روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۲ شهریور
۱۳۹۵

Tue. 23 Aug 2016
۲۰ ذی‌القعده ۱۴۳۷ - سال سوم
شماره ۵۸۶-۲۰صفحه - ۱۰۰۰تومان
www.forsatnet.ir

آشی که نه شور است و نه بی‌نمک

اینتل از «پروژه آلیاژ» رونمایی کرد

۱۹۶۸سال تولد یکی از برترین شرکت‌های فناوری در جهان است. سالی که آندره کاسپی در کتاب خود «آمریکا ۱۹۶۸» از آن به‌عنوان سال الکترونیک یاد می‌کند. شاید رابرت نویس و گوردون مور، موسسان شرکت اینتل در روزهای نخست تأسیس این شرکت انتظار چنین موفقیت بین‌المللی را نداشتند، اما این شرکت به سرعت تبدیل به شرکتی خلاق و نوآور شد...

۱۳

معاملات در گروه‌های پیشرو متعادل شده است

خالی شدن حباب هیجان در بازار سهام

۵

وزیر صنعت، معدن و تجارت مطرح کرد

امسال ۴ قرارداد خودرویی با خارجی‌ها منعقد می‌کنیم

سمیه سهیلی | فرصت امروز

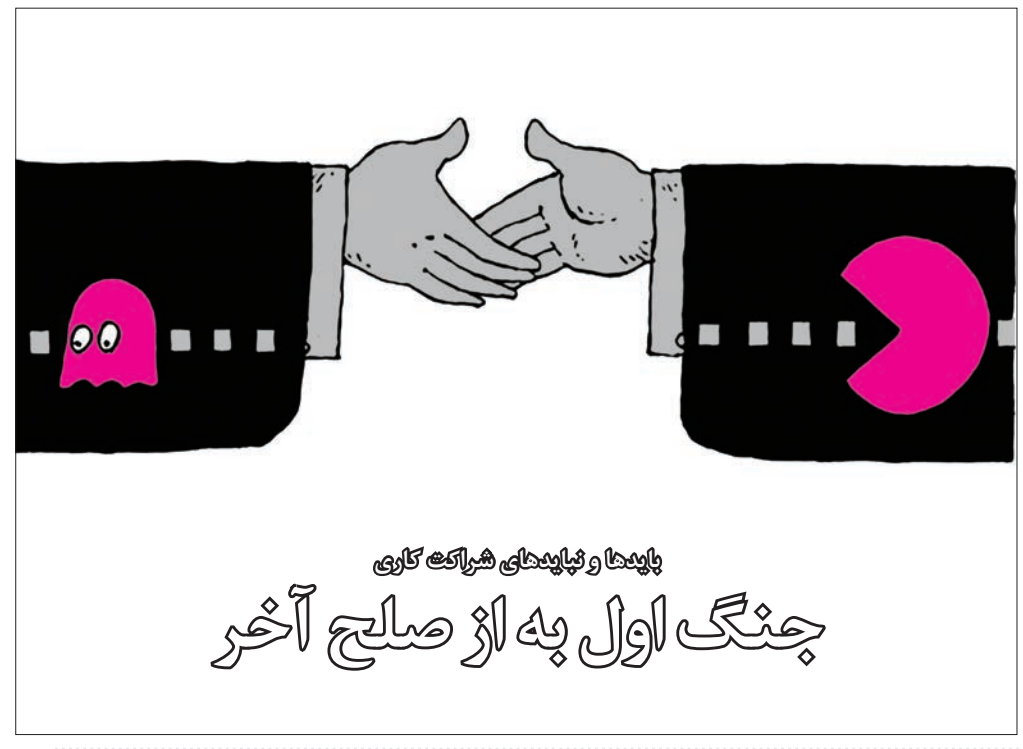
۷

مدیرعامل میدکو در نهمین همایش علمی کاربردی اقتصاد مقاومتی:

فسادستیزی مولفه مهم ثروت‌آفرینی است

۴

مدیریت کسب و کار



بایدها و نبایدهای شراکت کاری

جنگ اول به از صلح آخر

۱۱

سرمقاله

فقدان مهارت در جامعه جویای کار

سعید ایزدخواه
کارشناس بازار کار

در سال‌های اخیر بیکاری به‌عنوان یکی از مشکلات و معضلات اساسی در کشورمان مطرح بوده است. در حال حاضر چهار نوع بحران بیکاری در کشور داریم؛ بحران بیکاری لشکر جوانان، بیکاری زنان، بیکاری در مناطق محروم و بیکاری فارغ‌التحصیلان و هر کدام از اینها مسائل و چالش‌های خاص خود را دارد. اگر در حال حاضر به آمار افراد برخوردار از بیمه بیکاری نگاه کنیم، متوجه می‌شویم خط مقدم اخراج در کارخانه‌ها و صنایع و کارگاه‌ها افرادی هستند که مهارت لازم را ندارند. در واقع یکی از مشکلات اساسی ما جدا از مسئله رکود و بحران‌های...

۱۵

معاون اول رئیس‌جمهوری:

عملکرد دستگاه‌های اجرایی در تحقق اقتصاد مقاومتی مناسب است

جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی ظهر دیروز به ریاست معاون اول رئیس‌جمهوری برگزار شد. به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری در این جلسه با اشاره به گزارشات ارائه شده از سوی دبیرخانه ستاد درخصوص عملکرد دستگاه‌های اجرایی در اجرای طرح‌های اولویت‌دار اقتصاد مقاومتی در سال ۹۵، گفت: گزارش‌ها نشان می‌دهد که برنامه دستگاه‌های اجرایی در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی به خوبی پیش رفته و میزان پیشرفت فیزیکی پروژه‌ها مناسب است که لازم است این روند با جدیت پیگیری شود.

معاون اول رئیس جمهوری با تأکید بر اینکه نگاه مدیران اجرایی هدایت کشور به سمت توسعه و پیشرفت است، اظهار امیدواری کرد با تداوم روند فعلی و اهتمام جدی دستگاه‌های اجرایی، دغدغه‌های موجود در خصوص رکود اقتصادی برطرف شود و نه‌تنها به سمت رونق و اشتغال‌زایی حرکت کنیم که در جهت توسعه و پیشرفت کشور گام اساسی برداریم.

وی همچنین یکی از نکات مهم و مورد تأکید رهبر معظم انقلاب را انتقال فناوری‌های جدید در قراردادهای خارجی عنوان کرد و افزود: دستگاه‌های اجرایی باید در قراردادهای بین‌المللی و طرح‌های مهم ملی به این موضوع توجه کنند و پیوست فناوری باید حتماً در تمام قراردادها لحاظ شود.

در این جلسه که وزرای کشور، نیرو، نفت، فرهنگ و ارشاد اسلامی، امور اقتصادی و دارایی، راه و شهرسازی، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، مشاور رئیس جمهوری در امور اقتصادی، رئیس سازمان میراث فرهنگی، معاون رئیس جمهوری در امور اجرایی، معاون حقوقی رئیس جمهوری و رئیس صندوق توسعه ملی نیز حضور داشتند، دبیر ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی گزارشی از عملکرد دستگاه‌های اجرایی در اجرای پروژه‌های اولویت‌دار اقتصاد مقاومتی در سال ۹۵ ارائه کرد.

وی با اشاره به روند افزایش رشد بخش کشاورزی به میزان ۵،۴ درصد در سال ۹۴، گفت: تراز تجاری بخش کشاورزی نیز از افزایش خوبی نسبت به سال‌های گذشته برخوردار است و میزان خرید تضمینی گندم از ۴،۸ میلیون تن در سال ۹۲ هم‌اکنون به ۱۱،۱ میلیون تن رسیده و واردات گندم نیز که در سال ۹۲ بالغ بر ۴،۸ میلیون تن بود هم‌اکنون با وجود عدم نیاز به واردات، به ۸۰۰ هزار تن کاهش یافته است.

دژپسند افزود: میزان کل تولید محصولات کشاورزی در سال آغاز به کار دولت تدبیر و امید، ۹۴ میلیون تن بود و برای سال جاری پیش‌بینی می‌شود که این میزان به ۱۱۷ میلیون تن برسد و این در حالی است که میزان بارش‌ها در سال‌های اخیر کاهش یافته و ۱۲ هزار حلقه چاه کشاورزی غیرمجاز نیز مسدود شده است و این یعنی با مدیریت صحیح، ضمن مصرف کمتر آب محصول بیشتری تولید شده که این اتفاق خوب ناشی از بهبود بهره‌وری در بخش کشاورزی است.

در بخش مربوط به وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز گزارشی از میزان پیشرفت پروژه‌های مرتبط با این دستگاه اجرایی ارائه و اعلام شد که برنامه تعیین‌تکلیف ۷۵۰۰ واحد تولیدی مشکل‌دار از روند و پیشرفت خوبی برخوردار است، به‌گونه‌ای که ۴۴ هزار و ۱۴۹ واحد در سامانه وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت‌نام کرده‌اند و ۱۵ هزار و ۹۳۹ واحد به بانک‌ها معرفی شده و تاکنون ۱۰۸۱ واحد مشکل‌دار نیز تسهیلات دریافت کرده‌اند.

براساس این گزارش، وزارت صنعت، معدن و تجارت برنامه تکمیل و راه‌اندازی ۳۶ طرح مهم و ملی را در دست اقدام دارد و برای آن ۱۳ هزار میلیارد تومان منابع اختصاص یافته است و پیش‌بینی می‌شود که با اجرای این برنامه، برای بیش از ۱۳ هزار نفر به صورت مستقیم اشتغال‌زایی شود.

علاوه بر این در جلسه مدیران عامل بانک‌ها با معاون اول رئیس جمهوری، اعلام شد در سال جاری ۸ هزار و ۸۰۰ واحد کوچک و متوسط از بانک‌های عامل، تسهیلات دریافت کرده‌اند.

وزیر راه و شهرسازی نیز در گزارش مربوط به این وزارتخانه اعلام کرد که به تدریج شاهد خروج بخش مسکن از رکود هستیم و این وزارتخانه با جدیت، بهسازی حاشیه کلانشهرها و بافت‌های فرسوده و تکمیل و بهره‌برداری از بزرگراه‌ها را در دستور کار خود دارد. آخوندی افزود: میزان معاملات بخش مسکن در کشور، ۲۵ درصد نسبت به سال گذشته رشد داشته است و میزان تسهیلات‌دهی بانک مسکن برای بخش‌های فرسوده تا ۸۰ درصد افزایش یافته است.

در گزارش مربوط به عملکرد وزارت نفت، زنگنه گزارشی از پیگیری‌های این وزارتخانه برای راه‌اندازی ۱۲ مجتمع پتروشیمی با سرمایه‌گذاری غیردولتی ارائه کرد و افزود: این طرح‌ها از پیشرفت فیزیکی خوبی برخوردار است و تا دهه فجر به بهره‌برداری خواهند رسید.

وزیر نفت همچنین با اشاره به اینکه میزان تولید نفت در میادین مشترک غرب کارون از ۷۶ هزار بشکه به ۲۰۰ هزار بشکه در روز یعنی حدود سه برابر نسبت به سال ۹۲ افزایش یافته است گفت: در پارس جنوبی نیز با افزایش قابل قبولی مواجه بوده‌ایم به‌طوری که در سال ۹۲ میزان برداشت گاز از میدان مشترک پارس‌جنوبی ۲۴۰ میلیون متر مکعب بوده و با اقدامات انجام شده، هم‌اکنون به ۳۶۰ میلیون متر مکعب رسیده و تا پایان سال جاری در میزان برداشت گاز از پارس جنوبی به کشور قطر خواهیم رسید.

در ادامه این نشست دبیر ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی عملکرد وزارت نیرو را در اجرای پروژه‌های اولویت‌دار سال ۹۵ بسیار خوب دانست و گفت: این وزارتخانه توانسته مطابق با هدف‌گذاری‌های صورت گرفته پیش رود و تاکنون گزارش‌های منظمی از سوی این دستگاه اجرایی به دبیرخانه ستاد ارسال شده است.

گزارش عملکرد وزارتخانه‌های امور اقتصادی و دارایی و کشور، ارتباطات و فناوری اطلاعات، سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، سازمان برنامه و بودجه، معاونت اجرایی رئیس‌جمهوری و دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری ـ صنعتی و ویژه اقتصادی از دیگر موضوعاتی بود که در این جلسه به آن پرداخته شد و دبیر ستاد، عملکرد هر یک از این دستگاه‌های اجرایی را تشریح و میزان پیشرفت فیزیکی پروژه‌های مرتبط با آنها را اعلام کرد.

در پایان این نشست مقرر شد براساس نظام‌نامه پیوست فناوری و توسعه توانمندی‌های داخلی مصوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، در قراردادهای بین‌المللی و طرح‌های مهم ملی، پیوست فناوری با هدف انتقال فناوری‌های جدید وجود داشته باشد و دستگاه‌های اجرایی نسبت به اجرای این برنامه مکلف شدند.

پرواز امن بسته‌ها

شتاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله های قابل حمل با موتور
ناوگانی متشکل از ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده
۵۰ بسته بند و سلفون زن حرفه ای
۲۰ اپراتور پاسخگو به مشتریان

توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه
امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتها
امکان توزیع منطقه ای از ۳ صبح الی ۹ شب
امکان توزیع فوری حداقل ۱۵ دقیقه و حداکثر ۶۰ دقیقه در محدوده تهران بزرگ

اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما
امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله و... در محل دفتر شما
گارانتی تحویل سالم محموله در زمان مورد نظر شما
گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی درصورت نارضایتی شما
دریافت قیمت بسیار عادلانه و رقابتی بابت خدمات کم نظیر

آماده عقد قرارداد با شرکتها و سازمانهای دولتی و خصوصی
تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۲۳۶۳۵۶۴

نفت

با صادرات متوسط روزانه ۲٫۱میلیون بشکه

شمار خریداران نفت ایران به ۱۰ کشور افزایش یافت

فهرست خریداران نفت ایران که در دوران تحریم به پنج کشور محدود شده بود با اجرای برجام طولانی‌تر شـده و ماه گذشـته میلادی با افزوده شـدن برخی کشورهای اروپایی، به ۱۰ کشور افزایش یافته است.

به گزارش ایرنا، چین، هنـد، ژاپن، کره جنوبی و ترکیـه خریداران نفت ایران در دوران تحریم به شـمار می‌رفتند که در مجموع مجاز بودند روزانه نزدیک یک‌میلیون بشـکه نفت از کشـور ما وارد کنند.

در دوران تحریـم، صادرات نفت بـه اروپا به طور نسـبی متوقف شـد و فقط ترکیه که کشوری نیمه آسـیایی-نیمه اروپایی است، نزدیک به ۶۰ تا ۱۰۰ هزار بشکه در روز از ایران نفت خام وارد می‌کرد.

با پیشـرفت مذاکرات هسـته‌ای با ۱+۵ و اجرای برجـام از بیسـت و هفتـم دی ماه پارسـال، موانع پیش‌روی صادرات نفت ایران برداشـته شد و تهران با حداکثـر توان تلاش کرد، صـادرات نفت خود را افزایش دهد و بازارهای صادراتی از دسـت رفته در آسیا و اروپا را از چنگ رقیبان بازپس گیرد.

بر این اسـاس، دسـتور افزایش تولید صادر شد و میزان برداشـت از میدان‌های نفتـی از ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار بشـکه در روز به ۳میلیـون و ۸۰۰ هزار بشکه رسید. در گام بعدی، صادرات نفت نیز روندی افزایشـی یافـت و از روزانه یک میلیون بشـکه به ۲میلیون و ۱۰۰ هزار بشکه در مردادماه رسید.

بدین ترتیب، خریداران آسـیایی، واردات نفت از ایران را افزایش داده و مشـتریان اروپایی نیز پس از سال‌ها توقف، خرید از کشور ما را دوباره آغاز کردند.

مشتریان جدید نفتی

«توتال» فرانسه، نخستین شرکت اروپایی بود که قرارداد بلندمدت خریـد نفت از ایران را آغاز کرد و سپس «هلنیک» یونان، «سپسا» اسپانیا، «ساراس» ایتالیا و «لوتوس» لهسـتان نیـز به جمع خریداران نفت ایران پیوستند.

به گفته سیدمحسن قمصری، مدیر امور بین‌الملل شـرکت ملی نفت، اروپایی‌ها اکنون مشتری نزدیک به یـک چهارم نفت ایران هسـتند؛ بـه طوری که روزانـه حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزار بشـکه نفت خام از ایران وارد می‌کنند.

بر اسـاس گزارش‌ها، ماه گذشته میلادی (ژوییه؛ تیـر- مرداد) هند، چین، کره جنوبی، ژاپن و تایوان، ترکیـه، یونان، ایتالیا و اسـپانیا نفت خـام ایران را خریدند. همچنین یک پالایشـگاه لهستانی نیز یک محموله نفتی از کشور ما خریداری کرد.

به گـزارش اداره کل امور اوپک و روابط با مجامع انرژی وزارت نفت، موسسه «پلاتس» که به بررسی تحـولات بازار جهانی نفت می‌پـردازد، در تازه‌ترین مطلب خـود در زمینه تجارت نفـت اعلام کرد که میانگیـن صادرات نفـت ایران در مـاه ژوییه (تیر- مرداد)، با ۳۰ هزار بشـکه در روز افزایش نسبت به مـاه ژوئـن (خرداد-تیر) به ۲ میلیـون و ۱۴۰ هزار بشـکه در روز- یعنـی بالاتریـن رقم در شـش ماه گذشته- رسـید. بازار آسـیا همچنان مقصد اصلی صادرات نفت ایران است به طوری که مقصد بیشتر صادرات نفت ایران در ماه ژوییه به سوی هند، چین، کره جنوبی، ژاپن و تایوان بود. همچنین بیشـترین صادرات به هند و چین صورت گرفت.

در مـاه ژوییه، پالایشـگران فعـال در هند روزانه نزدیک به ۵۷۵ هزار بشکه نفت از ایران وارد کردند که در مقایسـه با مـاه پیش نزدیک بـه ۲۴۵ هزار بشکه در روز افزایش نشان می‌دهد.

در خارج از بازار آسـیا نیز محموله‌های نفت ایران در ماه ژوییه به ترتیب روانه کشورهای ترکیه، یونان، ایتالیا و اسپانیا شد.

وزیر نفت با اشاره به قراردادهای جدید نفتی:

مجلس و دولت اختلاف‌نظر جدی ندارند

مجلس و دولت دربـاره الگوی قراردادهای جدید نفتی اختلاف‌نظری در سطح کلان ندارند.

وزیرنفت با اشـاره به بررسـی الگوی قراردادهای جدید نفتـی در مجلس گفت: مجلـس و دولت در زمینـه الگـوی قراردادهای جدید نفتـی با یکدیگر تعامل داشته و اختلاف‌نظری در سطح کلان ندارند.

به گزارش ایسـنا، بیژن نامدار زنگنه درباره توقف سـوآپ نفـت و فرآورده‌هـای نفتی از کشـورهای حاشـیه خزر، افزود: زمانی که یک مسـیری خشک می‌شود، مدت‌ها برای راه‌اندازی آن زمان نیاز است، امـا درحـال حاضر تاکید بر این بـوده و مجوز داده شده که سوآپ نفت و فرآورده‌های آن در کشورهای حاشـیه خزر فعال شـود و در این زمینـه رایزنی‌ها درحال انجام است.

زنگنه در پاسـخ به این سـوال که سـوخت مایع نیروگاه‌های شـمال کشـور با توقف سـوآپ چگونه تامین می‌شـود، گفت: سـوآپ به طـور کامل قطع نشـده و مقدار اندکی سـوآپ صورت می‌گیرد، اما مهم سوآپ نفت خام بوده که انجام نمی‌شود.

وزیـر نفت درباره ورود وزارت اطلاعات به موضوع آتش‌سـوزی‌های اخیـر، تصریح کـرد: ورود وزارت اطلاعات بـه موضوع آتش‌سـوزی‌ها مثبت و خوب اسـت و وزارت نفت از بررسی این موضوع استقبال می‌کند، تا مسـئله‌ای در برخی مراکز وجود نداشته باشد.

رئیس هیات‌مدیره صانیر درخواست کرد

دولت برای تقویت تولید داخلی مشوق بدهد

رئیس هیات‌مدیره شـرکت صـادرات تجهیزات و خدمات صنایـع آب و بـرق ایـران (صانیـر) گفت: خام‌فروشـی خـلاف سیاسـت‌های اقتصاد مقاومتی است و انتظار می‌رود دولت گام‌هـای جدی‌تری در مقابلـه با این مسـئله و ارائه مشـوق بـرای تقویـت تولید داخلی بردارد.

بـه گـزارش ایرنـا، «رضا بختیـاری» دیـروز در نشسـتی با حضور تعدادی از تولیدکنندگان داخلی سیم و کابل کشور برای تامین پروژه خط انتقال برق ارمنسـتان به ایران، افـزود: با وجود معادن فـراوان، فنـاوری مناسـب و بـرق کافی در داخل کشـور، نهادهـای مرتبط برای تقویت تولیدات ملی بـه اندازه کافی یاری نمی‌رسانند.

به گفته وی، در سـال‌های گذشـته بـرای چینی‌هـا و ترکیه‌ای‌ها کار ایجاد شده، اما به تولید داخلـی کمتر توجه شده است.

رئیـس هیات‌مدیره صانیر تاکید کـرد: دولـت باید به جـای واردات کالا در بخش انـرژی، بـه تقویـت تولید داخـل توجـه کنـد، زیـرا تولید، زمینه‌سـاز اشـتغال بوده و در نهایت به صادرات می‌انجامد.

بختیاری با اشـاره به لزوم تقویـت اقتصـاد مقاومتی در بخـش صـادرات خدمـات و تجهیـزات انـرژی گفـت: با وجود مـواد اولیه فـراوان در کشـور، بانک‌هـا بـه کمک تولیدکننـدگان نمی‌آینـد و همین مشکل موجب واردات بی‌رویـه کالاهـا و تجهیزات مورد نیاز بخش انرژی شـده است.

وی افـزود: تولیدکننـدگان سـیم و کابل با دریافت شمش آلومینیوم و داشتن مقداری پول می‌توانند محصـولات مرغوب و اسـتاندارد در زمان‌بنـدی مشخص تولید و نیازهای داخل و حتـی پروژه‌های در دسـت اجرای خارج از کشـور را برای شـرکت‌های بـزرگ از جمله صانیر تامین کنند.

وی تصریح کرد: حمایت از تولیدکنندگان داخلی، منجر بـه تولید مطلوب و مناسـب شـده و صـادرات را تقویـت خواهد کرد.

لزوم تعیین مشوق‌هایی برای تولیدکنندگان داخلی

در ادامـه ایـن نشسـت، مدیرعامل یکی از شرکت‌های تولیدکننده سـیم و کابل در کشور، گفت: مشکل اصلی ما، صادرات محدود و تفاوت نرخ مواداولیه در داخل و خارج از کشور است.

داریوش روحـی ادامه داد: محدودیت‌های سیستم بانکی و تفاوت نرخ بهره در مقایسه بـا بانک‌های خارجی، از دیگر مشکلات تولیدکنندگان کالا و تجهیزات است.

وی امتیازاتـی کـه شـرکت‌های خارجـی بـرای رقابت با تولیدکنندگان ایرانی دریافـت می‌کننـد را از دیگر معضـلات این بخـش به‌ویژه صنعت برق برشـمرد و گفت: برای تولیدکننـدگان داخلی مشوق‌ها و معافیت‌های جدی وجود ندارد.

این فعـال بخش خصوصی اضافـه کـرد: ترکیـه برای حضـور در بازارهـای ایران و دیگـر کشـورهای منطقه بـرای تولیدکنندگان داخلی خود از معافیت‌های مالیاتی، جوایـز صادراتـی، اعتبارات بانکی و مشـوق‌های تولیدی اسـتفاده می‌کنـد و این امر موجب شـده تا نـرخ تولید کالا و تجهیزات پایین باشـد و بازارهـای منطقـه و حتی ایران را در اختیـار بگیرنـد.

ایـن تولیدکننـده کابل و سـیم در کشـور، خام‌فروشی را بزرگ‌تریـن مشـکل تولید کالاهـای داخلـی و برخلاف سیاست‌های اقتصاد مقاومتی برشـمرد و از مسـئولان و دست‌اندرکاران خواست با این رویه برخورد شود.

به گفته وی، خام‌فروشـی، ارزش افـزوده بـرای صنایع پایین‌دستی ایجاد نمی‌کند و منجر به تعطیلی کارخانجات و تولیدکنندگان در این بخش شده است.

به گـزارش ایرنا، شـرکت صانیـر مجری پـروژه احداث سـومین خـط انتقـال برق ارمنسـتان به ایران به ارزش ۱۰۷ میلیون و ۹۰ هزار یورو است که با اجرای آن، ظرفیت انتقـال بـرق از ۳۰۰ مگاوات فعلی به هزار مگاوات افزایش خواهد یافت.

در این پروژه ۷۳۰ دکل در مسیری حدود ۲۷۵ کیلومتر نصـب خواهـد شـد و میزان مصرف سیم و کابل موردنیاز بیـش از ۷هـزار و ۶۰۰ تـن خواهد بود.

همـکاران شـرکت صانیر در ایـن پـروژه پیمانکاران داخلـی هسـتند کـه بـا مشـکلات جـدی بـرای تامین خدمـات و تجهیزات مواجهنـد و ایـن شـرکت تـلاش می‌کنـد بـا تامین تجهیزات بـرای پروژه‌های خـود از تولیدکننـدگان داخلـی بـا قیمت‌هـای مناسـب از ایـن بخـش حمایت کند.

شرکت صانیر هم اینک ۱۸ پروژه در ۱۳ کشور جهان در دسـت اجـرا دارد و به تازگی قـرارداد سـاخت نیـروگاه بادی در کشـور قزاقستان را بـا ظرفیت ۶۰ مـگاوات امضا کرده است.

اسـحـاق جهـانگیـری، معـاون اول رئیس‌جمهـوری اواخـر فروردین ماه امسـال در ابلاغیه‌هایـی جداگانـه بـه دسـتگاه‌های اجرایـی، تصویب‌نامه سـتاد فرماندهی اقتصـاد مقاومتـی ناظـر بـر پروژه‌هـای اولویـت‌دار برنامه‌هـای ملـی اقتصـاد مقاومتی را که در آن وظایف و تکالیف هر یک از دستگاه‌ها برای اجرای ایـن پروژه‌ها به وضوح مشـخص شـده است، ابلاغ کرد.

آب ۵

بهره‌برداری از ۱۴سد و انسداد ۱۲هزار حلقه چاه غیرمجاز

مدیرعامـل شـرکت مدیریت منابـع آب ایران گفت: انسـداد ۱۱ هـزار و ۹۲۱ چاه غیرمجاز، بهره‌برداری از ۱۴ سـد مخزنی و آبگیـری پنـج سـد، از جمله اقدامـات شـاخص شـرکت مدیریت منابع آب ایران در سـه سال فعالیت دولت یازدهم است.

محمد حاج رسولی‌ها در گفت وگو بـا ایرنا، گفت: طـرح احیا و تعادل‌بخشی آب‌های زیرزمینی با توجه به مصوبه شـورای عالی آب به اقدامات مشترک وزارتخانه‌های کشـور، جهـاد کشـاورزی، راه و شهرسـازی، صنعـت، معـدن و تجـارت و سـازمان مدیریـت و برنامه‌ریـزی کشـور نیـاز دارد که بـا همراهـی وزارت نیرو باید درخصوص مدیریـت مصرف آب پیاده شود.

وی افزود: بر اساس این طرح، سـال گذشـته ۴۷۵ میلیـون مترمکعب، در چهار سـال آینده ۱۱ میلیـارد مترمکعب و پس از ۲۰ سال ۱۱۰ میلیارد مترمکعب اضافـه برداشـت از منابـع آب زیرزمینی کنترل خواهد شد.

حـاج رسـولی‌ها یادآورشـد: پیش از دولت یازدهم، متوسـط سالانه انسداد چاه‌های غیرمجاز بـرای اجرایی شـدن این طرح، ۲هـزار و ۲۸۳ حلقـه بود اما در دولـت یازدهـم ۵هـزار و ۸۵۳ حلقه چـاه غیرمجاز مسـدود و مسلوب‌المنفعه شد.

وی خاطرنشـان سـاخت: متوسط سالانه نصب کنتور روی چاه‌هـا پیـش از روی کار آمدن دولـت تدبیـر و امیـد ۲ هزار و ۱۰۵ دستگاه بود اما در طول سه سال عملکرد دولت یازدهم، این رقم به ۱۳ هزار و ۹۱۸ دسـتگاه افزایش یافته است.

مدیرعامـل شـرکت مدیریت منابع آب ایـران افزود: در حالی که متوسـط سـالانه حجم آب صرفه‌جویی شده ناشی از انسداد چاه‌ها پیـش از دولـت یازدهم ۱۵۲میلیـون مترمکعب بوده اما اینک به ۳۰۴ میلیون مترمکعب افزایش یافته است.

مشـاور وزیر نیـرو ادامه داد: تشـکیل گروه‌هـای گشـت و بازرسـی در اجرای طرح احیا و تعادل‌بخشی آب‌های زیرزمینی عملکرد درخشـان ۹۸درصدی داشته است.

وی گفـت: تعـداد ۱۱ هزار و ۹۲۱ حلقـه چـاه غیرمجـاز در سه سـال گذشته مسـدود شد که کنترل اضافه برداشت آب به میزان ۸۴۴ میلیون و ۳۰۰ هزار مترمکعب را به دنبال داشت.

مدیرعامـل شـرکت مدیریت منابـع آب ایـران در ادامـه به بهره‌برداری از ۱۴ سـد مخزنی بـا ظرفیـت حجـم آب قابـل تنظیـم سـالانه یـک میلیارد و ۵۴۱ میلیون مترمکعب و حجم مخزن ۳میلیارد و ۴۰۹ میلیون مترمکعبی در طول سـه سـال فعالیت دولت یازدهم اشاره کرد.

به گفتـه این مقام مسـئول، سـدهای ذکـر شـده شـامل سـد فرخـی قاین در خراسـان جنوبی، سـد ماشـکید۱ (علیا) در سیسـتان و بلوچسـتان، سد رودبال داراب (بردنو) در اسـتان فارس، سـد سـرابی تویسرکان در همـدان، سـد شـهر بیجار (آیت‌الله بهجت) در گیلان، سـد مروک در لرسـتان، سد ایوشان در لرسـتان، سد سورک (دهنو) در چهارمحال و بختیاری، سـد زیویه در کردسـتان، سد سررود (قره تیکان) در خراسان رضوی، سـد سـیمره (هینی مینی) در ایـلام، سـد سـراب گیلانغرب در کرمانشـاه، سـد تنگ حمام (شـهدای گمنام) در کرمانشاه و سد حوضیان در لرستان است.

وی افـزود: همچنیـن در این مدت، آبگیری از پنج سد مخزنی شامل سدهای کوچری (دستگاه اجرایـی آب تهـران)، چهچهـه (دسـتگاه اجرایی آب خراسـان رضوی)، عباس‌آباد کیله (دستگاه اجرایـی آب کردسـتان)، داریان (دستگاه اجرایی شرکت آب نیرو) و ایوان (کنگیر) (دستگاه اجرایی آب ایلام) با ظرفیت مجموع حجم آب قابل تنظیم سالانه یک‌میلیارد و ۴۷۰ میلیون مترمکعب و حجم مخزن ۶۰۰ میلیـون مترمکعب اجرایی شد.

حاج رسولی‌ها همچنین گفت: در سه سال دولت یازدهم ۱۲۵ هزار و ۶۲۶ هکتار شبکه آبیاری و زهکشـی اصلـی و ۲۱ هزار و ۹۸۸ هکتـار شـبکه آبیـاری و زهکشی فرعی در این شرکت به بهره‌برداری رسید.

افزایش بی‌سابقه صادرات نفت عربستان

صـادرات نفت خام عربسـتان سـعودی در حالی در ماه ژوئن و ژوییه افزایش یافته که این کشور بر دسـتیابی به سهم بیشتری در بازار متمرکز شده است.

بـه گـزارش روزنامـه وال اسـتریت ژورنـال، عربسـتان سعودی به سـازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)، اطلاع داده کـه تولید نفت این کشـور در مـاه ژوییه به رقم بی‌سـابقه ۱۰ میلیون و ۶۷۰ هزار بشـکه در روز رسـیده که نشـانه ادامه تمرکز این کشـور بر سهم بازار به جـای کاهش تولید به منظور برخورد با عرضه مازاد کنونی در بازار نفت است.

بر اسـاس آمار رسمی ریاض، صـادرات نفت‌خـام مـاه ژوئن عربسـتان عضو اوپک، تا سـطح تقریبـا بی‌سـابقه‌ای بـالا رفته است.

در همیـن حـال مصرف نفت خـام عربسـتان کـه بالاتریـن صادرکننـده نفت خام در جهان به شمار می‌رود، برای تولید برق، کمتر از دوره مشابه سال گذشته (۲۰۱۵) بوده است.

بر اسـاس آمار موسسه ابتکار اطلاعات مشـترک سـازمان‌ها (جودی)، صـادرات روزانه نفت خام عربسـتان در مـاه ژوئن به ۷میلیـون و ۴۵۶ هـزار بشـکه رسـیده که بالاترین سطح برای این ماه از سال ۲۰۱۲ به این سو بوده است.

این در حالی است که صادرات نفت خام این کشور در ماه پیش از آن (مـه)، ۷میلیـون و ۲۹۵ میلیون بشکه بوده است.

قراردادهای نفتی

عضو هیأت علمی دانشگاه استاوانگر نروژ:

الگوی جدید قراردادی نفت در ایران نقطه آغاز خوبی است

یک چهره دانشـگاهی فعال در صنعت نفت نروژ اعـلام کرد که الگوی جدید قراردادهای نفتی، نقطه آغـاز خوبی برای جـذب سـرمایه‌های خارجی در توسعه صنعت نفت ایران است.

آنا آبو، عضو هیأت علمی دانشـگاه استاوانگر نروژ، باور دارد ایران به‌عنوان کشـوری با ذخایر غنی نفت و گاز، قابلیت دسـتیابی به میزان سرمایه مورد نیاز خود را از طریق قراردادهای نفتی دارد، اما برای آنکه بتواند سریع‌تر به هدف خود دست یابد، باید با توجه به وضـع جهانی این صنعت گام بـردارد، همچنین شفاف‌سازی در این قراردادها یکی از عوامل مهم در دستیابی به سرمایه موردنظر ایران است.

به گزارش شـانا، وی که پیشـتر در شرکت ملی نفت نـروژ فعالیت داشـته اسـت، در ارزیابی مدل جدید قراردادهای نفتی، گفت: الزام انجام تحقیقات، اسـتفاده از فناوری و مسـئولیت انجام تحقیق نیز باید در الگـوی جدید قراردادهای نفتی ایران لحاظ شود؛ این مسئله در بلندمدت اهمیت زیادی خواهد داشـت، زیرا ایران همه منابع مـورد نیاز را از جمله جمعیت تحصیلکرده در اختیار دارد.

این چهـره دانشـگاهی افزود: همان‌طـور که در همایش گفته شـد، فکر می‌کنم شرایط هر قرارداد متناسـب به میدان و پـروژه موردنظر باید جداگانه بررسی شـود؛ قرارداد همیشـه دو طرف دارد، باید نقاط قدرت خود را شناسایی کنیم تا بتوانیم با پس زمینه مستحکم در مذاکرات شرکت کنیم.

این اسـتاد دانشـگاه با اشـاره به اهمیت مسـائلی همچون شفافیت و قابلیت پیش‌بینی شرایط قراردادها برای شرکت‌های خارجی، گفت: برای آنها بسیار مهم است که بدانند در آینده فعالیت‌های‌شان ثبات و تداوم خواهد داشـت؛ به عبارت دیگر طرف ایرانی باید یک رژیم قراردادی شفاف و به دور از هرگونه فساد تدوین کند تا شرکت خارجی بتواند به آن اتکا کند و آینده‌ای مطمئن برای فعالیت‌های خود متصور باشد.

آبـو گفـت: باید تـا حد امـکان در نوشـتن این قراردادهـا دقـت را به خرج داد و همـه جزییات را بررسـی کرد، زیرا تاثیر آن در آینده دامنگیر شـما خواهـد بـود؛ ایـن درحالی اسـت که نفـت و گاز کسـب‌وکاری با قراردادهای معمولا بلندمدت است و سـرمایه‌گذاری‌های کلانی به طور از پیش تعیین شده در آن انجام می‌شود و می‌توان پس از آن برای سال‌های متمادی از نتایج آن برداشت کرد.

وی با اشـاره بـه چالش‌های کنونـی برای جذب سـرمایه برای پروژه‌های نفتـی، گفت: فقط بهترین پروژه‌ها هسـتند که می‌توانند سـرمایه‌ها را به خود جـذب کنند، با ایـن وجود معتقدم ایـران ظرفیت لازم برای تثبیت الگـوی جدید قراردادهای نفتی و دستیابی به سرمایه‌گذاری مورد نیازش را دارد.

این فعال صنعت نفت با اشاره به تجربه‌های نروژ در سرمایه‌گذاری در صنعت نفت داخلی، گفت: صنعت ما مبتنی بر نوآوری و فناوری است که نه تنها برای بازار داخلی تولید می‌کند، بلکه صادرات به بازارهای جهانی را نیز انجام می‌دهد. من فکر می‌کنم همه این موارد را باید در الگوی جدید قراردادهای نفتی به نحوی گنجاند و به آنها توجه کرد.

مزیت بلندمدت بودن الگوی جدید قراردادهای نفتی

پیمانکار خارجی بیش از ۲۰ سال متعهد به تولید می‌شود

الگوی جدید قراردادهای نفتی، پیمانکار را به‌واسطه حضور بلندمـدت برای بیش از ۲۰ سـال به تولید از مخزن متعهـد می‌کند، در حالی کـه در قراردادهای بیع‌متقابل، پیمانکار متعهد به تولید ۲۱ روز از ۲۸ روز اسـت. یک استاد دانشـگاه در گفت‌وگو با شانا، ضمن اشـاره به پیش‌بینی حضـور بلندمدت شـرکت‌های خارجی در الگوی جدیـد قراردادهای نفتی، گفت: در قرارداد بیع متقابل، ظرفیت تولید در هنگام راه‌اندازی پروژه و استمرار تولید بر اساس ظرفیت قراردادی ۲۱ روز از ۲۸ روز ملاک است؛ در حالی که در الگوی جدید قراردادهای نفتی، پیمانکار زمان طولانی‌تری در میدان حضـور دارد، بنابراین تعهد قراردادی آن درباره تولید، محدود به کمتر از یک ماه نیست.

بیژن مسـتقل با بیان اینکه الگوی جدید قراردادی نفت که خود قراردادی خدماتی اسـت، در ادامه رویه اسـتفاده از قراردادهای خدماتی از جمله بیع متقابل طراحی شـده و قالب کلی آن نظیر بیع متقابل است، ادامـه داد: الگوی جدید قـراردادی تنها در چند مورد با بیع متقابل متفاوت اسـت و در آن، ریسـک توقف تولیـد طولانی‌مدت مخزن در صـورت تخلف یا نبود برنامه‌ریـزی صحیح پیمانکار بـه درآمدهای پیمانکار مرتبط می‌شـود. سردبیر ماهنامه اکتشـاف و تولید، هـدف از اصلاح الگوی قراردادهـای نفتی را پویایی و بهبود مدل قراردادهای همسو با ضرورت سرمایه‌گذاری بیشـتر و جذب آن در بخش نفت و جبران بخشی از تاخیر در توسـعه و بهره‌برداری از میدان‌های مشترک در مقایسه با کشورهای همسـایه عنوان کرد و افزود: باید در نظر داشت که شرکت ملی نفت ایران، از طریق این الگوی قراردادی، شرکت‌های بزرگ نفتی را زیر نظر خود می‌گیرد و آنها را به مدت طولانی‌تری نسـبت به قراردادهای گذشـته، به پروژه متعهد می‌کند و همین موضوع سـبب می‌شـود شـرکت‌های خارجی طرف قرارداد برای حفـظ منافع خود تا حدی به دولت‌های متبوع‌شـان برای همسـو شـدن با مواضـع و منافع جمهوری اسلامی ایران فشار بیاورند.

تجارت

محمد لاهوتی
در گفت‌وگو با سایت خبری اتاق تهران:

افزایش صادرات منجر به رشد اقتصادی شده است

بهار امسال رشد ۴.۴ درصدی در اقتصاد کشور رخ داد؛ رشدی که باید استمرار داشته باشد تا بتواند تغییراتی در اقتصاد کشور رخ دهد و در ادامه آن اشتغال هم تغییر کند.

محمد لاهوتی، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران و رئیس کنفدراسیون صادرات ایران در گفت‌وگو با سایت خبری اتاق تهران درباره رشد اقتصادی اعلام کرد: رشد اقتصادی یک مرتبه و اتفاقی نیست. به هرحال یک‌سری فاکتورها و سیاست‌هایی لحاظ و اجرا شده که منتج به این رشد اقتصادی شده است.

به گفته لاهوتی، یکی از موضوعات که در این رشد اقتصادی دخیل بوده است، افزایش صادرات غیرنفتی بوده است. او ادامه داد: به هرحال، موضوعی که الان قابل توجه است و می‌توان لحاظ کرد، رشد آمارهای صادرات غیرنفتی است. در چهار ماه اول سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، صادرات غیرنفتی ۲۱,۱۱درصد رشد داشته است. این به این معنی است که حمایت‌هایی در این زمینه صورت گرفته است که چنین رشدی هم رخ داده است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران تاکید کرد: جدا از اینکه در جزییات آماری اختلاف‌نظرهایی وجود دارد، اما باید توجه کرد که رشد اقتصادی رخ داده است. البته باید توجه کرد که در این ۲۱درصد رشد صادراتی که رخ داده است، دو ردیف کالایی مربوط به صادرات گاز طبیعی قرار داده شده که در آمارهای سال‌های گذشته قرار نداشته است. سهم این دو ردیف هم ۱۴,۴ بوده است که تاثیر مستقیمی در رشد صادراتی داشته است. به این ترتیب جدا از این اختلاف‌نظرها که برای ما توجیه نشده است (نه اینکه قبول نداریم)، دولت، مسئولان گمرک و سازمان توسعه تجارت باید از آمارشان دفاع یا شفاف‌سازی کنند.

اما با این حال بر اساس صحبت‌های لاهوتی، آن چیزی که مشخص است، این است که افزایش صادرات رخ داده است، چرا که تولید هم بیشتر شده است. او همچنین درباره استمرار رشد اقتصادی ادامه داد: همین روند حمایتی باید ادامه پیدا کند. دولت باید استراتژی از تولید و صادرات را ادامه دهد تا این رشد اقتصادی در داخل کشور ملموس شود.

این عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران همچنین گفت: ما به آمار رشد اقتصادی اعتماد داریم. اما وقتی به بنگاه‌ها و بازار داخلی نگاه می‌کنیم تغییر آنچنانی ایجاد نشده و قابل لمس نیست. ما به این جمع‌بندی می‌رسیم که وقتی صادرات رشد داشته است، امیدوار هستیم که در بخش داخلی هم دولت موفق شود این تغییرات را ایجاد کند تا رشد قابل لمس شود.

درآمدهای گمرکی در چهار ماه نخست امسال ۱۰درصد افزایش یافت

گمرک جمهوری اسلامی ایران اعلام کرد درآمدهای گمرکی کشورمان در چهارماه نخست امسال با وجود کاهش ۷درصدی واردات، در هم‌سنجی با سال گذشته ۱۰درصد افزایش یافت.

به گزارش روابط عمومی گمرک ایران، درآمدهای گمرک در چهارماه نخست امسال به ۴۶ هزار و ۷۰۰میلیارد ریال رسیدکه این میزان درآمد ۱۰درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد نشان می‌دهد. این در حالی است که میزان واردات قطعی کشور در مدت یادشده ۷,۱۲درصد کاهش داشته است.

بنابراین گزارش، عمده‌ترین دلیل افزایش درآمدهای گمرکی استفاده از سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی بوده است.

گمرک جمهوری اسلامی ایران با استفاده از این سامانه، انجام تشریفات واردات کالا را الکترونیکی کرده است و سامانه جامع گمرکی با بهره‌گیری از حسابداری اتوماتیک اقدام به محاسبه مبالغ هر یک از اظهارنامه‌ها کرده و با ایجاد یک شناسه، پرداخت به‌صورت الکترونیکی انجام می‌شود.

