

قحطی در  
ونزوئلا نفت خیز

ونزوئلا، کشور سوسیالیست آمریکای جنوبی با بحران غذایی جدی روبه‌رو است، به طوری که مردمش به سختی به مواد غذایی دسترسی پیدا می‌کنند. ونزوئلا یکی از بزرگ‌ترین ذخایر نفتی در دنیا را دارد اما مردمش شاید در طول روز فقط...

۱۲

لیبر بر خاک و خون

بازی اقتصاد  
پشت صحنه کودتای ترکیه

مدیران



تاکید بر رعایت HSE در واحدهای پتروشیمی خصوصی

سهام قصور انسانی در حوادث  
پتروشیمی چه میزان است؟

۲

سرمقاله

شکست کودتا  
در خاکریز رسانهحمیدرضا  
اسلامی  
عضو شورای  
سرمدبیری

بیا بید فرض کنیم کودتای چهارم در ترکیه از جنس سه کودتای قبلی بوده است؛ جدی، برنامه‌ریزی شده و برای سرنگون کردن دولت اردوغان. به شایعات و تحلیل‌های منتقدان اردوغان هم وقعی ننهیم که می‌گویند شکل و شمایل کودتا و نتیجه آن زیادی به نفع اردوغان است و راه را برای حکومت بلامنازع او هموار کرده است.

پرسش این است: دلایل ناکامی این کودتا که می‌توانست موفق باشد چیست؟ بدون تردید از بین همه دلایل عینی و ذهنی می‌توان روی قدرت بسیج دولت ترکیه و به میدان کشاندن هواداران نسبتاً...

۳

«فرصت امروز» عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی را بررسی می‌کند

## خیلی دور، خیلی نزدیک



فرصت امروز

۱۵

فعالان صادرات از دو چالش راه اندازی کنسرسیون‌های صادراتی گفتند

تشکیل یا تجمیع  
کدام راه به مقصد می‌رسد؟

۳

فرصت امروز  
انجمن مدیریت ایران

واحد آموزش فرصت امروز با همکاری انجمن مدیریت ایران برگزار می‌کند



نام دوره آموزشی	تاریخ برگزاری	مدرس دوره
مدیریت تغییر سازمانی (OCM)	۲۱ مردادماه ۹۵	فرخ تلوحیینی
چالش رهبری سازمانی	۴ شهریورماه ۹۵	سید محمد اعظمی نژاد
رفتارشناسی مشتری با رویکرد DISC	۱۱ شهریورماه ۹۵	محمدباقر مرادی
نوآوری در چارچوب تعالی سازمانی (EFQM)	۲۸ مردادماه ۹۵	افشین تقوی

جهت ثبت نام و آگاهی از جزئیات دوره ها به آدرس

<http://forsatnet.ir/academy.html>مراجعه و یا با ایمیل [academy@forsatnet.ir](mailto:academy@forsatnet.ir) مکاتبه نمایید

آنچه توانسته ایم لطف خدا بوده است

بانک بیسارگاد  
بانک هزاره سوم

## بانک بیسارگاد بانک سبز



## بانکداری مجازی بانک پاسارگاد

- مشاهده جزئیات سپرده و صورت حساب
- درخواست صدور انواع کارت
- انتقال وجه بین بانکی
- خدمات کارت اعتباری
- افتتاح انواع حساب‌ها
- خدمات چک
- درخواست صدور چک بانکی و چک بین بانکی
- پرداخت اقساط تسهیلات

[www.bpi.ir](http://www.bpi.ir)

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰



## نفت

## بلغارستان خریدار جدید انرژی

بلغارستان که به تازگی تمایل خود را برای خرید نفت از ایران اعلام کرده، سه گزینه دریافت از مسیر ترکیه، واردات از طریق کشور گرجستان و خرید به صورت ال.ان. جی (گاز طبیعی مایع شده) را پیشنهاد داده است.

به گزارش ایرنا، ایران با داشتن ظرفیت صادرات سالانه ۳۰ میلیارد مترمکعب گاز به اروپا، قصد دارد سهمی از بازار انرژی این قاره را در اختیار بگیرد. تاکنون شرکت‌ها و کشورهای اروپایی متعددی تمایل خود را برای خرید گاز از ایران مطرح کرده‌اند که همه این درخواست‌ها در حال بررسی ابتدایی است.

کاهش قیمت گاز در بازارهای جهانی، در دو سال اخیر توجیه اقتصادی صادرات گاز از طریق خط لوله را زیر سوال برده، اما جذابیت‌های سیاسی، امنیتی و اقتصادی، همچنان این گزینه را در دستور کار قرار داده است.

تازه‌ترین مشتری بالقوه گاز ایران، بلغارستان است که هفته گذشته نخست‌وزیر این کشور در تهران موضوع واردات گاز از ایران را مطرح و حتی شیوه‌های خرید را نیز مشخص کرد.

به گزارش وزارت نفت به نقل از پایگاه خبری پان ارمنین بلغارستان، بویکو بوریسوف، نخست‌وزیر بلغارستان، اعلام کرد: کشور متبوعش گزینه واردات گاز از ایران از راه ارمنستان و گرجستان را مورد بررسی قرار می‌دهد.

براساس بیانیه دفتر نخست‌وزیری بلغارستان همچنین اعلام شده است در پایتخت این کشور (صوفیه) نشست کارشناسان ایران، بلغارستان، ارمنستان و گرجستان برگزار می‌شود تا گزینه ایجاد یک مسیر ترانزیتی جدید برای اتصال خلیج فارس به دریای سیاه را مورد بحث و بررسی قرار دهند.

در حاشیه سفر نخست‌وزیر بلغارستان به ایران، تمشوژکا پتکوا، وزیر انرژی این کشور، با بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران، دیدار و درباره همکاری در بخش انرژی، به‌ویژه در زمینه تولید و صادرات گاز گفت‌وگو کرد.

ساخت پایانه ال ان جی در خلیج فارس و احداث خط لوله در ترکیه نیز از دیگر گزینه‌های صادرات گاز ایران به بلغارستان به شمار می‌آید.

به گزارش ایرنا، اکنون ترکیه بزرگ‌ترین مشتری گاز ایران است که از دهه ۹۰ میلادی خرید گاز از ایران را آغاز کرده است، همچنین ایران با ارمنستان نیز تهاژ گاز داشته و در مقابل واردات گاز به این کشور، گاز صادر می‌کند.

همچنین ایران، گاز آذربایجان را نیز به جمهوری خودمختار نخجوان سوآپ می‌کند.

## نفت ایران با توقف رشد به زیر ۴۵ دلار بازگشت

قیمت نفت خام سبک ایران در هفته منتهی به ۱۸ تریماه) با ۵۳ سنت کاهش به ۴۵ دلار و ۶۸ سنت برای هر بشکه رسید.

به گزارش ایرنا، روند افزایشی قیمت نفت پس از رسیدن به مرز بشکه‌های ۵۵ دلار متوقف شده و حتی روند نزولی را نیز در پیش گرفته است.

در هفته گذشته نرخ انواع نفت خام از جمله نفت خام صادراتی ایران نیز کاهش یافت و قیمت‌ها به زیر بشکه‌های ۴۵ دلار سقوط کرده است.

به گزارش اداره کل امور اوپک و روابط با مجامع انرژی وزارت نفت، قیمت نفت خام سنگین ایران با ۴۱ سنت کاهش به ۴۲ دلار و ۸۳ سنت برای هر بشکه رسید، این در حالی است که میانگین قیمت نفت سنگین ایران امسال تاکنون ۴۴ دلار و ۶۳ سنت برای هر بشکه بوده است.

قیمت سبد نفتی اوپک نیز در هفته مورد بررسی، به ۴۴ دلار و ۳۱ سنت برای هر بشکه رسید که نسبت به هفته پیش از آن، ۹۵ سنت کاهش نشان می‌دهد.

هر بشکه نفت خام دلیبو، تی.آی آمریکا در هفته منتهی مورد نظر با یک دلار و ۵۷ سنت کاهش، ۴۶ دلار و ۷۱ سنت برای هر بشکه معامله شد تا بیشترین کاهش را در میان نفت خام‌های شاخص به خود اختصاص دهد.

قیمت نفت خام شاخص برنت دریای شمال با یک دلار و ۴۴ سنت کاهش به ۴۵ دلار و ۹۲ سنت برای هر بشکه رسید؛ همچنین قیمت‌های نفت خام شاخص دوبی و عمان به ترتیب با ۷۸ سنت و یک دلار و ۷ سنت کاهش به ۴۴ دلار و ۶۳ سنت و ۴۵ دلار و یک سنت برای هر بشکه رسید.

قیمت نفت که پیش از این، تحت تاثیر احتمال کاهش در صنعت نفت نروژ و کاهش ۶ درصدی تولید نفت و گاز آن کشور قرار گرفته بود، با توافق‌های به‌عمل آمده بین کارگران و کارفرمایان فعال در صنعت حفاری فراساحلی نروژ، مبنی بر افزایش دستمزد از ابتدای ماه ژوئیه که کم شدن نگرانی‌ها را افت عرضه نفت در بازار را در پیش داشت، با کاهش روبه‌رو شدند.

تولید نفت در نیجریه که از ابتدای ماه ژوئن برخی میدان‌های نفتی آن کشور، به دلیل عملیات خرابکارانه کاهش یافته بود، دوباره از سر گرفته شد، به طوری که شرکت شل که در برداشت از میدان‌های نفتی و صادرات نفت آن کشور فعالیت می‌کند، اقدام به افزایش صادرات به مشتریان خارجی کرده است، با این حال، یک گروه شورشی در منطقه نفتخیز دلتای نیجر اقدام به انفجار در یک چاه نفتی آن کشور کرد و تحت تاثیر آن ۴ هزار بشکه در روز از تولید نفت نیجر کاسته شد.

همچنین براساس گزارش اداره اطلاعات انرژی آمریکا، سطح ذخیره‌سازی نفت خام آن کشور در هفته منتهی به اول ژوئیه (۱۱ تریماه) به ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه کاهش یافت، اما با این وجود، این میزان کاهش کمتر از افت پیش‌بینی شده از سوی تحلیلگران است.



## تاکید بر رعایت HSE در واحدهای پتروشیمی خصوصی

## سهم قصور انسانی در حوادث پتروشیمی چه میزان است؟

## الهه ابراهیمی

ehrahimi1941@gmail.com

مدیران شرکت‌های پتروشیمی از اقدام برای سرمایه‌گذاری کافی در بخش رعایت HSE (سلامت، ایمنی، محیط زیست) خیر می‌دهند، اما در این میان موضوع آموزش انسانی در کنار رعایت نکات ایمنی نیز از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است زیرا براساس اطلاعات موجود بیش از ۷۰ درصد از حوادث پتروشیمی به دلیل خطاهای انسانی رخ می‌دهد.

خسارت ۶۰ میلیون یورویی به پتروشیمی بوعلی به دلیل آتش‌سوزی موجب شد تا مسئله HSE پتروشیمی‌ها مورد توجه قرار گیرد. بر مبنی شهادتی، مدیرعامل شرکت ملی پتروشیمی با بیان اینکه این شرکت تمامی اقدامات نظارتی را برای الزام مجتمع‌ها به مسائل HSE انجام داده، صراحتاً اعلام کرده است که متأسفانه بخش‌های چندانی برای سرمایه‌گذاری در این بخش ندارد و مطمئن هستم به مخاطره سرمایه‌گذاری نکردن در این زمینه آگاه نیستند.

غلامرضا مستجاب‌الدعوه، مدیرعامل پتروشیمی بوشهر نیز در واکنش به این

اظهار نظر با طرح این سوال که آیا آماری وجود دارد که مشخص کند امار حوادث مجتمع‌های پتروشیمی در زمانی که دولتی بودند کمتر از دورانی است که این مجتمع‌ها به بخش خصوصی واگذار شده است؟ می‌گوید: «NPC نظارت خود را دارد اما ممکن است در برخی موارد قصوری شده باشد، نباید بخش خصوصی متهم شود که واحدهای پتروشیمی خصوصی به دلیل دنبال رعایت HSE نیستند و بیان این موضوع بی‌انصافی است.»

براساس اطلاعات موجود در HSE حرف نخست را پیشگیری می‌زند که ریشه این مسئله در اعمال قوانین است. در حال حاضر هر واحد پتروشیمی مجهز به سیستم‌های ایمنی و محیط زیست است (FIRE & GAS) است. این سیستم در دو بخش آتش‌سوزی و انتشار گاز متبوتریک را انجام می‌دهند. در کنار این سیستم یک پنل نیز موجود است که در صورت رخداد هر گونه حادثه اعلام خطر می‌کند. همچنین این رخداد در سیستم‌های کنترل HSE پتروشیمی نیز قابل مشاهده و تعیین‌کننده میزان

انتشار گاز است.

سعید تحویل‌دار، رئیس HSE پتروشیمی شیراز ضمن اشاره به رویه موجود HSE در تمامی پتروشیمی‌ها، با بیان اینکه بالای ۷۰ درصد از حوادث در پتروشیمی به دلیل خطاهای انسانی است، به «فرصت‌آموز» می‌گوید: «بیشترین مواردی که اعلام می‌شود خطاهای انسانی است که باید بیشتر کنترل شود. اگر بتوانیم درصد خطاهای انسانی را کاهش دهیم در رخداد حوادث پتروشیمی موثر عمل کرده‌ایم.»

وی با اشاره به اینکه برخی موارد شاهد هستیم که روش‌های اجرایی به‌صورت سلیقه‌ای اعمال می‌شود، می‌گوید: «در برخی موارد به دلیل سهولت کار دست به حذف بخشی از مقررات می‌زنند که این مسئله موجب بروز حادثه می‌شود.»

بدون شک یکی از ضرورت‌های هر اجتماعی در پتروشیمی رعایت نکات ایمنی و محیط زیست است به‌خصوص که براساس آمار موجود بیشترین علت وقوع هر حادثه‌ای عوامل انسانی است. از جمله درس‌های بزرگ آتش‌سوزی در

مجتمع پتروشیمی بوعلی ضرورت سرمایه‌گذاری در زمینه HSE برای واحدهای پتروشیمی‌ها و در نگاه کلان در صنعت نفت است.

مستجاب‌الدعوه در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «این نامه‌ها و مقرراتی که از سوی HSE وزارت نفت و NPC برای واحدهای پتروشیمی تعیین تکلیف می‌شود جامعیت دارند. این موارد در طراحی و بهره‌برداری به خوبی تعریف شده است و در صورت رعایت، مشکلی برای پتروشیمی‌ها ایجاد نخواهد شد. مستقیم باید مواردی که توسط نهادهای نظارتی به واحدهای پتروشیمی الزام می‌شود، عملیاتی شود.

گاهی برخی از واحدها تمایل دارند استانداردهای بیشتری را رعایت کنند. نمونه این مسئله در پتروشیمی در حال ساخت بوشهر در حال انجام است. این موضوع بیانگر این است که تمامی واحدها تمایل به سرمایه‌گذاری جدی در بخش HSE دارند.»

مدیرعامل پتروشیمی بوشهر که سابقه مدیریت چندین پتروشیمی بزرگ و خصوصی در سابقه خود دارد، بر این باور است که

ده‌ها واحد پتروشیمی در حال فعالیت است و تنها یک بار حادثه بوعلی رخ داده است. این حادثه به دلیل قصور انسانی صورت گرفته است.

در این باره کیانوش کاظمی، مدیرعامل پتروشیمی شیراز با بیان اینکه اگر حادثه در پتروشیمی رخ می‌دهد به دلیل ضعف در اجرای قوانین HSE است، به «فرصت‌آموز» می‌گوید: «مقررات و قوانین در بخش ایمنی و محیط زیست به طور شفاف مشخص شده است اما گاهی واحدها اجرای دقیق و جامعی ندارند از این رو شاهد بروز حوادث هستیم. وزارت نفت در اجرای قوانین پیشگیری و کنترل حوادث هستیم.»

وی بر این باور است که باید مجری کار قوانین را عملیاتی کرد، هر واحدی در کنار قوانین کلی رعایت HSE باید ساخت بوشهر در حال انجام است. این موضوع بیانگر این است که تمامی واحدها تمایل به سرمایه‌گذاری جدی در بخش HSE دارند.»

مدیرعامل پتروشیمی بوشهر که سابقه مدیریت چندین پتروشیمی بزرگ و خصوصی در سابقه خود دارد، بر این باور است که



فریدون اسعدی، کارشناس نفتی:

## ایجاد ارزش افزوده بیشتر از مسیر IPC



پمپ بنزین‌داری در کشورهای مختلف را انجام می‌دهند، بنابراین ما نیز اگر بخواهیم به اهداف مورد نظر در صنعت نفت دست یابیم باید به فکر اصلاح در ساختارها بوده و چنین ظرفیت‌هایی در صنعت نفت ایجاد کنیم، یعنی از صفر تا صد را یک شرکت نفتی بتواند انجام دهد.

وی خاطر نشان کرد: در حال حاضر شرکت ملی نفت ما وجهه‌ای جهانی دارد و در رتبه‌بندی جایگاه خوبی دارد

۵ میلیون بشکه معادل نفت خام به پالایشگاه‌های کشور گاز تحویل داده شده در حالی که این میزان انرژی در دنیا برای به گردش درآوردن چرخ اقتصاد کشور استفاده می‌شود ولی ما برای مصرف بیشتر انرژی سوئیس هم می‌دهیم.

این کارشناس حوزه انرژی با بیان اینکه ما برای ایجاد ارزش افزوده در صنعت نفت نیاز به تغییر ساختارها داریم، گفت: شرکت‌هایی مثل بی‌بی و شل از فعالیت بالادستی تا

تولید ما را به ایجاد ارزش افزوده بیشتر می‌رساند.

وی یادآور شد: وقتی میزان گاز بیشتری در اختیار باشد و ظرفیت بیشتری برای تولید نفت خام داشته باشیم به شرط اینکه زیرساخت‌ها نیز فراهم شود، می‌توانیم فرآورده بیشتری تولید کنیم.

این کارشناس نفتی تصریح کرد: در حال حاضر راندمان نیروگاه‌ها ۳۵ درصد است و الگوی پالایشگاه‌ها نامناسب است، یعنی وقتی پالایشگاه آبادان به ازای یک بشکه نفت خام ۲۹ درصد نفت کوره تولید می‌کند به این معناست که ساختار پالایشگاه‌ها نیاز به اصلاح دارد، بنابراین بهینه‌سازی وضعیت تولید در پالایشگاه‌ها توسعه پالایشی در ایجاد ارزش افزوده بیشتر به ما کمک می‌کند.

وی تأکید کرد: اگر طرح توسعه ۷ پالایشگاه علاوه بر ۹ پالایشگاه موجود در کشور به اتمام برسد؛ ظرفیت تولید افزایش می‌یابد که راندهای این پالایشگاه‌ها نیاز به بیشتر دارد و خوراک بیشتر نیز مستلزم افزایش برداشت در نفت و گاز است که این هدف از مسیر قراردادهای ای‌پی‌سی فراهم می‌شود.

## نیرو



مهران گلابکش، مجری طرح‌های نیروگاه‌های بخار:

## افتتاح نیروگاه اسلام‌آباد غرب با حضور رئیس جمهوری

مجری طرح‌های نیروگاه‌های بخاری شرکت صادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی از افتتاح نیروگاه ۱۰۰ مگاواتی اسلام‌آباد غرب با حضور رئیس‌جمهوری خیر داد.

به گزارش ایسنا، مهران گلابکش دیروز در نشست خبری با اشاره به اهمیت ورود این نیروگاه در زمان پیک گفت: در این شرایط ورود این نیروگاه به شبکه می‌تواند نقش مهمی در تامین برق داشته باشد.

وی سرمایه‌گذاری صورت گرفته برای احداث این نیروگاه را ۱۵۰۰ میلیارد ریال دانست و افزود: سرمایه‌گذاری نیروگاه توسط شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی انجام شده و سیستم تجهیزات داخلی این نیروگاه اعم از توربین‌ها توسط شرکت هیتاچی ژاپن و ژنراتور نیروگاه توسط شرکت برانش هلند انجام شده است.

مجری طرح‌های نیروگاه‌های بخاری شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی ادامه داد: این نیروگاه دارای چهار واحد ۲۵ مگاواتی است که توسط شرکت مهام شرق انجام شده و مشاور این پروژه نیز شرکت قدس نیرو است.

گلابکش در خصوص راندمان این نیروگاه گفت: راندمان نامی این نیروگاه ۳۳ درصد است و در صورتی که به سیکل ترکیبی تبدیل شود راندمان آن به ۵۰ درصد افزایش می‌یابد.

وی در پاسخ به این سوال که چرا راندمان این نیروگاه این میزان است، اظهار کرد: هر نیروگاه زمانی که ساخته می‌شود با توجه به فلسفه کاری خود راندمان متفاوتی دارد، چرا که ممکن است در یک مکان نیاز به افزایش تولید باشد، اما نیاز به احداث نیروگاه بزرگی نباشد.

مجری طرح‌های نیروگاه‌های بخاری شرکت صادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی با بیان اینکه تدابیری برای احداث ساخت این نیروگاه از سال ۱۳۹۰ اندیشیده شد، گفت: ابتدا قرار بود که این نیروگاه در جرای دیگری احداث شود، اما از سال ۱۳۸۶ مقرر شد که این نیروگاه ۱۰۰ مگاواتی در منطقه اسلام‌آباد غرب تاسیس شود.

گلابکش با بیان اینکه مذاکرات تبدیل این نیروگاه به نیروگاه سیکل ترکیبی با کشورهای اروپایی آغاز شده، بیان کرد: نیروگاه‌هایی که راندمان و بازپرداخت برق آنها قابل توزیع باشد، سرمایه‌گذاران بخش خصوصی وارد عمل می‌شوند اما به دلیل کوچک بودن نیروگاه اسلام‌آباد غرب این نیروگاه توسط دولت احداث شد.

به گفته وی، شرکت تولید نیروی برق حرارتی در حال حاضر ۳۳۵۰ مگاوات نیروگاه در قسمت‌هایی از کشور همچون استان مرکزی، خوزستان، یزد و هرمزگان در حال ساخت دارد.

مجری طرح‌های نیروگاه‌های بخاری شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی با بیان اینکه پروسه ساخت نیروگاه‌های بخار طولانی است و به دلیل بالا بودن هزینه، دولت برای احداث آنها وارد عمل می‌شود، اظهار کرد: پروسه ساخت نیروگاه بخار بین چهار تا پنج سال زمان می‌برد.

گلابکش ادامه داد: این مسئله به این معنا نیست که این نیروگاه، تازه فعالیت خود را آغاز کرده است، بلکه سال‌های گذشته استارت احداث این نیروگاه زده شده، اما به دلیل وجود مشکلاتی همچون تحریم‌ها با تاخیر مواجه شده است.

وی در خصوص برنامه‌های شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی برای از رده خارج کردن نیروگاه‌های فرسوده گفت: بحث بهینه‌سازی و به‌سازی نیروگاه‌های قدیمی در قالب یک طرح با عنوان طرح بازتوانی نیروگاه‌ها از اول امسال جزو وظایف اصلی این شرکت شناخته شده است.

## پتروشیمی



محمد مهدی فهام، رئیس مجتمع پتروشیمی شیراز:

## مشکل رانت احتمالی در عرضه اوره و آمونیاک باید حل شود



محمد مهدی فهام، رئیس مجتمع پتروشیمی شیراز در گفت‌وگو با ایسنا درباره نحوه عرضه محصولات اوره و آمونیاک و رانت‌های احتمالی که در عرضه محصولات پتروشیمی رخ می‌دهد، گفت: ما اوره و آمونیاک را برای مصارف صنعتی در بورس کالا عرضه می‌کنیم و برای بخش کشاورزی نیز فقط انحصاراً به شرکت حمایت خدمات کشاورزی عرضه می‌کنیم.

فهام گفت: با توجه به اینکه خریداران اوره و آمونیاک در بورس ممکن است مشکلاتی را برای پابین دسته‌ها به‌وجود آورند بورس باید با نظارت بیشتر به مشکلات را حل کند.

وی افزود: رانت‌هایی ممکن است بعد از عرضه ما به وجود بیاید و چون بورس کالا عرضه رسمی است، اگر احیاناً مشکلاتی مشاهده می‌شود ممکن است مربوط به خریداران در بورس باشد که باید این مشکل را بورس کالا حل کند.



عباسعلی قضاعی، مدیر عامل چینی زرین:  
**انبارها پر است  
ولی تولید همچنان در رکود**



با وجود اینکه طرح رونق در تولید در دستور کار دولت قرار دارد، اما هنوز تولیدکنندگان به‌ویژه بخش خصوصی با این آسیب اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کنند. رئیس انجمن چینی ایران می‌گوید انبارها پر است، ولی تولید همچنان در رکود به سر می‌برد. عباسعلی قضاعی، مدیر عامل صنایع چینی زرین و صنعتگر نمونه در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به وضعیت عمومی تولید در ایران گفت: رکود همچنان در فضای اقتصادی وجود دارد و در صنعت چینی نیز رکود به چشم می‌خورد و وضعیت چندان مطلوبی وجود ندارد.

وی در ادامه با اشاره به وضعیت صادرات این صنعت افزود: صادرات این صنعت کم است که این وضعیت ناشی از همان رکودی است که بر این صنعت حاکم است.

این تولیدکننده نمونه که در مراسم روز ملی صنعت و معدن مورد تقدیر قرار گرفت، در تشریح مشکلات صنایع اظهار کرد: اقتصاد مقاومتی که از جانب مقام معظم رهبری مطرح شد از دید من به‌عنوان یک پیشکسوت صنعت، رفع مشکلات قانونی صنعت است. اقتصاد ما زمانی مقاوم می‌شود که تار و پود بنای آن درست شود و تار و پود صنعت همان قوانین است که شامل قوانین مالیاتی، قوانین تامین اجتماعی، قوانین بانکی و امثال اینهاست که نواقص موجود در آن زیر بنای صنعت را سست کرده است.

قضاعی با اشاره به وام‌هایی که تحت عنوان وام‌های احیای صنایع کوچک و متوسط اعطا می‌شود، عنوان کرد: این این‌گونه وام‌ها می‌تواند موثر باشد، اما تزریق نقدینگی اگر به‌صورت استقراض از بانک مرکزی باشد ایجاد تورم می‌کند. این در حالی است که اگر تزریق پول از اعتبارات بانکی باشد می‌تواند نقش مفیدی ایفا کند.

وی کاهش نرخ سودهای بانکی را از جمله راهکارهای خروج از رکود دانست و افزود: عموماً در شرایط رکود اقتصادی دو عمل می‌تواند کمک‌کننده باشد که یکی کاهش نرخ تسهیلات بانکی و پیش شرط آن کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی است؛ گرچه این کاهش به میزان ۳ درصد اتفاق افتاده است، اما وقتی تورم به کمتر از ۱۰ درصد رسیده است، سود سپرده‌های بانکی باید ۱۲ درصد باشد و سود تسهیلات حدود ۱۴ درصد.

رئیس انجمن چینی ادامه داد: موضوع دیگری که در اقتصادهای دیگر دنیا در شرایط مشابه اتفاق می‌افتد کاهش مالیات است. با کاهش مالیات، نقدینگی جامعه بالاتر می‌رود و واحدهای صنعتی و تجاری امکان رشد دارند که مجموعاً این موارد هنوز در ایران اتفاق نیفتاده است.

به گزارش ایسنا، در حال حاضر نرخ سود سپرده‌های بانکی ۱۵ درصد و نرخ سود تسهیلات ۱۸ درصد است.

**ورود کالا‌های ایرانی فاقد گواهی  
مبدا به عراق مجدداً ممنوع شد**



سازمان توسعه تجارت در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که ارائه گواهی مبدا در گمرکات ورودی عراق از نیمه تیرماه مجدداً الزامی شده و صادرکنندگان ایرانی باید پیش از ارسال محموله‌های صادراتی خود نسبت به تهیه این مجوز اقدام کنند.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، تمامی واحدهای تولیدی و صادراتی و تجار و بازرگانان صادرکننده به کشور عراق باید پیش از ارسال کالا‌های صادراتی، گواهی مبدا را از سفارت عراق در تهران دریافت و سپس اقدام به صادرات محصولات خود به این کشور کنند.

بر همین اساس از صادرکنندگان انتظار می‌رود به منظور جلوگیری از بروز مشکل و توقف محموله‌های صادراتی در مرزهای ورودی عراق، اقدامات لازم را در این مورد انجام دهند.

در دهه اول خرداد ماه سال جاری بود که مسئولان عراقی اعلام کردند از ورود کالا‌های فاقد گواهی مبدا به این کشور ممانعت خواهند کرد؛ این تصمیم باعث ایجاد صف‌های طولانی در مرز ایران و عراق شد، اما با رایزنی‌های مسئولان دو کشور و به منظور آمادگی طرف ایرانی به‌صورت موقتی اجرای آن به تعویق افتاد. اکنون پس از پایان ماه رمضان ارائه گواهی مبدا به گمرکات ورودی عراق بار دیگر الزامی شده است.

فعالان صادرات از دو چالش راهاندازی کنسرسیوم‌های صادراتی گفتند

# تشکیل یا تجمیع کدام راه به مقصد می‌رسد؟



مینو گله  
mitoo.galeh@gmail.com

تشکیل کنسرسیوم‌های بزرگ صادراتی ایده‌ای بود که در تب و تاب حل پرونده هسته‌های توسط رئیس سازمان توسعه تجارت و همزمان با آن بخش خصوصی مطرح شد؛ موضوعی که برخی اقتصاددانان هم به آن معتقد بودند. ایجاد شرکت‌هایی با مقیاس بزرگ که بتواند واحدهای کوچک صادراتی را به خود جذب کرده و صادرات با تمرکز و قدرت بیشتری انجام شود. رئیس کنفدراسیون صادرات ایران در آخرین نشست خبری‌اش گفته بود، سازمان توسعه تجارت با نظرخواهی از بخش خصوصی در حال کار روی این ایده است. این سازمان دو پیش‌فرض «تشکیل شرکت‌های بزرگ صادراتی یا تقویت شرکت‌های بزرگ صادرکننده موجود» ارائه تسهیلات به آنها برای حضور پررنگ‌تر در عرصه بین‌المللی را در پیش رو دارد، اما کدام یک از این پیش فرض‌ها برای حال و روز حوزه صادرات کشور مناسب است و با تائیس شرکت‌های جدید یا تقویت شرکت‌های موجود چقدر حقوق واحدهای کوچک‌تر رعایت می‌شود.

