روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۱۲ بهمن
۱۳۹۵

Tue. 31Jan 2017
۲ جمادی‌الاول ۱۴۳۸ - سال سوم
شماره ۷۱۲-۲۰صفحه - ۱۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

وزیر ارتباطات خبر داد

سلب امتیاز سیم کارت‌های ارسال کننده پیامک تبلیغاتی

وزیر ارتباطات از برخورد با ارسال‌کنندگان پیامک‌های انبوه و تبلیغاتی که با سیم‌کارت‌های شخصی نسبت به ارسال پیامک اقدام می‌کردند، خبر داد و گفت: ۲ هزار و ۶۰۰ سیم کارت سلب امتیاز شد. به گزارش مهر...

۱۳

دومین گام توسعه‌ای صنعت هوایی ایران پس از برجام

تجاری‌سازی فرودگاه‌ها را زنده می‌کند

۶

تشییع باشکوه آتش‌نشانان

۸

خودرو

مدیران ایرتویا در پاسخ به «فرصت امروز» عنوان کردند

بازار خودروی ایران زیر ذره بین تویوتا

۷

سرمقاله

اقدامات زیرساختی در کنار افزایش قیمت انرژی

حامد فرنام
مشاور کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران

در خصوص افزایش قیمت حامل‌های انرژی می‌توان دو نوع اقدام داشت؛ نخست؛ اقدام کوتاه‌مدت و قیمتی و دوم؛ برخورد بلندمدت و زیرساختی. باید گفت برای اثرگذاری اقدامات کوتاه‌مدت باید از گزینه‌های قیمت‌گذاری در حامل‌های انرژی استفاده کرد که این روش به تنهایی در مصرف بهینه سوخت پاسخگو نیست، چراکه در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی مردم ابتدا عکس‌العمل نشان می‌دهند. آنان درمرحله اول حساس می‌شوند و چه بسا مصرف آنان نیز کمتر شود اما پس از مدتی به قیمت و افزایش قیمت عادت می‌کنند و دوباره شیوه مصرفی گذشته را دنبال خواهند کرد. از این رو ضروری است نسبت به مصرف...

۱۵

دیواری که عجیب بودنش روی دیوار چین را سفید کرد

تابلوی ورود ممنوع آمریکا در باند سرعت اقتصاد مکزیک

۱۲

نگاه رسانه‌های خارجی

ایران؛ مقصدی نوظهور برای سرمایه‌گذاران جهانی

اقتصاد ایران در فضای پسابرجام فرصت‌های خود را به سرمایه‌گذاران خارجی نشان می‌دهد و برداشته شدن تحریم‌ها به منزله رفع چالش‌هایی است که طی چند سال گذشته راه را بر جذب این سرمایه‌ها بسته بود. رسانه‌های خارجی طی هفته‌های گذشته گزارش‌هایی را در این مورد منتشر ساختند.

به گزارش ایرنا، پس از اجرای توافق هسته‌ای میان ایران و گروه ۱+۵ در یک سال گذشته، روابط اقتصادی ایران و کشورهای جهان به‌ویژه با شرکای اروپایی دگرگون شد. تا پیش از این، حجم روابط تجاری و اقتصادی ایران با کشورهای دیگر رو به کاهش بود و می‌رفت تا با فشار تحریم‌ها این میزان به سوی صفر میل کند. برجام در این شرایط تحریم‌های گسترده پیش روی ایران را فرو ریخت و موجب پویایی روابط و همکاری‌های خارجی کشورمان شد.

طی دوره تحول در روابط خارجی ایران که از زمان روی کار آمدن دولت یازدهم کلید خورد و با توافق هسته‌ای و اجرای برجام شتابنده شد، دستاوردهای گوناگونی در عرصه اقتصادی حاصل آمد که می‌توان به رشد سرمایه‌گذاری خارجی در کشور اشاره کرد.

در این ارتباط تارنمای «ریسرچ اند مارکت» (Research and Markets) روز دوشنبه ۲۳ ژانویه (چهارم بهمن‌ماه) به بررسی و پیش‌بینی وضعیت سرمایه‌گذاری در ایران پرداخت و نوشت که با پایان تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه ایران، روند همکاری دوطرف رو به گسترش نهاده است. بنا بر اعلام این تارنما، ایران از جمله مناطق نوظهوری است که در سال‌های آینده با حجم رو به افزایش سرمایه‌گذاری خارجی روبه‌رو می‌شود. این گزارش در ادامه به نگاه دیگر رسانه‌ها به وضعیت سرمایه‌گذاری در ایران می‌پردازد.

جهش ایران در رده‌بندی جذب سرمایه خارجی در خاورمیانه

تارنمای «المانیتور» تابستان گذشته در گزارشی مفصل به نقل از روزنامه «فایننشال تایمز» عنوان کرد که در دوره تحریم‌ها میزان سرمایه‌گذاری‌ها در ایران به‌شدت کاهش یافت و ایران در منطقه در بین ۱۴ کشور از نظر جذب سرمایه دوازدهم شد. با اجرای توافق هسته‌ای به تدریج سرمایه‌های خارجی به سوی ایران روانه شدند و شرایط کشور به سمت عادی شدن حرکت کرد. سال گذشته ایران توانست رتبه دوم را در میان کشورهای خاورمیانه در زمینه جذب سرمایه‌گذاری کسب کند.

در ادامه این گزارش آمده است: «بانک جهانی» میزان رشد اقتصادی ایران را در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ به‌طور میانگین ۴٫۶درصد پیش‌بینی کرد. کارشناسان بانک جهانی بر این باورند که این آمار به میزان سرمایه‌گذاری خارجی وابسته است و در صورت جذب سرمایه‌گذاری‌های بیشتر، میزان رشد در سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ بیشتر هم خواهد شد. بر پایه این ارزیابی، با توجه به افزایش فروش نفت و درآمدهای غیرنفتی، مازاد تجاری کنونی افزایش می‌یابد به همین دلیل هزینه‌های تجاری کمتر و مصرف داخلی ایران بیشتر خواهد شد.

بنگاه‌های آلمانی و اسپانیایی در صدر سرمایه‌گذاران در ایران

اگرچه آمار دقیق و جزیی از میزان و مبدا سرمایه‌گذاری‌های تازه در ایران منتشر نشده اما برخی رسانه‌های جهان بررسی‌هایی را در این خصوص صورت داده‌اند. تارنمای روزنامه «آذرنیوز» روز جمعه ششم ژانویه (۱۷دی) نوشت که شرکت‌های سرمایه‌گذاری اسپانیایی به سوی ایران روانه شده‌اند. در فهرست بازرگانان سرمایه‌گذار در ایران، تجار اسپانیا در سال مالی دسامبر۲۰۱۵ تا دسامبر۲۰۱۶ در صدر قرار گرفته‌اند. در این دوره زمانی اسپانیایی‌ها ۳٫۲ میلیارد دلار در ایران سرمایه‌گذاری کردند. پس از آنها نیز تاجران آلمانی ۲٫۹ میلیارد دلار در ایران سرمایه‌گذاری داشتند. درحالی‌که سرمایه‌گذاری اسپانیایی‌ها محدود به چند پروژه بود، آلمانی‌ها منابع خود را در ۱۷ پروژه سرمایه‌گذاری کردند.

بر پایه این گزارش، ایران با جذب ۱۱٫۸ میلیارد دلار در ۱۱۳ پروژه از نظر جذب سرمایه پس از عربستان سعودی در رتبه دوم کشورهای خاورمیانه قرار گرفته است.

تارنمای «ترند» آذربایجان هم روز پنجم ژانویه در گزارشی آورد که ایران در یک سال ۱۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی را جذب کرده است. این سرمایه‌گذاری‌های تصویب شده از سوی بازرگانان ده‌ها کشور همچون اسپانیا، آلمان، چین، فرانسه، امارات، ونزوئلا، انگلیس و. . . در بیشتر از ۱۰۰ پروژه صورت گرفته است.

اقتصاد ایران؛ عرصه‌ای سودآور برای سرمایه‌گذاری

کارشناسان اقتصاد بین‌الملل، ایران را سرزمینی پرظرفیت و سودآور برای سرمایه‌گذاری توصیف می‌کنند. یکی از این عرصه‌ها، بخش علم و فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان است. تارنمای نشریه تجارت جهانی (Global Trade Mag) هشتم دی‌ماه نوشت: اکنون علم و فناوری بیشتر از نفت و گاز می‌تواند باعث رشد و توسعه شود، بنابراین نوآوری‌های در این حوزه موجب رقابت شدید کشورها شده است.

براساس آمار «آنکتاد» (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) ایران از جمله کشورهایی است که در سال‌های گذشته سریع‌ترین رشد را در افزایش تولیدات علمی داشته و خود را از رتبه ۳۴ جهان تا مقام شانزدهم بالا برده است. در سال گذشته در ایران بیشتر از ۲۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان به ارزش بیشتر از ۶. ۶ میلیارد دلار فعالیت داشتند. تارنمای شبکه مالی (Financial Network) نوزدهم دی نوشت: به باور کارشناسان، ایران توانایی جذب بیشتر از ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری را دارد. یکی از مدرسان دانشگاه «دوسلدورف» آلمان صنایع معدنی، زیست‌محیطی و انرژی‌های تجدیدپذیر را برای سرمایه‌گذاری در ایران مناسب دانسته است. به اعتقاد«فریدون بداغی» ایران نیازی به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های نفت و گاز یا خودروسازی ندارد و در عوض حوزه‌های بسیار زیادی هستند که می‌توانند سرمایه‌های داخلی و خارجی را جلب کنند و بازده مالی خوبی داشته باشند. این مدرس دانشگاه شرایط ایران را با دیگر کشورهای خاورمیانه متفاوت دانست و گفت که ایران بهشتی امن در منطقه است. سرمایه‌گذاران به دنبال محیطی امن هستند و ایران مکان مناسبی برای آنها است.

تارنمای تجارت عربی (Trade Arabia) نیز چند روز پیش نوشت که بخش صنعت و معدن ایران بیشتر از ۸٫۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری را جذب کرده است. این میزان سرمایه‌گذاری در بیشتر از ۱۷۰ صنعت صورت گرفت که بیشتر از ۸۰ مورد آنها به نتیجه رسیده است. بیش از ۵. ۵ میلیارد دلار از این سرمایه‌گذاری‌ها در یک سال گذشته و پس از توافق هسته‌ای صورت گرفت.

رقابت شرکت‌های نفتی برای بازگشت به همکاری پرسود با ایران

از جمله حوزه‌های پرجاذبه برای سرمایه‌گذاران، صنعت نفت و گاز ایران است. با توجه به برآوردها از نیاز ایران به سرمایه‌گذاری چند صد میلیارد دلاری، بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی برای ورود سریع‌تر به ایران با هم رقابت دارند. تارنمای روزنامه «ژاپن تایمز» روز چهارم ژانویه (۱۵دی) از تلاش شرکت «اینپکس» این کشور برای سرمایه‌گذاری در بخش نفت و گاز ایران خبر داد و نوشت: این شرکت برای توسعه میدان گازی آزادگان سرگرم گفت‌وگو با ایران است. اینپکس در سال ۲۰۱۰ میلادی سهم ۷۵ درصدی را از توسعه میدان گازی آزادگان در اختیار داشت اما با فشارها و تحریم‌های ایالات متحده مجبور به ترک ایران شد.

این روزنامه نوشت: اینپکس در راه توافق با ایران با چهار رقیب جدی روبه‌رو خواهد بود؛ شرکت‌های «توتال فرانسه»، «رویال داچ شل»، «پتروناس» و «سی. ان. پی. سی» چین از دیگر بنگاه‌هایی هستند که به دنبال افزایش سرمایه‌گذاری در این حوزه گازی هستند. این شرکت‌ها امیدوار هستند تا در دوره سه ماهه نخست سال ۲۰۱۷ قرارداد نهایی را با ایران امضا کنند. حوزه نفتی کارون ارزشی نزدیک به ۲۵ میلیارد دلار و ذخیره ۶۷ میلیارد بشکه‌ای از نفت خام دارد. تاکنون نزدیک به ۹ میلیارد دلار در این منطقه سرمایه‌گذاری شده است.

دیگر شرکت‌های بزرگ نیز برای ورود به ایران برنامه‌ریزی کرده‌اند. تارنمای اویل پرایس (Oil Price) که به خبررسانی در حوزه انرژی می‌پردازد نوامبر ۲۰۱۶ (آبان ماه) عنوان داشت که شرکت توتال فرانسه نخستین شرکت بزرگ نفتی است که برای سرمایه‌گذاری به ایران بازگشته است. این شرکت فرانسوی برای توسعه فاز ۱۱ میدان گازی پارس جنوبی با شرکت‌های پتروپارس ایران و سی.ان. پی. سی چین همکاری می‌کند. توتال اعلام کرد در نخستین مرحله مبلغ ۲ میلیارد دلار در این فاز سرمایه‌گذاری می‌کند. تارنمای «اینوستوپدیا» نیز در گزارشی (Investopedia) شرکت نفتی «رویال داچ شل» را دومین شرکت بزرگ جهان دانست که برای بازگشت به حوزه‌های نفت و گاز ایران آماده می‌شود. گفته شده این شرکت خواستار سرمایه‌گذاری و فعالیت در دو حوزه نفتی و یک حوزه گازی ایران شده است.

تارنمای خبرگزاری روسی «تاس» نیز ماه گذشته میلادی اعلام کرد شرکت‌های روسی «گازپروم»، «روسنفت»، «روزتی» و «نواتک» ازجمله شرکت‌هایی هستند که برای سرمایه‌گذاری در ایران آماده شده‌اند. بنا بر اعلام تاس روس‌ها برای سرمایه‌گذاری ۳۵ تا ۴۰ میلیارد دلاری در ایران طی ۱۰ سال آمادگی دارند.

معاون اول رئیس جمهوری:

۱۹میلیون ساکن بافت‌های ناکارآمد شهری باید ساماندهی شوند

معاون اول رئیس‌جمهور گفت وزارت راه و شهرسازی ۲۷۰ محله با چنین شرایطی را شناسایی کرده و با رویکرد بازآفرینی برای ایجاد شرایط مطلوب در این مناطق برنامه دارد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، روز گذشته اسحاق جهانگیری در افتتاح مجتمع ۲۱۴ واحدی سیروس گفت: جمعیت بسیاری در بافت‌های مرکزی تهران و مراکز استان‌ها زندگی می‌کنند که از لحاظ خدمات‌رسانی واحدهای مسکونی و معابر وضعیت مطلوبی ندارند که باید برای ایجاد شرایط مطلوب در این مناطق برنامه کاملی اجرا شود، چراکه در این مناطق با محدودیت‌هایی چون لزوم حفاظت از آثار تاریخی و. . . مواجهیم. وزارت راه و شهرسازی ۲۷۰ محله با چنین شرایطی در نقاط مختلف شناسایی کرده است و با رویکرد بازآفرینی برای ایجاد شرایط مطلوب در این مناطق برنامه دارد.

وی افزود: وزارت راه و شهرسازی از نهادی توسعه‌گر صحبت می‌کند که می‌تواند با مشارکت مردم، استفاده از سرمایه‌های خود و منابع و تسهیلات دولتی برای بازآفرینی اقدام کند و لازم است برای اجرای این برنامه به طرق مختلف وارد عمل شود و ریسک‌پذیری داشته باشد تا گام‌های مؤثری برای ایجاد توسعه در این مناطق برداشته شود.

اسحاق جهانگیری ادامه داد: حدود ۱۹ میلیون نفر از جمعیت کشور در بافت‌های ناکارآمد یعنی حاشیه شهرهای بزرگ اعم از تهران مشهد، اصفهان و حتی شهرهای مرزی چون زاهدان و چابهار زندگی می‌کنند. با توجه به اینکه وضعیت خدمات‌رسانی و واحدهای مسکونی که این جمعیت در این مناطق در آنها ساکن هستند مناسب نیست و وضعیت مطلوب ندارد باید راهکاری بیابیم تا ساکنان این مناطق از شرایط بهتری برخوردار شوند. البته در این مناطق انجام خدمات‌رسانی با کمک بخش‌خصوصی راحت‌تر از مناطق مرکزی فرسوده مرکز شهرهاست.

وی گفت: در جلسه‌ای که با مقام معظم رهبری داشتیم هم یکی از زمینه‌های آسیب اجتماعی حاشیه‌نشینی عنوان شد که در راستای تأکیدات ایشان در این زمینه هم اقدام شده و می‌شود.

معاون اول رئیس‌جمهور درباره فاجعه ساختمان پلاسکو گفت: در حادثه تلخ پلاسکو زنگ خطری برای ما به صدا درآمد تا به سرعت به مناطق در معرض خطر و فرسوده رسیدگی کنیم.

جهانگیری ادامه داد: آنچه در بخشی از محله قدیمی سیروس انجام شده قدم بزرگی برای بازآفرینی ۲۷۰ محله شناسایی شده فرسوده در کشور است که با همکاری نهادهای مختلف اعم از شهرداری، وزارت راه و شهرسازی و دستگاه‌های متولی ایجاد زیربناها برداشته شده است و وزارت راه و شهرسازی به روش‌های مختلف با استفاده از سرمایه‌های خرد مردمی، مشارکت در ریسک سود و همکاری بخش‌خصوصی و. . . برنامه‌ای کامل در مناطق فرسوده شهری اجرا کند.

وی افزود: حتی می‌توانیم بخشی از طرح مسکن اجتماعی را برای افرادی که درآمد بالا ندارند با احداث واحدهایی در مقیاس کوچک با مقیاس مناسب اجرا کنیم و اقدام مؤثری برای حل مشکل مسکن انجام دهیم.

جهانگیری برای رسیدگی جدی و فوری دستگاه‌های متولی به بافت‌های فرسوده و در معرض خطر، از پروژه بازآفرینی این محلی قدیمی تهران بازدید کرد. بازآفرینی شهری نگرش و اقداماتی جامع و یکپارچه برای حل مشکلات شهری منطقه هدف عملیات است که در نهایت به یک پیشرفت پایداری اقتصادی، کالبدی، اجتماعی و محیطی خواهد انجامید.

همچنین عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی در بازدید از پروژه‌های بازآفرینی محله سیروس تهران گفت: این پروژه نمونه بارزی از تغییر رویکرد دولت یازدهم در بخش بازآفرینی شهری نسبت به دولت گذشته است و افزایش منزلت اجتماعی نیز یکی از مهم‌ترین اهداف ما در این مسیر است.

وی با بیان اینکه این پروژه نمونه بارزی از تغییر رویکرد دولت یازدهم در بخش بازآفرینی نسبت به دولت گذشته است، ادامه داد: برآورد ما در اجرای این پروژه‌ها آن است که جمعیتی که در این بافت‌ها زندگی می‌کنند امکان جابه‌جایی نداشته و باید در همین محله و بافت زندگی کنند.

وزیر راه و شهرسازی در ادامه با بیان اینکه با توجه به سیاست دولت یازدهم، منطقه ۱۲ که واقع در قلب شهر تهران است نباید تبدیل به یک منطقه کاملا فرسوده شود، اظهار داشت: با توجه به رویکرد ارتقای کیفیت زندگی نوسازی و بازآفرینی شهری خود بافت و محله باید به سمتی حرکت کند که ساکنین آن شروع به بازآفرینی محله زندگی خود کنند.

وی افزود: توسعه در حاشیه شهرهای جدید مانند پردیس و پرند و سایر مناطق مشابه اقدامی است که ما همواره با آن مخالفت می‌کنیم، چراکه به عقیده ما رها کردن این گونه مناطق همراه ساکنان‌شان امکان‌پذیر نخواهد بود.

به گفته آخوندی، مناطقی مانند حاشیه پردیس و پرند می‌تواند جاذب جمعیت جدیدی شود که برای زندگی به تهران می‌آیند و این مسئله‌ای است که خلاف سیاست‌های کلی ابلاغ شده به شمار می‌رود.

این مقام مسئول با تاکید بر اینکه الگوی ما در اجرای این پروژه‌ها الگوی زندگی ایرانی است، گفت: این طرح از اواخر دولت پیشین طراحی و در دولت یازدهم فعال شد و به اتمام رسید.

وی در خصوص ویژگی‌های طراحی پروژه محله سیروس اعلام کرد: طراحی این مجموعه‌های مسکونی براساس حیاط‌های مرکزی شکل گرفته است. نکته مهم این است که در طراحی‌های جدید برای پروژه‌های مسکونی بازآفرینی در مناطق هدف ارتفاع در نهایت تا حد ۲ تا ۳ طبقه با هدف راحت‌تر و ایرانی‌تر شدن زندگی مردم کاهش یافته است.

نفت

معاون شرکت ملی نفت اعلام کرد

اکتشاف ذخایر جدید نفت وگاز در کشور

معاون شرکت ملی نفت از اکتشاف ذخایر جدید و بزرگ نفت و گاز در کشور خبر داد و گفت: با کشف میدان‌های جدید، ذخایر نفت و گاز کشـور افزایش قابل توجهی می‌یابد.

به گـزارش ایرنا، غلامرضا منوچهری در کنفرانس نفـت ۲۰۱۷ با بیـان اینکـه امروز ۱۸ فـاز پارس جنوبی در مرحله تولید قرار دارد و به‌زودی شـاهد بهره‌بـرداری از فازهای جدید خواهیم بود، گفت: در سال‌های اخیر اکتشـاف‌های قابل توجه نفت و گاز در کشـور داشـته‌ایم که به‌زودی اعلام خواهد شد. این کشـفیات ذخایر نفت و گاز کشور را تا حد قابل توجهی افزایش می‌دهد.

معاون مهندسـی و توسعه مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران با بیان اینکه برای اجرای طرح‌های جدید اکتشـافی در کشـور در حال مذاکره با شرکت‌های بین‌المللـی هسـتیم، گفـت: ایران با شـرکت‌های بین‌المللـی در دوران تحریـم بـا محدودیت مواجه بود اگرچه در زمان تحریم دسـتاوردهایی را کسب کردیـم، امـا در بخش‌هایـی از فناوری‌های جدید محدودیت و مشکل داشتیم.

وی با بیان اینکه در شـرکت ملـی نفت محدود به مدل جدید قراردادهای بالادستی نیستیم، بیان داشت: امکان دارد در برخی موارد از مدل بیع‌متقابل سابق یا مدل ای. پی. سی. اف (EPCF) استفاده شود.

منوچهری همچنین به مشـارکت با دانشگاه‌های داخلی اشاره کرد و افزود: با ۱۰ دانشگاه کشور برای مطالعه مخازن نفتی همکاری داریم که قرار اسـت بـرای انتقال فناوری در قراردادهای جدید نفتی نیز با آنها مشارکت داشته باشیم.

معـاون مهندسـی و توسـعه مدیرعامل شـرکت ملـی نفت با بیـان اینکه تامین مالـی و فاینانس از مشـکلات دوران تحریم بود، ابـراز امیدواری کرد با شکسـتن تحریم‌ها دسترسی شرکت‌های خصوصی به بازارهای بین‌المللی فراهم شود.

وی افزود: در صورتی که بتوانیم سالانه ۳۰ تا ۴۰ میلیارد دلار در بخش بالادستی صنعت نفت سرمایه‌گذاری کنیم، پیش‌بینی می‌شود تا ۷۰ درصد از این مبلغ تبدیل به کار در بخش‌های پیمانکاری، خدمات و خرید در داخل کشور شود.

به گفته معاون مهندسی و توسعه مدیرعامل شرکت ملی نفت، حضور شرکت‌های بین‌المللی در ایران به معنای تنگ کردن جای شرکت‌های ایرانی نیست، بلکه فضای جدیدی برای شرکت‌های داخلی فراهم خواهد شد.

بلومبرگ گزارش داد

لوک‌اویل به دنبال سرمایه‌گذاری در پروژه‌های انرژی ایران است

پایـگاه خبـری بلومبـرگ آمریـکا اعـلام کرد، همزمان با بازگشایی میدان‌های نفتی ایران به روی شـرکت‌های بین‌المللی، شـرکت انرژی لوک اویل (Lukoil PJSC) روسیه نیز به دنبال فرصت‌های سرمایه‌گذاری در خاورمیانه و به‌ویژه ایران است.

بـه گـزارش ایرنـا بـه نقـل از بلومبـرگ، گتـی الجبـوری، رئیـس منطقـه خاورمیانـه لوک‌اویل در دوبـی به خبرنگاران افزود: تـا زمانی که در خاورمیانه پروژه‌هـای انرژی کم هزینه‌تری نسـبت به روسـیه وجـود دارد، در این پروژه‌ها مشـارکت خواهیم کرد. وی تصریح کرد: ایران نیز یکی از اهداف این شـرکت در زمان حاضر اسـت و هم‌اکنون لوک‌اویل سـرگرم گفت‌وگو با شرکت ملی نفت ایران در مورد میدان‌های نفتی «آب تیمور» و «منصوری» در غرب این کشور است. الجبوری ابـراز امیدواری کرد که این شـرکت بتواند در نیمه نخسـت سـال ۲۰۱۷ در مورد برنامه توسعه مشـترک ایـن میدان‌ها بـا ایـران به توافق برسـد. بلومبـرگ نوشـت: ایـران کـه بـه دنبـال جـذب سرمایه‌گذاران خارجی برای توسعه بخش انرژی خود است، پس از لغو تحریم‌های هسته‌ای در ژانویه ۲۰۱۶ (دی ۱۳۹۴)، حـدود ۷۰ میدان نفتی و گازی را برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی مشخص کرده‌است. به گفته رئیس منطقه خاورمیانه شرکت لوک‌اویل، این شـرکت حجم فعالیت‌های خـود را در عراق و مصر از طریـق نمایندگی‌هـای عامل خود افزایـش می‌دهد. در عراق نتایج اولیه مطالعات لوک‌اویل در ۱۰ منطقه بسـیار خـوب بوده و این شـرکت قصد دارد امسـال یـک یا دو چاه دیگر در جنوب این کشـور حفر کند. الجبـوری افزود: لوک‌اویـل در ابوظبی و کویت نیز در جسـت‌وجوی فرصت‌های رشد اسـت و در عربستان سـعودی نیز یک پروژه سرمایه‌گذاری مشترک گازی با شـرکت نفت آرامکو این کشـور داشت که به دلیل اقتصادی نبودن استخراج ذخایر، در حال ترک آن است. به گـزارش ایرنـا، ایران در اواسـط دی ماه امسـال، ۲۹شـرکت نفتـی بین‌المللی از جمله شـرکت‌های بزرگـی نظیـر توتـال و شـل را بـرای شـرکت در مناقصه‌های مربوط به پروژه‌های توسـعه میادین نفت و گاز این کشـور واجد شـرایط دانسـت. شرکت‌های کوچـک و متوسـطی ماننـد لوک‌اویـل روسـیه و پترونـاس مالـزی نیز جزو این شـرکت‌ها هسـتند. تهران خود را برای برگزاری دور نخسـت مناقصه‌های مربوط به پروژه‌های توسـعه میادین نفت و گاز در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۷ آماده می‌کند.

جای خالی سند راهبردی انرژی در کشور

تاکید بر جبران عقب ماندگی ایران در صادرات گاز

الهه ابراهیمی
ebrahimi1941@gmail.com

ایران در آسـتانه صـادرات گاز بـه دومین بازار هدف خود اسـت، این در حالی‌است که از دید کارشناسـان حوزه انرژی، عقب‌ماندگی ایران در تصاحب بازارهای منطقه جدی است و دلیل اصلی آن نیز نبود سـند راهبردی انرژی در کشور است.

به گزارش «فرصـت امروز» بخـش دیگری از خط ششـم سراسـری انتقـال گاز با هدف آماده‌سازی زیرساخت‌های لازم برای صادرات گاز ایران به عراق امروز توسـط وزیر نفت افتتاح می‌شـود و در آینده نه چندان دور بعـد از توافـق نهایـی دو کشـور ایران و عراق صادرات گاز ایـران بـه کشـور عـراق عملیاتی خواهد شد.

محمـد علـی صادقـی کارشناس انرژی با بیان اینکه کشور عراق به دلیل موقعیت اسـتراتژیک برای ایـران بازار خوبـی اسـت، بـه «فرصت امروز» می‌گوید: عراق مسـیر مناسـبی برای صـادرات گاز ایران به اروپا اسـت از این رو باید آغـاز صادرات گاز به این کشـور را به فال نیک گرفت و از آنجا که این کشـور بازار میـان مدتـی اسـت باید به بازارهای بلندمدت اندیشید.

وی با بیـان اینکـه برنامه میان‌مدتـی بـرای صـادرات گاز ایـران تعریـف نشـده اسـت، می‌افزاید: این مسئله موجب شـده تـا برنامه‌ریزی جدی برای تصاحب بازارهای منطقه تعریف نشـود، این در حالی‌اسـت کـه کشـورهای منطقه به‌شـدت نیازمند گاز ایران هستند.

مرتضـی بهروزی‌فـرد، کارشـناس اقتصـاد انـرژی موسسـه مطالعات بین‌المللی با بیان اینکه ایران می‌توانست چهـارراه انـرژی خاورمیانـه باشـد، بـه «فرصـت امروز» می‌گویـد: صـادرات گاز بـه عـراق آغاز دیگری اسـت اما بایـد یادمان باشـد کـه این کشـور بازار بلندمدتی نیست و باتوجـه بـه اینکه کشـور پاکسـتان نیز در امنیت قرار نـدارد از ایـن رو باید تلاش شود تا سـوآپ گاز با جدیت بیشتری پیگیری شود.

وی بـا بیـان اینکـه آنچه موجـب شـدایران از برنامـه صادراتـی خـود عقـب نگه داشته شود، عدم برنامه‌ریزی جامـع و صحیـح از سـوی مسئولان امر در تمامی دوران است، می‌گوید: متاسفانه سند راهبری انـرژی ایـران هنوز تکمیل و نهایی نشـده اسـت تا مدیران اجرایی برنامه کاری خـود را در خصـوص رونـد صادرات بدانند.

در حـال حاضـر ایـران با وجـود داشـتن ذخایـر غنی گاز طبیعـی، تنها به کشـور ترکیـه گاز صـادر می‌کنـد، این در حالی‌اسـت که سال‌ها پیش سـند همکاری صادرات گاز ایران به کشـورهای هند و پاکسـتان منعقد شـد، اما به دلیل مسـائل سیاسی این امر محقق نشـده است البته صـادرات گاز ایـران به هند منتفـی شـده، امـا همچنان صادرات گاز ایران به پاکستان در هالـه‌ای از ابهـام قـرار دارد. در یک سـال گذشـته نیـز تفاهم‌نامه صـادرات گاز به عمـان منعقد شـد که در صورت تامین اعتبار و تعیین مسـیر جدید، کشـور عمان مقصد بعـدی صـادرات گاز ایران خواهد بود.

بهـروزی فـرد بر ایـن باور اسـت که باید تعامـل ایران با کشورهای منطقه برای صادرات گاز بهبود یابد تا با یک مدیریت حساب شـده علاوه بر صادرات گاز مازاد، برای کشـور جایگاه ویـژه در منطقه ایجـاد کرد، زیـرا ایران می‌تواند هاب انرژی منطقه شود.

محمدصـادق جـوکار، پژوهشـگر ارشـد موسسـه مطالعات بین‌المللی انرژی نیز دربـاره وضعیت صـادرات گاز کشور همانند سایر کارشناسان به نبود سـند راهبـری انرژی اشـاره می‌کند و بـه «فرصت امروز» می‌گوید: وقتی برنامه‌ای وجود نداشـته باشد، مشخص نیست که چه میزان از تولیدات کشـور صادر و چه میـزان در کشـور مصرف خواهد شـد، از این رو بـه فراخور نیاز مصرف عمل می‌شود و حتی برنامه‌ای برای توسـعه بازارها نیز تدوین نمی‌شود.

وی با بیان اینکه تصمیمات درباره صادرات گاز تصمیمات مدیریتی اسـت نه برنامه‌ای، می‌افزایـد: صـادرات انـرژی اگرچـه منافـع اقتصـادی نـدارد اما منافـع راهبردی و اسـتراتژیک دارد، از ایـن رو بایـد در برنامه‌ریزی صادرات گاز به همه جوانب دقت کرد، اما به دلیل نبود زیرساخت‌ها، هر مدیریتی براسـاس روابط تفاهم‌نامـه صادراتـی منعقد می‌کند کـه کمتـر منتج به نتیجه می‌شود.

جوکار دربـاره صادرات گاز ایران به عراق به‌عنوان دومین کشور صادراتی، می‌گوید: این کشـور در میان مدت به گاز صادراتـی ایران نیاز دارد. این مسـئله بیانگر این مهم است که بایـد با توجه بـه افزایش تولیـد گاز از هم‌اکنـون بـه بازارهـای جدید اندیشـید تا در آینده با مـازاد گاز مواجه نشویم. عقب‌ماندگی صادرات گاز جدی است و اگر براساس سـند راهبـردی بـرای آن برنامه‌ریزی نشـود، نمی‌توان آینده موفقی را برای صادرات گاز ترسیم کرد.

بدون شک صادرات گاز ایران به هـر کشـوری در منطقه به معنای نقش‌آفرینی در بازارهای انرژی منطقه است و باید آن را به فال نیک گرفت. وزارت نفت بایـد بازارهای جدیـدی را در کنار کشـورهای ترکیه، عراق، پاکسـتان و عمان در دسـتور کار خـود قرار دهـد، به طوری که در کنار توسـعه سوآپ گاز، به کشـورهای منطقه از جمله کویت نیز توجـه کند تا بتواند بازاریابی برای آینده داشته باشد.

جوکار با بیان اینکه صادرات گاز تنها نبایـد از طریق خط لوله انجام شود، می‌افزاید: اگر برنامه‌ریـزی دقیقـی صورت گیرد می‌توان به صادرات گاز از طریـق ال‌ان‌جـی نیز فکر کرد تا قدرت سیاسـی انرژی کشور افزایش یابد.

بازار نفت

وزیر نفت خبر داد

هیچ‌کس دنبال نفت ۷۰دلاری نیست

وزیر نفت با اشاره به پیشنهاد هندی‌ها مبنی‌بر توسـعه میدان فـرزاد B اظهار کرد: پیشـنهاد هندی‌هـا قابل قبـول نبود و ما به دنبال راه‌حل دیگری هستیم.

به گزارش ایسنا، بیژن زنگنه در مراسـم انعقـاد و مبادلـه قرارداد جایگزینی تاکسـی‌های فرسـوده بـا تاکسـی‌های پایه گازسـوز در جمـع خبرنگاران در پاسـخ بـه سـوال ایسـنا مبنی‌بر زمـان برگزاری مناقصه میدان‌های نفتی گفت: کارهای مناقصه در حال انجام و لیسـت شرکت‌ها اعلام شده است. ابتدا مناقصه به‌صورت محدود برگزار خواهد شـد و از چند شـرکت دعوت می‌شود در این مناقصه‌ها شرکت کنند.

وی دربـاره مـورد تصمیـم وزارت نفـت بـرای واردات گاز از ترکمنسـتان ادامـه داد: این مسـئله مربوط به شـرکت ملی گاز است.

وزیـر نفـت درباره پیشـنهاد هندی‌ها بـرای توسـعه میدان فرزاد B گفت: پیشنهاد هندی‌ها مـورد قبـول نبـوده و نامـه‌ای نوشته شـده که آنها باید بیایند و آن را تصحیح کنند. در موازات ایـن یـک راه دیگـری را دنبال می‌کنیم کـه روش دیگری بوده و بعدا اعلام می‌شود اما هندی‌ها وقت زیادی ندارند.

زنگنه در ادامه در مورد تعادل در بـازار جهانی نفت افزود: بازار به سمت تعادل می‌رود. نمی‌توان گفت کـه قیمت نفت در سـال ۲۰۱۷ رونـد صعـودی داشـته باشـد. بیشتر برآوردها این است کـه قیمت نفـت روی ۵۵ دلار تثبیت شود.

وی تاکیـد کـرد: هیچ‌کس به دنبـال قیمت ۷۰دلار برای نفت نیسـت، زیـرا اگر قیمـت نفت ۷۰دلار شود باز با افزایش تولید وعدم تـوازن و در نتیجه کاهش قیمت‌هـا روبـه‌رو می‌شـویم. تولیدکنندگان به قیمت بین ۵۵ تا ۶۰ دلار راضی هستند.

وزیر نفـت در مـورد اجرایی شـدن تصمیـم اوپـک بعـد از شش‌ماه گفت: تصمیم اوپک بعد از شش‌ماه اجرا می‌شود و دوباره در مورد اینکه این تصمیم ادامه پیدا کند یا خیـر تصمیم‌گیری می‌شود.

زنگنه در پاسـخ به این سوال کـه آیا اعضـا به تعهـدات خود پایبند بوده‌اند یا خیر اظهار کرد: بله، این مسئله آغاز شده است.

وزیر نفـت در ادامه با اشـاره به نوسـازی تاکسی‌های فرسوده اظهار کرد: آنچه امروز امضا شد قرارداد بین شرکت بهینه‌سازی مصـرف سـوخت وزارت نفـت با اتحادیـه تاکسـیرانی بود که براساس مصوبه شـورای اقتصاد بایـد ۱۴۰هـزار تاکسـی و ون فرسـوده با ۱۴۰هزار تاکسـی و ون پایه گازسـوز ساخت داخل جایگزین شود.

زنگنه ادامه داد: تصمیم دولت این اسـت که ۱۴۰میلیون دلار از محل صرفه‌جویـی از مصرف سوخت به تاکسـی‌ها و ون‌های فرسوده یارانه دهد تا آنها تشویق شوند که این اقدام انجام شود.

عضو کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق تهران

تاخیر در اجرای قراردادهای جدید نفتی کشور یک خسارت ملی است

عضو کمیسـیون انرژی و محیط زیسـت اتاق تهران با بیـان اینکه تاخیر در اجرای قراردادهای جدید نفتی کشـور یک خسارت ملی اسـت، افزود: در مصوبه‌ای از دولت و وزارت نفت خواسته شد تا شرایط اجرایی شدن قراردادهای جدید نفتی را هرچه سریع‌تر فراهم کند.

به گزارش از اتاق تهران، رضا پدیدار با اشاره به اینکه از ۱۷ مهر امسـال که متن نهایـی قراردادهای جدید نفتی به تصویـب هیأت وزیران رسـید، قرارداد جدید نفتی بسـته و نهایی نشـده اسـت، گفت: تنها شـاهد مبادله تفاهم‌نامـه یا فرم‌های به اصطـلاح محرمانگی بـا شـرکت‌های نفتـی بین‌المللی بوده‌ایـم، همچنین در ایـن مدت تفاهم‌نامه‌هایی تحـت عنوان H. O. A (سرفصل‌های توافق) تنها بین شرکت ملی نفت ایران و شرکت‌های بین‌المللی رد و بدل شده است و عملا هیچ اقدام دیگری صورت نگرفته است.

او بـا بیان اینکه تصور می‌کنم کـه تاخیر در اجرایی شدن قراردادهای جدید نفتی ایران الان درحال تبدیل شـدن به یک خسـارت ملی اسـت، تصریح کرد: برای نهایی کردن قراردادهای جدید نفتی بیش از دو سـال در شورای سیاسـت‌گذاری قراردادهای نفتی مطالعاتی جامـع صـورت گرفت،همچنیـن ۴۰ شـرکت بـرای حضـور در پروژه‌های نفتی کشـور و بسـتن قراردادها صلاحیت‌شـان تایید شـده و حالا زمان اجرایی شدن قراردادهاسـت، ولی اتفاقی که شـاهدش هستیم این اسـت که هیچ کار اجرایی تقریبا پیش نرفته است و ما در حال از دست دادن زمان هستیم.

او به رشـد اقتصادی کشـور و تاثیر ۲.۴ درصدی نفت اشـاره کرد و گفت: اگر رشـد اقتصادی کشورمان وابسته به نفت بوده اسـت و این موضوع نشان‌دهنده اهمیت این حوزه است باید توجه مسئولان نیز به این حوزه متناسب با این موضوع باشـد و با فراهم کردن شـرایط و برطرف کردن مشکلات، فضا برای اجرایی شدن قراردادهای نفتی جدید و حضور شرکت‌های بین‌المللی برای سرمایه‌گذاری و انتقال تکنولوژی به کشورمان مساعد شود.

رضا پدیـدار دربـاره چالش‌هـای قراردادهای نفتی اعـلام کـرد: بحث مشـکلات مالی و بانکـی و جریان ریسـک‌پذیری این قراردادها چالش‌های اصلی اسـت، یعنی شـرکت‌های خارجی کـه می‌خواهند بـه اینجا بیاینـد و در پروژه‌هـا سـرمایه‌گذاری کنند خواسـتار ضمانت‌نامه‌هـای بانکـی قوی و بین‌المللی هسـتند و بیشتر ضمانت‌نامه‌های بانک‌های اروپایی را می‌خواهند و این هم مشـکل دیگری است که به نظرم باید هرچه سریع‌تر از سوی دولت برطرف شود و سازوکار آن ایجاد شـود چون تا زمانی که قراردادهـای نفتی امضا نهایی نشـود اتفاقی نمی‌افتد و حتی شـرکت‌های ایرانی که قرار است با شرکت‌های خارجی به‌صورت جوینت ونچر (همکار و شراکت) همکاری داشـته باشند، نمی‌توانند کاری را پیش ببرند.

نیرو

وزیر نیرو:

سد گتوند تعیین تکلیف شد

وزیـر نیرو از تصمیم نهایی برای سـد گتوند خبر داد و گفت: در نهایت با تصمیم چند دستگاه تکلیف سد گتوند مشخص شد.

حمیـد چیت‌چیـان در گفت‌وگو با ایسـنا ضمن بیان اینکه براسـاس تصمیم‌گیری که مجموع چند دسـتگاه از طرف دولت و رئیس‌جمهور تعیین شده بودند، برای سـد گتوند برنامه‌ریـزی مدونی تبیین شـد،اظهار کرد: سـازمان برنامه و بودجه، سازمان حفاظـت محیط‌زیسـت، وزارت کشـاورزی، وزارت نیرو و نماینده ویژه رئیس‌جمهور در مورد این سـد تصمیم‌گیری کردند.

به گفتـه وی، طبق آخریـن تصمیم‌گیری‌ها قرار شـده که دو تصمیم آخر مبنی‌بـر مدیریت مصرف و انتقـال آب بـه حوضچه‌های تبخیـری برای حل مشـکلات گتوند به اجرا دربیاید که در حال حاضر نیـز عملیات این دو طرح در مرحله اجرا قرار گرفته است.

کاهش ۴۰درصدی مصرف آب کشاورزی در حوضه آبریز دریاچه ارومیه

رئیس دفتر اسـتانی سـتاد احیای دریاچه ارومیه در آذربایجان غربی با اشـاره به اقدام‌ها برای احیای نگیـن آبی آذربایجان گفت: از مهم‌ترین مصوبه‌های این سـتاد کاهش ۴۰درصدی مصرف آب کشاورزی در حوضـه آبریـز دریاچه با انتقـال آب با لوله‌های پلی‌اتیلنی از منبع تامین تا مزرعه است.

فرهاد سـرخوش در گفت‌وگو با ایرنا با اشـاره به هدررفت بالای آب در انتقال سـنتی آب رودخانه‌ها افزود: بـازده انتقـال آب با لوله‌هـای پلی‌اتیلن در مقایسـه با روش روباز و سـنتی ۱۰۰درصد افزایش می‌یابد.

وی با بیان اینکه در سال‌های ۹۳ و ۹۴ در مجموع ۴۱۴ کیلومتـر عملیات انتقـال آب با لوله پلی‌اتیلن بـه اجرا درآمده اسـت، افـزود: ۱۲ هـزار هکتار از زمین‌های کشاورزی شهرستان‌های آذربایجان غربی که در حوضه آبریز دریاچه ارومیه واقع شـده، تحت پوشش انتقال آب مدرن قرار گرفته است.

وی بـا بیـان اینکه در اجرای طـرح انتقال آب با لولـه پلی‌اتیلن به ازای هر یک هـزار کیلومتر خط انتقال، ۳۰ هزار هکتار از زمین‌های کشـاورزی واقع در حوضه آبریز تحت پوشـش قرار می‌گیرد، افزود: در سـال جاری نیز اجرای ۷۰۰ کیلومتر خط انتقال آب بـا لوله در حال مطالعه اسـت که بلافاصله پس از انجام مراحل مطالعه، وارد فاز عملیاتی می‌شود.

بـه گزارش ایرنا، حجم آب دریاچه ارومیه با تدبیر دولت روحانـی از ۵۰۰ میلیون مترمکعب در دوران بحرانـی و زمـان آغاز بـه کار دولـت یازدهم به ۲ میلیارد مترمکعب در زمان حاضر رسیده است.

پتروشیمی

غلامحسین شافعی:

دولت نمی‌تواند تاجر خوبی باشد

رئیـس اتاق بازرگانـی ایران با بیـان اینکه تولید محصولات پتروشیمی ایران تا پایان برنامه ششم به ۱۲۳ میلیون خواهد رسید،گفت: در هیچ بازه زمانی در اقتصـاد ایران تا این حد بین قانونگذار، مجری و بخش خصوصی اتحاد وجود نداشته است.

به گزارش ایلنا، غلامحسـین شافعی در کنفرانس نفت ۲۰۱۷ اظهار داشـت: در برنامه ششـم توسعه پیش‌بینی شـده که تولید محصولات پتروشیمی به ۱۲۳ میلیون تن برسد، ۹۰۰ هزار بشکه از میعانات گازی در پالایشگاه‌های ستاره خلیج فارس و سیراف تبدیل به فرآورده نفتی شود.

