند؟ تفاهم با انجمن‌های قطعه‌سازی فرانسه، اتریش، آلمان، هندوستان، ترکیه، ایتالیا و ژاپن، خبری خوب برای صنعت قطعه‌سازی ایران است حتی اگر ۵۰ درصد از این تفاهم‌نامه‌ها به اجرا برسد باز هم می‌توان آینده روشنی را برای تامین‌کنندگان ایرانی در کنفرانس بین‌المللی صنعت خودروی ایران و... از جمله پیوستن قطعه‌سازان ایرانی به زنجیره تامین جهانی، این قطعه‌سازان هستند که راه‌های صادرات را در این صنعت هموار خواهند کرد.

بهرام شهریاری، قطعه‌ساز و کارشناس صنعت خودرو، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این زمینه اظهار می‌کند: «قطعه‌پیوستن قطعه‌سازان ایرانی به زنجیره تامین جهانی، عاملی برای توسعه و گسترش



فولکس واگن در حال ارزیابی قطعه‌سازان ایرانی



شرکت خودروسازی فولکس واگن که نامش مدت‌هاست به‌عنوان یکی از گزینه‌های احتمالی سرمایه‌گذاری در صنعت خودروی ایران مطرح است، از دو ماه پیش در حال ارزیابی شرکت‌های قطعه‌سازی ایرانی است.

به گزارش «فرصت امروز»، ارزیابی‌های این شرکت از دو ماه پیش آغاز شده و هیأتی از سوی دومین خودروساز بزرگ جهان، با قطعه‌سازان ایرانی جلساتی را داشته است. سامان قربانی، دبیر انجمن قطعه‌سازان این خبر را تأیید کرده و می‌گوید: «دو ماه است که این هیأت در حال ارزیابی قطعه‌سازان ایرانی است.»

تولید اتوبوس در ۲ شرکت متوقف شد



خرداد ماه امسال تولید اتوبوس در دو شرکت داخلی به صفر رسید.

به گزارش ایسنا، خرداد ماه امسال تولید انواع اتوبوس در کشور ۲۶ درصد کاهش یافت.

در این مدت تولید اتوبوس در دو شرکت پیشرو دیزل آسیا و هوراند خودرو دیزل متوقف شده و به ترتیب از شش و یک دستگاه در خرداد ۱۳۹۴ به صفر رسید. تولید اتوبوس در عقاب افشان نیز ۱۶۳ درصد کاهش یافته و از ۳۵ دستگاه در خرداد ۱۳۹۴ به ۳۰ دستگاه کاهش یافت.

خردادماه امسال برخلاف دیگر شرکت‌ها، تولید اتوبوس در ایران خودرو دیزل افزایش یافته و از صفر دستگاه در خرداد ماه سال گذشته به یک دستگاه رسید.



گزارش ۲

افزایش فروش مدل i3 در پی ارائه یارانه به خودروهای برقی در آلمان

تحلیلگران حوزه صنعت خودرو ارائه تسهیلات و یارانه‌های قابل توجه از سوی دولت آلمان را دلیل اصلی استقبال خریداران از خودروی برقی i3 عنوان کرده‌اند. در همین ارتباط و در گزارش منتشر شده در روزنامه فرانکفورت‌ر گلمانیه به نقل از مدیران شرکت BMW آمده است که طرح‌های تشویقی دولت آلمان که در قالب یارانه و تسهیلات نقدی به خریداران ارائه می‌شود تاثیر قابل توجهی در افزایش فروش مدل جدید خودروی i3 داشته است. با این حال و به‌رغم نقل قول مذکور، مدیران شرکت خودروسازی BMW از هرگونه اظهار نظر رسمی در رابطه با این موضوع خودداری کردند.

براساس گزارش‌های منتشر شده در رسانه‌های نوشتاری آلمان، از پی تصمیم دولت این کشور برای ارائه یارانه به خریداران خودروهای برقی میزان فروش مدل برقی i3 شرکت BMW با افزایش چشمگیری مواجه شده و رکورد فروش خود را شکسته است.

به گزارش خبرگزاری روتترز و به نقل از منابع نزدیک به شرکت خودروسازی BMW که با روزنامه فرانکفورت‌ر گلمانیه زاینونگ گفت‌وگو کرده سفارش برای خرید خودروی جدید i3 با قابلیت طی مسافتی بیش از ۳۰۰ کیلومتر که فرایند تحویل آن از میانه ماه جولای سال جاری میلادی آغاز خواهد شد، در مقایسه با مدل ۱۹۰ کیلومتری به میزان قابل توجهی افزایش یافته است این موضوع از زمان معرفی این خودرو در سال ۲۰۱۳ میلادی تاکنون بی‌سابقه بوده است.

در این راستا و براساس آمارهای منتشر شده، میزان سفارشات ثبت شده برای خودروی i3 در سراسر جهان به ۵ هزار دستگاه رسیده که هزار دستگاه از این تعداد در آلمان ثبت سفارش شده است. این میزان سفارش برای خودروی i3 در حالی ثبت شده که بسیاری از کارشناسان و

می‌توانند با خرید خودروهای برقی تولید شده در این کشور از یارانه‌های نقدی و معافیت‌های گسترده مالیاتی بهره‌مند شوند. گفتنی است این اقدام دولت آلمان با هدف تشویق مردم این کشور به خرید خودروهای برقی و افزایش تعداد این خودروها به یک میلیون دستگاه تا یک دهه آینده صورت پذیرفته است.

براساس طرح تشویقی دولت آلمان برای افزایش فروش خودروهای برقی، خریداران این خودروها ضمن دریافت تخفیفی ۴ هزار و ۴۰۰ یورویی، ۳ هزار یورو نیز به‌عنوان یارانه از سوی دولت دریافت می‌کنند.

در این ارتباط و در راستای تلاش‌های دولت آلمان برای گسترش استفاده از خودروهای برقی، مدیران شرکت خودروسازی BMW آلمان اعلام کردند این شرکت به‌زودی فرایند تحقیق و توسعه خودروهای خودران خود را مورد بازنگری کلی قرار خواهد داد. این خودروساز آلمانی همچنین از عرضه مدل اسپورت خودروی برقی i3 در سال ۲۰۱۸ میلادی خبر داد.

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: www.europe.autonews.com

آگاهی فقدان سند مالکیت

آقای حسین محمدی (مالک) با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که تحت شماره ۱۳۷۸۶ و ۱۳۷۸۷ مورخ ۲۲۹۹-۹۵۰۳۲۹ دفترخانه اسناد رسمی ۸۶۵ تهران و برگ تقاضای وارده به شماره ۲۳۰۱۶ مورخ ۹۵۰۳۲۹ دفترخانه اسناد رسمی ۱۶۱ سند مالکیت کاداستری دو دانگ متاع از شمشادک عرصه و اعیان یک قطعه زمین به مساحت ششصد و سه متر و پنجاه و دو دسی (۶۰۳/۵۲) مترمربع قطعه سیزده تفکیکی به پلاک ۱۳۳۲ فرعی از ۱۲۵ اصلی مفروز از سبذ و هشتاد و چهار (۲۸۴) فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران ذیل صفحه ۱۶۱ دفتر ۱۶۵۷ ثبت ۴۰۹۱۵۰ به شماره چاپی ۵۷۵۱۳۴ ج ۳ از نام آقای حسین محمدی ثبت و سند مالکیت صادر و تسلیم گردیده است برابر استشهادیه محلی ارائه شده فاقد رهن می‌باشد اینک نامفروضه به علت جابه‌جایی سند مالکیت خود را مفقود نموده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نمود است لذا مراتب با استناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگاهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوقی و با وجود سند مالکیت مذکور نزد خود باشد از تاریخ نشر این آگاهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید در یافت نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. پس از انقضای مهلت مزبور و ترسیدن و خواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام ترسیدن نخواهد شد.

۱۳۸۰-۱۲-۱۲ گذارنده ثبت اسناد و املاک کی از طرف تسلیم خانی - قدرت دوست

آگاهی فقدان سند مالکیت از پلاک ثبتی ۲۳۳/۲۳۴۵ واقع در بخش ۱۰ تهران

آقای عباس زند اصالتاً با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که گواهی امضای شهرد آن طی شماره ۴۸۰۲۱ مورخ ۲۳۱۱-۹۵۰۳۲۹ دفترخانه ۱۶ شهرداری ثبت گردیده است طی وارده شماره ۱۵۵۱۱ مورخ ۹۵۰۳۲۹ با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگاهی به علت جابه‌جایی تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۲۰ آیین‌نامه ثبت به شرح ذیل گواهی می‌گردد: سند مالکیت شمشادک یک قطعه زمین به مساحت ۱۰۴ متر مربع پلاک ثبتی ۲۳۳/۲۳۴۵ مورخ ۲۳۴۵-۱۲-۱۲ تهران ذیل ثبت ۲۲۷۵۸۰ صفحه ۵۰ دفتر ۲۳۴۹ ثبت شماره چاپی ۴۹۹۳۲۶ به نام عباس زند صادر شده است و به علت جابه‌جایی مفقود گردیده است لذا مراتب در اجرای تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالتنشر آگاهی می‌گردد چنانچه کسی ادعای انجام معامله و با وجود سند مالکیت را نزد خود داشته باشد از تاریخ انتشار این آگاهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را با تضمین عین سند مالکیت به این اداره تسلیم تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی حاصل نگردد المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به مقتضای تسلیم می‌گردد.

۱۳۸۰-۱۲-۱۲ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک غرب-مدیرعامل شرکت شکاری

اختیار به دفترخانه

نام و نام خانوادگی مخاطب: فرهاد طبرسی - اقامتگاه و آدرس: مجهول مکان - موضوع: جناب آقای فرهاد طبرسی برابر دادنامه ۱۷-۱۶/۱۱۶-۹۵۰۳۲۹ و کلاسه ۱۶۶۸ از شعبه ۲۲۴ دادگاه خانواده تهران حکم و مجوز ثبت طلاق شما صادر گردیده فلذا جهت ثبت به این دفترخانه تسلیم گردیده است لازم است تا یک هفته پس از رویت اخطاریه جهت ثبت طلاق و امضاء دفتر به این دفترخانه مراجعه فرمایید در غیر این صورت در غیاب شما برابر مقررات قانونی اقدام به ثبت طلاقتان خواهد شد.

آدرس: تهران شهر زیبا م کودک ۴۷- شماره تلفن: ۴۴۲۳۲۴۶
سردفتر تلفن ۹۷ تهران - محضر یونسبی ۱۳۸۲

آگاهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای محسن سعادت‌نمذ نام پدر: احمدعلی شماره شناسنامه ۱۷۳۴ صادره از ری به نشانی بلوار پروین خ ۲۱۱ بین ۱۳۷ و ۱۳۹ و ۳۰۱ ابلاغ می‌شود که آقای آیدین اقامعلی پورآیدینی برای وصول چک ۲۸۳۲۲۸، تاریخ چک: ۱۳۹۵/۰۱/۲۳، بانک شعبه ملی شعبه فلکه اول تهرانپارس به مبلغ ۴۴۵۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجرائیه صادر و پرونده به کلاسه ۹۵۰۰۹۶ در این اداره تشکیل شده و با توجه به گزارش مأمور ابلاغ مبنی بر عدم شناسایی آدرس شما ابلاغ قانونی به شما میسر نبوده و بستکار هم اعلام نموده نمی‌تواند آدرسی از شما جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید لذا به موجب تقاضای بستکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء از تاریخ انتشار این آگاهی که روز ابلاغ اجرائیه محسوب است چنانچه ظرف ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

کفیل اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران - شبیبی ۱۳۸۷

آب نعمت الهی است در مصرف درست آن یکوشیم

وزارت نیرو
شرکت سوهانی آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

آگاهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی (نوبت اول)
شماره های ۷۱ و ۷۲ سال ۹۵

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی از پیمانکاران دارای گواهینامه صلاحیت برای دریافت اسناد ارزیابی توان اجرای کار با مشخصات ذیل دعوت می نماید:

ردیف	شماره فراخوان	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مدت اجرای کار	دستگاه نظارت	محل اعتبار	رشته و گروه پیمانکار	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	۷۱	اجرای عملیات تکمیلی احداث ایستگاه پمپاژ مشترک آبرسانی به مخازن ذخیره آتل گلی مرتفع و ولیعصر	۲۴۹۲۰۶۱۹۵۳۵	۱۸ ماه	مهندسین مشاور آبران	غیر عمراتی	تاسیسات و تجهیزات	۱۲۴۸۵۳۰۹۷۸
۲	۷۲	اصلاح، توسعه و استاندارد سازی بخشی از شبکه توزیع آب شهر تبریز	۱۹۸۴۵۹۱۳۳۲۲	۲۴ ماه	مهندسین مشاور آبران	غیر عمراتی	آب	۹۹۲۲۸۴۵۶۸

کارفرما: شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

داوطلبین می توانند به منظور دریافت اسناد ارزیابی توان اجرای کار و تکمیل و عدوت آن از تاریخ نشر آگاهی به مدت چهارده روز در محل دریافت اسناد به نشانی: تهران - خیابان شیخ بهائی شمالی - خیابان کشفیان - پلاک ۴۰ - مهندسین مشاور آبران - تلفن ۲۳۵۸۶-۸۸-۰۲۱ نسبت به دریافت اسناد ارزیابی اقدام نمایند. لازم به ذکر است که هزینه آگاهی مناقصه معده برندگان هر یک از مناقصات می باشد.

آدرس سایت اینترنت: www.abfa-azarbaijan.ir

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی



در نشست خبری با جهانگیری

نخست وزیر بلغارستان: به حل مشکلات بانکی کمک می کنم

اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهور دیروز رسماً از نخست وزیر بلغارستان استقبال کرد

نخست وزیر بلغارستان از وجود اراده سیاسی برای حرکت مثبت برای منافع دو ملت ایران و بلغارستان خبر داد و گفت: متعهد شدم رؤسای اروپایی را با مشکلات بانکی آشنا کرده و برای حل مشکلات بانکی کمک کنم.

به گزارش خبرنگار سیاسی ایرنا، بویکو بوریسف دیروز پس از آیین امضای سه یادداشت تفاهم بین ایران و بلغارستان در نشست خبری مشترک با اسحاق جهانگیری افزود: از استقبال گرم شما تشکر می کنم و همان طور که آقای جهانگیری گفتند چندین دهه است که روابط دو کشور کاهش پیدا کرده است.

وی ادامه داد: بلغارستان نکات ناخوشایندی داشت و دچار تحولاتی بود که پشت سر گذاشت و امیدوارم بتوانیم تبادلات تجاری را به سطح بالاتری برسانیم. نخست وزیر بلغارستان یادآور شد: در مورد موضوعات مورد توجه دو طرف از جمله انرژی هسته ای، راکتور و ظرفیت هایی که بین دو طرف وجود دارد، صحبت کردیم.

بوریسف گفت: با معاون رئیس جمهوری که در کشور ما مقام نخست وزیر را دارد در مورد موضوع راکتور هسته ای صحبت شد و وزرا هم قرار است با جزییات بیشتر در این مورد صحبت کنند.

وی ادامه داد: پیشرفت بسیار خوبی در مورد ایجاد یک کریدور حمل و نقلی جدید داریم. قبلاً اعلام کردم با احداث دو اتوبان در بلغارستان و خط ریلی سریع به بندر بورگاس و همچنین استانبول، بلغارستان می تواند در کنار کشورهای گرجستان، ارمنستان و ایران وارد این کریدور حمل و نقل جدید شود.

نخست وزیر بلغارستان گفت: ما اعلام می کنیم از همین امروز آمادگی اجرایی کردن این کریدور را داریم و طی دو هفته آینده یک گروه کارشناسی در صوفیه در کنار کارشناسان ارمنستان، گرجستان و ایران این موضوع را مورد بررسی قرار خواهند داد.

بوریسف افزود: من مجدد ابراز می کنم که از همین امروز با زیرساخت هایی که در کشور و به خصوص در بنادر وارنا و بورگاس داریم، آماده ایم حمل و نقل را از بنادر خودمان به تمامی نقاط اروپا انجام دهیم. وی با بیان اینکه این کریدور حمل و نقل نه تنها شامل بار بلکه شامل انتقال گاز هم خواهد شد، ادامه داد: بسیار خوشحالم که طرف ایرانی چنین عمیق خودش را در مورد موضوعاتی که قرار است صحبت کنیم آماده کرده است.

سیاست

دیده بان حقوق بشر: هدف حمله های عربستان فلج کردن اقتصاد یمن است

دیده بان حقوق بشر دیروز در گزارشی اعلام کرد که حمله های هوایی ائتلاف عربستان به کارخانه های غیر نظامی در یمن یا هدف وارد کردن آسیب دائمی به اقتصاد این کشور انجام شده است.

به گزارش خبرگزاری فرانسه، دیده بان حقوق بشر که مقرش در نیویورک است، در گزارشی ۵۹ صفحه ای حمله های ائتلاف عربستان به مناطق غیر نظامی یمن به ویژه مراکز اقتصادی را غیرقانونی دانست و اجرای تحقیق مستقل بین المللی درباره این حمله ها را خواستار شد.

عربستان با همدستی برخی کشورهای منطقه و حمایت غرب، از فروردین سال قبل، به بهانه بازگرداندن دولت



دولت لیبی اعلام کرد که هیچ گونه عفوی در مورد جرائم ضد بشری که سیف الاسلام قذافی به آنها متهم شده صورت نخواهد گرفت

جمعه

اخاذی زن از شوهر به خاطر عشق به رانندگی

همکارانش است که با داشتن اطلاعات محرمانه کاری برای او ایجاد مزاحمت می کند.

حسینی گفت: (در نهایت مشخص شد) متهم این پرونده کسی نبود جز همسر شاکلی که در ابتدا جرم خویش را انکار کرده و ابراز بی اطلاعی از این موضوع می کرد، اما پس از رویت مستندات و ادله دیجیتال نسبت به بزه انتسابی خود اعتراف و گفت چند مدت بود که از شوهرم (شاکلی) طلب خودرویی را می کردم اما با وجود اینکه از نظر مالی محدودیتی نداشتن از خرید خودرو ممانعت می کرد و به خاطر عشق به رانندگی تصمیم گرفتم از طریق دیگر خواسته خود را عملی کنم.



هابیل درویشی، مدیرعامل شرکت راه آهن شهری تهران از ورود ۲۰م قطار برای خط ۷ و فرودگاه امام (ره) تا پایان سال جاری خبر داد

فرهنگ

مراسم یادبود کیارستمی امروز در کانون پرورش فکری برگزار می شود

همانند مراسم پیشین در این مجلس نیز شرکت کنند.»

کیارستمی که از اسفند سال ۹۴ تا اوایل اردیبهشت ۹۵ به دلیل انجام چند عمل جراحی در ناحیه روده در بیمارستان بستری شده بود با تصمیم خودش هشت ماه برای تکمیل مراحل درمان به پاریس رفت. او ۱۴ تیر ماه از دنیا رفت و پیکرش به ایران منتقل شد و ۲۰ تیر ماه در لوسان به خاک سپرده شد.