شرکت‌ها شروع شود و نباید اجازه داد این مجموعه‌ها با هم وارد رقابت شوند. خوانساری معتقد است این راه سریع‌تر به جواب می‌رسد چرا که برخی بنگاه‌های بزرگ در کشور، تجربه‌های بین‌المللی دارند و باید از آن استفاده شود. خوانساری خوش‌بین است که این کار اگر درست انجام شود بنگاه‌های کوچک‌تر را به سمت این شرکت‌ها ترغیب خواهد کرد. از طرفی دیگر رئیس کنفدراسیون صادرات که در تقویت شرکت‌های بزرگ موجود با رئیس اتاق تهران هم نظر است، برای آن اما اگر‌هایی دارد. محمد لاهوتی می‌گوید: با تعریف سازمان توسعه تجارت و جایگاهش در حوزه صنعت، معدن و تجارت توجه به واحدهای بزرگ تولیدی - صادراتی باید مورد نظرش قرار گیرد و اما اشکالی که اینجا پیش می‌آید این است که بیشتر این واحدهای بزرگ خصولتی هستند. لاهوتی معتقد است این دو فرض همزمان باید اجرا شوند، هم شرکت‌های بزرگ برای این کار تقویت شوند و هم شرکت‌های جدید ایجاد شود. او در توضیحات بیشتری می‌گوید: باید شرایط مناسبی برای این دو راه تعریف شود. در برخی نشست‌ها پیشنهاد بر این بود که مثلاً با شرکت‌هایی که بالای ۱۰۰ میلیون دلار صادرات

دارند کار را شروع کنند، اما به نظرم این رقم بسیار بالاست و اگر با شرکت‌هایی با رقم بالای ۵۰ میلیون دلار شروع کنند می‌توان امیدوار بود که شرکت‌های خصوصی واقعی هم در این بازه قرار می‌گیرند. به گفته این فعال اقتصادی، شرایط باید با وسواس و حساسیت تدوین شود، تا هم شفاف باشد و هم باعث ایجاد رانت نشود. او معتقد است همچنین این شرایط باید بتواند واحدهای کوچک را به جذب در این مجموعه‌های بزرگ تقویت کند. لاهوتی درباره شیوه عملکرد این شرکت‌ها می‌گوید: در بسیاری از موارد که برخی کارها از بخش دولتی به بخش خصوصی واگذار شده، عملاً باعث تسهیل نشده است، بلکه باعث شده تبدیل به فرصت‌های خاص، با شرایط ویژه شده و هزینه‌ها افزایش پیدا کرده است و باید مراقب بود اینجا این اتفاق نیفتد. او توضیح می‌دهد: امروز دلالی در دنیا به‌عنوان یک علم به رسمیت شناخته شده است. به این دلیل که می‌تواند کالا را با قیمت واقعی و به نرخ مطلوب در بازارها عرضه کند و بابت این کار هم کارمزدی را براساس توافق بین خریدار و فروشنده بگیرد و این شرکت‌ها در واقع همین کار را می‌کنند. به گفته رئیس کنفدراسیون صادرات ایران، اگر این نوع

بسیاری از آنها تجربه‌های خوب بین‌المللی دارند و مهم‌تر از آن در این شرایط بخش خصوصی واقعی در این بازه قرار خواهند گرفت. حسین‌زاده در بیان دلیل دیگر می‌گوید: تحریم‌ها اجازه نداد شرکت‌های بزرگ و قوی صادراتی در کشور شکل بگیرد و سازمان توسعه تجارت برای این طرح باید به همه شرکت‌های صادراتی فکر کند و به دنبال ایجاد شرکت‌های دستوری نباشد. او ایجاد شرکت‌های بزرگ را کار بخش خصوصی و از گرد هم آمدن شرکت‌های صادراتی موجود می‌داند و معتقد است این کار باید توسط این بخش عملیاتی شود. عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع نساجی مشخص داشته باشند و براساس چارچوب آن حرکت نمی‌دانند و می‌گویند: اجرایی شدن این طرح و موفق بودن آن به این بستگی دارد که در این طرح چه مشوقی تعریف می‌شود تا بتواند صادرکنندگان را برای ایجاد یک کنسرسیوم صادراتی گرد هم آورد.

تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی از زمانی مطرح شد که دولت یازدهم برای تحریک اقتصادی در کشور تصمیم گرفت از اقتصاد آسیب‌هایی است که باید مراقب آنها بود. سعیدحسین‌زاده، عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع نساجی و پوشاک هم با راه دو موافق است. او راه اول را اثر بخش نمی‌داند چون معتقد است راهش به ایجاد شرکت‌های دولتی و شبه دولتی ختم خواهد شد. این فعال اقتصادی به «فرصت امروز» می‌گوید: در حال حاضر شرکت‌های صادراتی وجود دارد که زمانی خیلی قوی کار می‌کردند، اما در دوران تحریم‌ها به هر حال موانع و مشکلات زیادی برای کار دارند. او انتخاب شرکت‌ها بزرگ را تنها انتخاب نمی‌داند و معتقد است باید همه شرکت‌های صادراتی کوچک و متوسط هم در این بازه قرار گیرند، چرا که

**شکست کودتا  
در خاکریز رسانه**

حمید رضا اسلامی  
عضو شورای سردبیری

باید فرض کنیم کودتای چهارم در ترکیه از جنس سه کودتای قبلی بوده است. جدی، برنامه‌ریزی شده و برای سرنگون کردن دولت اردوغان. به شایعات و تحلیل‌های منتقدان اردوغان هم وقعی ننهمیم که می‌گویند شکل و شمایل کودتا و نتیجه آن زیادی به نفع اردوغان است و راه را برای حکومت بلامنازع او هموار کرده است.

پرسش این است: دلایل ناکامی این کودتا که می‌توانست موفق باشد چیست؟ بدون تردید از بین همه دلایل عینی و ذهنی می‌توان روی قدرت بسیج دولت ترکیه و به میدان کشاندن هواداران نسبتاً پرشمار خود در همان لحظات اولیه کودتا انگشت گذاشت. کودتاگران احتمالاً از لحاظ رعایت اصل غافلگیری و استفاده از بالگرد و پروازهای رعب‌آور جگنده‌های پیشرفته چیزی کم نداشتند. تا آنجا که برایشان ممکن بود شبکه‌های ارتباطی را هم قطع کردند اما فقط تا آنجا که برایشان ممکن بود.

واقعیت این است که حذف تمامی راه‌های تکنولوژیک ارتباط شهروندان یک کشور در قرن بیست و یکم دشوار و شاید غیرممکن باشد. همین عامل پاشنه آشیل آسیب‌پذیر هر اقدامی است که بخواهد در معادلات قدرت، عامل مردم و خواست آنها را نادیده بگیرد.

شبکه‌های اجتماعی و به بستر فناوری‌های جدید و عمدتاً اینترنت‌شکل گرفته‌اند در عین تمامی انتقادات بی‌ربط و باربلی که به آنها می‌شود نقش تعیین‌کننده‌ای در حفظ قدرت و دست بالا داشتن مردم پیدا کرده‌اند. از یاد نبریم که همین حکومت آقای اردوغان در سال‌های تلاش‌های قابل توجهی برای محدود کردن شبکه‌های اجتماعی در ترکیه انجام داده و کسرآرنا رضایتی خود را از برخی تلاش‌های مدنی که در بستر اینترنت انجام می‌شود، اعلام کرده بود. اما به نظر می‌رسد آخرین تیر ترش اردوغان برای باری جستن از هواداران و مردم ترکیه استفاده از پیام‌رسان گوشه همراه خود بود. کودتاگران حساب بیش از حدی روی شبکه‌های تلویزیونی کرده بودند. آنها نخستین اهداف تخریبی رسانه‌ای شده خود ساختمان رادیو و تلویزیون دولتی و برخی شبکه‌های تأثیرگذار دیگر از جمله سی‌ان‌ان ترک را به اشغال درآورده و گمان کردند که توانسته‌اند نبرد رسانه‌ای را به‌نویک بخش مهم از جنگ خود، برنده شوند. اما این همه ماجرا نبود.

از منظر دیگر شاید بتوان نبرد دو طرف را به نبرد کهنه و نو در عرصه رسانه تشبیه کرد: نبردی که طرف کودتاگر قافیه را به قدرت رسانه‌ای مردم ترکیه باخت. مشکلات ترکیه با بقلیه دولت بر مخالفان پراش خود حل نخواهد شد. برخی استراتژی‌های جنجالی اما خطرناک، برای کشور همسایه‌ها مایه‌ی نثاتی به همراه آورد. ممکن است و امیدواریم اردوغان هم به این تجربه ثابت کرده است که دولت به منطقه پراشوب عاقلانه‌ترین راه، ارتباط قانونی با حکومت‌های قانونی همسایه‌ها و نه آشوب‌طلبی و حمایت از مخالفان آنها است. برای کشور همسایه‌ها مایه‌ی نثاتی به همراه آورد. ممکن است و امیدواریم اردوغان هم به این تجربه ثابت کرده است که دولت به منطقه پراشوب عاقلانه‌ترین راه، ارتباط قانونی با حکومت‌های قانونی همسایه‌ها و نه آشوب‌طلبی و حمایت از مخالفان آنها است. برای کشور همسایه‌ها مایه‌ی نثاتی به همراه آورد. ممکن است و امیدواریم اردوغان هم به این تجربه ثابت کرده است که دولت به منطقه پراشوب عاقلانه‌ترین راه، ارتباط قانونی با حکومت‌های قانونی همسایه‌ها و نه آشوب‌طلبی و حمایت از مخالفان آنها است.

صرف نظر از هر بهره‌برداری که اردوغان از این ماجرا به نفع خود بکشد، که احتمالاً در این مورد کوتاهی نخواهد کرد، شکست کودتا را ما اهالی رسانه به حساب رسانه‌های نو و قدرت آنها می‌گذاریم.

**نخستین نمایشگاه صنایع کوچک و  
ماشین‌آلات ایرانی در کابل برگزار شد**

نمایشگاه صنایع کوچک و ماشین‌آلات خط تولید ایران با تمرکز بر احداث خط تولید در افغانستان برگزار شد.

ولی‌الله افخمی‌راد، رئیس سازمان توسعه تجارت در مراسم افتتاح این نمایشگاه گفت: افغانستان منابع خوب معدنی و کشاورزی بالایی دارد و تامین امنیت بهترین زمینه را برای سرمایه‌گذاری در پی خواهد داشت. او صاحبان صنایع ایرانی و طرف افغان خواست که به این کار به‌عنوان کار درآمدت نگاه کنند و صداقت را در کار خود در نظر داشته باشند تا رابطه تنگاتنگ بین دو طرف ایجاد کند.

خان جان الکوزی، معاون اول اتاق تجارت افغانستان نیز در این مراسم گفت: با رهبری خردمدانه حسن روحانی، رئیس‌جمهوری ایران فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاری در ایران به‌وجود آمده و ما از آن استقبال می‌کنیم و با گذشت هر روز سطح تجارت بین دو کشور رو به افزایش است. وی گفت: ما از تولیدات ایرانی استقبال می‌کنیم و از علم و تخصص فنی آنان نیز استفاده می‌کردیم که در «پارک‌های» صنعتی به ما کمک می‌کردند.

معاون اتاق تجارت افغانستان گفت که امروز کار مشترک سه جانبه در بندر چابهار آغاز شده و مشکلات جدی ترانزیتی افغانستان با فعال شدن این بندر که در ۶۰ سال گذشته با آن مواجه بودیم در حال حل شدن است و بازرگانان افغان سالانه تا ۷۰۰ میلیون دلار در بندر پاکستان جریمه پرداخت می‌کردند.

وی اضافه کرد: ما امروز کالا‌های بازرگانی افغان‌ها از طریق ایران با سهولت زیاد و هزینه کم وارد این کشور با صادر می‌شود و بندر چابهار برای کشورهای منطقه، آسیای جنوبی و مرکزی سهولت خوبی ایجاد کرده است.

وی از ایران، هندوستان و افغانستان خواست که قرار داد امضا شده بندر چابهار روی کاغذ باقی نماند و هر سه کشور آن‌را اجرایی کنند. این نمایشگاه با شرکت ۴۶ شرکت ایرانی و افغان بری مدت سه روز در کابل برگزار شده است.

حضور هیات اروپایی در تهران

**نخستین گام اقتصادی اجرایی شدن بیانیه مشترک ظریف - موگرینی**



مدیر کل دفتر بازرگانی کشورهای اروپا، آمریکا و کشورهای مشترک‌المنافع سازمان توسعه تجارت ایران از نخستین حضور هیاتی از اتحادیه اروپا در ایران به منظور برگزاری جلساتی با این سازمان و نیز وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و گمرک خبر داد. ابوالفضل کوهی‌دی در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به حضور هیاتی از اتحادیه اروپا در تهران و انجام مذاکره در مورد چگونگی اجرایی شدن توافقات اقتصادی و تجاری ایران و اتحادیه اروپا پس از برجام، اظهار کرد: هیاتی از اتحادیه اروپا به تهران آمد تا در مورد مسائل اقتصادی، صنعتی، کارآفرینی، بنگاه‌های کوچک و متوسط، امور بانکی، مالی و سرمایه‌گذاری پیرو بیانیه مشترک ظریف و موگرینی به مذاکره با مسئولان ایرانی بنشینند. وی افزود: در ۱۶ آوریل ۲۰۱۶ مباحث مشترکی میان طرف‌ها و موگرینی مطرح شد که مربوط به پیگیری مباحث ایران و اتحادیه اروپا بود در این بیانیه مشترک بر همکاری‌های اقتصادی، تجاری، سرمایه‌گذاری، کشاورزی، حمل‌ونقل، انرژی، تغییرات آب و هوایی، محیط‌زیست، تحقیقات نوآوری، آموزش، فرهنگ، دارو، مهاجرت موضوعات منطقه‌ای تأکید شده بود تا به‌عنوان سرفصل‌های همکاری در طرف مدنظر قرار گیرد.

دوره تحریم وجود داشت مطرح و درخواست کردیم این تحریم‌ها به طور کامل برطرف شود و در این راستا چارچوب‌های مشخص و مدونی تعریف شد. وی با اشاره به دیدارهای این هیأت اروپایی با سایر نهادهای ایرانی طی روزهای گذشته گفت: علاوه بر دیدار این هیأت با سازمان توسعه تجارت، آنها دیدارهایی با گمرک، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی داشتند و جلساتی به‌صورت جداگانه در این زمینه برگزار شد. به گفته کوهی‌دی، این هیأت اروپایی شامل ۱۱ نفر از مدیران کل در رده بخش‌های بازار داخلی، صنایع، کارآفرینی، تحلیل‌های اقتصادی و نیز خاورمیانه، خدمات حمایتی خارجی اتحادیه اروپا، سیاست‌های خارجی، امور بانکی، تجاری و سرمایه‌گذاری بودند.

مدیر کل دفتر بازرگانی کشورهای اروپا، آمریکا و کشورهای مشترک‌المنافع سازمان توسعه تجارت با تأکید بر اینکه ورود هیأت اتحادیه اروپا به ایران، نخستین فاز به منظور اجرایی شدن سرفصل‌های همکاری بیانیه مشترک ظریف - موگرینی است، گفت: هدف از ورود اتحادیه اروپا در ایران در جهت تدوین چارچوب مشخص همکاری اقتصادی بین ایران و اروپاست و در نهایت چارچوب پروتکل در بخش‌های مختلف نگاشته و به اتحادیه اروپا ارسال خواهد شد.

مدیر کل دفتر بازرگانی کشورهای اروپا، آمریکا و کشورهای مشترک‌المنافع سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به نخستین حضور این هیأت از اتحادیه اروپا به تهران، اظهار کرد: این تیم از اتحادیه اروپا برای بررسی مباحث اقتصادی، تجاری، سرمایه‌گذاری، صنعت، سیاست‌گذاری‌های اقتصاد اروپا تعیین شده، عنوان کرد: در این برنامه مسئولی همچون نقشه راه همکاری اقتصادی، تشکیل کارگروه مشترک فعالیت‌های اقتصادی به منظور تهیه نقشه راه پنج ساله اقتصادی، تبادل اطلاعات اقتصادی رژیم تجاری، تشکیل گروه مطالعاتی برای قراردادهای تشویقی و حمایت از سرمایه‌گذاری، موضوعات مربوط به الحاق WTO (سازمان تجارت جهانی)، حمایت اتحادیه اروپا به منظور عضویت ایران در سایر نهادهای اقتصادی بین‌المللی از جمله نهادهای استاندارد، غذا



خبرنامه

معاون وزیر اقتصاد:

نقش سازمان اموال تملیکی در مبارزه با قاچاق کالا، بسیار مؤثر است

به گزارش شبکه اخبار اقتصادی و دارایی شادا به نقل از سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی، حسین قضاوی معاون امور بانکی، بیمه و شرکت‌های دولتی وزارت امور اقتصادی و دارایی در مراسم تودیع و معارفه نمایندگان قوه قضائیه در هیات عالی نظارت سازمان اموال تملیکی با اشاره به اهمیت مبارزه با پدیده قاچاق در کشور افزود: هر کشوری باید سازوکار مناسبی را برای حمایت از تولیدات داخلی و مدیریت واردات کالا و خدمات در چارچوب سیاست‌های کلان اقتصادی داشته باشد و برای موفقیت در این امر مهم، نیازمند بازوهای اجرایی و ساماندهی مناسب در حوزه‌های مختلف است و خاطرنشان کرد: همه ارکان کشور برای جلوگیری از قاچاق کالا باید تمام تلاش خود را به کار بندند، چرا که قاچاق از یک سو موجب تضعیف درآمد‌های دولت و از سوی دیگر ورود کالاهای بی‌کیفیت به بازارهای داخلی می‌شود و تولیدکنندگان داخلی را در بازارهای رقابتی دچار چالش می‌کند. معاون وزیر اقتصاد با اشاره به اهمیت انسجام در حوزه مبارزه با قاچاق کالا و ارز افزود: هر چند سیاست‌گذاری‌ها در این حوزه منسجم‌تر باشد کارایی مبارزه با قاچاق بیشتر خواهد شد و نقش سازمان اموال تملیکی در این خصوص می‌تواند بسیار مؤثر باشد. وی با اشاره به اهمیت ساماندهی اقدامات نهادهای مالی و گمرک در حمایت از واردکنندگان افزود: باید کارکرد حوزه بانکی، بیمه و گمرک در کشور به‌گونه‌ای باشد که واردکنندگان کالا با کارایی بیشتری خدمات مورد نیاز خود دست یابند و بوروکراسی موجب تضعیف حقوق آنان نشود. قضاوی در ادامه افزود: بعضاً بوروکراسی و تاخیرهای زمانی در بانک‌ها و گمرک موجب رسوب کالا در انبارهای گمرک شده و کالاهای مشمول قوانین متروکه می‌شوند و برای تعیین تکلیف به سازمان اموال تملیکی معرفی می‌شوند که ضرورت دارد کارکنان این سازمان به حق الناس توجه ویژه‌ای داشته باشند. وی همچنین تصریح کرد: در تعارض منافع سازمان با منافع صاحب کالای متروکه باید توجه داشته باشید که حتی از کسی ضایع نشود همان‌گونه که در شعاع سازمان به این موضوع تصریح شده و سازمان اموال تملیکی را امین اموال دولت و حافظ حقوق ملت معرفی می‌کنیم. معاون وزیر اقتصاد با اشاره به اهمیت شفافیت فرآیندهای سازمان اموال تملیکی افزود: باید شرایط فراهم کرد که سیستم یکپارچه در این سازمان حاکم و به نحو کارا، انبساط و ترانزیت کالا مدیریت شود، معاملات سازمان هر چه بیشتر شفاف شود به‌گونه‌ای که فرآیندهای آن به بهترین نحو و در کمترین زمان به انجام برسد. وی خاطرنشان کرد: البته پیشرفت‌های ملموسی در زمینه سیستم یکپارچه در سازمان اموال تملیکی اتفاق افتاده است و هیات عالی نظارت می‌تواند با حساسیت و همراهی لازم، اقدامات مؤثری را برای بهبود شیوه‌ها داشته باشد. قضاوی با تقدیر از اقدامات نمایندگان سابق قوه قضائیه در هیات عالی نظارت و آرزوی توفیق برای اعضای جدید این هیات، به اهمیت تعامل و همکاری متقابل مدیریت سازمان با هیات نظارت تاکید کرد و افزود: ترکیب اعضای هیات عالی نظارت برای تحقق مأموریت‌ها و اهداف این سازمان بسیار کاربردی است و خوشبختانه این تعامل تاکنون موجب توفیقات متعددی برای این سازمان شده است که در آینده نیز تداوم خواهد داشت.

۳۱ تیر آخرین مهلت ارائه الکترونیکی اظهارنامه مالیات اشخاص حقوقی

معاون سازمان امور مالیاتی کشور گفت: ۳۱ تیرماه، آخرین مهلت ارائه الکترونیکی اظهارنامه مالیات اشخاص حقوقی و اجاره املاک برای عملکرد سال ۱۳۹۴ است. به گزارش رسانه مالیاتی، معاون مالیات‌های مستقیم سازمان امور مالیاتی کشور اعلام کرد: ۳۱ تیرماه، آخرین مهلت ارائه الکترونیکی اظهارنامه مالیات اشخاص حقوقی و اجاره املاک برای عملکرد سال ۱۳۹۴ است و این مهلت قابل تمدید نخواهد بود. وی با بیان اینکه، شرط بازخورداری از هر گونه معافیت برای اشخاص حقوقی، ارائه اظهارنامه مالیاتی در موعد مقرر قانونی (تا پایان تیرماه) است، اظهار داشت: عدم تسلیم اظهارنامه مالیاتی در موعد مقرر قانونی توسط اشخاص حقوقی، موجب تعلق جریمه‌های معادل ۴۰ درصد مالیات خواهد شد که این جریمه غیرقابل بخشودگی خواهد بود.

پاکدامن در مورد مالیات بر درآمد اجاره املاک گفت: براساس قانون مالیات‌های مستقیم، درآمد هر شخص ناشی از اجاره املاک مستقیمی در تهران تا مجموع ۱۵۰ متر مربع زیربنای مفید و در سایر نقاط تا مجموع ۲۰۰ متر مربع زیربنای مفید از مالیات بر درآمد اجاره املاک معاف است.

معاون مالیات‌های مستقیم سازمان امور مالیاتی کشور خاطرنشان کرد: اشخاص حقوقی و صاحبان اسلک اجاری، تا پایان تیرماه فرصت دارند اظهارنامه مالیاتی عملکرد سال ۱۳۹۴ خود را به‌صورت الکترونیکی از طریق سامانه عملیات الکترونیکی مودیان مالیاتی به نشانی WWW.TAX.GOV.IR تسلیم و مالیات متعلقه را پرداخت کنند.

وی اظهار داشت: ادارات امور مالیاتی نیست و کد به‌صورت کاغذی به ادارات امور مالیاتی نیست و رهگیری در یافتی از سامانه در تاریخ ارسال، به‌عنوان رسید تسلیم اظهارنامه مالیاتی تلقی می‌شود و همچنین مودیان محترم می‌توانند مالیات متعلق را به‌صورت الکترونیکی پرداخت کنند و بابت تسلیم اظهارنامه و همچنین پرداخت مالیات نیازی به مراجعه به ادارات مالیاتی ندارند.

لیبر بر خاک و خون

بازی اقتصاد پشت صحنه کودتای ترکیه

اصغر قاسمی  
asgharghasemi@gmail.com



ترکیه، این همسایه پرماجرا ی غریب ایران، بار دیگر خیرساز شد. به گزارش «فرصت امروز»، روز گذشته ارتش ترکیه چند شهر مهم این کشور را محل تاخت و تاز تانک‌ها و مردان مسلح خود کرد تا بحرانی را که از چندی پیش گریبان همسایه ترک را گرفته بود تکمیل کند.

اینکه کودتاچیان کی هستند و به چه کسی وابسته هستند هنوز به درستی معلوم نیست. برخی تحلیلگران ترک هوادار دولت اعتقاد دارند که این موضوع زیر سر گولن است (اتهامی که اردوغان دیگر از تحلیلگران منتقد اما از سوی دیگر برخی دیگر از تحلیلگران منتقد دولت معتقدند احتمال دارد اردوغان تلاش کرده باشد بحران‌های داخلی اش غلبه کند. اردوغان پیش از این نیز رفتارهای مشابهی را از خود نشان داده است و با استفاده از حربه‌های مشابه امتیازات سیاسی یا اقتصادی مهمی را کسب کرده است، یکی از این اتفاقات نمایش حمله لفظی اردوغان به رئیس پیشین رژیم صهیونیستی بود که موجب کسب محبوبیت فراوانی برای اردوغان در میان کشورهای اسلامی شد. این شوی تلویزیونی هنرمندانه با سلسله سخنرانی‌های آنتن‌بین بعدی اردوغان علیه این رژیم تکمیل شد اما چند سال بعد اردوغان بر پای میز مذاکره با طرف اسرائیلی نشست و امتیازات کسب شده در میان مردم منطقه را با امتیازات کادو پیچ روی و زیر میز در این مذاکره تاخت زد. تکرار چنین رویکردهایی (مانند دوگانه حمایت از داعش و حمله‌های غم‌انگیز انتحاری که مردم بی‌گناه ترک) است که مخالفان اردوغان را به این گمانه واداشته است که احتمال دارد این کودتا هم رخدادی خودساخته از سوی اردوغان باشد برای عبور از بحران‌های داخلی و

راه طی شده اردوغان

اردوغان راهی طولانی را برای گذار ترکیه به سطح ۲۰ کسب صنعتی بزرگ جهان پیموده است. بدون تردید او یکی از بزرگ‌ترین چهره‌های تأثیرگذار ترک در چند دهه اخیر است. اقتصاد ترکیه در دوران زمامداری اردوغان رشد شتابان سالانه ۹ درصد را تجربه کرد. شهرت و وضعیت ارتش ترکیه آن به‌طور میانگین ۳۵۰۰ دلار درآمد داشتند شاهد رشد درآمدیشان به ۱۰ هزار دلار در سال بودند. کسری تراز تجاری ترک‌ها هم در

دوره وی از ۱۶ میلیارد دلار در سال به کمی بیش از ۱۰ میلیارد دلار کاهش یافت. در این دوره صنایع بزرگ‌ترک رشد چشمگیری یافتند، کشاورزی حمایت شد و توانست اشتغالی بیش از ۱۱ درصد را رقم بزند و صنعت گردشگری گردشگران بسیاری را با جیب‌های پر از پول به این کشور کشاند.

اما رفته رفته از سرعت رشد اقتصادی ترکیه کاسته شد و با گسترش یافتن فساد اقتصادی در دولت و اطرافیان اردوغان رشد اقتصادی این کشور سرعت خود را بیش از پیش از دست داد. رشد اقتصادی ترکیه در سال ۲۰۱۲ نزدیک به ۲.۲ درصد رسید که در مقایسه با رشد اقتصادی ۹ درصدی سال‌های پیشین وضعیت رقت‌انگیزی را به نمایش می‌گذارد. در این زمان ترکیه در فهرست جهانی شفافیت سویی رتبه ۵۴ فساد اقتصادی ایستاد که رتبه

قضا این تاکتیک استراتژی سرمایه‌گذاری خارجی «پول نقد» را در وضعیت ریسک قرار داد. براساس این استراتژی سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند در مواقع بحرانی مانند جنگ، کودتا، تنگنای اقتصادی و امثال آن بلافاصله پول خود را بردارند و از ترکیه بگریزند.

دو فرضیه و دو نتیجه برای اقتصاد ترک‌ها

بنابراین با طرح دو فرضیه واقعی و خودساخته بودن کودتای ارتش ترکیه می‌توان به پاسخ‌های متفاوتی درباره وضعیت اقتصادی این کشور رسید.

در صورتی که این بحران، کودتایی واقعی باشد، می‌توان آن را محصول ناکامی‌های اقتصادی اخیر دولت دانست و پیامد و واکنش بخشی از ساختار قدرت ترک‌ها را به این ناکامی تعبیر کرد. این کودتا در صورت واقعی بودن دولت اردوغان را برای حداقل یک سال آینده درگیر تسویه‌های خونین داخلی خواهد ساخت و با از بین رفتن اعتماد عمومی نسبت به همسایه ترک، سرمایه‌گذاران خارجی را از این کشور فراری خواهد داد و صنعت توریسم این کشور را به وضعیت هشدار خواهد رساند.

اما در صورت فرضیه دوم باید گفت که دولت اردوغان برنامه‌های مفصل را برای بعد از نمایش کودتا در دست تهیه دارد و احتمالاً خواهد توانست با همدستی همیمانان غربی خود، از فرصت به وجود آمده با بیرون راندن رقبای سیاسی از معرکه و تحکیم وضعیت داخلی، اقتصاد این کشور را به گردونه صعود و رشد پرتاب‌بازگرداند. اما این فرض بسیار خوشبینانه‌ای است و در صورتی که اردوغان نمایشی از خوددستی خودساخته را به اجرا گذاشته باشد باید گفت که بازی خطرناک با آتش را آغاز کرده است؛ بازی خطرناکی که کشتارهای داخلی و خون‌های بر زمین ریخته شده، حداقل بهای افزایش قیمت لیر است.

صندوق توسعه ملی در بلاتکلیفی



در حالی طرح‌های سرمایه‌گذاری نیازمند تسهیلات صندوق توسعه ملی در بلاتکلیفی قرار گرفته که هنوز جلسه هیأت امنای صندوق برای تعیین اعضای جدید هیات عامل برگزار نشده است. به گزارش مهر، پس از افشای فیش‌های حقوقی و تسهیلات دریافتی مدیران صندوق توسعه ملی و تصمیم برای برخورد و برکناری مدیران متخلف، اعضای هیات امنای صندوق توسعه ملی در جلسه‌ای به ریاست حسن روحانی، رئیس جمهوری رای به تغییر هیات عامل این صندوق دادند. این تصمیم‌گیری در روز شنبه ۱۲ تیرماه جاری رخ داد اما با گذشت ۱۵ روز از این تصمیم هنوز اعضای جدید هیات امنای صندوق توسعه ملی تعیین نشده‌اند و خبری از روزی که باید انتخاب هیات حاضر مذکور برگزار شود، زیرا در حال حاضر فعالیت‌های صندوق با سختی انجام می‌شود. این مقام مسئول در صندوق توسعه ملی با اعلام اینکه هنوز تعیین افراد با احتمال بالا مشخص نشده است، تصریح کرد: با توجه به اینکه هیات عامل صندوق توسعه ملی هنوز انتخاب نشده‌اند، قطعاً پرداخت تسهیلات‌دهی و تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری‌ها و غیره در بلاتکلیفی قرار دارد.

سود بانکی بازهم دور خورد



بازهم به روال دوره‌های قبلی کاهش نرخ سود سپرده، بانک‌ها و ویت‌ترین خود را با سود مورد توافق چیدند اما طرح‌های زیرمیزی زیادی هم برای مشتریان خود دارند. کمتر از یک ماه می‌شود که به‌ظاهر با توافق بانک‌ها، نرخ سود سپرده ۳ درصد کاهش یافته و به ۱۵ درصد رسیده است. این تغییر این بار بدون دخالت مستقیمی شورای پول و اعتبار و مصوبه‌ای از سوی اعضا بود. اگرچه در مراجعه به اکثر یا حتی تمام بانک‌ها، مشتری در برخورد اول برای سپرده‌گذاری با شرایط نسبتاً برابری با سایر بانک‌ها و سود یک‌ساله ۱۵ درصدی مواجه می‌شود ولی به تدریج بانکدار گزینه‌های دیگری را نیز به مخاطب خود پیشنهاد می‌دهد تا بتواند تا حد ممکن منابع در اختیار مشتری را جذب کرده و از ورود آن به بانک رقیب جلوگیری کند. به گزارش ایسنا، این در حالی است که برخی بانک‌ها در طرح‌های متنوع خود حتی سودهای ۲۰ و گاهی ۲۲ درصدی هم پرداخت می‌کنند، به طوری که به اشکال مختلف و تعیین کف دریافتی متفاوت از یک‌میلیون گرفته تا ۱۰ و حتی ۱۰۰ میلیون تومان میزان سودپرداختی نیز بالاتر می‌رود. در این حالت هم شرایط دوره

نرخنامه

دلار ۳,۵۱۱ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۵۱۱ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۹۳,۸۰۰ تومان تعیین کردند. هر پیورو در بازار آزاد ۳,۹۱۴ تومان و هر پیوند نیز ۴,۷۰۳ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۵۱,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۶,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۵,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۱,۲۱۱ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۸۲,۲۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۱,۲۱۱ ▲
سکه بهار آزادی	۱,۰۹۳,۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱,۰۹۳,۸۰۰ ▼
نیم سکه	۵۵۱,۰۰۰
ربع سکه	۲۸۶,۰۰۰
سکه گرمی	۱۸۵,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۵۱۱ ▲
پیورو اروپا	۳,۹۱۳ ▼
پوند انگلیس	۴,۷۰۳ ▲
درهم امارات	۹۶۰
لیبر ترکیه	۱,۲۲۴ ▼
یوان چین	۵۴۱
ین ژاپن	۳۴
دلار کانادا	۲,۷۴۵ ▲
فرانک سوییس	۳,۵۹۶ ▼
دینار کویت	۱۱,۶۳۰
ریال عربستان	۹۳۹
دینار عراق	۲۷۲
روپیه هند	۵۵
رینگت مالزی	۸۹۲

بانکنامه

برای نهمین سال متوالی

بانک پاسارگاد از نفرت برتر آزمون سراسری تقدیر می‌کند

بانک پاسارگاد برای نهمین سال متوالی، از نفرت برتر آزمون سراسری سال ۱۳۹۵ تقدیر به عمل خواهد آورد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، خسرو رفیعی، مشاور مدیرعامل و مدیر روابط عمومی این بانک، ضمن اعلام این خبر و تبریک به نفرت برتر آزمون سراسری گفت: بانک پاسارگاد به منظور راج نهادن به تلاش و شایستگی نفرت برتر آزمون سراسری، برای نهمین سال متوالی، از این عزیزان تقدیر خواهد کرد. وی افزود: بانک پاسارگاد به نفرت اول، دوم و سوم پنج گروه آزمایشی سهام بانک پاسارگاد را اهدا خواهد کرد. همچنین تا هر مقطعی که در داخل کشور ادامه تحصیل دهند، مبلغی به طور ماهانه به حساب این عزیزان اریز خواهد شد. رفیعی تصریح کرد: بانک پاسارگاد این اقدام را از سال ۱۳۸۷ آغاز کرده است و هم‌اکنون برترین‌های کشور سراسری سال‌های گذشته در مقاطع بالاتر نیز تحت حمایت بانک پاسارگاد هستند. مدیر روابط عمومی بانک پاسارگاد در پایان ضمن اشاره به هدف بانک پاسارگاد از این اقدام خاطرنشان کرد: بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، بر خود لازم می‌داند با حمایت و تقدیر از نخبگان کشور، زمینه را برای کاهش دغدغه‌های این عزیزان و ارتقای سطح علمی و تجربی ایشان، آماده کند، چرا که در نتیجه آن، پیشرفت و آبادانی کشور در زمینه‌های مختلف محقق خواهد شد.

