روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۲۱ شهریور
۱۳۹۵

Sun. 11 Sep 2016
۹ ذی‌الحجه ۱۴۳۷ - سال سوم
شماره ۶۰۲-۲۰صفحه - ۱۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

عید سعید قربان
بر همه مسلمانان جهان
مبارک باد

آشفتگی عملکرد نهاد ناظر در شناسایی و معرفی موسسات مالی و اعتباری به مردم

حرکت غیرمجازها زیر سایه رفتار متناقض

۴

آب

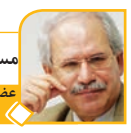
عیسی کلانتری در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

مهندسان و متخصصان آب در برابر نابودی کشور سکوت کرده‌اند!

۱

سرمقاله

افزایش نقدینگی با رواج خرید دین در نظام اقتصادی



مسعود دانشمند
عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی

طرح خرید کالای داخلی با کارت‌های اعتباری که از سوی دولت یازدهم به منظور حمایت از تولید داخلی و صنایع کشور مطرح شد، تا حدودی اثرگذار بوده اما نه آنچنان که اثر عمیقی در بخش تولید بگذارد. توزیع این کارت‌ها تنها به قشر خاصی صورت گرفت و زمانی‌که این کارت‌ها تهیه شد، سیستم وصول پول برای مصرف‌کننده نامحدود بود. اخیرا نیز بانک مرکزی اعطای کارت‌های اعتباری را با مدلی جدیدتر تعریف کرده اما این کارت‌ها هم همانند کارت‌های سال پیش نمی‌تواند آنچنان از...

۱۵

میزان موفقیت طرح کارت‌های اعتباری خرید کالا ارزیابی می‌شود

کارت اعتباری فرصت یا تهدید

بهزاد باشو | فرصت امروز

۱۵

مدیرعامل شرکت ایکاپ در پاسخ به «فرصت امروز» مطرح کرد

امضای نخستین قرارداد ایکاپ با قطعه‌سازان ایرانی

۷

مهندسان و متخصصان آب در برابر نابودی کشور سکوت کرده‌اند!

نقی آقالو

دکتر عیسی کلانتری هر از گاهی در گفت‌وگو با برخی رسانه‌ها، نسبت به وخامت اوضاع آب کشور هشدار می‌دهد و به طور جدی درباره سیاست‌های غلط گذشته و به غارت رفتن منابع آبی کشور به ویژه مخازن زیرزمینی سخن می‌گوید. در آخرین مورد نیز در گفت‌وگو با سایت خبری ساعت ۲۴ در تاریخ ۹۵/۵/۲۹ به تفصیل در مورد اساسی‌ترین معضلات کم‌آبی کشور از جمله کتمان حقایق از سوی وزارت نیرو سخن گفت و اینک از دست مهندسان آب و مشاور و انجمن‌های علمی و هیدرولوژی کشور می‌نالد که چرا منافع ملی را فدای منافع خود کرده و در برابر نابودی کشور سکوت کرده‌اند! در زیر خلاصه‌ای از سخنان عیسی کلانتری از نظرتان می‌گذرد.

یک زمانی تصمیم‌گیران مملکت، حتی مدیران اقتصادی هم مهندس بودند. معاونان وزرا همه مهندس بودند. خلاصه نظر غالب در مدیریت کشور، نظر مهندسی و مهندسان بود و حتی روشنفکران نیز مهندس بودند و از گروه‌های دیگر کمتر استفاده می‌شد. آنان به اشتباه فکر می‌کردند که همه چیز را با مهندسی می‌شود حل کرد. برخی از مشکلات کنونی کشور ناشی از همین پدیده قدیمی است. در زمینه سدسازی بدون تردید ما جزو کشورهای پیشرفته دنیا هستیم، اما سدسازی فقط ساخت یک دیوار بزرگ نیست. کاری نیست که فقط مهندسان سازه وارد آن شوند. ساخت سد، مسائل و زمینه‌های اجتماعی، زیست‌محیطی، بهره‌وری و... دارد که متاسفانه در ساخت تعدادی از این سدها بی‌توجهی شده و مطالعات کافی انجام نشده است. این نوع از سدسازی تابع شرایط توسعه پایدار نبوده و اشکالات و مسائل آن سال‌ها بعد خود را نشان می‌دهد.

به عنوان نمونه می‌توان از سد گتوند نام برد. سوال این است که چرا بدون مطالعه کافی اقدام به ساخت سد گتوند کردند؟! اکنون صدها تن نمک از سد گتوند به زمین‌های اطراف آن سرازیر می‌شود و همه چیز را از بین می‌برد. اگر دریاچه سد گتوند، نمک نداشت سد خوبی بود. اما این منطقه از قدیم‌الایام، منطقه برداشت نمک بوده و تپه‌ها و معادن نمک خوزستان از صدها و حتی هزاران سال قبل در دریاچه گتوند موجود بوده است.

به این ترتیب، دیگر نمی‌توان گفت اشتباهی رخ داده، بلکه خیانت شده است. در مورد آب، باید بگویم ما به کشور، به منابع و به نسل‌های بعد خیانت کرده‌ایم. از بعد از انقلاب تراز آبی ما در سفره‌های زیرزمینی منفی نبود. از انقلاب تا سال ۱۳۶۸، جمع برداشت و بیلان منفی ما شده بود ۲میلیارد مترمکعب یعنی سالانه حدود ۲۰۰میلیون مترمکعب اضافه برداشت کردیم.

در دوران آقای هاشمی‌رفسنجانی، سالانه حدود ۱/۱میلیارد مترمکعب از منابع زیرزمینی اضافه برداشت کردیم. یعنی در طول هشت سال، حدود ۹میلیارد مترمکعب. در دوران ریاست‌جمهوری آقای خاتمی، از آب‌های زیرزمینی مجموعا ۳۰میلیارد مترمکعب برداشت اضافی داشتیم یعنی سالانه حدود ۳/۸میلیارد مترمکعب.

و اما در دوران احمدی‌نژاد جمعا ۷۰میلیارد مترمکعب اضافه برداشت کردیم. سالانه حدود ۹میلیارد مترمکعب که در سال آخر این دوره رسید به ۱۵میلیارد مترمکعب. جمع آب انباشته شده فسیلی ما طی میلیون‌ها سال در زیر زمین به قول وزارت نیرو، بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیارد مترمکعب بود که از این مقدار ۲۰۰میلیارد مترمکعب آب شیرین است که تا به حال ۱۴۰میلیارد مترمکعب از آن را مصرف کرده‌ایم. یعنی بیش از ۷۰درصد آب ذخیره شده را در طول ۱۰ سال گذشته مصرف کرده‌ایم.

وضعیت آب‌های زیرزمینی به شدت وخیم است. حتی وزارت نیرو جرات نمی‌کند واقعیت را بگوید. قضیه را می‌پیچاند و با اعداد بازی می‌کند و حقیقت را نمی‌گوید. اکنون مجموع آب‌های تجدیدپذیر ما چه سطحی و چه زیرزمینی، رسیده به زیر ۹۰میلیارد مترمکعب، در حالی که اول انقلاب این رقم ۱۳۲میلیارد مترمکعب بود و ما همچنان در حال برداشت اضافه هستیم. روش موسوم به تعادل بخشی وزارت نیرو جواب نمی‌دهد. سیستم شاه سلطان حسینی و فرمایش پاسخ مشکل را نمی‌دهد و اجرایی نمی‌شود. عدم برداشت اضافه از منابع آب، اراده حاکمیت و ملت را می‌طلبد. اکنون به جای برداشت ۴۰درصدی، بالای ۹۰میلیارد مترمکعب برداشت می‌کنیم. حدود ۵۰ تا ۶۰ میلیارد مترمکعب اضافه مصرف می‌کنیم و این زنگ خطر است و به شدت کشور را ناپایدار می‌کند. ما فقط ۳۶میلیارد مترمکعب این مقدار را حق داریم برداشت کنیم اما با روش فعلی به کشور و نسل‌های بعد خیانت می‌کنیم. متاسفانه هیدرولوژیست‌ها و انجمن هیدرولوژی به سرنوشت کشور بی‌تفاوت است یا به خاطر ترس از دست دادن منافع‌شان ساکت‌اند. شاید اکثریت مردم نسبت به عواقب این بهره‌برداری ظالمانه آگاه نباشند، ولی اینها دانسته سکوت اختیار کرده‌اند. به ویژه مهندسین مشاور آب که در برابر این فاجعه حتی یک کلمه صدایشان درنیامده است و کوچک‌ترین اعتراضی هم نکرده‌اند. اکثریت این متخصصان در گروه‌های مهندس مشاور شاغلند و متاسفانه منافع کوتاه‌مدت خود را بر منافع ملی ترجیح می‌دهند و این در واقع عذر بدتر از گناه است. وضعیت آب کشور، وضعیتی وخیم است. اکنون بالای صددرصد از منابع آبی شرب خود را مصرف می‌کنیم. پس وظیفه این انجمن‌های علمی چیست؟ برای چه به وجود آمده‌اند؟ آیا برای دور هم نشستن و غذا خوردن به وجود آمده‌اند؟ چرا باید سکوت کنند؟ اینها که می‌فهمند کشور در چه مسیری حرکت می‌کند، چرا سخن نمی‌گویند؟ ملت به راستی باید از اینها گله‌مند باشد. ممکن است برخی سیاسیون و مجریان، از این حیف و میل و فاجعه بی‌اطلاع باشند، ولی متخصصان امور و علوم آب چطور؟! چه جوابی دارند بدهند؟ اینان در واقع از مقصران اصلی بحران آب کشور هستند.

اقتصاددانان گاهی به برخی سیاست‌های غلط دولتی اعتراض می‌کنند ولی این انجمن‌ها گویی که مرده‌اند. تماشاچی‌اند و انگار که وجود ندارند! این گروه فرصت‌طلب رفاه کوتاه‌مدت خود را در پروژه‌های توسعه‌ای می‌بینند و وظیفه‌ای برای خود در قبال این سرزمین احساس نمی‌کنند.

حال انقلاب را کنار بگذاریم، آیا اینها وجدان ندارند! در مقابل نابودی منافع ملی کشور سکوت اختیار می‌کنند و اعتراض نمی‌کنند. به عنوان نمونه، استان فارس را می‌گویم. تا سال ۷۸ این استان هیچ مشکلی در این زمینه نداشت، اما به علت برداشت‌های بی‌رویه اوضاع این استان از نظر آب وخیم شد. گویی که در راه نابودی کشور، همه ما با هم رقابت داریم!

البته این فقط خوزستان و فارس نیست. وضع آب‌های زیرزمینی به مراتب بدتر از وضع سدهاست، سدهایی مثل سد گتوند که فاجعه‌بار است.

متاسفانه وزارت نیرویی‌ها واقعیت را نمی‌گویند، در حالی که امروز بیلان منفی، ۱۵میلیارد مترمکعب است، آنان میانگین ۳۰سال گذشته را می‌گویند و رقم ۵میلیارد مترمکعب را اعلام می‌کنند. به این ترتیب با اعداد بازی می‌کنند که خطر را اندک جلوه دهند. یا برخی مقصرند و به این سرزمین اعتقادی ندارند یا به سرزمین متعهدند اما پنهانکاری می‌کنند، مبادا که مقصر قلمداد شوند. به هر حال کارشناسان آب مقصر اصلی هستند. اینان کسانی هستند که به خاطر یک دستمال، قیصریه را به آتش می‌کشند. دقت کنید! این سرزمین با این روش، در مسیر نابودی است. در این سرزمین، سیاست‌های کوتاه‌مدت همیشه به سیاست‌های بلندمدت غالب می‌شود. سیاستگذاران آب کشور، باید مصلحت کشور را ببینند نه خواست ملت را. باید منابع آب را پایدار کنیم. رفتار فعلی ما با منابع آب، تاراج‌گر است. گویا منابع آب، دشمن ما هستند. اگر من دشمن ایران بودم، این سیاست‌ها را که در جهت نابودی کشور و ملت است، می‌پسندیدم و آن را عالی توصیف می‌کردم.

جناب آقای سلطانی فر
ریاست محترم سازمان
میراث فرهنگی و گردشگری و صنایع دستی
موفقیت ارزشمند سازمان را در کسب رتبه برتر دستگاه اجرایی کشور به حضور جنابعالی و همکاران تبریک عرض می نماییم.
مجیدنجفی - سلام پرواز ایرانیان

آنچه توانسته‌ایم لطف خدا بوده است
بانک پاسارگاد
بانک هزاره سوم
رونمایی از نخستین نرم افزار بانکداری بر روی
ساعت های هوشمند به همراه قابلیت ورود با اثر انگشت
نخستین نرم افزار بانکداری
بر روی ساعت‌های هوشمند
همراه بانک پاسارگاد، قابلیت ورود با اثر انگشت
انگشت خود را بر روی
حسگر اثر انگشت قرار دهید
از طریق گوشی خود با اسکن بارکد،
نرم افزار همراه بانک را دانلود نمایید.
www.bpi.ir
۰۲۱-۸۲۸۹۰

انرژی

وزیر انرژی الجزایر:

اوپک باید به حق ایران برای افزایش تولید احترام بگذارد

وزیر انرژی الجزایر اعلام کـرد باید به حق ایران، نیجریـه و لیبی بـرای افزایش تولید نفـت احترام گذاشته شود.

بـه گزارش ایسـنا، بلومبرگ به نقـل از نورالدین بوطرفه، وزیر انـرژی و معادن الجزایر اعلام کرد که تولیدکنندگان نفت عضو و غیرعضو اوپک می‌توانند در گفت‌وگوهـای مربـوط بـه تثبیـت بـازار، حق کشـورهایی همچون ایران، نیجریـه و لیبی را برای افزایش تولید به رسمیت بشناسند.

وی پس از دیدار با الکسـاندر نـواک، وزیر انرژی روسـیه گفت: ایران حق دارد تولید نفت خود را به سطح پیش از تحریم‌ها افزایش دهد.

وزیـر انـرژی الجزایر که کشـور میزبان نشسـت غیررسمی اوپک در حاشیه اجلاس بین‌المللی انرژی در ماه جاری میلادی اسـت، افـزود: همچنین حق لیبی و نیجریه است که تولید نفت خود را بیفزایند.

بوطرفه در پاسخ به پرسشی درباره امکان مستثنی شـدن ایران، نیجریه و لیبی از توافق احتمالی برای تثبیـت تولیـد نفت گفـت: همـه راه‌حل‌ها ممکن هسـتند. وی اعلام کـرد که مقصد آینده سـفر او، پایتخت فرانسه اسـت و در آنجا با محمد بارکیندو، دبیر کل اوپک و خالد الفالح، وزیر انرژی قطر دیدار می‌کند.

وزیر انرژی الجزایر بیان کرد که در صورت ناتوانی از دسـتیابی بـه توافق برای تثبیـت تولید نفت در نشسـت الجزایر، امکان ادامه گفت‌وگوها در نشست رسـمی آینده اوپک در وین، پایتخت اتریش وجود دارد.

توافق جدید نفتی ایران-چین

چینی‌ها بزرگ‌ترین پالایشگاه نفت ایران را می‌سازند

معـاون وزیر نفت با تشـریح توافـق نهایی ایران و سـاینوپک چین برای توسـعه پالایشـگاه آبادان، اعلام کرد: اجرای فاز اول این پروژه پالایشـگاهی با ۱.۲میلیارد دلار به‌زودی آغاز می‌شود.

عبـاس کاظمـی در گفت‌وگو با مهر در تشـریح تازه‌تریـن توافـق نفتی ایران و چیـن، گفت: توافق نهایی با شـرکت سـاینوپک چین به منظور اجرای فاز اول توسعه، بهینه‌سازی و بهبود فرآیند تولید در پالایشگاه آبادان به‌عنوان بزرگ‌ترین پالایشگاه نفت ایران حاصل شده است.

معـاون وزیر نفت با اعـلام اینکه بر اسـاس این توافق جدید یکی از شرکت‌های زیرشاخه ساینوپک چین مسـئول اجرای فاز اول توسعه پالایشگاه نفت آبادان شـده اسـت، تصریح کرد: کاهش تولید نفت کـوره، افزایـش ظرفیت تولید بنزیـن و گازوییل با اسـتاندارد یـورو ۴ از مهم‌ترین اهـداف اجرای این طرح پالایشـگاهی اسـت. مدیرعامل شـرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران در خصوص بار مالـی اجرای این پروژه جدید پالایشـگاهی هم اظهار داشـت: برای فاز اول در حدود یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار منابع مالی نیاز است.

این مقام مسـئول با تاکید بر اینکه آخرین مراحل مذاکره با بانک مرکزی چین به منظور بازگشایی خط اعتباری این طرح پالایشگاهی انجام شده است، تاکید کرد: پیش‌بینی می‌شود تا آذر ماه سال جاری عملیات اجرایی این طرح نفتی توسط چینی‌ها آغاز شود.

نیرو

معاون اول رئیس‌جمهوری:

۷۵هزار مگاوات نیروگاه‌های کشور با گاز تغذیه می‌شوند

معاون اول رئیس‌جمهـوری گفت: بیش از ۷۵ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاه‌های کشور با گاز تامین می‌شود و ما باید به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر حرکت کنیم.

به گزارش ایلنا، اسـحاق جهانگیری با اشـاره به آغاز عملیات اجرایـی دو واحد جدید نیروگاه اتمی که روز گذشـته انجام شد، اظهار داشت: یکی از سیاست‌های دولت تنوع‌بخشی به انرژی کشور است و در حال حاضر بخش اصلی انرژی از تبدیل مواد فسیلی به برق تامین می‌شود و بیش از ۷۵ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاه‌های کشور با گاز تامین می‌شود و ما باید به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر حرکت کنیم.

جهانگیری یکی از انرژی‌های تجدیدپذیر را انرژی اتمی دانست و اظهار داشت: استفاده از انرژی اتمی به پایـداری شـبکه، محیط زیسـت و صرفه‌جویی در مواد فسـیلی کمـک می‌کند و امیدوارم شـاهد راه‌اندازی این‌گونه نیروگاه‌ها در سـایر نقاط کشـور باشیم. او توجه به انرژی‌های تجدیدپذیر را گامی در جهت تحقق سیاسـت‌های اقتصاد مقاومتی ارزیابی کرد و افزود: توجه به انرژی‌های تجدیدپذیر و از آن جمله انرژی اتمی، هم از نظر توسـعه علم و فناوری و دسترسی کشور به فناوری‌های جدید اهمیت دارد و هم از نظر تبدیل مواد خام به صنایع پیشـرفته و توسعه صادرات دارای اهمیت است.

معاون اول رئیس‌جمهوری ادامه داد: خوشبختانه امـروز تصمیم‌هـای خوبـی بـرای تحقـق اقتصاد مقاومتی در کشـور اتخاذ شده که مهم‌ترین آنها به حرکـت درآوردن بخش تولیـد، راه‌اندازی اقتصاد و توسعه صادرات غیرنفتی است.

آیا مزایده ۱۰۰ جایگاه سوخت موفقیت‌آمیز بود؟

جایگاه‌هایی که اقتصادی نیستند اما فروخته می‌شوند

الهه ابراهیمی
ebrahimi1941@gmail.com

برگـزاری مزایـده ۱۰۰ جایـگاه سـوخت از دیـد سازمان خصوصی‌سازی یکی از موفق‌ترین واگذارهای بود، اما فعالان بخش خصوصی بر این باورند که ایـن جایگاه‌ها توجیه اقتصـادی ندارند ولی خوب بـه فـروش رفتند زیرا خریـداران ایـن جایگاه‌هـا، جایگاه‌دار نیسـتند و امید به تغییر کاربری ملک خریداری شده را دارند.

با توجـه به برگـزاری این مزایـده و براسـاس اعـلام سـازمان خصوصی‌سـازی کشـور ارزش این واگذاری‌ها حـدود ۴تریلیـون ریـال پیش‌بینی شـده اسـت. این رقم به خـودی خود گواه این اسـت که جایگاه‌داری یکی از صنوف پرسود در کشور است. این در حالی اسـت که بارها جایـگاه‌داران از وضعیـت بد اقتصادی کارشان گله داشتند و خواستار تغییر همکاری‌شان با شـرکت ملی پخش شدند تا میزان فـروش از کارمزد به حق‌العمـل کاری تغییر یابد. با توجـه بـه شـرایط ایجاد شـده، ایـن سـوال به‌صورت جدی عنوان می‌شـود که آیا جایگاه‌داری اقتصادی است؟

محمدرضـا مظلومی، مدیر بازرگانی شـرکت ملی پخش فرآورده‌هـای نفتـی ایـران در پاسـخ بـه این سـوال به «فرصت‌امـروز» می‌گویـد: تا زمانی که جایگاه‌های سوخت در اختیـار مـا بـود، زیان‌ده نبودند و علت اصلی واگذاری جایگاه‌هـا نیز به درخواسـت سـازمان خصوصی‌سازی بود که خوشـبختانه با اسـتقبال مواجه شـده اسـت و میزان درآمد جایگاه‌های مزایده شده به سـازمان خصوصی‌سـازی برای انجام مزایده اعلام شده است.

امـا در مقابل این اظهارنظر ولی‌الله محمودی، دبیر انجمن جایگاه‌داران سراسـر کشور و جایگاه‌دار سـوخت در تهران بـا بیـان اینکه جایـگاه‌داری اقتصادی نیسـت به «فرصت امروز» می‌گوید: جایگاه‌داری سودآور نیسـت زیرا با توجه به سـرمایه‌گذاری کلان، سود حاصله از آن کافی نیسـت به همیـن دلیل در مزایده‌ای که هفته گذشته برگزار شد تعداد درخواسـت‌کنندگان برای هر جایگاه، اندک بود.

وی با بیـان اینکه تنها ۱۰ تـا ۱۵درصـد از خریـداران جایگاه‌هـای سـوخت، از مشکلات و فضای جایگاه‌داری سـوخت مطلـع هسـتند، به «فرصـت امـروز» می‌گویـد: ایـن افراد نیز تنها برای مالک شدن و عدم پرداخت اجاره‌بها در مزایده‌هـا شـرکت کردند و برنده شـدند زیرا شـرایط واگذاری این جایگاه، بسـیار مناسـب بود. بیشـتر کسانی کـه امروز مالـک جایگاه‌های سـوخت شـدند، امیدوارنـد که درآینـده نه‌چنـدان دور ملک‌شـان تغییر کاربری یابد تا بتوانند به سود کلانی دست یابند.

اسـحاق حمیدیـان، عضو هیات‌مدیـره انجمـن صنفی کارفرمایـی جایـگاه‌داران سـوخت مازنـدران هم‌نظـر با همتـای خود بـه «فرصت امـروز» می‌گویـد: در مزایده اخیر، بیشـتر کسـانی حضور داشـتند که جایگاه‌دار نبودند و تنها به دلیل برخی امتیازات احتمالی علاقه‌مند برای ورود به این صنف شدند. متاسفانه جایگاه‌داری توجیه اقتصادی ندارد مگر اینکه نحوه دریافت کارمـزد در جایگاه‌هـا بـه حق‌العمل کاری تبدیل شود.

ایـن در حالی‌اسـت کـه محمدرضـا مظلومـی، مدیر بازرگانی شـرکت ملی پخش فرآورده‌هـای نفتـی ایران در واکنـش به ایـن اظهارنظرها می‌گویـد: ایـن موضـوع نمی‌تواند صحت داشته باشد جایگاه‌هـای سـوخت، بایـد جایگاه باقـی بماند و ما وعده تغییـر کاربـری ندادیـم، اما اینکـه این جایگاه‌هـا به چه کسـانی فروخته شده است از حیطه وظایف ما خارج است.

بااین وجـود ۱۰۰ جایـگاه سـوخت بـه افرادی فروختـه شـده اسـت که در شـش‌ماه آینـده در صـورت پرداخـت اقسـاط اولیـه به آنهـا واگـذار خواهـد شـد. محمودی، جایگاه‌دار سوخت بـا ابرازنگرانـی از آینـده جایگاه‌هـای سـوخت با بیان اینکه مشـکلات جایگاه‌داری بسـیار است و شـرکت ملی پخـش به خوبـی از روند این مشـکلات مطلـع اسـت، اما حداقـل همـکاری را دارد، می‌افزاید: کسـی که سـال‌ها جایگاه‌دار بوده دیگر نمی‌تواند به دلیل سود کم، شغل خودرا تغییـر دهـد و بـرود، از این رو ناچار اسـت در این صنف فعالیـت خـود را ادامه دهد. خریداران جدیـد جایگاه‌های سـوخت همانند سایر کسانی کـه اطلاعـی از ایـن فضای کار ندارنـد در آینده نزدیک قصد فـروش جایگاه‌ی‌شـان را خواهند داشـت همان‌گونه کـه امـروز شـاهد فـروش جایگاه‌هایـی هسـتیم که در مزایـده سـال‌های گذشـته بـه فـروش رفته بـود. اما در مقابل صحبت‌های محمودی، سـیدجعفر سـبحانی، مشـاور رئیس کل سـازمان خصوصی‌سـازی مزایده اخیر واگذاری جایگاه‌های سـوخت را موفقیت‌آمیـز دانسـته اسـت. بـه گفتـه او، نزدیک بـه ۷۰درصـد واگذاری‌هـا، بیش از یک متقاضی داشـت در صورتـی کـه در گذشـته مزایده‌هـای جایگاه‌هـای سـوخت در نهایت ۱۰درصد موفقیت‌آمیـز بـود. به‌طـور میانگیـن بـرای هـر جایگاه سـوخت سـه تـا ۳،۵ برابـر نیاز، متقاضی وجود داشـت. برای نمونه جایگاه اسـفراین واقـع در خراسـان شـمالی ۱۷ متقاضـی داشـت، هفت جایـگاه سـوخت در اسـتان سیسـتان و بلوچسـتان ۶۰ متقاضی داشـتند و در تهران ۲۴ جایگاه سوخت دارای ۴۶ متقاضی بود.

اسحاق حمیدیان جایگاه‌دار با بیـان اینکه جایـگاه‌داری توجیـه اقتصادی نـدارد و ما به فرد جدید پیشـنهاد ورود بـه این صنـف را نمی‌دهیم، می‌گویـد: اگر جایـگاه‌داری کمتر از روزانـه ۴۰هزار لیتر بنزین فروش داشـته باشـد، آن جایگاه توجیـه اقتصادی نـدارد. بـا میانگیـن فروش ۳۰هزار لیتـر روز در صورت ممتاز بودن ۳۰ تا۳۵ میلیون تومان کارمزد بـه جایگاه‌دار تعلق می‌گیـرد در حالی که بـرای مدیریت یـک جایگاه با حداقـل نیـرو، نزدیک به ۱۵میلیون تومان باید هزینه جـاری پرداخـت کنـد. این صنعت پرسود نیست و حتی اگـر در مالکیت جایـگاه‌دار باشـد نیز این سـود چندان نیسـت و حداقـل اعتبـار برای ایجـاد جایـگاه حدود ۵ میلیـارد تومان اسـت، اما سود حاصله از آن قابل توجه نیست.

بازار نفت

معاون وزیر نفت تاکید کرد

افزایش ظرفیت تولید نفت با تکیه بر ازدیاد برداشت

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایـران گفـت: ظرفیـت تولید روزانـه ۴میلیـون بشـکه نفت نمی‌توانـد منجـر بـه جهـش اقتصـادی در کشـور شـود و اولویـت ایـران در افزایـش ظرفیت تولید، تمرکز بر ازدیاد برداشـت از میدان‌هاسـت. علی کاردر در نشسـت «هم‌اندیشی شـرکت‌های بالادسـتی نفت و گاز»، در ابتـدا یـاد و خاطـره شـهدای حادثـه منـا را گرامی داشـت و گفـت: کشـورهای همسـایه از جملـه عربسـتان و عـراق، بـا سـرعت طرح‌های توسـعه‌ای خود را پیش می‌برند و مـا نیـز بایـد بـه سـرعت فعالیت‌های‌مان را در برداشـت از میدان‌های مشترک بیفزاییم.

وی افـزود: در آسـتانه ورود به برنامه ششـم توسعه هستیم و همانطـور کـه بارهـا گفتـه شده است، دسـتیابی به اهداف بالادسـت صنعت نفـت در این برنامـه به بیـش از ۱۰۰میلیارد دلار سـرمایه نیاز دارد و رشـد حـدود ۹درصـدی صنعت نفت در پایان برنامه نیز با احتسـاب جـذب ایـن میـزان سـرمایه هدف‌گذاری شده است.

معـاون وزیـر نفـت یکـی از مشـکلات اصلـی شـرکت ملی نفت ایـران را ضریـب بازیافت ناچیـز برخـی مخـازن نفتـی عنوان کرد و گفـت: با توجه به هدف‌گذاری تولیـد نفت و گاز، بایـد عمده تلاش خـود را روی ازدیـاد برداشـت از میدان‌های در حـال بهره‌بـرداری متمرکز کنیم.

کاردر ادامـه داد: باید بپذیریم ظرفیـت تولید ۴میلیون بشـکه نفـت در روز، ظرفیت مناسـبی برای پرش‌های اقتصادی کشـور نیست و این میزان باید افزایش یابد.

وی با اشـاره به پیشرفت چند طـرح پالایشـگاهی در کشـور، گفت: اینکه باید از خام فروشـی پرهیز شود، بحث کاملا درستی اسـت اما این موضـوع مغایرتی با ضرورت بهره‌مندی بیشـتر از ظرفیت‌هـای موجـود و تلاش بـرای ازدیاد برداشـت نـدارد و امیدواریـم با تعریـف و تکمیل طرح‌های پایین دستی، این مهم نیز محقق شود.

نقش‌آفرینی شرکت‌های ایرانی؛ اصل جدایی‌ناپذیر قراردادهای پیش‌رو

کاردر با یادآوری اینکه شرکت ملـی نفـت ایـران بسـته‌ای از قراردادها را در دستور کار دارد، گفـت: در تعدادی از میدان‌های موضوع قرارداد، شـرکت ایرانی به‌عنـوان محور اصلـی فعالیت می‌کند و می‌توانـد از همکاری شـرکت خارجی بهره‌مند شـود و در تعدادی از میدان‌ها شـامل میدان‌هـای بـزرگ، شـرکت خارجـی محور اجـرای قرارداد و مکلـف اسـت بـا همـکاری شـریک ایرانی خود فعالیت‌های توسعه‌ای را انجام دهد.

وی ادامه داد: شرکت‌های ایرانی بهتر اسـت در تعیین شریک‌های خارجـی خـود، از ظرفیـت شـرکت‌های نفتـی بین‌المللـی (IOC) اسـتفاده کنند؛ زیرا این شرکت‌ها قادرند منابعی خارج از سقف ECA (پوشش بیمه‌ای) را به کشـورمان وارد کنند و از این حیث، منابـع مالی جدیدی برای کشـور تعریف می‌شود. همچنین شرکت‌های خصوصی می‌توانند از منابع صندوق توسعه ملی بهره‌مند شوند.

مدیرعامل شـرکت ملی نفت ایـران با یـادآوری اینکه اکنون بـا تمهیدات اندیشـیده شـده بـرای تامیـن مالـی پروژه‌های غـرب کارون و پـارس جنوبی، در این دو بخـش نگرانی جدی وجود ندارد، افـزود: با این حال بایـد به‌طور جدی در فکر جذب سـرمایه باشیم؛ پارس جنوبی از سال ۱۴۰۲ به بعد با افت تولید گاز روبه‌رو می‌شود و نگهداشت تولیـد در ایـن میـدان نیازمند تامین منابع مالی و فناوری‌های روز است.

کاردر گفت: فـاز ۱۱ به‌عنوان محـور اسـتفاده از فنـاوری در دسـتور کار قرار می‌گیـرد و با انتقـال فناوری در سـایه طرح توسـعه این فاز پـارس جنوبی، امکان تعمیم فناوری‌ها به دیگر فازهای پارس‌جنوبی به‌خصوص در مبحـث نگهداشـت تولیـد فراهم می‌شود.

مدیرعامـل شـرکت ملـی نفـت ایـران درباره لایـه نفتی پارس جنوبی نیـز با بیان اینکه هدف‌گـذاری تولیـد روزانـه ۳۵هزار بشکه از این میدان، رقم مناسبی نیست، ادامه داد: طبق برنامه، امیدواریـم تولید از لایه نفتی تا پایان سال آغاز شود.

وی با اشـاره به ایجاد فضای مناسـب برای همکاری بیشتر بـا شـرکت‌های خصوصـی در پروژه‌های شـرکت ملـی نفت ایـران، عنوان کـرد: طرح‌های ان جـی ال بطـور کامـل در اختیار بخش خصوصی گذاشته می‌شـود. همچنیـن در بخش ال‌ان‌جـی کـه اخیـرا فرمول نهایـی آن از سـوی وزیر نفت ابـلاغ شـده اسـت، مصمم به بهره‌منـدی از ظرفیت‌هـای بخش خصوصی هسـتیم و باید ال ان جی به جایگاه مناسـبی در سـبد صادراتی گاز کشـور دست یابد.

آب

وزیر نیرو:

بحران آب بسیار جدی است

وزیر نیرو بحران آب کشـور را بسیار جدی عنوان کرد و گفت: نیاز پروژه‌های زیربنایی آب کشـور هم در بخش تامین آب شرب و هم در بخش جمع‌آوری و تصفیه فاضلاب بسیار زیاد است و بیش از هر چیز نیازمند اصلاح اقتصاد آب کشور هستیم.

حمیـد چیت‌چیان در گفت‌وگو با تسـنیم اظهار داشـت: بحران آب در کشـور بسیار جدی است و با توجه به رشـد طبیعی مصرف سـالانه از یک سو و کنترل نشدن مصارف بی‌رویه از سوی دیگر، به این بحران دامن زده می‌شود.

وی افـزود: بـرای تامین مطلـوب آب در نقاط مختلف کشـور نیـاز به تکمیل طرح‌هـای متعدد زیربنایـی داریـم امـا اقتصاد آب ناکارآمد اسـت و در حالـی کـه شـرکت‌های آب و فاضـلاب در شـرایط ورشکسـتگی فعالیـت می‌کننـد، یعنی درآمدهای‌شـان بسـیار پایین‌تـر از مخارج‌شـان اسـت، بـا بودجه‌های معمـول دولتـی نمی‌توان نیـاز مالی پروژه‌های عمرانی بخش آب کشـور را پوشش داد.

وزیـر نیرو با اشـاره بـه فعالیت‌هـای موثری کـه در جذب سـرمایه‌های بخـش خصوصی در اجرای برخـی پروژه‌های آبی شـده، گفت: نیاز پروژه‌هـای زیربنایی آب کشـور هـم در بخش تامین آب شـرب و هم در بخـش جمع‌آوری و تصفیه فاضلاب بسـیار زیاد اسـت و بیش از هر چیز نیازمند اصلاح اقتصاد آب کشـور هسـتیم تـا به جای اعطای یارانه به بخش مصرف، دولت هـر آنچه می‌توانـد در بخـش تکمیل طرح‌های زیربنایی هزینه کند.

این عضـو کابینه دولت از انجام بررسـی‌هایی در دولت برای جذاب‌تر شـدن سرمایه‌گذاری در بخش آب کشـور خبر داد و گفت: تلاش شده تا با تعریف مباحثـی چـون خریـد تضمینـی آب و خدمات و همچنین فراهم‌سـازی شـرایط اعطای تسـهیلات به بخـش خصوصی که خواهان سـرمایه‌گذاری در بخـش آب و آبفا اسـت، نسـبت به تسـریع جذب سـرمایه‌ها از بخش‌های غیردولتـی اقدام کنیم، اما باز هم این مسـئله در دولت درحال بررسـی است تـا اگر ظرفیت‌هایی برای جذاب‌تر شـدن شـرایط سـرمایه‌گذاری در بخش آب کشـور وجـود دارد، استفاده شود.

واگذاری مسئولیت توزیع آب به شهرداری‌ها

طرحـی در دولت در دسـت بررسـی اسـت که براسـاس آن مسـئولیت توزیـع آب در شـهرها از شـرکت آب‌وفاضلاب کشور جدا شـده و در اختیار شهرداری‌ها قرار می‌گیرد.

به گزارش ایسـنا، درحال حاضر مسئولیت توزیع آب در سـطح کشور بر عهده شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور اسـت که در دو بخش آب وفاضلاب روستایی و شـهری به ارائه خدمات تصفیه و توزیع آب مشـغول اسـت. اما پـس از سـال‌ها گمانه‌زنی درباره احتمال واگذاری مسـئولیت شرکت‌های آب و فاضلاب شـهری به شـهرداری‌ها که واکنش‌های متفاوتی را در میان مدیران و کارشناسان بخش آب به همراه داشـت، اکنون طرح واگـذاری توزیع آب شـهری به شـهرداری‌ها در دولت در دست بررسی قرار دارد.

پیگیری‌ها نشـان می‌دهد وزارت نیرو از مخالفان جدی این طرح است و پیشنهاد مطرح شده از سوی این نهاد نبوده اسـت، پیشـنهادی که برخی منابع غیررسمی آن را به سـازمان مدیریت و برنامه‌ریزی نسبت می‌دهند.

در این خصوص رحیم میدانـی، معاون وزیر نیرو در امور آب درباره احتمال انتقال مسـئولیت توزیع آب شهری به شهرداری‌ها، به ایسنا گفت: با توجه به به‌هم پیوستگی دو مقوله توزیع و تامین آب، وزارت نیرو معتقد نیسـت که توزیع آب به خارج از وزارت نیرو منتقل شود، چرا که مدیریت آب باید به‌صورت به‌هم پیوسته صورت بگیرد.

وی ادامـه داد: نکتـه بعـدی وضعیـت توزیـع شـبکه‌های آب شـهری است که در شـرایط فعلی وضعیت مناسـبی ندارند و برخـی از آنها طول عمر بالای ۵۰ سال دارند.

معاون وزیر نیرو در امور آب و آبفا تصریح کرد: اگر روزی قرار بر این باشد که دستگاه متولی آب‌رسانی شـهری تغییر یابد، باید در شرایط پایدار این اتفاق بیفتد تا شـوکی به مردم وارد نشود و تامین آب نیز مخاطره‌ای پیدا نکند.

میدانی با اشاره به اهمیت حفظ تامین امنیت آب، توضیح داد: در شرایط فعلی به نفع کشور نیست که شهرداری متولی توزیع آب شود، چرا که باید هدف اول و آخر ارائه بهترین خدمات به مردم باشـد و در شـرایط فعلی نمی‌توان با اجرای ایـن طرح به این هدف رسید.

بـه گفتـه وی، وزارت نیرو معتقد اسـت انجام این کار باید توسـط یک دستگاه حرفه‌ای صورت بگیـرد و شـهرداری نمی‌تواند از انجـام این کار برآید.

معـاون وزیر نیـرو در امور آب و آبفـا افزود: این پیشـنهاد باید در داخـل خود دولت مطرح شـده و اگر ایـن اتفاق بیفتد شـرکت‌های آب و فاضلاب زیرمجموعه شهرداری خواهند شد، اما ما امیدواریم به‌خاطر رفاه مردم این تصمیم گرفته نشود.

یادداشت

رئیس سابق اتاق ایران درباره رقابت‌های مخرب در بازار پسته هشدار داد

ترکیه پس از آمریکا در رقابت با پسته ایران

رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران پس از چند هفته دست به قلم شد و از نگرانی‌هایش از بازار پسته گفته است. به گزارش «فرصت امروز»، محسن جلال‌پور در کانال تلگرامی‌اش از افزایش پسته آمریکا و کم شدن پسته ایران در بازار جهانی این محصول نوشته؛ نگرانی که در ۱۰سال گذشته بوده و هر سال به واقعیت نزدیک می‌شود. به گفته او محصول امسال آمریکا حدود ۸۰۰هزار پوند یعنی چیزی بیش از ۳۷۰هزارتن برآورد می‌شود و این نخستین بار است که حجم پسته تولیدی در آمریکا به این حجم می‌رسد. به همین دلیل محصول آمریکا در هفته‌های اخیر با کاهش قیمت قابل توجهی در بازار جهانی عرضه شده است. جلال‌پور در یادداشت تلگرامی‌اش آورده است: تحلیلگران بر این باورند که باتوجه به حجم نسبتا سنگین محصول سال جاری در آمریکا و همچنین عرضه قابل توجه پسته ترکیه، کار برای فروش محصول ایرانی تا اندازه‌ای سخت شده است و آنچه در این شرایط می‌تواند به محصول ایران کمک کند، مدیریت بازار است و این مدیریت باید درعرضه و تقاضا همزمان انجام پذیرد.

به گفته جلال‌پور، در بخش عرضه باغداران باید با عرضه تدریجی محصول خود، به ثبات بازار و کنترل قیمت‌ها کمک کنند و در سمت تقاضا نیز باید به متقاضیان اطمینان داد که محصول امسال ایران از نظر کیفیت، مقدار و قیمت قابل رقابت است. او توصیه کرده است که از طریق انعقاد قراردادهای ماهانه به خریداران اطمینان لازم داده شود و در این شرایط نقش صادرکنندگان را از همه مهم‌تر می‌داند. رئیس سابق اتاق ایران هشدار داده، نباید رقابت مخرب پا بگیرد، چرا که در این صورت به جای همراهی و تمرکز برای رقابت در بازار جهانی، تمام توان صادرکنندگان باید صرف رقابت درونی شود و دراین صورت مشخص است که برنده چنین وضع آشفته‌ای تجار کدام کشور خواهند بود.

او در بخش پایانی نوشته‌اش آورده است: محصول امسال محصول بابرکتی است که اگر با تدبیر و هوشمندی مدیریت شود، می‌تواند منشأ خیر برای همه دست‌اندرکاران این کسب وکار باشد.

اتاق بازرگانی

در بیست‌وچهارمین نشست کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران مطرح شد

از سنگ‌اندازی عربستان در تجارت خارجی ایران تا بخش‌نامه مالیاتی گمرک

در بیست و چهارمین نشست کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات، وضعیت تجارت با برخی کشورهای همسایه، تلاش عربستان برای ایجاد موانع بر سر راه توسعه اقتصاد ایران، بخش‌نامه اخیر گمرک، همچنین سوءاستفاده برخی شرکت‌ها از بازرگانان برای برگزاری همایش‌ها مورد بررسی قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی اتاق تهران، با توافق اعضا مقرر شد موضوع تحرکات تازه عربستان برای منصرف کردن شرکای اروپایی ایران در انعقاد قرارداد با بنگاه‌ها، مورد بررسی بیشتری قرار گیرد. مهدی شریفی نیک‌نفس، یکی از اعضای کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران، با اشاره به برخی کارشکنی‌های عربستان در مقابل اجرایی شدن برجام گفت: نشریه المانیتور اخیرا در گزارشی به این مسئله اشاره کرده است که عربستان عوامل خود را به اتاق‌های بازرگانی کشورهای اروپایی فرستاده و با ترفندهای مختلف قصد دارد بخش خصوصی این کشورها را از انعقاد قرارداد با ایران منصرف کند.

علیرضا کلاهی‌صمدی نیز گفت: در ماه‌های نخست شکل‌گیری برجام، فضای بین‌المللی در مورد ایران مثبت بود اما با برخی سیگنال‌ها که از داخل به بیرون مخابره شد و حاوی این پیام بود که دولت در ایران تصمیم‌گیر نیست یا کشور از لحاظ سیاست داخلی بی‌ثبات است، این جو مثبت به هم ریخت.

محسن بهرامی ارض‌اقدس هم در تایید سخنان کلاهی افزود: اگرچه ما در اتاق از ورود به مسائل سیاسی اجتناب می‌کنیم، اما رفتار برخی گروه‌های سیاسی در داخل، تردیدهایی را در سطح بین‌المللی ایجاد کرده که آثار آن در حوزه اقتصاد ظاهر شده است. باید توصیه کنیم که این گروه‌ها در مواضع خود منافع ملی را بر منافع جناحی مقدم بدانند. بخشنامه اخیر گمرک مبنی بر افزایش مالیات علی‌الحساب واردات و رساندن آن به ۴درصد، موضوع دیگری بود که مورد بحث اعضای کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه کسب‌وکار اتاق تهران قرار گرفت. پس از بحث و بررسی این موضوع، با نظر رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران، مقرر شد این پیشنهاد به رئیس اتاق تهران ارائه شود که در اعتراض به اخذ مالیات علی‌الحساب واردات، بیانیه صادر کند. بهرامی این درخواست را از اتاق ایران نیز مطرح کرد که در معرفی نمایندگان بخش خصوصی برای حضور در مجامع از افراد آگاه به مسائل بهره بگیرد. او در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به ماموریت اتاق ایران در معرفی نمایندگان بخش خصوصی برای همراهی با دولتمردان در سفرهای خارجی، گفت: متاسفانه در این مورد اطلاع‌رسانی مناسبی صورت نمی‌گیرد و مشخص نیست معیار انتخاب افراد برای همراهی با دولتمردان چیست.

دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» خبر داد

فعالیت شرکت‌های خارجی عرضه پوشاک در ایران ساماندهی می‌شود

مینو گله
minoo.galeh@gmail.com

بخش‌نامه شیوه جدید صدور گواهی فعالیت نمایندگان و شعب شرکت‌های خارجی عرضه‌کننده پوشاک در ایران، هفته پیش به سازمان صنعت، معدن و تجارت استان‌ها ابلاغ شد؛ اقدامی که به گفته دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک برای نخستین بار اتفاق می‌افتد تا شاید بازار آشفته و بی‌نظم این کالا را سر و سامان بدهد. تصمیم این وزارتخانه اگرچه دیرهنگام و زمانی انجام می‌شود که به گفته فعالان این صنعت ۹۰ درصد بازار نساجی و پوشاک در چنگال قاچاق گرفتار است، اما شاید هنوز روزنه‌های امیدی برای تولیدکننده ایرانی وجود داشته باشد؛ تولیدکننده‌ای که باوجود ضربه‌های متعدد برصنعت نساجی کشور در چند دهه گذشته همچنان به خود امیدوار است که در شرایط مناسب کالای باکیفیت تولید کند. مهدی یکتا در گفت‌وگوی زیر تحلیلی بر بخش‌نامه جدید وزارت صنعت دارد و از تاثیر مثبتش بر بازار داخلی گفته است؛ بخش‌نامه‌ای که به گفته او مصرف‌کننده را برای قیمت نگران نخواهد کرد.

حسام بختیاری | فرصت امروز

اغلب فعالان در این حوزه گلایه داشتند که بازار نساجی و پوشاک کاملا در سلطه قاچاق است، حتی برخی صاحبنظران و قدیمی‌ترها دیگر ناامید از اظهارنظر بودند و می‌گفتند در این بازار حتی نمی‌توان نفس کشید، عمده‌ترین اهدافی که این بخش‌نامه دنبال می‌کند چیست، آیا مبتنی بر واقعیت تدوین شده است؟

این موضوع به این دلیل مطرح شد که متاسفانه و در کمال تعجب ما هیچ آیین‌نامه و قانونی نداشتیم که نحوه فعالیت برندهای خارجی را در ایران مشخص کند. برای خودرو، موبایل و برخی کالاها یک سری آیین‌نامه‌هایی داشتیم که آنها هم ظرف دو سه سال اخیر نوشته شده بودند. حقیقتا هیچ توجهی به بحث قاچاق و شبکه‌های توزیع قاچاق در سال‌های گذشته نبود، دولت فعلی این موضوع را شروع کرد و کارگروه پوشاک تشکیل داد و من هم عضو آن بودم، ما در عین ناباوری متوجه شدیم هیچ قانونی در این زمینه وجود ندارد.

بنابراین در حوزه پوشاک اجرای این قوانین برای نخستین‌بار تجربه می‌شود، در حالی که برندهای بیشماری در بازار پوشاک کشور وجود دارند.

دقیقا، این نخستین تجربه برای پوشاک است. متاسفانه ما بازار بی‌حساب و کتابی داریم، سوای بحث قاچاق، سیستم توزیع نابسامانی‌های بسیار گسترده‌ای دارد. برای مثال به ازای تک‌تک مغازه‌ها در تهران واردکننده وجود دارد، چنین شبکه وارداتی در هیچ جای دنیا وجود ندارد. در جواب به سوال قبلی و هدف عمده این بخشنامه، این کار در درجه اول برای ساماندهی شبکه توزیع در سراسر کشور انجام می‌شود، شبیه کاری که آقای کرباسیان در گمرک انجام داده است. سامانه جامع گمرکی که به نظر من کار بسیار موفقی بود. این سامانه بی‌نظمی تقلب و تخلف در گمرک را بسیار کاهش داد. در مورد فعالیت برندها باید بگویم تمام برندهایی که در ایران فعالیت می‌کنند، در برخی موارد ممکن است صاحب ۱۰ برند تنها یک نفر باشد یا واردکننده آنها فقط یک نفر باشد و جالب است که اینها هیچ‌کدام برندهایی نیستند که از برند اصلی نمایندگی داشته باشند.

حتی برندهای ترک یا نمایندگی‌هایی که می‌گویند از یک نمایندگی دیگر برند اصلی مجوز دارند، در حقیقت مجوز ندارند؟

حتی برندهای ترک هم که در بازار ایران فعالیت می‌کنند نمایندگی ندارند، مثلا جالب است که در تهران برای یک برند اسپانیایی ۹۷ مغازه وجود دارد که از تابلوی این برند استفاده می‌کنند. فروشگاه‌های متعددی وجود دارند که اصلا مجوز این کار را ندارند ولی با تابلوی برند خارجی فعالیت می‌کنند.

آقای یکتا شما به‌عنوان دبیر اتحادیه این بخشنامه را کارشناسی شده ارزیابی می‌کنید، مثلا در بخشی از آن شرکت‌های خارجی موظف هستند در دو سال اول، ۲۰ درصد ارزش واردات خود را در داخل تولید کنند و در بخش دیگری آمده حداقل معادل ۵۰ درصد ارزش خود را تولید کنند.

به نظر من کاملا کارشناسی شده است. ببینید هرکشوری شرایط خودش را دارد و هر فرد خارجی که پا به عرصه تولید کشوری دیگر می‌گذارد، باید با قوانین آن کشور پیش برود. الان خارجی‌ها باید با قوانین ما کنار بیایند. یکی از مهم‌ترین بندها و نکاتی که در این بخشنامه آمده است و محل مناقشه بخش خصوصی و دولت بود که با درایت دولت حل شد، مدارکی بود که برخی نمایندگی‌ها ارائه می‌دادند و می‌گفتند از نمایندگی آن برند در کشور دیگری نمایندگی گرفته‌اند که اصطلاحا ما به آن نمایندگی دسته چندم می‌گوییم و مورد قبول ما نیست. نمایندگی باید مستقیم و از طریق برند اصلی معرفی شود. امروز که من با شما صحبت می‌کنم هیچ‌کدام از اینها نتوانستند مدرکی دال بر نمایندگی برند اصلی ارائه دهند.

خبر خوبی است که این بخشنامه کارشناسی شده، اما یک مسئله دیگر هم هست که اغلب اوقات مورد انتقاد بوده و آن هم ضمانت اجرای بخش‌نامه‌هاست و اینکه زورشان چقدر به اجرا می‌رسد، اجرای این بخشنامه ممکن است مقاومت‌های زیادی ایجاد کند، مثلا برخی بیکار شوند یا ممکن است شغل و زندگی‌شان تحت تاثیر مستقیم این بخش‌نامه قرار گیرد. به‌نظر می‌رسد این بخش‌نامه جمعیت شاغل گسترده‌ای را در برگیرد، چراکه بحث قاچاق و کالای تقلبی در این حوزه فراگیر است.

به نظر من قطعا این بخش‌نامه در مرحله اجرا با مقاومت بسیار زیادی مواجه خواهد شد. صددرصد اتحادیه‌های صنفی در مقابل اجرای این بخش‌نامه مقاومت خواهند کرد و به بهانه‌های مختلف بیکار شدن، بروز مشکلات امنیتی و بهانه‌ها و دلایل مختلف در مقابل این کار خواهند ایستاد. اراده و عزم دولت خیلی مهم است که این بخشنامه را به چه صورت اجرا کند. ما باید یک بار برای همیشه تکلیف‌مان را مشخص کنیم. آیا می‌خواهیم بازار کشور را در اختیار کسانی قرار دهیم که کالای تقلبی‌شان را بدون رعایت حقوق مصرف‌کننده و پرداخت حقوق دولت به فروش می‌رسانند. باید به‌عنوان یک فعال این حوزه، این سوال را از خودمان بپرسیم که آیا واقعا می‌خواهیم به آنها اجازه این کار را بدهیم.

در کنار دولت چه کسانی می‌توانند اهرم اجرایی باشند و با کم کردن مقاومت‌ها زمینه را برای اجرای بهتر این بخش‌نامه آماده کنند؟

به نظر من یکی از جاهایی که می‌توانند در این مورد کمک کنند اتحادیه‌های صنفی هستند. آنها زیر نظر وزارت صنعت هستند یعنی خودشان بخشی از بدنه وزارت صنعت‌اند. به اعتقاد من اتفاقا ما در بخش اجرا خیلی مشکل نخواهیم داشت، چنانچه خود وزارتخانه اراده‌ای برای این کار داشته باشد، چون کسانی که ممکن است مقاومت کنند و در مقابل این حرکت بایستند از اتحادیه‌های صنفی و از بدنه خود وزارتخانه هستند. در این صورت می‌شود به اجرای آن امیدوار بود.

موضوع دیگری که ممکن است مطرح شود قیمت است، چه تاثیری روی قیمت می‌گذارد، تا به حال نمایندگی‌های غیرمجاز و قاچاق کننده‌ها کالا را به مصرف‌کننده می‌رسانند و برداشت‌ها این بوده که قیمتش مناسب است.

در حال حاضر برندهایی موجودند که البته تقلبی هم هستند، کالا را به قیمت برند اصلی به فروش می‌رسانند. بنابراین در بحث قیمت اتفاقی نخواهد افتاد. به تصور من اتفاقی که خواهد افتاد، این است که برندهای اصلی خواهند آمد و کالای اصل را با کیفیت بالا ارائه می‌دهند.

در کنار این کیفیت‌وقیمت، تولیدکننده ایرانی هم یک آزمون جدید در پیش خواهد داشت.

در کنار آنها تولیدات ایران رشد خواهند کرد. اگر تولیدکننده خوب ایرانی تا به امروز تولیدش را به این علت که مردم آن را بخرند، با برچسب خارجی می‌فروخت، اما اتفاق بعدی این است که تولیدش را به اسم و بر چسب خودش در معرض فروش خواهد گذاشت. در کنار صدور مجوز اقدام تاثیرگذاری که به‌زودی انجام خواهد شد، سیستم کدگذاری GS1 است که واردکننده را موظف می‌کند کالا را کدگذاری کرده و از مبدا تا فروشگاه قابل رهگیری باشد. این سیستم در حال راه‌اندازی است و در نمایشگاه ایران مد هم به‌صورت آزمایشی اجرا شد.

کشاورزی

وزیر جهادکشاورزی از گندمکاران عذرخواهی کرد

پرداخت نیمی از مطالبات تا پایان هفته

وزیر جهادکشاورزی از افزایش سطح زیرکشت پاییزه چغندرقند به ۱۸ هزار هکتار خبر داد و ضمن عذرخواهی از گندمکاران گفت: نیمی از مطالبات تا پایان هفته جاری پرداخت می‌شود. به گزارش ایرنا، محمود حجتی دیروز در حاشیه آیین آغاز سال زراعی جدید در محل کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان در جمع خبرنگاران، ضمن عذرخواهی از گندمکاران برای تاخیر پیش آمده در پرداخت مطالبات‌شان افزود: تاکنون ۱۴۰ هزار میلیارد ریال گندم از کشاورزان سراسر کشور خریداری شده و ۸۰۰ هزار میلیارد ریال آن باقی مانده است. نیمی از این بدهی قرار است از طریق فروش اوراق مشارکت در بورس (تا سه‌شنبه ۲۳ شهریور) پرداخت شود. وی تاکید کردکه همه مطالبات تا دو هفته آینده پرداخت می‌شود.

وزیر جهادکشاورزی درباره وضعیت تولید شکر در کشور گفت: عمده مشکل ما در بخش خودکفایی شکر کمبود کارخانجات قند است. به‌عنوان مثال ما در استان خوزستان دو کارخانه در شهرهای اهواز و دزفول داریم که سال‌های متمادی است تعطیل شده‌اند و این امر آسیب جدی به بخش کشاورزی وارد کرده است. حجتی از ارائه طرحی به وزارت صنعت، معدن و تجارت برای احیای کارخانه قند دزفول خبر داد تا به‌زودی اقدام‌ها برای احیای این کارخانه آغاز شود.

به گفته وزیر جهادکشاورزی، هم‌اکنون در خوزستان ظرفیت تولید ۴میلیون تن قند وجود دارد، در حالی که نمی‌توان یک کیلو از آن را در این استان فرآوری کرد.

حجتی می‌گوید که در صورت احیای دو کارخانه دزفول و اهواز و ایجاد چند کارخانه دیگر می‌توان مشکل شکر را در کشور حل کرد و به خودکفایی رسید.

حجتی درباره واردات گندم با توجه به خودکفایی در تولید این محصول گفت: از سوم بهمن ماه سال ۱۳۹۴ مجوزی برای واردات گندم صادر نکرده‌ایم و میزان ثبت سفارش‌ها محدود شده و حتی میزان واردات کاهش یافته است.

وزیر جهادکشاورزی درباره نهاده‌های تولید گفت: اقتصاد مقاومتی از طرح‌های مهم و عمده‌ای است که در دستور کار وزارت جهاد کشاورزی قرار دارد و در زمینه نهاده‌های تولید تلاش شده است از محل تولید داخلی و واردات نیازهای کشاورزان را تامین کنیم. به‌طور مثال بخشی از بذر کلزا و چغندرقند برای کشت پاییزه را از طریق واردات تدارک دیده‌ایم.

حجتی هدف‌گذاری اصلی این وزارتخانه را افزایش بهره‌وری به‌ویژه در حوزه آب عنوان و تصریح کرد: باید از ظرفیت‌های مغفول بخش کشاورزی استفاده کنیم که نمونه آن مغفول ماندن صدها هزار هکتار اراضی شیبدار در کشور است که ظرفیت فراوانی برای کشت و توسعه گیاهان دارویی دارد. وی همچنین بر لزوم توجه به طرح توسعه پرورش ماهی در قفس با ظرفیت یک میلیون تن و اشتغال‌زایی بالای آن تاکید کرد. حجتی درباره نرخ خرید تضمینی محصولات کشاورزی برای سال زراعی آتی گفت: کارهای کارشناسی را با توجه به هزینه تولید و جانبی برآورد کرده و به شورای اقتصاد پیشنهاد داده‌ایم و هم‌اکنون این نرخ‌ها در کمیته‌ها و کمیسیون‌های تخصصی شورای اقتصاد و سازمان برنامه و بودجه در حال بررسی است.

به گفته وزیر جهادکشاورزی، پس از تصویب در این شورا نرخ‌های جدید خرید تضمینی تصویب و ابلاغ می‌شود.

تجارت

رئیس سازمان توسعه تجارت:

نیازمند عزم ملی برای رشد ۲۰درصدی در سال هستیم

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور بازرگانی اعلام کرد که راهبرد جهش صادراتی و دستیابی به رشد حداقل ۲۰درصدی در سال، نیازمند هم‌افزایی از طریق مشارکت دست‌اندرکاران در بخش بازرگانی، استانی، وزارت امورخارجه، تشکل‌ها و شرکت‌های صادراتی است.

به گزارش روابط‌عمومی سازمان توسعه تجارت، مجتبی خسروتاج، قائم‌مقام وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران در همایش استانداران چهار استان و سفرای ایران در پنج کشور گفت: پارسال صرفا در بخش صادرات کالاهای غیرنفتی ۲میلیارد دلار به پنج کشور روسیه، ترکیه، ارمنستان، گرجستان و آذربایجان صادر شده است.

وی با بیان اینکه قطعا ظرفیت روابط به مراتب بیشتر از اقدامات صورت گرفته است، اظهار داشت: در چهار ماهه امسال صادرات به این کشورها به رقم ۹۰۰میلیون دلار رسیده است که در صورت تداوم چنین رشدی، دستیابی به ۳میلیارد دلار امکان‌پذیر است.

خسروتاج در بخش دیگری از سخنان خود در خصوص محدوده وظایف و تقسیم کار وزارتخانه‌ها، سفرا و استان‌ها اعلام کرد چهار عنصر اساسی در امر صادرات ایفای نقش می‌کنند که یکی شناسایی و نوع کالای صادراتی است.

به گفته وی، تشخیص این امر می‌تواند در دستور کار همه فعالان اقتصادی، سازمان توسعه تجارت، سفارتخانه‌ها، استانداری‌ها، تشکل‌ها، اتاق‌ها و شرکت‌های صادراتی قرار گیرد، چرا که نوع کالا و خدمات صادراتی یک موضوع پویاست و بر اثر تغییرات تکنولوژی و تغییر خواست مصرف‌کنندگان، پی‌درپی تغییر می‌کند.

رئیس سازمان توسعه تجارت افزود: از این‌رو همه بخش‌های مورد اشاره می‌توانند در این عرصه فعال باشند و اطلاعات خود را در اختیار دیگران قرار دهند تا زمینه هم‌افزایی ایجاد شود.

خسروتاج در بخش دیگری به موضوع شناسایی خریداران و مشتریان در کشورهای هدف اشاره کرد و گفت: در این امر نه تنها سازمان توسعه تجارت، بلکه هیات‌های اعزامی از سوی استان‌ها و سفارتخانه‌های ایران در خارج می‌توانند ایفای نقش کنند و محدودیتی در شناسایی خریداران خارجی از نظر تقسیم وظایف دستگاهی وجود ندارد.

فولاد

در شرکت فولاد مبارکه انجام شد

استقرار سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان بازار خارج

مدیر پشتیبانی فروش و بازاریابی شرکت فولادمبارکه اصفهان از استقرار سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان بازار خارج در این شرکت خبر داد و گفت: سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان یا Customer Relationship Management (CRM) به همه فرآیندها و فناوری‌هایی گفته می‌شود که در شرکت‌ها و سازمان‌ها برای شناسایی، ترغیب، گسترش، حفظ و ارائه خدمت به مشتریان به کار می‌رود.

به گزارش خبرنگار ما از اصفهان، علی نقدی در توضیح بیشتر فواید به کارگیری این سیستم تصریح کرد: سازمان‌ها با استفاده از CRM می‌توانند فرآیند فروش و خدمات پس از فروش را بهبود بخشند و باعث ایجاد روابط نزدیک‌تر با مشتریان شوند. در واقع آنچه پیشتازی و سرآمدی یک شرکت را در بازار رقابتی رقم می‌زند، کیفیت خدماتی است که مشتریان پیش، در حین و پس از فرآیند فروش دریافت می‌کنند.

نقدی افزود: با توجه به اهمیت و نقش صادرات در حفظ و ارتقای موقعیت شرکت، برآن شدیم، علاوه بر مشتریان بازار داخلی، اقدام به استقرار سیستم CRM برای مشتریان بازار خارج از کشور کرده تا ارتباط مستمر و پاسخگویی به این دسته از مشتریان به‌صورت اثربخش‌تری برقرار شود. از طرفی با توجه به برنامه‌ریزی جهت پیاده‌سازی دو استاندارد مرتبط با بررسی شکایات و رضایت مشتریان (ISO 10002 و ISO 10004) و تاکید الزامات بندهای این دو استاندارد، سیستمی کردن فرآیند ارتباط با مشتریان در دستور کار قرار گرفته است.

در همین رابطه علی ساجدی‌خواه، کارشناس پشتیبانی فروش شرکت فولاد مبارکه نیز گفت: تبدیل سیستم CRM مشتریان بازار داخل و خارج از حالت سیستم مبتنی بر ارائه اطلاعات یک‌سویه به سیستم مبتنی بر ارائه خدمات مهم‌ترین دستاورد سیستم نوین است که براساس آن مشتریان علاوه بر دریافت اطلاعات سفارشات، صورت حساب‌ها، برنامه حمل، چاپ پیش‌فاکتور و اطلاعات مالی به سیستم‌های تعاملی نظیر فرآیند ثبت و پیگیری ادعاهای فنی و نظرسنجی دسترسی خواهند داشت. وی ادامه داد: در همین راستا ارائه خدماتی نظیر محاسبه قیمت، قبل از ثبت سفارش، ثبت و پیگیری سفارشات و ادعاهای تجاری در مرحله تست نهایی جهت اجراست.

خبرنامه

بانک مرکزی در بخشنامه جدید ابلاغ کرد

ممنوعیت تخصیص منابع سپرده‌گذاران به شرکت‌های تابع بانک‌ها

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای تخصیص منابع سپرده‌گذاران به شرکت‌های تابعه و فرعی بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری در حساب بدهکاران موقت را ممنوع کرد.

به گزارش ایرنا، این بخشنامه ۱۷ شهریورماه با امضای عباس کمرئی، مدیرکل نظارت بر بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری به مدیران‌عامل بانک‌های دولتی، غیردولتی، شرکت دولتی پست‌بانک، موسسه‌های اعتباری غیربانکی، بانک مشترک ایران ونزوئلا، بانک تجارتی ایران و اروپا، بانک تعاون منطقه‌ای اسلامی برای سرمایه‌گذاری و بانک بین‌المللی کیش ارسال شده است.

در این بخشنامه آمده است: بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تلاش می‌کند با بهبود شفاف‌سازی اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری از جمله تشریح صورت عملکرد سپرده‌های سرمایه‌گذاری بیش از پیش قانون عملیات بانکی بدون ربا (بهره) به طور صحیح و دقیق در شبکه بانکی کشور اجرا شود. در همین ارتباط و با هدف جلوگیری قاطع از شائبه ربوی بودن فعالیت‌های بانکی، دستورالعمل «نحوه محاسبه و تقسیم سود مشاع» تدوین و پس از تصویب توسط مراجع ذی‌صلاح به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است.

به موجب این دستورالعمل، بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری موظفند همه منابع حاصل از سپرده‌گیری را در چارچوب عقود بانکی، موضوع تبصره ذیل ماده سوم از قانون یاد شده و ماده ۹۸ قانون برنامه پنج ساله پنجم توسعه به مصرف برسانند. طبق تبصره ذیل ماده سوم قانون بانکداری بدون ربا، سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار که بانک در به‌کار گرفتن آنها وکیل است، در امور مشارکت، مضاربه، اجاره به شرط تملیک، معاملات اقساطی، مزارعه، مساقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف و جعاله مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین در ماده ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه، استصناع، مرابحه و خرید دین به عقود اسلامی مندرج در فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا افزوده شده است. در این بخشنامه تاکید شده، یکی از مواردی که ممکن است مانع اجرای کامل دستورالعمل یادشده شود، درگیر شدن بخشی از منابع سپرده‌گذاران در حساب بدهکاران موقت و به‌کارگیری وجوه سپرده‌گذاران به شرکت‌های تابعه و فرعی بانک یا موسسه اعتباری است.

رسوب بلندمدت منابع سپرده‌گذاران در حساب بدهکاران موقت نه تنها با مفاد آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های ذیل قانون عملیات بانکی بدون ربا (بهره) منافات دارد، بلکه مانع از تخصیص بهینه منابع به بخش‌های مولد و تولیدی می‌شود و در نهایت بانک‌ها را از رسالت اصلی خود (واسطه‌گری وجوه) دور می‌کند.

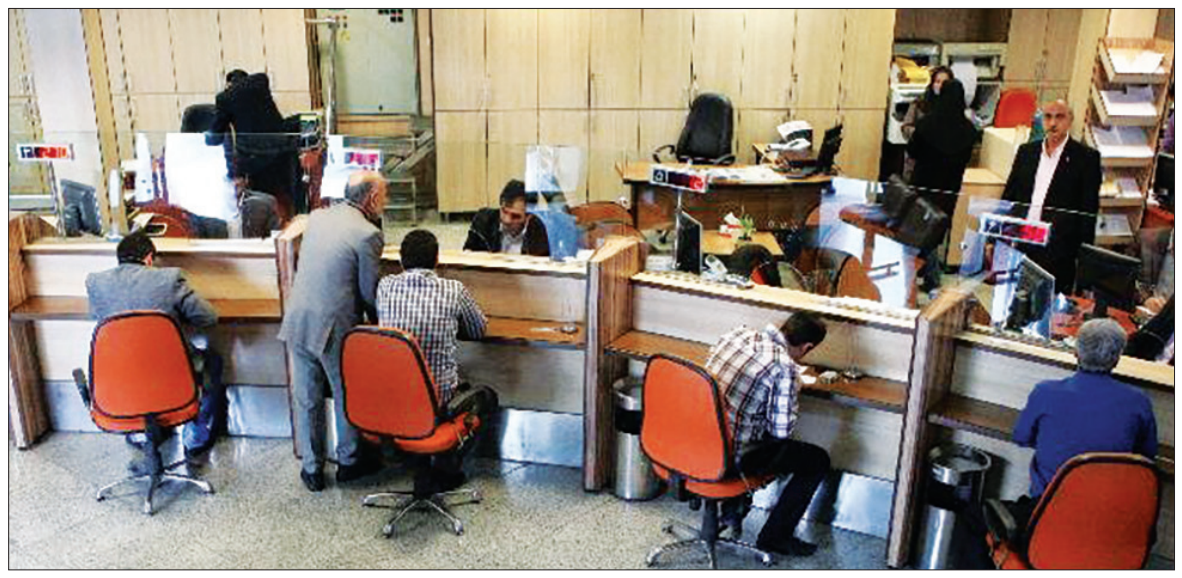
بر این اساس تخصیص هرگونه منابع سپرده‌گذاران به شرکت‌های تابعه و فرعی آن بانک یا موسسه اعتباری در حساب بدهکاران موقت، ممنوع است. همچنین هرگونه خریدوفروش اموال غیرمنقول بین بانک‌ها یا موسسه‌های اعتباری با شرکت‌های تابعه و فرعی خود، بانک‌ها یا موسسه‌های اعتباری با یکدیگر، بانک‌ها یا موسسه‌های اعتباری با شرکت‌های فرعی و تابعه سایر بانک‌ها یا موسسه‌های اعتباری و نیز شرکت‌های فرعی و تابعه سایر بانک‌ها یا موسسه‌های اعتباری با یکدیگر که فاقد ماهیت تجاری باشد، اکیدا ممنوع است. اداره نظارت بانک مرکزی تاکید کرده است که در صورت انجام این‌گونه معاملات، درآمدهای شناسایی شده در سود و زیان بانک یا موسسه اعتباری لحاظ نخواهد شد و باید از حساب‌ها خارج شود.

قیمت اوراق تسهیلات مسکن، دیگر بالای ۹۰هزار تومان را نخواهد دید

در روزهای گذشته قیمت هر برگ از اوراق تسهیلات مسکن رقم بالای ۱۰۰هزار تومان را تجربه کرد، اما پس از مدتی با فشار عرضه به زیر ۹۰هزار تومان رسید. مدیرعامل کارگزاری بانک مسکن در این باره می‌گوید قیمت این اوراق دیگر به بیش از ۹۰هزار تومان نخواهد رسید. محمد مهدی بحرالعلوم در گفت‌وگو با ایسنا، درباره نوسانات قیمت اوراق تسهیلات مسکن، اظهار کرد: ما با تجمیع منابع در سپرده‌های ممتاز و تخصیص بیشتر اوراق تسه تحت کنترل‌مان عملا مدیریت قیمت را در اختیار گرفته‌ایم و بعید می‌دانم بگذاریم قیمت این اوراق بالای ۹۰هزار تومان را به خود ببینند. وی افزود: به نظرم قیمت هر برگ اوراق تسهیلات مسکن حول و حوش ۸۵هزار تومان به‌عنوان رقمی تعادلی خواهد ماند و ما قیمت این اوراق را تقریبا در همین روند مدیریت خواهیم کرد. این عضو هیات‌مدیره کارگزاری بانک مسکن درباره علت نوسانات قیمت اوراق تسهیلات مسکن، گفت: در ماه‌های گذشته سپرده‌گذاری، اشتباها اوراق تسه‌ای را که به صندوق رهاورد آباد مسکن تعلق می‌گرفت، به علت تشابه اسمی به صندوق دیگری تخصیص داد. تا بخواهیم این موضوع را تصحیح کنیم مدتی طول کشید و ثبت عرضه سنگین‌تر شد و درنتیجه رونق معاملات مسکن و عدم عرضه ما، اوراق تسه با افزایش قیمت روبه‌رو شد. بحرالعلوم ادامه داد: بخش عمده صندوق رهاورد آبادمسکن مربوط به سپرده ممتاز بانک است. ما در چندوقت اخیر تمام پول‌هایی را که صندوق در شبکه بانکی خارج از مسکن داشت دوباره در مسکن متمرکز کردیم. چون روی سپرده ممتاز، اوراق تسه تعلق می‌گیرد تقریبا ۳۰درصد از کل اوراق تسه تعلق گرفته به سرمایه‌گذاران در هر ماه متعلق به صندوق رهاورد مسکن است، در نتیجه ۳۰درصد از عرضه این اوراق هر ماه در دست ماست و کاهش قیمت ۱۰۰هزار تومان به زیر ۹۰هزار تومان در این روزها با فشار عرضه ما اتفاق افتاد.

آشفتگی عملکرد نهاد ناظر در شناسایی و معرفی موسسات مالی و اعتباری به مردم

حرکت غیرمجازها زیر سایه رفتار متناقض



نسیم نجفی
nasim64najafi@gmail.com

برخی رسانه‌ها در روزهای اخیر از انتشار بخشنامه‌ای به بانک‌ها از سوی بانک مرکزی خبر می‌دهند که براساس آن بانک‌ها و موسسات اعتباری از ارائه هر نوع خدماتی به موسسات اعتباری غیرمجاز منع شده‌اند. در این دستور اعلام شده که بانک‌ها و موسسات مجاز باید از ارائه هرگونه خدمات به شعب موسسه اعتباری آرمان که تعاونی البرز ایرانیان نیز جزئی از آن است خودداری کنند. بانک مرکزی به فاصله چند روز طی اصلاحیه‌ای به بانک‌ها اعلام می‌کند که در بخشنامه مدنظر فقط موسسه البرز ایرانیان مد نظر بوده و ارائه خدمات به موسسه اعتباری وحدت بلامانع است. این بخشنامه در راستای برنامه بانک مرکزی برای تحت فشار قرار دادن موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز به بانک‌ها ابلاغ شده است.

یادآوری یک بخشنامه اسبق

فروردین ماه سال ۹۲ بود که بانک‌ها بخشنامه‌ای را از سوی بانک مرکزی دریافت کردند که براساس آن باید ارائه خدمات‌دهی به موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز را قطع می‌کردند. در این بخشنامه تاکید شده بود: پرداخت هر گونه سود تحت هر عنوان به موسسات فاقد مجوز ممنوع بوده و همچنین ارتباط این موسسات به شبکه شتاب بانک مرکزی از طریق بانک‌های مجاز غیرقانونی است.

این بخشنامه بانک مرکزی در حالی بوده است که به نظر می‌رسد برخی بانک‌ها و موسسات در قطع ارائه خدمات به بانک‌ها همکاری‌های لازم را با بانک مرکزی به عمل نمی‌آورند و در این مسیر حتی اطلاع‌رسانی رسانه‌ای هم به عمل آورده‌اند. خردادماه سال گذشته رسانه‌ها خبری را اعلام کردند که براساس آن «یکی از بانک‌های بزرگ» موسسه آرمان را در لیست موسساتی اعلام کرد که خدمات بانکی دریافت می‌کند. در نامه ارسال شده توسط یکی از بانک‌های بزرگ کشور به واحدهای زیرمجموعه خود، آمده است: «با سلام و احترام، پیرو اطلاعیه‌های مختوم به اطلاعیه شماره ۲،۸۴۱۸ مورخ ۹۴/۲/۲۱ با موضوع «تاکید مجدد بر عدم ارائه خدمات بانکی به موسسات پولی و بانکی فاقد مجوز» و با عنایت به تاکیدات مدیریت محترم بانک، خواهشمند است دستور فرمایید به قید فوریت نسبت به قطع خدمات مربوط به pos، Vpos و atm موسسات مالی و اعتباری فاقد مجوز اقدام فرمایند. در این راستا و به منظور تسریع در اجرای این مهم، لیست موسسات مجاز به شرح ذیل اعلام می‌گردد:

۱- موسسه اعتباری توسعه
۲- موسسه اعتباری عسکریه
۳- موسسه اعتباری کوثر
۴- موسسه اعتباری آرمان
۵- موسسه اعتباری نور
۶- بانک مهر اقتصاد

بدیهی است قطع خدمات فوق مربوط به همه موسسات مالی و اعتباری (به استثنای شش موسسه اعلام شده) مورد نظر است.

آشفتگی در شناسایی غیرمجازها

جالب اینکه در بخشنامه فروردین ماه بانک مرکزی «پیرو بخشنامه شماره ۳۵۳۴۷۷/۹۱ مورخ ۱۳۹۱/۱۲/۲۶» به پیوست لیست بانک‌ها و موسسات اعتباری دارای مجوز و در شرف تاسیس را اعلام کرده بود که نام موسسه آرمان جزو موسساتی آمده بود که می‌توانند از خدمات بانک‌ها استفاده کنند.

شاید به پشتوانه همین بخشنامه بوده است که این بانک بزرگ که در خبرها نام آن نقل نشده است اقدام به رسانه‌ای کردن خدماتش به موسسه آرمان کرده است. پرسش این است که چرا بانک مرکزی در تشخیص و اعلام موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز تا این اندازه بانک‌ها و مردم را سرگردان نگه داشته است؟ چرا در دوره‌ای این موسسه دارای مجوز یا در شرف دریافت اعلام می‌شود و مشروعیتی را برای فعالیت کسب می‌کند و چند سال بعد غیرمجاز؟ این موضوع تنها در مورد موسسه آرمان نیست و بخش مهمی از موسسات غیرمجاز به همین سرنوشت دچارند، چنان که برخی موسسات خود را در پورتال رسمی بانک می‌نامند اما از نظر بانک مرکزی هنوز مجوز لازم را در این باره نگرفته‌اند. این آشفتگی در بخش اعطای مجوزها و شناسایی موسسات دارای مجوز و دارای صلاحیت فعالیت از غیر آن قطعا تاثیرات بدی را روی بازار پولی و مالی کشور خواهد داشت.

غیرمجازها، حاصل بی‌انضباطی، نفوذ سیاسی و شانس!

نیما بحری، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» در این باره گفت: وجود موسسات اعتباری غیرمجاز حاصل یک سازوکار اشتباه و به غایت بی‌انضباط در سال‌های گذشته بوده است. در هیچ کشوری تصور نمی‌کنم که بانک مرکزی حاضر باشد سرنوشت بازار پولی و مالی خود را به دست هزاران موسسه اعتباری غیرمجازی بدهد که از دایره نظارت‌ها و مدیریت‌های مرکز تصمیم‌گیری بانکی خارج باشند.

وی افزود: اینکه چگونه این موسسات اعتباری غیرمجاز به وجود آمده‌اند ریشه در عوامل بی‌انضباطی‌های مدیریت بازار پولی و مالی طی چند دهه گذشته، دخالت و ورود جریان‌های قدرت در بازار پولی و مالی و بخت مساعد و شانس موافق این موسسات دارد. شانس مساعد را از این جهت گفتم که امکان ندارد بشود کار غیرقانونی بزرگی را در این سطح و گستره در بازار پولی و بانکی آغاز کرد و طی دهه‌ها آن را ادامه و گسترش داد و هیچ تنبیهی هم در کار نباشد!

بحری با ارزیابی برنامه‌های بانک مرکزی در ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز گفت: حجم برنامه‌های بانک مرکزی در سطح و اندازه مشکل موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز نیست. متاسفانه ارزیابی من این است که برنامه‌های بانک مرکزی یکی از عوامل تداوم حیات این موسسات شده است. بانک مرکزی به دلیل به کارگیری برنامه‌های مقطعی و بی‌تاثیر در ساماندهی این موسسات موجب شده است تا از شکل‌گیری اجماعی قوی در دولت برای یکسره کردن تکلیف موسسات غیرمجاز جلوگیری شود. این برنامه‌های مقطعی انرژی دولت را برای اصلاح کارآمد نظام بانکی گرفته است. متاسفانه طی سال‌های گذشته بانک مرکزی در این باره بسیار محافظه‌کاری به خرج داده است.

غیرمجازها اقتدار بانک مرکزی را به چالش کشیده‌اند

این کارشناس بانکی تصریح کرد: استراتژی بانک مرکزی در مقابل موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز موجب شده است که تسلط و اقتدار بانک مرکزی بر نظام بانکی هم به چالش کشیده شود. بانک مرکزی به دلیل اینکه نمی‌تواند این موسسات را ساماندهی کند، در بخشی از موارد تبدیل به نهادی تشریفاتی می‌شود یعنی مصوبه‌ای را بخشنامه می‌کند که هیچ اثر اجرایی ندارد و حتی بانک‌ها و موسسات دارای مجوز هم آن را نادیده می‌گیرند.

بحری تاکید کرد: من اعتقاد دارم ساماندهی موسسات غیرمجاز محوری‌ترین و اصلی‌ترین ریشه مشکلات نظام بانکی کشور است و تا زمانی که این مشکل برطرف نشود نظام بانکی ما نمی‌تواند از بهبود وضعیتی برخوردار شود. دقیقا به دلیل موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز و به چالش کشیدن اقتدار بانک مرکزی توسط این موسسات است که حتی بانک‌ها هم دست به برخی تخلفات در وثایق زده‌اند و در این‌باره نظارت بانک مرکزی را نادیده گرفته‌اند و در نهایت با مشکل بزرگ معوقات بانکی مواجه شده‌اند. در واقع معضل موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز گره کوری است که اگر باز شود سلسله‌ای از گره‌های بازار پولی و مالی باز خواهند شد.

گزارش ۲

رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون تلفیق برنامه اعلام کرد

جزییات اصلاح قانون هدفمندی در برنامه ششم

رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون تلفیق برنامه ششم گفت: پیشنهاد شده تا ورود کالاهای مصرفی از مناطق آزاد و ویژه حذف شود.

هادی قوامی در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به اینکه کمیته اقتصادی کمیسیون تلفیق برنامه در حال حاضر مواد برنامه ششم توسعه را جمع‌بندی کرده است، اظهار داشت: مباحث و پیشنهادات با برگزاری حداقل ۱۵ جلسه به کمیسیون تلفیق ارسال شده و اصلاحات مورد نظر صورت گرفته است. رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون تلفیق برنامه ششم با بیان اینکه ماده ۱۲ مربوط به هدفمندی یارانه‌ها اصلاح شده است، گفت: ماده ۴ مربوط به مالیات ارزش‌افزوده مواد سوختی است که در پیشنهاد کمیته حذف شده تا دولت قانون مالیات ارزش‌افزوده را ارائه کند.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس تصریح کرد: الزاماتی برای دست‌یابی به رشد اقتصادی تهیه شده که بخشی از آن مربوط به نحوه ورود، جذب درآمدهای نفتی و سهم آن در بودجه جاری دولت مدنظر قرار گرفت. وی ادامه داد: الزاماتی گذاشته شده تا درآمدهای نفتی به شکل سرمایه‌گذاری و تولیدی هزینه شود. قوامی با اشاره به اینکه برای قاچاق کالا حکم الحاقی پیشنهاد شده است، تصریح کرد: ورود کالاهای مصرفی از مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی ممنوع خواهد شد که البته مناطق آزاد کیش، قشم و چابهار از این قاعده مستثنی خواهد شد. به گفته عضو کمیسیون تلفیق برنامه ششم توسعه، شهرهای مرزی نیز در سطح محدود و به اندازه کالای همراه مسافر انجام شود و مابقی ممنوع خواهد شد، همچنین پیشنهاد شد تا کالای قاچاق مرجوع یا منهدم شود.

این نماینده مجلس در مورد هدفمندی یارانه‌ها در برنامه ششم بیان داشت: الزام خواهد شد که دولت بیش از ۶۰درصد درآمدها را به یارانه نقدی نپردازد که در ماده ۱۲ آمده است.

وی ادامه داد: دولت می‌خواهد کج‌دار و مریز هدفمندی را اجرا کند اما با اصلاحاتی همراه است و ۲۰درصد به تولید و مابقی زیرساخت‌ها برود.

قوامی در مورد شاخص‌های کلان اقتصادی عنوان کرد: نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی به ۱۰درصد افزایش خواهد یافت و درآمد نفت سرمایه‌گذاری شود و نیز شاخص‌های کمی قابل پایش باشد.

عضو کمیته اقتصادی کمیسیون برنامه ششم توسعه در مورد صادرات و واردات گفت: تراز تجاری همواره در اقتصاد منفی بوده و اکنون نیز منفی است. بخشی از صادرات مربوط به میعانات گازی است که در صادرات غیرنفتی آورده شده اما عملا ماهیت نفتی دارد، بنابراین تراز تجاری مثبت نیست. این نماینده مجلس در مورد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص و اینکه در این سال‌ها رشد آن منفی بوده است در حالی که رشد متوسط سالانه ۱۵.۴درصد در طول برنامه پیش‌بینی شده است، عنوان کرد: دولت معتقد است گشایش‌هایی از طریق سرمایه‌گذاری خارجی انجام خواهد شد همچنین اکنون فروش نفت دو برابر شده و فضای کسب‌وکار بهبود خواهد یافت. وی در پاسخ به این سوال که شاخص‌های کلان اقتصادی برنامه منطبق با واقعیت‌ها است، گفت: به هر حال برنامه است که اگر پنج برنامه قبلی را بررسی کنیم اهداف آن محقق نشده است. قوامی در پاسخ به این سوال که درمورد برنامه‌های قبل نیز با تسامح استدلال می‌شد که برنامه توسعه، اهداف قابل پیش‌بینی است و اما هیچ‌کدام با واقعیت هم‌خوان نبود، بیان داشت: تلاش کردند کمی واقعی‌تر دیده شود بله همه برنامه واقعی نیست و برنامه جایی است که باید به آن برسیم اگر مفروضات تحقق پیدا کند، می‌توان امیدوار بود.

وی ادامه داد: برای برنامه ششم پیشنهادات زیادی وجود دارد و سعی شده با هماهنگی دولت این پیشنهادها ارائه شود. باید راجع به بررسی برنامه جلوتر رفت تا ببینیم چه اتفاقاتی رخ می‌دهد.

نرخنامه

دلار ۳،۵۵۰ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۵۵۰تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۱۴،۶۰۰تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۴،۰۰۴ تومان و هر پوند نیز ۴،۷۴۰تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۷۰،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۹،۰۰۰هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۴،۰۰۰تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸عیار ۱۱۳،۲۴۱تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
مثقال طلا	۴۹۱،۸۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳،۲۴۱	▼
سکه بهار آزادی	۱،۱۱۴،۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱،۱۱۴،۶۰۰	▼
نیم سکه	۵۷۰،۰۰۰	▼
ربع سکه	۲۹۹۰۰۰	▼
سکه گرمی	۱۸۴،۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳،۵۵۰	▼
یورو اروپا	۴،۰۰۴	▼
پوند انگلیس	۴،۷۴۰	▼
درهم امارات	۹۷۳	▼
لیر ترکیه	۱،۲۲۶	▼
یوان چین	۵۴۹	
ین ژاپن	۳۵	
دلار کانادا	۲،۷۶۵	▼
فرانک سوییس	۳۶۶۶	▲
دینار کویت	۱۱،۷۹۰	
ریال عربستان	۹۴۷	▲
دینار عراق	۲۸۰	
روپیه هند	۵۵	
رینگت مالزی	۹۱۲	▼

دریچه

رئیس پژوهشکده بیمه:

شرکت‌های بیمه برای وصول معوقات از بیمه‌گذاران ابزار موثری ندارند

صفری گفت: با توجه به تخصصی بودن فعالیت شرکت‌های بیمه و تسلط آنها به حرفه بیمه‌گری، جز در موارد استثنا در سایر موارد می‌توان گفت که حقوق بیمه‌گران توسط بیمه‌گذاران رعایت می‌شود.

امیر صفری در گفت‌وگو با ایلنا درپاسخ به این پرسش که آیا حقوق و تعهدات متقابل بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار در کشور رعایت می‌شود یا خیر؟ اظهار داشت: در زمینه حقوق بیمه‌گذار (که به نوعی تعهدات بیمه‌گران محسوب می‌شود، بیمه مرکزی آیین‌نامه‌ای اختصاصی را با عنوان «آیین‌نامه حمایت از حقوق بیمه‌گذاران، بیمه‌شدگان و صاحبان حقوق آنها»، در هفت‌فصل، ۳۳ ماده و چهارتبصره تصویب کرده است که هدف از اجرای این آیین‌نامه تقویت اعتماد عمومی به صنعت بیمه و افزایش آگاهی‌عمومی از خدمات بیمه‌ای و شیوه عرضه آن، الزام بیمه‌گران به ارائه اطلاعات کامل، درست و به موقع قبل و بعد از صدور بیمه‌نامه به بیمه‌گذاران و الزام بیمه‌گران به تسهیل فرآیند بررسی و پرداخت خسارت و رسیدگی به شکایات است.

