روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه
۲۰ آذر
۱۳۹۵

Sat. 10 Dec 2016
۱۰ ربیع‌الاول ۱۴۳۸ - سال سوم
شماره ۶۶۹-۲۰صفحه - ۱۰۰۰تومان
www.forsatnet.ir

پارلمان کره جنوبی رئیس‌جمهور را برکنار کرد

جلسه روز گذشته پارلمان کره جنوبی که برای بررسی طرح استیضاح پارک گئون‌های، رئیس‌جمهوری این کشور تشکیل شده بود به برکناری او از ریاست‌جمهوری ختم شد. او پیش از این در ارتباط اعمال نفوذ سیاسی یکی از دستیاران نزدیکش به فساد متهم شده...

۸

«فرصت امروز» دستورالعمل وزارت صنعت در زمینه واردات خودرو را بررسی می‌کند

انحراف به سمت انحصار

دستورالعمل و ضوابط واردات خودرو و نحوه همکاری با شرکت‌های خودروساز خارجی، به تازگی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به هیأت دولت ارائه شده است. در حالی این دستورالعمل عجیب و غریب در این وزارتخانه تدوین شده که کلیات آن کاملاً مخالف صحبت‌های رئیس‌جمهوری درباره صنعت خودرو است.

حسن روحانی در سومین همایش بین‌المللی صنعت خودرو، از کوتاه شدن دیوار تعرفه‌ها برای واردات خودرو و اتمام زمان حمایت دولت از دو شرکت بزرگ خودروسازی ایران سخن گفت؛ سخنانی که دل فعالان بخش‌خصوصی صنعت خودرو را به ایجاد شرایط رقابتی خوش کرد. اما حالا دستورالعمل تازه از راه رسیده واردات خودرو که در آن واردات خودرو منوط به تولید همان محصولات در کشور شده و به عبارت دیگر فقط به خودروهای خارجی اجازه ورود می‌دهد که شرکت مادر آنها در ایران سرمایه‌گذاری کنند، انحصاری شدن بازار واردات و کنترل بیشتر دولت بر همه ابعاد بازار خودرو را در صورت تصویب در هیأت دولت در پی خواهد داشت...

۷

گفت‌وگو با دن کوهن، پژوهشگر و مشاور سازمانی

هم‌تراز کردن تلاش‌های مدیریت دانش با انتظارات سازمانی

محسن ظریفیان | فرصت امروز

۱۵

مدیران

در سفر رئیس دفتر رئیس‌جمهور به سوییس انجام شد

تشریح انتظارات ایران از بانک‌ها و بازرگانان سوییس

۱

مدیرعامل میدکو در تشریح دستاوردهای این شرکت عنوان کرد

دارایی‌های کشور را روی زمین آوردیم

۴

فرشاد مومنی:

بالندگی جمهوری اسلامی در گرو دامن زدن به مطالبات توسعه خواهانه است

دکتر فرشاد مومنی در نشست روش‌شناسی اقتصاد توسعه با محوریت «مشهد در مسیر توسعه» که صبح پنجشنبه در پژوهشکده نوین برگزار شد، اظهار کرد: کریه‌ترین جلوه‌های پدیده حاشیه‌نشینی ملی در مشهد مشهود است. این مسئله برمی‌گردد به آنکه ما خواستیم میان‌بر بزنیم و به مسائل توسعه اعتنا نکنیم و مسائل جزئی‌تر را حل‌وفصل کنیم. اغواگری‌های دستاوردهای جزئی و مقطعی به اندازه‌ای زیاد است که وقتی به عنصر کوتاه‌نگری نظام‌وار گره می‌خورد ما را این گونه گرفتار می‌کند.

به گزارش ایلنا، این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی افزود: اگر ما اوضاع نابسامانی داریم کانون اصلی این نابسامانی در ساحت اندیشه است، بنابراین در حدی که بتوان نابسامانی اندیشه‌ای را شناخت و برای آن تمهیدی خردورزانه اندیشید آن زمان احتمال آنکه بتوان بر آن غلبه کرد موضوعیت پیدا می‌کند.

وی ادامه داد: برای برون‌رفت از شرایط موجود و طراحی وضعیت مطلوب عنصر زیربنایی اندیشه است. بین ذهنیت مشوش و هویت مشوش یک رابطه و پیوند تمام‌عیار وجود دارد. یکی از کانال‌های برون‌رفت از این شرایط این است که ما به اندیشه توسعه از جنبه روش‌شناختی ورود پیدا کنیم.

به گزارش ایلنا، این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی با اشاره به اینکه دراکر می‌گوید ماجرای عبور از توسعه‌نیافتگی و نیل به توسعه در آخرین تحلیل مستلزم جایگزینی اقتدارهای مبتنی بر پول و اقتدارهای مبتنی بر زور (در اقتصاد رانتی می‌توان مولفه اقتدارهای مبتنی بر فریب را هم اضافه کرد) با اقتدارهای مبتنی بر علم است، یادآور شد: متأسفانه یکی از کانون‌های اصلی آسیب‌پذیری ساحت علم در ایران آن است که در نظام رسمی آموزشی برای روش‌شناسی جایگاه بایسته‌ای در نظر گرفته نشده است.

مومنی افزود: فهم دگرگونی‌ها و تحولات و داوری درباره آنها براساس موازین روش‌شناختی می‌تواند برای ما دستاوردهای بسیار قابل اعتنایی داشته باشد. کما اینکه می‌توانیم این ادعا را بکنیم که سوءبرداشت‌ها، ندانم‌کاری‌ها و نفهمی‌ها از جنبه اندیشه‌ای در زمینه توسعه، بیشترین قدرت توضیح‌دهندگی برای تبدیل فرصت‌ها به تهدیدها و تهدیدها به فاجعه را دارد.

وی با طرح این سوال که چرا اقتصاددانان به مسئله تورم و بیکاری حساسیت دارند؟ یادآور شد: پاسخ این است که در شرایط تورمی قیمت‌ها منعکس‌کننده واقعیت‌های کمیابی نیستند، بنابراین به بازیگران اقتصادی و واحدهای سطح خرد علائم نادرست می‌دهند و بازیگران سطح خرد زمانی که علائم نادرست دریافت می‌کنند دچار سوء تخصیص منابع می‌شوند و به همین دلیل است که ابتدا باید بستر کلان مساعدت کند.

نظام بودجه‌ای در ایران به حکم علی الاطلاق ناکام است

این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی یادآور شد: ایران ۱۱۰ سال است که بودجه مصوب پارلمان دارد ولی چرا نظام بودجه‌ای در ایران به حکم علی الاطلاق ناکام است و تحقق اهداف سطح کلان است. پاسخ چیست؟ وقتی به مسائل کلان اعتنا نمی‌کنیم ابزارهای کلان هم مانند ابزارهای سطح خرد خوب کار نمی‌کنند و دچار کج کارکردی می‌شوند.

وی عنوان کرد: در حال حاضر به دلیل فقدان فهم بایسته توسعه‌ای تمرکز غیرمتعارفی روی رشد اقتصادی وجود دارد. عنوان کارمان برنامه توسعه است، تمام هم و غم‌مان را روی مسائل سطح کلان می‌گذاریم و به اسم برنامه‌ریزی توسعه عملاً تنها کاری که نمی‌توانیم انجام بدهیم برنامه‌ریزی برای توسعه است.

این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی افزود: مسائل سطح توسعه در کشور ما وضعیت فاجعه‌آمیزی پیدا کرده است و مسائل دور مدت کشور متولی ندارد. بزرگ‌ترین تعرض‌ها به منافع ملی سازوکارهای پایش و نظارت و جلوگیرنده ما کار نمی‌کند، مثلاً در اوج شکوفایی درآمد نفتی فجیع‌ترین فاجعه‌ها به ایران تحمیل شد ولی سیستم قادر نبود واکنش‌های به موقعی نشان دهد.

بی سابقه‌ترین سطح فساد در دولت احمدی‌نژاد اتفاق افتاد

مومنی یادآور شد: ما فقط ادا درمی‌آوریم، زمان را از دست داده و منافع مادی و انسانی‌مان را هدر می‌دهیم درحالی‌که این مسئله در تسخیر علم قرار دارد. خطوط کلی آن و ضوابط و معیارهای آن کاملا مشخص است و باید بر مبنای علم روی اینها تصمیم‌گیری کنیم.

وی افزود: مرکز پژوهش‌های مجلس گزارشی در مهر ۱۳۹۲ منتشر کرد که در آن عنوان شد دوره هشت ساله مسئولیت احمدی‌نژاد در مقایسه با دوره هشت ساله مسئولیت خاتمی ارزبری هر واحد GDP ایران پنج برابر افزایش پیدا کرده و این به عبارت دیگر یعنی بی‌سابقه‌ترین سطح فساد و ناکارآمدی در ۵۰ ساله اخیر کشور در دولت احمدی‌نژاد اتفاق افتاد. از این رو نیت خوب داشتن برای پیشبرد کار لازم است اما کافی نیست و شرط کفایت آن است که خود را به‌گونه‌ای تربیت کنیم که راه‌های تصمیم‌گیری، تخصیص منابع و امور تخصصی علم فصل‌الخطاب باشد.

این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی عنوان کرد: بنده جزو جدی‌ترین منتقدان جهت‌گیری‌های اقتصادی دوره خاتمی بودم یعنی مسئله این نیست که در دوره اصلاحات اشکال در سیاست‌گذاری اقتصادی کم بوده است اما در آن دوره به‌طور نسبی چون اعتنا بیشتری به مسائل سطح توسعه شده بود تفاوت عملکرد به ۴۰۰ درصد می‌رسد.

مومنی یادآور شد: در حال حاضر در حسرت رشد ۸ درصدی بی‌کیفیت می‌سوزیم. همه ما شرایطی را تجربه می‌کنیم که در یک دوره کمتر از سه سال چیزی بالغ بر ۳۰ درصد از رشد تورم کاسته می‌شود ولی هیچ کس احساس بهبود کیفیت نمی‌کند. به عبارتی کمیت‌ها در یک ساخت توسعه نیافته رانتی معناداری خودش را از دست داده‌اند.

در ذهن ما مفت‌خوارگی ارزش پیدا کرده است

وی با اشاره به اینکه آدام اسمیت می‌گوید اقتصاد رانتی اقتصادی است که مردم در جست و جوی برداشت از نکاشته‌ها هستند، اظهار کرد: کسی که می‌خواهد رئیس‌جمهور شود در اقتصاد رانتی دعوت به مفت خواری بیشتر می‌کند و رقابت‌ها و مسابقه‌ها در آن کانال قرار می‌گیرد، بعد انتظار می‌رود که اوضاع کشور بهتر شود.

این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی ادامه داد: کاندیدایی عنوان کرده که آن شیرین‌کاری‌هایی را که در خصوص ترویج مفت‌خوارگی کردم پنج برابر افزایش می‌دهم. وقتی شما می‌بینید با یک‌پنجم شیرین‌کاری فاجعه‌هایی اتفاق افتاده که ۲۵ سال زمان می‌برد کار کنیم تا خودمان را به صفر برسانیم، چرا کاری نمی‌کنید که جلوی عوام‌فریبی و فرصت‌طلبی‌ها گرفته شود.

مومنی عنوان کرد: سیستمی که در برابر یک حرف عادی مجلس آلرژی نشان می‌دهد چرا در برابر آن اظهارات فاجعه‌آفرین و به غایت فرصت‌طلبانه تحملش زیاد است؟ این به معنای آن است که ما مسائل سطح توسعه‌مان متولی ندارد. واکنش‌ها عمدتا تحت تأثیر ملاحظات و منافع کوتاه‌نگرانه کوتاه‌مدت است.

وی خاطرنشان کرد: اگر کسی سراغ تولید در ایران برود تنبیه می‌شود اما اگر به سمت دلالی، واردات و رباخواری برود تشویق می‌شود. سازوکارهایی این مسئله را پشتیبانی می‌کند. ما آدم موفق را آدم تلاشگر نمی‌دانیم، آدمی می‌دانیم که یک شبه راه صد ساله رود. در ذهن ما مفت‌خوارگی ارزش پیدا کرده است و نظام قاعده‌گذاری هم از آن پشتیبانی می‌کند.

بقا و بالندگی جمهوری اسلامی در گرو دامن زدن به مطالبات توسعه‌خواهانه است

مومنی تصریح کرد: بنابراین از موضع بقا و بالندگی جمهوری اسلامی شاید هیچ خدمت فرهنگی قابل مقایسه با دامن زدن به مطالبات توسعه‌خواهانه نباشد. اقتصاد مقاومتی که در کره مریخ نیست. این اقتصاد با سیاست، فرهنگ و مناسبات اجتماعی پیوند دارد، اگر ما در حیطه اقتصاد هر تغییری به سمت توسعه می‌خواهیم دقیقا باید بایسته‌های تغییرات متناسب در بقیه وجوه حالات جمعی‌مان تعریف شده باشد. این چیزی که به اسم اقتصاد مقاومتی در حال اجراست یک نوع بازگشت به حدود ۷۰ سال پیش است که ما تازه تجربه برنامه‌ریزی توسعه را آغاز کرده بودیم.

وی اظهار کرد: بنده ۱۵ سال است که روی اقتصاد دانایی کار می‌کنم. یکی از یافته‌های تکان‌دهنده مهم بنده آن بوده است که تقریباً در تمام مطالعه‌ها بین توان مقاومت اقتصادی، توان رقابت اقتصادی و سطح دانایی‌محوری، وضعیت عدالت اجتماعی و پایداری نظام ملی یک درهم‌تنیدگی تمام‌عیار وجود دارد و محور وصل‌کننده همه این موارد اشتغال مولد است.

این عضو هیأت علمی دانشگاه طباطبائی خاطرنشان کرد: بنده قویا بر این باور هستم که اسناد در اقتصاد رانتی نمایشی می‌شود و بیشتر دهن‌ها را می‌بندد، رو کم می‌کند یا خودنمایی می‌کند. به همین دلیل در یک دوره پنج ساله در سند برنامه ششم ۱۹۶ هدف کلی تعیین کردند و درصدد تحقق آن هستند!! هدف‌مان این است که اگر بخواهیم بنیادی فکر کنیم اشتغال مولد در آخرین تحلیل، توسعه، دانش ضمنی و ذخیره ظرفیت سازمانی در کشور بزرگ‌ترین کانون خلق‌کننده این ذخایر است و راه نجات ما از آن می‌گذرد.

در سفر رئیس دفتر رئیس‌جمهور به سوییس انجام شد

تشریح انتظارات ایران از بانک‌ها و بازرگانان سوییس

رئیس دفتر رئیس‌جمهور در سفر به سوییس با «رئیس اتحادیه بانکداران»، «اعضای اتاق بازرگانی استکهلم، اتاق بازرگانی بین‌الملل سوئد و شورای بین‌الملل صنایع سوئد» و «اعضای شورای بین‌الملل صنایع» این کشور دیدار کرد.

محمد نهاوندیان در این دیدارها ضمن تشریح فرصت‌های سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران برای فعالان اقتصادی از بانک‌های سوییسی خواست برنامه‌های خود را برای توسعه روابط بانکی با ایران با سرعت بیشتری دنبال کنند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، نهاوندیان در دیدار با رئیس اتحادیه بانکداران گفت: باتوجه به اقبال و تمایل شرکت‌ها و بنگاه‌های بزرگ اقتصادی جهان برای توسعه روابط و تعامل اقتصادی با ایران و سرمایه‌گذاری در این کشور، بانک‌های سوییسی می‌توانند در حوزه تامین مالی و پشتیبانی‌های بانکی، نقش موثر و بیشتری را ایفا کنند.

نهاوندیان در این دیدار اقتصاد ایران را «رو به رشد و نوید بخش» توصیف کرد و بیان داشت: علاقه‌مندی زیادی از سوی کشورهای جهان برای گسترش همکاری‌های تجاری و سرمایه‌گذاری در ایران وجود دارد. به همین لحاظ بانک‌های ایرانی مدت‌ها قبل از توافق برجام برنامه‌های جامعی را برای همکاری‌های بانکی تدوین کرده بودند و به محض انجام توافق تلاش کرده‌اند با فراهم آوردن شرایط و الزامات، گسترش روابط بانکی و پولی با سایر کشورها را مهیا کنند. بنابراین باتوجه به ثبات اقتصادی پدید آمده و چشم‌انداز پایدار و روشن اقتصاد ایران، همکاری با ایران می‌تواند فرصتی طلایی محسوب می‌شود.

نهاوندیان با اشاره به حضور مسئولان بانک مرکزی ایران و برخی مدیران عامل بانک‌های کشور در جلسه، آمادگی ایران را برای برداشتن گام‌های عملی در همکاری‌های بانکی و پولی اعلام کرد.

در همین حال هربرت جی شایت، رئیس اتحادیه بانکداران سوییس نیز ضمن ابراز خرسندی از دیدارش با رئیس دفتر رئیس‌جمهور ایران، پیشرفت‌های اقتصادی صورت گرفته در ایران پس برجام را مورد اشاره قرار داد و تاکید کرد: بانک‌های سوییسی آماده گسترش همکاری‌های بانکی و پولی در چارچوب برجام هستند

وی افزود: ایران برای ما به‌عنوان یک اقتصاد مهم و ارزشمند شناخته می‌شود و همکاری با بانک‌های ایرانی برای ما از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. از این نظر مایلم به نمایندگی از بانکداران سوییس علاقه‌مندی خود را برای توسعه همکاری‌های مالی و بانکی با بانک‌های ایران اعلام کنم.

اصلی‌ترین شاخص‌های اقتصاد امروز ایران

نهاوندیان در نشست با اعضای اتاق‌های بازرگانی استکهلم و اتاق بازرگانی بین‌الملل سوئد دو مولفه «روبه‌رشد» و «پایدار» بودن را اصلی‌ترین شاخص‌های اقتصاد امروز ایران برشمرد و از صاحبان سرمایه و فعالان اقتصادی سوئد برای آشنایی و مطالعه دقیق و بهتر فرصت‌های اقتصادی کشورمان دعوت به‌عمل آورد. او در تشریح فرصت‌های مغتنمی که برای همکاری و تعامل بین دو کشور در حوزه‌های مختلف اقتصادی ایران وجود دارد از حوزه‌های انرژی، کشاورزی، صنعت و تجارت و حمل و نقل نام برد و اظهار کرد: در حالی که شرکت‌های سوئدی به دنبال گسترش راهکارهای توسعه همکاری‌های تجاری با دنیا هستند، این حوزه‌ها از بهترین گزینه‌ها برای این فعالان اقتصادی محسوب می‌شود. نهاوندیان یادآور شد: تمام نگرانی‌های مطرح شده در توافق هسته‌ای غیرواقعی و ساختگی بوده است و توانستیم از طریق همکاری و مذاکره این نگرانی‌ها را مرتفع سازیم. این توافق حاصل تعامل سازنده و گفت‌وگوهای موثر سیاسی همه طرف‌های مذاکره از جمله کشورهای اروپایی بود که با رفع تحریم‌ها شرایط را برای فعالیت‌های گسترده اقتصادی مهیا کرد.

نهاوندیان همچنین مشکل مراودات بانکی با ایران را به دلیل جریمه‌های گذشته آمریکا و برخی محدودیت‌های اوفک مورد اشاره قرار داد و گفت: این ملاحظات سبب شده است تا بانک‌ها و موسسات مالی غرب با احتیاط بیشتری عمل کنند، اما باید در نظر داشت. براساس برجام تمام تحریم‌های بانکی مرتبط با فعالیت‌های هسته‌ای برداشته شده وتحریم‌های آمریکایی که به شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی مربوط می‌شد نیز لغو شده است.

بودجه ۹۶ همزمان با برنامه ششم اجرایی می‌شود

«آیا بودجه ۹۶ همزمان با برنامه ششم توسعه اجرا می‌شود؟»؛ این سوالی است که رئیس سازمان برنامه و بودجه به آن پاسخ داد.

به گزارش خبرآنلاین، در حالی لایحه بودجه سال آینده ۱۴ آذر تقدیم مجلس شد که هنوز برنامه ششم تبدیل به قانون نشده است، بنابراین هم‌اکنون این ابهام وجود دارد که در صورت عدم تصویب برنامه ششم در مجلس، تکلیف بودجه سال آینده چه خواهد بود؟

در این خصوص، محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه در پاسخ به پرسش خبرگزاری خبرآنلاین که چه تضمینی وجود دارد بودجه ۹۶ همزمان با برنامه ششم توسعه اجرا شود؛ با توجه به اینکه هنوز مجلس تصویب این برنامه را به پایان نرسانده است؟ عنوان کرد: «حتی اگر برنامه هم تصویب نشود که البته در حال حاضر در مرحله پایانی کار خود قرار دارد، لایحه بودجه سال آینده را برپایه سیاست‌های کلی برنامه ششم که همان سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری است، تهیه کرده‌ایم.»

وی در پاسخ به این پرسش که اگر برنامه ششم تصویب نشود، اجرای برنامه پنجم ادامه خواهد داشت، افزود: «سیاست‌های کلی برنامه ششم یا آنچه که تحت عنوان سیاست‌های اقتصاد مقاومتی مطرح شده، سر جای خود قرار دارد.» رئیس سازمان برنامه و بودجه تصریح کرد: «ما لایحه بودجه را براساس لایحه برنامه ششم نوشته‌ایم، یعنی براساس همان منشاهای سیاست‌های برنامه ششم نوشته‌ایم.»

انرژی

معاون منطقه آزاد اروند:

منطقه اروند قطب جذب سرمایه‌گذاری انرژی‌های پاک می‌شود

معاون سرمایه‌گذاری و اقتصادی سازمان منطقه آزاد اروند گفت که این منطقه با برخورداری از ظرفیت‌های مناسب، به قطب جذب سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی‌های پاک تبدیل می‌شود.

به گزارش ایرنا، محمدرضا معتمدی در آیین کلنگ‌زنی بزرگ‌ترین نیروگاه بادی کشور که در منطقه آزاد اروند برگزار شد، افزود: با توجه به استقرار صنایع سنگین با آلایندگی بالا در منطقه وجود صنایع پاک نیاز است و احداث این نیروگاه بادی نخستین قدم در این راه بود.

وی اظهار داشت: طبق برنامه زمان‌بندی، این پروژه در مدت دو سال و در بازه زمانی سال‌های ۹۶ تا ۹۷ به بهره‌برداری خواهد رسید.

معاون سرمایه‌گذاری و اقتصادی سازمان منطقه آزاد اروند گفت: این قرارداد در راستای جذب سرمایه‌گذاری خارجی که از اهداف سازمان منطقه آزاد اروند به شمار می‌رود با حضور مدیرعامل سازمان و سرمایه‌گذار آلمانی صورت پذیرفته است.

معتمدی تصریح کرد: این اقدام هم‌راستا با سیاست‌های دولت در توجه به محیط زیست و تولید انرژی پاک است که بر همین اساس، منطقه آزاد اروند ۱۴۰ هکتار از زمین‌های مناسب این کار را که در صنایع دیگر مورد استفاده نیست، در اختیار سرمایه‌گذار این بخش قرار داد.

وی با اشاره به فراهم‌سازی زمینه برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی در این بخش گفت: تمام مجوزهای مورد نیاز این سرمایه‌گذاران با حداقل بها صادر شد که امیدواریم با همین روحیه همکاری‌ها برون‌سازمانی ادامه داشته باشد.

معتمدی درادامه سخنانش با بیان سرمایه‌گذاری در دیگر حوزه‌ها گفت: هم در حوزه نیروهای بادی و هم در صنعت موجود در منطقه آزاد اروند سرمایه‌گذاری‌ها به‌صورت مستقیم بوده و این به‌عنوان رونق اقتصادی در کشور محسوب می‌شود و قطعا در حوزه انرژی پاک به قطب سرمایه‌گذاری تبدیل می‌شویم. وی با تاکید بر تلاش‌های صورت گرفته برای جذب سرمایه‌داران به منطقه آزاد اروند، از ورود سرمایه‌گذاران از کشورهای آلمان، لهستان، ترکیه، آذربایجان و هلند به منطقه آزاد اروند خبر داد و گفت: کشور عراق با ۱۵ سرمایه‌گذار به‌عنوان مهم‌ترین کشور سرمایه‌گذاری‌کننده در این منطقه است.

آندرس لینتسمن، مدیر عامل شرکت Eab آلمان نیز در این آیین گفت: خوشحالیم کشور ایران تصمیم گرفته انرژی‌های نو را در این منطقه گسترش دهد و سعی می‌کنیم این کار را با همکاری کشور ایران انجام دهیم.

زمزمه‌هایی برای لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پایه پتروشیمی

کاهش قدرت رقابت پتروشیمی‌ها در بازارهای جهانی

الهه ابراهیمی
ebrahimi1941@gmail.com

عرضه محدود محصولات موردنیاز صنعت پایین‌دستی پتروشیمی توسط بالادستی پتروشیمی یکی از معضلات جدی این صنعت است و حال دولت برای حل مشکلات درصدد لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پتروشیمی پایه است؛ اقدامی که باموافق و مخالفانی مواجه خواهد شد. نماینده بخش‌خصوصی در این صنعت این اقدام را دردسربزرگ برای بالادستی پتروشیمی می‌داند و مدیران بالادستی نیز بر این باورند که این اقدام، قدرت رقابت ایرانی‌ها را در بازارهای جهانی می‌کاهد.

احمد مهدوی ابهری، دبیر کل انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پتروشیمی پایه را دردسر بزرگی برای پتروشیمی‌ها می‌داند و به «فرصت امروز» می‌گوید: این اقدام لطف به صنایع پایین‌دستی پتروشیمی نیست بلکه مواجه ساختن پتروشیمی‌ها با چالش جدید است. در حال حاضر بالادستی پتروشیمی حجم قابل قبولی از صادرات را دارد و نباید با برخی سیاست‌گذارهای مطالعه نشده، مانع‌تراشی کنیم.

ولی الله افخمی‌راد، رئیس سازمان توسعه تجارت پیش از این اعلام کرده بود که درشرایط کنونی تمامی صادرکنندگان از معافیت مالیاتی برخوردارند و برای صادرات کالاهای خام تنها عوارض پرداخت می‌کنند اما طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده این قانون در حال تغییر است به طوری که معافیت مالیاتی صادرکنندگان کالای خام لغو خواهد شد. بدون شک این تغییر قانون، مشمول صنعت پتروشیمی نیزخواهد شد به طوری که پدرام سلطانی، نایب رئیس اتاق ایران لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پایه پتروشیمی را اقدامی موثر در رفع مشکلات بنگاه‌های مکمل این صنعت تلقی کرد.

مهدوی با بیان اینکه بالادستی پتروشیمی خوراک مورد نیاز کشور را تامین و مازاد را صادر می‌کند، می‌افزاید: اگر دولت درصدد لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پایه پتروشیمی است باید با مطالعه انجام شود و تنها محصولات پایه‌ای را که تامین آن با مشکل مواجه شده است مشمول این قانون و از تعمیم آن به کل صنعت پتروشیمی خودداری کند زیرا این امر چرخه پتروشیمی را مختل می‌سازد.

مهدوی بر این باور است که براساس قانون برنامه باید از صادرات مواد خام جلوگیری شود، اما زمانی می‌توان این برنامه را عملیاتی کرد که زیرساخت‌های لازم برای تبدیل مواد خام به موادصنعتی درکشور وجود داشته باشد از این رو نباید بدون پشتوانه مطالعاتی موانعی برای صادرات محصولات پایه پتروشیمی ایجاد کرد.

اما در این زمینه کیانوش کاظمی، مدیرعامل شرکت پتروشیمی شیراز نگاه دیگری دارد. وی ابتدا در مقام مدیرعامل این شرکت به «فرصت امروز» می‌گوید: لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پتروشیمی پایه برای ما مشکل‌ساز نیست، به‌عنوان یک شرکت تولیدکننده نیاز داخل را تامین می‌کنیم و محصول باقی مانده را صادر می‌کنیم. کارمان به خوبی در حال انجام است اما دولت نباید با سیاست‌گذاری بدون مطالعات دقیق در صادرات موانع تراشی کند به‌طوری که ناخواسته قدرت رقابت شرکت‌های پتروشیمی در بازارهای جهانی کاهش یابد.

وی با بیان اینکه در برخی مواقع نیاز داخل برای محصولات پایه پتروشیمی با مشکل تامین می‌شود، می‌افزاید: حمایت از صادرات در کنار حمایت از تولیدکننده در بخش‌های مختلف باید در کنار هم انجام شود. معتقدم باید بازار آزاد در صنعت پتروشیمی ایجاد شود. ورود به این مسئله تنها موازنه بازار را به هم می‌ریزد.

پیش از این نیز نظراتی درباره الزام دولت به حمایت از پایین دستی پتروشیمی در قالب لغو معافیت مالیاتی صادرات محصولات پایه پتروشیمی مطرح شده است به طوری که بالادستی پتروشیمی، پایین دستی پتروشیمی را به دلیل نداشتن برنامه درست فراخور نیاز سالانه با اما و اگر مواجه ساخته است و این بخش به درستی نمی‌داند چه میزان برای بخش داخلی تولید کند و چه میزان برنامه‌ریزی برای صادرات داشته باشد. محمد ملامحمد، عضو اتحادیه سراسری تعاونی‌های تامین نیاز صنعت پلاستیک به‌عنوان نماینده پایین‌دستی پتروشیمی به «فرصت امروز» می‌گوید: باید دولت هرچه سریع‌تر معافیت مالیاتی صادرات محصولات پایه پتروشیمی را لغو کند زیرا این مسئله برای پایین دستی پتروشیمی دردسرساز شده است.

وی می‌افزاید: در حالی که بخش داخلی نیاز به محصول دارد، پتروشیمی‌ها بی‌توجه به این نیاز، نباید محصولات خود را صادر کنند زیرا صادرات مالیات ندارد اما فروش آن به داخلی‌ها مشمول مالیات می‌شود. امیدواریم دولت بتواند این مشکل را حل و فصل کند.

دراین میان خداد غریب‌پور، مدیرعامل پتروشیمی شازند اراک به «فرصت امروز» می‌گوید: اینکه گفته می‌شود ما نیاز داخل را تامین نمی‌کنیم و صادرات داریم، تفکر درستی نیست آنچه صادر می‌شود مازاد محصولات تولیدی است اما اینکه بخش پایین دستی پتروشیمی خواستار لغو مالیات شود زیرا باور است با این روش مشکل حل می‌شود، سیاست درستی نیست این اقدام تنها قدرت رقابت ما را بازارهای جهانی کاهش می‌دهد.

وی با بیان اینکه صادرات محصولات پتروشیمی برای کشور ارزآفرینی دارد و ایجاد قدرت می‌کند، می‌گوید: این اقدام تنها دردسر ما را بیشتر می‌کند، بهتر است برای حل معضل کمبود خوراک برنامه‌ریزی دقیقی تهیه و به بالادستی پتروشیمی ارائه شود تا ما بدانیم که نیاز داخل چه میزان است و چه باید کنیم.

۶۹۰میلیون مترمکعب برداشت از آب زیرزمینی کنترل شد

لزوم تخصیص اعتبار طرح تعادل‌بخشی

مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران از پیشرفت ۶۹درصدی طرح احیا و تعادل‌بخشی و کنترل برداشت ۶۹۰ میلیون مترمکعب از آب‌های زیرزمینی از آغاز امسال تاکنون با وجود تخصیص نیافتن اعتبار این طرح خبر داد.

به گزارش ایرنا، طرح احیا و تعادل‌بخشی آب‌های زیرزمینی با توجه به مصوبه شورای عالی آب، اقدام مشترک وزارتخانه‌های کشور، جهاد کشاورزی، راه و شهرسازی، صنعت، معدن و تجارت و سازمان برنامه و بودجه کشور را نیاز دارد که به همراه وزارت نیرو باید برای مدیریت مصرف آب پیاده شود.

براساس این طرح پارسال ۴۷۵میلیون متر مکعب اضافه برداشت از منابع آب زیرزمینی کنترل شد و در چهار سال آینده ۵میلیارد و ۷۰۰میلیون مترمکعب و پس از ۲۰ سال ۱۱۰میلیارد مترمکعب اضافه برداشت از منابع آب زیرزمینی کنترل می‌شود.

در همین پیوند، محمدرضا حاج‌رسولیها در گفت‌وگو با ایرنا افزود: با همراهی قوه قضاییه، اینک پر کردن و بستن چاه‌های غیرمجاز از سرعت خوبی برخوردار شده و از سالانه ۴هزار حلقه چاه، به بیش از ۱۰هزار حلقه از آغاز امسال تاکنون رسیده است.

به گفته این مسئول، این آمار در همسنجی با بیش از ۳۰۰هزار حلقه چاه غیرمجاز در سراسر کشور ناچیز است و در صورت همراهی سایر سازمان‌ها و متولیان امر می‌توان با سرعت بیشتری به پیشبرد طرح و جلوگیری از برداشت‌های غیرمجاز پرداخت.

وی بیان داشت: در این موضوع باید به مسئله اشتغال، بیکاری و معیشت افراد و خانواده‌هایی توجه کرد که بیش از اندازه از چاه‌های مجاز استفاده می‌کنند و با ظرافت خاصی به حل مشکل پرداخت.

تخصیص نیافتن اعتبار ۴هزار میلیارد ریالی طرح احیا و تعادل بخشی

حاج رسولیها گفت: با وجود تخصیص نیافتن اعتبار ۴هزار میلیارد ریالی امسال برای طرح احیا و تعادل بخشی آب‌های زیرزمینی، از نظر عملکرد به ۳۵ تا ۴۰درصد اهداف مربوط به پرسازی چاه‌های غیرمجاز و نصب کنتورهای حجمی و هوشمند دست یافته‌ایم.

وی یادآوری کرد: در پنج تا شش ماه گذشته، این مهم با بخشی از اعتبار پارسال و منابع داخلی شرکت‌ها پیش رفته است.

به گفته وی، تداوم فعالیت گروه‌های گشت و بازرسی برای شناسایی چاه‌های غیرمجاز و سایر برنامه‌های این طرح بسیار مهم است، اما در زمینه پرداخت حقوق آنان مشکلاتی وجود دارد.

مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران اعلام کرد: برنامه امسال این شرکت پر کردن و بستن ۲هزار چاه غیرمجاز و نصب کنتورهای هوشمند روی بیش از ۷هزار حلقه چاه بود، اما تاکنون بیش از ۱۰هزار چاه غیرمجاز بسته و روی بیش از ۳هزار حلقه چاه کنتور هوشمند نصب شده است.

وی همچنین بیان داشت: در زمینه حفر پیزومترها پیشرفت کار فقط ۲۰درصد بود.

به گزارش ایرنا، پیزومتر برای اندازه‌گیری فشار آب زیرزمینی در یک نقطه (عمق) استفاده می‌شود. پیزومترها به طور معمول از یک لوله باریک تشکیل شده‌اند که فقط قسمت کوچکی از آن (سر آن) باز است و سطح آب (و فشار) عمق خاصی از آبخوان را نشان می‌دهد.

حاج رسولیها اضافه کرد: امسال و در ماه‌های گذشته در مجموع یک هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال برای اجرای طرح احیا و تعادل بخشی هزینه و بدهی درنظر گرفته‌شده است.

وی گفت: برنامه امسال وزارت نیرو کنترل یک میلیارد مترمکعب اضافه برداشت از منابع آب زیرزمینی با بستن چاه‌ها و نصب کردن کنتورهای هوشمند است که ۶۹درصد آن معادل ۶۹۰میلیون مترمکعب انجام شد.

مشاور وزیر نیرو اضافه کرد: یکی از برنامه‌های وزارت نیرو در این طرح، اطلاع‌رسانی مناسب و ایجاد تشکل‌ها و سمن‌ها (سازمان‌های مردم نهاد) است. برای نمونه این تشکل‌ها در استان خراسان رضوی با برگزاری نشست‌های متعدد با مقام‌های محلی، کشاورزان، مسئولان قوه قضاییه و... در کاهش بحران آب بسیار تاثیرگذار بودند.

وی بیان داشت: وزارت نیرو تاکنون درخواستی برای دریافت کمک‌ها و اعتبارات بین‌المللی برای پیشبرد این طرح نداشته است، هرچند وام‌ها و تسهیلات مراکز بین‌المللی بیشتر برای پوشش عملیات سازه‌ای اختصاص می‌یابد.

نفت

تکمیل زنجیره تولید مرحله نخست طرح‌های باقی‌مانده پارس جنوبی تا اواسط سال ۹۶

مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس گفت تا اواسط سال ۹۶، زنجیره تولید یک میلیارد فوت مکعب گاز از هر یک از فازهای ۱۳و ۲۲، ۲۳ و ۲۴ پارس جنوبی تکمیل می‌شود.

به گزارش ایرنا به نقل از روابط عمومی شرکت نفت و گاز پارس، محمد مشکین فام، در نشست مشترک با پیمانکاران طرح‌های ۱۳، ۱۴ و ۲۲ تا ۲۴ پارس جنوبی افزود: انتظار می‌رود با توجه به تزریق نقدینگی، افزایش حجم کالاهای مورد نیاز و تقویت پیمانکاران اجرایی توسط کنسرسیوم، تا اواسط سال آینده بخش‌هایی از فازهای ۱۳ و ۲۲ تا ۲۴ راه‌اندازی شود.

وی با اشاره به اینکه اهداف مورد نظر کارفرما مطابق پیشرفت‌های این پروژه‌ها توسط تیم کنترل پروژه شرکت نفت و گاز پارس به‌طور مستمر کنترل و ارزیابی می‌شود، اظهار داشت: بر همین مبنا یک سری سنگ‌بنا و برنامه‌های اساسی به‌صورت ماهانه تهیه شده و به منظور نظارت دقیق بر فعالیت‌ها، ارزیابی این اهداف به‌صورت مرحله‌ای و پلکانی صورت می‌گیرد.

مدیرعامل شرکت نفت وگاز پارس تاکید کرد: اجرای واقعی این پروژه‌ها و افزایش پیشرفت در مراحل ساخت، مستلزم همکاری و حضور مداوم حوزه‌های مدیریتی پیمانکاران در محل ساخت پروژه و تشکیل جلسات کارگاهی آنها با بدنه اجرایی به منظور سرعت بخشیدن به اجرای طرح‌های مورد نظر است.

مشکین‌فام با بیان اینکه هم‌اکنون روند توسعه بخش‌های پالایشگاهی نسبت به حوزه فراساحل این فازها از تحرک نسبی بیشتری برخوردار است، افزود: دستیابی به زنجیره تولید یک فاز استاندارد در هرکدام از این طرح‌ها براساس برنامه زمانبندی اعلام شده، نیازمند شکل‌گیری فرآیندهای توسعه‌ای متوازن میان این حوزه‌های کاری است.

همچنین در بازدید مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس از پالایشگاه فاز ۱۴ مقرر شد پیمانکار این طرح ضمن تقویت بدنه نظارتی خود نسبت به تعیین تکلیف پیمانکاران اجرایی بخش‌های مختلف پالایشگاه اقدام فوری انجام دهد، به‌گونه‌ای که تا اواسط دی ماه سال جاری فعالیت‌های اجرایی به‌طور یکپارچه در تمام نواحی آغاز شود.

مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس درچارچوب بازدیدهای هفتگی خود از طرح‌های در حال توسعه واقع در منطقه ۱ و ۲ پارس جنوبی بازدید کرد و در جریان این بازدید اهم برنامه‌های کاری پیمانکاران این طرح‌ها را با محوریت توسعه بخش پالایشگاهی مورد ارزیابی قرار داد و راهکارهای مرتبط با اجرای به‌موقع این بخش از پروژه‌ها را به واحدهای ساخت و اجرا اعلام کرد.

آمادگی سازندگان تجهیزات نفتی برای ساخت تجهیزات پالایشگاهی

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت با بیان اینکه ۷۰درصد تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت توسط این انجمن ساخته می‌شود، اظهار کرد که این انجمن آمادگی ساخت تجهیزات مورد نیاز پالایشگاه‌های کشور را نیز دارد.

رضا پدیدار در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به سابقه فعالیت انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت اظهار کرد: این انجمن نزدیک به دو دهه است که فعالیت می‌کند و در این دو دهه موفق شده است ضریب و توان ساخت تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت داخل کشور را به دست آورد و این تجهیزات را تولید کند.

وی با انتقاد از عدم حمایت از تولیدات داخلی، تصریح کرد: در حال حاضر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت توان ساخت ۷۰درصد تجهیزات مورد نیاز این صنعت را داراست، اما تنها از یک‌سوم ظرفیت این انجمن استفاده می‌شود.

رئیس هیات‌مدیره استصنا ادامه داد: در طول یک سال گذشته وزارت نفت برای بومی‌سازی کالاهای استراتژیک این وزارتخانه با انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت مشارکت داشت. هدف وزارت نفت بومی‌سازی این تجهیزات بود.

پدیدار از انعقاد ۵۷ قرارداد بین شرکت‌های داخلی و وزارت نفت خبر داد و گفت: بخشی از پروژه‌ها به‌صورت مشترک با کشورهای خارجی از جمله کشورهای اروپایی در حال انجام است و امیدواریم منابع مالی انجام این پروژه‌ها تامین شود.

وی تصریح کرد: تجهیزات سرچاهی و رشته تکمیلی درون‌چاهی، پمپ‌های درون و سرچاهی، انواع مترهای حفاری، انواع شیرهای کنترلی، انواع لوله‌ها، الکتروموتور ضد انفجار، ماشین‌های دوار، فولادهای آبیاری، ابزارهای اندازه‌گیری در حفاری و پیگ‌های هوشمند از مهم‌ترین پروژه‌های در دست اقدام انجمن محسوب می‌شود.

رئیس هیات‌مدیره استصنا در مورد نحوه تعامل انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت با کشورهای خارجی، توضیح داد: کشورهای خارجی همراه خود دانش فنی به ایران وارد می‌کنند و ایران سرمایه، امکانات و نیروی انسانی را در پروژه‌ها به کار می‌گیرد.

پدیدار در ادامه از آمادگی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت برای ساخت تجهیزات مورد نیاز پالایشگاه‌ها خبر داد و گفت: با مدیران حوزه پالایشگاهی و پتروشیمی گفت‌وگو و فهرستی از تجهیزات مورد نیاز آن را تهیه کرده‌ایم و تعدادی از این تجهیزات به‌صورت آزمایشی در برخی از شرکت‌ها در حال ساخت است.

وی ادامه داد: یکی از مشکلات انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت این است که سفارشات تجمیع نمی‌شود. ما مشکلات خود را به وزارت نفت و وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرده‌ایم و امیدواریم به مرور زمان برطرف شود.

تجارت

صادرات ۱۰۸ میلیون دلاری تعاونی‌های مرزنشین در ۷ ماهه امسال

رئیس اتاق تعاون ایران حجم کل صادرات تعاونی‌های مرزنشینان در پنج سال گذشته را ۱۳۰۸ میلیون دلار ذکر کرد و از افزایش صادرات تعاونی‌های مرزنشین به ۱۰۸ میلیون دلار در هفت ماهه امسال خبر داد.

ماشاءالله عظیمی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: این میزان در حالی است که حجم صادرات تعاونی‌های مرزنشینان در هفت ماهه سال‌های ۹۴ و۹۳ به ترتیب ۳۸۹ میلیون دلار و ۳۹۸ میلیون دلار بوده است.

وی ادامه داد: براساس اطلاعات آماری واحد آمار و برنامه‌ریزی اتاق تعاون ایران، طبق سامانه آمارهای ثبتی وزارت تعاون هم‌اکنون ۵۴۴ تعاونی مرزنشین در قالب تعاونی‌ها و اتحادیه‌های مرزنشینان با عضویت ۲میلیون و ۷۱۰هزار نفر و اشتغال‌زایی ۱۲هزار و ۴۴۸ نفر مشغول فعالیت هستند.

عظیمی همچنین حجم واردات شرکت‌های تعاونی مرزنشینان در هفت ماهه امسال را ۳۰ میلیون دلار ذکر کرد و گفت: در هفت ماهه سال‌های ۹۴ و۹۳ این میزان به ترتیب ۲۱۸ میلیون دلار و ۱۹۰ میلیون دلار بوده است.

به گفته وی، در طول پنج سال گذشته کل صادرات تعاونی‌های مرزنشینان ۱۳۰۸ میلیون دلار و کل واردات آنها ۶۵۷ میلیون دلار بوده است.

دبیرکل اتاق تعاون ایران در عین حال مهم‌ترین مشکل تعاونی‌های مرزنشین را مشخص نبودن موازنه صادرات و واردات کالا از تعاونی‌ها و نبود آمار دقیق اعضای شرکت‌های تعاونی مرزنشین عنوان کرد.

وی با بیان اینکه فعالیت تعاونی‌های مرزنشین با وجود اهداف شکل‌گیری آنها از این اهداف فاصله گرفته است، تاکید کرد: بخش اعظمی از این مشکلات ناشی از تعدد مراکز تصمیم‌گیری، مبادلات غیررسمی در مرزها، ناکافی بودن سهمیه ارزی، کمبود نقدینگی و عدم دسترسی به تسهیلات ارزان است.

عظیمی تشویق تعاونی‌های مرزنشینان به سرمایه‌گذاری در مناطق مرزی، کمک به حضور فعال تعاونی‌های مرزنشین و طرح مشکلات آنها در شوراهای ساماندهی مبادلات مرزی استان‌ها، برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی عمومی و تخصصی به‌صورت استانی یا منطقه‌ای و تامین سرمایه در گردش شرکت‌های تعاونی مرزنشینان از محل منابع در اختیار بخش تعاون و سایر بخش‌ها با هدف تقویت بنیه مالی آنها را در کاهش مهاجرت و تخلیه مناطق مرزی، جلوگیری از رواج قاچاق کالا و افزایش تجارت خارجی و مبادلات مرزی موثر خواند.

