روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه
اول آبان
۱۳۹۵

Sat. 22 Oct 2016
۲۰ محرم ۱۴۳۸ - سال سوم
شماره ۶۳۲-۲۰صفحه - ۱۰۰۰تومان
www.forsatnet.ir

معاون بازاریابی صبا ایده در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از مشکلات به‌وجود آمده برای محبوب‌ترین سرویس ویدئوآنلاین کشور می‌گوید

سوسوی آپارات زیر فشارهای صدا و سیما

سایت آپارات که در چند سال اخیر توانسته مخاطبان زیادی را جذب خود کند و تا حد زیادی جای سرویس‌های فیلتر شده خارجی مانند یوتیوب را در ایران بگیرد اکنون روزهای پرفرازونشیبی را...

۱۳

بوروکراسی دولتی مانع دستیابی به سود سرشار خواهد شد

بخش خصوصی بهترین شریک برای قرارداد GTL

شرکت شل برای اجرای طرح GTL (فناوری تبدیل گاز طبیعی به فرآورده) ابراز علاقه‌مندی کرده و قرار است به‌زودی تفاهم‌نامه‌ای در این باره با شرکت ملی صنایع پتروشیمی امضا کند اما برخی کارشناسان صنعت نفت، این رویه را اشتباه می‌دانند و بر این باورند که ورود دولت به این طرح‌ها خروجی مناسبی نخواهد داشت.

حسین علیمراد، مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی از فراهم شدن زمینه سرمایه‌گذاری مستقیم شرکت شل در ایران خبر داد و اعلام...

۲

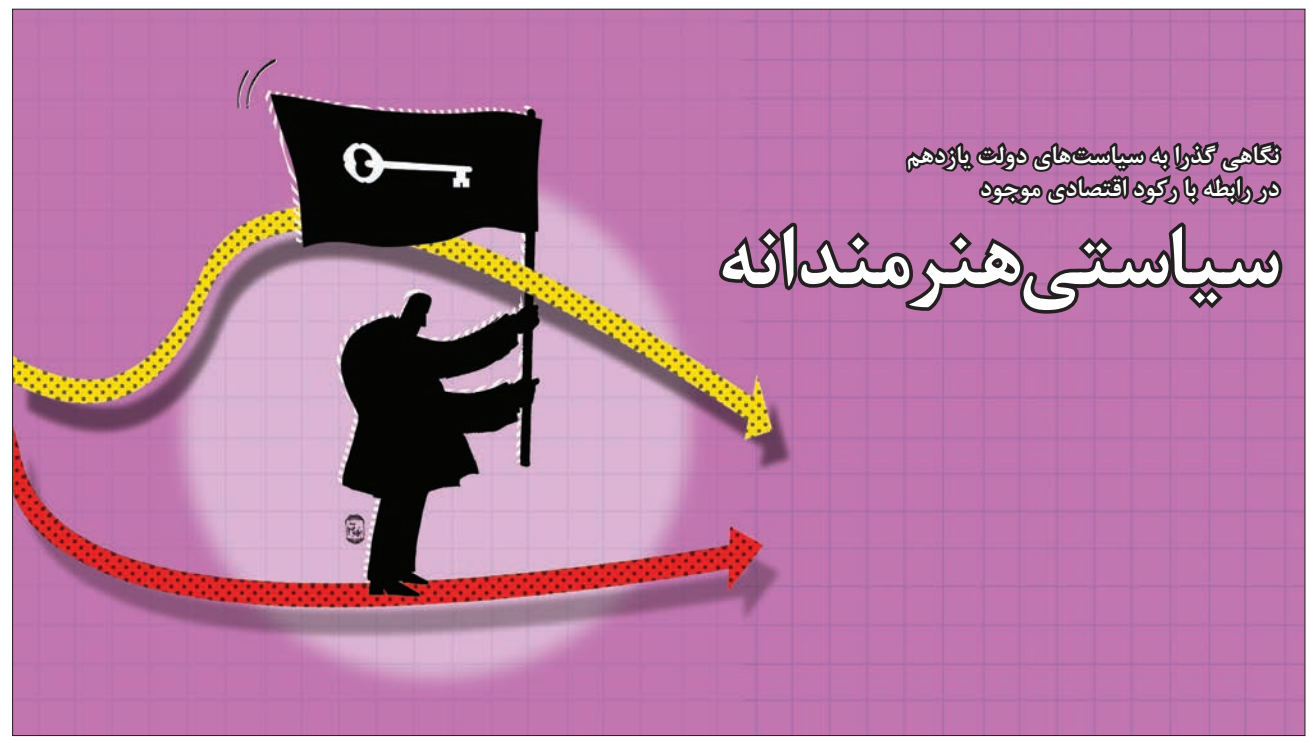
برند شخصی بهنوش بختیاری زیر ذره‌بین «فرصت‌امروز»

گام‌های جدی یک برند شوخ‌طبع

آرین کریمی

۱۰

کافه مدیران



نگاهی گذرا به سیاست‌های دولت یازدهم در رابطه با رکود اقتصادی موجود

سیاستی هنرمندانه

بهزاد باشو | فرصت امروز

۱۵

ابلاغیه رئیس‌جمهوری برای تفکیک وظایف سازمان برنامه و بودجه و اداری و استخدامی

چابک‌سازی مغز تصمیم‌ساز اقتصادی

۴

نوآوری هیجان‌انگیز؛ به زودی در ایران

جهان نوین آریا

قراردادهای نفتی

مدیر اجرای پروژه‌های کلان ایدرو تاکید کرد

امکان استفاده از ظرفیت خالی سازندگان ایرانی در قراردادهای جدید

مدیر اجرای پروژه‌های کلان سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران گفت: اجرای الگوی جدید قراردادهای نفتی این امکان را به شرکت‌های پیمانکاری می‌دهد تا از ظرفیت خالی خود برای توسعه صنعت نفت استفاده کنند.

به گزارش ایرنا از وزارت نفت؛ «مسعود گل شناس» با اشاره به توانمندی سازندگان ایرانی در ساخت سکوها، گفت: امیدوارم هرچه سریع‌تر فراز و نشیب‌های الگوی جدید قراردادهای جدید نفتی طی شود و با اجرا شدن آن از ظرفیت خالی سازندگان ایرانی بهره ببریم.

گل شناس با بیان اینکه پس از بهره‌برداری از سکوی ۱۷B شرکت ایزوایکو، دیگر پروژه‌ای برای اجرا در صنعت نفت ندارد، ابراز امیدواری کرد که به‌زودی پروژه‌های جدیدی در صنعت نفت اجرایی شوند.

وی افزود: با امضای مدل جدید قراردادهای نفتی شرکت‌های پیمانکاری می‌توانند از باقی‌مانده ظرفیت‌های خود استفاده کنند. مدیر اجرای پروژه‌های کلان ایدرو افزود: با اینکه با تکمیل پروژه‌های پارس جنوبی ظرفیت تولید ایران در میدان گازی پارس جنوبی افزایش می‌یابد و این یک موفقیت برای کشور محسوب می‌شود، اما اگر پروژه جدیدی برای پیمانکاران و سازندگان تعریف نشود، به مشکل بر می‌خوریم.

گل شناس ابراز امیدواری کرد که در جریان توسعه صنعت نفت و امضای الگوی جدید قراردادهای نفتی بتوان از ظرفیت خالی شرکت‌ها و سازندگان برای توسعه صنعت نفت بهره برد.

وی با اشاره به اینکه بسیاری از شرکت‌ها از جمله مجتمع کشتی‌سازی و صنایع فراساحل ایران در ساخت سکو توانمند شده‌اند، افزود: شرکت ایزوایکو توان ساخت ۱۰۰درصدی ساخت سکوها را دارد و در ساخت سکوی ۱۷B پارس جنوبی ۷۵ درصد ارزش کالاهای ساخته شده، ایرانی هستند.

مدیر اجرای پروژه‌های کلان ایدرو افزود: تنها در بخش‌هایی به واردات تجهیزات و کالاها اقدام کردیم که امکان ساخت آنها در داخل وجود نداشت.

بوروکراسی دولتی مانع دستیابی به سود سرشار خواهد شد

بخش خصوصی بهترین شریک برای قرارداد GTL

الهه ابراهیمی
ebrahimi1941@gmail.com

شرکت شل برای اجرای طرح GTL (فناوری تبدیل گاز طبیعی به فرآورده) ابراز علاقه‌مندی کرده و قرار است به‌زودی تفاهم‌نامه‌ای در این باره با شرکت ملی صنایع پتروشیمی امضا کند اما برخی کارشناسان صنعت نفت، این رویه را اشتباه می‌دانند و بر این باورند که ورود دولت به این طرح‌ها خروجی مناسبی نخواهد داشت.

حسین علیمراد، مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی از فراهم شدن زمینه سرمایه‌گذاری مستقیم شرکت شل در ایران خبر داد و اعلام کرد که با امضای تفاهم‌نامه اولیه میان شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران و این شرکت، پروژه نیمه‌تمام تولید فرآورده از گاز طبیعی کامل می‌شود.

نرسی قربان، کارشناس بین‌المللی نفت در این باره با بیان اینکه توافق شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در طرح‌های GTL با شرکت‌های دولتی، اشتباه است، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: تجربه گذشته اثبات کرده است که این طرح‌ها با مشارکت بخش دولتی خروجی نخواهد داشت و از آنجا که توسعه صنعت پایین دستی پتروشیمی به بخش خصوصی واگذار شده است باید، اجرای طرح GTL نیز به بخش خصوصی توانمند سپرده شود.

وی تمایل شرکت‌های بزرگ از جمله شل را برای مشارکت با شرکت‌های دولتی نقطه ضعفی برای بخش خصوصی می‌داند و اعلام می‌کند: عدم تصمیم‌گیری به موقع، مذاکرات طولانی و بوروکراسی موانعی هستند که منجر می‌شود طرح‌های مهم صنعت نفت در کشور به سرانجام نرسد.

GTL یا تبدیل گاز به فرآورده‌های نفتی از جمله طرح‌های شرکت ملی پتروشیمی بوده که با همکاری شرکت شل در سال ۲۰۰۳ آغاز شد و طرحی برای یک واحد ۷۰ هزار بشکه در روز به امضا رسید اما هرگز خروجی نداشت. برای این منظور مطالعاتی به ارزش ۳۰ میلیون دلار با همکاری دو شرکت آغاز شد اما در نهایت به دلیل درخواست خاص شرکت شل از وزارت نفت وقت و عدم موافقت با این خواسته، مدیران شرکت شل در سال ۲۰۰۴ تصمیم می‌گیرند که در کشور قطر سرمایه‌گذاری کنند تا بزرگ‌ترین واحد GTL در دنیا در این کشور به ارزش ۱۹ میلیارد دلار به سرانجام برسد.

قربان همچنین درباره عدم به نتیجه رسیدن شراکت بخش دولتی با شرکت شل برای اجرای طرح GTL می‌افزاید: این شرکت خواهان سرمایه‌گذاری در دو فاز پارس جنوبی بود تا گاز تولید شده در این فازها را به GTL تبدیل کند اما وزارت نفت موافقت نکرد حال اینکه این شرکت مجددا تمایل به سرمایه‌گذاری در ایران را دارد باید دید آیا شرایط خاصی برای حضور در ایران دارد یا نه؟

GTL یکی از مهم‌ترین پروژه‌هایی است که می‌توان در ایران آن را به سرانجام رساند، زیرا از منظر اقتصاد کلان برای ایران منافع زیادی خواهد داشت به طوری که با ذخیره نفت می‌توانیم افزایش صادرات داشته باشیم و گاز مازاد کشور را که برای صادرات آن بازار مناسبی نداریم به فرآورده‌های نفتی تبدیل کنیم، همچنین این طرح به آب نیاز ندارد، بلکه تولیدکننده آب است و برای کشور ما که با بحران آب مواجه هستیم قابل تامل است.

قربان که مدیرعامل شرکت بین‌المللی تبدیل گاز به مایع نارکنگان یکی از طرح‌های توسعه GTL در ایران است، ضمن برشمردن اهمیت این طرح در کشور، می‌گوید: شرکت ما زمین، لیسانس و قرارداد تامین گاز برای GTL را دارد اما به دلیل تحریم‌ها و نبود سرمایه‌گذار فعلا کار متوقف شده است، اگرچه در فضای کنونی شرکت‌های مختلفی علاقه دارند برای حضور در ایران سرمایه‌گذاری کنند که نمونه آن انی ایتالیا است.

در این باره علی شمس اردکانی، عضو اتاق بازرگانی اتاق تهران و از کارشناسان صنعت نفت، با تاکید بر اینکه ورود و مشارکت شرکت ملی پتروشیمی برای همکاری با شرکت‌های خارجی از جمله شل برای طرح GTL کار غلطی است، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: طرح‌های GTL باید توسط شرکت‌های غیردولتی که برای این منظور تاسیس شده‌اند، به سرانجام برسند. پیش از تحریم، شرکت‌های دولتی مانع از همکاری شرکت شل با بخش خصوصی شدند و از آنجا که شرکت‌های خصوصی هنوز قوی نشده بودند، مشارکت دولت با شل نهایی شد اما در نهایت خروجی نداشت.

وی با بیان اینکه مرغوب‌ترین نفت کشور صرف تولید فرآورده‌هایی می‌شود که به راحتی می‌توان این فرآورده‌ها را از طریق گاز به روش GTL به دست آورد، می‌افزاید: بوروکراسی حاکم در کشور مانع از آن می‌شود که طرح‌های مهمی همچون GTL در کشور راه‌اندازی شود، در حالی اگر مسئولان به دنبال کسب بازارهای بیشتری هستند، باید طرح GTL را در اولویت کار قرار دهند و فضا را برای همکاری بخش خصوصی با شرکت‌های خارجی فراهم کنند.

شمس اردکانی درباره آینده GTL نیز می‌گوید: مانع اصلی در اجرای طرح‌های GTL سیاست‌گذاری و دخالت بخش دولتی است.

نفت

برنامه افزایش صادرات نفت به اروپا

بازار جدید نمی‌خواهیم

محسن قمصری، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت در گفت‌وگو با ایلنا درباره تعریف بازار جدید برای فروش نفت خام بعد از نشست الجزایر گفت: ما قرار نیست بازار جدیدی تعریف کنیم، چون تا به‌حال این کار را کرده‌ایم.

وی افزود: ما در حال حاضر فقط باید بازارهای خود را توسعه دهیم، چون بازارهای‌مان مشخص است.

قمصری درباره صادرات بیشتر نفت به اروپا نیز اظهار داشت: میزان صادرات ما به اروپا تقریبا معادل قبل از تحریم است و برنامه‌ای برای صادرات بیشتر به اروپا نداریم.

به گزارش ایلنا، ایران در حال حاضر ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه نفت در روز صادر و یک میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه در روز نیز مصرف می‌کند و برنامه رسیدن به میزان تولید قبل از تحریم یعنی ۴ میلیون و ۳۵۰ هزار بشکه در روز را هدف‌گذاری کرده است که به گفته مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت هر میزان افزایش تولید را صادر خواهیم کرد.

روسیه بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت جهان شد

تولید نفت در روسیه به بیشترین میزان ممکن از سال ۱۹۹۱ تاکنون رسیده و حتی رکورد زمان شوروی را نیز پشت سر گذاشته است.

به گزارش ایرنا، خبرگزاری روسیا سگودنیا روز جمعه با اعلام این خبر افزود: تولید نفت روسیه در ماه جاری میلادی روزانه به ۱۱میلیون و ۲۰۰هزار بشکه نفت رسیده است.

این خبرگزاری نوشت: این میزان تولید نفت در روسیه از زمان فروپاشی شوروی سابق تاکنون بی‌سابقه برآورد شده است.

بالاترین میزان تولید نفت در زمان شوروی نیز سال ۱۹۸۸ به میزان ۱۱میلیون و ۷۰هزار بشکه در روز ثبت شده است.

روسیا سگودنیا همچنین به نقل از الکساندر نوواک، وزیر انرژی روسیه نوشته است که این کشور به برنامه سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) برای تعلیق رشد تولید پایبند است.

وی در پاسخ به پرسش یک خبرنگار تاکید کرد: پایبندی به تعلیق دیدگاه اصولی مسکو به شمار می‌رود و موضع ما در زمینه تعلیق تغییر نمی‌کند.

براساس اطلاعات اعلام شده، روسیه در ماه جاری میلادی توانسته از عربستان که روزانه حداکثر ۱۰میلیون و ۴۰۰هزار بشکه نفت تولید می‌کند، پیشی بگیرد.

قیمت نفت به ۵۱ دلار و ۴۵ سنت رسید

قیمت نفت دیروز تحت‌الشعاع افزایش ارزش دلار قرار داشت و قیمت نفت برنت ۷ سنت افزایش داشت و به ۵۱ دلار و ۴۵ سنت رسید.

به گزارش ایلنا و به نقل از رویترز، قیمت نفت دیروز تحت‌الشعاع افزایش ارزش دلار قرار داشت، اما مشاهده نشانه‌هایی از کاهش شکاف عرضه و تقاضا در بازار فیزیکی پس از دو سال روند افزایش مازاد عرضه موجب شد تا قیمت‌ها تغییر چندانی را شاهد نباشد.

ارزش دلار در برابر سبد ارزهای معتبر جهانی، امروز به بالاترین رقم از ماه مارس رسید. این در حالی است که ارزش یوان چین در برابر دلار به پایین‌ترین رقم در شش سال گذشته رسیده است.

براساس این گزارش، قیمت هر بشکه نفت خام آمریکا امروز با ۴سنت کاهش به ۵۰ دلار و ۵۹سنت رسید. قیمت نفت برنت نیز ۷سنت افزایش داشت و به ۵۱ دلار و ۴۵ سنت رسید.

قیمت نفت خام در جلسه گذشته به دلیل افزایش ارزش دلار بیش از ۲درصد افزایش داشت.

دیگر عامل موثر در بازار افزایش مجدد میزان صادرات سوخت دیزل و بنزین چین بود که به افزایش عرضه سوخت در بازار آسیا کمک کرد.

باوجود افزایش صادرات چین، احساس حاکم بر بازارهای فیزیکی نفت اطمینان بخش بود زیرا نشانه‌های رو به افزایشی از کاهش شکاف بین عرضه و تقاضا در بازار نفت دیده می‌شود.

نیل بوریج، از موسسه برنستین انرژی در یادداشتی نوشت: «عوامل بنیادین کوتاه‌مدت در بازار نفت مثبت شده‌اند. تقاضا در حال تثبیت شدن است، تولید اوپک افزایش یافته (و اگر توافق بر سر کاهش اجرایی شود، پایین خواهد آمد) و کاهش حجم ذخایر جهانی نشان می‌دهد که بازار متوازن‌تر از چیزی است که بسیاری تصور می‌کنند.»

سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) قصد دارد پس از نشست دوره‌ای خود در ۳۰نوامبر، کاهش ۵۰۰ هزار تا یک میلیون بشکه‌ای تولید خود را عملی کند. تولید نفت اوپک در حال حاضر به رقم بی‌سابقه ۳۳.۶میلیون بشکه در روز رسیده است.

بارورسازی ابرها برای افزایش ۱۰درصدی بارش در کشور

معاون وزیر نیرو با اشاره به آماده‌سازی مقدمات اجرای طرح بارورسازی ابرها، اعلام کرد: در صورت اجرای این پروژه، پیش‌بینی می‌شود حجم بارش‌های کشور ۱۰درصد افزایش یابد.

رحیم میدانی در گفت‌وگو با مهر درباره برنامه جدید ایران برای بارورسازی ابرها، گفت: در حال حاضر هواپیمای ویژه بارورسازی ابرهای کشور، مورد تعمیرات اساسی قرار گرفته و حتی فشنگ‌های مورد نیاز برای اجرای بارور کردن ابرها هم تامین شده است.

معاون وزیر نیرو در امور آب و آبفا با اعلام اینکه در شرایط فعلی مهم‌ترین چالش پیش روی اجرای این پروژه، بحث تامین منابع مالی و اعتباری است، تصریح کرد: اجرای طرح بارور کردن ابرها به حدود ۱۰میلیارد تومان منابع مالی نیاز دارد.

این مقام مسئول با تاکید بر اینکه برای تامین منابع مالی مورد نیاز این طرح تاکنون، مکاتباتی بین وزیر نیرو و رئیس سازمان برنامه و بودجه انجام گرفته است، اظهار داشت: به طور قطع با گشایش منابع مالی مطابق با برنامه، زمان‌بندی این طرح عملیاتی خواهد شد.

میدانی در خصوص تاثیر اجرای طرح بارورسازی ابرها در افزایش بارش‌های پاییزی و زمستانی کشور هم توضیح داد: براساس برآوردهای انجام گرفته، اجرای این طرح منجر به افزایش حدود ۱۰درصدی بارش‌های کشور خواهد شد.

معاون وزیر نیرو با بیان اینکه البته اجرای این طرح روی هر ابری قابلیت اجرایی ندارد، تاکید کرد: مطابق با اطلاعاتی که سازمان هواشناسی و برخی اطلاعات هوایی و راداری اخذ شده، پس از تامین منابع مالی نسبت به اجرای این طرح اقدام می‌کنیم.

قرارگاه هم IPC را امضا می‌کند

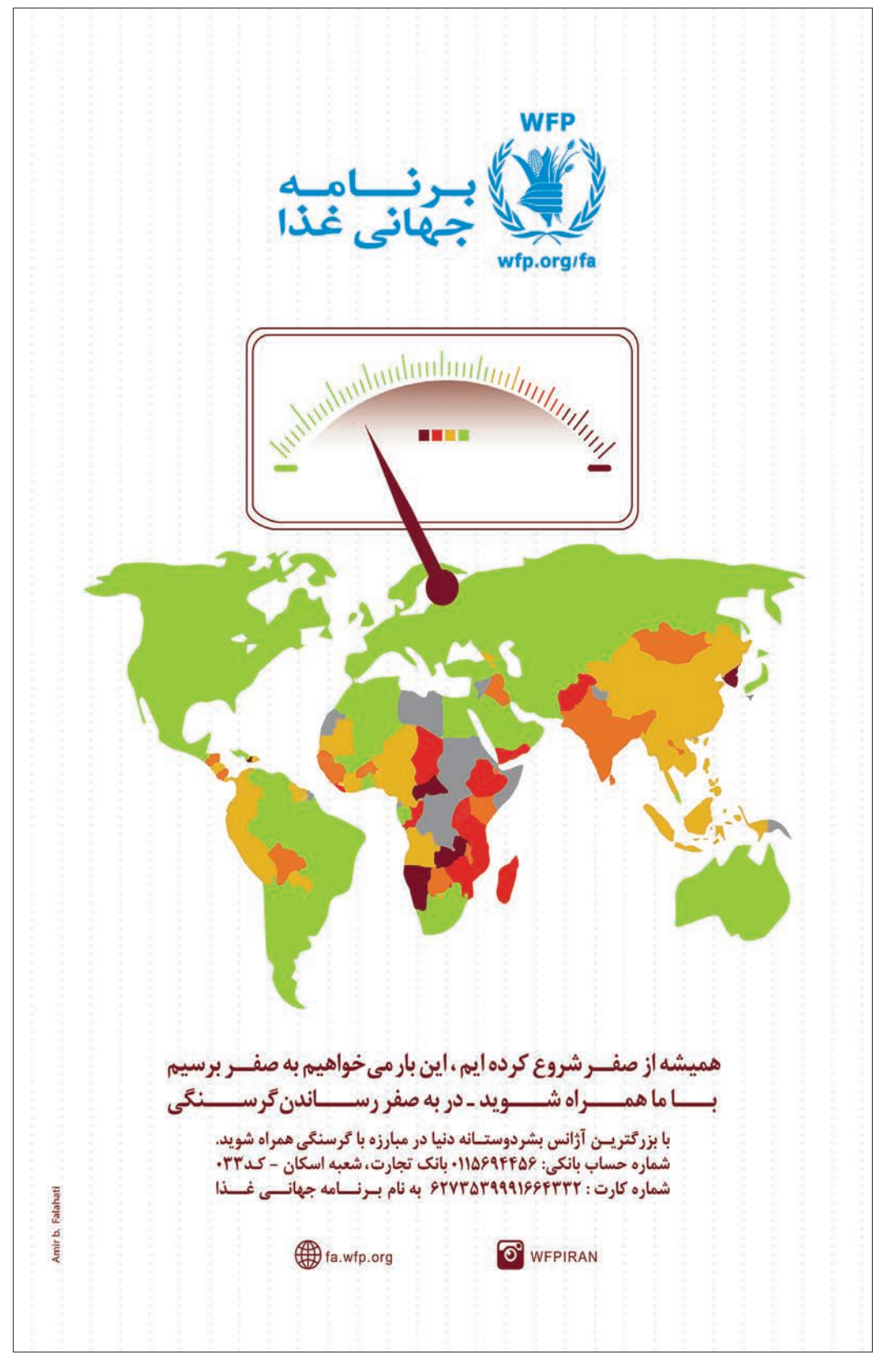
فرصت یک‌ماهه وزیر نفت به قرارگاه خاتم

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران با اشاره به قراردادی که قرار بود براساس مدل جدید قراردادی ایران بین این شرکت و قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا امضا شود، اظهار کرد: وزیر نفت به این قرارگاه یک ماه فرصت بررسی داده است و اینکه قرارداد نفتی بین این قرارگاه و شرکت ملی نفت با محوریت توسعه کدام میدان منعقد شود در اواخر ماه آبان یا اوایل آذرماه مشخص می‌شود.

علی کاردر در گفت و گو با ایسنا، ضمن اعلام خبر فوق افزود: یکی دو میدان برای بررسی به آنها پیشنهاد شد که در حال بررسی هستند و باید اعلام کنند به کدام میدان‌ها علاقه‌مند هستند.

وی از فرصت یک‌ماهه به این قرارگاه خبر داد و گفت: وزیر نفت یک ماه به آنها برای بررسی میدان‌ها فرصت داده بود که این فرصت از هفته گذشته آغاز شده و تا اواخر آبان‌ماه یا ابتدای آذرماه فرصت دارند نتیجه بررسی خود را اعلام کنند.

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران تاکید کرد: مشکلی در برگزاری مناقصات نیست. مناقصات برای میادین دیگری پیش‌بینی شده است و این کار به فرآیند ما خدشه وارد نمی‌کند و خیلی نگران نیستیم. مناقصات ما به نوبت اتفاق می‌افتند و مشکلی نداریم.



در جلسه «نقش آب در توسعه معدن‌کاری کشور» مطرح شد

چالش‌های تامین آب مورد نیاز معادن

نخستین جلسه از سلسله نشست‌های نقش‌آب در توسعه معدنکاری کشور با بررسی و مشکلات تامین آب مورد نیاز معادن برگزار شد.

بهرام شکوری، رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران در این جلسه با اشاره به هدررفت آب در بخش معدن گفت: در ایران برای تولید هر تن فولاد خام ۵مترمکعب آب مصرف می‌شود و این درحالی است که میزان مصرف آب برای تولید همین میزان فولاد در کشور هند ۳،۵ مترمکعب است. در چنین شرایطی اگر ما بتوانیم ۳۰درصد از آب مصرفی در صنعت فولاد را صرفه‌جویی کنیم می‌توان سالی ۵۴کیلومتر ریل در کشور ایجاد و به توسعه حمل‌ونقل ریلی کشور کمک کرد.

به گفته شکوری، مشکل ما کمبود آب در کشور است، اما مشکل مهم‌تر مدیریت منابع آب است که ایران رتبه خوبی در مدیریت منابع آب ندارد.

محمدرضا بهرامن، نایب رئیس خانه معدن ایران نیز در این جلسه گفت: تمامی کشورهایی که در جهان فعالیت‌های معدنی دارند، با مشکل کمبود آب مواجه هستند. در برخی استان‌های کشور به دلیل کمبود آب پروژه‌های معدنی و صنایع معدنی متوقف شده که باید چاره‌اندیشی برای حل این موضوع داشته باشیم.

او هدف از تشکیل این جلسه را توجه به بحث آب در بخش معدن عنوان کرد و توضیح داد: معدن از جمله بخش‌هایی است که در برنامه ششم توسعه به آن توجه ویژه‌ای شده که اگر به مشکل آب در این بخش توجه نشود، به‌طور حتم به اهداف بخش معدن در برنامه ششم دست نخواهیم یافت. بهرامن اظهار امیدواری کرد که باید تا اوایل بهمن ماه با برگزاری سلسله نشست‌هایی در این زمینه به نتیجه‌ای مطلوب دست یابیم.

علی اصغر حسنی پاک، استاد زمین‌شناسی در این نشست با بیان اینکه ما در آفرینش معدن و محل آن نقشی نداریم، افزود: بخش زیادی از معادن در جهان در مناطق خشک و کم آب قرار دارد و در ایران هم حدود ۸۰ درصد معادن کشور در مناطق خشک و بیابانی کشور است اما تفاوت بزرگی که میان ایران و جهان وجود دارد، تفاوت در مدیریت آب در ایران و سایر نقاط جهان است.

او ادامه داد: با توجه به اینکه سایر کشورها عملکرد بهتری در این زمینه داشته‌اند، ما باید از این روش‌ها الگوبرداری کنیم تا به نتیجه‌ای مثبت برسیم.

حسنی پاک با اشاره به اینکه مدیریت منابع آن در کشورهایی از جمله شیلی آمریکا جنوبی، بولیوی، غرب ایالات متحده آمریکا و. . . بررسی شده است، افزود: از این بررسی حدود ۸۳ متغیر به دست آمد که در قالب ۱۵ جدول تنظیم شد و در اختیار نمایندگان هر استان قرار گرفت، اما متاسفانه تاکنون هیچ‌گونه همکاری از سوی آنها صورت نگرفته است و اگر این جداول تکمیل شود می‌توانیم به نتایج مثبتی در این زمینه دست یابیم که ما در این راه نیازمند همکاری اتاق بازرگانی و خانه معدن ایران هستیم.

صادرات

رئیس‌جمهوری در روز ملی صادرات دراهمیت توسعه روابط خارجی:

با دعوا نمی‌شود به دنیا صادرات کرد

مراسم روز ملی صادرات صبح پنجشنبه گذشته، با حضور رئیس‌جمهوری، وزیر صنعت، معدن و تجارت، وزیر جهادکشاورزی و مسئولان عالی رتبه کشور در حوزه تولید و صادرات در محل سالن اجلاس سران برگزار شد. گفتنی است غلامحسین شافعی رئیس و پدرام سلطانی نایب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و علی فاضلی رئیس اتاق اصناف نیز به‌عنوان مسئولان نهادهای بخش خصوصی کشور در مراسم روز ملی صادرات حضور داشتند.

مجتبی خسروتاج، رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران و نخستین سخنران این مراسم از موضعی انتقادی به تشریح تعدادی از موانع پیش‌روی صادرات از جمله «کوچک بودن شرکت‌های صادراتی»، «بالا بودن نرخ سود بانکی»، «بالا بودن هزینه‌های بندری و حمل‌ونقل» و «نبود موافقت‌نامه‌های دو و چند جانبه بین‌المللی» پرداخت. پس از وی، محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به برخی مشکلات حوزه صادرات گفت: صادرات غیرنفتی کشور که شامل خدمات و کالاهای غیرنفتی می‌شود امسال باید ۱۰ میلیارد دلار افزایش پیدا کند و به ۶۸ میلیارد دلار برسد.

پس از آن رئیس‌جمهوری به تشریح وضعیت صادراتی کشورهایی مانند تایلند و مالزی پرداخت و گفت: در سال ۱۹۸۰ صادرات مالزی ۱۲ میلیارد دلار بود که در حال حاضر ۲۳۴ میلیارد دلار است و کشور تایلند در همان سال صادراتش ۶میلیارد دلار بود که امروز به ۲۲۷ میلیارد دلار رسیده است. روحانی اضافه کرد: این کشورها به این دلیل توانسته‌اند به چنین موفقیتی دست پیدا کنند که در درجه نخست، روابط‌شان را با دنیا بر مبنای تعامل سازنده قرار داده‌اند، با دعوا با دنیا صادرات به وجود نمی‌آید. ما باید شرایط را نه برای روابط خارجی بلکه اقتصادی، علمی و فناورانه و دیگر بخش‌ها آماده سازیم تا بتوانیم در مسیر صادرات حرکت کنیم.

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران سخنران بعدی با تاکید بر اینکه سند راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی نیازمند بازبینی است، گفت: با توجه به تغییرات صورت گرفته در شرایط اقتصادی کشور، سند راهبردی ملی توسعه صادرات غیرنفتی کشورباید مورد بازبینی قرار گیرد. شافعی در بخش دیگر سخنان خود پیشنهاد ادغام بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات را مطرح کرد و گفت: این ادغام می‌تواند در قالب اگزیم بانک فعالیت کند، ادغام این دو دستگاه کمک بیشتری به بخش صادرات می‌کند.

وی در ارتباط با تاکیدات رئیس‌جمهوری در ارتباط با صادرات که در مراسم روز ملی صادرات مطرح شد، گفت: رئیس‌جمهوری صادقانه این نکات را مطرح می‌کند اما گویا برخی پنبه در گوش گذاشته‌اند و کمتر در صحنه عمل به آن توجه می‌کنند.

در این مراسم سه صادرکننده از رئیس‌جمهوری مدال افتخار دریافت کردند و پنج صادرکننده نیز به‌عنوان صادرکننده ممتاز توسط رئیس‌جمهوری مورد تقدیر قرار گرفتند. علاوه بر این، ۵۰ صادرکننده نیز در گروه‌های کالایی مختلف به‌عنوان صادرکننده نمونه مورد تقدیر قرار گرفتند.

اصناف

رئیس اتاق اصناف ایران در همایش سراسری مدیران تعزیرات حکومتی کشور:

راهکار مبارزه با قاچاق، وارونه جلوه دادن واقعیت نیست

رئیس اتاق اصناف ایران در همایش سراسری مدیران تعزیرات حکومتی کشور با بیان اینکه برخی افراد در حوزه رسانه و بعضا در بین مدیران به بهانه مبارزه با قاچاق کالا به جای پرداختن به ریشه‌ها و مهره‌های اصلی، به اصناف و بنگاه‌های کوچک اقتصادی کم لطفی می‌کنند، توصیه کرد به‌عنوان رکن چهارم دموکراسی، با بیان حقایق افکار عمومی را از دست‌های پشت‌پرده قاچاق منحرف نکرده و از بیان واقعیت پرهیز نکنند و اگر اختلافی هم وجود دارد، به این روش تسویه حساب نشود.

علی فاضلی با طرح این سوال که آیا آن کالایی که جزو محرمات است و مصرف آن در کشور ما با آمریکا برابری می‌کند، در شبکه اصناف توزیع می‌شود؟ گفت: در بحث مبارزه با قاچاق، وارونه جلوه دادن واقعیت و آدرس اشتباه دادن کمکی به حل اساسی این مسئله نمی‌کند. فاضلی با تاکید بر جلوگیری از فعالیت واحدهای بدون پروانه کسب در دوران جنگ عنوان کرد: در آن دوران پیشنهاد دادیم جلوی فعالیت واحدهای بدون پروانه کسب گرفته شود، اما برخی گفتند اکنون جنگ است و وقت چنین کاری نیست، به این ترتیب حضور بنگاه‌های فاقد مجوز تاکنون ادامه پیدا کرده است.

وی با طرح این سوال که صاحبان بنگاه‌های اقتصادی منتفعین ساماندهی اقتصاد کشور و مبارزه با قاچاق کالا محسوب می‌شوند، تصریح کرد: هیچ عقل سلیمی نمی‌پذیرد که تولیدکنندگان یک کالا با ورود غیرقانونی و گسترده همان کالا موافق باشند؛ قاچاق سازمان یافته سرمایه‌های مادی و معنوی اصناف را نابود کرده است.

وی متذکر شد: اگر قرار است وارد بحث برخورد با تخلفات بازار هم شویم، باید از خود اصناف در این امر استفاده کنیم. من نمی‌گویم که همه اصناف درست عمل می‌کنند، بعضی بنگاه‌های صنفی نیز در درون بازار ممکن است متخلف باشند اما چنین شیوه و نوع برخوردی را هم نمی‌پسندم، به همین جهت در محضر معاون اول رئیس‌جمهوری صریحا عرض کردم که در پروسه مبارزه با کالای قاچاق به‌گونه‌ای برخورد شود که عموم بازار آسیب نبینند. رئیس اتاق اصناف ایران تصریح کرد: قاچاق در درون کشور نهادینه شده و شک نکنید که چنین جراحی خونریزی خواهد داشت و باید هزینه برخورد با قاچاق سازمان یافته را پرداخت. وی افزود: بارها پیشنهاد دادم که برای برخی کالاها، تولید داخلی وجود ندارد، اجازه بدهید که اتحادیه‌های کشور این کالاها را وارد کشور کنند و تنظیم بازار را به عهده بگیرند. وزیر مرتبط این مسئله را می‌پذیرد اما ۴۰ روز بعد به یکباره گفتند که شرایط فراهم نیست!

خبرنامه

مهلت ۴۵ روزه برای ارسال لوایح بانکداری و بانک مرکزی به مجلس

معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه مجلس مهلت ۴۵ روزه برای ارسال لوایح بانکداری و بانک مرکزی داده است، گفت: کمیته تخصصی شکل گرفته تا در فرصت مقرر لوایح ارسال شود.

سیدمصطفی رضوی در گفت‌وگو با فارس با اشاره به کلیات طرح بانکداری جمهوری اسلامی اظهار داشت: این کلیات در جلسه ۱۱ مهرماه در کمیسیون اقتصادی مجلس به تصویب رسید، اما با این حال مهلت ۴۵ روزه‌ای به دولت داده شد، تا نسبت به تقدیم لایحه نظام بانکداری اقدام کند.

معاونت امور حقوقی و مجلس وزارت اقتصاد با بیان اینکه در حال حاضر دو لایحه قانون بانک مرکزی جمهوری اسلامی و قانون بانکداری در دولت است، گفت: این دو لایحه در یک کارگروهی به ریاست قائم‌مقام بانک مرکزی و با حضور نمایندگان حقوقی معاونت ریاست جمهوری، سازمان برنامه و بودجه، معاونت بانکی وزارت اقتصاد و دیگر مسئولان مرتب رسیدگی و بررسی می‌شود.

وی تأکید کرد: هدف از برگزاری جلسات این است که بتوانند در مهلت تعیین شده از سوی مجلس هر دو لایحه را ارسال کنند.

مشارکت ۴۴,۷ درصد خانوارها در سرشماری اینترنتی

رئیس مرکز آمار ایران گفت: با مشارکت ۴۴,۷درصدی مردم در سرشماری اینترنتی نفوس و مسکن تا ساعت شش صبح جمعه، از اهداف ملی سرشماری عبور کردیم.

به گزارش ایلنا، امیدعلی پارسا گفت: تا ساعت شش صبح روز جمعه ۱۰ میلیون و ۶۳۰ هزار خانوار (۳۵ میلیون و ۷۴۰ هزار نفر) در سرشماری اینترنتی نفوس و مسکن سال ۱۳۹۵ مشارکت کرده‌اند.

پارسا اظهار امیدواری کرد: هموطنانی که هنوز فرصت نکرده‌اند در سرشماری اینترنتی شرکت کنند، برای تکمیل طرح ملی حداکثر استفاده را از این فرصت که برای سهولت کار آنان فراهم شده است، به عمل آورند.

وی گفت: سهم سرشماری اینترنتی در کشور ژاپن در سال ۲۰۱۵ برابر با ۳۷ درصد بود که ایران از این رقم عبور کرد. مرکز آمار ایران ثبت‌نام اینترنتی ۸میلیون و ۸۸۱ هزار خانوار را هدف‌گذاری کرده بود.

مهلت ثبت نام اینترنتی در سرشماری عمومی نفوس و مسکن تا ساعت ۲۴ جمعه (سی‌ام مهرماه) تمدید شده است و از ۲۸ مهرماه نیز هشتمین دوره سرشماری عمومی نفوس و مسکن به روش حضوری با استفاده از تبلت آغاز شد که یک ماه ادامه دارد.

وی اعلام کرد: به منظور جلوگیری از دوباره شماری و هرگونه خطای احتمالی، ثبت‌نام در سامانه سرشماری تا پیش از مراجعه مامور سرشماری به خانوار معتبر است، بنابراین هنگام مراجعه ماموران سرشماری، خانوارها باید اطلاعات خود را از طریق مصاحبه حضوری در اختیار ماموران سرشماری قرار دهند و پس از آن ثبت نام اینترنتی مردود است.

مرکز آمار ایران اعلام کرده است، خانوارها پس از ثبت‌نام در سامانه اینترنتی، کد دریافتی را حفظ و هنگام مراجعه مامور سرشماری به منزل، آن را ارائه کنند تا دیگر به سرشماری حضوری نیازی نداشته باشند.

شرط تحقق سند چشم‌انداز رشد اقتصادی ۱۲ درصد است

رئیس دفتر اقتصاد کلان سازمان برنامه و بودجه با بررسی وضعیت کنونی کشور نسبت به سند چشم‌انداز، عنوان کرد: رشد سالانه اقتصادی ۱۲درصد شرط تحقق اهداف سند ۱۴۰۴ مبنی بر دستیابی به جایگاه اول منطقه است.

به گزارش ایسنا، امیر باقری در پانزدهمین نشست تخصصی توسعه با موضوع «تعهدات مالی دولت و ابزارهای بازپرداخت آن» و «مروری بر اوراق خزانه اسلامی و معاملات آن در بورس اوراق بهادار» که در سالن اجتماعات سازمان برنامه و بودجه گیلان برگزار شد، به تبیین عملکرد بلندمدت اقتصاد ایران پرداخت و اظهار کرد: درآمدهای نفتی ایران از سال ۱۳۵۱ تا ۱۳۹۴ دارای نوسانات زیادی بوده، اما از سال ۱۳۹۰ به بعد که درآمد ۱۱۸ میلیارد دلاری رقم خورد، با افت شدید مواجه شده است.

رئیس دفتر اقتصاد کلان سازمان برنامه و بودجه گیلان با اشاره به عملکرد متوسط رشد سالانه اقتصادی و سرمایه‌گذاری کشور، افزود: بعد از انقلاب، متوسط رشد سالانه اقتصادی ۳.۷ درصد و متوسط رشد سالانه سرمایه‌گذاری ۴.۱ درصد است، زیرا پس از دوران جنگ تحمیلی ظرفیت‌های بلااستفاده زیادی داشتیم که با اندک سرمایه‌گذاری فعال شدند، اما اکنون بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی کشور با حداقل ۴۰ درصد ظرفیت کار می‌کنند.

وی رویکرد دولت در برنامه ششم را تعامل سازنده با منطق جهانی در راستای افزایش سرمایه‌گذاری خارجی دانست و تصریح کرد: روند رتبه ریسک ایران، همچنین روند فصلی تولید و صادرات نفت خام از دیدگاه OECD بهبود یافته، اما کاهش شدید قیمت نفت از نیمه دوم سال ۹۳ موجب عدم مشهود بودن رشد اقتصادی شده است.

باقری با بررسی وضعیت کنونی کشور نسبت به سند چشم‌انداز، عنوان کرد: رشد سالانه اقتصادی ۱۲درصد شرط تحقق اهداف سند ۱۴۰۴ مبنی بر دستیابی به جایگاه اول منطقه است. در سال ۸۴ در ردیف ترکیه بودیم و جلوتر از عربستان قرار داشتیم، اما اکنون از این کشورها عقب‌تر هستیم.

