روزنـامه اقتصـــادی - مدیریتـی

فرصت امروز

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

دوشنبه
۱۳ بهمن‌ماه
۱۳۹۳

Mon. 2 Feb 2015

۱۲ ربیع الثانی ۱۴۳۶ - سـال اول

شمـاره ۱۵۳-۳۲+۱۶صفحه - ۱۰۰۰تومان

www.forsatnet.ir

با وجود افزایش حملات سایبری

لینوکس، امن‌ترین سیستم‌عامل دنیا است

شـاید بیشـتر کاربـران کامپیوتـر «ویندوز» و «مـک او اس» را تنهـا سیستم‌های عامل دنیا بدانند و تا به حال حتی نام لینوکس را هم نشنیده باشـند امـا کاربرانی که کمی بیشـتر در دنیـای دیجیتـال فرورفته‌اند حتمـا می‌داننـد لینوکـس تنهـا سیسـتم‌عامل متن‌بـاز (open sourse) موفق جهان اسـت و سال‌هاسـت که شهرت خاصی در امنیت، پایداری و تنوع دارد.

۵

رضا قادری | ایرنا

نقش میراث فرهنگی در اقتصاد گردشگری بررسی می‌شود

رد چرخ‌های گردشگری بر زمین فرهنگ

۱۵

سرمقاله

انتشار لایحه بودجه شهر دستمریزاد دارد

فروزان آصف نخعی

دسترسـی شهروندان و کارشناسـان به لایحه بودجه ۹۴ شهرداری تهران برای نخستین‌بار با استناد به بند «ب» سیاست‌های اجرایی لایحه بودجه انجام شد...

صفحه ۶

بررسی اصول تبلیغ خدمات پزشکی و درمانی در گفت‌وگو با شهرام احمدی

اعتماد حرف اول را می‌زند

۹

تاثیر بی‌تدبیری در بخش آب بر اقتصاد

سد کاشتیم ریزگرد برداشتیم

۱

منابع بانک‌ها نباید به عرصه پرریسک بورس تزریق شود

بانک، چتر نجات بورس نیست

پس از سال طلایی ۹۲ که بورس کشور به نهایت بازدهی خود رسید، امسال با افول شاخص کل و سـقوط پی‌درپی بازار سـرمایه، دوباره بحث‌هایی درباره تزریق منابع بانک‌ها به بورس مطرح شـد. اما ولی‌الله سـیف در همایش بانکداری الکترونیک با تزریق پول توسط بانک‌ها به بازار سرمایه مخالفت کرد. برخی رسانه‌ها از این موضوع با عنوان «ریختن آب پاکی روی دست بورس» یاد کردند. اما سوال این است که آیا تزریق منابع بانک‌ها به بازار سرمایه یک کار علمی و مبتنی بر دانش بازار سرمایه است؟

۴

اوراق درد پیمانکاران را درمان می‌کند؟

غده سرطانی بدهی دولت به پیمانکاران

۶

یک صادرکننده به «فرصت امروز» خبر داد

۸هزار تن خرما روی دست بورس کالا مانده

۷

تاثیر بی تدبیری در بخش آب بر اقتصاد

سد کاشتیم، ریزگرد برداشتیم

لیلا مرگن

ریزگردها زندگی عادی مردم در استان خوزسـتان را مختل کرده‌اند. سـازمان حفاظت محیط‌زیست دلیل اصلی وقوع ریزگردها را خشکسـالی و نبـود بارش مناسب می‌داند اما کارشناسان معتقدند کم‌آبی در کشورهای همسایه و رها شدن زمین‌هـای کشـاورزی در ایـن مناطق، بحران ریزگردها در جنوب ایران را ایجاد کرده است.

۸۰درصـد از خاک ایران تحت تاثیر ریزگردهـا قرار دارد. به‌زودی تنفس در هوای بدون غبار برای بخشـی از مردم جنوب کشـور به آرزویی دست‌نیافتنی تبدیل می‌شـود. اعـداد متفاوتی برای خسـارت ناشـی از ریزگردها در متون مختلف درج شـده اسـت، اما براساس اطلاعات مقاله‌ای تحت عنوان «بررسی خسـارت‌های ناشـی از گرد و غبار در بخـش کشـاورزی» کـه در همایـش «ریزگردها، پایـش، اثرات و راهکارها» که در ۲۳ مهرماه سـال ۹۲ برگزار شد، ایـن پدیده تولید محصـولات زراعی و باغی را در سـال ۸۸ به میزان ۷ تا ۱۷ میلیون تن کاهش داده اسـت. در سال زراعی ۹۰ ـ ۸۹ به محصولات کشاورزی اسـتان خوزسـتان شـامل گندم آبی، گندم دیـم، جو آبی، جو دیم، کلزا آبی و کلـزا دیم بیش از ۱۸۸۲میلیارد ریال خسـارت وارد شده و ۴۶۸ هزار و ۴۱۶ تن از محصول کشـاورزی این اسـتان از بین رفته اسـت. با وقوع خشکسالی و ایجـاد توفان‌هـای گـرد و غبـار و محدودیت کشـت در ۳۸ هزار هکتار از اراضی حوزه رودخانه کرخه در تابستان ۹۱، دو هزار میلیارد ریال به کشاورزی این منطقه خسـارت وارد شده که این مسـئله ارتـزاق ۷۰ هزار نفـر را تحت تاثیر قرار داده است. خسارت اقتصادی ناشـی از وقوع ریزگردها فقط به بخش کشـاورزی محدود نمی‌شـود. سلامت شـهروندان بـه دلیل وقـوع ریزگردها به‌شـدت تحت تاثیر قرار گرفته است. میزان ابتلا به بیماری‌های تنفسـی در مناطـق درگیر روندی صعودی به خود گرفته و متاسـفانه راهکار قطعی برای مقابله بـا ریزگردها وجود ندارد. اگرچه اختلاف‌نظرهایـی درباره اقدامات انجام شده برای جلوگیری از ریزگردها وجود دارد و برخـی بـر این باورنـد که فرود این ذرات ریز معلق به ایران، ناشـی از تغییـرات اقلیمی اسـت و راه مقابله‌ای با آن وجود نـدارد، اما عباس کارگر به «فرصت امـروز» می‌گوید: ریزگردها به دلیل خشک شـدن تالاب‌های عراق و عربستان و تبدیل شدن این مناطق به کانون‌های بحرانی رخ می‌دهند.

وی تاکیـد می‌کنـد: بخـش اعظـم ریزگردها، منشا خارجی داشته و وقوع ایـن پدیده به دلیل تخریب سـرزمین است.

کارگر، رها شدن زمین‌های کشاورزی بـه دلیـل نبود آب و خشـک شـدن تالاب‌هـا را مصداق‌هایـی از تخریـب سـرزمین دانسـته و بیـان می‌کند که بخش اعظمی از زمین‌های کشـاورزی عـراق به دلیـل نبود آب رها شـده و تبدیـل بـه کانون‌هایی بـرای حرکت ریزگردها به سمت ایران شده‌اند.

مشاورانی که مشاوره نمی‌دهند

ضیاء الدین شعاعی، مدیر ملی مقابله با پدیده گرد و غبار و ریزگرد در خبری که به وسـیله پورتال سازمان حفاظت محیط‌زیسـت منتشـر شـده، وقـوع ریزگردهـای اخیر اهواز و خوزسـتان را در سـال‌های اخیر بی‌سابقه توصیف کرده و دلیل آن را خشکسالی و کاهش بارش‌ها اعـلام می‌کنـد. همچنین در خبـر دیگری کـه در پورتال سـازمان حفاظت محیط‌زیسـت منتشـر شـده از تـلاش معصومـه ابتـکار رییس این سـازمان برای رها شـدن آب سدهای روی کرخه، بـرای تامین آب هورهای غرب کشور و کنترل گرد و غبار در این منطقه خبر می‌دهد. اما در کشوری که به دلیل خشکسـالی، سدسازی بی‌رویه و خشـک شـدن هورهای جنوب غرب ایران یـا کشـورهای همسـایه، دچار بحـران ریزگردها شـده، وزیـر نیرو به دلیـل کـم‌کاری در کنتـرل آب‌های مرزی بـه مجلس فراخوانده می‌شـود. نمایندگان ملت بر برداشـت بیشـتر از رودخانه‌هـای مـرزی تاکیـد می‌کنند و وزارتخانـه تخصصـی مدیریت‌کننده آب کشـور نیز در مقابل این فشـارها سـر خم می‌کند. این در حالی اسـت که منصـور قطبی، پیشکسـوت آب و کشـاورزی بر این باور است که کنترل آب رودخانه‌هـای مرزی باید با قاعده و قوانین خاصی صورت گیرد.

وی بـه «فرصت امـروز» می‌گوید: با انتقـال آب زاب برای احیـای دریاچه ارومیه، دریاچه دوکان در عراق خشک می‌شـود. در نتیجه این دریاچه تبدیل به کویر شده و گرد و غبار آن روی سر خودمان بازمی‌گردد.

قطبـی سـرابی که در سـال ۵۷ روی رودخانه‌هـای مـرزی فعـال بـوده از تلاش‌های بخـش دولتی بـرای کنترل آب‌های مرزی در آن سال‌ها خبر می‌دهد.

وی ادامه می‌دهد که بدنه کارشناسـی که ۳۵ سـال قبل دانش امروز را نداشت، بـه متولیان بخـش آب اعـلام کرد که فقط ۵۰ درصـد آب رودخانه‌های مرزی را مهـار می‌کنیـم و ۵۰ درصـد مابقی، باید به‌عنوان سـهم پایین‌دست از ایران خـارج شـود. ایـن پیشکسـوت آب و کشـاورزی با تاکید بر اینکه سدسازی در ذات خود ایرادی ندارد، معتقد است که در برنامه‌ریزی‌ها به مباحث مدیریت جامع آب توجه نمی‌شود. حق‌آبه‌های طبیعی رعایت نمی‌شود درنتیجه تالاب‌ها خشک شده و به کانون گرد و غبار تبدیل می‌شوند.

وی با اشاره به اینکه دولت‌ها میلیاردها تومان برای استفاده از خدمات مشاوران هزینه می‌کنند، به‌عنوان یک مشاور بر این باور است که مشاوره‌دهندگان فقط به انعقاد قـرارداد و منافـع مالی خود توجـه دارند. آنهـا پشـت وزارت نیرو و کشـاورزی به‌عنـوان کارفرما مخفی می‌شوند و بدون تفکر درست، اقدام به اجرای پروژه‌ها می‌کنند. قطبی سرابی معتقد است که ساخت سدهای متعدد روی کرخه، هورهـای ایران و عراق در پایین‌دست را خشک کرده و نتیجه آن وقوع ریزگردهایی است که امروز ایران را با مشکلات جدی مواجه کرده است.

افزایش اعتبارات کنترل آب رودخانه‌های مرزی

ایـران زخم‌خـورده سدسـازی‌های بی‌رویه و کنترل آب‌های مرزی اسـت. از یک‌سـو سدسـازی بی‌رویـه ترکیه در بالادسـت دجلـه و فـرات، عراق را به منطقه‌ای خشـک تبدیـل کرده که گـرد و غبارش سـلامت مـردم ایران را در معـرض تهدیـد قـرار داده و از سـوی دیگر سدسـازی‌های افغانستان در بالادسـت سد دوسـتی و رودخانه هیرمند، سـبب شـده خراسان رضوی و تـالاب هامـون بـدون آب بماننـد. اگرچه مسـئولان همـواره ایـن اقدام کشورهای همسـایه را تقبیح می‌کنند، اما خود به دنبال برداشت آب بیشتر از رودخانه‌های مرزی هستند. محمدتقی توکلی، عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابـع طبیعی مجلس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از افزایش اعتبارات مهار آب رودخانه‌های مـرزی خبر می‌دهد. وی می‌گوید: بحـث رودخانه‌های مرزی محرمانه است. اعلام جزییات برنامه‌های آن ممکن است مشکلاتی ایجاد کند. اما رودخانه‌هـای مرزی و بهره‌برداری از آنها ردیف‌های مشخصی در بودجه دارند.

توکلـی اضافـه می‌کنـد: ردیف‌های اعتبـاری رودخانه‌های مرزی مربوط به ایجاد ایسـتگاه‌های پمپاژ، انتقال آب و احداث سد می‌شود.

نشست مشترک وزیر نیرو با معاون حقوقی رییس‌جمهور برگزار شد

برداشت نخستین گام‌ها برای اصلاح قوانین آب

در نشسـت مشـترک وزیر نیرو و معاون حقوقی رییس‌جمهور که روز گذشـته در وزارت نیرو برگزار شد، حمید چیت‌چیان، بر اصلاح قوانین آب تاکید کرد. الهام امین‌زاده، آمادگی معاون حقوقی ریاست جمهـوری را برای تنقیح قوانین در حـوزه آب و انرژی‌های نو اعلام کرد. اصلاح قوانین و به‌روزرسانی آن، یکی از ضرورت‌هایی است که بسـیاری از کنشـگران حوزه آب به آن تاکید دارند. قوانین آب رایج در کشور، تمام نیازهای امروز ایران را پاسخ نمی‌گوید. به‌عنوان مثال اگرچه کشوری خشک هستیم و آب برایمان حکم کیمیا را دارد، اما برای کسانی که آب شـرب را بیش از حد متعارف مصرف می‌کنند، هیـچ قانـون بازدارنده‌ای نداریـم. در واقع وزارت نیـرو نمی‌تواند با مشـترکان پرمصـرف برخورد کنـد. شـهرداری‌ها در بدترین زمان ممکن، یعنی سـاعت ۱۰ صبح به آبیاری چمـن پارک‌ها –به‌عنوان گیاهانـی با نیاز آبی بالا- اقدام می‌کنند اما متولیان بخش آب هیچ ابزار قانونی برای بازداشـتن این سـازمان و وادار کردن آن به تغییر الگوی فضای سبز شهری، در اختیار ندارند.

به روزرسانی قوانین آب

وجود مشـکل در قوانین آب کشور از دید حمید چیت‌چیان وزیر نیرو به‌عنوان سـکاندار وزارتخانه متولی منابع آب، دور نمانده‌اسـت. وی در نشسـت دیروز خـود با معاون اجرایـی رییس‌جمهور که در سایت پاون منتشـر شده بود، بر لزوم بازنگری و به‌روزرسانی قوانین صنعـت آب و بـرق، برای تسـهیل فرآیند و مسـیر ارائه خدمات به مردم، تاکید کرد.

ایـن مقام مسـئول معتقد اسـت، در حال حاضر کشـور نیازمند قوانینی است که مسیر ارائه خدمات آن را تسهیل کرده و کیفیت‌ها را ارتقـا دهـد. در این مسـیر نیازمند همیاری و همـکاری معاونت حقوقی ریاست جمهوری است.

تورم قوانین عامل ناهماهنگی در اجرا

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، الهام امین‌زاده، معاون حقوقی رییس‌جمهور در این نشسـت آمادگی نهاد ریاست جمهوری را برای تنقیح قوانین بخش آب اعلام کرد.

بـه اعتقـاد وی، تورم قوانیـن در حوزه آب سـبب ناهماهنگی در اجرا شده‌اسـت. پراکندگی و تورم قوانین در حوزه آب به مشـکلات زیسـت محیطی دامن زده، بنابراین در شرایط کنونی کشور نیازمند یکپارچگی قوانین این حوزه است.

۲۵درصد آب تصفیه شده کشور هدر می‌رود

براسـاس اعلام روابط عمومی شرکت آب و فاضـلاب کشـور، در حال حاضر ۲۵ درصد آب تصفیه شـده کشـور به دلایل مختلف هدر می‌رود.

شرکت آب و فاضلاب کشور در پاسخ به گزارشی که در ۱۶ دی‌ماه سال جاری با عنوان «آب، سـخت تامین اما راحت تلف می شود، شبکه نامرغوب آب را هدر می‌دهـد» در روزنامـه «فرصت امروز» منتشر شـده بود، توضیحاتی ارائه کرد. براساس نظر روابط عمومی این شرکت میـزان هدررفت واقعی در شـبکه‌های آب بـه عوامل متعددی از جمله فشـار شـبکه، جنس لوله و اتصالات، عملیات اجرایی لوله‌گذاری و نصب انشعابات آب و غیره بستگی دارد. برای کنترل میزان هدر رفت آب در شبکه‌های توزیع، همه سـاله فعالیت‌های متعددی در سـطح شـرکت‌های آب و فاضـلاب شـهری و روستایی از قبیل انجام فعالیت کنترل و مدیریت فشار، اصلاح و بازسازی شبکه توزیع و خطوط انتقال، استانداردسازی انشـعابات، نشـت‌یابی و کنترل نشـت انجام می‌شـود که نتیجـه این اقدامات تاکنون در سـطح کشـور باعث کاهش میـزان آب بـدون درآمـد از سـطح ۳۲ درصـد در سـال ۱۳۸۳، تا سـطح ۲۴/۷ درصد در سال ۱۳۹۲ شده است.

این کاهـش آب بدون درآمد نشـان می‌دهد که انجام فعالیت‌های ذکر شده در زمینه مدیریت آب بدون درآمد موثر بوده‌اسـت. در این زمینه این نکته حائز اهمیت اسـت که با وجـود کاهش آب بدون درآمد طی سالیان گذشته همیشه عدم مرغوبیـت جنس لوله‌ها و اتصالات از اهم مشکلاتی اسـت که شرکت‌های آب و فاضلاب با آن روبه‌رو هستند.

نظارت دقیق بـر فرآیند تولید لوله و اتصالات آب توسط شرکت‌های بازرسی و اجرای استانداردهای مرتبط می‌تواند در افزایـش مرغوبیت جنـس کالاهای ذکر شده بسیار موثر باشد.

در ایـن زمینـه هرچنـد تاکنـون فعالیت‌های زیادی انجام شده‌است ولی ارتقای سطح کیفی شرکت‌های بازرسی و انجام آموزش‌های لازم به پرسنل این شـرکت‌ها همیشـه باید در دستور کار متولیان این امر قرار گیرد.

در ضمن همان‌گونه که دکتر تشیعی در خبر منتشـر شـده تاکیـد می‌کند، سـالانه عملکرد شـرکت‌های بازرسـی ارزیابـی می‌شـود و در صـورت ضعف عملکرد، این شرکت‌ها در فهرست سیاه وزارت نیـرو قرار می‌گیرند، فعالیت آنها متوقف شـده و گاهی رتبه آنها سـلب می‌شود.

لازم به ذکر اسـت، در گزارش منتشر شـده در روزنامـه نیز دقیقـا به همان نکته‌هایی که در توضیحات شرکت آب و فاضلاب ارائه شـد، اشـاره شده‌است. اما در توضیحات این شـرکت از «هدر رفـت آب» با عنوان «آب بدون درآمد» یاد شـده که در موضـوع اتلاف آب در شـبکه‌های آب تصفیه شـده، تغییری ایجاد نمی‌کند.

گاز

پایان بدقولی پاکستان

واردات گاز از ایران تا آغاز ۲۰۱۷

وزیر نفت پاکستان وعده داد که این کشور با ساخت خط لوله تا اوایل سال ۲۰۱۷، واردات گاز از ایران را آغاز کند.

به گزارش ایرنا به نقل از پایگاه پی.کی.کی.اچ پاکستان، شاهد خاقان عباسی، وزیر نفت پاکستان اعلام کرد که ساخت خط لوله انتقال گاز ایران - پاکستان در جریان است و تا پایان سال ۲۰۱۶ یا ابتدای ۲۰۱۷ تکمیل می‌شود. وی همچنین اظهار داشت که در حال گفت‌وگو با طرف ایرانی برای تغییر تاریخ تحویل محموله‌های گازی از سال ۲۰۱۴ به ۲۰۱۶ یا ۲۰۱۷ هستیم. وی درباره جریمه دیرکرد انجام پروژه نیز عنوان کرد تاکنون ایران جریمه‌ای اعمال نکرده اما در حال گفت‌وگو هستیم برای اینکه بتوانیم برنامه جدید تنظیم کنیم. وزیر نفت پاکستان با اشاره به پاک‌تر بودن گاز طبیعی، ارزان بودن واردات آن و دسترسی مردم در شهرها و روستاها به گاز لوله‌کشی اعلام کرد: پیش‌بینی می‌کنم که در آینده به جای یک خط لوله، سه یا چهار خط لوله از ایران برای انتقال گاز ساخته شود.

عباسی اظهار داشت که دولت پاکستان راه‌های متعددی را برای ساخت این خط لوله در نظر گرفت و در نهایت خط لوله‌ای به طول ۷۰۰ کیلومتر از مسیر قادر به خط لوله نابشاه را مدنظر قرار داد.

سوزانده شدن ۱۴۴ میلیارد مترمکعب گاز در سال ۹۳

مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران گفت: از ابتدای سال جاری تا هفته اول بهمن‌ماه، بخش‌های خانگی، تجاری، نیروگاهی، صنایع عمده و غیرعمده کشور درمجموع ۱۴۴ میلیارد و ۳۸۵ میلیون مترمکعب گاز مصرف کرده‌اند. به گزارش ایرنا، ناصر ابراهیمی درخصوص وضعیت مصرف گاز در کشور اظهار داشت: در سال گذشته به‌صورت میانگین روزانه ۲۲۱ میلیون مترمکعب گاز در بخش خانگی مصرف شد، اما میزان مصرف در سال جاری به روزانه ۲۲۸ میلیون مترمکعب افزایش یافته است. وی افزود: در ۳۱۶ روزی که از آغاز سال ۹۳ می‌گذرد ۷۱ میلیارد و ۸۳۷ میلیون مترمکعب گاز در بخش خانگی، تجاری و صنایع غیرعمده مصرف شد اما در مدت مشابه سال گذشته ۶۹ میلیارد و ۹۰۳ میلیون مترمکعب گاز مصرف شده بود.

مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران، همچنین به تحویل ۲۷ میلیارد و ۹۹۴ میلیون مترمکعب گاز به صنایع عمده در این مقطع زمانی اشاره و تصریح کرد: این مقدار در مدت مشابه پارسال ۲۶ میلیارد و ۱۱۹میلیون مترمکعب بوده است. ابراهیمی افزود: در ۳۱۶روز پارسال به صورت میانگین ۸۴ میلیون مترمکعب گاز به صنایع عمده تحویل شد و این مقدار امسال به ۸۹ میلیون مترمکعب رسیده است. مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران خاطرنشان کرد: در دوره مورد اشاره میزان تحویل گاز به نیروگاه‌های کشور ۱۰ میلیارد مترمکعب افزایش داشته است. وی اضافه کرد: این شرکت با هدف جلوگیری از مصرف سوخت‌های مایع و کاهش آلودگی هوا، طی ۳۱۶ روز امسال بالغ بر ۴۴ میلیارد و ۵۵۴ میلیون مترمکعب گاز به نیروگاه‌ها تحویل داد که این رقم در مدت مشابه سال قبل بیش از ۳۳ میلیارد مترمکعب بوده است.

نیروگاه

قاچاق سوخت نیروگاه چابهار کنترل شد

رییس نیروگاه چابهار، از تلاش برای مبارزه با قاچاق سوخت این نیروگاه خبر داد و گفت: با تلاش‌های صورت گرفته قاچاق سوخت این نیروگاه منتفی خواهد شد.

سیدرضا مرجان‌زاده با اشاره به اینکه نیروگاه چابهار از بزرگ‌ترین نیروگاه‌های مصرف‌کننده گازوییل در کشور است و روزانه حدود یک میلیون و ۷۰۰ هزار لیتر گازوییل در نیروگاه تخلیه می‌شود، گفت: بجز عملیات فنی و اجرایی روزمره به دلیل نزدیکی به مرزهای شرقی در هر شرایطی ما قربانی و متاثر از تمامی روش‌های قدیمی و نوین قاچاقچیان سوخت مرزهای جنوب شرقی هستیم.

وی با اشاره به روش‌های متنوع و حرفه‌ای قاچاقچیان سوخت گفت: به‌عنوان بخش خصوصی مسئولیت‌های مهمی در تولید مستمر و همچنین کنترل دریافت و نگهداری سوخت مایع به عهده داریم که بجز بازرسی‌های ویژه و ادواری فنی داخلی هشت فیلتر کنترلی را در این رابطه پیش‌بینی کرده‌ایم.

مرجان‌زاده تاکید کرد: با احداث خط لوله گاز و با پیگیری مسئولان شرکت نفت و نیروگاه و مساعدت مسئولان شهرستان جهت حفظ و صیانت از ثروت ملی کار اجرای خط لوله انتقال سوخت از انبار شرکت نفت به نیروگاه آغاز شده و پیش‌بینی می‌شود در سال آینده به بهره‌برداری برسد.

۸۰ درصد صنعت پتروشیمی کشور غیرخصوصی است

ضرورت خصوصی‌سازی دوباره صنعت پتروشیمی

الهه ابراهیمی

صنعت پتروشیمی در دولت اصلاحات به شکوفایی رسید و از برنامه سوم توسعه پای بخش‌خصوصی به آن باز شد اما در این مدت تنها ۲۰درصد آن به معنای واقعی کلمه خصوصی شده است و همچنان شبه‌دولتی‌ها مالکان اصلی آن هستند. به اعتقاد فعالان حقیقی این صنعت باید بار دیگر خصوصی‌سازی صنعت پتروشیمی صورت گیرد.

از آخرین اظهارنظر وزیر نفت و تاکید وی بر خصوصی‌سازی صنعت پتروشیمی زمان زیادی نمی‌گذرد، حمایت هم‌جانبه بیژن زنگنه از فعالان خصوصی واقعی این صنعت و تاکید بر حمایت بخش‌خصوصی موضوعی است که باید کم‌کم در ساختار وزارتخانه نفت مشاهده شود اما فعالان بخش‌خصوصی از عملکرد دولت در حمایت از بخش‌خصوصی صنعت پتروشیمی گله دارند. برای نمونه وقتی از محمدحسین پیوندی، معاون معاون مدیر عامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی می‌پرسیم که چند درصد از صنعت پتروشیمی‌ها به بخش‌خصوصی واگذار شده است، تاکید دارد که ۱۰۰ درصد. وی همواره از عملکرد این بخش گله کرده و اعلام می‌کند، بخش‌خصوصی به دنبال منفعت خود است. از این رو هر جا منفعت بیشتری وجود داشته باشد، سرمایه‌گذار آنجا می‌شوند.

جان تازه پتروشیمی با حضور بخش‌خصوصی

اما به درستی چند درصد از این صنعت در دست بخش‌خصوصی است؟ سیدحمید حسینی، فعال اقتصادی ایرانی در بخش پتروشیمی و رییس کمیسیون اصل ۴۴ و محیط کسب‌وکار اتاق بازرگانی در پاسخ به این پرسش، با اشاره به اینکه خصوصی‌سازی به معنای واقعی در صنعت پتروشیمی شکل نگرفته و در مجموع سهم بخش‌خصوصی در واگذاری‌ها چشمگیر نبوده است، به «فرصت امروز» می‌گوید: «واگذاری پتروشیمی‌ها از برنامه سوم توسعه آغاز شد، به طوری که طرح‌های پتروشیمی برای اجرا شدن به سرمایه‌گذاران بخش‌خصوصی واگذار شد تا این صنعت جان گیرد.»

وی با اشاره به اینکه عمده‌ترین شرکت پتروشیمی که هنوز به بخش‌خصوصی واگذار نشده، هلدینگ خلیج‌فارس است، می‌افزاید: «سایر پتروشیمی‌ها به بنگاه‌های عمومی یا خصوصی واگذار شده است. از این رو معتقدم باید بار دیگر خصوصی‌سازی در صنعت پتروشیمی اجرا شود. زیرا گام‌نخست در خصوصی‌سازی اولیه در صنعت پتروشیمی، انتظارات ما را برآورده نکرده است. در این خصوص دولت و قانون‌گذار باید تصمیم بگیرند که یکبار دیگر سهم بنگاه‌های عمومی را در این اقتصاد کشور از ۴۰ به ۲۰ درصد کاهش دهند تا این صنایع مجبور شوند که دوباره خصوصی‌سازی واقعی شوند.»

در بیشتر کشورهایی که خصوصی‌سازی واقعی در صنعت نفت به‌خصوص پتروشیمی به نتیجه رسیده، به این دلیل است که خصوصی‌سازی در چند مرحله صورت گرفته است. حسینی در این زمینه می‌گوید: «در ماده ۸۴ قانون برنامه پنجم توسعه آمده که بنگاه‌های اقتصادی صرف‌نظر از نوع مالکیت، اگر بیش از ۲۰ درصد اعضای هیات‌مدیره آنها توسط مقامات دولتی تعیین شود، دولتی محسوب شده و پرداخت از منابع صندوق توسعه ممنوع است. از این رو بسیاری از شرکت‌های عمومی مجبور شدند سهم‌شان را کم کرده تا بتوانند از منابع صندوق توسعه استفاده کنند. معتقدم در راستای سیاست‌های اصل ۴۴ و خصوصی‌سازی سهم بنگاه‌های عمومی از ۴۰ به ۲۰ درصد کاهش یابد و مدیریت آن نیز واگذار شود تا بخش دولتی تنها سهامدار باشد.»

حسینی درباره اظهارنظر جدید مسئولان صنعت پتروشیمی مبنی بر بازگشت دولت به مدیریت صنعت پتروشیمی می‌گوید: «این اشکال دارد که دولت تنها به دلیل داشتن سهام عدالت بخواهد سهم مدیریتی ۲۰درصدی داشته باشد زیرا بااین کار دوباره برای در دست گرفتن پتروشیمی‌ها تلاش خواهند کرد و این مطلوب نیست.»

انتقاد از عملکرد دولت در صنعت پتروشیمی

اما سیدحامد واحدی، رییس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران در پاسخ به اینکه چنددرصد از صنعت پتروشیمی به معنای واقعی به بخش‌خصوصی واگذار شده، به «فرصت امروز» می‌گوید: «باید میان خصوصی با ترکیب «حقوقی دولتی» و خصوصی خالص تفاوت ایجاد کرد. هم‌اکنون تنها ۲۰درصد پتروشیمی‌های موجود به بخش‌خصوصی حقیقی واگذار شده است. این در حالی است که بسیاری از شرکت‌های پتروشیمی که متعلق به زیرمجموعه تامین اجتماعی و بازنشستگی هستند خود را جزو بخش‌خصوصی می‌دانند که این صحیح نیست.»

وی با اشاره به اینکه خصوصی‌سازی واقعی در صنعت پتروشیمی بسیار ضعیف صورت گرفته است، می‌گوید: «ایجاد هلدینگ در شرکت‌های پتروشیمی و تجمیع آنها در حقیقت موجب انحصار این صنعت خواهد شد تا پتروشیمی‌ها در دست گروه خاصی قرار گیرند و این مسئله موجب ایجاد مشکلات جدید می‌شود. از سویی در کشور چند شرکت وجود دارد که هلدینگ ایجاد شود؟ اگر پتروشیمی‌ها هلدینگ شوند با سیاست‌های اصل ۴۴ مغایرت خواهد داشت و مانع از خصوصی‌سازی در این صنعت خواهد شد.»

واحدی با بیان اینکه دولت یازدهم در روند خصوصی‌سازی عملکرد قابل دفاعی نداشته، اعلام می‌کند: «هلدینگ‌هایی از بخش‌خصوصی واقعی وجود دارند و با مشکلات زیادی مواجه هستند. گرچه باید سرمایه‌گذاران خصوصی به دنبال تشکیل کنسرسیوم باشند تا قدرتمند شوند.»

در کشور قوانین متعددی مانند سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی، فرمایشات و تاکیدات مقام معظم رهبری با عنوان اقتصاد مقاومتی، حمایت از تولید، فضای کسب‌وکار و غیره وجود دارد اما نکته اینجاست که چقدر این موارد در کشور در حال اجراست و اگر به آنها به معنای واقعی توجه می‌شود، چرا خروجی کار حتی در صنعتی که وزیر آن بر پذیرفتن خصوصی‌سازی صنعت پتروشیمی تاکید دارد، مطلوب نیست؟

حامدی در این باره این‌گونه پاسخ می‌دهد: «اگر قوانین موجود در کشور به درستی از سوی نهادهای دولتی به اجرا گذاشته شود، بخش‌خصوصی توانمند خواهد شد و تاثیرگذاری بالایی خواهد داشت. اما در صنعت پتروشیمی مسئله سوددهی بسیار مطرح می‌شود نکته اصلی شناسایی سهامدار و قیمت خوراک عرضه شده و محصولات فروش یافته است. فرقی نمی‌کند شرکت متعلق به بخش خصوصی باشد یا دولتی. هم‌اکنون به دلیل کاهش قیمت نفت، خوراک با همان قیمت به پتروشیمی‌ها عرضه می‌شود و محصول تمام شده ارزان‌تر به فروش می‌رسد. از این رو فعلا شرکت‌های پتروشیمی با مشکل مواجه شده‌اند.»

بین‌الملل

ولخرجی عربستان همزمان با خبرهای خوش بازار نفت

همزمان با افزایش خوش‌بینی‌ها در بازار نفت و سهام خاورمیانه دولت عربستان دست و دلباز شده است.

ملک سلمان، پادشاه جدید عربستان، دستور داده بود که حقوق کارمندان دولت افزایش یابد، علاوه بر این، به دستور این پادشاه پاداش‌هایی به بازنشستگان و دانشجویان عربستانی پرداخت شد. همزمان با این دستورات دولت عربستان حفاری و استخراج نفت را کاهش داد. پس از این اقدامات آمریکا پیش‌بینی کرد که قیمت نفت افزایش قابل‌ملاحظه‌ای خواهد داشت.

براساس گزارش رویترز، پادشاه عربستان روز شنبه گذشته دستوری مبنی بر پرداخت دو ماه حقوق و مزایا به‌عنوان پاداش به تمامی کارمندان دولت و همچنین کارمندان بازنشسته و دانشجویان را صادر کرد. گفتنی است حجم پولی که بناست در قالب پاداش پرداخت شود ۷۰میلیارد ریال سعودی معادل ۱۸ میلیارد و ۶۰۰میلیون دلار آمریکا است که این میزان معادل هشت درصد کل بودجه در نظر گرفته شده برای سال ۲۰۱۵ عربستان و معادل ۲/۵ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور در سال گذشته است. لازم به ذکر است که پرداخت‌های اضافی برای دانشجویان و دانش‌آموزان و انجمن‌های حرفه‌ای و مدنی در سراسر این کشور اختصاص داده شده است. مبالغی نیز به منظور به‌روزرسانی تاسیسات آب و برق در عربستان در نظر گرفته شده است.

افزایش هزینه‌های خدمات اجتماعی عربستان نشان‌دهنده آن است که این بزرگ‌ترین صادرکننده نفت‌خام در جهان با وجود کاهش شدید قیمت نفت در بازارهای جهانی و کاهش درآمدهای نفتی این کشور همچنان علاقه‌مند به هزینه کردن در بخش خدمات اجتماعی بوده و این موضوع می‌تواند موجبات رشد تولید ناخالص داخلی این کشور در سال جاری میلادی را از آنچه پیش‌تر پیش‌بینی می‌شد، فراهم آورد.

در ارتباط با تصمیم دولت عربستان مبنی بر افزایش خدمات اجتماعی سهام شرکت‌های خرده‌فروشی نظیر جریر مارکتینگ، یونایتد الکترونیک و فواز الکُهیر، احتمالا افزایش یافته و این شرکت‌ها از تصمیم اخیر ملک‌سلمان پادشاه جدید عربستان بهره‌مند خواهند شد.

در بازار نفت شاخص نفتی برنت پس از ارائه اطلاعاتی در روز جمعه مبنی بر کاهش هفت درصدی حفاری و استخراج نفت شیل در ایالات متحده با افزایشی هشت‌سنتی به قیمت ۵۲ دلار و ۹۹ سنت در هر بشکه معامله شد. روند نزولی تولید نفت خام در آمریکا می‌تواند انتظار پایان یافتن روند نزولی هفت‌ماهه قیمت نفت در جهان را تقویت کند. گفتنی است این موضوع می‌تواند سبب هجوم خریداران به بازار نفت خاورمیانه برای خرید نفت‌خام پیش از افزایش شدید قیمت آن شود.

درباره افزایش خوش‌بینی‌ها در مورد افزایش احتمالی قیمت نفت در بازارهای جهانی، بازارهای سهام کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس نیز از این موضوع بی‌نصیب نمانده‌اند.

در ابوظبی شرکت سرمایه‌گذاری واها کپیتال با افزایش ۸۸ درصدی سود خالص خود در گزارش سه‌ماهه چهارم ممکن است بتواند خریداران بیشتری را جذب کند چرا که این شرکت ۰/۲۵ درهم سود برای هر سهم پرداخت کرد در حالی که این شرکت در سال ۲۰۱۳ میلادی ۰/۱۰ درهم برای هرسهم سود پرداخت کرد. ارقام کپیتال نیز برای هر سهم رقمی معادل ۰/۱۳ درهم سود به صاحبان سهام این شرکت پرداخت کرد.

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: رویترز

امضای توافقنامه اولیه با شرکت‌های ترکیه‌ای برای صادرات برق

مدیر عامل شرکت ملی صادرات گاز ایران از مذاکره و امضای توافقنامه اولیه با چند شرکت ترکیه‌ای برای صادرات برق خبر داد.

به گزارش ایسنا، علیرضا کاملی با اشاره به اینکه پس از اعلام آمادگی وزارت نفت برای همکاری در تولید و صادرات برق، گفت‌وگوهای متعددی با شرکت‌های داخلی و خارجی انجام شد، افزود: نخستین قرارداد صادرات برق ماه گذشته (دی‌ماه) با یک شرکت ایرانی امضا شده است.

وی با بیان اینکه شرکت‌های ترکیه‌ای که هم‌اکنون در حال مذاکره با آنها هستیم شرکت‌های توانمند و باسابقه‌ای هستند، افزود: این شرکت‌ها در ترکیه دارای نیروگاه هستند و توانمندی فنی و مالی آنها به‌صورت دقیق ارزیابی شده است.

مدیرعامل شرکت ملی صادرات گاز ایران دلایل اصلی انجام صادرات برق را تنوع‌سازی در صادرات گاز عنوان و تصریح کرد: یکی از راه‌های تنوع‌سازی در صادرات گاز تبدیل آن به برق است که وزارت نفت در این زمینه وارد شده است.

براساس گزارش وزارت نفت، کاملی درباره سهم سرمایه‌گذار از قیمت فروش صادراتی برق گفت: سهم سرمایه‌گذار متناسب با قیمت فروش برق در هر بازار هدف، عبارت از هزینه تبدیل انرژی و هزینه‌های انتقال و بازاریابی به علاوه سود متعارف است و مابه‌التفاوت این مبلغ با قیمت فروش صادراتی برق در هر مورد، سهم طرف دیگر مشارکت یعنی شرکت ملی نفت ایران و شرکت ملی صادرات گاز ایران خواهد بود.

وی با اشاره به اینکه بخش خصوصی نقطه‌یابی ساخت نیروگاه را تعیین و شرکت ملی گاز، گازرسانی به آنجا را تامین می‌کند، افزود: راندمان نیروگاه‌هایی که به‌وسیله بخش خصوصی ساخته می‌شود باید بالا باشد. به‌عنوان نمونه هم‌اکنون راندمان نیروگاه‌های خارج از کشور بیش از ۵۰درصد است، این در حالی است که در ایران این رقم حدود ۳۷ درصد است پس راندمان نیروگاه‌های تازه باید همانند خارج از کشور باشد تا بتوانند با دیگر عرضه‌کنندگان برق در آن کشورها رقابت کنند.

نیرو

وزیر نیرو:

با قیمت فعلی آب و برق، منافع عمومی در خطر است

وزیر نیرو گفت: آب در کشور ما منبعی به‌شدت محدود بوده در حالی که نیاز به آب فراتر از منابع موجود است، بنابراین نوعی اصطکاک و تضاد منافع را به وجود می‌آورد.

به گزارش ایسنا، حمید چیت‌چیان در جلسه مشترک معاون حقوقی رییس‌جمهور و وزیر نیرو درخصوص ابعاد حقوقی حاکم بر آب، برق و انرژی‌های‌نو که در محل وزارت نیرو برگزار شد، با اشاره به اینکه چالش‌های مربوط به حوزه آب، مسائل زیست‌محیطی را نیز به وجود می‌آورد، خاطرنشان کرد: به موازات توسعه مراکز جمعیتی، توسعه اقتصادی و فعالیت کارخانجات تبعات زیست محیطی حادی به وجود آمده و منابع آب به‌شدت تهدید می‌شود و در واقع تعدی به حقوق عمومی مردم اتفاق می‌افتد.

وی در ادامه به چالش برداشت اضافه از منابع آب اشاره کرد و گفت: این عملکرد نیز به نوعی تعدی به حقوق دیگران است که باید به لحاظ حقوقی این‌طور رفتارها تعیین تکلیف و مجازات آن مشخص شود.

چیت‌چیان به چالش‌های جدی در حوزه بین‌المللی حقوقی آب اشاره کرد و گفت: موضوع انرژی و منابع انرژی فسیلی نیز از دیگر موارد مطرح شده است که حقوق آن متعلق به همه نسل‌های کشور بوده و باید مشخص شود نسل حاضر تا چه اندازه حق دارد از منابع تجدیدناپذیر استفاده کند که تبعات ناشی از مصرف سوخت‌های فسیلی حتی برای نسل‌های آینده نیز ادامه‌دار خواهد بود.

وزیر نیرو به مسائل اقتصادی حوزه انرژی اشاره کرد و گفت: دولت تصمیم می‌گیرد قیمت‌های تکلیفی را برای ارائه خدمات آب و برق تعیین کند در حالی که درآمدهای حاصل کفاف هزینه‌ها را نمی‌دهد. در نتیجه منافع عمومی در معرض خطر قرار می‌گیرد، چرا که ممکن است امکان تامین آب و برق فراهم نشود که باید در این حوزه نیز مقررات و قوانین حقوقی مربوطه تعیین شود.

چیت‌چیان با بیان اینکه نیازمند قوانین جدید و تنقیح قوانین در حوزه انرژی هستیم، خاطرنشان کرد: در این راستا نگرانی‌هایی وجود دارد مبنی بر اینکه لوایحی که دولت با بررسی‌های کارشناسی به مجلس می‌دهد با نظرات نمایندگان تبدیل به قانونی کاملا متفاوت شود که حتی منجر به حادتر شدن مسائل شود، چرا که احساس می‌کنیم شاید بین دولت و مجلس نگاه واحدی نسبت به این مسئله وجود نداشته باشد. وزیر نیرو با اشاره به همکاری‌هایی که در حوزه قوانین انرژی، آب و برق می‌تواند بین معاونت حقوقی ریاست جمهوری و وزارت نیرو انجام شود، گفت: باتوجه به گستردگی فعالیت‌های صنعت آب و برق در کشور هیچ شهروندی از ایرانیان مقیم کشور نیست که خدمات شبانه‌روزی در این حوزه به او ارائه نشود و قطعا در ارائه این خدمات موضوعات حقوقی فراوانی وجود دارد و امیدواریم با همکاری‌هایی که با معاونت حقوقی در حوزه قوانین و مقررات انجام می‌شود مسیر و فرآیند ارائه این خدمات به مردم تسهیل شود.

نفت

بانک جهانی:

درآمد نفتی ایران امسال به ۲۳ میلیارد دلار می‌رسد

بانک جهانی در تازه‌ترین گزارش خود اعلام کرد که انتظار می‌رود درآمد صادرات نفتی ایران در سال ۲۰۱۵ میلادی بدون حصول توافق هسته‌ای جامع با ۱+۵ به ۲۳ میلیارد دلار برسد.

به گزارش ایسنا، بانک جهانی در تازه‌ترین گزارش خود به برندگان و بازندگان کاهش قیمت نفت اشاره کرد و گفت: سیاست برای ایران به اندازه قیمت نفت حائز اهمیت است. بانک جهانی افزود: اگر توافق هسته‌ای با گروه ۱+۵ حاصل شود و تحریم‌های نفتی لغو شوند انتظار می‌رود صادرات نفت ایران تا سال ۲۰۱۷ میلادی به سطح قبل از تحریم‌ها بازگردد.

صادرات نفت ایران در سال ۲۰۱۱ میلادی حدود دومیلیون و ۲۰۰ هزار بشکه در روز بود، این درحالی است که اخیرا صندوق بین‌المللی پول طی برآوردی اعلام کرد، متوسط صادرات نفت ایران در سال ۲۰۱۴ روزانه یک میلیون و ۲۴۰ هزار بشکه در روز بوده است. این درحالی‌است که صادرات نفت ایران در سال گذشته نسبت به ۲۰۱۳ روزانه ۹۰ هزار بشکه در روز افزایش یافته است. ایران و ۱+۵ در نوامبر ۲۰۱۳ میلادی توافق موقتی را حاصل کردند که راه را برای حل و فصل نهایی بن‌بست یک دهه‌ای درباره برنامه هسته‌ای ایران هموار کنند.

طرفین پس از دو دوره تمدید گفت‌وگوها هنوز نتوانسته‌اند به توافق نهایی دست پیدا کنند و مذاکرات تا ۳۰ ژوئن ۲۰۱۵ تمدید شده است.

معدن

دو معدن طلای خراسان رضوی آماده واگذاری

رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی گفت: دو معدن طلا آماده واگذاری به بخش خصوصی است.

به گزارش ماین نیوز، راضیه علیرضایی افزود: ذخیره قطعی این معادن ۱.۸ میلیون تن کانسنگ طلادار با عیار متوسط یک گرم در تن است که در سال ۹۴، از طریق مزایده عمومی به بخش خصوصی واگذار می‌شوند. وی گفت: در سال ۹۲ از معدن طلای «زرمهر مارلیک» در منطقه تربت‌حیدریه، از ۷۶ هزار تن کانسنگ طلادار استخراج شده، ۶۸ کیلوگرم طلای خالص استحصال شده و ۱۰۰ نفر هم در زمینه اکتشاف و فرآوری این ماده معدنی مشغول کار شده‌اند.

علیرضایی افزود: دو معدن طلای جدید استان در حال آماده‌سازی و طی مراحل قانونی جهت واگذاری هستند و برای دو محدوده معدنی طلا در شهرستان‌های نیشابور و کاشمر گواهی کشف صادر شده است.

جعفر سرقینی خبر داد

۴ مزایده برای واگذاری محدوده‌های سنگ‌آهن

چهار مزایده برای واگذاری سنگ‌آهن به فولادسازان خصوصی و دولتی برگزار می‌شود.

جعفر سرقینی، معاون امور معدن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگو با معدن۲۴ با بیان این مطلب گفت: وزارت صنعت، معدن و تجارت برنامه دارد برای واگذاری معادن سنگ‌آهن به فولادسازان خصوصی و دولتی چهار مزایده برگزار کند.

وی تصریح کرد در واگذاری پهنه‌های معدنی به فولادسازان هیچ‌گونه ممانعتی وجود ندارد و تولیدکنندگان فولاد بخش‌خصوصی و دولتی می‌توانند در مزایده‌ها شرکت کنند و سرمایه‌گذاری انجام دهند.

سرقینی خاطرنشان کرد: برای تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام هیچ‌گونه محدودیتی در ذخیره سنگ آهن وجود ندارد و برای این میزان تولید فولادخام در کشور حدود ۲.۷ میلیارد تن ذخیره قطعی سنگ‌آهن وجود دارد و اگر بخواهیم ظرفیت فولادسازی را به بیش از ارقام برنامه برسانیم باید برای پنج میلیارد تن ذخیره احتمالی فعلی اکتشافات تکمیلی صورت پذیرد.

وی در مورد اضافه برداشت معادن کشور گفت: با آن گروه از معدنکاران کشور که بیش از ارقام مندرج در پروانه بهره‌برداری معادن به تولید ماده معدنی اقدام می‌کنند، هیچ‌گونه تعاملی نخواهیم داشت و طبق قانون با آنها برخورد می‌شود.

سرقینی اظهار کرد: معدنکارانی که قصد اضافه برداشت ماده معدنی بیش از پروانه را دارند می‌توانند طی دو هفته، پروانه بهره‌برداری معدن را اصلاح کنند و مطابق با قانون تولید خود ارائه دهند.

عقبگرد ۹۳درصد صنایع کشور

رشد شاخص تولید کارگاه‌های بزرگ صنعتی کشور در نیمه نخست امسال با قیمت‌های سال ۱۳۹۰ نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۶/۶ درصد رسید.

رشد ۶/۶ درصدی شاخص تولید در شش ماهه نخست سال ۹۳ در حالی است که در بهار امسال نرخ رشد این شاخص نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴/۹درصد گزارش شده بود که در تابستان امسال به چهار درصد کاهش یافته است.