براساس این گزارش، با اتصال مستقیم سامانه به بانک، علاوه بر شناسایی و ثبت مستقیم هر گونه واریز، برداشت و استرداد نیز به‌صورت الکترونیکی انجام می‌شود.

پرداخت الکترونیک از طریق پنجره واحد تجاری از دیگر قابلیت‌های این سامانه بوده که از مراجعه به بانک‌ها و نیز ارائه کاغذی اطلاعات جلوگیری کرده است.

به گزارش ایرنا، بررسی کارنامه تجارت خارجی ایران در بهار امسال نشان داد در این دوره ۲۷ میلیون و ۷۸۰ هزار تن کالا به ارزش ۱۰ میلیارد و ۴۷۲ میلیون دلار به خارج از کشور صادر شده است.

اکبر ترکان در نشست با ۳۰ تن از نمایندگان مجلس شورای اسلامی مطرح کرد

واردات با ارز ارزان ضد تولید است

برخی از نمایندگان مجلس درباره چگونگی لایحه افزایش مناطق آزاد و ویژه اقتصادی با دبیر شورای عالی مناطق آزاد دیدار و گفت‌وگو کردند. این نمایندگان در اهمیت ایجاد مناطق آزاد، روشنگری در وظایف این مناطق، اعتمادسازی مردم جامعه، تمرکز برتولید و صادرات و مدیریت واردات با اکبر ترکان بحث و گفت‌وگو کردند. عین‌الله شریف‌پور، نماینده ماکو با اشاره به تأثیرات مثبت منطقه آزاد ماکو بر منطقه از دبیر شورای عالی خواست به زیرساخت‌های حمل و نقل توجه بیشتری شده و در ایران هم مانند دیگر کشورها به چشم صنعت به آن نگاه شود. او گفت: جلب اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی مهم‌ترین مسئله در این مناطق است. شریف‌پور ایجاد مناطق آزاد را بر پیشگیری از مهاجرت روستاییان تأثیرگذار دانست. او انتقاد برخی افراد درخصوص گران شدن زمین پس از تبدیل شدن به منطقه آزاد را غیرعلمی دانست، چراکه این اتفاق می‌تواند ارزش افزوده بیشتر ایجاد کند. علی گلمرادی، نماینده مردم ماهشهر، مناطق آزاد را مانعی برای قاچاق دانست، چراکه به‌واسطه معافیت‌های تعرفه‌ای می‌تواند مسیر صحیحی برای واردات رسمی به کشور باشد. جلیل رحیمی دیگر نماینده مجلس، منطقه ویژه اقتصادی تایپاد را منطقه‌ای با ظرفیت‌های مناسب عنوان و انتقاد کرد که از آن غافل شده است. نماینده تربت‌جام و تایپاد گفت: واگذاری‌ها در این منطقه به افراد محدودی انجام شده است و ما از شورای عالی انتظار داریم این مسئله بررسی شده و مردم بومی هم از فعالیت‌های این منطقه سهمی داشته باشند. رحیمی گفت: گمرک دوغارون تنها مرز ارتباطی کشور با افغانستان است و تبدیل این منطقه به منطقه ویژه اقتصادی می‌تواند تأثیر زیادی بر اقتصاد شهرهای مجاور داشته باشد. اما میرزایی نماینده ایلام که شاید از محروم‌ترین استان‌های کشور باشد از زاویه‌ای دیگر به این ماجرا پرداخت. او که روی صحبت‌هایش با نمایندگان مجلس بود نه ترکان، خطاب به هم‌قطارانش گفت: با توجه به اتفاقاتی که در دوره‌های قبل برای ایجاد مناطق آزاد افتاد و دوره‌های پیشین مجلس شورای اسلامی بانی آن بود، اجازه بدهید به انتظارات مردم دامن نزنیم و به لایحه‌ای که دولت به مجلس داده است رأی مثبت بدهیم. او گفت: بهترین کاری که ما الان به‌عنوان نمایندگان مجلس می‌توانیم انجام دهیم تصویب همین لایحه و پیشنهاد نکردن مناطق دیگر درکنار این لایحه است، چراکه این کار برای تصویب لایحه حاشیه درست کرده و تمرکز را از این کار دور می‌کند. او تقاضای نمایندگان را برای ایجاد مناطق جدید خارج از این لایحه نادرست دانست. هزارجریبی دیگر نماینده مجلس اتهام قاچاق به مناطق آزاد را نادرست دانست و گفت: قاچاق در کشور ما عوامل متعددی دارد و حتی برخی مسئولان، شخصیت‌ها و نهادها در آن دخیل هستند اما سوی این اتهام به مناطق آزاد است درحالی‌که قاچاق به مناطق آزاد ارتباطی ندارد و نباید با مخالفت با تأسیس مناطق جدید صورت‌مسئله را پاک کرد، بلکه باید روی تعرفه‌ها کار کنیم. بیرانوند، نماینده خرم‌آباد صحبت‌هایش را بر مخالفان لایحه متمرکز کرد و گفت: یک گروه از مخالفان باورشان این است که مناطق آزاد معبری برای واردات است اما گروهی دیگر، که بیشتر تلاش می‌کنند، از اینکه مناطق آزاد فعالیت‌شان را بر هم بزنند و رقیبی برای آنها باشد نگران هستند.

به گزارش «فرصت امروز»، پس از اظهار نظرات نمایندگان مجلس شورای اسلامی، دبیر شورای عالی مناطق آزاد با اشاره به مزیت‌های برخی مناطق اهمیت این مناطق اقتصادی را به نمایندگان مردم گوشزد کرد. او گفت: در مورد صادرات که برخی از نمایندگان به آن اشاره داشتند باید بگویم که به نظر من کشور ما در صادرات به کشورهای همسایه موفق‌تر خواهد بود، چراکه اشتراکات فرهنگی بسیاری داریم و آنها خواهان کالای ما هستند و من فکر می‌کنم مناطق آزاد بهترین سکو برای صادرات به همسایگان باشد. اکبر ترکان مناطق آزاد و ویژه اقتصادی نام برده را در لایحه جدید با تکیه بر مطالعات انجام شده وزارتخانه‌های متولی دانست.

او گفت: تأسیس منطقه آزاد و ویژه اقتصادی می‌تواند آن منطقه را به یک ظرفیت مالی تبدیل کند. او از تمام شدن ظرفیت‌های نفتی در برخی مناطق مانند خوزستان به‌عنوان یک نگرانی بزرگ نام برد و گفت: ما باید در این مناطق به فکر ایجاد یک اقتصاد جایگزین باشیم. ترکان از واردات ارزان‌قیمت به‌عنوان یک اقدام ضد تولید نام برد و گفت: این اشتباه است که به برخی شرکت‌ها ارز ارزان‌قیمت داده شود تا واردات کنند. این کار بر خلاف منافع ملی است.

ترکان به نمایندگان توصیه کرد: در جریان این لایحه از پیشنهاد کردن مناطق ویژه اقتصادی جدید پرهیز کنید، چرا که اصل لایحه را به خطر می‌اندازد. ترکان در پاسخ به درخواست نماینده فارس مبنی بر تأسیس منطقه آزاد در این استان گفت: تأسیس مناطق آزاد در جغرافیای مرزی پیش‌بینی شده است و به دلیل مقررات این مناطق، در جغرافیای مرکزی سخت و غیرممکن به نظر می‌رسد.

به گزارش «فرصت امروز»، نشست ناهار دبیر شورای عالی مناطق آزاد با برخی نمایندگان مجلس روز گذشته در دبیرخانه این شورا برگزار شد و نمایندگان درباره چگونگی محتوای این لایحه و مناطق پیشنهاد شده بحث کردند.

در این جلسه نمایندگان مردم تهران، ماکو و چالدران، ماهشهر، بهبهان، قصر شیرین، اردل، گرگان، درگز، تربت جام، شیراز و خرم‌آباد در مجلس شورای اسلامی حضور داشتند.

دامپروری

مطالبات دامداران تا ۲۰ شهریورماه پرداخت می‌شود

رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران با تاکید براینکه خرید حمایتی شیرخام همچنان ادامه دارد، گفت: مابقی مطالبات دامداران بین ۱۵ تا ۲۰ شهریورماه تسویه خواهد شد.

به گزارش ایرنا، حسین صفایی دیروز در نشست خبری به مناسبت هفته دولت درباره وضعیت خرید شیرخام در کشور افزود: در دو ماه گذشته خرید حمایتی شیرخام با قیمت پایه هر کیلو ۱۲ هزار و ۵۰۰ ریال (۱۲۵۰ تومان) پس از وقفه شش ماهه با مجوز دولت در ۱۰ استان کشور آغاز شد.

وی اظهار داشت: در صورتی که طرح حمایتی خرید شیرخام اجرایی نمی‌شد شاهد تداوم کاهش قیمت شیر خام در بازار و بروز مشکلاتی بیشتر در صنعت دامداری کشور بودیم.

صفایی گفت: هم‌اکنون روزانه بین ۶۰۰ تا ۷۰۰ تن شیر خام خریداری می‌شود و این سازمان آمادگی افزایش سطح خرید را در دیگر استان‌های کشور دارد، اما امسال دامداران تمایل کمتری برای فروش داشتند.

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی با اشاره به اینکه بخشی از مطالبات از محل فروش خامه و شیر خشک استحصالی از شیر خام خریداری شده و بخشی دیگر از محل تسهیلات بانکی تامین می‌شود، اظهار داشت: تاکنون حدود ۳۵ درصد مطالبات دامداران پرداخت شده و مابقی مطالبات تا ۲۰ شهریورماه تسویه می‌شود.

صفایی یادآور شد: از نیمه دوم سال ۱۳۹۳ تا آذرماه سال ۱۳۹۴ سازمان مرکزی تعاون روستایی خرید شیرخام مازاد را در سطح هفت استان کشور اجرایی کرد که این شیر پس از فرآوری به شیرخشک تبدیل و صادر شد.

وی درباره وضعیت صادرات شیرخشک افزود: سال گذشته ۱۲ تا ۱۵ هزارتن شیر خشک به کشورهای روسیه، عراق، افغانستان و پاکستان صادر شد و امسال به دلیل وجود مشوق‌های صادراتی احتمال می‌رود برای کشورهای اوراسیا این رقم بالاتر رود.

صفایی پیش‌بینی کرد که امسال میزان صادرات شیرخشک و لبنیات از وضعیت خوبی برخوردار باشد.

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاونی روستایی درباره بازرگانی خارجی گفت: ما برای اینکه شبکه‌های تعاونی‌های روستایی کشور بتوانند با بازارهای خارجی ارتباط داشته باشند هم گام‌هایی برداشته‌ایم و یکی از این اقدام‌ها ایجاد سه کنسرسیوم مشترک است.

صفایی افزود: تاکنون دو کنسرسیوم مشترک بازرگانی را بین اتحادیه‌های تعاون روستایی و برخی شرکت‌های روسی به مرحله تاسیس و فعال‌سازی رسانده‌ایم.

وی اضافه کرد: یک کنسرسیوم تخصصی مشترک نیز بین شرکت پژوهشکده بذری صربستان و اتحادیه تعاونی تولید کشاورزی کشور برای تولید و فرآوری بذر غلات و سبزی و صیفی در دست تشکیل است و عمده مقدمات و توافق‌های اولیه آن صورت گرفته است و در انتظار افتتاح رسمی هستیم.

پژوهشکده بذری کارنامه خوبی در سطح دنیا دارد به‌حضورش و مشارکتش با اتحادیه تعاونی‌های تولید می‌تواند زیرساخت مهمی را در تولید و فرآوری بذر در داخل کشور فراهم کند.

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی در پایان وضعیت خریدوفروش برنج داخلی را از نگاه تولیدکنندگان در سطح مناسبی عنوان و تاکید کرد که ما مداخله‌ای در خرید توافقی برنج نخواهیم داشت.

صنعت‌غذایی

افزایش عرضه شکر

قیمت در سراشیبی

طی ماه گذشته قیمت شکر در بازار افزایش یافت که به گفته صنایع، تاخیر در واردات محموله‌های شکر عامل گرانی این محصول است، اما دبیر انجمن صنفی صنایع قند و شکر اعلام کرد که قیمت شکر طی هفته گذشته کاهش یافته و در هفته آینده نیز به قیمت منطقی نزدیک می‌شود.

به گزارش ایسنا، طی ماه اخیر قیمت شکر در بازار افزایش یافت و به بیش از کیلویی ۴۰۰۰ تومان برای مصرف‌کننده رسید که بهمن دانایی، دبیر انجمن صنفی صنایع قند و شکر، احتکار برخی سودجویان و تاخیر در واردات محموله‌های شکر از برزیل را عامل گرانی این محصول دانست، اما در این باره علی‌اکبر مهرفرد، قائم مقام بازرگانی وزیر جهاد کشاورزی، اعلام کرد که بخشی از این تاخیر در واردات از سوی تعدادی از کارخانه‌های واردکننده شکر صورت گرفته است. حالا پس از گذشت یک ماه از افزایش قیمت شکر، دبیر انجمن صنفی صنایع قند و شکر می‌گوید: طی هفته گذشته قیمت شکر از کیلویی بیش از ۳۵۰۰ تومان به حدود ۲۸۰۰ تومان کاهش یافته و در ادامه با توجه به ورود شکر تولیدی حاصل از واردات و آغاز تولید یک میلیون و ۶۰۰ هزار تنی شکر داخلی، قیمت این محصول به قیمت منطقی نزدیک‌تر می‌شود.

دانایی اظهار کرد: طی سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ دولت تصمیم گرفت بخشی از قیمت شکر را از خرید مابه‌التفاوت واردات که به ترتیب ۲۰۰ و ۲۱۵ تومان مصوب کرده بود، به صنایع قند و شکر پرداخت کند، اما طی دو سال اخیر هنوز ریالی از این مابه‌التفاوت را پرداخت نکرده‌اند و هم‌اکنون مطالبات به بیش از ۵۳۰میلیارد تومان رسیده است، در حالی که قانون به صراحت تاکید کرده که اگر دولت به هر دلیلی قیمت یک محصول را دو تکه کرد باید مابه‌التفاوت آن را از بودجه همان سال پرداخت کند و صنایع از این دولت انتظار بی‌قانونی ندارند. دبیر انجمن صنفی صنایع قند و شکر با بیان اینکه دو سال اخیر بدترین ایام از نظر اقتصادی برای صنایع و تولیدکنندگان بود، گفت: اگر مطالبات به‌زودی پرداخت نشود، صنایع نمی‌توانند از پس هزینه‌های تولید که از مساعده دادن به کشاورزان برای برداشت تا دیگر هزینه‌ها می‌شود، برآیند و مطمئنا تولیدی که طی سه سال اخیر رو به افزایش بوده و هر ساله رکورد جدیدی ثبت کرده است، زمین می‌خورد. دانایی در پاسخ به اظهارات علی‌اکبر مهرفرد، قائم مقام بازرگانی وزیر جهاد کشاورزی، مبنی بر اینکه برخی کارخانه‌های صنایع قند و شکر در واردات این محصول از برزیل تاخیر کرده‌اند، ادامه داد: فعلا در این زمینه صحبتی ندارم و شاید بعدا به این مسئله پاسخ دهم.

خبرنامه

نوبخت در مراسم تودیع و معارفه رئیس مرکز آمار:

نرخ تورم سالانه در مرداد ۸,۷درصد شد

رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور نرخ تورم سالانه منتهی به مردادماه را ۸.۷درصد اعلام کرد و افزود: این نرخ نسبت به تیرماه ۳ دهم‌درصد کاهش دارد.

به گزارش ایرنا، محمدباقر نوبخت روز دوشنبه در حاشیه آیین معارفه رئیس جدید مرکز آمار ایران در جمع خبرنگاران، جدیدترین آمار این مرکز از نرخ تورم را اعلام کرد.

وی افزود: نرخ تورم ماهانه در مرداد به ۱.۴درصد رسید که این شاخص در تیرماه ۱.۶درصد بود. همچنین تورم نقطه‌ای در مردادماه گذشته به ۷.۴درصد رسید که در تیر ماه ۶.۵درصد ثبت شده بود.

معاون رئیس جمهوری با یادآوری نرخ تورم ۹درصدی در تیرماه گذشته و تداوم روند کاهشی آن در مردادماه اظهار داشت: دولت مصمم است سیاست مهار تورم و کاهش قیمت‌ها را دنبال کند.

وی افزود: البته کاهش نرخ تورم به معنی کاهش قیمت‌ها نیست، بلکه این نرخ حاکی از آن است که قیمت‌ها در مرداد ماه ۸.۷درصد نسبت به سال قبل رشد کرده است. نوبخت درباره اینکه سیاست کاهش نرخ تورم تا چه زمانی در دولت ادامه می‌یابد زیرا کارشناسان اقتصادی وجود چنددرصد تورم را لازمه اقتصاد پویا می‌دانند، اظهار داشت: تا نرخ تورم مطلوب هنوز فاصله داریم.

وی با تأکید بر اینکه باید در شاخص‌های کلان اقتصادی نوعی تعادل وجود داشته باشد، افزود: تلاش دولت این است که مردم با پدیده گرانی مواجه نباشند، زیرا یکی از خواسته‌های مردم از دولت همین افزایش قدرت خرید آنهاست.

ایراد برخی نمایندگان به لایحه برنامه ششم، شکلی است

رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره انتقاد برخی نمایندگان به لایحه برنامه ششم توسعه اظهار داشت: با توجه به اینکه دولت در تدوین این لایحه اقدام نوآورانه‌ای انجام داد و برخی احکام تکراری را پیش از تقدیم آن، در قالب لایحه احکام دائمی در مجلس تصویب کرد، برخی نمایندگان ایراد شکلی به آن دارند.

نوبخت خاطر نشان کرد که لایحه احکام دائمی برنامه ششم توسعه در مجلس به تصویب رسیده است و اکنون در فرآیند رفت و برگشت شورای نگهبان قرار دارد. وی یادآور شد که لایحه برنامه ششم توسعه در پنج پیوست و ۲ هزار صفحه به مجلس نهم تقدیم شد و با وجود تصویب کلیات و جزییات آن در کمیسیون تلفیق، به دلیل اتمام دوره مجلس نهم، کارها باقی ماند. سخنگوی دولت تأکید کرد: با روی کار آمدن مجلس دهم این لایحه با همان پیوست‌ها تقدیم مجلس شد که در آن برنامه‌های دولت، اهداف، سیاست‌ها و اقدامات اجرایی در ۱۵ موضوع فرابخشی و ۳۲ موضوع بخشی به تفصیل مشخص شده است.

نوبخت تأکید کرد که این لایحه با بهره‌گیری از تجربه ۱۰ برنامه توسعه‌ای کشور تدوین شده و به جای آنکه همه مسائل در اولویت قرار گیرند، برنامه‌ای جامع‌نگر ولی مسئله‌محور انتخاب شد تا اولویت‌ها و منابع مورد نیاز برای تحقق آن مشخص باشد. وی خاطر نشان کرد: تاکنون همه کمیسیون‌های تخصصی مجلس به‌ویژه کمیسیون برنامه و بودجه به کلیات آن رأی داده‌اند و امید می‌رود در صحن علنی مجلس نیز نمایندگان با خرد جمعی خود لایحه را کامل‌تر به قانون تبدیل کنند.

تعداد شعب بانکی در آمریکا به کمترین رقم طی ۱۰ سال گذشته رسید

بانک‌های آمریکایی تعداد شعبه‌های خود را از سال ۲۰۰۹ به میزان ۶درصد کاهش داده‌اند و ۹۳ هزار و ۲۸۳ شعبه‌ای که در پایان سال گذشته مشغول به کار بوده، کمترین تعداد در یک دهه گذشته بوده است.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، براساس آمارهای مؤسسه فدرال دپازیت اینشورانس، بانک‌های آمریکایی تعداد شعبه‌های خود را از سال ۲۰۰۹ به میزان ۶درصد کاهش داده‌اند. ۹۳ هزار و ۲۸۳ شعبه‌ای که در پایان سال گذشته مشغول به کار بوده، کمترین تعداد در یک دهه گذشته بوده است. با این حال، تحلیلگرانی که این آمارها را بررسی کرده‌اند، می‌گویند بانک‌ها برای جبران کاهش درآمدهای ناشی از پایین آمدن نرخ بهره و تقاضاهای رگولاتورها، باید اقدامات بیشتری انجام می‌دادند. مدیران بانک‌ها می‌گویند حفظ شعب بانک‌ها برای جذب مشتریان جدید و همکاری بیشتر با مشتریان قبلی ضروری است. به گفته آنها بستن شعب بیش از آنکه به کاهش هزینه‌ها کمک کند، موجب آسیب دیدن درآمد بانک‌ها می‌شود. جاناتان ولین، رئیس بخش خودپردازهای بانک ولز فارگو گفت: «مشتریان ما همچنان می‌خواهند ما را ببینند... رقم مراجعه مشتریان به شعبه‌ها و دستگاه‌های خودپرداز ما همچنان بالاست.» دیگر بانک‌های آمریکایی نیز همین نظر را دارند. آنها می‌گویند خدمات بانکداری الکترونیک کامل‌کننده خدمات سنتی برای مشتریان آمریکایی است، اما تعداد معدودی از مشتریان به صورت کامل به خدمات دیجیتال روی آورده‌اند.

براساس آمارهای صندوق بین‌المللی پول، آمریکا از نظر تعداد کاهش شعب بانک‌هایش در بین کشورهای توسعه‌یافته در رده‌های میانی قرار دارد. تعداد شعب بانک‌های آمریکایی نسبت به کشورهای آلمان، فرانسه یا کانادا بیشتر کاهش یافته، اما به اندازه کشورهای یونان، ایرلند، اسپانیا یا ایتالیا کاهش نداشته است. ریک اسپیتلر، مدیر مؤسسه مشورتی نووانتاس گفت: هرچند عوامل دیگری نیز در این زمینه دخیل‌اند، اما یکی از تفاوت‌ها این است که مشتریان آمریکایی همچنان به صورت روزانه از دسته‌چک استفاده می‌کنند و برای نقد کردن چک‌ها به شعب بانک‌ها نیاز دارند.

تورم سالانه به ۸,۷درصد کاهش یافت

سرعت کاهش نرخ سود بانکی بیشتر می‌شود

نسیم نجفی
nasim64najafi@gmail.com

در حالی مسئولان اقتصادی کشور بر کاهش نرخ سود بانکی تاکید می‌کنند که روز گذشته نوبخت، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور نرخ تورم سالانه را ۸,۷درصد اعلام کرد که پایین‌ترین میزان تورم در چند سال گذشته است. از سوی دیگر نرخ تورم نقطه به نقطه به حدود ۷درصد رسیده است و همین موضوع تقاضای مسئولان از بانک‌ها برای کاهش نرخ سود بانکی را افزایش داده است. البته این در حالی است که هنوز مدت زمان زیادی از اجرای نرخ سود ۱۵درصدی نگذشته است.

پیش از این حسن روحانی، رئیس‌جمهوری بارها خواستار کاهش دوباره نرخ سود بانک‌ها شده و تأکید کرده است: در کنار کاهش نرخ سود بانکی، روند تورم کاهنده ادامه یافته و بانک‌ها نیز این فرصت را می‌یابند تا تسهیلات بیشتر با نرخ کارمزد کمتر را در اختیار مشتریان خود قرار دهند و البته روند کاهش نرخ کارمزد باید تداوم یابد.

نرخ سود بانکی شناور، ساز جدید برخی رسانه‌ها

اما با این وجود برخی رسانه‌ها روز گذشته اقدام به انتشار خبرهایی بدون ذکر منبع کرده‌اند که یادآوری می‌کنند جمعی از بانک‌ها با ارسال نامه‌ای به رئیس کل بانک مرکزی، خواستار شناورشدن نرخ سود بانکی شدند.

این رسانه‌ها از قول یک مقام مسئول که نام وی ذکر نشده است اعلام کردند که به‌دلیل کاهش نرخ سود، اخیرا فقط از یکی از بانک‌های خصوصی حدود ۷ هزار میلیارد تومان سپرده خارج شده است.

این مقام گمنام مسئول ادامه داد: مدیران برخی بانک‌ها اخیرا در نامه‌ای به رئیس کل بانک مرکزی نسبت به کاهش نرخ سود اعتراض کرده و عنوان کرده‌اند که این کار باعث خروج گسترده سپرده‌های مردم از بانک‌ها شده است.

او اظهار کرد: بانک‌ها در نامه‌شان به سیف عنوان کرده‌اند که جریان خروج سپرده از بانک‌ها دو خطر جدی در پی دارد؛ یکی خطر ورشکستگی بانک‌ها و دیگر اینکه این سپرده‌ها پس از خروج از بانک‌ها به بازارهایی همچون طلا و ارز و مسکن سرازیر شده و تورم شدیدی را در این بخش‌ها ایجاد می‌کند.

وی ادامه داد: بانک‌ها در این نامه از رئیس کل بانک مرکزی خواسته‌اند تا بانک‌های خصوصی امکان یابند در مورد نرخ سود، خودشان تصمیم‌گیری کنند.

گزارش‌های بانک مرکزی چه می‌گویند

گذشته از اینکه این نحوه اطلاع‌رسانی و ذکر خبری از قول منابعی که به هر دلیل نمی‌خواهند نام‌شان ذکر شود از ارزش خبر می‌کاهد، این نکته هم قابل توجه است که بر خلاف گفته مسئول ذکر شده، براساس گزارش‌های بانک مرکزی که در سایت این نهاد موجود است، در اردیبهشت ماه سال ۹۵ میزان سپرده‌های بانکی نه‌تنها کاهشی را نشان نمی‌دهد بلکه افزایشی هم بوده است.

«فرصت امروز» پیش از این در گزارشی که با عنوان «نقدینگی در کنام گرم بانک‌ها خفته است» منتشر کرد، به بررسی آمارهای بانک مرکزی پرداخته و آورده است: اما نکته جالب‌تری که از آمارهای بانک مرکزی برمی‌آید این است که با وجود کاهش نرخ سود بانکی حتی در خود بانک‌ها سپرده‌ها روند افزایشی داشته است که این به معنای خارج نشدن سپرده‌ها از بانک‌ها است.

گزارش بانک مرکزی از وضعیت کل مانده سپرده‌ها و تسهیلات بانک‌ها و موسسات اعتباری به تفکیک استان‌ها در پایان اردیبهشت ماه سال ۹۵ نشان می‌دهد که مانده کل سپرده‌ها بالغ بر ۱۰۸۵۱,۸هزارمیلیارد ریال شده است که نسبت به دوره مشابه سال قبل ۲۴۲۶,۷هزار میلیارد ریال، ۲۸,۸درصد و نسبت به پایان سال قبل معادل ۲۳۲,۸هزار میلیارد ریال، ۲,۲درصد افزایش را نشان می‌دهد.

بنابراین واضح است که نقدینگی در این زمان همچنان در کنام گرم بانک‌ها لانه داشته است و با وجود کاهش نرخ سود بانکی ترجیح می‌دهد تا در قالب سپرده‌های بانکی از هر گونه ریسکی برکنار ماند.

البته ممکن است اظهارات مسئول مورد ذکر این رسانه‌ها درباره ریزش سپرده‌ها درباره یک بانک خاص باشد چرا که گزارش بانک مرکزی که شامل همه بانک‌ها و موسسات دارای مجوز است، چنین چیزی را تایید نمی‌کند.

نرخ سود باید توام با نظارت کاهش یابد

مطلوب این است که کاهش نرخ سود بانکی به کاهش میزان سپرده‌ها منجر شود. وقتی نقدینگی در بانک‌ها خوابیده باشد، دیگر دلیلی ندارد که چرخ‌های اقتصاد بچرخد.

در مقایسه با برخی کشورها نرخ سود بانکی ما واقعا بالاست. در کشوری مانند آلمان حتی نرخ سود منفی را شاهد هستیم یعنی اگر سپرده‌گذار از یک زمانی به بعد نرود و سپرده‌اش را دریافت نکند بانک او را جریمه می‌کند. این برای آن است که سیاست بانک مرکزی این کشور در جهت حمایت از تولید است و این پیام را به سپرده‌گذار می‌دهد که نقدینگی خود را در بازارهای مولد به فعالیت درآورد.

متاسفانه انواع طرح‌های بانکی و فعالیت برخی صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بانک‌ها، موجب شده است تا بانک‌ها همچنان به‌عنوان گزینه اول سرمایه‌گذاری در کشور مطرح باشند اگرنه دلیلی ندارد که با کاهش نرخ سود بانکی نقدینگی باز هم در بانک‌ها بماند.

با وجود همه موانع، فعالان اقتصادی انتظار دارند که با کاهش نرخ تورم به ۸,۷درصد نرخ سود بانکی هم متناسب با آن دوباره کاهش یابد و البته در این مسیر بانک مرکزی باید با تقویت نظارت‌ها از اجرای دقیق آن اطمینان حاصل کند.

گزارش ۲

مدیرعامل میدکو در نهمین همایش علمی کاربردی اقتصاد مقاومتی:

فسادستیزی مولفه مهم ثروت‌آفرینی است

ایمان ولی‌پور
forsat.valipour@gmail.com

در ادامه سلسله نشست‌های اقتصاد مقاومتی که به همت انجمن مدیریت ایران و دانشگاه خاتم با موضوع اقتصاد مقاومتی و ثروت‌آفرینی برگزار شد، علی اصغر پورمند، مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توسعه معادن و صنایع معدنی میدکو به تشریح دستاوردهای میدکو پرداخت و گفت: «اقتصاد مقاومتی دارای ۱۰ مولفه و ویژگی اساسی است که نخستین مولفه آن، ایجاد تحرک و پویایی در اقتصاد کشور و همچنین بهبود شاخص‌های کلان اقتصادی است.»

به گزارش «فرصت امروز»، پورمند مولفه دوم اقتصاد مقاومتی را تکیه بر ظرفیت‌های داخلی عنوان کرد و ادامه داد: «در اینجا دو مسئله اساسی وجود دارد؛ یکی از اهداف اصلی اقتصاد مقاومتی، تکیه بر داشته‌های داخلی و همچنین سرمایه‌های انسانی است که این دو مولفه دست‌به‌دست هم داده و توانسته‌اند ثروت جدیدی در کشور خلق کنند. مولفه سوم، رویکرد جهادی است که تعابیر مختلفی در رابطه با آن وجود دارد، اما از نظر میدکو، رویکرد جهادی به معنای عمل خالص است. در واقع، هر عملی که بی‌غرض انجام شود به آن عمل خالص اطلاق می‌شود.»

مدیرعامل میدکو همچنین مقاومت در برابر عوامل تهدیدی، وابستگی به فروش نفت و اصلاح الگوی مصرف را دیگر مولفه‌های ثروت‌آفرینی نام برد و گفت: «در گذشته عوامل تهدیدی شامل تحریم و رقابت جهانی بود، اما در حال حاضر، تورم و رکود عامل تهدید محسوب می‌شوند و خوشبختانه قیمت فلزات، تابعی از قیمت جهانی است و این مسئله وابستگی ما به نفت را کاهش می‌دهد.»

وی تصریح کرد: «فسادستیزی نیز یکی دیگر از مولفه‌های ثروت‌آفرینی محسوب می‌شود که مقدمه آن، سلامت ۱۰۰درصدی است. ما در میدکو از روز اول بر این موضوع تأکید داشتیم و سلامت از نظر ما به این معناست که از طرف ما آسیبی به فردی وارد نشود.»

مدیرعامل میدکو گفت: «با فعالیت‌های معدنی که در شرکت میدکو آغاز شده، مجموعه پروژه‌های این شرکت از ۲۳ به ۳۵ پروژه رسیده که در کمترین زمان و با بالاترین کیفیت ممکن، بیش از ۲۰ پروژه آن تاکنون بهره‌برداری شده است. همچنین این شرکت در مدت کمتر از هشت سال، بیش از ۹۰ هزار شغل ایجاد کرده که تا دو سال آینده به ۳۰۰هزار نفر خواهد رسید.»

پورمند گفت: «مولفه آخر، دانش‌محوری و مدیریت دانش است که از جمله مولفه‌های اساسی در ثروت‌آفرینی است.»

وی ثروت‌آفرینی را نتیجه و محصول اقتصاد مقاومتی دانست و بیان کرد: «اگرچه در ایران و در دنیا واژه ثروت‌آفرینی رواج دارد، اما بهتر است به جای آن از واژه احیاکنندگان ثروت استفاده شود چراکه خداوند ثروت را خلق کرده و ما تنها می‌توانیم آن را احیا کنیم.»

پورمند عنوان کرد: «ما بر این باور هستیم که ثروت‌آفرینی بر سه اصل اساسی و بنیادین زمان، مکان و دانش متکی است که این سه اصل سازندگان آینده کشور ما هستند. ما بر قله‌ای ایستاده‌ایم که یک سرزمین نو در زیر پای‌مان قرار دارد و شاید همگان مایل به کشف آن نباشند، اما ما مایل به انجام این کار هستیم و قصد داریم دارایی‌های کشور را از زیرزمین روی زمین آورده و به منصه ظهور برسانیم.» وی گفت: «ثروت‌آفرینی در دنیای کنونی به این معناست که دیگر باید به سمت بیو تکنولوژی و نانوتکنولوژی حرکت کرد. ما باید به کارخانجاتی بیندیشیم که باعث شوند به طرز بی‌سابقه‌ای بهتر و آسان‌تر ثروت‌آفرینی کنیم یا احیاکنندگان ثروت باشیم.»

وی افزود: «از این‌رو، نهادهای آموزش و پرورش و دانشگاه، باید جوانان را آماده ثروت‌آفرینی کنند.»

اقتصاد مقاومتی، نحوه عبور از تحریم‌هاست

در ادامه نشست، دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد با اشاره به دوران تحریم و گذر از مشکلاتی که میدکو در دوران تحریم با آن روبه‌رو بود، گفت: «زمانی‌که تحریم‌ها به‌طور کامل اعلام شد، تمام کشتی‌ها از بار زدن محموله‌های میدکو اجتناب کردند. در چنین شرایطی شرکت میدکو به سراغ کشتی‌هایی که ریجستر نبودند و به تعبیری بیمه‌نامه نداشتند، رفت.»

قاسمی اقتصاد مقاومتی را چگونگی و نحوه عبور از تحریم‌ها عنوان کرد و افزود: «در دوران تحریم، محموله‌ای که پیش از این حداکثر ظرف ۱۰ روز به بندر ایران می‌رسید، دو ماه در راه بود، اما با این حال تمام پروژه‌ها به بهره‌برداری رسیدند.»

وی با بیان اینکه «داستان عبور از تحریم‌ها در شرکت میدکو شبیه یک عملیات پارتیزانی بوده است» گفت: «در رابطه با پذیرش ریسک‌های مالی و فنی، بحث‌های زیادی مطرح شد و لازم است از تصمیماتی که میدکو در شرایط غیرعادی تحریم اتخاذ کرده، کتابی تهیه شود تا تاریخ پر افتخار میدکو در دسترس مردم که لیاقت مدیرانی شایسته را دارند، قرار گیرد.»

وی خاطرنشان کرد: «ما در شرکت میدکو، خاک را به طلا تبدیل می‌کنیم؛ خاکی که به صورت خام تولید می‌شد و آب در آسیاب کشورهای دیگر می‌ریخت، حالا در مسیر رونق اشتغال، تولید و ارزش افزوده به کار گرفته می‌شود.»

قاسمی با بیان اینکه تخصص و امکانات مالی باید در هم ترکیب شوند، به تجربه کشور ژاپن پس از جنگ جهانی دوم اشاره کرد و گفت: «آنها به این نتیجه رسیدند که ۷۰۰ تا ۸۰۰ بانک کوچک قادر نیست کار را به خوبی انجام دهد. در نتیجه با ادغام آنها، ۸۰ بانک بزرگ تأسیس کردند که تمام صنعت کشور به آنها سپرده شد و امروز آنها مالکان بزرگ درآمدهای صنعتی‌اند. این درحالی است که ما در ایران که یک کشور در حال توسعه است، بنگاه‌داری بانک‌ها را امری نادرست می‌دانیم.»

وی در پایان تأکید کرد: «زمانی‌که تمام چارچوب‌های تکنیکی، فنی و... تعریف شده باشد، حداکثر قضیه سلامت در آن مجموعه برقرار است. شاید انسان در مراقبت از مال خویش نیز تا این اندازه به مراقبت نپردازد که در میدکو در رابطه با اموال مردم دقت می‌شود.» گفتنی است در ابتدای همایش، فیلمی مستند از فعالیت‌ها و دستاوردهای میدکو برای حاضران پخش و در پایان نیز جلسه پرسش و پاسخ با حضور دکتر مجید قاسمی و مهندس علی اصغر پورمند برگزار شد.

نرخنامه

دلار ۳,۵۴۵ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۵۴۵ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۱۱۲,۴۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۴,۰۰۹ تومان و هر پوند نیز ۴,۶۲۸ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۵۹,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۹۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۲,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳,۰۱۰ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
مثقال طلا	۴۹۰,۰۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳,۰۱۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۱۱,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۱۱۲,۴۰۰	▼
نیم سکه	۵۵۹,۰۰۰	▼
ربع سکه	۲۸۹۰۰۰	▼
سکه گرمی	۱۸۲,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳,۵۴۵	▲
یورو اروپا	۴,۰۰۹	▼
پوند انگلیس	۴,۶۲۸	▲
درهم امارات	۹۶۸	▲
لیر ترکیه	۱,۲۲۰	▼
یوان چین	۵۴۴	▲
ین ژاپن	۳۵	
دلار کانادا	۲,۷۷۰	▼
فرانک سوئیس	۳۶۷۰	▼
دینار کویت	۱۱,۷۱۰	▼
ریال عربستان	۹۴۵	
دینار عراق	۲۸۰	
روپیه هند	۵۴	
رینگت مالزی	۹۱۲	▼

دریچه

ریزش قیمت طلای جهانی ادامه یافت

هر اونس طلا برای تحویل فوری در معاملات روز دوشنبه بازار سنگاپور ۰.۶درصد کاهش پیدا کرد و به ۱۳۳۳.۴۰ دلار رسید.

در بازار نیویورک، هر اونس طلا برای تحویل در دسامبر ۸.۴۰ دلار یا ۰.۶درصد کاهش یافت و در ۱۳۳۷.۹۰ دلار ایستاد. بهای معاملات این بازار روز جمعه ۱۱ دلار یا ۰.۸درصد کاهش یافته و در ۱۳۴۶.۲۰ دلار بسته شده بود.

استنلی فیشر، معاون رئیس بانک مرکزی آمریکا اظهار کرد که این بانک به هدف تورم ۲درصدی و اشتغال کامل نزدیک شده است. اظهارات وی احتمال نزدیک شدن زمان افزایش نرخ‌های بهره را افزایش داد و از ارزش دلار حمایت کرد.

طلا معمولاً خلاف جهت دلار آمریکا حرکت می‌کند و قوی شدن ارزش دلار، معاملات طلا را که به این ارز قیمت‌گذاری می‌شود، برای دارندگان ارزهای خارجی گران‌تر می‌کند.

بارنباس گان، تحلیلگر بانک OCBC سنگاپور به رویترز گفت: شاخص‌های اقتصادی آمریکا خوب به نظر می‌رسند و احتمال افزایش نرخ‌های بهره در ماه‌های آینده تقویت می‌شود که به صعود ارزش دلار و تحت فشار قرار گرفتن قیمت طلا منجر می‌شود. وی در ادامه افزود: افزایش قیمت نفت موجب شده بخشی از سرمایه‌ها از بازار طلا به سوی نفت حرکت کنند اما این وضعیت به مدت طولانی ادامه پیدا نمی‌کند.

شاخص دلار آمریکا که این ارز را در برابر سبدی از شش ارز بزرگ دنبال می‌کند، با ۰.۴درصد افزایش، به ۹۴.۸۹۴ واحد رسید.

براساس گزارش رویترز، درحالی‌که طی روزهای گذشته پیام‌های مختلفی درباره روند تحکیم سیاست پولی از سوی مقامات بانک مرکزی آمریکا مخابره شده است، رؤسای بانک‌های مرکزی بزرگ جهان اواخر هفته جاری برای شرکت در کنفرانس سالانه سمپوزیوم اقتصادی در جکسون هال وایومینگ گرد هم می‌آیند. جانت یلن، رئیس بانک مرکزی آمریکا در این نشست سخنرانی خواهد کرد. معامله‌گران و سرمایه‌گذاران بازار طلا منتظر شنیدن اظهارات وی هستند تا شاید نشانه‌های بیشتری از زمان دور بعدی افزایش نرخ‌های بهره دریافت کنند.

طلا به افزایش نرخ‌های بهره فوق‌العاده حساس است، زیرا نرخ‌های بهره بالاتر هزینه نگهداری دارایی‌های بدون بازده مانند این فلز را افزایش داده و از سوی دیگر با پشتیبانی ارزش دلار، قیمت طلا را تحت فشار بیشتری قرار می‌دهد.

این فلز زرد از ابتدای سال جاری میلادی تاکنون تحت تأثیر نگرانی‌ها نسبت به رشد اقتصاد جهانی و تأخیر بانک مرکزی آمریکا در ادامه روند عادی‌سازی نرخ‌های بهره حدود ۲۵درصد رشد قیمت داشته است.

خبر

بلوک ۸۰ درصدی پتروشیمی دماوند روی میز مزایده فرابورس می‌رود

براساس تصمیم سازمان خصوصی‌سازی، ۸۰ درصد سهام پتروشیمی دماوند در بازار فرابورس به بخش خصوصی واگذار می‌شود. بلوک سهام کنترلی این شرکت در مرحله قبل از بهره‌برداری متعلق به شرکت ملی صنایع پتروشیمی بوده که شامل ۹ هزار و ۵۰۰ سهم عادی و ۵۰۰ سهم ترجیحی است. قیمت پایه هر سهم پتروشیمی دماوند، یک میلیارد و ۳۶۹ میلیون و ۹۱۵ هزار و ۲۰۰ ریال و قیمت پایه کل آن، ۱۳ هزار و ۶۹۴ میلیارد و ۹۱۵ میلیون و ۲۰۰ هزار ریال اعلام شده است. سپرده لازم برای حضور در این رقابت ۴۱۰ میلیارد و ۸۴۷ میلیون و ۴۵۶ هزار ریال خواهد بود و ثمن این معامله به‌صورت ۱۰ درصد نقد و مابقی در اقساط هشت ساله با نرخ ۱۴ درصد و حداکثر ۲۰ روز کاری سازمان خصوصی‌سازی پس از انجام معامله پرداخت خواهد شد. این عرضه بلوکی روز یکشنبه ۱۴ شهریورماه توسط کارگزاری خبرگان سهام انجام می‌شود.

بلوک ۲۰درصدی پتروشیمی ابن‌سینا عرضه می‌شود

بلوک ۲۰ درصدی سهام شرکت پتروشیمی ابن‌سینای همدان به ارزش کل پایه ۱۷۱ میلیارد ریال در فرابورس عرضه می‌شود. تعداد ۸ میلیون سهم شرکت پتروشیمی ابن‌سینای همدان معادل ۲۰ درصد سهام این شرکت روز ۱۵ شهریورماه جاری توسط سازمان خصوصی‌سازی در فرابورس ایران عرضه می‌شود. این میزان سهام به قیمت پایه هر سهم ۲۱ هزار و ۴۹۱ ریال و ارزش کل پایه ۱۷۱ میلیارد و ۹۲۸ میلیون ریال به مزایده گذاشته می‌شود. همچنین این بلوک ۲۰ درصدی به وکالت از شرکت مادر تخصصی ملی صنایع پتروشیمی به‌صورت ۱۵ درصد نقد و بقیه با اقساط شش‌ماهه در مدت هفت سال واگذار خواهد شد. سپرده شرکت در مزایده ۲۰درصد سهام پتروشیمی ابن‌سینای همدان نیز ۵ میلیارد و ۱۵۷ میلیون ریال عنوان شده است و خریدار در صورت برنده شدن ۲۰ روز کاری مهلت دارد ثمن نقدی این معامله را پرداخت کند. در حال حاضر شرکت مادر تخصصی ملی صنایع پتروشیمی با ۲۰ درصد و شرکت حامی فولاد ایرانیان با ۷۷ درصد سهامداران عمده شرکت پتروشیمی ابن‌سینای همدان هستند.

