

دوشنبه
۲۴ فروردین ماه
۱۳۹۴

Mon. 13 Apr 2015
۲۳ جمادی الثانی ۱۴۳۶ - سال اول
شماره ۱۹۸۵ - ۶ صفحه - ۱۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

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

روزنامه اقتصادی - مدیریتی

فرصت امروز

تحلیل های بنیادی و تکنیکال

توسط گروه

تحلیلگران «فرصت امروز»

هر روز در صفحه های ۱۲ و ۱۳

ریزش ۱۲۳۸ واحدی شاخص کل

بورس عقب نشینی برای صعود؟

سرمایه‌گذاران به آینده بازار دارد و باوجود حمایت حقوقی‌ها از بازار و جمع‌آوری تعدادی از صف‌های فروش شرکت‌های بورسی، باز دست‌دادن کانال‌های ۷۰ و ۶۹ هزار واحدی و افت ۱،۷ درصدی تا کانال ۶۸ هزار واحد عقب‌نشینی کرد.

با ثبت افت ۱۲۳۸ واحدی رقم خورد. روز گذشته بازار سهام نتوانست در برابر عرضه‌های سنگین مقاومت کند و نسبت به اصلاح روند خود اقدام کرد. تنها موضوع مثبت، ارزش ۲۰۶ میلیارد تومانی معاملات بود که همچنان نشان از خوش‌بینی برخی

بورس تهران که در هفته گذشته رکوردهای تازه‌ای زد و موجب افزایش یازدهی سهامداران شد، از ابتدای هفته روند نزولی در پیش گرفت و با افت دسته‌جمعی متغیرهای خود مواجه شد. در جریان معاملات روز یکشنبه، منفی‌ترین روز شاخص کل بورس

۱۳۰

خبرهای خوش لوزان بر فروشگاه‌های کامپیوتری تاثیر نداشت

بازار دیجیتال همچنان در رکود

۵۰

طرح اساسنامه شرکت ملی نفت خارج از نوبت بررسی می‌شود

نگرانی از قرار دادهای جدید نفتی

۲۰

وزارت راه و شهرسازی تکذیب می‌کند، شهردار حکم می‌زند

دعوا این بار بر سر ساخت مصلاي تهران

۶۰

ابراز تردید آلمان درباره سوددهی کلان

قرارداد اقتصادی آمریکا با اتحادیه اروپا

کارشناس معتقدند که این قرارداد می‌تواند ۱۰۰ میلیارد دلار در سال برای طرف سود مازاد به همراه داشته باشد ضمن اینکه همه موانع تعرفه‌ای بین اروپا و آمریکا را که در مجموع نیمی از اقتصاد جهانی را شامل می‌شوند، از میان برخواهد داشت. گابریل همچنین گفت: «من به محاسبات عجیبی که در زمینه رشد اقتصادی صورت می‌گیرد، اعتقادی ندارم و همه این پیش‌بینی‌ها برداشتی توام با افسوس‌نگری از اقتصاد است.» با این حال گابریل ضمن اشاره به بخش‌هایی از این توافق که برای اروپا مفید است، بر لزوم دستیابی هر چه سریع‌تر به توافق تاکید کرد.

وزیر اقتصاد آلمان اخباری مبنی بر سوددهی کلان در توافق آتی اقتصادی میان آمریکا و اتحادیه اروپا را اوراق آمیز دانست. «زیگمار گابریل» وزیر اقتصاد آلمان روز گذشته با اعلام این مطلب همچنین درباره افزایش انتظارات در زمینه گسترش روابط اقتصادی در پی توافق بازرگانی بین آمریکا و اتحادیه اروپا هشدار داد اما در عین حال گفت که بستنای برای وضع استانداردهای بالا برای مصرف‌کنندگان ضروری است. براساس این گزارش، کمیسیون اروپایی تلاش می‌کند تا قراردادی را در راستای مشارکت سرمایه‌گذاری و بازرگانی فرائاتلنتیکی با آمریکا نهایی کند.

چاله‌ها و چالش‌های توری برای دولت

احتمال شعله‌ور شدن آتش تورم



از طرف دیگر دولت قصد دارد بهره بانکی را کاهش دهد و همین اتفاق می‌تواند موجب خروج پول‌ها از بانک‌ها شده و آنها را به سمت مسکن و سفته‌بازی‌های دیگر هدایت کند که زمینه‌ساز افزایش قیمت‌ها خواهد شد. براساس آمارهای در دسترس کاهش عرضه موادغذایی در بازارهای جهانی ادامه ندارد و هزینه واردات این کالاها را که پارسال حدود ۷ میلیارد دلار

هند از ژاپن سبقت می‌گیرد

۱۵ سال دیگر، کشورهای برزیل، انگلستان، فرانسه، آلمان و ژاپن را به ترتیب پشت سر خواهد گذاشت. صندوق بین‌المللی پول، هند را نقطه روشنی در چشم‌انداز جهانی توصیف کرده است. این صندوق گفته است که تا ۱۵ سال دیگر، هند جوان‌ترین جمعیت جهان و بیشترین نیروی کار را خواهد داشت. در پیش‌بینی رتبه‌بندی کشورهای جهان در سال ۲۰۳۰ از نظر تولید ناخالص داخلی، ژاپن بسیار عقب‌نشینی خواهد داشت و فرانسه سه پله و ایتالیا دو پله سقوط خواهند کرد.

۲۳درصد و در سال ۲۰۳۰ به ۲۰ درصد خواهد رسید که عملاً به معنی کاهش تسلط آمریکا بر اقتصاد جهان خواهد بود. تا آن زمان، تولید ناخالص داخلی چین نیز بیش از وضعیت فعلی خواهد بود و به مشارکت بیشتر منطقه آسیا در اقتصاد جهان کمک خواهد کرد. اما مهم‌ترین تغییری که در اقتصاد جهان در سال ۲۰۳۰ رخ خواهد داد، این است که هندوستان جای ژاپن را به‌عنوان سومین اقتصاد بزرگ جهان خواهد گرفت. در زمان کنونی هشتم است و این کشور تا

جای خواهند گرفت. خبرگزاری بلومبرگ، آمار جدیدی از پروژه انجام شده از اقتصاد کلان در وزارت کشاورزی آمریکا را منتشر کرده است که طی آن، پیش‌بینی شده است ایالات متحده همچنان در سال ۲۰۳۰ میلادی با تولید ناخالص داخلی سالانه ۲۴،۸ میلیارد دلار بزرگ‌ترین اقتصاد جهان باشد. تولید ناخالص داخلی سال ۲۰۱۵ این کشور ۱۶،۸ میلیارد دلار تخمین زده شده است. آمریکا به‌تنهایی ۲۵ درصد تولید ناخالص داخلی جهان را در سال ۲۰۰۶ انجام می‌داد؛ در صورتی‌که این رقم در سال ۲۰۱۵ به

اکنون ژاپن از نظر تولید ناخالص داخلی در جایگاه سوم اقتصاد جهان قرار دارد و پیش‌بینی شده است که تا سال ۲۰۳۰، هندوستان جای آن را بگیرد. به گزارش صدای اقتصاد، به نظر می‌رسد که تا ۱۵ سال دیگر، نظم نوینی در اقتصاد جهان حکمفرما شود و انگار باید به تدریج برای این کار آماده شد. در جهان ۱۵ سال بعد، آمریکا تسلط کمتری از نظر اقتصادی بر جهان خواهد داشت. تعدادی از بازارهای نوظهور احاطه خود را بر بازار افزایش خواهند داد و برخی از کشورهای اروپایی نیز زیر آنها

واجدین شرایط دریافت یارانه‌های نقدی

براساس قانون بودجه ۹۴

سازمان هدفمندی یارانه‌ها اعلام کرد: با عنایت به تکلیف مصرح در بند «د» تبصره ۲۰ قانون بودجه سال ۹۴ کل کشور، دولت موظف است از فروردین ماه سال ۱۳۹۴، امکان ثبت نام تمام کسانی را که موفق به ثبت نام در طرح دریافت یارانه نقدی نشده‌اند در فرمانداری‌های شهرستان‌ها فراهم و از ماه بعد از ثبت نام، نسبت به پرداخت یارانه آنان اقدام کند.

به گزارش ایرنا، همچنین براساس تکلیف مصرح در بند «ح» تبصره ۲۰ قانون بودجه سال ۹۴ کل کشور، دولت موظف است یارانه خانوارهای پردرآمد را قطع کند.



بررسی ضرورت برندینگ حرفه‌ای
در گفت‌وگو با دکتر بهنود الله‌وردی نیک

برند آفرینی کار یک عمر است

۱۰۰

سرمقاله

مقصر ریزش بازار سهام کیست؟



محمد صافار

تحلیلگر

پس از رکوردشکنی‌های بازار در اوایل هفته گذشته به مدد اخبار مثبت مخابره

شده از لوزان ، بازار در اواخر هفته گذشته چندان رمقی برای حرکت رو به جلو از خود نشان نداد. این بی‌رمقی بازار در هفته جاری نیز ادامه‌دار بود و سبب شد روز گذشته با ثبت معاملات در محدوده‌های قیمتی پایین‌تر از روز گذشته، نامگر بورس را نزدیک به ۱۲۴۰ واحد به عقب براند و آن را در ایستگاه ۶۸۸۰۰ واحدی متوقف کند.

معاملات سنگین در قیمت‌های منفی گروه بانکی در عقبگرد ۱۲۴۰ واحدی شاخص نقش بسزایی داشت. گروه بانکی که در روزهای اخیر به سرکردگی بانک صادرات به‌عنوان لیدر بازار معرفی می‌شوند، روز گذشته در نیمه نخست بازار با فشار شدید فروشندگان مواجه بودند تا جایی که بسیاری از نمادهای فعال این گروه مزه صف‌نشینی فروشندگان در آستانه قیمتی پایین را تجربه کردند. در اواسط بازار قریب به ۷۵ میلیون از سهام پربیننده‌ترین نماد این گروه یعنی بانک صادرات در حداقل قیمتی یعنی در ۱۰۰۲ ریال با هجوم فروشندگان در صف مواجه شد. در دیگر سهام مطرح این گروه نیز سهامداران بانک ملت، قریب به ۱۶ میلیون از سهام این بانک را در قیمت ۲۵۵۵ ریال برای فروش در صف قرار داده بودند. نظیر چنین صف‌نشینی‌هایی در آستانه قیمت حداقل روز در بسیاری از دیگر نمادهای مطرح بازار نظیر خودرو، خسایا، خپارس، خبهمن، پتروش، تاپیکو، فاقو، رمینا، بلیغ و بسیاری از نمادهای دیگر با شدت و ضعف متفاوت قابل مشاهده بود. اما در ادامه دوم بازار بسیاری از این صف‌های فروش جمع‌آوری شدند.

اما دو نماد مطرح در گروه پر رمز و راز نفتی یعنی شتران و شسپنا وضعیت را به‌گونه‌ای دیگر برای فعالان بازار روایت می‌کردند. سهام این گروه در لحظات پایانی سال قبل با اصرار سازمان بورس برای بازگشایی و با ارائه گزارشانی همراه با سناریوسازی‌های مختلف، بعد از توقف حدود ۷ ماه، به بازار بازگشتند. بازگشتی که در وهله نخست با فشار فروشندگان و با افت قیمتی حدود ۵۰ درصدی آنها همراه بود. اما دیری نگذشت که در لحظات پایانی بازار در همان روز بازگشایی تمامی این صفوف فروش جمع‌آوری شدند و از روز بعد از آن گو اینکه انقلابی در آن صنعت رخ داده باشد نمادهای این گروه مورد استقبال شدید قرار گرفتند تا جایی که پر ماجراترین نماد این گروه یعنی شتران تاکنون با رشد قیمتی خیره‌کننده نزدیک به ۱۰۰ درصدی همراه بوده است. روز گذشته نیز در نماد این شرکت پس از جنبه‌جایی ۱۲،۸ میلیون سهم همچنان برای خرید فعالان دیگر از سهام این شرکت در آستانه قیمتی مثبت کامل متقاضی وجود داشت. دیگر سهام پراستقبال این گروه یعنی شسپنا که از روز بازگشایی با استقبال شدید خریداران و عرضه محدود فروشندگان تاکنون یک مرتبه و آن هم یکشنبه هفته گذشته مشمول قانون رفع گره معاملاتی و با ادامه استقبال خریداران از رشد قیمتی ۱۲ درصدی مواجه شده بود، همچنان با تجمع خریداران در صف همراه است و دارندگان این سهم به انتظار اجرای مجدد قانون رفع گره برای این سهم در روزهای آتی هستند.

