روزنامه اقتصادی - مدیریتی

# فرصت امروز

یک مدیر کسی است که راه را می‌شناسد، آن را طی می‌کند و آن راه را به دیگران نشان می‌دهد.
جان مکسول

www.forsatnet.ir | با رویکرد استقرار اقتصاد دانش بنیان، نوآور، مولد و فرصت ساز | سه‌شنبه ۱۱ آذرماه ۱۳۹۳ | ۹ صفر ۱۴۳۶ - سال اول - شماره ۱۰۹ - ۱۶صفحه - ۱۰۰۰ تومان | Tue. 2 Des 2014

گلایه مرغداران از سیاست‌های ضعیف تنظیم بازار

## ورشکستگی بزرگ در انتظار مرغداران

ایران با تولید دو میلیون تن گوشت مرغ در سال به‌عنوان نهمین تولیدکننده برتر گوشت مرغ در جهان شناخته شده است. این میزان تولید و قیمت ارزان‌تر گوشت مرغ نسبت به گوشت قرمز، این کالا را از حالت لوکس خارج کرده و جزو یکی از کالاهای اساسی در سبد خانوار ایرانی گنجانده است.

۷

به گزارش مرکز آمار ایران

# ۳۵ درصد ثروتمندان ایران کار نمی‌کنند

۱

بررسی جایگاه عکاسی صنعتی در تبلیغات

## خودنمایی عکاسان آماتور در طرح‌های ناکارآمد تبلیغاتی

۹

علی رغم ناکامی تلاش ها برای سبز کردن شاخص

## سرعت سقوط کاهش یافت

۱۲

در دومین همایش بین المللی صنعت خودرو مطرح شد

## محصولات جدید پژو و رنو در ایران تولید می‌شود

۳

آینده اقتصاد ایران چه خواهد شد؟

## رابطه مستقیم کاهش قیمت نفت و کاهش تولید

عمده کارشناسان بر این عقیده‌اند که اثر کاهش قیمت نفت در اقتصاد ایران با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از درآمد دولت از درآمدهای نفتی تامین می‌شود، درآمدهای دولت را به‌شدت کاهش می‌دهد و از این طریق پروژه‌های عمرانی را به‌شدت تحت‌تاثیر قرارخواهد داد. افت بهای نفت در بازارهای جهانی، طرح‌های اقتصادی دولت را تحت‌تاثیر قرار خواهد داد.

۱۴

خطر ساخت و ساز بر سر یادگارهای تاریخی

## تخریب خانه‌های تاریخی سنگ‌اندازی بر راه گردشگری

۵

فرصت امروز دوم

بررسی راهکارهای پیشبرد فروش کسب‌وکارهای بحران زده در گفت وگو با محمد غفاری

### کافی است ۳ ماه طاقت بیاورید

۱۰

گام‌های انگیزش کارمندان

### چگونه کارمندان با انگیزه را شکار کنیم؟

۱۱

فرصت‌ها و چالش‌های فروشندگی در ایستگاه‌های مترو

### سرمایه‌گذاری در غرفه‌های تجاری مترو به صرفه است؟

۱۳

به گزارش مرکز آمار ایران

## ۳۵ درصد ثروتمندان ایران کار نمی‌کنند

مهدی خاکی‌فیروز

روز گذشته مرکز آمار ایران دو گزارش آماری مربوط به هزینه‌ها و درآمدهای خانوارهای شهری و روستایی را منتشر کرد. گزارش وضعیت خانوارهای شهری نشان می‌دهد ۳۵ درصد دهک دهم، یعنی پردرآمدترین بخش جامعه را افراد غیرشاغل دارای درآمد تشکیل می‌دهند. البته حدود دو درصد اعضای این دهک نیز افراد غیرشاغل جویای کار هستند. بدین ترتیب ۳۵ درصد از ثروتمندان جامعه، نه تنها هیچ شغلی ندارند بلکه دغدغه‌ای برای آغاز کسب‌وکار هم ندارند، مطابق تعریف جدیدی که مرکز آمار ایران از شاخص شاغل بودن ارائه کرده است، به کسی غیرشاغل گفته می‌شود که در هفته کمتر از دو ساعت برای کسب درآمد وقت بگذارد. با توجه به رده‌بندی شغلی ارائه شده در گزارش اخیر مرکز آمار ایران، افراد غیرشاغل یاد شده حتی در گروه کسانی که از طریق مدیریت مالی همچون خرید و فروش سهام کسب درآمد می‌کنند، قرار نمی‌گیرند.

گزارش مرکز آمار ایران از وضعیت هزینه زندگی خانوارهای شهری در سال ۱۳۹۲ نشان می‌دهد، متوسط هزینه زندگی در شهرهای مختلف کشور در سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۱ معادل ۲۵/۴ درصد افزایش یافته است و به ۲۰/۵ میلیون تومان برای هر خانواده رسیده است. رقمی که برای ساکنان شهر تهران حدود دو برابر متوسط کشوری است. هزینه مسکن با ۶/۸ میلیون تومان در سال، در رأس هزینه خانوارهای شهری است. خوراکی‌ها با ۵/۴ میلیون در رتبه بعدی قرار دارند. حمل و نقل و ارتباطات ۲/۸ میلیون از بودجه سالانه خانواده‌ها را به خود اختصاص می‌دهد. بهداشت با ۱/۸ میلیون، خرید لوازم خانگی با ۹۰۰ هزار و تفریحی و آموزش با ۶۰۰ هزار تومان، در رتبه‌های بعدی قرار می‌گیرد.

متوسط جمعیت خانواده‌های شهری به ۳/۴۸ نفر رسیده است. نتایج این گزارش آماری نشان می‌دهد که برخلاف تصور رایج، دست‌کم در شهرها، خانوارهایی با درآمد پایین‌تر، تمایل بیشتری به کنترل جمعیت نشان می‌دهند.

عمده افراد دهک اول را خانوارهای دو نفره و عمده افراد دهک دهم را خانواده‌های چهار نفره تشکیل می‌دهند.

وضعیت سواد در خانواده‌های شهری چندان رضایت‌بخش نیست، ۵/۶ درصد خانواده‌ها فاقد حتی یک عضو باسواد هستند. ۱۵/۵ درصد خانواده‌ها تحت نظر سرپرستان بی‌سواد اداره می‌شوند. این رقم نسبت به سال ۱۳۹۱ بهتر شده است. در آن سال ۱۹/۳ درصد سرپرست خانواده‌های شهری بی‌سواد بودند.

۶۰ درصد خانواده‌ها، یک فرد شاغل دارند. متوسط افراد شاغل در هر خانواده۱/۴ نفر است.

خانوارهای بیکار دارای درآمد از ۲۱/۳ درصد کل خانواده‌ها در سال ۱۳۹۱ به ۲۹/۲ درصد در سال گذشته کاهش یافته است. سهم افراد کارفرما از ۴/۶ درصد به چهار درصد رسیده که نشان دهنده ورشکستگی گسترده صاحبان کسب و کارهای کوچک است. براساس گزارش مرکز آمار ایران، خانوارهای صاحب‌خانه از ۶۸/۴ درصد در سال ۹۱ به ۶۴/۲ درصد در سال ۹۲ کاهش یافته‌اند. در مقابل اما درصد اجاره‌نشینی از ۱۲/۷ به ۲۵/۹ درصد رسیده است. شاید بخش مهمی از این افراد را زوج‌های جوان تشکیل دهند که برای نخستین‌بار در سال گذشته به صف متقاضیان بازار مسکن پیوسته‌اند، ولی سهم کسانی را که با فروش خانه به رفع مشکل کاری یا پزشکی خود پرداخته‌اند، نباید از نظر دور داشت.

این گزارش نشان می‌دهد کم برخورداری از امکانات زندگی، هنوز در بخشی از جمعیت شهری نیز به چشم می‌خورد، هر چند روند کاهشی دارد. در بازه زمانی یاد شده، خانه‌های شهری فاقد آشپزخانه از ۳/۳ به ۲/۳ درصد کاهش یافته است. همچنین ۱۰/۸ درصد خانواده‌های شهری فاقد جاروبرقی هستند. ۱۷/۸ درصد نیز ماشین لباس‌شویی ندارند.

۵۶ درصد از اتومبیل شخصی بی‌بهره هستند و تنها ۴/۳ درصد خانوارهای شهری از ماشین ظرف‌شویی استفاده می‌کنند.

سهم مصرف گوشت در هزینه‌های خانوار در سال ۹۲ نسبت به ۹۱ از ۲۳/۹ به ۲۱/۹ درصد کاهش یافته که نشانگر کاهش ۹ درصدی مصرف گوشت اعم از قرمز و سفید است.

متوسط درآمد سالانه خانواده‌های شهری از ۱۶/۷ میلیون تومان به ۲۰/۴ میلیون تومان افزایش یافته است که برای ۲۷ درصد جامعه شهری، یعنی حقوق‌بگیران دولتی، این رقم از ۴/۶ به ۶/۱ میلیون تومان رسیده است. البته، حقوق بگیران بخش خصوصی که ۱۴/۶ درصد ساکنان شهرها را تشکیل می‌دهند، شاهد افزایش درآمد سالانه خانوار از ۲/۴ به ۳/۲ میلیون تومان هستند. این در حالی است که متوسط هزینه خانوار شهری در بالاترین حد خود برای استان تهران، ۲۷/۴ میلیون تومان در سال و در پایین‌ترین میزان، ۱۲/۶ میلیون تومان در استان قم است. ۲۴/۳ درصد خانوارها، فاقد حتی یک عضو شاغل هستند. در خانوارهای طبقه درآمد زیر ۴/۵ میلیون تومان در سال، ۶۳ درصد فاقد فرد شاغل و در طبقه درآمدی بالای ۱۹/۵ میلیون‌تومان در سال نیز ۲۰/۱ درصد همین وضعیت را دارند.

همه خانواده‌هایی که ۵ عضو شاغل یا بیشتر دارند، در گروه درآمدی زیر ۴/۵ میلیون تومان در سال قرار می‌گیرند.

هنوز ۱/۵ درصد خانوارهای شهری در خانه خود حمام شخصی ندارند. ۶۴ درصد خانه‌های شهری به شبکه فاضلاب شهری متصل نیستند. متوسط اتاق‌های خواب خانواده‌های شهری ۲/۶ اتاق است، یعنی ۳/۶ اتاق‌خواب و پذیرایی در هر خانه. همچنان شاهد وجود خانه‌های خشت و چوب، خشت و گل و بلوک سیمانی در شهرها هستیم که حدود شش درصد خانواده‌های شهری در چنین خانه‌هایی زندگی می‌کنند. براساس این گزارش، صنعتگران و کارگران فقیرترین افراد جامعه هستند. ۱۹/۵ درصد دهک اول را کارگران ساده و ۱۱ درصد آن را صنعتگران تشکیل می‌دهند. اما در دهک دهم به جز افراد غیرشاغل به ترتیب، متخصصان علمی و فنی با سهم ۱۴ درصدی و فروشندگان با سهم ۱۰/۴ درصد بالاترین نسبت جمعیتی را به خود اختصاص می‌دهند.

کمبود بودجه بازچرخانی آب را کند کرد

## کنسرسیوم‌ها راه نجات منابع آب زیرزمینی از آلودگی به نیترات

لیلا مرگن

بازچرخانی آب و تصفیه فاضلاب در ایران تاکنون کمتر مورد توجه دولت قرار داشته‌است. این مسئله سبب شده منابع آب زیرزمینی به دلیل نفوذ فاضلاب‌ها با مشکل آلودگی به نیترات مواجه شوند. کمبود بودجه دولت یکی از عواملی است که اجرای پروژه‌های فاضلاب را با کندی مواجه کرده‌است. در حال حاضر، فعالان بخش خصوصی تلاش می‌کنند با جذب سرمایه‌گذار و تشکیل کنسرسیوم به اجرای پروژه‌های فاضلاب سرعت بخشند. این پیشنهاد بخش خصوصی با استقبال دولت هم مواجه شده‌است.

مصرف دست و دلبازانه آب در ایران مایه شگفتی بسیاری از کارشناسان خارجی است. حتی در قاره اروپا که به قاره سبز شهرت دارد، با منابع آبی مشابه ایران برخورد نمی‌کنند. در بسیاری از کشورهای اروپایی فاضلاب‌ها تصفیه شده و دوباره به رودخانه‌هایی می‌پیوندند که قرار است آب شرب مردم را تامین کند. اما در ایران آب یک بار مصرف است. تصفیه فاضلاب و اجرای سیستم‌های جمع‌آوری فاضلاب برای تصمیم‌گیران ایرانی تا همین دو دهه قبل مسئله‌ای فانتزی به شمار می‌آمد. به همین دلیل، در حال حاضر فقط ۴۹درصد از مناطق شهری کشور تحت پوشش شبکه فاضلاب قرار دارند و حتی در شهرها و شهرک‌های جدید هم سیستم تصفیه فاضلاب طراحی نشده‌است. حمیدرضا جانباز، مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب کشور می‌گوید: تاخیر در اجرای پروژه‌های جمع‌آوری فاضلاب سبب شده میزان نیترات در منابع آب زیرزمینی افزایش یابد. وی معتقد است که با اجرای سیستم‌های جمع‌آوری فاضلاب مشکل آلودگی منابع آب زیرزمینی به نیترات هم حل می‌شود. اما براساس اعلام مسئولان وزارت نیرو برای تکمیل شبکه فاضلاب کشور ۱۹هزار میلیارد تومان اعتبار نیاز داریم، اما تخصیص‌های سالانه برای این بخش هر سال حدود هزار میلیارد تومان است. این روند سبب می‌شود، اجرای پروژه‌های تصفیه فاضلاب با کندی انجام شود و متولیان تامین آب شرب بهداشتی مجبور باشند برای کنترل نیترات آب با استفاده از اختلاط آب‌های باکیفیت و آلوده، میزان نیترات را به حد مجاز برسانند.

احمد خاتمی، مدیر بازرگانی شرکت سدید که تامین‌کننده لوله‌های مورد نیاز بخش آب و فاضلاب است، درباره دلایل کندی اجرای پروژه‌های فاضلاب در کشور می‌گوید: «مهم‌ترین مشکل این بخش کمبود سرمایه‌گذاری است.»

وی افزود: شرکت‌های تولیدکننده باید مسائل تولید را حل کنند. این شرکت‌ها قواعد بازارهای مالی را بلد نیستند و حتی اگر بودجه‌ای را صرف سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اجرایی کنند، در نهایت با شکست مواجه می‌شوند.

خاتمی معتقد است، در ایران با مشکل مدیریت پول مواجه هستیم. به همین دلیل، اجرای بسیاری از پروژه‌ها با تاخیر مواجه است.

وی تاکید می‌کند: باید شرکت‌های سرمایه‌گذار و شرکت‌های تولیدکننده قطعات مورد نیاز صنعت آب و فاضلاب در کنار هم قرار گیرند تا اجرای پروژه در این بخش با سرعت بیشتری انجام شود.

### دولت ناگزیر به استفاده از پتانسیل بخش خصوصی

فعالان بخش خصوصی معتقدند، دولت همواره بیش‌از بودجه مصوب خود پروژه افتتاح می‌کند، در نتیجه امروز با حجمی از پروژه‌هایی مواجه هستیم که منابع مالی کافی برای اجرای آن در دسترس نیست. به همین دلیل تمایل چندانی ندارد که بخش خصوصی در ایران فعال شود، اما ناگزیر است که با تکیه بر پتانسیل‌های این بخش، اجرای پروژه‌های فاضلاب را که یکی از نیازهای اصلی امروز کشوراست، تسریع کند. اگرچه حجم بالای بدهی‌های دولت به فعالان بخش‌خصوصی فضای ادامه فعالیت را برای گروهی از آنها مبهم کرده‌است. اما ودود ذکری، کارشناس شرکت مشانیر معتقد است، بازپرداخت‌های دولت مشکلی ندارد.

البته وی به این نکته اشاره می‌کند که برای شرکت‌هایی که به‌صورت کنسرسیومی فعال هستند و پول را همراه کار دارند، باز پرداخت‌ها بدون مشکل بوده‌است.

این کارشناس شرکت مشانیر بر این باور است که فضای پروژه‌های عمرانی کشور به سمت تشکیل کنسرسیوم‌ها در حال حرکت بوده و بهترین راه برای سرعت بخشیدن به اجرای پروژه‌ها، تشکیل کنسرسیوم‌هاست.

### کاهش بهای تولید پساب تصفیه شده با تشکیل کنسرسیوم

تصفیه فاضلاب هزینه‌های زیادی را در بر دارد، اما تنها راه مقابله با کمبود منابع آب بازچرخانی و استفاده دوباره از آن است. به گفته علی اصغر قانع، معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب (آبفا) کشور، قیمت خرید تضمینی هر متر مکعب آب تصفیه شده در نقاط مختلف متفاوت بوده و بین ۳۰۰تا دو هزار تومان متغیر است.

وی حجم پساب تصفیه شده فعلی کشور را یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون متر مکعب اعلام کرده و بیان می‌کند حدود ۵۰ درصد این پساب‌ها کاربری مشخص دارد.

قانع اضافه می‌کند: فاضلاب تصفیه شده برای آبیاری فضای سبز، تامین نیازهای بخش صنعت و کشاورزی به کار می‌رود. برای بخشی از این پساب هم برنامه‌ریزی لازم انجام شده تا جایگزین چاه‌های آب با کیفیت در بخش کشاورزی شوند. به این ترتیب، پساب در بخش کشاورزی مصرف می‌شود و این آب با کیفیت در بخش‌شرب استفاده خواهد شد.

وی درباره سرنوشت بخش دیگری از پساب حاصل از تصفیه‌خانه‌ها عنوان می‌کند که بیش از ۴۰۰ میلیاردمترمکعب از این آب‌ها برای تغذیه آبخوان استفاده می‌شود تا وضعیت منابع آب زیرزمینی بهبود یابد. همچنین بخشی از فاضلاب شهرهایی که سیستم جمع‌آوری فاضلاب ندارند و پساب آنها در چاه‌های جذبی جمع‌آوری می‌شوند هم منابع آب زیرزمینی را تغذیه می‌کند.

به اعتقاد معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت آبفای کشور، در حال حاضر تنها راه برای سرمایه‌گذاری و اجرای طرح‌های فاضلاب تشکیل کنسرسیوم‌هایی است که مطالعه و تامین سرمایه در آن انجام شود و این کنسرسیوم‌ها تکنولوژی و فناوری‌های روز را هم داشته باشند.

وی ادامه می‌دهد: تشکیل کنسرسیوم در کاهش قیمت تمام شده تولید پساب تصفیه شده تاثیرگذار است.

قانع، با اشاره به اینکه در حال حاضر بیش از ۵۰ تا ۶۰ شرکت به شکل کنسرسیومی در کشور فعال شده‌است، عنوان می‌کند: پروژه‌های بیع متقابل عمدتا به شکل کنسرسیومی اجرا می‌شوند. برای اجرای برخی پروژه‌های BOT کنسرسیوم تشکیل شده‌است.

وی درباره طول دوره فعالیت کنسرسیوم‌ها می‌گوید: طول پروژه‌ها عمدتا بین ۱۵ تا ۳۵ سال است و این مجموعه‌ها با پایان یافتن قرارداد، منحل‌می‌شوند.

## خبر استانی

### نشست مشترک معاونت علمی و فناوری نهاد ریاست جمهوری با صنایع نفت و گاز خوزستان

نشست مشترک معاونت علمی و فناوری نهاد ریاست جمهوری با صنایع نفت و گاز خوزستان سه در شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب برگزار شد.

در این نشست که با حضور دکتر جعفر توفیقی، دبیر ستاد توسعه فناوری و نوآوری صنعت نفت و مهندس بیژن عالی‌پور، مدیر عامل شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب برگزار شد، در خصوص راهکارها و تدارک زیرساخت‌های ایجاد منطقه ویژه نفت و گاز در استان خوزستان بحث و تبادل نظر شد. مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب در این نشست با اعلام آمادگی این شرکت برای همکاری با معاونت علمی و فناوری نهاد ریاست جمهوری در زمینه ایجاد منطقه ویژه نفت و گاز خوزستان گفت: در این چارچوب می‌توان فضای کسب‌وکاری ایجاد کرد که مبنای آن دانش فنی باشد. مهندس بیژن عالی‌پور افزود: این شرکت در گذشته نیز با معاونت علمی و فناوری نهاد ریاست جمهوری تفاهم‌نامه‌ای در محورهای گوناگون از جمله تجاری‌سازی پروژه‌های پژوهشی داشته و مفاد آن در دست پیگیری و اجراست.

در ادامه جلسه، جعفر توفیقی گفت: این معاونت درصدد برداشتن موانع موجود بر سر راه توسعه فناوری و نیز تجاری کردن دستاوردها است تا کشور بتواند به سمت ظرفیت‌سازی فناوری حرکت و از منابع فیزیکی و انسانی ارزش افزوده بالایی خلق و در میدان کسب‌وکار دانش‌بنیان سرمایه‌گذاری کند. وی با اشاره به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی ابلاغی از سوی رهبر معظم انقلاب، مسیر مزبور را منطبق بر این سیاست‌ها عنوان کرد و گفت: باید به سمت تبدیل صنایع کشور از عملیات محور به دانش‌بنیان حرکت کرد.

## انرژی پاک

### توسعه کاربرد انرژی‌های تجدیدپذیر موجب اشتغالزایی می‌شود

رییس سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) گفت: توسعه کاربرد انرژی‌های تجدیدپذیر در ایجاد فرصت‌های شغلی جدید نقش مهمی دارد.

به گزارش ایرنا، یوسف آردمولی در سمینار برق، اشتغال و صنعت در تالار حکمت دانشکده ادبیات و علوم انسانی دانشگاه گیلان افزود: توسعه نیروگاه‌های تولید انرژی‌های نو، اشتغال و فرصت کسب‌وکار ایجاد می‌کند به طوری که به ازای نصب هر سیستم مگاوات برق از انرژی‌های نو ۱۵فرصت شغلی ایجاد می‌شود.

وی توسعه کاربرد انرژی‌های نو را مهم و ضروری دانست و اظهار کرد: توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در پدافند غیرعامل، ارتقای سطح جایگاه راهبردی ایران در دیپلماسی و رفع مشکلات زیست محیطی به‌ویژه کاهش تولید گازهای گلخانه‌ای نقش مهمی دارد.

رییس سازمان انرژی‌های نو ایران خاطر نشان کرد: بیش از ۱۵ هزار مگاوات پتانسیل اقتصادی و بیش از ۴۰هزار مگاوات پتانسیل فنی در کشور شناسایی شده است.

وی ظرفیت نیروگاه‌های بادی در کشور را بیش از ۴۰هزار مگاوات عنوان و تصریح کرد: نیروگاه منجیل یکی از بزرگ‌ترین نیروگاه‌ها در خاورمیانه است.

آردمولی ساخت جرثقیل «آسان ساز» برای توربین‌های بادی ۶۶۰ کیلو وات برای نخستین بار، دستیابی به دانش فنی و توانایی طراحی توربین بادی مگاواتی، طراحی، ساخت و راه‌اندازی نیروگاه نمونه سهموی خطی خورشیدی حرارتی و برق‌رسانی فتوولتائیک به روستاها (برق‌رسانی به یک‌هزار خانوار روستایی) را اهم فعالیت‌ها و دستاوردها نام برد.

## نیرو

### افزایش ۴ درصدی برداشت از سدهای بزرگ کشور

میزان حجم آب ورودی به مخازن سدهای کشور به دو میلیارد و ۹۴۰ میلیون مترمکعب رسیده است؛ درحالی که این حجم در مدت مشابه سال آبی گذشته دو میلیارد و ۶۸۰ میلیون مترمکعب گزارش شده بود.

از ابتدای سال آبی جاری تاکنون حجم آب برداشت‌شده از مخازن سدهای کشور چهار درصد درمقایسه با زمان مشابه سال آبی گذشته افزایش یافته است.

به‌گزارش پاون، حجم آب خروجی از سدهای کشور از ابتدای مهرماه امسال تاکنون، چهار میلیارد و ۲۹۰ میلیون مترمکعب گزارش شده است درحالی که آب خروجی از سدهای کشور در مدت مشابه سال آبی گذشته، به میزان چهار میلیارد و ۱۳۰ میلیون مترمکعب بود.

همچنین میزان حجم آب ورودی به مخازن سدهای کشور به دو میلیارد و ۹۴۰ میلیون مترمکعب رسیده است درحالی که این حجم در مدت مشابه سال آبی گذشته دو میلیارد و ۶۸۰ میلیون مترمکعب گزارش شده بود.

بر این اساس، حجم آب ورودی به سدهای کشور از ابتدای سال آبی جاری تاکنون ۱۰ درصد افزایش داشته است.

حجم آب موجود در مخازن سدهای کشور نیز هم‌اکنون با ۸. ۹ درصد افزایش درمقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۹ میلیارد و ۱۵۰ میلیون مترمکعب به ثبت رسیده است که در زمان مشابه سال گذشته، معادل ۱۷میلیارد و ۶۰۰ میلیون مترمکعب گزارش شده بود.

ظرفیت کلی مخازن سدهای کشور در زمان کنونی ۴۷/۴ میلیارد مترمکعب است.

در صورت تامین اعتبار، نیروگاه‌ها ۲ ساله به خط اصلی سوخت متصل می‌شود

# قاچاق سوخت نیروگاه‌ها از انکار تا واقعیت

الهه ابراهیمی

قاچاق سوخت نیروگاه‌ها موضوعی است که هیچ‌گاه از سوی مقامات مسئول تایید نشده، با این وجود شنیده‌ها حاکی از قاچاق سوختی است که باید به برق تبدیل شود نه پول نقد.

در همین ارتباط به تازگی حاج محمدرضا، رییس اتحادیه جایگاه‌داران سوخت کشور اعلام می‌کند: «طبق بررسی‌هایی که ما انجام دادیم مشخص شد، هم‌اکنون قاچاق سوخت از سوی نیروگاه‌های کشور انجام می‌شود.»

مسئولان شرکت پخش فرآورده‌های نفتی حاضر نشدند، در این باره گفت‌وگو کنند و پاسخ‌گو باشند، اما مجید علوی سرمدی، رییس نیروگاه شهید باکری سمنان در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «اتصال نیروگاه‌ها به خط اصلی مانع اصلی قاچاق سوخت خواهد بود، بدون شک اتصال اخیر این نیروگاه به خط لوله اصلی ما را از قاچاق نجات می‌دهد.» وی حاضر نشد بیش از این توضیح دهد که قاچاق سوخت به چه صورت انجام می‌شد، اما با این گفته اثبات کرد که این امر صحت دارد.

### کم‌فروشی نه قاچاق

اما مشاور وی قاسم لو، در این ارتباط به «فرصت امروز» می‌گوید: «بهتر است بگوییم کم‌فروشی نه قاچاق. وقتی سوخت مورد نیاز نیروگاه‌ها از مرکز پالایش و پخش سوخت‌گیری می‌کند تا وقتی این سوخت به نیروگاه‌ها برسد، هزار اتفاق می‌افتد. راننده می‌تواند مقداری از سوخت را به جای دیگر منتقل کند و با انداختن سنگی یا دو جداره کردن نفتکش وزن ثبت شده نفتکش‌ها را تنظیم کند. برای قاچاقچیان سوخت راه‌های زیادی وجود دارد. در این میان نه مسئولان نیروگاه‌ها، نه مرکز پالایش و پخش مقصر نیستند.»

قاچاق سوخت همواره یکی از راه‌های پردرآمد بوده است، این موضوع در مرزهای کشور سال‌هاست انجام می‌شود و دولت نیز نتوانسته برای آن راه‌حل بیابد و همچنان در حال انجام است. با وجود اینکه بارها برخورد قاطع و بازدارنده با قاچاقچیان سوخت انجام شده، اما از آنجا که قاچاق سوخت درآمدزا است، این امر همچنان ادامه دارد. شاید به دلیل سود بالای قاچاق است که اخیرا شایعاتی مبنی بر قاچاق سوخت نیروگاه‌ها شنیده می‌شود. یک مقام مسئول در یکی از نهادهای غیردولتی در این زمینه اعلام می‌کند، اگر قاچاق سوخت در نیروگاه‌ها وجود دارد، به این دلیل است که سود حاصل از این کار به‌قدری بالاست که مسئولان نیروگاه‌ها به‌ویژه مرزی بخشی از سوخت خود را می‌فروشند تا نیازهای خود را تامین کنند.

بر این اساس، با توجه به بدهی ۱۸ هزار میلیاردی وزارت نیرو به نیروگاه‌ها می‌توان پذیرفت که این امر صورت می‌گیرد، اما مسئولان مربوط هیچ‌گاه این موضوع را تایید نکرده‌اند و صاحبان نیروگاه‌های مرزی نیز حاضر نیستند در این زمینه صحبت کنند.

### راهکار مبارزه با قاچاق سوخت نیروگاه‌ها

در این میان یکی از راه‌های مبارزه با قاچاق سوخت اتصال نیروگاه‌ها به خط لوله اصلی است کاری که باید از مدت‌ها پیش در دستور کار وزارت نفت قرار می‌گرفت. اگرچه این برنامه جدی در دستور کار شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت قرار گرفته است. امیرسرداری گودرزی، مدیر خطوط لوله شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت در این باره به «فرصت‌امروز» می‌گوید: «اگر بودجه کافی در اختیار ما باشد اتصال تمامی نیروگاه‌های کشور به خطوط اصلی کار سختی برای ما نیست. براساس برنامه زمان‌بندی در مدت زمان دو سال این امر امکان‌پذیر است، زیرا شبکه خطوط انتقال فرآورده‌های نفتی تکمیل شده است و تنها باید اتصال صورت گیرد. اگرچه ما در اتصال نیروگاه‌های نزدیک به خط اصلی پیشگام هستیم.»

وی با اشاره به اینکه از قاچاق سوخت به نیروگاه‌ها اطلاعاتی نداریم و وظیفه ما تنها اتصال است، می‌افزاید: «بیشترین تردد نفتکش‌ها به نیروگاه‌های دماوند، باغین کرمان، خوی ارومیه و خرمشهر صورت می‌گیرد که هیچ اتصالی در این زمینه وجود ندارد و باید در این بخش گام اساسی برداشته شود. برخی از نیروگاه‌ها از جمله خوی و علی‌آباد کتول برای اتصال به خطوط اصلی راه دشواری دارند. بدون شک، در صورتی که این خطوط تکمیل شود، از نظر اقتصادی صرفه بیشتری خواهد داشت.»

در همین زمینه، محمدمهدی علمایی، معاون مدیرعامل خطوط لوله شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت در این‌باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «توزیع فرآورده‌ها برعهده شرکت ملی پخش است. در حال حاضر، ۲۰ نیروگاه از طریق خطوط اصلی سوخت مورد نیاز خود را تامین می‌کنند و اتصال سایر نیروگاه‌ها در دست اقدام است، همانند سلطانیه زنجان. اما اتصال تمامی نیروگاه‌ها امری سخت و زمان‌بر است، زیرا تامین تجهیزات مورد نیاز ساده نیست، از سویی نمی‌توان به‌راحتی تمامی نیروگاه‌ها را به خطوط اتصال داد، زیرا باید HSD در لوله‌گذاری رعایت شود.»

اما مسئله قاچاق سوخت امری پیچیده است و همواره تعدادی از افراد مختلف به دنبال آن هستند، زیرا اگر میزان قاچاق روزانه گازوئیل را طبق آمار شرکت ملی پالایش و پخش شش میلیون لیتر در روز بدانیم، با احتساب قیمت پنج تا شش هزار تومانی هر لیتر گازوئیل در خارج کشور، حداقل چهار هزار تومان بین گازوئیل داخل و خارج اختلاف قیمت وجود دارد که به این ترتیب، روزانه ۲۴میلیارد تومان و سالانه حدود ۹ هزار میلیارد تومان بابت قاچاق گازوئیل به جیب عده‌ای سرازیر می‌شود.

البته این آمار تنها در مورد گازوئیل است. با این وجود، چند سال گذشته موضوع خط لوله قاچاق بنزین و گازوئیل از پالایشگاه آبادان لو رفت که در نوع خود بسیار جالب توجه بود و البته چندی پیش خط لوله ۱۰ کیلومتری قاچاق گازوئیل از روستای گچین بندرعباس به سمت دریا کشف شد.

## بین الملل

# مخالفت ایران با وارد کردن شوک به بازار

به گزارش خبرگزاری بلومبرگ بیژن نامدار زنگنه، وزیر نفت جمهوری اسلامی ایران معتقد است وارد کردن شوک به بازار به منظور سامان دادن به اوضاع قیمت نفت در بازارهای جهانی که با در نظر گرفتن کاهش‌های اخیر پایین‌ترین قیمت خود را در پنج سال اخیر تجربه می‌کند کار صحیحی نبوده و نمی‌تواند واکنش مناسبی به تولید نفت شیل توسط امریکا باشد، چرا که این موضوع به از دست رفتن سهم کشورهای عضو اوپک از بازار منجر خواهد شد. در پی نشست اخیر اعضای اوپک و تصمیم این سازمان مبنی بر عدم کاهش تولید نفت خام، قیمت نفت در بازارهای جهانی و حفظ سقف ۳۰ میلیون بشکه در روز، دوباره با سقوط مواجه شد و نفت وست تگزاس اینترمدیت ۱۰سنت کاهش را تجربه کرد. با این حال زنگنه در گفت‌وگویی که در بازگشت از نشست اوپک در وین با خبرنگاران در تهران داشت، گفت: پایین آمدن قیمت نفت تضمینی برای کاهش تولید نفت شیل در امریکا نیست.

وزیر نفت ایران ادامه داد: قیمت بالای نفت در بازارهای جهانی برای سهم اوپک از بازار مضر است. چنانچه شما می‌خواهید سهم بیشتری از بازار داشته باشید باید قیمت را کاهش دهید. البته این موضوع با شوک وارد کردن به بازار و در یک بازه زمانی سه‌ماهه محقق نخواهد شد.

لازم به ذکر است که در نشست اخیر اوپک در وین این سازمان که ۴۰ درصد نفت جهان را تولید می‌کند در مقابل درخواست برخی از اعضای خود نظیر ونزوئلا، ایران و عراق برای کاهش تولید به منظور تقویت قیمت‌ها در بازار مقاومت کرد تا همچنان به سقف تولید خود متعهد باقی بماند. به اوج رسیدن تولید نفت شیل در امریکا که به بالاترین حد خود در سه دهه اخیر رسیده و عرضه نفت مازاد بر نیاز که طبق تخمین دولت ونزوئلا چیزی در حدود دو میلیون بشکه است؛ از جمله دلایل سقوط قیمت طلای سیاه در بازارهای جهانی به شمار می‌رود. گفتنی است، طبق پیش‌بینی اوپک نفت شیل تولید شده در ایالات متحده تاثیر خود را بر سهم اوپک از بازار خواهد گذاشت و موجب کاهش تقاضا برای نفت خام تولید شده توسط اعضای اوپک خواهد شد و سهم این سازمان از بازار را به کمترین میزان آن در ۲۵ سال اخیر خواهد رساند. موضوع مهمی که در نشست اخیر اوپک موجب اتخاذ تصمیم نهایی مبنی بر عدم کاهش تولید شد موضع عربستان سعودی در جلسه وزیران بود. طبق سخنان وزیر نفت ایران، در بین ۱۲ عضو اوپک اغلب اعضا خواهان کاهش یک تا ۱/۵ میلیون بشکه‌ای تولید نفت خام این کارتل نفتی بودند که چنانچه این امر محقق می‌شد کشورهای غیرعضو نیز با کاهش تولید خود به میزان ۵۰۰ هزار بشکه در روز با این کاهش تولید از سوی اوپک همراهی می‌کردند. اما علی النعیمی، وزیر نفت عربستان سعودی با اشاره به افزایش تولید نفت شیل در امریکا و عرضه آن به بازار از این موضوع به‌عنوان دستاویزی برای مخالفت با پیشنهاد کاهش تولید استفاده کرده و سبب شد تا اوپک به سقف تولید روزانه سه میلیون بشکه خود متعهد بماند و کاهش تولید را در دستور کار نداشته باشد.

با این وجود همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد زنگنه معتقد است که عدم کاهش تولید نفت خام از سوی اوپک با وجود اینکه هزینه تولید هر بشکه نفت شیل تولید شده در امریکا بیشتر از تولید هربشکه نفت خام توسط اعضای اوپک است در حال حاضر به از میدان خارج کردن نفت شیل منجر نخواهد شد.

وزیر نفت ایران در مورد نفت شیل و رقابت عربستان با آن می‌گوید: قیمت‌های فعلی که در بازارهای جهانی نفت شاهد آن هستیم نشانه و دلیل محکمی مبنی بر کاهش تولید نفت شیل در یک تا دو ماه آینده نیست. در حال حاضر هیچ آمار معتبری مبنی بر کاهش قطعی تولید نفت شیل ایالات متحده در آینده در دست نیست. به عقیده زنگنه اوپک باید با بحران کاهش قیمت نفت و حفظ سهمش از بازار بسیار با احتیاط برخورد کرده و با اتخاذ سیاست‌های مناسب به سوی حفظ منافع کشورهای عضو حرکت کند.

با وجود اینکه زنگنه نیز خواهان توجه به کاهش قیمت و اتخاذ سیاست‌ها و اقداماتی جهت تقویت آن در بازارهای جهانی است اما در عین حال عقیده دارد که اختلافات درونی نباید به سازمان و اعضای آن صدمه‌ای وارد کند. وی در پایان نشست اوپک در وین در مصاحبه با خبرنگاران گفت: اگرچه تصمیم اتخاذ شده توسط اوپک آن‌چیزی نبود که مورد نظر ایران باشد اما به هیچ وجه از تصمیم اتخاذ شده عصبانی نیست. گفتنی است، وزیر نفت ایران پیش‌تر در مصاحبه با خبرگزاری وزارت نفت ایران (شانا) اعلام کرده بود که در صورت برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی علیه این کشور که به واسطه اختلاف ایران با غرب بر سر برنامه هسته‌ای این کشور اعمال شده است، تهران قادر خواهد بود تا در کمتر از دو ماه به میزان یک میلیون بشکه بر تولید فعلی خود بیفزاید. با این وجود زنگنه معتقد است: تحریم‌های اعمال شده از سوی امریکا و اتحادیه اروپا تاثیری بر توانایی افزایش تولید نفت خام توسط ایران ندارد و تهران با وجود تحریم‌ها هم قادر به افزایش تولید خود خواهد بود.

وزیر نفت ایران در این مورد اضافه کرد: ما قطعا تولید خود را افزایش خواهیم داد. در حال حاضر آنچه برای ما مهم است سهم مان از بازار است.

**منبع: خبرگزاری بلومبرگ**
**ترجمه: معراج آگاهی**

## نفت کمتر از ۶۸ دلار معامله شد

در ادامه اثرات ناشی از تصمیم اوپک، قیمت نفت در بازارهای جهانی کاهش یافت و به کمترین رقم در پنج سال اخیر رسید و هر بشکه نفت ۶۷,۹۲ دلار معامله شد.

به گزارش فارس به نقل از رویترز، در ادامه اثرات ناشی از تصمیم اوپک مبنی بر عدم کاهش تولید نفت و ادامه اشباع بازار، قیمت نفت در معاملات امروز بازارهای آسیایی بیش از دو دلار کاهش یافت و به کمترین رقم در پنج سال اخیر رسید. هر دو نوع نفت برنت و نفت‌خام امریکا برای پنجمین‌ماه متوالی کاهش یافتند که طولانی‌ترین روند کاهشی از بحران مالی سال ۲۰۰۸ به شمار می‌رود.

فیلیپ فیوچر، تحلیلگر بازار نفت در این‌باره گفت: درست در زمانی که بازار فکر می‌کرد، کمترین قیمت در چهار سال گذشته برای نفت‌خام به اندازه کافی بد است، پس از نشست اوپک با کمترین رقم در پنج سال اخیر مواجه شدیم. هنگامی که عربستان به اعضای اوپک در نشست هفته گذشته این سازمان گفت که باید با نفت شیل امریکا به مقابله بپردازند، قیمت نفت‌خام امریکا به کمتر از ۶۴دلار و نفت برنت به کمتر از ۷۰ دلار کاهش یافت.

هر بشکه نفت برنت دریای شمال با کاهش ۲,۲۳ دلار ۶۷,۹۲ دلار معامله شد که کمترین رقم از اکتبر ۲۰۰۹ به شمار می‌رود. هر بشکه نفت امریکا نیز با کاهش ۲,۱۲ دلار ۶۴,۰۳ دلار فروخته شد. کشورهای تولیدکننده نفت از عراق گرفته تا نیجریه در حال بررسی دوباره بودجه سال ۲۰۱۵ خود هستند تا قیمت کمتر نفت را در آن اعمال کنند. از طرف دیگر، رشد کندتر از انتظار بخش تولید چین نیز ممکن است بر فشار کاهشی قیمت نفت بیفزاید. براساس مطالعات دولتی چین، شاخص رسمی خرید مدیران این کشور در ماه نوامبر ۵۰,۳ درصد کاهش یافته که کمتر از پیش‌بینی تحلیلگران بوده است.

## برق

### زیرزمینی کردن کابل‌های برق باید توجیه اقتصادی داشته باشد

مدیرعامل شرکت توانیر گفت: صنعت برق کشور ما با ۷۲ هزار مگاوات ظرفیت تولید برق قدرت اول منطقه است.

همایون حائری، مدیرعامل شرکت توانیر در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه ارزش افزوده صنعت برق را باید در فعالیت‌های کلی کشور ببینیم و در افزایش توسعه ملی و رفاه اجتماعی معرفی کنیم، اظهار کرد: صنعت برق کشور به‌عنوان صنعتی تخصصی و دانش‌محور است که بدون کمک دانشگاه‌ها، نوآوری و پژوهش حرکت‌های بعدی آن انجام نمی‌شود.

وی صنعت برق کشور را صنعتی در سطح جهانی دانست و افزود: صنعت برق برای ادامه حیات خود و رقابت با کشورهای پیشرفته دنیا ضرورت دارد که از افراد نخبه و دانشگاهیان استفاده کند، خوشبختانه ما در این مسیر اقدامات خوبی داشته و با دانشگاه‌ها تفاهم داریم و کارهای جدیدی که در صنعت برق و در زمینه تکنولوژی‌ها و فناوری‌های پیشرفته انجام می‌دهیم، با حمایت دانشگاه‌ها است.

حائری ادامه داد: اتوماسیون شبکه‌های توزیع و انتقال برق، نسل جدید نیروگاه‌ها با شاخص‌های خوب محیط‌زیستی، حذف شبکه‌های فرسوده، استفاده از شبکه‌های زمینی و حذف شبکه‌های هوایی و استفاده از فناوری‌های پیشرفته راهکارهای موثری است تا پیشرفت صنعت برق با سرعت بیشتری ادامه یابد.

مدیرعامل شرکت توانیر با بیان اینکه صنعت برق کشور ما با ۷۲هزار مگاوات ظرفیت تولید برق قدرت اول منطقه است، گفت: متناسب با این ظرفیت با وجود نیروهای متخصص که شاخص هستند حتی در دنیا حرفی برای گفتن دارند، بزرگ‌ترین ویژگی صنعت برق این است که به‌عنوان تخصصی‌ترین صنعت در کشور بوده و وظیفه اصلی آن تامین برق کشور است.

وی با بیان اینکه صنعت برق هیچ‌گاه مانع رشد و توسعه کشور نبوده و همواره تامین برق به موقع را تضمین کرده است، ادامه داد: ما با وجود ۳۲ میلیون مشترک، ۹۹,۹ نفوذ برق داریم یعنی روستاهای بالای ۱۰ خانوار ما نیز از نعمت برق بهره‌مند هستند این امر درحالی است که بیش از یک میلیارد از جمعیت دنیا را افرادی تشکیل می‌دهند که از نعمت برق محروم هستند.

حائری، در خصوص ویژگی استفاده از کابل‌های زیرزمینی در تولید برق گفت: استفاده از کابل‌های زیرزمینی یکی از اولویت‌های ما نیز هست؛ اما باید توجیه اقتصادی آن نیز فراهم باشد، زیرا هزینه‌های سرمایه‌گذاری برای آن بالاست، ولی از طرفی مزایایی همچون بحث مبلمان‌شهری، کاهش زیاد قطعی برق و کیفیت‌افزایی آن را نمی‌توان نادیده گرفت؛ بنابراین باید با بررسی شرایط به تعادلی دست یافت تا متناسب با افزایش توانایی‌های صنعت برق استفاده از کابل‌های زیرزمینی را نیز در اولویت قرار دهیم.

مدیرعامل شرکت توانیر با بیان اینکه میزان تلفات انرژی الکتریکی در زمان خروج از نیروگاه و رسیدن به مشترکان در یک ماه گذشته ۱۵,۵درصد بوده است، عنوان کرد: براساس طرحی جهادی، علمی و تخصصی مقرر شد، در یک‌سال تلفات را از ۱۵,۵ درصد به زیر ۱۰درصد برسانیم.

وی با بیان اینکه تغییر سند انرژی در داخل کشور از سوخت‌های فسیلی به سمت استفاده از انرژی‌های نو یکی از تاکیدات وزیر نیرو است، یادآور شد: در خصوص استفاده از انرژی‌های نو همچون انرژی بادی و خورشیدی در تولید برق اقدامات اساسی و زیربنایی در داخل کشور انجام شده که برای دستیابی به نتایج مطلوب به زمان بیشتری نیاز داریم.

حائری در پایان خاطرنشان کرد: تلاش بر این است که در پایان امسال نسبت به پایان سال گذشته سهم انرژی‌های نو در نیروگاه‌های بادی و خورشیدی را به دو برابر برسانیم و این امر در سال‌های متمادی ادامه داشته باشد.

## بازار

### قیمت گاز عمان در سال ۲۰۱۵ افزایش می‌یابد

مجله گلف بیزنس عمان اعلام کرد: به دنبال کاهش قیمت جهانی نفت، دولت عمان تصمیم دارد تا در سال ۲۰۱۵ میلادی قیمت گاز را افزایش دهد. به گزارش ایرنا، به نقل از مجله یادشده، شرکت‌های سیمان ریسوت و عمان که از تولیدکنندگان بزرگ سیمان در عمان به‌شمار می‌روند، یکشنبه (۹ آذرماه) اعلام کردند، رشد قیمت گاز در این کشور هزینه‌های تولید آنها را افزایش داده است. براساس بایگانی اطلاعات بورس مسقط، طرح افزایش قیمت گاز در اول ژانویه اجرایی می‌شود و هر سال با نرخ تعیین شده از سوی وزارت نفت و گاز این کشور افزایش می‌یابد.

برهمین اساس، قیمت گاز تحت تاثیر اول ژانویه ۲۰۱۵ میلادی و افزایش سالانه سه درصدی این نرخ دو برابر شده و از ۲۰,۵ بایسه (هر هزار بایسه معادل یک ریال عمان است) در هر متر مکعب استاندارد، به نرخ ۴۱ بایسه رسیده است. هزینه‌های شرکت ریسوت در اثر برنامه‌های افزایش قیمت گاز دولت عمان در سال آینده میلادی سه‌درصد افزایش می‌یابد.

شرکت سیمان عمان اعلام کرد: زمانی که دولت برنامه‌های افزایش قیمت گاز را معرفی کند، هزینه‌های سیمان در عمان ۵,۴۵ میلیون دلار در سال ۲۰۱۵ افزایش می‌یابد.

این شرکت جزییات بیشتری درباره افزایش قیمت گاز در آینده ارائه نداده، اما اعلام کرد: هزینه‌های آن در سال ۲۰۱۵، ۵,۴۵ میلیون دلار افزایش می‌یابد.

## خبر استانی

### تفاهم‌نامه سلامت بین شهرک‌های صنعتی استان مرکزی و علوم پزشکی اراک منعقد شد

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان مرکزی گفت: تفاهم‌نامه سلامت بین شهرک‌های صنعتی و علوم پزشکی اراک منعقد شد.

حامد یحیی، با اشاره به اینکه تمامی دانشگاه‌ها به‌ویژه دانشگاه علوم پزشکی باید با صنایع تعامل خوبی داشته باشد، اظهار کرد: عناصر دانش بنیان در دانشگاه به تولید دانش می‌پردازند و این مهم در پژوهشگاه پرورش داده می‌شود و شرکت‌های دانش بنیان می‌توانند از آن بهره‌مند شوند.

وی افزود: بعد از بهره‌مندی شرکت‌های دانش‌بنیان از دانش باید در این بخش سرمایه‌گذاری شود که این امر می‌تواند در تولید نقش بسیار مهمی داشته باشد و فن بازار آمادگی همکاری با دانشگاه‌علوم پزشکی را در این بخش دارد و وزارت بهداشت می‌تواند هرگونه نیازمندی‌ای که دارد اعلام کند تا فن بازار در این راستا کمک کند.

## فولاد

### کاهش تعرفه حمل‌ونقل ریلی سنگ‌آهن و فولاد در دست بررسی است

معاون وزیر و رییس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) گفت: قیمت جابه‌جایی بار در داخل کشور در بخش ریلی و جاده‌ای با هم تناسب ندارند؛ از همین رو، راه‌آهن تصمیم گرفته تا نرخ جابه‌جایی سنگ آهن و فولاد را کاهش دهد.

به گزارش روابط عمومی ایمیدرو، مهدی کرباسیان در دومین همایش بین‌المللی انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران افزود: یکی از چالش‌های جدی در بخش صادرات سنگ آهن و فولاد، موضوع حمل‌ونقل هم در داخل و هم برای صادرات است.

وی کمبود تجهیزات استخراج و بارگیری را یکی دیگر از مشکلات برشمرد و درباره حمل‌ونقل دریایی گفت: اکنون در هیچ یک از اسکله‌های کشور امکان پهلوگیری کشتی‌های ۳۰۰ هزار تنی وجود ندارد و همین مسئله باعث شده تا هزینه‌های صادرات افزایش و قدرت رقابت‌پذیری تولیدات کاهش یابد.

وی افزود: در این مورد راه‌آهن مسئله کاهش تعرفه‌های حمل‌ونقل ریلی را برای سنگ آهن و فولاد در دست بررسی دارد که اگر این نرخ با حمل‌ونقل جاده‌ای متناسب شود، مشکلات این بخش تا حدودی کاهش می‌یابد.