شـافعی با بیان اینکه در هیچ بازه زمانی اقتصادی تا ایـن حد اتحاد بیـن قانونگذار، مجـری و بخش خصوصی مهم نبوده است، گفت: ایران در حال دوره گذار از یک اقتصاد خام‌فروش دولت‌محور به اقتصاد محصول‌فروش بازار مدار اسـت. تجربـه به ما ثابت کرده که دولت‌ها تاجران خوبی نیستند و هر دولتی فارغ از نگاه سیاسـی، قابلیت ایجـاد مزیت رقابتی، بهره‌وری و رونق تجاری ندارد.

وی در ادامه اظهار داشت: ابلاغ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی به‌عنوان مهم‌ترین سـند راهبردی کشور با تاکید بر اصل ۴۴ راه را برای رسیدن به این اهداف هموار کرده است.

رئیس اتاق بازرگانـی ایران در ادامه با بیان اینکه بخش خصوصی می‌تواند به‌عنوان مشـاور نهادهای اجرایی و نظارتی به بهبود فضای کسـب‌وکار کمک کند خاطرنشـان کرد: این مهم باید با اهتمام دولت نظارت مجلـس و تلاش بخش خصوصـی به انجام برسـد. البته بخش خصوصـی نیز باید بـا افزایش تـوان خود و در نظر گرفتـن منافع ملی در پذیرش مسـئولیت و تعهد بکوشـد تا این روند با اطمینان بیشتری شکل گیرد.

وی تاکید کرد: بخش خصوصی باید با شفاف‌سازی در صورت‌های مالی، اصلاح ساختار داخلی کشورها و رتبه‌بندی توسـط شـرکت‌های بین‌المللی خود را برای همکاری با شرکت‌های خارجی مهیا کند.

تولید

نامه حجتی به نعمت‌زاده

لزوم اخذ تعهد از واردکنندگان برای ترخیص برنج‌های وارداتی تا پیش از فصل برداشت

وزیر جهاد کشاورزی در نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت بر لزوم ترخیص برنج‌های وارداتی تا پیش از آغاز فصل برداشت (اول مرداد ماه ۹۶) تأکید کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، محمود حجتی در نامه‌ای به محمدرضا نعمت‌زاده با اشاره به مصوبه ۲۶ دی ماه هیأت وزیران برای تغییر تعرفه واردات کالاهای اساسی، حساس و ضروری، تأکید کرد: به کلیه واردکنندگان برنج ابلاغ و تعهد اخذ شود که کالای وارداتی آنان حداکثر باید تا تاریخ اول مردادماه ۱۳۹۶ (آغاز فصل برداشت) وارد و ترخیص شود.

وزیر جهاد کشاورزی در ادامه نامه تصریح کرده است: ثبت سفارش به‌گونه‌ای باید انجام پذیرد که حداکثر اعتبار ثبت سفارش و اعتبارات اسنادی، بروات اسنادی و حواله تا تاریخ فوق باشد در غیر این صورت با توجه به آغاز فصل برداشت برنج، مشمول ممنوعیت واردات می‌شود.

به پیشنهاد معاونت اجرایی رئیس جمهور و کارگروه تنظیم بازار کشور، هیات وزیران به منظور رفاه مصرف‌کنندگان و جلوگیری از افزایش قیمت‌ها در ایام عید، تعرفه واردات برخی کالاهای اساسی از جمله برنج را کاهش داد.

دولت، در فصل برداشت برنج با افزایش تعرفه، وضع مابه‌التفاوت ۵۰۰ تومانی و ممنوعیت پنج ماهه واردات (از اول مرداد تا اول دی ماه سال جاری)، از کشاورزان برنجکار نیز حمایت کرد.

براساس مصوبه دولت، وزارتخانه‌های جهاد کشاورزی و صنعت، معدن و تجارت موظفند با رصد میزان ثبت سفارش واردات برنج تا پایان سال، کنترل‌های لازم را به عمل آورند تا افزایش غیرمتعارفی در واردات صورت نگیرد.

رئیس اتاق اصناف ایران خبر داد

مخالفت اصناف با برگزاری نمایشگاه پایان سال

رئیس اتاق اصناف ایران اعلام کرد اتاق اصناف ایران و اتاق‌های اصناف شهرستان‌ها مخالف برگزاری نمایشگاه‌های پایان سال بوده و هستند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی اتاق اصناف ایران، علی فاضلی روز دوشنبه در نشستی با رؤسای اتاق‌های اصناف مراکز استان‌ها که در تهران برگزار شد، گفت: قرار شده بر حسب ضرورت، نمایشگاه‌های پایان سال با محوریت اتاق‌های اصناف و هماهنگی فرمانداران برگزار شود.

او گفت: برگزاری نمایشگاه‌های پایان سال به لحاظ مسائل ایمنی به صلاح نیست ضمن اینکه به دلیل وفور کالا در بازار نیازی به برگزاری نمایشگاه کالا وجود ندارد.

فاضلی افزود: با تعدیل تعرفه واردات برخی کالاهای اساسی از جمله حبوبات و برنج که به تازگی از سوی دولت اعلام شد، قیمت این اقلام روند نزولی به خود گرفته و به‌تدریج با عرضه بیشتر به بازار، شاهد کاهش بیشتر بهای این اقلام خواهیم بود.

وی در عین حال گفت: اتاق‌های اصناف در سراسر کشور می‌توانند با اختیاراتی که دارند، در صورت ضرورت نسبت به برگزاری فروش‌های فوق‌العاده اقدام کنند.

رئیس اتاق اصناف ایران اعلام کرد: رؤسای اتاق‌های اصناف شهرستان‌ها، موضوع شناسایی مراکز تجاری آسیب‌پذیر را به‌طور جدی در اولویت برنامه‌های خود قرار دهند.

رئیس اتاق اصناف ایران در بخش دیگری از سخنانش گفت: طی دستورالعمل اعلام شده، مراکز تجاری آسیب‌پذیر را شناسایی و به مسئولان ذی‌ربط استانی گزارش کنید.

او افزود: حادثه پلاسکو به یک حادثه ملی تبدیل شده و دولت هم کارگروهی را برای رسیدگی به آن تعیین کرده که اتاق اصناف ایران هم در آن حضور دارد. بسیاری از تصمیمات گرفته شده از جمله پرداخت تسهیلات به حادثه‌دیدگان پلاسکو به پیشنهاد اتاق اصناف ایران بوده است.

فاضلی با بیان اینکه از زمان بروز حادثه پلاسکو بلافاصله کارگروهی در اتاق اصناف ایران تشکیل شده است، اظهار کرد: اتاق اصناف ایران در تمام جلسات مربوط به این حادثه حضور داشته ضمن اینکه با صاحبان واحدهای صنفی پلاسکو و اتحادیه‌های ذی‌ربط آن جلساتی برگزار کرده و نتایج آن را به مقام‌های ذی‌ربط در دولت از جمله وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه کرده است.

رئیس اتاق اصناف ایران گفت: علاوه بر مجتمع پلاسکو، مراکز تجاری دیگری در تهران وجود دارد که باید تخریب شوند یا اینکه برای ایمن‌سازی آنها تدابیر لازم اتخاذ شود.

استقرار کسبه پلاسکو در مجتمع تجاری نور تهران

رئیس اتاق اصناف ایران در بخش دیگری از سخنانش از استقرار قطعی کسبه پلاسکو در مجتمع تجاری نور واقع در تقاطع خیابان‌های ولیعصر (عج) – طالقانی تهران خبر داد. او گفت: براساس تصمیمات اتخاذ شده در نهاد ریاست جمهوری که به ریاست دکتر شریعتمداری معاون امور اجرایی رئیس جمهور و نمایندگان سازمان‌های ذی‌ربط برگزار شد، با استقرار کسبه حادثه‌دیده ساختمان پلاسکو در مجتمع تجاری نور موافقت شد.

به گفته فاضلی، براساس این توافق مقرر شد حداکثر تعداد ۶۰۰ واحد تجاری در طبقات بالای همکف ساختمان تجاری نور طبق معرفی اتحادیه مربوط به اصناف شاغل در ساختمان پلاسکو به مدت دو سال تحویل شود.

رئیس اتاق ایران توضیح داد: طبق این توافق، تحویل واحدهای مورد اشاره و استقرار کسبه ساختمان از ۱۵ بهمن‌ماه خواهد بود و شهرداری تهران در جهت امکان تفکیک و تقسیم واحدهای بزرگ به واحدهای کوچک‌تر در صورت لزوم با رعایت نکات ایمنی و با استفاده از مصالح سبک مساعدت لازم به عمل خواهد آورد.

سرپرست معاونت امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت از کاهش تعرفه ۸ قلم از کالاهای اساسی در راستای تنظیم بازار و همچنین روند نزولی قیمت این اقلام خبر داد.

کاهش تعرفه واردات کالاهای اساسی، کاهش قیمت در بازار

یدالله صادقی در این نشست گفت: براساس تصمیمات اتخاذ شده دولت، مقرر شد بهای گوشت قرمز به قیمت سال گذشته برگردد که در این زمینه علاوه بر تعرفه کاهش تعرفه گوشت گوسفند به ۵ درصد، ارز آن نیز از ارز متقاضی به ارز مبادله‌ای تغییر کرد.

به گفته او، قیمت برنج خارجی که واردات و ترخیص آن از گمرکات ممنوع بود و تعرفه آن به ۴۰ درصد رسیده بود، اکنون به ۲۶ درصد کاهش یافته ضمن اینکه ارز آن نیز به ارز مبادله تغییر کرده است و این اقدام باعث شده تا برخی شرکت‌ها، قیمت هر کیلوگرم برنج درجه یک وارداتی را برای مصرف‌کننده ۳۸۵۰ تومان برای فروش اعلام کنند.

صادقی با بیان اینکه در حال حاضر برای پایان سال هیچ گونه کمبود کالا وجود ندارد، تصریح کرد: برنج و شکر به اندازه کافی برای ایام پایان سال تأمین شده و کمبودی وجود ندارد و تأمین این کالاها تضمین شده است.

در این جلسه محمدرضا فیاض معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، یداله صادقی سرپرست معاونت امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت و علی امانت قائم‌مقام مرکز اصناف و بازرگانان ایران حضور داشتند.

اتاق بازرگانی

آخرین خبرها از قرارداد با ایتالیایی‌ها

بیشترین قراردادها در خودروسازی بانک و بنگاه‌های کوچک و متوسط

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ایتالیا به تشریح آخرین وضعیت مبادلات تجاری ایران و ایتالیا پرداخت و همکاری بانک‌های درجه دو و سه ایتالیایی با بنگاه‌های کوچک و متوسط ایران و همچنین احتمال همکاری و قرارداد با شرکت‌های خودروسازی فیات و اویکو خبر داد. احمد پورفلاح در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: آمارها نشان می‌دهد در میان کشورهای مختلفی که ایران با آنها مبادلات تجاری دارد، ایتالیا وضعیت بهتری دارد.

به گفته او فعلا نمی‌توان به رکورد ۱۰ سال پیش در مبادلات تجاری با ایتالیا یعنی ۷.۵ میلیارد یورو دست یافت، اما می توان امیدوار بود که به زودی سطح روابط به ۲ میلیارد یورو افزایش یابد.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ایتالیا با بیان اینکه ایتالیا واردات نفت خود را از ایران افزایش داده است، عنوان کرد که در میان کشورهای مختلف، ایتالیا جزو معدود کشورهایی است که مبادلات تجاری‌مان با آن مثبت است.

پورفلاح توضیح داد: پس از برجام موضوع خرید ۲۰ هواپیما از ایتالیا نهایی شده است که یکی از اتفاقات مثبت در مبادلات تجاری میان دو کشور است. همچنین از سوی دیگر به نظر می‌رسد که فعالان اقتصادی ایتالیایی پیگیری بیشتری برای سرمایه‌گذاری در ایران از خود نشان داده‌اند.

او در بخش دیگری از صحبت‌هایش درباره قرارداد ایران با شرکت‌های خودروسازی ایتالیایی توضیح داد: در بخش خودرو همکاری با شرکت‌های فیات و اویکوهمچنان مطرح است. مطمئنا همان طور که به سراغ همکاری با پژو و فولکس واگن رفتیم می‌توانیم به سراغ کار با خودروسازی ایتالیا هم برویم.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ایتالیا اضافه کرد: بیشتر تولیدات ایتالیا لاکچری و اسپورت است اما در زمینه خودرو از جمله فیات، اویکو و لانچیا حرف‌های زیادی برای گفتن دارند که اکنون از چند کانال، مذاکراتی با آن‌ها در حال انجام است.

بانک‌نامه

تقدیر از بانک پاسارگاد به‌عنوان تنها حامی مالی برتر فدراسیون کشتی

بانک‌پاسارگاد به‌عنوان تنها حامی مالی برتر فدراسیون کشتی جمهوری‌اسلامی ایران، مورد تقدیر قرار گرفت.

بر اساس این خبر، به نقل از سایت فدراسیون کشتی، در رقابت‌های بین‌المللی جام تختی که در سالن شهید بهشتی شهر مشهد مقدس برگزار شد، از بانک‌پاسارگاد به‌عنوان تنها حامی مالی برتر فدراسیون کشتی، تقدیر به‌عمل آمد.

در عصر روز دوم این رقابت‌ها که با حضور دکتر سلطانی وزیر ورزش و جوانان، علیرضا رشیدیان،استاندار خراسان رضوی و پیشکسوتان کشتی برگزار شد، با اهدای لوح و کاپ، از بانک‌پاسارگاد به‌عنوان تنها حامی مالی برتر ورزش اول کشور در سال ۹۵ تقدیر به‌عمل آمد.

در بخشی از این لوح تقدیر که با امضای رسول خادم، رئیس فدراسیون کشتی به بانک پاسارگاد اهدا شد، آمده است: «بدینوسیله بر خود لازم می‌دانم از مجموعه محترم بانک‌پاسارگاد به‌عنوان برترین حامی مالی کشتی کشور در سال ۹۵، که با حمایت‌های بی‌دریغ خود موجب افتخارآفرینی جوانان برومند این مرز و بوم در میادین بزرگ و سرافرازی ایران عزیز در عرصه‌های بین‌المللی شده است، نهایت سپاس و قدردانی خود را به‌عمل آورم.»

نسخه متمرکز بانکی سینا ارتقا یافت

نسخه نرم‌افزار متمرکز بانکی سینا به منظور دستیابی به قابلیت‌ها و امکانات جدیدی که این نسخه در اختیار کاربران قرار می‌دهد ارتقا یافت.

به گزارش روابط عمومی بانک سینا، با ارتقای این نسخه شاهد بهبود عملکرد و افزایش سرعت کارایی سامانه و ارائه سریع و بهینه خدمات از طریق سایر سامانه‌های بانکداری الکترونیک نیز خواهیم بود.

سامانه متمرکز بانکداری الکترونیک سینا، امکانی است که واریز و برداشت از حساب‌های مشتریان را در تمامی شعب این بانک به صورت لحظه‌ای (online) فراهم می‌سازد. با استفاده از این سامانه، در وقت و زمان صرفه‌جویی شده و مشتریان نیازی به مراجعه حضوری به شعبه افتتاح‌کننده حساب ندارند و می‌توانند با مراجعه به نزدیک‌ترین شعبه بانک سینا یا سایر سامانه‌هایی که در حوزه بانکداری الکترونیک به واسطه این سامانه راه‌اندازی شده، از خدمات بانکی ۲۴ ساعته بهره‌مند شوند.

برگزیدگان جشنواره طراحی کارت هدیه سامان شناخته شدند

داوری آثار برگزیده جشنواره طراحی کارت هدیه بانک سامان انجام شد و نفرات برتر مشخص شدند.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان به نقل از دبیرخانه جشنواره، هیأت داوری آثار جشنواره طراحی کارت هدیه بانک سامان روز گذشته، پس از بررسی دقیق ۵۶ اثر راه‌یافته به بخش نهایی، ۱۰ طرح برتر را انتخاب کردند. از این نفرات در مراسم پایانی جشنواره در روز جمعه ۱۵ بهمن ماه قدردانی می‌شود.

براساس این گزارش، جوایز این جشنواره شامل جایزه ۱۰۰ میلیون ریالی برای نفر اول، جایزه ۷۰ میلیون ریالی برای نفر دوم، جایزه ۵۰ میلیون ریالی برای نفر سوم است. به هر یک از نفرات چهارم تا دهم جشنواره نیز ۱۰ میلیون ریال جایزه اهدا می‌شود.

این گزارش حاکی است، آثار منتخب از ۱۰ تا ۱۵ بهمن‌ماه جاری در گالری تابستان خانه هنرمندان ایران به نمایش عمومی درمی‌آیند. آیین اختتامیه و اهدای جوایز به برگزیدگان نیز ۱۵ بهمن ماه در همان مکان برگزار می‌شود.

رشد ۱۳ درصدی کاربران ۴ خدمت الکترونیکی بانک اقتصادنوین تا پایان دی ۹۵

تعداد کاربران چهار خدمت الکترونیکی بانک اقتصادنوین در پایان دی‌ماه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۳ درصد رشد کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک اقتصادنوین، تعداد کاربران خدمات اینترنت بانک، تلفن بانک، پیام کوتاه بانکی و موبایل بانک اقتصادنوین در پایان دی امسال از مرز ۴ میلیون و ۱۵۴ هزار نفر گذشت که نسبت به تعداد کاربران این چهار خدمت در پایان دی ماه سال ۱۳۹۴ بیش از ۱۳ درصد رشد نشان می‌دهد. همچنین در پایان دی‌ماه سال جاری تعداد خودپردازهای بانک اقتصادنوین به یک‌هزار و ۱۳۴ دستگاه رسید که نسبت به پایان دی ماه سال گذشته ۱۱ درصد رشد داشته است.

لازم به ذکر است از جمله خدمات متنوعی که از طریق دستگاه‌های خودپرداز به مشتریان بانک اقتصادنوین ارایه می‌شود برداشت وجه نقد بدون نیاز به کارت است. برای دریافت این خدمت مشتریان بانک اقتصادنوین می‌توانند با مراجعه به اینترنت بانک خود امکان برداشت وجه بدون کارت از دستگاه خودپرداز را برای خود و یا سایر افراد ایجاد کنند.

نامه ۱۶ بندی رئیس کل بانک مرکزی به بانک‌ها ابلاغ شد

شرایط اعمال ممنوع‌الخروجی برای بدهکاران بانکی

رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به مدیران عامل بانک‌ها با اشاره به لایحه قانونی ممنوعیت خروج بدهکاران بانکی، خواستار استفاده از این لایحه به عنوان آخرین اقدام و نه به عنوان اهرم فشار در گام نخست علیه بدهکاران شده است.

به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، ولی‌الله سیف در نامه ۱۶ بندی به مدیران عامل بانک‌ها، به مواردی همچون لزوم امضای شخص مدیرعامل بانک در نامه درخواست ممنوع‌الخروجی، اطلاع کتبی به شخص ممنوع‌الخروج و ممنوع‌الخروج شدن بدهکاران بانکی حقیقی با بدهی سه میلیارد ریالی و مدیران اشخاص حقوقی با بدهی پنج میلیارد ریال اشاره کرده است.

در نامه رئیس کل بانک مرکزی آمده است: در اجرای لایحه قانونی ممنوعیت خروج بدهکاران بانک‌ها، ضمن تأکید بر اهمیت ویژه آزادی‌های شخصی و حقوق اجتماعی افراد و عدم امکان بهره‌مندی از لایحه مذکور به عنوان اهرم فشار بر بدهکاران و لزوم استفاده از ظرفیت موصوف در موارد استثنایی و به عنوان آخرین اقدام، مدیران بانک‌ها ضمن تطبیق مجدد وضعیت همه ممنوع‌الخروجینِ سابق با ضوابط و مقررات این بخشنامه و اقدام برای رفع ممنوعیت خروج اشخاصِ فاقد شرایط مقرر، به نکاتِ و موارد اعلام شده برای پیشگیری از تضییع حقوق اجتماعی اشخاص و جلوگیری از مکاتبات زائد، توجه و نظارت داشته باشند.

۱۶ بند اعلام شده سیف به این شرح است:

۱- درخواست‌های ممنوعیت خروج از کشور صرفاً با امضای مدیران عامل بانک و خطاب به اینجانب باشد.

۲- همزمان با درخواست ممنوعیت خروج، نسبت به آگاه کردن کتبی افراد برای جلوگیری از بروز مشکلات هنگام خروج از کشور اقدام شود.

۳- لازم است هنگام اعطای تسهیلات، نسبت به اخذ وثایق معتبر، کافی و سهل‌الوصول اقدام شود و درخواست ممنوعیت خروج بدهکاران، پس از انجام اقدامات قانونی و اجرایی در مورد انواع وثایق مأخوذه و قراردادهای لازم‌الاجراء و در صورت عدم حصول نتیجه و بلاوصول ماندن مطالبات با وجود اقدامات انجام‌شده، ارائه شود.

۴- ممنوعیت خروج اشخاص حقیقی با بدهی سه میلیارد ریال و مدیران اشخاص حقوقی با بدهی پنج میلیارد ریال یا بالاتر که فاقد وثایق ارزنده و کافی از جمله اموال غیرمنقول (ملک) و اموال منقول (سپرده یا سایر وثایق قابل قبول) باشند، تقاضا شود.

۵- برای هر شخص حقیقی و همچنین مدیران هر شرکت، درخواست ممنوعیت خروج طی نامه‌ای جداگانه ارائه شود و از ارسال درخواست‌های کلی و تجمیعی برای اشخاص حقیقی یا حقوقی پرهیز شود.

۶- در ارسال درخواست ممنوعیت خروج، مشخصات دقیق و کامل شناسنامه‌ای بدهکار شامل نام و نام‌خانوادگی به طور کامل(متضمن پیشوند و پسوند)، شماره شناسنامه، محل صدور و محل تولد، نام پدر، تاریخ تولد کامل (روز، ماه و سال) و کد ملی دقیق قید شود. همچنین میزان دقیق بدهی(ریالی/ ارزی)، شعبه اعطاءکننده تسهیلات، نوع و ارزش روز تمامی وثایق مأخوذه و اموال توقیف‌شده و شرح کامل اقدامات قانونی و اجرایی صورت پذیرفته در راستای وصول مطالبات و نتایج حاصله اعلام و اسناد و مدارک مربوطه دال بر انجام اقدامات قانونی و اجرایی، به همراه نظریه کارشناسی (ارزیابی) وثایق و نیز اموال توقیفی ارسال شود.

۷- جداول پیوست این بخشنامه متضمن اطلاعات مورد نیاز و خلاصه اقدامات حقوقی انجام‌شده در جهت وصول مطالبات، هنگام ارائه درخواست ممنوعیت خروج به طور دقیق، تکمیل و به ضمیمه ارسال شود.

۸- در مورد اشخاص حقوقی صرفاً امکان اعمال ممنوعیت خروج مدیران کنونی شرکت میسر خواهد بود. ارسال آخرین مستندات مربوط به سمت مدیران (روزنامه رسمی) الزامی است.

تبصره: ممنوعیت خروج مدیران سابق شرکت‌ها حتی مدیرانی که هنگام اخذ تسهیلات اقدام به امضای اسناد و قراردادها کرده‌اند، امکان‌پذیر نبوده و در صورت خروج آنان از مدیریت شرکت و عدم سمت در شخصیت حقوقی، لازم است از مدیران سابق رفع ممنوعیت به عمل آمده و مدیران جدید فعلی جایگزین آنها شوند.

۹- ممنوعیت خروج ضامنین امکان‌پذیر نیست و صرفاً درخواست ممنوعیت خروج بدهکاران اصلی قابل بررسی است. لذا از درخواست ممنوعیت خروج ضامنین خودداری شود.

۱۰- درخواست اعمال ممنوعیت خروج مدیران شرکت‌های ورشکسته و منحله صرفاً برای آن عده از مدیران قابل بررسی است که طبق حکم قطعی دادگاه صلاحیت‌دار، مستند به ماده ۱۴۳ لایحه اصلاحی قانون تجارت، متخلف شناخته شده باشند یا در مورد شرکت‌های ورشکسته، دادگاه صالح حکم قطعی مبنی بر ورشکستگی به تقصیر یا تقلب مدیر یا مدیران مربوطه صادر کرده باشد. در این‌گونه موارد ارسال احکام قطعی دادگاه الزامی است.

۱۱- در صورت تسویه بدهی، موافقت با تقسیط، تودیع وثیقه مکفی، تعیین‌تکلیف پرداخت دیون معوق یا اقدام مؤثر از ناحیه مدیونین در پرداخت بدهی، رفع ممنوعیت خروج این گونه بدهکاران مورد اقدام قرار گیرد.

۱۲- با توجه به بخشنامه مهرماه سال ۱۳۷۳ ریاست‌جمهوری، لازم است پیش از درخواست ممنوعیت خروج مدیران دولتی، به طور مستقیم از آنان درخواست شود تا نسبت به تسویه بدهی شرکت متبوع اقدام کنند و درصورت عدم تسویه دیون، مطابق مفاد این بخشنامه درخواست مربوطه ارسال شود.

۱۳- در مواردی که یک شخص بابت بدهیِ چند شرکت ممنوع‌الخروج است، پیش از تقاضای رفع ممنوعیت خروج، لازم است همه بدهی‌های وی در مورد همه شرکت‌های مربوطه تسویه و سپس مراتب رفع ممنوعیت خروج، با ذکر کد شناسایی اعلام شود.

۱۴- در مواردی که به تشخیص این بانک، ممنوعیت خروج براساس اطلاعات و اقدامات نادرست آن بانک انجام شود یا به هر دلیل دیگر فردی برخلاف قوانین حاکم و ضوابط این بخشنامه ممنوع‌الخروج شود، بانک مرکزی رأساً نسبت به رفع ممنوعیت خروج فرد موردنظر اقدام خواهد کرد و مسئولیت همه عواقب امر برعهده مدیران ذی‌مدخلِ بانک عامل بوده و مراتب به معاونت نظارتی جهت اتخاذ تصمیم مقتضی و اقدامات انتظامی منعکس می‌شود.

۱۵- رعایت همه موارد مندرج در این بخشنامه الزامی بوده و به درخواست‌هایی که واجد هرگونه نقص و ایراد جزئی و کلی باشد، رسیدگی نخواهد شد و این‌گونه درخواست‌ها بایگانی می‌شود.

۱۶- این بخشنامه جایگزین بخشنامه مهرماه ۱۳۹۲ شده و مبنای عمل بانک‌ها برای درخواست ممنوعیت خروج بدهکاران قرار گیرد. بدیهی است استناد و عمل به سایر بخشنامه‌ها و مکاتبات این بانک که مغایر با مفاد بخشنامه حاضر است، موضوعیت ندارد.

گزارش۲

گزارشی از عملکرد کارت‌های اعتباری عام

از وام‌های کارتی چه خبر؟

شبکه بانکی طی حدود یک‌سال گذشته روند تازه‌ای از پرداخت وام‌های خرد را در قالب کارت‌های اعتباری آغاز کرده است؛ تسهیلاتی با ابعادی متفاوت که به نظر می‌رسد در آینده‌ای نه چندان دور روند موجود پرداخت تسهیلات خرد را کنار زده و کارت‌های اعتباری به طور عمده‌ای جایگزین این وام‌ها شود.

به گزارش ایسنا، بعد از تجربه شکست‌خورده کارت اعتباری خرید کالای ایرانی که اعتباری معادل ۴۲۰۰ میلیارد تومان از منابع بانک مرکزی برای آن در نظر گرفته شده بود و به نتیجه‌ای هم نرسید، در مهرماه امسال و همزمان با اجرایی شدن این طرح، نوعی دیگر از کارت‌های اعتباری با شرایطی متفاوت از سوی شبکه بانکی به مرحله اجرا درآمد و از آن به‌عنوان کارت اعتباری عام یاد می‌شود.

کارت‌های عام در واقع در سه سطح تسهیلاتی به شبکه بانکی آمد. رنگ طلایی که تا سقف ۵۰ میلیون، نقره‌ای ۳۰ میلیون و برنزی ۱۰ میلیون تومان را پوشش می‌دهد و مشتری می‌تواند براساس نیاز خود هر یک از این کارت‌ها را تا سقف تعیین شده تسهیلات بانکی دریافت کند.

آخرین گزارش‌ها از عملکرد کارت‌های اعتباری عام که در واقع وام‌های خرد را از طریق کارت به مشتری ارائه می‌کند، از این حکایت دارد که تا هفته اول بهمن‌ماه یعنی در حدود چهارماه از صدور کارت‌های عام، نزدیک به ۵۰۰ هزار فقره از سوی شبکه بانکی صادر شده که در مجموع مبلغی بیش از ۵۵۸۰ میلیارد تومان را در بر می‌گیرد. میانگین کارت‌های اعتباری صادر شده رقمی نزدیک به ۱۱ میلیون تومان بوده است که نشان‌دهنده استقبال بیشتر مردم از ارقام پایین‌تر خواهد بود.

در عین حال که تا هفته اول دی‌ماه در مجموع حدود ۳۸۰ هزار کارت صادر شده بود که اعتباری بالغ بر ۴۱۶۰ میلیارد تومان در این رابطه تامین شد. در مجموع میانگین کارت‌های اعتباری صادر شده رقمی حدود ۱۰ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بوده است که تا هفته اول بهمن‌ماه میزان صدور آن بیش از ۱۲۰ هزار فقره کارت افزایش پیدا می‌کند. این در حالی است که طی حدود یک سال از اجرایی شدن طرح کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی فقط حدود ۱۲۰ هزار فقره صادر شده بود.

کارت‌های اعتباری عام در مجموعه شبکه بانکی و از سوی بانک‌ها با توجه به منابع داخلی که در اختیار دارند، صادر می‌شود. سود بازپرداخت آن ۱۸ درصد و دوره پرداخت اقساط بین ۱۲ تا ۳۶ ماه خواهد بود. این در حالی است که کارت‌های عام برخلاف کارت‌های اعتباری کالاهای ایرانی محدود به خرید کالای خاص نیست و دریافت‌کننده می‌تواند براساس نیاز خود کارت را دریافت و با اعتبار آن اقدام به خرید کالا یا دریافت هرگونه خدماتی کند. در حالی که برای کارت اعتباری خرید کالای ایرانی که با مشارکت بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) در قالب یکی از طرح‌های اعتباری به منظور تسریع رونق اقتصادی به اجرا درآمد، محدود به خرید کالاهای ایرانی بود که وزارت صمت آن را معرفی می‌کرد. در نهایت با توجه به کیفیت پایین کالاهای معرفی شده از اقبالی برخوردار نشد و تنها حدود ۴۲ میلیارد تومان از کل مبلغ اعتبار ۴۲۰۰ میلیاردی در نظر گرفته شده برای این طرح مصرف شد.

اما در رابطه با کارت‌های اعتباری عام که در حال حاضر در شبکه بانکی رایج است، مشتریان بانک‌ها می‌توانند بدون ارائه فاکتور یا برخی دیگر از الزامات وام‌های خرد که دریافت آنها را با سختی مواجه و در مواردی مشکلاتی هم ایجاد می‌کرد، برای دریافت این تسهیلات اقدام کند و به عبارتی در این طرح موضوع فاکتور به طور کامل حذف می‌شود، اما در مقابل وثیقه همچنان پابرجاست و اعتبارسنجی از مشتریان با قدرت بیشتری انجام خواهد شد. بانک باید مطمئن باشد که دریافت‌کننده تسهیلات توان بازپرداخت را داشته و با اتکا به اعتبار وی و نه با توجه به وثایق اقدام به پرداخت خواهد کرد.

موضوع دیگر در رابطه با کارت‌های اعتباری به نقدشوندگی آن مربوط می‌شود. درمورد کارت اعتباری خرید کالای ایرانی به هیچ عنوان امکان دریافت وجه نقد از خودپرداز وجود نداشت و دارنده فقط در صورت مراجعه به فروشگاه‌های منتخبی که برای خرید کالا تعیین شده بود، اقدام به کشیدن کارت در پایانه فروش و پرداخت هزینه از این طریق می‌کرد، اما در مورد کارت اعتباری عام دیگر فروشگاه خاصی مدنظر نیست و دارنده این کارت‌ها می‌توانند با مراجعه به پایانه‌های فروش در ازای کالا یا خدماتی که دریافت می‌کند، هزینه را از این منبع بپردازد. به نظر می‌رسد این امکان هم وجود دارد که بدون خرید کالا یا حتی خدمات مشتری با کشیدن کارت در پایانه فروشگاهی و دستگاه پوز وجه را منتقل و در نهایت مبلغ آن را به حساب خود واریز کند. هر چند پیشتر بانک مرکزی اعلام کرده بود که پایانه‌های فروش از مرکز قابل رصد بوده و هر گونه تخطی مشتری از این موضوع بررسی و حتی برای آن هزینه‌های مالیاتی نیز به همراه خواهد داشت.

در مجموع کارت‌های عام برطرف‌کننده نیازهای مشتریان بوده و بیش از هر چیزی در مورد آنها جایگزینی برای وام‌های خرد از جمله وام کالا یا خودرو و در قالب چارچوب‌های خاص مدنظر است که می‌تواند ضمن پاسخگویی به نیاز مشتری قابلیت رصد و گزارشگری بیشتر را برای این قبیل تسهیلات فراهم آورد.

نرخنامه

دلار ۳,۸۲۹ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۸۲۹ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۱۷۱,۰۰۰ تومان تعیین کردند که نشان‌دهنده ادامه نوسان قیمت‌ها است.

هر یورو در بازار آزاد ۴,۱۸۴ تومان و هر پوند نیز ۴,۸۶۶ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۶۱۲,۰۰۰تومان و هر ربع سکه ۳۲۷,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۰۶,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳,۲۸۶ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
مثقال طلا	۴۹۰,۷۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳,۲۸۶	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۵۱,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۱۷۱,۰۰۰	▼
نیم سکه	۶۱۲,۰۰۰	
ربع سکه	۳۲۷,۰۰۰	
سکه گرمی	۲۰۶,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلارآمریکا	۳,۸۲۹	▼
یورو اروپا	۴,۱۸۴	▼
پوند انگلیس	۴,۸۶۶	▼
درهم امارات	۱,۰۸۰	▼
لیر ترکیه	۱,۰۳۶	▼
یوان چین	۵۷۹	▼
ین ژاپن	۳۴	
دلار کانادا	۳,۰۲۷	▼
فرانک سوییس	۳,۹۱۰	▼
دینار کویت	۱۲,۵۵۰	
ریال عربستان	۱,۰۳۳	▼
دینار عراق	۳۰۳	
روپیه هند	۵۳	
رینگت مالزی	۹۲۴	▼

خبرنامه

خبری خوش برای بانکی‌ها

اختصاص ۱۴ هزار و ۶۲۰ میلیارد تومان برای پرداخت بدهی دولت به ۸ بانک

سازمان برنامه و بودجه با مصوبه هیأت وزیران اجازه یافت از محل حساب مازاد بانک مرکزی بخشی از بدهی‌های مسجل دولت به بانک‌های عامل را حداکثر تا سقف یکصد و چهل و شش هزار و دویست میلیارد ریال را تسویه کند. به گزارش ایلنا، حسن روحانی تصویب نامه هیأت وزیران برای تسویه بخشی از بدهی‌های مسجل دولت به بانک‌های عامل را حداکثر تا سقف یکصد و چهل و شش هزار و دویست میلیارد ریال از محل حساب مازاد دارایی‌های خارجی ایران نزد بانک مرکزی را برای اجرا ابلاغ کرد.

به این ترتیب بانک ملی ایران ۰,۸ هزار میلیارد ریال، سپه ۷ هزار میلیارد ریال، کشاورزی، صنعت و معدن ۰,۴ هزار میلیارد ریال، صادرات ایران ۲۵ هزار میلیارد ریال، تجارت ۳۲ هزار میلیارد ریال، ملت ۱۷,۲ هزار میلیارد ریال، رفاه کارگران ۵,۲ هزار میلیارد ریال از مطالبات خود از دولت را دریافت خواهند کرد.

براین اساس بانک کشاورزی با ۵۸ هزار میلیارد بیشترین سهم و بانک صنعت و معدن با ۰,۴ هزار میلیارد ریال کمترین سهم را در تسویه بدهی دولت به بانک‌ها دارند.

همچنین براساس این مصوبه بانک‌های ملت، تجارت و صادرات نیز به ترتیب ۱۷,۲، ۳۲ هزار و ۲۵ هزار میلیارد ریال از مطالباتشان از دولت را دریافت می‌کنند. هیات وزیران با پیشنهاد مشترک سازمان برنامه و بودجه، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی به سازمان برنامه و بودجه اجازه داده است از محل حساب مازاد دارایی‌های خارجی ایران نزد بانک مرکزی، بدهی های دولت به بانک‌های عامل را تا سقف ۱۴ هزار و ۶۲۰ میلیارد تومان تسویه کند.

بر این اساس بانک کشاورزی با ۵ هزار و۸۰۰ میلیارد بیشترین سهم و بانک صنعت و معدن با ۴۰۰ میلیارد تومان کمترین سهم را در تسویه بدهی دولت به بانک‌ها دارند. همچنین براساس این مصوبه بانک‌های ملت، تجارت و صادرات نیز به ترتیب ۱۷۲۰، ۳۰۰۰و ۲۵۰۰ میلیارد تومان از مطالبات‌شان از دولت را دریافت می‌کنند.

سی و هشتمین سالروز پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران را تبریک می گوییم.
قابل توجه کارفرمایان خوش حساب واحدهای تولیدی، معدنی و خدماتی؛ جهت بهره برداری از بخشودگی جرائم بیمه ای به سایت رسمی سازمان تامین اجتماعی به نشانی www.tamin.ir و یا شعب این سازمان مراجعه فرمائید.
روابط عمومی و امور فرهنگی اداره کل تامین اجتماعی استان اصفهان
سازمان تامین اجتماعی
۵۸۰

خبر

راه‌اندازی ۵ باجه جدید ارائه خدمات امور سهامداری

به گفته مدیرعامل شرکت سمات، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی برای ارائه خدمات مطلوب به سهامداران، آذرماه سال ۹۱ با انعقاد تفاهمنامه‌ای با کانون دفاتر پیشخوان خدمات دولت، مقدمات اجرای این طرح را فراهم کرد. محمد رضا محسنی با بیان اینکه یکی از اولویت‌های مهم شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در سال ۹۵ افزایش ارائه خدمات الکترونیکی به ذینفعان بازار سرمایه است، افزود: با راه‌اندازی پنج باجه جدید (چهار باجه در تهران و یک باجه در بهشهر)، تعداد دفاتر پیشخوان دولت ارائه‌دهنده خدمات امور سهامداری به رقم ۶۳ دفتر رسید. درحال حاضر، استان تهران با ۱۹ دفتر، مشهد، اصفهان و تبریز هر کدام با سه دفتر و قم، رشت، یزد، سنندج و کرمانشاه نیز هر کدام با دو دفتر، بیشترین ارائه خدمات به سهامداران را از طریق دفاتر پیشخوان دولت بر عهده دارند.

بورس کالا

عرضه بیش از ۲۹ هزار تن فولاد

تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه ۵ کیلوگرم شمش طلای زر معدن اختران را در روز دوشنبه ۱۱ بهمن ماه ۱۳۹۵ تجربه کرد. همچنین این تالار عرضه ۲۹ هزار و ۶۲۰ تن انواع محصولات فولادی را تجربه کرد. روز دوشنبه، ۱۰ هزار تن تختال C شرکت فولاد مبارکه اصفهان، ۱۵ هزار تن شمش بلوم شرکت فولاد خوزستان و یک هزار و ۳۲۰ تن سبد میلگرد شرکت صنایع فولاد هیربد زرندیه، ۲ هزار و ۳۰۰ تن انواع ورق فولادی شرکت فولاد مبارکه اصفهان و یک هزار تن ورق گرم شرکت نورد و تولید قطعات فولادی در گروه فولاد عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران میزبان عرضه ۱۶ هزار و ۷۰۹ تن پلی اتیلن و پلی پروپیلن و ۵۲ هزار و ۱۰۰ تن انواع قیر بود. تالار صادراتی نیز شاهد عرضه ۲۹ هزار و ۱۰۰ تن قیر و عایق رطوبتی بود. تالار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۳۲ هزار قطعه جوجه یک روزه شرکت‌های مجتمع کشت و صنعت سبزدشت و نهاده‌های دامی جاهد بود.

بورس انرژی

عرضه پنتان پالایش نفت کرمانشاه در رینگ داخلی بازار فیزیکی

در جریان معاملات بورس انرژی، بازار برق بورس انرژی ایران شاهد معامله ۷,۴۴۴ قرارداد معادل ۱۲۴,۸۶۸ مگاوات ساعت به ارزش بیش از ۴۰ میلیارد و ۲۸۸ میلیون ریال بود. نمادهای بار پایه، کم‌باری، میان‌باری و بار پیک به ترتیب با متوسط قیمت ۳۲۴,۴۰۲، ۳۰۹,۹۹۶، ۳۲۴,۱۵۱ و ۳۴۸,۴۱۴ ریال برمگاوات ساعت مورد معامله قرار گرفتند. خاطر نشان می‌شود در بازار برق تعداد ۲۳ شرکت خریدار و ۱۳ شرکت فروشنده مشارکت کرده‌اند. همچنین در تابلوی سلف موازی استاندارد برای قراردادهای با سررسید یک‌سال و بیشتر در بازار مشتقه بورس انرژی ایران، در نماد ستاره ۹۶۱، ۵۶۰ قرارداد با ارزشی بالغ بر یک میلیارد و ۳۰۳ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت. در مجموع ارزش معاملات بازار مشتقه بورس انرژی ایران، به ۴۱ میلیارد و ۵۹۲ میلیون ریال بالغ شد.

شرکت‌ها و مجامع

۲ صورت مالی از یک شرکت دارویی

شرکت دارویی و بهداشتی لقمان سود هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۹۵ را مبلغ ۳۱۰ ریال برآورد و اعلام کرد طی دوره ۹ ماهه این سال مالی با شناسایی ۲۲۸ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۷۴ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد. براساس این گزارش، «دلقما» در دوره ۹ ماهه یاد شده مبلغ ۶۵۶ میلیارد و ۴۱۸ میلیون ریال درآمد عملیاتی داشت. از درآمد این شرکت بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی کسر شد و سود ناخالص دوره به مبلغ ۱۰۳ میلیارد و ۹۵۷ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص این دوره هزینه‌های فروش، اداری و عمومی کسر شد و سود عملیاتی دوره معادل ۷۰ میلیارد و ۳۱۶ میلیون ریال محاسبه شد. از سود عملیاتی دوره نیز هزینه‌های مالی و مالیات کسر و پس از افزوده شدن درآمدهای غیرعملیاتی به آن سود خالص دوره برابر ۵۱ میلیارد و ۳۲۲ میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس مبلغ ۲۲۸ ریال سود به ازای هر سهم محقق شد که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته معادل ۱۶درصد افزایش را نشان می‌دهد. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۱۷۳ میلیارد و ۶۱ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حسابهای این شرکت منظور شد.

«خگستر» خریدار و فروشنده بود

شرکت گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو در ابتدای ماه گذشته تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۳ هزار و ۳۵۴ میلیارد و ۸۴۳ میلیون ریال و ارزش بازار ۵ هزار و ۱۰۲ میلیارد و ۵۳۶ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده سهام بورسی این شرکت طی ماه گذشته معادل ۶ میلیارد و ۸۵۷ میلیون ریال افزایش یافت و در پایان دوره به مبلغ ۳ هزار و ۳۶۱ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال رسید. همچنین ارزش بازار سهام بورسی این شرکت نیز در دی ماه امسال با کاهش ۴۲ میلیارد و ۳۹۵ میلیون ریالی به مبلغ ۵هزار و ۶۰ میلیارد و ۱۴۱ میلیون ریال رسید. «خگستر» در ماه گذشته تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۶۸ میلیون ریال به مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال واگذار کرد و از این بابت معادل ۶۸ میلیون ریال زیان شناسایی کرد.

