

فرصت امروز

با رویکرد استقرار اقتصاد دانش بنیان، نوآور، مولد و فرصت ساز

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با هاشم باروتی
مدیر عامل کارگزاری آتی ساز بازار

بازدهی صنعت کارگزاری زیر نرخ بهره بانکی است

یک فعال بازار سرمایه، به محض ورود به بورس با نخستین نهادی که مرتبط می‌شود کارگزاری است و تا آخر دوره فعالیتش با کارگزاری بیش از همه نهادهای سازمان بورس مرتبط است...

۱۵



تحلیل کارشناسان از بازار نفت پس از مرگ ملک عبدالله

بالا رفت اما بالا نمی ماند

قیمت نفت خام روز گذشته با فوت پادشاه ۹۰ ساله عربستان سعودی، ۱/۷ دلار افزایش یافت. این اتفاق بیانگر آن بود که سیاست‌های عربستان تاثیر بسیار زیادی در تعیین قیمت بهای نفت خام دارد و به دلیل متاثر بودن قیمت نفت خام از عوامل متعددی توان به این افزایش امیدوار بود، زیرا کارشناسان این حوزه نیز بر این عقیده‌اند. با مرگ پادشاه عربستان همه‌ای در بازار نفت خام ایجاد شده است. نگاه مثبت از افزایش یافتن قیمت نفت خبر می‌دهد و نگاه منفی از تداوم کاهش قیمت، اما بدون شک، پیش بینی برای این موضوع بسیار دشوار است، زیرا در حال حاضر بنا وجود عرضه مازاد نفت خام از سوی کشورهای صادرکننده نفت خام؛ در بازار نفت خام شاهد آن هستیم که عرضه و تقاضا به یک تعادل رسیده است.



محمد مهدی مومنی / ایرنا

گشایش گره کور مسکن در گرو افزایش عرضه است

تولید را دریابید

بررسی فراوانی تعداد مجوزها در خودروسازی

مکانیزم بازار سرمایه‌گذاران خرد را به عقب می‌راند

رییس سازمان شیلات کشور در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

مجوز جدید صید صادر نمی‌کنیم

بوی پیروزی از گل شکست

نگاهی به تجربه موفق تغییر بسته‌بندی برای احیای یک برند قدیمی

خودنمایی شامپوی قدیمی
با لباس تازه



شبهه نمایش خانگی چگونه با تبلیغات
پرطرفدار می‌شود

جذابیتی مبتنی بر
تمایز از تلویزیون



چهار عیار جشنواره صوتی و تصویری

هدایای نقدی			هدیه سیستمی خانگی		
LB65600GI میزان تخفیف (ریال) 70" ۳۰/۰۰۰/۰۰۰	LA86100 میزان تخفیف (ریال) 70" ۳۰/۰۰۰/۰۰۰	LA96500GI میزان تخفیف (ریال) 65" ۳۰/۰۰۰/۰۰۰	79UB98000GI هدیه تلویزیون پلاسما و سیستم خانگی 50PB56000GI LH-985XBH	65UB98000GI هدیه تلویزیون پلاسما و سیستم خانگی 50PB56000GI LH-970XBH	UC97000GI هدیه سیستمی خانگی 55" LH-960XBH + مانیتور / تلویزیون 29MT45000GI
LG OLED TV EA9700/9800 میزان تخفیف (ریال) 55" ۳۰/۰۰۰/۰۰۰	LB56100GI میزان تخفیف (ریال) 60" ۴/۰۰۰/۰۰۰ 47" ۳/۰۰۰/۰۰۰ 42" ۱/۵۰۰/۰۰۰	LB58200GI میزان تخفیف (ریال) 50" ۳/۰۰۰/۰۰۰ 42" ۱/۵۰۰/۰۰۰	55UB85000GI هدیه بلندگوی حتی (ریال) ۵/۰۰۰/۰۰۰ LH-947SPK	55UB83000GI هدیه سیستمی خانگی LH-930HTS	55EC93000GI هدیه سیستمی خانگی LH-980XBH
LB67000GI میزان تخفیف (ریال) 47" ۳/۰۰۰/۰۰۰ 42" ۲/۰۰۰/۰۰۰	LB69000GI میزان تخفیف (ریال) 47" ۳/۰۰۰/۰۰۰ 42" ۲/۰۰۰/۰۰۰	LB65200GI میزان تخفیف (ریال) 47" ۳/۰۰۰/۰۰۰ 42" ۲/۰۰۰/۰۰۰	55UB83000GI هدیه سیستمی خانگی LH-930HTS	55EC93000GI هدیه سیستمی خانگی LH-980XBH	55UB83000GI هدیه سیستمی خانگی LH-930HTS
LB62300GI میزان تخفیف (ریال) 42" ۱/۵۰۰/۰۰۰	LB55100GI میزان تخفیف (ریال) 42" ۱/۵۰۰/۰۰۰	PB56000GI میزان تخفیف (ریال) 50" ۱/۵۰۰/۰۰۰	55UB83000GI هدیه سیستمی خانگی LH-930HTS	55EC93000GI هدیه سیستمی خانگی LH-980XBH	55UB83000GI هدیه سیستمی خانگی LH-930HTS



یادداشت

تشکیل نهاد رگولاتوری، راه
برون رفت از مشکل عرضه مواد اولیه

علیرضا کلاهی

رییس سندیکای صنعت برق

شرایط عرضه فلزات در بازار کشور ایده‌آل نیست، اما نسبت به گذشته بهبود یافته است. دلیل بهبود شرایط به عملکرد مدیران فعلی وزارت صنعت، معدن و تجارت وابسته است. اما معتقدیم که باید نظام و چارچوبها به‌گونه‌ای باشد که سرنوشت کشور به عملکرد یک فرد وابسته نباشد. فعالان بخش خصوصی باید با دولت کار کارشناسی مناسبی در راستای حل مشکلات فعلی عرضه فلزات در بازار ایران انجام دهند. معتمد در وضع عوارض صادراتی برای خروج مواد خام از کشور، باید تجدیدنظر کنیم. زیرا اگر بر عملکردها نظارت و کنترلی وجود نداشته باشد، خواه ناخواه این مواد به بازار کشور سرازیر می‌شود و قیمت‌های مواد اولیه را در داخل کشور دچار مشکل می‌کند. اما از سوی دیگر وضع معافیت مالیاتی برای صادرات مواد اولیه از کشور غیرمنطقی است. زیرا تولیدکننده ماده اولیه را تشویق می‌کند که این مواد را به‌صورت خام صادر کند. اگر فردی دو بازار در اختیار داشته باشد که عرضه ماده اولیه در یکی از آنها (یعنی بازار داخل) به پرداخت مالیات نیاز داشته باشد و در مقابل دومین بازار (یعنی بازارهای خارجی) علاوه بر اینکه معاف از پرداخت مالیات است، جایزه صادراتی هم داشته باشد، طبیعی است که تاجر ترجیح دهد مواد اولیه در اختیار خود را به دلیل صرفه اقتصادی بیشتر به جای عرضه به بازار داخلی، صادر کند. این مسئله تولید داخلی را که ارزش افزوده بیشتری هم برای کشور دارد، با مشکل مواجه می‌کند.

در حال حاضر، نبود سیاست‌های درست در عرضه فلزات سبب شده، تولیدکنندگان صنعت برق در عمل با دلار آزاد به خرید ماده اولیه -که عمدتاً تولید معدن داخل کشور است- اقدام کنند. این روزها تولیدکنندگان داخلی آلومینیوم را با دلار چهار هزار تومانی خریداری می‌کنند. در حالی که قیمت جهانی فلزات در بازارهای بین‌المللی با کاهش روبرو است، اثری از کاهش قیمت در داخل مشاهده نمی‌شود.

راهکار خروج از مشکلات فعلی آن است که از تجربه‌های بین‌المللی استفاده کنیم. در بسیاری از نقاط جهان که انحصارهای طبیعی وجود داشته یا به واسطه سوابق، انحصار در فعالیت برخی شرکتها ایجاد شده، رگولاتوری حکم می‌کند. دولت انگلیس وقتی در سال ۱۹۸۲ شرکت مخابرات خود را خصوصی کرد، یک نهاد رگولاتوری بر آن حاکم کرد. در این نهاد، سالانه با نظر گرفتن نرخ تورم و نظریه‌های کارشناسی، برای فعالیت شرکت مخابرات انگلیس، تعرفه تعیین می‌کرد. در واقع، شرکت مخابرات انگلیس طی ۲۰ سال موظف بود قیمت‌های تعیین شده از سوی نهاد رگولاتوری را بپذیرد تا رقابت در صنعت مخابرات این کشور شکل بگیرد. در حال حاضر، در صنایع مس و آلومینیوم ایران نیز نوعی شرایط انحصاری حاکم است، بنابراین به نهاد رگولاتوری نیاز داریم. رگولاتوری می‌تواند کمیسویی متشکل از نمایندگان طیف‌های مختلف باشد. کارشناس اقتصادی، نماینده مصرف‌کننده و تولیدکننده می‌تواند در این نهاد حضور یافته و حق رأی داشته باشد. در ایران ناگزیریم از این شیوه برای ایستادن قوانین عرضه موادخام فلزی استفاده کنیم تا به ثبات و پایداری در این بازار برسیم. اگر رگولاتوری در همه جای دنیا جواب داده است، چرا در ایران نباید جواب دهد.

برق

صادرات سالانه ۱۲ میلیارد
کیلووات‌ساعت برق از ایران

معاون وزیر نیرو در امور برنامه‌ریزی و اقتصادی با تأکید بر اینکه صادرات سالانه ۱۲ میلیارد کیلووات‌ساعت برق باید افزایش یابد، گفت: مهم‌ترین مشکل کنونی صنعت برق، نامتعادل بودن اقتصاد آن است که به انباشت بدهی منجر شده است.

علیرضا دالمی در گفت‌وگو با فارس در پاسخ به این سوال که مشکل کنونی صنعت برق چیست که دچار رکود هم شده است، گفت: ایران مزیت منطقه‌ای در صنعت برق دارد که به همین دلیل براساس اسناد بالادستی ما باید به هاب انرژی منطقه تبدیل شویم.

وی با اشاره به اینکه در حال حاضر ۱۲ میلیارد کیلووات‌ساعت برق به کشورهای همسایه صادر می‌شود، افزود: تمام اسناد نشان می‌دهد ما باید از این مزیت به‌درستی استفاده کنیم و صادرات برق را افزایش دهیم. ما باید مشکل صنعت برق را با کمک هم حل کنیم و مهم‌ترین مشکل کنونی صنعت برق، نامتعادل بودن اقتصاد آن است که به انباشت بدهی در این صنعت منجر شده است.

دالمی یکی از سیاست‌های ایران را تبدیل شدن به قطب اصلی منطقه در حوزه انرژی خواند و افزود: ایران در اقلیمی ویژه قرار دارد، به‌گونه‌ای که کشورهای جنوبی همسایه ایران دارای اقلیمی استوایی و گرمسیری هستند و در منطقه شمال نیز ایران با کشورهای همسایه است که سردسیری و به مناطق قطبی نزدیک هستند و این فرصت ویژه‌ای را برای تأمین نیازهای انرژی کشورهای همسایه جنوبی و

الیه ابراهیمی

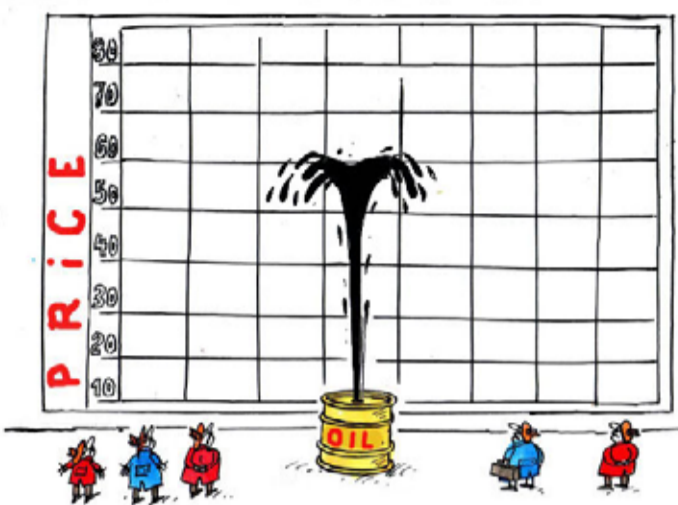
قیمت نفت‌خام روز گذشته با فوت پادشاه ۹۰ساله عربستان سعودی، ۱/۷ دلار افزایش یافت. این اتفاق بیانگر آن بود که سیاست‌های عربستان تأثیر بسیار زیادی در تعیین قیمت بهای نفت‌خام دارد و به دلیل متاثر بودن قیمت نفت‌خام از عوامل متعدد این‌توان به این افزایش امیدوار بود، زیرا کارشناسان این حوزه نیز بر این عقیده‌اند.

با مرگ پادشاه عربستان همه‌مهای در بازار نفت‌خام ایجاد شده است. نگاه مثبت از افزایش یافتن قیمت نفت خبر می‌دهد و نگاه منفی از تداوم کاهش قیمت، اما بدون‌شک، پیش‌بینی برای این موضوع بسیار دشوار است، زیرا در حال حاضر با وجود عرضه مواد نفت‌خام از سوی کشورهای صادرکننده نفت‌خام؛ در بازار نفت‌خام شاهد آن هستیم که عرضه و تقاضا به یک تعادل رسیده است. کشورهای که از این رخداد متضرر شده‌اند آرزو دارند، بار دیگر قیمت نفت افزایش حداقلی داشته باشد.

براساس آخرین اعلام صندوق بین‌المللی پول، صادرکنندگان نفت خاورمیانه و آسیای مرکزی در سال جاری میلادی به دلیل افت بهای نفت ممکن است تا ۳۰۰ میلیارد دلار زیان کنند. این میزان معادل ۲۱ درصد از تولید ناخالص داخلی کشورهای عضو شورای همکاری‌های خلیج فارس است. کشورهای که به‌شدت به صادرات نفتی عراق، لیبی و عربستان سعودی بیش از دیگران از کاهش ۵۰درصدی بهای نفت، آسیب خواهند دید. در این شرایط پادشاه جدید می‌تواند با تغییر سیاست‌های

تحلیل کارشناسان از بازار نفت پس از مرگ ملک عبدالله

بالا رفت اما بالا نمی‌ماند



خود از ضرر میلیاردری کشورهای صادرکننده جلوگیری کند اما سوال اینجاست که این موضوع چقدر می‌تواند، عملیاتی شود.

سیاست‌های عربستان
در نفت تغییر نمی‌کند

نرسی قربان، کارشناس ارشد در حوزه بین‌المللی نفت، درباره تأثیر مرگ پادشاه عربستان بر بازار قیمت نفت به «فرصت امروز» می‌گوید: «سیاست‌های کشور عربستان تعیین شده و هر فردی که روی کار بیاید، این سیاست را ادامه می‌دهد. پادشاه جدید عربستان نیز ادامه‌دهنده سیاست‌هایی است که به نفع این کشور است. البته این شخص در اظهار نظر از تولید ناخالص داخلی کشورهای عضو شورای همکاری‌های خلیج فارس قبلی کشور خود است. آنچه مسلم است این رویداد تأثیر موقتی در قیمت نفت‌خام دارد، همان‌طور که شاهد افزایش کمی آن بودیم این در حالی است که به اعتقاد من این وضعیت موقت است.» وی می‌افزاید: «هم‌اکنون بازار نفت‌خام به تعادل رسیده و به نظر می‌رسد عرضه و

تقاضا برابر شده است. عدم کاهش در عرضه نفت‌خام از سوی کشورهای اوپک تنها به خواست کشور عربستان نبود و اعضای اوپک به این موضوع رأی مثبت دادند. از این رو، نمی‌توان امیدوار بود که مرگ یک پادشاه بر افزایش دائمی و صعودی قیمت نفت‌خام تأثیر مستقیمی داشته باشد. گرچه معتقد تغییرات سیاسی از جمله تحولات در سوریه، یمن و داعش ارتباط تنگاتنگی با سیاست‌های عربستان سعودی خواهد داشت.»

نرسی قربان، با اشاره به اینکه کاهش قیمت نفت در چند ماه اخیر موجب شده تا ۴۰۰حوزه نفتی با وجود هزینه‌های میلیاردری از دایره رقابت خارج شود، می‌گوید: «اگر امروز با وجود کاهش قیمت، نفت شیل همچنان در بازار عرضه می‌شود، به دلیل پیش‌فروش است که پیش از کاهش قیمت نفت صورت گرفته است، بدون شک این موضوع موقت خواهد بود»

**نفت به ۸۰ دلار
هم می‌رسد**
مرتضی بهروزفری، کارشناس سیاسی حوزه نفت

بازار نفت‌خام تابع عوامل متعددی است و نمی‌توان آن را به یک عامل وابسته کرد. گرچه همه می‌دانند که کشور عربستان به‌عنوان قدرت نخست در اوپک و سهمی یک‌سومی، وزن‌های است که می‌تواند آینده قیمت نفت‌خام را تغییر دهد.

افزایش قیمت نفت
روانی است

محمد علی خطیبی، مدیر اسبق امور اوپک وزارت نفت با اشاره به اینکه افزایش کنونی نفت‌خام به دلیل تأثیر روانی مرگ پادشاه عربستان است و نمی‌تواند دائمی باشد، به محمد علی خطیبی، مدیر اسبق امور اوپک وزارت نفت با اشاره به اینکه افزایش کنونی نفت‌خام به دلیل تأثیر روانی مرگ پادشاه عربستان است و نمی‌تواند به این دلیل «بلش»

وی می‌افزاید: «تنها زمانی می‌توان به افزایش قیمت نفت‌خام و ثبات در این موضوع امیدوار بود که پادشاه جدید و سیاست‌های کابینه جدید بر تولید و صادرات نفت‌خام تغییر یابد. هم‌اکنون عرضه بیش از تقاضا است و مادامی که این روند ادامه یابد، قیمت نفت‌خام افزایش نخواهد داشت و چند روز آینده بار دیگر قیمت تنزل خواهد داشت.»

با این وجود، آینده قیمت نفت در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و بسیاری از کشورهایی که اقتصاد آنها به بهای این کشور آرام باشد و سیاست پادشاه جدید هم‌راستا با پادشاه قبلی باشد، قیمت نفت‌خام همچنان غیراقتصادی خواهد بود.»

بدون شک، آینده مهم



افزایش قیمت نفت پس از درگذشت پادشاه عربستان، افزایش قیمت موقتی است

عربستان سعودی و خاورمیانه شود.

انتقال قدرت به پادشاه
جدید

لیسو در مورد انتقال قدرت در خاندان سلطنتی عربستان معتقد است: باید روزها و هفته‌ها منتظر بمانیم و ببینیم چه اتفاقاتی خواهد افتاد. زیرا ممکن است مرگ پادشاه به درگیری‌ها در درون خاندان سلطنتی عربستان و سایر درگیری‌ها و بحران‌های داخلی این کشور دامن بزند. در همین ارتباط امی مایرز، مدیر بخش انرژی پایدار در دانشگاه کالیفرنیا در حاشیه اجلاس جهانی اقتصاد در داووس سوئیس به بلومبرگ گفت: سعودی‌ها پیش از مرگ عبدالله نیز نشانه‌هایی از تغییر را بروز داده بودند. وی با اشاره به سخنرانی شاهزاده سلمان، ولیعهد وقت و پادشاه فعلی عربستان، به نمایندگی از سوی ملک عبدالله، در روز ششم ژانویه سال جاری میلادی در دفاع از سیاست‌های نفتی عربستان در مواجهه با وضعیت بازار نفت می‌گوید این برای کارشناسان و تحلیلگران آشنا به صحنه سیاسی خاورمیانه قابل پیش‌بینی بود چرا که در حالی که همگان از بیماری شدید پادشاه عربستان اطلاع داشتند و حضور ولیعهد این کشور در انتظار عمومی و ایراد سخنرانی در دفاع از سیاست کشورش در مورد قیمت نفت و حجم تولید آن در بازار به روشنی نشان می‌دهد که قرار نیست با شیفتن قدرت از ملک عبدالله به ملک سلمان تغییر اساسی در سیاست عربستان نفتی عربستان سعودی ایجاد شود.

مت حه: معاح آگاه

آن کشور به دلیل کاهش شدید ارزش نفت‌خام در بازار روزهای سختی را پشت سر می‌گذارد.

فوران نفت شیل

ظهور تکنولوژی جدید حفاری و ایجاد شکست هیدرولیکی این امکان را برای شرکت‌های نفتی آمریکایی فراهم کرد تا با استخراج نفت‌خام از لایه‌های سنگ‌ها که به نفت شیل مشهور شده و عرضه این نفت به بازار و افزایش سرعت عرضه نفت همزمان با کاهش تقاضا شرایطی را ایجاد کند تا حجم قابل توجهی از نفت مازاد در بازار وجود آید که این موضوع تأثیر بسزایی در کاهش شدید قیمت نفت داشته است.

فیل فلین، تحلیلگر بازار از موسسه پرایس فیوچرز در شیکاگو در مورد درگذشت پادشاه عربستان و تأثیر آن بر قیمت نفت در گفت‌وگو با خبرنگاری بلومبرگ گفت: مرگ ملک عبدالله واکنش شدید و بزرگی در بازار ایجاد خواهد کرد، نخست به دلیل آنکه فوت او غیرمنتظره نبود و دوم آنکه در حال حاضر ما با حجم قابل توجهی از نفت مازاد در جهان روبرو هستیم. فلین ادامه داد: چنانچه عبدالله در سال‌های ۲۰۰۵ یا ۲۰۰۶ از دنیا می‌رفت، نگرانی‌ها از وضع بازار و تولید نفت مورد نیاز بسیار بیشتر از حال حاضر بود. چنانچه وی در آن سال‌ها فوت می‌کرد، احتمال بروز واکنش‌های شدید و بزرگ بسیار بیشتر از زمان حاضر بود. به عقیده فلین و اندی لیپو، مدیر موسسه لیبو اوپل مرگ پادشاه عربستان بیشتر از آنکه موجب بی‌نظمی و نوسان شود، د. نا.ها.ه. نفت شده ممک.

بسیار حساسی در حال وقوع است. مشکل کسری بودجه، روابط این کشور با اعضای اوپک و همچنین سیاست‌های ریاض در قبال بحران‌های خاورمیانه در عربستان به شمار می‌رود. در ادامه روند نزولی بازار نفتی HSBC چشم‌انداز خود را برای ۱۳ کشور صادرکننده نفت در شرق و مرکز اروپا و خاورمیانه کاهش داد. عربستان سعودی که میانگین صادرات نفت‌خام آن در سال گذشته میلادی به ۹ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه در روز رسید، حتماً با کسری بودجه‌ای معادل ۱۱۰درصد سرانه تولید ناخالص داخلی خود مواجه شد.

لزام به یادآوری است که سازمان اوپک در پی کاهش شدید ارزش نفت‌خام در بازار در ماه نوامبر سال گذشته میلادی در نشست خود در مقر این سازمان در وین تصمیم گرفت تا نسبت به سقف تعیین شده متعهد باقی بماند و برای هفتمین ماه متوالی ۳۰میلیون و ۲۳۹ هزار بشکه نفت‌خام تولید کند. این موضوع سبب شد تا شیب کاهش قیمت نفت تندتر شود و این کاهش شدید قیمت کشورهای تولیدکننده نفت خام را با تهدید کسری بودجه مواجه کرده است.

در راستای تصمیم اوپک مبنی بر عدم کاهش تولید، ایران و ونزوئلا دو عضو این سازمان ضمن مخالفت با این تصمیم آن را زیر سوال برده و خواهان اتخاذ سیاست‌های مناسب برای بازبانی در قبایل وضعیت موجود در بازارهای جهانی نفت و عزل و نصب‌های احتمالی ادامه خواهد یافت. بوریچ اداهم داد: موضوع مهم در این است که

نفت

وزیر نفت: با لغو تحریم ایران
نفت گران می‌شود

وزیر نفت با بیان اینکه سقوط قیمت نفت تأثیری بر روند ساخت هشت مینی‌پالایشگاه معانات گازی ایران ندارد، گفت: با لغو تحریم ایران، روند قیمت جهانی نفت معقول و منطقی خواهد شد.

بیژن زنگنه در پاسخ به پرسش اول مهر مبنی بر اینکه آیا با سقوط قیمت جهانی نفت و نفتا احداث هشت مینی‌پالایشگاه معانات گازی در منطقه ویژه اقتصادی گاهش قیمت جهانی نفت تأثیری بر توجیه اقتصادی احداث این پالایشگاه‌های معانات گازی ندارد و قطعاً روند ساخت این پالایشگاه‌ها مطابق با برنامه زمان‌بندی پیش می‌رود. به گزارش مهر، پیش‌بینی می‌شود به‌زودی قرارداد احداث این پالایشگاه‌ها با ظرفیت فراورش روزانه ۴۸۰ هزار بشکه معانات گازی با بخش غیردولتی امضا شود. هزینه ساخت و راه‌اندازی هر پالایشگاه معانات گازی ۲۶۵ میلیون دلار برآورده شده که در نظر گرفته شدن هزینه‌های پویاتجارتی مشترک بالغ بر ۳۰۰ میلیون دلار خواهد بود و نحوه تأمین خوراک از میعانات گازی عسقلویه، ظرفیت هر پالایشگاه ۶۰ هزار بشکه در روز است.

مدت‌زمان اجرای این طرح‌های پالایشگاهی سه تا چهار سال خواهد بود که پیش‌بینی می‌شود از سال آینده عملیات اجرایی ساخت این مجتمع عظیم پالایشگاهی که از آن به‌عنوان بزرگ‌ترین مجتمع پالایش معانات گازی خاورمیانه یاد می‌شود آغاز شود. ظرفیت تولید هر یک از این مینی‌پالایشگاه‌ها ۶۰ هزار بشکه در روز بوده که تولید روزانه سه هزار بشکه گاز مایع، ۱۶ هزار بشکه نفتای سبک، ۱۸ هزار و ۵۰۰ بشکه نفتای سنگین، سه هزار و ۷۰۰ بشکه سوخت جت و ۱۸ هزار و ۷۰۰ بشکه گازوییل در دستور کار قرار دارد.

وزیر نفت همچنین در پاسخ به پرسش دوم مهر در خصوص میزان افزایش تولید گاز طبیعی در پارس جنوبی از ابتدای اسدال جاری تاکنون، اظهار داشت: براساس برنامه و تمهید که وزارت نفت دارد باید ظرفیت تولید گاز ایران در سال جاری حدود ۱۰۰ میلیون مترمکعب در روز افزایش یابد.

این کشور کابینه دولت تدبیر و امید با تأکید بر اینکه تاکنون ظرفیت تولید گاز نزدیک به ۱۰۰ میلیون مترمکعب در روز افزایش یافته است، بیان کرد: قطعاً این ظرفیت تا پایان سال جاری از مرز ۱۰۰ میلیون مترمکعب عبور می‌کند.

این مقام مسئول همچنین با تأکید بر اینکه هیچ قولی برای افزایش تولید گاز برای سال جاری به ۱۲۰ تا ۱۴۰ میلیون مترمکعب در روز نداده‌ام، تأکید کرد: سال آینده هم حدود ۱۰۰ میلیون مترمکعب دیگر به ظرفیت تولید گاز کشور افزوده خواهد شد.

زنگنه با بیان اینکه در کنار افزایش تولید گاز با بهره‌برداری از فراهای جدید پارس جنوبی ظرفیت تولید گاز مایع و اتان کشور هم افزایش خواهد یافت، تبیین کرد: با افزایش تولید گاز اتان امکان تأمین بیشتر خوراک صنایع پتروشیمی فراهم می‌شود.

وزیر نفت همچنین در پاسخ به پرسش سوم مهر که خط قرمز اوپک کاهش قیمت نفت تا چه محدوده‌ای است، گفت: هیچ خط قرمزی در اوپک برای کاهش تولید نفت وجود ندارد.

برگزاری کنفرانس نفت ایران در
لندن به تعویق افتاد

رییس کارگروه اصلاح قراردادهای وزارت نفت با اشاره به تعویق در برگزاری کنفرانس نفتی ایران در لندن، گفت: کنفرانس بین‌المللی لندن به منظور رونمایی از قراردادهای جدید نفتی مهم‌راه ۹۴ برگزار می‌شود.

سیدمهدی حسینی در گفت‌وگو با مهر با اشاره به تعویق در برگزاری کنفرانس بین‌المللی صنعت نفت ایران در لندن، گفت: با توجه به اینکه این کنفرانس بین‌المللی صنایع نفت و گاز ایران اهداف بزرگی را دنبال می‌کنند برگزاری آن در اسفند ماه سال جاری به میزبانی لندن به تعویق افتاده است. رییس کارگروه اصلاح قراردادهای وزارت نفت با اعلام اینکه براساس برنامه جدید زمان‌بندی قرار است کنفرانس بین‌المللی صنعت نفت ایران مهر ماه (سپتامبر ۲۰۱۵ میلادی) به میزبانی لندن برگزار شود، تصریح کرد: در کنفرانس لندن از مدل و نسل جدید قراردادهای بیع متقابل اینر به منظور جذب سرمایه‌گذار در بخش پروژه‌های بالادستی صنعت نفت و گاز رونمایی خواهد شد.

این مقام مسئول در وزارت نفت پیش‌تر در اظهارنظری گفته بود: ایران باید بتواند تا قبل از برگزاری کنفرانس بین‌المللی نفت لندن، به توافق فراگیر هسته‌ای با کشورهای عضو گروه ۵+۱ دست یابد. حسینی رییس کارگروه اصلاح قراردادهای وزارت نفت گفت: پیش‌تر در گفت‌وگو با مهر با تشریح هفت ویژگی نسل جدید قراردادهای نفتی از تعریف نظام پاداش در قراردادهای نفتی ایران خبر داده و گفته بود: در مدل جدید قراردادهای نفتی

فولاد



آیا ادغام فولادی‌ها گرگشا است؟



در پی پیشنهاد وزیر صنعت، معدن و تجارت مبنی بر ادغام کارخانه‌های فولادی برای افزایش تولید و بازار، فعالان این حوزه تاکید دارند ابتدا مشکلات فولادی‌ها که گرگ‌بانی‌گیر تولید شده، مورد توجه قرار گیرد و سپس ادغام کارخانه‌های فولادی پیگیری شود.

به گزارش ایسنا، به اعتقاد نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، شرکت‌های کوچک با ظرفیت پایین نمی‌توانند برای مذاکره و عرض اندام، برگ برنده‌ای در بازار فولاد داشته باشند؛ از این‌رو بهتر است کارخانه‌های بزرگ و کوچک فولاد در ایران یکی شوند تا بتوانند با قدرت بیشتری در مذاکرات حضور یابند و بازار را از آن خود کنند.

وی معتقد است: این اقدام در کنار اجرای طرح جامع فولادی باعث می‌شود طرح‌های معدن، کانسارته، گندله و فولادسازی در حال اجرا به طور دقیق پالایش شوند و برنامه‌های بهره‌برداری آنها اعلام شوند. زیرا پیش‌بینی می‌شود تا سال ۱۴۰۰ ظرفیت تولید فولاد در دنیا به دو میلیارد تن برسد که ایران باید ۲.۵ درصد از تولید این محصول را به دست گیرد و تا پایان سند چشم‌انداز توسعه این ظرفیت را به ۶۰ میلیون تن برساند.

ادغام شرکت‌های فولادی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت در حالی اعلام می‌شود که کارشناسان و فعالان این حوزه تاکید دارند: ادغام فولادسازان گندله و فولادسازی می‌تواند به خروج این شرکت‌ها از رکود و افزایش تولید منجر شود اما باید توجه داشت که هرگونه تغییری در روند فعالیت شرکت‌ها نیازمند بررسی کارشناسی است و این موضوع تنها در سایه حمایت‌های دولتی محقق خواهد شد.

در همین راستا بهرام شکوری، نایب رییس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ‌آهن ایران به ایسنا گفت: اجرایی‌شدن این طرح نیازمند تدبیر کارشناسی و اصلاح زیرساخت‌های حوزه فولاد است که اگر در ابتدای امر این اقدامات صورت نگیرد، این طرح موفق نمی‌شود.

به گفته وی باید راهبردها مشخص و بعد از آن تصمیم جدیدی در راستای همان راهبردها اتخاذ شود، به عبارت دیگر باید بدانی هدف از تولید، مصرف داخل است یا صادرات. سپس با توجه به راهبردهای در نظر گرفته شده تصمیم‌های دیگر همچون ادغام اتخاذ شود.

شکوری با بیان اینکه طرح ادغام کارخانه‌های فولادی اگر به‌صورت کارشناسی انجام شود مفید است، اظهار کرد: با توجه به اینکه تاکنون تدابیر چندان مناسبی در حوزه فولاد اندیشیده نشده است، انتظار می‌رود در ابتدا مشکلات عمده برطرف و بعد از آن تصمیم‌های جدید گرفته شود.

نایب‌رییس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران تعیین راهبردها و کارکردهای حوزه فولاد را یکی از اولویت‌های مهم دولت عنوان و اظهار امیدواری کرد: در دولت یازدهم تدابیر ویژه‌ای برای حل مشکلات فولادی‌ها در نظر گرفته شود.

فولاد شادگان ۲.۵ میلیارد تنی می‌شود

طرح استانی فولاد شادگان با هدف دستیابی به تولید در مقیاس اقتصادی، به ظرفیت ۲.۵ میلیون تنی می‌رسد.