کرباسیان در ادامه سخنان خود به اهمیت سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع معدنی اشاره کرد و افزود: ایمیدرو با امضای تفاهم‌نامه‌ای با دو بانک کشور و ضمانت صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی، امکان ورود ماشین‌آلات نو و مدرن معدنی را به کشور فراهم کرده که این مسئله در کاهش هزینه‌ها نقش دارد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی و شرکت ملی فولاد ایران که نام آنها در فهرست واگذاری‌ها قرار داشت، با پیگیری‌های دولت یازدهم علاوه بر اینکه از فهرست واگذاری‌ها خارج شد، مصوب شد سرمایه صندوق از ۱۰ میلیارد تومان فعلی به ۶۸ میلیارد تومان یابد و در مرحله بعد سرمایه صندوق به ۲۰۰ میلیارد تومان افزایش خواهد یافت.

کرباسیان با بیان اینکه ایمیدرو از تاسیس کنسرسیوم‌های سنگ آهن و فولاد استقبال می‌کند، تصریح کرد: ایمیدرو حامی تولیدکننده، صادرکننده و سرمایه‌گذاران است.

### افت سهم ایران از بازار جهانی سنگ آهن به کمتر از یک درصد

عضو هیات‌مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران گفت: سهم ایران از بازار جهانی صادرات در سنگ آهن از ۱,۷ به ۰,۹ درصد رسیده است. به همین دلیل باید برای ادغام در تولید، فرآوری و فروش به فکر ایجاد کنسرسیوم‌های فعال در این بخش باشیم.

به گزارش ایسنا، سجاد غرقی در دومین همایش بین‌المللی سنگ آهن ایران با اشاره به کاهش سنگ آهن از ۲۳,۴ میلیون تن به ۱۵ میلیون تن اظهار کرد: رشد فزاینده تولید سنگ آهن از سال ۱۳۸۷ ناشی از صادرات به بازار چین بوده است. به همین دلیل انتظار می‌رود به امر صادرات بیش از این توجه شود.

وی با بیان اینکه هزینه استخراج سنگ آهن در ایران به نسبت سایر کشورها چندان بالا نیست، اظهار کرد: به دلیل اینکه همچنان از ذخایر سطحی استخراج می‌کنیم این میزان چندان متفاوت نیست.

عضو هیات‌مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران با بیان اینکه در بخش دولت باید کاهش هزینه‌ها صورت بگیرد، گفت: این مسئله باید به‌گونه‌ای باشد که حقوق‌های دولتی و مالیات‌های فروش داخل کاهش یابد. به گفته غرقی در دهه بعد از ۲۰۱۳ تنها معدن‌کاری بزرگ مقیاس توجیه اقتصادی دارد. وی عدم شناخت منافع ذی‌نفعان در معادن کوچک و بزرگ ناهمگون بودن جامعه سنگ آهن، فقدان آمار و اطلاعات در این حوزه و به‌طور کلی عدم ثبات در سیاست‌گذاری‌ها دلیلی برای تدوین سند راهبردی سنگ آهن بود. غرقی هدف از تدوین این سند را شناخت وضعیت این صنعت عنوان و اظهار کرد: در اسناد بالادستی و اسناد زنجیره‌ای با فقدان‌های زیادی روبه‌رو هستیم. همچنین در سند راهبردی فولاد نیز قطعیتی وجود ندارد. وی ادامه داد: در این سند اعدادی ما به‌بین ۳۰ تا ۵۵ میلیون تن برای تولید فولاد در نظر گرفته شده است و این در حالی است که تنها تولید ۳۶ میلیون تن انتظار می‌رود و همین امر لزوم تحقق یک استراتژی درون‌بخشی را به وجود آورد. عضو هیات‌مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران تعداد معادن در حال بهره‌برداری سنگ آهن را ۱۵۶ معدن عنوان و اظهار کرد: برای وضعیت پیش روی معادن سنگ آهن دو رویکرد درحوزه معدنی و زنجیره ارزش در نظر گرفته شده است.

در دومین همایش بین‌المللی صنعت خودرو مطرح شد

# محصولات جدید پژو و رنو در ایران تولید می‌شود

دومین همایش بین‌المللی صنعت خودروی کشور در حالی برگزار شد که شرکت خودروسازی پژو از تمایل خود برای تولید محصولات تازه در ایران و شرکت رنو از ادامه همکاری‌های خود با خودروسازان ایرانی و تنوع محصولات خبر دادند.

در ابتدای این همایش که با حضور بیش از ۵۰۰ میهمان خارجی برگزار شد، محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: امیدواریم بالاترین رشد تولید خودرو در جهان در سال ۲۰۱۴ میلادی مربوط به ایران باشد؛ به‌گونه‌ای که هم‌اکنون در زمینه تولید خودروهای سواری رتبه هفدهم و در کل صنعت خودرو رتبه نوزدهم جهان را کسب کرده‌ایم که نسبت به سال گذشته دو رتبه رشد داشته است. هم‌اکنون گردش مالی صنعت خودروی ایران ۱۲ میلیارد دلار است که امیدواریم سال آینده ۳۰ درصد افزایش یابد.

او با اشاره به سهم ارزش افزوده صنعت خودرو در بخش صنعت کشور اظهار کرد: سهم ارزش افزوده خودرو در این بخش حدود ۱۸,۸ درصد است، همچنین سهم اشتغال صنعت خودرو و قطعه نیز حدود ۱۰ تا ۱۲ درصد اشتغال صنعتی کشور است.

نعمت‌زاده، برنامه تولید خودرو را در سال جاری یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه اعلام کرد و افزود: در هشت ماهه نخست امسال ۷۲۴ هزار دستگاه خودرو تولید شده و ۹۵ درصد برنامه محقق شده است. همچنین برای تسهیل جذب سرمایه‌گذاران خارجی مشوق‌هایی چون ۵۰ درصد بخشودگی مالیاتی برای سرمایه‌گذاران خارجی که حداقل ۳۰ درصد محصول تولیدی را به بازارهای خارجی صادر کنند در نظر گرفته شده است.

نعمت‌زاده درباره واگذاری سهام شرکت‌های خودروسازی داخلی به شرکت‌های خارجی توضیح داد: واگذاری سهام شرکت‌های خودروساز مطرح داخلی به شرکت‌های خارجی به شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات از دیگر مشوق‌های در نظر گرفته شده است. حضور شرکت‌های خودروساز خارجی چه از طریق همکاری با شرکای داخلی و چه از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم باید با لحاظ کردن توان طراحی و بهره‌گیری از قطعه‌سازان داخلی باشد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: در سیاست‌های تدوین شده در وزارت صنعت، معدن و تجارت آن دسته از بنگاه‌ها مورد حمایت قرار خواهند گرفت که حداقل عمق ساخت داخلی قطعات را رعایت کنند.

وی افزود: ایجاد خط تولید موتورهای بنزینی بر پایه سی.ان.جی با استاندارد یورو ۵ و یورو ۶ و با ظرفیت سالانه یک میلیون دستگاه و طراحی و تولید خودروهای صادراتی ترجیحا با مشارکت شرکت‌های معتبر جهانی به میزان ۵۰۰ هزار دستگاه در سال از برنامه‌های وزارت صنعت است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: تولید ون چندمنظوره با ظرفیت ۵۰ هزار دستگاه در سال و ایجاد خط تولید گیربکس‌های اتوماتیک با ظرفیت بیش از ۲۰۰ هزار دستگاه در سال از دیگر برنامه‌های مدنظر در آینده است. ایجاد خط تولید موتورهای سبک دیزلی و افزایش توان تولید و طراحی مجموعه‌های کنترل و مدیریت الکترونیکی خودروها از دیگر برنامه‌های مدنظر خواهد بود.

**حضور پررنگ فرانسه در صنعت خودروی ایران مشروط به نتیجه مذاکرات**

در ادامه این همایش، سفیر فرانسه در ایران ابراز امیدواری کرد که با برطرف شدن مشکلات سیاسی، سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های فرانسوی در صنعت خودرو ایران افزایش یابد.

فوشر، با بیان اینکه فرانسه از سال‌های دور سرمایه‌گذاری‌های زیادی در ایران انجام داده و مایل است به حضور خود در ایران ادامه دهد، گفت: نمایندگان حاضر شده از فرانسه در صنعت خودروی ایران پر تعداد هستند و من نشانه‌هایی از اراده صنعتگران فرانسوی برای ادامه سرمایه‌گذاری در ایران را می‌بینم.

سفیر فرانسه در ایران ادامه داد: هنوز منتظریم شرایط اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در ایران فراهم شده و تصمیم‌گیری‌های سیاسی متناسب صورت گیرد.

وی افزود: برای آنکه نشان دهیم موضع فرانسه نسبت به ایران چگونه است رییس‌جمهور ما دو بار با رییس‌جمهور ایران در نیویورک دیدار کرد و وزرای خارجه دو کشور نیز ارتباطات زیادی دارند.

سفیر فرانسه در ایران تصریح کرد: لحظه تعیین‌کننده برای تصمیم‌گیری فرارسیده و ایران می‌تواند دوباره در سطح جهانی مشارکت کند.

**«رنو» به محصولات خود در ایران تنوع می‌بخشد**

همچنین قائم مقام منطقه افریقا، خاورمیانه و هند رنو اعلام کرد: ما تنوع محصولات تولیدی در ایران را افزایش خواهیم داد و این یک هدیه به مشتریان است تا از پولی که برای خرید خودرو خرج می‌کنند حداکثر استفاده را ببرند.

پژمان کارگر با اشاره به نبود محدودیت زمانی برای حضور رنو در ایران، بیان کرد: بنابراین سرمایه‌گذاری اهمیت زیادی برای توسعه همکاری‌ها ما دارد.ایران یک کشور بسیار استراتژیک برای رنو است.رنو در ایران سرمایه‌گذاری کرده و در آینده نیز به سرمایه‌گذاری خود ادامه خواهد داد.

کارگر افزود: هدف ما در رنو محلی‌سازی ۸۰ درصد قطعات خودروهای تولیدی است، بنابراین در چند سال آینده ضمن انتقال فناوری ۸۰ درصد قطعات محصولات تولیدی در کشورهای مختلف محلی‌سازی خواهد شد.

او با بیان اینکه تکنولوژی‌های رنو به ایران منتقل خواهد شد، گفت: همان فناوری که رنو در فرانسه، روسیه، مراکش و برزیل از آن استفاده می‌کند به ایران نیز منتقل شده است. همچنین تامین‌کنندگان فرانسوی را به تامین‌کنندگان ایرانی متصل کرده‌ایم تا کیفیت قطعات ایرانی حفظ شود.رنوی تولیدی در ایران کیفیت بالایی دارد که باید در این زمینه از تامین‌کنندگان قطعات در داخل ایران به دلیل همکاری آنها تشکر شود.

**تمایل پژو برای ادامه حضور در ایران**

در این همایش، قائم مقام پژو سیتروئن گفت: ما با استفاده از فناوری‌های روز حضور خود در ایران را مستحکم‌تر خواهیم کرد.

کمار، در این همایش با بیان اینکه ارتباط ما با صنعت خودرو ایران تاریخی و طولانی است و تمایل داریم که این ارتباط را ادامه دهیم، گفت: مذاکرات زیادی با شریک ایرانی خود در زمینه نحوه ادامه همکاری‌ها داریم و علاقه‌مندیم که محصولات جدید خود را در ایران معرفی و تولید کنیم.

قائم مقام پژو سیتروئن ادامه داد: بنابراین در آینده و در اسرع وقت محصولات جدیدی در ایران تولید خواهیم کرد.

**نگاه کوتاه‌مدت «سایپا» به شرکای چینی**

مدیر عامل گروه خودروسازی سایپا گفت: تا سال ۱۴۰۴ بخش کوچکی از تولیدات با همکاری شرکت‌های چینی خواهد بود. البته نگاه ما به شرکت‌های چینی کوتاه‌مدت و تا زمانی است که برخی مشکلات با برخی از شبکه‌های خارجی حل شود.

سعید مدنی گفت: از سال ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۴ بیشتر تولیدات سایپا روی پلتفرم تولیدی سایپا خواهد بود.ضمن آنکه ۲۵درصد تولیدات نیز با همکاری با شرکت‌های معتبر جهانی اختصاص خواهد یافت.

وی با بیان اینکه تولید پراید به تدریج کاهش خواهد یافت، خاطر نشان کرد: اسفندماه امسال تولید خودروی ۲۳۲ روی پلتفرم x200 آغاز خواهد شد.بنابراین به تدریج تیراژ تولید پراید کاهش و محصولات پلتفرم x200 جایگزین آنها خواهد شد.

وی افزود: از اواخر سال ۱۳۹۵ تولید پلتفرم x200 نیز کاهش یافته و پلتفرم‌های جدید از جمله پلتفرم اس.تی.وان جایگزین آن خواهد شد.

مدیر عامل گروه خودروسازی سایپا با بیان اینکه از اواسط سال ۱۳۹۵ چهار محصول سه‌دان، هاچ‌بک، cbu و پیکاپ روی پلتفرم اس.تی وان تولید خواهد شد، تصریح کرد: مذاکرات برای تولید خودروهای الکتریکی آغاز خواهد شد.

**همکاری «ایران خودرو» با یک شرکت غیرآسیایی**

مدیر عامل ایران خودرو گفت: هم‌اکنون با شرکت‌های پژو، رنو و سوزوکی همکاری مشترک داریم و به دنبال همکاری با یک شریک چهارم که یک شرکت غیرآسیایی و معتبر جهانی است، هستیم.

هاشم یکه زارع از عرضه دو محصول جدید دنا و وانت پیکاپ ال ۹۰ در سال جاری خبر داد و گفت: با تعیین قیمت خودروی دنا این محصول به بازار عرضه خواهد شد.همچنین وانت پیکاپ ال ۹۰ نیز تا پایان سال وارد بازار می‌شود.

وی با بیان اینکه در سه سال آینده حداقل ۱۲ بدنه جدید خودرو توسط مهندسان ایرانی طراحی و تولید خواهد شد، بیان کرد: نخستین اتوبوس تولیدی بدون وابستگی و با برند ایران خودرو دیزل نیز ظرف دو ماه آینده به تولید می‌رسد.تا بهمن ماه سال آینده نخستین پلتفرم ایران خودرو تولید خواهد شد و در زمینه تولید گیربکس‌های اتوماتیک نیز همکاری مشترکی با سایپا و سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران صورت خواهدگرفت.

## بین‌الملل

# بازار افغانستان روی فولاد خراسان گشوده می‌شود

نخستین نمایشگاه بین‌المللی بازسازی افغانستان توسط اتاق بازرگانی ایران از ۲۷ الی ۳۰ آبان ماه ۹۳ در محل خیمه لوپه جرگه شهر کابل افغانستان با حضور ۵۱ شرکت از کشورهای ایران- ترکیه - آلمان و ترکمنستان برگزار شد.

به گزارش واحد روابط عمومی: مدیر بازاریابی و فروش شرکت، هدف از حضور در این نمایشگاه را معرفی محصولات تولیدی و ارائه چشم‌اندازی از پتانسیل‌های موجود فولاد خراسان و برگزاری نشست‌هایی با تجار افغان در راستای جذب مشتری عنوان کرد.

آقای مهندس بختیاری گفت: یکی از راهکارهای اساسی و تاثیرگذار برای خروج صنعت فولاد از شرایط رکودی حاکم، هدایت به سمت توسعه صادرات انواع محصولات فولادی است. در سال‌های اخیر به دلیل تحولات اقتصادی و منطقه‌ای در کشورهای همسایه از جمله ترکمنستان، عراق، افغانستان بازارهای نوظهور و پرظرفیتی ایجاد شده که فرصت‌های جدیدی را برای بازار صادراتی محصولات فولادی ایران به وجود آورده است و از آنجایی که کشور افغانستان به دلیل مجاورت با استان خراسان رضوی از نظر بعد مسافت برای صادرات محصولات تولیدی فولاد خراسان و همچنین از نظر هزینه‌های حمل‌ونقل مقرون به صرفه است، با حضور در این نمایشگاه خوشبختانه توانستیم توافق‌هایی را با تجار این کشور برای عرضه بیشتر محصولات فولاد خراسان داشته باشیم.

در ادامه وی افزود: مجتمع فولاد خراسان در همین شرایط سخت رقابتی و با وجود تحریم‌های بین‌المللی و با تکیه بر دانش نیروهای متعهد و کارآزموده توانسته ضمن حفظ کمیت و کیفیت محصولات تولیدی و تامین بخش عمده‌ای از نیاز مشتریان، بیش از ۳۲ هزار تن محصولات فولادی را در هفت ماه اول سال جاری به کشورهای همسایه صادر کند.

بیشتر از ۷۰ درصد مواد ساختمانی مورد نیاز از خارج از کشور وارد می‌شود، از این جهت ایشان خطاب به سرمایه‌گذاران گفت: افغانستان دارای فرصت‌های بی‌شماری برای سرمایه‌گذاری است و هر تغییری یک فرصت است پس همان‌طوری که حکومت جدید متعهد به حمایت از بخش خصوصی است، بخش خصوصی نیز باید با تمام نیرو به منظور خودکفا شدن کشور خود سرمایه‌گذاری کند.

در ادامه این افتتاحیه رییس هیات عامل اتاق تجارت افغانستان ضمن تشکر از حضور فعال شرکت‌های ایرانی افزود: هم اکنون سه شرکت ذوب‌آهن مطابق استانداردهای جهانی در کشور فعالیت دارند و به‌زودی یک شرکت دیگر ذوب‌آهن نیز با سرمایه‌گذاری ۳۰ میلیون دلاری در داخل کشور شروع به فعالیت خواهد کرد.

## صنعت

### رسیدگی اورژانسی دولت برای تامین نقدینگی صنعت

دبیر کل خانه صنعت، معدن و تجارت ایران گفت: با توجه به اینکه مشکل اصلی صنایع تولیدی، نقدینگی است، تنها راه نجات اقتصاد کشور رسیدگی اورژانسی دولت برای تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی است

محمدرضا مرتضوی، در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: با توجه به اینکه دولت در بخش نظام پولی تسلط پیدا کرده و در محدوده مصوبات بودجه رفتار خوبی داشته است، می‌توان گفت که قدرت برنامه‌ریزی معاملات پولی در دست دولت قرار گرفته که این خبر نوید بسیار خوبی برای صنایع و بخش تولید است.

وی ادامه داد: با توجه به مهار قدرت نقدینگی و تسلط دولت بر مسائل پولی می‌توان نقش دولت را در اشراف کامل به مسائل مالی مشاهده کرد و اکنون زمان این رسیده که برنامه‌ریزی‌های لازم برای توجه بیشتر به بخش‌های مختلف اقتصادی به‌ویژه صنعت، معدن و کشاورزی از سوی دولت صورت گیرد. مرتضوی اظهار کرد: تاکنون برای بهبود فضای کسب‌وکار و رفع فساد مالی تلاش‌هایی انجام شده، اما تمامی موانع و مشکلات برطرف نشده است.

مرتضوی اظهار کرد: تاکنون برای بهبود فضای کسب‌وکار و رفع فساد مالی تلاش‌هایی انجام شده اما تمامی موانع و مشکلات برطرف نشده است.

دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت از جمله اقدامات دولت را تامین منابع مالی برای تولید و صنعت از سوی بانک مرکزی عنوان و اظهار کرد: علی‌رغم اینکه امسال سال اقتصادی نام‌گذاری شده بود، شاید برای این اقدام کمی دیر شده باشد، اما نمی‌توان دولت را برای این تاخیر مقصر دانست.

### رشد ۸۰ درصدی تولید خودرو تا پایان سال

دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت با اشاره به صنعت خودرو گفت: زمانی که تمهیدات ویژه‌ای نسبت به این صنعت در نظر گرفته شد و صنعت خودرو در صدر صنایع برتر قرار گرفت، رشد تولید بسیاری نسبت به گذشته داشته است. مرتضوی ادامه داد: با وجود التهابات موجود در بخش خودرو تا پایان سال شاهد رشد ۸۰ درصدی در تولید خودرو خواهیم بود.

### ۴۰ درصد از صنایع کشور بلااستفاده مانده است

وی با بیان اینکه در سایر حوزه‌های صنعتی ۴۰درصد از صنایع کشور بلااستفاده مانده‌اند، اظهار کرد: دلیل اصلی این امر مشکل تامین نقدینگی صنایع بوده است.

دبیرخانه صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اعلام اخیر بانک مرکزی گفت: براساس اعلام بانک مرکزی که ۵۶ درصد از حجم پول در اختیار مردم جمع‌آوری شده و علی‌رغم وجود مشکلات تورم به عدد ۱۸ رسیده است، می‌توان گفت که در حال حاضر زمان آن رسیده که دولت با یک رویکرد توسعه تولید که همان خروج غیرتورمی از رکود است، فعالیت ویژه خود را آغاز کند.

مرتضوی با بیان اینکه دولت لوایحی را مبنی بر حل مشکلات بخش صنعت به مجلس ارائه داده بود، گفت: تاکنون اقدامی صورت نگرفته است و این قدم بانک مرکزی نخستین گامی است که به‌صورت کلامی به‌عنوان سیاست پولی بانک مرکزی اعلام شده و قرار است منابع مالی در اختیار بخش تولید قرار گیرد. وی ادامه داد: این نشانه‌ها و علائم از بهبود شرایط صنایع کشور خبر می‌دهد، بنابراین لازم است که به سرعت منابع مالی لازم برای بازارهای آخر سال که بازارهای بسیار پرپول‌تر و پویاتر است، داده شود.

دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: اگر شرکت‌های تولیدی در حال حاضر سرمایه در گردش‌شان تامین نشود، در زمانی که بازار به کالای داخلی نیاز دارد، مشکلاتی ایجاد می‌شود که دولت را به واردات مجبور خواهد کرد.

### تامین فوری سرمایه در گردش واحدهای تولیدی

مرتضوی تنها راه نجات اقتصاد کشور را رسیدگی اورژانسی به تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی عنوان و اظهار کرد: اگر بانک‌ها با سود ۲۲درصدی به تامین سرمایه در گردش اقدام نکنند، تکلیف واحدهای تولیدی معلوم است، زیرا نمی‌توانند در این شرایط کاری را پیش ببرند. وی با اشاره به دخالت‌هایی در قیمت‌گذاری کالا گفت: شرکت‌های تولیدی مجبور به قیمت‌گذاری طبق قواعد دولت هستند که این مسئله زیان‌های زیادی را به بخش تولیدی وارد کرده است. دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: برای رفع زیان انباشته شرکت‌ها در دوران گذشته باید از سود آتی انباشته شرکت‌ها استفاده کرد که برای این امر باید تولید یا قیمت را افزایش داد که اگر افزایش تولید و تامین سرمایه در گردش صورت گیرد می‌توان گفت که قیمت‌ها بدون دخالت دولت و منطقی در نظر گرفته می‌شود.

مرتضوی در خصوص تاثیر اقدام بانک مرکزی در افزایش تولید و ارتقای صنایع تولیدی گفت: اگر صحبت بانک مرکزی به مرحله اجرا برسد و به نیازهای بخش تولید توجه شود می‌توان نسبت به آینده این بخش امیدوار بود.

## خبرنامه

### انتقاد سیف از مسابقه بانک‌ها درنرخ سود

رییس کل بانک مرکزی با انتقاد از مسابقه برخی بانک‌ها بر سر نرخ سود گفت: نرخ‌های جدید در این بخش باید متناسب با نرخ تورم باشد.

به گزارش مهر، ولی الله سیف در جمع مدیران عامل بانک‌ها با تاکید بر لزوم خروج بانک‌ها از چرخه رقابت ناسالم افزود: بانک‌ها باید خود را در این مسیر متعهد دانسته و با خارج شدن از چرخه ناسالم رقابت از اصول حرفه‌ای تبعیت کنند.

رییس کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه در ارقام آبان ماه، تورم متوسط به ۱۸/۲ درصد رسیده و پیش‌بینی‌های قبلی در حال تحقق است، افزود: با ادامه روند فعلی، در پایان امسال رقم تورم به کمتر از ۱۷ درصد خواهد رسید.

سیف، تمرکز فعالیت‌های بانک مرکزی را در حال حاضر معطوف بر سال ۹۴ دانست و عنوان کرد: ما براساس اهدافی که برای رشد داریم، خود را متعهد می‌دانیم تورم را با برنامه‌ای دقیق، به کمتر از سال ۹۳ برسانیم که یکی از مهم‌ترین فاکتورها در این زمینه، نرخ سود بانکی است.

وی یکی از نکات مهم در این زمینه را تبعیت نرخ‌های سود بانکی از نرخ تورم معرفی کرد و اظهارداشت: در شرایطی که ما به دنبال تورم تک نرخی هستیم و نرخ تورم در مسیر نزولی قرار دارد، برخی از بانک‌ها، بر سر نرخ سود رقابت گذاشته‌اند و در تلاش برای جذب منابع بیشتر، نرخ‌های بالاتری را به مشتریان خود پیشنهاد می‌دهند و افراط در این زمینه می‌تواند در آینده هم برای رشد اقتصادی و هم برای تورم مضر باشد.

رییس کل بانک مرکزی با توصیه به بانک‌ها برای نظارت بر عملکرد واحدهای خود و حل معضلات بازار بانکی تصریح کرد: نباید بانک مرکزی مجبور شود در این قبیل مسائل ورود کرده و مثل گذشته نرخ‌های تکلیفی را به بانک‌ها تحمیل کند. برخی از مدیران عامل بانک‌ها از ما درخواست می‌کنند نرخ سود را دستوری کنید، اما ما در حال حاضر این رویکرد را دنبال نمی‌کنیم، زیرا این رویکرد بدترین حالت ممکن است و رقابت در بازار بانکی را مخدوش می‌کند.

سیف ادامه داد: براساس یک طرح آماری که توسط بانک مرکزی اجرا شد، بانک‌ها بعضا از سقف‌های تعیین شده برای نرخ سود سپرده بانکی انحرافاتی داشتند. انتقادات در این زمینه زیاد است و حتی افکار عمومی جامعه نیز خواهان رعایت نظم و انضباط از سوی بانک‌هاست.

رییس شورای پول و اعتبار با تاکید بر مقوله ریسک در سرمایه‌گذاری بانک‌ها عنوان کرد: بانکی که نرخ ۲۸درصدی را به مشتری پیشنهاد می‌دهد، معلوم است که وارد یک سرمایه‌گذاری پُر ریسک و غیرمعمول شده و این موضوع احتمال عدم بازگشت منابع به بانک را افزایش می‌دهد. در شرایط التهاب بازار، مدیریت ریسک و رقابت سالم بهترین راه حل برای برون رفت و گذر از شرایط بحرانی به حساب می‌آید.

وی نگاه جامع‌نگر و چندجانبه را به موضوعات، مهم دانست و افزود: کاهش نسبت سپرده‌های قانونی که از سوی برخی بانک‌ها مطالبه می‌شود، بدون توجه به آثار و نتایج منفی آن بر سایر متغیرهای اقتصادی مطرح می‌شود.

سیف تصریح کرد: باید براساس اصول صحیح و آزموده‌شده حرکت کنیم. دولت مصمم است تورم را کنترل کند و شبکه بانکی نباید با بی‌مبالاتی و عدم توجه به نقش و جایگاه خود در اقتصاد، مانع دستیابی به تحقق این هدف شود.

### طلای جهانی ۱۱۵۱ دلار شد

پس از آنکه رأی‌دهندگان سوئیسی پیشنهاد افزایش ذخایر طلای بانک مرکزی این کشور را رد کردند، قیمت طلا دو درصد کاهش یافت و به ۱۱۵۱ دلار در هر اونس رسید.

به گزارش رویترز، پس از آنکه رأی‌دهندگان سوئیسی پیشنهاد افزایش ذخایر طلای بانک مرکزی این کشور را رد کردند، قیمت طلا در روز دوشنبه با دو درصد کاهش مواجه شد. قیمت نقره نیز به پایین‌ترین رقم از سال ۲۰۰۹ تاکنون رسید.

ابتکار «طلاهای سوئیسی ما را حفظ کنید» که از بانک مرکزی این کشور می‌خواست تا میزان ذخایر طلای خود را از هشت درصد به ۲۰ درصد دارایی‌هایش برساند، با رأی اکثریت ۷۷ درصدی شهروندان سوئیسی رد شد.

### هدف‌گذاری کاهش تورم به ۱۳ تا ۱۴ درصد در سال ۹۴

به گزارش بانک مرکزی، اکبر کمیجانی، قائم‌مقام بانک‌مرکزی، تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی را برای خروج از رکود مهم دانست و گفت: عملکرد نظام بانکی در این حوزه نسبت به سال گذشته بهبود نسبی داشته است و نسبت تسهیلات سرمایه در گردش از کل تسهیلات پرداختی شبکه بانکی در سال جاری به ۶۰درصد رسیده که در مقایسه با ۵۳ درصد سال گذشته هفت واحد درصد افزایش داشته است. بنابراین، عملکرد اعتباری شبکه بانکی کشور با الزامات خروج از رکود اقتصادی همخوانی دارد.

کمیجانی در بخش دیگر سخنان خود وضعیت رشد نقدینگی را این‌گونه تشریح کرد: رشد نقدینگی در مهر ماه سال جاری نسبت به مهر سال گذشته به ۲۸/۷ درصد رسیده است که از سطح ۲۳ تا ۲۵ درصد پیش‌بینی ما کمی فراتر رفته است. البته ۳/۹ از این رشد مربوط به توسعه پوشش آمارهای پولی بانک مرکزی و لحاظ اطلاعات بانک‌ها و موسسات جدیدالتاسیس است؛ ولی با تمام این اوصاف، برای حصول به اهداف تورمی باید تلاش‌های بیشتری در زمینه کنترل نقدینگی صورت پذیرد.

قائم مقام بانک مرکزی هدف‌گذاری کنترل تورم برای سال آینده را ۱۳ تا ۱۴ درصد اعلام کرد و افزود: حصول به اهداف تورمی یاد شده، مستلزم رعایت الزاماتی در حوزه سیاست پولی و کنترل رشد نقدینگی است. بدیهی است در صورت عدم توجه به این الزامات و افزایش رشد نقدینگی از حدود تعیین شده، عملکرد نرخ تورم نیز از اهداف تعیین شده فراتر خواهد رفت.

کارشناسان اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بررسی کردند

# اشکالات اجرایی قانون بانکداری اسلامی

نسیم نجفی

قانون بانکداری بدون ربا به‌عنوان یکی از نخستین گام ها برای اسلامی کردن نظام بانکی کشور در سال ۱۳۶۲ به تصویب رسید. با وجود گذشت سه دهه از تصویب این قانون، هنوز مباحث فراوانی میان کارشناسان بانکداری در این مورد وجود دارد و موفقیت نظام بانکی کشور در انطباق با قوانین اسلامی توسط منتقدان و مدافعان مورد بحث و بررسی است. در این مورد با دو نفر از کارشناسان به گفت‌وگو نشستیم.

### اشکالات اجرایی بانکداری اسلامی

علیرضا عسگری مارانی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: بانکداری اسلامی در ایران در قالب چارچوبی است و به‌اصطلاح تمام عقدهایی که بسته می‌شود براساس عقود مشارکتی مدنی (مضاربه، مشارکت و غیره) است. بانک‌های ما بر این مبنا کارهای خود را انجام می‌دهند.

وی افزود: یکی از مشکلات در اجرای بانکداری اسلامی این است که در حسابداری بانک‌ها، برای محاسبه سود واقعی و بخش عقدها در کنار بخش‌های دیگر به‌صورت جمعی محاسبه می‌شود و تفکیک آن مشکل است. خوشبختانه در حال حاضر بانک‌ها براساس سپرده‌گذاری‌های مختلف سود علی‌الحسابی را به مشتریان پرداخت می‌کنند و در پایان سال سود قطعی را می‌پردازند.

وی بیان داشت: در بخش‌هایی مثل وام‌دهندگی و ارائه تسهیلات مشکلاتی وجود دارد که شاید به‌دلیل عدم اعتماد مردم، بانک‌ها نتوانستند در این زمینه خوب عمل کنند. در مواردی بانک‌ها تسهیلات را به متقاضیان بخش تولید ارائه می‌دهند و در عین حال ریسک آن را هم می‌پذیرند اما گاهی پیش می‌آید که تولیدکننده‌ای که از بانک تسهیلات گرفته، به دلایل شرایط بد اقتصادی و تحریم‌ها نتوانسته است بدهی خود را به بانک‌ها بپردازد و موارد این چنینی بانک‌ها را جدا دچار مشکل می‌کند. موضوعاتی از این قبیل مواردی است که بانکداری اسلامی باید راه حل آن را پیشنهاد کند. ضمن اینکه با پرسش‌هایی در حوزه اجرایی نیز مواجهیم از جمله اینکه. با توجه به شرایط کشور، چه کنیم که بانک‌ها دچار آسیب جدی نشوند؟

این کارشناس اقتصادی اظهار کرد: مشکل مهم دیگر عدم نظارت مطلوب بانک مرکزی بر عملکرد بانک‌ها است. بانک مرکزی می‌تواند از عملکرد بانک‌ها ارزیابی دقیق‌تری داشته باشد و درصورت انحراف آنها از قانون بانکداری اسلامی سختگیری‌های لازمه را داشته باشد. بانک امانتدار مردم است و اگر تدابیر لازم در این مورد انجام نشود منجر به افزایش شدید مطالبات معوق و مشکلاتی می‌شود که الان بانک‌ها گریبانگیر آن هستند. سیستم بانکی کشور نباید از جاده و مسیر بانکداری اسلامی منحرف شود و بانک مرکزی باید برای رعایت این استانداردها از سوی بانک‌ها تلاش کند.

### بانک مرکزی کار کارشناسی کند

غلامحسین شیری، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در مورد بانکداری اسلامی گفت: قوانینی در دهه ۶۰ در جمهوری اسلامی تصویب شد تحت عنوان قانون بانکداری بدون ربا؛ این مصوبه پاسخی بود به نیازی که برای منطبق شدن بانکداری کشور با احکام اسلامی احساس می‌شد. اما این قانون از بدو تصویب دارای نواقص و مشکلاتی است که هنوز برطرف نشده است.

وی افزود: این قانون باید آسیب‌شناسی شود و مورد بازنگری قرار گیرد و کارشناسان ببینند اگر خود قانون دچار مشکل است بازنگری و اگر در اجرا نواقصی دارد بر طرف شود.

شیری تاکید کرد: این قانون باید بانکداری کشور را به سمتی ببرد که نظام بانکی همه‌جانبه در خدمت مردم قرار گیرد. بانک مرکزی این قانون را تحت مطالعه دقیق قرار دهد و نظرات علما را در این باره بگیرد و تلاش کند تا بانکداری کشور را با احکام شرع مبین اسلام و براساس مصالح اقتصادی کشور تطبیق دهد.

وی افزود: یکی از مشکلات نظام بانکداری که باید مطابق قوانین اسلامی آن را برطرف کرد این است که بانک‌ها به جای پشتیبانی از سرمایه‌گذاری، خود به سرمایه‌داری روی آورده‌اند و این یک آفت برای نظام بانکی است. این رویه باید اصلاح شود و دولت، بخش‌های خصوصی و تعاونی باید با هم متحد شوند تا اقتصاد کشور را به راه درست هدایت کنند.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: روی آوردن به بنگاه‌داری یک سم برای اقتصاد است و باید در قالب قوانین این رویه را اصلاح کرد. بانک مرکزی باید بانک‌ها را تحت کنترل داشته باشد و بانک را ارزیابی کند که آیا در مسیر خود قرار دارد یا خیر. امیدواریم با تلاش و کوششی که از سوی مسئولان می‌شود بتوانیم بانک‌ها را در خدمت تولید قرار دهیم تا همان‌طور که رهبر معظم انقلاب تاکید دارند برای تقویت اقتصاد مقاومتی بانک‌ها بتوانند پشتیبان این رویه در بخش تولید باشند.

وی در پایان خاطرنشان کرد: البته در مسیر اسلامی شدن نظام بانکداری، بانک‌ها تلاش‌هایی کرده‌اند که نباید از موفقیت‌هایشان چشم‌پوشی کرد. این‌طور نیست که همه خدمات بانک‌ها منطبق با احکام اسلامی نباشد و تلاش‌های صورت گرفته در این مورد، قابل تقدیر است. بانک‌ها باوجود کاستی‌ها، خدمات ارزنده‌ای را به بخش تولید و عموم سپرده‌گذاران داشته‌اند و در دو دهه گذشته بانکداری ما گام‌های بلندی برداشته است که در خور تقدیر است.

شیری تاکید کرد: بانک‌ها به‌دلیل تحریم‌ها دچار مشکلات زیادی شده‌اند و محدودیت‌های ایجاد شده آسیب‌هایی را به این بخش وارد کرده است. دولت باید در این رابطه از بانک‌ها حمایت کند. با تدابیر خاص، صرفه‌جویی و افزایش تولید و با تلاش و کوشش و اقتصاد مقاومتی می‌توان یک نظام بانکی اسلامی خوب و منطقی را به جریان انداخت.

## گزارش ۲

اختلاف قیمت ارز دولتی و آزاد، ۸۰۰ تومان

# رشد قیمت ارز متوقف شد

اختلاف قیمت دلار دولتی و آزاد با نوسانات اخیر ارزی به حدود ۸۰۰ تومان رسیده است و این موضوع، اجرای سیاست ارز تک نرخی را با چالش‌های جدیدی روبه‌رو خواهد کرد.

قیمت دلار به‌عنوان یکی از ارزهای مرجع در کشورمان که طی روزهای اخیر با افزایش قیمت مواجه شد، روز یکشنبه با اظهارنظر رییس کل بانک مرکزی و وزیر اقتصاد متوقف شد و آخرین نرخ‌ها روز یکشنبه برای فروش دلار به قیمت ۳۴۸۰ تا ۳۵۰۰ تومان روی تابلوهای صرافی‌ها در چهارراه استانبول تا میدان فردوسی تهران حک شد.

یکی از فعالان بازار ارز در گفت‌وگو با مهر در مورد پیش‌بینی نرخ دلار گفت: اظهارات مقامات اقتصادی به‌ویژه رییس کل بانک مرکزی روی قیمت دلار در بازار تاثیرگذار است و هر اظهارنظری می‌تواند روند قیمت‌ها را تغییر دهد.

همچنین یکی دیگر از فعالان صرافی در اطراف میدان فردوسی عنوان کرد: پیش‌بینی بازار ارز در کشورمان ممکن نیست و هر اتفاقی در این بازار رخ می‌دهد. با این وجود، به نظر می‌رسد، نرخ‌ها، با کاهش مواجه شوند.

یکی دیگر از فعالان بازار ارز می‌گوید: به نظر می‌رسد، دولت از طریق افزایش قیمت ارز می‌خواهد برای خود درآمدزایی داشته باشد. در همین حال، اگر قیمت دلار کاهش یابد، بعید است به میزان گذشته و قبل از آغاز روند افزایش قیمت‌ها برسد.

موضوع دیگر موردتوجه با افزایش قیمت دلار در بازار آزاد، افزایش اختلاف نرخ دلار دولتی و بازار آزاد است؛ به طوری که بانک مرکزی دیروز نرخ دلار دولتی را ۲۶۸۴ تومان در نظر گرفته است، بر این اساس، اختلاف قیمت فعلی بازار آزاد به میزان ۳۴۸۰ تا ۳۵۰۰ تومان تا نرخ اعلامی رسمی بانک مرکزی به حدود ۸۰۰ تومان رسیده است. همین موضوع برنامه ارز تک نرخی بانک مرکزی را به هاله‌ای از ابهام فرومی‌برد و یکسان‌سازی نرخ‌ها را با مشکلاتی مواجه خواهد کرد و بر این اساس باید منتظر برنامه بانک مرکزی بود و دید که آیا قیمت ارز دولتی را افزایش خواهد داد یا تلاش خود را برای کاهش نرخ در بازار انجام می‌دهد.

### واکنش وزیر اقتصاد

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به نوسان روزهای اخیر در بازار ارز گفت: در شرایط بنیانی بازار ارز و سرمایه ایران، هیچ تغییر خاصی رخ نداده و انتظار ما وضع باثبات در بازار ارز و سرمایه است.

علی طیب‌نیا، در واکنش به سقوط شاخص بورس و نوسانات اخیر ارزی گفت: مردم بدانند در شرایطی که عوامل واقعی تغییر نکرده است، نباید رفتارهای هیجانی داشته باشند.

وزیر اقتصاد گفت: کسانی که در این شرایط متاثر از عوامل روانی، رفتار می‌کنند با زیان مواجه خواهند شد؛ همان‌طور که در گذشته هم شاهد این وضع بودیم. طیب‌نیا افزود: در دوره کوتاه‌مدت نرخ ارز افزایش می‌یابد و کسانی که در این دوره خرید می‌کنند، به یقین با زیان مواجه و پشیمان می‌شوند. وی با بیان اینکه در یک سال اخیر چند بار این موضوع را تجربه کرده‌ایم، گفت: مردم ما که این تجربه را داشته‌اند، از رفتار هیجانی پرهیز کنند. طیب‌نیا اظهار کرد: تغییرات چند روز اخیر عمدتا ناشی از برخی هیجانات و عوامل روانی است که در بازار رخ می‌دهد و متاثر از برخی خبرهای منتشره در بازار است. وی تاکید کرد: مردم مطمئن باشند، در شرایط بنیانی و واقعی اقتصاد کشور هیچ تغییر خاصی حاصل نشده و این تغییرات گذراست. طیب‌نیا درباره اینکه برای تقویت بازار سرمایه چه تمهیداتی اندیشیده‌اید؟ گفت: اقدامات مثبتی شده است.

وی افزود: با فعالان بازار سرمایه تماس‌هایی داشته‌ایم و اشخاص حقوقی و افراد موثر بازار سرمایه به خوبی واقف هستند که نوسانات کوتاه‌مدت است و ادامه پیدا نمی‌کند.

وزیر اقتصاد گفت: بنابراین انتظار ما این است که این روند به‌زودی به انتهای خود برسد و باز شاهد یک روند مثبت و با ثبات در بازار باشیم.

### نخستین واکنش سیف به نوسانات ارزی

در همین حال، رییس کل بانک مرکزی بعدازظهر یکشنبه با اعلام اینکه تاثیر برخی اخبار بر بازار ارز موقتی است و تعادل به سرعت به بازار بازخواهد گشت، عمده‌ترین عامل تاثیرگذار بر تحولات فعلی بازار را «ورودی ارز» اعلام کرده است.

ولی الله سیف، در مراسم رونمایی از سامانه فروش اینترنتی ارز مسافری در مورد وضعیت بازار ارز گفته است: بازار ارز در شرایط تعادل به‌سر می‌برد و اتفاق‌هایی که طی روزهای اخیر افتاده است، به عواملی مربوط می‌شود که اصلی‌ترین آن، وضعیت ورودی ارز به بازار است.

رییس کل بانک مرکزی با تاکید بر اینکه وضعیت تقاضا در بازار ارز متعادل است، افزوده است: تاثیر برخی اخبار بر این بازار موقتی است و تعادل به سرعت به بازار بازخواهد گشت.

سیف با اعلام اینکه همچنین تصمیماتی برای وضعیت بورس اتخاذ شده، افزوده است: شرایط نشان می‌دهد، شاخص به جای اصلی خود بازخواهد گشت.

وی ادامه داده است: در برخی مواقع حباب در بازار ایجاد می‌شود که این حباب تخلیه خواهد شد و نمی‌تواند به سایر بازارها تسری یابد. به هر حال، شرایط متعادل را در روزهای آینده خواهیم داشت. رییس کل بانک مرکزی با اشاره به نتایج مذاکرات هسته‌ای و اعلام آن در روزهای اخیر گفته است: بانک‌ها باید اقتضائات و آمادگی لازم را برای برقراری ارتباطات بین‌المللی دقیق داشته باشند تا بتوانند به‌صورت کارا و موثر عمل کنند. اگر قرار باشد بانک‌های خارجی در کشور ما فعالیت کنند، با وضعیتی که با بانک‌های داخلی در حال حاضر دارند، قادر به رقابت آنها نخواهند بود و سطح فعلی فعالیت بانک‌های داخلی قابل رقابت با آنها نیست.

سیف با تاکید بر اینکه در یک دامنه هفت‌ماهه باید بانک‌ها هر چه سریع‌تر خود را آماده کنند، افزوده است: علائم مثبت و عزم جدی در طرف مقابل وجود دارد و بیش از اینها نتایج مثبت به تاخیر نخواهد افتاد.

وی با تاکید بر اینکه وضعیت بازار و شرایط اقتصادی باثبات است، افزود: بنا به اخبار رسیده، نوساناتی در بازار وجود دارد که این از بنیان‌ها و اقتضائات اقتصادی است، اما وضعیت و شرایط از ثبات لازم برخوردار است. رییس کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه عوامل بنیادین موثر در بازار نقش خود را ایفا می‌کنند، گفته است: در روزهای آینده آرامش به بازارها بازخواهد گشت.

## نرخنامه

### قیمت سکه کاهش یافت

نرخ فروش هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید روز یکشنبه در بازار ۹۵۳,۰۰۰تومان، طرح قدیم ۹۵۰,۰۰۰تومان، نیم سکه ۴۷۹,۰۰۰ تومان، ربع سکه ۲۷۴,۰۰۰تومان و سکه گرمی ۱۷۲ هزار تومان اعلام شد.

همچنین نرخ هر گرم طلای زرد ۱۸ عیار در بازار داخلی ۹۷,۱۸۸تومان و نرخ هر اونس طلا در بازارهای جهانی ۱,۱۷۱,۴دلار است.

همچنین قیمت دلار در بازار پس از جهش ناگهانی در روز گذشته با سخنان وزیر اقتصاد و رئیس کل بانک مرکزی روند نزولی را در پیش گرفت و به رقم ۳۴۰۸۰ رسید. قیمت پوند هم ۵۳۹۵۰ ریال را تجربه کرد و یورو هم ۴۲۳۹۰ ریال را دید.

**نرخ سکه و طلا**

| عنوان | قیمت |
|---|---|
| اونس طلا | ۱,۱۷۱,۴ |
| مثقال طلا | ۴۲۱,۰۰۰ |
| طلای ۱۸ عیار | ۹۷,۱۸۸ |
| سکه بهار آزادی | ۹۵۰,۰۰۰ |
| سکه طرح جدید | ۹۵۳,۰۰۰ |
| سکه نیم | ۴۷۹,۰۰۰ |
| سکه ربع | ۲۷۴,۰۰۰ |
| سکه گرمی | ۱۷۲,۰۰۰ |

**نرخ ارز نقدی**

| نوع ارز | قیمت |
|---|---|
| دلار امریکا | ۳۴۰۸۰ |
| یورو | ۴۲۳۹۰ |
| پوند انگلیس | ۵۳۹۵۰ |
| دلار کانادا | ۳۰۷۶۰ |
| درهم امارت | ۹۳۵۰ |
| فرانک سوئیس | ۳۵۵۰۰ |
| لیر ترکیه | ۱۵۹۸۰ |
| ریال عربستان | ۹۴۵۰ |
| رینگت مالزی | ۱۱۰۰۰ |
| دینار کویت | ۱۰۷۰۰۰ |
| یوآن چین | ۵۸۰۰ |
| روپیه هند | ۶۸۰ |
| ین ژاپن | ۳۰۰ |
| دینار عراق | ۳۶ |

## بانک‌نامه

### پایه بودجه‌ای بانک توسعه تعاون اصلاح شد

بانک توسعه تعاون به‌عنوان تنها بانک تخصصی بخش تعاون با ارائه خدمات بهینه به مشتریان از سال گذشته تاکنون در حوزه جذب منابع، رشد قابل توجهی داشته به‌گونه‌ای که سرمایه این بانک اکنون به هشت هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال بالغ شده است.

مدیرعامل بانک توسعه تعاون گفت: در جهت ارائه خدمات بهینه به تعاونگران و با مساعدت‌های وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی پایه بودجه‌ای این بانک اصلاح شد. به گزارش روابط عمومی بانک توسعه تعاون، محمدعلی سهمانی اظهار کرد: بانک توسعه تعاون به‌عنوان تنها بانک تخصصی بخش تعاون با ارائه خدمات بهینه به مشتریان از سال گذشته تاکنون در حوزه جذب منابع، رشد قابل توجهی داشته به‌گونه‌ای که سرمایه این بانک اکنون به هشت هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال بالغ شده است. وی با اشاره به اینکه به دنبال اصلاح ترکیب شعب هستیم، افزود: درحال حاضر بهبود و اصلاح شعب در راستای دستیابی به اهداف بانک با نگاهی توسعه‌ای دنبال می‌شود و براین اساس در یک‌سال گذشته سهم بانک توسعه تعاون از بازار ۵۰ درصد رشد داشته است. مدیرعامل بانک توسعه تعاون افزود: باید تلاش‌های بیشتری درجهت توازن بین درآمدها و هزینه‌ها به کار گرفته شود به‌گونه‌ای که مدیریت هزینه‌ها و کنترل هوشمندانه آنها محور فعالیت قرار گیرد.

### نقش بانک صنعت و معدن در ارتقای صنعتی کشور

بانک صنعت ومعدن به‌عنوان یک بانک توسعه‌ای و راهبردی نقش ویژه‌ای در ارتقای اقتصادی و صنعتی داشته و بذرتوسعه را در کشور می‌کارد.

رییس هیات عامل صندوق توسعه ملی گفت: بانک صنعت ومعدن به‌عنوان یک بانک توسعه‌ای و راهبردی نقش ویژه‌ای در ارتقای اقتصادی و صنعتی داشته و بذرتوسعه را در کشور می‌کارد.

به گزارش روابط عمومی بانک صنعت و معدن، سیدصفدر حسینی که به اتفاق اعضای هیات عامل آن صندوق در بانک صنعت ومعدن حضور داشت با بیان اینکه بانک صنعت ومعدن به‌عنوان یک بانک توسعه‌ای جایگاه ویژه‌ای در عرصه اقتصاد و صنعت دارد، گفت: تعامل صندوق با این بانک می‌تواند همچون رابطه دو شریک استراتژیک در جهت اهداف توسعه‌ای کشور باشد و سبب تسهیل روند تولید شود.

وی با اشاره به این که هدف صندوق توسعه ملی تبدیل منابع نفت به منابعی زاینده و مولد است، گفت: نقش بانک صنعت ومعدن برای دستیابی صندوق به این هدف نقشی کلیدی است.

درابتدای نشست یادشده که اعضای هیات‌مدیره و معاونان بانک صنعت و معدن نیز در آن حضورداشتند رییس هیات‌مدیره و مدیرعامل این بانک به تشریح نحوه استفاده بانک تحت مدیریت خود ازمنابع صندوق پرداخت.