براساس گزارشی که از سوی معاونت پژوهشی موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی منتشر شده، نرخ رشد شاخص تولید کارگاه‌های بزرگ صنعتی در فصل دوم نسبت به فصل اول سال جاری با افت بسیاری مواجه بوده، به طوری که این نرخ معادل ۵/۱ درصد بوده که بسیار کمتر از رقم هم‌ارز آن در سال ۹۲ یعنی ۸/۶ درصد است. از سوی دیگر، گزارش منتشر شده نشان‌دهنده آن است که از نرخ رشد ۲۴ رشته فعالیت صنعتی در فصل اول و دوم سال جاری ۱۰ فعالیت وضعیت روبه بهبود و ۱۴ فعالیت نیز وضعیت رو به افت داشته‌اند. اما نکته‌ای که باید مورد توجه قرار گیرد، وزن فعالیت‌هایی است که دارای شرایط رو به بهبود هستند. براساس این گزارش، وزن این فعالیت‌ها در فصل اول و دوم سال ۹۲ که به‌عنوان مبنای محاسباتی سال ۹۳ قرار گرفته، حدود هفت درصد صنایع بوده است. به عبارت دیگر ۹۳ درصد وزن تولید به فعالیت‌هایی مربوط است که وضعیت آنها در فصل دوم در هر شرایطی بدتر از فصل اول سال ۹۳ بوده است.

واردات بی‌رویه بزرگ‌ترین مشکل صنایع ارتباطی است

چینی‌ها دشمن اصلی صنعت مخابرات

محمد ممتازپور

حمایت و استفاده از تجهیزات مخابراتی تولید داخل، سال‌هاست که سر زبان همه مسئولان این بخش بوده است. این وعد و وعیدها در بعضی دولت‌ها به واقعیت نزدیک شد و در بعضی سال‌ها هم طنین ورشکستگی در کالبد نیمه جان این بخش دمیده شده است.

طی چند سال اخیر و با وجود تشدید تحریم‌ها کارشناسان پیش‌بینی کرده بودند که حمایت از تجهیزات مخابراتی داخلی مورد توجه قرار بگیرد که متاسفانه آمار بیان‌کننده آن است که این اتفاق نیفتاده و سهم تولید داخلی از این بخش کمتر از ۳۰درصد است و چینی‌ها سهم عظیمی از بازار کشور ما را به خود اختصاص داده‌اند.

اما چندی پیش وزیر ارتباطات از حمایت جدی وزارتخانه‌اش از تولیدکنندگان تجهیزات مخابراتی خبر داد و گفت: آیین‌نامه‌ای در حال تدوین است که براساس آن اپراتورها ملزم خواهند شد تا از تجهیزات داخلی در شبکه خود استفاده کنند.

حسین علیپور یکی از تولیدکنندگان تجهیزات مخابراتی درباره نقش دولت در حمایت از تولیدات داخلی به «فرصت امروز» گفت: در صنعت مخابرات مهم‌ترین عاملی که می‌تواند به کارخانه‌ها و تولیدات بومی رونق دهد حمایت‌های همه‌جانبه دولتی است.

وی افزود: این صنعت با مشکلات و دشواری‌های زیادی مواجه است که دولتمردان قول داده‌اند از این بخش حمایت شود و برای این کار باید دیدگاه‌های مختلفی درنظر گرفته و نگاه متفاوتی به آن شود.

علیپور درباره نوع حمایت‌ها از بخش تولید تجهیزات مخابراتی اظهار کرد: این بخش حمایت‌های زیادی را می‌طلبد اما بیشتر آنها با سرمایه‌گذاری دولت یا بخش خصوصی برطرف می‌شود.

این فعال صنعت مخابرات اظهار کرد: یکی از مشکلات مهم ما عدم استفاده مخابرات از فناوری‌های روز است که مسئولان زیرساخت و مخابرات علاقه چندانی به استفاده از این تجهیزات در حال حاضر ندارند.

وی افزود: در حال حاضر به علت واردات بی‌رویه تجهیزات خارجی، تولیدکنندگان در شرایط ناسالم رقابتی قرار گرفته‌اند که اگر این شرایط ادامه پیدا کند مطمئنا شرکت‌های خصوصی آسیب‌های زیادی را از واردات متحمل می‌شوند.

علیپور درباره انتظاراتی که تولیدکنندگان از مسئولان دارند نیز گفت: یکی از خواسته‌های بزرگ ما از دولت تجدید نظر در نوع واردات است و اینکه در زمینه‌هایی که توان تولید تجهیزات در داخل وجود دارد از واردات صرف‌نظر کند تا بخش خصوصی بتواند روی پای خود بایستد.

این تولیدکننده افزود: مطمئنا اگرسرمایه‌گذاری اولیه خوبی روی این بخش صورت گیرد به درآمدزایی خوبی در کمترین زمان ممکن خواهیم رسید که دولت هم می‌تواند از این بخش درآمد کسب کند.

وی اظهار کرد: این صنعت پتانسیل این را دارد که به یکی از بزرگ‌ترین صنایع کشور تبدیل شود به شرط آنکه از آن و فعالان آن حمایت شود.

رضا نوروزی از دیگر فعالان حوزه صنعت مخابرات نیز درباره نوع حمایت‌های دولتی نسبت به سال‌های گذشته به «فرصت امروز» گفت: طی چند ماه گذشته نگاه متفاوتی به این بخش شده است و تدوین آیین نامه حمایتی که از سوی دولت تدوین می‌شود می‌تواند کمک زیادی به تولیدکنندگان کند.

وی درباره کیفیت تجهیزات ایرانی در مقابل نمونه‌های خارجی گفت: تجربه نشان داده که در بیشتر موارد به جرأت می‌توان گفت دستگاه‌ها و تجهیزات داخلی باکیفیت‌تر از خارجی‌ها به‌خصوص چینی‌ها هستند و قیمت آنها نیز بسیار کمتر از نمونه‌های خارجی است.

نوروزی افزود: عمده مصرف‌کننده تجهیزات مخابراتی اپراتورها هستند که در سال‌های گذشته تمایل زیادی به خرید تجهیزات داخلی ندارند و ترجیح می‌دهند از وسایل چینی در شبکه خود استفاده کنند.

این درحالی است که به گفته داود زارعیان، سخنگوی شرکت مخابرات اعلام می‌کند که این شرکت پیوسته در راستای حمایت از تولیدات داخلی قدم برداشته است.

وی افزود: به دلیل گستردگی فعالیت‌های مخابرات، تجهیزات گسترده‌ای در شبکه این شرکت به کار می‌رود به همین خاطر هرچند میزان تولیدات تجهیزات مخابراتی در کشور محدود است اما مخابرات حاضر است تولیدات داخلی را که از نظر کیفیت، ۱۰ تا ۲۰ درصد پایین‌تر از کیفیت نمونه‌های خارجی تولید می‌شوند با قیمت ۱۰تا ۲۰ درصد گران‌تر از مشابه خارجی خریداری کند.

زارعیان اظهار کرد: به دلایلی از جمله راحتی خرید، پرداخت نکردن ارز و حمایت از تولیدکنندگان، شرکت مخابرات تمایل زیادی به خرید تولیدات داخلی این بخش دارد اما گاهی اوقات تجهیزاتی مورد نیاز است که شرکت‌های ایرانی امکان تولید آن را ندارند که در این صورت مخابرات مجبور به استفاده از نمونه‌های خارجی است.

براساس اظهارات وی، در حال حاضر ۹۵درصد از تجهیزات شبکه مخابرات در بخش PASSIVE توسط تولیدکنندگان داخلی تامین می‌شود و در بخش ACTIVE نیز مخابرات از کشورهای اروپایی و چینی تجهیزات لازم را خریداری می‌کند.

خبر

امضای تفاهم‌نامه در راستای اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ ساله

همه صنایع باید دانش‌بنیان باشند

وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف تسهیل ورود و استفاده از فناوری‌ها و نوآوری‌های داخلی در صنایع و بنگاه‌های اقتصادی با معاونت علمی فناوری رییس‌جمهور تفاهم‌نامه امضاء کرد.

به گزارش خبرنگار «فرصت‌امروز»، تفاهم‌نامه همکاری میان این دو نهاد در راستای تحقق اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ساله و پیشتازی اقتصاد دانش‌بنیان به‌عنوان رکن اساسی در پیاده‌سازی اقتصاد مقاومتی است.

به گفته محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، از هفت ماه پیش تاکنون موضوع تفاهم‌نامه مطرح بوده که سرانجام روز گذشته به امضای دو طرف رسید. کمک به شکل‌گیری، انسجام و تقویت حلقه‌های زنجیره ایده تا صادرات و افزایش سطح آگاهی از چالش‌ها و اولویت‌های متقابل و تلاش در جهت رفع نیازها و حرکت در مسیر اولویت‌ها، دو هدف دیگر این تفاهم همکاری هستند.

نعمت‌زاده روز گذشته در مراسم امضای این تفاهم‌نامه گفت: «سه بخش صنعت، معدن و تجارت در این تفاهم‌نامه مدنظر قرار گرفته‌اند، زیرا هر سه این حوزه‌ها به این دانش نیاز دارند. هرچقدر استفاده از علوم را در صنایع افزایش دهیم به یقین مفید خواهد بود.»

او با اشاره به احیای دوباره معاونت آموزشی، پژوهشی در وزارت صنعت، اظهار کرد: «با احیای این معاونت قدمی در راستای توسعه صنعت برداشتیم. باید توجه داشته باشیم که تحقیقات در گرو پول نیست، بلکه در گرو فکر درست و همت بلند است که متاسفانه ما در این زمینه در کشور ضعیف هستیم.» وزیر صنعت با بیان اینکه بسیاری فکر می‌کنند که در زمینه اقتصاد دانش‌بنیان باید یک صنعت راه انداخت، تصریح کرد: «ما معتقدیم که همه صنایع باید به دانش‌بنیان تبدیل شوند. در همین راستا یکی از موانعی را که در این راه وجود داشت در قالب لایحه رفع موانع تولید به مجلس پیشنهاد دادیم که بر این اساس و با تصویب مجلس شورای اسلامی از این پس اگر بخش خصوصی کار پژوهشی انجام داد، دولت ۵۰ درصد هزینه‌هایش را پرداخت می‌کند. این موضوعی بود که من از سال ۱۳۶۸ به دنبال آن بودم.»

در ادامه این مراسم، سورنا ستاری، معاون علمی، فناوری رییس‌جمهوری با تاکید بر اینکه باید پایه اقتصاد ما دانش و عقل باشد، نه بحث‌های زیرزمینی، بیان کرد: چنین اقتصادی پا نمی‌گیرد، مگر آنکه سرمایه و شرکت‌های بزرگ واردش شوند تا زمانی‌که شرکت‌های بزرگ و وزارتخانه به‌ویژه وزارت صنعت پای کار نیایند، هیچ اتفاقی نمی‌افتد.

او ادامه داد: نوآوری در اختیار شرکت‌های کوچک است و بازار دست شرکت‌های بزرگ، با توجه به این موضوع ما به دنبال تشکیل زنجیره‌ای هستیم که واصل بین نوآوری وبازارباشد.

خودروسازان چاره‌ای جز مشارکت با چینی‌ها ندارند

در ادامه این مراسم، نعمت‌زاده در پاسخ به پرسش خبرنگار «فرصت امروز» مبنی بر اینکه آیا این تفاهم‌نامه به صنعت خودرو و بخش معدن که هر دو از عقب‌ماندگی تکنولوژی رنج می‌برند، می‌پردازد، توضیح داد: «این تفاهم‌نامه از ابتدا تا انتهای پروسه صنعت، معدن و تجارت را شامل می‌شود اما این‌گونه نبود که بخواهیم به‌صورت جزء به جزء به هر یک از صنایع بپردازیم.»

او همچنین در پاسخ به اینکه آیا قرار نیست دانش و فناوری در زمینه خودرو افزایش باید تا خودروسازان ما چینی‌ساز نباشند؟ گفت: «وقتی رابطه ما با کشورهای دیگر قطع شده و فقط با چین روابط اقتصادی داریم طبیعی است که خودروسازان ما با چینی‌ها مشارکت کنند، ضمن اینکه چین امروز، چین دیروز نیست، زیرا خودروسازان این کشور با کشورهای غربی طراحی انجام داده و هماهنگ شده‌اند. بنابراین یک همکاری بین‌المللی در آنجا رخ داده و چین به یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان جهان تبدیل شده است.»

اشتغال

رییس سازمان آموزش فنی‌وحرفه‌ای کشور خبر داد

راه‌اندازی باشگاه مجازی آموزش مهارت و یادگیری دانش‌بنیان امید

باشگاه مجازی «آموزش مهارت و یادگیری دانش‌بنیان امید»، از سوی سازمان آموزش فنی‌وحرفه‌ای کشور راه‌اندازی شد.

به گزارش روابط عمومی سازمان آموزش فنی‌وحرفه‌ای کشور، کوروش پرند، معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و رییس سازمان آموزش فنی‌وحرفه‌ای کشور در این خصوص بیان داشت: این سازمان با توجه به تغییرات فناوری و به‌ویژه فناوری اطلاعات، روش‌های نوین آموزشی را مبتنی بر فضای مجازی و به‌ویژه فرصت‌های شبکه‌سازی در فضای مجازی و بهره‌گیری از ابزارهای نوین فناوری اطلاعات طراحی کرده است.

پرند بیان داشت: کارآفرینی دانش‌بنیان، ارتقای سطح آگاهی جامعه و فرهنگ عمومی پیرامون مهارت‌آموزی و کسب فرصت‌های شغلی مبتنی بر کسب مهارت و بسترسازی دسترسی عمومی به آموزش‌های مهارتی و سبک زندگی مبتنی بر فناوری اطلاعات و بهره‌گیری از فضای مجازی از مهم‌ترین اهداف راه‌اندازی باشگاه مجازی آموزش مهارت و یادگیری دانش‌بنیان امید هستند.

رییس سازمان آموزش فنی‌وحرفه‌ای کشور بیان داشت: در این راستا این سازمان با عقد تفاهم‌نامه همکاری با مرکز پژوهشی فناوری و سبک زندگی دانشگاه صنعتی‌شریف و مجتمع رهروان دانشگاه تهران، بسترهای ایجاد باشگاه مجازی امید، «آموزش مهارت و یادگیری دانش‌بنیان» را به منظور ارائه خدمات آموزشی، کارآفرینی و اشتغال دانش‌بنیان فراهم کرده و به‌زودی از آن رونمایی می‌کند.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی افزود: در باشگاه مجازی امید، آموزشگاه‌های فنی‌وحرفه‌ای آزاد تحت پوشش سازمان آموزش فنی‌وحرفه‌ای کشور آموزش‌های فنی‌وحرفه‌ای را براساس پنج هزار استاندارد آموزشی این سازمان در حوزه‌های صنعت، خدمات، کشاورزی، فرهنگ و هنر، فناوری‌های پیشرفته و مدیریت و کارآفرینی به‌صورت مجازی آموزش می‌دهند.

فولاد

غول فولادی کره فناوری جدید به ایران می‌آورد

شرکت فولاد پوسکو کره‌جنوبی خواهان اجرای فناوری جدید تولید فولاد در ایران با استفاده از سنگ‌آهن کم‌عیار شد.

به گزارش ایمیدرو، این شرکت که یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان فولاد در جهان به‌شمار می‌آید و در عین حال یکی از دارندگان فناوری‌های نوین تولید این محصول محسوب می‌شود در جلسه‌ای با رییس هیات عامل ایمیدرو از آمادگی خود برای اجرای طرح‌های فولادی با استفاده از فناوری فاینکس (Finex) خبر داد.

روش فاینکس با استفاده از سنگ‌آهن ریزدانه (fine 55) تا ۶۵درصدی اما بدون استفاده از «گندله یا کلوخه سنگ‌آهن همچنین کک‌سازی» قادر به تولید فولاد خام است. دراین روش به دلیل اینکه نیازی به کارخانه‌های گندله سازی، کک‌سازی یا کلوخه سنگ‌آهن نیست میزان سرمایه‌گذاری ۳۰درصد کاهش می‌یابد.

Jin sik choi معاون ارشد پوسکو در این جلسه یادآور شد که این شرکت در سال ۲۰۱۴ یک کارخانه دو میلیون تنی و پیش از آن نیز یک کارخانه ۱.۵ میلیون تنی را با استفاده از روش فاینکس راه‌اندازی کرده است.

رییس هیات عامل ایمیدرو نیز با اشاره به برنامه‌های توسعه فولاد در ایران برای دستیابی به ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام تا سال ۱۴۰۴ گفت: به دلیل کاهش میزان سرمایه‌گذاری در این روش می‌توان بخشی از سبد تولید فولاد در ایران را به این روش اختصاص داد.

مهدی کرباسیان افزود: با توجه به اینکه ایمیدرو در نظر دارد با مشارکت بخش خصوصی، طرح‌های جدید فولادی در سواحل جنوبی ایران از جمله چابهار، بندرعباس و عسلویه را به اجرا در آورد، تمایل داریم با همکاری پوسکو این طرح را در مناطق جنوبی کشورمان اجرا کنیم.

در ایران تاکنون دو روش کوره بلند و احیای مستقیم برای تولید فولاد خام مورد استفاده قرار می‌گرفته است. عمده‌ترین تولیدکننده فولاد به روش کوره بلند ذوب‌آهن اصفهان است و اکثر کارخانه‌های جدید راه‌اندازی شده در سه دهه اخیر همچون فولاد مبارکه، فولاد خوزستان و فولاد هرمزگان با روش احیای مستقیم فعالیت می‌کنند.

نساجی

گشایش نمایشگاه پوشاک با حضور قائم‌مقام وزیر صنعت

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت صبح دیروز دومین نمایشگاه تخصصی پوشاک ایران را در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افتتاح کرد.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، «مجتبی خسروتاج» در مراسم افتتاح این نمایشگاه که با حضور گسترده تولیدکنندگان ایرانی همراه بود، با اشاره به قدمت صنعت نساجی در ایران گفت: هدف از برگزاری این نمایشگاه نشان دادن توانمندی صنعت نساجی در ایران و کمک به بالندگی هرچه بیشتر این صنعت در کشور است.

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در بازدیدی که از نمایشگاه پوشاک ایران داشت با اشاره به سطح بالای کیفیت تولیدات داخل یادآور شد: سطح بالای کیفیت محصولات ایرانی حاضر در نمایشگاه مایه تفاخر ایرانیان است.

خسروتاج در ادامه بازدید از نمایشگاه، با غرفه‌داران و تولیدکنندگان ایرانی گفت‌وگو کرد و موانع و مشکلات توسعه صنعت نساجی را از زبان آنها شنید.

تولیدکنندگان ایرانی بزرگ‌ترین موانع رشد و توسعه این صنعت را قاچاق، عدم وجود نقدینگی کافی و سود بالای بانک‌ها دانسته و از قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت درخواست حل این مشکلات را کردند.

لازم به ذکر است، در نمایشگاه امسال ده‌ها شرکت مختلف داخلی، تولیدکنندگان و واحدهای بزرگ و کوچک تولیدی و دست‌اندرکاران صنعت پوشاک کشور، آخرین دستاوردهای خود در زمینه تولید انواع پوشاک مردانه، زنانه و بچگانه و همچنین دستگاه‌ها و تجهیزات تولید پوشاک را در معرض دید علاقه‌مندان قرار داده‌اند.

این نمایشگاه در سالن‌های ۴۴ «A»و «B» سالن خلیج‌فارس در فضایی بیش از شش هزار متر مربع تا پانزدهم بهمن آماده بازدید علاقه‌مندان است.

برگزاری چند نشست تخصصی و مسابقه طراحی پوشاک بخشی از برنامه‌های جانبی این نمایشگاه خواهد بود.

خبرنامه

پرونده فروشندگان ارز به شورای امنیت ملی می‌رود

باوجود اینکه طبق اعلام مدیران بانک مرکزی، خریدوفروش ارز در بازار آزاد و نرخ‌گذاری توسط دلال‌ها جرم شناخته می‌شود کماکان نرخ ارز در بازار آزاد و توسط این افراد تعیین می‌شود و همین موجب شده تا بانک مرکزی دست به دامن شورای امنیت شود. به گزارش تسنیم، ابلاغ ضوابط جدید صرافی‌ها و تغییر فرآیند نرخ‌گذاری ارز خبری بود که طی روزهای اخیر در بازار ارز ابهاماتی را به‌وجود آورده است. ماجرا از این قرار بود که بانک مرکزی به منظور انضباط‌بخشی به بازار ارز و ضابطه‌مند کردن فعالیت صرافی‌ها در هفته‌ای که گذشت دستورالعملی را با عنوان «مقررات ناظر بر عملیات ارزی صرافی‌ها» به صرافان ابلاغ کرد.

در بندهای مختلف این دستورالعمل ضوابط مشخصی برای ادامه فعالیت‌های ارزی صرافی‌ها تعیین شده که براساس یکی از این مواد برخلاف گذشته نرخ انواع ارز در بازار آزاد هم ضابطه‌مند تعیین و اعلام می‌شود. طبق ماده ۸ مقررات ناظر بر عملیات ارزی صرافی‌ها، کانون صرافان مکلف است در محدوده زمانی مندرج در ماده (۴) این مقررات هر یک‌ساعت یکبار میانگین موزون نرخ خرید صرافی‌ها و میانگین موزون نرخ فروش صرافی‌ها را محاسبه و در تارنمای خود اعلام کند. نرخ‌های اعلام شده میانگین موزون معاملات انجام شده در یک ساعت است و شامل معاملات کل روز نمی‌شود. طبق ماده (۱۱) نیز کانون صرافان موظف است تا ساعت ۱۱ هر روز میانگین موزون نرخ ارز روزانه کل خریدها و میانگین موزون نرخ ارز کل فروش‌ها در روز کاری قبل را محاسبه و در تارنمای خود قرار دهد.

تبصره: اطلاعات مربوط به نوع ارز، نرخ ارز و حجم معاملات انجام شده، از طریق سامانه سنا در اختیار کانون صرافان قرار خواهد گرفت.

افزایش ۹۵ دلاری قیمت جهانی طلا

قیمت طلا در ماه ژانویه ۲۰۱۵ بیشترین رشد ماهانه در سه سال اخیر را پشت سر گذاشت و در پایان این ماه به ۱۲۸۴ دلار در هر اونس رسید.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، قیمت طلا در ماه ژانویه، بیشترین رشد ماهانه در سه سال اخیر را پشت سر گذاشت. به گفته تجار به دلیل نگرانی‌ها در مورد بی‌ثباتی در اروپا و به دلیل بالا بودن ارزش دلار، قیمت طلا ممکن است در کوتاه‌مدت همچنان بالا باقی بماند.

قیمت طلا در ماه ژانویه هشت درصد برابر با ۹۵ دلار افزایش یافت که بیشترین افزایش از ژانویه ۲۰۱۲ تاکنون بود. این رشد به مدد تصمیم بانک مرکزی سوییس در قطع ارتباط ارزش فرانک با یورو حاصل شد. بانک مرکزی اروپا نیز اعلام کرده که میلیاردها یورو نقدینگی به اقتصاد حوزه یورو تزریق خواهد کرد. کارستن منکه، تحلیلگر موسسه جولیوس بائر با اشاره به افزایش قیمت قبلی طلا به دلیل بحران اوکراین و پیش‌بینی عوامل حمایتی بیشتر در سال جاری گفت: «ما چندین بار در دو سال گذشته، این افزایش قیمت ناشی از احساس حاکم بر بازار را مشاهده کرده‌ایم.» روز جمعه پس از آنکه وزارت بازرگانی آمریکا اعلام کرد که تولید ناخالص داخلی آمریکا در سه ماهه پایانی سال قبل ۲,۶ درصد رشد داشته که نیمی از رشد پنج درصدی سه ماهه قبلی بود، قیمت طلا افزایش یافت و به ۱۲۸۴ دلار در هر اونس رسید. گئورگ گرو، تحلیلگر بازار طلا گفت: «آمار تولید ناخالص داخلی آمریکا براساس هرگونه مقاومت در مقابل خرید طلا را از میان برداشت.» هفته گذشته، قیمت طلا به بالاترین رقم در پنج ماه گذشته رسید، اما نگرانی‌ها از اینکه قیمت طلا بیش از حد گران شده و به بالای ۱۳۰۰ دلار رسیده، موجب شد که برخی سرمایه‌گذاران پول خود را نقد کنند. به گفته تحلیلگران، پیش‌بینی‌ها از اینکه فدرال‌رزرو ممکن است امسال نرخ بهره را برای نخستین بار در حدود یک دهه گذشته افزایش دهد، یک نگرانی بلندمدت در بازار طلا محسوب می‌شود.

نرخ‌های مصوب سود بانکی نسبت به ماه‌های قبل بیشتر رعایت می‌شود

مدیرعامل بانک اقتصاد نوین با اشاره به دو علت گرایش برخی بانک‌ها و موسسات به پرداخت سود بیشتر برای سپرده‌ها، گفت: ممکن است برای سپرده‌های کلان، برخی بانک‌ها نرخ سود بیشتری در نظر بگیرند اما خوشبختانه به بخش عمده سپرده‌ها نرخ مصوب پرداخت می‌شود. حسن معتمدی در گفت‌وگو با فارس، درخصوص نحوه اجرای توافق و مصوبه نرخ سود سپرده‌ها در شبکه بانکی اظهارداشت: بانک‌ها خودشان از ابتدا خواستار اصلاح و بازنگری در نرخ سود شدند و بانک مرکزی هم بر آن صحه گذاشت. وی افزود: اما با توجه به اینکه اقتصاد در شرایط فعلی تشنه نقدینگی است بانک‌ها را در اجرا و در مواجهه با تقاضاها با محدودیت روبه‌رو می‌کند. مدیرعامل بانک اقتصاد نوین با بیان اینکه ما بعد از توافق، نرخ‌های سود مصوب را رعایت کرده‌ایم، گفت: برخی بانک‌ها با کمبود نقدینگی روبه‌رو هستند و با توجه به اینکه نرخ سود تسهیلات بین بانکی ۲۸ تا ۲۹ درصد و برداشت از منابع بانک مرکزی جریمه ۳۴ درصدی دارد، تنها راه پیش‌رو برای آنها جذب سپرده با نرخ سود بالاتر است. به گفته وی بانک مرکزی با جریمه ۳۴ درصد هم چک‌های برخی بانک‌ها را پاس نمی‌کند. معتمدی با اشاره به تاثیر فعالیت‌های موسسات بدون مجوز بر رفتار بانک‌ها و موسسات دارای مجوز، تصریح کرد: موسسات بدون مجوز در بخش مصارف و جذب منابع هیچ محدودیتی ندارند و با ارائه نرخ‌های سود بالاتر، سپرده بیشتری جذب می‌کنند و همین پدیده فضای رقابتی در جذب سپرده را ایجاد کرده است. وی با تاکید بر اینکه شرایط فعلی نسبت به چند ماه گذشته بسیار بهتر شده، افزود: ممکن است برای سپرده‌های کلان و خاص، برخی بانک‌ها نرخ سود بیشتری در نظر بگیرند اما خوشبختانه به بخش عمده سپرده‌ها نرخ مصوب پرداخت می‌شود.

منابع بانک‌ها نباید به عرصه پرریسک بورس تزریق شود

بانک، چتر نجات بورس نیست

نسیم نجفی

پس از سال طلایی ۹۲ که بورس کشور به نهایت بازدهی خود رسید، امسال با افول شاخص کل و سقوط پی‌درپی بازار سرمایه، دوباره بحث‌هایی درباره تزریق منابع بانک‌ها به بورس مطرح شد. اما ولی‌الله سیف در همایش بانکداری الکترونیک با تزریق پول توسط بانک‌ها به بازار سرمایه مخالفت کرد.

برخی رسانه‌ها از این موضوع با عنوان «ریختن آب پاکی روی دست بورس» یاد کردند. اما سوال این است که آیا تزریق منابع بانک‌ها به بازار سرمایه یک کار علمی و مبتنی بر دانش بازار سرمایه است؟

نگاه مسئولان به بانک‌ها باید عوض شود

محمدمهدی مهرزاد، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» گفت: یک نگاه که به بانک‌ها در بین مسئولان وجود دارد و این نگاه به سایر بخش‌ها هم اثر گذاشته، این است که بانک‌ها را به‌صورت قلک و صندوقی می‌بینند که در مواقع بحران باید از آن برداشت شود. مثلا بخش تولید که دچار بحران می‌شود، همه نگاه‌ها معطوف به بانک‌ها می‌شود که باید وام ارزان‌قیمت به بخش تولید بدهند، آن هم در شرایطی که می‌دانیم برخی از تولیدکنندگان تسهیلات دریافتی را به بخش‌هایی غیراز مسیر تولید هدایت می‌کنند و با اعلام ورشکستگی، اقساط‌شان مشمول معوقات بانکی می‌شود. در مورد بازار سرمایه هم‌اکنون این دیدگاه وجود دارد. اوضاع بازار سرمایه به پایین‌ترین سطح نزول خود در یک سال گذشته رسیده و همین موضوع باعث شده است که برخی افراد و سهامداران به فکر برداشت از قلک بانک‌ها بیفتند.

وی افزود: به نظر من موضعی که آقای سیف در این‌باره گرفت و به‌اصطلاح آب پاکی را روی دست همه ریخت، منطقی و درست بوده است. کسانی که بحث تزریق منابع بانک‌ها به بازار سرمایه را مطرح می‌کنند اصولا در نظر نمی‌گیرند که جنس سرمایه‌ای که در اختیار بانک‌ها هست از جنس سرمایه ریسک‌پذیر نیست. بانک‌ها نمی‌توانند و نباید در جایی سرمایه‌گذاری کنند که سرمایه‌شان به خطر بیفتد. اگر مدیر بانکی چه در بازار سرمایه و چه در بخش دیگری چنین سرمایه‌گذاری پرریسکی انجام دهد ممکن است سود خوبی به دست بیاورد اما مطمئنا بانکدار خوبی نخواهد بود. چون ریسک با ذات بانکداری منافات دارد. از سوی دیگر این پرسش مطرح می‌شود که اگر بانک‌ها منابع‌شان را به بازار سرمایه تزریق کنند، با تقاضاهای مشابهی که بخش‌هایی مثل تولید دارند چه باید بکنند؟ و چه کسی پاسخ متقاضیان تسهیلات را باید بدهد؟

بازار سرمایه با پول بانک‌ها هم روبه‌راه نمی‌شود

سیروس کرمی، کارشناس اقتصادی هم در این باره به «فرصت امروز» گفت: از یک دیدگاه دیگر بررسی وضعیت بورس کشور نشان می‌دهد که ریسک‌هایی در برابر بازار سرمایه ایران وجود دارد که این ریسک‌ها مهم‌ترین موانع رشد بازار سرمایه هستند و هر اندازه که یک موسسه مانند بانک به آن پول تزریق کند نمی‌تواند اثرات این ریسک را در بازار از بین ببرد.

وی افزود: تاکنون ریسک‌های زیادی در برابر بازار سرمایه وجود داشته که بخش‌هایی از این ریسک‌ها از بین رفته است مثل نرخ خوراک پتروشیمی‌ها که سرانجام به فرمول ثابتی برای محاسبه آن رسیدند یا موضوع پالایشگاه‌ها و اختلافات آنها با وزارت نفت که رفته‌رفته در حال حل‌وفصل آن هستند. اما مهم‌ترین ریسکی که در برابر بازار سرمایه وجود دارد و بازار را تا این مرحله به پایین کشیده موضوع مذاکرات هسته‌ای است. فرض کنیم که بانک‌ها بپذیرند و منابع‌شان را وارد بورس کنند، قیمت سهام‌ها شروع به افزایش می‌کند اما با وجود ریسک مذاکرات هسته‌ای کسانی که حرفه‌ای بازار هستند و سرمایه نسبتا کلانی هم دارند می‌دانند که باید نوسان‌گیری کنند؛ بنابراین به محض رشد قیمت سهام این افراد شروع به فروش سهم‌هایشان می‌کنند و به دنبال آنها سهامداران جزء هم شروع به فروش می‌کنند. بورس‌بازان حرفه‌ای می‌دانند که بازار سرمایه را نمی‌توان با پول‌های بزرگ هدایت کرد. بارها شده است که یک حقوقی چنین اشتباهی را مرتکب شده و با تزریق پول تلاش کرده سهمی را که ارزش بازار بالایی دارد حمایت کند تا در شرایط بحرانی آن سهم نریزد، با این حمایت‌ها سهم اندکی افزایش پیدا کرده اما سرانجام مسیر خودش را رفته و به ریزشش ادامه داده است. وی اظهار کرد: ورود بانک‌ها به بازار سرمایه مطمئنا برنده‌ای نخواهد داشت و بازار سرمایه را از سقوط نجات نمی‌دهد اما حتما یک بازنده خواهد داشت که آن هم بانک‌هایی خواهند بود که منابع‌شان را به بازار تزریق کرده‌اند.

این کارشناس ادامه داد: البته بانک‌ها هم مثل سایر حقوقی‌ها فعالیت‌های نرمالی را با استفاده از بخشی از منابع‌شان در بازار سرمایه دنبال می‌کنند و ممکن است براساس تحلیل‌هایی با دید میان‌مدت تصمیم بگیرند که در چنین شرایطی اقدام به حمایت از برخی سهم‌ها کنند اما این به معنی آن نیست که باید منابع دیگرشان را هم وارد این عرصه پرریسک کنند. فعالان بازار باید بگذارند تا ریسک‌های بازار یک‌به‌یک از بین بروند و آن زمان خواهی‌نخواهی نقدینگی به بازار سرازیر می‌شود و دیگر نیازی به منابع بانک‌ها نخواهد بود.

گزارش ۲

مطالبات معوق بانک کشاورزی غیرقابل حصول است

مدیرعامل بانک کشاورزی با اشاره به نیاز به افزایش سرمایه این بانک از غیرقابل حصول بودن مطالبات معوق بانک کشاورزی خبر داد.

به گزارش ایسنا، شهیدزاده، مدیرعامل بانک کشاورزی درنشست خبری که در سازمان امور مالیاتی کل کشور برگزار شد با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های این بانک در بخش کشاورزی گفت: بانک کشاورزی امسال شش هزار میلیارد ریال برای توسعه آب و خاک، دوهزار میلیارد ریال برای کشت‌های گلخانه‌ای و ماهی در قفس، ۱۷ هزار میلیارد ریال برای پشتیبانی گوشت قرمز و سه هزار میلیارد ریال برای توسعه مناطق محروم از محل صندوق توسعه ملی هزینه کرده است.

وی ادامه داد: ما به‌عنوان یک بانک تخصصی خودمان را بانکی پیشرو می‌دانیم و نخستین بانکی بوده‌ایم که بانکداری متمرکز را اجرا کرده‌ایم و خوشحالیم که توانسته‌ایم به جایی برسیم که کشاورزان در صورت داشتن تقاضای وام زیر ۲۰ میلیون تومان می‌توانند تا ۴۸ ساعت منابع مالی را دریافت کنند و ما می‌خواهیم این بخش را اینترنتی کنیم که کشاورزان بتوانند از راه دور این خدمات را دریافت کنند.

شهیدزاده همچنین با اشاره به اهمیت افزایش سرمایه بانک کشاورزی گفت: بانک کشاورزی باید به قدرتمندترین بانک تبدیل شود چون ما به‌عنوان بازوی اقتصادی دولت، در اقتصاد مقاومتی در میدان مبارزه اقتصادی هستیم و باید بیشترین سرمایه را در بین بانک‌های دولتی داشته باشیم که در مذاکرات با مجلس و دولت این قول به ما داده شده که این موارد در نظر گرفته شود و قرار است سرمایه ما به ۸۰ هزار میلیارد تومان برسد که این قدرت ما را پنج برابر می‌کند.

مدیرعامل بانک کشاورزی با اشاره به اقدامات بانک کشاورزی برای بیمه محصولات کشاورزی گفت: از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۳ بیمه بخش‌های مختلف کشاورزی توسعه بسیاری پیدا کرده و زمین‌های زیرکشت در بخش زراعت از ۲۲۰ میلیون هکتار به هشت میلیارد هکتار رسیده است و همچنین ۹۰درصد کشاورزان بیمه هستند مگر کسانی که خودشان اقدام نکرده‌اند. در بخش باغات هم از ۹۲ هزار هکتار زمین بیمه شده به ۵۰۲ هزار هکتار رسیده‌ایم. از ۳,۹ میلیون واحد دامی بیمه شده در سال ۱۳۸۰ ما این رقم را به ۱۴ میلیون واحد دامی رسانده‌ایم و همچنین بالای ۹۵درصد طیور تحت بیمه هستند.

شهیدزاده با اشاره به اینکه اقدامات این بانک ایجاد شأنیت برای کشاورزان کرده است گفت: صندوق بیمه محصولات کشاورزی، حقوق و شأنیت برای کشاورزان ایجاد کرده که در زمان خسارت آنها اعانه بگیر نباشند و ادعای حق کنند.

وی بحث مهم دیگر درباره بانک کشاورزی را ارائه منابع مالی بیشتر برای کشاورزان خواند و گفت: امیدواریم سال آینده بتوانیم دو برابر سال ۱۳۹۳ به‌عنوان کاری جهادی منابع مالی در اختیار کشاورزان قرار دهیم و نیاز بخش کشاورزی را پاسخگو باشیم.

مدیرعامل بانک کشاورزی همچنین در ادامه به سوالات خبرنگاران پاسخ داد و درباره سرمایه کنونی بانک کشاورزی گفت: سرمایه کنونی ما ۱۵۰۰ میلیارد تومان است که امیدواریم به هشت هزار میلیارد برسد که با این رقم بانک کشاورزی سرمایه‌دارترین بانک کشور خواهد بود. بخشی از سرمایه این بانک در لایحه خروج از رکود تصویب شده که امیدواریم اجرایی شود.

وی درباره سهم بانک کشاورزی در مطالبات معوق بانک‌ها هم گفت: یکی از مشکلات بانک ما مربوط به مطالبات معوق است که بدهی کشاورزان نیز که دچار حوادث غیرمترقبه شده‌اند، ۱۶۰۰ میلیارد تومان بدهی به بانک کشاورزی است که هر کشاورز کمتر از یک میلیون تومان در آن سهم دارد. درواقع این بدهی مربوط به کشاورزانی است که توان پرداخت ندارند و به دلیل شرایطی که در آن قرار دارند بانک امکان حصول این مطالبات را ندارد. پیشنهاد ما این بود که دولت در جایی سپرده‌گذاری کند که ما بتوانیم از محل سود آن این مطالبات را وصول کنیم.

شهیدزاده همچنین گفت: بخشی از این بدهی‌ها مربوط به مکان‌هایی است که سیل آمده مثل گیلان و ما باید با کشاورزان با مدارا برخورد کنیم چون به‌دنبال راه انداختن تولید هستیم و زمانی که تولید راه بیفتد بدهی‌ها هم بازمی‌گردد.

وی همچنین درباره اصلاح اساس‌نامه این بانک هم گفت: ما نیاز داریم که با اصلاح اساس‌نامه نگاهی دوباره به بانک‌های تخصصی شود چون بانک‌های تخصصی بازوی دولت هستند و اگر نگاه بانک‌های تجاری به ما باشد حرکت ما کند می‌شود. ما دراین زمینه گفت‌وگوهایی با نمایندگان مجلس، وزیر کشاورزی و سایر مسئولان داشته‌ایم. نگاه به بانک‌های تخصصی مثل بانک صنعت و معدن، بانک کشاورزی و بانک مسکن باید با اصلاح اساس‌نامه تغییر کند و مصوبات مجمع برای این بانک‌های لازم‌الاجرا باشد.

رییس اتحادیه صادرکنندگان طلا عنوان کرد

تلاش برای کسب ۵ درصد از بازار ۱.۵ میلیارد دلاری طلا و جواهر دنیا

رییس اتحادیه صادرکنندگان طلا، جواهر و سنگ‌های قیمتی از تلاش برای کسب پنج درصد از بازار ۱.۵ میلیارد دلاری طلا و جواهر دنیا خبرداد.

به گزارش فارس به نقل از روابط عمومی اتاق بازرگانی ایران، عبادالله محمد ولی با بیان توانمندی صنعت طلا و جواهر در اقتصادی کشور اظهار داشت: گردش اقتصاد طلا در دنیا معادل ۶۰۰ میلیارد دلار و گردش مالی جواهر ۷۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود. در همین راستا به دنبال آن هستیم که سهم پنج درصدی از این بازار را در طول ۱۰ سال آینده به دست آوریم. وی در ادامه به مزیت این هنر-صنعت در موضوع اشتغال اشاره کرد و افزود: در حوزه اشتغال و جذب نیروی انسانی ماهر در صنعت طلا، وزارت صنعت، معدن وتجارت، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سازمان میراث فرهنگی، بانک مرکزی و وزارت امور خارجه می‌توانند بسیار تاثیرگذار قدم بردارند.

محمدولی ادامه داد: طبق برنامه‌ریزی‌هایی که کردیم باید طی پنج سال آینده ۳۵۰ تا ۵۰۰ هزار نفر با همکاری دستگاه‌های مذکور وارد بازار طلا و جواهر شوند. در واقع این صنعت توان استفاده از این تعداد را دارد.

رییس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا، جواهر، نقره و سنگ‌های قیمتی توجه به ایجاد ارزش افزوده بالا در این صنعت و جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را از دیگر مزیت‌های موجود دانست و ادامه داد: سرمایه‌گذاری نوعی تضمین دراین بازار است البته ضرورت دارد که برای تقویت سرمایه‌گذاری‌ها از طریق برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی مهارت‌های خود را دراین زمینه عرضه کنیم.

محمدولی صنعت طلا و جواهر را صنعتی سبز دانست و عنوان کرد: توسعه مشاغل خانگی از طریق صنعت طلا یکی دیگر از مزیت‌های آن به‌شمار می‌آید. صنعت سبز، صنعتی است که فاقد آلایندگی باشد و به همین دلیل خانواده‌ها می‌توانند در کنار یکدیگر و حتی در مکان‌های مسکونی اقدام به ساخت زر و زیورهای سنتی کنند که این سهم مهمی در ایجاد اشتغال دارد.

وی افزود: در این نمایشگاه و پس از عرضه دانش و تکنولوژی خود در زمینه صنعت طلا از دولت تقاضا داریم که زمینه ورود به کشورهای اطراف، دی‌هشت، عضو اکو و منطقه خلیج‌فارس که بازاری برابر با یک میلیارد نفر می‌شود را فراهم کند. این کشورها بارها پس از بازدید از توانایی‌های ایران تمایل خود را برای همکاری مشترک اعلام کرده‌اند.

نرخنامه

طلای جهانی ۱۲۶۳,۸ دلار

صرافان بازار ارز و سکه روز گذشته نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۶۳ تومان و هر قطعه سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید را یک میلیون و ۳۰ هزار تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳,۹۵۵ تومان و هر پوند نیز ۵,۲۸۵ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم‌سکه ۵۱۶ هزار تومان و هر ربع‌سکه ۲۶۴ هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک‌گرمی نیز ۱۷۳ هزار تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۴,۸۲۳ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)
اونس طلا	۱۲,۸۴۱
مثقال طلا	۴۵۴,۵۰۰
طلای ۱۸ عیار	۱۰۴,۸۲۳
سکه بهار آزادی	۱,۰۳۰,۰۰۰
سکه طرح جدید	۱,۰۳۳,۰۰۰
سکه نیم	۵۱۶,۰۰۰
سکه ربع	۲۶۴,۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۳,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)
دلار آمریکا	۳,۴۶۳
یورو	۳,۹۵۵
پوند انگلیس	۵,۲۸۵
دلار کانادا	۲,۸۱۲
درهم امارات	۹۴۹
فرانک سوئیس	۳,۸۳۰
لیر ترکیه	۱,۴۷۰
ریال عربستان	۹۳۲
رینگت مالزی	۱,۰۲۰
دینار کویت	۱۱,۶۰۰
یوان چین	۵۶۴
روپیه هند	۵۸
ین ژاپن	۲۹,۵
دینار عراق	۲,۰۸۵

بانک‌نامه

مدیرعامل جدید صرافی پست‌بانک ایران معرفی شد

بنابراعلام اداره مجوزهای بانکی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و تایید شورای پول و اعتبار، حسن ابارشی به‌عنوان عضو هیات‌مدیره و مدیرعامل جدید شرکت صرافی فراز اعتماد وابسته به پست‌بانک ایران منصوب شد.

به گزارش ایلنا، حسن ابارشی دارای مدرک تحصیلی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی از دانشگاه تهران است و پیش از این به‌عنوان رییس اداره‌کل بازاریابی و تجهیزمنابع این بانک مشغول بوده و علاوه بر آن مدیریت شعب استان‌های البرز، چهارمحال و بختیاری، خراسان شمالی و منطقه ۱۹ تهران و همچنین معاون امورپستی منطقه ۱۶ تهران، بازرس ویژه مدیرعامل شرکت پست و مسئولیت صندوق پست مالی استان خراسان را در سوابق کاری خود داشته است.

هدف بانک پارسیان بردن شعبه به منزل مشتری است

بانک پارسیان به دنبال ایجاد زیرساخت فنی کامل جهت ارائه خدمات متنوع بانکی در قالب بانکداری مجازی است.

مهندس جعفری، معاون فناوری اطلاعات بانک پارسیان با اعلام مطلب فوق، گفت: در بانک پارسیان ابزارهای مختلف ارائه خدمات طراحی و پیاده‌سازی شده است به‌گونه‌ای که مشتریان با استفاده از ابزارهای مذکور بسیاری از خدمات بانکی مورد نیاز خود را می‌توانند دریافت کنند. سیستم‌هایی نظیر اینترنت‌بانک، تلفن‌بانک، موبایل‌بانک، خدمات مبتنی بر خودپرداز، پایانه‌های فروشگاهی و بسیاری از نرم‌افزارهای مشابه هم‌اکنون در بانک پارسیان فعالند.

طرح خدمت بین بانک توسعه صادرات و بانک صادرات اجرایی می‌شود

بانک توسعه صادرات و بانک صادرات همزمان با شروع دهه فجر با هدف ارائه هرچه بهتر خدمات متنوع بانکی به مشتریان متبوع خود «طرح خدمت» را اجرایی می‌کنند.

براساس تفاهم‌نامه‌ای که اخیرا میان مدیران عامل این دو بانک به امضا رسیده است، امکان تعامل دوجانبه در ارائه خدمات بانکی به مشتریان فراهم می‌شود. خدماتی چون امکان واریز وجوه به حساب و پرداخت وجه چک‌های مشتریان در شعب طرفین در فاز اول و سایر خدمات مانند بروات، حوالجات طبق ضوابط و دستورالعمل‌های بانکی به‌صورت آنلاین قابل ارائه است. این تفاهم‌نامه برای تسریع در ارائه خدمات بانکی، استفاده بهینه از ظرفیت مشترک شعب بانک‌ها و بهبود خدمت‌رسانی به عموم مردم و نیز به منظور کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری در زمینه توسعه فیزیکی شبکه بانکی با بهره‌گیری از ابزارهای فناوری اطلاعات منعقد شده است.

تجارت

جزییات تجارت ترجیحی با ترکیه

دیوار تعرفه‌های واردات خیلی بلند است

رییس سازمان توسعه تجارت گفت: میانگین تعرفه واردات کالاهای صنعتی به ترکیه ۵. ۵ درصد و میانگین تعرفه کالاهای صنعتی به ایران با گروه کالایی ۱۰ به میزان ۲۷ درصد است؛ بنابراین تعرفه واردات کالاهای صنعتی به ایران بالاتر از ترکیه است.

ولی‌الله افخمی‌راد، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: زمانی تعرفه‌های واردات کاهش می‌یابد که رقم آن بالا باشد ولی اکنون که تعرفه واردات کالاهای صنعتی ترکیه پایین و میانگین آن ۵. ۵ درصد است و تعرفه کشور ما در این بخش بالاست، نمی‌توان کاری انجام داد.

وی در عین حال بیان کرد: اگر کالا در کشور ما امکان رقابت ندارد باید بررسی کنیم چه مشکلی باعث این ضعف در رقابت شده است.

هیچ‌کس نمی‌تواند با تعرفه بالا به‌صورت رسمی پوشاک وارد کند

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به صنعت پوشاک گفت: در رابطه با صنعت پوشاک که تعرفه رسمی واردات آن ۱۰۰ درصد است و به دلیل اینکه در گروه کالایی ۱۰ قرار دارد، تعرفه‌اش دو برابر (۲۰۰ درصد) می‌شود، اگر کسی بخواهد پوشاک وارد کند باید ۲۰۰ درصد تعرفه بپردازد و این به معنی آن است که هیچ کسی نمی‌تواند به‌صورت رسمی پوشاک وارد کند و همه از طریق قاچاق اقدام می‌کنند.