همزمان با انتشار گزارش‌های عملکردی ۹ ماهه شرکت‌های پیشرو اتفاق افتاد

شاخص کل در مرز کانال ۷۸ هزار واحدی

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس روز دوشنبه با رشد ۲۵۴ پله‌ای و ثبت رقم ۷۷ هزار و ۹۶۱ واحد در مرز صعود به کانال ۷۸ هزار واحدی قرار گرفت. شاخص کل که چند روزی کانال مهم ۷۸ هزار واحدی را از دست داده بود، با لیدری و پیشتازی خودرویی‌ها و معدنکاران بار دیگر توانسته خود را به آستانه کانال مزبور نزدیک کند به طوریکه در پایان معاملات با افزایش ۲۵۴ واحدی همراه بود تا در ارتفاع ۷۷ هزار و ۹۶۱ واحدی استقرار یابد. اعلام خبر بازگشایی نمادهای زیان ده بانکی در هفته جاری، تاثیر منفی بر فضای معاملات بازار سهام گذاشته بود اما تاکنون خبری از بازگشت نمادهای بانکی نشده و بر این اساس، فعالان بازار سهام اندکی محافظه کاری را کنار گذاشته و معاملات خود در بازار را از سرگرفتند. سهام شرکت‌های خودرویی و پتروشیمی در معاملات روز گذشته با استقبال فعالان بازار سهام روبه رو شدند، به‌گونه‌ای که رشد معاملات این نمادها، شاخص کل بورس را مثبت کرد. بدین ترتیب و در پی انتشار اخباری مبنی بر حضور بیشتر سرمایه‌گذاران خارجی بالاخص فرانسه در بازار خودرو ایران، شاهد اقبال بازار و رشد قیمتی سهام خودروسازی از جمله ایران خودرو و سایپا هستیم

انتظار برای انتشار عملکرد مناسب خودرویی ها

روز گذشته بورس تهران اگرچه با حجم پایین معاملات مواجه بود اما همزمان با انتشار گزارش‌های عملکردی ۹ ماهه شرکت‌های پیشرو شاهد تکاپوی اغلب خریداران سهام برای جمع‌آوری سهام شرکت‌های مزبور بود. تعدیل مثبت سود در بین پتروشیمی‌های اغلب اوره‌ساز بازار باعث اقبال خریداران سهام به این گروه شد. همزمان انتظار برای انتشار عملکرد مناسب گروه باعث پیشرو شدن گروه خودرویی‌ها و قطعه‌سازی‌ها شد. در عین حال افزایش خوش‌بینی‌ها برای اعلام بودجه برآوردی سال ۹۶ باعث شده تا دوباره گروه خودرویی‌ها در کانون توجه معامله‌گران قرار گیرد. روز گذشته بازار سهام بازاری متعادل و به نسبت پرحجم‌تر از روزهای گذشته بود که با پیشرو شدن خودرویی‌ها و تک‌سهم‌های پتروشیمی، نوید روزهای امیدوارکننده را با نزدیک شدن به هفته‌های پایانی بهمن‌ماه می‌داد.

رشد ۵ واحدی شاخص کل فرابورس

شاخص کل فرابورس روز دوشنبه پنج واحد صعود را تجربه کرد و در ارتفاع ۸۵۰ واحدی ایستاد. ارزش مجموع بازارهای شش‌گانه فرابورس ایران در جریان معاملات ۱۹ بهمن‌ماه به رقمی بالغ بر یک هزار و ۱۴۵ میلیارد ریال رسیدکه این رقم ناشی از دست‌به دست شدن نزدیک به ۱۶۷ میلیون ورقه طی ۲۲هزار و ۹۱۸ نوبت دادوستد بود. نمادهای «مارون» و «شاوان» به ترتیب با ۴.۱ و کمتر از یک واحد بیشترین تاثیر در روند صعودی شاخص را بر دوش کشیدند. در مقابل نیز معاملات منفی در نمادهای معاملاتی «ارفع»، «دماوند» و «بمپنا» مانع از رشد بیشتر آیفکس شد. در میانه این هفته معاملاتی در بازار سهام (مجموع بازارهای اول، دوم و پایه) شاهد نقل و انتقال بیش از ۹۲ میلیون سهم به ارزش افزون بر ۲۶۷ میلیارد ریال بودیم؛ در حالی که نماد «فولیای» بیشترین حجم و نماد «غدیس» بالاترین ارزش معاملاتی را در این میان تجربه کردند. نمادهای معاملاتی «کتوکا» و «شتوکا» به ترتیب متعلق به گروه‌های سایر محصولات کانی غیرفلزی و محصولات شیمیایی، بیشترین افزایش قیمتی را در این روز تجربه کردند. این در حالی است که نمادهای معاملاتی «غمینو» و «غفارس» هر دو متعلق به گروه محصولات غذایی و آشامیدنی به جز قند و شکر، بدترین عملکرد را در بازار سهام با بیشترین کاهش قیمت به نام خود ثبت کردند. در همین حال نماد «غدیس» همچنان در صدر جدول پربیننده‌ترین نمادها قرار دارد و بعد از آن نماد «غگلپا» متعلق به شرکت شیر پاستوریزه پگاه گلپایگان که روز ۵ بهمن‌ماه به روش ثبت سفارش عرضه اولیه شد، در میان نمادهای پربیننده دیده شد. نگاهی به مبادلات اوراق با درآمد ثابت نشان می‌دهد که بالغ بر ۵۴۴ هزار ورقه در ۶۵۵ دفعه معاملاتی در این بازار مبادله شده است که ارزشی حدود ۵۰۶ میلیارد ریال را رقم زد. همچنین تابلو ETFها، میزبان نقل و انتقال بیش از ۷ میلیون ورقه به ارزش نزدیک به ۱۰۶ میلیارد ریال بود و نماد صندوق سرمایه‌گذاری اعتمادآفرین پارسیان با نقل و انتقال بیش از ۶ میلیون ورقه به ارزش بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را به خود اختصاص داد. در همین حال نزدیک به ۷۵ هزار ورقه تسهیلات مسکن به ارزش بیش از ۵۶ میلیارد ریال دست به دست شد که تسه ۹۵۱۰ رتبه نخست را به لحاظ حجم و ارزش کسب کرد. گفتنی است که اوراق امتیاز تسهیلات مسکن در بازه قیمتی ۷۴۰ تا ۷۷۰ هزار ریال خریدوفروش شدند.

نگاه

نحوه معامله و کسب سود از معاملات آپشن (قسمت چهارم)

علی زالی
تحلیلگر بازار سرمایه

در معاملات آپشن استراتژی‌های بسیار متفاوتی برای کسب سود، آربیتراژ و پوشش دادن ریسک معاملات آتی و نقدی به کمک آپشن وجود دارد که سعی می‌شود در قسمتهای بعدی به برخی از این استراتژی‌ها اشاره شود. لیکن در ابتدا لازم است شما بتوانید با فرآیند معامله در معاملات اختیار آشنا شوید.

نخستین قدم برای حضور در بازار معاملات آپشن، داشتن کد معاملاتی از شرکت بورس کالای ایران است. افراد حقیقی بالای ۱۸ سال و افراد حقوقی می‌توانند با مراجعه به یکی از شرکت‌های کارگزاری دارای مجوز معاملاتی قراردادهای بورس کالا، نسبت به دریافت کد بورس کالا اقدام کنند. یکی از مراحل این ثبت نام معرفی یک حساب در اختیار بورس کالا است. با توجه به اینکه لازم است شما حسابی داشته باشید که شرکت بورس بتواند قیمت اختیار را در صورتی‌که خریدار باشید از آن کسر کند، به حساب فروشنده واریز کند یا از داشتن وجه تضمین کافی در صورتی که فروشنده باشید اطمینان حاصل کند، لازم است حسابی داشته باشید که مالکیت آن با شماست لیکن حق برداشت آن با اجازه شرکت بورس کالا است و بورس کالا نیز برای واریز و برداشت از آن مجوز دارد.

پس از آنکه حساب معاملاتی خود را افتتاح کردید می‌توانید از طرق مختلف برای کارگزار خود ثبت سفارش کنید. در حال حاضر ثبت سفارشات در بازار معاملات آپشن به‌صورت حضوری/کتبی و تلفنی و در آینده نزدیک به‌صورت اینترنتی خواهد بود.

ساعات کار بازار معاملات اختیار از شنبه تا چهارشنبه از ساعت ۱۰ صبح لغایت ۱۹ و پنجشنبه‌ها از ساعت ۱۰ لغایت ۱۶ خواهد بود. در آخرین روز معاملاتی نیز به منظور انجام امور تسویه و تحویل ساعت کاری از ساعت ۱۰ لغایت ۱۵ خواهد بود.

هر جلسه معاملاتی شامل پنج مرحله زیر است:

۱. دوره پیش گشایش: در این دوره ورود سفارش و ویرایش یا حذف آن مجاز است. لیکن معامله‌ای صورت نمی‌گیرد.

۲. حراج تک قیمتی: در این لحظه سفارشی وارد سیستم معاملاتی نشده یا سفارشات قبلی امکان ویرایش را ندارند. معاملات براساس درخواست‌های خریدوفروش در یک لحظه انجام و قیمت آغازین مشخص می‌شود.

۳. حراج پیوسته: در این دوره ورود و ویرایش یا حذف سفارشات و انجام معاملات براساس عرضه و تقاضا صورت می‌پذیرد.

۴. دوره پایانی معاملات: در این دوره امکان ورود سفارش وجود ندارد. لیکن امکان ویرایش یا حذف سفارشات قبلی وجود دارد. همچنین انجام معاملات براساس عرضه و تقاضا ادامه دارد.

۵. بسته شدن جلسه معاملاتی: در این لحظه، جلسه معاملاتی به اتمام می‌رسد.

فرض کنید که شما خریدار اختیار خرید باشید که لازم است قیمت اختیار در حساب شما موجود باشد و در صورتی‌که فروشنده باشید باید وجه تضمین کافی که نحوه محاسبه آن در قسمت قبلی توضیح داده شد در حساب شما موجود باشد.

حال با توجه به راه‌اندازی قراردادهای اختیار خرید یک مثال از ورود و خروج از بازار برای آشنایی شما مطرح می‌کنیم.

فرض کنید شما یک قرارداد اختیار خرید را بخرید. در این حالت برای خروج از بازار سه گزینه پیش روی شماست.

در حالت اول، اصطلاحا موقعیت باز خود را با گرفتن یک موقعیت برعکس قبلی می‌بندید و آفست می‌شوید. فرض کنید شما قرارداد اختیار خریدی را به قیمت ۱۰ هزار تومان خریداری کرده‌اید. حال با توجه به بالارفتن قیمت نقدی دارایی پایه قیمت اختیار نیز افزایش پیدا کرده و به ۱۵ هزار تومان رسیده است. شما می‌توانید با فروش اختیار خرید از موقعیت قبلی خود خارج شوید و با کسب ۵ هزار تومان سود آفست شوید.

در حالت دوم فرض کنید که تا زمان سررسید صبر کرده‌اید و یک قرارداد اختیار خرید در زیان دارید. یعنی قیمت نقدی در سررسید کمتر از قیمت اعمال است. شما به‌راحتی از حق خود استفاده نمی‌کنید و خود به خود بعد از مهلت مقرر قرارداد باطل می‌شود. میزان زیان شما، همان مبلغ اولیه است که بابت خرید حق پرداخت کرده‌اید.

در حالت سوم قیمت نقدی بالاتر از قیمت اعمال است و شما قطعا تمایل خواهید داشت از حق خود استفاده کنید. لذا وارد مرحله تحویل خواهید شد. در این مرحله شما ضمن تامین مبلغ قیمت اعمال در حساب خود، درخواست اعمال را نیز صادر می‌کنید. فروشنده حق نیز متعهد است دارایی پایه را به اندازه قرارداد فروشی که دارد تحویل دهد. در این حالت دارایی پایه از فروشندگان اخذ و در اختیار خریدارانی که وجه معادل قیمت اعمال را تامین کرده‌اند قرار می‌گیرد. حال اگر شما در مدت مشخص شده تامین وجه نکرده باشید عملا از اعمال حق خود انصراف داده‌اید و حق شما ملغی خواهد شد.

دراین حالت احتمال دیگری نیز وجود دارد که برخی فروشندگان نسبت به تعهد خود نکول کنند. یعنی دارایی پایه را آماده تحویل نکنند. در این حالت سه احتمال زیر رخ می‌دهد.

۱. تعداد فروشندگان نکول‌کننده با خریدارانی که تمایل به تسویه نقدی دارند برابر باشد. در این شرایط فروشندگان مابه‌التفاوت قیمت نقدی و اعمال را به همراه درصدی از مبلغ اعمال (که در حال حاضر یک دهم درصد ارزش قیمت اعمال است) را به‌عنوان جریمه به نفر خریدار پرداخت می‌کنند. همچنین فروشنده نکول کرده نیز علاوه بر پرداخت کارمزدهای اعمال طرف خود، موظف به پرداخت کارمزدهای طرف مقابل خود نیز است.

۲. تعداد فروشندگان نکول‌کننده بیشتر از خریدارانی باشد که تمایل به تسویه نقدی دارند. در این صورت نیز فروشندگانی که کالا را تامین کرده‌اند با خریدارانی که قیمت اعمال را واریز کرده‌اند وارد مرحله تبادل می‌شوند. سایر فروشندگان نکول کرده نیز وارد مرحله تسویه نقدی با باقیمانده خریداران خواهند شد و مابه‌التفاوت قیمت نقدی و قیمت اعمال را به همراه یک دهم درصد ارزش قیمت اعمال به‌عنوان جریمه به خریداران پرداخت خواهند کرد.

۳. تعداد فروشندگان نکول‌کننده کمتر از خریدارانی باشد که تمایل به تسویه نقدی دارند. در این صورت براساس اولویت زمانی فروشندگان نکول‌کننده در برابر خریداران مایل به تسویه نقدی قرار می‌گیرند و تسویه نقدی صورت می‌گیرد. حال اتاق پایاپای به باقیمانده خریدارانی که مایل به تسویه نقدی بودند لیکن مبلغ اعمال را واریز نکرده بودند، مجددا فرصت واریز می‌دهد. افرادی که در این مدت مبلغ مورد نظر را واریز کنند وارد مرحله تبادل می‌شوند و افرادی که مبلغ مذکور را واریز نکنند، در واقع از حق خود استفاده نکرده‌اند و قرارداد آنها ملغی می‌شود و فروشندگان مقابل آنها تعهدی نخواهند داشت.

حال شما به نحوه ورود و خروج از بازار کاملا واقف شدید. در قسمت بعد سعی می‌کنیم شما را با تابلوی معاملاتی قراردادهای اختیار معامله آشنا کنیم.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

فرآورده های نسوز پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که شیر پاستوریزه پگاه خراسان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کفپارس	۵,۵۹۱	۵
غشان	۳,۹۹۷	۴.۹۹
شخارک	۱۴,۲۶۸	۴.۹۹
حتوکا	۲,۹۸۹	۴,۹۹
وتوکا	۱,۳۳۰	۴,۹۷
غشاذر	۱,۶۹۵	۴,۹۵
فنوال	۱,۲۱۲	۴,۹۴

بیشترین درصد کاهش

سیمان آرتا اردبیل صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سیمان هرمزگان در رده دوم این گروه ایستاد و بیمه دانا هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ساربیل	۱۳,۳۷۶	(۴.۹۹)
سهرمز	۴,۳۹۸	(۴.۹۱)
دانا	۳,۰۵۰	(۴.۵۷)
کسرا	۳,۶۵۰	(۴,۱۷)
مرقام	۵,۲۸۶	(۴,۱۵)
بشهاب	۶,۵۷۰	(۴,۱۴)
ثاژن	۳,۶۵۸	(۳,۸۴)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. حق تقدم پارس خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. زامیاد هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۱۶۸	۱۵۱.۵۵۶
خپارسح	۵۶	۷۷,۱۰۸
خزامیا	۸۸۴	۳۰,۰۶۲
خودرو	۲۹۲۶	۲۷,۷۶۳
خچرخش	۲۳۹۳	۲۶,۹۴۵
ولغدرح	۹۱	۲۰,۲۰۰
وبیمه	۱۷۴۲	۱۷,۸۷۱

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
خساپا	۱۱۶۸	۱۷۷.۰۸۹
خودرو	۲۹۲۶	۸۱,۲۳۸
خچرخش	۲۳۹۳	۶۴,۴۷۴
کماسه	۳۱۰۱	۵۰,۴۲۷
حتوکا	۲۹۸۹	۳۷,۰۴۴
شخارک	۱۴۲۶۸	۳۶,۷۷۳
وبیمه	۱۷۴۲	۳۱,۱۳۷

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که ایران خودرو در این گروه دوم شد و تامین ماسه ریخته گری در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۱۶۸	۵۲۵۳
خودرو	۲۹۲۶	۲۱۷۳
کماسه	۳۱۰۱	۱۹۶۷
خچرخش	۲۳۹۳	۱۷۸۳
خپارسح	۵۶	۱۶۵۰
خزامیا	۸۸۴	۱۴۸۶
وبیمه	۱۷۴۲	۱۴۶۳

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
خلنت	۲۵۸۸	۲۵۸۸
کسعدی	۱۷۷۴	۱۷۷۴
خمحور	۳۰۴۲	۱۵۲۱
سصوفی	۲۸۶۸	۹۵۶
خزامیا	۸۸۴	۸۸۴
شیراز	۲۵۱۸	۸۳۹
کاذر	۱۸۹۸	۳۸۰

کمترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته لنت ترمز ایران به دست آورد. کاشی سعدی در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۷۳	۲.۰۶
واعتبار	۱۱۲۶	۲.۰۹
پردیس	۱۰۰۳	۳.۰۰
پتایر	۳۵۴۸	۳.۱۷
وبانک	۱۷۸۸	۳.۳۹
وسینا	۱۰۳۴	۳.۹۲
پارسیان	۱۸۰۶	۴.۰۰

عمران

با حضور معاون اول رئیس‌جمهور و وزیر راه‌وشهرسازی

کلنگ عملیاتی دو پروژه مسکونی محله سیروس تهران زده شد

روز گذشته با حضور معاون اول رئیس‌جمهور و وزیر راه‌وشهرسازی عملیات اجرایی دو پروژه بازآفرینی شهری در مجموعه مسکونی ۱۸واحدی و ۱۰۰واحدی سیروس آغاز شد. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، روزگذشته ۱۱ بهمن‌ماه عملیات اجرایی دو پروژه بازآفرینی مسکونی ۱۸ و ۱۰۰واحدی در منطقه ۱۲ شهر تهران با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور و عباس آخوندی،وزیر راه‌وشهرسازی آغاز شد. پروژه ۱۰۰واحدی مسکونی سیروس در زمینی به مساحت ۹۵۰۰ مترمربع بین کوچه درویش‌ها و کوچه ظروف‌چیان واقع شده است. استراتژی در نظر گرفته شده برای پیشنهاد کاربری مجموعه، ایجاد فضایی تلفیقی از واحدهای مسکونی و فضاهای باز جمعی با رعایت اصول محرمیت و شفافیت (بنیان‌های مهم معماری ایرانی-اسلامی) است. دسترسی عمومی و خصوصی به واحدها و اختصاص متراژ حدود ۸۰ مترمربع برای هر واحد از جمله راهکارهای اصلی برای تدوین برنامه فیزیکی محسوب می‌شود. مساحت هر واحد تجاری کمتر از ۵۰مترمربع درنظر گرفته شده است. تعداد واحدهای پارکینگ به ازای هر واحد مسکونی و تجاری و در مجموع ۱۳۲ واحد پارکینگ برای مجموعه در نظر گرفته شده است. پروژه در زمینی به مساحت ۷۵۰مترمربع عملی می‌شود و مساحت زیربنای آن ۱۴۸۰ مترمربع و مساحت ناخالص زیربنا آن با احتساب حیاط‌ها و دسترسی‌های مستقل طبقه‌ای ۲۸۷۵ مترمربع است.

وزیر راه و شهرسازی در انتقاد به مدیریت شهری تهران مطرح کرد

صدور ۲۷۵ مجوز ساختمان بلندمرتبه در معابر ۶ متری

وزیر راه‌وشهرسازی با اشاره به صدور مجوز احداث ۲۷۵ برج در معابر زیر ۱۲متر و سه برج در معابر کمتر از ۶متر گفت: نگران این موضوع هستم که حادثه پلاسکو به تراژدی تک ساختمان محدود شود و مسئله اصلی را که تخطی مدیریت شهری از قوانین و مقررات است فراموش کنیم. عباس آخوندی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: مسئله آتش‌سوزی ساختمان پلاسکو را نباید به یک ساختمان یا سازمان آتش‌نشانی تنزل داد بلکه مسئله اصلی مربوط به نحوه مدیریت شهری در ایران است. من چه در این دوره و چه در دوره پیشین که مسئولیت وزارت مسکن و شهرسازی را برعهده داشتم این بحث را مطرح می‌کردم که معضل ما در کلانشهرهای ایران و مشخصا تهران مسئله شهرفروشی و فروش ضابطه است.

وی ادامه داد: هر قانون، ضابطه، مقررات شهرسازی و مقررات ساختمانی که وضع کنید باید ضمانت اجرایی داشته باشد. اگر قرار باشد مدیریت شهری بتواند این ضوابط را برای ایجاد درآمد برای شهرداری بفروشد، دیگر نمی‌دانم چه پاسخی به سوالات مطرح شده درباره حادثه پلاسکو بدهم.

وی افزود: اساسی‌ترین بحث من این است که این موضوع را نمی‌توان به تک ساختمان‌ها تقلیل داد بلکه باید به نظام توسعه شهری برگرداند. وقتی به آمار نگاه می‌کنیم برای معابر بین ۶ تا ۱۲متر شهر تهران ۲۷۵ مجوز احداث بنای بیش از ۱۱ طبقه و حتی در معابر کمتر از ۶ متر سه مجوز ساختمان بلندمرتبه صادر شده است. آخوندی با اشاره به بودجه شهرداری تهران تاکید کرد: بودجه سال ۱۳۹۶ شهرداری تهران که چندی پیش توسط شورای شهر به تصویب رسید حدود ۱۸هزار میلیارد تومان است که در آن نوشته شده درآمد حاصل از محل فروش تراکم ۸هزار و ۹۰۰میلیارد تومان. با این وضع اگر شما ضابطه قرص و محکمی برای تک بنا بگذارید، چه نتیجه‌ای می‌گیرید؟

وی ادامه داد: پایه بسیار قرص و محکم زندگی مدرن، حاکمیت قانون و نظارت عمومی بر اجرای قانون است یعنی کسی جرأت نمی‌کند در زندگی مدرن از قانون تخطی کند ولی وقتی در یک شهر اینطور قانون فروخته می‌شود در این بستر هرچه ضابطه هم بگذارید دردی را دوا نمی‌کند. به همین دلیل لازم است مقداری از تک بنا به ساختار محیطی برگردیم که این اتفاقات در آن رخ می‌دهد. البته تک بنا هم به‌عنوان موضوعی ثانویه مهم است اما مسئله اصلی جای دیگری است.

دومین گام توسعه‌ای صنعت هوایی ایران پس از برجام

تجاری‌سازی فرودگاه‌ها را زنده می‌کند

جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

ورود نخستین ایرباس به آسمان ایران پس از سال‌های طولانی که از تحریم‌های بین‌المللی می‌گذشت باعث شد عملا راه بر تحولاتی باز شود که در طول زمانی بسیار طولانی غیرممکن به‌حساب می‌آمد. فرود ایرباس جدید نشان داد ایران می‌تواند به طور جدی به ایام پسابرجام تکیه کند و این امر نه تنها در مقابل سنگ‌اندازی‌ها مقاومت می‌کند که حتی توانایی ایجاد رقابتی گسترده میان طرف‌های مختلف خارجی را خواهد داشت. این اتفاق پیش‌بینی‌ای بود که مقامات ایران از چند ماه قبل داشتند. در شرایطی که به‌نظر می‌رسید با سنگ‌اندازی‌های صورت گرفته از سوی آمریکا امکان ورود هواپیماهای جدید به آسمان ایران وجود نخواهد داشت اما در عمل آنچه اتفاق افتاد درستی پیش‌بینی مقامات ایران در اهمیت بازار ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی و رقابت جدی آنها بر سر به دست آوردن بازار کشوری بود که سال‌ها از میادین بین‌المللی تجارت دور بود و حالا فرصت آن را داشت که به عرصه رقابت بازگردد.

همان‌طور که از قبل نیز پیش‌بینی می‌شد نخستین اولویت کشور برای توسعه صنعت هوایی به توسعه ناوگان اختصاص یافت و پس از آنکه ایران با ایرباس و بویینگ به توافق رسید ورود نخستین هواپیماهای خریداری شده از سوی ایران‌ایر به آسمان ایران نیز رسما کلید خورد.

هرچند اهمیت توسعه و نوسازی ناوگان ایران بسیار بالاست اما همان‌طور که وزیر راه‌وشهرسازی اعلام کرده این موضوع تنها بخشی از حرکت صنعت هوایی ایران است و در کنار آن نوسازی و افزایش توان فرودگاه‌ها و زیرساخت‌ها نیز اهمیت بسیاری خواهد داشت که نمود اصلی حرکت در این مسیر را می‌توان در فرودگاه امام خمینی دید.

این فرودگاه که در حال حاضر با ظرفیت حدود ۵میلیون مسافر در سال مجبور به جابه‌جایی مسافرانی بیش از ظرفیت معمول است در طول این سال‌ها با برنامه‌های توسعه‌ای گسترده‌ای مواجه شده که بخش قابل توجهی از آنها در دو محور افزایش توان مسافرگیری و افزایش توان اقتصادی تعریف می‌شود؛ موضوعی که پس از تعیین‌تکلیف ترمینال سلام و بخش‌های توسعه‌ای آن حالا در ساخت ترمینال ایرانشهر به‌عنوان بزرگ‌ترین ترمینال مسافری ایران خود را نشان می‌دهد. نویدی، مدیرعامل شرکت شهر فرودگاهی امام در این زمینه گفته که فاز اول ترمینال ایرانشهر با ظرفیت ۲۵میلیون نفر به‌زودی به سرمایه‌گذاران متقاضی واگذار می‌شود. روز گذشته همایش سرمایه‌گذاری بین‌المللی ترمینال ایرانشهر برگزار شد که ۴۷شرکت داخلی و خارجی در این همایش شرکت کردند که ۲۰شرکت از فعالان بخش‌خصوصی داخل کشور و ۲۷شرکت از شرکت‌های اروپایی و آسیایی بودند.

فرودگاه‌های ایران به استانداردها نزدیک می‌شوند

یک کارشناس صنعت هوانوردی معتقد است با توجه به فضایی که پس از اجرایی شدن برجام به‌وجود آمده ایران باید تمام تلاش خود را برای استفاده حداکثری از این امکان انجام دهد و این امر قطعا فضایی کلان‌تر از بهبود اوضاع ناوگان را شامل می‌شود.

علیرضا بحیرایی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تصریح کرد: در طول سال‌های گذشته ایران از حضور در تمام عرصه‌های هوایی و مشارکت در آنها محروم شده بود و این از عدم امکان خرید هواپیماهای جدید آغاز می‌شد و تا حضور مسافران خارجی در فرودگاه‌های کشور ادامه می‌یافت، از این‌رو وقتی تحریم‌ها کنار می‌روند در کنار تلاش برای بهبود اوضاع صنعت هوایی کشور باید فکری جدی نیز به حال امکانات زیربنایی و فرودگاهی کرد.

به گفته وی، امروزه بسیاری از کشورهای جهان از عبور پروازهای دیگر ایرلاین‌ها از آسمان‌شان بهره‌برداری می‌کنند و ما با توجه به اینکه از ظرفیت بسیار بالایی برای افزایش این پروازها بهره‌مند هستیم می‌توان انتظار داشت تجهیزات کمک ناوبری خود را نیز تقویت کنیم. بحیرایی افزود: وقتی فرودگاهی ساخته شود امکان درآمدزایی برای آن به وجود می‌آید و با توجه به برنامه‌ریزی‌هایی که انجام گرفته توسعه هر یک از فرودگاه‌های ایران می‌تواند به رشد جذب سرمایه‌گذار منجر شود.

محمد بشارتی، کارشناس صنعت هوانوردی نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» عنوان کرد: در طول سال‌های گذشته فرودگاه‌ها توانسته‌اند به شکل قابل‌توجهی اوضاع خود را متحول کنند. اگر در طول سال‌های گذشته تنها فرودگاه‌ها محلی برای جابه‌جایی مسافران بودند در این سال‌ها امکانات اقتصادی به‌عنوان محور فعالیت‌های آنها شناخته شده و مورد استفاده قرار گرفته است.

به گفته وی، امروزه بسیاری از فرودگاه‌ها در قالب شهر فرودگاهی ساخته می‌شوند تا در کنار آن امکانات اقتصادی و رفاهی ساخته شود، از این طریق درآمد فرودگاه‌ها از محلی غیراز عملیات هوانوردی تامین می‌شود.

بشارتی ادامه داد: خوشبختانه شبیه به این تجربه در ایران نیز پیگیری می‌شود و شهر فرودگاهی امام‌خمینی(ره) می‌تواند کلیدی برای ورود به عرصه‌های جدید باشد که فرودگاه در آن به نمادی برای توسعه اقتصاد بدل شود. طبق اعلام شرکت فرودگاه‌ها از حدود ۵۵فرودگاه‌ها فعال در ایران تعداد فرودگاه‌هایی که زیان‌ده نیستند حتی به تعداد انگشتان یک دست هم نمی‌رسد و این به معنی آن است که مسیری که تاکنون طی شده با اهداف کلان فاصله‌ای طولانی دارد، در صورتی که این امکان به وجود بیاید که اهداف تجاری فرودگاه امام به سر منزل مقصود رسیده و به دیگر بخش‌ها نیز وصل شود، می‌توان انتظار داشت بعد از نوسازی ناوگان، گام دوم بعد از برجام توسعه فرودگاه‌های کشور باشد.

حمل و نقل

۳۰۰۰ کیلومتر راه‌آهن و ۱۰ هزار کیلومتر راه در دست ساخت است

معاون وزیر راه وشهرسازی در جلسه مجمع عمومی شرکت ساخت وتوسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور با موضوع رسیدگی به صورت‌های مالی طرح تملک دارایی‌های سرمایه‌ای گفت: در حال حاضر بیش از ۱۰هزار کیلومتر انواع راه در دست ساخت و بیش از ۸هزار کیلومتر نیز در دست مطالعه قرار دارد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت ساخت وتوسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور، خیرالله خادمی، مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل به بررسی اعتبارهای جذب شده از طریق پیوست‌های قانون بودجه سال ۹۴، اوراق مشارکت، سهام، قیر تهاتری، اسناد خزانه اسلامی و... پرداخت و گفت: از مجموع اعتبارات مصوب سال ۹۴، ۴هزار و ۲۳۵میلیارد تومان جذب شده که معادل ۶۵درصد از اعتبارات مصوب است.

وی ادامه داد: در حال حاضر بیش از ۱۰هزار کیلومتر انواع راه در دست ساخت و بیش از ۸ هزار کیلومتر نیز در دست مطالعه است.

معاون وزیر راه‌وشهرسازی در بررسی طرح‌های راه‌آهن به ۲۹طرح اشاره کرد و افزود: براساس موافقتنامه ۹هزار و ۱۳۴ کیلومتر راه‌آهن در این طرح‌ها دیده شده که بیش از ۴هزار کیلومتر آن در دست مطالعه، بیش از ۳هزار کیلومتر در دست ساخت است و زیرسازی ۳۶۵ کیلومتر آن تکمیل شده و ۱۷۵کیلومتر نیز ریل‌گذاری شده است.

خادمی همچنین از ۳هزار و ۵۲۶ کیلومتر طرح آزادراهی خبر داد و عنوان کرد: از این میزان یک‌هزار و ۶۶۷کیلومتر در دست مطالعه، ۷۴۵کیلومتر در دست ساخت و ۲۸ کیلومتر آن به بهره‌برداری رسیده است.

وی از هشت طرح ریلی که مجوز فاینانس آنها صادر شده است یاد کرد و گفت: راه‌آهن قزوین- رشت- انزلی به طول ۳۸۸کیلومتر، راه‌آهن سریع‌السیر تهران- قم- اصفهان به طول ۴۱۰ کیلومتر، میانه-تبریز به طول ۲۰۰ کیلومتر، تهران- همدان- سنندج به طول ۴۳۰ کیلومتر، شیراز- بوشهر به طول ۲۵۰ کیلومتر، گرگان- بجنورد- مشهد به طول ۵۷۰کیلومتر، میانه- اردبیل به طول ۱۷۵کیلومتر و راه‌آهن غرب کشور به طول ۶۵۲کیلومتر طرح‌هایی است که دارای اعتبار مصوب شورای اقتصاد، تضمین ماده ۶۲ قانون محاسبات عمومی، اعتبار مصوب ترک تشریفات و اعتبار مصوب طرح در سال ۹۴ است.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران:

آماری از ساختمان‌های مشابه پلاسکو در تهران وجود ندارد

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران با بیان اینکه آمار دقیقی از تعداد ساختمان‌های مشابه پلاسکو و ناایمن در تهران وجود ندارد، گفت: برای جلوگیری از وقوع سوانحی مانند پلاسکو باید مقررات ملی ساختمان با قوه‌عامله اجرا شود. به گزارش ایلنا، حسن قربان‌خانی درباره علت سانحه پلاسکو گفت: متاسفانه مقررات ملی ساختمان به درستی رعایت نمی‌شود و اجرای قوانین مربوطه، متولی ندارد. وی در پاسخ به این پرسش که چه تعداد ساختمان در تهران وضعیت مشابه پلاسکو دارند، تصریح کرد: بعید می‌دانم آماری درخصوص تعداد ساختمان‌ها با مشخصات پلاسکو وجود داشته باشد چراکه هیچ سازمانی به این مقوله ورود نکرده است و شناسایی نشده‌اند.

وی ادامه داد: به طور علمی میزان مقاومت ساختمان‌ها شناسایی نشده است بنابراین اطلاعات جامعی در این‌باره وجود ندارد.

رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران گفت: امروز روزی نیست که بخواهیم به دنبال مقصر باشیم و نباید یک دستگاه را مقصر سانحه پلاسکو دانست. وی ادامه داد: حادثه پلاسکو یک سانحه ملی است و اگر حداقل موارد ایمنی در این ساختمان رعایت می‌شد دچار این وضعیت نبودیم.

قربان‌خانی با بیان اینکه متاسفانه مبحث ۲۲ مقررات ملی ساختمان در ساخت‌وساز رعایت نمی‌شود، گفت: باید وضعیت تمام ساختمان‌های تهران فارغ از اینکه در مالکیت چه کسی است بررسی شود. رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با اشاره به پیگیری شکایت یکی از بانک‌ها وموضوع اختصاص ۴۰میلیاردی از این نهاد گفت: در دوره گذشته سازمان نظام مهندسی یک شرکت خصوصی بدون رضایت سازمان نظام مهندسی از محل سپرده‌گذاری این سازمان در یکی از بانک‌ها وام دریافت می‌کند و مسئولان آن بانک اوراق سفیدی را به امضای اعضای وقت سازمان نظام مهندسی در می‌آورند.

وی افزود: این مورد را در دوره جدید سازمان نظام مهندسی پیگیری کردیم و امروز آن بانک مربوطه برای آزادی مدیران خود وثیقه ۴میلیارد تومانی گذاشته است. قربان‌خانی ادامه داد: مشخص نیست که چقدر وام گرفته شده و چه میزان بازپرداخت شده اما آنچه مشخص است این است که بانک مذکور اراده‌ای برای بازپس دادن سپرده سازمان نظام مهندسی ندارند و ما هم به‌صورت کیفری این موضوع را پیگیری می‌کنیم. رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران با اشاره به پایین بودن عمر ساختمان در کشور گفت: متاسفانه عمر مفید ساختمان در ایران ۳۰ سال است که بابت هر سال اضافه شدن به این عمر ساختمان می‌توان ۴هزار میلیارد تومان صرفه‌جویی کرد.

وی تاکید کرد: بخشی از این پایین بودن عمر متوسط ساختمان در کشور به عدم نگاه ملی دستگاه‌ها برمی‌گردد و بخشی دیگر به دلیل عدم استفاده از مصالح استاندارد است. قربان‌خانی همچنین با اشاره به وضعیت ساخت‌وساز در کشورمان گفت: در سال ۹۲، برای ۳۵ میلیون مترمربع پروانه ساخت صادر شده است که این عدد در سال گذشته به ۱۷میلیون مترمربع رسید و پیش‌بینی می‌کنیم امسال هم برای حدود ۱۷میلیون مترمربع پروانه ساخت صادر شود.

وی همچنین با اشاره به افزایش ۲۰هزار نفری مهندسان در تهران در چهار سال گذشته گفت: در حالی که در چهار سال گذشته میزان مهندسان در تهران تا سه برابر افزایش پیدا کردند،اما میزان کار برای این جامعه به کمتر از ۵۰درصد کاهش پیدا کرد. وی تاکید کرد: سازمان نظام مهندسی، مسئول تولید کار در کشور نیست اما به نحو عادلانه‌ای سعی می‌کند که کار را توزیع کند.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران همچنین درباره موضوع امضافروشی اظهار داشت: ریشه امضافروشی در خلأهای قانونی است و جامعه مهندسی تنها شغلی است که هر شاغلی بدون داشتن صلاحیت می‌تواند پروانه نظام مهندسی دریافت کند و مشغول به کار باشد. بنا بر این مجموعه این عوامل باعث شیوع امضافروشی در کشور ما می‌شود.

اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری ساری در نظر دارد زیرسازی و آسفالت منطقه یک را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران یا شرکتهای واجدالشرایط واگذار نماید.

۱-برآورد اولیه انجام کار: ۱۰/۳۰۹/۲۴۷/۱۱۴ ریال براساس فهرست بهای راه و باند فرودگاه سال۹۵

۲- تاریخ خریداری اسناد: از تاریخ نشر آگهی (۹۵/۱۱/۱۲) لغایت ۹۵/۱۱/۱۷

۳- سپرده شرکت در مناقصه :۵ درصد مبلغ برآورد اولیه به میزان ۵۱۵/۴۶۲/۳۵۶ ریال است.

۴- شرکت کنندگان می بایست جهت شرکت در مناقصه مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت خریداری اسناد به حساب سیبا درآمد شهرداری به شماره ۰۱۰۸۵۹۸۷۹۹۰۰۰ واریز نمایند.

۵- شرکت کنندگان می بایست حداقل دارای رتبه ۵ رشته راه از معاونت برنامه ریزی استانداری و فرم ثبت نام مالیات بر ارزش افزوده براساس اسناد مناقصه را دارا باشند.

۶- شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات ختار است.

۷- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به معامله در اسناد مناقصه مندرج می باشد.

مهدی عبوری-شهردار ساری

۵۷۴ شناسه آگهی ۲۰۶۷۴

آگهی تجدید مناقصه عمومی شماره ۹۵/۷۴ /ر

اداره کل راه و شهرسازی استان هرمزگان در نظر دارد مناقصه فوق را با مشخصات و شرایط کلی ذیل از طریق مناقصه عمومی و به صورت یک مرحله ای به شرکتهای واجد شرایط واگذار نماید.

الف) شرح مختصر کارها:

موضوع پروژه	مبلغ برآورد (ریال)	شهرستان	مدت پیمان (ماه)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه(ریال)
روکش آسفالت راههای روستایی حوزه شرق جاسک به طول ۵۰ کیلومتر	۴۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	جاسک	٦	۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

ب) محل تامین اعتبار: اعتبارات عمرانی

ج) شرایط متقاضی:۱- داشتن شخصیت حقوقی ۲- توانایی انجام کار بدون پیش پرداخت ۳- داشتن توانایی ارائه ضمانتنامه بانکی شرکت در مناقصه و ضمانتنامه انجام تعهدات۴ – داشتن کارخانه آسفالت در محل ۵- داشتن ظرفیت خالی ۶- ارائه درخواست کتبی قبل از اتمام خرید اسناد

لذا متقاضیانی که دارای شرایط مذکور در بند (ج) فوق بوده وآمادگی اجرای پروژه را دارند می توانند حداکثر تا تاریخ ۹۵/۱۱/۱۶ جهت اخذ اسناد مناقصه نسبت به واریز مبلغ ۵۰۰۰۰۰ ریال به حساب درآمدهای عمومی بانک ملی به حساب شماره ۲۱۷۰۰۹۵۴۰۹۰۰۸ اقدام نموده و اسناد مناقصه را از سایت اداره کل راه و شهرسازی به آدرس www.hormozgan.mrud.ir دریافت نمایند، آخرین مهلت تحویل اسناد مناقصه ۹۵/۱۱/۲۶ و بازگشائی پاکات ساعت ۱۰ مورخ ۹۵/۱۱/۲۷ خواهد بود. جهت کسب اطلاعات بیشتر به آدرس سایت اینترنتی : www.iets.mporg.ir مراجعه نمایید.

روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان هرمزگان

شناسه آگهی ۲۰۷۳۰

۵۷۵

«اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل » مقام معظم رهبری

شرکت توزیع نیروی برق تبریز (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی دومرحله ای

شماره ۹۵/۵۱۱۸۱/۵۰۳ مورخ ۹۵/۱۱/۹

نوبت دوم

موضوع مناقصه: عبارت است از ارائه خدمات حراست فیزیکی "بیست و سه حوزه نگهبانی" با ۸۴ نفر.

دستگاه مناقصه گزار: **شرکت توزیع نیروی برق تبریز**

مهلت فروش اسناد : از تاریخ ۹۵/۱۱/۱۲ لغایت ۹۵/۱۱/۲۵

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: برای کل موضوع مناقصه ۷۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

محل فروش اسناد :

تهران : میدان ونک ، خیابان برزیل ، ساختمان شهید عباسپور ، بلوک ۲ نیم طبقه دوم واحد ۲۰۷ آقای بهرامی

تبریز: جاده ائل گؤلی ، بالاتر از هتل شهریار، ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق تبریز، طبقه اول، اداره قراردادها و مناقصات

مهلت و محل تحویل پیشنهادات :

آخرین مهلت تحویل پیشنهادات تا ساعت ۱۰ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۵/۱۲/۱۱ و محل تحویل پیشنهادات به دبیرخانه شرکت توزیع نیروی برق تبریز به آدرس تبریز، کوی ولیعصر ، خیابان نظامی، اول خیابان قطران، تلفن ۴۹-۳۳۳۲۸۹۴۶ دورنگار: ۳۳۳۲۸۹۵۰ صندوق پستی :۴۸۳۸-۵۱۳۳۵

مبلغ فروش اسناد سیصد هزار ریال قابل واریز به شماره حساب ۱۳۰۲۸۱۰۲۰۲۱۱ بنام شرکت توزیع نیروی برق تبریز نزد بانک سرمایه شعبه تبریز واقع در کوی ولیعصر – فلکه بارنج با ارائه معرفینامه کتبی.

ساعت، روز و محل قرائت پیشنهادات:

ساعت ۱۲ روز چهارشنبه مورخ ۹۵/۱۲/۱۱ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع برق تبریز واقع در جاده ائل گؤلی.

شرایط خاص: داشتن گواهی صلاحیت از نیروی انتظامی استان آذربایجانشرقی و دفتر مرکزی حراست شرکت توانیر الزامی است.

آدرسهای اینترنتی شرکت بدین شرح می باشد: پایگاه اطلاع رسانی مناقصه http://lets.mporg.ir و سایت توانیر http://www.tavanir.org.ir و سایت توزیع برق تبریز http://www.toztab.ir

درج آگهی در سایت فقط برای اطلاع رسانی بوده و مناقصه گران جهت دریافت اسناد می بایستی به آدرسهای ذکر شده در آگهی روزنامه مراجعه فرمایند و خرید از طریق اینترنت قابل قبول نمی باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۱۱/۱۱
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۱۱/۱۲

شرکت توزیع نیروی برق تبریز

۵۷۲

بین‌الملل

رکوردزنی ترکیه در صادرات خودرو

در سال ۲۰۱۶ از هر ۱۰۰خودروی تولیدی، ۷۷دستگاه آن به خارج از ترکیه صادر شده است.

به گزارش خودروکار، میزان تولید وسایل‌نقلیه ترکیه در سال ۲۰۱۶ میلادی در مقایسه با سال ۲۰۱۵، با ۹درصد افزایش به یک‌میلیون و ۴۸۶هزار رسیده و طبق آمار منتشر شده، از هر ۱۰۰ وسیله نقلیه تولیدی، ۷۷دستگاه آن به خارج از ترکیه صادر شده است.

انجمن صنعت خودرو ترکیه (OSD) اخیرا طی گزارشی، میزان تولید وسایل‌نقلیه، صادرات و فروش آنها در ترکیه را منتشر ساخته است. براساس این گزارش در سال ۲۰۱۶ میلادی نسبت به سال ۲۰۱۵، میزان تولید وسایل‌نقلیه در مجموع، ۹درصد افزایش داشته و میزان تولید خودرو نیز با ۲۰درصد افزایش همراه بوده است.

در سال ۲۰۱۶ میلادی در مجموع یک‌میلیون و ۴۸۶هزار وسیله نقلیه در ترکیه ساخته شده که در این بین سهم خودرو ۹۵۱هزار دستگاه بوده و به این ترتیب میزان تولید صنعت خودروی ترکیه در این سال به بالاترین سطح خود رسیده است ولی باوجود این افزایش کلی در میزان وسایل‌نقلیه ساخت ترکیه، میزان تولید وسایل‌نقلیه تجاری در سال گذشته در مقایسه با سال ۲۰۱۵ با ۶درصد کاهش همراه بوده است. میزان تولید وسایل‌نقلیه تجاری سبک و وسایل‌نقلیه سنگین نیز به ترتیب با ۲ و ۴۴درصد کاهش توام بوده است.

میزان تولید میدی‌بوس (میدی‌بوس به وسایل نقلیه عمومی یک طبقه اطلاق می‌شود) با ۵۳درصد، کامیون بزرگ با ۵۲درصد، کامیون کوچک با ۴۸درصد، اتوبوس با ۸درصد، مینی بوس با ۶درصد و کامیونت با ۲درصد کاهش روبه‌رو بوده است.

در سال گذشته در مقایسه با سال ۲۰۱۵ میلادی مجموع صادرات وسایل نقلیه در ترکیه با ۱۵درصد افزایش همراه بوده است. میزان صادرات خودرو نیز رشدی ۲۳درصدی را نشان می‌دهد به طوری که از هر ۱۰۰خودروی تولیدی ترکیه، ۷۷دستگاه آن به خارج از ترکیه صادر شده است.