وی افزود: در این آیین‌نامه به موارد مهمی چون اطلاع‌رسانی و تبلیغ خدمات بیمه‌ای، فروش، پیشنهاد و صدور بیمه‌نامه، رسیدگی به خسارت، فرآیند رسیدگی به شکایات بیمه‌ای و نظارت بر اجرا پرداخته شده است.

صفری ادامه داد: در کنار آن، بیمه مرکزی دارای سامانه ثبت شکایات است که مرتبا شکایات واصله از شرکت‌های بیمه و سایر فعالان بیمه‌ای تحت نظارت خود را مورد بررسی و پیگیری قرار می‌دهد چراکه بیمه مرکزی به‌عنوان متولی و نهاد ناظر صنعت بیمه کشور، حامی حقوق بیمه‌گذاران بوده و حمایت از آن را یکی از وظایف خود می‌داند و هم بر رعایت تعهدات توسط بیمه‌گر و هم توسط بیمه‌گذار نظارت می‌کند.

وی تصریح کرد: مراجع قضایی نیز در احقاق حقوق بیمه‌گذاران و ذی‌نفعان بیمه‌ای نقش چشمگیری دارند و در موارد دارای ابهام یا مسائل بغرنج نیز ترجیح می‌دهند به نحوی قضاوت کنند که اطمینان یابند حقی از بیمه‌گذار ضایع نشود. بنابراین، می‌توان گفت تلاشی حداکثری برای احقاق حقوق بیمه‌گذاران وجود دارد و بیمه‌گذاران در صورت نیاز، می‌توانند به مراجع مختلفی از سامانه شکایات داخل شرکت‌های بیمه تا بیمه مرکزی، ارجاع به داوری یا دستگاه قضا استفاده کنند. هرچند که ممکن است باز قصوراتی باقی بماند که عمدتا از نواقص موجود در شیوه انعقاد بیمه‌نامه یا قرارداد بیمه‌ای ناشی شود.

وی درخصوص حقوق بیمه‌گران نیز گفت: این موضوع یکی از تعهدات بیمه‌گذاران محسوب می‌شود که یکی از مشکلات جدی، مربوط به بیمه‌نامه‌های اقساطی است. متاسفانه دیده شده است که تعهدات بیمه‌گذاران به پرداخت حق بیمه‌های اقساطی، مکررا به تعویق می‌افتد و پس از اتمام دوره بیمه‌نامه، بیمه‌گذاران دیگر تمایلی برای پرداخت حق بیمه‌های معوقه ندارند و شرکت‌های بیمه نیز ابزار موثری برای وصول آن ندارند.

خبر

پیش‌بینی رونق بورس با ورود تعاونی‌ها به بازار سرمایه

معصومه آقاپورعلیشاهی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس درباره ورود شرکت‌های تعاونی به بورس گفت: پیش‌بینی می‌شود با ورود شرکت‌های تعاونی به بورس حجم معاملات در این بازار بیشتر شود و با استفاده از این راهکار، رونق نسبی در بازار بورس ایجاد می‌شود. آقاپورعلیشاهی در گفت و گو با خانه ملت افزود: با رونق در بورس، شرایط برای جذب نقدینگی بیشتر در این بازار فراهم می‌شود و این موضوع شرایط را برای تقویت بخش تولید و اشتغال‌زایی به همراه خواهد داشت. وی ادامه داد: میزان نقدینگی در کشور بالاست بنابراین باید با توجه به امکانات کشور این موضوع تبدیل به فرصتی برای رونق تولید شود و از این نقدینگی درجهت تقویت تولید و رونق بورس استفاده کرد.

فرابورس

سهامداران ابهامات خود را از مسئولان بازار سرمایه پیگیری کنند

امیر هامونی، مدیر عامل فرابورس ایران گفت: معاملات برخی افراد در بازار سرمایه که اقدام به حاشیه‌سازی در جریان معاملات بازار می‌کنند مشکوک به پولشویی است. وی در گفت و گو با میزان افزود: این گروه دانسته وارد بازار می‌شوند و شرایط معاملات را به میل خود تغییر داده و بعضا اقدام به حاشیه‌سازی می‌کنند که در این زمینه پرونده‌هایی تشکیل شده و موارد در حال پیگیری حقوقی است. هامونی در ادامه با مطلوب ارزیابی کردن شرایط فعلی بازار سرمایه از سرمایه‌گذاران خواست تا بدون توجه به شایعات، مطالبات و انتقادات خود از بورس‌ها و سازمان بورس را تنها از مسیرهای قانونی پیگیری و استعلام کنند. وی با تاکید بر لزوم آموزش سهامداران از سوی متولیان بازار سرمایه به‌منظور حضور هرچه بهتر در این نهاد مالی عنوان کرد: لازم است سهامداران و مخاطبان بازار سرمایه با اتکا به سواد رسانه‌ای و مالی خود، ادعاهای مطرح شده از سوی برخی افراد را که بعضا در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌شوند تا حد ممکن بررسی کرده و درصدد تشخیص صحت و سقم آنها برآیند تا اسیر حاشیه‌سازی‌ها و شایعات نشوند چراکه این افراد هیچ‌گونه الزامی برای اثبات ادعاهای خود نداشته و اغلب برای اشتباهات‌شان نیز هزینه‌ای پرداخت نمی‌کنند.

فرابورس ایران ۷۰۰میلیارد ریالی می‌شود

پس از موافقت سازمان بورس و اوراق بهادار با افزایش سرمایه ۳۰۰میلیارد ریالی فرابورس که ۲۰۰میلیارد ریال آن از محل سود انباشته و مابقی از محل اندوخته طرح و توسعه تامین می‌شود، ۲۸ شهریور ماه مجمع عمومی فوق‌العاده فرابورس با حضور سهامداران برگزار خواهد شد. افزایش سرمایه ۷۵درصدی فرابورس ایران به‌منظور رسیدن به حداقل سرمایه مطلوب و از طرفی تقویت ساختار مالی با توجه به توسعه بازارها و ابزارها صورت می‌گیرد. به این ترتیب سرمایه فرابورس از رقم فعلی یعنی ۴۰۰میلیاردریال با افزایش ۷۵درصدی به ۷۰۰میلیارد ریال افزایش خواهد یافت.

بورس کالا

عرضه ۱۱۲هزار تن جو دامی ۱۲ استان کشور

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران دیروز شاهد عرضه ۱۱۲هزار و ۶۲۱ تن جو دامی استان‌های مرکزی، اصفهان، چهارمحال بختیاری، خراسان رضوی، خراسان شمالی، سمنان، فارس، قم، کرمانشاه، گلستان، لرستان و همدان در قالب طرح قیمت تضمینی بود. ۴هزار و ۵۰۰ تن کنجاله سویا پلیت، ۲۵ تن مرغ منجمد، یک‌هزار و ۵۰۰ تن گندم دوروم، ۴هزار و ۷۰۰تن شکر سفید، ۱۰۰ تن روغن خام سویا و ۵۰۰ تن گندم خوراکی نیز از دیگر محصولاتی است که در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.

شرکت‌ها و مجامع

پیشنهاد افزایش سرمایه ۱۰۰درصدی «خاهن»

هیات‌مدیره شرکت آهنگری تراکتورسازی ایران افزایش سرمایه این شرکت را به مجمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. شرکت آهنگری تراکتورسازی ایران اعلام کرده است برنامه افزایش سرمایه از مبلغ ۷۳۰میلیارد و ۶۴۹میلیون ریال به یک‌هزار و ۴۶۱میلیارد و ۲۹۸میلیون ریال دارد. براساس این گزارش، افزایش سرمایه «خاهن» از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی به منظور اصلاح ساختار مالی و تامین منابع جهت تهیه ماشین‌آلات و مواد اولیه که در تاریخ ۱۰ مردادماه ۱۳۹۵ به تصویب هیات‌مدیره رسیده و جهت اظهارنظر به حسابرس و بازرس قانونی ارسال شده، خواهد بود.

بازار سهام بار دیگر منفی شد

امید سرمایه‌گذاران بورسی به نیمه دوم سال

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

سمیه سیفی | فرصت امروز

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان نخستین روز معاملاتی هفته جاری ۱۰۱ واحد کاهش یافت و در ارتفاع ۷۶هزار و ۶۴۰واحد قرار گرفت. در معاملات روز گذشته تعداد ۶۰۹ هزار و ۲۳۴ سهم اوراق بهادار به ارزش یک میلیارد و ۳۱۱ میلیون و ۹۱۰ هزار ریال در بیش از ۳۸ نوبت معاملاتی دادوستد شدند. بر این اساس تمامی شاخص‌ها با روند منفی روبه‌رو شدند به طوری که شاخص قیمت (وزنی-ارزشی) ۳۶ واحد، شاخص بازار اول ۱۳۲ واحد، شاخص آزاد شناور ۲۶۵ واحد، شاخص کل (هم‌وزن) ۳۳ واحد، شاخص قیمت (هم‌وزن) ۲۶ واحد کاهش و تنها شاخص بازار دوم ۱۸۷ واحد رشد را تجربه کردند. نمادهای پربیننده معاملات سایپا، زامیاد، ایران خودرو، پارس خودرو، سرامیک صنعتی اردکان و پالایش نفت بندرعباس با روند نزولی و فولاد مبارکه اصفهان تنها نماد مثبت معاملات بود. شاخص بازار فرابورس به رشد ۱،۷۰ واحدی بسنده کرد و در پله ۸۰۴ واحدی ماند. در معاملات بازار فرابورس تعداد ۱۴۹ هزار و ۸۶۵ سهم اوراق بهادار به ارزش یک میلیون و ۵۲۸ میلیون و ۵۲۳ هزار ریال در بیش از ۱۷ نوبت معاملاتی دادوستد شدند. نمادهای پربیننده معاملات دیروز فرابورس سهامی ذوب‌آهن اصفهان، تولید نیروی برق دماوند، پالایش نفت تهران، سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی، پالایش نفت تهران با کاهش و نمادهای مدیریت انرژی تابان هور، سرمایه‌گذاری توسعه گوهران امید، روند صعودی را تجربه کردند.

پتانسیل‌های رشد در بازار سهام

در شرایطی که بازار سهام به سختی رشد می‌کند و به راحتی منفی می‌شود و در عین حال بازده مشخصی ندارد، باعث می‌شود تا سرمایه‌گذارانی که در شرایط کنونی اقدام به خریدوفروش می‌کنند، بیشتر متضرر شوند. با توجه به ابهام‌ها و ریسک‌هایی که در سطح کلان سیاسی و اقتصادی وجود دارد، در بین فعالان بازار سهام این امید وجود دارد که بازار سهام با در نظر گرفتن پتانسیل‌های رشد و با در نظر گرفتن کاهش قیمت سهام در این بازار و اصلاح روند قیمت‌ها، روزهای مثبتی را پیش رو داشته باشد. با این حال بازار سهام در جریان سیکل نوسانگیری قرار گرفته و تعداد سرمایه‌گذار بلندمدت در این بازار انگشت شمار است به طوری که حتی سهامداران و شرکت‌های حقوقی نیز با دید کوتاه‌مدت سرمایه‌گذاری می‌کنند. با در نظر گرفتن موارد فوق براساس پیش‌بینی‌های فعالان بازار، اوضاع بازار سهام در نیمه دوم سال رو به بهبود خواهد رفت. به این صورت که به دلیل برخی مسائل سیاسی موجود، تحرکاتی در اقتصاد کشور ایجاد می‌شود که به طور قطع در بازار سهام تاثیرگذار است. با این حال در حال حاضر بازار سهام با وضعیت مساعدی همراه نیست و حجم معاملات خرد کاهش یافته و نیز بازار با کمبود تقاضا روبه‌رو شده است.

افت بازارهای جهانی با آزمایش موشکی کره شمالی

افت بازار سهام ایران این روزها در حالی رقم می‌خورد که بازارهای جهانی نیز در پی آزمایش موشکی کره شمالی با افت محسوس مواجه شده‌اند. چنانکه پنجمین آزمایش هسته‌ای کره شمالی تاثیر خود را روی بازار سهام آسیا و همچنین وال استریت گذاشت. بر این‌اساس سهام آمریکا بدترین روز خود را در ماه ژوییه تجربه کرد و بسیاری از سرمایه‌گذاران از تبعات این آزمایش هسته‌ای روی بازارهای جهانی نگران هستند. بازار سهام آمریکا نه تنها به دلیل آزمایش‌های هسته‌ای کره شمالی بلکه تعلل بانک مرکزی فدرال رزرو درخصوص اعلام نرخ بهره، با روز بسیار ناامیدکننده‌ای روبه‌رو بود. در بازار بورس ایالات متحده، ماه سپتامبر به دلیل نگرانی‌ها در خصوص اعلام شدن نرخ بهره، همیشه ماهی بوده است که در آن سهامداران انتظار سود چندانی در معاملات خود نداشته‌اند با این‌حال در سال جاری میلادی انتظارها برای اعلام نرخ بهره با گمانه‌زنی‌های بیشتری روبه‌رو بوده و بازار را دچار پیچیدگی‌های زیادی کرده است. در این گیرودار آزمایش هسته‌ای کره‌شمالی نیز مزید بر علت شد و بازارهای سهام آسیا از ترس شکل گرفتن جنگی جدید در منطقه، به حال اغما رفتند و سهام در این بازارها در کمترین میزان ارزش خود معامله شد. شاخص سهام Kosbi کره جنوبی بعد از اینکه سازمان زمین‌شناسی ایالات‌متحده اعلام کرد که فعالیت‌های هسته‌ای مشکوک در کره شمالی منجر به زلزله ۵.۵ریشتری در این کشور شده است، با افت ۱.۳درصدی روبه‌رو شد.

گزارش ۲

در نخستین نشست خبری رییس سازمان بورس مطرح شد

پیگیری مطالبات سهامداران خرد در اولویت قرار دارد

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، صبح دیروز در نخستین نشست خبری خود در جمع خبرنگاران گفت: سامانه زمان‌سنجی بازار سرمایه راه‌اندازی شده و همه بخش‌هایی که تحت تاثیر بورس هستند مانند بورس اوراق بهادار تهران، فرابورس ایران، بورس کالا و بورس انرژی به این سامانه متصل می‌شوند و گزارش‌ها به شورای عالی بورس ارایه می‌شود. به گزارش «فرصت امروز» وی در این نشست به تقویت فرآیند اطلاع‌رسانی و افشا اشاره کرد که از این پس اجباری خواهد شد و هر شرکت ماهانه باید آمار فروش و تولید خود را اعلام کند.

به گزارش «فرصت امروز» سخنگوی سازمان بورس به بحث اطلاع‌رسانی بین‌المللی (IFRS) و شفافیت شرکت‌ها اشاره کرد و ادامه داد: حدود ۲۰شرکت از جمله بانک‌ها و شرکت‌ها ملزم می‌شوند که در سال ۹۶ گزارش‌های خود را به «IFRS» ارائه دهند. محمدی در خصوص گزارش‌های مالی منظم فصلی شرکت‌ها گفت: این گزارش‌ها هر سه ماه یک بار از تولید و فروش ارائه می‌شود و شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی همه شرکت‌ها و افشای برخی از آیتم‌های آنها موضوعی است که باید اتفاق بیفتد. رئیس سازمان بورس تصریح کرد: یکی از سیاست‌های اقتصادی مقاومتی این است که مردم عادی وارد بورس شوند و در این راستا راه‌اندازی صندوق‌ها پیش‌بینی شده است. وی در مورد افزایش سرمایه‌گذاری‌های خارجی نیز گفت: میزان سرمایه‌گذاری‌ها تا ۱۴۰درصد رشد داشته و هزار و ۱۷۰میلیارد تومان سرمایه‌گذاری صورت گرفته که این رقم به دلار و یورو متفاوت خواهد بود. وی گفت: کدهایی که سرمایه‌گذاران خارجی گرفتند آمارهای متغیری دارد اما عمومما از آلمان بوده و میزان آن رو به رشد است. وی در ادامه خاطرنشان کرد: براساس توافقات صورت گرفته با مقامات کشور آلمان، مقرر شده شرکت‌های ایران در بورس‌های آلمان و شرکت‌های آلمان در بورس‌های ایران حضور پیدا کنند. به گفته محمدی، جاذبه بورس ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی زیاد است و تحلیل اقتصاددانان خارجی این است که کانون سرمایه‌گذاری از اروپا و آمریکا در حال انتقال به آسیا است.

محمدی در ادامه با بیان اینکه سود سهام برخی سهامداران از سوی شرکت‌ها پرداخت نمی‌شود، گفت: معاونت حقوقی سازمان بورس، سامانه‌ای را طراحی کرده که رسیدگی به شکایات و حمایت از سهامداران خرد را در دستور کار قرار دارد. وی سپس از راه‌اندازی سامانه پیامکی خبر داد و گفت: توسط این سامانه تمام کدهایی که قصد خریدوفروش دارند، اعلام می‌شود تا سوءاستفاده از کد معاملاتی کاهش یابد. وی با اشاره به اینکه سود سهام برخی سهامداران سال‌هاست که توسط شرکت‌ها به آنها پرداخت نشده است، تاکید کرد: وظیفه سازمان این است که این موضوع را پیگیری کند که بر این اساس امیدواریم بتوانیم با وضع قوانین و پیگیری‌های لازم، در گام نخست پرداخت سودهایی که بیش از دو سال است انجام نشده را عملی کنیم. محمدی با اشاره به اینکه در خصوص پرداخت سود، پیگیری مطالبات سهامداران خرد در اولویت سازمان بورس قرار دارد، گفت: برای ما پیگیری مطالبات همه سهامداران حقوقی و حقیقی در یک اولویت است اما چون سهامداران خرد امکاناتی چون گرفتن وکیل برای احقاق حقوق خود را ندارند از آنها حمایت بیشتری خواهیم کرد.

محمدی همچنین در خصوص شاخص‌سازی در بازار اذعان داشت: عملکرد شرکت‌ها باید در قیمت سهام آنها منعکس شود و ملاک خریدوفروش سهام توسط معامله‌گران قرار گیرد. وی گفت: آنچه ملاک تصمیم‌گیری و سود و زیان سهامداران است افزایش و کاهش قیمت سهام است نه بالا و پایین رفتن شاخص بورس. رئیس سازمان بورس ادامه داد: بازار سهام فرصت‌های خوبی را پیش‌روی سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد و بر این اساس باید بدون توجه به شایعات در بورس سرمایه‌گذاری کرد و در این راستا تحلیل‌های بنیادی می‌تواند راهنمای خوبی برای معامله‌گران باشد.

محمدی با اشاره به معاملات بلوکی و اینکه این معاملات دستورالعملی دارد و موضوع غیرعادی‌ای نیست، گفت: اگر معاملات بلوکی در ضوابط خود انجام شود، اشکالی ندارد، در غیراین صورت و اینکه خارج از ضابطه صورت گیرد با آنها برخورد خواهد شد که قبلا هم در این مورد پرونده تشکیل شده است. محمدی در خصوص پرسش دیگری مبنی بر تاثیر شبکه‌های اجتماعی بر معاملات بورس گفت: به عقیده بنده هر چند همه رسانه‌های اجتماعی مفید هستند اما نحوه استفاده از آنها قابل بحث است. بر این اساس اگر شایعه‌ای در شبکه‌های اجتماعی مطرح می‌شود وظیفه رسانه‌هاست که اطلاعات و خبر صحیح را اعلام کنند تا با این اقدام اثر یکدیگر را تعدیل کنند. رییس سازمان بورس همچنین در خصوص بازگشایی نماد بانکی‌ها در بورس تصریح کرد: با توجه به اختلاف‌نظر بانک مرکزی و سازمان حسابرسی، پیگیر حل این مشکل هستیم تا در نخستین فرصت نماد بانکی‌ها در بورس بازگشایی شود.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

داده‌پردازی ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که ایرانی ارقام در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
مداران	۳،۲۹۹	۵
مرقام	۶،۲۷۵	۴.۹۹
کطبس	۲،۴۴۷	۴.۹۸
رکیش	۳،۹۱۹	۴،۸۱
قپیرا	۵،۸۱۹	۴،۶۶
ثفارس	۲،۳۹۳	۴،۶۳
خکمک	۱،۲۲۷	۴،۵۱

بیشترین درصد کاهش

شیر پاستوریزه پگاه اصفهان صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. ایرکا پارت صنعت در رده دوم این گروه ایستاد و ملی سرب و روی ایران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غشصفا	۴،۳۴۳	(۴.۸۸)
خکار	۱،۴۲۶	(۴.۸۷)
فسرب	۲،۴۴۹	(۴.۸۶)
خچرخش	۱،۶۱۰	(۴،۵۶)
ختراک	۴،۴۴۹	(۴،۴۹)
فرآور	۴،۴۸۸	(۴،۴۱)
پاسا	۱،۷۷۷	(۴،۳۶)

پرمعامله‌ترین سهم

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

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۱۲۷	۲۷.۹۱۰
مرقام	۶۲۷۵	۱۶،۴۵۵
ورناح	۴۶۱	۱۲،۳۸۶
فولاد	۱۲۰۰	۱۱،۵۰۰
خزامیا	۹۸۷	۱۰،۶۰۳
خودرو	۳۰۱۹	۱۰،۰۰۵
مبین	۴۱۱۴	۹،۲۲۰

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ایران ارقام به خود اختصاص داد و صنایع آذرآب رتبه دوم را به دست آورد. پتروشیمی مبین هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
مرقام	۶۲۷۵	۱۰۳.۲۵۱
فاذر	۴۸۴۵	۴۲،۳۳۸
مبین	۴۱۱۴	۳۷،۹۳۲
خساپا	۱۱۲۷	۳۱،۴۱۳
خودرو	۳۰۱۹	۳۰،۲۰۸
شبندر	۴۹۲۴	۲۸،۵۴۷
فاراک	۲۹۱۴	۲۱،۹۵۳

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که ایران ارقام در این گروه دوم شد و آهنگری تراکتورسازی ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۱۲۷	۱۴۶۴
مرقام	۶۲۷۵	۹۴۱
خاهن	۲۱۵۷	۷۱۴
خودرو	۳۰۱۷	۶۸۱
وبیمه	۱۵۱۳	۶۷۲
شبندر	۴۹۳۳	۶۴۵
خکمک	۱۲۲۷	۶۴۳

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کحافظ	۳۱۰۷	۱۵۵۴
خکاوه	۱۲۹۷	۱۲۹۷
پلاسک	۸۴۲	۸۴۲
فمراد	۲۵۶۶	۶۴۲
فلوله	۲۸۵۷	۵۷۱
پتایر	۳۲۴۵	۴۶۴
چفیبر	۷۵۶۸	۴۴۵

حمل و نقل

ادامه اعتراض به وضع ترانزیت از سوی ترکمنستان

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به این موضوع که کاهش سهم جاده در ترانزیت کالا و افزایش سهم ریل اقدام مقبولی است، از ارسال نامه‌ای به وزیر حمل‌ونقل ترکمنستان و دبیرکل IRU برای توضیح تاثیر امتداد اخذ عوارض بر تجارت دو کشور خبر داد.

داوود کشاورزیان در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی با اشاره به روند پیگیری اقدام ترکمنستان علیه ناوگان ترانزیت ایرانی و اخذ عوارض اظهار داشت: به‌رغم تمام پیگیری‌های انجام شده، دولت ترکمنستان هیچ پاسخی نداده است و هر دو طرف از کامیون‌های یکدیگر عوارض دریافت می‌کنند.

وی افزود: نامه‌ای به منظور تجدیدنظر در برخورد با ناوگان ایرانی به وزیر حمل‌ونقل ترکمنستان ارسال و اشاره شد که با توجه به موافقت‌نامه دوجانبه میان ایران و ترکمنستان قراری بر اخذ عوارض نبوده است و این رویه باعث کاهش سطح تجارت دو کشور می‌شود.

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای بیان داشت: همچنین نامه‌ای به مجامع بین‌المللی و دبیرکل IRU (سازمان جهانی ترانسپورت جاده‌ای) در خصوص رفتار دولت ترکمنستان با ناوگان ایرانی ارسال و جزییات اتفاقات اخیر برای آنها توضیح داده شد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به تدابیر وزارت راه و شهرسازی برای جابه‌جایی کالای ترانزیتی تجار گفت: بخشی از بار ترانزیت ترکمنستان از جاده به ریل منتقل می‌شود و امیدواریم راه‌آهن و امکانات ریلی ایران بتواند بار ترانزیت را حمل کند زیرا هرچه بار کمتر شود عوارض زیاد و کم معنی پیدا نمی‌کند.

کشاورزیان با بیان اینکه «هدف اصلی افزایش حجم ترانزیت است» به پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی گفت: کاهش سهم جاده در ترانزیت کالا و افزایش سهم ریل، اقدام مقبولی است و سهم ریل باید افزایش پیدا کند و در این چند روز تعداد واگن‌های ترانزیتی افزایش یافته است.

وی خاطرنشان کرد: در سال ۹۴ بالغ بر ۹۲ هزار و ۳۰۰ دستگاه کامیون ایرانی به مقصد ترکمنستان تردد داشته‌اند که از این میزان ۸۵ هزار و ۳۰۰ دستگاه به مقصد ترکمنستان و ۷هزار دستگاه به ماورای ترکمنستان برای ترانزیت و به مقاصد قزاقستان، تاجیکستان و قرقیزستان رفته‌اند. همچنین ۲۹ هزار کامیون ترکمنی به ایران تردد کرده‌اند که از این تعداد ۲۴ هزار دستگاه به مقصد ایران بوده و ۵ هزار دستگاه به‌صورت ترانزیت به مقصد ترکیه از ایران عبور کرده‌اند.

رئیس سازمان راهداری یادآور شد: این عوارض از روز دوشنبه ۱۸ مردادماه از سوی طرف ترکمنی و فقط روی کامیون‌های ایرانی ترانزیتی وضع شده است و ترکمن‌ها به اخذ عوارض ۱۶۰دلاری از کامیون‌های کمتر از ۲۰ تن و عوارض ۲۶۰ دلاری از کامیون‌های بالای ۲۰ تنی ایرانی به‌عنوان حق ترانزیت (عبور) کشورشان اقدام کرده‌اند و علاوه بر آن به ازای هر یک کیلومتر تردد نیز یک دلار از همه کامیون‌های ایرانی دریافت می‌کنند. همچنین اقدام ایران بر اساس اصل رفتار متقابل و با اقداماتی مانند اخذ عوارض از ناوگان ترکمنستان از تاریخ ۲۳مرداد اجرایی شد.

بلیت اتوبوس گران نشده است

مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی مسافربری با تکذیب افزایش مجدد کرایه اتوبوس‌های بین‌شهری در شش ماهه گذشته، گفت: از بهمن ۹۳ تا ۱۷ شهریور ۹۵ هیچ افزایشی در نرخ کرایه این اتوبوس‌ها صورت نگرفته است.

احمدرضا عامری درگفت و گو با مهر، افزود: در ۲۵ اسفند ماه سال ۹۴، نرخ کرایه اتوبوس بین‌شهری ۱۵درصد افزایش یافت که ۱۵فروردین ماه سال‌جاری قیمت‌ها به روال سابق بازگشت و پس از آن شاهد افزایش قیمتی درنرخ کرایه نبودیم.

عامری ادامه داد: با توجه به بازگشت نرخ کرایه در فروردین ماه سال‌جاری به سطح قبلی، افزایش ۲۰درصدی کرایه اتوبوس‌های بین شهری در ۱۷شهریور ماه برای نخستین‌بار در سال‌جاری رخ داده است.

وی اظهارکرد: در آغاز سال ۹۴ با توجه به اینکه کرایه در بهمن ماه ۹۳ افزایش یافته بود، شاهد رشد قیمت نبودیم اما در اسفند ۹۴ رشد قیمت صورت گرفت که در ۱۵ فروردین ماه قیمت‌ها به سطح قبلی بازگشت.

به گفته رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی مسافربری کشور، با وجود ثبات نرخ کرایه اتوبوس‌های بین شهری طی دوسال گذشته، تمامی بخش‌های خدماتی کشور طی این مدت شاهد افزایش نرخ بوده‌اند.

عامری درباره احتمال افزایش یا ثبات قیمت نرخ کرایه اتوبوس‌های بین شهری درماه‌های آتی و به‌ویژه پایان سال‌جاری گفت: اتحادیه هنوز تصمیمی در این زمینه نگرفته است.

با توجه به آنکه سفر با اتوبوس‌های بین‌شهری جزو شیوه‌های ارزان و پرمتقاضی محسوب می‌شود، افزایش نرخ کرایه این اتوبوس‌ها می‌تواند منجر به کاهش حجم سفرهای بین‌شهری شود.

گفتنی است با افزایش ۲۰درصدی نرخ کرایه اتوبوس‌های بین شهری در ۱۷شهریور ماه جاری، اخباری مبنی بر افزایش «دوباره» قیمت طی شش ماهه گذشته در برخی رسانه‌ها منتشر شد این درحالی است که به گفته رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی مسافربری کشور در دوسال گذشته هیچ افزایش قیمتی در کرایه اتوبوس‌های بین شهری انجام نشده است.

دوراهی دشوار وزارت راه؛ تولید ملی یا تأمین مالی

چرا ریل ملی هنوز نمی‌صرفد؟

جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

بومی‌سازی تکنولوژی‌های روز در صنایع زیرساختی یکی از اولویت‌های جدی اقتصادی کشور است که در طول سال‌های گذشته بارها روی آن تأکید شده و دولت‌های مختلف با توجه به شرایط‌شان در این حوزه فعالیت‌هایی را انجام داده‌اند. این نگاه کلی در برخی حوزه‌ها جواب داده و در برخی شرایط با شکست مواجه شده است.

از تجربه ناموفق ساخت هواپیمای مسافرتی گرفته تا رسیدن واگن‌سازان داخلی به حدی از توان که امروز برای تأمین نیاز کشور می‌توان روی آنها حساب ویژه کرد، تنها بخشی از تجارب این سال‌ها در عرصه حمل‌ونقل را می‌سازد. این حوزه بزرگ یک طرح کلان دیگر را نیز در خود می‌بیند که با وجود گذشت زمانی نسبتا طولانی هنوز اما و اگرها درباره آن ادامه دارد. طرح‌های گسترده ریلی ایران باعث شده تأمین ریل‌های جدید یکی از اصلی‌ترین اولویت‌های وزارت راه و شهرسازی باشد. از نوسازی و بهسازی خطوط قدیمی و ساخت خطوط ریلی جدید گرفته تا طرح‌هایی همچون ساخت راه‌آهن سریع‌السیر، دو خطه و چهار خطه‌سازی مسیرهای اصلی و گسترش راه‌آهن حومه‌ای تنها بخشی از برنامه‌هایی را می‌سازند که پیگیری هریک از آنها نیاز به ریل دارد. این نیاز جدی در سال‌های گذشته باعث شد مذاکره با ذوب‌آهن اصفهان برای ساخت ریل آغاز شود. مذاکراتی که از سال ۱۳۸۶ کلید خورد و پس از گذشته حدود ۱۰سال هنوز تکلیف آن مشخص نیست و با وجود توافق‌های جدیدی که برای رسیدن نخستین ریل‌های تولید داخل در زمستان سال گذشته وجود داشت، هنوز مشخص نیست به‌طور دقیق چه زمانی راه‌آهن و شرکت ساخت از این محصول بهره خواهند برد. در کنار تأخیرهای چندباره، این بار مدیرعامل راه‌آهن از مشکلی جدید بر سر راه استفاده از این محصولات رونمایی کرده و آن تامین مالی این ریل‌هاست. پورسیدآقایی با اشاره به قرارداد خرید ۱۵۰ هزار تن ریل از هند، عنوان کرده است این قرارداد با یک وام ۱۲ ساله بسته شده و از این‌رو ما در زمان پیش‌خرید تنها ۵درصد از مجموع قرارداد را پرداخت کردیم که این رقم حدود ۲۰میلیارد تومان بود. این در شرایطی است که برای خرید همین ریل از داخل باید بیش از ۴۰۰میلیارد تومان هزینه می‌شد. مذاکرات ابتدایی صورت گرفته میان مقامات ایرانی و چند شرکت تولیدکننده ریل خارجی نیز تفاوت را به شکلی واضح نشان می‌دهد. چینی‌ها اعلام کرده‌اند برای فروش هر تن ریل به ایران نرخی ۴۷۰ تا ۵۰۰ دلاری را در نظر خواهند گرفت. در اروپا نیز دو تولیدکننده ریل نرخ‌هایی را اعلام کرده‌اند که نرخ یکی از آنها حدود ۵۰۰ دلار در هر تن ریل و نرخ دیگر تولیدکننده که با کیفیت‌ترین ریل اروپا را تولید می‌کند، حدود ۷۰۰ دلار تخمین زده می‌شود. این درحالی است که با وجود نهایی نشدن ساخت ریل در داخل و لزوم قیمت‌گذاری نهایی پس از سنجش کیفیت، گمانه‌زنی‌ها حاکی از آن است که ریل داخلی احتمالا رقمی بالاتر از ۶۰۰ دلار در هر تن خواهد داشت.

هرچند یکی از اصلی‌ترین دلایل این تفاوت قیمت فاینانس هند برای ارزان تمام شدن صادرات آن است، اما حمایت از تولید ملی این بار گریبان وزارت راه را گرفته تا مجبور شوند برای حفظ توان ذوب‌آهن، ریلی را که هنوز تولید نشده با قیمتی در حد نرخ بین‌المللی تهیه کنند.

حمایت از تولیدکنندگان با تکیه بر مزیت نسبی

یک صاحبنظر عرصه ریلی معتقد است با توجه به پیشرفت‌هایی که در طول سال‌های گذشته برای برخی صنایع ریلی به‌وجود آمده، می‌توان انتظار داشت بخشی از نیاز داخلی با استفاده از این توانایی به کار گرفته شود و برای ورود به دیگر بخش‌ها نیز راهکارهایی چون مشارکت با خارجی‌ها در نظر گرفته شود.

محمد سعیدی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: در بخش‌هایی مانند ساخت واگن، ایران توانسته جایگاه نسبتا مناسبی پیدا کند و در صورتی که برخی از مسائل و مشکلات برطرف شوند، می‌توان انتظار داشت بخش زیادی از نیازهای داخلی از سوی سرمایه‌گذاران ایرانی برطرف شود. به گفته وی در حوزه ریل نیز آنچه واضح است، نیاز جدی کشور به تأمین محصولات جدید برای پیگیری اهداف کلان است. در این نقطه باید با در نظر گرفتن مزیت نسبی تصمیم‌هایی جدی گرفت. از یک‌سو حمایت از سرمایه‌گذاری‌های داخلی اهمیت بالایی دارد و از سوی دیگر نیاز به انتقال تکنولوژی نیز بحثی جدی است که شاید فضای به وجود آمده پس از توافق هسته‌ای آن را تسهیل کند. تفاوت قابل‌توجه در حمایت‌هایی که از سرمایه‌گذاران خارجی می‌شود با آنچه برای داخلی‌ها اتفاق می‌افتد یکی دیگر از مسائل و دغدغه‌های جدی است که در این زمینه مطرح است. مرتضی دلخوش، کارشناس مسائل اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» به این مسئله پرداخت و گفت: سرمایه‌گذاران خارجی به‌طور معمول برای مراوده با یک کشور خارجی از امکاناتی بهره می‌گیرند که شاید ایرانی‌ها از داشتن آن محروم هستند. وی ادامه داد: فاینانس یکی از این گزینه‌هاست که هم منابع مالی خط تولید را تأمین می‌کند و هم با غیرنقدی کردن قراردادها بار مالی کمتری روی دوش خریدار می‌گذارد. از سوی دیگر بسیاری از این تولیدکننده‌ها فضای آن را دارند که به تناسب سفارش خود از بانک‌ها تسهیلاتی ارزان‌قیمت دریافت کنند و در زمانی طولانی آن را پس دهند. به گفته دلخوش شرایط این‌چنینی برای تولیدکننده‌های داخلی ایران فراهم نیست و از این رو اگر بنا بر حمایت از تولیدات داخلی و البته کاهش قیمت‌های تمام شده است، حمایت از این صنایع قطعا بخشی از اهداف کلان حمایت از تولیدات داخلی خواهد بود.

هرچند حمایت‌های مدنظر کارشناسان اقتصادی هنوز به‌طور کامل اجرایی نشده اما براساس اطلاعات ارائه شده از سوی راه‌آهن این شرکت تمام تلاش خود را کرده تا فشار کمتری روی ذوب‌آهن وجود داشته باشد. صرف نظر از وصول بدهی ۲۰۰ میلیارد تومانی که بخشی از این برنامه است و همچنین صرف نظر از تأخیرهای چندباره تحویل ریل نیز این حمایت‌ها را تکمیل کرده است. با این وجود اگر بناست ریل ملی پس از تولید با نمونه‌های خارجی خود توان رقابت داشته باشد شاید تلاش برای کاهش قیمت تمام شده این تولیدات اولویتی اساسی در این رابطه باشد.

عمران

خانه‌دار کردن همه مردم در ۱۰ سال

رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران می‌گوید اگر دولت از هم‌اکنون برنامه‌ریزی برای ساخت یک‌میلیون واحد مسکونی را در دستور کار قرار دهد ۱۰ سال زمان می‌برد تا به نقطه سربه‌سر برسیم.

حسن محتشم در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: وام صندوق پس‌انداز مسکن یکم بخشی از مخاطبان مسکن را پوشش می‌دهد که همان خانه اولی‌ها هستند که با شرایط خاص می‌توانند از آن استفاده کنند، اما عموم متقاضیان مسکن واجد این شرایط نیستند و باید از طریق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن (اوراق تسه) اقدام کنند. در حال حاضر نیز قیمت هر برگ ۵۰۰هزارتومانی تسه حدود ۱۰۰هزار تومان است، یعنی نزدیک ۲۰درصد از وام مسکن صرف خرید اوراق می‌شود که این مسئله کار را مشکل کرده و کم‌کم دریافت وام برای متقاضی گران تمام می‌شود.

وی افزود: دولت پیشنهاد کرده تا اوراق تسه را به بانک‌های دیگر هم بدهند که اگر این اتفاق بیفتد قیمت خرید اوراق عادلانه و منصفانه می‌شود و می‌تواند بخشی از بازار را جوابگو باشد. به همین دلیل تسهیلات لازم است و روی گروه‌هایی از جامعه تأثیر می‌گذارد، اما این اقدامات برای خارج کردن مسکن از رکود کافی نیست.

رئیس انجمن انبوه‌سازان استان تهران ادامه داد: طبق طرح جامع مسکن باید سالانه یک‌میلیون واحد مسکونی بسازیم که برنامه‌ریزی برای آن نداشته و نداریم. حتی اگر از همین امروز اقدام برای ساخت سالانه یک میلیون مسکن را آغاز کنیم، ممکن است ۱۰ سال دیگر به نقطه سر به سر برسیم زیرا در حال حاضر ۱۹میلیون حاشیه‌نشین در بافت‌های فرسوده داریم که بخش زیادی از آنها بدون مسکن هستند. بنابراین نوسازی و تأمین مسکن در این بافت‌ها باید توامان انجام شود.

وی همچنین به حدود یک میلیون ازدواج سالانه که نیاز به واحد مسکونی را ایجاد می‌کند، اشاره و تأکید کرد: دولت باید تحولاتی در بخش مسکن اعمال کند که منجر به گردش اقتصاد، نقدینگی مناسب و چرخش در اقتصاد به شکل منطقی و اصولی شود و مسکن با اتکا به درآمد سرانه از رکود دربیاید.

به گفته محتشم، اگر درآمد سرانه در همین اندازه باشد امکان فراهم کردن خانه برای متقاضیان مسکن به‌وجود نمی‌آید و از سوی دیگر تجمیع تقاضا نگرانی از این بابت ایجاد می‌کند که در آینده شرایط برای جهش قیمت مسکن فراهم شود.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۴۹۳۱۶۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۴۸۰۰۱۷۱۷ – ۹۵/۵/۲۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لواسانات تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمود کلهری به شناسنامه شماره ۱۳۳۵۳ کد ملی ۰۰۵۸۹۶۴۷۹۷ صادره از تهران فرزند یداله در ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۲۵۱۷۸ مترمربع قسمتی از پلاک ۳۳ اصلی واقع در قریه ملک چشمه لواسان بخش ۱۱ تهران انتقال ملک از مالک رسمی آقای یداله کلهری و غیره محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهدشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۵/۶/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۵/۶/۲۱
۱۲۴۲۵ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک لواسانات – اصغر منیعی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۱۳۸۴ مورخ ۹۵/۴/۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک جنوب غرب تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای یوسفعلی بخشیان فرزند علی به شماره شناسنامه ۱۲۵۳۸ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۳۹/۸۰ مترمربع در قسمتی از پلاک ۱۸۲۳ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۲۶۵ فرعی از ۲ اصلی ۴۹ واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای دکتر فتح‌اله امیر هوشمند محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهدشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۶/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۶/۲۱
۱۲۴۳۹ رئیس ثبت اسناد و املاک – اردشیر شهمیرزادی

اصلاحیه پیرو آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت یک قطعه زمین به مساحت ۸۷/۶۱ مترمربع که فعلا به صورت یک باب خانه درآمده است به شماره ۸۰ فرعی از ۴۷۲۶ اصلی ذیل ثبت ۱۳۳۶۹ صفحه ۱۳۸ دفتر ۱۲۴ چاپی ۳/۲۱۰۰۰۱، واقع در بخش ۶ تهران به نام علی‌اکبر فرجی ثبت و سند صادر شد و برابر سند ۵۵۶۹۵-۶۵/۷/۱۴ دفترخانه ۲۷۹ تهران به آقای لازم جنگجو منتقل و برابر اسناد ۱۵۶۷۴۷-۸۹/۱۱/۱۱ و ۱۵۱۴۰۰-۸۶/۱۱/۲۱ و ۱۵۶۷۴۶-۸۹/۱۰/۱۱ و ۱۶۰۸۲۹-۹۱/۱۲/۲۴ دفترخانه ۱۶ تهران در رهن می‌باشد. با ارایه یک برگ استشهادیه که امضا شهود آن ذیل شماره ۵۷۶۸۸ دفترخانه ۱۳۱ تهران رسیده است. مدعی است که سند مالکیت آن به علت اسباب‌کشی مفقود گردیده است و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است. لذا به استناد تبصره یک اصلاحی ذیل ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون در یک نوبت آگهی می‌شود، چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود می‌باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایید. بدیهی است که اگر ظرف مدت مقرر اعتراضی نرسیده و یا در صورت اعتراض، اصل سند مالکیت یا سند معامله ارایه نشود سند مالکیت المثنی طبق مقررات صادر خواهد شد.

۱۲۲۹۹ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک جنوب تهران - حمید همایی

بین‌الملل

اعتراف یک مهندس فولکس واگن به تبانی در تقلب دیزلی

یک مهندس فولکس واگن اعتراف کرد به این خودروساز آلمانی برای دور زدن استانداردهای آلایندگی آمریکا کمک کرده و وکیلش اعلام کرد وی با مقامات فدرال در تحقیقات کیفری‌شان همکاری خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، جیمز لیانگ از سال ۱۹۸۳ برای فولکس واگن کار کرده است و جزو تیم مهندسان این شرکت بوده که یک موتور دیزلی طراحی کرده‌اند. وی به تبانی برای ارتکاب کلاهبرداری و نقض قوانین هوای پاک آمریکا متهم شده است.

لیانگ نخستین فردی است که در ارتباط با پرونده تقلب فولکس واگن در تست‌های آلایندگی دیزلی با اتهامات کیفری روبه‌رو می‌شود.

این شهروند آلمانی ۶۲ ساله که در نیوبری پارک کالیفرنیا زندگی می‌کند، در دادگاه منطقه‌ای آمریکا در دیترویت حاضر و با اعتراف به جرم، وارد یک توافق شد که شامل همکاری وی با دولت آمریکا در تحقیقات آلایندگی است.

در کیفرخواست صادره علیه این مهندس آلمانی گفته شده لیانگ با کارمندان سابق و کنونی فولکس‌واگن برای گمراه کردن دولت آمریکا در مورد نرم‌افزار غیرقانونی همکاری کرده است.

این نرم‌افزار به فولکس‌واگن امکان داد خودروهای دیزلی بفروشد که آلایندگی آنها چندبرابر حد مجاز در آمریکاست.

لیانگ در دادگاه اعلام کرد: من مطلع بودم که فولکس واگن وجود این نرم‌افزار را برای رگولاتورهای آمریکایی فاش نکرده است. وکیل وی پس از جلسه دادگاه گفت: موکلش بسیار پشیمان است.