بورس انرژی

عرضه اولیه اوراق سلف موازی استاندارد بنزین شرکت ستاره نفت خلیج فارس

در جریان معاملات بورس انرژی، در تابلوی سلف موازی استاندارد برای قراردادهایی با سررسید یک‌سال و بیشتر در بازار مشتقه بورس انرژی ایران، در کلیه نمادهای فعال، ۱۰ هزار و ۲۱۷ قرارداد با ارزش بیش از ۱۰۰ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. بازار برق بورس انرژی ایران نیز شاهد معامله ۴ هزار و ۸۹۵ قرارداد معادل ۵۶ هزار و ۸۱۲ مگاوات ساعت به ارزش بیش از ۱۸ میلیارد و ۸۳۵ میلیون ریال بود. گفتنی است در آغاز جلسه معاملاتی این روز نمادهای بارپیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۳۰ شهریور ۹۵ گشایش یافته و در پایان نمادهای بارپیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۴ شهریور ۹۵ متوقف شدند. در مجموع ارزش کل معاملات بورس انرژی ایران در آخرین روز مردادماه به بیش از ۱۱۸ میلیارد و ۹۶۲ میلیون ریال بالغ شد.

شرکت‌ها و مجامع

«وملت» خریدار و فروشنده نبود

شرکت سرمایه‌گذاری ملت وضعیت پرتفوی در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ مردادماه ۹۵ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری ملت، ابتدای مرداد ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۳ میلیارد و ۹۰۵ میلیون ریال و ارزش بازار ۳ میلیارد و ۵۹۹ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده این شرکت طی دوره تغییری نکرد و ارزش بازار آن با افزایش ۲۳۶ میلیون ریال، معادل ۳ میلیارد و ۸۳۵ میلیون ریال محاسبه شد. «وملت» در ماه گذشته خریدار و فروشنده سهام هیچ شرکت بورسی نبود.

پوشش ۴۰ درصدی پیش‌بینی سود «شیران»

شرکت سرمایه‌گذاری صنایع شیمیایی ایران پیش‌بینی درآمد هر سهم دوره شش ماهه منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۳۹۵ را با سرمایه ۴ هزار و ۶۲۸ میلیارد و ۹۸۸ میلیون ریال به‌صورت حسابرسی شده اعلام کرد. سود خالص شرکت سرمایه‌گذاری صنایع شیمیایی ایران در این دوره، مبلغ ۳ هزار و ۵۱۷ میلیارد و ۴۸ میلیون ریال برآورد شد و بر این اساس ۷۶۰ ریال سود به ازای هر سهم درنظر گرفته شد. «شیران» در دوره واقعی منتهی به ۳۱ خردادماه سال جاری، با اختصاص ۳۰۶ ریال به ازای هر سهم، ۴۰ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد.

افزایش ۷ میلیارد ریالی ارزش بازار «واعتبار»

شرکت سرمایه‌گذاری اعتبار ایران وضعیت پرتفوی در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ مرداد ماه ۹۵ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری اعتبار ایران، ابتدای مردادماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۵۶۱ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال و ارزش بازار ۵۶۵ میلیارد و ۸۲۴ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده این شرکت طی دوره یاد شده با کاهش یک میلیارد و ۷۵۷ میلیون ریال به مبلغ ۵۵۹ میلیارد و ۸۴۳ میلیون ریال رسید و ارزش بازار آن نیز با افزایش ۷ میلیارد و ۶۵۰ میلیون ریال معادل ۵۷۳ میلیارد و ۴۷۴ میلیون ریال محاسبه شد.

حسین موسوی‌فراز | فرصت امروز

معاملات در گروه‌های پیشرو متعادل شده است

خالی شدن حباب هیجان در بازار سهام

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران روز دوشنبه درجا زد و با کمتر از یک واحد (۰,۳۱ درصد) افت، همچنان جایگاه ۷۸ هزار و ۸۶ واحدی را حفظ کرد. شاخص کل بورس مانند روز یکشنبه از ابتدا با افزایش تقاضا مواجه شد، اما هر چه از زمان بازار می‌گذشت شاهد تقویت عرضه سهام بودیم به‌طوری‌که این افزایش عرضه تا پایان ادامه داشت و درنهایت باعث عدم رشد شاخص کل شد. روز گذشته درحالی دماسنج بازار سهام خنثی بود که ارزش معاملات در بازار بورس و فرابورس جمعا به بیش از ۶۵۰ میلیارد ریال رسید که نشانه خوبی برای بازار سهام است. نمادهای پالایشی که در روزهای اخیر با رشد خود، زمینه افزایش شاخص کل را فراهم کرده بودند، دیروز در وضعیت قرمز قرار گرفتند و بر این اساس، پالایش نفت بندرعباس، پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت تبریز و فولاد مبارکه اصفهان تأثیر منفی بر شاخص کل گذاشتند. در معاملات روز گذشته همچون روزهای گذشته شاهد روند تعادلی اغلب سهام شرکت‌ها بودیم که البته این روند به سمت نزول میل بیشتری داشت و تنها سهام‌های دارای صف خرید، سهام شرکت‌های کوچک تازه عرضه شده به بازار سهام بود. در گروه خودرویی شاهد روندی متعادل بودیم، به‌طوری‌که اکثر نمادهای فعال این گروه لحظاتی را در نوسانات منفی و لحظاتی را در نوسانات مثبت سپری کردند. با این حال و در کل، نوسان خودرویی‌ها طی روز گذشته در مجموع مثبت بود، این درحالی است که حجم معاملاتی در سطح بالایی نبوده است. از سویی دیگر بانک‌های بزرگ بورس نیز مدت زمان زیادی است که غایب بزرگ تابلوی معاملات‌اند که این مسئله می‌تواند در درجا زدن شاخص کل مؤثر باشد.

خروج بورس از وضعیت هیجانی

از سوی دیگر بورس تهران از وضعیت هیجانی خارج شده و چندی است که شاهد ثبات و ایجاد تعادل در این بخش از فعالیت‌های اقتصادی هستیم. نه خبری از هیجانات حقیقی و کاذب گذشته است و نه فشار فروش وجود دارد. در این میان، اقتصاد کشور هنوز در وضعیت رکودی به سر می‌برد و اکثر کارخانجات و واحدهای تولیدی با مشکلات عدیده فروش و نقدینگی مواجهند؛ امری که عرصه را بر بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی تنگ کرده و از حاشیه سود بسیاری از صنایع به‌شدت کاسته شده است.

این در حالی است که برخی عوامل و فاکتورهای مثبت نیز طی زمان بر بازار و بورس تهران وارد می‌شود که می‌تواند به تحرک اقتصادی کشور در سال آینده بینجامد. برنامه افزایش تولید و فروش نفت توسط ایران و بازگشت به دوران ماقبل تحریم، افزایش تدریجی بهای نفت و سیاست‌های جدید اقتصادی می‌تواند به رونق بازار سهام یاری رساند.

دلایل رشد شاخص کل در مردادماه

طی ماه گذشته بورس تهران شاهد رشد بیش از ۳ هزار واحدی شاخص کل بود که از جمله دلایل این رشد می‌توان به وضعیت مناسب و متعادل قیمت جهانی نفت و برخی کالاها اشاره کرد که موجب ثبات قیمتی در بورس و رشد برخی نمادهای معاملاتی در ماه گذشته شد. با این وجود هرچند تحول بنیادی در اقتصاد و بازار سهام در ماه گذشته رخ نداده است اما عوامل یاد شده در کنار پایان فصل مجامع شرکت‌ها و نیز کاهش نرخ سود بانکی موجب ادامه جو روانی مثبت در معاملات بازار سهام شده است. همچنین پس از افت شاخص و قیمت‌ها در بورس از نیمه خرداد تا پایان تیرماه، قیمت سهام شرکت‌ها به سطح مطلوب و جذابی برای خرید و سرمایه‌گذاری رسید که این عامل خود موجب ورود نقدینگی و خرید سهام در بورس مرداد ماه شد.

کاهش ۲ واحدی شاخص کل فرابورس

شاخص کل بازار فرابورس با کاهش بیش از ۲ واحدی به پله ۸۰۲ واحدی افت کرد.

در معاملات بازار فرابورس تعداد ۵۶۲ هزار و ۶ سهم اوراق بهادار به ارزش ۲میلیارد و ۴۳۸ میلیون و ۱۸۵ ریال در بیش از ۵۶۲ نوبت معاملاتی دادوستد شدند.

نمادهای پربیننده معاملات فرابورس تولید نیروی برق دماوند و گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی با روند مثبت و نمادهای سهامی ذوب‌آهن اصفهان، مدیریت انرژی امید تابان هور، پالایش نفت تهران، سرمایه‌گذاری توسعه گوهران امید و پالایش نفت لاوان با روند منفی به کار خود پایان دادند.

نگاه

انعکاس نگرانی‌های اقتصادی در بورس‌های جهانی

سهامداران بلندمدت بازار سهام به طور قطع سود می‌کنند

قیمت سهام در بازار سهام به محدوده‌های جذابی رسیده است و در صورتی که سهامداران با نگاه بلندمدت وارد بازار سهام شوند به طور قطع سود مناسبی کسب خواهند کرد. حسین صالحی، مدیر معاملات کارگزاری اقتصاد بیدار در گفت‌وگو با سنا، در خصوص وضعیت بازار سهام با تاکید بر اینکه قیمت سهام به محدوده‌های جذابی رسیده است، گفت: با افت بازار در ماه‌های گذشته، قیمت سهام به پایین‌ترین محدوده‌ها رسیده است که برای سرمایه‌گذاری بسیار جذاب است. این کارشناس بازار سهام با اشاره به روند صعودی بازار در هفته‌های اخیر، تاکید کرد: قیمت سهام این روزها به محدوده‌هایی رسیده است که در صورت سرمایه‌گذاری با نگاه بلندمدت، به طور قطع سود مناسبی عاید سهامداران خواهد شد.

وی در پاسخ به دلایل رشد بازار سهام گفت: از مهم‌ترین عوامل این رشد، کاهش نرخ سود بانکی است که با تاخیر زمانی در بازار اثر گذاشت. صالحی معتقد است در سال‌های گذشته بازار پول به دلیل سودهای بالایی که بدون قبول ریسک به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌کرد، نخستین گزینه سرمایه‌گذاری به شمار می‌آمد، اما در حال‌حاضر با کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی، سرمایه‌گذاری در بانک‌ها توجیه چندانی ندارد و می‌توان امیدوار بود بخشی از نقدینگی‌ها به سوی بازار سهام روانه شود. وی با اشاره به اینکه به نظر می‌رسد دوره رشد بازار آغاز شده باشد، اظهار کرد: با توجه به شرایط موجود، امکان رشد بازار سهام در نیمه دوم سال بیشتر خواهد بود زیرا عوامل رشد بازار در شش ماه دوم سال ثبات بیشتری خواهند داشت. صالحی به سیاست‌های اقتصادی دولت اشاره کرد و گفت: دولت در سال‌های اخیر سیاست کنترل تورم را در پیش گرفته و در این زمینه بسیار موفق عمل کرده اما رکود اقتصادی در کشور هنوز پابرجاست و این عامل مانع رشد پایدار و باثبات در بازار سهام نیز شده است.

وی با اشاره به اینکه بازار سهام به‌صورت مستقیم از شرایط اقتصادی کشور تاثیر می‌گیرد، بیان کرد: رونق اقتصادی در کشور هنوز کامل نشده است و این امر بر بازار سهام تاثیرگذار است.

صالحی در ادامه تصریح کرد: در این مدت هیات‌های تجاری زیادی به کشور وارد شده‌اند، اما از بین رفتن کامل تحریم‌های بین‌المللی و ورود و سرمایه‌گذاری این گروه‌ها به زمان بیشتری نیاز دارد. از سوی دیگر مقرر شده طرح‌های جدیدی با همکاری شرکت‌های خارجی و داخلی اجرایی شود و نمایان شدن این طرح‌ها در گزارش‌های شرکت‌ها نیازمند زمان بیشتری است.این کارشناس بازار سهام با اشاره به اینکه ورود سرمایه‌گذاران خارجی نقدینگی‌های جدیدی را به بازار سهام وارد می‌کند، گفت: بازار سهام در سال‌های اخیر از کمبود نقدینگی رنج می‌برد و ورود سرمایه‌گذاران خارجی می‌تواند زمینه‌ساز ورود پول‌های جدید به این بازار باشد.

دریچه

گروه پتروشیمی در محدوده کف قیمتی

بازار سهام از چند ماه گذشته تحت تاثیر اخباری همچون تک‌نرخی شدن ارز که تقریبا قطعی شده با نوسانات مثبتی همراه شد، از طرفی کاهش واقعی نرخ بهره بانک‌ها به‌صورت جزیی سرمایه‌گذاری در بورس را افزایش داده است. تحلیلگر شرکت کارگزاری سرمایه و دانش ضمن بیان این مطلب در گفت‌وگو با بورس‌نیوز اظهار داشت: شرکت‌هایی همچون پالایشی‌ها که از بحث تک‌نرخی شدن ارز اثر مثبت می‌پذیرند، با انتشار این خبر با نوسانات مثبت همراه شدند، اما گروه پتروشیمی که با ارز تک‌نرخی با کاهش سودآوری مواجه خواهند شد، این امر را از چند وقت قبل پیش‌خور کرده بودند و در حال حاضر در محدوده کف قیمتی قرار گرفته‌اند. از طرفی کاهش نرخ بهره بانک‌ها که به آهستگی در بخش واقعی اقتصاد در حال آشکار شدن است به‌صورت خیلی جزیی باعث افزایش سرمایه‌گذاری‌ها در بازار سهام شده و تمایل برای سهامی که نسبت P/E پایینی دارند افزایش یافته است.

محمد حسین عابدی‌نژاد مهدی‌آباد در ادامه افزود: قبل از آغاز سال ۹۵ شاخص کل با رشد شارپ و هیجانی تحت تاثیر انتظاراتی که از ورود سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی به اقتصاد کشور می‌رفت همراه شد، اما این انتظارات سریع‌تر از واقعیت حرکت کرد و در حال حاضر هنوز اتفاق تاثیرگذار تازه‌ای رخ نداده و این امر موجب روند اصلاحی در صنایع مختلف شده است. وی گفت: بعد از پایان یافتن فصل مجامع، با توجه به اینکه بسیاری از سهامداران در انتظار شنیدن خبرهای مثبتی از شرکت‌ها بودند و در اکثر آنها این انتظار به نتیجه نرسید، تنها برخی سهام با افزایش قیمت به تابلوی معاملات بازگشتند. این کارشناس بازار سهام بیان کرد: علاوه بر اینها ریسک بازار بورس به دلیل تغییر دولت در سال آینده افزایش یافته است، البته قیمت‌های جهانی و نتیجه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا نیز مطرح است که می‌تواند بر بورس اثرگذار باشد. وی ادامه داد: نباید این نکته را فراموش کرد که رکود داخلی همچنان پابرجاست و تغییری در اقتصاد کشور ایجاد نشده است، چرا که سهامداران و سرمایه‌گذاران دیگر نسبت به شعارها و حرف‌های مسئولان دولتی واکنش نشان نمی‌دهند پس طی چند ماه باقی‌مانده از دولت فعلی سرمایه‌گذاران محافظه‌کارانه عمل خواهند کرد و شعار وعده‌ها نمی‌تواند باعث ایجاد جو مثبت در اقتصاد و بازار سهام شود، بنابراین تنها راه حل موجود تزریق نقدینگی و ایجاد فضای مثبت صعودی از این طریق است. وی در خاتمه خاطرنشان کرد: اگر متغیرهایی همچون انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا، قیمت‌های جهانی و لمس کاهش نرخ بهره و اجرایی شدن برجام در بخش واقعی اقتصاد کشور را مثبت پیش‌بینی کنیم، انتظار می‌رود نوسانات بازار سهام طی شش ماه باقی مانده از سال جاری صعودی باشد، در غیراین صورت پیش‌بینی می‌شود نوسانات مثبت و منفی فعلی بازار بورس ادامه یابد.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

رینگ‌سازی مشهد در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که پتروشیمی آبادان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
خرینگ	۱,۱۱۶	۴.۹۹
شپترو	۲,۷۲۴	۴.۹۷
چافست	۶,۹۰۴	۴.۸۹
خاور	۱,۲۷۲	۴,۷۸
کساوه	۲,۳۳۲	۴,۷۱
لبوتان	۳,۱۴۳	۴,۵۶
ورنا	۱,۵۲۶	۴,۴۵

بیشترین درصد کاهش

تامین ماسه ریخته‌گری صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. فرآوری مواد معدنی ایران در رده دوم این گروه ایستاد و پالایش نفت تبریز هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کماسه	۱,۸۰۲	(۴.۷۱)
فرآور	۴,۷۵۰	(۴.۳۱)
شبریز	۴,۸۱۸	(۴.۳۱)
کبافق	۶,۰۶۰	(۴,۱۴)
قصفها	۵,۰۰۱	(۳,۷۷)
کمنگنز	۲,۲۹۴	(۳,۶۵)
غپاک	۱,۷۴۸	(۳,۴۸)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. حق تقدم سرمایه‌گذاری رنا در رده دوم این گروه ایستاد. زامیاد هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۲۰۱	۱۳۳.۷۷۳
ورناح	۶۰۲	۵۹,۴۲۴
خزامیا	۱۰۵۸	۵۷,۳۷۴
خاور	۱۲۷۲	۵۳,۲۴۷
وساپا	۱۱۸۳	۴۴,۳۰۷
اخابر	۲۲۵۶	۳۷,۲۵۸
خودرو	۳۲۵۹	۳۷,۲۳۲

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ایران‌ترانسفو به خود اختصاص داد و سایپا رتبه دوم را به دست آورد. ایران خودرو هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
بترانس	۱۶۵۸۶	۲۱۹.۲۳۸
خساپا	۱۲۰۱	۱۶۰,۶۴۸
خودرو	۳۲۵۹	۱۲۱,۳۴۶
اخابر	۲۲۵۶	۸۴,۰۳۶
جم	۸۱۶۱	۶۷,۹۲۱
خاور	۱۲۷۲	۶۷,۷۲۶
خزامیا	۱۰۵۸	۶۰,۶۸۹

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۲۰۱	۶۶۷۰
خودرو	۳۲۵۹	۳۰۰۹
خزامیا	۱۰۵۸	۲۹۲۹
ورنا ح	۶۰۲	۲۸۳۹
وساپا	۱۱۸۳	۲۴۹۳
خاهن	۱۸۲۳	۲۱۰۵
خاور	۱۲۷۲	۲۰۷۲

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خکاوه	۱۴۸۹	۱۴۸۹
پلاسک	۹۰۰	۹۰۰
فمراد	۲۵۹۶	۶۴۹
فلوله	۳۱۰۷	۶۲۱
پتایر	۳۱۸۵	۴۵۵
چفیبر	۷۶۵۴	۴۵۰
کسرام	۲۲۲۸	۳۷۱

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
آکنتور	۴۸۲۳۲	۱.۹۲
وخارزم	۱۰۸۰	۲.۸۸
پردیس	۱۰۱۱	۳.۰۳
وپاسار	۱۰۶۰	۳.۷۷
وبانک	۲۰۱۸	۳.۸۳
شاراک	۲۷۱۴	۴.۲۲
خعتبار	۲۳۰۶	۴.۲۷

عمران

معاون وزیر راه‌وشهرسازی مطرح کرد:

افزایش معاملات و تقاضای ساخت‌وساز در بازار

معاون وزیر راه و شهرسازی از ادامه روند صعودی معاملات خریدوفروش و افزایش تقاضا برای ساخت‌وساز خبر داد و گفت: پس از اتمام پروژه مسکن مهر، برنامه‌های متعدد تأمین مسکن کم درآمدها به اجرا درمی‌آید.

حامد مظاهریان، معاون امور مسکن و ساختمان در گفت‌وگو با ایلنا، با بیان اینکه با افزایش قیمت مسکن در سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ و عدم افزایش متناسب تسهیلات خرید مسکن، تسهیلات خرید مسکن عملاً کارایی خود را در تقویت قدرت خانوار از دست داده بود، اظهار داشت: اما با افزایش سقف تسهیلات از محل اوراق حق تقدم خرید مسکن و راه‌اندازی صندوق پس‌انداز مسکن یکم، توان خرید متقاضیان مسکن به‌طور قابل توجهی از این ناحیه افزایش یافته و تقاضا جهت دریافت تسهیلات خرید با افزایش مواجه شده است. وی ادامه داد: نکته قابل توجه این است که این تسهیلات عموما خانوارهای موجود در دهک‌های درآمدی متوسط را هدف قرار داده است و مسکن خانوارهای کم‌درآمد باید از طریق طرح‌های حمایتی و اجتماعی تأمین شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه در این راستا برنامه‌های متنوعی در قالب مسکن اجتماعی طراحی شده است، تأکید کرد: با توجه به رکود اقتصادی حاکم بر اقتصاد کشور و تخصیص عمده منابع وزارت راه و شهرسازی برای تکمیل طرح مسکن مهر و همچنین عدم تمایل دولت به استفاده از منابع تورم‌زای بانک مرکزی، این برنامه‌ها هنوز قابلیت اجرا پیدا نکرده‌اند. مظاهریان گفت: با تکمیل طرح مسکن مهر و همچنین بهبود شرایط اقتصادی کشور و امکان تخصیص اعتبار مورد نیاز از محل بودجه عمومی، برنامه‌های تأمین مسکن اقشار کم‌درآمد در دستور کار قرار می‌گیرد. وی درباره استقبال مردم از تسهیلات خرید مسکن، اظهار داشت: با افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن و به خصوص پس از کاهش نرخ سود این تسهیلات، میزان و تعداد تسهیلات پرداخت شده در بخش مسکن تا حد قابل قبولی افزایش یافته و سپرده‌گذاری در صندوق پس‌انداز مسکن یکم نیز جهت دریافت تسهیلات به میزان قابل توجهی در ماه‌های اخیر افزایش یافته است.

مظاهریان با بیان اینکه بررسی آمارهای منتشر شده در خصوص تسهیلات بخش مسکن نشان می‌دهد هم در حوزه خرید و هم در حوزه ساخت، تسهیلات دریافت شده به میزان قابل توجهی افزایش یافته است، گفت: انتظار می‌رود در ماه‌های آتی با افزایش تسهیلات خرید در مقطع فعلی و فروش واحدهای تکمیل شده و افزایش تمایل سازندگان به ساخت‌وسازهای جدید، تقاضا جهت دریافت تسهیلات ساخت، افزایش بیشتری نیز داشته باشد.

فرش نقدی سوخت، فرودگاه‌ها را بر هم ریخت

ایرلاین‌ها: پروازها را متوقف می‌کنیم

جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

چند ماه پس از اوج گرفتن اختلافات ایرلاین‌ها با شرکت فرودگاه‌ها بر سر نحوه تسویه بدهی‌های معوق خدمات فرودگاهی سال‌های گذشته این بار نوبت به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی رسیده تا با شرکت‌های هواپیمایی به مشکلاتی بزرگ بخورد و تداوم این اختلاف شاید در آینده‌ای نزدیک تأثیری جدی بر عملکرد صنعت هوانوردی کشور بگذارد.

مشکلات حاصل از تحریم و فشارهای اقتصادی سال‌های گذشته باعث شده ایرلاین‌های ایران که برای مدتی طولانی درگیر این محدودیت‌ها بوده‌اند بیش از هر بخش دیگری نیاز به ترمیم توانایی‌های خود و حرکت به سمت اهداف جدید داشته باشند؛ اهدافی که تنها تأمین ناوگان جدید به‌عنوان یکی از محورهای آن به منابع مالی گسترده‌ای احتیاج دارد و این امر نیاز به تجدید ساختار خواهد داشت.

لمس کردن این نیاز وزارت راه و شهرسازی را بر آن داشته طرحی کلان برای اصلاح ساختار مالی ایرلاین‌ها طراحی کند و قطعاً یکی از گام‌های مهم این طرح، تسویه بدهی‌های سابق این شرکت‌ها خواهد بود؛ بدهی‌هایی که پس از مدت‌ها کش و قوس تا حد زیادی حل شده است و حالا نوبت به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی رسیده تا به‌عنوان دومین ضلع طلبکار از ایرلاین‌ها وارد عمل شود. هرچند ایرلاین‌ها اعلام کرده‌اند از ابتدای سال براساس سررسید تمام بهای سوخت را پرداخته‌اند و با تقسطی بدهی‌های سال‌های گذشته معوقات نیز در حال تسویه هستند، اما شرکت پخش طرحی را از اول شهریورماه امسال کلید زده که براساس آن ایرلاین‌ها برای سوخت‌گیری در شش فرودگاه کشور باید نقدا هزینه را پرداخت کنند و تا آخر ماه جاری این برنامه به تمام فرودگاه‌ها تسری خواهد یافت. سجادی مدیرعامل این شرکت گفته همه زیرساخت‌ها، امکانات و تجهیزات لازم در فرودگاه‌های سراسر کشور به منظور پرداخت نقدی بهای سوخت از طریق کارت‌های بانکی فراهم شده است و در صورت رعایت نکردن و اجرای این دستورالعمل از سوی شرکت‌های هواپیمایی همه مسئولیت‌ها و تبعات ناشی از این اقدام به عهده شرکت‌ها بوده و شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال مشکلات ایجاد شده نخواهد داشت.

این جدیت در اجرای قطعی سیاست جدید از سوی ایرلاین‌ها با انتقاداتی مواجه شده است. مدیرعامل شرکت هواپیمایی زاگرس در این‌باره گفته: براساس قواعد فعلی پول بلیت هر پرواز به فاصله ۱۵ روز به ایرلاین تحویل می‌شود و این فرآیند حتی می‌تواند طولانی‌تر شود. در چنین شرایطی قطعاً شرکت هواپیمایی نیاز به زمانی خواهد داشت که برنامه‌های سفری خود را نهایی کرده و با آژانس تسویه‌حساب کند تا امکان آن وجود داشته باشد که پول سوخت پرداخت شود.

این موضع خیلی زود با پاسخ سخنگوی شرکت پخش فرآورده‌های نفتی مواجه شد و وی گفته است که شرایط اقتصادی ایرلاین‌ها باید از سوی خودشان اصلاح شود و این شرکت سیاست‌های خود را در این حوزه تغییر نخواهد داد. پافشاری طرفین بر لزوم اجرایی شدن سیاست‌های مدنظرشان شاید تنها یک قربانی داشته باشد و آن صنعت هوانوردی ایران خواهد بود. حال ایرلاین ها در اعتراض به این اقدام شرکت پخش و پالایش نفتی اعلام کرده‌اند که امکان اجرای این طرح را ندارند و امکان کنسل شدن پروازها وجود دارد.

سوخت نقدی خلاف اصول جهانی است

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی معتقد است با توجه به آنکه ایرلاین‌ها از ابتدای سال جاری به‌طور دقیق شرایط پرداخت هزینه‌های سوخت‌گیری خود را شفاف کرده‌اند، به نظر می‌رسد نگرانی در این زمینه وجود ندارد و می‌توان با استفاده از مدل‌های موجود در جهان با همین شیوه ادامه داد.

مقصود اسعدی‌سامانی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، تصریح کرد: از اول فروردین ماه امسال، همه ایرلاین‌ها تمام هزینه‌های مربوط به سوخت را براساس سر رسید پرداخت کرده‌اند. درباره بدهی‌های گذشته نیز با تصمیم‌گیری‌هایی که صورت گرفته همه آنها تقسیط شده‌اند و از این رو نگرانی وجود ندارد.

به گفته وی، در شرایطی که می‌توان به تداوم روال فعلی فکر کرد، تصمیم جدید شرکت پخش به‌عنوان تصمیمی که شبیه به آن در صنعت هوانوردی جهانی وجود ندارد این نگرانی را ایجاد کرده که شاید ایرلاین‌ها در پروازهای خود با محدودیت مواجه شوند؛ موضوعی که تلاش بر این است با مذاکراتی که در آینده نزدیک صورت خواهد گرفت راه‌حلی برای آن پیدا شود.

این روند که شاید در طول روزهای آینده با تغییراتی جدی روبه‌رو شود قطعاً نیاز به اندیشیدن به راه‌حل‌هایی جدی‌تر خواهد داشت؛ موضوعی که غوابش، کارشناس صنعت هوانوردی و دبیر سابق انجمن شرکت‌های هواپیمایی بر آن تأکید دارد.

وی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» اظهار کرد: آنچه در بسیاری از کشورهای جهان اجرایی می‌شود، توافقی است که ایرلاین‌ها با فروشندگان سوخت انجام می‌دهند و با توجه به اینکه برای بسیاری از این شرکت‌ها امکان‌پذیر نیست درآمد پروازی خود را به شکل روزانه تسویه کنند، براساس سررسید هزینه سوخت را می‌پردازند.

غوابش با اشاره به زمانبر بودن دریافت درآمد پروازهای چارتری اظهار کرد: وقتی ایرلاینی پس از مدت چند هفته‌ای به درآمد خود می‌رسد قطعاً نمی‌تواند همان روز نرخ سوخت را پرداخت کند و حتی در شرکت سوخت نیز حسابرسی دقیق در همان روز سخت است. از این رو شاید طراحی ضمانت‌هایی که از سوی شرکت‌های هواپیمایی ارائه شده و مورد قبول باشد، بسیاری از دغدغه‌های امروز را حل کند.

هرچند با توجه به مخالفت سازمان هواپیمایی و خبر رسمی ادامه مذاکرات به نظر می‌رسد رویه‌ای که از سوی فروشندگان سوخت اجرایی شده لااقل با تغییراتی مواجه خواهد شد اما صرف تزریق شوک‌های اینچنینی شاید ضرباتی بزرگ به صنعت هوایی ایران بزند، صنعتی که پس از سال‌ها در جا زدن، این روزها آماده شده تا جهشی جدید را تجربه کند.

حمل و نقل

مذاکره با شرکت‌های بزرگ بندری برای آغاز سرمایه‌گذاری در بنادر کشور

مشاور وزیر راه و شهرسازی در امور حسابداری و حسابرسی از مذاکره با شرکت‌های بزرگی که ۷۰ درصد بنادر جهان را در دست دارند خبر داد و گفت: برای استفاده از پتانسیل ترانزیتی بنادر ایران باید به سمت شرکت‌های بین‌المللی برویم. سیاست وزارتخانه جوینت شدن شرکت‌های بین‌المللی با شرکت‌های داخلی است که منجر به انتقال دانش و فناوری به ایرانی‌ها می‌شود.

غلامرضا سلامی در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، در خصوص وضعیت سرمایه‌گذاری‌های خصوصی در بنادر کشور، با اعلام انجام سرمایه‌گذاری‌های فراوان در بنادر کشور گفت: با این حال این سرمایه‌گذاری‌ها بیشتر در حوزه‌های خرد است. مثل بسیاری از انبارهایی که در بنادر کشور توسط بخش‌خصوصی به صورت (BOT) ساخته شده است یا کارهای اوپریشن (عملیات بندری) بعضی بنادر که دست بخش‌خصوصی است.

سلامی با توضیح اینکه سرمایه‌گذاران زیادی علاقه‌مند هستند که در بنادر ایران سرمایه‌گذاری کنند، گفت: با این حال هیچ‌کدام از مذاکرات ما با طرف خارجی به مرحله اجرا نرسیده و هنوز در مرحله مذاکره هستیم. وی با اعلام اینکه پروژه‌های بزرگی در بنادر ایران وجود دارد که می‌تواند از سوی سرمایه‌گذاران بین‌المللی و با مشارکت ایرانی‌ها احداث شود، گفت: امکان سرمایه‌گذاری در حجم بالا در بنادر کشورمان وجود دارد و مذاکرات زیادی هم صورت گرفته است اما به دلیل اینکه هنوز روی یک سری موضوعات مثل اینکه خود دولت هم شریک تجاری سرمایه‌گذاران بین‌المللی باشد یا خیر؟ به نتیجه واحدی نرسیده‌ایم.

وی در این باره توضیح داد: جوینت شدن با سرمایه‌گذار خارجی یا همان سرمایه‌گذاری مشترک، سیاستی است که در بنادر دنبال می‌شود. در این صورت هم تکنولوژی به کارشناسان و مهندسان ما انتقال پیدا می‌کند، هم پولی را که نداریم از محل سرمایه‌گذاری خارجی به دست آورده‌ایم.

افتتاح خط آهن ۷۶ کیلومتری خواف – هرات در هفته دولت

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور از افتتاح راه‌آهن خواف - هرات در هفته دولت خبر داد و گفت: عملیات عمرانی این خط تا ایستگاه شمتیغ به پایان رسیده است و خط آهن ۷۶ کیلومتری خواف - هرات در هفته دولت افتتاح می‌شود.

به گزارش ایرنا، علی نورزاد افزود: راه‌آهن خواف- هرات در ادامه راه‌آهن تربت حیدریه - سنگان و شاخه‌ای منشعب شده از راه‌آهن بافق - مشهد است و در بخش ایران از کیلومتر ۲۴ راه‌آهن سنگان- تربت حیدریه، نزدیک ایستگاه خواف شروع و در امتداد شمال‌غربی به جنوب شرقی ادامه می‌یابد و در کیلومتر ۱۲جاده تایباد - خواف و در کیلومتر ۲۱، جاده معدن سنگان را به صورت زیرگذر قطع می‌کند.

معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: این خط آهن در کیلومتر ۳۸ تا ۴۲ از ارتفاعات خواجه انجیر عبور و در کیلومتر ۴۷ تا ۵۲ وارد منطقه‌ای هموار می‌شود و از کیلومتر ۵۵در مجاور نوار مرزی قرار گرفته و در کیلومتر ۷۶ به مرز شمتیغ می‌رسد.

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه اهواز

آگهی مناقصه شماره ۹۵/۰۰۱ عمومی یک مرحله ای با ارزیابی ساده

شماره مجوز: ۱۳۹۵،۲۲۸۹

نوبت اول

مناقصه گزار: شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه اهواز

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد به ریال	میزان سپرده شرکت در مناقصه به ریال
۱	تامین خودروهای استیجاری منطقه با راننده	۱۷/۷۹۷/۰۰۰/۰۰۰	۸۹۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	اداره امور و اجرای حجمی زمانی عملیات جایگاه شرکتی بهبهان	۲/۲۱۹/۹۹۳/۸۲٤	۱۱۱/۰۰۰/۰۰۰
۳	اداره امور و اجرای حجمی زمانی عملیات جایگاه شرکتی CNG شهرک نفت	۳/۰٦۳/٦٦٤/۸۱٦	۱۵۳/۵۰۰/۰۰۰
٤	خدمات عمومی و تامین خودروی نواحی منطقه بصورت حجمی زمانی	۱۱/۲۱۹/۷۲۱/۲۱۱	٥٦۱/۰۰۰/۰۰۰

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه اهواز در نظر دارد واگذاری عملیات موضوع فوق را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجدشرایط واگذار نماید. لذا متقاضیان می توانند با در نظر گرفتن شرایط ذیل، درخواست کتبی خود را به امور قراردادهای شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه اهواز تحویل نمایند. جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۴۴۴۸۰۷۲-۰۶۱ و ۳۴۴۴۴۵۶۷-۰۶۱ داخلی ۲۲۷۵ تماس حاصل فرمائید.

تاریخ توزیع اسناد مناقصه : از تاریخ ۹۵/۶/۲ لغایت ۹۵/۶/۷
تاریخ تحویل پاکات مناقصه: از تاریخ ۹۵/۶/۸ لغایت ۹۵/۶/۲۱
نشانی : اهواز – میدان شهید بندر – جنب سپاه پاسداران – حوزه معاونت بازرگانی شرکت ملی شعبه پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز
بازگشایی پاکات نرخ : یک شنبه ۹۵/۶/۲۸ از ساعت ۱۰ صبح
حداقل تعداد مناقصه گران جهت گشایش پاکات : سه مناقصه گر
نوع تضمین شرکت در مناقصه : به شرح فوق بصورت ضمانتنامه بانکی بافیش واریزی به حساب شماره ۴۱۲۰۰۴۰۱۰۰۰۰۳ نزد بانک ملی شعبه پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز

شرایط عمومی متقاضی:
۱- ارائه درخواست کتبی جهت شرکت در مناقصه
۲- تصویر اساسنامه ، آگهی آخرین تغییرات و آگهی تاسیس شرکت و کد اقتصای و شناسه ملی.
۳- تصویر برابر اصل شده گواهی تعیین صلاحیت فعالیت دارای اعتبار(به لحاظ زمانی) از اداره کل تعاون، کار ورفاه اجتماعی استان
۴- تصویر کارت ملی و شناسنامه مدیر عامل و اعضای هیات مدیره
۵- تصویر گواهینامه ثبت نام مودیان مالیاتی صادر شده از سازمان امور مالیاتی کشور
۶- شرکتهای متقاضی مناقصه بند ۳ می بایست مجوز بهره برداری جایگاههای CNG از مدیریت طرح CNG شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران را داشته باشند.
۷- شرکتهای متقاضی مناقصه بند ۳ می بایست ظرفیت خالی جهت بهره برداری از جایگاه CNG درمنطقه اهواز را داشته باشند.
ضمنا آگهی در سایت ahvaz.niopdc.ir,http://iets.mporg.ir,http://monaghese.niopdc.ir,www.shana.ir نیز درج می گردد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۶/۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۶/۳
روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز
۳۳۶

قابل توجه سرمایه‌گذاران صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری میراث ماندگار پاسارگاد

طبق تصمیمات مجمع صندوق در تاریخ ۱۳۹۵/۰۳/۰۹ (مفاد بند ۳ امیدنامه) موارد امور نیکوکارانه جهت تخصیص منافع حاصل از صندوق افزایش یافت، برای آگاهی از جزئیات به وب‌سایت www.mirasmandegararyan.ir مراجعه فرمایید.

قابل توجه سرمایه‌گذاران صندوق سرمایه‌گذاری اندیشه فردا

طبق تصمیمات مجمع صندوق در تاریخ ۱۳۹۵/۲/۲۷ و مجوز سازمان بورس و اوراق بهادار نرخ پیش‌بینی سود سالانه صندوق از تاریخ ۹۵/۵/۳۰ تغییر یافت. برای آگاهی از جزئیات به وب‌سایت www.andishefardafund.com مراجعه فرمایید.

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان خراسان رضوی (سهامی خاص)

آگهی مزایده خودرو

نوبت اول

شرکت گاز استان خراسان رضوی (سهامی خاص) در نظر دارد ۷ دستگاه وانت نیسان دوکابین و ۲ دستگاه کامیون بنز خاور ۸۰۸ و یک دستگاه کامیون بنز ۱۹۲۹ مازاد بر نیاز خود را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند :
لذا به اطلاع آن دسته از علاقه مندان به خرید خودروهای مذکور می رساند ضمن واریز مبلغ ۳۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره شبای ۱۳۰۱۶۰۰۰۰۰۰۰۲۱۶۴۵۳۱۶۱۶۰۰۴ بانک کشاورزی استان خراسان رضوی، از تاریخ ۹۵/۶/۲ لغایت ۹۵/۶/۱۳ جهت دریافت اسناد مزایده به نشانی مشهد، بلوار خیام، ساختمان مرکزی شرکت گاز استان خراسان رضوی اتاق ۲۱۲ مراجعه نمایند.
ضمنا روزهای سه شنبه و چهارشنبه مورخ ۹ و ۹۵/۶/۱۰ جهت بازدید خودروهای مزبور در نظر گرفته شده است و مبلغ تضمین فرایند شرکت در مزایده به میزان پنج درصد (۵درصد) مبلغ پیشنهادی می باشد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی، در سایت WWW.nigc.khrz.ir امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن: ۳۷۰۷۲۲۱۲ تماس بگیرید.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۶/۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۶/۳
روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی
۳۰۹

خبر

در نشست گروه سایپا و شرکت‌های بیمه مطرح شد

مدیران بیمه‌ای برای خودروسازها راهکار مناسب پیدا کنند

مدیرعامل کارگزاری بیمه سایپا می‌گوید که از ۸۰ سال پیش تاکنون بیمه‌های ایرانی برای قرارداد بستن با بیمه‌های اتکایی خارج از ایران دارای محدودیت‌هایی هستند.

به گزارش ایسنا، دیروز در سالن همایش‌های هتل آکادمی نشستی با عنوان هم‌اندیشی گروه سایپا و شرکت‌های بیمه برگزار شد که طی این مراسم مدیرعامل بیمه کارگزاری سایپا، قائم مقام مدیرعامل سایپا در امور سرمایه‌گذاری و شرکت‌ها، قائم مقام مرکز مطالعات و برنامه‌ریزی گروه سایپا و مدیرعامل چند شرکت بیمه‌ای سخنرانی و راهکارهای همکاری دو صنعت بیمه و خودروسازان ایرانی را بررسی کردند.

حسین بزرگ‌نژاد، مدیرعامل کارگزاری بیمه سایپا در این مراسم پس از سخنانی درباره تاریخ بیمه ایران گفت: صنعت بیمه ۸۰ سال در ایران سابقه دارد و در این مدت شاهد تلاش بسیاری بوده‌ایم، زمانی‌که نخستین مدیرعامل بیمه ایران برای عقد قرارداد با بیمه اتکا به خارج رفت متوجه شد که سندیکای بیمه اتکایی دستور داده که با ایرانی‌ها قرارداد نبندد، امروز هم ما در همان حالت قرار داریم و آقایانی که برای قرارداد بیمه اتکایی به خارج از کشور می‌روند با یک‌سری از محدودیت‌ها مواجه هستند.

وی ادامه داد: ۸۰ سال پیش مدیران ما مقاومت کردند و امروز ثمره آن را در صنعت بیمه ایران می‌بینیم و شاهد این هستیم که امروز بیمه کشور دارای متخصصان جوان زیادی است و انتظار داریم از این صنعت حمایت ویژه‌ای شود.

مدیرعامل کارگزاری بیمه سایپا ادامه داد: ما باید بیمه‌نامه‌های جدید صادر کنیم و ریسک‌پذیر باشیم، البته ریسک‌هایی که به خودروسازها ارائه می‌کنیم ریسک‌های بیمه‌پذیر هستند. ما باید به نیاز روز مشتری پاسخ دهیم.

بزرگ‌نژاد خطاب به مدیران بیمه که در این مراسم حضور داشتند، تصریح کرد: نیازهای واقعی صنعت خودرو در مقابل شما بیان خواهد شد. شما مدیران بیمه پاسخی برای این نیازها تهیه کنید، پاسخی که شما در این زمینه تهیه خواهید کرد آینده ما را تضمین می‌کند ما می‌خواهیم شما همت کنید و تاریخ‌ساز باشید. آیندگان در مورد درایت و شجاعت شما در این زمان خاص قضاوت خواهند کرد.

قائم مقام مدیرعامل سایپا در امور سرمایه‌گذاری و شرکت‌ها در ادامه این مراسم گفت: هدف از این گردهمایی تمرکز بیمه‌ای در گروه سایپاست. زمان‌هایی است که ما در خط تولید دچار ضرر و زیان می‌شویم که منجر به توقف خط تولید می‌شود. این موضوع باعث زیان‌های مالی می‌شود و هزینه‌های ثابت و سرمایه‌ای دارد، در این مورد باید پوشش بیمه‌ای داشته باشیم.

وی با اشاره به لزوم مدیریت ریسک در داخل و خارج از کشور افزود: با مسائلی همچون تحولات سیاسی و موضوعات تروریستی سرمایه‌گذاری‌ها دچار ریسک‌هایی هستند. مثلاً سایپا طرح سرمایه‌گذاری در الجزایر دارد که اگر ریسک‌های آن مدیریت شود بیمه‌گذار می‌تواند با خیال راحت‌تری به سرمایه‌گذاری‌اش ادامه دهد.

ناصر آخوندی اضافه کرد: بارها شاهد هستیم که تولیدات سایپا برگشت می‌خورد که علت آن عموما مسائلی مانند معیوب‌بودن یا پایین‌بودن کیفیت است. این موضوعات باعث ضررهایی می‌شود و اگر بیمه‌ای برای کیفیت قطعات وجود داشته باشد می‌توانیم برای بیمه‌گذار مدیریت ریسک را انجام دهیم.

او افزود: در حال حاضر فضای مناسبی وجود دارد که همکاری خوبی میان خودروسازها و صنعت بیمه رخ دهد. در دنیا بیمه و بانک با هم تفاوتی ندارند و همه کارهایی که بانک‌ها انجام می‌دهند بیمه‌ها هم انجام می‌دهند و جای این موضوع در ایران خالی است.

تیبا گران شد

گروه خودروسازی سایپا قیمت خودروی تیبا را ۷۵۰ هزار تومان گران کرد.

به گزارش ایسنا، خودروی تیبا مدل SX تا پیش از این به قیمت ۲۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان عرضه می‌شد، اما سایپا از روز شنبه هفته جاری با ارسال بخش‌نامه‌ای به نمایندگی‌های فروش خود قیمت این محصول را به ۲۴ میلیون و ۸۵۶ هزار تومان افزایش داده است.