تازه وارد تحریم شده نیز از ابتدای این هفته و با حمایت قاطع سهامدار عمده سناریوهای تحریم‌کنندگان را نقش بر آب کرد. شرکت فولاد هرمزگان که در آخرین روز کاری هفته گذشته برای نخستین بار در فرابورس با قیمت ۱۲۰ تومان عرضه شد، دو روز نخست این هفته را با صف خرید ۲۰۰ میلیونی به پایان رساند. سهامی که ورودش انتقاد برخی فعالان بازار را به دنبال داشت و ورود این سهم و دیگر سهم عرضه اولیه یعنی سخوز و همچنین مقدمه‌چینی سازمان برای عرضه اولیه چندین شرکت جدید را باعث و بانی ریزش بازار در این هفته عنوان می‌کنند. اما به راستی مقصر کیست؟ آیا تحریم‌کنندگان و افرادی که به برنامه سازمان مبنی بر عرضه اولیه سهام جدید برای کنترل هیجانات بازار خرده می‌گیرند به این امر اعتقاد ندارند که هنوز اتفاق خاصی در واقعیت رخ نداده است؟ به زعم بسیاری از کارشناسان اقتصادی حتی اگر امروز تمامی تحریم‌ها لغو شوند، احیای اقتصاد ایران قریب به دو سال به طول می‌انجامد. بازار ایران سال ۹۲ را صرفاً بر بال امیدواری و خوش‌بینی و با تزریق منابع زیاد با انگیزه‌های مختلف، رشد خیره‌کننده‌ای را تجربه کرد. امیدواری که تنها یک‌سال دوام داشت و در نهایت پس از رویت حال ناخوش اقتصاد از جانب بسیاری از فعالان بازار، دیگر توجیهی برای قیمت‌های رشد کرده وجود نداشت و همین امر سبب شد سال ۹۳، بازار برای همخوانی بیشتر با واقعیات، کاهش قیمت سهام را در پیش گرفت.

اما اکنون و در سال جدید امیدواری‌ها با امضای تفاهم‌نامه سیاسی در لوزان بار دیگر شعله‌ور شد و چه بسا بهتر باشد اکنون این شعله را در آتشدان منطق قرار داده و با واقع بینی بیشتر در بازار حرکت کنیم. رشد آرام و مداوم بازار برای سلامت بلندمدت بازار بهتر است. اگر تنها به واسطه هیجان ناشی از صف‌های میلیونی به دنبال بازگشت اعتماد به بازار باشیم همان بهتر که اعتمادی به بازار شکل نگیرد. دیوار اعتمادی که مبتنی بر واقعیت نباشد خیلی زود فرومی‌ریزد. اما اگر تقاضای ایجاد شده در بازار واقعی باشد نه‌تنها نباید از هیچ عرضه‌ای هراسان بود بلکه باید از آن به‌عنوان فرصتی برای ورود و تقویت حضور در بازار بهره برد. پر واضح و مبرهن است بازاری که با ۱۳۰ میلیارد تومان (مجموع ارزش معاملات عرضه‌های سخوز و هرمز) رنگ خود را عوض کند قابل اعتماد نیست. شکل‌گیری اعتماد نباید مبتنی بر تجمع خریداران در صف‌های میلیونی باشد بلکه باید مبتنی بر واقعیات اقتصادی باشد بنابراین نخستین گزارش‌های شرکت‌ها در سال جدید برای بررسی واقعیات درون شرکت‌ها و تقویت با تضعیف اعتماد به بازار بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

وزیر نیرو و اعلام کرد

موفقیت شرکت مهندسی آب و فاضلاب در جذب بخش خصوصی



وزیر نیرو گفت: شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور هم‌اکنون به‌عنوان یک الگوی موفق در جذب مشارکت و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی مطرح است.

به‌گزارش پاون، حمید چیت‌چیان با تاکید بر لزوم هموارسازی حضور بخش خصوصی در طرح‌های اجرایی صنعت آب و برق، اظهار داشت: بخش خصوصی هنگام مراجعه به شرکت‌ها باید احساس کند فضای هموار و مناسبی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد و هر کس از در وارد شد، می‌تواند با سرعت کارش را انجام دهد.

به‌گفته وی، سرمایه‌گذاران بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت آب و برق نباید با کارشناسان و مقررات ما درگیر باشند و هر لحظه باید کارشان شتاب بگیرد.

وزیر نیرو با بیان اینکه رعایت این روند یک تحول مهم به‌شمار می‌رود، ادامه داد: برای نمونه هر سرمایه‌گذاری به شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور مراجعه کرده و من با ایشان صحبت کرده‌ام، گفته‌اند که دلسوزی مسئولان ذی‌ربط این شرکت برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در آب و فاضلاب از خود ما بیشتر است و بیشتر دنبال می‌کنند.

وی ادامه داد: تاکنون در بخش آب و فاضلاب کشور ۱۰۰ طرح ازطریق سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در آب و فاضلاب در قالب قراردادهای BOT و BOO به ارزش بیش از ۳ هزار میلیارد تومان کلید خورده است و همین موضوع نشان‌دهنده این است که افراد باانگیزه‌ای در آنجا هستند و این موضوع را دنبال کرده‌اند.

وزیر نیرو با تاکید بر جوان‌گرایی و استفاده از خلاقیت جوانان در صنعت آب و برق، گفت: اعتقاد من این است که ما در کل سازمان و واحدهای‌مان به جوان‌گرایی نیاز داریم و هم‌اکنون جوانان مستعدی از دانشگاه بیرون می‌آیند که از سواد و نوگرایی ارزشمندی برخوردار هستند.

وی تصریح کرد: اگر خودمان را از جوانان تازه فارغ‌التحصیل‌شده بی‌نیاز کنیم، واقعا به صنعت آب و برق ظلم کرده‌ایم.

انرژی‌های نو



مدیر دفتر انرژی خورشیدی سازمان انرژی‌های نو اعلام کرد

افزایش سقف نصب انرژی خورشیدی برای مشترکان غیر خانگی

مدیر دفتر انرژی خورشیدی سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) از افزایش سقف نصب انرژی خورشیدی برای مشترکان غیر خانگی خبر داد.

«سامان میرهادی» در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، اظهار داشت: در راستای اجرای بند «و» تبصره ۱۱ و همچنین بند «ز» تبصره ۹ قانون بودجه سال ۹۳، دستورالعمل نصب و اجرای سامانه‌های نیروگاهی فتوولتائیک کوچک متصل به شبکه با توان بیش از یک کیلووات تهیه شده است.

وی افزود: بر این اساس، امکان نصب سامانه‌های خورشیدی برای مشترکان غیر خانگی تا سقف ۵۰ کیلووات فراهم شده است.

وی اظهار داشت: مشترکان غیر خانگی می‌توانند از این پس نسبت به نصب سامانه‌های فتوولتائیک تا سقف ۵۰ کیلووات اقدام کنند و از ۵۰ درصد تسهیلات بلاعوض از محل عوارض برق برخوردار شوند.

میرهادی تصریح کرد: سقف نصب سامانه‌های خورشیدی برای مشترکان خانگی همچنان یک کیلووات است اما انشعاب‌های مشاع آنها از این قانون پیروی نمی‌کنند و مشترکان خانگی برای انشعاب‌های مشاع خود می‌توانند بیش از یک کیلووات سامانه خورشیدی نصب کنند.

نفت



نماینده سابق ایران در اوپک:

بازگشت مشتریان نفتی زمان بر است

نماینده سابق ایران در اوپک با اشاره به اینکه پس از لغو تحریم‌ها، بازگشت مشتریان نفتی ایران زمان‌بر است گفت: بازار اروپا می‌تواند حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزار بشکه نفت ما را جذب کند.

محمدعلی خطیبی طباطبایی در گفت‌وگو با ایسنا، در پاسخ به اینکه آیا ایران برای افزایش صادرات با مشکل مشتری روبه‌رو نخواهد شد، گفت: مشتریان یکباره باز نمی‌گردند و افزایش صادرات یک روزه محقق نخواهد شد.

نماینده سابق ایران در اوپک ادامه داد: برخی مشتریان سابق ایران که با اعمال تحریم، خرید از ایران را متوقف کردند اکنون دارای قرارداد سالانه خرید نفت هستند و نمی‌توانند به محض رفع تحریم‌ها مجدداً مشتری ایران شوند، بنابراین بازگشت مشتریان زمان‌بر است و احتمالاً ابتدا خرید به‌صورت تک‌محموله خواهد بود تا در سررسید سال مالی بتوانند با ایران قرارداد سالانه منعقد کنند. وی با اشاره به اینکه بازگشت ما به بازار به‌صورت تدریجی خواهد بود، تصریح کرد: به‌طور قطع ایران مشتریان خود را خواهد داشت، زیرا رضایتمندی از نفت ایران وجود دارد.

طرح اساسنامه شرکت ملی نفت در مجلس خارج از نوبت بررسی می‌شود

نگرانی از قراردادهای جدید نفتی



الیه ابراهیمی

لغو تحریم‌های نفتی و امید به حضور سرمایه‌گذاران خارجی برای توسعه میدان نفتی بهانه‌ای شده است تا اعضای کمیسیون انرژی مجلس برای تصویب نهایی اساسنامه شرکت ملی نفت عزم جدی‌تری داشته باشند تا این‌بار با ابهامات مالی این شرکت مواجه نشوند به همین منظور درصدد استفاده از ماده ۸۵ برای تصویب اساسنامه هستند.

صدور بیانیه لوزان در تمامی حوزه‌های اقتصادی موجب ایجاد جنب و جوش خاصی شده است و این مسئله در حوزه نفت به دلیل اهمیت بالای آن در درآمدهای نفتی کشور بیشتر خودنمایی می‌کند. شاید به همین دلیل است که نمایندگان مردم در مجلس نیز بیش از هر زمان به دنبال شفاف کردن قراردادهای شرکت ملی نفت و مباحث مادی آن در قالب تصویب هرچه سریع‌تر اساسنامه شرکت ملی نفت هستند.

اساسنامه شرکت ملی نفت ۲۷ سال است در دستور کار جدی وزارت نفت قرار دارد تا با تدوین آن وظایف و دایره اختیارات شرکت ملی نفت به‌خوبی مشخص شود اما تاکنون اراده جدی برای به سرانجام رسیدن آن وجود نداشته است و این وجود اردیبهشت‌ماه سال گذشته بود که با امضای ۴۴ نماینده مجلس طرح اساسنامه شرکت ملی نفت ایران در صحن علنی قوه‌مقننه کشور اعلام وصول شد. این طرح در کمیسیون انرژی به‌عنوان کمیسیون اصلی و در ۱۴ کمیسیون به‌عنوان کمیسیون فرعی بررسی شد که پس از ارائه پیشنهادات و بررسی آنها در کمیسیون انرژی، مقرر شد این کمیسیون گزارش خود را در صحن علنی مجلس قرائت کند، اما به دلایل مختلف

تاکنون این امر محقق نشده است.