لیانگ ممکن است با حداکثر پنج سال زندان روبه‌رو شود، اما در صورتی که دولت آمریکا ببیند وی همکاری مورد توجهی داشته، ممکن است مجازاتش مشمول تخفیف شود.

یک هیأت منصفه در ماه ژوئن لیانگ را متهم شناخت، اما این مسئله به تازگی علنی شده است.

سخنگوی فولکس واگن در این‌باره حاضر به اظهارنظر نشد و تنها اعلام کرد که این خودروساز به همکاری با وزارت دادگستری آمریکا ادامه می‌دهد.

براساس گزارش رویترز، فولکس‌واگن در حال حاضر موافقت کرده است برای جبران خسارت‌های محیط‌زیستی و همچنین خسارت مالکان خودروهای آلاینده در آمریکا حداکثر ۱۶.۵ میلیارد دلار هزینه کند.

براساس کیفرخواستی که علیه لیانگ صادر شده است، وی یکی از مهندسانی بوده که در وولفسبورگ آلمان مستقیماً در طراحی این نرم‌افزار برای فولکس‌واگن جتا در سال ۲۰۰۶ دست داشته است.

این مهندسان به سرعت دریافتند که موتورهای دیزلی که آنها برای خودروهای بازار آمریکا طراحی می‌کنند نمی‌تواند مطابق با استانداردهای هوای پاک دولت آمریکا باشد و مصرف‌کنندگان را جذب کنند، بنابراین لیانگ و سایر کارمندان فولکس‌واگن نرم‌افزاری را طراحی کردند که کنترل‌های آلایندگی را در زمان تست دولتی فعال کرده و پس از آن این کنترل‌ها غیرفعال می‌شوند.

مدیرعامل شرکت ایکاپ در پاسخ به «فرصت امروز» مطرح کرد

امضای نخستین قرارداد ایکاپ با قطعه‌سازان ایرانی

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

محمدرضا معتمد، مدیرعامل شرکت ایکاپ از امضای نخستین قرارداد این شرکت با یکی از قطعه‌سازان ایرانی خبر داد.

۹ماه پس از امضای قرارداد مشترک میان ایران‌خودرو و پژو، بالاخره خبر از امضای قرارداد همکاری شرکت مشترک این دو خودروساز یعنی ایکاپ با یکی از قطعه‌سازان ایرانی برای تامین قطعات محصولات این شرکت می‌رسد؛ خبری که قطعه‌سازان ایرانی مدت‌ها در انتظار شنیدن آن بودند. پیش از این برخی قطعه‌سازان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از بسته نشدن قرارداد همکاری برای حضور قطعه‌سازان ایرانی در زنجیره تامین پژو گلایه کرده بودند حالا اما با اینکه شش ماه به عرضه نخستین محصول مشترک آبی‌های جاده مخصوص با شیرهای فرانسوی در بازار ایران مانده، قطعه‌سازان ایرانی نیز در تولید سهیم شده‌اند.

روز گذشته در حاشیه نشست مشترک قطعه‌سازان ایرانی با قطعه‌سازان فرانسوی، مدیرعامل شرکت ایکاپ در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» مبنی بر اینکه چرا ارزیابی‌های پژو از قطعه‌سازان ایرانی پیش از امضای قرارداد جوینت ونچر صورت نگرفته است؟ بیان کرد: «وقتی ما نمی‌دانستیم چه محصولی را می‌خواهیم تولید کنیم، نمی‌توانستیم به ارزیابی قطعه‌سازان بپردازیم، بنابراین پس از امضای قرارداد روند ارزیابی‌ها آغاز شده و اکنون در مرحله امضای قرارداد هستیم.»

او ادامه داد: «نخستین قرارداد همکاری با یکی از قطعه‌سازان ایرانی به امضا رسیده و سایر قراردادها نیز گام به گام امضا خواهند شد.»

معتمد همچنین درباره اینکه چرا تولید محصولات با عمق ساخت داخل ۲۰درصد آغاز شده در حالی‌که پیش از این قرار بود با ۴۰درصد آغاز شود، تصریح کرد: «از ابتدا قرار بر این بود که کار با ۲۰درصد ساخت داخل آغاز شود و در طول مدت یک‌سال عمق ساخت داخل به ۴۰درصد برسد.»

پژو می‌خواهد ایران تبدیل به هاب صادراتی منطقه شود

در این همایش کمار، قائم‌مقام آفریقا و خاورمیانه شرکت پژو سیتروئن نیز از برنامه‌های بلندمدت این شرکت برای قطعه‌سازان ایرانی خبر داد و گفت: «ما برنامه‌ای بلندمدت برای تامین قطعه در ایران و پیوستن قطعه‌سازان ایرانی به زنجیره تامین جهانی پژو داریم و می‌خواهیم ۳۰درصد از قطعات تولید شده در ایران را به بازارهای آفریقایی و خاورمیانه صادر کنیم.

او با اشاره به برطرف شدن مشکل نقل و انتقال پول اظهار کرد: «ما می‌خواهیم ایران در تامین قطعه سایر بازارهای ما سهیم باشد.»

کمار با بیان اینکه طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته شرکت مشترک ایران‌خودرو و پژو به مرکز منطقه برای صادرات‌خودرو از ایران تبدیل خواهد شد، تصریح کرد: «خوشبختانه مشکل انتقال ارز برطرف شده و می‌توانیم به ایران انتقال وجه داشته باشیم. طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته تا سال ۲۰۲۱ تولید محصولات مشترک با ایران‌خودرو به سالانه ۲۰۰ هزار دستگاه افزایش یافته و برخی از این تولیدات نیز صادر خواهد شد.»

به گفته کمار، خودروهای پژو در ایران با کیفیتی مشابه محصولات تولیدی پژو در دیگر کشورها تولید خواهد شد.

او با بیان اینکه تولید خودروی پژو ۲۰۸ در سال ۲۰۱۵ آغاز شده است، گفت: «تولید پژو ۲۰۰۸ جدید نیز از سال ۲۰۱۶ آغاز شده و خودروی ۳۰۱ جدید نیز در سال ۲۰۱۷ وارد بازار خواهد شد. خطوط تولید مشترک شرکت ایران‌خودرو و پژو آغاز شده و به دنبال تسریع در فعالیت‌ها هستیم به‌گونه‌ای که به‌زودی شاهد عرضه این محصولات خواهیم بود.»

گفت‌وگو

۳ پیامد خودرویی برجام

«فولکس‌واگن، فیات و آئودی» پای مذاکره آمدند

عضو هیأت‌مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو به تشریح آثار توافق هسته‌ای و اجرای برجام در صنعت خودرو پرداخت و گفت: به دنبال توافق هسته‌ای ایران و کشورهای ۱+۵، سه اتفاق بزرگ در صنعت خودروی کشور رخ داد.

محمدرضا نجفی‌منش در گفت‌وگو با ایرنا، با تأکید بر اینکه برجام، راه مراودات اقتصادی ما را باز کرد، گفت: تا پیش از اجرای برجام، شرکت‌های خارجی به دلیل شرایط سخت تحریمی که علیه ما تحمیل شده بود، حتی پاسخ ایمیل (پست الکترونیک) ما را نیز نمی‌دادند.

وی با یادآوری اینکه نقطه اوج این تحریم‌ها در صنعت خودروسازی اعمال شد، افزود: برای اعمال تحریم علیه صنعت خودروی ایران، از اختیارات ویژه رئیس‌جمهوری آمریکا استفاده شد؛ این در حالی است که معمولاً سالانه یکی دو بار از این اختیارات استفاده می‌شود.

وی که ریاست کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران را برعهده دارد، اضافه کرد: از نظر دولت‌های غربی، صنعت خودرو آنقدر حیاتی بود که تصور کردند با آسیب‌رساندن به آن، توانسته‌اند به اقتصاد ایران صدمه بزنند.

وی ادامه داد: همواره مشاهده کرده‌ایم که هر زمان صنعت خودرو رشد کرده، تولید ناخالص و اقتصاد ما نیز رشد کرده و برعکس، هر دوره که رشد صنعت خودرو متوقف شده، رشد اقتصادی ما نیز متوقف شده است.

نجفی‌منش در این ارتباط افزود: در سال ۱۳۹۳، ۳۰درصد از رشدی که در بخش صنعت محقق شد مرهون صنعت خودرو بود؛ یعنی اگر در آن سال صنعت ۳درصد رشد داشت، یک سوم از آن مربوط به صنعت خودرو بود. همچنین بخشی از نرخ رشد اقتصادی منفی سال‌های ۹۱ و ۹۲ – که نرخ رشد اقتصادی کشور بیشترین سقوط را داشت– مربوط به کاهش تولید خودرو بود؛ تولید ما از یک میلیون و ۶۵۰ دستگاه خودرو در سال ۱۳۹۰ به ۷۳۰ هزار دستگاه در سال ۹۲ رسیده بود.

عضو هیأت‌مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو گفت: به دنبال توافق برجام، سه اتفاق بزرگ در صنعت خودرو رخ داد؛ نخست، بازگشت خودروسازانی همچون پژو سیتروئن و بنز و حتی خودروهای ژاپنی که به دلایل تحریم ما را ترک کرده بودند.

وی ادامه داد: دومین اثر، توسعه فعالیت شرکت‌هایی که در زمان تحریم ما را ترک نکردند اما فعالیت خود را محدود کرده بودند؛ از جمله رنو در آن شرایط روزانه ۱۰۰ دستگاه خودرو نیز تولید نمی‌کرد اما اکنون تولید خود را به ۵۰۰ دستگاه در روز رسانده است.

نجفی‌منش افزود: به دنبال اجرای برجام، خودروسازانی مانند فولکس‌واگن، فیات، آئودی و همچنین برخی خودروسازان کره‌ای و ژاپنی - که هیچ‌گاه نگاه‌شان به سمت ایران نمی‌افتاد- پای میز مذاکره آمدند.

عضو هیأت‌مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو، با بیان اینکه چنین شرایطی برای بخش قطعه‌سازی خودرو نیز ایجاد شده است، گفت: پیش از این، در تولید ۵۰ قطعه جوینت ونچر (شرکت مشترک) داشتیم که این همکاری‌ها در سال‌های گذشته به دلایل بحرانی مختلف، تقریبا متوقف شده بود.

نجفی‌منش ادامه داد: به‌عنوان نمونه، شرکت بوش قرارداد خود را به حالت تعلیق درآورده بود، اما اکنون شاهدیم که همین شرکت در تهران دفتر راه‌اندازی کرده و برای توسعه فعالیت خود به دنبال زمین است؛ شرکت‌های دیگر از جمله زد. اف (ZF) و زیمنس نیز چنین شرایطی دارند.

خبر

شفاف‌سازی معاملات و ساماندهی بازار با اجرای سامانه ثبت معاملات خودرو

نشست تخصصی بررسی اجرای سامانه ثبت معاملات خودرو و خریدوفروش خودرو با کد رهگیری با حضور رئیس اتاق اصناف ایران و رؤسای اتحادیه نمایشگاه‌داران خودروی سراسر کشور در اتاق اصناف ایران برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی اتاق اصناف ایران، علی فاضلی، رئیس اتاق اصناف ایران در این نشست تخصصی، اجرای سامانه ثبت معاملات خودرو و خریدوفروش خودرو با کد رهگیری را مورد تأکید قرار داد و گفت: ایجاد تشکل‌های صنفی قدرتمند و کمیسیون‌های تخصصی در اولویت اتاق اصناف ایران است.

وی افزود: اختلاف‌نظرهای موجود در میان صنف نمایشگاه‌داران خودرو سبب شد تا انجام فعالیت‌های زیربنایی در حوزه خودرو به کندی صورت بگیرد؛ بعضا دستگاه‌های اثرگذار در بخش خودرو نمایشگاه‌داران را از میدان به در کردند، اما با وحدت رویه در صنف نمایشگاه‌داران خودرو و تقویت کمیسیون تخصصی خودرو می‌توان این مشکلات را مرتفع کرد.

رئیس اتاق اصناف ایران ضمن بیان این مطلب که کمیسیون تخصصی خودرو منجر به تقویت و ساماندهی بازار خودرو خواهد شد، این نکته را متذکر شد که با اجرای سامانه ثبت مکانیزه معاملات خودرو و تقویت کمیسیون تخصصی می‌توان به تعریف جامع و صحیحی از عملکرد صنف رسید و ضمن ایجاد وحدت رویه، فعالیت صنف نمایشگاه‌داران خودرو را نیز مورد ساماندهی قرار داد. فاضلی بر خروج سبک معاملات صنفی از حالت سنتی تأکید کرد.

نمایندگی‌های ایران‌خودرو دو شیفت شدند

شرکت خدمات پس از فروش ایران‌خودرو در راستای ارائه خدمات نوین، با افزایش ساعت کار برخی نمایندگی‌های مجاز، عصرها از ساعت ۱۷ تا ۲۲ به مشتریان خود خدمات ارائه می‌کنند.

مدیرعامل شرکت ایساکو ضمن بیان مطلب فوق گفت: با توجه به نزدیک شدن پایان تابستان و افزایش سفرهای هموطنان عزیز، برخی نمایندگی‌های مجاز ایساکو به صورت دو شیفت به دارندگان محصولات ایران خودرو خدمات ارائه خواهند داد.

رضا حسینی در ادامه گفت: این طرح به منظور تسهیل دسترسی مشتریانی که صبح‌ها امکان تحویل خودرو به نمایندگی را ندارند، برنامه‌ریزی و اجرا شده است. گفتنی است ملاک انتخاب نمایندگی‌های شیفت عصر، کسب امتیاز مناسب در شاخص‌های عملکردی خدمات است.

مدیرعامل شرکت خدمات پس از فروش ایران‌خودرو تشریح کرد: در راستای افزایش روزافزون رضایت مشتریان، شرکت ایساکو به صورت مستمر برنامه‌های جدید و متفاوتی را تدوین و اجرایی می‌کند که حضور نمایندگان در شیفت دوم برای پذیرش و سرویس‌دهی از جمله این اقدامات بوده و به منظور رفاه حال مشتریان کلید خورده است.

وی افزود: در فاز اول این طرح که از سیزدهم شهریورماه سال‌جاری در کلانشهرهای تهران، اصفهان، شیراز، تبریز، مشهد و اهواز عملیاتی شده است، نمایندگی‌های منتخب موظفند پس از پایان ساعت‌کاری معمول خود، اقدام به پذیرش خودروها کرده و نسبت به انجام تعمیرات سبک آنها اقدام کنند.

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای
شماره ۶۸۸۵ مورخ ۱۳۹۵/۰۶/۲۰ نوبت اول

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان در نظر دارد انجام امور مندرج در جدول ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به مناقصه گران واجد شرایط واگذار نماید، لذا بدینوسیله دعوت می نماید برای شرکت در فراخوان مطابق توضیحات زیر و مشخصات مذکور در اسناد مناقصه اقدام نمایند.

توضیحات:

۱) نام و نشانی مناقصه گزار : گرگان - خیابان شهید بهشتی – بهشت شانزدهم (نوبخت سابق)–جنب بانک مسکن–شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان- تلفن : ۳- ۰۱۷۳۲۱۵۸۴۰۱ و ۰۱۷۳۲۱۳۱۴۰۰ – نمابر : ۰۱۷۳۲۱۵۸۴۰۵ – کد پستی: ۴۹۱۵۶۵۸۵۳۴

۲) نوع تضمین شرکت در مناقصه :
۲-۱) ضمانت نامه بانکی به نفع کارفرما با مشخصات مندرج در شرایط عمومی مناقصه
۲-۲) رسید بانکی واریز وجه نقد به حساب وجوه سپرده عمرانی مناقصه گزار به شماره ۲۱۷۵۲۱۴۷۵۱۰۰۰ بانک ملی شعبه مرکزی به نشانی گرگان –میدان شهرداری

۳) محل ، زمان و مهلت دریافت اسناد:
۳- ۱) محل : اداره امور حقوقی و قراردادهای شرکت به آدرس فوق الذکر
۳-۲) زمان و مهلت : از تاریخ ۱۳۹۵/۰۶/۲۴ تا ۱۳۹۵/۰۶/۲۷ درساعتهای اداری
۴) آخرین مهلت تحویل اسناد تکمیل شده : پایان وقت اداری روز دو شنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۷/۰۶
۵) محل تحویل اسناد تکمیل شده : دبیر خانه شرکت به آدرس فوق الذکر
۶) آخرین مهلت انصراف: روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۷/۰۵
۷) انتشار فراخوان: نوبت اول: یک شنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۶/۲۱
نوبت دوم: روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۶/۲۳

تذکر۱: برای اطلاع بیشتر به پایگاههای اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور به آدرس http:// iets.mporg.ir ، شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به آدرس www.Nww.co.ir و شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان به آدرس www.Golestanabfar.ir مراجعه فرمائید.

تذکر۲: برای دریافت اسناد همراه داشتن کارت شناسایی معتبر ومعرفی نامه کتبی الزامی است.

م الف ۱۱۹

ردیف	نام پروژه	محل اجرای پروژه		مشخصات کلی پروژه	مبلغ بر آورد اولیه «ریال» (فهارس بها سال ۹۵)	مبلغ تضمین شرکت درمناقصه «ریال»	مدت اجرای پروژه «ماه»	رشته و حداقل پایه مورد نیاز		زمان گشایش پیشنهادها			ملاحظات
		شهرستان	روستا					رشته	پایه	روز	تاریخ	ساعت	
۱	مجتمع آبرسانی آشوربای	آق قلا	چن سبیلی	عملیات اجرایی حفر و لوله گذاری یک حلقه چاه عمیق به عمق ۱۶۰ متر	۲/۲۲۱/۴۰۱/۴۵۵	۱۱۱/۱۰۰/۰۰۰	۴	کاوش های زمینی	۵	چهارشنبه	۹۵/۰۷/۰۷	۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	
۲	مجتمع آبرسانی قرناوه	مراوه تپه	آق امام تا آلتی آغاج	عملیات اجرایی خط انتقال مسیر مخزن آق امام تا مخزن آلتی آغاج و احداث ۲ باب مخزن فشارشکن ۲۰ مترمکعبی	۴/۰۸۲/۹۰۴/۱۲۰	۲۰۴/۲۰۰/۰۰۰	۶	آب	۵	چهارشنبه	۹۵/۰۷/۰۷	۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	
۳	مجتمع آبرسانی شهید رجایی	آزادشهر	عطابهلکه	عملیات اجرایی شبکه توزیع آب به همراه نصب انشعابات	۲/۳۱۹/۷۵۰/۴۷۲	۱۱۶/۰۰۰/۰۰۰	۶	آب	۵	چهارشنبه	۹۵/۰۷/۰۷	۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	
۴	مجتمع آبرسانی قرق	گرگان	قرق	عملیات اجرایی حفر و لوله گذاری یک حلقه چاه عمیق به عمق ۲۰۰ متر	۲/۶۷۸/۶۶۰/۴۳۹	۱۳۴/۰۰۰/۰۰۰	۴	کاوش های زمینی	۵	چهارشنبه	۹۵/۰۷/۰۷	۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	

کارفرما : شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان

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

یکشنبه | ۲۱ شهریور ۱۳۹۵ | شماره ۶۰۲ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

توافق آمریکا و روسیه بر سر آتش‌بس در سوریه همزمان با عید قربان

سوریه در مسیر صلح

وزیر خارجه آمریکا دیروز در پایان نشست ماراتنی خود با همتای روس‌اش اعلام کرد آمریکا و روسیه بالاخره بر سر طرح برقراری آتش‌بس در سوریه که قرار است از ۱۲ سپتامبر آغاز شود، توافق کردند.

به گزارش ایسنا، به نقل از سایت شبکه اسکای نیوز عربی، جان کری، وزیر خارجه آمریکا در کنفرانس خبری مشترک با سرگئی لاوروف، همتای روس خود در ژنو تاکید کرد آتش‌بس همزمان با عید قربان یعنی از صبح روز دوشنبه آغاز و اجرایی می‌شود.

این توافق یا سند که به «برنامه کاری» معروف است، چند بند دارد که مهم‌ترین آن آتش‌بس آزمایشی است که از صبح روز دوشنبه آغاز می‌شود و در پی آن تمام طرف‌ها از جاده کاستیلو در شمال حلب عقب‌نشینی می‌کنند و توقف درگیری‌ها در جنوب و غرب حلب تضمین می‌شود. جان کری و لاوروف تاکید کردند دولت سوریه و مخالفان با آتش‌بس موافقت کرده‌اند.

وزیر خارجه آمریکا تاکید کرد این توافق به منزله موفقیت نیست اما وضعی را ایجاد می‌کنیم که این بار با دفعات قبل فرق دارد. او افزود: در صورت تمدید یک هفته‌ای آتش‌بس نیروهای آمریکایی در زمینه همکاری با ارتش روسیه در سوریه توافق خواهند کرد.

جان کری تاکید کرد: آمریکا و روسیه طرح را اعلام می‌کنند و امیدواریم به کاهش خشونت‌ها بینجامد و مسیر را به روی صلح از طریق مذاکره و گذار سیاسی در سوریه باز کند. او افزود: آمریکا موافق انجام گام‌های بیشتر است، چراکه معتقدیم روسیه و لاوروف توان فشار بر نظام سوریه را برای پایان درگیری‌ها دارند.

وزیر خارجه آمریکا گفت: ما بر سر مجموعه گام‌ها برای حل بحران سوریه در زمینه توقف درگیری‌ها که از ۱۲ سپتامبر آغاز شده و به مدت یک هفته ادامه خواهد داشت، توافق کردیم.

کری افزود: یک روز بعد از مذاکرات طولانی در ژنو به اعتقاد من این طرح منجر به مذاکرات برای پایان درگیری‌ها خواهد شد.

وزیر خارجه آمریکا ادامه داد: این توافق شامل فشار روسیه بر نیروهای سوریه جهت توقف درگیری‌ها در مرزهایی است که آنها اکنون در آن قرار دارند و آمریکا و دیگر کشورها نیز بر مخالفان فشار خواهند آورد تا دست از پیشروی در میدان بردارند. کری فاش کرد که جاده کاستیلو «منطقه‌امن» برای تضمین ارائه کمک‌های انسانی به غیرنظامیان در مناطق مختلف حلب خواهد شد.

وی تصریح کرد: مسکو و واشنگتن بر سر این مسئله توافق کردند که نظام سوریه به نقطه‌ای برسد که دیگر دست به حملات هوایی در مناطق مخالفان مورد توافق دو طرف روسیه و آمریکا نزند و زمانی‌که امور در این مسیر حرکت کند نظام دیگر نخواهد توانست به مخالفان حمله‌ای داشته باشد.

رئیس دستگاه دیپلماسی آمریکا گفت: موفقیت آتش‌بس و کاهش خشونت منجر به امدادرسانی به مناطق محاصره شده خاصه حلب می‌شود و اگر حلب شاهد صلح شود امکان حل وجود دارد و عکس آن مصیبت خواهد بود. براساس توافق دو طرف گروه‌های مخالف و نیروهای نظام نباید دست به هیچ اقدامی برای بازپس گرفتن مناطقی که از دست داده‌اند، بزنند و به گفته کری در غیراین صورت با تحریم‌ها علیه ناقضان این توافق روبه‌رو خواهند شد.

لاوروف نیز گفت: آمریکا و روسیه به اجرای حملات هماهنگ با یکدیگر در صورت تمدید و پایداری آتش‌بس پیشنهادی توافق کردند. لاوروف تصریح کرد: ما بر سر ادامه حملات به تروریست‌ها توسط نیروی هوایی روسیه و آمریکا توافق خواهیم کرد و بر سر مناطقی که این حملات انجام خواهد شد نیز هماهنگی خواهیم کرد و این هماهنگی از سوی مرکز روسی - آمریکایی که در این زمینه تشکیل خواهد شد، صورت می‌گیرد.

لاوروف گفت: وجود طرف‌های بسیار دخیل چه در سوریه و چه در خارج از آن و نیز بی‌اعتمادی روسیه و آمریکا در مسئله سوریه هیچ کمکی به ما نکرد و بی‌اعتمادی همچنان میان طرف‌های درگیری وجود دارد.

وزیر خارجه روسیه گفت: گام اول تاکید بر آتش‌بس و اتخاذ گام‌های لازم برای اطمینان از توقف ۴۸ساعته درگیری‌ها سپس تدوام آن است.

لاوروف فاش کرد که پنج سند برای شناسایی گام‌های لازم برای شکست تندروها و ارسال کمک‌ها و آتش‌بس به‌منظور زمینه‌سازی برای آغاز مذاکرات صلح به دست آمده است.

لاوروف گفت: هفت روز بعد از آتش‌بس ما مرکزی نظارتی برای اجرای توافق توقف درگیری‌ها و بازنگری در جدا کردن گروه‌های تندرو و میانه‌رو تشکیل خواهیم داد و حملات تنها علیه تروریست‌ها خواهد بود و آمریکا و روسیه این حملات را انجام خواهند داد.

لاوروف گفت: واشنگتن و مسکو مناطقی را که شاهد حملات خواهد بود با هم هماهنگ خواهند کرد و این مناطق تنها شاهد حضور نیروهای روس و آمریکا بوده و نیروهای نظام خارج از آن خواهند بود.

او تاکید کرد که جدایی گروه‌های تروریستی از مخالفان میانه‌رو امری ضروری است.

لاوروف تاکید کرد: اسنادی که به دست آورده‌ایم دربرگیرنده جزییات ارائه کمک‌ها با هماهنگی سازمان ملل به شرق و غرب حلب است و تدابیر برای تعامل با نقض آتش‌بس را نیز تعیین کرده‌ایم.

باوجود اینکه دو طرف از دو گروه مخالف در درگیری‌های سوریه حمایت می‌کنند اما مسکو مدت‌هاست خواهان این همکاری است.

استفان دی میستورا، فرستاده سازمان ملل به سوریه نیز گفت: سازمان ملل از توافق دو طرف روس و آمریکا استقبال می‌کند.

او در کنفرانس خبری گفت: سازمان ملل آماده کمک به توقف خشونت‌ها و ارسال کمک‌های انسانی به خسارت‌دیدگان است.

جهانگیری:

پایبندی بر توافق برجام منوط به پایبندی تمامی طرفین است

معاون اول رئیس‌جمهوری گفت: پایبندی بر ضوابط اجرای برجام منوط به پایبندی تمامی طرفین در این تعهد است.

به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری طی سخنانی در مراسم آغاز عملیات اجرایی احداث واحدهای دوم و سوم نیروگاه اتمی بوشهر با اشاره به اهمیت و ضرورت دستیابی به فناوری‌های برتر و ایجاد تنوع در منابع تامین انرژی اظهار کرد: استفاده از انرژی صلح‌آمیز هسته‌ای در طول سالیان اخیر با نوعی سوءبرداشت و سوءتفاهم قدرت‌های بزرگ همراه بوده است و همین قضاوت‌ها باعث شد هزینه‌های اقتصادی، سیاسی و اجتماعی زیادی به مردم ما تحمیل شود.

معاون اول رئیس‌جمهوری ادامه داد: همین قضاوت‌های سیاسی باعث شد مردم ما در سال‌های گذشته و برای احقاق حق خود با صبر و ایثار تحریم‌ها را تحمل کنند که در نهایت بتوانند داشتن حقوق هسته‌ای خود را به دنیا اثبات کنند.

جهانگیری با تاکید بر اینکه دولت در نظر دارد تا هم حقوق هسته‌ای مردم ایران را تثبیت کند و هم چرخ زندگی آنها را بچرخاند، اظهار کرد: خوشبختانه با هدایت رهبری و رئیس‌جمهوری و گروه دیپلمات‌های کاردار در عرصه سیاست خارجی، ایران توانست حقوق هسته‌ای خود را در گفت‌وگوهای طولانی با کشورهای ۱+۵ به تثبیت برساند و در نهایت قرارداد مهم برجام را منعقد و اجرا کند.

جهانگیری با تاکید بر اینکه احداث نیروگاه‌های هسته‌ای جدید یکی از مصادیق استفاده از حقوق صلح‌آمیز هسته‌ای در ایران است، اظهار کرد: احداث نیروگاه‌های جدید نشان‌دهنده استفاده ما از حقوق صلح‌آمیز انرژی هسته‌ای است و احداث همین نیروگاه را می‌توان مصداقی از این مورد دانست که البته در برجام نیز بر آن تاکید شده است.

وی تاکید کرد: پایبندی بر ضوابط اجرای برجام منوط به اجرایی کردن این قرارداد از سوی تمامی طرفین برجام است.

انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران تأسیس می‌شود

انجمن صنفی روزنامه‌نگاران تهران با هدف حفظ حقوق و منافع مشروع و قانونی و بهبود وضع اقتصادی روزنامه‌نگاران تهرانی تأسیس می‌شود.

هیات موسس این انجمن با صدور اطلاعیه‌ای ضمن اعلام این خبر اعلام کرد:

با لطف خداوند متعال و همت تعدادی از روزنامه‌نگاران و فعالان مطبوعاتی کشور و به منظور ایجاد یک نهاد صنفی و حمایتی مستقل درحوزه مطبوعات و رسانه‌های استان تهران، درخواست تشکیل انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران در اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران به ثبت رسید و هیأت موسس آن، فعالیت خود را رسما آغاز کرد.

خوشبختانه بلافاصله پس از انتشار خبر ثبت درخواست تشکیل انجمن، این اقدام مورد حمایت‌های گسترده و اهالی قلم و مطبوعات قرار گرفت و دست‌اندرکاران تأسیس انجمن را با پیشنهادها و البته انتقادات سازنده‌ای مواجه ساخت. از این رو اعضای هیأت موسس انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران تصمیم گرفت با صدور این اطلاعیه ضمن اعلام جزییات بیشتری از اقدامات صورت گرفته، به پرسش‌ها و ابهامات احتمالی طرح شده پاسخ دهد.

۱- «انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران» یک تشکل سندیکایی وکارگری است که وفق مفاد فصل ششم قانون کار جمهوری اسلامی ایران به خصوص ماده ۱۳۱ آن و همچنین «آیین‌نامه چگونگی تشکیل، حدود وظایف و اختیارات و نحوه عملکرد انجمن‌های صنفی و کانون‌های مربوط» و به‌منظور حفظ حقوق و منافع مشروع و قانونی و بهبود وضع اقتصادی روزنامه‌نگاران شاغل در مطبوعات و جراید استان تهران، تشکیل می‌شود.

بدیهی است از نظر اعضای هیأت موسس، «انجمن صنفی روزنامه‌نگاران ایران» به شماره ثبت یک، به‌عنوان یک انجمن مستقل و فراگیر مطبوعاتی در حوزه روابط کار محسوب می‌شود و بازگشایی آن از جمله خواسته‌های انجمن استان در شرف تأسیس است.

۲- اعضای هیأت موسس انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران لازم می‌دانند از اعضای هیأت‌مدیره انجمن صنفی روزنامه‌نگاران ایران به خاطر حمایت از فعالیت‌های این هیأت موسس قدردانی کند.

۳- وفق مقررات قانونی، مسئولیت اعضای هیأت‌موسس صرفا تهیه مقدمات برگزاری مجمع تأسیس جهت انتخاب اعضای هیأت‌مدیره و بازرسان و تصویب اساس‌نامه و ثبت انجمن صنفی است و بدیهی است مسئولیت هیأت موسس پس از ثبت انجمن صنفی پایان می‌یابد. به منظور بالا بردن مشارکت اعضا برای حضور در مجمع تأسیس و فراگیر کردن انجمن درحال تأسیس، فهرست ۵۳ نفره‌ای از روزنامه‌نگاران تهیه شده و پس از اخذ موافقت و امضای آنان، فهرست اعضای هیأت موسس نهایی شد. اما از آنجا که انجام امور اداری و اجرایی هیأت موسس توسط این تعداد بسیار دشوار و زمان‌بر خواهد بود. در نخستین جلسه اعضای هیأت موسس، تعداد ۱۱ نفر را به‌عنوان نمایندگان هیأت موسس (هیات اجرایی) انتخاب کرد.

۴- هیأت موسس براساس وظایف قانونی، به‌زودی ثبت‌نام از متقاضیان عضویت در انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران را آغاز خواهد کرد. پس از تکمیل فرآیند ثبت نام و عضوگیری، تاریخ برگزاری نخستین مجمع عمومی با دستور جلسه انتخابات اعضای هیأت‌مدیره و بازرسان و تصویب اساس‌نامه و نحوه و شرایط ثبت نام کاندیداها اعلام خواهد شد.

۵- اسامی نهایی اعضای هیأت موسس انجمن صنفی روزنامه‌نگاران استان تهران به این شرح است:

مهدی افروز منش، زهرا ابراهیمی، افشین امیرشاهی، مینو بدیعی، فرهاد بهارفر، ایمان پاک نهاد، امیر هادی تاج‌بخش، منوچهر توکلی، حمید جعفری، مهدی حسنی، اسماعیل حق پرست، هادی خانیکی، مهرداد خدیر، عاطفه خسروی، مهرداد خلیلی، علی ذهابی، نیما راد، سیامک رحمانی، شبنم رحمتی، علی رستمی، جواد روح، نفیسه زارع کهن، سهیلا زمانی، معصومه ستوده، حمید سلیمانی، صبا شعردوست، شهریار شمس مستوفی، فرزام شیرزادی، امیر صدری، هوشنگ صدفی، ابوتراب فاضل، سروش فرهادیان، گیسو فغفوری، علی‌اکبر قاضی‌زاده، حمید قزوینی، محمدقوچانی، کیوان کثیریان، علی کدخدازاده، علی رضا کریمی، عباس کوثری، بهروز گرانپایه، آزاده محمدحسین، داوود محمدی، بدرالسادات مفیدی، محمدرضا مقیسه، جواد منتظری، پژمان موسوی، امیر عباس نخعی، محمد نوری، کسری نوری، مهدی وزیربانی، اعظم ویسمه، مسعود هوشمند رضوی

سیاست

رهبر القاعده آمریکا را به تکرار حملات ۱۱ سپتامبر تهدید کرد

ایمن الظواهری، رهبر القاعده روز گذشته، یک روز قبل از پانزدهمین سالگرد حادثه ۱۱ سپتامبر دولت آمریکا را به تکرار حملات ۱۱سپتامبر «برای هزاران دفعه دیگر» تهدید کرد. او این پیام تهدیدآمیز را در فیلمی ویدئویی که توسط پایگاه‌های وابسته به القاعده منتشر شد، به گوش آمریکا رساند. الظواهری در این نوار ویدئویی خطاب به حامیان القاعده گفت که «راه خلاصی و نجات آنها تنها دعوت و جهاد» است.

الظواهری در این ویدئو می‌گوید: پیام ما به آمریکا مانند خورشید تابان واضح و مشخص و مانند لبه شمشیر بران است و تا زمانی که بخواهید به جنایات‌تان ادامه دهید حمله ۱۱سپتامبر را برای هزاران بار دیگر تکرار می‌کنیم. او تاکید کرد که حملات ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ «نتیجه جنایات آمریکایی‌ها علیه مسلمانان در فلسطین، افغانستان، عراق، شام، مالی، سومالی، یمن، مراکش و مصر» است.

تیتراخبار

مجلس نمایندگان آمریکا قانونی را به تصویب رساند که براساس آن شهروندان آمریکایی می‌توانند به دلیل حملات ۱۱ سپتامبر علیه دولت عربستان سعودی شکایت و طلب غرامت کنند. باراک اوباما مخالف این مصوبه است.

شورای امنیت سازمان ملل در نشست روز جمعه خود پنجمین و بزرگ‌ترین آزمایش موشکی کره شمالی را محکوم و تاکید کرد که به سرعت مقدمات لازم را برای صدور قطع‌نامه در این باره انجام خواهد داد.

در پی وقوع دو انفجار در نزدیکی یک مرکز تجاری در شرق بغداد ده‌ها تن کشته و زخمی شدند. داعش مسئولیت این انفجارها را برعهده گرفته است

جامعه

استان تهران ۱۶ هزار کارتن‌خواب دارد

حسین شیخ، مسئول طرح «تهران شهر بدون گرسنه» روز گذشته در نشست خبری جمعیت طلوع دوباره، گفت: آمارها نشان می‌دهد ۱۴ تا ۱۶ هزار نفر در پاتوق‌های استان تهران کارتن‌خواب هستند و مناطق دره فرحزاد، مولوی و شوش بیشترین آمار کارتن‌خواب را در استان تهران دارا هستند.

وی ادامه داد: پاتوق کارتن‌خواب‌ها یا موقت و ساعتی است یا دائمی، مثلا در دره فرحزاد هفت پاتوق که از سال‌ها پیش با اسامی مختلف مشخص شده، وجود دارد که سه پاتوق آن ثابت است و به صورت بیغوله‌نشینی و خرابه، محل زندگی دائمی افراد است.

شیخ گفت: همه پاتوق‌های تهران را برای توزیع غذا سرکشی نمی‌کنیم، چرا که از نظر امنیتی بعضی از پاتوق‌ها مناسب نیستند از طرفی کارتن‌خواب‌ها پراکنده هستند و فقط ۴۰درصد آنها به صورت متمرکز در پاتوق‌ها یافت می‌شوند.

شیخ ادامه داد: متأسفانه منطقه ۴ که پاتوق خاک‌سفید است و سال‌ها نیروی انتظامی برای پاکسازی آن تلاش کرده، الان حدود شش ماه است که دوباره حضور کارتن‌خواب‌ها را در آنجا شاهد هستیم. مسئول طرح «تهران شهر بدون گرسنه» در مورد وضعیت زنان و مردان کارتن‌خواب، گفت: هر هفته سه‌شنبه شب‌ها بین ۱۰ تا ۱۵ مرد کارتن‌خواب و ۵ الی ۱۲ زن را که کودکان هم شامل‌شان می‌شود در مرکز جذب می‌کنیم.

تیتراخبار

شهردار منطقه ۱۲ تهران خبر از بازسازی سه دروازه قدیمی تهران، دروازه غار، شاه‌عبدالعظیم و دولت داد.

روز گذشته کتب درسی متوسطه دوم و پایه دهم در کتابفروشی‌ها توزیع شد و کتب ابتدایی و پیش‌دانشگاهی هم در مدارس و همزمان با آغاز سال تحصیلی در میان دانش‌آموزان توزیع خواهند شد.

بانک جهانی می‌گوید مرگ و میر زودرس ناشی از آلودگی هوا در ایران طی دو دهه گذشته رشد کرده و از ۱۷ هزار نفر در سال ۱۹۹۰ به بیش از ۲۱ هزار نفر در سال ۲۰۱۳ رسیده است

فرهنگ

در دیدار ایوبی با پیشکسوتان سینما چه گذشت؟

حجت‌الله ایوبی، رئیس سازمان سینمایی در آستانه روز ملی سینما به همراه دبیر جشنواره فیلم فجر به دیدار منیژه حکمت، محمدعلی کشاورز، عزت‌الله انتظامی، علی نصیریان و خانواده داوود رشیدی رفت. این دیدارها از روز جمعه از منزل مرحوم داوود رشیدی آغاز شد و به تبادل خاطرات درباره آن مرحوم گذشت. احترام برومند، همسر او هم از اهدای بخشی از وسایل شخصی آقای رشیدی به موزه سینما خبر داد.

در دیدار با منیژه حکمت که به تازگی عمل جراحی قلب باز داشته، کارگردان فیلم «زندان زنان» از مشکلات بیماری‌اش گفت و با یادآوری روند درمان عباس کیارستمی، سینماگر برجسته دیگری که در سال ۹۵ از دنیا رفت، گفت: «وظیفه وزارت بهداشت است که میان پزشکان متعهد و غیرمتعهد تفاوت قائل شود.»

محمدعلی کشاورز هم در دیدار با آقای ایوبی ضمن ابراز تاسف از مهاجرت تعدادی از بازیگران گفت: «کجای دنیا مثل مولوی، سعدی و حافظ دارد؟ جوانانی که می‌خواهند در سینما کار کنند اول باید فرهنگ و اقلیم‌های کشور خود را بشناسند تا بعد بتوانند آثار قابل توجهی خلق کنند.»

در دیدار آقای ایوبی با عزت‌الله انتظامی که با همراهی مجید انتظامی انجام شد، آقای بازیگر خواستار توجه به هنرمندان پیشکسوت و هنرمندانی شد که درگیر معیشت خود هستند. علی نصیریان هم در گفت‌وگو با آقای ایوبی ابراز امیدواری کرد از میان جوانان مستعدی که کاری فرهنگی و هنری می‌کنند، کیارستمی‌ها به وجود آیند و رشد کنند.

تیتراخبار

محمد احسانی، فیلمساز ایرانی که با فیلمی مستند به نام «هامون تنها» درباره خشکسالی و بی‌آبی دریاچه هامون به سازمان ملل رفته بود، پیامی از رضا کیانیان درباره وضعیت دریاچه ارومیه در مقر سازمان ملل خواند.

به دنبال نمایش فیلم «۷۶ دقیقه و ۱۵ ثانیه» سیف‌الله صمدیان در جشنواره ونیز امروز در تمام سانس‌های گروه هنر و تجربه به نمایش درمی‌آید. این فیلم درباره عباس کیارستمی است.

مراسم تشییع جنازه فرهنگ شریف، نوازنده پیشکسوت تار با حضور تعدادی از هنرمندان حوزه موسیقی از مقابل تالار وحدت برگزار شد

ورزش

زنان والیبالیست ایرانی میزبان جام را شکست دادند

تیم والیبال بانوان بانک سرمایه در جام باشگاه‌های آسیا برای قرار گرفتن در یکی از رده‌های پنجم تا هشتم به مصاف فوتون موتور فلیپین رفت و با نتیجه سه بر یک برابر این حریف به برتری رسید. با این نتیجه تیم بانک سرمایه برای قرار گرفتن در یکی از رده‌های پنجم و ششم باید با نماینده ویتنام بازی کند. در صورت کسب هر یک از رده‌های پنجم و ششم، تیم بانک سرمایه بهترین نتیجه بانوان والیبالیست ایران در آسیا را کسب خواهد کرد. مایدا چیچیچ پس از کسب پیروزی سه بر یک تیمش در دیدار با نماینده فیلیپین، در نشست خبری حاضر شد و گفت: همان‌طور که قبلا گفتم از هرچه داشتیم برای بازی مقابل فیلیپین استفاده و سعی کردیم تمام توانمندی‌های خود را به کار بگیریم تا پیروز این مسابقه شویم. مایدا افزود: از تک تک اعضای تیمم تشکر می‌کنم. آنها نشان دادند که به معنای کامل تیم هستند و تا دقایق آخر می‌جنگند. جام باشگاه‌های آسیا از ۱۳ شهریورماه به میزبانی فیلیپین آغاز شده است. جام کنفدراسیون‌ها نیز از ۲۴ شهریورماه در ویتنام شروع می‌شود.

تیتراخبار

در جدیدترین رده‌بندی اعلام شده از سوی اتحادیه جهانی کشتی، حسن یزدانی، کمیل قاسمی و حسن رحیمی مدال‌آوران المپیکی ایران به ترتیب در رده‌های اول، دوم و چهارم برترین‌های جهان جای گرفتند.

سردار آزمون، مهاجم ایرانی روستوف در دیدار با کریلیا که با پیروزی دو بر یک این تیم همراه بود، از ناحیه آرنج مصدوم شد و به بیمارستان برده شد.

ساره جوانمردی، تیرانداز پاراالمپیک کشورمان در رشته تفنگ بادی ۱۰ متر کلاس P2 موفق به کسب نخستین مدال طلای کاروان پاراالمپیک ریو شد

تبلیغاتچی‌های دیوانه

آموزه‌های تبلیغاتی سریال MAD MEN

گِری سرزمین موعود

علیجاه شهربانویی
مشاور تبلیغات و برندسازی

در این شماره از ستون تبلیغاتچی‌های دیوانه به نقد و بررسی قسمت پنجم از فصل سوم سریال مدمن با نام The Fog می‌پردازم که برای نخستین‌بار در تاریخ بیستم سپتامبر سال ۲۰۰۹ میلادی و با کارگردانی فیل ابراهام (Phil Abraham) از کانال AMC پخش شد.