به گزارش ایמידرو، مدیر عامل این شرکت با اعلام خبر فوق تصریح کرد: طرح فولاد شادگان که برای ظرفیت ۸۰۰هزار تنی فولاد خام در حال نصب تجهیزات است در گام نخست با اندکی تغییرات به ظرفیت یک میلیون تنی دست می‌یابد و سپس به ظرفیت تولید ۲.۵ میلیون تنی خواهد رسید.

عبدالمجید شریفی این برنامه را در راستای اقتصادی شدن طرح استانی فولاد شادگان تعریف کرد و گفت: با توجه به اینکه محل احداث این طرح ۲۲۵ کیلومتر با اسکله اختصاصی فولاد خوزستان و دریا فاصله دارد، در مزیت مناسبی برای صادرات و توسعه برخوردار است.



به گفته مدیر عامل شرکت فولاد خوزستان، از این پس توسعه و افزایش ظرفیت این شرکت با استفاده از ویژگی‌های کارخانه فولاد شادگان پیگیری می‌شود و کارخانه فولاد خوزستان - واقع در اهواز - ظرفیت تولید را از چهار میلیون تن فراتر نخواهد برد. شرکت فولاد خوزستان که براساس برنامه‌های جدید ایמידرو در یک‌سال گذشته، ۶۵درصد سهام طرح استانی فولاد شادگان را در اختیار گرفت طبق برنامه به روز شده و در قالب طرح جامع فولاد، در چارچوب طرح‌های توسعه‌ای خود به ظرفیت ۲.۵ میلیون تنی فولاد خام می‌رسد.

شکوری در این باره اظهار داشت: نزدیکی به اسکله و دریای آزاد شرایط مناسبی را برای کاهش قیمت تمام شده محصول و صدور تولیدات این شرکت ایجاد کرده است. در سال‌های گذشته کارشناسان همواره مقیاس پایین تولید در طرح‌های استانی فولاد را از جمله نقاط ضعف این طرح‌ها عنوان می‌کردند اما اینک طرح فولاد شادگان که در استان خوزستان قرار گرفته در حال رساندن مقیاس تولید به سطح استانداردهای روز است.

مکانیزم بازار، سرمایه‌گذاران خرد را به عقب می‌راند



تعیین تکلیف شود، حوزه نفوذ دولتی و موسسات شبه‌دولتی مشخص شود و بعد از این می‌توان نسبت به اجرایی کردن این پیشنهاد پیشروی کرد.»

تجفی‌منش نیز درباره این تصمیم اظهار می‌کند: «تعداد خودروسازانی که مجوز دارند، زیاد است و این تعداد مجوز برای خودروسازان نیز اقتصادی نیست زیرا نمی‌توانند در عمق ساخت داخل نفوذ کنند. در دنیا امروزه شرکت‌ها در یکدیگر ادغام شده و ظرفیت‌های بزرگ‌تری را به وجود آورده‌اند، اگر این اتفاق در ایران هم بیفتد طبیعتاً می‌توان شاهد پیشامدهای بهتر برای صنعت خودرو بود، اما چون آمادگی ذهنی و فرهنگی آن در کشور وجود ندارد، ممکن است به زمان بیشتری نیاز داشته باشد.»

اگر به تاریخ‌کوهایی که در طول سه دهه گذشته وارد صنعت خودروسازی دنیا شده‌اند نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که آنها نیز نتوانسته‌اند با موفقیت موضوع ادغام شرکت‌های خودروسازی را جلو ببرند. صنعت خودروسازی ایران هم به‌صورت دستوری اداره می‌شود. یک دفعه دستوری صادر می‌شود که کشور نیازمند قطب سوم خودروسازی است و در جنوب شرقی ایران که زیرساخت‌های ابتدایی هم وجود ندارد، قطب سوم خودروسازی راه‌اندازی می‌شود. در هر صورت تصمیم به ادغام این شرکت‌ها از منظر مدیریت اقتصادی، درست است اما می‌توان به‌صورت پلیسی و دستوری یا آن رفتار نکرد. نخستین گامی که باید برداشته شود این است که مالکیت ورود سرمایه‌گذاران خرد را بگیرد.

دیگری وجود دارد، اقتصاد آنها به بازار آزاد بستگی دارد و خود این بازار اجازه ورود به خودروسازان تازه را نمی‌دهد. چون شرکت‌های تازه نمی‌توانند به مقیاس اقتصادی تولید برسند، خودشان به این حوزه ورود نمی‌کنند.»

او می‌افزاید: «در کشوری مانند ایران به سازوکار بازار اعتماد نیست و بخش اعظمی از سهم بازار دست موسسات دولتی و شبه دولتی است؛ بنابراین همه چیز به‌صورت دستوری اداره می‌شود. یک دفعه دستوری صادر می‌شود که کشور نیازمند قطب سوم خودروسازی است و در جنوب شرقی ایران که زیرساخت‌های ابتدایی هم وجود ندارد، قطب سوم خودروسازی راه‌اندازی می‌شود. در هر صورت تصمیم به ادغام این شرکت‌ها از منظر مدیریت اقتصادی، درست است اما می‌توان به‌صورت پلیسی و دستوری یا آن رفتار نکرد.

نخستین گامی که باید برداشته شود این است که مالکیت ورود سرمایه‌گذاران خرد را بگیرد. اروپایی و آمریکایی رویکرد خودروسازی، کفایت می‌کند.»

محمد رضا نجفی منش، دبیر انجمن قطعه‌سازان نیز در این‌باره معتقد است: «داشتن این تعداد خودروساز در کشور منطقی نیست. بیشترین تعداد شرکت‌های خودروسازی متعلق به ژاپن با ۱۲ شرکت خودروسازی است. اما در کشور

تولید شود، به همین دلیل براساس مقیاس تولید، همه متولیان تولید در کشورهای دنیا، سیاست‌شان این بوده که تعداد شرکت‌های خودروسازی محدود و تیراژ تولید بالا باشد تا هزینه اولیه‌ای که صرف شده به سوددهی برسد. در ژاپن سه دهه از ورود شرکت‌های تازه جلوگیری می‌شد، حتی شرکت هوندا که بزرگ‌ترین شرکت موتورسیکلت‌سازی ایران بود، نخستین خودرو خود را خارج از مرزهای ژاپن تولید کرد و بعد توانست دولت ژاپن را برای حضور در این کشور متقاعد کند. در چین هنوز این سیاست وجود دارد و معتقدند که تعداد محدود شرکت‌های خودروسازی، کفایت می‌کند.»

محمد رضا نجفی منش، دبیر انجمن قطعه‌سازان نیز در این‌باره معتقد است: «داشتن این تعداد خودروساز در کشور منطقی نیست. بیشترین تعداد شرکت‌های خودروسازی متعلق به ژاپن با ۱۲ شرکت خودروسازی است. اما در کشور

تولید شود، به همین دلیل براساس مقیاس تولید، همه متولیان تولید در کشورهای دنیا، سیاست‌شان این بوده که تعداد شرکت‌های خودروسازی محدود و تیراژ تولید بالا باشد تا هزینه اولیه‌ای که صرف شده به سوددهی برسد. در ژاپن سه دهه از ورود شرکت‌های تازه جلوگیری می‌شد، حتی شرکت هوندا که بزرگ‌ترین شرکت موتورسیکلت‌سازی ایران بود، نخستین خودرو خود را خارج از مرزهای ژاپن تولید کرد و بعد توانست دولت ژاپن را برای حضور در این کشور متقاعد کند. در چین هنوز این سیاست وجود دارد و معتقدند که تعداد محدود شرکت‌های خودروسازی، کفایت می‌کند.»

محمد رضا نجفی منش، دبیر انجمن قطعه‌سازان نیز در این‌باره معتقد است: «داشتن این تعداد خودروساز در کشور منطقی نیست. بیشترین تعداد شرکت‌های خودروسازی متعلق به ژاپن با ۱۲ شرکت خودروسازی است. اما در کشور

در پی برقراری تعرفه ترجیحی با ترکیه صورت گرفت

کاهش تعرفه واردات پوشاک ترک



بزهکاری‌ها نیز کاهش می‌یابد. شيرازي با تاکيد بر اينکه بايد متنافع و مضرر فرقراری تعرفه ترجیحی با ترکیه به دقت مورد بررسی قرار گیرد، گفت: باید با درونداندیشی و درایت در زمینه تعرفه ترجیحی با ترکیه عمل کنیم، چون سال‌های سال است که دولت با افزایش تعرفه واردات پوشاک قصد حمایت از تولیدات داخلی را دارد، ولی در نهایت به این نتیجه رسیدیم که فقط با این کار قاچاق افزایش پیدا کرده است، وی در عین حال تاکید کرد: با توجه به واردات بی‌رویه در این بخش پوشاک، تولیدکنندگان

با نظارت دولت و کمک اتحادیه، تولیدکنندگان قانونی را در حوزه پوشاک شناسایی کنیم، گفت: باید تولیدکنندگان یقین داشته باشند که از لحاظ افزایش بهره‌وری، کیفیت و از نظر قیمت تمام شده با کالاهای وارداتی قابل رقابت هستند. از سویی باید برای حمایت از تولیدکنندگان از صندوقی که به همین منظور ایجاد شده بیمه کارگری و مالیاتی تولیدکنندگان را پرداخت کرد تا تولید با واردات قابل رقابت باشد. رییس اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک تهران با بیان اینکه افزایش تولید و حمایت از تولیدکنندگان،

رییس اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان پوشاک تهران بر ضرورت شناسایی واردکنندگان غیرمجاز پوشاک تاکید کرد و برقراری تعرفه ترجیحی با ترکیه را در کاهش قاچاق در این بخش مؤثر دانست.

ابوالقاسم شیرازی در گفت‌وگو با ایسنا بیان اینکه در حال حاضر بیشتر واردات در این حوزه از طریق قاچاق انجام می‌شود که قابل شناسایی نیستند، گفت: درحال حاضر تعرفه گمرکی واردات پوشاک ۱۰۰درصد است که با برقراری تعرفه ترجیحی به نصف کاهش می‌یابد. البته با توجه به اینکه پوشاک جزو کالاهای گروه دوم است، ۱۰۰ درصد هم سود بازرگانی و مالیات بر ارزش افزوده در آن لحاظ می‌شود.

وی ادامه داد: طبیعی است با نصف شدن تعرفه ۱۰۰درصدی پوشاک، ۵۰ درصد تعرفه‌ای که تا به امروز به جیب قاچاقچیان و دلالان می‌رفت نصیب دولت می‌شود و می‌توان درآمد حاصل از این کار را در صندوقی به همین منظور ذخیره کرد.

شیرازی با تاکید بر اینکه باید

نمایشگاه‌های رقیب در انتظار خبر خوش



نمایشگاه پوشاک ترکیه و ایران را در کنار یکدیگر کج‌سلیقگی خواند و گفت: اگر این دو نمایشگاه هم‌زمان نبود، به تولیدکنندگان داخلی این اجازه را می‌داد که محصولات خود را بیشتر در معرض دید مصرف‌کنندگان قرار دهند زیرا به هر حال باید تابوی مصرف کالای خارجی شکسته شود.

انجمن ایرانی و هم ترکیه‌ای با یک کیفیت کنار یکدیگر قرار می‌گرفت، در آن زمان به مصرف‌کننده این حق انتخاب را می‌داد که پوشاک مورد نظر خود را از بین این دو با توجه به کیفیت و قیمت انتخاب کند اما در حال حاضر این‌گونه نیست.

نایب رییس انجمن صنایع نساجی ایران برگزاری همزمان

برگزاری همزمان نمایشگاه پوشاک ایران و ترکیه در یک مکان باعث ایجاد برخی نارضایتی‌ها در میان تولیدکنندگان صنایع نساجی و پوشاک شده که به نظر می‌رسد بخش عمده‌ای از این اعتراضات به دلیل رقابت نامساوی بین این دو نمایشگاه است.

به گزارش ایسنا، پس از اعمال تخفیف ۴۰ درصدی برای تعرفه واردات پوشاک از ترکیه که بیشتر نساجی‌کاران داخلی معتقدند به تولید پوشاک ایران ضربه می‌زند، برگزاری نمایشگاه پوشاک ایران با تعویق یک ماهه رو به‌رو شد تا به طور هم‌زمان با نمایشگاه پوشاک ترکیه در ایران برگزار شود. علیمردان شیبانی، نایب‌رییس انجمن صنایع نساجی ایران، در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه نفس

مصوبه دولت در مورد اقدام سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران نسبت به ایجاد شهرک صنعتی در شهرستان جاسک ابلاغ شد.

به گزارش فارس به نقل از روزنامه رسمی جمهوری اسلامی ایران، معاون اول رییس‌جمهور مصوبه هیات وزیران در مورد اقدام سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران نسبت به ایجاد شهرک صنعتی در شهرستان جاسک

اشتغال

تصویب ۳ طرح جدید اشتغال‌زایی



معاون وزیر کار با اعلام تصویب سه طرح جدید اشتغال‌زایی در شورای عالی اشتغال گفت: ارائه آموزش‌های مهارتی به روستاییان و مناطق مرزی از جمله این طرح‌هاست.

به گزارش مهر، کورش برند با اعلام تصویب طرح‌های جدید اشتغال‌زایی در شورای عالی اشتغال گفت: سه طرح در این زمینه به تصویب شورا رسیده که یک مورد از آن توانمندسازی و آموزش‌های مهارتی برای فارغ‌التحصیلان و دانشجویان با تاکید بر اشتغال پایدار است.

معاون وزیر کار با تاکید بر اینکه این طرح دارای ۱۰ زیرمجموعه است اظهارداشت: توانمندسازی و ارائه آموزش‌های مهارتی برای روستاییان، عشایر، مناطق مرزی و محروم از دیگر طرح‌های اشتغال‌زاست.

پروند خاطر نشان کرد: آموزش تولید و بازاریابی نیز یکی دیگر از طرح‌های در دست انجام است که در مناطق مختلف به اجرا گذاشته می‌شود. یکی از ویژگی‌های طرح‌های اشتغال‌زاست که کمیته اماده، نظارت بر اجرای این طرح‌ها قبل و بعد از اجرای آنهاست.

حضور طیب‌نیا و نعمت‌زاده در نشست شورای عالی کار



مشاور مجمع عالی کانون کارگری با اعلام اینکه نشست بعدی شورای عالی کار اواسط بهمن‌ماه برگزار می‌شود، گفت: از وزرای اقتصاد و صنعت برای حضور و بررسی مشکلات کارفرمایان دعوت شده است.

فرامرز توفیقی در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به نشست بعدی شورای عالی کار با حضور نمایندگان کارگری، کارفرمایی و دولت، اظهار داشت: این نشست براساس توافق قبلی هر ۱۵ روز یک بار برگزار می‌شود، اما احتمال توافق در جلسات بعدی برای برگزاری نشست‌ها به‌صورت هفتگی وجود دارد.

وی افزود: نشست بعدی شورای عالی کار اواسط بهمن‌ماه برگزار می‌شود و از وزیران صنعت، معدن و تجارت و امور اقتصادی و دارایی برای بررسی مشکلات کارفرمایان دعوت شده است.

توفیقی تاکید کرد: نمایندگان کارفرمایی طی سال‌های گذشته در جلسات شورای عالی کار برخلاف قانون درباره مطالبات معوق و مشکلات اقتصاد می‌پردازند، چرا که طبق قانون کار جلسات شورا بر محور دستمزد کارگران تاکید دارد.

مشاور مجمع عالی کانون کارگری همچنین با اشاره به اینکه یکی از مشکلات نشست‌های شورای عالی کار عدم حضور حداکثری نمایندگان کارفرمایی در این نشست‌هاست، گفت: هم‌اکنون انجمن بزرگ کارگری که بیش از ۹۰ درصد قشر کارگری را شامل می‌شود، در جلسات شورا حضور دارند، اما تنها یک نماینده کارفرمایی که حداکثر ۵۰ درصد آنان را شامل می‌شود، به نشست می‌آیند و بیشتر به مشکلات کارخانه‌های خود و مطالبات معوق در نشست‌ها اشاره دارند. توفیقی با تاکید بر اینکه نشست‌های شورای عالی کار تنها باید بر موضوع میزان افزایش حداقل دستمزد سال ۹۴ متمرکز شود، گفت: بیان مشکلات و مطالبات کارفرمایی باید در دیگر مجامع و نشست‌ها بررسی شود.

شهرک صنعتی

از سوی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی

شهرک صنعتی در جاسک ایجاد می‌شود



مصوبه دولت در مورد اقدام سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران نسبت به ایجاد شهرک صنعتی در شهرستان جاسک ابلاغ شد.

به گزارش فارس به نقل از روزنامه رسمی جمهوری اسلامی ایران، معاون اول رییس‌جمهور مصوبه هیات وزیران در مورد اقدام سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران نسبت به ایجاد شهرک صنعتی در شهرستان جاسک ابلاغ کرد.

هیات‌وزیران در جلسه ۱۳۹۳/۱۰/۲۱ به پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت و به استناد بند (۸) اصلاحی ماده واحده قانون راجع به تأسیس شرکت شهرک‌های صنعتی ایران - مصوب ۱۳۷۶ - تصویب کرد که سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران مجاز است نسبت به ایجاد شهرک صنعتی در شهرستان جاسک اقدام کند.

خبرنامه

لغو تحریم بانک تجارت

معاون مدیرعامل بانک تجارت اعلام کرد: دادگاه عمومی اتحادیه اروپا رأی به خروج بانک تجارت از فهرست تحریم‌های این اتحادیه داد.

به گزارش روابط عمومی بانک تجارت، عالی حسنانی افزود: این رأی دربرگیرنده آزادسازی تمام دارایی‌های این بانک در کشورهای اروپایی و رفع محدودیت از انجام عملیات بانکی توسط بانک تجارت در قلمرو اتحادیه اروپا خواهد بود. وی با اشاره به اینکه روند دادخواهی این بانک از تصمیم غیرقانونی اتحادیه اروپا برای اعمال تحریم علیه بانک متبوعش از دو سال پیش آغاز شده و با پیگیری مستمر تداوم یافته است، تاکید کرد: به‌طور یقین این موضوع را تا اجرائی شدن تصمیم دادگاه برای خاتمه مسدودی دارایی‌های بانک در کشورهای اروپایی به طور جدی دنبال خواهیم کرد و علاوه بر آن از تمام ظرفیت‌های حقوقی و بین‌المللی کشور برای تادیه خسارات وارد شده به منافع سپرده‌گذاران و سهامداران بر اثر اعمال این محدودیت‌های غیرقانونی بهره خواهیم گرفت.

به گزارش رویترز، با صدور رأی دادگاه به نفع بانک تجارت، حکم پیشین مبنی بر توقیف دارایی‌ها و منابع مالی این بانک و شرکت‌های وابسته به آن نیز لغو خواهد شد. دادگاه عالی اتحادیه اروپا می‌گوید مدارک ارائه شده به این دادگاه نمی‌تواند ارتباط بانک تجارت و برنامه هسته‌ای ایران یا کمک این بانک به دور زدن تحریم‌های اعمال شده علیه ایران را تایید کند و به همین خاطر ادامه تحریم‌ها توجیه‌پذیر نیست.

اتحادیه اروپا از سال ۲۰۱۲ بانک تجارت را تحت تحریم قرار داد. براین اساس، هرگونه معامله از سوی ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا با بانک تجارت ایران ممنوع اعلام شد و دارایی‌های این بانک و شرکت‌های وابسته به آن توقیف شد. اما حالا دادگاه عمومی اتحادیه اروپا در دومین حکم خود به لغو تحریم بانک تجارت رأی داد.

یادآور می‌شود اتحادیه اروپا از زمان صدور این رأی به مدت ۷۰ روز فرصت خواهد داشت تا نسبت به آن تقاضای استیناف کند. گفتنی است با رأی یک دادگاه عالی اتحادیه اروپا در روز پنجشنبه (دوم بهمن) تحریم‌های اعمال شده علیه بانک تجارت، سومین بانک بزرگ ایران و یک خط کشتیرانی و بیش از ۴۰ شرکت وابسته به آن لغو شد.

رکود ۱۲ میلیارد تراکنش در شاپرک

مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی با اعلام اینکه شاپرک ۱۲ میلیارد تراکنش را از ابتدای سال تاکنون رد کرده است، گفت: درآمد بانک‌ها در بانکداری الکترونیک از محل کارمزد به ۱۰ درصد هزینه‌ها هم نمی‌رسد.

به گزارش ناصر حکیمی در پاسخ به مهر در مورد وضعیت تراکنش‌های بانکی در سال در جاری گفت: شاپرک ۱۲ میلیارد تراکنش را از ابتدای سال تاکنون رد کرده است.

مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی درباره وضعیت بانکداری الکترونیک در بانک‌های خصوصی و دولتی اظهار داشت: برخی از بانک‌های دولتی مانند بانک ملی در سایز بزرگ فعال هستند و بسیاری از شعب آنها تنها به دلیل ارائه خدمات عمومی در حال فعالیت هستند و اداره کردن این شبکه با بانک خصوصی بسیار متفاوت است.

وی با بیان اینکه طبیعی است فعالیت بانکداری الکترونیک در بانک‌های بزرگ دولتی نسبت به بانک‌های خصوصی که کوچک‌ترند، بسیار سخت‌تر است، تصریح کرد: بانک‌های خصوصی و دولتی در زمینه بانکداری الکترونیک را نمی‌توان با یکدیگر مقایسه کرد اما واقعیت این است که بانک‌ها حداکثر تلاش خود را در این زمینه انجام می‌دهند.

آماده باش ۲۴ ساعته بانک‌ها برای شب عید

همزمان با نزدیک شدن به پایان سال و افزایش حجم خریدهای مردم و همچنین امور بانکی با دستور بانک مرکزی بانکداران به حالت آماده‌باش درآمدند.

به گزارش تسنیم، همه ساله و در تمام بخش‌ها با نزدیک شدن به دو ماه پایانی سال حجم فعالیت‌ها نسبت به سایر ایام به‌صورت چشمگیری افزایش می‌یابد و این موضوع در زندگی مردم کاملاً ملموس است. نقطه عطف تمام این مشغله‌های کاری و اجتماعی در پایان سال به نظام بانکی ختم می‌شود چراکه تقریباً برای تمام امور بانکی و خدماتی مردم خواه ناخواه باید به بانک‌ها مراجعه کنند. البته باتوجه به الکترونیکی شدن امور این مراجعات صرفاً به مراجعات حضوری ختم نمی‌شود و حجم فعالیت‌های غیرحضوری هم با تقاضای مردم بالا می‌رود. تجربه سال‌های قبل نشان داده که بانک مرکزی برای جلوگیری از هرگونه اختلالی در فعالیت‌های بانکی با نزدیک شدن به ایام پایانی سال بانک‌ها را در حالت آماده باش قرار می‌دهد و تمهیدات لازم در روزهای پایانی سال به‌صورت اختلال و مشکل آماده می‌کند.

همان‌طور که ناصر حکیمی، مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی به خبرنگاران گفت: امسال هم تدابیر ویژه‌ای برای مقابله با اختلالات بانکی در شب عید فراهم شده است. وی ادامه داد: همه ساله تدابیر خاصی برای روزهای پایانی سال اتخاذ می‌شود البته ظرفیت‌سازی در طول سال در سیستم بانکی کشور انجام شده است و برای ارائه خدمات بهتر در روزهای پایانی سال تمهیدات در طول اسفند ماه به حداقل می‌رسد به نحوی که هیچ‌کدام از سامانه‌ها تغییر نمی‌کند.

کارشناسان اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تاکید کردند

بانک مرکزی دولتی، محصول قیومیت دولت در اقتصاد



نسیم نجفی

در سال‌های ۸۲ و ۸۳ هنگامی که موضوع موسسات مالی غیرمجاز به مرحله خطرناکی رسید و برای نخستین‌بار مردم متوجه خطر این‌گونه موسسات شدند و در اصفهان در مقابل یکی از این موسسات جمعی نسبتاً گسترده توسط مالباختگان ترتیب داده شد، کارشناسان این دغدغه را داشتند که آیا بانک مرکزی خواهد توانست به دور از فشارهای سیاسی معضل موسسات مالی غیرمجاز را حل کند؟ در بحبوحه تکان‌های ارزی سال ۹۱ و ۹۲ نیز موضوعی که کارشناسان اقتصادی را نگران کرده بود این بود که آیا بانک مرکزی از استقلال و اقتدار کافی برای سروامان دادن به بازار ارز و مقابله با عوامل پنهان این نابسامانی که از دید دولت وقت جمشید بسم‌الله بوده، برخوردار است؟ موضوع استقلال بانک مرکزی بیش از هر چیز در شرایط سخت‌تر رخ نشان می‌دهد و خطر خود را به کارشناسان و اهالی اقتصاد نشان می‌دهد، اما با وجود این هشدارها چرا هنوز قدمی برای استقلال بانک مرکزی برداشته‌نشده‌است؟

این بانک مرکزی محصول اقتصاد دولتی است

دکتر کریم حمیدی، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: برای توضیح اینکه چرا بانک مرکزی ما مستقل از دولت و حوزه قوه مجریه نمی‌شود باید اول به این موضوع بپردازیم که ما از کدام اقتصاد و با چه ویژگی‌هایی سخن می‌گوییم؟ وی افزود: اقتصاد ایران، اقتصادی بوده که دولت به واسطه درآمدهای نفتی، نوعی استغنا و بی‌نیازی نسبت به سایر بخش‌ها داشته است. علاوه بر بخش‌های بزرگ تأسیسات نفتی و پترویی که سراسر در تسخیر دولت

و نهادهای وابسته به دولت است، در سایر بخش‌های اقتصادی مثل خودروسازی، فولاد، بانک، مخابرات و انفورماتیک، داروسازی و بسیاری از صنایع دیگر دولت دست باز دارد و بخش خصوصی تنها سهم بسیار کوچکی از آنها را در دست گرفته و برای حفظ این قلمرو کوچک هم دچار مشکلات و دردهای فراوانی است. دولت به پشتوانه درآمدهای نفتی و اقتداری که از طریق اختیارات سیاسی خود کسب کرده، بخش خصوصی را کاملاً در حاشیه نگه داشته است.

این کارشناس تاکید کرد: تقریباً از سال‌های بعد از جنگ موضوع اهمیت دادن به بخش خصوصی در کشور مطرح شد و دولت‌ها

یکی پس از دیگری اعلام کرده‌اند که تلاش دارند تا بخش خصوصی را در کشور تقویت کنند اما به نظر من این موضوع بیش از هر چیز یک تاکتیک است برای پوشش دادن کاستی‌های قلمرو اقتصاد دولتی به این معنی که بخش خصوصی تا جایی اجازه فعالیت دارد که ویترین دولت در تبلیغاتش در مورد خصوصی‌سازی و اهمیت به بخش خصوصی، کاملاً اقیاع‌کننده و شیک باشد و در ثانی در مواقعی که دولت با چالش درآمدی مواجه است و قادر نیست تا برنامه‌های توسعه‌ای خود را تأمین سرمایه کند، به بخش خصوصی مجال عرض‌اندام می‌دهد و به محض رسیدن به درآمدهای هنگفت نفتی دوباره بخش خصوصی به

دستمزدهای سالانه دخیل هستند؟ تا چه حد حرف‌شان در برابر دولت به کرسی نشسته است؟ آنها در این کشورا صندلی اشغال کرده‌اند اما قطعاً سهمی بسیار جزئی از روند تصمیم‌گیری را در اختیار دارند و دولت حرف اول و آخر را می‌زند بنابراین به نظر من در صورت تکرار این تجربه در مورد انتخاب رییس کل بانک مرکزی، باز هم نمایندگان بخش خصوصی در تعیین و نظارت بر عملکرد رییس کل بانک مرکزی، نقش موثر و مهمی نخواهند داشت.

این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: اثرات مستقل نبودن رییس کل بانک مرکزی هم در بازار پولی و مالی کاملاً آشکار است. به دلیل وجود نداشتن این استقلال بوده که موسسات مالی غیرمجاز با استفاده از قدرت برخی کانون‌ها در کشور شکل گرفت. این موسسات بدون اینکه استانداردهای فعالیت در بازار پولی را رعایت کنند تحت عنوان صندوق‌های قرض‌الحسنه و بعضاً موسسه مالی شروع به جمع‌آوری سپرده‌های مردم کردند و با برهم زدن نظم حاکم بر بازار پولی، وعده پرداخت سودهای هنگفت و عملیات‌های غیرمجاز در بازارهای دلالی مثل بازار ارز، تأثیرات بدی را روی اقتصاد کشور بر جای گذاشتند.

وی اظهار کرد: بانک مرکزی به دلیل فقدان قدرت بدون اینکه استانداردهای فعالیت در بازار پولی را رعایت کنند تحت عنوان صندوق‌های قرض‌الحسنه و بعضاً موسسه مالی شروع به جمع‌آوری سپرده‌های مردم کردند و با برهم زدن نظم حاکم بر بازار پولی، وعده پرداخت سودهای هنگفت و عملیات‌های غیرمجاز در بازارهای دلالی مثل بازار ارز، تأثیرات بدی را روی اقتصاد کشور بر جای گذاشتند. وی اظهار کرد: بانک مرکزی به دلیل فقدان قدرت بدون اینکه استانداردهای فعالیت در بازار پولی را رعایت کنند تحت عنوان صندوق‌های قرض‌الحسنه و بعضاً موسسه مالی شروع به جمع‌آوری سپرده‌های مردم کردند و با برهم زدن نظم حاکم بر بازار پولی، وعده پرداخت سودهای هنگفت و عملیات‌های غیرمجاز در بازارهای دلالی مثل بازار ارز، تأثیرات بدی را روی اقتصاد کشور بر جای گذاشتند.



بازار ارز سامان می‌گیرد

آغاز دور جدید جمع‌آوری دلان ارزی

خریدوفروش ارز را در خیابان‌ها و پاساژهای ارزی ممنوع کند. بر این اساس این بانک چند روز پیش مقررات ناظر بر عملیات ارزی صرافی‌ها با توجه به بند (ج) ماده (۱۱) و بند (الف) ماده (۴۲) قانون پولی و بانکی کشور را ابلاغ کرد.

معاون این بانک می‌گوید که در اجرای چنین برنامه‌ای جدی و مصمم اقدام خواهند کرد و از این پس دلالی ارزی از بین خواهد رفت و ابلاغ مقررات جدید دیگر خرید و فروش ارز در خیابان و ملأعام ممنوع خواهد بود.

دلان از معاملات ارزی منع شدند

غلامعلی کامیاب، معاون ارزی بانک مرکزی با بیان اینکه، مقررات ناظر بر عملیات ارزی صرافی‌ها و السزام بانک مرکزی به اعلام نرخ‌های ارز از سوی کانون صرافان، چه برخوردی با دلال‌های سبزه‌میدان و پاساژ افشار که روزانه با جمع در این اماکن به نرخ‌گذاری می‌پردازند، خواهد شد؟ اظهار داشت: با توجه به ابلاغ این دستورالعمل دیگر کسی نباید این کار را انجام دهد زیرا جرم محسوب می‌شود.

صدای بلند در بازار قیمت تعیین می‌کنند و در واقع نوعی دلالی غیرمجاز انجام می‌دهند.

روایت معاون ارز سیف از ترندهای دلالی‌های بازار افشار برای تعیین نرخ دلار

معاون ارزی بانک مرکزی با تاکید بر اینکه طبق دستورالعمل جدید هرگونه خریدوفروش و نرخ‌گذاری ارز توسط دلال‌ها جرم محسوب می‌شود، گفت: تاکنون دلال‌ها در پاساژ افشار داد می‌زنند و به‌صورت صوری ۱۰۰ هزار دلار خریدوفروش را ثبت می‌کردند.

می‌توان گفت که بناست مشابهی از دلالی‌های ۹۰ و ۹۱ دلالی‌های خیابان فردوسی توسط نیروی انتظامی دستگیر شوند؟ گفت: بله البته آن‌زمان مقررات مدونی وجود نداشت اما هم‌اکنون دستورالعمل مدن در تدوین و به بخش‌های مختلف ابلاغ کرده‌ایم. کامیاب تاکید کرد: هم‌اکنون از فروش‌ها در بازار ارز و همچنین نهاد رسمی اعلام نرخ ارز در بازار آزاد مشخص شده است و باید بر همین اساس خریدوفروش و قیمت‌گذاری انجام شود.

وی در پاسخ به اینکه نرخ ارز در کانون صراف‌ها برچه اساسی تعیین می‌شود؟ گفت: کانون صراف‌ها براساس معاملات واقعی و میانگین موزون، نرخ ارز را تعیین و اعلام می‌کند. معاون ارزی بانک مرکزی در همین ارتباط افزود: صرافی‌ها اطلاعات معاملات خود را در سیستم سنا ثبت می‌کنند و بانک مرکزی حجم و نرخ معاملات را برای تعیین نرخ روز ارز در اختیار کانون و صرافان قرار می‌دهد. البته فقط نرخ و حجم نه اسم صرافی و اشخاص را. کامیاب با تاکید بر اینکه با مکانیزم مذکور نرخ ارز براساس واقعیت تعیین و اعلام می‌شود، گفت: تاکنون دلال‌ها در پاساژ افشار داد می‌زنند و به‌صورت صوری ۱۰۰ هزار دلار خریدوفروش را ثبت می‌کردند و همین باعث نرخ‌های غیرواقعی یا پاسخ به این پرسش که بنابراین می‌شود.

نرخنامه

قیمت سکه یک میلیون و ۳۹ هزار تومان

بازار سکه و ارز دیروز هم روند افزایشی را تجربه کرد و با نوسانات آرامی همراه بود. روز گذشته دلار ۳۴۶۵ تومان و پوند ۵۳۰۵ تومان و یورو ۴۰۶۸ تومان را دید. این در حالی است که قیمت طلای ۱۸ عیار ۱۰۵،۹۶۰ تومان و سکه طرح جدید ۱۰،۳۹۰،۰۰۰ تومان و سکه نیم هم ۵۱۹۰،۰۰۰ هزار تومان قیمت خورد. هر اونس طلای جهانی هم به قیمت ۱،۲۹۷،۸ دلار عرضه شد.