ابلاغیه رئیس‌جمهوری برای تفکیک وظایف سازمان برنامه و بودجه و اداری و استخدامی

چابک‌سازی مغز تصمیم‌ساز اقتصادی

نسیم نجفی
nasim64najafi@gmail.com

در حالی که دولت یازدهم در ماه‌های پایانی خود به سر می‌برد، رئیس‌جمهوری دست به تغییراتی کلان در کابینه خود زده است؛ تغییراتی که به نظر می‌رسد پاسخی است به شرایط موجود و چشم‌انداز تحولات پیش رو.

به گزارش «فرصت امروز»، پس از تغییر سه وزیر غیراقتصادی کابینه، این بار رئیس‌جمهوری دست به یک تفکیک در سازمان برنامه بودجه زد؛ تفکیکی که به نظر می‌رسد با هدف چابک‌سازی بخش برنامه‌ریزی اقتصادی صورت گرفته است.

این تفکیک براساس مصوبه شورای عالی اداری صورت گرفت؛ مصوبه‌ای که براساس آن سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی باید به دو سازمان «برنامه و بودجه» و «اداری و استخدامی» تفکیک می‌شدند.

براساس این مصوبه، مسئولیت سازمان‌های «هدفمندی یارانه‌ها»، «مرکز آمار» و «نقشه‌برداری» به محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه و «سازمان ملی بهره‌وری» به جمشید انصاری، رئیس سازمان اداری و استخدامی سپرده شد.

این تغییر در سازمان برنامه و بودجه در حالی صورت می‌گیرد که در دولت دهم این سازمان در اقدام ناگهانی رئیس‌جمهوری پیشین منحل اعلام شد. پس از چند سال انحلال با روی کار آمدن دولت یازدهم این سازمان که از قدیمی‌ترین نهادهای راهبردی توسعه اقتصادی کشور است، دوباره احیا شد. به نظر می‌رسد با تفکیک صورت گرفته از سوی حسن روحانی، سازمان برنامه و بودجه بتواند با تقسیم وظایف با سازمان ملی بهره‌وری، به‌طور تخصصی و عمیق‌تری به وظایف محوله بپردازد و آثار این تصمیم در سیاست‌سازی کلان اقتصادی ملموس خواهد بود.

متن کامل مصوبه شورای عالی اداری کشور که با امضای حسن روحانی، رئیس‌جمهوری به دو سازمان «برنامه و بودجه» و «اداری و استخدامی» ابلاغ شده است، به این شرح است:

سازمان اداری و استخدامی کشور– سازمان برنامه و بودجه کشور

شورای عالی اداری در یکصد و هفتاد و ششمین جلسه مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۰۲ بنا به پیشنهاد سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور (سابق) و با توجه به اختیارات اصل ۱۲۶ قانون اساسی، به منظور سازماندهی و انسجام‌بخشی به ماموریت‌ها و وظایف مربوط به حوزه‌های «امور اداری و استخدامی» و «برنامه و بودجه» و تعیین سازمان‌های متولی انجام‌دهنده هر یک از وظایف مذکور تصویب کرد:

ماده ۱– وظایف رئیس‌جمهور در امور اداری و استخدامی در قالب سازمان اداری و استخدامی کشور، توسط «معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور» و همچنین وظایف رئیس‌جمهور در امور برنامه و بودجه، در قالب سازمان برنامه و بودجه کشور توسط «معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور» اداره خواهد شد.

ماده ۲– اهم ماموریت‌های دو سازمان:

الف–سازمان اداری و استخدامی کشور

– ایجاد هماهنگی لازم برای اجرای سیاست‌های کلی نظام اداری ابلاغی مقام معظم رهبری

– تبیین نقش و ماموریت‌های بخش‌های مختلف دولتی، عمومی و سازمان‌های مردم‌نهاد از منظر مدیریتی و اداری

– سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی، راهبری و مدیریت، هماهنگی و نظارت بر وظایف مربوط به امور اداری و استخدامی در سطح کشور به خصوص در بخش دولتی شامل: ساختارهای سازمانی، توسعه سرمایه انسانی دولت، آمار و برنامه‌ریزی نیروی انسانی، راهبری توسعه دولت الکترونیک، مدیریت فرآیندهای سازمانی، اصلاح سیستم‌ها و روش‌ها، مدیریت دانش، جبران خدمت، سلامت اداری، ارزشیابی و طبقه‌بندی مشاغل، مدیریت عملکرد و ارزیابی عملکرد، صیانت از حقوق شهروندی و حقوق کارکنان دولت در نظام اداری

– طراحی، بهینه‌سازی و استقرار نظام‌های اداری و مدیریتی مورد نیاز برای تحقق برنامه‌های توسعه با همکاری سازمان برنامه و بودجه کشور

– توسعه و ترویج آموزش‌های کاربردی و حرفه‌ای در حوزه نظام اداری کشور و تربیت مدیران توسعه‌گرا و آینده‌نگر در نظام اداری

– برنامه‌ریزی، هدایت و راهبری ارتقای اثربخشی و کارایی اداری و مدیریت بهره‌وری ملی

– تهیه و تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مربوط به حوزه اداری و استخدامی کشور و نظارت بر حسن اجرای آنها

ب–سازمان برنامه و بودجه کشور

– راهبری و رصد توسعه کشور

– انجام مطالعات و بررسی‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور

– انجام مطالعات و بررسی‌های علمی برای بهبود نظام‌های برنامه‌ریزی و بودجه‌ریزی

– تهیه و تنظیم راهبردهای توسعه و برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت

– ارائه پیشنهاد خط‌مشی‌ها و سیاست‌های مربوط به بودجه کل کشور به مراجع ذی‌ربط

– تهیه و تنظیم بودجه سنواتی و ارائه آن به مراجع ذی‌ربط

– نظارت مستمر بر اجرای برنامه‌ها و بودجه و پیشرفت دوره‌ای سالانه آنها و ارائه گزارش‌های لازم

– تهیه و تدوین طرح آمایش سرزمین

– ارزیابی عملکرد مدیریت

– مدیریت، هدایت و راهبری نظام فنی و اجرایی کشور و تشخیص صلاحیت، رتبه‌بندی و ارزشیابی مهندسین مشاور و پیمانکاران در سطح کشور

– هماهنگی و راهبری روش‌ها و برنامه‌های آماری در چارچوب نظام آماری کشور

– تهیه نقشه و ارائه اطلاعات مکانی کشور

تبصره ۱– کلیه وظایف، اختیارات و مسئولیت‌های مقرر در قوانین و مقررات مختلف که در آنها از دبیرکل سازمان امور اداری و استخدامی، رئیس یا سازمان امور اداری و استخدامی، رئیس یا سازمان برنامه و بودجه، معاون یا معاونت توسعه مدیریت و سرمایه انسانی رئیس‌جمهور، معاون یا معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس‌جمهور نام برده شده است، حسب مورد بر عهده رئیس و سازمان اداری و استخدامی کشور و رئیس و سازمان برنامه و بودجه کشور خواهد بود.

تبصره ۲– کلیه وظایف، اختیارات و مسئولیت‌های مقرر در قوانین و مقررات مختلف بر عهده رئیس یا سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی محول شده است، حسب ماموریت‌های مندرج در این ماده تفکیک و بر عهده سازمان اداری و استخدامی کشور یا سازمان برنامه و بودجه کشور خواهد بود.

ماده ۳– اعتبارات، تعهدات و امکانات، تجهیزات، تأسیسات، املاک و ابنیه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و استان‌ها با توافق رؤسای سازمان امور اداری و استخدامی کشور و سازمان برنامه و بودجه کشور بین دو سازمان تقسیم می‌شود.

ماده ۴– بودجه و اعتبارات مربوط به هر کدام از دو سازمان «اداری و استخدامی کشور» و «برنامه و بودجه کشور» طبق ماده ۲۴ قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت (۲) مصوب اسفندماه سال ۱۳۹۳ مجلس شورای اسلامی، براساس برنامه‌ها و فعالیت‌های مصوب مربوط به هر یک از سازمان‌های مذکور، از محل بودجه و اعتبارات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و ردیف‌های متفرقه مربوطه، تعیین و ابلاغ می‌گردد تا زمان اجرای این ماده، هزینه‌ها کماکان براساس ردیف بودجه و اعتبارات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و ردیف‌های متفرقه مربوط صورت می‌پذیرد.

ماده ۵– کارکنان حوزه مرکزی (ستادی) سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور که قبل از تشکیل سازمان مذکور (سال ۱۳۹۳) در معاونت توسعه مدیریت و سرمایه انسانی رئیس‌جمهور (سابق) یا در معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس‌جمهور (سابق) اعم از رسمی، پیمانی و قراردادی شاغل بوده‌اند، به ترتیب در سازمان اداری و استخدامی کشور و سازمان برنامه و بودجه کشور جانمایی می‌شوند.

پست‌های حوزه مرکزی دو سازمان از محل پست‌های سازمانی سال ۱۳۹۳ معاونت توسعه مدیریت و سرمایه انسانی رئیس‌جمهور (سابق) برای سازمان اداری و استخدامی کشور و پست‌های معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس‌جمهور (سابق) برای سازمان برنامه و بودجه کشور تأمین می‌گردد.

ماده ۶- مرکز آموزش و پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری با تفکیک قسمت آموزش مدیریت دولتی و انتقال آن به سازمان اداری و استخدامی با عنوان «مرکز آموزش مدیریت دولتی» ایفای نقش خواهد نمود و وظایف پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری آن با عنوان «مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده نگری» به سازمان برنامه و بودجه منتقل می‌گردد. همچنین سازمان ملی بهره‌وری کشور به‌عنوان سازمان‌های وابسته به سازمان اداری و استخدامی کشور و مرکز آمار ایران، سازمان نقشه‌برداری کشور و سازمان هدفمندی یارانه‌ها، به‌عنوان سازمان‌های وابسته به سازمان برنامه و بودجه خواهند بود.

ماده ۷– تفکیک دو حوزه «اداری و استخدامی» و «برنامه و بودجه» در استان‌ها، متعاقبا با توافق رؤسای دو سازمان انجام خواهد شد تا زمان تفکیک واحدهای استانی، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان‌ها کماکان با همان ساختار و وظایف مربوط به فعالیت خود ادامه دهند. رئیس سازمان‌های استان توسط رئیس سازمان برنامه و بودجه تعیین می‌شود و معاونین و مسئولان حوزه اداری و استخدامی سازمان‌های استان توسط رئیس سازمان اداری و استخدامی انتخاب و توسط رئیس سازمان استان منصوب می‌شود.

ماده ۸– تمامی مصوبات قبلی شورای عالی اداری در صورت مغایرت با این مصوبه ملغی‌الاثر اعلام می‌گردد. رؤسای سازمان‌های اداری و استخدامی کشور و برنامه و بودجه کشور مسئول حسن اجرای آن می‌باشند.

گزارش ۲

بررسی چرایی حرکت حساب دولت به میرداماد

حذف پول‌های خاص از شبکه بانکی

بعد از آنکه سال‌ها بانک‌ها با جذب منابع هنگفت دولتی از رسوب این پول استفاده کرده و در این جریان حواشی و چالش‌های بسیاری نیز رقم خورد، سرانجام با اصلاح و تأکید قانون پولی و بانکی و الزام شورای پول و اعتبار، حساب و کتاب دولتی در حال خروج از بانک‌ها و انتقال برای تمرکز در بانک مرکزی است.

به گزارش ایسنا، شورای پول و اعتبار در جلسه اخیر خود موضوع تسریع در تکمیل طرح ملی انتقال حساب‌های دولتی به بانک مرکزی را مورد تأکید قرار داده است؛ موضوعی که سال‌هاست شبکه بانکی درگیر آن بوده و بانک مرکزی اعلام کرده بود حساب‌های دولتی را از سطح شبکه بانکی جمع‌آوری می‌کند اما هنوز محقق نشده است.

گرچه در ادبیات اقتصادی، بانکی به‌عنوان بانک فعالیت‌های دولت در نظر گرفته شده و حساب‌های دولتی در آن متمرکز می‌شود؛ اما در سالیان گذشته به تدریج حساب‌های دولتی ایران که عمدتا در بانک مرکزی و بانک ملی قرار داشت، در سطح شبکه بانکی توزیع شد.

چالش‌ها شروع شد

این تمام ماجرا نبود و بعد از عملیاتی شدن قوانین و اختیارات آن، عدم نظارت بانک مرکزی بر افتتاح حساب‌ها یا انتقال حساب‌های دولتی و مشکلات جدی در این زمینه مورد توجه قرار گرفت و بانک مرکزی در گزارش‌های خود به چالش‌های روال ایجاد شده اشاره داشت.

با پخش شدن حساب‌های دولتی در بین بانک‌ها به دلیل تعدد و پراکندگی که ایجاد شد، امکان کنترل صحیح و کافی درباره وجوه دولتی و حساب‌های افتتاح شده آنها برای نگهداری وجود نداشت، از این رو مبالغ مانند منابع غیردولتی در حساب‌های متعلق به شرکت‌های تابعه دستگاه‌ها نزد بانک‌ها رسوب و مسائل بسیاری را ایجاد می‌کرد، چرا که بانک‌ها می‌توانستند آن را مانند سایر منابع خود به اعطای تسهیلات و ایجاد اعتبار تخصیص دهند. در این رابطه کارشناسان معتقد بودند که گردش مانده قابل توجه این حساب‌ها منجر به خلق بی‌رویه پول، افزایش بیش از حد نقدینگی و به تبع آن رشد فزاینده تورم می‌شود که خود می‌تواند اقتصاد را تحت تأثیر قرار دهد.

در عین حال که استفاده از شیوه‌های جاری تخصیص منابع دولتی به نهادها و شرکت‌های ذی‌ربط موجب استفاده از ابزارهای سنتی مانند چک بود. این در حالی است که استفاده از چک موجب کاهش سرعت انتقال وجوه نسبت به روش‌های پرداخت الکترونیک و نیز امکان بروز تخلفاتی مانند جعل مبلغ و امضاهای چک را فراهم می‌کرد.

به دنبال مسائل پیش آمده در سال ۱۳۹۱ بود که بانک مرکزی دستورالعمل نگهداری انواع حساب‌ها را تغییر و ماده (۱۲) قانون پولی و بانکی کشور را مدنظر قرار داد. براساس بند (الف) این ماده قانونی بانک مرکزی به‌عنوان بانکدار دولت موظف به نگهداری حساب‌های بانکی متعلق به وزارتخانه‌ها، موسسات و شرکت‌های دولتی، موسسات وابسته به دولت و شرکت‌های تابعه آنها و نیز حساب‌های بانکی متعلق به شهرداری‌ها و نیز موسسات تابعه شهرداری‌ها و همچنین انجام عملیات بانکی دستگاه‌ها و سازمان‌ها در داخل و خارج از کشور است.

براساس این ماده قانونی، بانک مرکزی تصمیم به تغییر رویه قبلی گرفت و قرار بر این شد تا حساب‌های دولتی به تدریج از شبکه بانکی به خود بانک مرکزی منتقل و متمرکز شوند. چرا که معتقد بودند با مسائلی که در رابطه با نحوه گردش منابع دولتی در شبکه بانکی پیش آمده است و از سوی دیگر با رشد و توسعه‌ای که در صنعت بانکداری و به‌ویژه در حوزه پرداخت الکترونیک ایجاد شده و سامانه‌های متمرکز به‌عنوان زیرساخت‌های نظارتی و عاملی برای افزایش حفاظت مالی و امنیتی گسترش یافته، دیگر موانع سال‌های قبل برای انجام وظیفه بانک مرکزی یعنی نگهداری کامل حساب‌های دولتی برطرف شده است، از این رو می‌توان بدون نیاز به ایجاد شعبه و گسترش فعالیت‌های تصدی‌گری در حوزه اجرایی وظایف قانونی خود را در قالب بانکدار دولت انجام داده و مانع از رسوب منابع دولتی در شبکه بانکی شد.

در این جریان طی دستورالعملی نحوه نگهداری انواع حساب برای دستگاه‌های اجرایی، موسسات و شرکت‌های دولتی و همچنین نهادها و موسسات عمومی غیردولتی تغییر کرد و روان شدن حساب‌های دولتی به سمت بانک مرکزی رسما در دستور کار قرار گرفت. گرچه در این سال‌ها قرار بوده تا طرح با آماده شدن زیرساخت‌ها اجرایی شود، ولی تاکنون به‌طور کامل اجرایی نشده است که البته این موضوع اخیرا مورد تأکید شورای پول و اعتبار قرار گرفت.

نرخنامه

دلار ۳,۵۹۲ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۵۹۲ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۹۴,۴۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳,۹۷۴ تومان و هر پوند نیز ۴,۴۵۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۵۳,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۱,۰۰۰ هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۴,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۰,۰۸۱ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
مثقال طلا	۴۷۳,۳۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۰,۰۸۱	▲
سکه بهار آزادی	۱,۰۹۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۰۹۴,۴۰۰	▲
نیم سکه	۵۵۳,۰۰۰	▲
ربع سکه	۲۹۱۰۰۰	
سکه گرمی	۱۸۴,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳,۵۹۲	▲
یورو اروپا	۳,۹۷۴	▼
پوند انگلیس	۴,۴۵۰	▼
درهم امارات	۹۸۵	▼
لیر ترکیه	۱,۱۸۸	▼
یوان چین	۵۵۵	▼
ین ژاپن	۳۵	
دلار کانادا	۲,۷۷۸	▲
فرانک سوییس	۳۶۵۸	▼
دینار کویت	۱۱,۸۸۰	
ریال عربستان	۹۵۷	▼
دینار عراق	۲۸۰	
روپیه هند	۵۵	
رینگت مالزی	۹۰۳	▼

بیمه‌نامه

طبق ارزیابی بیمه مرکزی

بیمه پاسارگاد بار دیگر در بالاترین سطح توانگری مالی قرار گرفت

شرکت بیمه پاسارگاد برای چهارمین سال متوالی در سطح یک توانگری مالی قرار گرفت. طبق ارزیابی صورت‌های مالی مصوب سال ۱۳۹۴ توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، شرکت بیمه پاسارگاد موفق به کسب سطح یک توانگری مالی مؤسسات بیمه با نسبت توانگری ۱۱۸ درصد شده است.

براساس گزارش‌های دریافتی، در متن نامه بیمه مرکزی آمده است: «در اجرای ماده ۶ آیین‌نامه نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی مؤسسات بیمه (شماره ۶۹) و حسب بررسی و کنترل انجام شده، براساس آخرین صورت‌های مالی، نسبت توانگری مالی آن شرکت برای سال مالی ۱۳۹۴ معادل ۱۱۸درصد (سطح یک)، مورد تأیید بیمه مرکزی ج. ا. ا می‌باشد.»

یادآور می‌شود نسبت توانگری مالی این شرکت در سال ۱۳۹۳ برابر با ۱۱۵ درصد و این نسبت برای سال ۱۳۹۲ معادل ۱۰۵ درصد تعیین شده است. سطوح توانگری بیمه پاسارگاد در چهار سال اخیر نشان می‌دهد این شرکت بیمه، با داشتن توانگری ۱۱۸ درصد و در نظر گرفتن حاشیه ریسک بالا، توانسته است همچنان توانگری مالی خود را در سطح مطلوب حفظ کند.

گفتنی است شرکت بیمه پاسارگاد از ابتدای اجرایی شدن آیین‌نامه شماره ۶۹ شورای عالی بیمه تاکنون، موفق به حفظ سطح یک توانگری مالی خود در صنعت بیمه شده و این در حالی است که بیمه پاسارگاد توانسته است با مدیریت صحیح منابع و برنامه‌های افزایش سرمایه شاخص توانگری مالی خود را رشد دهد. این نسبت بیانگر میزان توان مالی شرکت در قبال تعهدات خود است.

همچنین این شرکت طی سال‌های فعالیت خود با تکیه بر فناوری اطلاعات، مدیریت صحیح ریسک، توجه به اصول مشتری مداری و نیز رعایت آیین‌نامه و مصوبات شورای عالی بیمه توانسته است به جایگاه مطلوبی در میان شرکت‌های بیمه دست یابد. کسب این تأییدیه گسترش بازارهای بیمه‌ای و درنهایت بسترهای حضور در مناقصه‌های کلان بیمه‌ای و افزایش پرتفوی شرکت را فراهم می‌کند. حفظ و افزایش نسبت توانگری شرکت برای حفاظت از منافع تمامی ذی‌نفعان و استفاده بهینه از سرمایه سهامداران امری ضروری و اجتناب‌ناپذیر است.

مؤسسات بیمه جهت اجرا و ارائه محاسبات مذکور موظفند براساس ماده ۶ آیین نامه پس از محاسبه و تأیید آن در هیأت‌مدیره همراه با اظهار نظر حسابرس با امضای مدیرعامل شرکت جهت تأیید به بیمه مرکزی ارسال کنند و بیمه مرکزی نیز موظف است پس از بررسی مراتب تأیید توانگری را به مؤسسه بیمه اعلام کند. براساس این گزارش، مؤسساتی که دارای نسبت توانگری مالی برابر ۱۰۰ درصد و بیشتر هستند، در سطح یک، مؤسساتی که دارای نسبت توانگری مالی بیش از ۷۰ و کمتر از ۱۰۰ درصد هستند، در سطح دو، مؤسساتی که دارای نسبت توانگری مالی بیش از ۵۰ و کمتر از ۷۰ درصد هستند، در سطح سه و مؤسسات گروه سطح چهار دارای نسبت توانگری مالی بیش از ۱۰ و کمتر از ۵۰ درصد هستند و در صورتی که نسبت توانگری مالی مؤسسه بیمه‌ای کمتر از ۱۰ باشد، در سطح پنجم قرار می‌گیرد.

خبر

رشد تولید و تعادل بازار پتروشیمی با انعقاد قراردادهای بلندمدت در بورس کالا

مهدی میرشاه محمدی، مدیرعامل کارگزاری پگاه یاوران نوین گفت: قراردادهای بلندمدت در بورس کالای ایران برای محصولاتی که تولیدکننده و خریدار مشخص دارد می‌تواند بازار این محصولات را به سوی آرامش هدایت کند و از توزیع رانت نیز جلوگیری خواهد شد. مدیرعامل کارگزاری پگاه یاوران نوین معتقد است، عرضه کامل مواد در بورس کالا چندین مزیت دارد که اصلی‌ترین آنها تامین نیاز مصرف‌کنندگان و به تبع آن رشد تولید، تنظیم بازار و جلوگیری از نوسانات قیمت و همچنین با امکان ورود همه خریداران به بورس کالا دیگر شاهد برخی مشکلات در سهمیه‌بندی خرید در سامانه بهین یاب نخواهیم بود. وی معتقد است، آمارهای شفاف معاملات بورس کالا در بخش‌های مختلف از جمله پتروشیمی می‌تواند به تنظیم بازار و همچنین سیاست‌گذاری‌های مسئولان کمک شایانی بکند، از این رو تمرکز معاملات کالاها در بورس در راستای شفافیت اقتصادی کشور ضروری است. مدیرعامل کارگزاری پگاه یاوران نوین در پایان گفت‌وگوی خود با «سنا» گفت: اعلام عرضه و اورهال محصولات پتروشیمی در برنامه‌ای بلندمدت به خریداران، سبب می‌شود التهابات ناشی از شایعات و تغییر خط‌های تولید گریدها کاهش یافته و از هجوم خریداران جلوگیری شود. به گفته مدیرعامل کارگزاری پگاه یاوران نوین، انعقاد قراردادهای بلندمدت پتروشیمی تندگویان با صنایع پایین دست و همچنین احتمال انتشار قراردادهای بلندمدت پی وی سی در آینده‌ای نزدیک به نفع صنایع پایین دست پتروشیمی است.

شرکت‌ها و مجامع

نگاهی بر صورت‌های مالی شش‌ماهه «فنوال»

شرکت گروه کارخانه‌های تولیدی نورد آلومینیوم، در نیمه نخست سال مالی جاری، با سرمایه ۶۷۸ میلیارد و ۳۴۷ میلیون ریال، مبلغ ۱۸ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. گروه کارخانه‌های تولیدی نورد آلومینیوم در نیمه نخست سال مالی جاری مبلغ ۵۴۱ میلیارد و ۹۰۰ میلیون ریال درآمدهای عملیاتی داشت. از درآمد این شرکت بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی کسر شد و سود ناخالص دوره به مبلغ ۸۱ میلیارد و ۵۳ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره نیز هزینه‌های فروش، اداری و عمومی و هزینه‌های عملیاتی کسر شد و سود عملیاتی دوره به مبلغ ۳۶ میلیارد و ۸۱۵ میلیون ریال محاسبه شد. از سود عملیاتی دوره نیز هزینه‌های مالی و مالیات کسر و با افزوده شدن درآمدهای غیرعملیاتی به آن سود خالص دوره به مبلغ ۱۲ میلیارد و ۲۱۳ میلیون ریال رسید و بر این اساس مبلغ ۱۸ ریال سود به ازای هر سهم محقق شد. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۸میلیارد و ۲۳میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های «فنوال» منظور شد.

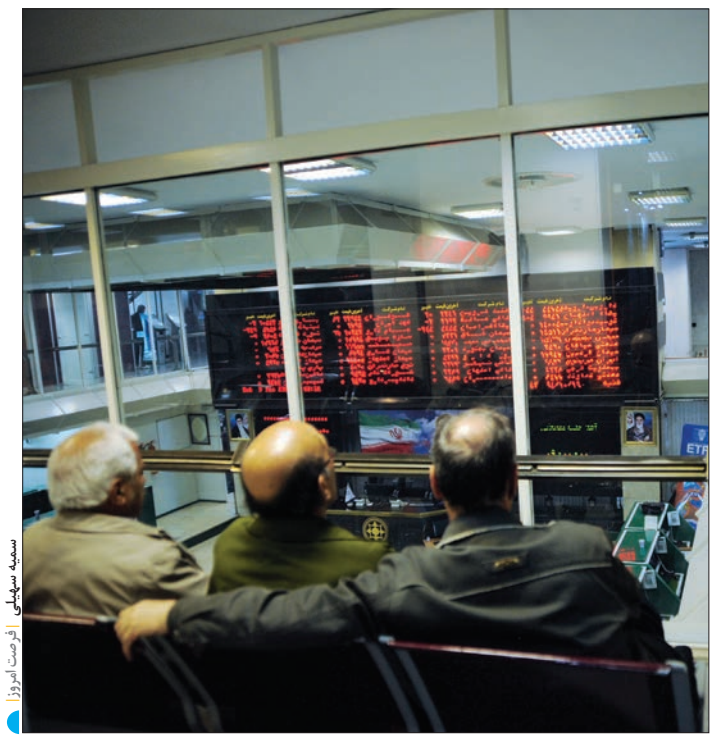
کسب ۷۴ میلیارد ریال سود انباشته «فرآور»

شرکت فرآوری معدنی ایران صورت‌های مالی شش‌ماهه نخست سال مالی جاری را با سرمایه ۱۲۰میلیارد ریال و به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت فرآوری معدنی ایران در نیمه نخست سال جاری مبلغ ۲۷۲ میلیارد و ۱۹۳میلیون ریال درآمدهای عملیاتی کسب کرد. از درآمد این شرکت بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی کسر و سود ناخالص دوره به مبلغ ۶۱میلیارد و ۴۹۶میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره نیز هزینه‌های فروش، اداری و عمومی و هزینه‌های عملیاتی کسر و معادل ۴۷میلیارد و ۱۳۸میلیون ریال سود عملیاتی دوره محاسبه شد. از سود عملیاتی دوره نیز هزینه‌های مالی، هزینه‌های غیرعملیاتی و مالیات کسر شد و سود خالص دوره معادل ۴۰میلیارد و ۸۴۸میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس مبلغ ۳۴۰ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه و در نهایت مبلغ ۷۴میلیارد و ۷۳۷میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های «فرآور» منظور شد.

سهم های بزرگ فولادی و معدنی جان تازه یافتند

مهر،ماه برتری تقاضا در بازار سهام

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com


سمیه سهیلی | فرصت امروز

در آخرین هفته مهرماه شاخص کل توانست ۴۳۶ واحد رشد کند و کانال ۷۸هزار واحدی را پشت سر گذارد، در این مدت حجم معاملات هم تا حدودی تقویت شد و بازار بی‌رمق سرمایه توانست اندکی تحرک را در پنج روز کاری گذشته تجربه کند. به این ترتیب نخستین ماه از فصل پاییز سال ۹۵ در شرایطی به پایان رسید که واکنش بورس تهران به نخستین ماه از نیمه دوم سال‌جاری، تقریبا امیدوارکننده بود، چرا که برخی صنایع و سهام بزرگ بازار نظیر گروه معدنی و فولادی جانی تازه یافتند و با افزایش سودآوری و رشد قیمت سهام خود مواجه شدند. گروه خودرویی و سایر گروه‌های مطرح بازار نیز در سایه معدنچیان حرکت می‌کنند و قیمت پایانی آنها از شهریورماه بیشتر است. نکته قابل تامل در بازار آخرین روز هفته گذشته، برتری تقاضاها نسبت به عرضه‌ها بود، به‌طوری که به نظر می‌رسد با ادامه همین روند طی معاملات هفته آتی احتمالا اهالی تالار شاهد تشکیل صف‌های خرید برای سهام شرکت‌های پرپتانسیل و لیدر بازار خواهند بود.

ورود آرام شاخص کل بورس به کانال ۷۸ هزار واحدی

در هفته‌ای که گذشت شاخص کل بازده نقدی و قیمتی از تراز ۷۷ هزار و ۶۵۵ واحدی به رقم ۷۸ هزار و ۹۱ واحدی رسید و توانست ۴۳۶ واحد رشد داشته باشد همچنین شاخص آزاد شناور که ۱۹ مهر مقدار ۸۶ هزار و ۵۸۹ واحدی قرار داشت ۳۷۷ واحد رشد را تجربه کرد و به مقدار ۸۶ هزار و ۹۶۶ واحدی رسید. شاخص بازار اول نیز در این مدت ۲۵۹واحد رشد کرد و از عدد ۵۴ هزار و ۴۱۸ واحدی به تراز ۵۴ هزار و ۶۷۷ واحدی رسید. همچنین شاخص بازار دوم نیز توانست با ۱۲۲۲ واحد رشد، کانال ۱۷۰ هزار واحدی را رد کند و تا ۱۷۰هزار و ۵۸۱ بالا بیاید. در پنج روز کاری این هفته ارزش کل معاملات سهام و حق تقدم به ۱۶۷۷۲میلیارد ریال بالغ شد که نسبت به هفته قبل ۱۳۳درصد افزایش یافت. همچنین تعداد ۵۲۱۵میلیون سهم در ۴۳۷هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب۸۲ و ۱۲۱درصد افزایش را نسبت به هفته گذشته تجربه کردند.

آیفکس در مسیر صعودی

نخستین ماه از فصل پاییز در حالی برای بازار فرابورس ایران به پایان رسید که بازارها ضمن افزایش حجم و ارزش معاملات نسبت به شهریورماه، شاهد دو عرضه اولیه سهام در بازار دوم، آغاز و اتمام پذیره‌نویسی سه اوراق بدهی، عرضه اولیه اسناد خزانه اسلامی مرحله دهم و معامله عمده ۳،۱۳درصد از سهام غیرمدیریتی شرکت سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی و گردشگری ایران بودند. در مهرماه تعداد ۴هزار و ۲۳۹میلیون ورقه بهادار در ۶۰۱هزار دفعه در بازارها دست‌به‌دست شد که ارزش آن به ۳۵ هزار و ۷۰۴میلیارد ریال رسید. به این ترتیب با ثبت این میزان معامله در مهرماه شاهد رشد بیش از ۵۰ درصدی حجم و تعداد دفعات معاملات و ۱۰۰درصدی ارزش دادوستدها بودیم. طی این ماه بازارهای اول، دوم و پایه به‌ترتیب نقل و انتقال ۱۰۶۶، ۱۹۸۳ و ۱۰۹۶میلیون سهم به ارزش ۲۲۸۰، ۷۲۲۹ و ۲۰۶۸ میلیارد ریال را تجربه کردند که نسبت به شهریورماه حاکی از رشد ۲۲، ۸۴ و ۵۱درصدی حجم معاملات و افزایش بیش از ۱۰۰درصدی ارزش معاملات در این بازارهاست. در همین حال بازار ابزارهای نوین مالی نیز همچون سایر بازارها از روند رو به رشدی در معاملات برخوردار بود، به طوری که ۹۵ میلیون ورقه به ارزش ۲۴ هزار و ۱۲۶ میلیارد ریال در این بازار دست به دست شد که با رشد ۴۱ و ۸۸ درصدی حجم و ارزش معاملات همراه بود.

به‌طور کلی در ماه مهر و طی ۱۸ روز معاملاتی، روزانه تعداد ۲۳۵میلیون ورقه به ارزش ۱۹۸۴ میلیارد ریال در بازار فرابورس ایران مورد مبادله قرار گرفت و شاخص کل با رشد ۹واحدی در آخرین روز معاملاتی این ماه به ارتفاع ۸۲۵ واحدی رسید. سه صنعت پالایشی‌ها، عرضه برق، گاز، بخار و آب گرم و صنعت فلزات اساسی به‌ترتیب سه صنعتی بودند که بیشترین سهم از ارزش معاملات بازار سهام فرابورس را به خود اختصاص دادند.

گروه پالایشی‌ها با ارزش معاملاتی بالغ بر ۱۳۱۱ میلیارد ریال سهم ۱۴ درصدی، گروه عرضه برق، گاز، بخار و آب گرم با دادوستد ۱۱۳۴ میلیارد ریال، سهم ۱۲ درصدی و گروه فلزات اساسی با معاملاتی به ارزش ۱۰۶۲میلیارد ریال سهم ۱۲ درصدی را از مجموع ارزش معاملات سهام در بازارهای اول، دوم و پایه در اختیار گرفتند. در نهایت در ماهی که گذشت عرضه اولیه سهام دو شرکت شیر پاستوریزه پگاه گلستان و تولید نیروی برق ماهتاب کهنوج در بازار دوم رقم خورد. همچنین اوراق اجاره شرکت تامین سرمایه لوتوس پارسیان، اوراق مرابحه گندم و اوراق مشارکت شرکت لیزینگ امید به ارزش مجموع ۱۱ هزار و ۴۸۰ میلیارد ریال پذیره‌نویسی شدند. ضمن آنکه عرضه اولیه «اخزا۱۰» با قیمت هر ورقه ۸۳۷هزار و ۳۵۰ریال صورت گرفت و ۳،۱۳درصد از سهام غیرمدیریتی «سمگا» به فروش رسید.

دریچه

نخستین دستاورد متولیان بازار سهام از نگاه سهامداران خرد

روز دوشنبه هفته‌ای که گذشت عرضه اولیه ۱۰درصد سهام شرکت آسان‌پرداخت (آپ) در بورس تهران با حاشیه‌های متفاوتی نسبت به همه عرضه‌های اولیه صورت گرفته در بورس تهران مواجه بود. عرضه اولیه این سهم جدید پس از امروز و فردای بسیار بالاخره با اقدامی عجیب از سوی متولیان این بازار صورت گرفت، به نحوی که از تخصیص سهام به معامله‌گران برخط چشم‌پوشی شد. به گزارش فارس این اقدام به ظاهر تدبیری بود که متولیان این بازار در برابر ایراد فنی هسته مرکزی سامانه معاملات که شرکت مدیریت فناوری بورس متولی آن است، اندیشیده شده بود؛ شرکتی که وابسته به سازمان بورس و اوراق بهادار بوده و از کارمزد معاملات سهم می‌برد. در این ارتباط حسن قالیباف اصل، مدیرعامل بورس تهران، علت تغییر رویه عرضه‌های اولیه را ناشی از قطعی اینترنت کاربران سامانه معاملات آنلاین و در عین حال اجرای عدالت میان همه متقاضیان سهام اعلام کرده است. این در حالی است که معامله‌گران بورس تهران عنوان می‌کنند که مشکل فنی سامانه قدیمی معاملات سهام همواره در پشت بهانه‌گیری متولیان بازار سهام در عرضه‌ها پنهان شده است. کما اینکه در روز عرضه اولیه نیروگاه کهنوج نیز همین اتفاق تکرار شده است.

یک سهامدار که بازنشسته آموزش و پرورش است، می‌گوید: در جریان عرضه اولیه آپ در روز دوشنبه باید حداقل ۲۵درصد از کل سهمیه دریافتی کارگزاران با رعایت انصاف و عدالت به معامله‌گران آنلاین داده می‌شد، اما چنین چیزی هنوز اتفاق نیفتاده و همه چیز برای کارگزار و نورچشمی‌های آنها گویا تقسیم شده است. همزمان با افزایش این اعتراض‌ها، بورس تهران ترکیب خریداران حقیقی و حقوقی تعداد ۸۲میلیون و ۵۶۰ هزار سهم «آپ» را اعلام کرد تا شاید از حجم انتقادها اندکی بکاهد. به گفته معاونت بازار بورس تهران در مجموع ۶۴هزار و ۱۶۴سهامدار خرد و کلان قادر به خرید سهام شرکت تازه وارد آپ شده‌اند که شامل ۶۳هزار و ۱۴۹سهامدار حقیقی و یک هزار و ۱۷شخص حقوقی هستند. به این ترتیب ۹۲درصد بازار این سهم را حقیقی‌ها به‌خود اختصاص دادند و فقط ۸درصد این خریدها نصیب حقوقی‌ها شد. با این همه هنوز اغلب سهامداران و معامله‌گران حرفه‌ای بازار سهام نسبت به برخی ناهنجاری‌ها و عملکرد خنثی متولیان سازمان بورس و اوراق بهادار برای جلوگیری از تضییع حقوق عموم سهامداران معترض هستند. یک سهامدار حاضر در تالار بورس تهران می‌گوید: از زمان ریاست فعلی سازمان بورس، متاسفانه شرکت مدیریت فناوری بورس و به‌ویژه سایت معاملات «TSETMC» همواره دچار مشکل و ایراد فنی بوده و حتی روند معاملات بازار در برخی نیز تحت تاثیر همین باگ‌ها بوده است. اسلامیان‌مجد در جواب این پرسش که چه کسی پاسخ زیان سهامداران را باید بدهد، می‌گوید: نه تنها سامانه‌های شرکت مدیریت فناوری بورس بلکه سامانه معاملات برخط (آنلاین) نیز در برخی روزها و به‌ویژه در روز عرضه‌های اولیه با ایرادهای فنی و قطع شدن‌های بسیاری مواجه است. وی می‌گوید: عملکرد برخی واحدهای زیرمجموعه سازمان بورس باعث شائبه‌های بسیاری در ذهن سرمایه‌گذاران شده، به‌طوری که همزمان با ضعف نقدینگی بازار و همچنین مصادف شدن با موعد تسویه معاملات اعتباری کارگزاری‌ها در حالی‌که متولیان بازار سهام بر وجود مشکل فنی در تخصیص عرضه‌های اولیه واقف هستند، به یک‌باره عرضه اولیه سهام جدیدی به نام «آپ» که نیازمند بیش از ۸۲ میلیارد تومان نقدینگی است، در بورس صورت می‌گیرد و این همه شائبه را برای سرمایه‌گذاران به‌وجود می‌آورد.

محمدی دیگر سهامدار سالخورده‌ای است که نحوه تخصیص سهام در روز عرضه اولیه آپ را بدعتی بدفرجام می‌داند و می‌گوید: چنین اقدام‌هایی نه تنها به معنای رعایت عدالت و انصاف نیست، بلکه به‌طور دقیق بازگشت به دوران خریدهای گروهی و فسادهای ناشی از آن در کارگزاری‌هاست. به باور وی، چگونه است که در سال‌های اخیر عرضه اولیه‌های چند برابر «بکهنوج» و «آپ» در بازار بدون هیچ مشکلی صورت گرفته، اما اکنون با وجود پیشرفت‌های علمی و تکنولوژی بازار سهام کشور باید دوره‌ای که تلاش می‌کند خود را به سرمایه‌گذاران خارجی معرفی کند، این همه مشکل و نقص فنی را مشاهده کند؟ سهامدار دیگری نیز که از روند مدیریت بازار از سوی متولیان آن مایوس شده، می‌گوید: بازار سهام ایران بیشترین کارمزد را در قبال کمترین خدمات به مشتریان دریافت می‌کند و این در حالی است که نرم‌افزارهای معاملاتی این بازار همچنان دچار اختلال هستند و متولیان آن به‌جای آینده‌نگری دوباره به گذشته‌ها باز می‌گردند.

مجیدی می‌گوید: سازمان بورس باید ضمن تجدید نظر در رویه‌های فعلی خود، دفاع از حقوق سهامداران را به‌جای امتیاز دادن به کارگزاران سرلوحه کار خود قرار دهد و برای احقاق حقوق سهامداران و اجرای عدالت ضمن حذف سهمیه کارگزاری‌ها، سامانه‌های برخط را مبنای همه معالات بازار سهام قرار دهد یا نظام سهمیه‌بندی را برقرار کند.

نگاه

بلوکه کردن منابع مردم به اصل اول بازار سهام لطمه می‌زند

یک کارشناس بازار سهام معتقد است بستن نمادها باعث بلوکه کردن منابع مالی مردم شده و به نقد شوندگی که اصل اول بازار سهام است آسیب می‌زند. او می‌گوید باید رتبه مدیران براساس این معیار دسته‌بندی شود که چقدر به نقدشوندگی بازار کمک کرده‌اند نه مدیرانی که سعی در کنترل و هدایت شاخص داشتند. عباسعلی حقانی‌نسب در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اهمیت نقدشوندگی در بازار سهام، اظهار کرد: اصل نقدشوندگی باید اولویت اول بازار سهام قرار گیرد، چراکه بازار محلی است که عرضه‌کنندگان و متقاضیان با هم دادوستد دارند، پس مهم‌ترین موضوع نقدشوندگی است. من اعتقاد دارم بستن نماد و بلوکه‌کردن منابع مردم به نقدشوندگی آسیب می‌زند و در برخی موارد مصداق دخالت در بازار است. وی افزود: همان‌طور که شاپور محمدی در ابتدای ریاستش در سازمان بورس مطرح کرد، سازمان باید به دنبال این باشد که مهم‌ترین اصل بازار را که همان نقدشوندگی است احیاء کند. در نتیجه باید این‌طور باشد که هر مشکلی که در بازار سهام ایجاد می‌شود اول به این موضوع توجه شود که آیا آن موضوع به نقدشوندگی سهم ضربه می‌زند یا خیر. اگر به نقدشوندگی ضربه نمی‌زد موضوعات دیگری مانند شفافیت و تامین مالی را در اولویت قرار دهیم.

این کارشناس بازار سهام افزود: در حال حاضر سه چیز به بازار سهام ما لطمه می‌زند؛ یکی بحث توقف نمادها و موضوع دوم وجود دامنه نوسان و مبحث بعدی وجود حجم مبناست. متاسفانه در مورد بعضی از این موضوعات به‌صورت سلیقه‌ای تصمیم‌گیری می‌شود. حقانی‌نسب اظهار کرد: به نظر من باید رتبه کارمندان و مدیران براساس این معیار دسته‌بندی شود که چقدر به نقدشوندگی بازار کمک کرده‌اند، چرا که تمام این موانع نقدشوندگی بازار هم فقط توسط مدیرانی انجام شده که سعی کرده‌اند به نوعی شاخص را کنترل کنند البته شاید اهداف خاصی هم با حسن نیت صورت گرفته باشد. وی با بیان اینکه باید به موضوع حاکمیت شرکتی بیشتر توجه شود، گفت: خیلی از مدیران به‌ویژه در بحث افزایش سرمایه‌ها و حق تقدم‌های استفاده نشده عملا منافع سهامداران خود را در نظر نمی‌گیرند.