ضرورت بررسی طرح اساسنامه شرکت ملی نفت

جلیل جعفری، عضو کمیسیون انرژی مجلس درباره تلاش نمایندگان برای آوردن طرح اساسنامه شرکت ملی نفت به صحن علنی به دلیل «فرصت امروز» می‌گوید: «با تلاش‌های بسیار اساسنامه شرکت ملی نفت در ۸۸ ماده تهیه شده است، اما به دلیل وجود مباحث با اولویت بالا، بررسی آن در صحن علنی باقی مانده است. اعضای کمیسیون انرژی‌ها به توجیه به شرایط کنونی در کشور و امید برای لغو تحریم‌های نفتی در دیدار با ریاست مجلس خواستار بررسی هرچه سریع‌تر اساسنامه شرکت ملی نفت شدند و قرار شده است با امضای ۵۰ نفر از نمایندگان مجلس این طرح در قالب ماده ۸۵ بررسی شود.»

وی با اشاره به اینکه اهمیت دارد اساسنامه شرکت ملی نفت خارج از نوبت بررسی شود، می‌افزاید: «اگر بخواهیم منظر بعانیم که طرح به‌صورت عادی در صحن بررسی شود زمان را از دست می‌دهیم، بدون شک در چند ماه آینده با آمدن

رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی ایران:

افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری در نفت با کاهش قیمت نفت



رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی ایران با اشاره به هزینه‌های نفتی در ایران، گفت: کاهش قیمت نفت بر سرمایه‌گذاری در مناطق پربازده نفتی، اظهار داشت: کاهش قیمت نفت به سود سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران است و باعث افزایش تمایل سرمایه‌گذاران برای ورود به پروژه‌های نفتی ایران می‌شود.

وی با بیان اینکه فرصت‌های بسیاری برای سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران وجود دارد، خاطرنشان کرد: هزینه تولید نفت در ایران نسبت به آمریکا و اکثر کشورهای دیگر بسیار پایین‌تر است و رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی ایران افزود: در آمریکا و برخی کشورها، سرمایه‌گذاری در صنعت نفت دارای ریسک بسیار زیادی است، اما در ایران ریسک‌های بالایی در این بخش وجود ندارد.

از تابستان سال گذشته، عربستان با هدف تثبیت جایگاه خود در بازار جهانی نفت و اعمال فشار سیاسی به کشورهای مانند ایران و روسیه، از کاهش قیمت نفت حمایت کرد. اگرچه این اقدام عربستان در کوتاه‌مدت باعث کاهش درآمدهای نفتی ایران شد، اما در بلندمدت جذابیت سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران را افزایش داده است. کارشناسان می‌گویند که هزینه تولید نفت از برخی چاه‌های نفتی ایران، بین سه تا ۱۰ دلار است، اما هزینه تولید هر بشکه نفت از چاه‌های واقع در آب‌های عمیق با شیل‌های نفتی آمریکا بین ۴۰ تا ۸۰

قانون برنامه ششم فرصتی برای طرح‌هایی از این دست نمی‌ماند اما با توجه به امید به توافق هسته‌ای در چند ماه آینده باید هر چه سریع‌تر مشکلاتی که در اساسنامه شرکت ملی نفت وجود دارد برطرف شود.»

توافق هسته‌ای بیشترین تأثیر خود را در بخش نفت خواهد داشت. این روزها در تحلیل‌ها و اخبار سایت‌های خارجی از تمایل شرکت‌های خارجی برای سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران صحبت می‌شود برای نمونه روزنامه انگلیسی دیلی تلگراف در یکی از گزارش‌های خود نوشته است: «بیشترین تأثیر برداشته شدن تحریم‌ها به صنعت نفت مربوط خواهد شد و درازمدت، افزایش قابل توجه تولید نفت ایران به‌صورت پایدار، مستلزم ورود شرکت‌های بزرگ نفتی بین‌المللی است؛ شرکت‌هایی نظیر رویال دچ‌شل و توتال قبلاً در ایران فعال بودند و در صورت برداشته شدن تحریم‌ها و ارائه قراردادهای توسعه‌ای جذاب از سوی ایران، بدون شک به میادین نفتی این کشور باز خواهند گشت.» با این وجود لزوم تعیین ضوابط جدید برای شرکت ملی نفت احساس می‌شود.

علاقه‌مندی شرکت‌های نفتی آمریکایی و اروپایی این نماینده مجلس درباره این موضوع نیز می‌گوید: «با لغو تحریم‌های نفتی برای افزایش تولید و صادرات، سرمایه‌گذاری تسریع خواهد شد، بدون شک شرکت‌های آمریکایی و اروپایی زیادی علاقه‌مند هستند در ایران سرمایه‌گذاری کنند از این‌رو باید در کنار برنامه‌ریزی برای بهره‌برداری بیشتر از میادین، موارد مهمی که در نحوه همکاری وزارت نفت و شرکت ملی نفت با شرکت‌های خارجی وجود دارد در قالب اساسنامه جدید شفاف شود.

این مسئله موجب شده تا رسیدگی به این طرح در اولویت کمیسیون انرژی قرار گیرد.» براساس اساسنامه جدید شرکت ملی نفت، اعمال حق حاکمیت و مالکیت عمومی به منابع نفت به نمایندگی از طرف حکومت اسلامی بر عهده وزارت نفت است، این درحالی است که در اساسنامه قبلی موضوع فعالیت شرکت «اعمال حق مالکیت ملت ایران نسبت

به منابع نفتی و گازی سراسر کشور و فلات قاره و اشتغال به عملیات صنعت نفت و گاز و پتروشیمی و صنایع وابسته و خارج کشور جزو وظایف شرکت ملی نفت» بوده

شرکت ملی نفت، از این پس به‌عنوان یک شرکت تخصصی تجارتي، صرفاً به عملیات بالادستی نفت در داخل و خارج کشور اشتغال خواهد داشت و موضوع فعالیت شرکت، انجام عملیات بالادستی نفت و صنایع وابسته در داخل و خارج کشور خواهد بود. همچنین اشتغال شرکت به عملیات بالادستی انحصاری نبوده و وزارت نفت در راستای وظایف خود، می‌تواند بهره‌برداری از منابع نفتی را به سایر شرکت‌های داخلی یا خارجی بسپارد.

جعفری همچنین از شفاف شدن اعضای هیات‌مدیره شرکت ملی نفت، نحوه عضوگیری، شفافیت مالی و نحوه فعالیت آن صرفاً در عملیات بالادستی نفت به‌عنوان موارد دیگر اساسنامه جدید اشاره می‌کند و می‌گوید: «در این اساسنامه موارد زیادی به‌روز شده است و امیدواریم تا سه ماه آینده این طرح به تصویب برسد.» در همین ارتباط ناصر سودانی نیز با تایید گفته‌های هم‌تای خود در کمیسیون انرژی به «فرصت امروز» می‌گوید: «با توجه به اهمیت داشتن اساسنامه شرکت ملی در شرایط کنونی، به‌طور جدی دنبال تصویب اساسنامه هستیم چراکه عمده نگرانی ما در بخش فعالیت‌های این شرکت در بخش قراردادهاست و تلاش می‌کنیم تا شفافیت‌ها ایجاد شود.»

شجاع‌الدین بازرگانی، معاون وزیر در امور حقوقی و مجلس وزارت نفت نیز درباره اساسنامه شرکت ملی نفت می‌گوید: «در تعامل سازنده میان مجلس و دولت تمامی موارد مهم از سوی نمایندگان بررسی شده و به تصویب رسیده است. امیدوارم با تصویب هر چه سریع‌تر این موضوع نمایندگان در بخش‌های مختلف حل شود.»

رونمایی از توافق جدید گازی تهران – مسقط

ورود ایران به بازار خرده‌فروشی گاز جهان



علیرضا کاملی، مدیرعامل شرکت ملی صادرات گاز با تشریح توافق جدید گاز ایران و عمان از تبدیل گاز ایران به LNG در عمان و حضور در بازار خرده‌فروشی گاز خبر داد. به گزارش مهر، با وجود پیشرفت لاک‌بستگی مذاکرات گازی ایران و عمان به منظور تعیین قیمت و فرمول قیمت‌گذاری فروش گاز توسط ایران به این کشور عربی، اما تهران و مسقط به یک توافق جدید در بازار خرده‌فروشی گاز دست یافته‌اند. بر این اساس، قرار است پس از توافق نهایی دو طرف روی فرمول قیمت‌گذاری فروش گاز، بخشی از گازهای صادراتی ایران در عمان برای تأمین خوراک کارخانه‌های تولید LNG اختصاص یابد تا امکان مشارکت بیشتر ایران در بازار خرده‌فروشی گاز فراهم شود. علیرضا کاملی، مدیرعامل شرکت ملی صادرات گاز ایران درباره آخرین مذاکرات گازی ایران و عمان، گفت: مشاور برای انجام مطالعات مهندسی پایه و مسائل دریایی صادرات گاز به عمان در آینده نزدیک انتخاب و معرفی خواهد شد. این مقام مسئول با اعلام اینکه صادرات گاز به عمان نیازمند مدت بسیار کوتاهی عملیات احداث خط لوله گاز ایران به عمان آغاز شود. حجم این قرارداد ۱۰ میلیارد مترمکعب در سال بوده و قرار است خط لوله صادراتی گاز ایران از طریق روان در استان هرمزگان به سپار در عمان وارد و بعد به شبکه داخلی گاز عمان متصل شود.

بازار نفت



پیش‌بینی قیمت نفت و سهم ایران از بازار جهانی



رییس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران پیش‌بینی کرد که در کوتاه‌مدت و میان‌مدت امکان افزایش سهم ایران از بازار نفت‌خام امکان‌پذیر نیست.

علی شمس اردکانی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تأثیرات نتایج مذاکرات ایران و ۵+۱ بر آینده قیمت نفت و وضعیت تولید و صادرات نفت اظهار کرد: بعید می‌دانم در کوتاه‌مدت بتوانیم سهم بیشتری را از بازار نفت به دست بیاوریم، بنابراین افزایش تولید ایران در بازار بسیار مشکل است مگر آنکه بتوان ذخایری را که در مخازن شناور یا غیرشناور وجود دارند، فروخت.

وی ادامه داد: افزایش تولید در کوتاه‌مدت برای ایران ممکن نیست، بنابراین افزایش نقش ایران در بازار نفت‌خام در این فاصله امکان‌پذیر نیست، تحریم‌ها و محدودیت‌های قبلی نشان داده است که هیچ کشوری بعد از تحریم‌ها نتوانسته است به‌صورت فوری سهم خود را از بازار به دست آورد.

رییس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: این افزایش سهم در بازار حتی در میان‌مدت هم امکان‌پذیر نیست لذا اگر بخواهیم درساره تغییرات مرحله‌ای صحبت کنیم باید به وضعیت بازار نفت در سال ۲۰۱۶ نگاه کنیم اما از نظر جهانی بودن ظرفیت تولید موجود نیست به تقاضا و همچنین عدم رشد تقاضا موجب خواهد شد قیمت نفت در وضعیت فعلی با اندکی تغییر در کوتاه‌مدت و میان‌مدت باقی بماند.

وی همچنین درساره نقش اوپک در تغییرات قیمت نفت در آینده عنوان کرد: تصمیم‌گیری‌ها در اوپک براساس وزن ظرفیت تولید کشورهای عضو صورت می‌گیرد، بنابراین وزن ظرفیت کشورهای عضو از نظر آماری به نفع اعضای است که تولید بیشتری دارند. این پیش‌بینی که فکر کنیم ایفا می‌تواند در افزایش قیمت نفت نقش مهمی ایفا کند اشتباه است. حداقل از سال ۱۹۷۳ به بعد وضعیت بازار نفت اینچنین بوده لذا چنین توقعی اشتباه است.

برق



نشست برقی جهانگیری و چیت‌چیان برگزار شد

۳ سناریوی مدیریت بحران برقی



نشست ویژه دولت برای تعیین راهکارهای مدیریت کاهش پیش‌روی تراز تولید برق در کشور با حضور معاون اول رییس‌جمهور، رییس کل بانک مرکزی، وزیر نیرو و مشاوران رییس‌جمهوری برگزار شد.