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱،۲۹۷،۸
مقال طلا	۴۵۹،۰۰۰
طلای ۱۸ عیار	۱۰۵،۹۶۰
سکه بهار آزادی	۱۰،۳۷۰،۰۰۰
سکه طرح جدید	۱۰،۳۹۰،۰۰۰
سکه نیم	۵۱۹۰،۰۰۰
سکه ربع	۲۷۰،۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۳،۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳۴۶۵۰
یورو	۴۰۶۸۰
پوند انگلیس	۵۳۰۵۰
دلار کانادا	۳۹۲۵۰
درهم امارت	۹۴۹۰
فرانک سوئیس	۳۹۷۰۰
لیبر ترکیه	۱۵۱۴۰
ریال عربستان	۹۳۵۰
رینگت مالزی	۱۰۷۰۰
دینار کویت	۱۱۶۰۰۰
یوان چین	۵۸۸۰
ین ژاپن	۳۲۰
دینار عراق	۳۰

بانک‌نامه

هدف بانکداری اسلامی، تطبیق رفتار بانکی با تفکر اسلامی است

مدیرعامل بانک کشاورزی گفت: هدف از استقرار نظام بانکداری اسلامی، تنها حذف ربا در معاملات نیست بلکه تطبیق رفتار کاری، بازرگانی و بانکی با عقود و تفکر اسلامی است.

به گزارش بانک کشاورزی، مرتضی شهیدزاده با بیان اینکه بانکداری اسلامی برگرفته از موازین شرعی و احکام الهی و از جمله دستاوردهای نظام بانکی جمهوری اسلامی است، افزود: میحت نظام بانکداری اسلامی در ایران پس از پیروزی انقلاب همواره دغدغه مسئولان، روحانیون تحول‌خواه و ملت بوده تا از این طریق پایه‌های اقتصاد و مسائل مالی را بر مبنای موازین شرعی اسلامی بنیانگذاری کنند. وی تصریح کرد: باید نگرش و رفتارها براساس موازین اسلامی باشد و این مهم جز با آموزش‌های مشترک حوزه و دانشگاه امکان‌پذیر نخواهد شد.

تجهیز بانک سامان به صندوق امانات الکترونیکی

بانک سامان با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، واگذاری صندوق امانات الکترونیکی را در شعب منتخب آغاز کرد.

عباس جناب، مدیر امور شعب بانک سامان با اعلام اینکه این بنگ یکی از نخستین بانک‌های خصوصی کشور است که صندوق امانات الکترونیکی را در اختیار مشتریان قرار می‌دهد، افزود: این صندوق‌ها از امنیت بسیار بالایی برخوردارند و در سه اندازه کوچک، متوسط و بزرگ در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. جناب تصریح کرد: برای باز شدن مشتریان‌های جدید، علاوه بر کلید صندوق، به اثر انگشت صاحب صندوق نیاز است، همچنین مشتریان می‌توانند به‌صورت اختیاری برای صندوق امانات خود رمز عبور تعیین کنند.

پست‌بانک تندیس گرفت

به دلیل مشارکت در نخستین کنفرانس ملی انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار از پست‌بانک ایران تقدیر شد.

محمود اوکاتی، رییس دانشگاه پردیس زابل و رییس نخستین کنفرانس ملی انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار با اهدای لوح و تندیس از پست‌بانک ایران به دلیل مشارکت در کنفرانس مذکور تقدیر کرد. وی بخشی از این پیام با عنوان مهندس حسن‌زاده، رییس هیات‌مدیره و مدیرعامل بانک آمده است: برگزاری موفق و موثر نخستین کنفرانس ملی انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه پایدار در راستای منویات مقام معظم رهبری و در مسایلی که مزین به سال اقتصاد و فرهنگ با عزم ملی و مدیریت جهادی است، مرون مشارکت و حضور مسئولانه مدیران و متخصصانی است که با دانش و تخصص خود زمینه شکل‌گیری این رویداد ملی را فراهم کردند. از این رو ز حضور و همراهی ارزشمند شما در برگزاری این کنفرانس صمیمانه قدردانی می‌شود.

یادداشت

راه و رسم میزبانی از یادمان رفته است

محمدعلی بدری

گزارشگر ارشد حفاظت از آثار تاریخی و فرهنگی

این دوره از مسابقات جام ملت‌های آسیا که در استرالیا تمام شود، ایران فرصت دارد تا فروردین سال آینده نظر فرستادگان کنفدراسیون فوتبال آسیا را برای میزبانی دوره بعد این مسابقات قاره‌ای جلب کند. میزبانی در یک رویداد ورزشی با این ابعاد می‌تواند یک جهش برای گردشگری ایران باشد، اما آیا این رویا در فروردین ۹۴، بعد از چهار دهه که از آخرین میزبانی ایران در مسابقات فوتبال جام ملت‌های آسیا می‌گذرد، تعبیری خواهد داشت؟

در آخرین دوره میزبانی ایران در این مسابقات یعنی در سال ۱۹۷۶، از میان همه تیم‌های شرکت‌کننده شش تیم به مرحله پایانی می‌رسیدند اما جام ملت‌های آسیا ۲۰۱۹، که ایران برای میزبانی آن نامزده شده برای نخستین بار قرار است با حضور ۲۴ تیم برگزار شود. پس تعداد بازی‌های جام از ۲۲ به ۵۲ بازی افزایش پیدا خواهد کرد و این یعنی به اندازه ۲۰ بازی که هر کدام دو طرف دارد، تبلیغات بیشتر، حق پخش بیشتر، هتلینگ بیشتر، جذب سرمایه بیشتر و گردشگری بیشتر.

بر اساس اعلام موسسه گردشگری استرالیا، این مسابقات تعداد گردشگران خارجی و داخلی را افزایش داده و استرالیا را با ۲.۵ میلیارد بیننده تلویزیونی بار دیگر معرفی کرده است. در حالی که استرالیا سالانه حدود ۹ میلیارد دلار از گردشگری درآمد دارد، دولت این کشور، از هدف‌گذاری برای کسب درآمد سالانه ۲۰ میلیارد دلار از محل گردشگری در سال ۲۰۲۰ خبر داده است. اگر تا پیش از این مسابقات، از اغلب ما می‌پرسیدند که شهرهای مهم استرالیا را نام ببرید، بیش از سیدنی و ملبورن و کانبرا چیزی به خاطرمان می‌آمد؛ آیا هرگز نام نیوکاسل و بریزبن استرالیا پیش از ژانویه ۲۰۱۵ و میزبانی فوتبال جام‌ملتهای آسیا در این شهرها به گوش‌مان خورده بود؟ سودی که استرالیا با میزبانی جام ملت‌های آسیا ۲۰۱۵ می‌برد، بیش از هر درآمدی، معرفی و اشباع فضای رسانه‌ای از نام این کشور است. این‌ها همه با احتساب دوری استرالیا از بیشتر نقاط دنیا و قدمت نه چندان طولانی این کشور در خارجه جهانی روی خواهد داد. اکنون کشور ما با قرارگیری در قلب خاورمیانه و تنوع مقاصد گردشگری چه تبدیری در دست دارد؟

ایران هم برای میزبانی جام‌ملتهای آسیا در سال ۲۰۱۹ نامزد شده و حالا با انصراف بیشتر کشورهای که زیرساخت‌های میزبانی قوی‌تری از ایران دارند، در بهترین شرایط از نظر احتمال میزبانی قرار دارد و کافی است با همکاری نقد بین بخشی در سطح کلان، در جهت تقویت زیرساخت‌ها، فرستادگان کنفدراسیون فوتبال آسیا را متقاعد کند که بار دیگر می‌تواند چنین رویداد ورزشی را میزبانی کند و بر پیشینه‌های میزبانی امارات عربی متحده غلبه یابد. همکاری نقد به این معناست که کنفدراسیون فوتبال آسیا باید عزم همگانی در بخش‌های دولتی و غیردولتی برای جذب این میزبانی را ببیند و بدانند که آنچه اکنون هست می‌تواند در زمان باقیمانده تا سال ۲۰۱۹ به آنچه باید باشد تبدیل شود. جام‌ملتهای اروپا در سال ۲۰۱۶ برای نخستین بار با ۲۴ تیم برگزار می‌شود و فرانسه به‌عنوان میزبان این رویداد، ۱۰ ورزشگاه خود در ۱۰ شهر را درگیر این رویداد خواهد کرد. از این ۱۰ ورزشگاه، سه ورزشگاه تازه‌ساز هستند، پنج ورزشگاه بازسازی می‌شوند و دو ورزشگاه هم در وضعیت کنونی‌شان مناسب میزبانی یورو ۲۰۱۶ هستند. ایران اما در پرونده پیشنهاد خود برای میزبانی جام‌ملتهای آسیا ۲۰۱۹ چهار شهر را معرفی کرده چهار شهری که هر سال موقع آمدن اربابان آسیایی برای تعیین سهمیه باشگاه‌های ایران، نفس‌ها در سینه حبس می‌شود تا مابدا به خاطر استانداردهای نپوش، سهمیه ایران در جام قهرمانان باشگاه‌های آسیا کم شود. از سوی دیگر قطر، که نوبت آسیا برای میزبانی جام‌جهانی را در سال ۲۰۲۲ نصیب خود کرد، چه برای میزبانی ریشه داده باشد، چه نداشته باشد، می‌تواند هم در بخش ورزش، هم در بخش گردشگری و هم در مدیریت کلان چشم‌اندازی واقعی به دولتمردان ایرانی از میزبانی یک رویداد ورزشی با منافعی از جنس درآمد و معرفی ظرفیت‌های کشور بدهد؛ چشم‌اندازی که فقط تا فروردین فرصت دیدن آن و جنبیدن براساس آن وجود دارد.

رییس کنفدراسیون صادرات ایران برای توسعه صادرات خواستار شد

ورود بدون تعرفه واردات ماشین آلات زیرساختی صادرات



بخش خصوصی مجوزی برای واردات کارت، کاغذ، ماشین آلات کالاهای صادراتی مانند سورتینگ و... بدون تعرفه داده شود، چرا که مکمل صادرات است.

بی‌جهت نیست که وزیر صنعت، معدن و تجارت تفویض اختیارات به بخش خصوصی و نیز حذف مقررات دست و پاگیر را از برنامه‌های آتی وزارتخانه‌اش عنوان کرده است. رییس سازمان توسعه تجارت ایران نیز بر ضرورت انعطاف دولت در بخش صادرات تاکید دارد و هفته پیش در نشست علمی «سازوکارهای سازمان‌های توسعه تجارت برای دستیابی به جهش صادراتی» گفته بود، دولت تلاش می‌کند موانع صادراتی که عمدتاً از نوع ضوابط و مقررات صادراتی است، برداشته شود. وی تحریرها را دلیل عمده این ضوابط دانسته و اذعان کرده بود که هم‌اکنون سدی در راه بازرگانان است. افخمی راد اقداماتی مانند حذف مالیات، الزام به واریز ارزی و ارز حاصل از صادرات را اصلاح رویکرد پیشین عنوان کرد. به نظر می‌رسد دولت و بخش خصوصی دیدگاه مشترکی در خصوص تسهیل صادرات دارند. این دیدگاه مشترک از دو جایگاه متفاوت تا چقدر می‌تواند تامین‌کننده نیازها و منافع هر دو بخش باشند، نتایج جلسات متعددی که وزارت صنعت، معدن و تجارت و فعالان بخش خصوصی در آستانه برنامه ششم در کنار هم برگزار می‌کنند، نشان خواهد داد.



یا ۵ دارند و بخش خصوصی می‌تواند با قیمت مناسبی به کشور وارد کند. رییس کنفدراسیون صادرات می‌گوید: حمایت از صنایع داخلی بهانه‌ای شد و چند شرکت داخلی مدعی شدند که می‌توانند کانتینر یخچال‌دار تولید کنند اما مسئله این است که توانایی تولید موتور این کانتینرها که اصلی‌ترین قطعه آن است در داخل وجود ندارد. به گفته نورا نی واریز ارزی و بانکی با دیگر زیرساخت‌های صادراتی در کشور می‌گوید: ما درخصوص موانع بانکی توانستیم راهکارهایی جایگزین کنیم اما تا زمانی که مشکلات حمل‌ونقل رفع نشود امکان حضور ایران در بازارهای بین‌المللی وجود ندارد. رییس کنفدراسیون صادرات ایران ورود موقت کالاها و ملزومات زیرساختی در صادرات را بهترین راهکار برای بهبود این حوزه می‌داند و می‌افزاید: لازم است به

نورانی به «فرصت امروز» می‌گوید: دولت اگر حمایت و پیگیری‌های لازم را از قوانین داشته باشد بخش اعظمی از مشکلات زیرساخت‌های صادراتی حل می‌شود. وی در خصوص چگونگی مشکلات قانونی برای صادرکنندگان توضیح می‌دهد: به‌عنوان مثال ما در حمل‌ونقل با کمبود کانتینرهای یخچالی مواجهیم و این در حالی است که به بخش خصوصی هم مجوزی نمی‌دهند که بتواند این کمبود را جبران کند. به گفته وی گاهی این دلیل را می‌آورند که شرایط اقتصادی ایجاب نمی‌کند، وی ادامه می‌دهد: اما واقعیت این است که مجوزهای لازم را به بخش خصوصی ارائه نمی‌دهد. نورانی با بیان مثالی شرح می‌دهد: کانتینرهایی در اروپا هستند که دو تا سه سال از ساخت‌شان می‌گذرد و استانداردهای اروپایی، یورو ۴

ارتباطات

ارائه جدیدترین اطلاعات به سرمایه‌گذاران جدید

با ایجاد بانک جامع سرمایه‌گذاری در حوزه ICT تمام مولفه‌های سرمایه‌گذاری در این بخش در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد تا افرادی که تمایل به سرمایه‌گذاری دارند، با آگاهی کافی وارد این حوزه شوند.



به گزارش فارس، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با استناد به تصویبنامه مورخ ۸۸/۱۰/۱۰ به منظور انتخاب مشاور برای تهیه بانک اطلاعاتی سرمایه‌گذاری در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات به شناسایی مشاور اقدام کرده است.

هدف نهایی پروژه این است که تمام مولفه‌های سرمایه‌گذاری در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات به‌صورت بانک اطلاعاتی در اختیار متقاضیان قرار گیرد تا کسانی که به سرمایه‌گذاری در این حوزه تمایل دارند با آگاهی کافی وارد این حوزه شوند.

آخرین آمار از وضعیت سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات نشان می‌دهد که تا سال ۹۱ حدود ۶۱ درصد از سرمایه‌گذاری‌های بخش ICT در بخش خدمات، ۳۱ درصد در بخش تولید و هشت درصد در بخش واردات انجام شده است.

سهم حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات در تولید ناخالص ملی کشور (GDP) تا پایان برنامه پنجم باید به دو درصد برسد و برای رسیدن به هدف برنامه پنجم و افزایش سهم ICT در GDP کشور افزایش سرمایه‌گذاری‌ها در بخش تولید نسبت به بخش خدمات احساس می‌شود.

اکنون در سال ۹۳ رگولاتوری از شرکت‌های دارای گواهی توانایی در اجرای طرح‌های انفورماتیک و فناوری اطلاعات و ارتباطات از معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری دعوت کرده برای شرکت در این طرح اعلام آمادگی کنند. فروش اسناد این پروژه از ابتدای بهمن ماه ۹۳ آغاز شده و تا ۱۲ بهمن ماه جاری ادامه دارد.

گردشگری

همکاری‌های مشترک برای «گردشگری حلال»

اسلامی و همکاری در صدور مجوز نشان حلال برای موسسات و دفاتر تابعه گردشگری تعامل و همکاری داشته باشند.

در این جلسه مقرر شد به‌منظور پیشبرد اجرای این تفاهم‌نامه، کارگروهی شامل نمایندگان دو طرف تشکیل و ضمن احصای راهکارهای اجرایی کردن مفاد تعیین شده، اولویت‌بندی، برنامه‌زمانی، اصلاح و تجدیدنظر در برآورد هزینه‌ها، تعیین عناوین، اعتبارات لازم و همکاری مشترک توسط این کارگروه انجام شود.

بر اساس این گزارش، مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (ایکریک) به‌عنوان تنها مرجع صدور مجوز در عرصه حلال از سوی کنفرانس کشورهای اسلامی (OIC) مشخص شده است و دبیرخانه آن در تهران قرار دارد.



نسبت به برگزاری دوره‌های تربیت نیروهای متخصص مورد نیاز و برگزاری سمینارها، کنفرانس‌ها و نمایشگاه‌های علمی و پژوهشی با سایر مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی مرتبط همکاری کنند و در زمینه فعالیت از آن‌سایرهای مسافرتی حلال، ایجاد زنجیره گردشگری کشورهای

گردشگری حلال، آموزش و تربیت نیروهای متخصص مورد نیاز و برگزاری سمینارها، کنفرانس‌ها و نمایشگاه‌های علمی و بین‌المللی تعیین شد و استانداردهای دفاتر مسافرتی و تاسیسات گردشگری در دستور کار دو طرف قرار گرفت. همچنین مصوب شد دو طرف

تفاهم‌نامه همکاری میان سازمان میراث فرهنگی و گردشگری و مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (ایکریک) با هدف همکاری‌های مشترک علمی، پژوهشی و اجرایی در «گردشگری حلال» امضا شد. به گزارش ایسنا، تفاهم‌نامه همکاری میان سازمان میراث فرهنگی و گردشگری و مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (ایکریک) با هدف توسعه فرهنگ «گردشگری حلال» در سطح ملی و فراملی، تأمین و پشتیبانی گردشگری حلال از طریق انجام پژوهش‌های کاربردی و توسعه آن در سطح جهانی و تدوین استانداردهای گردشگری حلال با حضور مرتضی رحمانی‌موند، معاون گردشگری و مهدی فاخری، دبیرکل مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (ایکریک) به امضا رسید.

محصول جدید شرکت بیمه پاساگاد

بیمه پاساگاد

بیمه عمر و تامین آتیه

مکمل بازنشستگی

برقراری مستمری به عنوان مکمل بازنشستگی در دوران فراغت از کار

پوشش بیمه درمان تکمیلی در دوران فراغت از کار

پوشش بیمه عمر در دوران دریافت مستمری

برای کسب اطلاعات بیشتر به نزدیکترین شعبه‌ها و نمایندگی‌های این شرکت در سراسر کشور مراجعه نمایید

www.pasagadinsurance.ir

۰۲۱-۸۳۴۸۹

آب یعنی زندگی

آگهی مناقصه عمومی دومرحله‌ای

وزارت نیرو
شهرت آب و فاضلاب
روستایی استان هرمزگان

- تام دستگاه مناقصه گراز، شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان
- آدرس دستگاه مناقصه گراز: بندرعباس- بلوار امام حسین(ع)- جنب اداره استاندارد- شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان
- موضوع مناقصه: بهره برداری و نگهداری از تاسیسات و شبکه های آبرسانی روستاهای شهرستان مناب(بخش های سندرک و هشتبندی)
- مبلغ برآورد اولیه کارفرما: ۰۰۰/۰۰۰/۲۵۵/۹۶ ریال
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۰۰۰/۰۰۰/۲۲/۶۵۷/۸۸ ریال
- دستگاه نظارت: معاونت نظارت بر بهره برداری- مدیریت امور آبفای شهرستان مناب
- نوع تضمین شرکت در مناقصه: ارائه ضمانتنامه معتبر بانکی یا واریز وجه نقد به حساب شماره ۲۱۷۵۲۱۵۴۳۳۰۰۹ بانک ملی ایران شعبه گلشهر بندرعباس
- قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب: واریز مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰ ریال به حساب سپهر شماره ۲۱۹۵۲۱۵۴۹۱۰۵ بانک صادرات شعبه سه راه آزادگان بندرعباس
- مهلت فروش اسناد مناقصه: ۹۳/۱۱/۱۴ لغایت ۹۳/۱۱/۱۳
- محل دریافت اسناد مناقصه: اداره امور حقوقی و قراردادهای و رسیدگی به شکایات
- محل و مهلت تحویل پاکت: دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان - مورخ ۹۳/۱۱/۱۳. پایان ساعت اداری
- مکان بازگشتی پاکت: سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان
- تاریخ بازگشتی پیشنهادات جهت ارزیابی: ۹۳/۱۱/۲۵ ساعت ۹ صبح @ تاریخ بازگشتی پیشنهادات مالی: ۹۳/۱۱/۲۷ ساعت ۹ صبح
- دارا بودن حداقل رتبه ۵ رشته آب یا تاسیسات و تجهیزات یا تعیین صلاحیت سال ۹۳ از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی، جهت شرکت کنندگان در مناقصه ضروری می باشد.
- سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.
- آگهی فواید در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور و سایت مناقصه و مزایده شرکت مهندسی آبهای کشور به آدرس lets.mporg.ir tender.nwco.ir درج خواهد شد.
- جهت اطلاع بیشتر می توانید به سایت شرکت به آدرس www.abfarhor.ir مراجعه نمایید.
- کلیه هزینه های درج آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.

تذکره: به پیشنهادهای فاقد سبده سبده مخدوش، سبده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و یا فاقد امضا، متروپه، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. داشتن شماره اقتصادی و شناسه ملی و رعایت الزامات آیینی توسط کلیه مناقصه گران الزامی می باشد.

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان

مسكن

مشاهده ملک فقط در صورت ارائه گردش حساب

پنت‌هاوس در تهران
متری ۲۵ میلیون تومان

پنت‌هاوس‌ها در کلانشهر تهران با قیمت‌های نجومی و شرایط خاص در حالی معامله می‌شوند که رکود در بازار مسکن ادامه دارد اما این روند تأثیری در معاملات این واحدها نداشته است.

به گزارش ایسنا، با توجه به روند رکود در بازار مسکن و افزایش تعداد آپارتمان‌های خالی در کلانشهرها، هنوز خانه‌هایی وجود دارند که با شرایط ویژه، مشتریان منحصربه‌فرد خود را دارند.

آپارتمان‌های لوکس با امکانات خاصی که فقط در برخی نقاط تهران به چشم می‌خورند، با قیمت‌های نجومی خریدوفروش یا اجاره داده می‌شوند.

براین اساس، سازندگان آپارتمان‌های لوکس پایتخت برای اینکه مشتریان خاص خود را به خوبی جذب کنند از امکانات ویژه‌ای مانند سیستم شست‌وشوی نما و پنجره، تهویه مطبوع دارای فن‌کوئل‌های سقفی از طریق چیلر جذبی، سیستم کنترل هوشمند ساختمان، سونا، جکوزی، استخر... در واحدهای‌شان استفاده کرده‌اند. بنگاه‌هایی که این آپارتمان‌ها در آنها خریدوفروش می‌شوند معتقدند اجاره و خریدوفروش این واحدها در کساد و رکود بازار هم انجام می‌شود زیرا به عقیده آنها افزایشی که مشتری این واحدها هستند با سرمایه‌های کلانی که دارند اقدام به انتخاب واحد مورد نظر می‌کنند.

بررسی میدانی روی این واحدها حاکی از آن است که صاحبان این خانه‌ها به بنگاه‌های مورد نظر سپرده‌اند که فقط در صورت ارائه گردش حساب شخص مورد نظر می‌تواند واحد را مشاهده کند. همچنین پنت‌هاوس‌ها اکثراً به‌صورت مبسه خریدوفروش می‌شوند، این مسئله در حالی است که اسباب و اثاثیه برخی از آنها از کشورهای اروپایی وارد شده اما با این وجود، فروشندگان تمایلی به جابه‌جایی وسایل خود ندارند. پنت‌هاوس ۷۰۰ متری واقع در فرماتیه شرقی پنج‌خواه همراه با استخر، سونا، جکوزی، سالن ورزشی، ۴ پارکینگ و ۲۵۰ متر تراس کامل به قیمت دو میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان رهن کامل داده می‌شود. همچنین این پنت‌هاوس متری ۲۰ میلیون تومان به فروش می‌رسد.

یک پنت‌هاوس ۸۰۰ متری با امکانات استخر، سونا، جکوزی، آشن‌سپزه فول‌سرویس به‌صورت مبله واقع در خیابان فرشته به قیمت سه میلیارد تومان رهن کامل داده می‌شود. این پنت‌هاوس به قیمت متری ۲۵ میلیون تومان به فروش می‌رسد. همچنین یک پنت‌هاوس ۳۰۰ متری واقع در ولنجک با ۶۰ متر تراس، دو پارکینگ، لابی، استخر و سونا به قیمت ۱۰۰ میلیون تومان پول پیش و ۱۳ میلیون اجاره در نظر گرفته شده است.

پدرام صادقی

مدت زیادی نمی‌گذرد از زمانی که هرکس اندک سرمایه‌ای به دستش افتاد به فکر خرید ملک و املاک و حفظ ارزش دارایی خود می‌افتاد اما امروز بعد از گذشت چند سال از آن دوران خرید خانه برای کسانی که صاحب‌خانه نیستند یا سرمایه‌های زیادی ندارند به یک رویای شیرین دور از ذهن تبدیل شده است و حالا سرمایه‌ای که ۱۰ سال پیش می‌شد با آن یک واحد مسکونی خرید تقریباً معادل رهن کامل همان ملک در حال حاضر است. هرچند با کنترل نرخ تورم در یک سال گذشته، صنعت ساختمان نیز لاقل از بند نوسانات قیمتی هیجانی و ناگهانی تا حدودی نجات یافته، اما این روزها به چندین و چند دلیل مختلف بازار مسکن در رکود قرار گرفته است که این عدم تمایل به نقل و انتقال مسکن می‌تواند ناشی از کاهش قدرت خرید مردم نیز باشد. در عین حال به نظر می‌رسد که پس از اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها قیمت مسکن افزایش یابد، اما به نظر می‌رسد با توجه به رکود در بازار مسکن و کمبود تقاضا جلوی رشد چشمگیر قیمت‌ها گرفته شد. از سوی دیگر قیمت ساختمان و زمین همواره رابطه نزدیکی باهم داشته است و در حال حاضر به گفته رییس اتحادیه املاک کشور سهم قیمت زمین در قیمت ساختمان به ۶۰ تا ۸۰ درصد رسیده است؛ موضوعی که کارشناسان حوزه مسکن نیز آن را در برخی مسکن‌ها تایید می‌کنند، اما معتقدند که حل مشکلات

بخش مسکن و کاهش قیمت زمین و ساختمان بسیار پیچیده و نیازمند برنامه‌ریزی کامل برای این بخش است.

راه‌حل کاهش قیمت زمین نیست

بی‌ت‌الله ستاریان، استاد دانشگاه و کارشناس حوزه مسکن در این رابطه به «فرصت امروز» می‌گوید: «تاثیر قیمت زمین بر قیمت ساختمان به‌طور میانگین بین ۴۰ تا ۶۰ درصد متغیر است، اما این اثر در برخی مناطق مثل شهر تهران که ارزش زمین‌های موجود در آن مسکونی است به بیش از ۶۰ درصد نیز می‌رسد.

وی درخصوص راهکارهای موجود برای پایین آوردن قیمت زمین و به تبع آن قیمت مسکن ادامه می‌دهد: «مسئله مشکلات بخش مسکن پیچیدگی‌های بسیار زیادی دارد و به همین دلیل نمی‌توان صرفاً برای یک موضوع برنامه‌ریزی کرد بلکه گذشته پروژه مسکن به‌طور یک برنامه کامل تعریف و سپس اقدام به حل مشکلات این بخش کرد.



گشایش گره کور مسکن در گرو افزایش عرضه است

تولید را دریابید

ستاریان افزود: اینکه بخواهیم قیمت زمین را کاهش دهیم تا به‌ارزای آن قیمت مسکن نیز کاهش یابد میسر نیست، زیرا وقتی منابع مالی برای ساخت‌وساز در این زمین‌ها وجود نداشته باشد قیمت مسکن کاهش نمی‌یابد.

ستاریان با بیان اینکه در حال حاضر قیمت هر مترمربع زمین در یک منطقه ۱۰ درصد بالاتر از قیمت هر مترمربع ساختمان است، گفت: راه‌حلی که برای کاهش قیمت مسکن وجود دارد افزایش ساخت‌وساز و میزان تولید مسکن است. براساس آمار در حال حاضر سالانه بین ۷۰۰ تا ۸۰۰ هزار مسکن در نقاط شهری کشور ساخته می‌شود که به گفته این استاد دانشگاه برای حل معضل قیمت مسکن باید این تولید را حداقل به یک میلیون و ۵۰۰ هزار مسکن در سال رساند که البته ایجاد منابع مالی برای این افزایش ساخت‌وساز مشکل به نظر می‌رسد. هرچند در سال‌های گذشته پروژه مسکن مهر از سوی دولت برای افزایش عرضه در بخش مسکن به اجرا درآمد، اما حرف و حدیث‌های

بسیاری را به همراه خود کشید. وی همچنین با انتقاد شدید از عملکرد بانک‌ها در اعطای تسهیلات به سازندگان سیدمهدی هاشمی، رییس کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی نیز می‌گوید که ما باید بتوانیم با افزایش سطح عرضه پاسخگوی تقاضاهای موجود در جامعه باشیم که این موضوع نیز در گرو تولید بیشتر مسکن است. وی در این زمینه توجه به بافت‌های فرسوده یا شهرک‌های جدید را موثرتر از راهکارهای دیگر می‌داند. البته در مقاطعی تلاش شده تا با ایجاد طرح‌های تفصیلی، افزایش تراکم و ایجاد زمین‌های مسکونی بیشتر، معضل قیمت زمین و مسکن را حل کنند اما آنچه مسلم است ایجاد زمین‌های جدید نمی‌تواند تاثیر چندانی بر قیمت بسیاری از نقاط شهری بگذارد، زیرا به طور طبیعی در برخی از نقاط شهری تقاضا بیش از سایر نقاط است و از سوی دیگر این‌گونه مناطق عمدتاً امکان ایجاد زمین‌های جدید را ندارند و همین موضوع سبب می‌شود تا ایجاد زمین‌های جدید نتواند راه‌حل خوبی برای حل معضل قیمت مسکن باشد.

اگر مسکن مهر نبود

مجتبی بیگدلی، رییس انجمن صنفی انبوه‌سازان کشور تنها راه گریز از افزایش قیمت مسکن را سرمایه بخش دولتی و اجرای بخشی خصوصی می‌داند و معتقد است که پروژه مسکن مهر در سال‌های اخیر کمک شایانی به وضعیت مسکن در کشور کرده است. وی با بیان اینکه بهترین راه کاهش قیمت مسکن اجرای پروژه‌هایی از قبیل مسکن مهر است، اظهار کرد: سرمایه در دست دولت است و دولت باید آن را از طریق وام‌های کم‌بهره در اختیار سازندگان بخش خصوصی قرار داده تا آنها اقدام به تولید شهرک‌ها کنند. بیگدلی افزود: اگر در سال‌های اخیر مسکن مهر عرضه در بخش مسکن به اجرا درآمد، اما حرف و حدیث‌های

سر به فلک می‌کشید. وی همچنین با انتقاد شدید از عملکرد بانک‌ها در اعطای تسهیلات به سازندگان سیدمهدی هاشمی، رییس کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی نیز می‌گوید که ما باید بتوانیم با افزایش سطح عرضه پاسخگوی تقاضاهای موجود در جامعه باشیم که این موضوع نیز در گرو تولید بیشتر مسکن است. وی در این زمینه توجه به بافت‌های فرسوده یا شهرک‌های جدید را موثرتر از راهکارهای دیگر می‌داند. البته در مقاطعی تلاش شده تا با ایجاد طرح‌های تفصیلی، افزایش تراکم و ایجاد زمین‌های مسکونی بیشتر، معضل قیمت زمین و مسکن را حل کنند اما آنچه مسلم است ایجاد زمین‌های جدید نمی‌تواند تاثیر چندانی بر قیمت بسیاری از نقاط شهری بگذارد، زیرا به طور طبیعی در برخی از نقاط شهری تقاضا بیش از سایر نقاط است و از سوی دیگر این‌گونه مناطق عمدتاً امکان ایجاد زمین‌های جدید را ندارند و همین موضوع سبب می‌شود تا ایجاد زمین‌های جدید نتواند راه‌حل خوبی برای حل معضل قیمت مسکن باشد.

سریعاً به‌کار می‌آید. وی همچنین با انتقاد شدید از عملکرد بانک‌ها در اعطای تسهیلات به سازندگان سیدمهدی هاشمی، رییس کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی نیز می‌گوید که ما باید بتوانیم با افزایش سطح عرضه پاسخگوی تقاضاهای موجود در جامعه باشیم که این موضوع نیز در گرو تولید بیشتر مسکن است. وی در این زمینه توجه به بافت‌های فرسوده یا شهرک‌های جدید را موثرتر از راهکارهای دیگر می‌داند. البته در مقاطعی تلاش شده تا با ایجاد طرح‌های تفصیلی، افزایش تراکم و ایجاد زمین‌های مسکونی بیشتر، معضل قیمت زمین و مسکن را حل کنند اما آنچه مسلم است ایجاد زمین‌های جدید نمی‌تواند تاثیر چندانی بر قیمت بسیاری از نقاط شهری بگذارد، زیرا به طور طبیعی در برخی از نقاط شهری تقاضا بیش از سایر نقاط است و از سوی دیگر این‌گونه مناطق عمدتاً امکان ایجاد زمین‌های جدید را ندارند و همین موضوع سبب می‌شود تا ایجاد زمین‌های جدید نتواند راه‌حل خوبی برای حل معضل قیمت مسکن باشد.