## خبر کوتاه

### تخفیف ویژه بیمه پاسارگاد به مناسبت روز بیمه

شرکت بیمه پاسارگاد به مناسبت بزرگداشت روز بیمه و با هدف تکریم بیمه‌گذاران، تخفیف‌های ویژه‌ای برای هموطنان گرامی در نظر گرفته است. این تخفیف‌ها از تاریخ هشتم تا ۲۰ آذرماه، در زمان صدور بیمه نامه بدنه اتومبیل و آتش سوزی اعمال می‌شود.

براساس گزارش‌های دریافتی، خریداران بیمه‌نامه بدنه اتومبیل و همچنین بیمه نامه‌های آتش‌سوزی (واحدهای مسکونی و غیرمسکونی) می‌توانند با مراجعه به بیش از ۷۰ شعبه و سه هزار نماینده در سراسر کشور از تخفیف‌های ویژه این شرکت برخوردار شوند.

جهت کسب اطلاعات بیشتر و دسترسی به نشانی شعبه‌ها و نمایندگی‌های این شرکت در سراسر کشور می‌توانید به پایگاه اطلاع‌رسانی بیمه پاسارگاد www.pasargadinsurance.ir مراجعه یا با تلفن گویای ۸۲۴۸۹(۰۲۱) تماس حاصل کنید.

## گردشگری

### ستاد هماهنگی خدمات سفر آماده خدمات‌رسانی به زائران

معاون گردشگری سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری کشور از آمادگی کامل ستاد هماهنگی خدمات سفر در سراسر کشور برای خدمت‌دهی به مشرفین بارگاه آقا اباعبدالله‌الحسین (ع) خبر داد.

مرتضی رحمانی موحد، با اشاره به نزدیکی فرارسیدن اربعین و خیل عظیم مشتاقان و زائران امام حسین(ع) در تدارک تشرف به کشور عراق اظهار کرد: با توجه به اشتیاق هموطنان عزیز از سراسر کشور برای شرکت در مراسم اربعین حسینی و تداخل این ایام با روزهای سرد سال سعی شده پیش‌بینی لازم در خصوص ابعاد ایمنی، امنیتی، انتظامی، حمل‌ونقلی، بهداشتی و درمانی، اقامت و اسکان موقت و ترددهای زمینی، هوایی و ریلی در راستای تامین رفاه حال زائران مشرف به عراق صورت گیرد.

رییس ستاد مرکزی هماهنگی خدمات سفر ادامه داد: تمام استان‌ها بالاخص استان‌های عبوری خوزستان، ایلام، کردستان، همدان و کرمانشاه در ایام قبل و بعد از اربعین به‌صورت شبانه روز آماده سرویس‌دهی و رسیدگی به وضعیت زائران هستند.

رحمانی موحد، در ادامه ضمن اشاره به توالی رحلت حضرت رسول اکرم و شهادت امام حسن مجتبی(ع) و حضرت ثامن الحجج(ع) تاکید کرد: امسال همچون سال‌های گذشته شاهد تشرف موج زائران به مشهد خواهیم بود بنابراین تمام دستگاه‌های اجرایی مرتبط با خدمات‌رسانی به زائران به‌خصوص زائران پیاده بارگاه رضوی در حال آماده باش و تدارک خدمات مورد نیاز در راه‌های مواصلاتی به مشهد هستند.

## تجارت

### برنامه تهاتر نفت و کالای ایران و روسیه به‌زودی اجرایی می‌شود

الکسی اولیوکایوف، وزیر توسعه اقتصادی روسیه گفت برنامه تهاتر نفت در برابر کالا که تفاهم‌نامه آن چند ماه پیش بین ایران و روسیه به امضا رسیده بود، در آینده نزدیک اجرایی می‌شود.

به گزارش سایت خبری اتاق بازرگانی تهران به نقل از «ایتارتاس»، اولیوکایوف پس از مذاکره با مقامات دولت ایران در تهران در مصاحبه با این خبرگزاری گفت: مراحل مقدماتی توافق بین دوکشور در این زمینه به پایان رسیده و به‌زودی این موافقت‌نامه وارد فاز عملیاتی می‌شود.

وزیر توسعه اقتصادی روسیه تصریح کرد: در حال حاضر، برنامه‌ای برای امضای قرارداد فروش تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت و گاز به ایران در دست است. وی افزود: به این ترتیب ما قادر خواهیم بود صادرات مواد غیرخام، با ارزش افزوده از قبیل تجهیزات صنعت نفت و گاز، ماشین‌آلات کشاورزی، وسایل موتوری، هواپیما، ماشین‌های راه‌آهن، تجهیزات نیرو و ژنراتورهای مولد الکتریسیته را افزایش دهیم. به گفته اولیوکایوف، دوکشور در حال بررسی سیستم مبادلاتی براساس ارزهای ملی هستند.

### درخواست کمک ایران از روسیه برای پیوستن به سازمان جهانی تجارت

خبرگزاری تاس روسیه براساس یادداشت تفاهمی که در زمینه همکاری میان وزارت توسعه اقتصادی روسیه و وزارت صنعت، معدن و تجارت ایران به امضا رسید اعلام کرد که ایران برای پیوستن به سازمان جهانی تجارت (دبلیو. تی. او) از روسیه کمک خواسته است.

به گزارش ایرنا از خبرگزاری تاس، این یادداشت تفاهم یک‌ساله توسط الکسی اولیو کایوف، وزیر توسعه اقتصادی روسیه و محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران امضا شد.

سازمان جهانی تجارت یک سازمان بین‌المللی است که قوانین جهانی تجارت را تنظیم و اختلافات بین اعضا را حل و فصل می‌کند. در دنیای امروز تجارت، اگر کشوری به عضویت سازمان تجارت جهانی که متولی اصلی تجارت آزادانه و تحرک کامل کالاها و خدمات در سطح جهان است درنیاید عملا قادر به رقابت صادراتی و حضور موفق در بازارهای جهانی نخواهد بود.

یادگارهای تاریخی از ساخت‌وسازها در امان نیستند

# تخریب خانه‌های تاریخی سنگ‌اندازی بر سر راه صنعت گردشگری

مینوگله

بیل مکانیکی‌ها این روزها خواب پاییزی بزرگ‌ترین خانه تهران را آشفته کرده‌اند. خانه‌ای که با داشتن ارزش‌های تاریخی – فرهنگی تا به حال شانس ثبت شدن در فهرست آثار ملی را نداشته و برگ‌های تاریخش به زردی نشسته است. این خانه که نام صاحبش، ثابت پاسال را بر پیشانی دارد، در خیابان آفریقا بر پهنه‌ای به وسعت ۱۱ هزار و ۵۴۳ متر مربع ساخته شده و به‌تازگی خبرهایی مبنی بر تخریب این خانه و تبدیل آن به برج است. تخریب خانه‌ها و بافت‌های تاریخی مسئله‌ای است که در سال‌های اخیر بسیاری از شهرهای تاریخی را تهدید کرده است. در یکی دو سال گذشته، بافت تاریخی شهرهای کاشان، نراق و چندین شهر کوچک دیگر به خاطر توجه شهردار و مدیریت شهری‌شان از تخریب در امان ماند و احیاء شد، اما شهرهای پرگردشگر اصفهان، یزد، شیراز و شهرهای دیگر نتوانستند در برابر توسعه و ساخت‌وسازها مقاومت کنند و تلاش‌ها واعتراضات مردم و دوستداران میراث فرهنگی بی‌نتیجه ماند تا آنجا که برای تخریب بافت تاریخی شیراز، معاون رییس‌جمهور و ریاست سازمان میراث فرهنگی خود به توقف تخریب‌ها در این شهر اقدام کردند. آسیب رساندن و بی‌توجهی به بافت‌ها و خانه‌های تاریخی فقط حال میراث فرهنگی را بد نمی‌کند، بلکه از آنجایی که این آثار زمینه‌ای برای رونق گردشگری در شهرها فراهم می‌کنند و سهم قابل توجهی در صنعت گردشگری دارند، تخریب آنها می‌تواند توریسم را در ایران که گردشگری در بافت‌های تاریخی سهم کمی از آن ندارد، با چالش‌هایی مواجه کند.

### خانه‌ها پر جاذبه‌ترین برای گردشگران

یک متخصص مدیریت گردشگری معتقد است، معماری خانه‌ها در ایران و در بافت‌های تاریخی شهرها از پرجاذبه‌ترین‌ها برای گردشگران داخلی و خارجی است. احمد روستا، با بیان اینکه تهدید و تخریب خانه‌ها و به دنبال آن بافت‌های تاریخی پدیده نادرست و غیرفرهنگی است که در سال‌های اخیر بخش قابل توجهی از میراث فرهنگی کشور را تهدید کرده است، می‌گوید: گردشگران شهر را به اصالتش می‌شناسند و بافت‌های تاریخی و معماری خانه‌ها زودتر از هر نماد دیگری اصالت شهر را نشان می‌دهند. این استاد دانشگاه با اشاره به تخریب خانه‌های مهم و ارزشمند تاریخی تهران در اهمیت توجه به احیاء و حفظ این خانه‌ها توضیح می‌دهد: معماری بومی و خانه‌های تاریخی باری از صنعت گردشگری را بر دوش دارند و این اهمیت در حفظ و نگهداری خانه‌های ویژه و خاص دو چندان احساس می‌شود و متولیان میراث فرهنگی در تهران و دیگر شهرها با وجود رشد بی‌رویه توسعه ساخت‌وسازها باید سختگیری‌ها و پیگیری‌های بیشتری داشته باشند.

روستا با بیان اینکه با تهدید و تخریب این خانه‌ها به نوعی در عمل از ورود گردشگر به شهرها جلوگیری می‌شود، در چگونگی استفاده و کاربردی کردن این خانه‌ها می‌گوید: خانه‌های خاص و ویژه عمدتا مساحت بسیار زیاد و قابل توجهی دارند و می‌توانند به‌عنوان هتل، اقامتگاه‌های گردشگری، مرکز فرهنگی و غیره مورد استفاده قرار گیرند.

احمد روستا، تخریب خانه‌های تاریخی در بافت قدیم یزد را برای ساخت بلوار در شهر، ناشی از عدم آگاهی نسبت به این سرمایه و بی‌توجهی به این جاذبه گردشگری می‌داند و معتقد است این پدیده با شروع در این شهر به شهرهای اصفهان، تهران، شیراز و دیگر شهرها سرایت کرد.

این استاد دانشگاه و متخصص مدیریت گردشگری می‌گوید: برای آنکه شهرهایمان هویت، اصالت و سرمایه‌هایشان را از دست ندهند، نه تنها میراث فرهنگی بلکه معاونت گردشگری در سازمان متولی این آثار است و باید برای پیش‌گیری از این تخریب‌ها تمام تلاشش را کند.

خانه ثابت پاسال که به دلیل نوع معماری‌اش به کاخ ورسای ایران مشهور است، در دهه ۱۳۴۰ ساخته شد. صاحبش یکی از سرمایه‌گذاران و بازرگانان آن زمان و موسس تلویزیون ملی بود. معماری این خانه از معماری یکی از کاخ‌های ورسای الگوبرداری شده و گفته می‌شود، اشیای بسیار ارزشمندی در آن به‌کار رفته است و قیمت آن را در قبل از انقلاب حدود ۱۵میلیون دلار تخمین زده بودند.

معاونت میراث فرهنگی سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری با بیان اینکه شهرداری برای تخریب این خانه به سازمان میراث فرهنگی استعلام نزده است، درباره وضعیت خانه ثابت پاسال به «فرصت امروز» می‌گوید: میراث فرهنگی تهران در حال پیگیری وضعیت این خانه است و امیدواریم به نتیجه مطلوبی برسد، در غیراین صورت، معاونت میراث فرهنگی سازمان به ماجرا ورود خواهد کرد.

محمد حسین طالبیان با این توضیح که محل خانه در طرح تفضیلی شهر تهران، تجاری-اداری تعریف شده است، می‌افزاید: طبق قانون شهرداری در اجرای طرح تفضیلی در جایی که به یک اثر ارزشمند یا تاریخی برخورد می‌کند، حتما باید از سازمان میراث فرهنگی استعلام بگیرد و هر گونه فعالیت یا اقدامی در آن محل ممنوعیت قانونی دارد. برخی رسانه‌ها از مالکیت خانه توسط نهاد ریاست جمهوری خبر دادند و برخی مالکیت آن را به شرکت سرمایه‌گذاری صبا میهن نسبت داده‌اند. «فرصت امروز» در تماسی با شرکت نامبرده صحت خبر را جویا شد، اما شرکت صبا میهن این خبر را نادرست و داشتن هر گونه پروژه را در این منطقه تکذیب کرد.

مسئله تخریب خانه‌های تاریخی، عدم مرمت و احیای چالش بسیاری از شهرها به‌خصوص شهرهای بزرگ است که نارضایتی و اعتراض مردم و دوستداران میراث فرهنگی به مدیریت شهری در این شهرها را به دنبال داشته است.

## گزارش۲

اتحادیه جهانی مخابرات اعلام کرد:

# بهبود رتبه ایران در حوزه ICT

محمد ممتازپور

طبق آخرین آمار منتشره از اتحادیه بین‌المللی مخابرات (ITU)، ایران با بهبود جایگاه خود در بین ۱۶۶ کشور دنیا در طبقه کشورهای روبه‌رشد حوزه ارتباطات قرار گرفت.

ITU در سمپوزیوم بین‌المللی نشانگرهای فناوری اطلاعات و ارتباطات (WTIS۲۰۱۴)، آخرین وضعیت توسعه ICT در جهان در سال ۲۰۱۴ را به همراه نتایج ارزیابی جایگاه کشورها براساس شاخص توسعه ارتباطات و فناوری اطلاعات (IDI) در قالب گزارش اندازه‌گیری جامعه اطلاعاتی اعلام کرد که طبق آن دانمارک، کره‌جنوبی و سوئد توانستند به ترتیب جایگاه اول تا سوم را از آن خود کنند. در این رده‌بندی ایران با سه پله صعود نسبت به سال گذشته توانست به مقام ۹۴ برسد و رتبه ۱۵ از ۲۹ کشور آسیا و اقیانوسیه را به خود اختصاص دهد. وضعیت ایران در بخش نشانگرهای دسترسی به شبکه دارای تعداد مشترکان تلفن ثابت ۳۸ نفر و تعداد مشترکان تلفن همراه ۸۴ نفر به‌ازای هر ۱۰۰ نفر از جمعیت کشور است. همچنین سرانه پهنای باند اینترنت بین‌الملل به ازای هر کاربر اینترنت حدود ۴/۶ کیلوبیت بر ثانیه است که نسبت به سال گذشته با رشد ۳۱ درصدی مواجه بوده است. اتحادیه بین‌المللی مخابرات، درصد خانوارهای دارای رایانه در ایران را ۴۴ درصد و خانوارهای دارای دسترسی به اینترنت را حدود ۳۵/۸ درصد اعلام کرده است.

در این گزارش آمده است که ۸۴ در صد ایرانی‌ها دارای سواد فاوا هستند و جایگاه ۳۷ را از لحاظ قیمت اینترنت ثابت و رتبه ۸۷ را در اینترنت پرسرعت همراه (3G) در اختیار دارند.

### رشد قابل توجه کشورهای در حال توسعه

براساس اعلام اتحادیه جهانی مخابرات، تعداد کاربران اینترنت در کشورهای درحال توسعه در پنج سال گذشته دو برابر شده و دوسوم مردم آنلاین به اینترنت در جهان در کشورهای در حال توسعه زندگی می‌کنند. همچنین از ۴/۳ میلیارد نفری که هنوز از اینترنت استفاده نمی‌کنند، ۹۰درصد آنها در کشورهای درحال توسعه زندگی می‌کنند. در بخش تلفن همراه، گزارش تخمین می‌زند که تا انتهای سال ۲۰۱۴، هفت میلیارد مشترک تلفن همراه در جهان وجود خواهد داشت که این میزان تقریبا معادل جمعیت جهان است.

این گزارش تاکید می‌کند که هم‌اکنون، در حدود ۴۵۰ میلیون نفر از مردم جهان در مکان‌هایی زندگی می‌کنند که پوشش شبکه تلفن همراه در آنها وجود ندارد. پهنای باند اینترنت بین‌الملل به میزان زیادی توسعه‌یافته و سهم کشورهای درحال توسعه از ۹ درصد در سال ۲۰۰۴ به ۳۰ درصد در حال حاضر رسیده است. اما پایین بودن پهنای باند اینترنت بین‌الملل در کشورهایی با حداقل اتصال، یکی از موانع مهم در استفاده از فاوا در این کشورها است.

براساس این گزارش، حدود ۹۶ درصد جمعیت جهان از تلفن همراه استفاده می‌کنند و حدود نیمی از جمعیت جهان به شبکه‌های پرسرعت نسل ۳ تلفن همراه دسترسی دارند. همچنین، به‌طور متوسط ۴۳ درصد خانوارهای جهان به شبکه اینترنت دسترسی دارند که ۸۷ درصد خانوارها در کشورهای توسعه‌یافته و ۳۱ درصد در کشورهای در حال توسعه هستند. نرخ رشد مشترکان پهن باند سیار به‌عنوان موثرترین و کارآمدترین روش دسترسی کاربران به اینترنت از دو درصد در سال ۲۰۰۷ میلادی، به عدد متوسط ۳۲ درصد رسیده است که سهم کشورهای توسعه‌یافته ۸۳ درصد، در حال توسعه ۲۱درصد و کمتر توسعه‌یافته ششدرصد است.

طبق این گزارش نرخ رشد استفاده از شبکه اینترنت به‌شدت افزایش یافته به‌نحوی که ارسال و دریافت محتوا در شبکه‌های اجتماعی بالاترین نرخ را دارد. همچنین سرویس ویکی‌پدیا به‌عنوان پرمخاطب‌ترین سرویس بوده و بیش از ۳۰ میلیون موضوع تا انتهای سال ۲۰۱۳ در قالب ۲۸۷ زبان به‌روزرسانی شده است.

### متعهد بودن مسئولان دلیل بهبود رتبه ایران

وحید شهبازی، کارشناس حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات درباره آمارهای اعلامی ITU گفت: صعود رتبه ایران طی سال گذشته از پایبندی مسئولان ذی‌ربط به تعهدات خود حکایت دارد و این نشان می‌دهد که کشور ما در این حوزه توانسته به‌طور نسبی از کشورهای دیگر سبقت بگیرد که امیدواریم این امر با سرعت بیشتری ادامه یابد و سال آینده رتبه‌های بهتری را به خود اختصاص دهیم.

وی افزود: با توجه به اینکه تنها چند ماه است اینترنت نسل سوم موبایل در ایران توسط همه اپراتورها ارائه می‌شود به احتمال زیاد در سال آینده رتبه ایران رشد بیشتری نسبت به امسال خواهد داشت.

## پیشنهاد ارزی طیب‌نیا برای بهبود تجارت با ترکیه

وزیر امور اقتصاد و دارایی پیشنهاد کرد، برای افزایش حجم تجارت میان ترکیه و ایران به ۳۰ میلیارد دلار، مبادلات تجاری میان دو کشور به لیره ترکیه یا ریال ایران انجام شود.

به گزارش ایسنا، پایگاه اینترنتی دیلی صباح ترکیه نوشت، علی طیب نیا اظهار کرد: حجم تجارت میان ایران و ترکیه که در سال‌های گذشته حدود ۲۲ تا ۲۳ میلیارد دلار بود می‌تواند به هدف ۳۰ میلیارد دلار افزایش پیدا کند، با این همه به تحقق شماری توافقات تجاری نیاز دارد.

براساس این گزارش، مقامات دو کشور گفت‌وگوهای بسیار مثبتی در این زمینه داشته‌اند و مذاکرات سازنده برای همکاری میان بانک‌های ایران و ترکیه ادامه دارد.

طیب‌نیا در بخشی از اظهارات خود خاطرنشان کرد: دو کشور در صورتی که به جای دلار امریکا از لیره یا ریال استفاده کنند، می‌توانند تاثیر منفی تحریم‌ها را از میان برده و تجارت دو جانبه را تسهیل کنند.

براساس این گزارش، وزیر اقتصاد ایران همچنین اظهار کرد: مشکل تردد کامیون‌ها میان مرز ایران و ترکیه با پیشنهاد رجب طیب اردوغان، رییس‌جمهور ترکیه حل شد و ایران پیشنهادی را که اردوغان در جریان مذاکراتش با دکتر روحانی، رییس‌جمهور کشور برای پلمب باک کامیون‌ها در مرز دو کشور مطرح کرد، پذیرفت. وی ابراز امیدواری کرد، با سفر مقامات ترکیه به ایران در چند روز آتی توافق کامل در این زمینه حاصل شود.

طیب‌نیا به مذاکرات میان مقامات دوکشور برای اجرای پروژه‌های مشترک اشاره کرد و از تمایل ایران برای اجرای پروژه‌های مشترک با ترکیه در بخش گردشگری خبر داد.

## بیمه

### نحوه برخورداری از مستمری کارافتادگی

مدیر کل امور فنی مستمری‌های سازمان تامین اجتماعی، نحوه برخورداری از مستمری از کارافتادگی در این سازمان را تشریح کرد.

به گزارش اداره کل روابط عمومی سازمان تامین اجتماعی، منصور آتشی گفت: طبق ماده ۷۰ قانون تامین اجتماعی، بیمه‌شدگانی که طبق نظر پزشک معالج غیرقابل علاج تشخیص داده می‌شوند، پس از انجام خدمات توانبخشی و اعلام نتیجه توانبخشی یا اشتغال چنانچه طبق نظر کمیسیون‌های پزشکی مذکور در ماده ۹۱ قانون توانایی خود را بعضا یا کلا از دست داده باشند به طرق ذیل با آنها رفتار خواهد شد.

وی ادامه داد: هرگاه درجه کاهش قدرت کار بیمه‌شده ۶۶ درصد و بیشتر باشد از کارافتاده کلی وچنانچه میزان کاهش قدرت کار بیمه شده بین ۳۳ تا ۶۶ درصد و به علت حادثه ناشی از کار باشد، از کارافتاده جزئی شناخته می‌شود.

آتشی گفت: اگر درجه کاهش قدرت کار بیمه شده بین ۱۰ تا ۳۳ درصد بوده و علت آن حادثه ناشی از کار باشد، بیمه شده استحقاق دریافت غرامت مقطوع نقص عضو را خواهد داشت.

وی خاطر نشان کرد: مستمری از کارافتادگی به بیماری‌های مادرزادی که قبل از بیمه پردازی فرد وجود داشته و فرد در پی آن توانایی کار را از دست می‌دهد، تعلق نمی‌گیرد.

### ضریب نفوذ بیمه ۱,۷۳ درصد و میزان تقاضا در اقتصاد ملی ۹,۱۸ درصد است

رییس پژوهشکده بیمه، ضریب نفوذ بیمه در سال ۹۲ را ۱,۷۳ درصد اعلام کرد و گفت: البته میزان تقاضای بیمه (بازرگانی و اجتماعی)در اقتصاد ملی ۹,۱۸ درصد است.

به گزارش ایرنا، غدیر مهدوی افزود: ضریب نفوذ بیمه درکشور در سال ۹۰ معادل ۱,۳۷ درصد، در سال ۹۱ معادل ۱,۸۵ درصد و در سال ۹۲ معادل ۱,۷۳ درصد است. این مقام مسئول در خصوص دلایل کاهش ضریب نفوذ بیمه در سال گذشته، اظهار کرد: ضریب نفوذ بیمه حاصل تقسیم حق بیمه تولیدی بر تولید ناخالص داخلی است، بنابراین اگر ارقام صورت و مخرج تغییر کند، حاصل آن نیز متفاوت خواهد بود. براساس اعلام بانک مرکزی تولید ناخالص داخلی در کشور در سال ۹۲ افزایش یافته و این در حالی است که حق بیمه تولیدی در کشور به همان میزان تغییر نکرده، بنابراین ضریب نفوذ بیمه کاهش یافته است.

وی با تاکید بر اینکه تحقیق در خصوص ضریب نفوذ بیمه دقیق و گسترده بوده است، تصریح کرد: علاوه بر ضریب نفوذ کل تقاضای بیمه کشور نیز مورد بررسی قرار گرفت که براساس آن مشخص شد بخش عمده تقاضای بیمه‌ای کشور مربوط به بیمه‌های اجتماعی است و در مجموع در سال ۹۲ تقاضای بیمه در اقتصاد ملی (بازرگانی و اجتماعی) ۹,۱۸ درصد بوده است. برهمین اساس مردم در بخش‌های مختلف تقاضای بیمه دارند، اما نحوه پاسخگویی به آن بحث دیگری است.

مهدوی با بیان اینکه رییس کل بیمه مرکزی در سال گذشته انجام ۴۰ طرح پژوهشی را به پژوهشکده بیمه تفویض کرده بود، اظهار کرد: از این تعداد تاکنون ۱۶ طرح پژوهشی به پایان رسیده است.

وی، ارائه نرخنامه مشورتی را برای تمام شاخه‌های بیمه‌ای از طرح‌های پژوهشی پایان یافته دانست و اظهار کرد: از آنجا که اصلاح رویه در نرخ‌ها بر بازار تاثیرگذار است، بنابراین صنعت بیمه برای نخستین بار دارای نرخنامه مشورتی شد.

وی با تاکید بر اینکه، نرخ‌ها در صنعت بیمه به‌صورت دستوری توسط بیمه مرکزی تعیین نمی‌شود، افزود: قرار است بیمه مرکزی در خصوص نرخ‌ها تنها به بازار رهنمون انجام دهد. بررسی تحلیل ضریب نفوذ بیمه کشور نیز از دیگر پروژه‌هایی است که کار تحقیقاتی آن به پایان رسیده است.

رییس پژوهشکده بیمه، بازنگری شرایط عمومی بیمه اتومبیل، بحث مالیات بر ارزش افزوده و طرح بیمه اتومبیل را از دیگر طرح‌های پژوهشی ذکر کرد و گفت: در سال گذشته ۸۱ کتاب توسط پژوهشکده بیمه چاپ شده که ۵۹ جلد آن چاپ اول و ۲۲ جلد تمدید چاپ شده است.

مهدوی از آغاز تدریس رشته بیمه‌سنجی در دوره دکترا در دانشگاه شهید بهشتی خبر داد و گفت: این رشته با همکاری پژوهشکده بیمه راه‌اندازی شده است.

وی حمایت مالی ۱۷۰ پایان‌نامه دانشگاهی و برگزاری ۱۱۹ هزار نفر ساعت کلاس آموزشی برای نمایندگان و کارگزاران را از دیگر اقدامات نام برد و گفت: قرار است ۱۳ آذر ماه بیست و یکمین همایش ملی و هفتمین همایش بین‌المللی بیمه توسعه برگزار شود که در راستای آن ۲۴۰ مقاله دریافت و پس از داوری ۲۰ مقاله انتخاب شده است.

### مذاکرات پژوهشکده بیمه با مجلس برای طرح راننده محور بودن بیمه شخص ثالث

وی درباره طرح راننده محور بودن بیمه شخص ثالث به جای خودرو محور بودن گفت: این طرح در پژوهشکده بیمه تکمیل شده و جلساتی را در خصوص آن با مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی برگزار کرده‌ایم.

مهدوی با تاکید بر اینکه مجلس در این زمینه روال خاص خود را دارد، افزود: بهتر است بینش‌های تصمیم‌گیران و دانشگاه‌ها به یکدیگر نزدیک شود.

## مسکن

### پس از رکود منتظر گرانی باشید

رییس انجمن انبوه‌سازان کشور با بیان اینکه در بدترین شرایط رکود، صنعت ساختمان زمینگیر شده است، گفت: پس از پشت سر گذاشتن رکود باید برای افزایش قیمت آمادگی داشته باشیم.

به گزارش ایلنا، مجتبی بیگدلی ادامه داد: در حالی که در زمان رکود باید از تولید حمایت شود، اما متاسفانه از زمانی که رکود بر صنعت ساختمان سایه انداخت هیچ حمایتی در راستای افزایش تولید مسکن نشد که هیچ، بلکه اخذ مالیات بر تولید و مالیات بر ارزش افزوده هم بر تولیدکنندگان این صنعت تحمیل شد.

وی با اشاره به پیش‌بینی افزایش قیمت مسکن در سال آینده گفت: افزایش قیمت مسکن حتمی است البته عده‌ای مدعی هستند وقتی از هشدار نسبت به افزایش قیمت مسکن صحبت می‌شود، حتما نفعی برای برخی از افراد وجود دارد و این پیش‌بینی‌ها برای بازار گرمی است، اما اگر نسبت به افزایش قیمت هشدار می‌دهیم تنها هدفمان این است که مردم آمادگی افزایش قیمت‌ها را داشته باشند.

بیگدلی با بیان اینکه کسی نمی‌تواند کاهش تولید مسکن را در چند سال گذشته انکار کند، تاکید کرد: باید توجه داشته باشیم که طبق گزارش‌های رسمی سالی یک میلیون ازدواج انجام می‌گیرد که این تنها بخشی از تقاضای موجود در بازار مسکن است.

وی ادامه داد: در سال باید یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد مسکونی در کشور ساخته شود، اما در حال حاضر ساخت‌وساز به حداقل میزان ممکن رسیده است. رییس انجمن انبوه‌سازان تا کید کرد: در صورت خروج صنعت ساختمان از رکود که صنعت پیشتا محسوب می‌شود، اقتصاد سایر صنایع متحول خواهد شد، زیرا ۱۲۰۰ گروه شغلی مرتبط با این صنعت هستند.

### احتمال پایان نیافتن پروژه مسکن مهر در موعد مقرر

مجری ویژه و قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در طرح مسکن مهر گفت: تا پایان امسال ۷۰۰ هزار واحد مسکن مهر را آماده تحویل خواهیم داشت و برای فروش اقساطی ۷۰۰ هزار واحد دیگر هم تا پایان امسال اقدام فوری صورت می‌گیرد. به گزارش ایسنا، مهرآبادی در طرح مسکن مهر با بیان اینکه پرونده مسکن مهر تا پایان سال ۱۳۹۴ به شرطی بسته خواهد شد که اعتبارات مورد نیاز تامین و پرداخت شود و مردم هم همکاری‌های لازم را داشته باشند و سهمشان را پرداخت کنند، تصریح کرد: متقاضیان نباید منتظر افزایش سقف تسهیلات بانکی باشند و برای اتمام و تحویل واحدها نسبت به واریز سهم خود اقدام فوری به عمل آورند. مهرآبادی افزود: اگر مبالغ پرداخت نشود قسمتی از پروژه‌ها برای سال ۱۳۹۵ باقی خواهد ماند.

وی با اشاره به اینکه از دو میلیون و ۳۰۰ هزار واحد که برایشان قرارداد منعقد شده تاکنون کار ساخت یک میلیون و ۶۴۰ هزار واحد به اتمام رسیده افزود: بقیه هم در مراحل مختلف ساخت، سفت‌کاری و نازک‌کاری قرار دارند. مهرآبادی با اشاره به اینکه از یک میلیون و ۶۲۰ هزار واحد، یک میلیون و ۲۱۰ هزار واحد افتتاح شده تصریح کرد: حدود ۱۲۰ هزار واحد هم آماده افتتاح است. قائم مقام وزیر در طرح مسکن مهر خاطرنشان کرد: بقیه واحدها هم که حدود ۳۰۰ هزار واحد است آماده تحویل هستند و فقط تامین آب و برق باقیمانده که اگر تکمیل شوند آماده اسکان و تحویل هستند.

پیشنهاد سازمان بنادر به سرمایه‌گذاران برای اجرای پروژه‌های دریایی

# ۲۰ درصد سرمایه‌گذاری سهم بخش خصوصی، ۸۰ درصد سهم دولت

نازیلا مهدیانی

سازمان بنادر و دریانوردی با شعار توسعه اقتصاد دریامحور بخش‌خصوصی فعال در این صنعت را برای سرمایه‌گذاری در ساخت بنادر و تامین تجهیزات بندری، ساخت شناور و ترمینال‌های تجاری و مسافری دعوت کرده است. از پروژه‌های کلان سازمان بنادر که قرار است با مشارکت بخش‌خصوصی سرمایه‌گذاری شود، انتخاب اپراتور برای فاز یک و دو اقتصادی‌ترین بندر کشور، یعنی بندر شهید رجایی در بندرعباس و انتخاب سرمایه‌گذار برای ساخت فاز سوم این بندر است که طبق گزارش‌های وزارت راه و شهرسازی سرمایه‌گذاران برای فازهای این بندر تا پایان سال از بین شرکت‌های بخش‌خصوصی فعال در این حوزه انتخاب می‌شود.

البته این شعار توسعه اقتصاد دریامحور تنها با مشارکت بخش‌خصوصی در پروژه‌های کلان محقق نمی‌شود، طبق گفته مسئولان این حوزه، بسترهای فعالیت‌های اقتصادی در این بخش فراهم است و برای سرمایه‌گذاران فرصت سرمایه‌گذاری‌های خرد و کلانی ایجاد شده و برای ورود سرمایه‌گذاران هیچ سقف و کفی از آورده اولیه شرط نشده است. سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی با حمایت دولت می‌تواند ساخت یک انبار در ترمینال تجاری باشد یا ساخت شناورهای چند تنی و اسکله‌های تجاری.

حال دولت برای افزایش سهم سرمایه‌گذاران بخش‌خصوصی در صنعت دریایی پیشنهادهایی را برای فعالان این حوزه در نظر گرفته و معتقد است با ورود جدی‌تر بخش‌خصوصی به این حوزه شعار توسعه اقتصاد دریامحور سریع‌تر محقق می‌شود. از سوی دیگر، سهم ناوگان دریایی از حمل‌ونقل افزایش می‌یابد و بنادر استراتژیک کشور مانند بندر چابهار و بندر شهید رجایی سهم بیشتری در اقتصاد منطقه و کشور خواهند داشت.

**از ورود سرمایه‌گذاران جدید استقبال می‌کنیم**

نیاز به سرمایه کلان برای اجرای پروژه‌های دریایی و بندری، اعمال تحریم‌های غرب علیه این صنعت، انحصاری بودن صنایع دریایی در بخش‌های مختلف از مهم‌ترین عواملی هستند که حضور بخش‌خصوصی را در این حوزه کم رنگ می‌کند، اما به تازگی دولت برنامه‌ها و راهکارهایی را برای افزایش مشارکت بخش‌خصوصی در اجرای پروژه‌های اقتصادی صنعت دریایی در نظر گرفته و به سرمایه‌گذاران این حوزه نوید این را داده که با اجرای این تصمیمات بستر سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی در حوزه دریا و بنادر گسترده‌تر خواهد شد.

عبدالکریم رزازان، مدیر کل تامین و نگهداری تجهیزات سازمان بنادر و دریانوردی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از تصمیمات جدید دولت در راستای اتخاذ راهکارهایی برای افزایش سهم بخش‌خصوصی در سرمایه‌گذاری‌های بندری خبر داد و گفت: با شرایطی که ایجاد شده از ورود سرمایه‌گذاران جدید هم استقبال می‌کنیم.

وی ادامه داد: طبق موافقت‌نامه‌ای که سازمان با بانک‌ها داشته، قرار بر این است که آورده بخش‌خصوصی برای اجرای پروژه‌های دریایی ۲۰ درصد ارزش کل پروژه تعریف شده باشد و ۸۰ درصد مابقی را دولت تسهیلات یارانه‌ای به سرمایه‌گذار بپردازد.

رزازان با بیان اینکه سازمان حتی از محل وجوه اداره شده تسهیلاتی برای سرمایه‌گذاران در نظر گرفته است، گفت: سازمان از محل سپرده‌گذاری‌های بانکی، می‌توانیم یارانه‌ای برای نرخ بهره وام‌های بانکی سرمایه‌گذاران در نظر بگیریم. البته به تازگی سازمان بنادر ۱۳۵ میلیارد تومان یارانه بابت پرداخت نرخ سود تسهیلات بانکی سرمایه‌گذاران بخش‌خصوصی پرداخت کرد که این یارانه در بخش تامین تجهیزات و شناورهای مسافری بوده است. وی ادامه داد: همچنین سازمان ۴۴۰ میلیارد تومان یارانه نرخ سود تسهیلات بانکی به سرمایه‌گذاران بخش تجاری اعم از تامین شناورهای تجاری، تجهیزات ترمینال‌های تجاری و اسکله‌های باری در این حوزه پرداخت کرده است.

مدیر کل تامین و نگهداری تجهیزات سازمان بنادر و دریانوردی با تاکید بر ارائه تسهیلات به سرمایه‌گذارهای فعال در بحث ساخت شناور اظهار کرد: در بحث ساخت صنایع دریایی به‌خصوص ساخت شناور، سازمان تسهیلات قابل توجهی را برای بخش‌خصوصی فعال در این حوزه در نظر گرفته است زیرا هدف سازمان واگذاری تمام امور به بخش‌خصوصی است، بنابراین در این باره سازمان به متقاضیانی که علاقه‌مند هستند سهم ناوگان دریایی را در حمل‌ونقل افزایش دهند، حتی از محل وجوه اداره شده تسهیلات با نرخ پایین ارائه کند.

**تصمیمات حمایتی دولت هنوز فعال نشده**

هر چند تعداد غول‌های سرمایه‌گذار در حوزه دریایی و بندری که با عنوان بخش‌خصوصی فعال هستند به تعداد انگشتان دست هم نمی‌رسد و اغلب شرکت‌ها به‌صورت انحصاری در این حوزه فعال هستند، اما فعالان این حوزه مدعی اند، توانایی بخش‌خصوصی فعال بسیار بیشتر از این است که تنها چند شرکت در این حوزه فعال باشند. بهزاد سیف الهی، عضو اتاق فکر سازمان بنادر و دریانوردی که یکی از فعالان بخش‌خصوصی این حوزه است در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با اشاره به سهم بخش‌خصوصی از ساخت‌وسازها و پروژه‌های بندر و دریایی، گفت: نمی‌توان گفت در یک سال گذشته سهم بخش‌خصوصی در میزان مشارکت در پروژه‌های دریایی جهش قابل توجهی داشته زیرا تصمیمات دولت در راستای حمایت از فعالان هنوز به فعل تبدیل نشده است. وی ادامه داد: بخش‌خصوصی توانایی ورود در تمام فعالیت‌های بندر و دریایی را دارد و در چند سال گذشته هم سابقه خوبی را از خود به جای گذاشته است و سازمان بنادر سال هاست که شاهد فعالیت اجرایی بخش‌خصوصی در صنایع دریایی و بندری است. بخش‌خصوصی حتی با وجود تحریم‌های سخت هم در بخش ورود و خرید تجهیزات سنگین کارنامه خوبی را دارد. سیف الهی ادامه داد: بخش‌خصوصی حتی توان ورود و خرید تجهیزات فوق سنگین را هم دارد، اما هنوز تفاهمات همکاری بخش دولتی و خصوصی در این بخش نهایی نشده است. در بخش زیربنایی دریایی و اسکله‌ها بخش‌خصوصی ورود کرده است و در حال حاضر، چندین اسکله چند منظوره کوچک و موج‌شکن توسط بخش‌خصوصی ساخته شده است، اما هنوز سرمایه‌گذاران وارد ساخت بنادر و اسکله‌های بازرگانی نشده‌اند، زیرا تاکنون شرایطی برای ورود بخش‌خصوصی در این بخش فراهم نشده و هنوز ورود سرمایه‌گذاران به این حوزه به‌صرفه نیست.

## حمل و نقل

### راهکارهای دولت برای عدم افزایش نرخ عوارضی

وزیر پیشین راه و ترابری گفت: پرداخت یارانه به بخش‌های مختلف از نان گرفته تا ساخت آزادراه و جاده برای اقتصاد کشور شکننده است.

به گزارش ایلنا، احمد خرم درباره افزایش نرخ عوارضی آزادراه‌ها، اظهار کرد: قطعا سرمایه‌گذاری روی شبکه اتوبانی برای سرمایه‌گذاران صرفه و توجیه اقتصادی دارد که این توجیه اقتصادی با همان اخذ عوارض محقق می‌شود.

وی با بیان اینکه اگر مردم نخواهند بهای خدماتی ارائه می‌شود را بپردازند به توسعه هم دست نمی‌یابند، اظهار کرد: در کشوری مانند ترکیه که قیمت سوخت چیزی حدود هشت هزار تومان است، مردم پذیرفته‌اند که برای توسعه زیرساخت‌ها و دریافت خدمات باید این نرخ را قبول کنند. خرم ادامه داد: قطعا راهکارهای دیگری هم به غیر از افزایش نرخ عوارضی برای توجیه‌پذیر کردن سرمایه‌گذاری روی ساخت آزادراه‌ها وجود دارد، اما در این صورت دولت باید یارانه آن را بپردازد.

وزیر پیشین راه و ترابری ادامه داد: دولت می‌تواند نرخ عوارضی‌ها را ثابت نگه دارد، اما باید به اندازه مابه‌التفاوت آن، یارانه بپردازد این در حالی است که دولت در سال گذشته تنها برای نان ۹ هزار میلیارد تومان یارانه پرداخت کرد.

وی ادامه داد: یکی از راهکارهای عدم افزایش نرخ عوارضی آزادراه‌ها و جذب سرمایه‌گذار می‌تواند دادن زمین‌های دولتی به سرمایه‌گذار باشد یا اینکه کاربری‌های زمین‌های مجاز آزادراه‌ها را به سرمایه‌گذاران بدهد که این هم نوعی یارانه محسوب می‌شود.

### توافق با وزارت نفت برای تغییر نرخ سوخت سهمیه ناوگان عمومی

معاون برنامه‌ریزی سازمان راهداری گفت: طی توافق با وزارت نفت مقرر شده است سهمیه سوخت ناوگان عمومی جاده‌ای از طریق پیمایش تعیین و سهمیه روزانه منتفی شود. به گزارش فارس، شهرام آدم‌نژاد اظهار کرد: با وزارت نفت توافق کرده‌ایم که تحویل سوخت به ناوگان حمل‌ونقل عمومی جاده‌ای از این فصل براساس پیمایش انجام شود. وی ادامه داد: ساختار پیمایش را ما ارائه می‌دهیم و تخصیص توسط وزارت نفت انجام می‌شود. معاون برنامه‌ریزی سازمان راهداری گفت: نباید ارائه گازوییل به طریقی باشد که مصرف نامناسب انجام شود، اما با این حال باید بهره‌وری نیز ارتقا یابد. آدم‌نژاد با تاکید بر اینکه باید مانع قاچاق و مصرف غیرمجاز گازوییل شویم گفت: برای رانندگانی که واقعا قصد حمل کالا را داشته باشند باید به اندازه تردد و پیمایش گازوییل اختصاص داد و نمی‌توان سهمیه روزانه را تعیین کرد. آدم‌نژاد افزود: در این راستا در تعامل با وزارت نفت مقرر شده است تا سوخت ناوگان عمومی جاده‌ای برحسب میزان پیمایش باشد و سهمیه روزانه حذف شود.

### واگن‌های ساخت داخل مشتری ندارد

مدیرعامل یک شرکت ساخت واگن با بیان اینکه محصولات ایرانی با کیفیت تاییدی اتحادیه اروپا ساخته می‌شود، اظهار کرد: محدودیت مالی شرکت‌های داخلی باعث شده این واگن‌ها مشتری نداشته باشد.

به گزارش ایسنا، محمد سعیدی، با بیان این مطلب تصریح کرد: هر چند در سال‌های گذشته با توجه به افزایش خصوصی‌سازی و بالا رفتن تعداد شرکت‌های حمل‌ونقل فعال در عرصه ریل، امید برای بالا رفتن فروش واگن‌های جدید بیشتر شد، اما در عمل به دلیل وجود محدودیت‌های اقتصادی اتفاق خاصی نیفتاد.

وی اضافه کرد: شرکت ایریکو به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های سازنده واگن در ایران هر چند توان ساخت سالانه بیش از ۵۰۰ واگن باری و ۲۰۰ واگن مسافرتی را دارد، اما در عمل به دلیل نبود خریدار و کمک‌های مالی مناسب بخش عمده‌ای از خط تولید این شرکت متوقف شده است. سعیدی با بیان اینکه شرکت‌های حمل‌ونقل در حال حاضر نسبت به خرید واگن‌های دست دوم گرایش دارند اظهار کرد: حمایت صندوق توسعه ملی از خرید این واگن‌ها که با پرداخت تسهیلاتی با بهره پایین انجام می‌شود در کنار زمان‌بندی کوتاه‌مدت شرکت‌های خارجی در تحویل واگن‌ها باعث شده اگر شرکت‌های حمل‌ونقل داخلی نیز علاقه‌ای به خرید واگن‌های جدید داشته باشند برای نمونه‌های خارجی اقدام کنند. سعیدی اضافه کرد: این مسئله نه تنها به تولید ملی و اهداف دولت در رشد اقتصادی ضربه می‌زند که ارز زیادی را نیز از کشور خارج می‌کند در حالی که با توجه به توان موجود در شرکت‌های داخلی می‌توان مانند همین محصول را در داخل کشور تولید کرد. وی در پایان خاطرنشان کرد: با توجه به لغو تحریم‌ها و توجه ویژه‌ای که دولت به رشد صنعت ریلی دارد امیدواریم از آغاز سال ۱۳۹۴ حمایت‌های ویژه‌ای از این صنعت آغاز شده و نتیجه آن نیز در بازارهای داخلی و خارجی ببینیم.

## خبر استانی

### رشد ۴۴درصدی عملیات صادرات و واردات کالا در بنادر قشم

مدیر اداره بنادر و دریانوردی قشم از صادرات و واردات حدود ۲۲۲ هزار تن کالا در بنادر این جزیره و افزایش ۴۴ درصدی این عملیات بندری در مقایسه با حجم عملیات مدت مشابه سال گذشته خبر داد. سیدباقر موسوی، در نشستی با تشریح تازه‌ترین آمار و اطلاعات مربوط به عملکرد بنادر تحت مدیریت خود در بخش‌های کالا و مسافر در هشت ماهه سال جاری اظهار کرد: از ابتدای امسال تا اول آذرماه، تخلیه و بارگیری پنج میلیون و ۱۹۲ هزار و ۴۴۲ تن کالای نفتی و غیرنفتی در این جزیره به انجام رسید که مقایسه این رقم با مدت زمان مشابه سال گذشته آن نشانگر رشد یک درصدی است.

وی ادامه داد: از این میزان سهم عملیات مربوط به صادرات و واردات کالا حدود ۲۲۲ هزار تن است که در مقایسه با حجم عملیات مدت مشابه سال گذشته، در زمینه صادرات ۴۶ درصد و در زمینه واردات ۴۲ درصد افزایش داشته است. مدیر اداره بنادر و دریانوردی قشم حجم عملیات کاپوتاژ در این بنادر در هشت ماهه نخست سال جاری را چهار میلیون و ۸۱۴ هزار تن در بخش مواد غیرنفتی و ۱۱۴ هزار تن در بخش موادنفتی اعلام کرد که در بخش نفتی ۱۷ درصد افزایش دارد.

**افزایش ۱۶۸درصدی تخلیه و بارگیری کانتینر**

وی همچنین از انجام تخلیه و بارگیری ۱۳ هزار و ۸۴۹ TEU کانتینر در هشت ماهه نخست سال جاری در بنادر بهمن و کاوه قشم و رشد ۱۶۸ درصدی این عملیات در مدت یادشده در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته آن خبر داد.

**آخرین آمار ترابری مسافر و خودرو در بزرگ‌ترین جزیره خلیج فارس**

مدیر اداره بنادر و دریانوردی قشم با اعلام اینکه این جزیره هر ساله پذیرای خیل عظیمی از مسافران دریایی و گردشگران است، گفت: از ابتدای سال، حدود هشت میلیون و ۸۹۱ هزار و ۵۲۳ نفر - سفر در بنادر قشم به ثبت رسید که با ۱۵ درصد افزایش نسبت به سال قبل در صدر جدول آمار مسافرت‌های دریایی قرار دارد.

وی اضافه کرد: در همین مدت، جابه‌جایی رقمی بالغ بر یک میلیون و ۱۸۲ هزار دستگاه خودرو به وسیله شناورهای لندینگ کرافت از طریق بنادر شهید ذاکری، لافت و پهل در جزیره قشم به انجام رسید.

**تردد ۱۰۵ هزار فروند شناور به جزیره قشم**

موسوی در پایان از رشد ۴۶ درصدی تردد شناورها در مسیرهای دریایی منتهی به بنادر جزیره قشم خبرداد و گفت: در هشت ماهه نخست سال جاری، تردد بیش از ۱۰۵ هزار و ۸۱۲ فروند شناور به جزیره قشم به ثبت رسید که از این میزان، ۲۶۴ فروند شناور دارای بالای هزارتن بوده است. وی اضافه کرد: از این تعداد، ۵۰ هزار و ۱۲۵ فروند شناور باری و ۵۵ هزار و ۶۸۷ فروند شناور مسافری بوده است.


## آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت اول

*مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

*موضوع:

| شماره مناقصه | موضوع مناقصه | مبلغ سپرده شرکت در مناقصه(ریال) |
|---|---|---|
| ۹۳-۸۵ | چاپ فرم های مشترکین موردنظر لیست پیوست | ۲۳۱/۰۰۰/۰۰۰ |

* مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۳/۹/۱۱ لغایت ۹۳/۹/۱۶
* محل دریافت اسناد مناقصه:
* الف: اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۱ امور تدارکات و انبارها تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۳۳۳۴۰۳۹-۰۶۱۱
* اسناد مناقصه از طریق سایت اینترنتی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان www.kepdc.co.ir، سایت شرکت توانیر www.tavanir.org.ir یا پایگاه اطلاع رسانی http://iets.mporg.ir نیز قابل برداشت می باشد.
* تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: تا پایان وقت اداری روز یک شنبه۹۳/۹/۲۳
* محل تحویل پاکت های مناقصه: اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان دبیرخانه شرکت اتاق ۱۰۱
* تاریخ گشایش پاکت های مناقصه: روز سه شنبه ۹۳/۹/۲۵ ساعت ۱۵
* مبلغ خرید اسناد مناقصه: ۲۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز
* پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه یا چک بانکی را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید .
* به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
* به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهدشد.
* سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.
* شرکت کنندگان در مناقصه می بایستی حتما تولید کننده باشند.