صنعت

بودجه ۱.۵ میلیارد دلاری عراقی‌ها برای خرید کالاهای صنعتی ایرانی

دولت عراق بودجه‌ای معادل ۱.۵ میلیارد دلار را برای خرید ماشین‌آلات و خطوط تولیدی صنعتی از ایران اختصاص داده است.

به گزارش ایسنا، دولت عراق به منظور نوسازی صنایع و خطوط تولیدی خود بودجه‌ای معادل ۱.۵میلیارددلار را برای خرید ماشین‌آلات و خطوط تولیدی صنعتی از ایران اختصاص داده است.

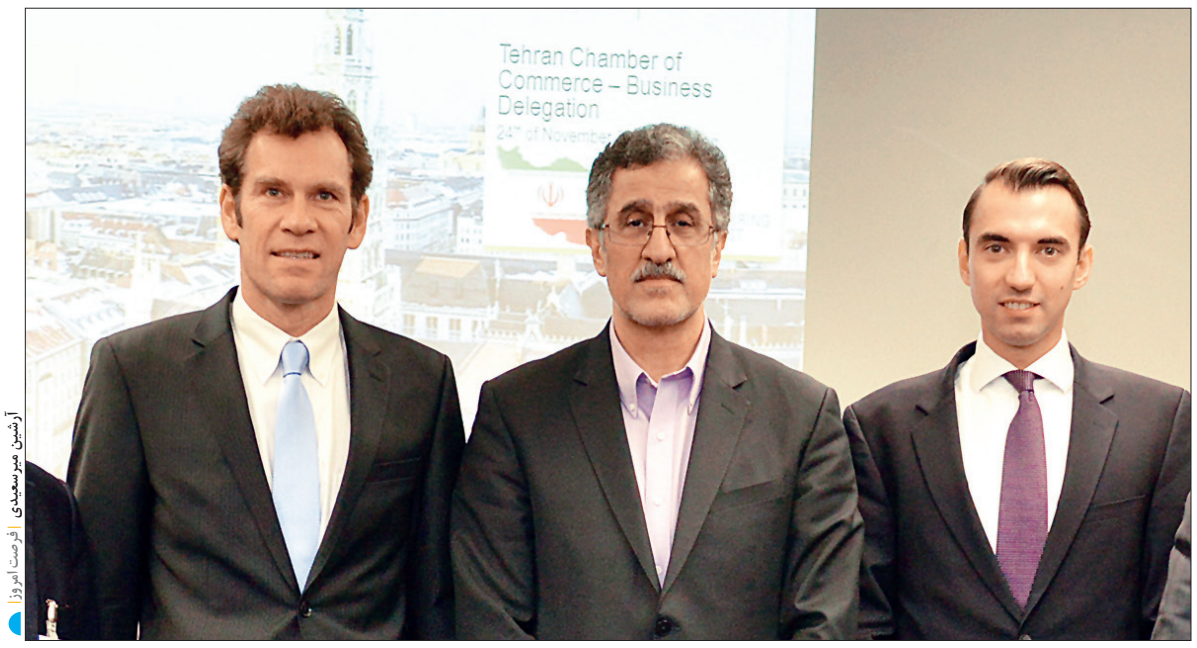
در همین راستا نیز نمایشگاه اختصاصی ایران در عراق با تمرکز بر ماشین‌آلات خطوط تولید و تجهیزات صنعتی اواخر دی ماه به مدت چهار روز در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی بغداد برگزار می‌شود.

عراق به‌عنوان یکی از کشورهای مهم همسایه برای ایرانی‌ها قلمداد می‌شود که طی چندسال اخیر به دست آوردن بازار این کشور به‌عنوان یکی از اولویت‌های تجاری و اقتصادی ایران تبدیل شده است تا در راستای افزایش هرچه بیشتر تبادلات تجاری و اقتصادی با این کشور همسایه حرکت کنیم.

این تبادلات تجاری تنها مربوط به پوشاک و موادغذایی نیست و به موارد مختلفی در بخش‌های صنعتی، فنی و مهندسی و تولیدی نیز مربوط می‌شود.

اتاق تهران و شرکت توف به‌زودی همکاری‌شان را آغاز می‌کنند

گامی دیگر در مسیر استانداردسازی و صادرات



آرشین میرسعیدی | فرصت امروز

مینو گله
minoo.galeh@gmail.com

شرکت توف زود(tuv sud) که اخیرا فعالیتش را در ایران آغاز کرده است، به‌زودی و با نهایی شدن ثبتش در ماه آینده فعالیت‌هایش را توسعه خواهد داد؛ اقدامی که این شرکت آلمانی را در صد و پنجاهمین سالگرد تاسیسش، صاحب صدوپنجاهمین شعبه‌اش در جهان می‌کند، شرکتی که بیش از ۸۰۰دفتر در ۱۵۰ کشور دارد و حالا تصمیم گرفته با هدف کمک به استانداردسازی صادرات، کارش را در تهران کلید بزند. به گفته کارستن زاندر، عضوهیات‌مدیره این شرکت همکاری با اتاق تهران در اولویت توف زود است، موضوعی که اخیرا در نشست هیأت اقتصادی اتاق تهران با اعضای این شرکت در مونیخ در هفته گذشته مورد توجه رئیس اتاق تهران، مسعود خوانساری قرار گرفت و او هم گفت که اتاق تهران با داشتن بیش از ۱۵ هزار عضو که بیشتر شرکت‌های کوچک و متوسط هستند آماده همکاری با این شرکت است.

توف زود در زمینه صدور مجوزها، بازرسی، کنترل کیفیت و آموزش‌های فنی و گواهینامه‌های بین‌المللی فعالیت می‌کند؛ موضوعی که به گفته خوانساری از مهم‌ترین نیازهای فضای کسب‌وکار در ایران است. زاندر معتقد است آموزش‌های فنی نیاز است تا کالاها در ایران بتوانند برای صادرات به اروپا مجوز بگیرند و توف زود و اتاق تهران قرار است در همکاری با هم به این کار سرعت ببخشند به این امید که بتوانند وضعیت کسب‌وکار را در ایران متحول کنند.

زاندر که تجربه ریاست این شرکت را در آمریکا در کارنامه دارد با اشاره به نخستین سابقه حضور این شرکت در ایران که به پیش از تحریم‌ها و ۳۵ سال پیش برمی‌گردد، درباره حضور در ایران به «فرصت امروز» می‌گوید: ما بهترین زمان را برای شروع فعالیت در ایران انتخاب کردیم و به نظر من راه را درست رفته‌ایم، زیرا روابط بین‌المللی ایران در حال شکل‌گیری است و به ما امکان می‌دهد که با برنامه و هدف پیش برویم.

عضو هیات‌مدیره توف که هم‌اکنون مسئولیت بخش استراتژیک صنعت در مناطق آمریکا، خاورمیانه و آفریقا را برعهده دارد، تاسیس دفتر در ایران را یک ضرورت برای شرکت توف می‌داند و دراین‌باره توضیح می‌دهد: حضور در ایران این امکان را به ما می‌دهد که نیازهای مشتری‌های‌مان را بهتر درک کنیم، خدمات‌مان را هدفمند ارائه کنیم و به دنبال آن خودمان هم در این بازار رشد خواهیم کرد.

از طرفی دیگر، فلیکس آیش، مدیرجوانی که به تازگی مسئولیت دفتر تهران را عهده‌دار شده است، به «فرصت امروز» می‌گوید: توف زود در ماه‌های گذشته مطالعه‌ای در بازار ایران انجام داده و چالش‌های این بازار را شناسایی کرده است. آیش مطالعه دقیق و کار روی این چالش‌ها را از دلایل تسریع در تاسیس دفتر و حضور در ایران می‌داند. مدیرعامل و عضو هیات‌مدیره توف، ایران را با دیگر کشورها مقایسه نمی‌کند و معتقد است هر کشوری چالش‌های مخصوص به خودش را دارد، او در ایران این چالش‌ها را در سطوح مختلفی می‌داند و در تشریح آنها به «فرصت امروز» می‌گوید: زبان شاید نخستین چالش ما در ایران باشد اما در کنارش ما موضوع استانداردها، اختلافات و مسائل میان فرهنگی را داریم. به گفته آیش به دلیل وجود تحریم‌ها در سال‌های گذشته استانداردسازی در ایران به‌صورت واضحی تعریف نشده است و این مسئله بر روند کار تاثیرگذار است. مدیر دفتر توف زود در تهران درباره زمان پیش‌بینی شده برای تثبیت برنامه‌ها و شروع به کار در ایران به «فرصت امروز» می‌گوید: استراتژی ما این است که قدم به قدم حرکت کنیم و درحال حاضر پروژه‌های کوچک را می‌گیریم و از این طریق بازار را شناسایی می‌کنیم. آیش اما سال آینده را سال سختی برای کار می‌داند. به گفته او انتخابات ریاست جمهوری ایران در نیمه اول سال آینده، عمده فعالیت شرکت را در نیمه دوم سال متمرکز خواهد کرد. او می‌گوید: اگرچه انتخابات ریاست جمهوری ایران در روند فعالیت‌های شرکت توف تاثیری نخواهد گذاشت اما ممکن است به دلیل این رویداد فعالیت شرکت به طور موقتی متوقف شود.

کریستین استریگل از مدیران دپارتمان تجاری این شرکت که در بخش انطباق و صدور مجوز فعالیت دارد، نیز معتقد است این شرکت هم‌اکنون در حال شناسایی بازار ایران و در حال ایجاد ارتباط با افراد در حوزه کسب‌وکار در ایران است. استریگل در تعریف چشم‌انداز کار در بازار ایران به «فرصت امروز» می‌گوید: فعالیت در حوزه‌های اتومبیل، نفت، گاز و انرژی و همچنین ساختمان و خریدوفروش مسکن دربرنامه ما پیش‌بینی شده است.

به گزارش «فرصت امروز» توف زود یک شرکت خدمات بین‌المللی و تمرکزش بر مشاوره، آموزش، ارائه گواهینامه است. این شرکت در اغلب نقاط جهان به جز قاره آفریقا و استرالیا دفتر دارد. ۲۲ هزار کارمند در سراسر جهان برای توف زود کار می‌کنند و دفتر مرکزی آن در مونیخ است. براساس گزارش‌های موجود در سال ۲۰۱۵ درآمد فروش این شرکت ۲/ ۲میلیارد یورو بوده است. رئیس اتاق تهران و یکی از اعضای هیات‌مدیره این شرکت مایلند به‌زودی در تهران همکاری‌شان را آغاز کنند.

گزارش ۲

کسی به مشکلات بانوان معدنکار گوش نمی‌دهد

کمیته معدن بانوان که با هدف پیگیری مشکلات بانوان معدن‌دار در حال فعالیت است، خواهان محدوده معدنی در اطراف تهران هستند تا بتوانند با در اختیار داشتن این محدوده فعالیت‌های معدنی از جمله اکتشاف، استخراج، خردایش و... را به‌صورت زنده و حضوری صورت دهند.

به گزارش «فرصت امروز»، لاله مهر آیین، مدیر کارگروه اکتشاف خانه معدن از جمله اعضای این کمیته است که نسبت‌به اینکه این محدوده در اختیار این کمیته قرار نگرفته معترض بود و در همین‌باره به «فرصت امروز» گفت: خوشبختانه فعالیت‌های این کمیته تاکنون نتیجه خوبی داشته و باعث بازگشت مجدد بانوان به دانشگاه و تحصیل در رشته معدن شده است.

او ادامه داد: براساس اهداف کمیته، محدوده‌ای معدنی دراطراف تهران انتخاب شد که تمامی شرایط موردنظر ما را هم داشت، اما با عدم موافقت وزارتخانه عملیاتی نشد.

مهرآیین با انتقاد از اینکه از این کمیته و فعالیت‌های بانوان حمایتی نمی‌شود، گفت: متاسفانه هیچ‌گونه حمایتی از فعالیت‌های معدنی بانوان وجود ندارد و فعالیت آنها محدود به حمایت‌های داخلی کمیته و خانه معدن ایران شده است.

این عضو کمیته بانوان درباره فعالیت‌های این کمیته توضیح داد: ما در کمیته بانوان کارگاه‌های متفاوتی با موضوع آموزش، اکتشاف، کنترل کیفی و. . . برگزار کرده‌ایم.

همچنین هرسال همایش داریم و کارگاه‌های مختلفی از جمله کنترل کیفی، آموزش، اکتشاف، داده‌های اطلاعاتی و... را در کمیته برگزار می‌کنیم. خوشبختانه اطلاعات خوبی میان اعضا و دانشجویان به بحث و بررسی گذاشته می‌شود و اگر یکی از اعضا با مشکلی مواجه شود، کمیته برای حل آن اقدام می‌کند.

شهناز نوایی، عضو هیأت رئیسه کمیته بانوان در این‌باره به «فرصت امروز» گفت: مشکل ما تنها گرفتن یک محدوده معدنی نیست بلکه همکاری لازم در کمیته وجود ندارد زیرا به دلیل خاص بودن فعالیت‌های معدنی، تنها با همکاری همه اعضا می‌توانیم به نتیجه دلخواه خود برسیم.

او ادامه داد: البته گرفتن یک محدوده معدنی مختص کمیته موضوع مهمی است، اما زمانی می‌توان از این محدوده استفاده کرد که همه اعضا به‌صورت متحد فعالیت داشته باشند، متاسفانه در حال حاضر در چنین شرایطی نیستیم.

به گفته عضو هیأت رئیسه کمیته بانوان معدنکار، گرفتن یک محدوده معدنی باید از طریق راه‌های قانونی آن از جمله مناقصه، مزایده یا کشف یک محدوده صورت گیرد و ما محدوده‌ای را می‌خواستیم که متروکه بود و در اختیار نظام مهندسی قرار گرفت.

نوایی با اشاره به اینکه تاکنون به نتیجه دلخواه در کمیته بانوان معدنکار نرسیده‌ایم، ادامه داد: شکل‌گیری یک تشکل نیازمند همکاری است. ما در خانه معدن اقدامات متعددی انجام داده‌ایم، اما در کمیته بانوان به دلیل عدم همکاری میان اعضا نتوانستیم به نتیجه دلخواه خود برسیم.

این بانوی معدنکار با اشاره به اینکه اگر قوانین به‌گونه‌ای باشد که امکان تصمیم‌گیری بدهد، وزارتخانه هم برنامه‌های خوبی برای این کمیته دارد.

او در پایان تاکید کرد: فعالیت‌هایی از جمله آموزش، بازدید از معادن کارآموزی برای دانشجویان و... در کمیته انجام شده اما متاسفانه خود بانوان هم همکاری با این کمیته ندارند که اگر به همین روند پیش برویم به نتیجه موردنظر نخواهیم رسید. نام تشکل ما کمیته بانوان است، اما هرگونه اقدامی که برای دانشجویان دختر یا پسر از دست ما بر بیاید انجام می‌دهیم.

صنعت غذایی

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ:

مرغ گران نیست، مغازه‌ها گران‌فروشند

محمد یوسفی، رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی پرورش دهندگان مرغ گوشتی گفت: در سطح شهر تهران بیش از ۳۵۰۰ واحد فروش مرغ وجود دارد که هیچ نظارتی بر آنها نمی‌شود و هرکس هر کاری بخواهد انجام می‌دهد اما این مسئله دلیلی بر گرانی مرغ نیست بلکه مغازه‌ها و فروشندگان این محصول را گران می‌فروشند.

یوسفی در گفت‌وگو با ایسنا، توضیح داد: وضعیت تولید گوشت مرغ در کشور مناسب است و مشکلی ندارد و اگر مشکلی در این زمینه وجود داشت در حال حاضر قیمت این محصول باید کیلویی ۹۰۰۰تومان بود. در حالی که اکنون متوسط قیمت خرید مرغ زنده از مرغداران کیلویی ۴۳۰۰ تومان به‌صورت نسیه و دو ماهه و ۴۱۰۰ تومان به‌صورت نقدی است و هر کیلوگرم گوشت مرغ در میدان مرکزی میوه و تره بار بهمن ۵۵۰۰ تومان عرضه می‌شود و قیمت هر کیلوگرم گوشت مرغ در میادین شهرداری تهران ۶۵۹۰ تومان بود که امروز قطعا بیش از این نیز کاهش پیدا می‌کند.

وی افزود: برخی عرضه‌کنندگان عمده این محصول هر کیلوگرم گوشت مرغ را پایین‌تر از میادین شهرداری تهران و کیلویی حدود ۶۲۰۰ تومان عرضه می‌کنند. این در حالی است که قیمت منطقه‌ای که سال گذشته وزارت جهاد کشاورزی برای هر کیلوگرم گوشت مرغ در نظر گرفت، کیلویی ۷۵۰۰ تومان بود.

صنعت دارو

دانمارکی‌ها در ایران کارخانه احداث می‌کنند

تولید انسولین از سوی شرکت نوونوردیسک

شرکت داروسازی دانمارکی‌ها، نوونوردیسک در ایران کارخانه تولید انسولین احداث می‌کند.

«جم اوزنج» مدیرعامل شرکت نوونوردیسک پارس در این‌باره اعلام کرد: مدرن‌ترین کارخانه تولید انسولین خاورمیانه در ایران ساخته می‌شود و عملیات اجرایی این کارخانه در ماه آینده آغاز خواهد شد.

او با اشاره‌به تفاهم مابین وزارت بهداشت و این شرکت گفت: «این پروژه با سرمایه‌گذاری ۷۰میلیارد دلاری اجرا می‌شود و انتظار می‌رود که اجرا این پروژه حدود پنج سال طول بکشد. با بهره‌برداری از این واحد مدرن صنعتی ایران به جمع کشورهای صادرکننده داروهای جدید مورد نیاز بیماران مبتلا به انسولین در منطقه تبدیل خواهد شد.»

مدیرعامل شرکت نوونوردیسک پارس افزود: محصول این کارخانه قلم انسولین لومیر (Levemir) است ضمن اینکه این قلم انسولین در زمان حاضر ایمن‌ترین قلم موجود در سطح جهان برای بیماران دیابتی است. از دیگر ویژگی‌های انسولین لومیر در کنار اثر طولانی آن که موجب کنترل مناسب با یک بار تزریق در روز افراد دیابتی نوع ۱ و ۲ می‌شود، می‌توان به ایمنی بسیار بالای آن نیز اشاره کرد که موجب شده است این انسولین برای استفاده در دوران بارداری، شیردهی و کودکان از دو سالگی نیز مناسب باشد.

وی تاکید کرد: وزن کمتر قلم انسولین لومیر در مقایسه با انسولین «ان پی اچ» و گلارژین از دیگر ویژگی‌های این انسولین است که کاهش نگرانی از اثر افزایش وزن ناشی از مصرف انسولین در بیماران را در پی دارد.

وی تاکید کرد: این انسولین قابلیت تاثیرگذاری و درمان سریع‌تری نسبت به دیگر انسولین‌ها دارد و پاسخی به نیاز امروزی بیماران دیابتی است.

وی خاطرنشان کرد: در زمان حاضر این انسولین به ایران وارد می‌شود و ۵۰۰ فرصت شغلی غیرمستقیم نیز در ایران ایجاد می‌کند.

اوزنج درباره قیمت این دارو نیز گفت: قیمت دارو از سوی وزارت بهداشت تعیین می‌شود البته شرکت، حمایت جدی از سوی وزارت بهداشت را دارد و اولویت ما این است که این دارو در فهرست بیمه نیز قرار گیرد.

وی اضافه کرد: برنامه‌ریزی جدی این است که این دارو با عالی‌ترین کیفیت مانند برخی کشورهای جهان تولید شود.

خبرنامه

یک کارشناس اقتصادی تشریح کرد

آثار اقتصادی حذف ریال

تبدیل واحد پول ملی از ریال به تومان، در حالی در هیأت دولت به تصویب رسیده و باید برای اجرایی شدن مهر تایید مجلس را نیز به همراه داشته باشد که آثار اقتصادی این تغییر از مهم‌ترین مسائل پیرامون آن به شمار می‌رود؛ موضوعی که در کنار تاکید مدیران بانک مرکزی، برخی کارشناسان نیز معتقدند نه‌تنها نمی‌تواند اثر خاصی بر شاخص‌های کلان اقتصادی داشته باشد بلکه با فوایدی هم همراه خواهد بود.

به گزارش ایسنا، مصوبه هیأت دولت برای تبدیل واحد پول ملی از ریال به تومان اگر به تصویب مجلس برسد، در دستور کار بانک مرکزی قرار می‌گیرد؛ تصمیمی که جدای از تحلیل‌هایی که در رابطه با درستی یا نادرستی آن مطرح است، موضوع آثار اقتصادی آن نیز مورد توجه خواهد بود. این در حالی است که مواضع موجود از این حکایت دارد که مصوبه اخیر -که البته به معنای اصلاح پولی ملی و اجرای سیاست حذف سه یا چهار صفر نیست-به‌ظاهر جایی را برای نگرانی مردم در برابر این تغییر باقی نمی‌گذارد.

در این رابطه سید بهاءالدین حسینی‌هاشمی، کارشناس امور بانکی با اشاره به اینکه تبدیل ریال به تومان حذف اجزای پول ملی به شمار رفته و اقدامی عاقلانه محسوب می‌شود، توضیح داد: با توجه به اینکه شرایط موجود اقتصادی مهیای ورود سیاست‌گذار پولی به حذف صفر از پول نیست، در کنار زمینه‌سازی برای چنین طرحی دست گذاشتن روی اجزای پول و ساماندهی آنها می‌تواند اقدام مثبتی باشد که تغییر پول ملی به تومان از جمله آنهاست.

وی با بیان اینکه مصوبه هیأت دولت تاثیر خاصی بر شاخص‌های کلان اقتصادی نخواهد داشت و در واقع مراودات پولی را تسهیل می‌کند، گفت: در این حالت محاسبات و درک از قیمت‌ها آسان‌تر می‌شود، حافظه یارانه‌ها از ارقام طولانی کمتر اشغال شده و دوگانگی در تشخیص اعداد حذف خواهد شد.

حسینی‌هاشمی تاکید دارد که آثار تبدیل ریال به تومان در حدی نیست که بتواند بر ارزش پول ملی اثر چندانی داشته و مبادلات بین‌المللی را نیز تحت‌الشعاع قرار دهد.

مدیر عامل سابق بانک صادرات با بیان اینکه اگر واحد پول ملی تومان باشد حجم نقدینگی خارج از بانک‌ها کمتر می‌شود یادآور شد که حجم اسکناس‌ها به‌ویژه اسکناس‌های ریز نیز کمتر شده و حمل‌ونقل پول آسان می‌شود.

حسینی‌هاشمی این را هم گفت که با تغییرات جدید، بانک مرکزی می‌تواند اسکناس‌های خرد مانند ۱۰۰۰ تومانی را کاملا حذف کرده و به جای آنها سکه ضرب کند.

وی با اعتقاد به اینکه فواید ناشی از تبدیل ریال به تومان از آثار منفی آن بیشتر است عنوان کرد که به هر حال در چند ماه ابتدایی اجرای این قانون تاحدی ممکن است مردم دچار سردرگمی شده که در فاصله‌ای کوتاه جریان عادی می‌شود ولی در کل بیش از اینکه عموم مردم در این موضوع درگیر باشند، بانک مرکزی است که برای جابه‌جایی پول و اسکناس جدید تا مدتی با سختی مواجه خواهد بود.

این کارشناس بانکی با تاکید بر اینکه فعلا نمی‌توان برای حذف چند صفر از پول ملی اقدام کرد گفت تا زمانی که ثبات به اقتصاد برنگشته و شوک‌های قیمتی کنترل نشده باشد، حذف صفر از پول ملی اتفاق مثبتی نیست و در صورت ناپایداری فضای اقتصادی، بار دیگر ارزش پول ملی با کاهش همراه شده و صفرهای حذف شده به پول برمی‌گردد.

وزیر اقتصاد خواستار افزایش تعاملات بانکی میان ایران و چک شد

علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی ایران که در جمهوری چک به سر می‌برد، در دیدار با رئیس مجلس نمایندگان این کشور با استقبال از سرمایه‌گذاری شرکت‌های چک در ایران، خواستار افزایش همکاری‌ها و تعاملات بانکی بین دو کشور به‌عنوان پیش‌نیاز توسعه همکاری‌های اقتصادی شد.

به گزارش ایرنا، علی طیب‌نیا وزیر امور اقتصادی و دارایی کشورمان که به منظور شرکت در اجلاس کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و چک به پراگ سفر کرده است با «یان هاماچک» رئیس مجلس نمایندگان جمهوری چک دیدار کرد.

یان هاماچک در این دیدار با اشاره به روابط خوب و رو به رشد دو کشور و تبادل هیأت‌های مختلف سیاسی و اقتصادی بین دو کشور در سال جاری، بر گسترش هر چه بیشتر روابط در همه زمینه‌ها تاکید کرد. وی با ابراز خرسندی از برگزاری اجلاس کمیسیون مشترک اقتصادی بین ایران و چک، بر آمادگی و علاقه‌مندی شرکت‌های چکی برای سرمایه‌گذاری مشترک در حوزه صنایع به‌ویژه خودروسازی و احداث خطوط ریلی در ایران تاکید کرد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی کشورمان نیز ضمن ابراز خرسندی از برگزاری اجلاس کمیسیون مشترک اقتصادی و همکاری‌های رو به افزایش دو کشور در بخش اقتصادی، به ظرفیت‌ها و قابلیت‌های چشمگیر کشورمان در حوزه تجارت، انرژی، صنایع و معادن و نیز موقعیت ممتاز کشورمان در منطقه اشاره و خاطرنشان کرد که جمهوری اسلامی ایران با توجه به سابقه خوب فعالیت شرکت‌های چک در ایران، از سرمایه‌گذاری این شرکت‌ها در حوزه‌های یادشده استقبال می‌کند. طیب‌نیا همچنین خواستار افزایش همکاری‌ها و تعاملات بانکی بین دو کشور به‌عنوان پیش‌نیاز توسعه همکاری‌های اقتصادی شد.

وی همچنین با اشاره به ضرورت بسترسازی قانونی زمینه‌های همکاری اقتصادی دو کشور، تصویب موافقتنامه همکاری‌های اقتصادی دو کشور در مجلس شورای اسلامی را گام مهمی در توسعه روابط دو جانبه دانست.

مدیرعامل میدکو در تشریح دستاوردهای این شرکت عنوان کرد

دارایی‌های کشور را روی زمین آوردیم

نسیم نجفی
nasim64najafi@gmail.com

مهندس پورمند، مدیرعامل شرکت مادرتخصصی میدکو در جمع خبرنگاران به تشریح عملکرد شرکت میدکو پرداخت و گفت: به‌هم‌پیوستگی تنها در بخش تولید نیست. Core-Business در شرکت میدکو سه محور دارد که این سه محور در کنار هم هستند. اصلا مفهوم هلدینگ همین است. این سه‌محور عبارتند از تولید محصولات معدنی یا صنایع معدنی، بخش خدمات و مهندسی و بازرگانی فلزات. وی در توضیح این سه محور خاطرنشان کرد: ما برای آنکه هویت پیدا کرده و باورمان کنند به طور طبیعی باید از تولید آغاز می‌کردیم. برای این منظور یا باید بخشی از سهام شرکت‌های موجود را خریداری می‌کردیم که قصد چنین کاری را نداشتیم، چون قصد ما ثروت‌آفرینی بود. یا باید خودمان پروژه‌های جدیدی را تعریف می‌کردیم که یک ظرفیت جدید در کشور ایجاد شود. از این رو به این نتیجه رسیدیم که باید به‌صورت یک مجموعه به هم پیوسته باشیم که تا آن مقطع چنین مجموعه‌ای در کشور وجود نداشت، اگر هم بود بسیار کم بود. وی با اشاره به شعار شرکت که «توسعه ما از معدن آغاز می‌شود» است، ادامه داد: بسیاری از کارخانه‌های فولاد کشور که در کنار آب راه‌اندازی شده، برای این بوده است که بتوانند مواد اولیه را راحت به دست بیاورند ولی سیاست میدکو به‌گونه‌ای بود که ما برای اینکه توسعه پیدا کنیم باید معدن، کنسانتره، گندله و فولاد را با هم داشته باشیم.

وی با تاکید بر اینکه تولید دو فلز فولاد و مس برای هر کشوری حائز اهمیت است، تصریح کرد: دو فلز اساسی فولاد و مس را انتخاب کردیم آن هم برای اینکه فولاد و مس برای هر کشوری در بخش معدن جزو شاخصه‌های اساسی توسعه اقتصادی محسوب می‌شود. به اعتقاد ما یک ظرفیت به جا مانده و استفاده نشده‌ای وجود داشت که باید از آن ظرفیت استفاده می‌کردیم.

وی افزود: به‌هم‌پیوستگی ما از معدن آغاز شد اما در اجرا ما در عمل نمی‌توانستیم از معدن آغاز کنیم. یک بخش خصوصی باید بتواند از دل سرمایه‌گذاری‌های خود، سرمایه‌گذاری‌های بعدی خود را نیز به دست آورد. کنسانتره‌ها ما را زودتر به معدن، بهره‌برداری و پول می‌رساند. لذا از کارخانه‌های کنسانتره شروع کردیم؛ سپس گندله، آهن‌اسفنجی در احیا و چدن‌ریزی در بخش کوره بلند و فولادسازی در اولویت قرار گرفت و امروز با همین روند پیش می‌رویم.

وظایف شرکت مانا

مدیرعامل میدکو در تعریف معدن ادامه داد: معدن مجموعه‌ای از زمین‌شناسی، استخراج، فرآوری و متالوژی استخراجی است.

وی با اشاره به اینکه در بخش خدمات مهندسی کمبود داشتیم، اظهار کرد: از همان ابتدا یک شرکت مهندسی درست کردیم و شرکت مانا را در یک مزایده خریداری کردیم به‌گونه‌ای که شرکت مانا صرفا کار ساختمانی می‌کرد و میدکو رویکرد این شرکت را به سمت صنعت تغییر داد و خیلی از اسکلت فلزی‌ها و بتن‌ریزی‌های میدکو را مانا انجام می‌دهد. پورمند ادامه داد: مانا کم‌کم وارد نصب شد و حلقه خدمات مهندسی را برای میدکو تقویت و درآمدی هم از این محل ایجاد کرد. وی افزود: طبق قراردادهایی که با خارجی‌ها داشتیم یک شرکت مهندسی به‌عنوان ناظر اجرایی در کنارش گذاشتیم که جوان‌های ما بتوانند نقشه‌های مهندسی بیسیک را یاد بگیرند.

پورمند با اشاره به تشکیل بخش مهندسی و نصب و بخش تدارکات و بازرگانی، افزود: در بخش بازرگانی سه شرکت در اروپا، چین و ایران تشکیل دادیم که سفارشات تجهیزات خارجی را انجام دهند و از همه مهم‌تر این کار را یاد بگیرند.

وی تصریح کرد: بخشی از پروژه‌های کرمان همچون کک‌سازی نتیجه مشارکت شرکت مانا، معیار صنعت و یک شرکت چینی است. ما در حال حاضر به طور کامل توانایی ساخت کارخانه‌های کک‌سازی، زغال‌شویی، بیسیک، کنسانتره و فولاد را داریم.

بومی‌سازی دانش اجرای پروژه

پورمند با تاکید بر اینکه دانش اجرای پروژه کاملا بومی‌سازی شده است، گفت: هیچ شرکتی در دنیا وجود ندارد که بگوید فعالیت‌های خود را در همه بخش‌ها به‌طور ۱۰۰درصد بومی‌سازی کرده است. ما در میدکو این کار را انجام داده‌ایم. بخشی از دلایل آنکه سرعت پروژه‌های ما بالا بود این بود که همه این بخش‌ها متعلق به همین مجموعه بودند و ما تسلط بیشتری بر آن داشتیم.

وی تصریح کرد: خیلی از شرکت‌های معدنی دنیا در عین حال که مس و فولاد تولید می‌کنند، بازار این محصولات را هم در اختیار دارند؛ ما فعلا این امکان را نداریم.

وی با اشاره به اینکه بازرگانی فلزات فوق‌العاده تخصصی است، اظهار کرد: از میزان یک‌میلیون و ۷۰۰ هزارتن فولادی که در دنیا تولید می‌شود، چقدر از بازرگانی آن را ایران انجام می‌دهد؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد این رقم عدد پایینی است؛ سعی می‌کنیم این سد را بشکافیم تا کشور ما بتواند در بازرگانی فلزات حرکت کند.

پورمند ادامه داد: یکی از نکاتی که در پروژه‌ها وجود داشت بحث آب، برق و گاز بود که اهمیت زیادی برای شرکت داشت. همچنین نوع تکنولوژی که استفاده می‌شود نیز بسیار مهم بود. وی با بیان اینکه دو روش کوره بلند و احیای مستقیم هیچ مزیت اقتصادی نسبت به هم ندارند، افزود: مهم این بود که یا بتوانیم گاز تامین کنیم یا زغال سنگ، که در منطقه زرند تامین زغال راحت‌تر از گاز است. ضمن آنکه می‌خواستیم هر دو تکنولوژی را با هم داشته باشیم. یک وظیفه ملی هم برای خود متصور بودیم که ما بیش از یک میلیارد تن ذخایر زغال‌سنگ داریم. منطقه زرند ۲۰۰ میلیون تن ذخیره زغال دارد و حدود ۱۷ هزار نفر در این منطقه کار می‌کردند که به تدریج به دلیل عدم وجود بازار تعطیل شدند. اما این به آن معنا نیست که ما این ذخایر را نداریم. وی افزود: از این‌رو باید جایی برویم که مواد اولیه آن در کشور ما وجود دارد. وی با تاکید بر اینکه سه معدن خمرود، طبس دو و طبس سه را در مزایده گرفتیم، گفت: بخش زغال ما می‌تواند به‌صورت ۱۰۰درصد مواد اولیه را از داخل تامین کند که یکی از مولفه‌های اقتصاد مقاومتی است.

مزیت‌های میدکو

پورمند ادامه داد: مزیت میدکو در این است که از معدن تا انتهای خط را در خود دارد به‌گونه‌ای که فاصله و هزینه حمل کم است و به مسائل زیست‌محیطی هم کمک کرده‌ایم.

وی با بیان اهمیت شرکت میدکو در امر اشتغال‌زایی افزود: در حال حاضر این شرکت حدود ۱۵ هزار شغل به‌صورت مستقیم و بیش از ۱۵۰ هزار شغل به طور غیرمستقیم ایجاد کرده است.

پورمند با اشاره به اینکه میدکو معین اقتصادی شهرستان‌های زرند و کوهبنان است، افزود: در اقتصاد مقاومتی بنا داریم توسعه را از روستاها و با جوان‌ها شروع کنیم.

وی در خصوص واژه بهره مالکانه نیز اظهار کرد: وقتی یک مجموعه در منطقه‌ای اشتغال‌زایی کرده و در ازای سودی که به دست می‌آورد مالیات پرداخت می‌کند، به کار بردن واژه بهره مالکانه و حق انتفاع جای تامل دارد.

مدیرعامل میدکو تصریح کرد: مهم‌ترین اثر میدکو و بانک‌پاسارگاد این است که دارایی‌های کشور را از زیر زمین به روی زمین می‌آورد و انگیزه جوانان را بالا می‌برد به‌گونه‌ای که امروز جوانان زرند در حال تولید محصولات صنعتی و معدنی هستند.

وی خاطرنشان کرد: ان‌شاءالله طی دو سال آینده تمامی پروژه‌های میدکو تکمیل خواهد شد. وی با اشاره به صادرات کنسانتره سنگ آهن، گندله و آهن اسفنجی تصریح کرد: در نظر داریم تمامی ۴.۲ میلیارد تن فولاد تولیدی را صادر کنیم و اعتقاد داریم نباید در مسیر ریسک نرخ ارز قرار بگیریم.

مدیر عامل میدکو گفت: واحدهای فولادسازی را نمی‌توان با یک برق نامطمئن اداره کرد و به این منظور در حال راه‌اندازی یک نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی برق هستیم.

وی با بیان اینکه برای تامین آب کارخانه‌ها چاه جدیدی احداث نکردیم، افزود: کرمان منطقه‌ای کم‌آب است، منتها ما در یک نقطه متمرکز نشده‌ایم. در بردسیر و در منطقه کاظم‌آباد کرمان و در زرند قرار گرفتیم و تامین آب را آسان کردیم.

پورمند تصریح کرد: در راستای بالا بردن بهره‌وری استفاده از آب، تاسیسات جدیدی راه‌اندازی کردیم و از یک آب دو بار استفاده می‌کنیم و با شبکه آب و فاضلاب کرمان قرارداد ۴۰۰ لیتر بر ثانیه بستیم و به تدریج از آن آب بعد از تصفیه استفاده می‌کنیم.

وی با اشاره به اینکه بحران اقتصادی دنیا در مواد اولیه و آب است، اظهار کرد: در پروژه انتقال آب از خلیج فارس حضور نداریم و انتخاب‌ها دقیق است و دچار مشکل آب نخواهیم شد.

پورمند با بیان اینکه که اکنون به مواد اولیه وصل شده‌ایم، گفت: جلال‌آباد ذخیره ۱۸۰ تا ۲۰۰ میلیون‌تن است. عیار پایین آن در فرآوری خوب جواب داده است و کنسانتره جلال‌آباد زرند با عیار ۶۸درصد یکی از بهترین کنسانتره‌های کشور است.

مدیرعامل میدکو عنوان کرد: کنسانتره یک ماده خام است و اگر به گندله تبدیل شود ارزش بیشتری به خود می‌گیرد و اشتغال را بیشتر می‌کند و تولیدات پایین این فلزات در مناطق محروم، از برنامه‌های بعدی میدکو است.

وی با اشاره به اینکه خواهان افزایش ظرفیت معدنی کشور و بالا بردن ذخایر موجود هستیم، اظهار کرد: معدن جلال‌آباد و معدن شماره چهار گل‌گهر را در اختیار گرفتیم و پنج پهنه اکتشافی در کرمان، اردبیل، قزوین در زمینه مس و سنگ آهن را در دستور کار داریم.

اتصال میدکو به پکیج معادن کشور

پورمند افزود: میدکو در همه زمینه‌ها حتی در مس، با توجه به مشارکتی که با شرکت مس دارد، به پکیج معادن کشور وصل شده است که این یک امتیاز بزرگ برای میدکو است.

وی با تاکید بر اینکه قیمت تمام‌شده فولاد میدکو، از قیمت تمام شده فولادسازی‌های کشور کمتر است، گفت: مجموع سرمایه‌گذاری تا این مرحله حدود ۱۵هزار میلیارد تومان است که با هزینه‌های مالی به ۲۰هزار میلیارد تومان می‌رسد. وی ادامه داد: تا الان بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد تومان هزینه کرده‌ایم و به لحاظ ارزی کل پروژه‌های میدکو ۵میلیارد دلار هزینه داشته‌اند.

مدیرعامل میدکو گفت: بیش از ۱۲ پروژه میدکو به بهره‌برداری رسیده است و در حال تولید هستند و سعی کردیم یک EPS را محقق کنیم که به سهامداران فشار کمتری وارد شود.

خبرنگاران روز سه‌شنبه به کرمان رفتند تا از یکی از نتایج موفق فعالیت یک بانک خصوصی در عرصه‌های مختلف اقتصادی بازدید کنند؛ این بار شرکت مادر تخصصی میدکو مقصد ما بود. شرکتی که از سال ۸۶ با طراحی و تاسیس مجتمع‌های تولیدی بزرگی به پشتوانه بانک پاسارگاد توانسته به تولیدکننده مطرح در این عرصه بدل شود؛ تولید کننده‌ای که در افق پنج‌ساله قصد دارد با گسترش تولیدات خود، ایران را از نظر تولیدات معدنی به کشوری مطرح در بازارهای جهانی تبدیل سازد.

این موضوعی است که مهندس پورمند مدیرعامل این شرکت هم در جریان بازدید بر آن انگشت می‌گذارد.

وی می‌گوید: ما از همان ابتدا اهداف بلندی را برای شرکت میدکو ترسیم کردیم. ما به دنبال این بودیم کاری انجام دهیم که دیگران به دنبال آن نبوده‌اند یا در توان‌شان نبوده است که به آن ورود کنند. هدف ما از ابتدا این بود که انجام کاری نو را آغاز کنیم که به خلق فضایی جدید و ماندگار در محیط اقتصادی کشور و به تولید ثروت پایدار منجر شود. هدف ما بزرگ بود بنابراین نیاز به همتی مضاعف و برنامه ویژه‌ای هم داشتیم.

وی افزود: رسیدن به چنین هدف بلندی نیاز به یک پشتوانه مالی قوی هم داشت. ثروت آفرینی در ابعاد بزرگ آن که از هدف‌های مهم اقتصاد مقاومتی است که بدون داشتن پشتوانه پولی و بانکی و ترکیب آن با مجموعه موفق فنی و اقتصادی محال است رخ دهد و ما در این مسیر توانستیم از حمایت‌های بانک پاسارگاد بهره ببریم.

مهندس پورمند در جریان سفر خبرنگاران ضمن برشمردن اهداف پنج ساله بزرگی که برای این شرکت مادر تخصصی ترسیم کرده‌اند، گفت: هنگامی که یک مجموعه اقتصادی کاری را از پایه شروع به ساختن می‌کند مفهومش این است که قصد دارد سنگ بنای کاری متفاوت را بگذارد، وگرنه به سادگی می‌تواند با خرید سهام چند شرکت موجود به فعالیت بپردازد و بهره اقتصادی هم به دست آورد. پایه‌گذاری یک مجتمع تولیدی و شرکت مادر تخصصی بزرگ هم در این فضا نیاز به شجاعت زیادی داشت و هم نیاز به دانش و سرمایه مالی قوی. من باید بر این نکته تاکید ویژه کنم که کاری که ما در این مجموعه تولیدی انجام داده‌ایم بدون بانک‌پاسارگاد امکان تحقق نداشت.

کارنامه درخشان

وی با برشمردن موفقیت‌های بانک پاسارگاد در عرصه‌های مختلف گفت: چنین کارنامه‌ای نشان می‌دهد که بانک پاسارگاد فقط یک بانک نیست بلکه یک گروه مالی و اقتصادی توانمند است. عملکرد این بانک محصول تلاش مجموعه‌ای از انسان‌های موفق است؛ انسان‌هایی که تعلق سرزمینی به کشور خود دارند و آن را برای خود یک آرمان می‌دانند. در مجموعه پاسارگاد این آرمان وجود دارد و در رأس آنها دکتر قاسمی مدیرعامل این بانک قرار دارد. ایشان یک تعلق سرزمینی و ملی دارند که با حفظ ضوابط و مقررات، این کار بزرگ را در رابطه با شرکت میدکو به نتیجه رسانده‌اند و البته خود بانک پاسارگاد هم از عواید این کار بهرمند شده است.

مهندس پورمند تاکید کرد: یک مجموعه اقتصادی که قصد دارد وارد بازار شود و به تولید و رقابت با سایر تولیدکنندگان بپردازد و محصولاتش را عرضه کند نیاز به اعتبار دارد و در این مسیر ما توانستیم از اعتبار بانک پاسارگاد استفاده کنیم. یک موسسه قوی می‌خواهد تا این اعتبار رقم بخورد. باز هم آن موسسه به تنهایی کفایت نمی‌کند.

مدیرعامل میدکو خاطرنشان کرد: میدکو و بانک پاسارگاد توانستند با همکاری یکدیگر مواد معدنی و دارایی‌های کشور را از زیر زمین به روی زمین بیاورند و این موفقیت بزرگی بود که انگیزه جوانان را بالا می‌برد به‌گونه‌ای که امروز جوانان و نسل تحصیلکرده در این مجموعه، کارهای بزرگ و سختی را انجام می‌دهند. اینها ثروت‌های واقعی کشور ما هستند.

نرخنامه

دلار ۳,۹۰۴ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۹۰۴تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۱۳۸,۷۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۴,۲۶۰ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۲۵تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۴۹,۰۰۰تومان و هر ربع سکه ۳۰۹,۰۰۰تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۹۱,۰۰۰تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۲,۴۳۴تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
مثقال طلا	۴۸۷,۵۰۰	
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۲,۴۳۴	▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۲۵۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۱۳۸,۷۰۰	▲
نیم سکه	۵۹۴,۰۰۰	
ربع سکه	۳۰۹,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۱۹۱,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳,۹۰۴	▲
یورو اروپا	۴,۲۶۰	▲
پوند انگلیس	۴,۹۲۵	▲
درهم امارات	۱۰۸۲	
لیر ترکیه	۱,۱۷۸	▲
یوان چین	۵۸۹	
ین ژاپن	۳۵	
دلار کانادا	۳,۰۴۳	▲
فرانک سوییس	۳۹۱۸	▲
دینار کویت	۱۲,۶۵۰	
ریال عربستان	۱۰۳۰	
دینار عراق	۲۹۷	
روپیه هند	۵۳	
رینگت مالزی	۹۳۸	

بانکنامه

رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی:

نظام بانکی با توسعه بانکداری الکترونیک بازآفرینی می‌شود

رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی گفت: ارائه سیستم‌های بانکی در حال حاضر در حد استانداردهای جهانی است اما در برخی زمینه‌ها کمبودهایی وجود دارد که بازآفرینی نظام بانکی سهم زیادی در رفع آن خواهد داشت.