افخمی‌راد در عین حال بیان کرد: با برقراری تجارت ترجیحی، در زمینه واردات پوشاک به ترکیه ۴۰درصد تخفیف دادیم و اکنون پوشاک از ترکیه با تعرفه ۱۲۰ درصد وارد می‌شود که البته هیچ تغییری رخ نمی‌دهد. چون دیوار تعرفه‌ای در کشور ما آن قدر بلند است که هر چقدر هم کوتاه کنیم، هیچ نگرانی برای صنعت داخلی وجود ندارد.

قواعد مبدا در تجارت ترجیحی باید رعایت شود

رییس سازمان توسعه تجارت تاکید کرد: تجارت ترجیحی به این معنی است که قواعد کشور مبدأ رعایت شود. یعنی کالا باید در کشوری که تجارت ترجیحی با آن برقرار است، تولید شده باشد.

وی ادامه داد: به‌عنوان مثال در مورد ایران و ترکیه فقط کالاهای ساخت ایران و ساخت ترکیه می‌توانند به کشورهای همدیگر منتقل شوند.

تعرفه ۱۲۰ درصدی واردات پوشاک هنوز هم بالاست

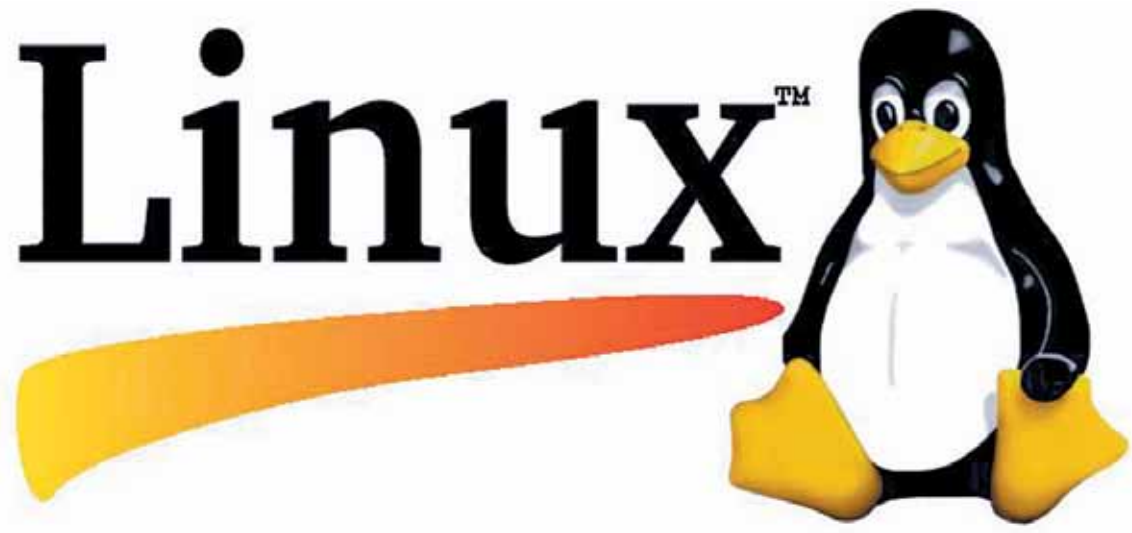
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: وقتی تعرفه واردات پوشاک ترکیه‌ای ۱۲۰ درصد است تولیدکننده ما نباید نگران باشد چون این تعرفه هنوز هم بالاست و تولیدکننده نباید عنوان کند که با کاهش ۴۰ درصدی آن دیگر توان رقابت ندارد!

افخمی راد در عین حال تاکید کرد: توافق‌های تجارت ترجیحی می‌تواند امری موثر تلقی شود، البته هرچند که ایجاد رقابت بین بازار داخلی و کالاهای پرقدرت خارجی می‌تواند امری موثر در جهت افزایش کیفیت تولیدات داخلی باشد، اما باید توجه داشت که شرایط به‌گونه‌ای ایجاد شود که بازار داخلی توان رقابت با تولیدات خارجی را داشته باشد.

قرارداد تجارت ترجیحی بین ایران و ترکیه که به گفته دولتمردان فعلی، دست‌پخت دولت قبل بوده، حدود یک ماه پیش به‌صورت رسمی به مرحله اجرا درآمد و براساس آن مقرر شد بیش از ۱۰۰ کالا شامل برخی محصولات کشاورزی و نظایر آن از ایران به ترکیه و کالاهای صنعتی شامل نساجی و پوشاک، یخچال و فریزر، ترانسفورماتور و سایر اقلام صنعتی با تعرفه‌های ترجیحی از سوی ترکیه به ایران وارد شود.

اعلام این موضوع باعث شد برخی از صنایع تولیدکننده درگیر در این توافق، نسبت به کاهش تعرفه‌های کالاهای صنعتی برای ورود به ایران انتقاد کنند که بخش عمده‌ای از این اعتراضات مربوط به صنایع نساجی، پوشاک و لوازم خانگی است.

تجارت ترجیحی میان دو کشور به خودی خود مسئله‌ای مثبت تلقی می‌شود، چراکه باعث افزایش سطح تجاری همسان دو کشور خواهد شد اما به نظر می‌رسد در شرایط فعلی انتقاد تولیدکنندگان داخل مربوط به تفاوت در نوع محصولات صادراتی ایران و ترکیه است.



با وجود افزایش حملات سایبری

لینوکس، امن‌ترین سیستم‌عامل دنیا است

شاید بیشتر کاربران کامپیوتر «ویندوز» و «مک او اس» را تنها سیستم‌های عامل دنیا بدانند و تا به حال حتی نام لینوکس را هم نشنیده باشند. اما کاربرانی که کمی بیشتر در دنیای دیجیتال فرورفته‌اند حتما می‌دانند لینوکس تنها سیستم‌عامل متن‌باز (open sourse) موفق جهان است و سال‌هاست که شهرت خاصی در امنیت، پایداری و تنوع دارد.

متن بازبودن لینوکس امکانات زیادی را به برنامه‌نویسان می‌دهد تا آن را با سلیقه خود و نیاز کاربر تغییر دهند و مانند ویندوز لازم نیست سال‌ها منتظر عرضه نسخه جدیدی از آن بمانیم تا شاید نیازهای جدید ما در آن برطرف شود. اندروید نیز یکی از نسخه‌های تغییریافته لینوکس است که برنامه‌نویسان گوگل با تغییرات و اضافه کردن کدهای برنامه‌نویسی به هسته آن توانستند طی هفت سال بزرگ‌ترین سیستم‌عامل‌های تلفن‌های هوشمند را کنار بزنند و امروز رتبه اول بیشترین تعداد کاربر را در این زمینه دارد.

لینوکس که از طرفداران حرفه‌ای و بسیار متعصبی برخوردار است با نسخه‌های متفاوتی از شرکت‌های متفاوت برای برطرف کردن نیازهای متفاوت عرضه می‌شود که مانند ویندوز مایکروسافت به سخت‌افزار آنچنانی هم نیاز ندارد و به راحتی می‌تواند خود را با بیشتر سخت‌افزارها سازگار کند و بیشترین بازدهی را به کاربر خود ارائه دهد. اما بزرگ‌ترین ویژگی که دلیل محبوبیت لینوکس شده، همان بحث امنیت است که طی چند سال گذشته با حملات سایبری مختلف به چالش کشیده شده، اما به گفته کارشناسان لینوکس هنوز هم امن‌ترین سیستم‌عامل جهان است و کاربرانی که احتیاج مبرمی به امنیت دارند می‌توانند با خیال آسوده از توزیع‌های لینوکس استفاده کنند.

فرشاد فیاض، کارشناس امنیت شبکه‌های کامپیوتری درباره علت امن بودن لینوکس به «فرصت امروز» گفت: شکی نیست که لینوکس از پایداری و امنیت بالایی برخوردار است اما مهم‌ترین دلیل آن کم بودن تعداد کاربران آن نسبت به ویندوز است و به همین دلیل انگیزه زیادی برای حمله خرابکاران سایبری ایجاد نمی‌کند.

وی افزود: از طرف دیگر، بیشتر هکرها علاقه زیادی به استفاده از لینوکس دارند و اگر باگی در آن مشاهده شود طی چند ساعت آن را برطرف می‌کنند و به دست کاربران می‌رسانند. فیاض در پاسخ به این سوال که آیا کاربران لینوکس به نصب نرم‌افزارهای امنیتی نیاز دارند؟ گفت: نرم‌افزارهای امنیتی برای همه سیستم‌عامل‌ها از نیازهای حیاتی محسوب می‌شود ولی لینوکس نسبت به رقبای خود کمترین احتیاج را به این‌گونه نرم‌افزارها دارد، اما کاربران لینوکس باید بدانند که شاید بیشتر ویروس‌ها با پسوند exe فعالیت کنند و این فایل‌ها هیچگونه عملی روی لینوکس انجام نمی‌دهند و نمی‌توانند آن را آلوده کنند اما لینوکس نمی‌تواند جلوی شیوع آنها را بگیرد و به راحتی می‌توانند از طریق کول‌دیسک‌ها جابه‌جا شوند که با نصب آنتی ویروس جلوی آن گرفته می‌شود.

این کارشناس درباره علت کم‌بودن کاربران لینوکس نسبت به ویندوز اظهار کرد: شاید کسانی که با لینوکس آمیخته نشده‌اند، از مزایای آن بی‌خبر بمانند و کار با آن کمی برایشان سخت باشد، چون بیشتر توزیع‌های آن با ویندوز تفاوت‌های زیادی دارد و یکی از علت‌هایی که کاربران به آن روی نمی‌آورند همین مسئله است.

محبوب‌ترین توزیع‌های لینوکس

Ubuntu

سال ۲۰۰۴ توزیعی که تا قبل از آن سال اسم و رسمی نداشت، به یکباره به یکی از محبوب‌ترین و معروف‌ترین توزیع‌های گنو/لینوکس تبدیل شد. اوبونتو، براساس دبیان توسعه داده شده و شامل ویژگی‌هایی است که کار کردن با لینوکس را برای کاربران مبتدی و تازه‌کار آسان‌تر می‌کند. ویژگی‌هایی همچون پشتیبانی‌قوی، آپدیت‌های فراوان، نصب آسان، پکیج‌های نرم‌افزاری بسیار، مستندات کامل و رابط کاربری مناسب، اوبونتو را به کاربرپسندترین توزیع گنو/لینوکس برای کاربردهای دسکتاپ و شخصی تبدیل کرده است. اوبونتو برای استفاده‌های عمومی به‌وجود آمده و توسعه آن به سرعت پیش می‌رود و هر نسخه از نسخه قبلی، کارآمدتر و قدرتمندتر می‌شود. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های این توزیع، وجود تعداد کاربران بسیار زیاد و اجتماع‌های کاربری مناسب است. برای فارسی زبانان هم به لطف دوستان اجتماع کاربری مناسبی در این آدرس وجود دارد.

Fedora

یکی از معروف‌ترین نسخه‌های گنو/لینوکس است که توسط یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیای لینوکس، یعنی RedHat پشتیبانی می‌شود. این توزیع بسیار قدرتمند دارای کاربران بسیار زیادی است و در دو نسخه دسکتاپ و سرور عرضه می‌شود. آپدیت‌های پیاپی، پشتیبانی مناسب، نصب آسان، تنظیمات پیشرفته، پکیج‌های نرم‌افزاری زیاد، فدورا را به یکی از انتخاب‌های اصلی کاربران گنو/لینوکس تبدیل کرده است. به دلیل پشتیبانی مناسب RedHat از این توزیع، شرکت‌های بسیار زیادی فدورا را به‌عنوان سیستم عامل خود انتخاب کرده‌اند و از آن برای کارهای مختلف خود بهره می‌برند.

OpenSUSE

از زمانی که توزیع Suse به‌وجود آمد، سازندگان آن روی کاربران کامپیوترهای شخصی زوم کرده بودند. پس از اینکه در سال ۲۰۰۳ شرکت Novell شرکت تولیدکننده Suse را خریداری کرد، دریافت آن را از اینترنت برای عموم امکان‌پذیر کرد. سپس ناول نام Suse را به OpenSUSE تغییر و آن را به‌صورت کاملا آزاد در اختیار همه قرار داد. هم‌اکنون OpenSUSE انتخاب اول کاربران حرفه‌ای برای استفاده‌های شخصی است. دسکتاپ پیش فرض آن KDE است و از برنامه نصاب بسیار قدرتمندی بهره می‌برد.

پایداری، ظاهر چشمگیر، گرافیک قوی، امنیت و تنظیمات پیشرفته از ویژگی‌هایی است که کاربران OpenSUSE از آن یاد خواهند کرد.

Knoppix

Knoppix قدرت بسیار زیادی در شناسایی اتوماتیک سخت‌افزارهای شما دارد و شامل بسیاری از نرم‌افزارهای مورد نیازتان می‌شود. این سیستم‌عامل که به شکل live cd (یعنی کاربر می‌تواند سیستم خود را به‌صورت مستقیم از روی سی‌دی بوت کند، بدون اینکه به نصب سیستم‌عامل روی هارد دیسک خود نیاز داشته باشد) عرضه می‌شود، می‌تواند به‌عنوان یک ابزار ریکاوری یا برای تست سخت‌افزارهای سیستم به کار رود یا حتی به‌عنوان یک توزیع گنو/لینوکس مناسب برای کاربردهای دسکتاپ انتخاب شود. این توزیع محبوب براساس دبیان توسعه داده شده و دارای آپدیت‌ها و پشتیبانی مناسبی است.

Debian

یکی از قدیمی‌ترین توزیع‌های گنو/لینوکس است که توزیع‌های بسیاری همچون اوبونتو براساس آن گسترش یافته‌اند. دبیان پروژه‌ای آزاد و غیرتجاری است که هم‌اکنون بیش از هزاران توسعه‌دهنده در سراسر دنیا روی نسخه‌های مختلف آن کار می‌کنند. دبیان یکی از مقیدترین توزیع‌های گنو/لینوکس به فلسفه گنو/لینوکس و سیستم‌عامل یونیکس است، پایدار و دارای یکی از بزرگ‌ترین اجتماعات کاربری لینوکس است. دبیان همچنین مستندات بسیاری دارد و به تعداد زیادی از زبان‌های دنیا ترجمه شده است. فقدان ابزارهای گرافیکی و نصاب گرافیکی استفاده از دبیان را برای بسیاری از کاربران دشوار کرده است. در حقیقت ماندن در دبیان در مقایسه با توزیع‌های دیگر مشکل‌تر است. بر همین اساس کاربرانی که قصد استفاده از لینوکس را در کامپیوترهای شخصی دارند بیشتر به طرف توزیع‌های براساس دبیان مانند اوبونتو کشیده می‌شوند. دبیان انتخاب مناسبی برای استفاده در کامپیوترهای سرویس‌دهنده (Server) خواهد بود.

تجارت

اشتیاق کروات‌ها برای سرمایه‌گذاری در ایران

علاقه‌مندی بر احیای کمیسیون مشترک اقتصادی

در نشست رییس سازمان توسعه تجارت و سفیر کرواسی در تهران طرف کروات ضمن برشمردن بسترهای مناسب توسعه همکاری‌های دو کشور، از تمایل شدید تجار کشور متبوعش برای سرمایه‌گذاری در ایران سخن گفت و افزود: ما به احیای کمیسیون مشترک اقتصادی که با وقفه ۱۰ ساله مواجه شده علاقه‌مند هستیم. به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، در نشست «ولی‌الله افخمی‌راد» با «استریبور کیکرتس» سفیر کرواسی در ایران طرفین ضمن ابراز تمایل به توسعه همکاری‌ها بر تقویت بنیان‌های موجود تاکید کردند. در این نشست رییس سازمان توسعه تجارت ضمن اشاره به تغییر سیاست‌های سازمان متبوعش پس از روی کارآمدن آقای روحانی خاطر نشان کرد: ما به دنبال گسترش روابط با همه کشورهای دنیا هستیم و در این راستا برای گسترش روابط اقتصادی با کشورهای دوست، سیاست منسجم وکارآمدی را در پیش گرفته‌ایم. افخمی‌راد با اشاره به سفر وسنا پوسیچ معاون اول نخست‌وزیر و وزیر امور خارجه کرواسی به ایران در اوایل ماه جاری، تاکید کرد: ما از نتایج سفر وزیر محترم و هیات همراه به ایران بسیار خرسند و به آینده روشن روابط اقتصادی و سیاسی دوکشور بسیار خوش‌بین هستیم. وی یادآور شد: اگر اخبار ایران را رصد کرده باشید به خوبی ترافیک حضور هیات‌های اروپایی در تهران را مشاهده خواهید کرد که خود گواه تمایل کشورهای دنیا برای توسعه همکاری‌ها با ایران است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به حجم اندک مبادلات تجاری ایران و کرواسی افزود: پتانسیل و ظرفیت بالقوه طرفین بالاست و ما نیز باید با استفاده از روش‌های کشورهای موفق دست به توسعه روابط اقتصادی خود بزنیم. وی با اشاره به عضویت کرواسی در اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۳ خاطر نشان کرد: سفر هیات‌های تجاری، شناسایی توانمندی‌ها و زمینه‌های مناسب مبادله کالا و خدمات و تقویت آن، حضور صنعتگران و تجار دو کشور در نمایشگاه‌های مشترک و معرفی محصولات و تجدید موافقت‌نامه بازرگانی دو کشور با توجه به تغییر شرایط کرواسی پس از پیوستن به اتحادیه اروپا همگی گام‌های مثبت و ارزنده‌ای در جهت ارتقای روابط طرفین است.

فراخوان مناقصه عمومی
دو مرحله ای
نوبت اول
شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران
شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران به آدرس : تهران _خیابان سپهبد قرنی - نبش کوچه امانی پلاک ۲ طبقه ۲ در نظر دارد خرید خدمات مشاور نظارت عالیه و کارگاهی خط انتقال گاز اسفراین - نقاب - جغتای بطول حدود ۸۲ کیلومتر را در مدت ۱۶ ماه نظارت کارگاهی و ۲۶ ماه نظارت عالیه و مبلغ حدود ۲۵،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال با توجه به موارد زیر به شرکت مهندسین مشاور واجد شرایط واگذار نماید . علاقمندان جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند با شماره تلفن ۸۱۳۱۶۱۰۸ (خدمات پیمانهای طرح خطوط لوله سراسری گاز) تماس و با مراجعه به نشانی WWW.NIGCENG.IR متن کامل آگهی را رویت نمایند .
- مهلت اعلام آمادگی کتبی جهت حضور در مناقصه ۷ روز پس از تاریخ آگهی نوبت دوم و محل دریافت استعلام ارزیابی کیفی آدرس فوق می باشد .
- اسناد مناقصه پس از انجام ارزیابی کیفی حدود۲۰ روز پس از وصول اعلام آمادگی شرکتها به شرکتهای مهندسین مشاور واجد شرایط تحویل می گردد و زمان ارائه پاکات پیشنهاد حدود ۱۰ روز پس از توزیع اسناد مناقصه می باشد .
- گشایش پیشنهادهای مالی حدود ۱۰ روز پس از دریافت پیشنهادات در هیئت انتخاب مشاور انجام می گردد .
روابط عمومی
شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران
شماره مجوز:۱۳۹۳.۷۹۹

آگهی مزایده عمومی شماره ۹۳/۴۰۸ نوبت اول یک مرحله ای
شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه (سهامی خاص)
شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در نظر دارد انواع کالاهای اسقاط از قبیل تجهیزات برقی، لوازم اداری وخدماتی و لوازم کامپیوتری خود را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند. لذا متقاضیان می توانند جهت دریافت اسناد مزایده و بازدید ظرف مدت۵ روز کاری پس از انتشار نوبت دوم این آگهی در روزنامه فرصت امروز مورخ ۹۳/۱۱/۱۴ به امور تدارکات این شرکت واقع در کرمانشاه- خیابان شهیدامجدیان (سیلو) و یا به سایتهای www.tavanir.org.ir و http://iets.mporg.ir مراجعه نمایند.
توضیحات:
• نوع تضمین شرکت در مزایده : ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه نقد
• جمع مبالغ تضمین شرکت در مزایده ۷۴/۳۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.
• مهلت و مکان بازدید از کالای مورد مزایده : از تاریخ ۹۳/۱۱/۱۴ لغایت ۹۳/۱۱/۱۹، انبار اسقاط به نشانی فوق
• زمان و مکان تسلیم پاکات مزایده حداکثر تا ساعت ۱۳/۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۹۳/۱۱/۲۹، دبیرخانه شرکت
• زمان و مکان بازگشایی پاکات : ساعت ۱۴/۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۹۳/۱۱/۲۹، اتاق کنفرانس شرکت
• در مقابل فروش، وجه ان نقدا دریافت و هر گونه مالیات، عوارض و نظایر ان طبق قوانین و مقررات به عهده خریدار است.
• هزینه درج آگهی به عهده برنده / برندگان مزایده می باشد.
• به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده مخدوش، سپرده های کمتر ازمیزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
• به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در اسناد مزایده واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
• سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسنادمزایده مندرج است.
• جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفکس ۳۸۲۵۵۵۷۵-۰۸۳ تماس حاصل نمائید.
روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

در سال اقتصاد و فرهنگ با عزم ملی و مدیریت جهادی و طلیعه سی و ششمین فجر شکوهمند انقلاب اسلامی
افتتاح و بهره برداری و آغاز عملیات اجرایی ۹۳۵ طرح عمرانی -تولیدی-اقتصادی و اشتغالزا با اعتبار ۴/۴۸۷/۵۹۹ میلیون ریال در سطح استان گلستان.
اداره کل روابط عمومی استانداری گلستان

یادداشت

انتشار لایحه بودجه شهر دستمریزاد دارد

فروزان آصف نخعی

دسترسی شهروندان و کارشناسان به لایحه بودجه ۹۴ شهرداری تهران برای نخستین‌بار با استناد به بند «ب» سیاست‌های اجرایی لایحه بودجه انجام شد. رحمت‌الله حافظی، نماینده مردم تهران در شورای شهر با استناد به بند مذکور لایحه، دلایل اقدام خود را «علاوه بر اجرای سیاست‌های لایحه بودجه و مشارکت حقیقی شهروندان» ابهاماتی دانسته که «در تدوین لایحه سال ۹۴ وجود دارد، زیرا پیش از این در لوایح سنواتی، تمامی موارد به ریز و به تفکیک شامل بودجه مصوب سال قبل، عملکرد ۱۰ماهه سال جاری و پیشنهاد برای سال آتی دقیقا ذکر می‌شد تا قابل مقایسه و تحلیل و تصمیم‌گیری باشد اما امسال لایحه بودجه این‌گونه نیست و تنها پیشنهادات سال آتی درج شده و قابلیت مقایسه، عملکرد و مصوبات سال قبل را نداشته است.» با این همه می‌توان حدس زد که در راهروهای شورای شهر در بهشت، این اقدام چندان مورد پسند واقع نشده‌باشد. این درحالی است که حکمرانی خوب و مشارکت شهروندان در اداره امور شهر دو امر اساسی را الزام‌آور می‌سازد:

اول- در حوزه اطلاعات شفاف‌سازی و دسترسی همه بدون هیچ تبعیضی برای جلوگیری از رانت ضروری است. در این حوزه فضای شیشه‌ای اصل اساسی است.

دوم- ایجاد فضای نقد برای رفتن به سوی تدوین بودجه مردمی‌تر با نظارت مردم از طریق ان. جی. اوها و رسانه‌هاست. در این حالت ایجاد فضای اسفنجی به این معنی که سیستم قادر باشد نقدهای کارشناسی را تا آنجا که ممکن است در ساختار بودجه وارد کرده و براساس منافع مردم حرکت کند، اصل اساسی است. برای این منظور فضای اسفنجی به معنای آن است که دارای ظرفیت هر چه بیشتر جذب انتقادات و پیشنهادات بوده و می‌تواند با تساهل و مدارای بیشتر امر بودجه‌ریزی را پیگیری کند. علاوه براین از آنجا که بودجه به معنای آیینه تمام‌نمای یک جامعه یا کشور است، در این صورت هر اندازه تدوین آن با مشارکت متخصصان و منتقدان و به عبارت دیگر مردم و نخبگان همراه باشد، از یک‌سو از ایرادات کمتری برخوردار خواهد شد و از سوی دیگر همدلی و همراهی بیشتری را برای اجرای طرح و مصوبات نصیب اعضای شورا خواهد کرد.

رفتن به چنین سمت‌وسویی برای نخستین‌بار از سوی یکی از نمایندگان شورای شهر جای دستمریزاد دارد. در عین حال باید به منتقدان انتشار اطلاعات بودجه توسط یکی از اعضا خاطرنشان کنم که منتشرکننده لایحه بودجه براساس قانون انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات در اجرای اصل ۱۲۳ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران عمل کرده که جا دارد تاکید شود این روش مبارک از این پس با جدیت بیشتری اجرایی شود.

براساس ماده۲ این مصوبه «هر شخص ایرانی حق دسترسی به اطلاعات عمومی را دارد، مگر آنکه قانون منع کرده باشد.»

اطلاعات عمومی دراین مصوبه نیز شامل «موسسات عمومی: سازمان‌ها و نهادهای وابسته به حکومت به معنای عام کلمه شامل تمام ارکان و اجزای آن‌که در مجموعه قوانین جمهوری اسلامی ایران» می‌شود.

در فصل سوم این مصوبه بر ترویج شفافیت تاکید شده و در بند اول آن، تکلیف به انتشار ماده۱۰، تاکید شده که هر یک از موسسات عمومی باید جز در مواردی که اطلاعات دارای طبقه‌بندی است، در راستای نفع عمومی و حقوق شهروندی منتشر سازد. در عین حال براساس قانون حق دسترسی به اطلاعات که مشتمل بر ۲۳ ماده و هفت تبصره است که در جلسه علنی روز یکشنبه مورخ ششم بهمن ماه ۱۳۸۷ مجلس شورای اسلامی تصویب و در تاریخ ۱۳۸۸/۵/۳۱ از سوی مجمع تشخیص مصلحت نظام با الحاق یک تبصره ذیل ماده (۱۰) موافق با مصلحت نظام تشخیص داده شد، باید به دوستانی که احتمالا با انتشار لایحه بودجه در شورای شهر تهران مخالفت می‌کنند، انذار داد که هرگونه پنهان‌کاری در تصویب بودجه شهر تهران آیا مخالف با اصول قانونی مذکور و جرم نیست؟

اما مهم‌تر آنکه انتشار لایحه بودجه، علاوه بر دسترسی شهروندان به اطلاعات، حکایت از آن دارد که نماینده شورای شهر، احترام به نظام انتخاباتی را مهم‌تر از هر امر دیگری می‌داند تا مبادا بسیاری از اجزای لایحه شورای شهر تهران نیز به سرنوشت هشت سال بودجه سنواتی ریاست جمهوری دولت‌های نهم و دهم دچار شوند که ابهام در لوایح این هشت سال، بزرگ‌ترین فساد مالی تاریخ ایران را برجای گذاشت.

اوراق درد پیمانکاران را درمان می‌کند؟

غده سرطانی بدهی دولت به پیمانکاران

پدرام صادقی

پرداخت بدهی دولت به پیمانکاران این روزها به غده‌ای سرطانی تبدیل شده که هر چقدر هم دولت این مطالبات را پرداخت می‌کند، همچنان به رشد خود ادامه داده و در صورت‌های مالی دولت وجود دارد. دولت یازدهم از ابتدای شروع کار خود بر آن شد تا از راه‌های مختلف این بدهی را پرداخت کند. در حالی که بخشی از این بدهی‌ها به وزارت راه و شهرسازی مربوط است. در روزهای اخیر وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه یکی دیگر از مشکلات کشور، بدهی دولت به پیمانکاران و تامین‌کنندگان کالا و خدمات و نامشخص بودن میزان آن است، بیان کرد: اگرچه سرجمع آمار رسمی‌ای در خصوص میزان بدهی دولت به پیمانکاران و تامین‌کنندگان کالا و خدمات و بدهی دولت به بانک‌ها و بانک مرکزی در دست نیست، اما ارقام تکان‌دهنده است.

۵۰۰۰میلیارد تومان بدهی وزارت راه به پیمانکاران

وزیر راه و شهرسازی اعلام کرد: در وزارت راه و شهرسازی صورت وضعیت‌های تاییدشده بدهی این وزارتخانه به پیمانکاران پنج هزار میلیارد تومان است که وزارتخانه‌های دیگر نیز مثل نفت و نیرو بدهی‌هایی دارند که اگر بدهی دولت به بانک‌ها و بانک مرکزی را محاسبه کنیم حتما رقم بزرگی خواهد شد. آخوندی اظهار کرد: میزان بدهی دولت به بنگاه‌ها نشان می‌دهد که بنگاه‌ها در وضعیت فلج‌کننده قرار دارند. دولت در لایحه خروج از رکود با فروش اوراق بدهی پیش‌بینی پرداخت مطالبات پیمانکاران را کرده است. وی اعلام کرد: در سال گذشته ۲۴۰ هزار میلیارد تومان منابع بانکی بوده است که از این مقدار تنها ۱۲۰ هزار میلیارد تومان اعتبارات جدید بوده که بقیه آن شامل تجدید قراردادها و استمهال تسهیلات است. این صحبت‌های وزیر راه و شهرسازی در حالی است که منظور وی از اوراق بدهی مشخص نیست. اگر اوراق بدهی یک اوراق جدید منتشر شده توسط وزارت راه باشد، می‌توان آن را از ابتکارات این وزارتخانه دانست که بعید به نظر می‌رسد، در جای دیگری از دنیا وجود داشته باشد.

اوراق بدهی پایه و اساس قانونی ندارد

در این زمینه مهرداد بائوج لاهوتی، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اینکه فروش اوراق با عنوان اوراق بدهی پایه و اساس ندارد، گفت: احتمالا منظور وزیر راه و شهرسازی از اوراق بدهی همان اوراق صکوک اجاره یا مشارکت بوده که پیش از این نیز از این‌گونه اتفاقات افتاده که طلب پیمانکاران توسط دولت از طریق اوراق صکوک اجاره و مشارکت تسویه شود. وی همچنین با بیان اینکه مجلس هر سال اجازه انتشار پنج هزار میلیارد تومان اوراق مشارکت را به وزارت راه و شهرسازی می‌دهد، گفت: این کار شدنی است و پیچیده هم نیست و طریقه استفاده از آن به این صورت است که دولت زمانی که به پیمانکاران بدهکار است با فروش اوراق صکوک اجاره بخشی از بدهی خود را به آنها پرداخت می‌کند که این اوراق به دارایی‌های فیزیکی مربوط است. این نماینده مجلس افزود: به این ترتیب با انتشار اوراق صکوک عرضه دولت بدهی خود را به پیمانکاران پرداخت کرده است، زیرا پیمانکاران در حقیقت مالکان این دارایی‌ها تلقی می‌شوند. لاهوتی با اشاره به محدود بودن منابع دولت در پروژه‌های عمرانی ادامه داد: اگر واقعا نگاه ما برای ساخت پروژه‌های عمرانی منحصر به منابع دولت باشد، با مشکل مواجه می‌شویم. بنابراین تنها راه‌حل فروش همین اوراق یا اوراق مشارکت است. وی با بیان اینکه دولت می‌تواند بخشی از دارایی‌ها و پروژه‌ها را به‌عنوان طلب پیمانکاران تهاتر کند، گفت: چه اشکالی دارد که برخی از پروژه‌ها را دولت به بخش خصوصی واگذار کند. البته این پروژه‌ها باید توجیه اقتصادی برای بخش خصوصی داشته باشد. وی با اشاره به یکی از بندهای لایحه تقدیمی دولت به مجلس اظهار کرد: در این لایحه آمده، افرادی که آمادگی دارند در ساخت پروژه‌های حمل‌ونقل دولت همکاری کنند صندوق توسعه ملی منابع آنها را به‌صورت ارزی و ریالی تامین کرده و وثیقه و تعهد این کار را شرکت‌ها و سازمان‌های مربوط به وزارت راه و شهرسازی تامین خواهند کرد که اگر بتوانیم مجلس را متقاعد کنیم که این بند از لایحه تصویب شود اتفاق بزرگی خواهد افتاد. به این ترتیب به نظر می‌رسد که منظور وزیر راه و شهرسازی نیز از این اوراق همان اوراق صکوک اجاره یا اوراق مشارکت باشد. هرچند که با وجود اوراق مشارکت پیمانکار در اصل پول خود را دریافت نکرده و تنها اوراق را در دست دارد.

اوراق مشارکت به درد پیمانکار نمی‌خورد

وزیر اسبق راه و ترابری یکی از مخالفان اوراق مشارکت است. احمد خرم، با بیان اینکه در پایان سال مالی ۸۳ وزارت راه یک ریال هم به هیچ پیمانکاری بدهکار نبود، گفت: وزارت راه را بدون یک ریال بدهی به دولت نهم تحویل دادیم. وی ادامه داد: پیمانکاران در آن دوره سه سال دریافت مطالبات بدون تاخیر را تجربه کردند و در مدت سه‌سال منابع مالی وزارت راه نزدیک به چهار برابر شد. وی با بیان اینکه دولت در سال ۹۲ بیش از ۱۵ هزار میلیارد تومان بدهی به پیمانکاران داشت، اظهار کرد: تمام بدهی‌های دولت به پیمانکاران به هشت‌سال دولت نهم و دهم برمی‌گردد و در پایان سال مالی ۸۳ وزارت راه و ترابری یک ریال هم به بخش خصوصی بدهکار نبود، زیرا منابع خوبی تعریف کرده بودیم.

خرم با اشاره به ارائه اوراق مشارکت به پیمانکاران به جای بدهی تاکید کرد: اوراق مشارکت پنج‌ساله‌ای به پیمانکاران داده شده که به‌عنوان پرداخت بدهی به پیمانکاران تلقی می‌شود، این در حالی است که پیمانکار نمی‌تواند تا پنج سال این اوراق را بفروشد. وی با بیان اینکه اوراق مشارکت به درد پیمانکار نمی‌خورد، ادامه داد: اوراق مشارکت شبه پول است و فقط می‌توان آن را با پرداخت حق واسطه‌گری ۳۰ درصدی به فرد دیگری منتقل کرد و در هیچ سیستم بانکی نمی‌توان این اوراق را نقد کند. وزیر راه و ترابری دوره اصلاحات گفت: پیمانکار باید با پرداخت حق واسطه‌گری این را به پول نقد تبدیل کند که این حق واسطه‌گری ۳۰ درصد ارزش اوراق است و در نهایت سود اصلی را واسطه‌گر می‌برد. به این ترتیب، پرداخت بدهی پیمانکاران را می‌توان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های دولت در سال آینده دانست، اما مهم‌تر از آن نحوه پرداخت این بدهی است، به‌گونه‌ای که هم دولت و هم پیمانکار راضی باشد.

خبر

راه‌اندازی قطار سریع‌السیر تهران - قم با عبور از فرودگاه امام

وزیر راه و شهرسازی از افتتاح قطار سریع‌السیر تهران به فرودگاه امام خبر داد. عباس آخوندی با اشاره به پروژه بسیار مهم وزارت راه و شهرسازی در دهه فجر گفت: قطار سریع‌السیر تهران به فرودگاه امام و از فرودگاه امام به قم و از قم به اصفهان با سرعت بیش از ۳۰۰ کیلومتر حرکت می‌کند و به‌زودی با حضور رییس‌جمهور عملیات ریل‌گذاری آن انجام می‌شود. وی که عملیاتی شدن این پروژه را تحولی در صنعت ریلی ایران خواند از وارد کردن فناوری قطار سریع‌السیر در ایران اظهار امیدواری کرد و افزود: ما امیدواریم که بتوانیم سیستم بسیار خوبی در ارتباط قطار سریع‌السیر با سیستم هوانوردی فرودگاه برقرار کنیم. آخوندی با اشاره به کمبود منابع مالی در مرحله پس از زیرسازی این پروژه که منجر به توقف فعالیت آن شده بود، گفت: با توجه به این که در این شرایط نیاز به تامین مالی بین‌المللی شد اکنون خوشبختانه مسائل تامین مالی‌اش حل شده است. وزیر راه و شهرسازی نحوه اتصال مردم به فرودگاه امام را از مسائل اصلی در حمل‌ونقل شهری برشمرد و درمورد جزییات این پروژه گفت: امکان دسترسی ریلی از ایستگاه راه‌آهن در مرحله اول و از یک ایستگاه بالاتر در مرکز شهر را ایجاد می‌کنیم تا مردم با سرعت بتوانند با قطار سریع‌السیر به فرودگاه بروند و از این ترافیک سنگین نجات پیدا کنند. به گفته وی، این قطار سریع‌السیر با ایستگاهی مرکزی در قم فاصله‌ای از جهت زمانی حدود ۳۰ تا ۳۵ دقیقه را از تهران می‌گذراند، همچنین مرحله بعدی بهره‌برداری ازاین پروژه مسیر قم به اصفهان است.

ضریب اشغال قطارها در زمستان به حداقل می‌رسد

مدیرعامل شرکت سفیر ریل آسیا با بیان اینکه معمولا در ایام پیک مانند مناسبت‌های مذهبی و عید نوروز ضریب اشغال قطارها بین ۹۶ تا ۱۰۰ درصد است، گفت: معمولا ضریب اشغال قطارها در زمستان به حداقل می‌رسد.

محمد خان‌احمدی میزان میانگین ضریب اشغال قطارها را در طول سال حدود ۹۱ تا ۹۲ درصد خواند و گفت: همواره در ایام زمستان شاهد کمترین میزان ضریب اشغال قطارها به میانگین ۹۰ درصد هستیم، ضمن آنکه ایام پیک سفر مانند برخی روزهای نوروز و مناسبت‌های مذهبی میزان ضریب اشغال قطارها به ۹۶ تا ۱۰۰ در صد می‌رسد. وی توضیح داد: ضریب اشغال قطارها در روزهای ۲۵ تا ۲۹ اسفندماه در محوری مانند مشهد- تهران ۶۰ درصد می‌شود. همچنین ضریب اشغال قطارها در برخی مسیرها مانند تهران به مشهد در روزهای پایانی نوروز به ۵۰ درصد می‌رسد که به این حجم افت مسافر «یک سر خالی» گفته می‌شود. وی با بیان اینکه اغلب حالت «یک سر خالی» برای قطارها در محور تهران –مشهد رخ می‌دهد یادآور شد: محورهای ریلی بندرعباس، اهواز و تبریز مسافران خود را در همه ایام دارند، بنابراین این حالت برای آن مسیرها ایجاد نمی‌شود. مدیرعامل شرکت سفیر ریل آسیا درباره این شرکت خاطرنشان کرد: اکنون ۱۱ شرکت حمل‌ونقل مسافری ریلی در کشور وجود دارد، البته پس از اینکه شرکت رجاء به بخش‌خصوصی واگذار شد، ۱۰ شرکت خصوصی دیگر به ایجاد یک شرکت مستقل کنسرسیوم به نام «سفیر ریل آسیا» اقدام کردند. «سفیر ریل آسیا» با ۱۶۰۰ دفتر فروش بلیت و آژانس‌های مسافرتی سراسر کشور ارتباط دارد و تنها با انعقاد یک قرارداد تمام بلیت‌های شرکت‌های مسافری ریل را می‌فروشد. همچنین «سفیرریل آسیا» مسائل مربوط به امور مالی، بازرگانی، قراردادها، هماهنگی‌ها و فروش بلیت قطارهای شرکت‌های مسافری عضو را انجام می‌دهد. خان‌احمدی اضافه کرد: اکنون شرکت‌های ریلی و خصوصی ریل سیر کوثر، راه‌آهن شرق بنیاد، ریل ترابر سبا، نورالرضا، جوپار، هستیا، وانیاریل، راه‌آهن حمل‌ونقل، رعد تبریز و مهتاب سیر جم سهامداران «سفیر ریل آسیا» به شمار می‌آیند.

حمل و نقل

ترانزیت ایران با ترکیه به حالت عادی بازگشت

مدیرکل دفتر ترانزیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری از آغاز پلمب مخازن سوخت کامیون‌های ترک از بامداد روز گذشته خبر داد و گفت که شرایط ترانزیت به حالت عادی بازگشته است. محمدجواد عطرچیان در رابطه با اجرایی شدن توافق بین ایران و ترکیه اظهار کرد: قرار بود که از بامداد ۱۲ بهمن‌ماه در بخش ترانزیتی مخازن سوخت کامیون‌های ترک پلمب شود که این اتفاق افتاد و اکنون کلیه کامیون‌های ترانزیتی ترکیه که به مقصد کشورهای آسیایی و قفقاز از ایران عبور می‌کنند با مخازن پر از سوخت به کشور وارد شده و بعد از پلمب به مسیر خود ادامه می‌دهد. وی افزود: کامیون‌های ترک سوخت مورد نیاز خود را همراه آورده و ایران سوختی به آنها ارائه نمی‌کند. مدیر کل دفتر ترانزیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری یادآور شد که کامیون‌های ایرانی که از طریق ترکیه به سمت اروپا حرکت می‌کنند نیز با باک‌های پر از سوخت و همراه داشتن میزان مورد نیاز در مسیر از این کشور عبور خواهند کرد. عطرچیان با بیان اینکه کلیه عوارض در دو بخش ترانزیتی و دو جانبه قطع شده است و مشکل خاصی در تردد نداریم، افزود: با این تصمیم انتظار می‌رود که حجم صادرات و واردات کشور افزایش یافته و تجار بتوانند کالاهای خود را با هزینه کمتری حمل کنند. در عین حال کرایه حمل‌ونقل پایه آمده و رونق بین ایران و ترکیه برقرار شود. وی همچنین به عادی شدن وضعیت تردد کامیون‌هایی که به‌طور دو جانبه بین ایران و ترکیه رفت‌وآمد دارند اشاره کرد و توضیح داد: کلیه عوارض برای کامیون‌هایی که به مقصد ترکیه و ایران حرکت می‌کردند رفع شده و کامیون‌های ترک با پرداخت مابه‌التفاوت سوخت در کشور در حال تردد هستند.

صدور ۱۵۰۰ مجوز پرواز فوق‌العاده برای ایام نوروز

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه دستورالعمل حقوق مسافر، تهیه و نهایی شد، اظهار داشت: برای ایام نوروز ۱۵۰۰ مجوز پرواز فوق‌العاده صادر کردیم و این رقم در حال افزایش است. علیرضا جهانگیریان بیان کرد: سازمان هواپیمایی کشوری تلاش می‌کند در آژانس‌هایی که از این سازمان مجوز فروش بلیت دارند نظارت کامل داشته باشد، اما تعداد زیادی از مراکز و سایت‌های فروش بلیت هم فعال هستند که مجوزی از سازمان هواپیمایی کشوری ندارند، بنابراین نظارت بر عملکرد آنها به راحتی امکان‌پذیر نیست. جهانگیریان ادامه داد: با همکاری قوه قضاییه و سازمان میراث فرهنگی و گردشگری تلاش کردیم نظارت بر عملکرد این سایت‌ها و مراکز فروش بلیت بدون مجوز انجام شود، اما به دلیل وفور آنها این امر مشکل است. رییس سازمان هواپیمایی کشوری ادامه داد: بالاخره در ایام پیک سفر با توجه به عرضه محدود، ناهماهنگی و بی‌نظمی‌هایی رخ می‌دهد، اما تلاش می‌کنیم تا حد ممکن فعالیت‌ها با نظم انجام شود. وی درباره تاخیر پروازی شرکت‌های هواپیمایی اظهار داشت: دستورالعمل حقوق مسافر تهیه شده و تاکنون به جلسه با شورای عالی هواپیمایی داشته‌ایم که این دستورالعمل نهایی شد و به‌زودی اعلام و ابلاغ می‌کنیم. معاون وزیر راه و شهرسازی افزود: بخشی از مجوز پروازهای فوق‌العاده برای ایام نوروز صادر شده است اما مشکل فرودگاهی داریم، مثلا در فرودگاه مهرآباد و فرودگاه امام خمینی (ره) ظرفیت‌ها برای ارائه خدمات به پروازهای موجود هم کافی نیست. جهانگیریان ادامه داد: بنابراین امسال در پروازهای فوق‌العاده نمی‌توانیم برای دو فرودگاه امام خمینی(ره) و مهرآباد برنامه‌ریزی کنیم اما در فرودگاه‌های دیگر مشکلی نداریم. معاون وزیر راه و شهرسازی بیان کرد: تاکنون ۱۵۰۰ مجوز پرواز فوق‌العاده صادر شده است و تعدادی دیگر هم به‌زودی صادر می‌شود.

۳۰۰ هزار بلیت نوروزی قطار فروخته شد

معاون مسافری راه‌آهن از وجود ظرفیت بلیت نوروزی در اغلب محورها خبر داد و گفت: هم‌اکنون یک میلیون و ۲۵۰هزار صندلی ایجادی در اغلب مسیرها وجود دارد و متقاضیان می‌توانند از طریق اینترنت و مراکز فروش بلیت نسبت به تهیه بلیت اقدام کنند.

سیدمحمد راشدی با اشاره به آغاز پیش فروش بلیت قطارهای نوروزی از چهارم بهمن‌ماه، اظهار داشت: در یک هفته گذشته از یک میلیون و ۵۵۰ هزار صندلی ایجادی، تاکنون در مجموع ۳۰۰ هزار بلیت از طریق اینترنت و مراکز فروش بلیت به فروش رسیده است. وی افزود: در حال حاضر در تمام مسیرها به جز محور ریلی تهران – بندرعباس و تهران – شیراز، آن هم در هفته ابتدایی پیک نوروزی، بلیت موجود است و متقاضیان می‌توانند با مراجعه به دفاتر آژانس مسافرتی یا از طریق اینترنت، نسبت به تهیه بلیت مورد نیاز خود اقدام کنند.

معاون مسافری راه‌آهن با بیان اینکه هم‌اکنون در ۱۲ مسیر امکان حمل خودرو با قطار وجود دارد، اضافه کرد: در حال حاضر در محورهای تهران- مشهد، تهران- تبریز، تهران- شیراز، تهران- یزد، تهران- کرمان، تهران- زاهدان، تهران- بندرعباس، شیراز- مشهد، اصفهان- بندرعباس، یزد- مشهد، کرمان- مشهد، بندرعباس- مشهد و بالعکس امکان حمل خودرو وجود دارد و متقاضیان می‌توانند از این تسهیلات بهره بگیرند. بنابراین گزارش پیش‌فروش بلیت قطارهای نوروزی حد فاصل ۲۵ اسفند ۹۳ تا ۱۵ فروردین ۹۴ از چهارم بهمن ماه سال جاری آغاز شده است و صندلی ایجادی در مقایسه با سال گذشته پنج درصد رشد داشته است.

خبر

افزایش ۷۰۰ تومانی قیمت مرغ

رییس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی از افزایش ۷۰۰ تومانی قیمت مرغ نسبت به یک ماه قبل خبر داد.

محمد یوسفی در گفت‌وگو با مهر، با اشاره به افزایش حدود ۷۰۰ تومانی قیمت مرغ نسبت به یک ماه قبل، اظهار داشت: قیمت مرغ از چهارشنبه هفته قبل، روندی صعودی در پیش گرفت و بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ تومان افزایش یافت اما بهای این کالا روز گذشته مجددا بین ۱۵۰ تا ۲۰۰ تومان افت کرد. وی، قیمت هرکیلوگرم مرغ را در میدان بهمن شش هزار تومان عنوان کرد و گفت: درحال حاضر قیمت مرغ زنده در مرغداری بین ۴۶۰۰ تا ۴۷۰۰ تومان است، ضمن اینکه مراکز خرده‌فروشی باید حداکثر ۳۰۰ تا ۴۰۰ تومان به قیمت کالای خود بیفزایند و هرکیلوگرم مرغ را بین ۶۳۰۰ تا ۶۴۰۰ تومان عرضه کنند.

یوسفی در مورد علت افزایش قیمت مرغ افزود: به مناسبت آغاز دهه فجر تقاضا برای این کالا افزایش یافته است، ضمن اینکه قیمت مرغ اگر به ۷۵۰۰ تومان برای مصرف‌کنندگان برسد، نیز بالا نیست.

۴۵۳ پروژه کشاورزی دهه فجر در کردستان افتتاح می‌شود

رییس سازمان جهاد کشاورزی کردستان از افتتاح ۴۵۳ پروژه کشاورزی به مناسبت دهه فجر در استان خبر داد.

کریم ذوالفقاری در گفت‌وگو با مهر گفت: برای اجرای این ۴۵۳ پروژه ۵۱۴ میلیارد و ۵۹۲ میلیون ریال سرمایه‌گذاری در استان صورت گرفته است.