سازمان بورس باید به این موضوع توجه ویژه‌ای داشته باشد. این کارشناس بازار سهام تصریح کرد: قانونی در بازار سهام وجود دارد که در آن سهامدار عمده ملزم است زمانی که افزایش سرمایه اتفاق می‌افتد حق تقدم‌های استفاده نشده را خریداری کند در این موضوع منافع سهامداران در حق تقدم‌های استفاده نشده به طرقی زیرپا گذاشته می‌شود.

حقانی‌نسب گفت: به تازگی هم جایزه نوبل به افرادی تعلق گرفت که در حوزه تئوری قراردادها کار کردند. ما می‌توانیم در بازار سهام به تضاد منافع سهامداران و مدیران توجه و این موضوع را تبدیل به همسویی منافع آنها کنیم. این جایزه نوبل نشان می‌دهد چقدر دنیا و اقتصاددانان جهان به این موضوع اعتقاد دارند که مدیرانِ همیشه نماینده سهامداران خرد نبوده‌اند، حتی در مواردی نماینده سهامداران عمده هم نبودند و در برخی موارد سعی کردند در راستای منافع خود هزینه‌های بالایی را به سهامداران تحمیل کنند.

این کارشناس بازار سهام ادامه داد: البته رئیس سازمان بورس به این موضوعات تاکید زیادی دارد و ما اعتقاد داریم که در این مسیر باید حرکت شود. اجرای حاکمیت شرکتی فلسفه‌ای دارد در راستای سیاست فساد ساختاری، چرا که از این طریق مدافع حقوق سهامداران هستیم. وی تاکید کرد: ما از سازمان بورس انتظار داریم زمینه‌ای را ایجاد نکند حق‌تقدم‌های سهامداران که به دلیل مشکلِ مالی حق تقدم خود را نمی‌توانند بخرند به ثمن‌بخس فروخته شود، چرا که وقتی مدیران شرکت‌ها اختیار فروش حق‌تقدم‌ها را در اختیار می‌گیرند ممکن است در راستای منافع سهامداران عمده یا در راستای منافع خود استفاده کنند. حقانی‌نسب اضافه کرد: مسئولان شرکت‌ها باید بازاریابی کاملی را برای فروش حق‌تقدم‌های خود انجام دهند و آن را به بهترین قیمت بفروشند و سازمان نیز باید زمینه‌های لازم برای فروش درست حق تقدم‌ها را مهیا کند.

مثلا اگر حق تقدم استفاده نشده‌ای باید به صورت بلوکی فروخته شود، این کار انجام شود، چرا که در درصدهای مدیریتی حق تقدم استفاده نشده به قیمت بالاتری از قیمت تابلو فروخته می‌شود.

عمران

ملک اداری در غرب تهران گران‌تر از مرکز پایتخت

بررسی قیمت واحدهای اداری شمال، شرق، غرب، مرکز و جنوب تهران نشان می‌دهدکه شمال و غرب تهران در قیمت املاک اداری پیشـرو بوده و املاک مناطق مرکزی باوجود دسترسی آسان به تمام نقاط در رتبه سوم هستند.

بـه گزارش مهـر، به‌طـور طبیعـی قیمت هر متر مربـع واحـد اداری مناطق مختلف تهران نسـبت به ملک مسـکونی در همان منطقه متفاوت است، البته بـا در نظـر گرفتن این موضوع کـه در املاک اداری فعالیت اقتصادی و خدماتی انجام می‌شود و واحدهای مسکونی فاقد چنین امتیازی هستند این تفاوت قابل پذیـرش اسـت اما با این وجـود نمی‌توان حکم کلی دربـاره گران‌تـر بودن قیمت هر مترمربع واحد اداری نسبت به هر مترمربع ملک مسکونی صادر کرد.

گفتنـی اسـت مبنای محاسـبات در این گزارش، واحدهای اداری کوچک متراژ (۵۵ تا ۷۰ مترمربع) در نظر گرفته شده‌اند.

شمال تهران

اگر قصد خرید یک واحد اداری نوساز در زعفرانیه را دارید باید برای هر مترمربع ۲۲ میلیون تومان هزینه کنید که برای یک واحد ۶۰ متری، رقمی حدود یک میلیارد و ۳۲۰ میلیون تومان می‌شود.

غرب تهران

در منطقه پونک، یک واحد اداری با متراژ ۶۰ متری نوساز که قیمت هر مترمربع آن ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است، ۴۵۰میلیون تومان قیمت‌گذاری شده‌است.

جنوب تهران

در خیابـان خزانـه یک واحد اداری ۶۰ متری، ۳۰ سـاله با ارزش متری ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ۱۵۰ میلیون تومان قیمت‌گذاری شـده اسـت. یک ملک اداری در نازی‌آباد که ۵۷مترمربع اسـت و ۱۰ سـال از زمان سـاختش می‌گذرد، با قیمت متری ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ۲۳۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان فروخته می‌شود.

منطقه	متراژ (مترمربع)	قیمت (میلیون تومان)
زعفرانیه	۶۰	۱۳۲۰
تجریش	۵۵	۱۱۵۵
بنی هاشم	۶۰	۳۹۰
نامجو	۵۸	۱۸۲.۷
پونک	۶۰	۴۵۰
کاشانی	۶۷	۴۰۲
کارگرشمالی	۶۵	۳۷۵
امیرآباد	۶۲	۴۱۵
خزانه	۶۰	۱۵۰
نازی آباد	۵۷	۲۳۴.۵

سود و قیمت زمین دو شرط دولت برای انبوه‌سازان

زمین صفر، گره از کار بافت‌های فرسوده می‌گشاید؟

جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

سـرمـایـه‌گذاران آمادگی کامل دارند در صورت شـفاف شدن شـرایط، در هر طرحی ورود کرده و براسـاس تجربه و توانایـی کـه دارند بخشـی از اهـداف مدنظر بـرای بازار مسکن را تحقق بخشند.

ایـن شـاید اصلی‌تریـن اظهارنظری است که در طول ماه‌های گذشـته تمام اعضای انجمن‌های انبوه‌سـازی تهران و کشـور داشـته‌اند و اعـلام آمادگـی کرده‌انـد در صورت فراهم شـدن مقدمات لازم در بسـیاری از طرح‌هـای جدید مشارکت داشته باشند.

اصلی‌تریـن عامـل در شـکل‌گیری ایـن فضا شـاید رکـودی اسـت کـه در طول سال‌های گذشته گریبان بازار مسـکن را گرفته و باعث شده ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در این بازار یا در طرح‌های آماده به فروش نرفته بلوکه شـود یا امکانـی برای سـرمایه‌گذاری جدید ایجاد نکند.

برای عبـور از چنین فضایی در طول ماه‌های گذشـته هم خـود انبوه‌سـازان طرح‌هایی را ارائـه کرده‌انـد و هم وزارت راه‌وشهرسـازی تـلاش کرده بـا توجه بـه شـرایط موجود اقتصـادی کاری جدیـد برای خانه‌سازان به وجود آورد. طرح انبوه‌سـازان به مسکن قسطی ختم شـده که به نظر می‌رسد پس از کش و قوس‌های فراوان با بانـک مسـکن، سـرانجام شـرایط بـرای کلیـد زدنش فراهم شـده و طرح دولت نیز به اختصاص زمین‌هایی جدید به انبوه‌سازان با محوریت طرح زمین صفر می‌پردازد.

وزارت راه و شهرسـازی از چنـد هفته قبل اعـلام کرده به دنبال اجرای طرحی اسـت که در آن زمین‌هایی به شکل رایگان در اختیار انبوه‌سـازان قرار گیـرد و پس از سـاخت واحدهـای جدیـد در آنهـا، خانه‌سازان سود مدنظر خود را برداشـته و مابقی را به دولت اختصاص دهند تا برنامه‌هایی جدید کلید بزنند. این طرح که می‌تواند با محوریت قرار دادن اراضـی نزدیک بـه بافت‌های فرسوده به برنامه‌ای یک تیر و دونشـان تبدیل شود، حالا دو شـرط جدید را نیز بر سر راه خود می‌بینند.

ایزدی، مدیرعامل شـرکت عمران و بهسـازی شهری در این باره گفته شـرط اول این اسـت که قیمت سـاخت باید بیـن دو طـرف توافق شـود. دومین شـرط هم این اسـت که سـود مورد انتظار باید در ابتـدای انعقاد قـرارداد مورد توافق قرار بگیرد.

ایـزدی دربـاره هدف‌گذاری انجام گرفته برای این طرح نیز گفته با مدل «زمین صفر» در تلاش هسـتیم انگیزه‌ای برای ترغیب و تشـویق انبوه‌سازان و فعـالان این صنعـت که تمایل دارنـد به عرصه نوسـازی بافت فرسوده وارد شوند، ایجاد کنیم. در ایـن طرح اراضـی و املاکی را کـه در اختیار دولت اسـت به سـرمایه‌گذاران و انبوه‌سازان واگـذار می‌کنیم، بـدون اینکه در دوران مشـارکت و سـاخت قیمت‌گـذاری انجـام شـود. بنابراین انبوه‌سـازان وارد پروژه می‌شوند و ساخت‌وساز را انجام می‌دهند.

تغییر مالکیت اصلی‌ترین دغدغه

عضو هیأت رئیسـه انجمن انبوه‌سـازان معتقد اسـت: با توجه بـه رویکـرد مثبتی که سـرمایه‌گذاران عرصه مسکن دارنـد، قطعاً هر طرح جدیدی که از سـوی دولت ارائه شـود مـورد بررسـی قـرار خواهد گرفـت و در صـورت فراهـم بودن شـرایط می‌توان به ورود به آنها فکر کرد.

ایـرج رهبـر در گفت‌وگو با «فرصت امـروز»، درباره طرح زمین‌هـای صفـر و احتمـال نتیجه‌بخـش بـودن آن اظهار کرد: از چند سـال قبل بحث دربـاره واگـذاری زمین‌های دولتـی بـه انبوه‌سـازان و ساخت‌وسـاز در آنهـا مطرح بوده و این برنامه به‌طور خاص در بافت‌های فرسـوده اهمیت زیادی خواهد داشت.

به گفته وی بحث‌هایی چون قیمت زمین یا سود محاسباتی انبوه‌سـازان مسـائلی است که بایـد در زمـان نهایـی شـدن جزییات طرح درباره آنها تصمیم گرفت اما آنچـه در حال حاضر اهمیت بالایـی دارد، چگونگی تغییر مالکیت در بخش‌هایی از بافت‌های فرسوده است.

رهبر توضیح داد: برای نوسازی اساسـی بافت‌های فرسوده باید یک منطقه به‌طـور کامل آزاد و پس از ساخت‌وسـاز در آن و سـاکن کردن مردم در آنها کار در بخـش جدیدی آغاز شـود. اما متأسـفانه تجربه سـال‌های گذشته نشـان می‌دهد بخشی از ساکنان در مقابل درخواست دولـت مقاومـت می‌کننـد و ایـن امر کار را دشـوار می‌کند. ایمان معصومی، سـرمایه‌گذار و فعـال عرصه مسـکن نیز در گفت‌وگو بـا «فرصـت امروز» تخصیـص زمین‌هـای دولـت برای اجـرای طرح‌های کلان را نیازمند دو پیش‌شـرط دانست و گفت: شـرط اول این اسـت کـه زمین‌های واگذار شـده در مناطقی باشـند که تقاضا برای آنهـا و امکانـات زیرسـاختی لازم بـرای تکمیل طرح از قبل وجـود دارد. از این رو اختصاص زمین‌های خارج از شهر محکوم به شکست است. شرط دوم این اسـت که در صـورت واگذاری زمین‌های درون‌شـهری، امکان انبوه‌سازی در آنها وجود داشته باشـد و زمین‌هـا قطعه قطعه نباشند. به گفته وی اگر صرفا نوسـازی محدود به بافت‌های فرسـوده مطرح باشد، این امر در بازار خرد مسـکن در حال پیگیری اسـت و قطعـاً نیازی بـه ورود دولـت در این زمینه نیسـت اما وقتـی از واگذاری زمیـن صحبت می‌شـود باید نـگاه کلان باشـد و در ایـن نـگاه کلان چگونگی یکپارچه کردن زمین‌های دولتی سوالی اساسی خواهد بود.

تجربـه نه‌چنـدان مثبـت انبوه‌سازان در ورود به بافت‌های فرسوده‌ای که سرانجام بخشی از ساکنان‌شـان حاضر به ترک آن نشـده‌اند باعث شـده حتی طـرح جدید دولت نیـز با اما و اگر روبه‌رو شود. اما ورود رسمی وزارت راه و شهرسـازی و حتی مطرح کردن شرط‌هایی جدید در این زمینه، امید آن را به وجود آورده که شاید با قدرت بیشتری اراضی بافت‌های فرسـوده رها شـوند و به ایـن ترتیب با یک تیر چند نشـان زده شـود، هم عرضه مسـکن رونق بگیرد، هم دولت تسـهیلاتی غیرنقدی در اختیار انبوه‌سـازان قرار دهد و هم نوسـازی بافت‌های فرسوده به‌عنـوان محور طـرح با قدرت بیشتری دنبال شود.

حمل و نقل

توافق با ۴کشور آسیای میانه برای ترانزیت کالا از ایران

معاون راه‌آهن از توافق با تاجیکسـتان، ازبکستان، ترکمنسـتان و قزاقسـتان برای افزایش ترانزیت کالا از مسیر ایران خبر داد و گفت: با این توافق، ترانزیت شش قلم کالا از مسیر ایران افزایش می‌یابد.

حسـین عاشـوری در گفت‌وگو با مهر درباره توافقات جدید شـرکت راه‌آهن با کشـورهای آسیای میانه برای ترانزیت کالا، افزود: نشست‌های دو و چند جانبه‌ای طی هفته‌های گذشته با ترکمنستان، قزاقستان و تاجیکستان برگزار شده و توافقات خوبی هم در این زمینه انجام شده است. معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت شرکت راه‌آهن ادامه داد: در این نشست‌ها درباره افزایش ترانزیت کود و گوگرد با ترکمنستان، گندم و فولاد با قزاقستان و شمش آلومینیوم با راه‌آهن تاجیکستان به تفاهم رسیدیم. به گفته این مقام مسئول راه‌آهن، در حال حاضر بین ایران و سه کشور ترکمنستان، قزاقستان و تاجیکستان ترانزیت کالا انجام می‌شود اما توافقات کنونی بیشتر درباره کاهش تعرفه، زمان سیر و رشد حمل ونقل است تا از این طریق بار بیشتری تبادل شود. عاشوری اظهار داشت: علاوه بر این سـه کشـور با ازبکستان هم توافق‌هایی انجام شده، به‌عنوان نمونه در سال گذشته حدود ۳۰۰ هزار تن پنبه از این کشور به بنادرخلیج‌فارس جابه‌جا شد و براساس برنامه قرار است که به ۳۵۰ هزار تن در سال‌جاری برسد.

بازگشت بزرگ‌ترین کشتیرانی دنیا به بنادر ایران

کشـتیرانی مرسـک به‌عنوان بزرگ‌ترین شـرکت کشتیرانی دنیا از بازگشت دوباره به ایران خبر داد.

به گزارش تسنیم، شرکت کشتیرانی مرسک برترین کشتیرانی سال‌های اخیر جهان اعلام کرده که تجارت متوقف شده با ایران را از سر خواهد گرفت.

مرسـک حدود چهار سـال پیش و در پی تشـدید تحریم‌های اتحادیه اروپا و آمریکا علیه برنامه هسته‌ای ایران فعالیت‌های خود را در این کشور متوقف کرد.

نایهولـم، مدیـر کشـتیرانی مرسـک در ایران و امارات‌متحـده بـا بیان اینکه پتانسـیل قابل توجه بـازار ایـران و نقش حیاتـی آن در تجارت جهانی آگاه هسـتیم، گفته اسـت: با توجه به سابقه حدود ۶۰ساله همکاری ما با ایران، از برقراری فعالیت‌های تجاری با ایران خوشـحالیم. شـرکت مرسک حدود چهار سال پیش و با تشدید تحریم‌های ایران تردد به بنادر کشـورمان را متوقف کرده بود.این شرکت در حـال حاضـر بـا ۶۱۹فروند کشـتی به ظرفیت ۳میلیون و ۱۹۰هزار و ۸۲۴ TEU (واحد شمارش کانتینر) عنوان برترین شـرکت حمل‌ونقل دریایی دنیا را یدک می‌کشـد.

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری خراسان شمالی

آگهی مناقصه عمومی

نوبت دوم

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری خراسان شمالی در نظر دارد انجام عملیات تکمیل بند خاکی گزی جاجرم و تاسیسات وابسته را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به اشخاص حقوقی دارای گواهی صلاحیت در رشته های کشاورزی یا آب با رتبه ۵ واگذار نماید.

- علاقمندان می توانند ازتاریخ درج آگهی نوبت اول تا پایان وقت اداری مورخ ۹۵/۸/۵ اسنادمناقصه را دریافت نمایند.
- آخرین مهلت تحویل پیشنهادها پایان وقت اداری مورخ ۹۵/۸/۱۶ و گشایش پیشنهادها ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۵/۸/۱۷ می باشد.
- مدت اعتبار پیشنهادها سه ماه ازتاریخ تحویل پیشنهادها است.
- محل دریافت اسناد ، تحویل و گشایش پیشنهادها، اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری خراسان شمالی به نشانی بجنورد –میدان قائم –بلوار جانباز با کدپستی ۹۴۱۵۹۱۳۱۶۴ می باشد. همچنین متقاضیان می توانند از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی : http://iets.mporg.ir اسناد را دریافت نمایند.
- آنالیز بها براساس فهرست بهاء آبخیزداری و منابع طبیعی سال ۹۵ می باشد.
- سایر شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.

روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری خراسان شمالی

۱۱۹

شرکت نفت مناطق مرکزی ایران
شرکت بهره برداری نفت وگاز شرق

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت اول

شماره مجوز :۱۳۹۵/۳۱۴۹

شرکت بهره برداری نفت وگاز شرق در نظر دارد تعدادی توپی مربوط به شیرهای توپی سایز CLASS600 " 14, " 8, " 6 را تحت تقاضای 9431030 - SKS از طریق متقاضیان واجد (تامین کنندگان کالای ساخت داخل) شرایط خریداری نماید.

شرایط متقاضی:

۱- دارا بودن شخصیت حقوقی.
۲- داشتن توانایی مالی، تجربه وسوابق کافی و مرتبط.
۳- توانایی تهیه ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار بمبلغ ۲۶۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال و در صورت برنده شدن ارائه تضمین انجام تعهدات بمیزان ۱۰ درصد مبلغ پیشنهادی، مناقصه گزار میتواند ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار مناقصه گران را در صورت نیاز، بیش از سه ماه تمدید نماید.

در ضمن ۲۰ درصد بار مالی معامله به برنده مناقصه بعنوان پیش پرداخت در قبال اخذ ضمانتنامه معتبر بانکی پرداخت خواهد گردید.

متقاضیان واجد شرایط شرکت در مناقصه می توانند حداکثر تا ۱۵ روز پس از درج نوبت اول آگهی جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی به دفتر اداره خریدهای داخلی شرکت بهره برداری نفت وگاز شرق واقع در مشهد، بلوار ارشاد، خیابان پیام، پلاک ۱۸، طبقه دوم مراجعه نمایند یا با تلفاکس ۳۷۶۱۴۳۹۷-۰۵۱ تماس بگیرند و بایستی حداکثر تا ۲۰ روز پس از پایان مهلت دریافت مدارک، مدارک تکمیل شده را بآدرس ذکر شده تحویل دهند. جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانید با تلفاکس ۷۶۱۴۳۹۷-۰۵۱۳ تماس حاصل نمایید. ضمنا آگهی فوق در سایت WWW.SHANA.IR و WWW.ICOFC.IR و WWW.EOGPC.IR درج میباشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۸/۱
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۸/۴

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت وگاز شرق

۱۲۳

وزارت راه و شهرسازی
سازمان بنادر و دریانوردی
اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان

P.M.O S.E.Z

مناقصه شماره :۹۵/۱۲ حقوقی
آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

*مناقصه گزار: **اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان**
*موضوع مناقصه: خرید قطعات یدکی سایت فرستنده های ناوتکس دانفون بندر شهید رجایی به شرح اسناد مناقصه.
شرایط اختصاصی:
۱- داشتن یک کار مشابه در زمینه خرید تجهیزات مخابراتی در ۵ سال اخیر. ۲- داشتن کد اقتصادی و شناسه ملی.
*مهلت خرید و محل ونحوه دریافت اسناد :
۱- خرید اسناد از تاریخ ۹۵/۸/۱ لغایت ۹۵/۸/۱۰ به مدت ۱۰ روز ۲- خرید اسناد به دو روش می باشد:
الف) با مراجعه حضوری به اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان – اداره امور حقوقی و قراردادها و ارائه اصل فیش واریزی به حساب درآمد بندر به شماره ۲۱۷۶۴۵۵۴۱۲۰۰۶ بانک ملی شعبه بندر و دریانوردی به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰. ریال
ب)از طریق سایت های www.//iets.mporg.ir,www.shahidrajaeeport.pmo.ir به صورت رایگان
*مهلت و محل تحویل پیشنهادات :
۱- مهلت تحویل پیشنهادات تا ساعت ۱۵ روز شنبه مورخ ۹۵/۸/۲۲
۲- محل تحویل اسناد : بندرعباس - مجتمع بندری شهید رجایی- ساختمان مرکزی –طبقه همکف - دبیرخانه مرکزی
* مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار(مناقصه) : واریز مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ر ریال وجه نقد به حساب سپرده بندر به شماره ۲۱۹۶۴۵۵۴۰۷۰۰۸ نزد بانک صادرات شعبه بندر شهید رجایی یا ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر که برای سه ماه از تاریخی که برای گشودن پیشنهادات مناقصه تعیین گردیده اعتبار داشته باشد.
* زمان و محل بازگشایی پاکات :
ساعت ۹ روز یکشنبه مورخ ۹۵/۸/۲۳ مجتمع بندری شهید رجایی - ساختمان مرکزی –طبقه سوم - سالن کنفرانس .تلفن تماس : ۳۲۱۲۳۱۷۸ -۰۷۶ و ۳۲۱۲۳۵۳۱-۰۷۶ فاکس :۳۲۱۲۳۲۲۱-۰۷۶

روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان

۱۱۵

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

نظر به اینکه هیات موضوع تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شمالغرب تهران به موجب رای صادره شماره ۱۳۹۲۶۰۳۰۱۰۸۰۰۰۱۱۰۴ مورخ ۹۵/۶/۱۷ تصرفات مفروزی و مالکانه خانم گلناز جانی فرزند قزوین به شماره ملی ۵۸۰۹۷۰۴۵۹۱ متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۱۱۱۴۴۰۱۰۸۰۰۰۰۳۰ را به عنوان زمین با بنای احداثی در قسمتی از پلاک ۱۶۸۸ فرعی از ۱۱۶ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران به مساحت ۱۱۷/۵۵ مترمربع از مالکیت ستاد اجرایی فرمان امام (ره) پلاک ثبتی مذکور محرز اعلام نموده است لذا مفاد رای صادره با استناد ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در این روزنامه آگهی می‌گردد تا در صورتی که شخص یا اشخاص ذینفع به رای صادره اعتراض داشته باشند از تاریخ انتشار این آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک شمالغرب تهران تسلیم و رسید دریافت دارند مضافاً اینکه معترض باید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره تسلیم نماید در این صورت اقدامات اداره ثبت موکول به رای دادگاه می‌باشد و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک را ارائه ننماید اداره ثبت محل مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید بدیهی است صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود. ضمنا بازداشت ندارد.

تاریخ چاپ نوبت اول: ۹۵/۸/۱ تاریخ چاپ نوبت دوم: ۹۵/۸/۱۶

۱۶۱۲۶ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک سعادت آباد تهران - از طرف صالحی

کانال رسمی
«فرصت‌امروز» در تلگرام
Telegram.me
ForsatEmrooz

بازار

چُرت پاییزی بازار خودرو

بازار در انتظار تازه‌واردهای خارجی

با فرارسیدن فصل پاییز و همزمانی آن با ماه‌های محرم و صفر، رکود بازار خودرو تشدید شده و همین مسئله افت ۵۰۰ هزار تومانی قیمت برخی خودروها را به همراه داشته است. همچنین در مورد برخی خودروها نیز شاهد افت قیمت یک تا ۲ میلیون تومانی هستیم. به گزارش فارس، با فرارسیدن فصل پاییز و کاهش تقاضا برای خرید خودرو، قیمت‌ها در بازار با روندی کاهشی روبه‌رو شده و به‌طور متوسط حدود ۵۰۰ هزار تومان افت قیمت را در خودروهای داخلی شاهد هستیم. در چنین شرایطی، شرکت‌های خودروساز سعی می‌کنند با مدیریت تولید و عرضه خود، مانع از ریزش زیاد قیمت‌ها در بازار شوند.

در حال حاضر خودروسازان با دپوی زیادی از محصولات‌شان روبه‌رو نیستند و در عین حال، پیش‌فروش‌هایی را برای تحویل خودرو در ماه‌های کم مشتری انجام داده‌اند. با این حال پیش‌بینی می‌شود شرایط بهتری برای فروش خودرو و عرضه به صورت اقساطی در ماه‌های آینده از سوی خودروسازان ارائه شود.

افت ۲ میلیونی قیمت ساندرو و کاهش یک‌میلیونی قیمت تندر۹۰

در بررسی بازار خودرو باید به کاهش قیمت قابل توجه برخی محصولات اشاره کنیم که در این مورد می‌توان به افت ۲ میلیون تومانی قیمت رنو ساندرو در بازار اشاره کرد، به‌طوری که قیمت این محصول طی روزهای گذشته از ۵۳٫۵ میلیون تومان به ۵۱٫۵ میلیون تومان رسیده است. همچنین قیمت تندر ۹۰ مدل E2 با کاهش یک میلیون تومانی به ۴۰ میلیون تومان در بازار رسیده است.

در چنین شرایطی قیمت خودروهای دیگر نیز حدود ۲۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان کاهش داشته است که می‌توان به افت ۵۰۰ هزار تومانی قیمت پژو ۴۰۵ مدل GLX و عرضه این خودرو به قیمت ۳۰ میلیون و ۵۰۰ هزارتومان در بازار اشاره کرد. قیمت پژو پارس سال نیز با ۵۰۰ هزار تومان کاهش در بازار به ۳۷ میلیون تومان رسیده و سمند LX بنزینی هم با همین میزان افت قیمت، با قیمت ۳۱٫۵ میلیون تومان به مشتریان عرضه می‌شود. قیمت پژو ۲۰۶ تیپ پنج نیز با افت ۴۰۰ هزارتومانی به ۳۸ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان رسیده است. پژو ۲۰۶ صندوق‌دار مدل V8 نیز با افت قیمت ۴۰۰هزارتومانی، این روزها به قیمت ۳۸ میلیون و ۴۰۰هزار تومان به مشتریان عرضه می‌شود.

قیمت پراید ۲۰۰ هزار تومان کاهش یافت

در مورد قیمت پراید نیز باید به کاهش ۲۰۰ هزار تومانی این خودرو در بازار اشاره کنیم به‌طوری که سایپا ۱۳۱ مدل SE با افت ۲۰۰ هزار تومانی، به قیمت ۲۱میلیون و ۳۰۰ هزار تومان به خریداران عرضه می‌شود.

قیمت سایپا ۱۳۲ مدل SE نیز ۲۰۰ هزار تومان کاهش یافته و به ۲۱٫۵ میلیون تومان رسیده است.

در مورد قیمت برلیانس مدل H330 دنده اتوماتیک نیز باید به افت ۵۰۰ هزار تومانی اشاره کنیم که هم‌اکنون این محصول با قیمت ۵۷ میلیون تومان به خریداران عرضه می‌شود.

در چنین شرایطی قیمت برخی خودروهای داخلی نیز ثابت مانده که می‌توان به قیمت ۴۹ میلیون تومانی تندر ۹۰ دنده اتوماتیک و قیمت ۴۱ میلیون تومانی پارس تندر اشاره کنیم. قیمت رانا نیز بدون تغییر در بازار ۳۳ میلیون و ۴۰۰هزار تومان است. این روزها تیبا صندوق‌دار بدون تغییر قیمت حدود ۲۵ میلیون تومان به دست مشتری می‌رسد و قیمت هاچبک این خودرو نیز بدون تغییر در بازار همچنان ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان است. سایپا ۱۱۱ مدل SE نیز طی روزهای گذشته تغییر قیمتی را تجربه نکرده و همچنان به قیمت ۲۱میلیون و ۶۰۰ هزار تومان به مشتریان عرضه می‌شود.

در این مورد باید به ثبات قیمت چانگان CS35 در بازار اشاره کنیم که با قیمت ۶۸ میلیون تومان به فروش می‌رسد. در چنین شرایطی شرکت ایران‌خودرو اخیرا طی بخشنامه اعلام قیمت‌ها به نمایندگی‌های فروش محصولاتش، قیمت سه محصول پژو ۴۰۵، پژو ۲۰۶ و سمند LX را حدود ۳۰۰ هزار تومان افزایش داده بود، اما هنوز زمانی برای اعمال این افزایش قیمت اعلام نشده است. این مسئله هرچند اجرایی نشده، اما می‌تواند روشی برای بازارگرمی محصولات و رشد تقاضای خرید به حساب آید.

بازار منتظر خارجی‌های ۲۰۱۷

در بررسی بازار خودروهای خارجی نیز باید گفت طی روزهای اخیر تغییر خاصی اتفاق نیفتاده و بازار منتظر ورود خودروهایی با مدل ۲۰۱۷ است. در عین حال می‌توان به افزایش ۶ میلیون تومانی قیمت اپتیما فول طی سه ماه گذشته اشاره کرد که هم‌اکنون این محصول با قیمت ۱۹۷ میلیون تومان به مشتریان عرضه می‌شود. قیمت توسان فول نیز با رشد ۴ میلیون تومانی طی سه ماه اخیر، به ۱۹۱ میلیون تومان رسیده است. در مورد اسپورتیج فول هم می‌توان به رشد ۴ میلیون تومانی قیمت این خودرو و عرضه آن به قیمت ۱۷۸میلیون تومان اشاره کرد.

افزایش قیمت دلار طی ماه‌های اخیر دلیل اصلی رشد قیمت خودروهای خارجی در بازار بوده است. در عین حال، برخی خودروها مانند مزدا ۳ نیز به دلیل افزایش قیمت از سوی نمایندگی، در بازار با رشد قیمت روبه‌رو شده‌اند که در این مورد باید به افزایش دو مرحله‌ای قیمت مزدا ۳ اشاره کنیم. قیمت این خودرو طی چهار ماه اخیر از ۱۰۸٫۵ میلیون تومان به ۱۱۲ میلیون تومان و در مرحله بعد به ۱۱۵میلیون تومان افزایش یافت. در شرایط فعلی بازار خودرو در حالی به استقبال تازه‌واردهای خارجی و خودروهای با مدل ۲۰۱۷ می‌رود که فروش خودروهای داخلی همچنان در شرایط رکودی به سر می‌برد.

رنو به کجا می‌رود؟

انحصار یا رقابت

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

خطر انحصاری شدن فعالیت رنو در ایران یکی از مهم‌ترین انتقاداتی بوده که به جوینت ونچر تازه متولدشده ایدرو و رنو از سوی بسیاری از کارشناسان وارد می‌شود؛ انتقادی که نماینده رنو در ایران آن را فرصتی برای بهبود شرایط رقابتی می‌داند.

سه هفته پیش بود که جوینت ونچر ایدرو و رنو در حاشیه نمایشگاه پاریس شکل گرفت؛ جوینت ونچری که ۶۰درصد سهام آن متعلق به فرانسوی‌ها و ۴۰درصد مابقی متعلق به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) است.

۴۰درصد جوینت ونچر تازه متولد شده تنها سهم ایدرو از صنعت خودرو نبوده و ایدرو نزدیک به ۲۰درصد در هر یک از شرکت‌های ایران خودرو و سایپا سهم دارد که اتفاقا این سهم شاید تنها فصل مشترک ایدرو با رنو باشد زیرا رنو نیز در قالب شرکت رنو پارس به‌عنوان شریک هر دوی این شرکت‌ها در ایران فعالیت می‌کند و آنگونه که مطرح شده قرار است علاوه‌بر فعالیت جداگانه با ایدرو، به تولید محصول مشترک با آبی‌ها و نارنجی‌های جاده مخصوص هم ادامه دهد؛ موضوعی که شائبه انحصاری شدن فعالیت رنو در ایران را تقویت کرده و انتقاد بسیاری از کارشناسان را برانگیخته است زیرا طبیعتا ایدرو به‌عنوان سهامدار در هر سه قطب خودروسازی بزرگ کشور نمی‌تواند منافع هیچ‌یک را در خطر ببیند و ممکن است نه‌تنها فضای بازار خودروی ایران به سمت رقابتی شدن پیش نرود بلکه به انحصار رنو ختم شود.

پیمان کارگر، مدیرمنطقه خاورمیانه و هند رنو، پیش از این در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این‌باره اظهار کرده بود: «ما می‌گوییم رنو شریک استراتژیک صنعت خودروی ایران است و هدف از این مشارکت ارتقای کیفیت و توسعه فضای رقابت است. در جوینت ونچر ما برای نخستین‌بار مرکز فروش و خدمات پس از فروش تأسیس خواهد شد که مدیریتش با رنو خواهد بود و همین موضوع موجب تقویت رقابت در این فضا خواهد شد زیرا متأسفانه صنعت خودروی ایران در این بخش بسیار عقب‌تر از دنیاست و حرفی برای گفتن ندارد. همکاری ما با ایران‌خودرو و سایپا ادامه خواهد داشت اما به این دلیل که در همکاری‌های ما محدودیتی وجود داشت، ما نمی‌توانستیم آنگونه که می‌خواهیم فعالیت کنیم بنابراین جوینت ونچر تازه‌ای شکل دادیم که بتوانیم فضای رقابت بهتری شکل دهیم. ضمن اینکه ایدرو خودروساز نیست که این نکته مثبت بوده و مانع از مشارکت ما با ایران خودرو و سایپا نمی‌شود، در نتیجه نمی‌توان شائبه انحصاری بودن را قبول کرد.»

اما آیا کارشناسان هم مانند نماینده رنو فکر می‌کنند؟ فربد زاوه، کارشناس صنعت خودرو همه چیز را منوط به رفتار و مدیریت دولت می‌داند.

او در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «رفتار دولت می‌تواند به‌گونه‌ای باشد که این قرارداد تبدیل به یکی از بدترین انحصارهای صنعت خودرو ایران شود و از سوی دیگر هم می‌تواند رفتاری کند که به ارتقای کیفیت و رقابتی‌تر شدن فضا ختم شود. همه چیز بستگی دارد که دولت با سایر شرکت‌های خودروسازی خارجی که می‌خواهند وارد ایران شوند، چه رفتاری می‌کند. طبیعتا این امکان وجود ندارد که ایدرو با همه آنها شریک شود، بنابراین این پرسش مطرح است که اگر یک خودروساز نخواهد با دولت شریک شود اجازه فعالیت در ایران را خواهد داشت؟»

زاوه با بیان اینکه رفتار آینده دولت تعیین‌کننده شرایط آینده قرارداد رنو خواهد شد، تصریح می‌کند: «ورود برندهای دیگر اجازه رقابتی‌تر شدن فضا را خواهد داد. باید شرایط به‌گونه‌ای باشد که خودروسازانی نظیر فولکس واگن، هیوندایی و... احساس کنند که می‌توانند در بازار ایران رقابت کنند درحالی‌که اکنون چنین شرایطی وجود ندارد. باید فضا با حضور برندهای دیگر به سمت رقابتی شدن برود تا رنو به دلیل حضور رقبای غیرفرانسوی خودش به سمت افزایش کیفیت پیش برود.»

شهرام آزادی، استاد دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی و کارشناس صنعت خودرو نیز در این‌باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «بازار خودروی ایران به‌گونه‌ای نیست که شرکت رنو با تولید ۲۰۰هزار دستگاه خودرو بتواند انحصار ایجاد کند. خودروسازان با قراردادهای جدید که تنوع زیادی هم دارند موجب شده‌اند که هیچ محصولی در ایران استراتژیک نباشد زیرا تیراژ همه آنها پایین خواهد بود بنابراین تیراژ تولیدات به حدی نیست که بخواهد انحصار ایجاد کند.»

او می‌افزاید: «شراکت رنو با دو خودروساز بزرگ کشور و ایدرو می‌تواند به یک مدل موفق تبدیل شود زیرا به این ترتیب شاید بتواند تیراژ محصولاتش را افزایش دهد و در پی آن عمق ساخت داخل قطعات افزایش پیدا کند.»

انحصاری شدن یا نشدن مسیر رنو در ایران بستگی به رفتار دولت دارد؛ دولتی که کمتر از ۹ ماه از عمرش باقی مانده و عزم جدی برای نقش‌آفرینی در صنعت خودروسازی ایران دارد. حالا باید دید ظرف این مدت دولت اجازه ورود سایر خودروسازان خارجی را با همان امتیازاتی که برای پژو سیتروئن و رنو قائل شده برای مشارکت با بخش‌خصوصی خواهد داد؟ در غیراین صورت باید شاهد گسترده‌تر شدن امپراتوری فرانسوی‌ها به همراه دو خودروسازی دولتی کشور بود و بس.

گزارش ۲

تردید نیسان برای ادامه تولید قشقایی در انگلیس

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: رویترز

گزارش‌های منتشر شده حاکی از آن است که شرکت خودروسازی نیسان ژاپن به‌زودی در مورد تولید نسل جدید خودروی نیسان قشقایی در سایت تولیدی خود در منطقه ساندرلند انگلستان تصمیم‌گیری خواهد کرد. این خبر پس از آن منتشر می‌شود که کارلوس گون، مدیر اجرایی این شرکت ژاپنی در پی خروج لندن از اتحادیه اروپا از تصمیم‌گیری نیسان برای ادامه تولید قشقایی در بریتانیا خبر داده بود. در این راستا و طبق جدول زمان‌بندی نیسان، فرآیند تولید نسل جدید قشقایی در سال ۲۰۱۸ یا ۲۰۱۹ میلادی آغاز خواهد شد و بر همین اساس به دلیل زمانی‌که برای عرضه این خودرو به بازار نیاز است، مدیران شرکت نیسان باید به سرعت در مورد مکانی که قرار است این خودرو در آن به تولید برسد تصمیم‌گیری کنند.

کارلوس گون، مدیر اجرایی اتحاد رنو – نیسان هفته گذشته و پس از آنکه مردم بریتانیا در چارچوب یک همه‌پرسی به خروج این کشور از اتحادیه اروپا رأی دادند، با «ترزا می» نخست‌وزیر بریتانیا در مورد نحوه فعالیت‌های اقتصادی این خودروساز فرانسوی – ژاپنی به بحث و تبادل نظر پرداخت.

کارخانه تولید خودروی شرکت نیسان در ساندرلند که تولید خودروی محبوب قشقایی و بسیاری از مدل‌های دیگر این شرکت در آن صورت گرفته و به سراسر اروپا صادر می‌شود، در حال حاضر بزرگ‌ترین کارخانه تولید خودرو در بریتانیا محسوب شده و در سال گذشته میلادی رقمی معادل ۴۵۷ هزار دستگاه خودرو تولید و بیش از ۸۰ درصد آن به کشورهای دیگر صادر شده است.

در همین چارچوب آقای «گون» در دفتر مرکزی نیسان در شهر یوکوهاما به خبرنگاران گفت: «ما به دنبال دریافت امتیاز ویژه‌ای از دولت بریتانیا نیستیم اما در عین حال خواهان از دست دادن امکانات خود نبوده و نمی‌خواهیم به دلیل تصمیم اتخاذ شده در بریتانیا از رقبای‌مان عقب بمانیم.» مدیر اجرایی شرکت نیسان در ادامه سخنان خود اظهار داشت: «دولت بریتانیا به ما اطمینان داده است که احتیاط لازم در زمینه وضع قوانین تجاری جدید را رعایت کرده و بر رقابتی ماندن سایت تولید خودروی نیسان در ساندرلند تأکید دارد.» گون افزود: «تا زمانی‌که این تضمین را از سوی دولت بریتانیا در اختیار داشته باشیم می‌توانیم با آسودگی بیشتری به فعالیت‌های‌مان در سایت تولیدی ساندرلند ادامه دهیم.»

اسپانیا جایگزین احتمالی بریتانیا

در ارتباط با ابراز نگرانی گروه خودروسازی رنو – نیسان رسانه‌ها از احتمال مهاجرت رنو – نیسان از ساندرلند بریتانیا به منطقه پالنسیا در اسپانیا خبر دادند. سایت تولید رنو در پالنسیا که در حال حاضر به تولید خودروی «رنو قاجار» می‌پردازد که یک خودروی SUV کوچک محسوب شده و نیسان می‌تواند به دلیل شباهت دو خودروی «رنو قاجار» و نیسان «قشقایی» نسل جدید این خودرو را در منطقه پالنسیای اسپانیا و درون مرزهای اتحادیه اروپا تولید و سپس روانه بازار کند. شایان ذکر است این خبر در شرایطی مطرح می‌شود که نیسان مدل «میکرا» خود را که پیشتر در سایت تولید خودروی خود در ساندرلند تولید می‌کرد به سایت تولیدی رنو در منطقه «Flins» فرانسه منتقل کرده است.

شرکت خودروسازی رنو فرانسه ۴۳/۴ درصد از سهام نیسان ژاپن را در اختیار داشته و کنترل هیأت‌مدیره این شرکت را در اختیار دارد. پس از رأی بحث‌برانگیز مردم بریتانیا به خروج این کشور از اتحادیه اروپا، بسیاری از شرکت‌های تجاری و خصوصاً خودروسازان بین‌المللی نسبت به این موضوع ابراز نگرانی کرده و در رابطه با عواقب احتمالی آن هشدار دادند، چرا که در صورت تحقق خروج لندن از اروپا، تعرفه‌ای ۱۰درصدی برای صادرات خودرو وضع خواهد شد.

بین‌الملل

آیا پروتون نیز شاسی بلند تولید خواهد کرد؟

پروتون از مدل معروف سوزوکی ویتارا برای ساخت شاسی بلند خود الگوبرداری خواهد کرد.

به گزارش خودروکار، آخرین اخبار از کمپانی پروتون از تولید شاسی‌بلندی مبتنی بر مدل سوزوکی ویتارا (Suzuki Vitara) در سال ۲۰۱۷ حکایت می‌کند.

حال با این وجود باید منتظر طراحی بدنه‌ای متفاوت‌تر از سوزوکی‌ویتارا در شاسی‌بلند جدید کمپانی پروتون باشیم.

در خودروی suv پروتون که وعده تولید آن در سال ۲۰۱۷ داده شده، همان زیرساخت‌های مدل سوزوکی ویتارا به‌کار خواهد رفت و از گزینه‌های موتور سوزوکی ویتارا نیز استفاده خواهد شد.