با تغییر ضرب اقساط تسهیلات صندوق یکم بانک مسکن

میزان اقساط در روش پلکانی سالانه کاهش یافت

با تغییر ضرب اقساط تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم بانک مسکن در روش پلکانی سالانه میزان اقساط پرداخت شده در سال اول نسبت به روش ثابت ۲۰ درصد کاهش یافت. به گزارش روابط عمومی بانک مسکن، با موافقت هیأت‌مدیره بانک مسکن و تغییر ضرب اقساط تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم این بانک از ۳ درصد به ۵ درصد، مشتریان بانک با انتخاب روش پلکانی سالانه به جای روش قسط ثابت برای بازپرداخت تسهیلات ۸۰۰ میلیون ریالی خرید خانه در شهر تهران، از این پس به جای مبلغ حدود ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال در سال اول، ماهانه حدود ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال در سال دوم، بیشترین بانک که در سال دوم و بعد از آن هر ساله ۵ درصد به مبلغ اقساط افزوده می‌شود. براساس این گزارش با تغییر این ضرب در روش پلکانی سالانه جدید (ضرب ۵ درصد)، میزان اقساط سال اول با ۹ درصد کاهش به ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال رسید. این گزارش حاکی است مشتریان بانک مسکن در زمان انتخاب روش بازپرداخت اقساط تسهیلات خود علاوه بر روش‌های تسهیلات ساده و پلکانی سالانه می‌توانند روش پلکانی چهار ساله را نیز انتخاب کنند. بر این اساس، در روش پلکانی چهارساله مبلغ اقساط در چهار سال نخست، ۸ میلیون و ۷۱۰ هزار ریال بوده و هر چهارسال یک بار به میزان ۲۰ درصد به اقساط آنها افزوده می‌شود.



## سرکشی ۲۷۰ سرمایه گذار خارجی از بورس تهران

حسن قالیباف اصل گفت: طی سال گذشته و امسال سرمایه گذاران خارجی رفت‌وآمد زیادی به بورس تهران داشته‌اند و این در حالی است که سال گذشته نزدیک به ۲۷۰ سرمایه‌گذار خارجی از بورس بازدید کرده‌اند. مدیرعامل بورس تهران افزود: در حال حاضر برخی صندوق‌های سرمایه‌گذاری بزرگ از جمله صندوق سرمایه‌گذاری ۲۰۰ میلیون دلاری اقدام به انتقال نقدینگی خود به ایران کرده و انتظار می‌رود که به‌زودی در ایران فعال شوند. وی از مجمع شرکت بورس طی امروز خبر داد و گفت: سود تحقق یافته در پایان دوره عملکردی بورس تهران به ازای هر سهم براساس ارزش ویژه ۳۱۰ ریال و براساس عملکرد شرکت اصلی ۲۷۰ ریال است که در محدوده بودجه برآوردی شرکت است. قالیباف اصل تقسیم ۱۰ تومانی سود نقدی در مجمع امسال بورس تهران را یادآور شد و گفت: مجوز افزایش سرمایه از ۱۱۰ میلیارد تومان به ۱۵۰ میلیارد تومان طی دو مرحله از سازمان بورس و اوراق بهادار اخذ شده که ۱۵ میلیارد تومان آن امسال از محل سود انباشته تحقق خواهد یافت.

### بورس کالا

#### عرضه جو دامی ۱۲ استان کشور

تالار محصولات کشاورزی روز شنبه ۲۶ تیرماه، شاهد عرضه ۷۳ هزار و ۴۷۸ تن جو دامی استان‌های اصفهان، قم، لرستان، سمنان، همدان، فارس، کهگیلویه و بویراحمد، البرز، خراسان رضوی، کرمانشاه، مرکزی و گلستان بود. تا هشت هزار تن شکر سفید کارخانه‌های قند امیرکبیر، دعبل، میبد، کرج، فیروزکوه، کشت و صنعت دهخدا و فاریابی نیز به صورت سلف و برنج هندوستان به صورت نقدی در این تالار عرضه شد. پنج هزار تن و گیوم باتوم و ۲۵ هزار و ۴۰۰ تن انواع قیر در تالار صادراتی عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران در این روز عرضه ۴۳ هزار و ۲۰۰ تن انواع قیر، ۱۲ هزار تن لوب کات، یک هزار و ۸۰۷ تن مواد پلیمری، ۱۰ هزار تن و گیوم باتوم، ۲۰۰ تن گوگرد، یک هزار تن سلاپس و واکس و ۲ هزار و ۱۸ تن آمونیاک را تجربه کرد.

### بورس بین‌الملل

#### ورود اپلیکیشن لاین به بورس نیویورک و توکیو

نرم‌افزار مخابراتی لاین (LINE) عرضه اولیه سهام خود را در بازار آمریکا به سرانجام رساند. پس از رکود بزرگ آمریکا در سال‌های گذشته، به نظر می‌رسد سال ۲۰۱۶ میلادی ساکت‌ترین سال در بازار سهام آمریکا باشد و پس از گذشت ۸ ماه، عرضه اولیه قابل توجهی در این بازار رخ ندهد. نبود یک رخداد قابل توجه در بازار آمریکا، مقامات این بورس را بر آن داشت تا مراحل اداری عرضه اولیه نرم‌افزار لاین را به سرعت به پایان برسانند تا این عرضه اولیه در سال ۲۰۱۶ رقم بخورد. به این ترتیب شرکت ژاپنی لاین، آماده عرضه اولیه همزمان در بازار توکیو و نیویورک شده است. این نرم‌افزار که تحت نماد LİN در بورس نیویورک معامله شد با قیمت ۴۲ دلار معاملات خود را آغاز کرد و در روز نخست معاملاتی به ارزش بازاری برابر با ۸ میلیارد دلار دست یافت. به نظر می‌رسد این شرکت با عرضه اولیه سهام خود در بورس نیویورک و توکیو، موفق به تأمین مالی ۱.۳ میلیارد دلاری شده باشد.

### شرکت‌ها و مجامع

#### دو افزایش سرمایه در یک شرکت بورسی

مدیرعامل سرمایه‌گذاری غدیر از دو افزایش سرمایه شرکت به‌عنوان خبر خوب برای سهامداران نام برد و گفت: شرکت در یک مرحله سرمایه را از ۴۶۰۰ به ۵۴۰۰ میلیارد تومان از محل اندوخته افزایش خواهد داد و در مرحله بعد سرمایه شرکت از ۵۴۰۰ به ۷۲۰۰ از محل مطالبات و آورده سهامداران افزایش خواهد یافت. غلامرضا سلیمانی با اشاره به اینکه پالایشگاه ۱۲۰ هزار بشکه‌ای میغانات گازی را در دست اجرا داریم که در این زمینه با ایتالیایی‌ها به تفاهم رسیده‌ایم، گفت: همچنین پروژه ۲ میلیارد یورپی پتروشیمی کیان را با اسپانیایی‌ها و آلمان‌ها اجرا می‌کنیم. مدیرعامل سرمایه‌گذاری غدیر همچنین از برنامه این شرکت برای عرضه اولیه بیپود داد و تصریح کرد: زمانی که وضعیت بازار سرمایه بهبود یابد هلدینگ سیمیان و هلدینگ برق و انرژی خود را هلدینگ بزرگ وارد بورس می‌شوند. وی همچنین از کاهش نرخ خوراک گاز از ۱۳ سنت به ۸ سنت خبر داد و آن را برای شرکت‌های گروه پتروشیمی خبر خوبی دانست و اظهار داشت: قیمت خوراک گاز قبلاً ۱۳ سنت بود، اما با پیگیری مجلس و دولت نرخ خوراک گاز به ۸ سنت کاهش داده شد که خبر خوبی برای شرکت‌های پتروشیمی بود، البته جا دارد این نرخ پایین تر هم بیاید، چرا که این نرخ در سود شرکت‌های پتروشیمی تأثیرگذار است.

#### «ورنا» و اختصاص سود ۶۸۱ یالی هر سهم

شرکت سرمایه‌گذاری گروه صنعتی رنا، با سرمایه ۳ هزار میلیارد ریال، مبلغ ۲ هزار و ۱۹۹ میلیارد و ۳۵ میلیون ریال جمع درآمد عملیاتی داشت که پس از کسر هزینه‌های فروش، اداری و عمومی، سود عملیاتی دوره مبلغ ۲ هزار و ۱۶۰ میلیارد و ۹۹۵ ریال محاسبه شد. از سود عملیاتی، هزینه‌های مالی کسر شد و با افزودن سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی به آن سود خالص «ورنا»، ۲ هزار و ۴۲ میلیارد و ۸۳۷ میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس، مبلغ ۶۸۱ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشته شد.

## انتظار بازار سهام با حوادث ترکیه فرسایشی شد

# سهم‌های ارزنده، خریداران بی‌تفاوت

### سیدمحمدصدرالغروی

sadrghavari@yahoo.com

شاخص کل بورس، هفته کاری جدید را با روندی مثبت آغاز کرد و با ۱۰۴ واحد رشد در روز شنبه، به رقم ۷۳ هزار و ۸۶۸ واحد رسید. فعالان بازار سهام این روزها انتظار تغییر جدی در مسیر حرکت شاخص کل بورس را ندارند، به‌گونه‌ای که همه به نوسان‌های کوتاه در محدوده کانال ۷۳ و ۷۴ هزار واحدی خو گرفته‌اند. کاهش حجم و تعداد معاملات با اینکه در برخی روزها به صورت مقطعی افزایش داشته در هفته‌های اخیر، توان رشد قابل توجه را از شاخص کل گرفته و در مجموع، معاملات در روندی نزولی انجام می‌شود. از جمله موضوعاتی که احتمال می‌رفت بر معاملات تأثیر منفی بگذارد، وقوع کودتا در ترکیه بود، اما روند دادوستدها در بازار بدون تأثیرپذیری از این اتفاق انجام شد. با این حال معامله‌گران بازار سهام با رصد تحولات سیاسی کشور ترکیه معاملات خود را به انجام رساندند. از سوی دیگر با نوسان قیمت جهانی نفت و در عین حال افزایش قیمت فلزات اساسی و مواد معدنی در بازارهای جهانی بورس تهران با تحلیل‌های جدیدی همراه شد. چنان‌که می‌توانیم برخی تک‌سهم‌های گروه فلزات اساسی در بازار حجم دیروز در جایگاه پیشروترین صنایع بازار قرار گرفتند. همچنین طی روزهای آینده در حالی ترافیک پر حجم فصل مجامع شرکت‌های بزرگ بورسی از



سرمایه‌گذاران در بورس تهران

جمله خودرویی‌ها و فولادی‌ها و همچنین بانک‌ها و بیمه‌ها برگزار خواهد شد که هم‌اکنون اطلاعات دریافتی این شرکت‌ها حاکی از تحقق سود عملیاتی نه چندان دلچسپ در عملکرد سال مالی قبل دارد. در مجموع بازار سهام همچنان با پایین بودن حجم معاملاتی سهام روبرو است و این در حالی است که اغلب بازیگران بزرگ بازار سهام از جمله صندوق‌های سرمایه‌گذاری علاقه‌مند به تمرکز بر ابزارهای بدهی و اوراق مشارکت هستند.

**رشد ۴ واحدی آیفکس**  
فعالیت بازار فرابورس در روز ۲۶ تیرماه ۱۳۹۵ با خریدوفروش یک میلیارد و ۵۱۰ میلیون ورقه بهادار

در ۲۳ هزار و ۳۳۵ نوبت به ارزش یک هزار و ۵۳۶ میلیارد و ۷۰ میلیون ریال در روز نخست خاتمه یافت. در روز نخست نصاب بانک دی به میزان ۱۴ میلیون و ۶۲۰ هزار سهم انجام شد و بیشترین ارزش معاملات با رقم ۲۵ میلیارد و ۱۰۰ میلیون ریال در نصاب فولاد هرمزگان به ثبت رسید. در بازار اول ۲۲ میلیون و ۲۷۰ هزار ورقه بهادار به ارزش ۳۸ میلیارد ریال دادوستد شد و بیشترین حجم و ارزش معاملات این بازار در نصاب تابان هور اتفاق افتاد. همچنین، ۷۳ میلیون اوراق بهادار در بازار دوم به ارزش ۱۸۵ میلیارد ریال خریدوفروش شد و بانک دی رکورددار حجم و ارزش معاملات در این بازار بود.

در نهایت با رشد حدود ۴ واحدی به جایگاه ۷۷۰.۷۷ واحد رسید. بیشترین حجم معاملات روز گذشته در نصاب بانک دی به میزان ۱۴ میلیون و ۶۲۰ هزار سهم انجام شد و بیشترین ارزش معاملات با رقم ۲۵ میلیارد و ۱۰۰ میلیون ریال در نصاب فولاد هرمزگان به ثبت رسید. در بازار اول ۲۲ میلیون و ۲۷۰ هزار ورقه بهادار به ارزش ۳۸ میلیارد ریال دادوستد شد و بیشترین حجم و ارزش معاملات این بازار در نصاب تابان هور اتفاق افتاد. همچنین، ۷۳ میلیون اوراق بهادار در بازار دوم به ارزش ۱۸۵ میلیارد ریال خریدوفروش شد و بانک دی رکورددار حجم و ارزش معاملات در این بازار بود.



### دبیر کل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری مطرح کرد

## رتبه‌بندی شرکت‌های بورسی، ضرورت بازار سرمایه

سرمایه، نقدینگی‌های جدید با نگاه بلندمدت وارد بازار سرمایه می‌شود. خداحومی معتقد است کاهش نرخ سود بانکی و سود تسهیلات تسهیلات بسیار مثبتی است و افزود: البته بانک مرکزی باید تلاش کند تا نظارت دقیق و مستمری بر بانک‌ها و موسسات اعتباری داشته باشد تا این گروه نیز مصوبات جدید بانک مرکزی را به خوبی اجرا کنند، چراکه در صورت تخلفی این گروه از قوانین، سرمایه‌ها در بازار پول باقی مانده و این گروه قوانین را دور می‌زنند. دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری در ادامه

به فعالیت برخی موسسات مالی غیرمجاز اشاره کرد و افزود: این موسسات سودهایی بیش از سود تصویب‌شده شورای پول و اعتبار به سپرده‌گذاران پرداخت می‌کنند که این موجب می‌شود سرمایه‌ها از نظام بانکی خارج شود و به جای روانه‌شدن به بازار سرمایه، به سمت موسسات مالی غیرمجاز برود. وی در ادامه به کاهش نرخ تسهیلات بانکی اشاره کرد و گفت: با کاهش نرخ تسهیلات بانکی، نگاه‌های اقتصادی که به‌شدت با کمبود نقدینگی مواجهند برای دریافت وام و



## تحولات ترکیه بر بورس ایران تأثیر ندارد

سرمایه افزود: روابط اقتصادی ایران با دیگر کشورها مربوط به کالاهایی است که صادر و وارد می‌کند پرفرض که هر کدام از این کشورها نباشند ما می‌توانیم از طریق امارات صادرات و واردات‌مان را انجام دهیم. من در تحولات ترکیه موضوعی را نمی‌بینم که بخواهد در بورس ایران تأثیر گذاشته باشد. در بازارهای بین‌المللی بسیار بسیار اندک است، بنابراین اتفاق‌هایی که در اروپا و آمریکا و حتی ترکیه می‌افتد، روی اقتصاد ایران تأثیر ندارد، مگر اینکه آن اتفاق‌ها تبدیل به یک بحران جهانی شود. البته در همین حالت هم در سال‌های گذشته دیدیم که بحران سال ۲۰۰۸ روی اقتصاد ایران چندان تأثیری نداشت و حتی در آن دوران بورس ایران برعکس دنیا رونق بیشتری هم گرفت. وی افزود: ما هنوز بعد از گذشت یک‌سال از بحران قادر نشدیم

ارتباط بانکی‌مان را با دنیا برقرار کنیم. ارتباط بین‌المللی نیاز به پول‌های بین‌المللی دارد و هنوز ریال نتوانسته ثبات لازم را در بازارهای بین‌المللی به دست آورد و به‌عنوان یک ارز باثبات شناخته شود. تحقق این موضوع مستلزم زمان و چاره‌اندیشی‌هایی است و تا زمانی‌که آن چاره‌اندیشی‌ها صورت نگیرد ما این مشکلات را خواهیم داشت. این کارشناس بازار سرمایه درباره انعقاد قرارداد با بین بورس ایران و حاضر وضعیت بورس آن از بورس ایران بذر است و چندان حسیلی باز کرد. باید از کسانی که این قراردادها را بستند پرسید که این قراردادها چه تأثیری روی بازار سرمایه ایران دارد. سلامی درباره انعقاد قرارداد بورس ایران و بورس مونیخ گفت: ما شرکت‌هایی مثل

## نماگر بازار سهام

### بیشترین درصد افزایش

کاشی پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فراوری مواد معدنی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کیارس	۶,۳۱۶	۴.۹۹
فراور	۴,۹۲۷	۴.۹۹
فاسمین	۲,۴۲۶	۴.۹۳
کنور	۲,۳۳۸	۴.۹۲
فسرب	۲,۵۷۲	۴.۸۱
پاسا	۱,۶۱۶	۴.۷۳
ومعان	۱,۲۸۹	۴.۷۱

### بیشترین درصد کاهش

مهندسی نصیر ماشین صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. کنتورسازی ایران در رده دوم این گروه ایستاد و کابل البرز هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
خصبر	۲,۴۰۳	(۴.۴۹)
آکتور	۴۸,۳۵۸	(۴.۴۷)
بالیر	۲,۸۷۳	(۴.۴۶)
خکار	۱,۳۸۹	(۴.۰۱)
تمحرکه	۳,۹۵۹	(۴)
تاژن	۵۰,۷۷	(۳.۹۹)
خسایا	۱,۲۲۵	(۳.۹۲)

### پرمعامله‌ترین سهم

بانک صادرات ایران پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. ایران خودرو دیزل و بیمه ما هم در رده‌های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
ویصادر	۹۹۰	۱۴۲,۲۲۷
خسایا	۱۲۲۵	۱۴۴,۱۰۸
خاور	۱۱۴۵	۴۳,۷۴۳
ما	۱۸۹۲	۴۰,۰۹۹
وسینا	۱۴۹۰	۳۴,۰۴۸
فولاد	۱۲۳۶	۳۲,۷۱۴
وتجارت	۱۰۰۲	۳۰,۳۹۵

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را سایپا به خود اختصاص داد و بانک صادرات ایران رتبه دوم را به دست آورد. پالایش نفت بندرعباس و سرمایه‌گذاری آتیه دماوند هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خسایا	۱۲۲۵	۱۵۲,۰۸۶
ویصادر	۹۹۰	۱۴۰,۸۵۵
شبندر	۴۵۸۲	۱۰۶,۴۵۶
واتی	۴۰۷۸	۸۴,۳۸۵
بترانس	۱۴۹۳۵	۸۲,۱۴۵
فانژ	۵۴۴۰	۸۰,۹۸۴
ما	۱۸۹۲	۷۵,۸۶۶

### بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که کنتورسازی ایران در این گروه دوم شد و ایران خودرو در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۲۲۵	۶۱۴۳
شبندر	۴۵۸۲	۲۳۷۶
آکتور	۴۸۳۵۸	۲۰۳۹
ومملت	۲۳۷۶	۱۸۴۷
خاور	۱۱۴۵	۱۸۱۳
فولاد	۱۲۳۶	۱۶۸۸
کروی	۲۰۰۰	۱۵۷۹

### بالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خکاوه	۱۳۱۸	۱۳۱۸
کسپا	۲۵۷۵	۱۲۸۸
پلاسک	۱۶۷۱	۵۵۷
پتایر	۳۰۶۷	۴۳۸
کسرام	۲۰۳۵	۳۳۹
بالیر	۲۸۷۳	۲۸۷
خمحور	۳۳۶۶	۲۴۰

### کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۵۰۹۶	۲.۱۳
وخارزم	۱۰۳۴	۲.۷۶
پردیس	۹۷۲	۲.۹۱
آکتور	۴۸۳۵۸	۳.۲۱
پارسیان	۲۳۷۸	۳.۵۱
ختنار	۲۱۰۲	۳.۸۹
ویاسار	۱۱۵۲	۴.۱۰



عمران

رشد ۸۰ درصدی ساخت‌وساز در سه ماه نخست ۹۵

وزیر راه و شهرسازی از رشد ۸۰ درصدی ساخت و خرید مسکن در سه ماه نخست سال جاری خبر داد و گفت: بهسازی بافت‌های میانی و درونی شهرها به‌عنوان میراث فرهنگی، شهرسازی و معماری در دستور کار وزارت راه و شهرسازی است. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در حاشیه نوزدهمین اجلاس هیأت عمومی سازمان‌های نظام مهندسی ساختمان در جزیره کیش گفت: بحثی که در وزارت راه و شهرسازی دنبال می‌شود این است که مقررات شهرسازی اعم از طرح‌های جامع و طرح‌های تفصیلی به اندازه مقررات ملی ساختمان دارای ارزش و احترام هستند؛ بدین معنا مقررات شهرسازی تعیین‌کننده حقوق مردم و حقوق شهروندان است و ما جامعه مهندسی باید بتوانیم در اجرای مقررات پایبند باشیم. وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اهمیت مباحث مطرح شده در آیین‌نامه کنترل ساختمان خاطر نشان کرد: وزارت راه و شهرسازی آیین‌نامه کنترل ساختمان را به هیأت وزیران تقدیم کرده است که مبنای اصلی کنترل ساختمان این است که مهندسان در حین اجرای ساختمان و در کنار رعایت مقررات ملی ساختمان باید مقررات شهرسازی را رعایت کنند.

آخوندی در بیان اینکه تسهیلات بانک مسکن تا چه اندازه توانسته است به برون‌رفت از رکود در بازار مسکن ختم شود، گفت: فکر می‌کنم آمارهایی که بانک مسکن در ماه‌های گذشته اعلام کرده آمارهای امیدوارکننده‌ای است و آمارهای ما در وزارت راه و شهرسازی برای ماه‌های فروردین، اردیبهشت و خرداد و همچنین تسهیلاتی که برای ساخت و خرید مسکن ارائه شده در ماه‌های ذکر شده و در مقایسه با سال‌های قبل نشان‌دهنده رشد در این حوزه است. وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: آمارهای بانک مسکن برای سهمه نخست سال جاری نشان‌دهنده رشد بیش از ۸۰ درصد است و این نشان می‌دهد ما داریم به تدریج به سمت رونق مسکن حرکت می‌کنیم. وی در مورد آخرین جزئیات خرید هوابیما اعلام کرد که نتیجه به‌زودی به اطلاع عموم شهروندان خواهد رسید.

وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: رویکرد کلان کشور باید از ساخت‌های انبوه به سمت بهسازی بافت‌های میانی و درونی شهرها متمایل شود. وی در پایان گفت: جایگزینی بهسازی بافت‌های میانی و درونی شهرها به جای تولید انبوه بحث مورد توجه ماست و آنجاست که ما میراث فرهنگی، شهرسازی و معماری را داریم که این مهم در دستور کار وزارت راه و شهرسازی قرار دارد.



کامیون‌های ایرانی راه قفقاز را پیش می‌گیرند؟

شبح کودتا روی سر ترانزیت ترکیه

جواد هاشمی  
j.hashemi1992@gmail.com

شرایطی است که در طول سال‌های گذشته با توجه به محدودیت‌های جدی بین‌المللی و البته حضور ترکیه در میان کشورهای پر قدرت اقتصادی منطقه باعث شده بود ایران گزینه ترانزیتی خود برای اتصال به اروپا را به خاک این کشور محدود کند. البته این انتخاب یک صرفه اقتصادی بزرگ نیز به همراه داشت و آن کوتاه بودن مسیر ترکیه برای اتصال به اروپا بود. با وجود این مزیت مثبت، اما ۸۵۰ کامیون عبور می‌کند و این موضوع سرریزبان‌ها را به یکی از پرترافیک‌ترین مرزهای زمینی کشور تبدیل کرده، اما معامه‌های امنیتی در کشور ترکیه که روز به روز بر تعدادشان افزوده می‌شود، باعث شده ایران به گزینه‌های دیگر خود به شکلی جدی فکر کند.

قرار گرفتن ایران در چهارراه ترانزیتی منطقه که از یک سو کشورهای آسیای میانه را به دریاهای آزاد و از سوی دیگر چین و کشورهای آسیای شرقی را به اروپا متصل می‌کند، باعث شده برنامه‌ریزی برای آینده ترانزیتی کشور را به یکی از بزرگ‌ترین اولویت‌های موجود برای دولت یازدهم تبدیل شود. این در

پیش‌نویس نهایی می‌رسد و رسماً ایران را از خلیج فارس تا دریای سیاه و سپس اروپای غربی متصل می‌کند؛ موضوعی که مسئولان سازمان راهداری بر اهمیت آن تأکیدی ویژه دارند.

تنوع در مسیر، کلید قدرت ترانزیتی مدیرکل دفتر ترانزیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری معتقد است فارغ از آنکه وضعیت دقیق کشور ترکیه به چه شکل خواهد شد، ایران باید نسبت به متنوع‌سازی راه‌های ارتباطی خود با اروپا برنامه‌ریزی‌های گسترده داشته باشد. محمدجواد عطرچیان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تصریح کرد: از سال‌ها قبل این بحث که ایران بتواند از راه‌هایی جداگانه خود را به اروپا وصل کند، مطرح بوده و در همین چارچوب بحث کردید خلیج فارس به دریای سیاه مطرح شده و مطالعاتی ابتدایی درباره آن صورت گرفته است. به گفته وی این کشور ترکیه که ایران را از طریق آذربایجان به گرجستان و سپس دریای سیاه و اروپای غربی متصل می‌کند، می‌تواند با افزایش رغبت کامیونداران به عنوان محوری اصلی مطرح شود.

عطرچیان در پاسخ به این سؤال که آیا با توجه به طولانی بودن این مسیر از سوی رانندگان انگیزه‌ای برای ورود به این خط وجود دارد نیز گفت: خوشبختانه با توجه به نگاه مثبتی که کشورهای فعال در این کریدور دارند، می‌توان انتظار داشت با در نظر گرفتن امتیازاتی جدید، کامیونداران به این حوزه ورود کنند. مسائلی مانند لغو روادید برای کامیونداران که از چند هفته قبل در مذاکرات ایران با کشورهایمانند ارمنستان مطرح شده می‌تواند در طول این مسیر بسیار مهم نقشی حیاتی ایفا کند.

مدیرکل دفتر ترانزیت سازمان راهداری افزود: در قالب جلساتی که در طول روزهای آینده ایران به‌طور رسمی با کشورهای فعال در این کریدور برگزار خواهد کرد، انتظار داریم به پیش‌نویسی

حمل و نقل

انقاعاد تفاهم‌نامه همکاری ایران و اوکراین در حوزه ریلی

ایران و اوکراین به منظور طراحی، ساخت و راه‌اندازی و تأمین تجهیزات یک هزار کیلومتر راه‌آهن با تکنولوژی ریل طولی، تفاهم‌نامه همکاری امضا می‌کنند. به گزارش روابط عمومی شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور، علی نوزاد، مدیرعامل این شرکت هدف این تفاهم‌نامه دو جانبه را طراحی، ساخت و راه‌اندازی یک هزار کیلومتر راه‌آهن در قالب سه طرح راه‌آهن میانه - تبریز به طول ۴۴۰ کیلومتر، تهران - همدان - سنندج به طول ۱۹۰ کیلومتر و راه‌آهن درود - خرم‌آباد - اندیمشک به طول ۳۷۰ کیلومتر عنوان کرد. وی که به اوکراین سفر کرده است، افزود: این سفر با هدف مذاکره در خصوص توسعه همکاری‌ها و سرمایه‌گذاری در طرح‌های راه‌آهن، تقویت روابط با اوکراین در حوزه ریلی، تأمین منابع مالی طرح‌های توسعه راه‌آهن، تبادل دانش فنی تخصصی و نیز انتقال تکنولوژی ساخت راه‌آهن صورت گرفته است. معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به زمینه‌های همکاری دو کشور گفت: طراحی، ساخت و تأمین تجهیزات یک هزار کیلومتر راه‌آهن با تکنولوژی ریل طولی، نصب و راه‌اندازی سیستم‌های ارتباطات و علام‌الکترونیکی مربوطه، ارتقا و نوسازی ماشین‌آلات روسازی راه‌آهن، تجهیزات، توسعه همکاری در زمینه انتقال دانش و تبادل اطلاعات علمی در زمینه راه‌آهن سریع‌السیر و فناوری جدید روسازی راه‌آهن، محورهای همکاری در این تفاهم‌نامه است.