وی میزان اشتغال‌زایی این تعداد پروژه را ۳۰۲ نفر ذکر کرد و اظهارداشت: با بهره‌برداری از این تعداد پروژه ۳۷۵ خانوار از مزایای آن بهره‌مند می‌شوند. وی عنوان کرد: بیشترین تعداد پروژه به ترتیب مربوط به شهرستان‌های سقز با ۷۶ پروژه، کامیاران ۵۰ پروژه، مریوان ۴۴ پروژه، دیواندره و بیجار هر کدام ۴۲ پروژه است. ذوالفقاری با بیان اینکه بیشترین پروژه‌ها از نظر واحد اجرایی مربوط به آب و خاک و امور فنی مهندسی است، بیان کرد: ۲۹۴ پروژه با سرمایه‌گذاری ۷۲ میلیارد و ۹۸۷ میلیون ریال در حوزه آب و خاک افتتاح می‌شود که ۴۲۲ خانوار از مزایای این پروژه‌ها بهره‌مند می‌شوند.

وی افزود: در حوزه منابع طبیعی و آبخیزداری هم ۳۵ پروژه با سرمایه‌گذاری ۱۴ میلیاردو ۶۵۳ میلیون ریال و بهره‌مندی ۳۶ خانوار از این پروژه‌ها، در دهه فجر افتتاح می‌شود.

وی عنوان کرد: ۲۲ پروژه در حوزه بهبود تولیدات دامی با سرمایه‌گذاری ۱۴۴ میلیاردو ۳۹۵ میلیون ریال و بهره‌مندی ۳۸ خانوار و یک پروژه در بخش صنایع کشاورزی با سرمایه‌گذاری ۴۱ میلیارد ریال و بهره مندی ۱۴ خانوار به بهره‌برداری می‌رسد.

واردات

واردات بی‌رویه شیرخشک و گوشت

مدیر عامل اتحادیه مرکزی دامداران از واردات بی‌رویه شیرخشک، گوشت، کره و ... که بعضا جزو محصولات صادراتی هستند، انتقاد کرد.

سعید سلطانی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: با وجود اینکه در کشور تولید محصولاتی مانند شیرخشک و گوشت قرمز به اندازه کافی وجود دارد و حتی به کشورهای دیگر نیز صادر می‌شود، به‌دلیل پایین بودن تعرفه و ارزان‌تر بودن محصول وارداتی نسبت به تولید داخل شاهد واردات بی‌رویه آنها هستیم.

وی افزود: واردات گوشت به کشور بیش از نیاز انجام شده و این درحالی است که محصول دامداران روی دست‌شان مانده و مشتری ندارد.

مدیرعامل اتحادیه مرکزی دامداران با اشاره به این که تعرفه واردات محصولاتی مانند گوشت و شیر خشک باید در جهت حمایت از تولیدکنندگان افزایش یابد، ادامه داد: با توجه به افزایش تولید خامه در کشور و تبدیل آن به کره، میزان تولید این محصول در کشور افزایش‌یافته و به نظر می‌رسد باید واردات کره نیز کاهش یابد.

سلطانی تصریح کرد: مشخص نیست سود واردات بی رویه مواد پروتئینی مانند شیر خشک، گوشت قرمز و کره به جیب چه کسانی می‌رود اما دولت و وزارت جهاد کشاورزی باید تعرفه واردات این محصولات را به گونه‌ای افزایش دهد که تولید شیر و لبنیات که مازاد بر نیاز داخلی است، آسیب نبیند.

وی اعلام کرد: برای افزایش تعرفه واردات این مواد پروتئینی مکاتبات لازم با مسئولان وزارت جهاد کشاورزی صورت گرفته تا سهم واردات به نسبت تولید و نیاز داخلی کاهش یابد.

یک صادرکننده خرما به «فرصت امروز» خبر داد

۸هزار تن خرما روی دست بورس کالا مانده

مولود غلامی

ایران با تولید سالانه یک میلیون تن خرما، در جایگاه سومین تولیدکننده جهان قرار دارد، در حالی که در سال‌های نه چندان دور مقام نخست را در اختیار داشتیم. بی‌توجهی به تولید محصولات کشاورزی، حمایت نکردن کشاورزان و نخل‌داران، ناتوانی مالی باغداران، کهنسالی نخل‌ها و جایگزین نکردن درختان تازه، نبود صنایع تبدیلی و بسته‌بندی مناسب، وجود واسطه‌ها و دلالان و بسیاری موارد دیگر عواملی هستند که باعث شده‌اند از تولید خرما در کشور کاسته شود و قدرت رقابت در بازارهای جهانی را نیز از دست بدهیم. این موضوع تا جایی ادامه یافته که هر سال از سهم خرمای ایران در بازارهای جهانی کم می‌شود و اکنون با گامی لرزان در پله سوم ایستاده‌ایم. البته خرمای ایران در داخل نیز به دلایل اقتصادی و مشکلات معیشتی، بازار خوبی ندارد و در حال حاضر بیش از هفت هزار تن خرما در انبارها ذخیره شده که مشتری ندارد.

خرید تضمینی با خرمای امانتی

سازمان تعاون روستایی امسال شیوه جدیدی از خرید تضمینی در محصول خرما به نخل‌داران ارائه کرده است. حسین صفایی، رییس این سازمان، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، اظهار می‌کند: خرید تضمینی مشروط خرما، روش جدیدی است که امسال اقدام به آن کرده‌ایم.

خرید تضمینی خرما در سال‌های گذشته برای کشاورزان به صرفه نبود و بازار مناسبی برای محصول خریداری شده ایجاد نمی‌کرد.

وی در توضیح خرید تضمینی مشروط می‌گوید: در این روش نخل‌داران محصول خرمای خود را آن گونه که ما می‌خواهیم بسته‌بندی می‌کنند و به امانت در سردخانه‌های ما می‌سپارند. ما نیز ۵۰ درصد از بهای محصول به امانت سپرده شده را همان ابتدا به کشاورز می‌پردازیم و چهار ماه به او فرصت می‌دهیم تا اگر مشتری بهتری پیدا کرد محصول خود را بفروشد. در غیراین صورت می‌تواند خرما را به قیمت تضمینی به ما بفروشد و بقیه پول فروش خود را دریافت کند.

رییس سازمان مرکزی تعاون روستایی، قیمت خرید تضمینی مشروط خرما را به دلیل نوع و کیفیت محصول، یکسان نمی‌داند و می‌افزاید: میانگین قیمت خرید تضمینی مشروط خرما، ۲۵۰۰ تومان است.

تنها دلالان سود می‌برند

پیشینه خرید تضمینی محصولات کشاورزی در کشور چندان روشن نیست و به گفته بسیاری از کارشناسان و فعالان بخش، هرگاه دولت اقدام به خرید تضمینی محصولی کرده است، به دلیل نبود بازار هدف، موجب کاهش قیمت‌ها شده و کشاورزان و تولیدکنندگان متضرر شده‌اند. البته این موضوع در نهایت تنها به نفع دلالان و واسطه‌ها تمام می‌شود.

کرامت وکیلی‌پور، رییس مجمع ملی خبرگان کشاورزی، در خصوص خرید تضمینی خرما و تفاوت قیمت‌های آن به «فرصت امروز» می‌گوید: مگر اختلاف قیمت‌ها چقدر است؟ تفاوت قیمت ۵۰ یا ۱۰۰ تومانی فرق چندانی برای کشاورزان ندارد. در زمینه بیمه درختان خرما نیز وضعیت به همین‌گونه است و تفاوت قیمت‌ها همان ۵۰ یا ۱۰۰ تومان است. همچنین برخی از انواع خرما مانند خرمای پیارم که صادراتی هستند، خرید تضمینی ندارند و اگر هم داشته باشند، کشاورز ضرر می‌دهد.

کشاورز نمونه و تولیدکننده خرمای پیارم، می‌افزاید: دولت تنها در بخش خرماهای چسب مانند کبکاب، دشستان و... خرید تضمینی انجام می‌دهد. وی دلیل آن را در نبود صنایع تکمیلی و بسته‌بندی می‌داند و می‌گوید: خرماهای چسب به علت نبود صنایع بسته‌بندی مناسب، بازار صادرات ندارد و دولت برای تنظیم بازار داخلی گاهی اقدام به خرید تضمینی می‌کند.

شیوه‌ای که به صرفه نیست

خرید تضمینی مشروط، شیوه ابداعی تازه‌ای است که گویا سازمان تعاون روستایی برای خرما در نظر گرفته است. اینکه این روش می‌تواند بر بازار خرمای داخل تاثیری بگذارد یا نه، موضوعی است که نمی‌توان چندان به آن دل بست. کروبی، صادرکننده خرما، در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: خرید تضمینی مشروط، از مهر و آبان ماه امسال اعلام شده اما تاکنون اجرا نشده است. این روش مشکلات خاصی دارد که برای کشاورزان به‌صرفه نیست.

وی ادامه می‌دهد: اجرایی شدن خرید تضمینی مشروط مستلزم این است که انبارهای بزرگ مجهز به سیستم‌های سرمایشی در استان‌های خرماخیز وجود داشته باشد. اگر دولت بخواهد هزینه انبارها را نیز از کشاورز بگیرد که امکان‌پذیر نیست. وقتی سازمان تعاون روستایی تا چهار ماه به کشاورز فرصت می‌دهد، بنابراین باید شرایط نگهداری محصول را نیز داشته باشد.

هشت‌هزار تن خرمای بدون مشتری در بورس

کروبی، اجرای این کار را غیرعملی می‌داند و تصریح می‌کند: این کار بیشتر تخیلی است چون کشاورزان ما حتی توان و امکان بسته‌بندی دلخواه سازمان تعاون روستایی را هم ندارند. بسته‌بندی خرما در این مناطق بیشتر به‌صورت نیمه‌صنعتی و در بسته‌های ۲/۵ تا ۳ کیلوگرمی انجام می‌شود.

وی همچنین به میزان خرمای انبار شده در کشور اشاره و اظهار می‌کند: در حال حاضر حدود هشت هزار تن خرما در بورس کالا به‌صورت مزایده عرضه شده که مشتری ندارد و در آخر هم ضایعاتی می‌شود و در صنایع تبدیلی به مصرف می‌رسد. البته گاهی هم به دست دلالان می‌افتد و با خرمای سال جدید مخلوط شده و به فروش می‌رود.

دولت رقیب تعاونی‌های تولید

در برهه‌ای که کشاورزی ما با محدودیت‌های منابع آب و خاک روبه‌رو شده و دلالان و واسطه‌ها در دل این بخش چنگ انداخته‌اند، تشکل‌ها و اتحادیه‌های تولیدی قوی و توانمند می‌توانند نقش‌آفرینی کنند و با حمایت و نظارت‌های دولت به‌عنوان بازوی قوی به یاری کشاورزان بیایند. صفایی، رییس سازمان مرکزی تعاون روستایی می‌گوید: ما در بخش خرید تضمینی محصولات کشاورزی، امتیازاتی به تشکل‌ها داده‌ایم و آنها را به‌عنوان مباشران دولت در این زمینه می‌دانیم.

وکیلی‌پور، رییس مجمع ملی خبرگان کشاورزی اما نظر دیگری دارد. وی بزرگ‌ترین عامل عدم پیشرفت کشاورزی کشور را در نگاه رقابتی دولت با تشکل‌های تولید می‌داند و تصریح می‌کند: دولت خوشش نمی‌آید که تشکل‌های بخش کشاورزی قوی شوند. هر دولتی که می‌آید ابتدا شعار توجه به بخش خصوصی و اتحادیه‌های تولید و حمایت از تشکل‌ها را سر می‌دهد اما اینها تنها در حد حرف و شعار است و مسئولان در عمل فردگرایی می‌کنند.

کشاورزی بدون پیشرفت

وی نگاه مسئولان به تشکل‌ها را غضب‌آلود می‌داند و می‌گوید: نگاه غضب آلود و رقابتی نسبت به تشکل‌ها وجود دارد و دولت به جای اینکه اتحادیه‌ها را بازوی قوی، چشم و گوش خود در زمینه تولید بداند، آنها را رقیب خود احساس می‌کند.

تازمانی که این نگاه حاکم باشد، راه به جایی نمی‌بریم و کشاورزی ما نیز پیشرفتی نخواهد کرد. در حالی که کشاورزی در تمام کشورها، مورد حمایت دولت‌هاست اما کشاورزی ما به دلیل بی‌توجهی که به آن شده از بین می‌رود. در چنین شرایطی حتی تولیدکنندگان بزرگ نیز دوام نمی‌آورند و به زمین می‌خورند.

این کشاورز نمونه کشوری ادامه می‌دهد: ارائه نظام و الگوی کشت، افزایش تولید، افزایش بهره‌وری و تمامی سیاست‌های کلان تولید در بخش کشاورزی باید با همکاری و کمک اتحادیه‌ها و تعاونی‌های تولید انجام شود، درحالی که تاکنون آنها هیچ نقشی در این زمینه‌ها نداشته‌اند.

آب

تخصیص ۱۳۰۰ میلیارد تومان برای اجرای سیستم‌های نوین آبیاری

معاون آب، خاک و صنایع وزارت جهادکشاورزی گفت: با تخصیص ۱۳۰۰ میلیارد تومان برای اجرای سیستم‌های نوین آبیاری، پیش‌بینی می‌شود ۲۸۴هزار هکتار از اراضی کشور تا پایان سال‌جاری به روش‌های نوین آبیاری تحت فشار تجهیز شوند.

به گزارش «فرصت امروز»، رحیم سجادی درباره راهکارهای کاهش مصرف آب بخش کشاورزی اظهار داشت: در حال حاضر بهترین روش کاهش مصرف آب در این بخش تجهیز اراضی تحت کشت به شیوه‌های نوین آبیاری تحت فشار است و در کنار آن بهره‌گیری از روش‌های آبیاری کم فشار با هدف انتقال آب با لوله و شبکه‌های فرعی به اراضی تحت پوشش است.

وی از اجرای بدون محدودیت طرح توسعه آبیاری تحت فشار در سراسر کشور خبر داد و افزود: با توجه خاص دولت و وزیر جهاد کشاورزی به رشد سطح اجرایی آبیاری تحت فشار و تامین اعتبار مورد نیاز و تضمین منابع برای سال‌های آتی و همچنین توان اجرایی استان‌ها در اجرای طرح‌ها بیش از سهمیه اعلامی، سهمیه اجرایی عملیات آبیاری تحت فشار در سراسر کشور بدون محدودیت اعلام شده است. معاون وزیر جهاد کشاورزی در امور آب، خاک و صنایع با بیان اینکه یک هشتم اراضی آبی به سیستم آبیاری تحت فشار مجهز هستند ادامه داد: طی سالیان گذشته سیاست وزارت جهاد کشاورزی تغییر کرده و همواره بر آبیاری تحت فشار و احداث شبکه‌های فرعی برای کاهش مصرف آب تاکید کرده است؛ به‌گونه‌ای که در حال حاضر از هشت میلیون هکتار اراضی آبی که نیاز به اجرای سیستم آبیاری تحت فشار دارند یک میلیون و ۳۰۰ هزار هکتار در کشور مجهز به سیستم آبیاری تحت فشار هستند. سجادی افزود: ردیف اجرای سیستم‌های نوین آبیاری که در بودجه سال‌های گذشته ۳۰۰ میلیارد تومان بوده اکنون به حدود یک‌هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

افزایش میزان ناخالصی‌های رود کارون

مجری سد و نیروگاه گتوندعلیا با بیان آنکه توجه به کیفیت آب کارون همواره از دغدغه‌های اصلی بوده، گفت: متاسفانه رهاسازی فاضلاب شهری و روستایی، پساب‌های صنعتی و کشاورزی و پرورش غیرمجاز ماهی باعث کاهش کیفیت آب رودخانه کارون در پایین دست این سد شده است.

کریم شیبانی در گفت وگو با ایرنا در خصوص دلایل افزایش EC رودخانه کارون، افزود: در شرایطی کهEC یا میزان هدایت الکتریکی آبی که از سد گتوند رها شده برابر ۱۲۰۰ است، متاسفانه همین کیفیت نمونه‌گیری شده هنگامی که به شهرهای اهواز و آبادان می‌رسد به ترتیب عدد ۲۵۰۰ تا ۴۰۰۰ را نشان می‌دهد که این امر نشان‌دهنده آن است که در مسیر رودخانه، آلاینده‌ها موجب افزایش آلودگی آب کارون می‌شوند. وی ادامه داد: متاسفانه به دلیل نبود سیستم تصفیه فاضلاب مناسب برای شهرهای واقع شده در مسیر کارون، وجود آلاینده‌های مختلف در مسیر کارون میزان ناخالصی‌های محلول در آب را افزایش می‌دهند.

گفتنی است، براساس استاندارد ۱۰۵۳ ملی ایران حداکثر TDS یا میزان ناخالصی‌های محلول در آب آشامیدنی به طور مطلوب باید۱۰۰۰ (EC = ۱۶۵۰) و میزان مجاز آن ۱۵۰۰ (EC =۲۵۰۰) باشد.

مجری سد و نیروگاه گتوندعلیا اظهار داشت: این آلاینده‌ها در فصول مختلف سال متفاوتند، به‌عنوان مثال در فصل تابستان میزان آلاینده‌ها بیشتر شده و در فصل بهار که افزایش بارندگی را شاهد هستیم و رودخانه قدرت پالایندگی بیشتری دارد، میزان آلایندگی کمتر است.

صادرات آبزیان غیرخوراکی ایران به چین

مدیرکل دفتر بهبود کیفیت فرآوری و توسعه آبزیان شیلات گفت: از دو سال گذشته برخی آبزیان غیرقابل مصرف در ایران از جمله ماهی مرکب و یال اسبی به چین صادر می‌شوند.

عیسی گلشاهی، مدیرکل دفتر بهبود کیفیت فرآوری و توسعه آبزیان شیلات در گفت‌وگو با فارس، در مورد صادرات آبزیان به چین گفت: صادرات برخی محصولات آبزی به چین از حدود دو سال پیش آغاز شده است.

وی با بیان اینکه در آب‌های کشور برخی گونه‌های آبزی تولید می‌شود که به‌لحاظ شرعی در داخل کشور قابل خوردن نیست، افزود: این گونه‌ها مثل ماهی مرکب و یال اسبی در داخل اصلا مصرف نمی‌شود، ولی برای چینی‌ها مصرف خوراکی دارد. مدیرکل دفتر بهبود کیفیت فرآوری و توسعه آبزیان شیلات اظهار داشت: شیلات از معدود بخش‌هایی است که به چین مواد غذایی صادر می‌کند، ضمن اینکه می‌توان روی گونه‌های دیگر که مصرف داخلی ندارد، برای صادرات به این کشور کار کرد.

گلشاهی تصریح کرد: ماهیان ریز سدی از جمله ماهیان حلالی است که مصرف داخلی ندارند، اما می‌توان با انجام اقداماتی این‌گونه که برای چینی‌ها مصرف خوراکی دارد، آنها را به این کشور صادر کرد.

وی به صادرات ۱۰ هزار تنی ماهی مرکب و یال اسبی در سال گذشته به چین اشاره کرد و گفت: با میانگین هر کیلو سه دلار صادرات این‌گونه از ماهیان به چین در سال ۹۲ حدود ۳۰ میلیون دلار برای کشور درآمدزایی داشته است.

خبر

انتقال آب، برق و گاز تا درب شهرک‌های کشاورزی

مدیرعامل شرکت شهرک‌های کشاورزی گفت: در دو ماه اخیر از مجلس شورای اسلامی چهار حکم قانونی برای کمک به تولیدکنندگان بخش گرفته شده و یکی دیگر از احکامی که پیگیری می‌شود، بردن آب، برق و گاز تا درب شهرک‌های کشاورزی است.

به گزارش ایانا، نظام‌الدین سجادی با اظهار خشنودی از روند توسعه گلخانه‌ها و شرکت شهرک‌های کشاورزی در کشور، گفت: با وجود مشکلاتی که در این بخش وجود دارد اما روند توسعه گلخانه‌ها و شهرک‌های کشاورزی امیدوارکننده است، زیرا تولیدکنندگان به این نتیجه رسیده‌اند که برای تولید پایدار باید تغییر روش دهند.

سجادی افزود: مسئولان نیز برای انجام این کار و توسعه شرکت شهرک‌های کشاورزی مصمم هستند و آن را یکی از اولویت‌های این وزارتخانه اعلام کرده‌اند.

وی خاطرنشان کرد: برای پایداری این توسعه باید به اقتصادی کردن آنها و مسائل قبل و بعد تولید مانند بازار، صنایع فرآوری و بسته‌بندی توجه کرد.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های کشاورزی ادامه داد: به‌دلیل مشکلاتی که در سال جاری در عرضه و تولید گوجه‌فرنگی وجود داشت، به‌دنبال انتقال این محصول از فضای باز به فضای بسته برای سال‌های آینده هستیم. سجادی با اشاره به تاکید وزیر جهاد کشاورزی بر تولید شدن انواع سبزی و صیف در گلخانه‌ها، تصریح کرد: در ایجاد و توسعه شهرک‌های کشاورزی مهم‌ترین نکته‌ای که پیگیری می‌شود، تکمیل زنجیره تولید است.

سجادی درباره تکمیل و تعیین تکلیف مجتمع‌های نیمه‌کاره در بخش کشاورزی تاکید کرد: ۱۸۰ مجتمع نیمه‌کاری بخش کشاورزی با وسعت ۹ هزار هکتار در کشور وجود دارد که تا به امروز ۱۹ واحد از آنها تعیین تکلیف و مابقی آن نیاز به سرمایه‌گذاری دارد که از این تعداد ۱۲ مورد آن به سرمایه‌گذاران واگذار شده است.

باغبانی

افتتاح موسسه علوم و تحقیقات باغبانی کرج

موسسه تحقیقات علوم باغبانی در دهه فجر سال جاری با حضور وزیر جهاد کشاورزی در کرج افتتاح می‌شود.

معاون وزیر جهاد کشاورزی و رییس سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی در گفت‌وگو با ایانا با اعلام این خبر گفت: با راه‌اندازی این موسسه، موسسه‌های تک‌محصولی در قالب پژوهشکده زیرمجموعه این موسسه قرار خواهند گرفت.

اسکندر زند با اشاره به وجود پژوهشکده‌های مرکبات، خرما و میوه‌های گرمسیری، میوه‌های سردسیری و گل و گیاهان زینتی در کشور از جایگزین شدن «پژوهشکده پسته» به جای «موسسه تحقیقات پسته» خبر داد و افزود: از آنجا که یک موسسه نمی‌تواند زیر نظر موسسه دیگری باشد، تمامی موسسه‌های تک‌محصولی به پژوهشکده تبدیل خواهند شد و همگی زیر نظر موسسه تحقیقات علوم باغبانی فعالیت خواهند کرد.

وی خاطرنشان کرد: حوزه باغبانی با توجه به پتانسیل بالایش در کشور مهجور واقع شده و عملکرد ضعیفی داشته که سعی بر این است با تقویت موسسه‌ها و پژوهشکده‌ها انتظارات از بخش باغبانی برآورد شود.

زند در پایان از تلاش برای اخذ مجوز پژوهشکده‌ها خبر داد و تصریح کرد: تبدیل شدن موسسه‌ها به پژوهشکده‌ها هیچ خللی در روند کاری آنها ایجاد نمی‌کند و نارضایتی‌های بیان‌شده در راه‌اندازی پژوهشکده‌ها بابت نگرانی در از دست دادن پست‌های سازمانی برخی افراد بوده است که ما نیز نمی‌توانیم برنامه‌های خود را فدای یک یا چند نفر کنیم.

بازار

میوه ایام عید از تولید داخل تامین و ذخیره‌سازی شده است

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: میوه مورد نیاز مردم برای ایام عید از تولید داخلی تامین و ذخیره‌سازی شده و کمبودی در این زمینه وجود ندارد.

محمدعلی جوادی در حاشیه آیین معرفی رییس سازمان جهاد کشاورزی استان سمنان در گفت‌وگو با ایرنا افزود: وزارت جهاد کشاورزی همانند سال قبل میوه مورد نیاز ایام عید را از داخل کشور تامین کرده و در استان‌های مختلف متناسب با نیاز ذخیره‌سازی شده است. جوادی گفت: با برنامه‌ریزی صورت گرفته، مشکلی بابت تامین و عرضه میوه شب عید مردم نداریم.

فرصت امروز
روزنامه اقتصادی - مدیریتی

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

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

دوشنبه | ۱۳ بهمن ۱۳۹۳ | شماره ۱۵۳ | صفحه ۸

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

صداوسیما سی‌وسومین افتتاحیه جشنواره سینمایی را پوشش زنده نداد

حاشیه و متن افتتاحیه جشنواره فیلم فجر

در سه ساعت افتتاحیه جشنواره ۳۳ فیلم فجر که قرار بود دو ساعت باشد، سه بزرگداشت برگزار شد، دو وزیر سخنرانی کردند و برگزیدگان نخستین سیمرغ‌های این دوره معرفی شدند. آیین گشایش سی‌وسومین جشنواره بین‌المللی فیلم فجر قرار بود ساعت ۱۸:۳۰ دقیقه شنبه ۱۱ بهمن در سالن همایش‌های برج میلاد آغاز شود که با تاخیری نزدیک به یک ساعت در ساعت ۱۹:۲۰ دقیقه آغاز شد.

◂ در این دوره از استقبال باشکوه دوره‌های گذشته خبری نبود و سینماگران که با تشریفات جشنواره به برج میلاد آمده بودند، با استقبال ساده‌ای مواجه شدند.

◂ پیش از شروع مراسم بیانیه‌ای درخصوص محکوم کردن هتک حرمت به پیامبر (ص) در سالن انتظار برج میلاد آماده شده بود که توسط حاضران امضا شد.

◂ احسان کرمی که سال گذشته استقبال از هنرمندان را برعهده داشت و پیش از جشنواره نیز برنامه‌های «یک فیلم، یک سلام» را اداره می‌کرد به‌عنوان مجری افتتاحیه حضور داشت و با گذشت نیم‌ساعت از شروع مراسم به روی سن آمد.

◂ برخلاف برنامه‌های گذشته، قبل از شروع برنامه توسط مجری، مراسم با قرائت متنی ادبی درباره حضرت محمد (ص) توسط سیدمهدی شجاعی آغاز شد.

◂ بعد از گذشت دقایقی از برنامه خبرنگارانی که برای خواندن گزارش‌شان به بیرون از سالن می‌رفتند، برای برگشتن با مشکل همراه می‌شدند.

◂ به‌ظاهر سخنرانی وزیر ارشاد و وزیر تعاون در برنامه گنجانده نشده بود و در آخرین لحظات سخنرانی این دو وزیر به کنداکتور برنامه اضافه شد.

◂ نام بردن از فیلم «گنج قارون» توسط وزیر کار مورد اشاره احسان کرمی - مجری مراسم - قرار گرفت که او از آن به‌عنوان اتفاق ویژه‌ای یاد کرد و به صحبت‌های سعید راد در افتتاحیه سال گذشته جشنواره اشاره کرد.

◂ این مجری که پیش از این از پخش زنده مراسم در شبکه‌های صداوسیما خبر داده بود، با گذشت نیمی از مراسم با تصحیح سخنانش گفت: به‌ظاهر قرار است گزیده برنامه فردا پخش شود و در حال حاضر تلویزیون مراسم را پخش نمی‌کند، به خاطر همین راحت باشید.

◂ در ابتدای شروع مراسم، شبکه رادیویی نمایش و رادیو تهران تنها شبکه‌هایی بودند که برنامه را به‌صورت زنده پخش می‌کردند که بعد از گذشت دقایقی از برنامه، تنها پخش زنده برنامه «سینما ۳۳» رادیو تهران باقی ماند.

◂ برای دیپلم‌های افتخار «شهر موش‌ها» چهار نفر از عوامل آن‌که ابراهیم حقیقی نیز آنها را همراهی می‌کرد، به روی سن حاضر شدند.

◂ از جمله غایبان سرشناس در این مراسم مجید مجیدی، رییس هیات داوران بود که مجری برنامه از حضور او در آلمان برای انجام کارهای فنی فیلم «محمد رسول‌الله (ص)» خبر داد.

◂ با گذشت حدود دو ساعت از مراسم، بخش بزرگداشت‌ها آغاز شد که تعداد زیادی از صندلی‌های سالن خالی شده بود.

◂ حجت‌الله ایوبی، رییس سازمان سینمایی از دیگر سخنرانان این مراسم در ابتدای سخنانش از عدم خواندن متن سخنرانی‌اش خبر داد، اما با خواندن بخش بخش آن، سخنانش را کامل انجام داد. حضور محمدعلی کشاورز در بخش بزرگداشتش به همراه بهرام رادان و حمید فرخ‌نژاد روی سن با تشویق‌های پیاپی حاضران همراه شد.

◂ طولانی شدن مراسم و گنجاندن بزرگداشت حسین جعفریان در بخش پایانی که کرمی نام او را به اشتباه محمدحسین خطاب کرد، با انتقاد محمود کلاری همراه شد.

◂ کلاری که به همراه نیکی کریمی قرار بود از جعفریان تقدیر کنند، بعد از اینکه مجری برنامه فراموش کرد نام آنها را اعلام کند، خودشان به روی سن آمدند.

◂ در پایان مراسم کرمی از انتشار کاتالوگ جشنواره خبر داد و اعلام کرد برای نخستین‌بار کاتالوگ سه روز پیش از جشنواره آماده شده است.

شماره مخصوص افتتاحیه بولتن جشنواره به سردبیری جلیل اکبری‌صحت در ۲۴ صفحه در قطعی متفاوت منتشر و عرضه شد. همچنین مینی‌کاتالوگ جشنواره به سردبیری مسعود نجفی شامل اطلاعات و سانس‌های جشنواره در لابی برج میلاد به قیمت پنج هزار تومان عرضه شد.

نامه نمایندگان به سران دو قوه برای اعلام اسامی ۱۷۰ نامزد متخلف مجلس

تعدادی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی در نامه‌ای خطاب به رؤسای قوه مقننه و قضایی خواستار اعلام اسامی نامزدهای متخلف مجلس هشتم که از رحیمی پول دریافت کردند، شدند. به گزارش مهر، نامه‌ای از سوی نمایندگان مجلس به رؤسای قوای مقننه و قضایی تدوین شده است که در آن خواستار اعلام اسامی ۱۷۰ نامزد متخلف مجلس که از رحیمی، معاون اول رییس‌جمهور پیشین پول دریافت کرده‌اند، شدند. متن نامه که به امضای ۲۳ نماینده مجلس خطاب به ریاست مجلس شورای اسلامی نوشته شده به شرح زیر است:

«احتراما به‌طوری‌که حضرت عالی استحضار دارید آقای رحیمی معاون متخلف رییس‌جمهور دولت دهم اشعار کرده که به ۱۷۰ نفر از نامزدها و نمایندگان مجلس هشتم، پول پرداخت کرده است. افکار عمومی مجدانه از مجلس شورای اسلامی درخواست افشای اسامی کسانی را که از ایشان پول اخذ کرده‌اند، دارند و لذا در اعلام اسامی با مکاتبه با ریاست گران‌سنگ قوه‌قضاییه بذل توجه به عمل آورید.»

علاوه بر این نمایندگان در نامه‌ای به ریاست قوه‌قضاییه نیز خواستار اعلام اسامی نامزدهای متخلف مجلس هشتم شدند.

متن کامل این نامه نیز به شرح زیر است:

«با سلام و آرزوی توفیق برای حضرت عالی و خدمتگزاران صدیق و دلسوز قوه‌قضاییه به پاس نعمتی که خداوند بی‌همتا بر ما نهاده و اعتماد ملت را به نمایندگان‌شان معطوف داشته است و به پاس سوگندی که در راه حفظ دین و آیین و تامین حقوق ملت یاد کرده‌ایم و به خاطر علاقه‌مندی و دلسوزی برای اعتلای نظام مقدس جمهوری اسلامی و پاسداری از خون شهیدان و اعتلای این آب و خاک لازم می‌دانیم ضمن سپاسگزاری از اقدامات اخیر قوه‌قضاییه در محاکمه مفسدین اقتصادی، در جهت تنویر افکار عمومی و افزایش سرمایه ارزشمند اجتماعی خواستار اعلام اسامی ۱۷۰ نماینده و نامزد مجلس هشتم که از آقای رحیمی معاون متخلف رییس‌جمهور دولت دهم پول اخذ نموده‌اند، هستیم. این کمترین حق ملت رشید اسلامی است که اطلاعات کافی از این افراد داشته باشند. فرصت را برای تجدید احترام و آمادگی برای همکاری در همه زمینه‌ها با آن قوه محترم و شخص جنابعالی محترم می‌شماریم و بار دیگر برای شما و همه همکاران‌تان آرزوی توفیق داریم.»

این نامه به امضای ۲۳ نفر از نمایندگان مجلس شورای اسلامی رسیده است.

ممنوعیت فروش نخی و عرضه سیگار تا شعاع ۱۰۰ متری مدارس

علی طاهری، مدیر اجرایی جمعیت مبارزه با دخانیات، اقدامات و پیگیری‌های انجام شده برای ممنوعیت فروش نخی سیگار و همچنین عدم عرضه آن تا شعاع ۱۰۰ متری مدارس را تشریح کرد. طاهری در گفت‌وگو با ایسنا، درباره طرح پیشگیری از دخانیات در مدارس (پاد) که چند سال گذشته توسط این جمعیت مطرح شده و قرار بود در سه بخش دانش‌آموزی، اولیا و مربیان و خانواده به اجرا گذاشته شود، از انجام اقدامات اولیه در این زمینه خبر داد و گفت: قرار بر این است که برای انجام طرح پاد با آموزش‌وپرورش به جمع‌بندی مشترک برسیم.

در حال حاضر پروپوزال، پرسشنامه‌ها و کتابچه‌های مربوط به آن را آماده کردیم. البته باید به بحث پشتیبانی از این طرح هم توجه شود. وی با انتقاد از آنچه «برخورد محافظه‌کارانه وزارت آموزش‌وپرورش با این طرح» خواند، گفت: دلیل این موضوع محدودیت‌های خاصی است که این وزارتخانه با آنها مواجه است. اما به هر حال در ستاد مبارزه با دخانیات سخت پیگیر این طرح هستیم تا بتوانیم آن را عملیاتی کنیم.

طاهری با بیان اینکه پایلوت این طرح را برای شهر ورامین در نظر گرفته‌ایم، گفت: پیشنهاد ما به آموزش‌وپرورش این است که پایلوت این طرح را در ورامین انجام دهیم تا در صورتی که نتیجه خوب و مثبتی از آن گرفتیم، بتوانیم این طرح را در سطح ملی پیگیری کنیم. البته تا زمانی که پایلوت طرح انجام شود نمی‌توان گفت که چه زمانی می‌توان آن را در سطح ملی اجرا کرد. بنابراین ابتدا باید ببینیم که پایلوت طرح پاد چه نتایج و بازخوردهایی دارد و آیا جواب می‌دهد یا خیر، تا بعد از آن بتوانیم آن را ملی کنیم.

خانم مارپل درگذشت

جرالدین مک اوان که برای بازی در نقش خانم مارپل، قهرمانی که آگاتا کریستی خلق کرد، شهرتی جهانی داشت، در ۸۲ سالگی درگذشت.

جرالدین مک اوان در ۱۲ قسمت از مجموعه تلویزیونی «خانم مارپل» بازی کرده بود. این بازیگر که جایزه بفتا را در کارنامه داشت، سال‌ها در تئاتر بازی‌های موفقی را به نمایش گذاشته بود.

او در ایفای نقش‌های تلویزیونی و فیلم هم سوابق طولانی داشت و با چهره‌هایی چون لارنس اولیویه و کنت ویلیامز بازی کرده بود. در بیانیه‌ای که پسر او گرک و دخترش کلادیا منتشر کردند، نوشته شده است: جرالدین مک اوان پس از حمله قلبی ماه اکتبر و یک دوره بستری بودن در بیمارستان، ۳۰ ژانویه چشم از جهان بست.

سیاست

خاطرات ناطق نوری از ورود امام (ره) به کشور

حجت‌الاسلام والمسلمین ناطق‌نوری، در مراسم گرامیداشت سی‌وهفتمین سالگرد انقلاب اسلامی که صبح دیروز در ترمینال یک فرودگاه مهرآباد برگزار شد، به بیان خاطراتش از مراسم استقبال و ورود حضرت امام(ره) به کشورمان پرداخت و گفت: البته قبل از ورود ایشان انقلابیون و رهبران انقلاب و مسئولان بالا نگران بودند و به ایشان می‌فرمودند که شما تشریف نیاورید چراکه معلوم نیست بر سر هواپیمای شما چه بیاید و نگرانی فوق‌العاده‌ای در این‌باره وجود داشت اما امام (ره) با اتکا و اعتمادی که به خداوند داشتند، فرمودند من به ملتم قول دادم که در نخستین فرصت بیایم و اگر قرار است بمانم بین ملت بمانم و اگر قرار است بمیرم بین ملت بمیرم.

به گزارش ایسنا، وی با مورد توجه قرار دادن نقش آیت‌الله بهشتی و مطهری و مرحوم بازرگان در مراسم استقبال از حضرت امام (ره) به ذکر خاطرات خود از وقایع پس از ورود حضرت امام (ره) به کشورمان پرداخت و گفت: وقتی امام (ره) می‌خواستند فرودگاه را ترک کنند و سوار ماشین شوند یکی از آقایان که از ملی‌گراها بود و البته خیلی هم زحمت کشیده بود چرا که هماهنگی با دولت آن موقع برای آمدن امام (ره) و فرودگاه با آنها بود، سوار ماشین بود اما امام در لحظه سوار شدن به ایشان گفتند که تشریف بیاورید پایین و در واقع امام (ره) حواس‌شان جمع بود که از این فرصت هیچ‌کس احتمالا بهره‌برداری نکند.

خود ایشان جلو سوار شدند و مرحوم حاج احمد آقا نیز عقب نشست و راننده هم آقای رفیق‌دوست بود.

تیتراخبار

◂ **وزیر خارجه رژیم صهیونیستی با بیان اینکه حزب‌الله قواعد بازی جدیدی را بر اسرائیل تحمیل کرده است، گفت: هیچ گریزی از جنگ سوم لبنان نیست.**

◂ **جان کری وزیر خارجه آمریکا شکست داعش در کوبانی را مسئله‌ای مهم و یک دستاورد بزرگ خواند.**

◂ **مقامات آمریکا می‌گویند، در مبارزه با القاعده در یمن با شبه‌نظامیان حوثی همکاری می‌کنند.**

به دنبال گسترش اعتراضات علیه شهرک‌سازی‌های جدید رژیم صهیونیستی در کرانه باختری، یک جوان فلسطینی در جنوب شهر نابلس به شهادت رسید

جامعه

تاکید وزیر بهداشت درباره توزیع شیر در مدارس

سیدحسن هاشمی، وزیر بهداشت بر لزوم جدی گرفتن توزیع شیر در مدارس تاکید کرد و گفت: اگر در این زمینه مشکل اعتباری وجود داشته باشد، وزارت بهداشت با همه نداری‌اش به میدان می‌آید تا فرهنگ‌سازی مصرف شیر را در کشور شاهد باشیم. این امر از آنجا اهمیت دارد که عدم مصرف شیر و لبنیات یا کاهش آن در تراکم و توده استخوانی موثر است. وی همچنین با تاکید بر ضرورت نهادینه کردن فرهنگ مصرف شیر در نوجوانان و جوانان از سنین مدرسه گفت: موضوع توزیع شیر در مدارس باید جدی‌تر پیگیری شود و با آقای رییس‌جمهور در این باره صحبت کنیم و اگر از نظر اعتباری مشکلی وجود دارد، در این مقطع وزارت بهداشت با همه نداری‌اش به میدان آمده و کمک کند که این اتفاق در کشور بیفتد و شاهد فرهنگ‌سازی مصرف شیر و به دنبال آن افزایش سرانه مصرف باشیم. اگر شیر در مدارس توزیع شود و استمرار داشته باشد، در نهایت مصرف شیر در نوجوان نهادینه می‌شود، ذائقه‌اش تغییر می‌کند و در سنین جوانی و میانسالی حتما از شیر استفاده خواهد کرد.

تیتراخبار

◂ **حافظی، رییس کمیسیون سلامت شورای شهر درباره لایحه بودجه شهرداری گفت: با توجه به ضرورت مشارکت شهروندان در تدوین بودجه سال ۹۴ شهر تهران، لایحه بودجه‌ای توسط شهردار به شورای اسلامی شهر تهران از طریق سایت در دسترس همگان قرار گرفته تا از نظرات کارشناسی آنان در تصویب بودجه مناسب برای سال آینده شهر تهران بهره‌مند شویم.**

◂ **رییس پلیس مبارزه با مواد مخدر تهران بزرگ از دستگیری دو قاچاقچی موادمخدر در محدوده غرب تهران خبر داد و گفت: از مخفیگاه این متهمان قریب به ۱۰۰ کیلوگرم موادمخدر کشف و ضبط شد.**

باستان‌شناسان موفق به کشف جسد یک راهب در مغولستان شدند که سال‌هاست در حالت نشسته قرار دارد

فرهنگ

مراسمی که طعم سیاست هم داشت

به گزارش ددلاین، مراسم جوایز فستیوال فیلم ساندنس در پارک سیتی برگزار و تصمیم دوگانه بزرگی در آن گرفته شد. مانند سال گذشته که فیلم «ضربه شلاق» موفق به دریافت هر دو جایزه بزرگ هیات داوران یو. اس دراماتیک و جایزه تماشاچیان این جشنواره شد و در مسیر خود تا کسب نامزدی دریافت جایزه اسکار هم پیش رفت، امسال هم فیلم محبوب «من و اِرل و دختر در حال مرگ» برنده هر دو جایزه شد. سیاست هم بخشی از مراسم ساندنس بود. فیلمسازان «دارکوب روسی» بعد از دریافت جایزه بزرگ هیات داوران سینمای جهان در بخش مستندها که یکی از نخستین جوایزی بود که اهدا شد، از سوی فیودور الکساندروویچ، شخصیت اصلی فیلم گفتند: لطفا اوکراین را نجات دهید. فکر نمی‌کنیم بتوان روسیه را با بمب متوقف کرد، اما با کمی هنر و فرهنگ می‌توان پیشرفت کرد.

تیتراخبار

◂ **محسن شریفیان سرپرست گروه لیان پس از لغو کنسرتش در شیراز و حاشیه‌هایی که در کنسرت بوشهر این گروه به‌وجود آمد، قرار است در تالار وحدت روی صحنه برود.**

◂ **هشتمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری تهران با حضور دبیر کل سازمان جهانی جهانگردی ۲۳ تا ۲۶ بهمن‌ماه برگزار می‌شود.**

◂ **انجمن کارگردانان هنری آمریکا جایزه اصلی خود را به فیلم «هتل بزرگ بوداپست» اهدا کردند.**

بهرام ریحانی که ۱۲ بهمن ماه نمایش «بی لالا» را روی صحنه برد، گفت: برای این کار ۴۵ روز شیمی‌درمانی خود را عقب انداخته است

ورزش

نشست فنی باشگاه پرسپولیس برگزار شد

نشست فنی باشگاه پرسپولیس با حضور نایب رییس هیات‌مدیره، اعضای کادر فنی، سرپرست تیم و پیشکسوتان پرسپولیس تشکیل شد. به گزارش سایت باشگاه پرسپولیس، نشست فنی باشگاه پرسپولیس صبح روز یکشنبه با حضور علی‌اکبر طاهری، جعفر کاشانی، محمود خوردبین، محمدرضا زادمهر، مصطفی قنبرپور، حمید درخشان و حسین عبدی تشکیل شد. در این نشست درباره بازی با ذوب‌آهن، مسائل مربوط به آن، آخرین وضعیت تیم و برنامه‌های فنی در دست اقدام برای بازی با ملوان بحث و گفت‌وگو شد.

در پایان این جلسه، اعضای کادر فنی با اشاره به اقدامات صورت گرفته ابراز امیدواری کردند که در طول تمرینات این هفته با کاستن از نقاط ضعف و تقویت نقاط قوت، با کسب امتیازات، موجبات شادی و رضایت هواداران پرسپولیس را فراهم آورند. حاضران در این جلسه ابراز امیدواری کردند با توجه به اینکه سرخپوشان پس از نزدیک به دو ماه در تهران به میدان می‌روند با حضور و حمایت هواداران، پیروزی سرخپوشان رقم بخورد.

تیتراخبار

◂ **ایسنا: اسکی باز حادثه دیده در پیست اسکی دربند سر که بر اثر وقوع بهمن به همراه دو تن دیگر گرفتار بهمن شده بود، جان خود را از دست داد.**

◂ **مراسم تودیع و معارفه مهدی محمدنبی، دبیر کل پیشین و جدید فدراسیون فوتبال بدون پوشش رسانه‌ای برگزار شد.**

◂ **هندریک هلمکه، هافبک سابق استقلال با الاهلی مصر قرارداد بست.**

براساس گزارش «سیدنی مورنینگ هرالد» دیدار تیم ملی ایران برابر عراق در مرحله یک‌چهارم نهایی جام ملت‌های آسیا ۲۰۱۵ - استرالیا به‌عنوان بهترین بازی این رقابت‌ها معرفی شد

کافه تبلیغات

زبان مخصوص تبلیغات برای کودکان

محمد تماشا
روان‌شناس صنعتی

حضرت مولانـا در دفتر چهارم مثنـوی این‌گونه می‌فرماید: «چون که با کودک سر و کارت فتاد/هم زبان کودکان باید گشـاد» اگـر اندک تاملی در این بیت زیبا داشته باشیم متوجه می‌شویم که مولانا به این اشـاره می‌کند که زبان کودکان زبان مخصوص به خودشـان اسـت و این‌گونه نیسـت که شما هر طوری که با جوانان یا بزرگسالان گفت‌وگو می‌کنید و ارتباط می‌گیریـد می‌توانید با کودکان نیز ارتباط برقرار کنید.

بـه واقع در عرصـه تبلیغات نیز وضـع به همین منوال اسـت و لاجرم شما نمی‌توانید آنچه که برای یک بزرگسـال به تصویر کشـیده‌اید برای کودکان هم نمایـش دهید. در حقیقت هر چه بزرگسـالان برندهـا، مارک‌ها و. . . برای شـان مهم اسـت، برای کـودکان هیچ‌کدام از اینها تاثیـری ندارد. اگر برای بزرگسـالان نام تجاری تاریخ تولید و سری ساخت مهم اسـت بـرای کودک نـام تجاری بـه آن معنا قابل توجه نیسـت. به تعبیـری وقتی برای کودکان تبلیغ می‌کنید، باید بدانید که قدم به ناشـناخته‌ها می‌گذارید و با دنیایی از عجایب سر و کار دارید.

دانسـتن حداقلی از روانشناسـی کـودک آنقدر کارتـان را سـخت خواهد کرد که قیـد تبلیغ برای کودکان را بزنید، اما این وسوسـه اغلب شرکت‌های بزرگ است که هر طوری شـده خود را به کودکان معرفی کنند. در اغلب آگهی‌هـای تلویزیونی وقتی

برای کودک تبلیغی می‌شـود متاسـفانه مادر و پدر هدف قرار گرفته شـده و کمتر مشاهده می‌شود که کـودک به‌عنوان هدف تبلیغاتی مخاطب قرار گیرد؛ اما اگر ریزبینانه‌تر نگاه کنیم بخش زیادی از تبلیغات تلویزیونی برای کودکان سـاخته می‌شود ولی سهم کودکان از اثر بخشی آن بسیار ناچیز است.

همیـن جا لازم می‌دانم این نکتـه را اضافه کنم؛ درصورتـی کـه قصد دارید بـرای کـودکان آگهی بسازید حتما مراحل رشد کودکان را مطالعه کنید تا بدانید کودکان در چه سـنی چه توانایی‌هایی دارند. مثلا از دیدگاه «اریک اریکسون» روانکاو معروف که نظریه خود را بر پایه رشـد روانـی و اجتماعی بیان کرده، این‌گونه آمده اسـت که کودکان در هر سنی بحران‌های روانی خاصی را پشـت سـر می‌گذارند و در صورتی که هر یک از این بحران‌ها را به سـلامت پشـت سـر بگذارند، می‌تواننـد پیامـد مطلوبی را تجربه کنند.

مثلا کودک در سن سـه تا پنج سالگی مهم‌ترین بحران روانی خود را «ابتکار در برابر احساس گناه» می‌داند و زمانی که این مرحله را به سـلامت پشت سـر می‌گذارد، باید منتظر پیامـد مطلوبی همچون «داشـتن هدف و جهـت و توانایی دسـت زدن به فعالیت‌های مستقل» باشـند یا در دیدگاه «پیاژه» روان‌شـناس دیگری که در عرصـه کودکان فعالیت بسیاری داشته این‌گونه بیان می‌شود: «در سن هفت تا ۱۱ سـالگی کودک می‌تواند به مفهومی از مکان، زمان، عدد، اندیشه درستی و. . . برسد. در این دوره کودک به دسـتکاری نشانه‌ها می‌پردازد و قادر است بـه طور منطقی فکر کند و با وجود این فکر منطقی کودک محدود به مسـائل عینی اسـت نه انتزاعی؛ مثـلا کودک درک روشـنی از مفهوم مـرگ ندارد، چـون مرگ مفهومی انتزاعی اسـت. زمان‌ها هم در صورتـی که مفهوم انتزاعی به خـود بگیرند کودک را گیج می‌کنند.