در زیر کاپوت پروتون ویتارا، پیشرانه‌ای با حجم ۱٫۶ لیتر با توان تولید ۱۱۸ اسب بخار و نیروی گشتاور ۱۵۶ نیوتون متر قرار خواهد گرفت. قدرت تولید شده توسط پیشرانه پروتون‌ویتارا توسط جعبه دنده ۶ سرعته اتوماتیک به چرخ‌ها منتقل خواهد شد. در کنار این گزیده‌های موتور، پیش‌بینی می‌شود که گزینه موتور ۱٫۴ لیتری با توان تولید ۱۴۰ اسب بخار و گشتاوری ۲۲۰ نیوتون متر نیز برای متقاضیان موتور قوی‌تر ارائه خواهد شد.

پیش‌بینی می‌شود که شاسی بلند جدید پروتون برای شروع فروش خود، به بازارهای آمریکای‌جنوبی، انگلستان و استرالیا ورود کند.

در مورد کمپانی پروتون لازم به ذکر است این شرکت خودروسازی مالزیایی است در سال ۱۹۸۳ به دستور نخست‌وزیر اسبق مالزی تأسیس شد. این شرکت در سال ۱۹۸۴ با مشارکت و پشتیبانی فنی شرکت میتسوبیشی موتورز، اقدام به تولید نخستین خودروی مالزیایی به‌نام پروتون‌ساگا کرد که در واقع نسل دوم و مدل توسعه‌یافته میتسوبیشی میراژ به‌شمار می‌آمد.

رشد ۱۰ درصدی بازار خودرو در روسیه

آژانس تحلیلی خودرو «اتو استات» روسیه اعلام کرد که بازار خودروی روسیه تا پایان سال ۲۰۱۶میلادی رشد ۱۰درصدی خواهد داشت.

به گزارش ایسنا به نقل از رامبلر، سرگئی اودالف، رئیس اتو استات گفت: سال گذشته میلادی بازار خودروی روسیه با سقوط ۲۰درصدی به ۴.۹میلیون دستگاه خودرو رسید که پیش‌بینی می‌کنیم امسال این رقم به بیش از ۵.۴میلیون دستگاه خودرو برسد. وی افزود: رشد مجدد بازار بستگی به معرفی خودروهای جدید با امکانات مورد پسند مشتریان دارد تا از رکود خارج شود.

در حال حاضر بسیاری از تولیدکنندگان بین‌المللی، انواع خودروهای‌شان را در این کشور مونتاژ می‌کنند.

شرکت‌های فورد، کیاموتورز، رنو، تویوتا، دایملر کرایسلر، فولکس‌واگن و جنرال موتورز با احداث کارخانه‌های خودروسازی در خاک روسیه به تولید در این کشور و صادرات محصولات خود به بازار کشورهای آسیای میانه و شرق اروپا مشغولند.

شرکت‌های آوتوواز، مسکویچ، گاز، زیل، کاماز، اواز، کراز، ولگا، لادا، اورال آز، ایژماش، لیاز و نسام اسکشینا مهم‌ترین تولیدکنندگان داخلی خودرو در روسیه هستند که بخشی از بازار خودروهای اقتصادی را در این کشور در اختیار دارند.

قیمت خودرو در روسیه کاملاً رقابتی است و خرید خودرو به‌عنوان منبعی برای سرمایه‌گذاری و کسب درآمد خانواده‌ها محسوب نمی‌شود.

سورپرایز بنتلی برای طرفدارانش

تقریبا دو ماه دیگر تا کریسمس باقی مانده و کمپانی بنتلی تصمیم گرفته طرفدارانش را با یک محصول متفاوت سورپرایز کند.

این شرکت انگلیسی جدیدا برای علاقه‌مندان به موسیقی، یک سیستم صوتی بسیار حرفه‌ای و زیبا را ارائه کرده که به اعتقاد خودش می‌تواند بهترین هدیه برای آنها باشد. اما این محصول جدید قرار نیست در خودروی بنتلی سواران انجام وظیفه کند، بلکه محیط خانه آنها را با پخش موسیقی‌های مورد علاقه، آن‌هم در سرمای زمستان و برف کریسمس، بسیار دلنشین خواهد کرد.

اما اگر بخواهیم وارد جزییات این سیستم صوتی جدید شویم، باید قبل از هرچیز بگوییم که بنتلی همانند خودروهای بسیار لوکس و باکیفیت خود، این محصول را هم در سطحی پیشرفته و بسیار حرفه‌ای عرضه کرده است. البته فرآیند طراحی و مهندسی این سیستم صوتی همراه با شریک تجاری بنتلی، یعنی Naim Audio صورت گرفته که از سال ۲۰۰۸ میلادی تا به امروز وظیفه بهینه‌سازی سیستم صوتی خودروهای بنتلی را برعهده گرفته است. این محصول جدید در دو نسخه معرفی شده که یکی «Naim for Bentley Mu-so » و دیگری «Naim for Bentley Mu-so Qb » نام دارد.

مدل اول که یکی از قوی‌ترین‌ها در نوع خودش محسوب می‌شود، می‌تواند ۴۵۰ وات توان واقعی را از طریق شش بلندگوی بسیار باکیفیت تولید کند. البته برای چنین قابلیتی باید هزینه قابل توجهی در حدود ۱۷۰۰ دلار را هم متحمل شد! مدل دوم کمی ضعیف‌تر بوده و ۳۰۰ وات توان واقعی را ارائه می‌کند که به همین خاطر قیمت آن ۱۱۰۰ دلار تعیین شده است. بنتلی اعلام کرده که عرضه این دو نسخه با ویژگی‌هایی همچون صفحه کنترل دایره‌ای شکل و چرخان با الگوبرداری از زبان طراحی اصلی، بدنه مشبک با طرح معروف دیده شده در جلوی پنجره خودروهای این شرکت، رنگ اختصاصی و استفاده از مواد باکیفیتی از جنس چوب و آلومینیوم، به خوبی ۱۰۰ سال میراث و مهارت شرکت را در صنعت طراحی محصولات لوکس و سطح بالا معرفی می‌کنند.

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

شنبه | اول آبان ۱۳۹۵ | شماره ۶۳۲ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

شهادت ۳ ایرانی در حمله داعش به نیروگاه برق کرکوک

دیروز در روز پنجم عملیات آزادسازی موصل، در پی حمله سه عامل انتحاری داعش به یک نیروگاه برق در استان کرکوک دست‌کم ۱۶ نفر از جمله ۳ تکنیسین ایرانی کشته شدند.

در پی این حملات، رسانه‌ها نخست از شهادت چهار تکنیسین ایرانی خبر داده بودند اما سعدالله مسعودیان، سرکنسولگری جمهوری اسلامی ایران در سلیمانیه خبر شهادت یکی از مجروحان ایرانی در عراق را رد کرد و گفت: تعداد شهدای حمله تروریستی روز گذشته سه نفر بوده و حال عمومی دو نفر از مجروحان پس از انجام عمل جراحی که در سلیمانیه انجام گرفته، خوب است.

مسعودیان در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا در اربیل گفت: تروریست‌ها به نیروگاه برق دبس که در اختیار شرکت «سمیر» بود حمله کرده و پس از تیراندازی به سوی کارکنان، شماری از تروریست‌ها خود را با کمربندهای انفجاری منفجر می‌کنند که در این حمله تروریستی سه مهندس ایرانی شهید و چهار نفر دیگر زخمی شدند.

سرکنسولگری جمهوری اسلامی ایران در سلیمانیه ادامه داد: همزمان ۸۰ کارگر و تکنیسین برق ایرانی که در نیروگاه هستند، به دلیل حملات روز گذشته روحیه عمومی‌شان خوب نیست و تدابیر لازم برای انتقال این عده به ایران توسط کنسولگری ایران در سلیمانیه فراهم شده و به‌زودی از طریق مرز باشماق مریوان وارد کشور خواهند شد.

گفتنی است، شرکت سمیر دو سال قبل در مناقصه تأسیس نیروگاه برق دبس برنده شده و احداث این نیروگاه مراحل پایانی خود را طی می‌کرد.

عبدالله نورالدین الصالحی، شهردار الدبس در شمال غرب کرکوک به خبرگزاری فرانسه گفت: این حمله به نیروگاه برق این شهر انجام شد که راه‌اندازی آن به شرکتی ایرانی واگذار شده است.

آخرین خبرها تا عصر روز گذشته حاکی از آن بود که نیروهای عراقی موفق شدند کنترل این نیروگاه برق را از داعش پس بگیرند. به گفته این منابع نیروهای پیشمرگ و حشد شعبی در اطراف این استان استراتژیک مستقر شده‌اند.

داعش صبح روز گذشته به برخی مراکز امنیتی استان کرکوک از جمله ساختمان استانداری و تعدادی از مراکز پلیس حمله کرد و درگیری‌های شدیدی میان آنها و نیروهای پلیس و نیروهای نظامی ساختمان استانداری شکل گرفت. در پی این حمله مسئولان استان کرکوک تا اطلاع ثانوی منع رفت‌وآمد اعلام کردند.

این منبع که نخواست نامش فاش شود، تأکید کرد: آنچه امروز در کرکوک رخ داد، نتیجه وجود گروهک‌های تروریستی مخفی در این شهر و از پیامدهای عملیات جاری در موصل بود.

او همچنین گفت: برقراری ممنوعیت رفت‌وآمدها در کرکوک نقش بسزایی در ممانعت از ورود دیگر داعشی‌ها به استان داشته و به نیروهای امنیتی در کنترل اوضاع کمک کرد.

این در حالی است که نیروهای عراقی در ادامه پیشروی سریع خود در استان نینوا شهر مسیحی‌نشین برطله در جنوب شرق موصل را آزاد کردند.

رئیس جمهوری ضمن تقدیر از خدمات ۳ وزیر پیشین کابینه:

حرکت دولت در مسیر درست گسترش آگاهی مردم با قوت ادامه می‌یابد

حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی، رئیس جمهوری روز گذشته در پاسخ به نامه‌های استعفای سه وزیر کابینه دولت یازدهم گفت که حرکت دولت در مسیر تحقق سیاست‌ها و برنامه‌های اعلام شده، گسترش آگاهی مردم و خدمات شایسته‌تر به آنها با قوت ادامه خواهد یافت.

رئیس جمهوری در پاسخ به نامه استعفای علی جنتی، وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی ضمن پذیرش استعفا و قدردانی از خدمات او نوشت: با وجود این واقعیت که اختیارات و امکانات آن وزارتخانه در حوزه فرهنگ تناسبی با مسئولیت و توقعات جامعه از آن ندارد، لیکن حرکت سه سال اخیر آن در مسیر درست گسترش آگاهی مردم، ایجاد فضای احساس امنیت و آزادی برای اهل فرهنگ و شکوفایی خلاقیت‌ها در تبیین ارزش‌های اسلامی- ایرانی بوده است و دولت با قوتِ تمام و با سرعتی بیشتر در این مسیر حرکت خواهد کرد.

حسن روحانی در پاسخ به نامه استعفای علی اصغر فانی، وزیر پیشین آموزش و پرورش نیز ضمن قدردانی از تلاش‌های صمیمانه او در سه سال گذشته نوشت: ترمیم کابینه در حوزه فرهنگی و اجتماعی برای تحقق اهداف بلند نظام اسلامی و خدمت شایسته‌تر به مردم با توانی بیشتر و سرعتی افزون‌تر در همین مسیر خواهد بود. بی‌شک همکاری جمع عظیم معلمان و فرهنگیان عزیز کشور، سرمایه اصلی دولت در این راه است.

رئیس جمهوری در نامه جداگانه دیگری در پاسخ به نامه استعفای محمود گودرزی وزیر ورزش و جوانان، با پذیرش استعفای او نوشت: خداوند بزرگ را شاکرم که با وجود مشکلات و محدودیت‌های فراوان در سه سال گذشته، پیروزی‌های فراوانی در عرصه‌های مختلف بین‌المللی از جمله میدان‌های ورزشی را نصیب ملت ایران کرده است. تلاش‌ها و برنامه‌ریزی‌های جنابعالی و همکاران‌تان در تحقق سیاست‌های دولت در وزارت ورزش و جوانان و کوشش‌های افتخارآفرین ورزشکاران غیورمان در این دوره، شایسته تقدیر و سپاسگزاری است.

به گزارش ایرنا، رئیس‌جمهوری ضمن پذیرش استعفای سه وزیر یادشده با هدف ترمیم کابینه، روز چهارشنبه ۲۸ مهرماه در احکام جداگانه‌ای سرپرست‌های سه وزارتخانه آموزش و پرورش، فرهنگ و ارشاد اسلامی، ورزش و جوانان را منصوب کرد.

براساس این احکام سیدمحمد بطحایی به‌عنوان سرپرست وزارت آموزش و پرورش، سیدعباس صالحی به‌عنوان سرپرست وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و سیدنصرالله سجادی به‌عنوان سرپرست وزارت ورزش و جوانان منصوب شدند.

با اشاره به استعفای ۳ وزیر کابینه

کرباسچی: روحانی فقط رئیس‌جمهور موافقان خود نیست

غلامحسین کرباسچی، دبیر کل حزب کارگزاران روز گذشته در گفت‌وگو با ایسنا ضمن اشاره به استعفای وزرای ارشاد، آموزش و پرورش و ورزش و جوانان گفت: دولت یک کار جمعی و گروهی است و وزرا هر یک مسئولیتی دارند اما در نهایت تصمیمات اصلی و کلان توسط رئیس‌جمهوری گرفته می‌شود.

او ادامه داد: در این کار جمعی باید این حق را به رئیس‌جمهور بدهیم که در هر مقطع مجموعه دولت را با تدبیر خود اداره کند حتماً این استعفاها نیز با نظر و موافقت رئیس‌جمهوری صورت گرفته و اینطور نیست که وزیری بدون نظر رئیس‌جمهوری کار را رها کرده باشد. مدیر دولت می‌تواند به‌عنوان مدیر کلان کشور وزرا را جابه‌جا کند و همیشه این مسئله منفی ارزیابی نمی‌شود.

این فعال سیاسی در واکنش به اینکه گفته می‌شود «تصمیم رئیس‌جمهوری برای کنارگذاشتن وزرا جهت امتیاز دادن به مخالفان خود بوده»، اظهار کرد: من نمی‌دانم رئیس‌جمهوری خواسته به کسی امتیازی بدهد یا بگیرد اما می‌دانم به هر دلیلی که این تغییر صورت گرفته باشد تدبیر رئیس‌جمهوری و در جهت تمشیت بهتر امور کشور است.

کرباسچی خاطرنشان کرد: آقای رئیس‌جمهور همه ابعاد فعالیت‌ها و حضور یک وزیر در کابینه را در نظر گرفته و باتوجه به نفوذ و امکانات همه مجموعه‌های سیاسی کشور تصمیم‌گیری می‌کند. آقای روحانی فقط رئیس‌جمهور موافقان خود نیست و یک رئیس‌جمهور مدبر باید به حرف‌های مخالفان سیاسی خود نیز توجه کند و در کلان تصمیم بگیرد.

دبیر کل حزب کارگزاران سازندگی یادآور شد: حتی اگر این تصمیم به خاطر مخالفت افراد یا گروه‌هایی بوده نباید منفی تلقی شود چون رئیس‌جمهوری باید همه دستگاه‌ها را فعال نگه دارد و نباید به دلیل انتقادات بجا یا نابجا از تحرک بیفتد.

او با بیان اینکه «ما آقای روحانی را اهل کوتاه آمدن غیرمنطقی نمی‌دانیم»، تصریح کرد: اگر ایشان حرف مخالفانِ خود را نیز بپذیرد و به تغییر و جابه‌جایی تن دهد قطعاً براساس تدبیر کلان است و این تدبیر کلان فقط با یک دندگی پیش نمی‌رود و باید به حرف‌ها و نقدهای مختلف نیز توجه کرد.

کرباسچی یادآور شد: با این اوصاف من این تدبیر را حتی اگر با لحاظ نقدهایی باشد که به کار رئیس‌جمهوری در مسائل کلان کشور می‌شود، عملی منفی نمی‌بینم.

آتش‌بس حلب ۳ روز دیگر تمدید شد

آتش‌بس موقت حلب تا سه روز دیگر تمدید شد. این آتش‌بس قرار بود روزگذشته به پایان برسد. به گزارش ایرنا، خبرگزاری ایتارتاس روز جمعه با اعلام این خبر به نقل از آلکسی بورودافکین، نماینده دائمی روسیه در مقر اروپایی سازمان ملل در ژنو نوشت: اوضاع حلب با تلاش مسکو و دمشق ممکن است بهبود یابد.

او افزود: بنا به ملاحظات انسانی آتش‌بس در حال اجرا تا روز دوشنبه تمدید شده است و اگر گروه تروریستی جبهه النصره آن را نقض نکند در آینده نیز تمدید خواهد شد.

روسیه هدف از برقراری آتش بس را خروج ساکنان منطقه از راهروهای امن، تخلیه مجروحان و همچنین جنگجویان از مناطق شرقی حلب اعلام کرده است.

سرگئی رودسکوی، رئیس اداره اصلی عملیات ستاد کل نیروهای مسلح روسیه نیز دیروز درباره مرحله اول افزایش چهارساعته زمان آتش‌بس گفته بود: افزایش مدت زمان برقراری آتش‌بس بنا به درخواست سازمان‌های بین‌المللی انجام می‌شود و روسیه تاکنون به تمامی تعهدهای خود عمل کرده است.

رودسکوی در پایان گفت: امیدواریم که آمریکا و ائتلاف وابسته نیز برای خروج معارضان و جنگجویان از شرق حلب تلاش کنند.

آمریکا و کشورهای هم‌پیمان ضدسوری که شش سال قبل سناریوی ساقط کردن حکومت بشار اسد را با استفاده ابزاری از گروه‌های تروریستی تحت‌الحمایه خود کلید زدند در شرایط کنونی برای جلوگیری از شکست تروریست‌ها در جریان حمله‌های ارتش سوریه با پشتیبانی هوایی روسیه، بارها خواستار پایان دادن به عملیات ضدتروریستی در حلب شده‌اند که رد شده است.

روسیه از مهرماه سال گذشته بر پایه درخواست دولت سوریه با استقرار ده‌ها فروند بمب افکن، بالگردهای رزمی و مجموعه‌های شناسایی در پایگاه هوایی حمیمیم این کشور، مواضع گروه‌های تروریستی به‌ویژه داعش و جبهه النصره را زیر بمباران قرار داده است.

سیاست

ویکی لیکس ایمیل‌های اوباما را منتشر کرد

وب‌سایت افشاگر ویکی لیکس نخستین بخش از ایمیل‌های رئیس‌جمهوری آمریکا را منتشر کرد که در میان آنها آدرس محرمانه مورد استفاده او در ارسال ایمیل‌ها دیده می‌شود. در میان این ایمیل‌ها آدرسی به چشم می‌خورد با عنوان bobama@ameritech.net که باراک اوباما، رئیس‌جمهوری آمریکا پیش از پیروزی در انتخابات ریاست جمهوری نوامبر ۲۰۰۸ از آن برای ارسال ایمیل‌هایش استفاده می‌کرد.

در میان این ایمیل‌ها، یک ایمیل به تاریخ ۳۰ اکتبر ۲۰۰۸ از جان پودستا به باراک اوباما که در آن زمان سناتور بود، دیده می‌شود که یک ضمیمه محرمانه هم دارد و در آن به تیم اصلاحات اقتصادی اشاره شده است. پودستا درحال حاضر رئیس کمپین هیلاری کلینتون، کاندیدای دموکرات‌ها در انتخابات ریاست جمهوری ۲۰۱۶ آمریکاست و ایمیل‌های او هم اخیرا فاش شده است.

در یکی از ایمیل‌ها که ساعت ۱۹:۳۹ به وقت محلی شب انتخابات ۲۰۰۸ انتشار یافته، پودستا به باراک اوباما ایمیلی ارسال کرده که درباره تفکرات و عقاید آخرین لحظه نشست قریب‌الوقوع گروه ۲۰ است. این ایمیل درست ۲۱ دقیقه پیش از اعلام پیروزی اوباما در انتخابات در رسانه‌های آمریکا به او ارسال شده است.

پایگاه اینترنتی ویکی لیکس همچنین روز گذشته در صفحه توییتر خود نوشت که در نظر دارد اطلاعاتی مربوط به تیم کین، شریک انتخاباتی هیلاری کلینتون منتشر کند.

تیتراخبار

- وزیر امورخارجه روسیه بار دیگر با ابراز نگرانی شدید تاکید کرد نیروهای تروریستی «جبهه‌النصره» و «احرارالشام» عملیات کمک‌رسانی به شرق حلب را مختل کرده‌اند و مانع خروج غیرنظامیان از این شهر می‌شوند.
- شورای ملی انتخابات ونزوئلا تصمیم گرفت روند برگزاری رفراندوم علیه رئیس‌جمهوری این کشور را متوقف کند و این تصمیم براساس احکام صادره از سوی دادگاه‌های چندین ایالت اتخاذ شده است.

منابع یمنی از نقض مکرر آتش بس ۷۲ساعته از سوی ائتلاف متجاوز عربستان و نیروهای وابسته به دولت مستعفی یمن خبر دادند

جامعه

تونل‌های مترو، از دلایل فرونشست‌های اخیر پایتخت

غلامحسین آرام، معاون عمرانی فرمانداری تهران روز گذشته در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به سست بودن خاک در شهر تهران تاکید کرد: وجود تونل‌های مترو در فرونشست‌ها بی‌دلیل نیست و در حوادث اخیر به جز چهارراه مولوی در مابقی موارد تونل‌های مترو از محل حادثه عبور کرده است.

آرام گفت: زمین شهر تهران سست است و هرکجا که در زیر سطح فعل و انفعالاتی انجام شود با توجه به بخش‌های مختلف خاک تغییراتی در سطح رخ خواهد داد. او درباره نقش حفاری‌های متروی تهران در فرونشست‌های اخیر در برخی نقاط پایتخت گفت: در حوادث اخیر به جز چهارراه مولوی در مابقی موارد مکان‌هایی بوده که خطوط مترو از آنجا رد شده است. این تونل‌های مترو یکی از دلایل فرونشست‌ها بوده است.

او ادامه داد: در پروژه‌ای که به طول ۱۰۰کیلومتر در زیر سطح تهران در حال انجام است پیش‌بینی چنین اتفاقاتی امکان‌پذیر است، لذا باید نهایت دقت توسط پیمانکاران و شرکت مترو لحاظ شود تا کمترین آسیب را برای شهر و شهروندان داشته باشیم.

تیتراخبار

- زمین‌لرزه ۴/۸ ریشتری پنجشنبه شب زرند کرمان، ۱۴ مصدوم بر جای گذاشت.
- رئیس ستاد محیط زیست شهرداری تهران با اشاره به محدودیت منابع آب در تهران و دیگر مناطق کشور، گفت: در صورت عدم مدیریت این موضوع از سوی دولت، تا ۲۰ سال آینده ۸۰درصد منابع آبی از بین می‌رود.

پیکر محمدرضا رستمی روزنامه‌نگار حوزه فرهنگ و هنر در زادگاهش، اسدآباد واقع در استان همدان تشییع و به‌خاک سپرده شد

فرهنگ

آخرین آمار فروش فیلم‌های در حال اکران

براساس آخرین آمار فروش برخی فیلم‌های سینمایی از سوی پخش‌کنندگان، «فروشنده» اصغر فرهادی با بیشترین تعداد سالن بعد از ۴۰ روز نمایش بیش از ۱۲ میلیارد فروخته است. فیلم «سیانور» به کارگردانی بهروز شعیبی که از چهارشنبه (۲۸ مهر) به سینماها آمده، با داشتن ۱۰سالن در تهران در دو روز نمایش به فروشی بالغ بر ۵۵ میلیون تومان رسیده است. «خشکسالی و دروغ» به کارگردانی پدرام علیزاده که از هفتم مهرماه اکران شده است با ۲۶ سالن در تهران با وجود تعطیلی پنج روزه سینماها در عزای حسینی توانست از فروش یک‌میلیارد تومان بگذرد. این فیلم با اقتباس از نمایشنامه‌ای به همین نام، نوشته محمد یعقوبی، ساخته شده و در آن محمدرضا گلزار، پگاه آهنگرانی، علی سرابی، آیدا کیخایی، خاطره اسدی و... ایفای نقش می‌کنند. «نیمه‌شب اتفاق افتاد» به کارگردانی تینا پاکروان هم که از تازه‌های دیگر اکران است، با ۱۶ سالن در تهران، در دو روز نمایش ۵۰ میلیون تومان فروش داشته است. اکران شهرستان‌های این فیلم هم از هفته آینده آغاز می‌شود. حامد بهداد، رویا نونهالی، گوهر خیراندیش، آتیلا پسیانی و ستاره اسکندری از جمله بازیگران این فیلم هستند.

تیتراخبار

- متقاضیان حضور در نمایشگاه مطبوعات تا پایان روز یکشنبه دوم آبان ماه نسبت به ثبت درخواست برای صدور کارت غرفه‌داران و متصدیان غرفه فرصت دارند از طریق حساب کاربری خود در وب‌سایت نمایشگاه اقدام کنند.
- غلامعلی فرهت، هنرمند نقاش و پژوهشگر به‌علت بیماری سرطان دار فانی را وداع گفت.

عکسی از زنده‌یاد «عباس کیارستمی» در سریع‌ترین زمان ممکن و در نخستین دقایق نخستین نمایشگاه «هنر و اچ‌آی‌وی/ایدز» توسط یک مجموعه‌دار، در گالری پردیس سینمایی ملت تهران به فروش رفت

ورزش

پرسپولیس همچنان صدرنشین است

در پی تساوی یک بر یک تیم‌های پرسپولیس و استقلال خوزستان در اهواز، تیم پرسپولیس همچنان با دو امتیاز بالاتر از تیم تراکتورسازی تبریز در صدر جدول نشسته است. تراکتورسازی در مصاف با فولاد خوزستان به نتیجه مساوی دو بر دو دست یافت.

برانکو ایوانکوویچ، سرمربی پرسپولیس در واکنش به بازی پرحاشیه تیمش در مقابل استقلال خوزستان گفت: «این یک بازی میان قهرمان و نایب قهرمان فصل قبل بود که در یک فضای عالی برگزار شد. تیم ما در ابتدای بازی خوب عمل نکرد و به نوعی در سطح پرسپولیس ظاهر نشد اما ما مقابل تیمی بازی می‌کردیم که در طول این فصل جزو تاثیرگذارترین تیم‌ها بوده و روز به روز بهتر می‌شود.

سیروس پورموسوی، سرمربی تیم فوتبال استقلال خوزستان هم در گفت‌وگو با ایسنا درباره این بازی گفت که تمام ایران بسیج شده است تا پرسپولیس به قهرمانی برسد.

پورموسوی گفت: ما پیروز میدان بودیم و قبول ندارم که بازی به تساوی کشیده شد. انتظار داشتم بهتر از این عمل کنیم اما نشد.

تیتراخبار

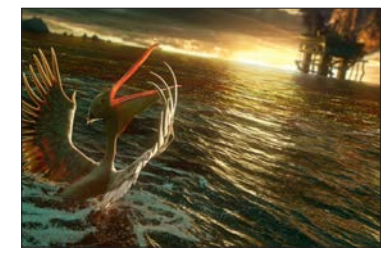
- تیم ملی فوتبال جوانان ایران در آخرین دیدار از مرحله گروهی مسابقات قهرمانی فوتبال آسیا در بحرین، با غلبه بر یمن به مرحله یک چهارم نهایی مسابقات قهرمانی فوتبال آسیا صعود کرد.
- استقلال تهران عصر دیروز موفق شد در ورزشگاه آزادی، سایپا را با نتیجه ۲ بر صفر شکست دهد.

سنگ‌پرانی هواداران استقلال خوزستان در بازی این تیم با پرسپولیس چند مجروح به جا گذاشت

آیین‌نامه

تیزری تبلیغاتی با درونمایه حفاظت از حیات وحش

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: www.adweek.com



چیزهایی هستند که ما قادر به دیدن آنها نیستیم مانند مکان‌هایی در اعماق دریا، دشت‌های خشک و هموار یا پوشیده از برف. با این وجود و به‌رغم آنکه این مکان‌ها را نمی‌بینیم، اما به واسطه فعالیت‌های صنعتی که انجام می‌دهیم تاثیر مخربی بر این نقاط و به طور کلی طبیعت و گونه‌های جانوری موجود در آن می‌گذاریم.

اخیرا تیزری تبلیغاتی که dream نام دارد توسط آژانس تبلیغاتی DDB در نیویورک و در رابطه با حیات وحش و به منظور ارائه به فستیوال فیلم حفاظت از حیوانات و گونه‌های جانوری ساخته شده است.

در این کلیپ ویدئویی چهارگونه جانوری که در معرض انقراض قرار دارند هرکدام داستان خود را در رابطه با جمله «من یک خواب دیدم» بیان می‌کنند.

حیواناتی که در این تیزر تبلیغاتی حاضر شده و به نقش آفرینی می‌پردازند بسیار با شکوه و آسوده خاطر به نظر می‌رسند، اما قسمت غم‌انگیز ماجرا زمانی آغاز می‌شود که گروهی از انسان‌ها وارد زیستگاه طبیعی آنها شده و پس از مدتی سوار کشتی خود شده و درون تاریکی محو می‌شوند. این افراد بسیار ترسناک و مرموز بوده و بر خلاف چهره گرم و آسوده حیوانات، روشنایی تجاری مرموز و ترسناکی در چشمان این افراد وجود دارد که این روشنایی در نهایت با چراغ کشتی‌ها و خودروهای آنان پیوند خورده و یکی می‌شود.

از همین لحظه است که ناگهان تصویر از زیستگاه حیوانات فاصله گرفته و پایین تپه‌ای را نشان می‌دهد که آنان در بالای آن زندگی می‌کنند. در نهایت سکانس پایانی این کلیپ تبلیغاتی قلب انسان را به درد می‌آورد و به ما یادآوری می‌کند که چگونه برای آسایش و راحتی خود حیات‌وحش و گونه‌های جانوری را تخریب کرده و هزینه‌های سنگینی را به آن وارد می‌کنیم.

این کلیپ ویدئویی که به زیبایی و توسط شرکت تولید محتوای Zombie Studio ساخته شده و در آن از صداپیشگان مهمان نظیر ناتانیل برگمن، رایان مرچنت، کینان اومیرا و در نهایت تال فیشر آلتمن استفاده شده است که هنر این افراد در صداپیشگی شخصیت‌های حاضر در این کلیپ میزان تاثیرگذاری آن را به میزان قابل توجهی افزایش داده و بخش قابل توجهی از مخاطبان با مطالب مطرح شده در این تیزر موافق بوده و درد و رنج موجود در زندگی گونه‌های جانوری در حال انقراض را به خوبی درک می‌کنند.

فستیوال فیلم حفاظت از حیات‌وحش در تاریخ ۱۷ آوریل سال جاری در Marjorie S. Deane نیویورک برگزار خواهد شد و افرادی که مایل به شرکت در آن و مشاهده آثار ارسالی باشند می‌توانند در آن شرکت کرده و از فیلم‌های کوتاه و بلند ساخته شده دیدن کنند.

به گفته مدیران فستیوال فیلم حفاظت از حیات وحش، هدف اصلی از برگزاری این فستیوال افزایش آگاهی مردم و برنامه‌ریزی برای توسعه طرح‌های حمایتی و حفاظت از تنوع زیستی در سراسر جهان عنوان شده است.

در همین راستا کلیپ ویدئویی Dream به منظور شرکت در کارزار حمایت از گونه‌های زیستی و همچنین گونه‌هایی که در معرض انقراض قرار دارند ساخته شده و براساس اعلام سازندگان آن قرار است تا همزمان با نمایش در فستیوال حفاظت از حیات وحش در نیویورک، به‌صورت آنلاین و از طریق شبکه‌های اجتماعی در دسترس مخاطبان و علاقه‌مندان قرار گیرد. گفتنی است نمایش کلیپ ویدئویی Dream که توسط استودیوی DDB ساخته شده است بعد از اتمام فستیوال نیز همچنان در دسترس خواهد بود.

گفت‌وگو با جمشید الموتی مدیرعامل برلین اسکول دانشکده بین‌المللی خلاقیت و رهبری در آلمان

تبلیغات ایران چند پله‌ای از تبلیغات جهان عقب‌تر است

نرگس فرجی
nargesfaraji1389@yahoo.com

با دیدن آگهی‌های کشورهای دیگر متوجه می‌شوید که فعالان تبلیغات داخلی برای اجرای آثار خود سبک و سیاق خاصی دارند که به نظر از یک شیوه مدون و علمی پیروی نکرده و دست‌اندرکاران آنها فقط به شکل تجربی و با گذشت زمان به راهکارهایی که ارائه می‌کنند، رسیده‌اند. شاید همین راهکارها باشد که باعث عدم حضور درخشان فعالان داخلی در جشنواره‌های بین‌المللی تبلیغات و موجب شده آنها دستاوردی در این زمینه نداشته باشند؛ جشنواره‌هایی که این روزها برخی از شرکت‌های تبلیغاتی داخلی نیز در تلاش هستند که بتوانند در آنها حضور داشته باشند. در این جشنواره‌ها به ابعاد مختلفی از تبلیغات توجه می‌شود؛ ابعادی که برخی از آنها میان فعالان داخلی گنگ و نامفهوم باقی مانده و برخی از آنها درباره این ابعاد اختلاف نظر دارند.

خلاقیت یکی از ارکان مهم تبلیغات است که اکثر جشنواره‌های بین‌المللی تبلیغات به آن نگاه ویژه‌ای دارند اما در کشورمان در کمتر اثر تبلیغاتی به این بعد نگاه تخصصی می‌شود. چند وقتی پیش جمشید الموتی مدیرعامل Berlin School of Creative Leadership (برلین اسکول، دانشکده بین‌المللی خلاقیت و رهبری در آلمان) در ایران حضور داشت و به بررسی عملکرد شرکت‌های تبلیغاتی برای حضور در جشنواره‌های بین‌المللی پرداخت. الموتی نگاه خاصی به بعد خلاقیت و روند اجرایی شدن آن در ایران داشت. «فرصت امروز» گفت‌وگویی را در این زمینه با ایشان انجام داده که در ادامه می‌خوانید.

سطح خلاقیت اجرا شده در تبلیغات دنیا با سطح خلاقیت تبلیغات ایران چه تفاوت‌هایی دارد؟

اگر واژه خلاقیت را از ابعاد مختلف مورد بررسی قرار دهید، اختلاف عمده‌ای میان تبلیغات ایران و خارج از آن مشاهده نمی‌شود. جوانان و فعالان تبلیغات ایران از لحاظ هوشی خلاق هستند و شاید بتوان ادعا کرد که در این زمینه چیزی از فعالان خارج از کشور کم ندارند. یکی از ابزارهای مهم خلاقیت توانایی داستان‌سرایی است؛ توانایی‌ای که در ایرانی‌ها به وفور مشاهده می‌شود. در نظر داشته باشید که مدت‌ها، درهای ارتباطی دنیا مقابل ایران بسته شده بود و ایرانی‌ها با ابزارهای روز حوزه تبلیغات آشنا نبودند؛ ابزارهایی که باعث شده فعالان داخلی نتوانند خلاقیت ذهنی خود را به راحتی بروز دهند. پس نداشتن تکنولوژی لازم یکی از مواردی است که باعث شده تبلیغات ایران نسبت به تبلیغات جهان عقب‌تر به نظر بیاید. برای مثال سرعت پایین اینترنت اجازه اجرای بسیاری از شیوه‌های تبلیغات و خلاقیت را به فعالان داخلی نمی‌دهد یا به دلیل اینکه بخش قابل توجهی از مخاطبان ایرانی نسبت به دنیای دیجیتال بیگانه هستند، نمی‌توان برای آنها راهکارهای خلاقانه جدیدی را اجرا کرد و اگر کسی بخواهد در این حوزه کار جدیدی را انجام دهد، به دلایلی که عنوان کردم بی‌نتیجه باقی خواهد ماند. در نتیجه به خاطر وجود برخی از کمبودها تبلیغات ایران چند پله‌ای از تبلیغات جهان عقب‌تر است. البته این موانع را به سرعت می‌توان برطرف کرد، اما این برطرف کردن، زمان می‌برد و باید برای آن صبوری کرد.

آیا فعالان داخلی فقط از لحاظ تکنولوژی از تبلیغات دنیا عقب‌تر هستند یا اینکه نگاه سفارش‌دهندگان و مشتریان تبلیغات داخلی نیز باعث این فاصله و اختلاف می‌شود؟

نگاه سفارش‌دهندگان به تبلیغات مسئله فرهنگی است که در این زمینه وجود دارد و مطمئنا این نگاه نیز باعث ایجاد اختلافاتی شده است. اما تغییر این فرهنگ، شیوه راحتی نیست و هیچ فعال تبلیغاتی یک شبه نمی‌تواند این فرهنگ را تغییر دهد. برای تغییر فرهنگ زمان چندصدساله نیاز است. همان‌طور که یک مدیرعامل نمی‌تواند در عرض شش ماه یا یک‌سال فرهنگ سازمانی یک کسب وکار را تغییر دهد، فعالان تبلیغاتی نیز نمی‌توانند به آسانی فرهنگ سفارش‌دهندگان را نسبت به تبلیغات تغییر دهند. براین اساس باید نگاه نسبی به این وجه اختلاف میان تبلیغات داخل و خارج از کشور داشت. فرهنگ موضوع مهمی در شکل‌گیری این اختلاف است، ولی بهتر است به آن وزنه سنگینی را اختصاص ندهیم. پس باید برای فعالیت فعلا با فرهنگ موجود کنار آمد و ذره ذره برآن تاثیر گذاشت. برای مثال با تغییر رنگ‌ها و المان رفته رفته در نگاه سفارش‌دهندگان تغییر ایجاد کرد. توجه ویژه به این بعد از اختلاف مانع از حرکت ساده در حوزه تبلیغات خواهد شد.

تمرکز تبلیغات در ایران بیشتر روی تبلیغات محیطی است، آیا خلاقیتی که از آن صحبت می‌کنید، فقط در تبلیغات دیجیتال باید نمود پیدا کند یا اینکه تبلیغات محیطی نیز باید از آن بهره‌مند شود؟

مسلما فعالان تبلیغات داخلی توانایی اجرای کارهای خلاقانه بیشتری را نسبت به آنچه در حال حاضر مشاهده می‌شود، دارند اما هنوز آنها از مرز خلاقیت و اینکه در کدام بخش‌ها باید خلاقیت را اجرا کنند، عبور نکرده‌اند. فعالان این حوزه در داخل همچنان نگاه یکسانی به ابزارهای اطراف‌شان دارند. وقتی تمامی فعالان تبلیغات داخلی فقط ابزاری به مانند بیلبورد را در اختیار دارند، مطمئنا نمی‌توان کارهای متفاوتی را در این حوزه مشاهده کرد. اگر آنها پلتفرم جدیدتری در اختیار داشته باشند ناخودآگاه برای اجرای کارهای جدید به فکر راه‌های خلاقانه‌تری خواهند بود.

به نظرتان کارهای تبلیغاتی داخلی قابلیت حضور در جشنواره‌های بین‌المللی تبلیغات به‌خصوص کن را دارند؟

فعالان تبلیغات داخلی توانایی ایجاد قابلیت را دارند و می‌توانند با کمی وقت و حوصله بیشتر کارهای خلاقی را برای حضور در این جشنواره تهیه کنند. آنها باید خلاقیت را در ابعاد مختلف یک کار تبلیغاتی در نظر بگیرند و تلاش بیشتری کنند. به نوعی فعالان این عرصه باید نگاه خود را نسبت به ابزارهای اطراف‌شان تغییر دهند و خلاقیت را از جوانب مختلف برای خلق یک اثر ماندگار در نظر بگیرند. تا به حال از ایران هیچ شرکتی در جشنواره کن حضور نداشته اما نگاه به این حوزه در حال تغییر است و تعدادی از شرکت‌های ایرانی امسال حضور داشتند. فعالان تبلیغات داخلی فعلا باید با تمرکز دقیق کارهای جشنواره کن و جشنواره‌های دیگر را آنالیز کنند. آنها باید در حال حاضر نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی و با توجه به آن نقاط حرکت را برای حضور آغاز کنند. اگر فعالان این روند را با حساسیت طی کنند، کارهایی ارائه خواهند کرد که فقط به ایران اختصاص دارد و کاملا در جشنواره متمایز دیده می‌شود. فعالان باید در این زمینه از کپی‌کاری پرهیز کنند، چون در این حالت وجهه خود را در دنیا خراب خواهند کرد.

> **جوانان و فعالان تبلیغات ایران از لحاظ هوشی خلاق هستند و شاید بتوان ادعا کرد که در این زمینه چیزی از فعالان خارج از کشور کم ندارند. یکی از ابزارهای مهم خلاقیت توانایی داستان‌سرایی است؛ توانایی‌ای که در ایرانی‌ها به وفور مشاهده می‌شود. در نظر داشته باشید که مدت‌ها، درهای ارتباطی دنیا مقابل ایران بسته شده بود و ایرانی‌ها با ابزارهای روز حوزه تبلیغات آشنا نبودند؛ ابزارهایی که باعث شده فعالان داخلی نتوانند خلاقیت ذهنی خود را به راحتی بروز دهند**

چرا شرکت‌های تبلیغات داخلی تابه‌حال برای حضور در این جشنواره یا جشنواره‌های مشابه تلاشی نکرده‌اند؟

علل مختلفی را می‌توان برای این عدم حضور جست‌وجو کرد. نبود ابزارهای لازم و محدودیت‌هایی که فعالان تبلیغات داخلی تابه‌حال با آن روبه‌رو بودند، بودجه کمی که شرکت‌های تبلیغاتی در اختیار دارند. شرکت‌های تبلیغاتی گاهی بودجه یک فیلم سینمایی را برای یک آگهی تبلیغاتی صرف می‌کنند. آنها با مدیریت این بودجه و کم کردن آن می‌توانند کارهای بهتری را برای ارائه به جشنواره اجرا کنند.

چرا در ایران بیشتر به جشنواره کن توجه می‌شود و در داخل خبرهای این جشنواره منتشر شده و فعالان درباره کارهای ارائه شده در آن صحبت می‌کنند؟

این موضوع فقط به خاطر وسعت جشنواره کن است و نمی‌توان علت دیگری را برای آن جست‌وجو کرد. جشنواره کن بزرگ‌ترین جشنواره حوزه تبلیغات است و همین ویژگی، روی نگاه مخاطبان تاثیر می‌گذارد. بزرگی باعث انتشار سریع اخبار این جشنواره نیز می‌شود. این درحالی است که جشنواره‌های مختلفی در این حوزه برگزار می‌شود که در ایران توجه کمتری به آنها می‌شود. برای مثال جشنواره FE Awards بر جنبه کارایی کارهای تبلیغاتی متمرکز است و از این جنبه کارهای تبلیغاتی را مورد بررسی قرار داده و جایزه می‌دهد. فعالان تبلیغات داخلی باید تمامی جشنواره‌های این حوزه را با دقت بررسی کنند تا از اتفاقات روز دنیا مطلع شوند.