رئیس کل سازمان نظام پزشکی به تازگی در پی برخی نظرات و انتقادات درباره مراحل درمان کیارستمی، طی نامه ای به معاون و دادستان انتظامی نظام پزشکی برای پیگیری و رسیدگی به پرونده پزشکی این هنرمند دستور سینماگران و دوستداران سینمای ایران دعوت می کند که



مراسم تشییع پیکر مهدیه الهی قمشه ای پژوهشگر ادبیات عرفانی دیروز با حضور چهره های فرهنگی در مقابل تالار وحدت برگزار شد. پیکر او براساس وصیت خودش، در مقبره خانوادگی شان در لوسان به خاک سپرده خواهد شد

ورزش

په په: به خاطر رونالدو قهرمان شدیم

رونالدو انگیزه ای برای او و دیگر هم تیمی هایش شد. او گفت: «خیلی سخت بود زیرا ما بازیکن اصلی مان را از دست دادیم و تمام امیدمان از بین رفت، زیرا او می توانست در هر لحظه ای گلزنی کند. وقتی نتوانست ادامه دهد به هم تیمی هایم گفت باید به خاطر او پیروز شویم. سرمربی هم خیلی ناراحت بود، حتی بازیکنی که به جایش به زمین آمد هم ناراحت بود. ما با پوست و گوشت مان در این بازی حضور داشتیم. حال یک صفحه استثنایی در تاریخ پرتغال رقم زدیم.»



کریستیانو رونالدو، کاپیتان تیم ملی پرتغال بعد از قهرمانی با پرتغال در بورو ۲۰۱۶ گفت که هیچ گاه به توانایی های هم تیمی هایش و سانتوس شک نکرده است

تیتراخبار

◀ وزیر دفاع آمریکا صبح دیروز به طور سرزده وارد عراق شد و تاکید کرد که آمریکا و نیروهای ائتلاف از پایگاه هوایی القیصار به عنوان یک منطقه استراتژیک برای بازپس گیری موصل استفاده می کنند.

◀ با کنار کشیدن آندره آ لندسام از رقابت برای رهبری حزب حاکم محافظه کار بریتانیا، رهبری رقیب او ترزا می، وزیر کشور فعلی تقریباً قطعی شد و به نظر می رسد که خانم می نخست وزیر آینده بریتانیا خواهد بود.

تیتراخبار

زنی که از شوهرش در فضای مجازی برای خرید خودرو اخاذی می کرد، به پلیس فتای استان فارس احضار شد.

به گزارش پایگاه خبری پلیس فتا، سرهنگ سیدموسی حسینی، رئیس پلیس فتای استان فارس گفت: مردی میانسال پس از مراجعه به پلیس فتا و ارائه مرجوعه قضایی مدعی می شود شخصی با به دست آوردن اسناد و اطلاعات محرمانه کاری او به وسیله شبکه اجتماعی «واتسن اپ» از وی اخاذی و تقاضای مبلغ ۲۰ میلیون تومان کرده است.

رئیس پلیس فتای استان فارس اظهار کرد: شاکلی در اظهارات خود با قاطعیت بیان می کند فرد اخاذ از

تیتراخبار

◀ سرهنگ مراد مرادی رئیس مرکز اطلاع رسانی پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ از مخالفت پلیس با تغییر جهت در تعدادی از خیابان های منطقه ۱۲ و بازگشت جهت حرکت در این خیابان ها به حالت اولیه خبر داد.

◀ غلامحسین اسماعیلی، رئیس کل دادگستری استان تهران گفت: دادخواست های طلاق قبل از ثبت در شعب دادگاهها و بدون پرداخت هزینه دادرسی در ابتدا به مراکز مشاوره ارجاع شود.

تیتراخبار

عراق و روند پیشرفت در مبارزه با تروریسم و داعش در این کشور ارائه کرد. «سیدعمر حکیم» با تقدیر از نقش ارزنده کشورمان در خط مقدم مبارزه با تروریسم، پیروزی بزرگ آزادسازی فلوجه از تسلط نیروهای تکفیری داعش را نتیجه وحدت و هماهنگی همه نیروهای سیاسی، مردمی و نظامی عراق دانست و بر ادامه این هماهنگی تا محو کامل تروریسم و پاکسازی مناطق باقی مانده تاکید کرد.

تیتراخبار

◀ آرشو فیلم و تلویزیون یوسی ای ال بزرگداشتی به مناسبت جشن تولد ۱۰۰ سالگی کرک داگلاس برگزار می کند. این برنامه با بخش فیلمی با عنوان «کرک داگلاس: بزرگداشت ۱۰۰ سالگی» در ۳۰ سپتامبر شروع می شود.

◀ رئیس جمهوری ضمن تاکید بر حفظ و حراست از نسخ خطی، آنها را ترونی ملی دانست و از صدا و سیما خواست که مردم را به حفظ این نسخ تشویق کند.

تیتراخبار

په په، برترین بازیکن زمین در دیدار فینال بورو ۲۰۱۶ عنوان کرد که پرتغال برای رونالدو در فینال تلاش کرد و قهرمان شد. به گزارش «ورزش سه»، پرتغال با مداد دوشنبه با پیروزی یک بر صفر مقابل فرانسه در وقت های اضافه، موفق شد جام را بالای سر ببرد. ادر که از روی نیمکت به زمین آمده بود، در دقیقه ۱۰۹ با یک گل استثنایی توپ را وارد دروازه کرد تا در نهایت رونالدو که به خاطر مصدومیت در نیمه اول تعویض شده بود، جام را بالای سر ببرد. پس از بازی په په عنوان کرد که مصدومیت

تیتراخبار

◀ دیمیتری پاپت، هافبک تیم ملی فرانسه عنوان کرد که قصد مصدوم کردن رونالدو را نداشته است.

رونالدو به خاطر برخورد با پایت مجبور شد در فینال یورو بازی را ترک کند.

◀ سردار آزمون مهاجم جوان تیم ملی فوتبال ایران با گرفتن وکیل از روبین کارازن باشگاه سابق خود به فیفا شکایت کرد.

روحانی در دیدار عمار حکیم:

ایران در مسیر دفاع از حرم اهل بیت (ع) کنار ملت و دولت عراق خواهد بود

رئیس جمهوری تاکید کرد: جمهوری اسلامی ایران در مسیر دفاع از حرم اهل بیت (ع) و مبارزه با تروریسم، در کنار مردم و دولت عراق خواهد بود.

به گزارش مهر، حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی دیروز در دیدار «سیدعمر حکیم» رئیس مجلس اعلی اسلامی عراق، پیروزی های اخیر دولت و ملت عراق بر تروریست ها را دستاوردی بسیار حائز اهمیت دانست و بر ضرورت حفظ اتحاد

و تقویت انسجام داخلی همه گروه های سیاسی، مذاهب و قومیت ها در این کشور تاکید کرد.

وی با تجلیل از نقش مرجعیت دینی در هدایت مردم و تقویت یکپارچگی میان گروه های مختلف در جهت تأمین منافع ملی عراق، تاکید کرد: جمهوری اسلامی ایران نیز همواره در مسیر دفاع از حرم اهل بیت (ع) و مبارزه با تروریسم در کنار مردم و دولت عراق خواهد بود.

رئیس جمهوری همچنین با اشاره به لزوم گسترش همه جانبه روابط ایران و عراق، خاطر نشان کرد: توسعه، تقویت و استحکام مناسبات تهران - بغداد به نفع مردم دو کشور و ملت های منطقه است.

عمار حکیم: پیروزی در فلوجه، نتیجه وحدت بود

رئیس مجلس اعلی اسلامی عراق نیز در این دیدار، تحلیلی از اوضاع سیاسی، اقتصادی، امنیتی و نیز آخرین تحولات

جمعیت آماده ازدواج ایران بیشتر از جمعیت برخی کشورهای حاشیه نشین خلیج فارس

مدیرکل دفتر برنامه ریزی ازدواج و تعالی خانواده وزارت ورزش و جوانان گفت: جمعیت آماده ازدواج ایران از کل جمعیت برخی کشورهای حاشیه نشین خلیج فارس بیشتر است.

به گزارش ایسنا، ناصر صبحی قراملکی در نخستین نشست سراسری مدیران مراکز خدمات روان شناسی و مشاوره سازمان ملی جوانان سناک که دیروز در وزارت ورزش و جوانان برگزار شد، افزود: در کشور ۲۷۰۰ محله حاشیه نشین داریم که در این محلات آسیب های اجتماعی زیاد است و ۱۱ تا ۱۵ میلیون نفر در این محلات زندگی می کنند. به عنوان نمونه در تهران ۳ میلیون حاشیه نشین داریم و حتی جمعیت حاشیه نشینی در اطراف تهران است. جمعیت برخی کشورهای اروپایی مانند آلبانی بیش از

وی با اشاره به اینکه ۳،۵ میلیون بیکار در کشور زندگی می کنند که بیشتر آنها جوان و حاشیه نشین هستند، ادامه داد: ۲،۵ میلیون زن سرپرست خانوار در کشور داریم که بیشتر آنها به علت طلاق سرپرست خانوار شده اند، همچنین در کشور ۱،۵ میلیون نفر معناد زندگی می کنند.

صبحی با اشاره به وضعیت ازدواج و طلاق در کشور گفت: از سال ۹۰ به بعد نمودار ازدواج در کشور روند کاهشی داشته است. به عنوان نمونه ازدواج نسبت به سال گذشته ۶،۵ درصد کاهش یافته، این در حالی است که طلاق به طور متوسط ۲۶ درصد افزایش داشته است. در واقع نسبت افزایشی طلاق ۵،۲ درصد است.

مدیرکل دفتر برنامه ریزی ازدواج و تعالی خانواده وزارت ورزش و جوانان با بیان اینکه بیک طلاق در سال اول تشکیل زندگی مشترک است، گفت: این وضعیت

سکته قلبی، نخستین علت مرگ و میر ایرانیان

این بیماری ها و بهبود پوشش خدمات پیشگیری و درمان بیماری های قلبی و عروقی از اهداف دیگر وزارت بهداشت در حوزه بیماری های قلبی و عروقی است.

معاون درمان وزیر بهداشت در ادامه تدوین شناسنامه خدمات مدیریت سکته حاد قلبی را یکی از اقدامات انجام شده در سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ در زمینه پیشگیری و درمان بیماری های قلبی و عروقی بیان کرد.

وی افزود: توسعه خدمات اورژانس پیش بیمارستانی با حضور ۲ هزار آمبولانس زمینی، تعیین ۳۱ بیمارستان برای انجام بهترین درمان در سکته های حاد قلبی، دسترسی به داروهای

وی با بیان اینکه بیش از سه چهارم مرگ و میرهای ناشی از بیماری های قلبی و عروقی در کشورهای با درآمد پایین با متوسط رخ می دهد، گفت: ۵۴ درصد از مرگ و میرهای منطقه مدیترانه شرقی مربوط به بیماری های غیرواکتیر است.

آقاجانی هدف اصلی در حوزه بیماری های قلبی - عروقی را کاهش ۲۵ درصدی مرگ های مرتبط با عروق کرونر تا سال ۲۰۲۵ بیان کرد و گفت: ارائه دارو و مشاوره های پزشکی به حداقل ۷۰ درصد افراد واجد شرایط، دسترسی ۸۰ درصدی به داروها و تکنولوژی های مرتبط با بیماری های قلبی و عروقی، توانمندسازی مردم و جامعه در زمینه

بازاریابی مجانی

فروشنده متخصص

عطیه عظیمی



یکی از مهم‌ترین و قابل توجه‌ترین مباحث برای بازاریابان این است که فروشندگی یک تخصص است؛ حتی اگر این مهارت و تخصص به صورت تجربی به دست آمده باشد. اگر شما از رقیب‌تان بهتر هستید ولی مشتری به جای خرید از شما از رقیب‌تان خرید می‌کند مقصر مشتری نیست. یکی از دلایل اصلی فروشنده شامست. این فروشنده شما است که باید مشتری را متقاعد کند که اگر از شما بخرد به منافع بیشتری می‌رسد تا اینکه از رقیب شما خرید کند.

متأسفانه دلیل اینکه بسیاری از مشتریان از دست می‌روند، فروشندگان غیر حرفه‌ای هستند. فروشندگی یک تخصص است. فروشنده موفق در کار خود متخصص است. او همواره در حال یادگیری است و برای پیشرفت خود روی خودش سرمایه‌گذاری می‌کند. رشد و صعود شما تا زمانی که به یادگیری می‌پردازید ادامه پیدا می‌کند. اگر پیوسته نیاورید و مهارت‌های خود را به روز نکنید، جایی کس دیگری این کار را می‌کند و وقتی با آن شخص روبرو شدید بازنده خواهید بود. ما با دو دسته، دانش عمومی و تخصصی روبرو هستیم. در زمینه دانش عمومی، فروشنده موفق در زمینه بازاریابی و فروش، حسابداری، روانشناسی، کامپیوتر و حقوق در حال یادگیری است. فروش یک علم بین رشته‌ای است. برای موفقیت در کار فروش باید همواره دانش عمومی خود را بالا ببرید. در حال حاضر شما با مطالعه این سایت در حال بالا بردن دانش عمومی خود هستید. در مورد دانش تخصصی، فروشنده موفق در حوزه کار خود از اطلاعات و دانش بالایی برخوردار است.

امروزه روش فروش از بین رفته است، ما مشاوران فروش داریم. افرادی که با دانش بالایی که دارند به مشتری کمک می‌کنند محصول مناسب خود را خریداری و به صورت شایسته از آن استفاده می‌کنند. یکی از رموز در این مورد این است که یاد بگیرد چگونه با مشتری مذاکره کند. راه برای یادگیری است. در واقع راه شما برای یادگیری مؤثر مشاور شناخت موارد زیر است؛ خودتان، توانایی شما برای یادگیری، روش‌های موفقیت آمیزی که در گذشته از آن استفاده کرده‌اید و علاقه و دانش قبلی‌تان نسبت به موضوعی که قصد یادگیری آن را دارید. پس تا اینجا مشخص شد که منظور از تخصص و مهارت چیست. اما سؤال اینجاست که آیا دانشجویان بازاریابی پس از فراغت از تحصیل دارای مهارت و تخصص هستند؟

خوش‌بینانه‌ترین حالت آن است که ذهن آنها در پایان تحصیلات کارشناسی یا کاردانی، انباشته شده از یکسری نظریات غیر کاربردی که صرفاً تئوری هستند و در عمل هنوز به کار نیامده‌اند. شاید یک دلیل نیز آن باشد که در طول تحصیل، قوه تفکر منطقی و تحلیل علمی این شخص را پرورش ندادند. متأسفانه اکثریت این افراد در هنگام مصاحبه اشتغال یا حین کار، ضعف‌های بسیاری دارند و باید گاهی از صفر شروع کنند. با توجه به اینکه فرصت اشتغال در بخش عمومی بنا به دلایل مختلف محدود است پس با هم به اهمیت تخصص بی می‌بریم. اگر شانس بیابید و با پارتنری، مدرک، معدل و سهمیه استخدام شوید باز هم راه پیشرفت و ارتقا دشوار است. کسی موفق تر است که تخصص، مهارت و تجربه بیشتری داشته باشد تا بتواند بهتر چانه‌زنی کند.

آیامی دانستید

نیاز شرکت‌های خدماتی به برندسازی

آیا می‌دانستید معمولاً اعتقاد بر این است که در شرکت‌های خدماتی نیاز به برند شدن وجود ندارد؟ در حالی که برای شرکت‌ها و سازمان‌های خدماتی، برند شدن یک ضرورت است تا در افراد تمایل و انگیزه کافی برای استفاده کردن از این خدمات ایجاد شود. با این صحبت‌ها می‌توان به اهمیت برند شدن در خدمات بیمه‌ای نیز پی برد تا بتوان نظر زندگی خود را تحت تاثیر قرار داد. باید سعی شود در تبلیغات و توسعه بیمه‌ها از عناوینی مانند «ضمین»، «آسایش» و «ایمنی» استفاده کرد، زیرا مشتری با خرید بیمه در واقع میزان خطر را در زندگی خود می‌خواهد پایین بیاورد. در خصوص بازاریابی خدمات بانکی نیز باید به جای استفاده از اصطلاحات «مجموعه خدمات بانکی» از این گونه واژه‌ها و اصطلاحات استفاده کنید. در نهایت اینکه به جای بیمه‌نامه می‌توان از تضمین یا امنیت استفاده کرد. برند شدن تنها جنبه پیام‌رسانی و تبلیغ کردن نیست بلکه یک روند منظم و روشمند است که بتواند مخاطبانی پایدار برای خود پیدا کند. برای رسیدن به این منظور می‌توان از نحوه پیش بردن در تبلیغات، سامانه ارتباط مداوم با مشتریان و... استفاده کرد.

بررسی فعالیت‌های ارتباطی برند هتل ترنج با دکتر محمود محمدیان

زیبایی کافی نیست



امیر کاظمی amir.kazemi@gmail.com

خود را افزایش دهد، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ دکتر محمود محمدیان، عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبائی برود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های بازاریابی، استراتژی تبلیغات، استراتژی قیمت‌گذاری و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

در اتاقی با کف شیشه‌ای نشسته‌اید که امواج دریا را به راحتی می‌توانید از داخل اتاق مشاهده کنید؛ این در حالی است که بالکن اتاق رو به دریا منظره زیبای دریا جلوی دیدتان است. تحقق این امکان در ایران که گردشگران بتوانند از چنین خدماتی استفاده کنند، در هتل ترنج مهیا شده است. هتل ترنج یکی از هتل‌های پنج ستاره در شهر کیش است که کف این هتل از شیشه ساخته شده و گردشگران می‌توانند از داخل اتاق، کف دریا را ببینند. اگرچه این هتل خدمات مناسبی را به گردشگران ارائه می‌دهد اما اجاره اتاق‌های آن با قیمت بالایی انجام می‌شود. این در حالی است که با ورود هتل‌های معتبر دنیا به بازار ایران، این دسته از هتل‌های ایرانی باید استراتژی بازاریابی و برندینگ مناسبی را اتخاذ کنند تا از این طریق بتوانند سهم بازار خود را همانند سابق حفظ کنند. اینکه هتل ترنج در راستای فعالیت‌های برندینگ و بازاریابی باید چه اقداماتی را انجام دهد که در نهایت به جذب گردشگران منجر شود و آگاهی از برند خود را افزایش دهد، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ دکتر محمود محمدیان، عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبائی برود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های بازاریابی، استراتژی تبلیغات، استراتژی قیمت‌گذاری و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

هتل ترنج سبک و سیاق هتل‌های کشورهای عربی را دارد، ضمن اینکه جزو هتل‌های مناسب در ایران محسوب می‌شود اما با مشکلاتی همراه است؛ به عنوان نمونه هنگامی که گردشگران وارد هتل ترنج می‌شوند، انتظار خدمات بالاتری را نسبت به سایر هتل‌ها دارند و در صورت عدم پاسخگویی مناسب به این انتظارات، آنها با ناراضی مواجه می‌شوند. واقعیت این است که صنعت هتل‌داری صرفاً اجاره اتاق به مشتریان نیست و مشتریان علاوه بر اجاره اتاق متقاضی دریافت خدمات مناسب‌تری از هتل‌ها هستند

احساس می‌شود. در همین راستا ارتباط مناسبی با کشورها روسیه، آذربایجان، سنگاپور و... برقرار شده که این کشورها در داخل ایران سرمایه‌گذاری و هتل‌هایی را راه اندازی کنند. یکی از هتل‌های پنج ستاره با نام ترنج در شهر کیش

ایران وارد شوند و این موضوع می‌تواند با سودآوری مناسبی برای ما همراه شود. این موضوع مستلزم این است که صنعت هتل‌داری در داخل کشور تقویت شود؛ چون در حقیقت هتل‌های ایرانی در صنعت هتل‌داری حرفی برای گفتن ندارند و خلأ هتل‌های پنج ستاره در ایران به شدت می‌شود. در این میان هتل ترنج دارای سه رستوران مختلف، سالن کنفرانس، مجموعه ورزشی و... است که روی آب قرار گرفته است. مجموعه این خدمات باعث شده گردشگران با تجربه مناسبی همراه شوند.