مشخص نیست اقدام سایپا در افزایش قیمت تیبا با مجوز شورای رقابت صورت گرفته یا اینکه این شرکت راسا و بدون مجوز، اقدام به افزایش قیمت این خودرو کرده است. با افزایش قیمت کارخانه‌ای تیبا قیمت این محصول در بازار آزاد نیز معادل ۷۵۰هزار تومان افزایش یافته است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت

امسال ۴ قرارداد خودرویی با خارجی‌ها منعقد می‌کنیم

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

سمیه سهیلی | فرصت امروز

«چهار قرارداد خودرویی تا پایان سال جاری به امضا می‌رسد.» این خبری است که محمدرضا نعمت زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره صنعت خودرو می‌دهد؛ خبری که در آن نامی از رنو به‌عنوان یکی از شرکای صنعت خودروسازی ایران به صورت قطعی در میان نیست.

به گزارش خبرنگار «فرصت‌امروز»، وزیر صنعت روز گذشته به مناسبت هفته دولت در جمع خبرنگاران آمد تا هم گزارش فعالیت دولت یازدهم در حوزه صنعت را ارائه کند و هم به پرسش‌های خبرنگاران پاسخ دهد. بخش عمده صحبت‌های او اما به نقش صنعت خودرو معطوف شده بود. در همین راستا نعمت‌زاده از امضای چند قرارداد جدید در صنعت خودرو خبر داد. او در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» مبنی بر اینکه برآورد میزان سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت خودرو تا پایان سال چقدر است؟ گفت: «تاکنون یک قرارداد میان ایران‌خودرو با یک شرکت فرانسوی نهایی شده است. چارچوب‌های یک قرارداد دیگر هم میان سایپا با سیتروئن مشخص شده که امیدواریم حداکثر تا یک ماه و نیم دیگر قرارداد یا قراردادهای نهایی به امضا برسد. چند مذاکره با دو شرکت آلمانی نیز صورت گرفته که یکی در حوزه خودروهای سبک و دیگری در حوزه خودروهای تجاری است که در صورت نهایی شدن به صورت سرمایه‌گذاری مشترک خواهد بود.» وزیر صنعت ادامه داد: «با یک شرکت اروپایی و کره‌ای دیگر نیز به صورت همزمان در حال مذاکره هستیم. به اعتقاد من تا پایان امسال حدود چهار قرارداد خودرویی به امضا خواهد رسید. البته باید بگویم ما هیچ عجله‌ای نداریم و می‌خواهیم حداکثر امتیاز منطقی را از شرکا بگیریم. در همین راستا چارچوب قراردادها محکم نوشته شده تا کسی نتواند بدقولی کند. تفاهم‌های گذشته با خودروسازان هم شامل نکات این چارچوب می‌شد، اما تضمینی برای اجرا نداشت.» نعمت‌زاده، تصریح کرد: «تا پایان امسال ما دو خودروی کاملا جدید از دو شرکت متفاوت به بازار عرضه خواهیم کرد.»

پاسخ وزیر به چرایی اجرا نشدن یک آیین‌نامه

آیین‌نامه ارتقای کیفیت خودروهای سبک، قطعات و مجموعه‌های مرتبط نیز که شش سال پیش به تصویب شورای سیاست‌گذاری خودرو رسیده و با استناد بر این آیین‌نامه از ابتدای امسال باید تولید محصولاتی نظیر پراید و پژو ۴۰۵ متوقف شوند، از دیگر مباحثی بود که در این نشست درباره آن صحبت شد.

وزیر صنعت در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» درباره اینکه چرا این آیین‌نامه اجرایی نشده است، توضیح داد: «من هم درباره این آیین‌نامه خوانده‌ام. این آیین‌نامه جمع‌بندی سیاست دوستان بوده که حدودا ۱۰ سال از خط تولید پیش تصویب شده است. بندهای این آیین‌نامه بسیار خوب است و اگر ما هم بودیم همین تصمیم را می‌گرفتیم، اما به دلیل مسائل تحریم و قطع روابط بندهای این آیین‌نامه تحقق پیدا نکرده است. سیاست ما نیز در همین راستا است، بنابراین در برنامه راهبردی صنعت خودرو موضوعات این آیین‌نامه مثلا خروج خودروهای بالای ۱۰سال از خط تولید، با کاهش مدت زمان به هشت سال مدنظر قرار داده شده است. برنامه ما شروع شده و مشغول اجرای آن هستیم، درحالی‌که دوستان سابق ما به هر دلیلی نتوانسته‌اند این سیاست‌ها را اجرایی کنند.»

نعمت‌زاده افزود: «این آیین‌نامه برنامه قانونی نبوده و یک سیاست‌گذاری داخلی در صنعت خودرو بوده است. ما نیز همین سیاست‌ها را از سه سال پیش به صورت جدی پیگیری می‌کنیم و امیدواریم با حمایت از تولید داخلی و ارتباطات بین‌المللی بتوانیم این سیاست‌ها را اجرایی کنیم.»

کیفیت خودروهای داخلی غیرقابل قبول نیست

وزیر صنعت درباره گزارش بازرسی کیفی خودروهای داخلی که توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران منتشر می‌شود، هم صحبت کرد. او در پاسخ به اینکه با توجه به این گزارش کیفیت حدود ۷۰درصد از خودروهای تولید داخل نامناسب است؟ گفت: «کیفیت خودروهای تولید داخل غیرقابل نیست، بلکه سطح استانداردهای سنجش بالاتر رفته است. حدود یک‌سال پیش معیارها سنجش را مجددا تعریف کردیم تا بتوانیم براساس پارامترهای جدید شاهد افزایش کیفیت باشیم، بنابراین پارامترهای سنجش بسیار سختگیرانه شدند. امیدواریم خودروسازان نیز منطبق با این پارامترهای در جهت افزایش کیفیت حرکت کنند.»

اثرات رفع تحریم‌ها در طول زمان مشخص می‌شود

نعمت‌زاده، در بخش دیگری از صحبت‌هایش در دفاع از عملکرد دولت یازدهم، بیان کرد: «عده‌ای می‌پرسند چرا با گذشت چند ماه از لغو تحریم‌ها، هیچ نتیجه‌ای مشاهده نمی‌شود. در پاسخ به این انتقاد باید بگویم، اثرات برداشته شدن تحریم‌ها در طول زمان مشخص خواهد شد. ارتباط ما سال‌ها با دنیا قطع بوده و حالا برای ترمیم این ارتباط نیاز به زمان است.»

او با اشاره به قطع بودن ارتباطات بانکی تصریح کرد: «خوشبختانه صنایع ما مشکلی ندارند و ما فقط باید سعی کنیم ارتباطات بانکی را فعال کنیم تا بانک‌ها بتوانند به صنایع سرویس دهند. ارتباط سیستم بانکی ما حدود ۱۰ سال با دنیا قطع بوده، درحالی‌که در همین مدت مقررات جدیدی در سیستم بانکی دنیا به وجود آمده است، بنابراین بانک‌ها ما باید تلاش کنند تا خود را به روز کنند.» وزیر صنعت همچنین با اشاره به میزان سرمایه‌گذاری خارجی انجام گرفته در بخش صنعت، معدن و تجارت، گفت: «در سه سال گذشته حدود ۳/۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در بخش صنعت، معدن و تجارت صورت گرفته که از این بین ۱/۵ میلیارد دلار آن متعلق به شش ماه گذشته است.»

خبر

معاون بازاریابی و فروش ایران‌خودرو اعلام کرد

قیمت نسل جدید خودروهای پژو

معاون فروش و بازاریابی ایران‌خودرو در خصوص آخرین محصولات این شرکت گفت: امیدواریم پژو ۲۰۰۸ را که محصول سال ۲۰۱۳ است در دی ماه به بازار عرضه کنیم و پژو ۲۰۹ را نیز مطابق برنامه‌ریزی که انجام داده‌ایم از نیمه اول سال آینده به بازار عرضه خواهیم کرد.

مصطفی خان‌کرمی در گفت‌وگو با ایلنا در خصوص علل تأخیر در عرضه رنو کپچر گفت: به سبب بروز برخی مشکلات که مهم‌ترین آن واردات برخی قطعات بود، تحویل این مدل از خودروها به تأخیر افتاد که از این بابت از مشتریان عذرخواهی می‌کنم.

وی ادامه داد: استقبال از این خودرو ما را غافلگیر کرد به‌طوری که در عرض کمتر از دو روز بالای ۹۰۰ دستگاه به فروش رفت و امیدواریم در ماه‌های بهمن و اسفند این خودروها را به مشتریان تحویل دهیم.

وی تصریح کرد: به‌طور کلی محصولات رنو همواره از استقبال خوبی برخوردار است به‌طوری که رنو اچ ۳۰ کراس، تمام ظرفیت فروش آن تا پایان سال ۹۶ تکمیل شد و در عرض دو روز ۲۸هزار دستگاه ثبت نام صورت گرفت.

وی درباره آخرین وضعیت مذاکرات با فیات گفت: هنوز مذاکرات ادامه دارد و برخلاف برخی اخبار به بن‌بست نخورده‌ایم و امیدواریم بتوانیم با این شرکت همکاری‌های خود را آغاز کنیم.

معاون بازاریابی و فروش ایران‌خودرو در مورد آخرین قیمت‌های محصولات جدید این شرکت گفت: خودروی پژو ۳۰۱ ارزان‌ترین محصول جدید این شرکت است که قیمت آن از ۴۷ تا ۶۰ میلیون تومان خواهد بود، پژو ۲۰۸ نیز از ۶۰ تا ۶۵ و پژو ۲۰۰۸ از ۷۵ میلیون تا ۹۰ میلیون تومان متغیر است که عواملی همچون حجم موتور و آپشن‌هایی از قبیل سان‌روف تأثیر زیادی در قیمت نهایی خواهند داشت. همچنین پژو ۵۰۸ نیز خودرویی است که می‌تواند با تویوتا رقابت کند و رقیب جدی برای این محصول باشد.

گزارش ۲

سومین نمایشگاه بین‌المللی ایران رایدکس برگزار می‌شود

سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی در حوزه صنعت موتورسیکلت و دوچرخه، قطعات و لوازم یدکی مرتبط و وسایل نقلیه برقی و هیبریدی دی ماه امسال برگزار می‌شود.

به گزارش «فرصت امروز»، فریبا خاک‌زاد، مدیر نمایشگاه ایران رایدکس، در نشست خبری با خبرنگاران درباره برگزاری این نمایشگاه توضیح داد: «سایت رسمی نمایشگاه جهت ثبت نام آن روز شنبه (شش شهریور ماه) در دسترس متقاضیان قرار خواهد گرفت. شرکت آرانو براساس مجوز صادر شده از سوی سازمان توسعه تجارت ایران، سومین نمایشگاه بین‌المللی موتورسیکلت، قطعات، لوازم یدکی، موتورهای برقی، هیبریدی و تجهیزات وابسته ایران رایدکس را ۱۵ تا ۱۸ دی ماه امسال برگزار خواهد کرد. این نمایشگاه در دو دوره گذشته با استقبال چشمگیر شرکت‌های داخلی و خارجی روبه‌رو بوده است.

او ادامه داد: «هدف اصلی از برگزاری نمایشگاه ایران رایدکس، «بهبود کیفیت، توسعه صنعت و حرکت به سوی هوای پاک»، از طریق معرفی محصولات، خدمات و پتانسیل مثبت صنعت مرتبط و همچنین ارائه و اطلاع‌رسانی درباره آخرین محصولات، تولیدات و دستاوردهای برندهای فعال و مطرح خارجی و ایرانی، انتقال تجربیات و ارتقای دانش تولید داخلی است.»

خاک زاد درباره شرکت‌های خارجی حاضر در این نمایشگاه، گفت: «امسال نسبت به سال گذشته از رشد قابل توجهی از نظر شرکت‌های خارجی مواجه بوده‌ایم و تاکنون حضور شرکت‌هایی از چین، تایوان و هند برای حضور در نمایشگاه قطعی شده و مذاکره با تولیدکنندگان اروپایی نیز در حال انجام است.»

او با اشاره به اینکه هیأت‌های تجاری از کشورهای افغانستان و عراق نیز در این نمایشگاه حضور خواهند داشت، تصریح کرد: «با توجه به برداشته شدن تحریم‌ها و آماده شدن زیرساخت‌های لازم شاهد حضور سرمایه‌گذاران خارجی در آینده نزدیک در صنعت موتورسیکلت خواهیم بود و به‌طور یقین حرکت سرمایه‌ها به سمت این صنعت باعث رشد و رونق صنعت موتورسیکلت و قطعات آن خواهد شد.»

خاک‌زاد ادامه داد: «صنعت موتورسیکلت، دوچرخه و قطعات و لوازم یدکی ایران، پتانسیل بالایی برای سرمایه‌گذاری در طرح‌های توسعه کارخانه‌های داخلی و توسعه صنعت ایران دارد و همچنین، مسیر حرکت تولید وسایل نقلیه و نیاز زیست‌محیطی و ترافیکی کشور به سمت فرهنگ‌سازی و کاربردی کردن وسایل نقلیه برقی و هیبریدی است.»

شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویر احمد

آگهی مناقصه عمومی دومرحله ای ۹۵/۱

۱- مناقصه شماره : ۹۵/۱
۲- موضوع مناقصه : عبارتست از انتخاب پیمانکار جهت تامین ملزومات و اجرای پروژه موبایل در دو محور:
الف –محور شماره یک شامل شهرستانهای (بویر احمد و دنا) و توابع براساس مشخصات فنی اعلام شده در اسناد مناقصه
ب- محور شماره دو شامل شهرستانهای (گچساران ، کهگیلویه ، باشت، لنده، بهمئی، چرام) و توابع براسا س مشخصات فنی اعلام شده در اسنادمناقصه
۳- نوع مناقصه : مناقصه دو مرحله ای
۴- نام دستگاه مناقصه گزار : شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویراحمد
۵- دستگاه نظارت : مدیریت ارتباطات سیار
۶- نشانی دستگاه مناقصه گزار: یاسوج، گلستان ۱۳ ، شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویرا حمد
۷- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه :
۸- جهت هر محور مبلغ ۲۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ضمانت نامه معتبر بانکی با فرمت جدید در وجه شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویرا حمد تهیه و اصل ان را در پاکت الف قرار دهید (چکهایی از قبیل عادی، مسافرتی، بین بانکی، در گردش، چک پول و غیره قابل قبول نمی باشد).
۹- قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب : مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۲۰۷۴۳۰۷۱۱۰۰۷ بانک صادرات شعبه یاسوج کد ۱۵۳۴ بنام شرکت مخابرات استان واریز نمائید و تصویر فیش را به فاکس شماره ۰۷۴۳۳۲۴۹۳۲۴ ارسال و اصل فیش را در پاکت الف قرار دهید (قابل ذکر است که مبلغ خرید اسناد مسترد نخواهد شد.)
۱۰- زمان ومهلت تحویل اسناد و محل و زمان بازگشایی پاکات :
۱-۱۰- محل دریافت اسناد و تحویل پیشنهاد ها ، دبیرخانه شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویراحمد واقع در گلستان ۱۳ می باشد
۲-۱۰- تاریخ شروع فروش اسناد: از تاریخ انتشار آگهی
۳-۱۰- تاریخ پایان فروش اسناد تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخه ۹۵/۶/۱۳
۴-۱۰- زمان و مهلت تحویل پیشنهادها : کلیه مناقصه گران (پیشنهاد دهندگان) حداکثر تا ساعت ۱۵ روز سه شنبه مورخه ۹۵/۶/۲۳ مهلت دارند تا اسنادمناقصه را که حاوی کلیه مدارک لازم مطابق با شرایط این مناقصه می باشد به آدرس فوق تحویل و رسید دریافت نمایند.
۵-۱۰- زمان بازگشایی پاکات الف و ب : ساعت ۱۰ روز شنبه مورخه ۹۵/۶/۲۷
۶-۱۰- زمان بازگشایی پاکات ج : متعاقبا اعلام خواهد شد.
۷-۱۰- محل بازگشایی پاکات : کمیسیون معاملات شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویر احمد واقع در خیابان گلستان ۱۳ شرکت مخابرات سالن کنفرانس می باشد.
۱۱- مجری قرارداد مدیریت ارتباطات سیار (۰۷۴-۳۳۲۳۴۵۵۵) شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویرا حمد
۱۲- مدت اجرای قرارداد:
مدت کل قرارداد یکسال می باشد.
۱۳- هزینه چاپ آگهی به عهده برندگان مناقصه می باشد.
۱۴- شرکت مخابرات استان در رد یا قبول یک یا تمامی پیشنهادات مختار است.
۱۵- سایر اطلاعات، جزئیات و شرایط پیوست اسناد مناقصه می باشد.

۳۲۷
شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویر احمد

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۴
فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۲۰۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۳۱۷
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سه‌شنبه | ۲ شهریور ۱۳۹۵ | شماره ۵۸۶ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

انتقاد رئیس‌جمهوری به تصمیم لغو برگزاری کنسرت در مشهد

بی قانونی به نام دین بدتر است

رئیس‌جمهوری با بیان اینکه بی‌قانونی خوب نیست و بی‌قانونی به نام دین و دلسوزی بدتر است، گفت: افتخار ما این است که کشورمان کشور قانون است و امام(ره) بارها بر اینکه حکومت اسلام و جمهوری اسلامی حکومت قانون است تأکید کردند، چرا که اگر قانون زیر پا رود سنگ روی سنگ بند نمی‌شود.

به گزارش ایسنا، حجت الاسلام و المسلمین حسن روحانی صبح دیروز در مراسم دیدار با جامعه پزشکی کشور، که به مناسبت روز پزشک و هفته دولت در مرکز همایش‌های بین‌المللی ابوریحان برگزار شد، با اشاره به حاشیه‌های ایجاد شده در مورد برگزاری کنسرت‌ها در کشور گفت: یک جا می‌خواهد کنسرتی برگزار شود، مجلس قانون‌گذاری شکل می‌گیرد درحالی‌که ما مجلس شورای اسلامی داریم و هرکسی که صبح بیدار می‌شود و یک تریبون پیدا می‌کند، نمی‌تواند قانون‌گذاری کند و وزیر نیز نباید تبعیت کند چرا که وزیر باید تابع قانون باشد.

رئیس دولت یازدهم با تأکید بر اینکه از نظر من هیچ وزیری دربرابر هیچ فشاری نباید کوتاه آید و عقب‌نشینی کند، افزود: اگر قرار است قانونی وضع شود باید از طریق مجلس اقدام شود و مراحل خود را در شورای نگهبان طی کند و در نهایت رئیس‌جمهوری آن را ابلاغ کند تا عملی شود.

روحانی با بیان اینکه نقدهای غیرمنصفانه علیه دولت را تحمل و کم‌کم به آنها عادت کرده‌ایم، خاطرنشان کرد: شرایط طوری شده است که وقتی یک روز حرف بدی در رسانه‌ها نوشته نمی‌شود تعجب می‌کنیم، گویا به مرخصی رفته‌اند.

وی با اشاره به اینکه در جامعه بزرگ ما اقشار محترمی خدمت می‌کنند که اگر احترام‌شان خدشه‌دار شود زندگی مردم خدشه‌دار خواهد شد، گفت: مگر می‌شود در جامعه‌ای به این همه دیپلمات دلسوز که ۳۰ ماه، شبانه روز برای کشور تلاش کردند، به این همه بی‌احترامی کنیم و دهان‌مان را باز کرده و هر لفظ و لغتی را به کار ببریم.

رئیس دولت تدبیر و امید با تأکید بر اینکه جامعه‌ای که قدردان افراد مخلص، پاک، زحمتکش، بزرگان و عالمان خود نباشد دچار مشکل خواهد شد، تصریح کرد: نباید کفران نعمت کنیم و در این راستا جامعه پزشکی از اقشار خدمتگزار کشور به حساب می‌آید که باید احترام آنها حفظ شود.

رئیس‌جمهوری با بیان اینکه نعمت امنیت در گرو سلامت است، توضیح داد: اگر جامعه برای درد خود درمان و دارو نداشته باشد همیشه در التهاب و اضطراب برای روز بیماری خود خواهد بود، پس پزشکان آورنده صحت و سلامت و بخش بزرگی از امنیت روانی جامعه هستند.

رئیس‌جمهوری با تأکید بر اینکه پزشکان مایه آرامش و امنیت جامعه هستند، خاطرنشان کرد: برخی فکر می‌کنند پزشکان درمانگر درد اعضای بدن انسان‌ها هستند، درحالی‌که پزشکان به‌عنوان پناه مردم هستند.

رئیس دولت یازدهم در ادامه با بیان اینکه علاوه بر فرهنگ اسلامی که فرهنگ ادب و اخلاق اعتدال و مودت است، ایران دارای تمدنی بلند با اخلاقی والاست، گفت: نمی‌دانم چه شده که برخی افراد در فضای مجازی عبارات و جملاتی را استفاده می‌کنند که کمتر آنها را شنیده‌ایم، البته خوبی‌های فضای مجازی را نباید انکار کرد که این دولت نیز بیشترین تلاش را کرده است که فضای مجازی با آرامش در اختیار مردم قرار گیرد و از آن برای ارتباطات، پیام‌رسانی و کسب علم و دانش و اتصال به جهان استفاده کنند.

روحانی همچنین با بیان اینکه طرح تحول سلامت کار بزرگی بود که از سال ۹۳ شروع شد و با وجود سختی‌ها این طرح را ادامه خواهیم داد، افزود: در سال گذشته کشورهای نفتی با مشکل کاهش قیمت نفت روبه‌رو شدند و شرایط سختی را پشت سر گذاشتند اما ما توانستیم در این شرایط سخت، تورم را کاهش دهیم، رشد اقتصادی مثبت ۱٫۳درصد داشته باشیم و حتی رشدمان در صنعت ۸٫۸ بوده است و ان‌شاءالله پیش‌بینی ما این است که تا پایان امسال رشد اقتصادی ما به ۵درصد برسد.

رئیس‌جمهوری با بیان اینکه طرح تحول سلامت با پول و کار دولت حل نمی‌شود، تصریح کرد: کادر پزشکی و سلامت همه باید دست به دست هم دهند تا طرح تحول سلامت را به‌عنوان عبادت بزرگ تلقی کرده و در این مسیر گام بردارند، چون کار پزشکی با پول قابل جبران نیست و جان انسان‌ها را نمی‌توان با پول خریداری کرد، بنابراین اجر پزشکان رضایت خدا و بیمار است.

روحانی در ادامه به فراهم شدن عزت بیماران درنتیجه اجرای طرح تحول سلامت اشاره کرد و گفت: مطابق آمارهای مختلف ۱۵ یا ۱۶٫۳ میلیون نفر در کشور از طرح تحول سلامت استفاده کرده‌اند.

روحانی با بیان اینکه پزشکان علاوه بر کار درمان در حوزه علم و دانش و جایگاه ایران در دنیا قدم‌های بزرگی برداشته‌اند، توضیح داد: رئیس‌جمهوری یک کشور اروپایی به ایران آمده بود و در ملاقات با من گفت که اگر پزشکان ایرانی مقیم در کشورم اعتصاب کنند کشور ما به لحاظ سلامت با مشکل مواجه خواهد شد که این موضوع نشان می‌دهد پزشکان ما با کار و تلاش‌شان مایه عزت ایرانی‌ها در سراسر جهان شده‌اند، همچنین دستاوردهای خوبی در حوزه علم و فناوری داشته‌اند و در نوآوری ۲۸ پله پیشرفت کرده‌ایم.

رئیس‌جمهوری گفت: متأسفانه برخی دقیق صحبت نمی‌کنند و می‌گویند دولت فقط در حوزه مذاکرات هسته‌ای اقدام کرده است که در پاسخ به آنها می‌گویم «بله ما به فکر مذاکرات هسته‌ای هم بوده‌ایم و به آن افتخار می‌کنیم، اما پیشرفت‌ها در حوزه علمی و پزشکی نشان از آن دارد که درتمام حوزه‌ها فعالیت داشته‌ایم.»

روحانی با بیان اینکه بعد از برجام دسترسی به داروهای خارجی و تجهیزات پزشکی آسان‌تر شده است و برجام سلامت مردم را بهتر تضمین کرده است، ادامه داد: نتیجه برجام عزت ملت ایران بود و باید بگویم قطع‌نامه‌های سازمان ملل را نباید اینجا پاره کنیم که اگر می‌شد من آنها را پاره می‌کردم، بلکه راه درست این بود که قطع‌نامه سازمان ملل در خود شورای امنیت و با ابزار حقوقی لغو شود که دولت قدم به قدم این راه را پیمود.

رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه در یک جلسه هفت قطع‌نامه فصل هفتم سازمان ملل متحد علیه ایران حذف شد، خاطر نشان کرد: تیتر ایران به‌عنوان کشور تخریب‌کننده صلح و امنیت جهانی، به ایران به‌عنوان کشوری که دیگر کشورها باید با او همکاری کنند تغییر کرد که همه این‌ها از دستاوردهای برجام بود.

صداوسیما به‌خاطر کدام سخنان، پخش زنده برنامه رئیس‌جمهوری را قطع کرد

صداوسیما پس از کنایه روحانی به دولت قبل سخنرانی زنده رئیس‌جمهوری از شبکه خبر سیما را قطع کرد.

پخش زنده سخنان رئیس‌جمهوری از تلویزیون در حالی قطع شد که روحانی در مورد قطع‌نامه‌های سازمان ملل علیه کشورمان می‌گفت و تأکید داشت که اگر امکان داشت قطع‌نامه‌ها را پاره کنیم، پاره می‌کردیم اما این امکان وجود نداشت.

او با اشاره تلویحی به صحبت‌های جنجالی رئیس‌جمهوری سابق که گفته بود قطع‌نامه‌ها را پاره می‌کنم، گفت: قطع‌نامه‌های سازمان ملل را نمی‌شد اینجا پاره کرد چون اگر می‌شد من این کار را می‌کردم.

این صحبت رئیس‌جمهوری با واکنش حضار روبه‌رو شد و آنها با تشویق به صحبت‌های روحانی واکنش نشان دادند. این نخستین بار نیست که صدا و سیما سخنرانی رئیس‌جمهوری را قطع می‌کند.

همراه با المپیک

داور بین‌المللی کشتی: ۲ امتیاز رضا یزدانی را ندادند

داور بین‌المللی کشتی ایران با اشاره به ناداوری صورت گرفته در حق رضا یزدانی گفت: فن یزدانی مقابل حریف آذربایجانی در دیدار مرحله یک هشتم نهایی المپیک ریو دو امتیاز مسلم داشت.

به گزارش ایسنا، جواد کریمی دبیر کمیته داوران و داور درجه یک بین‌المللی کشتی ایران با بیان این مطلب افزود: پس از اینکه یزدانی به پشت گازیموف آذربایجانی رفت، به وی مسلط شد و با توجه به اینکه زانو و باسن این کشتی‌گیر با زمین برخورد کرد، این حرکت دو امتیاز مسلم برای یزدانی داشت. وی ادامه داد: نزدیک‌ترین فرد به این صحنه داور وسط بود که وی نیز دو امتیاز را داد اما در ادامه کار، ژوری این مسئله را نپذیرفت. لازم به ذکر است در مسابقه طغرل عسگراف آذربایجانی و فرانک چامیزو کشتی‌گیر کوبایی الاصل ایتالیا که سال گذشته قهرمان این وزن شده بود نیز داوران دو امتیاز مسلم کشتی‌گیر ایتالیایی را نداند تا عسگراف راهی دیدار فینال وزن ۶۵ کیلوگرم شود.

پایان خوش اروپایی‌ها و قهرمانی آمریکا در آخرین روز المپیک

در روز قهرمانی آمریکا در المپیک ریو، اروپایی‌ها نیز روز طلایی را پشت سر گذاشتند. به گزارش ایسنا، المپیک ریودوژانیرو پس از ۱۶ روز بامداد دیروز به پایان رسید. آمریکا همچون دوره گذشته قهرمان المپیک شد. کاروان آمریکا ۱۲۱ مدال را به خود اختصاص داد و سرود ملی آمریکا ۴۶ بار در این بازی‌ها نواخته شد.

روز آخر المپیک

آمریکایی‌ها در آخرین روز نیز به تعداد مدال‌های طلای خود افزودند. بسکتبال مردان آمریکا در فینال به مصاف صربستان رفت و بازی فوق‌العاده‌ای را به نمایش گذاشت و نتیجه ۹۶ بر ۶۶ را به ثبت رساند. مدال طلای وزن ۹۷ کیلوگرم کشتی آزاد نیز به این کشور رسید. کایل اسنایدر با شکست دو بر یک ختاک گازیموف آذربایجانی قهرمان شد. کلارسا شیلدز در وزن ۷۵ کیلوگرم بوکس بانوان توانست سومین مدال طلای کشورش را در روز آخر به ارمغان بیاورد. اما ازبک‌ها در این رشته درخشیدند و توانستند دو مدال طلا در شانزدهمین روز به دست آورند. شهاب‌الدین زویرف در فینال سبک وزن، میشا آلویان حریف روسی‌اش را مغلوب کرد و قهرمان شد. فضل‌الدین گایبنازاروف دیگر هموطنش در وزنی دیگر لورنزو کولازو آذربایجانی را شکست داد.

مدال طلای سنگین‌وزن بوکس هم به تونیا یوکا فرانسوی رسید. فرانسوی‌ها در فینالی دیگر ناکام بودند. تیم هندبال این کشور برابر دانمارک قرار گرفت، اما در نهایت ۲۸ بر ۲۶ شکست خورد و نتوانست قهرمانی چهار سال پیش خود را تکرار کند.

روسیه نیز در روز آخر دو طلا کسب کرد. در دیدار نهایی وزن ۶۵ کیلوگرم کشتی آزاد سوسلان رحمانف، طغرل عسگراف را چهار بر یک شکست داد و قهرمان شد. اما عجیب‌ترین اتفاق روز شانزدهم در مسابقات همین وزن رخ داد. در دیدار رده‌بندی گانزوریگ مغولستانی برابر حریف ازبکستانی خود نازارف قرار گرفت و درحالی‌که هنوز بازی به پایان نرسیده بود او به همراه مربیانش جشن پیروزی گرفت، اما نمی‌دانست این کار به قیمت از دست رفتن مدال برنزش تمام خواهد شد. این حرکت خطا بود و باعث شد پیروزی ۷ بر ۶ به شکست ۷ بر ۸ تغییر پیدا کند. مربیان مغولستانی به نشانه اعتراض رفتاری عجیب از خود نشان دادند و لباس خود را در آوردند!

روسیه در ژیمناستیک ریتمیک پنج نفره تیمی با کسب بیشترین امتیاز مدال طلا را از آن خود کرد.

برزیل میزبان همچون روز پانزدهم مدال طلای تیمی کسب کرد. والیبالیست‌های برزیلی سه بر صفر ایتالیا را شکست دادند و در حضور نیمار، ستاره تیم فوتبال این کشور جشن قهرمانی گرفتند.

جدول توزیع مدال

کشور	طلا	نقره	برنز	مجموع مدال‌ها
۱.آمریکا	۴۶	۳۷	۳۸	۱۲۱
۲.بریتانیا	۲۷	۲۳	۱۷	۶۷
۳.چین	۲۶	۱۸	۲۶	۷۰
۲۵.ایران	۳	۱	۴	۸

سیاست

غازی آنتپ؛ پایگاه استراتژیک داعش در ترکیه

به دنبال تحقیقاتی که درباره انفجار انتحاری در یک مراسم عروسی در شهر غازی‌آنتپ ترکیه انجام شد، گزارش دادستانی کل آنکارا نشان می‌دهد داعش طرحی برای اشغال این شهر داشته است. این گزارش با استناد به پیام یونس دورماز، رهبر داعش در غازی‌آنتپ به هاملی‌بالی معروف به رهبر داعش در ترکیه تهیه شده دراین پیام دستوراتی خاص درباره حملات داعش در منطقه سلطان احمد در استانبول در ابتدای سال جاری میلادی، حمله در دیاربکر و سوروچ از توابع شانلی و ایستگاه مترو آنکارا در سال گذشته مشاهده می‌شود. گزارش‌های امنیتی حکایت از این دارد که داعشی‌ها و طرفداران آن از طریق گذرگاه‌های زمینی و هوایی به شهر غازی‌آنتپ می‌رسند و برای مدتی در خانه‌ها و مخفیگاه‌های ویژه داعش می‌مانند و از آنجا به خاک سوریه منتقل می‌شوند. این گزارش‌ها نشان می‌دهد داعش این شهر را به مرکز حمایت لجستیکی برای پاسخگویی در زمینه نیروهای انسانی و نیازهای اساسی‌اش تبدیل کرده است. برخی ادعاها حکایت از این دارد که داعش در تعدادی از مناطق هم‌مرز با ترکیه شکست خورده و این مسئله موجب شده به شهر غازی‌آنتپ و کیلیس عقب نشینی کند.

تیتر اخبار

بهرام قاسمی، سخنگوی وزارت امور خارجه در نشست مطبوعاتی روز گذشته درباره استفاده روسیه از پایگاه نوژه گفت: آنچه انجام شده یک کار موقت و با هماهنگی بوده است و باید تأکید کنم که روسیه نه در ایران پایگاه دارد و نه در ایران مستقر شده، بلکه کار موقتی بوده که عجالتا پایان پذیرفت.

دفتر مسعود بارزانی، رئیس اقلیم کردستان عراق، روز گذشته در بیانیه‌ای اعلام کرد که دعوت رسمی مقامات جمهوری اسلامی را می‌پذیرد و به‌زودی به ایران سفر خواهد کرد.

یکی از اعضای یگان‌ویژه نیروی دریایی آمریکا به‌خاطر نوشتن کتابی درباره نقش خود در عملیات منهدم کردن بن‌لادن، به پرداخت ۷ میلیون دلار جریمه شد

جامعه

آزمایش DNA اتهام شکارچیان را اثبات کرد

شکارچیانی که منکر تخلف خود در شکار حیوانات وحشی بودند، با آزمایش ژنتیک (DNA) روی خون به جامانده بر لباس‌های‌شان مجرم شناخته شده و محکوم شدند. به گزارش مهر روز ۲۷دی‌ماه سال گذشته نیروهای یگان محیط زیست شهرستان آرادان در استان سمنان حین گشت و کنترل در منطقه شکار ممنوع خنار به یک خودروی نیسان وانت مشکوک شدند. جواد شاه‌حسینی، رئیس اداره محیط زیست شهرستان آرادان در این باره گفت: محیط‌بانان خودروی مذکور را متوقف کرده و به تفتیش آن پرداختند. شاه‌حسینی می‌گوید در جریان بازرسی از این خودرو یک اسلحه M1 (دارای جواز عشایری)، یک اسلحه که داخل موتور خودرو مخفی شده بود (دارای جواز حمل به نام فرد دیگری)، ۱۶ عدد فشنگ و سه دوربین چشمی کشف و ضبط شد. همچنین از داخل خودرو دو دست لباس استتار آغشته به خون و دو کوله‌پشتی آغشته به خون و موی شکار که در زیر صندلی خودرو مخفی شده بود نیز کشف و ضبط شد، اما لاشه یا اجزای بدن جانور مربوطه مشاهده نشد. محیط‌بانان دریافتند که شکارچیان متخلف لاشه شکار را به نحوی از منطقه خارج کرده یا در محلی مخفی کرده‌اند تا پس از اطمینان از امنیت مسیرها و احتمالا پس از تاریکی هوا نسبت به انتقال لاشه اقدام کنند.

تیتر اخبار

دبیر کل ستاد مبارزه با موادمخدر از دستگیری یکی از سران قاچاق موادمخدر در سیستان و بلوچستان خبر داد و گفت: این فرد ویژه با ۸۰۰ تن موادمخدر دستگیر شده و با ۱۴ شبکه بین‌المللی در ارتباط بوده است.

زبان‌شناسان دانشگاه شهر «وورتسبورگ» آلمان می‌گویند شیوه فریاد زدن نوزادان چینی و کامرونی با نوزادان آلمانی متفاوت است. آنها دلیل این تفاوت را ویژگی‌های آوایی می‌دانند که در زبان مادری موجود است و کودک از والدین خود به دست می‌آورد.

محمدمهدی تندگویان، سخنگوی فراکسیون اصلاح‌طلبان شورای شهر از انتخاب «احمد مسجدجامعی» به‌عنوان گزینه نهایی اصلاح‌طلبان برای انتخابات هیأت رئیسه آتی شورای شهر خبر داد

فرهنگ

فیلم ۹ دقیقه‌ای کیارستمی در جشنواره لوکارنو

«مسافر» نام فیلمی ۹ دقیقه‌ای از عباس کیارستمی است که به تازگی در جشنواره فیلم لوکارنو به روی پرده رفت. به گفته یک منتقد سینمایی از نشریه ایندی وایر این فیلم فشرده‌ای خلاصه از نبوغ و مهارت کیارستمی است. به گزارش آی‌سینما، ماجرا از جایی آغاز می‌شود که راننده یک خودروی در حال گذر، زنی جوان را که کنار جاده ایستاده، سوار می‌کند. زن به کوبا آمده تا در کارگاه یکی از فیلمسازان معروف ایران شرکت کند اما به دلیل تغییر در برنامه سیستم اتوبوسرانی فرودگاه، کنار جاده گرفتار می‌شود (او دو روز دیرتر از راه رسیده). بُعد شخصی این پروژه بی‌برو برگرد واضح و مشخص است؛ کیارستمی «مسافر» را در جریان کارگاه آموزشی کوبا که برای فیلمسازان جوان برگزار شده بود، کارگردانی کرد، اما قضیه به همین‌جا ختم نمی‌شود.

راننده که به سینما هم علاقه‌مند است در روزنامه‌ای محلی مطلبی درباره عباس کیارستمی خوانده و با بعضی فیلم‌های او آشناست. همانطور که دختر با لحنی ستایش‌آمیز از او به‌عنوان «استاد» یاد می‌کند، راننده اصرار دارد واقعا به فیلم دیدن علاقه‌مند است، اما کارش به نحوی است که اجازه نمی‌دهد خودش را به سالن‌های سینمای شهر مجاور برساند.

تیتر اخبار

حامد بهداد بازیگر در روز پزشک عکسی وارونه از ابن‌سینا را با هشتک عباس کیارستمی منتشر کرده است که نشان از اعتراض این بازیگر نسبت به قصور تیم درمانی در پرونده پزشکی آقای کیارستمی دارد.

مسعود زنگنه از پیشکسوتان کرمانشاهی در عرصه موسیقی و نوازندگی روز یکشنبه در بیمارستان امام رضا (ع) کرمانشاه دارفانی را وداع گفت. زنگنه با استفاده از ابزار فلوت که ساز خارجی است توانست آثار ارزشمند ایرانی و کرمانشاهی خلق کند.

کتاب «تو در تویی شگردها»، نوشته حسین سناپور به‌زودی توسط نشر چشمه منتشر و راهی بازار نشر می‌شود. این کتاب شامل تعدادی مقاله درباره داستان نویسی است

ورزش

رضایی: نتایج کشتی آزاد بسیار خوب بود

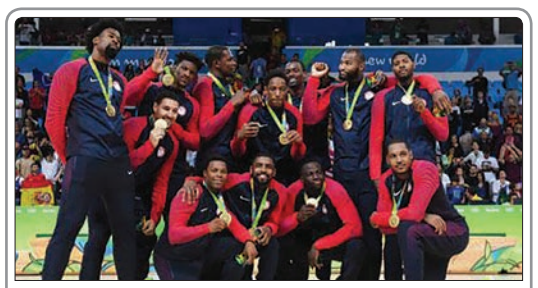
دارنده مدال نقره المپیک آتن عملکرد کشتی آزاد ایران در رقابت‌های المپیک را خوب و مثبت ارزیابی کرد و گفت: ناداوری باعث شد یزدانی به مدال المپیک نرسد و وداع تلخی با این رقابت‌ها داشته باشد.

علیرضا رضایی در گفت‌وگو با ایسنا درباره کسب مدال نقره المپیک ۲۰۱۶ توسط کمیل قاسمی سنگین‌وزن تیم ملی کشتی آزاد ایران اظهار کرد: جا دارد به خاطر کسب این موفقیت بزرگ به کمیل قاسمی، کادر فنی تیم ملی، جامعه کشتی و همین‌طور خانواده این کشتی‌گیر صمیمانه تبریک بگویم. سخنگوی سابق فدراسیون کشتی در ادامه گفت‌وگو با ایسنا درباره ارزیابی کلی خود از عملکرد تیم ملی کشتی آزاد در رقابت‌های المپیک ریو خاطرنشان کرد: عملکرد آزادکاران را بسیار خوب و مثبت دیدم مخصوصا در روز نخست این رقابت‌ها که حسن‌یزدانی جوان، انصافا دلاورانه کشتی گرفت و توانست در دیدار فینال حریف روس را از پیش رو بردارد.

تیتر اخبار

محمد جعفر مرادی در آخرین روز رقابت ورزشکاران ایران در المپیک ریو در ماراتن کارش را آغاز کرد و توانست در پایان با زمان ۲ ساعت و ۳۱ دقیقه و ۵۸ ثانیه به‌عنوان نفر ۱۲۹ از خط پایان عبور کند.

احسان روزبهانی تنها نماینده بوکس کشورمان در واکنش به انتقادهای مسئولان فدراسیون به حذفش در دور اول گفت: فدراسیون‌نشین‌ها دلیل ناکامی بوکس هستند.



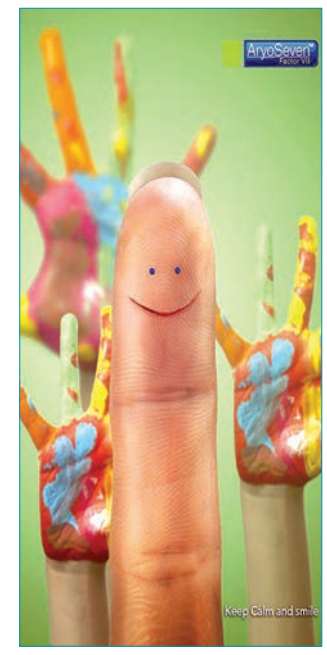
تیم آمریکا در بازی فینال بسکتبال مردان المپیک ریو با شکست صربستان، مدال طلای این رقابت و آخرین مدال المپیک ریو ۲۰۱۶ را از آن خود کرد

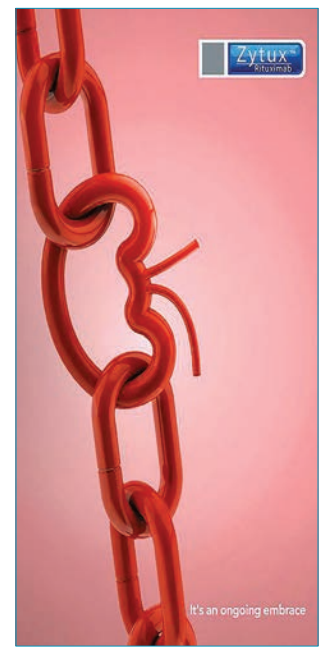
نگاهی به آگهی چاپی شرکت ارکید فارمد

آگهی‌سازی برای مخاطبان خاص

نرگس فرجی
nargesfaraji۱۳۸۹@yahoo.com

وقتی آگهی‌ها براساس نیاز و ویژگی‌های اصلی گروه مخاطبان طراحی شوند، درک آن‌ها راحت و آسان‌تر خواهد شد. در این حالت طراحان سراغ المان‌هایی می‌روند که مخاطبان به سرعت آنها را رمزگشایی کرده و پی به معنای آگهی می‌برند. در این میان هر چقدر مخاطبان خاص‌تر باشند، طراحی برای آنها پیچیده‌تر است. چندی است شرکت ارکید فارمد یکی از فعالان حوزه توزیع و عرضه دارو چندین طرح آگهی تبلیغاتی را از طریق رسانه‌های چاپی منتشر کرده‌است. مخاطبان اصلی این آگهی‌ها پزشکان متخصص هستند. برای بررسی روند تبلیغاتی شرکت ارکید فارمد گفت‌وگویی را با علی جمشیدی، مدیر استودیو خلاق توک و مشاور خلاقیت داشته‌ایم. در ادامه برای دریافت پاسخ‌های مختلف سراغ عطا محمدی، مدیرهنری و خلاقیت مجموعه آگهی‌های شرکت ارکید فارمد رفته‌ایم. ایشان درباره روند ایده‌پردازی و طراحی توضیحاتی را عنوان کرده‌اند که در ادامه می‌خوانید.