به گزارش ایسنا، کوروش پرویزیان درباره پیشرفت سیستم بانکداری الکترونیک در ایران گفت: خدماتی که از سوی سیستم بانکی به مشتریان و تجار ارائه می‌شود، در حد استانداردهای جهانی است و زیرساخت‌های لازم توسط بانک مرکزی و سیستم بانکی کشور فراهم شده اما تنها در برخی زمینه‌ها کمبودهایی داریم که با بازآفرینی نظام بانکی می‌توان سهم زیادی از این موارد را حل و فصل کرد. وی درباره بازآفرینی نظام بانکی در عصر ارتباطات نوین گفت: نظام بانکی به دلیل جایگاه ویژه‌ای که در اقتصاد ملی و اداری کشور دارد همواره تحت نظارت ذی‌نفعان خود قرار دارد و به این نظام توجه ویژه‌ای می‌شود؛ بنابراین اصلاح و بازسازی نظام بانکی و قوانین و مقررات این نظام، اهمیت زیادی دارد.

رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی ادامه داد: این اصلاحات باید در راستای ایجاد ارزش قرار داشته باشد زیرا ایجاد ارزش برای ذی‌نفعان نظام بانکی اهمیت زیادی دارد. وی با بیان اینکه ذی‌نفعان نظام بانکی ازجمله مشتریان این سیستم نقطه کانون عملیات بانکی هستند، گفت: عمده قوانین و ضوابط بانکی در جهت ارتباط با مشتریان طراحی می‌شود ضمن اینکه مالکان و صاحبان سهام بانک‌ها، کارمندان بانک‌ها، رسانه‌ها و... است.

پرویزیان با اشاره به اینکه در محور بازآفرینی و تجدید نقش بانک‌ها در نظام بانکی، در حوزه مشتریان این سیستم، ساده‌سازی و روان‌سازی، ساده‌سازی دستیابی به خدمات بانکی، کاهش هزینه ارائه خدمات، دوره و تداوم ارائه خدمات و سایر موارد برای مشتریان اهمیت زیادی دارد، گفت: از سوی دیگر سودآوری، کارآوری و ایجاد ارزش‌افزوده عملکرد از جمله مواردی است که برای سهامداران بانکی مهم است ضمن اینکه برای کارمندان بانک‌ها، ایجاد محیطی منضبط و امن و برای رسانه‌ها نیز ایجاد محیطی سالم و شفاف اهمیت دارد. رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی درباره ابزارهای مورد نیاز بازآفرینی نظام بانکی گفت: با توجه به موارد مذکور، بانکداری الکترونیک با بهره‌گیری از ابزارها و تکنیک‌های خاص نقش مهمی در بازآفرینی دارد البته طی سال‌هایی که از ارائه این نوع خدمات می‌گذرد، باوجود تمام محدودیت‌هایی که برای نظام بانکی ایران ایجاد شد، ما توانستیم خدمات ارزشمندی به جامعه ارائه دهیم.

وی در پایان تصریح کرد: البته در برخی زمینه‌ها از جمله دستگاه‌های کارتخوان، دستگاه‌های خودپرداز و... با مازاد تولید محصول و خدمات مواجه هستیم و توانستیم به آن‌سوی مرزهای کشور ورود کرده و خدمات ارائه دهیم. به‌عنوان نمونه در روزهای اربعین حسینی، سیستم بانکی توانست خدمات و سرویس خوبی به زائران در مرزهای خارجی ارائه دهد.

خبر

زمان‌بندی جدید فرآیند افزایش سرمایه

با توجه به فرآیند سازمان بورس و اوراق بهادار، دستورالعمل جدیدی برای افزایش سرمایه تهیه شد و به تصویب هیأت‌مدیره سازمان رسیدکه تمامی مراحل افزایش سرمایه را زمان‌بندی کرده است. غلامرضا ابوترابی، رئیس اداره نظارت بر انتشار و ثبت اوراق بهادار سرمایه‌ای ضمن بیان مطلب فوق به سنا گفت: دستورالعمل تغییر مراحل افزایش سرمایه در سازمان کارگزاران در سال ۸۴ تصویب شد که با توجه به تشکیل سازمان بورس و اوراق بهادار، بسیاری از مفاد آن دستورالعمل کارایی نداشت اما بخش‌هایی از آن مورد استفاده قرار می‌گرفت. وی با اشاره به تهیه دستورالعمل جدید گفت: طی سال‌های گذشته و با توجه به فرآیندهای سازمان بورس، دستورالعمل جدیدی تهیه و به تصویب هیأت‌مدیره رسیدکه تمام مراحل افزایش سرمایه را زمان‌بندی کرده و فرصت را هم از شرکت متقاضی افزایش سرمایه و هم از سازمان بورس گرفته و مقاطع زمان‌بندی شده و تکالیف شرکت در موعدهای مقرر مشخص شده است. این مقام مسئول در توضیح این موضوع گفت: به‌طور مثال زمانی‌که گزارش توجیهی هیأت‌مدیره و بازرس تهیه و اخذ می‌شود شرکت باید حداکثر ظرف مدت ۲۰ روز این گزارش را برای سازمان ارسال کند در صورتی که پیش از این زمان باز بود و شرکت ممکن بود گزارش بازرس را امروز بگیرد و سه ماه بعد درخواست به سازمان ارسال کند اما در دستورالعمل جدید شرکت باید ظرف مدت ۲۰ روز پس از اخذ اظهار نظر بازرس، آن را به سازمان ارسال کند. ابوترابی در ادامه تصریح کرد: در خصوص زمان برگزاری مجمع نیز شرایط به همین نحو است. به این ترتیب که قبلا زمان باز بود و شرکت مجمع را در زمان دلخواه برگزار می‌کرد اما براساس دستورالعمل جدید، زمان‌بندی انجام شده و شرکت باید حداکثر ۴۰ روز پس از اخذ مجوز از سازمان بورس نسبت به برگزاری مجمع اقدام کند و دو روز پس از اتمام مهلت ۴۰ روزه، آگهی پذیره‌نویسی را به سازمان بورس ارسال کند. رئیس اداره نظارت بر انتشار و ثبت اوراق بهادار سرمایه‌ای با اشاره به زمان‌بندی دقیق در فرآیند افزایش سرمایه ادامه داد: بخش‌های مربوط به افزایش سرمایه زمان‌بندی شده، به این ترتیب شرکت و سازمان مکلف شده‌اند به این برنامه زمانی پایبند باشند. وی با تأکید بر اینکه با ارائه و اجرای برنامه زمانبندی فرآیندها تسریع می‌شود، افزود: در صورتی که شرکت براساس این برنامه حرکت نکند، تخلف کرده است. به گفته وی، این دستورالعمل در تاریخ ۱۹ مهرماه سال جاری از طریق سایت کدال و سامانه SEO به تمامی شرکت‌ها ابلاغ شد و به مدیران عامل شرکت‌ها برنامه زمان‌بندی متذکر شده است. این مقام مسئول چنین زمانبندی را باعث تسریع فرآیندها دانست و گفت: در گذشته هیچ زمانبندیی برای افزایش سرمایه وجود نداشت.

فرابورس

بازار سوم فرابورس ایران میزبان عرضه دو سهام کنترلی

بازار سوم فرابورس ایران سه‌شنبه ۳۰آذرماه میزبان دو عرضه یکجای سهام به‌ترتیب به‌میزان ۸۶,۷۱ و ۶۶درصد از سهام شرکت‌های «سرمایه‌گذاری لقمان» و «سرمایه‌گذاری و خدمات مدیریت صندوق بازنشستگی کشوری» خواهد بود. چهار شرکت شامل سرمایه‌گذاری بهمن، دادوستد آریا، گروه مالی ایرانیان و اعتبارآفرین به‌عنوان سهامداران عمده شرکت سرمایه‌گذاری لقمان (سهامی عام) در نظر دارند جمعا تعداد ۱۷ میلیون و ۳۴۳ هزار و ۱۱۸ سهم معادل ۸۶,۷۱ درصد از سهام این شرکت را به‌طور یکجا و شرایطی از طریق کارگزاری بهمن به فروش برسانند. قیمت پایه هر سهم این شرکت ۲هزار و ۳۴۶ ریال تعیین شده که به این ترتیب قیمت پایه کل آن ۴۰ میلیارد و ۶۸۶ میلیون و ۹۵۴ هزار و ۸۲۸ ریال است. همچنین سپرده حضور در رقابت خرید این بلوک حدود ۳درصد از قیمت پایه کل خواهد بود. شرکت سرمایه‌گذاری لقمان که در زمینه خرید و پذیره‌نویسی سهام شرکت‌های تولیدی، بازرگانی و خدماتی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار و... فعالیت می‌کند با سال مالی ۳۰ آذرماه دارای سرمایه ۲۰ میلیارد ریالی است. همچنین سه‌شنبه ۳۰ آذرماه تعداد ۹۹۰ میلیون سهم معادل ۶۶درصد از سهام شرکت سرمایه‌گذاری و خدمات مدیریت صندوق بازنشستگی کشوری از طریق کارگزاری صباجهاد در بازار سوم فرابورس ایران به فروش می‌رسد. شرکت‌های عرضه‌کننده این بلوک شامل سرمایه‌گذاری صندوق کشوری و صندوق بازنشستگی کشوری هستند که پس از سرمایه‌گذاری آتیه صبا دومین و سومین سهامدار عمده این شرکت با قید تعداد سهام شناخته می‌شوند. در این عرضه که به صورت یکجا و شرایطی به فرش می‌رسد قیمت پایه هر سهم یک‌هزار و ۱۹۰ ریال تعیین شده که براساس آن قیمت پایه کل یک‌هزار و ۱۷۸ میلیارد و ۱۰۰میلیون ریال است. خریداران نیز برای آنکه بتوانند در رقابت خرید این بلوک شرکت کنند باید ۳درصد از قیمت پایه کل را بپردازند.

شاخص کل پس از ۹ ماه ۸۱ هزار واحد را لمس کرد

چشمک سهم‌های بنیادی گروه خودرو به سرمایه‌گذاران

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

هفته گذشته در حالی شاخص کل بازده نقدی و قیمتی کانال ۸۱هزار و ۳۴۱واحدی را تجربه کرد که ۱۴فروردین سال جاری در میانه کانال ۸۱ هزار واحدی قرار داشت. با در نظر گرفتن این نکته که دماسنج بازار سهام هفته گذشته برای دومین بار در سال ۱۳۹۵ از کانال ۸۱ هزار واحدی عبور کرد ولی همچنان بیشترین مقدار شاخص در اواسط فروردین ماه ۱۳۹۵ تجربه شده است و هنوز بعد از آن تاریخ نماگر بازار نتوانسته رکورد ۸۱ هزار و ۵۳۷ را بشکند. به این ترتیب درحالی‌که کمتر از سه‌ماه و نیم به پایان سال ۱۳۹۵ مانده است، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی برای دومین بار در طول ۹ ماه گذشته کانال ۸۱ هزار واحدی را رد کرد و نوسان‌گیرانی که با دیدگاه کوتاه‌مدت وارد بازار سهام شده‌اند، توانسته‌اند سود خوبی را از وضعیت موجود کسب کنند. با این حال بسته بودن تعداد قابل توجهی از نمادها طی ماه‌های طولانی باعث شده سرمایه بسیاری از افراد بلوکه شود، در این میان سازمان بورس که تنها وظیفه نظارتی دارد تا شفاف شدن صورت‌های مالیِ شرکت‌هایی که نمادشان ماه‌هاست بسته است، خود را ملزم به بسته نگه داشتن آنها می‌داند.

با در نظر گرفتن شرایط فوق، نوسان‌گیران بازار سهام در هفته‌های آینده با توجه به فعالیت‌های مشترک خودروسازان داخلی با پژو و به بهره‌برداری رسیدن این فعالیت‌های مشترک، بیش از پیش سراغ این گروه خواهند رفت، چرا که به غیر از شرایط مناسب تکنیکالی، از نظر بنیادی نیز شرکت‌های خودرویی از وضعیت مناسبی نسبت به سال گذشته برخوردارند و با توجه به در کف قرار گرفتن قیمت سهام این شرکت‌ها، اقبال به سهام این گروه بیشتر خواهد شد. گرچه باید در نظر داشت که این گروه بیشترین تأثیر را از برجام می‌پذیرد و هرگونه آسیبی به این توافق می‌تواند شرایط گروه خودرو را تحت تأثیر قرار دهد.

افزایش ۳۲ واحدی شاخص کل فرابورس

شاخص کل فرابورس ایران در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته در حالی به ارتفاع ۸۶۲,۷ واحدی رسید و ۳۲ واحد افزایش را تجربه کرد که در روز پایانی معاملات هفته گذشته ۸۳۰,۹ واحد بود. ارزش بازارهای فرابورس در روز پایانی این هفته ۹۷۴ هزار میلیارد ریال بود که در مجموع پنج روز معاملاتی هفته منتهی به ۱۹ آذرماه، یک هزار و ۶۲۴ میلیون ورقه به ارزش بیش از ۷هزار میلیارد ریال در این رکن بازار سرمایه دست به دست شد. از میان بازارهای پنج‌گانه فرابورس، بازار ابزارهای نوین مالی با نقل وانتقال ۲۳میلیون ورقه به ارزش ۳هزار و ۴۵۴میلیارد ریال، بیشترین ارزش معاملاتی این هفته را به خود اختصاص داد. این درحالی بود که در این بازار، اوراق بدهی با معامله بیش از ۳ میلیون ورقه به ارزش ۳ هزار میلیارد ریال همانند هفته پیش صدرنشینی خود را حفظ کرد و بهترین عملکرد را نسبت به صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن تجربه کرد. نقل‌وانتقال یک هزار و ۶۰۲میلیون سهم به ارزش ۳هزار و ۷۶۶میلیارد ریال در ۴۰هزار دفعه معاملاتی نیز نتیجه معاملات صورت‌گرفته در بازار سهام (مجموع بازاهای اول، دوم و پایه) بود.

گروه فلزات اساسی در صدر صنایع بورسی

در هفته منتهی به نوزدهم این ماه در بازار سهام، ارزش معاملات خرد گروه فلزات اساسی معادل ۷۶۱ میلیارد ریال بود و به ترتیب، گروه فلزات اساسی ۳۷ درصد، محصولات شیمیایی ۹ درصد و حمل‌ونقل، انبارداری و ارتباطات ۷ درصد از سهم ارزش کل معاملات را در بازار سهام به خود اختصاص دادند. همچنین در این هفته ارزش مجموع معاملات خرد بازار سهام به تفکیکِ صنایع فرابورسی افزون بر ۲ هزار میلیارد ریال بود. در همین حال در آخرین روز معاملاتی هفته رده‌بندی صنایع فرابورسی به لحاظ بالاترین ارزشِ بازاری نشان می‌دهد محصولات شیمیایی با ۲۳ درصد رتبه نخست را دارد و اوراق تأمین مالی و فلزات اساسی به ترتیب با ۱۷ و ۱۲درصد رتبه‌های دوم و سوم را در اختیار گرفته‌اند. گفتنی است قطعیت معامله ۴,۰۶درصد از سهام غیرمدیریتی شرکت گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی و گردشگری ایران در نماد «سمگا۴» در بازار اول فرابورس ایران، رویداد هفته‌ای که سپری شد بود که تاریخ عرضه آن ۱۳آذرماه انجام شد و چهاردهم همین ماه معامله آن به قطعیت رسید.

بورس کالا

قرارداد اختیار معامله آماده راه‌اندازی در بورس کالای ایران

نزدیک به ۵۰سال از تأسیس بازار سرمایه ایران می‌گذرد و زمان توسعه ابزارهای مالی جدید به منظور پوشش نیاز فعالان اقتصادی حاضر در بازار سرمایه بیش از هر زمانی احساس می‌شود، از این رو با پیگیری‌های مستمر بورس کالای ایران، دستورالعمل اجرایی قراردادهای اختیار معامله (آپشن) به تصویب هیأت‌مدیره سازمان بورس رسید تا این ابزار مالی برای نخستین‌بار در بازار سرمایه روی دارایی سکه طلا آغاز به‌کار کند. مدیرعامل بورس کالای ایران از عملیاتی شدن قراردادهای اختیار معامله (آپشن) بر پایه سکه طلا در این بورس خبر داد و گفت: با توجه به تجربه راه‌اندازی معاملات قراردادهای آتی در بورس کالای ایران، تثبیت جایگاه و افزایش عمق این معاملات در بازار سرمایه و همچنین گذشت زمان و حصول تجربه عملیاتی در سطح اجرایی، موجبات توسعه و رشد سایر ابزارهای نوین مالی در بازار سرمایه ایران فراهم شده است. حامد سلطانی‌نژاد افزود: در این راستا قراردادهای اختیار معامله که یکی از ابزارهای مهم پوشش ریسک در بازارهای مالی دنیاست، برای نخستین‌بار در بورس کالا آماده راه‌اندازی است. این ابزار در جهت تکمیل زنجیره ابزارهای مالی موجود در بخش کالایی و سرمایه‌گذاری کشور و همچنین تنوع بخشیدن به سبد ابزارهای مالی در دسترس سرمایه‌گذاران بازار، ایجاد خواهد شد. مدیرعامل بورس کالای ایران اظهار داشت: با توجه به تجربیات موفق بورس‌های کالایی جهان در راه‌اندازی این معاملات، بورس کالای ایران طی چند سال گذشته پیگیری‌های لازم را برای عملیاتی شدن معاملات این قراردادها انجام داده بود. اکنون با اعمال تغییراتی در دستورالعمل اجرایی معاملات قراردادهای اختیار معامله و آماده شدن سامانه‌های معاملاتی مرتبط، معاملات قراردادهای آپشن آماده راه‌اندازی است. به گفته سلطانی‌نژاد، این قراردادها از نوع اختیار خرید، با سبک اعمال اروپایی و روی سکه طلا راه‌اندازی می‌شود. همچنین با توجه به پیچیدگی‌های موجود در این ابزار مالی، این قرارداد در بورس کالای ایران به نحوی طراحی شده که در زمان راه‌اندازی، فعالان فعلی بازار آتی به آسانی و بدون نیاز به دریافت کد معاملاتی جدید و رابط کاربری متفاوت از آنچه برای معاملات قراردادهای آتی وجود دارد، پس از گذراندن دوره‌های آموزشی قادر به فعالیت باشند. مدیرعامل بورس کالای ایران در پایان تصریح کرد: در ابتدای آغاز معاملات، انعقاد قراردادها از طریق ایستگاه‌های معاملاتی کارگزاران انجام می‌شود و در ادامه امکان انجام معاملات آنلاین این قراردادها روی سامانه‌های آنلاین فعلی نیز فراهم خواهد شد.

نگاه

اثرات تبدیل «ریال» به «تومان» در بورس

یک کارشناس بازار سهام می‌گوید تبدیل واحد پولی ایران از ریال به تومان در نهایت باعث کاهش ارزش پول ملی می‌شود و در نتیجه قیمت ارزهای خارجی از جمله دلار بالا خواهد رفت، بنابراین این موضوع در کوتاه‌مدت سبب رونق بورس اوراق بهادار تهران خواهد شد. فردین آقابزرگی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اثرات تغییر واحد پولی ایران از «ریال» به «تومان» اظهار کرد: این اقدام ارزش پول ملی را کم کرده و قیمت دلار را بالا می‌برد در نتیجه باعث رشد در بورس اوراق بهادار تهران می‌شود، چرا که این موضوع باعث رونق برخی صنایع و افزایش درآمد حاصل از صادرات برخی تولیدات در تعدادی از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس شده و حاشیه سود آن شرکت‌ها نسبت به گذشته افزایش خواهد داشت. وی اضافه کرد: کاهش ارزش پول مسئله نگهداری دارایی و سرمایه‌گذاری را جذابیت بیشتری خواهد بخشید و این موضوع می‌تواند موجب اقبال سرمایه‌گذاری در بورس شود، کاهش ارزش پول ملی بر سایر زمینه‌های سرمایه‌گذاری نیز تأثیر مثبت گذاشته و در نهایت نگهداری پول نقد، از نظر درجه اولویت برای یک سرمایه‌گذار، در رتبه اول قرار نمی‌گیرد. مدیرعامل کارگزاری بانک آینده درباره رشد شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تا کانال ۸۱ هزار واحدی در روزهای گذشته گفت: اغلب فعالان بازار با این سوال مواجه هستند که چرا با وجود بالا رفتن شاخص در ۹ ماه ابتدای سال، در کل ضرر کرده‌اند. اولا باید گفت در حال حاضر شاخص کل حدودا به نقطه ابتدای سال رسیده و در مجموع حدود نیم درصد بازدهی داشته است. این در حالی است که اگر نرخ بازده بدون ریسک در ایران را معادل نرخ بلندمدت بهره بانکی و برابر ۱۵درصد در نظر بگیریم و نرخ تورم را آنطور که اعلام شده ۱۰درصد بدانیم، سرمایه‌گذاری باید بازده ۲۵درصد به دست آورد و تازه این مقطع، نقطه تعادل محسوب می‌شود. آقابزرگی تاکید کرد: با این توضیحات اگر از امروز تا پایان سال ۱۳۹۵ بورس تهران بتواند به سرمایه‌گذاران بازده ۱۰درصدی داشته باشد (شاخص به حدود ۹۰ هزار برسد) از آنجاکه بازده سربه‌سر ۲۵درصد محسوب می‌شود همچنان فعالان بازار سهام با ۱۵درصد زیان در مقایسه با فرصت‌های از دست داده در امر سرمایه‌گذاری قرار گرفته‌اند. اگرچه طی دوره مورد بحث ممکن است سرمایه‌گذاری‌هایی در بورس وجود داشته باشد که بازدهی خوبی هم داشته ولی در هر حال ما باید شرایط متوسط بازدهی در بورس را در نظر بگیریم. این کارشناس بازار سهام افزود: از دلایل وقوع چنین رخدادهایی می‌توان به موضوع دخالت مقام ناظر و مدیریت شاخص اشاره کرد؛ به‌طور مثال نمادهای خاص به موقع بازگشایی نمی‌شوند و به‌طور مثال نماد شرکتی که دارای تعدیل مثبت قابل توجهی است در زمانی‌که بازار منفی است باز می‌شود و این موضوع باعث می‌شود شرایط منفی بازار در واقع نمایان نشود و به‌رغم اینکه سرمایه‌گذاران با بازدهی منفی روبه‌رو هستند، شاخص کل شرایط مساعدتری را نشان دهد.

آب سالم برای جهانی سالم
وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

۱: نام دستگاه مناقصه گزار : شرکت آب و فاضلاب روستائی استان هرمزگان
۲: آدرس دستگاه مناقصه گزار : بندرعباس - بلوار امام حسین (ع) جنب اداره استاندارد شرکت آب وفاضلاب روستائی هرمزگان
۳:موضوع مناقصه : عملیات اجرایی طرح آبرسانی به روستاهای لرد خیر کوهی ، درفراق و دق فینو و تلمرا از توابع شهرستان بندرعباس
۴: ناظر پروژه : شرکت مهندسین مشاور فر آب سازه ایمن
۵: مبلغ برآورد اولیه کارفرما: ۲۶,۰۰۶,۳۲۵,۴۶۹ ریال (بر اساس فهرست بهای خطوط انتقال و توزیع آب روستایی + تاسیسات برقی و ابنیه تجهیز و برچیدن سال ۹۵)
۶: نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ضمانت نامه های مقرر در ماده ۴آئین نامه تضمین معاملات دولتی سال۹۴ بشرح مندرج در اسنادمناقصه
۷ : مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۱/۳۰۰/۳۱۶/۲۷۳ریال
۸: قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب : واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سپهر شماره ۲۱۹۵۲۱۵۴۹۱۰۰۵ بانک صادرات شعبه سه راه آزادگان بندرعباس بنام دستگاه مناقصه گزار
۹: مهلت فروش اسناد مناقصه: ۹۵/۹/۲۰ لغایت ۹۵/۹/۲۹
۱۰ : محل دریافت اسناد مناقصه: اداره حقوقی و قراردادها و رسیدگی به شکایات
۱۱: محل ومهلت تحویل پاکات : دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب روستائی استان هرمزگان- مورخ ۹۵/۱۰/۱۳ پایان ساعت اداری
۱۲: مکان بازگشائی پاکات : سالن کنفرانس شرکت آب وفاضلاب روستائی هرمزگان
۱۳: تاریخ بازگشائی پیشنهادات جهت ارزیابی کیفی : ۹۵/۱۰/۱۴ ساعت ۱۰ صبح* تاریخ بازگشائی پیشنهادات جهت ارزیابی فنی بازرگانی: ۹۵/۱۰/۱۵ ساعت ۱۰ صبح * تاریخ بازگشائی پیشنهادات مالی: ۹۵/۱۰/۱۸ ساعت ۱۰ صبح
۱۴ : دارا بودن حداقل پایه ۵ رشته آب جهت شرکت کنندگان در مناقصه الزامی میباشد.
۱۵: حداقل تعداد مناقصه گران جهت بازگشائی پیشنهادات تحویل دو پاکت میباشد.
۱۶: سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.
۱۷: آگهی فوق در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور و سایت مناقصه و مزایده شرکت مهندسی آبفای کشور به آدرس- lets.mporg.ir tender.nww.co.ir درج خواهد شد.
۱۸: جهت اطلاع بیشترمیتوانید به سایت شرکت به آدرس www.abfarhor.ir مراجعه نمائید.
تذکر: به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده مخدوش، سپرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و یا فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقا" ترتیب اثر داده نخواهد شد. ارائه شماره اقتصادی و شناسه ملی و رعایت الزامات ایمنی توسط کلیه مناقصه گران الزامی میباشد.
شناسه آگهی : ۷۷۵۴
شرکت آب و فاضلاب روستائی استان هرمزگان
۶۷۶

www.eshterak.ir
وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
با هدف گسترش فرهنگ
مطالعه و حمایت از مطبوعات
طرح تخفیف اشتراک
تا سقف ۵۰ درصد
را اجرا می‌کند.
هزینه
ارسال عادی
از مشترکان
دریافت نمی‌شود.
مشترک شوید
اشتراک
برای ثبت اشتراک
کافی است
به سایت
www.eshterak.ir
مراجعه نمایید.
افزایش
قیمت نشریه در طول
دوره اشتراک
مشمول مشترکان
قبلی نمی‌شود.
تسهیلات
اشتراک برای روزنامه‌ها
مجلات عمومی و مجلات
تخصصی به ترتیب
تا سقف ۵۰۰، ۲۵۰۰ و
۵۰۰۰ تومان به ازای
هر نسخه.
فرصت امروز

عمران

ساخت ۲۰۰ هزار مسکن اجتماعی برای دهک‌های پایین جامعه

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه اولویت اصلی دولت تکمیل مسکن مهر و سپس مسکن اجتماعی است، گفت: در کشور، ۲۳میلیون واحد مسکونی وجود دارد که میزان مصرف انرژی برای ۸۵ درصد این واحدهای مسکونی بیش از میانگین جهانی است.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، حامد مظاهریان در ششمین کنفرانس بین‌المللی توسعه پایدار و عمران شهری با تأکید بر اینکه مصرف انرژی در ایران از نقطه نظر جهانی وضعیت خوبی ندارد و استفاده از سوخت‌های فسیلی در کشور آمار بالایی دارد، گفت: اگر رشد مصرف انرژی در ایران به همین منوال ادامه پیدا کند و به این روند مصرف ادامه دهیم تا سال ۲۰۳۰ برای تولید انرژی نیازمند ۲.۲ میلیون تن نفت خام هستیم.

وی ابا اشاره به اینکه ایران در کنفرانس فرانسه متعهد شد که تا ۲۰۳۰ بالغ بر ۱۴درصد تولید گاز CO_2 را کاهش دهد، گفت: در سال ۵۶ مصرف و تولید برق از ۷هزار مگاوات به ۷۶هزار مگاوات رسیده است. تولید برق در کشور در ۴۰سال گذشته دو برابر رشد داشت اما مصرف انرژی ۱۰برابر شده است.

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه این میزان مصرف انرژی در کشور می‌تواند نگران‌کننده باشد چراکه بهره‌وری پایین است، اظهار داشت: تولید ناخالص داخلی ایران ۴۰۰میلیارد دلار است و ترکیه پنج برابر ایران تولید ناخالص داخلی دارد و این در حالی است که ترکیه نصف ایران مصرف انرژی دارد.

به گفته وی، ایران برای تولید ناخالص داخلی پنج برابر ترکیه، سه برابر عربستان، پنج برابر ژاپن و چهار برابر میانگین جهانی انرژی مصرف می‌کند.

وی تأکید کرد: برای ساختمان‌های عادی نیز بحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان وجود دارد که علاوه بر اینکه با اجرای این ماده می‌توانند برچسب انرژی رده E را دریافت کنند، سازندگان به راحتی می‌توانند برای پایان کار اقدام کنند.

مظاهریان گفت: امیدواریم با پیش رونقی که امسال شاهد بودیم بتوانیم تا سال ۱۴۰۴ به پایداری قابل قبولی در بخش مسکن برسیم.

وی با اشاره به اینکه در دولت یازدهم هدف اصلی این است که طرح مسکن مهر که ناتمام مانده تکمیل شود حتی اگر همه بودجه‌ها صرف تکمیل این طرح شود، افزود: هفته آینده موضوع مسکن اجتماعی، نهایی و به هیأت دولت ارسال می‌شود.

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی اضافه کرد: این موضوع مبنی بر ساخت ۲۰۰ هزار مسکن اجتماعی است که شامل ودیعه، اجاره و آمار ساخت مسکن می‌شود که بنیاد مسکن انقلاب اسلامی مجری آن است تا به دهک‌های پایین جامعه تحویل داده شود.

مظاهریان گفت: همه این اقدامات برای دهک‌های یک تا چهار جامعه است که در قالب مسکن اجتماعی نامگذاری شده اما اولویت اصلی و اول ما این است که طرح‌های ناتمام مسکن مهر به پایان برسد.

پروژه‌های ریلی ۲۰درصد طرح‌های اولویت‌دار کشور

رویای ۱۰۰ ساله توسعه خطوط ریلی تعبیر می‌شود

جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

برنامه‌ریزی برای تکمیل خطوط ریلی باقی مانده و رساندن قطار به ۱۰ استان جامانده، دوخطه‌سازی و چهارخطه‌سازی خطوط اصلی، برقی کردن و وارد کردن فناوری‌های نوین قطارهای سریع‌السیر، محوریت یافتن قطارهای حومه‌ای و تلاش برای گسترش آنها در کوتاه‌ترین زمان ممکن و البته بهسازی و نوسازی ناوگان ریلی کشور، تنها بخشی از برنامه‌های کلانی است که دولت یازدهم در سر پرورده تا یکی از بزرگ‌ترین وعده‌های خود را به عمل نزدیک کند.

وقتی رئیس جمهوری کار خود را در دفتر پاستور آغاز کرد از راه‌آهن به‌عنوان یکی از سه یادگاری اصلی دولتش یاد کرد و گفت کارها در این حوزه با برنامه‌ریزی محوری کلانی پیش خواهد رفت تا آنچه باقی‌ماند به‌عنوان یکی از افتخارات چهار ساله مطرح شود.

با وجود آنکه نفت در طول این سال‌ها دولت را یاری نکرد و به دنبال کاهش قابل توجه بهای جهانی اصلی‌ترین محصول صادراتی ایران، ماه‌های گذشته به‌عنوان یکی از سخت‌ترین دوره‌های بودجه‌ای کشور مطرح شد و در نتیجه راه‌آهن نیز نتوانست آن‌طور که تصور می‌کرد از مزایای دولتی بهره‌مند شود اما باز هم نگاهی به آنچه در طول این سال‌ها اتفاق افتاده نشان از گسترش یافتن نفوذ راه‌آهن در حوزه‌های مختلف اقتصادی کشور دارد.

نوسازی ناوگان کلیدخورده، نوسازی و بهسازی خط‌های قدیمی سرعت گرفته‌اند، قراردادهای مربوط به ساخت راه‌آهن سریع‌السیر و برقی‌سازی خطوط به امضا رسیده و قطارهای حومه‌ای به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین اولویت‌های وزارت راه و شهرسازی در دست پیگیری است و تمام اینها نشان از مثبت شدن شرایط حوزه‌ای دارد که با وجود عمری یک‌صد ساله در ایران هرگز نتوانسته آن طور که در کشورهای اروپایی تجربه شده جایگاه خود را ارتقا بخشد.

این مسیر سخت که شامل پیگیری طرح‌ها در محدودیت‌های کلان اقتصادی می‌شود، سال آینده نیز ادامه خواهد یافت و این‌بار نیز دولت برای راه‌آهن برنامه‌ریزی جدی به کار بسته است. نوبخت، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی در این‌باره گفته از ۱۰ هزار میلیارد تومان بودجه سال ۹۶ که مختص پروژه‌ها و طرح‌های اولویت‌دار است، ۲هزار میلیارد تومان آن به توسعه زیرساخت‌های ریلی کشور اختصاص می‌یابد.

هرچند هنوز جزییات برنامه‌ریزی دولت برای استفاده از این منابع مشخص نشده اما صحبت‌های نوبخت نشان از آن دارد که رساندن خطوط ریلی به مسیرهایی که هنوز از این نعمت محروم هستند یکی از اولویت‌هاست.

وی گفته راه‌آهن غرب از نظر سازمان برنامه و بودجه از درجه اهمیت خاص برخوردار است به‌طوری که اعتبارات قابل توجهی برای تکمیل برخی قطعات آن اختصاص داده است.

استفاده از توان داخلی رمز توسعه ریلی

یک صاحب‌نظر عرصه ریلی معتقد است با توجه به پتانسیل به وجود آمده در میان بخش‌های مختلف اقتصادی ایران و اقداماتی که در طول سال‌های گذشته از سوی سرمایه‌گذاران صورت گرفته، می‌توان انتظار داشت برنامه‌ریزی برای توسعه صنعت ریلی با محوریت یافتن توان داخلی صورت گیرد.

محمد سعیدی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: اینکه دولت نگاهی ویژه به عرصه ریلی کشور پیدا کرده امری مثبت و بسیار مهم است. حمل‌ونقل ریلی ما در گذشته چندان مورد توجه نبوده و بازگشت تمرکز به این بخش می‌تواند توسعه در این عرصه را سرعت بخشد.

به گفته وی، در شرایطی که محدودیت‌های منابع مالی دولتی در برخی حوزه‌ها کار را برای برنامه‌ریزی‌های کلان دشوار کرده، قطعاً می‌توان انتظار داشت که بازوهای کمکی جدیدی در این برنامه‌ها حاضر شوند.

این کارشناس تصریح کرد: برای عبور از این شرایط می‌توان در بخش‌های مختلف برنامه‌ریزی‌های متفاوتی داشت. برای مثال سرمایه‌گذاران داخلی در طول سال‌های گذشته در عرصه ساخت واگن اقدامات مثبتی داشته‌اند و از این رو متناسب با شرایط و امکانات آنها می‌توان از ظرفیت‌های‌شان استفاده کرد. در عرصه‌های دیگر مانند ساخت ریل نیز با وجود مطرح شدن ساخت ریل داخلی باید شرایط از نظر قیمتی به‌طور دقیق بررسی شود. در کنار این توان داخلی، استفاده از سرمایه یا تسهیلات خارجی موتور ریلی ما را با سرعت بیشتری به حرکت واخواهد داشت.

علی‌اکبر نیکو اقبال، کارشناس مسائل اقتصادی نیز در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» تصریح کرد: آنچه در طول سال‌های گذشته در اقتصاد ایران اتفاق افتاده ثابت کرده که ما باید بیشترین تأکید را بر توان داخلی خود بگذاریم تا اگر بار دیگر صحبت از تحریم و محدودیت اقتصادی شد توان ما بالاتر باشد.

به گفته وی، استفاده از ظرفیت بسیار بالای ترانزیت و حمل‌ونقل در ایران یکی از اصلی‌ترین مسائلی است که می‌تواند در این ایام برای ما تأثیراتی مثبت داشته باشد و در چنین فضایی قطعاً ریل بهترین وسیله برای توسعه خواهد بود.

نیکواقبال ادامه داد: خطوط ریلی ارزان‌ترین و ایمن‌ترین وسیله نقلیه جهانی به حساب می‌آیند و از این رو بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته به سمت رشد آن حرکت کرده‌اند و اینکه در ایران نیز دولت به ریل جایگاه بزرگی بدهد قطعاً امری مثبت است.

هرچند در طول روزهای گذشته حادثه برخورد دو قطار به یکدیگر تمام برنامه‌ها و دستاوردهای راه‌آهن در طول سال‌های گذشته را نقش بر آب کرد و حتی به تغییر مدیران در سطح کلان انجامید اما تأکید دوباره معاون رئیس جمهوری بر تداوم توسعه راه‌آهن این موضوع را ثابت کرده است که باید خیلی زود میان این حادثه و برنامه‌ریزی‌های کلان ریلی جدایی انداخت؛ حادثه‌ای که به‌عنوان تجربه‌ای تلخ باقی خواهد ماند اما خود مشوقی برای توسعه زیرساخت‌های ریلی و حرکت به سمت اهداف کلانی است که برای رسیدن به آنها ۱۰۰سال زمان نیاز بوده است.

حمل و نقل

هیچ یک از فرودگاه‌های کشور تجاری نیستند

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به ورود تجهیزات راداری پس از برجام اظهار داشت: در حوزه نظارت راداری گام‌های بلندی را برداشتیم.

رحمت‌الله مه‌آبادی در گفت‌وگو با ایلنا، با اشاره به دستاوردهای برجام برای شرکت فرودگاه‌ها و خرید سه دستگاه رادار و تجهیزات ناوبری پس از برجام تأکید کرد: مدل اقتصادی فرودگاه‌ها باید تغییر کند و تعرفه‌های فرودگاهی واقعی شوند.

معاون وزیر راه و شهرسازی درباره دستاوردهای شرکت فرودگاه‌ها در فرصت برجام گفت: خوشبختانه توانستیم از فرصت برجام استفاده‌های خوبی داشته باشیم. وی با اشاره به خرید تجهیزات به روز حوزه ارتباطات، کمک ناوبری و راداری فرودگاه‌ها اظهار داشت: بخش ناوبری فرودگاه‌ها به سه قسمت ارتباطات، کمک ناوبری و حوزه راداری تقسیم می‌شود. در حوزه ارتباطات در پسابرجام اقدامات بسیار مهمی انجام شد و تا پایان سال جاری و اواسط سال آینده تمام سامانه‌های ارتباطی فرودگاه‌ها نوسازی می‌شوند.

وی افزود: این بخش از زیرساخت‌های مادر بخش ناوبری شرکت فرودگاه‌هاست و با اقدامات اخیر، تا چند سال آینده مشکلی در این بخش نخواهیم داشت. مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران با اشاره به اقدامات پس از برجام در حوزه کمک ناوبری گفت: در این بخش هم خریدهایی انجام شده است، بخشی از تجهیزات وارد کشور شده و بخشی هم به‌زودی وارد خواهد شد.

مه‌آبادی افزود: تحولاتی را در زمینه کمک ناوبری فرودگاه‌ها داشتیم و در این زمینه هم عمده مشکلات رفع شده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به ورود تجهیزات راداری پس از برجام اظهار داشت: در حوزه نظارت راداری هم گام‌های بلندی را برداشتیم.

وی از خرید سه دستگاه رادار خبر داد و گفت: به‌زودی نخستین دستگاهی که از کشور اروپایی خریداری شده است وارد کشور می‌شود. در خرید تمام تجهیزات فرودگاهی هم سعی شده از بهترین برندهای جهانی استفاده شود.

وی با بیان اینکه اتوماسیون رادار هم در مرحله فراخوان قرارداد است، گفت: خوشبختانه در حوزه ناوبری تمام اهداف مطابق با برنامه زمان‌بندی شده پیش رفته است. معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: ارزش ریالی طرح‌هایی که تا پایان سال جاری به بهره‌برداری می‌رسند، چیزی بیش از ۴۰۰ میلیارد تومان است. مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران ادامه داد: در بخش سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی در فرودگاه‌ها توافق‌هایی انجام شده است که باید به تأیید دولت‌ها برسد و با تعامل دولت‌ها به سمت عقد قرارداد پیش می‌رویم.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه تمام فرودگاه‌های کشورمان اقتصادی هستند، اما تجاری نیستند، گفت: باید در بخش مدل اقتصادی فرودگاه‌ها هم به سمت آزادسازی نرخ‌ها برویم و تعرفه‌های فرودگاهی باید واقعی شوند.

وی با بیان اینکه هیچ‌کدام از فرودگاه‌های کشورمان تجاری و سودده نیستند، ادامه داد: مدل اقتصادی فرودگاه‌ها بد تعریف شده است و در این حوزه باید به سمت مدل اقتصادی فرودگاه‌های جهان برویم.

شهرداری بندرعباس

تجدید آگهی مزایده خودرو

سازمان آرامستان شهرداری بندرعباس باستناد مجوز هیئت مدیره سازمان آرامستان در نظر دارد نسبت به فروش تعداد ۳ دستگاه خودرو آمبولانس از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد الشرایط اقدام نماید. لذا از متقاضیان دعوت می گردد جهت دریافت اسناد مزایده از تاریخ درج آگهی حداکثر به مدت ده روز به سازمان آرامستان واقع در کیلومتر ۸ جاده بندرعباس- میناب مراجعه نمایند.

(فروّش اسناد از تاریخ ۹۵/۹/۲۰ لغایت ۹۵/۹/۲۹)

-هزینه نشر آگهی، کارشناسی، نقل و انتقال ، عوارض و... بر عهده برنده مزایده می باشد.

-میزان سپرده شرکت در مزایده برابر جدول می باشد که بایستی به صورت واریز نقدی یا ضمانت نامه بانکی حداقل دارای ۳ ماه اعتبار به شماره حساب ۱۰۰۸۰۸۵۰۵۸۲۹ بانک شهر به نام سازمان آرامستان واریز وفیش آن در پاکت الف مهر ولاک شده تحویل نماید.

- چنانچه برندگان نفراول، دوم و سوم مزایده به ترتیب حاضر به انعقاد قرارداد در مهلت مقرر قانونی نگردند سپرده آنها به ترتیب اولویت به نفع صندوق سازمان ضبط می گردد.

- شرکت در مزایده و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف و تعهدات ابلاغی سازمان می باشد.

- پیشنهاد دهندگان بایستی تا پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ۹۵/۱۰/۷ پیشنهاد خود را در پاکت های سر بسته لاک و مهر شده و بصورت معین و مشخص در قبال اخذ رسید امور اداری سازمان ارامستان نمایند.

-پیشنهادات ساعت ۹ صبح روز یک شنبه مورخ ۹۵/۱۰/۱۲ در کمیسیون عالی معاملات که در محل سازمان برگزار می شود بازگشایی و اعلام نتیجه می گردند.

- پرداخت هر گونه مالیات و همچنین مالیات بر ارزش افزوده بر عهده برنده مزایده میباشد.

-این آگهی برابر آئین نامه معاملات جدید شهرداری تهران تسری به مراکز استانها صرفا یک نوبت منتشر می گردد

- مزایده عندالزوم حضوری برگزار می گردد بنابراین حضور شرکت کنندگان در روز برگزاری کمیسیون الزامیست . بدیهی است عدم حضور مانع از تشکیل و تصمیم گیری کمیسیون نخواهد بود.

- شرکت کننده اقرارواعتراف دارد که مشمول ممنوعیت راجع به منع مداخله وزراء و نمایندگان مجلس و کارمندان دولت در معاملات دولتی و کشوری مصوب دی ماه ۱۳۳۷ نمی باشد.

- بازدید از خودروها آزاد می باشد و برنده مزایده اعتراف دارد که اطلاع کامل مشخصات و خودروها مقتضیات محل داشته و جهل به ان بعد از شرکت مزایده مسموع نمی باشد.

- در صورتیکه برندگان مزایده حاضر به انعقاد قرارداد در مهلت مقرر قانونی نگردند به این ترتیب الویت به نفع صندوق سازمان ضبط می گردد.

-سایر اسناد ، شرایط و مشخصات در اسنادمزایده مندرج و متقاضیان باید یک نسخه از آن را دریافت و با قید قبولی امضاء و به پیشنهاد خود ضمیمه تسلیم نماید.

ردیف	نوع خودرو	مدل	شماره انتظامی	سپرده	مبلغ پایه
۱	آمبولانس مزدا ۲۰۰۰	۱۳۸۲	۲۹۴ب۱۹ ایران -۸۴	۱۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۵/۰۰۰/۰۰۰
۲	آمبولانس مزدا ۲۰۰۰	۱۳۸۲	۲۳۵ب۱۹ ایران-۸۴	۱۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۵/۰۰۰/۰۰۰
۳	آمبولانس مزدا ۲۰۰۰	۱۳۸۲	۲۵۶ب۱۹ ایران-۸۴	۱۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۵/۰۰۰/۰۰۰

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندرعباس
۶۸۴

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

آگهی فراخوان مناقصه عمومی شماره ۱۳۱۵-۳-۹۵

نوبت اول
شماره مجوز:۱۳۹۵/۳۸۸۶

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در نظر دارد کالای مورد نیاز خود را مطابق جدول زیر از طریق برگزاری مناقصه ی عمومی تامین نماید.