به گزارش مهر، نشست ویژه برقی دولت با حضور اسحاق جهانگیری معاون اول رییس‌جمهوری، ولی‌الله سیف رییس کل بانک مرکزی، حمید چیت‌چیان وزیر نیرو، سیدصفدر حسینی رییس هیات عامل صندوق توسعه ملی و تعدادی از مشاوران اقتصادی رییس‌جمهوری با موضوع تعیین تکلیف تأمین منابع مالی طرح‌های اولویت‌دار صنایع آب و برق کشور برگزار شد. اسحاق جهانگیری، معاون اول رییس‌جمهور در این نشست با اشاره به ضرورت تأمین منابع مالی و اعتباری طرح‌های کلیدی وزارت نیرو و صنعت برق کشور، خواستار بررسی راهکارهای تأمین اعتبارات مورد نیاز و حل مشکل بدهی‌های وزارت نیرو توسط سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور شد.

این عضو کابینه دولت تدبیر و امید با اشاره به گزارش‌های ارائه شده مبنی‌بر کاهش تراز تولید برق در سال‌های پیش‌رو، تصریح کرد: باید تدابیر ویژه در دولت به منظور مدیریت مصرف برق در دستور کار قرار بگیرد.

جهانگیری با بیان اینکه استفاده از ظرفیت‌های موجود و اعمال برنامه‌ریزی دقیق برای توسعه صنعت برق در صدر اولویت‌های دولت و وزارت نیرو قرار دارد، اظهار داشت: راهکارهای جدیدی به‌منظور تأمین منابع مالی طرح‌های صنعت آب و برق باید تعریف شود.

در این نشست چندساعته سپس مسئولان وزارت نیرو با تشریح وضعیت سرمایه‌گذاری و پیشرفت ساخت طرح‌های اولویت‌دار صنایع آب و برق، مشکلات و چالش‌های پیش‌روی اجرای این طرح‌ها را تشریح و تبیین کردند.

بر این اساس افزایش تولید، انتقال و توزیع برق، تولید همزمان آب و برق در سواحل جنوب و کاهش مصرف سوخت در نیروگاه‌های برقی از مهم‌ترین پروژه‌های برقی بود که در این نشست نسبت به تأمین منابع مالی آن تصمیم‌گیری شد.

یادداشت

نقدی بر موقعیت کنونی معدن و صنایع معدنی ایران امکان‌سنجی تأثیرپذیری معدن از لغو احتمالی تحریم‌ها

محمدضریغامی

کارشناس ارشد زمین‌شناسی



شتاب‌زدگی خوش‌بینانه ناشی از نزدیک شدن به توافق هسته‌ای، افکار عمومی را بر آن می‌دارد که چشم‌انتظار گشایشی نو در زمینه‌های اقتصادی باشد. زمینه معدن و صنایع معدنی نیز یکی از مهم‌ترین میدان‌های اقتصادی است که انتظار می‌رود تحت تأثیر این دگرگونی سیاسی - اقتصادی قرار گیرد، غافل از اینکه زیرساخت‌ها و پیش‌نیازهای لازم برای حصول چنین تحولی آماده نبوده و نه امروز که در ۳۰ سال گذشته اندیشه و سرمایه‌گذاری لازم در آماده‌سازی زیرساخت‌های اکتشافی و معدنی صرف نشده است. نباید فراموش کرد که وضعیت ارتباط بین‌المللی اقتصاد معدن ایران در بهترین شرایط نیز به وضعیت موجود در ۱۵ سال گذشته نخواهد رسید چراکه جریان زمان از دست رفته همیشه ممکن نیست و فرصت‌هایی که قابل استفاده بوده در صورت اشغال شدن، از دست رفته محسوب می‌شود. با نگاه‌گردایی به دانش زمین‌شناسی اکتشافی به سرزمین‌مان، خواهیم دید که نه‌تنها به دانش‌مان افزوده نشده که قوانین دست‌وپاگیری در زمینه تعامل معدن‌کاری با منابع طبیعی، محدودیت‌های بدون مطالعه زیست‌محیطی، سنگین شدن حقوق دولتی و اعمال نابجای بهره مالکانه را نیز افزوده‌یم. به‌هر روی تحولات اخیر می‌تواند شروع دیگری باشد و می‌بایست با شناخت واقع‌بینانه شرایط موجود، حرکت‌های اقتصادی معدن و صنایع معدنی را مدیریت کرد. دیدگاه‌های اغراق‌آمیز گذشته همواره ایران را به‌عنوان یکی از پتانسیل‌های بزرگ معدنی در افکار عمومی داخلی معرفی کرده است درصورتی که واقعیت همیشه خارج از ذهن ما جاری است و میزان پتانسیل معدنی یک کشور را سطح مطالعات اکتشافی تعیین می‌کند. با توجه به آمار اقتصاد معدنی جهان، ایران در بین کشورهای معدنی، محل قابل توجهی ندارد که بتوان با حذف تحریم‌ها به تغییرات اساسی دل خوش



داشت. امیدهایی که از تغییرات محتمل روابط بین‌المللی مطرح می‌شود تنها یک تغییر نیست به گذشته و آن هم در صورت مساعد کردن قوانین و شرایط است. به عبارت روشن‌تر، برخلاف ادعاها و نگاره‌هایی که با دیدگاه اغراق‌آمیز طرح می‌شوند و هرگز آمار مستندی برای این ادعاها ارائه نمی‌شود، ایران در مقایسه با کشورهای معدنی، نه سرزمین معدن‌خیزی است که جایگاهی در میان کشورهای معدنی دنیا داشته باشد و نه پتانسیلی دارد که بتواند جزو رتبه‌های برتر جهانی قرار گیرد. آنچه هست در حدی است که اقتصاد معدنی داخلی را گرم کند و در بهترین شرایط بر اقتصاد کشورهای منطقه اثر گذارد. توان و پتانسیل‌های معدنی یک کشور تنها با داده‌های اکتشافی آن سنجیده می‌شود. دراین زمینه در سه دهه گذشته سرمایه‌گذاری شایسته‌ای صورت نگرفته و امروز در واقع نمی‌دانیم از ذخایر معدنی چه چیز و چه‌مقدار داریم و طبیعی است که در رتبه‌بندی جهانی جایی نداشته باشیم. در اقتصاد جهانی هر ۲۰ تا ۳۰ سال یک چشم اقتصادی چند ساله ایجاد می‌شود که در بازه قبلی، ایران در گیر تحریم بوده و برخی فرصت‌های توسعه معدنی را از دست داده است. به منظور انجام حرکت‌های بزرگ در زمینه معدن و صنایع معدنی، گشایش‌های اقتصادی ناشی از لغو احتمالی تحریم‌ها به‌طور موثر می‌تواند زمینه‌ای را ایجاد کند که ما با درس گرفتن از عدم توسعه دانش معدنی، خود را برای ۱۵ سال آینده آماده کنیم و این توهم را از خود دور کنیم که دنیای سرمایه‌گذاری پشت درهای تحریم مترسد است که ورود خود به فضای معدنی ایران را جشن بگیرد و در واقع این ما هستیم که زمانی موفق به جلب ورود سرمایه‌گذار خارجی خواهیم شد که با بازسازی ساختارهای قانونی و مهندسی اکتشاف، فضا را برای توجیه و ورود سرمایه‌گذار خارجی آماده کنیم. سلسله مباحث تأثیر لغو تحریم‌های اقتصادی بر مسائل مرتبط با اقتصاد معدن در شش قسمت نگاشته شده است. در شماره‌های آینده تأثیر مستقیم و غیرمستقیم توافق احتمالی هسته‌ای بر زوایای مختلف معدن و صنایع معدنی با عناوین زیر بررسی خواهد شد:

- ۱- توان معدنی موجود کشور و بررسی زمینه‌های جذب سرمایه‌گذار خارجی در صورت حذف تحریم‌ها.
- ۲- اهداف سرمایه‌گذاری اکتشاف مواد معدنی در ایران و مسائل مرتبط با تحریم‌ها شامل:
 - سرمایه‌گذاری روی ایده‌های اکتشافی مواد معدنی.
 - سرمایه‌گذاری روی اندیس‌های معدنی.
 - سرمایه‌گذاری روی محدوده‌های اکتشافی.
 - سرمایه‌گذاری روی گواهی کشف و پروانه بهره‌برداری معدن.
 - سرمایه‌گذاری روی پهنه‌های اکتشافی.
 - سرمایه‌گذاری روی صنایع معدنی.
- ۳- تأثیرپذیری محصولات شیمیایی برپایه مواد معدنی از لغو احتمالی تحریم‌ها.
- ۴- شرکت‌های معدنی ایرانی در تعامل با شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی.

عسل داداشلو

افزایش احتمال رسیدن به تفاهم مشترک با ۵+۱ و امیدواری برای رسیدن به برنامه جامع اقدام مشترک، انتظار اتفاقات خوب در بخش‌های مختلف صنعت و معدن را ایجاد کرده است. بخش صنعت طبیعتاً با برداشته شدن تحریم‌ها دچار تحولاتی چشمگیر خواهد شد اما آیا بخش معدن که یکی از پرتانسیل‌ترین بخش‌های اقتصاد ایران است نیز همین سرنوشت را خواهد داشت؟

شاید حوزه معدن را بتوان از معدود بخش‌هایی دانست که در اوج تحریم‌ها نیز توانست رونق خود را حفظ کرده و ارزش افزوده نیز برای کشور داشته باشد اما در هر صورت نمی‌توان اثرات تحریم‌های سختگیرانه را بر این بخش نادیده گرفت.

بازارهای جهانی را از دست دادیم

محمدرضا بهرامن، دبیر خانه معدن ایران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره اثرات منفی تحریم‌ها بر بخش معدن، بیان می‌کند: «اثر برداشته شدن تحریم‌ها را باید در دو بخش بازار مواد معدنی و تجهیزات معدنی بررسی کرد. در اثر تحریم‌ها ما نمی‌توانستیم بازارهای هدف را خوب تعریف کنیم و بازارهای کشورهای اروپایی را از دست داده بودیم. مشکل اساسی ما بر سر نقل و انتقال پول بود. در بخش تجهیزات مدنی نیز ما نمی‌توانستیم تجهیزات را از کشورهای صاحب نام خریداری کنیم و به ناچار

باید سراغ کشورهای آسیای شرقی می‌رفتیم که کیفیت آنها در حد مطلوب نبود. حفظ کرده و ارزش افزوده مشکل استفاده از خدمات پس از فروش به تجهیزات به‌صورت نامنظم روبه‌رو بودیم که این موضوع هزینه تمام شده را ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش می‌داد.»

او می‌افزاید: «بخش معدن یکی از بخش‌های جذاب برای سرمایه‌گذاران خارجی است اما با وجود تحریم‌ها، سرمایه‌گذاران خارجی نمی‌توانستند به این بخش ورود کنند و آن دسته هم که ورود کرده بودند با چالش مواجه بودند.»

رضا خیام، مدیرعامل شرکت «فرصت امروز» می‌گوید: «تحریم‌ها موجب شد تا هزینه‌های بخش معدن بالا

برود و منافع ما در بسیاری از مواقع از دست برود.

از سوی دیگر ما بازارهای جهانی را نیز از دست دادیم

ما نمی‌توانستیم تجهیزات را از کشورهای صاحب نام

خریداری کنیم و به ناچار

بررسی نتیجه برداشته شدن تحریم‌ها در بخش معدن

بازارهای از دست‌رفته باز می‌گردند



کاهش هزینه‌ها مهم‌ترین اثر برداشته شدن تحریم‌ها

حالا که امید به برداشته شدن تحریم‌ها رنگی جدی به خود گرفته این پرسش مطرح می‌شود که چه تحولی در انتظار بخش معدن است؟

سجاد غرقنی، عضو هیات‌مدیره انجمن سنگان ایران نیز در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «در بخش معدن باید دو بخش را جدا کنیم. یکی حوزه‌های تخصصی بخش معدن مثل فلزات پایه، فلزات رنگی، سنگ‌های تزئینی... و بخش دیگر موضوعات عمومی کسب‌وکار نظیر امکان سرمایه‌گذاری خارجی، گشایش اعتبار ...»