کیفیت و تنوع غذایی

یکی از خدماتی که برای گردشگران در هتل‌ها بسیار حائز اهمیت است، کیفیت غذاهای آن است. در واقع غذایی که در هتل ترنج سرو می‌شود باید از کیفیت و تنوع بالایی برخوردار باشد. این نگاه در بین برخی از مخاطبان ایرانی وجود دارد که در هتل‌ها معمولاً غذای خوبی سرو نمی‌شود؛ با توجه به این موضوع باید هتل‌های ایرانی درصد این موضوع باشند تا بتوانند غذای مناسبی را به گردشگران ارائه دهند. هتل‌های ایرانی همواره در ارائه غذایی با کیفیت و تنوع همگام با رستوران‌های ترنج اول کشور پیش نمی‌رفتند. اگرچه غذای هتل ترنج، غذای باکیفیتی محسوب می‌شود و در سه رستوران در این هتل به گردشگران ارائه می‌شود اما غذایی با کیفیت بسیار بالایی محسوب نمی‌شود. با توجه به این موضوع پیشنهاد می‌شود هتل ترنج در این راستا برنامه‌ریزی‌های مناسبی را اتخاذ کند.

پاسخگویی به گردشگران

هتل ترنج سبک و سیاق هتل‌های کشورهای عربی را دارد، ضمن اینکه جزو هتل‌های مناسب محسوب می‌شود اما با مشکلاتی همراه است؛ به عنوان نمونه هنگامی که گردشگران وارد هتل ترنج می‌شوند، انتظار خدمات بالاتری را نسبت به سایر هتل‌ها دارند و در صورت عدم پاسخگویی مناسب به این انتظارات، آنها با ناراضی مواجه می‌شوند. واقعیت این است که صنعت هتل‌داری صرفاً اجاره اتاق به مشتریان نیست و مشتریان علاوه بر اجاره اتاق متقاضی دریافت خدمات مناسب‌تری از هتل‌ها هستند

مشتریان ابدی

آینده تجربه مشتری؛ ۱۰ پیش‌بینی برای سال ۲۰۱۶ و پس از آن (بخش دوم)

پیام ناوی

مدیر مشاور CRM، CEM و باشگاه مشتری



در شماره قبل در خصوص برخی روندهای آتی در تجربه مشتری مباحثی ارائه شد، در آن یادداشت اشاره شد که به‌زودی تجربه مشتری به اولویت اول تمامی کسب‌وکارها بدل خواهد شد و خلق تجربه نامناسب برای مشتریان چیزی جز ترک آنها را به همراه نخواهد داشت. تأکید شد که سفارشی‌سازی و شخصی‌سازی تجارب برای مشتریان، قدرتمندترین ابزار شما برای پیروزی در میدان رقابت خواهد بود و در این میان ارائه خدمات سلف سرویس نیز می‌تواند تجارب شیرینی را برای مشتریان شما رقم بزند. در نهایت اشاره شد مشتریانی که تجارب خوبی کسب کنند نسبت به برند و سازمان شما تعلق خاطر پیدا کرده و چنین مشتری بسیاری با ارزش خواهد بود. در ادامه و در این یادداشت با یکدیگر به بررسی سایر روندها خواهیم پرداخت.

نسل هزاره برای شما مهم‌تر از همیشه خواهد بود نسل Y یا نسل ایچ‌جی که با نام نسل هزاره نیز شناخته می‌شود، به نسل می‌گویند که پس از نسل X و پیش از نسل Z، زاده شده‌اند. بر سر این موضوع که تولد نسل Y در چه زمانی آغاز شده و کی به پایان رسیده است، هیچ اجماعی وجود ندارد. برخی صاحب‌نظران بر این باورند که تولد نسل Y در جایی در اواخر دهه ۷۰ یا اوایل دهه ۸۰ آغاز شده و در اوایل دهه ۲۰۰۰ به پایان رسیده‌است.

نسل Y یا هزاره نخستین نسلی است که والدین شان از آنها کمک می‌گیرند. برای نمونه پدر خانواده در انتظار فرزند است تا وی برای او دی‌وی‌دی پلیر را راه‌اندازی کند. نسل هزاره برخلاف نسل‌های پیشین شدیداً به فناوری دیجیتال وابسته‌اند.

این نسل تقریباً بخش زیادی از ترکیب جمعیتی کشور را تشکیل می‌دهد و در هر قدرت خرید بیشتری به‌صورت فرمانده و تصمیم‌گیر اصلی ایفای نقش می‌کند. همان‌گونه که اشاره شد این گروه بسیار با نفوذ بوده و بر تصمیم‌گیری خرید و انتظارات تجربه مشتری در هر فرآیند تأثیرگذار است. (منبع سایت MeNG)

تجربه مشتری از یک کانال به کانالی دیگر انتقال می‌یابد

تجارب کانال همه جانبه (omni-channel) بسیار مهم هستند. همزمان با تغییر رفتار مردم، فروشنده‌ها و بازاریاب‌ها نیز باید واکنش نشان دهند. تجربه روی کامپیوترهای خانگی، تجربه سایتی، تجربه موبایلی، تجربه تیلیتی و حتی تجربه ساعت اپل. کاربرد در تعامل با برند شما با تجربه‌های مختلفی روبرو خواهد شد و هنر شما این است که او را با یک تجربه درگیر کنید و این همان تجربه کانال همه‌جانبه است. کانال همه‌جانبه تمام تجربه‌های خرید مشتری را روی همه کانال‌ها چه افلاین (مانند حضور فیزیکی در فروشگاه، رسانه‌های چاپی، پشت تلفن) و چه آنلاین (مثل وب‌سایت، ویلاک، ایمیل، اپلیکیشن موبایل، شبکه‌های اجتماعی و...) مدیریت، پیش‌بینی و پشتیبانی خواهد کرد. طوری که در پروسه خرید، انتقال از یک کانال به کانال دیگر برای مشتری به‌صورت صحیح و کارآمد اجرا شده و در نتیجه خریدش تغییری ایجاد نکند. (منبع سایت KPCB)

فناوری شما باید بی‌وقفه و یکپارچه کار کند شرکت‌هایی نظیر آمازون، گوگل و دیگر پرچمداران تکنولوژی، شدیداً انتظارات مشتری از فناوری را تغییر داده‌اند، بنابراین تعجب ندارد زمانی که ۹۳ درصد از رهبران کسب‌وکار در سراسر جهان می‌گویند طی ۵ الی ۱۰ سال گذشته فناوری انتظارات مشتری را تغییر داده است. (منبع سایت EMC)

دستیاران دیجیتالی غیر انسانی (هوش مصنوعی)

بسیاری از روندهایی که در بالا آورده شده است هر روز در حال بهتر شدن هستند. در دنیای امروز هوش مصنوعی و استفاده از دستیاران دیجیتالی به‌شدت در حال فراگیر شدن است و استفاده از هوش مصنوعی در برقراری ارتباط با مشتریان با تقلید مکالمات انسانی از طریق متن، تلفن، گوش دادن، صحبت کردن در مکان‌های متنوع در طول زمان، دیگر یک موضوع علمی تخیلی نیست. (منبع سایت گارتنر)

رهبران تجربه مشتری بر تجربه کارکنان و تجربه کاری تمرکز می‌کنند

بر اساس بررسی‌های انجام شده همستگی میان شادمانی، کارکنان بهره‌ورتر و تجربه مشتری بهتر، بسیار قوی است. به همین دلیل است که تجربه کارکنان و تجربه کاری (محل کار)، در میان بخش‌های اثرگذار در طراحی تجربه مشتری سریع‌ترین رشد را دارند. (منبع سایت Fjord) ارتباط با نویسنده: Email: payam.navi@gmail.com

سرویس دهی مناسب پرسنل



با کیفیت به مشتریان بسیار می‌تواند مثر واقع شود. البته این موضوع افزایش هزینه برای هتل ترنج را به همراه خواهد داشت. با توجه به این موضوع باید

یکی دیگر از نکاتی که هتل ترنج باید به آن توجه ویژه داشته باشد، نحوه سرویس‌دهی پرسنل است. در واقع پرسنل هتل‌های ایرانی به‌شدت نیاز به آموزش دارند. از طرفی باید در هتل‌ها یک نظام مقرراتی و قانونی سخت‌گیرانه برپا شود تا از این طریق پرسنل خدمات و سرویس مناسبی را به گردشگران ارائه دهند. هتل ترنج می‌تواند برای پرسنل خود تشویق و تنبیهی را در نظر بگیرد و در صورتی که پرسنل رفتار مناسبی نداشته باشند و سرویس مناسبی را در اختیار گردشگران قرار ندهند، تنبیه شوند. یکی از انتقاداتی که به هتل ترنج وارد است، کیفیت پایین سرویس‌دهی پرسنل است و این موضوع به سرعت عمل، اشتیاق و انگیزه کارکنان هتل برمی‌گردد.

در صورتی که هتل ترنج از پرسنلی استفاده کند که تحصیلات بالاتری دارند، در راستای ارائه خدمات

استراتژی قیمت گذاری



استفاده کند و در صورت رخ دادن این موضوع احتمال انتخاب هتل ترنج نسبت به هتل‌های دیگر کاهش پیدا می‌کند. چون ممکن است مخاطبان به این موضوع فکر کنند که با این هزینه سفر، می‌توانستند به کشورهای ترکیه، مالزی و... سفر کنند. این موضوع نیز بسیار حائز اهمیت است که سفر به کیش برای مخاطبان ایرانی یک سفر داخلی اما سفر به کشورهای دیگر، سفر خارجی

صنعت هتل‌داری در ایران برای جبران هزینه‌های خود معمولاً از قیمت‌های بالایی استفاده می‌کند و گردشگران خارجی هنگام استفاده از هتل‌های ایرانی با قیمت‌های بالایی مواجه می‌شوند. این در حالی است که تعرفه‌های هتل‌های ایرانی هم اندازه با تعرفه‌های استاندارد هتل‌های معتبر دنیا قیمت‌گذاری می‌شود اما به اندازه آنها خدمات و سرویس‌دهی به مشتریان ارائه نمی‌شود. قیمت‌های هتل ترنج بسیار بالا است و مدیر این مجموعه به این باور است که این هتل مخصوص افراد خاص است و خدمات لوکسی را به گردشگران ارائه می‌دهد اما هنگام اتخاذ مناسب‌ترین استراتژی قیمت‌گذاری، باید به بهای تمام شده خدمات و ارزشی که مشتریان برای خدمات هتل قائل هستند، توجه ویژه‌ای شود و بر این اساس قیمت خدمات هتل را مشخص کرد. صنعت هتل‌داری به‌ویژه در شهری مانند کیش اگر قیمت بالایی داشته باشد، رفته‌رفته ذهن مقایسه‌گر مشتری به این سمت می‌رود که به جای هتل ترنج از هتل کشورهای ترکیه و دوی

مدیریت امروز

فعالیت‌های تجاری - اجتماعی

وجه تمایز اینستاگرام با سایر رقبا

ترجمه: معراج آگاهی



به نظر می‌رسد خرده‌فروشان عاشق اینستاگرام هستند، چراکه این شبکه اجتماعی روزانه ۳۰۰ میلیون نفر و ماهانه ۵۰۰ میلیون نفر کاربر دارد. در حال حاضر بخش وسیعی از ۲۰۰ هزار آگهی دهنده شبکه اجتماعی اینستاگرام کسب‌کارهای کوچک و متوسط بوده و احتمالاً بیشتر آنها در حوزه تجارت الکترونیک فعالیت می‌کنند.

به مرور زمان شبکه اجتماعی اینستاگرام امکانات پیشنهادی خود به آگهی‌دهندگان و خرده‌فروشان را بهبود بخشیده و این امکانات را در قالب دکمه‌های «SHOP NOW» از سال گذشته و «CALL TO ACTION» در ماه جاری به آگهی‌دهندگان عرضه کرده است. در این راستا تبلیغات صورت گرفته در اینستاگرام بازدیدکنندگان تیزرهای تبلیغاتی حوزه تجارت الکترونیک را وارد صفحه شرکت تبلیغ‌کننده یا صفحه مربوط به یک محصول خاص می‌کند. اما این شبکه اجتماعی که مالکیت آن در اختیار فیس‌بوک قرار دارد تاکنون تمایلی به ارائه امکانات مفصل‌تر برای شرکت‌های تجاری نظیر ارائه امکان خرید با استفاده از کارت‌های اعتباری بانکی نداشته است.

این در حالی است که دیگر سایت‌های تجاری نظیر آمازون، گوگل و پینترست امکان خرید آنلاین با استفاده از اطلاعات کارت‌های اعتباری بانکی را به شرکت‌های تجاری و آگهی‌دهندگان خود ارائه می‌کنند.

در این راستا James Quarles، مدیر بخش بازاریابی و توسعه برند شبکه اجتماعی اینستاگرام ضمن توضیح درباره عدم بسته شدن حلقه معاملاتی در اینستاگرام می‌گوید تمرکز این شبکه اجتماعی بر یافتن کاربران بوده و این استراتژی حتی در رابطه با ارائه امکانات تجاری به آگهی‌دهندگان نیز رعایت می‌شود.

آقای Quarles در این چارچوب می‌گوید: «قابلیت خرید از طریق کلیک روی دکمه Buy Now موضوعی بود که ما از ابتدا بر سر عدم ارائه آن به آگهی‌دهندگان اتفاق نظر داشتیم.» وی در ادامه سخنان خود گفت: «مردم تنها با نگاه کردن به عکس یک محصول یا خود نمی‌گویند که بسیار خوب این همان چیزی است که می‌خواستم! و فوراً آن محصول را نمی‌خرند، چرا که پس از دیدن عکس محصول مورد نظر مرحله بعدی که فاز تحقیق در رابطه با آن کالا است آغاز می‌شود و این مرحله‌های است که ما قصد داریم در آن سرمایه‌گذاری کرده و با آگهی‌دهندگان همکاری کنیم تا در پایین‌م در مرحله تحقیق و بررسی کاربران به چه اطلاعاتی درباره محصول مورد نظر خود دارند.»



سخنان اخیر مدیربخش بازاریابی و توسعه برند اینستاگرام در شرایطی مطرح می‌شود که ۶۰ درصد از کاربران این شبکه اجتماعی می‌گویند محصولات و خدمات مورد نیاز خود را در این شبکه اجتماعی کشف می‌کنند. این در حالی است که ۷۵ درصد از کاربران آن می‌گویند پس از دیدن تصاویر محصول مورد نیازشان در اینستاگرام نسبت به خرید آن علاقه‌مند می‌شوند.

با این حال James Quarles معتقد است تهییج شدن برای خرید یک محصول تنها بخشی از مسیری است که مخاطبان و مشتریان برای استفاده از کارت اعتباری بانکی خود طی می‌کنند. در این رابطه Quarles این سؤالات را مطرح می‌کند: «در نهایت مشتریان برای خرید به کجا مراجعه می‌کنند؟ به بوتیک یا به فروشگاه‌های آنلاین؟ یا اینکه برای خرید به اپلیکیشن اینستاگرام مراجعه می‌کنند؟ این در حالی است که ۷۵ درصد از کاربران آن می‌گویند پس از دیدن تصاویر محصول مورد نیازشان در اینستاگرام نسبت به خرید آن علاقه‌مند می‌شوند.»

با وجود اظهارات آقای Quarles در رابطه با عدم تمایل اینستاگرام به اضافه کردن قابلیت خرید به این شبکه اجتماعی موبایلی، تصور اضافه شدن این ویژگی به آن چندان دور از ذهن نیست اما آنچه در حال حاضر مورد توجه مدیران این شبکه اجتماعی قرار دارد تشویق کردن کاربران به تماشای آگهی‌های تجاری و ارائه اطلاعات مورد نیاز آنان برای خرید محصول مورد نظرشان است. منبع: www.adweek.com

برای مطالعه ۴۹۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: مدیریت کسب‌وکاری را در حوزه توزیع موادغذایی برعهده دارم. در کسب وکارم با اینکه تعداد زیادی وبزیتور فعالیت می‌کنند و خروجی بالایی نیز از عملکردشان وجود دارد، فروش آنچنان قابل قبول نیست، در این باره راهنمایی بفرمایید که چه راهکاری را برای افزایش فروش اجرایی کنیم؟

افزایش فروش پاسخ کارشناس: در بازار امروزی دیگر فقط فروش مهم نیست و فروشی که منجر به وصول مطالبات کسب‌وکار شود، ارزشمند است. چنین فروشی جزو فروش سالم محسوب می‌شود و کسب‌وکارها باید برای رسیدن به چنین فروشی تلاش کنند. مدیریت بازاریابی برای رسیدن به فروش سالم شامل مدیریت جهت دادن به تقاضای مشتریان به فروش سالم منجر به وصول مطالبات

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

نام محصول، خدمت یا شرکت شما تا چه اندازه اهمیت دارد؟

ماندگاری با نام نیکو



مهرداد انوری مدرس و مشاور توسعه کسب‌وکار

یکی از ابتدایی‌ترین و اصلی‌ترین فرایندهای شکل‌گیری کسب‌وکارها، فرآیند نام‌گذاری است، چرا که آغازگری است برای فعالیت پایدار. باید دقت کنیم که نام‌گذاری محصول یا کسب‌وکارمان از مهم‌ترین و حائز اهمیت‌ترین فعالیت‌هایی است که باید به آن توجه خاص و ویژه‌ای کنیم، چراکه کوچک‌ترین سهل‌انگاری در این حوزه با صدمات جبران‌ناپذیری همراه خواهد شد. در ادامه شما با ایده‌ها و نیایدهای نام‌گذاری و همچنین راهکارهای مفید و مؤثر در نام‌گذاری آشنا خواهید شد. باید گفت نام شما، معرف برند شماست و می‌تواند ارزشی را که ارائه می‌کند یا فاصله شما از آن را تقویت کند. هنگام خلق یک نام، گزینه‌هایی را در اختیار

شما بخواهید پروژه نام‌گذاری شرکت خود را به یکی از این سه نوع شرکت بسپارید، کدام یک را ترجیح می‌دهید؟ با کدام یک از این شرکت‌ها تماس خواهید گرفت؟ شرکتی با نام منحصره‌فرد، نام متوسط یا نام فراموش‌شدنی؟ این مثال نشان می‌دهد که شما یک بار شناس آن را دارید که نخستین تاثیر را روی مشتریان خود داشته باشید. بسیاری از مشتریان بالقوه شما ممکن است واقعا اطلاعاتی در مورد شرکت شما و محصولات و خدماتی که ارائه می‌کنید، نداشته باشند و یک نام فوق‌العاده و بی‌تأثیر می‌تواند تاثیر مثبتی را در ذهن آنها ایجاد کند. نام‌های شغلی بسیار زیادی برای شرکت شما فراهم سازد. برعکس یک نام ضعیف می‌تواند این موقعیت‌های شغلی را از میان بردارد. فرایند انتخاب نام بسیار چالش‌برانگیز است، زیرا در مثلاً ایالات متحده ۲۶ میلیون فعالیت بازرگانی وجود دارد. قوانین تجاری در خیلی از کشورها از نام‌های تجاری حمایت می‌کنند، بنابراین زمانی که در می‌یابید نامی را دوست دارید اطمینان داشته باشید که هزینه‌های ثبت آن را می‌توانید بپردازید. استفاده کنید. در صورتی که از قوانین تجاری سرپیچی کنید، ممکن است حتی در صورتی که زمان و هزینه زیادی را برای نام‌گذاری کرده‌اید، مجبور به انصراف از آن نام شوید. علاوه بر آن باید به اهداف بازاریابی اینترنتی خود نیز توجه داشته باشید، زیرا ممکن است مجبور شوید یک وب‌سایت با همان نام جهت مطابقت دادن با نام خود بیابید. در حال حاضر تقریباً ۲۰۰ میلیون نام تجاری در سراسر دنیا به ثبت رسیده است و برخی متخصصان بر این باور هستند که بیش از ۹۰۰ درصد از کلمات فرهنگ لغات به‌عنوان نام‌های تجاری مورد استفاده قرار گرفته‌اند. اجازه ندهید این چالش‌ها شما را از تلاش برای یافتن بهترین نام برای شرکت تجاری خود بازدارد.