شماره قلم	موضوع مناقصه	جمع عددی	شماره تقاضا
۰۱	TOLUENE,REAGENT GRADE ,FOR THE PREPARATION OF TITRATION SOLVENT,IN ACCORDANCE WITH A.S.T.M D-664 AND I.P.OF 177 MANUFACTURE &TRADE MARK,(ORDER/MESC) NO.,MSDS (PRODUCT/EXPIRY)DATE TO BE MARKED ON BODY OF DRUMS.PALLETIZED ON REINFORCED PVC PALLETS METAL STARPPED (2 NUMBERS HORIZONTALLY & 2 NUMBERS VERTICALLY) NOTE:MATERIAL SAFETY DATA SHEETS (MSDS)IS ESSENTIAL FOR TECHNICAL EVALUATION IN 200 LITRE DRUMS	۵۰۰ بشکه	۰۱-۳۱-۹۵۳۳۱۲۰

لذا از کلیه شرکت هایی که قادر به تامین کالای مورد در خواست فوق می باشند می بایست ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ درج این آگهی با مراجعه به آدرس زیر نسبت به اعلام آمادگی کتبی خود و دریافت فرم های ۱- استعلام ارزیابی کیفی ۲- آگهی مناقصه (دعوت نامه) اقدام و پس از تهیه مدارک مذکور در استعلام ارزیابی کیفی ،آنها را به مناقصه گزار تحویل نمایند .

احتساب نمره ۶۰ارزیابی کیفی جهت تحویل اسناد مناقصه به فروشندگان/سازندگان الزامی است.

ضمنا مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۲۲۳٫۷۵۰٫۰۰۰ ریال می باشند.

آدرس : اهواز – کوی فدائیان اسلام (نیوساید)- خیابان شهریور – مجتمع تدارکات و امور کالا – اداره تدارکات خرید کالای داخلی واحد خریدهای عمومی- ساختمان ۱۱۱ – اتاق ۱۱ کد پستی ۵۴۵۷۹-۶۱۱۳۸ تلفن : ۰۶۱-۳۴۱-۲۲۳۲۰

سایت های اینترنتی: WWW.NISOC.IR HTTP:// IETS.MPORG.IR

فرم پرسش نامه ارزیابی ← مدیریت تدارکات و امورکالا ← مزایده و مناقصه ← WWW.NISOC.IR

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۵/۰۹/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۵/۰۹/۲۳

روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب
۶۸۰

سازمان آگهی ها : ۸۸۴۹۳۱۶۶

بین‌الملل

خودروهای کیا در پاکستان مونتاژ می‌شود

شرکت خودروسازی کره جنوبی کیا موتورز مونتاژ خودرو در پاکستان را آغاز خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، شرکت لاکی سیمنت که بخشی از گروه بزرگ برادران یونس است، در بیانیه‌ای اعلام کرد که قصد دارد با سرمایه‌گذاری ۱۲ میلیارد روپیه (۱۱۵ میلیون دلار)، یک شرکت جدید برای تولید و مونتاژ خودروهای کیا راه‌اندازی کند.

هنوز معلوم نیست کیا چه میزان به سرمایه‌گذاری پاکستانی اختصاص خواهد داد. خودروهای کیا در گذشته در پاکستان مونتاژ شده‌اند اما به دلیل فروش ناامیدکننده به توقف تولید منجر شد. لاکی سیمنت به بازار بورس پاکستان اعلام کرد شرکت جدید علاوه بر واردات و صادرات همه نوع خودروهای کیا، به بازاریابی و فروش آنها خواهد پرداخت.

ورود دوباره کیا به پاکستان، از تلاش‌های دولت این کشور برای متحول کردن بازار خودرو که در دست خودروسازان ژاپنی تویوتا، هوندا و سوزوکی است، حمایت می‌کند. خودروسازان ژاپنی با شرکای بومی در پاکستان خودرو مونتاژ می‌کنند.

خودروساز فرانسوی رنو ماه گذشته موافقت کرد در کارخانه جدیدی در پاکستان سرمایه‌گذاری کند و مقامات پاکستانی اعلام کرده‌اند سرگرم مذاکره با خودروسازان متعددی هستند.

دولت پاکستان بر این باور است که رقابت فزاینده به پایین آوردن قیمت خودرو در این کشور کمک می‌کند و در ماه مارس سیاست خودرویی جدیدی را اعلام کرد که با عرضه تعرفه‌های وارداتی مناسب، از ورود خودروسازان جدید به این کشور حمایت می‌کند. این مشوق‌ها خودروسازانی که سابقه حضور در پاکستان را دارند، عصبانی کرده است و بعضی از آنها علناً اعلام کرده‌اند باید از شرایط مشابه بهره‌مند شوند.

براساس گزارش رویترز، پاکستان که حدود ۲۰۰میلیون نفر جمعیت دارد پتانسیل بالایی برای رشد دارد اما تنها ۱۸۰ هزار خودرو در سال مالی ۲۰۱۵-۲۰۱۴ در این کشور به فروش رفته است درحالی‌که سالانه بیش از ۲ میلیون خودرو در هند به فروش می‌رود.

«فرصت امروز» دستورالعمل وزارت صنعت در زمینه واردات خودرو را بررسی می‌کند

انحراف به سمت انحصار

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

دستورالعمل و ضوابط واردات خودرو و نحوه همکاری با شرکت‌های خودروساز خارجی، به تازگی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به هیأت دولت ارائه شده است. در حالی این دستورالعمل عجیب و غریب در این وزارتخانه تدوین شده که کلیات آن کاملاً مخالف صحبت‌های رئیس‌جمهوری درباره صنعت خودرو است.

حسن روحانی در سومین همایش بین‌المللی صنعت خودرو، از کوتاه شدن دیوار تعرفه‌ها برای واردات خودرو و اتمام زمان حمایت دولت از دو شرکت بزرگ خودروسازی ایران سخن گفت؛ سخنانی که دل فعالان بخش‌خصوصی صنعت خودرو را به ایجاد شرایط رقابتی خوش کرد. اما حالا دستورالعمل تازه از راه رسیده واردات خودرو که در آن واردات خودرو منوط به تولید همان محصولات در کشور شده و به عبارت دیگر فقط به خودروهای خارجی اجازه ورود می‌دهد که شرکت مادر آنها در ایران سرمایه‌گذاری کنند، انحصاری شدن بازار واردات و کنترل بیشتر دولت بر همه ابعاد بازار خودرو را در صورت تصویب در هیأت دولت در پی خواهد داشت.

این دستورالعمل با چهار بند که همه آن به گفته فرهاد احتشام زاد، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با مشکل مواجه است، در حالی به هیأت دولت فرستاده شده که براساس آنچه دولت در لایحه بودجه ۹۶، از محل واردات خودرو پیش‌بینی کرده، گویا در سیستم دولتی دیگری تدوین شده است چرا که در لایحه بودجه ۹۶ که هفته گذشته به مجلس شورای اسلامی تقدیم شد، دولت درآمد ۳ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی را از محل واردات خودرو پیش‌بینی کرده اما تصویب این دستورالعمل که به نظر می‌رسد مسیر خاکی وزارت صنعت برای جذب سرمایه‌گذاری شرکت‌های خودروساز کره‌ای و ژاپنی است، به هیچ عنوان اجازه تحقق حتی نیمی از این رقم را نخواهد داد، زیرا بیشترین سهم بازار خودروهای وارداتی متعلق به کیا و هیوندای کره‌ای و تویوتای ژاپنی است.

با این اوصاف چند پرسش در این گزارش قابل بررسی است؛ نخست اینکه چنین دستورالعملی با چه هدفی تدوین شده است؟ نکته بعدی اینکه آیا این ضوابط عجیب که در هیچ کجای دنیا هم سابقه نداشته است می‌تواند منجر به جذب سرمایه‌گذاری شرکت‌های خودروساز کره‌ای و ژاپنی در ایران شود؟ و موضوع دیگر اینکه آیا با تصویب این دستورالعمل درآمد پیش‌بینی شده دولت از محل واردات خودرو در سال ۹۶ محقق خواهد شد؟

فرهاد احتشام زاد، در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «زمان تدوین این دستورالعمل به شش ماه گذشته برمی‌گردد و اکنون نوبت به بررسی آن رسیده است. شرایط امروز نسبت به شش ماه گذشته خیلی تغییر کرده و این دستورالعمل نیاز به بازنگری دارد. عدم تطابق با درآمد پیش‌بینی شده از محل واردات خودرو در لایحه بودجه سال ۹۶، انحصاری شدن بازار خودرو و حذف واردات خودرو از جمله مشکلات این دستورالعمل است.»

او ادامه می‌دهد: «در ابتدای این دستورالعمل، هدف از نگارش آن حمایت از حقوق مصرف‌کننده عنوان شده است، اما نتیجه‌ای که در پی خواهد داشت حذف واردات و ایجاد انحصار در بازار خودروهای تولید داخل و در نتیجه محدودیت در انتخاب مصرف‌کنندگان است.»

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه تدوین این دستورالعمل در یک فضای رویایی صورت گرفته است، تصریح می‌کند: «ساخت داخل شدن یک خودرو در بهترین حالت ۱۸ ماه زمان می‌خواهد. در این دستورالعمل گفته شده که ۵۰ درصد ارزش خودروهای تولیدی می‌تواند وارد کشور شود. تناقض‌های زیادی در این دستورالعمل وجود دارد که به همین دلیل به کمیسیون زیربنایی دولت برای بازنگری ارجاع شده است.»

فربد زاوه، کارشناس صنعت خودرو نیز در این زمینه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار می‌کند: «اگر هدف جذب سرمایه‌گذاری خارجی است، باید بدانیم که خودروسازان کره‌ای و ژاپنی به هیچ عنوان برای تعداد خودروهایی که در داخل ایران می‌فروشند حاضر به سرمایه‌گذاری نیستند. از سوی دیگر، چون شرایط این دستورالعمل بسیار سختگیرانه نوشته شده و در حقیقت همان شرکتی که تولید می‌کند اجازه واردات دارد، به نظر می‌رسد هدف کنترل واردات و انحصاری کردن فضای بازار به نفع ایران‌خودرو و سایپا است. زیرا با این اهرم بازار خودروهای وارداتی خالی خواهد شد و مصرف‌کنندگان ناچار به انتخاب خودروهای تولید داخل هستند.»

او می‌افزاید: «در صورت تصویب این دستورالعمل هیچ یک از درآمدهای دولت، وزارت بهداشت، نیروی انتظامی، ستاد مدیریت مصرف سوخت و. . . محقق نخواهد شد و دچار زیان خواهند شد و برنده این بازی صرفا شرکای خارجی ایران خودرو و سایپا خواهند بود.»

اگر این دستورالعمل به تصویب برسد، واردات خودرو نیز به دایره خودروسازان داخل محدود می‌شود. مثلاً واردات برند هیوندایی باید توسط کرمان موتور صورت بگیرد و واردات کیا توسط سایپا و در حقیقت واردکنندگان دیگر مجاز به واردات نشده و همه ابعاد بازار خودرو برخلاف آنچه حسن روحانی از آن سخن گفته بود به کنترل دولت درخواهد آمد. حالا باید منتظر ماند و دید که رئوس دولت به حرکت خلاف جهت وزارت صنعت برای تعبیر کابوس انحصار کامل بازار خودرو، واکنشی نشان خواهند داد یا خیر.

گزارش ۲

دایملر بزرگ‌ترین خودروساز لوکس جهان در سال ۲۰۱۶ میلادی

ترجمه: معراج آگاهی
منبع:رویترز

«دیتر زتچه» مدیر اجرایی گروه خودروسازی دایملر که به تولید خودروهای برند مرسدس بنز می‌پردازد معتقد است که شرکت متبوعش در نهایت عنوان بزرگ‌ترین خودروساز سال ۲۰۱۶ میلادی را به خود اختصاص خواهد داد. در همین راستا مدیر اجرایی دایملر طی سخنانی اعلام کرد: «ما در سال جاری میلادی عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروهای لوکس جهان را تصاحب خواهیم کرد.» وی ادامه داد: «در صورت تحقق این امر دایملر چهار سال زودتر از برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته به هدف خود در زمینه تصاحب رتبه نخست تولید خودروهای لوکس در جهان خواهد رسید.» این سخنان در حالی از سوی آقای زتچه مطرح می‌شود که پیش از این گروه خودروسازی دایملر از برنامه‌ریزی خود برای بدل شدن به نخستین خودروساز لوکس جهان در سال ۲۰۲۰ میلادی خبر داده بود که در صورت تحقق پیش‌بینی مدیر اجرایی آن، این شرکت از جدول زمان‌بندی خود در زمینه توسعه و افزایش تولید محصولات لوکس جلوتر خواهد بود. «دیتر زتچه» در رابطه با موفقیت دایملر در دستیابی به هدف خود اظهار داشت: «هنگامی که در سال ۲۰۱۱ اعلام کردیم قصد داریم تا سال ۲۰۲۰ به بزرگ‌ترین خودروساز لوکس جهان بدل شویم بسیاری در آن جلسه نسبت به این هدف تردیدهای جدی داشتند. اما هم‌اکنون ما در آستانه دستیابی به هدف‌مان هستیم و این اتفاق چهار سال زودتر از زمان پیش‌بینی شده رخ داده است. زتچه ادامه داد: «پس از سال ۲۰۰۵ میلادی برند مرسدس بنز مجددا به صدر جدول تولیدکنندگان خودروهای لوکس جهان بازخواهد گشت و رقیب قدرتمند خود BMW را پشت سر خواهد گذاشت.» مدیر اجرایی گروه خودروسازی دایملر که در جریان کنفرانسی در شهر فرانکفورت سخنرانی می‌کرد، اظهار داشت: «مرسدس بنز در سال جاری و پس از مدت‌ها توانست بیش از ۲میلیون دستگاه خودرو را تولید و روانه بازارهای جهانی کند که این میزان برند مشهور و محبوب آلمانی را از دیگر رقبای آلمانی خود نظیر BMW و Audi پیش انداخته است.» در همین ارتباط و براساس آمارهای منتشر شده، در ۱۰ماه نخست سال ۲۰۱۶ میلادی، میزان فروش مرسدس بنز با رشدی ۱۲درصدی روبه‌رو شده و به یک میلیون و ۷۱۰هزار دستگاه رسیده است. این رشد در شرایطی تحقق یافته است که BMW و Audi به ترتیب با تولید یک میلیون و ۶۴۰ هزار و یک میلیون و ۵۵۰ هزار دستگاه خودرو در رتبه‌های دوم و سوم قرار گرفته‌اند. در ماه نوامبر سال جاری و طبق اعلام رسمی مرسدس بنز، فروش محصولات این شرکت سیر صعودی خود را حفظ کرده و میزان فروش این برند لوکس به یک میلیون و ۸۹۰ هزار دستگاه رسیده است. انتشار این آمار در حالی صورت می‌پذیرد که BMW و Audi هنوز آمارهای رسمی فروش خود در ماه نوامبر را منتشر نکرده‌اند.

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: ۸۶۰۷۳۱۲۰-۸۶۰۷۳۱۲۲
روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۱۸
فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۲۰۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۳۱۷
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

شنبه | ۲۰ آذر ۱۳۹۵ | شماره ۶۶۹ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

پارلمان کره جنوبی رئیس‌جمهور را برکنار کرد

جلسه روز گذشته پارلمان کره جنوبی که برای بررسی طرح استیضاح پارک گئون‌های، رئیس‌جمهوری این کشور تشکیل شده بود به برکناری او از ریاست‌جمهوری ختم شد. او پیش از این در ارتباط اعمال نفوذ سیاسی یکی از دستیاران نزدیکش به فساد متهم شده بود.

به گزارش ایسنا، پارک گئون‌های طی هفته‌های اخیر با اعتراضات گسترده مردمی که برکناری او را خواستار بودند، روبه‌رو شده بود.

این نخستین بار از زمان استقرار دموکراسی در کره‌جنوبی در اواسط دهه ۱۹۸۰ است که یکی از روسای جمهوری این کشور با استیضاح و رأی عدم اعتماد پارلمان مواجه می‌شود.

طرح استیضاح رئیس‌جمهوری کره جنوبی در پی آغاز پیگرد یکی از دوستان نزدیک او به اتهام سوءاستفاده از موقعیت و فساد مالی و احتمال ارتباط رئیس‌جمهوری با این پرونده به جریان افتاد. به دنبال تعلیق پارک گئون‌های از سمت ریاست‌جمهوری، نخست‌وزیر کره‌جنوبی رئیس‌جمهوری موقت شده است. ارتش کره نیز به حالت آماده باش درآمده است.

در همین حال «هان مین کو» وزیر دفاع کره جنوبی نیز روز گذشته دستور آماده باش ارتش این کشور به منظور رویارویی با هر گونه اقدام تحریک آمیز کره‌شمالی را صادر کرده است.

ظریف: به نفع آمریکاست که به برجام متعهد باشد

وزیر امور خارجه ایران در جمع گروهی از اندیشمندان و متفکران امور بین‌الملل ژاپن (jlla) در هتل کورا شهر توکیو با بیان اینکه برجام یک توافق چندجانبه است، گفت: به نفع آمریکا و همه طرف‌های ذی‌ربط است که به این توافق بین‌المللی پایبند باشند.

به گزارش ایرنا، ظریف در سخنان خود تصریح کرد: توافق هسته‌ای توافق دوجانبه میان آمریکا و ایران نیست که این کشور بخواهد به سادگی سخن از مذاکرات مجدد یا خروج از آن را به میان آورد، بلکه توافقی است که علاوه بر مشارکت مستقیم اتحادیه اروپا، سازمان ملل نیز آن را طی قطعنامه‌ای تصویب کرده است.

او در ادامه سخنرانی خود شامگاه پنجشنبه (به وقت محلی) که جمعی از دیپلمات‌های مقیم شهر توکیو نیز حضور داشتند، یادآور شد: به نظر من این به نفع آمریکا و بقیه طرف‌ها است که به این توافق بین‌المللی پایبند باشند و دلیل بیان این مسئله این است که از نظر آمریکایی‌ها بهترین حالت این خواهد بود که بتوانند تحریم‌ها را آن گونه که قبل از برجام داشتند، اعمال کنند. در صورتی هم که آمریکا این توانایی را داشته باشد که تحریم‌ها را اعمال کند چه چیزی عایدش خواهد شد؟ اگر آمریکا با اعمال تحریم‌ها می‌توانست اقتصاد ما را نابود کند چرا از همان ابتدا پای میز مذاکرات آمد؟

رئیس دستگاه دیپلماسی کشورمان خاطرنشان کرد: ما یاد گرفته‌ایم که چگونه امنیت خود را بر پایه اتکا به مردم تضمین کنیم. اگرچه برای تعامل با دنیا آماده‌ایم اما اگر این رابطه قطع شود، نخواهیم مرد.

ظریف در ادامه با اشاره به پیشرفت‌های ایران با وجود تحریم‌ها گفت: همه اینها موید این امر بود که تحریم‌ها اثر ندارند و اراده ایرانی‌ها را نخواهد شکست. از این رو ما به همراه دوستان خود در جامعه بین‌المللی تلاش خواهیم کرد که برجام و اجرای آن ادامه پیدا کند.

او همچنین در پاسخ به پرسش یکی از حاضران درباره تحریم‌های معاملات بانکی با دلار گفت: این آمریکا است که خود را با محدود کردن تعامل دلاری با ایران محروم کرده است. از این رو ما با دیگر کشورها با پول ملی خود آنها معامله می‌کنیم و با ژاپن نیز با ین و یورو معامله خواهیم کرد.

او در ادامه سخنرانی خود با بیان اینکه در ۳۰ سال گذشته ما در دوران گذار بوده‌ایم، افزود: این دوران گذار هم دارای چالش و هم دارای فرصت است. فرصت از آن جهت که همه افراد در جهان جدید این توانایی را دارند که بر آینده جهان و نظام حاکم بر آنها تأثیر بگذارند.

دیپلمات عالی‌رتبه کشورمان افزود: ما دیگر شاهد آن نیستیم که دو کشور یا چند کشور قدرت آن را داشته باشند که برای دنیا تصمیم بگیرند. این مونوپولی انحصار دیگر به اتمام رسیده است و اکنون بازیگران غیردولتی به بازیگران عمده تبدیل شده‌اند. در همین چارچوب اکنون شاهد سازمان‌هایی هستیم که اثرات جهانی دارند.

او با بیان اینکه بعد از پایان جنگ سرد و فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی خیلی‌ها صحبت از قرن جدید آمریکایی کردند و در چارچوب تحقق این موضوع تلاش می‌کردند، افزود: جنگ افغانستان تلاشی برای نهادینه‌سازی نظم جهانی مورد نظر آنها شکل گرفت درحالی‌که این تلاش‌ها منجر به تقویت تروریسم و افراط‌گرایی شد.

او به موضوع جهانی شدن و چالش‌های مربوط به این موضوع اشاره کرد و گفت: در این وضعیت اگر کسی بیاید مطرح کند که به دنبال شکوفایی است بدون اینکه در مسائل جهانی دخیل باشد، به نتیجه مورد نظرش نخواهد رسید، چطور یک طرف می‌خواهد با هزینه دیگران به منافع خود دست پیدا کند. ما در جهانی زندگی می‌کنیم که نمی‌شود در آن دیگران تحقیر شوند و عقب بمانند.

ظریف در بخش دیگری از سخنان خود تأکید کرد: در مسائل جهانی و حل آنها نمی‌توان بازی «برد و باخت» داشت یعنی به قیمت باخت دیگران به پیروزی رسید، حاصل جمع این بازی صفر است.

وزیر امور خارجه کشورمان در ادامه به ذکر مثال‌هایی در این زمینه پرداخت و با اشاره به برنامه هسته‌ای ایران و روند مذاکرات مربوط به آن گفت: سال‌ها در بحث هسته‌ای، هر کدام از طرفین بر مواضع خود پافشاری می‌کردند، ایران بر حق خود تأکید داشت و آمریکا نیز می‌گفت ایران حتی نباید یک سانتریفیوژ داشته باشد اما وضع نمی‌توانست به این منوال ادامه پیدا کند.

ظریف تصریح کرد: کاری که ما انجام دادیم این بود که با ریاست جمهوری روحانی این مسئله را بازتعریف کردیم که چطور می‌توانیم مسئله هسته‌ای را حل کنیم و روش متفاوتی در قبال تعریف مسئله در پیش گرفتیم.

او در همین راستا افزود: اکنون می‌توان این امر را در مورد سوریه اجرا کرد، چرا که توازن میان قوای دولتی و مخالفان را نمی‌توان با شیوه برد و باخت به هم ریخت.

ظریف خاطرنشان کرد: از این رو باید واقعیت‌های کنونی را درک و رویکردی عقلانی آغاز کرد. به محض اینکه رویکرد برد و باخت را کنار گذاشتیم می‌توانیم امیدوار به یافتن راهکاری در این رابطه باشیم.

پورمحمدی: موضوع ممنوع‌التصویری در حیطه اختیارات وزارت دادگستری نیست

حجت‌الاسلام مصطفی پورمحمدی، وزیر دادگستری در گفت‌وگو با ایلنا ضمن تأکید بر اینکه موضوع ممنوع‌التصویری رئیس دولت اصلاحات ارتباطی به وزارت دادگستری ندارد، گفت: این موضوع در حیطه اختیارات وزارت دادگستری نیست و سخنگوی دولت و قوه قضاییه در این رابطه توضیح داده‌اند.

او با اشاره به طرح سوال دو نفر از نمایندگان مجلس در نشست علنی روز سه‌شنبه گذشته مجلس شورای اسلامی اعلام کرد: روز سه‌شنبه دو سوال ازسوی دو نفر از نمایندگان مجلس در صحن علنی مجلس مطرح شد که در یک مورد نماینده سوال‌کننده پس از استماع توضیحات، از به رای‌گذاشتن سوال خودداری کرد.

پورمحمدی گفت: همچنین سوال یکی دیگر از نمایندگان مجلس نیز در نشست علنی روز سه‌شنبه گذشته در صحن علنی مجلس مطرح شد که پس از ارائه توضیحات بنده، نمایندگان قانع شده و به بیان دیگر پس از آن‌که نماینده سوال خود را به رأی گذاشت، نمایندگان حاضر در صحن به این سوال رأی ندادند.

وزیر دادگستری در واکنش به سوال یکی از نمایندگان عضو فراکسیون امید در رابطه با مداخله نهادهای قضایی در نشریات دانشجویی و برخورد با این نشریات به‌دلیل نام بردن از حجت‌الاسلام سیدمحمد خاتمی، گفت: البته این مسئله در حیطه اختیارات بنده نبود اما به احترام مجلس در کمیسیون حاضر شده و توضیحاتی ارائه کردم.

عضو کابینه دولت یازدهم در پاسخ به انتقاد نماینده تهران در رابطه با اینکه وزیر دادگستری جرات ندارد از یک شهروند نام ببرد، خاطرنشان کرد: این موضوع پیش از این روشن و مشخص شده و بارها از سخنگوی دولت و سخنگوی قوه قضاییه در این رابطه سوال شده و توضیح داده‌اند، البته بنده نیز در رابطه با سوالی که مطرح شد، در کمیسیون مربوطه پاسخ دادم.

او گفت: واقعیت این است که باید در حوزه مسئولیت‌های خود در وزارت دادگستری پاسخگو باشم و سوال اینجاست که اساساً چرا درباره موضوعی که ارتباطی به وزیر دادگستری ندارد، از بنده سوال شده اما با توجه به احترامی که برای مجلس قائلم، در کمیسیون حاضر شده و پاسخ روشن و مشخصی داده و حتی تأکید کردم این مسئله باید از طریق کدام مجاری قانونی پیگیری شود.

پورمحمدی در پایان با تأکید بر اینکه نمایندگان می‌توانند موضوع ممنوع‌التصویری رئیس دولت اصلاحات را از مجاری قانونی مربوطه پیگیری کنند، در پاسخ به سوال دیگری که ازسوی برخی نمایندگان در رابطه با دارایی مقامات مطرح شده، خاطرنشان کرد: هفته گذشته به‌منظور پاسخگویی به دو سوال دیگر در مجلس حاضر شدم و ان‌شاءالله به‌موقع برای پاسخگویی در این رابطه نیز به صحن علنی خواهم آمد.

مسجدجامعی: خطای بزرگ، فراموش کردن حاتم‌بخشی‌ها از دسترنج میلیون‌ها تهرانی است

احمدمسجدجامعی، عضو شورای شهر تهران به یادداشت مجتبی شاکری همکار خود در شورای شهر که در نقد نوشته او درباره اظهارات معصومه آباد بود پاسخ داد.

خلاصه‌ای از این یادداشت را در ادامه می‌خوانید:

– وقتی شهرداری تهران نه تنها دادستانی، مجلس شورای اسلامی و وزارت کشور، بلکه حتی یک سازمان مردم‌نهاد مانند دیده‌بان شفافیت را محرم می‌داند و اسناد مربوط به پرونده املاک نجومی را در اختیار آنان قرار می‌دهد، اما اعضای شورای شهر را به‌رغم نقش و کارکرد ویژهٔ نظارتی‌شان نامحرم می‌داند، نه تنها دارد به تک‌تک اعضای شورای شهر – از جمله خانم آباد و بنده و شما – و شهروندانی که به ما به‌عنوان نمایندگان خود اعتماد کرده‌اند، توهین می‌کند که اصلا دارد از انجام وظیفه نظارتی ما به صراحت ممانعت به عمل می‌آورد. آن هم در شرایطی که از سوی دیگر در برابر نهادهای نظارتی و قضایی مکرر می‌گوید این کارها را با مجوز شورای شهر کرده است. آیا آن زمان هم از توهین برآشفته می‌شویم؟

– خطای بزرگ‌تر این است که ثروت کلانی را که از دسترنج میلیون‌ها نفر مردم تهران فراهم آمده و صرف خاصه‌خرجی‌ها و حاتم‌بخشی‌ها و سفره‌گشایی‌ها شده، فراموش کنیم.

– اینکه کسانی برای روشن نشدن آنچه برده‌اند و خورده‌اند، دنبال ایجاد تعارض دروغین میان اصلاح‌طلبان و اصولگرایان هستند البته استراتژی کثیفی است که چاره‌ای جز دنبال کردنش ندارند، اما من و شما برادر عزیز مبادا به این دام بیفتیم.

– در طول این مدت مرا با انواع و اقسام کوتاهی‌ها یا در اختیار قرار دادن اطلاعات مربوط به اعضای شورای شهر به رسانه‌ها و... متهم کردند و پس از نوشتن همان مقاله‌ای که شما پاسخ آن را دادید بر این اتهامات افزودند، آیا هیچ‌کس بر خودش واجب ندید بگوید من مسجد جامعی را می‌شناسم، از او دفاع کنم؟ مسجد جامعی هم آرام و با لبخند از کنار این تهمت‌ها گذشت. چرا؟ برای او تلخ نیست که موضع تهمت باشد؟ تلخ است. هم موضع تهمت بودن تلخ است و هم دیدن سکوت دیگرانی که به دروغ بودن این تهمت‌ها آگاهند و حتی از مسیر و سابقه و دلایل این تهمت‌ها در خلوت برایم گفته‌اند ولی تلخ‌تر آن است که حقوق نمایندگی شهروندان را فراموش کنیم و عرصه‌ای را که در اختیار داریم به مباحث فی‌مابین اختصاص دهیم.

– درباره گزارش تخلفات احتمالی شهرداری در زمینه انحراف از برنامه، فروش و واگذاری املاک، تخریب فضاهای مشجر، سرمایه‌گذاری‌ها و واگذاری‌ها و تهاترها، با شدت و اصرار خواهان نهایی شدن آن و خاموش شدن آتشی هستم که قانون‌شکنان و غارتگران افروخته‌اند و هیزم آن را پرونده‌سازی برای اعضای شورای اسلامی شهر و اختلاف افکنی بین آنها می‌دانند.

سیاست

ادعای یک مقام پنتاگون علیه ایران

ماجرای حمله پهپادی به سربازان ترکیه در سوریه

یک مقام پنتاگون مدعی شده است که ممکن است ایران یا نیروهای تحت حمایت این کشور پشت ماجرای حمله پهپادی به سربازان ترکیه در سوریه قرار داشته باشند.

به گزارش ایسنا، به نوشته روزنامه حریت، یک مقام پنتاگون که خواست نامش فاش نشود ادعا کرد که هواپیمای بدون سرنشینی که هفته گذشته منجر به کشته شدن چهار سرباز ترکیه در سوریه شد، ممکن است متعلق به ایران باشد. مقامات ترکیه نیز پیش از این در ادعاهایی بی‌اساس به روزنامه حریت گفته بودند که این پهپاد ساخت ایران است.

این مقام پنتاگون در ادامه ادعاهای خود گفت که چهار احتمال درباره مسئول این حمله وجود دارد که گزینه‌های مربوط به ایران یا نیروهای تحت حمایت ایران محتمل‌ترین آن هستند. این کار ائتلاف نیست. دلیلی وجود ندارد که آنها چنین حمله‌ای انجام داده باشند. پس تنها دو گزینه باقی می‌ماند؛ دولت سوریه و شبه‌نظامیان. ایران ظرفیت این کار را دارد چراکه آنها پهپادهای صلح دارند و شبه‌نظامیان شیعه در اطراف منطقه‌ای که پهپاد از آنجا برخاسته، حضور دارند، بنابراین می‌تواند کار ایران باشد.

به نوشته حریت، حمله یک پهپاد در ۲۴ نوامبر موجب کشته شدن چهار سرباز ترکیه در روستای رسم‌العبود در حومه شهر حلب شد.

تیتر اخبار

- **پارلمان انگلیس در تایید مصوبه دولت این کشور برای خروج از اتحادیه اروپا، به مقدمات این خروج پیش از پایان ماه مارس ۲۰۱۷ رأی داد.**
- **نشست وزرای خارجه آمریکا و روسیه در آلمان برای متوقف کردن درگیری‌ها در حلب و خارج کردن افراد مسلح و غیرنظامیان از آن بدون نتیجه پایان یافت.**

منابع امنیتی مصر اعلام کردند در پی انفجاری که ایست پلیس را در جنوب پایتخت مصر هدف قرار داد، شش نفر کشته شدند. هنوز کسی مسئولیت این حمله را نپذیرفته است

جامعه

نائب رئیس کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس:

اگر بابک زنجانی قبل از شناسایی افراد پشت پرده اعدام شود هیچ نتیجه‌ای برای کشور ندارد

نائب رئیس کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس با تأکید بر اینکه باید دست‌های پشت پرده پرونده بابک زنجانی شناسایی و به مردم معرفی شوند تا شفاف‌سازی انجام شود، گفت: اگر با اعدام بابک زنجانی پرونده به همین شکل بسته شود هیچ آثار و نتیجه‌ای برای کشور نخواهد داشت.

یحیی کمالی‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به صدور حکم اعدام بابک زنجانی درحالی‌که هنوز برخی ابعاد این پرونده روشن نیست، گفت: بنده قبلا هم گفته بودم که خدا کند با اعدام او پرونده‌اش بسته نشود تا دست‌های پشت پرده آن پرونده شناسایی و به مجازات برسند.

او با تأکید بر اینکه باید شفافیت در این مسئله انجام شود، افزود: بابک زنجانی، به تنهایی بابک زنجانی نشده است دست‌های خیلی زیادی او را حمایت کرده و از رانت او استفاده کردند.

نائب رئیس کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس خاطرنشان کرد: باید دستگاه قضا آن افراد را شناسایی کرده به مردم معرفی کند و اموال غارت شده از بیت‌المال به کشور باز گردد. در آن شرایط در سایه یک شفاف‌سازی کامل شناسایی و معرفی افراد انجام شود. آن موقع است که می‌توان گفت اعدام کردن این شخص کار خوبی است.

نماینده مردم جیرفت در مجلس در پایان گفت: به نظر می‌رسد اگر بابک زنجانی را اعدام کنند و پرونده آن بسته شود هیچ آثار و نتایجی برای کشور نخواهد داشت.

تیتر اخبار

- **روز گذشته بارش برف در ۱۴ استان کشور تردد در شش محور را مسدود کرد و منجر به لغو موقت تمام پروازهای مشهد شد. این در حالی است که رئیس پلیس راهور تهران بزرگ از آماده‌باش بامدادی بیش از ۵۰۰ مامور پلیس در پی بارش برف در معابر تهران خبر داد و گفت: با اقدامات انجام شده بارش برف خللی در تردد در معابر تهران ایجاد نکرد. مدیرکل پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی هم از کاهش دما در استان‌های شمال و شمال شرق کشور خبر داد.**

شهری در ژاپن برای ردیابی مبتلایان به زوال عقل در صورت گم شدن، روی ناخن‌های آنها بارکدهایی حاوی اطلاعات شخصی‌شان نصب می‌کند

فرهنگ

جدیدترین آمار فروش فیلم‌های روی پرده

پخش‌کنندگان فیلم‌های سینمایی در حال اکران آخرین آمار فروش فیلم‌های خود را اعلام کردند.

علی سرتیپی -مدیرعامل مؤسسه فیلمیران- به ایسنا گفت: فیلم «فروشنده» که همچنان علاوه بر سینماهای هنروتجربه، در پردیس‌های کوروش و آزادی هم اکران می‌شود، تاکنون ۱۵ میلیارد و ۸۰۰میلیون تومان فروش داشته است.

او همچنین اضافه کرد: فیلم «نیمه شب اتفاق افتاد» به کارگردانی تینا پاکروان یک میلیارد و ۵۱۰ میلیون تومان و فیلم «متولد ۶۵» به کارگردانی مجید توکلی یک میلیارد و ۸۰ میلیون تومان فروش داشته است.

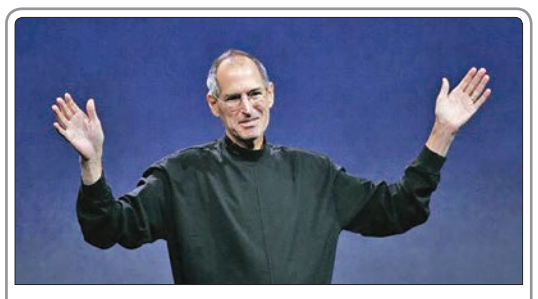
به گفته سرتیپی فیلم «سلام بمبئی» به کارگردانی قربان محمدپور هم که در تهران ۲۶ سالن را در اختیار دارد ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان در کل کشورفروش داشته است.

او یادآور شد: فیلم «یتیم خانه ایران» به کارگردانی ابوالقاسم طالبی هم با احتساب رقم ۲۰۰ میلیون تومانی از اکران سیار، به فروش ۹۲۰ میلیون تومان در کشور رسیده است.

فیلم شرفناز به کارگردانی حسن نجفی هم طبق اعلام محمدرضا فرجی از حوزه هنری، به فروش کلی ۷۵۰ هزار تومان رسیده است. این فیلم در تهران چهار سالن سینما را در اختیار دارد و اکران آن در شهرستان‌ها از هفته آینده آغازمی‌شود.

تیتر اخبار

- **جعفر والی، بازیگر کهنه‌کار تئاتر و سینما که بار دیگر در بیمارستان بستری شده، به دلیل شرایط نامساعد جسمی ممنوع‌الملاقات است. فرزند این هنرمند با انتقاد از وضعیت رسیدگی پزشکان بیمارستان قبلی که والی در آن بستری بود، به ایسنا گفت: هیچ دکتری در آنجا به ما توضیح نداد که مراحل درمان به چه شکل بوده و حتی پرونده و گزارش درستی در دست نداریم.**



اُپرایی درباره «استیو جابز» - بنیان‌گذار کمپانی «اپل» - در سانتافه آمریکا به روی صحنه می‌رود

ورزش

صدرنشینی موقت برای تراکتور

دیروز تراکتورسازی با پیروزی ۲بر یک برابر استقلال موفق شد به صدر جدول لیگ برتر صعود کند. تراکتور حالا با یک امتیاز بیشتر از پرسپولیس ۲۶امتیازی در صدر جدول قرار گرفته است. البته این صدرنشینی به نتیجه بازی امروز پرسپولیس و پدیده که قرار بود روز گذشته برگزار شود، بستگی دارد.

روز گذشته در هفته سیزدهم لیگ فوتبال تیم سپاهان در مصاف با صبا در اصفهان با نتیجه چهار بر صفر به برتری رسید. در دربی اهواز استقلال خوزستان فولاد را با نتیجه یک بر صفر پشت سر گذاشت و دیدار پیکان و سیاه‌جامگان در شهر قدس هم با نتیجه یک بر صفر به نفع پیکان تمام شد.

تیتر اخبار

- **شرکت Gestifute که ریاست آن برعهده خورخه مندس، مدیربرنامه‌های رونالدو است، مدارک جدیدی منتشر کرده که نشان می‌دهد رونالدو تمامی مالیاتی را که باید، پرداخت کرده است. پیش از این رونالدو به عدم پرداخت مالیات متهم شده بود.**

دیدار تیم‌های فوتبال پدیده مشهد و پرسپولیس تهران در لیگ برتر که قرار بود ساعت ۱۴ روز گذشته در ورزشگاه ثامن مشهد برگزار شود، به دلیل بارش شدید برف لغو و به امروز موکول شد

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کپی‌رایتینگ (۸)

معجزه کارت‌پستال‌های کوچک

ترجمه: علی آل‌علی

آیـا تا به حـال اتفاق افتاده اسـت که اول صبح و پیـش از بیرون رفتن از خانه در صندوق پسـتی خود کارت‌پسـتالی پیدا کرده و آن را نخوانده دور انداخته باشید؟ من هم مثل شما تا به حال این کار را نکـرده‌ام. در واقع یک نوع حس غیرقابل کنترل در مـورد این تکه کاغذهای کوچک وجود دارد که فـرد را وادار به نگاه کردن به آن می‌کند. همچنین بایـد در نظر داشـت که ارائه این نـوع کارت‌ها به نوعی نشان‌دهنده اهمیت فرد از نگاه دیگران است. پس چرا از این کارت‌های کوچک و دوست‌داشتنی در زمینه بازاریابی استفاده نکنیم؟

مزیت اصلی کارت‌پستال‌ها سادگی، قیمت ارزان، موردپسند همگان بودن، عدم نیاز به تکنولوژی بالا در اسـتفاده از آن و همچنیـن وجود نوعی فاکتور طنز در آنهاسـت. به عبارت سـاده‌تر با استفاده از ایـن کارت‌ها می‌توانید اطمینـان حاصل کنید که در هر زمانی به آسـانی قادر بـه برقراری ارتباط با مخاطبان‌تان هستید. وسـیله برقراری این ارتباط نیز کارت‌های ارزان‌قیمت و شـیک است. در مورد شرکت‌های تازه تاسـیس این شیوه بسیار جالب‌تر است. در واقع برندهای نوپا معمولا بودجه چندانی به منظـور انجـام تبلیغـات جسـورانه در اختیار نـدارد. با این حال کارت‌پسـتال‌ها ایـن فرصت را به کارآفرینان جوان می‌دهند تا شـانس خود را در بازاریابی امتحان کنند.

ایده

ایـده این شـماره بـا اسـتفاده از اطلاعات یک شـرکت خدمات کامپیوتری نوشـته شـده است. این شـرکت به منظور معرفی نسـخه جدید مرکز اطلاعات (Data Center) خود اقدام به استفاده از کارت‌پسـتال کرد. با این حال شـیوه بهره‌گیری این برند در مقایسـه با روش معمول بسیار متفاوت بـود. در واقع بـه منظور جلب نظر هرچه بیشـتر افراد به این محصول جدید، شرکت کمپین جالبی را بـه راه انداخـت. بر این اسـاس در طول دو ماه حدود هفت کارت برای تمام کارمندان شرکت‌های بزرگ فرسـتاده می‌شـد. در این کارت‌ها تعدادی سـوال در مورد نحوه عملکرد مراکز اطلاعات قرار داده شـده بـود که مخاطـب در صـورت مطالعه دقیق کارت‌پستال می‌توانسـت به آنها پاسخ دهد. در نهایت نیز به تعدادی از کسـانی که پاسـخ‌های درسـت را ارسـال کرده‌انـد، جوایـز مختلفـی از قبیل پول نقد و تسـهیلات خرید از شـرکت تعلق می‌گرفت.

این شـیوه بـه منظور عـدم ریـزش مخاطب در کارت‌پسـتال‌های سـریالی از سوی شـرکت به کار گرفتـه شـد. در واقع ایـن کم‌هزینه‌تریـن راهکار به منظـور جلب‌نظـر طولانی‌مدت خواننـدگان به حساب می‌آید. همچنین برخلاف اندازه معمول این کارت‌ها، شرکت کارت‌پسـتال‌های بسیار بزرگی را به همراه برگه‌های سـوالات به افـراد موردنظر ارائه می‌داد.

ایده فوق همان‌طور که در بخش اول گفته شـد، برای برندهای تازه تاسـیس بسـیار مناسب است. اگرچه شـاید همین شیوه سـاده و کم‌هزینه برای برندهای بزرگ زیاد مناسب نباشد.

در واقـع امـروزه راهکارهای بسـیار زیـادی به منظـور جلـب نظر مشـتریان وجود دارد و شـیوه کارت‌پسـتال تنها یکی از ارزان‌ترین آنها به حساب می‌آیـد. همچنین به خاطر داشـته باشـید که در طراحـی کارت‌های خود بهتر اسـت از ارائه مطالب تخصصی دوری کنید. مطالب را به آسان‌ترین شیوه ممکن برای خوانندگان شـرح دهید و سـعی کنید زیاد متـن را طولانی نکنیـد. در واقع متن طولانی به طور معمول پیش از خوانده شـدن راهی سـطل زباله می‌شود.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- پـس از طراحی کارت خـود، راه‌های متفاوتی بـرای تحویل آن به افـراد موردنظرتان وجود دارد. شیوه معمول آن استفاده از خدمات پستی است، با این حال همیشه راهکارهای خلاقانه‌تری نیز وجود دارد. امروزه شبکه‌های اجتماعی و استفاده از ایمیل بسـیار فراگیر شـده و به منظور مخاطب قرار دادن طیف وسـیع‌تری از افراد می‌توان کارت‌پستال‌ها را به‌صورت الکترونیکی برای افراد بارگذاری کرد.

- به خاطر داشـته باشـید که همیشـه کارهای دسـتی نتیجه مطلوب‌تری در ایـن زمینه دارد. به همیـن منظور پیشـنهاد ما طراحی و اسـتفاده از کارت‌پسـتال‌های دست‌نویس اسـت. اگرچه بهتر است این کارت‌ها دست‌نوشـته شما به‌عنوان مدیر شـرکت باشـد، با این حال می‌توانید نگارش آن را به دیگران سـپرده و تنها امضای خـود را در پایان متن اضافه کنید.

نگاهی به کمپین محیطی کوه سر

بالاترید...