افزایش اشتغال‌زایی با امضای قرارداد بوئینگ

روزنامه آمریکایی بوستون گلوب در تحلیلی از مخالفت اعضای مجلس نمایندگان آمریکا با قرارداد فروش هوابیماهای بوئینگ به ایران نوشت: اجرایی شدن این قرارداد موجب ایجاد فرصت‌های شغلی در اقتصاد آمریکا و اثبات پایبندی آمریکا به تعهداتش خواهد شد. به گزارش تسنیم، روزنامه آمریکایی بوستون گلوب طی گزارشی نوشت: همان افرادی که کنگره آمریکا که یک سال قبل تلاش داشتند مانع از انعقاد توافق هسته‌ای شوند، اکنون در تلاش‌اند تا یکی از بخش‌های اصلی این توافق را هدف بگیرند. ایران در برابر موافقت با محدود شدن برنامه هسته‌ای‌اش، اجازه یافته که ناوگان حمل و نقل هوایی خود را با هوابیماها و تجهیزات غربی به روزرسانی کند. اما در شرایطی که شرکت بوئینگ خود را برای فروش ۸۰ فروند هوابیما به ایران آماده می‌کند، مجلس نمایندگان آمریکا که اکثریت آن در اختیار جمهوری خواهان است در تلاش برای ممانعت از نهایی شدن این قرارداد است. مجلس نمایندگان اخیراً طرح‌هایی را به تصویب رسانده که خانه‌داری آمریکا و موسسات مالی این کشور را از کمک به این معامله باز می‌دارد. این اقدام هیچ‌گونه ارزشی ندارد و تنها تلاشی است برای مقابله مجدد با مذاکرات سرسختانه دولت اوباما و پنج قدرت دیگر برای به نتیجه رساندن توافق هسته‌ای. توافق هسته‌ای که در پیرو یک ساله شد، با هدف محدود کردن برنامه هسته‌ای ایران منعقد شده است. برای تضمین این هدف، موافقت شد که تحریم‌های اقتصادی علیه ایران برداشته شود. توافق تضمین کرده که ایران می‌تواند به هوابیماها مسافربری جدیدتر، ایمن‌تر و پیچیده‌تر دسترسی داشته باشد. دو شرکت بوئینگ و ایرباس که در ساخت هوابیماهای تولیدی آنها قطعات آمریکایی زیادی به کار رفته، علاقه‌مند فروش هوابیما به ایران هستند. قیمت ۸۰ جتی که بوئینگ قصد فروش آنها به ایران را دارد ۱۷.۶ میلیارد دلار است.

**سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶**

**آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی**

برابر رای شماره ۱۱۰۷/۴۸۰۰۳۰۱۰۳۹۵ مورخ ۹۵/۳/۳۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اوسانات تصرفات مالکانه بلامعارض خاتم ناهید آیین پرست به شناسنامه شماره ۳۳۱ کدملی ۲۸۷۲۹۴۴۸ صادره همدان فرزند مهدی در شش دانگ یک قطعه زمین بابر با بنای احداثی به مساحت ۹۴۹/۸۱ مترمربع قسمتی از پلاک شماره ۸۲۰ فرعی از ۲۰ اصلی واقع در قریه نجار کلا لولاسان کوچک بخش ۱۱ تهران انتقال ملک از مالک رسمی خاتم صدیقه مقبیه به نیره اعظم سادات افجه و سیدحمیدرضا سادات افجه محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۳/۲۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۵/۱۱  
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک لواسانات - اصغر منیعی  
۱۳۸۸

**آگهی مزایده نوبت اول**

شماره: ۱۱۴۵۷  
تاریخ: ۱۳۹۵/۳/۲۶

**شهرداری بهشهر** در نظر دارد اجازه محوطه پارک ۲۲ بهمن به مساحت ۵۰۰ متر مربع به مدت یکسال را جهت بهره برداری به منظور استفاده از ماشین شازوی با شرایط زیر واگذار نماید: (الف) نحوه تنظیم اسناد مزایده: تضمین شرکت در مزایده به مبلغ بیست میلیون ریال (۵۰۰۰۰۰۰) در صورت ضمانت نامه بانکی دارای اعتبار سه (۳) ماهه از تاریخ آگهی و یا قیض واریزی نقدی به حساب جاری ۰۷-۱۳۳۲۲۰۰۷-۰۱۰۸۰ سرده شهرداری بهشهر نزد بانک ملی شعبه مرکزی بهشهر در پاکت (الف). فتوکپی مجوز و استاندارد و بیمه لوازم بازی در پاکت (ب). برگه پیشنهاد قیمت در پاکت (ج) ارائه و ارسال گردد. (ب) محل تحویل پیشنهادها: مازندران - بهشهر - پارک ملت - شهرداری بهشهر - دبیرخانه شهرداری. (ج) محل گشایش پیشنهادها: شهرداری بهشهر. \* حضور شرکت کنندگان با معرفی نامه معتبر در هنگام بازگشایی پاکتهای قیمت (ج) بلاعبار می‌باشد. \* تاریخ دریافت اسنادمزایده در ساعت اداری از ۱۳۹۵/۵/۴ الی ۱۳۹۵/۵/۷ می‌باشد. جهت دریافت حضوری اسناد مناقصه: همراه داشتن معرفی نامه و مهر شرکت الزامی می‌باشد. \* مهلت قبول پیشنهادها تا پایان وقت اداری روز شنبه ۱۳۹۵/۵/۱۰ ساعت ۱۴/۱۵ می‌باشد. \* تاریخ بازگشایی اسناد مناقصه: ۸ صبح روز یکشنبه ۱۳۹۵/۵/۱۱ می‌باشد. \* به پیشنهادها و قیمت‌های مشروطه، مبهم و مخدوش و بدون آلتیوز قیمت ترتیب اثر داده نخواهد شد. \* شهرداری در رد قبول یک یا کتبه پیشنهادها مختار است. \* مزینه چاب آگهی به عهده فرد برنده میباشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۳/۲۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۵/۳  
۱۳۶۶

**حمید آزموده - شهردار بهشهر**

**جشنواره تابستانه آسیاتک**

**۲۴ گیگ حجم + ۱۲ ماه مدت سرویس + سرعت ۶ مگابیت**

**۴۴ هزار تومان**

(از ساعت ۲ تا ۸ صبح نیم بها)

دارنده مجوز به شماره ۱۰۲/۵۱۱۶۱ مورخ ۱۳۹۵/۳/۰۸

از ۱۳۹۵/۰۳/۱۸ تا ۱۳۹۵/۰۴/۳۰

دارنده پروانه FCP به شماره ۱۰۲/۵۰۱۳۶ مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۱۸ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادویی



کادیلک به دنبال گسترش بازار خود در اروپا

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

شرکت خودروسازی کادیلک آمریکا با معرفی دو مدل جدید و گسترش شبکه فروش و خدمات پس از فروش خود در بازار اروپا قصد دارد تا رقبای خود در حوزه تولید خودروهای لوکس نظیر Mercedes-Benz، BMW و Audi را تحت فشار قرار داده و سهم خود را از بازار اروپا افزایش دهد. به عقیده کارشناسان، برنامه‌های فروش شرکت کادیلک که زیرمجموعه گروه خودروسازی جنرال موتورز بوده و به نوعی برند لوکس آن محسوب می‌شود، در مقایسه با برنامه‌های پیشین این شرکت در اروپا بسیار متوسط بوده و ابداع‌طلبانه محسوب نمی‌شود.

در سال ۲۰۰۶ میلادی گروه خودروسازی جنرال موتورز آمریکا پیش‌بینی کرد که برند کادیلک تا سال ۲۰۱۰، رقمی در حدود ۲۰ هزار دستگاه خودرو در بازار اروپا به فروش خواهد رساند در حالی که میزان فروش کادیلک در بازار اروپا و در سال ۲۰۰۵ میلادی ۲ هزار و ۱۹ دستگاه گزارش شده است.

با توجه به تجربیات گذشته هم‌اکنون شرکت خودروسازی کادیلک هدف‌گذاری خود برای بازار اروپا را تعدیل کرده و براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته این شرکت قصد دارد سالانه ۵ هزار دستگاه از محصولات خود را در این بازار به فروش برساند. گفتنی است در پیش‌بینی صورت گرفته از سوی گروه خودروسازی جنرال موتورز، خودروهای اسپورت کوورت و کامارو نیز که در نمایندگی‌های کادیلک به فروش می‌رسند محاسبه شده است.

لازم به ذکر است جنرال موتورز در سال گذشته موفق شد یک هزار و ۱۳۱ کوورت، کامارو و کادیلک در بازار خودروی اروپا به فروش برساند. با این حال کادیلک امیدوار است با معرفی مدل‌های CT6 به‌عنوان یک سدان بزرگ و XT5 که در سگمنت SUVهای متوسط قرار می‌گیرد فروش خود را در بازار اروپا افزایش داده و از این طریق به تحقق پیش‌بینی‌های صورت گرفته از سوی جنرال موتورز تحقق ببخشد. در این راستا «Barnabas Vinze» مدیر برنامه‌ریزی و بازاریابی بخش اروپای شرکت کادیلک می‌گوید: «هدف ما این است که رشدی طبیعی در بازار خودروی اروپا داشته باشیم.» وی افزود:

«کلیدی‌ترین بخش توسعه بازار و افزایش فروش، تقویت شبکه توزیع و خدمات پس از فروش است.» آقای «Vinze» ادامه داد: «در حال حاضر ما در ۱۲ کشور اروپایی نمایندگی فروش مستقیم داریم اما مشکل آنجا است که در برخی کشورهای خاص تنها یک نماینده فروش کادیلک وجود دارد که این موضوع به هیچ عنوان به استراتژی جدید کادیلک کمک نخواهد کرد.»

لازم به ذکر است شرکت خودروسازی کادیلک مدت‌هاست که در رقابت با سه خودروساز مشهور آلمانی Audi، BMW، Mercedes که ۵۵ درصد از بازار خودروهای لوکس اروپا را در اختیار دارند، در این بازار تقویتی نداشته و هم‌اکنون با تغییر استراتژی و هدف‌گذاری فروش خود قصد دارد تا رقبای قدرتمند آلمانی خود را به چالش کشیده و سهم خود را از بازار خودروهای لوکس اروپا افزایش دهد.

به‌رغم تلاش‌های اخیر مدیران جنرال موتورز و کادیلک جهت افزایش میزان فروش این برند لوکس آمریکایی در اروپا، کادیلک با وجود محبوبیت بسیار زیاد خودروهای دیزلی در اروپا برنامه‌های برای عرضه خودروهای خود با پیشرفته‌های دیزلی در بازار مذکور ندارد. گفتنی است نیمی از خودروهای در حال تردد در اروپا از پیشرفته‌های دیزلی بهره‌مند بوده و حتی سگمنت خودروهای لوکس نیز شاهد تولید این قبیل خودروها با پیشرفته‌های دیزلی و عرضه آن به بازار بوده است.

براساس اخبار منتشر شده در رسانه‌ها، کادیلک برنامه‌ای برای عرضه خودروهایی که فرمان آنها در سمت راست قرار دارد برای فروش در بازار بریتانیا ندارد. این در حالی است که بریتانیا پس از آلمان دومین بازار بزرگ خودروهای لوکس در اروپا محسوب می‌شود. لازم به ذکر است که در حال حاضر بازارهای آلمان، سوییس و سوئد عمده‌ترین بازارهای شرکت خودروسازی کادیلک در اروپا به شمار می‌رود.

فیات کرایسلر انجام می‌دهد

سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری در تولید آمریکایی

فیات کرایسلر اتومبیل به منظور ارتقای دستگاه‌های تولید و افزایش تولید جیب چروکی و رنگلر بیش از یک میلیارد دلار در کارخانه‌های مونتاژ خودرو در ایلینویز و اوهایو سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، این خودروساز ۳۵۰ میلیون دلار در کارخانه مونتاژ خود در ایلینویز برای جیب چروکی سرمایه‌گذاری خواهد کرد. تولید این شاسی بلند در سال ۲۰۱۷ از کارخانه تولدو در اوهایو به این کارخانه منتقل خواهد شد.

فیات کرایسلر همچنین ۷۰۰ میلیون دلار در کارخانه تولدو سرمایه‌گذاری خواهد کرد تا این کارخانه را برای تولید مدل باطراحی شده جیب رنگلر آماده کند.

براساس گزارش رویترز، فروش برند جیب فیات کرایسلر در ماه گذشته ۱۷ درصد افزایش یافت و ۴۲.۵ درصد از مجموع فروش این شرکت در آمریکا را تشکیل داد.

انتخابات قطعه‌سازان روی هوا

انجمن صنفی سازندگان قطعات خودرو بلا تکلیف می‌ماند



عسل داداشلو  
dadashloo@gmail.com

طبق اعلام قبلی برخی از اعضای انجمن صنفی کارفرمایی سازندگان قطعات و مجموعه خودرو یا به اصطلاح رسانه‌ها، انجمن قطعه‌سازان، قرار بود که امروز یکشنبه ۲۷ تیرماه، انتخابات برای تعیین هیأت رئیسه این انجمن صورت بگیرد که طبق ابلاغ وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، این انتخابات تا زمان صدور رأی دیوان عدالت اداری، اجازه برگزاری نخواهد داشت.

قصد انجمن‌های صنفی در ایران، همواره برغصه بوده و هست. فرق نمی‌کند که انجمن‌های صنفی متعلق به اهالی فرهنگ باشند یا فعالان اقتصادی. نبود فرهنگ کار جمعی در ایران، همیشه علتی شده برای ناگرفتن نهادهای مدنی. در همه جوامع پیشرفته، این شکل‌ها هستند که بازوهای اجرایی دولت‌ها شده و

موجب کوچک شدن دولت‌ها می‌شوند اما در ایران، با اینکه کارشناسان و فعالان اقتصادی بخش خصوصی، از تصدی‌گری دولت گلایه می‌کنند، هنوز توانایی سرپا نگه داشتن یک تشکل صنفی را ندارند. انجمن صنفی کارفرمایی سازندگان قطعات و مجموعه خودرو، روز یکشنبه برگزار خواهد شد و هر کسی می‌تواند برای حضور در هیأت رئیسه کاندیدا شود.

اما پس از این صحبت او، یک منبع آگاه در تماس با «فرصت امروز» از قانونی بودن این انتخابات به دلیل صادر نشدن رأی دیوان عدالت اداری خبر داد. او در همین زمینه اظهار کرد: «پس از اینکه برخی از افراد انجمن، پنج مرحله اقدام به انتشار آگهی برای برگزاری انتخابات کردند که هیچ یک به نتیجه نرسید، سازمان کارگری و کارفرمایی وزارت کار، از دیوان عدالت اداری برای تعیین تکلیف وضعیت این انجمن مبنی بر اجازه انتخابات مجدد یا انحلال این تشکل کسب تکلیف کرد که

یکشنبه خبر داده بودند. محمدرضا نجفی‌منش، عضو انجمن قطعه‌سازان در این زمینه به «فرصت امروز» گفته بود: «انتخابات انجمن صنفی کارفرمایی سازندگان قطعات و مجموعه خودرو، روز یکشنبه برگزار خواهد شد و هر کسی می‌تواند برای حضور در هیأت رئیسه کاندیدا شود.»

اما پس از این صحبت او، یک منبع آگاه در تماس با «فرصت امروز» از قانونی بودن این انتخابات به دلیل صادر نشدن رأی دیوان عدالت اداری خبر داد. او در همین زمینه اظهار کرد: «پس از اینکه برخی از افراد انجمن، پنج مرحله اقدام به انتشار آگهی برای برگزاری انتخابات کردند که هیچ یک به نتیجه نرسید، سازمان کارگری و کارفرمایی وزارت کار، از دیوان عدالت اداری برای تعیین تکلیف وضعیت این انجمن مبنی بر اجازه انتخابات مجدد یا انحلال این تشکل کسب تکلیف کرد که

چيست؟ رضا رضایی، یکی از اعضای انجمن قطعه‌سازان در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «تفاهم‌نامه‌ها به قوت خود باقی خواهند ماند. درست است که انجمن قطعه‌سازان به دلیل برخی اعتراضات هنوز نتوانسته انتخابات برگزار کند اما این انجمن مورد تأیید وزارت صنعت بوده و در همه مذاکرات از هیأت‌رئیسه این انجمن دعوت شده است، بنابراین تفاهم‌نامه‌ها و مذاکرات صورت گرفته از سوی این انجمن معتبر بوده زیرا به حال این انجمن باید وظایف صنفی خود را انجام دهد.»

او ادامه می‌دهد: «امیدواریم در این شرایط سخت، قطعه‌سازان به یک تفاهم دست یافته و انجمنی یکپارچه را تشکیل دهند، زیرا دغدغه‌های مهم‌تری مانند بهبود کیفیت و رفع مشکلات مالی وجود دارد که باید به آنها پرداخته شود.»

دلیل گرانی خودروهای وارداتی



یک کارشناس خودرو گفت: هزینه‌های واردات خودرو به ایران تقریباً معادل صد درصد قیمت خرید این محصولات است.

فرید زاوه در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در خودروهایی با حجم موتور تا ۲۰۰۰ سی‌سی معادل ۴۰ درصد و در خودروهایی با حجم موتور ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی معادل ۵۵ درصد قیمت خودرو به‌عنوان تعرفه واردات پرداخت می‌شود.

وی با بیان اینکه معادل ۵ درصد قیمت فروش خودروهای وارداتی نیز به‌عنوان عوارض توسعه ناوگان آمبولانس پرداخت می‌شود، خاطرنشان کرد: هزینه‌های مربوط به سازمان استاندارد، ثبت سفارش، بارگیری و تخلیه گمرک و غیره نیز مجموعاً ۳ درصد به قیمت تمام شده خودرو اضافه می‌کند.

این کارشناس خودرو ادامه داد: همچنین ۳ درصد قیمت خودروهای وارداتی در گمرک ایران (CIF) نیز صرف هزینه‌های گارانتی این محصولات می‌شود و ۱۰ درصد قیمت خودروهای وارداتی نیز مربوط به عوارض شماره‌گذاری است.

وی افزود: علاوه بر این حدود ۴ درصد قیمت تمام شده خودروهای وارداتی مربوط به عوارض مالیات و شماره‌گذاری است که به اداره دارایی پرداخت می‌شود. حدود ۱۰ میلیون تومان نیز هزینه اسقاط خودروهای فرسوده برای واردات یک دستگاه خودروی وارداتی است.

زاوه با بیان اینکه هزینه حمل‌ونقل خودرو از کشور مبدا تا ایران نیز حدود هزار یورو به ازای واردات هر دستگاه خودرو است، تصریح کرد: ۹ درصد قیمت کل خودرو نیز مربوط به مالیات بر ارزش افزوده آن است.

وی خاطرنشان کرد: مجموع این هزینه‌ها باعث افزایش حدود صد درصدی قیمت خودروهای وارداتی در ایران می‌شود. این در حالی است که سود شرکت‌های واردکننده خودرو به‌طور میانگین بین ۳ تا ۸ درصد است.

پیش از این علی خاکساری، عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبایی، در گفت‌وگو با ایسنا از ۲.۵ برابر بودن قیمت خودروهای وارداتی در ایران نسبت به قیمت‌های جهانی این محصولات انتقاد کرده بود.

مقاومت خودروساز برقی در برابر سیستم اتوپایلوت



مدیرعامل تسلا موتورز اظهار کرد این خودروساز برقی به دنبال ساخته مرگباری که در آن یک راننده خودروی «مدل اس» هنگام استفاده از سیستم نیمه‌اتوماتیک اتوپایلوت کشته شد، برنامه‌ای برای غیرفعال کردن این فناوری ندارد.

به گزارش ایسنا، این شرکت در واقع قصد دارد از طریق پست وبلاگی، آگاهی مشتریان درباره نحوه عملکرد این سیستم را افزایش دهد.

الون ماسک، مدیرعامل تسلا، در مصاحبه با وال‌استریت ژورنال اظهار کرد: بسیاری از افراد چگونگی عملکرد این سیستم و فعال کردن آن را درک نمی‌کنند.

این شرکت پس از یک سانحه مرگبار که هفتم ماه مه به وقوع پیوست و در جریان آن راننده خودروی «مدل اس» که از سیستم اتوپایلوت استفاده می‌کرد کشته شد، تحت تحقیقات رگولاتوری خودروی آمریکا قرار گرفته است.

تسلا به رانندگان هشدار داده است که سیستم «اتوپایلوت» به‌طور کامل اتوماتیک نیست و رانندگان در زمان استفاده از آن باید همچنان مراقب باشند. این سیستم می‌تواند به شکل اتوماتیک تغییر لاین داده، سرعت را کنترل کرده و با ترمز خودکار مانع از تصادف شود.

این خودروساز لوکس برقی و سایر خودروسازان سرگرم کار روی قابلیت‌های رانندگی اتوماتیک هستند که گامی به سوی خودروهای خودران محسوب می‌شود و بهبود ایمنی جاده را مدنظر دارد.

براساس گزارش رویترز، سازمان ملی ایمنی ترافیک آژداره آمریکا در تازه‌ترین اقدام، نامه‌ای این شرکت ارسال کرده و خواستار دریافت جزئیات همه تغییرات طراحی و به‌روزرسانی برای سیستم اتوپایلوت در زمان عرضه این سیستم در سال گذشته شده است.

گزارش ۲

سرمایه‌گذاری ۴۴۹ میلیون دلاری سامسونگ در شرکت خودروسازی BYD

سامسونگ محسوب می‌شود. با وجود خودداری مدیران سامسونگ از ارائه جزئیات بیشتر در رابطه با همکاری احتمالی این شرکت با شرکت خودروسازی BYD چین، سهام این شرکت تولیدکننده لوازم الکترونیکی و خانگی در نخستین ساعات آغاز به کار بورس اوراق بهادار سوال در پی انتشار اخبار مربوط به همکاری آن با BYD افزایش ۸ درصدی را تجربه کرد. به عقیده بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران بازار سرمایه افزایش اخیر به دلیل امیدواری سهامداران کراهی به تأمین باتری‌های مورد نیاز شرکت BYD برای تولید خودروهای برقی از سوی سامسونگ بوده است.

با این همه و با وجود امیدواری سهامداران کراهی، شرکت سامسونگ هرگونه تأمین باتری برای خودروهای برقی در شرکت BYD را رد و اعلام کرد که تأمین باتری‌های مورد نیاز برای استفاده در خودروهای برقی تولید شده در شرکت خودروسازی BYD را برعهده نخواهد داشت.

با وجود تکذیب‌های مکرر سامسونگ، سهام این غول الکترونیکی کراهی در بازار بورس این کشور افزایشی ۱/۲ درصدی را به ثبت رساند که این میزان بالاترین رشد ارزش سهام شرکت خودروسازی BYD برای همکاران با آنان محسوب می‌شود.



سهام آن را به تملک خود درآورد که براساس برآوردهای صورت گرفته سامسونگ با پرداخت رقم مذکور قادر خواهد بود ۴ درصد از سهام BYD را به خود اختصاص دهد. گفتنی است در پی انتشار این خبر در نشریه‌ی «The Korea Economic Daily» مدیران شرکت سامسونگ با صدور بیانیهای از اظهارنظر درباره جزئیات قرارداد همکاری خود با BYD خودداری کردند. شرکت سامسونگ در بیانه رسمی خود می‌گوید: «گفت‌وگو با شرکت‌های مختلف تجاری و مذاکره برای همکاری با آنان از جمله برنامه‌های شرکت

در این میان شرکت سامسونگ نیز با ایجاد یک تیم متخصص در حوزه تولید تکنولوژی‌های مرتبط با صنعت خودرو قصد دارد حضور پررنگ‌تری در تجارت داشته و از این طریق منابع درآمدی خود را که در حال حاضر رو به کاهش است توسعه و افزایش دهد.

طبق گزارش‌های منتشر شده از سوی نشریه «The Korea Economic Daily» شرکت کراهی سامسونگ قصد دارد ۳ میلیارد یوان (معادل ۴۴۹ میلیون دلار) در شرکت خودروسازی BYD چین سرمایه‌گذاری کرده و بخشی از

است که این روزها بیشتر خودروسازان معتبر جهان با شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی و فناوری اطلاعات قراردادهای همکاری امضا می‌کنند تا از دانش و توانمندی این شرکت‌ها در طراحی و توسعه خودروهای برقی، خودران و متصل به اینترنت استفاده کنند، چرا که حرکت اغلب شرکت‌های معتبر خودروسازی به سوی تولید خودروهای برقی و خودران سبب شده است تا تقاضای زیادی برای تکنولوژی نرم‌افزاری و سخت‌افزاری موجود در جهان ایجاد شود.

ترجمه: معراج آگاهی  
منبع: رویترز

براساس اخبار منتشر شده، شرکت سامسونگ کره جنوبی قصد دارد با سرمایه‌گذاری ۴۴۹ میلیون دلاری در شرکت خودروسازی BYD چین بخشی از سهام این شرکت را خریداری کند. انتشار این خبر در شرایطی صورت می‌گیرد که بسیاری از کارشناسان معتقدند سامسونگ قصد دارد از طریق همکاری با این خودروساز چینی، تولید چیپ‌های الکترونیکی خود را از طریق طراحی و ساخت نسخه مناسب خودروهای برقی در آینده توسعه دهد.

با وجود انتشار اخبار مذکور شرکت سامسونگ هنوز به‌طور رسمی نهایی شدن مذاکرات خود با شرکت BYD و خرید احتمالی بخشی از سهام این خودروساز چینی را تأیید نکرده است. بر این اساس هنوز رقم مورد نظر مدیران سامسونگ برای سرمایه‌گذاری و میزان سهامی که احتمالاً خریداری خواهند کرد مشخص نشده است. این در حالی است که مدیران شرکت BYD از هرگونه اظهار نظر فوری در رابطه با سرمایه‌گذاری سامسونگ در این شرکت خودروسازی خودداری کردند.

انتشار شایعات مربوط به همکاری شرکت سامسونگ و شرکت خودروسازی BYD چین در حالی مطرح شده



# اردوغان، فاتح بزرگ کودتای ناکام

### کودتای ناکام در ترکیه از سوی برخی از نظامیان ارتش باعث کشته شدن صدها نفر شد اما در نهایت مغلوب مقاومت پلیس و مردم شد



رجب طیب اردوغان رئیس جمهوری ترکیه، دیروز در جمع مردم در استانبول، شدیداً به نظامیانی که کودتای ناکامی را علیه او برنامه ریزی کرده بودند حمله کرد و گفت که دولتش، گردان ارتش است. بامداد شنبه، دنیا با خبر یک کودتای نظامی در ترکیه شوکه شد. انتشار تصاویر سربازان و تانک‌های نظامی روی پل‌های مهم استانبول سرآغاز تلاش چند ساعته پخش‌های نظامی ارتش ترکیه بود که در نهایت با مقاومت پلیس و مردم در شهرهای آنکارا و استانبول ناکام ماند.

رجب طیب اردوغان که ساعاتی بعد از پخش اعلامیه کودتاگران در تلویزیون دولتی، از طریق فیس‌تایم (ابزار چت تصویری گوشی آیفون) در یک برنامه تلویزیونی حاضر شده و از مشروعیت دولت خود دفاع کرده بود، ظهر دیروز همچون یک پیروز واقعی در میان مردم استانبول این کودتا را به شدت محکوم و از تغییرات بزرگ در ارتش صحبت کرد.

به گزارش ایسنا، اردوغان که حالا با جان سالم به در بردن از یک کودتا با اعتماد به نفس بیشتری به سر کار برگشته است، دیروز در جمع مردم با انتقاد شدید از فتح‌الله گولن مخالف سرسختش که در آمریکا در تبعید است و از سوی دولت ترکیه متهم است که از کودتا حمایت کرده، گفت: دست در دست ملت ترک به جنایتکاران درس عبرت خواهیم داد. کودتاگران با هر گرایش و وابستگی با پاسخ مناسب روبه‌رو خواهند شد. وی افزود کودتاگران وحدت کشور را هدف قرار دادند. وی در این کنفرانس خبری گفت: برخی در ارتش ترکیه از پسنسیلوانیا یعنی محل سکونت فتح‌الله گولن دستور گرفته‌اند. این کودتا نشان داد که سازمان گولن تروریستی است. گروهی کوچک از نظامیان مردم را هدف قرار دادند و نیروهای مسلح ترکیه با کمک نیروهای پلیس توانستند بر آنها مسلط شوند و کسانی که این اقدام خائنانه را انجام دادند بهای کار خود را خواهند پرداخت.

وی ادامه داد: دولت ترکیه هوشیارانه با پشتیبانی مردم به کار خودش ادامه می‌دهد و ما بار دیگر با دولت قانونی و شرعی خود به کار خود ادامه می‌دهیم. رئیس جمهوری ترکیه تأکید کرد: این یک مسئله‌ای بود که باعث شد نیروهای مسلح ترکیه دست به دست هم دهند و کنترل را در دست بگیرند. این اقدام پیش از دستگیری کشور انجام شد و این سوال را ایجاد کرد که چرا اکنون این مسئله باید رخ دهد اما گویا عاملان نمی‌دانستند که ترکیه، ترکیه قدیم نیست و آنها هر کاری انجام دهند نمی‌توانند به اهداف خود دست پیدا کنند.

رئیس جمهوری ترکیه درباره اقدامات فعلی ارتش کشور گفت: جنگنده‌های ترکیه اکنون به مأموریت خود ادامه می‌دهند و از ملت ترکیه دفاع می‌کنند. من در جای دیگری بودم و از آنجا اوضاع را رصد می‌کردم. شورشیان تلاش کردند تا به مقر ریاست جمهوری و سازمان اطلاعات حمله کنند که ناکام ماندند.

اردوغان خطاب به ارتش و رؤسای سه‌گانه قوای نظامی گفت: من به شما اعتماد دارم. شما از جان مردم دفاع می‌کنید. برخی از نظامیانی که این کار را انجام داده‌اند خائنند. این افسران دون‌پایه در ارتش ترکیه جایی ندارند. ارتش ترکیه از ملت ترکیه دفاع می‌کند و شما در کنار ملت هستید و از مردم حمایت می‌کنید و ملت ترکیه به شما افتخار می‌کند.

وی ادامه داد: ارتش ترکیه، ارتشی پاک و شفاف است. به شما می‌گویم که ما به شما افتخار می‌کنیم و نیروهای مسلح کار خود را مثل گذشته انجام خواهد داد، همانطور که ترکیه را از سازمان‌های تروریستی پاک‌سازی کرده‌اند. شما مورد حمایت ملت ترکیه هستید و پیروز خواهید شد.

اردوغان گفت: برخی نمی‌خواهند ترکیه متحد باشد. اما به اهداف خود نمی‌رسند و این گروه کوچک با ملت ترکیه می‌جنگند و ما با قدرت به کار خود ادامه می‌دهیم و وزرای دولت، در کابینه حاضر خواهند شد و این گونه نیست که شورشیان می‌خواهند. ما در اینجا حضور داریم و مردم در حمایت از دولت حاضر شده‌اند.

### شمخانی: از دولت قانونی ترکیه حمایت می‌کنیم

نماینده مقام معظم رهبری و دبیر شورای عالی امنیت ملی تأکید کرد: موضع رسمی جمهوری اسلامی ایران محکومیت اقدام کودتاگران و حمایت از دولت قانونی این کشور و احترام به رأی و خواست مردم است. به گزارش ایسنا، دریاخان علی شمخانی گفت: موضع رسمی جمهوری اسلامی ایران که در جلسه روز شنبه شورای عالی امنیت ملی نیز مورد تأکید قرار گرفت، احترام به انتخاب و رأی مردم و محکومیت غلبه به شکل زورمدارانه است و قطعاً کودتا با خواست واقعی مردم منافات دارد.

دبیر شورای عالی امنیت ملی عنوان کرد: مرزهای شمال غرب کشور به همسایگی با ترکیه از امنیت کافی برخوردار است و آمادگی لازم در نیروهای زمینی و هوایی نیز برای صیانت وجود دارد و تا این لحظه نیز هیچ نوع حادثه و پیامدی را شاهد نبودیم.

### سیاست

### گزارش ارتباط احتمالی عوامل ۱۱ سپتامبر با عربستان منتشر شد

کنگره آمریکا بخش‌هایی محرمانه از گزارش حملات ۱۱ سپتامبر را منتشر کرده که در آن به ارتباط احتمالی عربستان سعودی با عاملان حمله پرداخته شده است. در این گزارش ارتباط عوامل حملات با عربستان به‌طور مستقل تأیید نشده است.

به گزارش ایسنا، این گزارش در سال ۲۰۰۲ و به درخواست کمیته اطلاعاتی مجلس نمایندگان تهیه شده و در ۲۸ صفحه تاکنون محرمانه آن بر احتمال ارتباط هواپیمایان با سعودی‌ها تمرکز شده است.