مدیران ایرتویا در پاسخ به «فرصت امروز» عنوان کردند

بازار خودروی ایران زیر ذره بین تویوتا

«بازار خودروی ایران همچنان زیر ذره‌بین تویوتا برای سرمایه‌گذاری قرار دارد.» این جمله‌ای است که عبدالرضا فهیمی، مدیرعامل ایرتویا، درباره تمایل تویوتا به سرمایه‌گذاری در بازار خودروی ایران بیان می‌کند.

به گزارش خبرنگار «فرصت امروز»، حدود یک‌سال پیش بود که خبرهایی مبنی بر رفت‌وآمد مدیران تویوتا به ایران برای بررسی وضعیت سرمایه‌گذاری در ایران منتشر شد. حالا بعد از یک‌سال و با توجه به پیش‌نویس دستورالعمل تازه وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر اینکه صرفا برندهای خودرویی می‌توانند به ایران وارد شوند که تولید خودرو در کشور داشته باشند، مدیرعامل ایرتویا می‌گوید که بازار ایران همچنان زیر ذره‌بین ژاپنی‌ها قرار دارد.

فهیمی، روز گذشته در نشستی خبری در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» مبنی بر اینکه آیا تویوتا برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری در ایران دارد، بیان کرد: «با توجه به شرایط انتخابات آمریکا و انتخاب شدن رئیس‌جمهوری که هر روز بر ابهام‌ها اضافه می‌کند، تکلیف خودروسازانی که بازار بزرگی در آمریکا دارند همچنان نامشخص است. شرایط امروز نسبت به یک‌سال پیش همچنان تغییر نکرده و موضع مدیران تویوتا در برابر سرمایه‌گذاری در ایران برای تولید خودرو همچنان سکوت است اما بازار خودروی ایران همچنان از سوی خودروسازان ژاپنی در حال بررسی است.»

فهیمی همچنین با اشاره به اینکه در صورت تصویب بخشنامه‌های جدید واردات خودرو، قطعا قیمت‌ها افزایش می‌یابد، تصریح کرد: دستورالعمل‌های جدید واردات خودرو نیاز به بازنگری دارند. قانونگذاران با اجرای سیاستهای جدید قطعا به دنبال افزایش منافع ملی و حفظ اشتغالزایی واردات خودرو هستند اما برای عملی شدن این هدف باید روش مناسبتری اتخاذ شود.

او ادامه داد: با توجه به قوانین موجود مشتری باید تقریبا ۱۰۰ درصد ارزش خودروی وارداتی عوارض و مالیات پرداخت کند و طبق قوانین جدیدی که قرار است تصویب و اجرا شود، قطعا عوارض بیشتری به خودرو وضع و قطعا قیمت تمام شده افزایش پیدا می‌کند.

مدیرعامل ایرتویا، افزود: تویوتا اعلام کرده منع قانونی برای سرمایه‌گذاری و حضور جدی‌تر در بازار ایران نداریم اما به دلیل انتخاب رئیس‌جمهور جدید آمریکا و تصمیمات غیرقابل پیش‌بینی ترامپ ریسک افزایش همکاری‌ها بالاتر از گذشته رفته و فعلا با احتیاط شرایط را رصد می‌کنیم. ضمن اینکه هیچ خودروسازی حاضر نیست بازار چند میلیونی آمریکا را فدای بازار ایران کند.

دستورالعمل جدید واردات خودرو را مختل می‌کند

کوروش مرشد سلوک، نایب رئیس انجمن واردکنندگان خودرو و عضو هیات‌مدیره شرکت ایرتویا نیز در این نشست خبری، درباره تصمیمات اخیر وزارت صنعت در مورد واردات خودرو گفت: «به واسطه تشکیل انجمن بسیاری از شرکت‌ها ساماندهی شدند و کارت‌های فیک بازرگانی کنار رفت و امروز ۹۶ درصد واردات از طریق شرکت‌های عضو انجمن است و فعالیت‌ها کاملا شفاف به وزارتخانه ارسال می‌شود.»

او ادامه داد: «با اجرایی شدن سیاستهای جدید وزارت صنعت قطعا واردات مختل می‌شود و این به ضرر صنعت خودروی کشور خواهد شد. قطعا این روشهای جدید انحصار در واردات ایجاد خواهد کرد و ما در جلسات مختلف با رئیس شورای رقابت و مدیران وزارت صنعت در مورد ایجاد بحران این دستورالعمل‌های جدید تذکر دادیم.»

نایب رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در مورد ساماندهی واردات خودرو بیان کرد: «پیش از این با تشکیل انجمن فعالیت‌ها ساماندهی شده بود و در حال حاضر با ورود شرکت‌های مختلف انحصار از بین رفته بود و قیمت‌ها هم در بازار متعادل شده بود اما قطعا این سیاستهای جدید موجب ایجاد انحصار و افزایش قیمت‌ها در بازار خواهد شد.»

مرشد سلوک با اشاره به جزییات این تصمیمات در مورد واردات خودرو گفت: «این تصمیمات قطعا به افزایش درآمد دولت و ساماندهی واردات خودرو منجر نمی‌شود زیرا ساماندهی صورت گرفته بود و این تصمیمات فقط واردات را محدود، قیمت‌ها در بازار را گران و درآمدهای دولت از بخش واردات خودرو را محدود می‌کند.»

او ادامه داد: «در سال‌های اخیر هم تنوع در محصولات افزایش یافت و هم شرکت‌های واردکننده متعددی به حوزه واردات خودرو ورود کردند و قطعا در حال حاضر نه انحصاری وجود دارد و نه می‌توان حتی بدون نظارت، قیمت‌ها را افزایش داد زیرا رقابت بسیار شدید و نزدیک است.»

واردکنندگان خودرو به تولید می‌رسند

مرشد سلوک همچنین از خودروساز شدن واردکنندگان خودرو خبر دارد و گفت: «طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، هلدینگ ناصح به‌زودی فعالیت خود در زمینه تولید خودرو را آغاز خواهد کرد.»

او با اعلام این خبر افزود: برنامه‌ریزی‌های لازم جهت ورود به این عرصه صورت گرفته و زیرساخت‌های لازم جهت تحقق این هدف احداث شده است. براساس این برنامه تا انتهای سال ۹۶ و اوایل سال ۹۷ این برنامه تولیدی عملیاتی خواهد شد و خطوط تولید آغاز به کار خواهند کرد.

هلدینگ ناصح هم‌اکنون شرکت‌های ایرتویا و نگین خودرو را زیرمجموعه خود دارد و به‌عنوان نماینده رسمی تویوتا و رنو در ایران، محصولات این شرکت‌ها را وارد و در بازار عرضه می‌کند.

خبر

معاون وزیر صنعت اعلام کرد

ادامه تولید پراید و ۴۰۵

معاون توسعه مدیریت، منابع و امور استان‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت از عدم توقف خط تولید خودروهای پراید و پژو ۴۰۵ تا زمانی که جایگزین مناسب برای آنها پیدا شود، خبر داد.

به گزارش ایسنا، محمدرضا فیاض در نشستی خبری که به منظور تامین دستاوردهای وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز تشریح طرح‌ها و برنامه‌های دهه مبارک فجر توسط این وزارتخانه برگزار شد، اظهار کرد: ۲۵۵ طرح ملی در دهه مبارک فجر افتتاح می‌شود که موجب ایجاد ۲۲ هزار شغل در سراسر کشور و نیز ۱۱۷ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری خواهد شد.

وی با اشاره به اینکه بیشترین طرح‌های صنعتی مربوط به استان‌های خراسان رضوی و البرز تهران است بیان کرد: در همین راستا بیشترین اشتغال مربوط به استان البرز و بیشترین سرمایه‌گذاری مربوط به استان هرمزگان بوده است. علاوه بر این ۳۳ طرح ملی مربوط به پروژه اقتصاد مقاومتی داشته‌ایم که ۱۸ طرح آن بهره‌برداری شده و هفت طرح دیگر از دهه مبارک فجر افتتاح می‌شود. امیدواریم مابقی طرح‌ها نیز تا پایان سال مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

معاون توسعه مدیریت، منابع و امور استان‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه ۴۱۱۰ طرح صنعتی مدنظر قرار گرفته است، اظهار کرد: این موضوع موجب اشتغالزایی برای ۶۴ هزار نفر و نیز سرمایه‌گذاری معادل ۱۸ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان بوده است.

فیاض در پاسخ به سوال ایسنا، مبنی بر آخرین وضعیت خط تولید خودروهای پراید و پژو ۴۰۵ با توجه به اعلام سازمان استاندارد مبنی بر توقف خط تولید این دو خودرو تا پایان سال و نیز کشمکش‌های موجود بین وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان استاندارد در این رابطه تصریح کرد: تا زمانی که خودروی جایگزین مناسب که استاندارد لازم را داشته باشد، جایگزین نشود، خط تولید این دو خودرو ادامه خواهد داشت.

وی افزود: این دو خودرو با توجه به کشش بازار فعالیت خود را ادامه می‌دهند و نمی‌توانیم به مردم بگوییم که از این خودروها استفاده نکنید. خودروی ۴۰۵ دارای استانداردهای لازم است و درست نیست تا زمانی که خودرویی با این کیفیت جایگزین نشده، بازار آن از دست برود. هرچند نیاز به ارتقای کیفیت خودروها داریم و باید در این راستا تلاش کنیم.

تاسیس شرکت سهامی خاص اکسیر سیستم پویا

درتاریخ ۱۳۹۵/۱۰/۲۸ به شماره ثبت ۵۰۴۳۸۵ به شناسه ملی ۱۴۰۰۶۵۱۰۵۷۰ ثبت و امضا ذیل دفاترتکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع : تولید، توزیع و پخش انواع نرم افزارهای اتوماسیون اداری، حسابداری و صنعتی،صادرات و واردات انواع نرم افزارهای اتوماسیون اداری، حسابداری و صنعتی،ساخت و تولید انواع نرم افزارهای کاربردی ،مشاوره در زمینه فناوری اطلاعات،تولید، تعمیر و مونتاژ انواع سخت افزارهای رایانه ای،ارائه خدمات مکمل همانند ایجاد فروشگاه الکترونیکی با فضا و دامنه ی رایگان یا ایجاد نرم افزارهای کاربردی بهمراه سیستم های حسابداری و روزنگار،تولید و ارائه نرم افزارهای اداری و مالی با بهره مندی از منابع انسانی کارآمد و دانش روز،ایجاد مهارت نیروی انسانی متعالی و سهیم بودن در جامعه ای تعالی یافته،ایجاد مهارت و استخدام افراد خبره در این زمینه و فراهم نمودن اشتغال زایی هرچه بیشتر، تبدیل کارهای سنتی به کارهای اتوماسیون و قابل انجام توسط وسایل الکترونیکی از جمله رایانه، تلفن همراه، تبلت و راه اندازی کسب و کار با کمترین هزینه و کسب درآمد از طریق اینترنت، انجام کلیه امور مربوط به شبکه های رایانه ای ،طراحی و پیاده سازی کلیه پروژه های وب سایت ، بررسی منابع و گرایشات بازارهای نرم افزاری داخلی و خارجی ،عملیات تحقیق و توسعه ،اجرا کارهای مبتنی بر تحقیق و توسعه شامل جستجو و جمع آوری اطلاعات مورد نیاز در زمینه صنعت نرم افزار ، بررسی و ارائه آخرین راه حلهای نرم افزاری در حوزه داخلی و خارجی با کمک و بهره گیری از توان نیروهای متخصص و خبره در هر زمینه ،مشاوره و همکاری با سایر واحدهای مربوط و مراکز تحقیقات نرم افزار ،بررسی و ارزیابی پیشنهادات و نیازهای اعلام شده توسط پروژه ها و همکاری در تعیین راه حل مطلوب و اجرای آنها،برنامه نویسی انواع نرم افزارهای اتوماسیون اداری ، شرکت و برپایی نمایشگاه ها ی داخلی و خارجی ، استفاده از تسهیلات مالی و اعتباری بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی و خارجی. (در صورت ضرورت قانونی انجام موضوعات پس از اخذ مجوزهای لازم) مدت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : تهران ، خیابان سهروردی شمالی،بالاتر از مطهری،کوچه بیشه،پلاک ۲،واحد۴ کدپستی ۱۵۶۷۷۱۳۴۵۴ سرمایه شرکت :مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به ۱۰۰۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی با نام که مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰ریال بابت سرمایه شرکت طی گواهی بانک سامان شعبه میرداماد بشماره ۲۵۹۸/۸۰۹/۹۵ مورخ ۰۸/۱۰/۱۳۹۵ پرداخت گردیده و مابقی در تعهد سهامداران می باشد. اولین مدیران : آقای محسن حمیدیان به شماره ملی ۰۰۵۳۰۴۸۰۰۸ به سمت رئیس هیئت مدیره آقای سید مصطفی حسینی به شماره ملی ۰۰۶۶۹۴۲۴۳۸ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره خانم مهناز تجملیان به شماره ملی ۴۴۳۲۷۳۰۵۸۷ به سمت عضو هیئت مدیره و مدیرعامل برای مدت دو سال انتخاب گردیدند. دارندگان حق امضا : کلیه اسناد و اوراق بهادار و بانکی با امضاء مدیر عامل و یکی از اعضاء هیأت مدیره و یا دو نفر از اعضاء هیأت مدیره همراه با مهر شرکت معتبر خواهد بود و سایر نامه های اداری و اوراق عادی با امضاء مدیر عامل و یا جانشین تعیین شده از سوی مدیر عامل و مهر شرکت معتبر می باشد. اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه بازرس اصلی و علی البدل : خانم سارا حسن خانی مجدآبادی نو به شماره ملی ۰۰۷۰۰۴۹۵۱۳ به سمت بازرس علی البدل موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت آرمان بصیر به شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۰۱۵۶۵ به سمت بازرس اصلی برای مدت یکسال انتخاب گردیدند. روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور بمنزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۰۴۶۶)

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۳۰۱۷۸۶

ششدانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در جنوب طبقه سوم به مساحت ۱۵۲/۷۰ مترمربع که مقدار ۳/۹۰ مترمربع آن بالکن است قطعه هشتم تفکیکی پلاک ۳۵/۹۷۳۹ مفروز ا ۳۵/۲۶۸ واقع در بخش ۱۱ تهران به انضمام پارکینگ قطعه ۴ به مساحت ۱۰/۸۰ مترمربع واقع در غرب همکف و انباری قطعه ۶ به مساحت ۵/۸۱ مترمربع واقع در غرب زیرزمین ذیل ثبت ۴۶۳۰۵۷-۴۶۳۰۵۸-۴۶۳۰۵۹ صفحات ۳۱۲-۳۱۵-۳۱۸ دفتر ۲۰۳۳ ثبت و صادر و تسلیم گردیده است سپس مع‌الواسطه به لیلیا اقدامیان با ولایت پدرش محمد جواد اقدامیان منتقل و طبق اسناد رهنی ۷۸۱۹۳ مورخ ۱۳۸۷/۵/۱۵ و ۷۹۵۶۱-۹۰/۱۲/۲ دفترخانه ۱۶۰ تهران در رهن بانک صادرات قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد به نسبت آن به آن اجراییه تحت کلاسه ۹۳۰۱۷۸۶ صادر شده است حدود شمالا اول در دو قسمت پنجره و دیوار و لبه نرده بالکن به نورگیر مشاعی دوم در دو قسمت دیوار اشتراکی با آپارتمان مجاور سوم در سه قسمت درب و دیوار به راه پله آسانسور مشاعی چهارم در دو قسمت درب و دیوار و پنجره به نورگیر شرقا دیوار به درز انقطاع که ماوراء آن قطعه ۳۱۳ تفکیکی است جنوبا دیوار و پنجره به فضای حیاط مشاعی غربا دیوار به درز انقطاع که ماوراء آن قطعه ۳۱۵ تفکیکی است کف و سقف اشتراکی حدود انباری شمالا دیوار اشتراکی با انباری مجاور شرقا اول درب و دیوار به محوطه مشاعی دوم در دو قسمت دیوار اشتراکی با انباری مجاور جنوبا به تاسیسات غربا دیوار به درز انقطاع که ماوراء آن قطعه ۳۱۵ تفکیکی است کف روی عرصه و سقف اشتراکی پارکینگ شمالا به پارکینگ ۳ شرقا جنوبا غربا به محوطه مشاعی کف و سقف اشتراکی است و در نشانی خیابان پاسداران خیابان دولت خیابان کاوه جنوبی خیابان اخلاقی شرقی خیابان جهانتاب کوچه جهانداد پلاک ۱۰ طبقه سوم جنوبی قرار دارد و برابر نظریه مورخه ۹۴/۱۲/۴ کارشناس دادگستری بنای احداثی اسکلت بتونی و سقفها و تیرچه و بلوک نمای خارجی سنگ سیستم حرارتی شوفاژ و رادیاتورهای آلومینیومی است ساختمان دارای استخر و سونای خشک و جکوزی در زیرزمین منهای یک و سالن اجتماعات و سرایداری می‌باشد دسترسی به طبقات با سرویس پله اضطراری و آسانسور است آپارتمان دارای سالن و آشپزخانه اپن و کابینت‌های ام‌دی‌اف و کفها لیمینت و دارای سه اتاق خواب که یک اتاق تبدیل به اتاق تلویزیون گردیده است سقفها با تزئین به سبک قدیم با تیرهای چوبی سپیدار و بدنه کاغذ دیواری و قسمتی آجر چین تزئینی است دو اتاق خواب به صورت مستر و هر یک دارای حمام و سرویس بهداشتی جداگانه می‌باشند سرویس بهداشتی میهمان و رختکن در کنار درب ورودی است و به مبلغ ۶/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال شش میلیارد و سیصد میلیون ریال ارزیابی گردیده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۵/۱۲/۲ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۶/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال شش میلیارد و سیصد میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه مزایده در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود و مورد مزایده طبق اعلام وکیل راهن بیمه می‌باشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۵/۱۱/۱۲

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی ۱۹۰۲۱

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

نظر به اینکه هیات موضوع تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک تهرانپارس به موجب رای صادره به شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۷۹۰۰۳۲۵۵-۹۵/۹/۲۰ تصرفات مفروزی و مالکانه آقای مهدی معیل فرزند آقا بابا دارای شماره ملی ۰۰۵۹۶۸۷۵۲۵ متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۱۱۱۴۴۰۱۰۲۶۰۰۶۵۱ در قسمتی از پلاک ثبتی ۱۰۴۷ فرعی از ۹۰ اصلی واقع در تهرانپارس بخش ۱۱ تهران به مساحت ۱۲۶/۳۰ مترمربع از ششدانگ مورد ثبت که در مالکیت نامبرده می‌باشد، محرز و اعلام رای نموده است لذا مفاد رای صدرالذکر باستناد ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی در دو نوبت به فاصله پانزده روز در (این) روزنامه آگهی می‌گردد تا در صورتی که شخص یا اشخاص ذینفع به رای صادره اعتراض داشته باشند از تاریخ انتشار این آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به این اداره ثبت اسناد و املاک تهرانپارس تسلیم و رسید دریافت دارند، مضافا اینکه معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره تحویل نماید. در این صورت اقدامات اداره، موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض، گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک را ارائه نکند اداره ثبت محل مبادرت به صدور سند مالکیت نماید، بدیهی است صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نمی‌باشد. ضمنا برابر سیستم جامع املاک در مورخه ۸۸/۴/۲۳ در قید بازداشت باشد.

۱۸۷۲۰ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک تهرانپارس از طرف دوست‌محمدی - داود صانعی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۲۳۹۶ مورخ ۹۵/۹/۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک قشم تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد تمیمی فرزند رضا به شماره شناسنامه ۹۰۶ صادره از قم در مساحت ۲۹۱/۶۰ سهم مشاع از ۱۱۵۴/۴۱ سهم از ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۱۱۵۴/۴۱ مترمربع از پلاک ۷۶۱ فرعی از ۲۴ اصلی واقع در لالان خریداری مع‌الواسطه از نامدار شعبانی لالانی و توافقنامه عادی فی‌مابین حسین و محمد تمیمی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: دوشنبه ۹۵/۱۰/۲۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: سه شنبه ۹۵/۱۱/۱۲

۱۸۷۱۷ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک فشم – عبدل‌زاده

مفقودی

سند و شناسنامه خودرو پژو سواری ۲۰۶ به شماره موتور NAAP۰۳ED۶BJ۴۶۸۸۱۸ به شماره شاسی ۱۴۱۸۹۰۵۷۰۹۸ به شماره پلاک ۲۴-۹۷۲س ۶۵ به نام سیما هاشمی پور فرزند عدل به شماره ملی ۴۲۴۰۲۰۲۱۱۶ مفقود و فاقد اعتبار می باشد

دهدشت

۵۸۴

آگهی تغییرات شرکت توسعه تجارت مکسان سهامی خاص به شماره ثبت ۴۸۲۴۹۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۳۹۲۹۷۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵/۰۸/۱۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موسسه حسابرسی هشیار بهمند به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۶۸۷۴۶ به عنوان بازرس اصلی و موسسه حسابرسی بهمند به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۷۴۳۹۰ به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب شدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۲۰۴۶۳)

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سندرسمی

برابر رای شماره ۱۳۰۴ و اصلاحی ۲۶ مورخ ۹۴/۵/۱۷ و ۹۵/۲/۲۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه شمالشرق تهران تصرفات مالکانه‌بلامعارض متقاضی آقای اسماعیل خاکساری فرزندمحمدحسین به شماره شناسنامه ۳۵۴ صادره از شمیران در یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۶۵ مترمربع پلاک ۵۳۴۷ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۵۵ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی واقع در بخش دو تهران خریداری از مالک رسمی آقای حیدر زند محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: دوشنبه ۹۵/۱۰/۲۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: سه شنبه ۹۵/۱۱/۱۲

۱۸۴۱۳ کفیل ثبت منطقه نارمک تهران - اردشیر شهمیرزادی

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
روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

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

سه‌شنبه | ۱۲بهمن ۱۳۹۵ | شماره ۷۱۲ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

رئیس‌جمهور صبح دیروز برای تجدید میثاق با آرمان‌های امام خمینی(ره) رهسپار مرقد مطهر شد و سپس برای گرامیداشت یاد شهدای دولت و قدردانی از تلاش آتش‌نشانان شهید راهی بهشت‌زهرا شد.

تشییع باشکوه آتش‌نشانان

مراسم «آخرین وداع با شهدای آتش‌نشان»دیروز طی مراسمی با حضور جمعی از مسئولان کشوری و لشگری و اقشار مختلف مردم در مصلای امام خمینی (ره) آغاز شد و پس از تشییع، پیکرهای شهدا راهی بهشت‌زهرا (س) شدند تا در خاک آرام گیرند.

به گزارش ایسنا، مراسم تشییع پیکر شهدای آتش‌نشان از ساعت ۸:۳۰ دیروز با حضور علی لاریجانی رئیس قوه مقننه، آیت‌الله آملی لاریجانی رئیس قوه قضاییه، حجت الاسلام و المسلمین محمدی گلپایگانی رئیس دفتر مقام معظم رهبری، حسین فریدون برادر و دستیار ویژه رئیس جمهور ایران، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور، قالیباف شهردار تهران، سید حسن هاشمی وزیر بهداشت، سید محمود علوی وزیر اطلاعات، رحمانی فضلی وزیر کشور، حجت الاسلام پورمحمدی وزیر دادگستری، جعفری دولت آبادی دادستان تهران، پرویز فتاح رئیس کمیته امداد، سرلشگر رحیم صفوی مشاور عالی و دستیار نظامی مقام معظم رهبری، هاشمی استاندار تهران، حجت الاسلام سیدمحمدحسن ابوترابی نایب رئیس اول مجلس نهم، محمدرضا عارف نماینده مردم تهران، محسن و یاسر هاشمی فرزندان آیت‌الله هاشمی رفسنجانی، مهدی چمران رئیس شورای شهر و اعضای شورای شهر تهران و جمعی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی، اقشار مختلف مردم و همقطاران شهدا برگزار شد.

در این مراسم پیام مقام معظم رهبری درباره شهدای آتش‌نشان قرائت شد و در ادامه پس از قرائت قرآن کریم و مداحی، اسامی شهدای آتش‌نشان قرائت شد که با فریاد الله‌اکبر برای هر نام شهید از سوی حضار همراه شد.

اسامی شهدای آتش‌نشان حادثه پلاسکو عبارتند از: فریدون علی‌تبار، محمد آقایی، محسن قدیانی، حسین حسین‌زاده، علیرضا سفی‌زاده، حسین سلطانی، رضا شفیعی، امیرحسین داداشی، مجتبی کوهی، علی مستوفی، ناصر مهرورز، حامد هوایی، علی امینی، محسن روحانی، رضا نظری و بهنام میرزاخانی.

در ساعت ۹:۵۶ آیت‌الله امامی کاشانی بر پیکر شهدای آتش‌نشان نماز اقامه کرد و مردم با چشمان اشک آلود به نماز ایستادند.

پس از پایان نماز، پیکرهای شهدا در میان مداحی و سینه‌زنی از مصلی خارج شد تا بر دوش همقطاران و مردم سوگوار تا خیابان‌های شهید مفتح و شهید مطهری و میدان هفت تیر تشییع شود.

هر چند به علت ازدحام جمعیت، حرکت خودروهای حامل پیکر شهدا به سختی و آرامی صورت گرفت، مردم نیز با سر دادن الله اکبر و لا اله الا الله و گلباران خودروهای حامل شهدا از سوی بالگردها، پیکرهای قهرمانان پلاسکو را تشییع کردند.

در ضلع جنوبی مصلی چهار دستگاه کامیون آتش‌نشانی گل زده و آماده انتقال پیکر شهدای آتش‌نشان به سمت بهشت‌زهرا(س) بودند.

خانواده‌های شهدای آتش‌نشان و اقشار مختلف مردم از سراسر کشور از ساعتی قبل از شروع مراسم در محل مصلای تهران حضور داشتند تا پس از تشییع، پیکر ۱۶ شهید آتش‌نشان حادثه پلاسکو را برای خاکسپاری در قطعه ۵۰ بهشت زهرا(س) بدرقه کنند.

سرانجام پیکر ۱۳ آتش‌نشان در بهشت زهرای تهران آرام گرفت و پیکر سه آتش نشان دیگر به شهرهایشان رهسپار شد.

حسین عسگری راد، وکیل دادگستری:

شهرداری‌ها در برابر سازه‌های ناایمن مسئول هستند

حسین‌عسگری‌راد، وکیل دادگستری درباره مسئولیت شهرداری در حادثه پلاسکو گفت: از نظر حقوق به معنای واقعی شهرداری مسئول است اما در تاریخ حقوقی ما در رابطه با سازمان‌های عمومی و دولتی این نهادها مسئولیت نمی‌پذیرند. شهرداری‌ها راجع به سازه‌های ناایمن مسئول هستند زیرا آنها هستند که مجوز ساخت می‌دهند و مسئول نظارت هم آنها هستند. در رابطه با سازه‌های قدیمی هم شهرداری مسئول است زیرا وظیفه دارد تمهیدات لازم را مبذول کند.

او در رابطه با اتفاق ساختمان پلاسکو به ایلنا گفت: وضعیت ساختمان پلاسکو خاص است، اگر مالک مقصر نباشد مسئولیتی ندارد ولی اگر ثابت کنند که موجر مقصر است و سهل‌انگاری او باعث بروز حادثه شده می‌توانند خسارات خود را از او مطالبه کنند. حق سرقفلی این افراد کماکان پابرجاست.

عسگری‌راد در بررسی روابط حقوقی موجر و مستاجران ساختمان پلاسکو گفت: سرقفلی یک حق مستقل است و مستاجر حق دارد آن را مطالبه کند ولی رابطه استیجاری بین مالک و مستاجر با تخریب ساختمان از بین رفته است و مستاجران لازم نیست مبلغ اجاره بها را بپردازند.

این وکیل دادگستری افزود: وضعیت ساختمان پلاسکو خاص است اگر مالک مقصر نباشد مسئولیتی ندارد ولی اگر ثابت کنند که موجر مقصر است و سهل‌انگاری او باعث بروز حادثه شده، می‌توانند خسارات خود را از او مطالبه کنند و حق سرقفلی این افراد کماکان پابرجاست.

او ادامه داد: طبق بعضی از نظریات با تخریب ساختمان پلاسکو حق سرقفلی از بین می‌رود و این یک حق تبعی است که مرتبط با ملک است و اگر ملک از بین برود حق‌سرقفلی هم از بین‌می‌رود اما اگر یک مقدار فنی‌تر به این قضیه نگاه کنیم متوجه می‌شویم که حق سرقفلی یک حق مستقلی است که به محض اینکه به‌وجود می‌آید وصف مستقلی پیدا می‌کند و می‌توان آن را به دیگری منتقل کرد و حتی در جایی که موجر اجازه انتقال ملک را نمی‌دهد می‌توان او را مجبور به انتقال کرد.

این حقوقدان ابراز کرد: رویه قضایی در این زمینه با خلاء مواجه است.زمین پلاسکو یک ملک مطلق نیست که مالک آن بتواند آن را بفروشد. حق سرقفلی افراد در جزءجزء این زمین وجود دارد و نمی‌توان این زمین را بدون نظر آنها فروخت و این حق مستتر در زمین است.

او یادآور شد: متاسفانه رویه قضایی و قانون در این زمینه ضعف دارد. موجر باید زمینه استفاده مطلوب از ملک را فراهم کند. موجر در اینجا ترک فعل کرده و ملک را بازسازی نکرده و ممکن است طبق نظر کارشناسان او مسئول باشد. البته این مسئولیت او از باب مسئولیت مدنی است و نمی‌شود طبق قانون موجر و مستاجر بررسی شود.

عسگری‌راد خاطرنشان کرد: بعد از بررسی‌های کارشناسی باید گفت چه شخصی در این پرونده مسئول است و اگر کارشناسان گفتند که اگر مالک، ملک را ایمن می‌کرد این اتفاق نمی‌افتاد قطعا مالک مسئول است. ممکن است طبق نظر کارشناسان شخصی به موجب کاری که کرده مسئولیت مالک را کم کند به‌طور مثال شخصی سبب ساز آتش سوزی در ساختمان شده باشد.

این حقوقدان تصریح کرد: اگر مالک مسئول شناخته شود باید طبق مسائل سرقفلی خسارت‌های دیگری که برای افراد به‌وجود آمده را جبران کند. البته این مسئولیت او براساس قانون مدنی، قانون مسئولیت مدنی و قانون موجر و مستاجر است.

این وکیل دادگستری تصریح کرد: در زمینه‌هایی که این سازمان‌ها مسئول هستند ما خلأ قانونی داریم. هم قوانین مسئولیت مدنی و هم قوانین موجر و مستاجر قدیمی است و کارآمد نیستند. به‌طور مثال طبق قانون موجر و مستاجر مصوب سال ۵۶ ارزش اجاره ملکی را که چند میلیون تومان است چند صد هزار تومان در نظر می‌گیرند. مشخص است که مالک نمی‌تواند با این میزان اجاره ملک را ایمن کند. متاسفانه قوانین ما در این زمینه بسیار کهنه هستند و به روز نیستند. رویه قضایی بیش از این نمی‌تواند تفسیر کند؛در واقع همه مسئول هستند و هیچ کس مسئول نیست.

فرماندار سردشت: کولبران متوفی دنبال قاچاق بودند

فعالان کارگری: اگر گرسنگی و فقر نباشد، کسی سراغ کولبری نمی‌رود

فرماندار سردشت می‌گوید کولبرانی که در اثر ریزش بهمن فوت کرده‌اند به دنبال حمل کالای قاچاق از معابر غیرقانونی بوده‌اند اما یک فعال کارگری معتقد است کار کولبری ریشه در بیکاری دارد و همه معابر حمل کالا خطرناک است.

به گزارش ایلنا، ریزش بهمن در نهم دی ماه، ۱۶ کولبر را در مرز سردشت در زیر آوار مدفون کرد که پس از تلاش‌های چند ساعته مردم محلی و نیروهای امداد و نجات، از زیر آوار خارج شدند اما در این میان متأسفانه ۴ نفر از کولبران جان خود را از دست دادند.

میراشکان مهدوی، فرماندار سردشت، در ارتباط با این حادثه می‌گوید: اینها کولبر به معنای واقعی نبودند، بلکه از معابر غیرقانونی عبور می‌کرده‌اند و به دنبال قاچاق بوده‌اند.

وی با تأکید بر اینکه نوع بار این کاروان مشخص نیست، می‌گوید: در حال حاضر، ۸۰۰۰ دفترچه تردد کولبری در شهرستان سردشت صادر شده که صاحبان آنها به صورت قانونی از مسیرهای امن، کولبری می‌کنند و برایشان مشکلی ایجاد نمی‌شود؛ متوفیان هم اگر از این مسیرهای قانونی می‌رفتند به مشکل نمی‌خوردند.

این مقام مسئول از این ۸۰۰۰ کارت تردد به‌عنوان فرصت‌های شغلی یاد می‌کند و در پاسخ به این پرسش ایلنا که چگونه از مشاغل غیرشایسته پرخطر، می‌توان به‌عنوان فرصت شغلی یاد کرد؟ می‌گوید: در سردشت، همین هم فرصت شغلی است.

در عین حال سیدصالح حسینی، فعال کارگری و عضو سابق خانه کارگر کردستان در پاسخ به این اظهارات می‌گوید: متهم کردن متوفیان به حمل قاچاق درست نیست و این اتهام‌زنی، نوعی فرار از معرکه از جانب مسئولان است؛ تازه مگر چه قاچاقی این بنده‌های خدا می‌توانند وارد کنند؟!

این فعال کارگری تأکید می‌کند: مشکل اصلی از بیکاری است؛ مسئولان اگر فرصت‌های شغلی ایجاد کنند، اگر گرسنگی و فقر نباشد، کسی سراغ کولبری نمی‌رود.

حسینی با بیان اینکه کولبری خطرناک است و معابر قانونی و غیرقانونی ندارد، می‌افزاید: این متوفیان در این سرمای زمستان از هر راهی در کوهستان‌های پرخطر کردستان می‌رفتند، ممکن بود باز هم دچار مشکل شوند.

او در پایان تصریح می‌کند: مسئولان محلی و کشوری بیایند و به موضوع کولبری ریشه‌ای نگاه کنند؛ از خود سلب مسئولیت کردن و جوانان بیکاری را که از زور ناچاری و گرسنگی به کوهستان‌ها پناه می‌برند، متهم کردن، به هیچ وجه صحیح نیست.

سیاست

جهانگیری: از اتباع ایران در تمام جهان حمایت می‌کنیم

اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری بر حمایت دولت ایران از اتباع خود در سراسر جهان تاکید کرد و گفت: ما در ارتباط با صدور ویزا برای اتباع آمریکایی که بخواهند به ایران بیایند، عمل متقابل انجام خواهیم داد.

وی افزود: واکنش رسمی دولت ایران همان بود که وزارت خارجه اعلام کرد. در واقع ما در ارتباط با صدور ویزا برای اتباع آمریکایی که بخواهند به ایران بیایند، عمل متقابل انجام خواهیم داد. از اتباع خودمان در سراسر دنیا از تمام ابزارهایی که در اختیار داریم، حمایت خواهیم کرد. حتما در جوامع بین‌المللی علیه این کار غیرقانونی، غیرانسانی و ضد حقوق بشری موضع‌گیری خواهیم کرد و بار دیگر حقوق بشری را که آمریکایی‌ها تعریف می‌کنند در دنیا و در جوامع بین‌المللی مورد بازشکافی و بررسی قرار خواهیم داد تا جهانیان بدانند با چه سیستمی روبه‌رو هستند. جهانگیری ادامه داد: ایرانیان متمدن‌ترین و تاریخی‌ترین مردم دنیا هستند که در تمدن دنیا نقش کارساز و موثری داشته‌اند و نمی‌شود آنها را متهم به حامی تروریست کرد. این مردم قربانیان تروریسم هستند و بعد از انقلاب بیشترین آسیب را از آن دیده‌اند. با این حال، ایران تنها ملتی است که مردانه در مقابل تروریست‌هایی که با حمایت آمریکا و برخی کشورهای منطقه شکل گرفته‌اند و امنیت مردم عراق، سوریه، یمن و لیبی را بر هم زده‌اند، ایستادند و نگذاشتند تروریست‌ها در افغانستان، پاکستان، سوریه و عراق جا خوش کنند و دولت تشکیل دهند.

تیتراخبار

وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح اعلام کرد: ویگن سرکیسیان، وزیر دفاع جمهوری ارمنستان در صدر هیاتی عالی‌رتبه دفاعی- نظامی به دعوت رسمی سردار سرتیپ پاسدار حسین دهقان، وزیر دفاع کشورمان امشب وارد تهران می‌شود.

سرگئی لاوروف، وزیر خارجه روسیه: ایران همسایه‌ای مهربان و شریک دیرین ما است.

جامعه

۲۰ کارگر معدن طبس از عقب نیسان وانت سقوط کردند

۲۰ کارگر معدن زغال‌سنگ بعد از اتمام کار و در حال انتقال به خوابگاه از عقب وانت سقوط کردند. کارگران معدن زغال‌سنگ پویش بعد از اتمام کار از معدن با وانت نیسان در حال انتقال به خوابگاه بودند که وانت نیسانی که کارگران در عقب آن بودند جک کمپرس آن عمل کرده و این افراد که حدود ۲۰ نفر بودند به پایین پرت می‌شوند. تعدادی از این افراد که جراحات جزیی داشتند در محل مداوا شده و تعداد هفت کارگر که برخی از آنان دچار شکستگی شده‌اند، برای درمان به بیمارستان شهید سیدمصطفی خمینی (ره) طبس منتقل شده‌اند.

تیتراخبار

همایون هاشمی نماینده مجلس گفت: تحقیق و تفحص از صندوق بازنشستگی کشوری در کمیسیون اجتماعی پیگیری می‌شود. در این صندوق در حوزه نیروی انسانی، پروژه‌ها و بهره‌وری شرکت‌ها حرف و حدیث‌هایی است و اسناد و مدارکی در اختیار ما قرار گرفته که در جریان تحقیق و تفحص به آنها خواهیم پرداخت.

۶ زن کوهنورد که در کوههای طاق‌بستان گرفتار شده بودند نجات پیدا کردند

فرهنگ

حالا حالاها باید تقاص دوره احمدی‌نژاد را پس بدهیم

منیرالدین بیروتی، داستان‌نویس با اشاره به سیاست‌های غلط دولت گذشته در حوزه نشر به ایسنا گفت: احمدی‌نژاد بلایی بر سر فرهنگ آورده که حالا حالاها ما باید تقاص پس بدهیم.

او درباره مشکلاتی که نشر دولتی در حوزه کتاب به‌وجود می‌آورد، گفت: نشر دولتی مربوط به کارهایی است که دولتی باید انجام شوند، مثل حوزه انتشار کتاب‌های دانشگاهی که طبیعتا فکر می‌کنم خود دولت باید آنها را انجام دهد. البته در اینجا هم بایدی وجود ندارد.

او گفت: در دولت قبل گویا برنامه‌ای بود تا ناشران دولتی کاری کنند تا انتشار کتاب‌های داستان و ادبیات به کانال ورشکستگی بیفتند و همین اتفاق هم رخ داد. یکی از این نمونه‌ها ماجرای نشر چشمه بود. نظر کلی و واقعی من این است که دولت نباید در حوزه نشر دخالت کند؛ چون هر چیزی‌که نقشی از دولت حاکم بگیرد، طبیعتا باید خیلی از چارچوب‌ها را مدنظر قرار دهد و همین محدودیت‌ها به مرور خلاقیت‌کش است. بنابراین فی النفسه ناشر دولتی را قبول ندارم و این فقط در حوزه نشر نیست. هر چیزی تابع دولت شود، مصلحت‌طلب می‌شود.

او ادامه داد: در هشت سالی که آقای احمدی‌نژاد رئیس دولت بود سعی شد تمام ناشران خصوصی ورشکسته شوند. نتیجه آن را هم امروز در حوزه نشر می‌بینیم و من فکر می‌کنم اتفاقی که الان در حوزه نشر رخ داده، نتیجه سیاست‌های همان هشت سال است.

تیتراخبار

بهزاد فراهانی گفت: صرف حضور گروه‌های تئاتر شهرستانی در جشنواره سبب رشد آنها نمی‌شود. این کارگردان و بازیگر تئاتر، سینما و تلویزیون افزود: حضور گروه‌های شهرستانی در جشنواره بین‌المللی تئاتر فجر مفید است اما به تنهایی سبب رشد این گروه‌ها نمی‌شود.

نمایش «کورها» براساس رمان «کوری» نوشته «ژوزه ساراماگو» از لهستان در فضای باز تالار «حافظ» اجرا شد.

ورزش

احتمال حضور رئیس‌جمهور در افتتاحیه مسابقات شطرنج قهرمانی زنان جهان

مهرداد پهلوان‌زاده، رئیس فدراسیون شطرنج از احتمال حضور رئیس‌جمهور در افتتاحیه مسابقات قهرمانی شطرنج زنان جهان خبر داد. به گزارش ایسنا، مسابقات قهرمانی شطرنج زنان جهان بهمن ماه به میزبانی تهران برگزار خواهد شد که برای نخستین بار است رقابت‌هایی در چنین سطح در ورزش بانوان ایران برگزار خواهد شد.

در جلسه‌ای که مهرداد پهلوان‌زاده، رئیس فدراسیون شطرنج با مسئولان وزارت ورزش و جوانان داشته است برنامه‌ریزی شده دکتر روحانی رئیس‌جمهور کشورمان در مراسم افتتاحیه حضور پیدا کند که البته حضور رئیس‌جمهور هنوز قطعی نشده است.

پهلوان‌زاده با اعلام این خبر همچنین گفت: در مراسم افتتاحیه قهرمانی شطرنج زنان جهان رئیس‌جمهور کشور مولداوی و شاهزاده تایلند نیز حضور خواهند داشت.

فدراسیون شطرنج ایران از سران برخی کشورها برای حضور در افتتاحیه دعوت کرده است. مسابقات شطرنج قهرمانی زنان جهان با حضور ۶۳ شطرنج‌باز از ۲۲ بهمن ماه آغاز به کار خواهد کرد.

تیتراخبار

محمدرضا داورزنی، معاون توسعه ورزش قهرمانی و حرفه‌ای وزارت ورزش و جوانان گفت: مردم نگران والیبال ایران نباشند، این رشته ورزشی براساس اهداف تعریف شده گام برمی‌دارد و وزارت ورزش و جوانان نیز همه تلاش خود را برای حضور موفق والیبال ایران در المپیک ۲۰۲۰ انجام می‌دهد.

او افزود: اجازه نخواهیم داد فعالیت‌ها در فدراسیون والیبال کاسته شود و زحماتی که برای اعتلای والیبال ایران کشیده شده است، آسیب ببینند.

مایکل بردلی، کاپیتان تیم ملی فوتبال آمریکا گفت: از فرمان رئیس‌جمهوری در اعمال محدودیت‌های مسافرتی برای هفت کشور مسلمان ناراحت و شرمنده‌ام.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کپی‌رایتینگ (۳۸)

اوقات خوش خلق کنید

ترجمه: علی آل‌علی

کسب درآمد و هزینه آن در راه‌های مناسب بخش زیادی از دغدغه افراد را به خود اختصاص داده است. این مشغله فکری تنها مخصوص عصر مدرن نیست. از زمانی که بشر شروع به مبادله کرد، این سوال که در ازای آنچه عرضه می‌کند، چه چیزی را باید دریافت کند، ذهن او را درگیر کرده بود. این نکته حتی در میان زندانیان که آشکارا درآمد چندانی ندارند نیز صادق است. در واقع براساس پژوهشی که اخیرا صورت گرفته، بیش از ۷۰ درصد زندانیان برنامه‌ریزی خاصی برای گذران اوقات فراغت‌شان در سلول‌های خود دارند. در این میان آنچه به تبلیغات شرکت‌ها جان بخشیده و افراد مشتاق و دغدغه‌مند را مجذوب می‌کند، استفاده از حس شوخ‌طبعی است. این عنصر کلیدی توان به ارمغان آوردن میزان فروش غیرقابل باوری را دارد.

با این حال نظر تمامی بازاریاب‌های بزرگ در مورد استفاده از این عنصر یکسان نیست. کلود هاپکینز یکی از بزرگان عرصه بازاریابی مدرن است که آشکارا با استفاده از هرگونه طنزی در آگهی‌ها مخالف بوده است. وی فعالیت فروش را یک سلسله منطقی و مهم دانسته و در این میان هیچ نقشی برای عناصر فکاهی قائل نیست. عقیده وی در مورد شوخ‌طبعی در جمله مشهور او به خوبی نمایان شده: «مردم از دلقک‌ها خرید نمی‌کنند.»

هنگامی که برای نخستین‌بار این جمله را خواندم، آب سردی روی تمام اندیشه‌هایم در مورد استفاده از ویژگی‌های فکاهی در آگهی ریخته شد. با این حال چندی بعد، هنگامی که تحصیلات آکادمیک خود را تمام کردم، به این نتیجه رسیدم که هاپکینز آنچنان هم درست اظهارنظر نکرده است. کتاب تبلیغات علمی کلود هاپکینز اگرچه یکی از آثار ماندگار در زمینه تبلیغات است، با این حال بعید نیست در برخی موضوعات آشکارا به خطا رفته باشد. اگر ما عنصر شوخ‌طبعی و طنزپردازی را از جریان زندگی حذف کنیم، چه چیزی باقی خواهد ماند؟ انسان‌های ماشینی؟ این همان چیزی است که کارل مارکس، نظریه پرداز برجسته را به واهمه می‌انداخت. بنابراین شاید بهتر باشد تا در نظرات منفی در مورد فکاهیات تجدیدنظر کنیم.