برداشتن تحریم‌ها، کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل، امکان سرمایه‌گذاری خارجی و مواردی از این دست است که همه نگاه‌ها را شامل می‌شود.

خیام هم بایان اینکه طبیعتاً وقتی مراوده با با بانک‌های جهانی عادی شود از هزینه‌های بخش معدن کاسته خواهد شد، اظهار می‌کند: «با برداشته

شدن تحریم‌ها، سرمایه‌گذاران و شرکت‌های اکتشافی خارجی به ایران خواهند آمد و ما به اقتصاد دنیا وصل خواهیم شد. طبیعتاً تبادلات ما با دنیا نیز بیشتر شده و شرکت‌های معدنی دیگر ناچار نیستند از شرکت‌های درجه دو و سه آسیایی تجهیزات تهیه کنند.»

سیاست‌های ضد توسعه‌ای مساوی تحریم داخلی بخش معدن

با اینکه طبیعتاً برداشته شدن تحریم‌ها، اتفاقات مثبتی را برای حوزه معدن در پی دارد اما فعالان این بخش معتقدند آزاددهنده‌تر از تحریم‌ها سیاست‌هایی است که داخل کشور برای حوزه معدن انجام می‌گیرد. غرقنی در این زمینه اظهار می‌کند: «بدون وجود تحریم‌های خارجی نیز سیاست‌گذاری‌هایی که دولت و مجلس اتفاق می‌افتد، به‌مراستب اثرات منفی بیشتری نسبت به تحریم‌های خارجی دارد. اما فشارهایی که از بابت بهره مالکانه، حقوق دولتی و تسهیلاتی که در اختیار

بخش خصوصی قرار می‌گیرد، حتی با برداشتن تحریم‌ها نیز پابرجاست. در شرایط موجود وقتی بازار جهانی در رکود به سر می‌برد، این سوءتدبیر است که دولت از طریق افزایش حقوق دولتی هزینه‌های معدن‌کاری را بالا ببرد. این موضوع موجب شود که بدنه معدنی بیش از پیش آسیب‌پذیر می‌شود و با افزایش هزینه‌ها مجموعه‌های معدنی به‌ویژه بخش خصوصی واقعی از گردونه رقابت خارج شوند و این ضربه مهلکی است.»

او ادامه می‌دهد: «ما در تصمیم‌سازی‌ها در بخش معدن در ریل توسعه‌ای قرار نداریم. در بلندمدت وقتی امکان سرمایه‌گذاری خارجی فراهم شود، بازار خالی از نگاه‌های خصوصی می‌شود به همین دلیل موضوع اصلی امروز در حوزه معدن، سیاست‌های ضد توسعه‌ای در دولت و مجلس در این حوزه است بنابراین بیش از اینکه نگرانی ما از تحریم‌های خارجی باشد از تحریم‌های داخلی است. اولویت باید با تقویت نهادهای خصوصی باشد. اینکه برداشته شدن تحریم‌ها و موانع نقل و انتقال پول، امکان سرمایه‌گذاری خارجی را فراهم می‌کند خوب است اما وقتی بخش خصوصی وجود نداشته باشد، همه این اتفاقات بیهوده است. کمک به بقای بخش خصوصی مهم‌ترین سرمایه‌گذاری است که باید برای آینده صورت بگیرد در غیراین صورت کشور به جولانگاه شرکت‌های خارجی بدون دخالت بخش‌های ملی تبدیل خواهد شد.»

صنعت

خودرو

برنامه ۷ ساله «توسعه محصول» ایران خودرو ابلاغ شد



مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو برنامه هفت‌ساله توسعه محصول در این گروه صنعتی از طراحی تا تولید بر مبنای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و حمایت از بخش خصوصی را تدوین و ابلاغ کرد. هاشم یکه زارع برنامه راهبردی توسعه محصول گروه صنعتی ایران خودرو را در بخش‌های طراحی بدنه خودرو، قالب‌سازی، مجموعه‌های تعلیق، قوای محرکه، ترمز داخلی خودرو و بخش الکترونیک را تدوین و ابلاغ کرد. ایجاد و تقویت پتانسیل‌های داخلی در فرایند توسعه محصول، از طراحی تا تولید محصول جدید، هم‌راستا با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی یکی از محورهای موثر در آینده صنعت خودروی کشور است. گروه صنعتی ایران خودرو، حمایت از بخش خصوصی در طراحی، تولید خودرو و مجموعه‌ها و قطعات را به منظور ارتقای فرآیند طراحی و توسعه محصول جدید در سرفه‌ها امور خود قرار داده است. براساس این گزارش، در استراتژی هفت ساله توسعه محصول در گروه صنعتی ایران خودرو، حمایت از تأسیس سه شرکت طراحی بدنه خودرو، پشتیبانی از تأسیس پنج شرکت جدید قالب‌سازی و تعلیق و اکسل و ۱۰ شرکت جدید یا توسعه فعلی تولیدکننده قطعات مجموعه تعلیق به چشم می‌خورد.

صنعت

ارائه خدمات مهارتی به زنان جویای کار در حوزه‌های صنعت و کشاورزی

معاون آموزشی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور از ارائه خدمات مهارتی به متقاضیان زن جویای کار در حوزه‌های صنعت و کشاورزی در راستای افزایش حضور موثر زنان در بخش‌های مختلف اقتصادی در محور فعالیت‌های سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای خبر داد. پوراندخت نیرومند در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: تجزیه و تحلیل آماری آموزش سازمان نشان می‌دهد رشته‌های آموزشی شده در مراکز آموزشی که برای زنان ارائه می‌شود و نیز بیشتر رشته‌های ایجاد شده در آموزشگاه‌های آزاد خدماتی هستند.

وی اظهار داشت: همچنین شاهد افزایش سهم زنان در بخش‌های صنعتی هستیم و بر همین اساس بین نیاز بازار کار و آموزش‌های سازمان از بعد جنسیتی انطباق کمتری وجود دارد. وی از برنامه‌ریزی سازمان جهت ارائه آموزش‌های مهارتی در رشته‌های فنی از جمله طرح سیستم‌های انرژی خورشیدی، تعمیر لوازم خانگی، خودرو (تون آپ و برق خودرو)، اسپارک، تعمیر لامپ‌های الکتریکی، تکنسین تجهیزات شبکه و کنترلر مدارهای پنوماتیک خبر داد. نیرومند گفت: قرار است تعدادی از دوره‌های آموزشی یادشده در هفته کارگر و هفته مهارت و کارآفرینی با حضور وزیر تعاون کار و رفاه اجتماعی و همچنین معاونان ریاست جمهوری، رونمایی شود. وی بر اهمیت بخش‌های صنعت و کشاورزی و همچنین وجود نیمی از جامعه فعال اقتصادی به‌عنوان زن از یکسو و شرایط خاص اقتصادی که حضور زنان را در عرصه‌الزامی کرده است، تأکید کرد.

وی گفت: ارائه آموزش‌های مرتبط به توسعه اجتماعی فرهنگی ارائه آموزش‌های مرتبط به مدیریت مصرف آب و حفاظت از محیط‌زیست، تحلیل از زنان سرپرست مهارت‌آموز، تحلیل از مادران شاغل موفق در عرصه‌های مختلف و خانوادگی، زن معلول موفق در عرصه‌های اجتماعی و اقتصادی، زنان کارآفرین، مدیران زن شرکت‌های دانش‌بنیان که دوره‌های مهارتی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای را گذرانده‌اند، از جمله برنامه‌هایی است که در سال جاری مورد توجه سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور قرار دارد.

سرپرست مرکز ملی فرش عنوان کرد

فرش‌های چند هزار متری ایرانی فرش‌های عربی

سرپرست مرکز ملی فرش گفت: بزرگ‌ترین فرش‌های دستباف ایرانی در ابعاد ۲۵۰۰ متری، ۴۵۰۰ متری و ۶۵۰۰ متری برای کشورهای عربی بافته شده که در رکودهای گیسس نیز به ثبت رسیده و در حال حاضر در اوبولی مورد استفاده قرار می‌گیرد. حمید کارگر در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: سالانه حدود ۳ میلیون مترمربع فرش دستباف در کشور تولید می‌شود که حدود دو سوم از این میزان به ۸۰ کشور دنیا صادر می‌شود. وی گفت: بعضی کشورهای اروپایی مانند آلمان، ایتالیا، انگلیس، فرانسه، سوئیس و کشورهای عربی منطقه جنوبی خلیج فارس و لبنان و بعضی کشورهای آسیای شرقی مثل ژاپن و چین از مشتریان فرش دستباف ایرانی هستند. کارگر با بیان اینکه فرش دستباف دو دسته بازار اصلی دارد که یکی بازار داخلی و دیگری بازار خارجی است، گفت: یک‌دسته از بازارهای ما جدید هستند که به تازگی با فرش دستباف آشنا شدند و یک‌دسته از بازارها قدیمی هستند که هر کدام به اقتضای سلاخی مردم، آب و هوا و اقلیم مناطق، نگاه متفاوتی به فرش دستباف دارند و نمی‌توان نسخه واحدی را در این زمینه برای همه کشورها در نظر گرفت. سرپرست مرکز ملی فرش با بیان اینکه فرش دستباف تنوع بالایی دارد و در اندازه‌های کوچک تا بزرگ، رنگ‌های گرم و سرد و طرح‌های شلوغ و پرکار تا طرح‌های خلوت عرضه می‌شود، اظهار کرد: همه فرش‌ها مخاطبان خاص خود را دارند و فرش دستباف ایرانی قابلیت پاسخگویی به نیاز مخاطبان را دارد اما به طور معمول بعضی کشورها نوع خاصی از فرش‌ها را می‌پسندند.

اختصاص ۵۲۰۰ میلیارد به تولید از محل یارانه‌ها



منجر خواهد شد. نعمت‌زاده با اشاره به پیش‌بینی مشوق‌های قانونی در مسیر جذب سرمایه‌گذاری‌ها در بخش معدن، اعمال معافیت‌های قانونی از جمله این مشوق‌ها خصوصاً برای معادن واقع در مناطق محروم عنوان

به گزاشش ایسنا در

وزیر صنعت، معدن و تجارت از راه‌اندازی معدن بهرام‌گور به‌زودی خبر داد و گفت: در بودجه سال جاری پیش‌بینی شده از محل یارانه‌ها ۵۲۰۰ میلیارد تومان

به بخش‌های مختلف تولیدی از جمله معدن اختصاص یابد.

به گزارش ایسنا در فارس، محمدرضا نعمت‌زاده در دیدار با نماینده ولی فقیه در استان فارس، اظهار کرد: انعقاد تفاهم‌نامه با سازمان‌های مرتبط و استراتژی توسعه معدن را در کشور به همراه دارد که به تبع آن در استان فارس نیز همین‌گونه است. وزیر صنعت، معدن و تجارت خاطرنشان کرد: بحث انرژی‌های تجدیدپذیر و دیگر مشکلات اکتشاف معدن بوده که با انعقاد یک تفاهم‌نامه قرار بر این شد مراحل مطالعات و اکتشاف انجام شود، اگر منابع زیر زمین به بخش امنی مربوط بود به آنان واگذار شود و در غیراین‌صورت متعلق به صنعت و معدن خواهد بود. نعمت‌زاده با بیان اینکه امروز راه‌های یکی از زیرساخت‌های مهم در استان فارس به شمار می‌آید، عنوان کرد: فرمایشات مقام معظم رهبری و سخنان رئیس‌جمهور تأکید بر توسعه صنعت و تولید در سال جاری است که امیدواریم تحقق یابد.