۱۵ نفر از ۱۹ هواپیمارسانی که حملات به برج‌های تجارت جهانی را انجام دادند شهروند سعودی بودند. در

### تیتراخبر

فتح‌الله گولن که از سوی اردوغان به رهبری کودتا محکوم شده است با انتشار بیانیه‌ای این اقدام نظامی را محکوم و اعلام کرده است دولت باید از طریق انتخابات آزاد و عادلانه و نه فشار و زور انتخاب شوند. براساس گزارش کانال ۲ شبکه تلویزیونی رژیم صهیونیستی، تحقیقات کامل و جامعی از نخست‌وزیر این رژیم به اتهام فساد و پولشویی صورت می‌گیرد.



گروه تروریستی داعش مسئولیت حملات تروریستی شهر نیس فرانسه را برعهده گرفت. با این حال دولت فرانسه هنوز رسماً ارتباط این حادثه با داعش را تأیید نکرده است

### جامعه

### معاون نظارت دیوان عالی: دیگر حبس زیر ۳ ماه نخواهیم داشت

مجازات جایگزین می‌دانستند. وی به برگزاری جلسات هیأت عمومی در دیوان عالی پیرامون ایجاد رأی وحدت رویه قضایی در این خصوص اشاره و تصریح کرد: در این جلسات برخی قضات معتقد بودند که با توجه به مواد ۶۶ تا ۶۸ این قانون و بدون نظر گرفتن ماده ۶۴ مبنی بر ضرورت شاکای خصوصی، این شرط را غیرضروری دانستند. انصاری افزود: بنا بر رأی وحدت رویه از این پس مرتکبان جرائم عمدی که مجازات قانونی آنها سه ماه حبس باشد، مطلقاً باید به جای حبس به مجازات جایگزین حبس محکوم شوند.



سیدجلال ملکی، سخنگوی سازمان آتش نشانی، آتش‌سوزی گسترده در ساختمان مرکزی بنیاد مستضعفین را رد کرد و گفت: آتش‌سوزی ناشی از آتش گرفتن تعدادی ایرانی‌ت در کنار آسانسور ساختمان بود که مهار شد

### تیتراخبر

معوضه ابنتکار، رئیس سازمان حفاظت محیط زیست با تأکید بر اینکه احیای هامون مهم‌ترین مسئله محیط زیستی استان سیستان و بلوچستان است، از رهاسازی ۲۰ میلیون مترمکعب از حق آبه تالاب هامون با هدف کنترل ریزگردهای محلی خبر داد. علیرضا زالی، رئیس سازمان نظام پزشکی جمهوری اسلامی ایران گفت: پروتئین ارزان به دلیل افزایش قیمت حیوانات در اختیار اقشار کم‌درآمد قرار نمی‌گیرد.

### فرهنگ

### تناولی گذرنامه‌اش را دریافت کرد

دوازدهم تیرماه بنده به فرودگاه امام خمینی (ره) مراجعه کرده و برای حضور در مراسم بزرگداشتی که قرار بود برگزار شود، قصد سفر به بریتانیا را داشتم اما متأسفانه هنگام خروج از کشور به من گفته شد که اجازه خروج ندارم و ممنوع‌الخروج شده‌ام. بعد از چندین بار رفت‌وآمد و پیگیری متوجه شدم این یک مسئله خصوصی بوده و فردی که یک گالری‌دار و نه مجموعه‌دار بوده، ادعاهایی را دربار من مطرح کرده و همین باعث ممنوع‌الخروجی بنده شد. من از کسی شکایتی ندارم و وکیل پیگیر این موضوع است اما حرف‌هایی که درباره گرفتن بیعانه یا معامله با من زده شد به هیچ عنوان صحیح نیست.



در شبی که محمدجواد ظریف و دیگر چهره‌های سیاسی و فرهنگی برای شنیدن صدای حسام‌الدین سراج و گروه موسیقی «سور» به تالار وحدت آمده بودند، چند قطعه موسیقی به محمدرضا شجریان و هوشنگ ابتهاج تقدیم شد

### تیتراخبر

انتشارات مروارید برای سومین نوبت کتاب «گفت‌وگو با نجف‌دریابندری» شامل مصاحبه بلند این نویسنده و مترجم با مهدی مظفر ساوجی را تجدید چاپ کرد. علی معلم با اعلام تأخیر در برپایی جشن «حافظ» (دنیای تصویر) گفت: در تلاش هستیم این جشن را در دو هفته آینده برگزار کنیم.

### ورزش

### فرزان عاشورزاده: برای مدال به المپیک می‌روم

و هیچ توجهی به بیرون تمرین ندارم. عاشورزاده با اشاره به اینکه نخستین نماینده تکواندوی ایران در المپیک خواهد بود، اظهار کرد: من نخستین نماینده ایران هستم که به روی شیپ‌چانگ می‌روم. می‌خواهم با کسب مدال در روز اول رقابت‌های تکواندو انگیزه دیگر نمایندگان تکواندوی ایران را بیشتر کنم. تمام شرایط فراهم است که بهترین نتیجه را کسب کنم. به خودم و تمام هم‌تیمی‌هایم ایمان دارم که تمام تلاش خود را می‌کنیم تا بهترین نتیجه را در المپیک بگیریم.



رامین رضاییان، بازیکن ایرانی تیم بزرگسالان فوتبال، از فرصت استفاده کرده و با تانک کودتاجی‌ها در استانبول عکس یادگاری گرفته است

### تیتراخبر

فرزان عاشورزاده می‌گوید به‌عنوان نخستین سهمیه گرفته ایران در تکواندوی المپیک ۲۰۱۶ می‌خواهد مدال بگیرد تا برای هم‌تیمی‌هایش انگیزه ایجاد کند. ملی‌پوش تکواندوی ایران در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص اردوهای تیم ملی، اظهار کرد: تمرینات سنگین و فشرده می‌گذرد و هر چه به المپیک نزدیک می‌شویم شرایط سخت‌تری می‌شود. تمرینات را با انگیزه خاصی بسازی می‌کنیم. تکواندوی ایران نتایج خوبی در کارنامه دارد و به همین دلیل فضا را برای ما زیاد است اما به این مسائل توجهی نمی‌کنیم. تنها روی تمریناتم تمرکز کردم

### تیتراخبر

طاهران گفت: شماری از شهروندان در فرودگاه‌ها و فعال شدن دوباره فرودگاه‌ها به میهن باز خواهند گشت. سفیر ایران با بیان اینکه پیش‌بینی نمی‌شود وضعیت فعلی طولانی شود، گفت: در بالاترین سطح با مقامات ترکیه در تماس هستیم و هنوز گزارشی در خصوص از سرگیری فعالیت‌های عادی فرودگاه‌ها دریافت نشده است و سفارت ایران به مسافران ایرانی توصیه می‌کند که هر جا هستند فعلاً بمانند و مواظب امنیت جانی خود باشند تا تکلیف فرودگاه‌ها روشن شود.

### تیتراخبر

ویکتوریا آزارنکا، قهرمان دو دوره گرنداسلم اعلام کرد که برادر است و بعد از به دنیا آمدن فرزندش فعالیت حرفه‌ای خود را ادامه می‌دهد. ویستنه دل‌بوسکه، سرمربی سابق تیم ملی اسپانیا به حمایت از هموطنش پپ گواردیولا برای حضور در این شغل در آینده پرداخت.





همان‌طور که در شماره پیشین اشاره شد، شرکت استرلینگ-کوپر در مسیر یک پیچ تند قرار گرفت. مرحله‌ای که گاهی از آن به‌عنوان یک نقطه عطف استراتژیک یاد می‌شود. هرمان فیلیپس مرد سیاسی شرکت استرلینگ کوپر برای کسب ارتقای شغلی، اسراری از شرکت را برای مدیران پونام، پاول و لائو انگلیسی فاش می‌کند تا از این راه آنها را ترغیب به خرید استرلینگ-کوپر کند و در این راه خودش هم به پست ریاست برسد. نقشه او موثر واقع می‌شود و رقم پیشنهادی آژانس انگلیسی آنقدر مناسب است که سهامداران عمده استرلینگ-کوپر را مجاب به واگذاری شرکت کند. دان دربر هم که سهم کمی در شرکت دارد، در آن روزهای حساس، به کلی در شلوغی لس‌آنجلس آفتابی ناپدید شده است.

براساس سیاست مدیران این شرکت انگلیسی آنها قصد دارند دست به ترکیب شرکت نزنند و تنها با تغییر محدود در مدیران ارشد شرکت در ایالات متحده نیز توسعه مجموعه خود را به این وسیله دنبال کنند. آنها به درستی سعی در حفظ ساختار شرکت دارند زیرا ورود به یک کشور جدید باید همراه با دوراندیشی، تعقل و به‌کارگیری راه‌های دور از هیجان باشد. هرچند ایالات متحده ریشه‌های فرهنگی مشترک فراوانی با کشور انگلستان دارد و این کشور نزدیک‌ترین شریک اروپایی آمریکا به حساب می‌آید اما بازم نباید تفاوت‌های آنها را نادیده گرفت. فرهنگ سازمانی هرچند موضوعی است که به نازگی در دانش مدیریت و فلسفه رفتار سازمانی راه یافته اما مدیران انگلیسی از آن به خوبی آگاهند. آنها می‌دانند که فرهنگ سازمانی مجموعه‌ای است از باورها و اندیشه‌های مشترک که بر اندیشه و رفتار اعضای استرلینگ-کوپر تأثیر مستقیم داشته و می‌تواند باعث پیشرفت آن شود یا به‌عنوان مانعی بزرگ در راه رشد و شکوفایی شرکت به‌شمار آید. هرچند آنها آگاهند که کاستی‌هایی در استرلینگ-کوپر به‌ویژه در زمینه جذب مشتریان بزرگ وجود دارد، اما با تغییرات عمده و ایجاد فشار روانی بر کارکنان فعلی شرکت مخالفتند.

در جلسه‌های سنت جان پاول (Saint John Powell) سه‌هلمدار جدید شرکت، هرمان فیلیپس را به‌عنوان رئیس جدید شرکت انتخاب می‌کند. در این جلسه برترام کوپر، راجر استرلینگ و دان دربر حضور دارند. از او خواسته می‌شود به‌عنوان مدیرعامل جدید چشم‌انداز نوین شرکت را با توجه به سیاست‌هایش در این جلسه که تمام مدیران ارشد شرکت حضور دارند بیان کند، او که به خاطر سمت جدید عنان اختیار از کف داده است، می‌گوید که علاقه‌مند است به سوی خرید رسانه‌های تبلیغاتی به‌ویژه تلویزیون-که در آن زمان رسانه جدیدی است- حرکت کند و بخش خلاقه را تنها یک وپترین خوب می‌داند!



دان دربر که به‌عنوان مدیر خلاقیت، طرف کمال خونسردی به اعضای هیات‌مدیره شرکت می‌گوید اگر این آینده‌ای است که برای شرکت متصور شده‌اید، هرمان فیلیپس گزینه درستی است، اما من بخشی از این مجموعه نخواهم بود. انگار که نخستین تکانه‌های جدی پیوند استراتژیک میان شرکت انگلیسی و آژانس آمریکایی هویدا شده است. دان با گفتن این جمله قصد ترک جلسه را دارد که هرمان فیلیپس همچنان بی‌محابه به دربر می‌تازد: «یا به فراداد احترام بگذار یا از این جا برو بیرون و بیمه بفروش.» کنایه از اینکه اگر به سیاست‌های مدیر عامل جدید احترام نگذارد، باید به یک فروشنده حقیر دوره‌گرد تبدیل شود. جلسه به سمت تنش پیش می‌رود و هرمان فیلیپس برای دان دربر رجز می‌خواند و او هم با وجود درخواست راجر استرلینگ، جلسه را ترک می‌کند. به‌نظر شما چه عاقبتی در انتظار دان دربر است؟ آیا واقعا دان دربر آینده هولناکی در پیش دارد؟ اگر این طور فکر می‌کنید کاملا در اشتباهید، در نخستین ساعات مدیریت هرمان فیلیپس، جان پاول درمی‌یابد که هرمان فیلیپس تندخو که قصد دارد به راحتی مدیرخلاقیت قدرتمند شرکت را به خاطر افکار نامتعادلی برکنار کند، لیاقت مدیریت این مجموعه بزرگ را ندارد و پس از اینکه ادغام کامل می‌شود، کلا او را از شرکت اخراج می‌کند. شاید هرمان فیلیپس مزد بی‌خردی‌اش را می‌گیرد که خیال می‌کند مدیرعامل یک روز می‌تواند، مدیر خلاقیت با سابقه و تأثیرگذار شرکت را به راحتی اخراج کند، شاید هم مزد خوش‌خدمتی‌اش را در خیرچینی. کسی چه می‌داند شاید او نخستین قربانی ادغام انگلیسی است.

علیچاه شهربانویی  
ارتباط با نویسنده: [alijah.ir](http://alijah.ir)

نگاهی به کمپین تبلیغاتی آیسا میل

## تبلیغ با دست و پای بسته!

نرگس فرجی

[nargesfaraji1389@yahoo.com](mailto:nargesfaraji1389@yahoo.com)

چندی است چهره حمید گودرزی بازیگر سینمایی روی بیلبوردهای

تبلیغاتی برند آیسا میل خودنمایی می‌کند. آیسا میل تا به‌حال در این راستا دو کمپین را اکران و به تازگی کمپین دیگری را با استفاده از چهره این بازیگر اجرایی کرده است. «فرصت امروز» در گفت‌وگویی با



آیسا میل نقش اول دوره‌های متفاوت

شدن خانواده کنار یکدیگر و صحبت کردن با یکدیگر، یعنی ازدواج جوانان و دوباره تهیه میلمان برای چه‌بیزه از همین شرکت، اینها تصاویری است که می‌تواند بن‌مایه به طراح لوکیشن‌شان معروف شده استفاده می‌کند. بعد آقای بازیگر را می‌برند به فلان برنامه که پیامک بدی ۱۰ هزار تومان از حساب کم می‌کنند و بازخوردی منفی زیادی را داشته فقط با حیرانی اسپانسر است. با این کار مخاطب و این روند ربطی به مجری‌های کمپین ندارد.

در ایران، یک شرکت رفتار دیگری از خود نشان داده است. می‌خواهد با احترام و شکوه از برندشان نام ببرند. در این مسیر از آقا و خانم بازیگر که اکنون سریال‌شان گرفته و لوکیشن‌شان معروف شده استفاده می‌کند. بعد آقای بازیگر را می‌برند به فلان برنامه که پیامک بدی ۱۰ هزار تومان از حساب کم می‌کنند و بازخوردی منفی زیادی را داشته فقط با حیرانی اسپانسر است. با این کار مخاطب و این روند ربطی به مجری‌های کمپین ندارد.

### مشکل عمیق استراتژی برند

کاشی درباره حضور بازیگر در برنامه دوره‌می می‌گوید: آیسا میل می‌تواند در طول سال‌ها با استمرار و نگاه همه‌جانبه به حوزه‌های بازاریابی، استراتژی، ارتباطات، کیفیت، منابع انسانی، تئوری مدیریت و بخش مناسب نام خود را به‌گونه‌ای ثبت کند که اشخاص و برنامه‌ها و اماکن از نام او میل اعتبار بگیرند نه اینکه آیسا میل تصویر یک بازیگر

**استراتژی و هویت برند باید با شخصیت مشهور متناسب باشد. استفاده از چهره در استراتژی برند کار خطرناکی است و میزان ریسک‌پذیری بالایی دارد. چون برند با حاشیه‌های آن شخصیت تداعی و نزد مخاطبان و بالطبع بازار صدمه‌پذیر می‌شود. این تبلیغ بیشتر برای بازیگر کار کرده تا برای آیسا میل**

را بگذارد و زیر تصویر نام ایشان را بنویسد و گمان کند از اعتبار این بازیگر، رنگ می‌گیرد. آیسا میل مشکل جدی و عمیق استراتژی برند دارد. با شرکت در دوره‌می، انتخاب شعار با یک برنامه و حضور در تهران قدیم نمی‌دانم می‌خواهد چه تصویری در ذهن مخاطب خلق کند؟ بینندگان را متوجه کند که میلمان این برنامه را آیسا تأمین کرده است؟! و بگویند که برند رفته روی آنتن این برنامه؟! در زندگی، کمیت‌های کیفی و کمی جامعه و اقتصاد را نمی‌توانیم نادیده بگیریم. خرید میلمان برای یک منزل یعنی استطاعت مالی، یعنی تشکیل یک زندگی زناشویی. یعنی بسازی کردن و ببر بپر کودکان روی میلمان. یعنی جمع

محصولات رقبا تاکید و نقاط تمایز محصول و شرکتش را پر رنگ کند. استفاده از بازیگری که برای معرفی باید ناشی را در زیر تصویر گذاشت تا مخاطبان بدانند این آقا کیست کدام ارزش از این برند را منتقل می‌کند؟ استراتژی و هویت برند باید با شخصیت مشهور متناسب باشد. استفاده از چهره در استراتژی برند کار خطرناکی است و میزان ریسک‌پذیری بالایی دارد. چون برند و حاشیه‌های آن شخصیت تداعی و نزد مخاطبان و بالطبع بازار صدمه‌پذیر می‌شود. این تبلیغ بیشتر برای بازیگر کار کرده تا برای آیسا میل. استفاده از شخصیت مشهور برای خرید در کالاهای زود مصرف، متزیالی و اجرای خودش را دارد و رفتار خرید کالاهای با دوام و دیر مصرف نیازمند ایده‌پردازی و چیدمان مهره‌های شطرنج خاص خودش است. اینها پایه علم بازاریابی و برندینگ است. آیسا میل به آژانس تبلیغاتی می‌دهند، در بهترین و حرفه‌ای‌ترین حالت، تفکر طراحی اجرا می‌شود مانند همین تبلیغ آخر بازیگر را از کالا جدا کرده‌اند که حداقل کالا دیده شود و چون شهرزاد دیده شده و رنگ و بوی سینمایی دارد از موقعیت تهران قدیم استفاده کرده‌اند. حالا آیا بین اینها همخوانی از تباطی وجود دارد؟ باید به اجبار برایش ارتباط بسازند. از استراتژی موقعیت، شهرزاد و برنامه دوره‌می استفاده می‌کنند. شاید فردا یک سریال بخش شود که از فضای آن وام بگیرند... اینجا قصور نه از طرف بازیگر است، نه از طرف آژانس تبلیغاتی. مدیر برند آیسا میل برای بردش استراتژی غلط چیده براساس آن پیش برود. دست و پای کار با این استراتژی غلط بسته شده است.

کاشی درباره شعار و ارتباط آن با برنامه

دوره‌می می‌گوید: آیسا میل برند محترمی است. این اعتقاد باید درون‌سازمانی شود. مخاطب، نمود این اعتقاد را در رفتار تبلیغاتی نمی‌بیند. البته از نظر کارشناسی دست و پا زدن تبلیغاتی را شاهد هستیم. مگر آیسا میل تجهیزکننده سالن‌های سینماست؟ حامی سینمای کشور است؟ آیا از پروژه‌های سینمایی حمایت می‌کند؟ در این بازار تنگتنگ و رقابتی و همچنان سنتی میلمان



نگاهی به کمپین تبلیغاتی آیسا میل

## تبلیغ با دست و پای بسته!

سامان کاشی، مشاور ارشد بازاریابی و تبلیغات و علی قادری، مدیر گروه خلاقیت آو مجری کمپین تبلیغاتی جدید آیسا میل به بررسی ابعاد مختلف کمپین آیسا میل پرداخته که در ادامه می‌خوانید.

طراحی منازل بازی می‌کند. همچنین معمولا یکی از موضوعاتی که در دوره‌می‌های خانم‌ها درباره آن صحبت می‌شود، میلمان است. حال با این توصیفات این نقش اول را در طراحی به نقش اول در سینما مرتبط کردیم. چون در سینما نیز فارغ از تمامی عوامل، نقش اول فاکتور مهمی برای موفقیت یک فیلم بازی می‌کند. قادری درباره هدف کمپین می‌گوید: برند آیسا میل هنوز مانند دو کمپین قبلی در مرحله برندینگ است و همچنان هدف فروش را از این کمپین دنبال نمی‌کند. آیسا میل به دلیل تنوع محصولاتش نمی‌تواند روی یک محصول متمرکز شود. مخاطبان باید محصول را لمس و امتحان و اقدام به خرید کنند. بنابراین کمپین تبلیغاتی با رویکرد فروش برای این برند چندان تأثیرگذار نیست. باید مخاطبان با دیدن آگهی جذب برند و به سمت فروشگاه‌ها سوق پیدا کنند. بنابراین فقط تصویری از محصول به‌عنوان نمونه در طرح آگهی استفاده شد. از همین طرح آگهی در داخل فروشگاه‌های این برند نیز استفاده شده است.

### بهره‌گیری از ویژگی‌های خوب بازیگر در کمپین

قادری می‌گوید: حمید گودرزی با یکسری خصوصیات خوب میان طرفدارانش شناخته می‌شود و همیشه از لحاظ ظاهری مرتب و شیک است. خصوصیتی که به برند در کمپین مرتبط شده است. همچنین آیسا میل اسپانسر برنامه دوره‌می است و به همین دلیل برند از این فرصت استفاده کرده و قرار است حمید گودرزی در این برنامه حضور پیدا کند. با حضور این بازیگر و قرارگیری او روی میلمان آیسا میل که در صحنه دوره‌می استفاده شده باز آگهی محیطی این برند برای مخاطبان یادآوری شده و برند از این چرخه تبلیغاتی اقدامات برند از شبکه‌های اجتماعی نیز بهره‌بردار خواهد کرد. در کنار این اقدامات برند از شبکه‌های اجتماعی نیز جهت اطلاع‌رسانی کمپین بهره‌بردار کرده است. در صحنه اینستاگرامی برند تصاویر مختلفی در راستای کمپین منتشر شده و هر از چند گاهی نیز از برنامه دوره‌می تصاویری منتشر می‌شود. آیسامیل به دلیل اینکه مبدا مخاطبان نسبت به این موضوع دلزده و احساس کنند که آیسامیل مانند برنده‌های دیگر برنامه را از آن خود کرده، کمتر به انتشار تصاویر برنامه اقدام می‌کند. برای این شبکه‌ها یکسری ویدئو در حال ساخت است که به‌زودی منتشر و مسابقاتی نیز برای مخاطبان در این شبکه‌ها تدارک دیده شده است. قادری می‌گوید: استفاده از شخصیت‌های مشهور در تبلیغات امری عادی است ولی در ایران هنوز نسبت به آن موضع‌گیری‌های بسیاری وجود دارد. در این کمپین بازیگر مراحل سختی را که شاید با مراحل ساخت یک فیلم برابری کند، طی کرده است. آیسا میل سعی خواهد کرد از طریق پخش پشت صحنه کمپین مخاطبان را در جریان سختی‌های کار قرار دهد و ذهنیت‌ها را تغییر دهد.

### ایستگاه تبلیغات



### فولکس واگن پارکینگ‌ها را به زمین بسکتبال تبدیل می‌کند



در بلژیک، فولکس‌واگن کمپینی را با هدف کمک به جوامع محلی آغاز کرده است، این کمپین به نوعی به اتومبیل مرتبط است.

آژانس DDB با هدف اختصاص کاربردهای مختلف به محل‌های پارک بروکسل، ایده Volksparking (محل پارک فولکس) را مطرح کرده است. نخستین پروژه این کمپین یک حلقه بسکتبال متحرک است که در پارک Ostend بلژیک نصب شده. این کمپین با کمک دانشگاه MIT و آژانس Unbranded طراحی شده و دستگاه می‌تواند جاهای خالی را کشف کند و زمین بسکتبال را به آن محل ببرد.

به گزارش ام‌بی‌ان نیوز، البته این ایده فقط به حلقه‌های بسکتبال محدود نمی‌شود. فولکس‌واگن به دنبال ایده‌هایی است که بتوانند پارکینگ‌ها را به محل‌های جذابی تبدیل کند. دان ون در آژانس - Unbranded می‌گوید: «ما همراه با MIT به دنبال راه‌حل‌های خلاقانه‌ای می‌گشتیم؛ پارک‌های موقتی اسکیت، فروشگاه‌های موقتی یا یک دیوار صخره‌نوردی با زمان‌بندی مشخص».



### تبلیغات خلاق



آگهی ویزا- شعار: شما و کوله‌تان بار همیشه به یک مقصد یکسان نمی‌روید



## بازاریابی مجانی

## ناگفته‌های مشتری را بشنویید

## عطیه عظیمی



یکی از سؤالاتی مهمی که ذهن اکثر مدیران تازه‌کار را درگیر کرده، این است که جلسات فروش با روند یک مذاکره فروش چطور باید باشد و چه کاری باید انجام داد تا مشتری را قانع کنیم، زمانی که مشتری می‌گوید می‌خواهد فکر کند یعنی اعتراضات پاسخ نداده شده و ترس دارد، ما باید اعتراضات بیان نشده وی را شناسایی کنیم و بعد آنها را پاسخ بگوییم.

یک بازاریاب مجرب اگر در چنین شرایطی قرار بگیرد، با حفظ اعتماد به نفس به مشتری بیان می‌کند که این حق شماست که فکر کنید و تصمیم درست‌تری بگیرید اما می‌توانم به‌سررس در رابطه با چه چیزی می‌خواهید فکر کنید. بعد از پرسش این جمله در مذاکره فروش، باید سکوت کرده و اجازه داده شود مشتری پاسخ بگوید. او در اینجا اعتراضات پاسخ نداده خود را بیان می‌کند و شما باید آنها را برطرف کنید.

ترس یکی از دلایل به‌توقی انداختن و تردید در خرید مشتری است، مخصوصاً در دوران رکود اقتصادی به دلیل محدودیت منابع این ترس و دودلی بیشتر می‌شود. دلیل این ترس تجارب منفی گذشته می‌تواند باشد همان‌طور که همه ما خریدهایی داشتیم که از انجام آنها شیمان شده‌ایم، این تجارب منفی گذشته به همراه محدودیت منابع باعث می‌شود مشتری در خرید احساس ترس کند و احتیاط بیشتری به خرج دهد. حال که تا حدی به مشکل پی برده‌ایم باید به دنبال راهکار باشیم تا بتوانیم در زمان مناسب با این مشکل روبه‌رو شویم.

یکی از روش‌های مقابله با این عدم موفقیت در بازاریابی، رزومه‌سازی است. برای ایجاد رزومه معتبر یک روش مناسب این است که با شرکت‌های معتبر به هر نحوی که می‌توانید حتی بدون سود کار و سپس آنها را وارد رزومه خود کنید. روش دیگر این است که جنس فروخته شده را پس بگیرید. اگر در یک مدت زمان مشخص مثلاً یک روز بی‌فید و شرط محصول را پس بگیرد این مشتری‌ها مردد که از خرید خود مطمئن نیستند نیز اطمینان نسبی ایجاد می‌کنند. راه‌حل دیگری این است که اسناد معتبری را برای تایید خود ارائه دهید. در جلسه مذاکره فروش برای مشتری گواهینامه‌هایی را ارائه دهید که حاکی از توانمندی و کیفیت شما باشد. محصول خود را گارانتی کنید. محصول خود را بیمه کنید. از مشتری‌های راضی خود به تاییدیه کتبی بگیرید و در مذاکرات فروش خود به مشتری نشان دهید. در زمینه استفاده از محصول به او آموزش و مشاوره دهید. برای محصول خود خدمات پشتیبانی و تامین قطعات ارائه دهید.

اکثر مذاکره‌کنندگان نمی‌دانند که مشتریان براساس رفتارهای غیرکلامی زبان بدن آنان، قضاوت و تصمیم‌گیری می‌کنند و نه براساس آنچه فروشنده بر زبان می‌آورد؛ یعنی لحن و شکل سخن گفتن، فروشنده، تن صدا، رزست بدن، فرم ایستادن و نشستن، برقراری تماس چشمی، خیره شدن، حرکات پلک چشم و مواردی از این دست در تصمیم‌گیری مشتری برای خرید مؤثر است. اکثر بازاریاران، فروشنندگان و حتی مدیران، مهارت‌های غیرکلامی را جدی نمی‌گیرند. یک فروشنده موفق فروشنده‌ای است که دارای مهارت و توانایی‌های لازم در این زمینه باشد و بتواند جلسه مذاکره برای فروش را با رعایت این موارد به‌جسای مؤثری تبدیل کند.

## آیامی دانستید

## فرهنگ بازاری

آیا می‌دانستید فرهنگ بازاری مجموعه مفروضات متفاوتی با فرهنگ سلسله مراتبی است؛ یا توجه به اینکه عمدتاً بعد از دهه ۶۰ قرن بیستم سازمان‌ها با چالش‌های رقابتی تازه مواجه شدند، طرح فرهنگی دیگری از سازمان توسط صاحبانظران ارائه شد. واژه بازار در اینجا مترادف با کارکرد بازارشناسی نبوده، مرتبط با مصرف‌کنندگان در بازار نیز نیست، بلکه به‌گونه‌ای از سازمان گفته می‌شود که خود به مثابه یک سازمان عمل می‌کند. این نوع از سازمان به جای اسبورد داخلی به سبوی محیط خارجی جهت‌گیری دارد. تمرکز بر تعامل با ذی‌نفعان خارجی جهت‌متمل بر ارائه‌کنندگان، مشتریان، پیمانکاران، اتحادیه‌ها... است. به‌رغم فرهنگ سلسله مراتبی که در آن کنترل داخلی از طریق قواعد، شغل‌های تخصصی شده و تصمیمات متمرکز صورت می‌پذیرد، در سازمان با فرهنگ بازاری، این کار اساساً از طریق سازوکارهای بازار اقتصادی و عمدتاً تبادل پول انجام می‌شود. یعنی تمرکز عمده این نوع از سازمان تبادل با سایر اجزاست تا مزایای رقابتی ایجاد شود. سودآوری، بازده ملموس، قدرت در بازار، دستیابی به اهداف و حفظ مشتریان، اهداف اساسی سازمان هستند. بنابراین ارزش‌های غالب در این نوع از فرهنگ سازمانی رقابتی عمل کردن و به‌رووری است. مفروضه‌های اساسی فرهنگ بازاری آن است که محیط خصمانه بوده، مشتریان، پیمانکاران، متحدین هستند، سازمان در کار تقویت جایگاه رقابتی خود است و کار عمده مدیریت، هدایت سازمان به‌سوی به‌رووری است. فرض بر این است که یک مقصد روشن و استراتژی جهت‌یابی به تحقق این دو منجر می‌شود. آنچه سازمان را در این فرهنگ به هم پیوند می‌دهد، تأکید بر پیروزی و رقابت است. تأکید بلندمدت بر اقدام رقابتی و دستیابی به اهدافی پایدار است. در این حالت موفقیت به صورت نفوذ در بازار و سهم بازار تعریف می‌شود و رهبری بازار از اهمیت بسیاری برخوردار است.

مشکلاتی با نواقصی که وجود دارد تکالیف صاحب صنعت چیست، به هر حال تمام این موارد باعث می‌شود که مشتری بماند یا برود.