در شروع این قسمت، در یک جلسه کاری شاهد سخت‌گیری آقای لین پرایس، مدیرمالی و نماینده صاحب انگلیسی شرکت استرلینگ-کوپر در مورد هزینه‌های جاری بخش خلاقیت هستیم. با آنکه آقای دان دریپر در این جلسه با تاخیر حضور پیدا کرده است، اما به محض مطلع شدن از موضوع، آن را با ترش‌رویی ترک می‌کند ولی گویا آقای پرایس اصرار دارد تا این مسئله را با آقای دان دریپر مطرح کند بنابراین در جلسه خصوصی شاهد مشاجره آنها در زمینه پولی که در بخش خلاقیت صرف می‌شود هستیم. دان دریپر تاکید دارد که هزینه‌های بخش خلاقیت مسئله‌ای طبیعی است و برای ایجاد کارهای درخور توجه کاملا لازم است، اما آقای پرایس معتقد است کارکنان بیشتر کاغذ سیاه می‌کنند و اسراف کار هستند. گفت‌وگوی آنها بی‌نتیجه خاتمه می‌یابد ولی سوالی ذهن نگارنده را به خود مشغول کرده است؛ «ما تبلیغاتچی‌ها چقدر در بخش خلاقیت هزینه می‌کنیم تا به یک کار قوی برسیم؟ آیا انتظار داریم تیم خلاقه با نخستین اتود کاری به نتیجه برسد؟ یا دست آنها را در هزینه کردن برای رسیدن به اجرای قدرتمند ایده‌های خوب باز می‌گذاریم؟»

از سوی دیگر، آقای هرمان فیلیپس که از مدیریت شرکت توسط صاحبان آن اخراج شد اکنون در شرکت تبلیغاتی معتبر گری مشغول به کار است و با دعوت از خانم پگی اولسون کپی‌رایتر شرکت و فیلیپ کمپبل یکی از مدیران بخش مشتریان به صرف ناهار قصد دارد تا آنها را به این شرکت تبلیغاتی معروف ببرد. به هرحال شرکت تبلیغاتی گری بسیار مشهورتر و متمول‌تر از استرلینگ-کوپر است و آقای فیلیپس به این دو جوان پیشنهاد می‌دهد تا بخت خود را با مشتریان بزرگ‌تر در گری بیازمایند. البته اولسون و کمپبل با اینکه در استرلینگ-کوپر دارای چالش‌هایی هستند، اما در ظاهر این پیشنهاد را رد می‌کنند. به‌ویژه آقای کمپبل که خیلی زود جلسه را ترک می‌کند. این نکته یکی از آموزه‌های مهم این قسمت از سریال است. اینکه چقدر کارمندان یک شرکت تبلیغاتی نسبت به شرکتی که در آن کار می‌کنند، احساس رضایت می‌کنند و از پیشنهاداتی که از طرف رقبا به آنها می‌شود می‌گذرند؟ و اینکه چقدر مدیران شرکت‌های تبلیغاتی در ایجاد این احساس رضایت نقش دارند. آیا میزان جبران خدمت – حقوق و مزایا- با میزان فعالیت کارکنان تناسب دارد و اینکه فعالیت‌های کاری آنها چقدر در اغنای روح آنها نقش دارد. کارکنان احساس می‌کنند که در شرکت در حال پیشرفت هستند یا در سکون قرار دارند؟

مسائل شرکت استرلینگ-کوپر تنها به این دو موضوع ختم نمی‌شود بلکه آنها باید شرکت لوازم خانگی آدمیرال را که برای تبلیغات تلویزیون‌هایش نزد آنها آمده نیز راضی نگه دارند. آقای پیتر کمپبل که مسئولیت این مشتری را برعهده دارد، با تحقیقاتی که انجام می‌دهد متوجه می‌شود که فروش تلویزیون‌های این برند در میان جامعه سیاهپوستان آمریکایی بیشتر است و در جلسه‌ای که با نمایندگان این شرکت دارد به آنها پیشنهاد می‌دهد در تبلیغات‌شان از افراد سیاهپوست در کنار سفیدپوستان و در مجله‌های مختص آنها استفاده کنند، اما نمایندگان این شرکت از پیشنهاد آقای کمپبل ناخشنود می‌شوند زیرا آنها در جامعه آمریکا که هنوز رنگین‌پوستان مورد تبعیض قرار دارند به اینکه برندشان مورد توجه این بخش از جامعه باشد علاقه‌ای ندارند. ولی آقای کمپبل به آنها وعده فروش بیشتر می‌دهد. اصرار آقای کمپبل نه تنها راه به جایی نمی‌برد بلکه شکایت نمایندگان شرکت آدمیرال به مدیران ارشد شرکت استرلینگ-کوپر باعث می‌شود که آقای کوپر و راجر استرلینگ، در جلسه‌ای شدیدا به کمپبل جوان اعتراض کرده و او را از سمت مسئولیت این مشتری برکنار کنند. فرای این مسئله که نوع نگاه نژادپرستانه نمایندگان شرکت آدمیرال بسیار ناپسند است، اما آموزه مهم دیگر این قسمت از سریال متوجه ساختن تبلیغاتچی‌ها به این موضوع است که آیا باید در تبلیغات کالاها و خدمات تنها به فروش بیشتر فکر کرد یا به تداعیاتی که یک برند با تبلیغاتش در ذهن مشتریان می‌سازد توجه کرد؟

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

نگاهی به آگهی‌های تلویزیونی ایرانسل

قصه‌گویی طنازانه

نرگس فرجی
nargesfaraji۱۳۸۹@yahoo.com

مدتی است یکی از اپراتورها اقدام به اکران چند آگهی تلویزیونی و هم‌راستا با آنها آگهی محیطی کرده است. اپراتور ایرانسل در این آگهی‌های جدید، موضوع ترابردپذیری را محور قرار داده و در تلاش است از طریق آنها مخاطبانی را که مشترک ایرانسل نیستند به سمت خدمات جدید خود جذب کند. ایرانسل برای سری جدید تبلیغات خود سه آگهی تلویزیونی با شعار «دنیاتو تغییر بده» ساخته و اکران کرده است. آگهی‌های محیطی ایرانسل نیز برگرفته از آگهی‌های تلویزیونی آن است.

«فرصت امروز» در ادامه به بررسی آگهی‌های تلویزیونی ایرانسل پرداخته است. در این باره گفت‌وگویی را با ماکان مهرپویا کارگردان آگهی‌های تلویزیونی و مشاور تبلیغاتی و محمدرضا هاشمیان، مدیر ایده‌پردازی کانون ایران‌نوین، مجری آگهی‌های تلویزیونی و محیطی ایرانسل داشته‌ایم.

کمک گرفتن از داستان‌هایی کمدی در جهت ترغیب مخاطبان

ماکان مهرپویا، کارگردان آگهی‌های تلویزیونی و مشاور تبلیغاتی درباره ایده آگهی‌های تلویزیونی ایرانسل می‌گوید: با توجه به بحث ترابردپذیری به نظر می‌رسید که اپراتورها به شکلی پرفشار و به‌شدت اطلاع‌رسان شروع به ترغیب مشترکان سایر اپراتورها به تغییر اپراتور خود کنند. اما ایرانسل به شکلی هوشمندانه به جای هدف قرار دادن مستقیم مردم، به ویژگی اینترنت پرسرعت خود که پاشنه آشیل اپراتورهاست، پرداخت. این روزها که بسیاری از مردم از گوشی‌های هوشمند و به تبع آن از اینترنت روی گوشی‌های خود استفاده می‌کنند، داشتن یک اینترنت پرسرعت بیش از پیش احساس می‌شود. بنابراین به نظر می‌رسد ایرانسل به شکل درستی به جای ترغیب مشترکان سایر اپراتورها، به صحبت پیرامون سرعت بی‌رقیب و گستردگی پوشش اینترنت خود پرداخته است. این امر زمانی جذاب‌تر به نظر می‌رسد که ایرانسل به منظور ترغیب بیشتر مخاطبان، لحن خود را تغییر داده و این‌بار با کمک گرفتن از داستان‌های کمدی به تبلیغ خدمات خود پرداخته است. ایرانسل برای اجرای ایده اصلی خود هم از تبلیغات محیطی و هم تلویزیونی بهره‌برداری کرده است. مجموعه این آگهی‌ها اعم از تلویزیونی و محیطی یکپارچگی خود را حفظ کرده‌اند. اما به دلایلی که کمی دیرتر بازگو می‌کنم، در مواقعی تبلیغات محیطی از تلویزیونی‌ها عقب مانده‌اند. چیزی که در آگهی‌های تلویزیونی بیشتر از همه به چشم می‌آید، انتخاب درست قصه‌هاست. طنازی موجود در قصه‌ها که با کارگردانی روان (توسط چند کارگردان) و بازی‌های نسبتا خوب همراه شده، مخاطب را با خود همراه می‌کند و چند بار دیدن آنها بیننده را خسته نمی‌کند.

انتخاب مناسب بازیگران و بازی‌های خوب آنها در آگهی‌ها

مهرپویا درباره نحوه ساخت آگهی‌های تلویزیونی ایرانسل می‌گوید: مثل بسیاری از کمدی‌های موقعیت مشهور، این آگهی‌ها از نورپردازی سراسری و تخت و همچنین رنگ‌آمیزی متنوعی برخوردارند و همین امر بحث طراحی صحنه، لباس و آکساسوار را جدی‌تر می‌کند. همین‌جاست که انتخابی مثل خودروی عروس درست به نظر می‌رسد. همان‌طور که گفتم انتخاب بازیگران هم مناسب است و بازی‌های خوبی از آنها گرفته شده است. اما در مورد ایده‌پردازی باید بگویم یکی از راه‌های معرفی خدمات یا محصول آن است که نشان بدهیم چرا خدمت یا محصول موردنظر ضروری است و با نبودنش چه اتفاقی می‌افتد. در این آگهی‌ها از همین تکنیک استفاده شده، نمایش آنچه در نبود اینترنت ایرانسل اتفاق می‌افتد، روشی درست برای پروموت‌کردن آن بوده است. عقب ماندن از زمان به واسطه داشتن اینترنت نامرغوب کانسپت جذابی است. مهرپویا می‌گوید: این نوع آگهی‌ها زمانی بیشتر جواب می‌دهند که برند به بلوغ لازم رسیده و محصول از قبل شناسایی شده باشد. کمپین قبلی و نسبتا طولانی اینترنت ایرانسل با تمرکز روی 4G و تجربه زندگی دیجیتال به اندازه کافی در ایجاد ذهنیت مثبت در بین مخاطبان موفق بود و حالا این کمپین جدید با شعاری هوشمندانه (دنیاتو تغییر بده) نه تنها بر لزوم داشتن اینترنت ایرانسل تاکید می‌کند بلکه به شکلی زیرپوستی از مشترکان سایر اپراتورها می‌خواهد تا اپراتور خود را تغییر دهند و در طرح ترابردپذیری، ایرانسلی شوند. به واسطه اجرای موفق، کمدی، اغراق موجود در سناریوهای آگهی‌های تلویزیونی هم باورپذیر به نظر می‌رسد.

آگهی‌های محیطی فریمی از دل آگهی‌های تلویزیونی هستند

مهرپویا در مورد آگهی‌های محیطی کمپین ایرانسل می‌گوید: نکته‌ای منفی که پیرامون آگهی‌های محیطی قبلا به آن اشاره کردم این است که در برخی از این آگهی‌ها تصویری از آگهی‌های تلویزیونی انتخاب شده است مثلا تصویری از آگهی عروس و داماد. اما به خاطر صرفا لانگ شات بودن فریمی که از دل آگهی تلویزیونی جدا و لی‌آوت شده و نداشتن پیامی تبلیغاتی در دل خود و صرفا ارجاع مخاطب به آگهی تلویزیونی، بسیاری از مخاطبان بالقوه که آگهی تلویزیونی را ندیده باشند با آن ارتباط برقرار نمی‌کنند. حتی در موردی دیدم که در یکی از شبکه‌های اجتماعی مخاطبی از اکانت رسمی ایرانسل پرسیده بود که منظور از این بیلبورد چیست و اکانت رسمی هم مجبور شده بود توضیح دهد که این تصویری از آگهی تلویزیونی ایرانسل است و برای توجیه بیشتر بالاجبار قصه آگهی را تعریف کرده بود. این ضعف یک آگهی محیطی است که برای آن اکانت رسمی برند مجبور می‌شود در شبکه‌ای اجتماعی قصه آگهی تلویزیونی را برای فهماندن یک آگهی محیطی برای مخاطب تعریف کند. به هرحال آگهی‌های تلویزیونی اخیر ایرانسل خوش‌ساخت و طناز هستند و هوشمندی‌ای که در ایده‌پردازی آنها به کار رفته، از نظر من ایرانسل را برنده رقابت بین اپراتورها در فضای تبلیغاتی کنونی معرفی می‌کند.

تغییر برای داشتن زندگی بهتر

محمدرضا هاشمیان، مدیر ایده‌پردازی کانون ایران‌نوین و مجری آگهی‌های تلویزیونی و محیطی ایرانسل درباره آنها می‌گوید: ایرانسل بخشی از برنامه تبلیغاتی خود را که با ارائه اینترنت پرسرعت همراه 3G و 4G بود تحت شعار تبلیغاتی «تجربه زندگی دیجیتال» پشت سر گذاشته و قرار بود فصل جدیدی از برنامه‌های تبلیغاتی را با محوریت گسترش استفاده از بستر اینترنت پرسرعت و اثرگذاری آن در تمامی زوایای زندگی آغاز کند. در واقع اگر فصل اول این کمپین به معرفی و تشویق استفاده از اینترنت پرسرعت همراه 3G و 4G پرداخت، در فصل دوم قرار است ایرانسل به‌عنوان برندی شناخته شود که با فراهم آوردن بستر اینترنت سریع و در دسترس باعث بهتر شدن کیفیت کار و زندگی افراد جامعه شود و در این زندگی تاثیرگذار باشد. نکته مهم دیگر، در پیش بودن طرح ترابردپذیری شماره‌های همراه است که به مشترکان تلفن همراه این امکان را می‌دهد تا با حفظ شماره‌های خود اقدام به تغییر اپراتور خود کنند. بنابراین تیم استراتژی و ایده‌پردازی کانون ایران‌نوین تمرکز خود را بر پایه استراتژی پیام (message strategy) «تغییر برای داشتن زندگی بهتر» متمرکز کرد که ما حصل آن با طراحی کمپین «دنیاتو تغییر بده» کامل شد.

مطرح کردن نقاط قوت برند در آگهی

هاشمیان درباره هدف ایرانسل از اکران آگهی‌های تلویزیونی و گروه مخاطبان این آگهی‌ها می‌گوید: هدف اصلی این آگهی‌ها در واقعیت تقویت برند ایرانسل با تمرکز بر نقاط قوت آن بود که در چند بخش خلاصه شد که از مهم‌ترین آنها «سرعت بالای اینترنت 4G»، « پوشش‌دهی کامل سراسری اینترنت پرسرعت در کشور»، «ارائه خدمات و بسته‌های گوناگون منطبق با نیاز مشتریان» و...است. مخاطب این کمپین هم مشترکین غیرایرانسلی بودند و قرار بود به واسطه برنامه جامع تبلیغاتی ضمن آشنایی با نقاط قوت ایرانسل اگر در طرح ترابردپذیری تصمیم به انتخاب اپراتور جدید داشتند، ایرانسل گزینه اول آنها باشد.

سریالی بودن آگهی‌های تبلیغاتی

هاشمیان درباره ایده‌پردازی آگهی‌های تلویزیونی ایرانسل می‌گوید: با توجه به اینکه مخاطبان این کمپین غیرایرانسلی‌ها بودند، تیم ایده‌پردازی تلاش کرد تا از لحن (tone of voice) معمول تیزرهای ایرانسل فاصله بگیرد و با نزدیک شدن به لایه‌های واقعی‌تر زندگی، تصویر متفاوتی را خلق کند. بنابراین با توجه به سریالی بودن تیزرها و از آنجا که قرار بود هر تیزر براساس یکی از نقاط قوت شکل بگیرد، موقعیت‌ها براساس کاربرد و نمایش اهمیت آن طراحی و قرار بر این شد که نشان دهیم نداشتن آن نقطه قوت می‌تواند چه تاثیر منفی بر زندگی و کار کاراکترها بگذارد. به طور مثال به این فکر کردیم اگر قرار باشد پوشش‌دهی اینترنت پرسرعت (coverage) ملاک قرا گیرد چه موقعیتی بهتر می‌تواند اهمیت آن را جلوه دهد. بنابراین به موقعیت به موقع رسیدن عروس و داماد به محل برگزاری جشن رسیدیم و راننده‌ای که تلاش دارد با مسیریابی با یک اینترنتی که مدام در مسیر قطع و وصل می‌شود این زوج را به محل برگزاری مراسم برساند اما موفق نمی‌شود و در واقع دنیای آنها را خراب می‌کند یا در تیزر دیگری که محوریت آن نشان دادن «خدمات و بسته‌های متنوع» ایرانسل بود، جوانی را می‌بینیم که به واسطه عدم استفاده از این امکانات در میان دوستان خود سرافکنده شده و به اصطلاح کم می‌آورد یا در تیزری دیگر با موضوع «سرعت اینترنت» فرد مستقلی را در سالن انتظار فرودگاه می‌بینیم که به علت سرعت پایین اینترنت و لود نشدن و ناواضح بودن تصویر یک فوتبالیست خارجی بر صفحه موبایلش، فرد دیگری را که تشابه اندکی به او دارد به اشتباه به پای میز قرارداد باشگاه می‌برد. هاشمیان درباره علت رسانه‌های انتخاب شده برای اجرای آگهی‌های ایرانسل می‌گوید: برنامه‌ریزی رسانه این کمپین به واسطه اهمیت آن در دو حوزه رسانه‌های انبوه مانند تلویزیون و بیلبورد، استرابورد و لایت‌باکس، همچنین رسانه‌های پشتیبان مانند فضای‌های مجازی بوده است و با توجه به بازخوردهای مثبتی که داشته به نظر توانسته کمپین اثرگذاری از کار در آید. این آغاز یک کمپین فراگیر است که با شروع طرح ترابردپذیری تلفن‌های همراه فاز دوم آن با شعار «شمارتو نگه دار، دنیاتو تغییر بده» ادامه پیدا خواهد کرد.

تبلیغات خلاق

آگهی مک دونالد- شعار: خدمات مک دونالد در مسکو از سال ۱۹۹۰

ایستگاه تبلیغات

کمپین معرفی ویژگی جدید Philips

Ogilvy&Mather کمپینی راه‌اندازی کرده است که در آن، هدف افزایش آگاهی از برنامه‌های سلامت شخصی Royal Philips است. این اتفاق، به نشان دادن و حمایت از تغییر جایگاه این برند از یک کمپانی وسایل الکترونیک به یک ارگان سلامت-تکنولوژی می‌پردازد؛ جایگاهی که زندگی را از طریق تکنولوژی بهبودمی‌بخشد.

به گزارش ام‌بی‌ای‌نیوز، کمپین (A Little More Action) که در هفته الویس در ممفیس رونمایی شد، داستان زندگی کیث هارت، هنرمند مقلد الویس آماتور را بازگو می‌کند که با اعمال تغییراتی کوچک در سبک زندگی خود، موفق به دستیابی به آرزوی دیرینه‌اش یعنی اجرا در جایگاه قهرمان زندگی خود، الویس پریسلی شد.

ماجرای کیث دگرگونی زندگی‌اش را از یک آزمایش‌کننده نرم‌افزار به یک هنرمند مقلد دنبال می‌کند که پس از شش هفته مراقبت از سلامتی‌اش از طریق برنامه‌های سلامت شخصی فیلیپس، بنیه و نیروی حیاتی‌اش پرورش می‌یابد. این برنامه‌ها برای کمک به مشتریان از طریق کنترل سلامتی و انتخاب سبک زندگی به دست خود طراحی شده‌اند.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکارآفرینی (۵۶)

با حضور در دنیای اینترنت جهانی شوید

ترجمه: امیر آل علی

اینترنت پدیده‌ای مدرن در عصر حاضر که به عصر ارتباطات مشهور است به‌شمار می‌رود و امکانات بی‌نظیری را در اختیار افراد قرار می‌دهد و باعث شده امروزه اکثر شرکت‌ها در زمینه‌های گوناگون اقدام به طراحی و احداث وب‌سایت کنند. این وب سایت‌ها معمولا در راستای یک هدف به کار گرفته می‌شوند و فعالیت‌شان مکمل یکدیگر است.

در رابطه با اینترنت نکته‌ای که بسیاری از مدیران از آن غافل هستند این امر است که اینترنت شبکه‌ای جهانی محسوب می‌شود. جهانی بودن بدین معناست که هر کس از هر نقطه‌ای از جهان که به اینترنت دسترسی دارد می‌تواند به مشتری شما تبدیل شود و دیگر نکته قابل ذکر آنکه دنیای اینترنت محدودیت مکانی و زمانی ندارد که خود مزیتی بزرگ به حساب می‌آید. در واقع با ورود به این شبکه دیگر نباید مشتریان خود را تنها محدود به منطقه خود بدانیم و باید از امکان فوق‌العاده آن یعنی جهانی شدن به بهترین شیوه استفاده کنیم. در اصل با جهانی شدن می‌توان حوزه کاری خود را گسترش داد و به موفقیت بیشتری دست یافت و به همین خاطر در این رابطه نیاز به توجه و اقدامی هوشمندانه است.

ایده

Caja Granadä که معادل (caja de ahorros) در زبان اسپانیایی است، موسسه‌ای مالی در اسپانیا واقع در شهر گرانادا است که نهادی غیردولتی بوده و در زمینه ایجاده سپرده و اعطای وام فعالیت می‌کند. این موسسه از جمله نخستین موسساتی است که وارد دنیای اینترنت شده است. وجه تمایز آن با سایر نهادها و موسسات در طراحی و ایجاد سایتی به دو زبان اسپانیایی و انگلیسی بود. در واقع به کار بردن زبان انگلیسی این امکان را در اختیار سایر افراد خارج از کشور اسپانیا قرار می‌داد که اقدام به ایجاد حساب در این موسسه کنند، عاملی که باعث شد افراد به این امر تمایل زیادی یابند. در واقع معافیت مالیاتی این دسته از افراد بود که مورد توجه و استقبال بسیاری قرار گرفت. هر کاربر می‌توانست با ارائه گواهی مبنی بر اینکه ملیتی اسپانیایی نداشته و در حال حاضر نیز در این کشور اقامت ندارد از معافیت مالیاتی برخوردار شود. علت این امکان فوق‌العاده دو عامل کاهش چشمگیر هزینه‌ها به لطف استفاده از اینترنت و نیز نیاز به ترغیب افراد به ایجاد حساب و بالا بردن میزان سپرده در راستای رقابت با سایر رقبا بود.

این نظام بانکداری و شیوه خدمت‌رسانی جدید باعث گسترش خدمات بانکداری شد. در واقع این موسسه خیلی زود با کولاکی که به واسطه شیوه جدید خود با کمک اینترنت ایجاد کرده بود و نیز نداشتن محدودیت زمانی و مکانی توانست طی مدت کوتاهی به رقیبی جدی برای سایر موسسات و بانک‌ها تبدیل شود. با این حال مدیریت این سایت با مشکل مواجه می‌شد. برای مثال ابزارهای ترجمه مطالب به زبان انگلیسی در برخی موارد عملکرد مطلوب و مورد انتظار را نداشت و این امر موجب گیج شدن کاربران می‌شد. همچنین انتقال وجه بین دو کشور در برخی موارد با مشکلات ریز و درشتی مواجه می‌شد.

بدون شک موفقیت این موسسه به علت استفاده درست از اینترنت و درک درست از مفهوم جهانی شدن بود که همین امر باعث موفقیت عظیم و خارج از تصور آن شد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- دریابید که چگونه می‌توانید سایر فرهنگ‌ها را نیز با خود همراه سازید.

- نسبت به آنچه می‌خواهید به فروش برسانید اولویت‌بندی داشته باشید. برای مثال دوچرخه در انگلیس تنها یک کالای ورزشی محسوب می‌شود، در حالی که در آفریقا از وسایل اصلی حمل‌ونقل است.

- در انتخاب زبان انگلیسی باید یکی از دو نوع انگلیسی آمریکایی یا انگلیسی بریتانیایی را انتخاب کنید. این انتخاب را با توجه به کشورهایی که بیشتر مدنظرتان هستند و بازار هدف‌تان را تشکیل می‌دهند انجام دهید.

-به بازارهای ترجمه به کار رفته در سایت و بهبود عملکردشان توجه ویژه داشته باشید.

فعالیت کانال تلگرام روزانه زیر ذره‌بین «فرصت‌امروز»

تقویت حضور آنلاین با استفاده از پلتفرم‌های تخصصی

امیر کاکایی
a9631m@gmail.com

حضور سازمان‌ها در شبکه‌های اجتماعی مستلزم داشتن استراتژی مناسبی در خصوص تولید محتوا است. تولید محتوای مناسب می‌تواند مخاطبان را با برند درگیر کند و این موضوع حضور سازمان‌ها در شبکه‌های اجتماعی را با مخاطبان بیشتری همراه می‌سازد. در این میان بیشتر سازمان‌های ایرانی استراتژی تولید محتوای مشابهی را دنبال می‌کنند که این موضوع از نگاه مخاطبان از جذابیت کمپین‌های تولید محتوای برندهای ایرانی کاسته است. شرکت روزانه نیز یکی از سازمان‌های ایرانی است که در کانال تلگرام خود تولید محتواهای مختلفی را انجام می‌دهد. بخشی از این تولید محتواها معمولا به این صورت است که شرکت روزانه با محصولات خود فیلم‌های آشپزی را که کانسپت آموزشی دارد، تولید می‌کند. این در حالی است که برخی از کارشناسان رسانه‌های اجتماعی بر این باورند که روزانه باید محتواهای تولیدی خود که شامل فیلم‌های آموزشی است را از طریق کانال‌های تخصصی مانند آپارات در شبکه اجتماعی باز نشر کند؛ چون در این حالت مخاطبان با جست‌وجو در فضای دیجیتال به این محتواها دسترسی پیدا می‌کنند و با قرار گرفتن محتواها روی پلتفرم تخصصی، دیگر شبکه‌های اجتماعی تقویت می‌شوند. اینکه روزانه در کانال تلگرامی خود چه استراتژی تولید محتوایی را دنبال می‌کند، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ ابراهیم اسکندری‌پور، متخصص رسانه‌های اجتماعی برود.

ابراهیم اسکندری‌پور در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: گروه هدف برخی از سازمان‌های ایرانی طیف وسیعی از جامعه هستند. این در حالی است که تصمیم خرید برخی از خانواده‌ها بر عهده خانم‌های ایرانی است و شرکت‌های معتبر بین‌المللی در تلاش هستند کمپین‌های تولید محتوا را در رسانه‌های اجتماعی راه‌اندازی کنند که این گروه مخاطبان هدف قرار گیرند و شرکت روزانه باید به این موضوع توجه ویژه‌ای داشته باشد. در کمپین‌هایی که در حوزه FMCG هستند، برند بیشتر از اینکه در تلاش باشد روی محصولات خود تمرکز کند، می‌تواند به‌عنوان نمونه روی دستور تهیه غذا از طریق این محصولات متمرکز شود. این نوع تولید محتوا می‌تواند برای مخاطبان کاربردی باشد و هرچقدر هم با استقبال بهتری مواجه شود، برند با استقبال مناسب‌تری مواجه خواهد شد.

مخاطبان ایرانی باهوش

او ادامه می‌دهد: تفاوت رسانه‌های اجتماعی و تبلیغات در رسانه‌های دیگر این موضوع است که تولید محتوا باید در رسانه‌های اجتماعی با هدف کاربردی و قابل استفاده بودن برای مخاطبان ایجاد شود. تجربه نشان می‌دهد که مصرف‌کننده‌های ایرانی نسبت به این موضوع، بسیار حساس و اتفاقا بسیار هم باهوش هستند. از نظر مخاطبان ایرانی کمپین‌هایی که بر نیاز مصرف‌کننده متمرکز شده با کمپین‌هایی که صرفا کپی بوده است، بسیار تفاوت دارد و مخاطبان به خوبی این موضوع را تشخیص می‌دهند. به‌عنوان نمونه برندهای ایرانی در کمپین‌های موفق تولید محتوای خود روی این موضوع متمرکز می‌شوند که مصرف‌کننده‌های ایرانی در این فصل از سال، نیاز به طرز تهیه چه موادغذایی دارند یا طرز تهیه موادغذایی خاصی را که در فضای مجازی به آن پرداخته نشده است به مخاطبان عرضه می‌کنند و توجه به این موضوع برای شرکت روزانه بسیار حایز اهمیت است. در این میان کمپین‌هایی ایده‌آل است که خود مخاطبان، محتواها را دست به دست بچرخانند و به دیگر مخاطبان جامعه آن را انتقال دهند. در کمپین‌هایی که با استقبال مخاطبان جامعه مواجه نشده است، این موضوع مشاهده می‌شود که تولید محتوا صرفا تبلیغاتی است و به این دلیل به خوبی ویروسی نشده است.

تمایل مخاطبان به دریافت محتوا از دوستان‌شان

اسکندری‌پور خاطرنشان می‌کند: برخی از سازمان‌های ایرانی بر این باور هستند که اگر در ظاهر به‌صورت مستقیم پیام‌های تبلیغاتی خود را در قالب کمپین‌ها به مخاطبان انتقال دهند، این موضوع می‌تواند از جانب مخاطبان بهتر دیده شود اما هنگامی که محتوا به‌صورت مستقیم به تبلیغاتی اشاره دارد، امکان ویروسی شدن آن به‌شدت کاهش پیدا می‌کند. از طرفی مخاطبان تمایل دارند محتواهای اینچنینی را از دوستان خود دریافت کنند تا اینکه این محتواها از زبان برندهای مختلف شنیده شود و طبیعتا مخاطبان به محتواهایی که از جانب دوستان‌شان دریافت می‌شود، بیشتر توجه می‌کنند. به‌صورت کلی برندهای معتبر دنیا از این موضوع استفاده‌های بسیار زیادی انجام داده‌اند و در تولید محتوای خود موفق بوده‌اند.

> **برخی از سازمان‌های ایرانی بر این باور هستند که اگر در ظاهر به‌صورت مستقیم پیام‌های تبلیغاتی خود را در قالب کمپین‌ها به مخاطبان انتقال دهند، این موضوع می‌تواند از جانب مخاطبان بهتر دیده شود اما هنگامی که محتوا به‌صورت مستقیم به تبلیغاتی اشاره دارد، امکان ویروسی شدن آن به‌شدت کاهش پیدا می‌کند**

این متخصص رسانه‌های اجتماعی اظهار می‌کند: محصولات لبنیاتی مصرف عام و قابل توجهی در بازار ایران دارند و برندهای معتبر در این حوزه می‌توانند تولید محتوای نوآورانه‌ای داشته باشند و محصولات خود را به نوعی تولید کنند که این محصولات نوآورانه باشد و در سبد خانواده‌های ایرانی، سهم بیشتری داشته باشد. از طرفی تولید محتوا در محصولات لبنیاتی می‌تواند به این صورت باشد که شامل فیلم‌کوتاه آموزشی در خصوص تهیه غذای جدید باشد.

نکته‌ای که بسیار حایز اهمیت است، توجه به الگوی مصرف است؛ به‌عنوان نمونه برندهای ایرانی از تولید محتوای برندهای معتبر خارجی الگوبرداری می‌کنند و این در حالی است که الگوی مصرف در بازار ایران با کشورهای دیگر متفاوت است.

شناخت الگوی مصرف در بستر شبکه‌های اجتماعی

او بیان می‌کند: برندهای ایرانی مانند روزانه در راستای تولید محتوای مناسب باید مخاطبان ایرانی را قبل از تولید محتوا به خوبی بشناسند؛ به عبارت دیگر الگوی مصرف مخاطبان ایرانی به خوبی شناخته شود. از طرفی در راستای شناخت مخاطبان، روزانه می‌تواند از رسانه‌های اجتماعی استفاده کند؛ چون رسانه‌های اجتماعی تعامل دو طرفه بین مخاطبان و برند را می‌تواند به خوبی ایجاد کند. در این میان روزانه می‌تواند نظرخواهی در راستای تولید محتوا داشته باشد و این پرسش را از مخاطبان خود مطرح کند که علاقه به چه نوع محتواهای آموزشی دارند و در چه بازه زمانی تمایل به دریافت این محتواهای آموزشی دارند. به‌عنوان نمونه در کانال تلگرامی روزانه در راستای نظرسنجی می‌توان از روبات‌های تلگرامی استفاده کرد. تجربه نشان داده است که این‌گونه اقدامات، این حس را در مخاطبان ایجاد می‌کند که برند برای آنها ارزش قائل است. در این میان نظرسنجی در رسانه‌های اجتماعی، می‌تواند Engagement یا درگیری با مخاطبان را برای روزانه ایجاد کند.

استفاده از پلتفرم‌های تخصصی

اسکندری‌پور می‌گوید: این موضوع بسیار حایز اهمیت است که شرکت روزانه باید برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشد که از این طریق محتواهای آموزشی برای مخاطبان تکراری نشود؛ چون تکراری شدن محتوا می‌تواند برای مخاطبان دل‌زدگی ایجاد کند. از طرفی اصالت محتوا بسیار حایز اهمیت است و این موضوع جای تقدیر دارد که روزانه محتواهای موجود در کانال تلگرامی را تولید می‌کند و از محتواهای موجود، کپی‌برداری نمی‌کند. در پایان برندهایی مانند روزانه باید به این موضوع توجه کنند که محتواهای تولیدی خود را از کانال‌های تخصصی در شبکه اجتماعی بازنشر کنند؛ به‌عنوان نمونه فیلم‌های آموزشی شرکت روزانه می‌تواند در آپارات آرشیو شود و مخاطبان بیشتری به این محتواها دسترسی پیدا کنند. در این میان هنگامی که مخاطبان درباره چنین محتواهایی سرچ می‌کنند، به راحتی می‌توانند به محتواهای آموزشی شرکت روزانه دسترسی پیدا کنند. به‌صورت کلی باید محتواها روی پلتفرم تخصصی قرار بگیرند و دیگر شبکه‌های اجتماعی آن را تقویت و بازنشر کنند.

کارگاه مارکتینگ

پارامتر توزیع در کسب‌وکار تکنولوژیک

رضا مافی
مشاور توسعه بازار

بهترین، جدیدترین و نوآورانه‌ترین تکنولوژی را هم که خلق کنید، اگر به فروش نرود انگار که هیچ اتفاقی نیفتاده است. در ادامه مباحث تکنولوژی در این بخش به مبحث توزیع می‌پردازیم.

یک استراتژی توزیع هوشمندانه می‌تواند کلید موفقیت بسیاری از شرکت‌های تکنولوژیک، حتی در دوران رکود باشد. موفقیت یک شرکت در فروش و درخواست روزافزون مشتریان نشان‌دهنده این واقعیت است که محصول آن شرکت مطابق با خواسته‌ها و نیاز مشتریان بوده است. تصمیم‌گیری درخصوص عرضه و کانال‌های عرضه کالا یکی از تصمیمات حیاتی برای تولیدکنندگان و بازاریابان آنهاست. اتفاقا شرکت‌های موفق که فروش بالاتری دارند، بیشتر با چالش این‌گونه مسائل دست به گریبانند. نخستین تصمیم‌گیری در خصوص شناخت، تحلیل و حل مسئله فشار و کشش بازار است و چاره‌جویی برای ایجاد یک تعادل پایدار. استراتژی هجمه و فشار به مشتریان زمانی اعمال می‌شود که نام تجاری شما شناخته شده نیست، وفاداری به آن ایجاد نشده یا بسیار کمرنگ است و از طرفی فروش شما متکی بر رفتارهای ترویجی و تبلیغاتی است و کالای شما در فروشگاه انتخاب می‌شود. تحلیل شرایط در توزیع محصول بسیار مهم است و در این موقعیت نیازمند آن هستید که کانال‌های متفاوت و گسترده‌ای برای توزیع داشته باشید. برخلاف این شرایط کشش زمانی پیش می‌آید که مشتریان شما از قبل شما را انتخاب کرده‌اند و اصطلاحا در بازار جا افتاده‌اید. به‌وجود آمدن هر یک از این شرایط تاثیرات مهمی بر آمیخته بازاریابی خواهد داشت و به تبع آن مشخص خواهد کرد شما ترجیح می‌دهید که با مشتریان مستقیما مواجه شوید یا واسطه‌هایی ایجاد کنید. در عین حال آنها هم بر آمیخته بازاریابی تاثیرگذارند. به‌طور مثال قیمت محصول شما براین اساس دستخوش تغییر خواهد شد. آمار نشان می‌دهد اگر شما تصمیم بگیرید از خرده‌فروشی‌ها برای فروش کالا و خدمات تکنولوژیک استفاده کنید چیزی حدود ۲۵ تا ۴۰درصد (بسته به شرایط و عرف بازار) سود خواهد داشت اما اگر مجبور باشید کانال‌های واسطه‌ای را انتخاب کنید بین ۱۵ تا ۳۵درصد سود خواهید کرد. بنابراین مشخص است انتخاب کانال‌های توزیع نه تنها در فروش بلکه در حاشیه سود نیز بسیار تاثیرگذار است.

انتخاب کانال توزیع با توجه به اندازه بازار، هزینه‌های شبکه توزیع، نوع محصول، میزان کنترل کانال‌ها و انعطاف‌پذیری کانال توزیع صورت می‌پذیرد که هر کدام به نوبه خود جای بررسی و تحلیل دارد. به طور مثال ایرباس و بویینگ یکی از نمونه‌های شرکت‌هایی هستند که فروش میلیارد دلاری را بارها تجربه کرده‌اند و این نشان از ظرفیت بالای محصولات تکنولوژیک برای فروش بالا دارد که البته مستلزم استفاده از راه‌حل‌های پیچیده و استراتژیک برای مشتریان است. در واقع تمامی شرکت‌های بزرگ تکنولوژیک در ساز و کار سیستم فروش خود بر یک نیروی فروش مستقیم تکیه می‌کنند که استراتژی اصلی او بهبود روابط با مشتریان و ایجاد رقابت موثر با رقیبان تعیین شده است. این‌گونه شرکت‌ها معمولا به جای تقسیم‌بندی جغرافیایی و سپردن هر منطقه به یک نماینده، فروش خود را برعهده یک یا چند مجموعه کلیدی بزرگ سپرده و در واقع برون‌سپاری می‌کنند. این موسسات از تجربه و مهارت‌های بالای فروش برخوردارند و در تخصص خود منابع منحصربه‌فردی محسوب می‌شوند. با این حال تمامی این موسسات که اصولا ارتباطات گسترده‌ای با سازمان‌ها، دولت‌ها و موسسات دیگر دارند، زمان زیادی را صرف معرفی و فروش چهره به چهره با مشتریان خود می‌کنند. بخشی از این زمان ارتباط مستقیم نیز صرف مشتریانی می‌شود که نیاز به تعمیر و نگهداری محصولات دارند. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت یک نیروی فروش حرفه‌ای در دستور فعالیت‌های خود باید حتما روابط مستقیم را در نظر بگیرد. به این سبب است که شرکت‌ها معمولا یک کد حرفه‌ای برای ارتباط مناسب افراد بخش فروش با مشتریان در نظر می‌گیرند که البته با پیشرفت‌های بیشتر این رهگیری پیچیدگی بیشتری می‌یابد و بهینه‌سازی بیشتری در امر فروش و تیم‌های فروش اعمال می‌شود. فروش شامل سه مرحله اصلی و کلی است؛ کشف مشتریان بالقوه، مذاکره با آنها و پیگیری این مشتریان. پس از شناخت مشتریانی که می‌توانند خریدار محصول باشند، مذاکرات در جهت دستیابی به هدف فروش و چشم‌انداز کسب‌وکار انجام می‌شود. پیگیری مشتریان مجموعه را مطمئن می‌سازد که مشتری راضی است و رابطه با او می‌تواند به یک رابطه طولانی مدت تبدیل شود. یکی از جذابیت‌های پیگیری مشتریان در این است که یک مشتری قدیمی می‌تواند مشتری جدید محصولات جدید شرکت‌های تکنولوژیک نیز باشد. در واقع اگر او راضی است و منافع او در خرید قبلی تامین شده، مطمئنا راغب به خرید محصولات جدید نیز خواهد بود. از طرفی معمولا این‌گونه مشتریان خود به مثابه یک فروشنده عمل می‌کنند و می‌توانند عرضه‌کننده باشند. به‌وجود آمدن بازاریابی شبکه‌ای بر همین اساس شکل گرفته، اما مرحله وقت‌گیر و مشکل کار در کشف مشتریان است. برخلاف آنکه بسیاری از صاحبان مشاغل فکر می‌کنند، تلاش نمایندگان فروش و انجام عملیات بازاریابی هرچند که به سرعت منجر به فروش نشود، از بین نرفته است. ایجاد شبکه‌ای از مشتریان وفادار خود سرمایه‌گذاری برای آینده است. با توجه به این توضیحات باید پذیرفت که هر فروشنده در طول کل چرخه فروش کارهایی را در دستور خود دارد که این سه مرحله را به انجام برساند. حفظ ارتباط با مشتریان، مدیریت بانک‌های اطلاعاتی از مشتریان، رقبا و بازار و خدمات پس از فروش همگی از مواردی هستند که برای پیشبرد این سه مرحله صورت می‌گیرند. فروش محصولات تکنولوژیک تنها به امضای قرارداد ختم نمی‌شود بلکه امضاء ابتدای راه فروشنده است. هفته آینده بیشتر به پارامترهای توزیع در محصولات تکنولوژیک خواهیم پرداخت.

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۸)

آگاهی از علاقه‌مندی‌های افراد

ترجمه: علی آل‌علی

ممکن است آگاهی از علاقه‌مندی‌های افراد یکی از قدیمی‌ترین توصیه‌های کاربردی در جهت مدیریت بهینه کسب‌وکار باشد. همچنین در وهله نخست این ایده بسیار قدیمی و ناکارآمد به نظر می‌رسد، با این حال نقش بسیار اساسی در بهبود کیفیت فعالیت‌های شرکت و همچنین مدیریت بهینه زمان دارد.

ایده‌ای که قصد ارائه آن را داریم بسیار ساده و در عین حال مهم است. به طور طبیعی افراد فعالیت‌هایی را که به آنها علاقه چندانی نداشته باشند یا به نظرشان سخت می‌رسد به خوبی انجام نمی‌دهند.

این امر از کوچک‌ترین کارها مانند رسیدگی به امور مشتریان و پیگیری شکایات آنها تا کارهای مهم‌تر مانند مدیریت یک برند بزرگ را شامل می‌شود. در عین حال عدم علاقه افراد به فعالیت در برخی از بخش‌های شرکت نه‌تنها باعث ناراحتی و کاهش کیفیت کاری آنها می‌شود، بلکه به طور کلی تعادل برند شما را نیز از بین خواهد برد.

از سوی دیگر علاقه کارمندان به موقعیت خود در شرکت به طور کلی اوضاع را تغییر خواهد داد. دیگر از بی‌حوصلگی‌های معمول، کیفیت کاری پایین و از همه مهم‌تر اتلاف وسیع وقت، خبری نیست.

در این شرایط افراد به دلیل علاقه به جایگاه خود، به طور معمول، کیفیت کاری بالاتری نسبت به استانداردهای موجود از خود نشان می‌دهند.

در عین حال که علاقه‌مندی افراد به شغل خود عامل بسیار مهمی در بهبود کارآمدی شرکت و مدیریت بهینه زمان است، با این حال در برخی موارد نیز می‌تواند موجب بروز مشکلاتی شود.

در واقع به‌عنوان مدیر یک شرکت یا یکی از کارمندان آن، شما نمی‌توانید تمامی امور را به تنهایی انجام دهید. برخی اموری که شما به انجام آنها علاقه دارید نه‌تنها زمینه تخصصی خود را طلب می‌کنند، بلکه در محدوده فعالیت‌های مدیریتی نیز قرار ندارند.

این مشکل در بسیاری از مدیران جوان و تازه‌کار به‌شدت قابل مشاهده است. در همین راستا نکته اساسی که باید مدنظر داشت برخورد منطقی نسبت به انجام امور مختلف است. به عبارت بهتر علاقه به برخی زمینه‌ها همیشه به معنای لزوم ورود شما به آن عرصه‌ها نیست.

ایده

در مواجهه با امور مختلف بهتر است واقع‌بین باشید. برخی فعالیت‌ها ممکن است بسیار مورد علاقه شما باشند اما نیاز به تخصص بالا یا صرف زمان نسبتا زیاد برای انجام داشته باشند. با این حال این توصیه به معنای صرف نظر از تمامی فعالیت‌های مورد علاقه‌تان نیست. در حقیقت نکته اصلی توجه به برنامه کاری‌تان به‌عنوان مدیر ارشد یک مجموعه بزرگ است. بهتر است تا جایی که برنامه کاری‌تان به شما اجازه ماجراجویی در سایر زمینه‌های کسب‌وکارتان را می‌دهد جلو بروید.

همچنین مدنظر داشته باشید که برخی فعالیت‌ها نیاز به تخصص بالایی دارند و ممکن است انجام آن‌ها از توان شما خارج باشد.