لزام تکمیل زنجیره سرمایه‌گذاری با هدف رونق اقتصادی

وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین در بازدید از برخی واحدهای صنعتی و معدنی استان فارس گفت: در برخی حوزه‌ها زنجیره سرمایه‌گذاری به‌خوبی رعایت و تکمیل نشده و یکی از راه‌های دستیابی به هدف رونق اقتصادی، تکمیل زنجیره‌های سرمایه‌گذاری در بخش‌هایی نظیر صنعت و معدن است. نعمت‌زاده افزود: ورود بخش خصوصی با بهایان اینکه هم‌اینک بیش از ۵ هزار نفر در واحدهای مختلف این مجموعه مشغول به کار هستند، گفت: این امر نشانگر این مهم است که اگر کارآفرینان سرمایه‌گذاران مستقل به کار باشند و هم با علاقه آن را دنبال کنند، می‌توانند موتور حرکتی بسیاری از واحدهای صنعتی ما را به حرکت درآورند.

تورم بخشی خودرو؛ تعیین‌کننده افزایش قیمت



تعیین‌کننده نهایی میزان افزایش قیمت خودرو است و در حالی‌که صحبت از ارائه درخواست خودروسازان برای افزایش قیمت خودرو می‌شود، رئیس شورای رقابت می‌گوید که این شورا منتظر آمار بانک مرکزی برای تعیین میزان این افزایش است.

رضا ششپور در گفت‌وگو با فارس بیان کرده است: «خودروسازان برای افزایش قیمت خودرو، درخواست‌های خود را به شورای رقابت ارائه کردند تا قیمت‌های تعیین‌شده براساس تورم بخشی خودرو تعدیل شود. درخواست خودروسازان به‌صورت کلی مطرح شده و هنوز عدد و رقم مشخصی بابت افزایش قیمت به شورای رقابت ارائه نشده است.»

شویا گفته است: «منتظر هستیم تا بانک مرکزی نرخ تورم بخشی خودرو را به شورای رقابت ارائه کند و بر این‌اساس و با توجه به نمره کیفی خودروها که از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد اعلام خواهد شد، برای قیمت‌گذاری خودرو تصمیم‌گیری کنیم. هنوز اطلاعاتی در مورد کیفیت و تورم بخشی خودرو، در اختیار ما ارائه نشده است ولی امیدواریم نرخ تورم بخشی تا هفته آینده از سوی بانک مرکزی به شورای رقابت ارائه شود.»

دبیر انجمن خودروسازان ایران افزوده است: «همچنین قیمت ارز مبادله‌ای که مورد استفاده خودروسازان و قطعه‌سازان قرار می‌گیرد نیز در سال جدید افزایش یافته و در مجموع هزینه‌های تولید خودرو در کشور رشد داشته است.» همچنین حسن فروزان‌مهر، معاون فروش و بازاریابی گروه خودروسازی سایپا اعلام کرده است: «ما خواهان افزایش قیمت محصولاتمان هستیم با این حال هرگونه افزایش قیمتی منوط به تأیید شورای رقابت خواهد بود.» با توجه به اینکه شورای رقابت

نرخنامه

دلار آمریکا ۳,۳۷۳ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۲۷۳,۲۷۳ تومان و هر قفله سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۸۰,۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر پورو در بازار آزاد ۳,۶۲۷ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۵۱,۴۰۶ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۲۵,۵۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۵,۵۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۹۰,۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸۰,۰۳۳ تومن قیمت خورد.

عنوان	قیمت
سکه بهار آزادی	۹۸۱,۵۰۰
سکه طرح جدید	۹۸۰,۰۰۰
سکه نیم بهار آزادی	۵۲۵,۵۰۰
سکه ربع بهار آزادی	۲۸۵,۵۰۰
سکه گرمی	۱۸۹,۰۰۰
اونس طلا	۱۲,۰۸۳
مثقال طلا	۴۳۵,۰۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۰,۳۲۵

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۳۷۳
یورو اروپا	۳,۶۳۲
پوند انگلیس	۴,۹۵۱
درهم امارات	۹۲۴
لیر ترکیه	۱,۳۰۵
یوان چین	۵۶۵
ین ژاپن	۲۸
دلار کانادا	۲,۷۳۳
فرانک سوئیس	۳,۴۵۵
دینار کویت	۱۱,۱۰۰
ریال عربستان	۹۰۰
دینار عراق	۲,۰۰۰
روپیه هند	۵۷
رینگت مالزی	۹۵۵

بانک‌نامه

برنده خوش شانس یک دستگاه
خودروی تیبامشخص شد

دومین قرعه کشی بزرگ طرح ریتون بانک پاسارگاد روز پنجشنبه مورخ ۲۰ فروردین ۱۳۹۶ و به مناسبت میلاد پربرکت باسلام (حضرت فاطمه زهرا (س) برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد این قرعه کشی که با نظارت مدیران امور حقوقی و امور بازاری بانک و در حضور جمعی از مدیران، بانکداران، مشتریان و سهامداران این بانک انجام شد، برنده جایزه ویژه این طرح که یک دستگاه خودروی تویوتا سیاست، همچنین ۳۰ برنده دستگاههای تبلت مشخص شدند.

گفتنی است در این طرح مشتریان دارای حداقل ۱۵۰ امتیاز حائز شرکت در قرعه‌کشی بودند. طرح ریتون با هدف گسترش خدمات بانکداری الکترونیک بانک پاسارگاد راه‌اندازی و اسامی برندگان در سایت بانک پاسارگاد منتشر شده است.

دردانی از هیات مدیره و مدیرعامل
بانک کشاورزی

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی و نماینده مردم شهرستان‌های رباط کریم و بهارستان از دکتر شهیدزاده قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی، ابراهیم نگو با ارسال لوح سپاس، قدردانسی خود را از همکاری‌های صمیمانه و خدمات صادقانه رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بانک کشاورزی و کلیه کارکنان متعهد و دلسوز این بانک ابراز کرد.

شفاف سازی اطلاعات از مهم ترین اهداف بانک مهر اقتصاد

در پی درج اشتباه محاسبات اطلاعات و صورت‌های مالی
میان دوره‌ای ۹ ماهه منتهی به ۱۳۹۳/۹/۳۰ بانک مهر
اقتصاد در سیستم کدال در روز سه‌شنبه ۱۳۹۴/۱/۱۸ برای
تفاتیق اعداد مربوط به صورت‌های مالی این بانک با مغایرت
نشده داده شد که با برافروخته شدن به محض آگاهی از این موضوع
با هماهنگی و همکاری سازمان بورس نسبت به درج اعداد
صحیح و رفع اشکالات موجود اقدام لازم اعمال شد.
به گزارش روابط عمومی بانک مهر اقتصاد، محسن
داودآبادی، معاون مالی و بودجه بانک درباره علت
مغایرت موجود اعداد در سیستم کدال گفت: در تمامی
که با مسئولان شرکت مزبور گرفته شد اعلام کردند که
مسئول تبدیل اطلاعات بانک در بخش پشتیبانی کدال
چهار ایراد فنی شده بود و اشکال در ارائه اطلاعات ارسال
شده از سوی بانک مهر اقتصاد نبوده است و ارتباطی به
محتوای اطلاعات ندارد و بنا بر اطلاعات واصله از سوی
مسئولان ذی‌ربط به دلیل اینکه اطلاعات ارسالی بانک
در فرمت‌های HDML و EXCEL به فرمت PDF
تبدیل شده بود به میزبان اشتکال فنی مذکور ایجاد شد
اینکه اطلاعات به هیچ‌وجه در اطلاعات ارسالی بانک مهر
اقتصاد وجود نداشته است.

وی تأکید کرد: یکی از مهم‌ترین اهداف این بانک شفافیت و ارائه اطلاعات صحیح به سهامداران و ذی‌نفعان این بانک است و علاقه‌مندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات دقیق و شفاف از صورت‌های مالی این بانک به آدرس WWW.CODAL.IR مراجعه کنند.

حذف صفرها دوباره به تعویق افتاد



گئی بازار پولی

نژاد، کارشناس گفت‌وگو با «تأکید کرد: در گذشته رمال به شست آن هزینه بانکهای مرکزی و امحای پول متزده است. پول برای بانک مرکزی مشکل بود که رمال ایران چکها بیس چکها بی غیرقانونی آن چک جنجال ی داشت. کرد: برخی غیرکارشناسی گر صفرها از پول د اثرات روانی در اهدا داشت. رها ریشه‌های روم را در نظر با حذف چند ی تور از میان ر حال وجود

جایی که مستورد به نیاز
سند مالی هستند تومان را
به ریال تبدیل کنند در
بسیاری از موارد با اشتباه
محاسباتی مواجه می‌شوند
و گاهی اوقات وقتی رقم
مبادله درست باشد برای
آنها دردرس ساز می‌شود.
رئیس یکی از شعب بانکی
به من می‌گفت بر اثر اشتباه
محاسباتی فرد صاحب یک
که تجربه کافی در استفاده
از چک نداشته است، وی
به جای مبلغ
ریال (۱۰ میلیون ریال) مبلغ
.....ریال (۱۰۰
میلیون ریال) را که در چک
کرده و فرد مقابل هم چک را
وصول کرده و حاضر به پس
دادن مبلغ اضافی نشده است
و مشکل به مراجع قضائی
کشیده است. مشکلاتی از
این دست در مبادلات روزانه
مردم و تبدیل ریال به تومان
قراوان روی می‌دهد و در
برخی موارد هم خسارت وارد
شده قابل جبران نیست.

اجرای این طرح و نبود
انگیزه کافی از دستور العمل
بانک مرکزی خارج شده
است. آخرین بار در سال
۹۰ بود که بانک مرکزی
با راه‌اندازی یک سایت
فراسترجی در مورد اسامی
جایگزین ریال از مردم
کمک خواست و اسامی
ایرانی در یک، پارسی و
ایرانی بیش از همه گزینه‌ها
رای آورد. با این وجود پس
از مدتی اعلام شد که این
طرح در حالی حاضر به اجرا
گذاشته نمی‌شود. با روی
کار آمدن دولت یازدهم یک
بار دیگر این طرح مطرح

نسیم نجفی

سال ۱۳۱۱ بود که به تحولات رضاخانیه وارد پول ایران رسید و واردان را که سال‌های درازی با ایرانی‌ها خو گرفته بود به ریال اسپانیایی تبدیل کرد. همان سال، تومان نیز به عنوان واحد غیررسمی پول ایران، مورد توجه قرار گرفت. بعد وین گشت و گذشت سال‌ها از عمر ریال در بازار پولی و مالی ایران هم گذشت اما تومان همچنان واحد پول محبوب و پر کاربرد در میان ایرانی‌ها باقی ماند و تنها در برهه‌های حسابداری و اسکناسی‌ها، رسمیت دارد. تاکنون هیچ نظرسنجی رسمی در این باره انجام نشده است تا بتوان از میزان مشروعیت ریال در میان مردم کوچه و بازار سخن گفت اما بدون تردید می‌توان گفت تومان پس از ۸۶ سال از اجرای اصلاحات پولی رضاخان، همچنان پول محبوب ایرانی‌هاست و میلیون‌ها ایرانی هر روز و ساعت رنج ضاعفی را تحمل می‌کنند تا در ذهن خود ریال را به تومان تبدیل کنند چراکه بدون تومان نمی‌توانند «پول» را بفهمند.