نرگس فرجی
nargesfaraji62@gmail.com

در طرح‌آگهی‌های کمپین مرکز تجاری فقط شعاری نگاشته شده است و برند تلاش دارد که از طریق شـعار، تمام پیام تبلیغاتی‌اش را به مخاطبان برسـاند. مرکز تجاری کوه‌سـر واقع در شهر مشـهد چندی اسـت کمپین تبلیغاتی را اکران کرده است. در طرح‌آگهی‌های کمپین تبلیغاتی کوه‌سـر شعار «اینجا، بالاترید...» مهم‌ترین فاکتوری اسـت که مخاطبان با آن مواجه می‌شوند. این کمپین اهداف مختلفی را دنبال می‌کند که «فرصت امروز» به بررسـی زوایای آن پرداخته اسـت. در این باره گفت‌وگویی را با رضا سعیدی، کپی‌رایتر و فعال عرصه تبلیغات و مهدی نقاش‌زاده عضو تیم خلاقیت و گرافیک کمپین مرکز خرید کوه‌سر داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

شعار متفاوت و خلاق با مخاطبان ارتباط برقرار می‌کند

رضا سعیدی، کپی‌رایتر و فعال عرصه تبلیغات در مورد کمپین مرکز تجاری کوه‌سر می‌گوید: این کمپین شـعارمحور اکران شـده و گروه از تصویـری برای انتقال پیام اسـتفاده نکرده‌اند؛ اتفاقی که به نظر درست و بجاست. چون وقتی تصویـر و المان بصری به انتقـال پیام کمکی نمی‌کند شاید بهتر است فقط با شعار متفاوت و خلاق با مخاطبان ارتباط برقرار کرد. سعیدی درباره شعار «اینجا، بالاترید...» می‌گوید: شعار مورد نظر خوب است و به تنهایی می‌تواند نظر مخاطبان را به خـود جلب کند اما به نظر اگر کوتاه‌تر می‌شـد و گروه فقط به کلمه بالاترید اکتفا می‌کردند، شـعار گیرایی بهتری داشـت یعنـی بود یا نبود کلمه اینجـا کمکی به پیام نکرده است. در این حالت عبارت‌هایی که در فاز دوم نیز به شعار اضافه شدند، جلوه بهتری پیدا می‌کردند. کمانک‌های اضافه شده در فاز دوم به شـعار کمی تکراری است و بارها در آگهی‌های دیگر استفاده شده است.

نگاه هنری به شعار تبلیغاتی

سـعیدی می‌گویـد: اگـر در آگهـی، برند می‌خواهـد از تایپوگرافی اسـتفاده کند، بهتر است از لحاظ بصری جذابت‌تر عمل کند. وقتی در آگهی همه چیز به فونت و نوشـتن شـعار ختم می‌شـود، باید کمی متفاوت‌تر رفتار کرد. همان‌طور که گفتم شعار مورد نظر با توجه به ویژگی‌های برند انتخاب شده و همین موضوع درسـت و جالب است، درحال حاضر برندهای مختلفی از این سبک تبلیغاتی استفاده و فقط به کپی در آگهی‌های خود اکتفا می‌کنند، حرکت آنها نشان از این دارد که از تصویر نتیجه لازم را نگرفته‌اند و سعی می‌کنند با یک عبارت خلاق و متفاوت پیام خود را به مخاطبان القاء کنند. مطمئنا اگر برندها به تصویری می‌رسیدند که شعارشان را کامل می‌کرد، آگهی خود را بدون المان اکـران نمی‌کردند. بـرای مثال طراحی المان برای شعار اینجا بالاترید... راحت نیست و شاید هر تصویری، کلیشه‌ای از آب درمی‌آمد. بنابراین وقتی گروه طراحی به نتیجه نمی‌رسند و می‌بینند که شعار گویاست بهتر است آگهی را با اسلوگان اکران کنند. البته در این حالت گروه طراحی، باید به شـعار به‌عنوان یک اثر هنری نـگاه کنند و برای اجرای آن شـیوه جذابی را بیابند. در حال حاضر در شهرهای بزرگ مراکز تجاری بسیاری ساخته و آگهی‌های زیادی در این راستا اکران می‌شوند، این آگهی‌ها اکثرا، از تصویر مراکز تجاری به همراه اطلاعات مختلفی اجرایی می‌شـوند، در نتیجه کمپین کوه‌سـر میان چنین کمپین‌هایی به چشم خواهد آمد و همین موضوع باعث دیده شدن آن می‌شود.

حمایت از طریق یک سایت مجهز

سعیدی می‌گوید کسانی که می‌خواهند واحـدی را از مرکز تجاری خریداری کنند فقط به اطلاعات آگهی بسـنده نمی‌کنند، درنتیجـه اکـران طرحـی پـر از المان و تصاویـر مرکز خرید روی انتخاب آنها تاثیر نمی‌گـذارد. آگهـی فقط به آنهـا ضربه‌ای می‌زنـد و خریداران را در جریان می‌گذارد. چنین افرادی بعد از آگهی سـراغ دریافت اطلاعات بیشتر می‌روند؛ اطلاعاتی که یک سـایت مجهز باید در اختیـار آنها بگذارد. براین اساس چنین مراکز تجاری برای فروش باید سـایت مجهز و به‌روزی داشـته باشند تا مخاطب به راحتی بتواند اطلاعات مختلفی را به‌دست بیاورد. بارها پیش آمده آگهی جذاب بوده و مخاطب را جذب خود کرده اما سـایت مرکز تجاری نتوانسـته آگهی را حمایت کند و مخاطـب بدون دریافت اطلاعـات از خرید منصرف شـده اسـت. چنین مراکـز تجاری باید درسـایت خود جزییات مختلفی را مانند قیمت، متـراژ و تصاویر زیادی از پروژه‌شـان قـرار دهند البتـه اطلاعات باید دقیق باشـد و اغراق شـده نباشـد، چون وقتـی تصویری خارق‌العاده به مخاطبان نشـان داده می‌شود، مخاطبان با همان ذهنیت سراغ پروژه می‌روند اما بارهـا پیش آمده کـه از نزدیک با تصویر ذهنی خـود روبه‌رو نشـده‌اند و همین اتفاق باعث سردرگمی خریداران خواهد شد. مراکز تجاری کمتر به سـایت خود توجه می‌کنند، اگر آنها بتوانند تور مجـازی را اجرایی کنند، در کنار تبلیغات محیطی حتما دستاوردهای بهتری به‌دسـت خواهند آورد. بهتر اسـت در سایت مراحل تحویل واحدها و پیشروی لحظه به لحظه آن به مخاطبان گفته شـود. چنین مراکزی باید بدانند که گاهی مخاطبان‌شـان حوصله خوانـدن اطلاعات را ندارند و شـاید سـاخت تیزرهای کوتـاه از پـروژه در جذب آنها تاثیرگذار باشـد. به هرحال مخاطبی که می‌خواهد از مرکز تجاری واحدی را خریداری کنـد، بودجه زیـادی را صـرف می‌کند و به راحتی حاضر به هزینه کردن نیسـت، باید به سوالات آن درست و کامل پاسخ داده شود تا با قاطعیت اقدام به خرید کند.

> **کسانی که می‌خواهند واحدی را از مرکز تجاری خریداری کنند فقط به اطلاعات آگهی بسنده نمی‌کنند، درنتیجه اکران طرحی پر از المان و تصاویر مرکز خرید روی انتخاب آنها تاثیر نمی‌گذارد. آگهی فقط به آنها ضربه‌ای می‌زند و خریداران را در جریان می‌گذارد. چنین افرادی بعد از آگهی سراغ دریافت اطلاعات بیشتر می‌روند؛ اطلاعاتی که یک سایت مجهز باید در اختیار آنها بگذارد**

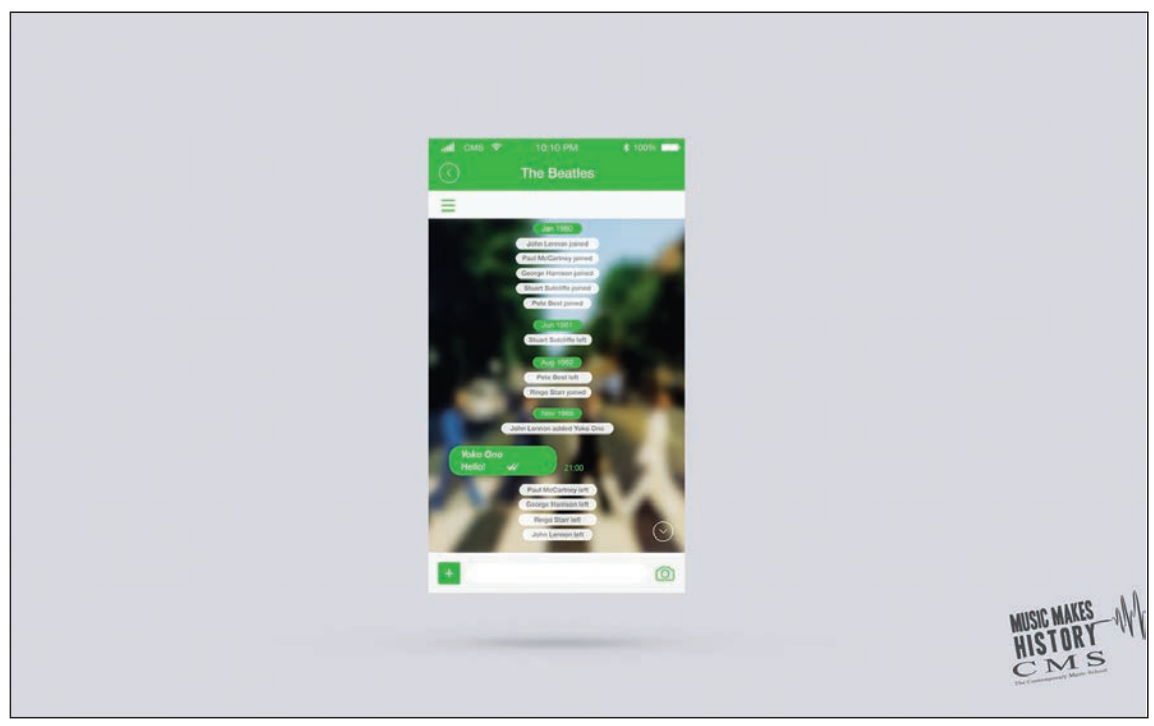
شعاری همسو و مرتبط با اسم و موقعیت مکانی

مهـدی نقـاش‌زاده، عضو تیـم خلاقیت و گرافیک کمپین مرکز خرید کوه‌سر درباره آن می‌گوید: مرکزخرید کوه‌سر یکی از مجتمع‌های بزرگ مشـهد اسـت کـه در مجـاورت مرکز تعطیلات و سرگرمی کوه‌سـر، در مراحل آخر سـاخت اسـت. از مزایای قابل توجه این مرکز می‌توان به موقعیت مکانی خاص که در بالاترین نقطه شـهر و در دامنه کوه با چشم‌اندازی زیبا قرار گرفته و مخاطبانی خاص و متمایز اشـاره کرد. شـایان ذکر اسـت این مرکـز تجاری در مراحل آخـر پیش‌فروش و آماده‌سـازی برای بهره‌برداری در پایان سال جاری است. کمپین فوق با دو هدف کلی شکل گرفت: یک، فروش واحدهـای باقی‌مانده و دوم آگاه‌سـازی ذهن مخاطبان و مشتریان نسـبت به راه‌اندازی این مرکز. با توجه به اینکه اغلب تبلیغات قبلی این مجتمع از نوع معرفی برند و شرایط پیش‌فروش و جشنواره‌های فروش بوده‌اند و نه از جنس برندینـگ، بعـد از بررسـی‌های مختلف و جلسات متعدد در اتاق فکر مجموعه تصمیم گرفته شد کمپینی از جنس خلاقیت و بازی با کلمات بدون المان‌های تصویری مشخص طراحی شـود و شـعار «اینجا، بالاترید...» برای این کمپین انتخاب شد. از دلایل این انتخاب می‌توان به دو نکته اصلی اشاره کرد: همسـو و مرتبط بودن با اسـم و موقعیت جغرافیایـی پـروژه و دیگـری جلب توجه و چرایـی در ذهن مخاطبانی اسـت که در سطح شهر تردد می‌کنند. در ابتدای مبحث طراحـی لازم به بازنگری در تایپ، اصلاح رنگ و سـاخت یونیفرم کلی برای این برند بود. طی مشورتی که با مدیران ارشد کوه‌سر داشتیم به این نتیجه رسیدیم که از لوگوی مرکز تعطیلات و سرگرمی کوه‌سر که سال‌هاست افتتاح شده و سـابقه درخشان و مثبت در نزد مردم شهر و حتی ایران دارد در این کمپین در کنار لوگوی مرکز خرید به‌صورت ثابت اسـتفاده شود. این کمپین در فاز اول با شـعار اینجا، بالاترید... به مدت یک ماه از طریق رسـانه‌های محیطی و مکتوب اکران شد.

رنگ بنفش برحسب رنگ سازمانی مرکز تجاری انتخاب شده است

نقـاش‌زاده می‌گویـد: در فـاز دوم بـه مخاطبان گفته شـد که با حضور یا مشارکت در این مرکز خریـد در چه مواردی بالاترید. بـه همین دلیـل در این فاز بـه همان طرح قبلـی کلماتی ماننـد، رقابت، کسـب وکار، امنیت سرمایه و... اضافه شد و بنا به موقعیت جغرافیایی بیلبوردها به‌صورت چرخشی و با شـعارهای مختلف جابه‌جا می‌شوند و در فاز سوم که در هفته‌های آینده اجرا می‌شود نیز به چرایی جملاتی که مطرح شـده پرداخته خواهد شـد، به‌عنـوان مثال اگـر می‌گوییم در امنیت سـرمایه بالاترید در این مرحله با ذکـر دلیل و با اسـتفاده از مدیاهای مکتوب ماننـد رپرتاژ آگهـی در روزنامه‌ها به شـرح مزایا خواهیـم پرداخت یعنی بـه مخاطبان گفته خواهد شـد که چرا در امنیت سرمایه بالاتر هسـتند و در این فاز از المان تصویری و عکس اسـتفاده بجا خواهیم کرد. مطمئنا در این مرحله اطلاعات بیشتری به مخاطبان داده خواهد شـد. نقـاش‌زاده درباره انتخاب رنگ بنفش به‌عنوان پس‌زمینه طرح‌آگهی‌ها می‌گوید: رنگ بنفش برحسب رنگ سازمانی مرکز تجاری انتخاب شـده است که به لحاظ تمایز رنگی با سـایر رقبا برگی برنده است و هم در راسـتای برندینگ این مجموعه. لازم به ذکر اسـت ایـن رنگ به لحـاظ جذابیت بصری و طول موج مناسـب با توجه به فصل سرما نقش بسزایی در دیده شدن رسانه‌های محیطی در سـطح شـهر بـازی می‌کند. با توجه به بازخورد مردم خوشـبختانه می‌توان این‌گونـه برداشـت کرد که ایـن کمپین به خوبی دیده شـده و مخاطبان را درگیر خود کرده اسـت و حال باید منتظر بخش پایانی این پـروژه بود، که همانـا معرفی جامع‌تری از مزایای رقابتی کوه‌سر است و در نهایت به برآورده شدن اهداف کارفرما چشم دوخت.

تبلیغات خلاق



آگهی شرکت CMS- شعار: موسیقی تاریخ را می‌سازد.

ایستگاه تبلیغات

تبلیغ لوبیای Heinz به خاطر ترس از خطرآفرینی‌اش ممنوع شد

یکـی از تبلیغـات تلویزیونـی Heinz کـه مردم را حیـن ضرب گرفتـن بـا قوطی‌های لوبیـای این برنـد نشـان می‌دهـد، به علـت خطـرات احتمالی پیش‌بینی شـده به دسـت قانون‌گـذاران بریتانیایی منع شد.

بعد از دریافت شـکایت از ۹ نفر مبنی بر خطرناک بـودن تبلیغ و احتمال تقلید کـودکان از آن، ASA اعلام کرده‌است که این تبلیغ نباید در فرم کنونی‌اش دوباره پخش شـود. بیش از ۱٫۶میلیون نفر این تبلیغ را در یوتیوب دیده‌اند.

این تبلیغ، خانواده‌ها، کارگران و شرکت‌کننده‌های فسـتیوال را نشـان می‌دهد که از لوبیاهای Heinz کـه از غذاهای عمده وعده‌های بریتانیایی محسـوب می‌شـود، لذت می‌برند و بـا بهره‌گیری از قوطی‌های فلزی آن سعی در همراهی با آهنگ اصلی دارند.

بـه گزارش ام‌بـی‌ای نیوز، ASA گفتـه که خطر بریدگی دسـتان مخاطبانی کـه می‌خواهند از تبلیغ تقلید کنند، وجود دارد.

Heinz گفتـه که فکر نمی‌کرده اسـت تبلیغش خطرآفرین باشـد و ویدئوهای شـامل این آهنگ در شـبکه‌های اجتماعی حاوی دسـتورالعمل‌هایی است کـه نحوه آماده کـردن لوبیا و همچنیـن ضربه زدن به بخـش درونی آن بـرای جلوگیـری از بریدگی را نشان می‌دهد.

کافه بازاریابی

آیا تبلیغات توصیه‌ای از تبلیغات متداول بهتر است؟

جونا برگر، استاد دانشگاه پنسیلوانیا
مترجم: مجتبی قاسمی، کارشناسی ارشد بازاریابی

اغلب مردم این پرسش را مطرح می‌کنند که آیا تبلیغات توصیه‌ای از تبلیغات متداول بهتر است یا خیر؟ جواب بله است اما نه همیشه. تعداد زیادی از پژوهش‌ها دریافته‌اند که تبلیغات توصیه‌ای از انواع دیگر بازاریابی بهتر و موثرتر است. تبلیغات توصیه‌ای در مقایسه با تبلیغات سنتی، فعالیت‌های رسانه‌ای یا رویدادهای ترویج فروش، در خلق استفاده‌کنندگان یا مشتریان جدید موفق‌تر است. در واقع مک کینزی نشان می‌دهد که تبلیغات توصیه‌ای می‌تواند بیش از دو برابر تبلیغات متداول در صنایعی مانند محصولات مراقبتی پوست و تلفن‌های همراه، موجب ارتقای فروش شود.

چرا تبلیغات توصیه‌ای موثرتر است؟ دو دلیل عمده وجود دارد.

۱) اعتماد

جای تعجب ندارد که ما به دوستان‌مان بیشتر از تبلیغات اعتماد می‌کنیم. تبلیغات همواره می‌گویند که محصول ما بهترین است: «از هر ۱۰ دندانپزشک ۹ نفر آنها خمیردندان براق‌کننده جدید را ترجیح می‌دهند.» «منتقدان معتقدند که فیلم X بهترین فیلم سال ۲۰۱۳ است.» اما چون تبلیغات همیشه می‌گوید که این محصول یا کالا بهترین و شگفت‌انگیزترین است، تمایلی برای باور کردن آنها نداریم ولی دوستان ما مستقیما واقعیت را در مورد محصول به ما می‌گویند. آنها درباره خوب یا بد بودن محصولی با ما صحبت می‌کنند در نتیجه توصیه‌ها و پیشنهادات آنها برای ما باورپذیرتر است.

۲) هدف‌گذاری بهتر

همچنین تبلیغات توصیه‌ای هدف‌گذاری بهتری را ایجاد می‌کند. می‌خواهید بگویید که شرکت شما لوازم ورزش گلف می‌فروشد. برای رساندن پیام‌تان به مشتریان بالقوه شما باید در مجلات مربوط به گلف تبلیغ کنید. در حالی که برخی خوانندگان مجلات دیگر ممکن است مشتری بالقوه لوازم گلف باشند، اما بسیاری از خوانندگان مخاطب ما نیستند. بنابراین بخش اعظمی از هزینه‌های تبلیغاتی متداول مانند بیلبورد، تلویزیون و... به هدر می‌رود.

تبلیغات توصیه‌ای بسیار متمرکزتر است. وقتی کودکی ندارید، هیچ‌کس در مورد فروشگاه اینترنتی که لباس مرغوب کودک می‌فروشد با شما صحبت نمی‌کند. مردم فقط در مورد مسائلی با شما صحبت می‌کنند که فکر می‌کنند مورد علاقه شماست. تبلیغات توصیه‌ای مانند یک نورافکن است که از طریق شبکه‌های اجتماعی، بهترین مخاطب را برای اطلاعات فرستاده شده پیدا می‌کند. بنابراین آیا تبلیغات توصیه‌ای همیشه بهتر است؟ خب نه همیشه.

نخستین دلیل این است که آهسته‌تر عمل می‌کند. به گروهی از مردم فکر کنید که با تلفن اطلاعات ردوبدل می‌کنند. رسانه‌های اجتماعی و ارتباطات آنلاین بدون شک انتشار اطلاعات را تسریع می‌بخشند. اما در مقابل، تبلیغات توصیه‌ای از یک فرد به فرد دیگری منتقل می‌شود بنابراین به زمان زیادی برای گسترش نیاز دارد. نفر اول چیزی را به دومی می‌گوید و دومی به سومی و... . بنابراین، برای اینکه اطلاعات به آخرین فرد برسد، بی‌شک به زمان قابل توجهی نیاز است.

با این وجود، تبلیغات به همزمانی گرایش دارد. مانند یک شبکه خبرگزاری که در یک لحظه به طیف وسیعی دسترسی پیدا می‌کند. مطمئنا تبلیغات قدرت متقاعدسازی کمتری نسبت به تبلیغات توصیه‌ای دارد اما اگر هدف افزایش سریع‌السیر آگاهی از محصول است، تبلیغات می‌تواند گزینه بهتری باشد.

دوم، اثربخشی تبلیغات توصیه‌ای به افرادی بستگی دارد که تمایل به انتشار مطلب دارند. تبلیغات توصیه‌ای می‌تواند به‌شدت موثر باشد اما به اشخاصی جهت منتشر کردن اطلاعات نیاز دارد. حضور داشتن در شبکه‌های اجتماعی یا ارسال مطالب در آنها به تنهایی کافی نیست. برای اینکه به افرادی دسترسی پیدا کنید که در مورد شما، کسب‌وکارتان یا ایده‌های‌تان حرف بزنند نیازمند این هستید که بفهمید چرا مردم در مورد آن حرف می‌زنند یا در نخستین فرصت آن را به انتشار می‌گذارند.

تبلیغات و تبلیغات توصیه‌ای همچنین می‌توانند با یکدیگر همکاری داشته باشند. تبلیغات به مردم یادآوری می‌کند که در مورد برندهایی که آنها را ترغیب می‌کنند، صحبت کنند. کسی در مورد کالایی از همکار خود می‌شنود، آنگاه تبلیغی در مورد آن نیز می‌بیند، در این هنگام است که آن برند به هدف خود می‌رسد.

تبلیغات و تبلیغات توصیه‌ای می‌توانند مکمل همدیگر باشند تا اینکه جایگزین یکدیگر باشند.

خب کدام یک بهتر است، تبلیغات توصیه‌ای یا تبلیغات رایج و سنتی؟

بستگی دارد.

ارتباط با نویسنده:
(hotmail. com@۳۱۳_M_Ghasemi)

گزارش «فرصت امروز» از راه‌اندازی دفاتر خدمات پس از فروش هواوی در ایران

یک گام رو به جلو

هدی رضایی
hoda.rezaeii@yahoo.com

برند هواوی یکی از برندهای نام‌آشنای گوشی‌های همراه است که اخیرا توانسته در ایران مشتریان زیادی را به سمت خود جذب کند. این برند به تازگی در حال راه‌اندازی مراکز تخصصی و انحصاری خدمات پس از فروش در سراسر کشور است تا به این وسیله گامی در جهت مدیریت بهتر ارتباط با مشتریان خود و خدمات پس از فروش بردارد و در آن خدماتی همچون تعویض و ارسال برخی از انواع گوشی در صورت معیوب بودن به مشتری ارائه می‌شود. برای بررسی این موضوع با حمید حاتم طهرانی، مشاور و مدرس در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری گفت‌وگویی ترتیب دادیم که در ادامه می‌خوانید.

برآوردن حداقل نیاز مشتری

حمید حاتم طهرانی نظر خود در مورد گسترش رویکرد خدمات پس از فروش برندهای خارجی در ایران را چنین بیان می‌کند که به نظر من سردرگمی، عدم اعتماد و عدم تمایل مشتریان ایرانی به خرید گوشی‌های گارانتی‌دار تاکنون به دلیل اختلاف قیمت این گوشی‌ها با گوشی‌های بدون گارانتی نبوده بلکه مربوط به عدم اطلاع‌رسانی مفید، عدم ارائه خدمات مناسب و جلب اعتماد کاربران از گوشی‌های دارای ضمانت‌نامه خدمات پس از فروش بوده است. با گسترش رویکرد خدمات پس از فروش برندهای خارجی می‌توان امیدوار بود که حداقل نیاز مشتری که دسترسی سریع و آسان به مرکز اصلی خدمات است برآورده شده و مشتری به راحتی می‌تواند در هر لحظه و بدون اتلاف وقت و هزینه به شعبه اصلی خدمات پس از فروش در شهر خود مراجعه کرده و از خدمات استفاده کند. پس در مرحله اول در حال برطرف کردن نیاز اساسی مشتری هستیم و این موضوع باعث افزایش رضایتمندی مشتری نخواهد شد. همانند تلویزیونی که در هنگام خرید سیم برق دارد، مشتری نسبت به این موضوع بی‌تفاوت خواهد بود مگر آنکه خدماتی ویژه دریافت کند. البته نباید از این موضوع نیز غافل شد که باتوجه به کمبود شدید مراکز خدمات قابل اطمینان، این نیاز اساسی مشتری نیز پوشش داده شده و نارضایتی تا حد بسیار زیادی کاهش خواهد یافت.

نیازهای اساسی، عملکردی و انگیزشی

این کارشناس در پاسخ به اینکه آیا استراتژی بازاریابی هواوی در این مورد بر مبنای مشتری‌مداری است، می‌گوید: اطلاع دقیقی در خصوص استراتژی‌های مشخص بازاریابی هواوی ندارم اما توجه به نیازهای مشتری و تلاش برای برطرف کردن آن یک قدم مثبت و روبه جلو خواهد بود. تنها در صورتی می‌توان اعتماد مشتریان را به گارانتی در ایران جلب کرد که شرکت واردکننده به ارائه مناسب خدمات پس از فروش و جلب رضایت مشتری همراه با اطلاع‌رسانی مناسب بپردازد که با توجه به برداشت‌های اولیه بنده، هدف اصلی از راه‌اندازی خدمات پس از فروش هواوی در ایران این است که به مخاطبان و مشتریانش اطمینان دهد تمام تلاش خود را برای ارائه خدمات پس از فروش عالی خواهد کرد. این برند سعی دارد خدمات پس از فروش خود را در سراسر ایران اجرایی کند تا بتواند پاسخگوی تمامی مشتریانش باشد و این عالی است. اکنون باید ببینیم تعریف مشتری‌مداری چیست. مشتری‌مداری عبارت است از برداشت مشتریان از برآورده شدن خواسته‌ها و انتظارات آنها. بنابراین نخستین گام در مشتری‌مداری این است که بدانیم مشتری چه می‌خواهد؟ اگر بتوانیم پاسخ مناسب و کاملی برای این پرسش پیدا کنیم، آنگاه رضایتمندی و وفاداری مشتریان را خواهیم داشت. پس شناسایی نیازهای اساسی، نیازهای عملکردی و نیازهای انگیزشی مشتریان از اهمیت بالایی برخوردار است. نیازهای اساسی نیازهایی هستند که در صورت لحاظ شدن کامل آنها در محصول یا خدمت، فقط از نارضایتی مشتری جلوگیری می‌کند و رضایت و خشنودی خاصی را در وی فراهم نمی‌آورد. نیازهای عملکردی نیازهایی هستند که عدم تامین آنها موجب نارضایتی مشتریان شده و در عوض تامین کامل و مناسب آنها خشنودی مشتری را در پی خواهد داشت. نیازهای انگیزشی نیازهایی هستند که در زمان به کارگیری محصول یا خدمت، یک نیاز و الزام از دید مشتری تلقی نمی‌شوند و در نتیجه عدم تامین آنها موجب عدم رضایت مشتری نمی‌شود، ولی ارائه آنها در محصول، هیجان و رضایت بسیار بالایی را در مشتری پدید می‌آورد.

اطلاع‌رسانی درست به مشتری

او ادامه می‌دهد: با بالا رفتن سطح دانش مشتریان، انتخاب سطحی و بدون تحقیق و تفکر به ندرت اتفاق می‌افتد. مشتری به حق و حقوق خود آگاه است و می‌داند پس از خرید چه انتظاراتی می‌تواند داشته باشد. در بازار امروز نخستین پرسش برای انتخاب در خرید، خدمات پس از فروش است که حتی جلوتر از کیفیت محصول مورد سوال قرار می‌گیرد. به‌نظر می‌رسد هنگام فروش، فروشندگان با تبلیغات غیرواقعی سطح انتظارات مشتری را افزایش داده و مشتریان پس از مراجعه به مراکز خدمات با تجربه دیگری مواجه می‌شوند یا اینکه مشتریان انتظاراتی بیش از تعهدات قانونی در ذهن دارند. به همین خاطر بهتر است قوانین وضع شده در این خصوص به مشتریان اطلاع‌رسانی شده تا از حق و حقوق خود آگاه باشند. کامل بودن کارت ضمانت می‌تواند به این امر کمک کند.

با بالا رفتن سطح دانش مشتریان، انتخاب سطحی و بدون تحقیق و تفکر به ندرت اتفاق می‌افتد. مشتری به حق و حقوق خود آگاه است و می‌داند پس از خرید چه انتظاراتی می‌تواند داشته باشد. در بازار امروز نخستین پرسش برای انتخاب در خرید، خدمات پس از فروش است که حتی جلوتر از کیفیت محصول مورد سوال قرار می‌گیرد

نیاز به زیرساخت‌ها

حاتم طهرانی در پاسخ به این سوال که یکی از اهداف این برند داشتن بزرگ‌ترین پشتیبانی فروش در ایران و پاسخگویی به تمامی مشتریان است، تا چه حد می‌تواند در این امر موفق بوده و برای رسیدن به آن به چه زیرساخت‌هایی احتیاج است، ادامه می‌دهد: درخصوص سنجش میزان موفقیت این شرکت، نیاز به زمان بیشتری داریم و توجه به زیرساخت‌های زیر مهم و حیاتی به نظر می‌رسد:

سرویس تماس تلفنی: این سرویس باید برای اطمینان از صحت ضمانتنامه اصلی این برند و سوالات مصرف‌کنندگان راه‌اندازی شود تا خریدار با تماس با یک شماره و گفتن شماره سریال گوشی یا همان IMEI بتواند از اصالت این ضمانتنامه و مدت زمان آن مطلع شود. از طریق همین شماره تلفن خریدار می‌تواند از آدرس فروشگاه‌های معتبر، مراکز خدمات و سوالات متداول در مورد گوشی نیز اطلاع حاصل کند. اطلاع‌رسانی از طریق اینترنت: خریداران گوشی هواوی می‌توانند با وارد کردن شماره سریال گوشی در آدرس اینترنتی در نظر گرفته شده برای این امر از دارا بودن ضمانتنامه اصلی گوشی خود و مدت زمان آن مطلع شوند.

سرویس پیام کوتاه: در کنار سرویس تماس تلفنی، خریدار می‌تواند از طریق SMS شماره سریال گوشی را به شماره‌ای دیگر که برای این زمینه در نظر گرفته شده است، ارسال کند که در این صورت مرکز خدمات، پیامی مبنی بر داشتن ضمانتنامه اصلی و زمان آن را برای خریدار ارسال می‌کند. نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتریان: ثبت اطلاعات اولیه مشتریان، تعداد مراجعات مشتری، زمان مراجعات مشتریان، اطلاع‌رسانی درخصوص مراحل تعمیر، ثبت شکایات و تجزیه و تحلیل بیشترین مشکلات به‌وجود آمده و...

برنامه مدیریت وفادارسازی

این مشاور CRM در مورد نمونه خدمات برندهای خارجی به مشتریان‌شان می‌گوید: قطعا نمونه‌های بسیار زیادی داریم، به‌عنوان نمونه سیستم خدمات مشتریان در شرکت هیولت پاکارد HP در مرکز تحقیقات بنیادین خود (www. hp. com) تصمیم گرفت برنامه جامعی جهت مدیریت ارتباط با مشتریان اجرا کند؛ برنامه‌ای که قصد داشت تا مشتریان وفادار محصولات HP را افزایش دهد. در واقع ضرورت این امر زمانی حس شد که صنایع مهم و صاحبان اصلی سهم از بازار به فکر ایجاد برنامه وفادارسازی مشتریان افتادند. برنامه ایجاد مشتریان وفادار تحت «مدیریت وفادارسازی» در سازمان‌های مختلف کلید خورده بود و HP نیز خود را ملزم به اجرای این برنامه دید. به همین دلیل این پروژه با حمایت مالی شدید مدیران شرکت و با هدف اصلی پاسخگویی بیشتر به خواسته‌های مشتریان HP کلید خورد.

تزیین سالاد فصل!

این کارشناس در انتها در مورد توصیه‌های خود برای بهتر شدن این رویکرد می‌گوید: یک توصیه جدی و مهم در خصوص ارائه خدمات لطفا به تزیین سالاد فصل هم دقت کنید! شما هرچقدر هم از مواد اولیه خوبی استفاده کرده باشید اما سالاد خود را به خوبی تزیین نکنید و در ظرف مناسبی به مشتری ارائه نکنید مشتری شاکی خواهد شد. تعجب نکنید کیفیت کاهو، هویج، قارچ و سس هم مهم است اما نباید بدون تزیین به مشتری عرضه شود. در حوزه خدمات موارد زیر همانند تزیین و ظرف مناسب حائز اهمیت هستند: ۱- تجهیزات به روز و مدرن ۲- ظاهر جذاب و قابل توجه تسهیلات فیزیکی ۳-کارکنان آراسته، باظاهر مناسب و مرتب ۴-محیط ارائه خدمت منظم و پاکیزه ۵-انجام دادن کار یا خدمت وعده داده شده ۶-اشتیاق کارکنان برای حل مشکل مشتریان ۷-ارائه خدمات در نخستین مراجعه ۸-ارائه خدمت در زمان وعده داده شده ۹-نگهداری دقیق سوابق مشتریان ۱۰-در جریان قرار دادن مشتریان از خدماتی که دریافت خواهند کرد ۱۱-ارائه خدمات سریع و بدون معطلی ۱۲-تمایل و اشتیاق همیشگی کارکنان برای کمک به مشتریان ۱۳-دردسترس بودن کارکنان برای پاسخگویی به مشتریان ۱۴-ایجاد اطمینان در مشتریان ۱۵-احساس امنیت و آرامش مشتریان در هنگام تعامل و تماس با کارکنان ۱۶-رفتار مودبانه و فروتنی کارکنان با مشتریان ۱۷-دانش و مهارت کافی کارکنان برای پاسخ به نیازهای مشتریان ۱۸-توجه ویژه و فردی به مشتریان ۱۹-مناسب بودن زمان و ساعت‌های کاری منظور شده برای مراجعه مشتریان ۲۰- توجه کارکنان به ارزش‌ها و عواطف مشتریان ۲۱-علاقه‌مندی واقعی و قلبی به مشتریان و منافع آنها ۲۲- درک نیازهای خاص مشتریان از طرف کارکنان.

تعهد کامل به مشتری

او به‌عنوان نکته آخر می‌افزاید: شرکت‌های پیشرو سعی می‌کنند از طریق ارضا کردن عوامل پراهمیت برای مشتریان و تشخیص نیازها با استفاده از نظرسنجی‌های دوره‌ای، به بهترین نحوه ممکن سودآوری خود را افزایش دهند. این نکته کلیدی‌ترین پایه موفقیت آنها و بر پایه استراتژی نگهداری مشتری است، اما بسیاری از این شرکت‌ها از رضایت کارکنان خود به‌عنوان مشتریان داخلی غافل مانده‌اند. موفق شدن در ارائه خدمات به مشتری مستلزم داشتن تعهد کامل به مشتری است.

کارکنان باید فلسفه خدمت به مشتری را به طور دائم تقویت کرده و برای بهبود مستمر آن کوشش کنند. به این طریق است که سازمان می‌تواند مشتریان خود را حفظ کند. چنانچه مدیران، ارزش‌های مشتری‌گرایی را به زور به کارکنان خود تحمیل کنند و کارکنان نیز اهمیت این ارزش‌ها را در بهبود کیفیت زندگی کاری‌شان درک نکنند، ارزش‌های مشتری‌گرایی دیگر معنی و مفهومی نخواهد داشت. طی مطالعات فراوان روشن شده است که روابط انسانی نقش تعیین‌کننده‌ای در ایجاد رضایت بازی می‌کند و برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی برای کارکنان در این زمینه می‌تواند بسیار تاثیرگذار باشد.

ارتباط با کارشناس:
www.hatamtehrani.com

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

بازاریابی از نگاه معلم بازاریابی

سلسه درس‌های بازاریابی و فروش(۷)

دکتر پرویز درگی

هدف بازاریابی کسب خشنودی مشتریان درون‌سازمانی و برون سازمانی است. خشنودی، فوق رضایت است و زمانی حاصل می‌شود که مشتری مشعوف شود و با نتایج و رفتاری از سوی سازمان شما مواجه شود که بسیار فراتر از انتظارش باشد. دقت کنید فرد قبل از اینکه با سازمان شما ارتباط برقرار سازد یا از مغازه شما محصولی را خرید کند یکسری تصورات و پیش‌فرض‌هایی را در ذهن خودش دارد و براساس آنها انتظاراتی خواهد داشت و پس از اینکه آن محصول (کالا/ خدمت) را از شما دریافت کرد یکسری فایده‌هایی را به دست آورده است. حال او این معادله تصویر ذهنی قبل از خرید را با اقدامات و نتایج پس از خرید با هم مقایسه می‌کند اگر حاصل این مقایسه، مساوی باشد به این مشتری می‌گوییم راضی. مشتری راضی کسی است که آن چیزی را که فکر می‌کرده و انتظار داشته محقق شده است. مشتری راضی وقتی که از او در مورد آن شرکت یا فروشگاه سوال می‌شود، می‌گوید خوب است، راضی هستم. اما دقت کنید او خودش به‌صورت خودجوش فعالیتی برای معرفی سازمان شما به دیگران نمی‌کند. اما اگر این معادله به نحوی باشد که انتظارات قبل از خرید، بزرگ‌تر از فایده‌های پس از خرید باشد و به عبارتی انتظارات او برآورده نشده باشد به این مشتری ناراضی می‌گوییم که حتی می‌تواند تبدیل به مشتری خرابکار هم بشود و برای ما تبلیغات منفی بکند و چه بسا بسیار بیشتر از آنچه اتفاق افتاده به موضوع شاخ و بال بدهد و داستان یک کلاغ چهل کلاغ اتفاق بیفتد.

آمار و ارقام از اینکه یک مشتری ناراضی به چند نفر دیگر نارضایتی خویش را اطلاع می‌دهد در کتاب‌ها و مقالات بسیار متفاوت است اما آنچه همگی به آن اشاره می‌کنند این است که تبلیغات منفی همیشه بسیار بیشتر از زمانی است که اعلام رضایت وجود دارد. به‌خصوص در ایران که ما با فرهنگ شفاهی و محاوره‌ای هم عجین هستیم. یکی از علت‌های دیگر بالا بودن تبلیغات منفی در هنگام نارضایتی مشتریان در ایران به نوع برخورد ما با مقوله نارضایتی برمی‌گردد. در غرب وقتی مشتریان اعتراض می‌کنند به دنبال گرفتن خسارت هستند اما در ایران وقتی مشتریان اعتراض می‌کنند به دنبال اثبات هویت و شخصیت خودشان هستند.

ایرانی دوست ندارد تصور شود که سر او کلاه رفته است، حال به حالت دیگر آن معادله برگردیم و زمانی که میزان فایده‌های دریافتی از انتظارات قبل از خرید بیشتر باشد، در این حالت است که مشتری خشنود می‌شود و بهتر از آن این است که به سفیر برند تبدیل شده و خود مبلغ و ترویج‌کننده آن برند می‌شود و همان‌طوری که می‌دانیم اثر این نوع تبلیغات بسیار بالا و ماندگار است.

بعد از کلمه خشنودی به موضوع سودآوری می‌پردازم. تمام شرکت‌های دنیا و تمام کار و کسب‌ها با سه هدف اساسی به وجود آمده‌اند که عبارتند از بقا، رشد و سود. پس سودآوری هدف بسیار مهمی است که در اقتصاد مطرح است و زندگی سازمان بدون سود به شکست و جمع شدن منجر می‌شود.

اما نکته مهم این است که سود بلندمدت را فدای سود کوتاه‌مدت نکنیم. مثلا اگر محصولی ایراد دارد مرجوع کنیم و به مشتری نگوییم جنس فروخته شده پس گرفته نمی‌شود چون در این صورت او را از دست داده‌ایم و به مبلغ منفی و مشتری خرابکار تبدیل کرده‌ایم. در سودآوری به منافع جمعی بیندیشیم. سود خودمان را در سود و خشنودی مشتریان و سایر ذی‌نفعان ببینیم.

عالی باشیم تا باشیم وگرنه هیچ‌کس برای ماندن ما به ما تضمین نداده است. دنیای رقابت بسیار بی‌رحم است و برای زندگی بهتر خودش به پاکسازی می‌پردازد. پس مدیریت و بازاریابی اندیشمندانه سبب می‌شود که سازمان ضمن بقا، رشد کند و سودآور باشد و برند فراگیر مشهورتر و مقبول‌تری داشته باشد. چنین سازمانی به‌صورت مرتب به مزیت رقابتی و بالاتر از آن جذابیت رقابتی به روز و موثر برای مشتریانش (که دلایل انتخاب در فضای رقابتی است) می‌اندیشد و اقدام می‌کند.

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۶۲)

فعالیت بیشتر = زمان بیشتر

امیر آل‌علی

در فضای کسب‌وکار امروزه یکی از عوامل عدم موفقیت یا رکودهای تجاری تصمیم‌های غلط مدیرانی است که اطلاعات کافی در اختیار ندارند و همین عدم آگاهی لازم منجر به شکست آنان می‌شود. مدیران به‌عنوان مغز متفکر و قلب تپنده شرکت هستند و اشتباه آنان ضربه‌ای سخت به بدنه شرکت وارد خواهد ساخت. البته این عدم آگاهی لازم همواره به علت پایین بودن سطح توانایی‌های مدیر و به بیانی دیگر بی‌کفایتی وی نیست. در برخی موارد ممکن است سیستم‌های اطلاعات (افراد یا نهادهایی که اطلاعات مورد نیاز را تهیه و در اختیار مدیران قرار می‌دهند) به دلایل و انگیزه‌های گوناگون اطلاعات را دستکاری کرده و به‌صورت تحریف شده ارائه دهند. البته نباید همواره نادرست بودن اطلاعات را به علت دستکاری دانست و پایین بودن میزان توانایی آنان یا سهل‌انگاری‌ها نیز می‌تواند منجر به اطلاعات غلط شود. به همین خاطر کارشناسان علم مدیریت همواره پیشنهاد می‌کنند که مدیران به نحوه کار سازمان‌ها و افرادی که اطلاعات را در اختیار آنها قرار می‌دهند، نظارت کافی داشته باشند. با این کار ضمن آنکه آگاهی مدیر به مراتب بالاتر خواهد رفت، دیگر امکان دستکاری در اطلاعات میسر نخواهد بود. یکی از صاحبنظران این عرصه مثالی را در رابطه با مورد ذکر شده بیان کرده است که اگر منتظر باشید کارمندان جهت بیان معضلات و مشکلات خود به شما مراجعه کنند تنها به مسائل کوچک آگاهی خواهید یافت. لازم است خودتان حضورا به سراغ‌شان رفته و با فعال‌تر بودن خود مشکلات را شناسایی کنید. با این کار دیگر خود می‌توانید با مشکلات آنان به طور مستقیم آشنا شوید در حالی که اگر خودتان به شخصه دغدغه‌ها را لمس نکنید، شاید با بیان آن توسط کارمندان نسبت به آنان بی‌توجه باشید و آنگونه که باید جدی نگیرید. همین مشکلات در نهایت با انباشته شدن در موقعی که شاید حتی انتظارش را هم نداشته باشید و در شرایطی باشید که نتوانید واکنش لازم را نشان دهید، ظهور کند و شما را با مشکلی جدی روبه‌رو سازد. به همین خاطر بهتر است هرچه سریع‌تر آنان را برطرف سازید.

Mbwa تکنیکی مدیریتی است که در آن مدیریت بر مبنای حضور و نظارت مستقیم، مداوم و مستمر در محیط کار صورت می‌گیرد. حال سوالی که مطرح است این است که مدیران چگونه می‌توانند به این شیوه عمل کنند؟ یادگیری کامل آن را می‌توان از طریق کتاب‌های منتشر شده در این زمینه فرا گرفت و با به کارگیری اصول آن انقلابی در کسب‌وکار خود ایجاد کرد. با این حال بهترین شیوه در این رابطه تمرین است. تنها کافی است شما در مقام یک مدیر فاصله گرفتن از کارکنان و مسائل مربوط به شرکت را کنار بگذارید و دیگر به فکر اینکه تنها پشت میز خود بنشینید و ریاست کنید نباشید. با این اقدام تمامی شیوه‌های ذکر شده در کتاب را به‌صورت عملی تجربه خواهید کرد و این تجربه منجر به بالاتر رفتن سطح توانایی‌های‌تان خواهد شد و شما را به مدیر بهتری تبدیل خواهد کرد.

ایده

تصور غالب افراد از پست مدیریت این است که فرد باید پشت میز خود نشسته و تنها چند برگه را امضا کند در حالی که مدیر وظیفه مدیریت را برعهده دارد و لازم است نظارت مستقیم بر روند انجام کارها داشته باشد، در غیراین صورت به مقامی تشریفاتی در شرکت مبدل خواهد شد. برای مثال یک تیم فوتبال را در نظر بگیرید که مربی آن با بازیکنان در ارتباط نیست و به ندرت در محل تمرینات حاضر می‌شود. بدون شک وی نمی‌تواند آنگونه که باید به وظیفه خود عمل کند و در راستای مدیریت اطلاعات ناکافی خواهد داشت و به جای پیشرفت پیوسته با پسرفت مواجه خواهد شد. این اقدام نیز در راستای مدیریت زمان بسیار با ارزش است زیرا با این کار به اطلاعات لازم در کمترین زمان دست پیدا خواهید کرد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- برای حضور فعال و گفت‌وگو با کارمندان در صورتی که زمان کافی در اختیار ندارید، می‌توانید وعده‌های غذایی خود را با کارمندان‌تان صرف کنید.
- همواره به شنیده‌ها اعتماد نکنید و در مواردی که شک دارید اطلاعات داده شده صحت دارند حضور بیشتری داشته باشید.