درنهایت نیز بهتر است از چیزی که به طور معمول «از این شاخه به آن شاخه پریدن» است خودداری کنید. این کار تنها توان و وقت شما را تلف کرده و شما را از انجام امور مهم و ضروری‌تر بازخواهد داشت.

آنچه در عمل باید انجام دهید

تمرکز روی فعالیت‌هایی که به آن علاقه دارید امتیاز بسیار مهمی در جهت انجام صحیح آنها است. در عین حال توجه داشته باشید که در آن حوزه از دانش و اطلاعات موجود نیز بهره‌مند باشید.

در بسیاری از موارد تمایل مدیران به ماجراجویی در بخش‌های مختلف شرکت به قیمت ضررهای مالی سنگین تمام می‌شود. پس بهتر است این نوع ریسک را به جان نخرید.

برای مطالعه ۵۳۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر وب‌سایت فروشگاهی هستم که محصولات مختلفی را تولید و به مشتریان عرضه می‌کنیم، اما برخی مشاوران بازاریابی بر این باورند که در ابتدای کار وب‌سایت، روی یکی از محصولاتی که مزیت رقابتی دارد، تمرکز کنیم و پس از گذر مدت زمانی، دیگر محصولات را به سبد محصولی وب‌سایت اضافه کنیم ولی برخی دیگر از مدیران سازمان بر این عقیده نیستند و بر این باورند که با ارائه محصولات مختلف، سازمان می‌تواند به سودآوری بالایی دست پیدا کند. با توجه به این موضوع، از نظر «فرصت امروز» سازمان ما باید چه استراتژی بازاریابی را اتخاذ و در ابتدای کار چه محصولاتی را به بازار عرضه کند؟

اتخاذ استراتژی بازاریابی گوشه برای وب‌سایت‌های فروشگاهی

پاسخ کارشناس: اتخاذ استراتژی مناسب بازار به شرایط و پتانسیل سازمان شما بستگی دارد، اما به‌صورت کلی شما از استراتژی Niche Marketing یا بازاریابی گوشه می‌توانید استفاده کنید و با تمرکز بر بازار هدف کوچکی و با ارائه محصولاتی با مزیت رقابتی مناسب به این بازار هدف، آگاهی از برند خود را افزایش دهید و به سودآوری مناسبی دست پیدا کنید. با توجه به این موضوع، ابتدا باید سازمان شما روی یکی از محصولات تمرکز کرده و با برند شدن آن محصول، دیگر محصولات سازمان را با نام برندهای دیگر که با برند اصلی سازمان شما در ارتباط است، به سبد محصولی خود اضافه کند. اگرچه این موضوع هزینه بیشتری را برای شما به همراه دارد، اما باعث می‌شود سازمان شما سبدی از برندهای مختلف را به مخاطبان ارائه کند و هر یک از برندها با سودآوری مناسبی همراه شوند.

به صورت کلی توسعه محصول در شرایطی که شما ابتدای فعالیت خود هستید، پیشنهاد نمی‌شود چون در حال حاضر رقبای بسیار قوی در این بازار حضور دارند که شما جز با اتخاذ استراتژی بازاریابی گوشه نمی‌توانید توان رقابت با آنها را داشته باشید.

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.

حضور مؤثر در شبکه اجتماعی کارآمد

دلایلی که باید لینکدین را برای کسب‌وکارتان دوست داشته باشید

هدی رضایی
hoda.rezaeii@yahoo.com

در مطالعه‌ای که در تحقیقات ROI به انجام رسیده است، ۵۹درصد پاسخ‌دهندگان گفته‌اند که لینکدین مهم‌ترین شبکه اجتماعی است. یکی از ابزارهای مهمی که این خدمت در اختیارمان می‌گذارد، ابزار برندینگ کسب وکارتان است چراکه مملو از ویژگی‌هایی است که نه تنها به شما کمک می‌کند خودتان را برجسته کنید، بلکه به شما کمک می‌کند کارتان را بهتر انجام دهید. درگزارش زیر دلایلی برای این کار وجود دارد که ارائه می‌شود.

خودتان را نشان دهید

در حقیقت، این شبکه یک شبکه حرفه‌ای پیشرفته با بالای ۴۰۰ میلیون عضو است که روز به روز نیز در حال رشد است. این شبکه به شما فرصتی برای دسترسی به اطلاعات دیگر کاربران و همچنین نشان دادن خود می‌دهد تا شما و دیگر مردم سراسر دنیا به یکدیگر در راه رسیدن به موفقیت کمک کنید. پروفایل لینکدین به شما کمک می‌کند تا داستان یک فرد حرفه‌ای را به تمام کاربران چه در حوزه خود و چه دیگر حوزه‌های مرتبط نشان دهید. امروزه افراد زیادی به لینکدین مراجعه می‌کنند تا اطلاعات زیادی درباره پتانسیل‌های کسب وکاری به‌دست آورند.

تخصص‌تان را بیان کنید

شما می‌توانید با استفاده از پروفایل کاربری‌تان خود را به‌عنوان یک متخصص معرفی کرده و فرصت‌هایی را برای ایجاد روابط کسب‌وکاری جدید روی آنها بگشایید. در گام اول بهتر است که مخاطب خود را بشناسید. روشی که شما داستان‌تان را برای مخاطبان شرح می‌دهید، به چگونگی نگرش افرادی بستگی دارد که درصدد جذب آنها هستید. این افراد می‌توانند مشتریان بالقوه، همکاران تجاری جدید، کاندیداهای شغلی یا دیگر افرادی باشند که برای کسب‌وکار شما مفیدند. بنابراین از مخاطب خود آگاهی پیدا کرده تا بتوانید به خوبی با آنها ارتباط برقرار کنید. در کنار عکس‌هایی که می‌گذارید، باید عنوانی مناسب نیز برای خود انتخاب کنید. از کلماتی استفاده کنید تا به طور مستقیم شما را هدف قرار داده و بهترین عبارات ممکن برای یافتن شما در این شبکه اجتماعی باشند. تیترها بهترین کلید برای جستوجوی افراد و یافتن شما هستند پس مهم‌ترین تیترها را برای موضوعات خود بزنید تا دیگران بتوانند شما را در لینکدین بیابند. مهم‌ترین تیتر البته لزوما به‌عنوان پرجستوجوترین تیتر نیست. در واقع شما باید تیتری مرتبط و در عین حال جذاب انتخاب کنید تا کسانی که در زمینه کاری شما فعالیت دارند یا علاقه‌مند به خرید برند شما هستند به آن مراجعه کنند. پس از آن داستان کسب وکار خود را بگویید. به طور خلاصه از تخصص‌ها و مهارت‌هایی که دارید پرده بردارید. تجارب‌تان را در حوزه خود بیان و موضوعات دیگری را که دانستن آنها برای شرکای آتی یا سازمان‌ها مهم است درج کنید.

مطمئن شوید که این بیوگرافی شامل کلماتی باشد که مهارت‌های شما را برجسته ساخته و در نتایج جستوجوی گوگل، این مهارت‌ها را به خوبی به دیگران نشان دهد. در نوشتن شرح حال خود مثال‌های واضح بیاورید. هیچ چیز بهتر از مثال‌های جزئی و غنی پتانسیل برای برقراری ارتباط ندارد. کارهای قبلی خود مانند پست وبلاگ‌ها، ارائه‌ها، تصاویر و وب‌سایت‌ها را در پروفایل خود لینک دهید و به مخاطبان خود دلیلی برای ارتباط با خودتان ارائه دهید. پروفایل لینکدین شما موجب ایجاد روابط با همتایان شما خواهد شد.

مطمئن شوید که کاربران آن را می‌بینند.

آدرس پروفایل خود را سفارشی و عمومی کنید تا شانس حضور در نتایج جستوجو و یافتن توسط دیگران را ساده سازید.

نخستین‌باشید

هنگامی که فرد شما یا کسب‌وکارتان را در گوگل جستوجو می‌کند بعد از نشان دادن سایت شرکت، پروفایل لینکدین شما نخستین چیزی است که در نتایج جستوجو ظاهر می‌شود.

این ابزاری کلیدی برای تحت تأثیرگذاری افرادی است که خواهان دانستن درباره شما و برقراری ارتباط هستند. از آنجایی که دوسوم کلیک‌ها در جستوجو به سه نتیجه اول اختصاص دارد، لینکدین می‌تواند مکانی باشد که افراد در آنجا درباره شما اطلاعات زیادی را به‌دست می‌آورند.

> **روشی که شما داستان‌تان را برای مخاطبان شرح می‌دهید، به چگونگی نگرش افرادی بستگی دارد که درصدد جذب آنها هستید. این افراد می‌توانند مشتریان بالقوه، همکاران تجاری جدید، کاندیداهای شغلی یا دیگر افرادی باشند که برای کسب‌وکار شما مفیدند. بنابراین از مخاطب خود آگاهی پیدا کرده تا بتوانید به خوبی با آنها ارتباط برقرار کنید**

در تماس بودن

در دنیایی که حفظ ارتباطات سخت و سخت‌تر می‌شود، لینکدین بهترین روشی است که از طریق آن می‌توانید با دیگران در تماس بمانید. هنگامی که همکاران قبلی شما شرکت‌شان را تغییر می‌دهند، نیاز نیست نگران پیدا کردن آدرس ایمیل جدید آنها در شرکت مذکور باشید. شما می‌توانید همه روابط حرفه‌ای را با در تماس بودن در لینکدین حفظ کنید.

برقراری ارتباط

لینکی که از جانب لینکدین برای شما فراهم می‌شود، می‌تواند کاربران را به وب‌سایت یا دیگر سایت‌های مهم موجود در صفحه شما هدایت کند. (لینکدین به شما اجازه می‌دهد که چند لینک را در صفحه خود قرار دهید). این شبکه اجتماعی کمک می‌کند که لینک سایت شما در نظر گوگل ارزشمندتر و نزد افرادی که محصول یا خدمت شما را جستوجو می‌کنند مشهودتر باشد. ترافیک بیشتر در سایت شما موجب بالا رفتن رنک سایت می‌شود. لینک‌هایی که در وب‌سایت شما موجود است نیز هنگامی که در لینکدین قرار گیرد بیشتر دارای ارزش می‌شود.

فراگیر بودن

این شبکه به مثابه فروشگاهی برای مدیریت کاربران شماست. از این طریق می‌توانید مخاطبان خود را با استفاده از هشتگ‌هایی دنبال کنید. تنها کافی است که آنها اکانت جی‌میل یا آیفون داشته باشند تا همه شبکه حرفه‌ای‌تان را یکجا گرد هم آورید. همچنین برقراری ارتباط با افرادی که تعداد دوستان زیادی دارند باعث وسیع‌تر شدن ارتباطات شما و ایجاد ارتباطات مؤثرتر برای شما می‌شود.

دیگران در مورد شما صحبت‌می‌کنند

برندینگ شخصی همه آن چیزی نیست که می‌توانید به دیگران در مورد توانایی‌های خود بگویید. آن به شما کمک می‌کند هنگامی که به کمک شخص دیگری نیاز دارید به راحتی او را پیدا کنید. دو روش در لینکدین وجود دارد که به شما اجازه می‌دهد خود را معتبر سازید: تأیید و توصیه. این ویژگی‌ها، شما را نزد افرادی که در حال چک کردن پروفایل شما هستند معتبر می‌سازد. تنها باید مطمئن شوید تأیید کافی برای مهارت‌های کلیدی را داشته و از جانب دوستان و همکاران در حوزه و صنعت خود به دیگران پیشنهاد می‌شوید.

موجودبودن همیشگی

این شبکه اجتماعی ورژن جدیدی از اپلیکیشن خود را نیز راه‌اندازی کرده تا دسترسی کاربران به آن در همه جا آسان باشد. حتی هنگامی که در سفر بوده و فرصتی برای چک کردن پروفایل خود دارید می‌توانید با استفاده از این اپلیکیشن آنلاین شده و به صحبت با مخاطبان خود بپردازید و روابط‌تان را به‌روز نگه دارید. وقتی فردی درخواست برقراری ارتباط با شما را قبول کرد، منتظر نشوید تا او برای شما پیام بفرستد. معمولا اگر ارسال درخواست برقراری ارتباط از جانب شما باشد، مشتری منتظر است تا نخستین پیام نیز از جانب شما باشد. می‌توانید پیامی برای او بفرستید و از او برای برقراری نخستین تماس یا تنظیم نخستین جلسه برای بحث در مورد فرصت‌های احتمالی دعوت کنید.

تمرکز بر کسب‌وکار

شبکه‌های اجتماعی زیادی وجود دارند که می‌توانید در آنها عکس خانوادگی پست کنید و خاطرات‌تان را به اشتراک بگذارید، اما لینکدین یکی از شبکه‌هایی است که به طور تخصصی برای کسب‌وکارها و معرفی خود طراحی شده است. لینکدین شما را قادر می‌سازید که به پیج افراد مشهور حوزه خود نیز دسترسی داشته و با آخرین تفکرات آنها آشنا شوید. افرادی که با آنها در گروه‌ها آشنا می‌شوید می‌توانند به رشد و یادگیری شما کمک کنند. می‌توانید با پرسش و پاسخ از یکدیگر تجربه کسب کرده و نوآوری ایجاد کنید. همچنین می‌توانید مربی و مدیران برتر از خود، کارمندان با استعداد و افرادی برای رهبری تیم خود پیدا کنید، حتی اگر در خارج از حیطه کسب‌وکار شما باشند.

مدیریت امروز

نقش شاخص‌های کلیدی عملکرد در حیات سازمان‌ها

پیمان احمدی

شاخص‌های عملکرد کلیدی، معیارهای اندازه‌گیری مالی و غیرمالی هستند که به منظور تعیین کیفیت اهداف و انعکاس عملکرد استراتژیک یک سازمان به‌کار برده می‌شوند. این شاخص‌ها به منظور ارزیابی موقعیت کنونی شرکت و تعیین راهکارهای مناسب برای هوشمند کردن کسب‌وکار استفاده می‌شوند. فعالیت مراقبت و بازبینی شاخص‌های کلیدی عملکرد در طول زمان به‌عنوان یک موضوع شناخته شده در مراقبت از فعالیت‌های کسب‌وکار شرکت‌ها مطرح است. شاخص‌های کلیدی عملکرد اغلب به‌عنوان یک ارزش استفاده می‌شوند و برای اندازه‌گیری فعالیت‌هایی از قبیل میزان سودمندی نقش رهبری در توسعه سازمان، اشتغال، خدمات و رضایت با مشکل مواجه هستند. شاخص‌های کلیدی عملکرد نوعا به استراتژی سازمان متصل شده‌اند. براساس نوع و استراتژی سازمان شاخص‌های کلیدی عملکرد با یکدیگر متفاوت هستند. شاخص‌های کلیدی عملکرد به اندازه‌گیری میزان پیشرفت سازمان در جهت اهداف تعیین شده کمک می‌کند، ولی برای اندازه‌گیری فعالیت‌های مبتنی‌بر دانش مشکل دارند. شاخص کلیدی عملکرد بخش کلیدی از یک هدف قابل اندازه‌گیری است که از یک مسیر، شاخص، الگوبرداری، هدف و محدوده زمانی ساخته شده است. (به‌عنوان مثال «افزایش درآمد توسط هر فروشنده از ۵۰ هزار تومان به ۲۰۰ هزار تومان» در مثال درآمد توسط هر فروشنده یک شاخص است. شاخص‌های کلیدی عملکرد نباید با عوامل اشتباه شوند. به‌عنوان مثال جا انداختن محصول در بازار یک عامل موفقیت بحرانی است) موفقیت بحرانی عواملی هستند که باید از قبل برای دست یافتن به اهداف تعیین شده باشند. به بیان دیگر معیار شاخص عملکرد از پروژه‌ای به پروژه دیگر متفاوت است. با وجود کار زیاد روی این موضوع هیچ چارچوب پذیرفته شده مشترکی از شاخص عملکرد در پروژه‌های بزرگ وجود ندارد. برای مثال و درک آن به شاخص‌های کلیدی عملکرد در زمینه پروژه‌های بزرگ ساخت‌وساز نگاهی می‌اندازیم. در پروژه‌های بزرگ ساخت‌وساز شاخص‌های عملکرد کلیدی را در چشم‌انداز انواع سهامگزاران ساخت‌وسازمشتری‌ها، مشاورها و پیمانکارها (یافته‌هایی که نشان می‌دهد که معیارهای سنتی مثلث آهنی) به موقع، زیر بودجه و طبق خصوصیات و معیارها (دیگر در بخش پروژه‌های توسعه بزرگ قابل اجرا نیست و سایر شاخص‌های عملکرد نظیر امنیت، کارا بودن به‌کارگیری منابع، میزان تاثیرگذاری، رضایت سهامداران و کاهش پیچیدگی‌ها و اختلاف‌نظرها به‌تدریج مهم می‌شوند.

این مطلب بر این اشاره دارد که صنعت ساخت‌وساز به آهستگی از فرم شاخص عملکرد سنتی به مخلوطی از شاخص عملکرد کیفیتی و کمیتی در بخش پروژه‌های توسعه‌ای در مقیاس بزرگ حرکت می‌کند. شاخص‌های عملکرد با اهداف و محرک‌های کسب‌وکار فرق می‌کند. یک مدرسه ممکن است عدم موفقیت دانش‌آموزانش را به‌عنوان شاخص‌های کلیدی عملکرد مورد رسیدگی قرار دهد این عمل احتمالا به فهمیدن جایگاه مدرسه در جامعه آموزشی کمک می‌کند، در حالی‌که در تجارت درصد کاهش درآمد ناشی از مشتریان از دست رفته به‌عنوان یک شاخص مورد رسیدگی قرار می‌گیرد. نکته حائز اهمیت در اینجا تعیین حداقل شاخص‌های کلیدی عملکرد در سازمان‌هاست. نکات مهم کلیدی برای تعیین شاخص‌ها عبارتند از:

- تعریف اولیه از فعالیت‌های کسب‌وکار
- داشتن اهداف عملیاتی شفاف و صریح از نیازمندی‌های کسب‌وکار
- داشتن معیارهای اندازه‌گیری کیفی / کمی از نتایج و مقایسه آنها با مجموعه اهداف
- بررسی مغایرت‌ها و تنظیم مراحل یا منابع برای انجام اهداف کوتاه‌مدت.

از این ویژگی‌ها برای تعیین شاخص‌ها می‌توان استفاده کرد:

۱- به موقع بودن
۲- قابل اندازه‌گیری
۳- دست یافتنی
۴- تحقق‌گرای واقع‌گرایانه
۵- خاص بودن.

دریچه

زیستن بر صندلی‌های پرسرعت

ترجمه: شبنم شمس مقدم
منبع: اکونومیست

از منظر مدیریت کسب‌وکار، رانندگان فرمول یک به‌جز اینکه شغل‌شان را نشسته انجام می‌دهند، وجه مشترک دیگری با بقیه ندارند. رانندگان مسابقات خود را به مسیرهای خطرناک می‌اندازند و به سرعت ۳۵۰ کیلومتر در ساعت می‌رسانند. مدیران دفتری گاهی ممکن است صندلی خود را از این طرف میز به طرف دیگر بچرخانند. رانندگان مسابقه در صورت از دست دادن تمرکز در خطر سرنگونی با سرعت سرسام آور قرار می‌گیرند ولی مدیران دفتری ممکن است مقداری قهوه روی کراوات مارکدارشان بریزد.

اما هنوز هم حرفه‌ای‌های تجارت جهانی مسابقات موتوری، بیشتر وقت‌شان را به صحبت کردن با مدیران ارشد اختصاص می‌دهند. آکی هینستا، یک جراح فنلاندی، به مدت ۱۱ سال پزشک ارشد تیم مک لارن فرمول یک بوده است. مشتریان او دو قهرمان سابق جهان، سباستین فتل و میکا هاکینن و همچنین قهرمان فعلی لوییس همیلتون بوده‌اند. رابطه دکتر هینستا با دنیای تجارت هنگامی که یک دوست مدیرعاملش با ناامیدی و فرسودگی شغلی به او روی آورد، به‌طور غیررسمی آغاز شد. هینستا ۳۰ نفر را استخدام کرد و شیوه‌های اداری ژنو و هلسینکی را به کار گرفت. این کار برای او حدود ۸۰ درصد بیشتر از کار با کارفرمایان شخصی درآمد داشت.

آیا اهالی تجارت می‌توانند از فرمول یک درس بگیرند؟ دکتر هینستا چنین استدلال می‌کند که این دو دنیا بیش از آنچه فکر می‌کنید مسائل مشترک دارند. راننده‌ها در رأس هرمی شامل ۵۰۰ تا ۷۰۰ نفر از کارمندان، مهندسان و بازاریابانی قرار گرفته‌اند که معیشت‌شان به آنها بستگی دارد. این رانندگان می‌توانند خیلی راحت و به خاطر غرور ناشی از تملق اطرافیان کنترل امور را از دست بدهند. آنها به شکل ترسناکی زندگی‌های سیالی دارند. مسابقات در هر گوشه از دنیا برگزار می‌شود. دکتر هینستا می‌گوید تجربه مسابقات جایزه بزرگ، او را واداشت تا روی دو مشکل بزرگ که دامنگیر سایر مدیران همیشه در سفر نیز است، تمرکز کند.

اولی کمبود خواب است. شواهد زیادی وجود دارد که استرس ناشی از کمبود خواب افراد را فلج و سازمان‌ها را مسموم می‌کند.

یک بررسی نشان می‌دهد که بیدار ماندن به مدت ۲۰ ساعت تاثیری مشابه با عملکرد ۰٫۱ درصد الکل در خون که حد ممانعت رانندگی در بسیاری از کشورهاست را بر بدن اعمال می‌کند. مطالعه دیگری نشان می‌دهد افرادی که از خواب کافی محروم شده‌اند به اتخاذ نگرش منفی و تن صدای نامناسب گرایش دارند. کارمندان با خواب بد شبانه، بیشتر متمایلند به کارفرمایان گزارش کاری منفی بدهند و این امر رؤسا را نیز بدخلق می‌کند.

با این حال اینطور جا افتاده است که بی‌خوابی در دنیای تجارت مثل مدال افتخار است. بررسی‌های اخیری که مرکز مک کینزی از ۱۹۶ رهبر تجاری انجام داده نشان می‌دهد که ۶۶ درصد آنها از میزان خواب خود ناراضی بودند و ۵۵ درصد آنان، از کیفیت خواب‌شان شکایت داشتند. به نظر می‌رسد کمپانی‌های زیادی در حال حاضر توسط افرادی اداره می‌شوند که کم می‌خوابند.

مشکل دوم مشکل مشترک کسانی است که کارشان نشستن بر صندلی‌ها، چه مسابقه‌ای و چه مسافرتی است.

زندگی در مسافرت نه‌تنها مدیریت خواب را سخت‌تر می‌کند بلکه با کاستن از زمان استراحت عملکرد ساعت زیستی بدن را مختل می‌کند. این همان اثر مخرب دیگر است. گذراندن زمان‌های طولانی در کابین‌های تحت فشار هواپیما، منجر به از دست رفتن آب بدن شده و گردش خون را به هم می‌ریزد. موادغذایی فرودگاه‌ها آشغال است و هتل‌ها پرخوری را ترویج می‌کنند.

دکتر هینستا دستورالعمل دقیقی برای غلبه بر این مشکلات تنظیم کرده است؛ در سفرها تنقلات سالم به همراه داشته باشید، نور چراغ‌ها را در شب کم کنید تا ذهن برای خوابیدن آماده شود، همه صفحه نمایش‌ها را دو ساعت پیش از رفتن به بستر خاموش کنید تا از تهاجم نور آبی به سیستم مغزی جلوگیری شود. او می‌افزاید که برای مدت بیداری، کتاب خواندن بهتر از جست‌وجو کردن در گوگل با یک دستگاه است.

راه‌تان تا موفقیت را خوب بخوابید

دکتر هینستا موجی از توجه را به چگونگی عملکرد شخصی مدیران برانگیخته است. کمپانی‌های بزرگ مشاوره مدیریت به موضوع خواب و نسخه‌ای از فصل‌نامه مک کینزی که مقاله «برنامه آگاهی خواب می‌تواند رهبران بهتری به بار بیاورد» را منتشر کرده بود، توجه زیادی نشان دادند.

دلایل استراتژیک خوبی برای این امر وجود دارد. کمپانی‌ها دریافته‌اند در جهانی که شما می‌توانید هرچقدر بخواهید تجهیزات بخرید، مزیت واقعی در کیفیت کارکنان است. البته هنوز دلیل اصلی منافع مالی شرکت‌هایی نظیر کمپانی آقای هینستا نگرانی‌های فردی است و نه طرح‌های جامع شرکت‌های بزرگ.

مسیر جدید فرمول یک

شرکت رسانه‌ای Liberty با خرید یکی از مهم‌ترین مسابقات ورزشی جهان قرار است فرمول یک را وارد دوران تازه‌ای از عمر خود کند

ترجمه: سارا گلچین
منبع: Reuters

فرمول یک که اکنون یکی از بزرگ‌ترین، محبوب‌ترین و پول‌سازترین مسابقات ورزشی جهان است، حالا شاهد بزرگ‌ترین تحول در دهه‌های اخیر است. رسانه‌های خبری روز چهارشنبه گذشته اعلام کردند که شرکت بزرگ رسانه‌ای Liberty Media متعلق به یکی از بزرگ‌ترین چهره‌های رسانه‌ای آمریکا یعنی جان مالون، فرمول یک را خریده و از این پس فرمان یکی از بزرگ‌ترین و پول‌سازترین رویدادهای ورزشی جهان در دستان این شرکت رسانه‌ای آمریکایی خواهد بود. براساس آنچه در بیانیه Liberty Media آمده ارزش این قرارداد ۸ میلیارد دلار است که این یعنی فرمول یک پا به عصر تازه‌ای از عمر خود گذاشته است. فرمول یک ابتدا از فرانسه شروع شد، در اروپا به یکی از ورزش‌های به‌شدت پرطرفدار تبدیل شد و مدت‌ها در پی این بود که به بازار آمریکا راه یابد و هواداران تازه پیدا کند.

این قرارداد میلیارد دلاری همچنین می‌تواند خروج برنی اکلستون، مهم‌ترین شخصیت اجرایی مسابقات اتومبیل‌رانی فرمول یک را سرعت بخشد یا باعث شود که او دیگر همه کاره فرمول یک نباشد.

این پیرمرد ۸۵ ساله حالا ۴۰ سال است که به‌عنوان رئیس و مدیرعامل شرکت‌های «مدیریت فرمول یک» فعالیت می‌کند. او در طول چهار دهه فعالیت خود در فرمول یک کسب‌وکاری از این مسابقات ورزشی ساخت که اکنون گردش مالی سالانه‌اش به حدود ۱/۹ میلیارد دلار می‌رسد.

شرکت رسانه‌ای Liberty Media در بیانیه خود اعلام کرد که با این قرارداد ۱۸/۷ درصد از سهام اولیه این مسابقات معتبر را از شرکت CVC Capital Partners، صاحب سهام فرمول یک، خریده است. شرکت CVC Capital Partners یکی از معتبرترین شرکت‌های خصوصی مشاوره سرمایه‌گذاری و سهامداری در جهان است که سهام فرمول یک را هم در اختیار دارد. Liberty Media امیدوار است کار قرارداد با فرمول یک تا پایان سه ماهه نخست سال آینده میلادی یعنی ۲۰۱۷ کاملاً تمام شود.

در بخش دیگری از بیانیه شرکت بزرگ رسانه‌ای آمریکایی آمده است که چیس کری، معاون اجرایی شرکت Century Fox ۲۱ متعلق به روپرت مرداک، غول رسانه‌ای آمریکا و مدیرشبکه رادیویی و تلویزیونی ماهواره‌ای Sky Plc از زیرمجموعه‌های شبکه معتبر Sky News قرار است ریاست هیأت مدیره شرکت مادر فرمول یک را به‌عهده بگیرد و آقای اکلستون هم به‌عنوان مدیرعامل در فرمول یک باقی بماند.

آقای کری دراین‌باره گفت: «من شدیدا فرمول یک را به‌عنوان یک سرگرمی جهانی ورزشی منحصربه‌فرد که هر فصل صدها میلیون هوادار مشتاق را از سراسر جهان به خود جذب می‌کند، تحسین می‌کنم.»

برنی اکلستون هم دراین‌باره گفت: «به‌نظرم فرصت بزرگی برای کمک به فرمول یک و ادامه پیشرفت و رونق آن پیش آمده که همزمان به نفع ورزش، هواداران، تیم‌ها و سرمایه‌گذاران خواهد بود.» او در ادامه صحبت‌هایش اضافه کرد که از حضور شرکت رسانه‌ای آمریکایی در فرمول یک استقبال می‌کند و به‌دنبال همکاری با این شرکت خواهد بود.

این قرارداد البته باید به تأیید فدراسیون جهانی اتومبیل‌رانی (FIA) به‌عنوان مسئول اصلی برگزاری رویداد بزرگ فرمول یک و سایر مسابقات اتومبیل‌رانی در جهان و نیز قوانین اروپا برسد. براساس قانون ضد تراست اروپا این قرارداد باید به دور از انحصارگرایی و کاهش رقابت تشخیص داده شود.

شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری و سهام‌داری CVC از ماه مارس ۲۰۰۶ کنترل مدیریت فرمول یک را برعهده گرفت و از همان سال بارها هزینه مدیریت و برگزاری این رقابت بزرگ را با سودهای کلان و چندبرابری جبران کرده است.

آقای معامله‌گر

برنی اکلستون سال‌هاست که یک معامله‌گر حرفه‌ای است. او همواره تضمینی برای قراردادهای سودآور تلویزیونی بوده و در جاهایی مثل ابوظبی و آذربایجان هم حتی هزینه کرده تا مسابقه برگزار کنند؛ مسابقاتی که حالا سابقه برگزاری‌شان به ۶۶ سال می‌رسد.

آقای اکلستون آنقدر در فرمول یک سابقه دارد که برای خیلی‌ها حتی از بعضی راننده‌های سلبریتی اتومبیل‌رانی هم شناخته‌شده‌تر است. او از دهه ۵۰ میلادی به این سو یکی از بخش‌های جدانشدنی فرمول یک بوده است. او که خود زمانی تیمداری هم کرده حقوق تلویزیونی این ورزش را در اواخر دهه ۷۰ تضمین و فرمول یک را به یکی از ثروتمندترین ورزش‌های جهان تبدیل کرد.

آقای اکلستون اصولاً علاقه‌ای به تفویض اختیارات نداشته و دلش نمی‌خواسته جانشینی برای خود درنظر بگیرد. همین تک روی باعث شده منتقدان او را به عقب نگه داشتن این ورزش متهم کرده و ناتوان در ایجاد یک رسانه کاملاً جدید و ورود به بازار دیجیتال بدانند. چیزهایی که انتظار می‌رود برای صاحب جدید فرمول یک یعنی Liberty Media اولویت داشته باشد.

توتو وولف، مدیر تیم مرسدس گفت: «شاید این خبر خوبی باشد که یک شرکت رسانه‌ای آمریکایی فرمول یک را خریده است. چیزهای زیادی هست که می‌شود از راه و روش آمریکایی‌ها یاد گرفت، به‌ویژه در بخش دیجیتال. . . آنها نگاه دقیقی دارند و بعد هرآنچه نیاز به تغییر دارد و هرآنچه باید به وضع فعلی باقی بماند را تجزیه و تحلیل می‌کنند.»

روسای تیم‌ها و سایر فعالان فرمول یک انتظار دارند که نقش آقای اکلستون به‌تدریج در فرمول یک با آمدن شرکت رسانه‌ای آمریکایی کمرنگ‌تر شود، اما در عین حال از دانش کسب‌وکاری او برای این رقابت ورزشی همچنان استفاده شود.

Liberty Global یکی از بزرگ‌ترین تلویزیون‌های بین‌المللی و شرکت‌های رسانه‌ای در جهان است که اکنون در بیش از ۳۰ کشور اروپایی، آمریکای لاتین و حوزه دریای کارائیب از طریق چندین برند مختلف برنامه پخش می‌کند.

با این حساب بدون تردید دوران تازه‌ای برای یکی از معتبرترین و جذاب‌ترین رقابت‌های ورزشی پول‌ساز دنیا آغاز شده است؛ رقابتی که پس از سال‌ها رنگ و بوی تازه‌ای دستکم در بعد اقتصادی خواهد گرفت.

گزارش ۲

ریزش مخاطب در پی تقسیم ناعادلانه سود

تاج و تخت از دست رفته فرمول یک

ترجمه: گلنوش محب‌علی
منبع: radio-monaco

کاهش مخاطبان تلویزیونی و از دست دادن طرفداران، فرمول یک را دچار یک بحران استراتژیک کرده است. این رقابت‌ها بنا به دلایلی، در سال‌های اخیر محبوبیت خود را در بین مردم از دست داده است.

درآمد عمده رقابت‌های فرمول یک، از حق پخش تلویزیونی و حمایت مالی اسپانسرها تأمین می‌شود. وجوه به دست آمده، توسط سهامدار بزرگ فرمول یک، برنی اکلستون و هیأت‌مدیره فرمول یک، بین تیم‌ها توزیع می‌شود. این بخش از درآمدهای فرمول یک، بخش بسیار مهمی از گردش مالی این رقابت هاست و روز به روز در حال افزایش است.

سال ۲۰۱۵، گردش مالی رقابت‌های جنجالی فرمول یک، یک میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار برای ۲۹ رقابت بود و یک میلیارد و ۴۰۰ دلار سود خالص داشت که دو سوم آن متعلق به خود فرمول یک است که داستان توزیع پیچیده‌ای دارد.

به هر تیم، به‌طور متوسط ۳۳ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار رسید و مابقی مبلغ با توجه به عملکرد تیم‌ها و نتیجه به دست آمده در سه فصل گذشته و نتیجه مذاکرات بر سر پاداش تیم‌های قدیمی و با سابقه تقسیم شد.

توزیع پیچیده و بحث برانگیز

اگر سود حاصل از رقابت‌های فرمول یک را به یک کیک بزرگ تشبیه کنیم، همیشه بهترین سهم و خوشمزه‌ترین قسمت کیک به فراری می‌رسد. سال گذشته، فراری ۲۰درصد سود کل را که برابر با۱۹۲ میلیون دلار بود، دریافت کرد، درحالی‌که دومین مدعی قهرمانی رقابت‌های فرمول یک، مرسدس بنز ۱۷۱ میلیون دلار دریافت می‌کند.

یکی از دلایل کاهش رونق فرمول یک این است که بیشتر درآمد حاصل از مسابقات، به دلخواه میان پنج تیم بزرگ ردبول، فراری، مک لارن، ویلیامز و مرسدس تقسیم می‌شود.

مثلا رنو، برای بازگشت به عرصه رقابت‌ها، تنها حق دریافت ۶۴ میلیون دلار از سهم سود حاصل را دارد، که این مبلغ فقط یک‌پنجم از بودجه رنو را برای شرکت در رقابت‌ها تأمین می‌کند یا حتی می‌توان به حساب و کتاب و توزیع ناعادلانه دو شرکت Force India و Sauber درسال گذشته که منجر به طرح شکایتی از سوی کمیسیون اروپا شد، اشاره کرد.

وقتی پای صحبت از بحران در رقابت‌های فرمول یک به میان می‌آید، در واقع صحبت از بحران قشری از طرفداران است. این مسابقات، علاوه‌بر تماشاچیانی که دارد، میلیون‌ها بیننده در سطح جان دارد در حالی که این سیستم پرداخت‌های سلیقه‌ای، ناخودآگاه به کمرنگ‌شدن مسابقات فرمول یک دامن می‌زند و به‌طور مداوم از تعداد طرفداران و مخاطبان تلویزیونی کاسته می‌شود. حتی تکنولوژی‌های به کار رفته در خودروها، قهرمانی چهار فصل متوالی فراری با سباستین فتل و قهرمان بازی‌های لوییس همیلتون هم به جذابیت بازی‌ها کمکی نکرد.

حتی تصمیمات فدراسیون بین‌المللی اتومبیلرانی هم کمک چندانی به جذابیت فرمول‌یک نکرد. سال ۲۰۱۰، فدراسیون بین‌المللی اتومبیل‌رانی تصمیم گرفت سوخت‌گیری در حین مسابقه را ممنوع کند، بنابراین لازم بود خودروهای شرکت‌کننده از ظرفیت بالای سوخت بهره‌مند باشند. این تصمیم با دو هدف کاهش مصرف سوخت و تشویق تولیدکنندگان به تولید خودروهایی با مصرف سوخت کمتر اتخاذ شد. بعدها در سال ۲۰۱۴، موتورهای هیبریدی برای حفظ محیط زیست وارد عرصه رقابت‌های فرمول یک شدند. مرسدس بنز، تولیدکننده‌ای بود که در این زمینه سربلند بیرون آمد.

به این ترتیب، این رقابت‌ها سال ۲۰۰۹، نزدیک به ۶۰۰ میلیون بیننده تلویزیونی داشت، در سال ۲۰۱۲ به ۵۰۰ میلیون و سال ۲۰۱۴ به ۴۲۵ میلیون رسید و فرمول یک در حال از دست دادن یکی از مهم‌ترین منابع درآمدی خود، یعنی حق پخش تلویزیونی است. در واقع فرمول یک بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴، حدود ۱۰۰ میلیون بیننده تلویزیونی خود را از دست داد.

۱۳۰۰ نفر
در فصل جاری برای تیم آلمانی مرسدس‌بنز

۷۵۰ نفر
برای فراری

۷۰۰ نفر
برای رد بول کار می‌کنند

برآورد نشریه فوربس از دارایی برنی اکلستون، به‌عنوان مدیر فرمول یک، **۴ میلیارد دلار** است. او در سال ۲۰۱۴ برای یک پرونده فساد مالی مجبور به پرداخت **۱۰۰ میلیون دلار** غرامت به یکی از بانک‌های آلمانی شد

یکشنبه‌های نرم‌افزاری

مدیریت و ویرایش عکس‌ها

Camera Bits Photo Mechanic که ویرایش پنجم آن به تازگی ارائه شده است نرم‌افزاری در زمینه مشاهده و مدیریت تصاویر است. این نرم‌افزار همانند نرم‌افزارهای محبوب مدیریت تصاویر مانند پیکاسا و... کار می‌کند با این تفاوت که مهم‌ترین ویژگی آن دارا بودن ابزارهای ویرایشی و سازماندهی تصاویر است.

Camera Bits Photo Mechanic به‌صورت خودکار تمامی عکس‌های موجود در سیستم و هارددیسک را اسکن کرده و در بخش Library برای شما به نمایش می‌گذارد. در این بخش شما می‌توانید به سرعت تصاویر خود را مرور و آنها را سازماندهی کنید. علاوه بر این قابلیت تگ کردن عکس‌ها و ویرایش آنها در این نرم‌افزار جزو عواملی است که می‌تواند نظر شما را جلب کند.

ویژگی‌های نرم‌افزار Camera Bits Photo Mechanic:

- پشتیبانی از تمامی فرمت‌های تصویری محبوب
- وضوح کردن (شارپن) عکس‌ها برای نمایش
- ایجاد لیبل‌های سفارشی
- تغییر رزولوشن فایل‌ها.

رمزگذاری اطلاعات

Symantec Encryption Desktop شامل مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای رمزگذاری برای محافظت از اطلاعات مهم در ایمیل‌ها، پیام‌های فوری و روی دیسک‌ها یا حافظه‌های قابل حمل است. همان‌طور که می‌دانید این اطلاعات همیشه در خطر کشف شدن هستند. ایمیل‌ها و پیام‌های فوری ممکن است دچار مشکل شده یا به آدرس دیگری فرستاده شوند، لپ‌تاپ‌ها ممکن است به سادگی گم شوند وPCها اغلب هدفی مناسب برای سرقت اطلاعات هستند.

امکانات نرم‌افزار دانلود Symantec Encryption Desktop

- محافظت از دیسک، حجم و فایل: Symantec Encryption Desktop شامل ابزاری برای رمزگذاری کل دیسک برای قفل‌کردن تمامی محتوای لپ‌تاپ‌ها، دسکتاپ‌ها، درایوهای اکسترنال یا درایوهای فلش USB شامل سکتورهای ناقص، سیستم و فایل‌های اضافی است. وارد کردن رمز عبور و تعیین اعتبار قبل از بوت و بارگذاری سیستم به این ترتیب ضروری بوده و اطلاعات شما از این طریق محافظت می‌شود. حجم‌ها و فایل‌ها نیز می‌توانند در یک لایه امنیتی دیگر محافظت شوند.

- محافظت از پیام‌های فوری: Symantec Encryption Desktop با رمزگذاری پیام‌های کوتاه بین کاربران نرم‌افزار AOL Instant Messenger معروف به AIM می‌تواند امنیت را برای این افراد فراهم کند. این نرم‌افزار دارای عملکردی نامحسوس است که نیازی به دستکاری توسط کاربر ندارد.

- گزینه‌های منعطف برای راه‌اندازی نرم‌افزار: Symantec Encryption Desktop می‌تواند به سرعت در حالت نرم‌افزار مستقل برای شرکت‌های کوچک یا برای کاربران مهم در شرکت‌های بزرگ نصب و مورد استفاده قرار گیرد. زمانی که امنیت لازم برقرار شد، شرکت‌ها می‌توانند به سادگی کاربران موجود را بدون تغییردادن اعتبارنامه‌ها روی یک ساختار مرکزی مدیریت شده منتقل کرده و در صورت نیاز یک عملکرد رمزگذاری جدید روی آرایش‌های موجود اضافه کنند.

- پلتفرم رمزگذاری: PGP نرم‌افزار Symantec Encryption Desktop دارای یک فریم ورک رمزگذاری استراتژیک برای مدیریت کاربران مشترک و قوانین است. به‌عنوان یک نرم‌افزار که پلتفرم رمزگذاری PGP روی آن فعال شده است، Symantec Encryption Desktop قدرت نفوذ بین کاربران سرور عمومی PGP، کلیدها و قانون‌های اجباری را دارد. Symantec Encryption Desktop می‌تواند در ترکیبی با دیگر نرم‌افزارهای رمزگذاری PGP برای ایجاد لایه‌های امنیتی قدرتمندتر نیز استفاده شود.

حذف برنامه‌های نصب شده در سیستم

Advanced Uninstaller PRO نام نرم‌افزاری حرفه‌ای به منظور حذف برنامه‌های نصب شده روی سیستم به‌صورت کامل است. در این نرم‌افزار کاربران با استفاده از ابزارهای قرار داده شده و با چند کلیک قادرند برنامه‌هایی را که توسط قسمت Add/Removes Program قابل حذف نیست به‌صورت کامل حذف کرده و همچنین تمامی فایل‌های مربوط به این نرم‌افزار را از روی هارد شما پاکسازی کنند. همچنین این نرم‌افزار تمامی کلیدهای موجود در رجیستری را که برنامه مورد نظر در حال حذف آن هستید را به‌صورت کامل پاکسازی می‌کند. این نرم‌افزار محصولی از شرکت Innovative Solutions است.

استفاده از فناوری تشخیص چهره در تراکنش‌های بانکی امن است؟

لبخند بزنید، سلفی بگیرید، حساب باز کنید

رویا پاک سرشت
royapakseresht@gmail.com

مجموعه بانک‌های مشهور HSBC از روز ششم سپتامبر قابلیتی جدید در اختیار کاربران آنلاین حساب‌های خود قرار داده‌اند. این قابلیت به مشتریان بانک اجازه می‌دهد تا از طریق عکس سلفی حساب بانکی افتتاح کرده و امور مالی خود را مدیریت کنند.

مدیران این بانک هدف از ایجاد این تکنولوژی را افزایش سرعت و بهبود کیفیت خدمات بانکی دانسته‌اند. این اظهار نظر بر این مبنا شکل گرفته است که اغلب تلفن‌های همراه مجهز به دوربین سلفی هستند و هر فرد در هر زمان و مکان قادر به عکاسی است. اطلاعات اولیه نشان می‌دهد HSBC برای افزایش ضریب امنیت حقوق مشتریان از نرم‌افزار تشخیص هویت HEADSHOT کمک گرفته و میزان خطای تشخیصی را به حداقل کاهش داده است. سه سال پیش در سال ۲۰۱۳ تنها ۱۰درصد از مشتریان این بانک از سیستم بانکداری آنلاین استفاده می‌کردند، اما آمارهای جدید نشان می‌دهد این روزها بالغ بر نیمی از افراد، امور مالی و حساب‌های خود را از طریق روش‌های آنلاین مدیریت کرده و سروسامان می‌دهند. ریچارد دیویس، مدیر مجموعه بانک‌های HSBC در بیانیه‌ای، ضمن اطمینان خاطر دادن به مشتری‌ها درخصوص امنیت بالای این روش بر تلاش این گروه بانکی برای کاهش اتلاف وقت مشتری‌ها و افزایش رضایت خاطر آنان تاکید کرده است. وی در بخشی از سخنان خود به این مسئله اشاره کرده است که «بسیاری از مشتری‌های ما حتی برای افتتاح حساب حضوری فرصت ندارند. برخی دیگر نیز علاقه‌ای به مراجعه حضوری برای پیگیری روندهای مالی و تجاری خود ندارند. این عوامل باعث شده ما امکان اختیاری استفاده از عکس سلفی را برای کاربران خود ایجاد کنیم.»