به‌عنوان فعال این عرصه اگر بخواهید بررسی کلی از تبلیغات داخلی داشته باشید چه نکاتی برایتان برجسته‌تر به نظر می‌آید؟

پاسخ به این سوال برایم کمی دشوار است. چون در مدت زمان حضورم در ایران هنوز با جزییات کامل فعالیت‌های تبلیغات داخلی را مورد بررسی قرار نداده‌ام، اما در گفت‌وگو با فعالان حوزه خلاقیت شرکت‌های داخلی متوجه شدم که آنها همه چیز دارند ولی چون زیربنای مناسبی ندارند، نتوانسته‌اند تمام توانایی خود را بروز دهند. فعالان حوزه خلاقیت در ایران چون تلاش کرده‌اند خودشان بیاموزند و منابع دقیقی را در دسترس نداشته‌اند، نتوانسته‌اند کارهای بین‌المللی را اجرا و عرضه کنند.

تبلیغات خلاق

آگهی بنیاد حمایت از حیوانات Tier im Recht– شعار: با بعضی از حیوانات همانند زباله برخورد میشود. به ما کمک کنید تا یاریگر آنها باشیم.

ایستگاه تبلیغات

فولکس‌واگن فرزندتان را از یادتان می‌برد

خودروی خانوادگی Volkswagon با کمپین جدیدش که در دست DDB سیدنی است، کلیشه‌های مرتبط با SUV (sport utility vehicle) را به چالش می‌کشد. این آگهی ۳۰ ثانیه‌ای یک پدر و مادر را بدون فرزندشان نشان می‌دهد که البته پس از چند لحظه متوجه دخترشان می‌شویم که بر صندلی عقب نشسته است و آنها را نگاه می‌کند. مدیر ارشد خلاقیت در گروه DDB سیدنی، بن ولش می‌گوید: «ما همه این مسئله را تجربه کرده‌ایم و در لحظه‌ای گرفتار شده‌ایم که همه‌چیز در اطرافمان فراموش شده و این دقیقا نکته این کمپین است. یک زوج آن‌قدر از بهترین امکاناتی که Tiguan جدید در اختیار آنها می‌گذارد، لذت می‌برند که احساس می‌کنند به زندگی فارغ از مسولیت خود بازگشته‌اند، حتی برای یک لحظه.»

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، این کمپین به‌صورت سراسری اجرا می‌شود و از تبلیغات تلویزیونی، سینمایی، دیجیتال، چاپی، تبلیغات بیرون از خانه و شبکه‌های اجتماعی بهره می‌برد.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکارآفرینی (۸۱)

تبلیغات روی خودرو

ترجمه: امیر آل‌علی

تمامی افراد در طول روز شاهد خیل عظیمی از تبلیغات مختلف هستند و همین امر رقابت در زمینه تبلیغات را بسیار فشرده ساخته است. این امر خبر خوبی نیست زیرا با این شدت تنوع، افراد تنها به سمت تبلیغاتی جذب خواهند شد که یا به آن نیاز داشته باشند یا آنکه برایشان جذابیت خاصی داشته باشد. این امر بدین معناست که همواره تبلیغات دیده نخواهد شد زیرا بازار هدف به آسانی با تغییر کانال تلویزیون، ورق زدن مجلات و تغییر موج رادیو خود می‌تواند تمامی زحمات سازنده تبلیغ را به هیچ تبدیل کند. همین امر باعث شده شیوه‌های تبلیغاتی از تنوع بسیار زیادی برخوردار شوند تا به هر نحوی که شده نام تجاری مدنظر دیده شود. در این بین برخی ایده‌ها خیلی خوب می‌توانند مخاطب را به خود جذب کنند و برخی دیگر در این امر ناموفق هستند. در واقع شیوه‌های رایج تبلیغاتی دیگر تکراری و خسته‌کننده شده‌اند و برای آنکه نگاه‌ها را مجذوب خود کنید لازم است در این رابطه کمی متفاوت عمل کنید.

ایده

تبلیغات جزء لاینفک دنیای امروز است. تبلیغاتچی‌ها حتی از نصب بیلبورد و بنر در سطح شهرها فراتر رفته‌اند و از هر امکانی برای تبلیغ کالاهای تجاری، فرستادن پیام‌های خاص و تاثیرگذاری بر شهروندانی که ساعاتی از شبانه روز را در فضای عمومی به سر می‌برند، استفاده می‌کنند. در سال‌های اخیر علاوه بر اینکه شاهد اوج گرفتن تبلیغات در مترو بوده‌ایم، اتوبوس‌های شهری نیز به بنرهای متحرکی تبدیل شده‌اند که کالایی خاص را تبلیغ می‌کنند یا پیامی ویژه به دیگران می‌فرستند. با وجود این، نباید تصور کرد تبلیغات به همین جا ختم می‌شود. تبلیغات روی بدنه تاکسی‌ها یکی از انواع تبلیغات متحرک است که این روش تبلیغی در اکثر کشورهای جهان بسیار کارساز بوده است زیرا به کمک آن می‌توان راه ورود برندها و نام‌های تجاری را به مکانی‌هایی که قبلا رسانه‌های سنتی از دستیابی به آنها محروم بوده‌اند نظیر خیابان‌ها، محل کار افراد و مدارس، باز کرد. اکثر مردم حین رانندگی مجبور هستند حواس‌شان به جاده باشد و کمتر فرصت این را پیدا می‌کنند که به ماشین‌های اطراف خود توجهی داشته باشند. اگرچه این امر باعث می‌شود تا در ظاهر، تبلیغ روی خودروها ایده‌ای ناکارآمد جلوه کند اما فراموش

نکنید که رانندگان مدت زمان زیادی را پشت چراغ قرمز سپری می‌کنند که باعث می‌شود این امکان را داشته باشند تا به اطراف خود نگاهی بیندازند و با توجه به اینکه در ترافیک‌ها و پشت چراغ‌های قرمز نخستین چیزی که دیده می‌شود خودروهای مجاور است به همین خاطر نباید تصور کرد که این طرح بیهوده است. به علاوه هدف از تبلیغ روی خودروها تنها هدف قرار دادن سواره‌ها نیست و عابرین پیاده نیز بازار هدف محسوب می‌شوند. این روش از مدرن‌ترین ایده‌های تبلیغاتی است که به علت تازگی و جذابیت بصری‌ای که دارد عموما مورد توجه قرار می‌گیرد.

فرض کنید به شما پیشنهاد شود که می‌خواهند برای زمانی که پشت فرمان خودروی شخصی خود و مشغول انجام کارهای روزمره خود هستید مبلغی پول بپردازند، بدون شک از آن استقبال خواهید کرد. در واقع دنیای تبلیغات امروزه این کار را انجام می‌دهد و تنها کافی است اجازه دهید بدنه خودرویتان با آگهی تبلیغاتی پوشانده شود. این آگهی‌ها به‌صورت لایه‌ای نازک روی بدنه قرار می‌گیرند و به آسانی نیز جدا خواهند شد بدون اینکه صدمه‌ای به خودرو وارد سازند به همین خاطر نگرانی‌ای برای صاحبان آنان به وجود نخواهند آورد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- این دسته از آگهی‌ها باید کوتاه و مختصر باشند زیرا ممکن است به علت متحرک بودن تنها چند ثانیه دیده شوند.
- انتخاب نوع راننده به علت آنکه تبلیغ شما را جابه‌جا می‌کنند از اهمیت بالایی برخوردار است.
- در رابطه با رانندگان بهتر است در صورت امکان از بین طرفداران برندتان انتخاب شوند زیرا در این صورت آنان توانایی صحبت یا حتی دفاع از شرکت‌تان را خواهند داشت.

برند شخصی بهنوش بختیاری زیر ذره‌بین «فرصت‌امروز»

گام‌های جدی یک برند شوخ‌طبع

امیر کاکایی
a9631m@gmail.com

بیشتر مخاطبان ایرانی با بهنوش بختیاری، بازیگر طنز سینما آشنا هستند؛ بازیگری که مخاطبان عام جامعه را هدف بازیگری خود قرار داده است. بیشتر این مخاطبان، شاسخین عروسک معروفش در سریال «چارخونه» را می‌شناسند و دیالوگ‌های معروف این بازیگر سینما را در زندگی روزمره خود استفاده می‌کنند. از طرفی حضور این بازیگر سینمایی در شبکه اجتماعی اینستاگرام با ۵میلیون دنبال‌کننده همراه شده است؛ این موضوع باعث شده بختیاری، مخاطبان خود را تحت عنوان «ارتش بهنوش» قلمداد و با ادبیات بهنوشی با آنها ارتباط برقرار کند. این در حالی است که به عقیده برخی کارشناسان حوزه برند، DNA برند شخصی بهنوش بختیاری جلب توجه است و تمامی فعالیت‌ها، رفتارها و حتی صداقت او در پیش چشم دوربین‌ها به قصد جلب توجه صورت می‌گیرد. اینکه بهنوش بختیاری چه برنامه‌ریزی رسانه‌ای را دنبال می‌کند و برند این بازیگر سینمایی چه تداعی را در ذهن مخاطبان ایرانی دارد، بهانه‌ای شد تا «فرصت‌امروز» به سراغ آنا جلوه، مشاور برندینگ و تبلیغات برود.

آنا جلوه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: به‌صورت کلی پرسونال برندینگ مجموعه‌فعالیت‌های مارکتینگی است که طی آن افراد خودشان یا حرفه‌شان را به‌عنوان یک برند در ذهن مخاطبان تثبیت می‌کنند. با توجه به این موضوع اگر نام شخصی در ذهن گروه خاصی، تصویر مشخصی را تداعی کند، او برند است!

او ادامه می‌دهد: فارغ از اینکه تصویر ایجاد شده چقدر حرفه‌ای و لاکچری باشد، آن برند شخصی جایگاهی در ذهن گروه مخاطبش ایجاد می‌کند که توجه، علاقه و در نهایت وفاداری مخاطب را به خود جلب می‌سازد. این وفاداری در حوزه پرسونال برندینگ به پیگیری اخبار، افزایش تعداد دنبال‌کننده در فضای مجازی، حضور فعال در رویدادهایی که آن شخص شرکت می‌کند و در نهایت دنبال کردن پیشنهادهای تجاری پرسونال برند توسط طرفداران منجر می‌شود. براساس این تعاریف می‌توان نتیجه گرفت «بهنوش بختیاری» یک پرسونال برند است!

یادآوری در ذهن مخاطبان

جلوه می‌افزاید: جدا از اینکه شما چقدر با فضای معمول کارها و رفتار او ارتباط برقرار کنید، یا اینکه جزو ۵میلیون طرفدار واقعی و غیرواقعی اینستاگرامی‌اش باشید، به محض آوردن اسم بهنوش بختیاری چند ویژگی در ذهن شما یادآوری می‌شود که شامل خنده، پوشش متفاوت، دعوای اینستاگرامی، اعتمادبه‌نفس و همیشه‌حاضر می‌شود.

گروه هدف

این مشاور برندینگ اظهار می‌کند: بهنوش بختیاری گروهی از مخاطب را Target یا هدف‌گذاری کرده است. او دقیقا مطابق با سبک زندگی این گروه خاص تمامی فعالیت‌های ارتباطی‌اش را برنامه‌ریزی و اجرا می‌کند. شاید هم می‌توان گفت به‌واسطه یک‌سری رفتار و شیوه‌های ارتباطی خاص او، گروهی مشخص طی زمان، او را انتخاب کرده‌اند. با این حال بهنوش بختیاری به هیچ عنوان برای برندش روش بازاریابی گوشه‌ای یا Niche Marketing را انتخاب نکرده است. او بیشتر تمایلش به یک بازار بزرگ Mass Market است.

هویت بصری

جلوه اظهار می‌کند: به نظر می‌رسد طی چند سال اخیر بین بهنوش بختیاری و مخاطبانش ارتباطی جدی و حتی وفادارانه شکل گرفته است. او برای تثبیت جایگاهش در ذهن مخاطب، شاید بیش از هر بازیگر زن دیگری روی هویت بصری برندش کار کرده است و در این مسیر به نظر می‌رسد یک کتابچه برند Guide line شامل بخش‌های استانداردهای پوششی، لحن و ادبیات و حتی اکسسوری دارد. شهرت بختیاری با حضور او در سریال‌های طنز مهران مدیری شکل گرفته و او در تمامی این سال‌ها تلاش کرده است، پایه‌های برندش را بر این شهرت سوار کند او از هیچ‌کدام از المان‌های مورد توجه مخاطبان سریال، عبور نکرده و از آنها در شکل‌دهی هویت برندش استفاده کرده است.

علاقه قومیتی

این مشاور برندینگ خاطرنشان می‌کند: بهنوش بختیاری بعد از حضور در مجموعه سریال‌های متفاوت در ادبیاتش، در پوشش و حتی در دیالوگ‌های ارتباطی‌اش با مخاطبان در جمع‌های فراوانی که شرکت می‌کند، روی بختیاری بودن خود تمرکز می‌کند. این جلب توجه و علاقه قومیتی به او در توسعه مخاطبانش همیشه کمک کرده است. ضمن اینکه او به‌صورت هوشمندانه‌ای فقط و فقط روی این قومیت تاکید نمی‌کند بلکه او با شناختی که از گروه طرفدارانش دارد، با درگیر کردن ریشه‌های قومی نزدیکانش از استان‌های دیگری هم به جمع طرفدارانش اضافه می‌کند.

زندگی با نقش‌های بازیگری

جلوه بیان می‌کند: برخلاف بسیاری از بازیگران که تلاش می‌کنند، نقش‌های‌شان را از زندگی‌شان تفکیک کنند، بهنوش بختیاری نقش‌هایش را زندگی و از آنها برای رونق برند شخصی‌اش استفاده می‌کند، او لهجه نقش‌هایش را نگه می‌دارد، لباس‌های نقش‌هایش را می‌پوشد و حتی عروسک‌های نقش‌هایش را با خود در برنامه‌های مختلف می‌برد. حضور گسترده و متنوع او در برنامه‌های مختلف باعث می‌شود، مخاطب حتی فرصت نکند او را از خاطر ببرد. او برای حضور در هیچ برنامه تلویزیونی و این روزها حتی برنامه‌های اینترنتی تعلل نمی‌کند.

ارتش بهنوش!

این مشاور تبلیغات می‌گوید: بهنوش بختیاری می‌داند که گروه بزرگی را تارگت کرده که این گروه به لحاظ دموگرافیکی ممکن است بسیار متنوع باشند بنابراین به‌منظور ایجاد مشترکاتی بین این گروه گسترده، خودش ابتکار عمل را به دست گرفته است و برای‌شان یک‌سری ویژگی خلق کرده که قطعا وجه اشتراک این ویژگی‌ها همه مربوط به برند شخصی بهنوش بختیاری است! او اسم این گروه متنوع را «ارتش بهنوش» گذاشته است. ارتش بهنوش با ادبیات بهنوشی باهم و با او و حتی با سایرین دیالوگ می‌کنند. این «عشقولیا» که «شاسخین» به دست هستند، به‌شدت هم به او وفادارند و به فرمان او حرکت‌های بهنوشی هم می‌کنند! به جرأت می‌توان گفت بهنوش بختیاری از فعال‌ترین بازیگران ایرانی در فضای دیجیتال و مخصوصا اینستاگرام است. او تا آنجایی که توانسته از این فضا در جهت توسعه مخاطبانش و همچنین تولید اخبار پرحاشیه استفاده کرده است. بهنوش بختیاری گویی مطابق با یک برنامه رسانه‌ای Media plan مشخص، در بازه‌های زمانی دست به تولید محتوایی می‌زند که به‌صورت ویروسی Viral توسط طرفداران و بعضا مخالفان جدی او منتشر می‌شود.

مدیر توسعه برند!

او ادامه می‌دهد: ارتش بهنوشی او می‌توانند در یک شب، چندصد هزار کامنت را جابه‌جا کنند. او ۵میلیون فالوور را با میانگین ۳۰۰هزار لایک برای هر پست که در نوع خودش رکوردی محسوب می‌شود، دارد و شاید همین رکورد او را وسوسه کرده که در حوزه‌های بیزنسی هم وارد شود. با توجه به اینکه کسب‌وکارها اجازه و جرات پیدا کرده‌اند برای برندهایشان از ستاره‌ها استفاده کنند، برند کمتر دیده و شنیده شده پاندورا اعلام کرد که بهنوش بختیاری سفیر منتخب برند او است و تعداد زیادی آگهی و عکس از این برند و خانم بختیاری و محصولات پاندورا منتشر شد. به نظر می‌رسد این ارتباط کاری به‌شدت برای هر دو طرف کار می‌کند و آنقدر این ارتباط خوب پیش رفت که امروز شما می‌بینید خانم بختیاری مدیر توسعه برند پاندورا هستند! و البته ایشان اعلام کردند که کیفیت محصول به حدی خوب بوده که وسوسه شدند در این کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کنند.

این مشاور برندینگ اظهار می‌کند: سرمایه‌گذاری ستاره‌ها در کسب‌وکارهای تجاری یا همکاری‌های‌شان با برندها به‌عنوان سفیر برند Brand Ambassador از اقداماتی است که در سراسر دنیا وجود دارد و متاسفانه نمونه‌های موفق کمی در ایران به‌عنوان نمونه Case Study وجود دارد. حال اینکه همکاری پاندورا و بختیاری این پتانسیل را دارد که یک نمونه موفق شود. پاندورا در آگهی‌هایش، ایده‌های تبلیغاتی‌اش، استراتژی قیمت‌گذاری‌اش و حتی در طراحی وب سایت و دکوراسیون نمایندگی‌هایش به‌هیچ‌وجه خودش را برندی لاکچری معرفی نکرده است و به نظر می‌رسد تمامی تلاشش برای حضور در سبد خرید کلاس B, C جامعه باشد. مدل کیف و کفش‌ها، رنگ‌های استفاده شده در محصولات به نظر می‌رسد به‌شدت نزدیک به سلیقه طرفداران بهنوش بختیاری طراحی شده است.

صرفا جهت جلب توجه

او ادامه می‌دهد: شاید اگر کمی غلظت حضور خانم بختیاری در برنامه‌های تبلیغاتی و ارتباطی پاندورا رعایت و کمی هم به محصول پرداخته شود، این محصول می‌تواند مورد استقبال ارتش بهنوشی واقع شود! نکته قابل توجه دیگری که در راستای فعالیت‌های پرسونال برندینگ بهنوش بختیاری وجود دارد، توجه او به مسائل اجتماعی و حضور مرتبط و گاهی اوقات غیرمرتبط او در فعالیت‌های اجتماعی است. هسته اصلی برند بهنوش بختیاری «جلب توجه» است و تمامی فعالیت‌ها، رفتارها و حتی صداقت او در پیش چشم دوربین‌ها به قصد جلب توجه است که اساسا این ویژگی از خصوصیات و تمایلات اولیه هر شخصی است که در حوزه بازیگری ورود پیدا می‌کند، اما در مورد بهنوش بختیاری این جلب توجه همه چیز را تحت‌الشعاع قرار داده و کنترل می‌کند.

مسئولیت‌اجتماعی

این مشاور تبلیغات خاطرنشان می‌کند: حضور گسترده و فعالانه او در حوزه مسئولیت اجتماعی هم به‌منظور کسب بیشترین میزان توجه برنامه‌ریزی‌شده است. بستن روبان آبی برای حمایت از بیماران دیابتی، حمایت پرحاشیه از جامعه ترنس‌ها، حمایت از خیریه همه بچه‌ها، شرکت در کمپین اهدای خون و... بیشتر از دیده شدن این کمپین‌ها به نظر می‌رسد به قصد حضور و نام خود بهنوش بختیاری اتفاق افتاده و موضوع براساس بودن بهنوش در داستان بوده است تا ایجاد حرکتی برای هرکدام از این کمپین‌های اجتماعی. در همین راستا بهنوش بختیاری در حضورهای هرروزه‌اش در برنامه‌های مختلف، مصاحبه‌های زیادش و در پست‌های اینترنتی متنوعش از ورزشکاران، گروه‌های موسیقی، زنان خانه‌دار، عباس کیارستمی، پاکبان‌های عزیز و... اعلام حمایت کرده و از این حمایت‌ها محتوایی تبلیغاتی با نام خودش تولید کرده است.

جلوه بیان می‌کند: بهنوش بختیاری زن فعالی است. به‌عنوان نمونه سردبیری مجله دیده‌بان است یا تلاش می‌کند که راهکارهای تفکر مثبت را به مخاطبان ارائه دهد. البته او را علاوه‌بر فعال بودن می‌توان درزمینه‌هایی موفق هم نامید و در نهایت باید اعتراف کرد او یک پرسونال برند برای مخاطب عام است. حالا چه ما از او خوش‌مان بیاید چه نه! بهنوش بختیاری اگر بتواند میل به دیده شدنش را کنترل کند و میان تمامی پیشنهادهایی که به او می‌شود، به تعدادی از آنها نه بگوید، آن‌وقت می‌تواند برای حضورش در برنامه‌های تلویزیونی و اینترنتی برنامه‌ریزی کند. این کنترل علاوه بر اینکه به ایجاد یک تصویر یکپارچه حرفه‌ای به او کمک می‌کند، می‌تواند به تصویر ذهنی برندش هم سروشکل منسجم‌تری دهد. او یکی از چند ستاره‌ای است که می‌تواند به سرمایه‌گذاری تجاری روی طرفدارانش فکر کند، اما این در صورتی است که بتواند خودش را در کنار برند بیزینسی‌اش قرار بدهد و نه اینکه آنقدر جلوی آن بایستد که محصولاتش دیده نشود!

بهنوش بختیاری گروهی از مخاطب را Target یا هدف‌گذاری کرده است. او دقیقا مطابق با سبک زندگی این گروه خاص تمامی فعالیت‌های ارتباطی‌اش را برنامه‌ریزی و اجرا می‌کند. شاید هم می‌توان گفت به‌واسطه یک‌سری رفتار و شیوه‌های ارتباطی خاص او، گروهی مشخص طی زمان، او را انتخاب کرده‌اند. با این حال بهنوش بختیاری به هیچ عنوان برای برندش روش بازاریابی گوشه‌ای یا Niche Marketing را انتخاب نکرده است. او بیشتر تمایلش به یک بازار بزرگ Mass Market است

کافه بازاریابی

المپیکی‌های بسته‌بندی

سپهر سرمست/ ندا غفراللهی

المپیک بزرگ ریو اکنون به پایان رسیده است. برای دو هفته میلیاردها چشم در سرتاسر دنیا به این بازی‌ها دوخته شده بود. بیش از ۱۱,۵میلیارد دلار در برزیل برای این بازی‌ها خرج شد تا ۳۷ شهر این کشور در میزبانی تمام تلاش خود را به کار گرفته باشند. پیش‌بینی می‌شود بیش از ۳,۶میلیارد نفر در سراسر جهان این بازی‌ها را تماشا کرده باشند. در این دوره از مسابقات ۱۱ غول تجاری، اسپانسرینگ مسابقات را بر عهده داشتند. اما آیا این هیاهو فقط به تصاویر پخش‌شده از تلویزیون‌ها منتهی می‌شد؟

در دنیای بسته‌بندی موقعیت‌هایی وجود دارد که از طلا هم با ارزش‌تر هستند و شرکت‌های هوشمند زمان و سرمایه قابل توجهی برای بهره‌برداری از آن اختصاص می‌دهند. رویدادهای خاص و منحصربه‌فرد ورزشی هم از این دست هستند. از شرکت کردن یک کشور در مسابقات با سطح اهمیت جهانی که توجه ملی را به خود جلب خواهد کرد می‌توان در دنیای بسته‌بندی استفاده‌های بسیاری کرد. در این مطلب سعی ما تحلیل و بررسی برخی از مهم‌ترین طراحی‌های صورت گرفته با موضوع المپیک ریو ۲۰۱۶ است.

بسته‌بندی پایدار برای مدال‌ها

شاید یکی از جذاب‌ترین وجوه رویداد بزرگ تابستان۲۰۱۶، نوع نگرش برگزارکنندگان به مباحث پایداری (Sustainability) بود. از کاشت نهال توسط ورزشکاران در جنگل تیجوکا، بزرگ‌ترین جنگل شهری دنیا تا طراحی و ساخت مدال‌ها به روش‌های پایدار همگی در نوع خود یک خلاقیت به حساب می‌آیند. بسته‌بندی مدال‌ها از چوب ساخته شده و در تهیه مواد اولیه و تولید آنها ضمن حفظ ظرافت کلیه موارد تولید پایدار نیز در نظر گرفته شده است. بسته‌بندی‌ها به قدری ظریف و زیبا ساخته شد که حتی برخی کاربران شبکه‌های اجتماعی اشتباها تصور یک محصول آرایشی درون آنها را پیدا کردند.

شکلات هرشی ملی‌گرایانه برخورد کرد

این برند ۱۲۲ ساله که همواره نقش برجسته و پررنگی در تاریخ آمریکا بازی کرده است، این‌بار نیز با تغییر بسته‌بندی به رنگ‌های پرچم این کشور حمایت خود را از تیم‌های المپیک و پارا المپیک نشان داد. HERSHEY اسپانسر رسمی شرکت‌کنندگان آمریکایی در مسابقات بود. بنابراین طی مسابقات و به‌صورت تولید محدود لوگو را از رنگ نقره‌ای به ترکیب آبی و قرمز تبدیل کرد. برخی دیگر از محصولات این شرکت نیز در این ایام تغییر کردند از جمله شکلات معروف Hershey's Kisses که در ورقه‌های آلومینیومی با طرح آبی و قرمز روانه بازار شدند. همچنین کارامل‌های این شرکت با نام ROLO نیز از گرافیک ملی‌گرایانه در بسته‌بندی خود استفاده کردند.

کوکاکولا و کمپین #ThatsGold

یکی دیگر از کمپین‌های این رویداد به غول نوشابه‌سازی اختصاص داشت. این شرکت با برپایی کمپین در ۵۰ کشور دنیا لحظه‌های طلایی را با تماشاگران سراسر دنیا جشن گرفت. این کمپین علاوه بر بسته‌بندی شامل دو تبلیغ چاپی و تعدادی کارهای محیطی بود که همواره با این سخن مدیرعامل کوکاکولا همراه می‌شد:

«طلا حسی است که هر کسی می‌تواند طعم آن را بچشد.» –رادولفو اِچوریا

CHOBANI

این برند مطرح آمریکایی در طول المپیک با سه طعم اختصاصی و عرضه محدود آنها به بازار آمد و علاوه‌بر آن طرح بسته‌بندی‌های خود را دستخوش تغییراتی کرد. این شرکت سومین بار اسپانسرینگ تیم آمریکا را تجربه کرد و با توجه به نتایج مثبت آن قرارداد خود را تا ۲۰۲۰ نیز تمدید کرد. سه طعم خاصی که شرکت پیش‌بینی کرده بود عبارت بودند از: ماست با طعم گوآوا، ماست با طعم هندوانه و ماست با طعم انبه که هر کدام پیش از مسابقات و طی تحقیقات میدانی به دست آمده بودند.

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۳۳)

برگه‌های مهم را در جای امن نگهداری کنید

ترجمه: علی آل‌علی

همه ما علاقه داریم که خود را افراد بسیار دقیق و منظمی قلمداد کنیم. در خصوص من، این نکته به‌شدت صحیح است. اما اگر بخواهیم صادق باشیم، بسیاری از ما در طول روز هرگونه نظمی را در محیط کاری خود به‌شدت نابود می‌کنیم. دلیل این امر تنها مرتبط با خصوصیات روانشناختی افراد نیست، فشار کاری بالا یکی از عوامل اصلی در به وجود آمدن چنین بی‌نظمی‌هایی است. تجربه شخصی من در هنگام نگارش این مجموعه ایده‌ها علت اصلی پرداختن به ایده حاضر است. در واقع به هنگام نگارش، تعدادی از برگه‌های مهم خود را گم کرده و پس از گذشت چند هفته آنها را به همراه تعداد بسیار زیادی از برگه‌های دیگر در پشت میز تحریرم پیدا کردم. در وهله نخست شاید یافتن برگه‌های گم‌شده بسیار لذت‌بخش باشد، اما با در نظر گرفتن مدت زمان زیادی که چنین حادثه‌هایی به هدر می‌دهند، می‌توان به عمق فاجعه پی برد.

در فضای کسب‌وکار نیز شرایط به همین ترتیب است. گاهی اوقات یک سند مهم را نیاز دارید، با این حال قادر به یافتن آن نیستید. هزینه‌ای که این اتفاق برای شما به همراه خواهد داشت می‌تواند سرسام آور باشد. همچنین در موارد معمولی نیز مدت زمانی که صرف پیدا کردن برگه‌های مختلف مانند صورت‌حساب‌ها می‌شود، یکی از عوامل اصلی در اتلاف وسیع زمان مفید کارمندان‌تان است.

ایده

همان‌طور که اشاره شد، مدت زمانی که صرف جست‌وجوی برگه‌ها می‌شود، یکی از موارد اصلی در اتلاف وقت برندها است. در این زمینه به همان میزان که بر وسعت فعالیت شرکت افزوده شود، به همان میزان مقدار اتلاف وقت آن نیز بیشتر خواهد شد.

راهکار اولیه در خصوص حل این مسئله استفاده از گیره کاغذ است. اگرچه در وهله نخست این ایده توان کاهش دردسرها را دارد، با این حال همه چیز به این راحتی پیش نخواهد رفت. همان‌طور که برگه‌های کاغذ در محیط کاری مفقود می‌شوند، برگه‌های ضبط شده توسط گیره نیز می‌توانند ناپدید شوند. بنابراین برای حل این مشکل باید به فکر ایده دیگری بود.

نکته اساسی پیش از پرداختن به راه‌حل پیشنهادی، توجه و آگاهی نسبت به اهمیت این موضوع است. در حقیقت بسیاری از کارمندان و همچنین مدیران در خصوص چنین مشکلی تنها به ذکر یک یادآوری معمولی اکتفا می‌کنند: «باید دقت بیشتری به خرج دهیم.» بدون شک این جمله به ذهن هر شخصی که شاهد این اتفاق باشد خواهد رسید، با این حال رفع کامل آن امری است که به راحتی بیان این جمله کلیشه‌ای نیست.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- به منظور اطمینان از نگهداری صحیح برگه‌ها، پیشنهاد من این است که از نگهداری تعداد زیادی از آنها در یک پوشه خودداری کنید، اگرچه استفاده از پوشه نیز می‌تواند امری اختیاری باشد. در واقع نحوه نگهداری برگه‌ها فعالیتی است که شما در آن کاملا آزادی عمل خواهید داشت. شیوه مورد علاقه من استفاده از پوشه‌های بزرگ به دسته‌بندی محتوای آنهاست. همچنین بهتر است میان اسناد و مدارکی که باید در داخل شرکت نگهداری شوند و اسنادی که لازم است با خود حمل کنید نیز تفاوت قایل شوید.

- هنگامی که در یک زمان مشخص تنها با یک سند خاص کار داشته باشید، شرایط بسیار آسان‌تر قابل مدیریت خواهد بود. با این حال در دنیای کسب‌وکار به طور معمول با بیش از یک سند به طور همزمان درگیر خواهید بود. این امر مشکلات شما را بسیار بیشتر می‌کند. بدون شک مراقبت و مدیریت چندین برگه با ارزش به‌صورت همزمان دشوار خواهد بود. یک راه‌حل اساسی تهیه کپی از اسناد است. به این ترتیب همیشه نسخه اصلی را در آرشیو خود خواهید داشت. همچنین دیگر مشکل مدیریت نسخه‌های کپی را ندارید. با این حال در خصوص اسناد بسیار مهم و همچنین محرمانه، تهیه نسخه کپی ریسک بسیار بالایی است.

برای مطالعه ۵۶۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: سال گذشته کسب‌وکاری را در حوزه پوشاک راه‌اندازی کردیم و از آنجا که بیزنس پلن و برنامه مدونی داشتیم، انتظار داشتیم سریعا به درآمدزایی برسیم، اما درآمد ما کفاف هزینه‌های مجموعه را هم به سختی می‌دهد. به نظر شما مشکل کار کجا می‌تواند باشد؟

کسب‌وکار زیانده

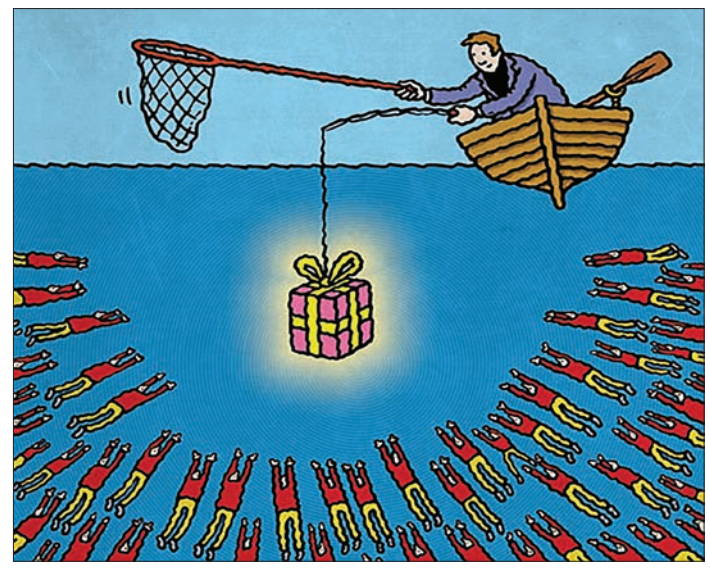
پاسخ کارشناس: بسیاری از کارآفرینان به هنگام شروع کسب‌وکار خود، پول را به‌عنوان هدف خود در نظر می‌گیرند که این کار اشتباه است، چرا که کسب درآمد و افزایش ثروت تنها یکی از اهداف کارآفرینان باید باشد نه تمام آن. تحقیقات نشان می‌دهد افرادی در کسب‌وکار خود موفق هستند که تنها به ثروت‌افزایی و کسب درآمد فکر نمی‌کنند، بلکه ارزش‌افزایی، رشد و توسعه، حل مشکلات و موانع و رفتن به دنبال رویاها بیشترین انگیزه را در کارآفرینان ایجاد می‌کند و منجر به موفقیت آنها می‌شود. کارآفرینی یک فرآیند بلندمدت است که برای رسیدن به موفقیت نیاز به زمان دارد، بنابراین در صورتی که هدف شما از کار، کسب درآمد و ثروت‌افزایی باشد انتظار دارید در زمان کوتاهی به بالاترین درآمد دست یابید در حالی که ممکن است به مشتری بی‌توجه باشید، یا از پرداخت برخی از هزینه‌های ضروری اجتناب کنید و سرمایه‌گذاری لازم را در برخی از بخش‌ها انجام ندهید. بنابراین ممکن است با شکست مواجه شوید.

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.

راهکارهایی برای جلب رضایت مشتری

هدیه فراموش نشدنی

عقیل تقوی



اهمیت هدیه‌ای را که به مشتریان‌تان می‌دهید هنگامی متوجه خواهید شد که مشتری برای‌تان مشتری می‌آورد. این روش بازاریابی بهترین و ماندگارترین و گاهی کم‌هزینه‌ترین روش برای فروختن هرچه بیشتر محصولات‌تان است. مشتری‌ای که برایتان مشتری می‌آورد، هدیه‌ای است که خودتان به خودتان می‌دهید. اما آیا هر هدیه‌ای به هر خریداری باعث می‌شود ما و محصولات‌مان محبوب‌تر شویم؟ هرگز چنین اشتباهی را نکنید. نوع هدیه دادن‌تان بسیار مهم است و اگر یک هدیه بسیار گران‌قیمت را به روش نادرست به مشتری دهید ممکن است هیچ تاثیر قابل توجهی بر کسب‌وکارتان نگذارد.

به طور کلی مشتریان را می‌توان به سه دسته تقسیم کرد:

۱. مشتری راضی

مشتری‌ای که تمام انتظاراتش را برآورده کنیم از ما و محصولات‌مان راضی است و معمولا به ما وفادار می‌ماند، اما همیشه این خطر وجود دارد که رقبا او را از ما بگیرند.

۲. مشتری ناراضی

آنچه از ما یا محصولات‌مان انتظار داشته را نتوانسته‌ایم برآورده کنیم. بنابراین بسیار ناراضی است و نه‌تنها برنمی‌گردد، بلکه دیگران را نیز از خریدن محصولات‌تان منصرف خواهد کرد.

۳. مشتری خشنود

نه‌تنها انتظاراتش را برآورده کرده‌ایم، بلکه چیزی فرای انتظارش به او داده‌ایم. چنین مشتری‌ای همیشه به ما وفادار می‌ماند و تا می‌تواند برای‌مان مشتری می‌آورد.

من از روش هدیه دادن در کسب‌وکارم استفاده کرده و نتیجه گرفته‌ام. بسیار حس خوبی است هنگامی‌که تلفن محل کارتان زنگ می‌خورد و یک خریدار به شما می‌گوید از طرف مشتری‌تان تماس گرفته و درخواست همکاری دارد.

پس مجددا تاکید می‌کنم:

مشتری‌ای که برای‌تان مشتری می‌آورد، هدیه‌ای است که خودتان به خودتان می‌دهید.

و اما چه هدیه‌هایی را به مشتریان‌مان بدهیم که آنها را شگفت‌زده و کاری کنیم که برای‌مان مشتری بیاورند؟

روش‌های مختلفی برای این کار وجود دارد که من در اینجا به سه روش اشاره می‌کنم.

۱- تخفیف غیرمنتظره‌ای به‌عنوان پاداش بدهید

من هر وقت از این روش استفاده کرده‌ام نخستین چیزی که در مشتری مشاهده کرده‌ام شادی و تحیر است. آنها باورشان نمی‌شود که شما چنین کاری را انجام می‌دهید. به همین علت این هدیه شما را همه جا جار خواهند زد.

فرض کنید یک محصول را به طور مثال ۴میلیون تومان به مشتری فروخته‌اید. چند روز پس از تحویل کالا شما نزد مشتری می‌روید و ابتدا از میزان رضایتش از محصول خریداری شده می‌پرسید. سپس به او می‌گویید هنگامی‌که می‌خواستید با واردکننده یا تامین‌کننده مواد اولیه تسویه‌حساب کنید توانسته‌اید از او تخفیف قابل توجهی بگیرید و اکنون می‌خواهید این تخفیف را با او سهیم شوید و به طور مثال یک چک ۳۰۰هزارتومانی را به‌عنوان هدیه تقدیم می‌کنید.

این کار فوق‌العاده برای خریداران ارزشمند است، چراکه آنها حسن نیت شما را در کار می‌بینند و متوجه می‌شوند با کسی معامله نکرده‌اند که فقط به فکر فروختن باشد.

نکته: بهتر است در فروش‌های بزرگ از این روش استفاده کنید تا مبلغ پاداش چشمگیر بوده و از سود خودتان هم چیزی برایتان بماند. البته به شما قول می‌دهم نتیجه‌ای که از این روش می‌گیرید بسیار بیشتر از مبلغ پرداختی‌تان است.

اگر هم مشتری در دسترس نیست که حضورا مراجعه کنید با تماس تلفنی موضوع را به او بگویید و چک را برایش بفرستید. سعی کنید از چک یا پول نقد استفاده کنید و مبلغ هدیه را به حساب‌شان واریز نکنید که تاثیر بیشتری برای‌شان داشته باشد. با این کار آن پاکت چک یا پول دقیقا در ذهن مشتری تداعی‌کننده یک هدیه ارزشمند است.

پس حتما از این روش در فروش‌هایی که می‌توانید استفاده کنید که با این کار مشتریان‌تان شگفت‌زده شده و شما را بسیار بیشتر دوست خواهند داشت.

خودتان را جای آن مشتری بگذارید، اگر کسی چنین هدیه غیرمنتظره‌ای به شما بدهد آیا حاضرید او را کنار گذاشته و با یک شخص دیگر کار کنید؟

از همکاران و دوستان‌تان اگر کسی به چنین محصولی نیاز داشت او را به این فروشنده معرفی‌نمی‌کنید؟

مشتری خشنود و کاملا راضی یک بمب موفقیت است برای بیشتر و راحت‌تر فروختن شما.

۲- روز مشتری

بنا به نوع کسب‌وکارتان می‌توانید هر فصل، هر شش ماه، یا حداقل هر سال یک روز را در تقویم خود به‌عنوان روز مشتری انتخاب کرده و در این روز برای مشتریان‌تان یک هدیه ارزشمند به همراه یک نامه تشکر بفرستید.

در نامه‌ای که می‌فرستید حتما دلیل این هدیه را شرح دهید و آنها را از روز مشتری باخبر سازید. از مشتریان‌تان به خاطر اینکه با شما کار می‌کنند تشکر کنید.

> **برای تمامی مشتریان‌تان اهمیت ویژه‌ای قائل شوید حتی آنهایی که مدت‌هاست از شما خرید نکرده‌اند، تا بتوانید خود را در ذهن مشتری ماندگار کنید. چه بسیارند کسب‌وکارهایی که فقط برای فروختن محصولات‌شان سراغ مشتری می‌روند و در تقویم خود هیچ برنامه‌ای برای خوشحال کردن و قدردانی از خریداران‌شان پیش‌بینی نمی‌کنند**

همراه نامه یک کوپن تخفیف خوب برای مشتری و یک کوپن تخفیف کمتر برای یکی از آشنایان او قرار دهید و بگویید که تا یک هفته آینده او و یک همراهش می‌تواند محصولات شما را با ارائه این کوپن تخفیف خریداری کرده و از مزایای روز مشتری بهره‌مند شود.

مشتری وقتی می‌بیند برای شما و کسب وکارتان اهمیت به‌خصوصی دارد و یک روز را به نام آنها نام‌گذاری کرده و برایشان حتی اگر مدت‌هاست از شما خرید نکرده‌اند، ارزش قائلید، بسیار راضی و خشنود می‌شود و اگر تخفیف‌تان وسوسه‌کننده بوده یا نیاز به محصول شما داشت حتما از شما خرید می‌کند. حتی اگر به‌زودی از شما خرید نکرد، باز هم شما در ذهن او ماندگار شده و برای خریدهای آتی نخستین انتخاب او خواهید بود. کوپن تخفیفی هم که برای یکی از آشنایانش می‌فرستید باعث می‌شود دیگران را از وجود چنین کسب‌وکاری و فرصت خوبی که ایجاد کرده‌اید باخبر کند.

بنابراین حتما برای تمامی مشتریان‌تان اهمیت ویژه‌ای قائل شوید حتی آنهایی که مدت‌هاست از شما خرید نکرده‌اند، تا بتوانید خود را در ذهن مشتری ماندگار کنید. چه بسیارند کسب‌وکارهایی که فقط برای فروختن محصولات‌شان سراغ مشتری می‌روند و در تقویم خود هیچ برنامه‌ای برای خوشحال کردن و قدردانی از خریداران‌شان پیش‌بینی نمی‌کنند.

برای اینکه موفق‌تر شوید شما اشتباه این شرکت‌ها را مرتکب نشده و همیشه یک کار غیرمنتظره و ارزشمند برای مشتریان‌تان انجام دهید.

۳- تقویم اثرگذار

حتما دیده‌اید که در نزدیکی ایام نوروز بازار هدایای تبلیغاتی بسیار داغ است. شرکت‌ها از تقویم‌های رومیزی و دیواری، سررسید و هدایایی نظیر این به مشتریان‌شان هدیه می‌دهند. اما آیا این روش که در مقیاس بزرگ هزینه زیادی را هم به شرکت تحمیل می‌کند می‌تواند آنقدر که باید، اثرگذار باشد؟ از طرف دیگر، من یک سال از این نوع هدایا به مشتریانم ندادم اما با اعتراض آنها مواجه شدم چون انتظار گرفتن چنین هدیه‌ای را از طرف شما می‌کشند.