آغاز پیش‌فروش

بلیت قطارهای نوروزی از امروز

معاون مسافری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران از آغاز پیش‌فروش بلیت قطار مسافرت‌های نوروزی از ۴ بهمن‌ماه (امروز) خبر داد.

به گزارش فارس، سیدمحمد راشدلی اظهار داشت: ۵۰ درصد پیش‌فروش‌ها به‌صورت اینترنتی انجام خواهد شد که نسبت به نوروز ۹۳ سهمیه فروش اینترنتی افزایش داشته است.

وی افزود: آغاز پیش‌فروش بلیت قطارهای نوروزی از ۴ بهمن‌ماه از ساعت ۱۹ برای محورهای شمال، شمال غرب، مسیرهای منتهی به مشهد و آذربایجان پیش‌فروش می‌شود و ۵ بهمن برای محورهای جنوب و جنوب‌شرقی و ۶ بهمن قطارهای تهران - مشهد - خراسان پیش‌فروش می‌شود.

معاون مسافری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران با بیان اینکه فروش آنلاین ۱۲ ساعت بعد از فروش اینترنتی آغاز می‌شود، گفت: از ساعت ۷ صبح روز یکشنبه ۵ بهمن تا ساعت ۱۲ همان روز مسیره‌های شمال‌غرب به آذربایجان به‌صورت آنلاین از طریق دفاتر فروش بلیت پیش‌فروش می‌شود و روز دوشنبه برای محور جنوب و جنوب‌شرق و در همان ساعت ۷ صبح تا ۱۲ ظهر پیش‌فروش صورت می‌گیرد. به گفته راشدلی، روز سه‌شنبه قطارهای تهران - مشهد - خراسان از طریق فروش آنلاین پیش‌فروش می‌شود.

وی تأکید کرد: در روزهای یکشنبه، دوشنبه و سه‌شنبه هفته جاری از ساعت ۱۲ ظهر به بعد خریدها به‌صورت اینترنتی و فروش آنلاین دفاتر مسافرتی به‌صورت همزمان انجام خواهد شد.

معاون مسافری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران گفت: پیش‌فروش بلیت برای مسیر تهران - انکارا ساعت ۸:۳۰ صبح روز ۸ بهمن‌ماه از طریق دفاتر مسافرتی خرید آنلاین انجام می‌شود. راشدلی با بیان اینکه پیش‌فروش بلیت برای روزهای ۲۵ اسفند تا ۱۵ فروردین سال ۹۴ انجام می‌شود، افزود: متقاضیان خرید بلیت حتماً کارت ملی به همراه داشته باشند زیرا این سامانه با ثبت‌احوال مرتبط است و به محض ورود کد ملی تمام مشخصات فرد ثبت می‌شود.

وی با بیان اینکه ظرفیت‌های قطارهای کشور در نوروز ۹۴ نسبت به نوروز امسال پنج درصد افزایش یافته است، گفت: برای مسیر تهران - مشهد تعداد قطارها به ۶۰ رام رسیده و قطارهای کم‌رندگی منتهی به مشهد به ۳۰ رام افزایش یافته است. معاون مسافری راه‌آهن تصریح کرد: کل ظرفیت ایجاد شده برای جابه‌جایی مسافر در نوروز یک میلیون و ۹۶۰ هزار مسافر است که پنج درصد نسبت به نوروز ۹۳ رشد داشته است.



بانک ملی استان گلستان

آگهی مزایده املاک مازاد بانک ملی استان گلستان

ردیف	آدرس	نوع ملک	کاربری	مساحت عرصه	مساحت اعیانی	مبلغ کارشناسی (ریال)	پلاک ثبتی	وضعیت کتونی	توضیحات
۱	گنبد کاووس - محله جای بوئین - ۶ متری یاس ک ۶	زمین	---	۴۸۰	---	۸۰۶/۴۰۰/۰۰۰	۹۵۶۲/۴۴۷۴	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۲	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۶۵/۴۴	۱/۰۰۷/۷۷۶/۰۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۳	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۳	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۱۳	۲۲۰/۱۱۹/۲۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۴	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۴	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۶۹	۱/۰۲۳/۹۶۰/۰۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۵	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۵	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۹۸/۸۰	۱/۵۲۱/۵۲۰/۰۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۶	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۶	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۹۴/۱۰	۱/۳۹۶/۴۴۴/۰۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۷	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۷	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۸۷/۳۸	۱/۳۷۰/۱۱۸/۴۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۸	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۸	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۹۸/۸۰	۱/۶۳۲/۱۷۶/۰۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۵۹	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۹	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۹۴/۱۰	۱/۵۰۱/۸۳۶/۰۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۶۰	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۱۰	گنبد کاووس - خ منوچهری - تیش ک ۶ متری - پلاک ۲۶ - طبقه همکف جنوبی	آپارتمان	مسکونی	۳۶۱	۸۷/۳۸	۱/۴۹۲/۴۵۰/۴۰۰	۱/۱۲۲۸۲/۳۹۱۶۱	تخلیه	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست
۱۱	کاله - شهرک فرهنگیان - خ عرفان ۲	ویلا	مسکونی	۳۷۶	۳۵۲	۱/۹۷۷/۹۲۰/۰۰۰	۲۳۱/۱۹۹	متصرف دار	فروش یا وضع موجود - بازدید از ملک الزامیست

بانک ملی استان گلستان در نظر دارد املاک مازاد خود را از طریق مزایده کتبی بر مبنای قیمت پایه مزایده، در وضعیت موجود و به صورت نقدی، نقد و اقساط، بدون متصرف و متصرف دار به فروش برساند. متقاضیان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر، بازدید از املاک، دریافت اسناد مزایده (برگه های شرایط شرکت در مزایده) حداکثر تا مورخ ۹۳/۱۱/۱۰ و تسلیم پیشنهادات خود تا ساعت ۱۳/۳۰ روز پنجشنبه مورخ ۱۳۹۳/۱۱/۱۶ در محل این اداره واقع در گرگان - خ بهشتی - نبش بهشت ۱۰ - اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان مراجعه نمایند.

توضیحات:

- ۱- بانک ملی ایران در قبول یا رد یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.
- ۲- پیشنهادات فاقد سپرده یا دارای سپرده کمتر از میزان مقرر، مخدوش، مبهم و مشروط مردود است.
- ۳- رعایت کلیه موارد مندرج در برگه های مزایده الزامی است.
- ۴- سپرده (ودیعه) شرکت در مزایده معادل ۵ درصد قیمت پایه مزایده است که متقاضیان باید طی یک فقره چک تضمینی بانک ملی ایران در وجه اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان به همراه پاکت حاوی برگه شرایط شرکت در مزایده تحویل دهند.
- ۵- کلیه پاکت حاوی پیشنهادات متقاضیان خرید املاک در ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۳/۱۱/۱۹ در محل اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان واقع در گرگان - خ بهشتی نبش بهشت ۱۰ - اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان بازگشایی خواهد شد.
- لذا متقاضیان می‌توانند در موعد یاد شده با ارائه کارت شناسایی در جلسه مذکور شرکت نمایند.
- ۶- املاک دارای متصرف به صورت کالت بلاعزل و تقبل کلیه هزینه های مربوط به اخذ استعلامات ماخوذه در ارتباط با نقل و انتقال و سایر موارد بر عهده خریدار وگذار می‌گردد. (هزینه تنظیم وکالتنامه باالمانصفه خواهد بود)
- ۷- برای کلیه املاک، بازدید الزامی است و در وضعیت موجود وگذار می‌گردد و برای املاک متصرف دار تخلیه ملک بر عهده خریدار است.
- ۸- املاک سرقفلی هزینه جلب رضایت مالک جهت تغییر شغل و در صورت لزوم کاربری بر عهده خریدار است.
- ۹- املاکی که به صورت نقد و اقساط وگذار می‌شود قرارداد منعقد به روش اجاره به شرط تملیک می‌باشد.
- ۱۰- هزینه آگهی و کارشناسی بر عهده خریدار است و مشارالیه می‌بایست این هزینه را بر اساس اعلام نظر بانک قبل از انعقاد قرارداد نقداً در وجه بانک واریز نماید.
- ۱۱- متقاضیان خرید می‌بایست مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به حساب بستانکاران موقت با سرفصل ۲۶۲۰۰۸۰۱ به نام اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان (قابل واریز در کلیه شعب) واریز و اصل رسید را به همراه برگه های تکمیل شده تحویل دهند.
- ۱۲- متقاضیان خرید املاک به صورت نقد و اقساط می‌بایست در برگه های شرایط مزایده (که به صورت نقد و اقساط در اختیار ایشان قرار می‌گیرد) صراحتاً اشاره به مدت و سود نرخ مورد نظر بر اساس جدول ذیل نمایند.
- ۱۳- در صورت تیکه مبالغ پیشنهادی خریداران، به طور مساوی باشد، اولویت فروش با شرایط نقدی است.
- ۱۴- نحوه فروش املاک مازاد بانک به شرح ذیل اعلام می‌گردد:

ردیف	نحوه فروش
۱	در صورت خرید نقدی ۱۰ درصد تخفیف به خریدار داده خواهد شد (برای کلیه کاربری ها)
۲	برای املاک کاربری تجاری، مسکونی و اداری به صورت ۵۰درصد نقد و ۵۰درصد اقساطی در اقساط ماهیانه برای مدت یکسال بدون احتساب سود
۳	برای املاک تجاری، مسکونی و اداری به صورت ۵۰درصد نقد و ۵۰درصد اقساطی اقساط برای مدت ۲۴ ماه با سود ۲۴درصد
۴	برای املاک کاربری تجاری، مسکونی و اداری به صورت ۵۰درصد نقد و ۵۰درصد اقساطی اقساط برای مدت ۳۶ ماه با سود ۲۶درصد
۵	برای املاک کاربری صنعتی، کشاورزی و دامداری در صورت ۳۰درصد نقد و ۷۰درصد اقساطی برای اقساط یکساله بدون احتساب سود
۶	برای املاک کاربری صنعتی، کشاورزی و دامداری در صورت ۳۰درصد نقد و ۷۰درصد اقساطی برای اقساط حواله با نرخ سود ۲۲درصد
۷	برای املاک کاربری صنعتی، کشاورزی و دامداری در صورت ۳۰درصد نقد و ۷۰درصد اقساطی برای اقساط سه ساله با نرخ سود ۲۲درصد
۸	املاک متصرف دار فقط به صورت نقدی و با ارائه وکالت نامه بلاعزل به فروش می‌رسد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۳/۱۱/۴

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۳/۱۱/۵

اداره امور شعب بانک ملی استان گلستان

دریچه

دولت ۶۲میلیارد تومان به تعاونی‌ها بدهکار است

یعقوب دوجی
رییس هیات‌مدیره اتحادیه سراسری تعاونی‌های صیادی کشور

با توجه به کاهش صید در سال‌های اخیر وضعیت صیادی در شمال کشور افت کرده و اقتصادی نیست. برخی صیادان کهنسال به دلیل سابقه صیادی و سن بالا و همچنین مشکلات اقتصادی و معیشتی توان پرداخت حق بیمه ۲۷ درصدی را ندارند، علاوه بر اینکه قشر صیادی مشمول شرایط سخت و زیان‌آور نیز هستند. درخواست صیادان شمال از دولت این است که مانند مشاغل دیگر کشاورزی، حق بیمه کمتری از مبلغ کنونی داشته باشند. آنها حتی به پرداخت ۱۷ درصدی نیز قانع هستند. در حال حاضر ۸۰ درصد صیادان شمال به تامین اجتماعی بدهکارند. بر این اساس، در سال ۹۱ پس از ۱۳ سال تلاش مستمر اتحادیه صیادان، مجلس شورای اسلامی مصوبه‌ای را مبنی بر طرح تعدیل، بازخريد و ساماندهی صیادان تصویب کرد. قرار شد ۷۲ میلیارد تومان از محل بودجه به اجرای این طرح اختصاص یابد اما تنها ۱۰ میلیارد تومان آن محقق شد که با این مبلغ، ۴۰۰ نفر از جمعیت ۱ هزار و ۲۰۰ نفری صیادان شمالی بازخريد و تعدیل شدند. متأسفانه با توجه به آمارهای موجود، هم‌اکنون صیادان شمال از نظر درآمدی زیر دهک سه و از کم‌درآمدترین اقشار جامعه قلمداد می‌شوند. بنابراین اجرا شدن هرچه سریع‌تر این طرح و کاهش بخشی از فشار مالی این فعالان زحمتکش، ضروری به نظر می‌رسد.

با توجه به آنچه گفته شد اکنون ۲۴ میلیارد تومان از مبلغی که قرار بود برای اجرای این طرح اختصاص یابد، باقی مانده است. اگر این میزان به تعاونی‌های صیادان پرداخت شود، بخش بزرگی از مشکلات صیادان برطرف خواهد شد. این در حالی است که سن ۳۰ درصد از جمعیت صیادان بالا رفته و دیگر توان فعالیت‌های صیادی را ندارند. به همین دلیل کل تعاونی‌های صیادی شمال تقریباً غیرفعال شده و برای ادامه فعالیت توجیه اقتصادی ندارند. متأسفانه وزارت جهاد کشاورزی و مجلس شورای اسلامی، در بخش کشاورزی تمرکز کم داشته‌اند. مرغداران، باغداران، دامداران و دیگر بخش‌هاست و گویی صیادان را کم‌رنگ می‌بینند. این در حالی است که صید و صیادی در کشور ما به شمال و جنوب ختم می‌شود و قسمت عمده‌ای از سهم بازار شیلات را در دست دارد. البته وضعیت صیادان جنوب (خلیج فارس و دریای عمان) بهتر از همکارانشان در مناطق شمالی و حاشیه دریای خزر است. انتظار داریم که دولت و مجلس در یک حرکت جدی، نگاه مهربانه‌تری به این بخش داشته باشند تا بتوانیم با ساماندهی صیادان و مدیریت صید در کشور، نه تنها شاغلان را از مشکلات عبیده‌ای که گرفتار هستند رها سازیم، بلکه بستر صید یعنی دریا را از گزند نابودی و تهدید منابع ملی نجات دهیم. این امر محقق نخواهد شد مگر با اراده دولت تدبیر و امید و تغییر رویکردها و سیاست‌های بخش شیلات کشور.

غذا

۱۰ درصد نان‌ها جوش شیرین دارند

مدیر عامل شرکت بازرگانی دولتی ایران گفت: باوجود ممنوعیت مصرف جوش شیرین در نان، ۱۰ درصد نان‌های ایران از جوش شیرین استفاده می‌کنند که پیگیری آن با وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی است. علی قنبری، معاون وزیر جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: استفاده از جوش شیرین در تولید نان مجاز نیست و وزارت بهداشت آن را ممنوع اعلام کرده است و این مسئله از طریق مراکز بهداشت پیگیری می‌شود. مدیر عامل شرکت بازرگانی دولتی ایران ضمن تأیید آمارهای ارائه شده از سوی سندیکای تولیدکنندگان خمیرمایه در خصوص ظرفیت تولید خمیرمایه ادامه داد: نمی‌توان مدعی شد که ۵۰ درصد ظرفیت تولیدی نان در کشور به‌صورت کامل از جوش شیرین استفاده می‌کنند، چراکه برخی از نان‌های در روستاها از خمیر ترش به‌عنوان مخمر در تولید نان استفاده می‌کنند. از سوی دیگر نیز ممکن است جوش شیرین در مابقی صنایع نیز مصرف داشته باشد که باید آن را ارزیابی کرد.

به گفته معاون وزیر جهاد کشاورزی براساس بررسی‌های صورت گرفته مرکز پژوهش‌های غلات شرکت بازرگانی دولتی ایران، حدود ۷ تا ۱۰ درصد نان‌های ایران هم در تولید برخی از انواع نان، از جوش شیرین استفاده می‌کنند.

رییس سازمان شیلات کشور در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

مجوز جدید صید صادر نمی‌کنیم

آبزیان یکی از منابع تامین پروتئین محسوب می‌شوند که در سال‌های اخیر پرورش آن پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای در کشور داشته است. اما در این میان گروهی نیز به‌عنوان صیاد در دریاها فعالیت می‌کنند که تقریباً تمام



وحید زندی فخر

برخی از صیادان، به‌خصوص صیادان منطقه جنوب معتقدند که شما به‌عنوان رییس سازمان شیلات کشور، این‌طور که از بخش آبی‌پروری حمایت می‌کنید، نسبت به صیادان توجه چندانی نشان نمی‌دهید. پاسخ شما در این خصوص چیست؟

اگرچه آبی‌پروری در سال‌های اخیر پیشرفت‌های قابل توجهی داشته اما این دلیل نمی‌شود که ما بخوایم صید دریایی را فراموش کنیم. ریشه مشکل در نوع نگاه ما به این دو گروه نیست، بلکه مشکل اصلی در ظرفیتی است که سواحل کشور - در شمال و چه در جنوب - در اختیارمان قرار می‌دهد. همان‌طور که همه می‌دانند، انواع ماهی و میگو در دریای خزر و خلیج فارس وجود دارند و اینها در فواصل معینی از طرف صیادان صید می‌شوند. بنابراین منطقی به نظر می‌رسد که خلا به وجود آمده توسط صید، با تکثیر و تولید ماهیان جدید پر شود، اما بنا به دلایلی که موضوعات گوناگونی را دربر می‌گیرد، این اتفاق نمی‌افتد و در بیشتر مناطق، برداشت از تولید طبیعی یک قدم جلوتر است. **آیا در حال حاضر برنامه‌ای برای حمایت از صیادان در دستور کار وجود دارد؟ برنامه‌هایی که برای آینده در نظر گرفته‌اید چطور؟**

بله، می‌دانیم که اگر فکری به حال منابع دریایی نشود، قطعاً هم گونه‌ها در معرض انقراض قرار می‌گیرند و هم خطر بیکاری، صیادان را تهدید می‌کند. به این ترتیب، طبق برنامه‌ای که داریم، راه‌سازی سالانه بیش از ۵۰ میلیون چپه ماهی، می‌گردد و شمال و جنوب، انجام می‌گیرد تا خدایسی تا کرده صیادان شغل خود را دست ندهند. از این گذشته طرح جامع دریای خزر در کمیسیون تلفیق مجلس در حال بررسی است که اگر به تصویب برسد، می‌تواند تضمین‌کننده اقتصاد شیلات، تامین درآمد صیادان و حفظ ذخایر دریایی باشد که البته جزئیات آن بعد از تصویب منتشر خواهد شد. از طرف دیگر، توسعه بازسازی ذخایر که بیشتر در شمال کشور مورد توجه است، یکی دیگر از اقدامات سازمان شیلات بود. البته سال گذشته ۱/۵ میلیارد تومان برای حفظ منابع جنوبی کشور هزینه شد که به جرات می‌توان گفت حتی یک دهم آن نیز در دریای خزر سرمایه‌گذاری نشده است. زیستگاه‌های مصنوعی از دیگر اقداماتی است که در جهت تجمع و افزایش تخم‌ریزی ماهی‌ها در جنوب کشور به اجرا درآمد. توسعه صید قلاب در جزیره کیش، طرح موفق دیگری بود که هم‌اکنون ۷۰ درصد صیادان از این روش استفاده می‌کنند.

یکی دیگر از گلایه‌های صیادان، عدم صدور مجوز جدید صید برای افراد تحصیلکرده و تازه‌نفس است، شما چه پاسخی در این

توازن و عدالت بین صید و منابع دریایی کاری است که سازمان شیلات کشور متولی اصلی آن است. بر این اساس، با دکتر حسن صالحی، رییس سازمان شیلات گفت و گویی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

چرا تنها ۱۰ درصد از مبلغ مصوبه دولت برای طرح ساماندهی صیادان شمال کشور، که از سال ۹۱ به تصویب رسیده، محقق شده است؟ آیا سازمان شیلات کشور برای پیگیری ۶۲ میلیارد تومان مابقی، تدبیری اندیشیده است؟

اگرچه در بودجه سال ۹۱ تنها ۱۰ میلیارد تومان اجرایی شده اما این مبلغ از ردیف‌های متفرقه بوده که به این موضوع تخصیص داده شده است. بنابراین برای سال‌های بعد، طرح مورد نظر باید دوباره در بودجه پیشنهاد و سپس در مجلس تصویب شود. البته ما این کار را برای بودجه سال ۹۴ انجام داده‌ایم و مبلغ بالایی را برای ساماندهی صیادان شمالی درخواست کرده‌ایم. این مبلغ در صورت تصویب در کمیسیون تلفیق، موجب تسهیل در کار صیادان و حل شدن بخشی از مشکلات آنان خواهد شد. از همه مهم‌تر حفظ منابع و ذخایر دریایی و همچنین بردهای صیادی قابل دسترسی می‌شود. امیدواریم نمایندگان، بویژه نماینده‌های شهرهای شمالی، کمک کنند تا این مصوبه در بودجه سال ۹۴ نیز به تصویب برسد.

به‌عنوان آخرین سوال؛ نمایندگان صیادان از ناکارآمدی برخی مدیران میانی شکایت داشتند و معتقد بودند که بسیاری از مشکلات صید از همینجا نشأت می‌گیرد. آیا شما به‌عنوان رییس سازمان شیلات، چنین ادعایی را می‌پذیرید؟

متأسفانه در هشت‌سال گذشته سیاست‌های سازمان به سمتی هدایت شده بود که به‌نظر می‌رسد بحث صیادی رو به تعطیلی رفته است. اما از زمان روی کار آمدن دولت تدبیر و امید، بحث آموزش و افزایش توان علمی پرسنل سازمانی در دستور کار قرار گرفته و از سال گذشته به‌طور جدی دنبال می‌شود. در صورت ترتیب، این موضوع نیاز به یک دوره زمانی دارد تا پیشرفت‌ها محسوس شود. ما اعتقاد داریم که شیلات بحث جدی را برای این موضوع با بانک کشاورزی دنبال می‌کند و امیدواریم در آینده نزدیک چنین مشکلی حل شود. طرحی که مدنظر داریم بیمه شناورها و قیول ارائه تسهیلات به صیادان است. من مشکلی در این زمینه نمی‌بینم و شک ندارم که این موضوع اجرایی خواهد شد.

هم در این باب بین طرفین به امضا رسیده است. ریختن سوخت در دریا کاهش ۴۰ درصدی میگو در پوشهر و خلیج فارس را رقم زده که اشتغال صیادان را تهدید می‌کند. از طرف دیگر با صید غیرمجاز به‌شدت برخورد می‌کنیم. همان‌طور که در دریای خزر چندین تور و قایق جمع‌آوری شد و قایق‌های ویژه‌ای هم در این زمینه داریم. اما باز هم ریشه موضوع به همان بیکاری ساحل نشینان بازمی‌گردد. البته سازمان هم مجوز جدید تحت فشاریم اما این کار را نمی‌کنیم زیرا اشتغال کسانی که اکنون از این راه ارتزاق می‌کنند به خطر می‌افتد. بنابراین از صدور مجوز جدید منذوریم.

به نظر شما آیا این تصمیم با سیاست کلی مسئولان - یعنی افزایش اشتغال و کاهش بیکاری - در تضاد نیست؟

به هیچ وجه. در سیاست‌های کاری خود باید مراقب باشیم شغل کسانی که تا به حال شاغل بوده و کسب درآمد می‌کنند، از بین نرود. درست است که افراد بومی زیادی هستند که می‌توانند شغل صیادی را انتخاب کنند اما باید ظرفیت دریا هم جوابگوی این تعداد باشد. به نظر من، پیدا کردن شغل برای این افراد تنها وظیفه شیلات نیست، بلکه دستگاه‌های دیگر هم باید در این امر وارد شوند و به فکر توسعه اشتغال در مناطق ساحل‌نشین باشند.

قاجاق سوخت از طریق دریا و صید غیرمجاز از معضلاتی است که باعث آلودگی و از دست رفتن ذخایر و منابع می‌شود. چه تدبیری از طرف سازمان شیلات برای جلوگیری از این موضوع اندیشیده شده است؟

متأسفانه این دو موضوع، واقعیتی است که نمی‌توان آن را کتمان کرد. البته با توجه به کمبود بودجه و نیرو و امکانات اندک سازمان شیلات، قاجاق سوخت باید بیشتر از طریق یگان مرزبانی تحت تعقیب قرار بگیرد. اما جلسات متعددی در این ارتباط با شورای تامین استان‌ها و شهرستان‌ها و همچنین یگان مرزبانی داشته‌ایم که تفاهم‌نامه‌ای

یادداشت

محیط کار صیادان، دریاست

اسحاق تندرو
مدیرعامل اتحادیه صیادان هرمزگان

«صیادی شغلی پر دردسر است.» این را همه می‌دانند اما وقتی نوبت رسیدگی به مشکلات این قشر می‌رسد، صیادان از متن به حاشیه و از اوج به حقیض می‌آیند. شاغلانی در این حرفه هستند که تنها منبع درآمدشان، فروش همین ماهی‌هایی است که از منبع خدادادی دریا به دست می‌آورد و مهم‌ترین ابزارشان لنج یا قایقی است که نابودی‌اش با یک توفان معمولی، محقق می‌شود. صیاد کسی است که جانش را کف دستش می‌گذارد و برای کسب روزی حلال، به قلب دریا می‌زند؛ دریایی که به نوعی محیط کار وی محسوب می‌شود و هرگونه دگرگونی‌اش، معیشت آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین طبق برنامه‌های که برای صید انواع ماهی و میگو در جنوب کشور وجود دارد، اکثر صیادان کار خود را مطابق با آن تنظیم کرده و در ماه‌هایی که صید ممنوع است، وارد دریا نمی‌شوند. اما در این میان افرادی سودجو و فرصت‌طلب هستند که با صید غیرمجاز، چنان لطمه‌ای به ذخیره‌های دریایی می‌زنند که شاید جبران برخی از آنها امکان‌پذیر نباشد. این افراد بدون توجه به قوانین و مقررات، دریا را به غارت نظر باید دوباره در بودجه پیشنهاد و سپس در مجلس تصویب شود. البته ما این کار را برای بودجه سال ۹۴ انجام داده‌ایم و مبلغ بالایی را برای ساماندهی صیادان شمالی درخواست کرده‌ایم. این مبلغ در صورت تصویب در کمیسیون تلفیق، موجب تسهیل در کار صیادان و حل شدن بخشی از مشکلات آنان خواهد شد. از همه مهم‌تر حفظ منابع و ذخایر دریایی و همچنین بردهای صیادی قابل دسترسی می‌شود. امیدواریم نمایندگان، بویژه نماینده‌های شهرهای شمالی، کمک کنند تا این مصوبه در بودجه سال ۹۴ نیز به تصویب برسد.

از طرف دیگر، دریای جنوب، جولانگاه قاچاقچیان سوخت شده است. این قاچاقچیان در هنگام مواجهه با نیروهای دریایی، به خاطر اینکه به دام قانون گرفتار نمی‌شوند، محموله‌های خود را به دریا ریخته و فرار می‌کنند. این آلودگی در محیط‌زیست آبزیان پخش شده و زندگی ماهیان را به خطر می‌اندازد؛ ماهیانی که قرار است دیر یا زود منبع درآمد صیادانی باشد که چشم‌امیدشان به دریاست. اگرچه این افراد از طرف قانون جریمه می‌شوند اما آیا بهتر نیست، سهمی از این مبلغ در اختیار سازمان شیلات قرار بگیرد تا در راستای بهبود زیستگاه آبزیان هزینه شود؟

مشکل دیگری که صیادان زحمتکش را با خود درگیر کرده، نحوه ارائه تسهیلات از طرف بانک‌هاست. موسسات و بانک‌ها شرایط و مقرراتی برای پرداخت وام دارند که شاید برای کمتر صیادی تهیه آنها مقدور باشد. بنابراین بسیاری از آنها شرایط اخذ وام را ندارند. به همین دلیل مجبورند با همان قایق‌ها و ابزارآلات کهنه و فرسوده سرکنند و از خیر تعویض یا تعمیر آن بگذرند. این عامل، هم برای صیادان خطرآفرین است و هم به‌رورری صید را به مراتب کاهش می‌دهد.

البته بیمه، یکی از خدماتی است که به‌طور جدی برای صیادان توصیه می‌شود تا در مواقع ضروری از حمایت‌های آن استفاده شود اما متأسفانه به دلیل عدم آگاهی و اطلاع از انواع بیمه‌نامه‌ها اکثر صیادان با این موضوع بیگانه هستند و کمتر از آن استقبال می‌کنند. بنابراین به نظر می‌رسد، طرح آموزشی انواع بیمه برای فعالان این عرصه بسیار لازم و ضروری است. قطعاً در صورت آگاهی این قشر از مزایای بیمه شدن، تمایل برای دریافت آن از طرف صیاد افزایش خواهد یافت و در نهایت جبران ضرر و زیان‌ها تسهیل خواهد شد. موضوع آخری که ذکر آن در این نوشتار خالی از لطف نیست، بحث صدور مجوز جدید برای افراد تحصیلکرده رشته شیلات است. البته برای آبی‌پروری اقدامات زیادی انجام گرفته و افراد بسیاری از این باب جذب بازار کار شدند.

اما گویا مسئولان برنامه‌ای برای توسعه و گسترش شغل صیادی و تعداد شاغلان این عرصه ندارد. بنابراین به نظر می‌رسد در اولویت قرار دادن جوانان برای صیادی و صدور مجوز به آنها می‌تواند از فشار بیکاری بومی‌های ساحل‌نشین بکاهد.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

شماره مجوز: ۱۳۹۳/۵۰۵

FKS-8940586-FK/SZ & FKS-9340291-FK/SZ

خرید "BROACH" REBOILER HEATER P/F

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت این شرکت WWW.IOOC.CO.IR مراجعه فرمائید.

کد فراخوان: ۱۳۸۷۵۸۰

روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران

فراخوان مناقصه عمومی ۹۰-۱۰-۱۳۹۳

اداره کل راه و سراسری آذربایجان غربی

شرح مختصر موضوع پروژه و محل اجرا: روشنایی به همراه ۲۰KV به طول ۳ کیلومتر بلوار ولایت ماکو- بازرگان جمع مبلغ برآورد اولیه: ۹/۹۹۲/۸۷۵/۳۶۳ ریال

مبلغ تضمین جهت شرکت در مناقصه: ۲۰/۱۰۰/۰۰۰ ریال

تاریخ دریافت اسناد مناقصه: از مورخ ۹۳/۱۱/۲۱ تا مورخ ۹۳/۱۱/۱۶

تاریخ تحویل پیشنهادهای مناقصه: تا ۱۰ صبح مورخ ۹۳/۱۱/۱۸

تاریخ بازگشایی پاکات مناقصه: ۱۱ صبح مورخ ۹۳/۱۱/۱۸

محل بازگشایی پاکت سالن کنفرانس اداره کل راه و شهرسازی ساختمان شماره ۱ رشته و گروه پیمانکاران: پیمانکاران دارای رتبه بندی ۵ راه و ترابری محل دریافت اسناد:

مقتضیان برای دریافت اسناد مناقصه به آدرس: ارومیه - خیابان شهید بهشتی - طبقه سوم - اتاق ۴۳۰۲ مراجعه نمایند. ضمناً هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.

سایت الکترونیکی مناقصه گذاری کشور: <http://iets.mporg.ir>

آگهی مزایده عمومی شماره ۹۳/۰۶ منطقه بهرگان

شماره مجوز: ۱۳۹۳/۵۰۰

نوبت دوم

برگزارکننده مزایده: شرکت نفت فلات قاره ایران

مورد مزایده: فروش بشکه های فلزی و پلاستیکی مستعمل

مقدار/میزان کالا: ۶۰۰۰ عدد بشکه های فلزی و ۲۰۰۰ عدد بشکه های پلاستیکی

محل بازدید و تحویل کالا: منطقه نفتی بهرگان - بین بندر دلیم و گناوه

نرخ پایه کارشناسی: بشکه های فلزی ۱۴۰/۰۰۰ ریال

بشکه های پلاستیکی ۱۴۲/۰۰۰ ریال

محل دریافت اسناد مزایده: تهران - خیابان ولی عصر (عج) بالاتر از مسجد بلال، نرسیده به تقاطع شهید مدرس، کوچه تورج، کوچه خاکزاد، پلاک ۱۲، واحد فروش، طبقه ۶، اتاق ۶/۱۴

مهلت دریافت اسناد: از اولین روز آگهی تا ۷ روز پس ازانتشار نوبت دوم آگهی

تلفنهای تماس: ۲۳۹۴۲۶۱۷ - ۲۳۹۴۲۶۵۳

روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران

بوی پیروزی از گل شکست

حمیدرضا اسلامی

فان نیک بگیریم و از کی‌روش بابت مدیریت این تحول و جسارت او سپاسگزار باشیم. نتایج این تحول را در مسابقات و تورنمنت‌های آینده اندک‌اندک خواهیم دید. دوم اینکه در بازی آخر تیم ملی با روحیه‌ای مواجه بودیم که به آن نیاز داریم. جنگندگی و جبران عقب‌ماندگی با تلاش و نترسیدن از اتفاقات تلخ از آن دست روحیاتی است که ما ایرانی‌ها در سطوح مختلف اجتماعی و به‌ویژه در جوانان کمبود آن را حس می‌کردیم. من می‌خواهم به کارکرد اجتماعی ورزش و فوتبال اشاره کنم و بگویم چنین رفتاری در عرصه کار و تولید می‌تواند بسیار به ما مردم در غلبه بر مشکلات کمک کند. به‌عنوان سومین عامل کاستن از اندوه می‌توانیم به بازی دیروز از نگاه عراقی‌ها هم توجه کنیم. وضعیت دشوار سیاسی و امنیتی عراق شاید باعث شده بود کسی این تیم را آنچنان جدی نگیرد. بازیکنان عراقی در چنین شرایط سختی در واقع برای وحدت کشورشان مبارزه کردند. از ناراحتی خودمان برای این شکست که بگذریم باید ببینیم عراقی‌ها هم به چنین برتری نیاز داشتند. این برد شاید برای آن‌ها ارزش بیشتری داشت. بنابراین خوب است احساسات آنی خود را کنترل کنیم و برای عراقی‌ها در مراحل بعد ما آرزوی موفقیت کنیم.