این تحولات فناورانه و قابل‌توجه در حالی انجام می‌شود که HSBC یکی از آخرین بانک‌هایی بود که زیر بار اسکنرهای بیومتریک برای تشخیص هویت مشتریان رفت. همین سنت‌گرایی باعث شد این بانک تا ماه‌ها از سوی مشتریان به عدم تجدد متهم شود. اکنون به نظر می‌رسد این اقدام جسورانه و جدید، نوعی ریسک جدی برای رهاشدن از اتهامات پیشین باشد. سیان جان، استراتژیست ارشد سیمانتک معتقد است «در شرایطی که هنوز هم بسیاری از کاربران و حتی کارشناسان دنیای فناوری نسبت به امنیت صددرصدی سیستم‌های بیومتریک و انواع اسکنرهای تشخیص چهره تردید دارند، استفاده از عکس سلفی یک حرکت کاملا جسورانه است. با این وجود، نمی‌توان این اقدام را زیر سوال برد. درواقع ضریب خطای این سیستم بالاتر از دیگر سیستم‌های تشخیص هویت نیست، اما استفاده از اندکی تغییر چهره و حتی یک عینک آفتابی ساده هم می‌تواند چنین سیستمی را به چالش امنیتی بکشاند.»

چرا HSBC به سراغ سلفی رفته است؟

فارغ از تلاش HSBC برای خروج از سنت‌گرایی و جلب رضایت مشتریان آنلاین، به نظر می‌رسد بخش مهمی از علت این تصمیم به مسائل حاشیه‌ای پس از برگزیت باز می‌گردد. بر طبق آمارهای بانک جهانی، اغلب بانک‌های بریتانیایی پس از خروج نابهنگام بریتانیا از اتحادیه اروپا متحمل خساراتی قابل توجه شدند. در این میان HSBC نیز از آسیب‌ها مصون نبود و سود این بانک نسبت به سال گذشته روندی نزولی طی کرده است. بر طبق گزارش‌های منتشر شده، از این پس مشتریان این بانک از ۱۵۰کشور متفاوت قادر به استفاده از عکس‌های سلفی برای انجام نقل و انتقالات بانکی خود خواهند بود.

از سوی دیگر مطالعات آماری در حوزه هشت کشور اروپایی، متشکل از بریتانیا نشان می‌دهد؛ بالغ بر ۶۰درصد از مشتریان بانک‌ها ترجیح می‌دهند از سریع‌ترین روش‌ها برای انجام امور بانکی استفاده کنند. روش‌هایی که شامل تکنولوژی‌های بیومتریک نیز می‌شود. بنابراین، می‌توان انتظار داشت اقدام اخیر HSBC با اقبال مناسبی روبه‌رو شود.

Audeze's iSine Series؛ هدفونی که حس نمی‌شود

با آرامش کامل بشنوید

Audeze's iSine Series، هدفونی جدید با طراحی خلاقانه است که تجربه‌ای متفاوت از گوش سپردن به موسیقی را در اختیار کاربران می‌گذارد.

به گزارش «فرصت امروز»، سری جدید audeze ، هدفونی است که به ادعای شرکت سازنده، در گوش کاربران حس نمی‌شود. طراحی منحصر به فرد این هدفون، از یک‌سو و کیفیت بالای فنی آن از سوی دیگر باعث شده audeze محصولی پرطرفدار باشد. این هدفون برای افرادی که تمایل دارند صداهایی شفاف و واضح بشنوند، بسیار مناسب است.

اغلب طرفداران گوش دادن به موسیقی، انواع هدفون‌های موجود در بازار را می‌شناسند یا تعدادی از آنها را امتحان کرده‌اند. با این وجود، تنوع محصولات موجود در بازار باعث می‌شود کار انتخاب اندکی سخت باشد. اگر جزو کاربرانی هستید که عادت دارید به موسیقی‌های قدیمی که اغلب بدون کیفیت کافی ضبط شده‌اند گوش دهید، این محصول را امتحان کنید. اگرچه این محصول برای افرادی که در مکان‌های شلوغ و پرسروصدا به موسیقی گوش می‌دهند نیز بسیار مناسب به نظر می‌رسد.

سری جدید audeze در سه مدل و با قیمت پایه ۳۹۹ دلار ارائه شده است. این هدفون به طور انحصاری برای انواع محصولات اپل طراحی شده و قابل استفاده است. از قابلیت‌ها و لوازم جانبی این محصول می‌توان به دو کابل اضافی، کابل صوتی استاندارد با پلاگین استریو ۳,۵mm ، تقویت‌کننده صداهای ضعیف حتی در صورت ضعیف بودن کیفیت ضبط صداهای اولیه و مناسب برای استفاده در انواع دستگاه‌های قابل حمل اشاره کرد.

رونمایی سونی از محصول جدید

دوربینی که ورزشکار پسند است

شرکت سونی از جدیدترین دوربین ورزشی خود رونمایی کرد. به گزارش «فرصت امروز» FDR-X3000R نام این دوربین جدید است که برای فیلمبرداری در حال حرکت گزینه‌ای بسیار مناسب به نظر می‌رسد. امکان فیلمبرداری با کیفیت 4K و عکسبرداری ۸,۳مگاپیکسلی همزمان از مهم‌ترین جذابیت‌های این دوربین است. FDR-x3000R از سری دوربین‌های اکشن سونی است که نسبت به نسخه‌های پیشین ۳۰درصد باریک‌تر است. سنسورهای ضد وزش باد کمک می‌کنند هرنوع سروصدای محیط و عوامل مخدوش‌کننده سطح صدا به حداقل تقلیل یافته و مانع فیلمبرداری نشوند. کیفیت فیلمبرداری این دوربین 4Kاست و با فرمت XAVC S ذخیره می‌شود. میکروفن ثبت صدای این دوربین نیز کیفیتی بسیار بالا دارد و درنتیجه ویدئوهای ثبت شده توسط این دوربین صداهایی با کیفیت فوق‌العاده دارند. پردازنده این دوربین BIONZ X است. با توجه به اینکه این دوربین به طور ویژه برای تصویربرداری ورزشی طراحی شده است، امکان تفکیک پیکسل‌ها کیفیت تصاویر را بهبود می‌بخشد. این قابلیت کمک می‌کند تصاویر ابهام، درهم‌آمیختگی یا عدم شفافیت نداشته و با وضوح کامل ثبت شوند. قابلیت ثبت اپتیکال تصاویر (balanced optical steady shot) باعث شده اغلب ورزشکاران حرفه‌ای این امکان را داشته باشند که با کیفیتی چندین برابر گذشته به ثبت تصاویر بپردازند. یکی از قابلیت‌های جانبی این مجموعه استفاده از نرم‌افزار ویرایشگر آنلاین است که تصاویر و صحنه‌های مختلف را با کیفیتی چندین برابر ارائه می‌کند. قیمت تقریبی این محصول ۴۰۰ دلار است.

شات

Eye-plug نام گجت جالبی است که می‌تواند دوربین تلفن هوشمند شما را به یک دوربین سه‌بعدی تبدیل کند. این گجت چینی ۳۵ دلار قیمت دارد و تنها برای گوشی‌های اندرویدی طراحی شده است.

خبر

۳۵۰۰۰ دانشجوی فناوری آواره شدند

دانشکده فناوری اورنج کانتی در جنوب کالیفرنیا یکی از محبوب‌ترین موسسات آموزشی ایالات‌متحده، ثبت‌نام دانشجویان جدید را به حالت تعلیق درآورده است.

به گزارش «فرصت امروز» پردیس فناوری دانشگاه اورنج در حالی به کار خود پایان داد که هزاران دانشجوی این مؤسسه در شرایط بلاتکلیف قرار گرفته‌اند. افزون بر دانشجویان، بالغ بر ۸هزار کارمند، استاد و نیروهای انسانی مختلف که در این مرکز مشغول به کار بودند از کار بیکار شده‌اند. بسیاری از فعالان عرصه تکنولوژی و مدرسان دانشگاه‌ها، این اقدام مسئولان دانشگاه اورنج کانتی را عجولانه و فاقد منطق ارزیابی کرده‌اند.

وزارت آموزش و پرورش ایالات متحده یک روز پس از خبر تعطیلی این مؤسسه آموزشی، با انتشار بیانیه‌ای حمایت رسمی خود را از دانشجویان این دانشگاه اعلام کرده و خبرهایی از یاری رساندن به آنها برای جذب شدن در موسسات جدید آموزشی منتشر کرد. پل هافیست، سخنگوی این دانشگاه نیز در اظهاراتی علت این تصمیم را فشار مالی و فقدان برخی حمایت‌های دولتی از پردیس فناوری دانشگاه عنوان کرد؛ دلایلی که گرچه مهم به نظر می‌رسند، اما برای این حجم از دانشجویان آواره پاسخی قانع‌کننده به نظر نمی‌رسد.

زلزله پس از رونمایی از آیفون ۷

اپل از پروژه خودروی خودران کنار کشید

ساعاتی پس از رونمایی از آیفون ۷ حالا از اپل خبر می‌رسد که این شرکت بخش‌های زیادی از پروژه ساخت خودروی خود را متوقف کرده و حتی شماری از کارمندانش را هم اخراج کرده است.

به گزارش مهر، روزنامه نیویورک‌تایمز در گزارشی ویژه به نقل از منابع نزدیک به اپل که نمی‌خواهند نام‌شان فاش شود، اعلام کرد: اپل در حال بازنگری در پروژه خودروهای خودران خود است و این درحالی است که سایر شرکت‌های رقیب به تلاش‌های خود در این زمینه ادامه می‌دهند.

از مدت‌ها پیش گمانه‌زنی‌هایی درخصوص تلاش اپل برای ورود به دنیای خودرو و توسعه فناوری خودروهای خودران مطرح بوده است، اما حالا خبر می‌رسد که این شرکت بزرگ آمریکایی بخش‌هایی از پروژه مورد نظر را متوقف و حتی شماری از کارمندانش را هم از کار برکنار کرده است. این خبر مهم توسط سه فرد ناشناس اما نزدیک به اپل منتشر شده است.

اخراج شماری از کارکنان اپل که در پروژه خودروی خودران این شرکت مشغول به کار بودند تازه‌ترین نشانه مشکلاتی است که اپل در برنامه جدید خود داشته است. براساس گزارش‌های موجود، اپل طی دو سال گذشته منابع زیادی را صرف پروژه‌ای کرده است که تحت عنوان «تیتان» شناخته می‌شود، با این حال پیشرفت چشمگیری در این مدت حاصل نشده است.

خبر اخراج کارکنان اپل و توقف بخش زیادی از پروژه خودروی خودران این شرکت درحالی منتشر می‌شود که شرکت‌های دیگری همچون گوگل سخت مشغول توسعه این فناوری هستند. این شرکت طی سال‌های اخیر خودروی خودران خود را در جاده‌ها به بوته آزمایش گذاشته است. اما حالا اپل از این رقابت کنار کشیده، آن هم بنا به دلایل نامشخصی که تنها برای خود این شرکت روشن است.

البته اپل هیچ‌گاه به‌طور رسمی از ورود خود به پروژه خودروهای خودران خبر نداده بود و همواره گمانه‌زنی‌های جدی در این زمینه مطرح بوده است.

عرضه مدلی تازه از رایانه ارزان‌قیمت جیبی ۹۹ پوندی

بنیاد Raspberry Pi کیت تازه‌ای از رایانه‌های ارزان‌قیمت خود را عرضه کرده که Raspberry Pi 3 Model B نام دارد و دارای موشواره اپتیکال و صفحه کلید است.

به گزارش فارس، این رایانه از نظر ظاهری شبیه به رایانه‌های سفیدرنگ اپل است و کابل‌های لازم برای اتصال به برق هم همراه با آن عرضه می‌شود. البته همراه با این مجموعه نمایشگر عرضه نمی‌شود و همین مسئله عامل پایین آمدن قیمت تمام‌شده آن است.

علاقه‌مندان می‌توانند با پرداخت ۹۹ پوند این کیت را در انگلیس خریداری کنند. عرضه جهانی این رایانه کوچک و ارزان طی چند هفته آینده آغاز می‌شود. عرضه مدل اولیه این رایانه ارزان‌قیمت با هدف عرضه در مدارس به منظور آموزش برنامه‌نویسی رخ داده بود.

در چهار سال و نیمی که از عرضه این رایانه‌های کوچک و ساده می‌گذرد بیش از ۱۰ میلیون واحد از آن به فروش رفته و حال شرکت سازنده آن را ارتقا بخشیده تا خریداران را به خرید مدل تازه ترغیب کند. مدل اولیه و بسیارساده این رایانه‌ها به قیمت ۵ دلار در دسترس علاقه‌مندان قرار گرفته بود.

کیت یادشده حاوی رایانه Raspberry Pi 3 Model B، ۸ گیگابایت کارت حافظه NOOBS، یک قاب رسمی، منبع تغذیه ۲,۵ آمپری، یک متر کابل HDMI، موشواره و صفحه کلید است.

دیده‌بان خبر

جهش بزرگ گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی رخ می‌دهد

دبیر علمی سومین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی ایران در مراسم اختتامیه این رویداد به ظرفیت‌های ایران در تولید و تجاری‌سازی محصولات و فرآورده‌های طبیعی اشاره کرد و گفت: با توجه بیشتر به این عرصه در آینده یکی از قطب‌های جهان می‌شویم.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمدحسن عصاره، دبیر ستاد توسعه فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی، در مراسم اختتامیه سومین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی ایران با تأکید بر این نکته که به عقیده کارشناسان اقتصاد مقاومتی از مسیر اقتصاد دانش‌بنیان عبور می‌کند، گفت: شعار جشنواره امسال را نیز در همین راستا «اقدام و عمل دانش‌بنیان، پیشران اقتصاد مقاومتی» برگزیدیم.

دبیر علمی سومین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی ایران با اشاره به اینکه به اقتصاد، تجارت و گردش مالی در این عرصه پرداخته شده است، گفت: کشورهای محدودی هستند که بتوانند در آینده ۵هزار میلیاردی این صنعت حضور داشته باشند.

عصاره ادامه داد: می‌توان یک جریان مهم اقتصادی در این عرصه ایجاد کرد. از ظرفیت بالایی برخوردار هستیم که تنها از ۲۰ یا ۳۰ گونه آن بهره‌مند شده‌ایم. ۷۳۰ هزار گونه از گیاهان ایران مشترک با فلور سایر کشورها است، اما براساس مطالعات، این گونه‌ها تنها در سرزمین ایران می‌توانند متابولیت‌های ثانویه‌ای را تولید کنند.

وی با ارائه مثالی به گل محمدی اشاره کرد و گفت: اسانس گل محمدی از جمله گران‌قیمت‌ترین محصولات است. اگر بتوانیم به فناوری علم روز تولید اسانس آن دسترسی پیدا کنیم، قدم بسیار بزرگی خواهد بود، چرا که سرزمین ما سرزمین گل‌محمدی است.

دبیر ستاد توسعه فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی توضیح داد: کشور ما ۲۶ هزار زمین زیر کشت گل محمدی دارد، این در حالی است که بلغارستان تنها از ۲هزار هکتار بهره‌مند است. اما بلغارستان روی اسانس این گل به عنون ماده‌ای با ارزش افزوده بالا کار کرده است.

وی بیان کرد: در مناطقی که ۲۰۰ تا ۲۵۰ میلی‌متر بارندگی داریم، می‌توانیم به صورت دیم صدها هکتار گل محمدی کشت کنیم و قطب گل محمدی جهان شویم. این مسئله می‌تواند روی اشتغال و مهاجرت معکوس ما بسیار مؤثر باشد.

عصاره همچنین به کشت محصولات دیگری چون انار، زعفران و زرشک اشاره کرد که هر کدام از ارزش افزوده بسیار بالایی برخوردار هستند.

وی پیش‌بینی کرد که با تحقیقات صورت گرفته نوشابه‌هایی از زرشک تولید شود که جایگزین نوشابه‌های مضر امروز باشد.

همکاری وزارتخانه‌ها برای تعیین نقشه راه

دبیر علمی سومین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی ایران به بخش‌های مختلف این رویداد اشاره کرد و گفت: کارگاه‌های تجاری سازی، تولید، چگونگی دانش‌بنیان‌شدن و دیگر کارگاه‌های آموزشی تخصصی در این نمایشگاه برگزار و با بازدید بسیار بالایی مواجه شد. وی رونمایی از نقشه راه گیاهان دارویی را از جمله رویدادهای مهم حاشیه برگزاری سومین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی ایران معرفی کرد و افزود: در این نقشه راه تمام وزارتخانه‌های مرتبط مانند وزارت بهداشت، جهاد کشاورزی، وزارت علوم، آموزش و پرورش و... هماهنگ شدند و نقشه راهی طراحی شد تا هرسال اندازه حرکت رو به جلو ما رصد شود.

عصاره اولویت این نقشه راه را سند راهبردی گیاهان دارویی و طب سنتی شورای‌عالی انقلاب فرهنگی معرفی کرد که موجب طراحی یک نقشه راه کمی برای رسیدن به این اولویت شده است.

وی خاطرنشان کرد: با تحقق نقشه راه گیاهان دارویی، به اشتغال گسترده‌ای در کشور ایجاد می‌شود. تغییر تدریجی الگوی کشت از گیاهان با مصرف آب بالا و کم درآمد به گیاهان کم توقع و پردرآمد نیز از جمله اهداف کمی این نقشه راه خواهد بود.

صدها هزار بازدیدکننده تنها در چند روز

دبیر ستاد توسعه فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی رخدادهای مهم سومین جشنواره و نمایشگاه گیاهان دارویی و طب سنتی را علاوه بر رونمایی از نقشه راه، رونمایی از ده‌ها محصول شامل دارو، فرآورده، رنگ، طعم، عطر، بذر، اثر علمی فاخر و بسته فرهنگی عنوان کرد.

وی همچنین به انعقاد قرارداد و تفاهم اولیه ۱۲ مورد میان فناوران و سرمایه‌گذاران در فن بازار و فروش در جشنواره به ارزش ۲۵ میلیارد تومان و همچنین موافقت ۷۰۰ میلیارد تومانی سرمایه‌گذاری نهادهای مختلف اشاره داشت. دبیر علمی سومین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی ایران با اشاره به این نکته که بیش از صدها هزار نفر از اقشار مختلف از سومین جشنواره و نمایشگاه گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب سنتی بازدید کرده‌اند، گفت: شاید از جمله معدود رویدادهایی باشیم که در چند روز، چند صد هزار بازدیدکننده به این جشنواره و نمایشگاه مراجعه کرده‌اند.

بررسی فعالیت در کسب وکار گیاهان دارویی

تلاش برای بازگشت به سبد دارویی کشور

علی علمی

امروزه به‌رغم فراوانی داروهای شیمیایی، استفاده از گیاهان دارویی در حال افزایش است و تولید و تجارت این گیاهان رقم قابل ملاحظه‌ای را به خود اختصاص داده است در حالی که مصرف طولانی و در برخی موارد مصرف مقطعی این داروهای شیمیایی می‌تواند، عوارض جانبی بر جا گذارد که بعضا از خود بیماری نیز خطرناک‌تر هستند. شاید به همین دلیل گرایش عمومی به استفاده از داروهای گیاهی و به طور کلی فرآورده‌های آنها روبه افزایش است.

طی یک قرن اخیر، گیاهان دارویی که قرن‌ها تنها برای درمان بیماری‌های مختلف در انسان‌ها بودند، جایگزینی به نام داروهای شیمیایی پیدا کرده‌اند و عطاری‌هایی که بوی خوش گیاهان دارویی آنها از چندین متر آن‌طرف‌تر به مشام افراد سالم و بیمار می‌رسید، جای خود را به داروخانه‌های متعددی داده‌اند که در قفسه‌های شیک آنها داروهای شیمیایی با نظم خاصی در کنار هم قرار گرفته‌اند. با این حال، این تغییرات براساس نیازهای پزشکی و درمانی انسان‌ها و پیشرفت علم پزشکی صورت گرفته و هرگز نمی‌توان داروهای شیمیایی را جایگزین نامناسبی برای گیاهان دارویی دانست. در روزگار قدیم در بازارهای سنتی ایران، شغل عطاری از بااهمیت‌ترین شغل‌ها محسوب می‌شد چون رابطه مستقیمی با سلامت و درمان مردم داشت. در این میان عده‌ای از افراد هم بودند که برای کسب درآمد به کوه‌ها و دشت‌ها می‌رفتند و گیاهان دارویی را تهیه می‌کردند و آنها را به برخی از افراد واسطه می‌فروختند.

با گسترش پزشکی نوین و مصرف فزاینده ترکیبات و داروهای شیمیایی، استفاده از اقلام گیاهی رو به افول گذاشت و کم‌کم طب سنتی و درمان گیاهی به حاشیه رفت. با محرز شدن عوارض و پیامدهای سوء داروهای شیمیایی استفاده و تجویز این قبیل از داروها در کنار نمونه‌های شیمیایی و صنعتی مجددا مورد توجه قرار گرفت و سال به‌سال به میزان تولید و مصرف آن افزوده شد. کشور ایران یکی از بکرترین و مستعدترین مناطق برای پرورش و تولید انواع گیاهان دارویی است. در گذشته از این ظرفیت طبیعی که کارکردی بهداشتی – درمانی دارد، بهره‌برداری چندانی نمی‌شد، اما طی ۱۰ سال گذشته کشت، پرورش و تولید اقلام دارویی، بهداشتی و آرایشی، مکمل‌های دارویی و خوراکی رشد چشمگیری داشته و شرکت‌های داروسازی به این سمت گرایش پیدا کرده‌اند. با توجه به بازار بیش از ۱۰۰میلیارد دلاری فرآورده‌های گیاهی در جهان، ایران کمتر از ۱۰۰میلیون دلار از این سهم را به خود اختصاص داده است. خوشبختانه با روی آوردن مجدد به‌خصوص کشورهای پیشرفته به استفاده از فرآورده‌های گیاهی و مصرف روز افزون آن در جهان، چه در صنعت داروسازی و چه در صنایع غذایی و آرایشی - بهداشتی و با توجه به تنوع آب و هوایی کشور و امکان رویش اکثر گیاهان در آن، فرصتی طلایی نصیب کشورمان شده تا از آن به بهترین نحو ممکن استفاده کرده و حضورخود را در بازارهای جهانی بیش از بیش افزایش دهیم. «فرصت امروز» روند فعالیت در این حوزه را بررسی کرده است.

متکی بودن اقتصاد ایران بر درآمدهای نفتی و تاثیرپذیری درآمدها از مسائل سیاسی و اقتصادی، آسیب پذیری اقتصاد کشور را موجب شده است. یکی از راه‌های مقابله با این چالش، توسعه تولیداتی است که ضمن بهبود وضع اقتصاد داخلی سبب افزایش صادرات غیرنفتی می‌شود.

ارزش دارویی، تقاضای بازار و سطح فرآوری از مهم‌ترین شاخص‌های سنجش اقتصادی یک گیاه دارویی است. به گزارش سازمان خواربار جهانی، ارزش تجارت جهانی گیاهان دارویی که درحال حاضر حدود ۱۰۰میلیارد دلار در سال است، در سال۲۰۵۰ میلادی به رقم ۵هزار میلیارد دلار خواهد رسید. کشور ایران با داشتن شرایط اقلیمی و تنوع گیاهی به مراتب بهتر از اروپا، در حال حاضر تنها ۶۰ تا ۹۰میلیون دلار از تجارت جهانی گیاهان دارویی را به خود اختصاص داده است. این در حالی است که در داخل کشور نیز توجه به داروهای گیاهی قابل توجه نیست زیرا سرانه مصرف سالانه گیاهان دارویی در ایران ۲۵ گرم است، اما این سرانه در اروپا ۹۰۰ و در آمریکا ۲۵۰۰ گرم است.

شرایط فعلی

به طور کلی تولید و عرضه گیاهان دارویی به شکل سنتی سابقه‌ای طولانی در کشور دارد و بخش صنعتی آن بسیار نوپا و جوان است. دکتر مسعود شعبان‌خانی، مسئول فنی و کنترل شرکت ایران بهنوش‌کار در این رابطه می‌گوید: براساس آمار و اطلاعاتی که در اختیار داریم سرانه مصرف در کشور خیلی پایین است که حتی به ۳۰ گرم در سال هم نمی‌رسد، اما در چهار، پنج سال گذشته وضعیت بهتر شده و استقبال عمومی از این اقلام دارویی و خوراکی افزایش پیدا کرده است. مثلا در همین نمایشگاه گیاهان دارویی که در مصلای تهران برگزار شد، حجم زیادی از محصولات تولیدی شرکت‌ها در معرض فروش قرار داده شد. این وضعیت نشانه خوبی است که این اقلام طبیعی که جنبه دارویی دارند بیشتر از گذشته در سبد درمانی مردم قرار بگیرند. البته این روند در سراسر جهان اتفاق افتاده و در کشورهای توسعه‌یافته استقبال خوبی از این محصولات و فرآورده‌ها می‌شود. شعبان‌خانی در مورد وضعیت تولید و عرضه این محصولات می‌گوید: تعداد واحدهای تولیدی در کشور که فقط به طور اختصاصی به تولید و فرآوری گیاهان دارویی بپردازند کم است که شاید به ۵۰ واحد برسد ولی سایر شرکت‌های داروسازی واحدهای مجزایی را در کنار مجموعه‌های خود ایجاد کرده‌اند که در آنجا به تولید گیاهان دارویی می‌پردازند. این کار نیاز به تجهیزات وسایل و ابزارهای ویژه دارد که علاوه بر بهره‌وری بالا از مقدار ضایعات هم بکاهد.

آینده پیش‌رو

بر اعلام مسئولان و آمارهای منتشر شده در رابطه با میزان تولید و صادرات محصولات گیاهی دارویی، تاکنون بیش از ۸هزار گونه گیاهی در کشور شناسایی شده که از این تعداد ۲۳۰۰ گونه آن خواص دارویی، عطری، ادویه‌ای و آرایشی – بهداشتی دارند. ۱۷۰۰گونه هم کاملا بومی کشور بوده و خواص مختلف دارویی و خوراکی دارند. سطح زیر کشت این گیاهان در کشور حدود ۸۰ هزار هکتار است که در برنامه جامعی که برای این منظور تهیه شده است قرار است این عدد به ۲۰۰هزار هکتار برسد. این اعداد و ارقام نشان از توانمندی و ظرفیت بالای کشور دارد که تاکنون مغفول مانده ولی با اقدامات مناسبی که ظرف چند سال اخیر صورت گرفته این مقدار در حال افزایش است. طبق آمار وزارت بهداشت، حدود ۳درصد مردم ایران از داروهای گیاهی و ۹۷درصد از داروهای شیمیایی استفاده می‌کنند. طبق آمار حدود ۱۵۰ نوع داروی گیاهی و ۴۲۰۰ نوع داروی شیمیایی در بازار ایران موجود است. آمار مصرف گیاهان دارویی در دنیا نشان می‌دهد که ۸۰درصد از ۶میلیارد نفر جمعیت دنیا از داروهای گیاهی استفاده می‌کنند.

صادرات گیاهان دارویی، حالا کم‌کم به یکی از سودآورترین شاخه‌های اقتصاد کشاورزی تبدیل می‌شود. براساس پیش‌بینی فائو (سازمان جهانی خواربار و کشاورزی) حجم تجارت گیاهان دارویی تا سال ۲۰۵۰ تا ۱۰۰برابر شده و به ۵هزارمیلیارد دلار می‌رسد. این موضوع در شرایطی رخ می‌دهد که موضوع درمان بدون عوارض شیمیایی در کشورهای صنعتی جهان به‌صورت جدی پیگیری می‌شود. بنابراین لازم است که توسعه و شدت بیشتری در این خصوص صورت بگیرد. استفاده از فناوری روز به منظور استحصال بیشتر و بهتر، مشارکت بخش خصوصی و استفاده از توان تحقیقاتی و اجرایی شرکت‌های دانش‌بنیان، حمایت‌های دولتی و بازاریابی اصولی چه در داخل و چه در خارج از مهم‌ترین راهکارها برای ثبات و توسعه در این بخش از کشاورزی به شمار می‌آید. ضمن اینکه با فرهنگ‌سازی، جایگزین کردن داروهای شیمیایی با نمونه‌های گیاهی و سنتی، احیای طب سنتی و به‌کارگیری این گیاهان در صنعت داروسازی (به‌عنوان مکمل) می‌توان به گسترش فعالیت‌های این حوزه تخصصی کمک کرد.

سرمایه‌اولیه

سرمایه مورد نیاز برای احداث یک واحد تولیدی در زمینه داروها و فرآورده‌های گیاهی بسیار هزینه‌بر است و به بیش از ۲میلیارد تومان سرمایه اولیه نیاز دارد. البته برخی شرکت‌ها که در سال‌های قبل تاسیس شده‌اند با سرمایه کمتری شروع به کار کرده‌اند. فضای مورد نیاز برای این کار حداقل ۵۰۰ مترمربع به اضافه انبار است. بیشتر هزینه برای تهیه و تجهیز واحد تولیدی صرف می‌شود که یک خط تولید نوپا شکل بگیرد. البته باید در نظر داشت که فقط به تولید یک محصول اکتفا نشود چون به هیچ‌عنوان صرفه اقتصادی ندارد. بیشتر شرکت‌ها واحدهایی را زیرمجموعه خودشان دایر کرده‌اند که به‌عنوان تحت پوشش فعالیت می‌کنند. به این خاطر که بتوانند بخشی از نیازهای مالی را به این صورت تامین کنند. در هر حال با توجه به سودآور بودن این محصولات و فرآورده‌های گیاهی دارویی، راه‌اندازی یک خط تولید نیاز به سرمایه کافی و تخصص شاغلان آن دارد. شاید برای حجم تولید کم و محدود با ۲۰۰ یا ۳۰۰ میلیون تومان هم بشود کار کرد ولی فقط برای تولید در فضای کوچک با حجم محدود است.

مجوزهای لازم

برای شروع کار باید مجوزهای لازم را از چند نهاد اخذ کرد. این‌گونه فعالیت‌ها چون رابطه مستقیمی با سلامت و تندرستی افراد جامعه دارند سختگیری بیشتری در این خصوص می‌شود. اگر سرمایه‌گذاران قصد داشته باشند به‌صورت صنعتی و انبوه تولید داشته باشند، باید از وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی (معاونت غذا و دارو) و وزارت جهادکشاورزی مجوزهای لازم را دریافت کنند.

ضمن اینکه گواهی و تاییدنامه‌هایی هم از سازمان‌های محیط زیست و اداره استاندارد باید دریافت شود.

اگر قرار به مشارکت با شرکت‌های دانش‌بنیان باشد باید تاییدیه معاونت علم و فناوری ریاست جمهوری را هم ضمیمه کرد.

ضمن اینکه برای تمدید گواهینامه‌های ساخت و بهره‌برداری در سررسیدآن به موقع تمدید شود.

ریسک‌ها و تهدیدها

خام‌فروشی را باید بلای جان سرمایه‌های کشور دانست چون این رویکرد محدود به بازار نفت و معدن نشده و صنعت گیاهان دارویی را نیز دستخوش آسیب کرده است.

ایران از لحاظ گونه‌های گیاهی یکی از غنی‌ترین کشورهای جهان به شمار می‌رود زیرا بیش از ۸هزار گونه گیاهی در کشور شناسایی شده و کارشناسان معتقدند ۲۳۰۰ گونه آنها خواص دارویی دارد، اما در این بین فقط ۱۰۰گونه گیاهی فرآوری و مابقی به‌صورت فله و با بسته‌بندی نامناسب به خارج صادر می‌شود. کشت و برداشت سنتی یکی دیگر از چالش‌هایی است که این بخش را تهدید می‌کند و موجب می‌شود تا مواد اولیه و اصلی مرغوبیت کافی نداشته باشد. نبود استفاده از تکنولوژی روز و تجهیزات مناسب برای این کار از جمله ضعف‌های این بازار است. مورد دیگر نبود فرهنگ استفاده از این اقلام برای درمان و حتی جایگزینی برای مکمل‌های خوراکی شیمیایی است که خیلی از سوی پزشکان و مصرف‌کنندگان مورد توجه قرار نگرفته است.

سرمایه‌گذاری

گزارش «فرصت امروز» از سرمایه‌گذاری در تولید گیاهان دارویی

تولید صنعتی و تنوع محصول ضروری است

درست در شرایطی که بیشتر از ۵۰ درصد بازار اروپا در تسخیر داروهای گیاهی قرار گرفته است و سهم این بازار در کشورهای صنعتی روزبه‌روز بیشتر می‌شود، در ایران هم فعالیت‌های مناسبی صورت گرفته تا بخشی از بازار تولید هم به واحدهای داخلی اختصاص یابد. در حال حاضر بیش از ۱۲۰۰ واحد تولید و شرکت‌های دارویی در این رابطه به تولید و فرآوری انواع گیاهان و محصولات طبی با پایه گیاهی مشغولند که در مدت کمتر از یک سال بین ۳ تا ۵درصد از سهم بازار مصرف دارو را به خودشان اختصاص داده‌اند. دکتر امین سماواتی، مسئول واحد کنترل و توزیع شرکت بهکار دارو سبز در این‌خصوص می‌گوید: استفاده از داروها، مکمل‌ها و سایر فرآورده‌هایی که پایه گیاهی دارند، کمتر مورد توجه قرار گرفته و بیشتر از طریق سنتی و مراجعه به عطاری‌ها صورت می‌گیرد. شرکت بهکار دارو سبز دوسال است که فعالیت خود را شروع کرده و در این مدت ۱۳ مدل دارو و ۸ قلم محصول آرایشی و بهداشتی را تولید و عرضه کرده است.

سرمایه‌گذاری و شراکت

دکتر سماواتی در مورد سرمایه‌گذاری و فعالیت در این حوزه می‌گوید: روش کاری ما در آغاز کار کم و محدود به سه قلم کالا می‌شد. البته مجموعه‌ای که در حال حاضر در شرکت مشغول هستند حداقل ۱۰سال سابقه در حوزه داروسازی دارند و با این بخش از تولید بیگانه نیستند. گیاهان دارویی مدت کوتاهی است که در دستور کار و برنامه‌ریزی‌های کلان قرار گرفته و تولید انبوه آن پنج، شش سال است که به‌صورت جدی دنبال می‌شود. ما در مجموعه‌ای که قبلا فعال بودیم به این نتیجه رسیدیم که اگر کالا و محصولات مناسبی تولید و در کنار آن معرفی و بازاریابی مناسبی هم بشود، استقبال خوبی خواهیم داشت و می‌توانیم اقتصادی‌تر به این قضیه نگاه کنیم. بنابراین به فکر ایجاد یک برند و تولید برخی محصولاتی که در توان ما بود افتادیم. وی در مورد سرمایه‌گذاری و کسب‌وکار در این زمینه می‌گوید: این مجموعه با سرمایه حدود ۶۰۰ میلیون تومان در حوالی قزوین شروع به کار کرده و با تجهیز یک سوله به شکل یک مجتمع تولید فرآورده‌های دارویی درآمده است. برای شروع کار به تجهیزات و وسایلی مانند دستگاه خشک‌کن، فرمانتور، درایر، فیلیزاتور، وسایل مخصوص برای سالن GMP و سایر ادوات مورد نیاز بود که بعضی را هم با تاخیر تهیه کردیم. سماواتی در مورد کیفیت کار و اقلام تولیدی شرکت می‌گوید: تمامی محصولات ساخته شده در شرکت به‌طور مستمر و دائم توسط معاونت غذا و دارو کنترل می‌شود. بازدیدهای دوره‌ای و سرزده هم داریم که به‌طور مرتب انجام می‌شود. کیفیت محصولات شرکت از طرف نهادهای نظارتی تایید شده‌اند و مشکلی از این بابت نیست.

مشکلات تولید

این کارشناس امور دارویی درخصوص برخی مشکلات کار تولید در بخش گیاهان دارویی می‌گوید: تولیدکننده پس از برداشت گیاهان دارویی با معضل انبار کردن، خشک کردن و فرآوری گیاه مواجه است زیرا عملا کارخانه‌های فرآوری گیاهان دارویی در کشور بسیار اندک و انگشت‌شمارند. این موضوع به‌حدی مشکل‌زاست که در برخی استان‌ها و شهرستان‌ها فرآوری گیاهان دارویی تنها به چند کارگاه کوچک و با امکانات کم محدود می‌شود. سماواتی ادامه می‌دهد: مسئله دیگر، بازاریابی گیاهان دارویی است. بازار مصرف داخلی کشش لازم را ندارد و بازارهای صادراتی نیز با مانع تحریم و مسائلی مانند عرضه فله و بدون بسته‌بندی مناسب مواجه هستند و تولیدکننده نمی‌تواند محصول خود را به فروش برساند. این موضوع باعث شده است که تولیدکنندگان گیاهان دارویی نیز تنها راهکار حل مشکل بازاریابی محصولات خود را واسطه‌ها و دلال‌ها بدانند که بعضا قاچاقچی گیاهان دارویی نیز به شمار می‌آیند. وی در مورد بازار مصرف و فروش اقلام دارویی و خوراکی هم اضافه می‌کند: یکی از مشکلات اساسی در صنعت گیاهان دارویی و تولید داروهای گیاهی، پیدا کردن یک بازار مطمئن است، بازاری که در آن اثربخشی دارو حرف اصلی و محوری را می‌زند. اثربخشی دارو فرآیندی است که از مسیر پژوهش و کار گروهی می‌گذرد. در این فرآیند تحقیقات آزمایشگاهی کنار مطالعات حیوانی و بالینی اثربخشی یک گیاه یا فرآورده را به اثبات می‌رساند. توجه کردن به اهمیت اقتصادی گیاهان دارویی نیازمند معرفی، گستردگی و اهمیت این صنعت است. با درک کامل این اهمیت، لزوم ایجاد یک شبکه بازاریابی و بحث پیرامون اهمیت تغییر شرایط نیازمند حضور صاحب‌نظران و فعالان عرصه تجاری‌سازی بسیار ضروری است.

ارزش افزوده بالا

سماواتی در مورد ارزش افزوده بالای این قبیل محصولات می‌گوید: کشت و برداشت محصولات گیاهی که قابلیت فرآوری و تبدیل به محصولات دیگر را دارند، هنوز به‌صورت سنتی است و در فرآیند تولید بخشی از آن هدر می‌رود. نحوه فرآوری و تولید صنعتی هم هنوز در ابتدای راه است و با کلی گرفتاری مواجه است. این محصولات می‌تواند بین ۳۰ تا ۸۰ درصد ارزش افزوده ایجاد کند و علاوه بر سودآوری اشتغال‌زایی مناسبی به همراه خواهد داشت. همه اینها در شرایطی اتفاق می‌افتد که تولید فراگیر شود و تنوع اقلام ساخته شده هم از ۱۵،۱۰ گونه بیشتر شود. حمایت‌های دولتی و اعطای تسهیلات برای گسترش فعالیت‌های تولیدی بسیار ضروری است.

میزان موفقیت طرح کارت‌های اعتباری خرید کالا ارزیابی می‌شود

کارت اعتباری، فرصت یا تهدید

مرجان قاسمی

یکی از ابزارهای اقتصادی دولت یازدهم برای ایجاد تحرک در اقتصاد و حمایت از تولیدکنندگان داخلی، در اختیار عموم قرار دادن کارت اعتباری خرید کالای ایرانی بوده است. سال گذشته بود که بانک مرکزی کارت خرید اعتباری را به منظور ایجاد فضای رقابتی در فروش محصولات داخلی طراحی کرد و خریداران کالای مصرفی به منظور افزایش نقدینگی خود، دست از خرید برداشتند، اما با طولانی شدن زمان توزیع این کارت‌ها نه‌تنها استقبال آنچنانی از این طرح نشد، بلکه عملا بازار خرید کالای داخلی در رکود عمیق‌تری درگیر شد. در این شرایط نیز اخیرا بانک مرکزی به‌رغم عدم استقبال عموم از کارت‌های خرید کالا، افزایش اعتبار خرید این کارت‌ها را در دستور کار قرار داده است و مقرر کرده که سه کارت طلایی با سقف اعتبار ۵۰ میلیون، نقره‌ای با سقف ۳۰ میلیون تومان و برنزی با سقف ۱۰ میلیون تومان از مهرماه در اختیار متقاضیان قرار بگیرد. حال با گذشت نزدیک به یک‌سال از اجرای این طرح، این سوال مطرح می‌شود که آیا کارت اعتباری خرید کالای ایرانی ابزار موفقی برای ایجاد تحرک در اقتصاد و حمایت از تولیدکنندگان داخلی بوده است؟ و نیز با وجود انتقاداتی که به نحوه اجرای این طرح از بابت سهولت در نقدشوندگی اعتبار آنها شده، آیا افزایش اعتبار این کارت‌ها به صلاح صنایع داخلی است؟ «فرصت امروز» در این گزارش به بررسی میزان موفقیت طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی پرداخته است.

دیدگاه

افزایش نقدینگی با رواج خرید دین در نظام اقتصادی

مسعود دانشمند
عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

طرح خرید کالای داخلی با کارت‌های اعتباری که از سوی دولت یازدهم به منظور حمایت از تولید داخلی و صنایع کشور مطرح شد، تا حدودی اثرگذار بوده اما نه آنچنان که اثر عمیقی در بخش تولید بگذارد. توزیع این کارت‌ها تنها به قشر خاصی صورت گرفت و زمانی‌که این کارت‌ها تهیه شد، سیستم وصول پول برای مصرف‌کننده نامحدود بود.

اخیرا نیز بانک مرکزی اعطای کارت‌های اعتباری را با مدلی جدیدتر تعریف کرده اما این کارت‌ها هم همانند کارت‌های سال پیش نمی‌تواند آنچنان از تولید و مصرف حمایت کند، چرا که کارکرد همه کارت‌ها باید با نظارت و حمایت دولت در جهت صنایعی که نیاز به حمایت دارند صرف شود، که این گونه نیست. همچنین در این کارت‌های جدید محدودیتی برای خرید کالای برند خارجی وجود ندارد و ممکن است این پول که برای حمایت از تولید داخلی قرار گرفته، صرف خرید کالاهای لوکس شود. حال نکته اینجاست که آیا کالاهای لوکس نیاز به حمایت دولت دارند یا کالاهای داخلی و عمومی؟ بنابراین اگر قرار است که دولت از صنایعی حمایت کند باید حمایت را بر صنایع عمومی قرار دهد تا بر این اساس چرخ صنایع به حرکت درآید و میزان تولید و اشتغال کشور رشد کند. حال جایگزین مناسب طرح خرید کالا با کارت‌های اعتباری چیست؟

اکنون واحدهای تولیدی بیش از هر زمان دیگری به نقدینگی نیاز دارند زیرا اغلب خریدهای آنان به صورت نقدی انجام می‌شود و امکان استفاده از تسهیلات پرداخت مدت‌دار برای بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی وجود ندارد. مقادیر زیادی از نقدینگی صرف پرداخت مالیات، دستمزد کارکنان، بیمه، خرید مواد اولیه و ماشین‌آلات می‌شود که این هزینه‌ها به دلیل افزایش تورم روزبه‌روز در حال افزایش هستند. بسیاری از واحدهای تولیدی بدهی‌های سنگینی به بانک‌ها دارند که تاکنون موفق به پرداخت آن نشده‌اند. آنها هر آنچه را که می‌فروشند صرف پرداخت اقساط قبلی خود می‌کنند و اگر امکانش را بیابند تا تسهیلات جدیدی دریافت کنند آن را به جبران هزینه‌ها اختصاص می‌دهند و باز هم بدهکارتر می‌شوند. بانک‌ها نیز همواره منابع‌شان محدود بوده و توان تأمین نقدینگی مورد نیاز کل اقتصاد را ندارند.

بنابراین آنچه می‌تواند جایگزین مناسب برای این طرح قرار بگیرد و سرعت نقدینگی را افزایش دهد، «رواج خرید قسطی» در کشور است. کارکرد خرید قسطی به این صورت است که یک واحد تولیدی کالای خود را به مغازه‌دار می‌فروشد و ۲۰درصد آن را نقد و مابقی را به صورت سفته و مدت‌دار می‌گیرد. تولیدکننده می‌تواند این سفته‌ها را به بانک تحویل دهد تا بانک‌ها در قبال آنها، پرداخت‌های او را بر عهده گیرند.