ایده

ایده این شماره براساس طرح برند مالمیسن نوشته شده است. این برند در زمینه هتلداری فعالیت داشته و کن مک کولاک در سال ۱۹۹۴ آن را در بریتانیا بنیانگذاری کرده است.

ایده این شماره هنگامی به ذهنم خطور کرد که چندی قبل برای گذراندن تعطیلات سال نو به بریتانیا و منطقه کلرکن‌ول در مرکز لندن رفتم. در این سفر همسرم به دلیل مشکلات کاری من را همراهی نمی‌کرد. شاید همین دلیل بود که دست من را در انجام کارهای عجیب و کسب تجربه‌های باورنکردنی باز گذاشته بود. اگر تا به حال به منطقه کلرکن‌ول رفته باشید، این منطقه بیشتر به دلیل بازار فروش ماهی مشهور است. درست همان کسب‌وکاری که با بوی بد همه محیط را به خاک سیاه می‌نشاند. با این حال کافه‌های اطراف این منطقه، با وجود بازار فروش ماهی رونق عجیبی داشتند. شاخص‌ترین برندی که در این منطقه به موفقیت دست یافته بود، شعبه هتل مالمیسن بود.

با این حال اگر فکر کرده‌اید که این موفقیت هتل به دلیل ارائه تخفیف‌های گسترده بوده است، سخت در اشتباه هستید. قیمت‌های این مجموعه هتل‌های زنجیره‌ای براساس نرخ مصوب آغاز سال اعمال شده و در هیچ منطقه‌ای نرخ‌های تخفیف خارج از قاعده ارائه نمی‌شود. نکته اصلی این هتل، مهیا کردن یک باغ شگفت‌انگیز در نزدیکی ساختمانش است. این باغ علاوه بر اینکه با رایحه خود بوی ماهی‌ها را خنثی می‌کند، روح هر گردشگری را نیز با خود به اعماقش می‌برد.

به همین سادگی، گاهی اوقات لازم نیست برنامه پیچیده‌ای برای جذب مشتریان داشته باشید.

تنها یک طرح ساده کافی است. البته باید توجه داشت که تمامی امکانات تفریحی به علاوه یک سیرک دائمی از مسافران این هتل استقبال می‌کنند. فکر می‌کنم دستاورد هتل مالمیسن خط بطلانی روی ادعای کلود هاپکینز باشد. با این حال قضاوت با سایر بازاریاب‌های حرفه‌ای خواهد بود.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- امکاناتی را که همراه با عنصر شوخ‌طبعی به مخاطب ارائه می‌کنید، بهتر است رایگان باشد و در واقع هیچ یک از ما علاقه‌ای به پرداخت پول برای تماشا و استفاده از مزایای تفریحی ساده نداریم.
- امکاناتی را که قصد ارائه‌شان را دارید هوشمندانه انتخاب کنید. در واقع طرح شما باید متناسب با بودجه شرکت معرفی شود در غیراین صورت کمبود بودجه تمام برنامه‌های‌تان را خراب خواهد کرد.

نگاهی به شیوه تبلیغاتی نستله برای نسکافه Gold Blend

قدرت عشق

الهام مشعوف
elham.mashouf@gmail.com

در ۷ دسامبر سال ۱۹۹۲، ۳۰ میلیون نفر بیننده به تماشای ۱۲ اپیزود از تبلیغ Nescafé Gold Blend نشستند که در آن «تونی»، قهرمان داستان رو به «شارون» می‌گوید: «من دوستت دارم.» این جمله یکی از نقاط قوت این تبلیغ و عامل موفقیت آن در ایالات متحده بود. موفقیت این کمپین تبلیغاتی به دلیل نمایشی بودن آن و نیز جذب مخاطبان از طریق خط داستانی بوده است. از همه مهم‌تر بیننده می‌توانست تبلیغ را از طریق محصول شناسایی کرده و افزایش فروش به طور واضح به کمپین تبلیغاتی وابسته بود. به طور مثال، در نوامبر سال ۱۹۸۷ و در دوره‌ای که بازار داستان‌های عاشقانه داغ بود، با پخش این آگهی، فروش نستله چند برابر شد.

تقویت جایگاه Gold Blend

تعیین جایگاه، بخش کلیدی بازاریابی است. به کمک جایگاه یک محصول، مصرف‌کننده ویژگی خاصی را که از یک محصول انتظار دارد، شناسایی می‌کند. آنها با بررسی جوانب مختلف یک محصول، تصمیم می‌گیرند که آیا آن کالا ارزش هزینه‌ای را که صرف خرید آن می‌شود دارد یا نه. برای مثال یک خریدار، قیمت، کیفیت و طعم قهوه را در نظر گرفته و طبق این ویژگی‌ها محصول را ارزش‌گذاری می‌کند. به این ترتیب در تجارتی مثل تجارت قهوه، صاحب کسب‌وکار باید تصمیم بگیرد که قرار است در بازار این کالا، چه جایگاهی را به خود اختصاص دهد.

سازمان‌ها باید یک بخش خاص از بازار را انتخاب کرده و در آن رده به رقابت بپردازند. انتخاب یک بخش مشخص به توانایی تولیدکننده برای ساخت محصولات با کیفیت، وسعت رقابت در بخش‌های متفاوت بازار، شانس سوددهی در بخش‌های متفاوت و ... بستگی دارد. انتخاب هر بخش، خطرات خاص خود را دارد. اگر تصمیم دارید محصول خود را در جایگاه محصولات با کیفیت بازار قرار دهید، امکان اینکه تقاضای بازار کمی داشته باشید وجود دارد. اگر بخواهید محصولاتی متوسط تولید کنید، ممکن است رقبای متعددی پیش‌رو داشته باشید و درنتیجه متمایز کردن محصول‌تان با مشکل مواجه شود. با تولید محصولات کیفیت پایین نیز مجبور خواهید بود که محصول خود را با قیمت پایین به فروش رسانده و کالای شما جزو کالاهای بی‌کیفیت بازار شناخته می‌شود.

جذب بیننده بیشتر

داستان The Nescafé Gold Blend نشان می‌دهد چطور نستله اطمینان حاصل کرد که تعیین جایگاه محصول، نیاز مورد انتظار مخاطبانش را تامین می‌کند. در اواخر دهه ۸۰ میلادی، از آژانس تبلیغاتی McCann-Erickson کمک گرفت تا از طریق به کارگیری ایده‌های نو، بینندگان بیشتری را به سمت محصول خود جذب کند. این آژانس تبلیغاتی از متخصصانی که معمولا سازمان‌ها برای معرفی محصولات‌شان استفاده می‌کنند، بهره گرفت.

Gold Blend در اواسط دهه ۶۰، توسط نستله به بازار معرفی شد. این کمپانی از تکنولوژی جدید انجماد خشک برای تولید محصولی ملایم‌تر و با طعمی قوی‌تر استفاده کرده و این محصول را با قیمتی بالاتر از Nescafé به فروش رساند.

مشکل اینجا بود که با وجود عملکرد خوب Nescafé Gold Blend و قرار گرفتن آن در جایگاه محصولات با کیفیت، امکان خرید این محصول برای تمامی خریداران قهوه میسر نبود. پیام تبلیغاتی این محصول، تنها برای بخش اندکی از نوشندگان قهوه‌های با کیفیت جذاب بود. بنابراین جذابیت برند محدود بود در نتیجه این کمپانی تصمیم گرفت تبلیغی بسازد که توجه عموم مصرف‌کنندگان را به خود جلب و همزمان با حفظ کیفیت و جایگاه بالای آن در بازار، دسترسی این برند را در بازار انبوه فراهم کند.

ایجاد رویکرد احساسی عمیق‌تر

نستله تصمیم گرفت که با ایجاد یک کمپین تبلیغاتی احساسی، مصرف‌کنندگان بیشتری را تحت تاثیر قرار دهد. نتیجه مورد انتظار این کمپین تبلیغاتی، این بود: «با نوشیدن قهوه Gold Blend، خود را بی‌نقص نشان دهید.» در نتیجه، این آگهی دنیای کامل و بی‌نقصی را به تصویر می‌کشید و از مصرف‌کنندگان دعوت می‌کرد که جزیی از آن باشند. به این ترتیب Gold Blend به برندی قدرتمند تبدیل می‌شد که با وجود ثابت بودن قیمت و کیفیت بالای آن، تمام اقشار جامعه را به خود جذب کند.

دیدی خلاقانه - داستان اصلی «قدرت عشق»

وظیفه‌ای که برای تیم خلاق تبلیغاتی در نظر گرفته شد، ایجاد کمپینی بود که تبلیغاتی را در حد برنامه‌های تلویزیونی تولید کنند. این تیم تبلیغاتی تصمیم گرفت، سریال‌های دنباله‌داری براساس یک خط داستانی جذاب تولید کند. در آن دوره، بینندگان تلویزیون بریتانیایی، اشتیاق زیادی برای تماشای تبلیغات صابون‌های برند Dallas و Dynasty از خود نشان می‌دادند. از طرف دیگر، این برند برای جذب بیشتر مخاطبان زن، از آگهی‌هایی با تِم داستان‌های عاشقانه پیچیده استفاده کرد، چون مصرف‌کننده هدف سریال‌های تبلیغاتی Gold Blend را بیشتر زنان تشکیل می‌دادند. آنها دو شخصیت اصلی برای این تبلیغات در نظر گرفتند، «تونی» و «شارون»، شخصیت‌هایی که نه تنها مجذوب هم بودند، بلکه هر دو در وجود لذت‌های زندگی که یکی از آنها نوشیدن Nescafé Gold Blend بود، هم عقیده بودند.

اگر تصمیم دارید محصول خود را در جایگاه محصولات با کیفیت بازار قرار دهید، امکان اینکه تقاضای بازار کمی داشته باشید وجود دارد. اگر بخواهید محصولاتی متوسط تولید کنید، ممکن است رقبای متعددی پیش‌رو داشته باشید و درنتیجه متمایز کردن محصول‌تان با مشکل مواجه شود. با تولید محصولات کیفیت پایین نیز مجبور خواهید بود که محصول خود را با قیمت پایین به فروش رسانده و کالای شما جزو کالاهای بی‌کیفیت بازار شناخته می‌شود

یکی دیگر از ویژگی‌های تبلیغات نستله این بود که پایان‌بندی هر اپیزود، تماشاگر را برای دیدن اپیزود بعدی، مشتاق و منتظر نگه می‌داشت.

موفقیت سری اول تبلیغات

در ابتدا تصمیم گرفته شده بود که سری اول آگهی‌ها در شش اپیزود به پایان برسد، اما با توجه به استقبال عمومی، تعداد آن به ۱۲ اپیزود افزایش پیدا کرد. تبلیغ دیگری به نام The Love Over Gold نیز در آن دوره برای روز ولنتاین با استقبال مواجه شد. حتی برای ساخت سری دوم این آگهی به دنبال یک دختر بلوند بودند.

خلاصه استراتژی تبلیغاتی

نخستین سری تبلیغات و مشتری هدف کمپین تبلیغاتی:

- زنانی از تمام طبقات اجتماعی که خود را تا حدی فهمیده‌تر از زنان عادی جامعه می‌دیدند، اما خبره قهوه نبودند.
- برای سری دوم تبلیغات، تاکید بیشتر روی زنان جوان جامعه بود.

اهداف

- تعیین جایگاه Gold Blend به‌عنوان یک قهوه باکیفیت و کلاس بالا که ارزش قیمتی را که برای آن تعیین شده داشته باشد و هر شخصی بتواند آن را بنوشد.
- ایجاد وابستگی عاطفی بین مصرف‌کنندگان هدف و برند با ارائه دنیایی بی‌نقص با وجود Gold Blend و داستان‌های عاشقانه تا از این طریق موفق به جذب مصرف‌کنندگان تازه شود.

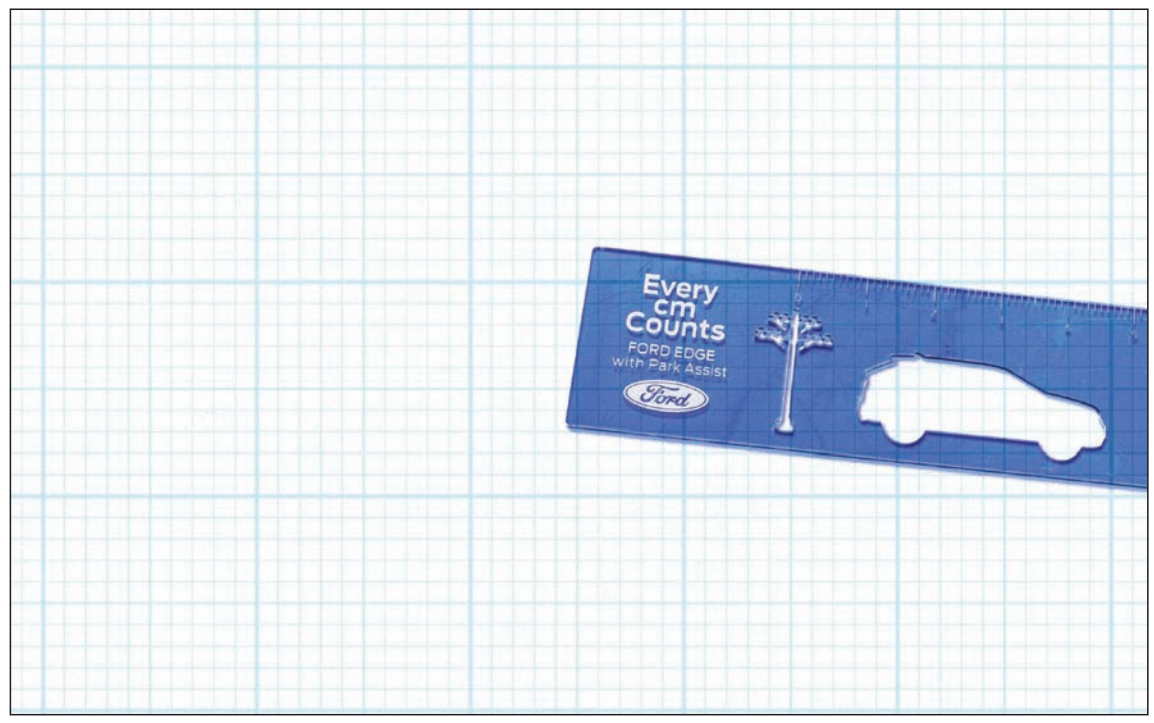
توسعه محصول

از تبلیغات، برای تقویت جایگاه Gold Blend استفاده می‌شد، ولی امروزه سازمان‌ها می‌توانند تنها از طریق پیشرفت مداوم به موفقیت دست پیدا کنند. طی مطالعات مستمر، نستله تغییراتی را در تعدادی از محصولات کلیدی خود اعمال کرد. Gold Blend همیشه در آزمایش تعیین کیفیت، عملکرد قابل قبولی داشته است. از سال ۱۹۷۱، این محصول پیشرفت‌های متعددی را شاهد بوده است.

نتیجه‌گیری

بررسی Gold Blend بیانگر این حقیقت است که یک محصول باکیفیت می‌تواند از طریق بازاریابی هوشمندانه و موفق، عملکرد خود را بهبود ببخشد. امروزه، محصولات با سبک زندگی افراد هماهنگ شده‌اند و هرچه سبک زندگی بهتری داشته باشند بالطبع، محصولات باکیفیت‌تری نیز خریداری خواهند کرد. تبلیغات در این زمینه نقش مهمی ایفا می‌کنند و با بالا بردن سلیقه و ذائقه مصرف‌کنندگان، به آنها در انتخاب محصولات عجیب و تازه کمک می‌کند. با این حال، اگر مصرف‌کنندگان جزو خریداران همیشگی و ثابت یک محصول خاص مثل قهوه فوری درجه یک باشند، وظیفه تولیدکننده است که با به روزرسانی و بهبود دائمی محصول، انتظارات مورد انتظار مصرف‌کننده آن محصول خاص را برآورده کند.

تبلیغات خلاق



آگهی فورد با سیستم دقیق پارک کردن - شعار: هر سانتی متر را محاسبه می‌کند.

ایستگاه تبلیغات

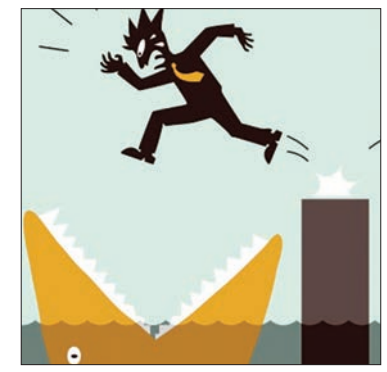
مدیریت خلاقانه و پیشگامی میتسوبیشی

میتسوبیشی با پذیرش پیشنهاد اثبات پیشگامی خود در حوزه خودروهای هیبریدی برقی حرکت در مسیری جدید را آغاز کرده است. با همکاری آژانس تبلیغاتی «Golley Slater Cardiff»، در قالب آگهی تلویزیونی «Where some follow, others lead» شاهد حضور موجودات افسانه‌ای از جمله minotaur (نیمی انسان نیمی گاو) و Medusa (هیولای زن یونانی) هستیم که در صحنه اصلی ظاهر می‌شوند. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، این اقدام چند میلیون دلاری شامل تبلیغات تلویزیونی، چاپی و فعالیت در رسانه‌های اجتماعی می‌شود و عکس‌هایی از ژان‌دوپرت را دربر خواهد گرفت. در ادامه مدیر کل ارتباطات میتسوبیشی، کیت وودوارد به تحسین ایده خلاقانه نمایش جوهره خودروی شاسی‌بلند هیبریدی برقی «Outlander PHEV» پرداخت. به گفته دیو ابوت، مدیر خلاقیت آژانس بازاریابی «Golley Slater»، زمانی که brief مربوط به خودروی مدل «Outlander PHEV» مطرح شد، اولویت نخست ما راه‌اندازی یک کمپین تاثیرگذار بود تا بتواند به تثبیت و حفظ جایگاه میتسوبیشی به‌عنوان پیشگام در بازار کمک کند.

با هم رشد کنیم

قوانین شکست در کسب‌وکار بخش اول

مهرداد انوری
مدرس و مشاور توسعه کسب‌وکار



دومین مجموعه از سلسله مباحث بازاریابی و برند را با بررسی قوانینی که اگر رعایت نشوند کسب‌وکارها را به شکست منجر می‌کنند، آغاز می‌کنیم.

باید افزود این مباحث اصول و قوانینی هستند که در خیلی سازمان‌های جهانی و بومی اثربخش بودند و سازمان‌ها توانسته‌اند با رعایت این قوانین، متعالی‌تر و رو به رشدتر گام بردارند و با عدم رعایت این قوانین به سمت ایجاد مشکلات و عدم رضایت از کسب‌وکار رفته‌اند و در نهایت با شکست در کسب‌وکار مواجه شده‌اند.

به این خاطر است که این قوانین را قوانین شکست می‌نامیم. اینها بایدها و نبایدهای بسیار ساده هستند که گاهی خیلی بی‌تفاوت و گذرا از کنار آنها عبور می‌کنیم و ناخواسته سازمان را با تاکید و عدم توجه به اصول جهانی کسب‌وکار رو به باتلاق ورشکستی پیش می‌بریم؛ شکستی که یک شبه رخ نمی‌دهد و آرام آرام با بی‌توجهی و اصرار بر ناشناخته‌ها صورت می‌پذیرد.

۱- قانون پیشرو

خیلی از سازمان‌ها به دنبال این هستند که مخاطبان و مشتریان را متقاعد کنند که محصول آنها از لحاظ کیفی در بهترین شرایط قرار دارد و به عبارت دیگر به مخاطبان ثابت کنند که محصول‌شان بهترین محصول در بازار موردنظر است و این امر را با تاکید بر المان‌های تولید و سایر فاکتور تاثیرگذار عنوان می‌کنند و آنقدر با این دغدغه به چالش برمی‌خیزند و در نهایت تمامی آنچه باید سرمایه‌گذاری کنند تا موثرترین تبلیغات را در راستای دیده شدن و افزایش فروش به‌دست آورند در راه اثبات خود از لحاظ بهترین بودن به مخاطبان از دست می‌دهند و با صدمات و لطمات شدید و جبران‌ناپذیری در بازار روبه‌رو می‌شوند. باید گفت این فرآیند و این طرز تفکر اشتباه و خطاست.

حال این معضل زمانی بزرگ‌تر می‌شود که این سازمان دارای سهم بازار اندکی باشد و بخواهد با اثبات بهترین بودن سهم از بازار کسب کند. در این صورت است که این کسب‌وکار کم‌کم به سمت افول خود حرکت می‌کند چراکه از ابتدا این فرآیند و استراتژی خطا و اشتباه بوده است. قانون پیشرو یا همان قانون رهبری و پیشتازی بیان می‌کند که سازمان‌ها باید کاری کنند که در یک حوزه مشخص نخستین باشند چرا که نخستین بودن بهتر از بهترین بودن است و با نخستین بودن است که جایگاه ویژه‌ای در ذهن مخاطبان کسب می‌شود.

مطمئنا نخستین بودن بسیار کم زحمت‌تر از این است که تمام توان و منابع سازمان را در راستای اثبات بهترین بودن محصولات کنیم. به‌عنوان مثال با وجود هزاران هزار فروشگاه مختلف اینترنتی حتی با کیفیت‌های بهتر و خدمات متنوع‌تر بازهم نخستین گزینه‌ای که برای خرید اینترنتی در ذهن مردم شکل می‌گیرد دیجی کالاست با تمامی نقاط ضعف و قوت خود یا اینکه در حوزه موادغذایی و لبنیات نخستین ماست همزده پر چرب به اسم سون که محصول کاله بود ارائه شد و مردم ماست همزده را با درصد بالای چربی سون می‌خوانند حتی اگر آن ماست محصول شرکت دیگری باشد.

باید گفت در دنیای شدیدا رقابتی امروز نخستین بودن‌ها می‌توانند جایگاه ویژه‌ای را در ذهن مخاطبان به خود اختصاص دهد و تا مدت‌ها از نتایج این جایگاه‌یابی می‌توان استفاده کرد.

فراموش نکنیم مردم معمولا نخستین را که در ذهن‌شان حک کردند به‌عنوان بهترین می‌شناسند و تمایل به تکرار خرید از همان نخستین را دارند.

در پایان باید اشاره کرد که این قانون برای تمامی بازارها یکسان عمل می‌کند و کاربردی مشابه دارد به این صورت که این قانون همانقدر در صنعت خودروسازی موثر است که در حوزه آبمیوه و نوشیدنی تاثیر دارد.

نگاهی به فعالیت‌های دیجیتال مارکتینگ برند زرین؛ تولیدکننده سرویس چینی

زبان مشترک با مخاطب

هدی رضایی
hoda.rezaeii@yahoo.com

ست کردن لوازم منزل از نظر رنگ و هارمونی با یکدیگر برای بسیاری از خانم‌های خانه‌دار و دختران دم‌بختی که به‌دنبال تکمیل جهیزیه خود هستند، نیاز به زمان، دقت و حوصله دارد. چینی زرین بر همین اساس سعی کرده با پیشنهادی خاص در این مورد، مخاطبان را به خرید از این مجموعه تشویق کند. بدین ترتیب زرین پیشنهاد داده است که براساس دکور خانه مشتریان به آنها سرویس چینی می‌دهد و این اطلاع‌رسانی را از چند کانال از جمله روبات تلگرام، اینستاگرام و سایت اصلی خودش به گوش مخاطبان رسانده است. شاید این پیشنهاد برای بسیاری از مخاطبانی که زمان کافی برای جست‌وجو و هماهنگ کردن ظروف چینی خود با لوازم آشپزخانه و خانه‌شان را ندارند، پیشنهادی اغواکننده باشد. به همین منظور و برای بررسی بیشتر فعالیت‌های دیجیتال مارکتینگ این برند در فضای مجازی با حمید فدایی، مدرس دیجیتال مارکتینگ و گیمیفیکیشن گفت‌وگویی ترتیب دادیم و از زوایای مختلف به این کمپین نگریستیم.

تعامل مناسب با کاربر

حمید فدایی، مدرس دیجیتال مارکتینگ و گیمیفیکیشن در مورد کلیت فعالیت چینی زرین در حوزه دیجیتال می‌گوید: مهم‌ترین قسمت در یک برنامه دیجیتال مارکتینگ، وب‌سایت است. این برند از یک جهت خوب و از جهت دیگر ضعیف عمل کرده است. نکات مثبت آن این است که از جمله فروشگاه‌هایی است که تعامل مناسبی با کاربر دارد و در جایگاه مناسبی با مشتریان قرار دارد. سایت مناسب، دسته‌بندی خاص و کاربردی و ظاهر خوبی دارد و کاربر تجربه خوبی از کار با آن خواهد داشت. کاربر در سایت حس خوبی دارد. سایت برند زرین شخصیت فروشندگی ندارد و در خرید به کاربر مشاوره می‌دهد. این خود سبب افزایش فروش و اطلاعات درباره محصول و بالطبع جذب مشتری و خرید می‌شود. ظاهر سایت نیز از نظر UI و UX کاربر پسند است. معمولا یک سایت را از نظر بصری از دو طریق بررسی می‌کنیم: ۱- ظاهر و چیزی که کاربر می‌بیند و به نوعی رابط کاربری (UI) ۲- سهولت و کاربر پسند بودن یا تجربه کاربری (UX). اما نقطه ضعف آن این است که دو سایت و دو آدرس و ظاهر مجزا دارد. دلیل آن هرچه باشد از نظر فنی اشتباه است.

به نظر می‌رسد این سایت‌ها توسط دو تیم طراحی شده‌اند. Zariniran. com از نظر موتورهای جست‌وجو قوی‌تر است، اما کمپین‌ها در بستر Zarinhome. ir انجام می‌گیرد. گویا دو تیم آی تی و فنی کار این وب‌سایت‌ها را انجام می‌دهند و کاملا مستقل از یکدیگر کار می‌کنند.

انتخاب درست رسانه اجتماعی

این کارشناس در خصوص ارزیابی خود از استراتژی این برند در محیط‌های مجازی می‌گوید: یکی از جذابیت‌های انتخاب درست رسانه اینستاگرام این است که چینی زرین به دلیل اینکه محصولاتش بصری و زیبایی‌اش مهم‌تر از کاربردش است، این رسانه را انتخاب کرده است، چرا که دیدن ظاهر این محصولات و زیبایی آنها سبب ماندگاری در ذهن مشتری می‌شود. ارزش این محصول ظاهرش است و انتخاب درست رسانه اجتماعی اینستاگرام یک مزیت است چون هشتگ‌محور و تصویری است و برای مخاطب جذابیت دارد. ورود به این حوزه مثبت ارزیابی می‌شود و زرین ورود خوبی داشته است. اما با وجود آنکه 190kفالوئر دارد، نرخ تعامل در کامنت و لایک پایین است. در واقع پست‌گذاری خیلی خوب است و همه اطلاعات مفید در پست وجود دارد؛ قیمت، توضیحات مناسب، پوشش ایونت‌های مختلف و تعامل مناسب با کاربر. درست است که تعداد لایک‌ها کم است، اما کامنت‌ها نشان از تعامل خوب با مخاطبان (که اکثرا خانم هستند) دارد. آنها با این کار محتوایی برای هر پست و محصول تولید می‌کنند که ۶۰درصد کاربر و ۴۰درصد زرین در آن دخیل است.

طبقه‌بندی محصولات متناسب با نیاز کاربر

فدایی درمورد مزیت رقابتی این کمپین ادامه می‌دهد: استفاده مناسب از فعالیت کاربر برای رسیدن به فروش بیشتر، فالوئر بیشتر، بازدید بیشتر و ارائه هویت برند بهتر. پاسخگویی با حوصله به مخاطبان در اینستاگرام یک مزیت است. زبان آن می‌تواند رسمی نبوده و سبک صمیمانه در پیش گیرد. رعایت زبان مناسب تعامل با کاربر و راهنمایی درست در مورد قیمت و رنگ‌ها و... و ارجاع مشتری به سایت یکی دیگر از نکات خوبی است که سبب می‌شود مخاطب با سایت آشنا شده و با آن تعامل پیدا کند. یکی از بزرگ‌ترین هدف شبکه‌های اجتماعی نیز همین موضوع است که کاربر را به سایت وصل کنند. از جمله دیگر مزیت‌های رقابتی این است که صفحات برند زرین راه‌های مناسبی برای سفارش کالا دارند. این صفحات آدرس سایت، نمایندگی‌ها، ارسال کد کالا به یک سامانه پیامک را برای مخاطب توضیح داده‌اند. همچنین استفاده از ابزاری درست برای راحتی کاربر و یک زبان مشترک به نام کد کالا، در راحتی کاربرد و سفارش و تولید محتوا، جست‌وجوی مناسب، خرید و... خودش یک جنبه جذاب ماجراست. این کد مختصر یک زبان مشترک با مخاطب است و از این نظر اقدام مناسب و خوبی است. دسته‌بندی مناسب محصولات سایت و طبقه‌بندی متناسب با نیاز کاربر نیز از دیگر مزیت‌های این وب‌سایت است.

> **یکی از جذابیت‌های انتخاب درست رسانه اینستاگرام این است که چینی زرین به دلیل اینکه محصولاتش بصری و زیبایی‌اش مهم‌تر از کاربردش است، این رسانه را انتخاب کرده است، چرا که دیدن ظاهر این محصولات و زیبایی آنها سبب ماندگاری در ذهن مشتری می‌شود. ارزش این محصول ظاهرش است و انتخاب درست رسانه اجتماعی اینستاگرام یک مزیت است چون هشتگ‌محور و تصویری است و برای مخاطب جذابیت دارد. ورود به این حوزه مثبت ارزیابی می‌شود و زرین ورود خوبی داشته است**

کمپین زرین من

او می‌افزاید: یکی از کمپین‌هایی که زرین اجرا کرده و از دید من زیاد موفق نبود کمپینی به نام Myzarin یا زرین من بود که با اطلاع‌رسانی دیجیتال و حضور فیزیکی در نمایشگاه تهران همراه بود. کانسپت مسابقه این بود که کاربر با محصولات زرین در نمایشگاه عکس بگیرد. اشتباهی که انجام شد این بود که خود پیج زرین پست‌ها را منتشر می‌کرد و ۲۷۳ پست به این هشتگ اختصاص داده شده بود که بیش از ۵۰درصد آن متعلق به پیج زرین بود. در واقع پست‌هایی را که کاربران ارسال کرده بودند مجدد بازنشر کرده بود. هدف آنها فقط اهدای هدیه به شرکت‌کنندگان نبود، بلکه می‌خواستند نرخ مشارکت را بالا ببرند اما راه این کار بازنشر پست نیست و پست باید در پروفایل شرکت‌کننده بوده و تعداد لایک‌ها را در پیج خود شرکت‌کننده بررسی کنند. نقطه ضعف دیگر آن هم اختصاص دو هشتگ فارسی و انگلیسی به این کمپین بود، به طوری‌که ۲۷۳ پست به هشتگ فارسی زرین من و سه پست به هشتگ انگلیسی اختصاص داشت، چراکه بیشتر مخاطبان خانم بوده‌اند و با توجه به تیپ شخصیتی‌شان زبان فارسی را انتخاب کرده بودند. شایان ذکر است زرین در بیشتر کمپین‌هایش خانم‌های خانه‌دار و زوج‌های جوان را مورد هدف قرار می‌دهد.

پیشنهاد ست هماهنگ با دکوراسیون منزل

او در انتها در مورد مزیت رقابتی کمپین اخیر زرین که پیشنهاد چینی هماهنگ با دکوراسیون خانه کاربر است، می‌گوید: یکی از مزیت‌هایی که در این طرح اعمال شده، روبات تلگرام است.

نخستین هدف و بهترین هدف، تطبیق پذیری نقاط تعامل است و سبب افزایش نرخ تعامل می‌شود و تطبیق‌پذیری مخاطب نیز آنالیز می‌شود. این برند ادعا کرده که ست همسان با میز و دکور خانه را برای مشتری می‌فرستد. به این ترتیب آنها آنالیز کلیک کردن و آنالیز رفتار مخاطب را دارند و این داده‌ها را به سایت می‌فرستند. آنها با این آنالیز موجب انتقال ترافیک به سایت و افزایش بازدیدها می‌شوند.

بعد از آن، مدل‌های چینی که توسط کاربران انتخاب شده را مورد بررسی قرار می‌دهند تا بدانند که بیشتر روی چه محصولی باید مانور دهند یا چه مدلی برای چه لوکیشن و دکوری از نظر ظاهری مناسب است، چراکه کاربران به طور دقیق با دکور خود محصول مورد را نظر را پیشنهاد می‌دهند. در مورد میزان استقبال هم نمی‌توان پیش‌بینی کرد که چه میزان بوده و نمی‌توان تشخیص داد که چقدر استقبال شده است اما چون دسترس‌پذیری خوب است و نرخ تعامل در شبکه‌های اجتماعی بالاست، پیش‌بینی من از استقبال مثبت است و کمپین به خوبی اجرا شده است.

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

کافه بازاریابی

یک رویکرد استراتژیک به فروش

وقتی به دنبال یافتن راهی هستید تا از طریق آن مسئول فروش شما به آرام کردن یک مشتری ناامید و ناراحت اقدام کند و رابطه برند را با وی ارتقا دهد، نخستین گزینه که به ذهن شما خطور می‌کند، چیست؟ اگر به راه و روش‌هایی برای ایجاد شگفتی و تعجب و خوشحال کردن مشتری مانند ارسال یک بسته مثلا حاوی محصولات رایگان فکر کرده‌اید، مطمئن باشید که تنها مدیری نیستید که چنین فکرهایی به ذهنش خطور می‌کند. برندهای بسیاری هستند که در چنین موقعیتی به فکر استفاده از این روش‌ها برمی‌آیند و فراوانی استفاده از آنها نیز روزبه‌روز بیشتر و بیشتر می‌شود. با این وجود، شکی نیست که متعجب ساختن هر مشتری می‌تواند هزینه‌های زیادی در برداشته باشد و نیازمند خلاقیت و خاص بودن به شکلی ویژه توسط مدیریت آن برند است. در عوض، برندها باید در متعجب ساختن مشتریان خودشان رفتاری استراتژیک‌تر اتخاذ کنند.

تعیین پارامترها

یک رویکرد استراتژیک با تعیین پارامترهایی آغاز می‌شود که همه اعضا از مدیران ارشد گرفته تا عوامل خدمات مشتریان روی آنها توافق داشته باشند. برای این کار باید صحبت و جلسه‌ای رو در رو با عوامل خود در رابطه با زمان مناسب جهت استفاده از تاکتیک‌هایی برای ایجاد شگفتی در مشتری داشته باشید و موارد مختلفی را مورد بررسی قرار دهید، از جمله اینکه آیا مشتری در موقعیتی برای کاستن از شدت این وضعیت قرار دارد یا اینکه آیا واقعا مشکل پیش‌آمده خارج از کنترل مجموعه شما بوده یا خیر؟ نتیجه این بحث باید یک فرآیند تایید و یک بودجه سالانه باشد؛ یعنی پس از این اگر یکی از عوامل خدمات مشتریان به این نتیجه رسید که یکی از مشتریان برحسب دلایلی مستحق دریافت یک کادو ویژه یا. . . است، در صورت ممکن بودن از نظر بودجه تعیین‌شده برای اخذ تایید مدیریت وارد کانال‌های ارتباطی از پیش تعیین‌شده و طی کردن فرآیند لازم می‌شود.

اعتماد بیشتر

رویکرد دوم لحاظ کردن اعتماد بیشتر در نمایندگان فروش و خدمات مشتری است و برای آن دسته از برندهایی مناسب است که دارای بودجه نامحدود خدمات مشتری هستند. برخی شرکت‌ها که البته تعداد آنها هم نامحدود است کنترل نامحدودی به نمایندگان فروش خود می‌دهند تا هر یک از مشتریان خود را که صلاح می‌دانند با ایجاد یک خاطره خوب شگفت‌زده کرده و خوشحال کنند. این رویکرد می‌تواند گران و پرهزینه باشد، اما میزان ارزش مشتریان برای شرکت در صورت روی دادن یک اشتباه از طرف شرکت را به‌خوبی نشان می‌دهد.

تحت نظر گرفتن شبکه‌های اجتماعی رقبا

یک نمونه موفقیت‌آمیز از خوشحال کردن یک مشتری از نماینده یک برند را برای شما در اینجا می‌آورم که برای مدتی شبکه‌های اجتماعی یکی از رقبا را زیر نظر داشت. او شاهد بود که یک مشتری ناراضی روی یکی از صفحات اجتماعی آن در رابطه با یک محصول خاص از آنها چیزی پرسیده بود، اما پاسخ مشخص و روشنی را دریافت نکرده بود. در مقابل این نماینده بازاریابی و فروش در تماسی با آن مشتری یک سبد محصول موردنظر را تهیه کرده و همراه با یک یادداشت دست‌نویس به‌صورت کادو به آن مشتری داده بود. توجه کردن و متعجب ساختن مشتری به‌صورت استراتژیک در این مورد خاص بسیار موفقیت‌آمیز بود و تقریبا موجب قاپیده شدن یک مشتری از رقیب به‌طور کامل و وفادار ساختن وی به این برند شده بود.

پیدا کردن روش استراتژیک

متعجب ساختن و خوشحال کردن مشتری با کم و زیاد کردن کیفیت و کمیت خدمات مشتری مطمئنا جایگاه و اثرگذاری خودش را می‌تواند داشته باشد، اما راه‌حل اصلی پیدا کردن یک روش استراتژیک است که برای شرکت شما اثربخشی لازم را داشته باشد. اینکه شما از یک فرآیند تایید و سپس اخذ بودجه استفاده کنید یا نماینده شما به‌طور کامل یک بودجه نامحدود در اختیار داشته باشد، خیلی تفاوتی ایجاد نمی‌کند، مهم این است که نتیجه در نهایت باید برای شما در هر دو حالت یکسان باشد: مشتریان خوشحالی که همیشه برای تجربه تعامل با برند شما ارزش قائل بوده و برای آن خوشحال باشند.

منبع: Ibazaryabi. com

کارتابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۹۷)

افراد باهوش را استخدام کنید

امیر آل‌علی

هنگامی که قصد جذب نیروی جدیدی را دارید، در هر نوع و هر سطح از کسب‌وکار مهم‌ترین نکته برای استخدام او پتانسیل‌هایی است که در فرد دیده می‌شود. فرصت برای یادگیری همیشه هست. اینکه فرد داوطلب چقدر اطلاعات دارد، نمی‌تواند معیار خوبی برای استخدام یک فرد باشد. شرکت‌های بزرگ و معتبر برای به‌کارگیری یک نیروی جدید به آینده او نگاه می‌کنند. معیاری که برای آنها مهم است پتانسیل فرد است نه اطلاعاتش. مستقل از نوع کار شرکتی که فرد در آن مشغول به‌کار است، حقوق و مزایایی که دارد، سن یا جنسیتش، تمام کارمندان خوب ویژگی‌های مشترکی دارند. برخی از این ویژگی‌ها، البته مستقل از ویژگی‌های فردی، از قرار زیر هستند:

۱- اهل کار: به دنبال اشخاصی باشید که فعال و پرانرژی باشند. یک کارمند خوب باید بتواند به راحتی تغییرات را قبول کند. فعال بودن و تغییرپذیری در شرایطی که اوضاع رو به زوال است می‌تواند شرکت را نجات دهد. اعتماد به نفس یک کارمند خوب، در شرایط بد هم می‌تواند برای شما ایده‌های خوب به همراه داشته باشد. در وضعیت خوب و باثبات بازار هم، یک نیروی فعال و پرانرژی بیشتر از یک کارمند راکد و بی‌انگیزه می‌تواند پولساز باشد.

۲- باهوش: باهوش بودن تنها یکی از موثرترین ویژگی‌ها برای موفقیت یک فرد است. در انتخاب یک نیروی جدید، شاخص‌های گوناگونی برای در نظر گرفتن وجود دارد ولی باهوش بودن یکی از معیارهایی است که بهتر است زمان و ارزش زیادی برای آن کنار بگذارید. در واقع این انتخاب، سرمایه‌گذاری برای آینده شرکت و روزهای پراسترس شماست. هوش کارمند شما می‌تواند در مدیریت شرکت بسیار مفید واقع شود.

۳- سختکوش: هرچقدر کار کنی همان اندازه مزد می‌گیری. یک نتیجه با ارزش، کار باارزش می‌طلبد. این جمله برای یک شرکت هم صدق می‌کند. شرکتی می‌تواند انتظار کار خوب داشته باشد که کارمندان سختکوشی داشته باشد.

۴- بازاریاب: بازاریاب یعنی فردی که بتواند به خوبی با مشتری ارتباط برقرار کند. یک قسمت مهم از تجارت، ارتباط خوب با مشتری و ارائه خدمات و محصول به شیوه مناسب است. موفقیت در کسب‌وکار برای شرکتی متصور است که علاوه‌بر تولید محصول خوب، عرضه خوبی هم داشته باشد.

۵- علاقه: اگر کسی به کارش علاقه داشته باشد، هرگز از کار خسته نمی‌شود. علاوه‌بر انگیزه‌های مالی که برای تمام افراد موثر است، هدف بزرگ‌تری که مجموعه به دنبال آن است، باید برای نیروهای‌تان ایجاد انگیزه کند.

در آخر، شما می‌توانید به نیروهای خود آموزش‌ها و مهارت‌های مورد نیاز را بدهید، ولی نمی‌توانید به راحتی در یک فرد اصالت، صداقت و خیلی از موارد گفته شده در بالا را ایجاد کنید. هر چقدر شرکت‌تان کوچک‌تر باشد، اهمیت این مسائل بیشتر می‌شود. در رابطه با دانش فرد می‌توانید انعطاف به خرج دهید ولی در رابطه با ویژگی‌هایش این ریسک را نکنید!

ایده

برای این امر لازم است تا در نحوه انتخاب افراد متفاوت عمل کنید. درواقع دیگر نباید میزان سابقه کاری و دانش اولویت‌های اصلی شما باشد. این موارد همان‌طور که ذکر شد بعدها نیز به راحتی می‌تواند آموزش داده شود و باید ویژگی‌های ذاتی مدنظر را در بین آنان بیابید. به همین خاطر از اینکه فرم استخدام یا نحوه گزینش شما کاملا با سایرین متفاوت باشد نترسید و کاری را انجام دهید که می‌دانید به نفع شرکت‌تان است.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- مراقب فریب‌های احتمالی باشید. ممکن است افراد خود را به نحوی جا بزنند که شما تصور کنید کاملا شایسته هستند. به همین خاطر بهتر است تا سوالاتی انحرافی نیز از قبل تهیه کرده باشید یا از آنان به‌صورت آزمایشی استفاده کنید تا مطمئن شوید صفاتی را که می‌خواهید دارا هستند.

- در این امر می‌توانید به جای اینکه بخواهید او خودش را معرفی کند شما سوالاتی بپرسید که به خوبی بیانگر ویژگی‌های وی باشد. اگرچه این امر کمی عجیب و غیرمعمول است اما فراموش نکنید همان‌طور که روش‌های قدیمی را گاهی باید کنار گذاشت، برای شیوه استخدامی رایج نیز می‌توان به فکر جایگزینی بود و نباید خود را محکوم به استفاده از آن دانست. اگر نگاهی به نحوه استخدام شرکت‌های موفق نیز کنید متوجه خواهید شد که آنان هم شیوه مخصوص خود را برای انتخاب افراد دارند.

- در صورتی که فرد استخدامی مهارت و دانش کمتر از حد توقع شما دارد لازم است تا هرچه سریع‌تر برای وی کلاس‌های آموزشی برگزار کنید.

برای مطالعه ۶۲۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکار من در حال بزرگ شدن است. احساس می‌کنم نمی‌توانم به همه امور رسیدگی کنم. نمی‌دانم به کدام نیروها می‌توانم اعتماد کنم و اساسا چه اموری را باید به دیگران واگذار کنم. راه‌حل مشکل من چیست؟

رسیدگی به امور در شرکت‌های بزرگ

پاسخ کارشناس: هنگام برنامه‌ریزی برای فعالیت‌های برند خود، تقسیم وظایف یکی از بخش‌های مهم کار را تشکیل می‌دهد. بدون شک تمامی کارهای برنامه‌ریزی شده لازم است انجام شود. با این حال اگر صرفه‌جویی در زمان را مدنظر داشته باشید، انجام تمام امور مهم توسط شما به هیچ‌وجه عاقلانه نیست. در این میان می‌توان از افراد زیادی کمک گرفت. کارمندان، منشی شرکت، دستیار مخصوص و سایر مدیران ارشد تنها بخشی از این لیست هستند. منشی شرکت شما باید بتواند بسیاری از اطلاعاتی را که مشتریان شما نیاز دارند بدون گرفتن وقت شما در اختیار آنان بگذارد. با آنها به نتایج اولیه برسد و در مرحله نهایی شما را در جریان فعالیت بگذارد. بدیهی است یکی از مهم‌ترین کارهای یک مدیر، انتخاب بهترین دستیار و منشی برای خود است. در مرحله بعد و پس از طی زمان شما متوجه می‌شوید که چقدر می‌توانید دایره اعتماد خود را به این افراد گسترش دهید.