## حقوق مشتری

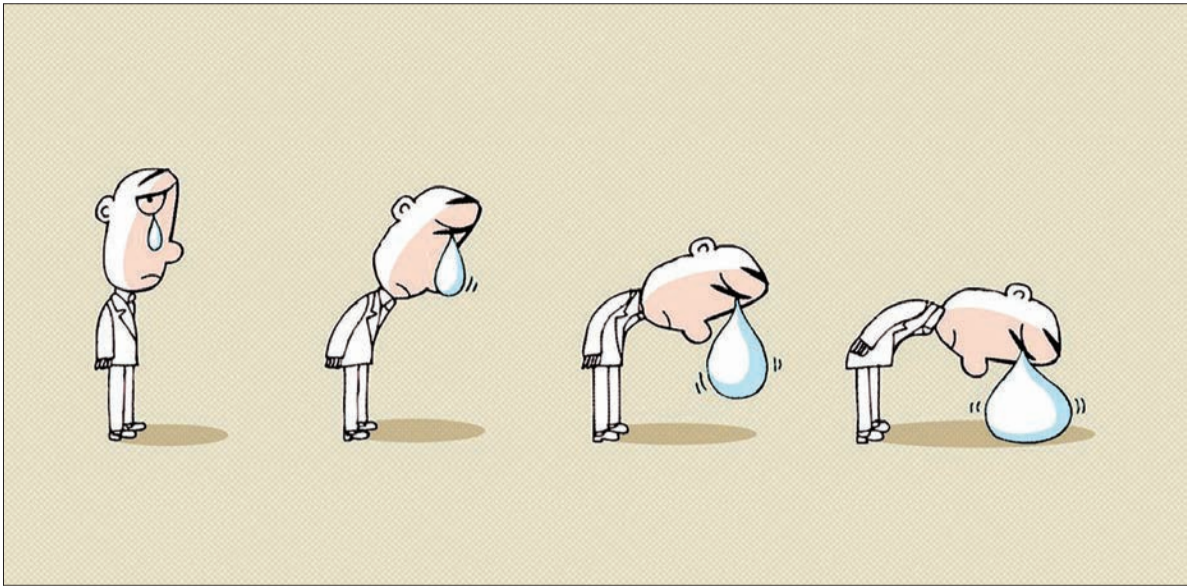
وی افزود: یکی از حقوقی که مشتری دارد این است که بداند این محصول چیست، از چه ساخته شده و مواد متشکله آن چیست؟ حقوق دیگر آن است که بداند تولیدکننده چه کسی است؟ محصول، بدون نام و نشان تولیدکننده نمی‌تواند وارد بازار شود. زیرا اگر قرار بر شکایت باشد مشتری باید بداند تا مشتری‌ها را حفظ کند و به جای توجیه کردن یا تقصیر را بر گردن شخص دیگری انداختن، قبول مسئولیت کند، اشتباهات را بپذیرد و خسارت دهد. این در حالی است که قوانین کشور جایی بین فضای رقابتی و انحصاری قرار دارد و از این رو فروشنده خود را ملزم به پاسخگویی نمی‌داند و خریدار نیز به حقوق خود واقف نیست بنابراین جلوی این اشتباهات گرفته نمی‌شود. در این خصوص «فرصت امروز» گفت‌وگو با دکتر محمد بلوریان تهرانی؛ اسناد دانشگاه و مشاور بازاریابی، فروش و برندینگ به بحث درباره علل و راهکارهای لازم برای حفظ و نگهداری مشتریان در زمان مواجهه با اشتباهات پرداخته است که در ادامه می‌خوانید.

## علل بروز مشکلات در شرکت‌ها

دکتر محمد بلوریان تهرانی با اشاره به علل بروز چنین اشتباهاتی اظهار کرد: علت چنین وقایعی را می‌توان در نقض قوانین مربوط به حقوق مشتریان در جست‌وجو کرد. قانون برای مشتری حقوق مختلفی تعیین کرده که متأسفانه همه آنها در کشور ما رعایت نمی‌شود. در کشور ما تنها قانونی که وجود دارد حق غبن است یعنی حق شکایت وقتی که مشتری احساس کند که فریب خورده است. این در حالی است که در دنیا ۱۴-۱۳ حق برای مشتری شناسایی شده است و در قوانین آمده و اجرا می‌شود. به این ترتیب آن شرکت‌ها می‌توانند با اشتباهات خود ادامه دهد زیرا مشتری حقوق خود را می‌داند. نکته اصلی این است که مشتری بداند چه حقوقی دارد و نسبت به آن مطلع باشد و همچنین صاحب صنعت الزامات و اطلاعاتی را که باید مشتری بداند، افشا کند. اما در کشور ما متأسفانه نه صاحب صنعت می‌گوید که چه الزاماتی دارم و نه مشتری از اختیارات خود مطلع است. پیمانکاران، متحدین هستند، سازمان در کار تقویت جایگاه رقابتی خود است و کار عمده مدیریت، هدایت سازمان به‌سوی به‌رووری است. فرض بر این است که یک مقصد روشن و استراتژی جهت‌یابی به تحقق این دو منجر می‌شود. آنچه سازمان را در این فرهنگ به هم پیوند می‌دهد، تأکید بر پیروزی و رقابت است. تأکید بلندمدت بر اقدام رقابتی و دستیابی به اهدافی پایدار است. در این حالت موفقیت به صورت نفوذ در بازار و سهم بازار تعریف می‌شود و رهبری بازار از اهمیت بسیاری برخوردار است.

## حفظ مشتریان در زمان وقوع اشتباهات مدیریتی

## راه و رسم عذرخواهی



که تکنولوژی روز به روز تغییر پیدا می‌کند و سلیقه‌ها عوض می‌شود و نیازها و انتظارات نیز تغییر می‌کند بنابراین صاحبان صنعت یا کالا باید بتوانند برابر با تغییر تکنولوژی و تغییر نیاز مشتریان، محصولاتی جدید به بازار ارائه دهند. بحث دیگری که در بلندمدت اهمیت دارد این است که توزیع وسیع‌تر شود زیرا در کوتاه‌مدت ممکن است مشتریان در اطراف آن شرکت زندگی کنند اما در بلندمدت شرکت باید مناطق دورتر را هم پوشش دهد و ابعاد بازار را بزرگ‌تر کند و در نهایت بحث تبلیغات است. از آنجا که صاحبان صنایع باید توزیع وسیع داشته باشند پس باید تبلیغات گسترده‌ای هم انجام دهند. این دو لازم و ملزوم هم هستند و نمی‌توان به نقاط دورتر توزیع کرد. اما تبلیغات انجام نداد یا بالعکس، تبلیغات انجام داد اما توزیع وسیعی صورت نگیرد. در واقع با این تقسیم‌بندی می‌توان مشتری را حفظ کرد.

مکانیزم‌های حفظ مشتریان قدیمی وی افزود: متأسفانه برخی صاحبان صنعت گمان می‌کنند که اشکالی ندارد اگر بخشی از مشتریان قهر کنند زیرا به جای آن مشتریان جدیدی جایگزین می‌شوند. این در حالی است که برابر آمار و ارقام موجود، برای اینکه مشتریان جدیدی به جای مشتریان قدیمی اضافه کنیم، هزینه‌ای ۵ تا ۱۰ برابر بیشتر از حفظ مشتریان قدیمی صرف می‌شود. بنابراین باید مکانیزم‌هایی برای بازگرداندن مشتری‌های قدیمی داشته باشیم. نمونه‌ای از مکانیزم‌هایی که می‌توان برای بازگرداندن مشتریان قدیمی به کار برد این است که سراغ مشتریان برویم و دلایل از دست دادن مشتریان را ریشه‌یابی کنیم و پس از آسیب‌شناسی، عکس آن را انجام دهیم. به طور کلی ۱۶-۱۵ دلیل وجود دارد که مشتری از دست می‌رود. وظیفه شناسایی دلایل قهر مشتری به عهده فروشنده و زیرنظر و سرپرست‌ها است اما اینکه از نظر اداری و عاطفی و انسانی چگونه عمل کنیم که مشتری بازگردد بر عهده مدیر است و این مدیر است که باید وارد میدان شود و به‌گونه‌ای عمل کند، امتیاز دهد و کاری کند که عدم رضایت تبدیل به رضایت شود و پس از آن نیز طبیعتاً می‌تواند به دنبال مشتریان جدید برود تا بازار را کامل کند. مدیر شرکت برای حفظ مشتریان باید از استراتژی تمایز استفاده کند یعنی هنگامی که توسط واحد فروش مشتری قهر کرده و رنجیده شناسایی شد، مدیر باید به‌گونه‌ای با مشتری رفتار کند که مشتری احساس تمایز مهم بودن و بزرگ بودن کند و حس کند که شرکت نمی‌خواهد آن مشتری را از دست بدهد و این به معنی رفتار متمایز و انحصاری با مشتری قدیمی و رنجیده است.

## چه کسی باید عذرخواهی کند؟

دکتر محمد بلوریان تهرانی اظهار کرد: وظیفه عذرخواهی از مشتریان بر عهده روابط عمومی است. شرکت‌ها باید در واحد فروش، روابط عمومی داشته باشند. در کمپانی‌های بزرگ دنیا حد PR یا روابط عمومی وجود دارد که دارای دو بخش است. یک بخش PR مکمل فروش است و یک نفر این وظیفه را بر عهده دارد که مشتریان نارضی را پیدا می‌کند، به آنها هدیه و نمونه بدهد و خسارت بپردازد، حتی ممکن است کنفرانس مطبوعاتی برگزار و خسارت قبول کند. بخش دیگری در برابر عموم نیز وجود دارد که زیرمجموعه واحد اداری است و کار برگزاری جشن‌ها، مسابقه‌ها، چاپ عکس بچه‌های شاگرد اول، ارتباط با مطبوعات و بریده جراید و... را بر عهده دارد.

وی افزود: اقداماتی مانند آنها چرخه عمر این محصولات است که به (TALC) معروف است و تأثیر مهمی در برنامه‌های بازاریابی دارد. فضای کسب‌وکارهای تکنولوژیک به سرعت در حال تغییر است که در واقع منجر به زندگی بسیار کوتاه کالا و خدمات خواهد شد و این عمر کوتاه برای تولیدکننده و خریدار برخطر باشد. در حوزه بازاریابی است. این سرعت کاری همزمان با افزایش رقابت و در عین حال انتظارات مشتریان است که دائماً در حال تحول خواهد بود. تحولاتی که می‌تواند برای تولیدکننده و خریدار برخطر باشد. در این چرخه برای پیشبرد فرآیندهای بازاریابی و فروش بسیار پر اهمیت است. تمام این برنامه‌ها می‌تواند زمانی ثمربخش باشد که دپارتمان‌های تحقیق توسعه شرکت (که به نظر می‌رسد دلدشغولی اصلی شرکت‌های تکنولوژیک است) رابطه تنگاتنگ، همزمان و هم‌رده با دپارتمان بازاریابی داشته باشد. این ارتباط در ارتقای محصولات نیز بسیار مهم و حائز اهمیت است، زیرا تنها بازاریابان هستند که می‌دانند مشتریان آنها دقیقاً چه خواسته‌ای دارند.

و بخشی نیز در گروه این است که مشتریانی را که قهر کرده‌اند بازگردانند. در این راستا باید مکانیزم‌های لازم برای بازگشت مشتریان وجود داشته باشد. این مشتریان با تغییر نیاز و تغییر نیاز مشتریان، محصولاتی جدید به بازار ارائه دهند. بحث دیگری که در بلندمدت اهمیت دارد این است که توزیع وسیع‌تر شود زیرا در کوتاه‌مدت ممکن است مشتریان در اطراف آن شرکت زندگی کنند اما در بلندمدت شرکت باید مناطق دورتر را هم پوشش دهد و ابعاد بازار را بزرگ‌تر کند و در نهایت بحث تبلیغات است. از آنجا که صاحبان صنایع باید توزیع وسیع داشته باشند پس باید تبلیغات گسترده‌ای هم انجام دهند. این دو لازم و ملزوم هم هستند و نمی‌توان به نقاط دورتر توزیع کرد. اما تبلیغات انجام نداد یا بالعکس، تبلیغات انجام داد اما توزیع وسیعی صورت نگیرد. در واقع با این تقسیم‌بندی می‌توان مشتری را حفظ کرد.

مکانیزم‌های حفظ مشتریان قدیمی وی افزود: متأسفانه برخی صاحبان صنعت گمان می‌کنند که اشکالی ندارد اگر بخشی از مشتریان قهر کنند زیرا به جای آن مشتریان جدیدی جایگزین می‌شوند. این در حالی است که برابر آمار و ارقام موجود، برای اینکه مشتریان جدیدی به جای مشتریان قدیمی اضافه کنیم، هزینه‌ای ۵ تا ۱۰ برابر بیشتر از حفظ مشتریان قدیمی صرف می‌شود. بنابراین باید مکانیزم‌هایی برای بازگرداندن مشتری‌های قدیمی داشته باشیم. نمونه‌ای از مکانیزم‌هایی که می‌توان برای بازگرداندن مشتریان قدیمی به کار برد این است که سراغ مشتریان برویم و دلایل از دست دادن مشتریان را ریشه‌یابی کنیم و پس از آسیب‌شناسی، عکس آن را انجام دهیم. به طور کلی ۱۶-۱۵ دلیل وجود دارد که مشتری از دست می‌رود. وظیفه شناسایی دلایل قهر مشتری به عهده فروشنده و زیرنظر و سرپرست‌ها است اما اینکه از نظر اداری و عاطفی و انسانی چگونه عمل کنیم که مشتری بازگردد بر عهده مدیر است و این مدیر است که باید وارد میدان شود و به‌گونه‌ای عمل کند، امتیاز دهد و کاری کند که عدم رضایت تبدیل به رضایت شود و پس از آن نیز طبیعتاً می‌تواند به دنبال مشتریان جدید برود تا بازار را کامل کند. مدیر شرکت برای حفظ مشتریان باید از استراتژی تمایز استفاده کند یعنی هنگامی که توسط واحد فروش مشتری قهر کرده و رنجیده شناسایی شد، مدیر باید به‌گونه‌ای با مشتری رفتار کند که مشتری احساس تمایز مهم بودن و بزرگ بودن کند و حس کند که شرکت نمی‌خواهد آن مشتری را از دست بدهد و این به معنی رفتار متمایز و انحصاری با مشتری قدیمی و رنجیده است.

چای‌گزینی مشتری‌ها جدید وی ادامه داد: در بعد دیگر صاحبان صنایع باید ابتدا و در درجه اول و در کوتاه‌مدت با کمترین ریسک، مشتریان فعلی را حفظ کنند. مشتریانی که اکنون خرید می‌کنند و

مشتری باید اختیارات خود را بدانند و الزامات طرف مقابل را بشناسند. به طور کلی حدود ۱۳ یا ۱۴ حق برای مشتری تعریف شده که بسیاری از کشورها آنها را به رسمیت می‌شناسند اما در کشور ما تمام این حقوق به رسمیت شناخته نشده و نه، چیزی که در فقه اسلام به نام خیار غبن آمده، این حق را به مشتری داده است البته باز هم باید قانون وجود داشته باشد و قانون حاکمیت داشته باشد تا مشتری به حق خود برسد، در غیر این صورت حق مشتریان از دست می‌رود.

## حفظ و نگهداری مشتریان

این مشاور بازاریابی با تأکید بر اینکه نگهداری مشتریان فقط در زمان بروز مشکل نیست؛ گفت: مدیران به هر حال باید بدانند که چگونه مشتری را حفظ کنند. مدیران هم در کوتاه‌مدت و هم بلندمدت باید اقداماتی انجام دهند تا مشتری حفظ شود. در کوتاه‌مدت حفظ مشتری با انجام خدمات، ارتباطات، مشتری مداری، مردم داری، روابط عمومی، اخلاق حسنه و قبول مرجویی امکان‌پذیر خواهد بود، یعنی اقداماتی در حیطه بحث‌های عاطفی، ادراکی، استنباطی و انسانی باید انجام شود. بخش دیگر بحث‌های فنی مربوط به خود محصول است که خود محصول مشکلی نداشته باشد. اما در بلندمدت اینها کافی نیست. در بلندمدت صاحب صنعت باید با به پای تکنولوژی پیش رود. یکی از بحث‌ها در بلندمدت اصلاح و بهبود محصول است. همچنین شرکت در بلندمدت باید تنوع محصول بدهد. چرا

## کارگاه مارکتینگ

## شرکت‌های تکنولوژیک بازاریابی و تجاری سازی

## رضا مافی

مشاور توسعه بازار

پس از توجه بیش از پیش دولت به محصولات تکنولوژیک تحت برنامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و کم و بیش ایجاد تسهیلات لازم برای این‌گونه شرکت‌ها، به نظر می‌رسد برخی نمونه‌های موفق امروز نیازمند تجاری‌سازی و توجه بیشتر به امر بازاریابی و فروش هستند. این اتفاق برای استارت‌آپ‌ها هم افتاد و زمانی که آنها ظهور کردند بزرگ‌ترین مشکل شان تجاری‌سازی و به زبان ساده‌تر ساختن پول از ایده بود و مسلماً بعد از مدتی فعالیت، متوجه شدند ایجاد ارزش افزوده چندان هم کار ساده‌ای نخواهد بود. بنابراین مطالعه و بررسی سیستم‌ها و مشکلات بازاریابی در این حوزه ارزشمند خواهد بود و در این یادداشت سعی داریم به نکات اولیه در این حوزه بپردازیم.

برای بسیاری از شرکت‌های تکنولوژیک که علی‌الخصوص در بدو تأسیس هستند، ماجرای بازاریابی و فروش، ماجرای غریبی است. اهمیت این فرآیند و در عین حال هزینه‌ها، تنظیم برنامه‌ها، ارتقای تبلیغات و ساماندهی فروش در تولیدات تکنولوژیک و از آن مهم‌تر نیروهای فروش برای بسیاری از تولیدکنندگان Hi-tech که مایل هستند بیشتر وقت خود را صرف R&D کنند غیرقابل درک است. در این‌صورت است که هرچ و مرج محیط رقابتی برجسته شدن مشکلات را دو چندان می‌کند. تمام این اتفاقات را اگر در کنار ویژگی‌های به خصوص تکنولوژی قرار دهیم، می‌توانید به پیچیدگی سیستم‌های بازاریابی این‌گونه محصولات پی ببرید.

بازاریابی تکنولوژی در واقع فرآیند یکپارچه‌ای است که در خدمت افراد یا سازمان‌هایی قرار می‌گیرد که تازه با نیازهای جدیدتری آشنا شده‌اند و تنها می‌توان آنها را با تکنولوژی‌های جدیدتر راضی نگه داشت. بازاریابی تکنولوژی از همان شیوه‌های معمول در بازاریابی استفاده کرده است اما تفاوت‌های اصلی آن در پیچیدگی، هزینه‌ها، بیشتر، ارائه ناواری‌ها و مهم‌تر از آن ایجاد درک آن برای مشتریان است. مشتریانی که ممکن است یک مشتری معمولی، یک مهندس، دانشمند یا پژوهشگر باشند، دقیقاً همین شرایط می‌تواند چالش اصلی بازاریابان باشد که مجبور به برقراری ارتباط با مشتریان هستند درحالی که نمی‌توانند جزئیات زیادی را از محصولات و خدماتی که اختیار آنها قرار دهند و به‌خوبی آنها را قانع کنند. معرفی محصولات جدید و خلافت‌ها کار چندان ساده‌ای نیست و مهم‌تر از آن مجاب کردن مشتریانی است که قرار نیست تصور چندانی از خرید خود داشته باشند. نخستین بار که ضبط صوت توسط شرکت سونی به بازار عرضه شد، ضبط جنبه یک اسباب‌بازی را داشت و مردم تصور از ضبط صدا، آموزش زبان و استفاده از آن در کنفرانس‌ها را نداشتند. بسیاری از شرکت‌های تکنولوژیک برای اجرای عملیات بازاریابی و حتی فروش محصولات خود مجبور به برون‌سپاری فعالیت‌های خود می‌شوند تا بتوانند با تمرکز بیشتری برنامه‌های تحقیق و توسعه را پیش ببرند. از آنجا که در تولید و فروش کالا و خدمات تکنولوژیک، تولید محصول برتر و کار بر مزیت‌های رقابتی اهمیت‌دی‌و چندان می‌یابد، به نظر می‌رسد استفاده کارمندان تمام‌وقت و تشکیک دیدارتمان‌های بازاریابی و فروش در خود شرکت، راه چندان بویا و نتیجه‌بخشی به نظر نیاید. برای بازدهی بهتر گاهی نیز از یک مدل ترکیبی استفاده می‌شود. مدلی که کارشناسان خبره درون شرکتی را با متخصصان برون‌شرکتی همراه با ترکیب‌ها و ساختارهای مختلف بازدهی همپوشانی است. این سووده می‌کند. طبیعتاً همکاران خارجی شرکت موقت هستند و این همکاران داخلی هستند که می‌توانند به مرور نتایج استراتژی‌های مختلف اتخاذ شده را رصد کنند. این سیستم علاوه بر نکات ذکر شده موفقیت‌های دیگری را نیز برای تولیدکننده شرکت دارد. به‌طور مثال با توجه به اینکه مشتریان این‌گونه محصولات اغلب مهندسان و خریداران حرفه‌ای هستند، نیازمند متخصصانی برای امر تحقیقات بازار و بررسی شرایط است که لزوماً شرکت‌های حرفه‌ای صلاحیت انجام چنین عملیاتی را ندارند. این‌گونه خریداران دقیق‌تر و ریزبین‌تر به یک نفر این وظیفه را بر عهده دارد که مشتریان نارضی را پیدا می‌کند، به آنها هدیه و نمونه بدهد و خسارت بپردازد، حتی ممکن است کنفرانس مطبوعاتی برگزار و خسارت قبول کند. بخش دیگری در برابر عموم نیز وجود دارد که زیرمجموعه واحد اداری است و کار برگزاری جشن‌ها، مسابقه‌ها، چاپ عکس بچه‌های شاگرد اول، ارتباط با مطبوعات و بریده جراید و... را بر عهده دارد.

وی افزود: اقداماتی مانند آنها چرخه عمر این محصولات است که به (TALC) معروف است و تأثیر مهمی در برنامه‌های بازاریابی دارد. فضای کسب‌وکارهای تکنولوژیک به سرعت در حال تغییر است که در واقع منجر به زندگی بسیار کوتاه کالا و خدمات خواهد شد و این عمر کوتاه برای تولیدکننده و خریدار برخطر باشد. در حوزه بازاریابی است. این سرعت کاری همزمان با افزایش رقابت و در عین حال انتظارات مشتریان است که دائماً در حال تحول خواهد بود. تحولاتی که می‌تواند برای تولیدکننده و خریدار برخطر باشد. در این چرخه برای پیشبرد فرآیندهای بازاریابی و فروش بسیار پر اهمیت است. تمام این برنامه‌ها می‌تواند زمانی ثمربخش باشد که دپارتمان‌های تحقیق توسعه شرکت (که به نظر می‌رسد دلدشغولی اصلی شرکت‌های تکنولوژیک است) رابطه تنگاتنگ، همزمان و هم‌رده با دپارتمان بازاریابی داشته باشد. این ارتباط در ارتقای محصولات نیز بسیار مهم و حائز اهمیت است، زیرا تنها بازاریابان هستند که می‌دانند مشتریان آنها دقیقاً چه خواسته‌ای دارند.







## در بچه

ترکیه و داعش مقصر در بحران آب عراق

## بحران آب عراق

ترجمه: گلنوش محب علی

منبع: lesledumoyenorient

پیش‌بینی ناسا که در مطالعات خود درباره کمبود بی‌سابقه آب در منطقه خاورمیانه هشدار داده بود، به وقوع پیوست و در حال حاضر در منطقه خاورمیانه با بحران کم‌آبی مواجه هستیم. طبق مطالعه وزارت امور خارجه آمریکا در سال ۲۰۰۹، بحران آب در حال ظهور در دنیا و بحران غذایی ممکن است به ناپایداری‌های سیاسی و مشکلات اقتصادی دامن بزند و همان‌طور که برخی کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند جنگ جهانی آینده بر سر آب خواهد بود. خشکسالی در پی کم‌آبی شدید، باعث آواره شدن جمعیت کشورها و گرسنگی و فقر می‌شود؛ همان‌طور که بحران آب در سوریه و خشکسالی در سال ۲۰۱۱، به جابه‌جایی بیش از یک و نیم میلیون نفر انجامید. اکنون عراق نیز با چالش مشابهی روبه‌رو است. پس از نفت و گاز، اقتصاد و تامین غذا در عراق تا حد زیادی به تولید محصولات کشاورزی داخلی این کشور بستگی دارد.

اما پس از کاهش قیمت جهانی نفت که مشکلات اقتصادی زیادی برای کشورهای نفت‌خیز به‌وجود آورد، یکی از مشکلات عراق، علاوه بر داعش، بحران کم‌آبی هست. در حال حاضر کمبود آب در عراق، تبدیل به یک بحران برای این کشور شده است. عدم توزیع متعادل منابع آبی در این کشور، وابستگی عراق از نظر منابع آبی به ترکیه و حضور داعش در این منطقه از دلایل به‌وجود آمدن این بحران هستند.

## نقش ترکیه

ترکیه نقش کلیدی در بحران آب عراق ایفا می‌کند. از زمان ساخت سد آتاتورک روی رودخانه دجله و فرات توسط ترکیه در سال ۱۹۹۲، ترکیه حق استفاده از منابع آب این کشور را دارد. نخست وزیر نفت ترکیه سلیمان دمیرل گفته بود که حق استفاده از آب دجله و فرات با ترکیه است.

رودهای دجله و فرات منبع اصلی تامین آب سوریه و عراق است. ۹۵ درصد از صنایع و ۸۰ درصد از استفاده خانگی عراق به این دو رودخانه وابسته است. با توجه به برآورد بانک جهانی، نسبت وابستگی عراق ۵۳،۵ درصد و بیش از نیمی از نیاز این کشور است که از خارج تامین می‌شود. در واقع، ترکیه بیشتر از میزان وابستگی عراق، از این منابع بهره‌برداری می‌کند. به گفته مقامات عراقی، ترکیه، بیش از میزان توافق از آب دجله و فرات بهره‌مند می‌شود که همین موضوع باعث تشدید بحران آب در این کشور شده است.



## نقش داعش

عراق با تروریسم و داعش درگیر است و داعش برای امنیت آب عراق یک تهدید بزرگ است. مزارع و سدها و منابع آب عراق در دست نیروهای داعش است. در واقع، داعش در سوریه و عراق در تلاش است یک دولت اسلامی افراطی در قالب رژیم تبعیض‌آمیز و همراه با خشونت مستقر کند. یکی از اهداف رهبران داعش، ارائه خدمات عمومی و پایه به قلمرو خود و مردم خودش است. یکی از ابعاد استراتژی داعش برای تامین نیازهای اولیه خود، ذخیره کردن آب است. در قلمرویی خشک مانند عراق که منابع آب توزیع یکنواختی ندارد، مدیریت آب به‌عنوان یک ابزار حکومتی مهم برای داعش به شمار می‌آید.

داعش با کنترل و مدیریت منابع حیاتی، می‌خواهد قدرت خود را در منطقه نشان دهد. اما فراتر از اینکه مدیریت منابع توسط داعش یک ابزار سیاسی باشد، سلاحی است در دست او در مقابل مردم منطقه و ارتش عراق. به این ترتیب که ذخیره کردن منابع آب، تبدیل به یک تهدید برای امنیت آب در منطقه شده است.

برای درک اهمیت این تهدید، به استراتژی دولت داعش در منطقه می‌پردازیم. همان‌طور که می‌دانیم شعار داعش «ماندگار و در حال گسترش» است. دولت اسلامی داعش برخلاف دولت‌های اسلامی افراطی دیگر، به ویژه القاعده، تمایل زیادی برای اعلام حضور خود در منطقه دارد. این دولت می‌خواهد خود را به جهان صادر کند. حوادث تروریستی در کشورهای مختلف توسط این دولت گواه این مسئله است. یکی از استراتژی‌های داعش برای تثبیت قدرت خود، مدیریت منابع به‌خصوص منابع آب است. بنابراین بسیاری از عملیات نظامی داعش به‌طور مستقیم با هدف بهبود زیرساخت‌های منابع آبی انجام می‌شود. به‌عنوان مثال، هنگامی که داعش سد موصل را به تصرف خود درآورد بیش از ۴۰ هزار عراقی مجبور به ترک مزارع کشاورزی خود شدند. سد موصل، چهارمین سد بزرگ خاورمیانه و یک منبع تامین آب برای مصرف کشاورزی و تامین انرژی برق برای شمال کشور به حساب می‌آید، بنابراین یکی از اهداف استراتژیک برای داعش بود. تسلط داعش بر ذخایر آب عراق، در شرایط کم‌آبی دولت عراق را نگران کرده است.



## قحطی در ونزوئلا نفت خیز

کاهش تولید و بهای نفت، سوءمدیریت و فساد در واردات و کمبود انرژی، ونزوئلا را وارد بحران اقتصادی وخیمی کرده است و دولت نیکولاس مادورو هنوز موفق به یافتن راه‌حلی کارآمد نشده است

شرکت‌ها در شرایط فعلی اقتصاد ونزوئلا از پس آن برنمی‌آیند. این وضعیت روی شرکت‌های دیگر هم تأثیر گذاشته است. در ماه آوریل، صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد که نرخ تورم در ونزوئلا تا ۴۸۱ درصد افزایش خواهد یافت و در سال گذشته به ۱۶۲۴ درصد خواهد رسید.

## کمبود وجه نقد

ونزوئلا یکی از بزرگ‌ترین ذخایر نفتی دنیا را دارد اما جنس نفت خامی که در این منطقه یافت می‌شود، بسیار سنگین است و به سختی استخراج می‌شود. بنابراین ونزوئلا باید نفت خام خود را با نفت خام سبک‌تر کشورهای مثل نیجریه و ایالات متحده مخلوط کند. این کار هزینه زیادی را در برآورد که حالا در این شرایط بحرانی اقتصادی ونزوئلا شرایط را پیچیده‌تر کرده است. ونزوئلا از پس هزینه‌های این کار برنمی‌آید و این مشکل به تمام بخش‌های این کشور سرایت کرده است؛ حالا ونزوئلا در همه چیز با کمبود مواجه است، از نان گرفته تا دستمال کاغذی.

تمام این عوامل دست به دست هم داده که کاهش تولید در ونزوئلا به کاهش بیشتر درآمد حاصل از فروش نفت منجر شود. ونزوئلا آشکارا به استخراج نفت بیشتری نیاز دارد اما پایگاه Platts می‌گوید ونزوئلا به این زودی‌ها از این وضعیت رهایی پیدا نمی‌کند.

می‌دهند ونزوئلا به اندازه کافی سرمایه وارد صنعت نفت خود نمی‌کند. عملکرد ضعیف دولت در این بخش به مرور مشکل‌ساز شد؛ این کشور است که منجر به کمبود انرژی و قطعی‌های برق شده و پایگاه‌های نفتی را دچار مشکل کرده است. این در حالی است که نفت نقش کلیدی را در اقتصاد ونزوئلا ایفا می‌کند، این بحران وضعیت مورد نیاز را در روزهای مشخصی در هفته دریافت کنند. هنوز مشخص نیست که آیا این سیستم جواب داده است یا نه.

در ماه ژوئن روزانه به طور متوسط ۲۴ نظاهرات در ونزوئلا صورت گرفت؛ بحران مواد غذایی عامل یک‌سوم این اعتراض‌های مردمی بوده است. در جریان این اعتراض‌ها، دست‌کم پنج نفر به دنبال درگیری با نیروهای امنیتی جان خود را از دست دادند.

اما این تنها بحران ماه ژوئن نبوده؛ به تخمین پایگاه اطلاعاتی S&P Global Platts، ونزوئلا ماه گذشته روزانه تنها ۲/۱۵ میلیون بشکه نفت خام تولید کرد؛ این ضعیف‌ترین عملکرد این کشور در تولید نفت از فوریه سال ۲۰۰۳ محسوب می‌شود. آمار و ارقام اوپک هم نشان می‌دهد که ونزوئلا در ماه ژوئن روزانه ۲/۱ میلیون بشکه نفت تولید کرده است. به گفته آژانس بین‌المللی انرژی، ونزوئلا در سال ۲۰۰۹ روزانه ۳ میلیون بشکه و در سال گذشته ۲/۴

میلیون بشکه تولید می‌کرد. سی‌ان‌ان می‌نویسد: کاهش تولید نفت ونزوئلا بازتاب وضعیت اقتصادی آشفته مواد غذایی که معمولاً باعث ایجاد درگیری می‌شود، به ارتش و گروه‌های محلی متشکل از حامیان دولت روی آورده است. او همچنین یک سیستم چیره‌بندی را وجود آورده تا مردم کالاهای اساسی مورد نیاز را در روزهای مشخصی در هفته دریافت کنند. هنوز مشخص نیست که آیا این سیستم جواب داده است یا نه.