تصویرسازی عنصر اصلی به کار گرفته شده در آگهی‌ها

علی جمشیدی، مدیر استودیو خلاق توک و مشاور خلاقیت درباره آگهی‌های چاپی شرکت ارکید فارمد می‌گوید: ماموریت هنر گرافیک در آگهی‌های تبلیغاتی، ترجمه تصویر مزایایی از محصولات است. از این منظر آگهی‌های شرکت ارکید فارمد هدفمند و اختصاصی به دور از ریخت و پاش‌های نوشتاری برای مخاطب تحصیلکرده خود بجا و صحیح طراحی شده‌اند. مخاطبی که هنگام تورق مجلات تخصصی‌اش در زنگ تفریح خود می‌تواند، آگهی‌ها را مشاهده کند. از این لحاظ متقاعدکردن سفارش‌دهنده به استفاده از آگهی‌های طنزآمیز کاملا تحسین برانگیز است. چیزی که عموم کمپانی‌های مشابه، از آن هراس دارند. واگذار کردن این مسئله به فکر خلاق طراح این نتیجه را دربردارد. نتیجه یک اعتماد دو طرفه که کاملاً در تصویر آگهی‌های این شرکت نمود دارند. تصویرسازی عنصر اصلی به کارگرفته شده در این آگهی‌هاست.

دریافت راحت پیام توسط مخاطبان اصلی آگهی‌ها

جمشیدی می‌گوید: در نظر گرفتن تمامی آگهی‌های شرکت ارکید فارمد در قالب یک مجموعه ذهن را دچار تردید می‌کند. چون با وجود این که تمامی آگهی‌ها، متعلق به یک شرکت است ولی فضاسازی آنها متفاوت است. استفاده از تکنیک‌های طنازی متفاوت، استفاده و عدم استفاده از بک‌گراند آثار را از هم متفاوت نشان می‌دهد که همین موضوع تجمع آنان را در زیر یک چتر به‌عنوان مجموعه دشوار می‌کند. اما به هر حال محصولات این شرکت هر کدام برای خود نامی متفاوت و عملکردی مستقل دارند، پس می‌توان از آنها به‌عنوان یک مجموعه یاد کرد. جمشیدی درباره گروه مخاطبان آگهی‌های شرکت ارکید فارمد می‌گوید: پزشکان به‌عنوان مخاطبان اصلی این مجموعه مشکلی در برقراری ارتباط با آگهی‌ها پیدا نخواهند کرد.

آگهی‌ها حال و هوای ایرانی ندارند

این مشاور خلاقیت در ادامه به تحلیل هر کدام از طرح آگهی‌های مجموعه شرکت ارکید فارمد می‌پردازد و در این‌باره می‌گوید: لی آوت انگلیسی این مجموعه در نهایت خلوت بودن بجا، اندازه و زیبا طراحی شده‌اند. در آرت ورک انگشت نیز شاید با توجه به بیان کامل اتفاق در نوک انگشت و انتقال پیام، استفاده از سایر عناصر در پس‌زمینه کمی غیرضروری به نظر می‌رسد که با این حال مشکلی جدی را در طرح ایجاد نکرده اما اگر عناصر غیرضروری از طرح حذف شوند، راه این آگهی در پیوستن به سایر مجموعه سهل‌تر می‌شود. همچنین پرش‌های تکنیکال در آرت ورک سوپرهیرو، سپس مشاهده زنجیره قرمز و ناگهان فیل طبیعی، پیروی از یک تفکر یکسان را در ارائه تکنیک‌های مستقل این مجموعه نشان می‌دهد. در مجموع اجرای این آگهی‌ها بسیار تمیز و دقیق است ولی به دلیل اینکه کمی حال و هوای گرافیک اروپایی به خود گرفته‌اند شاید مخاطبان به گمان اینکه کارها ایرانی نیستند، از کنارشان عبور کنند. این نشان از ضعف تبلیغات در این حوزه دارد که آگهی‌ها از نظر مخاطبان به این شکل دیده می‌شوند.

جمشیدی می‌گوید: این مجموعه آگهی‌ها از منظر دیزاین، نشان‌دهنده قدرت هوش حرفه‌ای دیزاینر است و سلیقه خوب مدیر هنری این آگهی‌ها که با هدف برندینگ طراحی شده‌اند، کاملاً قابل مشاهده است. بنابراین قدم اول برندینگ داروهای این کمپانی دارای درصد قابل توجهی از مقبولیت است و چه خوب می‌شود اگر از حرکت باز نماند. مخاطبان این مجموعه تبلیغاتی همیشه توقع دریافت پیام‌های دیگری را از تک تک محصولات آینده این کمپانی خواهند داشت.

> **در نظر گرفتن تمامی آگهی‌های شرکت ارکید فارمد در قالب یک مجموعه ذهن را دچار تردید می‌کند. چون با وجود این که تمامی آگهی‌ها، متعلق به یک شرکت است ولی فضاسازی آنها متفاوت است. استفاده از تکنیک‌های طنازی متفاوت، استفاده و عدم استفاده از بک‌گراند آثار را از هم متفاوت نشان می‌دهد که همین موضوع تجمع آنان را در زیر یک چتر به‌عنوان مجموعه دشوار می‌کند**

تناسب طرح‌های تبلیغاتی با رسانه چاپی

جمشیدی درباره رسانه درنظر گرفته شده برای این مجموعه آگهی می‌گوید: آرت ورک‌ها کاملا با رسانه انتخاب شده متناسب هستند، حداکثر استفاده از ترکیب رنگ‌های قابل چاپ در مجله در آن صورت گرفته و امیدوارم سایر کمپانی‌های مشابه و رقیب نیز در رقابتی سالم به اجرای کمپین‌هایی خلاق و تاکید می‌کنم خلاق تشویق شوند. میدان تبلیغاتی این حوزه از بازار تا حدودی خالی از خلاقیت به نظر می‌رسد که شاید این مجموعه تولدی دوباره در آن ایجاد کند.

تبلیغ محصولات دارویی

عطا محمدی، مدیرهنری و خلاقیت مجموعه آگهی‌های شرکت ارکید فارمد می‌گوید: شرکت ارکید فارمد یک شرکت بازاریابی است که گروه دارویی برند سیناژن را به بازار معرفی و عرضه می‌کند. شرکت ارکید فارمد برای تبلیغ محصولات دارویی خود به دنبال تصاویر خلاق و اثرگذاری بود که پزشکان را مجاب کند، تجویز داروی ایرانی (شرکت سیناژن) را جایگزین داروی خارجی همانند خود کنند. داروهایی که هیچ تفاوتی از لحاظ درمان و اثرگذاری با داروهای مشابه خارجی ندارند. کاربرد این تصاویر روی فولدر (پوشه‌ای که سی دی و کاغذ A۴ یا هرچیزی دیگری داخل آن قرار می‌گیرد و به حاضران در همایش‌ها می‌دهند) است. در نتیجه باید کیفیت بصری تصاویر به‌گونه‌ای جذاب باشد تا پزشکان تمایل به باز کردن فولدر و تماشای آگهی‌ها داشته باشند.

پزشکان، گروه مخاطبان خاص آگهی‌ها

محمدی درباره گروه مخاطبان این آگهی‌ها می‌گوید: مخاطبان این آگهی‌ها پزشکان و جراحان فوق تخصص هستند که تخصص‌هایی همچون سرطان‌خون، سرطان ریه، سرطان سینه و... دارند. برای طراحی این آگهی‌ها مخاطب‌شناسی دقیقی را انجام دادم. پزشک متخصصی که با بیمارهایی مانند سرطان‌خون، سرطان ریه و... سر و کار دارد، مخاطبی جدی و با اخلاقیاتی خاص است. پس برای درک بهتر پزشک سعی کردم به زبان خودش صحبت کنم. برای دانستن زبان پزشک و نوع بیماری باید اطلاعات کامل پزشکی وهمچنین اطلاعاتی در زمینه چگونگی عملکرد دارو، چگونگی مراحل درمان بیماری و... به دست می‌آوردم. بعد از این مرحله به دنبال کلیدواژه‌ها رفتم، درمان، زندگی، اعتماد، اثربخشی، آرامش مفاهیم اصلی این حوزه هستند. از آنجایی که قرار است هدف آگهی تجویز دارو توسط پزشک باشد باید نهایت دقت صورت می‌گرفت، درنتیجه بریف اصلی را باید بارها مطالعه می‌کردم. در این باره سؤالات تخصصی از پزشک متخصص پرسیده شد تا اشتباهی در مراحل ایده‌پردازی صورت نگیرد یا نوع عملکرد دارو اشتباه برداشت نشود. محمدی درباره رسانه‌های به‌کار رفته برای اکران این آگهی‌ها می‌گوید: رسانه‌های مکتوب (مجلات تخصصی) فولدر و... برای اکران آگهی‌ها مورد استفاده قرار گرفت. طرح‌ها به‌گونه‌ای بود که برای انواع رسانه‌های مکتوب قابل استفاده بود و برای همین منظور نیز طراحی شده بودند. این نکته را نیز باید بگویم که شروع کار با طراحی فولدر آغاز شد. برای شرکت ارکید فارمد تاکنون حدود هشت طرح آگهی تبلیغاتی طراحی شده که شش طرح آن اجرایی و استفاده شده‌اند.

تبلیغات خلاق

آگهی انجمن جلوگیری از خشونت علیه حیوانات- شعار: آنها همیشه همسفر شما نیستند، برایشان خانه‌ای بسازیم.

ایستگاه تبلیغات

لذت راندن BMW برای کودکان

پیشتر BMW در کره به‌عنوان یک اتومبیل مهم با عملکرد فوق‌العاده شناخته شده بود. میزان آگاهی از قول برند یعنی «لذت» چندان زیاد نبود. بنابراین آژانس Innored مسئول با هدف ایجاد ارتباط روشن و با تعریف ماهیت حقیقی این برند برای مشتریان شروع به کار کرد، به این ترتیب پیام لذت به درستی منتقل می‌شد. در ویدیوی تبلیغاتی BMW چند کودک لذت راندن BMW را تجربه می‌کنند.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، این کودکان واقعاً رانندگی را دوست دارند. آنها همه اطلاعات تئوریک را درباره اتومبیل می‌دانند، اما رویای‌شان این است که روزی راننده یک اتومبیل مسابقه‌ای شوند... چند سال دیگر؟ ۱۰ سال دیگر؟ ۱۵ سال دیگر؟

آیا این زمان برای انتظار کودکان زیاد نیست؟ BMW تصمیم می‌گیرد همین حالا آنها را با لذت رانندگی آشنا کند.

ستاره‌های تبلیغات

کلیف فریمن، گوشت همبرگر کجاست؟

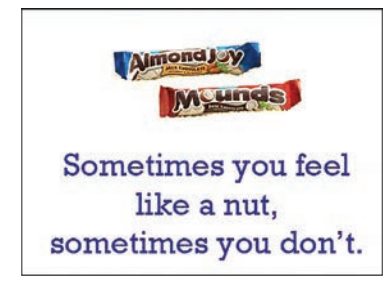
علیجاه شهربانویی
مشاور تبلیغات و برندسازی

در این شماره به معرفی یکی دیگر از بزرگان رشته تبلیغات، آقای کلیف فریمن (Cliff Freeman) می‌پردازم. آقای فریمن در سال ۱۹۴۱ میلادی در شهر ویکسبورگ ایالات می‌سی‌سی‌پی به‌دنیا آمد و دوران کودکی و نوجوانی را در شهر سن پترزبورگ ایالات فلوریدا گذراند. آقای فریمن تحصیلات عالیه را در دانشگاه ایالتی فلوریدا در تالاهاسی آغاز کرد و در همین دانشگاه در رشته تبلیغات و روابط عمومی فارغ‌التحصیل شد.

فریمن در سال ۱۹۶۷ فعالیت حرفه‌ای خود را در یک مغازه کوچک تبلیغاتی به نام لیلر نیل (Liller Neal) آغاز کرد، اما پس از ۱۸ ماه به شرکت تبلیغاتی معروف مک کن اریکسون (McCann-Erickson) پیوست. پس از دوره‌ای نسبتا کوتاه در سال ۱۹۷۱ میلادی، او به نیویورک نقل مکان کرد و به‌عنوان نویسنده تبلیغات، در شرکت تبلیغاتی دنسرفیلتزجرالدسمپل (Dancer-Fitzgerald-Sample) مشغول به کار شد. همانجا بود که او در سال ۱۹۷۳ میلادی تبلیغ جالبش را با عنوان «Sometimes you feel like a nut» نوشت و با آنکه این کارزار تبلیغاتی بودجه متوسطی داشت، اما یک شبه در کل ایالات متحده آمریکا به شهرت رسید.

اگرچه فریمن با تیمی کوچک کار می‌کرد اما قدرت خلاقیت آنها باعث شد در تعداد دیگری از مبارزات تبلیغاتی نیز به موفقیت برسند و تبلیغات ساخته دست او تا مدت‌ها ورد زبان شود. برای مثال در سال ۱۹۸۳ ساخت تبلیغ برای همبرگر وندی (Wendy) زمانی که فریمن به منصب مدیرخلاقیت DFS رسیده بود، برای وی موفقیت بزرگی به حساب می‌آمد. در آن زمان وندی با فاصله‌ای نسبتا زیاد مقام سوم را پس از مک‌دونالد و برگر کینگ در اختیار داشت و به نوعی در جنگ برگرها می‌خواست سهم بیشتری کسب کند. به همین منظور تبلیغات جالب توجه ساخته شده توسط آقای فریمن سعی داشت برتری حجم برگر وندی را نسبت به بیگ مک (Big Mac) و وپر (Whopper) نشان دهد.

نخستین تبلیغ برای وندی در ژانویه ۱۹۸۴ به روی آنتن تلویزیون رفت که در آن سه خانم بسیار مسن ایفای نقش می‌کردند. آنها با دقت فراوان در مقابل پیشخوانی که به تقلید از دو رقیب اصلی وندی طراحی شده بود همبرگری را بررسی می‌کردند که در ظاهر بسیار بزرگ بود اما خیلی زود مشخص می‌شد که تنها نان آن همبرگر که رقیب را به سخره می‌گرفت، بزرگ بوده است و یک تکه گوشت بسیار کوچک در مرکز آن ساندویچ خودنمایی می‌کرد و یکی از آن سه پیرزن، خانم پلر که در ۸۳ سالگی به نماد تبلیغات وندی تبدیل شد، مدام می‌گفت: «Where's the beef».



فریمن این تبلیغ را توسعه داد و چند نسخه دیگر با بازی خانم پلر با همین مضمون ساخته و پخش شد.

شوخی متهورانه این تبلیغ با هیچ تبلیغ دیگری تا آن زمان قابل مقایسه نبود، اما یک هفته قبل از اجرای آن مدیران وندی تهدید کرده بودند که مانع پخش آن خواهند شد، ولی آقای فریمن بر اجرای آن اصرار داشت. البته همان‌طور که اشاره شد تبلیغ موفق بود و این رستوران زنجیره‌ای را به موفقیت چشمگیری در نبرد برگرها رساند. میزان فروش این مجموعه ۳۱درصد و میزان سود آنها ۲۴درصد افزایش یافت. همچنین این تبلیغ در مقام چهل و هفتم در میان یکصد تبلیغ برتر قرن بیستم به انتخاب Adage قرار گرفت و شعار آن نیز به مقام دهم در بین ۱۰ شعار تبلیغاتی قرن نایل شد.

این تبلیغ به حدی مشهور شد که آقای والتر مندال، کاندیدای انتخاب ریاست جمهوری ۱۹۸۴ آمریکا در یکی از مناظرات انتخاباتی خود، رقیب خود را با جمله «Where's the beef» به چالش کشید. این امر نشان می‌داد که تا چه میزان این شعار در میان واژگان ملی آمریکا رسوخ کرده است.

ادامه دارد...

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

بازاریابی مجانی

اثربخشی بازاریابی با سیستم ارتباطات بازاریابی یکپارچه

عطیه عظیمی

ارتباطات بازاریابی یکپارچه شامل هماهنگی و یکپارچه‌سازی همه ابزارهای ارتباطی بازاریابی است که با استفاده از یک برنامه بدون عیب و نقص برای حداکثر کردن اثر روی مصرف‌کننده نهایی با حداقل هزینه در شرکت‌ها اجرا می‌شود. این یکپارچه‌سازی همه کانال‌های بازاریابی، ارتباطات مشتری محور و حتی ارتباطات درون‌سازمانی را تحت تأثیر قرار خواهد داد. ارتباطات بازاریابی یکپارچه به‌عنوان فرآیند بین وظیفه‌ای برای ایجاد و افزایش روابط سودمند با مشتریان و سایر ذی‌نفعان به‌وسیله کنترل یا نفوذ راهبردی بر تمامی پیام‌هایی که برای تمامی گروه‌ها فرستاده می‌شود، تعریف شده است.

یکی از مهم‌ترین مزیت‌های سیستم ارتباطات بازاریابی یکپارچه افزایش سود ناشی از اثربخشی مناسب است.

گاهی ممکن است یک پیام مناسب و یکپارچه تأثیرگذاری به مراتب بیشتری از هزاران پیام بی‌ربط برای مخاطبان داشته باشد. ارتباطات بازاریابی یکپارچه این اطمینان خاطر را به‌وجود می‌آورد که تمامی اشکال ارتباطات و پیام‌ها با دقت به همدیگر متصل یا گره خورده باشند. هدف اصلی این مطلب، بررسی اثربخشی ارتباطات بازاریابی با استفاده از ارتباطات بازاریابی یکپارچه است.

در واقع یکپارچگی ابزارهای ارتباطی می‌تواند در سطوح مختلفی رخ دهد، این یکپارچگی می‌تواند در سطوح افقی، عمودی، داخلی و خارجی اتفاق بیفتد.

یکپارچگی افقی در ابزارهای ارتباطی بازاریابی و سراسر واحدهای عملکردی سازمان زمانی اتفاق می‌افتد که تمامی واحدها اعم از تولید، مالی، توزیع و ارتباطات با هم کار و به‌طور کاملاً آگاهانه تصمیمات و اقدامات خود را به‌صورت پیامی مشترک به مشتریان ارسال کنند. یکپارچگی عمودی، به معنای پیوستگی ابزارهای ارتباطی بازاریابی با اهداف کلان و استراتژی‌های سازمان و حمایت و پشتیبانی از آنهاست.

اگرچه ایجاد یکپارچگی در ارتباطات بازاریابی نیازمند صرف تلاش، برنامه‌ریزی و تخصیص منابع است، اما استفاده از این ابزار می‌تواند منجر به ایجاد مزیت رقابتی، افزایش فروش و سود، صرفه‌جویی در هزینه و زمان و تنش در بازاریابی شود.

ازجمله مثال‌های خوب برای این یکپارچگی ارسال پیام‌های چشم‌اندازهای سازمان‌ها در ارتباطات ایجاد شده با مشتری است.

یکپارچگی داخلی به معنای آگاه‌سازی و انگیزه‌بخشی به کارکنان سازمان در مورد پیشرفت‌ها و پروژه‌های جدید، دریافت استانداردها یا شرکای تجاری تازه است. یکپارچگی خارجی به معنای استفاده از پتانسیل شرکت‌های دیگر برای ایجاد ارتباط بازاریابی است. وقتی مخاطبان مجموعه‌ای از پیام‌های ارتباطی به هم پیوسته و متناسب، بهنگام و برنامه‌ریزی شده را دریافت می‌کنند، می‌توانند تصمیم‌گیری مناسب‌تری برای انتخاب داشته باشند.

با وجود اینکه عقل سلیم وجود یکپارچگی در ارتباطات بازاریابی را می‌پذیرد، اما مشاهده می‌شود که سازمان‌ها با اجرا، پیاده‌سازی و استفاده از آن با مسائلی روبه‌رو هستند. یکی از دلایل این موضوع وجود ساختارهای سازمانی انعطاف‌ناپذیر است، مدیران در چنین سازمان‌هایی برای محافظت از بودجه و قدرت خود، در مقابل سیستم ارتباطات بازاریابی یکپارچه از خود مقاومت نشان می‌دهند. درحالی که اگر تمامی ارکان سازمان از اهمیت یکپارچگی در ارتباطات بازاریابی آگاه باشند، همکاری مناسب و اثربخشی از خود نشان می‌دهند. بازاریابی زمانی به‌عنوان یک راه شناخته می‌شد که شرکت‌ها ارتباطات فروش خود را با آن توسعه داده و برای خود سود بیشتری کسب می‌کردند، اما امروزه این موضوع تبدیل به تعاملات و گفت‌وگوهای فراوان بین بازاریاب و مشتری شده و تلاش‌های بازاریابی اجزای آمیخته بازاریابی را درهم تنیده است.

نگاهی به فعالیت‌های ارتباطاتی مجموعه رستوران‌های دژاوو

احساس آشنای مشتری‌مداری

امیر کاکایی
a9631m@gmail.com

گاهی از مواقع برای افراد این اتفاق می‌افتد که احساس می‌کنند چیزی را که در حال رخ دادن است قبلا تجربه کرده‌اند؛ به این حالت در زبان فرانسوی دژاوو گفته می‌شود. دژاوو در فارسی به «آشناپنداری» اطلاق می‌شود و نام یکی از رستوران‌های ایرانی است. مجموعه رستوران‌های دژاوو غذاهای متنوعی را به مخاطبان ایرانی عرضه می‌کنند و در تلاش هستند هنگامی که مخاطبان به رستوران مراجعه می‌کنند، با آمبیانس یا محیط غریبه‌ای مواجه نشوند. اینکه رستوران‌های دژاوو چه اقداماتی را در راستای برندسازی انجام داده‌اند و این رستوران چه کانسپتی را دنبال می‌کند، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ دکتر علیرضا صفاری، معاون استراتژی و مدیر ارشد کلینیک برند آژانس تمام خدمت تبلیغاتی بادکوبه و عضو هیأت علمی مدرسه کسب‌وکار بن ژیوار برود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های ارتباطاتی برند، فعالیت‌های بازاریابی، هویت بصری، شعار و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

از نظر برندسازی به صنعت رستوران‌داری در ایران رسیدگی چندانی نشده است و رستوران‌هایی به تعداد انگشتان دست در بازار ایران وجود دارند که شاید بتوان آنها را برند نامید. در این صنعت عمدتا تابلو فروشی تا توسعه برند به‌صورت سیستماتیک و فرانچایز رواج یافته است. البته همین برندها نیز با استانداردهای جهانی فاصله بسیار زیادی دارند. هر وقت مخاطب برندی حاضر شد که در زندگی روزمره خود از ماگی که لوگوی برند مورد علاقه خود روی آن نقش بسته است چای میل کند، می‌توان نام برند را برای شرکت مذکور استفاده کرد. نمونه بارز این مثال حضور Accessoryهای استارباکس در ایران است در صورتی که هنوز خود برند حضور فیزیکی در ایران ندارد.

تمایز یا نابودی

امروزه در شهری همانند تهران راه‌اندازی یک رستوران به‌شدت سخت‌تر از گذشته شده است. متأسفانه اغلب برندهایی که در این صنعت متولد می‌شوند ناخواسته یا خواسته از استراتژی‌های Metoo پیروی می‌کنند که در نهایت یکی مثل بقیه خواهند شد. مزیت رقابتی خاصی در بازار رستوران‌ها وجود ندارد و یک یکنواختی عجیبی در روند راه‌اندازی این واحدها در تهران دیده می‌شود. اغلب بنیانگذاران و مالکان این صنف به دلیل علاقه خود به سطح طبقه اجتماعی بالای جامعه مجبور شده‌اند که مخاطب خود را نیز از همان قشر انتخاب کنند. تقریباً رستوران موفق در سطح اجتماعی متوسط رو به پایین در تهران یافت نمی‌شود. گویا موفقیت در این صنف فقط با ارائه خدمات به طبقات اجتماعی بالای جامعه میسر می‌شود. در صورتی که در همه جای دنیا STP یا فرآیند بازاریابی معطوف به طبقه خاصی از جامعه نیست. رستوران‌هایی هستند در دنیا که مدل کسب‌وکارشان فقط و فقط برای افراد کم‌بضاعت جامعه طراحی شده است و اتفاقا از لحاظ ارتباطات برندینگ بسیار موفق عمل کرده‌اند.

فروش Brand Experience

همان‌طور که مطرح شد رستوران‌های ایرانی که در راستای فعالیت‌های ارتباطاتی برند، اقداماتی را انجام داده‌اند، به سمت لوکس شدن پیش رفته‌اند و گروه مخاطبان A جامعه را که متشکل از طبقه بالای جامعه هستند دنبال می‌کنند و از تهران فعالیت‌های خود را آغاز کرده‌اند و برخی از این رستوران‌ها به دیگر شهرهای کشور ورود پیدا کرده‌اند. برندهایی مانند پدر خوب و عطاویچ که طبقه Economy جامعه را دنبال می‌کنند، هنوز نتوانسته‌اند که به‌صورت فرانچایز شعبه‌های خود را گسترش دهند. به عبارت دیگر این برندها به‌صورت قارچی رشد می‌کنند و متوقف می‌شوند چون این برندها صرفاً فرم قوانین فرانچایز را از فست‌فودهای معتبر جهانی یاد گرفته‌اند و روی محتوای فرانچایز مسلط نیستند.

با بررسی مشاهدات میدانی می‌توان دید که تعداد رستوران‌هایی که از یک استراتژی ارتباطی منسجم در راستای معرفی برند خود برخوردار باشند از انگشتان یک دست هم کمتر هستند. متأسفانه اکثر فعالیت‌های ارتباطی آنها توسط افراد درون‌سازمانی که عمدتا کارشناس این موضوع هم نیستند مدیریت می‌شود. در بهترین شرایط ممکن مباحث بصری خود را به کارشناسان گرافیک برون‌سپاری می‌کنند، هنوز بلوغ بازار به جایی نرسیده است که موارد اساسی‌تر و بنیادی‌تر از جمله استراتژی‌های برندینگ را به دست کارشناسان این حیطه بسپارند.

به همین دلیل است که در برندسازی رستوران‌های ایران، Concept Branding وجود ندارد یعنی رستوران‌های کشور به‌خصوص در شهر تهران نمی‌توانند به مشتریان ایرانی Concept یا مفهومی را بفروشند و صرفاً روی نوع غذا، کیفیت و قیمت آنها تمرکز می‌کنند. این در حالی است که در دنیا رستوران فقط مکان عرضه غذا نیست و سطح استانداردها از کیفیت و قیمت عبور کرده است. مشتری هزینه ارزش افزوده و تجربه‌ای را که در فضا کسب کرده پرداخت می‌کند، نه صرفاً هزینه غذایی که میل کرده است.

احساس آشنای شما

گروه رستوران‌های دژاوو حدود ۱۸ سال است که در این صنعت فعالیت می‌کنند و به‌عنوان یکی از نخستین مجموعه رستوران‌های زنجیره‌ای لوکس در ایران مشغول کسب هستند. تقریباً می‌توان دژاوو را یکی از تنها رستوران‌هایی نام برد که Brand experience را به مشتریان می‌فروشد. به عبارت دیگر دژاوو صرفاً غذا، خدمات و... را به مخاطبان خود ارائه نمی‌دهد. در نقاط تماس خود با مخاطبان روی این موضوع مانور می‌دهد که دژاوو یک فضا و محیط است که تجربه‌ای منحصربه‌فرد را به مشتری ارائه می‌کند. شعار دژاوو تحت عنوان «احساس آشنای شما» است و از نام خود برند «الهام» گرفته شده است. اسم این برند نیز به‌خوبی انتخاب شده است.

به عبارت دیگر «دژاوو» کلمه بین‌المللی است با ریشه فرانسوی که معادل فارسی مناسبی برای این کلمه وجود ندارد اما به احساسی اشاره دارد که برای بسیاری از مخاطبان پیش می‌آید که برشی از زندگی را حس می‌کنند که گویا دقیقا قبلا آن را حس و تجربه کرده‌اند یعنی فضایی را که در آن حضور دارند قبلا دیده‌اند.

به این حس، دژاوو یا احساس آشنای شما گفته می‌شود. مخاطبان هنگامی‌که به رستوران دژاوو مراجعه می‌کنند با Ambiance یا محیط غریبه‌ای مواجه نمی‌شوند و این موضوع در کانال‌های ارتباطاتی برند کاملاً مشخص است. مدیریت نقاط تماس در فعالیت‌های ارتباطی برند به‌صورت منسجم نمایان است. مهم‌ترین کانال ارتباطی این برند شبکه‌های مجازی و به‌خصوص اینستاگرام است. متأسفانه دژاوو در این نقطه تماس فقط به جذابیت‌های بصری پرداخته و بحث بازاریابی محتوایی را به اندازه کافی رسیدگی نکرده است. مخاطب طبقه اجتماعی A و B امروزه بیشتر وقت خود را در صفحات اینستاگرام می‌گذرانند در نتیجه منتظر دیدن محتوای مناسب و درخور خود از برند محبوبش است. این دسته از مخاطب یا از همین طبقه اجتماعی است و کنجکاوانه به دنبال دوستان خود در شبکه‌های مجازی می‌گردد که اطلاعات کسب کند از سبک زندگی آنها یا خود از طبقه اجتماعی پایین‌تر است می‌خواهد ببیند طبقات بالاتر چه سبکی زندگی دارند که بتواند شبیه آنها باشد.

اگر این انتظار برآورده نشود قاعدتاً میزان وفاداری کاهش پیدا خواهد کرد. بازاریابی محتوایی در شبکه‌های اجتماعی مبتنی بر DNA باید باشد که در موضوع برند دژاوو Ambiance است.

هویت بصری

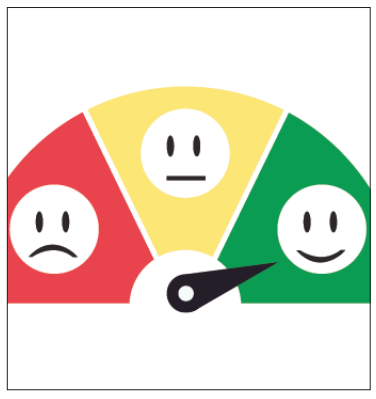
در صنعت محصولات لوکس تنوع استفاده از رنگ‌های مختلف بسیار کم است چون مخاطبان این برندها، سبک زندگی مشخصی دارند و از طبقه اجتماعی خاصی از جامعه یا از طبقه‌های پایین‌تر جامعه هستند که می‌خواهند خود را در طبقه بالای جامعه نشان دهد. با توجه به این موضوع در برندهای لوکس برای نشان دادن هویت بصری از رنگ‌های متنوعی استفاده نمی‌شود. ترکیب رنگ طلایی و قهوه‌ای برای دژاوو به‌شدت در نقاط تماس برند کارا بوده است. استفاده از این رنگ‌ها در دکوراسیون داخلی رستوران دژاوو مشاهده می‌شود. به عبارت دیگر هویت و DNA اصلی برند در دکوراسیون داخلی و هویت بصری برند به درستی به کار رفته است. این موضوع تا اندازه‌ای به‌صورت یکپارچه به کار رفته است. این اتفاق در کلیه نقاط تماس از ساده‌ترین آنها که لباس فرم کارکنان است تا دکوراسیون رستوران رعایت شده است. برند اصلی Dejavu Group و رستوران‌های زیرمجموعه آن از معماری مناسبی برخوردارند و از مدل فدراسیون برند Brand Feseration استفاده شده است چراکه Dejavu Group به‌عنوان برند مادر انتخاب شده و Dejavu International، Dejavu Express، Dejavu Cafe، Dejavu Food Court جزو برندهای زیرمجموعه Dejavu Group به شمار می‌روند.

تقسیم‌بندی Horizontal در مدل معماری برند این رستوران به‌نوبه خود جالب و هوشمندانه است. هر یک از برندهای زیرمجموعه یکی از Conceptها را به مخاطب هدف ارائه می‌دهد. ماهیت هر یک نیز خیلی صریح و ساده در نامگذاری‌ها القا شده است و به‌راحتی مخاطب متوجه خدمت و Concept هریک می‌شود. در فضای کسب‌وکاری ایران توجه چندانی به برندسازی نشده است و متأسفانه سازمان‌های ایرانی فرم برندسازی را از کشورهای توسعه‌یافته دریافت کرده‌اند ولی محتوا متأسفانه حلقه مفقود مانده است. همیشه به این فکر می‌کنم که چرا برند حاج خلیفه رهبر به‌عنوان یک برند ۱۰۰ساله در شهر یزد نمی‌تواند وارد شهر تهران شود و به‌جای دو شعبه در یزد، شعبات خود را در تهران و دیگر شهرها گسترش دهد. واقعا مشاوران برندسازی و کارشناسان این حیطه در ایران باید روی این موضوع کار کنند که چه اتفاقی افتاده که حاج خلیفه رهبر نمی‌تواند شعبه‌ای در تهران یا کارگاه شیرینی‌پزی در تهران داشته باشد چون هنگامی که کارگاه شیرینی‌پزی حاج خلیفه رهبر دوتا می‌شود، کیفیت محصولات تفاوت فاحشی می‌کند اما فست‌فودی مانند مک‌دونالد با ۳۸ هزار شعبه در سراسر دنیا، با یک کیفیت محصولات خود را به مشتریان عرضه می‌کند. واقعاً مدل کسب‌وکار فرانچایز در کشورهای توسعه‌یافته حل شده است.

مشتریان ابدی

راه‌هایی برای خشنودی و شگفت‌زده کردن مشتریان (بخش اول)

پیام ناوی
مدرس و مشاور CRM ، CEM و باشگاه مشتری



ارائه یک تجربه عالی به مشتری اتفاقی نیست، این یک موضوع برنامه‌ریزی و طراحی شده است و آگاهانه به مشتریان ارائه می‌شود. زیرا هیچ راه‌حل مناسبی برای همه رویکردها در خلق تجربه مشتری وجود ندارد.

از طرفی تجربه‌ای که ارائه می‌دهید منحصر به استراتژی کسب‌وکار شما، برند و دانش شما از مشتریان‌تان بوده و این تنها دلیلی است که باعث تمایز واقعی در تجربه‌ای که شما ارائه می‌دهید شده و کپی‌برداری از آن را برای رقبای شما بسیار سخت خواهد کرد.

براساس عناصر این مسیر یعنی استراتژی کسب‌وکار، برند و تجربه مشتری است که شما قادر خواهید بود مشتری خود را خشنود و شگفت‌زده کنید، بنابراین برای کمک به شما به منظور حرکت در مسیر اشاره شده، ۲۳ نکته را از میان صدها نکته ممکن انتخاب و در ادامه به شما ارائه خواهم کرد تا بتوانید در مسیر کسب‌وکار خود مشتریان را خشنود کنید.

۱- همیشه سعی کنید که بهتر عمل کنید

والت دیسنی می‌گوید: «همیشه سعی کنید بهترین کارتان را انجام دهید و سپس برگ برنده را رو کنید.»

اگر واقعاً شما تلاش کنید که تجارب و تعاملات بهتری را برای مشتریان‌تان بسازید، قطعاً آنها متوجه خواهند شد و در نتیجه شما هم متوجه خواهید شد که وفاداری و تعلق خاطر آنها به سازمان شما رشد کرده است.

۲- نیازهای مشتریان را پیش‌بینی کنید

شما تقریباً به تمامی داده‌هایی که مشتریان شما و تعاملات‌شان با شما را احاطه کرده است دسترسی دارید. از این داده‌ها استفاده کنید تا متوجه شوید که مشتریان شما چه می‌خواهند و چگونه می‌خواهند؟ و آنچه می‌خواهند را به آنها عرضه کنید.

۳- تحویلی فراتر از انتظارات مشتریان داشته باشید

البته این موضوع در وهله اول به دانستن انتظارات مشتری نیاز دارد، اما حتی چیزهای کوچک هم می‌تواند یک لبخند زیبا را بر لبان مشتریان شما بنشاند، این تجربه را به بهترین شکل ارائه کنید.

۴- در سرتاسر کانال‌های ارتباطی یکدست و منسجم عمل کنید

مشتریان انتظار دارند به طور هماهنگ و منسجم تجارب عالی را در طول مجموعه‌ای از کانال‌های متنوع شما دریافت کنند و زمانی که تجربه از یک کانال به کانال بعدی هماهنگ و یکدست نبوده و انتقال نیابد، احساس مدنظر به مشتری ارائه نخواهد شد و از بین خواهد رفت. داده‌ها و خدمات جزیره‌ای را حذف کنید و تجارب را در سرتاسر کانال‌ها به انسجام برسانید.

۵- به طور دائم از ارزشی که به مشتری خود ارائه می‌کنید اطمینان حاصل کنید

به‌عنوان یک تمرین مدام از خود بپرسید: چرا مشتریان باید از من خرید کنند در جایی که رقبا نیز حضور دارند؟ واقعاً چه چیزی خدمات یا محصول من را منحصربه‌فرد کرده است؟ چرا این موضوع برای مشتریان اهمیت دارد؟ چه مشکلی را من می‌توانم حل کنم یا من به مشتریان در دستیابی به چه اهدافی کمک می‌کنم؟

پاسخ تمامی این سؤالات مجموعه‌ای از ارزش‌هایی است که شما به مشتریان خود ارائه می‌کنید پس مدام آنها را رصد کرده و از ارائه آنها به مشتریان‌تان اطمینان حاصل کنید.

در شماره‌های بعدی به سایر نکات خواهیم پرداخت و شما را با موارد دیگری آشنا خواهیم کرد که با به‌کارگیری آنها می‌توانید باعث شگفتی و خشنودی در مشتریان‌تان شوید.

ارتباط با نویسنده:
Email: payam. navi@gmail. com

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکارآفرینی (۴۳)

از اذیت کردن مشتریان پرهیز کنید

ترجمه: علی آل علی

امروزه و در قرن ۲۱ اغلب مردم از نظر درک و هوش بازاریابی به‌شدت پیشرفت کرده‌اند. آنان به خوبی از فعالیت‌هایی که بازاریاب‌ها به منظور ترغیب افراد به مصرف بیشتر انجام می‌دهند، آگاه هستند. اما ماجرا به همین نقطه ختم نمی‌شود. در واقع با پیشرفت سریع تکنولوژی و ابزارهای ارتباطی، مردم نه‌تنها از فعالیت بازاریاب‌ها آگاهی نسبتا جامعی کسب کرده‌اند، بلکه در برخی موارد خود نیز به مثابه یک بازاریاب دست به اجرای ایده‌های گوناگون بازاریابی به منظور دستیابی به اهداف مدنظرشان می‌زنند. همه اینها به آن معنی است که امروزه برای اجرای ایده‌های بازاریابی باید به‌شدت از فریب مشتریان خودداری کرد. درست مانند همه ما، مشتریان نیز دوست ندارند مورد دستکاری و فریب بازاریاب‌ها واقع شوند. بدتر از همه اینکه هم‌اکنون مشتریان به خوبی تفاوت میان ایده‌های بازاریابی معمولی و ایده‌های فریبکارانه را به خوبی درک می‌کنند. نکته مهمی که در این میان باید به آن توجه داشت علاقه زیاد مشتریان به دریافت تخفیفات گوناگون است که می‌تواند به‌عنوان شاه‌کلید جلب نظر مشتریان بدون القای احساس فریب‌خوردگی به آنان باشد.

یک مثال واضح در این مورد ایده ارائه پرینترهای رایگان به همراه کامپیوتر برای مشتریان است. این ایده که به طور جالبی در سراسر اروپا فراگیر است، به طور کلی موجب کاهش شدید میزان فروش پرینتر در اروپا شده است. دلیل این امر هم سود بسیار بالایی است که شرکت‌های تولید پرینتر از فروش کارتریج‌های پرینترهای خود به‌دست می‌آورند. اما این امر مشکلات خاص خود را نیز به وجود آورده است. عرضه کارتریج‌های ارزان‌قیمت در اینترنت که با اقبال گسترده خریداران نیز همراه شده بود واکنش تولیدکنندگان پرینتر را به ارمغان آورد. آنان با ابداع سیستم جدیدی در پرینترها استفاده مشتریان از کارتریج‌های اینترنتی را متوقف ساختند.

نحوه برخورد تولیدکنندگان در مقال بالا به طور کامل آنچه را القای احساس فریب‌خوردگی بود در مشتریان به وجود آورد. به منظور پرهیز از چنین نتیجه‌هایی باید تا حد امکان از چنین برخوردهای مستقیمی دوری جست.

ایده

برند کداک توسط جورج ایستمن در سال ۱۸۸۱ تأسیس شده است. این برند به طور عمده در صنعت عکاسی و همچنین تولید دوربین و پرینترهای حرفه‌ای و نیمه‌حرفه‌ای (خانوادگی) فعالیت دارد.

با نزدیک شدن به اواخر قرن ۲۰ صنعت عکاسی دچار تحول گسترده‌ای شد. در واقع در این زمان دوربین‌های الکترونیکی به تدریج جای خود را به دوربین‌های دیجیتال دادند. از آن پس برند کداک تمرکز خود را روی تولید دوربین‌های دیجیتال و ارزان‌قیمت گذاشته است. با این حال ایده اصلی که قصد مطرح کردن آن را داریم مربوط به تحولی

است که این برند در زمینه پرینترها به وجود آورده است. در سال ۲۰۰۷ این برند یک پرینتر جدید را به بازار عرضه کرد که هم قادر به چاپ فایل‌ها بود و هم توانایی چاپ عکس‌های دیجیتال را با بالاترین کیفیت ممکن داشت. همچنین این پرینترها با وایرلس به کامپیوتر وصل شده و نیاز به استفاده از سیم را مرتفع می‌ساختند. در عین حال هزینه کارتریج‌های پرینترهای جدید برند کداک نیز تقریباً نصف کارتریج‌های سایر برندهای موجود در بازار بود.

همه این امکانات به علاوه قیمت بسیار مناسب پرینترهای کداک باعث استقبال بی‌نظیر مشتریان از این محصول جدید شرکت شد. در واقع شرکت با محترم شمردن انتخاب مشتریان و فراهم آوردن بهترین گزینه ممکن ابتکار عمل را در دستان مشتریان قرار داده و در عین حال سود خود را نیز به‌دست آورد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- به یاد داشته باشید که مشتریان احمق نیستند. ایده‌های خود را به درستی سنجیده و سپس عملی سازید.
- تبلیغات تنها بخشی از کار را تشکیل می‌دهد. به هر حال نباید از نیروی فوق‌العاده محصولات باکیفیت در ترغیب مشتریان نیز غافل ماند.

برای مطالعه ۵۲۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکاری را در حوزه محصولات کنسروی مدیریت می‌کنم. توزیع محصولات شرکت را نمایندگان بسیاری در سراسر کشور انجام می‌دهند. چندی است برخی از نمایندگی‌ها درخواست محصولات زیادی را از شرکت کرده‌اند. مقدار این محصولات بیش از سفارش همیشگی نمایندگان بوده است. مدیرفروش شرکت نسبت به این اتفاق خوشحال است و عنوان می‌کند فروش شرکت بالا رفته است. به نظرتان محصولات بیشتر را در اختیار نمایندگان قرار دهیم یا خیر، راهنمایی بفرمایید در مواجه شدن با این موضوع چه عکس‌العملی را نشان دهیم؟

افزایش غیرمنطقی سفارش‌ها

پاسخ کارشناس: متأسفانه افزایش غیرمنطقی سفارش‌ها اتفاقی است که برای بسیاری از کسب وکارها رخ می‌دهد و معمولا مدیران و سرپرستان فروش نسبت به این موضوع خوشحال شده و بازخوردهای مثبتی را نشان می‌دهند. لذت افزایش فروش برای کسب‌وکارها آنقدر بالا است که در کمتر موردی نسبت به رفتارهای عجیب نمایندگان شک می‌کنند. برخی از نمایندگان گاهی درخواست افزایش محصول می‌کنند و بعد از دریافت محصول آنها را در بازار با قیمت پایین‌تر به فروش می‌رسانند و سود بالایی را کسب می‌کنند.

این نمایندگان بعد از مدتی دفتر خود را جمع و متواری می‌شوند. در این حالت کسب‌وکارها با شرایط بدی روبه‌رو شده و باید در مقابل چنین بحرانی دنبال راهکار باشند. اینکه چرا کسب‌وکارها هنوز با قول کلامی یا آشناییت‌های ساده نمایندگی‌های خود را واگذار می‌کنند، نکته مهمی است که باید بیشتر بررسی شود.

اعتماد نکته مهمی در جذب نمایندگی است ولی کسب‌وکارها باید در این باره مدارک محکم و معتبری را دریافت کنند تا با مشکلات مختلفی روبه‌رو نشوند.