اگر این افراد را کنار بگذاریم، چه اشخاص مهم و قابل اعتماد دیگری باقی خواهند ماند؟ این پرسشی است که در شماره بعد به آن خواهیم پرداخت.

از مایکل فلپس گرفته تا تیم کلیولند کاوالیرز اهالی دنیای ورزش چگونه انتقادهای خود را مطرح می‌کنند؟

انتقاد از کارمندان به سبک مربی‌های ورزشی

ترجمه: علی آل‌علی

هنگام تحصیل در دانشگاه همیشه جزو ۱۰ دانشجوی برتر بودم. پس از زمان کوتاهی به یک نکته جالب در مورد رابطه میان سختکوشی و کسب موفقیت پی بردم. در واقع اگرچه من و بسیاری از هم‌کلاسی‌هایم روزانه چهار تا هفت ساعت مطالعه داشتیم، با این حال آنچه نقش اصلی را در موفقیت من بازی کرد، توصیه‌های مشاورم بود. هنوز هم صدای اعتراض‌های قطع نشدنی او را در ذهنم به یاد دارم. در واقع حتی اگر بهترین عملکرد عمرم را هم در زمینه تحصیل ارائه می‌دادم، بازهم مشاور دست روی کاستی‌هایی می‌گذاشت که بسیار دور از ذهن من بود. همیشه این سوال در ذهنم وجود دارد که وی چگونه این نقاط ضعف یا به عبارت بهتر انتقادها را پیدا می‌کند. پاسخ سوال خیلی پیچیده نیست: این شغل یک مشاور خوب است. جمله مشهور مشاور من این بود که اگر روزی انتقاد من از عملکردت پایان یافت، یا مشاورت را عوض کن یا منتظر اتفاقات ناگوار باش.

دنیای کسب‌وکار اگرچه فاصله زیادی با زمینه آکادمیک دانشگاه‌ها دارد، اما در یک نقطه مدیریت تجاری و آموزشی با هم هماهنگ هستند. در واقع نحوه بیان انتقادها به‌گونه‌ای که موثر واقع شده و برای کارمندان پذیرفتنی باشد، اهمیت فراوانی در مدیریت بهینه سازمان دارد. انتقاد درست علاوه بر افزایش کیفیت عملکرد، اعتماد متقابل و دستیابی به اهداف مشترک را نیز تسهیل می‌کند. با این حال انتقاد به شیوه غلط مانند سمی است که روابط را مسموم می‌کند.

مسئله اصلی در انتقاد به شیوه آن برمی‌گردد. در واقع من در زمینه تربیت‌بدنی تحصیل کرده‌ام و تفاوت سازوکار انتقاد موثر در فضاهای ورزشی و تجاری را به خوبی حس می‌کنم.

با این حال چند نکته موثر و مشترک در زمینه شیوه‌های صحیح ارائه انتقاد میان فضاهای ورزشی، تجاری و آموزشی وجود دارد که در ادامه مطرح خواهم ساخت.

جلب توجه مخاطب به راهکار حل مشکل

بعید می‌دانم هیچ کسی تا به حال مورد سرزنش و انتقاد رئیس خود قرار نگرفته باشد. اگر با دقت فرآیند انتقاد مدیران را تحلیل کنید، پی‌خواهید برد که اغلب آنها وارد اتاق شده، شروع به صحبت در مورد کاستی‌های عملکردتان می‌کنند و سپس بدون هیچ حرف اضافه‌ای اتاق را ترک خواهند کرد. به همین سادگی!

هنگامی‌که در تمرین یکی از تیم‌های بیسبال لیگ آمریکا حضور داشتم، انتقاد مربیان تیم نام جالبی داشت: «چگونه در حین بازی تقلب کنیم؟.» این نامی بود که بازیکنان برای انتقادها و توصیه‌های مربیان تیم انتخاب کرده بودند. در واقع روابط در این تیم و بسیاری از دیگر تیم‌های حرفه‌ای به‌گونه‌ای شکل گرفته است که انتقاد مربیان را به چشم یک راهکار جادویی و به مثابه تقلب در بازی قلمداد می‌کنند. به همین دلیل معمولا هیچ کدام از بازیکنان به دلیل انتقاد یکی از مربیان تغییری در رفتار خود با آنها ایجاد نمی‌کند.

چنین ایده‌هایی را می‌توان به آسانی در فضای کسب‌وکار نیز پیاده کرد. بگذارید با ذکر یک مثال این شیوه را در فضای کسب‌وکار تشریح کنیم. بیمارستانی را در نظر بگیرید که یک رئیس جدید برای آن انتخاب شده است. وی از پزشکان یک شهر دیگر بوده و به دلیل نقل مکان به شهر جدید به این بیمارستان منتقل شده است. پس از چند ماه فعالیت وی به برخی از مشکلات کارمندان پی برده و قصد انتقاد از آنها را دارد. در این حالت دو راهکار وجود خواهد داشت. این دو سناریو را با هم پیگیری خواهیم کرد.

نخست آنکه رئیس جدید مانند بسیاری از مدیران وارد بخش موردنظر شده و انتقادهای خود را به پرسنل منتقل کرده و سپس بخش را ترک کند. در چنین حالتی رئیس جدید باید قید تاثیرگذاری نقد خود را بزند، زیرا چنین شیوه‌ای اصلا انتقاد نیست، بلکه سرزنش است. در حالت دوم رئیس وارد بخش شده و با فرد موردنظر وارد یک گفت‌وگوی خصوصی می‌شود. در واقع نیازی نیست انتقاد خود را از یک فرد معین با صدای بلند و در میان سایر همکاران وی فریاد بزنید. سپس رئیس جدید با اندکی تعارف‌های معمولی به سراغ اصل موضوع و انتقادهای خود خواهد رفت. نکته مهم در این میان ذکر یک سوال تکمیل‌کننده در پایان نقدمان است: «خب با این تفاسیر به نظر تو چه راهکاری باید برای حل مشکل اتخاذ کنیم؟» توجه داشته باشید که در این سوال تاکید بر فعل جمع بی‌معنا نبوده است. در واقع شما هنوز هم یک تیم هستید و همان‌طور که ضعف عملکرد کوین لاو، فوروارد باشگاه کلیولند کاوالیرز، باعث از هم پاشیدن تیم کلیولند نمی‌شود، اشتباه یک کارمند نیز نباید باعث ایجاد شکاف گسترده میان وی و شرکت شود.

راهکار ساده است، کارمندان را به تکاپو برای یافتن راهکار وادارید تا در آینده دیگر خطاها تکرار نشوند.

> **اگر تجربه شرکت در کلاس‌های شنا را داشته باشید، هنگامی که یک شیرجه ناموفق را انجام می‌دهید، باید منتظر فریاد مربی‌تان نیز باشید. در واقع در حوزه مدیریت ورزشی تغییر شدت صدا و حرکات انفجاری یکی از راهکارهای تاثیرگذار روی مخاطب است. با این حال در زمینه کسب‌وکارهای اداری معمولا چنین شیوه‌هایی بازخورد مناسب را به همراه نخواهد داشت**

انتقادتان را به مسائل مهم کارمندان متصل کنید

هیچ‌گاه فراموش نخواهم کرد که هنگام تمرین در سالن ورزشی مربی من چگونه به بی‌رحمانه‌ترین شکل ممکن انتقادش را به مهم‌ترین دغدغه من متصل می‌ساخت. در واقع هدف اصلی من حضور در المپیک و جلب رضایت والدینم بود. زمانی که به خانواده‌ام گفتم می‌خواهم در رشته تربیت‌بدنی تحصیل کنم، واکنش اولیه آنها دو هفته صحبت نکردن با من بود. پس از آن هم با سختی فراوان توانستم آنها را متقاعد کنم که این کار آرزوی همیشگی من بوده است. در همین راستا مربی من همیشه به هنگام انتقاد از عملکردم یک مفهوم تکراری را در قالب کلمات و جملات تازه تکرار می‌کرد: «آیا فکر می‌کنی این طرز عملکرد تو را به المپیک می‌رساند و والدینت را خوشحال می‌کند؟»

چنین راهکاری در زمینه کسب‌وکار می‌تواند به شکل‌های مختلفی پیاده شود. برای مثال فرض کنید به عنوان مدیر یک شرکت با کارمندی روبه رو هستید که همیشه بین ۴ تا ۱۰ دقیقه دیر به جلسات ماهانه می‌رسد و ترافیک، برنامه کاری متراکم و گرفتاری‌های خانوادگی را به‌عنوان دلیل به شما تحویل می‌دهد. در چنین شرایطی یک مدیر معمولی با چنین عبارتی وی را خطاب قرار خواهد داد: «سعی کن دیگر تاخیر نداشته باشی، در غیراین صورت توبیخ خواهی شد.» اگر مدیر موردنظر اندکی خلاقیت داشته باشد و بخواهد این خلاقیت را با چاشنی تهدید ترکیب کند، به چنین عبارتی خواهیم رسید: «اگر دوباره تاخیر کنی، به حسابدار می‌گویم که با تو تسویه حساب کند.» با این حال راهکار سومی هم در این میان وجود دارد که کارآفرینانه، خلاقانه و در عین حال تاثیرگذارتر است. بر این اساس ابتدا باید نکات مهم در زندگی حرفه‌ای کارمند موردنظر را پیدا کنید. این کار در فضای کسب‌وکار چندان دشوار نیست. در مورد کارمند موردنظر می‌توان اهمیت نگاه مثبت و احترام همکاران را ذکر کرد. در این صورت انتقاد شما بهتر است این‌گونه باشد: «گمان می‌کنی اگر همیشه ۱۰ دقیقه دیر به جلسات برسی، کارمندان چه فکری درباره‌ات خواهند کرد؟»

جمله فوق به خوبی فرد موردنظر را به تکاپو خواهد انداخت و می‌توانید مطمئن باشید به احتمال زیاد دیگر چنین تاخیری از وی مشاهده نخواهید کرد.

صدا و حرکات بدن‌تان را در حالت عادی نگه‌دارید

اگر تجربه شرکت در کلاس‌های شنا را داشته باشید، هنگامی که یک شیرجه ناموفق را انجام می‌دهید، باید منتظر فریاد مربی‌تان نیز باشید. در واقع در حوزه مدیریت ورزشی تغییر شدت صدا و حرکات انفجاری یکی از راهکارهای تاثیرگذار روی مخاطب است. با این حال در زمینه کسب‌وکارهای اداری معمولا چنین شیوه‌هایی بازخورد مناسب را به همراه نخواهد داشت. به عبارت دقیق‌تر، افراد تحت فشارهای بالا در محیط‌های ورزشی شاید عملکرد بهتری از خود ارائه داده یا سعی در اصلاح فعالیت‌شان کنند، با این حال اوضاع در دفاتر رسمی شرکت‌ها بسیار متفاوت است. بر همین اساس نکته کلیدی حفظ شدت صدا و زبان بدن در حالت معمولی است. شما به‌عنوان یک مدیر باید از کارمندتان انتقاد کنید نه اینکه صرفا وی را با صدای بلند مورد سرزنش و تحقیر قرار دهید.

ارائه انتقاد به‌صورت عادی و بدون ایجاد تغییر در حالات معمولی این پیام را که انتقاد هم بخشی از کار مدیریتی است به کارمندان منتقل خواهد کرد.

• به اولویت‌های فردی توجه کنید

مربی شنای مایکل فلپس، پر افتخارترین ورزشکار تاریخ المپیک، به خوبی می‌دانست که مایکل علاقه‌مند به شنیدن نظر وی در مورد تک‌تک شیرجه‌هایش است. در واقع فلپس از تعارف‌های معمولی بیزار بوده و می‌خواهد همه چیز صریح بیان شود، حتی انتقادهای مربی.

در محیط کسب‌وکار نیز باید به همین شیوه عمل کرد. یکی از دوستان من مدیر بخش فروش شرکت وال‌مارت است. وی تجربه جالبی را از کار در این شرکت به دست آورده است. در واقع او تنها پس از چند هفته فعالیت در بخش فروش وال‌مارت به این نکته پی برد که برخی از کارمندان با انتقاد صریح و در میان جمع میانه خوبی دارند. این در حالی است که برخی از کارمندان و مدیران عملیاتی ترجیح می‌دهند انتقادها به‌صورت کتبی به آنها ابلاغ شود. بر همین اساس دوست من با هر فرد به‌گونه‌ای که علاقه‌مند بود، ارتباط برقرار می‌کرد و انتقادهای خود را به دستش می‌رساند.

منبع:
Hravard Business eview

مدیریت امروز

چطور باید شاخص‌های کلیدی عملکرد را برای یک فرآیند تعیین کرد؟

بدون روشی برای اندازه‌گیری، ما قادر به دانستن این نیستیم که آیا یک فرآیند خاص در هر حوزه‌ای از جمله بازاریابی و... اصلا کاربردی هست یا نه، حال دارای اثربخشی بودن یا نبودن آن، موضوعی جدا است. به همین دلیل نیاز به تعیین شاخص‌های کلیدی عملکرد داریم. سوال مهم دیگر در این رابطه اینکه... اصلا چطور باید شاخص‌های کلیدی عملکرد را تعیین کنیم؟ پاسخ به این پرسش این است که هر فرآیندی یا باید دارای یک مفهوم زمانی باشد یا یک مفهوم هزینه‌ای. بنابراین معیارهای عملکردی که تعیین می‌کنیم باید حول یکی از این پارامترها قرار داشته باشد. البته پارامترهای دیگری هم از قبیل سود، تعداد، سرعت، فاصله و... هم اهمیت دارد، اما همه اینها به‌نوعی در ارتباط با پارامترهای اولیه ما یعنی همان زمان و هزینه قرار دارد.

فرآیند - راننده تاکسی

اجازه دهید مثالی را در رابطه با یک راننده تاکسی بررسی کنیم. فرآیندی که وی هر روز دنبال می‌کند، چیزی شبیه به فرآیند زیر است:

۱- بررسی کردن سطح روغن ماشین، میزان بنزین، فشار باد لاستیک و نظافت عمومی خودرو.
۲- روشن کردن خودرو و صبر کردن برای کار کردن خودرو با وارد آوردن فشار برای یک دقیقه.
۳- ورود به ایستگاه تاکسی.
۴- سوار کردن مسافران.
۵- پیاده کرده آنها در مکان موردنظر.
۶- گرفتن کرایه مناسب نسبت به مسیر.
۷- سوار کردن مسافر بعدی.
۸- بازگشت به مرحله ۴ و ادامه همین روند.

شاخص‌های کلیدی عملکرد

تعیین کردن شاخص‌های کلیدی عملکرد

حالا باید ببینیم چطور باید برای فرآیند شرح داده‌شده در بالا شاخص‌های کلیدی عملکرد را تعیین کنیم. خیلی ساده می‌توانیم کاربردی بودن ابزارهای زمان و هزینه را بررسی کنیم. از مرحله ۶ به بعد دیگر می‌دانیم که این فرآیند بلافاصله سودآور است، بنابراین پرسش بعدی که باید مطرح شود این است که چطور می‌توانم میزان درآمد (کرایه‌های دریافتی) را به حداکثر برسانم؟ برای این پرسش دو پاسخ مطرح می‌شود. یکی اینکه راننده می‌تواند تنها اقدام به سوار کردن مسافرانی کند که مسیر طولانی‌تری را حرکت می‌کنند و درنتیجه کرایه بالاتری بگیرد یا اینکه تعداد مسافرانی را که سوار می‌کند افزایش دهد. اما پاسخ به پرسش اول تحت کنترل راننده نیست؛ به این معنا که وی این‌گونه قادر به تشخیص بُعد مسافت مسافرانی که سوار می‌کند نیست، اما وی قادر به کنترل تعداد مسافرانی است که سوار و پیاده می‌کند. پس به نظر می‌رسد که این شاخص خوب و مناسبی باشد. بنابراین در این مورد شاخص «تعداد» را معرفی کرده و در نظر می‌گیریم که راننده باید حداقل ۲۰ مسافر را طی روز سوار و پیاده کند.

تثبیت شاخص کلیدی عملکرد

حالا باید ببینیم که این راننده برای دستیابی به این هدف با چه مانعی روبه‌رو است؟ یکی از این موانع زمان ازدست‌رفته در مدتی است که تاکسی خالی بوده یا راننده مشغول کاری غیر از رساندن مسافران به نقطه‌ای دیگر است. به‌عنوان‌مثال، راننده برای صرف ناهار نیاز به زمانی در هنگام ظهر دارد و همچنین نیاز به زمانی برای چک کردن وضعیت خودروی خودش دارد (یعنی مرحله یک از فرآیند مطرح‌شده در بالا) و... آیا می‌توانیم تعداد دفعات را کاهش دهیم. طبیعتا منطقی است، اما انجام این کار از اثربخشی برخوردار نیست. چرا؟ تنها دو پارامتر حیاتی و مهم برای اطمینان از دستیابی به تعداد ۲۰ مسافر وجود دارد و آن‌هم راننده و خودرو است، بنابراین هرگونه فعالیت و تلاشی برای شارژ کردن، نو کردن و سوخت‌گیری کردن آنها نباید باعجله انجام شود. به این دو باید زمان کافی جهت این‌گونه فعالیت‌ها داده شود، بنابراین در امور این دو مورد نباید دخالت کرد. پس از این، چنان به نظر می‌رسد که ما تنها دارای یک شاخص کلیدی عملکرد هستیم که تاثیری مستقیم روی هزینه (درآمد) و زمان دارد و آن شاخص این است که راننده اطمینان کسب کند که در روز حداقل به ۲۰ مسافر خدمات خود را ارائه می‌کند. عبارت «حداقل» به این معناست که این راننده می‌تواند از این تعداد فراتر رفته و به تعداد بیشتری خدمات دهد، اما تعداد ۲۰ نفر حیاتی است. ازآنجایی‌که این کار همواره، یعنی ۳۶۵ روز سال، ادامه دارد، باید فکری هم برای جبران و تلافی این فرآیند برای راننده و تاکسی در نظر گرفته شود. بنابراین پارامترهای دیگری همچون نگهداری منظم از خودرو، (حداقل ماهی یک‌بار) نیز باید اضافه شود. برای راننده هم جلساتی برای کنترل منظم سلامتی می‌تواند به این قضیه اضافه شود. باید توجه داشته باشید در روزهایی که باید سلامت راننده یا خودروی وی بررسی شود، طبیعتا به تعداد ۲۰ نفر خدمت‌رسانی انجام نمی‌شود.

بدون داشتن شاخص کلیدی عملکرد ۲۰ نفر در روز، راننده درواقع هدفی ندارد و درنتیجه اثربخشی و کارایی این فرآیند تنها بسته به میزان انگیزه وی است. ازآنجایی‌که افراد با عملکرد بالا به‌طورکلی در جامعه کم هستند، تعیین یک سطح مشخص برای هر فرآیندی لازم و ضروری است. البته افرادی که اهداف عالی در سر دارند، به‌هرحال به نقاط بالاتری از این حیث دست پیدا می‌کنند. امیدوارم این مطلب برای نشان دادن اهمیت تعیین شاخص‌های کلیدی عملکرد و همچنین روش تعیین آنها مفید باشد.

دریچه

چراغ هشدار برای اقتصاد مکزیک روشن شد

باران اخوت‌نیا
baranokhovatnia@gmail.com

اخـراج مهاجـران، لغـو پیمان‌های تجـاری نفتا و سـاخت دیـوار در مـرز دو کشـور مکزیـک و ایالات متحده سـه ضلع مثلث بحران را برای دولت مکزیک تشـکیل داده‌اند؛ مثلثی که تیزی هر یک از اضلاعش بخشـی از اقتصاد این کشور را تحت فشار قرار داده است. موضوع روابط شکراب و ضعیف بین مکزیـک و ایالات متحده موضوعی تازه نیسـت. در طول چند دهه گذشـته، مقامات دو کشور بارها بر سـر مواضعی مثل قاچاق کالا، مـواد مخدر و انواع جرائم سـیاه با یکدیگر بحـث کرده‌اند. اما به قدرت رسـیدن ترامـپ نگرانی‌هایی بزرگ بـرای اقتصاد مکزیـک رقم زد؛ نگرانی‌هایی که بخش عمده آن به وضعیت تجارت این کشور مرتبط می‌شود.

از اظهار تاسف تا ابراز نگرانی

یکی از رسمی‌ترین واکنش‌های دولت مکزیک در قبال دیوارکشـی بین مرزهای این کشـور و ایالات متحـده، اظهـار تاسـف رئیس‌جمهور بـود. انریکه بینا نیتو، ضمن ابراز تاسـف از سـاخت دیوار گفت: «تصمیم دولت آمریکا به جای ایجاد حس دوسـتی و تفاهم بین کشـورهای منطقه تفرقه‌افکنی اسـت. بر همین اساس من این تصمیم را محکوم می‌کنم.»

اما فارغ از تاسـف‌ها، نگرانی عمده مکزیک به سبب اهمیت مرزهای مشترک این کشور با بخش‌های مهمی از ایالات متحده است. نگاهی به نقشه دو کشور نشان می‌دهـد بخش‌هایـی از ایالت‌های مهم و سـودآوری مثل اوکلاهاما ، کالیفرنیا، نیو مکزیکو و آریزونا پشـت دیوارهای مورد نظر ترامپ باقی خواهند ماند.

ایـن ایالت‌ها که اغلـب پرجمعیت هم هسـتند، برای مکزیک اهمیت تجاری و اسـتراتژیک ویژه‌ای داشـت و اکنون نگرانی در مـورد آینده این تجارت بیـش از هر زمان دیگر پررنگ شـده اسـت. ادعای دونالد ترامپ در مورد وظیفه مکزیک برای پرداخت هزینه‌هـای سـاخت دیوار توسـط دولـت مکزیک نگرانی دیگری اسـت که گرچه به سـرعت توسـط بینانیتو رد شد، اما نگرانی‌هایی آشکار را به دولت و ملت مکزیک تزریق کرد.

بخـش مهمـی از نگرانی‌ها اما به آینده اشـتغال بسـیاری از خانوارهای مکزیکی مرتبط است. تعداد زیـادی از مردان و زنان سرپرسـت خانوار مکزیک، به‌ویژه ساکنان مناطق مرزی، برای یافتن شغل‌های فصلی در فواصل معینی از سـال بـا عبور از مرزها وارد خـاک ایـالات متحده می‌شـدند و بخشـی از معـاش خانواده خود را تامیـن می‌کردند. اکنون، با جدی شـدن احتمال تاسـیس دیوار بین دو کشور، احتمال‌هایی مثل افزایش تورم ناشی از بیکاری نیز قوت گرفته است.

بحران در کمین است

نگاهی به آمار و ارقام منتشر شده توسط صندوق بین‌المللی پول در پایان سال ۲۰۱۶ وضعیت اقتصاد مکزیک را روشن‌تر می‌کند. براساس اطلاعاتی که در وب‌سایت این صندوق منتشر شده، مکزیک در طول سـال ۲۰۱۶ روند رشـد قابل توجهی را طی نکرده و حتی در سـه ماهه چهارم سـال گذشـته روندی انقباضی و معکوس را پشت سر گذاشته است.

کاهش شـدید ارزش پزوی مکزیـک در برابر دلار آمریکا تحول منفی دیگری است که اقتصاد مکزیک را در طول سـال ۲۰۱۶ تحت فشـار قرار داده بود. از سوی دیگر روند مداوم کاهش تولید ناخالص داخلی و در نتیجه افزایش بدهی‌های دولت مکزیک در طول سال ۲۰۱۶ ادامه پیدا کرد و وارد دهمین سال متوالی (از ۲۰۰۷ تا پایان ۲۰۱۶) شد.

اگرچه بخشی از این فشارهای مالی ناشی از کاهش درآمدهـای نفتی مکزیک و در نتیجه سـقوط ارزش جهانی نفت و صادرات نفتی است، اما مدیریت ضعیف صادراتی و بی‌ثباتی در تصمیم‌گیری‌های مدیریتی از دیگر موارد مهمی هسـتند که بر پیکـر اقتصاد این کشور ضرباتی سنگین وارد می‌کنند.

براسـاس نظـرات تحلیلـی کارشناسـان صندوق بین‌المللی پول، بخشی از رکود و عدم رشد اقتصادی مکزیـک بـه برنامه‌ریزی ریسـک‌ناپذیر این کشـور بازمی‌گردد. در واقع، برنامه‌های توسـعه این کشور به شکل میان‌مدت طراحی شـده‌اند و قادر به برقراری نظام توسـعه بلندمدت و باثبات نیستند. اگرچه عدم وجود تعادل سیاسـی و نارضایتی بخشی از جامعه از تصمیم‌گیری‌هـای دولتی در این شـیوه برنامه‌ریزی موثر اسـت، اما در شرایطی مثل شرایط فعلی توسعه زیرسـاخت‌های اقتصـادی و تدوین برنامـه‌ای برای آینده‌ای باثبات از اولویت‌های کلیدی اقتصاد مکزیک خواهد بود.

بـا این وجود و با در نظر گرفتن تهدیدهای ترامپ، نمی‌تـوان اقتصـاد مکزیـک را یک بازنـده از پیش مشخص شـده تلقی کرد. از زمان ریاست جمهوری بینا نیتـو تاکنون، برخی اصلاحات اقتصادی موثر در مکزیک بـه اجرا درآمـده؛ برنامه‌هایی که تنها نقطه ضعف‌شـان را می‌توان نادیده گرفتن فسـاد اداری و مالی برخی بخش‌های مهم کشـور دانسـت. به نظر می‌رسـد یکـی از موثرترین روش‌ها بـرای خروج از بحران‌هـای مالی و ایجاد فضای مثبت کسـب‌وکار، تلاش برای کاهش فسـاد اقتصادی و توسعه تجارت در سطح بین‌الملل است.

دیواری که عجیب بودنش روی دیوار چین را سفید کرد

تابلوی ورود ممنوع آمریکا در باند سرعت اقتصاد مکزیک

رویا پاک سرشت
royapakseresht@gmail.com

تا مدتـی پیش، اگـر از اغلب شـهروندان ایالات متحده می‌پرسـیدید که شـنیدن نام دونالد ترامپ آنها را یاد چه مفهومی می‌اندازد، پاسـخ‌هایی مشخص و مشابه داشتند. درواقع تا پیش از رقابت انتخاباتی برای کسب عنوان ریاسـت جمهوری ایالات متحـده و به بیانی دقیق‌تر تا پیـش از ۲۰ ژانویه (تاریخ تحلیف دونالـد ترامـپ در مقام ریاسـت جمهوری) ترامـپ به‌عنوان یک تاجـر ثروتمند و چهره تلویزیونی مشهور شـناخته می‌شد؛ چهره‌ای کـه حتی موفق شـده بـود سـتاره‌ای را در خیابان مشهور هالیوود به نام خود سند بزند. با این وجود در میان شادی جمهوریخواهان و حیرت دموکرات‌هـا، این روزها ترامپ، عنوان پرمسئولیت چهل و پنجمین ریاست جمهوری آمریکا را به دوش می‌کشـد؛ عنوانی که هنوز جوهرش خشک نشده پرحاشیه شده است.

درست از لحظه ورود ترامپ به کاخ سفید و حتی در حین اجرای مراسـم تحلیف حواشی مختلف مثل سـایه به دنبـال ترامپ حرکت کردنـد و از پـس دیوارهای عمارت ریاسـت جمهوری، وارد صحنه سیاست آمریکا شدند. از مقایسـه حجم حاضران در مراسم تحلیف ریاسـت جمهـوری ترامپ با اوباما گرفته تا تظاهرات هزاران نفر در اقصی‌نقاط جهان علیه به قدرت رسـیدن وی. با ایـن وجود لااقل تا این لحظه ترامپ نشـان داده بیدی نیست که بـه بادهای اعتراض بلرزد و برای اثبات همین موضوع شروع به امضای فرمان‌هایی کرده که حیرت بسیاری از کارشناسان اقتصاد جهان را برانگیخته اسـت. اغلب این فرمان‌ها براساس وعده‌های انتخاباتی ترامپ تنظیم شده‌اند و به نظر می‌رسـد وی قصـد دارد ثابت کند به هر آنچه در طول دوران مبارزات انتخاباتی مطرح کرده بود وفادار است.

ساخت دیوار چه تبعاتی خواهد داشت

دقیقا پنـج روز پس از به قدرت رسـیدن ترامپ (۲۵ ژانویه) بود که فرمان احداث دیوار بین مرز مکزیک و آمریکا امضا شـد؛ فرمانی کـه به محض امضـا جنجال‌هایی بی‌سـابقه بـر پا کرد و مقامـات مکزیـک را به واکنش واداشت. رئیس‌جمهور آمریکا در زمان امضای این فرمـان تاکید کرده هدفش از ایجاد دیوار کنترل دقیق‌تـر مرزها و برقراری امنیت برای شهروندان داخل مرزهای کشورش است.

اما به عقیده بسیاری از کارشناسان اقتصادی، سـاخت این دیوار چیزی فراتر از محافظت از مرزهاست و طبیعتا ابعادی گسترده‌تر را در بر خواهد گرفت. برای مثـال همزمان با احداث ایـن دیوار پیمـان بین دو کشـور معروف به «معاهده نفتا» لغو خواهد شد؛ معاهده‌ای که در سال ۱۹۹۴ و با هدف توسعه همکاری‌های تجـاری بین ایالات متحده، کانـادا و مکزیک منعقد شد.

موضوع سوم اما به مهاجران مکزیکی ساکن آمریکا باز می‌گردد؛ مهاجرانی که شمارشـان بـه میلیون‌ها نفر می‌رسـد و البتـه اکثر آنها به شـکل غیرقانونی در ایالات متحده زندگی می‌کننـد. دونالـد ترامـپ در ایـن خصوص هم چکشـی عمـل کرده و حکـم اخراج این مهاجران غیرقانونی را امضا کرده اسـت. سـه تصمیم ضربتی ترامپ که از سـوی بسـیاری از روزنامه‌های داخلی مکزیک محکوم شـده، بی‌شباهت به اجرای فن کیش و مات در بازی شطرنج نیست.

یک نمایش هزینه‌بر یا یک اقدام آینده‌نگر

این موضـوع که اقدام اخیـر دونالد ترامپ دقیقا باچه هدفی انجام شـده، موضوع داغی اسـت که بارها توسـط تحلیلگران مختلف از زوایـای گوناگون مورد بررسـی قـرار گرفته است. برای مثال پایگاه خبری ایندیپندنت در گزارش تحلیلی خود به این موضوع اشاره دارد که رئیس‌جمهوری ایالات متحده بیش از آنکه اهداف اقتصادی را دنبـال کند به دنبال ارائه نمایش قدرت اسـت. این موضع‌گیری از این حیث مورد توجه اسـت که مرز بین مکزیک و ایـالات متحده ۳۲۰۰ کیلومتـر طول دارد و سـاخت دیوار مورد نظـر ترامپ بالغ بر ۱۴ میلیارد دلار هزینه خواهد داشت.

اگرچه ریاست جمهوری آمریکا در سخنان خـود تاکید کرده کـه ۱۰۰درصد هزینه‌های سـاخت دیوار بیـن دو کشـور را از مکزیک بازپس خواهد گرفت امـا پذیرش هزینه‌های فعلی سـاخت دیوار توسـط کنگره بـا اما و اگرهای متعددی رو به رو است. در واقع سوال اینجاسـت که آیا صرف این هزینه سـنگین، واقعـا به صـلاح اقتصاد آمریـکا خواهد بود؟ این موضوعی اسـت که از سـوی بسیاری از تحلیلگران دموکرات یا منتقد دولت جدید نیز مطرح می‌شود.

اما نشریه تلگراف چاپ انگلستان از زاویه‌ای دیگر به موضوع اشـاره می‌کند. در بخشی از مقاله اخیر این نشـریه به سـخنان ترامپ در حین مبارزات انتخاباتی اشـاره شـده است, سخنانی که نشان می‌دهند ترامپ از مدت‌ها پیش شمشیر مبارزه با مکزیک و مهاجران این کشـور را از رو بسـته بود. برای مثال وی در دوران کاندیداتوری خود و در جمع هوادارانش گفته بود: «درسـت است که مکزیک هر چند وقت یک‌بار مهاجرانی را به آمریکا می‌فرستد، اما مهاجـران مکزیکی جزو بهترین مردم این کشور نیستند. به عبارت دقیق‌تر، مکزیک در حال صادرات بدترین مشکلات خود به کشور ما است. شـمار زیادی از مهاجرهای مکزیکی در گـروه متجـاوزان، قاتـلان، سـارقان و... قرار دارنـد. این یک مبادله ناعادلانه بین ما و مکزیک است.»

بر این اسـاس، اگر قرار باشـد به استدلال انتخاباتی دونالـد ترامپ تکیه کنیم، تصمیم جنجالـی وی بـرای احـداث دیـوار، نوعی پیشـگیری آینده‌نگرانه اسـت کـه با هدف کاهـش جرائم انجام می‌شـود. افزون‌بر اینها ترامـپ در بخشـی از مصاحبـه جدید خود بـا شـبکه خبـری تحلیلی ABC بـر لزوم اسـتخدام ۱۰هزار نفر نیروی تازه‌نفس برای گشت مرزی و حفظ امنیت این مناطق تاکید کرده است.

جالب‌تریـن نکته در مورد ایـن مصاحبه، تاخـت و تـاز جدیـد ترامپ علیـه هیلاری کلینتون است؛ رقیب دموکراتی که در جریان مبارزه بر سر تصاحب پست ریاست جمهوری با ترامپ چالش‌هایی اساسـی داشت. وی در بخشـی از سـخنان خود گفت: «ایجاد مرز بین دو کشـور مانـع از تقلب‌هـای آتی در جریان انتخابات ریاسـت جمهـوری خواهد شـد. من یقین دارم بخشی از رأی‌دهندگان به رقیب دموکرات من «هیلاری کلینتون» با کارت‌های شناسـایی جعلی که به مهاجران غیرقانونی تعلق داشتند، در انتخابات شرکت کرده‌انـد. احتمال می‌دهم تعـداد این افراد متقلب بین ۳ تا ۵ میلیون نفر است.»

این ادعا در شرایطی مطرح می‌شود که در نخسـتین روزهای پس از به قدرت رسـیدن ترامـپ، روابـط دو کاندیدا بهبـود یافته به نظـر می‌رسـید. اما اظهـارات اخیـر دونالد ترامپ نشـان می‌دهـد آتش جامانـده زیر خاکسـتر روابط دو رقیب حزب دموکرات و جمهوریخواه همچنان داغ اسـت و ترامپ از هیچ فرصتی بـرای تاختن به خانم کلینتون نمی‌گذرد. اگرچه موافقان و مخالفان ساخت دیـوار بی‌شـمارند و هر یک اسـتدلال‌هایی مخصوص بـه خود را دارند، امـا آنچه کاملا واضح اسـت خط فکری ضد مهاجرت دونالد ترامپ اسـت؛ طـرز تفکری که باعث شـده بسـیاری از منتقدان، ترامپ را به نژادپرستی متهـم کننـد. اکنـون بایـد دید بـا اجرای یک به یک وعده‌های انتخاباتی رئیس‌جمهور چهـل و پنجم آمریکا، اقتصاد این کشـور و سایر کشورهای جهان چه تحولاتی را تجربه می‌کنند.

گزارش ۲

پاشنه آشیلی که می‌تواند نقطه قوت باشد

نجات رود صادراتی مکزیک از بلای خشکسالی

پریا بهنام
paryabehnam66@gmail.com

مکزیک یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای صادراتی جهان است. کشوری که از نفت تا سبزیجاتش را به مقاصد مختلف بین‌المللی ارسال و بخشی از بار تامین بودجه داخلی را از طریق همین صادرات تامین می‌کند. با این همه، نخستین کشـوری که طی دهه‌های گذشته به‌عنوان مقصد اصلی صادرات مکزیک در نظر گرفته می‌شد ایالات متحده بود. اما حواشی اخیر و بروز جنجال‌ها پیرامون تصمیم ریاسـت جمهوری آمریکا برای کاهش روابـط با مکزیک، روند صادرات دولت را دسـتخوش بحران خواهد کرد. اگرچه ایالات متحده تنها مقصد صادراتی مکزیک نیست ولی صدرنشین لیسـت صادارتی مکزیک اسـت. اما آیا می‌توان بر مبنای این موضوع به ایـن پیش‌فرض معتقد بود که همزمان بـا کاهش یا توقف حجم صادرات به ایالات متحده، وضعیت اقتصادی مکزیک به آشوب کشیده می‌شود؟ پاسخ این سـوال تا حد زیادی به تصمیم‌گیری‌هایی باز می‌گردد که طی ماه‌های اخیر در دستور کار دولت مکزیک قرار می‌گیرد.

از سـوی دیگر، تاکنون چشم امید بسیاری از صادرکنندگان مکزیکی به دیداری دوخته شـده بـود که قرار بود در تاریخ ۳۱ژانویه بین سـران دو کشـور ایالات متحده و مکزیک برگزار شـود؛ دیداری که با توجه به اتفاقات اخیر لغو شـده و امیدی به برگزاری آن حس نمی‌شود. براساس آمارهای پایگاه چشـم‌انداز جهانی اقتصاد، بیش از ۸۴ درصد از صادرات پرسود مکزیک در سایه قرار داد تجارت آزاد شمالی (نفتا) انجام می‌شود؛ قـراردادی که اکنون در آسـتانه لغو شـدن قرار دارد. امـا تکلیف آینده تجارت مکزیک چیست و این کشور چه گزینه‌هایی برای جبران شرایط اضطراری و احتمالی خواهد داشت؟

احتمال توسعه روابط تجاری با چین

چیـن به‌عنوان یکـی از اقتصادهای بزرگ و رو به رشـد جهان شـناخته می‌شـود؛ اقتصادی که برای تامین انرژی مـورد نیاز چرخ‌های تولید خود به واردات نفتی وابسـتگی دارد. تا سـال ۲۰۱۰ چین و مکزیـک مبادلات نفتی قابل توجهی نداشتند. اما اکنون چین به یکی از مهم‌ترین مقاصد صادرات نفتی مکزیک تبدیل شده؛ مقامی که انتظار می‌رود پس از تنش‌های اخیر بین مکزیک و ایالات متحده روندی صعودی را طی کند.

ایـن احتمـال وقتی قـوت بیشـتری می‌گیـرد که به زیرساخت‌های مناسـب تجارت نفتی بین مکزیک و چین توجه کنیم. اما جاسـتین فاکس، تحلیلگر ارشد اقتصادی نشـریه بلومبرگ در قبال این احتمـال نظریه‌ای متفاوت دارد. وی معتقد است اگرچه چین و مکزیک شرکای تجاری صمیمی و قدیمی هستند اما تفاوت‌های آشکاری در حوزه سیاسـت‌های اقتصادی و رویکردهای دیپلماتیک دارند که همین موضع ثبات روابط دو کشـور را تا حدودی در سایه تردید قرار می‌دهد.

از سـوی دیگر، روابط تجاری ایالات متحده و مکزیک با یکدیگر، روندی قابل پیش‌بینی‌تر داشت. این روند لااقل طی دوران ریاست جمهوری هشت ساله باراک اوباما به شیوه‌ای منطقی طی می‌شد و حجم معاملات دو کشور در نموداری مشخص‌تر ترسیم می‌شد.

سـوابق روابط تجاری بیـن مکزیک و ایالات متحده نیز قدمتی به مراتب بیشتر دارد. اگرچه این روابط در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ اندکی نوسان و افت و خیز را پشت‌سر گذاشت اما کیفیت نسـبی خود را حفظ کرد. با این حال اکنون به نظر می‌رسد ترامپ تمامی معادلات پیشین را برهم زده و مسیر تجارت دو کشور را مسدود کرده است. در نتیجه راهی به جز اسـتفاده از میانبرهایی مثل افزایش حجم صادرات به سایر کشورها پیش روی مکزیک نیست.

اما بر حسب عقیده تحلیلگران اقتصادی بلومبرگ، چین گزینه‌ای غیرقابل پیش‌بینـی و البته پیچیده برای تجارت اسـت. این کشـور به‌عنوان بخشـی از یک پلتفرم عظیم تجاری در منطقه شرق آسیا شناخته می‌شود؛ پلتفرمی که کشـورهای مهمی شـامل ژاپن، تایوان و کره جنوبی را در خود جای داده است.

تفاوت اصلی بین روند تجارت چین و مکزیک و مکزیک و ایالات متحده دقیقا از همین نقطه آغاز می‌شود. مکزیک برای تجارت با ایالات متحده به جز قوانین فدرال، کنگره و سیاسـت‌های دولت حاکم مانعی نداشت. اما توسعه روابط با کشوری آسـیایی و مهم مثل چین، شامل پیچ‌وخم‌های بیشتری خواهد بود، چرا که این روابط به مثابه روابط شرق و غرب تلقی می‌شوند. اکنون باید دید مکزیک موفق می‌شود بازارهای خود را در آسیا و به‌ویژه چین توسعه دهد یا خیر.

از درآمدهای مالیاتی تا صادرات غیرنفتی

براسـاس آمارهای صندوق بین‌المللـی پول، درآمدهای مالیاتی مکزیک در طول سـال ۲۰۱۵ بالغ بر ۲۷ درصد از درآمدهای این کشور را تامین کرده است؛ رقمی که در سال ۲۰۱۶ نیز افزایشی محسـوس را پشت سر گذاشته است. نرخ مالیـات بر درآمد ۳۵درصدی، مالیـات بر موادغذایی ۸ درصدی و سـایر نرخ‌های مالیاتی یکی از راه‌های نجات اقتصاد مکزیک در طول دوران رکود نفتی بود.

درآمدهایی که به اعتقاد بسـیاری کارشناسان اقتصادی ناظر بر نظام مالیاتی آمریکای لاتین، تدبیری موفق برای فرار از رکود ناخواسته تلقی می‌شود. درواقع برخی کارشناسان معتقدند اهمیت اقتصادی نفت برای مکزیک رو به کاهش اسـت و این کشـور از روزهای وابستگی تام به نفت فاصله گرفته اسـت. دولت مکزیک بیش از نیمی از زمان خود در دو دهه اخیـر را صرف افزایش تعداد قراردادهای تجاری و خدماتی کرده است. این فعالیت‌ها گرچه گاه در سایه برخی نقص‌ها در نظام سـرمایه‌گذاری و اقتصادی با مشـکلاتی روبه‌رو می‌شدند، اما بی‌تاثیر هم نبودند.

درواقـع فعالیت‌هـای تجـاری و اقتصـادی مکزیک در سـال‌های آتی می‌تواند با توسـعه صادرات غیرنفتی تداوم اطمینان‌بخشی داشته باشـد. نکته امیدوارکننده در مورد مکزیک این اسـت که این کشور در بین اقتصادهای بزرگ و شـناخته شده آمریکای لاتین بالاترین نرخ رشد را به نام خود ثبت کرده اسـت. اما اگر قرار اسـت مکزیک در بخش صادرات غیرنفتی موفق باشـد، بایـد بازارهای منطقه‌ای را به سـمت بازارهای بین‌المللی گسترش دهد. در این بخش هم ایالات متحده با سـهمی بالاتر از ۷۵درصد، بزرگ‌ترین واردکننده کالاهای غیرنفتی مکزیک بود. اگرچه نمی‌توان مطمئن بود صادرات نفتی و غیرنفتی مکزیک طی ماه‌های اخیر تا چه حد نوسان را تجربه خواهد کرد یا تا چه میزان متحمل آسـیب می‌شـود، اما می‌توان صـادرات غیرنفتی را به‌عنـوان چتر نجات دوران «مکزیـک بدون آمریکا» در نظر گرفت. یکـی از مهم‌ترین چالش‌هایی که پیش‌روی مکزیک قرار دارد، بازسازی نظام بانکی و آغاز فصلی جدید در این بخش اسـت. متاسفانه نظام مالی و بانکی مکزیک در طول سـال‌های اخیر با مشکلات متعددی مثل کسری بودجه روبه‌رو شده است. درواقع در ماه مارس سال گذشته میلادی و همزمان با نوسـانات تجارت بین‌الملل سیستم بانکداری مکزیک با کسری ۵۷۷ میلیون دلاری روبه‌رو شد. رقمـی هنگفت که در صورت مشـکلات در بخش تجارت این کشور می‌تواند افزایش پیدا کند. با همه اینها امیدهای پیش‌روی این اقتصاد بزرگ آمریکای لاتین بی‌شمار است و اگرچه ایجاد اختلال در روابط تجاری با همسایه قدرتمندی مثل ایالات متحده سـخت اسـت، اما سـاقط‌کننده نظام اقتصادی هم نیست.

انتخاب خوب

بهترین گوشی‌های زیر یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان

خرید گوشی با توجه به تنوع زیاد در محدوده‌های قیمتی مختلف کار دشواری است و به همین خاطر ما بر آن شـدیم هـر از چندگاهی، ارزشـمندترین گوشی‌ها در هر رده قیمتی را به شما معرفی کنیم.

در این مطلب تصمیم داریم بهترین گوشـی‌های بـازار در محدوده قیمتی یـک میلیون و ۲۰۰ هزار تـا یک میلیون و ۵۰۰ هـزار تومان را معرفی کنیم. در این محدوده قیمتی پرچمداران سـال گذشـته و امسـال قرار دارند که از هر نظر کارآیی مناسـبی دارند. البتـه در بازاری که در هـر محدوده قیمتی ده‌ها مـدل وجـود دارد، شـناختن بهتریـن آنها، می‌تواند کمک بسیار خوبی برای انتخاب شما باشد.