به‌عنوان یک رهبر و نوآور واقعی جلوه دهد علاوه بر آن، با استفاده از یک یا دو کلمه، موقعیت و برند شما را تقویت می‌کنند. (مستحکم) می‌کنند. چنین نامی بسیار قدرتمند است، می‌تواند فرهنگ و موقعیت شرکت‌ها متمایز کند. به‌عنوان مثال نام دیجی کالا که رهبر فروش اینترنتی در ایران است آنقدر مؤثر و تأثیرگذار بوده که خیلی از شرکت‌های دیگر با برگرفتن ابتدای اسم این شرکت اقدام به تأسیس و نام‌گذاری شرکت‌های دیگر کرده‌اند.

مورد خنثی

شما همانند شرکت‌های دیگر به‌منظر می‌رسید. همچنین فرصت انتقال یک پیام مهم را از دست داده‌اید، اما حداقل آسیبی به شرکت خود وارد نکرده‌اید و این اسم خیلی نقشی را در جایگاه‌سازی در ذهن مخاطبان ایجاد نمی‌کند و همچنین تأثیر منفی نیز بر موقعیتی منحصره‌فرد در بازار به‌دست آورد.

بدترین مورد

یک نام ضعیف می‌تواند فعالیت‌هایی را که به‌منظور ایجاد موقعیت مناسب در بازار نام‌گذاری داده‌اید، بی‌اثر کند و حتی منفی جلوه دهد. ممکن است شما جهت ایجاد تمایل در مصرف‌کنندگان نسبت به شرکت، کالا یا خدمات خود با مشکلاتی مواجه و ناگزیر شوید با صرف زمان و هزینه بیشتر، اطلاعاتی را در زمینه محصولات و خدمات خود به بازار عرضه کنید. در صورتی که فعالیت خود را در بازارهای دیگر نیز گسترش دهید، یک نام ضعیف همچنین فرصت‌های شما را نیز محدود خواهد کرد.

چگونه نام‌گذاری با استراتژی در یک تراز قرار می‌گیرند؟

نام شرکت شما، سپری برای استراتژی برند شما محسوب می‌شود. این نام نخستین چیزی است که بازار مشاهده می‌کند و می‌شنود. نام، لوگو، بسته‌بندی (رنگ، فونت و طراحی)، محل (در صورتی که مخاطبان و بازار هدف از مغازه یا دفتر شما دیدن کنند)، آرم یا شعار و به‌طور کلی ویژگی‌های اختصاصی و منحصره‌فرد شرکت شما همگی در درک

یک استراتژی ایجاد کنید

مشخص کنید نام شرکت شما باید چه مواردی را تحقق بخشد؟

- تصمیم‌گیری کنید که با توجه به محصولات موجود یا نام‌های خدمات، این نام به چه صورتی مؤثر واقع خواهد شد.
- تعیین کنید چه نوع نامی را ترجیح می‌دهید - توصیفی، نوآورانه، نام موسس و غیره.
- معیارهای هدف برای ارزیابی نام‌هایی را که خلق می‌کنید، در نظر بگیرید.

تعداد زیادی از نام‌های بالقوه را انتخاب کنید

اگر در فراتر از حوزه محلی خود فعالیت کنید، درمی‌یابید که بسیاری از نام‌های بالقوه شما بنابرین لازم است یک فهرست طولانی تهیه کنید. جلسات توفشان فکری تشکیل دهید و گروه زیادی از افراد را برای شرکت در این جلسات دعوت کنید. به‌منظور ارزیابی‌های بیشتر هر یک از ایده‌ها را ثبت کنید.

فهرست نام‌های انتخابی را با توجه به معیارهای خود ارزیابی کنید

هدف شما آن است که به‌گونه‌ای هدفمند نامی را انتخاب کنید که معیارهای مورد نظر شما را برآورده سازد، به همین دلیل با دقت نظر دوستان و خانواده خود را در مورد هر نام جویا شوید. برای مثال، نامی که افراد با شنیدن آن ابروهای خود را بالا می‌اندازند می‌تواند انتخاب خوبی باشد، زیرا متفاوت بوده و احتمالاً به‌یادماندنی‌تر از نام‌های دیگر در حوزه فعالیت شما خواهد بود.

نام مورد نظر را بررسی کنید تا مطمئن شوید:

- از پشت تلفن نام خوبی به‌نظر می‌رسد.
- به‌طور دائم اشتباه تلفظ یا نوشته نمی‌شود، زیرا در آن صورت هدفی که از انتخاب نام در نظر دارید با شکست مواجه خواهد شد.
- هیچ‌کننده‌نباشد.
- آنچه مورد نظر شماست، منتقل کنید.
- دارای یک دامنه وب سایت بدون استفاده باشد که با آن کار می‌کنید.
- از نام خود محافظت کنید بسیار مهم است که به میزان مناسب از نام شرکت خود محافظت کنید. اگر نامی را انتخاب کنید که علامت تجاری شرکت دیگری باشد، ممکن است یک نامه توقف کار دریافت کنید و مجبور شوید به دادگاه بروید و پس از ماه‌ها یا حتی سال‌ها استفاده از این نام، آن را تغییر دهید.
- در صورت محافظت از نام شرکت خود، می‌توانید از استفاده رقیب از این نام در آینده جلوگیری کنید.

گام‌های بعدی

پس از آنکه یک نام جدید انتخاب کردید، می‌توانید لوگو که با آن کار می‌کنید. میزان زمان یا انرژی که برای انجام پروژه اختصاصی می‌دهید. آیا استطاعت استفاده از منابع بیرونی را دارید؟

مهرداد انوری

یکی از ابتدایی‌ترین و اصلی‌ترین فرایندهای شکل‌گیری کسب‌وکارها، فرآیند نام‌گذاری است، چرا که آغازگری است برای فعالیت پایدار. باید دقت کنیم که نام‌گذاری محصول یا کسب‌وکارمان از مهم‌ترین و حائز اهمیت‌ترین فعالیت‌هایی است که باید به آن توجه خاص و ویژه‌ای کنیم، چراکه کوچک‌ترین سهل‌انگاری در این حوزه با صدمات جبران‌ناپذیری همراه خواهد شد. در ادامه شما با ایده‌ها و نیایدهای نام‌گذاری و همچنین راهکارهای مفید و مؤثر در نام‌گذاری آشنا خواهید شد. باید گفت نام شما، معرف برند شماست و می‌تواند ارزشی را که ارائه می‌کند یا فاصله شما از آن را تقویت کند. هنگام خلق یک نام، گزینه‌هایی را در اختیار

۱- نام موسس شرکت یا ابداع‌کننده آن استفاده کنید

(مانند شرکت Hewlett-Packard)

۲- تشریح کنید که چه فعالیتی را انجام می‌دهید (مانند Southwest Airlines)

۳- یک تجربه یا یک تصویر را شرح دهید (مانند Sprint)

۴- از کلمه‌ای خارج از حوزه فعالیت خود استفاده کنید

۵- یک کلمه ترکیبی بسازید

(مانند Google)

بسیار حائز اهمیت است که تصمیم بگیرید نام شما باید چه معنایی داشته و بیان‌کننده چه مفهومی باشد. برای مثال، اگر شرکتی را اداره می‌کنید که خدمات نام‌گذاری ارائه می‌دهد، نام شما نمونه‌ای از فعالیت شما محسوب می‌شود. این نام باید فوق‌العاده باشد، این‌طور نیست؟

برخی شرکت‌هایی که ارائه‌کننده خدمات نام‌گذاری هستند، عبارتند از:

۱- نام منحصره‌فرد

به‌نظر می‌رسد این شرکت‌ها خلاق‌تر و بهتر توانستند نامی شاخص و ممتاز نسبت به نام شرکت‌های رقیب بیابند و راهکار ایده‌آلی را برای نام‌گذاری محصول یا کسب‌وکارشان به خاطر شما پیشنهاد دهند.

۲- نام معمولی

همه این شرکت‌ها شبیه هم به‌نظر می‌رسند، یعنی خدماتی یکسان تحت وظایف خود ارائه می‌دهند و فقط سعی می‌کنند قوانین نام‌گذاری را رعایت کنند و همچنین تشابه اسمی رخ ندهد.

۳- نام فراموش‌شدنی

این آژانس‌های نام‌گذاری خودشان نیز دارای هدف و نام‌های فراموش‌شدنی هستند، غافل از اینکه باید تلاش می‌کردند نام‌هایشان به خاطر ماند، در حالی که سعی کردند فقط حضور داشته باشند. همه این شرکت‌ها ممکن است خدمات بسیار مهمی را ارائه دهند، سال‌ها تجربه داشته باشند و گزارش‌های فوق‌العاده و درخشانی در سابقه کاری آنها باشند. اگر

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۱۴)

بازاریابی مستقیم

ترجمه: علی آل علی



برای بسیاری از شرکت‌ها و موسساتی که شیوه بازاریابی مستقیم را دنبال می‌کنند، اینترنت به مثابه هدیه و فرصت عالی از جانب خداوند به حساب می‌آید. از یک سو این پدیده نوظهور میزان تأثیرگذاری تبلیغات شرکت‌ها را به طرز قابل توجهی افزایش داده است. به عبارت دیگر امروزه اغلب مردم به آسانی و تنها با چند کلیک قادر به خرید محصولات مورد نظر خود هستند. از سوی دیگر ظهور اینترنت موجب صرفه‌جویی فراوانی برای شرکت‌ها و موسسات مختلف شده است. این امر به این معناست که با استفاده از فروش اینترنتی دیگر نیازی به استخدام فروشنده نبوده و در نتیجه مخارج شرکت به‌شدت کاهش خواهد یافت.

البته توجه به این نکته نیز ضروری است که همیشه کنار گذاشتن فروشنده‌گان شرکت عمل موفق به حساب نمی‌آید. در واقع در بعضی موارد فروشنده‌گان مجرب تنها عاملی هستند که شرکت مورد نظر را از میلیون‌ها شرکت دیگر موجود متمایز می‌کند. کنار گذاشتن فروشنده‌گان مجرب توصیه بیشتر مدیران کارکشته در زمینه بازاریابی اینترنتی است. در واقع اگر تصمیم بر اخراج آنها باشد، این کار باید با دقت فراوانی صورت گیرد. اما از سوی دیگر، هنگامی که مدیران شرکت‌ها شاهد استقبال بسیاری از مشتریان خود از خرید اینترنتی و درنتیجه کاهش خریداران خود هستند، برای محو نشدن از بازار دست به ایجاد تغییرات در شرکت خود می‌زنند که مهم‌ترین این تغییرات نیز کنار گذاشتن تعداد زیادی از فروشنده‌گان شرکت است.

در هر صورت هر یک از تصمیمات فوق در رابطه شیوه برخورد با پدیده فروشگاه‌های اینترنتی مزایا و ایرادات خاص خود را دارد. در این میان اما شاید بهترین راه استفاده از تجربیات سایر شرکت‌ها و انجام هر یک از این دو روش با احتیاط فراوان باشد.

ایده Betterware

یک فروشگاه اینترنتی بریتانیایی است که در زمینه فروش لوازم خانگی فعالیت دارد. این موسسه برخلاف شیوه بسیاری از موسسات دیگر در زمینه فروش اینترنتی محصولات خود، نه تنها فروشنده‌گان خود را اخراج نکرده است بلکه از آنان به‌عنوان مشاوران و فروشنده‌گان اینترنتی خود استفاده می‌کند. به طور کلی شیوه فروش مستقیم Betterware بر دو نوع اینترنتی و تلفنی استوار است. در شیوه اینترنتی موسسه با ایجاد یک فروشگاه اینترنتی و تبلیغات وسیع در سایر سایت‌ها، از فروشنده‌گان خود به‌عنوان مشاور خرید اینترنتی استفاده می‌کند. همچنین در شیوه تلفنی، موسسه فروشنده‌گان را ملزم به توزیع کاتالوگ محصولات خود در میان دوستان و همسایگان‌شان کرده است. همچنین هر یک از این کاتالوگ‌ها شماره تماس فروشنده‌گان شرکت نیز ذکر شده است. بدین ترتیب فروشنده‌گان شرکت از طریق تماس‌های تلفنی سفارشات را برای شرکت تهیه می‌کنند.

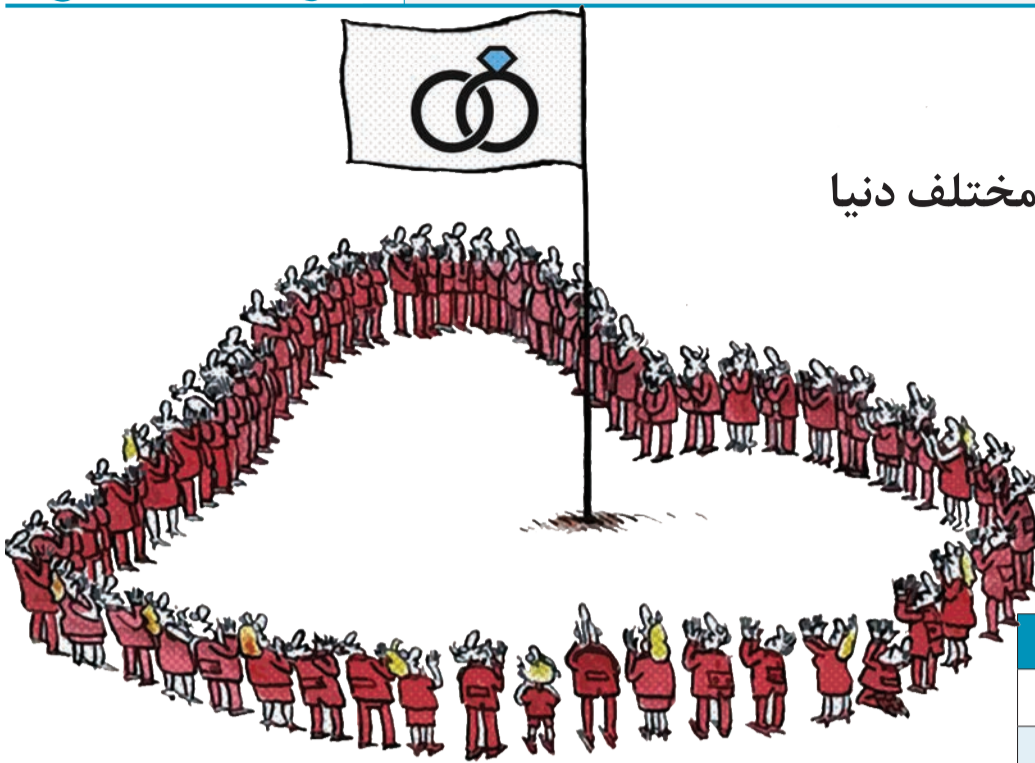
این شیوه بازاریابی موسسه Betterware علاوه بر اینکه فاصله میان مشتریان و شرکت را به حداقل می‌رساند، نقش فروشنده‌گان را نیز از بین نبرده و از آنان به‌عنوان نیروهای مفید در جریان بازاریابی خود استفاده می‌کند.

در واقع Betterware با آگاهی از وقوع تحولات گسترده به سبب ورود اینترنت، نه تنها میدان را خالی نکرد، بلکه دست به تحلیل مشکلات فروشگاه‌های بزرگ اینترنتی در زمینه فروش محصولات‌شان زد. بر این اساس Betterware به این نتیجه رسید که اغلب ناکارآمدی فروشگاه‌های اینترنتی ناشی از عدم القای یک نوع حس رابطه انسانی میان فروشگاه و خریداران است. بر همین اساس برند Betterware در زمینه به کارگیری فناوری اینترنت، نه تنها فروشنده‌گان خود را اخراج نکرد، بلکه از آنان برای القای یک نوع حس انسانی در محیط فروشگاه اینترنتی خود (که به طور معمول وجود ندارد) استفاده کرد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

لازم است پیش از به کارگیری فروشنده‌گان خود به‌عنوان رابط میان فروشگاه و مشتریان، به آنان آموزش‌های لازم در زمینه کاری جدیدشان را بدهید.

- اطمینان حاصل کنید که فروشنده‌گان شما قادر به ترغیب مخاطبان خود به خرید اینترنتی هستند.
- این شیوه بازاریابی در صورتی که فروشنده‌گان، خود به‌صورت مستقیم سفارشات را صورت دهند، داشته‌باشند و خریداران نیز در این حوزه قادر به بهره‌گیری از توان روابط عمومی خود به منظور جذب بیشتر مشتری هستند.



بررسی اقتصاد ازدواج در کشورهای مختلف دنیا

پس کی ازدواج می کنی؟

مثل فرانسه این اختلاف تنها به ۱/۶ سال می رسد.

هر چه کشور توسعه یافته تر باشد، اختلاف سن ازدواج میان زن ها و مردهاش کمتر می شود. اصولاً زن ها در سنین پایین و زودتر از مردها ازدواج می کنند. حتی با وجود اینکه سن ازدواج در دنیا بالا رفته، هنوز کشورهایی وجود دارند که زن هایش در سنین پایین ازدواج می کنند. به گزارش سازمان ملل از وضعیت ازدواج در ۳۹ کشور دنیا، ۲۰ درصد زن ها در ۱۸ سالگی ازدواج می کنند. در ۲۰ کشور به طور کلی ۱۰ درصد زن ها در ۱۵ سالگی ازدواج می کنند و تنها دو کشور در دنیا وجود دارد که ۱۰ درصد مردهاش پیش از ۱۸ سالگی ازدواج می کنند.

اما همچنان میانگین سن ازدواج در مردها و زن ها در تمام دنیا پایین بالا است. از دهه ۷۰ تا حوالی سال ۲۰۰۵، میانگین سن ازدواج در زن ها از ۲۱/۸ به ۲۴/۷ سال رسید. میانگین سن ازدواج در مردها در همین دوره افزایش فاحشی داشت.

اینها آمار است که نشریه بیزنس اینسایدر از گزارش های سازمان ملل به دست آورده است؛ آینده ای که سال ها پیش فیلسوفان چپ گرا برای جهان متصور شده بودند البته با وجود اینکه حتی در آمریکا، پسران و ولد هم آمار ازدواج پایین آمده، ازدواج هنوز یک نرم اجتماعی است که مردم به آن وفادار هستند، حالا شاید کمی دیرتر. تقریباً در تمام کشورهای دنیا ۸۰ درصد زن و مردها به طور میانگین تا ۳۰ سالگی حتماً ازدواج می کنند.

منبع: بیزنس اینسایدر

برسند، ازدواج می کنند. اما در برخی موارد کشورهایی هم هستند که با وجود اختلاف درآمد فاحش، میانگین سن ازدواج در آنها یکی است؛ به عنوان مثال ایالات متحده و شیلی که میانگین سن ازدواج در آنها ۲۸ است؛ آمریکا به مراتب ثروتمندتر از شیلی است.

جدولی که در اینجا مشاهده می کنید، میانگین سن ازدواج در کشورهای مختلف را براساس آمار سازمان ملل متحد نشان می دهد. البته برای امریکای آمارهای اینچنینی در کشورهای مختلف محدودیت هایی وجود دارد؛ دلایلش هم این است که کشورها هر سال برای چنین موضوعی آمارگیری نمی کنند. بنابراین تنها به آخرین اطلاعات دریافتی از میانگین سن ازدواج برخی کشورها در محدوده زمانی ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۴ اکتفا شده است. بسیاری از کشورهای آفریقای مرکزی چون آمار دقیقی از میزان و سن ازدواج در آنها وجود ندارد. از جدول حذف شده و همچنین جمعیتی که هرگز ازدواج نمی کنند، در نظر گرفته نشده است. اما به هر حال همانطور که می بینید مردم در نقاط مختلف دنیا در سنین متفاوت ازدواج می کنند؛ مردها دیرتر از زن ها.