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

بایدها و نبایدهای شراکت کاری

جنگ اول به از صلح آخر

مهلا فرازمند
M_farazmand_66@yahoo. com

این روزها کمتر پیش می‌آید که برای شروع کسب‌وکاری نیاز به تخصص نداشته باشیم. به هر حال ما در حال ورود به دنیایی هستیم که یک فرد به تنهایی و بدون داشتن ارتباطات مناسب نمی‌تواند کسب‌وکار موفقی داشته باشد، حتی اگر یک نابغه باشد. بنابراین لازمه ماندن و شروع یک کسب‌وکار، تجربه شراکت است. با این حال بارها دیده یا شنیده‌اید که بسیاری افراد در شراکت با شکست روبه‌رو می‌شوند؛ اما اینکه ریشه‌های این شکست کجاست و چگونه می‌توان یک شراکت موفق داشت موضوعی است که «فرصت امروز» در گفت‌وگو با حامد مصدقی، کارشناس ارشد MBA و فعال در حوزه مارکتینگ و علیرضا الوندی، کارشناس ارشد MBA به آن پرداخته که در ادامه می‌خوانید.

عوامل شکست در شراکت

حامد مصدقی دلیل مشکلات افراد در شراکت‌های کاری را تحت تأثیر چند عامل می‌داند و می‌گوید: در ابتدای هر شراکت، بهترین کار این است که شرکا با وکلای خود مشورت کنند و در همان ابتدای امر به لحاظ قانونی چارچوبی را برای شراکت تعیین کنند. بنابراین نخستین عاملی که سبب شکست شراکت‌کاری می‌شود، فقدان قرارداد مناسب برای سرمایه‌گذاری مشترک است.

دومین عامل مهم در شراکت‌های کاری، سازش‌پذیری در اهداف مالی و موفقیت‌هاست. در واقع اهداف طرفین باید مشترک باشد. اگر صرفاً هدف از شراکت کسب سود است، برای هر دو شریک، کسب سود هدف باشد و از قبل برای آن برنامه‌ریزی شده باشد. اگر هدف کسب شهرت، برند یا موارد دیگر است، به همین ترتیب باید به‌صورت مشترک باشد. در صورتی که اهداف شرکا در شراکت مشترک نباشد، به‌عنوان مثال برای یکی از شرکا منافع مالی هدف باشد و برای دیگری اهداف معنوی، شرکا دچار تعارض خواهند شد و شراکت با شکست مواجه می‌شود.

فرهنگ کسب‌وکار

وی سومین و مهم‌ترین عامل تأثیرگذار بر شراکت‌ها را نقص در فرهنگ شراکت می‌داند و می‌افزاید: فرهنگ، باور عمیقی است که ما نسبت به خط قرمزها و باید و نبایدها داریم. به عبارت دیگر فرهنگ شراکت یعنی پذیرش منافع طرف مقابل و کمک به پیشبرد پروژه و مشکلی که وجود دارد. در این حالت زیاده‌خواهی یک یا هردوی شرکا سبب بروز مشکلات و شکست در شراکت می‌شود. گاهی اوقات افراد می‌دانند سهم‌شان چقدر است اما دوست دارند بیشتر از سهم‌شان منفعت ببرند. متأسفانه این ویژگی در خلق و خوی تمام انسان‌ها به‌خصوص ایرانی‌ها وجود دارد و برطرف کردن این مشکل فقط با انسان‌شناسی میسر خواهد بود. اینکه بدانیم فردی که با او شریک می‌شویم، فردی است با اخلاق حرفه‌ای و رفتار انسانی و کسی است که می‌توان روی او حساب باز کرد. متأسفانه هنوز فرهنگ کسب‌وکار در جامعه به خوبی نهادینه نشده است. زیرا هنوز کسب‌وکار در کشور ما به بلوغ لازم نرسیده و اقیانوس قرمز رقابت با بزرگان بازار و کشورهای خارجی درک نشده است. متأسفانه اغلب افراد یاد گرفته‌اند وارد یک کسب‌وکار شوند و یک حاشیه سود مطمئن به دست آورند و به همین ترتیب پیش بروند، اما اگر رقابت قدری بیشتر شود و با کشورهای خارجی رقابت داشته باشیم، شراکت امری الزامی خواهد شد. زیرا برای ایجاد و رشد کسب‌وکار خود به منابع مالی بیشتر وتخصص‌های مختلف نیاز خواهیم داشت.

شراکت حرفه‌ای

وی تصریح می‌کند: مدیران کسب‌وکارها هنگامی وارد چنین دنیایی می‌شوند که شراکت جزو الزامات است و با یک فرهنگ واقعی و جدی رو به رو می‌شوند؛ یک فرهنگ حرفه‌ای که در آن با تعارف و دوستی نمی‌توان این شراکت حرفه‌ای را شروع کرد. بنابراین افراد باید یاد بگیرند در ابتدای هر امر، برای شروع هر کسب‌وکاری باید با یک وکیل مشورت کنند و هر کدام از شرکا با وکلای خود حضور پیدا کنند و منافع و سهمی که هر شخص در بیزینس دارد مشخص شود. این مهم‌ترین عاملی است که اگر مشخص شود افراد نیز به همان اندازه طلب منفعت می‌کنند. در زبان فارسی ما ضرب المثل جنگ اول به از صلح آخر را به کار می‌بریم که مصداق جالبی از این موضوع است.

تعیین چارچوب قانونی

حامد مصدقی معتقد است اگر مدیران به هنگام شروع شراکت کاری با وکلا مشورت کنند و سهم هر شخص در شراکت مشخص باشد کمتر با مشکل مواجه می‌شوند. یعنی هر کس بداند که چقدر می‌خواهد برای این شراکت زحمت بکشد. وقتی افراد بدانند سهم‌شان در شراکت چقدر است، حقوق و منافع قانونی خود را از همان ابتدای امر می‌دانند و هزینه و سرمایه اولیه و انرژی که هر فرد باید در این شراکت صرف کند نیز مشخص می‌شود. روشن شدن این موضوعات منجر به ایجاد یک چارچوب قانونی می‌شود و این چارچوب قانونی همان شراکت‌نامه ابتدایی است که میان شرکا منعقد می‌شود.

وی می‌افزاید: زیاده‌خواهی بحثی است که در این خصوص نمی‌توان کاری کرد زیرا فرد با وجود اینکه سهم مشخصی دارد باز هم مقدار بیشتری را طلب می‌کند. این موضوع نیز با یک صحبت ابتدایی و نوشتن یک شراکت نامه در چارچوب مشخص و با مشورت وکلا، شرکا و تقسیم سهام در ابتدای امر بهبود پیدا خواهد کرد.

> **فرهنگ، باور عمیقی است که ما نسبت به خط قرمزها و باید و نبایدها داریم. به عبارت دیگر فرهنگ شراکت یعنی پذیرش منافع طرف مقابل و کمک به پیشبرد پروژه و مشکلی که وجود دارد در این حالت زیاده‌خواهی یک یا هر دوی شرکا سبب بروز مشکلات و شکست در شراکت می‌شود. گاهی اوقات افراد می‌دانند سهم‌شان چقدر است اما دوست دارند بیشتر از سهم‌شان منفعت ببرند**

انتخاب بهترین شریک کاری

این کارشناس ارشد MBA در خصوص اینکه شریک‌کاری از کدام گروه باید انتخاب شود می‌گوید: انتخاب شریک کاری یک امر سلیقه‌ای است. شراکت یک الزام دارد و آن هم این است که تکمیل‌کننده باشد. فرد اضافه در شراکت کسی است که در صورت عدم وجود او شخص دیگری بتواند انرژی‌ای را که او صرف می‌کند، صرف کند و کاری را که او انجام می‌دهد به راحتی انجام دهد. در این صورت فرد اضافه به راحتی قابل حذف است. زمانی که دو نفر از یک جنس در یک شراکت کاری هستند، شراکت به هم می‌خورد. با توجه به نوع هر کسب‌وکار، شرکای کاری در هر یک از دانش‌های تخصصی یا تأمین‌کننده‌های هر کدام از منابع، باید مکمل باشند، در غیراین صورت یک موجود اضافه خواهند بود. موجود اضافه در کسب‌وکار شاید با تعارف بماند ولی در بلندمدت باید حذف شود و چاره دیگری نیست.

وی می‌افزاید: اگر ما در شناخت افراد مشکل نداشته باشیم شریک کاری ما می‌تواند از هر گروهی باشد، چه دوست، چه رقیب، چه شخصی که در حوزه کاری ماست و فعالیت مکملی انجام می‌دهد و...، اما اگر در شناخت افراد دچار مشکل هستیم ترجیحا بهتر است شریک کاری‌مان را از میان دوستان انتخاب کنیم. زیرا آن اخلاق حرفه‌ای که ما در کار نیاز داریم تا شرکای کاری ما دچار زیاده‌خواهی نشوند، با شناخت از افراد حاصل می‌شود و می‌توانیم از آثار آن جلوگیری کرده و دچار مشکل نشویم. بنابراین فرقی نمی‌کند که شریک کاری ما از چه گروهی باشد. اما چنانچه در شناخت افراد دچار مشکل هستیم بهتر است شریک خود را از میان دوستانی انتخاب کنیم که با اخلاق آنها آشنایی داریم.

لزوم شراکت در کسب‌وکار

این فعال مارکتینگ در خصوص اینکه شراکت در چه زمینه‌هایی می‌تواند صورت بگیرد معتقد است: شراکت شامل تمام زمینه‌هایی است که ما بتوانیم کسب‌وکاری را داشته باشیم و در آن فعالیت کنیم. هر گاه بخواهیم یک کسب‌وکار تخصصی راه‌اندازی کنیم نیاز به شریک خواهیم داشت.

وی تصریح می‌کند: ممکن است در شرایط فعلی در هر زمینه کسب‌وکار که بخواهیم یک استارتاپ داشته باشیم، الزامی بر شراکت کمتر باشد اما در دنیایی با زوایای جدید که پیش‌بینی‌ها برای کوتاه‌مدت یا میان‌مدت وجود آن است، با وجود رقبای حرفه‌ای خارجی یا حداقل با وجود رقبای توانمند داخلی، نیاز به شریک کاری، امری انکارناپذیر است. بنابراین اگر در چنین بازاری احساس کنیم این نیاز وجود دارد که کسب‌وکارمان را گسترش دهیم یا در بلندمدت برنامه‌ای داریم، هر چه زودتر به سمت شراکت برویم درصد موفقیت‌مان بیشتر خواهد بود. دنیای جدید دنیای بسیار پرچالشی است، دنیای رقابت‌ها و حرفه‌ای‌هاست. در این دنیا، تک نفره به جنگ بازار رفتن کار بسیار پرریسکی خواهد بود.

موانع موفقیت در شراکت

علیرضا الوندی معتقد است: مهم‌ترین عاملی که شراکت را با شکست مواجه می‌کند، این است که افراد پس از شراکت آن چیزی را که ادعا کرده بودند از خود نشان نمی‌دهند. به‌عنوان مثال در ابتدا ادعا می‌کنند که فلان تخصص یا منابع مالی را دارند که می‌تواند کمک‌کننده باشد اما وقتی وارد پروژه و شراکت می‌شوند، این طور نیست و نمی‌توانند آن‌طور که ادعا کرده بودند رفتار کنند. به همین دلیل نیاز است که آورده‌های آنها بررسی، ارزشیابی و تست شود. همچنین گاهی ممکن است نیاز یکی از طرفین به شریک دیگر برطرف شود، بنابراین شراکت به شکست منجر می‌شود. یکی دیگر از عوامل شکست در شراکت‌ها داشتن هدف مالی کوچک است. گاهی برخی افراد دیدگاه بلند مالی ندارند و شراکتی را آغاز می‌کنند و پس از اینکه شراکت به ثمر می‌نشیند و به لحاظ مالی موفق می‌شوند، به همان رقم‌های کوچک قانع می‌شوند و در فکر رسیدن به اهداف بالاتر نیستند. در حالی که ممکن است برای شریک دیگر این رقم قابل قبول نباشد و به دنبال اهداف بزرگ‌تری باشد. بنابراین از آنجا که شرکا همپای هم نیستند دچار مشکل می‌شوند که این نیز به فرهنگ شراکت و کار تیمی باز می‌گردد.

راهکارهایی برای داشتن شراکت موفق

این کارشناس ارشد MBA می‌افزاید: برای اینکه شراکت با مشکل مواجه نشود بهتر است شراکت در مواردی اتفاق بیفتد که قابل اندازه‌گیری و سهم‌بندی باشد و بتوان برای آن چارچوبی تعیین کرد و سهم هر شخص از منافع و انرژی و منابعی که صرف می‌کند مشخص باشد. راه حل دوم کار کردن روی فرهنگ شراکت و کار تیمی وانعقاد قرارداد محکم و اساسی حقوقی است. راهکار دیگر این است که آورده‌ها واقعی باشد. یعنی ادعای طرفین قابل تضمین گرفتن باشد و بتوان روی آن حساب باز کرد و در صورتی که امکان تضمین گرفتن وجود نداشته باشد، باید ارزشیابی و تست انجام شود. به‌عنوان مثال وقتی فردی ادعا می‌کند که N تومان منابع تأمین خواهد کرد، حساب بانکی و گردش مالی او بررسی شود تا مشخص شود که آیا این فرد اعتبار و پتانسیل این را دارد که چنین مبلغی را تأمین کند؟ در مورد تخصص افراد نیز تست متفاوتی وجود دارد. به هر حال کسی که ادعا می‌کند به لحاظ تخصصی می‌تواند در شراکت مفید باشد، باید رزومه متناسب داشته باشد که نشان‌دهنده پتانسیل‌ها و موفقیت‌هایش در آن زمینه باشد.

مدیریت امروز

چرا و چگونه منطقی بیندیشیم؟

پیمان احمدی

تصمیم‌گیری یک فرآیند ذهنی یا شناختی است که به فرد کمک می‌کند تا از میان رفتارهای متفاوتی که می‌تواند انجام دهد، یکی را به‌عنوان مناسب‌ترین عمل، گفته یا واکنش در شرایط خاص انتخاب کند. توانایی تصمیم‌گیری از نشانه‌های رشد عقلی، عاطفی، روانی و اجتماعی است. فردی که فاقد چنین توانایی باشد به احتمال زیاد فرصت انتخاب بهترین‌ها را از دست می‌دهد و معمولاً به دیگران اجازه می‌دهد که به جای او تصمیم بگیرند و چون دیگران با شرایط، موقعیت‌ها و خواسته‌های او آشنا نیستند، معمولاً از نتیجه کار ناراضی و ناخوشایند می‌شود.

ابعاد یک تصمیم، معمولاً متناسب است با ناکافی بودن دلایلی که براساس آنها تصمیم‌گیری می‌شود. از طرفی تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی قابلیتی است که نیاز به انرژی، وقت، اندیشه، تدبیر و حوصله دارد. هنگامی که تمامی راه‌حل‌ها به یک اندازه جالب باشد باید آسان‌ترین یا منطقی‌ترین تصمیم را گرفت.

بهترین جایگاه برای یک فکر، موقعیت یا اوضاع و احوالی است که فکر در آن نمود می‌یابد. یکی از جنبه‌های اشتباه فرهنگ در مورد تفکیک فکر و عمل این است که به نظر آنها متفکران اهل عمل نیستند و نیز عمل‌کنندگان فکر نمی‌کنند. در صورتی که هر فکر خلاقی در بازنگری باید منطقی باشد، در غیر این صورت هرگز نمی‌توانیم آن را به‌عنوان عقیده‌ای باارزش بپذیریم.

برای هر تصمیمی اول نیاز به اطلاعات کافی داریم و برای این کار لازم است که از جهات مختلف مسئله را بررسی کرده تا بتوانیم همه گزینه‌های احتمالی را پیدا کنیم. بعد از جمع‌آوری اطلاعات، اقدام بعدی مشورت با افراد آگاه و نظرخواهی از آنها است. خیلی خوب است که بدانند دیگران در چنین شرایطی چه تصمیمی گرفته‌اند. در مرحله بعد باید با توجه به همه جوانب، عاقلانه و منطقی به موضوع مورد نظر خوب فکر کنیم و بسته به اهمیت آن، وقت و زمان کافی برای تفکر و ارزیابی و تصمیم‌گیری اختصاص دهیم.

عده بسیار زیادی از مردم بر این باورند که تفکر مهم نیست، زیرا این عواطف هستند که سرانجام گزینش‌های اعمال و تفکر ما را تاحدی تغییر می‌دهند. این موضوع تاحدی درست است. سرانجام همه افکار به عواطف می‌انجامد و باید هم، چنین باشد. هدف تفکر، حل و فصل امور است به‌گونه‌ای که به کارگیری عواطف و ارزش‌ها نتایج مؤثر و قابل قبولی را ارائه دهند.

در میان برخی از مردم این باور وجود دارد که فکرکردن اتلاف وقت است و احساس غریزی همه آن چیزی است که حایز اهمیت به شمار می‌آید.

در فکر کردن گاهی هم خطای فکری وجود دارد. دیده شده است که زمان و فکر نیز جریان اموری را خردگرایانه و موجه می‌کنند که بعد معلوم شده است غیرانسانی و بلاخیر بوده‌اند. کار ذهن، فهمیدن امور گیج‌کننده و تردیدآمیز است، روند فکر کردن همان چیزی است که از طریق آن به ادراک می‌رسیم.

فکر انسان پیوسته در معرض خطاست، بسیار اتفاق می‌افتد که پس از نظم دادن به معلومات به نتیجه نمی‌رسد، بنابراین انسان برای دست یافتن به حقیقت به قواعدی نیاز دارد که به کمک آن از اشتباه مصون بماند، این قواعد را منطق گویند متأسفانه معمولاً ما به ندرت از دیدگاه‌های خود آگاهیم و تنها به دیدگاه‌های دیگران توجه داریم.

از آنجایی که یادگیری مطمئناً یک تجربه همگانی است بنابراین همه کس، همیشه در هر مرحله از زندگی باید در حال یادگیری باشد، این موضوع به ما کمک می‌کند یادگیری را به‌عنوان عادت و تغییر رفتار خود نهادینه کنیم، خوب است بدانیم تفکر نیز یک انگیزه غریزی نیست بلکه آموختنی یعنی اکتسابی است. هر تصمیمی که می‌گیرید به دنبال تفکری است که صورت گرفته است این امر موجب کامل شدن شخصیت فرد شده و این توانایی را به‌وجود می‌آورد که کارهای مهم‌تر و بزرگ‌تری را نیز با تفکر و دوراندیشی به اتمام رساند. البته تفکر و برنامه‌ریزی همیشه پایدار نیست، بعضی اوقات در میانه راه شرایط تغییر کرده یا حقایق جدیدی برای فرد آشکار می‌شود.

باید توجه داشت که صرفاً انجام فکر درست کافی نیست، بلکه باید به دنبال آن در پیاده‌سازی افکار، کارهای درست صورت گیرد که متضمن استراتژی و دوراندیشی باشد. انسان‌ها فارغ از سن و سال، رنگ و نژاد، وضعیت تحصیل و... در طول زندگی خود ناچار به تصمیم‌گیری و در نهایت انتخاب هستند. جدا از تصمیمات کلی در زمینه شغل، ازدواج و تحصیل که خط مشی زندگی و آینده فرد را ترسیم می‌کند، اغلب انسان‌ها در طول زندگی عادی و روزمره ناگزیر از تصمیم‌گیری و در نهایت انتخاب هستند که این انتخاب‌ها در عرصه‌های مختلف از انتخاب نوع غذا، پوشاک، وسیله حمل‌ونقل گرفته تا بالا و پایین کردن کانال‌های تلویزیون به ظهور می‌رسد.

این تصمیم‌ها چه کلی و سرنوشت‌ساز باشد و چه مربوط به زندگی روزمره و مسائل جاری، فصل مشترکی از ترس‌ها، تردیدها و عواقب را به همراه دارد.

گاهی شدت اضطراب ناشی از تصمیم‌گیری به حدی بازدارنده می‌شود که انسان قادر به انتخاب نیست، گاهی نیز دیده شده این فشار باعث می‌شود تصمیماتی که اتخاذ می‌شود نه تنها کارایی نداشته بلکه بر شدت مشکلات نیز بیفزاید و تصمیم‌گیری‌های بعدی را نیز با شعاری از نمی‌توانم در هاله‌ای از ترس فرو ببرد. می‌توان به جرات گفت زندگی انسان عرصه تصمیم‌گیری‌هاست. شاید فکر کنید تصمیم نگرفتن و انتخاب نکردن به مراتب راحت‌ترین کار باشد، اما توجه به این مسئله که این نیز نوعی تصمیم و انتخاب است ما را بر آن می‌دارد که اندکی تأمل کنیم و به جای تصمیم راحت‌تر تصمیم عاقلانه‌تر و منطقی‌تری بگیریم.

دریچه

روی دیگر سکه خلاقیت در شرکت‌های بزرگ فناوری

خوب، بد، زشت

ترجمه: سارا گلچین
منبع: Inc

ایده‌های زیادی درباره فرهنگ محیط کار وجود دارد؛ ایده‌هایی که هدف‌شان داشتن کارمندانی شاد و خلاق است. توصیه‌هایی که برای داشتن کارمندان شاد و خلاق می‌شود معمولاً حول محور پاداش دادن یا اعطای مزایایی چون میان‌وعده‌های رایگان است، اما شرکت‌های بسیار موفق نشان داده‌اند که تنها از یک راه نمی‌شود به کارمندانی شاد و خلاق رسید، بلکه برای بهبود کیفیت و کمیت کار رویکردهای دیگری دارند. این رویکردها همیشه مثبت، عالی و بی‌نقص نیستند. گاهی هم پیش می‌آید که موفق‌ترین، نامدارترین و بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری سراغ راهکارهایی می‌روند که چندان با فرهنگ شادی در محیط کار جور درنمی‌آیند.

شرکت‌های فناوری چون نتفلیکس، گوگل و آمازون بیشتر از هر چیز به خاطر رویکردهای متمایز و در برخی مواقع بحث‌برانگیزشان در زمینه شکل‌گیری رفتار و انتظارات کارمندان‌شان شناخته می‌شوند. فلسفه محیط کار این شرکت‌ها تقریباً به اندازه محصولات و خدمات‌شان شناخته‌شده است. در این شرکت‌ها از روش‌های گوناگون برای پیشبرد اهداف سازمانی استفاده می‌شود.

یافتن معنا در گوگل

لازلو باک، معاون ارشد منابع انسانی گوگل در تازه‌ترین کتابش «قوانین کار» درباره رویکرد کارمندمحور برای بهبود خلاقیت در محیط کار صحبت می‌کند. نکته‌ای که او در این کتاب به آن می‌پردازد این است که کار نباید وسیله‌ای برای هدف باشد، بلکه باید برای کارمند به یک مفهوم تبدیل شود. کارفرمایان باید کارمندان را تشویق به داشتن هدفی مشخص کنند و مطمئن شوند که تیم‌شان از کارکنانی رقابت‌پذیر تشکیل شده است.

این اظهارنظر آقای باک البته برای کسانی که با اصل «۲۰درصد زمان» گوگل آشنایی دارند، چندان شگفت‌آور نیست. طبق این اصل کارمندان گوگل اجازه دارند یک‌پنجم زمان کاری‌شان را به پروژه‌های شخصی اختصاص دهند که فکر می‌کنند برای شرکت مفید خواهد بود. این رویکرد اگرچه اکنون بیش از هر چیز تنها یک مفهوم است و عملاً زیاد جدی گرفته نمی‌شود اما هنوز هم به شرکت وزن و اعتبار می‌دهد. گوگل همچنین به‌خاطر اسنک‌های رایگانش معروف است، اگرچه باک تأکید کرده که غذا آن چیزی نیست که باعث شده بهترین کارمندان دور هم جمع شده و گوگل را تشکیل دهند.

کنار زدن محدودیت‌های گذشته در آمازون

هنوز دو هفته‌ای از انتشار گزارش روزنامه نیویورک‌تایمز درباره فرهنگ محیط کاری در آمازون نگذشته بود که سیل انتقادها روانه این شرکت تجارت الکترونیک سیاتلی شد. منتقدان معتقد بودند کارمندان این شرکت بیش‌ازحد تحت فشار قرار می‌گیرند و عده‌ای دیگری نیز می‌گفتند برای کارمندان شرکت شرایط و فضای لازم جهت انتقاد از سختی‌های کار وجود ندارد. گزارش نیویورک‌تایمز فضای کاری آمازون را فضایی به‌شدت رقابتی توصیف کرده بود که از کارمندانش ساعت‌های طولانی کار می‌کشد و کارمندان‌شان موظفند آخر هفته‌ها، در طول تعطیلات و در زمان مسافرت هم کار کنند.

این شرکت همچنین از یک ابزار جالب برای بازخورد گرفتن کارمندان استفاده می‌کند. در این شرکت کارمندان حق دارند به‌صورت ناشناس از عملکرد کارکنان دیگر گزارش نوشته و به مقامات شرکت ارائه کنند.

اینکه بعد از گزارش نیویورک‌تایمز فشار شرکت آمازون روی کارمندانش ادامه خواهد یافت یا خیر، قابل‌بحث است، اما برخی می‌گویند محیط‌های خشن نه‌تنها به احساسات کارمندان ضربه می‌زند، بلکه خلاقیت و ابتکارشان را هم کاهش می‌دهد.

اجتناب از خودخشنودی در نتفلیکس

فلسفه‌ای که نتفلیکس برای کارمندان در نظر گرفته تا حدی شبیه به کشورهای درحال‌توسعه‌ای است که چندان به پیشرفت فکر نمی‌کنند. در این شرکت رسانه‌ای سیال و تولیدکننده مجموعه‌های تلویزیونی کارمندان تا زمانی جایگاه خود را حفظ می‌کنند که موقعیت‌شان متناسب با شرکت باشد. یعنی کارمندان تا زمانی هستند که برای شرکت مفید باشند. پتی مک‌کورد، رئیس دفتر استعدادیابی نتفلیکس دراین‌باره به شبکه رادیویی Show گفت که در نتفلیکس کارمندان تشویق نمی‌شوند تا به شغل‌شان به‌عنوان یک شغل دائمی نگاه کنند. چیزی تحت‌عنوان کارانه به‌خاطر سختی کار در این شرکت وجود ندارد. به‌گفته مک کورد، ایده این شرکت این است که نتفلکیس را مثل یک تیم ورزشی حرفه‌ای اداره کند نه یک خانواده. این همان فلسفه‌ای است که باعث می‌شود کارمندان به جای اینکه به فکر وفاداری یا ساعت‌های طولانی کار باشند، در اندیشه راه یافتن به هیات‌مدیره و گرفتن صندلی‌های مهم‌تر باشند.

ایده‌ها و فلسفه‌های این سه شرکت، آنچنان که خواندید، کاملاً متفاوت است. گوگل فلسفه‌ای خوب برای پرورش خلاقیت کارمندان انتخاب کرده، اگرچه زیاد آن را جدی نمی‌گیرد. در آمازون روی بدی‌ها تمرکز شده و مدیران سعی می‌کنند با فشارهایی که می‌آورند از کارمندان خلاقیت و ابتکار بگیرند و در نتفلیکس اوضاع طوری پیش می‌رود که همه به فکر خودشان هستند. نتفلیکسی‌ها یا باید خود را کاملاً فدای شرکت کنند یا فقط به فکر خود باشند و راهی برای رسیدن به صندلی‌های هیات‌مدیره بیابند. در این سه شرکت، خوب، بد، زشت به‌خوبی دیده می‌شود.

گوگل، الگوی محیط کاری برای آینده

شرکت‌هایی مثل گوگل که به خلاقیت در کار اعتقاد دارند، کارمندان خوشحال‌تر و کارآمدتری دارند؛ کارمندانی که به کارشان متعهد می‌مانند. نشریه گاردین الگوی کاری محیط‌های این‌چنینی را بررسی می‌کند

وقتی پای شاد و کارآمد نگه‌داشتن کارمند به میان می‌آید، شرکت‌هایی مثل گوگل حرف اول را می‌زنند. این نام تجاری به اندازه فناوری خارق‌العاده‌اش به امکانات فوق‌العاده‌اش مثل اتاق بازی بولینگ، غذای رایگان و عضویت در باشگاه معروف است، حتی یک مامور شادی هم استخدام کرده که تنها کارش شاد کردن و کارآمد نگه داشتن پرسنل است.

حالا شرکت‌های دیگر دارند تلاش می‌کنند به گوگل برسند؛ با سرگرم کردن کارمندان با فعالیت‌های خلاقانه و پیشنهاد کارهایی که به آنها کمک می‌کند از شغل‌شان لذت ببرند و نسبت به خودشان حس خوبی داشته باشند، می‌خواهند مشارکت و انگیزه آنها را بالا ببرند.

دفاتر کار در سرتاسر بریتانیا فضایی را به بازی و استراحت اختصاص می‌دهند تا کارمندان بتوانند در آن با هم معاشرت کنند، تفریح کنند یا درباره کلاس‌های فوق برنامه‌ای که بر مهارت‌های خلاقانه پرسنل می‌افزاید، مثل کلاس آموزش زبان خارجی، نقاشی و طراحی و همین‌طور موسیقی، با هم صلاح و مشورت کنند.

چرا؟ چون نهادهایی که فرهنگ کاری خلاقانه را پرورش می‌دهند کارمندان خوشحال‌تر و باانگیزه‌تری خواهند داشت که قاعدتا وفادارتر و کارآمدتر خواهند بود.

مارک رودز، مدیر بازاریابی شرکت استخدام نیروی Reed می‌گوید: «تمام کارمندان دنیا اگر در محیطی خلاقانه کار کنند، می‌مانند. موفق‌ترین تجارت‌ها آنهایی هستند که تفکر خلاقانه را در کارمندان تشویق می‌کنند و محیطی به وجود می‌آورند که همه در آن بتوانند ایده بدهند، حرف خود را بزنند، سؤال کنند و شرایط فعلی را به چالش بکشند. بعضی ایده‌ها عملی می‌شود و بعضی‌ها هم نه اما قطعا هرکس به اندازه خودش در این فرآیند چیزهایی یاد می‌گیرد.»

بعضی کارمندان خودشان داوطلبانه و فعالانه همکاری‌های خلاقانه میان گروه‌های مختلف کاری را تشویق می‌کنند. دانشگاه متروپولیتن منچستر هر سال رویدادی را تحت عنوان «هفته مشارکت» برگزار می‌کند که در آن پرسنل رویدادهایی را برای سایر اعضای پرسنل که می‌خواهند چیزی تازه یاد بگیرند، برگزار می‌کنند، از رویدادهای ورزشی گرفته تا کارهای دستی مثل کار فلز، درست کردن سس و شکلات، عکاسی و یادگیری زبان اشاره.

آلیسون لیتویت، مسئول آموزش و توسعه سازمان دانشگاه متروپولیتن منچستر می‌گوید: «بیش از ۱۰۰ رویداد در جریان «هفته مشارکت» برگزار می‌شود. ما یک گروه «سازندگان» هم در دانشگاه داریم که از نیروهایی تشکیل شده که در اوقات فراغت خود کارهای دستی زیادی انجام می‌دهند و در طول هفته مشارکت و کریسمس بخشی از آنها را برای فروش می‌گذارند و میزبانی بعضی از جلسات هفته مشارکت را هم برعهده دارند.»

کارمندان در شرکت‌هایی که محیطی سالم و امن ایجاد می‌کنند، نسبت به کار خود هشت برابر بیشتر (نسبت به یک محیط کاری منفعل) تعهد دارند و سه و نیم برابر بیشتر خلاقیت و نوآوری. خلاقیت و مشارکت کارمندان زمانی بیشتر می‌شود که آنها بتوانند در محیطی آزاد با هم تعامل داشته باشند و حتی برای ایده‌های نو این معاشرت را به خارج از محیط کار انتقال دهند

شرکت‌های دیگری هم هستند که ارزش را در آگاهی از مهارت‌های خلاقانه نیروهای جوان‌تر می‌بینند؛ شرکت مشاوره تجاری Cognizant به طور منظم برنامه‌ای را به نام «روزهای دیدگاه» برگزار و از دانش‌آموزان مدارس محلی دعوت می‌کند تا بیایند و درباره مشاغل حوزه‌های علم، فناوری، مهندسی و ریاضیات یاد بگیرند.

صبح را به بازی‌های تعاملی مرتبط با نوآوری در فناوری می‌گذرانند و بعد در چالش کارآفرینی با چهار نفر از نیروهای ارشد شرکت با استفاده از فناوری‌های پوشیدنی بازی می‌کنند.

فیل دانمور، معاون دانشگاه متروپولیتن منچستر می‌گوید: «اگر شما به دانش‌آموزان ۹ ساله چالشی بدهید از میزان خلاقیتی که می‌توانند به خرج دهند، تعجب می‌کنید. در مرحله ایده‌پردازی من همیشه تحت تأثیر عملکرد این بچه‌ها قرار می‌گیرم؛ آنها خیلی سریع می‌توانند تفکر جانبی و حسی داشته باشند و هر چیز مرتبطی را که از خانواده، دوستان، محیط اطراف و شبکه‌های اجتماعی شنیده و یاد گرفته‌اند، از ذهن‌شان بیرون بکشند.»

تفکر جانبی روشی است که برای یافتن نظرات نو فراتر از روش‌های خطی و معمول اندیشیدن می‌رود و کاربرد آن مستلزم پذیرش دیدگاه‌های مختلف نسبت به یک موضوع خاص است.

دانمور می‌گوید که خلاقیت، تفکر جانبی و توانایی برقراری ارتباط با دیگران از مهارت‌های کلیدی برای پیشرفت در هر سازمانی است. این طبیعی است که ما بزرگسالان در زندگی بزرگسالانه خود بخشی از خلاقیت ذاتی‌مان را از دست بدهیم. وقت گذراندن با بچه مدرسه‌ای‌ها این حس را به ما برمی‌گرداند.

کارمندان در شرکت‌هایی که محیطی سالم و امن ایجاد می‌کنند، نسبت به کار خود هشت برابر بیشتر (نسبت به یک محیط کاری منفعل) تعهد دارند و سه و نیم برابر بیشتر خلاقیت و نوآوری. اگر کارمندان در قبال فعالیت‌های خلاقانه خود پاداش بگیرند، پیشنهادهای خلاقانه بیشتری را مطرح می‌کنند. خلاقیت و مشارکت کارمندان زمانی بیشتر می‌شود که آنها بتوانند در محیطی آزاد با هم تعامل داشته باشند و حتی برای ایده‌های نو این معاشرت را به خارج از محیط کار انتقال دهند.

منبع: گاردین

گزارش ۲

انگیزه، یکی از اسرار موفقیت شرکت کوکاکولا

ایجاد و توسعه انگیزه در بین کارکنان از جمله مباحث مهم و اساسی مدیریتی در سازمان به شمار می‌رود. فراهم کردن انگیزه‌های اصلی و مهم در بین کارکنان سبب خواهد شد تا میزان بهره‌وری در سازمان‌ها ارتقا یابد. وضعیت دنیای کسب و کار امروزه و رقابت روزافزون در عرصه‌های مختلف تجارت بیانگر آن است سازمان‌هایی که درپی کسب نتایج مطلوب هستند، باید نیروی کار بسیار با انگیزه‌ای داشته باشند.

کوکاکولا یک برند آمریکایی است که می‌توان محصولات آن را در همه جای دنیا دید. کوکاکولا در ۲۰۰کشور دنیا به فروش می‌رسد که تنها در دو کشور کوبا و کره‌شمالی به فروش نمی‌رسد و بزرگ‌ترین مصرف‌کننده محصولات کوکاکولا مکزیک است. جالب است بدانید که نخستین نوشابه‌ای که به فضا رفت کوکاکولا بود و این نوشیدنی در سال ۱۹۸۵ میلادی توسط فضا پیمای چلنجر به فضا فرستاده شد.

کوکاکولا دارای دو دارایی اصلی است که یکی مارک آن و دیگری مردم آن است. این موضوعی است که باعث می‌شود استعداد بشر در کوکاکولا یکی از بهترین‌ها در جهان باشد. کوکاکولا به دنبال آن است که امکانات خود را به محیطی از اکتشاف، خلاقیت، رشد به‌صورت فردی یا به‌صورت حرفه‌ای برای کارکنان خود تبدیل کند و این موضوع همیشه در انگیزش کارکنانش مؤثر بوده است و آنها همیشه این انگیزه را برای رسیدن به کارهای فوق‌العاده در محل کار خود دارند.

حفظ منابع انسانی یکی از چالش‌های بزرگی است که کوکاکولا آن را در اولویت قرار داده است. در میان استراتژی‌های که در این شرکت اجرا شده است می‌توان به این موارد اشاره کرد:

ترویج یک محیط کاری خوب

با انگیزه دادن به کارمندان می‌توان محیط کار خوب ایجاد کرد. این شرکت محیط کاری خوبی را برای کارمندان ایجاد کرده و از طریق تقویت فرهنگ سازمانی، ارتباطات، برنامه‌ریزی برای بهبود عوامل مختلف از جمله محیط کار تلاش بسیاری کرده است. مدیران شرکت کوکاکولا به این نتیجه رسیده‌اند که با پاسخگویی به نیازهای کارمندان می‌توان در آنان انگیزه ایجاد کرد و درنتیجه آنان وفادار می‌شوند.

ارائه فرصت‌هایی برای توسعه و پیشرفت

این شرکت از طریق ایجاد طرح‌های حرفه‌ای و امکان حرکت به سوی موقعیت بهتر برای کارکنان، فراهم آوردن فرصت‌های یادگیری جدید و تقویت مهارت‌های آنها سعی در ایجاد و ارائه فرصت‌هایی برای توسعه و پیشرفت کارکنان خود دارد.

توسعه مدیران

مدیر و رئیس هر بخش معمولاً ۷۰درصد از محیط کاری تیم خود را تحت تأثیر قرار می‌دهد. ایجاد انگیزه در افراد و مدیریت انگیزش آنها از جمله وظایف مهم یک مدیر است. ارتقای عملکرد کارمندان، افزایش کیفیت کار و بازدهی آنان و ایجاد غرور از اهداف مهم مدیر محسوب می‌شود. به همین دلیل آموزش و توسعه مهارت‌های مدیریتی از اهمیت بالایی برخوردار است و این شرکت به این موضوع اهمیت خاصی قائل شده است. آموزش در فرد انگیزه ایجاد می‌کند و بازدهی و خلاقیت را افزایش می‌دهد.

پیاده‌سازی سیستم جامع جبران خسارت (قدردانی از تلاش کارمندان)

این شرکت نه تنها برای کارکنان خود دستمزد و حقوق رقابتی ارائه داده است، بلکه پاداش خاصی برای عملکرد برتر کارکنان خود اختصاص داده است. مارک تواین آمریکایی نویسنده سرشناس می‌گوید: «من با یک تعریف خوب، دو ماه زندگی می‌کنم.» تأیید و قدردانی از افراد، روش بسیار مؤثری برای ایجاد انگیزه است که شرکت کوکاکولا از این روش بسیار استفاده می‌کند. این شرکت از عملکرد موفق کارکنان خود تشکر و در مواردی هدایای نقدی و غیرنقدی به آنان اهدا می‌کند. جالب است بدانید که این شرکت برای پاداش و تشویق کارکنان سقف تعیین نمی‌کند زیرا معتقد است این کار انگیزه افراد را محدود می‌کند.

برنامه‌های تندرستی

شرکت کوکاکولا با ایجاد سیاست‌های خاص به منظور بهبود کیفیت زندگی کارکنان سعی در ایجاد تعادل مثبت بین کار و زندگی کارکنان دارد.

شرکت کوکاکولا معتقد است که کار بیش از یک جایی برای رفتن هر روز است. کار باید یک محل اکتشاف، خلاقیت، رشد حرفه‌ای و روابط میان فردی باشد و کارکنان باید با انگیزه برای رسیدن به کارهای فوق‌العاده تلاش کنند.

دنیای فناوری

این روزها multi screen روی بورس است

بازار خرید نمایشگرهای multi به قدری داغ است که فضای رقابتی بخش تولید نیز از این فضا نهایت استفاده را می‌برند و پررونق شده است.

به گزارش «فرصت امروز» دنیای تلفن همراه، تبلت و رایانه به‌عنوان پرطرفدارترین بخش‌های فناوری، از قاعده تحولات مدام مستثنی نیستند. این روزها برندهای مختلف تولیدکننده این محصولات تلاش دارند رکوردهای بالاترین تولید، کیفیت و خدمات را بین سایر رقبا کسب کنند. کیفیت صفحه نمایش و قدرت پردازش داده‌های تصویری یکی از مهم‌ترین جنبه‌های اهمیت این قبیل کالاهاست. بسیاری از خریداران و مصرف‌کنندگان این نوع محصولات، به چگونگی قدرت پخش تصاویر و قابلیت‌های موجود در این سیستم‌ها اهمیت زیادی می‌دهند.

با این وجود نمایشگرهایی که قدرت پخش همزمان چند شبکه، صفحه، ویدئو، تصویر و... را دارند، محبوبیتی دوچندان دارند. اما علت این حجم محبوبیت در بین کاربران چیست؟

کاربران تنوع‌طلب شده‌اند

قبول کنیم یا نه، اغلب ما امروزی‌ها حوصله چندانی برای انجام امور مختلف نداریم. ما صبور نیستیم و دوست داریم درکوتاه‌ترین زمان، چند ویدئو یا تصویر را مشاهده کنیم. حالا اگر سرعت اینترنت پایین باشد و قصد داشته باشیم چند ویدئوی پی‌درپی ببینیم چه؟ در این شرایط اغلب ما تمایل خواهیم داشت به طور همزمان چند صفحه مرورگر را باز کنیم و سرعت مشاهده ویدئوها را افزایش دهیم. بسیاری از نمایشگرهای امروزی با قابلیت پخش همزمان تصاویر، خواسته‌های کاربران تنوع‌طلب را به طور کامل پوشش می‌دهند.

آتش‌بس بین والدین و کودکان

یکی از رایج‌ترین دعواها در محیط خانه، دعوا بر سر دیدن برنامه‌های مورد علاقه است. این صحنه بسیار آشنا و تکراری است. پدر خانواده طرفدار فوتبال است، مادر خانواده سریالی خاص را دنبال می‌کند و بچه‌ها هم دوست دارند فیلم محبوب‌شان را تماشا کنند. در چنین شرایطی می‌توان با استفاده از نمایشگرهای multi screen میزان اختلافات خانوادگی را تا حد زیادی کاهش داد. نمایشگرهای امروزی می‌توانند کارکردی مهیج‌تر نیز داشته باشند، برای مثال دیدن اخبار و استفاده از کنسول‌های بازی به طور همزمان یکی از صلح‌آمیزترین اتفاقات فناوری‌محور بین والدین و کودکان است.

همزمانی فعالیت‌های اجتماعی

کمبود وقت باعث شده بسیاری از کاربران ابزارهای دیجیتال، به طور همزمان چند فعالیت متفاوت آنلاین را انجام دهند. برای مثال از یک سو به گفت‌وگو با دوستان و همکاران در شبکه‌های اجتماعی می‌پردازند، از سوی دیگر امور شغلی خود را سامان می‌دهند و در بخشی دیگر موسیقی گوش می‌دهند یا به دیدن ویدئو مشغولند. انجام همزمان این فعالیت‌ها در ابزارهای جداگانه سخت است. برای مثال اگر قرار باشد در تلفن همراه چت کنیم، در تبلت صفحات اجتماعی را چک کنیم و در رایانه ویدئو تماشا کنیم، وضعیت بسیار عجیب خواهد شد. بنابراین وقتی قرار است تمامی فعالیت‌های کاربر در یک مجموعه منسجم مدیریت شود استفاده از نمایشگرهای مولتی بسیار لذت بخش‌تر خواهد بود.

چند شغله‌های پرکار

برخی از کاربران ابزارهای دیجیتال به طور همزمان در چند شغل فعالیت می‌کنند. مشاغلی که به نوعی با ابزارهای فناوری مرتبط هستند و در نتیجه افراد شاغل در آنها به جز استفاده مکرر از تلفن‌ها، تبلت‌ها و... چاره‌ای ندارند. اما مدیریت همزمان چند شغل به طور جداگانه چندان ساده نیست. مگر آنکه بتوان به طور همزمان تمامی وظایف شغلی را در یک قالب طبقه‌بندی کرده و تحت کنترل درآورد. تبلت‌های multi screen برای این منظور بسیار مناسب به نظر می‌رسند. چراکه صفحه نمایشی بزرگ‌تر از صفحات نمایش تلفن همراه دارند و در نتیجه امکان مرور، اصلاح و تغییر در برنامه‌های شغلی را به شکلی باکیفیت‌تر در اختیار کاربر می‌گذارند.