دیدنی‌ترین بازی جام

دیدار تیم‌های ایران و عراق در پایان ۱۲۰ دقیقه با تساوی سه - سه به پایان رسید تا کار به ضربات پنالتی کشیده شود و در نهایت شاگردان کی‌روش با وجود شایستگی فراوان از رسیدن به مرحله نیمه‌نهایی بازماندند.

این دیدار در پایان ۹۰ دقیقه یک - یک به پایان رسید اما در وقت‌های اضافه اول، دو تیم یک گل به ثمر رساندند تا کار دو - دو مساوی شود با این حال این بازیکنان کار نبود و در دقیقه ۱۱۶ اسماعیل ضرغام با یک ضربه پنالتی موفق شد تیمش را سه بر دو پیش بیندازد و البته قوچان‌نژاد در دقیقه ۱۱۹ توانست ایران را به گل سوم برساند و کار را به تساوی بکشد.

این نتیجه در حالی بود که ایران ۱۰ نفره با عراق بازی می‌کرد و طبق تصمیم مشکوک داور پولادی از ایران با بازی اخراج شده بود.



واکنش‌های بین‌المللی به درگذشت ملک عبدالله

پادشاه عربستان درگذشت

به گزارش تلویزیون الاخباریه عربستان، دربار پادشاهی عربستان سعودی در بیانیه‌ای اعلام کرد: با نهایت تأسف و تأثر درگذشت ملک عبدالله بن عبدالعزیز را به شاهزاده سلمان بن عبدالعزیز آل سعود، ولیعهد تسلیت می‌گوییم. ملک عبدالله بن عبدالعزیز در ساعت یک بامداد جمعه (به وقت محلی) برابر با سوم ربیع الثانی ۱۴۲۶ هجری در سن ۹۰ سالگی درگذشت.

پادشاه عربستان گفت‌وگو ادیان را تحکیم بخشید. شبکه تلویزیونی العربیه گزارش داد، در پی درگذشت پادشاه عربستان، محمود عباس، رئیس تشکیلات خودگردان فلسطین سه روز عزای عمومی اعلام کرد. فرانسوا اولاند، رئیس‌جمهوری فرانسه درگذشت ملک عبدالله را تسلیت گفت و روابط بین پاریس و ریاض را قوی توصیف کرد. دبیرکل سازمان ملل متحد، رییس‌جمهوری مصر، دبیرکل اتحادیه عرب، شیخ‌الاهر و پادشاه مراکش نیز فوت ملک عبدالله را به امت عرب و اسلام تسلیت گفتند.

باراک اوباما، رییس‌جمهوری آمریکا با صدور بیانیه‌ای درگذشت ملک عبدالله را تسلیت گفته و او را رهبری راسخ نامید. رییس‌جمهوری آمریکا گفته است: ملک عبدالله به اهمیت روابط عربستان سعودی و آمریکا ایمان راسخ داشت و عامل ثبات و امنیت در منطقه خاورمیانه و فراتر از آن بود. جان کری، وزیر امور خارجه آمریکا گفت که با درگذشت ملک عبدالله، واشنگتن شخصیتی خردمند و دوراندیش را از دست داده است. دیوید کامرون، نخست‌وزیر انگلیس هم ضمن ابراز تسلیت گفت که

۸۲ درصد از زنان سرپرست خانوار بیکارند

موفقیت دیدگاه‌های مختلف در حوزه زنان عنوان کرد و گفت: باید به سمت رویکردی حرکت کنیم تا نیازهای عملی و استراتژیک زنان به طوور همزمان مورد توجه قرار گیرد و این مسائل از طریق جامع توانمندسازی زنان سرپرست خانوار، در شهری با شناسایی نقایص و کاستی‌های این طرح، طرح جامعی را برای اجرا در سراسر کشور ارائه دهیم. مجموعه دستگاه‌هایی که به‌عنوان خانواده دولت تدبیر و امید در حال فعالیت هستند، طرح‌ها و برنامه‌های متعددی را مانند لایحه بیمه زنان خانه‌دار، طرح ارزش‌گذاری کار خانگی زنان، بسته سیاستی - اجرایی اشتغال زنان که یکی از گروه‌های هدف آن زنان سرپرست خانوار است، ساماندهی زنان در قالب سکونت‌گاه‌های غیررسمی که در قالب تفاهم‌نامه با دستگاه‌های اجرایی در حال پیگیری است و همچنین طرح تحول نظام سلامت، برای حمایت از این گروه از زنان در دستور کار خود قرار داده‌اند.

معاون رییس‌جمهور در امور زنان و خانواده با اعلام اینکه طبق آمار ۸۲ درصد از زنان سرپرست خانوار بیکار هستند،

معاون رییس‌جمهور در امور زنان و خانواده در مراسم افتتاح نمایشگاه دهه کسب‌وکار با بیان اینکه زنان بیشتر از مردان در معرض فقر قرار دارند، گفت: زنان از قابلیت‌ها و امکانات لازم برای توانمندی و کاهش فقر برخوردار نیستند که دلیل آن وجود موانع فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی در راه توسعه و پیشرفت وضعیت زنان است. شهیندخت مولاوردی، ماندگاری نابرابری‌ها و تبعیض‌ها را نشانه عدم

لایحه جدید قیمت خانه آخرت

تأمیل داشته باشند هزینه مرتبه به ازای واگذاری هر قبر معادل هفت

عضو شورای شهر تهران با بیان اینکه قیمت قبور بهشت زهرا ساماندهی شده است، گفت: برخی افراد که درگذشته با یک تلفن برای نزدیکان و آشنایان خود قبرهای ارزان قیمت می‌خریدند، با این لایحه موافق نیستند اما ضوابط جدید زمینه هرگونه اجحاف به شهروندان را از بین می‌برد و مشخص می‌کند هر قطعه‌ای چه قیمتی دارد. در این لایحه آمده است: سازمان بهشت زهرا(س) مکلف است جهت دفن اموات در چارچوب وظایف قانونی شهرداری‌ها نسبت به دفن در تمام قطعات(قبور باقیمانده فاز سوم) تا سقف پنجاه درصد(۵۰ درصد) ظرفیت این قطعات به‌طور رایگان اقدام کند و در صورتی که وابستگان متوفی به در اختیار گرفتن طبقات بالای این قبور

رییس کمیسیون سلامت و خدمات شهری و محیط‌زیست شورای شهر تهران، گفت: نابسامانی در حوزه قیمت قبور بهشت زهرا(س) به اتمام خواهد رسید. رحمت‌الله حافظی در گفت‌وگو با مهر با اشاره به جزئیات لایحه «اصلاحیه مصوبه تعیین بهای خدمات قابل عرضه در سازمان بهشت زهرا(س)»، افزود: شاید قیمت قبور در این لایحه کمی افزایش پیدا کرده باشد اما این لایحه می‌تواند نابسامانی‌ها و هرج و مرجع را که در حوزه قیمت قبور وجود داشت برطرف کند. براساس ضوابط جدید، دیگر کسی نمی‌تواند قبر ۱۰۰ تومانی بفروشد. در گذشته یک قبر را برخی می‌توانستند به قیمت هزار ریال بخردند یا مشابه آن را به دیگری به قیمت ۳۵ میلیون تومان بفروشند.



سیاست

دوره جدید مذاکرات در زوربخ

تیم مذاکره‌کننده هسته‌های ایران روز جمعه ساعت ۱۰:۳۰ دقیقه صبح به وقت زوربخ، ۱۳ به وقت تهران گفت‌وگوهای هسته‌های خود با هیات آمریکایی را از سر گرفت. به گزارش ایرنا مجید تخت‌روانچی، معاون اروپا و آمریکای وزیر امور خارجه، حمید بعیدنی‌نژاد مدیرکل سیاسی و امنیت بین‌الملل وزارت امور خارجه، داوود محمدنیا مشاور وزیر خارجه، محمد امیری، مدیرکل امور پادمان‌های سازمان انرژی اتمی و نیز پژمان رحیمیان از سازمان انرژی اتمی سایر اعضای تیم مذاکره‌کننده ایرانی در زوربخ هستند. قرار

است در این دور از مذاکرات که تا امروز ادامه خواهد داشت بار دیگر همه موضوعات مورد اختلاف بررسی و مرور شود. نمایندگی اتحادیه اروپا در این دور از گفت‌وگوها را هلگا اشمید، معاون فدریکا موگرتینی مسئول جدید سیاست خارجی اتحادیه اروپا به عهده دارد. همزمان، محمدجواد ظریف نیز که برای شرکت در مجمع جهانی داووس در سوییس به سر می‌برد، قرار است با جان کری هم‌نشانی آمریکایی خود و سایر وزیران کشورهای ۵+۱ درباره مسائل مورد اختلاف هسته‌های گفت‌وگو کند.

تیتراخبار

وزرای خارجه ۲۱ کشور عضو «اتلاف بین‌المللی علیه داعش» در نشست روز پنجشنبه در لندن بر ادامه جنگ تا ریشه‌کن کردن داعش تأکید کردند.

دک رابینسون، سخنگوی اداره امنیت هسته‌های ملی آمریکا اعلام کرد: مسکو و آمریکا به همکاری در زمینه امنیت هسته‌های ادامه می‌دهند.

سلمان بن عبدالعزیز پادشاه جدید عربستان در نخستین سخنرانی خود پس از مرگ ملک عبدالله که به‌نوعی سخنرانی به قدرت رسیدن وی محسوب می‌شود، تأکید کرد که راه پادشاهان پیشین را ادامه می‌دهد

جامعه

افزایش طلاق عاطفی در کشور

حمایت‌های روانی و عاطفی، پایین بودن آستانه تحمل و همچنین عدم بلوغ فکری از جمله دلایل مهم درخواست طلاق هستند. هاشمی با اشاره به اینکه بیشترین دلیل درخواست طلاق، عدم مسئولیت‌پذیری یا ۹.۴۹ درصد است، گفت: طلاق عاطفی ۹.۴ درصد اعلام شده که نشان‌دهنده افزایش آمار آن در کشور است. بر همین اساس از مسئولان درخواست می‌کنیم که برای رفع این مشکل، با سازمان بهزیستی همکاری کنند.

رئیس سازمان بهزیستی از اختصاص ۲۰ میلیارد تومان اعتبار برای پیشگیری و کاهش طلاق در سال ۹۴ خبر داد و گفت: طلاق عاطفی نسبت به سال گذشته در کشور افزایش یافته است. به گزارش مهر، دکتر همایون هاشمی در حاشیه رونمایی از طرح جامع «بشیر» با تأکید بر تحکیم بنیان خانواده به ۱۰ دلیل عمده درخواست طلاق اشاره کرد و گفت: عدم مسئولیت‌پذیری، طلاق عاطفی، اعتیاد، دخالت اطرافیان، کمبود مهارت‌های زندگی، بیکاری، عدم تسلط به مهارت‌های حل مسئله، عدم

تیتراخبار

نصیری، مدیرکل شبکه‌های مردمی و موسسات عام‌المنفعه کشور گفت: یکی از مسائل مورد تأکید در مراکز نیکوکاری پرهیز از کارهای سیاسی است.

ایسنا نوشت: با وجود توجه جهانی به مسئله تغذیه شهروندان در سراسر جهان، امسروز ۸۰۵ میلیون نفر در دنیا از سوء تغذیه شدید رنج می‌برند.

به گفته محسن شمس زارع، رییس زندان باز استان تهران گفت: زندانیان پس از گذراندن دوره‌های فنی و حرفه‌ای، کارت مهارت می‌گیرند.

فرهنگ

بازگشایی پرونده مرگ مشکوک «پابلو نرودا»

اعضای خانواده نرودا معتقدند او در سن ۶۹سالگی بر اثر پیشرفت بیماری سرطان پروستات درگذشت، اما «مانوئل آریا»، راننده شخصی او در سال ۲۰۱۱ با اظهارات تکان‌دهنده خود مدعی شد، تزریقی که پیش از مرگ برای این شاعر برنده نوبل ادبیات انجام شد، علت فوت او بوده است. سخنگوی دولت شیلی که رییس اداره حقوق بشر این کشور نیز است، در جدیدترین اظهار نظر خود عنوان کرد که شواهد اولیه‌ای مبنی بر اینکه «نرودا» با مسمومیت به قتل رسیده است، وجود دارد و آزمایشات جدیدی روی بقایای این شاعر برنده جایزه نوبل ادبیات انجام خواهد شد تا دلایل مستقیم و غیرمستقیم مرگ او کشف شود.

دولت شیلی از یافتن نشانه‌هایی جدید از به قتل رسیدن «پابلو نرودا» و آغاز بررسی‌های جدید در پرونده مرگ مشکوک این شاعر برنده جایزه نوبل خبر داد. به گزارش ایسنا «فرانسیسکو آوگاس» سخنگوی دولت شیلی با بیان دوباره اینکه احتمالاً مرگ «پابلو نرودا» شاعر مطرح ادبیات جهان در سال ۱۹۷۳ یک قتل بوده است، از آغاز بررسی‌های جدید در این پرونده گفت: در سال ۲۰۱۳ جسد «نرودا» با نیش قبر او بررسی شد، اما هیچ مدرکی از وجود سم در او یافت نشد و براساس گواهی فوت، این شاعر صاحبنام کلمبیایی براساس ابتلا به سرطان پروستات درگذشته است.

تیتراخبار

حسین مهکام با سه فیلمنامه، بهرام توکلی و مسعود جعفری جوزانی با دو فیلمنامه برکارترین فیلمنامه‌نویسان سی‌وسومین جشنواره بین‌المللی فیلم فجر هستند.

محسن شمس، مدیر سامانه پیش‌فروش بلیت سی و سومین جشنواره فیلم فجر، از پیش‌فروش هشت‌هزار سری بلیت در ۴۸ ساعت اول خبر داد.

نمایش «کودک وحشی» کار کشور فرانسه به‌عنوان یک اثر پیر دیالوگ در دومین روز جشنواره تئاتر فجر اجرا شد.

ورزش

از آینده هیچ نمی‌دانم

که غیورانه بازی کردند. همچنین عمیق‌ترین احساسات مرا به خاطر این شکست پذیرا باشید زیرا تیم ایران می‌توانست نتیجه بهتری را در این مسابقه به‌دست آورد. با تمام احترامی که برای مسئولان برگزار می‌کنم و AFC قائلم از آنها تقاضا می‌کنم خصوصاً از رییس AFC، که خودشان این موضوع را بررسی کرده و نظر شما رسانه‌ها را هم در این خصوص جویا شوند. وی در مورد آینده‌اش در تیم ملی فوتبال ایران و اینکه گفته بود اگر به فینال نرسیم شرایط سخت خواهد شد، گفت: فلا هیچ چیز در مورد آینده نمی‌دانم. برخی اوقات در مربیگری به جایی می‌رسی که نمی‌دانی باید ادامه بدهی یا نه. با این حال هنوز تصمیمی برای آینده ندارم و چیزی مشخص نیست.

کارلوس کی‌روش پس از شکست تیم ملی ایران برابر عراق و صعود نکردن به مرحله نیمه‌نهایی جام ملت‌های آسیا گفت: من نمی‌خواهم در مورد داور صحبت کنم زیرا در صورت صحبت در مورد این موضوع، باید به ۳۴ سال دوران مربیگری خاتمه دهم که این متصفانه نیست بخواهم اینجا به دوران مربیگری‌ام پایان دهم. وقتی بازی اول در مورد داوری صحبت کردم، قصد بی‌احترامی به داوران را نداشتم بلکه می‌خواستم از نظر فیزیکی از بازیکنانم حمایت کنم. من از شما سوال می‌کنم وقتی دروازه‌بان عراق مهرداد پولادی را هل داد، داور باید چه تصمیمی می‌گرفت؟ اگر من بگویم، من را محروم می‌کنند. به تیم عراق و تک تک بازیکنان تیم خودم تبریک می‌گویم

تیتراخبار

کفاشیان، رییس فدراسیون فوتبال ایران بعد از باخت تیم کشورمان برابر عراق عملکرد بازیکنان را در مجموع مثبت ارزیابی کرد.

با شکست تیم ملی فوتبال ایران برابر عراق، جواد نکونام هم نتوانست از زکورد دایی عبور کند.

دوومیدانی‌کار ایران در مسابقات دوی سه‌میه المپیک ۲۰۱۶ را کسب کرد.



تیم انصار ولایت تبریز در هفته شانزدهم لیگ برتر فوتبال بانوان برای فرار از سقوط به مصاف حریف خود می‌رود



واقعیت آن است که رابطه روان‌شناسی با تبلیغات یک رابطه انکارناپذیر است. به زبان ساده اگر ما تعریف خود را در تبلیغات با روان‌شناسی گره نزنیم، شانس زیادی برای موفقیت نداریم.

متأسفانه یکی از عمده‌ترین دلایلی که یک آگهی موفقیت چندانی کسب نمی‌کند به این خاطر است که شعار، تصویر، صدا و سایر عناصر تشکیل‌دهنده یک آگهی بدون توجه به موضوعات روان‌شناختی تهیه شده است. این گونه می‌شود که هر قسمت از یک آگهی می‌تواند نتیجه به دست آمده را با شکست مواجه کند.

اینطور نیست که اجزای یک آگهی را از هم جدا سازیم و خیال کنیم که مخاطب فقط با آن قسمت آگهی ارتباط برقرار می‌کند. وقتی آگهی پخش می‌شود یک تصویر کلی از آن چه ما می‌خواهیم معرفی کنیم مشاهده می‌شود، ولی وقتی مخاطب این آگهی را مشاهده می‌کند هر یک از قسمت‌های آگهی روی او تاثیر مخصوص به خود را دارد.

لذا باید بدانیم گاهی یک عکس، تاثیرگذاری بیشتری نسبت به یک فیلم روی مشتری می‌گذارد و اساساً قرار نیست وقتی از تبلیغات صحبت می‌شود فکر کنیم تاثیرگذارترین تبلیغ، تبلیغاتی است که در تلویزیون پخش می‌شود.

این برداشت غلط باعث شده بسیاری از شرکت‌ها و تولیدکنندگان داخلی به نقش پوسترها توجه چندانی نکنند و فقط با نوشتن شعار تبلیغاتی یا یک تصویر ساده از کنار آن بگذرند. در حالی که باید بدانیم شما وقتی پوستر را طراحی می‌کنید و در معرض دید قرار می‌دهید، این پوستر در محل زندگی و کار یا هر جایی دیگر نفوذ می‌کند. به تعبیری پوستر تبلیغاتی شما در شرایط واقعی زندگی آدم‌ها قرار می‌گیرد و می‌تواند تاثیرگذاری عمیق‌تری داشته باشد.

اما متأسفانه باید بگویم این رسانه قدرتمند در ایران جایگاه خوبی ندارد و اغلب شرکت‌ها در تلاش هستند هر چه بهتر و بیشتر خود را در تلویزیون نمایش بدهند. آن دسته از شرکت‌ها هم که از طریق پوستر می‌خواهند با مشتری ارتباط بگیرند آنقدر ناشایسته این کار را می‌کنند که تاثیر چندانی ندارد.

همان‌طور که قبلاً هم گفته شد، در یک آگهی تلویزیونی عناصر زیادی تاثیرگذار هستند، اما بنا به بررسی‌های انجام شده بیننده ۴۴ درصد از توجهش به سمت تصویر می‌رود و ۳۵ درصد از توجهش نیز متوجه آن است که گوینده نام کدام شرکت را به کار می‌برد و فقط ۹ درصد از توجه مخاطب به متن آگهی معطوف می‌شود.

با این اوصاف شما وقتی یک پوستر را به خوبی طراحی کنید می‌توانید ۷۹ درصد از تاثیرگذاری یک آگهی تلویزیونی را داشته باشید. نکته‌ای که باید اینجا به آن توجه داشت آن است که همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، نفوذپذیری پوسترها به زندگی اجتماعی مرتبط با افراد است. از شما می‌پرسیم اگر در یک ترافیک سنگین مثلا در اتوبان همت گیر افتاده باشید و مدت‌ها مجبور باشید این ترافیک را تحمل کنید و شاهد پوسترهای باشید که مثلا یک دم نوش آرام بخش را به نمایش گذاشته بیشتر روی شما تاثیر می‌گذارد یا دیدن آگهی همان دم نوش در هنگام خوردن غذا یا وسط بازی فوتبال مهیج؟!



نکته‌ای که باید به آن توجه داشت هدف‌گذاری هوشمندانه در این دست تبلیغات است، مثلا یک شرکت تولیدکننده غذاهای آماده برای آنکه بتواند خود را به مشتری‌ها نشان دهد تصمیم می‌گیرد از طریق پوستر خود در معرض دید مخاطبانش قرار گیرد.

این شرکت با انتخاب شعار «غذای سالم» و تاکید بر محورهای مزه، کیفیت، تنوع، کم نمکی و کم‌روغنی با مشتری‌های خود ارتباط می‌گیرد. هدف این شرکت آن بود که بتواند زنان با محدوده سنی ۲۵ تا ۴۵ سال را که از سطوح بالای اجتماعی و شغلی برخوردار هستند نشان بگیرد. به این دلیل که در بررسی‌ها نشان داده شده بود که این زنان با توجه به وقت کم برای آشپزی و توجه زیاد به سلامت جسمانی خود به لحاظ روانشناختی نیاز به یک محصول با ویژگی‌های خاص دارند که بتوانند هر دو نیاز آنها را تامین کنند.

تا آن زمان بسیاری شرکت‌ها در حال تولید غذاهای آماده بودند که عمده آنها تاکیدشان روی مزه و طعم غذا بود، اما شرکت مزبور بحث سلامت و کیفیت را هدف قرار داد و در این هدف‌گذاری، گروه خاصی از زنان موردنظر قرار گرفته شد. لذا تصمیم بر آن شد که پوستر با این شرایط طراحی و در روزنامه‌ها و مجله‌هایی که با زنان و سلامتی سر کار داشت منتشر شود و در همین زمان آگهی‌های تلویزیونی نیز در ساعاتی که مخاطبان عمدتاً زنان بودند به نمایش گذاشته شد. این تبلیغات قرار شد در یک بازه شش ماهه به طول بینجامد و نتایج بررسی شود. چندی نگذشت که میزان فروش این شرکت از ۴۵ درصد ۱۳۵ درصد افزایش یافت.

این تجربه و بسیاری از تجربیات موفقیت‌آمیز دیگر نشان می‌دهد که همیشه گران‌ترین روش، بهترین روش نیست؛ به‌ویژه زمانی که با ناخودآگاه مشتریان سر و کار دارید.

شبکه نمایش خانگی چگونه با تبلیغات پرطرفدار می‌شود

جذابیتی مبتنی بر تمایز از تلویزیون

راحله شایگان

شاید چند سال پیش بود که برای نخستین‌بار سریال‌هایی با عنوان شبکه نمایش خانگی روانه بازار شد تا بینندگان بتوانند بدون دغدغه ترافیک و ترس از دست دادن سریال‌های مورد علاقه‌شان، برنامه‌های طنز با رویکردی اجتماعی ببینند. در گذشته کسی فکر نمی‌کرد این سریال‌ها رقیبی جدی برای فیلم‌های صداوسیما باشند و به مقصدی برای کارگردانان و بازیگران مطرح تبدیل شوند؛ موضوعی که به اعتقاد برخی از کارشناسان تا حدودی از تبلیغات موثر نشأت گرفته و تیزرها و پوسترهایی که همواره تمایز و فضای آزادتر را مزیت این برنامه‌ها عنوان می‌کنند، منجر شده شبکه نمایش خانگی محبوبیت بالایی میان مخاطبان کسب کند. گذشته از این، مدیران تبلیغات این محصولات با نمایش بخش‌هایی از این سریال‌ها در شبکه‌های اجتماعی، مخاطبان بیشتری را ترغیب به خرید می‌کنند. از طرف دیگر تبلیغات و عرضه این سریال‌ها در سوپرمارکت‌ها همچنان را در کنار دسترسی آسان به مشتریان هدیه می‌کند.

فروش آنی، کلید موفقیت شبکه خانگی

شبکه نمایش خانگی که بیشتر به شکل سریال‌های طنز ارائه می‌شود، با تبلیغات خاص خود مخاطبانی محدود اما وفادار را جذب می‌کند. در واقع تبلیغات سریال‌های پخش خانگی روی صفحه بلبوردها، بزرگراه‌ها و هر مکان پرتردد دیگری قرار می‌گیرد تا پوسترهای اغراق‌آمیز از شخصیت‌های برجسته برای لحظه‌های ذهن مخاطبان را به چالش بکشد.

یک کارشناس تبلیغات در رابطه با شیوه موثر تبلیغات شبکه‌های خانگی به «فرصت امروز» اظهار کرد: کمتر از چهار سال است که شبکه‌های خانگی توانسته‌اند در بین اقشار جامعه مخاطبانی خاص بیابند که بخشی از آنها برای گریز از سانسورها و محدودیت برنامه‌های صداوسیما به این برنامه‌ها روی می‌آورند و همین مزیتی برای تقویت تبلیغات این محصولات شده است. از سوی دیگر عرضه این محصولات در سوپرمارکت‌ها که نشان‌دهنده تمایز آن با دیگر کالاهای فروشگاه‌هاست بیشتر به جنبه خاص بودن این برنامه‌ها افزوده است. معین کلوشانی با نگاهی به طراحی پوستر شبکه‌های خانگی ادامه داد: به‌عنوان نمونه می‌توان به تبلیغات محیطی سریالی مانند «بله» اشاره کرد. در این آگهی‌ها تکنیک

تغییر زاویه دید و نمایش بازیگران رویکردی اغراق‌آمیز است و با اسم و محتوای فیلم هخوانی دارد و نوعی تصاویر ایلانته را به مخاطبان نمایش می‌دهد و این پیام را با جذابیت بیشتری به مخاطبان منتقل می‌کند. از این‌رو تمایز در نمایش شخصیت‌های فیلم مطابق با موضوع سریال‌های شبکه نمایش خانگی بیشتر از برنامه‌های تلویزیونی دیده می‌شود. این

هیجان‌زده کنند. با این حال فروش یک محصول فرهنگی در سوپرمارکت‌هایی که پر از خوراکی است برای مشتریان ترغیب بیشتری ایجاد می‌کند.

کلیدهایی با آزادی عمل بیشتر
یک کارشناس بازاریابی در مورد کارکرد مثبت تبلیغاتی شبکه‌های خانگی به «فرصت امروز» گفت: این برنامه‌ها به دلیل اینکه به دنبال مخاطبانی خاص می‌گردند با هزینه تبلیغاتی کمتری روبه‌رو هستند.

تولیدات شبکه نمایش خانگی برای حفظ تمایز خود با برنامه‌های صداوسیما به هیچ‌وجه در تلویزیون تبلیغ نمی‌شوند و تنها به ارائه پوسترهایی در محل‌های شلوغ و پرتردد همچون مترو و بلبوردهای شهری اکتفا می‌کنند

تبلیغات این سریال‌ها بیشتر نظر همین مخاطبان را پرتگ می‌کند و به‌نوعی همسو با علایق مخاطبان خاص خود قرار می‌گیرد. این در حالی است که در برنامه‌های تلویزیونی به دلیل گزینش نشدن علاوه بر اینکه نمی‌توانند در تبلیغات مطابق میل همه اقشار هدف، محصول را معرفی کنند با هزینه بالای تبلیغاتی بیشتری مواجه می‌شوند که در نهایت از میزان درآمد برنامه‌های آنها خواهد کاست. مرتضی غفاری با تاکید بر اینکه سازنده



محتوای فیلم به‌درستی توجه شود تا ارتباط بیشتری با مخاطبان برقرار شود. از طرف دیگر نوع تبلیغات باید بیشتر جایی باشد، زیرا تبلیغات بلبوردی تنها پنج ثانیه نگاه مخاطب را به همراه دارد، اما در تبلیغات چاپی علاوه بر اینکه می‌تواند به معرفی بازیگران بپردازد اطلاعاتی از محتوای فیلم نیز ارائه می‌شود که این مسئله مخاطبانی را که اطلاعاتی از شبکه‌های خانگی ندارند مطلع می‌کند.

تولیدات شبکه نمایش خانگی برای حفظ تمایز خود با برنامه‌های صداوسیما به هیچ‌وجه در تلویزیون تبلیغ نمی‌شوند و تنها به ارائه پوسترهایی در محل‌های شلوغ و پرتردد همچون مترو و بلبوردهای شهری اکتفا می‌کنند و جنبه‌های عمومی را برای جذب مخاطبان مورد استفاده قرار می‌دهند. شاید مسئله دیگری که در این سریال‌ها بیشتر نمود پیدا می‌کند، ارائه برنامه‌هایی با رویکرد شهروندی یا موضوعات خانوادگی و اجتماعی است؛ مسائلی که با بزرگنمایی رنگ دیگری به خود می‌گیرد و به طعم طنز این برنامه‌ها خواهد افزود.

در واقع در بسیاری از موارد رویکرد طنز شبکه‌های نمایش خانگی به‌عنوان ابزاری برای تبلیغات استفاده می‌شود و با تاکید بر اینکه این برنامه لحظات خوشی را برای شما به همراه خواهد داشت، جذابیت این سریال‌ها را بیشتر می‌کند. به همین دلیل مدیران تبلیغاتی این سریال‌ها از تمام رویکردهای مثبت سریال‌های تولیدی به شکل تصویری یا متنی برای تبلیغات بهره می‌گیرند.

ایستگاه تبلیغات



وقت استراحت خود را با کیت جشن بگیرد

کیت‌تک قصد دارد با راه‌اندازی کمپین ۱۰ میلیون پوندی چندرسانه‌ای در ماه فوریه، فروش محصولات شیرینی و شکلات خود را افزایش دهد. به گزارش مارکتینگ‌نیوز، «کمپین وقت‌های استراحت را جشن بگیرد» که در هفته اول فوریه فعالیت خود را آغاز خواهد کرد، پیام «Have a break» را به‌صورت متفاوت‌تری از گذشته به نمایش در خواهد آورد.

آگهی‌های بازرگانی کیت‌تک در تلویزیون و رسانه‌های دیگر، این ایده را به مردم منتقل می‌کند که هیچ دو نفری شبیه به یکدیگر نیستند و هر کسی شیوه خاص و منحصر به فرد خود را در وقت‌گذرانی زمان استراحتش دارد.

حسب رحمان، رییس واحد کسب‌وکار بیسکویت نستله در این خصوص می‌گوید: «افراد وقت‌های استراحت خود را به شیوه‌های مختلف می‌گذرانند. برخی به پیاده‌روی یا به سینما می‌روند. این کمپین به مردم می‌گوید که می‌توانند در زمان استراحت با محصولات کیت‌تک جشن کوچکی همراه با دوستان‌شان بگیرند. این کار سرشار از انرژی مثبت است و از لحاظ سلامتی تاثیر خوب و مثبتی روی آنها می‌گذارد.

برای نخستین‌بار در کسب‌وکار شکلات، هشنگ #mybreak نیز روی ۲۲ میلیون شکلات کیت‌تک به‌صورت برجسته حک خواهد شد. روبرت مارش، مدیر ارشد برند کیت‌تک در این خصوص گفت: «با حک کردن هشنگ روی تکه‌های شکلات کیت‌تک، مصرف‌کنندگان را در زمان خوردن شکلات نیز تشویق به شرکت در این کمپین می‌کنیم.»

ADS



آگهی: خودرو jeep - شعار: فقط یکی است!

بازاریابی مجانی

چند روش کم هزینه برای بازاریابی
یک آرایشگاه

هدی رضایی

اگر صاحب یک آرایشگاه هستید و می‌خواهید از آن یک برند بسازید، باید بدانید فرصت‌های برندسازی برای یک آرایشگاه محدود است. حتی هنرمندان هم بعد از اصلاح و پیرایش مو وقتی روی صحنه می‌روند کسی نمی‌تواند حدس بزند که کدام آرایشگر این کار را برای‌شان انجام داده است، اما روش‌های دیگری برای جلب توجه مشتریان به سالن شما وجود دارد که نیاز به صرف هزینه‌های زیادی ندارد.

۱- چاپ نام آرایشگاه روی لباس

می‌توانید نوشته و تصویر چاپی بر لباس خود و دوستان‌تان انجام دهید و نام آرایشگاه و یک مدل مو را روی آن بیاورید تا هنگامی که در خیابان در حال عبور هستید توجه دیگران به آن جلب شده و نام آرایشگاه شما در خاطرشان بماند. این تبلیغات مجانی برای کسب‌کار شماست.

۲- با یک عکاس قرارداد ببندید

معمولا شغل آرایشگری ارتباط تنگاتنگی با عکاسی دارد و اگر بتوانید یک عکاس را در ازای مبلغی ناچیز به کار بگیرید کسب‌کار شما بیشتر دیده می‌شود.

مثلا خیلی‌ها از اینکه پس از زینت دادن، موهای‌شان همان لحظه عکسی حرفه‌ای از خود داشته باشند، استقبال می‌کنند، زیرا نیازی به رفتن به آتلیه نمی‌بینند و عکاس هم با قرارگیری در همان مکان می‌تواند دستمزد قابل توجهی برای خود داشته باشد.