مردها در تمام کشورهایی که در این جدول به آن اشاره شده، به طور میانگین تقریباً ۳/۷ سال دیرتر از زن ها ازدواج می کنند. این اختلاف جنسیتی در تمام کشورهای فقیرتری مثل مصر این اختلاف بیشتر می شود؛ در این کشور زن ها پنج سال زودتر از مردها ازدواج می کنند. در کشورهای ثروتمندی

نشریه بیزنس اینسایدر می نویسد هر سال مادر و پدرها دلایل بیشتری پیدا می کنند برای اینکه از بچه های شان بپرسند: «پس کی می خواهی ازدواج کنی؟» این معضلی است که در حال حاضر تمام دنیا با آن مواجه است؛ چرا که جوانان امروز در مقایسه با نسل قبلی خود دیرتر ازدواج می کنند و این فقط مختص یک منطقه خاص نیست؛ سن ازدواج به طور کلی در دنیا بالا رفته است. البته در جوامع در حال توسعه پرجمعیت دیرتر ازدواج کردن از نسل قبلی در میان جوانان امروز، تبدیل به یک پدیده جهانی شده است. مردم یا خیلی دیر ازدواج می کنند یا اصلاً ازدواج نمی کنند؛ این نقطه اشتراک در کنار سنت های متفاوت ازدواج در کشورهای مختلف می تواند تفاوت عمده ای در زندگی مردم از یک کشور تا کشور دیگر ایجاد کند. بسته به کشوری که شما در آن زندگی می کنید، زمان مجرد ماندن شان می تواند تقریباً به اندازه ۱۰ سال تغییر کند. به زبان ساده در کشوری مثل آمریکا که آمار ازدواج و زاد و ولد هنوز در آن بالاست، میانگین سن ازدواج به ۲۷/۹ می رسد و در کشور پرجمعیتی مثل هند به ۲۲/۸ درصد. تضادی که از مقایسه وضعیت ازدواج در کشورها به سرعت به چشم می آید، از رابطه میان درآمد یک کشور و سن ازدواج شهروندانش نشأت می گیرد. به طور متوسط، مردم در کشورهای ثروتمند مانند کشورهای اسکاندیناوی مثل فنلاند و سوئد تا دهه ۳۰ زندگی شان ازدواج نمی کنند اما در جمهوری آفریقای مرکزی، مردم به طور متوسط پیش از آنکه به ۲۰ سالگی

رتبه	کشور	میانگین سن ازدواج
۱	آلمان	۳۳/۱
۲	برزیل	۳۰/۸
۳	ژاپن	۳۰/۵
۴	ایالات متحده	۲۷/۹
۵	بریتانیا	۲۷/۹
۶	تایلند	۲۶/۷
۷	ترکیه	۲۶/۲
۸	روسیه	۲۵/۷
۹	فیلیپین	۲۵/۶
۱۰	چین	۲۵/۳
۱۱	ایران	۲۵/۲
۱۲	نیجریه	۲۴/۹
۱۳	مصر	۲۴/۸
۱۴	ویتنام	۲۴/۶
۱۵	مکزیک	۲۴/۳
۱۶	ایتالیایی	۲۳/۵
۱۷	کنگو	۲۳/۴
۱۸	هندوستان	۲۲/۸
۱۹	بنگلادش	۲۲/۲
۲۰	اندونزی	۲۱/۹

گزارش ۲

تأثیر سن ازدواج بر درآمد آمریکایی ها

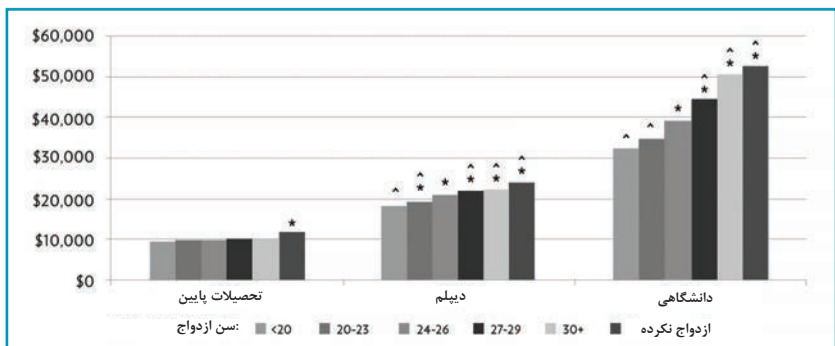
اما کسانی که دیر ازدواج می کنند یا اصلاً ازدواج نمی کنند بار بیشتری روی دوش شان است و مسئول تأمین هزینه های زندگی خود هستند.

رابطه سن ازدواج و سطح درآمد مردان

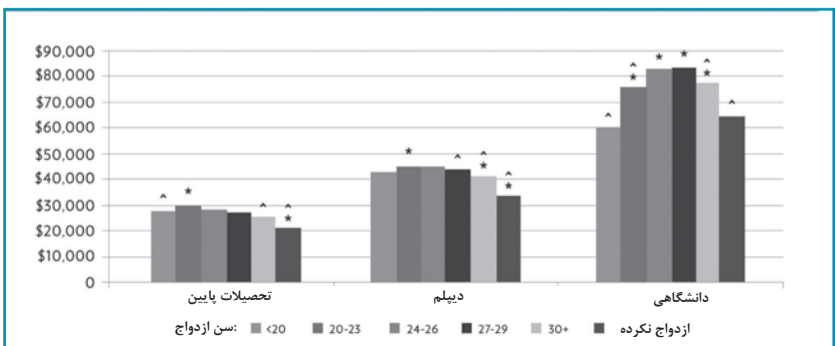
برای مردان امالگویی ارتباط سن ازدواج با سطح درآمد متفاوت است. در میان مردانی که تحصیلات کمتری دارند سطح درآمد بین زود ازدواج کرده ها، دیر ازدواج کرده ها و ازدواج نکرده ها چندان تفاوتی ندارد. حتی مردان دارای تحصیلات کم که بین ۲۰ تا ۲۳ سالگی ازدواج کرده اند درآمدشان بیشتر از کسانی است که ازدواج نکرده اند. گروه اول براساس آمار ارائه شده، ۲۰ هزار دلار درآمد دارند، حال آنکه گروه دوم درآمدی ۳۰ هزار دلاری کسب می کنند. درباره مردان تحصیل کرده اما الگویی جالبی به دست آمده است. در حالی که در نمودار زنان سیر صعودی تدریجی وجود دارد و بالا رفتن تحصیلات ارتباط مستقیمی با سطح درآمد پیدا کرده است، برای مردان خبری از این سیر صعودی نیست و هر گروه ساز خودشان را می زنند.

در نمودار زنان، هرچه تحصیلات بالاتر باشد، چه فرد زود ازدواج کرده باشد و چه اصلاً ازدواج نکرده باشد، سطح درآمد بالاتر می رود. اما برای مردان، برای مثال مردانی که در ۲۵ تا ۲۴ سالگی تا ۲۹ سالگی ازدواج می کنند، درآمدی مشابه با کسانی دارند که بعد از ۳۰ سالگی تازه تصمیم به ازدواج می گیرند. بنابراین برای مردان اوضاع پیچیده تر از آن است که تصور می شود. این نشان می دهد که ازدواج برای مردان انگیزه های قوی در جهت افزایش درآمد ایجاد کرده و آنها را تشویق به استفاده از مزایای تحصیلات و موفقیت شغلی می کند.

ارتباط سن ازدواج و میزان درآمد در میان زنان



ارتباط سن ازدواج و میزان درآمد در میان مردان



دریچه

چرخه اقتصادی ازدواج و طلاق در اروپا

گلنوش محبعلی
Economyandco



مرکز مطالعات و آمار اقتصادی اروپا، یوروست، در مقاله ای آمار سال ۲۰۱۵ مربوط به ازدواج و طلاق اروپا را در ماه سپتامبر منتشر کرد. با توجه به آخرین داده های این مرکز آماری در سراسر اتحادیه اروپا، ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار ازدواج انجام شده است که ۹۸۶ هزار تای آنها به طلاق کشیده شده است. به عبارتی، نرخ خالص ازدواج به ازای هر هزار نفر ۴.۲ است. سال ۱۹۶۵ نرخ خالص ازدواج به ازای هر هزار نفر ۷.۸ بوده و تاکنون نرخ ازدواج ۵۰ درصد کاهش داشته است. در سال ۲۰۱۳، نرخ خالص ازدواج در لیتوانی ۶.۹، قبرس ۴.۶، مالت ۶.۱، آلبانی ۸.۲، ترکیه ۷.۹ بوده و این کشورها بیشترین ازدواج را در میان کشورهای عضو اتحادیه داشتند. کشورهای اسلوونی و بلغارستان با نرخ ازدواج ۳ و پرتغال با ۳.۱ و لوکزامبورگ و ایتالیا با ۳.۲ کمترین نرخ ازدواج را داشته اند.

با ثبت حدود ۲۵۰ هزار ازدواج در سال ۲۰۱۵ در فرانسه، ازدواج یک بازار پررونق به حساب می آید. روز ازدواج احتمالاً بهترین روز زندگی و همزمان گران ترین روز زندگی خواهد بود. روز عروسی، روز خوشحالی دست اندرکاران مراسم ازدواج است؛ از عکاس و خیاط لباس عروسی گرفته تا مدیران سالار و برپاکندگانش جشن ازدواج. به عبارت دیگر، مراسم ازدواج، یک چرخه و فعالیت اقتصادی محسوب می شود. اما گاهی هم ازدواج به طلاق می انجامد. طلاق هم بازار وکیلان و کارشناسان حقوقی را گرم می کند. همراه هم نگاهی به چند آمار اقتصادی مربوط به ازدواج و طلاق در کشور فرانسه بیندازیم.

۲۳۹ هزار

به گزارش مرکز آمار و مطالعات اقتصادی فرانسه، در فرانسه ۲۳۹ هزار ازدواج صورت گرفته است. به نسبت سال ۲۰۰۵، آمار ازدواج در فرانسه با کاهش روبه رو بوده است. سال ۲۰۰۵، تعداد ازدواج ها در این کشور به ۲۸۳ هزار نفر رسید، در حالی که سال گذشته ۲۳۰ هزار ازدواج به ثبت رسیده است.

۸۲۰۰

بنا به گزارش مرکز OpinionWay یک مرکز مطالعات اقتصادی در فرانسه، هزینه برپایی مراسم ازدواج با ۷۰ نفر مهمان، حدود ۸۲۰۰ یورو می شود. نزدیک به ۶۱ درصد از این هزینه، مربوط به هزینه اجرائی و سازماندهی مراسم و پذیرایی است. عروس ها، حدود ۱۰۰۰ یورو برای لباس عروس خود پول خرج می کنند. فرانسوی های می گویند: «وقتی خوب می خوریم و خوب می پوشیم، پس همه چیز خوب پیش می رود.» این هزینه، شامل هزینه های مربوط به دکوراسیون و گل آرایی نیز می شود.

۵ میلیارد

بنا به آمار Xerfi، مرکز پژوهش و تحلیل داده های اقتصادی فرانسه، ۵ میلیارد یورو، گردش مالی مربوط به بازار ازدواج در فرانسه است. در واقع این بازار یک بازار ترکیبی از چندین بازار مختلف است. طبق آمار سال ۲۰۱۳، گردش مالی بخش ازدواج، ۵ میلیارد و ۱۰۰ میلیون بود. بنابراین گزارش ها، بحران اقتصادی فرانسه، روی بازار ازدواج بی تأثیر بوده است. از خدمات بخش صوتی برای اجرای برنامه و عکاسی برای ثبت لحظات به یاد ماندنی گرفته تا شرکت های ارائه دهنده خدمات پذیرایی و موسسات مجری مراسم که معمولاً تمام مسئولیت برگزاری مراسم به آنها سپرده می شود. در واقع، سپردن سازماندهی مراسم به این موسسات اگر چه هزینه برادر است اما از استرس افراد کم می کند و قابل اطمینان تر است. به این بازار باید خیاط و طراحان لباس عروس را هم اضافه کنیم که ۱۹۰ میلیون یورو از این گردش مالی را به خود اختصاص می دهد.

۱۳۰ هزار

این آمار، آمار طلاق در سال ۲۰۱۵ فرانسه است. به عبارتی، می بینیم که از هر دو ازدواج در فرانسه، یک ازدواج به طلاق می انجامد. از هر چهار درخواست طلاق که در دادگاه مطرح می شود، سه درخواست از سوی زنان شکل می گیرد.

۱۰۰۰ تا ۸۰۰۰

این اعداد، محدوده هزینه های مربوط به طلاق است. همانطور که از مقایسه آمار و اطلاعات درمی یابیم، هزینه ای که برای طلاق می شود تفاوت چندانی با هزینه های مربوط به ازدواج ندارد، چه بسا گاهی هزینه طلاق حتی بیشتر از ازدواج تمام شود. این هزینه به محل زندگی، طرف دادخواست و علت طلاق بستگی دارد. به عنوان مثال اگر درخواست طلاق مورد توافق دو طرف باشد، بین ۱۰۰۰ تا ۴۰۰۰ یورو تمام می شود، اما اگر در این میان طلاق درخواست یکی از طرفین باشد و بر مبنای اشتباه و تقصیر طرف مقابل مطرح شده باشد، این رقم از ۲۰۰۰ یورو تا ۸۰۰۰ یورو متغیر خواهد بود. این هزینه صرف طر دعوی و وکیل می شود. درباره هزینه دادخواهی نمی توان به طور مشخص صحبت کرد. مدت زمانی که فرایند طلاق طول می کشد، نفقه، حق مسکن و... مواردی هستند که هزینه دادگاه را تعیین می کنند.



نفس بکش و شارژ کن



شاید برای شما هم پیش آمده که به جایی رفته‌اید و دسترسی به برق یا شارژر موبایل نداشته‌اید و باتری گوشی‌تان خالی شده و در حال خاموش شدن است، اما دیگر نگران خاموش شدن گوشی‌تان نشوید. محققان ماسک مفهومی طراحی کرده‌اند که قادر است با استفاده از تنفس فرد، موبایل متصل به ماسک را شارژ کند. یک طرح با الگوبرداری از توربین‌های بادی برای تولید برق، یک ماسک مفهومی طراحی کرده است که می‌تواند از دم و بازدم فرد برای شارژر تلفن همراه هوشمند استفاده کند.

درون ماسک AIRE توربین‌های بادی ظرفیتی تعبیه شده‌اند که انرژی باد حاصل از دم و بازدم فرد را به الکتریسیته تبدیل می‌کند. انرژی تولید شده از طریق یک کابل کوچک به دستگاه وصل می‌شود و می‌توان از آن برای شارژر باتری تلفن همراه و دستگاه‌های برقی کوچک استفاده کرد.

«واو لومگلیا» طرح ماسک مفهومی بر این باور است، در صورت تولید انبوه این محصول علاوه بر صرفه جویی در مصرف برق، افراد برای شارژ رایگان و بدون هزینه تلفن همراه خود به انجام ورزش نیز ترغیب می‌شوند.

ماسک مفهومی AIRE قابل استفاده در داخل و خارج از منزل، هنگام خواب، پیاده‌روی، ورزش و مطالعه است و این انرژی رایگان در تمام ساعات شبانه‌روز و ایام هفته به سادگی در اختیار همگان قرار دارد.

استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر مانند انرژی باد از دغدغه‌های اصلی کارشناسان محیط‌زیست است و انرژی حاصل از فعالیت‌های بدنی انسان برای تولید برق از جمله مواردی است که محققان طی سال‌های اخیر توجه ویژه‌ای به آن داشته‌اند.

تکنولوژی



آینده صنایع پزشکی با فناوری‌های نوظهور



در چند سال اخیر پرینترهای سه بعدی انقلابی را در صنایع مختلف به راه انداخته‌اند، کارشناسان بسیاری پیش‌بینی می‌کنند این دانش نوظهور در سال‌های آینده بزرگ‌ترین صنعت دنیا خواهد شد، صنایع و تجهیزات پزشکی هم در بهره‌برداری از این صنعت پیشرو بوده‌اند و چند سالی است مهندسان کامپیوتر با جامعه پزشکی در این خصوص تعاملات زیادی با هم برقرار کرده‌اند. پیش از این هم «فرصت‌امروز» با یکی از پیشروان این صنعت در ایران گزارش اختصاصی با عنوان «هر خانه یک کارخانه» داشته و در همین صفحه به چاپ رسانده است که این پژوهشگر ایرانی هم معتقد است در آینده‌ای نزدیک هر خانواده مجهز به یک کارخانه تولیدی کوچک می‌شود. اما به تازگی محققان پزشکیان آمریکایی توانستند نخستین فک ساخته شده با فناوری چاپگر سه بعدی را روی صورت یک بیمار سرطانی قرار دهند.

به گزارش «فرصت امروز» این محققان در دانشگاه «ایندیانا» آمریکا مستقر هستند و پیش از این هم در خصوص تجهیزات پزشکی مبتنی بر پرینترهای سه‌بعدی موفقیت‌هایی به دست آورده‌اند اما این بار موفقیت حاصل شده می‌تواند موجب نجات بسیاری از بیماران نقص عضو شود. این فک در یک قالب دیجیتالی ساخته شده و متناسب با صورت بیمار طراحی و چاپ شده است سپس با عمل جراحی ساده‌ای روی صورت بیمار قرار گرفته، فک سه بعدی دارای وزن بسیار سبک‌تر از جراحی‌های پلاستیک است و ظاهری طبیعی‌تر از سایر فناوری‌های موجود دارد. کارشناسان این کار می‌گویند: در ساخت این فک سه بعدی، محاسبات دقیقی انجام گرفته و جزئیات ریزه‌های پوست نیز روی آن لحاظ شده است و بیمار مورد نظر هم از وضعیت کنونی خود کاملاً رضایت دارد و می‌گوید این فک اصلاً جلب توجه نمی‌کند. با وجود این موفقیت حاصل شده در جامعه پزشکی، بسیاری از کارشناسان اظهار امیدواری کرده‌اند که در آینده طراحی و تولید اعضای بدن توسط این پرینترها به راحتی انجام گرفته و برای بیماران سرطانی یا افرادی که بر اثر سحاح‌های عضوی را از دست داده‌اند اعضای جدید تولید و به راحتی به فرد پیوند زده می‌شود.

تولید یک دستگاه وجین‌کن ایرانی توسط شرکت دانش بنیان طبرستان

همگام با کشت مکانیزه در دنیا



به‌عنوان علف تراش و وجین در مزارع خشک‌زاری هم می‌تواند مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

همچنین در نظر گرفتن این نکته که کشور تولیدکننده دستگاه براساس شرایط خاک و گیاه آن کشور دستگاه‌های خود را طراحی و تولید می‌کند هم نکته مهمی است، مثلاً کشورهای جنوب شرقی آسیا که تولیدکننده وجین‌کن‌های شالی هستند خاک مناطق شان خاک آتشفشانی است و آن مزارع مناسب است در حالی که این ماسین ها برای جنس خاک ایران ضعیف است همچنین. قد گیاه ما در زمان وجین نسبت به قد برنج در مناطق شرق آسیا بلندتر است و دستگاه آنها به قد گیاه هم آسیب می‌رساند. در نهایت قیمت دستگاه حداقل ۳۰ درصد از نمونه‌های خارجی یک کاره ارزان تر است.