برای مطالعه ۵۹۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

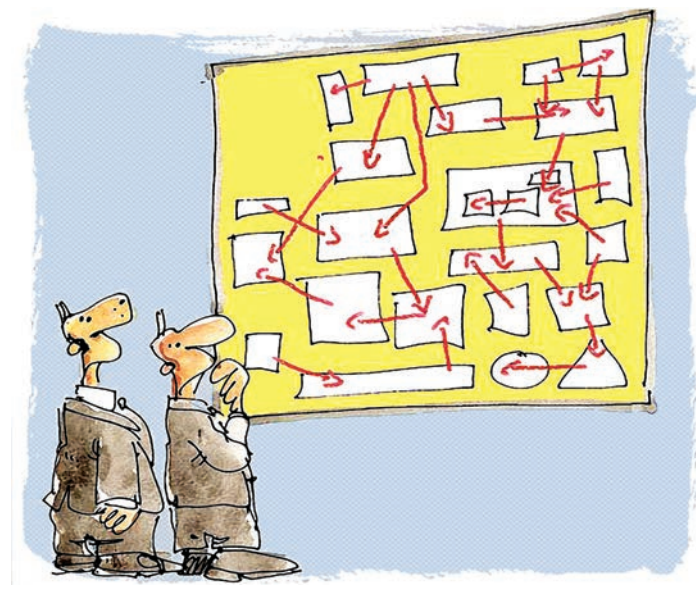
پرسش: چندی است در روند مدیریت کسب‌وکارم سعی در استعدادیابی کرده و تلاشم براین است که برای خود یا مدیران میانی کسب‌وکار جانشینان خوبی را پیدا کنم، اما طی مطالعاتی که داشتم به این نتیجه رسیده‌ام که این شیوه چندان در کسب‌وکارهای ایران اجرایی نشده یا ضرورت محسوب نمی‌شود. به نظرتان چرا این اتفاق در کسب‌وکارهای ایرانی می‌افتد و آیا به‌عنوان مدیر کسب‌وکار روندی که در پیش گرفته‌ام درست است، لطفا در این باره راهنمایی کنید.

جانشین‌پروری و استعدادیابی

پاسخ کارشناس: کشف استعداد و جانشین برای مدیران کسب‌وکارها به‌ویژه برای رده‌های مدیریتی کسب‌وکارها ضرورت زیادی دارد. به هر حال کسب‌وکارها به مدیران و سرپرستان جدید و با استعداد نیازمند هستند. یافتن چنین افراد بااستعدادی به‌عنوان جانشین مدیران حال حاضر، نقش بیمه را برای کسب‌وکارها بازی می‌کند. کسانی که به موقع وارد میدان شده و مانع از ایجاد شکست به دلیل نبود مدیر کسب‌وکار می‌شوند. یافتن این استعدادها دشوار است و نیاز به مراحل مختلفی دارد که معمولا کسب‌وکارهای ایرانی نسبت به اجرای آن کوتاهی می‌کنند و گاهی سعی براین دارند که مدیران از افراد نزدیک خود به‌عنوان جانشین استفاده کنند. البته برخی کسب‌وکارهای ایرانی نیز در سال‌های اخیر این شیوه را تجربه کرده‌اند و پروژه‌ها و طرح‌های مختلفی در این زمینه اجرایی شده است. تکنیک‌های مختلفی نیز در این‌باره اجرا می‌شود که مدیران می‌توانند از آنها استفاده کنند. برای این کار حضور یک مشاور کسب‌وکار با تجربه و مطالعه کتب تخصصی می‌تواند راهگشا باشد.

آیا به یک مشاور اقتصادی در مدیریت کسب‌وکار خود نیاز دارید؟

ترجمه: علی آل‌علی
منبع: Washington Post



آیا به یک مشاور اقتصادی در مدیریت کسب‌وکار خود نیاز دارید؟ این پرسش در عین حال که بسیار روشن و واضح است، اما بسیاری از مدیران و کارآفرینان را در مقام پاسخ به زحمت می‌اندازد. اگر به این پیچیدگی تغییرات سریع در زمینه حقوق تجارت بین‌المللی و توسعه باورنکردنی تکنولوژی را اضافه کنیم، آن وقت با یک معمای بزرگ روبه‌رو خواهیم بود.

نخستین گام در راستای بررسی نیاز به مشاوران اقتصادی در زمینه مدیریت یک شرکت، بررسی اوضاع اقتصادی آن است. در واقع مشاوران اقتصادی از جنبه‌های خاصی به اوضاع شرکت‌تان نگریسته و توصیه‌های کاملا اقتصادی به شما ارائه می‌دهند. برهمین اساس باید در ابتدا اوضاع اقتصادی شرکت و جایگاه برندتان در بازار را بررسی کنید. به منظور کمک به انجام چنین امری در ادامه به بررسی فاکتورهای تاثیرگذار در شناسایی اوضاع مالی شرکت و به‌تبع آن پی بردن به ضرورت یا عدم نیاز به مشاوران اقتصادی خواهیم پرداخت.

اجازه دهید بحث را با پاسخ به یک پرسش اساسی پیگیری کنیم: «شما به چه مقدار کمک در زمینه مدیریت اقتصادی برندتان نیاز دارید؟» شاید این پرسش اندکی عجیب به نظر برسد، با این حال پاسخ به آن نیازمند توجه به ابعاد مختلفی است. در ادامه به بررسی این ابعاد و زمینه‌ها خواهیم پرداخت.

• شرایط اقتصادی شرکت‌تان تا چه اندازه پیچیده است؟

ساده‌ترین شرایط اقتصادی را می‌توان به‌صورت سنتی به این شکل توصیف کرد: یک مرد جوان که کسب‌وکاری تک نفره داشته و در خانه اجاره‌ای یا محل کارش زندگی می‌کند. با این حال اگر بخواهیم اندکی به شرایط مالی یک شخص شاخ‌وبرگ دهیم، به چیزی شبیه به یک کارآفرین موفق که یک یا چند شرکت را مدیریت کرده و با شرایط پیچیده فروش در بازارهای مختلف دست‌وپنجه نرم می‌کند، خواهیم رسید. همچنین به شرایط موجود می‌توان متغیرهایی از قبیل درگیری با نظام‌های مالیاتی کشورهای مختلف که موجب سردرگمی در پرداخت مالیات‌ها می‌شود، به توافق رسیدن با سندیکاهای گوناگون در کشورهایی در نقاط مختلف دنیا مثل آمریکا و سنگاپور، پیش‌رو داشتن گزینه‌های متعدد برای سرمایه‌گذاری و در نهایت دشواری‌های مدیریت املاک چنین کارآفرین موفقی را هم اضافه کرد.

اگر بخواهیم منطقی به قضیه نگاه کنیم، وضعیت شما جایی در میان این دو حد افراطی خواهد بود. بسیاری از کارشناسان معتقدند که شروع کسب‌وکارهای تک‌نفره در دنیای امروز بسیار دشوار است. از طرف دیگر، رویای یک کارآفرین موفق و همه فن حریف نیز امروزه کمتر به چشم می‌خورد. بر همین اساس نکته مهم در نگاه منطقی به امور نهفته است. به‌عنوان مدیر یک کسب‌وکار هرچه اوضاع اقتصادی‌تان به کارآفرین موفقی که در بالا بیان کردیم، نزدیک شد، بهتر است از کمک‌های مشاوران اقتصادی استفاده کنید. به هر حال در عرصه کسب‌وکار نمی‌توان روی متغیرهای اقتصادی کلان ریسک کرد.

• برنامه اقتصادی بلندمدت (حداقل ۵ساله) شما به چه صورت است؟

اگرچه این پرسش در ابتدا اندکی گیج‌کننده است، با این حال نیازی به نگرانی نیست. من لیستی از رایج‌ترین اهداف بلندمدت اقتصادی را که مدیران به آنها توجه می‌کنند، تهیه کرده‌ام.

۱. در ابتدای این لیست صرفه‌جویی و پس‌انداز برای خرید خانه جای دارد. در واقع این هدفی است که بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک به دنبال آن هستند.

۲. در جایگاه دوم، پرداخت هزینه دانشگاه فرزندان جای دارد. این مورد بیشتر مخصوص مدیران میانسال است که دغدغه فرزندان‌شان را دارند.

۳. برنامه‌ریزی برای بازنشستگی: به طور معمول هدف افراد پس‌انداز مبالغ قابل توجه برای سفرهای دوره بازنشستگی است. اگر یک کارآفرین یا مدیر جوان هستید، این مورد به شما ارتباطی نخواهد داشت. معمولا مدیران پا به سن گذاشته به سراغ چنین ایده‌هایی می‌روند.

۴. فرار از تورم: شاید این مورد اندکی عجیب به نظر برسد، با این حال بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک برای فرار از فشارهای ناشی از تورم اقدام به پس‌انداز مبالغ قابل توجهی می‌کنند.

۵. توسعه خط تولید شرکت و نوسازی تجهیزات.

۶. پس‌انداز درآمدهای اضافی برای پرداخت‌های بشردوستانه نیز جایگاه بعدی این فهرست را به خود اختصاص داده است. سرآمد چنین برنامه اقتصادی بیل گیتس است.

۷. مدیریت پرداخت‌های مالیاتی: این مورد در اغلب شرکت‌هایی که تحت فشارهای اقتصادی هستند، به‌چشم می‌خورد.

رفتارهای عادی و روزمره درست همان نقطه‌ای است که بسیاری افراد از آن ضربه‌های غیرقابل پیش‌بینی و هولناکی دریافت می‌کنند. به همین دلیل بسیاری از کارشناسان اهمیت کمک مشاوران را در این زمینه مورد ارزیابی قرار داده‌اند. به عبارت ساده، عامل تعیین‌کننده در کسب‌وکار بیش از آنکه شرایط بازار و کیفیت رقابتی محصولات‌تان باشد، نحوه رفتار شما است

۸. تامین مالی پروژه‌های پژوهشی: اگرچه پژوهش‌های کاربردی نقش مهمی در توسعه کسب‌وکارها دارند، با این حال تنها تعداد محدودی از شرکت‌هایی با بودجه و درآمد مناسب امکان استفاده از این طرح اقتصادی را دارند.

مشاوران و اقتصاددان‌ها سال‌هاست در مورد بررسی شیوه زندگی اقتصادی مدیران مختلف با یکدیگر اختلاف‌نظر دارند. با این حال منطقی‌تر آن است که براساس خطوط دایره‌ای زندگی شخصی افراد را بررسی کرده و این سبک از زندگی شخصی را در دنیای کسب‌وکارشان جست‌وجو کنیم. این سه محور عبارتند از: میزان پس‌انداز (علاقه به پس‌انداز و مقدار فعلی ذخیره مالی)، درصد عملکرد سنجیده و حساب‌شده و نحوه توزیع منابع مالی در بخش‌های مختلف.

این سه فاکتور معمولا براساس سن افراد ارقام متفاوتی را نشان می‌دهد. برای مثال در افراد جوان (بین ۲۰ تا ۳۰ سال) نتیجه شامل مقدار بیشتر ریسک اقتصادی و علاقه بیشتر به برنامه‌ریزی بلندمدت است. همچنین در زمینه مقدار پس‌انداز مالی این گروه کمترین تکیه را بر منابع مالی فراوان دارند. به عبارت ساده، افرادی با سن‌وسال کمتر بیشتر اهل ریسک و برنامه‌ریزی بلندمدت هستند.

افراد میانسال (۴۰ تا ۵۰ سال) کمتر اهل ریسک‌های مالی بوده و به تبع آن دارایی‌های بیشتری را نیز در اختیار دارند. معمولا در چنین شرایطی افراد بیشتر به فکر خانواده‌های‌شان بوده و از انجام ریسک دوری خواهند کرد. همچنین درگیری‌های مالیاتی نیز در این دوره آنها را نیازمند راهنمایی و مشاوره دقیق اقتصادی می‌سازد.

در نهایت نوبت به افرادی با میانگین سنی ۶۰ تا ۷۰سال خواهد رسید. همان‌طور که اغلب افراد تصور می‌کنند چنین مدیرانی بیشتر در فکر انتخاب شیوه مناسب برای خوشگذرانی در دوره بازنشستگی‌شان هستند. بر همین اساس نباید انتظار ریسک‌های مالی عجیب‌وغریب را از آنها داشت. این گروه بیشترین استفاده و کمک را از مشاوران اقتصادی خواهند کرد. شاید یکی از دلایل این امر تجربه‌هایی است که چنین افرادی در طول مدت فعالیت حرفه‌ای خود کسب کرده‌اند. حوادثی مانند شکست‌های هولناک و تغییر سریع شرایط بازار آنها را مجاب به استفاده از توصیه‌های مشاوران اقتصادی کرده است.

براساس آنچه بیان شد، افراد در سنین پایین بیشتر فعالیت‌های پرخطر را انجام می‌دهند. سیر طبیعی کسب‌وکار نیز به همین ترتیب است. در واقع اگر ریسک نکنیم، هیچ‌گاه دستاوردی در کسب‌وکار نخواهیم داشت. با این حال باید توجه داشت که ریسک اقتصادی چارچوب‌های خاص خود را دارد. مشکل اصلی بسیاری از مدیران و کارآفرینان جوان عدم ریسک درست است. بر این اساس با بررسی نحوه سرمایه‌گذاری و فعالیت کارآفرینان موفق به این نکته پی خواهید برد که اغلب آنها تنها پس از کسب اطلاعات مشخص و سازمان‌یافته،حاضر به هزینه منابع مالی خود و ریسک روی آنها می‌شوند. این اطلاعات سازمان‌یافته عمدتا توسط مشاوران اقتصادی و تحلیلگران بازار ارائه می‌شود.

بر همین اساس در گام نخست باید جایگاه خود را در سه طبقه ارائه شده پیدا کرده و سپس براساس آنچه در سطر بالا بیان شد، عمل کنید. البته توجه داشته باشید هرقدر سن‌تان افزایش یافت، به طور طبیعی محافظه‌کارتر خواهید شد.

• چه قدر منظم هستید؟

رفتارهای عادی و روزمره درست همان نقطه‌ای است که بسیاری افراد از آن ضربه‌های غیرقابل پیش‌بینی و هولناکی دریافت می‌کنند. به همین دلیل بسیاری از کارشناسان اهمیت کمک مشاوران را در این زمینه مورد ارزیابی قرار داده‌اند.

به عبارت ساده، عامل تعیین‌کننده در کسب‌وکار بیش از آنکه شرایط بازار و کیفیت رقابتی محصولات‌تان باشد، نحوه رفتار شما است. نحوه واکنش مدیران نسبت به رخدادهای یکسان بسیار گوناگون است و این نکته تفاوت در نتایج کسب شده را رقم خواهد زد. بر همین اساس متغیر اساسی در این موضوع نظم است. در ادامه پرسش‌هایی مطرح شده است که پاسخ صادقانه به آنها تا حد زیادی مقدار نظم شما در محیط کاری را مشخص خواهد کرد.

۱. آیا شما فلسفه خاصی برای سرمایه‌گذاری دارید؟ در واقع به عنوان یک مدیر یا کارآفرین معیارهای شما برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف به چه صورت است؟

۲. سرمایه‌گذاری شما تابع قوانین خاصی است یا بدون طراحی چارچوب مشخص اقدام به فعالیت حرفه‌ای می‌کنید؟

۳. در صورتی که قوانین خاصی برای فعالیت اقتصادی دارید، چه هنگام این قوانین را زیر پا خواهید گذاشت؟

۴. استراتژی اقتصادی شرکت‌تان تا چه حد به اخبار و وقایع جدید وابسته است؟

اگر با پاسخ به پرسش‌های بالا به این نتیجه رسیدید که از نظم مطلوبی در اداره کسب‌وکارتان برخوردار هستید، نیاز چندانی به مشاور اقتصادی نخواهید داشت. در واقع انجام این کار در یک شرکت با استراتژی منظم فعالیت چندان سختی نیست. تنها باید اندکی زمان، حوصله و دانش ابتدایی اقتصادی داشته باشید.

با این حال اگر در دسته بی‌نظم قرار دارید، پیشنهاد این مقاله استفاده از مشاوران اقتصادی و مدیریتی است، در غیراین صورت باید به طور شخصی شروع به یادگیری نحوه مدیریت اقتصادی کنید.

مدیریت امروز

فرنچایز یا استارتاپ کدام یک برای شما مناسب‌تر است؟ (قسمت اول)

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: www.entrepreneur.com

گاهی اوقات افراد از کار کردن برای دیگران خسته شده و به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکار خود هستند، اما این موضوع چندان هم ساده به نظر نمی‌رسد، چرا که مردم معمولا اطلاعات دقیقی از نحوه راه‌اندازی کسب‌وکار مورد نظرشان نداشته و مثلا نمی‌دانند باید از صفر شروع کنند یا راه دیگری برای راه‌اندازی شرکت تجاری و توسعه فعالیت‌های آن وجود دارد. در ادامه به این موضوع خواهیم پرداخت که کدام مدل تجاری برای راه‌اندازی کسب وکار مناسب است، فعالیت به‌عنوان نمایندگی یک برند معتبر و تولید محصولات آن به‌صورت تحت لیسانس (فرنچایز) یا راه‌اندازی یک استارتاپ.

در بخش اول این مطلب به بررسی مدل فرنچایز خواهیم پرداخت. امروزه بسیاری از شرکت‌ها و برندهای معتبر در سراسر جهان از این شیوه برای گسترش کسب‌وکار خود استفاده می‌کنند و از طریق واگذاری امتیاز تولید و فروش محصولات‌شان به کسب‌وکارهای کوچک‌تر درآمدهای قابل توجهی را به جیب می‌زنند. در مقابل کسب‌وکارهای کوچک‌تر نیز از این شیوه به دلیل تضمین فروش محصولات و دانش موجود در میان مشتریان نسبت به آن برند معتبر برای رونق بخشیدن به فعالیت‌های تجاری‌شان استقبال می‌کنند. فروشگاه‌های زنجیره‌ای استارباکس، مک دونالد و دومینو پیتزا از جمله برندهایی هستند که از روش فرنچایز برای توسعه فعالیت‌های تجاری خود استفاده می‌کنند.

مزایا و معایب استفاده فعالیت به‌عنوان نماینده یک برند معتبر (فرنچایز)

فعالیت تجاری به‌عنوان نماینده یک برند معتبر و بهره‌برداری از امتیاز تولید محصولات و ارائه خدمات آن برند احتمال موفقیت شما را به شکل قابل توجهی افزایش می‌دهد. بسیاری از کسب‌وکارهایی که از این روش تجاری استفاده می‌کنند زیر نظر یک سیستم تجاری مشترک فعالیت کرده و تنها مسئول فعالیت‌های روزانه‌شان هستند. ارائه آموزش‌های ضروری به افراد در خصوص محصولات و خط تولید آنها، ارائه خدمات بازاریابی، آموزش کارکنان نمایندگی‌ها از جمله مزایایی است که به هنگام فعالیت به شیوه فرنچایز می‌توان از آن بهره‌مند شد. به بیان دیگر حمایت‌های همه جانبه برندهای بزرگ و معتبر از نمایندگان‌شان زمینه را برای موفقیت این برندها فراهم می‌آورد.

فعالیت به‌عنوان نماینده یک برند معتبر و استفاده از امتیاز تولید یا فروش محصولات آن به شما کمک می‌کند تا به سرعت توسط مشتریان شناسایی شوید چرا که آنها با مشاهده برند مشهور و معتبری که شما آن را نمایندگی می‌کنید بی‌درنگ با محصولات شما آشنا شده و این موضوع سبب افزایش فروش می‌شود. استفاده از این روش تجاری به شما کمک می‌کند تا به سرعت در فعالیت‌های‌تان به موفقیت دست یابید چرا که تمامی زیرساخت‌ها برای شما آماده بوده و تنها کاری که لازم است انجام

دهید آغاز فعالیت‌های تجاری‌تان است. استفاده از برندهای معتبر و مشهور هزینه‌هایی نیز به همراه دارد. چنانچه قصد راه‌اندازی کسب‌وکار خود با استفاده از حق امتیاز تولید محصولات و خدمات برندهای مشهور را دارید، باید هزینه استفاده از نام تجاری مورد نظرتان را پرداخت کنید، همچنین هزینه‌هایی به‌صورت ثابت وجود دارند که باید به‌صورت ماهانه برای پوشش هزینه‌های مربوط به استفاده از امتیاز تولید محصولات برند معتبری که از آن استفاده می‌کنید، پرداخت کنید.

از جمله موضوعاتی که رعایت آن در این روش تجاری ضروری است عدم اعمال تغییرات در فرآیند تولید و فروش محصولات برندی است که امتیاز آن را در اختیار دارید. شما حتی اجازه نخواهید داشت که نحوه چیدمان فروشگاه‌تان را تغییر دهید، چرا که همه چیز باید مطابق استانداردهای تعریف شده توسط برندی باشد که امتیاز فروش و تولید محصولات خود را در اختیار شما قرار داده است. فعالیت به‌عنوان فرنچایز برندها، محدودیت‌های بسیاری را به همراه دارد و شما باید به منظور حفظ امتیاز استفاده از آن برند و فرمول تولید و همچنین مجوز فروش محصولات آن، قوانین سفت و سخت وضع شده را رعایت کرده و هرگز از آنها تخطی نکنید.

ادامه دارد...

دریچه

کریسمس ۲۰۱۶ ارزان‌ترین کریسمس سال‌های اخیر در بریتانیا

ترجمه: سارا گلچین
منبع: BBC

به کریسمس ۲۰۱۷ نزدیک می‌شویم. تب بازارها داغ است و مسیحیان سراسر جهان در تدارک برگزاری جشن سال نوی خود هستند. در شب سال نوی میلادی مردم جهان رسم و رسوم خاص خود را دارند. آنها میز شام رنگارنگی می‌چینند، درخت کریسمس تزیین می‌کنند و به هم هدیه می‌دهند. هر یک از این کارها هزینه‌های خاص خود را دارد و مردم هر سال برای باشکوه‌تر برگزار شدن آن تلاش می‌کنند.

به‌نظر این‌طور می‌رسد که بسیاری از مردم بریتانیا از اینکه هزینه برگزاری جشن کریسمس‌شان هر سال بالا می‌رود، گله و شکایت دارند، اما واقعیت چیزی متفاوت با این گله‌گزاری‌ها را نشان می‌دهد.

براساس شاخصی که غذاهای فصلی را رصد می‌کند، قیمت شام شب کریسمس اکنون به کمترین میزان خود از شروع سال ۲۰۰۹ رسیده است.

یک محاسبه دیگر نیز نشان می‌دهد درخت‌های کریسمس ارزان‌تر از قبل شده‌اند و امسال تنها یک‌هشتم سال ۱۹۷۵ قیمت داشتند.

یک دلیل این ارزانی و کاهش قیمت احتمالا ظهور سوپرمارکت‌های ارزان‌فروش است؛ سوپرمارکت‌هایی که در رقابت با هم تلاش می‌کنند با کمترین قیمت، کالاها را به مشتریان عرضه کنند.

امسال موادغذایی وارداتی گران‌تر شدند، بنابراین انتظار این بود که شام شب کریسمس در بدترین وضعیت خود از نظر هزینه در سال‌های اخیر قرار بگیرد. اما شاخص شام کریسمس که مجله Good Housekeeping آن را منتشر می‌کند، نشان داد که امسال ۱۱ ماده از مواد اصلی برای درست کردن غذاهای میز شام شب کریسمس ۱۰/۸ درصد ارزان‌تر از سال ۲۰۰۹ بودند.

در مجموع، اگر یک نفر تمام موادغذایی موردنیاز برای غذاهای سنتی شب کریسمس را از ارزان‌ترین سوپرمارکت می‌خرید، باید ۲/۴۸ پوند خرج می‌کرد. میز شام کریسمس غذاهای سنتی و مشخصی دارد که مرغ شکم‌پر و پودینگ مخصوص کریسمس از جمله آنهاست.

براساس این شاخص در سال ۲۰۰۹، هزینه همان موادغذایی از ارزان‌ترین سوپرمارکت مجموعا ۲/۷۸ شد.

یک تحقیق دیگر هم وجود دارد که از سال ۱۹۶۸ تاکنون انجام شده و همین شاخص‌ها را تایید می‌کند.

براساس نتایج این تحقیق که شرکت طراحی داخلی Hillarys آن را انجام داده، شام شب کریسمس سال گذشته میلادی یعنی ۲۰۱۵ رکورد ارزانی را شکست و در مجموع برای یک خانواده چهار نفره ۳۷/۳۷ پوند هزینه داشت.

اما اگر به سال ۱۹۷۵ برگردیم و تورم را هم در نظر بگیریم، همان شام هزینه‌ای نزدیک به ۵۵ پوند داشت. این تحقیق را شرکت تزیینات داخلی Hillarys انجام داد.

سال گذشته میانگین هزینه درخت کریسمس ۲۴/۹۹ پوند بود، درحالی‌که همین درخت در سال ۱۹۷۵ طبق تحقیق شرکت Hillarys تقریبا ۲۰۸پوند هزینه داشت.

کاهش در هزینه‌های شام کریسمس بیشتر از هر چیز مدیون فعالیت سوپرمارکت‌های آلمانی Aldi و Lidl است.

شاخص شام کریسمس نشان می‌دهد خرید ۱۱غذایی که روی میز شام کریسمس چیده می‌شود از فروشگاه Aldi برای هشت نفر ۲۲ پوند هزینه دارد. خرید همین غذاها از فروشگاه مشهور Marks and Spencer نزدیک به ۵۰ پوند خرج روی دست خریدار می‌گذارد.

کارولینا بلور، مدیر بخش مشتریان شرکت Good Housekeeping دراین‌باره گفت: «پنج سوپرمارکت امسال سبد کالای ارزان‌تری داشتند، اما کاهش شاخص شام کریسمس بیش از هر چیز مدیون ارزانی موادغذایی در سوپرمارکت‌های Aldi و Lidl بود.»

اما با هشدارهایی که درباره افزایش قیمت موادغذایی وارداتی داده می‌شود، بریتانیایی‌ها نباید چندان مطمئن باشند که امسال هم می‌توانند مثل سال گذشته جشن ارزان‌تری نسبت به سال‌های قبل‌تر بگیرند.

این هشدار در بریتانیا در پی کاهش ارزش پوند استرلینگ داده شده که درنتیجه نتیجه همه‌پرسی ماه ژوئن یا همان برگزیت به‌وجود آمد.

بنابراین جشن کریسمس امسال هم تحت‌تاثیر برگزیت و رأی مردم بریتانیا به خروج از اتحادیه اروپا خواهد بود. حالا که مردم رأی به خروج داده‌اند باید افزایش هزینه‌ها را پذیرفته و برای جشن گرفتن سال نوی میلادی بیشتر از سال‌های گذشته خرج کنند.

همه‌پرسی خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا ماه ژوئن امسال برگزار شد و مردم بریتانیا هرچند با اختلاف کم، اما به خروج از اتحادیه اروپا رأی دادند. این اتفاق باعث شد دیوید کامرون، نخست‌وزیر سابق، طبق قولی که داده بود از مقام خود استعفا کند و جای خود را به خانم ترزا می، نخست‌وزیر کنونی بدهد.

جهان پس از اعلام نتایج همه‌پرسی بریتانیا در شوک فرورفت. یکی از نخستین و هیجانی‌ترین نتایج برگزیت، کاهش ارزش پوند بود؛ اتفاقی که غیراز تحمیل هزینه‌های گوناگون به اقتصاد بریتانیا، کریسمس و برگزاری جشن‌هایش را نیز گران‌تر خواهد کرد.

داستان پرماجرای عروسک‌های هوشمند

هدیه‌ای برای سال نو یا جاسوس‌هایی پای درخت کریسمس

عروسک‌های هوشمند ساخت شرکت هنگ‌کنگی Gensis Toy

i_Que، یکی از عروسک‌هایی که به جاسوسی متهم شده است

Cayla، دیگر عروسک متهم به جاسوسی

ترجمه: گلنوش محب‌علی
منبع: challenges

کریسمس امسال و هدایای سال نو و ترکیب آن با تکنولوژی‌های نو، جنجال برانگیز شده است. عروسک‌های هوشمند ساخت هنگ‌کنگ باعث نگرانی انجمن‌های حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در دنیا شده است. انجمن دفاع از حقوق مصرف‌کنندگان اروپا و ایالات متحده آمریکا تصمیم گرفته‌اند به شکایت مصرف‌کنندگان و اتهام جاسوسی به برخی عروسک‌های هوشمند رسیدگی کنند. به ادعای آن‌ها، این عروسک‌های هوشمند به تکنولوژی‌ای مجهز هستند که می‌توانند از محیط اطلاعات جمع‌آوری کنند. امروزه استفاده از تکنولوژی هوشمند تقریبا درهمه وسایل و لوازم خانه و انواع اسباب‌بازی‌ها فراگیر شده است و در کنار تمام مزایا و راحتی که فراهم می‌کند، مشکلاتی را نیز ایجاد می‌کند. اسباب بازی‌های هوشمند ضمن اینکه حس زنده‌تر بودن وسیله را زمان بازی برای کودکان به ارمغان می‌آورد، اما به نظر می‌رسد اتصال آنها به اینترنت مشکل‌ساز شده است.

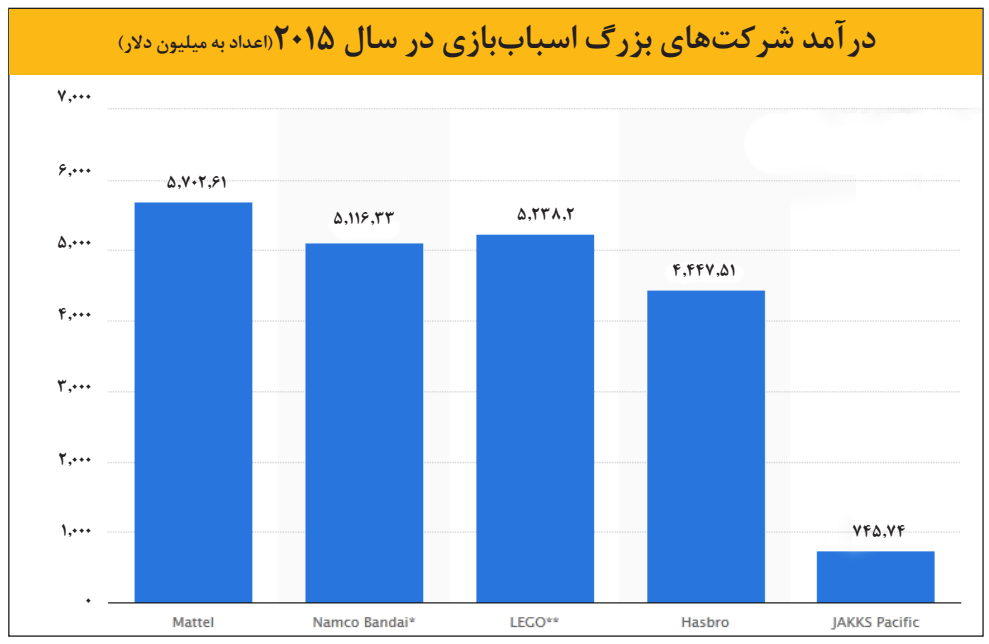
این روزها، دنیا در آستانه سال نو میلادی و خرید هدیه برای کودکان است. یکی از جنجالی‌ترین هدیه‌های سال نو میلادی امسال، عروسک‌های هوشمند است که از راه دور و با گوشی تلفن همراه کنترل می‌شوند. به‌ظاهر این عروسک‌ها خطرناک نیستند و جای نگرانی ندارد، اما احتمالا به‌صورت بالقوه به خاطر تکنولوژی نهفته در آن‌ها، ممکن است خطرآفرین باشد. همین قابلیت کنترل از راه دور عروسک‌های هوشمند، چندین انجمن حمایت از حقوق مصرف‌کننده در اروپا و آمریکا را بر آن داشت تا به اتهام جاسوسی که به آنها وارد می‌شود، رسیدگی کنند. انجمن‌های حمایت از حقوق مصرف‌کننده در اروپا و آمریکا به مردم درباره خطر خرید عروسک‌های هوشمند برای فرزندان خود به‌عنوان هدیه سال‌نو هشدار دادند.

اسباب‌بازی روشن و خطر هک

شکایت مدافعان حقوق مصرف‌کنندگان از دو مدل عروسک هوشمند ساخت کشور هنگ‌کنگ است که قابلیت کنترل از راه دور را دارند. دو مدل تولیدی از شرکت GenesisToy هنگ کنگ با نام‌های Cayla و i-Que به کمک یک نرم‌افزار نصب شده روی تلفن‌های هوشمند و از راه دور کنترل می‌شوند. جالب است بدانید این شرکت اسباب بازی ادعا می‌کند شماره یک تولیدکننده اسباب بازی هوشمند در جهان است. رئیس خدمات دیجیتال شورای مصرف‌کنندگان کشور نروژ در گفت‌وگو با خبرگزاری فرانسه درباره خطر این عروسک‌ها می‌گوید: «برای هر کسی و در هر مکانی امکان اتصال به عروسک هوشمند مصرف‌کنندگان بسیار ساده است. به طوری که اگر عروسک کاربر روشن باشد، یک فرد غریبه به راحتی می‌تواند با اتصال به عروسک اتفاقات در حال وقوع در نزدیکی عروسک را رصد کند.» در واقع دسترسی آسان شخص سومی به این عروسک، ضمن اینکه می‌تواند کودکان را در معرض تهدید، آزار و مزاحمت قرار دهد، می‌تواند اطلاعاتی را از محیط دریافت و آنها را مخابره کند.

انجمن حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان نروژ این اتهامات را با استناد و ارائه مدارک جمع‌آوری شده در اتحادیه اروپا و کمیسیون کسب‌وکار آمریکا مطرح می‌کند. در واقع انجمن‌های حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان ادعا می‌کنند شرکت تولید اسباب‌بازی Genesis به کمک یک تیم فعال در زمینه تشخیص صوت، قوانین حریم خصوصی و نفوذ امنیتی بین‌المللی را نقض می‌کند. البته، کشور نروژ سری جدید تولید شده از کمپانی باربی به نام «HelloBarbie» را نیز در رده عروسک‌های خطرناک قرار داده است. لازم به ذکر است سری جدید عروسک‌های باربی هوشمند به تازگی در بازار اروپا عرضه شده است.

حداقل ۱۸ انجمن حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و کودکان در ۱۵ کشور اروپایی و آمریکا درصدد طرح شکایت از این کمپانی تولید اسباب‌بازی هنگ‌کنگی و یک شرکت دیگر به نام Nuance (تشخصی‌دهنده صوت) هستند و می‌خواهند پرونده شکایت خود را برای رسیدگی و پیگیری به مراجع ذی‌ربط ارجاع دهند. دلیل دیگر مخالفان عروسک‌های هوشمند، علاوه بر اینکه آنها را به جاسوسی متهم می‌کنند، این است که این عروسک‌ها هر کلمه و صدایی را که از محیط دریافت می‌کنند به شرکتی فعال در فناوری شناسایی صوت می‌فرستند. هدف شرکت سازنده عروسک به ادعای خودشان از این قابلیت دوم این است که بتوانند محصول خود را ارتقا و بهبود بخشند. براساس گزارش منتشر شده در هافینگتون پست، چهار انجمن آمریکایی در حمایت از مصرف‌کنندگان گفته‌اند که این کمپانی، عروسک و تکنولوژی خود را به سازمان‌های نظامی، اطلاعاتی و پلیس می‌فروشد. با توجه به اینکه قوانین حاکم بر حفظ حریم خصوصی، نسبت به وسایلی که با کودکان در ارتباط است، قوانین سخت‌گیرانه‌تر و جدی‌تری دارد، احتمالا در صورت ثابت شدن این اتهام برای شرکت اسباب‌بازی هنگ‌کنگی گران تمام خواهد شد.



گزارش ۲

رکوردشکنی میلیاردی فروش اسباب‌بازی در انگلیس

فروش صنعت اسباب بازی در انگلیس با نزدیک شدن به کریسمس در آستانه ثبت یک رکورد تاریخی است و انتظار می‌رود به ۳,۳ میلیارد پوند برسد.

براساس یک تحقیق که توسط خرده‌فروشان پیش‌روی اسباب‌بازی در انگلیس انجام شده، تخمین زده می‌شود که در کریسمس ۱,۱ میلیون پوند برای خرید اسباب‌بازی توسط انگلیسی‌ها هزینه شود و سرانه خرید برای نوجوانان این کشور، ۱۰۵پوند باشد. براساس همین تحلیل، پیش‌بینی شده است که ۴۰۰ میلیون اسباب بازی در سال ۲۰۱۶ فروخته شود که در نوع خود یک رکورد جدید به شمار می‌رود.

انجمن فروشندگان اسباب‌بازی انگلیس اعلام کرده که با وجود نابسامانی درآمد خانوارها در انگلیس در پی خروج این کشور از برگزیت، خانواده‌های انگلیسی با گستره متنوعی از اسباب‌بازی در بازه متنوعی از قیمت‌ها مواجهند که به آنها قدرت انتخاب زیادی برای خرید انواع اسباب‌بازی برای سنین مختلف می‌دهد.

یکی از اسباب‌بازی‌های محبوب و پرفروش این کریسمس در انگلیس، عروسک محبوب «هاچیمال» است که به تازگی عرضه شده، اما طرفداران زیادی پیدا کرده است. هاچیمال‌ها عروسک‌هایی درون تخم‌مرغ‌های زینتی هستند که به تماس کودکان به پوسته تخم مرغ‌ها واکنش نشان می‌دهند و از پوسته خود بیرون می‌آیند.

این اسباب‌بازی ۵۹,۹۹ پوندی که مناسب کودکان پنج سال به بالاست، همین حالا و تنها یک ماه پس از عرضه، به واسطه درخواست‌های بسیار زیاد در خرده‌فروشی‌ها نایاب شده است. اسپین ماستر تولیدکننده این عروسک گفته که تولید خود را بالا برده است و برای عرضه این محصول در سال آینده میلادی برنامه مفصلی دارد تا خریداران را ناامید نکند.

فردریک توت تحلیلگر صنایع اسباب‌بازی که تحقیق اشاره شده را برای انجمن فروشندگان اسباب‌بازی انگلیس انجام داده، می‌گوید: «تحلیل محصولات پرفروش نشان می‌دهد که امسال محصولات متنوعی از جورچین‌های ساده گرفته تا اسباب‌بازی‌های گران سرگرم‌کننده مشتری‌های خاص خودشان را داشته‌اند.»

او به این موضوع اشاره می‌کند که خرید مردم در بازه زمانی ژانویه تا سپتامبر نسبت به سال گذشته ۵درصد بیشتر شده است. او همچنین می‌گوید که در دوران بعد از برگزیت این احتمال وجود داشت که قیمت اسباب‌بازی‌ها به‌صورت کلی ۱۰درصد بیشتر شود با این حال توزیع‌کنندگان تصمیم گرفته‌اند کریسمس سال ۲۰۱۷ به فکر جیب مشتریان باشند.

لینزی واکر مسئول خرید فروشگاه‌های آرگو گفته که خرده‌فروشان اسباب‌بازی در انگلیس با تولیدکنندگان در سراسر دنیا ارتباط نزدیکی دارند و در تلاش هستند تا از افزایش قیمت‌ها در این فصل از سال جلوگیری کنند.

انجمن خرده‌فروشان اسباب‌بازی در انگلیس لیستی با نام «اسباب‌بازی رویایی» در انگلیس تهیه کرده است که توسط خرده‌فروشان معتبری مانند آرگوس، بوتس، سلفریج، اسمیث تویز، اینترتینر و تی‌کی ماکس تهیه شده است.

گری گرنت، رئیس کمیته اسباب‌بازی رویایی می‌گوید: «چیزی که من امسال در این لیست دیده‌ام و باعث اتحاد همه شده، این است که اسباب‌بازی‌های پرفروش عموما نماینده لذت خانوادگی هستند.»

از میان اسباب‌بازی‌های محبوب امسال می‌توان به «توله سگ رویایی من» و آشپزخانه بچگانه شف کلاب اشاره کرد.

خویش‌انداز ۲۰ پوندی سلفی‌میک -یک خویش‌انداز که با کاربران اجازه می‌دهد با استفاده از یک میکروفون کارائوکی موزیک ویدئو بسازند- و بازی خانوادگی اسپیک آوت و سوسیس احمق هم در لیست پرفروش‌های امسال انگلیس هستند.

منبع: گاردین

شنبه بازار

قیمت انواع گوشی هوشمند

Huawei

مدل	قیمت
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 3 N9000	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
Galaxy ACE 4	۳۳۰،۰۰۰
Galaxy ACE 3	۴۱۰،۰۰۰
Galaxy ACE Duos	۳۹۰،۰۰۰
Galaxy Core II	۴۵۰،۰۰۰
Galaxy Core Prime	۴۱۰،۰۰۰
Galaxy Grand Neo	۴۴۰،۰۰۰
Galaxy Grand 2	۶۷۰،۰۰۰
Galaxy Grand Prime	۵۰۰،۰۰۰
Galaxy S III Neo I9300i	۶۳۵،۰۰۰
Galaxy S III mini I8190	۴۹۰،۰۰۰
Galaxy Note II 7100	۸۶۰،۰۰۰
Galaxy S Duos 2 S7582	۳۶۰،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 616	۵۲۰،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
Desire 200	۲۵۵،۰۰۰
Butterfly 2	۱،۴۰۰،۰۰۰
Butterfly S	۱،۰۴۰،۰۰۰
One Dual Sim	۹۵۰،۰۰۰

نسل جدید حملات سایبری به اسباب‌بازی‌ها رسید

عروسک‌های شیطانی

رویا پاک سرشت
royapakseresht@gmail.com

در آستانه سال نو میلادی و همزمان با احتمال پرفروش شدن محصولات و اسباب‌بازی‌های متنوع، خبرهایی در خصوص احتمال هک شدن اسباب‌بازی‌های هوشمند منتشر شده است. اغلب اسباب‌بازی‌های امروزی که به‌عنوان هدایای کریسمس به کودکان داده می‌شوند به وای فای متصل می‌شوند.

شورای نظارت بر مصرف‌کنندگان نروژ (NCC)در تازه‌ترین گزارش خود اعلام کرده؛ «اغلب اسباب‌بازی‌هایی که به اینترنت متصل می‌شوند، فاقد امنیت مناسب هستند و احتمال به سرقت رفتن انواع اطلاعات کاربران را به دنبال خواهند داشت.»

این اتفاق چگونه می‌افتد؟

همزمان با اتصال اسباب بازی به سیستم وای فای، احتمال هک شدن به‌شدت بالا می‌رود. با توجه به اینکه اغلب این عروسک‌ها مجهز به میکروفون و بلندگوهای ضبط و پخش صدا هستند، هکر از طریق این ابزار به شنود صداهای محیطی می‌پردازد. ممکن است از دید بسیاری از افراد، این مشکل و هک شدن اسباب‌بازی‌های کودکان چندان حائز اهمیت تلقی نشود، اما مسئله این جاست که بسیاری از کودکان عادت دارند اسباب‌بازی‌های محبوب خود را در هر شرایطی به همراه داشته باشند. برای مثال در هنگام سفر، در مهمانی‌ها و... بنابراین هکر موفق می‌شود از طریق هک عروسک به اطلاعات محیطی فرودگاه‌ها، بیمارستان‌ها و سایر محیط‌های مهم عمومی، دولتی و... دست یابد. افزون بر این، می‌توان به واسطه هک اسباب‌بازی‌ها، بر سیستم وای فای یک منطقه مشخص نیز نفوذ کرد و حتی تنظیمات اینترنت منطقه‌ای را به‌هم ریخت؛ حرکتی که گرچه دشوار است، اما ناممکن نیست.

باربی‌ها خطرناک‌تر از همه

به نظر می‌رسد این حواشی، بیش از هر کشور، مقامات امنیت و اطلاعات دولت ایالات متحده را نگران کرده باشد. علت این موضوع به محبوبیت بسیار زیاد عروسک باربی، به‌عنوان نماد کودکان آمریکایی باز می‌گردد. عروسک‌های جدید باربی که پیش‌بینی می‌شود در طول کریسمس جزو پرفروش‌ترین اسباب‌بازی‌های دخترانه طبقه‌بندی شوند، به میکروفون و وای فای مجهز هستند.

از سوی دیگر سهم نگرانی اروپایی‌ها هم کم نیست. عروسک‌های باربی سخنگو و هوشمند، نه‌تنها در آمریکا، بلکه در اروپا نیز بسیار پرطرفدار هستند و در نتیجه، والدین اروپایی نیز برای خرید این عروسک‌ها با تردیدهایی روبه‌رو می‌شوند.

اما نکته دیگری که کمتر مورد توجه قرار گرفته، این موضوع است که عروسک‌های باربی، تنها متقاضیان خردسال ندارند. درواقع تعداد زیادی از دختران نوجوان و حتی بزرگسال آمریکایی هم به داشتن عروسک باربی تمایل دارند و در نتیجه، ریسک هک شدن اطلاعات مهم‌تری مثل رمزهای کارت اعتباری و... نیز در میان است.