حال ببینیم چگونه می‌توانیم از هدیه‌ای استفاده کنیم که هم انتظار مشتری برآورده شود و هم پیام تبلیغاتی و اثرگذاری ما را بیشتر به مشتری خاطرنشان کند و صرفا یک تقویم دیواری یا رومیزی با آرم و شعار شرکت نباشد، زیرا این نوع تبلیغات به علت تکرار زیاد اثرخود را از دست داده است.

برای اینکه بتوانید از این هدیه، یک تبلیغ اثرگذار به‌وجود بیاورید پیشنهاد من این است که تقویم‌هایی طراحی کنید که روی آن روزهای خاصی را به‌عنوان روز خدمات رایگان مشخص کنید. به‌عنوان مثال اگر دوربین مدار بسته می‌فروشید، می‌توانید در این روزها به طور رایگان به سیستم‌های ایمنی مشتریان سر زده و تمام موارد را چک کنید و اگر ایرادی داشت آن را برایشان برطرف کنید. اگر سیستم‌های اطفای حریق، سیستم گرمایشی یا سرمایشی یا خودرو یا هر نوع محصولی که می‌فروشید نیاز به خدمات پس از فروش هم دارد حتما از این روش استفاده کنید زیرا ما از این روش استفاده کرده و نتیجه فوق‌العاده‌ای گرفته‌ایم.

فکر کنید چقدر برای مشتری ارزشمند است وقتی قبل از شروع سرما با او تماس بگیرید و بگویید: طبق تقویم روی دیوارتان پس‌فردا روز خدمات رایگان است و کارشناسان شرکت جهت چک کردن سیستم گرمایشی شما خدمت می‌رسند تا زمستان گرمی را برایتان به ارمغان بیاوریم.

چنین تبلیغاتی فوق‌العاده در ذهن مشتری اثر مثبت می‌گذارد و باعث می‌شود از خوبی‌های کار با شما همه جا صحبت کند و دوستان و آشنایان را ترغیب کند که مشتری شما شوند.

فکر می‌کنید کدام بیلبورد یا تبلیغ گران‌قیمت تلویزیونی می‌توانست این‌گونه شما را معروف کند و برایتان مشتری بیاورد؟

نکته:

اگر تعداد مشتریان‌تان زیاد است چند مدل تقویم چاپ کنید و برای هر چند نفر یک روز را به‌عنوان روز خدمات رایگان مشخص و این روزها را خودتان نیز یادداشت کنید تا هم به تمام مشتریان خدمات ارائه شود و هم خودتان فشار زیادی را متحمل نشوید، زیرا مشخص است که به تمام مشتریان‌تان نمی‌توانید در یک روز خدمات ارائه دهید.

بنابراین همیشه از روش‌هایی که دیگران انجام می‌دهند پیروی نکنید و با کمی خلاقیت و دید حرفه‌ای می‌توانید روش‌هایی را ابداع کنید که ابتدا مشتریان‌تان شگفت‌زده شده و همچنین برای‌تان مشتری بیاورند.

بازاردان ایرانی

رنگ ماهور در مدیریت

بابک بهی
DBA با گرایش بازاردانی (مارکتینگ)

ربع پرده* یکم

پیتر دراکر می‌گوید: مدیریت انجام درست کارها است و رهبری انجام کارهای درست. این گفته اگرچه درباره کارایی و اثربخشی هم گفته می‌شود اما به نظر می‌رسد که در هر دو نگاه درست باشد.

ربع پرده دوم

صدای سازش بوی کهنگی نمی‌داد.

جلوی پله‌های پل که رسیدم مردم پشت سر هم منتظر رسیدن به اولین پله پله‌برقی بودند.

هرچه بالاتر می‌رفتی صدای تار بلندتر می‌شد.

رنگ ماهور را از ردیف میرزا عبدالله می‌زد.

جوانی حدودا ۳۰ ساله که با مهارت زخمه به جان تار می‌زد.

خودش بود با زنش یا شاید خواهرش هر دو با سرهای افراشته یکی در ماهور می‌زد و دیگری در ماهور می‌خواند.

مردم با احترام از کنارشان رد می‌شدند.

ربع پرده سوم

هنر روی پل یا زیرپل ندارد اصلا هنر روی زمینی و زیرزمینی چه معنی دارد.

هنر مدیریت نیز همین است. برخی به دانشگاه و مدرک ریز و درشت آن می‌نازند و برخی به موی سفید و تجربه چندین ساله آن.

آنچه مهم است ترکیب این دو هست که با زیور هنر مدیریت آمیخته شود، تازه با این فرض که مدرک با پشتوانه باشد و تجربه – تجربه‌ای علمی.

در یک کسب‌وکار کوچک یا بزرگ هم فرقی نمی‌کند هنر مدیریت در یک شرکت جهانی و یک کسب‌وکار بسیار خرد فرق اساسی ندارد، همان طور که تعریف کارایی و اثربخشی در کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ فرقی نمی‌کند.

مهم طرز فکر است یعنی نوع نگاه به مسائل و شیوه حل کردن آن.

آنچه مدیران هنرمند از مدیریت برداشت می‌کنند تعریفی است دلنشین که می‌گوید: مدیریت یعنی زندگی را برای دیگران اندکی آسان‌تر کردن. (لطیفی – ۱۳۸۸ – ۱۲) و این آن چیزی است که بسیاری از دانش‌آموختگان مدیریت یا مدیران تجربی نمی‌دانند و نمی‌شناسند.

ربع پرده چهارم

نابغه‌ای به نام تام پیترز در کتاب مدیران برجسته سخن می‌گویند می‌نویسد: اگر هنر را ایجاد هارمونی بدانیم، هنر مدیریت استفاده از علم مدیریت به صورتی هارمونیک و هم‌خوان با شرایط درونی و بیرونی یک سازمان است.

او چکیده تجربیات مدیران فراوانی را در یک جمله بیان می‌کند و آن این است: تمرکز در حد وسواس بر روی چند اصل بنیادی سازگار با بافت هر سازمان خاص.

این جمله به دیگر سخن یعنی به کار گرفتن هنرمندانه علم مدیریت (لطیفی – ۱۳۸۸ – ۶۰) در کشور ما هم آموزش نگاه هنرمندانه به مدیران از بایدهاست که نیاز به استادان هنرمند را در خود حس می‌کند.

اندیشمندانه بیندیشیم.

* ربع پرده: ربع پرده از اختراعات ایرانی‌هاست و در موسیقی ایرانی مقدار دقیقی برای آن تعیین نشده است بسیاری معتقدند که روح موسیقی ایرانی از آن است.

آیا می‌دانستید

پذیرش ریسک

آیا می‌دانستید استراتژی پذیرش، یعنی قبول زیان وقتی که آن زیان رخ می‌دهد؟ در واقع خودتضمینی یا تضمین شخصی در این طبقه جای می‌گیرد. پذیرش ریسک، یک استراتژی قابل قبول برای ریسک‌های کوچک است که هزینه حفاظت در مقابل ریسک ممکن است از نظر زمانی بیشتر از تمامی زیان‌های حاصله باشد. تمام ریسک‌هایی که قابل اجتناب و انتقال نیستند، ضرورتا قابل پذیرش هستند. اینها شامل ریسک‌هایی می‌شود که خیلی بزرگ هستند که یا محافظت در مقابل آن امکان‌پذیر نیست یا پرداخت هزینه بیمه آن شاید عملی نباشد.

در این زمینه جنگ به خاطر ویژگی‌هایش و عدم وجود تضمین نسبت به ریسک‌هایش، مثالی مناسب است. همچنین هر مقداری از زیان‌دهی بالقوه علاوه بر مقدار تضمین شده، ریسک پذیرفته شده محسوب می‌شود. همچنین ممکن است این حالت قابل قبول باشد، در صورتی که امکان تحقق زیان‌های سنگین، کم باشد یا هزینه بیمه کردن برای مقدار پوشش بیشتر، خیلی زیاد باشد، به طوری که مانع بزرگی برای اهداف سازمانی ایجاد کند. پذیرش جمعی ریسک از لحاظ فنی نیز یعنی تحمل ریسک توسط گروه ولی توزیع آن در کل گروه.

کانال رسمی صفحات مدیریتی
روزنامه فرصت امروز
telegram.me/adsforsat

دریچه

سرنوشت قراردادهای تجاری پسابرگزیت؛ خوب یا بد؟

ترجمه: سارا گلچین
منبع: هافینگتون پست

بعضی‌وقت‌هـا رویدادهایی در اقتصاد جهان پیش می‌آید که باعث می‌شـود سـران کشورها در برخی اصـول بنیادین خود تغییرات اساسـی ایجاد کنند. داسـتان برگزیـت و قراردادهای تجـاری بریتانیا با اتحادیه اروپا و سـایر نقاط دنیا یکی از این رویدادها اسـت. اگر برگزیت با همین رونـد جلو رود، بریتانیا باید در روابط اقتصادی فعلی خود با اتحادیه اروپا و سایر نقاط دنیا بازنگری کند؛ روابطی که طی سال‌ها با توازنی دقیق جریان داشـت حالا با آمدن برگزیت دچار تحولاتی اساسی خواهد شد.

برگزیـت بریتانیا را وادار خواهد کرد درباره اینکه می‌خواهد چقدر روابط اقتصادی با هر کشور داشته باشـد، ملاحظاتی دقیق انجـام دهد. این ملاحظات در دو بخـش اصلی باید انجام شـود؛ تعرفه تجارت کالا و موانـع قانونـی که تجارت کالاهـا و خدمات را تحت‌تأثیـر قرار می‌دهد. موضـوع تعرفه‌ها عمدتا اقتصادی اسـت و در این مـورد بحث‌هایی قدیمی دربـاره اتحادیه‌هـای گمرکی در برابـر مناطق آزاد تجـاری و چگونگـی همـکاری عمیق‌تـر بـا گروه کوچکی از کشـورها در مقایسـه با یک گروه بزرگ وجـود دارد؛ بحث‌هایی که معمولا سـاده بوده و به نتیجه می‌رسند.

موانـع قانونی تجـارت اما برخلاف بحـث تعرفه‌ها پیچیده هستند و احتمال رسیدن به کشمکش میان طرف‌ها در این بخش بسـیار بیشـتر است، چون هر کشور پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد و می‌خواهد توازن دقیقی میان بهره‌وری اقتصادی و حق حاکمیت و استقلال نظارتی را آن کشور وجود داشته باشد.

بریتانیـا درحال‌حاضـر بخشـی از یـک اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپاسـت. این یعنی بین بریتانیا و اتحادیه اروپا «تعرفه‌های داخلی» حذف شـده‌اند. به‌علاوه، یک تعرفه مشـترک «خارجی» وجود دارد که برای تجارت با شـرکای غیرعضـو اتحادیه اروپا از آن اسـتفاده می‌شـود. این تعرفه مشترک باعث می‌شـود بریتانیـا نتوانـد به صلاحدید خـود برای تجارت خارجی‌اش تعرفه‌های مسـتقل تعیین کند. عضویـت در اتحادیه اروپا همچنین باعث می‌شـود درگیری‌ها و محدودیت‌های گمرکی بین کشورهای عضو از بین برود و فرآیند واردات بسیار آسان شود. واردات از کشـورهای خارج از اتحادیه اما با موانعی روبه‌رو است که متناسب با ماهیت محصول مورنظر، ارزش و مبدا کالا متفاوت است.

پیش آمدن رویـدادی به مهمی برگزیت، بریتانیا را با دو پرسـش درباره تعرفه‌ها روبه‌رو کرده اسـت؛ اول چه نوع رابطه تعرفه‌ای باید بین بریتانیا و اتحادیه اروپا وجود داشـته باشد؟ پاسخ به پرسـش اول روی سوال دوم نیز تأثیر می‌گذارد. سـوال دوم این است: چه نوع رابطه تعرفه‌ای باید میان بریتانیا و سایر نقاط دنیا وجود داشته باشد؟

در روابط میان بریتانیا و اتحادیه اروپا بحث بر سـر این است که آیا وضعیت پس از خروج بریتانیا به همین شکل می‌ماند و اگر نه چه تعرفه‌هایی باید در این زمینه تعیین شـود. یک اتحادیه گمرکی آزادانه‌ترین گزینه برای تجارت بریتانیا با اتحادیه اروپاسـت، اما همانطور که اشـاره شـد، وجود اتحادیه گمرکی، بریتانیا را در تنظیم قراردادهایش با سـایر نقاط دنیا دچار مشکل می‌کند. اگر بریتانیـا به‌جای اتحادیه گمرکی، تجارت آزاد بـا اتحادیه اروپا را انتخـاب کند، می‌تواند با بقیه کشـورهای دنیا هم بر سر بسـتن قراردادهای تجاری مذاکره کند. در این شـرایط است که بریتانیا می‌تواند مستقل از جهان پیرامونش درباره تنظیم قرارداد با هر کشـوری تصمیم‌گیری کند. اکثر اقتصاددان‌ها موافق این هسـتند که تعرفه‌ها تاحدامـکان به صفر نزدیک شود. تعرفه‌ها یک مشکل اساسی در اقتصاد هستند که منجر به ایجاد الگوهای ناکارآمد تولید و تحمیل هزینه به مشتریان می‌شـود. تعرفه‌ها همچنین در ارتباطات بین‌المللی مشـکل ایجاد می‌کند. وقتی تبعیض علیه خارجی‌ها وجود داشته باشد، امکان تنش هم به‌وجود می‌آید.

موقعیت بریتانیا سـخت اسـت چون توازنی میان سیاسـت تعرفه‌های این کشـور با اتحادیـه اروپا و سـایر نقاط دنیا وجـود دارد. عضویـت در اتحادیه گمرکی بـرای بریتانیـا مزایایی خوبـی دارد. برای مثـال از مراحل گمرکی می‌کاهد و باعث می‌شـود کمتر درگیر رعایت «قوانین مبدا» باشـد. اما در این کار معایبـی هم وجـود دارد، از جمله اینکه توانایی بریتانیـا برای کمتر کردن تعرفه‌هـا را در تجارت با کشورهای غیراتحادیه اروپا محدود می‌کند.

بنابرایـن، گزینه بهتر بـرای بریتانیا تعیین تعرفه صفر بـرای تجارت با اتحادیه اروپاسـت. اما بریتانیا باید خـود را منطقه آزاد معرفی کند و قید عضویت در اتحادیـه گمرکی را بزنـد. به‌این‌ترتیب می‌تواند قراردادهای تجارت آزاد را با سـایر نقاط دنیا منعقد کند. ایـن قراردادها می‌تواننـد دوجانبه، منطقه‌ای یا چندجانبه باشـند. با ایـن روش بریتانیا می‌تواند تجارت بدون تعرفه خود را به حداکثر برساند.

داسـتان معضلات قانونی اما بسـیار پیچیده‌تر از قصه تعرفه‌هاسـت. این معضلات هـم کالاها و هم خدمـات را تحت‌تأثیـر قـرار می‌دهد. مـوج عظیم انتقادات و تردید گروه‌های مختلف اقتصادی حاصل این معضلات است.

«بازار واحد» اتحادیه اروپا به‌طورکلی مسـتحکم به‌نظرمی‌رسـد؛ بـازاری که بسـیاری از موانع برای تجـارت میان کشـورهای عضـو این اتحادیـه را از بین برده اسـت. اما اصولا بازارهـای واحد تمایل به جزیی‌نگـری به جای کلی‌نگری دارند و به‌جز برخی اسـتثناها بیش‌ازحد به جزییـات اهمیت می‌دهند. به‌خاطـر مـدون بودن مقـررات و نبـود تبعیض و به‌رسـمیت شـناختن حق تمامـی طرف‌های یک قـرارداد بریتانیـا از بـودن در اتحادیه اروپا سـود زیادی می‌برد. اما درهر حال بریتانیا بخشـی از حق تصمیم‌گیری خود را در این میان از دست می‌دهد.

«نه» به توافق‌نامه‌های تجاری آزاد

افکار عمومی اروپا با قرارداد تجاری آزاد با کانادا به دلیل نقض حقوق اجتماعی و تجاری مخالفند

ترجمه: گلنوش محب‌علی
منبع: COLLECTIFSTOPTAFTA

تـا بـه امـروز بـا وجـود مخالفت‌ها و اعتراضـات مـردم اروپا، مذاکـرات اروپا و ایـالات متحده آمریکا برای ایجاد یک بازار تجاری مشترک به خوبی پیش رفته است. توافق تجـاری اتحادیه اروپـا و آمریکا در حال حاضر بزرگ‌ترین روابط تجاری جهان اسـت. به عقیده مدافعان این قـرارداد، با نهایی شدن آن، هر سال ۱۱۹میلیارد یورو به اقتصاد اتحادیـه اروپا و ۹۵میلیارد یورو به اقتصاد آمریکا کمک خواهد شد.

امـا در پس این لفظ مخفف TAFTA (قرارداد تجارت آزاد ترانس آتلانتیک) چه چیزی نهفته اسـت که مردم اروپا را تا این حد به خود بدگمان کرده اسـت؟ تاکنون از زمان آغاز مذاکرات جوانان، دانشجویان، بازنشسـتگان، کارگـران و احـزاب و انجمن‌های خودجـوش اجتماعی در قالب جنبش‌های اعتراضی در کشورهای مختلف اروپـا، فرانسـه، آلمـان، بلژیـک و ایتالیا مخالفـت خود را بـا امضـای قراردادهای تجارت آزاد آمریـکا (TAFTA) و کانادا (CETA) نشان دادند.

چندین سـال اسـت که اروپـا و آمریکا بر سـر ایجاد یـک توافق تجـاری مذاکره می‌کننـد. ایـن دو ابرقدرت تجـاری دنیا، با فراتـر رفتـن از موافقت‌نامه WTO یا سـازمان تجارت جهانی و برداشـتن موانع تجـاری در قالب یـک توافق‌نامـه جدید، درصدد ایجاد یک بازار مشـترک هستند. اسـتانداردها و مقررات موجود در کشورها غالبا شرکت‌ها را در تجارت‌های برون‌مرزی متحمل هزینه‌هـای غیرضروری می‌کند و باعـث می‌شـود که زمـان زیـادی را در فرآیندهـای تجاری از دسـت دهند. اروپا و آمریـکا می‌خواهند با کاهش تعرفه‌ها در بخش‌هـای مختلف، مقابله با موانع موجود در هر کشـور (مانند تغییر اسـتانداردهای تایید و مقررات فنی) و تسهیل فرآیندهای تجـاری بـازار اقتصادی خود را گسـترش دهنـد. کمیسـیون اروپـا در دفـاع از قراردادهای تجارت آزاد، اطمینان می‌دهد که اگر به‌عنـوان مثال یک خودرو در اروپا گواهینامه‌های امنیتی را با موفقیت دریافت می‌کنـد، در آمریـکا نیـز شـاخص‌های امنیتی بررسـی می‌شـود، با وجود اینکه اکثر استانداردها مشابه هستند. در واقع، مقامات دو قـدرت می‌گوینـد مذاکرات با هدف هماهنگ‌سـازی اسـتانداردهای بهداشـتی، ایمنـی، زیسـت محیطـی، اجتماعی و تجاری انجام می‌شـود و قرار نیسـت توافقات برای سلامت کشورها در جنبه‌های مختلف خطرناک باشد.

چرا اعتراض؟

هفته گذشـته صدهـا نفـر در پاریس، پایتخت فرانسـه برای نشان دادن اعتراض خود به توافق‌نامه تجـارت آزاد Ceta که قـرار اسـت روز ۲۷ اکتبر میـان اتحادیه اروپا و کانادا امضا شـود، تظاهرات کردند. براسـاس یک نظرسـنجی که اخیرا انجام شـده، از هر ۱۰ شـهروند فرانسوی، هفت نفـر با توافق‌نامه‌های تجـارت آزاد مخالف است و آن را خطرناک می‌داند.

در هفت شـهر آلمان، ۱۶۳ هزار تا ۳۲۰ هزار نفر در اواسط ماه سپتامبر در اعتراض به ایـن توافق‌نامه‌ها به خیابان آمده بودند، در حالـی که صدراعظم این کشـور، آنگلا مرکل از این توافق‌نامه‌ها حمایت می‌کند.

در بلژیـک هم، حـدود ۹ هزار نفر اواخر ماه سپتامبر در مقابل مقر سازمان اتحادیه اروپـا تظاهـرات کردند. مردم لهسـتان و اسپانیا هم اعتراضات مشابهی را داشته‌اند.

کمپین‌هـای معتـرض بـه توافقـات تجـارت آزاد معتقدنـد ایـن معاهـدات برای دموکراسـی جهانی و جهانی‌سـازی یک تهدید اسـت. بسـیاری از اروپایی‌ها و آمریکایی‌هـا رکود دسـتمزدها، ترویج نابرابری‌هـای تجاری، تضعیـف وضعیت اشـتغال در پی صنعتی‌سازی و مهاجرت را عامل تخریب‌کننده چهره جهانی‌سازی می‌دانند. به علاوه آسـیب‌های اجتماعی، زیسـت‌محیطی، بهداشـتی و سـلامتی ناشـی از این توافق‌نامه‌هـا جبران‌ناپذیر اسـت. اسـتدلال آنها این اسـت که این توافق‌نامه‌هـا، بـه نـام رشـد اقتصادی، در واقـع اسـتانداردهای اجتماعـی و زیسـت‌محیطی و سـلامت عمومی را به نفـع شـرکت‌های چندملیتـی تضعیـف می‌کنند. نگرانی آنها کاهش سطح کیفیت زندگی‌شـان پس از اجرای توافق تجارت آزاد است.

> **کمپین‌های معترض به توافقات تجارت آزاد معتقدند این معاهدات برای دموکراسی جهانی و جهانی‌سازی یک تهدید است. به علاوه آسیب‌های اجتماعی، زیست‌محیطی، بهداشتی و سلامتی ناشی از این توافق‌نامه‌ها جبران‌ناپذیر است**

از نظر محیط زیسـتی هم، کالاهایی که احتمالا بدون در نظر گرفتن استانداردهای بهداشـتی و ایمنی وارد کشورها می‌شوند به محیط زیست آسیب‌های جدی وارد می‌کنند. آن‌هم در شرایطی که کمتر از یک سال از توافق تغییر اقلیم در پاریس می‌گـذرد، این توافقات اسـتانداردهای زیست‌محیطی را تهدید می‌کند.

دو محقق آمریکایی از دانشـگاه تافتز در نزدیکـی بوسـتون، بـه تازگی یک مطالعـه هشـداردهنده دربـاره عواقب جدی اقتصـادی، اجتماعـی و تجاری توافق‌نامه تجارت آزاد کانادا (CETA) با اروپا منتشر کرده‌اند. این محققان در مطالعه خود درباره عواقب ناشی از کاهش یا حذف تعرفه‌های گمرک، موانع، مقررات و اسـتانداردهای تجاری و بهداشتی در پی امضای توافق‌نامه‌هـای تجارت آزاد (که به نفع شـرکت‌های محلی و ملی اسـت)، در بلندمدت هشدار داده‌اند.

براسـاس ایـن مطالعـه، اجـرای توافق‌نامه‌های تجارت آزاد منجر به از بین رفتن بیش از ۲۲۷هزار شغل در کشورهای امضاکننده معاهدات می‌شود که ۲۰۴هزار تا از آن در اروپاسـت. مثلا کشـور فرانسه ۴۵هـزار شـغل را پس از امضـای قرارداد تجـارت آزاد بـا کانادا از دسـت می‌دهد. همچنیـن، ایـن مطالعـه نشـان می‌دهد در بلندمـدت، افزایـش دسـتمزد به نفع درآمدهای حاصل از سـرمایه به کندی رخ می‌دهد.

به طور کلی این مطالعه هشـدار می‌دهد کـه افزایش بیکاری و کاهـش هزینه‌های خانوار در نتیجه امضای توافق‌نامه‌ها باعث کاهش تولید ناخالص داخلی تا ۰.۴۹درصد در کشورهای اروپایی می‌شود.

از طرفـی دیگـر، یکـی از نگرانی‌هـای اروپایی‌هـا این اسـت که تجـارت آزاد و سرمایه‌گذاری شرکت‌های چندملیتی و راه افتادن شرکت‌های جدید، حقوق کارگران را لگدمال کند، چراکه شرکت‌های اروپایی معمولا قوانین حمایتـی کارگران را جدی می‌گیرند ولی ذهنیت آمریکایی‌ها معمولا ضد این قوانیـن، محدودکننده و غیرقابل انعطاف است.

بـا وجود مخالفت افـکار عمومی اروپا با این توافقات، مذاکـرات پیرامون آن ادامه دارد و به حالت تعلیق درنیامده است. قرار اسـت در تاریخ ۲۷ اکتبر طی یک نشست در بروکسل، توافق‌نامه CETA به تصویب اتحادیه اروپا و کانادا برسد.

گزارش ۲

آشنایی با مهم‌ترین قراردادهای تجاری آزاد در دنیا

قرارداد تجاری مکزیک و آمریکا

مکزیـک، آمریـکا و کانادا یـک اتحادیه تجاری تشـکیل داده‌اند که تعرفه‌ها و موانع گمرکـی را حـذف کرده بـه بـازار کار هم دسترسـی دارند. ایده این قرارداد تحت نام NAFTA در زمـان امضـای توافق‌نامه در سـال ۱۹۹۴، ایجاد بزرگ‌ترین منطقه آزاد تجـاری در جهـان بود که عـلاوه بر ارتقای سطح کیفیت زندگی مردم در این کشورها، روابـط تجـاری و اقتصادی آنهـا را تقویت می‌کنـد. از اهمیت این منطقـه آزاد همین کافی اسـت که اقتصاد آمریکای شمالی در سایه این توافق از سال ۱۹۹۴ تا ۲۰۱۵، دو برابر رشد کرده است. در این بازه زمانی تولید ناخالص داخلی این سـه کشـور در مجموع از ۸هـزار میلیارد دلار به بیـش از ۲۰ هزار میلیارد دلار رسـیده است. طی این سال‌ها، صادرات کانادا به آمریکا سـالانه ۴.۶ درصد رشـد داشته است. در سـال ۲۰۱۵، گردش مالـی حاصـل از تجارت دو جانبـه کانادا و مکزیـک ۳۷ میلیـارد و ۸۰۰ میلیون دلار برآورد شـده است. به علاوه در سال ۲۰۱۵، نزدیک به ۷۸ درصد از صادرات کانادا به دو کشور دیگر عضو توافق نامه NAFTA بود و خودش هم بزرگ‌ترین بازار برای کالاهای مکزیکی و آمریکایی به شمار می‌رفت.

تجـارت بین کانادا، مکزیـک و آمریکا در سایه این توافق، ۸ برابر افزایش داشته است و بعید نیست که هرگونه تحول اقتصادی در هر یک از این سـه کشـور اقتصاد هر سه را نشـانه می‌گیرد. سال ۲۰۱۵، مبلغی حاصل از تجارت خدمات و کالای میان دو کشـور کانادا و آمریـکا، ۸۸۱ میلیارد دلار تخمین زده شده است.

افزایش فعالیت‌های تجاری این سه کشور در پناه توافق نامه تجاری، به افزایش اشتغال در این مناطق منجر شده است. یک شغل از هر پنج شغل ایجاد شده در کانادا مربوط به توافق‌نامه تجاری میان این سه کشور است. نـرخ بیکاری کانادا به لطـف این قرارداد، از ۱۱.۴ درصد در سـال ۱۹۹۴ به ۶.۹ درصد در سال ۲۰۱۵ کاهش یافته است.

توافق تجارت آزاد اروپا و کانادا CETA

توافق اقتصـادی و تجـاری جهانی میان کانـادا و اتحادیـه اروپـا (CETA) یـک قرارداد سطح بالاسـت که هدف آن تقویت روابط اصلی میان کانادا و اتحادیه اروپاست. ایـن توافـق تمـام جنبه‌های یـک توافق تجـاری را از جمله محصـولات و خدمات، سرمایه‌گذار، تدارکات دولت و همکاری‌های نظارتی پوشـش می‌دهـد، توافق CETA، دسترسی کانادا را به یکی از بزرگ‌ترین بازار تجاری جهان با ۵۰۰ میلیون جمعیت و ۲۸ کشـور و تولید ناخالص داخلی ۲۰ میلیارد دلاری اروپـا امکان‌پذیر می‌کنـد. ایده این توافق، حمایت بهتر و جامع‌تر از فرصت‌های تجاری و ایجاد شـغل در اروپاسـت. توافق تجـارت آزاد کانادا و اروپا که اخیرا مخالفان زیادی در اروپا پیدا کرده و مردم اروپا آن را یک اسب تروا می‌دانند، قرار است با کاهش یـا حذف تعرفه‌ها و اسـتانداردهای تجاری، روابـط تجـاری اروپـا و آمریـکا و کانادا را تقویت کند.

منطقه تجارت آزاد شانگهای

سازمان همکاری شانگهای در سال ۲۰۰۱ در شانگهای چین و توسط رهبران کشورهای چین، روسـیه، قزاقسـتان، تاجیکسـتان و ازبکستان تأسـیس شد. مغولسـتان، ایران، هند و پاکسـتان هـم کشـورهای ناظر این سـازمان هسـتند. از سـال ۲۰۱۳ چین در چارچـوب قوانین و مقررات این سـازمان از یـک منطقه تجـارت آزاد حمایـت می‌کند. این منطقه تجـارت آزاد به منظور افزایش و انجام اصلاحات اقتصادی چین به وجود آمد. منطقه آزاد تجاری شـانگهای اجازه می‌دهد که این شـهر نوآوری‌های سیاسی، تجاری و سرمایه‌گذاری داشته باشد و صنعت خدمات را نیز به فهرست توانایی‌های خود اضافه کند. چین این منطقه تجـاری را با هدف افزایش سـرمایه‌گذاری و کاسـتن از موانع تجارت و همچنین آزادسـازی انتقال سرمایه در شهر شانگهای در شرق این کشور ایجاد کرد.

منبع: universalis

شنبه‌بازار

قیمت انواع گوشی

Huawei

مدل	قیمت
Huawei P8	۱،۰۵۰،۰۰۰
G7 Plus dual	۷۰۰،۰۰۰
Ascend P8 Lite	۶۵۰،۰۰۰
Mate 8	۱،۷۳۰،۰۰۰
Nexus 6p	۲،۱۰۰،۰۰۰
Ascend P7	۷۴۰،۰۰۰
Mate S Dual	۱،۵۶۰،۰۰۰
Ascend P7 Mini	۵۴۰،۰۰۰
Ascend Mate7	۱،۱۱۰،۰۰۰
Honor 4X	۶۱۰،۰۰۰
Ascend G7	۶۹۰،۰۰۰
Honor 7	۱،۱۸۰،۰۰۰
Honor 6	۸۹۵،۰۰۰
Honor 4C	۵۰۵،۰۰۰
Ascend G700	۶۰۰،۰۰۰
Ascend G730	۴۱۰،۰۰۰
Ascend G740	۶۷۰،۰۰۰
Ascend G630	۳۸۵،۰۰۰
Ascend Y550	۳۵۰،۰۰۰
Ascend Y530	۳۳۰،۰۰۰
Honor 3C	۴۶۵،۰۰۰
Honor 3X G750	۶۸۵،۰۰۰
Ascend G6	۵۴۰،۰۰۰
Ascend P6	۶۵۰،۰۰۰
Ascend Y600	۳۲۵،۰۰۰
Ascend Mate	۱۳۵۰،۰۰۰
Ascend Y625	۳۱۰،۰۰۰
Ascend Y520	۲۵۰،۰۰۰
Ascend Y511	۲۷۰،۰۰۰
Ascend Y320	۲۳۵،۰۰۰
Ascend Y300	۲۶۰،۰۰۰
Ascend Y221	۱۹۵،۰۰۰
Ascend Y220	۱۸۰،۰۰۰
Ascend G525	۳۸۰،۰۰۰
Ascend G610	۳۸۵،۰۰۰

samsung

مدل	قیمت
Galaxy S7	۲،۳۰۰،۰۰۰
Galaxy S7 Edge	۲،۵۹۰،۰۰۰
Galaxy S6	۱،۵۴۰،۰۰۰
Galaxy S6	۱،۸۱۰،۰۰۰
Galaxy S6 Edge+	۲،۳۵۰،۰۰۰
Galaxy Note 5	۲،۳۲۰،۰۰۰
Galaxy S6 Edge	۱،۸۰۰،۰۰۰
Galaxy S6 Edge	۲،۱۵۰،۰۰۰
Galaxy A9	۱،۸۳۰،۰۰۰
Galaxy Note Edge	۲،۶۶۰،۰۰۰
Galaxy Note 4 Duos	۲،۱۸۰،۰۰۰
Galaxy Note 4 SM-910H	۱،۵۵۰،۰۰۰
Galaxy Note 4 SM-910C	۱،۵۰۰،۰۰۰
Galaxy Alpha	۹۰۰،۰۰۰
Galaxy S5 G900H	۱،۱۷۰،۰۰۰
Galaxy S5 G900F	۱،۲۳۰،۰۰۰
Galaxy S5 Duos	۱،۱۸۰،۰۰۰
Galaxy S5 Mini	۸۸۰،۰۰۰
Galaxy S5 Mini Duos	۹۰۰،۰۰۰
Galaxy K Zoom	۹۰۰،۰۰۰
Galaxy Star 2	۲۴۰،۰۰۰
Galaxy Star Pro	۲۳۰،۰۰۰
Galaxy Note 3 N9005	۱،۴۸۰،۰۰۰
Galaxy Note 3 N9005	۱،۳۸۵،۰۰۰
Galaxy Note 3N9000	۱،۳۵۰،۰۰۰
Galaxy Note 3 Neo	۱،۰۶۰،۰۰۰
Galaxy S4 mini I9190	۶۴۰،۰۰۰
Galaxy Mega 6.3 I9200	۱،۱۰۰،۰۰۰
Galaxy Win I8552	۵۰۰،۰۰۰
Galaxy S4 9500	۹۳۰،۰۰۰
Galaxy S4 9500	۱،۰۲۰،۰۰۰
Galaxy S4 9505	۹۶۰،۰۰۰
Galaxy E7	۷۸۰،۰۰۰
Galaxy E5	۷۵۰،۰۰۰
Galaxy J1	۳۵۰،۰۰۰
Galaxy A7	۱،۴۰۰،۰۰۰
Galaxy A5	۸۶۰،۰۰۰
Galaxy A3	۶۷۰،۰۰۰
Galaxy J5	۶۳۰،۰۰۰

HTC

مدل	قیمت
One M9 Plus	۱،۵۷۰،۰۰۰
One M9s	۱،۱۱۰،۰۰۰
One M9	۱،۶۳۵،۰۰۰
One M8	۱،۲۴۰،۰۰۰
One M8 Dual	۱،۳۶۰،۰۰۰
One A9	۱،۳۱۰،۰۰۰
Desire Eye	۱،۳۰۰،۰۰۰
One E9 Plus	۱،۳۲۰،۰۰۰
One M8 Eye	۱،۲۸۰،۰۰۰
One E8	۸۸۰،۰۰۰
One E8 Dual	۱،۱۰۰،۰۰۰
One Max	۱،۲۰۰،۰۰۰
One Mini 2	۸۲۰،۰۰۰
Desire 700 Dual	۷۰۰،۰۰۰
Desire 826 Dual	۱،۲۰۰،۰۰۰
Desire 816 Dual	۷۵۰،۰۰۰
Desire 620G Dual	۵۰۰،۰۰۰
Desire 610	۶۳۰،۰۰۰
Desire 516 Dual	۴۶۰،۰۰۰
Desire 510	۵۰۰،۰۰۰
Desire 320	۳۳۰،۰۰۰
Desire 310	۲۸۰،۰۰۰
Desire 310 Dual	۴۱۵،۰۰۰
Desire 300	۴۵۰،۰۰۰
Desire 210	۳۳۰،۰۰۰

SONY

مدل	قیمت
Xperia Z5	۱،۵۵۰،۰۰۰
Xperia Z5 Compact	۱،۵۸۰،۰۰۰
Xperia M5	۱،۱۰۰،۰۰۰
Xperia Z3 Plus /Z4	۱،۴۰۰،۰۰۰
Xperia Z2	۱،۱۰۰،۰۰۰
Xperia Z3	۱،۲۷۵،۰۰۰
Xperia Z3 Dual	۱،۳۰۰،۰۰۰
Xperia Z1	۹۹۰،۰۰۰
Z3 Compact	۱،۲۳۰،۰۰۰
Xperia Z1 Compact	۸۰۰،۰۰۰
Xperia M4 Aqua	۶۹۰،۰۰۰
Xperia E4 Dual	۴۵۰،۰۰۰
Xperia E3	۴۳۰،۰۰۰
Xperia E3 Dual	۴۶۹،۰۰۰
Xperia T2 Ultra	۷۷۰،۰۰۰
Xperia T2 Ultra Dual	۸۱۵،۰۰۰
Xperia M2 Aqua	۶۱۰،۰۰۰
Xperia C3	۶۵۰،۰۰۰
Xperia C3 Dual	۷۳۰،۰۰۰
Xperia T3	۷۳۰،۰۰۰
Xperia V	۶۴۰،۰۰۰
Xperia E1	۲۷۰،۰۰۰
Xperia E1 Dual	۴۱۰،۰۰۰

معاون بازاریابی صبا ایده در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از مشکلات به‌وجود آمده برای محبوب‌ترین سرویس ویدئوآنلاین کشور می‌گوید

سوسوی آپارات زیر فشارهای صداوسیما

محمد ممتازپور
m. momtazpour@forsatnet. ir

سایت آپارات که در چند سال اخیر توانسته مخاطبان زیادی را جذب خود کند و تا حد زیادی جای سرویس‌های فیلتر شده خارجی مانند یوتیوب را در ایران بگیرد اکنون روزهای پرفرازونشیبی را طی می‌کند. اوایل هفته گذشته بود که خبری در رسانه‌ها مبنی‌بر شکایت سازمان صداوسیما از بزرگ‌ترین مرجع پخش ویدئوهای آنلاین منتشر شد که البته بیشتر شبیه به شایعه‌پراکنی بود تا خبر موثق، اما در بهت همگان سازمان صداوسیما این خبر را تأیید کرد و حامد معینی، مدیرکل مالکیت فکری و حقوق بین‌الملل این سازمان، در سخنانی به این نکته اشاره کرد که شکایت مذکور مربوط به یک سال پیش است و دلایل آن را «عدم داشتن مجوز سایت‌هایی مانند آپارات جهت فعالیت در عرصه صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی» و «نقض حقوق مالکیت فکری سازمان صدا و سیما» ذکر کرد.

اما از سوی دیگر مسئولان آپارات این دلایل را منطبق با قانون شبکه‌های اجتماعی نمی‌دانند و معتقدند فعالیت آنها کاملاً قانونی و در چارچوب عرف و قوانین کشور است.

به همین دلیل پای صحبت احسان عمرانی، معاون بازاریابی صبا ایده (آپارات) نشستیم تا از جزییات شکایت اخیر صدا وسیما مطلع شویم.

موضوع شکایت صدا و سیما از آپارات چیست؟

ما در جلسه‌ای که به منظور تفهیم اتهام در دادگاه حاضر شدیم، مطلع شدیم که این شکایت به دلیل بارگذاری محتواهای صدا و سیما در سایت آپارات بوده که مالکیت آنها با صدا و سیماست. اما موضوع اینجاست که آپارات یک وب‌سایت کاربر محور است و افراد می‌توانند فایل‌های تصویری خود را در آن بارگذاری کنند تا سایر مخاطبان آن را ببینند که این موضوع فقط مختص به این سایت نیست و همه سایت‌های مشابه در سراسر دنیا چنین فعالیتی دارند.

این کاملاً بدیهی است که اگر شکایتی وجود دارد مشخصا باید عنوان شود کدام کانال اقدام به بارگذاری ویدئوهای دارای حق رایت کرده تا با دستور مراجع قضایی ما آن کانال خاص را مسدود می‌کنیم. البته اگر تحلیل بنده را بخواهید به نظرم برخی هم آپارات را دوست ندارند و می‌خواهند در روند پیشرفت آن اختلال ایجاد کنند به همین بهانه به موضوع شکایت علیه آپارات، به‌عنوان موفق‌ترین مرجع پخش ویدئو آنلاین، دامن می‌زنند.

ما حتی یک مورد هم از قانون تخطی نکرده‌ایم و به هیچ عنوان علاقه‌مند نیستیم محتوایی را که نه‌تنها صدا و سیما بلکه هر مرجع دیگری برای آن زحمت کشیده و دارای حق نشر است بدون اجازه صاحب اثر آن، منتشر کنیم. این روند فعالیت ما در سایت آپارات بوده، هست و خواهد بود.

این ادعاها چقدر صحت دارد و به‌طور کلی چقدر از محتوای آپارات مربوط به تولیدات صداوسیماست؟

قوانینی در دنیا وجود دارد که بر مبنای آن هیچ مرجعی نمی‌تواند آثار را بدون اجازه نشر دهد. اما اینکه بخش بسیار کوتاه چند دقیقه‌ای از یک فیلم سینمایی یا محتوای تلویزیونی در سایت یا هر مرجع دیگری منتشر شود خلاف قانون نیست، همینطور که در تمام خبرگزاری‌ها با ذکر منبع انجام می‌پذیرد.

در آپارات هم طبعا همین قانون وجود دارد و تنها بریده‌های برخی برنامه‌های صداوسیما مثل دورهمی، خندوانه و اخبار منتشر شده که خارج از قوانین نیست پخش می‌شود.

جالب است بدانید کمتر از یک درصد از محتوای بارگذاری شده توسط کاربران در آپارات مربوط به برنامه‌های تلویزیونی است و شکایت اخیر صدا و سیما، جای تعجب دارد.

> **کمتر از یک درصد از محتوای بارگذاری شده توسط کاربران در آپارات مربوط به برنامه‌های تلویزیونی است و این همه سروصدا در مورد شکایت اخیر صدا و سیما، جای تعجب دارد**

آیا سایت آپارات نباید نظارتی بر ویدئوهای بارگذاری شده توسط کاربران داشته باشد؟

روزانه به‌طور میانگین ۱۰ تا ۱۵ هزار فایل ویدئویی روی آپارات بارگذاری می‌شود که قطعاً نمی‌توانیم همه آنها را تک به تک نظارت کنیم، اما یکسری الگوریتم‌هایی در نظر گرفته شده که از طریق آنها جلوی بارگذاری ویدئوهای غیرقانونی و غیراخلاقی را می‌گیریم.

این روند تنها مربوط به آپارات نیست و همه سایت‌هایی که در این زمینه فعالیت دارند در سراسر دنیا به همین منوال عمل می‌کنند. نظارت دقیق بر ویدئوهای بارگذاری شده نیاز به مانیتورینگ دستی دارد که به هیچ عنوان برای سایت‌های کاربر محور با تعداد میلیونی کاربران، قابل اجرا نیست.

از سوی دیگر آپارات یک بستر اشتراک‌گذاری است و تمام عواقب قانونی فایل‌هایی که به اشتراک گذاشته می‌شود، بر عهده کسی است که اقدام به بارگذاری ویدئو می‌کند. البته ما برای آن‌هم یکسری محدودیت‌ها مثل گزارش‌های مردمی درنظر گرفته‌ایم تا جلوی نشر ویدئوهای غیرمجاز را بگیریم.