تاریخ انتشار نوبت اول سه شنبه ۹۳/۹/۱۱
تاریخ انتشار نوبت دوم شنبه ۹۳/۹/۱۵

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

۲۷۸

## دریچه

با مجوز معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی

### نان بیش از ۳۰ درصد گران شد

«کیفیت نامناسب» و «کم‌فروشی»، موضوعی بود که برخی مسئولان دولتی و مدیران اتحادیه‌های آرد و نان، دست‌کم در یک‌سال اخیر آن را در رسانه‌ها مطرح می‌کردند تا نرخ نان افزایش یابد. نرخی که در سه سال گذشته تغییر نکرد و دولت نیز تمایل چندانی برای افزایش مجدد قیمت نان نشان نمی‌داد. شاید نان تنها کالایی بود که از دامنه گسترده تغییرات قیمتی در امان ماند، اما سرانجام و با فشار اتحادیه‌ها و انجمن‌های آرد و نان، دولت هم تسلیم شد و ناخواسته تصمیم به افزایش ۳۰ درصدی قیمت نان گرفت. چنانچه محمدباقر نوبخت، معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهوری، با اشاره به موضوع افزایش قیمت نان در کشور می‌گوید: دولت هیچ تصمیمی برای افزایش قیمت نان ندارد و یارانه خرید گندم را همانند سابق پرداخت خواهد کرد؛ ولی به نانوایی‌ها اجازه دادیم از امروز تا ۳۰ درصد افزایش قیمت بدهند.

وی تصریح می‌کند: دولت برای اینکه نان با کیفیت و قیمت مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار گیرد هرسال به این محصول یارانه اختصاص می‌دهد، به‌طوری‌که امسال بالغ بر هفت هزار میلیارد تومان برای نان یارانه اختصاص یافته است. نوبخت ادامه می‌دهد: در سه سال اخیر قیمت بسیاری از کالاها و خدمات متناسب با نرخ تورم افزایش‌یافته، این در حالی است که قیمت نان ثابت مانده و این موضوع موجب بروز مشکلاتی برای کارخانه‌های آردسازی و نانوایی‌ها شده است. دولت همچنان پرداخت یارانه گندم را در اختیار کارخانه‌های آردسازی و نانوایی‌ها قرار خواهد داد، اما این اجازه را به نانوایی‌ها در استان‌های مختلف می‌دهد تا براساس اقتضائات هر استان به‌منظور جبران مابه‌التفاوت افزایش هزینه‌های جانبی، قیمت نان را حداکثر تا ۳۰درصد افزایش دهند.

به گفته نوبخت، قرار است سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان بر نحوه اجرای تصمیم نظارت کند.

به گزارش تسنیم، براساس توافق استانداری تهران با اتحادیه‌های نان، مقرر شد قیمت نان سنگک ۸۰۰ تومان، بربری ۷۰۰ تومان، تافتون سنتی ۴۲۵ تومان، تافتون گردون ۲۲۵ تومان و نان لواش ۲۲۵ تومان در تهران، ری، شمیرانات و پردیس به فروش برسد. قیمت‌های قبلی نان سنگک ۶۰۰، بربری ۵۰۰، تافتون ۳۰۰ و لواش ۱۶۰ تومان بوده است که با این حساب قیمت‌های جدید بربری، لواش و تافتون افزایش ۴۰ درصدی و سنگک ۳۴ درصدی را نشان می‌دهد.

#### افزایش قیمت نان در ادامه قانون هدفمندسازی

معاون برنامه‌ریزی و اشتغال استانداری تهران نیز در این زمینه می‌گوید: با اتحادیه‌های نانوایان درخصوص افزایش ۳۴ درصدی قیمت انواع نان به توافق رسیده‌ایم.

نعمت‌الله ترکی با بیان اینکه اصلاح قیمت نان همسو با اجرای مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها صورت گرفته است گفت: با اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها از سال ۹۰ و ۹۱ بخش ساماندهی قیمت گندم، آرد و نان نیز در اولویت قرار گرفت، بنابراین تا سال ۹۱ روی بحث کیفیت و قیمت گندم، آرد و نان برنامه‌ریزی شد و در سال ۹۲ با توجه به تغییر دولت قرار شد قیمت آرد و نان واقعی شود که تاکنون این موضوع در دست کارشناسی و بررسی بود.

ترکی با بیان اینکه قیمت آرد و نان واقعی نیست گفت: براساس ماده ۱۱۰ قانون برنامه پنجم باید تا پایان سال ۹۴ تکلیف قیمت‌گذاری و تک‌نرخی کردن قیمت گندم، نان و آرد روشن شود. از ابتدای امسال موضوع ساماندهی کیفیت و قیمت نان را با اتحادیه‌های مربوط پیگیری می‌کردیم زیرا هم دولت و هم مردم درخصوص کیفیت و تولید آرد و پخت نان گله‌مند بودند و هدف ما در اصلاح قیمت نان مراعات حال مصرف‌کننده و تولیدکننده نان بود. از این‌رو با اتحادیه‌های نانوایی به این نتیجه رسیدیم که افزایش کیفیت نان به اصلاح قیمت آن بستگی دارد.

## بازار

### صادرات میگو به روسیه از سال آینده

مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی آبزیان ایران در گفت‌وگو با ایانا گفت: براساس پیگیری‌های که برای صادرات آبزیان به روسیه صورت گرفت، سرانجام بعد از پنج سال، معافیت قرنطینه دامی روسیه برداشته و مجور صادرات انواع آبزیان ایران به این کشور صادر شد. ارسلان قاسمی افزود: تولید و پرورش میگو در کشور با هدف صادرات انجام می‌شود، به‌طوری‌که سالانه ۹۵درصد میگوی پرورشی کشور، صادر شده و به بازار داخلی نمی‌آید. وی خاطرنشان کرد: به همین منظور با تعامل بخش دولتی به‌دنبال برداشتن موانع صادراتی و گسترش بازارهای صادراتی به‌ویژه در روسیه هستیم. مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی آبزیان ایران ادامه داد: برای آغاز صادرات گسترده آبزیان به روسیه نیاز به زمان بیشتری داریم تا با فراهم شدن زیرساخت‌های لازم این محصولات مطابق خواست این کشور تولید و عرضه شود. قاسمی تصریح کرد: این کشور بازار بزرگی برای صادرات محصولات آبزی‌پروری ما به حساب می‌آید، به طوری‌که انواع ماهی، میگو، کنسرو ماهی و کنسرو تن قابلیت صادرات به این کشور را دارد. وی با بیان اینکه در سال جاری پیش‌بینی تولید ۱۵ هزار تن میگوی پرورشی داریم، یادآور شد: در صورتی‌که کل میگوی تولیدی کشور صادر شود، پاسخگوی بازار گسترده روسیه با واردات سالانه ۱۸۵ هزار تن میگو نیست. قاسمی تاکید کرد: با توجه به بازار مناسبی که برای صادرات آبزیان به روسیه وجود دارد، افزایش سطح زیر کشت میگو در دستور کار تعاونی‌های تولید قرار گرفته است. وی پیش‌بینی کرد که در سال آینده حدود ۱۰ هزار تن میگوی پرورشی کشور به روسیه صادر شود.

گلایه مرغداران از سیاست‌های ضعیف تنظیم بازار

# ورشکستگی بزرگ در انتظار مرغداران

فرصت امروز

مولود غلامی

ایران با تولید دو میلیون تن گوشت مرغ در سال به‌عنوان نهمین تولیدکننده برتر گوشت مرغ در جهان شناخته شده است. این میزان تولید و قیمت ارزان‌تر گوشت مرغ نسبت به گوشت قرمز، این کالا را از حالت لوکس خارج کرده و جزو یکی از کالاهای اساسی در سبد خانوار ایرانی گنجانده است. سرانه مصرف مرغ در کشور به ۲۳ کیلوگرم می‌رسد که از برخی کشورها مانند چین، ژاپن و اتحادیه اروپا نیز بیشتر است. ناگفته نماند یکی از دلایل آن، گران‌تر بودن قیمت گوشت قرمز است و گوشت مرغ به‌عنوان پروتئین جایگزین مصرف بیشتری دارد.

با این تفاسیر در سال‌ها و به‌ویژه ماه‌های اخیر صنعت مرغداری کشور در حال ورشکستگی است و مرغداران از وضعیت تولید و بازاررسانی این کالای اساسی رضایت ندارند. رسانه‌های گروهی به‌ویژه روزنامه «فرصت امروز» گزارش‌هایی در شماره‌های پیشین در این زمینه منتشر کرده‌اند و وزارت جهادکشاورزی و شخص وزیر نیز پیگیری‌هایی انجام داده‌اند و قول و قرارهایی گذاشته‌اند، اما تاکنون گره‌ای از مشکلات مرغداران کشور باز نشده و مانند دامداران، محصول خود را زیر نرخ خرید تضمینی می‌فروشند.

#### صنعت مرغداری در ورطه ورشکستگی

اسدالله بیدرام، رییس هیات‌مدیره تعاونی مرغداران اصفهان، به «فرصت امروز» می‌گوید: وضعیت مرغداری کشور چنان «بلبشو» شده که دیگر مسئولان مربوط به آن کاری ندارند و هرکسی به فکر کار خویش است. این صنعت بزرگ و تاثیرگذار در کشور اکنون ورشکسته شده و مرغداران بیچاره شده‌اند.

وی با انتقاد از سیاست‌های ضعیف وزارت کشاورزی در زمینه تنظیم بازار مرغ، تصریح می‌کند: کشتارگاه‌ها از خرید مرغ در مرغداری‌ها امتناع یا به اندازه بسیار اندکی خرید می‌کنند. مافیایی در این بخش وجود دارد که نه زیر بار حرف وزیر می‌روند و نه به فکر تولیدکننده هستند. آنها به تنها چیزی که فکر می‌کنند سودجویی بیشتر است.

بیدرام قیمت مرغ زنده در مرغداری‌های استان اصفهان را کیلوگرمی سه هزار و ۸۰۰ تومان اعلام و اظهار می‌کند: این درحالی است که قیمت تمام‌شده تولید برای مرغدار با احتساب اینکه جوجه و نهاده را به صورت نقد بخرد، هر کیلوگرم ۴۲۰۰ تا ۴۳۰۰ تومان و اگر به‌صورت نسیه و مدت‌دار تهیه کند، قیمت تمام‌شده ۴۳۰۰ تا ۴۵۰۰ برای مرغدار درمی‌آید. در این شرایط ببینید که مرغدار چقدر زیان می‌کند.

#### سودجویی دلالان و کشتارگاه‌ها از مرغداران

جواد مهیمنی، عضو تعاونی مرغداران استان بوشهر نیز در این خصوص به «فرصت امروز» می‌گوید: خرید مرغ توسط کشتارگاه‌ها کم شده است. کاهش خرید مرغ، نبود بازار و کشش نداشتن بیشتر بازار مصرف‌مرغ، توجیه صاحبان کشتارگاه‌ها برای نخریدن مرغ از مرغدار است.

وی درباره اینکه با مازاد تولید مرغ خود چه کار می‌کنید، پاسخ می‌دهد: به دلالان می‌فروشیم. آنها هم مرغ‌های خریداری‌شده را به کشتارگاه‌ها می‌دهند. اصولا کشتارگاه‌ها دو نوع خرید دارند؛ بخشی از مرغدار و بخش دیگر، از طریق دلالان انجام می‌شود.

مهیمنی، ادامه می‌دهد: شرکت پشتیبانی امور دام باید در این زمینه وارد شود و مشکلات مرغداران را حل کند، اما گویا از دست آنها هم کاری برنمی‌آید و توان و برش بیشتری ندارند. در این میان مرغ روی دست مرغدار می‌ماند و چاره‌ای ندارد که به هر قیمتی شده آن را بفروشد. در غیر این صورت بیش از این زیان می‌بینند.

#### بازار عراق، تنها راه نجات

منصور پوریان، مدیرعامل شرکت سارا تجارت عادل، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درخصوص سرریز تولید و نابسامانی‌های بازار مرغ می‌گوید: تنها راه برون‌رفت از مشکلات کنونی، صادرات مرغ و تعیین بازار هدف مطمئن در منطقه است. تنها بازاری که درحال‌حاضر کیفیت مرغ ایرانی را پذیرفته و تمایل به خرید دارد، کشور عراق است. البته ما در عراق نیز رقیب سرسختی مانند ترکیه داریم و باید توان رقابتی‌مان را افزایش دهیم.

این تولیدکننده و صادرکننده فرآورده‌های خام دامی، شرط لازم برای در دست گرفتن بازار مرغ عراق را تولید مرغ سایز از ۱۱۰۰ تا ۱۵۰۰ گرم می‌داند و می‌افزاید: مرغداران باید سیستم تولید خود را متناسب با بازار هدف تغییر دهند. البته مرغدار باید از بازار صادرات دائمی اطمینان یابد و سیستم خود را براساس آن تغییر دهد یا اینکه توانایی تولید هر دو نوع محصول (مرغ درشت و مرغ ریز) را داشته باشد تا در صورت از دست دادن بازار صادرات، از بازار داخل باز نماند.

#### وزارت جهاد کشاورزی ضمانت اجرایی بدهد

وی تاکید می‌کند: به‌عنوان یک شرکت صادرکننده، قول می‌دهیم در صورت تولید مرغ مورد نیاز صادرات و فراهم کردن ضمانت‌های اجرایی از سوی دولت، در مدت زمان چهار تا پنج ماه این مشکل برطرف شود و هم مرغداران و هم وزارت جهادکشاورزی از این چالش به وجود آمده رهایی یابند.

پوریان با اشاره به مشکلات این‌چنینی در بخش دام سنگین و سبک، تاکید می‌کند: ما تا چند ماه پیش با انباشتگی تولید گوساله و گوسفند در بازار داخل مواجه بودیم، اما با برنامه‌های معاونت امور دام وزارت جهادکشاورزی و مسئولان مربوط، صادرکنندگان و بازرگانان نیز کمک کردند و اکنون انباشتگی دام سبک و سنگین در کشور به پایین‌ترین میزان رسیده است.

وی ادامه می‌دهد: معاونت امور دام، متصدی تولید گوشت مرغ در کشور است و باید در این زمینه نیز همکاری‌های لازم را انجام دهد و موانع بر سر راه صادرات را بردارد تا انباشتگی و سرریز تولید مرغ در کشور به اندازه تامین نیاز باشد.

#### کشتارگاه‌ها محرک بازار دلالی

پوریان، به کارکرد نادرست کشتارگاه‌ها در سیستم زنجیره تولید مرغ اشاره و اظهار می‌کند: شوربختانه طرح زنجیره تولید مرغ اکنون به یک سیستم دلالی منجر شده و کشتارگاه‌ها به‌جای اینکه مرغ را از مرغدار بخرند، بازار دلالی را تحریک می‌کنند تا سود بیشتری ببرند. قیمت مرغ در مرغداری‌ها حدود چهار هزار تومان است و کشتارگاه‌ها پس از کشتار، خارج کردن امحا و احشا و بسته‌بندی آن را با تفاوت قیمت زیاد تا شش هزار و ۵۰۰ تومان و حتی بیشتر می‌فروشند. این قیمت کاذب است و دولت باید در این زمینه وارد شود.

این صادرکننده فرآورده‌های خام دامی می‌گوید: با طرف‌های عراقی برای صادرات مرغ صحبت‌هایی کرده‌ایم و آنها قول همکاری داده‌اند، اما وزارت جهادکشاورزی باید ضمانت اجرایی بدهد که موانعی مانند قرنطینه ۲۱ روزه‌ای که برای گوشت گوساله از سوی دامپزشکی ایجاد شده، برای مرغ به وجود نیاید.

وی بازارهای جدید مانند روسیه را برای مرغ ایران مناسب نمی‌داند و می‌افزاید: سرمایه‌گذاری در بازارهایی مانند روسیه و افغانستان صرفه اقتصادی ندارد. برای نمونه صادرات مرغ به روسیه با شرایط آب‌وهوایی متفاوتی که دارد، از نظر حمل‌ونقل، به‌صرفه نیست. در این میان عراق به‌عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده گوشت مرغ در خاورمیانه با توجه به پذیرا بودن مرغ ایرانی، بهترین بازار صادرات است. باید روی این بازار کار کرد و برای کم کردن انباشتگی تولید داخل، به سود کم در ابتدای کار قانع باشیم تا بازار هدف دائمی ایجاد کنیم.

شایان ذکر است باتوجه به وظایف شرکت پشتیبانی امور دام در این زمینه در تماس‌های مکرر، هیچ‌یک از مسئولان این سازمان حاضر به پاسخگویی نشدند. تنها، حسین دماوندی‌نژاد، عضو هیات‌مدیره شرکت پشتیبانی دام به «فرصت امروز» گفت: شرکت بازرگانی دولتی باید در این زمینه پاسخگو باشد. ما مجوز مصاحبه با رسانه‌ها را نداریم و این موضوع در حوزه وظایف این شرکت نیست.

همچنین در پیگیری‌های انجام شده، مسئولان انجمن کشتارگاه‌های سراسر کشور نیز حاضر به پاسخگویی نشدند.

## دستورالعمل جدی وزارت بهداشت برای کاهش اسیدچرب ترانس روغن

معاون وزیر و رییس سازمان غذا و دارو در نخستین کنگره بین‌المللی و سیزدهمین کنگره تغذیه ایران از افزایش بیماری‌های غیرواگیر در ایران خبر داد.

به‌گزارش ایانا، رسول دیناروند با اشاره به این نکته که بیماری‌های غیرواگیر رو به افزایش است، گفت: در کشورهای پیشرفته، این بیماری‌ها خیلی زود و در سال‌های قبل افزایش پیدا کرده است، اما در ایران بیماری‌های غیرواگیر تازه شروع به رشد کرده‌اند.

وی گفت: در کشور ما معضل و دغدغه اصلی بیماری‌های واگیردار نیستند، بلکه بیماری‌های غیرواگیر مانند بیماری‌های قلبی، دیابت، انواع سرطان‌ها و آسم جزو اصلی دغدغه‌های نظام سلامت است و مهم‌ترین عامل اصلی مرگ و میر به‌شمار می‌روند.

وی با اشاره به افزایش بیماری غیرواگیر در کشور گفت: در بسیاری از کشورهای پیشرفته سیر صعودی سرطان متوقف شده است، همچنین مرگ و میر ناشی از بیماری‌های قلبی و عروقی و بیماری دیابت کنترل شده است، بنابراین می‌توان گفت پیشگیری از بیماری‌های غیرواگیر، با اصلاح سبک زندگی میسر می‌شود.

دیناروند با اعلام اینکه هزینه‌های درمان بیمارها برای دولت کمرشکن است، خاطرنشان کرد: افراد زیادی درگیر با انواع بیماری‌های مختلف در کشور هستند و هزینه‌های درمان دارویی این بیماران روزبه‌روز افزایش می‌یابد.

وی گفت: پیشگیری از بروز بیماری، چاره اصلی مقابله با بیماری‌های مختلف است و در این خصوص اصلاح شیوه زندگی و اصلاح تغذیه و غذای جامعه از ضروریات است.

دیناروند تاکید کرد: در این زمینه اسیدچرب ترانس روغن‌ها که اکنون در روغن مصرفی خانوار پنج درصد است، تا سال ۹۶ باید به زیر دو درصد برسد، زیرا اسیدچرب ترانس در روغن‌های خوراکی عامل بروز بیماری‌های قلبی، عروقی، گرفتگی عروق و بروز سکته است، ضمن اینکه افزایش وزن ناشی از مصرف چربی‌های مضر می‌تواند زمینه‌ساز بسیاری از بیماری‌های غیرواگیر مانند دیابت باشد.

## سلامت برنج‌های وارداتی از پاکستان مورد آزمایش قرار می‌گیرد

سخنگوی کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی گفت به منظور تامین برنج‌های سالم و افزایش ضریب اطمینان این ماده غذایی، سلامت برنج‌های وارداتی به کشورمان مورد آزمایش قرار می‌گیرد.

«ایرج عبدی» در گفت‌وگو با ایرنا افزود: از آنجا که دومین قوت غالب مردم ایران برنج است، رایزنی با کشور پاکستان برای واردات برنج از این کشور به ایران صورت گرفته و دولت پاکستان نیز قول مساعد داده تا تمام آزمایش‌های لازم روی برنج‌های صادراتی به ایران را انجام دهد.

وی تصریح کرد: همچنین این برنج‌ها از مکان‌های شناخته شده خریداری می‌شود و باید دارای کد رهگیری باشد تا میزان سلامتی این ماده غذایی موردنیاز مردم به‌خوبی تایید شود.

عبدی با بیان اینکه در صورت نداشتن تایید سلامت با داشتن کد رهگیری می‌توان برنج‌های وارداتی را عودت داد، اظهار کرد: در سفری که به پاکستان داشتیم مکان‌هایی که قرار است از آنجا برنج خریداری شود مورد بازدید قرار گرفت. وی اضافه کرد: همچنین شرایط تولید، نگهداری و بسته‌بندی برنج‌های پاکستانی مورد بازدید قرار گرفت و قرار است تفاهم‌نامه‌ای در این زمینه نیز منعقد شود.

سخنگوی کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی گفت: اکنون مردم ایران ۱۰ برابر اروپایی‌ها برنج مصرف می‌کنند و درصورتی‌که برنج ناسالم باشد، به‌طور یقین مشکلاتی برای مردم به وجود می‌آورد.

وی ادامه داد: برنج‌های وارداتی باید علاوه بر استانداردهای اروپایی از استانداردهای بالاتری نیز برخوردار باشد تا سلامت آنها به‌خوبی تضمین شود.

سخنگوی کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه کشور پاکستان به‌عنوان دومین کشوری است که ایران نسبت به خرید برنج از این کشور اقدام می‌کند، گفت: هفت درصد برنج کشورمان از پاکستان تامین می‌شود.

## یادداشت

### زنجیره تولید مافیا را از هم می‌گسلاند

حسن رکنی
معاون تولیدات امور دام وزارت جهاد کشاورزی

قیمت مرغ براساس بازار عرضه و تقاضا تنظیم می‌شود و نرخ خرید تضمینی برای آن اعلام نمی‌شود. تنها درصورتی‌که قیمت مرغ به پایین‌تر از کف بازار سقوط کند، شرکت پشتیبانی امور دام وظیفه دارد وارد بازار شود و با خرید مرغ با قیمت بالاتر نسبت به تنظیم بازار و تامین ذخایر استراتژیک اقدام کند. در ماه‌های اخیر که میزان تولید و عرضه مرغ افزایش یافت، قیمت‌ها با کاهش روبه‌رو شد و برای مرغداران مشکلاتی به وجود آورد که با دخالت شرکت پشتیبانی امور دام و خریدهایی که انجام داد، بازار مرغ به ثبات رسید.

البته این راهکار تا حدودی جواب می‌دهد اما برای تنظیم بازار مرغ باید به فکر ایجاد بازارهای هدف صادراتی در منطقه باشیم. کشش بازار داخل بیش از این نیست و باید بازارهای خارجی ایجاد کنیم. ما امکانات و توانمندی‌های زیادی در زمینه تولید مرغ داریم. همه کشورهای پیشرفته از این امکانات برای صادرات و ارزآوری استفاده می‌کنند و ما نیز باید به این سمت پیش برویم. زنجیره تولید می‌تواند به‌عنوان راهکار اجرایی برای تنظیم بازار داخل و در دست گرفتن بازارهای صادراتی و همچنین مقابله با سیستم واسطه‌بازی و مافیای دلالی که کشتارگاه‌ها در برخی موارد ایجاد کرده‌اند، در نظر گرفته شود. زنجیره تولید مرغ از سال گذشته در کشور و برخی استان‌ها اجرا شد و نتایج مطلوبی هم به دست آمد. زنجیره، ساختار تولید مناسبی است که در تمامی کشورهای پیشرفته در زمینه‌های مختلف تولید اجرا شده و نتایج بسیار خوبی به بار آورده است. زنجیره تولید مختص طیور نیست و در برنامه‌های آینده، زنجیره تولید شیر و گوشت قرمز نیز در دستور کار وزارتخانه قرار دارد. زنجیره تولید اگر به شکل منطقی ایجاد شود تولید متناسب با خواسته مخاطبان بازار انجام می‌شود. البته مشکلات پیش آمده در بازار مرغ هیچ ربطی به زنجیره تولید ندارد و درست برعکس، برای مقابله با مافیا و دلالان بازار مرغ یا جلوگیری از منفعت‌طلبی هر یک از حلقه‌های تولید، زنجیره تولید می‌تواند اهرم مناسبی باشد. در این سیستم، سود مناسب برای تمامی حلقه‌های تولید در نظر گرفته می‌شود و مصرف‌کننده نیز در قبال آن منتفع می‌شود.

خوشبختانه نگاه دولت در تولید و صادرات، نگاه عمیقی است و برنامه‌ها به سمتی پیش می‌رود که بازارهای منطقه‌ای را از دست ندهیم. همچنین قوانین تسهیلات و تعرفه‌ها نیز در حمایت از این سیاست‌ها تبیین می‌شود. تنها محدودیت‌هایی که در زمینه صادرات مرغ داریم، این است که تاجران و بازرگانان ما در یک سال اخیر شروع به کار کرده‌اند و باید متناسب با سازمان‌ها، دستگاه‌های ترانزیت، ترانسپورت و شبکه‌ها حمل‌ونقل خود را بیشتر کنند و سروسامان دهند. اگر این سازوکارها روان شود، در سایر بخش‌ها مشکلی برای صادرات نداریم. دانش فنی و توان تولید در مرغداران کشور به اندازه‌ای است که می‌توان از بازارهای منطقه به‌عنوان فرصت مناسب استفاده کرد. امیدواریم با تلاش تولیدکنندگان، صادرکنندگان و مسئولان مربوط، چشم‌اندازهای صادراتی بیشتری در منطقه به دست آوریم.

## لبنیات

### شیرخام مازاد بازار خامه و شیرخشک می‌شود

مدیرعامل اتحادیه دامداران از خرید تضمینی ۷۰۰تن شیرخام مازاد به قیمت کیلوگرمی ۱۴۴۰تومان خبر داد و گفت: ادامه خرید تضمینی شیر که عمدتا با هدف صادرات صورت می‌گیرد می‌تواند بازار این محصول را به نفع تولیدکنندگان متعادل کند.

سعید سلطانی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: خرید تضمینی شیرخام در دیگر استان‌ها نیز در حال اجراست. وی افزود: سازمان تعاون روستایی براساس این طرح، شیر را به‌صورت تضمینی خریداری می‌کند و با کارمزد معین آن را برای تبدیل به شیر خشک و خامه در اختیار کارخانجات تولید این محصولات قرار می‌دهد. مدیرعامل اتحادیه دامداران ادامه داد: شیرخام پس از تبدیل به خامه در بازار داخلی به مصرف می‌رسد، اما شیرخشک تولید شده از این محصول تنها برای صادرات در نظر گرفته شده تا بتواند تعادل را در بازار داخلی برقرار کند. سلطانی خاطرنشان کرد: در سال‌های اخیر خرید تضمینی شیرخام باوجود تصریح در قانون انجام نمی‌شد و تنها اواخر سال ۱۳۸۷ تا پایان سه ماهه نخست سال ۱۳۸۸ حدود ۸۸ هزار تن شیرخام توسط شرکت پشتیبانی امور دام به‌صورت تضمینی خریداری و به شیر خشک و پنیر تبدیل شد اما از آنجا که برنامه‌ای برای صادرات آن وجود نداشت و دوباره این محصولات به بازار داخلی بازگشت مشکل بازار لبنیات از یک بازه زمانی به فصل بعد منتقل شد، اما در این برنامه که صادرات شیرخشک نیز پیش‌بینی شده است به نظر می‌رسد تعادل در بازار برقرار شود. وی گفت: اتحادیه مرکزی دامداران وظیفه نظارت فنی در خرید تضمینی شیر را بر عهده دارد که در دیگر شهرستان‌ها اتحادیه‌های استانی همین کار را انجام می‌دهند و در سطح بالاتر نظارت عالیه برعهده سازمان تعاون روستایی است.

# فرصت امروز

روزنامه اقتصادی - مدیریتی

صاحب امتیاز: مهدی صیافی
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری:
محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴ و ۸۸۸۹۵۴۳۴
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
آدرس: میرزای شیرازی، نبش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

سه‌شنبه | ۱۱ آذر ۱۳۹۳ | شماره ۱۰۹ | صفحه ۸

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR


# خشکسالی در زمستان بارانی

همزمان با بارش باران در شهرهای مختلف کشور، خبرگزاری مهر خبر خشکسالی در خراسان جنوبی را منتشر کرد. طبق این خبر بر اثر خشکسالی های اخیر سدهای زیادی در خراسان جنوبی دچار کمبود شدید آب و بعضی از آنها به کلی خشک شده‌اند، سد حاجی آباد نیز رو به خشک شدن کامل است .

محسنی‌اژه‌ای خطاب به دادستانی: پرونده اسیدپاشی تهران رسیدگی و تعیین تکلیف شود

## هنوز عاملان اصلی اسیدپاشی‌های اصفهان دستگیر نشده‌اند

محسنی اژه‌ای سخنگوی قوه قضاییه در هفتاد و سومین نشست خبری خود با اشاره به اسیدپاشی اخیر در تهران گفت: متاسفانه بعضی اقدامات مانند اسیدپاشی که ما در این ایام شاهدش بودیم موجب تاثر همگان شده و امیدواریم دستگاه انتظامی و قضایی بتوانند به‌گونه‌ای حرکت کنند که بازدارنده باشد و دیگر کسی جرأت انجام آن را نداشته باشد. شما اصحاب رسانه می‌توانید در این زمینه اطلاع‌رسانی دقیقی داشته باشید، البته مردم باید هوشیار باشند تا چنین جنایت‌های خشن و نامعقولی اتفاق نیفتد.

معاون اول قوه قضاییه با اشاره به اسیدپاشی که اخیرا در تهران اتفاق افتاده است، گفت: از نیروی انتظامی به دلیل اقدام به‌موقع در بازداشت عاملان این اتفاق تشکر می‌کنم. بنده از صبح تاکنون پیگیر این موضوع بودم و از دادستانی تهران خواستم تا نسبت به دو موردی که اسیدپاشیده‌اند، رسیدگی صورت گیرد و حکم‌شان تعیین و اجرا شود، البته مشکلاتی در اجرای حکم آنها وجود دارد. من درخواست حل شدن مشکل را داشتم و بیشتر مشکلات در زمینه پزشکی است.

سخنگوی قوه قضاییه از نیروی انتظامی و سیستم اطلاعاتی اصفهان خواست تا نهایت تلاش خود را در دستگیری عاملان اصلی اسیدپاشی‌های اخیر در این استان انجام دهد. هنوز عاملان اصلی اسیدپاشی‌های اصفهان دستگیر نشده‌اند، گرچه در روزهای اول مظنونانی تحت تعقیب قرار گرفتند، اما عاملان اصلی هنوز دستگیر نشدند.

سخنگوی قوه قضاییه با اشاره به اینکه آنچه موجب آرامش و امنیت جامعه می‌شود برای همه مردم باید مهم باشد و بدیهی است که باید با بر هم زنندگان امنیت و آرامش در جامعه برخورد شدیدی شود، گفت: قوه قضاییه این موضوع را در اولویت قرار داده و درصدد است تا با کسانی که امنیت جامعه را برهم می‌زند برخورد جدی کند. در هفته‌های اخیر موردی در مشهد داشتیم که حکمش اجرا شد. اتهامات این فرد سرقت مسلحانه، تجاوز به عنف و شرارت بود که در نهایت اعدام شد. موردی هم در بندرعباس داشتیم که سرقت مسلحانه و تجاوز به عنف داشت. مورد دیگری در قم بود که به قصاص نفس محکوم شد. دستگاه قضایی مصمم است با کسانی که تجاوز به عنف دارند و امنیت جامعه را برهم می‌زنند بدون هیچ اغماضی برخورد کند تا حکم هرچه سریع‌تر اجرا شود.

همچنین به گزارش پایگاه خبری و اطلاع‌رسانی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی (وب دا)، وزارت بهداشت در پیامی از اقدام سریع و فنی پلیس تهران در دستگیری عامل اسیدپاشی مدیر بیمارستان ضیائیان تشکر کرد. براساس اعلام وزارت بهداشت، طبق شواهد موجود انتقام‌جویی شخصی مهم‌ترین علت اقدام این فرد بوده و همدست وی از نزدیکان ضارب و دانشجوی مقطع کارشناسی است. گفتنی است، سابقه رفتارهای نابهنجار قبلی فرد دستگیر شده به تعلیق وی از عضویت در هیات علمی منجر شده بود. وزارت بهداشت اظهارامیدواری کرد با اقدامات فرهنگی مناسب، این‌گونه رفتارها در جامعه ریشه‌کن شده و زمینه رفتارهای خشونت‌آمیز از بین برود.

## از رسانه‌ها تقاضا داریم به مسئله ازدواج سفید که در کشور وجود ندارد، دامن نزنند

محمود گلزاری در گفت‌وگو با فارس اظهار کرد: معتقد هستیم که اصلا در جامعه ما ازدواج‌های سفید وجود ندارد. وی با بیان اینکه رسانه‌ها به وجود این نوع ازدواج در کشور دامن زدند، افزود: این موضوع در غرب وجود دارد و آسیب‌های زیادی را به همراه داشته است، اما در ایران هیچ سازمانی برای بررسی این موضوع وجود ندارد که آمار دقیقی از این نوع ازدواج در کشور ارائه دهد. از رسانه‌های کشور تقاضا داریم به مسئله‌ای که در کشور وجود ندارد و از فرهنگ ایرانی اسلامی تبعیت نمی‌کند، دامن نزنند؛ البته احتمال این وجود دارد که جوانانی به تبعیت از کشورهای غربی این کار را انجام داده باشند اما هنوز این موضوع تایید شده نیست.

گلزاری با بیان اینکه ازدواج سفید در کشورهای غربی همچون امریکا اثرات بسیار منفی به همراه داشته است، گفت: اگر در ایران ثابت شود که ازدواج سفید وجود دارد، به طور یقین باید کارهای آموزشی انجام دهیم تا از آن جلوگیری کنیم. وی با بیان اینکه در ازدواجی که دختر و پسر بدون هیچ عقد شرعی و تعهدی با یکدیگر زندگی می‌کنند، بی‌ثباتی وجود دارد، تصریح کرد: قطعا اگر این موضوع در کشور وجود داشته باشد می‌توانیم آن را به کانال‌های ازدواج دائم منتقل کنیم.

معاون امور جوانان وزارت ورزش و جوانان با بیان اینکه در این نوع ازدواج بی‌ثباتی زیادی وجود دارد، ادامه داد: آمار طلاق ازدواج‌های سفید در اسپانیا ۱۷ برابر ازدواج‌های سنتی است؛ در این ازدواج خشونت‌های زیادی در خانواده‌ها به‌خصوص از سمت دختر به وجود می‌آید. گلزاری با بیان اینکه اگر این موضوع در ایران ثابت شود، زمینه‌های کاری وزارت ورزش و جوانان بیشتر می‌شود، خاطرنشان کرد: قطعا با تایید وجود ازدواج‌های سفید در کشور باید کار آموزشی را آغاز کنیم و در این زمینه رسانه‌ها بهترین تاثیرگذاری را دارند و با کمک آنها در برابر این ازدواج شوم مقابله می‌کنیم.

سخنان معاون امور جوانان در حالی است که چندی پیش رییس دفتر مقام معظم رهبری با بیان اینکه دشمن با تمام قوا تلاش می‌کند تا فرهنگ و روابط خانوادگی مردم ما را منحرف کند، اظهار کرد: شرم‌آور است یک زن و مرد یا دختر و پسر بدون عقد و ازدواج با هم زندگی کنند. حجت‌الاسلام و المسلمین محمدی گلپایگانی در مراسم افتتاحیه پروژه‌های بنیاد برکت در روستای سولقان با طرح این پرسش که ازدواج سفید یعنی چه و محصول این زندگی چه می‌شود، گفت: دیری نمی‌رسد که مردمی که این نوع زندگی را برمی‌گزینند، نسل حلال‌شان از بین می‌رود و حرامزاده می‌شوند. حاکم اسلامی باید با شدت با این نوع زندگی مقابله کند.

واکنش شجریان به تصمیم علیزاده:

## این کار اعتراض به بادمجان دور قاب‌چین‌هاست

نپذیرفتن نشان شوالیه از سوی حسین علیزاده واکنش‌های متفاوتی در پی داشته است. محمدرضا شجریان نیز، نسبت به این اتفاق در نامه‌ای واکنش نشان داده است. محمدرضا شجریان، در نامه‌ای نسبت به تصمیم حسین علیزاده مبنی بر نپذیرفتن نشان شوالیه که چندی پیش قرار بود توسط سفارت فرانسه به او اهدا شود، واکنش نشان داد.

استاد شجریان تنها کسی نیست که نظر خود را درباره این تصمیم بیان داشته است. پیش از این علی رهبری، آهنگساز و رهبر ارکستر در نامه‌ای از علیزاده خواسته بود این نشان را نپذیرد و بعد از اینکه علیزاده از گرفتن این نشان امتناع کرد باز هم طی نامه‌ای از او تشکر کرد.

حالا محمدرضا شجریان در نامه‌ای که به علیزاده نوشته، آورده است:

«با خوشحالی به حسین علیزاده تبریک می‌گویم که ضمن سپاس و احترام به دولت فرانسه از دریافت نشان شوالیه رسما پوزش خواست. پوزش‌خواهی او از جنبه اعتراض به دولت فرانسه نبود، بلکه اعتراض به رفتار و گفتار کسانی از خودمان بود که از این نشان‌ها استفاده نابجا کردند و می‌کنند. منظورم خود شخصیت‌های دریافت‌کننده نشان و مدال نیست بلکه بادمجان دور قاب‌چین‌هایی است که نام این نشان‌ها را پیشوند نام هنرمند مورد علاقه‌شان می‌کنند. نمونه دیگری هم اغلب سازمان‌های تبلیغاتی برای موفقیت در کسب درآمد بیشتر یک شرکت تولیدکننده یا برگزارکننده کنسرت‌ها برای پر کردن سالن‌های کنسرت پیشوندهایی به نام هنرمند یا گروه هنری اضافه می‌کنند که مفهوم آن هیچ مناسبتی با کاری که آن هنرمند یا گروه انجام می‌دهند ندارد و گاه خنده‌آور است. این نابجاگویی‌هاست که نشان‌ها و مدال‌ها را بی‌اعتبار می‌کند. حسین علیزاده خواست این موقعیت را از آنان بگیرد که دستاوردی برای اضافه کردن واژه‌های بی‌ربط با هنرش، به نامش نباشد.

حسین علیزاده پیشوند و پسوند نیاز ندارد، با سپاس از دولتمردان فرانسه که به نویسندگان، دانشمندان، هنرمندان و شخصیت‌های فرهنگی ادبی و هنری ایران توجه خاص دارند.»

### سیاست

## داعش لندن را با «بمب کثیف» تهدید کرد

گروه تروریستی داعش با ادعای ساخت «بمب کثیف» به وسیله اورانیوم تهدید کرد که از این بمب علیه لندن استفاده خواهد کرد. به گزارش پایگاه خبری شبکه العالم، گروه داعش از طریق شبکه‌های اجتماعی ادعا کرد که توانسته است پس از سرقت ۴۰ کیلوگرم اورانیوم از دانشگاهی در عراق، «بمب کثیف» بسازد.

یکی از عناصر داعش اعلام کرد، ممکن است از این بمب برای نابودی لندن، پایتخت انگلیس، استفاده شود. «همایون طارق» کارشناس انگلیسی مواد منفجره از جمله تروریست‌هایی است که از طریق اینترنت تهدیداتی را علیه کشورهای غربی منتشر می‌کند. وی در سال ۲۰۱۲ از دادلی ویست میدلاندز به سوریه رفت. طارق در توییتر با اشاره به دستیابی داعش به مواد رادیواکتیو از دانشگاه موصل، تاکید کرد که گروه داعش «بمب کثیف» در اختیار دارد. وی ادعا کرد: فاش خواهیم کرد، بمب کثیف چیست و چه کاری می‌تواند انجام دهد. همچنین بررسی خواهیم کرد که اگر بمبی در مکانی عمومی کار گذاشته شود، چه اتفاقی ممکن است بیفتد. این نوع بمب اگر در لندن کار گذاشته شود، بسیار ویرانگر خواهد بود.

نماینده عراق در سازمان ملل متحد، چندماه پیش در نامه‌ای به بان‌کی مون دبیرکل سازمان ملل متحد اطلاع داده بود که عناصر داعش بعد از تصرف شهر موصل، به مقادیری رادیواکتیو از دانشگاه این شهر دست یافته‌اند.

### تیتر اخبار

- اشرف‌غنی و عبدالله عبدالله درمورد فهرست اعضای کابینه دولت افغانستان به توافق رسیدند.
- منابعی در گروه ۸ مارس از دیدار قریب‌الوقوع میان نمایندگان حزب‌الله لبنان و جریان المستقبل با هدف تعیین دستور کار نشست دو طرف خبر دادند.
- منابع امنیتی عراق اعلام کردند گروه تروریستی و تکفیری داعش در حمله‌اش به شهر کرکوک ناکام ماند و بیش از ۲۰۰ نفر از نیروهای خود را از دست داد.

رهبر کاتولیک‌های جهان با بیان اینکه برابر دانستن اسلام با خشونت نادرست است، از رهبران مسلمان درخواست کرد تا تروریسم را محکوم کنند

### جامعه

## نارنگی‌های موجود در بازار ایرانی است، نه پاکستانی

با توجه به مطرح‌شدن موضوعاتی مبنی بر ورود نارنگی پاکستانی به کشور و آلوده بودن آن به نوعی کرم کشنده، رییس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی تهران تصریح کرد: واردات میوه ممنوع است و نارنگی‌های موجود در بازار ایرانی هستند. از سوی دیگر، اکنون فصل نارنگی پاکستانی نیست بنابراین این میوه قاچاقی هم نمی‌تواند وارد شود، چون نارس است.

حسین مهاجران، در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: در حال حاضر، نارنگی شمال با عنوان «انشو» که‌نژاد آن ژاپنی است و نارنگی «یافا» که‌نژاد آن الجزایری است، در بازار عرضه می‌شود. ورود نارنگی پاکستانی با توجه به ممنوعیت واردات میوه صحت ندارد و اگر هم در برخی رسانه‌ها عنوان می‌شود که به‌صورت قاچاق وارد شده، با توجه به نارس بودن آن، این موضوع صحت ندارد، چون فصل نارنگی پاکستانی عید نوروز است. مهاجران، در بخشی از سخنان خود در مورد صادرات میوه و با بیان اینکه صادرات کمی در این بخش داریم، بیان کرد: در فصل تابستان هندوانه و سیب‌زمینی صادر می‌شود و در پاییز نیز انار به کانادا، ژاپن، کیوی، سیب، فرنگی‌جات و نارنگی نیز به روسیه صادر می‌شود.

### تیتر اخبار

- عموی زنده‌یاد «مرتضی پاشایی» خواننده فقید پاپ ایران با اشاره به تاسیس بنیاد خیریه‌ای به نام این هنرمند جوان در آینده نزدیک گفت: مردم آگاه باشند که هرگونه برگزاری مراسم و جمع‌آوری کمک به نام مرتضی منوط به تایید خانواده اوست.
- مرخصی زایمان بانوان آموزش و پرورش از شش‌ماه به ۹ ماه افزایش یافت.
- معاون مرکز اورژانس اجتماعی بهزیستی کشور گفت: در استان‌های محروم و مرزی کشور آمار کودک‌آزاری و همسرآزاری بیشتر است.

مدیرکل پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی کشور آخرین وضعیت جوی و پیش‌بینی‌ها از وضعیت هوای کشور را برای سه روز آینده تشریح کرد

### فرهنگ

## منتشر نشود - کرک داگلاس مرد

سایت افراد مشهور، به اشتباه مقاله از پیش نوشته شده مرگ کرک داگلاس را با عنوان «منتشر نشود–کرک داگلاس مرد» منتشر کرد و توییتر را به تکاپو انداخت. به نقل از هالیوود ریپورتر به نظر می‌رسد، یکی از سردبیرهای سایت پیپل.کام بیش‌از حد درباره آگهی مرگ کرک داگلاس هیجان‌زده شده باشد. این وب‌سایت داستانی را درباره این بازیگر افسانه‌ای چاپ کرده که مسلما قرار نبوده هنوز چاپ شود.

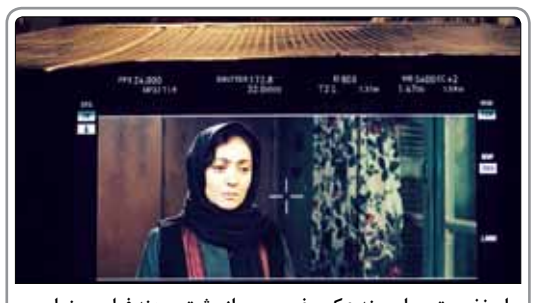
این مقاله که با عنوان «منتشر نشود – کرک داگلاس مرد» روی سایت قرار گرفته به این شرح است:

کرک داگلاس از جمله نام‌هایی بود که هنگام طلوع دوباره تلویزیون در فرهنگ امریکا در سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم همیشه در باکس‌آفیس قرار داشت، درگذشت. او ۹۷ سال داشت (تاریخ تولد ۱۲/۹/۱۹۱۶) و با وجود اینکه در سال ۱۹۹۶ دچار یک سکته مغزی ضعیف شده بود و نمی‌توانست به سادگی سخن بگوید، از سلامت خوبی برخوردار بود.

این مقاله ادامه پیدا می‌کند و جزییات بیشتری از زندگی و دستاوردهای داگلاس ارائه می‌کند که از جمله آنها می‌توان به دو عکس و یک کلیپ کوتاه از فیلم بیوگرافیکی سال ۱۹۵۶ وینسنت ون گوگ او یعنی «شور زندگی» اشاره کرد. این بازیگر روز نهم ماه دسامبر ۹۸ ساله خواهد شد.

### تیتر اخبار

- مراسم تشییع پیکر رحمان مرادی، نوازنده تار و سه تار سه‌شنبه برگزار خواهد شد که به احتمال فراوان این مراسم از مقابل تالار وحدت انجام می‌شود.
- مدیرعامل سازمان توسعه و عمران عون‌بن‌علی از پرده‌برداری بزرگ‌ترین تندیس سنگی استاد شهریار در تفرجگاه عینالی خبر داد.
- نمایش فیلم‌های منتخب جشن خانه سینما در کلن آلمان با فیلم «ملکه» و استقبال تماشاگران از این فیلم به پایان رسید.



برای نخستین بار، چند عکس غیررسمی از پشت صحنه فیلم سینمایی پر بازیگر «مرگ ماهی» روح‌الله حجازی که برای حضور در جشنواره فجر آماده می‌شود، منتشر شد

### ورزش

## قیمت‌گذاری استقلال و پرسپولیس با حضور وزیر اقتصاد

با حضور دکتر طیب‌نیا، وزیر اقتصاد قیمت‌گذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس شنبه آینده در دستور جلسه هیأت واگذاری قرار گرفت. پوری حسینی، رییس سازمان خصوصی‌سازی در مورد قیمت پایه دو باشگاه استقلال و پرسپولیس گفت: در این مورد هیأت واگذاری است که تصمیم می‌گیرد، هنوز در این خصوص تصمیم گرفته نشده و پیش از تصویب هیات، هرگونه اظهارنظر، غیرموجه و غیرمستند است.

رییس سازمان خصوصی‌سازی در مورد چگونگی شرکت در مزایده دو باشگاه بزرگ پایتخت گفت: مزایده در خود سازمان خصوصی‌سازی برگزار می‌شود، پیش از برگزاری هم ضمن اعلام زمان مزایده قیمت پایه را هم اعلام می‌کنیم و واجدین شرایط می‌توانند در آن شرکت کنند.

پوری حسینی، اعضای هیأت واگذاری را که حق رأی دارند، مرکب از وزیر اقتصاد و دارایی، وزیر دادگستری، رییس اتاق تعاون و رییس اتاق بازرگانی معرفی کرد و گفت: تعدادی هم بدون حق رأی شرکت می‌کنند، مثل دو نماینده مجلس، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، بانک‌مرکزی و رییس شورا که تنها چهار نفرحق رأی دارند.

### تیتر اخبار

- رییس کمیته ملی المپیک گفت: شرایط کنونی ورزش کشور مناسب بوده و افتخارات ما اتفاقی نبوده است.
- در دیدار تیم‌های کویینز پارک رنجرز و لسترسیتی رکورد جدید ۵۲ شوت در چارچوب ثبت شد.
- پورحیدری، سرمربی پیشین تیم فوتبال استقلال از خبرنگاران به دلیل مخفیانه برگزارشدن جلسه هیات‌مدیره این باشگاه عذرخواهی کرد.

رییس کمیته اجرایی فدراسیون بوکس به دلیل رعایت قانون در مسابقه‌های قهرمانی کشوری مورد سوءقصد قرار گرفت و به کما رفت، اما خوشبختانه به هوش آمده و حال عمومی‌اش رو به بهبود است

## کافه تبلیغات

افزایش روزافزون پیامک‌های تبلیغاتی فروش زمین

### تبلیغات دروغینی که مشتریان را گمراه می‌کند

حسین محمدیان

در کشور ما ارسال پیام‌های تبلیغاتی عجیب و بی‌موقع از طریق پیامک سابقه‌ای طولانی دارد. بارها مشتریان و رسانه‌های مختلف نسبت به این سبک تبلیغات واکنش‌های مختلفی نشان داده‌اند، اما هیچ‌گاه این واکنش‌ها اثرگذار نبوده و همچنان تا به امروز تبلیغات پیامکی روند بی‌محتوا و بی‌نظم خود را ادامه داده است. این طور به نظر می‌رسد که صحت و سقم آگهی‌های پیامکی توسط هیچ مسئولی پیگیری نمی‌شود. در همین راستا چندی است که فروشندگان زمین نیز به تبلیغات پیامکی علاقه‌مند شده‌اند و روزانه چندین آگهی مختلف را برای کاربران ارسال می‌کنند. متن اکثر این آگهی‌ها کوتاه است و به‌جز اطلاعاتی مانند متراژ زیربنا و متراژ زمین و قیمت به همراه یک شماره تلفن موبایل نکته دیگری قید نشده است. در این آگهی‌ها هیچ‌گاه شماره ثابت و آدرسی مشخص عنوان نمی‌شود و به نظر می‌رسد اگر مشتریانی بخواهند با آنها تماس بگیرند و خواهان دیدن زمین مورد نظر باشند، باید سر زمین یا در مکان دیگری این بازاریابان زمین را ملاقات کنند.