دردسر محاسبه ریال به
تومان

حسین مظفریان،
کارشناس اقتصادی در
این باره به «فرصت امروز»
گفت: بر این اساس حذف
صفر پول ملی بارها در
دستور کار بانک مرکزی قرار
گرفته اما به دلیل مشکلات

گزارش ۲

منافع ۱

با وجودی که تغییر نرخ سود بانکی همواره یکی از موارد حاشیه‌ساز در اقتصاد بوده اما زهمه‌های کاهش نرخ سود از سوی شبکه بانکی در هفته‌های اخیر به دلیل افت نرخ تورم به مرز ۱۶ درصد به موضوعی مهم در سیاست‌گذاری نظام پولی و

مالی کشور تبدیل شده و این
در حالی است که عده زیادی
از کارشناسان معتقدند با تعدیل
نرخ سود، اقتصاد کشور از منافع
آن بیشتر منتفع خواهد شد.
به گزارش ایرنا، از آنجا که
نرخ تورم براساس آمارهای
بانک مرکزی و مرکز آمار ایران
به حدود ۱۵٫۵ درصد رسیده و
چشم‌انداز ثبات اقتصادی را برای
کشور فراهم کرده، همین امر
سبب شده تا از اواخر اسفند ماه
سال گذشته و در آستانه نوروز
دولتمردان اقتصادی از عزم
دولت برای متناسب کردن نرخ
سود بانکی با تورم خبر دهند.
به هر حال تعیین نرخ سود
بانکی در حال حاضر به بروز
تناقض برای اقتصاد کشور منجر
شده و درحالی‌که در کشورهای
دارای اقتصاد تثبیت شده نرخ
سود بانکی متناسب با نرخ تورم
افزایش می‌یابد، در اقتصاد ما
افزایش نرخ سود، باعث
تشدید هزینه‌های تولید و
بالارفتن نرخ تورم و کاهش نرخ
سود سبب گسترش بازارهای
سوداگران و به نفع نرخ جوین
متخ خواهد شد.

این در حالی است که کارشناسان معتقدند هم‌اکنون موضوع کاهش یا افزایش نرخ سود بانکی موضوعیتی ندارد، بلکه پیشنهاد می‌شود دولت توان خود را صرف کنترل نرخ تورم کند.

عزم دولت برای متناسب کردن نرخ سود بانکی با تورم به

خبرنامه

رئيس كل بنك مركزي به أمريكا
می رود

رئیس کل بانک مرکزی به همراه معاونان خود برای شرکت در اجلاس بهاره صندوق بین‌المللی پول به آمریکا سفر می‌کند.

به گزارش تسنیم، ولی الله سیف به همراه قائم مقام و معاون اقتصادی بانک مرکزی ۲۶ فروردین ماه به منظور شرکت در اجلاس بهار صندوق بین‌المللی پول به آمریکا سفر خواهد کرد.

نفسست مشترکی صندوق بین‌المللی پول (IMF) و گروه بانک جهانی (World Bank Group)، همه‌ساله در نوامبر برگزار می‌شود که طی آن از تمامی رؤسای بانک‌های مرکزی و وزرای اقتصادی و کشورهای عضو دعوت به عمل می‌آید.

اجلاس بهره در اواخر فروردین ماه و اجلاس پاییزه (سالانه) به‌طور معمول در اواسط مهرماه در واشنگتن برگزار و هر سه سال یک بار نیز یکی از کشورهای عضو، عنوان میزبان اجلاس تعیین می‌شود.

از مهم‌ترین نشست‌های این اجلاس، می‌توان به زیرگروه‌های اقتصادی با حضور مقامات ارشد صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی، نشست وزرا و رؤسای کل گروه ۲۴، نشست معاونان گروه ۲۴، اجلاس کمیته پولی مالی بین‌المللی (IMFC) و کمیته توسعه (DC) اشاره کرد.

مراودات ۲۵ میلیارد دلاری ایران با بانک‌های
۴۴ کشور

بانک تسویه حسابهای بین‌المللی اعلام کرد: مرادالدین یک تسویه حساب ۴۴ میلیارد دلار در پایان سپتامبر ۲۰۱۴ کرد. در حالی که تسویه حسابهای بین‌المللی در پایان سپتامبر ۲۰۱۴ حدود ۲۵ میلیارد دلار رسیده که این رقم از اول ۲۰۱۴ بیش از ۳.۲ میلیارد دلار افزایش داشته است.

بانک تسویه حسابهای بین‌المللی در جدیدترین گزارش خود اعلام کرد: میزان تسویه حسابهای مرادالدین در پایان سپتامبر ۲۰۱۴، ۴۲.۹۹ میلیارد دلار افزایش نسبت به پایان سال ۲۰۱۳ مواجه شده است. میزان تسویه حسابهای مرادالدین در پایان سپتامبر ۲۰۱۳ بالغ بر ۱۶۰.۴۹ میلیارد دلار اعلام شده بود که این رقم ۹ ماه بعد یعنی در پایان سپتامبر ۲۰۱۲ به ۲۰.۲۷۸ میلیارد دلار افزایش یافته است.

در سپتامبر ۱۳۹۲ مرادالدین تسویه حسابهای خارجی در پایان سال ۲۰۱۳ به ۱۴.۳۵۲ میلیارد دلار و در پایان سال ۲۰۱۲ نیز ۱۶.۵۲۹ میلیارد دلار رسیده بود.

اختلاف میان سپرده‌ها و تعهدات ایران در برابر ۴۴ بانک
رسمی شده در این گزارش در پایان سپتامبر ۲۰۱۴
۱۵۵٫۵ میلیارد دلار رسیده است.
براساس این گزارش، تعهدات ایران نسبت به این بانک‌ها
در پایان سپتامبر ۲۰۱۴ با ۹۷۱ میلیون دلار کاهش
نسبت به پایان سال ۲۰۱۳ مواجه شده است. تعهدات
ایران نسبت به این بانک‌ها در پایان سال ۲۰۱۳ بالغ بر
۵۴۰ میلیارد دلار بود که در پایان سپتامبر ۲۰۱۴ این
مبلغ به ۴۵۱٫۹ میلیارد دلار رسیده است. تعهدات ایران
در بانک‌های خارجی در دسامبر ۲۰۱۱ بالغ بر ۱۰۰٫۷۴۷
میلیارد دلار و در دسامبر ۲۰۱۲ نیز ۷۱٫۳۳ میلیارد دلار
رسیده است.

به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از تسنیم، حجم کل برآوردهات بانکی ایران با بانک‌های ۴۴ کشور خارجی در میان سه ماهه سوم ۲۰۱۴ با افزایش ۳.۲۵۸ میلیارد لاری نسبت به پایان ۲۰۱۳ به ۲۴.۷۹۷ میلیارد دلار رسیده است. این رقم در پایان سال ۲۰۱۳ بالغ بر ۲۱.۵۳۹ میلیارد دلار گزارش شده بود.

مقر اصلی بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی در پاریس (بازار) در سوئیس است و گزارش‌های آن تحت عنوان «بانکداری بین‌المللی و تحولات بازار مالی» چهار سال منتشر می‌شود. در این گزارش‌ها سپرده‌ها، تعهداتی مجموعه‌ای از بانک‌ها و موسسه‌های مالی ایرانی متعلق به ۴۴ کشور دنیا که عمدتاً اروپایی هستند عرضه می‌شود.

رات ضد و نقیض در بانک مرکزی آمریکا درباره زمان افزایش نرخ بهره بانکی

در حالی رئیس بانک مرکزی آمریکا، اخیراً از افزایش دهنه‌نگار نرخ بهره در این کشور خبر داده بود که نظرات متفاوت دیگر رؤسای فدرال رزرو ایالتی به شمت ارأ در این بخش ملی مدام ذهن زدست.

به گزارش فارس، مدت‌هاست که بانک مرکزی ایالات متحده از افزایش نرخ سود بانکی در این کشور طی اقدامی آینده خبر داده است اما زمان اجرای این اقدام همچنان در حالای این اسیام قرار دارد.

کاخ سفید با استناد به بهبود شرایط اقتصادی این کشور در سال گذشته میلادی از مناسب بودن شرایط افزایش نرخ سود بانکی در این کشور خبر داد و بانک مرکزی این کشور نیز اعلام کرد که در تابستان سال جاری نرخ سود بانکی در این کشور افزایش خواهد یافت.

یکی از اصلی‌ترین شاخص‌هایی که کاخ سفید برای متیان دادن بهبود اوضاع اقتصادی در آمریکا به آن استناد کرد افزایش اشتغال و کاهش نرخ بیکاری در این کشور می‌باشد.

اماهاای آینده بود

اما این شاخص نیز در ماه گذشته میلادی بسیار متزلزل بوده کرد به گونه‌ای که تعداد مشاغل ایجاد شده در این ماه نسبت به ماههای گذشته کاهش قابل توجهی داشته است. همین امر نگرانی‌ها را نسبت به آینده روند رشد اقتصادی در این کشور افزایش داده است و ابهاماتی را نسبت به زمان دقیق افزایش سود بانکی در آمریکا ایجاد کرده است. به گزارش فرانس ۲۴، در آخرین جلسه بانک مرکزی آمریکا برخی شرکت‌کنندگان معتقد بودند که در شرایط فعلی و هفته‌های آتی شرایط برای افزایش نرخ سود بانکی در این کشور مهیاست و این اقدام می‌تواند بدون نگرانی انجام گیرد. برخی دیگر از شرکت‌کنندگان این جلسه اعلام کرده‌اند که شرایط کنونی برای افزایش نرخ سود در این کشور مناسب نیست اما این تصمیم می‌تواند طی ماه‌های آتی در سال جاری عملی شود. افزایش نرخ سود بانکی در آمریکا می‌تواند به تقویت دلار و ارزش‌های جهانی منجر شده و بر بسیاری از متناهیات اقتصادی و همچنین قیمت‌های محصولات مهم جهانی نیز گریز باشد. به‌طور مثال افزایش ارزش دلار طی هفته‌های گذشته از افزایش بیشتر قیمت نفت در بازار جهانی باوجود شاخص‌های افزایش‌دهنده گریزی کرده است.

جمع آوری اطلاعات برای بررسی های بیشتر
آغاز شد

پیگیری واردات انحصاری ۲میلیارد
دلاری ۲شرکت دولتی



رییس شورای رقابت از آغاز جمع آوری اطلاعات برای واردات انحصاری ۲ میلیارد دلاری کالای اساسی توسط دو شرکت دولتی خبر داد.

رضا شیوا در گفت‌وگو با فارس، در مورد نامه ۱۵نماینده مجلس برای توقف انحصار واردات کالاهای اساسی توسط دو شرکت دولتی اظهار داشت: اگرچه رونوشت این نامه هنوز به دست ما نرسیده است، اما یکی این نامه را در دست دارم و دستور داده‌ام تا کارشناسان جمع‌آوری اطلاعات را برای آنکه بدانیم چه کالایی با چه مشخصاتی وارد شده، انجام دهند. وی با تاکید بر اینکه جمع‌آوری اطلاعات از سازمان‌های مختلف صورت می‌گیرد که چندان آسان نیست، افزود: از آنجایی که هیچ پرونده‌ای در این زمینه وجود ندارد، باید ابتدا کارهای کارشناسی در این زمینه صورت گیرد تا بتوان اظهارنظر کرد. رییس شورای رقابت اظهار امیدواری کرد در آینده نزدیک وضعیت این موضوع مشخص شده تا نتیجه آن اعلام شود.

به گزارش فارس، طی دو روز گذشته ۱۵ نفر از نمایندگان مجلس در نامه‌ای به رییس‌جمهور خواستار توقف انحصار واردات ۲ میلیارد دلاری کالای اساسی که در اختیار دو شرکت دولتی قرار گرفته و ممکن است سبب ایجاد رانت و فساد در بدنه دولت شود و از طرف دیگر بازار کالاهای اساسی را با مشکل مواجه کند، شدند. آنها در این نامه اعلام کردند، منابع این واردات از محل پرداخت از صندوق توسعه ملی برای مهار آب‌های مرزی بوده که برای واردات کالای اساسی اختصاص یافت تا بعدا از محل ریال آن به مهار آب‌های مرزی اقدام شود.