به تازگی خبری در یکی از خبرگزاری‌ها مبنی‌بر مسدود شدن اپلیکیشن آپارات درج شده است آیا این موضوع صحت دارد؟

خیر، اپلیکیشن آپارات بدون هیچ محدودیتی قابل دسترس کاربران است و سایت هم بدون هیچ اختلالی در حال ارائه خدمات به کاربران خود است. در حال حاضر اپلیکیشن آپارات با دستور دادستانی تنها از کافه‌بازار حذف شده و در هیچ زمینه دیگری محدودیتی ایجاد نشده است. مردم عزیز می‌توانند اپلیکیشن آپارات را به راحتی به صورت مستقیم از روی سایت آپارات به نشانی aparat.com دانلود و نصب کنند.

در سالی که اقتصاد مقاومتی اقدام و عمل نامگذاری شده و حمایت از تولید داخلی باید سرلوحه همه کارها قرار بگیرد، متأسفانه برخی بداندیشی‌ها نسبت به فعالان کسب و کار داخلی وجود دارد که بسیار جای تعجب دارد. ما به لطف خدا هم‌اکنون از مرز ۸ میلیون نمایش موفق ویدئو روزانه گذشته‌ایم و این نشان‌دهنده موفقیت آپارات و نفوذ آن در جامعه است و من فکر می‌کنم این بداندیشی‌ها در نهایت جلوی پیشرفت کلی در جامعه را خواهد گرفت. این برخوردها، مناسب یک سرویس موفق ایرانی که سال‌هاست با تلاش نخبگان کشور به ثمر نشسته، نیست و باید فکری به حال این بدگمانی‌ها کرد.

شایعات درباره محصول جدید اپل بالا گرفت

صفحه کلید شگفت‌انگیز در راه است

فرصت امروز – احتمال رونمایی اپل از صفحه کلید متغیر، تقویت شده و پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال ۲۰۱۶ میلادی از این صفحه کلید رونمایی شود.

مدتی است شایعاتی در خصوص احتمال ساخت صفحه کلیدی متغیر به گوش می‌رسد؛ شایعاتی که به گفته یک منبع آگاه و به نقل از وال‌استریت ژورنال به‌زودی اجرایی می‌شود. اما این تکنولوژی چه اهمیتی دارد؟ این یک گام بزرگ برای افرادی خواهد بود که به کار با صفحه کلید و انواع کیبورد عادت دارند. این فناوری سرعت تایپ و ثبت اطلاعات را افزایش می‌دهد. افزون بر این امکان حفاظت از اطلاعات را تا حد زیادی ارتقا می‌بخشد. اما چگونه؟ امکان سرقت اطلاعات در کیبوردهای عادی بسیار ساده است. روش‌هایی مثل استفاده از برخی پودرها، نورهای لیزری و برچسب‌ها کمک می‌کند بسیاری از اطلاعات و رمزهای امنیتی کاربران به سرقت برود. اما کیبوردهای متغیر امکان سرقت رمزها و اطلاعات افراد را بسیار کاهش می‌دهد. با توجه به اینکه تاکنون هیچ خبر رسمی و جدی در خصوص این محصول از سوی شرکت اپل منتشر نشده، تنها می‌توان به گمانه‌زنی‌هایی درخصوص تکنیک به کار گرفته شده در این کیبورد اکتفا کرد. یکی از این حدس‌ها در خصوص احتمال استفاده از سیستم جوهر لیزری الکترونیک در کیبورد است. احتمال دوم در خصوص استفاده از برخی میانبرها برای کنترل علامت‌های مورد نظر افراد در هنگام تایپ است.

شات

AeroGarden Ultra نام یک گلدان هوشمند است که با نور LED و زمانبندی منظم به پرورش گیاهان می پردازد . این گلدان دارای سه طیف نوری متنوع است و بر اساس نیاز گیاهان به نورپردازی می پردازد . قیمت پایه این محصول ۱۹۹ دلار است .

خبر

از سوی ستاد توسعه فناوری نانو

ماموریت‌های فناورانه نانویی حمایت می‌شوند

ستاد ویژه توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، در راستای حمایت‌های خود از ماموریت‌های فناورانه که در این زمینه انجام می‌گیرد حمایت می‌کند.

به گزارش مهر، ستاد ویژه توسعه فناوری نانو به منظور حمایت از محققانی که برای یادگیری مهارت یا فناوری‌های مرتبط با فناوری نانویی که در کشور وجود ندارد، به خارج از کشور سفر کرده‌اند، حمایت تشویقی اعطا می‌کند.

این حمایت به اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها و دانشجویان دکترا (با معرفی و تأیید استاد راهنما) تعلق می‌گیرد.

ماموریت فناورانه نانو، ماموریت‌هایی در زمینه فناوری نانو هستند که منجر به یادگیری مهارت‌های کسب‌وکار، ثبت اختراع، نحوه کار با تجهیزات مرتبط با فناوری نانو، روش‌های نوین سنتز نانومواد و. . . می‌شود. در این ماموریت‌ها ضروری است مهارت و فناوری به‌طور مستقیم با فناوری نانو مرتبط باشد به همین دلیل این ماموریت‌ها از سوی ستاد حمایت می‌شوند.

محققی که تخصص و سوابق مشخص تأیید شده‌ای، توسط کمیته علمی داوری ستاد ویژه توسعه فناوری نانو داشته باشد، متخصص فناوری نانو در این ماموریت‌ها محسوب می‌شود.

ستاد نانو تعیین کرده که چاپ مقاله ISI، علمی پژوهشی، انجام یا راهنمایی پایان نامه‌های دانشجویی دکترا یا کارشناسی‌ارشد می‌توانند شامل حمایت‌های مربوط به ماموریت‌های فناورانه نانویی قرار بگیرند. البته ضروری است که استاد راهنمای دانشجوی دکترا در فهرست ۱۰۰ نفر جشنواره برترین‌های فناوری نانو باشد.

وزارت ارتباطات اعلام کرد

بازگشت ۱۰هزار تومان به مشترکان تلفن ثابت

مبلغ ۱۰ هزار تومان مندرج در قبض تلفن ثابت بابت بدهی ثبت نام، اشتباه بوده و به مشترکان بازگردانده می‌شود.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، محمدرضا فرنقی‌زاد، رئیس مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت‌ارتباطات در ادامه گفت: با توجه به درج برخی مبالغ در قبض تلفن ثابت این دوره، مانند مبلغ ۱۰۰ هزار ریال با عنوان بدهی ثبت نام اولیه، این موضوع با دستور وزیر ارتباطات مورد بررسی قرار گرفت و با توجه به اینکه این امر ناشی از اشتباه برداشت شرکت مخابرات ایران از مصوبه ۲۰۵ کمیسیون تنظیم مقررات بوده است، مقرر شد نسبت به برگشت مبلغ مذکور به مشترکان تلفن ثابت اقدام شود.

وی افزود: با توجه به اینکه تعرفه تلفن ثابت سال‌های زیادی است که افزایش پیدا نکرده و این امردر توسعه شرکت مخابرات اختلال ایجاد کرده است، کمیسیون تنظیم مقررات سیاستی در این خصوص اتخاذ کرد که همزمان با کاهش تعرفه اینترنت خانگی (ADSL) انجام شد تا سبد هزینه‌های ارتباطی خانوار افزایشی نداشته باشد.

فرنقی زاد در پایان با اشاره به رعایت دقیق قوانین و مقررات کمیسیون اظهار داشت: رگولاتوری اجرای دقیق مفاد کمیسیون تنظیم مقررات را رصد می‌کند و در صورتی که مواردی خلاف مقررات دیده شود برخورد قانونی با متخلفان صورت می‌گیرد.

اینترنت نظامی در روسیه راه‌اندازی شد

روسیه در ادامه اجرای برنامه‌های ایمن‌سازی ارتباطات حساس در فضای مجازی و مقابله با نفوذهای احتمالی، اینترنت نظامی راه‌اندازی کرد.

به گزارش ایرنا، براساس اطلاعات انتشار یافته، بستر شبکه اینترنت نظامی روسیه مستقل است، زیرا بخش اصلی مدیریت و برنامه‌ریزی‌های کاری فضای سایبری جهانی در اختیار شرکت‌های آمریکایی است که همکاری‌های گسترده‌ای با سازمان‌های جاسوسی و اطلاعاتی آمریکا دارند.

روزنامه ایزوستیا درباره اقدام جدید روسیه نوشت: طراحی اینترنت نظامی که اواخر تابستان پایان یافت پس از موفقیت آزمایشی و کسب اطمینان از کارآمدی آن راه‌اندازی شد.

رسانه روسی روز چهارشنبه به نقل از یک مقام نظامی در این حوزه بدون ذکر نام افزوده است: براساس برنامه‌ریزی‌ها، واحدهای رزمی و یگان‌های بیشتری در مناطق مختلف زیر پوشش شبکه اینترنت نظامی قرار خواهند گرفت تا امنیت ارتباطی بیش از گذشته حفظ شود.

این مقام افزوده است: زیرساخت‌های مخابراتی لازم برای ایجاد شبکه امن و مستقل اینترنتی در اختیار وزارت دفاع قرار گرفته که با شبکه جهانی فضای مجازی ارتباط ندارد.

در این شبکه امن که «بخش بسته ارتباطات و انتقال اطلاعات» نام گرفته، با وجود برخورداری از نرم‌افزارها و ارتباط اینترنتی مورد نیاز نظامی، امکان هرگونه تخلیه اطلاعات از فلش‌ها یا حافظه‌های همراه (هارد) ممکن نیست و به صورت متمرکز مدیریت و نظارت خواهد شد.

این مزیت سبب می‌شود، امکان هرگونه نفوذ احتمالی یا استفاده از بدافزارها برای در اختیار گرفتن اطلاعات مهم و حساس نظامی روسیه که یکی از قدرت‌های برتر جهان در این عرصه به شمار می‌رود، کاهش یابد.

گزارش ۲

فروش میوه‌های قاچاق در بازار تره‌بار

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی ضمن اعلام انواع میوه‌های قاچاق در بازار تره‌بار، قیمت آنها و کشورهای مبدأشان را نیز اعلام کرد. حسین مهاجران در گفت‌وگو با ایسنا، ضمن اشاره به اینکه پرتقال آفریقایی، لیموترش، آووکادو و زغال‌اخته از جمله میوه‌های قاچاق موجود در بازار هستند، اظهار کرد: پرتقال آفریقایی هرچند در بازار به‌صورت مختصر وجود دارد اما هر کیلوگرم این محصول ۱۱ تا ۱۳هزار تومان است. لیموشیرین نیز از آفریقا، ترکیه و برزیل وارد می‌شود که قیمت هر کیلوگرم آن معادل ۱۰ تا ۱۲ هزار تومان است. وی ادامه داد: آووکادو نیز از ترکیه به‌صورت قاچاق وارد می‌شود و هر عدد از این محصول ۱۰ هزار تومان قیمت دارد، علاوه بر این زغال‌اخته ارمنستان دیگر محصولی است که به‌صورت قاچاق به بازار کشور وارد شده و قیمت هر کیلوگرم آن معادل ۱۳ تا ۱۷ هزار تومان است.

عرضه میوه‌های نوبرانه پاییزی

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی در مورد میزان و قیمت میوه‌های نوبرانه موجود در بازار خاطرنشان کرد: نارنگی، خرمالو، انار، لیموشیرین، گریپ‌فروت و پرتقال از جمله میوه‌های نوبرانه موجود در بازار هستند. وی افزود: هر کیلوگرم انار از ۱۵۰۰ تا ۳۵۰۰ تومان، هر کیلوگرم نارنگی از ۱۵۰۰ تا ۴۰۰۰تومان، هرکیلوگرم خرمالو از ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰تومان، هرکیلوگرم لیموشیرین از ۲۵۰۰ تا ۳۵۰۰تومان، هرکیلوگرم گریپ‌فروت از ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰تومان، هرکیلوگرم پرتقال کوهستان جنوب از ۴۰۰۰ تا ۵۰۰۰ تومان و هرکیلوگرم پرتقال رسمی از ۲۵۰۰ تا ۳۰۰۰ تومان قیمت دارند و به میزان کافی در بازار موجود هستند.

کاهش قیمت گوجه‌فرنگی

مهاجران همچنین در مورد دیگر محصولات موجود در میدان میوه و تره‌بار اظهار کرد: قیمت هرکیلوگرم گوجه‌فرنگی در هفته گذشته تا ۲۲۰۰ تومان افزایش یافت که با توجه به عرضه گوجه‌فرنگی شیراز و نیز گذر از ایام تعطیلات، مجددا با کاهش قیمت مواجه شده و هر کیلوگرم آن معادل ۷۰۰ تا ۱۵۰۰ تومان است. وی افزود: بادمجان هنوز در بازار کم است و علاوه بر تعطیلات، نبود وسایل حمل‌ونقل از دلایل گرانی این محصول به شمار می‌رود. در حال حاضر نیز هر کیلوگرم بادمجان گلخانه‌ای ۲۵۰۰ تومان و هر کیلوگرم بادمجان بندرعباس از ۱۲۰۰ تا ۱۸۰۰ تومان قیمت دارد. به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی، قیمت هر کیلوگرم انگورقرمز ارومیه ۷۰۰۰ تومان، هرکیلوگرم انگور سفید ارومیه ۶۰۰۰ تومان، هرکیلوگرم سیب گلاب سمیرم ۲۵۰۰ تومان، هرکیلوگرم سیب سفید دماوند ۳۵۰۰ تومان و هرکیلوگرم سیب قرمز ۳۰۰۰ تومان، هر کیلوگرم موز بین ۳۰۰۰ تا ۴۰۰۰ تومان قیمت دارند.

کاهش نرخ گوشت با ادامه روند واردات

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی گفت: در صورت ادامه روند واردات گوشت گوسفندی از ارمنستان، گرجستان وقرقیزستان پیش‌بینی می‌شود قیمت گوشت کاهش یابد. علی‌اصغر ملکی، رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به گلایه‌های مردم از افزایش قیمت گوشت اظهار داشت: در شرایط فعلی نرخ گوشت گوسفندی در مقایسه با قبل از تاسوعا و عاشورای حسینی تفاوتی نداشته است. وی افزود: در حال حاضر هر کیلو شقه بدون دنبه ۳۳ الی ۳۴ هزار تومان به مغازه‌دار و ۳۷ هزار تومان به مشتری عرضه می‌شود. ملکی تصریح کرد: در صورت ادامه روند واردات گوشت گوسفندی از ارمنستان، گرجستان وقرقیزستان پیش‌بینی می‌شود قیمت گوشت کاهش یابد، ضمن آنکه اتمام مراسم تاسوعا و عاشورای حسینی در کاهش قیمت گوشت تاثیرگذار است.

کاهش ۲درصدی شاخص قیمت تولیدکننده محصولات گاوداری صنعتی در بهار

بر اساس اعلام مرکز آمار ایران، شاخص کل قیمت تولیدکننده محصولات گاوداری‌های صنعتی در بهار ۹۵، ۲.۰۶درصد کاهش نسبت به فصل قبل و ۰.۵۵درصد کاهش نسبت به فصل مشابه سال قبل داشته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از مرکز آمار ایران، شاخص کل قیمت تولیدکننده محصولات گاوداری‌های صنعتی در فصل بهار ۱۳۹۵ به عدد ۲۱۵.۴۵ رسید، که ۲.۰۶درصد کاهش نسبت به فصل قبل و ۰.۵۵درصد کاهش را نسبت به فصل مشابه سال قبل نشان می‌دهد. در فصل مورد بررسی شاخص قلم گاو نر داشتی با ۳.۱۹درصد افزایش نسبت به فصل قبل با بیشترین افزایش روبه‌رو بوده است و این در حالی است که شاخص قلم گاو تلیسه با ۳.۸۶درصد کاهش نسبت به فصل قبل، مواجه بوده است. در فصل مورد بررسی شاخص قیمت کل در اغلب استان‌ها، با کاهش روبه‌رو بوده است که در این میان استان خوزستان با ۵.۵۰درصد افزایش در شاخص کل نسبت به فصل قبل بیشترین افزایش و استان خراسان شمالی با ۷.۴۸درصد کاهش در شاخص کل نسبت به فصل قبل با بیشترین کاهش مواجه بوده است.

امیر نجار شریفی، رئیس اتحادیه فروشندگان میخ، قفل و لولا در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد

چشمی به بازار عراق و افغانستان

لیلا شیرزاد

معمولا تمام افراد هنگام خروج از خانه سعی می‌کنند از قفل بودن در منزل اطمینان حاصل کنند. امروزه قفل‌های ساختمانی رنگ و لعاب خاص‌تری پیدا کرده‌است. قفل‌های کلیدی کم‌کم جای خود را به حسگرها و قفل‌های کارتی می‌دهند. اما در این میان آنچه مهم است تداخل امنیت افراد با کیفیت قفل‌های تولید داخل است. اگر قفل تولیدی کیفیت لازم را نداشته باشد باعث می‌شود امنیت منزل و محل کار افراد به راحتی دچار خلل و مشکل شود، همین امر بهانه‌ای شد «فرصت امروز» گفت‌وگویی را با امیر نجار شریفی، رئیس اتحادیه فروشندگان میخ، قفل و لولا داشته باشد که در ادامه می‌خوانید.

نسبت ۵۰ به ۵۰ تولید و واردات

در حال حاضر تولیدکننده‌های خوبی در زمینه تولید یراق آلات در کشور وجود دارد، اما باید بدانیم مکانیزم قفل‌های اروپا با مکانیزم قفل‌های موجود در ایران فرق کرده است. سیستم‌های امنیتی این کشورها به سمت الکترونیکی شدن سوق یافته و بیشتر قفل‌ها با عدسی چشم یا ثبت رمز و لمس انگشت دست باز می‌شوند. دیگر زمان کلید گذاشتن در جیب گذشته است. نجارشریفی با بیان این جملات می‌افزاید: به دلیل اینکه بیشتر اعضای صنف ما به فروش میخ مبادرت داشتند، سرفصل اتحادیه ما با میخ شروع می‌شود. تولید میخ برای ۶۰ یا ۷۰سال گذشته است گرچه این قطعه هنوز هم کارایی دارد اما با گذشت زمان و پیشرفت تکنولوژی، این قطعه جای خود را به پیچ داده است. در حال حاضر پیچ همان کار میخ را انجام می‌دهد با این تفاوت که استحکام بیشتری دارد. در گذشته تکنولوژی تولید پیچ موجود نبود و میخ از روسیه وارد می‌شد و به دلیل مصرف بالای میخ تولیدکنندگان زیادی در این حوزه داشتیم اما امروزه دو یا سه واحد تولیدی در این بخش فعالیت می‌کنند، آن‌هم نه مثل سابق. در حال حاضر میخ معمولی وارد نمی‌شود مگر میخ فولادی و میخ‌های منگنه. میخ‌های فولادی نیز به دلیل مقرون به صرفه بودن واردات از چین از این کشور وارد می‌شوند. وی ادامه می‌دهد: به جز دو یا سه قطعه که به دلیل نبود امکانات و تجهیزات قادر به تولید آن در داخل نیستیم اکثر قطعه‌ها در ایران تولید می‌شود. اما در این بین واردات نیز باید وجود داشته باشد. در حال حاضر بیشتر قطعاتی که تولید آن در داخل مقرون‌به‌صرفه نیست، وارد می‌شود. این واردات از اروپا و چین صورت می‌گیرد اما اخیرا اقداماتی نیز برای واردکردن برخی قطعات از کشور هند انجام شده است. در زمینه صادرات نیز به کشورهای حوزه خلیج فارس، عراق و افغانستان قطعاتی صادر می‌شود اما بیشترین و بزرگ‌ترین بازار صادراتی ما بازار عراق و افغانستان است.

رابطه مستقیم این صنف با ساختمان‌سازی

رکود ساختمان باعث افت بازار شده‌است و این می‌تواند تهدیدی برای صنف ما باشد. صنف ما رابطه مستقیمی با ساختمان‌سازی دارد؛ زمانی که صنعت ساختمان‌سازی در ایران افت کرد تاثیر مستقیمی بر صنف ما گذاشت. محصولات ارائه شده در صنف ما به دلیل اینکه مصرفی نیستند ممکن است سالیان سال مورد استفاده قرار گیرند بدون اینکه خراب شده و نیاز به تعویض داشته باشند، تنها ممکن است مدل آن قدیمی شده و مصرف‌کننده به تعویض آن اقدام کند. همچنین عامل روانی نیز در این صنف بسیار حائز اهمیت است؛ به‌طوری‌که سرمایه‌گذار یا تولیدکننده باید با اعتماد و اطمینان خاطر به سرمایه‌گذاری در این حوزه بپردازد و مطمئن باشد که سرمایه‌اش را از دست نمی‌دهد. از سوی دیگر تولیدکنندگان ایرانی باید تولیدات خود را با محصولات بازار جهانی وفق دهند و با آنها رقابت کنند، زمانی که در بازار رقابت وجود داشته باشد تولیدکنندگان توجه بیشتری به سلیقه و خواسته مشتری خواهند داشت. وی با بیان این جملات می‌افزاید: اگر در رابطه با واردات قانونمندتر شویم و بتوانیم بر تولید نظارت کنیم قطعا اجناس باکیفیت‌تری تولید خواهیم کرد و این طبیعتا به نفع مصرف‌کننده خواهد بود. وی ادامه می‌دهد: در حال حاضر بیش از ۲۰۰واحد تولیدی در زمینه تولید یراق‌آلات در حال فعالیت هستند. همچنین در این صنف حدود ۵۱۰ واحد فروشنده جوازدار و ۲۰۰فروشنده بدون جواز فعالیت می‌کنند. علاوه براین تعداد ۱۳۰ تا ۱۴۰واحد نیز برای کسب جواز فروش اقدام کرده‌اند. مرکز و بورس قطعات ما در خیابان امام خمینی و حوالی میدان حسن‌آباد قرار دارد و اتحادیه ما به‌طور کلی شامل فروشندگان و تولیدکنندگان میخ، دستگیره، قفل و یراق‌آلات است.

به ندرت قاچاق داریم

در این حوزه به ندرت با قاچاق روبه‌رو هستیم اما به هرحال باید وزارت صنعت، معدن و تجارت با اتحادیه فروشندگان میخ، قفل و لولا همکاری کند و برخی تعرفه‌های گمرکی را تعدیل کرده تا قاچاق به صرفه نباشد. قاچاق در صنف ما خیلی مقرون به صرفه نیست. یکی از راهکارهایی که برای جلوگیری از قاچاق وجود دارد، این است که تعرفه‌های گمرکی با نظر کارشناسان هر صنف اصلاح شود، اگر تعرفه کالاها صحیح و مناسب باشد، افراد به سمت قاچاق نمی‌روند اما در حال حاضر برخی اجناس تعرفه بالایی دارند و همین امر منجر به قاچاق می‌شود. همچنین لازم است روی مسائل فرهنگی کار کرده و عواقب استفاده از قاچاق را برای مردم شفاف‌سازی کنیم.

نبود نقدینگی در بازار به این صنف فشار می‌آورد

در رابطه با نحوه قیمت‌گذاری یراق‌آلات باید بگویم این کف بازار است که قیمت یراق‌آلات را تعیین می‌کند، اما برای تعیین قیمت فرمول‌هایی نیز داریم؛ به این صورت که مغازه‌دار مجاز است ۱۵درصد سود روی قیمت قطعه فروخته‌شده داشته‌باشد. در صنف ما گران‌فروشی کمتر وجود دارد. در حال حاضر نیز به دلیل رکود بازار برخی مغازه‌داران با سود ۲ تا ۳درصد به فروش محصولات خود اقدام می‌کنند تا بتوانند امورات زندگی خود را بگذرانند. وی با بیان این جملات می‌افزاید: ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده در این صنف، برخی در داخل کشور ساخته می‌شود برخی نیز از کشورهای اروپایی مثل ایتالیا که در این حوزه پیشگام هستند، وارد می‌شود. البته واردات این تجهیزات از چین نیز متداول است. در این میان واردات دستگاه‌هایی مثل دستگاه پرس از کشورهای چک و اسلواکی انجام می‌گیرد. حجم تولید یراق‌آلات در کشور حدود ۵۰ درصد و واردات نیز ۵۰درصد است. اگر تولیدکننده ما بتواند با جنس‌های وارداتی رقابت کند، قطعا مصرف‌کننده‌ها نیز ترجیح می‌دهند از اجناس تولید داخل استفاده کنند. نجارشریفی ادامه می‌دهد: مهم‌ترین ایراد صنف ما این است که در آخرین مرحله ساختمان‌سازی قرار گرفته‌ایم. به‌طور مثال شخص در شروع ساختمان‌سازی از تخریب گرفته تا خرید آهن و... پول نقد خرج می‌کند اما زمانی که به مرحله آخر که همان خرید یراق‌آلات و دستگیره است می‌رسد دیگر پول نقدی ندارد. حال شخص می‌رود سراغ اینکه هم قیمت را بشکند هم جنس ارزان و بی‌کیفیت خریداری کند و این باعث خرابی بازار صنف ما می‌شود.

سرمایه‌اولیه

با توجه به گستردگی شاخه‌های این صنف سرمایه اولیه لازم برای شروع هر کدام از بخش‌ها نیز متفاوت خواهد بود. به طور مثال برای شروع فعالیت در قفل در چوبی به یک سرمایه ۴ تا ۵میلیارد تومانی در یک فضا و متراژ ۳هزارمتری نیاز است. گرچه برای این مقدار فضا می‌توان یک سوله ۲هزارمتری نیز در نظر گرفت. به همین ترتیب اگر شخصی بخواهد در بخش قفل کمدچوبی فعالیت کند، می‌تواند این کار را با یک سرمایه ۶۰۰میلیون تومانی شروع کند، همچنین برای شروع فعالیت در بخش تولید لولا یک سرمایه ۵۰۰میلیون تومانی کار راه‌انداز است. سرمایه اولیه برای تولید قفل کتابی برنجی نیز حدود ۲۰میلیارد تومان است. قیمت دستگاه‌ها نیز بسته به سطح فعالیت افراد در این حوزه متفاوت خواهد بود، اگر شخصی بخواهد قفل کتابی برنجی تولید کند و برای شروع کار از تجهیزات ابتدایی مثل دریل گرفته تا تجهیزات پیشرفته، از برندهای ایرانی استفاده کند به ۲۰میلیارد تومان سرمایه برای خرید تجهیزات و ماشین‌آلات احتیاج دارد. اما سرمایه اولیه برای خرید تجهیزات قفل سرب خشک بسیار پایین‌تر است به همین جهت تولیدکننده این نوع قفل و واردکننده آن نیز در بازار زیاد است. تعداد نیروهای شاغل نیز با توجه به اتوماتیک بودن تجهیزات و ماشین‌آلات متغیر خواهد بود.

مجوز و ریسک‌ها

رکود ساختمان‌سازی مهم‌ترین معضلی است که این صنعت را با تهدید مواجه کرده‌است. به طور مثال وقتی در یک خانه دستگیره‌ای نصب می‌شود ممکن است تا سالیان سال آن دستگیره سالم بماند و کار کند، بنابراین زمانی تولیدات این صنف فروش خواهد داشت که ساختمان‌سازی رونق داشته باشد، این صنف همانند ابزارآلات نیست که مصرفی باشد به همین جهت تا زمانی که ساختمان‌سازی نباشد نه‌تنها این صنف بلکه ۸۰ شغل وابسته به این صنعت نیز در رکود به سر خواهد برد. اگر رونق به بازار ساخت‌وساز برگردد، می‌توان منتظر بهبود شرایط در این صنف بود. از سوی دیگر به دلیل ارتباط این صنف با آخرین مرحله ساختمان‌سازی زمانی که سازنده به فعالان این بازار روی می‌آورد زمانی است که امور ساخت‌وساز ساختمان تمام شده و نقدینگی کمی در دست صاحب ساختمان است، به همین جهت این صنف همواره با کمبود نقدینگی نیز مواجه است. مجوز کسب‌وکار تولید در این حوزه از وزارت صنایع اخذ می‌شود اما واردکنندگان باید کارت بازرگانی داشته باشند که از وزارت بازرگانی می‌توانند این کارت را دریافت کنند. همچنین شخصی که بخواهد به طور مثال در حسن‌آباد مغازه داشته باشد و خرده‌فروشی کند باید برای دریافت مجوز به امور اصناف مراجعه کند.

سرمایه‌گذاری

گزارش «فرصت امروز» از روند سرمایه‌گذاری در تولید ابزارهای ساختمانی

تامین ۹۹درصد مواد اولیه در داخل کشور

در حوزه تولید یراق‌آلات (انواع قفل، میخ، لولا، دستگیره و...) شرکت‌هایی در کشور فعال هستند اما تولیدات به نحوی نیست که پاسخگوی نیاز بازار باشد. اگر هم بخواهد پاسخگوی نیاز بازار باشد نه از نظر قیمتی و نه کیفی قادر به این امر نخواهد بود، زیرا از لحاظ کیفی به جز دو یا سه برند، کیفیت سایر برندها پایین است. رضا سلامی، مدیر بازاریابی شرکت قفل کلون با بیان این جملات می‌افزاید: صادرات در این حوزه تا جایی که اطلاع دارم وجود ندارد اما واردات در این بخش به‌ویژه قفل در چوبی زیاد است.

بعد از بالا رفتن قیمت دلار، واردات عمدتا از کشور چین صورت می‌گیرد، اما تا چند سال گذشته از کشورهای ایتالیا، آلمان، ترکیه و اسپانیا نیز وارداتی صورت می‌گرفت. وی می‌افزاید: قدرت خرید مردم بسیار پایین آمده است. اگر واردات از کشورهای اروپایی ادامه پیدا کند قطعا خریداری وجود نخواهد داشت. مشتریان محصولات تولیدی ما، سازنده‌ها هستند و به طور مستقیم با مصرف‌کنندگان در ارتباط نیستیم. طبیعتا ۸۰درصد مصرف‌کنندگان به سمت جنس‌های مرغوب می‌روند، اما سازنده‌ها تنها دنبال یک ظاهر زیبا و شیک هستند و کاری به کیفیت محصول وارداتی ندارند.

رکود ساختمان‌سازی؛ معضل این صنعت

با توجه به اینکه شاخه کار ما بسیار گسترده است به همین جهت سرمایه اولیه لازم برای شروع هر کدام از بخش‌ها متفاوت خواهد بود. به طور مثال برای شروع فعالیت در قفل در چوبی به یک سرمایه ۴ تا ۵ میلیارد تومانی در فضایی به متراژ ۳هزارمتر نیاز است. گرچه برای این مقدار فضا می‌توان یک سوله ۲هزارمتری نیز در نظر گرفت. وی با بیان این جملات می‌افزاید: شرکت قفل کلون که به‌عنوان یک شرکت مادر و بزرگ در این حوزه فعالیت می‌کند، حدود ۲۰هزارمتر زمین و ۱۰هزارمتر سوله در اختیار دارد که به این فضا یک متراژ ۱۰هزارمتری نیز در حال اضافه شدن است. سرمایه اولیه برای شروع هریک از شاخه‌ها در این حوزه متفاوت است. به طور مثال اگر شخصی بخواهد در بخش قفل کمدچوبی فعالیت کند، می‌تواند این کار را با یک سرمایه ۶۰۰ میلیون تومانی شروع کند، همچنین برای شروع فعالیت در بخش تولید لولا یک سرمایه ۵۰۰ میلیون تومانی کارراه‌انداز است. اما سرمایه اولیه برای تولید ۲۰ تا ۳۰ قطعه به‌عنوان تولیدکننده مادر، طبیعتا به سرمایه بیشتری نیاز خواهد داشت. سلامی در ادامه می‌افزاید: مواد اولیه مورد استفاده در این صنعت تماما از داخل تامین می‌شود. تنها در برخی از مواد آبکاری به واردات از اتریش روی آورده‌ایم. مجوز کسب‌وکار تولید در این حوزه از وزارت صنایع اخذ می‌شود اما واردکنندگان باید کارت بازرگانی داشته باشند که از وزارت بازرگانی می‌توانند این کارت را دریافت کنند. همچنین شخصی که بخواهد به طور مثال در حسن‌آباد مغازه داشته باشد و خرده‌فروشی کند باید برای دریافت مجوز به امور اصناف مراجعه کند. در رابطه با دریافت تسهیلات، گرچه قول‌های فراوانی داده شده‌است اما تا امروز هیچ‌گونه تسهیلاتی را دریافت نکرده‌ایم. وی با بیان این جملات می‌افزاید: رکود ساختمان‌سازی مهم‌ترین معضلی است که این صنعت را تهدید و با رکود مواجه کرده‌است. به طور مثال وقتی در یک خانه دستگیره‌ای نصب می‌شود ممکن است تا سالیان سال آن دستگیره سالم بوده و کار کند، بنابراین زمانی کار ما فروش دارد که ساختمان‌سازی رونق داشته باشد، صنف ما مانند ابزارآلات نیست که مصرفی باشد، به همین جهت تا زمانی که ساختمان‌سازی نباشد نه تنها کار ما، بلکه ۸۰ شغل وابسته به این صنعت نیز در رکود به سر می‌برد. سلامی در رابطه با شیوه فروش شرکت خود به «فرصت امروز» می‌گوید: فروش محصولات ما گرچه در سایت نیز صورت می‌گیرد اما بیشتر ویزیتوری است. به این صورت که محصولات‌مان را در بازار تهران پخش می‌کنیم و از طریق این بازار محصولات تولیدی به بازار شهرستان‌ها توزیع می‌شود.

روند طولانی اعتمادسازی برند

در همین رابطه پژمان بهنام‌پور، معاون مدیرعامل شرکت «گیرا قفل» در رابطه با فضای کسب‌و کار در این حوزه به «فرصت امروز» می‌گوید: اگرچه واردات در این حوزه وجود داشته، اما نتوانسته است تولید ما را تحت تاثیر قرار دهد. با توجه به این مسئله که شرکت ما قدمت زیادی در تولید قفل دارد و سابقه کاری شرکت گیرا به سال ۱۳۳۷ بازمی‌گردد بیشتر تجهیزات و دستگاه‌های مورد نیاز را خودمان تولید می‌کنیم و اگر در این زمینه نیاز به واردات ماشین‌آلات و تجهیزات باشد ترجیح‌مان این است که از کشورهای اروپایی واردات صورت گیرد. وی در ادامه می‌افزاید: کار ما قفل آویز و کتابی است که با قفل در چوبی بسیار متفاوت است. اگر شخصی بخواهد در قفل سرب خشک سرمایه‌گذاری کند به سرمایه اولیه یک تا ۲میلیاردی برای شروع کار نیاز دارد، اما در قفل کتابی برنجی که حوزه فعالیت ما نیز است حداقل سرمایه مورد نیاز ۲۰میلیارد تومان است. قیمت دستگاه‌ها نیز بسته به سطح فعالیت افراد در این حوزه متفاوت خواهد بود. به طور مثال اگر شخصی بخواهد برای شروع کار از تجهیزات ابتدایی مثل دریل تا تجهیزات پیشرفته از برندهای ایرانی استفاده کند به ۲۰میلیارد تومان سرمایه برای خرید تجهیزات و ماشین‌آلات احتیاج دارد. اما سرمایه اولیه برای خرید تجهیزات قفل سرب خشک بسیار پایین‌تر است، به همین جهت تولیدکننده این نوع قفل و واردکننده آن نیز در بازار زیاد است. قیمت ماشین‌آلات وارداتی از چین حدود ۴ تا ۵میلیارد متغیر است اما اگر این واردات از انگلیس یا ایتالیا صورت گیرد قطعا سطح قیمت‌ها بسیار بالا خواهد بود. وی با بیان این جملات می‌افزاید: برای تولید قفل کتابی با تیراژ ماهانه ۳۰هزار قفل حداقل به ۲هزار متر سوله نیاز است. تعداد نیروهای شاغل نیز با توجه به اتوماتیک بودن تجهیزات و ماشین‌آلات متغیر خواهد بود. مواد اولیه برای تولید این نوع قفل (قفل کتابی) معمولا ۹۹درصد از داخل تامین می‌شود، تنها یک درصد آهن وارداتی داریم که از اسپانیا این واردات صورت می‌گیرد. در رابطه با زمان برگشت سرمایه نیز با توجه به اینکه جنس ما امنیتی است باید بتوانیم اعتماد مردم را کسب کنیم. این‌طور نیست که شخصی بخواهد براساس ظاهر به خرید قفل اقدام کند، به همین جهت پروسه اعتمادسازی و شناخته‌شدن برند زمان‌بر و طولانی خواهد بود، پس زمان بازگشت سرمایه نیز در این حوزه طولانی است.

حقوق کسب و کار

انواع پیمان در قراردادهای اجرایی حوزه عمران و معماری

احسان عظیمی
دکترای حقوق خصوصی

هفته گذشته در این ستون برخی از انواع پیمان در قراردادهای اجرایی حوزه عمران و معماری را مورد بررسی قرار دادیم. در این مطلب انواع دیگر این قبیل پیمان‌ها را بررسی می‌کنیم.

۱۸- پیمان دستمزدی Labour-only contract:
پیمانی است که تنها برای تامین نیروی کار منعقد می‌شود.

۱۹- پیمان مذاکره‌ای (توافق یا قرارداد بدون مناقصه Negotiated contract:
- قراردادی که براساس بررسی صلاحیت و قدرت اجرایی و سوابق و تجهیزات یک یا چند پیمانکار بدون مناقصه منعقد می‌شود. مبلغ و شرایط پیمان نیز براساس مذاکره تعیین می‌شود.
- پیمانی است که براساس شروط مالی و شروط دیگر بین کارفرما و یک پیمانکار واحد مذاکره و توافق شده است.

۲۰- پیمان مناقصه‌ای: Competitive bid contract
پیمانی است که از طریق مناقصه و دعوت از تمام آنهایی که خواهان و دارای توان انجام آن هستند، برنده مناقصه مشخص و با وی پیمان بسته می‌شود.

۲۱- پیمان مدیریت Management contract:
پیمانی است که به موجب آن پیمانکار در مرحله طراحی، خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌کند و پس از عقد پیمان، در کارگاه مسئول برنامه‌ریزی و مدیریت تمام امور و اجرای کامل پیمان است.

۲۲-اجرای کار به روش پیمان مدیریت Execution using project management contract:
در این روش اجرای کار از طریق ترک تشریفات مناقصه به یک پیمانکار مدیریت واگذار می‌شود و پیمانکار مدیریت در ازای مدیریت فنی و اجرایی حق‌الزحمه مقطوعی دریافت می‌کند. هزینه اجرای عملیات (به استثنای حق‌الزحمه مدیریت) از وجهی که کارفرما به حساب مشترک واریز می‌کند، پرداخت می‌شود (حساب مشترک با امضای نماینده کارفرما و رئیس کارگاه است).

حداکثر هزینه اجرای عملیات بر مبنای فهرست‌بهای مربوط و ضرایب آن به اضافه ۲۰ درصد به‌عنوان صعوبت نیمه‌کاره بودن آن محاسبه می‌شود. این روش برای کارهایی که از پیمانکار خلع ید شده یا قسمتی از طرح که قبلا انجام شده است، به کار می‌رود. (موضوع بخشنامه شماره ۶۶۹۰۰ مورخ ۱۳۶۱/۱۱/۱۵ سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور)

۲۳- متمم پیمان Supplementary of contract:
- پیمانی است مستقل که در ادامه کار پیمان قبلی به منظور تکمیل آن منعقد می‌شود.
- متمم پیمان، پیمانی است که در ادامه پیمان قبلی برای ادامه کار مشابه منعقد می‌شود.

۲۴- پیمان دست دوم Sub contract:
پیمانی است که به منظور انجام قسمتی از کار یا بخشی از خدمات توسط شخص ثالثی با پیمانکار اصلی بسته می‌شود.

۲۵ -قرارداد اندازه‌گیری مجدد Remeasurement contract:
پیمانی است که برای انجام کار براساس حجم عملیات و واحد بهای مربوط تنظیم شده است و پرداخت بر مبنای مقادیر اقلام کار انجام شده و قیمت واحد آنها صورت می‌گیرد.

۲۶- پیمان مذاکره‌ای (توافق یا قرارداد بدون مناقصه): Negotiated contract
- قراردادی که براساس بررسی صلاحیت و قدرت اجرایی و سوابق و تجهیزات یک یا چند پیمانکار بدون مناقصه منعقد می‌شود. مبلغ و شرایط پیمان نیز براساس مذاکره تعیین می‌شود.
- پیمانی است براساس شروط مالی و شروط دیگر بین کارفرما و یک پیمانکار.

۲۷- قرارداد همسان Standard form contract- model form contract:
قراردادی است که موافقتنامه، شرایط عمومی، شرح خدمات و حق‌الزحمه مصوب داشته باشد.

۲۸- قرارداد ناهمسان Customized contract:
قرارداد ناهمسان قراردادی است که موافقت‌نامه، شرایط عمومی، شرح خدمات یا حق‌الزحمه مصوب نداشته باشد یا هر یک از مدارک مصوب یاد شده در آنها قابل استفاده نباشد.

۲۹- قرارداد پژوهشی Research contract:
قراردادی است که برای انجام دادن خدمات یا کارهای پژوهشی و تحقیقاتی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۳۰- قرارداد همکاری Cooperation contract:
قرارداد همکاری عبارت است از توافقی که بین دو یا چند شرکت مشاور یا پیمانکار برای انجام یک طرح مشخص یا یک کار به عمل می‌آید. در این توافق، حدود وظایف و مسئولیت هر کدام از شرکت‌ها مشخص شده است.

۳۱- قرارداد کار: قرارداد کار عبارت است از قرارداد کتبی یا شفاهی که به موجب آن کارگر در قبال دریافت حق‌السعی، کاری را برای موقت یا مدت غیرموقت برای کارفرما انجام می‌دهد.

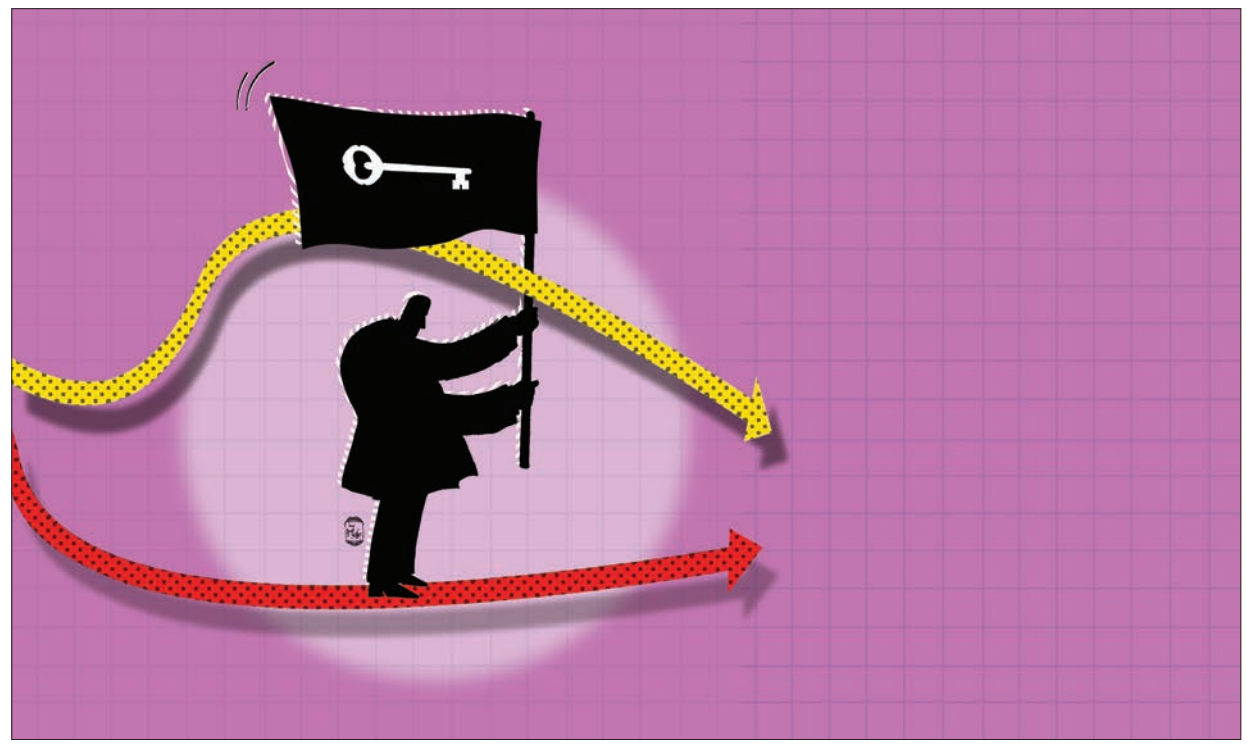
تبصره ۱- حداکثر مدت موقت برای کارهایی که طبیعت آنها جنبه غیرمستمر دارد توسط وزارت کار و امور اجتماعی تهیه و به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید.