معمولا قیمتی که برای زمین‌ها در نظرگرفته شده، باتوجه به متراژ زمین برای اکثر مخاطبان وسوسه‌انگیز به نظر می‌رسد. وقتی با شماره‌ای که در آگهی تبلیغاتی عنوان شده تماس می‌گیرید و از قیمت این زمین‌ها جویا می‌شوید، با محاسباتی که فقط خود بازاریاب از آن سردرمی‌آورد قیمت‌ها به چندبرابری بالاتر از آنچه در آگهی قید شده می‌رسند. از قیمت که عبور می‌کنید و از این فروشندگان متراژ را سوال می‌کنید، متوجه نکات عجیب‌تری نیز در این زمینه خواهید شد. اطلاعات داده شده در این زمینه با اطلاعات آگهی‌ها همخوانی ندارند و حتی وقتی در این باره به یک مهندس عمران نیز مراجعه می‌کنید، او نیز دچار سردرگمی می‌شود. اما آنچه در این آگهی‌ها از موارد دیگر آن برجسته‌تر و عجیب‌تر است، فاقد سند بودن اکثر این زمین‌های تبلیغاتی است. به گفته یکی از کارشناسان خرید وفروش زمین، اکثر این

زمین‌ها دارای سند معتبر نیستند و اگر قیمت آنها تاحدودی پایین است به خاطر همین موضوع است.

این روزها شنیدن اظهارنظرهای کارشناسان درباره این پیامک‌های تبلیغاتی، ذهن مشتریان را درگیر و آنها را نسبت به مابقی آگهی‌های تبلیغاتی پیامکی نیز بدبین کرده است. آگهی‌هایی که سرعت انتشار آنها بالاست و مخاطبان زیادی را درگیر پیام تبلیغاتی می‌کنند. با توجه به روند ارسال این آگهی‌ها، شرکت‌های دیگر اگر می‌خواهند این شیوه را برای تبلیغات انتخاب کنند، باید شرایط و اطلاعاتی را فراهم کنند که مشتریان به آنها اعتماد کنند. فراموش نکنیم جلب اعتماد مشتریان روندی سخت و وقت‌گیر است و این تبلیغات دروغین این روند را روزبه‌روز سخت‌تر و غیرممکن‌تر نیز می‌کند.

بررسی جایگاه عکاسی صنعتی در تبلیغات در گفت‌وگو با بهناز شمسینی

# خودنمایی عکاسان آماتور در طرح‌های ناکارآمد تبلیغاتی

مریم عربی

عکاسی صنعتی جزو بخش‌هایی از تبلیغات است که معمولا کمترین توجه به آن می‌شود، اما هستند افراد خلاقی که این مهم را جدی می‌گیرند و عکاسی صنعتی را دانشی کارآمد و عنصری غیرقابل حذف از فرآیند طراحی کمپین‌های تبلیغاتی عکس‌محور می‌دانند. بهناز شمسینی، گرافیست و عکاس مطرح، از جمله افرادی است که تبلیغات و عکاسی صنعتی را همزمان با هم دنبال کرده و معتقد است عکاس صنعتی باید دید گسترده‌ای از تبلیغات، تحلیل بازار، شناخت مخاطب و البته تکنیک‌های عکاسی داشته باشد و فراتر از یک عکاس عمل کند. گفت‌وگوی ما را با این عکاس جوان در ادامه می‌خوانید.

**یک عکاس صنعتی از چه زمانی باید وارد پروسه تبلیغات شود؟**

از همان زمانی که یک کمپین تبلیغاتی شکل می‌گیرد، عکاس باید در اتاق فکر و در کنار تیم گرافیک حضور داشته باشد. عکاس صنعتی باید تمام جوانب محصول یا خدمتی را که قرار است معرفی شود، بشناسد و بهتر است از ابتدای کمپین در جریان اخبار همه مراحل تحلیل بازار و رقبا قرار بگیرد، نه فقط در زمان عکاسی. او باید به نقاط قوت محصولی که می‌خواهد از آن عکاسی کند، اعتقاد داشته باشد و شرکت را نه تنها مشتری خود، بلکه خودش را عضوی از آن سازمان بداند. اگر عکاس فقط بعد از نهایی شدن ایده‌پردازی و در مرحله اجرا به تیم اضافه شود، نمی‌تواند شناخت کامل و ملموسی از کاربرد عکس هایش در پروسه تبلیغات داشته باشد.

**معمولا چه زمانی تیم ایده‌پردازی کمپین به این نتیجه می‌رسد که کار باید عکس محور باشد؟**

اکثرا زمانی تبلیغات عکس‌محور می‌شود که برند جدیدی می‌خواهد نام و محصولاتش را به بازار معرفی کند یا برندی قدیمی، محصولات جدیدی که بسته‌بندی یا خواص جدید دارد تولید کند. اما زمانی یک کمپین عکس‌محور نیست که محصول در پروسه‌های قبلی تبلیغات به مردم شناسانده شده و شرکت برند شناخته‌شده‌ای باشد؛ به‌گونه‌ای که با شنیدن نام کارخانه یا شرکت، شکل محصول یادمان بیاید. به‌عنوان مثال می‌توان به شرکت چی‌توز و میمون معروفش اشاره کرد. در تبلیغات این شرکت قرار گرفتن رنگ‌های قرمز و طلایی کنار هم کافی است و دیگر لازم نیست حتما عکس بسته پفک را ببینید. به عبارت دیگر حضور رنگ سازمانی و ایده کفایت می‌کند.

**عکاسی صنعتی چه کمکی می‌تواند به بهبود وضعیت صنعت تبلیغات کند؟**

زمانی که صفحات یک مجله را ورق می‌زنید یا با سرعت از کنار یک بیلبورد رد می‌شوید، نخستین عنصر از تبلیغ، تصویر آن است و عکس به راحتی در ذهنتان ثبت می‌شود. برای همین در اکثر پروژه‌های تبلیغاتی باید عکسی از زوایای اصلی کالا داشته باشید که نقاط قوت آن را به نمایش بگذارد. البته زمانی عکس تاثیرگذار می‌شود که کالا در میان عناصر گرافیکی یا جلوه‌های متعارف یا غیرمتعارف گم نشده باشد.

**در واقع عکاسی صنعتی در تعامل دائمی با گرافیک است؟**

گرافیک و متن همه‌شان باید بعد از ایده و عکس دیده شوند یعنی گرافیک باید خودش را فدای آن کند که محصول بهتر دیده شود. در این زمینه طراحان بی‌تجربه در نهایت اثری به جا می‌گذارند که فقط قابلیت‌هایشان را به رخ می‌کشد، نه اینکه محصول را معرفی کند. این در حالی است که تبلیغاتی موفق است که سعی کند در کمترین زمان ممکن به ساده‌ترین زبان بیشترین تاثیر را روی مخاطب بگذارد. به‌عنوان مثال تیم مرسدس بنز که توانسته امسال در مسابقات فرمول وان قهرمان دنیا شود، طرح بسیار ساده‌ای را در پوسترش ارائه داده که جزو بهترین نمونه‌های تبلیغاتی دنیاست. در این طرح از فاصله چند متری فقط لوگوی مرسدس بنز را می‌بینید، ولی از نزدیک متوجه استفاده از تصویر راننده‌های مشهور تیم مرسدس بنز در داخل لوگوی شرکت می‌شوید. بازی با کلمات هم ایده جالب و زیرکانه‌ای است که به مناسبت این پوستر که فرمول ONE را به فرمول WON (به معنای برنده شدن) تبدیل کرده، کمک می‌کند. بنابراین هریک از اعضای تیم طراحی این پوستر بدون اینکه به برجسته شدن فردی خودشان فکر کنند، برند را برجسته کرده‌اند و به زیباترین و ساده‌ترین شکل، مخاطب را درگیر کرده و به هدف خود که حفظ جایگاه برند است، رسیده‌اند. این در حالی است که شاید اگر یک تیم بی‌تجربه و غیرهماهنگ می‌خواست همین طراحی را انجام دهد، عناصر اضافی بسیاری وارد اثر می‌شد و هرگز لوگوی مرسدس بنز و جایگاه برند مانند یک اسطوره خودنمایی نمی‌کرد.

**زمانی که عکاس صنعتی تلاش می‌کند بدون جلوه‌گری‌های مرسوم و به نمایش کشیدن قابلیت‌های خود، همه‌چیز را فدای دیده شدن محصول کند، در بیشتر موارد با نارضایتی کارفرما و ادعای کم‌کاری مواجه می‌شود**

**تاثیر عکاسی صنعتی در خصوص محصولات قابل درک است، اما عکاسی صنعتی در پروسه خدمات چه کاربردی دارد؟**

در پروسه خدمات می‌توان از آسایش و رفاه مشتریان یا از محیط داخلی سازمان عکاسی کرد. این شاید به معنای واقعی کلمه عکاسی صنعتی نباشد، اما به نحوی باید نقاط قوت شرکت و نقاط ضعف رقبا در عکس به تصویر کشیده شود.

**نوع برخوردهای شرکت‌های ایرانی را با عکاسان صنعتی چطور ارزیابی می‌کنید و مدیران سفارش‌دهنده معمولا چقدر دست عکاس را باز می‌گذارند؟**

از زمانی که عکاسی آنالوگ بازنشسته شده و دوربین‌های دیجیتال در ابعاد مختلف به بازار آمدند، اکثر مدیران صنایع و حتی شرکت‌های صاحبنام بر این باورند که می‌توانند با دوربین خانگی خود و تنها با فشار دادن یک دکمه و آن هم با تنظیمات خودکار، میانبری در هزینه‌های عکاسی شرکت داشته باشند و عکس‌های خوبی از محصولاتشان در اختیار گرافیست یا طراح قرار دهند و منتظر بمانند که بیشترین بازخورد را از تبلیغاتشان بگیرند. غافل از اینکه هرچه کیفیت عکس پایین‌تر بوده و عکاسی بدون نورپردازی انجام شود، ظرافت و نکات قوت محصول کمتر به نمایش درمی‌آید. به طور مثال در یک عکس صنعتی حرفه‌ای تمام جزییات در کنار هم به نمایش درمی‌آید، اما با یک دوربین معمولی بدون تجهیزات و دانش عکاسی، بخشی از آن جزییات به دلیل کیفیت پایین عکس تبدیل به یک سطح یکدست می‌شود. متاسفانه زمانی که تعداد عکاسی از محصولات یک شرکت بالا می‌رود، بحث چانه‌زنی بر سر قیمت از سوی کارفرما اتفاق می‌افتد و در اینجا انتظار دارند معجزه‌ای در کم شدن هزینه‌ها به دلیل تعداد بالای سفارش اتفاق بیفتد. این در حالی است که تیراژ زمانی مطرح می‌شود که شما با یک دستگاه طرف هستید و بالا رفتن تعداد عکس‌ها تغییری در انرژی و زمان گرفتن هر فریم ایجاد نمی‌کند. از طرفی اکثر مدیران از عکاس انتظار دارند همه نقاط ضعف محصولشان را در عکاسی پوشش دهد و سلایق شخصی خود را به عکاس تحمیل می‌کنند. زمانی که عکاس صنعتی تلاش می‌کند بدون جلوه‌گری‌های مرسوم و به نمایش کشیدن قابلیت‌های خود، همه‌چیز را فدای دیده شدن محصول کند، در بیشتر موارد با نارضایتی کارفرما و ادعای کم‌کاری مواجه می‌شود.

**عکاسی صنعتی برای کدام دسته از محصولات بهتر جواب می‌دهد؟**

عکاسی از هر حوزه‌ای چالش‌های خاص خودش را دارد و هر محصول جداگانه صفاتی مختص به خود، همچون لذیذ، طبیعی، بهداشتی، سالم، باکیفیت و... را دارد که باید به تصویر کشید. برای بعضی از محصولات عکاس باید آتلیه پرتابل یا همراه داشته باشد مثل عکاسی از جواهرات. در این حالت به خاطر بحث امنیت امکان جابه‌جایی محصول وجود ندارد. همین مسئله در مورد محصولات حجیم هم صدق می‌کند. یکی از موارد سخت، برخورد با چند متریال مختلف در یک فریم یا رنگ‌بندی‌های مختلف در یک تصویر است. مثلا در عکاسی از صنایع چرم، نمایش فلزات سگک‌ها، جنس زیره کفش و گاهی ترکیب بافت‌های مختلف در کنار یکدیگر کار دشواری است.

**آیا کار عکاس صنعتی بعد از خروجی گرفتن از دوربین تمام می‌شود؟**

بعد از نهایی شدن عکاسی، بهتر است عکس ادیت شود. می‌توان این مرحله را به ادیتور عکس سپرد اما بهتر آن است که یک عکاس صنعتی چون خودش با محصول دست و پنجه نرم کرده، یک ادیتور حرفه‌ای هم باشد و عکس‌هایش را خودش ادیت کند. البته این توقع بالایی است، اما انجام آن باعث تفاوت‌های بسزایی در خروجی کار می‌شود. مثلا با اینکه عکاس تمام تلاش خود را می‌کند که رنگ واقعی را که چشم می‌بیند به تصویر بکشد، اما در برخی پروژه‌ها مثل عکاسی از سنگ‌های قیمتی در مرحله ادیت باید به دقت به پردازش رنگ سنگ‌ها پرداخت.

**چقدر به آینده عکاسی صنعتی در کشور امیدوارید؟**

ما همیشه با دو گروه از مدیران برخورد داریم؛ دسته اول کسانی که به هر روشی می‌خواهند هزینه‌ها را به حداقل برسانند و نمی‌دانند موفقیت یک کمپین تبلیغاتی عکس‌محور بدون حضور یک عکاس صنعتی حرفه‌ای امکان‌پذیر نیست. دسته دوم هم کسانی هستند که چون دنبال بهترین شدن هستند، از ابتدا کار خود را با یک تیم حرفه‌ای شروع می‌کنند و مطمئن هستند با وجود هزینه‌هایی که صرف می‌شود، تبلیغاتشان بازخوردهای خوبی خواهد داشت. امیدوارم روز به روز به تعداد مدیران دسته دوم اضافه شود و همه باور داشته باشند که عکاسی صنعتی عنصری غیرقابل انکار در پروسه تبلیغات عکس‌محور است.

## از میان خبرها

### بافتنی‌های رنگارنگ کمپین 7UP پپسی

کمپین جدید 7UP Free پپسی‌کولا با نام Feels Good to Be You به تازگی راه افتاده و امیدوار است خلاقیت خود را جهانی کند.

به گزارش مارکتینگ‌نیوز، این کمپین در ایرلند و بریتانیا آغاز شده است که ماگدا سایج، یک هنرمند تگزاسی در آن نقش‌آفرینی و با کارهای بافتنی خود شهر را زیباتر می‌کند.

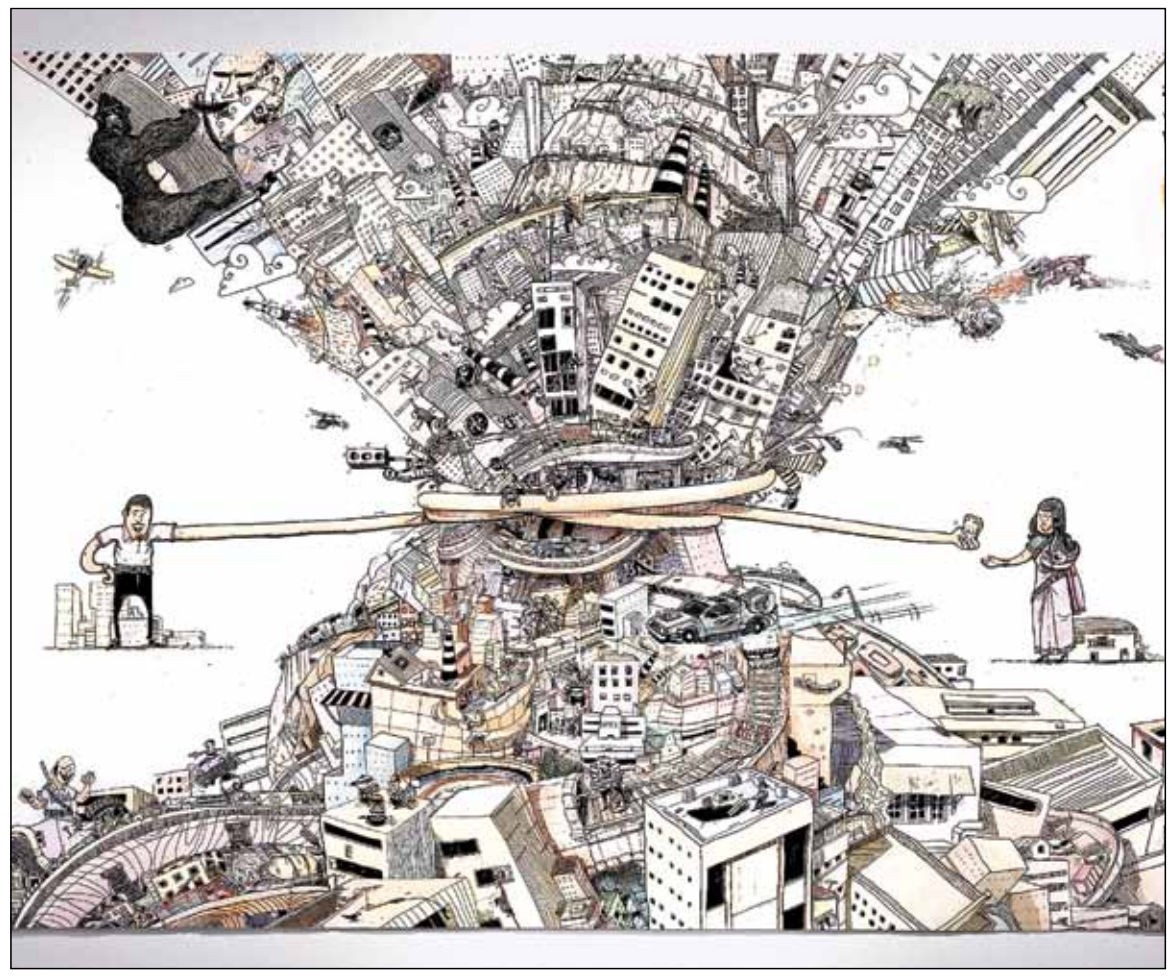
ماگدا می‌خواهد مردم روز خود را زیبا کنند. او برای این منظور از معمولی‌ترین و پیش‌پا افتاده‌ترین اشیا برای این کار الهام می‌گیرد و سعی می‌کند آنها را با بافتنی‌های رنگارنگ خود زیباتر کند.

ماگدا که در این تبلیغ نماینده 7UP Free است، به همراه دوستان خود به میدان اصلی شهر می‌رود تا همه چیز را رنگارنگ کنند.

آنها فواره میدان، پیاده‌رو، نیمکت، درختان، گیتار، اسکیت، تایر اتومبیل‌ها و همه چیز را با بافتنی‌های رنگارنگ خود می‌پوشانند و ظاهری زیباتر به آنها می‌بخشند و در حین کار هم برای رفع خستگی 7Up Free پپسی می‌نوشند.

علاوه بر این یک اتوبوس با لباس بافتنی رنگارنگ نیز در خیابان‌های لندن به مردم درباره این کمپین اطلاع‌رسانی می‌کند و به مردم 7Up می‌فروشد.

## تبلیغات خلاق



آگهی: خدمات بانکداری Ucash- شعار: پول نقد خود را بدون هیچ زحمتی انتقال دهید!

## ایستگاه تبلیغات

### مک‌دونالد با «سنگ، کاغذ، قیچی» به استقبال روز کودک رفت

روز بیستم نوامبر مصادف با ۲۹ آبان روز جهانی کودک بود. مک‌دونالد که بیش از این با بسته‌های غذای کودک Happy Meal مشتریان کوچک خود را مجزا کرده بود، این‌بار از مناسبت روز کودک برای شادی مشتریان بزرگسال خود استفاده کرد.

سنگ، کاغذ، قیچی از آن دسته بازی‌ها کودکانه است که در اکثر نقاط دنیا بازی می‌شود. کمپین روز کودک مک‌دونالد هم با این ایده پیاده‌سازی شده است که مخاطب را به دوران کودکی سوق داده و او را با بازی دوران کودکی سورپرایز کند.

مشتریان در هنگام سفارش غذا به پیشنهاد مسئول صندوق با وی سنگ، کاغذ، قیچی بازی می‌کنند و در صورت برنده شدن در بازی، سفارش خود را رایگان دریافت می‌کنند.

به گزارش آیمارکتور این کمپین نشان می‌دهد همیشه نیاز نیست تا ایده‌های بازاریابی بکر و خارق‌العاده باشد، کمی خلاقیت با چاشنی اجرای خوب می‌تواند بزرگ‌ترین طرح بازاریابی شما باشد. نکته بعدی که باید مورد توجه قرار بگیرد این مورد است که در دوره جدید از بازاریابی براساس محتوا، برندها عمده هزینه مربوط به این حوزه را صرف ایجاد و ساخت یک ویدئوی جذاب می‌کنند که به‌طور غیرمستقیم توسط مخاطبان منتشر شود.

## بازاریابی مجانی

### بازاریابی با تقاضای کمک به‌صورت استراتژیک

جیم کوکروم
ترجمه: حامد تقوی

ما در دوران کودکی به‌طور غریزی پرسش‌های بسیاری می‌پرسیم. اگر به سه، چهار سالگی خود برگردید، متوجه می‌شوید که منظور من چیست.

به‌تدریج با رشد و بلوغ سنی سوالات ما کمتر می‌شوند. مدارس عموما بر این باورند که تنها دانش‌آموزان تنبل سوال می‌کنند، اما حقیقت این است که تقریبا همگی کسب‌وکارهای موفق من در فضای مجازی در نتیجه پرسش‌های فراوان از مشتریانم توفیق کسب کرده‌اند. صرفا اینکه من یک کارشناس هستم بدین معنا نیست که تمام اطلاعات را در مورد آنچه باید در مراحل بعد انجام پذیرد یا مشتریانم چه محصولی می‌خواهند یا هر یک از افراد به کدام حوزه کاری علاقه دارند، در اختیار داشته باشم. یکی دیگر از مزایای پرسیدن این نوع سوالات این است که از این طریق، معتبر جلوه خواهید کرد. هیچکس دوست ندارد مخاطبش کسی باشد که به حرف‌های او گوش ندهد و صرفا به این دلیل که او یک کارشناس است، آنها را موعظه کند.

من متوجه موضوع کاملا قابل پیش‌بینی در اکانت خود در فیس‌بوک شدم. اکانت شخصی من ۵۰۰۰ نفر دوست دارد که در حال حاضر حداکثر تعداد محسوب می‌شود.

به‌رغم این واقعیت، اغلب اوقات که یک پست یا کامنت قرار می‌دهم تعداد اندکی پاسخ دریافت می‌کنم. این تعداد هم برای من بسیار خوشایند است، چرا که تلاش من این نیست که حداکثر تعداد پاسخ‌ها را دریافت کنم، بلکه سعی می‌کنم یک ایده سودمند یا یک واقعیت جذاب را به اشتراک بگذارم. اما آنچه من را شگفت‌زده می‌کند، پاسخی است که در زمان پرسش به سوالات دریافت می‌کنم. همه انسان‌ها از اینکه به دیگران کمک کنند لذت می‌برند، لذا هر زمان که بتوانم از راهنمایی‌های دیگران استفاده کنم، بی‌درنگ سوال خود را در جایی از فضای مجازی قرار می‌دهم تا دیگران آن را ببینند و پاسخ دهند.

البته مهم‌ترین مزیت پرسش سوالات گوناگون از مخاطبان این است که می‌توان از این طریق این امکان را برای آنها فراهم آورد تا تعیین کنند که در مرحله بعد چه نوع محصولات و خدماتی ارائه دهیم. پرسش سوالات و جویا شدن نظرات افرادی که شما تلاش می‌کنید تا در فضای مجازی با خصوصیات آنها آشنایی پیدا کنید، بهترین روش برای آغاز یک ارتباط مناسب با آنهاست. به‌عنوان مثال من تمام تلاش خود را به کار می‌بندم تا شخصا همگی ایمیل‌هایی را که برای من ارسال می‌شود، پاسخ دهم و اغلب اوقات آن دسته از کسانی که سوالات بسیار خوبی می‌پرسند، در نهایت به بهترین مشتریان من یا حتی بهترین شرکای من تبدیل خواهند شد.

سایت Surveymonkey.com که یکی از ابزارهای بسیار عالی و رایگان است و روش استفاده از آن نیز بسیار آسان است، تحقیقاتی را در مورد مخاطبان شما انجام می‌دهد. یک تحقیق ساده با سه یا چهار سوال از مشتریان در مورد چگونگی عملکرد شما و انتظارات آنها از شما می‌تواند نتایج بسیار ارزشمندی برای شما در پی داشته باشد. اگر مخاطبان شما توجه و علاقه شما را نسبت به نظرات خود مشاهده کنند، ارتباط بهتری بین شما و آنها برقرار می‌شود، اما اگر با پیام‌های شخصی به بازخوردها و پیشنهادهای آنها پاسخ دهید، پا را فراتر خواهید گذاشت و یک ارتباط بسیار مستحکم با هر یک از مشتریانی که با صرف وقت به آنها پاسخ دادید، برقرار می‌کنید.

**در شماره بعدی بخوانید:**
**جذب مخاطب با بحث و استدلال**

بررسی راهکارهای پیشبرد فروش کسب‌وکارهای بحران‌زده در گفت وگو با محمد غفاری

# کافی است ۳ ماه طاقت بیاورید

نرگس فرجی

گرایش شرکت‌ها به سمت کارشناسان بازاریابی و فروش روزبه‌روز بیشتر و بیشتر می‌شود. نیمه دوم سال بسیاری از شرکت‌ها دچار بحران فروش می‌شوند و برای خلاصی از این بحران به سمت کارشناسان بازاریابی و فروش می‌روند تا به راهکاری مقطعی دست یابند و از مرگ حتمی نجات پیدا کنند. این بحران ناشی از این موضوع است که شرکت‌ها تمرکز زیادی روی تولید دارند و بازاریابی وفروش خود را رها کرده‌اند. همین رها کردن، برخی از آنها را به مرز سقوط نزدیک کرده است. این بحران در مورد شرکت‌هایی که محصولات دست دوم یعنی وسایل غیرضروری بازار را تولید می‌کنند، مثل بازار مبلمان و لوازم خانگی، بیشتر مشاهده می‌شود. اکثر این شرکت‌ها به دلیل اینکه یاد نگرفته‌اند از تمام توان خود برای نیازسنجی بازار استفاده کنند با مشکلات جدی روبه‌رو شده‌اند. با محمد غفاری، مدرس و مشاور بازاریابی و فروش درباره این بحران و راهکارهای خلاصی از آن گفت‌وگویی داشته‌ایم. غفاری در این گفت‌وگو از معضلات مراجعه‌کنندگان خود و راهکارهای پیشنهادی‌اش می‌گوید.

عکس: زهرا رضایی‌پور | فرصت امروز

**شرکت‌ها چه زمانی برای مشاوره بازاریابی به سراغ کارشناسان می‌روند و معمولا به آنها چه پیشنهاداتی داده می‌شود؟**

در حال حاضر آمار مراجعات به سمت کارشناسان بازاریابی بیشتر شده است؛ مراجعاتی که از سر اختیار نبوده و شرکت‌ها از روی اجبار در شرایط بحرانی به کارشناسان رجوع می‌کنند. شرکت‌ها در شرایط بحرانی، راهکارهای بنیادی نمی‌خواهند، راهکاری می‌خواهند که از سقوط در بازار خلاصی یابند. نکته جالب اینکه به محض اینکه مشکل حل می‌شود، می‌روند؛ یعنی به دنبال سلامتی و بهبودی کامل نیستند. در این شرایط بحرانی هر ۲۱۵ روش بازاریابی را می‌توان به‌عنوان راهکاری که محصولات را به فروش نزدیک کند به آنها پیشنهاد کرد. معمولا کارشناسان برای ارائه راهکار از این کسب‌وکارها یکسری اطلاعات اولیه می‌گیرند و براساس آنها راهکار ارائه می‌دهند. اگر شرکت‌ها طاقت بیاورند و سه ماه اول بحران را طی کنند می‌توان به آنها راهکار استراتژیک هم پیشنهاد داد ولی اکثر آنها بعد از بحران باز به سیستم قبل خود برمی‌گردند و به دنبال بهبود کامل نیستند. برای شروع راهکار یک فرآیند سه ماهه و بعد یک فرآیند هفت ماهه و یک فرآیند یک‌ساله برای آنها تعریف می‌شود. سه ماه اول زمانی است که باید کسب وکار را با ارائه راهکار از آن شرایط بحران بیرون آورد. در هفت ماه دوم باید شرایطی را برای شرکت تعریف کرد که در روند رشد خود حرکت کند. در مرحله آخر باید به سمت پیشرفت حرکت کرد.

**در بازار امروز چه صنایعی بیشتر دچار بحران بازاریابی و فروش شده‌اند؟**

در همه صنایع این بحران وجود دارد، ولی در صنعت مبلمان بیشتر از صنایع دیگر گرایش به نظر کارشناسی بازاریابی وجود دارد. این موضوع به نوع نگاهی است که آنها به بازار دارند. ۹۹ درصد تولیدکنندگان ایرانی اول محصولی را تولید می‌کنند و بعد به بازار عرضه می‌کنند که در این شیوه، بازاریابی کردن برای محصول سخت است و به نظرم شیوه‌ای اشتباه است. شیوه دیگری که کمتر کسی به سراغ آن می‌رود، این است که محصول براساس نیاز بازار تولید شده و به بازار عرضه شود. مطمئنا این شیوه موفق‌تر از شیوه قبل خواهد بود. در واقع این شیوه مانند یک چرخه از بازار به تولید و بعد از تولید به بازار و شناخت مشتریان می‌رسد و این چرخه دائم تکرار می‌شود. حال کارشناسان بازاریابی براساس این چرخه بهتر می‌توانند برنامه‌ریزی مشخصی را تعیین و به شرکت‌ها ارائه کنند. برای چنین کسب‌وکارهایی دو دسته تبلیغات طراحی می‌شود، یکی تبلیغات پیشبردی، یعنی تبلیغاتی که به کسب‌وکار کمک می‌کند که شرکت را به سمت جلو پیش ببرد. تبلیغات دسته دوم پیش برنده هستند، تبلیغاتی که مشخص می‌کنند چقدر شرکت‌ها باید هزینه کنند و چقدر این پول باعث فروش می‌شود و چقدر سود خواهند کرد.

**کارشناسان در این بحران چه نقشی دارند و چه کمکی می‌توانند به مشتریان بکنند؟**

مشاوران بازاریابی که خود دست در کارداشته و مجری باشند بهتر می‌توانند به این کسب وکارها پیشنهاد بدهند. چون امکان دارد از میان مدل‌های مختلف بازاریابی ۵۰۰ مدل آن را نتوان با توجه به بازار و روحیات مصرف‌کننده در بازار ایران به‌کار برد. نمی‌توان برای کسب وکاری که دچار ورشکستگی شده هزینه‌های اضافی تراشید و برای مثال به سراغ تبلیغات تلویزیونی رفت و نتیجه‌ای نگرفت، چون این هزینه‌ها بازگشتی ندارند. البته کسب وکارها پولی را که برای بازاریابی وفروش صرف می‌کنند باید به چشم سرمایه نگاه کنند نه هزینه. کارشناسان باید هنگام اجرای پروژه خود نظارت داشته باشند و دائم نمونه‌برداری کنند تا متوجه کارکرد درست شیوه بازاریابی خود باشند. در حوزه مبلمان یکی از روش‌هایی که مرسوم است و چندین بار نیز اجرا کرده‌ایم و براساس نمونه‌برداری های ما نتیجه بخش هم بوده، تبلیغات صداوسیما و اس‌ام‌اس مارکتینگ است. البته این فقط سرفصل ماجراست و اینکه چگونه به سراغ تلویزیون بروند ونتیجه‌بخش باشد بستگی زیادی به استراتژی بازاریابی و شرکت آنها دارد. برای مثال در تبلیغات تلویزیونی نزدیک به چهار ماه باید این حضور وجود داشته باشد. البته گاهی این شیوه را اجرا کرده‌ایم و مشتریان را به سمت کسب‌وکار آوردیم، ولی شرکت توان پاسخگویی به مشتریان را نداشته است. برای مثال ۵۰۰۰ مشتری به سمت خرید مبلمان آورده شده، ولی به دلیل نداشتن توان پاسخگویی، عملکرد بازاریابی هدر رفته است. برای فروش باید تکنیک روان‌شناسی فروش را به شرکت‌ها پیشنهاد دهیم. شرکت‌هایی که شرایط عرضه کالاها وخدمات خود را با شرایط روحی و روانی مشتریان هماهنگ کنند، برنده خواهند شد. محصول هر چقدر هم فوق‌العاده باشد فقط ۲۰ درصد ماجراست و اگر با روان مشتریان و سلیقه‌ها یکی باشد، شرکت‌ها به ۸۰درصد موفقیت رسیده‌اند. گاهی بازاریابی خوب است ولی با فروش هماهنگی ندارد؛ یعنی مشتریان به شعب وارد می‌شوند، ولی مشتریان فرار می‌کنند. مشتریان سه انتخاب دارند، اینکه کالا و خدمات ما را بخرند. دیگر اینکه کالا و خدمات ما را نخرند و به سراغ رقیب بروند یا اینکه پولی دارند، ولی به سراغ خرید محصول دیگری می‌روند. باید در بازاریابی کاری کرد که مشتریان آنقدر به محصولات نزدیک شوند که جذب محصول شوند. برای مثال در شیوه اس‌ام اس مارکتینگ باید در پروسه سه ماهه پنج‌بار اس‌ام اس ارسال کنیم. پنج بار طول می‌کشد که اعتماد مصرف‌کننده را به سمت کالا جلب کرد. این پنج بار باید در فاصله ۱۵ تا ۲۱ روز باشد. اگر قبل از ۱۵ روز این دفعات به پایان برسند مشتریان آزرده می‌شوند و اگر این دفعات به بعد از ۲۱ روز برسد مشتریان آگهی را فراموش می‌کنند.

> **شرکت‌ها در شرایط بحرانی، راهکارهای بنیادی نمی‌خواهند، راهکاری می‌خواهند که از سقوط در بازار خلاصی یابند. نکته جالب اینکه به محض اینکه مشکل حل می‌شود، می‌روند؛ یعنی به دنبال سلامتی و بهبودی کامل نیستند**

**امکان دارد نمونه‌ای مربوط به مراجعه‌کنندگان خود را ذکر کنید؟**

گاهی اوقات محصول در مرحله مرگ است و فضا و امکاناتی ندارد تا در بازار ادامه دهد. اما شرکت به سرمایه این محصول برای ادامه حیات در بازار نیاز دارد. به یکی از این مراجعه‌کنندگان پیشنهاد دادیم تا از فروش محصول قدیمی به‌عنوان سرمایه محصول تازه استفاده کند تا در بازار زنده بماند. برای به‌دست آوردن سرمایه برای فروش محصول قدیمی از او خواستیم که تجهیزات و دستگاه‌های قدیمی خود را که در گوشه کارخانه بلااستفاده بود، بفروشد و سرمایه بازاریابی وفروش را فراهم کند. با این شیوه محصول قدیمی در فاصله کمی به فروش رفت و سرمایه محصول جدید به‌وجود آمد. همه شرکت‌ها سرمایه ندارند و کارشناسان بازاریابی نباید همه را از بالا نگاه کنند. مثال دیگر در مورد یک شرکت تولیدکننده وسایل گرمایشی است. برای این شرکت از ۵۵۰ نمایندگی که در سراسر کشور داشت دعوت کردیم. تمام نمایندگان را به سه دسته تقسیم‌بندی کردیم. طبق یک فرآیند همگی را به یک نمایشگاه دو ماهه دعوت کردیم و به آنها پیشنهادی را دادیم که نتوانند رد کنند. پیشنهاد این بود اگر در مدت زمان تعیین شده محصولات را بخرند، درصد تخفیف مشخصی به آنها داده می‌شود، یک درصدی هم برای آنها رایگان در نظر گرفته‌ایم. در واقع با این شیوه انبار کارخانه را به انبار نمایندگی‌ها منتقل کردیم و در زمان کوتاهی محصولات را فروختیم. کارشناسان بازاریابی باید به شرکت‌ها یاد بدهند که خود خون‌سازی کنند و گرنه برای ایجاد بستر دائم به سراغ وام رفتن، فایده‌ای ندارد. مدیران کسب‌وکار باید بدانند که دیگر نمی‌توان پشت درهای بسته تصمیم گرفت، زیرا اوضاع بازاریابی تغییر کرده است. باید به کارشناسان مجرب اعتماد کنند و خودسرانه به سراغ انجام تکنیک‌های بازاریابی نروند؛ زیرا بسیاری از تکنیک‌های بازاریابی شرکت‌ها را به شرایطی می‌اندازند که قابل بازگشت نیست.

## دیدگاه

### سنجش اثربخشی شیوه‌های بازاریابی

دکتر سینا شریعتی
عضو هیات‌علمی پارک بازاریابی ایران

بازاریابی زوایای گوناگونی دارد. سرعت عملکرد بازاریابی در برخی موارد بالاتر و در برخی موارد پایین‌تر می‌آید. برای مثال سرعت اجرای شیوه‌های مختلف بازاریابی در محصولات پرمصرف روزانه، مواد شوینده و مواد خوراکی یعنی محصولاتی که درگیری مشتریان با آنها کمتر است و به‌سرعت آنها را انتخاب می‌کنند و تا زمانی که ذائقه‌شان نسبت به محصولات عوض شود به آن وفادار می‌مانند، بالاتر است. معمولا میزان وفاداری به برند در کشورهای مختلف متفاوت است. برای مثال در کشورهای آسیایی، خاورمیانه و ایران تغییر محصول انتخابی از سوی مشتری کمتر اتفاق می‌افتد. مشتریان در چنین کشورهایی وقتی به محصولی عادت می‌کنند تا زمانی که پیشنهاد بهتری نداشته باشند به آن وفادار می‌مانند یعنی تا زمان پیشنهاد یک محصول بهتر به استفاده از آن محصول تمایل نشان نمی‌دهند. در چنین شرایطی اجرای شیوه‌های مختلف بازاریابی به‌شدت نیازمند سنجش اثربخشی و ارزیابی بازخورد مشتریان است تا شرکت‌ها از پیامدهای اقدامات خود مطلع شوند.

**تعیین هدف در سنجش اثربخشی بازاریابی**

بازخورد هر نوع شیوه بازاریابی را می‌توان اندازه‌گیری کرد ولی اندازه‌گیری در بازاریابی تعاریف مختلفی دارد. این اندازه‌گیری باید براساس هدف باشد. باید توجه کنیم هدف تبلیغاتی که از طریق شیوه‌های مختلف بازاریابی نشر پیدا می‌کند، چیست، آیا هدف آن فروش بیشتر محصول یا معرفی یا اطلاع‌رسانی است. تعیین هدف مهم است چون براساس آن سنجش اثربخشی صورت می‌گیرد. امکان سنجش اثربخشی همیشه وجود دارد ولی شیوه‌ای سخت و پیچیده است. برای مثال مدیرعامل کوکاکولا همیشه بیان می‌کند: هیچ وقت نمی‌توانیم دقیق بگوییم هزینه‌ای که برای تبلیغات کرده‌ایم چقدر آن مفید بوده و چقدر به هدر رفته است. سنجش اثربخشی شیوه بازاریابی در شرکت‌های بزرگ‌تر سخت‌تر نیز خواهد بود.

**زمان مناسب برای سنجش اثربخشی**

همیشه در کشور ما از زمانی که تبلیغات اجرا می‌شود تا زمانی که بر مشتریان اثر بگذارد فاصله‌ای وجود دارد، برای مثال زمانی که از طریق تراکت پیامی را به مشتریان منتقل می‌کنند تا زمانی که آنها با شرکت تماس بگیرند فاصله زمانی وجود دارد. به همین خاطر سنجش اثربخشی در کشور ما در مورد شیوه‌های پیاده‌شده متفاوت است. در نتیجه اگر در این فاصله زمانی شرکت‌ها از شیوه‌های یادآوری استفاده کنند، اثربخشی بهتری را خواهند داشت. اگر یادآوری‌ها صورت نگیرد، گاهی امکان دارد اثربخشی به‌طور کلی از بین برود یا کمتر شود، این فاصله‌های زمانی باعث می‌شوند که ارزیابی سنجش اثربخشی در هر صنعتی متفاوت باشد. بنابراین باید دقت کنیم که در مورد چه صنعتی صحبت می‌کنیم. در سنجش اثربخشی شیوه‌های بازاریابی سوالات مطرح شده نیز تاثیرگذارند. در هر شیوه بازاریابی باید منطقه جغرافیایی، فرهنگ و اقلیم‌های مختلف در نظر گرفته شود. اینکه این شیوه در کدام شهر انجام می‌شود، در مورد چه صنعت وکالایی است، همه وهمه در طراحی سوال باید در نظر گرفته شود. باید سوالات اثربخشی را ریز و با جزییات طراحی کنیم تا بتوانیم جواب سوالات را به‌درستی به‌دست آوریم. بازاریابی مجموعه‌ای از فعالیت‌های زیرساختی را انجام می‌دهد و بعد از آن تبلیغات و روابط عمومی آنها را به جامعه انتقال می‌دهد. درنتیجه، سنجش مرحله‌به‌مرحله فرآیند بازاریابی می‌تواند اثربخشی تمامی فعالیت‌ها را بالاتر ببرد.

## ایستگاه بازاریابی

### گوگل به روبات‌های خود کاراته آموزش می‌دهد

گروه توسعه فناوری‌های روباتیک گوگل الگوریتمی طراحی کرده که باعث شده است Atlasبه‌عنوان دومین روبات خطرناک انسان‌نما در جهان مراحل پایانی تولید را پشت‌سر بگذارد و آماده ورود به بازار شود. شرکت گوگل به تازگی «اندی روبین»(AndyRobin) مدیر مرکز موبایلی خود که از بنیانگذاران اندروید بود را از دست داد، اما این مسئله باعث نشده است تا غول اینترنتی جهان از فعالیت‌های خود در عرصه روباتیک باز بماند. به گزارش رایورز، با الگوریتم جدیدی که گوگل برای روبات‌ها تعریف کرده است مغز آنها پیشرفته‌تر می‌شود و البته فناوری جدید با همکاری محققان دانشگاه MIT و آزمایشگاه تخصصی علوم روباتیک CSAIL تکمیل شده است. مرکز Boston Dynamicsبه‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های گوگل در پروژه مجزا محصول دیگری را تولید می‌کند که خطرناک‌ترین روبات انسان‌نمای جهان محسوب می‌شود و از نظر توان فکری در رتبه نخست قرار دارد. این روبات با نام Atlas ۲,۰ شناخته می‌شود و اگرچه از نظر قوای جسمانی قدرت بیشتری ندارد، اما توانایی مغزی و پردازش اطلاعات در آن بالاتر است. اما گوگل در آخرین اقدامات خود قابلیت‌های جدیدی را از این موجود آهنی به نمایش گذاشته است و در یک فایل ویدئویی نشان داده شده که Atlas ۲,۰ می‌تواند مهارت‌های ورزش رزمی کاراته را یاد بگیرد و از آن برای دفاع از خود استفاده کند. گوگل برای این کار از پرتاب یک وزنه ۲۰ کیلوگرمی به سمت روبات استفاده کرده است تا در نهایت این موجود بتواند آمادگی جسمانی خود را برای مقابله با آن به نمایش بگذارد.

## از میان خبرها

### ارائه خدمات سفر در سایت آمازون

آمازون که امروزه به یکی از برترین خرده‌فروش‌های اینترنت تبدیل شده، قصد دارد در یک حوزه دیگر نیز وارد شود. آمازون به دنبال راه‌اندازی سایت ویژه‌ای برای ارائه خدمات سفر است. نام احتمالی این سرویس Amazon Travel خواهد بود. به گزارش رایورز، این سرویس قرار است در مرحله اول، هتل‌ها و اقامتگاه‌های نزدیک به شهرهای بزرگ امریکا از جمله نیویورک، لس آنجلس و سیاتل را تحت پوشش خود بگیرد. برخی منابع می‌گویند تاکنون دو هتل برای حضور در این سرویس، قراردادی با آمازون منعقد کرده‌اند. در سایت مربوط به سرویس «آمازون تراول»، تمام اتاق‌های موجود هتل و نیز قیمت و تصاویر آنها منتشر می‌شود. هتل‌ها ۱۵ درصد رزروهایی را که از طریق این سایت انجام می‌شود به آمازون پرداخت می‌کنند. به‌ظاهر قرار است در آینده و با توسعه این کار، سایت مزبور دیگر جنبه‌های سفر از جمله سفرنامه‌نویسی را نیز دنبال کند. گفته می‌شود قرار است این سرویس از ژانویه ۲۰۱۵ (دی ماه ۱۳۹۳) کار خود را آغاز کند.

## کافه بازاریابی

### بازاریابی پارتیزانی، برگ برنده کسب‌وکارهای کوچک

مسلم نوری

در روند بازاریابی افرادی موفق می‌شوند که نیازها، تقاضاها و خواسته‌های مشتریان مورد نظر خود را درک و محصولات خود را قبل از رقبا در اختیار آنها قرار دهند. ارزش نهادن به مشتریان علاوه بر خشنودی آنها باعث جذب وفاداری‌شان نیز می‌شود. اما به نظر می‌رسد تفاوت زیادی بین اصول بازاریابی حرفه‌ای و فعالیت بازاریابان شرکت‌های کوچک وجود دارد.

شرکت «دان اند براد استریت» مطالعه‌ای را در خصوص فعالیت‌های بازاریابی شرکت‌های کوچک انجام داده که نقاط ضعف جدی بسیاری را نمایان می‌کند. طبق این مطالعه از هر پنج شرکت کوچک، تنها یکی از آنها مبادرت به تهیه یک طرح بازاریابی استراتژیک کرده و رایج‌ترین رویکرد در زمینه فروش، واکنش نشان دادن نسبت به سفارشات مشتریان است. این تلاش‌ها آنقدر انفعالی است که قرار گرفتن بر سر راه مشتریان، به‌عنوان مطلوب‌ترین روش فروش در نظر گرفته شده است.

این مطالعه همچنین نشان داد تلاش‌های بازاریابی مرسوم شرکت‌های کوچک فقط شامل برنامه‌های تبلیغی دهان به دهان و معرفی‌های صورت گرفته از سوی افراد بوده است. اما باید توجه داشت که در یک شرکت کوچک، واحد بازاریابی در سراسر سازمان باید با حضور فعال بر تمام جنبه‌های عملیاتی از مالی و تولید گرفته تا استخدام و خرید و موفقیت نهایی شرکت تاثیر بگذارد. با تشدید رقابت بر سر مشتریان، مالکان شرکت‌های کوچک باید به اهمیت تدوین استراتژی‌های خلاق بازاریابی واقف شوند، چرا که موفقیت و بقای آنها به این امر بستگی دارد. طرح‌های منحصر به فرد بازاریابی صرفا برای شرکت‌های بزرگی نیست که در بازارهای بین‌المللی رقابت می‌کنند. برخی شرکت‌های تولیدی کوچک هستند که نمی‌توانند از نظر بودجه‌های بازاریابی با رقبای بزرگ‌تر خود برابری داشته باشند اما هنگام تدوین استراتژی‌های موثر بازاریابی دارای قدرت بسزایی هستند. با استفاده از استراتژی‌های بازاریابی پارتیزانی، که شامل تکنیک‌های غیرمرسوم، کم‌هزینه و خلاقانه است، شرکت‌های کوچک می‌توانند از بودجه بازاریابی خود بهره بیشتری ببرند. به‌عنوان مثال، در مواجهه با قدرت غول‌های بزرگ ارزان‌فروشی مثل وال‌مارت، تارگت و غول‌های «رقیب کش» مثل بِست بای و سرکیت‌سیتی که درصدد افزایش سهم بازار خود هستند، فروشگاه‌های خرده‌فروشی کوچک به سمت تاکتیک‌های بازاریابی پارتیزانی متمایل شده‌اند تا بتوانند مشتریان جدید را صید کرده و مشتریان فعلی را حفظ کنند. یکی از خرده‌فروشان کوچک این‌گونه شرح می‌دهد که «اگر این فروشگاه‌های زنجیره‌ای همانند کشتی بخار در حال حرکت در اقیانوس باشند، ما باید قایق‌های سریع‌السیری باشیم که به سرعت آنها را دور زده و در یک چشم به هم زدن مسیر خود را تغییر دهیم. هنگام مواجهه با نقدینگی و منابع عظیم شرکت‌های گردن کلفت، این امر یکی از مزیت‌های ما به حساب می‌آید.» یک برنامه تبلیغاتی موثر بازاریابی مستلزم این نیست که کارآفرین مبالغ قابل توجهی پول را صرف این کار کند بلکه نیازمند خلاقیت، هوشمندی و درک عادت‌های خرید مشتریان است. یک طرح مناسب بازاریابی پارتیزانی منعکس‌کننده میزان درک مشتریان توسط شرکت بوده و ارضای نیازهای آنها را مبنای هر فعالیت بازرگانی به حساب می‌آورد. هدف از این کار ایجاد یک استراتژی موفق برای موسسه بازرگانی از دید مشتری است. در حقیقت، مشتری بازیگر کلیدی تمام فعالیت‌های بازرگانی به حساب می‌آید. «تد لویت» یکی از متخصصان بازاریابی در این زمینه می‌گوید: هدف اولیه یک موسسه بازرگانی علاوه بر کسب سود، ایجاد و حفظ مشتری است. در صورت به کارگیری یک حس خوب و منطقی، بقیه امور به‌طور خودکار درست خواهد شد. پس تمام شرکت‌ها باید جذب مشتری را سرلوحه برنامه‌ریزی و اجرای فعالیت‌های خود قرار دهند.

یک طرح بازاریابی پارتیزانی باید چهار هدف زیر را محقق سازد: ۱- این طرح باید بازارهای هدفی را مشخص کند که شرکت درصدد خدمت‌رسانی به آنهاست. ۲- طرح مذکور باید نیازها و خواسته‌های مشتری را از طریق تحقیقات بازاریابی معین کند. ۳- طرح مذکور باید مبادرت به تجزیه و تحلیل مزیت‌های رقابتی شرکت کرده و یک استراتژی بازاریابی پارتیزانی را در این زمینه تهیه کند. ۴- این طرح باید کمک کند تا یک آمیزه بازاریابی ایجاد شده و نیازها و خواسته‌های مشتری برآورده شود.

## حکایت برندها

### هیوندایی، چهارمین خودروساز بزرگ جهان

مسلم نوری

در سال ۱۹۴۶ نخستین مرکز شرکت‌های هیوندایی توسط چانگ‌جو یانگ تاسیس شد. یانگ با استفاده از حمایت‌های دولت توانست فعالیت‌های صنعتی نظیر فولادسازی، کشتی‌سازی، خدمات پشتیبانی، تجارت الکترونیک و خدمات مالی را در سال‌های اولیه فعالیت شرکت، تحت پوشش قرار دهد. به این ترتیب، این شرکت در سال‌های آغازین دهه ۶۰ به بزرگ‌ترین کنگلومرا یا شرکت خوشه‌ای کره‌جنوبی تبدیل شد.