LG V۱۰

ال‌جی در نیمه دوم سـال گذشته از فبلت پرچمدار خود با ویژگی‌های جذابی رونمایی کرد. ال‌جی V۱۰ دارای نمایشگر اصلی ۵.۷ اینچی با رزولوشن QHD بوده و همچنین از نمایشـگر دوم ۲.۱ اینچی همیشه روشـن نیز بهره می‌برد. این دستگاه مقاوم وزنی برابر با ۱۹۲ گرم دارد و از استاندارد نظامی MIL-STD-۸۱۰G نیز بهره می‌برد. پردازنده کوالکام اسنپدراگون ۸۰۸، پردازنده گرافیکی آدرنو ۴۱۸، رم ۴ گیگابایتی، ۳۲/۶۴ گیگابایـت حافظه داخلـی، دوربین اصلی ۱۶ مگاپیکسـلی، دوربین جلویی ۵ مگاپیکسلی دوگانه و باتری قابل تعویض ۳۰۰۰ میلی‌آمپری مشخصات فنی این فبلت را تشکیل می‌دهند.

حدود قیمت: ۱.۴۸۰.۰۰۰تومان

چرا بخریم؟

بدنه مقاوم و باکیفیت
باتری قابل تعویض
صفحه نمایش باکیفیت
مجهز به نمایشگر دوم
سختافزار مناسب
کیفیت عالی دوربین
مجهز به سنسور اثر انگشت

چرا نخریم؟

اندازه بزرگ
وزن زیاد
شارژدهی متوسط باتری

سونی اکسپریا Z۵

xperia-z۵-culori گوشـی‌های سـونی در بازار ایـران طرفداران زیـادی دارند که یکـی از دلایل آن قیمت مناسـب با توجه به کارایی آنهاسـت. سـونی اکسپریا Z۵ سال پیش در نمایشگاه IFA همراه با دو برادر خود، Xperia Z۵ Compact و Xperia Z۵ Premium، معرفی شـد. این دستگاه که با استفاده از شیشه و فلز ساخته شده، همانند نسل‌های قبل در برابر گرد و غبار و آب (با شرایط مشخص) مقاوم است. صفحه نمایش ۵.۲ اینچی آن نیز با رزولوشن فول‌اچ‌دی کیفیت مناسبی دارد. استفاده از چیپست اسنپدراگون ۸۱۰ به همراه ۳ گیگابایت رم کارآیی مناسب آن را تضمین می‌کند.

دوربین ۲۳ مگاپیکسلی اصلی این مدل در شرایط نوری مناسـب کیفیت بالایی دارد. اگر به بدنه فلزی شیشـه‌ای علاقه‌مند نیستید یا اینکه خواهان تجربه برند دیگری باشید، گوشی هوشمند اچ‌تی‌سی M۹ پلاس را موردبررسـی قرار دهید کـه از بدنه تماما فلـزی و پردازنـده مدیاتـک بهره می‌برد. بررسـی اکسپریا Z۵ را در اینجا مشاهده فرمایید.

حدود قیمت: ۱.۳۵۰.۰۰۰ تومان

چرا بخریم؟

بدنه باکیفیت و خوش ساخت
سخت‌افزار قدرتمند
وجود حسگر اثر انگشت
مقاومت در برابر آب و گرد و غبار
دوربین با کیفیت مناسب

چرا نخریم؟

طراحی تکراری در مقایسه با نسل‌های قبل
داغ شدن گوشی در فعالیت‌های سنگین

سامسونگ گلکسی A۷ ۲۰۱۶

متاسـفانه قیمت گلکسـی S۶ افزایش یافته است، درنتیجـه دسـتگاه دیگـری را از این برنـد محبوب در لیسـت خود قـرار دادیم. همان‌طـور که می‌دانید سامسـونگ با معرفی سـری A، بدنه باکیفیت را به محصـولات میان‌رده خود افزود کـه البته این راه‌حل جواب داد و دستگاه‌های سری A با استقبال زیادی از طرف کاربران روبه‌رو شد. در میان گوشی‌های هوشمند این سری، مدل A۷ ۲۰۱۶ باتوجه به افت قیمت خود ارزش خرید مناسـبی دارد. بدنه این دستگاه کیفیت بالایی دارد و نمایشگر فول‌اچ‌دی آن نیز اندازه‌ای برابر ۵. ۵ اینچ داشته که با تکنولوژی امولد بسیار چشم‌نواز است. پردازنده ۸ هسـته‌ای اگزینوس ۷۵۸۰ با تراشه گرافیکـی Mali-T۷۲۰ MP۲ قـدرت این مدل را تامیـن می‌کند. ۳ گیگابایت رم، ۱۶ گیگابایت حافظه داخلی با امکان افزودن حافظه خارجی، دوربین اصلی ۱۳ مگاپیکسـلی مجهز به لرزشگیر اپتیکال، دوربین جلویی ۵ مگاپیکسـلی و باتـری ۳۳۰۰ میلی‌آمپری مشـخصات فنی این گوشـی هوشـمند را تشـکیل می‌دهند.

حدود قیمت: ۱.۲۵۰.۰۰۰ تومان

چرا بخریم؟

کیفیت ساخت بالا
سخت‌افزار مناسب
صفحه نمایش باکیفیت
شارژدهی فوق‌العاده باتری
کیفیت بالای دوربین
مجهز به حسگر اثر انگشت
جدا بودن شیار سیمکارت دوم و کارت حافظه جانبی

چرا نخریم؟

صدای کم اسپیکر
عدم فیلمبرداری با رزولوشن K۴
پردازنده گرافیکی ضعیف

منبع: www.itresan.com

وزیر ارتباطات خبر داد

سلب امتیاز سیم‌کارت‌های ارسال‌کننده پیامک تبلیغاتی

وزیر ارتباطـات از برخورد با ارسال‌کنندگان پیامک‌های انبوه و تبلیغاتی که با سیم‌کارت‌های شخصی نسبت به ارسال پیامک اقـدام می‌کردنـد، خبـر داد و گفت: ۲ هزار و ۶۰۰ سیم کارت سلب امتیاز شد.

بـه گـزارش مهـر، محمود واعظی درباره پیامک‌هایی که از طریق سیم‌کارت‌های شخصی به‌صورت تبلیغاتی به مشترکان موبایل ارسـال می‌شود، گفت: در عرض دو ماه گذشـته برای سـاماندهی این موضوع اقدام و با سـیم کارت‌های شخصی که این پیامک‌ها را ارسال می‌کنند، برخورد کرده‌ایم.

وی توضیـح داد: در مرحلـه نخسـت به دارندگان این سیم کارت‌هـا تذکر داده شـد و در مرحله دوم نسـبت به سـلب امتیاز این سـیم کارت‌ها اقدام کردیم.

وی شـمار سـیم کارت‌های شناسـایی شـده را که پیامک تبلیغاتـی ارسـال می‌کردند ۲ هزار و ۶۰۰ سـیم کارت عنوان کـرد و گفـت: بخشـی از این دارندگان سـیم کارت، متعهد شـدند که دسـت از این اقدام بردارند.

وزیـر ارتباطات بـا تاکید بر اینکه بـا اپراتورهایـی که این پیامک‌ها از طریق شـبکه آنها ارسـال می‌شـود، نیز برخورد خواهیم کرد.درباره ناکارآمدی سـامانه ۸۰۰ بـرای لغـو پیامک‌های تبلیغاتی نیز گفت: عملکرد این سـامانه از نظر ما قابل قبول اسـت و مـا به طور مرتـب آن را رصـد می‌کنیم، اما اگر مـردم نمونـه‌ای دارند که این سـامانه کارآمد نبوده و پیامک‌های تبلیغاتـی آنها لغو نمی‌شـود می‌توانند به سامانه شکایت وزارت ارتباطات موضوع را اطلاع دهند تا به آن رسیدگی کنیم.

واعظـی افـزود: برخـی پیامک‌های تبلیغاتی مربوط به عضویـت مردم در شـبکه‌های بانکی یا برخی خدمات‌دهندگان اسـت کـه به‌صـورت تعاملی بـا مـردم کار می‌کننـد. این پیامک‌هـا را نبایـد تبلیغاتـی عنـوان کرد امـا در هر صورت چنانچه مشترکی شکایت داشته باشد، قابل رسیدگی خواهد بود.

وی ادامه داد: رصد نحوه لغو پیامک‌های تبلیغاتی را توسط یـک کارگروه دنبـال می‌کنیم و اپراتورهایی که از شـبکه آنها شـرکت‌های پیمانکار مبادرت به ارسال پیامک‌های تبلیغاتی بدون رضایت مـردم می‌کنند، جریمه خواهند شد.

۴ هـزار کانال ثبت هویت شد

وزیر ارتباطات در مورد احراز هویـت کانال‌هـای تلگرامـی و سـایر صفحات شـبکه‌های اجتماعـی که بیـش از ۵ هزار عضو دارند، اظهار کرد: موضوع برخورد و پیگیری این موضوع با وزارت ارشـاد اسـت اما طبق آخریـن آمار ارائه شـده از بین ۱۱ هزار کانال تلگرامی و سایر شبکه‌های اجتماعی که بیش از ۵ هـزار عضو دارنـد تاکنون ۴ هزار کانال نسبت به ثبت هویت خود اقدام کرده‌اند.

بـه گفتـه وی، از نظـر قوه قضاییـه کانال‌هایـی که ثبت شده‌اند قانونی هستند و آنهایی که ثبـت نشـده‌اند از سـوی مراجع قضایی در مورد برخورد با آنها تصمیم مورد نظر صورت می‌گیرد.

هویت ۲ هزار و ۹۰۰ سـیم کارت نامعلوم است

واعظی در مورد سـاماندهی سـیم کارت‌هایی کـه هویت نامعلـوم دارنـد، گفـت: تعداد زیادی سـیم کارت از ۲۰ سال گذشته تاکنون ثبت و شناسایی نشـده بودند که تا شهریور ماه امسال حدود ۱۰ میلیون سیم کارت بی‌هویـت در شـبکه شناسایی شده است.

وزیر ارتباطات با بیان اینکه ما به تدریج از مشترکان خواستیم که نسبت به تکمیل اطلاعات‌شـان اقدام کنند، تصریح کرد: طی یک ماهی که شورای عالی فضای مجازی ضرب‌الاجل برای تعیین هویت این سیم کارت‌ها صـادر کرد بیش از ۳ میلیون و ۱۰۰ سیم کارت تعیین هویت شـد و هم‌اکنـون بـا اقدامات صـورت گرفته تنهـا ۲ هزار و ۹۰۰ سـیم کارت در شـبکه موبایـل کشـور دارای هویـت نامعلوم هسـتند کـه اپراتورها نسبت به قطع سـیم کارت‌ها اقدام کرده‌اند.

وی بـا اظهـار امیـدواری از اینکه به‌زودی تکلیف دارندگان این سیم کارت مشخص شود، اظهار داشـت: بیشتر این سیم کارت‌هـا، سـیم کارت‌هـای اعتباری هستند.

قـول بانک مرکـزی برای حل مشکل موبایل بانکینگ

واعظـی بـا انتقـاد از عـدم همکاری برخـی بانک‌ها برای اجرای پـروژه موبایل بانکینگ (پرداخـت بانکـی از طریـق موبایـل) و روند کند این پروژه گفت: تمامی تـلاش این بوده که این پروژه با سرعت بیشتری اجرایی شـود، چراکـه با وجود توسـعه تلفن همراه در کشور جای خالـی این خدمات حس می‌شود.

وزیـر ارتباطات با بیان اینکه براسـاس برآوردهـای انجـام شـده، حجم پرداخت از طریق موبایل در جهان ۴۵۰ میلیارد دلار است، گفت: تا سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی می‌شـود که بالغ بر هزار میلیـارد دلار تراکنش از طریق موبایل تیمنت (پرداخت موبایلی) مبادله شود.

وی افزود: این در حالی است کـه بانـک مرکزی بـرای ارائه خدمات بانکداری الکترونیک و بانکداری موبایلی احتیاط بیش از حد دارد و این موضوع باعث شده اجرای این پروژه به کندی پیـش برود. واعظـی ادامه داد: طبق مذاکراتی که با دوسـتان بانک مرکـزی داشـته‌ایم آنها معتقدنـد که تسـت پرداخت موبایـل از طریق شـبکه یکی از اپراتورهـا ۳۷ ثانیـه به طول انجامید کـه این مـدت زمان مورد قبول نبود، اما به طور کل با کمیته‌ای که در این خصوص میـان وزارت ارتباطات و بانک مرکزی تشکیل شده است، روند انجام این پروژه سرعت گرفته و بانـک مرکـزی قـول داده که مراحل انجام موبایل بانکینگ را تا بیستم بهمن ماه انجام دهد.

وزیر ارتباطـات در خصوص گلایه برخـی کاربران از قیمت بسـته‌های اینترنت نیز گفت: اگر کاربری به طور مرتب فیلم و ویدئو دانلود نکند، با ماهی ۱۰ هزار تومان می‌تواند از اینترنت موبایل خود استفاده کند.

وی اضافـه کـرد: تعریـف بسـته‌های اینترنتـی بر عهده اپراتورهاسـت و مـا فقـط بر تعرفـه پایـه نظـارت داریـم. هم‌اکنـون با بررسـی‌هایی که انجام داده‌ایم نشان می‌دهد که قیمت بسته‌های اینترنتی قابل قبـول و مورد تایید ما اسـت و هفته گذشـته نیز مصوبه‌ای را داشته‌ایم که اپراتورها را موظف کرده‌ایـم هر آنچـه مربوط به ترافیک اینترنت داخلی می‌شود و از مرکـز ملی تبادل اطلاعات (NIX) می‌گذرد، نصف قیمت قبل محاسبه شود. واعظی افزود: هم‌اکنون متاسفانه فایلی که در شبکه‌های اجتماعی خارجی از طرف کاربران ایرانی گذاشـته می‌شود و سـایر کاربران ایرانی نیز از آن استفاده می‌کنند، دو برابر قیمتی است که این فایل در شبکه‌های اجتماعی داخلی آپلود شـود. بر این اسـاس ما مشـوق‌هایی را برای راه‌اندازی شـبکه‌های اجتماعی در داخل کشور قرار داده‌ایم.

۲۲ هـزار نفـر در ایـران اپلیکیشن‌می‌نویسند

وزیـر ارتباطات با اشـاره به گسترش استفاده از نرم‌افزارهای کاربـردی و اپلیکیشـن‌ها در کشـور گفـت: بالـغ بـر ۱۱۰ هزار اپلیکیشـن ایرانی طراحی شـده اسـت و بالـغ بـر ۲۲ هـزار نفـر هم‌اکنون مشـغول اپلیکیشن‌نویسـی هستند.وی افزود: این بسـتر باعث می‌شود که تولید محتوا در شـبکه‌های اجتماعی داخلی و نیز شـبکه ملی اطلاعات افزایش پیدا کند و ما هیچ مخالفتی برای توسعه سـرعت دسترسـی در شبکه ملی اطلاعـات نداریم. واعظی دربخش دیگر از سـخنان خود از ایجاد ۱۳ هزار و ۶۰۰ شـغل مسـتقیم در حوزه تلفن همراه در یک‌سال گذشته خبر داد.

شبکه نوآوری تهران رونمایی می‌شود

دبیر سـتاد توسـعه فرهنگ علـم، فنـاوری و اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری از تاسیس و راه‌اندازی شبکه نوآوری تهران با رویکرد توسعه اقتصاد دانش‌بنیان خبر داد.

به گزارش روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ پرویز کرمی از راه‌اندازی شبکه نوآوری تهران (TIN) با حمایت از توانمندی‌های نوآورانه بومی خبر داد و گفت: شـبکه نوآوری تهران با حمایت از شـرکت‌های دانش‌بنیان و مجتمع‌های فناوری و نوآوری، مزایا و حمایت‌های قانونی و خدمات تجاری‌سـازی را به اعضای خود ارائه خواهد داد.

مشـاور رئیس بنیاد ملی نخبگان با اشاره به توانمندی بالقوه رشـد و توسعه فناوری کشـورمان اظهار کرد: این شبکه با اهدافی چون شکل‌گیری زیست بوم برای توسعه توانمندی‌هـا و فناوری‌هـای بومی، تحرک بخشـیدن به ابداعـات و کارآفرینـی، حمایت از اسـتعدادهای برتر و افزایش سـهم اقتصـاد دانش‌بنیان در کشـور راه‌اندازی می‌شود.

پرویز کرمـی، تهـران را ظرفیتی بالقوه برای رشـد و شـکوفایی نوآوری مبتنی بر اقتصاد دانش‌بنیان دانسـت و افزود: تهران اسـتانی است که با استقرار ۱۲۵۰ شرکت دانش‌بنیـان بیشـترین سـهم از حضور و اسـتقرار این شـرکت‌ها را داراسـت و بیش از ۴۵ درصد شـرکت‌های دانش‌بنیان را در خود جای داده است.

مشـاور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری حجم و ظرفیت بالای مراکز علمی و پژوهشی عنوان کرد و گفت: بیش از ۳۰۰ دانشگاه، مرکز رشد نوآوری و پارک فناوری در این اسـتان حضـور دارند که مجمـوع اینها، ظرفیتی بـزرگ و فناورانه را برای تاثیرگذاری در اقتصاد مقاومتی ایجاد کرده است.

شات

NUUD؛ نام قاب محافظ برای گوشی‌های آیفون است که می‌تواند این دستگاه‌ها را کاملا ضد آب کند.این محافض برای آیفون‌های ۷ طراحی شده و می‌تواند از نفوذ آب به این گوشی‌ها تا اعماق ۲ متری جلوگیری کند.قیمت این محصول ۱۰۰ دلار است.

خبـــر

هشدار درباره کدهای آلوده در برنامه‌های اندرویدی

در دو سال اخیر کارشناسان امنیتی بارها در مورد آلوده بودن برنامه‌های اندرویدی به کدهای آلوده یا ابزار جاسوسی هشـدار داده‌اند و یک بررسی جدید این نگرانی را تایید می‌کند.

بـه گـزارش مهـر، چنـد کارشـناس امنیتی از موسسـه هکرنون با طراحی یـک ابزار تحت وب به اسـکن کردن برنامه‌های اندرویـدی پرداخته‌اند تا مشکلات امنیتی و آسـیب‌پذیری‌های احتمالی آنها را شناسایی کنند.

این کارشناسـان با استفاده از ابزار یاد شده در دو ماه اخیر موفق به بررسی و مهندسی معکوس بیش از ۱۶ هزار برنامه اندرویدی شـده‌اند و این بررسـی نشـان می‌دهد در بیـش از ۲۵۰۰ برنامه اندرویدی کدهای مخفی وجود داشته است.

اکثر کلیدها و کدهای مخفی شده در این برنامه‌ها بی‌ضـرر بوده‌اند. اما در بیـش از ۳۰۰ مورد کدهای یاد شـده حاوی اطلاعات حساسـی بـوده و هکرها می‌تواننـد از آنها برای آسـیب زدن بـه کاربران و سـرقت داده‌هـای ذخیره شـده روی گوشـی‌ها و تبلت‌های آنان استفاده کنند.

در یک مورد کدهای مخفی در برنامه تاکسی یاب اوبر شناسایی شد که برنامه نویسان با استفاده از آن قادر به ارسـال پیام‌هایی از درون محیط اوبر بدون اطلاع کاربر بوده‌اند. در مورد دیگر یک برنامه نویس کدهایـی در برنامـه اوبر مخفی کـرده بود که برای وارد کردن آسیب‌های جدی به گوشی قابل استفاده بوده است.

در میـان برنامه‌هـای مختلف موبایلی بیشـترین سوءاستفاده از برنامه توییتر به عمل آمده و کدهای مخفـی متنوعی روی آن نصب شـده اسـت. برخی برنامه نویسـان با دستکاری نسخه اصلی این برنامه نسـخه‌های آلوده آن را به شیوه‌های مختلف توزیع کرده‌اند و برخـی دیگر با طراحی برنامه‌های جانبی برای کاربران توییتر برای این کار تلاش کرده‌اند. در مجمـوع ۱۰۲ برنامه موبایلی با هدف سوءاسـتفاده از علاقـه کاربران تلفن همراه به اسـتفاده از توییتر طراحی و منتشر شده است.

کاربـران برای جلوگیـری از سـرقت اطلاعات و آسیب دیدن گوشـی خود باید برنامه‌های همراه را تنها از منبع و فروشـگاه‌های آنلایـن معتبر تهیه و حتی المقـدور از برنامه‌های امنیتـی و ضدویروس روی گوشی‌های‌شان استفاده کنند.

بررسی نکات نادیده برنامه‌نویسان، برای مخاطبان ایرانی اپلیکیشن‌ها

پیام‌رسان با ابزارهای متفاوت طراحی کنید

جذب مخاطب ایرانی در فضای شبکه‌های اجتماعی پیام‌رسـان نیازمند تحول و تکامـل امکانات جدید و کاربردی به همراه حس امنیت و سهولت کار است.

به گزارش اخبار رسمی، طبق آمارهای منتشرشده در ایران، ۲۵میلیون نفر از کاربران تلفن‌های هوشمند عضو یکی از شـبکه‌های اجتماعی پیام‌رسـان مانند تلگرام، واتس‌اپ، فیس‌تایم، ایمو و ... هسـتند و بخش زیـادی از ارتباط روزانه خود با دیگران را از طریق این پیام‌رسان‌ها پوشش می‌دهند.

حجـم بـالای اسـتفاده از شـبکه‌های اجتماعی پیام‌رسـان، موضوعـی اسـت کـه در بسـیاری از کشـورهای جهـان تجربه‌شـده و اپراتورهـا و برنامه‌نویسـان ارائه‌دهنـده خدمات را بـه این فکر انداخته که هرچه بیشتر این پیام‌رسان‌ها را منطبق بـر نیاز کاربران، به‌خصـوص کاربران بومی، طراحی کنند. همچنین انتقـال احتمالی درآمدهای حاصل از این اپلیکیشن‌ها به کشورهای خارجی، موضوعی است که برای آن باید چاره‌اندیشی شود.

براسـاس این گزارش، ایـران نیـز از این چالش بـه دور نبـوده و هرروز بیـن ایرانی‌ها اسـتفاده از شبکه‌های اجتماعی پیام‌رسـان موبایلی با استقبال بیشـتری روبه‌رو می‌شود و تعداد کاربران ایرانی این شبکه‌ها به‌طور دائم در حال افزایش است.

بـر پایه این بررسـی و باوجود رشـد کاربران این شبکه‌ها در ایران، ما با کمبود بزرگی مواجه هستیم. جای خالـی نمونه‌های کارآمد داخلـی که امکانات بیشـتری به کاربران خود بدهـد و بتواند برای آنها جذاب نیز باشد. این جای خالی سبب شده که بازار بزرگ پیام‌رسـان‌ها به شـرکت‌های خارجی تقدیم شود.

هرچنـد در سـال‌های اخیـر، برخی شـبکه‌های اجتماعـی موبایل‌محور در داخل کشـور ایجاد و به بـازار آمده‌اند، اما هر یک از این اپلیکیشـن‌ها بنا به دلایلی، توفیق چندانی در رقابت جدی با نمونه‌های خارجی نداشتند.

به همین خاطر جا دارد این موضوع طرح شود که برای جذب مخاطب ایرانی در شـبکه‌های اجتماعی بومی، ما به نمونه کاملی از یک پیام‌رسان نیاز داریم که پاسخگوی طیف وسیعی از خواسته‌های کاربران ایرانی باشـد، چراکه مخاطب ایرانـی باید علاوه بر اطمینان از تضمین امنیت، کارایی به‌مراتب بالاتری نسـبت بـه دیگر شـبکه‌های اجتماعی پیام‌رسـان جهانی به‌دست آورد.

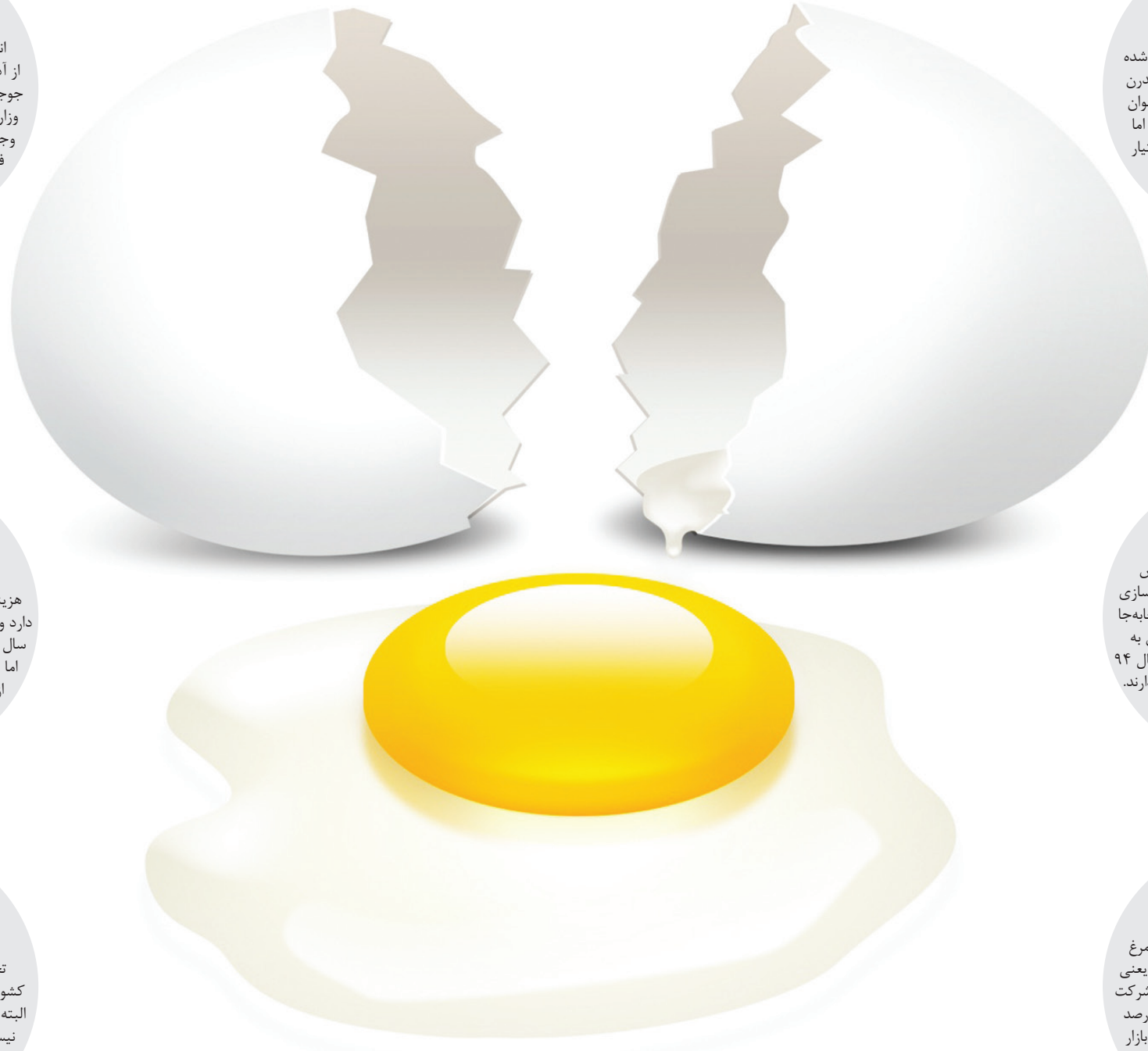
در کنـار امکان پیام‌رسـانی حرفـه‌ای، امکانات دیگری مانند جابه‌جایی پولی راحت می‌تواند انگیزه قوی بـرای جذب کاربران به نمونه‌های تازه باشـد. امکانـی که منجر به تجربه راحتی برای افراد شـود و در دنیای شـلوغ کنونی، در وقت آنها صرفه‌جویی کرده و به ایشـان فرصت دهد بسـیاری از کارهای روزانه خود را در یک فضای واحد انجام دهند.

بنابراین بسـیار خوب اسـت که طراحان ایرانی با درک و شناسـایی نیازهای آتی کاربران، به سـمت نوآوری و جذب مخاطب حرکت کنند زیرا فضا، نیاز و کشش بازار و خواسـته‌های مخاطبان، پاسخگوی تمرکـز و سـرمایه‌گذاری بیشـتر روی ایـن نـوع اپلیکیشن‌های جدید است.

بررسی بازار تخم‌مرغ در ایران و جهان

سهم‌خواهی ایران از بازار مصرف همسایه‌ها

امروز با توجه به مکانیزه شدن تولید اکثر محصولات جهانی، روند آن شتاب بیشتری یافته است، در این میان صنعت تخم‌مرغ نیز از این تحولات برکنار نبوده و به‌عنوان یکی از صنایع مدرن امروزی، نقشی حیاتی را در سیستم تغذیه جهانی ایفا می‌کند، چراکه تخم‌مرغ یکی از مهم‌ترین وعده‌های غذایی مردم جهان به شمار می‌رود و تقاضای مصرف آن در سطح جهان، چشمگیر است. در این گزارش تصویری به بررسی جایگاه این ماده غذایی در اقتصاد ایران و جهان می‌پردازیم.



تخم‌مرغ شناسنامه‌دار

بیش از ۱۴سال است که در بازار کم‌ثبات تخم‌مرغ، سروکله مهمانانی پیدا شده که قصد دارند عرضه مدرن را به تولید مدرن تخم‌مرغ در ایران اضافه کنند و تحت عنوان تخم‌مرغ شناسنامه‌دار فعالیت می‌کنند. اما تاکنون ۱۰درصد از سهم بازار را در اختیار گرفته‌اند.

تولید مدرن؛ عرضه سنتی

انجمن تولیدکنندگان تخم‌مرغ شناسنامه‌دار از آذرماه ۹۳ با وزارتخانه جهاد کشاورزی برای جوجه‌ریزی برنامه‌ریزی کرده‌اند. در برنامه قبلی وزارتخانه، سالی ۶درصد افزایش ظرفیت تولید وجود داشته بدون اینکه برای بازار این تولید فکری شود. با این برنامه‌ریزی، پیش‌بینی ۹۰هزار تن صادرات شده که قبلا از ۴۰هزار تن فراتر نمی‌رفت.

بازار داخلی تخم‌مرغ

تولید تخم‌مرغ کاملاً صنعتی و مطابق شرایط روز دنیاست اما در بخش عرضه کاملاً سنتی است. یعنی اینکه برندسازی نشده و ۹۰درصد تخم‌مرغ هنوز با وانت جابه‌جا می‌شود. برای رفع این معضلات می‌توان به تخم‌مرغ شناسنامه‌دار فکر کرد. چون از سال ۹۴ تخم‌مرغ‌های بدون برند اجازه صادرات ندارند.

سرانه مصرف تخم‌مرغ در ایران

مطابق گزارش بانک مرکزی ۰/۷درصد از هزینه سبد خانوارهای ایرانی به تخم مرغ تعلق دارد و سرانه مصرف تخم‌مرغ در ایران ۱۹۰عدد در سال است درحالی‌که حداقل باید ۲۵۰عدد باشد، اما میانگین جهانی ۱۸۰عدد است. ۲۴میلیون از جمعیت کشور زیر ۱۸سال است که به پروتیین تخم‌مرغ نیاز دارند.

تاریخچه بسته‌بندی تخم‌مرغ

بسته‌بندی و شناسنامه‌دار کردن تخم‌مرغ در ایران سابقه‌اش به سال ۸۸ برمی‌گردد یعنی زمانی‌که انجمن مربوطه کارش را با هفت شرکت شروع کرده و در آن زمان تنها حدود ۲درصد از تخم‌مرغ‌ها به صورت بسته‌بندی راهی بازار می‌شدند و تنها یک شرکت فرآوری تخم‌مرغ وجود داشته است.

بازارهای صادراتی تخم‌مرغ ایران

عراق با سهم ۹۵درصدی مشتری بزرگ تخم‌مرغ ایران است. افغانستان و بعضی از کشورهای آسیای میانه نیز از این جمله هستند. البته در سطح جهان هم تخم‌مرغ کالای ارزآوری نیست و معمولاً هر کشوری تخم‌مرغش را به کشورهای همسایه صادر می‌کند چون تخم‌مرغ را راه دوری نمی‌توان صادر کرد.

بازارهایی که از دست رفته‌اند

کشورهای آسیای میانه مهم‌ترین بازارهای از دست‌رفته تخم‌مرغ ایران هستند چون هم تخم‌مرغ به آنها فروختیم و هم زیرساخت جوجه‌ریزی را برای‌شان فراهم کردیم و موجب خودکفایی‌شان شدیم تا جایی که صادرات به کشورهای آسیای میانه در سال ۹۴، یک درصد اما در سال ۹۳، ۱۰درصد بوده است.

مشکلات صادرات

صادرات تخم‌مرغ به افغانستان در سال ۹۳، ۳۰درصد کاهش داشته چون نتوانسته‌ایم در قیمت رقابت کنیم درحالی‌که هند با ۴۵روز فاصله مکانی توانست به افغانستان تخم‌مرغ بفروشد. توفیقی در بازار عراق هم تنها به خاطر مشکلات سیاسی عراق و ترکیه بوده است.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری

در سیستم پخش مدرن بنکداران و شرکت‌های پخش می‌توانند شرکتی متمرکز ایجاد کرده و روی تک‌تک تخم‌مرغ‌های فله‌ای قیمت درج کنند. در همین زمینه در هفت استان تهران، قم، اصفهان، تبریز، مشهد، قزوین و. . . پایانه‌های جمع‌آوری تخم‌مرغ ۸۰درصد تخم‌مرغ ایران در دست راه‌اندازی است.

سرمایه اولیه برای صنایع تکمیلی

بیش از ۱۰میلیون یورو برای تهیه و خرید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات سرتینگ، دستگاه‌های تخم‌مرغ پاستوریزه و بخش صنایع تبدیلی سرمایه اولیه نیاز است که تولید محصولات نهایی مانند ساندویچ تخم‌مرغ، تخم‌مرغ‌های پخته‌شده به صورت رل را برای مصرف ورزشکاران و. . . به بازار عرضه می‌کند.

کیفیت برتر تخم‌مرغ ایران

تخم مرغ ایران از نظر کیفیت یکی از بهترین تخم‌مرغ‌های دنیاست و در کنار هند، پاکستان، اوکراین و ترکیه تخم‌مرغ‌های منطقه را تأمین می‌کند. قیمت جهانی تخم‌مرغ کیلویی ۱/۳دلار است که می‌توان آن را ضرب‌در میزان تولید ۹۰هزار تن کرد تا ارزآوری تخم‌مرغ به‌دست بیاید.

بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان تخم‌مرغ

کشورهایی چون بلژیک، دانمارک، ژاپن و مکزیک بیش از ۳۳۰عدد تخم‌مرغ در سال مصرف می‌کنند و مردم کشوری مانند انگلیس ۶۰ تا ۷۰عدد تخم‌مرغ مصرف می‌کنند. در کشورهای آفریقایی سرانه مصرف به ۳۰عدد می‌رسد. کشورهای در حال توسعه پایین‌ترین میزان مصرف‌شان ۲۵۰عدد است.

بزرگ‌ترین کشورهای تولیدکننده تخم‌مرغ

چین، ایالات متحده آمریکا، هند، اندونزی، ژاپن، مکزیک، برزیل و فرانسه مهم‌ترین تولیدکنندگان تخم‌مرغ جهانی هستند و ۷۰درصد از تخم‌مرغ جهان، در کشورهای مذکور تولید می‌شود. از این مقدار ۳۶درصد در چین تولید شده و حدود ۱۱درصد نیز محصول آمریکای لاتین است.

بازار جهانی تجهیزات تولید تخم‌مرغ

فرآورده‌های تخم‌مرغ در سه شکل عمده تخم‌مرغ خشک، تخم‌مرغ مایع و تخم‌مرغ یخزده ارائه می‌شوند. انتظار می‌رود بازار فرآورده‌های تخم‌مرغ تا سال ۲۰۱۹ به ارزش ۵۳۲میلیون دلار برسد. آمریکای شمالی در سال ۲۰۱۳ از جمله بازارهای بزرگ محصولات فرآوری‌شده تخم‌مرغ و همچنین تجهیزات مربوط به آن بوده است.

نامدارهای بازار

تنها نیمی از ۸۰درصد کسانی که مجوز فعالیت از جهاد کشاورزی گرفته‌اند، فعال هستند. در این میان حدود ۳۰درصد از سهم بازار شناسنامه‌دار در اختیار تلاونگ است. نخستین واحد تولیدی که تولید تخم‌مرغ شناسنامه‌دار را شروع کرد، مروارید بوده و ۵درصد کل تخم‌مرغ شناسنامه‌دار در ایران را تولید می‌کند.

کارخانه‌هایی برای تولید فرآورده‌ها

طی هفت سال اخیر در کشور بیش از ۱۰۰شرکت وابسته به مرغداری یا مستقل که کار بسته‌بندی تخم‌مرغ را انجام می‌دهند، تأسیس شده است. از این ۱۰۰شرکت هشت کارخانه به تولید مایع تخم‌مرغ می‌پردازند و در کمترین حالت برای ۲۰ تا ۲۵نفر اشتغال‌زایی ایجاد کرده‌اند. سه کارخانه پودر تخم‌مرغ هم داریم.

چین، مهم‌ترین بازار مصرف تخم‌مرغ در جهان

کشورهای آسیایی به‌ویژه دو کشور چین و هند از مهم‌ترین بازارهای مصرف تخم‌مرغ در جهان محسوب می‌شوند، به‌طوری‌که ۴۰درصد از تولیدات جهانی تخم‌مرغ به‌صورت سالانه در چین مصرف می‌شود و این ماده غذایی، بخشی حیاتی از سیستم تغذیه مردم این کشور را تشکیل می‌دهد.

آمار و ارقام بازار

۸۰درصد تخم‌مرغ ایران در استان‌های، البزر، تهران، اصفهان، قم، مشهد، آذربایجان غربی و آذربایجان شرقی تولید می‌شود. حدود ۹۵میلیون مرغ تخمگذار داریم که ۶۴میلیون مرغ در حال تخمگذاری هستند. حدود ۱۶۲۰مرغداری مرغ تخمگذار داریم و معمولاً هر ۵هزار مرغ یک کارگر و هر مرغداری به ۵کارگر نیاز دارد.

دیدگاه

اقدامات زیرساختی در کنار افزایش قیمت انرژی

حامد فرنام
مشاور کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران

در خصوص افزایش قیمت حامل‌های انرژی می‌توان دو نوع اقدام داشت؛ نخست؛ اقدام کوتاه‌مدت و قیمتی و دوم؛ برخورد بلندمدت و زیرساختی. باید گفت برای اثرگذاری اقدامات کوتاه‌مدت باید از گزینه‌های قیمت‌گذاری در حامل‌های انرژی استفاده کرد که این روش به تنهایی در مصرف بهینه سوخت پاسخگو نیست، چراکه در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی مردم ابتدا عکس‌العمل نشان می‌دهند. آنان درمرحله اول حساس می‌شوند و چه بسا مصرف آنان نیز کمتر شود اما پس از مدتی به قیمت و افزایش قیمت عادت می‌کنند و دوباره شیوه مصرفی گذشته را دنبال خواهند کرد. از این رو ضروری است نسبت به مصرف انرژی با دو رویکرد برخورد کنیم که یکی بحث قیمت انرژی و راهکار کوتاه‌مدت آن است و دیگری راهکار زیرساختی و بلندمدت است. روش دوم کاملا براساس سیاست‌های بهینه‌سازی مصرف سوخت در کشور و اصلاح الگوی مصرف سوخت تنظیم شده است. لذا در تمام بحث‌های اصلاح الگوی مصرف انرژی چه در بخش انرژی و حامل‌های انرژی و چه در بخش استفاده از انواع ماشین آلات یا لوازم خانگی و صنایع، لازم است با توجه به همان سیاست‌های کلان عنوان شده در اصلاح الگوی مصرف اقدام شود و برای اجرایی‌تر کردن این سیاست‌گذاری‌ها هزینه‌های لازم نیز از سوی دولت پرداخت شود، چراکه اگر هزینه‌ای در این بخش پرداخت نشود این سیاست‌های کوتاه‌مدت قیمتی نیز خنثی خواهند شد.

هر چند که ما به سیاست‌های قیمتی و کوتاه‌مدت نیاز داریم اما باید در ادامه یادآور شد که استفاده از این روش به تنهایی بازگشت به سیاست‌های گذشته و افزایش مصرف مجدد را در پی خواهد داشت، بنابراین ضروری است تا در کنار افزایش قیمت از سیاست واقعی‌سازی قیمت استفاده کنیم. به عبارتی قیمت واقعی سوخت یا مصرف انرژی براساس هزینه تمام شده آن قیمت‌گذاری شود، چرا که در این روش ما روی زیرساخت‌های متمرکز خواهیم شد.

باید در نظرداشت زمانی‌که قیمت‌گذاری‌های واقعی صورت نمی‌گیرد فقط به دنبال هدف افزایش قیمت می‌رویم که این روش افزایش قیمت حامل‌های انرژی نیز تا یک میزان محدودی قابل تحمل و امکان‌پذیر است که اگر در ادامه به قیمت جهانی یا فوب تعیین شده در این راستا برسیم دیگر از نظر قیمتی، افزایش یا کاهش زیادی نخواهیم داشت که پس از آن ناگزیر به تبعیت از سیاست‌های زیرساختی در بحث قیمت‌گذاری حامل‌های انرژی هستیم. از این رو بهتر است صرفا به جای استفاده از سیاست‌های کوتاه‌مدت و قیمتی از سیاست‌گذاری در بخش اصلاح مصرف انرژی و بهینه‌سازی مصرف انرژی استفاده کنیم.

در ادامه در خصوص راهکارهایی که دولت می‌تواند داشته باشد می‌توانیم به ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید اشاره کنیم. در این بند از قانون این‌گونه عنوان شده است که یک تولیدکننده یا یک مصرف‌کننده به هر میزانی که در مصرف سوخت یا حامل‌های انرژی صرفه‌جویی یا کاهش مصرف داشته باشد براساس همان میزان از سوبسیدهای دولتی یا تخفیف و حتی یارانه دولتی استفاده خواهد کرد.

از سوی دیگر در روش دوم پیشنهادی به دولت، استفاده از قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی گنجانده شده است که در هر دو روش پیشنهادی شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت موظف به اجرایی کردن آن است که در ادامه برای انجام هماهنگی‌های بیشتر نیازمند برخی هماهنگی‌ها بین وزارت نفت با وزارت صنعت، وزارت راه و شهرسازی و محیط زیست است که در هر شکل آن پس از انجام این هماهنگی‌ها هر گونه پرداخت‌های مالی نیز باید از سوی خزانه دولت صورت بگیرد که اگر در ادامه در اجرای این قانون نیز شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت یا انرژی در اجرای بخشی از این قوانین دچار مشکل بشود ضروری است تمامی این مشکلات شناسایی و مبلغ پروژه نیز در راستای عملیاتی کردن آن پرداخت شود.

قیمت حامل‌های انرژی در سال ۹۶ افزایش‌نمی‌یابد

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شبکه خبر، محمدمهدی مفتح در خصوص افزایش قیمت حامل‌های انرژی در سال ۱۳۹۶ عنوان کرده بود: کمیسیون تلفیق بودجه ۹۶ تصمیم گرفت درآمد حاصل از قانون هدفمندی یارانه‌ها در سال آینده، معادل درآمد سال ۹۵ یعنی همان ۴۸ هزار میلیارد تومان باشد. او گفت: معنی مصوبه امروز کمیسیون تلفیق بودجه ۹۶ این است که «قیمت حامل‌های انرژی در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۵ هیچ تغییری نخواهد کرد و افزایش نخواهد یافت.»

او افزود: طی چند روز گذشته تصمیمی داشتیم مبنی بر اینکه ۵درصد از درآمد حاصل از هدفمندی یارانه‌ها صرف توسعه پالایشگاه‌ها شود و این مصوبه نیز به معنای افزایش قیمت حامل‌های انرژی نیست.

سخنگوی کمیسیون تلفیق بودجه ۹۶ گفت: با تصمیم این کمیسیون، هیچگونه افزایش قیمتی برای حامل‌های انرژی همچون بنزین و گازوئیل و... در سال ۹۶ نخواهیم داشت. او افزود: از دیگر مصوبات امروز ما، تمدید قانون مالیات بر ارزش افزوده در سال ۹۶ است و مهم‌تر اینکه مالیات بر ارزش افزوده باید صرفا یکبار و آن هم از قیمت نهایی محصول دریافت شود.

مفتح گفت: بخش هزینه‌ای هدفمندی یارانه‌ها درباره میزان پرداختی یارانه نقدی در جلسات بعدی کمیسیون بررسی خواهد شد.

سخنگوی کمیسیون تلفیق بودجه ۹۶ افزود: قیمت حامل‌های انرژی در سال ۹۶ هیچ افزایشی نخواهد داشت. مفتح گفت: در نشست کمیسیون، قانون مالیات بر ارزش افزوده در سال ۹۶ تمدید شد، مالیات بر ارزش افزوده باید فقط یک بار و آن هم از قیمت نهایی محصول دریافت شود.