۳- عکس آنلاین

می‌توانید مدل‌های پیرایش مو را در شبکه‌های اجتماعی منتشر کنید و در زیر پست آدرس و شماره تماس خود را قرار دهید. این روشی است که بیشتر سالن‌های آرایش ایرانی برای تبلیغ در رسانه‌های اجتماعی از آن استفاده می‌کنند.



۴- خودتان مدل شوید

هیچ‌کسی دوست ندارد به سالی بروی که در آن از تجربه آرایشگاه آگاه نباشد. می‌توانید خودتان را مدل آرایش و پیرایش کرده تا مشتریان شما با دیدن تصاویر روی در و دیوار آرایشگاه به کسب‌کار شما اعتماد کرده و پس از اتمام کارشان راضی بوده و دوباره مراجعه کنند. تنها با چند تصویر می‌توانید آنها را به انجام این کار ترغیب کنید.

۵- یک وبلاگ ایجاد کنید

هیچ چیزی بهتر از بازاریابی آنلاین برای کسب‌کار شما نیست. به‌عنوان یک آرایشگر می‌توانید خدمتی که انجام می‌دهید را برای دیگران به نمایش بگذارید. یک عکس بهتر از ۱۰۰ کلمه عمل می‌کند. حتی در مورد توضیح فعالیت‌های‌تان نیاز نیست آن را طویل کنید، بلکه به‌صورت شفاف و ساده در مورد کاری که انجام داده‌اید چند خطی بیان کنید.

۶- روش‌های جدید را بلد باشید

روش‌های جدید در اصلاح و پیرایش موها و... را می‌توانید در اینترنت بدون پرداخت هزینه‌های فراگیر یاد بگیرید. آنچه مهم است این است که با روش‌های جدید کتاهای مو و آرایش آشنا باشید تا مشتریان بدانند رویکردی که در دنیا جدید است را شما هم بلدید.

پس اندکی زمان برای فراگیری این روش‌ها کنار بگذارید و حتی می‌توانید با پرداخت مبلغی آن را از سالن‌های آرایش دیگر فرابگیرید. آگاهی نسبت به مدهای جدید یکی از روش‌های استقبال مشتریان از کسب‌کار شماست.

آیامی دانستید



تولید رقابتی

آیا می‌دانستید تولید رقابتی در حقیقت ناظر بر بازار محصول بوده و ابعاد جدیدی از مولفه‌های موثر بر فروش تولیدات را در برمی‌گیرد؟ مولفه‌هایی که برخلاف گذشته بر دوام و کیفیت کالا متمرکز نبوده، بلکه بیشترین تاثیر را از قیمت تمام‌شده و خلق‌کننده و نوآوری به کار گرفته شده در محصول می‌پذیرند.

«تولید رقابتی» مفهوم جدیدی است که در سالین اخیر به سرعت جایگزین مفاهیم قدیمی‌تر شده است. این نوع از تولید، برآمده از نوعی راهبرد جدید توسعه است که هیچ‌یک از راهبردهای قبلی را شامل نشده، ولی تلفیقی از آنها را به نمایش می‌گذارد.

نرگس فرجی

بسیاری از کارشناسان برندسازی معتقدند که گاهی تغییر بسته‌بندی محصولات برای شرکت‌ها لازم است؛ تغییری که باید براساس اصول و قاعده باشد. در کشور ما کمتر اتفاق می‌افتد که شرکت‌های قدیمی اقدام به تغییر بسته‌بندی‌های محصولات خود کنند. اکثرا بر این اعتقاد هستند محصولی که بازار خود را دارد نباید تغییر کند. البته در بسیاری موارد آنها براساس تجربه این حرف را می‌زنند، چون جلب نظر مخاطب ایرانی شیوه آسانی نیست و اگر به طراحی یک بسته‌بندی عادت کرده باشد، سخت می‌تواند با بسته‌بندی جدید دیگری ارتباط برقرار کند.

«سیو» نام محصول یکی از شرکت‌های قدیمی حوزه شوینده است که با اینکه شعارش در ذهن مشتری مانده است، خودش نزدیک به یک دهه از بازار غایب بود. حال این محصول با لباسی تازه به قفسه فروشگاه‌ها برگشته است. این محصول با طراحی متفاوت و ساده برخلاف تمامی محصولات مشابه خود به بازار آمده است که خود جای بررسی دارد.

هیچ تصویری از محصول در ذهن‌ها شکل نگرفته بود

تورج صابری‌وند طراحی بسته‌بندی جدید سیو درباره هدف از تغییر طراحی بسته‌بندی سیو می‌گوید: این برند همیشه با محصولات مختلفی در مارکت بوده و فروش و تبلیغات خود را داشته است، اما شامپوهای سیو بیش از یک دهه در بازار نبودند و قرار بود که بعد از مدت‌ها دوباره به بازار برگردند. در واقع با اینکه شامپوی سیو در ذهن بازار شناخته شده بود اما محصول در قفسه‌های فروشگاه‌ها موجود نبود. از سویی با اینکه حتی شعار سیو (سیو همان سبب است) در خاطره جامعه مانده و کامل‌هم جا افتاده بود، اما هیچ تصویری از این محصول در ذهن‌ها شکل نگرفته بود. این هم پذیرد بود و هم فرصت. این برند هیچ تصویری، هیچ نشانه‌ای یا رنگی نداشته که با آن شناخته شده باشد و در واقع ما چیزی را ری-دیزاین نکردیم، بلکه شامپوی سیو از نو دیزاین شد. هدف ساختن یک هویت بصری برای شامپوهای سیو بود تا بازگشتی قدرتمندانه را به صورت رقابت رقم بزنند؛ یک هویت بصری که متمایز باشد و خود را از رقبا جدا کند. از سویی این بازگشت با یک تغییر جایگاه همراه بود. در واقع سیو تغییری اساسی و جدی در فرمولاسیون خود داده بود. بازگشت بی‌سروصا هیچ توجهی را جلب نمی‌کرد و در واقع کسی متوجه بازگشت شامپو سیو نمی‌شد.

سپهر سرمست، مدرس و کارشناس طراحی بسته‌بندی جدید شامپو سیو به «فرصت امروز» می‌گوید: استفاده از فضای سفید در شامپوها دو مفهوم را می‌سازد؛ یک، مربوط به شامپوهای تخصصی که معمولا در آنها گرافیک ساده‌ای با رنگ‌های سفید و مشکی استفاده می‌شوند. دو، مربوط به شامپوی گروه جنسی بانوان که معمولا پس زمینه سفید رنگ دارند که در اکثر مواقع برای این گروه جنسی از رنگ گرمی استفاده می‌شود؛ به این دلیل که لطافت در این گروه بیشتر موردنظر است. معمولا در این دو گروه از یک‌گراند سفید استفاده می‌شود که معمولا روی پس زمینه سفید یکسری المان نیز طراحی می‌شوند. بزرگ‌ترین نقطه مثبت طراحی شامپو سیو شلوغ نبودن آن است. در واقع این طراحی روندی برخلاف طراحی بسته‌بندی‌های شامپوهای ایرانی را طی کرده است. سرمست درباره اینکه آیا این طراحی مورد توجه مشتریان قرار می‌گیرد یا نه؟ می‌گوید: به نظرم این طراحی با توجه به فرم آن بیشتر مورد علاقه خانم‌ها قرار می‌گیرد و به نظر با این طراحی، یک نگاه جنسیتی در بازار هدف این محصول به‌وجود خواهد آمد. اصلا در محصولات حوزه شامپو براساس تحقیقاتی که حدود یکسال پیش انجام داده‌ام، اگر در طراحی بسته‌بندی محصولات مربوط به بانوان از فرم مو استفاده نشود، شکل نرم‌تری طراحی خواهد شد و معمولا

قرار گرفته بود؛ مستنداتی که ختم‌شده‌ها و جایگاه برند در رقابت بین برندهای داخلی و خارجی را دقیقاً مشخص کرده بود. تطبیق مطالعه‌های گرافیکی و مارکتینگ مشخص می‌کرد که استراتژی طراحی به کدام سمت و سوی باید برود تا هم بتواند در جایگاه خود بنشیند و هم تمایز ایجاد کند. ملاحظات دیگری هم بود. از جمله اینکه کافی‌است در کنار فروشگاه‌ها بایستید و رفتار خریداران را وقتی شامپو انتخاب می‌کنند نگاه کنید. بسیاری از مردم می‌دانند که چه برندی را می‌خواهند. سراغ برند مطلوب‌شان می‌روند و به محصولات مختلف نزدیک می‌شوند تا بتوانند نوع شامپو را انتخاب کنند. اینکه شامپو مخصوص چه نوع مویی است صابری‌وند در ادامه می‌گوید: بسته‌بندی جدیدی که در اختیار ما قرار گرفت، سفید رنگ بود و تنها پیشنهادهایی داده شد تا برای هر محصول مناسب با رنگی که برای آن طراحی شده بود، تغییراتی اعمال شود. در تبلیغات تلاش شد تا هویت بصری ساخته شده معرفی شود. هویتی بصری که بسیار ساده است، رنگی است و در هر آرت‌ورکی فقط یک نشانه قرار دارد. مخاطب، طبقه متوسط است. طبقه‌ای که می‌خواهد و حاضر است محصولات ایرانی بخرد اما سلیقه تولیدکنندگان را نمی‌پسندد و اطمینانش را جلب نمی‌کند.

شاید بتوان گفت بیشترین المان‌هایی که در لیبل شامپوها استفاده می‌شود، فرم‌های انتزاعی از مو و فرمول‌ها و ترکیب‌های شیمیایی است که در برندهای ایرانی باعراق و تاکید بیشتری به کار گرفته می‌شود

معمولا بین نوشته‌ها و تصاویر و نشانه‌های گرافیکی گم می‌شود. این نوشته‌ها معمولا ریز و کم‌رنگ هستند، گاهی انگلیسی‌اند و خریداران مجبورند لیبل‌هایی که پشت محصول خورده یا در شلف‌تاکرها نوشته شده بخوانند. این مشکل اصلی خریداران پای قفسه بود که المان‌هایی که در لیبل شامپوها استفاده می‌شود، فرم‌های انتزاعی



تفکیک جنسیتی با استفاده از پس زمینه سفید

رنگ‌های روشن و گرمی در آنها بیشتر استفاده می‌شود. اگر دقت کرده باشید، در شامپوهای برند داو این‌صفت باز است. بسته‌بندی این برند کلا سفید است و لوگوی داو اینچنان کنترل‌شده ندارد. چون یک شامپوی کلاسیک زنانه را به تصویر می‌کشد. یا برای مثال اگر به شامپوهای اسپرت آدیداس نگاه کنید، دقیقاً این تفاوت را می‌بینند. یعنی در شامپوهای زنانه کلاسیک رنگ‌ها روشن است و با اینکه شامپو اسپرت است، البته در آن حرف اول را می‌زند، ولی چون محصول جنسیتی است این کنترل‌است رنگی بسیار زیاد دیده می‌شود. در حالی که در شامپوهای آقایان رنگ‌ها تیره‌تر و فرم‌ها زمخت‌تر است. البته در مورد بسته‌بندی سیو این یک پیش‌بینی است و شاید در نگاه اولیه به تفکیک جنسیتی اشاره شده باشد. در حالی که در کشور ما هنوز شامپوی با تفکیک جنسیتی وجود ندارد و فقط شامپوی خانواده دربارز تعریف شده است. اگر در انواع طراحی بسته‌بندی سیو نیز دقت کنید همین موضوع وجود دارد و اکثر در آنها یک وجه زنانه یا در نهایت خنثی وجود دارد که اگر واقعا براساس جنسیت طراحی شده باشد، شیوه جدیدی است. این نکته را نیز در آخر باید اضافه کنم که در برخی جوامع که بحث تفکیک جنسیتی حل شده و یک همگرایی کلی بین زنان و مردان وجود دارد نیز از یک سبک طراحی بسته‌بندی برای همه جنسیت‌ها استفاده می‌شود.



طراحی‌ها. علاوه بر آنکه ساده‌گرایی و مینی‌مالیسم سلیقه جهانی معاصر هست، شاهد آن هستیم که در ایران هم بسیاری از مردم مینی‌مالیسم را دوست دارند، سادگی در ادبیات‌شان بار معنای مثبتی دارد. حتی در انتخاب‌ها و خریدهاشان این سلیقه به‌وضوح دیده می‌شود. مل‌های ساده می‌خرند، به جای فرش‌های پررنگ و نگار قدیمی، فرش‌های ساده به خانه می‌زنند، خودشان را بسازند. در واقع یک سری نشانه‌های هم سبک و سبک سیاق طراحی شد که در کنار هم یک هویت را بسازند و هر کدام به‌طور غیرمستقیمی مربوط به نوع خاصی از شامپو می‌شد. مثلا فطره زردرنگ برای شامپوهای کلاسیک یا فطره پرف برای شامپوهای خنک کننده این نشانه‌ها به برند این امکان را می‌دهند تا در صورت افزایش محصولات، در همین سبک و سیاق نشانه‌های دیگری را هم طراحی و به سبک خود اضافه کند.

طرح‌هایی که باید سلیقه مردم را تغییر دهند

صابری‌وند درباره نظر سنجی قبیل از ورود بسته‌بندی به بازار می‌گوید: من عمیقاً اعتقاد دارم که طرح‌ها و برندها باید پیشروتر از مشتریان باشند. آنها باید سلیقه مردم را تغییر دهند و اثر مثبتی روی آن بگذارند. این به موفقیت برند و طرح منجر می‌شود. طرح و برندی که این کار را کرده از سطوح متوسط رشد فراتر رفته و توجه‌ها را هم به خود جلب کرده است. مردم همیشه دنباله سلیقه‌ها نو هستند، به آنها توجه می‌کنند و آنها را به‌عنوان سلیقه‌های نو می‌پذیرند و از آنها تبعیت می‌کنند اما اگر از آنها در مورد طرح‌ها نظر سنجی کنید، محافظه‌کارانه‌ترین نظرات را می‌دهند. عموماً طرح‌هایی در نظر سنجی‌ها رای بالایی می‌آورند که از نظر مخاطب غیرمتخصص، عامه‌پسند، معمولی و قابل پیش‌بینی باشند. اگر از لوگوی اپل هم بپرسند، این لوگوی دستگاه‌های کامپیوتری نظر سنجی می‌شد رأی نمی‌آورد، اما همه جسارت و اعتماد به نفس اپل، برای انتخاب چنین لوگویی را تحسین و ستایش می‌کنند و آن را می‌پذیرند. از سویی در طراحی هویت بصری، معنا و پیامی نهفته نیست که نظر سنجی کنیم آیا پیام منتقل می‌شود یا نه، یا وعده‌ای که به مخاطب داده می‌شود اثربخش هست یا نه. بنابراین نظر سنجی‌های کیفی انجام شد تا در بایام آیا مخاطب می‌تواند این هویت بصری را وقتی در بیلبورد می‌بیند، یا در آگهی‌های تلویزیونی می‌بیند یا در قفسه فروشگاه‌ها می‌بیند به هم ربط بدهد یا نه؟ همچنین این سراج درباره اینکه آیا از الگوهای خارجی در طراحی استفاده کرده است یا نه؟ می‌گوید: اطمینان دارم در بازار ایران هیچ شامپویی وجود ندارد که هویت بصری آن بر پایه نشانه‌های مینی‌مالیستی طراحی شده باشد. تا جایی هم که جست‌وجوها نشان می‌دهند در جاهای دیگر و حتی در بین برندهای کمتر شناخته‌شده هم شامپویی با نشانه‌های شبیه سیو طراحی نشده است.

کافه بازاریابی

اهمیت سیستم مدیریت ارتباط با مشتری در تحول کسب‌وکارها

مسلم نوری

کسب‌وکارهای امروزی شرایط رقابتی بسیار پیچیده‌ای را تجربه می‌کنند. این شرایط سبب شده است که شرکت‌ها در هر کسب‌وکاری که هستند به دنبال راهکارهای نوین و مبتکرانه برای استفاده از فرصت‌های نادیده شده توسط رقبا و ایجاد مزیت رقابتی پایدار به منظور افزایش سود باشند. برای رسیدن به این هدف سازمان‌ها ناگزیرند تا از استراتژی‌ها، ابزارها و سیستم‌های نوین در حوزه مدیریت کسب‌وکار استفاده کنند. شرکت بان‌اندکمپانی در گزارشی در خصوص ابزارهای برتر مدیریتی در سال ۲۰۱۳ اعلام کرد: «برای چندمین سال پیاپی، مدیریت ارتباط با مشتری (سی‌آرام) به‌عنوان محبوب‌ترین و برترین ابزار مدیریتی برگزیده شده است. طبق تحقیقات شرکت مایکروسافت، نرخ بازگشت سرمایه در پیاده‌سازی سیستم سی‌آرام حدود ۲۴۳ درصد است. از آنجایی که سیستم سی‌آرام سابقه زیادی در ایران ندارد، این امکان وجود دارد که برخی از جنبه‌های آن برای مدیران ارشد سازمان‌ها شفاف نبوده و کاربردهای وسیع آن شناخته شده نباشد. بیشتر افرادی که از سیستم مدیریت ارتباط با مشتری در کسب‌وکار خود استفاده نمی‌کنند تصور می‌کنند که این نوع سیستم، تنها یک ابزار معمولی است، در واقع علمی است که به صاحبان کسب‌وکارها و فعالیت تجاری آنها کمک می‌کند تا بر مشتریان خود تمرکز ویژه‌ای داشته باشند. مدیریت ارتباط با مشتری سیستمی جهت گردآوری و یکپارچه‌سازی اطلاعات، فعالیت‌ها و فرآیندهای مرتبط با مشتریان، تأمین‌کنندگان، شرکای تجاری و سازمان‌های زیرمجموعه به منظور تجهیز، تحلیل و بهره‌برداری موثر و هدفمند از آنها است. این اطلاعات و فرآیندها می‌تواند در رابطه با فروش، بازاریابی، خدمات، پشتیبانی، نیازها، حساسیت‌های بازار و... باشد.

این نوع روش مدیریتی، فرصت‌هایی را در اختیار صاحبان کسب‌وکارها قرار می‌دهد تا فرصت‌های بالقوه در ارتباط با مشتریان را به منبع درآمد تبدیل کنند.

می‌توان گفت سیستم مدیریت ارتباط با مشتری نوعی استراتژی کسب‌وکارها است و هدف آن بهینه‌سازی فرآیندهای سازمان، افزایش سود و درآمدزایی و همچنین مدیریت اثربخش از طریق سیستم یکپارچه است. سیستم مدیریت ارتباط با مشتری را در چهار گروه طبقه‌بندی می‌کنند که هر گروه بر اهداف خاصی تمرکز دارد.

۱- چشم‌انداز

اولویت اصلی این گروه، جذب مشتریان جدید است و مشتریان بالقوه را به گروه‌هایی با مشخصات و خصوصیات مشترک تقسیم می‌کند.

۲- وفاداری متمرکز

هدف این گروه در مدیریت ارتباط با مشتری، علاوه بر به دست آوردن مشتریان وفادار، روش‌هایی برای نگهداری آنها را نیز در برمی‌گیرد. مالک کسب‌وکار در نظر می‌گیرد که چه مشتریانی می‌خواهند وفادار بمانند. به‌دست آوردن این اطلاعات ویژه، سازمان‌ها را در رسیدن به مشتری وفادار سا هزینه پایین‌تر یاری می‌کند. زیرا تلاش‌ها متمرکزتر، پاسخ مشتریان بیشتر و هزینه‌ها پایین‌تر است. شرکت‌هایی که از این نوع روش استفاده می‌کنند ممکن است سه نوع تجزیه تحلیل روی مشتریانی که سازمان را ترک کرده‌اند و آنهايي که ممکن است به‌زودی ترک کنند، انجام دهند:

الف: تجزیه و تحلیل براساس ارزش

برای تعیین کردن مشتریانی که سازمان فکر می‌کند سودآور هستند اجرا می‌شود. شرکتی که از وفاداری متمرکز استفاده می‌کند، مشتریان را براساس سودی که هر کدام می‌رسانند بخش‌بندی می‌کند. شرکت ممکن است نخواهد پول و زمان بیشتری را روی مشتریانی که سود نمی‌رسانند سرمایه‌گذاری کند.

ب: تجزیه و تحلیل براساس نیاز

زمانی اجرایی می‌شود که شرکت تصمیم می‌گیرد برخی مشتریان خاص را تقییب و دنبال کند. این تجزیه و تحلیل سازمان را قادر می‌سازد که برنامه اختصاصی وفاداری برای ایفا و نگهداشتن مشتریان سودآور اجرا کند. این برنامه‌ها ممکن است شرایط پرداخت اختصاصی یا ارائه امتیازاتی برای خرید بیشتر در یک میزان مشخص ارائه کند.

پ: تجزیه و تحلیل براساس پیش‌بینی

این تجزیه و تحلیل برای جمع‌آوری اطلاعات قدیمی (تاریخچه) و اطلاعات دموگرافیک اجرا می‌شود. این اطلاعات به شرکت‌ها کمک می‌کند تا بفهمند کدام مشتریان تمایل به ترک کردن دارند و چه زمانی می‌خواهند این کار را انجام دهند.

۳- افزایش سرمایه

شرکت‌ها می‌توانند از این روش مدیریتی برای افزایش میزان پولی که هر مشتری مایل به خرج کردن است استفاده کنند. دو نوع برنامه در این راستا وجود دارد:

الف: فروش صلیبی

مستلزم فروش محصولات و خدمات مکمل است. مثلا یک شرکت ارتباطات مخابراتی ممکن است یک ثبت‌نام اولیه رایگان برای تلویزیون کابلی برای مشتریان وفادار خود در مسافت‌های دور انجام دهد. این ثبت‌نام ممکن است مشتریان قدیمی وفادار را برای ثبت‌نام قطعی جلب کند.

ب: فروش در حال فروش

این برنامه برای شناسایی مشتریانی که توان بالقوه مالی مناسب برای افزایش خرید خود دارند استفاده می‌شود. این برنامه به‌طور معمول برای بخش‌های «مرحله زندگی» استفاده می‌شود. مرحله زندگی بخش‌های چرخه عمر مشتری است. این برنامه برای افزایش فروش تعداد کالا و خدمات به یک مشتری استفاده می‌شود. به‌عنوان مثال یک شرکت بیمه که می‌خواهد مشتریانی را هدف‌گیری کند که مایل به افزایش پوشش خدمات بیمه خود هستند.

۴- ابقای پیروزی

در این سیستم بر حفظ و نگهداری مشتری و بازگرداندن مشتریان که سازمان شما را ترک کرده‌اند تمرکز می‌شود، به‌وسیله تمرکز بر شناسایی مشتریانی که تمایل زیادی به ترک رابطه با کسب‌وکار شما دارند و مشتریانی که تمایل زیادی به ماندن در کنار شما دارند. یک شرکت می‌تواند بر تلاش‌های نگهداری مشتریان سوددهی که تمایل به ترک دارند تمرکز کند. گاهی اوقات نگهداری برخی مشتریان خاص صرفه اقتصادی ندارد.

فرصت امروز

با رویکرد استقرار اقتصاد دانش بنیان، نوآور، مولد و فرصت ساز

ویژه نامه



اسحاق جهانگیری، معاون اول رییس جمهور در چهل و سومین نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران در جمع فعالان اقتصادی کشور با اشاره به توجه دولت به صادرات گفت: رییس جمهور در همین شرایط تحریم نیز با کشورهای اطراف گفت و گوهای اساسی را داشته و انتظار دولت نیز آن است که بخش خصوصی در این حوزه کامل فعال شود. وی در خصوص عراق یادآور شد: رابطه دولت ایران و عراق بسیار مناسب است. نباید بخش خصوصی مافروش کند که آن ها کشوری با پتانسیل های بالا هستند و نفت بیشتری را نسبت به ما صادر می کنند. باید از این توان و ارتباط تنگاتنگ بین دو کشور و ظرفیت های آنها استفاده کرد.

سرمقاله

حضور همه جانبه تصمیم گیران تجارت با عراق

توسعه روابط تجاری به خصوص در زمینه صادرات کالاهای غیر نفتی با توجه به کاهش بهای نفت در حالی توجه دولتمردان را به خود جلب کرده است که تجارت با کشورهای همسایه به عنوان یکی از اصلی ترین مأموریت های دولت محسوب می شود. عراق به عنوان یکی از کشورهای هم جوار ایران می تواند یکی از طرف های تجاری باشد زیرا به تازگی معاون اول رییس جمهور در جمع فعالان بخش خصوصی ضمن تاکید بر توسعه روابط تجاری با عراق این کشور را یکی از فرصت های خوب برای همکاری دانست. کنفرانس فرصت های ویژه اقتصادی و تجاری ایران و عراق روزهای ۲۸ و ۲۹ دی ماه در سالن همایش های دانشگاه شهید بهشتی برگزار شد. این همایش با حضور آقایان رستم قاسمی، دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق و مشاور معاون اول رییس جمهور، یحیی آل اسحاق، رییس اتاق بازرگانی تهران و رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق، ناصر کنعانی، (رییس ستاد ویژه عراق در وزارت امور خارجه)، جعفر الحمدانی (رییس اتحادیه اتاق های بازرگانی عراق) و تنی چند از مسئولان ایران و عراق برگزار شد. همچنین موسسات بانکی و پولی، بیمه ها و فعالان و دست اندر کاران و متخصصان صاحب نظران و کارشناسان این حوزه حضور داشتند. موضوع کنفرانس و اهمیت حضور مسئولان ایرانی و عراقی و استقبال فعالان این حوزه بر آن شدیم که ویژه نامه ای در این خصوص منتشر کنیم و به اطلاع خوانندگان «فرصت امروز» برسانیم.

در کنفرانسی دو روزه بررسی شد

فرصت های ویژه اقتصادی و تجاری ایران و عراق



رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق خبر داد
**مبادلات تجاری ۱۲ میلیارد دلاری
ایران و عراق**

دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق اعلام کرد
**موقعیت استراتژیک بازار عراق
برای ایران**

تجارت در عراق، درس هایی برای بازارهای بزرگ تر

کاهش قیمت نفت و وضعیت اقتصادی

مدیرعامل بانک انصار در کنفرانس ویژه اقتصادی ایران و عراق اعلام کرد

بانک انصار ظرفیت بالایی در ارائه خدمات نوین بانکی به شرکت های صادرات محور دارد

به گزارش «فرصت امروز»، در کنفرانس فرصت های ویژه اقتصادی و تجاری ایران و عراق که بانک انصار از حامیان آن بود، دکتر ابراهیمی، مدیرعامل بانک انصار به اتفاق دکتر سنجابی شیرازی، احسان یوسف الیاسری، دکتر حسن معتمدی، دکتر علی صالح آبادی، دکتر غلامرضا حیدری کرد زنگنه، مدیر امور بین المللی بانک پاسارگاد و معاون امور بین الملل بانک پارسیان در نشست تخصصی درباره «نقل و انتقالات و انواع خدمات پولی و اعتباری و خرید تضمین در سیستم بانکی و صرافی عراق» شرکت کرده و به ارائه دیدگاه بانک انصار در خصوص موضوع این نشست پرداخت.

دکتر ابراهیمی که در روز اول طی مصاحبه ای با خبرنگاران رسانه های مکتوب و شبکه های سیمای جمهوری اسلامی به ظرفیت های پولی و بانکی بانک انصار در راستای توسعه مبادلات تجاری ایران با عراق اشاره کرده و پیشنهادهایی را برای رفع موانع موجود ارائه داده بود، طی سخنان کوتاهی خطاب به برگزار کنندگان کنفرانس، عدم حضور مسئولان بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و مدیران عامل بانک های

دولتی و خصوصی جمهوری عراق در کنفرانس را یک کاستی مهم دانست و پیشنهاد کرد که در آینده ضمن برطرف شدن این نقص، جنبه های عملی برنامه های کنفرانس تقویت شود. دکتر ابراهیمی سپس به مزیت بانک انصار در گسترده گی شعب در سراسر کشور با قابلیت های بالای خدمات رسانی به ویژه خدمات نوین و صرافی بانک اشاره کرده و از آمادگی این بانک در جهت نقل و انتقالات ارز و پول و نیز صدور ضمانت نامه های تجاری میان تجار ایرانی و عراقی و شرکت های ایرانی صادر کننده کالاها و خدمات سخن گفت.

مدیرعامل بانک انصار در ادامه از ظرفیت های بالای این بانک در حمایت از شرکت های صادر کننده و اعطای تسهیلات به آنها در راستای توسعه صادرات از طریق کارگزاری های داخل عراق یاد کرده و افزود: شرکت های عراقی که تجربه تحریم های طولانی آمریکا را دارند می توانند در رفع موانع ناشی از این تحریم همکاری کنند و ما آمادگی این را داریم که بهترین خدمات را در راستای توسعه مبادلات تجاری و اقتصادی ایران و عراق فراهم کنیم.



بانک انصار

برای چهارمین سال پیاپی
رتبه نخست مدیریت سلامت اداری
کشور را بدست آورد.



رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق خبر داد

مبادلات تجاری ۱۲ میلیارد دلاری ایران و عراق

ایران و عراق به ۱۲ میلیارد دلار رسیده است، همچنین گفت: پیش از این سطح روابط تجاری ۱۷ درصد بود که سال گذشته این میزان به ۱۳ درصد رسیده است. وی با اشاره به اینکه افزایش سطح مبادلات تجاری ایران و عراق در دستور کار قرار گرفته است، رسیدن به سقف ۲۵ درصدی از تجارت بازرگانی را از مهمترین اهداف ایران دانست. آل اسحاق با اشاره به جزئیات برگزاری نمایشگاه عراق که با حضور هیأت عالی‌رتبه از مسئولان ایرانی که به ریاست جهانگیری انجام خواهد شد، گفت: در این نمایشگاه از بحث‌های مختلفی از جمله بهداشت و درمان و آموزش پزشکی، انرژی و نفت و گاز، ساختمانی و عمران، نیرو و آبفا، حضوری جدی دارند و مرکز توسعه تجارت هم متولی برگزاری این نمایشگاه است.



یحیی آل اسحاق، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق در جریان کنفرانس فرصت‌های ویژه اقتصادی و تجاری ایران و عراق با اشاره به اینکه بر اساس آمارها و برآوردها توسعه تجارت بین کشورها رفاه و امنیت اقتصادی را به دنبال خواهد داشت، اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین عوامل رشد و توسعه کشورها افزایش تجارت و مبادلات تجاری است.

وی گفت: در روابط با کشور عراق مزیت‌های تاریخی و اقتصادی بسیاری داریم و تنها کشوری که در کنار عراق با توجه به رخدادها و مشکلات اخیر ایستاده است ایران بوده و این دو ملت همواره با استفاده از نقاط مشترک امکان توسعه روابط تجاری را دارند. آل اسحاق با اشاره به اینکه فعالان اقتصادی این همایش در سرنوشت دو کشور نقش جدی دارند، ادامه داد: هم‌اکنون با حداکثر توان زمینه‌های لازم را برای شناساندن توانمندی‌های شرکت‌های ایران و عراق به کار گرفته‌ایم و این عزم در مسئولان دولتی دو کشور وجود دارد.

وی با اشاره به اینکه به زودی هیأتی بلندپایه از ایران به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور به عراق سفر خواهد کرد، از اهداف مهم این سفر به توسعه روابط تجاری بین دو کشور اشاره کرد. رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق با اشاره به حضور جهانگیری در اتاق بازرگانی یادآور شد: در این نشست تصمیمات خوبی در خصوص ضمانتنامه‌ها و افزایش روابط تجاری با عراق گرفته شده و در آینده با گسترش روابط عملیاتی خواهند شد. وی با بیان اینکه سالانه ۱۲۰ میلیارد دلار مبادلات پولی و بانکی با دنیا دارد اذعان داشت: روابط اقتصادی ایران و عراق نمی‌تواند یک طرفه باشد اما به دنبال ایجاد زمینه‌های سرمایه‌گذاری دائمی هستیم. آل اسحاق با اشاره به اینکه سطح روابط تجاری

دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق اعلام کرد

موقعیت استراتژیک بازار عراق برای ایران



مشاور معاون اول رئیس‌جمهور در همایش فرصت‌های ویژه اقتصادی و تجاری ایران و عراق، بازار عراق را برای صادرات حائز اهمیت دانست و گفت: بخش خصوصی باید با توجه به امنیت در بخش‌های وسیعی از عراق حضور فعال‌تری داشته باشد.

رستم قاسمی دبیر توسعه اقتصادی ایران و عراق در این همایش با اشاره به اینکه بازار و تجارت با کشور عراق در تمام ابعاد برای ایران دارای اهمیت است، ادامه داد: افزایش تجارت و توسعه روابط علاوه بر بازار منطقه

در صحنه‌های جهانی اثرگذار خواهد بود. وی افزود: هم‌اکنون نیروی انسانی نخبه و باهوشی در ایران داریم که می‌توان از ظرفیت آن در تمام ابعاد از جمله صادرات، کارآفرینی و توسعه روابط تجاری استفاده کرد. قاسمی با بیان اینکه ۵ درصد معادن ترکیبی دنیا در اختیار ایران قرار دارد، اظهار کرد: در منطقه خاورمیانه ۵۰۰ میلیون نفر زندگی می‌کنند که این وضعیت به لحاظ اقتصادی پتانسیل‌های بالایی را در خود دارد. مشاور معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه ایران و عراق فرصت‌های تجاری در حوزه‌های صادراتی دارند، گفت: ایران و عراق نقاط مشترک زیادی دارند، اما این روابط اقتصادی کافی نیست و استفاده از ظرفیت‌های فنی و تکنولوژی اثربخش خواهد بود. قاسمی در خصوص سرمایه‌گذاری‌هایی که توسط ایران در عراق انجام شده است، تأکید کرد: اکنون ۴ میلیون مسکن در کشور عراق توسط بخش‌های مختلف اقتصادی ایران ساخته شده که این میزان بخشی از توانمندی اقتصادی ایران است، چرا که تولید ۴ میلیون مسکن به اندازه جمعیت بخشی از کشورهای همسایه است.