در سال ۱۹۶۷ هیوندایی‌موتور توسط چانگ‌جو یانگ به‌عنوان شرکت تابع گروه هیوندایی و بازوی خودروسازی این گروه صنعتی تاسیس شد. فورد کورتینا نخستین خودروی عرضه شده توسط این شرکت است که با مشارکت مستقیم شرکت فورد در کره‌جنوبی مونتاژ می‌شد. صاحبان اصلی شرکت با جذب و به‌کارگیری جورج ترنبول، مدیرعامل اسبق بریتیش لیلاند و پنج نفر از مهندسان بریتانیایی به‌سوی ساخت خودرویی مستقل گام برداشتند. مدیران هیوندایی با مشارکت شرکت‌های ایتال دیزاین و میتسوبیشی‌موتورز در پی طراحی و تولید نخستین خودروی کره‌ای یعنی هیوندایی پونی در سال ۱۹۷۵ و صادرات آن به اکوادور، عنوان پرفروش‌ترین اتومبیل کره‌ای را برای شرکت هیوندایی به ارمغان آوردند.

نسل دوم از خودروی هیوندایی پونی در سال ۱۹۸۲ نقطه‌عطف دیگری را رقم زد و نخستین صادرات در مقیاس وسیع خودروهای هیوندایی شکل گرفت. اتومبیل کوچک پونی با بهره‌مندی از سود درآمد کارکنان کره‌ای، بازار اتومبیل کوچک کانادا را در سال ۱۹۸۳ دگرگون ساخت و دنیا از به وجود آمدن یک سازنده دیگر اتومبیل در آسیای جنوب شرقی مطلع شد. تا سال ۱۹۹۱ شرکت هیوندایی گستردگی اتومبیل‌های خود را به هیوندایی الانترا، هیوندایی سوناتا توسعه داده بود. فروش خودروهای این شرکت با توجه به قیمت پایینی که داشتند در بازارهای مهم امریکا سریعا رشد کرد. در سال ۱۹۹۷ بحران مالی آسیا، ضرر زیادی به صنعت خودروسازی کره‌جنوبی وارد ساخت اما شرکت هیوندایی از این فرصت استفاده کرد تا شرکت ورشکسته کیاموتور را خریداری و موقعیت پیشتاز خود در بازار داخلی کره را تقویت کند، اما مالکان هیوندایی باتوجه به فشارهای دولت وقت کره‌جنوبی اقدام به تفکیک گروه هیوندایی کردند. در پی این اقدام چانگ مونگ کو فرزند چانگ جو یانگ در سال ۱۹۹۸ کنترل بخش خودروسازی این شرکت را برعهده گرفت و درحال‌حاضر نیز مدیرعامل اجرایی و رییس هیات‌مدیره هیوندایی‌موتور است.

در سال ۲۰۰۰ پس از جداسازی گروه هیوندایی، این شرکت توانست به همراه کیاموتور در زیر چتر هیوندایی موتور گروپ روی صنعت خودروسازی تمرکز کند و به مقام چهارمین خودروساز جهان نائل آید. تغییر ظاهری و طراحی بدنه اتومبیل‌ها، توسط مراکز طراحی جدیدی که از سال ۲۰۰۱ به بعد راه‌اندازی شده بودند صورت می‌گیرد. هیوندایی سوناتا با تولید نسل چهارم خود در اوایل سال ۲۰۰۰ با اتومبیل‌های پرفروش ژاپنی در بازار امریکا به رقابت پرداخت. این امر در حالی اتفاق افتاد که مدل‌های هیوندایی ای۱۰، هیوندایی ای۲۰، هیوندایی ای۳۰ با فروشی باورنکردنی بازار اروپا را زیر سلطه خود قرار دادند. هیوندایی جنسیس که در سال ۲۰۰۸ عرضه شد رقیب خیلی خوبی برای خودروهای لکسوس و اینفینیتی به‌شمار می‌آید. کارخانه جدید این شرکت در جمهوری چک سالانه در حدود ۳۰۰هزار خودرو را روانه بازار می‌کند.

هیوندایی درحال‌حاضر یکی از بزرگ‌ترین کارخانجات تولید خودروی جهان، با ظرفیت تولیدی معادل ۱/۶ میلیون دستگاه در سال است. این شرکت با پشتیبانی مالی جام‌جهانی ۲۰۰۶ آلمان وجهه خوبی را کسب کرد و طرفداران فراوانی به دست آورد. شرکت هیوندایی‌موتور هم‌اکنون دارای هفت مرکز تحقیق و توسعه برای بازارهای بین‌المللی خود است که سه مرکز آن در کره‌جنوبی، یک مرکز در آلمان، یک مرکز در ژاپن و یک مرکز نیز در کشور هند مستقر است و بزرگ‌ترین مرکز تحقیق و توسعه این شرکت در ایالت کالیفرنیا قرار دارد و فعالیت‌های این مرکز تحقیق و توسعه متمرکز بر تولیدات هیوندایی‌موتور، در بازار ایالات‌متحده امریکا است.

## از میان خبرها

### سونی کسب‌وکار خود را تغییر می‌دهد

سونی قصد دارد تعداد مدل گوشی‌هایی را که به بازار عرضه می‌کند کاهش دهد.

به گزارش موبنا، شرکت سونی که امسال بخش لپ‌تاپ خود را فروخت، در بخش تلویزیون و گوشی‌های هوشمند با افت فروش مواجه بود. به‌ظاهر سونی قصد ندارد نه روی بخش تلویزیون و نه تلفن‌های هوشمند متمرکز شود و به نظر ایده مناسبی می‌رسد. این شرکت قصد دارد برنامه خود برای سال آینده را ماه مارس ۲۰۱۵ اعلام کند.

اگرچه سونی در بخش‌های مذکور عملکرد مناسبی نداشته، اما بخش فروش حسگر این شرکت رشد خوبی داشته و انتظار می‌رود این رشد در سال آینده به ۷۰ درصد برسد.

این سنسورها در دستگاه‌های تلفن همراه استفاده می‌شود و از جمله مشتریان سونی، اپل و سایر تولیدکنندگان ...

## کلینیک کسب‌وکار (۱۰۹)

# راه‌اندازی شعب رستوران

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

**پرسش: صاحب رستورانی بزرگ هستم و تصمیم دارم شعبات جدیدی را راه‌اندازی کنم. چه توصیه‌هایی برای من دارید؟**

**پاسخ کارشناس:** توصیه نخست ما آن است که ابتدا فقط یک رستوران دیگر به مجموعه خودتان اضافه کنید و مکان این رستوران نیز تا حد زیادی دور از شعبه اولیه باشد. بعد از موفقیت در شعبه دوم به فکر افزایش تعداد شعب باشید. نکته دوم آنکه طیف مشتریان فعلی و وفادار خود را دقیقا بررسی کنید و با توجه به اطلاعات به دست آمده و توصیه اول ما ،حدوده راه‌اندازی شعبه دوم را تعیین کنید. ضمن راه‌اندازی شعبه دوم، با نکات بسیار زیادی مواجه می‌شوید که پیش از این تجربه نکرده‌اید. برای مثال ممکن است تاکنون همواره در رستوران خود حضور داشتید و به همه کارها نظارت می‌کردید، اما با وجود شعبه دوم مجبورید به افراد دیگر اعتماد کنید. انتخاب افراد جانشین بسیار حیاتی است. سعی کنید در افتتاح شعبه دوم، افراد علاقه‌مندی را به صورت شراکتی درگیر کنید و همان افراد را هم به عنوان مدیر انتخاب کنید. این افراد باید احساس کنند که رستوران متعلق به خودشان است و از جان و دل فعالیت کنند. بپذیرید که در رستوران‌داری نمی‌توان از راه دور مدیریت کرد. یک مشتری ناراضی می‌تواند برند اولیه شما را هم خدشه‌دار کند. بنابراین باید مدیران جدید هم علاقه‌مند باشند و هم شریک. شما فقط کافی است آموزه‌های خود و چارچوب و اصول اصلی را به آنها منتقل کنید. توصیه سوم اینکه فضای شعبه جدید را دقیقا همانند شعبه اول طراحی کنید. بگذارید برند شما با ویژگی‌های دیگر به غیر از نوع و طعم غذاهای شما نیز شناخته شود. به‌طوری‌که در آینده اگر تعداد شعب شما زیاد شد و نام و تابلوی شما هم در بالای مغازه نصب نبود مشتریان به محض ورود بتوانند بفهمند که وارد شعبه‌ای از رستوران شما شده‌اند.

### گام‌های انگیزش کارمندان

# چگونه کارمندان با انگیزه را شکار کنیم؟

هدی رضایی

با نزدیک شدن به سال ۲۰۱۵ و نابسامانی‌های اقتصادی در دنیا، بسیاری از مدیران دریافته‌اند که تداوم انگیزش کارکنان شان خصوصا آنهایی که از دستمزدهای پایین گله دارند دشوار است. در این شرایط به‌عنوان یک مدیر چه‌کار باید بکنید که انگیزه کارمندان تان را حتی در وضعیت‌های دشوار کسب‌وکار حفظ کنید؟

پیشنهاد می‌کنیم شش گام زیر را امتحان کنید.

**گام اول: قدردانی از کار خوب**

در تحقیقی از کارمندان خواسته شده بود که خاطرات روزانه و شخصی خود را هر شب از طریق پست الکترونیکی بفرستند. جالب است که بسیاری از آنها بابت یک قدردانی ناچیز برای پیشرفت کوچک در کار و یافتن یک راه‌حل برای یک مسئله، احساس خوشحالی زیادی از خود نشان داده بودند. این مطالعه نشان داد که پیشرفت‌های حاصل شده در فرآیند کارها و امور روزانه افراد و قدردانی آنها توسط مدیر، بیشترین احساس مثبت را در آنها برمی‌انگیزاند. به عبارت دیگر، یک کارمند شاد یک کارمند باانگیزه است.

**گام دوم: مشخص کردن اهداف**

چشم‌انداز، ماموریت سازمان و استراتژی را به همراه اهداف و وظایف هر کارمند شرح دهید. مطمئن شوید که هرکس در تیم شما وظیفه مرتبط با خود و نقش کلیدی‌اش در موفقیت سازمان را می‌داند. همه کارمندان را در جهت هماهنگی با استراتژی کلی سازمان آگاه کنید. انرژی مثبت یک تیم می‌تواند به انگیزش هر فرد به‌تنهایی کمک کند.

**گام سوم: پیشرفت کاری**

به کارمندان تان اختیار انجام کارها و تفویض اختیار در کارهای چالشی دهید. به‌طورکلی افراد خواهان موفقیتند و تمایل دارند یاد بگیرند و رشد کنند، پس فرصت انجام این کار را برای آنها فراهم کنید. کارمندان را در انجام کارشان هدایت کنید و به آنها کمک کنید مهارت‌های شان، حس رقابت و عملکردشان را افزایش دهند.

**گام چهارم: کمک کردن**

از قرار دادن کارکنان در فشار روانی پرهیز کنید. در صورت بروز مشکلات، به آنها یادآوری کنید که باید از آنها درس بگیرند، نه آنکه از مشکلات کاری، یک بحران شخصی برای خود بسازند. فرهنگ کمک به همدیگر را در سازمان ایجاد کنید و برای شروع، خودتان در انجام برخی وظایف به کارکنان کمک کنید.

**گام پنجم: پاداش دادن**

پیشرفت کارمندان تان در جهت انجام وظایف و رسیدن به اهداف را مورد نظر قرار دهید. سپس برای تقویت رفتار مثبت، این پیشرفت را ارزشمند تلقی کرده و برایش پاداش در نظر بگیرید. این تقدیر می‌تواند جلوی همکاران صورت بگیرد. نیاز نیست پاداش حتما هزینه‌بر باشد، بلکه با تقدیر به شکلی که برای فرد ارزشمند است می‌توان این کار را انجام داد. گرچه نمی‌توان هر روز از کارکنان قدرشناسی کرد یا به آنها پاداش مالی داد و آنها را خوشحال کرد، اما می‌توان کاری کرد تا آنها هر روز احساس کنند که کار مثبتی انجام داده‌اند و از این طریق احساس رضایت خاطر در آنها ایجاد شود.

> **پیشرفت‌های حاصل شده در فرآیند کارها و امور روزانه افراد و قدردانی آنها توسط مدیر، بیشترین احساس مثبت را در کارمندان برمی‌انگیزاند. به عبارت دیگر، یک کارمند شاد یک کارمند باانگیزه است**

**گام ششم: دوستی و صمیمیت**

مسلما شما با کارمندان تان همانند دوستان صمیمی‌تان برخورد نمی‌کنید، اما باید روشی خالصانه و صمیمانه را برای درک آنها در پیش بگیرید. هنگامی که شما برخوردی بی‌ریا با آنها داشته باشید، این کار را ارزشمند دانسته و آن را سرمایه سازمان می‌دانند. بهتر است درباره شخصیت کارمندان خود بیشتر بدانید. هرازگاهی با آنها از نزدیک صحبت کنید و از مشغله‌های ذهنی‌شان آگاه شوید. برای آنها وقت بگذارید.

همچنین توجه به چند عامل تاثیرگذار بر انگیزش کارکنان دارای اهمیت است:

**۱- ویژگی‌های فردی**

نخستین و مهم‌ترین عامل، در واقع همان علایق و نیازهای انسان و انتظارات او از موقعیت‌های مختلف کاری در محیط است. به عبارت دیگر باید بدانید افراد برای ارضای چه نیازهایی بهتر کار می‌کنند و چگونه می‌توان این نیازها را به‌خوبی برآورده کرد. بدیهی است که کارکنان در این انگیزه‌های فردی با یکدیگر متفاوتند. مدیر ابتدا باید به‌عنوان یک متغیر اصلی ویژگی‌های فردی و نیازهای هر فرد برای انتخاب شغل را بشناسد تا بتواند نسبت به نحوه رفتار فرد در سازمان فهم و درک بیشتر و بهتری پیدا کند.

**۲- ویژگی‌های شغل**

بدیهی است که هر شغل دارای صفت‌ها و ویژگی‌هایی است که وظایف کارکنان را تحت تاثیر خود قرار می‌دهد. این ویژگی‌ها به‌طورکلی باعث می‌شود که افراد در آن شغل احساس رضایت یا عدم رضایت کنند. خصوصیاتی مثل میزان مسئولیت، تنوع وظایف، مرتبه و شأن سازمانی، منزلت اجتماعی شغل و جایگاه آن در سلسله‌مراتب سازمان از جمله ویژگی‌هایی است که شغل را ذاتا ارضاکننده می‌کند. مسلما هر شغلی که از ارزش ذاتی بیشتر، استقلال و خودکفایی زیادتر، تنوع و بازخورد مستقیم و مناسب‌تری برخوردار باشد، افراد را برای انجام دادن کارهای شان بیشتر برمی‌انگیزد.

**۳- ویژگی‌های موقعیت کاری**

با توجه به اینکه عواملی در محیط کار وجود دارد که باعث می‌شود بهره‌وری فرد بیش از حد استاندارد یا کمتر از آن باشد، باید درنظر داشت که این عوامل نیز می‌توانند در چگونگی انگیزش کارکنان و درنهایت روی بهره‌وری آنها تاثیر قابل توجهی داشته باشند. پس می‌توان با استانداردسازی محیط کار و کاهش عوامل مزاحم، بازدهی کارمندان را به شکل قابل توجهی افزایش داد.

## کتابخانه

# ۸ راه برنده شدن در دوران رکود

ما در یک دنیای دوسویه زندگی می‌کنیم؛ رشدکم/کند در مقابل رشد زیاد/سریع.

نظام اقتصادی جهان از نو طراحی شده و شرکت‌ها خود را در حال اجرای اقتصاد جهانی دوسویه می‌یابند و این بر خلاف اقتصاد جهان در سال‌های پیش از ۲۰۰۸ است. در آن زمان، تمام کشورهای جهان به طور معمول با هم رشد و با هم سقوط می‌کردند. بی‌شک جهان امروز کشورهایی دارد که در دو سطح متفاوت (کم و زیاد) و دو سرعت (کند و تند)، نسبت به رشد اقتصادی عمل می‌کنند.

اما کسب‌وکارها باید به کارشان ادامه دهند. پس امروزه چه گزینه‌هایی پیش روی شرکت‌هاست؟

پاسخ این است: تنها راه برای ماندن و پیشروی در عصر رسانه‌های اجتماعی، رکود و آشفتگی‌های اقتصادی رشد مداوم و بی‌وقفه است. کتاب بازار راه رشد شما، نقشه یک جاده پرجذبه برای رسیدن به رشد براساس اصول اولی‌ها است که هر تجارتی باید آنها را دنبال کند تا بر آینده پرچالش و در عین حال امید بخش فائق آید.

هشت راه برنده شدن در دوران رکود در این کتاب به روشی هوشمندانه و به تفضیل شرح داده شده است که عبارتند از:

۱- با ایجاد سهم بازارتان رشد کنید

۲- با توسعه مشتریان و ذی‌نفعان متعهد رشد کنید

۳- با توسعه یک برند قدرتمند رشد کنید

۴- با نوآوری محصولات، خدمات و تجربه‌ها جدید رشد کنید

۵- با توسعه بین‌المللی رشد کنید

۶- با ادغام‌کننده‌ها، تملک‌ها، معاهده‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مشترک رشد کنید

۷- با ایجاد شهرتی ممتاز برای مسئولیت اجتماعی رشد کنید

۸- با همکاری با سازمان‌های دولتی و غیردولتی رشد کنید

برای برنده شدن در هر بحرانی باید بتوانید فرصت‌ها را ببینید. کسب‌وکار شما با استفاده از این راه‌ها و روش‌ها می‌تواند دوباره استراتژی‌سازی کند و فرصت‌هایی را برای رشد در اقتصاد ضعیف بیابد.

کتاب بازار راه رشد شما هشت راه برنده شدن نوشته فیلیپ و میلتون کاتلر و ترجمه دکتر احمد روستا و علی صالحی در ۲۲۰ صفحه رقعی با قیمت ۱۰۰۰۰ تومان در پاییز ۱۳۹۳ توسط انتشارات سیته منتشر شده است.

## اشتباهات ماندگار

### اشتباه دوم، مدیرانی که نقاط ضعف خود را مخفی می‌کنند

فرشته طاهری‌نیا

اصولا همه فکر می‌کنند یک مدیر فردی مقتدر، محکم و البته باحوصله و صبور است که در هر شرایطی و در مواجهه با هر موقعیتی عملکردی درست دارد؛ اینکه پیروز اول و آخر میدان اوست و باید همیشه موفق بشود، اما مسئله این است که گاهی ممکن است اوضاع بر وفق مراد نباشد و عملا شرایطی بغرنج پیش آید. درنتیجه مدیر هم به هر دلیلی نتواند عملکردی مثبتی داشته باشد.

واقعیت این است که بهترین مدیران عامل و قدرتمندترین رهبران همیشه موفق نیستند، چراکه علاوه بر نقاط قوت خود، دارای ضعف‌هایی هم هستند، اما در این میان مدیری موفق عمل می‌کند که هم ویژگی‌های ارزشمند مثبتی دارد و هم نقاط ضعف خود را به خوبی می‌شناسد و نه‌تنها آنها را انکار نمی‌کند که صادقانه برخورد می‌کند و آنقدر جسارت دارد که نقاط ضعف خود را با دیگران در میان می‌گذارد و با این کار خود به دیگران نشان می‌دهد آنان نیز باید درباره نقاط ضعف‌شان صادق باشند.

در واقع نقطه قوت این دسته از مدیران همان قابلیت و ظرفیت مطرح کردن با دیگران و به اشتراک‌گذاری این مسئله با دیگران و البته تواضع و فروتنی است که از خود نشان می‌دهند و به‌صورت خودخواسته و داوطلبانه‌ای نقاط ضعف خود را نشان می‌دهند.

تام راث و باری کانچی در کتاب «قدرت رهبری» بنا بر نتایج تحقیقات موسسه گالوپ بیان می‌کنند: «مدیران موفق ویژگی کلی و خاصی ندارند اما تنها چیزی که آنان را به مدیرانی فوق‌العاده و شگفت‌انگیز بدل می‌کند و آنها را تا حد یک «پدیده» ارتقا می‌بخشد این است که آنان دقیقا نقاط قوت خود را می‌شناسند و در محدوده همین توانایی‌ها کار می‌کنند و در عوض در محدوده نقاط ضعف خود سعی می‌کنند به درستی عمل کنند و با قرار دادن آنها در دل استراتژی‌ها، افراد و فرآیندها سبب شوند این اشکالات تا حد ممکن کاهش یابد و برطرف شود.»

در اصل آنان در مسائلی که ضعیف هستند با اطمینان به افراد و با کمک آنان تلاش دارند استراتژی‌های درست را اتخاذ و عملی کنند، اما برخی مدیران نقطه ضعف کارشان را مانند یک راز مخفی می‌کنند و با این دیدگاه هرگز مایل نیستند این راز سر به مهر آشکار شود و برملا شدن نقطه ضعف‌شان را مسئله‌ای فاجعه‌آمیز می‌دانند که به اقتدار آنان در میان کارمندان و نیز اعتبارشان در فضای بازار کار شدیدا لطمه می‌زند.

در حالی که برخورد صادقانه آنان و اطمینان به افراد و انتخاب استراتژی درست می‌تواند سبب کاهش و حتی رفع اشکالات ناشی از نقطه ضعف مدیریت‌شان شود و نه‌تنها آسیبی به وجهه آنان نمی‌رسد، بلکه از منظری دیگر هم ایجاد اعتماد می‌کند و حتی سبب می‌شود تیم کاری با دیده احترام به او بنگرد. تمامی این موارد باعث می‌شود نسبت به نقاط ضعف خود صادقانه‌تر برخورد کند.

آیا در تیم کاری‌تان کسی هست که عملکردی ضعیف و اشتباهات کاری زیادی داشته باشد، کارها را سرهم‌بندی کند و به اصطلاح اهل سنبل کردن باشد؟ یا اینکه برعکس آیا کسی هست که همواره با تمامی افراد صادقانه برخورد کرده باشد و به جای بداخلاقی، دعوا یا کنار کشیدن خود از کار، تا حد امکان به همه کمک کرده باشد؟

این افراد را با هم مقایسه کنید، می‌بینید عملکرد این دو فرد و نتایج حاصله از شناخت نقطه ضعف، پذیرش و نحوه برخوردشان با آنها تا چه حد می‌تواند روند درست کارها را تسریع بخشد و مدیریت را تقویت نماید.

**برای اجتناب از این اشتباه چه باید کرد؟**

برای هر مدیری که خواهان مدیریتی مقتدرانه و قدرتمند است و پیشرفت و موفقیت در کار را سرلوحه خود قرار داده بسیار مهم است زمانی را صرف کند و فهرستی از خصوصیات مثبت و ویژگی‌هایی شاخصی را که در خود سراغ دارد و معمولا باعث پیشرفت کاری او شده‌اند، تهیه کند.

به طور مثال پنج خصوصیت خوب خود را که نقاط قوت‌تان به شمار می‌رود و سبب می‌شود وظایف خود را به نحو احسن انجام دهید به ترتیب یک تا پنج لیست کنید. به همین ترتیب پنج ویژگی بدی را که هنگام انجام کار باعث می‌شود احساس ضعف کنید و باید کنار گذاشته شوند به ترتیب بنویسید و سعی کنید روزانه وقت بیشتری را صرف نقاط قوت خود کنید.

در مورد نقاط ضعف خود روراست و صادق باشید و به جای مخفی کردن و به نوعی انکار کردن آنها، در پی یافتن راه‌هایی باشید که این اشکالات را تا حد امکان برطرف کنند. یکی از بهترین راه‌حل‌ها یافتن افرادی است که در مسائل موردنیازتان- یا همان نقاط ضعف‌تان- به شما کمک کنند و اطلاعات

## خبر

### ارزیابی سود ۵۷ میلیارد تومانی و سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران

نشست خبری شرکت سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران روز گذشته برگزار شد.به‌گزارش فرصت امروز رامین ربیعی، مدیرعامل و عضو هیات‌مدیره این شرکت باحضور در جمع خبرنگاران با ابراز رضایت از فعالیت‌های سال گذشته شرکت، حفظ سوددهی شرکت را باتوجه به روند سال گذشته بازار سهام به‌عنوان یکی از دستاوردهای شرکت عنوان کرد و افزود: شرکت سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران موفق شد سال مالی ۹۳ را با وجود افت کم‌سابقه شاخص کل بورس و همچنین شرایط رکودی حاکم بر فضای اقتصادی کشور با سود ۵۷۷ میلیارد ریالی به پایان رساند و این امر نتیجه تحلیل دقیق بازار و فروش بخش عمده‌ای از سبد سهام بورسی شرکت پیش از افت شدید شاخص بورس و نوسانات عمده بازار و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف است.وی در رابطه با شرایط سوددهی شرکت و وضعیت سهامداران این شرکت گفت: خوشبختانه سال مالی ۹۳ به‌لحاظ سودآوری سال خوبی برای سهامداران بود و با توجه به شرایط بازار سودآوری ۱۵۰ ریال به‌ازای هر سهم مطلوب ارزیابی‌می‌شود.

## بورس کالا

### عرضه ۳۵ گرید ماده پلیمری در بورس کالای ایران

روز گذشته تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران شاهد عرضه ۳۵ گرید ماده پلیمری بود.مجتمع‌های پتروشیمی آریاساسول، پلی‌نار، تبریز، جم، رجال، شازند، مارون و شرکت پلیمر کرمانشاه، حدود ۲۶ هزار تن انواع پلی‌اتیلن، پلی‌استایرن و پلی‌پروپیلن شیمیایی و نساجی روی تابلوی عرضه بردند.علاوه بر این، ۴۹ هزار تن انواع قیر شرکت‌های نفت جی و نفت پاسارگاد به همراه سه هزار تن وکیوم باتوم شرکت پالایش نفت تبریز راهی تالار معاملات شد.تالار صادراتی نیز شاهد عرضه ۲۴۰۰ تن عایق رطوبتی و دو هزار تن قیر ۸۵۱۰۰ بود.شرکت فولاد هرمزگان با ۱۵ هزار تن تختال C، به قیمت ۱۴ هزار و ۳۲۰ ریال در تالار محصولات صنعتی و معدنی حضور یافت. علاوه بر این، یکهزار تن پودر قراضه آهن شرکت فولاد آذربایجان، ۶۰ تن مس مفتول شرکت صنایع مس کاوه و ۱۰ کیلوگرم انواع شمش طلای معدن موته در تالار مذکور عرضه شد.در تالار محصولات کشاورزی، ۲۰۰ تن ذرت دانه‌ای روسیه، ۲۰۰ تن سبوس گندم قزاقستان، ۳۰۰ تن شکرسفید پانیذ فام، ۲۵۰ تن قند کارخانه قند بردسیر کرمان و یکهزار تن گندم دروم کهگیلویه و بویراحمد عرضه شد.

## بورس انرژی

### انجام نخستین معامله کدهای معاملاتی عام برق در بورس انرژی

نخستین معامله شرکت‌های توزیع نیروی برق با کد معاملاتی عام در جلسه معاملاتی روز گذشته در تابلوی سلف موازی استاندارد بازار مشتقه بورس انرژی انجام گرفت.علی حسینی، مدیرعامل بورس انرژی با اعلام این خبر گفت: با قابلیت‌های ایجاد شده برای شرکت‌های تولید و توزیع نیروی برق با این کد معاملاتی ضمن افزایش حجم معاملات، کارایی بازار برق بورس انرژی افزایش پیدا می‌کند. مدیرعامل بورس انرژی ادامه داد: تا پیش از این شرکت‌های توزیع نیروی برق با کد معاملاتی خاص تنها قادر به خرید قراردادهای سلف موازی استاندارد برق در بورس انرژی بودند و شرکت‌های تولید برق فقط امکان فروش داشتند اما با دریافت این کد معاملاتی از این پس هر دو شرکت‌های توزیع و تولید می‌توانند نسبت به خرید قراردادهای سلف موازی استاندارد برق و بازفروش آن طی دوره معاملاتی قراردادها اقدام کنند.مدیرعامل بورس انرژی در ادامه تصریح کرد: در صورت وجود هر دو کد معاملاتی خاص و عام برای یک نیروگاه، در دوره تحویل هر نماد معاملاتی به میزان قراردادهای خریداری شده نیروگاه‌های تولید برق با کد معاملاتی عام در آن نماد یا نمادهایی که دوره تحویل آنها با آن نماد همپوشانی دارد، از تعهد تولید ایجاد شده نیروگاه با کد معاملاتی خاص در آن نماد (قراردادهای به فروش رفته در آن نماد با کدخاص) کاسته می‌شود.

## شرکت‌ها و مجامع

### پوشش ۷۲,۵ درصدی درآمد امسال «ثاژن»

شرکت سخت‌آژند درآمد هر سهم سال مالی ۹۴ را با رشد ۱۱۴ درصدی مبلغ ۷۷۶ ریال اعلام کرده است.این شرکت براساس صورت‌های مالی حسابرسی نشده در پایان سال مالی ۹۳ موفق به پوشش ۷۲,۵ درصدی درآمد اعلامی شده است.مطابق اعلام شرکت، سخت‌آژند در نظر دارد تا در سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ۱۳۹۴ از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران به مبلغ ۳۰۰میلیارد ریال، نسبت به افزایش سرمایه به منظور تامین هزینه‌های اجرای دو پروژه چابکسر و مشهد اقدام کند.

### پوشش ۴۹ درصدی EPS سیمان شمال در ۶ ماه

شرکت سیمان شمال در جدیدترین پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۳ را بدون تغییر ۷۸۱ ریال اعلام کرده است که با کنار گذاشتن مبلغ ۳۸۰ ریال موفق به پوشش ۴۹ درصد از درآمد شده است.شرکت همچنین اعلام کرده هیات‌مدیره در نظر دارد ۷۰ درصد سود خالص را جهت تقسیم به مجمع عمومی سال مالی ۹۳ پیشنهاد کند.

فرصت امروز

علی رغم ناکامی تلاش ها برای سبز کردن شاخص

# سرعت سقوط کاهش یافت

سید محمد صدرالغروی

بورس اوراق بهادار تهران که در چهار روز معاملاتی گذشته افت سنگینی را تجربه کرده بود، روز گذشته افت کمتری را نسبت به روزهای قبل تجربه کرد. این در حالی است که همچنان ترس و نگرانی در فضای تالار شیشه‌ای حاکم بوده و سهامداران شرکت‌های خودرویی، بانکی، سیمانی و قطعه‌ساز با وجود حمایت‌ها نسبت به خروج از این سهم‌ها اقدام می‌کنند. در ساعات اولیه معاملات روز گذشته روی نماد هلدینگ پتروشیمی خلیج‌فارس نزدیک به شش میلیون دادوستد بلوکی انجام شد و به همین جهت شاخص در نیمه معاملات مثبت بود، اما به واسطه فشار عرضه این وضعیت ادامه‌دار نشد و با تاثیر منفی شرکت‌های خودرویی و بانکی روند نزولی در پیش گرفت. در فرابورس هم شاخص به واسطه تاثیر منفی هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان، توکاریل و ذوب‌آهن اصفهان از پیشروی بیشتر یک واحد ناکام بود.

**روند ریزشی بازار سهام به‌زودی به انتها می‌رسد**

از خبرهای مهم تاثیرگذار بر بازار سهام صحبت‌های علی‌طیب‌نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی بود. وی تصریح کرد: مردم بدانند در شرایطی که عوامل واقعی تغییر نکرده است نباید رفتارهای هیجانی داشته باشند. وزیر اقتصاد گفت: کسانی که در این شرایط متاثر از عوامل روانی، رفتار می‌کنند با زیان مواجه خواهند شد، همان‌طور که در گذشته هم شاهد این وضع بودیم. طیب نیا درباره تقویت بازار سهام گفت: اقدامات مثبتی انجام شده است و با فعالان بازار سرمایه تماس‌هایی داشته‌ایم و اشخاص حقوقی و افراد موثر بازار سرمایه به خوبی واقفند که نوسانات کوتاه‌مدت است و ادامه پیدا نمی‌کند. وزیر اقتصاد گفت: بنابراین انتظار ما این است که این روند به‌زودی به انتهای خود برسد و باز شاهد یک روند مثبت و با ثبات در بازار باشیم.

**انتظارات بازار سهام از مجلس**

سیدعلی سیدخسروشاهی، کارشناس ارشد سرمایه‌گذاری و مدیریت دارایی شرکت تامین سرمایه امین، با بیان اینکه بازار سهام به‌عنوان بخشی از بازار مالی کشور، همواره تابعی از انتظارات سرمایه‌گذاران است، تصریح کرد: شاید روند نزولی بورس و افزایشی ارز در روزهای آتی پایدار نباشد، در عین حال نباید فراموش کرد که بازار هوشمند است و سرمایه‌گذاران اوراق بهادار هم همیشه ترجیح می‌دهند که پیشرو باشند. سیدخسروشاهی اضافه کرد: بیان عدد برای سهم مذاکرات و قیمت نفت در افت شاخص، شاید امری نشدنی باشد، ولی می‌توان حادث شدن این دو موضوع را به یک اندازه در افت شاخص‌ها دخیل دانست. وی سپس درباره انتظارات بازار سهام از مجلس گفت: تعامل سازنده با دولت در خلال بررسی لایحه بودجه، توجه به شرایط رکودی اقتصاد و کاهش فشار مالیاتی بر صنایع، مقررات‌زدایی جهت تسهیل اخذ منابع از شبکه بانکی و توجه کارشناسی و دقیق به بهای تمام شده صنایع در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی می‌تواند از مهم‌ترین اقدامات نمایندگان مجلس باشد. چرا که بی‌شک با حمایت از صنایع، بازار سرمایه هم تقویت خواهد شد.

**گزارش عملکرد آبان ماه بازار سهام**

در عین حال گزارش عملکرد آبان ماه امسال بازار اوراق بهادار توسط شرکت بورس منتشر شده که در گزارش مذکور برخی پارامترها همچون تعداد روزهای معاملاتی و نماگرهای بازار سهام مورد بررسی قرار گرفته است. شاخص کل بورس در حالی طی آخرین روز معاملاتی آبان ماه سال گذشته رقم ۷۸هزار و ۴۲۴ واحد بود که با کاهش حدود چهار درصدی به رقم ۷۵ هزار و ۲۴۸ واحد طی آخرین روز معاملاتی آبان امسال رسیده است. معاملات آبان ماه در ۱۸ روز انجام شده که ۱۲ روز معاملاتی با صعود شاخص کل و شش روز آن با نزول نماگر بازار سرمایه همراه بوده است. این در حالی است که طی معاملات آبان ماه سال گذشته از ۲۰روز معاملاتی بورس، ۱۴ روز از آن با روند صعودی شاخص کل رو به رو بوده است. بررسی متغیرهایی همچون ارزش بازار، ارزش اسمی و گردش معاملات در آبان ماه امسال نسبت به دوره مشابه سال گذشته حاکی از کاهش فاکتورهای فوق است و در مقابل آن ارزش اسمی نیز افزایش یافته است.

| شرح | ۳۰ آبان ۱۳۹۳ | ۳۰ آبان ۱۳۹۲ | درصد تغییر |
|---|---|---|---|
| ارزش بازار (میلیارد ریال) | ۳۴۴۰۶۰۱ | ۳۷۷۶۳۹۶ | (۹) |
| ارزش اسمی (میلیارد ریال) | ۸۹۴۳۲۰ | ۶۶۶۰۰۹ | ۳۴ |
| ارزش بازار به اسمی (مرتبه) | ۳,۸ | ۵,۷ | (۳۳) |
| متوسط P/E بازار (مرتبه) | ۵,۵۸ | ۷,۳۶ | (۲۴) |
| گردش معاملات (درصد) | ۱۰,۹ | ۲۲,۹ | (۵۲) |

## نگاه

# تحلیل گروه انبوه‌سازی املاک و مستغلات

بهنام بهزادفر
مدرس دانشگاه

برخی از صنایع در بورس رفتار فصلی دارند، به این معنا که در برهه زمانی خاصی بازدهی‌های بالایی را نصیب سهامداران می‌کنند. برای این پدیده دلایل مختلفی را می‌توان در هر صنعت به‌صورت موردی برشمرد، اما یک قانون کلی برای بیشتر صنایع وجود دارد که آن هم افزایش بازدهی در فصل مجامع است. بیشتر شرکت‌های مسکنی سال مالی ۳۱ شهریور دارند و در فصل پاییز و زمستان وارد مجمع می‌شوند. همین موضوع به تنهایی موجب شده که در این فصل بازدهی‌های بالایی را نصیب سهامداران خود کنند. به گزارش سنا، همان‌گونه که در جدول روبه‌رو مشخص می‌کنید شاخص گروه مسکن در پنج سال گذشته- به جز یک مورد - در فصل پاییز بازدهی مناسبی داشته است. البته الگوی رفتاری پاییزی گروه مسکن تقریبا از سال ۱۳۹۰ شکل جدی به خود گرفته است.

در تحلیل بنیادی گروه مسکن نمی‌توان به سود خاصی رسید. در انبوه‌سازی‌ها همه چیز به فروش، نوع فروش و کیفیت آن بستگی دارد که آن نیز بسیار تصادفی و غیرقابل تکرار است. نکته دیگری که در تحلیل گروه مسکن باید لحاظ شود این است که رشد و افت این گروه به بازار مسکن زیاد مرتبط نیست. چون بیشتر شرکت‌های این گروه ساختمان‌های تجاری می‌سازند، طبیعی است که آن بازار به بازار خانه‌های مسکونی و میزان تقاضای کشور زیاد مرتبط نیست. در واقع تحلیل اماکن تجاری از خانه‌های مسکونی جداست، در تحلیل‌های انجام شده قبلی صنعت انبوه‌سازی از پر ریسک‌ترین صنایع بورسی به شمار آمده است. (در بین ۲۰صنعت بزرگ این صنعت رتبه ۲ را از نظر ریسک زیاد دارد) و همچنین بازدهی این صنعت رتبه بسیار پایینی دارد (در بین ۲۰ صنعت بزرگ طی پنج سال، رتبه ۱۹ را از نظر بازدهی دارد). ولی در این صنعت یک نکته بسیار مهم وجود دارد که آن را از بقیه متمایز می‌کند. آن هم این است که این صنعت همیشه فصل بازدهی مشخصی دارد و این مورد می‌تواند یک امتیاز بزرگ برای سرمایه‌گذاران باشد.

در جدول زیر بازدهی سال‌های مختلف گروه مسکن اعم از شرکت‌های بورسی و فرابورسی گرد آمده است (در جدول اول بازدهی شاخص گروه مسکن- فقط شرکت‌های بورسی- محاسبه شده بود در جدول دوم بازدهی کل صنعت مبنای محاسبه قرار گرفته است)، همان‌گونه که مشخص است، این گروه به طور متوسط میانگینی بالاتر از شاخص در بازده‌های رشد خود داشته است. در بقیه سال بازدهی این شرکت با فرازونشیب‌های زیادی همراه بوده است ولی معمولا در فصل پاییز رشد این صنعت از شاخص بیشتر است. مدت زمان تقریبی رشد مسکن را نمی‌توان به درستی حدس زد، ولی میزان رشد این صنعت بستگی مستقیمی به بازدهی شاخص دارد. در سال گذشته این رشد زمانی متوقف شد که شاخص بورس شروع به ریزش کرده است، فعلا تا زمانی که روند شاخص مثبت یا ثابت بماند مسکنی‌ها مناسب برای رشد هستند. شاید بتوان روند حرکتی مسکنی‌ها را منوط به موافقت هسته‌ای دانست.

البته ناگفته نماند زمان تقسیم سود شرکت‌های مسکنی معمولا طولانی‌مدت است، ولی درصد پرداختی این شرکت‌ها از EPS بالاست. همچنین نحوه پرداخت سود مسکنی‌ها نیز در مقایسه با شرکت‌های دیگر با مشکلاتی همراه بوده که سهامداران بهتر است به آن دقت داشته باشند.

جدول ۱

| | ردیف | شرکت | نماد | بازدهی ۹۳ | بازدهی ۹۲ | بازدهی ۹۱ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| بورس | ۱ | آبادگران | ثاباد | ۱۴۵ درصد | ۱۷۱ درصد | ۸ درصد |
| | ۲ | س.شاهد | ثشاهد | ۴۰ درصد | ۴۳ درصد | ۳- درصد |
| | ۳ | نوسازی و ساختمان تهران | ثنوسا | ۲۱۷ درصد | ۸۶ درصد | ۱۸ درصد |
| | ۴ | س. ساختمان ایران | وساخت | ۸۷ درصد | ۶۰ درصد | ۱۰۱ درصد |
| | ۵ | س. مسکن شمال | ثشرق | ۴۸ درصد | ۲۵ درصد | ۲۳ درصد |
| | ۶ | س.مسکن | ثمسکن | ۲۳ درصد | ۵۰ درصد | ۶ درصد |
| | ۷ | توسعه ساختمان | ثاخت | ۵۳ درصد | ۲ درصد | ۱۲ درصد |
| | ۸ | عمران و توسعه فارس | ثفارس | ۸۳ درصد | ۸۶ درصد | ۲۰- درصد |
| | ۹ | س. توسعه آذربایجان | وآذر | ۱۶ درصد | ۸۹ درصد | ۱ درصد |
| | ۱۰ | سخت آژند | ثاژن | ۷۷ درصد | ۲۳۴ درصد | ۲۳ درصد |
| | ۱۱ | س. توس گستر | وتوس | ۶- درصد | ۱۰- درصد | ۲۴ درصد |
| | ۱۲ | س.سامان گستر اصفهان | ثامان | ۲۹ درصد | ۴۴ درصد | ۳۲ درصد |
| فرابورس | ۱۳ | آ.س.پ | آ.س.پ | ۲۰ درصد | ۷- درصد | ۲ درصد |
| | ۱۴ | س.عمران استان کرمان | کرمان | ۱۳۹ درصد | ۲۱۱ درصد | ۱۶ درصد |
| | ۱۵ | س.ساختمان‌نظام‌مهندسی | ثنظام | ۸- درصد | ۳۱- درصد | - |
| | ۱۶ | س. مسکن زاینده رود | ثرود | ۱۱ درصد | ۳۶ درصد | - |
| | ۱۷ | س. مسکن شمالغرب | ثغرب | ۲۶ درصد | ۳۷ درصد | - |
| | ۱۸ | باغمیشه | ثباغ | ۵۴ درصد | ۴۰ درصد | ۲۱ درصد |
| | ۱۹ | کیسون | کیسون | ۲۳- درصد | ۲۴۷ درصد | |
| | ۲۰ | س. مسکن تهران | ثتران | ۳۰ درصد | ۱۱۵ درصد | ۱۱ درصد |
| | ۲۱ | عمران و توسعه شاهد | ثعمرا | ۴۵ درصد | ۲۴ درصد | ۲- درصد |
| | | زمان رشد | | ۹۳/۰۷/۰۱ الی ۹۳/۰۸/۱۰ | ۹۲/۰۸/۰۱ الی ۹۲/۱۰/۲۷ | ۹۱/۰۶/۰۱ الی ۹۱/۱۰/۰۱ |
| | | میانگین بازدهی گروه مسکن | | ۱۶ درصد | ۴۸ درصد | ۴۹ درصد |
| | | میانگین بازدهی شاخص | | ۵ درصد | ۱۶ درصد | ۴۸ درصد |

جدول ۲

| مسکن | بهار | تابستان | پاییز | زمستان |
|---|---|---|---|---|
| ۱۳۸۸ | ۳- درصد | ۶ درصد | ۹ درصد | ۲ درصد |
| ۱۳۸۹ | ۶ درصد | ۲۷ درصد | ۱۱- درصد | ۱۷ درصد |
| ۱۳۹۰ | ۴ درصد | ۱۰ درصد | ۲ درصد | ۲۱ درصد |
| ۱۳۹۱ | ۵- درصد | ۶- درصد | ۱۴ درصد | ۴- درصد |
| ۱۳۹۲ | ۱۴ درصد | ۱۸ درصد | ۶۴ درصد | ۲۲- درصد |
| ۱۳۹۳ | ۲۵- درصد | ۴- درصد | ۴۹ درصد | - |

## نماگر بازار سهام

### افت ۶۸ واحدی شاخص کل بورس

شاخص کل بورس و اوراق بهادار در جریان معاملات روز دوشنبه بازار سهام با ۶۸ واحد افت در ارتفاع ۷۲ هزار و ۱۲۰ واحد ایستاد.تالار شیشه‌ای که سه روز گذشته سراسر قرمزپوش بود با تغییراتی مواجه شد و برخی از شاخص‌های آن مثبت بود. درحالی‌که در جریان معاملات شاخص ۳۰ شرکت بزرگ هفت واحد، آزاد شناور ۳۲۶ واحد و بازار اول ۲۲۹ واحد با افت مواجه شدند اما شاخص بازار دوم هزار و۳۳ واحد و صنعت ۲۶ واحد رشد را تجربه کردند.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

| | |
|---|---|
| شاخص کل | ۷۲,۱۲۰,۷۰ |
| میزان تغییر | (۶۸,۸۰) |
| ارزش بازار | ۳,۲۴۹,۹۵۹,۲۶۵ B |
| ارزش معاملات | ۲,۸۷۴,۵۹۸ B |
| حجم معاملات | ۱,۰۳۷ B |

تاثیر در شاخص

| نماد | قیمت پایانی | تاثیر |
|---|---|---|
| پتروشیمی‌خلیج‌فارس | ۱۲,۲۱۸ | ۲۰۷,۹ |
| فولاد مبارکه | ۲,۳۲۴ | ۷۷.۶۶ |
| گروه مپنا | ۷,۱۶۲ | (۵۲.۳۶) |
| توسعه معادن و فلزات | ۲,۳۰۸ | (۲۸.۷۶) |
| ایران خودرو | ۲,۷۲۶ | (۲۷.۹۶) |

برترین تقاضا

| نام کامل شرکت | خرید | ارزش |
|---|---|---|
| ماشین سازی اراک | ۶,۳۰۰ | ۱۱۲,۷۸۹ |
| س. پارس توشه | ۵,۰۷۶ | ۲۴,۷۴۲ |
| گلوکوزان | ۲۵,۵۵۴ | ۸,۲۶۷ |
| چینی ایران | ۴,۹۴۶ | ۶,۷۷۳ |
| ایران‌دارو | ۷,۵۸۴ | ۴,۷۳۵ |

برترین عرضه

| نام کامل شرکت | فروش | ارزش |
|---|---|---|
| سرمایه‌گذاری رنا | ۱,۴۷۵ | ۵۶,۹۶۳ |
| سرمایه‌گذاری سایپا | ۱,۳۲۹ | ۵۳,۷۹۵ |
| س. ایران‌خودرو | ۴,۰۷۲ | ۳۰,۷۳۶ |
| پتروشیمی فناوران | ۲۷,۹۱۱ | ۱۶,۱۰۵ |
| توریستی آبادگران | ۴,۶۴۴ | ۱۱,۰۰۹ |

بیشترین افزایش

| نام کامل شرکت | قیمت | درصد |
|---|---|---|
| سیمان آرتا اردبیل | ۲۰,۳۰۸ | ۳۲.۴ |
| ح . گلوکوزان | ۴۱,۶۹۹ | ۶.۷۴ |
| ح . ایران‌دارو | ۵,۹۵۷ | ۴.۲۹ |
| خدمات‌کشاورزی | ۸,۹۵۳ | ۴ |
| س. پارس توشه | ۵,۰۷۶ | ۴ |

بیشترین کاهش

| نام کامل شرکت | قیمت | درصد |
|---|---|---|
| ح.بیمه پارسیان | ۱,۰۵۰ | (۴۴.۷۴) |
| حمل و نقل خلیج فارس | ۱,۷۶۹ | (۱۷.۵۳) |
| ح . س. پردیس | ۱۰۸ | (۷.۶۹) |
| پارس مینو | ۳,۹۶۷ | (۷.۴۹) |
| ح . چادرملو | ۲,۶۳۴ | (۴.۳۶) |

بیشترین حجم معامله

| نام کامل شرکت | حجم | ارزش |
|---|---|---|
| پارس خودرو | ۱۱۹,۷۷۵ M | ۱۰۱,۹۸۴ B |
| سایپا | ۸۶,۴۳۹ M | ۱۱۹,۴۱۶ B |
| بانک انصار | ۵۸.۲۳۰ M | ۱۶۰.۱۱۳ B |
| ایران خودرو | ۵۳.۲۹۰ M | ۱۴۵.۲۵۵ B |
| بانک صادرات | ۴۷.۲۷۳ M | ۳۹.۲۱۶ B |

بیشترین ارزش معامله

| نام کامل شرکت | حجم | ارزش |
|---|---|---|
| ایران‌ترانسفو | ۳۸,۴۹۶ M | ۲۰۹,۷۵۲ B |
| بانک انصار | ۵۸,۲۳۰ M | ۱۶۰,۱۱۳ B |
| گل گهر | ۲۹.۴۶۴ M | ۱۵۵.۲۰۷ B |
| ایران خودرو | ۵۳.۲۹۰ M | ۱۴۵.۲۵۵ B |
| تراکتورسازی | ۲۱.۱۰۴ M | ۱۲۸.۰۲۳ B |

بیشترین تعداد

| نام کامل شرکت | قیمت | تعداد |
|---|---|---|
| پارس خودرو | ۸۵۱ | ۶۴۰۲ |
| سایپا | ۱۳۸۲ | ۴۰۲۸ |
| ایران خودرو | ۲۷۲۶ | ۳۸۴۱ |
| تراکتورسازی | ۶۰۶۶ | ۳۰۷۴ |
| بانک ملت | ۲۰۵۶ | ۳۰۳۶ |

بازار نقدی فرابورس در یک نگاه

| | |
|---|---|
| شاخص کل | ۸۱۳,۳۰ |
| میزان تغییر | ۱,۰۰ |
| ارزش بازار | ۶۶۳,۰۳۷,۳۸۹ B |
| ارزش معاملات | ۹۷۶,۳۵۳ B |
| حجم معاملات | ۲۷۳,۸۶۰ M |

تاثیر در شاخص فرابورس

| نام کامل شرکت | قیمت | تاثیر |
|---|---|---|
| معدنی خاورمیانه | ۳,۷۸۲ | (۲,۲۷) |
| پتروشیمی جم | ۸,۸۸۹ | ۱,۲۷ |
| بانک گردشگری | ۲,۳۴۲ | ۱.۰۹ |
| پتروشیمی‌ایرانیان | ۲,۳۸۴ | (۱.۰۵) |

فرصت‌ها و چالش‌های فروشندگی در ایستگاه‌های مترو

# سرمایه‌گذاری در غرفه‌های تجاری مترو به صرفه است؟

سوگند چاوشی

هرروز برای رفتن به محل کارم درخیابان میرزای شیرازی، از مسیرمتروی شریعتی_ هفت تیر استفاده می‌کنم. یک روز به دلیل نبود فرصت برای خوردن صبحانه، از مغازه نان صنعتی فروشی در داخل متروی شریعتی یک پیراشکی خریدم. با مشاهده این غرفه کوچک نکته‌ای توجه مرا جلب کرد؛ اینکه حوالی ساعت ۱۱ ظهر بیشتر کالاهای مغازه از سوی مسافران مترو خریداری شده است. در طول مسیر به این فکر می‌کردم که داشتن غرفه تجاری در مترو باید خیلی به صرفه باشد، زیرا روزانه بیش از یک میلیون نفر از مترو استفاده می‌کنند و درهیچ کجای خیابان یا پاساژهای شهر تهران این میزان تردد وجود ندارد. به همین دلیل تصمیم گرفتم درخصوص سرمایه‌گذاری در غرفه‌های تجاری مترو که عملکرد بسیار چشمگیری در این چند سال اخیر داشته است، اطلاعاتی کسب کنم.