رمز ماندگاری در بازار

مدیر این مجموعه در خصوص رمز ماندگاری شرکت خود می‌گوید: کار و محصول ما مشخص است و هوایی چندانی ندارد، همچنین با خدمات پس از فروش که ما برای دستگاه‌ها در نظر گرفته‌ایم نسبت به نمونه‌های خارجی که هیچگونه گارانتی و حامی ندارند موجب ماندگاری ما در شالیزارهای کشور خواهد شد. ما یک سال زراعی گارانتی تعویض و تا پنج سال گارانتی تامین قطعات داریم و اگر با همین روال پیش برویم برنامه داریم تا با توجه به نیاز بازار که رو به افزایش است سالانه حدود

وجین را خریداری کنند. برای سال ۹۵ هم با توجه به نیاز استان گیلان و مازندران یارانه‌ای ۳۰ درصدی برای ۵۵ دستگاه در نظر گرفته شده که به شکل یارانه برای کمک خرید دستگاه پرداخت می‌شود.

تبلیغات به کمک پارک علم و فناوری

آقای‌زاده در خصوص حمایت‌هایی که پارک علم و فناوری مازندران از مجموعه وی به عمل آورده می‌گوید: پارک در ابتدا مقدار کمی تسهیلات در اختیار ما گذاشت که البته این تسهیلات چیزی نبود که ما به دنبالش آمده بودیم و هدف اصلی ما بهره‌گیری از حمایت‌های معنوی پارک برای معرفی محصول بود. پارک هم کمک زیادی در این راستا به عمل آورد از جمله اینکه محصول را با تاییدیه‌های دانش بنیان به مراکز مربوطه معرفی کرد و همچنین کمک کرد تا در شبکه‌های تلویزیونی صداوسیما دستگاه وجین کن ما به مردم و شالیکاران معرفی شود.

مزیت آفرینی برای دستگاه

این متخصص ماشین‌آلات کشاورزی در خصوص تفاوت‌ها و مزیت‌هایی که این دستگاه با نمونه‌های خارجی دارد، می‌گوید: اول اینکه این دستگاه ثبت اختراع شده و نمونه مشابهی در تولیدات داخلی ندارد، همچنین نسبت به نمونه‌های خارجی با کاربری مشابه کارایی‌هایی دارد که می‌توان گفت نمونه مشابهی در دنیا هم ندارد. این ماشین به‌عنوان یک ماشین سه‌کاره تولید می‌شود که علاوه بر وجین در شالیکاری،

دستگاه در بهبود اثرگذاری در کود اضافه شده به زمین می‌گوید: به کارگیری دستگاه وجین کن پس از انجام عملیات نشاکاری باعث حذف علف‌های هرز موجود در اطراف بوته‌های نشا می‌شود، سپس پروسه هوادهی به خاک، خروج گازهای سمی از اطراف ریشه گیاه و اختلاط بهتر کود با خاک و در نهایت سبب اثرگذاری بهتر کود اضافه شده به زمین می‌شود. همچنین بهترین زمان برای کار وجین در نوبت اول ۹ تا ۱۲ روز پس از نشاکاری و در نوبت دوم ۲۱ تا ۲۴ روز پس از نشاکاری است.

بازار هدفی گسترده

آقای‌گل‌زاده در خصوص تعداد دستگاه‌های تولید شده توسط این مجموعه می‌گوید: نزدیک به ۵۰۰ دستگاه در مجموع سه مدل تولید شده است. گیلان مازندران، قزوین، خراسان رضوی، اصفهان و گلستان همه شهرهایی هستند که کشت برنج دارند و اصلی‌ترین بازارهای هدف ما هستند. وی در خصوص تعامل با بخش دولتی می‌گوید: جهاد کشاورزی به‌عنوان یکی از متولیان اصلی و همچنین سازمان مکانیزاسیون کشاورزی می‌تواند با حمایت از تولیدات داخلی بخش اعظمی از بازار را پوشش دهند. در خصوص محصول ما مشتری اصلی شالیکاران هستند ولی وزارت کشاورزی هم در این راستا حمایت‌هایی می‌کند که می‌تواند به کار ما کمک کند، مثلاً سال گذشته برای کل کشور ۳۰ درصد یارانه برای ۱۰۰ دستگاه وجین پرداخت شد که شالیکارها راحت‌تر دستگاه‌های

فائزه میرزایی

mirzaefaezeh@yahoo.com

زمین‌های کشاورزی و محصولات آن بخش اعظمی از خوراک بشر از گذشته تا به امروز را تامین کرده‌اند، برنج و گندم هم به‌عنوان قوت اصلی مردمان ایران از دیرباز بر سر سفره‌ها جایگاه ویژه‌ای داشته است. برنج که بیشتر در مناطق شمالی کشور عمل می‌آید هنوز بخش زیادی از آن به کمک نیروی انسانی و دست کاشت و برداشت می‌شود و تنها حدود ۳۰ درصد از مجموع کل این محصول در کشور به کمک ابزارهای مکانیزه کشاورزی تولید می‌شود، بخش زیادی از ابزارهای مکانیزاسیون کشاورزی هم به وسیله واردات تامین می‌شود و به‌رغم وجود دانش فنی لازم و همچنین ابزارها و ماشین‌سازهای خوب در کشور، هنوز نیاز ما به ماشین‌آلات مکانیزه کشاورزی از طریق واردات تامین می‌شود.

در حوزه وجین برنج یک گروه از مخترعان ایرانی دستگاه وجین کن ایرانی را طراحی و تولید کرده‌اند که برای نخستین بار در کشور با توجه به نیاز بازار و همچنین شرایط محیطی و خاک ایران این دستگاه تولید شده است. دستگاه وجین کن برنج به منظور مبارزه با علف‌های هرز، در دو نوبت پس از نشاکاری در مزارع شالیزاری که به‌صورت مکانیزه کشت شده‌اند مورد استفاده قرار می‌گیرد. «فرصت امروز» سراغ مهدی آقای‌گل‌زاده، رئیس هیات‌مدیره این مجموعه رفته تا از پروسه تولید و وضعیت کنونی این فناوری دانش بنیان اطلاعاتی کسب کند.

بومی‌سازی و بهینه‌سازی نمونه خارجی

مهدی آقای‌گل‌زاده که خود متخصص مکانیک ماشین‌آلات کشاورزی است، در ابتدا در خصوص شرکت خود می‌گوید: شرکت طبرستان سال ۸۹ ثبت شد و بعد از چهار سال مجوز دانش بنیان را گرفته و زیر نظر پارک علم و فناوری مازندران فعالیت‌مان ادامه پیدا کرد. کار طراحی و تولید این دستگاه هم نزدیک به هشت سال پیش شروع شد که پنج سال کارهای تحقیقاتی و فنی دستگاه انجام شد و حدود سه سال است که دستگاه تولید شده و به بهره‌برداری رسیده است. وی تصریح می‌کند: طرح تولید وجین‌کن برنج یک طرح تقاضامحور براساس نیاز بخش کشاورزی کشور بود و در راستای دستیابی به دانش فنی و تولید آن اجرا شد. در این راستا ابتدا تکنولوژی‌های وارداتی بومی‌سازی و براساس شرایط زراعی موجود بهینه‌سازی شده است.

وی توضیح می‌دهد که این دستگاه در سه مدل دو ردیفه، سه ردیفه و پنج‌ردیفه به علاوه دو ردیفه پشتی تولید و در بازار عرضه شده است. این کارشناس دانش بنیان با اشاره به تاثیر استفاده از این

یادداشت

شکوفه میرزایی

shkoofochinrazee@yahoo.com

توجه به حوزه دانش و تولید محصولات نوآرانه یکی از ضرورت‌های هر کشوری است و برای ما که شعار اقتصاد مقاومتی را چند سالی است مدام تکرار می‌کنیم می‌تواند بخش بزرگی از سایرین خود را نشان می‌دهد. توجه به این بخش می‌تواند در قالب حمایت، سرمایه‌گذاری و تسهیل قوانین باشد.

این در حالی است که ضرورت سرمایه‌گذاری و حمایت در حوزه‌های دانشی و علوم و تکنولوژی‌های نو مسئله‌ای است که بخش زیادی از افراد جامعه به آن اذعان دارند اما مسئله اینجاست که در عمل چقدر به این ضرورت پایبندند و چقدر ریسک ورود به حوزه‌های نو توسط سرمایه‌گذاران بخش دولتی و خصوصی پذیرفته می‌شود؟! چقدر این حمایت‌ها از نون‌آوران جامعه به عمل می‌آید و چه میزان از بودجه و حمایت‌ها در میان راه و بوروکراسی‌های اداری هدر می‌رود؟!

شرکت‌های بی‌پناه دانش بنیان

برای توسعه علمی کشور و توجه به اقتصاد درون‌زا شرکت‌های دانش‌بنیان به‌عنوان مهم‌ترین مهره‌های این بخش نزدیک به یک دهه است که فعالیت رسمی خود را آغاز کرده‌اند، معاونت علمی و فناوری به کمیته بازوی اجرایی خود یعنی پارک‌های علمی و فناوری به حمایت از این شرکت‌ها برخاسته و تلاش دارد در مراحل مختلف از تولید تا تجاری‌سازی محصولات به این شرکت‌ها کمک کند. اما در این بین موانع و مشکلات زیادی بر سر راه شرکت‌های دانش‌بنیان است که آنها را از تمرکز بازمی‌دارد و توجه آنها را از متن به حاشیه برده و در مواقعی باعث صرف وقت و انرژی‌های زیاد در مسیر باطل می‌شود.

در گیوردار دولتی‌ها

ساختار اولیه شرکت‌های دانش‌بنیان براساس الگوهای موفق در جهان تعریف شده است و از ابتدا قرار بود این شرکت‌ها وظیفه تولید و توسعه دانش و

دولت می‌تواند بدون هزینه از توسعه فضای دانشی کشور حمایت کند

که محصولی برای تولید ندارد و صرفاً منافع عمومی یا اجتماعی دارد فعالیت می‌کنند از هر دو سو، یعنی دولت و بخش خصوصی رانده شده‌اند و اغلب در میانه‌های راه مسیر خود را عوض و شرکت را منحل می‌کنند.

کلید حل معما در دست دولت است

یکی از راهکارهای این بخش بازتعریف قوانین و روابط این اکوسیستم است، در این مجموعه شرکت‌ها و دولت باید قوانین و روابط شفاف و صریحی داشته باشند، در واقع دولت باید سروسامانی به قوانین و مقررات مربوط به این بخش بدهد تا در ابتدا شرکت‌ها در زمینه‌های مختلف تولیدی یا تحقیقاتی از هم تفکیک شده و سپس کمترین وقت، انرژی و هزینه را برای طی کردن مسیر قانونی خود پرداخت کنند. یکی از تفکرات غلطی که دولت در خصوص حمایت از این بخش دارد این است که باید هزینه‌های میلیونی و سرمایه‌های میلیاردی خود را در این بخش صرف کند و دولت هم که همیشه اظهار بی‌پولی می‌کند این مسئله را حل نشدنی می‌داند این در حالی است که اگر بخش دولتی تنها اقدامات حمایتی و نظارتی و اصلاح قوانین و تسهیل فعالیت‌ها را بر عهده گیرد بخش زیادی از این توسعه کشور محقق می‌شود. برای تامین مالی شرکت‌ها هم دولت می‌تواند با تصویب قوانینی بخش خصوصی را ملزم به حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان کند، این حمایت هم می‌تواند در بخش خرید محصولات دانشی باشد و هم حمایت‌های معنوی برای این بخش. به این ترتیب مثلاً یک شرکت خودروسازی که محصولات آینده تولید می‌کند، بخشی از سود خود را برای توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان قرار دهد که در مسائل زیست‌محیطی فعالیت دارند یا بخشی از خریدهای خود را از شرکت‌هایی انجام دهد که محصولات حوزه خودروسازی را تولید می‌کنند. همچنین رسانه ملی و سایر رسانه‌های چاپی می‌توانند با معرفی فعالیت‌ها و محصولات این بخش حامی معنوی آنها باشند و انگیزه لازم برای توسعه بخش دانشی را در دل شرکت‌های دانش‌بنیان شعله‌ور کنند.



سر راه خلاقیت و شکوفایی شرکت‌هاست، در کنار این بخش همه نگاه‌ها به سمت بخش خصوصی معطوف می‌شود و از این بخش انتظار حمایت و سرمایه‌گذاری به وجود می‌آید، این در حالی است که بخش خصوصی در بهترین حالت تنها در شرکت‌هایی که محصولی بازاری و تجاری دارند حاضر به سرمایه‌گذاری می‌شود، محصولاتی که در بازار مشتری داشته باشند و مردم تمایل به آن محصولات را از پیش نشان داده باشند اما اغلب محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان نوآرانه است و باید برای آنها بازارسازی شود و این پروسه نیاز به سرمایه‌هایی دارد که پرداخت آن توسط خود شرکت‌ها مسئله غیرواقعی است.

همچنین شرکت‌های بنیادی بسیاری در این اکوسیستم دانشی کشور فعالند که کارهای تحقیقاتی، علمی و پژوهشی می‌کنند و اساساً محصولی برای ارائه ندارند. شرکت‌های دانش‌بنیانی که در خصوص مسائل محیط زیستی یا جامعه‌شناسی یا هر بخشی

محصولات نوآرانه را به کمک معاونت علمی و فناوری بر عهده داشته باشند اما چیزی نگذشت که پای چند ارگان دولتی مانند وزارت علوم و وزارت کار به میان آمد و تعامل درست با این چند ارگان به‌صورت هم‌زمان برای شرکت‌های دانش‌بنیان مسئله‌ای سخت و زمانبر شد. حتی بین وزارت علوم، معاونت علمی و فناوری و وزارت کار هم هماهنگی و تفاهم لازم وجود ندارد و همین عدم هماهنگی‌ها مشکلاتی را برای شرکت‌ها به وجود آورده است. هر کدام از این ارگان‌ها قوانین و مقررات مربوط به خود را برای شرکت‌های دانش‌بنیان وضع می‌کنند و گاهی آنها را وارد تسلسل بیپنده‌ای از رفت‌وآمدها می‌کنند.

خصوصی‌ها هم جا خالی کرده‌اند

همان‌طور که گفته شد دولت با درگیر کردن شرکت‌ها در آمد و رفت‌های اداری برای کسب مجوز و وضع قوانین دست و پاگیر تولید و صادرات، یکی از موانع بر

دیدگاه

نامانی مرزی و افزایش قاچاق کالا



مجیدرضا چابری
عضو اتاق بازرگانی ایران

شکی نیست که هر نامانی مرزی یا هر نامانی در بازارهای هدف کشور برای مبادلات تجاری، تأثیرات نامطلوبی در روابط اقتصادی دوجانبه ایران می‌گذارد، حال این تأثیرات به چه میزان است، بستگی به میزان نامانی منطقه دارد. با وجود گروه‌های تروریستی در مرز ترانزیتی ایران و ترکیه مثل «داعش» و «پ.ک.ک» این سوال مطرح می‌شود که تأثیر این نامانی‌ها بر اقتصاد هر دو کشور به چه میزان است؟ اگر دوباره کاروان‌های حمل بار کالاها صادراتی و وارداتی ایران و ترکیه، مورد حملات تروریستی قرار گیرد ادامه این روند چه تأثیری بر آینده تجاری دو کشور دارد؟ پاسخ به این پرسش کاملا واضح است؛ بحث صادرات و واردات مقوله‌ای است که تأمین‌کننده نیاز مردم هر کشور است، بنابراین در هر شرایطی چه امن و چه ناامن صورت می‌پذیرد، اما آنچه به‌عنوان تأثیر نامانی مرزها بر مرادفات تجاری-اقتصادی است افزایش فساد و رواج قاچاق کالا در کشور است. نامانی در مرزهای ترانزیتی کشور باعث می‌شود تجارت قانونی در هر دو کشور طرف مبادلات ضعیف شود و به جای مرادفات قانونی، فساد قاچاق کالا در این مناطق تشدید شود. به عبارتی نامانی‌های مرزی دست قاچاقچیان را برای انجام فسادهای اقتصادی باز می‌کند.

متأسفانه نقطه ضرر ایران در برابر نامانی‌های مرزی در ترکیه، افزایش قاچاق کالا است و اینکه اگر در برابر این نامانی یک یا دو کامیون حمل بار ایرانی مورد حملات تروریستی قرار گیرد، یک ضرر اقتصادی نیست و نمی‌توان آن را به‌عنوان یک موضوع تأثیرگذار بر اقتصاد هر دو کشور دانست، چرا که صادرات و واردات امری است که در هر صورت چه در مرزهای امن و چه ناامن اتفاق می‌افتد. اما آنچه به‌عنوان یک ضرر اصلی در این شرایط مطرح است، افزایش قاچاق کالا است. در حال حاضر نامانی در مرزهای عراق، کردستان، ترکیه و... مشاهده می‌شود و تأثیر این نامانی بر تجارت‌های قانونی مشاهده می‌شود؛ این تأثیرها عبارتند از:

- ۱- تجارت‌های قانونی سخت‌تر می‌شود.
- ۲- فعالیت قاچاقچیان کالاها افزایش می‌یابد.

زمانی که مرزها و کریدورهای یک کشور به دست نیروهای غیررسمی کنترل می‌شود، انجام فعالیت‌های اقتصادی و تجاری با روش‌های خلاف سهل‌تر و از طرفی انجام تجارت‌های قانونی سخت و گران‌تر می‌شود. بنابراین نکته اصلی در نامانی مرزهای ترکیه و تأثیر آن بر مرادفات اقتصادی ایران، افزایش قاچاق کالا است.

متأسفانه در منازعات مرزی دست دولت برای جلوگیری از قاچاق کالا کوتاه است، چراکه در این شرایط نیروهای مرزی بیشتر درگیر برقراری امنیت در منطقه هستند تا کنترل مرادفات اقتصادی. بنابراین نامانی مرزی جولانگاه قاچاقچیان می‌شود.

اکنون در این شرایط، دولت به تنهایی توانایی مقابله با این فساد را ندارد و انجام فعالیت‌های خودمختار سودمند نیست، بلکه وجود ستاد مبارزه با قاچاق کالا که در برگیرنده کلیه سازمان‌های امنیتی و نظامی است ضرر بیشتر است تا این ارگان با بهترین راهکارها مانع از افزایش قاچاق شود.

بهترین رویه برای مبارزه با قاچاق کالا در مرزهای نامن، کنترل بازار تقاضا است؛ البته اهمیت کنترلی بازار عرضه نیز کم از بازار مصرف نیست، اما مهم‌ترین مسئله در کنترل بازار قاچاق کالا، کنترل بازار تقاضا است.

در حال حاضر در دنیای جدید نیز برای مبارزه با مواد مخدر بیشترین انرژی بر نهادهای بازردارنده، کنترل بازار تقاضا و مصرف است و آنان را کنترل بازار مصرف، مقدمات کنترل بازار عرضه را فراهم می‌کنند؛ متأسفانه در کشور ما بازار مصرف کالای قاچاق زیاد است و این امر به دلیل آن است که میزان بازار تقاضای کشور بالا است و نمی‌توان این بازار را از طریق راه‌های قانونی پاسخگو بود.

اکنون پاسخگو بودن بازار تقاضای کشور از طریق راه‌های قانونی گران است و متأسفانه با عوارض گمرکی سنگینی که دستگاه‌های مربوطه برای تجارت ترتیب داده‌اند، قیمت کالا افزایش می‌یابد و متقاضی توان خرید کالا را ندارد.

از طرفی در کنار این بازار قانونی و گران، بازار قاچاق کالا فارغ از پرداخت مالیات و عوارض‌های قانونی هستند. بدین ترتیب قاچاق جایگزین بازار عرضه قانونی می‌شود و نیاز مصرف‌کننده از طریق راه‌های غیرقانونی پاسخ داده می‌شود.