انجمن حمایت از مصرف‌کنندگان اتحادیه اروپا وعده داده، بر واردات اسباب‌بازی‌های مجهز به وای‌فای نظارت جدی‌تری داشته و در صورت احتمال بالا بودن ریسک خطر، ورود این کالاها را به خاک کشورهای اتحادیه ممنوع اعلام کند. با این حال نمی‌توان مطمئن بود، کودکان اروپایی یا آمریکایی از خیر عروسک باربی‌های هدیه بابانوئل به سادگی بگذرند.

دردسرهای باتری محصولات اپل همچنان ادامه دارد

مک‌بوک‌ها هم شارژ تمام می‌کنند

فرصت‌امروز- مشکلات ناپایدار بودن شارژ باتری‌های محصولات اپل ادامه دارد و چند وقتی است که اتمام زودهنگام باتری به مک‌بوک‌ها هم سرایت کرده است. در زمان رونمایی از مک‌بوک ۲۰۱۶ اعلام شده بود که باتری این دستگاه ۱۰ ساعت شارژدهی مداوم دارد. این مقدار با توجه به اینکه اندازه باتری باعث باریک‌تر شدن آن می‌شود، کمتر از نسل قبل به نظر می‌رسد. حالا برخی کاربران از عدم دریافت میزان معقول شارژدهی باتری شکایت دارند. با توجه به شکایات مطرح‌شده در انجمن‌های پشتیبانی اپل و ردیت، بسیاری از کاربران نمی‌توانند حتی به ۱۰ ساعت شارژدهی اعلام‌شده نزدیک شوند و در برخی مدل‌های مک‌بوک پرو حتی رسیدن به شش ساعت عمر باتری به مشکلی بزرگ تبدیل شده است.

مک‌اواس مانند ویندوز ۱۰، میزان شارژ باقی‌مانده را براساس معیارهای ثابتی تخمین می‌زند و مهم نیست در شرایط فعلی دستگاه مشغول انجام چه کاری است و با این اوصاف قطعا میزان تخمین‌زده شده اشتباه است. علاوه بر این، پردازنده‌های امروزی حالت توان و انرژی دستگاه را نسبت به گذشته تغییر می‌دهند و همین مسئله باعث می‌شود میزان تخمین شارژ باقی‌مانده صحیح نباشد.

البته این نخستین ایراد مک‌بوک‌های جدید نیست و قبلا خبرهایی از اختلالات گرافیکی در این محصولات منتشر شده بود. اپل اخیرا اعلام کرده بود مشکل باتری آیفون 6S مختص گوشی‌هایی است که در سپتامبر و اکتبر ۲۰۱۵ تولید شده‌اند، اما حالا این شرکت اعلام کرده است آیفون‌هایی که خارج از این محدوده تولید شده‌اند نیز ممکن است دارای مشکلی مشابه باشند.

اپل وعده داده که در به‌روزرسانی جدید این نواقص را برطرف کند و کاربران می‌توانند با دریافت رایگان این بسته و نصب آن در آیفون یا مک‌بوک خود، مشکلات باتری و گرافیک‌رابرطرف‌کنند.

رقیب پوکمون‌گو و کلش رویال از راه می‌رسد

پیش‌بینی درآمد ۷۰ میلیون دلاری ماریو در ماه نخست

در حالی که تنها یک هفته تا عرضه رسمی بازی Super Mario Run در اپ استور اپل باقی مانده، تحلیلگران به ارائه پیش‌بینی‌ها و تخمین‌های خود در قبال فروش و میزان درآمدزایی Super Mario Run پرداخته‌اند.

به گزارش دیجیاتو، با در نظرگیری اینکه ۲۰ میلیون نفر در خبرنامه Super Mario Run عضو شده‌اند تا اعلان مربوط به انتشار بازی در اپ‌استور را دریافت کنند، مؤسسه آماری Sensor Tower درآمد ۷۰ میلیون دلاری طی ماه نخست عرضه را برای Super Mario Run پیش‌بینی کرد.

البته این رقم فاصله زیادی با درآمد ۱۴۳ میلیون دلاری پوکمون گو، یا درآمد ۱۰۷ میلیون دلاری کلش رویال دارد، اما باز هم بسیار تحسین‌برانگیز است.

Sensor Tower می‌گوید که سوپر ماریو ران، از منظر تعداد دانلود طی ماه نخست، «رکوردی تاریخی» از خود به جای خواهد گذاشت و احتمالا عملکردی به مراتب موفقیت‌آمیزتر از پوکمون گو داشته باشد؛ مسئله‌ای که علت آن را می‌توان در محبوبیت بی‌نظیر شخصیت ماریو و نیز تبلیغات گسترده اپل برای بازی جست‌وجو کرد.

Super Mario Run قرار است در دو نسخه به دست مشتریان برسد که یکی از آنها دمویی رایگان بوده و دیگری ۱۰ دلار قیمت دارد. ضمنا نینتندو گفته که در بازی، شاهد هیچ‌گونه میکروترنسکشن یا خرید درون برنامه‌ای نخواهیم بود که در دنیای موبایل گیمینگ امروزی، همچون تنفس هوایی تازه است. در نهایت مؤسسه مورد بحث می‌گوید که موفقیت Super Mario Run، در گرو کیفیت دموی رایگان آن است و این دمو می‌تواند یا موفقیت بازی را تضمین کند یا آن را با شکستی شرم‌آور مواجه سازد.

شات

شرکت کاسیو به تازگی از دوربین ورزشی جدیدی رونمایی کرده که قادر است در تاریکی عکس بگیرد.این دوربین از یک لنز ۱،۹ مگاپیکسلی بهره گرفته که این مقدار کیفیت برای دوربین‌های امروزی مضحک به نظر می‌رسد .هنوز از قیمت و زمان عرضه این محصول اطلاعاتی منتشر نشده است.

خبر

ضرب‌الاجل ۲هفته‌ای قطع سیم‌کارت‌های دارای نقص اطلاعات

سخنگوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات از تعیین مهلت نهایی به دارندگان سیم‌کارت‌های دارای نقص اطلاعات تا اول دی ماه خبر داد.

جهانگیر اسدی در گفت‌وگو با مهر با اشاره به مهلت تعیین شده برای تعیین تکلیف سیم‌کارت‌هایی که دارای پرونده ناقص در سامانه ثبت اطلاعات اپراتورهای موبایل هستند، گفت: طرح ساماندهی سیم‌کارت‌های موبایل از دو سال پیش آغاز شده است و هم‌اکنون با توجه به مهلت تعیین شده از سوی رگولاتوری برای اپراتورهای تلفن همراه، آخرین مرحله این طرح اجرا می‌شود.

وی با بیان اینکه در این مرحله اپراتورهای موبایل به مشترکان تا پایان آذرماه فرصت داده‌اند که نسبت به تکمیل اطلاعات پرونده‌شان اقدام کنند، افزود: هم‌اکنون حدود ۱۰میلیون سیم‌کارت با اطلاعات ناقص در شبکه‌های اپراتوری موبایل فعال هستند که باید تعیین تکلیف شوند.

اسدی اضافه کرد: در این مرحله پس از پیامکی که از سوی اپراتورها به مشترکان این سیم‌کارت‌ها داده می‌شود، در صورت عدم مراجعه، ارتباط آنها یک‌طرفه شده و پس از اعلام اخطار و عدم توجه به آن، ارتباط مشترک به صورت کامل قطع می‌شود.

وی مغایرت مشخصات سجلی، اطلاعات ناقص پرونده و نیز عدم تطبیق شماره‌شناسنامه و کدملی را از جمله اطلاعاتی عنوان کرد که در سامانه اپراتورهای تلفن همراه از سوی این مشترکان ناقص اعلام شده است.

سخنگوی رگولاتوری تأکید کرد: با توجه به اینکه اپراتورهای تلفن همراه با اعلام پیامک به این مشترکان، نسبت به تکمیل اطلاعات پرونده اخطار داده‌اند، آخرین مهلت تعیین شده برای مشترکان به منظور ثبت اطلاعات نهایی اول دی ماه اعلام شده است.

بلوتوث ۵ با سرعت ۲برابری و برد ۴ برابری از راه رسید

استاندارد جدید بلوتوث موسوم به Bluetooth 5 امروز معرفی شد؛ این قالب جدید، مصرف پایین‌تری دارد، سرعت اتصال بین تجهیزات را به دو برابر قالب قبلی افزایش می‌دهد و برد آن نسبت به نسخه قبلی به چهار برابر افزایش یافته است. به گزارش ایرنا از سی‌نت، در حال حاضر فناوری بلوتوث دو ایراد مهم دارد. اول اینکه سرعت انتقال اطلاعات با آن بسیار پایین است و دوم اینکه ارتباطی که با استفاده از این فناوری بین تجهیزات مختلف برقرار می‌شود، برد کوتاه دارد.

اما انتظار می‌رود استاندارد جدید این فناوری بتواند تا حد زیادی هر دو مشکل را برطرف کند. با وجود این، ممکن است مشاهده آثار مثبت استاندارد جدید در تجهیزات الکترونیکی، چند سال به طول انجامد. زیرا تولیدکنندگان تجهیزات سخت‌افزاری برای سازگاری با این استاندارد نیاز به زمان دارند.

مشخصات این استاندارد به‌گونه‌ای است که فرآیند نمایش آگهی‌های محلی را به‌فرض در استادیوم‌ها یا فروشگاه‌ها تسهیل می‌کند. همچنین مانع تداخل سیگنال بلوتوث با سیگنال‌های وای‌فای و LTE می‌شود.

هدف از ارائه این استاندارد جدید، بهبود کیفیت کلی ارتباطات با استفاده از فناوری بلوتوث و تبدیل آن به یک گزینه مناسب برای اتصال به اینترنت اشیا است.

یکی از ویژگی‌های قابل توجه این استاندارد جدید، امکان ایجاد یک شبکه نقطه‌ای است؛ در این نوع شبکه هریک از تجهیزات موجود در شبکه عملکرد یک هاب را در اختیار می‌گذارد و اطلاعات را به دستگاه مجاور منتقل می‌کند تا به دست کاربر اصلی برسد.

انتظار می‌رود در سال آینده حداقل بخشی از تجهیزات و دستگاه‌های الکترونیکی جدید با استفاده از قابلیت‌های Bluetooth 5 به بازار عرضه شوند.

اجرای برنامه‌های ویندوز رومیزی روی گوشی‌های هوشمند ممکن می‌شود

ابتکار عمل مایکروسافت در ممکن کردن اجرای برنامه‌های رایانه‌های مجهز به ویندوز ۱۰ روی گوشی‌های مجهز به پردازنده‌های ای‌آرام دسترسی به میلیون‌ها برنامه مشهور و پرطرفدار را ممکن خواهد کرد.

به گزارش فارس، مایکروسافت نخستین بار چهار سال قبل ویندوز آرتی را عرضه کرد که با گوشی‌های مجهز به پردازنده‌های ای‌آرام سازگاری داشت و به بازار آمدن تبلت‌های سرفیس آر تی نیز یک گام دیگر در همین جهت بود. اما این ویندوز که کارکردهای آن چندان شباهتی با ویندوز نداشت و نمی‌توانست برنامه‌های عادی ویندوز را اجرا کند، چندان مورد استقبال قرار نگرفت.

حالا مایکروسافت این مشکل را برطرف و ویندوز ۱۰ را به‌گونه‌ای اصلاح کرده که قادر به پشتیبانی از پردازنده‌های ای‌آرام باشد. با این تغییر شبیه‌سازی محیط اجرایی برنامه‌های سنتی ویندوز روی لپ‌تاپ‌ها، تبلت‌ها و گوشی‌های هوشمند ممکن شده و از این طریق میلیون‌ها برنامه تحت ویندوز که کاربران زیادی هم دارند از طریق گوشی‌ها قابل اجرا خواهند بود.

ویندوز ۱۰ به همین منظور با پردازنده Snapdragon 835 کوآلکوم سازگار شده و انتظار می‌رود به‌زودی شاهد عرضه لپ‌تاپ‌هایی در بازار باشیم که ضمن بهره‌مندی از تراشه‌های ARM بتوانند ویندوز ۱۰ را اجرا کنند.

باشگاه سرمایه‌گذاران ۷

رشد ۴,۷درصدی قهوه تا سال ۲۰۱۹

ترجمه: فهیمه خراسانی
www.statista.com

قهوه به‌عنوان یکی از نوشیدنی‌های مورد علاقه انسان، سال‌های زیادی است که کاربرد پیدا کرده است و می‌توان گفت امروزه در همه مناطق جهان استفاده می‌شود، این نوشیدنی محبوب در کنار نوشیدنی‌های گرم دیگری مانند چای و انواع هر یک از این دو نوشیدنی، بازار قابل توجهی را در سطح بین‌المللی رقم زده‌اند که در این گزارش به طور خاص وضعیت جهانی تجارت قهوه را بررسی خواهیم کرد. چشم‌انداز جهانی این تجارت تا سال ۲۰۱۹، روند تولید قهوه در سال‌های اخیر، مهم‌ترین بازارهای جهانی این تجارت و مواردی از این دست، اهم محتوای گزارش زیر را شامل می‌شوند.

چشم‌انداز بازار جهانی قهوه تا سال ۲۰۱۹

از آنجایی که قهوه به‌عنوان یک نوشیدنی روزانه توسط بسیاری از مردم جهان مصرف می‌شود، روند رشد این تجارت نیز در سال‌های آتی قابل توجه خواهد بود. وفور روزافزون کافی‌شاپ‌ها، دایر شدن مراکز فروش قهوه به‌صورت عمده، تغییر ذائقه مردم جهان نسبت به مصرف این نوشیدنی، قیمت تقریبا مناسب آن و... از جمله عوامل رشد بازار قهوه به شمار می‌روند که به‌خصوص در سال‌های اخیر این روند رشد کاملا در تحقیقات علمی اقتصادی مشهود است. محققان اقتصادی پیش‌بینی کرده‌اند که بازار جهانی این ماده مصرفی در فاصله سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۹ حدود ۴,۷درصد رشد داشته باشد. جالب است بدانید رشد قهوه در سال‌های اخیر نیز بسیار جالب توجه بوده و روند رشد رو به جلویی داشته است، به طوری که طبق آمار ارائه شده، در فاصله سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۴ میزان رشد سالانه قهوه ۹,۱درصد افزایش داشته است که این رقم نشان‌دهنده مصرف بالای این محصول و افزایش تقاضای جامعه جهانی نسبت به آن بوده است.

بازار جغرافیایی قهوه

بازار جهانی قهوه در سال‌های اخیر در انحصار کشورهای خاصی بوده است، انتظار می‌رود که در سال‌های آتی تغییرات قابل توجهی پیدا کرده و برخی دیگر از کشورهای جهان نیز وارد عرصه این بازار شوند. اگرچه مصرف قهوه در همه نقاط جهان معمول است، اما در این میان برخی از کشورها بیشترین میزان سهم را در بازار این تجارت از آن خود کرده‌اند، طبق نظر محققان اقتصادی، فرانسه، آلمان، ایتالیا، ژاپن و ایالات متحده آمریکا به‌عنوان بزرگ‌ترین بازارهای قهوه جهان به شمار می‌روند. همچنین این در حالی است که برخی از کشورهای جهان مانند کنیا، پاناما، سنگال، مراکش و بولیوی بالاترین میزان رشد را در بازار قهوه در طی سال‌های آتی خواهند داشت. جالب است بدانید پیش‌بینی می‌شود میزان رشد قهوه در کشورهای مذکور به قرار زیر باشد: کنیا ۲۱,۶درصد؛ سنگال ۱۸,۷درصد؛ پاناما ۱۸,۲درصد؛ مراکش ۱۴,۸درصد و بولیوی ۱۲,۷درصد. این افزایش رشد نشان‌دهنده رشد و پویایی قابل تاملی است که در سال‌های نه چندان دور، تجارت جهانی قهوه را در سطح جهان پرتحرک‌تر و پویاتر خواهد کرد.

سهم انواع مختلف قهوه در بازار جهانی این محصول

قهوه به صورت‌های مختلفی در بازار جهانی عرضه می‌شود و انواع متفاوتی مانند قهوه بو داده، قهوه بدون کافئین، کنسانتره قهوه، عصاره‌های قهوه و قهوه دارای اسانس را تشکیل می‌دهد. هر یک از انواع فوق نیز سهم مختلفی را در بازار جهانی این محصول از آن خود کرده‌اند. طبق آمار موجود، قهوه بوداده و بدون کافئین حدود ۴,۴ درصد از سهم بازار قهوه را به خود اختصاص داده است و این درحالی است که سهم قهوه‌های کنسانتره، عصاره قهوه و اسانس‌های قهوه در مجموع ۳۱,۳درصد برآورد شده است. همچنین ترکیبات مختلف قهوه نیز سهم متفاوتی از این بازار را به خود اختصاص داده‌اند، به‌عنوان مثال قهوه بوداده و بدون کافئین ۸,۴درصد و قهوه بوداده بدون کافئین ۳,۲درصد سهم را در این بازار از آن خود کرده‌اند.

میزان تولید جهانی قهوه در سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۶

از آنجایی که مصرف قهوه در سطح جهان روند روبه‌رشدی را در سال‌های اخیر طی کرده، تولید این محصول در سال‌های اخیر نیز روند رشد مناسبی را طی کرده است؛ به طوری که طبق گزارش دیگری که محققان اقتصادی از روند تولید قهوه در سال‌های اخیر ارائه داده‌اند، تولید قهوه در کیسه‌های ۶۰کیلوگرمی را در فاصله سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۶ به شرح زیر اعلام کرده‌اند:

در سال ۲۰۰۴ تعداد کیسه‌های ۶۰کیلوگرمی قهوه ۱۰۵,۵۳میلیون عدد بوده است و این تعداد تا سال ۲۰۱۶ به اندازه‌های زیر رسیده است: در سال ۲۰۰۵: ۱۱۶,۴۸میلیون؛ در سال ۲۰۰۶: ۱۱۱,۵۸میلیون؛ در سال ۲۰۰۷: ۱۲۸,۶میلیون؛ در سال ۲۰۰۸: ۱۱۹,۹۶میلیون؛ در سال ۲۰۰۹: ۱۲۹,۲۳میلیون؛ در سال ۲۰۱۰: ۱۲۳,۱۲میلیون؛ در سال ۲۰۱۱: ۱۳۳,۹۹میلیون؛ در سال ۲۰۱۲: ۱۳۶,۹۲میلیون؛ در سال ۲۰۱۳: ۱۴۷,۹۵میلیون؛ در سال ۲۰۱۴: ۱۴۶,۶۲میلیون؛ در سال ۲۰۱۵: ۱۴۱,۳۸میلیون و در سال ۲۰۱۶: ۱۴۳,۳۷میلیون کیسه ۶۰کیلوگرمی بوده است.

«فرصت امروز» بازار قهوه ایران را بررسی می‌کند

بوی خوش تجارت قهوه!

لیلا شیرزاد
leila.shirzad@gmail.com

تجارت قهوه بعد از نفت دومین تجارت بزرگ دنیا به حساب می‌آید. حتی در برخی کشورهای آمریکای لاتین وزارت قهوه وجود دارد. در تمام دنیا به این کالا به‌عنوان یک کالای استراتژیک نگاه می‌شود، در حالی‌که در ایران قهوه به‌عنوان یک کالا و نوشیدنی لوکس محسوب می‌شود. طبق نظر رئیس انجمن قهوه درصورتی که فرآوری قهوه در ایران رونق گیرد سودآوری آن به حدی زیاد است که ظرف کمتر از ۱۰ سال می‌تواند جایگزین صادرات نفت شود. در این بین اما آمارهای ضد و نقیضی نیز به گوش می‌رسد؛ گفته شده ایران بزرگ‌ترین کشور تولیدکننده قهوه در خاورمیانه است و به کشورهایی مثل آلمان، لهستان و... قهوه صادر می‌کند. در همین رابطه گفت‌وگویی را با فرهاد زعفری، عضو کمیسیون آموزشی اتحادیه آبمیوه‌فروشان و کافی‌شاپ‌داران و مدرس دانشگاه داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

قهوه‌های ایران مرغوبیت ندارد

زعفری با اشاره به اینکه در ایران هیچ گونه کارخانه تولید قهوه وجود ندارد، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: قهوه در مناطق استوایی مثل جامائیکا، جاوه، برزیل، کلمبیا، هند و... رشد می‌کند و به‌صورت بینز (لوبیاشکل و خام مانند) وارد ایران می‌شود. این قهوه‌ها پس از وارد شدن در داخل فرآوری و بسته‌بندی می‌شوند. به همین جهت ایران در زمینه تولید قهوه هیچ فعالیتی ندارد. وی در پاسخ به این سوال که گفته شده ایران بزرگ‌ترین تولیدکننده قهوه در خاورمیانه است و به ۱۱ کشور جهان قهوه صادر می‌کند، می‌گوید: در حال حاضر حدود هشت شرکت در ایران به‌صورت ابتدایی و کاملا سنتی به فرآوری قهوه مشغولند. تنها شرکت مولتی کافه به‌صورت محدود در زمینه صادرات شیر خشک و قهوه فوری، آن‌هم به کشورهای حوزه آسیای میانه مثل آذربایجان، تاجیکستان... و در حوزه خاورمیانه نیز به کشورهای سوریه، عراق، پاکستان و بنگلادش قهوه فعالیت می‌کند. اینطور نیست که ایران بتواند در چنین سطحی قهوه تولید و به کشورهای اروپایی صادر کند زیرا این توانایی به‌هیچ‌وجه در ایران وجود ندارد. این مدرس دانشگاه با اشاره به روند فرآوری قهوه در ایران می‌گوید: فرآوری قهوه در کارخانه‌های موادغذایی با یک سطح ابتدایی و سنتی انجام می‌شود، حتی بسته‌بندی آن‌هم به‌صورت غیرحرفه‌ای صورت می‌گیرد که روی آن نه برچسب و نه تاریخ انقضایی درج نمی‌شود. عضو کمیسیون آموزشی اتحادیه آبمیوه‌فروشان و کافی‌شاپ‌داران در رابطه با کیفیت قهوه‌های فرآوری شده در ایران می‌گوید: قهوه‌های موجود در کشور کیفیت مرغوبی ندارند که مردم بخواهند از آن استفاده کنند. سال‌های سال است که قهوه به‌صورت ادویه از کشورهای هند، جاوه و اندونزی وارد ایران می‌شود؛ اینکه گفته می‌شود قهوه‌های موجود در ایران برزیلی است صحت ندارد. واردات از برزیل به دلیل بعد مسافت امکانپذیر و به‌صرفه نیست.

تهرانی‌ها روزی ۲ تن قهوه مصرف می‌کنند

زعفری با بیان اینکه ۸۰ درصد بازار ایران را قهوه‌های فرآوری داخل تامین می‌کنند و تنها ۲۰ درصد در این حوزه واردات داریم، می‌گوید: آماری که تا پایان سال ۹۴ منتشر شده گویای این است که مصرف روزانه تهران در کافی‌شاپ‌ها، هتل‌ها و رستوران‌ها حدود دو تن است. شهرهای اصفهان و شیراز ماهانه یک تن و باقی شهرهای کشور نیز ماهانه یک تن مصرف قهوه دارند. عضو کمیسیون آموزشی اتحادیه آبمیوه‌فروشان و کافی‌شاپ‌داران در رابطه با قیمت قهوه‌های موجود در بازار می‌گوید: قهوه‌های فرآوری شده در ایران کیلویی بین ۲۵ تا ۷۵ هزار تومان به فروش می‌رسند. با توجه به اینکه قهوه‌های وارداتی به ایران کیلویی ۱۳۰ هزار تومان قیمت دارند به همین جهت شاید ماهانه یک تن در تمام کشور از قهوه‌های وارداتی استفاده کنیم. وی در رابطه با قهوه‌های موجود در بازار می‌گوید: قهوه‌ای که در کافی‌شاپ‌ها مصرف می‌شود قهوه ترک، اسپرسو و قهوه فوری است. وی ادامه می‌دهد: در حال حاضر نوشیدنی‌های جدیدی مثل تی‌لته یا همان چای‌ماسالا به بازار عرضه شده است. همچنین هات‌چاکلت نوشیدنی دیگری است که به منوی کافی‌شاپ‌ها اضافه شده است. زعفری با بیان این جملات می‌افزاید: قهوه‌های فرآوری شده در ایران در کارخانجات شکلات‌سازی و... هم استفاده می‌شوند.

فروش مجدد قهوه‌های تاریخ گذشته

این مدرس دانشگاه در رابطه با قیمت تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده در این صنعت می‌گوید: ماشین‌آلات فرآوری قهوه در ایران معمولا از کشورهای ترکیه، روسیه و مالزی وارد ایران می‌شود که از ۲۲میلیون تومان تا ۸۰ میلیون تومان قیمت دارد. البته قیمت دستگاه‌ها برای استفاده در کارخانه‌های بزرگ تا ۱۰۰ میلیون تومان هم می‌رسد. وی ادامه می‌دهد: البته فرآوری قهوه در کارگاه‌های کوچک، زیرزمینی و قاچاق محسوب می‌شود درحالی‌که این کار باید در کارخانه و زیرنظر متخصصان اتفاق بیفتد که متاسفانه در ایران اینطور نیست. گفتنی است برای فرآوری و بسته‌بندی قهوه، داشتن یک سوله ۵۰۰ متری برای انبار و دپو کردن محصولات ضروری است. وی در رابطه با آسیب‌های این حوزه می‌گوید: عدم شناخت قهوه، کیفیت قهوه‌های وارداتی و همچنین نداشتن متخصص در این حوزه از جمله آسیب‌های این حوزه محسوب می‌شود. زعفری ادامه می‌دهد: برندهای وارداتی که به‌صورت قاچاق وارد می‌شوند نیز مشکلاتی در بازار ایجاد کرده‌اند، به این صورت که با تمدید تاریخ انقضای این محصولات در بازار به فروش مجدد آنها اقدام می‌کنند. به‌عنوان مثال انواع قهوه‌های آمریکایی موجود در بازار تاریخ گذشته هستند که مغازه‌داران تاریخ آنها را عوض می‌کنند و دوباره می‌فروشند. ایران با آمریکا روابط تجاری ندارد که قهوه آن بخواهد از طریق مجاری قانونی وارد شود، به همین جهت این نوع قهوه‌ها قاچاق می‌شوند و نظارتی هم بر کیفیت و سلامت آنها وجود ندارد. وی با بیان این جملات می‌افزاید: در حال حاضر ۱۵ درصد قهوه‌های وارداتی موجود در بازار قاچاق است.

سرمایه اولیه

در تمام دنیا به قهوه به‌عنوان یک کالای استراتژیک نگاه می‌شود طوری که در برخی از کشورها به تاسیس وزارت قهوه مبادرت کرده‌اند. برای سرمایه‌گذاری در این حوزه مانند تمام حوزه‌های دیگر سطح فعالیت و نحوه سرمایه‌گذاری بسیار حائز اهمیت است. به طور مثال برای سرمایه‌گذاری در یک واحد ۵۰ هزار متری داشتن سرمایه ۳۰میلیون دلاری ضروری است. در این سطح سرمایه‌گذاری شما به ۲۰۰ نفر پرسنل نیاز خواهید داشت. با این حال هستند کسانی که در یک سطح کوچک و کارگاهی توانسته‌اند با ۸۰میلیون تومان سرمایه اولیه به کار مشغول شوند. البته باید در نظر داشت که روند تولید و تهیه قهوه فوری با قهوه غیرفوری بسیار متغیر است. مواد اولیه برای تهیه قهوه از کشورهایی مثل برزیل، جاوه، اندونزی و ویتنام به‌صورت دانه قهوه وارد ایران‌می شود. این دانه قهوه در ایران فرآوری (رست و آسیاب) شده و بسته‌بندی می‌شود.

مجوز و ریسک‌ها

قهوه فوری ایران قابلیت صادرات به سایر کشورهای جهان را دارد، اما با این حال وجود قاچاق گسترده در این حوزه یکی از آسیب‌های سرمایه‌گذاری این بخش محسوب می‌شود، طوری که ۱۵درصد قهوه‌های وارداتی کشور قاچاق می‌شود. نداشتن کیفیت قهوه‌های وارداتی، نبود متخصص در این حوزه و عدم شناخت قهوه باعث شده قهوه‌های مرغوبی در کشور وجود نداشته باشد. گفتنی است برای گرفتن مجوز در این بخش باید علاوه بر مراجعه به سازمان صنایع، به سازمان غذا و دارو و همچنین سازمان استاندارد رجوع کرد. تجارت قهوه بعد از نفت یکی از پرسودترین تجارت‌های دنیا محسوب می‌شود، همین امر می‌تواند انگیزه‌های سرمایه‌گذاری در این بخش را افزایش دهد. در راستای این صحبت باید یادآور شد علاوه بر هشت شرکت بزرگ تولیدکننده قهوه در ایران، بسیاری از شرکت‌ها نیز به‌صورت کارگاهی و در سطح کوچک به فرآوری و بسته‌بندی انواع قهوه مشغول هستند.

سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری در کالایی که لوکس محسوب می‌شود

توان پایین در صادرات یک کالای استراتژیک

صادرات قهوه ایران به اروپا

با وجود اینکه از گذشته‌های دور در ایران مصرف قهوه رایج بوده و واژه‌ای به نام قهوه‌خانه نیز از این امر نشأت گرفته اما مصرف قهوه در ایران یک درصد مصرف چای است، به‌طوری که مصرف سالانه چای ۱۲۰ هزار تن و مصرف قهوه ۱۲۰۰ تن در سال اعلام شده است. حسین بابایی، معاون بازاریابی و فروش شرکت مولتی‌کافه می‌گوید: سرانه مصرف قهوه در ایران بین ۱۲۰ تا ۱۳۰گرم است که امیدواریم این سرانه مصرف به دلیل مفید بودن این نوشیدنی افزایش یابد. «فرصت امروز» با این فعال بازار قهوه گفت‌وگویی داشته است که در ادامه می‌خوانید.

بزرگ‌ترین تولیدکننده قهوه فوری در خاورمیانه

بابایی با اشاره به اینکه قهوه به طور کلی به دو نوع فوری و غیرفوری تقسیم می‌شود، می‌گوید: قهوه‌های غیرفوری پروسه خاصی را برای تهیه می‌طلبد که برای تهیه آن باید از روش دم‌کردن یا ابزار استفاده کرد اما قهوه فوری، قهوه‌ای است که به راحتی در آب سرد و گرم قابل حل شدن است و نیاز به تجهیزات خاصی برای تهیه آن نیست. وی ادامه می‌دهد: مواد اولیه برای تهیه قهوه، دانه قهوه سبز است، که معمولا از کشورهایی مثل برزیل، اندونزی ویتنام وارد می‌شود؛ این گونه کشورها در مناطق استوایی و آب‌وهوای حاره‌ای قرار گرفته‌اند که مکان‌های مناسبی برای کشت قهوه محسوب می‌شوند. وی در رابطه با تجهیزات مورد استفاده در تولید قهوه می‌گوید: این تجهیزات معمولا وارداتی هستند و از کشورهایی مثل ایتالیا و آلمان وارد می‌شوند، البته ممکن است بخشی از این تجهیزات مثل دیگ‌بخار در داخل هم تهیه شوند اما بسیاری از این دستگاه‌ها صنعتی بوده و قابل تولید در ایران نیستند. این فعال بازار قهوه در رابطه با سرمایه مورد نیاز برای شروع سرمایه‌گذاری در این حوزه به «فرصت امروز» می‌گوید: برای راه‌اندازی یک واحد ۵۰ هزار متری داشتن یک سرمایه ۲۵ تا ۳۰ میلیون دلاری ضروری است. چنین واحدی حداقل بین

۲۰۰ تا ۲۲۰ کارمند نیاز دارد. البته ممکن است شخصی بخواهد در یک سطح کوچک و کارگاهی به تولید قهوه بپردازد که قطعا سرمایه کم‌تری هم نیاز دارد. گفتنی است روند تولید قهوه‌فوری با قهوه‌غیرفوری بسیار متفاوت است. زیرا در تولید قهوه غیرفوری تجهیزات خاصی نیاز نیست و تنها باید دانه قهوه را رست و آسیاب کرد؛ این روند تولید و تهیه قهوه فوری که بسیار پیچیده و خاص است و باید از تجهیزات و ماشین‌آلات پیشرفته و صنعتی برای تولید آن بهره برد. وی در رابطه با دریافت تسهیلات در این حوزه می‌گوید: دریافت تسهیلات یک شیوه مرسوم در روند واحدهای تولیدی محسوب می‌شود، حال برخی از تولیدکنندگان به گرفتن تسهیلات اقدام می‌کنند و برخی دیگر نیز بی‌نیاز از تسهیلات هستند.

بالا بودن میزان قاچاق در این حوزه

معاون بازاریابی و فروش شرکت مولتی‌کافه در رابطه با صادرات این شرکت می‌گوید: در حال حاضر این شرکت به ۱۵ کشور قهوه فوری صادر می‌کند. کشورهایی مثل آلمان، انگلیس، لهستان، روسیه، فرانسه، ترکیه، عراق، یونان، مکزیک، سنگال، فرانسه و کشورهای آسیای میانه مقصد صادراتی این شرکت بوده‌اند. بابایی در رابطه با میانگین صادرات شرکت مولتی‌کافه می‌گوید: با توجه به اینکه برخی سال‌ها صادرات ما بسیار بالا بوده اما برخی سال‌ها به دلیل وجود تحریم‌ها و افزایش تعرفه واردات، صادرات پایینی داشتیم، باید بگوییم میانگین صادرات سالانه این شرکت بین ۷۰۰ تا ۸۰۰ تن بوده است. وی در پاسخ به اینکه آیا ایران توانایی صادرات قهوه به چنین کشورهایی را دارد، می‌گوید: اظهارنامه صادراتی ما موجود است، کشوری مثل ارمنستان که یکی از بزرگ‌ترین کشورهای مصرف‌کننده قهوه است، قهوه‌غیرفوری را خود فرآوری می‌کند اما قهوه فوری مورد نیازش را از ما خریداری می‌کند. وی با اشاره به اینکه صادرات قهوه غیرفوری صرفه اقتصادی ندارد، می‌گوید: در یک سطح کارگاهی نیز می‌توان به تولید چنین قهوه‌هایی پرداخت؛ حتی شرکت‌هایی در ایران وجود دارند که به‌صورت زیرزمینی به تولید چنین قهوه‌هایی مشغول هستند. وی با بیان این جملات می‌افزاید: برخی از تولیدکنندگان قهوه فوری را از ما یا کشورهای خارجی خریداری می‌کنند و داخل آن را با شکر و کافی کیریم پر و بسته‌بندی کرده و به بازار عرضه می‌کنند. این در حالی است که مولتی‌کافه به‌عنوان یک برند صادرکننده قهوه فوری شناخته شده است و به همین جهت تنها در همین حوزه فعالیت می‌کند. بابایی در رابطه با آسیب‌های این حوزه می‌گوید: قاچاق در این حوزه بسیار بالاست و متاسفانه نظارتی روی این مسئله وجود ندارد. همچنین قهوه باید از رده کالاهای لوکس خارج شود تا مردم بتوانند به سمت مصرف این نوشیدنی مفید کشیده شوند. در برهه‌ای از زمان صادرات ما به اروپا بسیار بالا بوده است اما زمانی که تعرفه واردات ۹درصد شد صادرات به این کشورها کاهش یافت، امیدواریم که این مشکل نیز برطرف شود. وی ادامه می‌دهد: برای دریافت مجوز باید به سازمان صنایع، سازمان غذا و دارو و سازمان استاندارد مراجعه کرد.

حقوق و کسب و کار

طرق تحصیل مالکیت

احسان عظیمی
دکترای حقوق خصوصی

در مطلب پیش رو به بررسی طرق تحصیل مالکیت، انواع اسباب تملک و تحدید حدود املاک می‌پردازیم.

به موجب قانون مدنی، اسباب تملک عبارت است از هر واقعیت یا عمل حقوقی که هدف آن ایجاد یا انتقال مالکیت باشد. در ماده ۱۴۰ قانون مدنی آمده است تملک حاصل می‌شود:

۱- به احیای اراضی موات.
۲- به وسیله عقود و تعهدات.
۳- به وسیله اخذ به شفعه.
۴- به ارث.

در رابطه با مورد اول توضیحا اینکه املاک و اموال غیرمنقولی که مورد تملک قرار می‌گیرند بر دو نوع هستند:

۱- املاکی که مالک ندارند و به‌وسیله احیای موات تملک می‌شوند.

۲- املاکی که مالک دارند و به وسیله عقود و تعهدات، اخذ به شفعه و ارث انتقال می‌یابند.

در رابطه با اخذ به شفعه باید گفت که هرگاه مال غیرمنقول قابل تقسیمی مانند خانه یا زمین بین دو نفر مشترک باشد و یک نفر از شرکا سهم خودش را به شخص ثالثی بفروشد، شریک دیگر در فرض توانایی بالفعل یا بالقوه مالی، حق دارد به اندازه وجهی که شخص ثالث پرداخته به او بدهد و کل مال را تملک کند و شخص ثالث نقشی در اعمال این حق از سوی شریک ندارد.

از این رو در معامله مال غیرمنقول که دارای شریک است، باید توجه کرد که شریک حق اعمال اخذ به شفعه دارد.

در حال حاضر، در مورد بند اول براساس اصل ۴۵ قانون اساسی اراضی موات شهری ملک دولت است. و به موجب ماده شش قانون زمین شهری اسناد و مدارک مالکیت اشخاص در مورد املاک مذکور فاقد اعتبار می‌باشد. بنابراین احیای این گونه اراضی بوسیله اشخاص حقیقی یا حقوقی موجب تملک نمی‌شود.

تحدید حدود چیست؟

تحدید حدود املاک به معنی معین کردن اندازه و حدود اربعه زمین مورد ثبت است؛ چرا که حد به معنی کنار و کناره، ضلع، اندازه و حد فاصل میان دو چیز می‌باشد و تحدید نیز به معنی حد چیزی را معین کردن می‌باشد. برای تحدید حدود املاک، بعد از تقاضای ثبت ملک، تقاضاکنندگان ثبت و مجاورین برای روز تعیین حدود، به وسیله اعلان احضار می‌شوند.

این اعلان لااقل ۲۰ روز قبل از تحدید حدود، یک مرتبه در جراید منتشر می‌شود. اگر تقاضاکننده؛ خود یا نماینده‌اش، در موقع تحدید حدود، حاضر نباشد، ملک مورد تقاضا با حدود اظهارشده از طرف مجاورین تحدید خواهد شد.

هرگاه مجاورین نیز در موقع تحدید حاضر نشوند و به این جهت، حدود ملک تعیین نگردد، اعلان تحدید حدود نسبت به آن ملک تجدید می‌شود و اگر برای مرتبه دوم نیز تقاضاکننده و مجاورین هیچ یک حاضر نشوند و تحدید به عمل نیاید، حق الثبت ملک دو برابر می‌شود.

هر گاه حدود مجاورین از نظر عملیات ثبتی تثبیت و معین باشد، تحدید حدود بدون انتشار آگهی با تبعیت از حدود مجاورین به عمل خواهد آمد و در صورتی که یک یا چند حد ملک مورد تحدید از اموال عمومی مربوط به دولت و شهرداری یا حریم قانونی آنها باشد، تحدید حدود با حضور نمایندگان سازمان‌های ذی‌ربط به عمل خواهد آمد و عدم حضور نماینده مزبور مانع انجام تحدید حدود نخواهد شد.

مطابق ماده ۸۰ آئین‌نامه، در اراضی بیاض غیرمحصور که حد فاصل نداشته باشد، باید در اطراف زمین به عمق نیم‌گز (در مقیاس امروز حدود نیم متر) از طرف مالک پی حفر شود.

دریچه

آیا نرخ بهره واقعی کاهش پیدا کرده است؟

سیامک قاسمی

وقتی اقتصاد در شرایط تعادل قرار داشته باشد کاهش نرخ تورم منجر به کاهش نرخ بهره شده و به همین دلیل است که توصیه می‌شود با کاهش نرخ تورم، نرخ‌های سپرده بانکی نیز باید کاهش پیدا کند تا تفاوت نرخ سپرده بانکی یا همان نرخ بهره اسمی با نرخ تورم که می‌شود نرخ بهره واقعی، تقریبا میزان ثابتی باشد.

در اقتصاد ایران نیز وقتی تورم از عددی نزدیک به ۴۰درصد در سال ۹۲ به عددی نزدیک به ۱۰درصد رسید، اما نرخ سود سپرده بانکی یک‌ساله یا همان نرخ بهره اسمی همچنان نزدیک به ۲۰درصد بود، نرخ بهره واقعی در ایران به عدد ۱۰درصد رسیده بود که بسیار بیشتر از استانداردهای معمول بود. در همین راستا بانک مرکزی ایران از دی‌ماه سال ۹۴ در دو مرتبه نرخ سپرده‌های بانکی را از ۲۰ به ۱۵درصد کاهش داد تا این امر منجر به خروج بخشی از نقدینگی از قالب سپرده‌های مدت‌دار شده و چرخ اقتصاد به حرکت بیفتد، اما آمارها نشان می‌دهد شرایط به تازگی به‌گونه‌ای دیگر رقم خورده است!

نکته مبهم در شرایط فعلی سیاست‌های پولی کشور آن است که به‌رغم ادامه روند کاهشی نرخ تورم در اقتصاد ایران و رسیدن آن به عدد نزدیک ۹درصد، قیمت واقعی پول در اقتصاد ایران از این کاهش تبعیت نکرده و به جای حرکت همسو نرخ تورم و نرخ بهره در اقتصاد ایران این دو متغیر به‌صورت واگرا به حرکت درآمده‌اند. اما نکته مهم آن است که اگر بپذیریم که ارزش واقعی پول در شرایط فعلی بیشتر از نرخ سپرده رسمی - ۱۵درصد - است، در آن شرایط است که می‌توان فهمید که هرگونه نوسان مستمر در دیگر بازارها مانند نوسانات اخیر بازار ارز چه خطر بالقوه‌ای برای سیال شدن نقدینگی به سمت دیگر بازارها برای کسب سود واقعی و آغاز موج تازه‌ای از سفته‌بازی است.

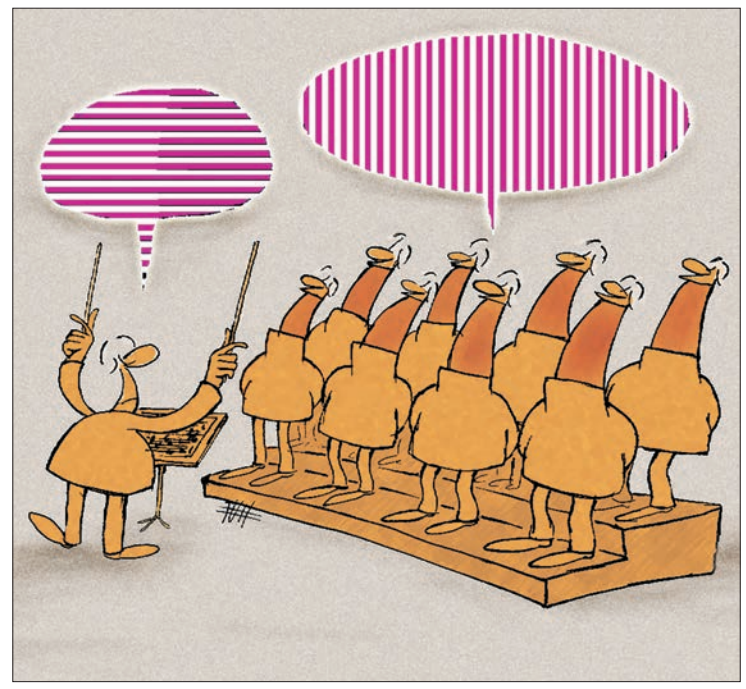
منبع: سایت موسسه بامداد

گفت‌وگو با دن کوهن، پژوهشگر و مشاور سازمانی

هم‌تراز کردن تلاش‌های مدیریت دانش با انتظارات سازمانی

ترجمه: رویا پاک‌سرشت

دن کوهن، نویسنده، پژوهشگر و مشاور سازمانی است. وی در حوزه‌های مدیریت دانش و فرآیندهای بهبود سطح مدیریت در سازمان، فعالیت‌های متعددی داشته که از میان این فعالیت‌ها می‌توان به مواردی چون همکاری با بنیاد برنامه‌ریزی برای کسب‌وکار، فعالیت‌های پژوهشی در دانشگاه‌های کالیفرنیا و هاروارد اشاره کرد. وی همچنین با همکاری پژوهشگرانی چون لورنس پروساک و رابرت پوتنام مقالاتی در خصوص دانش و سرمایه‌های اجتماعی در سازمان منتشر کرده است. وی هم‌اکنون سردبیر مجله NASA's ASK و دانشیار پژوهشی کالج دانش بابسون است.



از دیدگاه شما، مهم‌ترین مسائل مربوط به مدیریت دانش امروزی، چه مسائلی هستند؟

یکی از ضروری‌ترین و البته مهم‌ترین مسائل در خصوص مدیریت دانش، دست یافتن به راه‌هایی برای هم‌تراز کردن تلاش‌های مدیریت دانش با اهداف خاص کسب‌وکار است. درواقع این اهداف باید مشخص و روشن باشند تا انتظارات سازمان نیز در خصوص مدیریت دانش تحقق یابد. معتقدم تشکیل این محور (که در اغلب سازمان‌ها شکل می‌گیرد) بسیار ضروری است چرا که کمک می‌کند دستاوردهای دانش سازمانی مشخص شود و شیوه‌های دستیابی به آن روشن‌تر باشد.