پس ازگذشت ۲۰ دقیقه به متروی هفت‌تیر رسیدم. در مسیر زیرگذر به سمت خیابان کریمخان زند، در انتهای راهرو یک غرفه لوازم آرایشی وجود دارد که روی ویترین این غرفه نوشته شده است: حراج ۳۰ درصدی لیوان‌های ماگما. برای خرید لیوان ۳۰ هزارتومانی که با حراج ۳۰ درصدی درحدود ۲۳ هزارتومان قیمت داشت، وارد غرفه شدم. هنگام خرید درخصوص محل تامین اجناس و نرخ رهن و اجاره غرفه‌های مترو و به طور کلی میزان سرمایه اولیه برای شروع این حرفه، سوالاتی از فروشنده پرسیدم.

### سرمایه اولیه

این فروشنده درپاسخ به سوالاتم، گفت: شش سال است که در این غرفه به غیراز لوازم آرایش، اجناس دیگری مانند شال و روسری، لیوان‌های ماگما، عطر و... می‌فروشم. معمولا اجناسم را از بازار بزرگ تهران یا با سفر به جزیره قشم تامین می‌کنم. برای شروع این حرفه حداقل ۵۰ تا ۶۰ میلیون تومان سرمایه اولیه نیاز است، زیرا برای رهن و اجاره این غرفه باید ۱۰ میلیون تومان پیش و ماهانه سه میلیون و ۵۰۰ هزار تومان اجاره‌بها پرداخت کنید و مابقی سرمایه هم برای خرید اجناس داخل مغازه هزینه می‌شود.

وی ادامه داد: معمولا نرخ رهن و اجاره مغازه‌های متروی هفت‌تیر بین ۱۰ تا ۲۰ میلیون تومان پیش و ماهانه بین سه میلیون و ۵۰۰ هزار تا شش میلیون تومان اجاره است. البته نوع کالا و موقعیت فروش بر میزان نرخ رهن و اجاره تاثیرگذار است؛ به‌عنوان مثال مغازه اغذیه سرد در ابتدای راهرو ماهانه شش میلیون تومان اجاره‌بها پرداخت می‌کرد که درحال حاضر به دلیل اتمام مدت زمان دوساله قرارداد، تعطیل شده است. سوپرمارکت وسط راهرو هم ماهانه پنج میلیون تومان پرداخت می‌کند. به همین دلیل نرخ رهن و اجاره مغازه‌های موادغذایی بیشتر از دیگر شغل‌هاست، همچنین نرخ رهن و اجاره مغازه درابتدای راهرو نسبت به انتهای راهرو هم بیشتر است.

### روزانه بیش از ۴۰۰ هزارتومان فروش دارم

این فروشنده، درپاسخ به اینکه آیا سرمایه‌گذاری در غرفه‌های تجاری مترو به صرفه است؟ گفت: تابه امروز فروش خوبی داشته‌ام، زیرا درهیچ خیابان یا پاساژی درشهر تهران تضمینی وجودندارد که مغازه‌دار روزی بیش از ۴۰۰ هزار تومان فروش داشته باشد، از این رو فکر می‌کنم سرمایه‌گذاری در مترو به صرفه است. مغازه‌های مترو زیر نظر شهرداری تهران است به همین جهت اگرخواهان رهن و اجاره مغازه‌های مترو هستید باید به ساختمان شهرداری واقع درخیابان کالج یا به پایگاه اینترنتی متروی تهران مراجعه کنید، زیرا رهن و اجاره مغازه‌های مترو به‌صورت مزایده انجام می‌شود.

از فروشنده تشکرکردم و به بیرون از مغازه آمدم، اما هنوز مجاب نشده بودم که آیا سرمایه‌گذاری در غرفه‌های تجاری مترو به صرفه است یا خیر؟ به همین دلیل به غرفه‌های تجاری مجاور رفتم و دراین باره سوالاتی پرسیدم.

فروشنده غرفه سوپرمارکت در متروی هفت‌تیر، درحالی که از جواب دادن به سوالاتم بسیار امتناع می‌کرد، گفت: اجاره مغازه‌های مترو در مسیرهای پرتردد بسیار بالاست، به همین دلیل اگرکسی خواهان سرمایه‌گذاری در مترو است باید با شناخت نوع کاربری ایستگاه، شغلی را انتخاب کند که سودخوبی داشته باشد. همچنین نوع ایستگاه برمیزان فروش و نرخ رهن و اجاره تاثیرگذار است به طوری که نرخ کرایه مغازه در متروی تجریش از متروی هفت‌تیر بیشتر است. در متروی تجریش به دلیل تردد بیشتر نرخ کرایه مغازه‌ها ۱۵میلیون تومان پیش و ماهانه ۱۰ میلیون تومان اجاره است.

وی با بیان اینکه نرخ رهن و اجاره غرفه‌های مترو متناسب با محل ایستگاه تعیین می‌شود، ادامه داد: تردد در ایستگاه‌های هفت‌تیر، تجریش، امام خمینی، مفتح، صادقیه یا در محل تقاطع خطوط مترو بسیار بالاست به همین دلیل فروشندگان این ایستگاه‌ها نسبت به غرفه‌داران ایستگاه‌های دیگر مانند ایستگاه متروی نبرد درآمد بالاتری دارند، بنابراین باید میزان رهن و اجاره بیشتری پرداخت کنند، اما اینکه آیا فروشنده می‌تواند ماهانه بیش از ۵ میلیون تومان اجاره پرداخت کند یا خیر، بستگی دارد به اینکه چه شغلی را در آن ایستگاه پرتردد انتخاب کند که فروش خوبی داشته باشد و با پرداخت آن میزان اجاره، به جای ضرر، سودی هم کسب کند. به طوری که باید اجناسی که فروخته می‌شوند حداقل بیش از ۳۰ درصدسود داشته باشند. آنطور که از شواهد پیداست درحال حاضر فروش لوازم آرایش یا عطر در مترو به صرفه است.

این فروشنده گفت: قیمت موادغذایی در داخل مترو با خارج از مترو تفاوتی ندارد، زیرا هراز چندگاهی از سازمان تعزیرات، سازمان بهداشت و حراست مترو برای بازرسی به ایستگاه‌ها مراجعه می‌کنند.

**اجاره واحدهای تجاری متروی هفت‌تیر بین یک میلیون و ۳۵۰ هزارتومان تا دو میلیون و ۳۰۰ هزار تومان از سوی کارشناس دادگستری قیمت‌گذاری شده اما در زمان مزایده از سوی متقاضیان بیش از پنج میلیون تومان شده است**

با توجه به صحبت‌های فروشندگان درخصوص فروش بالای اجناس دربرخی ایستگاه‌های مترو و عدم پرداخت مالیات از سوی واحدهای تجاری، به سرمایه‌گذاری در این حرفه تاحدی تشویق شدم. به همین منظور به سرعت به محل کارم آمدم و برای کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه اینترنتی متروی تهران مراجعه کردم. در سایت، واحدهای تجاری مترو معرفی شده اما درباره زمان مزایده یا میزان نرخ رهن و اجاره واحدهای تجاری اشاره‌ای نشده است. به همین دلیل با ساختمان مرکزی متروی تهران تماس گرفتم و درخصوص نرخ رهن و اجاره و زمان مزایده واحدهای تجاری سوالاتی از مسئول مربوطه پرسیدم، که در پی می‌آید.

مسئول رهن و اجاره واحدهای تجاری متروی تهران، درخصوص اینکه زمان مزایده واحدهای تجاری مترو چه زمانی است؟ می‌گوید: در هر فصل از سال غرفه‌ها، پارکینگ ایستگاه‌ها، سالن‌های ورزشی و فضاهای ناآماده تجاری یا غرفه‌های تجاری که مدت زمان قرارداد دوساله آنها به اتمام رسیده است، از طریق مزایده واگذار و زمان برگزاری مزایده و دریافت اسناد مربوطه از طریق روزنامه‌های کثیرالانتشار و پایگاه اینترنتی متروی تهران اعلام می‌شود.

### زمستان؛ فصل مزایده

وی می‌افزاید: چندی پیش مزایده برخی غرفه‌های تجاری مترو در پاییز صورت گرفت به همین دلیل زمان برگزاری مزایده بعدی در فصل زمستان است که معمولا دوبار مزایده واحدهای تجاری مترو در زمستان انجام می‌شود اما اینکه چه واحدهای تجاری از طریق مزایده فصل زمستان واگذار می‌شود هنوز مشخص نشده است. این مسئول می‌افزاید: معمولا کاربری غرفه‌های تجاری مترو شامل پوشاک، کیف و کفش، بدلیجات، لوازم آرایشی و بهداشتی، موبایل، شال و روسری، موادغذایی، اغذیه سرد و سوپرمارکت است که متقاضی رهن و اجاره واحدهای تجاری باید در این حوزه‌ها فعالیت داشته باشد. به طوری که در قرارداد ذکر می‌شود که کاربری این غرفه چه حرفه‌ای است به همین دلیل فرد فقط باید در آن کاربری مشغول به فعالیت شود.

وی اضافه می‌کند: معمولا غرفه‌ها به‌صورت تک غرفه‌ای برای مزایده گذاشته می‌شود که متقاضی می‌تواند یک یا چند غرفه را با شرکت در مزایده رهن و اجاره کند. وی ادامه می‌دهد: برخی اوقات غرفه‌ها به‌صورت «پک کاربری» به مزایده گذاشته می‌شود، به‌عنوان مثال پنج باب غرفه برای لوازم آرایش و بهداشتی به مزایده گذاشته می‌شود که یک متقاضی باید این بسته را رهن و اجاره کند و آن فرد هم می‌تواند پس از دریافت غرفه‌ها، آنها را به اشخاص دیگر با همان کاربری رهن و اجاره دهد.

این مسئول اضافه می‌کند: اگر فردی خواهان سرمایه‌گذاری در واحدهای تجاری مترو است علاوه برشرکت درمزایده، می‌تواند برخی غرفه‌ها را از اشخاصی که در مزایده دوره قبل برنده شده‌اند، رهن و اجاره کند. با توجه به اینکه برنده شدن در مزایده علاوه بر سخت بودن، بسیار پرریسک است، بنابراین رهن و اجاره واحدهای تجاری مترو از این اشخاص به صرفه‌تر است.

وی می‌گوید: متقاضیان می‌توانند با تماس تلفنی با این مرکز و مشخص کردن نوع کاربری که خواهان فعالیت در آن هستند، از واحدهای تجاری که در دوره مزایده قبلی به اشخاصی واگذار شده و برای رهن و اجاره گذاشته شده است، اطلاعاتی کسب کنند. به‌عنوان مثال درحال حاضر یک واحدتجاری شش متری شال و روسری و پوشاک بچه در متروی قیطریه از سوی فرد برنده شده در مزایده قبلی برای رهن و اجاره گذاشته شده که اگر فردی خواهان فعالیت در این حرفه است، می‌تواند این غرفه را از این فرد رهن و اجاره کند.

وی با بیان اینکه تمدید قراردادی برای واحدهای تجاری مترو وجود ندارد، می‌گوید: مدت زمان قرارداد واحدهای تجاری مترو دوساله است، به طوری که به محض پایان مدت زمان قرارداد، واحد تجاری دوباره برای مزایده گذاشته می‌شود.

### تعیین نرخ پایه رهن و اجاره توسط کارشناس دادگستری

این مسئول، درخصوص نرخ رهن و اجاره واحدهای تجاری مترو، می‌گوید: در هر مزایده از سوی کارشناس دادگستری نرخ پایه برای میزان رهن و اجاره واحدهای تجاری تعیین می‌شود، اما در زمان مزایده این نرخ بسیار تغییر پیدا می‌کند. به طوری که واحدهای تجاری متروی هفت‌تیر بین یک میلیون و ۳۵۰ هزارتومان تا دو میلیون و ۳۰۰ هزار تومان از سوی کارشناس قیمت‌گذاری شد که در زمان مزایده از سوی متقاضیان بیش از پنج میلیون تومان اجاره شد. وی با بیان اینکه پول پیش واحدهای تجاری ۱۰ درصدکل قرارداد است، می‌گوید: تعیین پول پیش به این صورت انجام می‌شود که اگر متقاضی با ۵ میلیون تومان در مزایده برنده شود، این عدد در ۲۴ ماه ضرب شده و ۱۰ درصد آن که ۱۲۰ میلیون تومان است، پول پیش واحد تجاری می‌شود. به عبارتی حدود ۱۲تا ۱۳ میلیون تومان نرخ پیش یک واحد تجاری پنج تا شش متری با اجاره ماهانه پنج میلیون تومان است. این مسئول درخصوص اینکه آیا متراژ یا ایستگاه مترو روی هزینه رهن و اجاره واحدهای تجاری تاثیرگذار است؟ ادامه می‌دهد: شرایط قرارگرفتن واحدتجاری در سالن ایستگاه روی میزان قیمت تاثیرگذار است، به طوری که در ایستگاه صادقیه اجاره بهای یک غرفه شش متری در ابتدای سالن سه میلیون تومان است اما یک غرفه ۱۲ متری در انتهای سالن ماهانه ۸۰۰ هزار تا یک میلیون تومان اجاره‌بها دارد. همچنین اجاره بهای واحدهای تجاری ایستگاه‌های متروی هفت‌تیر، صادقیه، میدان آزادی، تجریش، مفتح، قیطریه، علی‌آباد، شهرری و حرم به علت شلوغی رفت‌وآمد و تردد بالا، نسبت به سایر ایستگاه‌ها بیشتر است.

### بهره‌بردار نباید از کارکنان دولت باشد

این مسئول درخصوص اینکه اجاره‌کننده باید چه شرایطی داشته باشد، می‌افزاید: متقاضی برای اجاره واحدتجاری درمترو نیازمند مجوز یا سابقه کار نیست، اما باید از کارکنان دولت نباشد همچنین اگر جنسیت اجاره‌کننده مرد باشد، داشتن برگه پایان خدمت ضرورت دارد.

وی درخصوص اینکه آیا واحدهای تجاری مترو باید مالیات بپردازند یا خیر؟ می‌افزاید: واحدهای تجاری مترو مانند سایر واحدهای تجاری در بیرون از مترو باید مالیات بپردازند.

عکس: سمیه سهیلی | فرصت امروز

### ساخت واحد تجاری در خط سه مترو

در حال حاضر بخشی از خط سه متروی تهران راه‌اندازی شده است، به همین دلیل ساخت غرفه‌های تجاری در ایستگاه‌های قائم، شهید محلاتی، اقدسیه، نیاوران، شهید باهنر، نوبنیاد، حسین‌آباد، هروی، شهید زین‌الدین، خواجه عبدالله انصاری، شهیدصیادشیرازی، شهیدقدوسی، سهروردی، میرزای شیرازی، شهید دکتر فاطمی، میدان ولیعصر، منیریه، رازی، راه‌آهن، جوادیه، قلعه‌مرغی، شهرک شریعتی، عبدل‌آباد، نعمت‌آباد و آزادگان ادامه دارد که پس از ساخت غرفه تجاری در این ایستگاه‌ها، این غرفه‌ها برای واگذاری به مزایده گذاشته می‌شود.

## نقطه شروع

### بی‌گدار به آب نزنید!

در این مطلب یک پیشنهاد داریم برای افرادی که تمایل به سرمایه‌گذاری در غرفه‌های داخلی مترو دارند.

در واقع باید در نظر داشته باشید که با توجه به اینکه غرفه‌های تجاری مترو از طریق مزایده به مدت دو سال رهن و اجاره داده می‌شود، بنابراین هیچ‌گونه تضمینی وجود ندارد که در این مدت زمان دو سال با انتخاب یک کاربری بتوانید ماهانه ۳ تا ۵ میلیون تومان اجاره بها پرداخت کنید.

به همین دلیل به افرادی که خواهان سرمایه‌گذاری برای نخستین بار در غرفه‌های تجاری مترو هستند، توصیه می‌شود با حداقل سرمایه اولیه ۲۰ میلیون تومان غرفه‌ای را از برخی افراد که در مزایده قبلی برنده شده و خواهان واگذاری واحد تجاری از طریق رهن یا اجاره هستند، برای مدت زمان محدودی اجاره کنند.

در این صورت اگر در این مدت زمان توانستید سودی را کسب و بدون کوچک‌ترین ضرری اجاره ماهانه غرفه را پرداخت کنید، آنگاه وارد مزایده شوید و با سرمایه‌گذاران قدرتمند به رقابت بپردازید.

نکته دیگری هم که حائز اهمیت است اینکه در غرفه‌ای که رهن و اجاره کرده‌اید، کسب‌وکاری را انتخاب کنید که علاوه برنیاز به مواد اولیه و اجناس کم، سودخوبی هم داشته باشد. فراموش نکنید خلاقیت و نوآوری در این کسب‌وکار اهمیت زیادی دارد، به‌عنوان مثال چندی است که در ایستگاه متروی هفت‌تیر غرفه تجاری کوچکی بازشده که به ساخت انواع پلاک‌های استیل مانند پلاک شهدا اما با نام و اسم اشخاص می‌پردازد.

اگر وارد این غرفه شوید مشاهده می‌کنید که چگونه بهره‌بردار با کمترین هزینه با استفاده از یک دستگاه کوچک و یک لپ‌تاپ برای طراحی به جلب مشتری به‌ویژه اقشار جوان پرداخته است یا اینکه غرفه نان صنعتی در ایستگاه متروی شریعتی با فروش انواع پیراشکی و تامین کالا از مغازه‌هایی مانند نان سحر و نان آوران حتی بیشتر از این واحدهای تجاری در بیرون از مترو جلب مشتری کرده و درآمد کسب می‌کند.

شما هم می‌توانید با یک تحقیق جامع و با سرمایه نه چندان زیادی صاحب یک کسب‌وکار مناسب شوید...

## نگاه

### از شیرمرغ تا جون آدمیزاد رو چه حسابی؟!

متروی تهران، امروزه یکی از مراکز مهم و پررونق برای دستفروش‌ها شده است، به طوری که می‌توان به جرات گفت از شیرمرغ تا جان آدمیزاد در مترو از سوی این دستفروش‌ها فروخته می‌شود. معمولا هر دستفروش جایگاه فروش خود را در قطار مشخص می‌کند، به همین دلیل بعضا مشاهده شده که دو فروشنده به دلیل تداخل در مکان فروش با یکدیگر دعوا می‌کنند. درگیری این فروشنده‌ها با مسئولان مترو هم که خود حادثه‌های تلخ بسیاری را رقم زده است. یکی دیگر از مواردی که امروزه از سوی دستفروش‌ها مشاهده می‌شود نحوه جلب مشتری است که با انواعی از صداها و حرف‌های خاص به جلب توجه مسافران می‌پردازند، این عملکرد دستفروش‌ها درذهن آدمی این گمان را ایجاد می‌کند که گویی هرکدام از این دستفروش‌ها در چند دوره از کلاس‌های بازاریابی و جذب مشتری شرکت کرده‌اند.

دیگر سن اشخاص در دستفروشی مطرح نیست، به طوری که در قطارهای مترو از هر سنی به دستفروشی اجناس اقدام می‌کنند. حتی کودکان شش ساله همراه با مادران خود به فروش انواعی

از فال اقدام می‌کنند و مادران هم به فروش انواعی از لوازم آرایش، موادغذایی مانند کیک، دونات، آدامس، جوراب، پوشاک و غیره می‌پردازند.

گردش مالی این فروشندگان در ماه حدود سه میلیون تومان است که با یک حساب سرانگشتی می‌توان به این مهم پی برد که این مبلغ از حساب و جیب صاحبان کسب‌وکار قانونی در مترو کم می‌شود و با توجه به اینکه واحدهای تجاری مستقر در ایستگاه‌های مترو ماهانه بین یک تا پنج میلیون تومان اجاره می‌پردازند، وجود دستفروشان در داخل قطار مترو به هیچ عنوان عادلانه نیست. این افراد هم از پرداخت مالیات و عوارض و اجاره بها آسوده‌اند و هم با فروش انواع کالاهای بی‌کیفیت پول زیادی به جیب می‌زنند.

به علاوه تمام موارد گفته شده، تصویری که دستفروشی در مترو در ذهن مسافران تداعی می‌کند به دور از فرهنگ اصیل ایرانی است. مترو در همه دنیا محلی برای تردد و عبور و مرور است اما متروی تهران این روزها محلی برای کسب‌وکار دستفروشان شده است.

از این رو بهتر است مردم و مسئولان مترو هرچه سریع‌تر برای جمع‌آوری این افراد از سطح مترو اقدامات لازم را انجام دهند.

## سرنخ

### ماکو را جدی بگیرید

**کلاف اول:**

شاید شما هم نام پروژه آزادراه تهران- شمال را شنیده باشید! آنطور که از خبرها به نظر می‌رسد، این پروژه هم‌اکنون در دست چینی‌هاست، اما گویا بنا به دلایلی، یکی از طرف‌های قرارداد با طرف چینی به مشکل خورده و قرار است این قرارداد دیگر تمدید نشود. ضمن اینکه درحال‌حاضر، کار روی پروژه متوقف شده است.

در این شرایط پس از بازدید مقامات دولت یازدهم از محل پروژه آزادراه تهران – شمال قرار شده است پس از سال‌ها این‌بار پیمانکاران ایرانی تکمیل پروژه تاریخی تهران – شمال را در دست بگیرند. در این خبر که در ایسنا منتشر شده، آمده است: به نظر می‌رسد پس از اختلافات و موانع مختلفی که بر سر راه ادامه همکاری با چینی‌ها وجود داشته دولت این بار قید بستن قراردادهای جدید با آنها را زده و باقی‌ماندن آنها در این پروژه بسیار مهم تنها تا زمان پایان فاینانس فعلی خواهد بود.

بنابراین دولت می‌خواهد این‌بار به سمت سرمایه‌گذاران ایرانی دست یاری دراز کند و از آنها برای تکمیل پروژه کمک بگیرد. سرمایه‌دارانی که در این حوزه فعالیت دارند، می‌توانند از همین امروز تحقیقات خود را آغاز کنند.

**کلاف دوم:**

اما خبری بشنوید از آذربایجان غربی که شاید ابتدا کمی ناامیدکننده باشد، ولی اگر قدری تحمل کنید و این کلاف را تا آخر بخوانید، مطمئنا سرنخ‌های زیادی دستگیرتان خواهد شد. نماینده مردم ماکو، شوط و پلدشت در مجلس شورای اسلامی گفته در گذشته آذربایجان‌غربی را به بهانه مرزی بودن، منطقه‌ای ناامن برای سرمایه‌گذاری صنعتی می‌دانستند.

این مقام مسئول در ادامه بیان کرده سهم آذربایجان‌غربی از سرمایه‌گذاری کل کشور در زمینه صنعتی کمتر از یک‌درصد است؛ این در حالی است که سهم استان از لحاظ جمعیتی و مساحتی بیش از سه‌درصد کشوری است.

وی آذربایجان غربی را مستعد سرمایه‌گذاری دانسته و اذعان کرده چهارهزار پروژه نیمه‌تمام در سطح استان وجود دارد که باید مراحل ساخت آنها به اتمام برسد.

در عین‌حال، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی خاطرنشان کرده مسئولان آذربایجان غربی از منطقه آزاد تجاری صنعتی ماکو باید نهایت استفاده را به عمل آورده و از سرمایه‌گذاری در این منطقه حمایت کنند.

اما به نظر می‌رسد، حمایت بخش‌خصوصی و سرمایه‌داران شخصی برای پیشرفت این منطقه بسیار موثرتر خواهد بود. سرمایه‌گذاران اگر رغبتی به سرمایه‌گذاری در ماکو دارند یا خودشان بومی آنجا هستند، با کمک گرفتن از نمایندگان و استاندار، راه سرمایه‌گذاری‌شان بسیار هموارتر و سهل‌تر خواهد شد.

## خبر

### بادهای ۱۲۰روزه سیستان فرصتی برای استفاده از انرژی‌های نو

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو (سانا) ایجاد مزرعه بادی در مسیر عبور بادهای ۱۲۰روزه سیستان و بلوچستان را عاملی برای تامین برق منطقه و تامین بخشی از نیازهای کشور دانست.

یوسف آرمودلی در گفت‌وگو با دبیرخانه نخستین کنفرانس ملی انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار تصریح کرد: استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و ایجاد نیروگاه بادی و خورشیدی نیاز کشور به استفاده از نیروگاه‌های حرارتی و سوخت فسیلی را کاهش داده و زمینه حفظ محیط‌زیست را فراهم می‌کند.

مدیرعامل سازمان انرژی‌های نو در حالی از تامین برق منطقه سیستان و بخشی از نیازهای برق کشور با استفاده از بادهای ۱۲۰روزه در این منطقه خبر می‌دهد که قرار است ۲۴ و ۲۵ دی‌ماه امسال، نخستین کنفرانس ملی انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار در دانشگاه زابل برگزار شود. دکترمحمود اوکاتی صادق، رییس دانشگاه زابل و رییس نخستین کنفرانس ملی انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار درباره این کنفرانس گفت: انتظار می‌رود برگزاری این کنفرانس بتواند بستر لازم را برای سرمایه‌گذاری و استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر به‌ویژه انرژی بادی در سیستان فراهم کند و باعث رونق اقتصادی و رفع مشکلات معیشتی مردم محروم این منطقه شود.

به گفته یوسف آرمودلی، بسیاری از نقاط کشور پتانسیل ایجاد نیروگاه‌های بادی را دارد، اما در اغلب قسمت‌های استان سیستان‌وبلوچستان شامل زابل، منطقه چاه نیمه، شمال و جنوب استان و در مسیر زاهدان به زابل هم پتانسیل خوبی برای ایجاد مزرعه بادی وجود دارد. این مناطق عمدتا در مسیر وزش بادهای ۱۲۰ روزه قرار دارند.

مدیرعامل سانا با اشاره به اینکه استان سیستان‌وبلوچستان تابش خورشیدی خوبی نیز دارد، بیان کرد: در این استان حدود ۲/۵ تا ۴/۵ کیلووات ساعت در کیلومترمربع امکان تولید انرژی خورشیدی وجود دارد. وی به مردم منطقه توصیه کرد در مجتمع‌های صنعتی، با ساخت نیروگاه‌های بزرگ‌تر و نصب توربین‌های قوی‌تر، از انرژی باد برق تولید کرده و مازاد نیاز خود را وارد شبکه سراسری برق کشور کنند.

آرمودلی افزود: با ایجاد نیروگاه‌های بزرگ‌تر و با ظرفیت بیشتر، توان تولید در واحد سطح نیز افزایش می‌یابد و امکان جابه‌جایی و صادرات برق مازاد هم فراهم می‌شود. وی با اشاره به اینکه می‌توان توربین‌های کوچکی که نیاز انرژی یک خانوار را تامین کند هم در منازل نصب کرد، صرفه تولید در نیروگاه‌های بزرگ‌تر را بیش از نیروگاه‌های کوچک دانست.

دیدگاه

## نفت و مسئله اقتصاد ایران

یاشار پاکنهاد
کارشناس علوم اقتصادی

کشورهای غربی و در رأس آنها امریکا فشار مضاعفی به اعضای اوپک وارد کردند تا سطح تولید خود را افزایش دهند و این اتفاق معمولا با حمایت عربستان سعودی پیگیری می‌شود. برای مثال اجلاس سران اوپک در عربستان که قرار نبود برای تولید نفت در آن تصمیم‌گیری شود، بزرگ‌ترین تولیدکننده را وادار کردند که از افزایش ۳۰۰ هزار بشکه‌ای تولیدش سخن براند، با اینکه تحلیل اعضای اوپک بر این استوار بود که میزان تولید با نیاز بازار برابر است. مشکل به سفته‌بازان و عدم سرمایه‌گذاری زیرساختی در صنعت نفت و اقتصادهای بزرگ و نوظهوری چون هند و چین و کشورهای شرق آسیا و رشد تولید بالای ۱۰ درصد آنها نیز مربوط می‌شود. به هر حال درآمدهای هزار و ۱۰۰ میلیارد دلاری اعضای اوپک در سال ۲۰۰۸ و چندین میلیارد دلاری روسیه رقمی نبود که قدرت‌ها بتوانند ادامه این ماجرا را تحمل کنند. همین عامل باعث شد فشارهای سیاسی بر اعضای اوپک روزبه‌روز بیشتر شود. از طرفی با توجه به ناهماهنگی بین اعضای اوپک و خارج از اوپک، اکنون اعضای اوپک باید با تولیدکنندگان غیرعضو اوپک هماهنگی بیشتری داشته باشند تا تولیدشان را کاهش دهند چون تنها ۴۰ درصد تولید نفت در دست اعضای اوپک است. روسیه که بزرگ‌ترین تولیدکننده غیرعضو است، حاضر نمی‌شود به‌راحتی بازارهایش را از دست بدهد. امریکا، انگلیس و مکزیک هم فرصت را برای تاختن به بازارهای اوپک هموار می‌بینند، از این‌رو همراهی‌های خوبی با اوپک ندارند. اجلاس ۲۷ آذر فرصت خوبی است که تعاملات اعضای اوپک و سایر تولیدکنندگان بیشتر شود که قیمت‌ها را به حداقل‌های موردنظر اوپک که از ۷۰ تا ۹۰ دلار چند ماه قبل به سطح ۵۰ تا ۶۰ دلار نزول یافته بود، نزدیک کند. درخصوص تاثیرات کاهش قیمت نفت بر اقتصاد ایران باید گفت بخش عمده‌ای از درآمد دولت از درآمدهای نفتی تامین می‌شود، بنابراین کاهش قیمت نفت بر دولت را به‌شدت کاهش می‌دهد و از این طریق پروژه‌های عمرانی را به‌شدت تحت‌تاثیر قرار خواهد داد. کارشناسان از کاهش قیمت نفت ابراز نگرانی و بیان کردند افت بهای نفت در بازارهای جهانی طرح‌های اقتصادی دولت‌های کشورهایی مانند ایران، ونزوئلا و حتی روسیه را تحت‌تاثیر قرار خواهد داد. به گفته آنها اگر بودجه سال آینده ایران با نفت ۶۰ دلار در بشکه بسته شود، ناگزیر بخش مهمی از طرح‌های اقتصادی خود را رها خواهد کرد. زمانی که پروژه‌های نفتی با مشکل مواجه شوند، بقیه صنایع را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهند. در حالت طبیعی بخشی از درآمدهای دولت در بخش سرمایه‌گذاری در صنعت نفت هزینه می‌شود. زمانی که بودجه دولت کاهش می‌یابد، سرمایه‌گذاری در صنعت نفت و به تبع آن سرمایه‌گذاری در سایر صنایع کاهش می‌یابد و این امر مشکلات عدیده‌ای برای اقتصاد کشور به وجود می‌آورد.

**کسری بودجه:** چون دولت بودجه را انبساطی تنظیم کرده بود و بیش از ۶۰ درصد بودجه‌اش به نفت متکی است و تقریبا ۹۰ درصد واردات به نفت وابسته است بنابراین با کاهش قیمت نفت کسری بودجه کاملا اتفاق خواهد افتاد. برآوردها نشان می‌دهد با صادرات یک میلیون بشکه نفت در روز درآمد ارزی روزانه فروش نفت مشخص است و دولت براساس آن مخارج ارزی‌اش را بابت واردات کالا و خدمات بسته است و هرگونه کاهش سبب کسری بودجه خواهد شد. اگر این روند به همان وضعیت ادامه داشته باشد در پنج ماهه انتهای سال جاری دچار کسری بودجه فراتر از این خواهیم شد. عدم کنترل نرخ ارز، کاهش ارزش پول ملی، گسترش پدیده تورم و افت ذخایر ارزی خارجی از دیگر تبعات کاهش جهانی قیمت نفت بر اقتصاد کشورمان است.

ازاین‌رو راهکارها و توصیه‌هایی برای آن در نظر گرفته می‌شود. اجرای این راهکارها می‌تواند تا حد زیادی پیامدهای منفی سیر نزولی قیمت نفت را کاهش دهد: پیش‌بینی قیمت واقعی نفت در بودجه سال آینده، قطع نظر از اجرای طرح تحول و تدوین انقباضی بودجه، اجرای سیاست‌های پولی برای کنترل نقدینگی و تورم و همچنین تسریع در اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ از جمله این راهکارهاست.

توجه ویژه به تولیدات بخش کشاورزی، چون داده‌های آماری حاکی از آن است که واردات سال گذشته محصولات کشاورزی شش میلیارد و ۱۹۰ میلیون و ۱۰۸ هزار دلار بوده و برای سال جاری با توجه به بروز خشکسالی و کاهش تولیدات در این بخش واردات ۱۲ میلیارد دلار از این محصولات برای تامین نیاز مردم گرفته شده است، اما کاهش درآمدهای نفتی به محدودیت در واردات محصولات کشاورزی منجر خواهد شد. پس چه خوب است دولت برای سال آینده تولیدات کشاورزی یک برنامه مدون استراتژیک داشته باشد؛ کاهش وابستگی بودجه به نفت همان‌گونه که در برنامه و چشم‌انداز پیش‌بینی شده است.

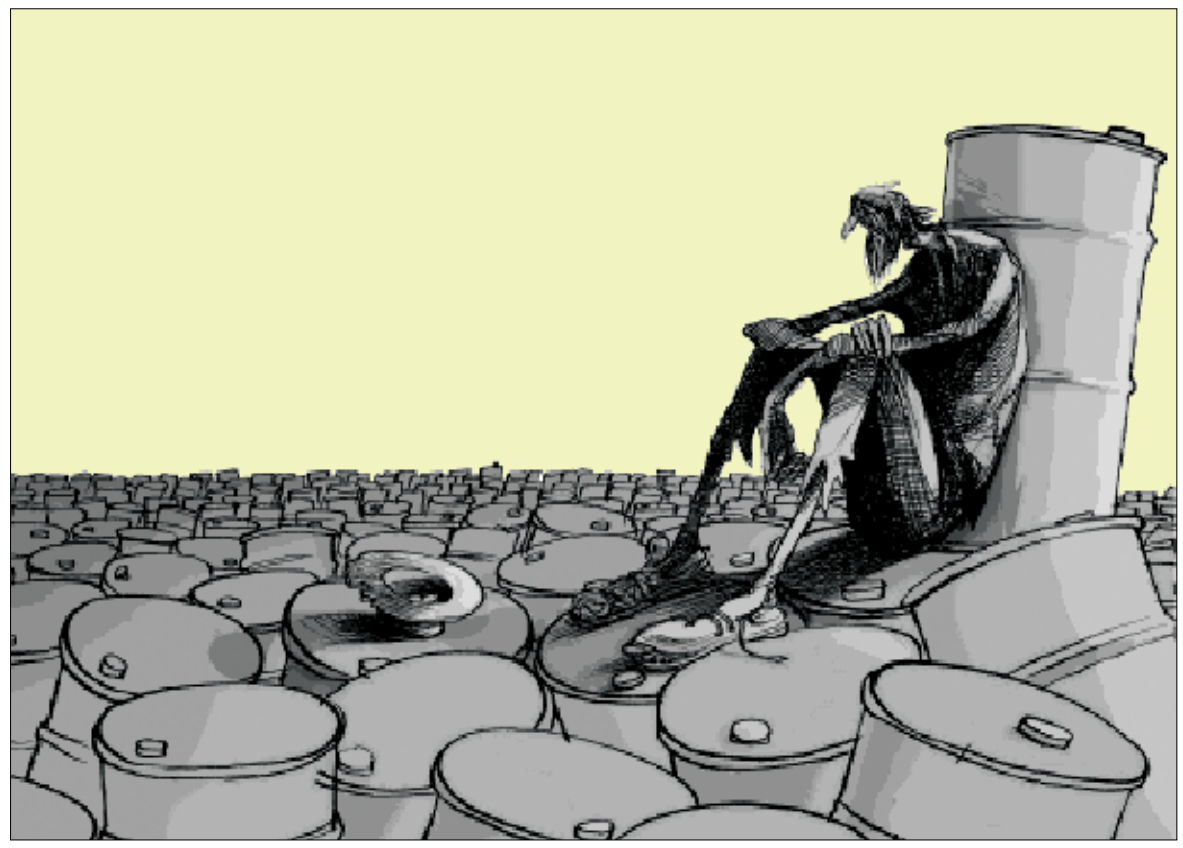
طبق این برنامه‌ها، هر سال باید حدود ۱۰ الی ۱۲ درصد از وابستگی بودجه به نفت کاهش پیدا کند. مدیریت بر مصرف انرژی به‌ویژه آن بخشی که از خارج وارد می‌شود، مثل بنزین تلاش برای ایجاد انضباط مالی از طریق کاهش هزینه‌های دولت و ایجاد توازن در بودجه کشور و اجرای سیاست‌های انقباضی مثل چاپ و توزیع اوراق مشارکت در بین مردم.

بدون شک کاهش قیمت نفت معلول عوامل و دلایل مختلفی است و از طرف دیگر خود، به‌عنوان عاملی تاثیرگذار در فعل و انفعالات اقتصادی کشورهای صادرکننده تلقی می‌شود. از آنجا که کشور ما سومین تولیدکننده اوپک بوده و پیش از ۵۰ درصد بودجه کشور به این ماده وابسته است، هرگونه کاهش قیمت تبعاتی بر اقتصاد ما دارد.

### آینده اقتصاد ایران چه خواهد شد؟

# رابطه مستقیم کاهش قیمت نفت و کاهش تولید

عمده کارشناسان بر این عقیده‌اند که اثر کاهش قیمت نفت در اقتصاد ایران با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از درآمد دولت از درآمدهای نفتی تامین می‌شود، درآمدهای دولت را به‌شدت کاهش می‌دهد و از این طریق پروژه‌های عمرانی را به‌شدت تحت‌تاثیر قرارخواهد داد. افت بهای نفت در بازارهای جهانی، طرح‌های اقتصادی دولت را تحت‌تاثیر قرار خواهد داد. از طرفی کاهش قیمت نفت ممکن است بودجه سال آینده را با تنگنا روبه‌رو کند و باعث کند شدن پروژه‌های عمرانی شود. بر این اساس می‌توان گفت اوضاع کشورهای نفتی به‌ویژه ایران نگران‌کننده نیست و می‌توان به این موضوع توجه کرد که شاید در کوتاه‌مدت کاهش مقطعی قیمت نفت بر اقتصاد این کشورها سایه بیندازد که البته کمی دور از انتظار است، اما درنهایت به نفع کشورهای نفتی است، البته در کنار زیان کشورهای صادرکننده و متکی به درآمدهای نفتی، سایر کشورها به‌خصوص کشورهای مصرف‌کننده نیز از این واقعه مصون نخواهند ماند، زیرا کاهش بهای نفت خود به عاملی در جهت کاهش میل به سرمایه‌گذاری در صنایع وابسته به نفت تبدیل می‌شود که در بلندمدت به بروز مشکلات عدیده‌ای در این صنعت به‌ویژه در بخش تولید و عرضه می انجامد زیرا سرمایه‌گذاری‌ها در صنایع انرژی بسیار پرهزینه و زمان‌بر هستند و این مسئله می‌تواند خود باعث بروز مشکل در بخش عرضه شود و کشورهای متقاضی را با بحران مواجه کند، البته جدا از مسائل بین‌المللی که بر اثر کاهش قیمت نفت به وجود می‌آید، توجه به مسائل داخلی بیشتر حائز اهمیت خواهد بود. اثراتی که کاهش قیمت نفت بر اقتصادی ایران ـ که اقتصادی تک‌محصولی است ـ و به‌خصوص روی تولید دارد کمی نگران‌کننده به نظر می‌رسد. آن بخش از تولیدات داخلی که در ید دولت قرار دارد، ممکن است بیش از بخش‌های تولیدی دیگر با مشکل مواجه شود. زیرا دولت تامین‌کننده مواداولیه آنهاست و چنانچه دولت نتواند به دلیل کاهش قیمت نفت و به دنبال آن کاهش درآمدهای خود، مواد مورد نیاز تولیدات داخلی خود را تامین کند، ممکن است با کاهش تولید مواجه شود. درواقع کشوری که اقتصادی متکی بر درآمدهای نفتی دارد، طبیعتا با کاهش قیمت نفت و کاهش درآمدهای ارزی، با مشکلات جدی از جمله کسری بودجه، عدم توانایی در تامین مالی پروژه‌های عمرانی، عدم کنترل نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی و رواج پدیده تورم دست به گریبان خواهد شد.



### کارشناس اقتصاد سیاسی:

## کاهش بهای نفت کاهش تولید دولتی را در پی دارد

علی اصغر زرگری، استاد دانشگاه و کارشناس اقتصاد سیاسی، عوامل متعددی اعم از اقتصادی و سیاسی را بر کاهش قیمت نفت موثر برمی‌شمارد. او اثرات کاهش قیمت نفت بر بودجه کشور را متوجه فعالیت‌های آینده دولت می‌داند و بر این عقیده است که هرچند ریال کمتر موجب کاهش تورم می‌شود، اما در عین حال دولت در پرداخت دستمزدها و انجام پروژه‌ها با محدودیت‌هایی مواجه خواهد شد.

**تا چه میزان عوامل اقتصادی بر کاهش قیمت نفت موثر بوده است؟**

شاید بتوان دو جنبه را مدنظر قرار داد. یکی رکود اقتصادی در کشورها که می‌تواند کاهش قیمت نفت را به همراه داشته باشد و از طرفی کاهش قیمت نفت می‌تواند به رونق اقتصادی به‌خصوص برای کشورهای غربی بینجامد. در حال حاضر نفت برنت زیر ۷۰ دلار به فروش رفته است. سوال می‌تواند این باشد که تا چه میزان وضعیت اقتصادی بر قیمت تاثیر داشته یا برعکس. برای پاسخ نیز عوامل متعددی می‌توان بیان کرد. این مسائل با هم پیوند دارد. از بورس‌های نفتی گرفته تا سیاست‌های نیابتی کشور عربستان و همچنین ضربه امریکا به روسیه، البته باید توجه داشت که مصرف نفت حدود ۹۳ میلیون بشکه در روز بوده که این تعداد تا سال ۲۰۱۳ ثابت مانده و حتی گفته شده در سال جدید ۳۰۰ هزار بشکه در روز کاهش داشته است.

**آیا کاهش قیمت نفت موجب کاهش تورم یا افزایش آن می‌شود؟**

کاهش قیمت نفت، خواه‌ناخواه موجب شده ریال کمتری با فروش دلار به دست آید. این مسئله موجب کاهش ریال و به دنبال آن تورم می‌شود. زیرا وقتی دولت ریال کمتری در اختیار داشته باشد، طرح و پروژه‌ها محدود شده و هرچه میزان ریال در بازار کم باشد، تورم نیز کم خواهد شد، البته افزایش قیمت دلار موجب افزایش قیمت اجناس وارداتی می‌شود.

**اثرات بودجه‌ای کاهش قیمت نفت چه خواهد بود؟**

اقتصاد ایران، یک اقتصادی رانتی وابسته به نفت است. در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد بودجه متکی به منابع حاصل از فروش نفت بوده که با کاهش قیمت نفت اثرات خود را بر بودجه کشور می‌گذارد. زمانی که دولت بودجه را براساس دلاری دو هزار و ۶۵۰ تومان و نفت بشکه‌ای صد دلار تنظیم کرده، کاهش قیمت نفت موجب محدود شدن فعالیت‌های دولت برای جبران کسری می‌شود. این ضرر خیلی بدی به دولت وارد می‌کند. دولت در پرداخت حقوق و انجام پروژه‌ها با مشکل مواجه خواهد شد. از طرفی بودجه را هم نمی‌توان به‌درستی مشخص کرد.

**اثرات کاهش قیمت بر تولید چیست؟**

بخش اعظمی از تولید مانند خودروسازی و فلزات در اختیار دولت است. ازاین‌رو تامین مواداولیه آن نیز برعهده دولت بوده و اگر دولت نتواند تامین‌کننده نیاز این صنایع باشد، با کاهش تولید مواجه خواهیم بود. بخش‌خصوصی به دلیل عدم وابستگی کمتر به ارز می‌تواند فعالیت کند. باید دانست که اقتصاد ما تک‌محصولی است و کاهش قیمت این محصول می‌تواند به کاهش تولید بینجامد. اگر ارز کمتری داشته باشیم، می‌توانیم با تقویت بخش تولید جای دلار را بگیریم.

### استاد دانشگاه و اقتصاددان:

## با کاهش قیمت نفت هزینه تولید افزایش می‌یابد

مسئولان اعتقاد دارند کسری بودجه ناشی از کاهش قیمت نفت در نیمه دوم سال جاری از راه درآمدهای مازاد فروش نفت در نیمه اول امسال جبران می‌شود. با این حال محافل کارشناسی اعتقاد دارند دولت توان جبران کسری بودجه را به این سادگی ندارد. آنها حتی کاهش قیمت نفت را فرصتی برای اقتصاد ایران معرفی می کنند تا براساس آن میزان وابستگی اقتصاد کشور به نفت کاهش یابد، اما مهدی تقوی استاد دانشگاه و اقتصاددان در این باره نظر متفاوتی دارد و بر اثرات تورمی و کاهش تولید اشاره می‌کند.

**اثرات کاهش قیمت نفت بر تولید به‌صورت مستقیم چه خواهد بود؟**

زمانی که درآمد ارزی دولت از فروش نفت کاهش یابد، شاهد افزایش قیمت دلار خواهیم بود که به دنبال آن ارز کمتر وارد می‌شود و کاهش ارز موجب افزایش هزینه‌های وارداتی تولیدکنندگان می‌شود.

در این صورت افزایش هزینه‌های نهایی عرضه به سمت چپ میل خواهد کرد که در این راستا میزان تولید نیز کاهش می‌یابد زیرا تولیدکنندگانی که وابسته به موادخام اولیه از خارج هستند با توجه به افزایش قیمت دلار، به منظور تعادل در عرضه، تولید خود را کاهش می‌دهند.

**کاهش قیمت نفت چه اثری بر تورم چه به لحاظ افزایش یا رکود خواهد داشت؟**

در صورت افزایش قیمت دلار، هرچه وارد شود نیز گران می‌شود، البته میزان تورم نیز به میزان واردات بستگی دارد. اثر تورمی آن بیشتر بر مواد اولیه قطعات خودرویی است، زیرا آنها بیشترین واردکننده هستند.

**به غیراز اثر کسر بودجه، چه اثر دیگری بر بودجه متصور است؟**

این مسئله به این امر بستگی دارد که در بودجه دلار براساس چه قیمتی بسته شده است.

اگر بانک مرکزی دلارهای نفتی را براساس دو هزار و ۵۰۰ تومان در نظر گرفته و به فروش می‌رساند، ارز بانک مرکزی کمتر می‌شود، بنابراین با قیمت رسمی نمی‌تواند به همه تولیدکنندگان که مصرف‌کننده هستند، ارز بدهد؛ ازاین‌رو مصرف‌کننده ارز نیز به سمت بازاری غیراز بازار بانک مرکزی می‌رود که در این بازار نیز شاهد افزایش قیمت دلار هستیم.

**راهکار پیش‌روی دولت برای جلوگیری از کسری بودجه ناشی از کاهش قیمت چیست؟**

سه راهکار برای دولت جهت تامین اعتبارات در بودجه در نظر گرفته شده است. یکی خالصه نفتی، درآمدهای نفتی و درآمدهای پولی.

حال اگر دولت نتواند از درآمدهای نفتی و حتی درآمدهای مالیاتی بودجه خود را تامین کند، ناچار به استفاده از درآمدهای پولی است. در آمدهای پولی یعنی اینکه دولت از بانک مرکزی بخواهد که اسکناس در اختیارش بگذارد. چاپ اسکناس نیز به منزله افزایش نقدینگی است که در نهایت به تورم می‌انجامد. دولت تنها باید از هزینه‌های پروژه‌های عمرانی خود کم کند. در این صورت باز هم شاهد رکود در اجرای پروژه‌های عمرانی خواهیم بود.

دریچه

## زیربنای اقتصاد ایران بر نفت استوار است؟

قیمت جهانی نفت از تابستان سال جاری میلادی کاهش محسوسی داشته است. این افت قیمت یا هر نوسانی در بازار نفت بر اقتصاد جهانی تاثیرگذار است اما افت قیمت نفت تاثیر چشمگیری بر اقتصاد کشورهایی دارد که ذخایر عظیم نفتی دارند یا به عبارتی صادرکننده عمده طلای سیاه هستند.

کشورهایی که بخش اعظم در آمد صادرات خود را از نفت تامین می کنند تقریبا در سطح جهان شناخته شده هستند. روسیه و عربستان از جمله همین کشورها هستند. برخی کشورها نیز به سبب موقعیت مکانی خود ذخایر نفتی خوبی دارند. کشورهای حوزه خلیج فارس در زمره این کشورها هستند. ایران به‌عنوان یکی از کشورهای حوزه خلیج فارس، از صادرکنندگان شناخته شده منطقه است. بر این اساس، اقتصاد ایران تا چه حد تحت تاثیر صادرات نفت و درآمد حاصل از این صادرات است؟

**اثرات میان‌مدت و بلندمدت کاهش قیمت نفت**

در حال حاضر ایران در هر روز، با صادرات رقمی حدود ۲۹۷ هزار بشکه میعانات گازی ، یک میلیون بشکه نفت خام و همچنین فروش گاز به واحدهای پتروشیمی داخلی، بودجه مورد نیاز خود را به شکل مطلوبی تامین می کند اما نوسان قیمت نفت و افت آن برخی معادلات میان‌مدت اقتصادی ایران را تحت تاثیر قرار خواهد داد. کاهش قیمت نفت، روند ذخیره بودجه را مختل می کند و در نتیجه برخی پروژه‌های اقتصادی میان‌مدت دچار رکود می‌شوند اما بررسی‌های اقتصادی نشان می‌دهد در صورتی که ایران بتواند به یک قیمت با ثبات، هر چند کاهش یافته در رقم صادرات روزانه خود برسد، مشکل بلندمدت خود را تا حد زیادی حل کرده است. برای مثال رقم ۸۵ دلار به ازای هر بشکه در روز می‌تواند کسری بودجه دولت را مهار کند.