در حال حاضر خوشبختانه صادرات ما به ترکیه نامانی مشهودی ندارد و در طول این چند ماه وقوع چند حادثه برای بارهای صادراتی نمی‌تواند دلیلی بر کاهش امنیت در این مسیرهای تجاری ایران به ترکیه و اروپا باشد. مسیریهای ترانزیتی و کریدورهای ترکیه جزو راه‌های قدیمی صادرات و واردات ایران به شمار می‌روند و با پیشینه ۱۰۰ ساله جزو منطقی‌ترین راه‌های انجام مبادلات تجاری کشور است. قاعدتا جایگزین کردن مسیریهای دیگر هم زمان و هم هزینه بیشتری را صرف می‌کند و یک راهکار منطقی برای امنیت‌بخشی به مرادفات تجاری نیست.

مرجان قاسمی

marjanjhasemi6@gmail.com

موضوع امنیت یکی از نیازهای اساسی برای رشد مرادفات اقتصادی و تجاری هر کشور محسوب می‌شود، در حالی که اخیراً مرز ایران و ترکیه با وجود حملات گروهک‌های تروریستی داعش و پ.ک.ک ناامن و به مسیری پرریسک برای تجار و فعالان صادراتی دو کشور تبدیل شده است. موضوع امنیت اقتصادی علاوه بر اینکه گسترده وسیعی از عوامل داخلی را در بر می‌گیرد، با دنیای خارج و تعاملات بین‌المللی ارتباط تنگاتنگی دارد. کشورها برای دستیابی به محیط امن اقتصادی و فراهم کردن شرایط رشد و توسعه، علاوه بر کنترل متغیرهای داخلی باید متغیرهای خارجی و روابط بین‌المللی را به نحو موثری هدایت کنند. جهانی شدن اقتصاد و گسترش وابستگی‌ها و ارتباطات متقابل کشورها، لزوم توجه به عوامل خارجی را بیش از پیش نمایان می‌سازد. اقتصاد ایران نیز از این قاعده مستثنا نیست و امنیت اقتصادی آن تحت تأثیر تحولات بین‌المللی و به‌ویژه تغییرات در کشورهای مهم طرف تجاری به‌خصوص کشور ترکیه به‌عنوان واسطه‌ای برای تجارت ایران با اروپا است. بنابراین، بررسی نقش و اثرگذاری تنش در این منطقه در ابعاد بین‌المللی و روابط دوجانبه با ایران، در امنیت اقتصادی کشور تأثیر بسزایی خواهد داشت. با توجه به اهمیت تأمین امنیت در برقراری مبادلات صادراتی و وارداتی، «فرصت امروز» در این گزارش، فرصت‌ها و چالش‌های پیش روی روابط اقتصادی دوجانبه ایران و ترکیه را مورد بررسی قرار داده است.

محمدحسین روشنگر، رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی خراسان رضوی، معتقد است مقوله مهم صادرات و واردات که تأمین‌کننده نیاز مردم کشور است، در هر شرایطی چه امن و چه ناامن صورت می‌پذیرد، اما آنچه به‌عنوان تأثیر نامانی بر صادرات و واردات کشور است، افزایش هزینه‌های تجارت است. **آینده صادرات ایران و ترکیه را با توجه به ناامن‌بودن این مرزها و انجام فعالیت‌های تروریستی اخیر در این منطقه چگونه ارزیابی می‌کنید؟** مقوله مهم صادرات و واردات که تأمین‌کننده نیاز مردم کشور است، در هر شرایطی چه امن و چه ناامن صورت می‌پذیرد؛ اما آنچه به‌عنوان تأثیر مقوله نامانی

وضعیت بی ثباتی مرزهای ایران و ترکیه بررسی می‌شود

سایه نامانی ترکیه بر مرادفات تجاری ایران و اروپا



محمدحسین روشنگر

تأمین امنیت هزینه‌بر است

دولتی خودبه‌خود باعث رواج قاچاق خواهد شد و به نوعی قاچاق صرفه اقتصادی خواهد داشت. بنابراین لازم است دولت به‌منظور رفع معضل قاچاق، هزینه‌های دولتی را برای مرادفات صادراتی ثابت نگه دارد.



بی‌ثباتی در مرز ترکیه چه تأثیری بر مرادفات صادراتی ایران با این کشور دارد؟ نامانی مرز ترکیه و ایران نیز با توجه به اقدامات وحشیانه

گروهک‌های تروریستی باعث شده است تاجران این دو کشور برای انجام فعالیت‌های صادراتی وارداتی خود احتیاط کنند و ریسک بیشتری را بپذیرند و زمانی که بازرگان احتیاط بیشتری را به خرج می‌دهد، خودبه‌خود هزینه بیشتری برای رساندن کالا از مبدأ به مقصد خرج می‌کند. بنابراین تأمین امنیت، سبب افزایش هزینه برای تاجران و فعالان صادراتی و وارداتی خواهد شد.

با توجه به اینکه اخیراً به کامیون‌های ایرانی در این مسیر حملات تروریستی شده و به آتش کشیده شدند، آیا لازم است صادرات مسیر کم‌ریسک‌تر تغییر یابد؟ در این شرایط نیز تغییر مسیر صادراتی و ثابت‌ماندن آن به

حمل‌ونقل برای تردد در این مسیر کاهش می‌یابد و آنها از مسیرهای موازی حرکت خواهند کرد.

بنابراین از نظر ارتباطات اقتصادی به نفع ترکیه است که مسیر ترانزیتی و کریدورهای این کشور را امنیت بخشد و مسیر ترانزیتی امنی را برای تجارت با سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی ایران فراهم کند.

با توجه به اینکه اخیراً به کامیون‌های ایرانی در این

فاطمه مقیمی

امنیت مولفه اساسی هر رابطه تجاری است

وجود دارد، در شرایط تشدید نامانی در مسیر ترانزیتی ایران و ترکیه و در صورت عدم حفظ



و حراست این مسیر توسط مسئولان ترکیه، قطعاً میل و رغبت تجار ایرانی و شرکت‌های

تأثیری بر روابط اقتصادی هر دو کشور دارد؟

وجود مسیر امن تجاری یکی از مسائل اساسی در بحث صادرات و واردات است.

این امنیت صرفاً نیاز مسیر ترانزیتی ترکیه و ایران نیست، بلکه امنیت، مسئله‌ای کلی است که باید در تمام مسیرهای مرادفات تجاری-اقتصادی باشد.

با توجه به اینکه مسیریهای موازی برای روابط تجاری-اقتصادی ایران با سایر کشورها

فاطمه مقیمی، عضو هیات‌رئیس اتاق بازرگانی، صنعت و معدن تهران معتقد است که در شرایط تشدید نامانی در مسیر ترانزیتی ایران و ترکیه و در صورت عدم حفظ و حراست این مسیر توسط مسئولان ترکیه، قطعاً میل و رغبت تجار ایرانی و شرکت‌های حمل‌ونقل برای تردد در این مسیر کاهش می‌یابد. **اتفاقات و حوادث اخیر در مرزهای ایران و ترکیه و نامانی‌های پیش آمده، چه**

علیرضا چتری

شهرهای پر خطر ترکیه از گردونه صادرات و واردات ایران خارج شدند

شرایط فعلی، شرایط دل‌چسب و مطلوبی برای بازرگانان کشور نیست. بی‌ثباتی و نبود امنیت در مرز ترکیه و ایران باعث شده گمرک‌های منطقه‌ای و گمرک‌های داخلی کشور رسماً اعلام بیکاری کنند. نبود امنیت در مرز ترکیه و ایران ضربه‌های سختی را به اقتصاد کشور وارد خواهد کرد و حتی با واردشدن مواد اولیه تولید کشور نیز متضرر خواهد شد.



از طرفی با شلوعی و نامانی مرزهای ایران و ترکیه، شهرهای ترکیه از امنیت لازم برخوردار نیستند و دیگر رانندگان راغب به همکاری با تجار نیستند و خطر انتقال بار را نمی‌پذیرند؛ بنابراین تاجر مجبورند برای انتقال بارهای

خود به ترکیه هزینه بیشتری را صرف کنند. اگر نامانی به روابط ایران و ترکیه خدشه وارد کند؛ رسماً صادرات ایران تعطیل می‌شود. اکثر گمرک‌های ملی ایرانی مستقیماً با ترکیه در تماس هستند و با وجود نامانی در این مرزها این گمرک‌ها بیکار شدند و این بیکاری ضربه بزرگی به اقتصاد شمال غرب ایران وارد می‌کند و در صورت ادامه این روند، این وضع دامنگیر تمام منطقه می‌شود.

با توجه به نقش واسطه‌گری ترکیه برای مبادلات تجاری ایران و اروپا، آیا این امکان وجود دارد که نقش ترکیه در این مسیر کم‌ریسک‌تر شود؟ در حال حاضر صادرات ایران بدون واسطه دست‌درست اروپا نیست. بنابراین در شرایطی که هنوز روابط سیاسی ایران با ترکیه و روابط سیاسی همواره بر مرادفات اقتصادی ایران و اروپا وجود دارد.

آزموده

روزهای ناآرام ترکیه و مشکلاتی که در راهند

ترجمه و گردآوری: زویا پاک سرشت

طی چند دهه اخیر، دولت ترکیه تلاش‌های متعددی را برای توسعه بازارهای تجاری، اقتصادی و گردشگری خود انجام داده و کامیابی‌هایی را نیز به دست آورده است. اما از زمان ظهور داعش در منطقه و اوج‌گیری برخی تنش‌ها بین اقوام کردتبار ترکیه با دولت مرکزی، موجی از ناآرامی و نامانی به برخی شهرهای مهم این کشور هجوم آورده است. ناآرامی‌هایی که نه فقط محدود به تظاهرات و اغتشاش می‌شود، بلکه بمب‌گذاری و کشتار مردم بی‌گناه و برخی گردشگران را در پی داشته است. این ناآرامی‌ها علاوه بر شهرهای مهمی چون استانبول، مرزهای این کشور را نیز تحت‌الشعاع قرار داده و این سلسله اتفاقات می‌تواند روند برنامه‌های دولت برای توسعه پایدار را به‌طور کلی مختل کند. آتش گرفتن خطوط انتقال انرژی، به سرقت رفتن کالاها و مواردی از این دست، باعث ایجاد حس نا رضایتی شرکای تجاری ترکیه در خصوص روابطشان با این کشور شده است. در این میان ایران به‌عنوان یکی از قدرت‌های منطقه که به تازگی از قید تحریم رها شده، اهمیت زیادی در خصوص روابط تجاری، اقتصادی و دیپلماتیک با ترکیه داراست.

گردشگری، بخش خصوصی و چالش‌های پیش‌رو

پایگاه خبری المانیتور در گزارشی با اشاره به روابط ایران و ترکیه در طول سال‌های تحریم و پس از آن می‌نویسد؛ روابط جدید ایران و ترکیه از چندین جهت حائز اهمیت است: یکی از نخستین مهم‌ترین موارد، هم‌مرز بودن دو کشور و در نتیجه تجارت، ساخت‌وساز و صنایع وابسته بین ایران و ترکیه است.

از سوی دیگر طی چند سال گذشته، ترکیه به‌عنوان یکی از مقاصد اصلی گردشگران ایرانی محسوب می‌شده، گردشگرانی که اغلب هزینه‌های زیادی را نیز صرف خرید از فروشگاه‌های این کشور می‌کردند و البته برخی گردشگران نیز با دو هدف تفریح و وارد کردن کالاها ترکیه (به‌ویژه البسه) به ایران به این کشور مسافرت می‌کردند.

در این شرایط دولت‌ها باید برای برقراری امنیت وارد میدان شوند و نرخ مقولسی را برای تعرفه‌های صادراتی و وارداتی تعیین کنند؛ در غیراین صورت، مصرف‌کنندگان تنها قشری هستند که از بی‌ثباتی و نامانی مسیریهای ترانزیتی متضرر می‌شوند، چراکه در این شرایط مصرف‌کنندگان دو کشور مجبور به تهیه کالای گران می‌شوند.

در این حجم سفر و تجارت باعث شده بود ترکیه همواره حساسی ویژه برای مسافران پر تعداد ایرانی باز کند. اما با بروز برخی جریانات در ماه‌های گذشته و وقوع حملات تروریستی، بسیاری از کشورهای گردشگران خود را از سفر به این کشور منع کردند و به نظر می‌رسد رونق بخش گردشگری این کشور به چالشی جدی روبرو خواهد شد.

فزون بر اینها، بسیاری از صادرکنندگان ترکیه، به‌ویژه صادرکنندگان بخش خصوصی تمایل دارند در شرایط پست‌تحریم میزان فعالیت خود در ایران را افزایش داده و حجم صادرات خود به ایران را چندین برابر کنند. پیمانکاران ترکیه و فعالان عرصه ساخت‌وساز نیز تمایل دارند بر رقبا ایتالیایی، آلمانی، فرانسوی و چینی خود پیشی گرفته و سهمی بزرگ در فعالیت‌های عمرانی ایران ایفا کنند. وزارت اقتصاد ترکیه چندی پیش ابراز امیدواری کرده بود که حجم تجارت دو کشور به‌طور سالانه به رقم ۳۵ میلیارد دلار یا حتی بیشتر برسد. اما همه اینها، طی یک سال گذشته مشکلات زیادی در دو کشور در خصوص ترانزیت کالاها مشاهده شد. تنش‌هایی که به مسیریهای ترانزیت، هزینه‌های ترانزیت و مواردی مشابه مرتبط بود. اگرچه این مشکلات ظاهراً حل و فصل شده‌اند، اما برخی اختلاف‌نظرها بین سران دو کشور، به‌ویژه در خصوص مواضع متفاوت ایران و ترکیه در قبال سوریه پابرجاست. اختلاف‌نظری که سایه‌ای محسوس بر تصمیمات دو کشور گذاشته است.

موقعیت استراتژیک ایران و مسیریهای که مهم هستند

لوکا آنسلچی، مدرس و پژوهشگر ارشد در خصوص مطالعات آسیای مرکزی در دانشگاه گلاسکو، در خصوص اهمیت ایران برای ترانزیت کالاها در طول تاریخ می‌گوید: سال‌هاست ایران به‌عنوان یک مسیر مهم ترانزیتی در آسیای میانه شناخته می‌شود.

ایران به‌عنوان یک مسیر ترانزیتی محصور بین آب و خشکی عمل می‌کند. کشوری که اگرچه این روزها و پس از لغو تحریم‌ها اولویت‌هایی چون تجارت با اروپا را در سر دارد، اما تجارت با کشورهای منطقه نیز حائز اهمیت بسیاری است. ورود مجدد ایران به عرصه تجارت جهانی موقعیت و مسیر صادرات و واردات کالاها منطقه را دست‌خوش تغییراتی می‌کند. دسترسی سریع‌تر به مسیریهای ترانزیت از طریق خطوط راه‌آهن سراسری و مرزهای آبی و خاکی ایران برای برخی همسایگان این کشور بسیار مهم است.

از سوی دیگر تعدادی از کشورهای همجوار ایران مثل ترکیه که در شرایط تحریم حداکثر استفاده را از وضعیت تحریم ایران می‌بردند اکنون با چالش ورود ایران به عرصه تجارت بین‌الملل، وقوع برخی تنش‌ها با روسیه و مشکلات و ناآرامی‌های داخلی به‌طور همزمان مبارزه می‌کنند. اگرچه دیدار مقامات دو کشور ترکیه و روسیه و عذرخواهی‌های مقامات ترکیه از روسیه به سبب سقوط بمب افکن روسی، مناسبات دو کشور را بهبود بخشیده است، اما وضعیت روابط ایران و ترکیه با در نظر گرفتن برخی سوابق ناخوشایند در خصوص ترانزیت کالا در مرزهای بین دو کشور چندان قابل پیش‌بینی نیست و نمی‌توان چشم‌انداز مشخصی از تصمیمات مقام‌های ایرانی در خصوص تجارت با ترکیه در نظر داشت.

پیوستن به اتحادیه اروپا

رویای ۳۰ ساله ترکیه

ترجمه: فاضل سوری
منبع: turkishnews

ترکیه با وجود اینکه از نظر ساختار دینی و فرهنگی و همچنین بخش عظیمی از جغرافیا و سرزمین اش، ۹۸درصد آسیایی است، رویای ۳۰ ساله پیوستن به اتحادیه اروپا را همیشه در سر داشته است.
اتحادیه اروپا یک اتحادیه اقتصادی-سیاسی است که تا ۲۲ ژوئن ۲۰۱۶ از ۲۸ کشور اروپایی تشکیل شده بود و در حال حاضر به علت همه‌پرسی ۲۲ ژوئن ۲۰۱۶ بریتانیا برای خروج این کشور از اتحادیه اروپا، ۲۷ عضو دارد.

درخواست رسمی ترکیه برای پیوستن به اتحادیه اروپا در آوریل ۱۹۸۷ ارائه شد و ترکیه از دسامبر۱۹۹۹به طور رسمی به‌عنوان کاندیدای عضویت در اتحادیه شناخته می‌شود. مذاکرات برای الحاق ترکیه از اکتبر ۲۰۰۵ آغاز شد و پس از گذشت یک دوره ۱۰ ساله، اکنون در خوشبینانه‌ترین حالت، عضویت ترکیه در اتحادیه اروپا تا سال۲۰۱۹ به تعویق افتاد. در حال حاضر کشورهای ترکیه، صربستان، آلبانی، بوسنی و هرزگوین، مونته نگرو، کوزوو و مقدونیه می‌کوشند وارد اتحادیه اروپا شوند. مهم‌ترین موضوعات مورد اختلاف اتحادیه اروپا و ترکیه که تا کنون ادامه داشته‌ است عبارتند از:

۱. ماده ۳۰۱ قانون کفبری ترکیه که براساس آن توهین‌کنندگان به دولت، ملت و اقوام ترک از شش ماه تا دو سال به زندان محکوم می‌شوند.

۲. مسئله قبرس

حضور ترکیه در شمال جزیر قبرس تحت عنوان دفاع از ترک‌های این جزیره از مسائل مورد اختلاف ترکیه و یونان بوده است.موضوع قبرس، به‌خصوص بعد از اینکه بخش یونانی‌نشین قبرس به عضویت اتحادیه اروپایی درآمد، پیچیدگی بیشتری پیدا کرد. ترکیه به راحتی حاضر نیست از قبرس شمالی ترک‌نشین دست بردارد، بنابراین این موضوع مورد بحث اروپا و ترکیه قرار دارد. اما بدیهی است که ترکیه عضویت دراتحادیه اروپایی را به قبرس شمالی ترجیح می‌دهد و حاضر است از سرسختی خود در این زمینه دست بردارد.

۳. ساختارهای زیربنایی دموکراسی، آزادی و حقوق بشر

تشکیل شورای امنیت ملی و عضویت نظامیان در این شورا و نظارت آنان بر امور داخلی و خارجی در تضاد با دموکراسی مدنظر اتحادیه اروپاست. به‌ویژه سخت‌گیری‌های دولت نظامی ترکیه نسبت به آزادی‌های فردی و تشکیل احزاب و دموکراسی، به‌خصوص کردهای این کشور که بزرگ‌ترین اقلیت ترکیه محسوب می‌شوند (حدود یک‌پنجم جمعیت ترکیه)، البته ترکیه در این مدت گام‌های مهمی در زمینه حقوق بشر، مسئله زندانیان و عدم اجرای احکام اعدام برداشت که در اروپا با استقبال مواجه شد.

تغییرات ایجاد شده در این زمینه، حق دسترسی همه زندانیان به وکیل، سخت‌گیری کمتر در زمینه برگزاری تظاهرات، تشکیل انجمن‌ها و جمععات، محدود شدن دادگاه‌های نظامی، پیشتر شدن آزادی بیان روزنامه‌ها و اینکه اتباع ترکیه از این حق برخوردارند علیه دولت به دادگاه حقوق بشر اروپا شکایت کنند.