با وجود تمامی مزایای ذکر شده برای نمایشگرهای multi screen ، هنوز هم دیدن یک برنامه مشخص تلویزیونی در کنار اعضای خانواده یا تمرکز بر یک فعالیت شغلی مشخص، جایگاه خاص خود را دارد و بد نیست گاهی لذت هم‌احساسی را جایگزین روش‌های فرار از هم‌نشینی کنیم.

آشی که نه شور است و نه بی‌نمک

اینتل از «پروژه آلیاژ» رونمایی کرد

رویا پاک سرشت
royapakseresht@gmail.com

۱۹۶۸ سال تولد یکی از برترین شرکت‌های فناوری در جهان است. سالی که آندره کاسپی در کتاب خود «آمریکا ۱۹۶۸» از آن به‌عنوان سال الکترونیک یاد می‌کند. شاید رابرت نویس و گوردون مور، موسسان شرکت اینتل در روزهای نخست تأسیس این شرکت انتظار چنین موفقیت بین‌المللی را نداشتند، اما این شرکت به سرعت تبدیل به شرکتی خلاق و نوآور شد. شرکتی که سال‌هاست مبدع بسیاری از تراشه‌ها، نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای کاربردی در جهان است. شرکت اینتل در طول سال‌های فعالیت خود همواره به‌عنوان یکی از جدی‌ترین رقبای شرکت‌های بزرگ تولید قطعات و تراشه‌های رایانه‌ای فعالیت می‌کند. بنابراین بدون شک تسلط اینتل بر بازار پردازنده‌ها انکارناپذیر است.

خبرهایی خوش در راه است

طی هفته گذشته و در جریان کنفرانس توسعه اینتل در سانفرانسیسکو، مقامات این شرکت از تصمیم خود مبنی بر اجرای طرحی موسوم به «پروژه آلیاژ» خبر دادند. یکی از اصلی‌ترین محورهای این پروژه، توسعه استفاده از سیستم‌های هدست واقعیت مجازی است. این شرکت در تلاش است تا پایان سال ۲۰۱۷ به اجرا و ترویج پلت‌فرم‌هایی بپردازد که استفاده از هدست‌های واقعیت مجازی را برای هر کاربر در سطح کلان تسهیل کند. مقامات شرکت اینتل در خصوص هزینه‌های چنین طرحی اطلاعات مستندی منتشر نکرده اند، اما اجرای طرح توسعه سیستم‌های واقعیت مجازی طرحی بلند پروازانه و پرخرج خواهد بود.

بخش دوم پروژه آلیاژ به توسعه رسانه‌های هولوگرافیک می‌پردازد. این طرح که در سیستم اجرا، مشابهت‌هایی با طرح هدست واقعیت مجازی دارد، طرحی خلاقانه و جذاب است که تاکنون توسط هیچ شرکتی به مرحله اجرا و بهره‌برداری نرسیده است. یکی از چالش‌های عمده اینتل برای اجرایی کردن این ایده هزینه‌های کلانی است که بر دوش اینتل سنگینی خواهد کرد. با این وجود مدیران این شرکت وعده داده‌اند طی ماه آینده با همکاری شرکت مایکروسافت، ترکیبی جذاب از رایانه‌های شخصی، هدست‌های مجازی و سیستم‌های هولوگرافیک را به تولید گسترده خواهند رساند.

همزمان با این اظهارات مدیران مایکروسافت از ارتقای ویندوز ۱۰ در طول سال آینده خبر دادند. براساس اخبار منتشر شده در وب‌سایت این شرکت، قرار است ویندوز جدید، توانایی اجرای همزمان برنامه‌های 3D و 2D را به دست آورد. این بدان معناست که کاربران قادر خواهند بود برنامه‌ها، اطلاعات و داده‌های خود را با کمک سیستم‌های واقعیت مجازی، از طریق جلسات مجازی به دیگر کاربران آنلاین انتقال دهند. این خبرها برای کاربران هر دو شرکت بسیار نوید بخش است. همچنین این سیستم‌ها برای ارتقای سطح بسیاری از مشاغل وابسته به تکنولوژی نیز مفید به نظر می‌رسد.

هواپیماها و خودروهای بدون سرنشین

یکی دیگر از طرح‌های بلندپروازانه و مهم شرکت اینتل، طرح به کارگیری هواپیماهای بدون سرنشین است. این شرکت اخیرا تراشه کنترل هدایت هواپیما موسوم به AERO را به بازار جهانی معرفی کرده است. این تراشه با هدف هدایت هواپیماهای بدون سرنشینی که قصد شناسایی موقعیت، عکاسی و تهیه اطلاعات را دارند، برنامه‌ریزی شده است. اگرچه اینتل در خصوص هواپیماهای بدون سرنشین رقبایی چون کوالکام و انویدیا را پیش رو دارد، با این وجود بین سایر رقبا وضعیت شاخص‌تری دارد. بدون اغراق، شرکت اینتل موفق به ایجاد یک استاندارد مهم درخصوص خودروهای بدون سرنشین شده است. مدتی است اینتل در حال همکاری با شرکت‌های خودروسازی بزرگی چون BMW است. طرح مشترک دو شرکت ابتدا در سال ۲۰۲۱ به مرحله آزمایشی وارد خواهد شد و بنا بر پیش‌بینی‌های اینتل، تا پایان سال ۲۰۳۰ بالغ بر ۱۳۰ میلیون خودرو هوشمند که محصول همکاری دو گروه BMW و اینتل خواهد بود، روانه جاده‌ها خواهد شد. اینتل در بین شرکت‌های تولیدکننده محصولات فناوری، اغلب به‌عنوان نامی پیشرو و ریسک‌پذیر شناخته می‌شود و نسبت به شرکت‌های مشابه انعطاف بالاتری برای تغییر و بهسازی دارد.

تب سنج هوشمند کودکان

سنجش تب کودکان خردسال کاری دشوار است. با این وجود تب سنج هوشمند THERMOMETER مشکلات را حل کرده است. به گزارش «فرصت امروز» این تب سنج هوشمند، مجهز به ۱۶ سنسور مادون قرمز هوشمند است. این سنسورها، در مدت زمانی کمتر از ۲ ثانیه به سنجش دمای بدن کودک پرداخته و هیچ‌گونه مزاحمت و ناراحتی برای وی ایجاد نمی‌کند. برای نشان دادن دمای بدن یک نمایشگر LED روی بدنه تب سنج تعبیه شده که بسته به بالا و پایین بودن دما، تغییر رنگ می‌دهد. رنگ سبز به معنای دمای طبیعی و رنگ قرمز به معنای وضعیت هشداردهنده است. همچنین این تب‌سنج از طریق سیستم بلوتوث به همگام‌سازی داده‌های ثبت شده خود با سیستم عامل‌های IOS و اندروید می‌پردازد. تنها کافی است نرم‌افزار این تب‌سنج را از طریق گوگل پلی یا اپ‌استور دانلود کرده و سپس به برنامه‌ای منظم از وضعیت سلامتی کودک دست پیدا کرد. این تب سنج برای کودکانی که در سنین واکسن زدن قرار دارند، یا دچار بیماری‌های مزمن هستند کاربردی دو چندان دارد. نرم‌افزار THERMOMETER به شکلی طراحی شده که قادر به طبقه‌بندی وضعیت سلامتی تمامی اعضای خانواده است. به این ترتیب می‌توان الگوی سلامتی و بیماری یکایک افراد خانواده در طول روزها و ماه‌های مختلف را به‌راحتی مرور کرد. یکی از مثبت‌ترین نکات درخصوص این محصول رعایت اصول بهداشتی است. برای استفاده از تب سنج نیازی نیست آن را با پیشانی بیمار تماس دهیم بلکه با تماس غیرمستقیم از فاصله چند سانتیمتری می‌توان به سنجش تب پرداخت.

قهر بانک‌های استرالیا با اپل

دولت استرالیا همکاری بانکی با اپل را متوقف کرد، این قطع همکاری در شرایطی صورت می‌گیرد که اعتراض کاربران اپل برانگیخته شده است.

به گزارش «فرصت امروز»، مدتی پیش سه بانک بزرگ استرالیایی تلاش‌هایی برای دریافت مجوز موقت همکاری با اپل کردند. به موجب این مجوز، کابران اپل قادر بودند بسیاری از فعالیت‌های بانکی الکترونیک خود را به واسطه سیستم‌عامل IOS انجام دهند. بانک‌هایی چون NAB که لقب بزرگ‌ترین وام‌دهنده استرالیا را یدک می‌کشند، به سرعت از این طرح استقبال کرده و در آن مشارکت کردند.

با این وجود و با گذشت تنها چند ماه از آغاز این همکاری، سه بانک بزرگ استرالیایی مدعی شدند که اپل از موقعیت به دست آمده سوءاستفاده می‌کند و برخی برنامه‌های بانکداری الکترونیک که متعلق به این شرکت هستند، با نقض قوانین تراست شرمن به تخلف قانونی می‌پردازد. سخنگوی اپل در سیدنی تاکنون از هر گونه اظهارنظر در خصوص شائبه‌های مطرح شده خودداری کرده است، با این حال راد سیمز، ریاست هیات‌مدیره کمیسیون مصرفی استرالیا، از مذاکرات دولت با شرکت اپل برای رسیدن به توافق تجاری خبر داد. سیمز امیدوار است با ایجاد فضایی سالم و بدون نقض هر قانون دولتی، بتوان الگویی نظامدار از فعالیت‌های مشترک بانکداری الکترونیک بین دولت و شرکت اپل تنظیم کرد. با این وجود تاریخ ازسرگیری همکاری بین این دو، همچنان در هاله‌ای از ابهام قرار دارد.

شات

نمایشگر لیزری ویژه دسکتاپ وسیله‌ای مفید و کاربردی برای کارمندان ادارات یا منشی‌های مجموعه‌های بزرگ است. کاربر با تایپ کردن عبارات مورد نظر خود، آنها را به شکل نورانی و با فونت بزرگ در نمایشگر لیزری دریافت خواهد کرد. قیمت این محصول ۴۰دلار است.

خبر

اعتراض مقامات ZTE نسبت به فشارهای تحریم

شرکت ZTE به‌طور رسمی نسبت به مواضع سختگیرانه ایالات متحده در خصوص صادرات کالاهای این شرکت به برخی کشورها، از جمله ایران معترض شد.

به گزارش «فرصت امروز» شرکت چندملیتی و مشهور مخابراتی ژانگ ژینگ چین که با نام ZTE شناخته می‌شود، سال‌هاست با کشورهایی چون ایران همکاری می‌کند، اما روند همکاری این گروه تولید محصولات و تجهیزات تکنولوژیک با شرکت‌های داخل ایران، در طول سال‌های تحریم علیه ایران، باعث تهدید و اعمال فشار مقامات آمریکایی علیه شرکت ZTE شد. این شرکت که عنوان چهارمین شرکت بزرگ سازنده تلفن همراه و پنجمین شرکت سودآور مخابراتی جهان را بر دوش می‌کشد، روابط خود با شرکت‌های ایرانی را تعلیق نکرد و در نتیجه از سوی دولت آمریکا تحت فشار قرار گرفت.

عمده این فشارها شامل محدود کردن صادرات تجهیزات مخابراتی و محصولات مختلف ZTE به ایالات متحده و تلاش برای لغو قراردادهای از پیش بسته شده بود. با این حال اکنون در دوران پساتحریم، فشارهای دولت ایالات متحده علیه این شرکت ادامه دارد. تمدید اعمال محدودیت صادراتی سه ماهه برای ZTE طی هفته‌های گذشته خشم مقامات ارشد ژانگ ژینگ را برانگیخته و این شرکت به‌طور رسمی اعتراضاتی پیاپی را متوجه تصمیمات اخیر دولت فدرال آمریکا کرد، زیرا این اقدامات دولت ایالات متحده، خارج از عرف تجارت بین‌الملل و غیرمنطقی است.

شکایت مجدد موتورولا از سامسونگ

در دنیای پررقابت تکنولوژی به‌ویژه در خصوص تولید محصولاتی همچون تلفن‌های همراه هوشمند، ایستادگی در برابر بازار رقابتی کار ساده‌ای نیست. در این میان برخی شرکت‌ها مانند موتورولا عملا از دنیای رقابت به حاشیه رانده می‌شوند.

به گزارش «فرصت امروز»، اخیرا و برای بار دوم در طول دو سال گذشته، شرکت موتورولا از شرکت سامسونگ شکایت کرده است. این شرکت مدعی است سامسونگ برای تولید گوشی‌های جدید گلکسی نوت ۷ ایده‌های شرکت موتورولا را سرقت کرده است. با این وجود بسیاری از کارشناسان فعال در عرصه فناوری و بازار رقابتی معتقدند هدف از این شکایت احقاق حقوق از دست رفته نیست، بلکه احیای شهرتی است که به دست فراموشی سپرده شده است. درواقع شرکت موتورولا با طرح این شکایت در صدر خبرهای مرتبط با دنیای تکنولوژی قرار گرفته و نام این برند برای مخاطبان یادآوری می‌شود.

در متن شکایت شرکت موتورولا چنین درج شده که قابلیت مشاهده زمان، اطلاعیه‌ها و... بدون نیاز به بازکردن قفل صفحه نمایش که این روزها در گلکسی نوت ۷ ارائه شده، دو سال پیش، یعنی در سال ۲۰۱۳ در موتو X ارائه شده بود. این در حالی‌است که حتی موتورولا هم نمی‌تواند در این خصوص اعلام مالکیت کند، چرا که این لومیا نوکیا بود که نخستین بار از چنین قابلیتی استفاده کرده بود. بنابراین فرضیه تلاش برای مطرح شدن مجدد نام موتورولا از طریق شکایت‌پررنگ‌ترمی‌شود.

به روزرسانی ویندوز ۱۰ چاپگرها را از کار انداخت

تازه‌ترین مجموعه از وصله‌های مایکروسافت برای ویندوزهای ۷، ۸،۱، RT ۸،۱ و همین‌طور سرور ۲۰۰۸، R۲ ۲۰۰۸، ۲۰۱۲ و R۲ ۲۰۱۲ عرضه شده، اما این وصله‌ها چاپگرهای رایانه‌ای را از کار می‌اندازد.

به گزارش فارس، کاربران ویندوز ۱۰ می‌گویند اگر وصله‌های جدید مایکروسافت روی هر یک از نسخه‌های ویندوز ۱۰ نصب شوند، استفاده از چاپگرها دیگر ممکن نخواهد بود. بعد از اعتراضات گسترده کاربران ویندوز ۱۰ نسبت به مایکروسافت، این شرکت سرانجام وقوع مشکل یاد شده را پذیرفته است، اما مشخص نیست چه زمانی وصله‌ای برای حل مشکل یاد شده عرضه شود. برخی کاربران مدعی شده‌اند این مشکل برای چاپگرهای متصل به ویندوز ۷ هم ایجاد شده، اما ظاهرا فراوانی آن برای کاربران ویندوز ۱۰ بیشتر بوده است.

کارشناسان می‌گویند برای حل این مشکل افراد باید وصله KB3176493 را از روی ویندوز ۱۰ و وصله KB3177725 را از روی ویندوز ۷ پاک کنند. البته این دو وصله برای حل مشکلات امنیتی این دو سیستم عامل عرضه شده‌اند، اما در عمل استفاده از چاپگرها را غیرممکن کرده‌اند.

بازار جهانی

آسیایی‌ها؛ بزرگترین مصرف‌کنندگان نوشت‌افزار

ترجمه: فهیمه خراسانی
منبع: http://www.technavio.com/

امروزه نوشت‌افزارها به‌عنوان یکی از پرکاربردترین محصولات در دسترس جوامع انسانی بوده و در انواع مختلف مداد، خودکار، مدادهای رنگی و دیگر لوازم جانبی نوشتن در بازارهای جهانی موجود هستند. در این گزارش با توجه به تولیدکنندگان پیشرو این صنعت مانند شرکت‌های کرایولا، فابر کاستل، کاملین، میتسوبیشی و بیک، به تجزیه و تحلیل روند رشد جهانی این صنعت و سهم مناطق کلیدی جهان در این بازار می‌پردازیم. طبق پیش‌بینی محققان اقتصادی، بازار جهانی نوشت‌افزار تا سال ۲۰۱۹ با نرخ رشد سالانه ۵درصد حرکت خواهد کرد که در این میان تمایل زیادی که در استفاده از نوشت‌افزار لوکس در این صنعت به چشم می‌خورد، از دلایل اصلی رشد این بازار طی سال‌های آینده است. به‌عنوان مثال در سال ۲۰۱۴، بازار نوشت‌افزار لوکس در کره جنوبی، حدود ۶درصد رشد داشت که نشان‌دهنده تمایلی است که نسبت به ابزار لوکس و لاکچری در این بازار به چشم می‌خورد. همچنین یکی از دلایل دیگر رشد این بازار در دوره مورد پیش‌بینی، به رسمیت شناخته شدن خودکارهای شخصی به‌عنوان یک هدیه بوده است، به‌خصوص که بسیاری از شرکت‌ها نیز به کارمندان یا مراجعان خود یک خودکار هدیه می‌دادند، بنابراین روند هدیه دادن خودکار نیز به‌عنوان یکی از ابزارهای اصلی نوشت‌افزار، در رشد این بازار بی‌تأثیر نبوده است. از طرفی در سمینارها و کنفرانس‌های بزرگ و کوچک نیز، نوشت‌افزار کاربرد زیادی پیدا کرده و خصوصا به‌عنوان هدیه به شرکت‌کنندگان اعطا می‌شود که این امر نیز در رشد و پویایی این بازار بی‌تأثیر نبوده است.

خودکار بیشترین سهم را دارد

نوشت‌افزاری‌ها محصولات متفاوتی را شامل می‌شوند که مهم‌ترین آنها عبارتند از خودکار، مداد، مدادهای رنگ‌آمیزی و نشانگرها. در این میان میزان سهم هر یک از این محصولات در بازار نوشت‌افزار متفاوت بوده و با توجه به میزان مصرف جهانی که دارند، جایگاه مخصوص به خود را در این بازار پیدا کرده‌اند. طبق آمار موجود، خودکار بیشترین سهم را در بازار جهانی نوشت‌افزار از آن خود کرده است، به طوری که در سال ۲۰۱۴ سهم این محصول در بازار نوشت‌افزار نزدیک به ۵۲درصد بوده است و طبق پیش‌بینی محققان این جایگاه را تا پایان سال ۲۰۱۹ نیز حفظ کرده و کماکان تسلط خود را بر بازار جهانی نوشت‌افزار ادامه خواهد داد. با توجه به تقاضای رو به رشد جهانی که برای خودکار دیده می‌شود، بازاری رقابتی بین تولیدکنندگان عمده این محصول صورت گرفته است و در این میان داشتن کیفیت عالی، بیشترین تأثیر را در بین مصرف‌کنندگان برای انتخاب برند خودکار دارد. برندهای مشهور مون بلان، پارکر و پیلوت از جمله گردانندگان اصلی بازار جهانی خودکار هستند که در میان مصرف‌کنندگان جهانی خودکار، شناخته شده‌اند.

تجهیزات اداری؛ بیشتری سهم را در فروش نوشت‌افزار دارند

یکی از بخش‌های مهم در هر تجارتی، بخش مربوط به توزیع محصولات است، در این زمینه، مهم‌ترین کانال‌های توزیع و پخش محصولات نوشت‌افزاری شامل سوپرمارکت‌ها و خرده‌فروشی‌های آنلاین است که ابزارهای مورد نیاز نوشتن را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهند. در این میان بیشترین سهم فروش از آن لوازم‌التحریرها و فروشندگان تجهیزات اداری است، به طوری که در سال ۲۰۱۴، حدود ۴۹درصد از سهم فروش این بازار را از آن خود کرده بودند. فروشندگان مذکور در بسیاری از نقاط جهان وظیفه تأمین لوازم‌التحریر مدارس و ادارات را نیز به عهده داشتند و بنابراین یکی از مهم‌ترین و برجسته‌ترین بخش‌های فروش و توزیع نوشت‌افزار، این مراکز هستند.

بیشترین میزان مصرف در آسیا

به لحاظ جغرافیایی باید گفت که مناطق آسیایی بیشترین سهم را در بازار نوشت‌افزار دارند، طبق آمار موجود در سال ۲۰۱۴ سهم این مناطق از بازار جهانی نوشت‌افزار ۳۴درصد بوده است و انتظار می‌رود که در دوره مورد پیش‌بینی نیز با رشد چشمگیری مواجه شود و نرخ رشد آن تا سال ۲۰۱۹ به ۷درصد برسد. افزایش تأکید بر آموزش و پرورش در کشورهای آسیایی، یکی از عوامل کلیدی رشد این بازار در این مناطق است، ضمن اینکه افزایش تقاضا برای محصولات با کیفیت و لوکس نوشت‌افزاری نیز از دیگر دلایل رشد بازار مذکور در کشورهای آسیایی است. جالب است بدانید با توجه به تغییرات اخیر در سیستم آموزش و پرورش کشور فیلیپین، این کشور شاهد سریع‌ترین رشد در بازار نوشت‌افزار طی سال‌های آتی خواهد بود.

چشم‌انداز رقابتی بازار جهانی نوشت‌افزار

حضور برندهای معتبر و شناخته شده‌ای که در بازار نوشت‌افزار در سطح جهان وجود دارند، باعث ایجاد فضایی رقابتی در این بازار شده است، بر همین اساس، بازیگران اصلی این بازار با توجه به تمایز محصولات و کیفیت آنها و همچنین نوع قیمت‌گذاری به رقابت با یکدیگر می‌پردازند. کرایولا، فابر کاستل، کاملین، میتسوبیشی، پیلوت و بیک از جمله برندهای معتبر نوشت‌افزار به شمار می‌روند که هر یک جایگاه خاص خود را در بازار مذکور پیدا کرده‌اند. به‌عنوان مثال شرکت معروف بیک که در سال ۱۹۴۵ تأسیس شد، در حال حاضر با داشتن بیش از ۱۰هزار نفر کارمند از تولیدکنندگان برجسته نوشت‌افزار به شمار می‌رود که طبق آمار موجود درآمد آن در سال ۲۰۰۹ بیش از ۱.۵میلیارد یورو بوده است.

موسی فرزانیان، رئیس اتحادیه فروشندگان نوشت‌افزار و لوازم مهندسی تهران از بازار خودکار می‌گوید

قلم‌هایی که به نام ما نمی‌نویسند

علی علمی

یکی از ابزارهای نگارش و طراحی که مصرف فراوانی دارد، خودکار است. این وسیله عمومیت زیادی بین همه قشرهای مردم دارد و سال‌های متمادی است که مورد استفاده قرار می‌گیرد. همگی ما با این ابزار نوشتن آشنا هستیم، ولی از جزییات آن خیلی باخبر نیستیم. تولید و عرضه خودکار در ایران به اواسط دهه ۴۰خورشیدی می‌رسد که با نام خودکار بیک تولید و عرضه شد که پس از سال‌ها یکی از نوستالژی‌های قدیمی مردم بوده است. گردش مالی ۵۰۰ میلیارد تومانی خودکار در کشور بسیار وسوسه‌آمیز است و نشان از قابلیت‌های فراوان این ابزار نگارشی در کشور است. «فرصت امروز» با موسی فرزانیان، رئیس اتحادیه فروشندگان نوشت‌افزار و لوازم مهندسی تهران در مورد وضعیت تولید، عرضه و مصرف خودکار گفت‌وگو کرده است.

فرزانیان در مورد شرایط تولید و عرضه نوشت‌افزار و به‌خصوص خودکار می‌گوید: بازار خودکار در ایران بازاری وارداتی است و ۷۵درصد از نیاز کشور از این طریق تأمین می‌شود، بنابراین نباید انتظار داشته باشیم که بخش قابل توجهی از نیاز بازار تولید داخل باشد چون در حال حاضر تنها سه واحد تولیدی در کشور داریم که در یزد و تهران فعال هستند. وی در مورد نیاز سالانه به این وسیله پرکاربرد می‌افزاید: یکی از مشکلات اصلی ما در همه حوزه‌ها نداشتن آمارهای درست و دقیق است. بخش خودکار و نوشت‌افزار نیز همین مشکل را دارد ولی طبق برآوردها و بررسی‌های انجام شده، سالانه بین ۴۰۰ تا ۵۰۰میلیون خودکار در کشور مصرف می‌شود که از این مقدار حدود ۱۰۰میلیون آن تولید داخل است. یعنی تقریباً یک‌پنجم و حتی اگر فرض کنیم که تنها دانش‌آموزان ما استفاده‌کنندگان اصلی این ابزار نوشتنی هستند که یک‌چهارم جمعیت کشور را هم تشکیل می‌دهند، به راحتی متوجه می‌شویم که مشتریان ۲۰میلیونی برای خودکارهای وارداتی پرورش داده‌ایم.

وی در ادامه اضافه می‌کند: سابق بر این کارخانه بیک فعال بود و حجم تولید زیادی داشت، به طوری که تا ۸۰درصد از نیاز بازار را تأمین می‌کرد ولی این کارخانه هم به مشکل خورد و تعطیل شد. فرزانیان در مورد کیفیت نمونه‌های داخلی می‌افزاید: تولیدات ساخت داخل مشکلی از لحاظ کیفیت ندارند و اتفاقا کالاهای مرغوبی هستند، اما مشکل اصلی هزینه‌های بالای تولید است که در نهایت به گران‌تر تمام شدن محصول نهایی منجر می‌شود. الان به جای تولید و سرمایه‌گذاری در بخش تولید، طی سال‌های اخیر واردکننده‌ها بیشتر شده‌اند و از هر راهی که بشود دست به این کار می‌زنند. نشانه‌های این امر را می‌توان از پیشخوان فروشگاه‌ها هم پیگیری کرد؛ جایی که مملو از جنس خارجی است و به دلیل تنوع و رنگ‌به‌رنگی حاصل از سلیقه‌شناسی جای ثابتی در کوله‌پشتی بچه‌های ایرانی به دست آورده‌اند. میز ادارات و جیب کارمندان و مدیران ایرانی هم که سال‌هاست جایی برای جنس ایرانی ندارد.

بازاری کاملاً وارداتی

بازار خودکار ایران تا اندازه زیادی در اختیار خارجی‌هاست و به خاطر کمبود تولیدات داخلی، اجناس وارداتی بازار را پر کرده‌اند. رئیس اتحادیه نوشت‌افزار اضافه می‌کند: بیشتر اقلام موجود در بازار ایران تولید هندی‌هاست که نفوذ خوبی در بازار ما پیدا کرده‌اند. بعد از آنها نوبت به چشم‌بادامی‌های چین می‌رسد که در رده دوم قرار دارند. فرزانیان همچنین با اشاره به مواد اولیه و اصلی تولید خودکار می‌گوید: این مواد کاملاً وارداتی است که شامل جوهر و نوک خودکار می‌شود. بسته‌بندی و ساخت بدنه محصول کارخانه‌های پتروشیمی است ولی جوهر از آلمان و ژاپن وارد می‌شود. نوک خودکار هم از همین دو کشور می‌آید و تکنولوژی‌اش در اختیار این دو کشور است. غیر از خودکار، مداد، ماژیک، استامپ، پاک‌کن و مدادتراش در داخل تولید می‌شود که البته نمونه‌های وارداتی بیشتر از داخلی‌ها هستند.

سالانه بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون خودکار در کشور مصرف می‌شود که از این مقدار حدود ۱۰۰میلیون آن تولید داخل است یعنی تقریبا یک‌پنجم و حتی اگر فرض کنیم که تنها دانش‌آموزان ما استفاده‌کنندگان اصلی این ابزار نوشتنی هستند یک‌چهارم جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند

فرزانیان در مورد کشورهای صادرکننده خودکار به ایران می‌افزاید: بخش عظیمی از اجناس وارداتی به بازارهای کشورمان مربوط به کشورهای جنوب شرقی آسیاست که شامل کشورهای تایوان، مالزی، کره‌جنوبی، اندونزی، هنگ‌کنگ و ویتنام می‌شود. مارک‌ها و برندهای معتبر که اغلب اروپایی هستند، کارخانه‌ها و خط تولیدشان را به این کشورها منتقل کرده‌اند تا با بهره‌گیری از نیروی کار ارزان‌قیمت، هزینه‌های تولید را پایین بیاورند و بتوانند به لحاظ قیمتی در بازار رقابت کنند. برندهای خوشنام دوست دارند که در ایران فعالیت کنند و اگر این شرکت‌ها وارد شوند هزینه‌های ما هم کم می‌شود. الان شرکت استدلر مستقیماً از آلمان وارد می‌کند و اونر از کره‌جنوبی می‌آید. قبلا هم شرکت فابرکاستل که یک برند آلمانی است و در برزیل و اندونزی تولید می‌شود، در بازار کشور حضور داشت.

مشکلات تولید

تولید خودکار و نوشت‌افزار فعالیتی است که سرمایه زیادی می‌خواهد ولی در عین حال زودبازده است و سریع نتیجه می‌دهد. اما به خاطر تحریم‌های سیاسی که مانع ورود تکنولوژی می‌شود، امکان کار کردن سخت است. در بعد داخلی تولیدکننده بعد از کلی دوندگی تازه به مرحله دریافت وام می‌رسد، بعد همان وام را با بهره ۲۵ تا ۳۰درصد باید پس بدهد. ضمن اینکه قوانین دست‌وپاگیر و متنوع هم کم نیست. سرمایه‌گذار که وارد می‌شود و شروع به کار می‌کند، تا بیاید از فعالیتش بهره‌برداری کند و به سوددهی برسد، قانون عوض شده و دروازه واردات باز شده است. آن وقت نقدینگی سرمایه‌گذار می‌خوابد و بعد از مدتی هم کارخانه تعطیل می‌شود. این شیوه حمایت نیست. الان تعرفه‌ها را بالا برده‌اند و به ۵۵درصد رسانده‌اند ولی با سود کمرشکن بانکی کسی رغبتی به تولید ندارد.

رئیس اتحادیه فروشندگان نوشت‌افزار و لوازم مهندسی در پایان به مشکلی اشاره می‌کند که به فرهنگ خرید در بازار نوشت‌افزار برمی‌گردد: مشکل دیگر ما فرهنگی است. کالاهای فانتزی و لوکس وارداتی سال‌هاست با ذهن و چشم مردم عجین شده‌اند. کودکان و دانش‌آموزان ما رنگ و لعاب و اشکال پرزرق و برق اجناس وارداتی را می‌پسندند و تولیدات داخلی هم قدرت رقابت با این کالاها را ندارند. همچنین بازار پر از اجناس بی‌کیفیت وارداتی شده است. ما بارها به مسئولان گمرک اعلام کرده‌ایم نظر اتحادیه را هم برای ارزیابی و کنترل کیفیت واردات لحاظ کنند ولی هیچ توجهی نمی‌شود. وی در مورد دستگاه‌ها و ماشین‌آلات خط تولید خودکار می‌گوید: این وسایل و دستگاه‌ها بیشتر ساخت ایتالیا، آلمان، کره جنوبی و ژاپن است. خط تولید به‌صورت اتوماتیک، نیمه‌اتوماتیک و دستی است و بستگی به نوع و حجم تولید دارد ولی در کل برای راه‌اندازی یک واحد تولیدی باید میلیاردی هزینه کرد، چون با هزینه کم کاری از پیش نمی‌رود.

سرمایه‌گذاری

«فرصت امروز» سرمایه‌گذاری در تولید خودکار را بررسی می‌کند

انضباطی در واردات نیست

بیک، پلیکان، بِل؛ باید از نسل دهه ۶۰ دنده عقب بگیرید و دو، سه دهه‌ای عقب بروید یعنی حدودا سال ۴۲. زمانی‌که علی‌اکبر رفوگران کارخانه بیک را در ایران تأسیس کرد و بعد از آن برندهایی چون پلیکان و بل هم به بازار آمدند. حالا باید با سرعت زیادی به جلو حرکت کنید تا برسید به سال ۱۳۹۵ و بازار بین‌الحرمین. جایی که باربی‌های چینی و بتمن‌های غربی روی کیف مدرسه بچه‌های ایرانی ژست گرفته‌اند و انگری‌برد و شرک روی سایر نوشت‌افزارها. دیگر نشانی از برندهای ایرانی نیست. اگر هم هست، آرام و بی‌ادعا در کنج دکانی خزیده و فروشی اگر باشد فبها و نباشد هم سر واردات غیرقانونی سلامت. شاید اگر خودکار کالایی مورد نیاز دانش‌آموزان ایرانی نبود، بار عاطفی لید این گزارش هم کمتر می‌شد، اما وقتی سخن از تولید برای نسلی آینده‌ساز باشد، مشکلاتش دردآور است ولی امروز سخنان امیدوارکننده‌ای در بازار رد و بدل می‌شود؛ اینکه دوباره سرمایه‌گذاری‌هایی برای تولید این اقلام ضروری انجام شده و یک پنجم نیاز داخلی در کشورمان تولید می‌شود. براساس آخرین اطلاعات موجود، در حال حاضر نزدیک به یک دهه است که شرایط برای تولید خودکار مساعد نیست و واردات انبوه جای تولیدات قدیمی را گرفته است. عباس تویسرکانی، مدیرعامل کارخانه زگال، یکی از قدیمی‌ترین فعالان و تولیدکنندگان نوشت‌افزار در کشور از شرایط موجود ابراز رضایت نمی‌کند و معتقد است واردات بی‌رویه از چین تولیدکننده‌های داخلی را به دست‌اندازهای مرگباری انداخته است. در این گزارش از روند سرمایه‌گذاری و نیاز بازار گفته است و به‌طور کلی آنچه در حوزه خودکار اتفاق می‌افتد.

حتی واردکننده هم ضرر کرده است

تویسرکانی در مورد وضعیت تولید و شرایط فعلی بازار مصرف می‌گوید: طی سال‌های اخیر مخصوصا در سال گذشته، بیش از اندازه مصرف، خودکار وارد شده و کسانی که وارد کرده‌اند، اکثرشان ضرر کرده‌اند. واردات الان شکل بی‌نظم و بدون ضابطه‌ای گرفته و کار به جایی رسیده است که بدون ثبت سفارش اقدام به واردات می‌کنند، اما در مورد تولید باید بگویم که فقط سه شرکت در کشور فعال هستند که به‌صورت تخصصی خودکار و سایر نوشت‌افزار تولید می‌کنند. این سه شرکت بین ۳۰ تا ۴۰درصد نیاز داخلی را تأمین می‌کنند. اگر حمایت‌های لازم از تولیدکننده بشود، ایران تا یکی دو سال آینده می‌تواند کل خودکار مورد نیازش را تولید کند.

البته این کار در گرو این است که کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی شب و روز کار کنند نه اینکه به یک نوبت کاری در روز اکتفا کنند. باز هم تکرار می‌کنم، واردات بی‌رویه و بدون منطق خیلی ضربه زده است و برخی از همکاران ما از این صنف کنار رفته‌اند. تا ۱۰سال پیش وزارت بازرگانی وقت به‌راحتی اجازه واردات نمی‌داد، اگر هم بود در اندازه محدود و برای تنظیم بازار صورت می‌گرفت و حتما ثبت سفارش می‌شد ولی از یک دهه گذشته ضابطه و نیازسنجی کنار گذاشته شده و مدام مجوزهای واردات صادر می‌شود. من مخالف واردات جنس مرغوب نیستم، اصلا انحصار به‌هیچ عنوان پذیرفتنی نیست و اشتباه است. واردات باید براساس منطق صورت بگیرد و حساب و کتاب داشته باشد. سرمایه‌دار رابطه‌دار خیلی راحت به چین می‌رود و به راحتی چند کانتینر می‌خرد و می‌آورد بدون اینکه به جایی پاسخگو باشد و وارداتش جایی ثبت شده باشد.

سابقه قدیمی

تویسرکانی درباره فعالیت و مجموعه‌ای که مدیریت می‌کند، می‌گوید: از سال ۱۳۴۵ وارد این صنف شدم و ۵۳ سال سابقه فعالیت در این حوزه را دارم. مجموعه‌ای که امروز به نام شرکت زگال می‌شناسیم، به سال ۱۳۴۵ در بازار تهران برمی‌گردد؛ در ابتدا کارگاه کوچکی با هدف تولید دفترهای مدرسه‌ای و اداری راه‌اندازی شده بود، اما رفته‌رفته در کنار تولید، شروع به واردات لوازم التحریر کرد و تا سال ۱۳۶۰ با واردات انبوه از کشورهای اسپانیا، ژاپن و کره‌جنوبی تبدیل به قطب واردات لوازم التحریر و نوشت‌افزار در کشور شد. موفقیت واردات باعث شد، این شرکت با جدیت بیشتری در بازار داخلی حضور داشته باشد. در همین حال در سال ۱۳۷۰ شرکت به‌طور رسمی شکل گرفت و اقلام دیگری مثل خودکار، مداد، پاک‌کن، خط‌کش و گونیا را به سبد تولید خود اضافه کرد. در حال حاضر شرکت زگال با بیش از ۲۰۰نفر پرسنل مجرب، تولیدکننده انواع لوازم التحریر (مداد، مدادرنگی، پاک‌کن، مدادتراش، خودکار و سایر اقلام نگارشی و طراحی) به سفارش برندهای معتبر جهانی است. به‌طوری‌که این شرکت در کنار شرکت مارکوداکس اسپانیا، تنها تولیدکننده محصولات فکتیس در جهان به شمار می‌رود. کارخانه فعلی در کرج، شهرک صنعتی بهارستان در زمینی به مساحت ۸۵۰۰مترمربع واقع شده و یک واحد دیگر هم در رشت فعال است که ۲۰نفر هم در آنجا مشغول هستند.

کار تولید و مشکلات آن

تویسرکانی در مورد میزان مصرف سالانه خودکار کشور می‌گوید: یکی از مشکلاتی که همه بخش‌های کشور با آن مواجه هستند، نداشتن آمار درست و دقیق است که براساس آن بتوان بازار را تحلیل و ارزیابی کرد. مثلا چه مقدار واردات چند درصد از نیاز ما را پوشش می‌دهد یا اینکه حجم تولیدات ما در چه اندازه‌ای است ولی حدودا در سال، بیش از ۴۰۰میلیون خودکار در کشور مصرف می‌شود که بین ۳۰ تا ۵۰درصد از نیاز کشور در داخل تولید می‌شود. مقدار تولید بستگی به دریافت سفارش‌ها دارد که این رقم را گاهی تا ۲۰درصد پایین می‌برد و گاهی تولید تا ۵۰درصد بالاتر می‌رود. متوسط تولید برای داخلی‌ها بین ۳۰ تا ۴۰درصد است.

وی در مورد مشکلات تولیدکننده‌ها می‌گوید: کمبود نقدینگی مشکل و گرفتاری اصلی ما است. اگر نقدینگی کافی موجود باشد، شب و روز تلاش می‌شود و کار گسترش پیدا می‌کند. وقتی حجم تولید بالا برود، قیمت تمام‌شده پایین می‌آید و اینجاست که کار تولیدی مقرون به‌صرفه می‌شود.

با بهره بانکی ۲۸، ۳۰درصد کسی نمی‌تواند کار تولیدی بکند. مشکل دیگر تحریم‌های بین‌المللی است که این مورد هم خیلی ما را عقب انداخته است. خود ما قبلا محصولات استدلر آلمان را تولید می‌کردیم که از ۱۰سال پیش مراودات خودشان را با ما قطع کردند. تولید نوشت‌افزار فعالیتی است که هزینه زیادی می‌خواهد و بدون داشتن پشتوانه مالی قابل‌قبول، شدنی نیست و در عین‌حال کاری زودبازده و سودآور است و ظرف مدت یک تا دوسال کارخانه در شرایط مطلوب تولیدی به سوددهی می‌رسد. برای شروع کار و استارت اولیه باید مشخص شود چه چیزی قرار است تولید شود. ولی در آغاز راه زمینی به مساحت ۳۰۰، ۲۰۰متر و ۱۵۰تا ۲۰۰میلیون تومان سرمایه لازم است که این رقم برای مدادتراش و پاک‌کن به ۵۰۰ تا ۶۰۰میلیون تومان می‌رسد. دستگاه‌های لازم برای ایجاد خط تولید بین ۱۳۰ تا ۱۴۰دلار قیمت دارند. جوهرهای خودکار تماما وارداتی است که از کشور آلمان تهیه می‌کنیم. قیمت هر کیلو جوهر خودکار ۱۲ تا ۲۱یورو است. هر خودکار به‌طور میانگین ۲گرم جوهر لازم دارد و هر کیلو برای ۵۰۰عدد خودکار کافی است. جوهرهای رنگی گران‌تر و جوهر مشکی از همه ارزان‌تر است.

دیدگاه

فقدان مهارت در جامعه جویای کار

سعید ایزدخواه
کارشناس بازار کار

در سال‌های اخیر بیکاری به‌عنوان یکی از مشکلات و معضلات اساسی در کشورمان مطرح بوده است. در حال حاضر چهار نوع بحران بیکاری در کشور داریم؛ بحران بیکاری لشکر جوانان، بیکاری زنان، بیکاری در مناطق محروم و بیکاری فارغ‌التحصیلان و هر کدام از اینها مسائل و چالش‌های خاص خود را دارد.

اگر در حال حاضر به آمار افراد برخوردار از بیمه بیکاری نگاه کنیم متوجه می‌شویم که خط مقدم اخراج در کارخانه‌ها و صنایع و کارگاه‌ها افرادی هستند که مهارت لازم را ندارند. در واقع یکی از مشکلات اساسی ما جدا از مسئله رکود و بحران‌های اشتغال، فقدان مهارت‌های لازم در جامعه جویای کار است که این موضوع هم ناشی از عوامل مختلفی است.

به‌عنوان مثال در کشورمان پیوند بین دانشگاه و صنعت وجود ندارد تا صنعت کشورمان نیازسنجی شود و بنا به نیازهای صنعت و کارخانجات، نیروهای متخصص با رویکرد کارکردی و عملی تربیت شوند. به همین دلیل است که ما در کشورمان به لحاظ تربیت مهندس در جهان جزو پنج کشور اول هستیم، اما بالاترین نرخ بیکاری هم در کشورمان از میان متخصصان است و علت عمده هم این است که نیازسنجی نشده و بر اساس نیازهای بخش صنعت، نیروهای متخصص تربیت نشده‌اند.

به‌عنوان مثال آنچه مورد نیاز بخش صنعت است، کارگران دارای مهارت‌های بالا و تکنیسین‌ها هستند، ولی ما به شکل بی‌محابا رشته‌های علوم انسانی را گسترش داده و رشته‌های کارشناسی و بالاتر از آن را مورد توجه قرار داده‌ایم.

بنابراین با توجه به فقدان رابطه میان صنعت و دانشگاه، نیروهایی را در شأن و منزلت دانشگاهی قرار داده‌ایم در حالی که به چنین نیروهایی نیاز نداریم.

این در حالی است که یکی از رسالت‌های سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بالا بردن مهارت‌های فنی و حرفه‌ای است. اما به‌رغم گستردگی مراکز فنی و حرفه‌ای باز هم نیازسنجی‌های لازم صورت نگرفته و پیوندهای لازم برقرار نشده است.

در همین رابطه در برخی از مراکز فنی و حرفه‌ای رشته‌هایی گسترش پیدا کرده یا جلب کارآموز شده که مهارت‌های لازم برای اینکه کارآموزان وارد بازار کار شوند و به واسطه آن اشتغال پایدار به وجود بیاید، آموزش داده نمی‌شود.

بنابراین باید رویکردی اتخاذ شود که ابتدا نیازسنجی شود و نیاز بخش صنعت و کارخانه‌ها مشخص شود که به چه سطحی از مهارت نیاز دارند و سپس به دانشگاه‌ها و مراکز آموزش فنی و حرفه‌ای این موضوع اعلام شود تا این مراکز افراد کارآمد برای بخش صنعت و تولید را تربیت کنند و در این صورت است که جامعه به سمت اشتغال و کاهش میزان رکود و رفع بحران بیکاری حرکت خواهد کرد.

البته باید این موضوع را اضافه کنم که اگر وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی فعالی داشته باشیم و نیازسنجی بخش صنعت انجام و این نیاز به دانشگاه اعلام شود، می‌توانیم به دنبال بهبود روابط بین‌الملل، نیروهای متخصص را از طریق مراکز فنی و حرفه‌ای تربیت کنیم و اعزام گسترده نیروی کار به خارج از کشور را هم داشته باشیم.