بـا این توصیف بخش زیـادی از آگهی‌هایی که از تلویزیون به نمایش درمی‌آینـد، عملا نمی‌توانند با کودک ارتباط برقـرار کنند و همین موضوع چالش بزرگی اسـت که بسیاری شـرکت‌های تبلیغاتی را بر آن داشـته تا بتوانند آگهی‌هایی بسـازند که این ارتباط را میسر سازد.

کودکان شـخصیت تصویرگرایی دارنـد؛ لذا یک شـرکت آمریکایی به خاطر آنکه بتواند از این طریق بـا کودکان ارتباط برقرار کند تصمیم گرفت به‌جای شـعارهای کلامی کاری کند که کـودکان به لحاظ بصری با کالا ارتباط برقرار کنند.

این شـرکت در یک سـناریو این‌گونه تصویر کرد که کودکان دارای اطلاعات محرمانه‌ای هسـتند که فقط آنها می‌بینید و می‌دانند و بزرگسـالان قادر به دیدن و دانسـتن آن نیسـتند و در یک جابه‌جایی در نقش‌هـا این کودکان بودند که بـه والدین خود توضیـح می‌دانند که چه چیزی خوب یا چه چیزی بـد اسـت، چه چیـزی را بخرنـد و چـه چیزی را نخرند.

یا اخیرا شرکتی در آگهی خود گروهی از کودکان را به تصویر کشـیده تا در اقدامی هماهنگ مادری را که برای کودک خود از پوشـکی استفاده می‌کند منصرف کنند و این کار مخفیانه انجام می‌شـود. با این کار کودکان را در شـرایطی قرار می‌دهد که در تلاش هسـتند آنچه خود می‌خواهند انتخاب کنند، به عبارتـی در این آگهی اسـتقلال طلبی کودکان هدف قرار داده شده است.

از جملـه موثرتریـن تبلیغاتی که در این دسـت آگهی‌هـا می‌تـوان از آن یـاد کرد تبلیـغ معروفی بـود که در آن کودک از خوردن شـیر امتناع کرده و بعد به سـراغ بسـتنی فروش مـی‌رود و می‌گوید «بستنی‌اش خوشمزه تره».

لذا وقتی برای کودکان آگهی می‌سـازیم باید دنیا را از همـان دریچه نگاه کنیم وگرنه راه را به بیراهه رفته‌ایم و این یعنی شکست تبلیغاتی.

بررسی اصول تبلیغ خدمات پزشکی و درمانی در گفت‌وگو با شهرام احمدی

اعتماد حرف اول را می‌زند

نرگس فرجی

در سـال‌های اخیر، بـازار حوزه تبلیغات پزشـکی و خدمات‌درمانی بسـیار رقابتی شـده و به نگاه تخصصی در این حوزه نیاز وجود دارد. این حوزه به دلیل برخورد مستقیم با مشتریان، حوزه‌ای حساس است و هر لحظه امکان دارد که اعتماد افراد خدشـه‌دار شـود؛ اعتمادی که اگـر در این حوزه از دسـت برود، به راحتی بازنخواهد گشـت. با تمام این توصیفات هنوز در این بخش از شـیوه‌های نوین تبلیغاتی استفاده نمی‌شود و پزشکان مانند سال‌های قبل بیشتر از طریق تبلیغات چاپی آن هم با یـک فرمت خاص به تبلیغات حـوزه کاری خود می‌پردازند. در بیشـتر مواقع برای تبلیغات این حوزه شعار تبلیغاتی درنظر گرفته نمی‌شـود و پزشـکان و مراکز درمانی به یک عکس و آدرس و شماره تلفن بسنده می‌کنند. معمولا اگر این حوزه بخواهد در رسانه‌های دیگر بـه تبلیغات اقدام کند، در کنار حوزه‌های دیگر بازار مانند پوشـاک و مسـکن و... قـرار می‌گیـرد و این عملکـرد نیز مطمئنا باعـث ایجاد بازخوردهای مختلفی از طرف مشتریان خواهد شد. با شهرام احمدی، مدرس و کارشـناس ارشـد تبلیغات به بررسـی این حوزه از تبلیغات پرداخته‌ایم که حاصل آن را در ادامه می‌خوانید.

تبلیغـات این حـوزه را چگونـه ارزیابی می‌کنیـد؟ در این بخش چگونه می‌توان اعتماد مشتریان را به‌دست آورد؟

به‌طور کلی آنچه ما آن را تبلیغات پزشکی می‌نامیم، حوزه‌ای بسـیار گسـترده اسـت و شـامل طیف وسـیعی از کالاها، خدمات تخصصـی، مکان‌هـا و اشـخاص می‌شـود. بنابراین شاید بهتر باشد که در این گفت‌وگو، به دلیل محدودیت زمانی، از تبلیغات B2B و بازارهای سازمانی صرف‌نظر کنیم و به‌طور مشـخص از یک منظر آسیب‌شـناختی، به برخی جنبه‌ها در تبلیغات خدمات پزشکی و محصولات دارویی که برای مصرف‌کنندگان نهایـی منتشـر می‌شـود، متمرکز شـویم. نکته‌ای که شـما در مـورد «اعتماد» مردم بـه تبلیغات پزشـکی مطـرح کردید، بحث بسـیار درستی است. به دلیل اینکه اولا این حوزه با سـلامت انسـان‌ها پیوند مسـتقیم برقرار می‌کند و در چنین موضوعاتی، عنصر اعتماد به نحوی برجسته‌تر از سایر ویژگی‌ها و عناصر مطرح است.

نکتـه دوم وضعیت خاص جامعه ماسـت که به‌طور تاریخی، حوزه پزشکی و پزشکان را در جایگاهی متمایز نسـبت به سایر علوم قـرار داده و آنهـا را مظهر عقلانیت علمی و تخصص‌های دانشگاهی قلمداد می‌کند. فارغ از هرگونـه داوری درباره صحت و درسـتی چنیـن دیدگاهـی، می‌توان از ایـن مقدمه چنیـن نتیجـه گرفت کـه در جامعه ما هر اقدامی که به سلب اعتماد نسبت به پزشکان منجر شـود، به نوعی در جهت سلب اعتماد نسـبت به علم و تخصص تلقی می‌شود و به همین دلیل باید نسـبت به محتوا و شـکل تبلیغات در این حوزه با دقت‌نظر بیشـتری عمل کنیم. در مورد تبلیغ خدمات پزشکی، بخش عمده‌ای از تبلیغاتی که در رسانه‌های داخلی منتشـر می‌شود بیشـتر معطوف به زیبایی اسـت، به این معنا کـه در بعضی از این آگهی‌ها به آن شـکل «سـلامت بدن» مطرح نیسـت و سلامتی به مرور جای خود را بـه «زیبایی» و «تناسـب ظاهـر» داده اسـت به‌طور مثال، در خیلـی از آگهی‌های محصـولات و خدمات لاغـری به مخاطبان نمی‌گویند که شـما اگر لاغرتر باشید، لزوما انسـان سالم‌تری هستید؛ اتفاقا این آگهی‌ها به شما می‌گویند که لاغرتر بودن به معنای زیبایی و جذابیت ظاهری است.

ایـن شـیوه از تبلیغـات در شـبکه‌های ماهواره‌ای یا در رسـانه‌های غیررسـمی، به شـکل صریح‌تـر و با حجم بیشـتری انجام می‌شـود. همین شیوه را می‌توانیم در تبلیغ انواع خدمات جراحی‌هـای صورت، افزایش قـد، ریزش مـو و غیره ببینیم کـه دائم به مخاطـب نهیـب می‌زند کـه بایـد مراقب ظاهر خود باشـد وگرنه جذابیت و موقعیت اجتماعی‌اش از دسـت می‌رود. این وضعیت بـه این دلیـل نگران‌کننده اسـت که افراد جامعه را نسبت به ظاهر خود دچار تشویش ذهنـی می‌کند و به شـکل گرفتن فرهنگ وسواسی و گسترش نوعی وسواس فرهنگی (Cultural Obsession) دامـن می‌زند کـه با تقلیل دادن امور مربوط به سـلامتی بدن به مسائل ظاهری، هزینه‌های گوناگونی را به جامعه تحمیل می‌کند.

درحال‌حاضـر برخـی از آگهی‌نامه‌ها و پیک‌های شهری به‌طور کلی از این قبیل آگهی‌ها را منتشر می‌کنند ولی در بیشـتر مواقع آگهی این حوزه در کنـار آگهی شـرکت‌های دیگر مانند لوازم‌خانگـی یـا رسـتوران‌ها قـرار می‌گیرد. آیا این شـیوه درست است، چنیـن عملکردی را چگونـه ارزیابی می‌کنید؟

مـن اشـکال خاصـی در آن نمی‌بینم که بـه طور مثـال در آگهی‌نامه‌ها تبلیغات حوزه پزشکی در کنار سـایر خدمات انجام شـود، چون اغلب این رسـانه‌ها براسـاس دسـته‌بندی جغرافیایـی عمـل می‌کنند و مخاطبان می‌توانند انـواع خدمات موردنیاز را در اطـراف محل زندگی خودشـان پیدا کننـد و خدمات پزشـکی هـم می‌تواند به هرحـال بخشـی از نیازهای روزانـه مردم باشد.

البتـه بایـد توجـه کـرد کـه موقعیت جغرافیایی خدمات پزشـکی و نزدیک بودن بـه مخاطبان هدف، فقط یکـی از مجموعه عواملی است که بر انتخاب توسط مخاطبان تاثیرگـذار اسـت. به‌طور کلـی در تبلیغ و بازاریابی خدمات، مدل‌های علمی گوناگونی وجـود دارد که یکی از آنها مدل P8 اسـت. بنابرایـن در مـورد تبلیغ خدمات پزشـکی هم به جز عامل دسترسـی، عوامل دیگری شامل سطح تخصص، کیفیت خدمات، نحوه برخـورد با مراجعان، قیمت خدمات، فرآیند خدمات، شـواهد فیزیکی محیط، سـاعات ارائـه خدمات و غیره برای مخاطبان مهم‌اند و برای تبلیغ اثربخش باید به آنها توجه کرد و به شـکلی بلندمدت و منسـجم در قالب یـک کمپین تبلیغاتی بـه آنها پرداخت و از رسانه‌های متناسب استفاده کرد.

> **در جامعه ما هر اقدامی که به سلب اعتماد نسبت به پزشکان منجر شود، به نوعی در جهت سلب اعتماد نسبت به علم و تخصص تلقی می‌شود و به همین دلیل باید نسبت به محتوا و شکل تبلیغات در این حوزه با دقت‌نظر بیشتری عمل کنیم**

به نظر شما چه رسانه‌هایی برای این نوع حوزه از تبلیغات مناسب‌ترند؟

این به موضوع، نوع مخاطب و هدف تبلیغ بسـتگی دارد و برای تشـخیص رسانه‌های مناسـب، رفتار مصرفی مردم مـا در حوزه خدمات پزشـکی بایـد مـورد مطالعه قرار گیـرد. به نظر مـن بخش مهمـی از رفتار مصرفـی مـردم در بخش‌هایـی از حـوزه خدمات پزشـکی، تابع توصیه دیگران است یعنی مراجعه و پرس‌وجو درباره تجربه‌های قبلی دوستان، اقوام و همکاران عامل مهمی در انتخاب خدمات اسـت. البته ویژگی مهم خدمات هم همین است که شما نمی‌توانید ارائه‌کننـده خدمت را جـدا از خدماتی که ارائه می‌شود، در نظر بگیرید.

بـرای مخاطبـان داخلـی خدمات پزشکی، کیفیت ارائه خدمات و ارجاع به رضایت‌مندی مشتریان قبلی مهم‌ترین عامـل اسـت. در کنـار آگهی‌نامه‌ها، می‌توان از کتاب‌های راهنمای خدمات شـهری و بانک‌هـای اطلاعاتی مربوط استفاده کرد. وب‌سـایت‌های اینترنتی و رسـانه‌های مجازی امکانات مناسبی را بـرای تبلیغ فراهم می‌کنند؛ مجلات عمومـی و تخصصی نیـز امـکان ارتباط با طیف‌هایی نسـبتا همگون‌تـر از مخاطبان را فراهـم می‌کننـد، ضمـن اینکـه حضور پزشـکان در فعالیت‌هـای روابـط عمومی، نـگارش مطالـب تخصصی در نشـریات و سـایت‌های اینترنتی در بلندمدت به ایجاد یـک تصویر ذهنـی از پزشـک و مجموعه خدماتـی او می‌انجامد و اثـرات پایدارتری ایجاد می‌کند.

در مـورد تبلیغـات و برندسـازی اماکن پزشـکی، به‌طـور کلـی دامنـه اثرگذاری برندها در این حوزه هم رو به رشـد است و مدل‌های تخصصی ویژه‌ای وجود دارد که در ایجاد برندهای بیمارسـتانی به عواملی مثل انتظارات، تجربه‌ها، احساس‌ها، آثار منطقی و حسـی از تداعی‌های نام بیمارستان توجه می‌کند و در یک افـق بلندمدت، جایگاهی متمایـز در ذهـن مخاطبـان را مـورد هدف‌گـذاری قـرار می‌دهد. البتـه چاره‌ای نیسـت که باید بارها تاکید کنیم که ساخت برند، منحصـر به لوگو و آرم یا رنگ و لعاب محیط بیمارسـتان نیست و مدل‌های ایجاد برند، مسـیری را مشـخص می‌کنند که در یک فرآینـد بلندمدت، همزمـان با ارتقای درونی پرسـنل، بـه ایجاد تمایـز در ذهن مخاطبان منجر می‌شود.

در مـورد تبلیـغ محصـولات دارویـی، عملکرد فعـالان این عرصه چگونه بوده است؟

در مـورد تبلیـغ کالاهـای دارویـی، در اغلب موارد، شـیوه‌ای کاملا برعکس حالت قبلـی انجام می‌شـود بـه این معنـا که در تبلیغـات مربوط به خیلـی از کالاهایی که در طبقه محصولات آرایشـی و بهداشـتی قـرار می‌گیرند، بسـیار تلاش می‌شـود که خـود را به‌عنوان «دارو» جـا بزنند. به طور مثال یک شـوینده معمولی بـدن، به جای آنکـه در سـوپرمارکت‌ها توزیـع شـود، از طریـق داروخانه به فروش می‌رسـد و مثلا در تبلیـغ آن می‌گویند کـه فلان محصول را از داروخانه‌هـای معتبـر تهیـه کنیـد. این اسـتراتژی تبلیـغ، در اینجا براسـاس تفاوت‌هـای رفتار مصرفـی مخاطبان عمل می‌کند.

رفتـار مصرف‌کننـده در سـوپرمارکت و داروخانه بـا هم تفاوت‌های مهم و بنیادینی دارد. شـما وقتـی بـه داروخانـه مراجعـه می‌کنید، سـاختار مکان و فضای داروخانه، شـما را از قبل به‌عنوان «بیمار» برچسـب می‌زند و فروشـنده را پشـت یـک محفظه شیشه‌ای در جایگاه «پزشک» قرار می‌دهد. بنابرایـن، تعامـل خریـدار و فروشـنده در داروخانـه با سـوپرمارکت متفاوت اسـت و شـیوه پردازش خرید، به دلیل اعتبار علمی فروشـنده به نحوی اسـت کـه درجه اقناع پیام‌هـای فـروش برای مخاطب مشـخص نمی‌شـود. به‌طور کلی در فضاهای پزشکی بـرای خریـد کالا با تردید کمتـری مواجه می‌شوید و شما گفته‌های فروشنده را اغلب بی‌چون و چرا می‌پذیرید.

در نتیجـه در اینجا هم جامعه پزشـکی مـا مسـئولیت دشـواری دارد و بایـد از دسـتاوردهای خود و اعتمادی که نسـبت به پزشـکان در طول سال‌ها شـکل گرفته مراقبت بیشـتری بـه عمل بیـاورد، یعنی هـر کالایی را برای فـروش نپذیرد و طوری عمـل نکند که نتوان فرق بین داروخانه‌ها و سوپرمارکت‌ها را تشخیص داد.

تبلیغات خلاق

آگهی: جاروبرقی LG- شعار: گرد و غبارهایی را پیدا می‌کند که شما نمی‌توانید ببینید

ایستگاه تبلیغات

پاک کردن ۱۰۱ لکه در آگهی مایع لباسشویی

شرکت تولیدکننده مایع لباسشویی Colon اخیرا از یک آگهی تلویزیونی متفاوت رونمایی کرده اسـت؛ تیـزر مفرح و کمیکـی که برای برندینـگ این مایع لباسشویی سـاخته شـده و درباره خاصیت لکه‌بری این محصول اطلاع‌رسـانی می‌کند؛ با این تفاوت که این کار به شکل طنز انجام می‌گیرد. تماشاگر تیزر با دیدن آن به خنده می‌افتد و با لذت بردن از تماشـای تیزر، این مایع لباسشـویی را برای همیشـه به خاطر می‌سپرد.

بـه گـزارش ایران‌نویـن، در ابتدای ایـن تیزر زن خانه‌داری به شـوهرش گوشـزد می‌کند که این مایع لباسشـویی ۱۰۱ لکه را از بین می‌برد، اما شـوهرش در کمـال ناباوری می‌گوید که دربـاره خاصیت پاک کردن ۱۰۱ لکه اغراق شده است و با این حرف، انواع و اقسـام بلاهایی بر سـر او نازل می‌شود که او ناچار می‌شـود برای از بین بردن ۱۰۱ لکه پیراهن خود از این مایع لباسشویی استفاده کند.

بازاریابی مجانی

عوامل موثر بر پذیرش بازاریابی موبایلی از جانب مشتری

عطیه عظیمی

با وجود اثربخشی ابزار پرقدرت موبایل، از جانب مدیران توجه کمی به عوامل موثر بر پذیرش فناوری موبایل به‌خصوص بازاریابی موبایلی توسط مشتریان وجود دارد. امروزه درک عوامل موثر بر پذیرش یا رد این فناوری یک ضرورت محسوب می‌شود. تحقیقات نشان می‌دهد بین عوامل موثر بر بازاریابی موبایلی و گرایش مشتریان به استفاده از آن محصول ارتباط مثبتی وجود دارد.

تاریخ تولید و بازاریابی نشان می‌دهد که در ابتدا فرآیند فروش و بازاریابی به‌صورت سفارش محصول بوده است و پس از انقلاب صنعتی، تولید و بازاریابی انبوه به وجود آمد. در این دوره به‌جای کالاهای سفارشی و براساس نیازهای خاص مشتری، محصولات را در قالب استانداردهای تعریف‌شده تولید کردند. برای معرفی این محصولات هم از رسانه‌های عمومی استفاده می‌شد. پس از شکل‌گیری اینترنت وارد دوران جدیدی از بازاریابی شده و امروزه شاهد تکمیل این روند توسط موبایل‌های هوشمند هستیم. امروز با کمک موبایل می‌توانیم سفارش‌گیری اختصاصی و به دنبال آن تولید سفارشی انبوه را خیلی بهتر انجام دهیم. ضمن اینکه با موبایل می‌توانیم خصوصیات، رفتارها و درخواست‌های یک مشتری را شناسایی کنیم و متناسب با آن پیشنهادهای خود را ارائه دهیم و به این صورت فعالیت‌های بازاریابی‌مان را کاملا سفارشی و فردبه‌فرد انجام دهیم. با کمک این تکنولوژی پیشرفته، قادریم هم پیام‌های‌مان را به مخاطبان مشخص منتقل کنیم و هم نظرات آنها را دریافت داریم.

درحال‌حاضر موبایل در دستان ما تبدیل به وسیله‌ای شده که جای بسیاری از وسایل گذشته را در زندگی ما گرفته است؛ وسایلی مانند ساعت، رادیو، دوربین عکاسی و فیلمبرداری، تقویم، اتصال به اینترنت و بسیاری از وسایل قابل‌استفاده روزانه هر فرد. بنابراین این دستگاه شگفت‌انگیز قدرتی باورنکردنی در زندگی هر فرد دارد و این تاثیر روزبه‌روز در حال افزایش است. امروزه با توجه به بالا رفتن هزینه‌های بالای تبلیغات و بازاریابی، ورود به بازاریابی از طریق موبایل از یک گزینه برای صاحبان کسب‌وکار در حال تبدیل شدن به یک اجبار است. زمانی تنها برای مکالمات تلفنی و در نهایت ارسال پیامک از تلفن‌همراه استفاده می‌شد، اما روزبه‌روز بر میزان استفاده از تلفن همراه افزوده می‌شود و در همین حال دامنه کاربردهای تلفن‌های همراه هوشمند نیز بسیار وسیع می‌شود. این روزها از کارهای بانکی گرفته تا تماشای برنامه‌های تلویزیونی و خرید کردن همگی به‌راحتی و از طریق گوشی موبایل قابل انجام است.

از آنجا که هزینه‌های بازاریابی موبایلی نسبتا پایین است، برای بیشتر کسب‌وکارها قابل پرداخت است. آن دسته از کسب‌وکارهایی که تاکنون وارد بازاریابی موبایل نشده‌اند، اکنون شاید زمان مناسبی برای قدم نهادن در این عرصه باشد. در واقع تبلیغات و گسترش بازار از طریق موبایل همچون تبلیغات تلویزیونی نیست که نیازمند هزینه‌ای زیاد باشد بلکه با شیوه‌هایی هوشمندانه و با خرجی نه‌چندان زیاد، می‌توان از طریق بازاریابی موبایل نیز به نتیجه قابل‌قبولی دست یافت. عواملی مانند تلاش در جهت افزایش آگاهی از منافع و مزایای حاصل از بازاریابی موبایلی و نیز آگاهی از منافع و مزایای آن، تسهیل و آسان کردن استفاده از بازاریابی موبایلی از طریق ایجاد زیرساخت‌های مخابراتی، همخوان کردن سیستم‌های ارائه شده در بازاریابی موبایلی با نیاز شغلی مشتریان، ایجاد تصویر مثبت از استفاده‌کنندگان خدمات بازاریابی موبایلی، ارائه تبلیغات از طریق گروه‌های مرجع مانند دوستان و آشنایان برای افزایش تمایل به استفاده از بازاریابی موبایلی و در نهایت آزمون‌پذیری و اختیاری بودن استفاده از خدمات بازاریابی موبایلی، می‌توانند به گسترش بازاریابی موبایلی کمک کنند.

۷ روش حفظ و تقویت یک تیم خوب بازاریابی

هدی رضایی

تیم‌های بازاریابی به نوآوری، تفکر سریع، متمرکز بر خدمت و تعهد به برند شرکت نیاز دارند. حقیقت این است که مدیران بازاریابی باید همیشه با تکیه بر عملکرد مناسب تیمشان، روی پای خود بایستند. حال این سوال مطرح می‌شود که به‌عنوان یک مدیر بازاریابی، چگونه باید تیم خود را خلاق نگه دارید؟ در این گزارش گام‌هایی برای این کار پیشنهاد می‌شود.

۱- یک برنامه بازاریابی یکپارچه

در ابتدای سال مالی، یک برنامه بازاریابی تهیه کنید که با اهداف استراتژیک شما مرتبط باشد و مطمئن شوید که هر عضو تیم مسئولیتش را برای کمک به تکمیل برنامه بازاریابی درک می‌کند. از برنامه‌تان به‌عنوان یک نقشه عبور برای اولویت‌دهی پروژه‌ها استفاده کنید و مطمئن باشید که اعضای تیم شما مسیرهای فرعی اشتباه را که با استراتژی‌های اصلی مرتبط نیست به بیراهه نروند. این برنامه مانند هر برنامه دیگر مانند نقشه مسیریابی یک مسافر است که از طریق آن می‌توان راه‌های درست یا نادرست را تشخیص داد. این برنامه باید به سه سوال اساسی پاسخ دهد: کجا هستیم؟ به کجا می‌خواهیم برسیم؟ (در کوتاه‌مدت) و چگونه می‌خواهیم برسیم؟ سوال اول به زمینه کار و پیشینه سازمان از نظر نقاط قوت‌وضعف آن در زمینه بازاریابی و فرصت‌ها و تهدیدهای بازار که سازمان با آنها روبه‌رو بوده و هست و همچنین سوابق رقابتی شرکت می‌پردازد. سوال دوم که معمولا برای مدت نه چندان طولانی مطرح می‌شود، مقاصد و اهداف بازاریابی را که مورد نظر کسب وکار جدید است، آدرس دهی می‌کند. سوال سوم از سه بخش الف- استراژی‌های بازاریابی‌ای که بکار گرفته می‌شوند، ب- زمانی‌که این استراتژی‌ها به‌وقوع می‌پیوندند و ج- شخصی که مسئول نظارت و پیگیری فعالیت‌هاست، تشکیل شده است.

۲- برگزاری جلسه‌های توفان فکری

آیا برای نامگذاری محصول در شک هستید؟ آیا به یک تم و بسته‌بندی جدید برای محصول‌تان نیاز دارید؟ دوست دارید بدانید که با چه راه‌هایی باید نظر مساعد مشتری را جلب کرد؟ گرد هم بیایید و یک جلسه توفان فکری با حضور همه اعضا از معاون رییس تا سرپرستان برگزار کنید. قواعد برگزاری آن ساده است: افرادی که با چالش مرتبط با بازاریابی مواجهند گرد هم آمده و درباره آن وضعیت صحبت می‌کنند. همه ایده‌ها روی صفحه‌ای که همه بتوانند آن را بخوانند نوشته می‌شود. در این بخش انتقاد وارد نیست، اما می‌توانید بگویید تیم بازاریابی کدام ایده را بیشتر دوست دارد. برای برگزاری جلسه‌های توفان فکری چهار اصل را رعایت کنید:

اصل اول: هر چه بیشتر ایده خلق شود، احتمال پیدا کردن ایده مناسب بیشتر می‌شود.

اصل دوم: ارزیابی، تمسخر و قضاوت عجولانه اعضای جلسه مانع تصور و خیال‌پردازی افراد می‌شود. در نتیجه تولید ایده به حداقل می‌رسد.

اصل سوم: از آنجا که هر ایده جدید خود به وجود آورنده ایده‌های تازه است، توجه داشته باشیم افراد در مواجهه با ایده جدید، موضوع جدیدی در ذهن‌شان مطرح می‌شود و تعداد بیشتری ایده در ذهنِ افراد جرقه خواهد زد.

اصل چهارم: اگر دو یا چند چیز با هم ترکیب شوند، نتیجه حاصل چیزی بیش از جمع آنها است. به عبارت دیگر، ایده‌های ایجاد شده در گروه، بهتر و بیشتر از ایده‌هایی است که مجموع افراد به تنهایی پیشنهاد می‌کنند.

در این مورد که تعدادِ افرادِ شرکت کننده در جلسه توفانِ فکری چند نفر باید باشد، تحقیقات زیادی شده است. نتایج این تحقیقات نشان می‌دهد بهتر است جلسه‌های با ۱۲ تا ۱۵ نفر تشکیل شود.

> **در ابتدای سال مالی، یک برنامه بازاریابی تهیه کنید که با اهداف استراتژیک شما مرتبط باشد و مطمئن شوید که هر عضو تیم مسئولیتش را برای کمک به تکمیل برنامه بازاریابی درک می‌کند. از برنامه‌تان به‌عنوان یک نقشه عبور برای اولویت‌دهی پروژه‌ها استفاده کنید**

کار مدیر جلسه اهمیت زیادی دارد. او باید تا جایی که ممکن است جلسه را کنترل، تشویق و هدایت کند و همین که احساس کرد ایده‌های افراد پاسخ درستی به مشکلِ مطرح شده نیست، با دوباره طرح کردن مسئله و توضیح دادنِ بیشتر صورت مسئله را در ذهن افراد روشن‌تر کند.

۳- پیگیری پروژه

وقتی چندین پروژه درحال پیگیری دارید، پیگیری پروژه‌ها یکی از وظایف دشوار هر مدیر بازاریابی است. پروژه‌های پیگیری بصری برای بعضی مدیران در دفتر کارشان به‌صورت شخصی نوشته می‌شود، اما بعضی دیگر به برنامه مدیریت پروژه متکی هستند. سیستمی را پیدا کنید که با تیم شما تناسب داشته باشد و همه به آن پایبند باشند.

برای کاهش حجم کاری یا پروژه‌ها را از نظر زمان انجام طبقه‌بندی کنید یا اعضای تیم را افزایش دهید. شما باید تیم‌تان را خلاق و متمرکز نگه‌دارید.

۴- اهداف شخصی

همیشه چیزهای جدیدی برای یادگیری در بازاریابی وجود دارد. در ابتدای سال، یک مولفه رشد شخصی به فهرست اهداف سالانه کارمندان‌تان اضافه کنید. آن هدف می‌تواند کسب مهارتی باشد که تمایل به یادگیری آن برای رسیدن به پیشرفت ضروری است.

برای مثال یک نویسنده آگهی‌های تجاری نیاز به یادگیری از فیلم یا دیدن تصاویر و گرافیک دارد تا بتواند استراتژی کسب‌وکار بنویسد. یک مربی خوب برای کمک به کارمندان برای رسیدن به اهداف‌شان پیدا کنید و مطمئن شوید که حتی اگر شد با یک دوره آموزشی برای تیم یا تکمیل یک پروژه خاص، چگونگی دستیابی به هدف را برای آنها ترسیم کنید. اضافه‌کردن یک هدف شخصی، نشان‌دهنده این است که شما به فکر موفقیت بلندمدت تیم‌تان در زمینه بازاریابی هستید

۵- بررسی رضایت مشتری

به هر پروژه به‌عنوان یک فرصت یادگیری نگاه کنید. هنگام تکمیل پروژه، از اعضای تیم‌تان بخواهید که یک پرسشنامه برای مشتریان داخلی و خارجی‌تان بفرستند. از آنها بخواهید صادقانه پاسخ دهند و پس از تکمیل آن را با اعضای تیم‌تان بررسی کنید.

برای کسب بهترین امتیاز رضایت مشتری تلاش نکنید، بلکه مطمئن شوید که دلایل نارضایتی مشتری را مورد بررسی قرار داده‌اید. اعضای تیم‌تان را تشویق کنید تا از نظرات دریافت شده درس بگیرند.

۶- جلسه‌های هفتگی

اعضای تیم در بسیاری از پروژه‌ها، تنها بر هدف خود متمرکز شده و ارتباط برقرار کردن با دیگران را فراموش می‌کنند. مطمئن شوید که هر فرد به خوبی از کاری که می‌کند آگاه است و این کار را از طریق جلسه‌های ۳۰ دقیقه‌ای هفتگی انجام دهید.

این جلسه‌ها برای به اشتراک‌گذاری اطلاعات درباره پروژه‌ها، شفاف‌سازی اولویت‌ها و اهداف و کمک به حل دیگر مسائل است. راز جلسه موفق این است که هر فردی در آن فرصت صحبت و تبادل نظر داشته باشد. موضوعات را در بازه‌های زمانی کوتاه بررسی کنید و در انتهای جلسه فرصتی فراهم کنید که از اعضای تیم بازاریابی‌تان تشکر و قدردانی کنید.

۷- حسن نیت

مدیران بازاریابی به اتخاذ دیدگاه کلی و ایجاد تفاوت در آن تمایل دارند. شما باید حس مسئولیت اجتماعی را با وظیفه داوطلبانه دادن به هر عضو تقویت و اهداف را معنادار کنید. می‌توانید به اعضای تیم خود حسی القا کنید که خواهان تداوم مشارکت در پروژه باشند. اگر درهر پروژه یک نگرش برای حل مشکلات جامعه داشته باشید، حسن نیت بیشتری برای انجام کارها به آنها می‌دهید.

در انتها به یاد داشته باشید که هر تیم با تیم دیگر متفاوت است و با ورود و خروج یک عضو، تیم می‌تواند تغییر کند. برای انگیزه‌دادن و حفظ نیروهای خوب کافی است، به اعضای تیم‌تان به سبب مشارکت و خلاقیت‌شان افتخار کرده و خدمات آنها را جبران کنید.

کافه بازاریابی

تجارت‌الکترونیک مسیری مطمئن برای فروش محصولات

مسلم نوری

اغلب کسب‌وکارهای کوچکی که در فضای رقابتی تجارت الکترونیک ورود پیدا کرده‌اند، دارای مارک تجاری گمنامی هستند. مالکان این نوع کسب‌وکارها باید در نظر داشته باشند زمان و پول، ابزارهایی هستند که با کمک آنها به‌راحتی می‌توان قدم بر عرصه تجارت حرفه‌ای در این فضای رقابتی گذاشت، اما متاسفانه بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک از منابع مالی قوی برخوردار نیستند.

مطرح شدن برند یکی از رموز موفقیت در اینترنت است. کسب‌وکارهای کوچک با منابع مالی محدود چگونه می‌توانند امید به رقابت داشته باشند؟ بسیاری از صاحبنظران بازاریابی معتقد هستند این نوع کسب‌وکارها باید با ایجاد همکاری‌های استراتژیک با شرکت‌های بزرگ‌تر خود را به سوی ترقی و شناخته شدن در بازار گسیل دهند، آنها می‌توانند همکاری با سازمان‌های غیرانتفاعی مانند گروه‌های مدنی یا اجتماعی را به‌عنوان روشی برای ارتقای فعالیت‌های بازرگانی اینترنتی خود در نظر بگیرند.

فیلیپ آندرسون از مدرسه بازرگانی تاک دانشگاه دارت ماوس، با اشاره به نیاز شرکت‌های کوچک برای همکاری‌های استراتژیک، اظهار می‌کند: «شما نیازمند افزایش سریع سهم بازار هستید. این بدان معناست که در مقایسه با وضعیتی که بخواهید این کار را با اتکا به خود انجام دهید، نیازمند منابع بیشتری هستید.» با این وجود، قبل از آغاز یک همکاری استراتژیک، کارآفرینان باید روی دیگر این سکه را نیز بشناسند.

با وجود شناخته شدن اینترنت به‌عنوان یک فضای کسب‌وکار بین‌المللی پیچیده و حرفه‌ای، بسیاری از کارآفرینان اینترنتی نمی‌توانند به‌طور کامل از قابلیت دسترسی جهانی استفاده کنند. بیش از یک‌میلیارد نفر در سراسر دنیا از اینترنت استفاده کرده و بیش از ۷۷ درصد آنها در خارج از ایالات‌متحده زندگی می‌کنند. تنها ۲۷/۶ درصد از کاربران اینترنت در دنیا به زبان انگلیسی صحبت کرده و درصد مذکور در حال کاهش است.

کارآفرینان باید به‌خاطر داشته باشند استراتژی‌هایی که برای فروش محصولات در نظر می‌گیرند، فرامنطقه‌ای باشد. کسب‌وکارهایی که می‌خواهند بخش اعظمی از محصولات خود را در خارج کشور به فروش برسانند، باید سایت‌های خود را با در نظر گرفتن مشتریان خارجی طراحی کنند. یکی از مکانیسم‌های رایج در این زمینه قرار دادن منوی انتخاب زبان در صفحه آغازین سایت است که مشتریان با توجه به زبانی که انتخاب می‌کنند به صفحه مورد نظر و با زبان مورد نظر وارد شوند. شرکت‌های باتجربه فعال در زمینه تجارت الکترونیکی آموخته‌اند که ارائه یک صفحه اختصاصی برای کشور یا ناحیه هدف منجر به افزایش فروش خواهد شد.

شرکت‌های مجازی که با راه‌اندازی سایت‌های تخصصی درصدد ایجاد پایگاهی در بازارهای خارجی هستند همان ریسکی را می‌پذیرند که شرکت‌های واقعی با آن مواجه هستند؛ رنجاندن بازدیدکنندگان خارجی با استفاده از قراردادها و استانداردهای کسب‌وکاری که شرکت مذکور از آنها در کشوری خاص استفاده می‌کند. بعضی فعالیت‌های بازرگانی که در برخی کشورها مقبول و حتی مورد انتظار است ممکن است در سایر کشورها ممنوع و قدغن باشد. طرح‌های رنگی واجد اهمیت هستند، اما انتخاب رنگ‌ها و نمادهای «غلط» در سایتی که هدف آن مردم کشور خاصی است می‌تواند منجر به کاهش فروش و رنجش بازدیدکنندگان شود. یک تحقیق جزئی درباره ظرایف فرهنگی فعالیت‌های بازرگانی کشور موردنظر می‌تواند مانع دردسرهای قابل‌توجهی شده و در پول شرکت صرفه‌جویی کند. ایجاد روش‌های پرداخت مطمئن، ساده و قابل اتکا برای مشتریان خارجی می‌تواند منجر به افزایش فروش شود.

شرکت‌های اینترنتی هنگام تبدیل محتوای صفحات وب به سایر زبان‌ها، باید جانب احتیاط را داشته باشند. استفاده از خدمات ترجمه حرفه‌ای و بومی‌سازی مطالب برای تبدیل محتوای وب‌سایت شرکت به سایر زبان‌ها سبب کاهش احتمال رنجش ناخواسته مشتریان خارجی شرکت خواهد شد.

کارآفرینان تجارت الکترونیکی باید از تمام ابزارهای موجود هم به‌صورت آنلاین و هم به‌صورت آفلاین استفاده کنند تا وب‌سایت‌های خود را تهیه کرده و ترافیک مشتریان را بدان سمت جلب کنند. علاوه‌بر استفاده از تکنیک‌های آنلاین سنتی مثل ثبت شرکت نزد سایت‌های جست‌وجو و استفاده از تکنیک‌های پرداخت به‌ازای هر کلیک و ایجاد وبلاگ‌ها، کارآفرینان اینترنتی باید سایت‌های خود را به‌صورت آفلاین نیز ارتقا دهند. تبلیغات در سایر رسانه‌ها مثل پست مستقیم یا روزنامه‌هایی که به آدرس جهانی سایت اشاره می‌کنند منجر به هدایت مشتریان به آن‌سو خواهد شد.

سعی کنید آدرس اینترنتی کسب‌وکار خود را در هرچیز، از تبلیغات و سربرگ‌ها گرفته تا کیف‌های خرید، کارت‌های بازرگانی و حتی یونیفرم‌های کارکنان قرار دهید! رویکرد منفعلانه در ایجاد ترافیک برای وب‌سایت نسخه‌ای به‌سوی شکست است. کارآفرینانی که هنگام تهیه و ارتقای کسب‌وکار الکترونیکی خود نوآور باشند می‌توانند تعداد قابل‌توجهی از بازدیدکنندگان را به سایت‌های خود جذب کنند.

از میان خبرها

آیفون از کاربران جاسوسی می‌کند

براساس اطلاعاتی که توسط ادوارد اسنودن منتشر شده، آیفون اپل از نرم‌افزار جاسوسی مخفی برخوردار است که به دولتمردان آمریکا اجازه می‌دهد بدون اطلاع و رضایت کاربران، به تماشای آنها بپردازند.به گزارش موبنا، گفته می‌شود اسنودن از آیفون استفاده نمی‌کند، چراکه معتقد است این تلفن‌هوشمند حاوی بدافزار مخفی است که می‌تواند به‌صورت راه دور فعال شده و به تماشای فعالیت‌های کاربران بپردازد.

ایستگاه بازاریابی

مدیر برند Levi's خواستار تحول در خرده‌فروشی شد

مرضیه فروتن

Levi's با ابداع شلوار جین هنوز در حوزه تولید شلوار جین در جهان پیشتاز است، اما با توسعه رقابت، این بچه‌مدرسه‌ای قدیمی به افزایش جذابیت برند خود برای جوانان می‌اندیشد. یک راه‌حل، تولید شلوارهای جین چسبان نظیر شلوارهای سفارشی نوک‌تیز به‌نام ۵۰۱ است. این ویژگی جدید درست در واکنش به تقاضای مصرف‌کننده به‌تدریج خود را نشان می‌دهد.

به گفته مدیر برند، جیمز کورلی، Levi's از شما می‌خواهد که به سمت این برند بازگردید. دوستداران Levi's با وجود عشق خود نسبت به این برند، آن را ترک کردند. شاید برخی مسائل مختلف باعث ایجاد این حالت شده باشد اما چالش Levi's بازگرداندن عاشقان برند به سوی خود است.کورلی تاکید کرد که آنچه Levi's را شاداب نگه می‌دارد، نحوه تداوم روند آگاهی و موفقیت یک برند ۱۶۰ ساله در سال ۲۰۱۵ است. تولید مهم است اما شما باید به نوآوری ادامه بدهید.

بنابراین چگونه Levi's روند تحول خود را شروع می‌کند؟ با شخصی‌سازی و حضور در نمایشگاه‌های مهم، Levis Strauss & Co تیم مخصوصی را برای نیل به این هدف می‌سازد.

«بث گام»، معاون بازاریابی و تجارت الکترونیکی جهانی این برند از فعالیت در یک شرکت واقعا پیچیده و بزرگ لذت می‌برد. این کارمند کارکشته برای کمک به شرکت در جهت ایستادن در خط مقدم هدایت مصرف‌کننده به سوی نتایج رفتارمحور و استفاده از تجارت الکترونیکی به‌عنوان یک نوآوری و یک موتور یادگیری در کل سازمان آماده است.تشکیل یک محل ملاقات میان تجارت آنلاین و درون‌فروشگاهی، خواسته مصرف‌کننده از نظر راحتی و حمل‌ونقل است.به گفته «نیل بل»، مدیر بخش جهانی نوآوری پارچه در LeviStrauss&Co،صرف کننده به دنبال تکنولوژی است. او خواستار کشف یک سری داستان و عناصر هیجان انگیز در محصولات مختلف است.

مصرف‌کننده از برند انتظار دارد تا آن نوآوری را عرضه کند و در اینجا یعنی LS&Co، برند همیشه در جایگاه نیل به موفقیت ایستاده است. Levi's اکنون خود را در حال ایستادن در نقطه تلاقی میان محصولات قدیمی و جدید و تلاش برای حفظ یک برند به‌خوبی تثبیت شده و طرفداران جدید و مستعد می‌بینند.

این نسل براساس گزینه‌های متعدد، دسترسی به تقاضا از طریق کانال‌های دیجیتال و توانایی‌های فراوان برای رأی دادن درباره برندها به واسطه پول خود بزرگ شده‌اند.

brandchannel.com

حکایت برندها

سونی، یک خلاقیت مشترک

احسان صفاپور

داستان شکل‌گیری شرکت سونی به سال ۱۹۴۶ و همکاری ماسارو ایبوکا و آکیو موریتا و تاسیس شرکت «توکیو تسوشین کوگیو» که به اختصار «توتسوکو» نامیده می‌شد، باز می‌گردد. همکاری این دو نفر ۴۰ سال ادامه داشت که به‌عنوان یکی از مولدترین و بهترین روابط در تاریخ کسب‌وکار جهان شناخته می‌شود.

در حقیقت، نبوغ ایبوکا در توسعه و تولید محصولات و تسلط موریتا بر مدیریت کسب‌وکار، سونی را به یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای جهان مبدل کرده است. سونی که در ژانویه ۱۹۵۸ به‌عنوان نام رسمی شرکت برگزیده شد، از کلمه لاتین Sonus به معنی صدا و کلمه انگلیسی Sonny-boy گرفته شده و به‌عنوان یک اصطلاح بین‌المللی و نه ژاپنی در نظر گرفته شده بود. این در شرایطی بود که برند سونی برای نخستین‌بار با عرضه رادیو ترانزیستوری TR-55 در سال ۱۹۵۵ شکل گرفته بود.

نخستین محصول مصرفی توتسوکو یک پلوپز برقی بود. اگرچه این محصول فروش ضعیفی داشت اما این شرکت کسب‌وکار موفقی در تعمیر رادیو و دیگر وسایل الکترونیکی داشت. در سال ۱۹۵۰، توتسوکو نخستین ضبط صوت ساخت ژاپن را معرفی کرد. اگرچه این محصول نیز از فروش ضعیفی برخوردار شد اما شرکت در مسیر تغییرات چشمگیری قرار گرفته بود.

در سال ۱۹۵۲، ایبوکا سفری به آمریکا داشت و قرارداد اولیه برای کسب مجوز تولید ترانزیستور را با «آزمایشگاه‌های بل» و سپس یک شعبه از شرکت وسترن الکتریک، بازوی تولیدی تلفن و تلگراف آمریکا (AT&T) امضا کرد. سال بعد موریتا به آمریکا سفر کرد و قراردادی را با وسترن الکتریک به امضا رساند.

این قرارداد نقطه عطفی در تاریخ شرکت توتسوکو محسوب شده و به شکل‌گیری خط تولید یکی از موفق‌ترین محصولات این شرکت یعنی رادیوهای ترانزیستوری منجر شد. اگرچه شرکت تگزاس اینسترومنتز در سال ۱۹۵۵ وارد این بازار شده بود اما این سونی TR-63، رادیو ترانزیستوری جیبی و ارزان‌قیمت توتسوکو بود که توجه مصرف‌کنندگان را هنگام عرضه در سال ۱۹۵۷ به سوی خود جلب کرد. تولید رادیوهای جیبی سونی موفقیتی چشمگیر محسوب شده و موجب جهانی شدن این برند شد.

در سال ۱۹۶۰، کسب‌وکار سونی در آمریکا بیش از پیش گسترش یافت و منجر به تاسیس شرکت سونی آمریکا شد که دفتر مرکزی آن در شهر نیویورک قرار داشت. هنگامی که سونی در سال ۱۹۶۲ فروشگاه خود را در خیابان پنجم افتتاح کرد، نخستین پرچم ژاپن از زمان آغاز جنگ دوم جهانی در آمریکا به اهتزاز درآمد.

SONY

در سال ۱۹۷۹، پخش‌کننده قابل حمل واکمن روانه بازار شد. اگرچه مهندسان سونی نسبت به طراحی محصولی که قابلیت ضبط نداشته باشد، تردید داشتند اما موریتا بر تولید این محصول اصرار داشت. حتی وی اعلام کرد در صورت شکست واکمن از سمت خود استعفا خواهد کرد. واکمن به محصولی موفق در جهان مبدل شد و صدها میلیون عدد از آن به فروش رسید.

همچنین نخستین دستگاه پخش‌کننده دیسک فشرده (CD) سونی در سال ۱۹۸۲ و پس از امضای قرارداد بین این شرکت و شرکت هلندی فیلیپس روانه بازار شد. سونی از شکست بتامکس آموزه‌های خوبی کسب کرده بود و با انتخاب فرمت استاندارد سی‌دی‌ها و سپس دی‌وی‌دی‌ها که طیف گسترده‌ای از شرکت‌های ژاپنی، اروپایی و آمریکایی آن را پذیرفته بودند، اشتباه گذشته را تکرار نکرد. در سال ۱۹۸۳، سونی نخستین دوربین فیلمبرداری خود را معرفی کرد.

اوایل سال‌های ۱۹۹۰ دوران سختی برای سونی بود. اقتصاد ژاپن وارد رکودی بلندمدت شده و ایبوکا و موریتا به ترتیب در سال‌های ۱۹۹۲ و ۱۹۹۳ دچار سکته مغزی شدند. موریتا به‌صورت رسمی در سال ۱۹۹۴ بازنشسته شد و در سال ۱۹۹۹ درگذشت. پس از آنکه موسسان سونی دیگر هدایت آن را برعهده نداشتند، این شرکت نخستین ضرر خود را در سال ۱۹۹۳ به میزان بیش از ۲۰۰ میلیون دلار تجربه کرد اما با وجود بحران در کسب‌وکار، سونی همچنان به طراحی و تولید محصولات جدید ادامه داد. در سال ۱۹۹۴، بخش سرگرمی سونی کنسول پلی‌استیشن را به بازار ژاپن عرضه کرد که به یکی از موفق‌ترین محصولات این شرکت مبدل شد.

تا سال ۲۰۰۲، بخش بازی سونی سهمی بیش از ۱۰ درصدی در درآمدهای سالانه شرکت داشت. دیگر منبع سود مهم سونی بخش سرگرمی آن‌لاین این شرکت به‌ویژه بازی اینترنتی واقعیت مجازی «اورکوئست» بود. گروه سرگرمی سونی با معرفی محصولات دیگری مانند AIBO، سگ رباتی که در سال ۱۹۹۹ معرفی شد، توجه بسیاری از مصرف‌کنندگان را به سوی خود جلب کرد.