قاسمی با بیان اینکه از بعد توانمندی علمی و فنی مهندسی پیشرفت‌های خوبی داشتیم، گفت: عراق کشور ثروتمندی است، اما متأسفانه از این منابع به درستی استفاده نشده و امیدواریم با ایجاد فضای امن در عراق از این فرصت‌ها استفاده شود.

وی با اشاره به اینکه ایران برای آرامش و امنیت در عراق نقش موثری داشته است، گفت: داعش در عراق ناامنی‌هایی را ایجاد کرده، اما قطعاً در آینده‌ای نزدیک امنیت در بخش‌های وسیع و تمام نقاط عراق ایجاد خواهد شد.

قاسمی گفت: علاوه بر صادرات مواد غذایی نیازمند صادرات در حوزه‌های مختلف از جمله لوازم خانگی، صنعت، پوشاک و دارو هستیم و زمینه‌هایی از جمله تأسیس شرکت و دفتر نمایندگی ایجاد خواهد شد.

مشاور معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به لزوم سرمایه‌گذاری مشترک از طریق تأسیس کارخانه‌ها و خطوط مونتاژ گفت: کیفیت، سرعت و قیمت از جمله شاخصه‌هایی است که باید در زمینه سرمایه‌گذاری و صادرات به آن توجه کنیم و با نگاهی بلندمدت فعالیت‌ها انجام پذیرد. دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق با اعلام این خبر که تاکنون ۵ میلیارد دلار خدمات فنی مهندسی به کشور عراق ارائه شده است، گفت: اخیراً برخی از شرکت‌ها که در آینده‌ای نزدیک اسامی آنها اعلام خواهد شد، در مناقصات عراق برنده شدند و علاوه بر این نمایشگاه بزرگی در حوزه‌های آب و برق، نفت و گاز، صنعت، صنایع غذایی با حضور مسئولان عالی‌رتبه دو کشور طی یک ماه آینده برگزار خواهد شد.

کاهش قیمت نفت و وضعیت اقتصادی



رئیس ستاد ویژه عراق مستقر در وزارت امور خارجه به تأثیر کاهش قیمت نفت در وضعیت اقتصادی عراق اشاره کرد و گفت: تحولات اخیر بهای نفت نشان می‌دهد که عراق با چالش‌های جدی مواجه خواهد شد. این کشور برای عبور از شرایط سخت و وابستگی‌های نفتی باید به سمت اقتصاد درون‌زا حرکت کند که در این صورت ایران بهترین شریک برای عراق محسوب می‌شود. ناصر کنعانی با اشاره به نقش دولت‌ها در تسهیل روابط تجاری دو کشور، عنوان کرد: بسترسازی مناسب برای سرمایه‌گذاری دو کشور از مهم‌ترین وظایفی است که بر عهده دولت‌های ایران و عراق است. وی با بیان اینکه هم‌اکنون امکانات مناسبی برای فعالیت ایران در عراق مهیا است، اما مشکلات جدی نیز در این خصوص وجود دارد، اظهار کرد: موانع گمرکی میان دو کشور، مشکلات مربوط به امور بانکی برای تجارت، فرآیند صدور روادید برای فعالان اقتصادی، مشکلاتی در خصوص حمل مستقیم کالا و... به‌عنوان مهم‌ترین موانع برای تجارت ایران و عراق محسوب می‌شود. وی در ادامه در خصوص تسهیل در صدور روادید برای بازرگانان گفت: ایران از نظام لغو روادید میان دو کشور استقبال خواهد کرد، البته این موضوع میان مسئولان دو کشور مطرح شده اما به نظر می‌رسد مسوولان عراقی هنوز برای لغو روادید آمادگی ندارند.

اینگل

سامانه پیام کوتاه: ۰۳۰۵۶۰۷۰۰۰۰۹۸۳+

www.engel-upvc.com

نشانی: اصفهان، منطقه صنعتی دولت آباد، خیابان حافظ

تلفن: ۰۳۱۴۵۸۳۶۰۸۰

ما حضور بیشتری از سرمایه‌گذاران ایرانی می‌خواهیم



متعددی برگزار کرده‌اند، اما به رغم این تلاش‌ها و نشست‌ها ما هنوز شاهد حضور قوی و فعالانه شرکت‌های ایرانی نیستیم. پشتیبانی جدی از سرمایه‌گذاری در عراق نمی‌شود. ما چندین بانک مشترک داریم اما فعالیتی ندارند و نمی‌توانند هم سطح با بانک‌های بین‌المللی کار کنند. بخش خصوصی و دولتی باید از این بانک‌ها حمایت کنند. مسئله دیگر و کالنامه تجاری است که برای صدور کالای تاجر ایرانی مشکلاتی ایجاد کرده است و این مسئله باعث شده که کالاهایی غیر استاندارد و بی کیفیت به کشور ما وارد شود و به نظر من حل نکردن این مسئله به بخش خصوصی آسیب‌های زیادی می‌رساند. اتاق‌های بازرگانی دو کشور باید روابط و همکاری‌های بیشتری داشته باشند تا به نظارت و پیگیری اجازه ندهند کالاهای بی‌کیفیت به کشور صادر شود و با این کار هم از تولیدکننده بخش خصوصی هر دو کشور حمایت کرده باشند.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری در عراق زیاد است و اگر اتاق‌ها بیشتر در ارتباط باشند شاید امکانات و تسهیلات بیشتری برای بخش خصوصی بگیرند و سرمایه‌گذاران ایرانی با اطمینان بیشتری سرمایه‌شان را به عراق بیاورند. به نظر من سرمایه‌گذاران ایرانی باید بیایند و فرصت‌های عراق را بررسی کنند و بتوانند در آینده‌ای نزدیک به بازار عراق وارد شوند. بخش خصوصی و دولتی هر دو کشور باید جدی‌تر به این مسئله نگاه کنند. تراز تجاری میان دو کشور در سطح مطلوبی نیست. این نشست‌ها و کنفرانس‌ها قرار است به ایجاد راهکار برای حل موانع و جهت دادن به تصمیم جدی دو کشور مبنی بر افزایش سطح تجاری کمک کند. امیدواریم که به این هدف بینجامد، چرا که ما مایلیم حضور بیشتری از ایران در کشورمان شاهد باشیم.

جعفر الحمدانی

رئیس اتحادیه اتاق‌های بازرگانی عراق

شرایطی که امروز عراق دارد با وضعیت یک سال پیش این کشور بسیار متفاوت است. ما شرایط بدی را در مقابله با داعش پشت سر گذاشته‌ایم و جا دارد در اینجا از مواضع ایران در برابر مسئله داعش تشکر کنم. علاوه بر جنگی که امروز این گروه مخرب در کشور ما به راه انداخته‌اند، جنگ دیگری در منطقه در جریان است که یک توطئه از سوی کشورهای غربی محسوب می‌شود. آنها با کاهش قیمت نفت در کنار حمله وحشیانه داعش می‌خواهند کشورهای اسلامی را تضعیف کنند. آنها نمی‌توانند آرامش را از ما بگیرند. بنابراین ما در وضعیتی هستیم که به مواضع و همکاری‌های مشترک نیاز داریم. مواضعی که به بهبود و رشد اقتصادی بینجامد.

کاهش قیمت نفت می‌تواند نگران‌کننده و خطرناک باشد. ما اعتقاد داریم که با همکاری کشورهای منطقه به خصوص ایران می‌توانیم این بحران را پشت سر بگذاریم. ما در تجارت تجربه خوبی داشتیم، امیدواریم باز هم بتوانیم آن روزها را تجربه کنیم. چالش‌ها بین تجارت ایران و عراق کم نیست اما روابط ما بسیار قوی و موفق است و می‌تواند به حل این چالش‌ها کمک کند. هم اکنون صادرات ترکیه به عراق ۱۴ میلیارد دلار است. شرایط کاملاً فراهم است که ایران روابط تجاری و صادراتش را به کشور ما بیشتر کند. هم‌اکنون شرکت‌های خارجی دولتی و خصوصی بسیاری در عراق فعالیت دارند. ما می‌خواهیم ایران حضور قوی‌تری در کشور ما داشته باشد.

ما امیدواریم در سال ۲۰۱۵ برای گسترش روابط تجاری‌مان با ایران گام‌های بلندی برداشته شود. ما کاملاً برای این کار آماده‌ایم. اما پیش از آن باید تلاش کنیم مشکلات و موانع سر راهمان را با همکاری هم بر داریم. همانطور که می‌دانیم مرزها و گذرگاه‌های مرزی ما در شرایط مطلوبی قرار ندارد، البته گذرگاه‌های از طرف ایران در شرایط بهتری است و کامیون‌ها و تریلرها می‌توانند تردد کنند، اما در مرز کشور ما وضعیت بسیار نامطلوب است و ما نیاز داریم ایران در بهبود این شرایط به ما کمک کند تا شرایط حمل‌ونقل برای کامیون‌ها در خاک ما هم بهتر شود.

شرکت‌ها و سرمایه‌گذارهای خارجی در کشور ما فعالیت دارند اما ایرانی‌ها آنطور که ما انتظار داریم، مشارکت نمی‌کنند. ما احساس می‌کنیم سرمایه‌گذاران ایرانی هنوز از آوردن سرمایه‌شان به عراق ترس دارند و هنوز نتوانسته‌اند به طور کامل و جدی به بازار عراق وارد شوند.

۱۵ سال از سرگونی رژیم قبل در عراق می‌گذرد، بخش‌های خصوصی و دولتی ایران و عراق کنفرانس‌ها و سمینارهای

تجارت در عراق درس‌هایی برای بازارهای بزرگ‌تر



جهانبخش سنجاری

دبیر اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق

تجارت و حضور در بازار عراق شاید به لحاظ تشابهات فرهنگی و اقلیمی به گمان اغلب فعالان اقتصادی در نگاه اول آسان به نظر برسد اما در گام‌های اول خواهند دید تجارت در این کشور القبای خودش را دارد. به اعتقاد من ورود به بازار عراق در ابتدا توجه به دو مسئله را می‌طلبد. ظرفیت‌های بالقوه این کشور و دیگر اینکه توانایی بالفعل کردن این ظرفیت‌ها است. آنچه همه در بدو ورود به عراق می‌بینند، پتانسیل‌های بالقوه و بی شماری است که در سراسر این کشور وجود دارد و این پهنه وسیع برای کار و تجارت توجه فعالان بسیاری را به خود جذب می‌کند. اما با قدم اول کم کم متوجه می‌شوند کار ساده‌ای نیست. به نظر من فعالیت اقتصادی در این کشور سهیل ممتنع است، آسان در آغاز و سخت و غیر ممکن هم با شروع کار کلید می‌خورد. اما می‌خواهم بگویم نباید با آن خوش‌بینی و نه با این بدبینی به عراق فکر کرد. تجربه به ما می‌گوید کسانی در عراق توانستند موفق پیش بروند که دچار افراط و تفریط نشدند و راه میانه را برگزیدند. آنچه برخی فعالان در اغلب همایش‌ها و نشست‌ها در خصوص مشکلات و موانع کار در عراق به آن اشاره دارند، قابل تأیید است. مشکلات و موانع متعددی در تجارت با عراق وجود دارد که لازم می‌دانم به اعم آنها اشاره کنم. برخی موانع از سوی ما در این راه وجود دارد و برخی موانع هم از جانب عراقی‌هاست. مشکلاتی هم مانند تحریم‌ها برای ماست که در روال معمولی در ارتباطات تجاری نبوده و به‌هرحال تا پایان مذاکرات بین‌المللی و پایان تحریم‌ها برای ما وجود دارد. به‌عنوان مثال شرکت در مناقصات بین‌المللی و ضمانت‌های بانکی از جمله مسائلی است که برای ما به سادگی دیگر کشورها نیست. این دیگر در سایه تحریم‌هاست و در زیرساخت‌های کشور

ما جایی ندارد. با این توصیف کار برای ما خیلی طولانی می‌شود و تجاری که به این مسائل آگاهی کامل دارند و طولانی مدت به بازار عراق فکر می‌کنند، برای گذر از این موانع حوصله بیشتری به خرج می‌دهند. مسئله دیگری که مانع قابل توجهی از جانب کشور ما محسوب می‌شود، نبود قوانین مرتبط با صادرات برای بخش خصوصی است. ما از این نظر واقعا فقیر هستیم. با همه تجربه‌ای که بخش خصوصی در تجارت داشتند و در کنار آن با تکرارپذیری تجربیاتی که داشتند، متأسفانه ما هنوز نتوانسته‌ایم این تجربیات را که از مومن و خطا را پشت سر گذاشته‌اند متمرکز کنیم و قوانین و مقررات تجارت را کامل یا اصلاح کنیم. در حال حاضر مجموعه قوانین بایسته و شایسته‌ای که رویکرد حمایتی از بخش خصوصی را داشته باشند، نداریم.

به همه این‌ها، خود تحریم‌ها، ایستگاه‌های متعدد کاری، بروکراسی پیچیده گرفتن مجوز، مداخله‌گری‌های دولتی و... را اضافه کنید و این‌ها در حالی است که در هیچ کجای دنیا بخش خصوصی اینقدر سخت و غیر ممکن گام بر نمی‌دارد و روند کار بخش خصوصی روال معمول و تعریف شده‌ای دارد. نکته دیگری که به آن ایراد وارد شده است کیفیت محصولات ایرانی است. در این مورد باید بگویم این ایراد در برخی موارد وارد است، ما در بسته بندی مشکلاتی داریم که باید حل کنیم. بسته‌بندی ما در برخی موارد با توجه به بازار هدف نیست و در عراق با توجه به اختلاف تاریخ شمسی و قمری، ضرورت دارد هر چه زودتر این مسئله را حل کنیم، گویی اینکه برندهایی هم هستند که با استانداردهای جهانی چندین سال است که در عراق کار می‌کنند و مشتری‌های خودشان را دارند. در مورد خودرو هم که برخی از مقامات عراقی به کیفیت آن ایراد داشتند. مسئله این است که در کنار این ایراد برای خرید آن صف هم وجود دارد. کاملاً پذیرفته است که حق با مشتری است که کیفیت بخواهد و ما باید پیش از ورود به بازار ذائقه‌سنجی لازم را کرده باشیم؛ کاری که به نظر من به‌رغم اهمیتی که دارد از نگاه و برنامه‌های جدی برخی سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی بیرون است. با این همه خوشحالم که در عراق مشارکت بخش خصوصی بیش از ۹۰ درصد و بخش دولتی زیر ۷ درصد است. گلايه‌ها، حرف و حدیث‌ها کم نیست، اما ما در آغاز راه و تجربه تجارت گسترده با کشورهای همسایه هستیم و انتظار داریم فعالان بخش خصوصی در هر چه بی‌نقص‌تر اجرا کردن قوانین تجارت کمک کرده و با مشورت در اصلاح قوانین و ایجاد مقررات جدید کمک کنند. اگر فعالان و بازرگانان ما می‌خواهند به بازارهای دورتر و بزرگ‌تر جهانی ورود پیدا کنند، بهتر است در منطقه تمرین تجارت کنند تا بتوانند گام‌هایشان را در بازارهای بزرگ‌تر محکم‌تر بردارند.

تسهیلات و خدمات بانک توسعه صادرات ایران

برای صادرکنندگان کالا و خدمات فنی و مهندسی به کشور عراق

مقدمه

بانک توسعه صادرات ایران به عنوان یک بانک تخصصی در راستای برنامه‌های توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور و به منظور تحقق بخشیدن به توسعه صادرات غیر نفتی، با شرایط ذیل به صادرکنندگان کالا و خدمات فنی و مهندسی به کشور عراق تسهیلات ارزی و ریالی پرداخت می‌کند. الف - تسهیلات قبل از صادرات کالا و خدمات (قبل از حمل) ب - تسهیلات پس از صادرات کالا و خدمات ج - صدور ضمانت نامه‌های ارزی و ریالی د - گشایش اعتبار اسنادی

الف - تسهیلات قبل از صادرات کالا و خدمات

تسهیلات برای صادرات کالا: تسهیلات قبل از صدور کالا و خدمات به منظور تأمین مالی سرمایه در گردش مورد نیاز واحدهای تولیدی و تجاری صادراتی برای خرید، بسته‌بندی، تجهیز کارگاه و سایر هزینه‌ها در قالب یکی از عقود اسلامی پرداخت می‌شود. مبلغ تسهیلات پرداختی متناسب با نیاز مالی صادرکننده حداکثر تا ۸۰ درصد هزینه‌های قابل قبول در برنامه صادراتی ارائه شده خواهد بود. مدت قرارداد و سررسید بازپرداخت تسهیلات صادراتی بر حسب نوع کالادوره گردش کالا و وصول مطالبات و بنا به صلاحدید بانک در چارچوب مقررات جاری (حسب منابع تخصیصی)، تعیین می‌شود. نرخ سود تسهیلات ریالی بر اساس آخرین بخشنامه‌های شورای پول و اعتبار تعیین می‌شود.

تسهیلات برای صادرات خدمات: تسهیلات مذکور به منظور تقویت بنیه مالی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی جهت تجهیز کارگاه و سایر نیازهای مالی جاری آنها، برای اجرای طرح‌های مورد نظر در کشورهای خارجی، در قالب ارائه ابلاغیه رسمی ارجاع کار و با قرارداد و یا اعتبار اسنادی معتبر قابل پرداخت است. علاوه بر موارد فوق، به منظور کمک به شرکت‌های ایرانی مجری قراردادهای پیمانکاری در خارج از کشور و تسریع در اجرای قراردادها، بانک منابع مالی لازم جهت خرید ماشین‌آلات و تجهیزات خارجی مورد نیاز طرح را از طریق گشایش اعتبار اسنادی یا حواله ارزی طبق مقررات مربوطه به نفع / وجه در فروشندگان معتبر داخلی یا خارجی، تأمین می‌کند. مدت استفاده از تسهیلات و نحوه بازپرداخت آن براساس برنامه زمانبندی اجرای پروژه و پرداخت‌های کارفرما به پیمانکار ایرانی تعیین و در قراردادهای تسهیلاتی درج خواهد شد. مدت اینگونه قراردادها حداکثر سه سال خواهد بود.

نرخ سود تسهیلات ریالی بر اساس آخرین بخشنامه‌های شورای پول و اعتبار تعیین می‌شود در حال حاضر حداقل نرخ سود تسهیلات عقود غیرمشارکتی ۲۲ درصد و حداقل نرخ سود مورد انتظار عقود مشارکتی ۳۱درصد است. نرخ سود تسهیلات ارزی پرداختی نیز بر اساس نوع منبع تأمین بین ۶ تا ۸ درصد خواهد بود.

ب- تسهیلات پس از صادرات کالا و خدمات

تأمین مالی در قالب اعتبار خریدار: اعطای تسهیلات به خریداران یا کارفرمایان خارجی جهت خرید کالا و خدمات ایرانی در چارچوب قرارداد تأمین مالی را اعتبار خریدار می‌نامند. برخلاف اعتبار فروشنده، هزینه‌های تسهیلات در قرارداد تأمین مالی لحاظ می‌شود و فروشنده / پیمانکار ایرانی قیمت قرارداد تجاری خود را بر اساس فروش نقدی تعیین می‌کند. اعتبار خریدار به دو روش اعطا می‌شود:

طرح یا پروژه به صورت موردی:

- قرارداد تأمین مالی برای یک پروژه یا طرح مشخص منعقد می‌شود. در قالب خط اعتباری: به منظور ارتقای روابط بانکی با بانک‌های خارجی و همچنین تسهیل روند تأمین مالی در قالب اعتبار خریدار، بانک توسعه صادرات ایران اقدام به اعطای خطوط اعتباری به بانک‌های خارجی می‌کند. بدین ترتیب خطوط مذکور برای تأمین مالی صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی ایرانی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این حالت قرارداد تأمین مالی به‌صورت عام منعقد و تحت آن، به طرح‌های صادراتی متعددی اعتبار اعطا می‌شود.

مرحله اجرایی استفاده از خطوط اعتباری بانک توسعه صادرات ایران:

- توافق اولیه فروشنده/پیمانکار ایرانی با خریدار/کارفرمای خارجی در مورد قیمت، نوع، نحوه پرداخت، مقدار و سایر موارد مربوط به قرارداد؛ - ارائه درخواست خریدار/کارفرمای خارجی به بانک طرف قرارداد بانک توسعه صادرات ایران؛ - ارسال درخواست توسط بانک طرف قرارداد، به بانک توسعه صادرات ایران؛ - ارائه درخواست و قرارداد تجاری توسط فروشنده/پیمانکار ایرانی به بانک توسعه صادرات ایران؛ - تصویب (یا رد) درخواست در ارکان اعتباری بانک توسعه صادرات ایران؛ - ابلاغ شرایط تأمین مالی و مدارک مورد نیاز به فروشنده/پیمانکار ایرانی؛ - اعلام قبولی یا عدم قبولی به بانک طرف قرارداد توسط بانک توسعه صادرات ایران؛ - اخذ پوشش بیمه‌ای از صندوق ضمانت صادرات ایران (در صورت لزوم)؛ - ارائه مدارک و پرداخت وجوه مورد نیاز جهت اجرایی شدن قرارداد تأمین مالی توسط طرف خارجی؛ - ارسال کالا و ارائه خدمات توسط فروشنده/پیمانکار ایرانی؛ - ارائه اسناد مطابق با شرایط قرارداد تأمین مالی توسط فروشنده/پیمانکار ایرانی به بانک توسعه صادرات ایران جهت ارسال به طرف خارجی؛ - مطابقت اسناد با شرایط قرارداد تأمین مالی و ارائه تاییدیه مبنی بر تعهد پرداخت وجه در سررسید(های) مقرر توسط طرف خارجی؛ - پرداخت وجه به فروشنده/پیمانکار ایرانی توسط بانک توسعه صادرات ایران از طرف خریدار/کارفرمای خارجی یا بانک ایشان؛ - بازپرداخت تسهیلات در سررسید یا سررسیدهای مقرر توسط طرف خارجی.

ج- صدور ضمانت‌نامه ارزی و ریالی

بانک توسعه صادرات ایران نسبت به صدور ضمانت نامه ارزی و ریالی حسب مورد به شرح ذیل اقدام می‌کند: ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه ضمانت‌نامه ترخیص کالا از گمرک (ریالی) ضمانت‌نامه حسن انجام کار ضمانت‌نامه ورود موقت (ریالی) ضمانت‌نامه پیش پرداخت ضمانت‌نامه کسور وجه الضمان

د- گشایش اعتبار اسنادی

تسهیلات جهت واردات کالا و خدمات: شرکت‌های تولیدی می‌توانند به منظور واردات مواد اولیه، تجهیزات یا ماشین‌آلات مورد نیاز خود در قبال ارائه پروفرمای معتبر و در صورت تأیید ارکان اعتباری بانک از تسهیلات بانک جهت گشایش اعتبار اسنادی وارداتی استفاده کنند.



بانک توسعه صادرات ایران
اگزیم بانک ایران

بازوی توانمند دولت در ارزآوری، اشتغالزایی و توسعه صادرات



✓ حمایت از شرکت‌های دانش بنیان

✓ حمایت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی

✓ تأمین مالی طرح‌های پتروشیمی، صنعت و معدن، حمل و نقل و...

✓ تسهیلات ریالی و ارزی در حمایت از تولید صادراتی

EXPORT DEVELOPMENT BANK OF IRAN

تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قمیصر (بخارست)

نش خیابان پانزدهم، برج توسعه، تلفن: ۸۸۷۰۲۱۴۰ - ۸۱۹۲۰

www.edbi.ir

تأسیسات تولید همزمان آب و برق قشم راه حل مینا برای تولید همزمان برق و آب شیرین با نمک زدایی آب دریا



انرژی های تجدید پذیر

نگهداری و بهره برداری

مهندسی و تولید

حمل و نقل ریلی

نفت و گاز

برق



گروه مینا

نماد خودباوری

گروه مینا گروهی صنعتی مشتمل بر شرکت های متعدد تخصصی است که در زمینه مهندسی، احداث و توسعه نیروگاه های حرارتی، نیروگاه های انرژی تجدید پذیر، تأسیسات تولید همزمان برق و حرارت، تأسیسات تولید همزمان برق و شیرین سازی آب، مهندسی، اجرا و توسعه پروژه های نفت و گاز در خشکی و دریا و مهندسی و احداث پروژه های حمل و نقل ریلی و ارائه خدمات بهره برداری، تعمیر و نگهداری مربوطه و نیز تامین مالی پروژه های یاد شده در چارچوب انواع روش های قراردادی و سرمایه گذاری فعالیت می کند.

گروه مینا سازنده طیف گسترده ای از محصولات پیشرفته صنعتی از جمله توربین های گاز و بخار، توربین باد، بویلرهای متعارف و بازیاب حرارت، ژنراتورهای حرارتی و آبی، سامانه های حفاظت و کنترل، لکوموتیوهای مسافری و باری و توربوکمپرسور است و علاوه بر کسب سهم مشارکت پنجاه درصدی در توسعه ظرفیت نیروگاهی کشور و مشارکت موثر در توسعه پروژه های نفت و گاز و حمل و نقل ریلی، توانسته است با تکیه بر کیفیت و قیمت رقابتی محصولات و خدمات خود در بازارهای خاورمیانه، شمال آفریقا و آسیای جنوب شرقی حضور یابد.

به دلیل قرار گرفتن کشور در شرایط بحرانی تامین آب شیرین به ویژه در مناطق مرکزی و جنوب کشور و در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی و افزایش راندمان نیروگاه های حرارتی، گروه مینا توسعه راه حل های تولید همزمان برق و آب شیرین با نمک زدایی آب دریا در مناطق کم آب جنوب را در دستور کار قرار داده است. طراحی و احداث تأسیسات تولید همزمان آب و برق قشم به روش سرمایه گذاری ساخت، تملیک و بهره برداری از جمله اقدامات انجام شده در این راستا است. این مجموعه ظرفیت تولید ۵۰ مگاوات برق و همزمان تولید روزانه ۱۸۰۰۰ متر مکعب آب شیرین را دارا است. راندمان این مجموعه در شرایط استاندارد ایزو بیش از ۸۰ درصد است. پروژه تولید همزمان آب و برق قشم در سال ۲۰۱۳ میلادی جایزه برتر بنیاد جهانی انرژی را کسب کرد.

تهران، بلوار میرداماد،
نبش خیابان کجور، شماره ۲۳۱
کدپستی: ۱۹۱۸۹۵۳۶۵۱
صندوق پستی: ۶۴۴۸-۱۹۳۹۵
تلفن: ۰۲۱-۸۱۹۸۱۰۰۱
فکس: ۰۲۱-۲۲۹۰۸۵۹۷
info@mapnagroup.com
www.mapnagroup.com

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با هاشم باروتی، مدیر عامل کارگزاری آتی‌ساز بازار

بازدهی صنعت کارگزاری زیر نرخ بهره بانکی است

اصغر قاسمی

یک فعال بازار سرمایه، به محض ورود به بورس با نخستین نهادی که مرتبط می‌شود کارگزاری است و تا آخر دوره فعالیتش با کارگزاری بیش از همه نهادهای سازمان بورس مرتبط است. به همین دلیل همواره چالش‌هایی میان کارگزار و سهامداران وجود دارد که گاه برخاسته از سوء فهمها و تصورات اشتباه از طرف مقابل است اما در برخی موارد اختلافات موجود میان کارگزاران و سهامداران به مراجع قضایی کشیده می‌شود. با هاشم باروتی، مدیر عامل کارگزاری آتی‌ساز بازار در این باره به گپ و گفت نشستیم.

موضوع بحث ما در این گفت‌وگو پرداختن به ابهامات و دغدغه‌هایی است که عموماً اهالی بازار با آن درگیر هستند و این مجال است که برای گفت‌وگو با شما فراهم شده فرصت مغتنمی است تا به عنوان یک کارگزار به این دغدغه‌ها پاسخ دهید. برای شروع بحث به توضیح نقش کارگزاری‌ها در بورس کشور بپردازید.

بازار سرمایه تشکیل شده است از سازمان بورس اوراق بهادار که زیرمجموعه‌های وزارت اقتصاد و دارایی هستند و شورای عالی بورس متشکل است از وزیر اقتصاد، حسابرسان خیره، نماینده و مدیر عامل بورس و شخصیت‌های حقوقی دیگر که در حوزه‌های اقتصادی فعالیت دارند. این شورا سیاست‌گذاری بازار کلان سرمایه را تعیین می‌کند و به سازمان بورس ابلاغ می‌کند؛ سازمان هم اگر نظری در رابطه با رویه‌ها داشته باشد به شورای بورس می‌دهد و پس از تصویب و بررسی، به‌عنوان برنامه کاری سازمان لازم‌الاجرا

می‌شود. در این میان کارگزاری‌های کشور که تعداد آنها حدود ۱۰۸ یا ۱۱۰ کارگزاری است زیرمجموعه شرکت‌های بورسی مثل فراپورس، بورس اوراق بهادار، بورس کالا و انرژی می‌شوند، بنابراین سازمان به‌طور کامل بر فعالیت‌های کارگزاری‌ها نظارت داشته و بر آن اشراف دارد. خود کارگزاری‌ها هم به دو نوع کارگزاری تقسیم می‌شوند: یک دسته از کارگزاری‌ها، کارگزاری‌هایی هستند که به نهادهای دولتی منتسب هستند و اتفاقاً اینها مهم‌ترین بخش صنعت کارگزاری را در اختیار دارند، دسته دوم کارگزاری‌های بخش خصوصی هستند که نقش کم‌رنگ‌تری در این صنعت به عهده دارند.

این کارگزاری‌ها نهادی دارند به‌عنوان کانون کارگزاران که واسطه میان کارگزاران و نهادهای بالاسری از جمله سازمان بورس هستند و وظیفه آنها نظارت بر عملکرد کارگزاری‌های کشور و برطرف کردن مشکلات کارگزاری و رسیدگی به اختلافات مشتریان و کارگزاری هاست.

یکی از دغدغه‌هایی که گاهی در تالار حافظ از زبان فعالان بازار شنیده می‌شود این است که کارگزاری‌ها در قبال ۱.۵ درصد کارمزد و مالیات کسر شده از مبلغ معاملات کار زیادی انجام نمی‌دهند و در واقع خدمات ارائه شده به مشتریان، بسیار گران است. در این مورد چه توضیحی دارید بفرمایید؟

کارگزاری‌ها خریدار و فروشنده را به هم می‌رسانند و در ازای این عملیات کارمزدی را از مبلغ عملیات معاملاتی انجام شده به نفع خود برداشت می‌کنند. شما وقتی از بیرون به عملکرد کارگزاری‌ها نگاه می‌کنید

این‌گونه می‌بینید که روزانه هزاران معامله در بورس با مبالغ هنگفت انجام می‌شود که کارگزارها از محل کارمزد آن درآمد هنگفتی دارند در صورتی که کارگزاری‌ها در قبال این درآمد‌ها هزینه‌های هنگفتی هم دارند. اداره یک کارگزاری هزینه بر است، مالیات‌های سنگین، هزینه استانداردسازی فعالیت‌ها، هزینه پرسنل، نرم‌افزارها و... مجموعه‌ای از این موارد درآمد‌های کارگزاری‌ها را می‌بلعد. علاوه بر این شرکت بورس سهمی از درآمد‌های همه کارگزاری‌ها را به خود اختصاص می‌دهد. در بورس کالا شرکت بورس و سازمان بورس علاوه بر کارمزدی که از معاملات می‌گیرند، از کارگزاران هم مبلغی دریافت می‌کنند و در عمل پس از کسر ناخالصی‌ها چیزی که برای کارگزار می‌ماند حدود ۱۸ هزارم است

و مابقی به حساب شرکت و سازمان بورس واریز می‌شود. پس با این وجود صنعت کارگزاری باید اعلام ورشکستگی کند. کارگزاری‌های دولتی که وضعیتشان نیست اما آنهایی که متعلق به بخش خصوصی هستند اوضاع خوبی ندارند و در جریان هستم که برخی از آنها به فکر بستن کارو کاسی‌شان هستند، چون واقعا دخل و خرج‌ها با هم نمی‌خواند. به‌خاطر همین بحث‌هایی مطرح است و ممکن است میزان ۱.۵ درصد کارمزد و مالیات افزایش پیدا کند.

با توجه به وضعیت ریزش‌های بورس این خبر بدی برای بازار است. طبیعتاً وقتی معامله‌گر باید هزینه بیشتری برای انجام معامله‌اش بپردازد برایش ناخوشایند است اما از آن طرف کارگزاری‌ها واقعا تحت فشار هستند و با تداوم این وضعیت ادامه فعالیت



برایشان غیرممکن می‌شود. اگر شما در مورد شرایط فعلی بازار می‌فرمایید درست است. در یک سال گذشته آنقدر حجم معاملات پایین بوده که درآمدهای خود سازمان بورس هم کاهش یافته است چه برسد به کارگزاری‌ها. اما در سال ۹۲ با هجوم نقدینگی مردم به بورس، قطعاً کارگزاری‌ها درآمد‌های سرشاری داشتند.