در ماه ژوئن روزانه به طور متوسط ۲۴ نظاهرات در ونزوئلا صورت گرفت؛ بحران مواد غذایی عامل یک‌سوم این اعتراض‌های مردمی بوده است. در جریان این اعتراض‌ها، دست‌کم پنج نفر به دنبال درگیری با نیروهای امنیتی جان خود را از دست دادند.

اما این تنها بحران ماه ژوئن نبوده؛ به تخمین پایگاه اطلاعاتی S&P Global Platts، ونزوئلا ماه گذشته روزانه تنها ۲/۱۵ میلیون بشکه نفت خام تولید کرد؛ این ضعیف‌ترین عملکرد این کشور در تولید نفت از فوریه سال ۲۰۰۳ محسوب می‌شود. آمار و ارقام اوپک هم نشان می‌دهد که ونزوئلا در ماه ژوئن روزانه ۲/۱ میلیون بشکه نفت تولید کرده است. به گفته آژانس بین‌المللی انرژی، ونزوئلا در سال ۲۰۰۹ روزانه ۳ میلیون بشکه و در سال گذشته ۲/۴

میلیون بشکه و در سال گذشته ۲/۴

در سال جاری با وخیم‌تر شدن بحران غذا، مادورو برای سازماندهی پخش غذا و همچنین نظارت بر صف‌های دریافت مواد غذایی که معمولاً باعث ایجاد درگیری می‌شود، به ارتش و گروه‌های محلی متشکل از حامیان دولت روی آورده است. او همچنین یک سیستم چیره‌بندی را وجود آورده تا مردم کالاهای اساسی مورد نیاز را در روزهای مشخصی در هفته دریافت کنند. هنوز مشخص نیست که آیا این سیستم جواب داده است یا نه.

در ماه ژوئن روزانه به طور متوسط ۲۴ نظاهرات در ونزوئلا صورت گرفت؛ بحران مواد غذایی عامل یک‌سوم این اعتراض‌های مردمی بوده است. در جریان این اعتراض‌ها، دست‌کم پنج نفر به دنبال درگیری با نیروهای امنیتی جان خود را از دست دادند.

اما این تنها بحران ماه ژوئن نبوده؛ به تخمین پایگاه اطلاعاتی S&P Global Platts، ونزوئلا ماه گذشته روزانه تنها ۲/۱۵ میلیون بشکه نفت خام تولید کرد؛ این ضعیف‌ترین عملکرد این کشور در تولید نفت از فوریه سال ۲۰۰۳ محسوب می‌شود. آمار و ارقام اوپک هم نشان می‌دهد که ونزوئلا در ماه ژوئن روزانه ۲/۱ میلیون بشکه نفت تولید کرده است. به گفته آژانس بین‌المللی انرژی، ونزوئلا در سال ۲۰۰۹ روزانه ۳ میلیون بشکه و در سال گذشته ۲/۴

آزاده اتحاد  
Azadehcthad@gmail.com

ونزوئلا، کشور سوسیالیست آمریکای جنوبی با بحران غذایی جدی روبه‌روست، به طوری که مردمش به سختی به مواد غذایی دسترسی پیدا می‌کنند. ونزوئلا یکی از بزرگ‌ترین ذخایر نفتی در دنیا را دارد اما مردمش شاید در طول روز فقط یک وعده غذا بخورند. مقامات رسمی دولتی سران تجاری راستگرا را عامل این کمبود می‌دانند؛ کسانی که کالاها را ذخیره می‌کنند تا آشفته‌گی به وجود بیاورند. آنها از سوی دیگر می‌گویند وضعیتی که به وجود آمده نتیجه سوءمدیریت اقتصادی متداول است؛ همه اینها را به کاهش تولید و واردات مواد غذایی و نرخ بالای تورم اضافه کنید. به گزارش آبی‌سی نیوس، نیکولاس مادورو، رئیس‌جمهوری ونزوئلا برای حل این بحران سراغ ارتش رفته که قرار است هم وضعیت تولید را تا اندازه‌ای از بحران خارج و هم پخش مواد غذایی را در مناطق محروم این کشور تسهیل کند. مادورو معتقد است این بحران اقتصادی را دشمنانش به وجود آورده‌اند و حالا ارتش باید وارد عمل شود. به این ترتیب کنترل پنج بندر بزرگ ونزوئلا به ژنرال آفرین، یک مقام عالی‌رتبه نظامی داده شده که قرار است فساد و سوءمدیریت در زمان ورود مواد غذایی وارداتی به کشور را ریشه‌کن کند.

## گزارش ۲

داستان فقر در کشور طلای سیاه

## خاموشی، داستان هزارویک‌شب نیجریه

ظرفیت تولید، انتقال و توزیع را در نظر بگیرید، نیجریه به بیش از ۱۰ میلیارد دلار در سال در طول یک دوره زمانی ۱۰ ساله نیاز خواهد داشت.

بودجه کشور نیجریه در سال ۲۰۱۶ رقم ۲۱/۳ میلیارد دلار اعلام شد. بنابراین هزینه سالانه برای رسیدن به هدف متوسط ۴۰ هزار وات در یک دوره ۱۰ ساله برابر با نیمی از کل بودجه این کشور است. در بودجه سال ۲۰۱۶ این کشور مجموعاً ۱/۴ میلیارد دلار برای هزینه‌های برق اختصاص یافته است. در نتیجه نیجریه تنها می‌تواند نیمی از برنامه‌اش را عملی و ۲۰ هزار مگاوات برق تامین کند.

معضل تامین سرمایه بیشتر از همه به هزینه‌های برمی‌گردد که دولت نمی‌تواند آنها را تامین کند. کاهش سود ناشی از فروش نفت و البته اوضاع نامناسب بازار بورس نیجریه با سرمایه حدود ۳۵ میلیارد و ۲۶ میلیون دلار نمی‌تواند سرمایه لازم برای تامین برق را در این کشور فراهم کند. این صنعت همچنین نیازمند سیاست‌های بایات و ابزارهای متنوع برای بازیابی هزینه‌ها است تا بتواند هم سرمایه‌های خارجی مورد نیاز را تامین و هم سرمایه‌گذاران بومی را جذب کند.

دولت در این مسیر راهکار خصوصی‌سازی را نیز اجرایی کرده که گامی در دست در این مسیر است. اما چیزی از مسؤلیت دولت برای تامین سرمایه‌های لازم برای تامین برق را در این کشور فراهم کند. این صنعت همچنین نیازمند سیاست‌های بایات و ابزارهای متنوع برای بازیابی هزینه‌ها است تا بتواند هم سرمایه‌های خارجی مورد نیاز را تامین و هم سرمایه‌گذاران بومی را جذب کند.

دولت برای اینکه چالش امروز نیجریه این نیست که این کشور به‌دلیل به‌روز نبودن، در کنترل کمبود برق ناتوان است. معضل فراتر



بیش نباشد. تلاش‌های طولانی و البته ناموفق برای تامین درست برق مردم در نیجریه و درعین‌حال بی‌توجهی‌های مکرر به آن در دست مثل تلاشی است که پیش از این در این کشور آفریقای برای بهبود نظام آموزشی انجام شد، سال‌ها ادامه داشت و در نهایت نتیجه‌ای از آن حاصل نشد.

روشن‌تر اینکه چالش امروز نیجریه این نیست که این کشور به‌دلیل به‌روز نبودن، در کنترل کمبود برق ناتوان است. معضل فراتر

شده در انتخابات گوناگون از دهه ۷۰ تاکنون برای داشتن برنامه‌های هدفمند در تامین برق، نیجریه پیشرفت بسیار کمی در این زمینه داشته است. بنابراین در مواقعی که انتظار عادی همه ما برای داشتن برق با مشکلاتی چون چیره‌بندی، فروپاشی شبکه انتقال برق، هزینه‌های گزاف سوخت، نبود نیازسنجی و افزایش تعرفه روبه‌رو می‌شود، عجیب نیست که ۹۵ میلیون نفر اکنون بدون دسترسی به برق در این کشور آفریقای شب‌شان را با تاریکی به صبح برسانند و وعده تامین برق مورد نیاز سرایی

وقتی بدانیم که برق بخش جدایی‌ناپذیر زندگی امروز است، می‌توان فهمید که چرا اهالی نیجریه از بزرگ تا کوچک و از فقیر تا غنی اکنون شب‌های‌شان را با بی‌برقی سپری می‌کنند. اگرچه وضعیت در نیجریه از شرایط ایده‌آل فاصله زیادی دارد اما مردم این کشور هنوز هم انتظار دارند وضعیت‌شان بهتر شود. در قرن بیست‌ویکم اینکه یک نفر بتواند شب‌ها تنها با زدن یک کلید خانه‌اش را روشن کند بدون اینکه صدای ژنراتورها آرامش شبش را بهم بریزد، قطعاً انتظار بی‌جایی نیست. با این وجود اما، برخلاف وعده‌های داده







باشگاه سرمایه گذاران



حسین زنگنه از کسب و کار و مهارت‌ش می‌گوید  
**برفکار سیار بودم**

هر وقت نیاز به روشنایی، نصب وسایل برقی، جامایی کلید و پریز، تعویض فیوزهای مختلف کنسور، محافظ‌های لوازم خانگی، سیم‌کشی ساختمان و تعمیرات وسایل برقی ساده باشد، سراغ برفکارها و مغازه‌های الکتریکی می‌رویم. این صنف پرخطر! یکی از نیازهای زندگی امروز به حساب می‌آید و باید مدت زیادی را صرف یادگیری و کسب تجربه کرد. حسین زنگنه یکی از برفکارهای حوالی غرب تهران است که هشت سال سابقه کار الکتریکی دارد و بیشتر کارهای مرتبط با برق، باتری، نصب و حتی برق خودرو را انجام داده است. زنگنه مسیر کاری‌اش از شروع تا به حال را با «فرصت امروز» در میان گذاشته است. از بچگی به پیچ و مهره و باتری‌های بزرگ علاقه نشان می‌دادم. برخلاف بچه‌های هم‌سن و سالم که نقاشی می‌کشیدند و رنگ می‌زدند، من دنبال سیم و کابل، خازن و لامپ‌های سوخته بودم. مدتی هم انواع باتری‌های کوچک و بزرگ را جمع می‌کردم و اگر تا الان به جمع‌آوری ادامه داده بودم، یک کلکسیون بزرگ باتری بودم. از سن پایین حدود ۱۳-۱۲ سالگی با برادر بزرگ‌ترم شروع به کار کردیم. پدرمان مغازه خیاطی داشت (و دارد) و به خاطر استفاده از چرخ خیاطی و اتو و وسایل برقی مغازه‌اش کمی کار برقی و الکتریکی بلد بود. خودش کارهای ساده مثل عوض کردن دوشاخه، تعویض فیوز کنسور خانگی، نصب و راه‌اندازی مهتابی و مانند اینها را به ما دونفر یاد می‌داد. مدتی را در این صنف شاگردی کردیم تا اینکه به‌طور غیرمنتظرانه وارد این حرفه شدیم. به واسطه یکی از دوستان ساکن محله، من و برادرم وارد این کار شدیم و بعد از چند سالی که توانستیم کارهای اولیه مربوطه را یاد بگیریم، وارد گود شدیم. مدتی که گذشت به این فکر افتادم که چرا برای خودم کار نکنم. در گذشته کار الکتریکی مثل الان نبود. حجم کاری محدود بود و به نسبت شرایط امروز تولید خیلی کمتر از الان بود. ولی در جای خودش مناسب بود و مراجعه‌کننده خودش را داشت.

**خیاط خانه قدیمی**

ابتدا در خانه پدری مشغول کار بودیم و البته کار زیادی نمی‌توانستیم بکنیم. فضا کم و تولید محدود بود و بیشتر از این از عهده ما بر نمی‌آمد. کم‌کم کار توسعه پیدا کرد و دسته‌جمعی هر کدام یک گوشه کار را گرفتیم. همان اوایل کار توانستیم کارهای ساده مثل تعمیرات رنگ در خانه، آفاق و تعمیر سربیس لامپ را انجام دهیم. حتی برای



بچه‌های محل کار دستي مدرسه درست می‌کردیم. ماهی یکبار به خیابان ناصرخسرو می‌رفتیم تا وسایل کار را تهیه کنیم. باورثان نمی‌شود برای چند متر سیم، پنج تا لامپ ۱۰ وات و فاضتر، پول کافی نداشتیم.

این مسئله باعث شد تا اسم و رسمی پیدا کنیم و بین در و همسایه عرض اندامی بکنیم. کارها به همین منوال پیش می‌رفت و روز به‌روز سفارش‌های کاری محلی ما زیادتر می‌شد. چون خودمان داخل گود بودیم و مختصر شناختی از شرایط کار نداشتیم، قصد کردیم مغازه‌ای اجاره کنیم و شروع به کار کنیم. در همین احوالات یکی از دوستان پدرم، خانه‌اش را تخریب کرده و قصد داشت آپارتمان بسازد. برای صرفه‌جویی در هزینه‌های سیم‌کشی به ما دو نفر پیشنهاد کار داد. از قرار روزی ۱۲ هزار تومان. این کار فرصت مناسبی بود تا کسب تجربه کنیم و بیشتر با این حرفه آشنا شویم.

در همین زمان، یکی از همسایه‌ها در هنرستان رشته مکانیک خودرو تحصیل می‌کرد. چون خودشان ماشین داشتند، کارهای مربوط به ماشین را بلد بود. اوقات بیکاری با هم تبادل اطلاعات و مهارت می‌کردیم و در این زمینه مختصر تخصصی پیدا کردیم. البته هیچ‌کدام ثابت نبودیم و برای هر مراجعه‌کننده‌ای یک کار جداگانه انجام می‌دادیم. این هم یک قسمت از دوران کاری ما بود. تا اینکه بعد از چندسال شاگردی و خرده‌کاری موفق شدیم مغازه خودمان را راه بیندازیم و کاسب شویم.

**شرایط خیلی هم بد نیست!**

زنگنه برخلاف سایر همکاران و هم‌صنفی‌هایش از وضعیت بازار راضی به نظر می‌رسد، هرچند که آن را مطلوب نمی‌داند. وی در این باره می‌گوید: «شاید اوضاع بازار خیلی خوب نباشد، ولی بد هم نیست. نیاز بازار به تعمیرکار و برفکار دائمی است. ضمن اینکه بعضی کالاهای برقی حتماً باید توسط متخصص نصب و راه‌اندازی شوند». زنگنه غیر از برق خانگی و صنعتی در زمینه خودرو هم کار کرده و مدتی در یکی از نمایندگی‌های خودرو، باتری‌سازی می‌کرده است. وی به کسانی که قصد دارند در این صنف مشغول شوند، می‌گوید: «کار تجربی از همه چیز بهتر است. البته اگر تجربه با تحصیلات آکادمیک همراه باشد بهتر است و شناخت بهتری به برفکار می‌دهد. ضمن اینکه ممکن است فرصت‌های شغلی در بعضی از مراکز علاوه بر تخصص، نیازمند مدرک معتبر باشد.»

گزارش «فرصت امروز» از بازار لوستر و الکتریکی‌های لاله‌زار

**بازار های پربرق و نور**



عکس ها، سیمه سپهانی آرست امروز

ریخته‌گری، آب‌کاری، قلم‌زنی و حرفه‌های دیگر در قالب لوسترسازی جمع شده‌اند. قبلاً همه این کارها را تولیدکننده خودشان انجام می‌دادند، ولی الان از پس هزینه‌های دستمزد و بیمه بر نمی‌آیند. در حال حاضر هر کدام از این کارها به‌صورت جداگانه و روزمزدی انجام می‌شود که این رویه حجم تولید را کم کرده و باعث پایین آمدن کیفیت کالاهای تولیدی شده است. شرایط تولیدی در حالت سابق برگردد در زمینه وسایل الکتریکی هم که تا ۹۰ درصد وارداتی است.

برخی از اقلام مربوط مثل کلید، پریز، سیم و کابل، صفحه‌های نسوری، دینام و استارت‌ر ساخت واحدهای داخلی است ولی مقدار تولیدشان در این چند سال تا یک‌چهارم کاهش پیدا کرده و بازار دودستی تقدیم چینی‌ها شده است. اگر شرایط تولیدی در حالت سابق برگردد و جلوی واردات بی‌رویه گرفته شود، هم اشتغال‌زایی مناسبی صورت خواهد گرفت و هم بازار از اجناس بنجل و بی‌کیفیت خالی خواهد شد. حدود ۳۰ واحد بزرگ تولیدی اقلام الکتریکی در کشور فعال هستند که مرغوبیت ساخته‌های این کارخانه‌ها قابل رقابت با محصولات اروپایی است.

نمایندگی می‌کند. وی در ادامه می‌گوید: نزدیک به ۹۰ درصد تولیدات بازار، ایرانی است. مابقی چینی و ایتالیایی و کریستال‌ها به اندازه محدود ساخت آلمان و جمهوری چک هستند که خیلی عمومیت ندارند. به‌طور تقریبی بیش از ۱۰ هزار مدل و طرح در اندازه‌ها و قیمت‌های گوناگون ساخته می‌شود. فروشنده مغازه‌کناری از تقسیم‌بندی قیمت‌ها براساس سازنده‌ها توضیحاتی می‌دهد: کارهای ایرانی که در صدر کیفیت قرار دارند و از ۲۰۰ هزار تا ۱۰ میلیون تومان متغیر است. البته اجناس متوسط و معمول که مردم بیشتر خواهانش هستند بین ۴۰۰ تا ۲/۵ میلیون تومان قیمت دارد. جنس چینی هم از ۲۰۰ هزار تا ۸۰۰ هزار تومان خرج دارد. این را هم بگویم که لوسترهای حجیم و فاخر ۲۰۰ میلیون تومانی هم هست که در آن از نقره و طلا استفاده شده. همین لوسترهای دو طبقه و سه طبقه اکثرشان سفارشی است و قیمت خیلی زیادی دارد.

**کار تولیدی**

ساخت لوستر نیاز به چند حرفه مختلف دارد که مجموع آنها به تولید لوستر ختم می‌شود. تراش کاری، خم کاری، پرس کاری،

ولی خدا را شکر، در این صنعت کالای چینی در اندازه محدود وجود دارد که جزء کالاهای ارزان‌قیمت هستند و خیلی کاربردی نیستند. این فروشنده که دستی چندمدان اثاثیه منزل از عواملی هستند که نقش زیادی در طراحی داخلی منازل و محیط‌های اداری و تجاری ایفا می‌کنند. اصلاً بدون لوستر انگار خانه چیزی کم دارد.

**چشم‌بادمی‌های کار تعطیل کن!**

در بازار لوازم برقی و روشنایی تا همین چندسال پیش عمده محصولات تولیدی متعلق به واحدهای داخلی بود، اما از ۱۲-۱۰ سال پیش تاکنون، رفته‌رفته از حجم تولید داخلی کاسته شد و سبب وارداتی چینی‌های کپی کار را سنگین‌تر کرد. بازار ساخت لوستر سابقه ۷۰ ساله دارد و یک صنعت بومی به حساب می‌آید که کیفیت کاری نمونه‌های داخلی باعث شده در این مورد کالای قاچاق یا وارداتی نداشته باشیم. یکی از کسبه راسته لاله‌زار در این مورد می‌گوید: مرغوبیت تولیدات ایرانی در سطح بین‌المللی مشهور است ولی مسائل سیاسی و تحریم‌ها ایران را از حضور پررنگ در بازارهای جهانی بازداشت.

**چراغ یا لوستر؟**

یک قاعده کلی در این کار وجود دارد: هرچیزی که یک لامپ معمولی را از حالت ساده خارج کند، از نگاه ما لوستر است. حالا شما ببینید چقدر طرح و نقش در بازار وجود دارد. این جملات آقای ندیمی است که مغازه لوستر فروشی‌اش یک برند معتبر داخلی را

و فانتری به اندازه‌ای است که کمتر خانه‌ای پیدا می‌شود نشانی از این آویزهای شیک و مجلسی یا چراغ‌های ساده یا طرح‌دار در آن نباشد. دکوراسیون، نورپردازی و چیدمان اثاثیه منزل از عواملی هستند که نقش زیادی در طراحی داخلی منازل و محیط‌های اداری و تجاری ایفا می‌کنند. اصلاً بدون لوستر انگار خانه چیزی کم دارد.

گرچه گسترش تقاضای کشورهای مختلف به لوسترهای ساخت ایران در ۱۵ سال گذشته رونقی در این صنعت به وجود آورده، ولی تعطیلی ۲۵ درصد از کارگاه‌های رسمی و غیررسمی و زیرپله‌ای ساخت لوستر در همین سال‌ها، بیانگر وجود مشکلات فراوان در این صنف است. در رشته‌های مختلف ساخت، تزئین و نصب لوستر به فعالیت مشغول هستند که هر ساله تعدادی از این افراد به دلیل مشکلات فرآوری این صنعت سراغ شغل‌های دیگر برای امرار معاش می‌روند. این رقم جدا از فعالانی است که در قسمت خدمات برق و الکتریک مشغول به کار هستند. بازار و شرایط کاری الکتریکی‌ها تا حدودی بهتر است، چون نیاز به انواع خدمات برقی همیشگی است و یک حرفه تخصصی به شمار می‌آید. اهمیت این کالاهای لوکس

**سرمایه‌گذاری**

گزارش «فرصت امروز» از بازار تولید لوستر نقره

**نورهای گرانقیمت**



غیر از فروش به تولید هم مشغول است و بیش از ۴۰ مدل انواع لوستر و آویز را در کارگاه ۶۰۰متری‌اش حوالی جاده ساوه می‌سازد. ۲۶ پرسنل داشته که به ۱۱ نفر رسیده است. کار عمده این شرکت ساخت انواع لوستر برنزی و برنجی است و نمونه‌های دیگر براساس سفارش‌های دریافتی ساخته می‌شود. اساس و مواد اولیه برای این حرفه، رابطه مستقیمی با قیمت مس دارد. مواد اصلی تولید برنج و برنز است که هر دو فلز از بازارهای جهانی و بورس فلزات قیمتی است. قیمت آن بین ۲۲۰۰ تا ۴ هزار تومان در هر گرم است. البته سه مدل نقره داریم؛ نقره درجه یک که بیشتر تولید کشور ایتالیا است و سه نقره شترنشان معروف است. گونه دیگری از نقره‌های وارداتی از چین و تایلند می‌آید که ناخالصی زیادی دارد و بیشتر در آموزشگاه‌های طلا و جواهر استفاده می‌شود و از همه ارزان‌تر است. چند سالی است که نقره هندی به بازار آمده که در اصل هندی نیست، ولی به این نام معروف است. نقره داخلی هم است که از نمونه‌های چینی خیلی بهتر است و گرمی ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ تومان قیمت دارد. شوشتری در مورد سرمایه‌گذاری در این حرفه می‌گوید: اصلاً توصیه به سرمایه‌گذاری نمی‌کنم مگر اینکه سرمایه‌تان زیاد باشد و توان توقف سرمایه را برای حداقل شش ماه داشته باشید. مهم‌ترین قسمت کار تهیه فضای مناسب است. بعد تهیه وسایل مخصوص نقره‌کاری مثل مته، تراش قلم، کوبه و مشعل است. قیمت همه اینها بستگی به نوع کار بین ۲ تا ۸ میلیون تومان است. شوشتری درباره هزینه اولیه برای راه‌اندازی یک واحد تولیدی جمع‌وجور می‌افزاید: چیزی نزدیک به ۶۰ میلیون تومان لازم است تا یک کارگاه کوچک ایجاد شود.

به‌طور کلی حجم تولید ما و سایر واحدها بیش از ۴۰ درصد کاهش پیدا کرده و بعضی از همکاران تعطیل کرده و رفته‌اند. پیش از این (قبل از سال ۹۰) سفارش‌های خوب و سنگینی از کشورهای منطقه می‌گرفتیم. شیخ‌نشین‌های خلیج فارس مشتری دائمی واحدهای تولیدی ایرانی بودند و حتی زبورآلات مورد نیاز را هم خودشان تامین می‌کردند تا کار زودتر انجام شود. در همین سال‌ها به برخی از کشورهای اروپایی هم صادرات داشتیم که خودشان مهد مد و دکوراسیون بودند. صادرات این محصول الان صفر شده و به‌صورت محدود و به شکل چمدانی برای اقلام سبک و کم‌حجم انجام می‌شود.

**تولید و عرضه**

شوشتری از قدیمی‌های این صنف است که در راسته لاله‌زار نزدیک خیابان جمهوری مغازه قدیمی‌اش را اداره می‌کند. وی به

یا اینکه امیدی به این کار باقی نمانده و صحبت‌هایی از این دست که این روزها ورد زبان فعالان اقتصادی است. عزیزالله شوشتری، تولیدکننده و فروشنده قدیمی این حوزه هم از وضعیت کنونی ناراضی است. وی ۲۵ سال است که در این بخش فعال است و ۱۱ سال است که جواز تولید و کسب دارد. او درباره این روزهای بازار می‌گوید: باید بگویم بازار تعطیل تعطیل است. سه‌سال است که رکود خوردارند و عرضه شده و حداقل در کوتاه‌مدت خروج از آن ممکن نیست. الان طوری شده که از پس هزینه‌های جاری هم به زحمت برمی‌آیم. وضعیت استعداد زیادی در شوقفایمی مجدد دارد به شرطی که اقدامات لازم برای مداوم فعالیت مهیا شود. در همین خصوص با یکی از فعالان و فروشندگان اقلام قیمتی و پرپهای لوستر درباره تولید و عرضه به گفت‌وگو پرداخته‌ایم.

**کاهش ساعت کار در سایه رکود**

این روزها این حرف‌ها و جملات مشابه را از زبان فعالان بازار و به‌خصوص تولیدکننده‌ها می‌شنویم: بازار خراب است



دیدگاه

اما و اگرهای پیوستن ایران به تجارت جهانی



محمدرضا میخچی  
عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

پیوستن ما به سازمان تجارت جهانی از مواردی است که در شرایطی که به دنبال توسعه هستیم و قصد داریم ایران ۱۴۰۴ را داشته باشیم و برنامه‌ریزی ما این است که تولیدات خود را به سایر بازارها برسانیم، ضرورت آن بیشتر مشخص می‌شود. پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی به نوعی این امتیاز را به ما می‌دهد که در بازارهای رقابتی از شرایط مساوی برخوردار شویم. این در حالی است که اخیراً و به تازگی کشور افغانستان وارد سازمان تجارت جهانی شده و حق قانونی ما هم این است که به این سازمان بپیوندیم. نکته اینجاست که در کشور ما در مقایسه با افغانستان، یک سری از قوانین و مقررات شکل اصولی‌تری دارد و در چارچوب مسائل و مبنای خاص خود است و کنترل‌های لازم در مبادی ورودی و خروجی قطعاً بهتر است. شاید چند شهر افغانستان که در حال حاضر به سازمان تجارت جهانی پیوسته است، مانند کابل تمام مسائل و مبنای لازم و استانداردهای لازم را برای این مسئله دارا بوده است. ما هم باید شرایطی را پیدا کنیم تا تصمیم‌سازی که باید اجازه ورود را به ما بدهند، این موضوع را ببینند که ایران هم دارای ویژگی‌های خاص برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی است. نگاهی که کشورهای اروپایی و آمریکایی در این زمینه به ایران خواهند داشت، می‌تواند فضا را برای ما مساعد کند و ما هم باید استانداردهای لازم را رعایت کنیم تا بتوانیم به سازمان تجارت جهانی بپیوندیم.

بنابراین قطعاً در این راستا چراغ سبزی که کشورهای اروپایی و آمریکا برای پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی نشان داده‌اند، می‌تواند بسیار مؤثر باشد. باید به این موضوع توجه داشته باشیم در شرایطی که بخواهیم در بازارهای جهانی چه برای عرضه و چه برای تقاضا حضور داشته باشیم، می‌توانیم از منافعی که در سازمان تجارت جهانی وجود دارد، بهره‌مند شویم. قاعدتاً در شرایطی که افغانستان به سازمان تجارت جهانی پیوسته است و پذیرش این کشور در سازمان مذکور قطعی شده است، قطعاً با توجه به مسائلی که جامعه ایران دارد و استانداردها چه از نظر تعرفه‌ها و چه از نظر آیین‌نامه‌ها می‌تواند شرایط ما مناسب‌تر باشد. به هر حال ما پشت دروازه ایستاده‌ایم تا این دروازه باز شود و ورود پیدا کنیم و قطعاً نگاه مثبت این کشورها فضا را برای ورود ایران به سازمان تجارت جهانی آسان‌تر خواهد کرد.



اما نکته‌ای که در این میان مطرح است، این که باوجود چراغ سبزی که اروپایی‌ها و آمریکایی‌ها برای پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی نشان داده‌اند، به دلیل مشکلات زیرساختی که در کشورمان وجود دارد، پیوستن ما به این سازمان همچنان دشوار خواهد بود و شاید در حد تشکیل پرونده باقی بماند. در رابطه با این موضوع می‌خواهم یک بار دیگر کشور افغانستان را به‌عنوان نمونه مطرح کنم که چند شهر بزرگ آن ویژگی‌ها و شرایط لازم را برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی داشتند اما تمام کشور افغانستان آمادگی لازم را برای این موضوع نداشت. این در حالی است که شرایط ما می‌تواند مساعدتر باشد و اصلاً کار مشکلی نیست، مشروط بر آنکه ما بتوانیم نیازهای ورود به سازمان تجارت جهانی را فراهم کنیم. ما یک سری مسائل را پیش از پیوستن به سازمان تجارت جهانی باید رعایت کنیم و پس از آن هم باید تابع استانداردها باشیم. تا زمانی که قاچاق کالا به کشورمان به‌صورت روان و راحت باشد و سرمایه‌های ما به این شکل به هدر برود، قاعدتاً سازمان تجارت جهانی نمی‌تواند برای ما معنا و مفهومی داشته باشد. اما زمانی که بتوانیم در بازارهای بین‌المللی به راحتی محصولاتمان را عرضه کنیم، اتفاق بسیار خوبی خواهد بود و برای این موضوع نیازمند آن هستیم که به سازمان تجارت جهانی ورود کنیم. اگر برای پیوستن به این سازمان نیاز به برخی چارچوب‌ها و قوانین و مقررات و رعایت یک سری اصول وجود دارد، باید یک سری تغییرات را بدهیم. همان‌طور که امروزه باید فضای کسب‌وکار ما مطلوب شود و اگر این اتفاق رخ ندهد، نمی‌توانیم سرمایه‌ها را جذب کنیم. بنابراین رسیدن به چارچوب و اصولی که برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی به آن نیاز داریم، یکی از مسائل و مواردی است که باید در دستور کار دولت قرار بگیرد و حتی اگر نیاز به قوانین و مقررات جدیدی وجود دارد، مجلس باید این همکاری را داشته باشد.

نباید این موضوع را فراموش کنیم که امروز جامعه ما نیازمند پیوستن به سازمان تجارت جهانی است و اگر می‌خواهیم کشوری صنعتی و تولیدی باشیم، ورود به این سازمان یکی از الزاماتی است که باید داشته باشیم.