کلینیک کسب‌وکار (۱۵۳)

تولید محصول برای نوجوانان

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

پرسش: تولیدکننده پنیر هستم و محصولی را در گروه سنی نوجوانان تولید و آن را در بازار توزیع کرده‌ام. متاسفانه پیام و شعاری که برای آگهی‌های این محصول طراحی کرده‌ام با گروه سنی مخاطبان اصلی این محصول همخوانی ندارد. پیشنهاد شما برای رفع این مشکل چیست؟ چگونه می‌توانم تمایز محصول را از دیگر محصولات مشابه در بازار به مشتریان نشان دهم؟

پاسخ کارشناس؛ ایمان ملاجعفری:

نخستین موضوع این است که پنیر در دسته تنقلات قرار نمی‌گیرد که کودکان در تصمیم‌گیری برای خرید آن نقش داشته باشند. تصمیم گیرنده نهایی چنین محصولی بزرگسالان و والدین کودکان هستند. این تولیدکننده باید مزیت رقابتی را که در محصول وجود دارد به زبان بزرگسالان عنوان کند. در واقع با اینکه محصول برای کودکان و نوجوانان است، آن را به بزرگ‌ترها معرفی کند که برای خرید پنیر تصمیم می‌گیرند. برای مثال اگر این پنیر در سلامتی نوجوانان تاثیرگذار است، باید این پیام را به بزرگسالان برساند. اگر این تولیدکننده محصول پفک بود چون انتخاب‌کننده کودکانند باید محصول یا آگهی را به‌گونه‌ای طراحی می‌کرد که بچه‌ها جذب آن می‌شدند و برای خرید به سمت آن گرایش پیدا می‌کردند؛ ولی پنیر از آن دسته محصولات است که در یخچال قرار گرفته و بزرگ‌ترها تصمیم به خرید آن می‌گیرند.

از طرفی باید در نظر گرفت که گاهی محصولات به خاطر تمایز داشتن، نیاز به محل فروش متفاوتی نیز دارند. شاید برای محصول این تولیدکننده پنیر نیز قضیه به این شکل باشد و نیازی به توزیع این محصول به‌طور عام در سوپرمارکت‌ها نباشد. مثلا این محصول باید در مهدهای کودک یا مدارس توزیع شود؛ یعنی بازار هدفی که محصول را می‌خواهد بفروشد، در محل دیگری باشد، اما اگر این تولیدکننده هدف و مرکز فروش را سوپرمارکت درنظر گرفته بهترین پیشنهادی که می‌توان به او کرد، چیدمان درست محصول در سوپرمارکت است؛ مسئله‌ای که باعث تمایز این پنیر از بقیه محصولات مشابه می‌شود. در واقع آن‌قدری که چیدمان در فروش و نشان دادن این محصول نقش دارد، طراحی پوستر و آگهی تاثیرگذار نخواهد بود. کمک به چیدمان محصول به این شکل برعهده ویزیتور سوپرمارکت است. در واقع این ویزیتورها باید آموزش داده شوند تا بتوانند این تمایز را به بهترین شکل نشان دهند.

گزارش «فرصت امروز» از چگونگی مدیریت شغل قصابی

مدیران ساتور به دست!

غزال بابایی

اداره هر کسب‌وکار کوچکی فوت‌وفن‌های خاصی دارد. بسیاری از فوت‌وفن‌ها را می‌دانید و تکیه بر برخی دیگر می‌تواند راهگشای افزایش فروش و تعداد مشتریان باشد. اگر یک واحد فروش محصولات پروتئینی را اداره می‌کنید، می‌توانید خوشحال باشید که شغل‌تان تعطیلی ندارد و در هر موقعیت اقتصادی و با هر سطح درآمدی مردم برای خرید به شما مراجعه می‌کنند. همچنین راه افتادن یک واحد مشابه در خیابان محل کسب شما نمی‌تواند نگرانی برای‌تان ایجاد کند. در این شغل می‌توانید با اقداماتی کوچک، درآمدتان را به‌شدت دستخوش افزایش کنید. شاید همین تعداد مشتری به نظرتان کافی باشد اما مطمئن باشید اگر چند نکته را رعایت کنید مشتریان شما می‌توانند همیشگی باشند و روندی افزایشی را طی کنند.

بهداشت حرف اول را می‌زند

شما با زندگی مردم سر و کار دارید. بهداشت در اینجا حرف اول را می‌زند. بسیاری از حشرات موذی به باقیمانده گوشت و مرغ و... علاقه دارند و اگر چرخ‌گوشت و کاسه و تخته شما به موقع شسته نشود، می‌تواند به جولانگاه حشرات موذی تبدیل شود. ممکن است بسیاری از شما این وسایل را پس از استفاده روزانه بشویید اما مشتری آن را به چشم نبیند. بهتر است پایان کار، تمامی وسایل شسته شده را روی کانتر بچینید تا مشتریان عبوری و آنها که برای خرید مراجعه می‌کنند به چشم ببینند که شیوه شما چیست. مطمئن باشید همین کار کوچک سبب می‌شود به سرعت تعداد مشتریان‌تان تصاعدی افزایش یابد. کیست که از خرید از یک واحد بهداشتی راضی نباشد؟

بسیاری از همکاران شما لباس سفید می‌پوشند، اما متاسفانه این لباس سفید با لکه‌های خون و تکه‌های گوشت و مرغ آذین‌بندی می‌شود و اتفاقا این پوشش خود به ابزاری بازدارنده برای خرید تبدیل می‌شود. اگر لباس سفید می‌پوشید که حتما باید همین‌طور باشد، به تمیزی آن بیش از پیش دقت کنید. مطمئن باشید که مشتری نخستین چیزی را که می‌بیند روپوش سفیدرنگ شماست. سعی کنید هر روز از روپوش‌های تمیز و بدون لک استفاده کنید و به محض لک‌شدن پارچه آن را تغییر دهید. افزایش قابل توجه شمار مشتریان شما می‌تواند سبب پوشش هزینه لازم برای خرید روپوش‌های متعدد شود. این موضوع را دست کم نگیرید. از سوی دیگر، مغازه خود را با آب بشویید و نگذارید لکه خون یا تکه گوشت روی زمین خشک شود. باید مغازه شما بسیار تمیز و عاری از حشرات موذی باشد. این مسئولیت به عهده شماست که کالای تمیز و بدون مشکل تحویل مشتریان خود بدهید؛ از این رو بهتر است شست‌وشوی هر روزه مغازه، کف و دیوارها و روپوش‌تن را در دستور کار قرار دهید.

تکمیل محصولات

سعی کنید محصولات‌تان را کامل کنید. مثلا قرار دادن چند بسته محصولات پروتئینی اعم از سیرابی و جگر مرغ و پاچه و سنگدان بلدرچین و... در یخچال قدرت انتخاب مشتریانتان را افزایش می‌دهد. وانگهی بسیاری از این کالاها ارزان‌تر از گوشت و مرغ و ماهی هستند و در نتیجه شمار مشتریان‌تان افزایش می‌یابد. این موضوع را دست‌کم نگیرید. کم‌کم به برآوردی در خصوص حجم مورد نیاز این محصولات خواهید رسید.

توصیه می‌کنیم، از محصولات حاشیه‌ای غافل نشوید. امروزه همبرگرهای گوشتی، پاچینی، مرغ سوخاری، فیله‌ماهی، سینه‌مرغ کبابی، جوجه‌آماده و... مشتریان فراوانی دارد. اصلا تصور نکنید ممکن است در منطقه شما تعداد خریداران این محصولات کم باشد. مطمئن باشید اگر مشتریان‌تان این موادغذایی را ببینند، آن را در سبد غذایی‌شان جای خواهند داد. مثلا کتلت‌مرغ و همبرگرهای آماده مرغ و گوشت و... وعده غذایی مناسبی برای بسیاری از خانوارهاست. اگر بدانند شما این محصولات را دارید، به یقین هر از چندی برای خرید به شما مراجعه خواهند کرد و ترجیح می‌دهند به جای غذاهای آماده از این قبیل خوراکی‌ها بخرند.

اگر دیدید کیفیت گوشت و مرغ تحویلی مرکز مورد نظر شما تغییر کرده ، بدون پروا و به سرعت آن را تغییر دهید و مشتریان خود را همواره مطمئن سازید که کالای باکیفیت تحویل می‌گیرند

اعتمادسازی در میان مشتریان

سعی کنید گوشت را در حضور مشتری چرخ کنید. این مسئله تاثیر بسزایی در اعتمادسازی دارد. شاید برخی همکاران شما برای سود کوتاه‌مدت اعتماد تمامی مردم یا بهتر بگوییم بخش بزرگی از مردم را مخدوش کرده باشند. در کل چرخ کردن گوشت در حضور مشتریان می‌تواند بسیاری از مشکلات در این حوزه را برطرف کند و سبب شود مشتری با خیالی آسوده‌تر از شما خرید کند. وقتی مشتری از شما درخواست خرد شدن گوشت یا مرغ را می‌کند، ابتدا دست‌هایتان را بشویید. شاید بسیاری از مشتریان شما کم رو باشند و نتوانند این درخواست را مطرح کنند، اما این اقدام شما سبب می‌شود نفسی به راحتی بکشند و مطمئن باشند به جای خوبی مراجعه کرده‌اند.

شما با ماده غذایی‌ای سر و کار دارید که بودار است. این بو می‌تواند در بسیاری از موارد آزاردهنده شود. بوی مرغ خام و گوشت برای بسیاری از مشام‌ها بویی نامناسب است؛ از این رو تلاش کنید، مغازه را معطر و خوشبو کنید.

شست‌وشوی هر روزه و عدم نگهداری آشغال گوشت در محیط کسب می‌تواند تاحدی از ایجاد بوی نامناسب جلوگیری کند، اما از عطر غافل نشوید. عودهای خوشبویی که می‌تواند بوی بد گوشت و مرغ را در خود هضم کند، در بازار موجود است. این فاکتور می‌تواند تفاوت مهم شما با دیگر قصابی‌ها و مرغ فروشی‌ها را رقم بزند.

مشتری بیش از زمان نرمال دوام خواهد آورد و می‌تواند تقاضای جدیدی را با دیدن ویترین شما مطرح کند. این به معنای رشد فروش شما با یک اقدام ابتکاری است.

طبیعتا خودتان حساسیت‌های رایج را برای تحویل گوشت تازه و سالم می‌دانید و نیازی به تکرار آن در این مجال نیست، اما باید در نظر داشت که تهیه گوشت‌تازه از مراکزی که شما به آنها مطمئن هستید هر چند ابتدایی است، اما از اهمیت بسیار ویژه‌ای برخورداراست.

اگر دیدید کیفیت گوشت و مرغ تحویلی مرکز مورد نظر شما تغییر کرده ، بدون پروا و به سرعت آن را تغییر دهید و مشتریان خود را همواره مطمئن سازید که کالای با کیفیت تحویل می‌گیرند.

کتابخانه

نگاهی به تجارب زنان کارآفرین در ایران

در سرتاسر جهان، زنان هر روز نقش بزرگ‌تری در اقتصاد کشور خود ایفا می‌کنند و دولت‌ها با اصلاح قوانین کار، تاسیس مراکز آموزشی و حمایت از زنان شاغل و کارآفرین در تلاشند تا زمینه را برای ورود زنان به بازار کار فراهم کنند. در همین راستا در ایران هم انجمنی به نام انجمن زنان کارآفرین شکل گرفت. کشف استعدادهای خلاق در عرصه کسب‌وکار و کارآفرینی زنان و نیز شناسایی تجارب آنان در این مسیر هم به قصد هم‌افزایی در میان زنان صاحب کسب‌وکار و کارآفرین و هم با هدف انتقال به نسل نوپا خاصه دختران فارغ‌التحصیل دانشگاهی ماموریتی است که این انجمن سهمی از آن را به عهده گرفته است.

در همین مسیر انجمن زنان کارآفرین به پاس یک دهه فعالیت خود به پیشنهاد فخرالسادات محتشمی‌پور، از موسسان همواره فعال و اثربخش انجمن بر آن شد تا بخشی از این تجارب را در قالب کتابی مستند و منتشر کند. کتاب «نگاهی به تجارب زنان کارآفرین در ایران» شامل واقعیت‌هایی از تلاش زنانی است که با ابتکارعمل و قابلیت‌های خود و به‌رغم ابهامات و چالش‌های اجتماعی و اقتصادی پیرامون توانسته‌اند به‌صورت مستقل کسب وکاری جدید راه‌اندازی کنند یا فراتر از آن در مسیر کارآفرینی، ایده‌های نو خلق کنند. بعضی از نمونه‌های یاد شده در این کتاب نیز به‌عنوان الگوی موفقی از زنان کارآفرین هستند که تعمیق در داستان کسب‌وکار و ویژگی‌های کارآفرینانه آنان بسی پندآموز است. در بخشی از این کتاب یکی از زنان کارآفرین چنین نوشته است: «موفقیت در هرجا و برای هرکاری آسان به دست نمی‌آید. طبیعی است که برای پیشبرد اهداف در نظر گرفته شده همیشه مشکلاتی وجود دارد. مهم این است که بتوانید این موانع را با تدبیر، سخت‌کوشی و پشتکار از سرراه خود بردارید.» این کتاب در ۲۰۰ صفحه و قیمت ۲۰هزار تومان توسط انتشارات روشنگران و مطالعات زنان به چاپ رسیده است.

مدیریت امروز

۱۰ ویژگی یک استراتژی تجاری مطلوب

دکتر سیدحسین رضوی حاجی‌آقا
مشاور و تحلیلگر مدیریت

شرکت «مشاور مدیریتی بین و شرکا» هر سال نسبت به نظرسنجی پیرامون پرکاربردترین ابزارهای مدیریتی در سطح جهان اقدام می‌کند. در دوره ۱۰ساله اخیر، برنامه‌ریزی استراتژیک همواره پرکاربردترین ابزار مدیریتی در سطح جهان از دیدگاه مدیران بوده است. در ایران این روند تا حدود بسیار زیادی برقرار است. بسیاری از مدیران سازمان‌ها استراتژی را اولویت اصلی برنامه‌های خود می‌دانند. شاید طرح این سوال در چنین فضایی منطقی باشد که آیا سازمان‌های ایرانی واقعا استراتژی دارند؟

اغلب مدیران در پاسخ به این سوال، با ارجاع به مطالعات و مستندات سازمانی خود، جواب مثبت می‌دهند. اما چه چیزی باعث شده تا قدرت رقابتی سازمان‌های ایرانی در سطح بین‌المللی با دشواری مواجه شود؟ برای پاسخ به سوال فوق، مدیران به چارچوبی برای آزمودن استراتژی‌های خود نیاز دارند. در این نوشتار ۱۰ ویژگی برای یک استراتژی سازمانی مناسب را ذکر می‌کنیم که ابزاری برای اطمینان از تناسب و کفایت استراتژی‌های سازمان به شمار می‌رود.

ویژگی اول آن است که استراتژی یک سازمان باید نحوه عمل و پاسخ آن به بازار را مشخص کند. ویژگی دوم یک استراتژی مناسب، خلق مزیت برای سازمان نسبت به رقبای آن است. سومین ویژگی استراتژی، توجه ریشه‌ای و عمیق آن به بخش‌های مختلف بازار است. در قالب این ویژگی، سازمان باید بخش‌های بازار خود را شناخته و نیازهای هر بخش را به تناسب پاسخ دهد.

در پاسخ به این ویژگی، اهمیت مطالعه بازار و بخش‌بندی مشتریان به‌عنوان یکی از نقاط ضعف بسیاری از سازمان‌های ایرانی نمود پیدا می‌کند. ویژگی چهارم آن است که استراتژی باید محرک پیشی گرفتن سازمان از روندهای موجود باشد. بسیاری از استراتژی‌ها بر ادامه مسیرهای قبلی سازمان تاکید دارند. امواج تغییرات محیطی به‌گونه‌ای است که سازمان‌ها باید با تحلیل دقیق و مداوم روندهای محیطی، بتوانند تصویر قابل اتکایی از آینده خود را در نظر داشته و استراتژی را ابزاری برای رسیدن به این تصویر در نظر بگیرند.

ویژگی پنجم برای یک استراتژی مناسب اتکای آن بر شناختی عمیق از تمامی نیروهای فعال پیرامون سازمان است. گسترش منابع اطلاعاتی سهولت دسترسی به اطلاعات را افزایش و هزینه آن را کاهش داده است. اما این سهولت و هزینه اندک در اختیار همگان قرار دارد. یک استراتژی موفق باید مبتنی بر تحلیلی جامع و دقیق برای کسب شناختی عمیق از محیط باشد.

ششمین ویژگی استراتژی، پذیرش عدم‌قطعیت است. یکی از توقعات نادرست از مدیریت استراتژیک آن است که آینده را قطعی و بدون تغییر بدانیم. مدیران سازمان‌ها به خوبی از این نکته اطلاع دارند که در دنیای امروز، آینده قابل پیش‌بینی و قطعی تنها یک آرزو است. بر این اساس برنامه‌های استراتژیک باید این عدم قطعیت را در خود داشته باشند.

هفتمین ویژگی که مدیران باید از یک استراتژی مناسب انتظار داشته باشند، برقراری توازن میان تعهد و انعطاف‌پذیری است. تصمیم‌های استراتژیک یک سازمان مستلزم تعهدی خاص در قبال ذی‌نفعان سازمان است. یک استراتژی مناسب ضمن شناسایی و حفظ تعهدات جاری سازمان، باید فرصتی برای انعطاف‌پذیری آن در شناسایی فرصت‌ها و بهره‌گیری از آنها فراهم آورد.

در واقع استراتژی نباید به منزله حصاری برای سازمان باشد. ویژگی هشتم استراتژی واقع‌گرایی آن است. در واقع سازمان نباید قابلیت‌های خود یا فرصت‌های محیطی را بیش از حد جذاب تصور کند. این اشتباه به نوعی انحراف استراتژیک در سازمان منجر می‌شود.

دو ویژگی بعدی گام را فراتر نهاده و با اجرای برنامه‌های تدوین شده ارتباط دارند. اگر ویژگی‌های قبلی با برنامه‌ریزی قوی و نظام‌مند مربوط باشند، این دو ویژگی با اجرای برنامه‌ها ارتباط دارند. ویژگی نهم آن است که استراتژی سازمان تا چه اندازه توسط کارکنان و اعضای آن قابل درک و پذیرش است. درنهایت، دهمین ویژگی یک استراتژی موفق ناظر بر قابلیت آن جهت تبدیل به مجموعه‌ای از برنامه‌های عملیاتی و اجرایی است.

نکته اساسی در این بحث، اعتقاد مدیران به برنامه‌ریزی به‌عنوان ابزاری ضروری برای موفقیت و پیشرفت است. در واقع، به جای آنکه زمان را بیهوده صرف یافتن راهکارهای نامتعارف و بهانه‌جویی برای مشکلات سازمانی خود کنیم، بهتر است به دنبال چاره‌جویی منطقی و علمی برای حل آنها باشیم. باید بدانیم که مدیریت، علم اعجاز نیست بلکه علم تحلیل است. با این دیدگاه شاید اکنون پاسخی متفاوت برای داشتن برنامه در سازمان خود داشته باشید.

خبر

علی سعیدی، نایب‌رییس هیات‌مدیره سازمان بورس شد

با تصویب هیات‌مدیره سازمان بورس اوراق بهادار، علی سعیدی به‌عنوان نایب‌رییس هیات‌مدیره سازمان انتخاب شد. علی سعیدی که معاونت نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس اوراق بهادار را نیز عهده‌دار است، تاکنون عضو هیات‌مدیره سازمان بود. تا پیش از این، حسین فهیمی، نایب رییس هیات‌مدیره سازمان بود که هم‌اکنون به‌عنوان عضو هیات‌مدیره و معاون اجرایی سازمان، فعالیت می‌کند.

ارائه فرمول‌ها، روش و جزییات محاسبه شاخص بورس تهران

مدیریت تحقیق و توسعه در جلسات جداگانه با حضور خبرنگاران و سهامداران به توضیح فرمول، چگونگی محاسبه و تعدیلات شاخص‌های خود پرداخت. در این جلسه که در دو نوبت صبح و بعدازظهر برگزار شد، فرآیند محاسباتی شاخص با تمام جزییات توسط رضا کیانی، مدیر تحقیق و توسعه بورس اوراق بهادار تهران تشریح شد. براساس توضیحات کیانی روش و فرمول‌های شاخص که توسط بورس تهران مورد استفاده قرار می‌گیرد با بورس‌های معتبری همچون توکیو، لندن و نیویورک مطابقت دارد. بنا به اظهارات مدیر تحقیق و توسعه بورس تهران تمامی تعدیلات پایه شاخص با این هدف انجام می‌شود که متغیرهای بیرونی همچون افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و ورود و خروج شرکت‌ها بر مقدار شاخص تاثیر نگذارند و شاخص تنها تابعی از عملکرد درونی بازار باشد. کیانی در ادامه به توضیح تفاوت شاخص قیمت و شاخص بازده کل پرداخت. بر این اساس تنها تفاوت میان دو شاخص یادشده در لحاظ شدن سود نقدی به‌عنوان یک متغیر بیرونی در شاخص بازده کل و تعدیل پایه این شاخص هنگام اعلام سود نقدی شرکت‌هاست.

۲۶درصد ارزش بازار سرمایه در دست هلدینگ‌ها

محمدمهدی مومن‌زاده، دبیر کمیته ارزیابی و رتبه‌بندی هلدینگ‌های برتر کشور درخصوص ارزیابی و رتبه‌بندی هلدینگ‌ها گفت: بررسی‌ها نشان می‌دهد ۲۹ درصد ارزش بورس تهران و ۱۶ درصد ارزش فرابورس ایران به هلدینگ‌های فعال در این دو بازار اختصاص دارد و در مجموع حدود ۲۶ درصد ارزش بازار سرمایه را هلدینگ‌های فعال در حوزه‌های مختلف تشکیل می‌دهند. وی شناسایی نقاط قوت و ضعف هلدینگ‌ها و فرصت‌ها و تهدیدهای پیش روی این شرکت‌ها، معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری به سرمایه‌گذاران و تامین‌کنندگان منابع مالی و همچنین کمک به تصمیم‌گیری‌های دولت در سیاست‌گذاری‌های مربوط به فضای کسب‌وکار را از جمله مزایای ارزیابی هلدینگ‌ها عنوان کرد.

راه‌اندازی ۲ باجه جدید خدمات سهامداری در بروجن و ساوه

تعداد دفاتر پیشخوان دولت ارائه‌دهنده خدمات امور سهامداری با راه‌اندازی دو باجه جدید در شهرهای بروجن و ساوه به رقم ۵۸ دفتر رسید. در فاز نخست این طرح، سه دفتر پیشخوان شهر تهران در اواخر سال ۹۱ به ارائه خدمات سهامداری شامل اصلاح مشخصات، مفقودی و چاپ مجدد گواهینامه و امور قهری (انتقال سهام متوفی به وارث) و صدور شناسه کاربری اینترنتی برای سیستم وضعیت دارایی پرداختند. در فاز دوم این طرح که در سال ۹۲ به اجرا درآمد، دفاتر پیشخوان ارائه خدمات امور سهامداری وارد شهرهای بزرگ کشور (مشهد، تبریز و اصفهان) شد. اما فاز سوم، مهم‌ترین بخش این پروژه است به‌طوری‌که تا پایان دی‌ماه امسال، ۴۲ باجه پیشخوان ارائه خدمات امور سهامداری در مراکز استان‌ها راه‌اندازی شد تا در کمتر از دو سال، خدمات امور سهامداری به تمامی مراکز استان‌ها برسد که این موضوع نقش بسزایی در تسهیل ارائه خدمات به سرمایه‌گذاران و کاهش هزینه آنان دارد. همچنین قرار است در فاز چهارم این طرح بزرگ، باجه‌های پیشخوان خدمات سهامداری در شهرهای مهم راه‌اندازی شود تا این‌گونه خدمات در اقصی‌نقاط کشور گسترش یابد.

بورس بین‌الملل

صعود نفت بازارهای عربی را مثبت کرد

شاخص اصلی بازار دوبی در آخرین ساعات معاملاتی با بیشترین میزان افزایش نسبت به سه هفته گذشته همراه شد درحالی‌که قیمت نفت با روند صعودی روبه‌رو شد. شاخص DFM بورس دوبی با رشد ۲.۸ درصدی روبه‌رو شد و بورس ابوظبی نیز با افزایش ۱.۴ درصدی شاخص اصلی همراه شد. در قطر نیز، شاخص اصلی بورس این کشور با رشد ۱.۱ درصدی همراه شد و بیشترین میزان افزایش را نسبت به اوایل ماه ژانویه به ثبت رساند درحالی‌که شاخص‌های اصلی بازار عمان و کویت نیز صعودی شدند.

دلایل بنیادی کافی برای بازگشت بازار وجود ندارد

کاهش سرعت صعود شاخص کل

سیدمحمد صدرالغروی

شاخص کل بورس، در پی افزایش‌های روزهای گذشته، با ۱.۹ واحد مثبت به ۶۵ هزار و ۵۴۴ واحد رسید. توقف نمادهای معاملاتی شرکت‌های ایران مرینوس، توسعه معادن و فلزات، مجتمع معادن مس تکنار، اوراق مشارکت شرکت میدکو و بازگشایی نماد معاملاتی شرکت بهمن لیزینگ از جمله رفت‌وآمدهای تالار شیشه‌ای بود. گروه مالی و خودرو برترین گروه‌های صنعت مالی بودند. از نکته‌های مهم روز گذشته بازار سهام، سرمایه‌گذاری صنعت نفت بود که بیشترین افزایش قیمت و بیشترین تقاضا را به نام خود زد. شاخص فرابورس با اندکی افزایش روی ۷۳۸ واحد ایستاد. در دو روز گذشته، شاهد کاهش عرضه و افزایش نسبی تقاضا در بازار بورس تهران بودیم. موضوعی که با افزایش هشت درصدی قیمت نفت در آخرین ساعات معاملات روز جمعه در بازارهای بین‌المللی، باعث ایجاد هیجان در سمت تقاضا شد و بر همین اساس، روز شنبه شاهد بازاری مثبت و البته هیجانی بودیم. اگرچه هنوز اتفاق بنیادی مهمی که بتواند باعث بازگشت قطعی بازار شود، رخ نداده است.

عکس: یلدا معتبری | فرصت امروز

عوامل بنیادی رشد بازار سهام

سه عامل بنیادی و مهم از قبیل نتیجه توافقات هسته‌ای، کاهش نرخ سود بانکی و افزایش قاطع قیمت نفت را می‌توان عوامل اصلی و بنیادی برای تغییر جهت روند بازار دانست. اما نکته‌ای که حایز اهمیت است، وزن هر کدام از این عوامل بنیادی است. از نظر بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران بازار سهام، قیمت نفت در بین سایر عوامل بنیادی، کمترین تاثیر و توافق هسته‌ای بیشترین تاثیر را روی بازار بورس تهران خواهند داشت. در این بین کاهش سود بانکی، عاملی است که بیشترین تاثیر خود را زمانی می‌تواند اعمال کند که حداقل یکی از دو عامل اشاره شده محقق شده باشد. از آنجا که هنوز روند کلی بازار به دلایل ذکر شده هنوز قطعی نیست، روز یکشنبه بسیاری از سرمایه‌گذاران در این روندهای مثبت، به عرضه سهام خود اقدام کردند. به طور کلی بازارهایی که یک دوره طولانی در رکود باشند عموما هنگام برگشت با ترس فراگیر در معامله‌گران خرد مواجه خواهند شد که تنها بعد از یک بازه ۱۰ الی ۱۵ درصدی میل به شناسایی سود ایجاد می‌کند. پس از رشد پنج روزه در بازار سهام، برخی از سهامداران حقیقی اقدام به شناسایی سود در بازار روز گذشته نمودند که باعث شد جو عمومی بازار سهام با افزایش عرضه همراه شود.

با گروه‌های بورسی

گروه خودرو و ساخت قطعات با وجود معاملات مثبت در دقایق آغازین شاهد نزول قیمت در اکثر نمادها بود. با معامله دو میلیون سهم نماد ایران خودرو پرحجم‌ترین معاملات گروه را به خود اختصاص داد. معاملات منفی در گروه بانک و موسسات اعتباری نیز مشهود بود. با معامله ۴۱ میلیون سهم به نماد بانک صادرات ایران پرحجم‌ترین معاملات گروه را داشت. همچنین با معامله ۱۷.۵ میلیون سهم شاهد روز معاملاتی پرحجمی در نماد بانک حکمت ایرانیان بودیم. در گروه سیمانی باز هم معاملات سرمایه‌گذاری توسعه صنایع سیمان روی قیمت ۱۵۰۰ ریال انجام شد و با معامله چهار میلیون سهم این نماد پرحجم‌ترین معاملات گروه را داشت. در گروه ماشین‌آلات و تجهیزات، گسترش صنایع و خدمات کشاورزی و گروه صنعتی بوتان تنها نمادهای مثبت بودند. کمباین‌سازی ایران با گذشت پنج روز از رفع گره معاملاتی همچنان با صف فروش سنگین همراه است و به قیمت ۱۰۰۳ ریال افت کرده است. گروه سرمایه‌گذاری شاهد حاکمیت روند بود. سرمایه‌گذاری صنعت بیمه با معامله ۴۹.۲ میلیون سهم رکورد معاملات خود را شکست و بیشترین حجم معاملات طی ماه‌های اخیر را به خود دید و با صف خرید سه میلیونی معاملات روز خود را به پایان رساند. در گروه بیمه، بیمه دانا، بیمه آسیا و بیمه اتکایی ایرانیان نمادهای مثبت در پایان معاملات هستند که با معامله هشت میلیون سهم، نماد بیمه دانا پرحجم‌ترین معاملات گروه را به خود اختصاص داد. در گروه سایر واسطه‌گری‌های مالی، شرکت بهمن لیزینگ که پس از ارائه گزارش پیش‌بینی سود هر سهم بازگشایی شد و معاملات آن در بازه مثبت ۱۲ درصد انجام شد. لازم به ذکر است این شرکت درگزارش خود ۴۰۱ ریال سود برای هر سهم پیش‌بینی کرده که با ۳۷.۳۳ درصد افزایش نسبت به پیش‌بینی قبلی خود همراه است و نیز شرکت توانسته با عملکرد ۹ ماهه خود ۸۳ درصد از این سود را پوشش دهد.

از نگاه کارشناسان

۹۰ نماد با نسبت P/E کمتر از ۵

مازیار فتحی
مدیر واحد مشاور سرمایه‌گذاری و تحلیل کارگزاری راهنمای سرمایه‌گذاران

فارس – نسبت قیمت بر درآمد (P/E) ۹۰شرکت هم‌اکنون کمتر از پنج است و این یعنی سود این شرکت به نسبت سود سپرده یک ساله بانک‌ها تضمین شده است، در نتیجه با دید بلندمدت دو تا سه ساله سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه انتخاب بهتر ومنطقی‌تری‌است.

تا نیمه نخست سال آینده یکی از عوامل مهم اثرگذار بر روند بازار موضوع مذاکرات هسته‌ای است که نتایج آن، بر وضعیت بورس در میان‌مدت موثر خواهد بود. اگر کسانی که سهامدارند و در ضرر هستند دید دو سه ساله داشته باشند، اوضاع خوبی خواهیم داشت، اما اگر میان‌مدتی هستند، باتوجه به اینکه قیمت فعلی سهام به سطح مطلوب و ارزنده رسیده است، فروختن در این قیمت‌ها معقول نیست، لذا اگر به سرمایه‌شان نیازی ندارند می‌توانند با نگه داشتن چند ماهه سهام، پرتفوی‌شان را به قیمت بالاتر از قیمت فعلی بفروشند و برای کسانی که نقد هستند با همین استدلال برای ورود به نمادهایی که P/Eکمتر از چهار دارند خیلی مناسب است. چشم‌انداز بازار را باید به دو بخش تقسیم کرد؛ میان‌مدتی‌ها که به نیمه نخست سال آینده نظر دارند و بلندمدتی‌ها که به دو سه سال آینده نظر دارند. بازار در چشم‌انداز بلندمدت به چند دلیل خوب است، چون آرام‌آرام اقتصاد کشور از رکود خارج می‌شود و همین خروج از رکود و رشد اقتصادی زمینه سودآوری شرکت‌ها را در سال‌های بعد از ۹۴ رقم می‌زند که می‌تواند چشم‌انداز مثبتی برای سهامداران بلندمدت باشد.

شاخص بورس دستکاری نمی‌شود

نصرالله برزنی
مدیرعامل کارگزاری بانک اقتصاد نوین

ایسنا – شاخص بورس براساس معیار شناخته شده بین‌المللی محاسبه شده و واقعیت‌های بازار را نشان می‌دهد. شاخص بورس در سال گذشته متورم و حبابی نبوده است، شاخص بورس تهران در سال جاری از کانال ۸۹ هزار واحد به ۶۵ هزار واحد رسیده و با افت ۲۵ درصدی مواجه شده است. میانگین وزنی قیمت سهام شرکت‌ها درشاخص بورس مورد محاسبه قرار می‌گیرد بنابراین ممکن است شاخص بورس تهران افت ۲۵ درصدی را نشان دهد اما سهم‌هایی در بازار وجود داشته باشند که نه‌تنها کاهش قیمت نداشته بلکه با افزایش نیز مواجه شده باشند و بالعکس شاخص بورس افت ۲۵ درصدی را نشان دهد اما قیمت برخی سهم‌ها تا ۵۰ درصد افت داشته باشند. در بورس تهران قیمت برخی سهم‌ها مثبت و قیمت برخی منفی است، علاوه بر اینکه شرکت‌های بزرگ بازار وزن بیشتری در شاخص بورس دارند، یعنی هرچقدر اندازه یک شرکت بزرگ باشد، وزن آن در شاخص بیشتر است. شاخص بورس تهران دستکاری نمی‌شود یعنی امکان ندارد مسئولان بتوانند شاخص را به میل خودشان تغییر دهند زیرا شاخص بورس براساس معیار شناخته شده بین‌المللی محاسبه می‌شود و دستکاری آن عملی نیست. بازدهی در بورس تنها افزایش قیمت سهم نبوده و مجموع عوامل را شامل می‌شود. شاخص فعلی بورس تهران شاخص رسمی بوده و سود نقدی شرکت‌ها و تقسیم سود نیز در آن لحاظ می‌شود درحالی‌که درشاخص قبلی بورس فقط قیمت سهم لحاظ می‌شد و بخشی از واقعیت را نشان می‌داد لذا نمی‌توان گفت که شاخص فعلی واقعیت بازار را نشان نمی‌دهد.

به شرایط بنیادی سهام توجه ویژه شود

مصطفی بیاتی
مدیر صندوق سرمایه‌گذاری آگاه

سنا – انتشار چند خبر مثبت از افزایش احتمال توافق هسته‌ای و افزایش چند دلاری قیمت نفت، باعث ایجاد جو مثبت در بورس و رشد قیمت طی چند روز اخیر شده است.

دلیل اصلی برگشت بازار، افت شدید قیمت سهم‌ها طی یک ماه اخیر است که در کوتاه‌مدت به دلیل کاهش قیمت جهانی نفت رقم خورده بود. هیچ شکی نیست که اقتصاد ما از نفت تاثیر می‌گیرد و از آنجایی‌که نفت طی چند ماه اخیر کاهش ۵۰ درصدی را تجربه کرده است اما با انتشار خبرهای مثبت از مذاکرات هسته‌ای و احتمال توافق سیاسی تا ابتدای سال ۹۴ شاهد بازگشت امیدواری‌ها به بازار بودیم.

یکی از متغیرهای اصلی اثرگذار بر شرایط بنیادی شرکت‌ها قیمت نفت است، چون به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم سودآوری شرکت‌ها را متاثر می‌کند. از این‌رو این نکته که قیمت پایدار نفت به چه سطحی می‌رسد در چشم‌انداز و دورنمای آتی بازار خیلی مهم و مشخص‌کننده است. باید به شرایط بنیادی سهم توجه ویژه‌ای شود، به دلیل اینکه در فضای فعلی نمی‌توان با قطعیت از ادامه روند بازار صحبت کرد و همچنان باید منتظر روشن شدن شرایط اقتصاد جهانی و چشم‌اندازهای روشن‌تری بود اما در این نکته که در شرایط فعلی قیمت‌ها خیلی افت کرده است شکی نیز وجود ندارد. سهامداران باید تاثیر متغیرهای اقتصادی را در سودآوری شرکت‌ها لحاظ کنند و با در نظر گرفتن متغیرهای اقتصاد جهانی و داخلی و براساس میزان ریسک‌پذیری‌شان اقدام به خرید سهام کنند.

دریچه

سهامداران از اتفاقات بورس درس بگیرند

احمدرضا زارعی
کارشناس بازار سهام

تسنیم – صعود شاخص بورس و قیمت‌ها اتفاقی مقطعی است که در بازار سرمایه رخ داده، سهامداران باید تحلیل و منطق را در خریدوفروش‌های خود درنظر بگیرند و اقدام به معاملات هیجانی در بورس نکنند. رشد قیمت جهانی نفت در چند روز گذشته و تعادل آن در مرز ۴۵ تا ۵۰ دلار موجب ایجاد آرامش روانی در ابزار سرمایه شده است. با توجه به اینکه کاهش قیمت نفت در چند ماه گذشته یکی از علت‌های اصلی افت شاخص و قیمت سهام در بازار شده است، بنابراین تعادل در قیمت آن می‌تواند به بازگشت آرامش در بورس کمک کند که این اتفاق مورد استقبال صنایع و سهامداران بورسی نیز قرار گرفته است. در حال حاضر قیمت سهام شرکت‌های بورسی به حد جذابی رسیده است و سهامداران باید از اتفاقات بازار درس بگیرند و با مثبت شدن شاخص و نمادها برای یک روز، با هیجان به بازار سهام وارد نشوند.

نماگر بازار سهام

شاخص کل بورس درجا زد

شاخص کل بورس اوراق بهادار در پایان معاملات روز یکشنبه تنها با دو واحد افزایش به ۶۵ هزار و ۵۴۵ واحد رسید. شاخص ۳۰ شرکت بزرگ در جریان معاملات ۰.۸ واحد، شاخص بازار دوم ۲۰۱ واحد و شاخص صنعت ۹ واحد با افت مواجه شدند. شاخص آزاد شناور ۴۴ واحد و شاخص بازار اول ۳۳ واحد رشد را تجربه کردند. ارزش بازاری بورس نیز همچنان ۲۹۴ هزار میلیارد تومان است.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۶۵,۵۴۴,۷۰
میزان تغییر	۱,۹۰
ارزش بازار	۲,۹۴۳,۲۹۲,۹۰۰ B
ارزش معاملات	۱,۰۷۳,۱۲۱ B
حجم معاملات	۶۳۵,۴۶۱ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
گروه مپنا	۶,۸۸۳	۴۱,۸۷
کشتیرانی ایران	۳,۳۴۷	(۲۰,۸۱)
توسعه معادن و فلزات	۱,۹۱۲	(۱۶,۷۵)
فولاد مبارکه	۲,۰۳۳	۱۵,۵۹
ملی صنایع مس	۱,۷۲۶	(۱۲,۵۶)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
س. صنعت نفت	۲,۸۶۳	۳۱,۴۵۷ B
گروه بهمن	۱,۷۸۱	۱۷,۱۲۲ B
تایدواتر خاورمیانه	۴,۶۶۰	۷,۸۳۷ B
نورد آلومینیوم	۴,۴۳۵	۴,۱۸۱ B
پتروشیمی تامین	۲,۳۵۰	۳,۷۶۸ B

برترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
کمباین سازی	۹۷۴	۳۶,۷۰۵ B
حفاری شمال	۵,۲۵۸	۱۵,۱۸۴ B
داروپخش	۱۷,۳۴۹	۱۴,۲۶۸ B
پتروشیمی فناوران	۲۵,۸۴۵	۱۱,۷۵۲ B
ایران ترانسفو	۷,۸۶۳	۶,۳۵۹ B

بیشترین افزایش

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
فنرسازی زر	۱,۸۴۷	۴
س. صنعت نفت	۲,۸۶۳	۴
تایدواتر خاورمیانه	۴,۶۶۰	۳,۹۹
سایپاآذین	۲,۹۷۶	۳,۹۸
س. آتیه دماوند	۳,۷۶۱	۳,۹۸

بیشترین کاهش

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
سیمان‌هگمتان	۴,۰۸۳	(۴)
دشت مرغاب	۹,۸۸۴	(۳,۹۹)
کابل البرز	۲,۸۴۰	(۳,۹۹)
پارس دارو	۳۱,۸۴۶	(۳,۹۸)
سیمان خزر	۴,۱۳۶	(۳,۹۷)

بیشترین حجم معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ح. رایان سایپا	۶۰,۵۰۴ M	۴۳,۹۴۴ B
س. صنعت بیمه	۴۹,۲۷۶ M	۵۳,۰۱۵ B
بانک صادرات	۴۱,۳۷۳ M	۳۱,۷۶۲ B
ایران خودرو	۲۸,۰۳۶ M	۷۴,۱۵۹ B
گروه بهمن	۲۳,۹۹۴ M	۴۲,۷۰۷ B

بیشترین ارزش معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ایران خودرو	۲۸,۰۳۶ M	۷۴,۱۵۹ B
نفت و گاز پارسیان	۱۸,۰۱۴ M	۵۹,۰۱۸ B
س. صنعت بیمه	۴۹,۲۷۶ M	۵۳,۰۱۵ B
ح. رایان سایپا	۶۰,۵۰۴ M	۴۳,۹۴۴ B
گروه‌بهمن	۲۳,۹۹۴ M	۴۲,۷۰۷ B

بیشترین تعداد

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
ح. رایان سایپا	۷۲۶	۴۰۶۹
س. صنعت بیمه	۱۰۷۶	۲۶۶۴
ایران خودرو	۲۶۴۵	۲۳۲۲
بانک صادرات	۷۶۸	۲۲۸۹
لیزینگ خودرو غدیر	۲۳۴۰	۱۵۶۲

بازار نقدی فرابورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۳۸,۴۰
میزان تغییر	۱,۴۰
ارزش معاملات	۹۳۳,۸۰۰ B
حجم معاملات	۱۴۶,۸۹۵ M

فرصت نت
www.forsatnet.ir
■ مطالب تکمیلی صفحه مدیریت سهام را هر روز در قسمت راهنمای سرمایه‌گذاران سایت فرصت نت بخوانید.
■ تحلیل‌های روزانه بازار سرمایه و سهام شما را در امر تصمیم‌گیری یاری می‌کند.
سیگنال
راه را به شما نشان می‌دهد

یادداشت

تحلیل بنیادی ولغدر

محمدمهدی جمشیدیان
کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

شرکت لیزینگ خودرو غدیر در بهمن سال ۸۱ تاسیس شده و بیش از ۱۲ سال از عمر آن می‌گذرد. نام شرکت در تیرماه سال ۸۴ در ردیف شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار بر تابلوی اتاق شیشه‌ای درج شد. این شرکت با توجه به حد کفایت سرمایه خود در میان شرکت‌های دارای مجوز فعالیت از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران امکان فعالیت در کلیه زمینه‌های تصویب شده لیزینگ را دارد. سرمایه شرکت در بدو تاسیس ۱۰ میلیارد تومان بوده که در سال ۱۳۸۹ به ۳۰ میلیارد تومان افزایش یافته است. لازم به‌ذکر است کلیه شرکت‌های لیزینگ بورسی در سه سال گذشته افزایش سرمایه‌های بالای ۲۰۰ درصد داشته‌اند ولی سرمایه شرکت ولغدر ثابت مانده است و از این جهت پتانسیل بالایی برای اجرای افزایش سرمایه دارد. البته شایعه‌هایی مبنی بر افزایش سرمایه ۳۰۰درصدی شرکت در بازار شنیده می‌شود که هنوز خبر قطعی از آن به صورت رسمی منتشر نشده است. شرکت ایران خودرو دیزل به‌عنوان سهامدار عمده و استراتژیک شرکت در سال‌های گذشته درصد سهام خود را حفظ کرده و هیچ‌گونه عرضه‌ای به بازار نداشته است. ۴۶ درصد سهام دیگر نیز تا چندی پیش کاملا شناور بود که با ورود سرمایه‌گذاری سمند هم‌اکنون ۹درصد از شرکت نیز در اختیار این شرکت حقوقی بزرگ گروه خودرو و قطعات بورس است که به حامی خوبی برای سهم تبدیل شده و عملا سهم را در بازار، بازارگردانی می‌کند.

شرکت از ابتدای تاسیس تا سال ۱۳۸۷ در زمینه لیزینگ خودروهای سنگین فعالیت داشته است. اما در سال‌های ۸۷ تا ۹۰ با توجه به وضعیت بد بازار و عدم پرداخت اقساط توسط خریداران کامیون شرایط شرکت بسیار بحرانی شد و عملیات لیزینگ تقریبا متوقف شد. به نحوی که سال‌های ۸۸ تا ۹۰ بدترین سال‌های فعالیت شرکت بوده است. اما از سال ۹۱ با توجه به افزایش نرخ ارز و در نتیجه افزایش قیمت کامیون‌ها و سایر خودروهای لیزینگی که در رهن شرکت بود عمده وام‌گیرندگان اقدام به تسویه بدهی‌های خود کردند و شرکت این بحران بزرگ را پشت سر گذاشت. همچنین در سال ۹۳ با توجه به افزایش قیمت خودروها و صدور حکم توقیف خودرو، مراجعه مستاجران برای تسویه‌حساب با شرکت افزایش یافته که این موضوع خود باعث افزایش ثمن نقدی دریافتی از مستاجران شده و افزایش نقدینگی، افزایش سود سپرده‌های شرکت را در پی داشته است. بنابراین در حال حاضر وضعیت نقدینگی شرکت بسیار مطلوب است. کلیه تسهیلات بانکی به‌طور کامل بازپرداخت شده و شرکت حتی یک ریال هم هزینه مالی نمی‌پردازد. مسئله‌ای که در میان شرکت‌های مرتبط با گروه خودرو کمی عجیب است و به‌عنوان یک پتانسیل بزرگ در دل شرکت وجود دارد.

ولغدر در نخستین گزارش پیش‌بینی منتهی به آذر ۹۴ خود سود هر سهم شرکت را مبلغ ۴۳۱ ریال پیش‌بینی کرده است که نسبت به سال مالی قبل با افزایش یک درصدی گزارش شده است . درآمد حاصل از عملیات لیزینگ با رشد ۲۷۲درصدی مبلغ ۱۶ میلیارد تومان و سود عملیاتی با رشد ۱۸۰درصدی بالغ بر ۱۴ میلیارد تومان در این گزارش پیش‌بینی شده است.

شرکت از سال گذشته با حمایت سهامدار عمده نوع جدیدی از فعالیت را شروع کرده است. به این ترتیب که خودروهای سبک را از شرکت ایران خودرو به‌صورت نسیه با نرخ ۱۷ درصد در سال خریداری کرده و به صورت فروش نقدی و با کارمزد سه تا پنج درصد به مشتریان می‌فروشد. به این ترتیب از دو محل سود عاید شرکت می‌شود؛ نخست کارمزد سه تا پنج درصد است که البته در برخی محصولات با توجه به اختلاف بالای قیمت کارخانه و قیمت بازار به بیش از ۱۰ درصد هم می‌رسد. دوم تفاوت سود خرید نسیه و نرخ سود بانکی است. شرکت بابت تامین مالی، ۱۷ درصد به شرکت ایران خودرو پرداخت می‌کند اما با سپرده‌گذاری در بانک یا خرید اوراق مشارکت بالای ۲۲ درصد سود دریافت می‌کند. این موضوع در صورت‌های مالی شرکت در سرفصل سود حاصل از سپرده‌گذاری کاملا مشهود است.

در پایان به نظر می‌رسد مواردی همچون نقدشوندگی بالای سهام شرکت در بورس، پتانسیل بالای شرکت برای افزایش سرمایه و بحث ورود شرکت‌های لیزینگ به حوزه لیزینگ مسکن که کل صنعت لیزینگ را متحول خواهد کرد، همچنین نزدیک بودن مجمع سالانه شرکت به احتمال فراوان پس از عید نوروز، ولغدر را در زمره سهم‌های منتخب فعالان بورس برای سرمایه‌گذاری در مقطع فعلی و با قیمت فعلی سهم قرار دهد.

بازدهی سال جاری «شاخص قیمت» اعلام شد

مدیر تحقیق و توسعه شرکت بورس از محاسبه شاخص قیمت درسال جاری و به‌کارگیری این شاخص و سایر شاخص‌ها در آینده خبر داد و گفت: طی ۱۱ ماه شاخص کل کنونی ۱۷ درصد و شاخص قیمت ۲۷ درصد افت کرده‌اند.

رضا کیانی اظهار داشت: روش و فرمول‌های شاخص که توسط بورس تهران مورد استفاده قرار می‌گیرد با بورس‌های معتبری همچون توکیو، لندن و نیویورک مطابقت دارد. کیانی گفت: طبق محاسبات انجام شده، در برابر کاهش ۱۷ درصدی شاخص کل کنونی در سال جاری، شاخص قیمت ۲۷ درصد افت کرده است. این محاسبه بر پایه عدد ۱۰ هزار واحدی و از اول سال تا ششم بهمن انجام شده و قرار است محاسبه شاخص قیمت از سال گذشته تا سال ۸۷ انجام شود. همچنین شاخص هم‌وزن درآمدی سه درصد و شاخص هم‌وزن قیمتی ۱۰ درصد کاهش نشان می‌دهند.