این مصداق همان قضاوت کردن از بیرون در مورد کارگزاری‌هاست. حجم بازار در دولت احمدی‌نژاد ۲۰۰ میلیارد دلار بود. زمانی که صالح آبادی استعفا داد ۱۵۰ میلیارد دلار بود اما اکنون به زیر ۱۰۰ میلیارد دلار رسیده است. کارمزدی که کارگزاری‌ها دریافت می‌کنند از تعداد سهام معامله شده است و در سال ۹۲ تعداد سهام که افزایش پیدا نکرده است.

تعداد دفعات معامله آن سهم‌ها به خاطر دست به دست شدن‌شان بیشتر شده است؟

نه به نسبت نقدینگی که شما فکر می‌کنید. مثلاً کسی که شنبندر را در قیمت ۱۰۰۰ تومان خریده و منتظر است که به ۱۸۰۰ برسد تا بفروشد چند بار آن را معامله می‌کند؟ پس این‌گونه نیست که با افزایش نقدینگی بگوییم تعداد دفعات معاملات به همان نسبت بالا می‌رود. در کنار این شما باید ریسک‌های کارگزاری‌ها را هم در نظر بگیرید؛ ریسک ارائه اعتبار به مشتریان و عدم بازگشت آن‌ها. ممکن است یک کارگزاری به مشتری اعتباری بدهد که به دلیل شرایط بازار بازگشت این اعتبار ممکن نشود. مشتری هم معمولاً به دنبال پنهان‌جویی است و در چنین مواردی شکایت می‌کند. بخشی از درآمد کارگزاری‌ها باید صرف رتق و فتق این قبیل امور شود. با توجه به وضعیت فعلی بازار بازدهی صنعت کارگزاری زیر نرخ بهره بانکی است.

یکی از بحث‌هایی که در بازار وجود دارد این است که کارگزاری‌ها عدالت را در توزیع عرضه‌های اولیه حفظ نمی‌کنند و به هر کس مطابق با سلیقه‌شان عرضه اولیه می‌دهند. همین‌طور است؟

سیاست یک کارگزاری حفظ مشتریان به‌خصوص مشتریان باسابقه و فعال است. یعنی عرضه اولیه ایزاری است که یک کارگزار این‌گونه مشتریان را تشویق می‌کند که پایبند آن کارگزاری باشند. البته می‌دانید که کارگزاری‌ها به‌طور کاملاً آزاد نمی‌توانند به هر کس هر چقدر که شما به تعداد معامله‌گران در سال‌های گذشته نگاه کنید که چقدر زیاد شده‌اند. یعنی متناسب با رشد معامله‌گران نباید تعداد کارگزاری‌ها متنوع شود؟

در هیچ جای دنیا تعداد کارگزاری‌های

گزارش ۲

تحلیل بنیادی پتروشیمی خارک

نام گروه یا محصول	آنالیز کارشناسی سال ۱۳۹۴			آخرین نرخ جهانی مورخ یکم بهمن ماه
	خوشبینانه	محتمل	بدبینانه	
پروپان (دلار در هر تن)	۶۴۹	۵۹۰	۵۳۱	۵۹۰
بوتان (دلار در هر تن)	۶۴۹	۵۹۰	۵۳۱	۵۹۰
پنتان (دلار در هر تن)	۴۲۹	۳۹۰	۳۵۱	۳۹۰
متانول (دلار در هر تن)	۲۷۵	۲۵۰	۲۲۵	۲۵۰
گوگرد (دلار در هر تن)	۲۳۱	۲۱۰	۱۸۹	۲۱۰

آنالیز خوش‌بینانه سال ۹۴ با احتساب ۱۰ درصد افزایش نسبت به آنالیز بدبینانه با فرض ۱۰ درصد کاهش نسبت به نرخ‌های جاری تعیین شده است.

شرح	آنالیز کارشناسی - صورت سود (زیان) سال ۱۳۹۴			واقعی سال ۹۲
	خوش‌بینانه	محتمل	بدبینانه	
فروش	۱۳,۴۱۷,۲۵۰	۱۲,۱۹۷,۵۰۰	۱۰,۹۷۷,۷۵۰	۱۴,۳۰۰,۰۸۵
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۵,۳۳۳,۳۵۲)	(۵,۳۳۳,۳۵۲)	(۵,۳۳۳,۳۵۲)	(۴,۸۴۶,۶۱۹)
سود (زیان) ناخالص	۸,۰۸۳,۸۹۸	۶,۸۶۴,۱۴۸	۵,۶۴۴,۳۹۸	۹,۴۵۳,۴۶۶
هزینه‌های عمومی اداری و تشکیلاتی	(۲,۱۸۰,۵۱۴)	(۲,۱۸۰,۵۱۴)	(۲,۱۸۰,۵۱۴)	(۱,۸۶۸,۳۳۰)
خالص سایر درآمدها (هزینه‌های عملیاتی)	.	.	.	۲۱۳,۸۸۴
سود (زیان) عملیاتی	۵,۹۰۳,۳۸۴	۴,۶۸۳,۶۳۴	۳,۴۶۳,۸۸۴	۷,۷۹۹,۱۲۰
هزینه‌های مالی
درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها	۶۵۰,۰۰۰	۶۵۰,۰۰۰	۶۵۰,۰۰۰	۱,۵۶۴,۰۲۰
خالص درآمد (هزینه‌های غیرعملیاتی)	۱۱۵,۰۰۰	۱۱۵,۰۰۰	۱۱۵,۰۰۰	۹۹,۳۸۸
سود (زیان) قبل از کسر مالیات	۶,۶۶۸,۳۸۴	۵,۴۴۸,۶۳۴	۴,۲۲۸,۸۸۴	۹,۳۶۳,۱۴۰
مالیات عملکرد	(۵۵,۳۸۴)	(۵۵,۳۸۴)	(۵۵,۳۸۴)	(۲۱۸,۴۶۷)
مالیات ناشی از عدم اعمال معافیت‌های مالیاتی	.	.	.	(۵۷,۵۶۰)
سود (زیان) خالص پس از کسر مالیات	۶,۶۱۳,۰۰۰	۵,۳۹۳,۲۵۰	۴,۱۷۳,۵۰۰	۹,۱۴۴,۶۷۳
تعداد سهام	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
سود هر سهم	۳,۳۰۷	۲,۶۹۷	۲,۰۸۷	۹,۱۴۵

یک‌سال اخیر را ارائه می‌دهد و در این نقاط کف قیمتی خود را طی پنج سال اخیر تجربه کرده است و پیش‌بینی‌های آتی، حاکی از رشد قیمتی نفتا تا ۴۸۰ دلار تا اوایل سال ۲۰۱۶ است. در گزارش‌های آتی آنالیز سود هر سهم این شرکت با توجه به تغییر قیمت جهانی محصولات و نرخ گاز ارائه می‌شود.

سال به کمتر از ۲۶۰ دلار در هر تن در زمان حاضر، کاهش نرخ نفتا از ۹۳۰ دلار در هر تن در شهریورماه به کمتر از ۴۰۰ دلار و کاهش قیمت LPG (پروپان و بوتان) به کمتر از ۶۰۰ دلار، تهدید جدی برای شرکت محسوب شده و منجر به کاهش سودآوری این شرکت شده است. نمایه زیر وضعیت قیمت جهانی نفتا طی

با توجه به نتایج کارشناسی فوق می‌توان دریافت که سود سال آتی شرکت پتروشیمی خارک، با توجه به ثبات و حفظ شرایط فعلی، نسبت به سال جاری چندان مطلوب به نظر نمی‌رسد و انتظار کاهش سود هر سهم وجود دارد. لازم به ذکر است که کاهش قیمت جهانی متانول از ۴۲۰ دلار در هر تن در نیمه اول

هزار تن گوگرد به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین واحدهای پتروشیمی کشور در حال فعالیت است و حدود ۵۸ درصد وزن مقدار تولید شرکت را متانول تشکیل می‌دهد. همچنین این محصول ۵۰ درصد کل ارزش ریالی فروش شرکت را به خود اختصاص می‌دهد. مقدار تولید پیش‌بینی شده متانول در آخرین بودجه سود سال جاری ۶۲۰ هزار تن بوده است که

هزار تن گوگرد به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین واحدهای پتروشیمی کشور در حال فعالیت است و حدود ۵۸ درصد وزن مقدار تولید شرکت را متانول تشکیل می‌دهد. همچنین این محصول ۵۰ درصد کل ارزش ریالی فروش شرکت را به خود اختصاص می‌دهد. مقدار تولید پیش‌بینی شده متانول در آخرین بودجه سود سال جاری ۶۲۰ هزار تن بوده است که

امیر عباس کریمزاده
مدیر سرمایه‌گذاری و تحلیلگر بازار سرمایه

شرکت پتروشیمی خارک یکی از بزرگ‌ترین واحدهای تولیدکننده متانول و فرآورده‌های جانبی پتروشیمی است. این واحد با ظرفیت اسمی تولید سالانه ۶۶۰ هزار تن متانول، ۱۱۵ هزار تن پروپان، ۱۲۰ هزار تن بوتان، ۷۰ هزار تن پنتان و ۱۷۰

نام گروه یا محصول	واحد	مقایسه فصلی ۹۳			درصد پوشش ۹ ماهه
		بودجه ۹۳	۹ ماهه اول ۹۳	شش ماهه اول ۹۳	
پروپان	هزار تن	۱۱۰	۸۲	۵۵	۷۵
بوتان	هزار تن	۱۲۴	۹۴	۶۶	۷۶
پنتان	هزار تن	۵۶	۴۴	۳۲	۷۹
متانول	هزار تن	۶۲۰	۴۵۷	۳۳۲	۷۴
گوگرد	هزار تن	۱۶۰	۱۲۰	۸۵	۷۵
جمع		۱,۰۷۰	۷۹۷	۵۷۰	۲۷

لذا فرض می‌شود که شرکت بتواند کل بودجه سال جاری را پوشش داده و میزان تولید و فروش سال ۹۴ نیز به مانند بودجه سال جاری برآورد شده است.

و در سال‌های گذشته نیز توانسته میزان بودجه خود را پوشش داده و انحراف منفی از بابت پوشش تولید و فروش نداشته باشد.

کارشناسی میزان تولید و فروش: شرکت در ۹ ماهه اخیر توانسته ۷۵ درصد از بودجه تولید و فروش سال جاری را پوشش دهد

نام گروه یا محصول	آنالیز کارشناسی سال ۱۳۹۴			واقعی ۹ ماهه
	خوشبینانه	محتمل	بدبینانه	
پروپان	۱۱۰	۱۱۰	۱۱۰	۷۷
بوتان	۱۲۴	۱۲۴	۱۲۴	۸۷
پنتان	۵۶	۵۶	۵۶	۴۱
متانول	۶۲۰	۶۲۰	۶۲۰	۴۶۷
گوگرد	۱۶۰	۱۶۰	۱۶۰	۱۲۶
جمع کل	۱,۰۷۰	۱,۰۷۰	۱,۰۷۰	۷۹۸

جدول بهای تمام شده کالای فروش رفته کارشناسی در نمایه ذیل ارائه شده است:

شرح هزینه‌ها	کارشناسی ۹۳			کارشناسی سال ۹۳	آخرین بودجه ۹۳	نخستین بودجه ۹۳
	خوشبینانه	محتمل	بدبینانه			
مواد مستقیم	۳,۱۸۱,۰۶۱	۳,۱۸۱,۰۶۱	۳,۱۸۱,۰۶۱	۲,۹۴۵,۹۱۶	۲,۹۶۸,۲۷۸	۴,۶۱۶,۲۳۲
دستمزد مستقیم	۶۳,۷۲۵	۶۳,۷۲۵	۶۳,۷۲۵	۸۱,۴۹۲	۳۶,۳۹۲	۴۵,۱۰۰
سربار	۲,۰۸۸,۵۶۷	۲,۰۸۸,۵۶۷	۲,۰۸۸,۵۶۷	۱,۸۱۶,۱۴۵	۲۵۸,۶۴۵	۱,۵۵۷,۵۰۰
جمع کل	۵,۳۳۳,۳۵۲	۵,۳۳۳,۳۵۲	۵,۳۳۳,۳۵۲	۴,۸۴۳,۵۵۳	۱,۰۴۶,۹۳۴	۵,۸۵۸,۱۳۱

در ایام سلامت به جوانمردی کوش *



نوشین بیروز

روزنامه نگار و جهانگرد

با پیشرفت علم، بشر توانست علت بسیاری از بیماری‌ها را کشف کند و آنها را از بین ببرد. برای بیماری‌هایی که هنوز آنها را صعب‌العلاج می‌دانند هم، دارو و درمان‌هایی پیدا شده که بیماری با آن کنترل می‌شود، اما دوره درمان بعضی بیماری‌ها بسیار طولانی می‌شود یا افرادی با بیماری خاص به دنیا آمده و باید تا آخر عمر تحت درمان باشند. برای بعضی بیماری‌ها درمان قطعی هنوز وجود ندارد. گاهی شخص بیمار نیست، اما به علت کپهولت و سالمندی ناتوان شده به مراقبت یا درمان خاص نیاز دارد. خدمات و امکانات بیمه‌های درمانی با توجه به اوضاع اقتصادی و سیاست‌های هر کشور تفاوت دارند. بیمه‌های خصوصی و دولتی هر کدام تا حدی می‌توانند هزینه‌های درمان را تأمین کنند. پس‌انداز افراد هم محدودیت دارد و وقتی بیماری خاص یا علاج‌ناپذیر بوده یا احتیاج به زمان درمان طولانی داشته و یا مشکل تنها سالمندی باشد، در همه جای دنیا، مشکل بزرگ‌تر از بیماری پیدا می‌شود و آن «هزینه نگهداری و درمان» است.

شرایط و روند بیماری بعضی طوری است که بیمار باید مدت طولانی یا نامشخص در خانه بماند. در این مرحله بیمار به «طب تسکینی» احتیاج دارد. در مدت‌زمان طولانی، مخارج درمان و نگهداری از بیماران آنقدر زیاد است که مدیریت امور مالی دراین مرحله بیشتر از هر مرحله زندگی نقش پررنگ‌تر را به خود می‌گیرد. هرچقدر سیستم بیمه و خدمات درمانی کشورها پیشرفته و فراوان‌تر باشند، امکانات طب تسکینی و ارگان‌های مخصوص بیشتری وجود دارند تا به بیمار و اطرافیان او کمک کرده تا این دوران را راحت‌تر و کم‌هزینه‌تر بگذرانند. در اغلب کشورها، دوره‌های طولانی‌مدتی برای کمک و نگهداری از بیماران وجود دارد تا اصول اولیه مراقبت و پرستاری و چگونگی رفع آلودگی محیط نگهداری از بیمار در خانه را آموزش دهند. آموزش تکنیک‌های ساده‌ای مثل اینکه چطور بیمار را از روی تخت بلند کنیم که به او یا خودمان آسیب نرسد، چطور قند خون را اندازه بگیریم یا در وقت حمله تنفسی باید چه کار کرد، نحوه تزریق، تعویض سرم و… کمک می‌کند که از هزینه‌های اضافی پرستار خانگی یا ساعت‌ها انتظار کشیدن در مطب یا ماندن در ترافیک شهری کاسته شود. تغییراتی مثل نصب زنگ خبر در حمام، تعویض یا تغییر سرویس بهداشتی یا خرید تخت مخصوص با وجود خرج و هزینه، درنهایت به‌صرفه و بسیار اقتصادی‌تر از هزینه بستری شدن در آسایشگاه و بیمارستان هاست. وسایل کمک پزشکی و کمک حرکتی مثل انواع عصا یا صندلی چرخ‌دار و یا دستگاه فشار خون و… با قیمت‌های گوناگون وجود دارند، اما عجله در خرید اشتباه است. کمی صرف وقت و تحقیق قبل از خرید و آگاهی از نحوه استفاده آنها مانع خرید کالای بی‌مصرف، اشتباه یا گران می‌شود. درست مثل بقیه وسایل گاهی وسیله‌ای ارزان خرید می‌شود اما مثلا باتری آن بعد از تمام شدن پیدا نمی‌شود یا استاندارد نبوده، به جسم و بدن آسیب می‌رساند. برعکس می‌توان مثلا واکر چرخ‌دار بسیار مدرن و گران خرید اما چون بدون توجه به وزن و قد و مشکل تعادلی بیمار خریداری شده، بیمار نمی‌تواند از آن استفاده کند. هرکدام از این وسیله‌ها هم درست مثل داروها، برای شرایط خاص و با توجه به ناتوانی و برای بیماری خاص طراحی شده‌اند. خرید یک کتاب درباره رفتار صحیح یا سالمندان یا شرکت در سمینارهای مخصوص، مثلا درباره تغذیه بیماران سرطانی یا دیدن دوره کوتاه پرستاری از صرف هزینه‌های زیادی جلوگیری می‌کند. غیر از بیمار، اطرافیان یا خانواده بیمار هم تحت فشار مالی و روحی زیادی هستند. آنها اغلب دچار استرس، کم‌خوابی، سوءتغذیه، افسردگی یا بیماری‌هایی مثل کم‌ردز یا واریس می‌شوند. گاهی به جای بردن گل یا کمپوت برای عیادت، پختن یک غذای مقوی برای مراقب بیمار یا کمی بیشتر کنار بیمار ماندن، تا که مراقب او بتواند با خیال راحت چند ساعت بخوابد، هدیه و کمکی بسیار ارزشمند است.

✽هر که فریادرس روز مصیبت خواهد، گو در ایام سلامت به‌جوانمردی کوش. گلستان سعدی

خودپرداز



شلوانیس

در خودپرداز امروز هم به سراغ دو روایت متفاوت رفتیم.

روایت اول

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی گفت که در ایران نحوه سیاست‌گذاری اقتصادی شبیه کارتون آیس در سرزمین عجایب است و هیچ شباهتی به شرایط پیش رو ندارد.

روایت دوم

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی گفت که در ایران نحوه سیاست‌گذاری اقتصادی بسیار صحیح و مناسب بوده و دلیل تورم تکرریمی نیز همین موضوع است.

خودپرداز حوصله بررسی روایت دوم را ندارد. تورم تک رقمی؟ نه خدناو کیلی تورم تکرریمی؟

و اما روایت اول…

ایسن روایت صحیح بوده و در خبرگزاری‌های مختلف مخابره شده است. طبق بررسی که کارشناس انیمیشن و اقتصاد خودپرداز انجام دادند توانستند به نتیجه دقیقی در زمینه انیمیشن‌ها و شباهت‌شان به عالم اقتصاد برسند که خلاصه گزارش نهایی خودپرداز را در ادامه می‌خوانید.

ارز و دلار

بعد از بررسی‌های کارشناسان خودپرداز توانستیم کارتون متناظر سیاست‌های اقتصادی ارزی را بباییم. با توجه به حباب قیمتی موجود در بازار ارز و موضوع تکنرخی کردن آن که ۳۰۰ سال است طول کشیده، خودپرداز‌ها یکنویس برای ارای بخش انتخاب کردند که دلانن و افرادی که افزایش قیمت ارز موجب سودآوری آنان می‌شود همان گریخته و رویاه مکار ماجرا هستند.

یارانه

سیاست‌های یارانه نیاز به پسر شجاع دارد تا افراد دهک بالا را که درآمد آنان چندبرابر یارانه دریافتی است از لیست یارانه‌گیران حذف کند.

بنزین

سیاست‌های قیمت بنزین مانند کارتون حنا دختری در مزرعه است که افرادی را که از بنزین نان می‌خورند به‌زودی به سمت قلاب‌بافی و فرش‌بافی در خانه و خیاطی سوق می‌دهد.

مرغ و گوشت

داستان مرغ و گوشت داستان متفاوتی است. این بخش از اقتصاد را می‌توان با کارتون عصر یخبندان مقایسه کرد که مرغ و گوشت نقش آن بلوطی را دارد که دست‌یافتنی نیست و هرجا هم دست‌یافتنی می‌شود موجب به هم خوردن کل کائنات (مرغداران بدبخت) خواهد شد.

مسکن

مسکن و قیمت اجاره‌ها و فروش خانه در تهران و ایران مانند سریال گالیور است که نقش گالیور را افرادی بازی می‌کنند که ده‌ها خانه خالی و آپارتمان و زمین دارند و خودشان عامل گرانی مسکن هستند. خودپرداز و ما نیز نقش گلام را داریم که مدام می‌گوییم می‌می دونم که نمیشه!

فقت…

ماجرای نفت مانند کارتون پت و مت است. یکی از آن طرف قیمتش را پایین می‌آورد و بعدش خودش ضرر می‌کند. قیمت نفت هم خواسته یا ناخواسته همین‌طور پایین می‌آید.

صادرات غیرنفتی

صادرات غیرنفتی مانند هاج زنبور عسل است که دنبال مادرش می‌گردد. در اینجا هم همه به دنبال صادرات غیرنفتی هستند، ولی نکته در قسمت آخر آن را پیدا می‌کنند یا خیر را خدا می‌داند و بس.

سودوکو

روند کاهش ضریب جینی که تا سال ۹۱ وجود داشته در سال ۹۲ نیز ادامه یافته است. ضریب جینی در مناطق روستایی/۲۳۴۳۰، در مناطق شهری /۵۱۱۲۰ و در کل کشور /۳۶۵۰۰ است. ضریب جینی شاخصی اقتصادی برای محاسبه توزیع ثروت در میان مردم است. بالا بودن این ضریب در یک کشور معمولا به‌عنوان شاخصی از بالا بودن اختلاف طبقاتی و نابرابری درآمدی در آن کشور در نظر گرفته می‌شود. براساس نتایج طرح آمارگیری هزینه و درآمد خانوار سال ۱۳۹۲ که توسط مرکز آمار ایران انجام شده، سهم ۱۰ درصد ثروتمندترین جمعیت به ۱۰ درصد فقیرترین جمعیت در کل کشور از ۹۷/۱۵درصد در سال ۸۸ به ۸۸/۰۶۸ درصد در سال ۹۲ رسیده که این کاهش خود توضیحی برای کاهش نابرابری است. همچنین سهم ۲۴درصد ثروتمندترین جمعیت به سهم ۲۴ درصد فقیرترین جمعیت در کل کشور به ترتیب از ۹ و ۶۲/۴درصد در سال ۸۸ به ۵۷/۶ و ۷۱/۳ درصد در سال ۹۲ کاهش یافته است. نتایج نشان می‌دهد در سال ۹۲ بالاترین ضریب جینی در استان گلستان (۰.۳۶۹۲) و پایین‌ترین ضریب جینی در استان خراسان جنوبی (۰.۲۵۵۰) وجود دارد.

قاب

محققان موسسه فناوری فدرال زوریخ (ETH) نوع جدیدی از شیشه را تولید کرده‌اند که می‌تواند به‌عنوان ماده الکترود در باتری‌های لیتیوم – یون مورد استفاده قرار گرفته و عمر باتری پس از هر بار شارژ را تا دو برابر افزایش دهد.



نگاه آخر

ریاضت اقتصادی در جنوب اروپا

عمده به نسل کمتر از ۴۵ سال آسبیب رسانده است زیرا این گروه از افراد، یا شغل خود را از دست داده‌اند یا در شغل دیگری مشغول به کار شده‌اند که کمتر از سطح دانش آنها بوده و در نتیجه حقوق کمتری دریافت می‌کنند. انتشار آمار اشتغال‌زایی در ماه دسامبر ۲۰۱۴ نشان می‌دهد که این سال توانسته به دوره شش ساله از دست دادن فرصت‌های شغلی، پایان دهد. در شش سال قبل از آن، مجموعا سه میلیون فرصت شغلی در اسپانیا از بین رفته است.

ایتالیا نیز در میان کشورهای جنوب اروپا با بحران اقتصادی روبه‌رو است. بنابر اعلام بانک مرکزی ایتالیا، بدهی‌های دولتی این کشور در پایان ماه نوامبر ۲۰۱۴ با دو میلیارد و ۶۰۰ میلیون یورو افزایش نسبت به ماه اکتبر، به دو تریلیارد و ۱۶۰ میلیارد یورو رسیده است. ایتالیا در میان کشورهای اتحادیه اروپا از بالاترین رابطه میان بدهی‌های دولتی و تولید ناخالص ملی برخوردار است. موسسه آمار اروپا «یوروستات» اعلام کرده است بدهی‌های دولتی ایتالیا در نیمه دوم سال ۲۰۱۴ معادل ۱۳۳٫۸ درصد تولید ناخالص ملی این کشور بود که در میان کشورهای اروپایی بالاترین

محمود فاضلی کارشناس مسائل اروپا

جدیدترین گزارش کمیسیون اتحادیه اروپا درباره تاثیر بحران مالی در کشورهای جنوب اتحادیه اروپا نشان می‌دهد که یونان در میان کشورهای اروپایی رکورددار فقر بوده و میزان بیکاری در این کشور در سال ۲۰۰۸ میلادی ۲۷ درصد و در سال ۱۸/۵، ۲۰۱۳ و در سال ۲۰۱۴ میلادی ۲۷ درصد بوده است. میزان بیکاری در کشورهای اسپانیا، ایتالیا و پرتغال نیز به‌شدت افزایش یافته ولی نسبت به یونان از وضع بهتری در این باره برخوردارند. فقر در کشورهای جنوب اروپا افزایش چشمگیری داشته است. در این میان یونان با افزایش میزان فقر از هشت درصد به ۲۵ درصد روبرو بوده و بیش از ۳۰ درصد شهروندان این کشور فقیر هستند یا زیر خط فقر قرار گرفته‌اند.

طبق نظرسنجی موسسه بین‌المللی مطالعات خانواده‌ها در اسپانیا، ۶۰ درصد خانواده‌ها در این کشور بر این باورند که کیفیت زندگی آنها در یک‌سال اخیر کاهش یافته و ۵۰ درصد هم اعتقاد دارند وضع اقتصادی خانواده آنها در یک سال آینده تغییری نخواهد کرد. بحران اقتصادی به‌طور

پاورقی ۱۱

بخشنده پول باشید

بخشیدن پول ممکن است که از لحاظ مادی نیز بهره فراوانی برای ما به ارمغان بیاورد ولی مهم‌تر از آن آرامش فکری و صلح درونی است که در ما ایجاد می‌کند. چنانچه جری و گلیس نویسنده کتاب «عشق پول» می‌گوید: «ثروتمند آن است که پول را خرج می‌کند و فقیر آن که پول را جمع می‌کند». ممکن است که شما میلیون‌ها تومان پول داشته باشید ولی اگر هدف شما تنها جمع کردن پول باشد، واضح است که فقر فکری دارید».

این به آن معنا نیست که پول خود را بیهوده خرج کنید. توازن و تعادل، کلیدهای موفقیتند.

بخشنده عشق باشید

تمام بخشش‌هایی که تا به حال برشمرديم براساس عشق و محبت استوارند. با این وجود، عشق و محبت می‌تواند چهره‌های دیگری نیز داشته باشد. برای مثال وقتی ما فردی را به همان صورت که هست می‌پذیریم و



ریزش هزینه‌های ماهانه خانوارها

ریز هزینه‌های خوارکی و دخانی	
آرد، نان، غلات و فرآورده‌های آن	۹۷ هزار تومان
گوشت	۱۰۰ هزار تومان
شیر و فرآورده‌ها و تخم پرندگان	۵۲ هزار تومان
روغن‌ها و چربی‌ها	۱۸ هزار تومان
میوه‌ها و سبزی‌ها	۸۴ هزار تومان
خشکبار، آجیل و حبوبات	۲۳ هزار تومان
قند، شکر، شیرینی، چای، نِهوه و کاکائو	۳۲ هزار تومان
ادویه‌ها، چاشنی‌ها	۱۴ هزار تومان
نوشابه، غذاهای آماده و دخانی‌ها	۳۴ هزار تومان
مجموع	۴۵۷ هزار تومان

هزینه زندگی خانوارهای شهرنشین در سال ۱۳۹۲، به‌طور متوسط یک خانوار شهری ۴۵۰ هزار تومان خرج هزینه‌های خوراکی و دخانی و یک‌میلیون و ۷۰۰ هزار تومان خرج هزینه‌های غیرخوراکی می‌کند.

براساس آخرین آمار مرکز آمار ایران که به هزینه و درآمد خانوارهای شهری در سال ۱۳۹۲ می‌پردازد، هزینه زندگی یک خانوار شهری در سال حدوداً ۲۰ میلیون شه‌ری ماهانه یک‌میلیون و ۷۱۰ هزار تومان هزینه می‌کند. در واقع از این میزان، ۴۵۷ هزار تومان صرف هزینه‌های خوراکی و دخانی یک خانوار شهری و یک میلیون و ۲۵۸ هزار تومان هم صرف هزینه‌های غیرخوراکی آنها می‌شود.



محققان موسسه فناوری فدرال زوریخ (ETH) نوع جدیدی از شیشه را تولید کرده‌اند که می‌تواند به‌عنوان ماده الکترود در باتری‌های لیتیوم – یون مورد استفاده قرار گرفته و عمر باتری پس از هر بار شارژ را تا دو برابر افزایش دهد.



کیوسک

نیمی از ثروت جهان در اختیار یک‌درصد جمعیت

به گزارش گاردین، موسسه امدادرسان آکسفام با اشاره به افزایش شکاف میان فقرا و ثروتمندان در جهان، هشدار داد تا سال آینده میلادی نیمی از ثروت جهانی در اختیار یک درصد از کل جمعیت جهان قرار خواهد گرفت. این موسسه خیریه با اشاره به افزایش نابرابری میان ثروتمندان و ته‌مستان جهان گفته است تا سال آینده میلادی یک گروه یک درصدی، بیش از ۹۹درصد از کل مردم جهان، صاحب ثروت خواهند بود. بررسی‌های این موسسه موید آن است که سهم این گروه یک درصدی که شامل ۲۰۰۹ میلیاردی، ۴۴درصد بوده که این میزان در سال ۲۰۱۴ میلادی به ۴۸درصد رسیده است. براساس بررسی‌های این موسسه، این یک درصد که ثروتمندترین افراد جهان به‌شمار می‌آیند با توجه به این روند، تا سال ۲۰۱۶ میلادی می‌توانند بیش از ۵۰درصد از کل ثروت جهان را در اختیار بگیرند. به گزارش آکسفام، میانگین ثروت هر عضو این گروه ثروتمند جهانی (یک‌درصدی‌ها)، معادل ۲٫۷ میلیارد دلار (۲٫۳ میلیارد یورو) است. روزنامه گاردین روز دوشنبه به نقل از وینی بنیامین، مدیر اجرایی موسسه بین‌المللی آکسفام نوشت که افزایش تمرکز ثروت در دستان این گروه از ثروتمندان، به‌دنبال شروع رکود عمیق جهانی از سال ۲۰۰۸میلادی، شکل خطرناک‌تری به‌خود گرفته و نیاز به اصلاح دارد. وی در گفت‌وگو با گاردین اضافه کرد: تصویر افزایش نابرابری در سطح جهان خطرناک است و این مسئله هم برای رشد جهانی و هم برای رهبران کشورهای جهان بد خواهد بود.

تصمیم جدید سونی

به گزارش رویترز به نظر می‌رسد کارو هیبای مدیرعامل سونی، با

جدید در حال تصمیم‌گیری درخصوص به فروش رساندن برخی منابع نزدیک به ژاپنی‌ها آن را رد و برخی دیگر آن را تأیید می‌کنند و قطعیتی حاصل نشده است. همه با نگاهی گذرا به تلفن‌های جدید سونی، کیفیت بالای Z3 و Z3 Compact را تأیید می‌کنند. اضافه کردن این محصولات به لیست برترین و باکیفیت‌ترین ساخته‌های سال ۲۰۱۴ نیز کار ختمی نیست.

هر دوی این موبایل‌ها ظاهری زیبا داشته و در کنار آن از سخت‌افزاری به روز استفاده می‌کنند، تا جایی‌که با برترین پرچمداران سازندگان دیگر نیز توانایی رقابت دارند. می‌توان گفت Z3 Compact در کنار گلکسی آلفا از تنها تلفن‌های ریز پنچ اینچی اندرویدی بازار با توان سخت‌افزاری و ظاهر مغفول به حساب آمده و برای افرادی که علاقه به داشتن موبایلی عظیم‌الجثه ندارند از بهترین انتخاب‌ها به شمار می‌روند. سونی همچنین شروع به بهره‌برداری از شناخته‌شده‌ترین مشخصه‌های برند خود در زمینه تصویربرداری دیجیتال برای افزایش فروش تلفن‌هایش کرد که عبارت بود از به‌کارگیری سنسورهای ۲۰ مگاپیکسلی در سری Z و از طرفی اضافه کردن کلید شاتر.

هشدار صندوق بین‌المللی پول به یونان

به گزارش وال استریت ژورنال، کریستین لاگارد، مدیر اجرایی صندوق بین‌المللی پول به یونان در مورد به تعویق انداختن اقساط

بدهی‌های هشدار داد.

وی گفت: تغییر نحوه بازپرداخت بدهی‌ها، بازیابی مفاد وام‌های پرداختی و به تعویق انداختن تبعاتی دارد که از بین رفتن اعتماد به یونان مهم‌ترین آن است. وی همچنین از تصمیم بانک مرکزی اروپا برای خرید نامحدود اوراق قرضه دولت‌ها با حمایت مشاوره حقوقی دیوان دادگستری اروپا در هفته گذشته حمایت کرد و گفت این تصمیم اجرای سیاست‌های انبساط مالی را آسان‌تر می‌کند. لاگارد گفت: می‌توانیم امیدوار باشیم که حمایت از بهبود وضعیت اقتصادی در اروپا ادامه می‌یابد. به بهبود اقتصادی نیاز داریم. بحران یونان از سال ۲۰۰۹ زمانی آغاز شد که کسری بودجه کلان این کشور بحران اقتصادی را در منطقه یورو و کل اتحادیه اروپا رقم زد.