اما با وجود اهمیتی که دوره‌های مهارت‌آموزی بر اشتغال‌زایی و تولید دارد، متاسفانه این دوره‌ها در کشورمان جدی گرفته نمی‌شود. یکی از دلایل این موضوع هم آن است که قوانین و مقررات کشورمان در مورد دوره‌های کارآموزی سخت‌گیرانه است. به‌عنوان مثال در قانون کار و در تعریفی که از کارآموز در سازمان تامین اجتماعی کشور شده، محدودیت‌ها و سخت‌گیری‌هایی را ایجاد کرده است و از همین رو کارخانجات ترس از این موضوع دارند که این افراد برای دوره‌های کارآموزی وارد شوند و سپس به لحاظ حقوق قانون کار و تامین اجتماعی مورد مواخذه قرار بگیرند. در واقع اگر تسهیلات قانونی لازم فراهم شود و موانع موجود در قوانین رفع شود و افراد علاقه‌مند وارد چرخه کارآموزی شوند، می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد.

نکته دوم این است که باید نوع تربیت دانشگاهی در کشور ما به سمت‌وسویی برود که دانشجویان وارد کارگاه‌ها و فعالیت‌های عملی شوند. تفسیری که ما از دانش‌آموختگان به‌خصوص در رشته‌های غیرفنی داریم و حتی در موارد زیادی در رشته‌های فنی هم می‌تواند مصداق داشته باشد، این است که تمام فارغ‌التحصیلان دانشگاهی باید در یک نظام دولتی استخدام شوند و پشت میزنشین باشند. این در حالی است که ما باید بتوانیم فرهنگ کار را جا بیندازیم و منزلت اجتماعی برای جامعه کارگری ایجاد کنیم تا کارگران بتوانند یک زندگی شرافتمندانه با حقوق مکفی داشته باشند و نگاه‌ها به جای دلالی و واسطه‌گری به تولید و منزلت اجتماعی آن متوجه باشد، به طور طبیعی می‌توان جامعه بیکار را با افزایش دادن مهارت به سوی اشتغال برد.

نقش آموزش و مهارت در اشتغال و تولید بررسی می‌شود

کارآموزی؛ حرکتی رو به جلو

المیرا اکرمی
elmira.akrami@gmail.com

در حالی که در اغلب کشورهای دنیا مهارت‌آموزی و دوره‌های کارآموزی بسیار مورد توجه است و بخشی از نیروی مورد نیاز بازار کار از این طریق تربیت و تأمین می‌شود، در کشور ما هنوز آن‌طور که باید و شاید دوره‌های آموزش عملی و کارآموزی جدی گرفته نمی‌شود.

این در حالی است که کارشناسان معتقدند توجه به دوره‌های کارآموزی و مهارت‌آموزی می‌تواند ضمن ایجاد زمینه برای اشتغال‌زایی، کمک شایانی به حل مشکل بیکاری کند و همچنین منجر به افزایش میزان تولید شود و حرکتی رو به جلو در این زمینه باشد. البته مشروط به آنکه نوع مهارت‌ها و دوره‌های آموزشی براساس برنامه‌ریزی کامل و جامع و با نگاه دقیق به نیاز بازار کار و همچنین براساس آمایش سرزمینی باشد.

در عین حال صاحبنظران بر این باورند که آموزش‌های عملی و همچنین مهارت‌های حین انجام کار هم می‌تواند منجر به ارتقای بهره‌وری بنگاه‌ها شود. از همین رو کارشناسان نقش آموزش‌های حین خدمت و حین انجام کار و یادگیری و تبدیل آنها به یک دانش انباشته شده در یک بنگاه را بزرگ‌ترین سرمایه آن بنگاه ارزیابی می‌کنند. «فرصت امروز» در این گزارش نقش آموزش و مهارت در اشتغال و تولید را مورد بررسی قرار داده است.

علی درخشی | فرصت امروز

سمیه محمودی:

مهارت آموزی نقش بسیاری در تولید و اشتغال دارد

سمیه محمودی، عضو کمیسیون اجتماعی مجلس معتقد است که نقش مهارت‌آموزی در تولید و اشتغال بسیار بالاست، به شرطی که نوع مهارت‌ها و دوره‌های آموزشی براساس برنامه‌ریزی کامل و جامع و با نگاه دقیق به نیاز بازار کار و همچنین براساس آمایش سرزمینی باشد.

با توجه به اینکه با بحران بیکاری در کشور مواجه هستیم و این مشکل، معضلات اجتماعی بسیاری را به وجود آورده است، باید به دنبال راهکارهایی برای اشتغال‌زایی باشیم. به نظر شما در این شرایط مهارت و آموزش چه نقشی در اشتغال دارد؟

با توجه به رشد سریع تکنولوژی و تغییر وضعیت در تولید و خدمات به‌عنوان دو بخش اشتغال‌زا و حرکت این بخش‌ها به سمت رقابتی شدن همراه با کاهش هزینه و افزایش سرعت می‌طلبد که صاحبان مشاغل به دنبال نیروهای ماهر به‌عنوان یکی از شاخصه‌های بازار کار امروز دنیا بروند. قطعا با توجه به حرکت جهان به سمت جامعه مبتنی بر مهارت و دانش می‌توان گفت منابع مادی و فیزیکی مزیت خود را نسبت به منابع فکری و علمی از دست داده‌اند.

بنابراین می‌توان این‌گونه استنباط کرد که اگر کشوری به دنبال افزایش میزان تولید و خدمات باشد، باید توجه به مهارت و آموزش را جدی بگیرد؟

بله، درست است. هر کشوری که بخواهد سهم خود را در تولید و خدمات حفظ کند باید به دنبال آموزش و مهارت برای نیروی کار خود باشد، به‌ویژه در کشور ما که طی سالیان گذشته دانشگاه‌ها برای جذب دانشجو در رشته‌های مختلف برنامه مشخصی نداشته‌اند و بعضا فارغ‌التحصیلان ما دارای مهارت لازم حتی در رشته‌های تحصیلی خود نیستند، توجه ویژه به مبحث مهارت آموزی بسیار اهمیت دارد.

با توجه به آنچه اشاره کردید، به نظر شما در کشورمان چه سیاست‌هایی برای آموزش مهارت باید اتخاذ شود؟

این موضوع که مهارت آموزی یکی از بهترین مسیرها برای رسیدن به کارآفرینی و اشتغال

پایدار به شمار می‌آید، بر کسی پوشیده نیست و موضوع کاملا مشخص و روشنی است. بنابراین دولت باید ضمن توجه به این نکته که بین آموزش و اشتغال پیوند عمیقی وجود دارد، بستر مناسب را جهت ایجاد تعامل واقعی بین مدیران و صاحبان مشاغل تولیدی و خدماتی با دانشگاه‌ها و به‌ویژه مراکز آموزش فنی و حرفه‌ای ایجاد کند و این مراکز هم باید با توجه به نیاز بازار و براساس آمایش سرزمین هر منطقه برنامه‌ریزی داشته باشند.

در بخشی از صحبت‌های خود اشاره کردید که اگر کشوری به دنبال افزایش تولید و خدمات باشد، باید توجه ویژه‌ای به دوره‌های کارآموزی داشته باشد. افراد آموزش دیده و دارای مهارت چقدر در افزایش تولید و خدمات می‌توانند مؤثر باشند؟

نخستین نتیجه به کارگیری افراد آموزش دیده و ماهر در مشاغل، افزایش میزان بهره‌وری است و افزایش بهره‌وری قطعا منجر به افزایش سرانه تولید ناخالص ملی خواهد شد و در نهایت شاهد رشد اقتصادی در تکمیل این فرآیند خواهیم بود. پس نقش مهارت‌آموزی در تولید و اشتغال بسیار بالاست، به شرطی که نوع مهارت‌ها و دوره‌های آموزشی براساس برنامه‌ریزی کامل و جامع و با نگاه دقیق به نیاز بازار کار و همچنین مجددا تأکید می‌کنم براساس آمایش سرزمینی باشد.

در بسیاری از کشورهای دنیا اهمیت بسیار زیادی به دوره‌های کارآموزی و مهارت آموزی به جهت تربیت نیروی انسانی زبده داده می‌شود، اما در کشور ما وضعیت این‌گونه نیست. به زعم شما چرا دوره‌های کارآموزی در ایران جدی گرفته نمی‌شود؟

در این مبحث چند نگاه متفاوت می‌توان داشت؛ یکی عدم باور به تغییر نگرش و رفتار افراد طی کسب مهارت و اثر بخشی دوره‌های کارآموزی برای ارتقای بینش و بصیرت دانش آموخته. نگاه دوم از نظر من عدم برنامه‌ریزی و هدایت تحصیلی و عمدتا عدم علاقه دانش‌آموزان و دانشجویان به رشته‌های تحصیلی باعث شده که دوره‌های کارآموزی نتیجه مورد انتظار را نداشته باشند.

حسین راغفر:

دانش ضمنی نقش ارزنده‌ای در ارتقای بهره‌وری بنگاه‌ها دارد

حسین راغفر، کارشناس اقتصادی و کارشناس بازار کار معتقد است که دانش ضمنی نقش بسیار تعیین‌کننده و کلیدی در انباشت سرمایه و نقش بسیار ارزنده‌تری در ارتقای بهره‌وری بنگاه‌ها و شرکت‌ها دارد و از همین‌رو نقش آموزش‌های حین خدمت و حین انجام کار و یادگیری و تبدیل آنها به یک دانش انباشته شده در یک بنگاه می‌تواند بزرگ‌ترین سرمایه آن بنگاه باشد.

در دنیا اهمیت زیادی برای مهارت و کارآموزی درنظر گرفته می‌شود و این در حالی است که ما در کشورمان بیشتر آموزش‌های تئوریک داریم تا آموزش‌های عملی. به نظر شما مهارت و کارآموزی چه نقشی در اشتغال دارد؟

بخش اصلی مهارت‌هایی که افراد می‌توانند دریافت کنند در فرآیند انجام کار و آنچه از آن به‌عنوان دانش ضمنی انجام کار یاد می‌شود، به دست می‌آید. بسیاری از صنایع ویژگی‌های بسیار خاصی دارند و حتی اگر فردی مهارت‌های کافی را دریافت کند در یک فرآیند آموزشی و در مراحل انجام کار با دانش جدیدی روبه‌رو می‌شود و در حین انجام کار آنها را می‌آموزد که به‌عنوان دانش ضمنی نام برده می‌شود. دانش ضمنی نقش بسیار تعیین‌کننده و کلیدی در انباشت سرمایه و نقش بسیار ارزنده‌تری در ارتقای بهره‌وری بنگاه‌ها و شرکت‌ها دارد. از همین رو نقش آموزش‌های حین خدمت و حین انجام کار و یادگیری و تبدیل آنها به یک دانش انباشته شده در یک بنگاه می‌تواند بزرگ‌ترین سرمایه آن بنگاه باشد.

بنابراین می‌توان این‌گونه استنباط کرد که در توسعه صنعتی کشورها، توسعه بنگاه‌ها نقش اساسی را ایفا می‌کند؟

امروزه به این نتیجه رسیده‌اند که توسعه صنعتی کشورها در گرو توسعه بنگاه‌هاست و به این منظور برای توسعه بنگاه‌ها باید به توسعه منابع انسانی بنگاه‌ها پرداخت و این از طریق دانش خاصی است که در هر یک از بنگاه‌ها ایجاد می‌شود.

این دانش که به آن اشاره کردید، باید از چه طریقی و به چه شکل حاصل شود؟

بخشی از این دانش ممکن است پیش از ورود به بنگاه از طریق اخذ مدارک دانشگاهی یا آموزش‌های مهارتی پیش از ورود به بازار کار حاصل شود و بخش قابل توجه دیگری در فرآیند انجام کار آموخته می‌شود. البته این موضوع بستگی به نوع صنعت و نوع و اهمیت آن فناوری دارد.

امروز شاهد تحولات چشمگیری در فناوری‌ها هستیم اما فناوری مبتنی بر تکنولوژی می‌تواند بخشی از فرآیند توسعه را تسهیل کند و ما می‌توانیم واردکننده

تکنولوژی باشیم، ولی چگونگی ساخت این ماشین‌آلات و استفاده از آنها و بهبود این تکنولوژی موضوعی است که به آن دانش فنی اطلاق و نکته کلیدی توسعه صنعتی محسوب می‌شود. به‌طور کلی در فرآیند استمرار و حیات یک بنگاه دانشی که در حین انجام کار توسط نیروی کار این بنگاه به وجود می‌آید و سپس به نسل‌های بعدی نیروی کار منتقل می‌شود و در این فرآیند بهبود هم پیدا می‌کند، اصلی‌ترین بخش سرمایه مورد نیاز برای رشد و توسعه صنعتی در کشورها به‌شمار می‌رود و از این جهت نقش آموزش‌ها بسیار حائز اهمیت است.

بنابراین دلیل اصلی این موضوع که برخی کشورهای صنعتی به موفقیت دست یافته‌اند، به دلیل اهمیت دادن به آموزش‌های عملی و مهارت‌هاست؟

بله، به همین دلیل است که وقتی به یک کشور نگاه می‌کنیم متوجه می‌شویم که نقش پایداری یک صنعت و طول حیات یک صنعت یا بنگاه نقش بسیار مهمی در انباشت این دانش و انتقال و بهبود آن دارد و اینها دانش فنی‌ای می‌شود که یک بنگاه کسب می‌کند. از همین رو می‌توان به رمز توسعه و موفقیت کشورهای صنعتی مانند ژاپن دست یافت. در این کشور بالغ بر ۱۱۰ هزار بنگاه وجود دارد که عمر آنها بیش از ۱۰۰ سال است. یک دلیل دیگر هم این است که این کشورها از ثبات سیاسی و اجتماعی برخوردار بودند و هستند که امکان انباشت سرمایه و بنابراین تداوم حیات بنگاه و به دنبال آن توانمندسازی بنگاه و متعاقب آن رشد صنعتی را در این کشورها امکان‌پذیر کرده است.

با توجه به مزایایی که برای مهارت و آموزش برشمردید، به چه دلیل دوره‌های کارآموزی و مهارت‌آموزی در کشور ما جدی گرفته نمی‌شود؟

یکی از دلایل آن عقب‌ماندگی تکنولوژیکی کشور است که بنگاه‌های موجود در کشور ما به دلیل بی‌ثباتی‌های سیاسی و اقتصادی، پایداری طولانی ندارند. موضوع دیگر جدی نگرفتن فناوری و تولید در داخل کشور است که به تبع آن بنگاه‌ها رشد نمی‌کنند و حیات بنگاه‌های تولیدی کوتاه می‌شود. علت هم آن است که واردات در اولویت و پرسود است و فعالیت‌های تولیدی بسیار پرهزینه هستند و در نتیجه تقاضا برای این‌گونه فعالیت‌ها بسیار کم شده است. یکی دیگر از دلایل روشن هم بیکاری دانش‌آموختگان دانشگاهی است که نرخ بیکاری این افراد به مراتب بالاتر از بیکاری نیروی ساده در کشور است و این موضوع نشان می‌دهد که صنایع موجود در کشور اصلاً متقاضی تخصص‌های بالا نیستند.

آزموده

ز گهواره تا گور دانش بجوی

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

بسیاری از افراد شاغل، تمایلی ندارند در خصوص روزهای اولی که شاغل شده بودند، فکر کنند و نمی‌خواهند آن دوران را به یاد بیاورند. علت این مسئله اغلب با دلایلی همچون ناتوان بودن در انجام وظایف محوله، عدم مهارت کافی در پیشبرد اهداف شغلی، مشکلات با مقامات ارشد و سرپرستان، ترک شغل و مواردی مشابه مرتبط است. اما چرا افراد در مهارت‌های شغلی خود آنچنان که باید توانا نیستند و در نتیجه خاطراتی تلخ کسب می‌کنند؟ به نظر می‌رسد مشکل اصلی در ضعف‌های سیستم آموزشی مستتر است. بسیاری از کشورها با تمرکز بر افزایش مهارت‌های شغلی منابع انسانی نتایج مثبت اقتصادی به دست آورده‌اند. آموزش‌هایی که چه پیش از خدمت و چه در حین خدمت به ارتقای سطح بهره‌وری منابع انسانی کمک می‌کنند. بنابراین رمز پیشرفت بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته در بخش تولید و صنعت، در آموزش صحیح کارکنان مشاغل گوناگون نهفته است. با این وجود برخی کشورهای توسعه یافته هنوز به اهمیت آموزش مهارت‌های شغلی پی نبرده‌اند یا بهای چندانی برای این بخش قائل نیستند. متاسفانه این غفلت و کم‌کاری نتایجی منفی در نرخ اشتغال و رشد اقتصادی این کشورها خواهد داشت.

چرا کسب مهارت مهم است؟

شلی فراست، متخصص در امور منابع انسانی و مدرس دانشگاه اقتصاد واشنگتن معتقد است، آموزش مهارت‌های شغلی به کارکنان، فرصتی است تا مدیریت بتواند نرخ راندمان شغلی و گردش مالی سیستم تحت سرپرستی خود را ارتقا بخشد. از سوی دیگر صرفه‌جویی در وقت و هزینه‌ها جزو پیامدهای مثبت افزایش مهارت‌های شغلی هستند. به عقیده دکتر فراست، برخی از مهم‌ترین دلایل اهمیت مهارت‌های شغلی، شامل این موارد است:

شناسایی نقاط ضعف

یک مثل قدیمی می‌گوید: هر شکست مقدمه‌ای برای پیروزی است. بنابراین شناسایی نکاتی که باعث ضعف و شکست کارمندان در انجام امور محوله می‌شوند، نقشی موثر در پیروزی‌های آتی آنان ایفا می‌کند. تا زمانی که سیستم آموزشی موثری برای کارمندان در نظر گرفته نشود، نگرش جامعی در حیطه نقاط ضعف کارکنان ایجاد نمی‌شود و سازمان درجا میزند یا عقب‌گرد می‌کند.

بهبود عملکرد کارکنان

این روزها، جهان صنعت نیز همگام با هر بخش دیگر جامعه تحولاتی مدام را تجربه می‌کند. در نتیجه، هر یک از منابع انسانی که خواستار استخدام یا حفظ شغل خود هستند، چاره‌ای ندارند جزبه‌روز کردن دانش و مهارت‌های فنی و عملی. این مسئله افزون بر افزایش عزت‌نفس کارکنان، در نمایی کلی‌تر به بهبود چرخش صنایع کوچک و بزرگ کمک می‌کند. اگر انتظار افزایش کیفیت کالاها و صادرات را داریم، باید پیش از هرچیز بر بهبود عملکرد کارکنان متمرکز باشیم.

سازگاری با سیستم

آموزش مهارت‌های شغلی، احتمال اخراج کارمندان، مشکلات و تعارض آنها با سیستم و... را کاهش می‌دهد. به طور کلی هر اندازه افراد شاغل در نظام سازمانی به وظایف شغلی خود مسلط‌تر باشند احتمال ناسازگاری آنان با سیستم کاهش بیشتری می‌یابد.

رضایت کارمند و کارفرما

رضایت شغلی کارکنان، یکی از مولفه‌های اصلی صنعت امروز است، تا جایی که به یکی از شاخصه‌های استاندارد سازمانی و سنجش کیفیت تبدیل شده است. یکی از عوامل ایجاد رضایت شغلی، احساس خودارزشمندی و توانمندی شغلی است. بنابراین می‌توان انتظار داشت کارمندانی که مهارت‌های شغلی بیشتری دارند رضایت شغلی بالاتری دارند و در نتیجه رضایت کارفرمایان را نیز جلب خواهند کرد.

مهارت‌های شغلی؛ از اروپا تا آسیا

اتحادیه اروپا از سردمداران طرح‌های مهارت شغلی است. طرح جامع ۲۰۲۰ که با هدف افزایش توانایی‌های شغلی منابع انسانی تدوین شده و در دست اجراست، نمونه‌ای از طرح‌های اروپا برای افزایش نرخ توسعه است. این طرح شامل بندهای متعددی است اما مهم‌ترین بخش‌های آن، افزایش توانایی‌های مرتبط با هوش اجتماعی، افزایش روابط عمومی، ایجاد انگیزه و خودباوری و ارتقای سطح دانش عملیاتی کارکنان است. از اولویت‌های طرح‌های آموزشی این اتحادیه می‌توان به طرح افزایش مهارت‌های رایانه‌ای، کیفیت روابط انسانی و آموزش اخلاق سازمانی اشاره کرد. هدف از ایجاد طرح افزایش مهارت‌های شغلی، افزایش سطح توسعه و حفظ جایگاه موفق در عرصه اقتصاد بین‌الملل است.

وضعیت قاره‌های آسیا و اقیانوسیه نسبت به سال‌های پیش اندکی بهتر شده و نمی‌توان کشورهای این قاره را متهم به اهمال‌کاری در افزایش مهارت‌های شغلی منابع انسانی کرد. با این وجود، بسیاری از کشورهای آسیایی با وجود نیروی انسانی جوان و پرتعداد، از کیفیت مطلوبی در آموزش شغلی برخوردار نیستند. یکی از مشکلات رایج بین کشورهای آسیایی ضعف در آموزش مهارت‌های رایانه‌ای و مبتنی بر تکنولوژی است، درواقع بسیاری از افراد در مواجهه با سیستم‌های مدرن ارتباطی و فناوری ضعیف عمل کرده و قادر به ارائه عملکرد مناسبی نیستند. با این حال برخی کشورهای منطقه همچون مالدیو، قرقیزستان، اندونزی و مالزی، با تاسیس موسسات دولتی ویژه تلاش کرده‌اند به منابع انسانی توجه بیشتری نشان داده و ظرفیت‌های آنان را ارتقا بخشند.

آخر فرصت امروز
شماره ۵۸۶ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

سبک زندگی

با تغییر در سبک زندگی پولدار شوید

ترجمه: فاطمه مرادی
منبع: Dinero

بعضی وقت‌ها مهم‌ترین کاری که می‌شـود انجام داد، این است که عادت‌های اصلی را تثبیت کنید و تغییرات کوچکی در سبک زندگی دهید.

تا به حال به فکر تغییراتی در زندگی‌تان افتاده‌اید که پس از آن بپرسید: چگونه پولدار شویم؟ بحث از بیشتر پول درآوردن و افزایش دارایی که می‌شود، بعضی وقت‌ها مهم‌ترین کاری که می‌شـود انجام داد این اسـت که عادت‌های اصلی را تثبیت کنید و تغییرات کوچکی در سبک زندگی بدهید.

«تی هارو ایکر» در کتاب اسـرار ذهن میلیاردرها تأکید می‌کند که «موفقیت مهارتی آموختنی اسـت. اگر می‌خواهید یک گلف‌باز فوق‌العاده شوید، می‌توانید چگونگی انجام آن را یاد بگیرید. اگر می‌خواهید یک نوازنده پیانو فوق‌العاده شـوید، می‌توانید چگونگی انجام آن را یاد بگیرید... اگر می‌خواهید ثروتمند شـوید، می‌توانید چگونگی انجام آن را یاد بگیرید.»

«تی هارو ایکر» باورهای متفاوتی در مورد زندگی افراد ثروتمند و فقیر دارد. از نظر او افراد ثروتمند تمام وقت یاد می‌گیرند و رشـد می‌کنند اما مردم فقیر فکر می‌کنند همه چیز را می‌دانند. او معتقد است که افراد ثروتمند روی شدنی‌ها فکر می‌کنند و مردم فقیر روی مشکلات تمرکز دارند. او همچنین تأکید می‌کند که افراد ثروتمند براساس نتیجه و افراد فقیر براساس زمان پول می‌گیرند.

۸ تغییر در سبک زندگی برای ثروتمند شدن

۱- با اشخاصی که مورد تحسین‌تان هستند رفت‌وآمد کنید:

آندرو کارنیج که از هیچ شـروع کرد و ثروتمندترین مرد کشـورش شد، تمام ثروتش را به یک اصل نسـبت می‌دهد؛ مغز متفکر. ایده او این اسـت که دور خود را از آدم‌های با استعدادی که هم بینش شما هستند، پر کنید چون چند ذهن خلاق و باهوش اساسا از یک مغز قدرتمندتر است. به علاوه، ما شبیه آدم‌هایی می‌شویم که با آنها ارتباط داریم و همین دلیل اسـت که ثروتمندان دوسـت دارند با کسانی که ثروتمند هستند، ارتباط داشته باشند.

میلیاردر خودساخته، استیو سیه بولد می‌گوید: «در اکثر موارد، ثروت خالص‌تان بازتاب سـطح دوستان نزدیک‌تان اسـت. معاشرت با آدم‌هایی که از شـما ثروتمندتر هستند، این پتانسـیل را در پی دارد که می‌توانید فکرتان را گسـترش و درآمدتان را به سرعت افزایش دهید. واقعیت این است که در مورد پول، ثروتمندان متفاوت از قشر متوسط فکر می‌کنند و در جوار آنها بودن چیزهای فراوانی را می‌تواند نصیب‌مان کند.»

۲- یک شغل پاره‌وقت داشته باشید:

اگر می‌خواهید بیشـتر پول دربیاورید، یک راه‌حل ساده آن است که بیشتر کار کنید و شـما وقتی شـغل دوم داشته باشـید از اینکه اضافه کاری کنید بیشتر پول به دست خواهید آورد.

شما خواهید توانسـت مجموعه مهارت‌های خود را با کار کردن در زمینه‌ای متفاوت، فکر کردن درمورد کار در یک بافت اجتماعی متفاوت و گسـترش شـبکه ارتباطی‌تان افزایش دهید.

۳- مطالعه مستمر داشته باشید:

آدم‌های ثروتمند بیشتر ترجیح می‌دهند آموزش ببینند تا سرگرم شوند. اگر می‌خواهید مثل آنها شوید، دست به کار شوید و مطالعه کتاب‌های مربوط به سرمایه‌گذاری یا تأمین مالی شخصی را آغاز کنید، یا از زندگی‌نامه یک شخص موفق نکاتی را الگوبرداری کنید.

سـیه بولد می‌گوید: «زمانی که به خانه یک آدم پولدار می‌روید، نخسـتین چیزی که خواهید دید یک کتابخانه بزرگ پر از کتاب اسـت که او برای آموزش خودش در زمینه موفق‌تر شدن از آنها استفاده کرده است.»

برای مثال میلیاردر معروف، وارن بافیت را در نظر بگیرید که تخمین می‌زند حدود ۸۰ درصد از وقتش را به مطالعه اختصاص می‌دهد.

درحالـی که ثروتمندان لزوما برای پولدار شـدن خیلی به تحصیلات رسـمی بهایی نمی‌دهند، بسیاری از بزرگ‌ترین آدم‌های موفق تحصیلات رسمی کمی دارند و آنها قدر قدرت یادگیری را سال‌ها پس از اتمام دانشکده می‌دانند.

۴- به انجام کارهایی که دوست ندارید خودتان را عادت بدهید:

اگر می‌خواهید ثروت اندوزی کنید، موفق باشـید یا در زندگی پیشـرفت کنید، باید خودتان را به زحمت کشیدن عادت دهید.

آدم‌های ثروتمند، به‌گونه‌ای خاص، راحتی را در بلاتکلیفی می‌یابند. از نظر سـیه بولد راحتی جسـمی، روانشـناختی و عاطفی هدف اصلی نگرش قشر متوسط جامعه است. متفکران جهانی از همان اول می‌آموزند که میلیاردر شـدن آسان نیست و نیاز به راحت بودن می‌تواند مخرب باشـد. آنهـا می‌آموزند که وقتی در یـک حالت بلاتکلیفی پیش می‌روند احساس راحتی کنند.

اگر می‌خواهید ثروتمند شـوید باید با احسـاس ناراحتی مشـکلی نداشته باشید. اگر مشـکل دارید، یاد بگیرید چگونه مشکل نداشته باشید، از نظر سیه بولد آدم‌های بزرگ می‌دانند برای ثروتمند شدن باید بهایی پرداخت کنند ولی اگر از گذراندن درد و رنج‌های موقت آزرده‌خاطر نشوند، می‌توانند برای باقی عمر از ثروت فراوان خود بهره ببرند.

۵- پول خود را به یک حساب پس‌انداز با سود بالا انتقال دهید:

احتمـال دارد پولی که در حسـاب پس‌اندازتان پس‌انـداز کرده‌اید، به میزان ناچیزی افزایش پیدا کند. این به خاطر آن است که اکثر ما از بانک‌های بزرگ استفاده می‌کنیم که نرخ بهره بسیار کمی می‌دهند.

با این نرخ بهره، اگر شـما سـرمایه ۱۰هزار دلاری را به مدت یک سـال در حسـاب پس‌انـداز اصلی‌تـان بخوابانید، بهره خالص یک دلار را دریافـت خواهید کرد و تازه این مبلغ پیش از کسر مالیات است. یک سپرده ۵۰هزار دلاری بعد از یک سال فقط ۵دلار بهره خواهد داشت.

۶- زودتر از خواب بیدار شوید (سحرخیز باشید):

سـحرخیزان از طریق پاسـخ دادن ایمیل‌هـا، ورزش کردن یا مطالعـه، پیش از آنکه بسیاری از ما حتی ساعت‌مان را خاموش کرده باشیم، از همه پیشی می‌گیرند و به همین جهت شادتر و سالم‌تر هستند.

بعضـی از قدرتمندترین و موفق‌ترین آدم‌ها قدر هر صدایی را که بیدارشـان می‌کند می‌دانند. اگر این کار برای آنها جواب داده است، برای شما هم می‌تواند جواب دهد.

۷- از پول خود استفاده کنید:

یکی از مؤثرترین راه‌های کسب پول بیشتر از طریق سرمایه‌گذاری آن است، پس این کار را در اسرع وقت شروع کنید.

رامیـت سـتی در پرفروش‌ترین اثـر نیویورک تایمـز «یادتان می‌دهم کـه ثروتمند شوید» می‌نویسد: به‌طور میانگین، میلیاردرها ۲۰درصد از درآمد داخلی خود را هرساله سـرمایه‌گذاری می‌کنند. ثروت آنها با مبلغی که هر سـال به دسـت می‌آورند سنجیده نمی‌شود، بلکه با چگونگی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌شان در طول زمان سنجیده می‌شود.

بخش اعظم ماجرا اینجاست که برای سرمایه‌گذاری کردن نیازی نیست حتماً ثروتمند باشـید، فقط باید در کنارگذاشتن بخشـی از پول خود به‌صورت منظم و پیوسته کوشا باشـید. هرچه بیشـتر بتوانید پول کنار بگذارید، بهتر اسـت، حتی مقداری اندک هم می‌تواند در درازمدت، به لطف بهره مرکب، کارساز باشد.

۸- هدف‌هایی تعیین و دستیابی به آنها را در ذهن خود مجسم کنید:

اگر می‌خواهید بیشـتر پول در بیاورید، باید هدفی مشخص داشته باشید و بعد طرح مشخصی برای نحوه رسیدن به آن هدف داشته باشید. پول از آسمان نمی‌بارد، باید برای به دست آوردنش تلاش کنید.

ایکر تأکید می‌کند: ثروتمندان متعهد می‌شوند که به ثروت دست یابند. این کار تمرکز، دانش و تلاش فراوان می‌خواهد و اگر اهداف درسـت و بینشـی روشـن داشته باشید، شـدنی اسـت. از نظر او دلیل اصلی اکثر کسانی که به خواسته‌های خود نمی‌رسند این اسـت که آنها نمی‌دانند چه می‌خواهند. ثروتمندان کاملاً به وضوح می‌دانند که خواهان ثروت هسـتند. برای درآمد و ثروت خالص سـالانه خود آنچه را ایکر «بازی رسیدن به هدف» می‌نامد روی کاغذ پیاده کنید. وقتی برای رسیدن به این هدف‌ها چارچوب زمانی مشخص می‌کنید، واقع بین باشید ولی در ضمن بزرگ فکر کنید و از به چالش کشیدن خودتان نترسید.

قـاب

بررسی انجمن ملی اقتصاد کسب‌وکار آمریکا نشان داد ۵۵ درصد اقتصاددانان کسب‌وکارمعتقدند هیلاری کلینتون، وزیر پیشـین خارجه آمریکا و نامزد حزب دموکرات، عملکرد اقتصادی بهتری نسـبت به دونالد ترامپ نامزد حزب رقیب یعنی جمهوریخواه خواهد داشت

مدرسه مدیریت

چگونه یوسین بولت در دنیای کسب‌وکار فعالیت می‌کند؟

پادشاهی ستاره المپیک در دنیای کسب‌وکار

ترجمه: سارا گلچین
منبع: CNNMoney

یوسین بولت که امسال هم موفق به کسب طلای رشـته‌های ۱۰۰ متـر، ۲۰۰ متر و ۴ در ۱۰۰ متر امدادی المپیک شـد، فقط یک قهرمان افسانه‌ای المپیک نیست. او حالا یک برند است. یک نماد دو و میدانی که هواداران فراوانی در سراسر جهان دارد.

بولـت جامائیکایـی بـا برندهایـی چون Puma، Nissan، Hublot، Visa، Virgin Media و All Nippon (خطوط هوایی ژاپن) قرارداد دارد. سـریع‌ترین دونده جهان همچنین با برندهای Optus (شرکت ارتباطات اسـترالیا) و Enertor (فروشنده کفی‌های ورزشی) کار می‌کند.

شـرکت تولیـد غذاهـا و نوشـیدنی‌های ورزشـی Gatorade نیز نـام بولت را روی یکی از محصولات خود گذاشته است. بولت، سـریع‌ترین مرد جهـان، از نـام و امضایش یعنی «Lightening Bolt» به‌عنوان نشان تجـاری اسـتفاده می‌کند. بولـت حتی یک شکلک (emoji) در فضای مجازی دارد.

امـا در ریـو او بـه گفته خـودش آخرین رقابتـش در دوومیدانـی المپیـک را انجام داد. با این حسـاب آینده مـرد جامائیکایی چه خواهد شـد؟ الیزابت لیندزی، کارشناس بازاریابی شرکت Wasserman دراین‌باره گفت: «او درباره بازی برای منچستر یونایتد، کارشناسی تلویزیونی و طراحی لباس با برند مایکل جردن صحبت کرد.»

بولت که رکورد دوهـای ۱۰۰ متر و ۲۰۰ متر جهان را در اختیار دارد، در چهار المپیک حضور داشـته و ۹مدال طـلای بزرگ‌ترین آوردگاه ورزشی دنیا را کسب کرده است.

جف کیارنی، رئیس بخش بازاریابی شرکت Gatorade دربـاره قـدرت نفـوذ و جذبه بولـت اینطـور توضیح داد: «ما ورزشـکاران بزرگی در برخی از رشـته‌های ورزشی داریم کـه در بازارهـای زیادی حضـور دارند و هر کدام در مسـیر خـود فـردی منحصربه‌فرد هستند. اما شخصیت دوست‌داشتنی یوسین همراه با اثری که در نگاه ورزشـی بسیاری از مردم جهان دارد، او را تبدیل به ورزشـکاری کرده که بـرای برندهایی چون Gatorade بازار جهانی ایجاد کرده است.»

رفتار بانشـاط و جذاب او آنقدر خواستنی اسـت که برندهای آمریکایی سراغش رفته و به‌جای استفاده از ورزشکاران آمریکایی برای آگهی‌هـای المپیکی خود از مرد جامائیکایی استفاده کردند. به‌گفته سخنگوی فدراسیون دو و میدانی آمریکا، بولت به‌خاطر «ارزشـی که برای محصـولات مربوط به سـرگرمی» ایجاد کرده، رویایی است. او گفت: «هواداران دوومیدانی در آمریکا درسـت مثل هواداران این رشـته مادر در سـایر کشـورها عاشـق تماشـای کار او هسـتند.» بولت ارزش خود را می‌دانـد اما می‌خواهد بـه جامائیکا، وطن خود برگردد و به کودکان کشورش در مسیر رسیدن به موفقیت کمک کند.

در سال ۲۰۱۵، بولت به دبیرستانی که در آن درس خوانده مبلـغ ۱/۳ میلیون دلار به همراه وسایل فوتبال و کریکت اهدا کرد. او از سال ۲۰۰۲ که قراردادی با شرکت پوما امضا کرد، به دبیرستان سابق خود تجهیزات لازم برای دو و میدانی را می‌دهد.

بولـت در جامائیـکا یـک زمین ورزشـی چندمنظوره افتتـاح کرد، برای جراحی قلب کـودکان نیازمند، بودجـه اختصاص داد و با همکاری سامسـونگ برای دانشـجویان یک کارگاه عکاسی راه انداخت.

او حتی ۴میلیون دلار بودجه برای نوسازی یـک مرکز بهداشـت محلی اختصـاص داد. جالـب اینکه او این پـول را در یک مهمانی جمـع‌آوری کرد که به مناسـبت شکسـتن رکـورد جهانـی دوی ۱۰۰ متر برگزار شـد. در ایـن مهمانی قرار بود این افتخار جشـن گرفته شود.

بولت در المپیک ریو تاریخ‌سـاز شـد و با بردن سـه مدال طلای دوهای ۱۰۰، ۲۰۰ و ۴ در ۱۰۰ متر تیمی در سـومین حضور متوالی خود در المپیک توانست عملکردی رویایی و به‌نظر دست‌نیافتنی از خود نشان دهد.

او حالا پس از ثبت این رکوردهای رویایی گفته اسـت یک سال دیگر بازنشسته خواهد شد؛ رکوردهایی که به‌نظر نمی‌رسد تا سال‌ها قابل دستیابی باشد.

او یـک فروشـگاه آنلایـن هـم دارد کـه کالاهای ورزشـی و تجهیزاتی با برند خودش در آن می‌فروشـد و اخیـرا شـروع بـه کار شـرکتش به‌نـام Champion Shave را اعلام کرد. در این شـرکت ریش‌تراش شش پره با تخفیف تولید و عرضه می‌شود.

کاریکاتور

مسـئولان جهاد کشاورزی اعلام کرده‌اندکه افزایش قیمت گوشت قرمز مقطعی است. رئیس اتحادیه پرنده و ماهی هم خبرهای مربوط به افزایش قیمت مرغ را تکذیب کرده است.

طرح: داوود کاظمی

دور دنیا

پیش‌بینی سفر بیش از ۷۰۰هزار گردشگر روس و ایرانی به ترکیه

مترجم: فاضل سوری
منبع: www.sabah.com.tr

رئیس انجمن مدیران حرفـه‌ای هتل در ترکیه اعلام کرد که اگر پروازهای چارتر روسیه به ترکیه از سـرگرفته شـود در چهار، پنج ماه باقی‌مانده از سال‌جاری بیش از ۵۰۰هزار گردشگر روسی وارد آنتالیا خواهند شد!

علـی قزل داغ، رئیس انجمـن مدیران حرفه‌ای هتل در کنفرانس مطبوعاتی در «نمایشگاه اکسپو ۲۰۱۶ آنتالیا» با بیان اینکه در صورت از سرگیری پروازهای چارتر روسـیه به ترکیه ممکن است در چهار، پنج ماه اخیر سال جاری بیش از ۵۰۰هزار گردشگر روسی وارد آنتالیا شوند، گفت که روابط ترکیه و روسیه پیش از کودتای نافرجام ۱۵ ژوییه وارد فاز مثبتی شـده بـود و ترکیه بابت جنگنده مورد حمله واقع شده روس، مراتب عذرخواهی را به عمل آورده و عادی‌سـازی روابط صورت گرفته بود.

با آغاز پروازهای برنامه‌ریزی شـده از روسـیه به ترکیه بخش گردشـگری نیز رونق یافته است. وی ضمن اشـاره به تأثیر مثبت دیدار رجب طیب اردوغـان و ولادیمیـر پوتین رؤسـای جمهوری ترکیـه و روسـیه بـر بخـش گردشـگری افزود: «منتظر تحولات مثبت در حوزه‌های گردشـگری، کشـاورزی و تجارت موادغذایی هستیم. ترکیه و روسیه دو کشـور بسیار نزدیک به هم هستند که طی سال‌ها، روابط عمیقی برقرار کرده‌اند.»

رئیس انجمن هتلداران ترکیه با بیان اینکه «اگر اتفاقات سیاسـی اخیر و تحـولات و کودتا صورت نمی‌گرفـت تعـداد گردشـگران روس ورودی به ترکیه از مرز یک میلیون گردشـگر نیز گذشـته بـود» افزود: یک ماه از این فصل را به‌خاطر کودتا از دست داده و از رسیدن به آمار و ارقام پیش‌بینی شده در این زمینه بازماندیم.

وی همچنیـن با ابراز امیدواری از توسـعه بازار روسـیه در سـال ۲۰۱۷ تصریح کرد: اگر علاوه‌بر روابط بین دو کشـور، اقتصاد روسـیه نیز در سال آینده بهبود یابد، ممکن اسـت تعداد گردشگران روس در ترکیـه باز هم به ۳میلیون نفر در سـال برسد.

اما خوشـبین هسـتیم که با پشت سر گذاشتن اتفاقات اخیر در چند ماه باقی‌مانده از سال ۲۰۱۶ بیـش از ۵۰۰هـزار گردشـگر روس را بتوانیم در ترکیـه میزبانی کنیـم و حتی به مـرز ۷۰۰هزار گردشـگر برسـیم. این آمـار فقـط در ارتباط با روسـیه نبـوده و دیگـر کشـورها نیز بـه همین صورت است.

قـزل داغ در مورد ایـران نیز افزود کـه بعد از کودتا در ترکیه از سـوی آژانس‌های مسـافربری ایرانی محدودیت‌هایـی صورت گرفت و پروازهای زیادی کنسل شد، اما با برقراری آرامش در ترکیه و عادی شـدن اوضاع این محدودیت‌ها برداشـته شـد و امیدواریـم که تعـداد گردشـگران ایرانی را بـه تعداد ۱۰۰ تـا ۲۰۰هزار گردشـگر در ماه افزایش دهیم.

کیوسک

فروش سهام فیس‌بوک توسط مؤسسه خیریه زوکربرگ

CNNMoney

مـارک زوکربرگ بنیانگذارومدیرعامل فیس‌بوک که پیش از این وعده تأسیس یک مؤسسه خیریه قدرتمند را داده بود، قصـد دارد با فروش ۹۵ میلیون دلار از سهام فیس‌بوک به وعده خود عمل و توان مالی مؤسسه خیریه مورد نظر را تقویت کند.

در این راسـتا و در ماه سـپتامبر سـال گذشـته میلادی، مارک زوکربرگ اعلام کرد بخشـی از سهام خود در شـبکه اجتماعی فیس‌بوک را به مؤسسـه خیریه Chan Zuckerberg Initiative منتقل خواهد کرد.

گفتنی اسـت این مؤسسـه خیریه بـرای انجام فعالیت‌هـای بشردوسـتانه و بـا شـعار «تحقـق ظرفیت‌هـا و توانمندی‌های بشـر و ایجاد برابری برای همه کودکان نسـل بعد» توسـط مدیرعامل فیس‌بوک و همسـر چینی‌تبارش تأسـیس شده است.

هم‌اکنون با توجه به عملی شدن وعده زوکربرگ در رابطـه با تأمیـن منابع مالی مـورد نیاز برای مؤسسه Chan Zuckerberg Initiative به نظر می‌رسـد مقدمات لازم برای آغاز به کار آن و انجام رسالتی که توسـط موسسان آن وعده داده شده، فراهم شده است.

براسـاس مـدارک تاییـد شـده توسـط کمیسـیون بـورس اوراق بهـادار آمریـکا و همچنیـن اخبـار منتشـر شـده در رسـانه‌ها، مؤسسـه Chan Zuckerberg Initiative ۷۶۷ هزار و ۹۰۵ سهم از سهام شرکت فیس بوک را بـه ارزش ۹۵ میلیـون دلار به فروش رسـانده است.

گفتنی اسـت ایـن مبلـغ نخسـتین بخش از کمک‌هـای مـارک زوکربرگ به مؤسسـه خیریه Chan Zuckerberg Initiative محسـوب شـده و طبق برنامه‌ریزی‌های صـورت گرفته این نهاد خیریه در سه سال می‌تواند سالانه یک‌میلیارد دلار از سـهام آقای زوکربـرگ در فیس‌بوک را به فروش برساند و از این طریق منابع مالی مورد نیاز خود را تأمین کند.

لازم به ذکر اسـت که خبر تأسیس نهاد خیریه Chan Zuckerberg Initiative توسـط مـارک زوکربـرگ در سـال گذشـته و همزمان بـا تولـد دخترش موج رسـانه‌ای گسـترده‌ای را ایجـاد کرد و نـام بنیانگذار محبوب‌ترین شـبکه اجتماعـی جهـان را یک بار دیگر بر سـر زبان‌ها انداخت.