ارزیابی آثار قیمت نفت، ارز و بودجه بر صنعت فرآورده‌های نفتی

ابهام صورت‌های مالی

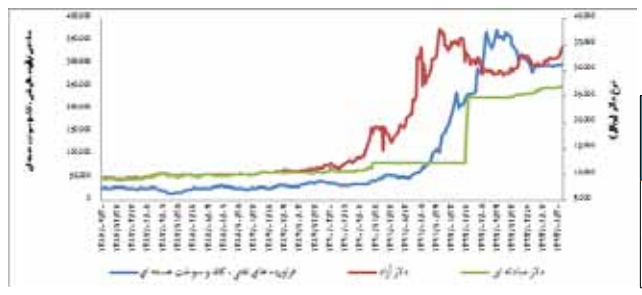
صنعت فرآورده‌های نفتی شامل هشت شرکت از جمله سه پالایشگاه است که آثار عواملی چون قیمت نفت، ارز و بودجه روی این صنعت توسط معاونت تحقیق و توسعه شرکت بورس مورد ارزیابی قرار گرفته است. به گزارش پایگاه خبری بورس‌پرس، طبق بررسی‌های انجام شده، این صنعت حاضر در بورس شامل شرکت‌های نفت بهران، نفت پارس، نفت سپاهان، زنگان و سه شرکت پرچالش پالایشگاه اصفهان، بندرعباس و تبریز به همراه شرکت سرمایه‌گذاری صنعت نفت (زیر صنعت سایر فرآورده‌های نفتی و سوختی) است که حدود ۱۱درصد از کل ارزش بازار سرمایه را در اختیار دارد.

جدول زیر خلاصه‌ای از شاخص‌های مهم این صنعت را بیان می‌کند.

شاخص‌های عملکردی صنعت فرآورده‌های نفتی

فرآورده‌های نفتی	۳۰ آذر ۹۳	۲۹ اسفند ۹۲	درصد تغییر ۳۰ آذر ۹۳ به اسفند ۹۲
شاخص صنعت	۲۹۶,۹۷۸	۳۴۰,۶۳۴	-۰,۱۳
ارزش بازار صنعت (میلیارد ریال)	۳۵۱,۳۱۸	۳۹۹,۲۳۳	-۰,۱۲
سهم از کل بازار (درصد)	۱۱.۱۷	۱۰.۳۳	۰,۰۸
نسبت P/E	۵.۱۱	۶.۴	-۰,۲۰
آخرین سود پیش‌بینی شده (میلیارد ریال)	۶۸,۷۲۷	۶۲,۳۸۶	۰,۱۰
درآمد (زیان) واقعی (میلیون ریال)	۶۹,۹۶۹,۹۵۵	۲۵,۷۶۳,۷۹۵	۱,۷۲

نمودارهای زیر روند شاخص این صنعت، نرخ ارز آزاد، نرخ ارز مبادله‌ای و قیمت جهانی نفت (OPEC) را نشان می‌دهند.



	ضریب همبستگی	آماره پیرسون	آماره
دلار آزاد	۰.۸۴	۲۹.۶	۲.۵۸
دلار مبادله ای	۰.۹۵	۵۸.۲۸	

نمودار مقایسه قیمت نفت با شاخص فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای از ۳۰ آذر ۸۶ تا ۳۰ آذر ۹۳

مشاهده می‌شود ضریب همبستگی شاخص صنعت فرآورده‌های نفتی با دلار بازار آزاد و مبادله‌ای به ترتیب ۸۴ و ۹۵ درصد است که در سطح معناداری ۹۹ درصد تایید می‌شود.

	ضریب همبستگی	آماره پیرسون	آماره
نفت	۰.۲۷	۵.۳۶	۲.۵۸

جدول فوق نشان می‌دهد میزان همبستگی بین قیمت جهانی نفت و شاخص صنعت فرآورده‌های نفتی ۲۷ درصد است که در سطح معناداری ۹۹ درصد تایید شده است. درحالت کلی همبستگی بین شاخص صنعت پالایشی با قیمت جهانی نفت بیشتر از ۲۷ درصد است و به دلایلی که در ادامه به آن اشاره می‌شود، این همبستگی در دوره زمانی ذکر شده پایین است.

همان‌طور که در نمودار بالا مشاهده می‌شود با وجود کاهش قابل‌توجه قیمت جهانی نفت در سال ۸۷، شاخص این صنعت افت نداشته که دلیل اصلی آن عدم حضور شرکت‌های پالایش نفت در بازار سرمایه در آن سال بود (صرفا چند شرکت روانکار در این صنعت حضور داشتند). به‌علاوه، در دوره زمانی سال‌های ۹۱ و ۹۲ با ورود شرکت‌های پالایش نفت به بازار سرمایه (اعم از بورس و فرابورس ایران) از تیرماه ۹۱ به بعد، افزایش قیمت ارز آزاد در بازار و رشد ارزش جایگزینی شرکت‌ها، شاخص این صنعت رشد خوبی داشته است.

البته توجه به این نکته مهم است که به دلیل بسته بودن نماد شرکت‌های پالایشی در سال ۹۳ که با سقوط قیمت نفت همزمان بوده، اثر کاهش قیمت نفت بر این صنعت به‌خوبی دیده نمی‌شود.

به‌طورکلی صنایع مرتبط با نفت و میعانات گازی را می‌توان در سه بخش بالادستی، پایین‌دستی و پتروشیمی طبقه‌بندی کرد. صنعت پالایش از یک طرف در بخش پایین‌دستی صنعت نفت قرار می‌گیرد و از طرف دیگر محصولات ناشی از تقطیر این صنعت به‌عنوان خوراک سایر صنایع بالادستی و پایین‌دستی کاربرد دارد.

صنعت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی کشور شامل بخش‌های مختلف تولید، واردات، صادرات، ذخیره‌سازی، انتقال و توزیع است که تامین بیش از ۴۰ درصد کل سبد انرژی مصرفی کشور را بر عهده دارد. شرکت‌های فعال در این صنعت با توجه به نوع تولیدات و فرآورده‌ها و میزان کشش بازارهای هدف از این دو متغیر کاهش قیمت جهانی نفت و افزایش نرخ ارز تاثیر می‌پذیرند.

در مورد اثر نوسانات قیمت نفت و نرخ ارز بر درآمدهای شرکت‌های فعال در صنعت فرآورده‌های نفتی با توجه به متوقف بودن نماد این شرکت‌ها در تابلوی معاملات بورس، عدم ارائه اطلاعات مالی برای سال مالی جاری و چالش‌هایی که این صنعت با وزارت نفت دارد، نمی‌توان برآوردی دقیق ارائه داد. در حال حاضر، شرکت‌های پالایشگاهی، نفت خام را به قیمت ۹۵ درصد فوب خلیج فارس از شرکت پالایش و پخش دریافت کرده و فرآورده‌های خود را نیز به شرکت پالایش و پخش و مطابق اعلامیه‌های ارسالی عرضه می‌کنند.

نکته درخور توجه در مورد صنعت پالایشگاهی، ابهامات با اهمیت در تهیه صورت‌های مالی این شرکت‌ها از جمله کیفی‌سازی محصولات پالایشگاهی، عدم صدور اعلامیه‌ها توسط شرکت پالایش و پخش، مطالبات معوق بالا، عدم وجود اطلاعات کافی و درست در مورد نتایج دعاوی حقوقی و مباحث مالی، اختلافات محاسباتی درباره قیمت مواد اولیه فروخته‌شده به شرکت‌های پتروشیمی و شیمیایی، یارانه‌های پرداخت نشده از سوی دولت به این شرکت‌ها، مباحث مالیات بر عملکرد سال‌های گذشته، عدم تعیین تکلیف نرخ ارز مربوط به محاسبه موجودی اول دوره و پایان دوره، عدم ارتباط صحیح بین بهای نفت خام و قیمت پنج فرآورده اصلی در بودجه و سایر موارد است.

نماد شرکت‌های بزرگ این صنعت مانند پالایش نفت اصفهان از اسفند سال ۹۲ و پالایش نفت تهران از اردیبهشت ۹۳ به دلیل برگزاری مجمع برای تصمیم‌گیری در مورد افزایش سرمایه و شرکت‌های پالایش نفت بندرعباس، شیراز، لاوان و تبریز از ۲۹ مردادماه سال جاری به دلیل برگزاری مجمع سال مالی ۹۲ متوقف هستند. این شرکت‌ها به علت ابهامات ذکر شده و تاثیرات مالی قابل توجه، قادر به ارائه پیش‌بینی بودجه سال مالی ۹۳، عملکرد سه ماهه و شش و ۹ ماهه نبوده و متوقف هستند.

گزارش ۲

در بررسی بازدهی صنعت حمل‌ونقل انبارداری و ارتباطات مطرح شد

افزایش حجم و ارزش معاملات طی ۱۰ ماهه امسال

صنعت حمل‌ونقل انبارداری و ارتباطات دارای سه طبقه همچون حمل‌ونقل با خط لوله، سایر حمل‌ونقل و نیز حمل‌ونقل است و ۹ مجموعه در این گروه فعالیت می‌کنند. براساس گزارش بورس‌نیوز، گروه مذکور در حالی بازدهی مثبت حدود دو درصدی را طی ۱۰ ماهه امسال کسب کرده که بورس طی این مدت بازدهی مثبت ۱,۵۵ درصدی به معامله‌گران و فعالان بازار سرمایه اعطا کرده است.

این در حالی است که صنعت حمل‌ونقل انبارداری و ارتباطات طی دوره مشابه سال گذشته بیش از ۱۸۲ درصد بازدهی مثبت به دست آورد که این میزان نزدیک به بازدهی مثبت ۱۸۱ درصدی بورس بوده است.

شرح	بازدهی دوره مشابه ۹۳	بازدهی دوره مشابه ۹۲
بازدهی صنعت	۲,۱	۱۸۲,۷۳
بازدهی بورس	۱,۵۵	۱۸۱,۳۵

براساس اطلاعات موجود، از میان ۹ مجموعه فعال در صنعت مذکور، سه نماد همچون «حسینا»، «حکشتی» و «حخزر» تنها مجموعه‌هایی بودند که با رشد قیمتی همراه شده‌اند و بازدهی مثبت برای سهامداران خود به ارمغان آوردند. به‌گونه‌ای‌که سهام شرکت توسعه خدمات دریایی و بندری سینا با رشد قیمتی بیش از ۱۰۹ درصدی مواجه شد و بدین نحو در ردیف نخست جدول پربازده‌ترین سهام این گروه جای گرفت.

البته توجه به این نکته نیز حائز اهمیت است که «حخزر» طی دوره مورد بررسی سال گذشته در بورس معامله نمی‌شده است.

پربازده‌ترین سهام

نام شرکت	میزان بازدهی دوره مشابه ۹۳	میزان بدهی دوره مشابه ۹۲
توسعه خدمات دریایی سینا	۱۰۹,۱۱	۱۲۱,۶۷
کشتیرانی ایران	۴۸,۵۵	۳۶۸
کشتیرانی دریای خزر	۲۲/۳۰	-

پربازده‌ترین سهام

نام شرکت	بازدهی دوره مشابه ۹۳	بازدهی دوره مشابه ۹۲
مهندسی حمل‌ونقل پتروشیمی	۵۶,۱۸	۲۷۰,۵۴
حمل‌ونقل توکا	-۴۰,۵۴	۱۵۳,۹۳
رهشاد سپاهان	-۳۴,۷۵	۴۷,۱۳

این در حالی است که «حپترو»، «حتوکا»، «حرهشا»، «توریل»، «حفارس» و «حتاید» با کاهش ارزش سهام طی معاملات ۱۰ ماهه امسال همراه شده‌اند که در این میان شرکت مهندسی حمل‌ونقل پتروشیمی با افت قیمت بیش از ۵۶ درصد در جایگاه نخست کم‌بازده‌ترین سهام قرار گرفت. در پایان این گزارش می‌افزاید، حجم و ارزش معاملات نیز در این گروه به‌رغم اغلب گروه‌های بورسی طی معاملات ۱۰ ماهه امسال نسبت به دوره مشابه سال گذشته با افزایش همراه بوده است.

شرح	دوره مشابه سال ۹۳	دوره مشابه سال ۹۲	درصد تغییر ۹۳ به ۹۲
حجم (میلیون سهم)	۱,۳۵۰	۱,۰۴۶	۲۹
ارزش (میلیارد ریال)	۱۰,۶۷۸	۵,۷۵۰	۸۶

سرنخ

بازار سرمایه در حال ترمیم است

سیداحسان حسینی
کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

روز گذشته شاخص بورس تهران با افزایش ۱,۹ واحدی به ۶۵۵۴۴ رسید. به‌نظر می‌رسد با توجه به روند صعودی در دو روز کاری اخیر، بتوان به منطقی شدن کلیت بازار امید داشت. بر این اساس شرکت‌هایی که چشم‌انداز مناسبی برای سال آینده دارند، می‌توانند مورد استقبال فعالان بازار قرار گیرند. در بازار نفت، پس از مدت‌ها نفت توانست روند صعودی به خود بگیرد. روز جمعه هفته گذشته نفت خام آمریکا (WTI) با رشد بالای هشت درصدی بیشترین رشد روزانه خود را در شش سال آینده تجربه کرد. این جهش قیمتی که می‌تواند آغازگر تغییر یک روند باشد، خبر خوبی برای کشورهای تولیدکننده نفت است. از سوی دیگر در گزارش بانک جهانی زیان کشورهای عضو شورای همکاری خلیج‌فارس از افت قیمت نفت ۲۱۵ میلیارد دلار اعلام شد و پیش‌بینی کرد درآمد نفتی ایران در سال ۲۰۱۵ به ۲۳.۵ میلیارد دلار برسد. بانک جهانی در گزارشی نوشت با توجه به قیمت نفت در بازار جهانی و رسیدن قیمت هر بشکه نفت برای تحویل در ماه اوت به ۵۶ دلار، نمی‌توان امید زیادی به رشد قیمت نفت داشت.

در ارتباط با بودجه سال ۹۴، عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس گفت: باید تا پایان شنبه هفته آینده بررسی لایحه در تلفیق به پایان برسد و در غیر این صورت مهلت برای رسیدگی به آن گرفته خواهد شد. وی با اشاره به اینکه اکنون تبصره ۶ بودجه در حال بررسی است، گفت: بحث درآمدها زمان بیشتری از کمیسیون گرفت و به همین علت احتمال دارد تا پایان هفته بررسی لایحه به پایان نرسد. او افزود: درآمد هدفمندی ۵۴ هزار میلیارد تومان تعیین شده است.

در صنعت بانکداری، مدیرعامل بانک اقتصاد نوین با اشاره به دو علت گرایش برخی بانک‌ها و موسسات به پرداخت سود بیشتر برای سپرده‌ها، گفت: ممکن است برای سپرده‌های کلان، برخی بانک‌ها نرخ سود بیشتری در نظر بگیرند اما خوشبختانه به بخش عمده سپرده‌ها نرخ مصوب پرداخت می‌شود. به‌نظر می‌رسد در دستور کار قرار گرفتن کنترل نرخ سود بانکی و ساماندهی بازار پولی کشور که اخیرا در گروه اقتصادی دولت دنبال می‌شود، بتواند فضای بهتری را در حوزه اقتصادی فراهم کند.

در بازار فلزات، قیمت فلز مس با کاهش بیش از ۱۰درصدی در سال جدید میلادی، به پایین‌ترین سطح در پنج سال اخیر رسیده است. به‌نظر می‌رسد تا پایان فوریه و به‌دلیل عدم وجود خریداران چینی تحلیلگران این حوزه انتظار رشد مناسبی را در قیمت مس نداشته باشند. تحلیلگران بانک مورگان استنلی پیش‌بینی می‌کنند که قیمت فلز مس در شش ماه تا یک‌سال آینده توانایی رشد خواهد داشت.

به نظر می‌رسد بازار بورس با شفاف شدن مباحث مبهم سیاسی و اقتصادی داخلی و خارجی بتواند روند مناسب‌تری به خود گرفته و سرمایه‌گذاران با شفاف شدن این متغیرها با تحلیل بهتری در بازار سرمایه‌گذاری کنند.

یک شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری پیش بینی کرد

افزایش حجم مبادلات در هفته آینده

یک شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری با اعلام عوامل موثر در جذب سرمایه‌گذاران امروز، پیش‌بینی کرد در روزهای آینده سرمایه‌گذاران بیشتری وارد شوند و حجم معاملات افزایش معناداری داشته باشد.

نکته اصلی بازار دیروز بازگشت افراد با ریسک‌پذیری متوسط به بازار است که اتفاقا حجم زیادی از بازیگران بازار را شامل می‌شوند. افراد ریسک‌گریز فعلا نظاره‌گر هستند و ترجیح می‌دهند به حساب‌های بانکی خود دست نزنند. آنها این بازگشت را موقتی و تنها هیجانی زودگذر می‌پندارند و فعلا به یکی دو روز مثبت شدن بازار توجهی ندارند. بنابراین ظرفیت ورود این افراد در روزهای آتی در صورت مثبت ماندن بازار وجود دارد.

این افراد معمولا بعد از طی شدن چند روز مثبت و رشد شاخص به آن می‌پیوندند. افراد ناآشنا و به‌اصطلاح سهم‌اولی‌ها نیز معمولا در کوران صعود بازار به آن می‌پیوندند. بنابراین هنوز این دو گروه وارد بازار نشده‌اند.

افراد ریسک‌پذیر و افرادی که احتمالا در زیان هستند نیز فعلا در بازارند و در شرایط منفی هفته‌های گذشته نیز در بازار حضور داشته‌اند. این افراد درصورتی‌که وجهی نداشته باشند تنها نظاره‌گر هستند و درصورتی‌که وجه نقد داشته باشند ممکن است در بازار این روزها نسبت به خرید اقدام کنند.

اما دسته مهم و اکثریت بازار افراد با ریسک‌پذیری متوسط هستند. آنها در عین حال که به دنبال ورود در بهترین شرایط ممکن و در حداقل قیمت سهام هستند، با منفی شدن نسبی بازار از آن خارج می‌شوند اما با اخبار مثبت قابل اطمینان، سریعا وارد بازار می‌شوند و به دنبال دستیابی به حداکثر بازدهی با ریسک نسبی هستند. این گروه معمولا شناخت خوبی از بازار دارند و طبق اصول و منطق فعلی بازار معامله کرده و هرگز خلاف جهت بازار (آن چیزی که ریسک‌پذیران سطح بالا انجام می‌دهند) معامله نمی‌کنند.

بازار فعلی دقیقا مطابق با سلیقه این افراد است. بنابراین ممکن است در هفته جاری شاهد افزایش معنادار حجم معاملات باشیم. زیرا قیمت‌ها به اندازه کافی جذاب است و اخبار مثبت قابل توجهی به بازار ارائه شده و امیدواری برای رشد بازار بسیار پررنگ‌تر از قبل شده است.

شرکت مشاور سرمایه‌گذاری ابن‌سینا مدبر (اِماکو)

فراخوان

مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران خبر داد

اعلام فراخوان دعوت از سرمایه‌گذاران برای احداث واحدهای LNG مقیاس کوچک و متوسط

مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران، از اعلام و انتشار آگهی فراخوان دعوت از سرمایه‌گذاران و علاقه‌مندان به منظور احداث واحدهای LNG مقیاس کوچک و متوسط خبر داد.

به گزارش ایرنا از روابط عمومی شرکت گاز ایران، ناصر ابراهیمی افزود: به منظور توسعه کاربرد LNG در کشور، تنوع بخشی به روش‌های عرضه و صادرات گاز و بالا بردن پایداری شبکه به‌ویژه در روزهای سرد سال، براساس این فراخوان شرکت ملی گاز ایران از علاقه‌مندان احداث واحدهای LNG مقیاس کوچک و متوسط دعوت به سرمایه‌گذاری می‌کند.

وی تصریح کرد: بر این اساس شرکت ملی گاز تعهد می‌کند در هشت ماه ابتدایی سال (از ابتدای فروردین تا انتهای آبان ماه) گاز طبیعی مورد نیاز واحدهای LNG مقیاس کوچک و متوسط را در نقطه مورد توافق تامین کند و در اختیار آنها قرار دهد.

وی با اشاره به اینکه شرکت‌های متقاضی باید دارای تجربه در امر تولید صنعتی بوده و نیز توانایی کافی برای تامین آورده نقدی برای احداث واحدهای LNG مقیاس کوچک و متوسط متناسب با ظرفیت درخواستی را به تشخیص شرکت ملی گاز ایران دارا باشند، اظهار داشت: تعیین ظرفیت واحد به عهده سرمایه‌گذار است اما نقطه احداث واحد باید با تایید شرکت ملی گاز ایران تعیین شود، همچنین هزینه احداث خط لوله اختصاصی انتقال گاز با سرمایه‌گذار خواهد بود.

مدیر گازرسانی با بیان اینکه میزان ظرفیت ذخیره‌سازی LNG درهر واحد بستگی به نظر خود سرمایه‌گذار دارد، افزود: هر تولیدکننده (سرمایه‌گذار) مکلف است دست‌کم نیمی از LNG تولیدی خود را از طریق بورس انرژی به فروش برساند.

ابراهیمی، قیمت ماهانه گاز تحویلی به واحدهای LNG مقیاس کوچک و متوسط تا پایان سال ۱۴۰۰ را به ازای هر میلیون بی‌تی یو۳.۳ دلار و از ابتدای سال ۱۴۰۱تا پایان سال ۱۴۰۵ را به میزان ۲،۸ دلار کمتر از متوسط قیمت فروش هر میلیون بی‌تی یو LNG در بورس اعلام کرد و افزود: قیمت‌ها در مناطق مختلف تولید متفاوت خواهد بود.

وی با بیان اینکه تولیدکنندگان و خریداران LNG مجاز خواهند بود LNG تولیدی یا خریداری شده را صادر کنند، یادآور شد: هر مقدار LNG که متناسب با نیاز شبکه مورد نیاز شرکت گاز باشد، براساس توافق این شرکت با تولیدکنندگان LNG از نظر مقدار و زمان‌بندی تحویل به قیمت معادل متوسط وزنی قیمت معاملاتی ۳۰ روز پی‌درپی در بورس انرژی توسط شرکت ملی گازایران خریداری خواهد شد.

ابراهیمی افزود: سرمایه‌گذاران مکلفند استانداردهای فنی، ایمنی و زیست محیطی مورد تایید شرکت ملی گاز ایران را در احداث و بهره‌برداری از واحدهای مورد بحث مراعات کنند. وی با اشاره به اینکه متقاضیانی که با ایشان موافقت‌نامه احداث واحد LNG منعقد می‌شود، باید ضمانت‌نامه‌ای به ارزش سه درصد سرمایه‌گذاری برآورد شده برای احداث واحد پیشنهادی را به شرکت ملی گاز ایران ارائه کنند، گفت: این ضمانت نامه پس از انجام ۱۰ درصد ارزش سرمایه‌گذاری، آزاد خواهد شد.

یادآور می‌شود، علاقه‌مندان اعم از شرکت‌های ایرانی و خارجی می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر و نیز ارائه تقاضاهای خود تا تاریخ ۳۰ بهمن ماه امسال با امور گازرسانی به صنایع و نیروگاه‌ها با شماره تلفن ۸۸۹۱۲۸۶۴ شرکت ملی گاز ایران تماس حاصل کنند.

خبر

جهش سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران

پس از اینکه اقتصاد ایران به مدت هشت فصل متوالی (از بهار ۱۳۹۱ تا زمستان ۱۳۹۲) وارد دوره رکود و رشد منفی شد و در بهار سال جاری توانست از رکود خارج شود، در تابستان نیز به روند رشد مثبت خود (البته با نرخی کمتر از نرخ رشد بهار) ادامه داده تا امیدواری‌ها برای خروج اقتصاد از رکود، همچنان پابرجا بماند اما با وجود این رشدها برخی معتقدند رشد اقتصادی ملموس نیست.

به گزارش ایرنا، بانک مرکزی چندی پیش از دومین رشد اقتصادی مثبت پس از هشت فصل رکود خبر داد و رشد اقتصادی کشور را در بهار سال جاری ۷،۳ درصد و در نیمه نخست سال جاری چهار درصد اعلام کرد.

مطابق این آمارها، در تابستان سال جاری رشد همه بخش‌ها و گروه‌های عمده مثبت بوده، اما رشد بخش‌های کشاورزی، خدمات و اکثر اجزای «صنایع و معادن» نسبتا کمتر شده است. در مقابل، رشد بخش نفت و گروه ساختمان با افزایش قابل توجهی روبه‌رو بوده است. بخش نفت، بیشترین سهم را در رشد اقتصادی تابستان داشته است. نکته قابل توجه در رشد بالای بخش ساختمان نیز افزایش چشمگیر سرمایه‌گذاری دولتی در این بخش (با وجود کاهش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی) است که تحت تاثیر بودجه عمرانی دولت قرار داشته است.

در مقابل، مخارج مصرفی دولتی که نمایی از بودجه جاری دولت را نشان می‌دهد، برخلاف فصل بهار با کاهش مواجه بوده که به دلیل رشد کمتر هزینه‌های این بخش در مقابل تورم بوده است. نکته مثبت گزارش بانک مرکزی، رشد ۳،۲۶ درصدی هزینه‌های واقعی سرمایه‌گذاری در این مقطع است که در صورت تداوم، می‌تواند به بهبود رشد فصول بعد نیز کمک کند. هرچند همان‌طور که اجزای سرمایه‌گذاری نشان می‌دهد، تداوم چنین امری به چگونگی تامین و تخصیص بودجه دولتی و عملکرد بخش نفت بستگی خواهد داشت.

مطابق گزارش اخیر بانک مرکزی، تولید ناخالص داخلی در نیمه نخست سال جاری (به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۸۳) حدود ۱۰۲ هزار و ۲۸۱ میلیارد تومان بوده که در مقایسه با رقم مشابه سال قبل (۹۸ هزار و ۳۲۵ میلیارد تومان)، حدود چهار درصد رشد داشته است.

در گفت‌وگو با رییس انجمن سرمایه‌گذاری‌های مشترک ایرانی و خارجی مطرح شد

سرمایه‌گذاری‌های مشترک یک معادله دوسر برد

عباس نعیم امینی

امروزه هلدینگ‌های اقتصادی و سیاسی یک نمونه بارز در توسعه همکاری‌های مشترک در عرصه فعالیت‌های بین‌المللی محسوب می‌شود. اتصال شرکت‌ها، سازمان‌ها و حتی کشورها برای توسعه همکاری‌های مشترک در زمینه‌های اقتصادی و سیاسی یک امر متداول در عرصه‌های جهانی است. همکاری‌های دو یا چند جانبه در زمینه‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری می‌تواند نقش مهمی در بهبود روند رشد اقتصادی و ارتقای رفاه اجتماعی کشورها داشته باشد بنابراین توسعه همکاری‌های مشترک به‌ویژه در زمینه سرمایه‌گذاری یک اولویت مهم در عرصه‌های بین‌المللی به حساب می‌آید. در سال‌های اخیر روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی در کشور با مشکلات زیادی همراه بوده است و مسئله تحریم‌ها مانع مهمی برای حضور سرمایه‌گذاران خارجی در کشور بود.

برای بررسی وضعیت سرمایه‌گذاری خارجی در کشور گفت‌وگویی را با سیدحسن سلیمی، رییس انجمن سرمایه‌گذاری‌های مشترک ایرانی و خارجی و مشاور سرمایه‌گذاری اتاق ایران انجام دادیم که در ادامه پیش رو دارید.

زمینه همکاری در حوزه سرمایه‌گذاری‌های مشترک چطور به وجود می‌آید و چه لزومی دارد کشورها در زمینه سرمایه‌گذاری با یکدیگر همکاری داشته باشند؟

در میان کشورهای مختلف هیچ کشوری نتوانسته است بدون هدف‌گذاری در مسئله سرمایه‌گذاری خارجی و جذب سرمایه‌های مناسب به رشد مطلوب دست پیدا کند بنابراین موضوع جذب سرمایه‌های خارجی و به طور کلی همکاری‌های مشترک در زمینه سرمایه‌گذاری یک ضرورت است. بحث سرمایه‌گذاری‌های مشترک و همکاری در زمینه‌های مختلف اقتصادی از بحران ۱۹۲۹ آمریکا آغاز شد که در آن زمان کشورهای مختلف اروپایی به سرمایه‌گذاری در این کشور پرداختند و اقتصاد آمریکا را از ورشکستگی نجات دادند. پس از آن بعد از جنگ جهانی در آلمان نیز همین اتفاق رخ داد و کشورهای خارجی به همکاری مشترک در زمینه سرمایه‌گذاری در آلمان پرداختند. در ادامه این روند هم سرمایه‌گذاری‌های مختلف در کشورهای دیگر انجام شد و به تدریج این ضرورت به وجود آمد که انتقال تکنولوژی، دانش و تفکرات مختلف از این طریق در اولویت برنامه‌های اقتصادی کشورها قرار گرفت. در حال حاضر هم اقتصادهای موفق‌تر در زمینه جذب سرمایه‌گذاری خارجی و همکاری‌های مشترک عملکرد بهتری دارند. برای مثال کشوری مانند چین در سال‌های اخیر یک نمونه موفق در این زمینه محسوب می‌شود.

لزوم انجام سرمایه‌گذاری‌های مشترک در کشور چیست و چه مزایا و معایبی را به دنبال دارد؟

اصولا حضور سرمایه‌گذار خارجی در کشور میزبان زمینه‌های انتقال تکنولوژی و دانش را فراهم می‌کند. از سوی دیگر تامین مالی مناسب، انتقال دانش مدیریتی و بهبود وضعیت تولید در کشور میزبان از دیگر مزایای سرمایه‌گذاری مشترک است. نکته دیگر اینکه شبکه توزیع سرمایه‌گذار یا شرکت خارجی به کمک کشور میزبان خواهد آمد و این مسئله یک مزیت مهم در عرصه بازاریابی و فروش است. روی دیگر سکه منافعی است که نصیب سرمایه‌گذار خارجی می‌شود، چراکه از امکانات و منابع کشور میزبان استفاده می‌کند، ممکن است به نیروی کار ارزان‌تر دسترسی پیدا کند و از این طریق هزینه‌های تولید را تا حدی کاهش دهد. در زمینه بازار هم دستیابی به بازارهای منطقه‌ای، کاهش هزینه‌های حمل کالا و نزدیک بودن به بازار هدف از مزایای سرمایه‌گذاری‌های مشترک است. پس سرمایه‌گذاری‌های مشترک یک معادله دوسر برد است.

در مورد منافعی که انحصارا برای کشور ما در جذب سرمایه‌های خارجی وجود دارد می‌توان به اشتغال‌زایی، بهبود روند صادرات غیرنفتی و تامین مالی مناسب اشاره کرد. از سوی دیگر جذب سرمایه‌های خارجی، روند توسعه صنایع در کشور و افزایش تولید ناخالص ملی را سرعت می‌بخشد.

در زمینه سرمایه‌گذاری مشترک چه کشورهایی بیشتر با ایران همکاری دارند؟

در حال حاضر از کشورهایی نظیر آلمان، ایتالیا، فرانسه چین و غیره سرمایه‌گذاران مختلف در ایران حضور دارند ولی به لحاظ تعداد، سرمایه‌گذاران آلمانی که بیشتر در زمینه SME ها سرمایه‌گذاری کرده‌اند، بیشترین حضور را در ایران دارند. در دوره‌های گذشته کشورهای دیگری نظیر آمریکا در ایران سرمایه‌گذاری خوبی داشتند اما به دلیل مسائل سیاسی کشور را ترک کردند البته اخیرا همه این کشورها تمایل به بازگشت و سرمایه‌گذاری مجدد در کشور دارند. بازار ۴۵۰ میلیونی منطقه و منابع مناسب، در دسترس بودن منابع و موقعیت مناسب ژئوپلیتیک در کشوری مانند ایران این جذابیت را برای سرمایه‌گذاران ایجاد کرده است.

در میان کشورهای مختلف هیچ کشوری نتوانسته است بدون هدف‌گذاری در مسئله سرمایه‌گذاری خارجی و جذب سرمایه‌های مناسب به رشد مطلوب دست پیدا کند بنابراین موضوع جذب سرمایه‌های خارجی و به طور کلی همکاری‌های مشترک در زمینه سرمایه‌گذاری یک ضرورت است

جنبه دیگر همکاری‌های مشترک در زمینه سرمایه‌گذاری مسئله حضور ایران و سرمایه‌گذاران ایرانی در سایر کشورهاست؛ در این زمینه چه فعالیت‌هایی صورت گرفته است؟

بحث سرمایه‌گذاری ایران در سایر کشورها یک بحث دولتی است و به شکل قانونی دولت می‌تواند این سرمایه‌گذاری‌ها را انجام دهد. در دوران قبل از انقلاب میزان بیشتری در این زمینه وجود داشت اما در سال‌های پس از آن حجم این سرمایه‌گذاری‌ها کاهش یافت البته اخیرا تلاش‌هایی در این زمینه انجام شده که امیدواریم به بهبود این شرایط کمک کند. در مورد بخش خصوصی هم ایرانی‌هایی که در کشور مستقر باشند و سرمایه‌گذاری‌هایی در کشورهای دیگر داشته باشند به این معنی که منافع حاصل از سرمایه‌گذاری‌شان به کشور بازگردد بسیار کم هستند. اما ایرانی‌هایی که در کشور حضور ندارند سرمایه‌های خوبی در خارج از کشور دارند و در کشورهایی نظیر آمریکا و کانادا و برخی دیگر از کشورهای اروپایی سرمایه‌گذاری‌های خوبی انجام داده‌اند که حجم سرمایه‌گذاری‌شان در مجموع بالغ بر هزار میلیارد دلار است.

آیا تسهیلات یا امکانات خاصی برای سرمایه‌گذاران خارجی در کشور وجود دارد؟

فکر نمی‌کنم امکانات یا شرایط خاصی برای سرمایه‌گذاران خارجی وجود داشته باشد. درواقع همان شرایطی که برای سرمایه‌گذاران داخلی وجود دارد برای خارجی‌ها هم برقرار است و شرایط کاملا مساوی است.

سرمایه‌گذاری‌های انجام شده بیشتر در چه بخش‌هایی بوده و در چه زمینه‌هایی فرصت سرمایه‌گذاری جدید وجود دارد؟

سرمایه‌گذاری خارجی محدود به یک رشته فعالیت خاص نیست و در زمینه‌های مختلفی این فعالیت‌ها در حال پیگیری و اجراست اما بیشترین حجم سرمایه‌گذاری خارجی در بخش پتروشیمی‌ها انجام شده است. به لحاظ تعداد هم در صنایع غذایی بیشترین سرمایه‌گذاران خارجی حضور دارند.

در مورد قسمت دوم سوال شما هم باید بگویم ایران به لحاظ منابع، کشوری غنی به حساب می‌آید، از این رو همواره برای سرمایه‌گذاران جذابیت‌هایی در بخش‌های مختلف وجود دارد.

شاید رکود یکی دو سال اخیر اقتصاد کشور و بحث تحریم‌ها این روند را با یک چالش مقطعی مواجه کرده است اما با حل شدن این مسائل طبیعتا شاهد هجوم سرمایه‌گذاران خارجی به کشور خواهیم بود.

از تحریم‌ها به‌عنوان یک مانع جدی در جذب سرمایه‌گذاری خارجی گفتید؛ به جز تحریم چه موانع دیگری بر سر راه سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد؟

همه مشکلاتی که تولیدکنندگان داخلی با آن مواجهند برای سرمایه‌گذار خارجی نیز وجود دارد. فضای کسب‌وکار نامناسب، قوانین دست و پا گیر و امنیت اقتصادی و نوسانات قیمتی از جمله موانع ورود سرمایه‌گذاران به فضای تولید کشور است. نقش کمرنگ بخش خصوصی در کشور که به ۲۰ درصد هم نمی‌رسد و مشکلات زیرساختی نیز در این زمینه موثر است. همه این مسائل دست به دست هم داده تا رتبه فضای کسب‌وکاری ایران در جایگاه مناسبی نباشد.

مشوق‌ها و اقدامات دولت در جهت جذب سرمایه‌های خارجی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

انتقاداتی بر فعالیت‌های دولت در ایجاد مشوق‌های لازم وارد است اما با روی کار آمدن دولت یازدهم روند رو به بهبود است و اقدامات خوبی انجام شده است. مهم‌ترین نکته هم تلاش دولت در برقراری ارتباطات سیاسی مناسب و ثبات سیاسی در کشور است که در بحث مذاکرات هسته‌ای هم شاهد پیشرفت‌هایی بوده‌ایم. همین مسئله باعث شد تا در یک سال گذشته چندین برابر سال‌های قبل هیات‌های تجاری و سرمایه‌گذاری در کشور حضور پیدا کنند.

چه راهکارهایی را برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی پیشنهاد می‌کنید؟

مهم‌ترین چالش فعلی فضای سرمایه‌گذاری کشور مذاکرات هسته‌ای و موضوع تحریم‌های بین‌المللی است بنابراین بهترین راهکار تلاش برای رفع تحریم‌ها و برقراری ارتباطات سیاسی و اقتصادی مناسب با سایر کشورها بر پایه یک دیپلماسی فعال است. اطلاع‌رسانی در مورد قابلیت‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور نیز بسیار موثر خواهد بود.

سرمایه های آموختنی ۲۹

تجربه‌های کارآفرینان و سرمایه‌گذاران باسابقه و موفق همیشه می‌تواند چراغ روشنی برای شروع راه پرتلاطم سرمایه‌گذاری باشد، از این رو از کارآفرینان موفق دنیا این سوال مهم پرسیده شده «آرزو می‌کردید قبل از شروع کسب‌وکارتان چه تجربه‌هایی کسب کرده بودید؟»

در این بخش هر روز پاسخ یکی از این کارآفرینان را نقل می‌کنیم تا سرمشق راه‌تان قرار دهید...

آرزو می‌کردم ارزش سرمایه‌گذاری در استعدادهای عالی را می‌دانستم. در واقع برای یک استارت‌آپ بسیار ترسناک است که دستمزدهای نجومی که افراد با استعداد و با تجربه تقاضا دارند را بپردازد، پس افراد کم تجربه‌تری را استخدام می‌کند، اما آنها معمولا آن سرمایه فکری و شم اقتصادی که باعث رشد کسب‌وکارتان می‌شود را با خود ندارند.

سامر بالاسیا

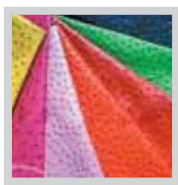
سرنخ

گاراژ و محصولات چرمی

کلاف اول:

این روزها تعداد اتومبیل‌ها به قدری زیاد شده‌اند که معمولا در ساعات پیک کاری، خیابان‌ها از شلوغی زیاد نفسگیر می‌شوند. اگرچه این موضوع نه به نفع محیط‌زیست است و نه به نفع اعصاب و روان مردم! اما به‌نوعی می‌توان گفت یکی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ریشه‌های همین شلوغی نهفته است. می‌پرسید چگونه؟ شاید تا به حال دقت نکرده باشید ولی یکی از مهم‌ترین دلایل افزایش تصادفات، تعدد بیش از حد اتومبیل‌هاست. در این بین، ماشین تصادفی برای تعمیر به گاراژ می‌رود. پس لازم است گاراژها به تعدادی باشند که بتوانند جوابگوی نیاز مشتریان شوند. تعدادی تنها صافکاری و نقاشی را سرلوحه کار خود قرار می‌دهند و تعدادی هم تعمیرات و مکانیکی را. حال نظرتان راجع به گاراژی که هر دوی این خدمات را به طور همزمان ارائه می‌دهد، چیست؟

تصور کنید اتومبیلی برای تعویض روغن به گاراژ شما مراجعه می‌کند. اتفاقا این ماشین، یکی از درهایش خراش و تورفتگی دارد. احتمال بسیاری وجود دارد که صاحب آن، بعد از تعویض روغن، به این فکر کند که می‌تواند آن خراش را نیز تعمیر کند. بنابراین قطعا در این حالت درآمد شما نیز افزایش می‌یابد. نگران مشتری هم نباشید. با سرمایه‌گذاری در این کار، هیچ وقت بدون سود نخواهید بود. زیرا تا دل‌تان بخواهد خرابی و تصادف وجود دارد. البته آرزوی ما این است که هرگز چنین اتفاقاتی نیفتد اما تا وقتی اتومبیل باشد، به گاراژ هم نیاز است.



کلاف دوم:

روزی یکی از دوستانم کفش چرمی نشانم داد که بسیار زیبا و شکیل بود. دانه‌های برجسته‌ای در سطح آن وجود داشت که چشم‌ها را خیره می‌کرد. از او پرسیدم که این چرم چه حیوانی است؟ جواب داد: «شترمرغ.» باورم نمی‌شد که از پوست شترمرغ بتوان چنین محصولی تولید کرد. البته او ادامه داد: «این کفش تنها یکی از محصولاتی است که از پوست شترمرغ حاصل می‌شود و انواع کیف، کمربند، کت و... هم در بازار وجود دارد که از همین جنس است.» اتفاقا قیمت محصولاتی که از چرم شترمرغ باشد، بسیار گران‌تر از دیگر چرم‌هاست (البته به جز چرم کروکودیل). حال می‌خواهیم پیشنهاد شگفت‌انگیزی به سرمایه‌داران ارائه دهیم و آن سرمایه‌گذاری در صنعت چرم و محصولات چرمی است. این روزها افراد شیک‌پوش، بیشتر دوست دارند که لباس‌شان از چرم خالص باشد و حاضرند هزینه‌های گزافی بابت آن بپردازند. از طرفی تنوع انواع چرم و محصولات به قدری زیاد است که برای سلیقه‌های مختلف، محصولات گوناگونی در بازار وجود دارد. بنابراین شما می‌توانید با سرمایه‌گذاری در تولید محصولات چرمی یا حتی دباغی، سود قابل توجهی اخذ کنید. به شرط اینکه تولیدات شما اصل و فاقد هرگونه ناخالصی باشد.

خبر

معاون اول رییس‌جمهور:

دولت با آغوش باز از حضور بخش خصوصی استقبال می‌کند

معاون اول رییس‌جمهور با تاکید براینکه دولت مصمم است همه موانع را از پیش روی سرمایه‌گذاران بردارد، گفت: دولت با آغوش باز از حضور بخش خصوصی در فضایی سالم، رقابتی و به دور از رانت استقبال می‌کند.

به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری در ادامه برنامه‌های سفر یک‌روزه خود به استان هرمزگان، به وسیله بالگرد از منطقه آزاد قشم بازدید کرد و سپس در جلسه‌ای برای بررسی مسائل این منطقه و همچنین موضوعات مرتبط با شهرستان قشم حضور یافت.

معاون اول رییس‌جمهور با تاکید براینکه مردم هم باید از امتیازات مناطق آزاد برخوردار باشند اظهار داشت: مردم نباید احساس کنند مدیریتی دوگانه در منطقه آزاد و مناطق اطراف وجود دارد.

وی افزود: برای پیشبرد کارها و اجرای طرح‌های بزرگ زمانی می‌توانیم موفق باشیم که مردم نیز با ما همراه باشند.

معاون اول رییس‌جمهور در ادامه با اشاره به نقش مهم مناطق آزاد در توسعه صادرات کشور، تصریح کرد: متاسفانه با وجود معافیت مناطق آزاد از مقررات دست‌وپا گیر اما این مناطق نتوانسته‌اند آن‌طور که انتظار بوده توقعات را برآورده سازند. جهانگیری خاطرنشان کرد: باید یک آسیب‌شناسی انجام گیرد تا مشخص شود به چه دلیل مناطق آزاد کشور با وجود معافیت‌ها و شرایط مناسب نتوانستند اهداف مورد نظر را محقق سازند. وی با اشاره به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی گفت: در یکی از بندهای این سیاست‌ها بر استفاده از ظرفیت مناطق آزاد در جهت توسعه صادرات و مقاوم‌سازی اقتصاد تاکید شده است و رویکرد دولت نیز در مقطع فعلی این است که زمینه توسعه صادرات غیرنفتی را مهیا سازد.

معاون اول رییس‌جمهور با بیان اینکه درآمدهای ارزی کشور با کاهش جدی روبه‌رو شده، تصریح کرد: دولت برای جبران این موضوع و تامین ارز مورد نیاز، بر افزایش صادرات غیرنفتی تاکید دارد و همه مسئولان باید تلاش کنند تا موانع را از پیش روی صادرکنندگان بردارند.

وی استان هرمزگان را استانی مملو از ظرفیت و پتانسیل دانست و افزود: هرمزگان از هر نظر شرایط توسعه را دارد و هیچ محدودیتی پیش روی رشد و ترقی این استان وجود ندارد. جهانگیری ادامه داد: استان هرمزگان از مردمانی زحمتکش، تلاشگر، جوانانی تحصیلکرده و از سواحل و جزایر بی‌نظیری برخوردار است که تمام اینها از نعمت‌ها و موهبت‌های الهی در این استان هستند و باید از همه این ظرفیت‌ها بهره‌برداری شود.

دیدگاه

توسعه گردشگری به مثابه توسعه اقتصادی

رحیم یعقوب زاده
کارشناس اقتصاد گردشگری

برای توسعه گردشگری در هر کشوری و در هر منطقه‌ای باید پتانسیل‌ها، جاذبه‌ها و توانمندی‌هایی وجود داشته باشد. یعنی اگر مدیریت در این حوزه بسیار توانمند باشد یا رویکرد جدی داشته باشد، تاثیرگذار است اما وجود جاذبه‌های لازم یک ضرورت است. جاذبه‌ها در دسته‌ها و گروه‌های مختلف تقسیم می‌شوند. مانند جاذبه‌های فرهنگی، زیست‌محیطی و توسعه‌ای.

میراث فرهنگی، یکی از جاذبه‌هایی است که بسیاری از کشورهایی که در زمینه گردشگری توسعه یافته‌اند، بر آن تاکید و سرمایه‌گذاری کرده‌اند. جاذبه‌های فرهنگی شاخه‌های مختلفی مانند تاریخی، هنری، آداب و رسوم، مراسم و مناسک را دربرمی‌گیرد که تمام این‌ها در قالب میراث فرهنگی کشور دسته‌بندی می‌شود. به یقین کشوری که دارای چنین جاذبه‌هایی است می‌تواند در گردشگری و جذب گردشگر موفق‌تر باشد. البته به شرط آنکه مدیریت و رویکرد جدی در این زمینه وجود داشته باشد.

اما اگر این موضوع را به اقتصاد ارتباط دهیم، در حال حاضر، بسیاری از کشورها به این نتیجه رسیده‌اند که یکی از این پتانسیل‌ها و منابع برای تحقق افزایش درآمد گردشگری و توسعه آن است. به عبارت دیگر، حضور گردشگران در هر کشوری باعث افزایش درآمد، رشد ارزآوری و افزایش منابع برای گسترش تاسیسات و زیرساخت‌ها می‌شود. به طور کلی نقش میراث فرهنگی این است که جاذبه‌های لازم را برای توسعه گردشگری فراهم کند و توسعه گردشگری هم می‌تواند موجب افزایش درآمدها و توسعه اقتصاد یک کشور یا یک منطقه شود. اما برای حفظ میراث فرهنگی باید یک رویکرد و عزم جدی برای حفظ و شناساندن این میراث وجود داشته باشد. در مرحله بعدی باید به این فکر کنیم که این میراث فرهنگی جدا از ارزش‌هایی که دارد، چه اهمیتی می‌تواند داشته باشد. در واقع، وجود میراث فرهنگی موجب افزایش اعتماد و غرور ملی می‌شود. به عبارت دیگر، میراث فرهنگی هم از لحاظ روانی می‌تواند موثر باشد و هم از این نظر که اگر به آن اهمیت داده شود، باعث افزایش درآمد می‌شود و بخشی از این افزایش درآمد می‌تواند موجب حفظ میراث فرهنگی شود و بخش دیگری از درآمد نیز می‌تواند در سایر بخش‌های اقتصاد مصرف شود. اما متاسفانه هنوز نگاه و رویکرد جدی نسبت به میراث فرهنگی وجود ندارد.

اما در شرایطی که میراث فرهنگی از اهمیت بسیاری برخوردار است، بخشی از این میراث در اثر حوادث طبیعی از بین می‌رود. یکی از راه‌حل‌های رفع این مشکل آن است که از تجارب سایر کشورها استفاده کنیم. نگاهی به اقدامات سایر کشورها در محافظت از میراث فرهنگی در مقابل حوادث طبیعی نشان می‌دهد که در این کشورها اقداماتی مانند تعبیه سازه‌ها و تحقیقات زمین‌شناختی و پیش‌بینی وقایع و حوادث طبیعی را انجام می‌دهند. قاعدتا ما هم می‌توانیم در کشورمان با سرمایه‌گذاری، بهره‌گیری از متخصصان و تجارب کشورهای موفق به حفاظت از بناهای تاریخی خود در مقابل بلایای طبیعی بپردازیم.