همچنین تصور می‌کنم، یکی از مسائل مهم دیگر در خصوص مدیریت دانش که دستیابی به آن کمی دشوارتر است، ایجاد تعامل بین کارگران و دانش است. این تعامل کمک می‌کند تا کارگران در طراحی شیوه‌ها و فناوری و به اشتراک گذاشتن آنها قوی‌تر عمل کنند. به عبارت دیگر ایجاد حس مشارکت‌پذیری در سازمان از شیوه‌ها و فناوری‌ها مهم‌تر است، چراکه این کارگران و منابع انسانی دانش هستند که شما را از آنچه دقیقا نیاز دارید مطمئن می‌کنند.

مسئله مهم دیگر که از ابتدا کلیدی است، چگونگی ایجاد هماهنگی بین طیف گسترده‌ای از اعمال است که مدیریت دانش موفق را رقم می‌زنند. ما باید نسبت به شیوه، فناوری، فضای کاری، ساختارها و رفتار سازمانی، نگاهی پیوسته و مرتبط با یکدیگر داشته باشیم زیرا هیچ یک از این بخش‌ها به طور انفرادی موثر نیستند.

برخی کارشناسان حوزه مدیریت دانش، مثل دکتر یوگیش مالهوترا معتقدند راه‌حل‌های مبتنی بر فناوری به مثابه گلوله‌هایی نقره‌ای هستند که روابط چهره به چهره را هدف گرفته و از بین برده‌اند، این موضوع به‌ویژه در ایالات‌متحده بسیار رایج است. نظر شما در این خصوص چیست؟ آیا این موضوع اسفناک است؟

من به طور ۱۰۰ درصد با اسفناک بودن این موضوع موافقم. اخیرا طی مصاحبه‌هایی که انجام دادم به پژوهش درخصوص دستاوردهای مدیریت دانش در طول بیش از یک دهه و درک حوزه‌های موفقیت آن پرداختم. جالب اینجا بود که تقریبا تمامی تلاش‌هایی که در راستای یافتن راه‌حل‌های مبتنی بر دانش (بدون درک مسیر دستیابی به هدف) انجام شده بودند، با شکست مواجه شده‌اند. یکی از مصاحبه‌شونده‌ها جمله‌ای جالب توجه گفت: «بسیاری از پروژه‌های مدیریت دانش مثل سنگ‌هایی سخت هستند که تصور می‌شود با کمک ابزارهای فناوری دستخوش تغییر خواهند شد.» به بیانی واضح‌تر این اظهار نظر را می‌توان چنین تعبیر کرد: اگر چه فناوری و ابزارهای مبتنی بر فناوری قادر به افزایش توان اطلاعاتی و به اشتراک گذاشتن سریع‌تر ایده‌ها هستند اما نمی‌توان به تنهایی از این ابزارها توقع تحول داشت.

اغلب سیستم‌های مبتنی بر مدیریت دانش که در طول دوران فعالیت خود مشاهده کرده‌ام بر چند وجه اساسی در رفتار و روش‌های خود متمرکز بوده‌اند؛ این سیستم‌ها با به اشتراک‌گذاری دانش به حمایت و پشتیبانی از دانش سازمانی می‌پردازند، جلسات حضوری و چهره به چهره برگزار و پاداش این رفتار خود را به واسطه حس اعتمادسازی و ترویج روحیه همکاری در سازمان دریافت می‌کنند. نکته تاسف‌آور اینجاست که با وجود آنکه روش‌های متکی بر فناوری (به شکل صرف و افراطی) همواره به شکست منتهی می‌شوند، اما باز هم سازمان‌ها در دام فناوری می‌افتند. پرسشی که اغلب اوقات از من پرسیده می‌شود، در خصوص چرایی این اتفاق است، به نظر می‌رسد بسیاری از مدیران راحت‌تر هستند که به جای سرمایه‌گذاری در امور ملموس و به ظاهر ساده، در سیستم‌های فناورانه که شرح و توضیح‌شان دشوارتر به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاری کنند. (شاید متصورند این پیچیدگی با افزایش قدرت همراه خواهد شد.)

این تصور غلط درخصوص ایده‌هایی برای حل مشکلات سبب می‌شود، اغلب مشکلات کوچک تبدیل به مشکلاتی بزرگ‌تر شوند، این وضعیت درست مثل این است که فردی گرسنه و مسکین که نیاز به پول و غذا دارد، اقدام به خرید کتابی پرزرق و برق کند که در تیترخود به مردم وعده داده با مطالعه و دنبال کردن قوانین آن ثروتمند و محبوب می‌شوند.

شما اخیرا اعلام کرده‌اید در سازمان‌هایی که با اهداف غیرمالی فعالیت می‌کنند، اشتراک دانش با سهولت بیشتری در بین کارکنان صورت می‌پذیرد تا در سازمان‌هایی که فعالیت‌هایی مادی محور دارند، چرا این‌گونه است؟

نخست اجازه بدهید به یک نکته اشاره کنم که تعداد بسیار کمی از سازمان‌ها شامل اظهارنظر من می‌شوند؛ سازمان‌هایی با اهداف بشردوستانه یا خیریه که فعالیت‌هایی عام‌المنفعه را دنبال می‌کنند، یا سازمان‌هایی را که ماموریت‌های مهم و ارزشمند علمی انجام می‌دهند می‌توان در دسته‌بندی مورد نظر من جای داد. در سازمان‌های مختلف، وجود حس حسادت، رقابت‌های مخرب و بی‌اعتمادی باعث می‌شود مدیریت دانش عملا کارایی خود را از دست بدهد، بنابراین عدم وابستگی‌های مادی، چنین احساساتی را نیز از بین برده و در نتیجه مدیریت دانش موفق‌تر اعمال می‌شود.

> **مورد مهم در خصوص پروژه‌های مدیریت دانش شفاف‌سازی است. به عبارت دیگر گاهی بیش از اصرار بر حضور در یک سازمان باید بر مواردی که در راستای اجرای مدیریت دانش به سود شرکت خواهد بود صحبت کرد. روشن شدن اهداف مدیریت دانش و مسیر تحقق آنها، گاهی راهگشاتر از اصرار و تاکید بر اهمیت دانش عمل می‌کند**

اما در نگاهی کلی‌تر، پاسخ در خصوص مخرب بودن توجه بیش از حد به مادیات، بله است. برای مثال هنگامی که افراد یک سازمان به یک باور، ارزش مشترک و فرهنگ متحد برسند، بیش از هر زمان دیگر بر اصول مدیریت دانش متمرکز شده و اهداف سازمانی را اجرا خواهند کرد. شرکت‌کنندگان در پروژه ۱۰ ساله استارداست که به سازمان ناسا متعلق است، نمونه‌ای مناسب از چنین باور مشترک و اتحادی هستند. این پروژه که با محوریت چگونگی انتقال ستاره‌های دنباله‌دار به زمین انجام شد، بیش از هر چیز با کنار گذاشتن اختلافات شخصی، تعامل افراد و اشتراک‌گذاری بدون چشمداشت اطلاعات تک‌تک کارکنان پروژه به ثمر رسید.

نمونه‌های ملموس‌تر چنین مسئله‌ای را می‌توان در پروژه‌های نظامی و ارتشی مشاهده کرد؛ جایی که گاه بحث بر سر زندگی و مرگ است و یادگیری از طریق انتقال مهارت‌ها و دانش و ترویج فرهنگ اشتراک‌گذاری اطلاعات در شرایط جنگی اهمیتی دوچندان می‌یابد.

ایجاد حس مشترک در انجام ماموریت‌های مختلف، یک استحکام‌دهنده مهم سرمایه اجتماعی محسوب می‌شود. برای بسیاری از افراد صرفه‌جویی در مادیات اهمیتی بسزا دارد، اما اگرچه صرفه‌جویی مادی مهم است، نکته مهم‌تر، ساخت یک فرهنگ اشتراک‌گذاری دانش و اطلاعات و در نتیجه موفقیت اهداف مدیریت دانش در درازمدت است.

اگر با افرادی مواجه شوید که با افتخار از روند فعالیت‌های خود و آنچه می‌دانند یاد می‌کنند (نیازی به راهنمایی شغلی حس نمی‌کنند) چگونه آنها را تشویق به سرمایه‌گذاری روی فرآیندهایی می‌کنید که می‌تواند در شغل آنها تحولاتی ایجاد کند؟

معمولا دو موضوع را تذکر می‌دهم، حتی برای معتبرترین و موفق‌ترین شرکت‌ها نیز افزایش سودآوری یکی از اهداف اصلی مدیران و سهامداران محسوب می‌شود. برای مثال بسیاری از شرکت‌های دارویی معتبر، سوددهی بالایی دارند، اما آیا نمی‌توان با تکیه بر سیستم مدیریت دانش و افزایش سطح چرخش اطلاعات، روی کشف داروهای جدید یا روش‌های درمانی موثرتر سرمایه‌گذاری کرد؟ شرکت معتبر یونایتد پارسل سرویس با توجه به درآمد بالای خود دستمزدهای قابل توجهی به کارکنان اعطا می‌کند، اما نکته مهم این است که کارکنان این سازمان تنها تا حدی در امور مختلف مشارکت و فعالیت دارند که احساس رسالت و وظیفه داشته باشند. درواقع اهمیت روحیه مشارکت در سازمان در این مثال روشن‌تر است. نکته دوم نیاز ذاتی شرکت‌های مختلف در خصوص سیستم‌های مدیریت دانش و اتخاذ روش‌هایی برای کمک مستقیم به کارکنان است. توجه به این مسئله اهمیت زیادی دارد که تغییرات فردی می‌تواند به تغییرات گروهی، تیمی و در نهایت تحولات کلی در سازمان منجر شود.

یک موضوع که اخیرا باعث نگرانی عده‌ای شده، این است که سازمان‌ها شیوه‌ای ابداع کرده‌اند تا از دانش موجود برای تحقق اهداف جدید استفاده کنند. همچنین برخی مقالات که در مجلات معتبری چون Emerald's journal منتشر شده، چنین استنباط می‌کنند که در بعضی جوامع علمی ومهندسی درک درستی در خصوص این موضوع وجود ندارد که آیا افراد به دنبال «خوب بودن» هستند یا «خلق نوآوری و ابداع‌های بهتر» شما در این خصوص چه فکر می‌کنید؟

به طور ویژه، مهندسان همواره به دنبال اکتشافات و باورهایی اختصاصی برای خود هستند. آنها همیشه بر این اعتقادند که برای مشکلات راه‌حل‌هایی متفاوت با راه‌حل‌های گذشته وجود خواهد داشت این، اساس تفکر ابداعی است. و البته که حق با آنهاست. همیشه راهی برای بهبود اوضاع پیدا می‌شود. اما وضعیت در سازمان‌ها کمی پیچیده است. سازمان‌ها به طور دائمی نیاز دارند یک تعادل مناسب بین کیفیت از یک سو و سرعت و هزینه‌ها از سوی دیگر ایجاد کنند. با توجه به اینکه ایجاد تعادل بین این موارد، اغلب بر عهده مدیران پروژه قرار می‌گیرد، بدیهی است که آنان گاهی بر استفاده از راه‌حل‌های موجود اصرار بورزند.

من فکر می‌کنم یک راه‌حل مناسب برای جلوگیری از اختلاف بین جوامع مختلف سازمان، تشکیل یک اتحاد از دانشمندان، مدیران و مهندسان سازمان برای رسیدگی به امور است. بر این اساس این تصمیم به‌صورت انفرادی گرفته نمی‌شود که آیا روش‌های موجود کافی هستند یا نیاز به خلق شیوه‌هایی نوین وجود دارد. اگرچه همواره باید به این مسئله دقت داشت که نوآوری با استفاده مجدد و بازیابی تفاوت‌هایی بنیادین دارد. در عین حال می‌توان با ترکیب ایده‌های جدید و ایده‌های قدیمی، راه و روشی بسیار خلاقانه پدید آورد.

یکی از انتقادهای پرتکرار در خصوص مدیریت دانش، دشوار بودن اثبات سطح پایین عملکرد سازمان به هیات‌مدیره و در نتیجه سخت بودن مرحله راضی کردن آنها برای سرمایه‌گذاری در ارتقای دانش است. آیا شما راه‌حلی برای این معضل دارید؟

در خصوص این مشکل بارها و بارها صحبت شده اما متاسفانه یک راه‌حل قابل تعمیم و جامع در این خصوص وجود ندارد. اما می‌توانم با توجه به تجربیات اخیر خود به برخی موارد راهگشا اشاره کنم؛ به طور کلی موفق‌ترین برنامه‌های دانش در سازمان‌هایی اجرایی می‌شوند که توسط مدیران ارشد حمایت شوند و مدیران به دنبال حساب و کتاب بازگشت سرمایه درخصوص هزینه‌های طرح‌های مدیریت دانش نباشند. درواقع شرکت‌های موفق به این باور رسیده‌اند، که ارزش مدیریت دانش را با مادیات نمی‌توان سنجید و هر نوع سرمایه‌گذاری در حوزه مدیریت دانش ارزشی به مراتب بالاتر از مبالغ مادی دارد.

مورد مهم در خصوص پروژه‌های مدیریت دانش شفاف‌سازی است. به عبارت دیگر گاهی بیش از اصرار بر حضور در یک سازمان باید بر مواردی که در راستای اجرای مدیریت دانش به سود شرکت خواهد بود صحبت کرد. روشن شدن اهداف مدیریت دانش و مسیر تحقق آنها، گاهی راهگشاتر از اصرار و تاکید بر اهمیت دانش عمل می‌کند.

و اما سوال پایانی، آیا شما تصور می‌کنید، آنطور که گفته می‌شود ۱۵ سال زمان لازم است تا به واسطه میزگردها، مباحثات و گردهمایی‌ها، ارزش واقعی مدیریت دانش درک شود؟

امیدوارم چنین چیزی درست نباشد و امیدوارم ارزش حقیقی مدیریت دانش خیلی پیشتر از اینها مشخص شود. اما در یک مورد شک دارم، شاید تا سال‌های آتی کلمه مورد بحث براساس مفهوم مدیریت دانش نباشد، شاید بحث بر سر کلماتی چون یادگیری، استعداد، نوآوری، همکاری و تعاون باشد. در این مورد کاملا مطمئنم که مفاهیم مدیریت دانش در طول زمان مهم خواهند ماند.

مدیریت منابع انسانی

گذری بر تاریخچه مدیریت منابع انسانی

رامبد باران‌دوست
عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی شهرری

مدیریت منابع انسانی مانند سایر رشته‌های علمی سیری تاریخی را تاکنون سپری کرده است که مرور این تاریخچه نه تنها گذری بر گذشته این علم است، می‌تواند نشان دهد که بعضا سازمان‌ها و شرکت‌های کنونی چقدر با دانش روز دنیا فاصله دارند.

۱- برده‌داری

نخستین رویکردی که می‌توان در مورد کارکنان در نظر گرفت، در دوره برده‌داری وجود داشته است. در دوره‌ای که برده‌داری رواج داشت، نیروهای انسانی به سه بخش در جامعه تقسیم می‌شدند:

- کسانی که برای خود کار می‌کردند و محصول خود را در بازار عرضه می‌کردند.
- برده‌داران
- برده‌ها

گروه اول نیروی انسانی خود را از طریق همسر و فرزندان تامین می‌کردند، بنابراین شاهدیم تکثر فرزندان بسیار در بین آنها ارزشمند بود و ترجیح می‌دادند که فرزندانشان مذکر باشند تا بتوانند از ایشان به‌عنوان نیرویی مفید در کارهای یدی مانند امور کشاورزی، باغداری، دامپروری، صیادی و اموری از این دست به خوبی استفاده کنند.

گروه دوم یعنی برده‌داران متناسب با اصول اخلاقی که به آن معتقد بودند، با برده‌های خود رفتار می‌کردند. اما به طور کلی برده‌ها کسانی بودند که هیچ نوع ساعت کار، شرح وظایف، شرایط کار و قاعده منظمی در کارکردشان وجود نداشت و کلا تابع نظر مالک بودند. مالکین هم هر نوع کاری و در هر ساعتی را به آنها ارجاع می‌دادند. گاهی اوقات این کارها خارج از دامنه اخلاق و انسانیت بود و گاه نیز بدون توجه به ساعت روز و شب یا نیاز به زمان استراحت، کار ارجاع می‌شد. مالک تصمیم می‌گرفت چه زمانی و به چه ترتیبی در مورد تشویق و تنبیه اقدام کند. وجود اسکلت‌های باقی مانده در پی و دیواره ساختمان‌های باستانی دنیا نشان می‌دهد که برده‌هایی که در حال ساخت آن سازه بودند چنان بی‌ارزش به حساب می‌آمدند که یا در هنگام ساخت آن بنا فوت شده بودند و در همان جا در میان «جرز دیوار» دفن می‌شدند؛ چرا که ارزشی برای انجام مراسم تشییع و خاک‌سپاری نداشتند یا برده‌هایی بودند که «نافرمانی» کرده و مجازات ایشان زنده‌به‌گور شدن در میان دیوار بود.

برده همین قدر که غذایی برای خوردن و حیات اولیه می‌داشت از نظر مالک کفایت می‌کرد و مالکین هیچ‌گونه توجهی به ساعت، شرایط کار، مزایا و پاداش، آموزش و... نداشتند.

به همین دلیل است که اسناد به جا مانده از تاریخ ایران بسیار با ارزش هستند. چراکه چندصد سال قبل از کشورهای پیشرفته کنونی، نشان از آن دارد که برای کارگران شاغل، ساعت کار، شرایط کار، حقوق و مزایا، قواعد استفاده از کار زنان و شرایط کار زنان باردار و کودکان تعریف شده بود. تعریفی که صدها سال بعد و از طریق نهضت‌های کارگری در کشورهای پیشرفته به دست آمد.

مستندات فراوانی در زمینه دوره برده‌داری وجود دارد که مبتنی بر آنها داستان‌ها و فیلم‌های فراوانی به رشته تحریر درآمده یا ساخته شده است، از آن میان پیشنهاد می‌شود فیلم «۱۲ سال بردگی» که در سال‌های اخیر ساخته و برنده جایزه اسکار نیز شده را مشاهده کنید تا برخی از رفتارهایی که با برده‌ها رواج داشت را دریابید. براساس گزارش‌های موجود، برده‌داری به شیوه‌های مدرن در بعضی از کشورها و سازمان‌ها در حال استفاده و رواج مجدد اما غیرقانونی است.

۲- ارباب - رعیت

دوره ارباب - رعیت، دوره‌ای است که تفاوت‌هایی نسبی با برده‌داری دارد. رعیت، گاه خود، مالک زمین یا خانه‌ای بوده و گاه در مکانی که ارباب مشخص می‌ساخت زندگی می‌کرد. اگرچه رفتار ارباب - رعیت گاه به‌صورت برده‌داری هم سوق می‌یافت و فاقد حد و مرزهای اجرایی و اخلاقی هم می‌شد، اما می‌توان شواهدی را یافت که در این مقطع، شرایطی عمومی برای افراد شاغل وجود داشته است. شرایطی مشابه ساعت کار، شرح وظایف و غیره.

از نکات جالب دوره ارباب - رعیت می‌توان به تاثیر سلسله مراتب در معماری اشاره کرد. به این معنا که می‌توان ساختمان‌هایی را دید که نشان‌دهنده ویژگی‌های ساکن آن در سلسله مراتب زیردستان ارباب است. به طور مثال اگر رعیت در منزل ارباب زندگی می‌کرد، با توجه به اینکه در سلسله مراتب زیردستان ارباب چقدر جایگاه پایین یا بالایی داشته است، خصوصیات محل زندگی نیز تغییر می‌کرد.

اگر پایین‌دست بود به‌صورت گروهی و در یک اتاق عمومی که گاه با محل نگهداری حیوانات مشترک می‌شد زندگی می‌کردند. این محل معمولا فاقد پنجره و حتی فاقد سیستم‌های گرمایش و سرمایش برای تابستان و زمستان بود. اگر وی بالادست‌تر می‌بود، می‌توانست از اتاق یا منزلی مستقل استفاده کند که تعداد درب و پنجره‌ها و ابعاد آن نیز بیشتر می‌شد. پیشنهاد می‌شود برای درک این معنا به موزهٔ میراث روستایی گیلان و هتل- خانه تاریخی عامری‌ها سری بزنید.

قابل توجه اینکه در بعضی از سازمان‌های امروزی، همچنان اندازه امکانات سازمانی با جایگاه فرد در سلسله مراتب رابطه دارد. به نحوی که تعداد کشوهای میز، تعداد صندلی‌های لازم برای نشستن کنار دست شاغل، وجود یا عدم وجود میز جلسه و... برای کارشناس، سرپرست و مدیر متفاوت بوده و ممکن است در سازمان، استاندارد و دستورالعمل خاص خود را داشته باشد.

آخر فرصت امروز
شماره ۶۶۹ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

کارگروپ فرصت ویژه

نه طنز

فکر پوستت باش

این یک نامه از سر گشاد آن است که خطاب به آن رئیس دولت رو به اتمام نگاشته شده و در اختیار کارگروپ فرصت ویژه قرار گرفته است. ناگفته پیداست که ما خودمان نسبت به بسیاری از مواضع آن، زاویه داریم ولی دبیر کارگروپ زمستان می‌رود و روسیاهی به زغال می‌ماند، مسئولیت مفاد آن را پذیرفته است:

«ای اویی که نه از ابتدا با ما بودی و نه دست‌کم در میانه راه، با ما بودنت را در آخر راه نشان بده و ثابت کن. این دوشنبه بیا و سرنوشت خویش را مقادیری دستکاری فرما. ما امید به آن داریم که سرت به کاج بلند چراغانی شده داخل عمارت سفیدت بخورد و با دست راست بخوری روی سنگ مرمر کف آن، چنانکه هر پنج انگشتت طوری بشکند که نه دوشنبه و نه هیچ روز دیگری نتوانی آن جریده نامیمون کنگره را در باب تحریم‌های ما امضا کنی. البته به میزان لازم حواس‌مان هست که وقتی ما می‌گوییم روز، مساوی است با شب شما، لذا باید در اعماق ذهن‌مان بر شب خودمان تمرکز کنیم تا بشود روز شما.

سیاه خواهد شد آن روزی که دست‌تان قلم شود و پای آن کاغذ را زبان ما لال... حتی بر زبان آوردنش نیز شگون ندارد. لذا واگذارت می‌کنیم به وجدان شیر باراکی‌ات تا به خاطر دل کری هم که شده، کور شوی و چشمت به آن تحریمنامه نیفتد. نه اینکه ما اهل ناله و نفرین باشیم. ما یکسره در اندیشه پرواز کبوتر صلح بر فراز جهان پر آشوب کنونی‌ایم. حالا اگر دستت هم نشکند و چشمت هم کور نشود، شاید حتی با کمی اختلال حواس نمایی و خودت را به آن راه زدن بتوانی از زیر بار این امضا در بروی.

به‌هرحال اینها تمایلات و انتظارات ما بود. مراقب باش در دام تمایلات دیگران نیفتی. تو خودت هشت سال زمام امور دستت بوده و می‌دانی که بشریت با چه مسائل دشواری روبه‌روست. ما خودمان برای خودمان آنقدر داریم که دیگر فرصت نکنیم هی برای تو نیز نامه بنویسیم و بیدارت کنیم. الان آنچنان درگیر کوچک‌نمایی حقوق‌های نجومی چند ده میلیونی هستیم که فرصتی برای اختلاس‌های چند ده هزار میلیاردی پیدا نمی‌کنیم. پس خودت کارها را راست و ریست فرما. دیگر وقتش رسیده یک اقدام خاص در عمرت از تو سر بزند. از منظر روانشناسی تربیتی هم داشتن یک پایان خوش برایت بهتر از یک خوشی بی‌پایان است که البته در نیل به آن زمینه نیز می‌توانیم برایت رهنمودهایی ارسال کنیم، به شرطی که برادری‌ات را همانا ثابت کنی. نگاهت به امضای درون باشد، ما که هیچ‌گاه نگاه نژادپرستانه نداشته‌ایم و نداریم ولی امضای بیرون تو را روسیاه‌تر از اینی که هستی خواهد کرد. فکر هیچی نیستی، فکر پوستت باش. خرابش نکن.»

من بنده

دور دنیا

استارتاپ‌ها در مواجهه با آلودگی دست به‌کار شدند

ترجمه: شکیبا شاملو رضایی
منبع: figaro

بیش از ۵.۵ میلیون مرگ و میر زودرس در سراسر جهان تنها به خاطر آلودگی هوا در سال ۲۰۱۳! این تلفات به گفته بانک جهانی، هزینه عظیم اقتصادی دربرداشته‌است. آمار و ارقام بسیار قابل توجه و سرسام‌آور است. قرار گرفتن در معرض آلودگی هوای محیط وهوای داخلی در سال ۲۰۱۳ طبق نخستین برآوردهای منتشر شده بانک جهانی حدود ۵۱۱۰ میلیارد دلار در اقتصاد جهان هزینه داشته است. همچنین برآوردها مرگ و میر زودرس مرتبط به آلودگی هوا را نیز نشان می‌دهند.

آلودگی، چهارمین عامل مرگ‌ومیر

برای محاسبه هزینه‌های اقتصادی آلودگی، بانک جهانی بر عوامل خطرناک موثر در مرگ و میر تکیه کرده است. به نظر می‌رسد که آلودگی هوا در جایگاه چهارم درست بعد از دخانیات در میان عوامل خطر مرگ و میر در سراسر جهان قرار دارد. این آسیب در هر قاره پیامدهای سلامتی و اقتصادی متفاوتی دارد.

آسیا قاره‌ای که بیش از بقیه تحت تاثیر قرار گرفته

همان‌طور که معترضان چینی طی مخالفتی در برابر پروژه‌هایی که به طور بالقوه آلاینده هستند بیان کردند قاره آسیا به‌شدت در معرض آلودگی هوا قرار گرفته است. مناطق شرقی و جنوبی آسیا، به‌ویژه کلانشهرهای آسیایی، به طور ویژه‌ای تحت تاثیر مرگ‌ومیر ناشی از آلودگی قرار گرفته‌اند.

براساس برآوردهای این نهاد جهانی، آلودگی به میزانی معادل ۷.۴ درصد و ۷.۵ درصد از تولید ناخالص داخلی، بر عدم رفاه و آسایش مردم تاثیر می‌گذارد. در مقابل، بخش‌هایی از شرق میانه و شمال آفریقا بسیار کمتر توسط این پدیده تحت تاثیر قرار گرفته‌اند.

در هند، مسئولان رسیدگی به آلودگی محیط‌زیست در دهلی نو، اپلیکیشنی را راه‌اندازی کرده‌اند که Hawa Badlo نام دارد و به شهروندان کمک می‌کند به محض مشاهده عوامل تولیدکننده آلودگی، آن را گزارش دهند. این اپلیکیشن، گزارش شکایات روزانه و اقدامات صورت گرفته برای رفع آنها را نیز منتشر می‌کند.

و اما در اروپا، برای مثال در فرانسه و در شهر پاریس، که آلودگی (با ۴۸ هزار کشته)، سومین عامل مرگ و میر پس از مواد مخدر (با ۷۸ هزار کشته) و مصرف الکل (با ۴۹ هزار کشته) است، کمپینی با نام «شهرمان را بازیابیم» راه‌اندازی شده است. هدف این کمپین، بهبود کیفیت زندگی، بهبود شرایط مکان‌های عمومی و استفاده‌های جدید از هفت مکان در پاریس که ارزش تاریخی و سمبلیک دارند، است. به همین منظور اپلیکیشنی به نام BreezoMeter داده‌هایی را فراهم می‌آورد که می‌توان به کمک آنها روش‌های حمل‌ونقل پایدار را توسعه بخشید.

همچنین از منبع سوخت جدیدی برای شومینه‌ها و گرمایش داخلی استفاده می‌شود. نسل جدید سوخت طولش از ۲۰ سانتی‌متر تجاوز نمی‌کند و از تفاله‌های ۱۵۰ فنجان قهوه (به طور متوسط قهوه مصرفی یک فرانسوی به مدت دو ماه) و موم‌های گیاهی (که به‌عنوان چسب عمل می‌کنند و موجب تسهیل در احتراق می‌شوند)تشکیل شده است.

استارتاپی به نام Wair نیز با هدف محافظت در برابر آلودگی، شروع به تولید روسری‌هایی کرده که به همراه اپلیکیشنی به نام Supairman کمک می‌کند تا افراد از میزان آلودگی هوا باخبر شده و خود را محافظت کنند. بدین صورت که این دستمال‌ها، با پوشاندن گردن، به گرم شدن افراد در سرما کمک کرده و در صورت ایجاد هشدار هوای آلوده روی اپلیکیشن، می‌توان آنها را به دور بینی و دهان خود پیچید. این روسری دارای فیلتری است که قادر به کاهش ۹۹ درصدی ذرات معلق مانند گرده، باکتری‌ها و گازها است. همچنین حاوی محفظه‌ای است که با سیستم تصفیه هوا، تنفس را بهبود می‌بخشد.

قاب

موسسه رنگ Pantone اعلام کرد که رنگ سال ۲۰۱۷ میلادی «رنگ سبز چمنی» یا «Greenery» خواهد بود. این موسسه دلیل انتخاب رنگ سبز را مبارزه با زندگی استرس‌زای امروزی اعلام کرده است. طبق اعلام این موسسه «رنگ سبز چمنی» رنگی تر و تازه است که روزهای نخست بهار را یادآوری می‌کند.

سبک زندگی

۷ باور غلط که مانع از رسیدن شما به پول می‌شود

در دنیای امروزی تمام افراد جامعه به دنبال پول و درآمد بیشتر هستند، اما تا زمانی که باورهای اشتباه و بی‌اساسی در مورد پول و ثروت داشته باشید، هرگز نمی‌توانید پول بیشتری به دست آورید. احتمالا شما هم چندین باور غلط درباره پول دارید که شما را از رسیدن به آن باز می‌دارد. اغلب اوقات تنها چیزی که شما را از موفقیت دور می‌کند و به سمت شکست سوق می‌دهد، موانع ذهنی هستند. اگر مغزتان را به درستی کنترل نکنید، مغز کنترل شما و زندگی‌تان را در دست می‌گیرد. متاسفانه بیشتر افراد مجموعه‌ای بیهوده از باورهای مخرب را در درون ذهن‌شان ایجاد کرده‌اند که مثبت اندیشی آنها را نابود و چشم‌انداز روشن آینده را برای‌شان تیره و تار می‌کند. این زندان ذهنی بیشتر انسان‌ها مانع موفقیت و رشد و تعادلی آنها شده است. واقعیت این است که شما می‌توانید و باید این باورهای مخرب را از بین ببرید تا یک عمر آزاد و رها زندگی کنید. نکته‌ای که باید به آن دقت کنید این است که علت اصلی فقر یا ثروتمند نشدن اکثر افراد، باورهای اشتباه و بی‌پایه و اساس آنهاست نه فقدان استعداد یا هوش لازم برای تولید ثروت و کسب درآمد بیشتر.

نخستین چیزی که باید به روشنی فهمید این است که پول به شما خدمت می‌کند. شما ارباب آن هستید و آن خدمتکار وفادار شماست. هرگز جور دیگری به این قضیه فکر نکنید. پول در راستای دو هدف خدمت می‌کند؛ اولا، به ما اجازه می‌دهد به راحتی زندگی کنیم. دوما، وسیله‌ای است که به ما فرصت انجام کارهای خوب را در این جهان می‌دهد. پس بگذارید پول به شما خدمت کند.

هفت باور غلط که مانع از رسیدن شما به پول می‌شود عبارتند از:

۱- پول همه چیز نیست

بعضی از آدم‌ها به این باور غلط درباره پول معتقدندکه پول نمی‌تواند خوشبختی بیاورد. آنها با این طرز تفکر که خوشبختی به ندرت اتفاق می‌افتد، تا حدود زیادی فقر را بر سعادت ترجیح می‌دهند. با وجود این، داشتن باور وفور نعمت یعنی بهترین بهره را از هر دو جهان بردن. با این حال، پول فقط یکی از شاخص‌های موفقیت است. آدم‌های فقیر و ناموفق عادت‌شان شده است از انجام کارهایی که مهارت‌های‌شان را بهبود خواهد بخشید، اجتناب کنند و این باعث شکست آنها خواهد بود.

از طرف دیگر، آدم‌های موفق عادت دارند کارهایی را انجام بدهند که به آنها کمک می‌کند به تدریج اهداف و رویاهای‌شان را تحقق ببخشند. درحالی که ممکن است دوست داشته باشید همانجایی که هستید باقی بمانید، اما حقیقت این است که یا خودتان را خواهید ساخت یا فروخواهید پاشید.

۲- نمی‌دانید چگونه پول به دست آورید

چند نفر از ما می‌دانیم چگونه درخواست پول کنیم یا بر سر افزایش حقوق مذاکره کنیم؟ چند نفر از ما نسبت به سرمایه واقعی‌مان در توانایی ارزش‌آفرینی آگاه است؟ من که مطمئنا نبودم. من به دوستم کمک کرده بودم برنامه‌ای را از رایانه مغازه‌اش حذف کند. این کار کمتر از یک ساعت وقت مرا گرفت و او می‌خواست به خاطر وقتی که صرف کرده بودم به من پول پرداخت کند، اما چون من نمی‌دانستم چطور درخواست پول کنم یا قدر و ارزش دانشم را نمی‌دانستم، به نحو احمقانه‌ای از پذیرفتن پول خودداری کردم.

از خوش اقبالی من دوستم اصرار کرد و مهم‌تر آنکه او به من کمک کرد بفهمم که دانش و تجربه‌ام فقط مختص کارفرمای من نیست. من به آدم‌های دیگر هم می‌توانم کمک کنم و باید به اندازه کافی برای درخواست پول جسور باشم. بالاخره هرچند این کار کمتر از یک ساعت وقت مرا گرفت، اما ساختن چنین پایه دانش و تخصصی ۲۰ سال مطالعه مستمر من در مقابل رایانه را در پیش زمینه خود داشت.

۳- شما قدر پولی را که دارید نمی‌دانید

درست همان‌طور که نمی‌دانیم چطور پول به دست بیاوریم، وقتی هم که به دست می‌آوریم، نمی‌دانیم چطور قدر آن را بدانیم. خیلی ساده شروع به ابراز قدرشناسی کنید؛ مثلا وقتی یک اسکناس یک‌دلاری در رخت‌های شستنی‌تان پیدا می‌کنید، قدرشناس باشید.

قدرشناسی در واقع ساختاربندی مجدد ذهن‌مان است که ما را پذیرای به دست آوردن و اکتساب می‌کند و آگاهی ما را نسبت‌به فرصت‌ها بیشتر می‌کند. فرصت‌ها شانس موفقیت ما را افزایش می‌دهند.

۴- تصویر فردی ضعیفی از خودتان دارید

شما تا جایی رشد خواهید کرد که تصویر (ذهنی) فردی‌تان به شما اجازه می‌دهد. اگر دل‌تان می‌خواهد در شغل بعدی‌تان درآمدی شش رقمی داشته باشید، پس باید اول باور داشته باشید که می‌توانید. تصویر ذهنی بد شما باعث می‌شود باور کنید که نالایق و فریبکار هستید. اساسا، فکر شما را باورهای آدم‌های دیگر مسموم کرده است.

زمانی که باور کنید ارزش منحصربه‌فردی به این جهان می‌افزایید که فقط از عهده شما بر می‌آید، آگاه می‌شوید که مستحق خوشبختی، سلامتی و ثروت فراوان هستید. این دستاورد چیزی بزرگ‌تر از افزایش آگاهی‌تان و رشد حقیقی خودتان است. فقط وقتی که بتوانید خودتان را ارزشمند و شایسته یک حقوق شش رقمی ببینید، کارفرمای آتی شما نیز چنین تصویری را خواهد دید.

۵- پول، خانواده‌تان را از هم پاشیده است

اگر والدین‌تان برای آنکه دخل و خرج‌تان با هم بخواند ساعت‌های زیادی کار می‌کرده‌اند و زندگی‌تان بر مبنای پرداخت چک پشت چک بوده است، احتمالا به ندرت آنها را می‌دیده‌اید یا با آنها وقت می‌گذرانده‌اید. در نتیجه، رابطه‌تان با آنها ممکن است بیگانه و سرد باشد.

این احتمال وجود دارد که ناخودآگاه به خاطر ایجاد شکاف در خانواده‌تان، پول را مقصر می‌دانسته‌اید. به همین خاطر، ممکن است بدون آنکه حتی آگاه باشید به اسم «ترجیح خانواده به پول» پول را پس بزنید.

۶- شما چیزی نمی‌دانید

سیستم آموزشی ما تا حدودی ما را درمانده بار می‌آورد. این سیستم به ما یاد می‌دهد کارکنان خوبی باشیم و کمک می‌کند رویاهای خود را به مخاطره بیندازیم تا رویاهای کارفرمایان را تحقق ببخشیم. این سیستم موفق نمی‌شود به ما یاد بدهد چگونه ثروت بسازیم، پول واقعا چگونه کار می‌کند، چگونه یک کسب‌وکار را اداره کنیم و چطور آنچه را واقعا اهمیت دارد پیگیری کنیم. خیلی زیاد پیش آمده است که در مدرسه به ما گفته‌اند «رویاپردازی نکن! واقع‌گرا باش. یک حرفه یاد بگیر تا زندگی مناسبی برای خودت تامین کنی.» «مناسب» ممکن است خوب باشد، اما «فوق‌العاده» قطعا بهتر است.

بنابراین به شما بستگی دارد که خودتان را در این حوزه‌ها آموزش دهید. این را هدف خود قرار دهید که حداقل در سال یک کتاب درباره پول درآوردن بخوانید. وقتی عمیق‌تر می‌شوید، خیلی سریع پی خواهید برد که بیشتر کتاب‌های مربوط به پول درآوردن در واقع هیچ ربطی به پول درآوردن ندارند. آنها معمولا با تغییر باور شما درباره پول شروع می‌شوند. خلاصه اینکه، موفقیت و ثروت شما فقط می‌توانند به سرعت تمایلی که برای پیشرفت دارید رشد کنند.

۷- از خودتان شروع می‌شود

یکی از تهدیدهای رایج جاری در این هفت باور غلط درباره پول باید به سرزنش کردن و تمایل‌تان به تقبل مسئولیت نتایج فعلی‌تان مربوط باشد. آدم‌های ناموفق یا شرایط‌شان یا آدم‌های دیگر را مقصر می‌دانند. بر عکس، آدم‌های موفق شرایط‌شان را می‌پذیرند و انگیزه می‌گیرند تا آنچه را می‌توانند تغییر دهند. حتی اگر مشکلات حل نشدنی به نظر برسند، آنها از جایی شروع به فعالیت می‌کنند که توانایی آن را دارند.

برای جذب پول و موفقیت بیشتر به زندگی‌تان، ابتدا تصمیم بگیرید این باورهای غلط را دور بریزید. تمایل به پذیرش باورهای جدید برای اهداف‌مان سودمند است. وقتی شروع به تعلیم خودمان می‌کنیم، از طرفی هم تا حد ممکن شروع به گسترش آگاهی‌مان می‌کنیم.

در پایان، تصمیم به اینکه به ثروت و موفقیت فراوان برسیم بیش از آنکه به پول ربط داشته باشد به تعیین هدف و رشد و تعالی مربوط می‌شود. وقتی این سفر را آغاز می‌کنید، گاهی به خودتان یادآوری کنید که هدف فقط رسیدن به مقصد نیست، بلکه رشد و تعالی در این مسیر است.

منبع: Ladyhealthnet

مدرسه مدیریت

میلیاردرهای دنیا درباره پول چه می‌گویند؟

دیدگاه شما درباره پول نقش مهمی را در اینکه شما در نهایت پولدار از دنیا می‌روید یا فقیر، ایفا می‌کند. بنابراین چرا نیاییم به زندگی آنهایی که این مرحله را پشت سر گذاشته‌اند، نگاه کنیم. بیزینس اینسایدر نقل‌قول‌هایی را درباره پول که از زبان میلیاردرهای خودساخته دنیا گفته شده و می‌تواند شما را از مرحله صرفا چشم‌انداز داشتن به تجارت، سرمایه‌گذاری و موفقیت برساند، جمع‌آوری کرده است. با هم نگاهی به این نقل قول‌ها می‌اندازیم.

مارک زاکربرگ: پایه‌گذار فیس‌بوک

«هدف من هیچ وقت راه‌اندازی یک شرکت نبود. خیلی‌ها از این حرف من برداشت اشتباه می‌کنند و فکر می‌کنند من اهمیتی به درآمد، سود و این جور چیزها نمی‌دهم، اما منظور من از اینکه می‌گویم صرفا نمی‌خواهم یک شرکت داشته باشم این است که می‌خواهم چیزی بسازم که در دنیا تغییر اساسی ایجاد کنم.»

وارن بافت، رئیس و مدیرعامل برکشایر هاتاوی

«من به شما نمی‌گویم چطور پولدار شوید اما این را می‌توانم بگویم درها را ببندید. اگر دیدید طماعی دورو برتان هست بترسید.»

اپرا وینفری، ثروتمندترین مجری زن دنیا

«دلیل اینکه من توانستم به لحاظ مالی موفق شوم این بود که هرگز حتی یک لحظه ذهنم روی پول متمرکز نبود. به پول فکر نمی‌کردم.»

مایکل بلومبرگ، مدیرعامل شرکت بلومبرگ

«من فکر می‌کنم هرچه پول بیشتر در دست‌های مردم باشد، بیشتر خرج خواهند کرد و اگر خرجش نکنند رویش سرمایه‌گذاری می‌کنند. سرمایه‌گذاری شکل دیگری از ایجاد شغل است. پول را در بانک می‌گذارند و رویش وام می‌گیرند و با آن کارهای دیگری می‌کنند. این چیزی است که ما نیاز داریم.»

جف بزوس، مدیر عامل آمازون

«من فکر می‌کنم صرفه‌جویی نوآوری به وجود می‌آورد. همان‌طور که سایر محدودیت‌ها با خودش خلاقیت و نوآوری می‌آورد. یکی از معدود راه‌هایی که می‌تواند آدم را از قفس بیرون بیاورد، همین است که دست به خلاقیت بزند.»

سرگئی برین، یکی از پایه‌گذاران گوگل و رئیس کل آلفابت

«همه این جمله را شنیده‌اند که پول خوشبختی نمی‌آورد اما من همیشه پس ذهنم فکر می‌کردم که پول زیاد در نهایت کمی خوشحالی برای آدم می‌آورد. اما خب این حقیقت ندارد.»

مایک دل، مدیر عامل شرکت دل

«من باور دارم که آدم‌ها باید قبل از استراتژی داشتن برای به دست آوردن پول اقتصاد یک تجارت را درک کنند و استراتژی‌شان را قبل از ایجاد چارچوب بدانند. اگر این ترتیب را رعایت نکنید موفق نمی‌شوید.»

منبع: بیزینس اینسایدر

کیوسک

همکاری فیس‌بوک با دانشجویان آمریکایی برای مبارزه با هرزنامه‌ها

BUSINESS INSIDER

آزار و اذیت کاربران در اینترنت این روزها به یک مشکل بسیار جدی بدل شده است. نتایج مطالعات و نظرسنجی‌های صورت‌گرفته بیانگر آن است که تعداد قابل توجهی از کاربران در اینترنت با مسائلی از قبیل آزار و اذیت جنسی رو به رو شده و در برخی موارد تهدید می‌شوند. گفتنی است گاهی اوقات این آزار و اذیت‌ها و تهدیدات منجر به وقوع جرائم هولناک می‌شود.

شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی و فناوری اطلاعات نیز به منظور از بین بردن امکان هرگونه آزار و اذیت کاربران خود تدابیر مختلفی اندیشده‌اند. در همین راستا یکی از مدیران فیس‌بوک در گفت‌وگو با رسانه‌ها اظهار داشت که تنها حذف کامنت‌ها و پیام‌های تهدیدآمیز و آزاردهنده کافی نبوده و متخصصان و فعالان حوزه شبکه‌های اجتماعی باید با انتشار محتواهای سازنده و همچنین سخنرانی در نقاط مختلف جهان با فرهنگ تهدید و آزار کاربران در فضای آنلاین به مقابله بپردازند.

وی در ادامه سخنان خود افزود که مطلع کردن مردم از عواقب خطرناک انتشار محتوای تهدیدآمیز و آزاردهنده در اینترنت از اهمیت بسیار زیادی برخوردار بوده و فیس‌بوک قصد دارد با کمک دانشجویان آمریکایی با انتشار هرزنامه‌های اینترنتی مقابله کند.

یک سال قبل شبکه اجتماعی فیس‌بوک همکاری خود را با موسسه EdVentures و وزارت امور خارجه آمریکا برای مقابله با افراط‌گرایی و استفاده گروه‌های تروریستی از شبکه‌های اجتماعی، آغاز کرد. پس از اعلام رسمی این همکاری، دانشجویان در سراسر دنیا برای همکاری با این پروژه به منظور مبارزه با تروریستم اعلام آمادگی کردند.

ایده استفاده از دانشجویان توسط فیس‌بوک به این صورت است که آنان با تولید کلیپ‌های ویدئویی و به اشتراک گذاشتن آن در شبکه‌های اجتماعی به مبارزه با تبلیغات گروه‌های تروریستی می‌پردازند. حال مدیران فیس‌بوک به دنبال آن هستند که با استفاده از این ایده به جنگ هرزنامه‌ها رفته و از تهدید و آزار و اذیت کاربران خود جلوگیری به عمل آورند.