تبصره ۲- در کارهایی که طبیعت آنها جنبه مستمر دارد، در صورتی که مدتی در قرارداد ذکر نشود، قرارداد دائمی تلقی می‌شود.

۳۲- موافقت‌نامه لیسانس License agreement:
عبارت است از یک قرارداد که به وسیله آن صاحب لیسانس حق استفاده قانونی از لیسانس را به دیگری می‌دهد.

نگاهی گذرا به سیاست‌های دولت یازدهم در رابطه با رکود اقتصادی موجود

سیاستی هنرمندانه



مهید نادری
مشاور توسعه تجارت

در سال‌های اخیر اقتصاد ایران دستخوش تحولات بسیار زیادی شده است. اگر بخواهیم نگاهی اجمالی به دوره‌ای که منجر به رکود در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ شده است بیندازیم، باید به اقتصاد ایران در سال‌های ۱۳۸۰ الی ۱۳۹۲ برگردیم. اقتصاد ایران در سال‌های ۱۳۸۰ الی ۱۳۸۳ نرخ تورم سالانه حدود ۱۵ الی ۱۶درصدی را تجربه می‌کرد.

سیاست‌گذاران آن دوران نتیجه رشد سریع در اقتصاد را پیش‌بینی کرده و با اتخاذ سیاست‌های کنترلی در سال ۱۳۸۴ نرخ تورم (رشد اقتصادی سریع‌تر از نرخ روند رشد اقتصادی بلندمدت) را به حدود ۱۰.۴درصد رساندند، اگرچه به طور طبیعی کشور به دلیل اتخاذ سیاست‌های کنترلی دچار رکود دو دوره‌ای (هر دوره اقتصاد سه ماهه است) شد، ولی این امر برای حفظ شکوفایی اقتصاد ناگزیر بود.

اصولا در روند اقتصادی، پس از هر دوره تورم ورود به دوره رکود ناگزیر بوده و اتفاق می‌افتد. حال دولتی که با اتخاذ سیاست‌های کنترلی درست با جلوگیری از بیش از حد سرعت گرفتن رشد کوتاه‌مدت اقتصادی (که منجر به تورم می‌شود)، موفق‌تر عمل کند، دوره رکود کمتر و زودگذرتری را تجربه می‌کند. این امر در واقع نشان‌دهنده پایداری اقتصادی و پیش رفتن در مسیر نرخ روند رشد اقتصادی بلندمدت است.

دوره تورم بعدی ایران از سال ۱۳۸۵ آغاز شد و در پایان سال ۱۳۸۷ به اوج خود و به عدد ۲۵.۴درصد رسید که در طول دوره ۱۰ سال پیش از آن رکورد تورم اقتصادی را در ایران شکست. این امر اگرچه برای مردم خیلی محسوس نبود ولی آثار آن در سال ۱۳۸۸ با اتخاذ سیاست‌های کنترل پول و تورم بسیار آشکار شد. زیرا بر خلاف تورم دوره ۱۳۸۰ الی ۱۳۸۳ نوع، دلایل ایجاد و شدت تورم متفاوت بوده و با اتخاذ سیاست‌های اشتباه، اقتصاد ایران وارد دوره رکود عمیق، طولانی و مشابه افسردگی اقتصادی شد و رکودی به طول هشت دوره سه ماهه بر اقتصاد ایران حکمفرما شد.

اتفاقات سیاسی، تحریم‌های بین‌المللی و رکود عمیق سال ۱۳۸۹دولت وابسته به نفت ایران را بر آن داشت برای کنترل وضعیت اقتصادی خود با سیاست‌های خروج از رکود زیر وارد عرصه اقتصاد شود. ارائه وام‌های بانکی به بنگاه‌های زود بازده (که سیاست درستی بود، ولی اجرای آن بسیار ضعیف بود)، تزریق پول به صنایع مصرفی و همچنین پس از افت ارزش ریال در برابر ارزهای خارجی تقویت واردات از چین، اهم سیاست‌های اقتصادی آن دوران بود. اثرات این سیاست‌ها در سال‌های ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۲ با رساندن تورم به مرز ۴۰درصد، به دلیل از بین رفتن تولید داخل با ورود کالاهای بی‌کیفیت و ارزان چینی و... نوید رکودی بی‌سابقه و چه بسا فروپاشی اقتصادی برای ایران را می‌داد.

پس از انتخابات سال ۱۳۹۲ دولت جدید با وعده نجات اقتصاد در ۱۰۰ روز و بی‌خبر از عمق رکود پیش رو پا به عرصه اقتصاد نهاد. پس از بررسی‌های چند ماهه و استفاده از اقتصاددانان برجسته، دولت توانست با اتخاذ سیاست‌های کنترلی و پیروزی در برجام، رکود سیاهی که به تبع تورم عمیق در حال شکل‌گیری بود که می‌توانست ایران را به اقتصادی ورشکسته تبدیل کند، بسیار هنرمندانه کنترل کند و تورم را در طول سه سال به کمترین میزان در تاریخ جمهوری اسلامی ایران (زیر ۹درصد) برساند؛ البته این امر پیامدی غیرقابل جلوگیری به نام رکود را در پیش داشته و دارد. نکته جالب در این مورد این است که سیاست‌های اتخاذ شده توسط تیم اقتصادی دولت با شکستن آثار رکود و تورم در دوره‌های اقتصادی سه ماهه بسیار هوشمندانه باعث آثار تخریبی رکود ناشی از تورم سال‌های پیش شده است.

در دوران رکود اقتصادی موجود، راهکارهای قابل اجرا در جهت کنترل این نوع رکود را که میراث‌دار یکی از سنگین‌ترین تورم‌های تاریخ جمهوری اسلامی ایران از سال‌های ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۲ بوده است، همان‌گونه که مقام معظم رهبری، حضرت آیت‌الله العظمی سیدعلی خامنه‌ای (مدظله‌العالی)، بارها به آن با عنوان «حمایت از تولید ملی» اشاره فرموده‌اند، می‌توان به این صورت بیان کرد.

۱. ارائه وام‌های با سود کم و سررسید بلندمدت به بنگاه‌های در حال تعطیلی (البته با سازوکاری درست و علمی، پس از بررسی و تحقیق در زمینه نوع فعالیت و ارائه راه‌حل و مشاوره‌های علمی برای رفع مشکلات مدیریتی و تولید آنها)

۲. ارائه وام‌های با سود کم و سررسید بلندمدت به طرح‌های تجاری و بنگاه‌های زود بازده با سایز کوچک (با ایجاد سازمانی جهت بررسی طرح‌ها، پیگیری امور راه‌اندازی، ارائه راهکار و مشاوره علمی به افراد مستعد راه‌اندازی سیستم‌های اقتصادی)

۳. کاهش نرخ بهره بانکی برای وام‌های کوچک برای راه‌اندازی مشاغل خانگی

۴. کاهش مالیات‌های مختلف از جمله مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر درآمد

۵. تقویت شرایط سرمایه‌گذاری خارجی(FDI) در ایران

۶. برنامه‌ریزی افزایش کیفیت تولید به کمک انتقال تکنولوژی

۷. تقویت استفاده از دارایی‌های علمی و دانشگاهی داخل در صنایع با ایجاد بنگاه‌های دانش‌بنیان با نظارت مستقیم دولت اما با مدیریت خصوصی؛ همچنین تقویت راه‌اندازی واحدهای R&D سازمان‌های بزرگ اقتصادی موجود که زیر نظر دولت فعالیت می‌کنند.

البته باید ذکر کرد که تیم اقتصادی دولت فعلی با برنامه‌هایی که در دست دارند بسیار هوشمندانه در حال برپایی سیستم اقتصادی کشور است و می‌توان در صورتی که این تیم، زمان ایجاد شکوفایی اقتصادی بیابد به آینده اقتصادی کشور خوشبین بود.

مدیریت توسعه

صنایع کوچک نیاز به تفکر نوین دارند

ما می‌توانیم

سارا برومند
کارشناس ارشد مدیریت دانش

اغلب صاحبان صنایع بزرگ اکنون می‌دانند که برای ادامه حیات نمی‌توانند با همان سیستم مدیریتی سنتی پیش بروند و کم و بیش نسبت به مدیریت مدرن آگاه هستند و از مشاوران زبده مدیریت در کنار خود استفاده می‌کنند. آنها می‌دانند که دنیای امروز به سرعت در حال حرکت است و کسی در این میان می‌تواند موفق عمل کند که جلوتر از زمان خود به پیش براند. اما صاحبان صنایع کوچک در ایران همچنان از این روند دور هستند و کمتر پیش می‌آید که برای روند مدیریت خود ساختار مدرن را الگو قرار دهند. آنها همچنان بر الگوهای سنتی مدیریت تکیه کرده‌اند و براساس آن تولیدات خود را پیش می‌برند؛ اتفاقی که با ورود تولیدات مشابه خارجی و گاه ورود کالاهای قاچاق رشته تسلط این صنایع را از دست مدیران آن خارج کرده و هر لحظه بیم آن می‌رود که این صنایع از چرخه تولید باز بمانند و در دنیای رقابت فشرده امروز نتوانند ادامه حیات دهند.

مدیران این صنایع بر تجربیات خود تکیه دارند و بر این باورند که نبض بازار را خوب می‌شناسند و می‌دانند که چطور باید عمل کنند. اما غافل از آنکه بازار امروز بازاری جهانی است و کسی می‌تواند در هر صنعت حتی یک تولیدی کوچک موفق عمل کند که جهانی بیندیشد. این مدیران معتقدند بازار آنها کوچک و محدود به بازار داخلی است. شاید حتی محدود به شهری اما آنها با نگاهی به دور و بر خود خواهند دید که بازار کوچک آنها در میان رقبای جهانی تهدید می‌شود و اگر آنها قوانین رقابت‌پذیری را به کار نبندند، دیر یا زود این بازار به سیطره همتایان جهانی‌شان درمی‌آید.

صاحبان صنایع کوچک باید شیوه‌های نوین مدیریتی را در پیش بگیرند و از لاک سنتی خود بیرون بیایند. تجربیات مدیران سنتی اگر با دانش روز همراه شود بی‌شک کمک می‌کند تا این صنایع بتوانند بازار خود را حفظ کنند و کم‌کم از این بازار پا فراتر بگذارند و جهانی پیش بروند. تولیدات چینی موید این سخن است که هر تولیدگر و صاحب صنعت در هر اندازه می‌تواند ورای بازار داخلی بیندیشد و جهان را به سلطه خود درآورد؛ پس اگر چین می‌تواند چرا ما نتوانیم.

مدیران صنایع کوچک لازم است داشته‌های خود را به سند تبدیل کنند تا بدانند در کجا قرار دارند. شاید دوره‌های مدیریت بتواند به آنها کمک کند تا بتوانند داشته‌ها و موقعیت خود را تحلیل کنند. بدانند نسبت به رقبای خود کجا قرار دارند. بدانند که ساختار آنها تا چه حد می‌تواند در این بازار پررقیب ادامه حیات دهد. آنها با آگاهی از وضعیت خود می‌توانند تصمیم بگیرند که با چه شیوه مدیریتی باید به پیش بروند تا خطر شکست را کم کنند و به دل دنیای تجارت بزنند و به پیش برانند. کمک گرفتن از مشاوران مدیریت نیز می‌تواند به آنها کمک کند؛ هزینه‌ای اندک که نتیجه آن تسلط بر بازار است.

بی‌شک دنیای امروز دنیای متفاوتی است و همه صنایع کوچک و بزرگ در آن دخیلند و رشد صنایع کوچک به اندازه صنایع بزرگ باعث رشد و شکوفایی اقتصادی می‌شود. صاحبان صنایع کوچک فراموش نکنند که چرخ، زمانی به حرکت درمی‌آید که همه چرخ‌دنده‌ها درست کار کنند.

آزموده

بازی موش و گربه رکود و تورم

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

برای درمان بیماری بدخیم تورم، راهکارهای متعددی وجود دارد، یکی از این راهکارها استفاده از روش‌هایی است که گاه به مشکل دیگری به نام رکود منجر می‌شود. اگرچه برخی کارشناسان حوزه اقتصاد معتقدند رکود از تورم بهتر است و گاه نشانه‌ای از بهبود وضعیت اقتصادی تلقی می‌شود اما با این حال رکود نیز با شرایط مطلوب اقتصادی فاصله‌ای قابل توجهی دارد. بر این اساس، یکی از پرسش‌های رایج در حوزه اقتصاد این است که آیا استفاده از روش‌هایی برای خروج از بحران تورم و رسیدن به رکود یک بن‌بست اقتصادی است یا راهکاری فرعی برای رسیدن به موفقیت؟

با این وجود استفاده از راهکارهایی برای کاهش تورم یک شبه میسر نمی‌شود. برنامه‌های مهار تورم نیاز به برنامه‌ریزی‌هایی بلندمدت دارد؛ برنامه‌هایی که باید براساس منابع، توان اقتصادی، قدرت صادرات و واردات و ظرفیت و پتانسیل‌های اقتصادی هر کشور تدوین شوند. بنابراین هر کشور بر حسب میزان توسعه یافتگی شرایطی متفاوت برای مقابله با تورم و رکود اقتصادی خواهد داشت. شرایطی که می‌تواند از مانع به فرصت تبدیل شده و حتی به آسانسوری برای پیشرفت بلندمدت کشورها تبدیل شود.

سریال تورم و رکود قابل توقف است

جان دبلیو شوئن، مدرس دانشگاه اقتصاد واشنگتن معتقد است که سناریوی سریال رکود و تورم پیشینه‌ای طولانی دارد. دهه ۷۰ یکی از دوره‌های اوج‌گیری «رکود تورمی» در ایالات متحده آمریکا محسوب می‌شد. در این دوران، وضعیت بسیاری از تولیدکنندگان و صادرکنندگان در وضعیت نامناسبی قرار داشت و اغلب مقالات منتشر شده در آن دوران نیز برای بیان وضعیت از عبارت «چتر رکود تورمی بر سر اقتصاد آمریکا» استفاده می‌کردند. با وجود تمامی این موج‌های نارضایتی نمی‌توان منکر مقش مهم دولت در کنترل شرایط اقتصادی و خروج ار تورم بی‌سابقه این کشور شد. تجربه ایالات متحده نشان داد تورم به مراتب منفی‌تر از رکود است و عواقب حل نکردن تورم در اقتصاد آمریکا می‌توانست بسیار بدتر از رکود باشد.

این رکود در نهایت در دهه ۸۰ و ۹۰میلادی با موفقیت کنترل شد. اما چگونه؟ بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۲، دولت ایالات متحده طرح‌هایی را برای کاهش تورم تدوین و اجرا کرد و سپس در سایه این طرح‌ها به کنترل نرخ تورم دست یافت. اگرچه از آن تاریخ تاکنون میزان تورم ایالات متحده تغییراتی را تجربه کرده، اما نمی‌توان مدعی بود این تغییرات خطر چندانی برای اقتصاد آمریکا ایجاد کرده یا روند رو به رشد اقتصاد این کشور را مختل کرده‌اند. اهمیت این برنامه‌ریزی در دوران رکود جهانی اقتصاد کاملاً محسوس بود. شرایطی که اغلب کشورهای مهم جهان به برنامه‌های ریاضت اقتصادی روی آوردند اما ایالات متحده موفق شد با هر سختی از این شرایط جان سالم به‌در برده و حتی مقادیری رشد تجربه کند.

دوره‌های افت و خیز هند

اقتصاد هند یکی از پر افت‌وخیزترین اقتصادهای دنیاست اما دوره طلایی اقتصاد هند، از اواخر دهه ۸۰ یا اوایل دهه ۹۰ را شامل می‌شود. زمانی‌که زندگی بسیار ساده‌تر از این روزها و بدون اینترنت، تلویزیون‌های ماهواره‌ای و موبایل و... بود. بالطبع، اقتصاد و شرایط اقتصادی نیز ساده‌تر از دوران کنونی بود. از سوی دیگر رشد اقتصادی هند تا حد زیادی به تولیدات بخش کشاورزی وابستگی داشت. این مسئله باعث می‌شد دوران رشد و رکود اقتصاد هند متاثر از شرایط کاشت، داشت و برداشت باشد به عبارت دیگر اگر شرایط موسمی و کشت و زرع مناسب بود به این معنا تلقی می‌شد که اقتصاد نیز مثبت خواهد بود و اگر وضعیت موسمی ضعیف بود به تبع آن رشد اقتصادی ضعیف ارزیابی می‌شد، همچنین به سبب وابستگی بالای اقتصاد هند به بخش کشاورزی، رشد تولید ناخالص داخلی به‌عنوان سهم خدمات و تولید نیز نسبتا کم بود. از سال ۱۹۹۲ میلادی ارز خارجی هند کاهش یافت و کسری بودجه هند ۸درصد تولید ناخالص داخلی این کشور را کاهش داده و در نهایت دولت هند عملاً به مرز ورشکستگی نزدیک شد.

با وجود تمامی این دشواری‌ها، دولت هند از اواخر دهه ۹۰ و اوایل سال ۲۰۰۰ تلاش کرد با توسعه فناوری و دانش خود در حوزه‌هایی مانند الکترونیک و فناوری، مناسبات صادراتی و تجاری خود را افزایش داده و از دام رکود خارج شود. اصلاحات در سیستم دریافت مالیات، یکی دیگر از مولفه‌های رشد اقتصادی هند در طول یک دهه گذشته است.

به عقیده بسیاری از کارشناسان اقتصادی، مواجه شدن یونان با تورم و رکود اقتصادی اتفاقی بود که می‌توانست برای هند نیز رخ دهد. این مسئله‌ای است که می‌تواند طی سال‌های آتی اقتصادهای بزرگ‌تری مانند ایتالیا، اسپانیا و پرتغال را نیز تهدید کند و به ورطه ورشکستگی بکشاند. تجربه موفق هند در اصلاحات بلندمدت اقتصادی می‌تواند به‌عنوان الگوی بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه قرار گیرد.

آخر فرصت امروز
شماره ۶۳۲ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

کارگروپ فرصت ویژه

نه طنز

آیین کلنگ‌زنی کارگروپ فرصت ویژه

در روزی خجسته که خجستگی‌اش به جهت همین رویداد است، «افتتاح» واحد عالی مرتبه‌ای را در روزنامه اعلام می‌کنیم و «کارگروپ فرصت ویژه» را کلنگ می‌زنیم. این کارگروپ به دستور مستقیم تشکیل شده و البته از مسیرهای دربست و در اختیار نیز استقبال می‌کند.

«ویژه» بودن آن دلالت بر اموری تخصصی دارد که هر یک از اعضای شورای اصلی در آن استخوان ترکانی فرموده‌اند. این شورا هر چاشتگاه فراخ تشکیل جلسه می‌دهد و در صورت عدم حضور اعضا، من بنده با فراغ خاطر صورت‌جلسه را تنظیم خواهم کرد.

این ماجرا از آنجا نطفه‌پردازی شد که حسب امر قدما، بر آن شدیم تا دست به کاری زنیم کارستان. در لحظه، نظر به سرلوحه امور کردیم و دیدیم نخستین گام در هر گامی، تشکیل کارگروپ است تا ضمن بررسی پیشینه، آسیب‌شناسی و ترسیم نقشه راه بتوانیم به گشادگی در جمیع امور نایل آییم، آن هم در روزگاری که خودبافی و خودکاوی و خودکاری و خودسازی و خودرانی و خودیابی و خودنمایی و خودخوانی چنانکه خود افتد و خود دانی. از قضا بی‌فوت وقت، نخستین جلسه رسمی خود را در حاشیه مراسم کلنگ برپا کردیم که ابتدا به شایعه درخواست استعفای سه نفر از اعضای شورای اصلی اختصاص داشت.

لابد می‌پرسید نیامده، چه کشکی؟ اولا که آدم ممکن است آمدنه استعفا بدهد یا رفتنه، و دوم اینکه لابد در آیین کلنگ از آنها خواسته شده در بستن روبان، بالا بردن کلنگ و حتی مواردی مانند چیدن لیوان بیر بار مصرف در سینی جهت پذیرایی از حضار با شربت آناناس همکاری کنند، سپس آنها صراحتا ابا فرموده و در ادامه تهدید به استعفا کرده‌اند. عجالتا از آنجا که سه عضو مذکور در مراسم حضور نداشتند و فقط متن نامه استعفا به دبیرخانه وصول شده بود با درخواست آنها موافقت شد.

من بنده

منطقه آزاد

جمعیت چین رو به پیری می‌رود

ترجمه: سمانه عطایی فرد
منبع: BFMtv

با پایان یافتن سیاست تک فرزندی در چین هم‌اکنون دولت این کشور قصد دارد تا از بالا رفتن میانگین سنی جمعیت در این کشور جلوگیری کند. در سال ۲۰۱۵ کمیته ملی برنامه‌ریزی سلامت و خانواده در چین اعلام کرد براساس تصمیم کمیته مرکزی حزب کمونیست این کشور، دولت تسهیلات بیشتری برای خانواده‌هایی که بخواهند دو فرزند داشته باشند، فراهم می‌کند. تصمیم یادشده جزیی از پنجمین برنامه حرکت اقتصادی و اجتماعی چین است که برای یک دوره پنج‌ساله به اجرا گذاشته می‌شود. این یعنی دولت چین و حزب کمونیست این کشور، سیاست ۳۵ساله خود را برای تک فرزندکردن پدر و مادرهای چینی کنار گذاشته است و پرجمعیت‌ترین کشور جهان با حدود ۱.۴ میلیارد شهروند، احتمالا رکورددار خواهد ماند. براساس مقاله‌ای که در ۱۴ اکتبر منتشر شد، تحقیقات نشان داده با وجود اینکه از سال ۲۰۱۵ مردم می‌توانند دو فرزند داشته باشند اما هنوز مشکل پیری جمعیت در چین پابرجا خواهد ماند.

پس از مطالعات محققان درباره موضوع تاثیر سیاست دوفرزندی بر رشد جمعیت، آنها دریافتند که پایان ممنوعیت دو فرزند در خانواده تاثیر بسیار کمی بر رشد جمعیت دارد و تنها فایده‌اش این است که میزان ۱.۴۵میلیارد جمعیت چین تا پایان سال ۲۰۲۹ تغییری نخواهد داشت. گزارش‌های متعدد منتشر شده از چالش بزرگ فراروی چین خبر می‌دهد؛ چالشی که برای حزب کمونیست، سخت‌تر و نگران‌کننده‌تر از سختی‌های دوره اصلاحات اقتصادی و فرهنگی چین است.

«زودتر از ثروتمند شدن، پیر می‌شویم»، این جمله را خیلی از متصدیان صحنه توسعه چین، مضطربانه، به زبان می‌رانند.

گذار جمعیتی خیلی سریع‌تر از حد معمول از چین عبور می‌کند. نرخ باروری در شهر پکن ۱.۴درصد و در شانگهای ۰.۹۶درصد است. این یعنی تعداد زنانی که فرزند نمی‌آورند یا حداکثر به یک فرزند اکتفا می‌کنند، بیشتر و بیشتر می‌شود. طبق گزارشی که از رسانه‌های چین منتشر شد، بیش از ۱۳۶۰۰ مدرسه ابتدایی در این کشور در سال ۲۰۱۲ تعطیل شدند که دلیل آن کاهش ۵میلیونی تعداد دانش آموزان ابتدایی در این سال است. در واقع تعداد دانش‌آموزان چینی از ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۲، ۲۰درصد کاهش داشته است. در جوامعی که امنیت اجتماعی غالبا از طریق خانواده تامین می‌شود، این کاهش در همراهی خانواده برای تامین خدمت اجتماعی، وظیفه دولت را در این میان سنگین‌تر می‌کند.

کاهش نرخ باروری با توجه به سیاست تک فرزندی

از سال ۱۹۴۹ میلادی یعنی انقلاب کمونیستی چین، دولت این کشور برخی امتیازات را برای کاهش داوطلبانه فرزندان در نظر گرفت و مردم چین را به دیرتر ازدواج کردن، ایجاد فاصله زمانی بیشتر میان تولد فرزندان و داشتن فرزند کمتر تشویق کرد. در آن زمان نرخ رشد جمعیت چین، ۱.۹درصد بود. سیاست تک فرزندی که از سال ۱۹۷۹ اعمال شد، تاثیرات بسیار مهمی بر نمودار جمعیتی چین داشت و باعث کاهش نرخ باروری زنان چینی و نرخ زاد و ولد در این کشور شد. براساس آمارهای بانک جهانی، نرخ زاد و ولد از ۱۸ نفر برای ۱۰۰۰ نفر در سال ۱۹۷۹ به ۱۲ نفر در سال ۲۰۱۴ کاهش پیدا کرده و همینطور تعداد فرزند برای هر زن از ۲.۴۷ به ۱.۵ رسیده.

مضرات سیاست تک فرزندی

سیاست تک فرزندی اگر امروز برداشته شود و فرهنگ نهادینه شده آن نیز اصلاح شود، ۱۵ سال زمان می‌برد تا فرزندان حاصل دوره بعد از این سیاست به سن فعالیت برسند و این یعنی چین، موج‌های بازیابی امنیت جمعیتی خود را متلاطم خواهد دید و باید با کاهش نیروی کار به نحوی کنار بیاید و فرصت‌های پیش روی خود را در صحنه رقابت با آمریکا و اروپایی که نرخ باروری بالاتری دارند با بحران مواجه ببیند. به علت بالابودن هزینه درمان و آموزش در چین و امکانات هماهنگ شده با سیاست تک فرزندی (مثل گسترده شدن آپارتمان‌های تک‌خوابه)، حتی اگر تمام محدودیت‌های باروری برداشته شود، نرخ جمعیتی از ۱.۶ تجاوز نخواهد کرد و این یعنی خطر بسیار اندکی از جانب انفجار جمعیتی، چین را تهدید می‌کند.

یکی دیگر از عواقب سیاست یادشده، پیرسالی یا پیری جمعیت بوده است. طبیعی است وقتی امید به زندگی افزایش یافته و نرخ زاد و ولد کاهش یابد،درصد شهروندان پیر هر روز افزایش می‌یابد. در نتیجه نه‌تنها نیروی کار چینی کاهش می‌یابد بلکه به دلیل تک فرزندی، عمده هزینه نگهداری این شهروندان پیر بر گردن دولت و اقتصاد کشور می‌افتد. سال ۲۰۱۰ میلادی که جمعیت چین یک و نیم برابر جمعیت این کشور در سال ۱۹۵۰ بوده، اوج افزایش نیروی کار در چین نیز بوده است یعنی نزدیک به ۷۵درصد از شهروندان چینی در سن ۱۵ تا ۶۴ سال قرار داشتند اما از آن پس این رقم رو به کاهش گذاشته که با همین روند در سال ۲۰۲۰ میلادی به حدود ۷۰درصد می‌رسد. در سال گذشته جمعیت ۶۵ سال به بالا به بیش از ۱۳۰میلیون نفر رسید و پیش‌بینی می‌شود در صورت تداوم روند فعلی تا سال ۲۰۳۰ میلادی به میزان ۸۵درصد به این گروه افزوده و به ۲۴۳میلیون نفر برسد.

قاب

اسکات و امیلی منینگ در طول ۱۲ ماه به ۱۲ کشور جهان سفر کردند. آنها یک اتوبوس قدیمی را به قیمت ۳ هزار دلار خریده و آن را تبدیل به خانه سیار خود کردند. آنها از سبک زندگی خود راضی هستند و نمی‌خواهند آن را عوض کنند.

سبک زندگی

تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند

۲۰۱۶ پرسودترین سال برای حراج بلک‌فرایدی

بازار خرده‌فروشی جهان ۵ آذر امسال در انتظار بزرگ‌ترین بلک‌فرایدی طی ۲۸ سال اخیر است. به گزارش Mirror پیش‌بینی می‌شود امسال برای نخستین‌بار فروش در حراج بلک‌فرایدی تا سایبر ماندی (Cyber Monday) به بیش از ۵میلیارد پوند برسد و حدود ۲.۵ میلیارد از خرید در این جمعه شلوغ، از طریق تلفن‌های هوشمند انجام شود.

بلک‌فرایدی بزرگ‌ترین و شلوغ‌ترین روز فروش در بازار خرده‌فروشی جهان است. ۵ آذر مصادف با ۲۵ نوامبر در بیشتر کشورهای اروپایی، آسیایی و آمریکای فروشگاه‌های بزرگ، کالاهای خود را با تخفیف‌های استثنایی حراج می‌کنند. این حراج بزرگ همیشه پر از حاشیه و داستان بوده و اطلاعات آن برای تحلیلگران بازار خرده‌فروشی و بسیاری از مردم جالب است.

بلک فرایدی یکی از سنت‌هایی است که به مرور زمان از آمریکا به سراسر دنیا گسترش یافته اما جالب اینجاست که خرده‌فروشان انگلیسی با سوار شدن بر این موج توانسته‌اند مشتریان زیادی را به سمت خود جلب کنند تا آنجا که مردم از بسیاری از کشورهای اروپایی برای خرید در این جمعه شلوغ به لندن و دیگر شهرهای بزرگ انگلستان سفر می‌کنند تا خریدهای به‌صرفه‌ای داشته باشند. اما سال ۲۰۱۵ نقطه عطفی برای این جمعه شلوغ بود چون بیش از نیمی از خریدها در فضای آنلاین اتفاق افتاد.

بلک‌فرایدی در انگلستان همیشه حاشیه‌ساز بوده، درگیری و نزاع بین خریداران بر سر کالاهای پرطرفدار که با حراج استثنایی به فروش می‌رسند، فروشگاه‌های انگلستان را گاه شبیه میدان جنگ کرده و پلیس برای ایجاد امنیت در این روز آماده است. شاید یکی از دلایلی که مردم در سال‌های اخیر بیشتر تمایل دارند تا از حراج اینترنتی خرید کنند، دوری از همین حاشیه‌ها باشد.

سال گذشته در بین کالاهای الکترونیک، تلویزیون 4k Samsung، اپل آی‌پدایر ۲، ایکس‌باکس one، اپل آی‌پد مینی، سونی PS4 جزو کالاهای پرطرفدار بوده‌اند. بیشتر مردم دنیا این روزها خواستار خرید لوازم الکترونیک، موبایل و لپ‌تاپ و لوازم الکترونیک جانبی هستند و فروشگاه‌های اینترنتی به خریداران در سرتاسر دنیا کمک کرده‌اند تا بتوانند خریدهای پرسودی در این روز خاص داشته باشند.

بلک‌فرایدی به‌عنوان بزرگ‌ترین رویداد خرده‌فروشی در جهان، معیار خوبی برای تحلیل این بازار محسوب می‌شود. بسیاری از تحلیلگران با تکیه بر داده‌هایی که فروشگاه‌های آنلاین درباره فروش در این روز اعلام می‌کنند، رفتار مشتریان در کشورهای مختلف را تجزیه و تحلیل می‌کنند. خریداران بیش از ۵۸۳میلیون دلار از طریق تلفن‌های هوشمند در روز بلک‌فرایدی خرید کرده‌اند و جالب اینجاست که حجم خرید کاربران ios از اندروید بیشتر بوده است. در ایران نیز سال گذشته فروشگاه اینترنتی بامیلو، برای نخستین‌بار حراج بلک‌فرایدی را در ایران اجرا کرد. جالب اینجاست که در ایران به‌رغم ضریب نفوذ ۱۱۰درصدی تلفن‌همراه در خرید اینترنتی به‌ویژه در حراج بلک‌فرایدی تنها ۱۸درصد از خریداران از تلفن‌همراه خود استفاده کرده بودند و بیشتر آنها کاربران سیستم‌عامل اندروید بودند. ایرانیان همچنان علاقه‌مند به خرید از طریق کامپیوتر شخصی هستند و میزان استفاده از تلفن‌همراه و اپلیکیشن‌ها چندان مرسوم نیست.

۳۶۰

گزارشی از تایلند بدون پادشاه

چه بلایی بر سر اقتصاد تایلند خواهد آمد؟

مرگ پادشاه تایلند آغازگر چالشی جدید برای اقتصادی است که از پیش دچار رکود شده بود. طبق گفته تحلیلگران، حملات و درگیری‌ها احتمال دارد تمایل گردشگران را کم کرده و باعث شود سرمایه‌گذاران خارجی در انتخاب خود تردید کنند.

طی ۷۰سال حکومت بهومیبول آدولیاج، پادشاه ۸۸ساله تایلند، که به تازگی درگذشت، تایلند از کشوری با اقتصاد مبتنی بر کشاورزی به کشوری همانند موتور اقتصادی برای منطقه تغییر یافت.

تحلیلگران Capital Economics اظهار دارند که «این پادشاه به‌چهره‌ای مهم برای وحدت کشور بدل شده بود». او از اینکه «تنش‌های سیاسی بازگردد و موجب کندی روند رشد شود» هراس داشت.

این امر می‌تواند خبر بدی برای سرزمین تایلند که شرایط دشوار اقتصادی را پشت سرمی‌گذارد، باشد؛ رشدی کمتر از بقیه کشورهای منطقه، بدهی‌های بسیار بالای خانواده‌ها و تغییر نظر سرمایه‌گذاران خارجی از تایلند به همسایگان با ثبات‌تر مانند ویتنام.

دولت برای امسال انتظار رشد ۳درصدی را دارد، درحالی‌که بانک جهانی پس از رشد ۲.۸درصدی در سال ۲۰۱۵ که بدترین رقم در این منطقه بوده، تنها ۲درصد رشد برای‌شان پیش‌بینی می‌کند.

افول در سرمایه‌گذاری‌های خارجی

سرمایه‌گذاری خارجی کشور در حال سقوط آزاد است!

با توجه به ضعف اقتصاد، دولت نظامی پس از یک کودتا در ماه مه ۲۰۱۴، برخلاف انتظارات، سعی در حفظ بخش اقتصادی دارد توقیف و تعطیلی مربوط به دوره سوگواری مرگ پادشاه که موجب هراس کارآفرینان شده، هنوز پیاده‌سازی نشده است.

تحلیلگران واحد اطلاعات اکونومیست، با این حال، همچنان از «بسته شدن شرکت‌های بین‌المللی، از جمله تعداد زیادی از شرکت‌های گردشگری به مدت چندین روز» هراس دارند. کابینه مشاوران در این زمینه کاهش رشد اقتصادی برای ۱۲ماه آینده را پیش‌بینی می‌کنند.

ژاپن بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار خارجی در تایلند است که در آنجا حدود ۴۵۰۰ شرکت دارد. سال ۲۰۱۵، سرمایه‌گذاری ژاپن در تایلند بالغ به ۳.۸میلیارد یورو برآورد شده بوده است. سخنگوی دولت ژاپن، ضمن ارسال تسلیت برای مرگ پادشاه تایلند، اعلام کرد که دولت ژاپن به منظور کاهش تاثیرات مشکلات اقتصادی، آماده کمک به شرکت‌های فعال ژاپنی در تایلند است. در سال ۲۰۱۱ نیز ژاپن به بیش از ۴۰۰ شرکت ژاپنی فعال در تایلند که توسط سونامی آسیب دیده بودند، کمک کرد.

کاهش برنامه‌ریزی شده در میزان مصرف

از طرف دیگر، تحلیلگران توصیه کرده‌اند میزان مصرف باید «به‌شدت در هفته‌های آینده کاهش یابد.» گردشگری به‌عنوان یکی از شاخه‌های کلیدی که اقتصاد را در سال‌های اخیر نجات داده است، می‌تواند یکی از بخش‌هایی باشد که در صورت وقوع حملات، به‌شدت تحت تاثیر قرار می‌گیرد.

بخش گردشگری نزدیک به ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور و بیش از ۲۰درصد از جمله درآمدهای غیرمستقیم را به خود اختصاص می‌دهد. سال گذشته، این کشور از ۳۳ میلیون گردشگر پذیرایی کرده است. اما این کشور سال ۲۰۱۴ را از یاد نبرده؛ سالی که به علت تب تظاهرات سیاسی، سال بسیار بدی برای بخش توریست محسوب می‌شد.

تنش‌ها و ناآرامی‌های سیاسی نیز سرمایه‌گذاران خارجی را ترسانده است. شرکت مشاوره گروه آسیا معتقد است که تردید سیاسی سرمایه‌گذاران را عصبی خواهد کرد.

منبع: BFMtv

دور دنیا

وقتی دستمال توالت هم جزو نوشت‌افزار می‌شود!

ترجمه: سارا گلچین
منبع: گاردین

مدرسه‌ای دولتی در شهر یپس اسپانیا از پدر و مادرهای دانش‌آموزان خواسته کنار دیگر نوشت‌افزار معمول یک وسیله شخصی دیگر هم برای فرزندان‌شان تهیه کنند؛ دستمال توالت.

این خواسته عجیب موجی از سروصداها را در اسپانیا به‌وجود آورده است. ماجرا آنقدر بزرگ شده که مقامات محلی شهر هم برای پایان دادن به بحث‌ها در این‌باره دست به کار شده‌اند.

دبستان دولتی رافائل گارسیا والینو در شهر کوچک یپس در جنوب مادرید، اخیرا فهرستی از نوشت‌افزار و وسایل موردنیاز دانش‌آموزان را برای شروع سال تحصیلی تازه به دست پدر و مادرهای آنها رسانده است. در این فهرست تاجایی که حرف از خودکار و مداد و پاک‌کن و دفتر است، اوضاع عادی است، اما وقتی صحبت از دستمال توالت به‌میان می‌آید، داستان کمی عجیب می‌شود. اعتقاد مدیران این دبستان به‌ظاهر این است که کودکان باید دستمال توالت مخصوص به خود را داشته باشند و همه نمی‌توانند از یک رول مشترک استفاده کنند.

کمرون کانترراس، یکی از والدینی است که نسبت به این درخواست عجیب مدرسه فرزندش واکنش نشان داده و در صفحه فیس‌بوکش این درخواست را «کاملا سورئال» خوانده است. از نظر او خواسته مدرسه چیزی غیرممکن است که با دنیای واقعیت هیچ تناسبی ندارد. او دراین‌باره به مدرسه گفته که پول کافی برای تهیه دستمال توالت ندارد.

شبکه تلویزیونی ABC گزارش داده که شهرداری شهر کوچک یپس برای پایان دادن به این دعوای مدرسه‌ای حاضر شده کل هزینه دستمال توالت دبستان دولتی را بپردازد تا این ماجرای کمبود دستمال توالت حل شود.

هنوز کسی به‌طورمستقیم چه در مدرسه و چه در شهرداری شهر یپس اظهارنظری رسمی دراین‌باره نداشته است.

شهر کوچک یپس ۸۵ کیلومتر مربع مساحت دارد و جمعیت آن تنها ۵۲۰۰نفر است.

در اکثر کشورها اکنون سال تحصیلی شروع شده و دانش‌آموزان و دانشجویان سر کلاس‌های خود حاضر شده‌اند. وقت شروع سال تحصیلی در کشورهای مختلف، متفاوت است، اما به‌خصوص در نیمکره شمالی بیشتر کشورها ماه سپتامبر را برای شروع سال تحصیلی اعلام می‌کنند. اسپانیا نیز یکی از کشورهایی است که مدارسش در این ماه شروع می‌شوند.

برای شروع به تحصیل، معمول این است که مدیران مدارس فهرستی از نوشت‌افزارهای موردنیاز دانش‌آموزان را به پدر و مادرهای‌شان اعلام می‌کنند و آنها موظف هستند تمامی اقلام موردنیاز در این فهرست را خریداری کنند. این فهرست اصولا با چیزهایی مثل قلم و کاغذ پر می‌شود اما وقتی چیز عجیبی مثل دستمال توالت سر از این فهرست درآورد، هم یک شهر را به‌هم می‌ریزد و هم خبرش در سطح رسانه‌های جهان پخش می‌شود.

کیوسک

نینتندو سوئیچ آینده گیمینگ را رقم می‌زند؟

CNNMoney

شرکت نینتندو سرانجام کنسول جدید خود را به بازار معرفی کرد. این کنسول که سوئیچ نام دارد سروصدای زیادی به پا کرده و کارشناسان و علاقه‌مندان حوزه بازی‌های ویدئویی این روزها به‌شدت در حال بحث و بررسی در رابطه با سوئیچ نینتندو هستند.

شرکت نینتندو که اخیرا به رسم شرکت‌های تجاری فعال در حوزه بازی‌های رایانه‌ای مخاطبان و علاقه‌مندان خود را شدیدا در انتظار کنسول جدیدش نگه داشته بود، اخیرا با انتشار یک کلیپ ویدئویی سه دقیقه‌ای از کنسول جدید خود رونمایی کرد. در این تریلر کوتاه، یک گیمر تبلت باریکی را وارد یک ابزار دستی می‌کند که روی آن دکمه و استیکرهایی قرار گرفته که آن را شبیه کنسول‌های دستی کرده است.

کاربران پس از نصب ابزار جدید نینتندو به تبلت خود می‌توانند آن را از این کنترلر (یا دسته) جدا کرده و به شکل سابق آن را مورد استفاده قرار دهند. همچنین کنسول جدید نینتندو به کاربر اجازه می‌دهد با اتصال آن به تلویزیون تصویر موجود در تبلت را به صفحه تلویزیون منتقل کرده و به بازی خود ادامه دهند.

کارشناسان و تحلیلگران صنعت بازی‌های ویدئویی معتقدند که کنسول جدید نینتندو با هدف استفاده آسان توسط کاربران طراحی شده است، طوری که آنان قادر خواهند بود به سرعت کنسول خود را به تلویزیون متصل کرده و با قرار گرفتن روی کاناپه به تعامل با این کنسول جدید بپردازند و یا اینکه هنگام حرکت و با استفاده از تبلت خود به بازی با سوئیچ ادامه دهند. به عبارت بهتر، سوئیچ به شما اجازه می‌دهد از تبلت به تلویزیون و از تلویزیون به تبلت سوئیچ کنید!

براساس اخبار منتشر شده در رسانه‌ها، انتظار می‌رود شرکت کنسول جدید خود را در ماه مارس سال آینده میلادی روانه بازار کند. گفتنی است کاربران سوئیچ برای استفاده از این کنسول به یک پایه نگه دارنده و یک کارتریج نیاز دارند که هردو اینها به همراه کنسول به بازار عرضه خواهند شد. شایان ذکر است که هنوز مشخص نیست بازی‌های کنسول جدید نینتندو به چه صورت به بازار عرضه می‌شوند و این شرکت قیمت رسمی سوئیچ را اعلام نکرده است.