کارشناسان از تاثیر افزایش قیمت حامل‌های انرژی می‌گویند

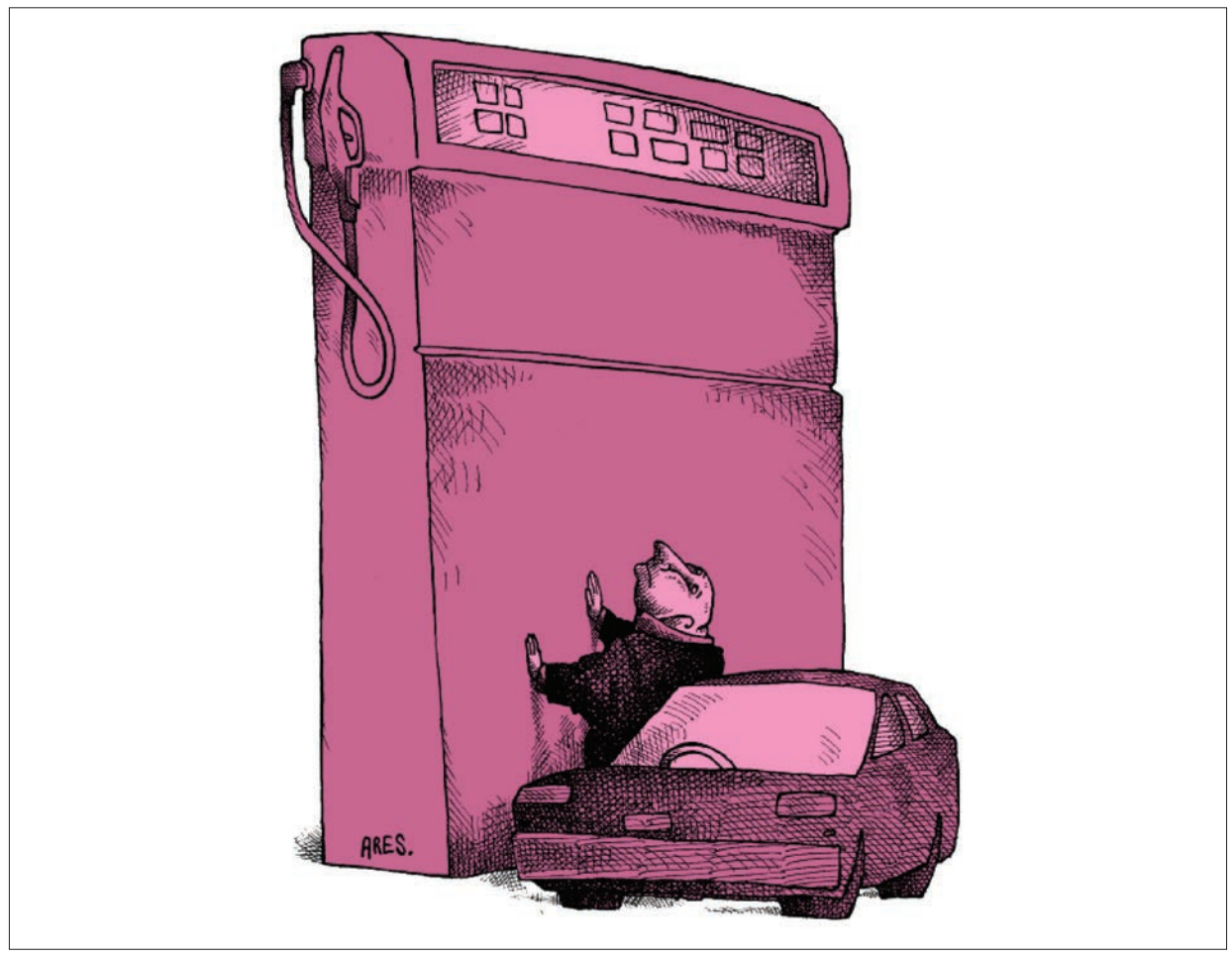
مردم به گرانی هم عادت می‌کنند

سهیلا وکیلی

آیا افزایش قیمت حامل‌های انرژی در کاهش مصرف انرژی توسط مردم و سایر مصرف‌کنندگان تاثیری خواهد داشت؟ سوالی که اخیرا در محافل عام و خاص بازتاب فراوانی دارد. برخی بر این باورند که تغییر در قیمت حامل‌های انرژی و بیشتر افزایش قیمت حامل‌های انرژی تاثیر بسزایی در کاهش مصرف آن در بین مردم خواهد داشت و در مقابل برخی دیگر از کارشناسان بر این باورند که تجربه سال‌های گذشته خلاف این مهم را بارها ثابت کرده است، به عبارتی با گذشت زمان، مردم به افزایش قیمت و چندین برابر شدن قیمت آن عادت کرده و باز رویه مصرف به گذشته باز خواهد گشت.

درحالی که آمارهای جهانی همچون آمار اخیر ارائه شده از سوی سازمان ملل از چندین برابر بودن میزان مصرف انرژی در بین مردم ایران به نسبت سایر کشورهای جهان سخن می‌گوید برخی صاحب‌نظران بخش انرژی بر این باورند که ضروری است تا با بهینه کردن میزان مصرف انرژی و واقعی‌سازی قیمت‌ها به جای افزایش آن درصدد کاهش مصرف انرژی توسط مردم یا بهینه مصرف آن بود.

استانداردسازی و متعارف بودن ساخت‌وسازهای ساختمان تا استفاده از وسایل گرمایشی متعارف در کنار القای فرهنگ مصرف درست و بهینه از انرژی و سایر الزاماتی که کارشناسان بر آن تاکید دارند از جمله راهکارهایی است که کارشناسان ارائه می‌دهند و از جمله عواقب مطلوب آن به مصرف صحیح انرژی و تاثیر آن در کاهش قیمت تولید تا توانایی حضور ایران در بازارهای رقابتی اشاره دارند.



رضا پدیدار؛

استراتژی مصرف انرژی نداریم

رضا پدیدار، نایب‌رئیس دوم کمیسیون انرژی، صنایع پالایشی و پتروشیمی اتاق بازرگانی ایران است او معتقد است با افزایش قیمت انرژی نمی‌توان در کاهش مصرف انرژی در بین مردم موفق عمل کرد. او از گزینه‌هایی نظیر؛ مدیریت انرژی، مدیریت تولید انرژی، مدیریت توزیع انرژی، مدیریت مصرف انرژی و سپس جانمایی انرژی به‌عنوان راهکار یاد می‌کند و می‌افزاید: در حال حاضر از آنجایی که ما جانمایی مناسبی برای انرژی و مصرف انرژی در کشور نداشته‌ایم و نتوانستیم مدیریت انرژی مناسبی در بین مصرف‌کنندگان ایجاد کنیم لازم است برای استفاده صحیح و موثر از انرژی برای دستیابی به بیشترین سود با کمترین هزینه جهت افزایش موقعیت‌های رقابتی در بازار به‌عنوان یک استراتژی موفق برنامه‌ریزی‌های بهتری داشته باشیم.

به نظر شما آیا افزایش قیمت حامل‌های انرژی در کاهش مصرف انرژی در بین مردم تاثیر خواهد داشت؟

خیر! افزایش قیمت حامل‌های انرژی تاثیری در کاهش مصرف انرژی در بین مردم نخواهد داشت.

در دو دولت گذشته برای کاهش مصرف انرژی قیمت مصرف انرژی چیزی نزدیک به هفت برابر افزایش یافت شاید دو یا سه ماه اول به دلیل شوک ایجاد شده در بازار مصرف بنزین و گازوئیل تا حدودی کاهش یافت ولی پس از مدتی میزان مصرف انرژی مجدد به سطح گذشته بازگشت و چه‌بسا افزایش هم یافت. از این رو باید یادآور شد در شرایطی ما می‌توانیم به کاهش مصرف انرژی در کشور دست یابیم که زیرساخت‌های لازم را برای بهینه‌سازی مصرف انرژی فراهم کرده باشیم تا در ادامه کاهش یا افزایش قیمت بتواند سهم بسزایی در کاهش مصرف داشته باشد.

در شرایطی که مردم چاره‌ای جز به استفاده از وسیله نقلیه عمومی ندارند یا به دلیل استاندارد و متعارف نبودن برخی اصول گرمایشی یا ساختمان‌سازی چاره‌ای، جز به مصرف بیش از حد انرژی

ندارند لذا در این شرایط بهتر است فرهنگ استفاده بهینه از انرژی در طرح جامع انرژی کشور را که هنوز پیاده نشده است اجرایی کنیم.

آیا قانون یا برنامه‌ای در این راستا تدوین شده است؟

ما سندی تحت عنوان سند جامع در کشور داریم که این سند نزدیک به ۱۰ سال گذشته در موسسه مطالعاتی انرژی کشور نوشته شد و قرار بود این سند مسیر خودش را طی کند اما در ادامه ما نتوانستیم مفاد این سند را در کشور اجرایی کنیم. در این سند یادآور شده است که ایران یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان انرژی در جهان است و در حال حاضر نیز ایران در بین سایر کشورهای جهان در خصوص میزان مصرف انرژی براساس آمار ارائه شده از سوی سازمان ملل چیزی نزدیک به ۵،۷ برابر بیشتر از سایرکشورها مصرف انرژی دارد.

خاطرم هست طبق مطالعاتی که خودم در سال گذشته پیرامون میزان مصرف انرژی برمبنای هر واحد مصرف انرژی که براساس BTU محاسبه می‌شود این رقم را با جایگاهی که سایر کشورها از آن در جهان برخوردارند قیاس کردیم، دیدم میانگین مصرف انرژی در ایران حدود هفت برابر بیشتر از سایر کشورهای جهان بوده است لذا تا این مهم در خصوص مصرف انرژی در بین مردم فرهنگ‌سازی نشود ما نمی‌توانیم به جواب لازم برسیم.

و تا زمانی که شرایط این‌گونه است هر تغییر دیگری در قیمت مصرف انرژی ایجاد شود جواب نخواهد داد چرا که مردم مجبور به تحمل این شرایط هستند. در ادامه تبعات این قیمت را به اداره‌کنندگان کشور به انواع مختلف تحمیل می‌کنند. به‌عنوان مثال فردی که در فضای کسب‌وکار است قیمت تمام شده‌اش را افزایش می‌دهد.

بنابراین لازم است تا اگر دولت بنا دارد افزایشی در قیمت حامل‌های انرژی ایجاد کند این افزایش قیمت از یک رشد منطقی برخوردار باشد و این رشد منطقی نیز براساس مولفه‌هایی باشد که ما تعریف می‌کنیم تا این رشد قیمت‌ها برای اقتصاد کشور تخریب اقتصادی ایجاد نکند. پس برای این افزایش قیمت یک ضریب تعریف می‌کنند که این ضریب تا حدودی التهاب را از جامعه حذف کند.

عبدالواحد غلامی:

اروپایی حقوق بدهیم بعد قیمت‌ها را افزایش دهیم

عبدالواحد غلامی، عضو اتاق بازرگانی استان خوزستان و کارآفرین و مالک کارخانجات تولیدی نورخوزستان است؛ کارخانجاتی که بخش عمده تولید آن کولر و انواع وسایل سرمایشی نظیر پنکه است. او در خصوص افزایش قیمت حامل‌های انرژی معتقد است که باید نخست طریقه بهینه مصرف سوخت را به شهروندان یاد بدهیم و سپس نسبت به افزایش قیمت حامل‌های انرژی اقدام کنیم. او درخصوص افزایش قیمت حامل‌های انرژی معتقد است دولت زمانی می‌تواند دست به این افزایش قیمت بزند که کارمندان و کارگران نیز ازحقوقی مناسب نظیر حقوق کارکنان کشورهای اروپایی برخوردار شوند. او افزایش قیمت انرژی را مشروط به حقوق بالای کارکنان یا کارگران عنوان می‌کند.

نظر شما درخصوص افزایش قیمت حامل‌های انرژی چیست و آیا از این طریق می‌توان در کاهش مصرف انرژی تاثیرگذار بود؟

تجربیات من به‌عنوان یک تولیدکننده لوازم خانگی می‌گوید این افزایش قیمت حامل‌های انرژی تاثیری در کاهش مصرف نداشته و نخواهد داشت و ثمره این قبیل سیاست‌گذاری‌ها نیز صرفا گرانی و افزایش قیمت محصولاتی چون لوازم خانگی تا صنایع غذایی و پوشاک و حتی کرایه‌های تاکسی خواهد بود، بنابراین هر گونه افزایش قیمت در حامل‌های انرژی به افزایش قیمت مواد مصرفی در بین مردم منجر خواهد شد.

به‌عنوان مثال اگر قیمت حامل انرژی در بخش مواد نفتی و گازوییلی افزایش یابد شاید هر لیتر گازوییل یا بنزین فقط با ۵۰۰ تومان افزایش روبه‌رو باشد اما بازتاب آن در بین مردم و بالاخص راننده تاکسی افزایش چندین هزارتومانی کرایه تاکسی خواهد بود یا حتی همین موضوع در قیمت تمام شده پوشاک و لوازم خانگی نیز بحث برانگیز باشد. از این رو از نظرمن؛ دولت به جای افزایش قیمت حامل‌های انرژی و تزریق فرهنگ کاهش مصرف مشروط به افزایش قیمت و ترساندن مردم، از سیاست‌های آموزشی و برنامه‌های آموزشی به مردم در راستای کاهش مصرف انرژی بهره بگیرد تا پیش از این منجر به گرانی و نگرانی مردم نشود.

در شرایطی که برنامه ششم توسعه در حال نهایی شدن است شما چه پیشنهاد یا راهکاری به دولت درخصوص کاهش یا افزایش قیمت حامل‌های انرژی دارید؟

دولت این مهم را در نظر داشته باشد که هرچه به قیمت مصرف انرژی اضافه کند بیشتر منجر به گرانی کالاهای متاثر از مصرف انرژی خواهد شد. از سوی دیگر، مردم از توان و قدرت خرید بالایی برخوردار نیستند. اگر قرار است افزایش قیمت حامل‌های انرژی در سال آینده نیز قطعی شود لازم است مردم نیز به‌عنوان مصرف‌کننده نهایی از حقوق بالایی نظیر کارکنان کشورهای اروپایی برخوردار شوند تا از عهده هزینه‌های بالای مصرف انرژی برآیند، این در حالی است که در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی نمی‌توان از کارکنان با حداقل حقوق انتظار کار و بهره‌وری بالای تولید را نیز داشت، چرا که باید قبول کرد یک کارگر باید از نظر معیشتی تامین باشد تا بتواند هم خوب کار کند و هم بهره‌وری بالایی در تولید داشته باشد.

نگاه

شدت مصرف انرژی؛ نگرانی آینده صنعت نفت

مهندس علی آغاجریان
مدیر تولید شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب

مصرف انرژی به خودی خود چیز بدی نیست، به شرط اینکه باعث توسعه و پیشرفت شود. اما متاسفانه در سال‌های اخیر رشد مصرف انرژی در کشور ما حدود ۱۰درصد بوده، در حالی که رشد تولید ناخالص ملی بین ۵ تا ۶درصد محاسبه شده است. با ادامه روند فعلی در آینده‌ای نزدیک از یک صادرکننده بزرگ انرژی به یک واردکننده تبدیل و در تامین انرژی داخلی نیز دچار مشکل خواهیم شد. در حال حاضر سهم قابل توجهی از تولید کشور صرف یارانه‌های انرژی می‌شود که با قیمت‌های فعلی منطقه‌ای حدود ۳۵هزار میلیارد تومان برآورد شده است و هر سال با رشد فزاینده‌ای در حال افزایش است. یعنی سرمایه‌ای که باید در خدمت رشد و توسعه کشور قرار گیرد، به راحتی سوزانده شده و محیط زیست کشور را نیز آلوده می‌کند. آمارها و برآوردها نشان می‌دهد که میزان قابل توجهی از انرژی مصرفی کشور ما هدر می‌رود و هیچ نقشی در تولید ندارد.

طبق برآوردها در ایران پتانسیل صرفه‌جویی و اصلاح الگوی مصرف وجود دارد. در صورتی که با استفاده از راهکارهای بهینه ۳۰درصد از مصرف انرژی کاهش یابد بیش از ۱۰میلیارد دلار صرفه جویی حادث شده که حدود نیمی از بودجه عمرانی کشور است. یعنی با بهره‌گیری از راهکارهای مدیریت مصرف علاوه بر کاهش هدر رفتن منابع ملی و حفظ ذخایر کشور، باعث رونق اقتصادی، افزایش اشتغال، حفظ نقش مهم کشور در بازارهای صادرات انرژی و افزایش قدرت ملی شده و البته آلودگی محیط زیست نیز به‌شدت کاهش خواهد یافت، مقوله‌ای که کمتر به آن توجه شده است.

راهکارهای اجرای بهبود و ارتقای کارایی انرژی را می‌توان به دو دسته عمده شامل راهکارهای قیمتی و غیرقیمتی تقسیم کرد؛ هر چند این دو دسته جدای از هم قابل بررسی نیستند. در کشور قیمت واقعی حامل‌های انرژی در ۳۰ سال گذشته کاهش یافته، در حالی که این قیمت در بازار جهانی به‌شدت افزایش یافته است؛ به‌عنوان نمونه قیمت واقعی نفت گاز ۳ برابر و برق بیش از ۲ برابر شده است.

ارزان بودن نسبی قیمت‌ها در مقایسه با قیمت جهانی منجر به استفاده غیربهینه از این حامل‌ها شده و بخش عظیمی از سرمایه ملی به این سو میل کرده است. دولت در ارائه این یارانه‌ها به هیچ وجه نتوانسته به اهداف اصلی خود که افزایش کارایی تولید، توسعه منطقه‌ای و بخشی، بهینه‌سازی تولید و مصرف و از همه مهم‌تر عدالت اجتماعی، دست یابد.

در شرایطی که قیمت‌های انرژی انعکاس‌دهنده هزینه‌های واقعی اقتصاد نباشد، نمی‌توان به بهبود کارایی انرژی فکر کرد، از این رو پیگیری سیاست‌های مدیریت تقاضا و مدیریت عرضه و در سطحی بالاتر مدیریت انرژی کشور منوط به ایجاد انگیزه و اصلاح قیمت‌ها است. راهکارهای قیمتی و سیاست‌های قیمت‌گذاری به دلیل پیچیدگی‌های خاص اقتصاد ایران مشکل بوده و تبعات فراوانی در پی دارد. هر چند سامان دادن به بازار انرژی کشور و اصلاح قیمت امری ضروری است، اما باید با راهکارهای فرهنگی زمینه را برای اجرای این سیاست آماده کرد.

در این میان جدای از راهکارهای فرهنگی نقش قوانین و مقررات و ایجاد استانداردهای مرتبط بسیار پررنگ است که به اختصار به چند نمونه اشاره می‌شود.

۱- اصلاح ساختار صنعت
۲- حمایت از تولید تجهیزات با راندمان بالا
۳- اصلاح قوانین مالیاتی با هدف حمایت از تولید تجهیزات با کیفیت و راندمان بالا و وضع مالیات محیط زیست
۴- اصلاح قوانین گمرکی و سود بازرگانی با هدف حمایت از ورود کالاهای با راندمان بالا و مصرفی انرژی نو یا سوخت‌های جایگزین و کاهش ورود کالاهای کم بازده
۵- افزایش راندمان تولید انرژی در نیروگاه‌ها و پالایشگاه‌ها و کاهش تلفات به‌خصوص سیکل ترکیبی کردن تمام نیروگاه‌ها
۶- کاهش تلفات در تولید، انتقال و توزیع انرژی به‌خصوص برق
۷- حمایت از تولید و مصرف انرژی‌های نو و تجدیدپذیر شامل معافیت‌های مالیاتی و گمرکی و خرید تضمینی
۸- راهکارهای جایگزینی سوخت نظیر گاز و دیزل
۹- بازنگری در استانداردهای موجود و وضع استانداردهای جدید به‌خصوص در جهت افزایش راندمان تجهیزات
۱۰- استقرار دولت الکترونیک در جهت حذف سفرهای زائد
۱۱- اصلاح بحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان و اجرای آن در کلیه بخش‌ها با اهرم‌های تشویقی و تنبیهی
۱۲- حمایت از طرح‌های پژوهشی
۱۳- اصلاح ساعت کار سازمان‌ها و صنایع و واحدهای خدماتی در جهت کاهش مصرف در ساعت‌های اوج آن
۱۴- حمایت جدی از کمیته‌های انرژی استان‌ها با تخصیص بودجه خاص
۱۵- تشکیل شرکت‌های خصوصی بازرسی برای بررسی و تایید ضوابط در صنایع و ساخت‌وسازها و ایجاد قوانین و مقررات مرتبط

ممیزی انرژی در ساختمان‌های این شرکت در حال انجام بوده و پروژه‌های خوبی در رابطه با پوشش سقف و اجرای راهکارهای بهینه در ساختمان‌ها در دست اجراست. استفاده از انرژی خورشیدی شروع شده و در حال حاضر استفاده از آبگرمکن خورشیدی در ساختمان‌ها و استفاده از برق خورشیدی در تاسیسات سرچاهی در دستور کار قرار دارد.

منبع: شبکه اطلاع‌رسانی شانا

آخر فرصت امروز
شماره ۷۱۲ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

کارگروپ فرصت ویژه

نه طنز

گم شده در غبار

در پـی بـالا گرفتن اتفاقـات و رویدادهـای طبیعی و غیرطبیعی اخیـر، دو گروه کارشـناس ارشد و کارشـناس را تجهیز منابع کردیم تا در هر مورد یک دلیل اصلی و یک عذر فرعی بتراشند. گزارش برونداد آنها جهت آگاهی بخشی به اقشار بشریت درج می‌شود.

پرونده گرد و غبار: دلیل اصلی، اونکه می خواسـتی تو غبارا گم شـد، مرغی شـد و پشـت حصارا گم شـد... عذر فرعی، وام میلیاردی با قرارداد یک صفحه‌ای به کشـور دوست و برادر تانزانیا.

پرونده پلاسکو: دلیل اصلی نداشتن لوله‌کشی گاز شهری که بشریت مجبور نباشد از کپسـول پیک نیکی استفاده کند. عذر فرعی مردم همیشه حاضر در صحنه و رحمت خداحافظی.

پرونده تصادفات رانندگی: دلیل اصلی، رادیو گوش کردن راننده. عذر فرعی، آجیل مشکل گشا و نعمت بازی با بچه.

پرونده سیل سیستان و بلوچستان: دلیل اصلی، عدم التزام عملی به ایجاد زیرساخت های مقاوم در منطقه از دوران اساطیری تا کنون. عذر فرعی، بدون شرح.

پرونده آمار بالای طلاق: دلیل اصلی، کشـیدن دیوار بین عواطف بشـری آن هم در این دوران خطیر. عذر فرعی، فارسی وان گور به گور شده.

پرونـده بـرف و بوران و بهمن: دلیل اصلی عدم التـزام طرفین به تفاهمنامه کاهش بلایـای طبیعی. دلیـل فرعی فرهاد پناه بهمن، بهمن پناهی، بهمن محصص و سـایر وابستگان.

من بنده

۳۶۰

کار کردن در آدیداس، نایک و پوما با کمترین دستمزد

مترجم: مریم قاسمی
منبع: Msn

شـرکت‌های تولیدی ورزشی به رعایت نکردن حقوق منابع انسانی محکوم می‌شوند. دسـتمزد فعلی یک کارگر نساجی از تولید یک لباس ورزشی کمتر از دو درصد ارزش خود آن لباس اسـت. اما همین دو درصد هم برای تولیدکنندگانی که چین را به قصد کشورهای فقیرتری مانند کامبوج، اندونزی و ویتنام ترک می‌کنند، زیاد است.

فینال مسابقات جهانی هندبال که در روز ۲۹ ژانویه برگزار شد برای شرکت‌کنندگان از اهمیت خاصی برخوردار است، اما این مسابقات برای آدیداس بی‌اهمیت نخواهد بود. مارک آلمانی آدیداس حامی تیم ملی فرانسه و همچنین حامی قهرمان مسابقه خواهد بود. اما با این حال کارگران چینی که برای این شرکت کار می‌کنند با حقوقی که از آدیداس دریافت می‌کنند نمی‌توانند زندگی را بگذرانند. روز شنبه ۲۸ ژانویه انجمن خودجوش مردمی به نام اخلاق ورزشی با نشان دادن واکنش در مقابل یکی از فروشگاه‌های محصولات آدیداس، این شرکت را به بی‌عدالتی محکوم کردند، زیرا درآمد حاصل از تولید لباس‌های هندبال و فوتبال برای شرکت درآمد قابل توجهی است و شرکت یک تا دو درصد از فروش هر لباس را که ۸۵ یورو قیمت‌گذاری شده به‌عنوان دستمزد به کارگران خود می‌پردازد یعنی رقمی معادل ۶۰ سانتیم در چین. اما همین رقم پایین هم هنوز برای شرکت‌های نایک، آدیداس و پوما زیاد به نظر می‌رسد و به همین دلیل این شرکت‌ها قصد دارند کارگاه‌های تولیدی خود را در کامبوج، اندونزی و ویتنام که نرخ تورم پایین‌تری نسبت به چین داشته و کارگران فقیرتری هم دارند، راه‌اندازی کنند.

عدم وجود شفافیت

طبق بررسی‌های انجمن اخلاق ورزشی، سود آدیداس از این مسابقات چندان خوشایند نخواهد بود و از میان این سـه شـرکت تنها آدیداس حمایت تیم ورزشی هندبال فرانسه را پذیرفته اسـت. اما درمورد مسـئله حقوق، این شرکت تنها به دادن بیانیه‌های جزئی و ساده‌ای درباره حقوق کارگرانش اکتفا می‌کند. درحالی‌که در بیشتر کارخانه‌های این شرکت حقوق کارگران حتی از حداقل دسـتمزد یک کارگر هم پایین‌تر است. مسئول هماهنگی این جمعیت خیرخواه با انتشار بیانیه‌هایی در رابطه با رعایت نکردن عدالت و حق و حقوق کارگران شـرکت‌های بنامی چون آدیداس، نایک و پوما قصد دارد به کارگران و همچنین مصرف‌کنندگان محصولات این شرکت‌ها اطلاع‌رسانی کند. آنها زمان برگزاری مسابقات را بهترین فرصت برای انتشـار بیانیه خود دانسـته و عدم شفاف‌سازی مالی و رعایت نکردن حقوق کارگران در شرکت آدیداس را زیر سوال برده است.

آنها همچنین از شـرکت آدیداس خواسـتند تا ادعای خود را مبنی بر رعایت حقوق کارگران به اثبات رسانده و برای این ادعای خود دلیل و مدرک معتبر بیاورد، زیرا این شرکت میلیاردها یورو از حجم معاملات را به خود اختصاص داده است.

انجمن اخلاق ورزشی در فرانسه فعالیت می‌کند و انتظار دارد با انتشار این بیانیه‌ها و با اعلام عدم شفاف‌سـازی‌های مالی آدیداس، گروه‌های بزرگ حامیان این شـرکت در فرانسـه چشـم خود را به روی این بی‌عدالتی‌ها نبسته و اقداماتی علیه این شرکت صـورت دهنـد. مطابق قانون جدید نظارت بر شـرکت‌ها که در فوریـه آینده به رأی گذاشـته خواهد شد و در راسـتای رسیدن به حقوق اساسـی، یک قاضی اجازه دارد شـرکت‌ها را موظـف به شفاف‌سـازی کرده و همچنیـن آنها را به بیـان و اعلام امور شرکت‌های زیرمجموعه خود موظف کند.

اینک زمان آن فرا رسـیده که حامیان تیم‌ها و باشـگاه‌های ورزشی با درک هزینه‌های واقعی لباس‌های ورزشـی، به جمع اعتراض‌کنندگان به وضعیت کنونی بپیوندند. مطمئنا محصولات شـرکت‌های بـزرگ فعال در این صنعـت نظیر «آدیـداس» و «نایک» برای مصرف‌کنندگان چندان ارزان نخواهد بود. بهای واقعی خرید و مصرف این پوشاک را باید در استثمار کارگران با پرداخت دستمزدهایی ناچیز و ساعات کاری طولانی و طاقت‌فرسا در بسیاری از کشورهای فقیر و در حال توسعه دانست. بنا به گزارش یکی از سازمان‌های فعال در عرصه فقرزدایی، این شرایط را باید برده‌داری نوین عصر حاضر دانست.

محصولات نایک توسـط بیش از ۸۰۰هزار کارگر در حدود ۷۰۰ کارخانه در ۵۲ کشـور که در سراسـر دنیا قرار دارند، ساخته می‌شود. ۸۰درصد از کارگران نایک ۱۸ تا ۲۴ ساله هستند. آنها با استفاده از نیروی کار ارزان کشورهای آسیا، بسیاری از تولیدات کفش‌های خود را در کارخانه‌های چین، ویتنام، اندونزی و تایلند قرار داده‌اند. نیروی کار مناسب یکی از مهم‌ترین مسـائل نایک است.این شـرکت در حال حاضر اصول مختلفی را برای حفظ استاندارد ایجاد کرده است. به عنوان مثال، پس از مسئله کودکان کار که اتفاق افتاده است، نایک اعلام کرده که هیچ یک از کارکنان زیر سـن ۱۸ سـال مجاز به تولید کفش و لوازم جانبی یا تجهیزات نیستند. هیچ شخص زیر حداقل سن قانونی به کار گرفته نخواهد شد. برای اطمینان از این استانداردها و ادامه تولیدات نایک، با استفاده از کارکنان به کارگران جوان‌تـر آموزش می‌دهند و به گزارش‌های مدیریت کار کارکنان توجه می‌کنند. علاوه بر این، همه کارخانه‌های ساخت محصولات نایک در سراسر جهان در معرض بازدیدکنندگان بوده اند، شیوه های نظارت و ممیزی‌های دوره بازرسی در شرکت نایک به‌صورت مستقل است. بازرس‌ها تمام کارکنان را براساس استانداردهای سنی نایک و از طریق سوابق مستند و مصاحبه با کارکنان بررسی می‌کنند. برخی از نیروهای کار مناسب هنوز امید دارند نایک بتواند علاوه بر حفظ خودش، تقاضاهای آنها را که تا به حال نادیده گرفته است پاسخ دهد.

قـاب

یک کاربر فرانسـوی یوتیوب، رسـیدن مخاطبان خود به ۱۰ میلیون نفر را با یک سـفر دور دنیا جشـن گرفته است. این کاربر کمدین که با انتشـار ویدئوهای طنزآمیز خود طرفداران زیادی دارد، به مناسبت رسیدن مخاطبانش به ۱۰ میلیون نفر که رقم بزرگی است، تصمیم گرفته به دور دنیا سفر کند و با هوادارانش عکس سلفی بگیرد.

مدرسه مدیریت

بایدها و نبایدها در مصاحبه استخدامی

مترجم: مریم قاسمی
منبع: Msn

در زمان مصاحبه از کلماتی استفاده کنید که نشـان‌دهنده شور و اشـتیاق شما باشد. در یـک بـازی تلویزیونـی آمریکایی یکی از شـرکت‌کنندگان باوجـود پاسـخگویی بـه سـوالات و واکنش‌هـای مثبتش در بازی رد شد و علت اصلی رد شدن او در بازی اشتیاق نداشـتن و شور و شوقی بود که داوران بازی در ایـن فـرد ندیدنـد. نکته بسـیار مهم در مصاحبه اسـتخدامی داشتن اشتیاق است و برای تأثیر بیشتر بهتر است در طول مصاحبه چندین بـار تأکید کنید که فکـر انجام این کار واقعاً شـما را تحت تأثیر قـرار می‌دهد. به خودتان بگویید اگـر بالاخره کارفرما بین اسـتخدام من و شخص دیگری شک داشت، این انرژی و شـور و اشـتیاق من است که به نفـع من عمل خواهد کرد، اما برای آنکه این کار شما تأثیر خود را بگذارد باید اشتیاقی که ابراز می‌کنید واقعی و حقیقی باشد.

سعی کنید دائما اسم شرکت را به زبان آورید

با گفتن مکرر نام شـرکت یا سـازمان در صحبت‌هایتـان، مصاحبه‌کننـده احسـاس می‌کنـد شـما به‌طـور کلی به این شـرکت علاقـه دارید و نه‌تنهـا به خاطـر کاری که برای آن مصاحبه می‌شـوید. بنابراین وظایف خود را قبـل از مصاحبه به این صورت انجام دهیـد: درباره کار شـرکت، حیطه فعالیت و چشم‌انداز رشـد آن تحقیق کنید. سپس در طول مصاحبه علاقه خـود را به فعالیت‌های شرکت و زمینه کاری آن ابراز کنید. تحقیق در این زمینه نیز به علاقه شـما به کاری که می‌خواهید برای آن اسـتخدام شوید مربوط می‌شـود، زیرا بدون شک شما قصد دارید در جهت شکوفایی شرکت کار کنید و نه ضعف آن.

فردی را که با شما مصاحبه می‌کند به اسم کوچکش صدا بزنید

ممکن است این کار کمی کلیشه‌ای به‌نظر برسد، اما حقیقت دارد. همه ما عشق خاصی نسبت به اسم کوچک‌مان داریم و این علاقه از زمـان کودکـی در وجود ما شـکل گرفته اسـت و کلمه‌ای است که از کودکی گوش ما به آن عادت کرده اسـت. علم ثابت کرده هر فرد اسم کوچک خود را از سن چهار ماهگی می‌شناسد و حتی با رسیدن به بزرگسالی نیز با شنیدن اسم کوچک انسـان ناخودآگاه به همان دوران کودکی بـدون دغدغه خودش بـاز می‌گردد. اما در گفتن اسـم کوچک هم زیـاده‌روی نکنیـد و حتماً به خاطر داشـته باشـید در بـدو ورود و همچنیـن در هنگام خارج شـدن مخاطب خود را با اسم فامیل او خطاب قرار دهید.

کلمه تجربه را بارها تکرار کنید

حتی اگر فردی که با شما مصاحبه می‌کند از قبل رزومه شـما را در اختیار داشته باشد این اصـل را هرگز فراموش نکنید که ممکن است او با شنیدن صحبت‌ها و تجربیات شما حتی نظـرش درباره رزومه نیـز تغییر کند. (توصیـه: همیشـه یک کپـی از رزومه خود به همراه داشـته باشـید زیرا ممکن اسـت محتویـات رزومه خود را فرامـوش کنید)به ایـن صورت اگر او از شـما بخواهد تجربیات خـود را در زمینـه خاصی مطـرح کنید، به راحتـی می‌توانید مدت زمـان فعالیت خود در آن زمینـه را برای مصاحبه‌کننده شـرح دهید. بـا اعتماد به نفس کامـل و اطمینان کلمـه تجربه را بیـان کنید، زیرا با بیان این عبارت چنین تصـوری در ذهن مخاطب‌تان ایجاد خواهد شد که شما کاملا واجد شرایط بـوده و تمام تجربیات لازم بـرای احراز این شغل را در اختیار دارید.

از همکاری و همراهی با دیگران بگویید

هیـچ شـرکتی نمی‌خواهـد کارمندی را استخدام کند که کار کردن با او مشکل است. تنها کارمندان و کارگرانی که در کارخانه‌ها و با مواد سمی سروکار دارند از برقراری ارتباط بـا همکاران خود منع شـده‌اند، اما در موارد معمـول عدم ارتباط و همیـاری با همکاران مانع از پیشـرفت فـرد در کار خواهد شـد. فردی که با شـما مصاحبـه می‌کند مطمئناً نسـبت به مسـئله عدم توانایی در برقراری ارتباط با همکاران حساسـیت نشان خواهد داد. بـرای مثال اگر تشـخیص بدهد شـما فردی هستید که تلاش‌های همکاران خود را نادیده می‌گیرید برای شـما یک نمره منفی در نظـر خواهد گرفت. بنابرایـن زمانی‌که از تجربیـات کاری گذشـته خـود می‌گویید فراموش نکنید که از شایستگی‌ها و همیاری با همـکاران خود در گذشـته نیـز صحبت کنید و اگر در شـغل گذشـته خود همکاری داشـته‌اید که تجربه کاری او از شـما کمتر بوده به همین صورت بیان کنید. شـرکت‌ها همیشه تمایل دارند افرادی را استخدام کنند که توانایی اضافه کردن استعدادهای جوان به گروه خود را دارند.

همواره از ویژگی‌های مثبت از جمله پایداری و کنجکاوی صحبت کنید

حـوزه کاری و شـغل مـورد نظـر مهـم نیست، چیزی که مهم است داشتن پایداری و حـس کنجـکاوی اسـت. اگـر کارفرما از شـما بخواهد از نقاط قوت خـود یا مواردی اینچنیـن صحبت کنیـد، از توانایی خود در رفع مشـکلات و پیشامدهای ناگوار بگویید و از اینکـه تمایل دارید راه‌های تازه‌ای را برای پیروزی بر مشـکلات یاد بگیرید با او صحبت کنیـد. می‌توانید به نقاط قـوت دیگری نیز اشـاره کنید، اما داشـتن پایداری و مقاومت و همچنیـن دارا بـودن حس کنجـکاوی از صفاتـی اسـت که بیشـتر مـورد توجه فرد مصاحبه‌کننده قرار خواهد گرفت.

در صحبت‌های خود به صورت مکرر از عبارت برای مثال استفاده کنید

از گفتن صفـات و نقاط قوت خود به‌صورت مستقیم و به تنهایی خودداری کنید. برای مثال نگویید من فرد بسـیار خلاقی هستم یا اینکه من توانایی خاصی در حل کردن مشکلات دارم. زمانی‌کـه از نقاط قوت خود می‌گویید در ادامه از عبارت برای مثال استفاده کنید و یک مثال برای توانایی که نام بردید بیاورید.

همیشه تشکر کنید

بسیاری از افراد بعد از انجام مصاحبه محل را بـا نوعی شـک و تردید و بـا عجله ترک می‌کننـد و ایـن به‌عنوان یـک نکته منفی در ذهن مصاحبه‌کننـده خواهد ماند. به یاد داشـته باشـید همیشـه قبل از ترک کردن محل با لبخند به چهره او نگاه و تشکر کنید، سپس محل مصاحبه را ترک کنید، زیرا تأثیر این نگاه و لبخند شما برای همیشه در ذهن فرد مصاحبه‌کننده خواهد ماند.

دور دنیا

بازسازی باشگاه افسانه‌ای رئال مادرید

باشـگاه فوتبـال مادریـد طـی یـک جاه‌طلبی بزرگ در حال تجهیز ورزشـگاه خـود به یک هتل لوکس و مجلل اسـت که پنجره اتاق‌هایش مشرف به اسـتادیوم بازی باشـد. پروژه ارتقای ورزشـگاه افسانه‌ای سـانتیاگو برنابئو متعلق به باشگاه فوتبال رئال مادرید بـا یک هزینه ۴۰۰ میلیون یورویی از تابسـتان آغاز می‌شـود. طی این پروژه قرار نیست فقط ظرفیت ورزشـگاه به ۸۱ هزار نفر افزایش یابد، بلکه تا سه سال دیگر این ورزشگاه به سقف کشویی با یک معماری فلزی و منحنی‌شـکل مجهز خواهد شد. همچنین، این ورزشگاه پروژه ساخت یک مرکز خرید و یک هتل لوکس را که به زمین بازی مشرف است در دست اجرا دارد که از تابستان آغاز می‌شود. ورزشگاه جدید شامل فناوری های روز دنیا و ورودی جدیـد، با امنیتی بـالا خواهد بود. طرح بازسـازی اسـتادیوم سانتیاگو برنابئو را که رئال از سال ۱۹۴۷ در آن بازی می‌کند، شرکت معماری آلمانی GMP برنده شـد. پروژه بازسـازی برنابئو در سال ۲۰۲۰ به مرحله بهره برداری خواهد رسـید و البته سـال ۲۰۱۷ با توجه بـه احداث زیربناها و چارچوب لازم برای آغاز تغییرات اساسـی، سـخت ترین سال این پروژه خواهد بود. به گفته فلرنتینو پرز مالک باشگاه رئال مادرید، با اجرای این طرح، استادیوم سانتیاگو برنابئو شاهد تغییرات گسترده خواهد بود و به یکی از بهتریـن و مجهزترین اسـتادیوم های دنیا تبدیل خواهد شد.

بازسازی با هدف افزایش درآمد

اسـتادیوم جدید رئال قرار است به گفته فلورنتینو پـرس مالک این باشـگاه، تبدیل به یـک «نماد در سراسر جهان» شود. او گفت که رئال باید استادیومی داشـته باشـد که سـزاوار شـهر مادرید و تاریخچه باشـگاه باشـد. هدف اصلی از این پروژه بلندپروازانه افزایش درآمدهای سـالانه رئال به میزان ۳۰ درصد است. در فضای داخلی ورزشگاه، چند مرکز خرید و رستوران هم در نظر گرفته شده‌اند. مالک این باشگاه پروژه‌های گفته شده را به منظور دستیابی به فروش بیشـتر طراحی کرده اسـت. درآمد این باشگاه برای اولین بـار به صورت نمادین از ۶۰۰ میلیون یورو در سـال ۲۰۱۳ گذشـت. رئال مادرید همین حالا هم بـا ۵۱۹ میلیون یورو درآمد در سـال، پردرآمدترین باشگاه فوتبال جهان اسـت، اما در حال حاضر برای دسـتیابی به هدف فروش ۲۰۰ میلیـون یورویی به تکاپو افتاده است.

امـا ایـن تنها باشـگاه رئـال مادرید نیسـت که پروژه‌هـای بلندپروازانه‌ای را در سـر دارد، باشـگاه فوتبال بارسلونا نیز ورزشگاه نیوکمپ خود را مجددا طراحی کرده و قرار است ظرفیت خود را از ۹۹ هزار نفر به ۱۰۵ هزار نفر افزایش دهد، چرا که ورزشـگاه نیوکمپ بارسـلونا تنها یک ورزشگاه فوتبال نیست. این ورزشـگاه به عنوان نماد شهر بارسلون علاوه بر جذب مشـتاقان تماشـای بازی‌های تیم بارسلونا به مرکـزی برای بازدید توریسـت‌ها هم تبدیل شـده است.

کیوسک

اپل هم به جمع منتقدان ترامپ پیوست

BUSINESS INSIDER

صنعـت تکنولـوژی از جملـه شـرکت اپـل کارمندان زیادی دارند که زندگی‌شـان تحـت تأثیر قانون منع مهاجرت هفت کشـور مسـلمان قرار گرفته اسـت. حالا اپل به سایر غول‌های تکنولوژی مانند مایکروسـافت، فیس بوک و گوگل پیوسته اسـت که مدیران عامل‌شان در محافل خصوصی از این قانون انتقاد کرده‌اند.

کوک حداقل دو بار با ترامپ مکالمه داشـته اسـت. بـار اول در یک تماس تلفنی پس از اعلام پیروزی‌اش در انتخابـات و اخیرا در برج ترامپ در کنار چند تن از رهبران صنعت تکنولوژی.

اپل را اسـتیو جابز فرزند یک مهاجر سـوری بنیان گذاشته است. همانطور که کوک نوشته است«اپل بدون مهاجرت هرگز وجود نداشت» این متن ایمیلی است که تیم کوک به همه کارمندان اپل در سراسر دنیا فرستاده است:«در دیداری که این هفته در واشنگتن با مقامات داشتم با صراحت اعلام کردم که اپل عمیقا به مهاجرت باور دارد. چه برای شـرکت خودمان و چه برای آینده کشـور. بدون مهاجران هیچ‌گاه اپلی وجود نمی‌داشت که این گونه پیشـرفت کند و خلاق باشـد. بسیاری از شـما به من گفته‌اید درباره قانون منع مهاجرت هفت کشور مسلمان که دیروز امضا شد نگران هستید. من هم در این نگرانی شـریکم. ما از این سیاست حمایت نمی‌کنیم.»

کارمندانـی در اپـل هسـتند که قانـون مهاجرتی مستقیماً در زندگی‌شان تأثیر دارد. تیم خدمات انسانی، حقوقـی و امنیتی ما با آنان در ارتباط اسـت و اپل از هیچ تلاشی برای حمایت ازآنان دریغ نخواهد کرد. ما اطلاعاتی را در سـایت اپل قـرار داده‌ایم جهت کمک به کسـانی که نگرانی یا سوال درباره طرح محدودیت مهاجرتی دارند و طی مذاکره‌ای با کاخ سفید تأثیرات منفـی این قانون بر شـرکت و کارمندان‌مان را مطرح کردیم.

همانطور که بارها گفته‌ام این تنوع نژادی است که تیم ما را قدرتمندتر می‌کند و مهم‌ترین چیزی که می‌دانم در اپـل وجود دارد حس عمیق همـدردی و حمایتی است که بین ماسـت. این حمایت از هر زمان دیگری حیاتی‌تر اسـت و ذره‌ای تضعیف نخواهد شد. می‌دانم که می‌توانم روی شـما حساب کنم در ساختن فضایی که همه در آن احساس راحتی، احترام و ارزشمند بودن داشته باشند.

درهای اپل به روی همه باز اسـت، اهمیتی ندارد که به چه زبانی صحبت می‌کنند، از کجا آمده‌اند، طرفدار چه کسـی‌اند یا چگونه عبادت می‌کنند. کارمندان ما بااستعدادترین‌ها در دنیا هستند و از نقاط مختلف این کره خاکی برخاسته‌اند. به قول دکتر مارتین لوترکینگ: ما شاید با کشتی‌های مختلف به این کشور آمده‌ایم، اما الان همه در یک قایق هستیم.