۴. عدم ثبات اقتصادی

باوجود اینکه ترکیه بیشترین نرخ توسعه اقتصادی را در میان کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) در دو دهه اخیر داشته است، اما ساختارهای اقتصادی این کشور در مقایسه با کشورهای عضو اتحادیه اروپایی، دچار ضعف‌های آشکاری است. گرچه صنایع تولیدی این کشور طی دهه گذشته با رشد چشمگیری مواجه بوده و صنایع نساجی ترکیه در بازارهای جهانی دارای جایگاه خاص و معتبری است، اما ۴۰درصد از نیروی کار این کشور در بخش کشاورزی شاغل هستند.

براساس آمارهای سال ۲۰۰۴ درباره اقتصاد ترکیه، رشد اقتصادی این کشور ۸/۲درصد، تولید ناخالص داخلی ۵۰۸میلیارد دلار، واردات ۹۵میلیارد دلار، بدهی خارجی ۱۶۰میلیارد دلار و رشد صنعتی آن ۱۶/۵درصد بوده است. براساس آمار سال ۲۰۰۵ نیز نرخ رشد اقتصادی ترکیه ۱/۵درصد، نرخ بیکاری ۱۰درصد نرخ تورم ۷/۷درصد بوده است. درحالی‌که تولید ناخالص داخلی ترکیه ۵۲۷میلیارد دلار و براساس آمار سازمان ملل شاخص نسبت سرمایه‌گذاری خارجی به تولید ناخالص داخلی ترکیه ۶درصد بوده است، اما از دهه اخیر همه چیز تغییر و اقتصاد ترکیه به ثبات نسبی رسیده است.اصلاحات اقتصادی در سال‌های گذشته موجب شده نرخ بهره کاهش یابد، تورم از ۷۰درصد به ۲درصد و رشد اقتصادی به بالای ۵درصد برسد. این امر بازار بورس در حال رشد است و سرمایه‌گذاری خارجی نیز روند مثبتی دارد. صندوق بین‌المللی پول و سازمان‌های غیردولتی با توجه به اوضاع اقتصادی کنونی، آینده اقتصاد ترکیه را مثبت ارزیابی می‌کنند.

باوجود تمام این موفقیت‌ها، عدم ارتباط منطقی میان سطح رشد اقتصادی ترکیه با شاخص رفاه عمومی در این کشور، از دید مقامات اتحادیه اروپایی، نقطه ضعف اقتصاد ترکیه به شمار می‌آید. رجب طیب اردغان، رئیس جمهوری ترکیه با اشاره به رشد اقتصادی، کاهش قرض‌های دولت و نیروی کار خوب آموزش دیده کشورش در این باره می‌گوید: «ما هر روز قوی‌تر می‌شویم.»

۵. ساختار فرهنگی – اجتماعی

به اعتقاد بسیاری از کارشناسان، تعارضات موجود میان ساختارهای اجتماعی و فرهنگی ترکیه و اتحادیه اروپا مانع اصلی پیوستن این کشور به اتحادیه اروپا است. باوجود آنکه مذاکرات در مورد پیوستن ترکیه به اتحادیه اروپایی، حول محور ضعف اقتصادی و سیاسی این کشور جریان دارد، اما این موضوع همان چیزی است که «رجب طیب اردوغان» نیز آن را بر زبان آورد و اعلام کرده است که «منع اصلی عضویت ترکیه، مشکل فرهنگی است.» ۶. ساختار جمعیت

ترکیه با ۷۰میلیون نفر جمعیت در صورت عضویت در اتحادیه اروپا به یکی از تأثیرگذارترین اعضای این اتحادیه تبدیل خواهد شد و تعداد نمایندگان آن در کمیسیون‌های مختلف اروپا حتی بیشتر از فرانسه، ایتالیا و لهستان خواهد بود. برجمعیت‌ترین کشور اروپایی در حال حاضر، آلمان با ۹۰میلیون جمعیت است. میزان رشد جمعیت ترکیه به طور متوسط بالاتر از ۳درصد بوده به همین دلیل مخالفان ورود ترکیه به اتحادیه اروپایی نگران کسب موقعیت برتر این کشور مسلمان در میان مسیحیان اروپا هستند.

۷. مهاجرت دیگر نگرانی اتحادیه اروپا این است که با عضویت ترکیه و مهاجرت نیروی کار از این کشور به کشورهای دیگر اروپایی، نسبت بیکاری و تعداد بیکاران که یکی از مشکلات اتحادیه اروپایی است، افزایش یابد.

فواید عضویت ترکیه در اتحادیه اروپا برای اروپاییان

این سرزمین مانند یک پل دو منطقه مهم و استراتژیک بالکان و خاورمیانه را به یکدیگر متصل می‌کند و قابلیت‌هایی یک بازار خوب برای اروپا را خواهد داشت. همجواری این کشور با دریای سیاه، اژه، مدیترانه و وجود دو تنگه مهم بسفر و داردانل، سبب شده است کالاهای مصرفی اروپا از طریق ترکیه به اروپا ارسال شود.

به اعلام وزیر خارجه ترکیه، آنکارا خواهان پایان یافتن فاجعه آوارگان، سفر شهروندان ترکیه به اروپا بدون نیاز به ویزا و اصلاحات اتحادیه اروپا در مورد عضویت ترکیه است و اگر قانون تردد آزادانه اتباع ترکیه در اروپا تصویب نشود، آنکارا خود را ملزم به اجرای توافق بر سر آوارگان نخواهد دانست.

«هنس جرج هابر» رئیس گروه نمایندگان اتحادیه اروپا در آنکارا که از موضع ترکیه در قبضال قرارداد بازپس‌گیری پناهجویان خارجی انتقاد کرده بود، چندی پیش از مقام خود کناره‌گیری کرد. اردوغان در همین حال به صراحت گفته است اگر اتحادیه اروپا گام بردارد، ترکیه قانون بازپس‌گیری پناهجویان را اجرا نخواهد کرد. لازم به ذکر است وعده اصلی روایید آزاد به اتباع ترک یکی از مفاد اصلی توافق میان بروکسل و آنکارا در ازای کاهش سیل مهاجران از ترکیه به کشورهای عضو این اتحادیه است. در این مفاد ترکیه از تردد غیرقانونی پناهجویان و ورود آنان به اروپا از راه‌های غیرقانونی جلوگیری کرده و تمام پناهجویانی را که از این طریق به ۲۸ کشور اتحادیه اروپا وارد شده‌اند، باز می‌گرداند.

تاکنون اتحادیه اروپا برای موافقت با عضویت ترکیه در این اتحادیه ۷۲ معیار را تعیین کرده است که ترکیه ۶۷ مورد از این معیارها را با موفقیت کسب کرده است. حال باید دید که چه زمانی پنج معیار باقی مانده نیز در بین دو طرف به توافق نهایی می‌انجامد و ترکیه سرانجام پس از سه دهه تلاش به اتحادیه اروپا می‌پیوندد.

نکنه چالب این است که تا سه سال آینده هیچ اتفاقی در این زمینه نخواهد افتاد و ترکیه تا سال ۲۰۱۹ میلادی نمی‌تواند به عضویت اتحادیه اروپا دربیاید، چرا که «ژان کلود ونکر» رئیس کمیسیون اتحادیه اروپا، در سال ۲۰۱۴ برای گسترش این اتحادیه، محدودیت پنج ساله‌ای وضع کرده است.

قاب

براساس گزارش نشریه اکونومیست، بحران بعدی اروپا پس از برگزیت، مشکلات بانکی ایتالیا خواهد بود.
رکود اقتصادی در این کشور برای بانک‌ها ۳۶۰ میلیارد یورو بدهی به بار آورده است. اقتصاد ایتالیا سال‌هاست از ضعف بهروروی و قوانین سخت‌گیرانه آسیب دیده‌است.



سبک زندگی

آدم موفق‌ها قبل از خواب چه می‌کنند؟

آخرین کاری که شما قبل از رفتن به بستر می‌کنید، روی حال و میزان انرژی فردای شما و میزان و کیفیت خوابی که آن شب خواهید داشت، تاثیر زیادی دارد. آدم‌های موفق می‌دانند که موفقیت آنها در گرو سلامت روح و جسم‌شان است؛ سلامت جسم و روح هم کاملا به میزان خواب آنها بستگی دارد. به همین دلیل است که می‌گویند برنامه منظم خواب یکی از عادت‌های اصلی بسیاری از آدم‌های موفق نیست. نگاهی به کارهایی که آنها قبل از خوابیدن انجام می‌دهند، می‌اندازیم.

کتاب می‌خوانند

متخصصان می‌گویند مطالعه یکی از آخرین کارهایی است که اکثر آدم‌های موفق دنیا قبل از خوابیدن انجام می‌دهند. بیسل گیش، پایه‌گذار مایکروسافت یکی از موفق‌های دنیاست که قبل از خواب حداقل نیم‌ساعت مطالعه می‌کند.

مایکل کسر، نویسنده و سخنگوی امور تجارت بین‌الملل می‌گوید او مدیرهای زیادی در دنیای تجارت می‌شناسد که قبل از خواب زمان معینی را صرفا برای مطالعه تعیین می‌کنند و به هیچ وجه حاضر نیستند آن را به کار دیگری اختصاص دهند. کِر می‌گوید این مطالعه صرفا مربوط به دنیای تجارت نیست. بسیاری از افراد موفق دنیا مطالعه و جمع‌آوری اطلاعات در زمینه‌های دیگر را هم ارزشمند می‌دانند؛ معتقدند به آنها خلاقیت و نیروی بیشتری برای زندگی می‌دهد.

کار را فراموش می‌کنند

آدم‌های موفق دنیا قبل از خواب کاری را که مربوط به حرفه‌شان باشد، انجام نمی‌دهند. وسواس‌گونه ایمیل‌شان را چک نمی‌کنند و سعی می‌کنند درباره مسائل کاری حرف نزنند یا فکر نکنند.

تحقیقات نشان می‌دهد اگر شما کار را با خواب همراه کنید، استراحت کردن برایتان سخت‌تر خواهد بود. بنابراین بهتر است قبل خواب خودتان را فقط به خواب و سایر فعالیت‌های شبانه اختصاص دهید و سعی کنید آخرین ایمیل‌تان را دست‌کم نیم‌ساعت قبل از آنکه به بستر بروید، بخوانید.

موبایل‌شان را خاموش می‌کنند

قطع ارتباط با دنیای کار قبل از خواب صرفا به معنای چک نکردن ایمیل‌ها نیست، باید به کل با شبکه‌های اجتماعی و بازی‌های نصب شده روی گوشی همراه‌تان هم خداحافظی کنید. محققان می‌گویند، نگاه کردن به صفحه نمایش، از هر نوعی، به شما سودی که نمی‌رساند هیچ آسیب هم می‌رساند. نور آبی صفحه نمایش نور

جدول امروز

قیمت برنج

نام محصول	قیمت (تومان)
طرارم اصل	۹،۲۰۰
نیمدانه	۴،۶۰۰
هاشمی	۹،۱۰۰
انواع دودی	۸،۷۰۰
دمسیاه	۹،۴۰۰
آوازه کیسه طلایی	۹۵۰۰

کیوسک

کیوسک

خودش فکر می‌کند کاش آن کار را نکرده بودم یا اینکه کاش در قبال آن اتفاق رفتار دیگری می‌کردم. اما افراد موفق هر اندازه روز خود را بد گذرانده باشند، سعی می‌کنند به نکات مثبتش فکر کنند چرا که می‌دانند فکر به نکات منفی استرس بیشتری به آنها وارد می‌کند.

موفقیت فردا را تصویر می‌کنند

بسیاری از افراد موفق دنیا چند دقیقه قبل از خواب را به تفکرات خوبی که قرار است فردا برایشان بیفتند، فکر می‌کنند. مثلا درباره پروژه‌های که در دست دارند. برای خیلی‌ها این کار یک جور عادت یا تمرین نیست که بخواهند خودشان را وادار به انجام آن کنند؛ فخرستی از کارهای عقب‌افتاده‌شان اختصاص می‌دهند تا روز بعد انجام دهند؛ این کار را می‌کنند تا فکر این کارهای عقب‌افتاده در طول روز به سراغ‌شان نیاید.

برنامه‌ریزی روزهانه می‌کنند

کِر می‌گوید خالی کردن ذهن برای داشتن یک خواب خوب برای بسیاری از افراد موفق دنیا مهم است. آنها معمولا زمانی را به تهیه فهرستی از کارهای عقب‌افتاده‌شان اختصاص می‌دهند تا روز بعد انجام دهند؛ این کار را می‌کنند تا فکر این کارهای عقب‌افتاده در طول روز به سراغ‌شان نیاید.

مدیتیشن می‌کنند

یک راه خوب دیگری که برای استرس‌زدایی و آرام شدن وجود دارد، مدیتیشن است. بسیاری از افراد موفق دنیا ۱۰ دقیقه قبل از خواب را به این کار اختصاص می‌دهند و معتقدند برای آرامش جسم و روح‌شان بسیار مفید است.

بعدازظهرها چرتی کوتاه می‌زنند

موفق‌ها زیاد کار می‌کنند و همین باعث می‌شود که همیشه کمبود خواب داشته باشند. یکی از راه‌هایی که برای جلوگیری از این اتفاق وجود دارد، چرت بعدازظهر است. متخصصان پیشنهاد می‌کنند اگر آدم‌های پرکار بتوانند در طول روز چرتی کوتاه بزنند، شب خواب بهتر و راحت‌تری خواهند داشت. راهش این است که اول ببینید در طول شبانه‌روز به چند ساعت خواب نیاز دارید، سعی کنید بعدازظهر چرتی کوتاه بزنید و ساعت خود را تنظیم کنید تا سسر ساعتی مشخص بیدار شوید و بیشتر از میزانی که برای خوابتان در طول روز تعیین کرده‌اید، نخوابید.

عادت قبل از خواب را کنار نمی‌گذارند

یه س سری عادت وجود دارد که تقریبا تمام مردم دنیا قبل از خواب آنها را انجام می‌دهند یا بهتر است که انجام دهند. مثلا مسواک

می‌زنند، نپندندان می‌کشند، صورت‌شان را می‌شویند یا موهایشان را شانه می‌کنند. بنیاد ملی خواب می‌گوید انجام این عادت به مغز شما پیام می‌دهد که دیگر برای خواب آماده هستند. افراد موفق دنیا معمولا این کارها را انجام می‌دهند و حتی بعضی‌ها مراسم مخصوص به خودشان را هم دارند؛ مثلا دست‌هایشان را می‌شویند یا اطمینان حاصل می‌کنند که بالش‌ها حتما در زاویه درستی قرار بگیرد.

منبع: بی‌بیزنس اینسایدر

کیوسک

کیوسک

براساس گزارش نشریه اکونومیست، بحران بعدی اروپا پس از برگزیت، مشکلات بانکی ایتالیا خواهد بود.
رکود اقتصادی در این کشور برای بانک‌ها ۳۶۰ میلیارد یورو بدهی به بار آورده است. اقتصاد ایتالیا سال‌هاست از ضعف بهروروی و قوانین سخت‌گیرانه آسیب دیده‌است.



کیوسک

ارائه ویژگی‌های جدید برای روبات‌های اسکایپ توسط مایکروسافت

براساس آمارهای ارائه شده از سوی مایکروسافت، بیش از ۳۰هزار توسعه‌دهنده مشغول توسعه روبات‌های پلتفرم اسکایپ این شرکت نرم‌افزاری هستند که با توجه به گذشت مدت کوتاهی از معرفی قابلیت مذکور توسط مایکروسافت، آمار قابل توجهی محسوب می‌شود.
گفتنی است مایکروسافت اخیرا اعلام کرده قصد دارد با اضافه کردن برخی ویژگی‌های جدید نظیر قابلیت شرکت روبات‌ها در گفت‌وگو و بحث خود و دوستان‌مان با یک روبات مذکور توسط مایکروسافت، آمار قابل توجهی محسوب می‌شود.
گفتنی است مایکروسافت نیز اعلام کرده قصد دارد امکان تعامل روبات‌های اسکایپ را از طریق ارسال کارت، تصویر و افکت‌های گرافیکی ایجاد کند.

اعلام این خبر از سوی مایکروسافت در حالی صورت می‌گیرد که ما هنوز نمی‌توانیم تصور واضحی از گفت‌وگو و بحث خود و دوستان‌مان با یک روبات داشته باشیم، بسیاری از توسعه‌دهندگان در حال بررسی امکانات موجود برای استفاده از آنها در بازی‌های آنلاین هستند.
از سوی دیگر مایکروسافت نیز اعلام کرده قصد دارد امکان تعامل روبات‌های اسکایپ را از طریق ارسال کارت، تصویر و افکت‌های گرافیکی ایجاد کند.

در این راستا کارشناسان بر این باورند که ارتباط با روبات‌ها ضرورتا به معنای ارسال متن‌های طولانی و رسمی نبوده و آنان قادر خواهند بود با توجه به نیاز کاربران از عکس‌های یک هتل، یا تصاویر یک فروشگاه خرده‌فروشی استفاده کرده و به کاربران در یافتن مکان یا محصول مورد نظرشان کمک کنند. لازم به ذکر است که روبات‌های مایکروسافت می‌توانند در حین گفت‌وگو با کاربران، به آنها در یافتن خدمات و کالاهای شرکت‌های دیگر نیز کمک کنند. به‌عنوان مثال آنها می‌توانند به کاربران اسکایپ در یافتن هتل مورد نظرشان یاری رسانده و برای آنها اتاق رزرو کنند.

تویبتر مسابقات ورزشی بیشتری را پوشش خواهد داد

شبکه اجتماعی تویبتر که به‌تازگی تمایل بسیار زیادی به پوشش مسابقات ورزشی نشان داده است قصد دارد رویدادهای ورزشی بیشتری را تحت پوشش خود درآورد.
براساس گزارش‌های منتشر شده، این شبکه اجتماعی مجرب در حال مذاکره با شبکه‌های کابلی و مدیران لیگ‌های معتبری نظیر NBA و MLS هستند تا از طریق انعقاد قرارداد با آنها حق پخش اینترنتی رقابت‌های مذکور را به‌دست آورده و با پوشش مسابقات لیگ‌های مذکور بر تعداد مخاطبان خود بیفزاید.

در این راستا مدیران تویبتر مذاکرات خود را با شرکت Turner Broadcasting که حق پخش بخش قابل توجهی از مسابقات ورزشی در آمریکا را برعهده دارد آغاز کرده و امیدوارند حق پخش برخی از لیگ‌ها را به‌دست آورند.

در این رابطه بسیاری از کارشناسان بر این عقیده‌اند که در صورت موفقیت تویبتر در کسب حق پخش اینترنتی مسابقات ورزشی، این شبکه اجتماعی مکملی ایده‌آل برای علاقه‌مندان به تماشای مسابقات ورزشی محسوب خواهد شد چراکه این شبکه اجتماعی پیش از این حکم یک مکمل قوی را برای بازی‌های ویدئویی داشته و بر کسی پوشیده نیست که کاربران بازی‌های ویدئویی در تویبتر بدون شک از جمله علاقه‌مندان پروبا قرص مسابقات NBA نیز محسوب شده و این رقابت‌ها را دنبال می‌کنند.

لازم به ذکر است که بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران حوزه شبکه‌های اجتماعی معتقدند در صورت موفقیت تویبتر در کسب حق پخش اینترنتی مسابقات معتبر ورزشی، این شبکه اجتماعی از برتری قابل توجهی نسبت به سایر رقبای خود برخوردار خواهد شد.