المیرا اکرمی  
elmira.akrami@gmail.com

در حالی تاکنون چندین بار درخواست ایران برای عضویت در سازمان تجارت جهانی رد شده است که چند روز پیش معاون کل سازمان توسعه تجارت ایران عنوان کرد که شرایط موجود حاکی از نشان دادن چراغ سبز آمریکایی‌ها و اروپایی‌ها به منظور عضویت ایران در این سازمان است. این در حالی است که کارشناسان و فعالان اقتصادی معتقدند روی خوش نشان دادن آمریکا و اروپا به عضویت ایران یک روی سکه است و روی دیگر سکه این است که کشورمان هنوز آمادگی لازم را برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی ندارد و همچنان شرایط و زیرساخت‌ها آماده و مهیا نیست. برخی از فعالان اقتصادی بر این باورند که با توجه به ضعف شدن بخش خصوصی به دلیل تحریم‌ها تا زمانی که بتوانیم به سازمان تجارت جهانی بپیوندیم فاصله زیادی داریم و در عین حال لازمه کسب آمادگی برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی آن است که واحدهای تولیدی را حفظ و توانمند کنیم تا در شرایط مساوی بتوانند در بازارهای بین‌المللی، رقابتی را با رقبای خود داشته باشند. «فرصت امروز» در این گزارش آمادگی ایران برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی را بررسی کرده است.

احمد پورفلاح:

ضعف بخش خصوصی مانع بزرگی است

احمد پورفلاح، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و مدیر عامل شرکت سکو ایران معتقد است با توجه به ضعف شدن بخش خصوصی به دلیل تحریم‌ها تا زمانی که بتوانیم به سازمان تجارت جهانی بپیوندیم فاصله زیادی داریم. **با توجه به اینکه کشورمان آمادگی لازم را برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی ندارد، چراغ سبز آمریکا و اروپا را در مورد این موضوع چگونه ارزیابی می‌کنید؟** پیوستن به سازمان تجارت جهانی یک‌اعتبار اقتصادی بین‌المللی است و هر کشوری که در این اردو جا دارد، فضای بیشتری را در اختیار او قرار می‌دهد. ایران پیش از پیروزی انقلاب در سازمان اسلامی ضرورت پیوستن به سازمان تجارت جهانی را درک کرده بود و حتی با تلاش‌هایی که انجام داد، به‌عنوان عضو ناظر انتخاب شد و این موضوع مقدمه‌ای بود تا ما در به‌عنوان عضو بپذیریم. پس از انقلاب یک مدت طولانی نسبت به این موضوع بی‌اهمیت بودیم و اصولاً برخی پیوستن به این سازمان را نفی می‌کردند و فکر می‌کردند که این یک اردو از قدرت‌های بزرگ جهانی است و باید نگاه خوبی به آن نگاه نمی‌کردند. اما پس از مدتی با تلاش وزارت بازرگانی این موضوع به جریان افتاد و در حد عضو ناظر موضوع ضرورت مطرح شد. البته طبیعی است که پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی یک سری زیرساخت و زمینه نیاز دارد که با روی خوش نشان دادن آمریکا و اروپا حل نمی‌شود. حداقل روی خوش این کشورها برای این است که پرونده ما را باز و موضوع را بررسی کنند که ایران واجد شرایط است یا خیر. ولی هنوز تا زمانی که بتوانیم به سازمان تجارت جهانی بپیوندیم فاصله زیادی داریم.



ما می‌توانیم به سازمان تجارت جهانی پیوستیم، اما نکته این است که ما باید با چشم پیوستن منافع ملی به موضوع پیوستن به سازمان تجارت جهانی فکر کنیم و این‌گونه نباشد که به دلیل آنکه بتوانیم واردات را ارزان‌تر تمام کنیم، دروازه‌ها

عضویت در سازمان تجارت جهانی

خیلی دور، خیلی نزدیک



محمدرضا میخچی:

لازمه ورود به تجارت جهانی توانمندی واحدهای تولیدی است

محمدرضا میخچی، عضو سابق هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و فعال اقتصادی معتقد است که لازمه کسب آمادگی برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی آن است که واحدهای تولیدی را حفظ و توانمند کنیم تا در شرایط مساوی بتوانند در بازارهای بین‌المللی رقابتی را با رقبای خود داشته باشند. **چراغ سبز نشان دادن کشورهای اروپایی و آمریکا برای عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی را چه اندازه در تحقق این موضوع مؤثر می‌دانید؟** در اقتصاد کشورمان مشکلات بسیار زیادی وجود دارد که نمونه بازار آن بالا بودن آمار قاچاق است و علت آن ضعف کارشناسی دقیق است که شاهد چنین شرایطی هستیم و اگر این مشکلات حل شود، پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی شمرنم خواهد بود.



بنابراین تلقی شما این است تمایلی که کشورهای اروپایی و آمریکا نسبت به عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی دارند، می‌تواند تأثیرگذار باشد، اما در آن اما و اگرهایی وجود دارد. مسئله این است که واحدهای تولیدی کشورمان قابلیت رقابت با صنایع کشورهای رقیب خود را ندارند و ماشین‌آلات آنها به روز نیست. برای حل این مشکلات باید هم از سوی بخش خصوصی و هم از سوی دولت اقداماتی انجام شود و این مشکلات حل شود. متأسفانه امروز شاهد هستیم که اغلب واحدهای تولیدی تعطیل هستند یا رو به تعطیلی گذاشته‌اند و سوال این است که آیا به دنبال ورود ایران به سازمان تجارت جهانی، واحدهای تولیدی می‌توانند رقابت کنند یا خیر؟ از سوی دیگر بدهی‌های که سازمان توسعه تجارت به صادرکنندگان از سال ۸۸ دارد محقق و پرداخت نشده است و بدین ترتیب بسیاری از تاجر قدیمی و واحدهای تولیدی را به دلیل مختلف

محمود نجفی سهیلی:

شرایط باز کردن دروازه‌های کشور را نداریم

برنامه‌ریزی داشته باشیم تا اقتصاد ما سریع‌تر بتواند رقابتی شود. در حال حاضر شرایط ما رقابتی نیست و اگر پیش از آنکه شرایطمان مساعد شود دروازه‌ها باز کنیم همه چیز را به دست خودمان ناپود کرده‌ایم و از بین برده‌ایم.

**اشاره کردید که باید در داخل کشورمان برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی برنامه‌ریزی داشته باشیم. این برنامه‌ریزی باید معطوف به چه موضوعاتی باشد؟**

ما امیدواریم که پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی اتفاق بیفتد، اما نکته این است که ما باید با چشم باز و با حفظ منافع ملی به موضوع پیوستن به سازمان تجارت جهانی فکر کنیم و این‌گونه نباشد که به دلیل آنکه بتوانیم واردات را ارزان‌تر تمام کنیم، دروازه‌ها



برای پیوستن به این سازمان مقصدی دروازه‌ها را باز کنیم و قید و بندها و موانع تعرفه‌ای را برداریم، اما تا آنجا که بتوانیم موانع تعرفه‌ای را برداریم، فاصله زیادی داریم. اگر بتوانیم این

فرصت زمانی را از سازمان تجارت جهانی بگیریم و در این فاصله زمانی خود را به شرایطی برسانیم که اقتصادمان رقابتی شود، بسیار خوب است. پیش از آنکه اقتصاد و تولید ما رقابتی شود اگر به حفظ منافع واردات توجه کنیم، مطمئن باشیم که از بقیه صنعت ما هم از بین خواهد رفت و انتظار این موضوع که اشتغال ایجاد کنیم و مشکلات فرهنگی و اجتماعی و هزاران مشکل ناشی از بیکاری حل شود را باید فراموش کنیم. **برخی معتقدند ما اصولاً آمادگی پیوستن به سازمان تجارت جهانی را نداریم و مشکلات عدیده‌ای داریم و اگر در چنین شرایطی برای پیوستن ایران به این سازمان تشکیل پرونده هم انجام شود در همین حد باقی خواهد ماند. نظر شما در**

آزموده

درهای WTO به روی بزرگ‌ترین غایب گشوده خواهد شد؟

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

در شرایطی که تقریباً تمامی کشورها به عضویت سازمان تجارت جهانی درآمده‌اند، ایران یکی از مهم‌ترین غایبان این سازمان است. اگرچه ایران در سال ۱۹۹۶ تلاش‌هایی رسمی و جدی برای پیوستن به این سازمان را آغاز کرد، اما برخی کارشناسی‌ها، به‌ویژه از سوی دولت ایالات متحده، مانع از این عضویت شد. در خصوص علل اهمیت پیوستن ایران به این سازمان می‌توان به موارد متعددی اشاره کرد که از آن میان کاهش تعرفه‌ها در بسیاری از محصولات، بازسازی اقتصادی، توسعه فعالیت‌های بین‌المللی و سرمایه‌گذاری در عرصه‌های مهمی چون انرژی را می‌توان از مهم‌ترین دستاوردهای این پیوستن تلقی کرد.

**از تلاش‌های گذشته، تا آمادگی کنونی ایران** بنا بر اطلاعات مندرج در گزارش پایگاه خبری رویترز، فعالیت‌های سازمان تجارت جهانی، رقمی بالغ بر ۹۵ درصد از تجارت جهان را شامل می‌شود و کشورهای مهم اقتصادی خاورمیانه، مثل بحرین، قطر و عربستان سعودی سال‌هاست به این سازمان پیوسته‌اند. با این حال ایران به‌عنوان کشوری با ظرفیت‌های بالای رشد اقتصادی، همچنان در این سازمان عضویت رسمی ندارد. ایران که از اواخر دهه نود میلادی تلاش برای پیوستن به این سازمان را آغاز کرد، در نهایت در سال ۲۰۰۵ موفق به دریافت عنوان ناظر در این سازمان شد.

با توجه به توافق ایران و گروه ۵+۱، بار دیگر موضوع پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی، به موضوعی داغ و مهم تبدیل شده است. اما بنا بر اطلاعات منتشر شده توسط نشریه دیلی استار، پیوستن به سازمان تجارت جهانی چندان ساده نیست. روند الحاق، به طور میانگین نه سال و نیم به طول می‌انجامد و مسیری نسبتاً طولانی را خواهد پیمود. این در حالی است که برخی کارشناسان، در صورت عدم وجود برخی مشکلات، رقم پیوستن ایران را نصف این زمان تخمین می‌زنند. با این وجود، کاهش مدت زمان الحاق تا حد زیادی به اعمال برخی اصلاحات در قوانین تجارت آزاد، تعرفه‌ها، برخی یازبانی‌ها در پاره‌ها و البته قوانین وابسته است. بسیاری از مدافعان طرح پیوستن به سازمان تجارت جهانی معتقدند با پیوستن ایران به این سازمان، توسعه صادرات غیرنفتی نیز میسر می‌شود و صادرات کالاهای چون فرش، پسته، زعفران و... افزایش خواهد یافت.

عمده پیامدهای پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی

نشریه واشنگتن پست، در گفت و گویی با دکتر الیسیون کارنگی، استاد دانشگاه کلمبیا و پژوهشگر اقتصاد خاورمیانه، به موضوع پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی پرداخته است. براساس نظر دکتر کارنگی، پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی برخی پیامدها و مزایای ویژه را شامل می‌شود:

«عضویت در سازمان تجارت جهانی اثراتی بسیار مثبت در بخش تعرفه‌ها خواهد داشت و بسیاری از محصولات مثل منسوجات را وارد چرخه رقابتی و صادرات بین‌الملل خواهد کرد، همین مسئله تأثیری مشخص بر کیفیت محصولات ایرانی خواهد گذاشت. از سوی دیگر با توجه به اهمیت بالای بخش انرژی برای اقتصاد ایران، این کشور فرصت‌های سرمایه‌گذاری بیشتری در حوزه‌های صنعتی و مهندسی در اختیار خواهد داشت. این وجود ذکر این نکته ضروری است که برخی از کشورها تا مدت‌ها پس از پیوستن به سازمان تجارت جهانی روند انقباضی دشواری را متحمل شده‌اند و بلافاصله پس از پیوستن به این سازمان از مزایای الحاق سود نبرده‌اند.

«موضوع مهم دوم، روابط ایران با ایالات متحده است. به نظر می‌رسد یکی از تحریم‌کنندگان اصلی ایران و البته مخالفان جدی برای پیوستن این کشور به عرصه اقتصاد بین‌الملل، دولت آمریکا بوده است. با این حال، با توجه به اتفاقات اخیر در عرصه دیپلماسی ایران، نمی‌توان تقویت شدن احتمال حضور ایران در سازمان تجارت جهانی را نادیده گرفت. پیش‌بینی می‌شود با پیوستن ایران به این سازمان، ایالات متحده نیز تلاش کند تا با کمک برخی تلاش‌های قهری این روند را مختل یا آسیب‌پذیر کند.

وضع‌گیری اروپا در قبال الحاق ایران

نشریه زاین تایمز ضمن اشاره به تحولات اخیر ایران و ترمیم روابط این کشور با برخی قدرت‌های اروپایی همچون فرانسه، ایتالیا و آلمان، چنین استنباط کرده است که مقامات اروپایی، مخالفتی با پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی نخواهند داشت و حتی حامی نیز خواهند بود. درواقع تحلیلگران این نشریه با اشاره به اظهارات خانم مورگرنی در خصوص موضع‌گیری مشوقانه اتحادیه اروپا در خصوص توسعه فعالیت‌های اقتصادی ایران، معتقدند مواضع اروپا با مواضع ایالات متحده متفاوت است. اگرچه در بین چهره‌های ارشد سیاسی برخی کشورهای اروپایی نیز اظهار نظرهای متفاوتی مشاهده می‌شود، اما اکثریت این مقام‌ها در خصوص مهم و مثبت بودن پیوستن ایران به تجارت و اقتصاد بین‌الملل اتفاق نظر دارند. این اهمیت زمانی آشکارتری می‌شود که تمایلی به همکاری اروپایی‌ها برای حضور در بخش انرژی ایران و سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی در این حوزه را مدنظر قرار دهیم. به عبارت دیگر، هر اندازه، فعالیت‌های اقتصادی در ایران ماهیت بین‌المللی‌تری داشته باشد، روند همکاری کشورهای اروپایی با ایران نیز تسهیل شده و قدرت بیشتری می‌گیرد.



## مشتریان استارباکس علیه دونالد ترامپ

بسیاری از مشتریان استارباکس از اینکه این غول کافه‌های دنیا یک شعبه در برج ترامپ دارد، خوشحال نیستند، به همین خاطر خودشان دست به کار شده‌اند. از بعدازظهر روز جمعه بیش از ۱۰۰۰ نفر با هم قرار گذاشتند در صورتی که استارباکس قرارداد اجاره شعبه خود در برج دونالد ترامپ- نامزد ریاست جمهوری آمریکا- در نیویورک را فسخ کند، بیش از ۴۰هزار دلار کارت هدیه مخصوص استارباکس را بخرند.

در این قرارداد آمده: «پولی که استارباکس به‌صورت ماهانه به ترامپ می‌دهد، در واقع بودجه تبلیغ عقاید متعصبانه و نژادپرستانه او در سرتاسر کشور است. ان بی سی و نیویورسال، ای اس پی ان و اپل همگی روابط خود را با ترامپ قطع کرده‌اند، اما استارباکس همچنان به همکاری خود ادامه می‌دهد و ما را مجبور می‌کند بر خلاف میل باطنی‌مان پول‌های‌مان را صرف نفرت‌پراکنی دونالد ترامپ کنیم، با هر جرعه از قهوه‌ای که می‌نوشیم.»

به گزارش بازفید، ایوان پارودو، مدیر عامل Buycott که یک اپلیکیشن ارزشگذاری کالااست، این کمپین را راه انداخته است. پارودو قصد دارد با پروژه‌های تحت عنوان Payola با تعهدنامه‌ای که تعریف کرده، استارباکس را از ادامه همکاری با ترامپ منصرف کند. او می‌گوید: «به‌ظاهر امضای عرضه برای متقاعد کردن استارباکس کافی نبوده و حالا ما تصمیم گرفته‌ایم تاکتیک جدیدی را برای جلب توجه آنها در پیش بگیریم.»

براساس تعهدنامه‌ای که تنظیم شده، مشتریان مخالف با ترامپ یک کارت هدیه از استارباکس می‌خرند تا استارباکس قرارداد اجاره خود با ترامپ در برج ترامپ را فسخ کند و اگر این خریده‌ها به حد نصاب برسد پروژهPayola با استارباکس وارد مذاکره می‌شود؛ حد نصاب ۵۰هزار دلار است. اگر استارباکس راضی به فسخ قراردادش در برج ترامپ شود، مردمی که کارت هدیه خریده‌اند، خودشان هزینه‌اش را تقبل می‌کنند، اما اگر این اتفاق نیفتد پروژه هزینه‌ها را تقبل خواهد کرد.

این اولین بار نیست که نام ترامپ در یک فروشگاه زنجیره‌ای خدمات دردرساز شده است. در ماه ژوئن Cook Out یک فست‌فود زنجیره‌ای محلی آمریکایی یکی از کارمندان خود را به این خاطر که نمی‌خواست به طرفداران ترامپ سرویس بدهد، اخراج کرد.

منبع: بی‌زنس اینسایدر



### سبک زندگی

## جمعیت غیرژاپنی ژاپن رکوردشکست

ترجمه: سارا گلچین
منبع: businessinsider

جمعیت ژاپن - به‌جز جمعیت غیرژاپنی‌های مقیم این کشور - به تازگی رکورد کاهش را زد. براساس گزارش منتشر شده ازسوی دولت این کشور، تعداد ژاپنی‌های این کشور از ابتدای سال میلادی جاری ۲۷۱هزار و ۸۳۴ نفر کاهش داشته و به ۱۲۵/۹میلیون نفر رسیده است.

نگاهی به این داده‌ها نشان می‌دهد جمعیت ژاپنی که در اطراف مهم‌ترین مناطق شهری این کشور یعنی توکیو، ناگویا و کانسای زندگی می‌کنند به رکورد ۶۴/۵میلیون نفر رسیده که ۵۱/۴درصد کل جمعیت این کشور را تشکیل می‌دهد.

ژاپن در لبه پرتگاه بحران جمعیتی قرار دارد. براساس آمار موسسه ملی جمعیت و تأمین اجتماعی ژاپن و یک بانک آمریکایی درحال‌حاضر ژاپن با میانگین سنی ۴۶/۵درصد پیرترین کشور دنیا است و ۴۵درصد جمعیتش بیش از ۵۰ سال سن دارند. این نهاد حتی در سال ۲۰۱۲ پیش‌بینی کرد که نیروی انسانی این کشور تا سال ۲۰۶۰ حدود ۴۰درصد کاهش خواهد داشت.

ژاپن تنها یکی از نمونه‌های داستان کاهش جمعیت در جهان توسعه‌یافته است. جمعیت اقتصادهای توسعه‌یافته درحال پیر شدن یا کاهش است. حال آنکه جمعیت اقتصادهای نوظهور، جوان و درحال‌رشد گزارش می‌شود.

کشورهای توسعه‌یافته‌ای چون ژاپن نرخ زاد و ولد کمتر و مراقبت‌های بهداشتی بهتری برای افراد مسن دارند. این منجر به کاهش نیروی کار و افزایش جمعیت سالخورده در این کشورها شده است. در این کشورها در نتیجه تقاضای اقتصادی کمتری وجود دارد و خروجی اقتصادی بالقوه نیز روبه‌جلو است.

کشورهای با اقتصاد نوظهور مثل هند، فیلیپین و بسیاری از کشورهای آفریقایی جمعیت جوان و روبه‌رشدی دارند که به رشد بالقوه آنها کمک می‌کند.

اما یکی از کشورهایی که آماری غیرقابل انتظار برایش به‌دست آمده، چین است. در چین برای نخستین بار جمعیت در سن کار درحال کاهش است و اگرچه سیاست تک‌فرزندی در این کشور اخیرا از رده خارج شده، اما اثر آن تا مدت‌ها از بین نخواهد رفت، چون آدم‌ها یک‌شبه بزرگ نمی‌شوند.

جمعیت حال حاضر ژاپن مختصر و مفید ارائه‌دهنده تصویر واقعی اقتصادهای توسعه‌یافته در سال‌های آینده است. برآوردهای سازمان ملل نیز نشان می‌دهد که تا سال ۲۰۵۰ جمعیت کشورهای توسعه‌یافته به همراه روسیه و برزیل سرنوشت ژاپن را خواهد داشت.

نرخ باروری در ژاپن در سال ۲۰۱۵ اندکی نسبت به سال پیش از آن افزایش داشت و از ۱/۴۲درصد به ۱/۴۶درصد رسید. نگاهی دقیق‌تر اما مشخص می‌کند که ژاپنی‌ها نباید چندان خوشحال باشند چون این افزایش اندک مدیون بالا رفتن نرخ زاد و ولد در منطقه‌ای است که طرح اعطای پاداش ۱۰۰هزار ینی (حدود ۹۴۰ دلار) برای تولد هر فرزند اجرا می‌شود. در این طرح همچنین برای تولد فرزند چهارم یک میلیون ین معادل حدود ۹۴۰۰ دلار اهدا می‌شود.

این نشان می‌دهد که تعیین مشوق‌های مالی در ژاپن اثر خوبی بر بالا بردن جمعیت این کشور دارد. برای شهری مثل توکیو ۱۰میلیون ین برای هر فرزند نیاز است تا هزینه‌های پرورش آن تأمین شوند و زوج‌ها رغبت به فرزندآوری پیدا کنند.

یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های مردم ژاپن هزینه‌های بالایی است که فرزند برای خانواده همراه دارد. این هزینه‌ها به‌ویژه برای ساکنان مناطق شهری بسیار بالاتر است. بنابراین تعیین مشوق‌های مالی دست‌کم می‌تواند بخشی از نگرانی را کاهش دهد.

### قاب

قیمت نفت پس از وقوع کودتای نافرجام در ترکیه افزایش یافت. قیمت نفت برنت با افزایش ۱/۰۱ درصدی به ۴۸/۰۹ دلار در هر بشکه رسید. قیمت نفت وست تگزاس آمریکا نیز با ۷۲ سنت افزایش به بشکه‌ای ۴۶/۲۶ رسید. ارزش لیر هم ۴/۶ درصد برابر دلار سقوط کرد.



### ۳۶۰

دومین پایتخت گردشگری فرانسه در روز جشن ملی این کشور مورد حمله قرار گرفت

# پیامدهای حمله تروریستی در نیس

#### گلنوش محب‌علی

روز پنجشنبه، همزمان با برگزاری جشن

روز ملی فرانسه ۱۴ جولای در شهر نیس این کشور، یک کامیون به جمعیت حمله کرد و ۸۴ کشته و تعداد زیادی زخمی برجای گذاشت. به دنبال این حمله که پلیس فرانسه آن را یک حمله تروریستی خوانده‌است، شهردار نیس فعالیت‌های گردشگری این شهر را لغو کرد. پس از حمله روز پنجشنبه، خیابان «پرومناد درانگله»، معروف‌ترین مرکز تفریحی برای مدت نامعلومی تعطیل شد و بسیاری از رویدادهای فرهنگی به حالت تعلیق درآمد. تردد در مسیرهایی از شهر ممنوع شده‌است و در عوض مردم می‌توانند از مسیرهای خارج شهر عبور کنند.

این حمله که روز شنبه داعش مسئولیت آن را به عهده گرفت، در روز جشن ملی فرانسه اتفاق افتاد. این حمله جشن و آتش بازی‌ای را که به مناسبت فتح زندان باستیل از سال ۱۸۸۰ برگزار می‌شود به یک واقعه غم‌انگیز برای فرانسه تبدیل کرد. هر ساله سه روز در تاریخ‌های ۱۳ و ۱۴ جولای مراسم آتش‌بازی در شهرهای فرانسه انجام می‌شود. شهر نیس، سالانه میزبان ۴میلیون گردشگر است و پس از پاریس، در رتبه دوم جذب گردشگر قرار می‌گیرد. براساس آمار مرکز گردشگری فرانسه، شهر نیس به تنهایی سهمی ۴۰درصدی در گردشگری فرانسه دارد. دستاوردهای اقتصادی بخش گردشگری برای این شهر، حدود ۵،۱میلیارد یورو در سال است.

بخش گردشگری، ۷درصد از تولید ناخالص داخلی کشور را تأمین می‌کند. خیابان ۷ کیلومتری «پرومناد درانگله» که به مکان‌های تفریحی، تجاری، هتل‌ها و رستوران‌ها

متمنتی می‌شود از مراکز مهم گردشگری فرانسه به شمار می‌رود. همستگی در شبکه‌های اجتماعی آغاز شده است. هتل Negresco برای چند ساعت پس از حمله، از حضارنی که در زمان حادثه در محل بودند، استقبال کرد و خدماتی به آنها ارائه دادند. معاون شهردار این منطقه می‌گوید: «حمله به خیابان معروف نیس، حمله به نماد بین‌المللی این شهر بود.»

رئیس سابق مرکز مبارزه با تروریسم می‌گوید: «هدف گروه‌های تروریستی، نشانه گرفتن منابع درآمد و اقتصادی کشورها، مانند گردشگری است. انتخاب نیس به‌عنوان هدف، بی‌دلیل نبوده‌است.» عاملان و مهره‌های مرتبط با گردشگری این منطقه از پیامدهای این حمله تروریستی ابراز نگرانی کرده‌اند. یک مدیر هتل در رویدادها خبرگزاری فرانسه می‌گوید: «بسیاری از رزروهای هتل‌های این شهر لغو شدند.» کریستین استروسو، سیاستمدار فرانسوی در توییتر خود نوشته است که تعدادی از رویدادها و مناسبت‌های فرهنگی در شهر نیس، از جمله کنسرت موسیقی ریحانا، فستیوال جاز نیس، لغو شدند. مراسم آتش‌بازی به مناسبت روز ملی فرانسه، در چند شهر دیگر نیز انجام نشد. اکتبر گذشته، آژانس سرمایه‌گذاری Moody's اعلام کرد که هر حمله تروریستی حداقل ۵۰ درصد به رشد کشور آسیب می‌زند. به گفته یکی از محققان این مطالعه، هر اقدام تروریستی، بسته به شرایط وقوع (زمان، مکان، نوع حمله و غیره) تأثیری متفاوت خواهد داشت. برای پیش‌بینی پیامدهای حمله تروریستی روز پنجشنبه نیس هنوز زود است، اما می‌دانیم که حملات متعدد در پاریس، ضربه‌ای به صنعت



### جدول امروز

## قیمت انواع روغن خوراکی

نام	وزن	قیمت (تومان)
روغن جامد لادن طلایی	۴,۵ کیلوگرم	۱۹۳۰۰
روغن مایع آفتابگردان فامیلا	۸۱۰ گرم	۴۵۰۰
روغن مایع سرخ کردنی بهار	۲,۳۵	۱۱۸۰۰
روغن مایع مخلوط غنچه	۸۱۰ گرم	۳۸۰۰
روغن گیاهی خالص طعم زعفرانی لادن طلایی	۱۵۰ گرم	۱۱۵۰
روغن مایع کلزا ورامین - اتکا خرمشهر	۹۰۰ گرم	۵۴۵۰

### اخبار

قیمت نفت پس از وقوع کودتای نافرجام در ترکیه افزایش یافت. قیمت نفت برنت با افزایش ۱/۰۱ درصدی به ۴۸/۰۹ دلار در هر بشکه رسید. قیمت نفت وست تگزاس آمریکا نیز با ۷۲ سنت افزایش به بشکه‌ای ۴۶/۲۶ رسید. ارزش لیر هم ۴/۶ درصد برابر دلار سقوط کرد.



### کیوسک

## سرمایه‌گذاری ۴۰۰میلیون دلاری آمریکا برای توسعه شبکه 5G

براساس اخبار منتشر شده دولت آمریکا قصد دارد در یک دهه آینده صدها میلیون دلار بودجه به فرآیند تحقیق و توسعه شبکه اینترنتی 5G اختصاص دهد. گفتنی است بودجه مذکور توسط بنیاد ملی علوم آمریکا تأمین شده و پروژه تحقیقاتی مذکور در سال ۲۰۱۷ میلادی و به منظور ایجاد شبکه وایرلس در مقیاس شهری آغاز به کار خواهد کرد.

در این راستا و براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته شهر مورد نظر از میان تعدادی از شهرهایی که خود را برای انجام پروژه تحقیقاتی مذکور نامزد کرده‌اند صورت خواهد گرفت و آنتن‌های مورد نیاز برای راه‌اندازی شبکه 5G در شهر انتخاب شده نصب خواهد شد. به منظور تحقق اهداف از پیش تعیین شده بنیاد ملی علوم آمریکا در مرحله نخست قصد دارد ظرف مدت پنج سال رقمی معادل ۵۰میلیون دلار در این پروژه سرمایه‌گذاری کند.

اختصاص این بودجه در شرایطی صورت می‌گیرد که ۳۵۰میلیون دلار دیگر برای راه‌اندازی کارگاه‌های آموزشی، همکاری‌های بین‌المللی، تجهیزات و سخت‌افزارهای مورد نیاز و همچنین پروتکل‌هایی که برای تحقق ایده اینترنت اشیا لازم است اختصاص خواهد یافت. لازم به ذکر است که در پی برنامه دولت آمریکا برای اختصاص بودجه‌ای ۴۰۰میلیون دلاری به منظور توسعه شبکه 5G، شرکت‌های فعال در صنعت IT نظیر AT&T و HTC، Samsung و Qualcomm حمایت خود را از تلاش‌های دولت آمریکا اعلام کرده و گفته‌اند آماده تأمین بخشی از بودجه مورد نیاز این طرح و همچنین خدمات مهندسی و سخت‌افزاری مورد نیاز آن هستند.

#### مایکروسافت ظرفیت رایگان

#### سرویس One Drive را کاهش داد

اخیرا کاربران سرویس PCWorld OneDrive

مایکروسافت پیام‌هایی مبنی بر کاهش ظرفیت فضای رایگان این سرویس ذخیره‌سازی ابری از ۱۵ گیگابایت به ۵گیگابایت دریافت کرده‌اند. گفتنی است نخستین هشدارهای مایکروسافت مبنی بر برنامه این شرکت برای کاهش ظرفیت رایگان سرویس ذخیره‌سازی ابری خود در سال گذشته و به‌صورت ایمیل به اطلاع کاربران رسیده است.

براساس اعلام مایکروسافت، ظرفیت سرویس OneDrive از ۱۵ گیگابایت به ۵ گیگابایت کاهش خواهد یافت و کاربران دیگر قادر به استفاده از این راستا و در ماه آوریل سال جاری میلادی شرکت مایکروسافت به کاربران خود اطلاع داد که فرآیند کاهش ظرفیت فضای رایگان OneDrive از ماه جولای سال ۲۰۱۶ آغاز خواهد شد. گفتنی است براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته پس از آغاز طرح کاهش مذکور، کاربرانی که بیش از ۵ گیگابایت اطلاعات روی سرویس ابری مایکروسافت ذخیره کرده‌اند تنها می‌توانند اطلاعات خود را دانلود یا آن را حذف کنند، ولی اجازه اضافه کردن داده‌های جدید بیش از فضای مشخص شده (۵ گیگابایت) را نخواهند داشت. با این حال فرصت ارائه شده از سوی مایکروسافت به کاربرانی که بیش از ۵ گیگابایت اطلاعات روی OneDrive ذخیره کرده‌اند نامحدود نبوده و این افراد تنها ۹ ماه یعنی تا آخر ماه آوریل سال ۲۰۱۷ برای دانلود یا حذف اطلاعات خود فرصت خواهند داشت.

لازم به ذکر است که محدودیت‌های اعمال شده از سوی مایکروسافت بر کاربران سرویس OneDrive تنها به کاهش ظرفیت رایگان فضای ذخیره‌سازی آن محدود نشده و این غول نرم‌افزاری آمریکایی پس از منقض شدن مدت مشخص شده برای اکانت‌هایی با داده‌های بیش از ۵ گیگابایت، این حساب‌های کاربری را مسدود خواهد کرد.