**جایگاه معتدل ایران در بحران قیمت نفت**

طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، دو دسته از کشورهای صادرکننده نفت بیش از دیگران در معرض بحران اقتصادی نفت قرار دارند:

* کشورهای کوچکی که اقتصادشان وابستگی شدیدی به صادرات نفتی دارد، عملا تمام درآمد خود را از طریق صادرات نفتی تامین می کنند. مثل عمان و بحرین که طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در سال آینده میلادی تورم تقریبی بالای ۷/۵ درصدی را تجربه خواهند کرد.

* کشورهای بزرگی که تولیدات داخلی اندک و صادرات نفتی بسیار گسترده‌ای دارند و اقتصاد آنها در صورت کاهش صادرات نفت تقریبا فلج خواهد شد. مثال برجسته این کشورها عربستان صعودی است.

براساس این نکته که ایران در بین کشورهای میانه صادرکننده نفت قرار دارد و تمام درآمد و بودجه کشور از طریق صادرات نفت تامین نمی‌شود، نمی‌توان ایران را جزو بحران‌زده‌ترین کشورها پس از سقوط قیمت نفت ارزیابی کرد. اگرچه عدم سقوط ایران به دسته بحران‌زده‌ها نیز نیاز به برنامه‌ریزی بلندمدت برای جبران کسری بودجه دارد.

**لغو تحریم‌ها، پلی به سوی اقتصاد مستقل‌تر**

بارها در مورد پتانسیل‌های اقتصادی متعدد ایران، برای سرمایه‌گذاری‌های غیرنفتی و ظرفیت استراتژیک مناسب ایران برای مبادلات خارجی صحبت شده است. لغو تحریم‌ها و کاهش فشار این اهرم، بر اقتصاد ایران می‌تواند از وابستگی بودجه ایران به صادرات نفتی بکاهد.

ایران برای جبران مشکلات مبادله و صادرات کالاهای غیرنفتی خود و مشکلات متعدد در زمینه عقد قرارداد با کشورهای پایبند به تحریم‌ها، ناچار است به صادرات نفتی تکیه کند. با لغو تحریم‌ها، ایران می‌تواند با ثبات اقتصادی بیشتری به معاملات تجاری دست بزند و نوسان قیمت نفت تاثیر کمتری بر بودجه یا سطح تورم ایران بگذارد.

از سوی دیگر کشورهایی مثل عربستان با اهداف سیاسی و در نظر گرفتن منافع خود سعی دارند با پایین نگه داشتن قیمت نفت، کشورهایی مانند ایران را مجبور به افزایش حجم صادرات نفتی کم بازده و به هم زدن معادلات صادرات نفتی کنند. این مسئله با لغو تحریم‌ها نتیجه معکوس خواهد داشت و این بار عربستان خواهد بود که به خاطر اقتصاد به‌شدت وابسته به نفت با پایین ماندن قیمت نفت دچار رکود اقتصادی و افزایش تورم می‌شود.

**فشار کاهش قیمت نفت بر بازار بورس ایران**

متاسفانه کاهش قیمت نفت، تاثیری منفی بر عملکرد بازار بورس و صنایع پتروشیمی خواهد داشت. این تاثیر بیش از آنکه اقتصادی باشد روانی خواهد بود. هراس از افزایش تورم و جابه‌جایی‌های بعضا شتاب‌زده در بازار نقل و انتقالات اوراق بهادار نشانه‌های روانی اثرات کاهش قیمت نفت بر سرمایه‌گذاران و اقشار متوسط جامعه است. تغییرات در زمینه اعطای یارانه‌ها یا افزایش نرخ تورم از دیگر هراس‌هایی است که اقشار متوسط و متوسط رو به پایین جامعه را به‌شدت تحت فشار و نارضایتی روانی قرار می‌دهد. ابهامات اقتصادی و روشن نبودن قطعی نتیجه مذاکرات نیز بر این سردرگمی روانی اقشار مختلف به‌ویژه آسیب‌پذیر جامعه افزوده است.

**صادرات غیرنفتی، پاشنه آشیل اقتصاد ایران**

خوشبختانه ایران مثل بسیاری از کشورهای حوزه خلیج فارس اتکای مطلق بر صادرات نفتی ندارد. صادرات غیرنفتی و قراردادهای همکاری با کشورهای همسایه نقطه روشنی برای کارنامه اقتصادی ایران تلقی می‌شود. این همان بخشی است که ایران را در برابر تحریم‌ها تا حد زیادی حفظ کرده است و اتفاقا با لغو تحریم‌ها اقتصاد ایران نه تنها درحوزه صادرات نفت، بلکه در حوزه‌های غیرنفتی نیز رشد چشمگیری خواهد داشت. در واقع با توجه به پتانسیل‌های ویژه ایران، بودجه اقتصادی ایران از طریق بخش‌های صنعت، کشاورزی و تکنولوژی نیز قابل کنترل است.

**ترجمه و گردآوری: رؤیا پاک سرشت**

### ساعتی با حافظ نظری، یکی از کلکسیونرهای بزرگ ایران

# موزه خانگی مجموعه‌ها

**کتاب‌های درسی قبل و بعد از انقلاب با تصاویر خاطره‌انگیز و مجلات مختلف که ماهانه بیش از چهار میلیون تومان برای خریدشان هزینه می‌کند. دفترهای مربوط به سال‌های گذشته، دوربین عکاسی، رادیو، تیغ سلمونی، قفل، آفتابه- لگن، ترازو، فندک، کبریت، سیگار، ظروف، لوسترهای ست ایتالیایی، مجله، اطلس جغرافیایی، کتاب‌های درسی مدارس انگلیسی‌زبان دهه ۴۰ و ۵۰، اسناد استخدامی در ادارات ایران در دهه‌های ۴۰ و ۵۰ و سوگندنامه‌های استخدامی مربوط به آن دوران، تنها نمونه‌هایی از مجموعه بزرگ این مرد آذری است. ته‌لهجه شیرین آذری و هیجانی غیرقابل وصف دارد. لحظه‌ای آرام نمی‌گیرد. از هر گوشه خانه، یک مجموعه ساخته است. میز بزرگ غذاخوری برای فندک‌ها و قفسه‌های بیشماری برای کتاب‌ها و کبریت‌ها و بوفه‌هایی برای ظرف‌ها و قفل‌ها و غیره، اما طبقه چهارم خانه‌ای نه‌چندان بزرگ در قیطریه همراه با راه‌پله‌هایش جای کوچکی برای جانمایی این مجموعه بزرگ است. هرچند می‌گوید جاهای دیگری برای نگهداری مجموعه‌هایش دارد.**

تهمینه سهرابی

در مورد شروع جمع‌آوری انواع کالاهای موجود در مجموعه‌اش می‌گوید: از بچگی علاقه‌مند به کتاب بودم. هرچند پول خرید کتاب نداشتم. از نوع حرف زدنش و اطلاعاتی که دارد به راحتی می‌توان فهمید خواننده حرفه‌ای و تخصصی کتاب است. گهگاهی بین حرف‌هایش بیت شعری می‌خواند که حال خوشی دارد، اما شروع جدی برای جمع‌آوری کتاب‌هایش از ۱۲ سالگی بوده است. می‌گوید روی دستشویی خانه پدری یک فضای ۹۰سانتی‌متری بود که کتاب‌هایم را آنجا نگهداری می‌کردم.

کم‌کم مجموعه من رو به بزرگی رفت. اما چه کسی و چگونه باید مجموعه‌دار شود. تاکنون با هر کسی که در این مورد گفت‌وگو کرده‌ام، هر چیزی را درخور مجموعه شدن می‌دانند. هر کسی هم می‌تواند و تنها شروع کردن مهم است. اما بعضی‌ها هستند که مجموعه آنها گوشه‌هایی از فرهنگ کشور را زنده نگه داشته است. برای آینده مجموعه خود برنامه دارند و در تمام سال‌هایی که وسایل ریز و درشت را جمع‌آوری کرده‌اند، برنامه‌ای مدون در ذهن داشته‌اند.

حافظ نظری، یکی از همین آدم‌هاست. نظری هم از مجموعه‌داری که حرف می‌زند نوع نگاهش متفاوت می‌شود. دل، عشق و علاقه را هردم تکرار می‌کند.

خودش می‌گوید: نگاه مجموعه‌دار به جهان اطرافش با انسان عادی فرق دارد. من از بچگی فردی احساساتی و عاشق شعر و کتاب بودم. مجموعه‌دار مسئول، دید برتر و دلسوزانه‌ای نسبت به جامعه دارد.

### مجموعه‌ای که موزه‌ای بزرگ است

بیش از ۸۵۰ دوربین عکاسی دارد. دوربین‌ها حتی بروشور و اتیکت قیمت هم دارند که قیمت روی یکی از آن ۹ دلار و ۹۷ سنت است. این دوربین‌ها قدمتی بیش از ۷۰ سال دارند. دوربین شکاری هم دارد. یک دوربین فیلمبرداری صامت هم دارد که ساخت کشور آلمان است و مربوط به بیش از ۸۰ سال پیش است. دوربینی که کاور بسیار تجهیزشده و دقیقی دارد. دوربین کوچک دیگری هم دارد که دوربین جاسوسی و ساخت آلمان غربی است یعنی بعد از جنگ جهانی. بیشتر دوربین‌ها نو و کارنکرده هستند که حتی بندهای آنها هم باز نشده است. ۷۰۰ نوع سیگار خارجی دارد، شش هزار قوطی کبریت خارجی دارد و ۲۰ هزار قوطی کبریت ایرانی که چهار هزار تا از این تعداد چوبی است که بسیار ارزشمند و کمیاب است. شش هزار کبریت خارجی چوبی هم دارد و بیش از دو هزار کبریت بغلی که از بغل باز می‌شوند و زیباترین کبریت‌های مجموعه‌اش هستند. بیش از ۸۰ هزار جلد کتاب و نزدیک به ۳۵۰ هزار شماره مجله دارد، از ماهنامه گرفته تا فصل‌نامه و غیره. همچنین ۱۴۰۰ عنوان مجله بعد از انقلاب را جمع‌آوری کرده است. داشتن این همه کتاب و مجله در حالی است که می‌گوید از بچگی حسرت داشتن یک دیوان حافظ را می‌خوردم که نداشتم. مدال‌های نظامی از کشورهای مختلف هم از دیگر اجزای این مجموعه بزرگ است. دو هزار نوع فندک و از هر فندک دو عدد دارد. دو دستگاه تایپ قدیمی هم دارد که یکی آمریکایی و یکی انگلیسی است. ترازوی پست با مهر مخصوص هم یکی‌دیگر از اجزای مجموعه اوست که حداقل ۹۰سال قدمت دارد و ۱۴ سال پیش به قیمت ۳۰۰ هزار تومان از یک دستفروش در خیابان منوچهری خریده است. ترازوها یکی آلمانی و دیگری انگلیسی است.

کبریت هایش هم تماشایی است. نگاهشان که می‌کند چشمش می‌درخشد. عامدا عالما نگفتم نگاهش می‌درخشد زیرا همه حجم چشمش درخشان می‌شد وقتی به کبریت‌های رنگارنگش نگاه می‌کرد. خودش زیبایی آنها را دلیل اصلی جمع‌آوری‌شان می‌داند. هرچند تصاویر فرهنگی مانده بر آنها دلیل مهم‌تری برای جمع‌آوری آنها بوده است. با ساعت‌ها نگاه کردن به این وسایل هم آدم سیر نمی‌شود. دل کندن از این مجموعه برایم آسان نبود. به‌ویژه مجموعه بی‌نظیر فندک‌ها. جالب است که با این دنیای خیال‌انگیز فندک و پیپ خودش لب به سیگار هم نمی‌زند و همه این تندرستی را هم محصول مجموعه‌داری‌اش می‌داند.

### اسناد باران خورده

شیوه‌های جمع‌آوری وسایل‌اش هم داستان‌های جالبی دارد. از جمع کردن مجلات از وسط خیابان در حالی که با کت‌وشلوار و کروات در حال رفتن به جلسه‌ای بوده تا داستانی که در سه‌راه عباس آباد برایش پیش آمده است؛ جایی که اسنادی از اداره گمرک را مربوط به سال ۸۱ که دستور تشکیل موزه‌ای برای جمع‌آوری اسناد گمرک بوده است، پیدا می‌کند. خودش می‌گوید: باران می‌بارید و من از آنجا می‌گذشتم که در گوشه خیابان برگه‌هایی توجه مرا جلب کرد. بین اینکه می‌توانند برگه‌هایی مهم باشند یا نه درمانده بودم ولی بالاخره تصمیم گرفتم که به سراغشان بروم و دیدم که اسناد مهمی است. فورا کتم را در آوردم و روی آنها گذاشتم تا بیش از این خیس نشوند و از بین نروند. این اسناد بیش از ۲۲۲ برگ است که حالا دقت نظر و توجه ویژه او موجب ماندگاری‌شان شده است. همچنین چندین سال پیش و در حالی که همراه با دوستی به جلسه‌ای مهم می‌رفتم، بین راه با دیدن حجم زیادی از مجلات ریخته شده در کنار خیابان پیاده شدم و همانجا نشستم و مجلات را از بین زباله‌ها جدا کردم.

### هزینه‌های مجموعه‌داری

فقط بابت جلد کردن شماره‌های مجله خواندنی‌ها ۶۵ هزار تومان هزینه کرده است. قفل‌هایی که از بندرعباس خریده و کم‌کم به مجموعه تبدیل شده است. می‌گوید مجموعه‌داری گام‌به‌گام است. کم‌کم است و ره صدساله را یک‌شبه رفتن نیست. با مجموعه‌داری هیچ‌گاه از زندگی خسته نمی‌شوید. نوعی امید به زندگی است. مجلات را از افرادی می‌خرد که روزنامه‌های باطله را خریداری می‌کنند و گزینه‌های مناسبی هستند که از آنها مجلاتش را خریداری کند. آسمان، نسیم بیداری و غیره تعدادی از این مجلات هستند. می‌گوید حتی تشتک بطری پپسی هم جمع می‌کرده است. زیرا معتقد است که هر چیزی را می‌شود مجموعه کرد. در هر گوشه خانه‌اش یک مجموعه ارزشمند به چشم می‌خورد. به خاطر کبریت‌هایی که تصویر فردوسی شاعر، مقبره بابک خرمدین و تخت جمشید را بر خود دارند، چندین بار به کارخانه توکلی سر زده تا توانسته آنها را به دست بیاورد.

### پیش به سوی موزه روستایی

اما سرانجام این مجموعه عظیم و دوست‌داشتنی چه می‌شود. مجموعه‌ای که در حال حاضر موزه‌ای ارزشمند است. نظری برنامه خوشایندی برای آینده مجموعه‌اش دارد. اصالتا اهل یکی از روستاهای اطراف شهرستان خوی است. می‌خواهد مجموعه‌ای از کتابخانه و موزه بسازد تا فرهنگ کتابخوانی را در روستا نهادینه کند. می‌خواهد برای مردم آنجا کاری کرده باشد.

### زندگی آرام در سایه مجموعه‌داری

همسر آرام و مهربانی دارد. می‌گوید پابه‌پای من پیش آمده و همواره صبوری کرده است. می‌گوید تحمل آدم‌هایی مثل من آسان نیست، اما همسرم همراه خوبی بوده. هرچند می‌گوید که گاه کتاب‌ها و مجلات را دور از چشم همسرش خریده است. می‌گوید با مجموعه‌داری آدم پیر نمی‌شود و مهم‌ترین سرگرمی زندگی آدم می‌شود.

### دم آخر

از در خانه که خارج می‌شوم چشمم به کارتن‌هایی می‌افتد که از دم در تا روی پله‌ها چیده شده‌اند و انتهای این راه به پشت‌بام می‌رسد. رد گل‌کاری کبوتران هم روی آنها به چشم می‌خورد. می‌گوید در این کارتن‌ها فندک‌ها را چیده و روی پشت بام گذاشته بودم! صحنه جالبی شده است! کسی که می‌خواهد گوشه‌هایی از خاطرات یک ملت را حفظ کند اما با کمبود جا مواجه است. می‌گوید این تعداد کارتن تنها حاصل پنج ماه اخیر است و البته او بیش از ۴۰ سال است که در حال جمع‌آوری این مجموعه‌های رنگارنگ و بزرگ است. باید بازگردم روزنامه و این گفت‌وگو را برای چاپ آماده کنم وگرنه شاید ساعت‌ها ماندن در این موزه خانگی هم مرا راضی به آمدن نمی‌کرد.

### خاطره

روزی در خانه یکی از دوستان داشتیم خانه او را بازسازی می‌کردیم که این لوسترها را دیدم. (اشاره به لوسترهای خانه‌اش) لوسترهای ایتالیایی و بسیار شیک و با خودم گفتم که کاش این لوسترها مال من بودند. این اتفاق مربوط به سال ۱۳۶۷ است. جالب است بگویم که چند وقت بعد همین دوست ما به من مراجعه کرد که همسرم گفته این لوسترها قدیمی است و یک میلیون تومان آنها را می‌فروشیم. با اینکه پول نقد نداشتم، اما به هر حال این لوسترها را خریدم.

عکس‌ها: سمیه سپهبدی | فرصت امروز

## آموزش

### کلاهدار و بی‌کلاه امضادار و بی‌امضا

محمد مالمیر
مجموعه‌دار حوزه اسکناس و سکه

واحد مبالغ اسکناس‌های دوره پهلوی اول ریال بوده است که به ترتیب ۵، ۱۰، ۲۰، ۵۰، ۱۰۰، ۵۰۰ و ۱۰۰۰ ریال قیمت دارند و یک نمونه ۱۰هزار ریالی هم داشته که موافقت نشده و دیگر چاپ نشده است.

اسکناس کلاه‌دار ۵۰۰ ریالی گران‌تر است و اسکناس ۱۰۰۰ ریالی از ۵۰۰ ریالی و اسکناس پنج تومانی نیز از ۵۰۰ ریالی به دلیل پایین بودن رقم اسکناس ارزان‌تر است.

اسکناس‌های دوره پهلوی اول همراه با امضا بوده است، به طوری که چندین نفر در زمان‌های متوالی اسکناس‌های دوره پهلوی اول را امضا می‌کردند، اما اسکناس‌های رضا شاه بیشتر از سوی امیرخسروی و عبدالحسین هژیر امضا می‌شده است.

اسکناس‌های سری اول رضاشاه یا اسکناس‌های کلاه بزرگ که امضای خارجی دارند، گران‌تر هستند. به‌عنوان مثال اسکناس ۵۰ تومانی کلاه بزرگ دارای سه امضا از عبدالحسین هژیر، معین و یک فرد خارجی است که اسکناس کلاه بزرگ ۵۰۰ ریالی با امضای خارجی گران‌تر از اسکناس با دو امضای دیگر است.

همچنین اسکناس‌های سری دوم دوره پهلوی اول شماره داشته است، به طوری که روی اسکناس‌های کلاه‌دار پهلوی شماره فارسی وجود ندارد. بعد از اینکه چاپ اسکناس‌های کلاه‌دار از سوی کشور امریکا تمام و چاپ سری اسکناس‌های سربرهنه از سوی کشور انگلستان آغاز شد در ابتدا شماره اسکناس‌های سربرهنه لاتین بود، اما بعد فارسی شده و در نهایت لاتین و بعد فارسی می‌شود، به طوری که شماره‌های سری آخر اسکناس‌های رضاشاه یعنی اسکناس‌های نیم رخ فارسی بوده است. درحال حاضر اسکناس با مهر ۱۳۱۷ با شماره فارسی گران‌تر است.

اسکناس‌های دوره پهلوی اول یک نمونه رنگ را دنبال می‌کردند، مثلا اسکناس پنج تومانی رضاشاه که سبز رنگ بوده با آنکه تا آخرین روز حکومت خود بیش از ۱۰مدل اسکناس پنج تومانی چاپ شد، همگی سبز رنگ بودند. درحال حاضر اسکناس پنج تومانی سبزرنگ دوره رضا شاه نایاب است.

چاپ اسکناس‌های دوره پهلوی مربوط به ۸۰ تا ۹۰ سال پیش است. به همین دلیل اشکال چاپی در این اسکناس‌ها وجود نداشته است، به طوری که درهنگام چاپ اگر اسکناسی با اشکال و ایراد چاپی مواجه می‌شد، بانک آن اسکناس ایراددار را برداشته و به جای آن اسکناس بدون ایراد وارد بازار می‌کرد. می‌توان گفت در آن دوره چاپ‌ها قوی‌تر و دقیق‌تر بوده است.

## جهان مجموعه داری

### پیرمرد ۶۳ ساله صاحب کلکسیون بطری‌های کوکاکولا

ترجمه: سارا گلچین

بزرگ‌ترین کلکسیون بطری‌های باز نشده نوشابه کوکاکولا در اختیار یک مرد بریتانیایی به نام جان بورلی است. آقای بورلی هم‌اکنون ۶۳ سال سن دارد. او جمع‌آوری بطری‌های باز نشده کوکاکولا را از دوره نوجوانی و دهه ۱۹۵۰ آغاز کرد و حالا رکورد بزرگ‌ترین مجموعه بطری‌های باز نشده کوکاکولا را به نام خود ثبت کرده است.

جرقه فراهم‌آوری این کلکسیون در ذهن جان بورلی با خواندن یک مقاله در مجله لایف زده شد. او حالا آن‌قدر بطری باز نشده کوکاکولا دارد که مجبور شده برای نگهداری آنها جایی بسازد. کلکسیون بطری‌های آقای بورلی اکنون ۱۵ هزار و ۶۰۰ دلار معادل ۱۰ هزار یورو قیمت دارد.

بورلی در این باره می‌گوید: «شاید کمی عجیب به نظر برسد، اما من کوکاکولا دوست ندارم. اگر به رستوران بروم، بیشتر اوقات آب معدنی سفارش می‌دهم و گاهی هم نوشابه رژیمی. چون به هر حال آنها سالم‌تر هستند.»

اگرچه آقای بورلی طعم کوکاکولا را نمی‌پسندد، اما به برند این نوشابه جهانی علاقه دارد. به همین دلیل است که در نیم قرن اخیر به کار جمع‌آوری این کلکسیون مشغول بوده است. در کلکسیون بزرگ بورلی، بطری‌های جالب و کمیابی می‌توان یافت. یکی از آنها طرحی به یادگار از ازدواج شاهزاده چارلز و پرنسس دانا در سال ۱۹۸۲ دارد. این بطری در آن زمان تنها ۱۸ پوند قیمت داشت، اما حالا ۱۰۰ یورو ارزش دارد. همچنین بطری‌هایی با طرح‌های مربوط به جام‌های جهانی فوتبال، فیلم‌های سینمایی مشهور از جمله جنگ ستارگان و هری‌پاتر و نیز رویدادهای مهم سیاسی در میان کلکسیون آقای بورلی دیده می‌شود.

او دنیا را کشور به کشور زیرپا گذاشته تا توانسته این کلکسیون را گرد هم بیاورد. بورلی از امریکا تا ژاپن و چین و حتی خاورمیانه را گشت زده تا به این کلکسیون دست یافته است. یکی از سخنگویان شرکت کوکاکولا درباره این کلکسیون می‌گوید: «مجموعه افسانه‌ای بورلی بزرگ‌ترین کلکسیون بطری است که ما تاکنون درباره‌اش شنیده‌ایم.»

آقای بورلی قصد متوقف کردن جمع‌آوری بطری‌ها یا حتی فروش آنها را ندارد. با اینکه از این و آن شنیده که مجموعه‌اش را با قیمت بالایی می‌تواند بفروشد، اما حاضر به این کار نیست و کلکسیون خود را بسیار ارزشمند می‌داند. او اعتقاد دارد که هنوز کلکسیونش تکمیل نشده و تنها زمانی این اتفاق می‌افتد که بطری کوکاکولا با عکس الویس پریسلی، هنرمند معاصر امریکایی را بتواند به مجموعه‌اش اضافه کند. از طرفی گینس هم به دنبال تماس با بورلی ۶۳ ساله است تا بتواند با دیدن کلکسیون او آن را در کتاب رکوردهای جهان ثبت کند.

فرصت امروز آخر
سه‌شنبه | ۱۱ آذر ۱۳۹۳ | شماره ۱۰۹ | صفحه ۱۶

## نگاه آخر

# پشتوانه‌های یک مدیر

جهانگیر هدایت

یک مدیر در درجه اول باید استعداد مدیریت داشته باشد و اگر تحصیلات مرتبط با مدیریت داشته باشد هم بهتر می‌تواند کار خود را بشناسد. تنها پشت میز نشستن برای یک مدیر کافی نیست، باید از کاری که قرار است در آن مجموعه انجام دهد اطلاعات کافی داشته باشد. برای این اتفاق باید آرام وارد کار شـود تا به تمام زوایای فعالیت خود پی ببرد و سـپس به نتایجی می‌رسد و آن این است که کارهای پیش‌رویش یکسری نقاط ضعف و قوت دارد، لذا باید در جهت تقویت نکات مثبت تلاش کند و نکات منفی را با حوصله و دقت به حداقل برساند یا از بین ببرد. امروزه با مشکلات زیادی در جامعه مواجه هستیم که ناشی از ضعف مدیریتی در سطوح مختلف است. مدیریت با ارتباطات شخصی آمیخته شده که به اشتباه به آن اعتماد یا «از خودمان بودن» می‌گویند. زمانی که ما بیمار می‌شویم باید به یک دکتر متخصص خوب مراجعه کنیم نه کسی که از خودمان است. مشکل دیگری که با آن مواجه هستیم دادن پست مدیریت به افراد کم تجربه و بی‌تجربه اسـت. من که سـال‌ها در سازمان برنامه و بودجه کار می‌کردم باوجود اینکه از نظر تحصیلات و تجربیات تمام شرایط را داشتم بعد از ۲۰ سال به میز مدیریت رسیدم. اکنون افرادی که تازه از دانشگاه فارغ‌التحصیل شدند تنها به جهت ارتباطات شخصی در جایگاه مدیر یک مجموعه قرار می‌گیرند. متاسفانه مشکل دیگری که ما در بخش مدیریت داریم این است که مدیر صاف و صادق و پاک نیست. یعنی سیستم جامعه به‌گونه‌ای است که افراد را به این سمت‌وسو سوق می‌دهد. انسان حریص است و زود گول می‌خورد در نتیجه به مسائل مالی گرایش می‌یابد و اینها باعث می‌شود مدیر از مسیر واقعی خود منحرف شود. مدیرانی که منصوب می‌شوند تنها به جهت پشتوانه‌ای که دارند با زیردستان خود ظالمانه رفتار می‌کنند و همین امر باعث عدم‌رضایت ازآنها در مجموعه می‌شود.

نکته دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد ارجاع مشاغل بزرگ به افراد کوچک است. برای مثال ریاست یک سازمان با سابقه طولانی را به یک جوان کم سن و سال می‌دهند در نتیجه افراد از کسی دستور می‌گیرند که اطلاعات کافی ندارد و از لحاظ کاری از آنها ضعیف‌تر است در نتیجه انگیزه‌شان کم می‌شود و کار نمی‌کنند و بازدهی سازمان کاهش می‌یابد.

زمانی که در سـازمان برنامه و بودجه فعالیت می‌کردم، مدیریت انفورماتیک را که تازه در ایران آغاز شده بود بر عهده داشتم. ما توانستیم یکی از منظم‌ترین سیستم‌های انفورماتیک را در کل کشور به وجود آوریم. در این قسمت از سازمان که کارش طرح‌های عمرانی نیز بود مشـغول ساختن پلی در چابهار شدیم که شامل مهندس پروژه و مهندس مشاور و بودجه و پیشـرفت عملیات بود و همه این عوامل باید با هم هماهنگ می‌شدند تا کار پیشرفت کند. کاری کـه کردیـم این بود که همه اطلاعات را روی کامپیوتر آوردیم تا بتوانیم کنترل کنیم. بدین ترتیب هر زمانی که مسئولان آن اطلاعات را می‌خواستند کامپیوتر به آنها گزارش می‌داد که پل در چه مرحله‌ای است و بدین ترتیب این یکی از مهم‌ترین سیستم‌های مدیریتی بود که توانستیم ایجاد کنیم و پایه و اساس انفورماتیکی شد که بعدها در کشور به وجود آمد.

## خودپرداز

# اثر شلاق چرمی

سعید هوشیار | طنزنویس

در یادداشت امروزمان بنا داریم «اثر شلاق چرمی» را برایتان بررسی کنیم.

**اثر شلاق چرمی**

نوسانی در زنجیره تامین است که عامل اصلی به وجود آورنده آن، تغییرات در میزان تقاضاست. به این صورت که تغییر کوچکی در سطح مشتری جزء، تغییرات بزرگ در سطوح بالایی را شامل می‌شود. اگر به حرکت شلاق چرمی دقت کنید، خواهید دید حاصل حرکت کوچکی در ابتدای شـلاق، نوسان بزرگی در انتهای آن است. نام این پدیده اقتصادی هم از همین خاصیت شلاق چرمی گرفته شده است.

بنده و دوستانم در ستون خودپرداز تلاش کردیم با کمک دوستان اقتصاددان‌مان چند قضیه مشابه و کاربردی را طرح کرده و اینجا برای نخستین‌بار منتشر کنیم.

**اثر ترکه آلبالو**

تقریبا برعکس اثر شلاق چرمی است. به این صورت که تغییر کوچکی در سطوح بالای مدیریت زنجیره تامین، موجبات تغییرات بزرگ در سطح مشتری می‌شود. دلیل نامگذاری نیز خاصیت ترکه آلبالو اسـت که کوچک‌ترین حرکتی در دست ضربه زننده، درد شدیدی در محل برخورد ایجاد می‌کند.

**اثر چک**

این اثر خیلی مبتنی بر اصول مدیریتی و زنجیره تامین نیست بلکه اثری یکباره روی مشتری دارد. به این صورت که سطوح کلان همین‌طوری بی‌دلیل شب می‌خوابند و صبح بیدار می‌شوند و چَک زنجیره تامینی به گوش مشـتری می‌زنند. معمولا هم دست این آقای مدیریت زنجیره تامین سنگین است و جای چکش تا مدتی روی صورت مشتری می‌ماند.

**اثر گازگرفتگی**

اگر مدیریت زنجیره تامین به هر دلیلی نتواند ضربه خود را از طریق چک یا شلاق چرمی یا ترکه آلبالو بزند به گاز گرفتن متوسل شده و سعی می‌کند از طریق گازگیری روی مشتری تاثیر بگذارد. معمولا هم در زنجیره تامین تاثیرگذار بوده و اثری ماندگار دارد.

**اثر فحش**

باز هم اگر به هر دلیلی ترکه آلبالو یا چک و گازگرفتگی نتواند مشتری را بدبخت کند، مدیریت زنجیره تامین به این ابزار متوسـل شـده و فحش می‌دهد. به این صورت که ابتدا از فحش‌های دم‌دستی شروع می‌کند و اگر مشتری رضایت ندهد به جاهای باریک ختم می‌شود. این پدیده بسته به ظرفیت مشتری می‌تواند به چک و گازگرفتگی یا لگد و کف‌گرگی ختم شود.

**اثر زنگ زدن و فرار کردن**

این اثر از آنجا ناشی می‌شود که مدیریت زنجیره تامین نتواند یا نخواهد که از روش‌های بالا مشتری را بیچاره کند، در این صورت می‌آید زنگ در خانه مشتری را می‌زند و فرار می‌کند.

**روایت مدیریت زنجیره تامین**

موردی داشـتیم که یک مشـتری در صبح آخر هفته‌ای حواسش نبوده و تغییر کوچکی در تقاضا ایجاد کرده (اثر شـلاق چرمی) و این تغییر، تغییرات بزرگ در سـطوح بالایی را شـامل شـده، فردای آن روز مدیریت زنجیره تامین با نوچه‌هایش به در خانه مشتری رفته و تمام اثرات ترکه آلبالو و چک و فحش و کف گرگی را روی او امتحان و مشـتری را ادب کرده‌اند. در همان روز، مدیریت زنجیره تامین به نوچه‌هایش گفته که قبل از اینکه مشتری شـلاق چرمی بزند شـما باید او را چک بزنید! بعد از گفتن این جمله بود که نوچه‌ها نعره‌ها زدند و گریه‌ها کردند و راه بیابان پیش گرفتند و هنوز هم که هنوز است کسی آنها را پیدا نکرده است.

## سودوکو

اتـاق بازرگانی ایران پس از نشسـتی با وزیر بازرگانی تایلنـد در اوایل ماه‌جاری اعلام کـرد که اعتماد بیشـتری به بخش برنـج تایلند پیدا کرده اسـت. درنتیجه ایران در ماه نوامبر گروهی کارشـناس را بـرای تحقیق در مورد تولید برنج از ابتـدا تا انتها به تایلند اعزام خواهد کرد.

تایلنـد توانایـی بالایـی بـرای ارسـال محموله‌هـای برنـج بـه ایـران دارد. به‌طـور عـادی ایـران تنهـا برنـج دانه‌بلنـد نظیـر برنـج ۱۰۰ درصـد سـفید سفارش می‌دهد.

این ممکن است مسـتلزم انجام برخی اقدامات خاص برای ارسال محموله‌ها باشد، اما این کشور موافق است که قیمت بالاتری هم بپردازد.

انتظار می‌رود ایران در نخستین نوبت در اوایل سال آینده سفارش خرید حداقل ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار تن برنج را از تایلند بدهد.

تامین این سـفارش از طریق کشـور تایلنـد در حالی رخ می‌دهد که ایران براسـاس جغرافیای کشـتزاری خود، قابلیت کشت برنج در شـالیزار یا به‌صورت دیمی را در نقاط مختلف دارا است.

براساس آمارهای وزارت بازرگانی تایلند، ایران در سال ۲۰۱۱، ۱۵۰ میلیون دلار برنج از این کشـور وارد کرد، اما پس از تخلف شرکت تایلندی، تهران اعتماد خود را به تایلند از دسـت داد و ارزش برنج وارداتی از این کشـور را در سـال ۲۰۱۲ تنها به ۲/۱ میلیون دلار کاهش داد.

## قـاب

**مجری طرح‌های عوارض برق شرکت توانیر به نصب ۷/۵ مگاوات نیروگاه خورشیدی در فاز اول طرح نصب نیروگاه‌های خورشیدی در پشت‌بام منازل اشاره کرد.**

## منطقه آزاد

# راه میانبر به سمت قدرت

امیر حاج رضایی | کارشناس فوتبال

دو مسـئله روی رقم قرارداد فوتبالیست‌ها اثرگـذار اسـت؛ یکـی تقلیـل ارزش پـول و دومـی شـرایط اقتصـادی کشـور. منتها مشـکل اینجاسـت که حتی در فوتبال روز دنیا هم دسـتمزدها بالاسـت و این مسئله در همـه کشـورها وجـود دارد، ولی تفاوت عمده اینجاسـت کـه در فوتبـال روز دنیا، باشـگاه‌ها خصوصـی هسـتند و خودشـان اقـدام بـه درآمدزایی می‌کننـد و همچنین شـرایط درآمدهای جانبی بـرای آنها وجود دارد و براساس همین درآمدها دستمزدهای بازیکنانشان را می‌پردازند. به همین علت این دستمزدهای افسانه‌ای و نجومی، تحمیلی به مردم نیست و آن پول‌ها از محل درآمدهای دولتی به‌دست نیامده است.

در ایـران اما دولت یک تنه و از پول مردم هزینه باشگاه‌ها را می‌پردازد. پس اینجاست که مردم زندگی خودشان را با این بازیکنانی که درآمد افسـانه‌ای دارند مقایسه می‌کنند. به همین ترتیب است که این مشکلات ایجاد می‌شود و انتقادات نسـبت به این قراردادها زیاد اسـت. اگر در ایران هم باشگاه‌ها امکان درآمدزایی داشـته و خودشان پول به‌دست بیاورند و با اختیار خودشان آن را خرج کنند تا ایـن حد این مسـئله تاثیرگـذار نخواهد بود، اما چون این پول از کیسـه مردم خرج می‌شـود و کیفیـت بازیکنان هم با ارزشـی که روی آنها گذاشـته شده همخوان نیست مسئله و مشکل ایجاد می‌شود.

بنابرایـن باید به دونکته اشـاره کنم؛ اول اینکـه رقم قراردادها مثـل بقیه قیمت‌هایی که مـا به طور روزمره با آن مواجه هسـتیم کاذب اسـت و یک عده از آن سوءاسـتفاده می‌کننـد و دوم اینکـه چـون دولـت این هزینه‌هـا را پرداخـت می‌کنـد بـرای مـا دشـوار اسـت. اگر این باشـگاه‌ها خصوصی بودنـد و خودشـان درآمدزایـی می‌کردند و آن وقـت بـه صلاحدیـد خودشـان خرج می‌کردند قطعا به کسـی ارتباطی نداشـت، امـا خرج کردن از جیب مردم کمی غیرقابل هضم است.

در دنیـا همانند ایران فوتبال تبدیل به راه میانبری برای رسـیدن به قدرت شده است. چهره‌هـای غیرفوتبالی (سیاسـی، اقتصادی و...) در جامعـه چهره‌هـای ناشـناخته‌ای هسـتند و وقتی وارد فوتبال می‌شـوند تازه شـناخته شده می‌شـوند و این اهرم شهرت می‌تواند به اهدافی که در فکر آنهاست کمک کند و این کمکی بسـیار بنیادین و اساسـی اسـت. البته ما این روزها در حوزه مدیریت فوتبال چهره ورزشی نمی‌بینیم.

به ندرت شـاهد این هستیم که یک چهره ورزشی در فوتبال ما کار مدیریت انجام دهد. من که سالیان سـال است با فوتبال زندگی می‌کنم هم خیلی از این آقایان را چه خوب، چه بد نمی‌شناسـم. به دلیـل قدرت فوتبال و تاثیرگـذاری عظیـم آن خیلی‌هـا جذب این ورزش شـده‌اند و اتفاقات بسـیاری که به سـود فوتبال ملی نیست، نتیجه عملکرد مداخله‌جویانـه این افراد ناآشـنا به فوتبال است.

متاسفانه شاهد این هستیم که روز به روز خیلـی از هزینه‌هـای مالی و انسـانی فدای ناتوانی و ناآگاهی این آقایان می‌شود.

## پاورقی ۲۰

# جهت‌گیری به سمت رویاهایم

سلطان‌حسین‌فتاحی | بنیانگذار صنایع امرسان

در کارگاه کلمن‌سـازی، برنامه‌ریـزی، سازماندهی، اجرا و کنترل و همچنین هدایت حین عمل را تمرین کردم و آموختم. در کارگاه تمام اختیار با من بود، ولی باور کنید که افکارم در لوازم خانگی جا مانده بود. اوایل سال ۱۳۶۴ بود. به فکر افتادم که چرا کارگاهی راه نیندازم و بازسـازی یخچال فریزرها را انجام ندهم؟ به همین منظور مغازه‌ای را در یکی از کوچه‌های خیابـان خراسـان اجـاره کـردم و یخچال و فریزرهای دسـت دوم را از خیابان شهرستانی میدان امام‌حسین که مرکز فروش لوازم‌خانگی دسـت دوم اسـت، خریـداری می‌کـردم و پـس از تعمیر و رنگ بـه قیمت خیلی خوبی می‌فروختـم. بعدها بـه مغازه‌دارهای خیابان شهرستانی سپردم تا برایم یخچال‌های دست دوم خریده و ارسال کنند. این امر باعث سرعت بخشیدن به کارم شد.

**ترک کردن کارگاه کلمن‌سازی**

کار در کارگاه کلمن‌سـازی بسـیار موفقیت‌آمیز پیـش می‌رفت و من برای اینکه در آنجا مشکلی پیش نیاید، فردی را به صورت آزمایشی گزینش کردم و تمام کارهای خود را به او آموزش دادم و روزی که دیگر احسـاس کـردم او می‌توانـد کارگاه را اداره کند، حدود یـک ماه، تمام کارها را در اختیارش قرار دادم و پـس از اطمینان از عملکـرد وی، با خیالی راحت آقای معروفی را به نهار دعوت کرده و در آنجا با ایشان مطرح کردم که اگر اجازه بدهند، کارهـا را تحویل بدهم. سـوال کردند: «چرا؟ مگر حقوق خوبی نمی‌دهم؟ مگر ماشـین در اختیارتان نگذاشـته‌ام؟ اصلا بیا با هم شریک بشویم، باور کن آینده خوبی خواهیم داشت. تو فکر تولیدی بسیار خوبی داری و من هم بازار کلمـن را در اختیار دارم، ما می‌توانیم بسـیار موفق شویم، اگر شما بخواهید من حرفی ندارم با هم شریک بشویم.»

از اعتماد ایشان تشکر کردم و ضمن قدردانی از اینکه شرایطی ایجاد کردند تا من چیزهای جدیدی یاد بگیرم، خدمتشـان گفتم که من فکرهایـم را کـرده و تصمیمـم را گرفته‌ام و می‌خواهم برای خود کاری راه بیندازم و اجازه نخواهم داد ایشـان از نظـر تولید کلمن دچار مشـکل شوند. به همین منظور مدیر جدیدی را خوب آماده کرده‌ام تـا کارها را اداره کند و درنهایت آقـای معروفی، ضمن پرداخت مبلغ قابل توجهی برای تقدیـر از برخورد حرفه‌ای من، رضایت ضمنی خود را نیز اعلام کرد.

درواقع علاقه به کار لوازم خانگی، علت اصلی بود که باعث شـد من در کارگاه کلمن‌سازی متوقف نشـوم. ضمن اینکه احساس می‌کردم کار تکراری شـده و درواقـع تجربه نارضایتی از شـغل قبلی در مورد مـن به خاطر این بود که اولا با تجربه‌ای کـه از کارخانه‌های عظیم آزمایش و ساراول داشتم، کارگاه کلمن‌سازی را کوچک می‌دانسـتم و ثانیا اینکه احسـاس می‌کـردم آنجا دیگر چیز جدیـدی برای من ندارد که یاد بگیرم.

**شرایط جدید کاری و درآمدی**

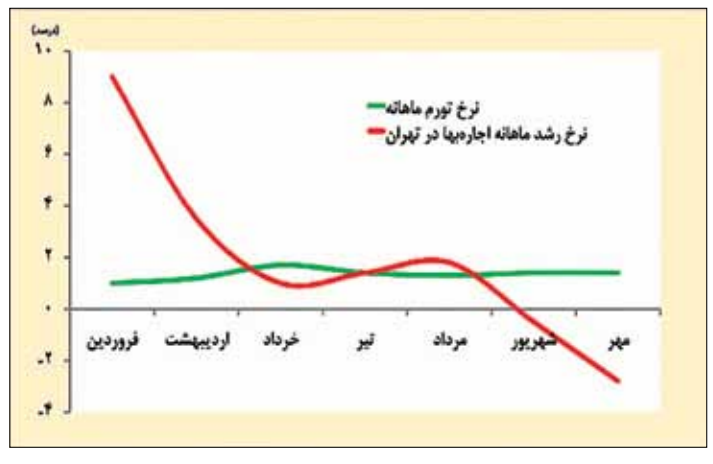
حالا شـرایط جدیدی در کار و زندگی من حاکم می‌شـد. یعنـی دیگر حقوقـی در کار نیست و باید خودت برای درآمد تلاش کنی. از فردای آن روز در مغازه‌ای که اجاره کرده بودم، مشغول شدم و طولی نکشید که دو کارگر نیز استخدام کردم. یخچال و فریزرهای دست‌دوم را می‌خریدم و پس از بازسازی با قیمت بسیار مناسب می‌فروختم.

**ادامه دارد...**

## نمودار امروز

# هزینه اجاره‌بها در پاییز ۹۳

متوسـط اجاره‌بهـای ماهانـه - با احتساب پول پیش - آپارتمان‌های تهران در مهرماه با ۲/۸ درصد کاهش نسـبت به شـهریور، بـه مترمربعی ۲۰ هـزار و ۹۰۰ تومـان رسـید. کارشناسـان با اسـتناد بـه عوامل گوناگون، دمای «زیرصفر» اجاره‌بها را ادامه‌دار می‌داننـد، اما تحقیقات میدانی از بـازار نشـان می‌دهد که خطر «فایل‌هـای پسـماند» ممکن است در روند رشد منفی مبالغ اجاره اختلال وارد کند. واحدهایی که ماه‌ها در بنگاه‌هـا به‌خاطر نرخ بـالا اجاره نرفته‌انـد به‌عنوان پسـماندها قابل تشخیص هستند.




## کیوسک

### افشای یک نقشه از اپل

به گزارش وال‌اسـتریت ژورنال، مجله ژاپنی Mac Fan طرحی از یک تبلت جدید منتشر کرده و ادعا می‌کند این طراحی مربوط به آی‌پد جدید ۱۲ اینچی اپل است. به گفته این مجله، تبلت جدید اپل، آی‌پد ایرپلاس نام دارد. ایـن مجله مدعی شـده، آی‌پد ایرپلاس از صفحه نمایشی با سایز ۱۲/۲ اینچ، پردازنده جدید A۹ و چهار بلندگـو برای ارائه صدای اسـتریو در تمام جهات بهره می‌برد و قرار است ماه آوریل یا ژوئن سال بعد میلادی به بازار عرضه شـود. براسـاس آخرین شـایعات درباره تبلـت جدید اپل، نام این دسـتگاه کـه ضخامت هفت میلیمتر دارد، «آی‌پد پرو» خواهد بود. مدتی اسـت که زمزمه سـاخت آی‌پد بزرگ‌تر از ۹/۷ اینچ با ابعادی در حدود ۱۲ اینچ توسط اپل به گوش می‌رسد. تاکنون نیز شـایعات مختلف اندازه نمایشـگر دستگاه را بین ۱۲ تا ۱۲/۹ اینچ اعلام کرده‌اند. رسـانه‌ها گزارش داده‌اند که اپـل قصـد دارد این آی‌پد بزرگ را اوایل سـال ۲۰۱۵ رونمایی و عرضه کند، اما نشـریات مدعی هسـتند که اپل به علت پاسـخگویی به تقاضای بالای آیفون شش و آیفـون شـش‌پلاس، تولید انبوه آی‌پـد بزرگ‌تر را از دسـامبر ۲۰۱۴ به سـال آینده میـلادی موکول کرده اسـت. آخرین شـایعات از زنجیره‌های تامیـن اپل نیز تولید انبوه آی‌پد بزرگ‌تر را زمانی بین سه ماهه اول یا سه ماهه دوم سال ۲۰۱۵ می‌دانند.

### گزارش گاردین از آثار باستانی ایران

به گـزارش گاردین درمیـان ۳۵۰ اثـر موجود در مـوزه ملی ایران باستان، آرواره یک خرس ۲۰۰ هزار ساله نیز هست که از غار دربند در رودبار گیلان کشـف شـده که سایت دوران دیرینه‌سنگی است که از ۲۵۰۰ سال تا ۱۲هزار سال پیش قدمت دارد یعنی زمانی که انسان یا نیاکانش استفاده از ابزار را می‌دانست، اما در کاربرد و تولید ابزارهای پیچیده و هنری و خلـق آثار و ادوات توانایی نداشـت. فردی که رهبری تیم کاوش را بیش از دو سـال پیش در غار دربند برعهده داشـت می‌گوید که پیش از این تصور می‌شد که مناطق واقع در میانه اروپای غربی و کوهستان‌های قفقاز تنها زیستگاه خرس‌ها بوده است، اما کشف استخوان‌هایی در فرانسه و استفاده از روش تعیین تاریخ با فناوری اورانیوم سـری U نشان داد که چنین نبوده است. این فرد نیز که خود به‌عنوان یکی از مدیران پروژه مشترک باستان‌شناسی با دانشـگاه بوردو فرانسه بوده و به‌طور منظم در آن پروژه همکاری داشته، می‌گوید که کشف آثار بیشتری علاوه بر این فک یا آرواره این خرس نشـان از همزیسـتی بیشتر حیوانـات با انسـان می‌دهد. همچنان که آثار نقاشـی به جا مانـده از صفویان در قرن ۱۹ یا برخی آثار تذهیب در اصفهان انواع پرندگان شگفت‌آور را به نمایش می‌گذارد و نیز در برخی کتاب‌های نفیس دوران قاجاری شاهد نمایش انواع موجودات اساطیری از جمله اسب با سر انسان یا شیر با سرپرنده و مانند آن بوده‌ایم.

### تحمل ایران، فراتر از تحریم

به گزارش لس‌آنجلس تایمـز، آرون دیویـد میلر از مرکز تحقیقاتی «وودرو ویلسـون» در مقاله‌ای به مذاکرات هسته‌ای ایران و ۵+۱ (امریکا، انگلیس، فرانسـه، روسـیه، چین به علاوه آلمان) اشـاره کرد و نوشـت زمانی در زندگی وجود دارد که به آنچه می‌خواهید، نمی‌رسید اما ممکن است به آنچه لازم دارید برسید. ممکن است چیزی که به آن می‌رسید همه‌چیز نباشـد، اما باز هم خوب اسـت. وی سپس این موضوع کلی را به مسئله هسته‌ای ایران ربط داده و نوشت در هر مذاکره‌ای که کارسـاز می‌شـود، هیچ‌کس به آنچه می‌خواهد نمی‌رسـد و هیچ‌کس به ۱۰۰درصد نمی‌رسد، اما دسـت‌کم به آنچه برای توافق لازم اسـت، دست پیدا می‌کنـد. این گزارش ضمن اشـاره به ایـن مطلب که به چالش کشـیدن غرب در موضوع هسته‌ای به یک موضوع پرافتخار برای ایران تبدیل شده است، نوشت که این مسئله صحت دارد که تحریم‌های واشنگتن، اروپا و شورای امنیت در آوردن ایـران به میـز مذاکره، نقش مهمی را ایفا کرده است، اما این بدان مفهوم نیست که فشار اقتصادی و مالی به اندازه‌ای کافی بوده که به حصول توافق هسته‌ای با ایران منجر شود.