اما جابه‌جایی آثار تاریخی و فرهنگی برای حفظ و نگهداری میراث فرهنگی، اقدامی است که به تازگی انجام می‌شود که در مواردی می‌تواند بسیار موثر باشد. ولی بهترین گزینه این است که بنای تاریخی در همان محل باقی بماند و برای آن حریم تعبیه شود و به گونه‌ای از این آثار محافظت شود که دستخوش بلایای طبیعی یا هر رویداد دیگری نشوند. یک دلیل دیگر مسئله فرهنگی است. واقعیت این است هویت بنای تاریخی در قرار داشتن در همان محل احداث آن و با همان مصالح است. به یقین باید به گونه‌ای عمل شود که جابه‌جایی‌ها موجب صدمه فیزیکی به بنا و از بین رفتن هویت تاریخی آن نشود زیرا بخشی از هویت‌ها، از جغرافیا تاثیر و شکل می‌گیرند.

مهم این است که میراث فرهنگی برای ما به اندازه‌ای اهمیت داشته باشد که حاضر باشیم برای محافظت از آنها هزینه‌های لازم را انجام دهیم. محافظت از این میراث می‌تواند درآمدزا باشد و به اقتصاد کشورمان کمک کند و باید این رویکرد در دستور کار مسئولان و مدیران قرار گیرد. اگر مردم هر منطقه به این نتیجه برسند که محافظت از میراث فرهنگی می‌تواند درآمدزایی و اشتغال را به دنبال داشته باشد، خود به صورت داوطلبانه و خودجوش به حفظ این آثار اقدام خواهند کرد.

واقعیت این است که در کشورما امکان سرمایه‌گذاری در تمام شاخه‌های گردشگری و توسعه آنها وجود ندارد. در کشور ما امکان توسعه در شاخه‌هایی مانند گردشگری فرهنگی وجود دارد که زیرشاخه‌های آن گردشگری تاریخی، هنری و ادبی است. زیرا جاذبه‌های لازم در گردشگری فرهنگی وجود دارد و از غنای لازم در این زمینه برخوردار هستیم. یکی از این حوزه‌ها میراث فرهنگی است و حفظ این میراث در عین حال که موجب توسعه گردشگری می‌شود، موجبات توسعه و رشد اقتصادی را نیز فراهم می‌آورد.

در حال حاضر، در کشور ما رویکرد جدی در مورد توسعه گردشگری وجود ندارد و همچنان درآمدهای دولت ناشی از فروش نفت است. اگر قرار باشد روزی نگاه جدی در مورد توسعه گردشگری به وجود بیاید، باید نگاه جدی‌تری به میراث فرهنگی حاکم شود زیرا بیش از ۵۰ درصد گردشگران خارجی، گردشگر میراث فرهنگی هستند.

نقش میراث فرهنگی در اقتصاد گردشگری بررسی می‌شود

ردچرخ‌های گردشگری بر زمین فرهنگ

سارا برومند

گردشگری یکی از پایه‌های مهم رشد اقتصادی است. گردشگران برای انتخاب مقاصد گردشگری خود گزینه‌های مختلفی را در نظر می‌گیرند که یکی از این گزینه‌ها میراث فرهنگی و آثار باستانی است. کشور ما به دلیل تمدن غنی که دارد به لحاظ آثار باستانی بسیار پربار است. بسیاری از گردشگران میراث فرهنگی را مهم‌ترین گزینه سفر به ایران می‌دانند. اما متاسفانه ضعف مدیریتی و نگاه غیرمسئولانه متولیان امر سبب شده تا میراث فرهنگی ما به‌شدت در خطر آسیب باشند. آسیب‌هایی که بخشی از آن به نبود حساسیت مدیران در حفظ و نگهداری آنها و بخشی به آسیب حوادث طبیعی بازمی‌گردد. زلزله بم نمونه این آسیب‌هاست که به دلیل بی‌توجهی به حفظ ارگ بم و پیشگیری از تخریب آن در برابر زلزله سبب شد که به راحتی بخش مهمی از این اثر چند هزار ساله از بین برود. در گفت‌وگویی که با کارشناسان گردشگری و اقتصاددانان داشته‌ایم، تلاش کرده‌ایم به نقش میراث فرهنگی در اقتصاد گردشگری بپردازیم و ببینیم بی‌توجهی به این آثار تا چه حد سبب شده تا اقتصاد گردشگری ما صدمه ببیند.

مهدی تقوی:

میراث فرهنگی ما نادیده گرفته شده است

مهدی تقوی، کارشناس اقتصادی معتقد است، محدودیت‌های موجود سبب نادیده گرفته شدن میراث فرهنگی ما شده است.

نقش میراث فرهنگی در اقتصاد گردشگری ما تا چه میزان اهمیت دارد؟

میراث فرهنگی بخش مهمی از دلایل جذب گردشگر محسوب می‌شود. کشور ما به دلیل تمدن طولانی که دارد، از لحاظ این منابع بسیار غنی است. در جای‌جای ایران ما شاهد این آثار و فرهنگ غنی هستیم.

در شیراز تخت جمشید را با آن قدمت و هیبت داریم. در همدان گنجنامه که نشانی از تمدن اصیل ماست وجود دارد و حتی منابع طبیعی ما مانند سواحل دریای شمال و کیش بخشی از فرهنگ و جغرافیای فرهنگی ما را به رخ می‌کشند. بنابراین ما تمام پتانسیل‌های لازم برای جذب گردشگر را داریم. این میراث در همه جای دنیا مورد توجه قرار دارد و همه کشورها از حداقل دارایی‌های فرهنگی خود برای توسعه گردشگری بهره می‌برند که متاسفانه کشور ما با وجود در اختیار داشتن منابع غنی نتوانسته آنچنان که باید از این منابع در جهت رشد گردشگری بهره ببرد.

به نظر شما دلیل این مهجوریت در کشور ما چیست؟

بخش عمده‌ای از جذب گردشگر مبتنی بر بازدید از فرهنگ و آثار تمدن کشورهاست، اما بخش بیشتر گردشگران، اولویت تفریح را در برنامه سفرهای خود دارند و با توجه به ساختار فرهنگی ما برخی محدودیت‌ها برای آنها در این زمینه وجود دارد که سبب شده، این منابع غنی در زیر سایه این محدودیت‌ها مورد توجه قرار نگیرد.

احمد روستا:

نگرش به میراث فرهنگی نادرست است

احمد روستا، کارشناس بازاریابی و گردشگری معتقد است تضاد در نگرش سبب زیان به میراث فرهنگی و صنعت گردشگری شده است.

یکی از پایه‌های مهم جذب گردشگر، میراث فرهنگی است، بر این اساس شما نقش این میراث در اقتصاد گردشگری را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نقش میراث فرهنگی در جذب گردشگر داخلی و خارجی بر کسی پوشیده نیست. توجه به این آثار که بخش عمده‌ای از فرهنگ ما را شکل داده‌اند و قابل تکرار نیستند، یک ضرورت در امر مدیریت گردشگری کشور است. متاسفانه تجربه گذشته نشان می‌دهد که در مدیریت، حفظ و نگهداری و نوآفرینی این‌گونه میراث‌های فرهنگی آن‌طور که باید و شاید برخورد نشده است.

این بی‌توجهی و بی‌اعتنایی به این میراث و آثار به نظر شما ناشی از چیست؟

این بی‌توجهی ناشی از چندین عامل است. تغییر مداوم مدیران و نگاه‌های سلیقه‌ای و نگرش نادرست ما به این آثار از جمله این دلایل است. تا زمانی که نتوانیم نسبت به پدیده گردشگری و میراث فرهنگی به یک ثبات برسیم، مطمئنا متولیان این امر نمی‌توانند نقش موثری در این زمینه ایفا کنند. امیدواریم نظام گردشگری کشور بتواند براساس نظام ارزشی جامعه و معیارهای از پیش تعیین شده که با تغییر مدیران دستخوش تغییرات عمده نشوند، شاهد جهت‌گیری اصولی باشد.

جدای از سوءمدیریت‌ها و نگاه‌های سلیقه‌ای که این آثار را تا حدی در معرض خطر قرار داده‌اند، حوادث طبیعی مانند سیل و زلزله نیز حیات این آثار را به خطر انداخته‌اند، به نظر شما چه راهکارهایی برای حفظ این آثار می‌توانیم دنبال کنیم؟

مطالعه و بررسی آنچه در دیگر کشورها انجام می‌دهند و استفاده از انواع ابزارها و تکنولوژی و عوامل موثر در حفظ و نگهداری این آثار می‌تواند ما را در محافظت از این جاذبه‌های ارزشمند کمک کند. آنچه مسلم است، میراث فرهنگی در همه کشورها گاهی با حوادث و عوامل غیرمترقبه و غیرقابل کنترل روبه‌رو می‌شوند. نکته مهم پیشگیری‌های لازم با توجه به واقعیت هر جامعه است که این به مدیریت جاذبه‌های گردشگری و میراث فرهنگی بازمی‌گردد.

نکته‌ای که چندی است دیده شده و برای حفظ این آثار دنبال می‌شود، جابه‌جایی این آثار است، به نظر شما آیا این جابه‌جایی کمکی به حفظ این آثار است یا به نوعی حیات آنها را ممکن است دستخوش خطر کند؟

به نظر می‌رسد برخی حرکت‌هایی که صورت می‌گیرد بیش از آنکه با تحقیق، مطالعه و ژرف اندیشی برای حفظ این آثار باشد، بیشتر تحت تاثیر عواملی است که ممکن است، نه تنها مفید و موثر نباشند، بلکه جریاناتی غیرمنطقی را که سبب صدمه زدن و نابودی آن‌هاست ناخواسته دنبال کند.

به طور کلی فکر می‌کنید بی‌توجهی به این آثار تا چه میزان اقتصاد گردشگری ما را دچار لغزش کرده و در آینده اقتصاد گردشگری را با مشکل رو به رو می‌کند؟

به نظر من نگاه ما به گردشگری و میراث فرهنگی یک نگاه استراتژیک، اقتصادی و درآمدزا نیست، حتی نگاه ما به این پدیده‌ها گاه مبتنی بر ارزش‌های واقعی جامعه و وحدت نگرش نیست، به عبارتی تناقض و تضاد در نگاه ما نسبت به این آثار و پدیده گردشگری سبب شده تا این صنعت شاهد موج‌های مثبت و منفی بوده و دچار مشکلات اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی شود و نتواند با یک سیاست یکسان و مناسب به سمتی که شایسته است برود و بخشی از اقتصاد ما را سر و سامان دهد.

علی حسنی:

صنعت گردشگری در اقتصاد معجزه می‌کند

علی حسنی، کارشناس مدیریت برنامه‌ریزی معتقد است که مسئولان تلقی درستی از صنعت گردشگری ندارند.

به نظر شما میراث فرهنگی در اقتصاد گردشگری چه نقشی دارد؟

میراث فرهنگی از دو جهت در اقتصاد گردشگری حایز اهمیت است. از یک سو باعث جذب گردشگران داخلی شده و از سوی دیگر گردشگران خارجی را به خود فرا می‌خواند. در اصل این میراث‌های فرهنگی هستند که بخش مهمی از نقل و انتقال گردشگر را جهت می‌دهند. گردشگر داخلی در این آثار به دنبال تمدن و هویت تاریخی خود می‌گردد و گردشگر بین‌المللی برایش جذاب است تا بداند تمدن‌های چندهزار ساله در همه دنیا چگونه شکل گرفته‌اند و در واقعیت چه سروشکلی دارند. به هر حال در میان گردشگری‌های مختلف، گردشگری‌ای که با هدف بازدید از آثار فرهنگی و فرهنگ دیگر شهرها و کشورها شکل می‌گیرد از جایگاه مهمی برخوردار است و می‌تواند نقش عمده‌ای در جذب گردشگر ایفا کرده و به دنبال آن به افزایش درآمدهای حاصل از گردشگری بینجامد.

با توجه به اهمیت این آثار چرا نگاه اغلب مسئولان ما به آن توأم با بی‌توجهی است؟

تصور می‌کنم پیش از آنکه این آثار برای برخی مسئولان بی‌اهمیت باشند، اساس مقوله گردشگری برای آنها تعریف مناسبی ندارد. میراث فرهنگی محرک مهمی برای گردشگری به حساب می‌آید و بسیاری از کشورها اهمیت ویژه‌ای برای آن قایل هستند. اما برخی مسئولان اساس گردشگری برایشان یک امر قطعی تلقی نمی‌شود و به تبع این تلقی بهایی نیز برای اساس صنعت گردشگری و پس از آن میراث فرهنگی که عامل محرک آن است قایل نمی‌شوند. آنها نمی‌دانند این صنعت چه معجزه‌ای در اقتصاد می‌کند و بسیاری از کشورها بخش اعظمی از درآمدهای‌شان را از صنعت گردشگری تامین می‌کنند.

این تلقی از کجا نشأت می‌گیرد؟

متاسفانه برخی مسئولان ما بیشتر بر جنبه موانع اقتصاد گردشگری تا منافع آن تکیه دارند. آنها نگران اختلاط و انحطاط فرهنگی هستند؛ در حالی‌که این موانع از یک سو نسبت به منافع آن، بسیار درجه پایین‌تری دارند و از سوی دیگر قابل پیشگیری هستند. اساس این تعصب که ناشی از نگرانی‌های فرهنگی است، نگرانی اشتباهی است. اگر فرهنگ کشوری غنای لازم را داشته باشد و در باور و دل مردم رخنه کرده باشد نیازی به نگران بودن به خاطر از بین رفتن آن نیست.

آیا همین میراث فرهنگی ما و تکیه بر آن سبب تقویت این باورها نمی‌شود؟

بله همین‌طور است، ما هرچقدر در کتاب‌ها و نوشته‌های‌مان درباره تمدن هزارساله و عمق فرهنگ اصیل‌مان بنویسیم و بر آنها تکیه کنیم تا زمانی که نماد این تمدن در ظاهر و به عینه دیده نشود قابل درک و باور نخواهد بود. گردشگر داخلی وقتی این آثار را ببیند به هویت و غنای فرهنگی خود پی می‌برد و گردشگر خارجی در پی بازدید از آثار و نمادهای باقی مانده از تمدن چندهزار ساله ما احترامش نسبت به آن تقویت شده و در پی آشنایی و درک آن برمی‌آید.

در زمینه حوادث طبیعی که این آثار را به خطر می‌اندازند و ساخت‌وسازهای نامناسب که بی‌توجهی به حفظ این آثار را نشان می‌دهد چگونه می‌توان مقابله کرد؟

بخش حوادث طبیعی نیاز به رویکردهای تخصصی دارد که معماران و مهندسان عمران ما هر یک در جایگاه مورد نیاز می‌توانند نظر دهند و مانع این تخریب‌ها شوند. در زمینه ساخت‌وسازها هم مدیریت‌های نامناسب و نگاه‌های غیرمسئولانه مسبب این اقدام‌هاست که با تغییر در مدیریت‌ها و انتخاب افراد شایسته و تکیه بر اساتید متعصب می‌توان امید داشت که این آثار از تخریب و نابودی نجات یابند.

آزموده

خطرهای انسانی بیخ گوش میراث فرهنگی

مترجم: سارا گلچین

میراث فرهنگی را می‌توان مهم‌ترین سند اعتبار و قدمت یک کشور به شمار آورد؛ آنچه که از نسل‌های پیشین به نسل حاضر می‌رسد و نگاه داشتن و مراقبتش به نفع نسل‌های آینده است. میراث فرهنگی اما همواره از خطرهایی که انسان و آسیب‌های انسانی برایش به‌وجود آورده رنج کشیده است. آسیب‌هایی که انسان در طول سال‌ها بر جان میراث فرهنگی وارد کرده، سنگین و گاهی جبران‌ناپذیر بوده است. بلایای طبیعی و درگیری‌های مدنی در سراسر دنیا، نه تنها باعث از دست رفتن جان صدها هزار انسان بیگناه شده است بلکه بر بسیاری از جایگاه‌های مهم میراث فرهنگی در سراسر زمین، اثر مخرب گذاشته است. زوال، آسیب‌های جزیی، نابودی کامل یا از دست دادن ارزش فرهنگی، دستاورد این خطرهای طبیعی و آسیب‌های انسانی برای میراث فرهنگی زبان بسته است.

بوترینت، نمونه‌ای غم انگیز از بدرفتاری با میراث فرهنگی

خطر آسیب‌های طبیعی و غفلت‌های انسانی بسیاری از جایگاه‌های میراث فرهنگی در کشور آلبانی را تهدید می‌کند. جاذبه گردشگری بوترینت یکی از آنها است. این منطقه که از ماقبل تاریخ محلی برای سکونت مردمان یک سرزمین بوده حالا در خطر قرار گرفته است. بوترینت زمانی محل زندگی یونانیان باستان، زمانی دیگر شهری از روم و زمانی نیز جایگاه اسقف‌ها بوده است. پس از آن امپراتوری بیزانس یا همان امپراتوری روم شرقی کنترل بوترینت را در دست گرفت، این البته پس از یک دوره کوتاه حکومت ونیزی‌ها بود. این شهر در اواخر قرون وسطی پس از تشکیل باتلاق‌هایی در این منطقه به شهر متروکه تبدیل شد.

این شهر تاریخی اما در دهه‌های اخیر با خطرات زیادی مواجه بوده است. خطراتی چون اثر سوء آشوب‌های مدنی در اوایل سال ۱۹۹۷ و غارت موزه در طول این آشوب‌های مدنی. در واقع این آشوب‌های داخلی باعث شد تا انسان به سادگی بتواند به این میراث ارزشمند دست درازی کند. غارت و تخریب آثار از جمله آسیب‌های انسانی است که به این شهر وارد آمد. البته بلایای طبیعی چون زلزله هم در رنجور شدن این شهر ماقبل تاریخ بی‌تاثیر نبوده است.

و نتیجه اینکه...

در حال حاضر جایگاه‌های مهم میراث فرهنگی در جهان باید مستقل از تغییرات سریع اجتماعی و اقتصادی حفظ شده و حتی از اثرات موجود و احتمالی بلایای طبیعی و خطرات انسانی محافظت شوند. نگهداری از این جایگاه‌ها از آن جهت اهمیت دارد که این آثار نماینده یکتای هر کشور برای نشان دادن توانایی‌های باستانی آن هستند.

در این میان آموزش مردم برای ارزش‌گذاری به این میراث تکرار نشدنی و قانع کردن آنها برای نگهداری از تاریخ و پیشینه خودشان می‌تواند بسیار راهگشا باشد.

برگرفته: از drgeorgepc.com

یونان و روزگار ناخوش میراث فرهنگی

آشفتگی‌های سیاسی و اقتصادی در یونان این روزها تنها آینده اقتصادی این کشور را به خطر نینداخته، بلکه اثرات ویران‌کننده‌ای بر گذشته غنی فرهنگی این کشور باستانی گذاشته است؛ موضوعی که کارشناسان باستان‌شناسی در آتن آن را تایید می‌کنند.

در سال ۲۰۱۲ میلادی، انجمن باستان شناسان یونان هشدار داد که سیاست‌های اقتصادی دیکته شده به یونان از سوی اتحادیه اروپا و صندوق بین‌المللی پول هم باعث نابودی یونان شده و هم میراث فرهنگی این کشور را به‌شدت تهدید کرده است. براساس پژوهش‌های انجام شده در یونان، موزه‌هایی که دیگر توان هزینه کردن در راستای حفظ امنیت خود نداشتند، با حمله دزدان مسلح روبه‌رو شدند و جرم‌های سازمان یافته‌ای نیز برای تخریب آثار باستانی و میراث فرهنگی این کشور انجام شده است. سیاست‌های اقتصادی یونان به کاهش بودجه فرهنگی این کشور منجر شده است. به این ترتیب بسیاری از فعالیت‌های باستان‌شناسی قانونی در این کشور با مشکل بودجه مواجه شده و و در نتیجه بیکار شدن فعالان این حوزه و توقف در باستان‌شناسی‌های قانونی را به بار آورده است.

اما ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود. غارت میراث فرهنگی یکی دیگر از آثار مخرب این بودجه ندادن است. این امر سبب شده تا فرصت‌طلب‌ها به آثار باستانی یونان رحم نکنند و آنها را به غارت ببرند. از طرفی بی‌توجهی دولت به این امر مردم را هم نسبت به این موضوع به مرور بی‌توجه کرده و باعث ایجاد پدیده خطرناکی با عنوان «بی‌ریشه شدن» شده است؛ معضلی بزرگ که یونان را در سال‌های اخیر با مشکل مواجه کرده است. به گفته کریستس تسیروجیانیس، استاد باستان‌شناسی دانشگاه کمبریج انگلستان، شکی نیست که کاهش بودجه راه برای سودجوها و بی‌توجهی مردمی به میراث فرهنگی باز کرده است. این اتفاق برای کشورهایی چون مصر، عراق و افغانستان که آنها هم دارای میراث فرهنگی غنی هستند، رخ داده است. او می‌گوید: «اصلا غافلگیر نمی‌شوم اگر در سال‌های پیش رو فروش عتیقه‌ها و آثار باستانی که به یونان نسبت داده می‌شوند با افزایشی قابل توجه روبه‌رو شود.» البته اتحادیه اروپا این سختگیری‌ها را قبول ندارد و معتقد است که با اقدامات این اتحادیه بسیاری از موسسات فعال در حوزه میراث فرهنگی در این کشور باستانی از نابودی نجات پیدا کرده‌اند و مسئولیت اصلی مشکلات پیش آمده برای میراث فرهنگی یونان را دولت این کشور می‌داند.

اما آنچه مسلم است اینکه چه اتحادیه اروپا مسئول باشد و چه دولت، مردم کم‌کم با این بی‌توجهی‌ها در سطح مسئولان حساسیت خود را نسبت به این دارایی‌های ارزشمند از دست می‌دهند و آنها هم رفتار خوبی با تن رنجور میراث پرارزش کشورشان نخواهند داشت.

برگرفته از: nature.com

آخر فرصت امروز
www.forsatnet.ir
صفحه ۱۶
شماره ۱۵۳

منطقه آزاد

دو شغلی ممنوع!

مصطفی اقلیما
رییس انجمن علمی مددکاران اجتماعی ایران

در کشـــورهای خارجی اگر رییس‌جمهوری روی کار می‌آیـــد و وزیر خود را انتخاب می‌کند، آن وزیر بعد از گذشـــت چهار سال باید اعلام کند هیچ‌چیز را گران نکردیم و نیازی به افزایش حقوق نیست.

اگر قیمت‌ها افزایش یابد و حقوق کارمندان دو برابر شود بدان معناست که وزیر به وظیفه‌اش به‌درســـتی عمل نکرده و نتوانسته اوضاع را مدیریت کند اگر این‌گونه پیش برویم وضعیت‌مان بهتر خواهد شد.

تمـــام افرادی که در ایران زندگی می‌کنند هرکدام به نوبه خود اقتصاددان هســـتند، زیـــرا وقتی کل درآمد یک خانواده ۶۰۰ هزار تومان اســـت و با وجود این درآمد اندک زندگی خود را می‌چرخاند، جای تعجب دارد.

اگـــر ایـــن خانواده یک روز اضافه‌تر هم کار کند حســـاب قران به قـــران پول خود را دارد، حتی میوه خوردنش هم طبق حســـاب و کتاب اســـت. متاسفانه درصد زیادی از مردم کشورمان زیرخط فقر زندگی می‌کنند و عده کثیری در وضعیت اسفباری به‌سر می‌برنـــد. آن تعـــداد از مردم که درآمـــد خوبی دارند و بدون مشـــکل زندگی می‌کنند مالیات خود را کامل نمی‌پردازند.

برای مثال وقتی من ۱۰۰ میلیون از جایی درآمد دارم باید بخش عمده‌ای از آن را صرف پرداخت مالیات کنم.

وقتـــی کـــه مالیاتم را نپـــردازم در روند اقتصادی جامعه خلـــل وارد می‌کنم و باعث می‌شـــوم فشـــار بیشـــتری روی اقشـــار کم‌درآمد جامعه وارد شـــود. مردم ما مردمی هســـتند که با درآمدهای حداقلی خود و از طریق قناعت و صرفه‌جویی زندگی خود را می‌چرخانند بنابراین مشکل امروز جامعه ایران ولخرجی نیست، چرا که درآمدی وجود ندارد که به تبع آن زیاد خرج کنند.

این کمبود درآمد ســـبب می‌شـــود افراد به شغل دوم روی بیاورند و شیرازه خانواده از هم بپاشـــد، زیرا سرپرســـت خانوار تمـــام وقت خود را صرف کار و به‌دســـت آوردن درآمد می‌کند و در نتیجه نمی‌تواند آن‌طور که باید به امور شخصی و عاطفی خانواده رسیدگی کند.

چرا اکنون به جایی رســـیده‌ایم که یک فرد بازنشســـته برای تامین هزینه‌های خود در چند دانشـــگاه تدریس می‌کند؟ و چرا افراد فارغ‌التحصیل در مقاطع کارشناســـی و کارشناســـی ارشد بیکار هستند یا در رشـــته تحصیلی خود فعالیت نمی‌کنند؟ کارمند یک اداره دولتی باید تاحدی حقوق بگیرد که نیازی به شـــغل دوم نداشته باشد، چون اشـــغال مشاغل از ســـوی یک فرد فرصت‌های شغلی افراد جوان و جویای کار را از بین می‌برد و مشکل ایجاد می‌شود.

خودپرداز

اینترنت بهتر است یا فیلتر!

سعید هوشیار
طنزنویس

در خودپرداز امروز به موضوع اینترنت خواهیم پرداخت.

در خبرها داشتیم وزارت ارتباطات ایران می‌خواهد به عراق اینترنت صادر کند!

اگر گفتید چه چیزی را می‌خواهند صادر کنند؟ آفرین! اینترنت! باورش برای ما هم ســـخت اســـت. تصور کنید با این وضعیت اینترنتی که ما داریم تازه بخواهیم صادرات هم داشته باشیم. چه شود!

یکی از شـــاهدان عینی می‌گفت بعد از سه ساعت کند و کاو در اینترنت برای رفتن به یک ســـایت ســـاده و عبور از فیلترینگ‌های مختلف در نهایت وارد ســـایت شـــد و خواســـت یک فایل دومگابایتی را دانلود کند که این قضیه نزدیک به ۱۲ ســـال طول کشـــید! کارشناســـان معتقدند اگر این فرد ســـینه‌خیز می‌رفت این کار سریع‌تر انجام می‌شد.

تصورات ما از وضعیت اینترنت در عراق بعد از صادرات به شکل زیر است:

پهنای باند

فردی در عراق می‌خواهد آخرین اخبار را بررسی کند.

ســـاعت هشت شب به ســـراغ اینترنت می‌رود و ســـایت را باز می‌کند تا ببیند چه خبر اســـت. ساعت ۹:۳۰ می‌تواند بعد از بارها page not found سایت را باز کند و سایت شروع می‌کند از بالا به پایین یواش یواش باز شدن... همین‌طور باز می‌شود تا به تیتر خبر می‌رســـد که نوشته: «داعش به نزدیکی شهر رسید!» خلاصه اینکه با بیل زغال را به پشـــت کامپیوترش ریخته تا ســـرعتش بیشتر شده و بفهمد ماجرا از چه قرار است.

ســـاعت ۱۲:۳۰ صفحه به حول و قوه الهی باز می‌شـــود و می‌بیند خبر برای چهار ساعت پیش است، خلاصه اینکه لینک خبر را باز می‌کند تا خبر را بخواند.

ساعت ۵:۳۰ صبح اینترنت قطع می‌شود، ساعت شش دوباره وصل می‌شود و صفحه اولیه نیز پریده است و دوباره باید تمام مراحل را از ابتدا طی کند، ساعت هشت صبح می‌بیند ســـرعت به نهایت خود رســـیده و سایت به سرعت موشک باز شده و لینک را نیز به راحتی باز می‌کند، شـــروع می‌کند شـــادی کردن و از شدت شادی اشک شوق می‌ریزد و بلند شـــده و کمی حرکت موزون ســـر می‌دهد و در همان لحظه اســـت که صدای مهیبی می‌شـــنود، برمی‌گردد و می‌بیند که پشـــت ســـرش ســـه نفر از داعش ایستاده‌اند! قمه به دست.... فاتحه...

فیلترینگ

اگر همان‌طوری که پهنای باند را صادر می‌کنیم، فیلترینگ را هم صادر کنیم قصه بالا به‌صورت زیر خواهد شد:

فردی در عراق می‌خواهد آخرین اخبار را بررســـی کند. ســـاعت هشـــت شـــب به ســـراغ اینترنت می‌رود و ســـایت را باز می‌کند تا ببیند چه خبر اســـت، آدرس سایت را می‌نویســـد و در ســـاعت ۹:۳۰ می‌بیند که سایت فیلتر است. بی‌خیال ماجرا شده و می‌رود شـــامش را می‌خورد و ســـریال فاطماگلش (در عراق دیدن این ســـریال بسیار رایج است) را هم می‌بیند و سپس می‌خوابد. ساعت ۸:۳۰ با صدای مهیبی چشمانش را باز می‌کند و می‌بیند که سه داعشی کنارش ایستاده‌اند! قمه به دست... فاتحه...

نتیجه‌گیری اخلاقی: فیلترینگ ســـودمند است، همان‌طور که دیدید در ورژن دوم داســـتان که فیلترینگ هم بود فرد هم غذا و هم آب و خوابش هنگام مرگ کافی بود و شب قبل از مرگش نیز استرس نداشت.

نتیجه‌گیری ارتباطی: اینکه مثلا آن فرد شـــب قبلش ســـاعت ۱۰ شـــب می‌فهمید این اتفاق قرار اســـت بیفتد چه فایده‌ای برایش داشت؟! غیر از دردسر و استرس هیچ چیزی نداشت. پس اینترنت هم‌چیز مزخرفی است.

سودوکو

به گفته اســـتاندار تهران، اگر توزیع یارانه‌ها برعهده اســـتان‌ها بود خیلی به نفع تهران تمام می‌شـــد. چـــون هم‌اکنون ۱۲ میلیون و ۵۲۲ هزار نفر یارانه می‌گیرند و اگر ســـه تا چهار میلیون قشـــر پردرآمد تهران را حذف کنیم بخشـــی از این یارانه به توســـعه تهران تعلق می‌گیرد.

تاکنون ۴۰۴ هزار نفر از دریافت یارانه انصراف داده‌اند. حالا اگر عدد یارانه‌بگیران تهران را در عدد ۴۵۵۰۰ تومان یارانه ضرب کنید چیزی حدود ۵۷۰ میلیارد تومان می‌شود که در سال عدد شش هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان را نشان می‌دهد.

حـــالا می‌آیند و می‌گویند پـــول و بودجه دولت کجا می‌رود. اگـــر دولت بودجه ریزش یارانه‌بگیـــران پردرآمـــد را در اختیار خود اســـتان قرار دهد، انقلابی در بودجه اســـتان‌ها رخ می‌دهد.

قـــاب

محققان تشک جدیدی طراحی کرده‌اند که به اینترنت متصل شده و با شیوه زندگی کاربر تنظیم می‌شود. تشک «لونا» می‌تواند به طور خودکار دمای تخت‌خواب را تنظیم و کیفیت خواب کاربر را پیگیری کرده یا حتی دستگاه قهوه‌جوش را در زمان بیدار شدن فرد روشن کند.

نگاه آخر

یادگیری چریکی در برابر یادگیری منظم(۲)

محمدرضا شعبانعلی
کارشناس مدیریت

اینستاگرام خود را باز می‌کنیم و جمله‌ای از رافائل می‌خوانیم و مثلا می‌بینیم که نقل شـــده: «عشق هرگز پایان ندارد.» احســـاس می‌کنیم ترویج این فرهنگ نادرست است. خوش‌بینی نامطلوبی است که می‌تواند جوانان را گمراه کنـــد. خوب به‌خاطر داریم که سال گذشته عاشق بودیم و امسال نیستیم. نباید بقیه فکر کنند که عشق بی‌پایان است. همانجا یک کامنت هم می‌گذاریم که: نه! اشتباه نکن دوست من. عشق پایان دارد. عاشقی نکرده‌ای و نمی‌فهمی که چه می‌گویی. تک‌تیراندازی شـــده‌ایم در نبرد بزرگ فرهنگی و احساس می‌کنیم اگر یک نفر هم با خواندن این آموزه ارزشمند من، هدایت شود، ثواب امروزم را کســـب کرده‌ام و همین برایم کافی است! آنها که فکر می‌کنند کمی علمی‌تر هستند، گوگل را باز می‌کنند و در مورد سوال خود جست‌وجویی می‌کنند. یکی، دو لینک را می‌خوانند و خوشحال که یادگیری بـــرای آنها حاصل شـــده. روز جهانی آگاه‌ســـازی درباره خطرات ایدز اســـت و در گوگل «نشانه‌های ایدز» را جست‌وجو می‌کند و می‌بیند نوشته‌اند چیزی شـــبیه آنفلوآنزای شدید است و البته چند نشـــانه دیگر. فردای آن روز، به هر کسی که سرفه‌ای می‌کند می‌گوید: اخیرا روابط پرخطر نداشته‌ای؟ می‌دانی که یکی از مهم‌ترین نشانه‌های ایدز همین سرفه‌های شدید است؟ چند وقت است خوب نشده‌ای؟ ســـه هفته؟! دقیقا همین است. به نظرم برو آزمایش بده! تلویزیون و روزنامه‌ها، خدایان یادگیری غیرســـازمان یافته هستند. نیل پستمن حرف جالبی داشت و می‌گفت: نگران روزی هستم که تلویزیـــون غیر از پخـــش شـــوی آواز و رقص و مســـخره‌بازی (که اصلا برای همین ساخته‌شده) تصمیم بگیرد با این جعبه سرگرمی، وظیفه تربیت مردم را هم به عهده بگیرد. مطمئن هستم در میان پرده‌های آموزشـــی و تبلیغی، هیجان‌انگیز بودن بر آموزشـــی بودن پیشـــی می‌گیرد. آن هم وقتی که مخاطب با اسلحه‌ای به نام ریموت روبه‌روی تو نشسته و هرلحظه اگر احساس کند که خسته‌اش کرده‌ای بـــه تو شـــلیک می‌کند و کانال تو بســـته می‌شود و شـــبکه‌ای دیگر آغاز می‌شود. می‌گفت: نگران روزی هســـتم که روزنامه، غیر از «روز»نامه و خبررسانی از حوادث ســـطحی کوچه و خیابان، وظیفه آموزش و تحلیل رویدادها را بر عهده بگیرد. مخاطبان نادانی خواهیم داشت که نادانی خود را در میان کلمات تخصصی و چندجمله تحلیلی که عقبه آن را نمی‌دانند، گم می‌کنند و توهم دانایی از نادانی بسیار خطرناک‌تر است.

با این توصیفات، یادگیری سازمان‌یافته چیست؟ اگر بخواهیم یادگیری چریکی نداشـــته باشیم و تک‌تیرانداز جنگ‌هـــای نامنظم میدان یادگیری نباشیم، چه نکاتی را باید مدنظر قرار دهیم؟

حداقـــل چیزهایی کـــه به ذهن من می‌رســـد اینهاست:

اســـتفاده بیشـــتر از کتاب و عادت کـــردن به کتابخوانی: کتاب و کتابخوانی مزیت‌های زیادی دارد. یکی از مهم‌ترین مزیت‌هـــای آن، پرداختن جامع‌تر و کامل‌تر به یک موضوع است. وقتی من در مورد مذاکره کتاب می‌نویسم، فرضم بر این است که خواننده فقط چند ساعت وقت گذاشته و کتاب را خریده و چند صد ساعت هم وقت درنظر گرفته تا کتاب را بخواند. پس به‌عنوان نویســـنده تلاش می‌کنم همه جوانب را برای او توضیح دهم. استرس ندارم که خواننده کانال را عوض می‌کند یا کتابم با کلیک کردن روی یک ضربدر، بســـته می‌شود. خود من وقتی همان مطلـــب را در فضای آنلاین می‌نویســـم، دغدغه جذب مخاطب و نگه‌داشتن مخاطب برایم افزایش می‌یابد و ســـاختار مطلب، بیش از آنکه با هدف تفهیم مطلب شکل بگیرد، با هدف جذب مخاطب و نگهداشت مخاطب شکل خواهد گرفت. ضمن اینکه مطالعـــه کتاب زمان می‌برد. این خیلی خوب است. ذهن هم مانند یک هواپیما زمان زیادی برای برخاســـتن و نشستن لازم دارد. برای یک مطالعه عمیق نیم‌ساعتی، باید حدود یک ربع تا نیم‌ساعت، در حال مطالعه و فکر کردن روی آن موضوع باشم تا فضای ذهنم برای یادگیری آماده شود و پس از مطالعه عمیق هم یک ربع تا نیم ساعت دیگر، خواندن ادامه پیدا کنند تا مطالب قبلی هضم و جذب شود و در ذهنم با هم واکنش بدهند و محصولاتـــی جدید تولید کنند. یک ســـاعت کتابخوانی، به تجربه مـــن، فرصتی در حـــدود ۱۰ یا ۳۰ دقیقه تفکـــر عمیق را فراهم می‌کند. چیزی که در فیس‌بوک و اینســـتاگرام و شبکه‌های اجتماعی، غیرقابل تصور است. نگاهی به فهرست فالوییـــنگ‌ها در اینستاگرام بیندازید و ببینید بقیه چه چیزهایی را لایک می‌کنند. یک جمله از هایدگر را لایک کرده و بعدش یک لباس زیر زنانه و بلافاصله منظره‌ای در اســـکاندیناوی و بعدش یک محل متبرکه و عکس تولد دوستش و قهوه قهوه‌خانه همسایه و در این میانه یکی دوجا هم افاضاتی داشته‌اند تا در این میدان نظامی که هرکس از هرجا گلوله‌ای را بی‌هدف پرتاب می‌کند، منفعل باقی نمانده باشند!

پاورقی ۷

ماجرای خرید پارچه یونیفرم

شاهرخ ظهیری
بنیان گذار صنایع غذایی مهرام

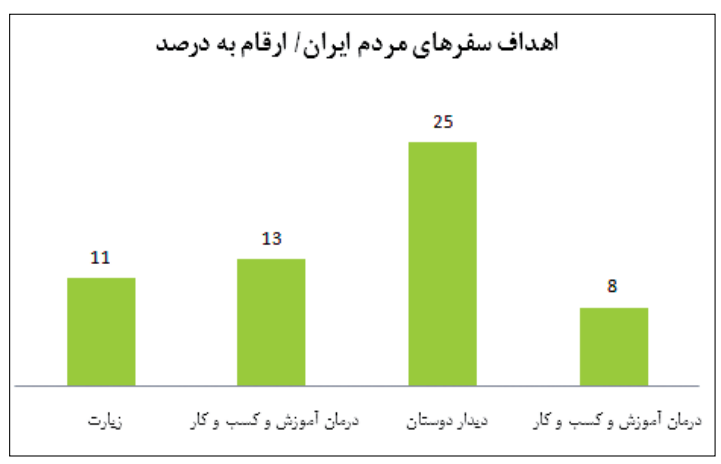
آن روزهـــا وقتـــی کارکنان فروشـــگاه از راه می‌رسیدند و آراستگی و پاکیزگی فروشگاه را به چشـــم می‌دیدند بی‌اختیار لب به تشویق و تحسین من باز می‌کردند و هر روز بر علاقه و احترام آنها نسبت به من افزوده می‌شد. بعد از مدتی در ارتباط با بسیاری از مسائل فروشگاه طرف مشورت حســـابدار و صندوق‌دار و بقیه کارکنان قرار می‌گرفتم و کم‌کم ماموریت‌های مهم‌تری بـــه من واگذار می‌شـــد تا آنکه یک روز مرحوم هراتی به فروشـــگاه آمد. حسابدار فروشـــگاه نامه‌ای را به دستش داد که مرحوم هراتـــی از خواندن نامه به شـــدت عصبانی و برافروختـــه شـــد. مرتبا با خشـــم و فریاد و با همان لهجه یزدی مطالبـــی را بر زبان جاری می‌ســـاخت که برای من نامفهـــوم بود. دلیل خشم و عصبانیت مرحوم هراتی همان نامه‌ای بود که به دســـتش داده بودند. نامه را رییس اداره تدارکات شـــهربانی وقت بـــرای مرحوم هراتی ارســـال کرده بود. ماجرا از این قرار بود که شهربانی کل کشـــور همه ساله میلیون‌ها متر پارچه مورد نیاز تهیه یونیفرم‌های ماموران و افســـران خـــود را از کارخانه درخشـــان یزد خریداری می‌کرد و طبیعتا از فروش آن همه پارچه ســـود خوبی نصیب کارخانه می‌شد اما در آن نامه اعلام شـــده بود که شهربانی دیگر قصد خرید پارچه یونیفرم از کارخانه را ندارد و همین مســـئله، دیگ خشـــم مرحوم هراتی را به جـــوش آورده بود. مرحـــوم هراتی دائما فریاد می‌زد چرا هیچ‌کدام از شـــما جلوی این تصمیم را نگرفتید؟ چـــرا کاری نکردید؟ چرا بی‌عرضگی کردید؟ حســـابدار و صندوق‌دار و بقیه کارکنان فروشگاه همه از وحشت به خود می‌لرزیدند و رنگ به چهره نداشتند. وضعیت من هم دست‌کمی از آنها نداشت. با این همه وقتی دیدم وضع دارد لحظه به لحظه وخیم‌تر می‌شـــود و حتی ممکن اســـت ادامه آن وضع برای ســـلامت خود مرحـــوم هراتی خطرناک باشـــد، به خود نهیب زدم که باید دوباره برای حل یک مشـــکل دیگر در آن فروشگاه دست به کار شـــوم و عرضه و لیاقت خود را به خود مرحوم هراتـــی ثابت کنم. بـــه همین منظور قدم پیش گذاشـــتم. مودبانـــه مقابل مرحوم هراتی ایســـتادم و پرسیدم ممکن است دلیل عصبانیـــت خود را برای بنده توضیح بفرمایید شاید من بتوانم کمکی به رفع مشکل کنم.

ادامه دارد...

نمودار امروز

کاهش سفرهای تجاری در مسافرت‌های سالانه مردم

در شـــرایطی که ۳۷ درصد ســـفرهای مردم ایران بدون اقامت شـــبانه به انجام می‌رســـد، ســـفرهای با هدف تجـــاری و کسب‌وکار به میزان هشت درصد کاهش یافته اســـت. نتایج بررسی‌های دیگر نیز نشـــان می‌دهـــد ۶۰ درصـــد صندلی‌های هواپیماها توســـط کارمنـــدان دولتی پر می‌شـــود و تجار تنها به میزان ۲۰ درصد از هواپیما برای مسافرت‌های تجاری خود استفاده می‌کنند. این آمارها تایید می‌کند که میزان جابه‌جایی صاحبان صنایع برای امور تجاری کاهش یافته اســـت. در حال حاضر سفر با نیت دیدار دوستان و فامیل بیشترین حجم مسافرت‌های سالانه را به خود اختصاص داده است.



کیوسک

سرمایه‌گذاری ۱۰میلیون دلاری علی‌بابا روی OUYA

به گـــزارش وال‌اســـتریت‌ژورنال، OUYA، کنســـولـــی کـــوچـــک اندرویدی که بخشـــی از نخســـتین پروژه‌های موفق کیک استارتر بود، در بازار مورد استقبال مردم قرار نگرفت اما به نظر می‌رسد چینی‌ها قصد دارند بار دیگر این پروژه را بالا بکشـــند. علی بابا، کمپانی پرسروصدای این روزهای سرزمین چین، سرمایه‌ای ۱۰ میلیون دلاری روی شرکت Ouya داشته اســـت. البته این سرمایه‌گذاری بدان معنا نیست که کنســـول اویا را به‌زودی در چین ببینیم. گفته شده توافق علی بابا و اویا بر سر به اشتراک‌گذاری نرم‌افزار و بازی‌ها با یکدیگر است. یعنی ستاپ‌باکس علی بابا می‌تواند از مجموع هزار بازی منتشر شده روی اویا بهره ببرد.

در گزارش آمده که توافقات اولیه انجام شـــده و قرارداد در ماه گذشـــته بسته شـــده اســـت. این ایده برای هر دو کمپانی منطقی اســـت. حداقل در ایالات متحده، اویا بازار خوبی ندارد و بازی را به سونی و مایکروسافت باخته است. به‌محض اینکه مردم پلی‌استیشـــن ۴ و ایکس باکس وان را دیدنـــد، فراموش کردند چرا اویا در عرض چند ســـاعت توانســـت مبلغ یک میلیون دلار از طریق کیک اســـتارتر جمع کند. حتی با وجود قیمت ۹۹ دلاری‌اش، هیچ سهم بزرگـــی در بازار ندارد. از طـــرف دیگر، عرضه Fire TV از ســـوی آمـــازون، آب پاکی را روی دســـت اویا ریخت. فایر تی‌وی به‌حـــد کافی بازی‌های اندرویـــدی را اجرا می‌کند و ستاپ‌باکس خوبی برای تماشـــای فیلم و سریال است. بنابراین چه دلیلی برای خرید اویا وجود دارد؟

ترمیم ایراد امنیتی نرم‌افزار خودروی بی‌ام‌دبلیو

به گـــزارش رویترز، خودروســـاز لوکـــس آلمانـــی بی‌ام‌دبلیو به ترمیم حفـــره امنیتی اقـــدام کرد که به هکرها اجـــازه می‌داد قفل درهای حدود ۲.۲ میلیـــون خودروی رولزرویس، مینـــی و بی‌ام‌دبلیو را بـــاز کنند. این مشـــکل در خودروهای مجهز بـــه نرم‌افزار کانکتددرایو که از سیم‌کارت‌های توکار استفاده می‌کنند، شناسایی شد. این تراشـــه‌ها به منظور شناسایی کاربران مجاز دستگاه‌های موبایل مورد استفاده قرار می‌گیرد.

راننـــدگان بی‌ام‌دبلیـــو می‌تواننـــد از ایـــن نرم‌افـــزار و ســـیم‌کارت‌ها برای فعال کردن مکانیســـم قفل خودرو و همچنین خدمات دیگری مانند دریافت لحظه‌ای اطلاعات ترافیک، سرگرمی آنلاین و تهویه هوا استفاده کنند.

بی‌ام‌دبلیو اعلام کرد این ریسک امنیتی در زمان انتقال اطلاعـــات اتفاق می‌افتاد اما بـــرای قابلیت‌های مهم مانند رانندگی، کنترل فرمان یا ترمز مشکلی ایجاد نمی‌کرد. این خودروساز خاطرنشان کرد از موارد احتمالی سوءاستفاده از این مشـــکل و به خطر افتادن امنیت خودروها گزارشی دریافت نکرده است. کارشناسان امنیت سایبر در سال‌های اخیـــر از صنعت خـــودرو به دلیل کوتاهـــی در حفاظت از ارتباطات داخلی خودروهای دارای امکان اتصال به شبکه انتقاد کرده‌اند. به گفته آنها، این خطر وجود دارد که هکرها با رخنه به سیستم‌های داخلی خودرو، کنترل سیستم‌های داخلی مانند موتور، ترمز یا تهویه هوا را در دست بگیرند.

کاهش چشمگیر سود خالص گازپروم

به گزارش مســـکو تایمز، شـــرکت روســـی گازپـــروم اعـــلام کرد ســـود خالص این شـــرکت در ۹ ماه نخست ســـال ۲۰۱۴ میلادی ۵۵۶٫۳ میلیارد روبل روســـیه (۸.۱۳ میلیارد دلار) بوده است که نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۳ میلادی ۳۵ درصد کاهش نشان می‌دهد. شـــرکت گازپروم در بیانیه‌ای اعلام کرد براساس مقـــررات، ۸۳٫۹ میلیـــارد روز برای بدهـــی گازی اوکراین کنار گذاشته است. افت بیشتر قیمت‌های نفت بر تجارت گازپروم تاثیر می‌گذارد. شـــرکت گازپروم همچنین اعلام کرد افت بیشـــتر قیمت‌های نفت احتمال دارد بر تجارت این شرکت مانند توانایی تامین اعتبار سرمایه‌گذاری‌های برنامه‌ریزی شـــده تاثیر بگذارد. قیمت‌های جهانی نفت از ماه ژوئن ســـال ۲۰۱۴ میلادی حـــدود ۶۰ درصد کاهش یافته است. گازپروم، بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادرکننده گاز روسیه است.