با این راهکار بی‌آنکه میزان نقدینگی در جامعه افزایش یابد، نیاز مالی تولیدکنندگان تأمین می‌شود زیرا بانک‌ها می‌توانند سفته‌ها را به‌عنوان سپرده قانونی به بانک مرکزی تحویل دهند. اگر خرید دین در نظام اقتصادی به کار گرفته شود، می‌تواند فروش محصولات تولید داخل را افزایش دهد. در نتیجه تولید کارخانه‌ها بیشتر شده و درآمد آنها افزایش و قیمت تمام‌شده تولید کاهش می‌یابد. نتیجه این امر این است که به جای اینکه با اهدای کارت‌های خرید پول پرفشار وارد بازارهای اقتصادی کشور شود، با به جریان انداختن سفته مصرف‌کننده‌ای که متعهد به سفته است از طریق نظام بانکی موظف به پرداخت اقساط ماهانه بوده و دوم اینکه تسهیلات خرید دیگر محدود نیست و مصرف‌کننده به‌راحتی هر برندی را چه داخلی و چه خارجی و از هر مکانی می‌تواند خرید کند.

در مقابل نیز دولت و موسسات استاندارد باید با نظارت دقیق، کیفیت، مرغوبیت و استاندارد کالاهای تولیدی را بسنجند تا روز به روز بر کیفیت کالای ایرانی اضافه شود و خریداران با رغبت بیشتری به سمت خرید کالای داخلی حرکت کنند. اکنون در خرید کالا از طریق کارت‌های اعتباری، نظارتی که در جهت رشد و جریان تولید داخلی باشد وجود ندارد اما اگر خرید قسطی جایگزین شود بانک مرکزی برای حمایت از تولیدکنندگان می‌تواند نرخ تنزیل مجدد این اوراق را نیز کاهش دهد و دولت نیز با نظارت بر بازارهای هدف، تقاضا را به سمت تولیدات پرمتقاضی قرار دهد. در صورت به جریان افتادن این طرح، دولت می‌تواند با نظارت بر تولیدات داخلی کیفیت و توسعه صنایع را تضمین و از تولیداتی که توان رقابت با کالای خارجی را دارند حمایت کند. کارت‌های خرید کالا، پول نقد پرفشار است که در بازار ایجاد تورم می‌کند و ورود مستقیم آن به حساب تولید ممکن است ایجاد معوقه کند و در مکان‌های دیگر خرج شود اما سفته‌هایی که از طریق خرید قسطی در اقتصاد به جریان افتد، ایجادکننده تورم و پول نقد نیست. این روند بی‌شک هم به نفع مصرف‌کننده و هم به نفع تولیدکننده خواهد بود.

ابوذر ندیمی:

ضرر دلالی در کارت خرید کالا متوجه شخص است نه اقتصاد

ابوذر ندیمی، مشاور سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و نماینده سابق مجلس، معتقد است در اقتصاد کشور، هر اقدامی که در جهت تامین مالی مصرف‌کننده انجام شود، برای تولید سودمند خواهد بود.

کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی را می‌توان ابزار موفقی برای ایجاد تحرک در اقتصاد و حمایت از تولیدکنندگان داخلی دانست؟

به طور طبیعی مشکلات اقتصادی امروز کشور دوسویه است؛ یک سو به تولید برمی‌گردد و دیگری به مصرف. در سوی تولید، تولیدکننده جدا از مشکلات پولی، مالیاتی، خواهان رفع مشکلات خود در بازارمصرفی است و همواره به دنبال بازارهای هدف سودمند بوده و می‌خواهد فروش رقابتی با اجناس وارداتی و اجرای رویکرد اقتصادی مقاومتی در تولید شکل بگیرد. از طرفی مصرف‌کننده نیز مشکل تامین مالی و افزایش قدرت خرید را دارد. بنابراین هر اتفاقی که منجر به تامین مالی مصرف‌کننده شود و او در رابطه با خرید داخلی ترغیب شود سودمند خواهد بود. بنابراین نخستین مزیت این کارت‌های خرید تامین مالی مصرف‌کننده در جهت رفع نیاز آنها بود. دومین فایده حفظ بازار داخل و تضعیف خرید کالای خارجی است. این ابزار، تامین نیاز مصرف‌کنندگان و فروش کالای داخلی را تا حدودی رواج و رونق داد و در راستای حمایت از اقتصاد مقاومتی شکل گرفت.

اخیرا بانک مرکزی مقرر کرده که سه کارت طلایی با سقف اعتبار ۵۰ میلیون، نقره‌ای با سقف ۳۰ میلیون تومان و برنزی با سقف ۱۰ میلیون تومان بدون محدودیت در خرید کالای خارجی از مهرماه در اختیار متقاضیان قرار بگیرد، پیش‌بینی شما از نتایج این اقدام در بازار تولید و مصرف داخلی چیست؟

نوع کوپن‌های خرید کالای داخلی مهم نیست، مهم نتایجی است که در جهت رویکرد اقتصاد مقاومتی به دست بیاید و باعث کاهش کالاهای تولیدی در انبار و حفظ نیروی کار شود و معیشت استفاده‌کنندگان این کارت‌ها به لحاظ افزایش قدرت خرید آنها بهبود یافته و آنها مجبور نیستند به یک بار دارایی خود را صرف خرید کنند که این ابزارهای دولتی باید با این نگاه تحلیل و ارزیابی شود.

البته موضوع نبود محدودیت در خرید کالای خارجی در این طرح‌ها باید با مداخله وزارت صنعت، معدن و تجارت و رفاه و کار اجتماعی بررسی و با هم‌اندیشی صحیح اجبار خرید کالای داخلی در این طرح‌ها اعمال شود چراکه این امر تنها حمایت یک‌سویه از مصرف‌کننده را دارد و اگر خواستار حمایت همزمان از تولیدکننده و مصرف‌کننده داخلی هستیم باید اجبار خرید کالای ایرانی در طرح پیشنهادی بانک مرکزی اعمال شود چراکه خرید تولیدات خارجی نیاز به حمایت ندارد.

با وجود انتقاداتی که به نحوه اجرای این طرح از بابت سهولت در نقدشوندگی اعتبار آنها شده، آیا افزایش اعتبار این کارت‌ها به صلاح است؟

اگر مصرف‌کننده اعتبار خود را به قیمت‌های پایین بفروشد خود متضرر می‌شود و خریدار با دریافت سود مجبور به خرید کالا می‌شود، بنابراین اینکه کارت‌ها نقد و در جای دیگری خرج شود مهم نیست، مهم این است که جنس ایرانی خریده شود، اما بحث دلالی آن نیازمند نظارت سازمان‌های مربوطه است. ما با نظام دلالی موافق نیستیم و معتقدیم که باید مانع از انجام این رفتارها شد ولی در نهایت اتفاق اجبار خرید کالای ایرانی با کارت‌ها اعتباری اتفاق اقتصادی است که ضررها و دلالی آن متوجه اشخاص می‌شود نه کل اقتصاد و برای این ضررهای اشخاص نمی‌توان مانع از انجام این ابزار اقتصادی شد.

محمد طحان‌پور:

بهره ۱۲ درصدی تنها جذابیت کارت‌های خرید است

محمد طحان‌پور، رئیس اتحادیه لوازم خانگی کشور معتقد است: طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی طی یک سال گذشته موفقیت‌آمیز نبوده و دستاورد مناسبی برای بخش تولید نداشته است، زیرا حمایت از تولیدات داخلی مقوله‌ای پیچیده است که تنها با اعطای کارت‌های اعتباری خرید به مصرف‌کنندگان حاصل نمی‌شود.

نقطه قوت و ضعف طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی را طی یک‌ساله گذشته چطور ارزیابی می‌کنید؟

طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی طی یک سال گذشته موفقیت‌آمیز نبوده و دستاورد مناسبی برای بخش تولید نداشته است. تنها جذابیت کارت‌های ۱۰ میلیونی بهره‌های بانکی ۱۲درصدی آن بود و ضعف و ایراد اصلی در نحوه اجرای آن بود. این طرح از حمایت تولیدات داخلی کلید خورد، اما با روش اجرای آن پول مستقیم به حساب تولید نرفت، درحالی که خرید به واسطه این کارت‌ها باید مستقیم از کارخانه‌ها و نمایندگان تولید انجام می‌شد، اما خرید متاسفانه از بنکدارها صورت گرفت و مشکلاتی را ایجاد کرد.

در شرایطی که استقبال چشمگیری از کارت‌های ۱۰ میلیونی خرید کالا نشد، بانک مرکزی اعتبار این کارت‌ها را تا سقف ۵۰ میلیون تومان افزایش داده، پیش‌بینی شما از کارکرد این کارت‌ها در صنایع داخلی چیست؟

رایزنی‌های بانک مرکزی برای افزایش اعتبار این کارت‌ها افزایش جذابیت و جایگزینی روش مناسب برای مصرف کالای داخلی است، اما با افزایش اعتبار این امر حاصل نمی‌شود، همچنین بانک‌های انتخاب شده برای اجرای این طرح نیز نظر مثبتی ندارند و معتقدند که استقبال مناسبی از این طرح نخواهد شد و ادامه آن به صلاح نیست در واقع مشکل اصلی این ابزار میزان اعتبار نیست بلکه نحوه اجرای آن است. بهره ۱۲درصدی کارت‌های ۱۰ میلیونی سابق نقطه قوت این اعتبارات خرید بود، اما اکنون بانک مرکزی پیشنهاد کرده بهره‌های بانکی این کارت‌ها را تا ۱۸درصد افزایش دهد و این درست نیست. در واقع کارت‌های اول با حمایت از تولید داخلی روانه بازار شد، اما کارت‌های پیشنهادی که با عنوان کارت طلایی، نقره‌ای و برنزی و با اعتبارات ۱۰، ۳۰ و ۵۰ است با هدف رونق اقتصادی و افزایش قدرت خرید مصرف‌کننده روانه بازار می‌شود، چرا که محدودیتی برای خرید کالای وارداتی ندارد. هرچند این موضوع می‌تواند گردش اقتصادی را در کشور ایجاد کند اما اجحافی در حق تولید داخلی است.

چه پیشنهادی برای حمایت از تولید و مصرف کالای داخلی دارید و اینکه بهتر است تسهیلات به تولیدکننده داده شود یا مصرف‌کننده؟

ارائه تسهیلات از طریق کارت‌های اعتباری که در اختیار مصرف‌کننده قرار می‌گیرد در دنیا روشی مرسوم است و کارت‌های ۵۰ میلیونی نمونه‌ای از این کارت‌ها است. اما اینکه تسهیلات به بخش تولید داده شود یا مصرف باید گفت که تولید ما اکنون با وجود رفع تحریم‌ها نیاز به حمایت ندارد، بلکه تولید باید هدف‌مند شود و کارخانه‌ها به اندازه مصرف تولید کنند. اکنون آرامش اقتصادی در کشور وجود دارد و مردم به اندازه نیاز خرید می‌کنند و تولیدکننده نیز باید به اندازه نیاز بازار مصرف تولید کند. خرید کالاهای تولیدی به اجبار نیست و این بحث‌ها که تولید کشور در رکود است همچنین مسائلی نیست و مردم نیاز را می‌خرند و این مازاد نیاز است که در کارخانه‌ها وجود دارد. تولیدکننده به اندازه کافی تسهیلات دریافت کرده و در بازپرداخت آن به بانک‌ها با مشکل روبه‌رو شده است. بهتر است تسهیلات خرید در بازار تزریق شود تا فروش بالا برود و مشکلات تولیدکنندگان حل شود.

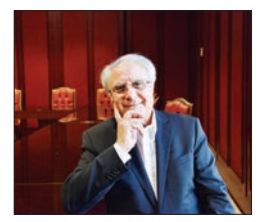
حسین سلیمی:

زمان محدود بازپرداخت، چالش اصلی کارت‌های خرید است

حسین سلیمی، عضو اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران معتقد است که کارت اعتباری خرید کالا، بیشتر به‌عنوان ابزار حمایتی برای مصرف‌کنندگان کالا مورداستفاده قرار گرفت و تا حدودی کارکرد موفقی داشت و جنبه حمایتی آن در بخش مصرف قوی‌تر بود، اما چالش اصلی این طرح را می‌توان میزان کم‌اعتبارات و مدت زمان محدود بازپرداخت تسهیلات دانست.

میزان موفقیت طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی را طی یک‌ساله گذشته چطور ارزیابی‌می‌کنید؟

این طرح توانست میزان خریدوفروش کالای ایرانی را به‌صورت مقطعی افزایش دهد، اما برای اینکه بتوان میزان موفقیت این طرح را افزایش داد، باید بانک مرکزی در اجرای طرح جدید خود که سقف اعتبارات را افزایش داده شرایطی را فراهم کند تا اقساط آن مناسب و در کفاف قشر متوسط باید باشد. همچنین زمان بازپرداخت آن بلندمدت و همانند سایر کشورها در مدت‌زمان بیشتری اجرا شود. متاسفانه اقدامات امروز برای حمایت از مصرف کالای داخلی و صنایع کشور، کوتاه‌مدت هستند و این امر خیلی موثر نیست، اما در نهایت نتیجه این ابزارهای اقتصادی طی مدت و با کسب تجربه حاصل می‌شود. باید توجه داشت که هدف این طرح، تشویق و حمایت از تولید داخلی بوده است از این رو



باید به توازن بازار تولید و مصرف فکر کرد و برای کالاهای تولیدی بازار هدف را مشخص کنیم و به نسبت نیاز بازار مصرفی، کالاتولید شود.

چه پیشنهادی برای حمایت از تولید و مصرف کالای داخلی دارید؟

مرغوبیت و کیفیت کالا باید مدنظر تولیدکنندگان داخلی قرار گیرد تا مردم کشور راغب به خرید کالای داخلی شوند، کالای تولیدی ما باید براساس استانداردهای روز دنیا تولید شود، اما متاسفانه امروز کالاهای ما نه تنها براساس استانداردهای روز دنیا تولید نمی‌شود بلکه اجبار به خرید کالای داخلی وجود دارد درحالی که پشت این اجبار باید رغبت مصرف‌کننده نیز که با کیفیت و استاندارد کالا حاصل می‌شود وجود داشته باشد. رقابت و شفافیت حرف اول را می‌زند، استاندارد و قیمت مناسب نیز باید در تولید کالای داخلی وجود داشته باشد و اگر این اتفاق بیفتد، قطعا خودبه‌خود مصرف‌کننده کالای داخلی را ترجیح می‌دهد. همچنین اکنون کالای خارجی توان رقابت با کالای داخلی را ندارد و این امر ناشی از محدودیت در نقدینگی بخش‌های تولیدی ما است و تسهیلاتی با بیش از ۲۰ درصد بهره نه جذاب و نه در توان بخش‌های تولید است، بنابراین بانک‌ها باید به منظور حمایت از تولید داخلی در زمان و میزان تسهیلات تولید تجدیدنظر کنند تا تولید داخلی در اقتصاد جهش بگیرد.

آزموده

کارت‌های اعتباری در لیست خوب‌ها و بدها

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

یکی از خاطرات متداول تحصیلی بین همه بچه‌ها، نوشته شدن اسم‌شان توسط مبصر کلاس در لیست خوب‌ها و بدها بود، اما اگر یکی از بچه‌ها هم شیطنت و بی‌نظمی داشت و هم سکوت و خصایص مثبت تکلیف چه بود؟ وضعیت کارت‌های اعتباری بی‌شباهت به چنین دانش‌آموزی نیست. عده‌ای از کارشناسان اقتصادی با برشمردن خصوصیات مثبت کارت‌های اعتباری، این کارت‌ها را عوامل محرک بازار فروش و تقاضا می‌دانند در حالی که برخی دیگر معتقدند کارت‌های اعتباری نه‌تنها محرک بازار نیستند، بلکه در افزایش بدهی‌های بخش تجارت الکترونیک نیز نقش دارند. با این مقدمه به برخی نظرات موافق و مخالف در این زمینه نگاهی می‌اندازیم:

از کم اطلاعی تا عدم تعادل

جرمی سیمون، مدرس اقتصاد دانشگاه اوهایو در پژوهشی گسترده به بررسی تاثیر کارت‌های اعتباری بر رکود یا تحریک بازار پرداخته است. براساس پژوهش‌های وی، بیش از نیمی از مصرف‌کنندگان کارت‌های اعتباری با مشکلاتی در تامین هزینه‌های کارت‌های خود روبه‌رو بوده‌اند و به سبب عدم تسلط بر چگونگی تنظیم امور مالی‌شان با چالش‌های پرداختی مواجه شده‌اند. پژوهش‌های مشابهی که در دانشگاه میشیگان انجام شده نشان داده‌اند از هر شش خانواده، یکی از آنها تجربه مشکل با کارت‌های اعتباری را داشته‌اند.

با این وجود اطلاعات منتشر شده توسط بانک فدرال ایالات متحده نشان می‌دهد، کاربرانی که بین میزان درآمدها و سطح استفاده از کارت‌های اعتباری تعادل ایجاد می‌کنند، کمتر دچار مشکلات درخصوص کارت‌های خود شده و نسبت به استفاده از این کارت‌ها رضایت کامل دارند. از سال ۲۰۰۲ که بانک‌های فیلادلفیا، اقدام به تاسیس سامانه نظارت بر مشکلات مشتریان خود کرده‌اند، تعداد شکایات درخصوص کارت‌های اعتباری کاهش چشمگیری داشته است. این مسئله نشان می‌دهد بخشی از مشکلات کاربران این کارت‌ها به عدم اطلاعات کافی بازمی‌گردد. بر این اساس می‌توان چنین استنباط کرد که تعدادی از مشکلات کارت‌های اعتباری، بیش از آنکه متوجه ماهیت کارت‌ها باشد، به نحوه مدیریت مصرف‌کنندگان مرتبط است. بنابراین آگاه‌سازی و آموزش میزان این مشکلات را کاهش خواهد داد.

سیاه‌چاله‌های بدهی در کهکشان بانکی

در طول دوران اوج رکود اقتصادی در امارات متحده، به‌خصوص بین سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹، دولت این کشور با مشکلات پرشماری از قبیل فرارهای مالیاتی و عدم باز پرداخت بدهی‌های بانکی فعالان اقتصادی روبه‌رو بود. بخشی از مشکلات سیستم بانکی به کارت‌های اعتباری بازمی‌گشت. در واقع شهروندان اماراتی یا تاجران خارجی که در این کشور مبادلات تجاری انجام می‌دادند تحت فشار بدهی‌های بانکی، قرار گرفته و حتی اقدام به فرار می‌کردند. طبق ادعای نشریه العربیه، بیش از ۲۵هزار نفر در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ به سبب عدم پرداخت مبالغ معوقه کارت‌های اعتباری از امارات متواری شدند که همین مسئله به رکود موجود در بازارهای امارات افزود.

پس از این اتفاقات بود که دولت امارات برای پیشگیری از مشکلات مشابه برخی قانون‌های منع سفر برای وام دارندگان بانکی با مبالغ بالا و پیگیری امور بانکی افرادی که از کارت‌های اعتباری خود سوءاستفاده می‌کنند را در دستور کارش قرار داد. با این وجود، نمی‌توان منکر نقش موثر کارت‌های اعتباری در افزایش رونق اقتصادی امارات متحده شد.

استفاده از شبکه‌های تجاری کارآمد و موثر و اصلاح قوانین تجاری در امارات در کنار استفاده از کارت‌های اعتباری زنجیره‌ای وقایع مثبت اقتصادی را برای این کشور رقم زده است.

تاجران فعال در امارات متحده به راحتی با شبکه تجارت بین‌الملل مرتبط هستند و در صورت هرگونه کسری و مشکل مالی در کارت‌های اعتباری مورد پیگرد قرار می‌گیرند.

با این شرایط یکی از روش‌های موثر برای پرتاب نشدن در سیاه‌چاله‌های بدهی، لزوم توجه به تعادل مالی است.

شرکت‌های صادرکننده کارت‌ها

جای تعجب نیست که با توجه به وضعیت بازار و تمایل بالای افراد برای در دست داشتن کارت‌های اعتباری، هر سال به تعداد شرکت‌های غیرانتفاعی و خصوصی صادرکننده این کارت‌ها افزوده می‌شود، اما در برخی کشورها همچون ایالات‌متحده، شرکت‌های صادرکننده کارت‌های اعتباری قوانین منفک از یکدیگر دارند.

گرچه این قوانین در مبنای کلی مشابه هستند، اما در روند پیگیری شکایات، اختلال‌های پرداخت و فرم صدور متفاوت عمل می‌کنند. برخی از این شرکت‌ها در هنگام صدور کارت با ودیعه نهادن مقادیر معتنابهی پول به دریافت‌کنندگان کارت، عملا آنان را وارد چرخه معیوبی می‌کنند که اغلب به بدهی‌های سنگین منتهی می‌شود.

این مسئله در سال‌های رکود اقتصادی در ایالات‌متحده تبعات منفی بی‌شماری همچون تعداد بالای وام‌گیرندگان و بدهکاران را در پی داشت. با این وجود برخی دیگر از شرکت‌ها با پایبندی به اصول تجارت الکترونیک در استانداردترین وضعیت، میزان مشکلات و بدهی‌های کاربران را به حداقل ممکن رسانده‌اند.

آخر فرصت امروز
شماره ۶۰۲ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

دور دنیا

نتایج امیدوارکننده جی ۲۰

گلنوش محب‌علی

یک هفته از اجلاس سران ۲۰ اقتصاد برتر دنیا در چین گذشته و زمان بررسی نتایج فرارسیده است. کارمندان در گوشه و کنار دنیا برای افزایش حقوق خود دست به اعتصاب زدند یا از برخورد نامناسب جنسیتی شاکی هستند.

نتایج امیدوارکننده جی ۲۰

پس از برگزاری اجلاس جی ۲۰ هفته گذشته در چین (۴ و۵ سپتامبر)، شی جین پینگ، رئیس‌جمهوری این کشور، در گفت‌وگو با رسانه‌ها از تقریبا ۳۰ نتیجه به دست آمده از اجلاس صحبت کرد. از نظر او نشست امسال جی ۲۰، یکی از سازنده‌ترین اجلاس‌های این گروه تاکنون بوده است. در مقابل مطبوعات جهانی، رئیس‌جمهوری چین، از نتایج موفقیت‌آمیز اجلاس جی ۲۰ خبر داد. او همچنین اطمینان داد کشورهای درحال توسعه، در برنامه جهانی‌سازی جی ۲۰ گنجانده شده‌اند. این گروه در اجلاس امسال خود اجرای دستور کار برای توسعه پایدار تا سال ۲۰۳۰ را در اولویت قرار داد. به علاوه، او تضمین کرد جی ۲۰، از سیستم تجارت آزاد به‌منظور افزایش سرعت رشد تجارت، حمایت خواهد کرد. او به خبرنگاران گفت که اعضای جی ۲۰، متعهد شده‌اند که به اجرای توافق‌نامه پاریس برای مبارزه با تغییرات آب و هوا سرعت ببخشند. کارشناسان اقتصادی می‌گویند که اجلاس جی ۲۰ برای چین، نقطه شروع جدیدی است، این کشور می‌تواند تجربه خود را از توسعه با دنیا قسمت کند.

زنان، قربانی تبعیض جنسیتی

طبق مطالعه‌ای که وزارت کار فرانسه منتشر کرده است، ۸ درصد از زنان در محیط کار از رفتارهایی که ناشی از تبعیض جنسیتی است، رنج می‌برند. براساس این گزارش که هفته پیش منتشر شد، سال ۲۰۱۳، ۳۳ درصد از مردان و ۳۶ درصد از زنان در محیط کار مورد رفتار خصمانه قرار می‌گرفتند. در میان این افراد قربانی، یک پنجم از زنان عنوان کردند دلیل این رفتار نامناسب، جنسیت آنهاست، در حالی که از هر ۲۰ مرد، کمتر از یک نفر جنسیت خود را عامل این رفتار خصمانه می‌داند. در نتیجه این گزارش آمده است که ۸ درصد از زنان و یک درصد از مردان، مورد تبعیض جنسیتی قرار می‌گیرند.

فشار اروپا به یونان

وزرای اقتصاد کشورهای منطقه یورو، یونان را برای انجام اصلاحات تحت فشار گذاشته‌اند. قرار بود سومین کمک نقدی ۸۶میلیارد یورویی در جولای ۲۰۱۵ به یونان پرداخت شود، در عوض این کشور متعهد به اجرای اصلاحاتی شده بود. اجرای این طرح به تعویق افتاد و در ماه ژوئن، ۷٫۵میلیارد به آتن پرداخت شد تا بتواند بدهی‌های قبلی خود را پرداخت کند. ۲٫۸میلیارد دلار هم این ماه پرداخت می‌شود و ما بقی در ازای انجام تعهد یونان و ایجاد اصلاحات پرداخت می‌شود.

بحران بیکاری در سوییس

نرخ بیکاری در سوییس رو به وخامت گذاشته است و در ماه آگوست به ۳٫۲ درصد رسید. با توجه به آمار رسمی سوییس، ۳٫۱ درصد از جمعیت فعال این کشور ماه گذشته (جولای) بیکار بودند و این ماه به ۳٫۲ درصد افزایش پیدا کرده است. آخر ماه آگوست، ۱۴۲ هزار و ۸۵۸ نفر بیکار بودند که تعداد این افراد نسبت به ماه گذشته ۳ هزار و ۵۴۸نفر بیشتر شده است. به نسبت ماه آگوست سال ۲۰۱۵، نرخ بیکاری سوییس افزایشی ۴٫۳ درصدی داشته است.

اعتصاب کارمندان برزیلی

روز سه‌شنبه هفته گذشته، ۵۰۰ هزار کارمند بانک در کشور برزیل دست به اعتصاب نامحدود زدند. آنها مذاکرات خود را با اتحادیه بی‌نتیجه دیده و خواستار افزایش دستمزد خود هستند. آنها می‌گویند که با اینکه کشور همچنان در وضعیت بحران به سر می‌برد، خواستار از سرگیری مذاکرات برای افزایش حقوق خود هستند. در پی این اعتصابات، بانک‌های دولتی و خصوصی این کشور تعطیل شدند. آنها می‌خواهند دستمزدشان از ۴۹۸ یورو به ۱۰۹۰ یورو افزایش پیدا کند.

افتتاح هتل بزرگ ترکمنستان

ترکمنستان هتل بزرگ قایقی شکل خود را در ساحل دریای خزر افتتاح کرد. هزینه ساخت این هتل با ۳۵۰ اتاق که ۹۰ متر ارتفاع و ۲۰۰ متر طول دارد، حدود ۱۰۰میلیون دلار برآورد شده است. این هتل بزرگ، یک تفریحگاه ساحلی است که در ۴۰۰ کیلومتری شمال غرب عشق‌آباد، پایتخت ترکمنستان قرار دارد. ساخت این هتل با هدف جذب گردشگران خارجی انجام شده است.

سبک زندگی

چطور میلیاردر شویم

بررسی فهرست میلیاردرهای دنیا

۸ نفر از ۱۰ ثروتمند دنیا یا دقیق‌تر بخواهیم بگوییم ۱۰ مرد ثروتمند دنیا، آمریکایی هستند و دو نفر دیگر برخلاف آنچه ممکن است به ذهن‌تان برسد، چینی نیستند. چین اقتصاد دوم دنیاست اما تا به حال سه نماینده در فهرست ۵۰ ثروتمند دنیا قرار داشته است.

فوربس نه‌تنها سالانه فهرستی از ثروتمندان دنیا منتشر می‌کند بلکه در وب‌سایت خود این فهرست را در طول سال به‌روز می‌کند.

نیک ترین، مدیر بودجه این فهرست را مورد بررسی قرار داده و تحلیلی ارائه داده که چطور در قرن ۲۱ می‌توان ثروتمند شد.

این روزها فناوری دست‌کم برای چند نفر به‌گونه‌ای ثروت‌سازی می‌کند که در تاریخ اقتصاد بی‌سابقه بوده است. از میان ۱۳ ثروتمند دنیا، هشت نفر پول‌شان را از فناوری به دست آورده‌اند، بیل گیتس با مایکروسافت، جف بزوس با آمازون، مارک زاکربرگ با فیس بوک و لری پیج و سرگی برین با گوگل.

پنج شرکت بزرگ دنیا به لحاظ ارزش سهام‌شان در بازار بورس کدامند؟ اپل، گوگل، مایکروسافت، آمازون و فیس‌بوک.

در گذشته شرکت‌های بزرگ نفتی و مالی در صدر شرکت‌های ثروتمند دنیا قرار داشتند اما حالا شرکت‌های فناوری از آنها پیشی گرفته‌اند.

در گذشته ثروت از استخراج نفت و پیدا کردن طلا و الماس به دست می‌آمد یا به‌صورت موروثی اصولا در قالب زمین به آدم‌ها می‌رسید. امروز تنها پنج‌میلیاردر فهرست ۱۰۰ ثروتمند دنیا، در حوزه منابع طبیعی هستند. زمانی که فوربس نخستین فهرست میلیاردرهایش را در سال ۱۹۸۷ تهیه کرد، از هر پنج نفر یک نفر در حوزه املاک و مستغلات بودند. امروز آن رقم به نصف رسیده است.

پرسشی که اینجا مطرح می شود، این است که آیا ثروت حاصل از فناوری با همان سرعتی که به دست آمده از بین می‌رود؟ اگرچه نام دو نفر از ثروتمندان حوزه فناوری که در فهرست ۱۰۰ ثروتمند دنیا در سال ۱۹۸۷ بوده و حالا دیگر نیست اما نیک‌ترین می‌گوید میلیاردرهای حوزه فناوری امروز شاید در این فهرست کمی ماناتر باشند. به‌عنوان مثال بیل گیتس با ثروت ۷۸ میلیارد دلاری‌اش، ۲۲ سال است که در این لیست قرار دارد.

نیک ترین می‌گوید بعد از فناوری، برندهای مصرفی پولساز هستند. از ۱۰۰ ثروتمند دنیا، ۲۰ نفر ثروت خود را از کالاهای لوکس به دست آورده‌اند. لیلیان بتن کور، ثروتمندترین زن دنیا که با ثروت ۴۰/۵ میلیارد دلاری‌اش در فهرست ثروتمندان دنیا رتبه یازدهم را به خود اختصاص داده، سهامدار اصلی برند آرایشی بهداشتی اورئال است.

برنارد آرنال ثروت ۳۶ میلیارد دلاری و رتبه ۱۴ در فهرست ثروتمندان دنیا را از برند لویی ویتان به دست آورده است. ثروتمندترین مرد دنیا آمانچیو اورتگا با ثروت ۷۸/۷میلیارد دلاری در ابتدای راه تنها یک فروشنده و مغازه‌دار ساده بود اما حالا با راه‌اندازی برند معروف زارا حتی از غول‌های دنیای فناوری مثل جف بزوس آمازون جلو زده است. با این تفاسیر شاید برای همه ما امیدی باشد.

منبع: گاردین

قاب

مایک پنس که به عنوان نامزد معاونت ریاست‌جمهوری آمریکا از سوی دونالد ترامپ معرفی شده، اظهارنامه مالیاتی خود را منتشر کرد. آقای پنس در سال ۲۰۱۵ میلادی ۱۱۴ هزار دلار درآمد داشت. انتشار اظهارنامه مالیاتی به کاری معمول در ۴۰ سال اخیر برای نامزدهای ریاست‌جمهوری و معاونت ریاست جمهوری تبدیل شده است. دونالد ترامپ اما هنوز اظهارنامه‌اش را منتشر نکرده است.

منطقه آزاد

محققان مزایای اقتصادی ورزش کردن را محاسبه کردند

ورزش می‌تواند چند هزار دلار در سال برای‌تان صرفه‌جویی کند

شبنم شمس مقدم

منبع: businessinsider

می‌توانید چند صد دلار اضافه را خوب خرج کنید؟ ۲۵۰۰ دلار را چطور؟ پس شاید بخواهید تکانی به خود بدهید. بنابر تعبیر پزشکان، ورزش اساسا مثل یک داروی چند کاره واقعی عمل می‌کند. ورزش مثل ماده‌ای است که می‌تواند طیف وسیعی از مشکلات سلامتی، از بیماری‌های قلبی گرفته تا اختلالات سوخت‌وساز بدن مانند دیابت و حتی مشکلات بهداشت روانی را درمان کند.

اما اگر دانستن اینکه تمرینات بدنی چقدر شما را شادتر و سالم‌تر کرده و در عین حال کیفیت خواب و زندگی جنسی‌تان را بهبود می‌بخشد، هنوز برای‌تان قانع‌کننده نیست، محققان اخیرا میزان مزایای مالی تمرینات بدنی را تعیین کرده‌اند. بر اساس بررسی‌های منتشر شده اخیر در نشریه انجمن قلب آمریکا، افرادی که ورزش می‌کنند نسبت به افرادی که به اندازه کافی تمرین بدنی انجام نمی‌دهند، سالانه صدها یا حتی هزاران دلار کمتر برای خدمات پزشکی خرج می‌کنند.

متوسط صرفه‌جویی برای یک فرد معمولی که به اندازه کافی ورزش می‌کند نسبت به کسی که ورزش نمی‌کند، ۲۵۰۰ دلار برآورد شده است.

دکتر خرم نصیر، نویسنده ارشد این پژوهش و مدیر مرکز پیشرفت بهداشت و درمان و کلینیک بیماری‌های خطرناک قلبی و عروقی در فلوریدا می‌گوید: «پیام برای بیماران واضح است: هیچ قرصی بهتر از بهینه‌سازی فعالیت بدنی برای کاهش خطر بیماری و مخارج مراقبت‌های پزشکی وجود ندارد.»

می‌پرسید هزینه‌های باشگاه چه می‌شود؟ ضرورتی ندارد!

برای انجام تمرینات کافی ورزشی، به اندازه‌ای که در این تحقیق تعیین شده است، افراد باید بتوانند بگویند که دست کم به طور متوسط هفته‌ای ۱۵۰ دقیقه فعالیت ورزشی می‌کنند. این می‌شود حدود پنج روز در هفته با روزی ۳۰ دقیقه تمرین.

بر اساس تعاریف محققان برای ایجاد کمی تعرق، میزان متوسطی از فعالیت کافی است که می‌تواند پیاده روی سریع، جارو کردن برگ‌های خشک یا یک تمیزکاری حسابی منزل باشد و فعالیت شدید همان است که باعث تعرق زیاد یا افزایش تنفس و ضربان قلب می‌شود و شامل فعالیت‌هایی نظیر دو، پیاده‌روی مسابقه‌ای، شنا، کلاس‌های ایروبیک یا دوچرخه‌سواری سریع می‌شود. بنابراین در اینجا و با وجود راه‌های فراوان برای رسیدن به این سطوح فعالیت بدنی، اصلا موضوع هزینه عضویت باشگاه به میان نمی‌آید.

برای این تحقیق به‌خصوص، محققان نتایج به دست آمده از بررسی اطلاعات جمع‌آوری شده در طول دو سال، از ۲۶۲۳۹ فرد بزرگسال آمریکایی در زمینه مخارج بهداشت و درمان را تحلیل کرده‌اند. مشارکت‌کنندگان خودشان میزان فعالیت‌های فیزیکی و هزینه‌های مراقبت‌های درمانی خود را گزارش می‌دادند و مخارج درمانی عبارت بود از هزینه‌های نسخه‌نویسی، بستری شدن در بیمارستان، معاینه سرپایی، خدمات اورژانسی و هر هزینه دیگر. محققان، مشارکت‌کنندگان را به چند گروه مختلف تقسیم کردند. نخستین مرزبندی بین افرادی بود که به بیماری‌های قلبی شامل اختلالات شریانی، سکته، نارسایی یا عارضه‌های دیگر مبتلا بودند یا نبودند. یک‌سوم افراد این جامعه آماری مبتلا بودند.

افراد غیرمبتلا به بیماری‌های قلبی و عروقی نیز بر اساس میزان خطر ابتلا به مشکلات قلبی عروقی به سه دسته تقسیم شدند. بعضی افراد در گروه «ضعیف‌ها» قرار گرفتند، به این معنا که فاکتورهای احتمال خطر قلبی عروقی (شامل فشار خون، دیابت، مشکلات کلسترول، مصرف سیگار و چاقی مفرط) در آنها خوب به نظر نمی‌رسید؛ دسته دیگر «متوسط‌ها» بودند و سالم‌ترین گروه هم گروه «بهینه‌ها» نامگذاری شدند. درون هر گروه، محققان مخارج درمانی افرادی را که به اندازه کافی (همان ۱۵۰ دقیقه) ورزش می‌کردند با مخارج افرادی که ورزش نمی‌کردند به مقایسه گذاشتند.

در هر مورد مجزا، افرادی که به اندازه کافی فعالیت فیزیکی انجام می‌دادند هزینه‌های کمتری برای مراقبت‌های درمانی صرف می‌کردند. میزان صرفه‌جویی برای گروه‌های مختلف متفاوت بود. برای سلامت‌ترین افراد در این پژوهش، تفاوت مخارج بین افرادی که به میزان پیشنهادی ورزش می‌کردند و افرادی که این کار را نکرده بودند، حدود ۵۰۰ دلار بود.

به طور کلی افراد خیلی سالم کمتر برای درمان هزینه می‌کنند.

اما آن مبلغ متوسط نفری ۲۵۰۰ دلار، هم در سطح فردی و هم اگر می‌توانستیم افراد بیشتری را تشویق کنیم که ورزش کافی کنند، در سطح ملی بسیار قابل توجه است. از بین همه عوامل کاهش خطرات قلبی عروقی، فعالیت بدنی، یکی از مهم‌ترین عوامل در نظر گرفته می‌شود و همان چیزی است که می‌تواند افراد را از گروه «ضعیف‌ها» به گروه «بهینه‌ها» ببرد.

البته این مطالعه تنها می‌تواند نشانگر نوعی رابطه موثر باشد و نشان نمی‌دهد که الزاما ورزش دلیل اصلی مخارج درمانی کمتر و سلامتی بیشتر افراد است. تمام چیزی که ما درباره ورزش می‌دانیم این است که به طور بالقوه منجر به کاهش نسبتا زیادی در میزان مخارج درمانی افراد می‌شود.

اگر هنوز هم برای اینکه خودتان را قانع کنید تا کمی ورزش کنید به چیز دیگری نیاز دارید، نگاهی به کیف پول‌تان بیندازید.

کاریکاتور

اختلالات روانی رو به رشد است

طرح: داوود کاظمی

لغو حج ایرانی‌ها برای عربستان گران تمام شد

مترجم: فاطمه مرادی

منبع: Forbes

امسال موسم حج در شرایطی برگزار شد که ایرانیان پس از آنکه سال گذشته حادثه جانگداز «منا» رخ داد، ، با وجود تمایل معنوی خود آنچنان رغبتی برای رفتن به عربستان نداشتند.

در سال‌های گذشته طی این دوره دست کم قریب به ۱۰۰ هزار نفر از زائران ایرانی به منظور شرکت در مراسم حج تمتع، به عربستان سعودی سفر می‌کردند. اما امسال به دلیل اتفاقاتی که در حج گذشته رخ داد و همچنین برای حفظ عزت ایرانیان، تقریبا هیچ یک از ایرانیان مایل به شرکت در حج امسال نبودند.

آنان معتقدند ایران بهتر است با توجه به اتفاقاتی که افتاده، اعزام حجاج برای حج را متوقف و تحریم کند تا کشور عربستان در سیاست‌های خود و عملکردش نسبت به ایران تجدید نظر کند.

گزارش‌ها نشان می‌دهد عدم حضور زائران ایران در مناسک حج امسال به اقتصاد عربستان سعودی آسیب وارد می‌کند زیرا عربستان سعودی از مسیر جهانگردی مذهبی حدود ۱۸ میلیارد دلار در سال درآمد دارد و ایرانیان نیز یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های زائران را با جمعیتی حدود ۶۰ هزار نفر شکل می‌دهند.

براساس گزارش‌های بین‌المللی، تحریم حج از طرف ایران، میلیاردها دلار برای عربستان خسارت به بار می‌آورد. نشریه فوربس در گزارشی در این باره نوشت: «اگر زوار ایرانی به مکه نروند، قطع روابط دیپلماتیک عربستان با ایران میلیاردها دلار برای ریاض ضرر به همراه خواهدداشت.»

علاوه بر این مبلغ که به طور مستقیم صرف بلیت هواپیما و هزینه‌های مربوط به اقامت و هتل می‌شود، زائران ایرانی هر ساله مبلغ زیادی هم بابت خرید سوغات و تبرکات در عربستان خرج می‌کنند. اگر در نظر بگیریم هر زائر ایرانی که به حج تمتع یا عمره می‌رود، به عبارت دیگرعربستان سعودی به دلیل قطع ارتباط با ایران، سالانه بیشتر از یک میلیارد دلار زیان مالی متحمل می‌شود.

فوربس همچنین نوشت: هر سال ۱۰۰هزار ایرانی برای حج تمتع و ۵۰۰هزار ایرانی برای حج عمره به عربستان می‌روند. حجاج ایرانی بیش از ۵درصد از ۲میلیون مسلمانی را تشکیل می‌دهند که در سال ۲۰۱۵ برای حج به این کشوررفته‌اند.

به گزارش این مجله، حج یک مزیت بزرگ اقتصادی برای عربستان سعودی است. این مجله همچنین طی گزارشی اعلام کرد که عربستان سعودی در سال ۲۰۱۴ بالغ بر۱۸/۶ میلیارد دلار درآمد ارزی از محل برگزاری مراسم حج کسب کرده است. مبلغی که به نوشته این نشریه برابر با ۱۰درصد از درآمد ارزی این کشور از محل صادرات نفت طی آن سال بوده است.

صادرات نفت عربستان سعودی بالغ بر ۱۰میلیون بشکه در روز است که با قیمت ۳۰ تا ۴۰ دلار در هر بشکه، این کشور روزانه از این محل بالغ بر ۳۵۰میلیون دلار درآمد ارزی کسب می‌کند که این مبلغ طی یک سال بالغ بر ۱۲۷میلیارد و ۷۵۰میلیون دلار می‌شود. در واقع درآمد موسم حج برای عربستان طی یک ماه تقریبا برابر با دو ماه فروش مداوم نفت با نرخ متوسط ۳۵ دلار در هر بشکه می‌شود.

کیوسک

جنجال‌های سانسور یک عکس

CNNMoney

سانسور یک عکس مشهور مربوط به دوران جنگ ویتنام که از قضا برنده جایزه پولیتزر نیز شده است، موجب خشم کاربران شبکه اجتماعی فیس‌بوک شد.

اعتراض کاربران این شبکه اجتماعی محبوب سبب شد مدیران فیس‌بوک از سانسور این عکس صرف‌نظر کرده و اجازه استفاده از آن را مجددا صادر کنند. این عکس که napalm girl شهرت دارد مربوط به جنگ‌زدگان ویتنامی است که در حال گریز از حملات نظامیان آمریکایی هستند.

در این رابطه یک سخنگوی فیس‌بوک اعلام کرد: «هنگامی‌که با اعتراض کاربران روبه‌رو شدیم تصمیم گرفتیم تا با توجه به استانداردهای مورد نظر آنها در تصمیم خود تجدید نظر کرده و اجازه استفاده از تصویر مورد بحث را صادر کنیم.»

وی در ادامه سخنان خود اظهار داشت: «با توجه به نمادین بودن این عکس و همچنین اهمیت تاریخی آن تصمیم بر آن شد تا به جای حذف آن، اجازه استفاده از آن برای کاربران صادر شده و هرجا که عکس موسوم به napalm girl حذف شده است آن را به وضع سابق باز گردانیم.»

شایان ذکر است پیش از این مدیران فیس‌بوک به دلیل وجود دختربچه‌ای برهنه که در حال گریز از حمله ناپالم در ویتنام است، به دلیل نقض قوانین فیس‌بوک در زمینه انتشار عکس‌های برهنه از کودکان، توسط این شبکه اجتماعی حذف شده بود؛ اقدامی که اعتراض گسترده کاربران فیس بوک را به همراه داشت.

پس از بالا گرفتن انتقادات، فیس‌بوک اعلام کرد که عکس مشهور به napalm girl در روزهای آینده در دسترس قرار گرفته و کاربران می‌توانند آن را با یکدیگر به اشتراک بگذارند.

مدیران این شبکه اجتماعی آمریکایی اعلام کردند که به‌زودی با توسعه قوانین خود تلاش خواهند کرد ضمن محافظت از کاربران و حریم خصوصی آنان، به حق آزادی بیان بیش از پیش احترام گذاشته و از سانسور بی‌مورد عکس‌ها و محتوای ایجاد شده در فیس‌بوک خودداری کنند.