ارتباطات

AAA

برخورد با دفاتر پیشخوان متخلف

در راستای ساماندهی سیم‌کارت‌های تلفن‌همراه بر عملکرد دفاتر پیشخوان خدمات دولت در ارائه سیم‌کارت به مشترکان نظارت می‌شود.
به گزارش ایسنا، در حال حاضر دفاتر پیشخوان خدمات دولت، از نظری قانونی فقط می‌توانند ۱۰سیم‌کارت تلفن‌همراه را برای یک مشترک ثبت‌نام و فعال کرده و اطلاعات هویتی مالکان سیم‌کارت را به‌طور دقیق در سامانه مربوط به اپراتور ثبت کنند.
به گفته معاون نظارت و اعمال مقررات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی این موضوع از طریق اپراتورهای تلفن‌همراه (شرکت ارتباطات سیار ایران، شرکت خدمات ارتباطی ایرانسل و شرکت رایتل) هم به کارگروه‌های استانی و هم به تمامی دفاتر فروش و دفاتر پیشخوان خدمات دولت ابلاغ شده است.
دانش‌زاده درباره نحوه برخورد با دفاتر تاکید کرده است: با دفاتر پیشخوان متخلف در دو ماه گذشته، متناسب با نوع تخلف، در قالب قطع سرویس تا لغو پروانه و پرداخت جریمه و خسارت برخورد شده است.



اصناف

بیش از ۴ میلیون بازرسی از واحدهای
صنفی سراسر کشور در سال ۹۳

مدیر واحد بازرسی و نظارت اتاق اصناف ایران گفت: بیش از ۴ میلیون بازرسی از واحدهای صنفی سراسر کشور در سال ۹۳ صورت گرفته است.
حسین فرجی در گفت‌وگو با اصناف ایران افزود: براساس آمار و اطلاعات انجام شده تعداد کل بازرسی‌ها از صنوف خرده‌فروشی در سراسر کشور، طی ۱۲ ماهه سال ۹۳، ۴ میلیون و ۳۶۶ هزار و ۱۸۷ فقره بوده که توسط بازرسان اصناف انجام شده است.

وی اضافه کرد: از این تعداد ۲۴۱ هزار و ۵۷۵ فقره پرونده به ارزش ریالی ۴۱۶ میلیارد و ۶۸۴ میلیون و ۳۷ هزار و ۹۶۵ ریال تشکیل و برای رسیدگی به سازمان تعزیرات حکومتی و سایر ادارات ذی‌ربط ارسال شده است.
فرجی تصریح کرد: بعد از بررسی‌ها و ارزیابی کارشناسان ۱۷۵ هزار و ۲۱۷ فقره شکایت قابل پیگیری تشخیص داده شد و از کل شکایات قابل پیگیری ۱۵ درصد به رضایت شاکی منجر شده، ۲۹درصد متخلف، ۴۴درصد غیرمتخلف و ۱۲درصد دردت بررسی است.
مدیر واحد بازرسی و نظارت اتاق اصناف ایران اظهار کرد: طی دوره مذکور از مجموع ۱۸۲ هزار و ۱۱۰ فقره شکایت توسط واحدهای بازرسی و نظارت اصناف کشور ۶۱درصد در بخش کالا و ۳۹درصد در بخش خدمات است که از مجموع شکایات دریافتی ۲۰ درصد به‌صورت حضوری، ۶۴درصد تلفنی و ۱۶ درصد به‌صورت کتبی دریافت و رسیدگی شده است.
فرجی تصریح کرد: در سال۹۳ قیمت برخی از اقلام ازجمله میوه و مرکبات، نان، حبوبات، ماکارونی، سواد لبنی، گوشت مرغ، قندوشکر و سیمان خاکستری با افزایش چند درصدی روبه‌رو بود. وی گفت، همچنین بیشترین تخلفات صورت گرفته در مدت یاد شده، مربوط به نان، میوه و مرکبات، تخم‌مرغ، گوشت مرغ، صیفی‌جات، گوشت قرمز و قندوشکر گزارش شد.

مدیر واحد بازرسی و نظارت افزود: بیشترین موارد تخلف مربوط به درج نکردن قیمت با ۱۰۴ هزار و ۳۲۲ فقره تخلف، گران‌فروشی با ۷۹ هزار و ۲۸۸ مورد تخلف و صادر نکردن صورتحساب با ۲۸هزار و ۸۳۵ فقره تخلف بود.

خبرهای خوش لوزان بر فروشگاه‌های کامپیوتری تاثیر نداشت

بازار دیجیتال همچنان در رکود



محمد ممتازپور

تفاهم سیاسی اخیر که امیدهای تازه‌ای را بابت کاهش کالاهای وارداتی به وجود آورده، تاکنون و بعد از گذشت یک هفته از انتشار این تفاهم‌نامه نتوانسته مشتریان را به بازارهای کامپیوتری بکشاند و فعالان این صنف همچنان از وجود سایه رکود در این بازار خبر می‌دهند.

البته هر سال با گذشت تعطیلات نوروز کمبود نسبی مشتری در بازارهای دیجیتال مشاهده می‌شود، این روزها در بین فروشندگان و فعالان این صنف به «سپاه بازار» معروف است و فروشندگان انتظار رونق در بازار را ندارند. اما امسال با خبرهای خوشی که از سوییس مبنی بر احتمال امضای توافقنامه هسته‌ای به گوش رسید، این انتظار می‌رفت که در این بازه زمانی بازار شاهد رکود سال‌های گذشته نباشد.

ایرج فتحی‌پور، یکی از فعالان بازار کامپیوتر درباره علت رکود در بازار بعد از بنیابه لوزان، به «فرصت امروز» گفت: متأسفانه برخلاف انتظارها در یک هفته گذشته قیمت ارز در کشور روند صعودی به خود گرفت و چون نرخ ارز در بازار کامپیوتر تاثیر زیادی بر قیمت‌ها می‌گذارد، همین امر را کاهش قیمت‌ها جلوگیری کرده است. وی افزود: البته تجربه نشان داده که هر وقت قیمت‌ها کاهش می‌شود مردم به امید

کاهش بیشتر قیمت‌ها از خرید دست نگه می‌دارند و بالعکس هرگاه قیمت‌ها افزایشی می‌شود، مشتریان از ترس بالا رفتن بیشتر قیمت‌ها به خرید رو می‌آورند که باعث رونق در بازار می‌شود.

این واردکننده درباره پیش‌بینی خود از آینده بازار اظهار کرد: همه چیز به نرخ دلار بستگی دارد و اگر نرخ دلار روند کاهشی را در پیش بگیرد، به مرور زمان دستگاه‌های دیجیتالی نیز ارزان‌تر می‌شود.

وی افزود: اما باید این مسئله را در نظر داشت که ثبات قیمت ارز تاثیر زیادی در رونق بازار دارد و مهم‌ترین موضوعی که بر رکود بازار تاثیر دارد، بی ثباتی نرخ ارز است.

این در حالی است که

پیش از این مهدی میرمهدی، رییس اتحادیه فناوران رایانه تهران، درباره علت رکود در بازار دیجیتال در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار کرده بود: در حقیقت توافقات هسته‌ای باعث نمی‌شود که قیمت در بازار به یک باره کاهش یابد و اگر قیمت ارز نیز کاهش یابد، مدتی طول خواهد کشید تا قیمت‌ها در بازار شکسته شود. وی افزود: در همه

جای دنیا این روبه وجود دارد که هرگاه قیمت کالاها بالا می‌رود مدتها طول می‌کشد تا قیمت‌ها پایین بیاید. میرمهدی با اشاره به قدرت خرید مردم گفت: در حال حاضر در اکثر مواقع شاهد آن هستیم که مردم تا زمانی که احتیاج مبرم به کالاهای آئی‌تی نداشته باشند به بازار

نمی‌آیند و باتوجه به اینکه خریدهای اساسی‌تری در سبد کالای خانواده‌ها وجود دارد، در نتیجه کمتر به سمت بازارهای کامپیوتری می‌آیند که سبب رکود بازار شده است. وی افزود: بازار دیجیتال در زمینه تامین محصولات خود هیچ مشکلی ندارد و با وجود فشارهای خارجی و افزایش تحریم‌ها در سال‌های اخیر، واردکنندگان توانستند به خوبی تحریم‌ها را دور بزنند تا نیاز کشور برآورده شود و هیچ‌گاه کمبود کالا باعث افزایش قیمت نشده است.

نمودار نرخ دلار نزولی
می‌شود؟

بهروز میرانی، اقتصاددان درباره آینده نرخ ارز به «فرصت‌امروز» گفت: بعد از



تضییع حقوق مشترکان، در سال ۱۳۹۴ مدنظر سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی قرار دارد. به گفته معاون وزیر ارتباطات، صدور پروانه‌های مختلف ازجمله ارائه ارتباطات هم جزو برنامه‌های سال‌جاری است. همچنین پیاده‌سازی مرکز

مدیریت ترابرد شمارهای تلفن همراه، طراحی مدل عملیاتی تعرفه‌گذاری در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات، تدوین مقررات مورد نیاز برای اپراتورهای دارای قدرت مطلق در بازار (SMP)، تدوین مقررات حاکم بر ارتباطات رادیویی نظارت بر

صادرات

افزایش ۲۱ درصدی صادرات کالاهای
غیر نفتی از بندرلنگه هرمزگان



مدیرکل گمرک بندرلنگه در استان هرمزگان گفت: ۳۴۴ هزار تن کالای غیرنفتی پارسال از این گمرک به خارج کشور صادر شد که این میزان ۲۱ درصد بیشتر از سال ۹۲ بود. به گزارش ایرنا، صفر شیبانی ارزش این میزان کالاهای غیرنفتی صادراتی را ۳ هزار و ۳۰۸ میلیارد ریال اعلام کرد.

صفر شیبانی افزود: محصولات کشاورزی، خشکبار، میوه و مواد معدنی بیشترین کالاهای صادراتی به امارات متحده عربی است. وی بیان داشت: همچنین سال گذشته ۱۸۹هزار تن کالا به ارزش حدود ۱۳هزار میلیارد ریال از این گمرک وارد کشور شد که از نظر وزنی ۳ درصد کمتر از سال ۹۲ بود.

مدیرکل گمرک بندرلنگه اظهار کرد: مهم‌ترین کالاهای وارداتی شامل خودرو، لوازم رایانه، لوازم خانگی، پارچه، تخته چندلا، فیبر، حبوبات و ادویه است. شیبانی گفت: این کالاها از کشورهای چین، هند، کره، تایلند، مالزی و امارات متحده عربی وارد شد. وی خاطرنشان کرد: سال گذشته همچنین ۶ هزار و ۲۶۶ تن کالا از گمرک بندرلنگه ترانزیت شد که ۴درصد بیشتر از سال مقابل آن بود. وی اضافه کرد: مهم‌ترین کالای ترانزیتی خودرو است که به کشورهای ترکمنستان، عراق و افغانستان ترانزیت شد.

صادرات محصولات فولادی
تمدید شد

انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران اعلام کرد: وزارت صنعت، معدن و تجارت با تمدید آزادی صادرات محصولات فولادی بدون تعیین مدت مشخص موافقت کرد.سیدعباس حسینی، مدیرکل دفتر مقررات واردات و صادرات وزارت صنعت، معدن و تجارت با صدور ابلاغیه‌ای از تمدید آزادی صادرات محصولات فولادی خبرداد و اضافه کرد: صادرات با رعایت مقررات تعرفه‌ای آزاد است.

صادرات تولیدات فولادی از دی ماه ۱۳۹۲ تا پایان خرداد ۹۳ مورد موافقت قرار گرفته بود و سپس این مهلت تا پایان ۱۳۹۳ تمدید شد.

پیش از این انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران طی نامه‌ای خطاب به معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت خواستار تمدید مهلت آزادی صادرات فولاد برای سال ۱۳۹۴ شده بود. آمارهای منتشر شده حاکی است صادرات فولاد کشور سال گذشته به بیش از ۲ میلیون تن رسید، درحالی که سال‌های ۹۲ – ۱۳۹۱ در مجموع حدود ۲۰۰ هزار تن تولیدات فولادی صادر شده بود.

حسینی در ابلاغیه خود آورده است: براساس تصمیم جدید دولت، صادرات محصولات فولادی آزاد شده و برپایه آن تمام فعالان اقتصادی می‌توانند با رعایت قوانین و مقررات مربوطه، صادرات محصولات فولادی را انجام دهند.مدیرکل دفتر مقررات واردات و صادرات وزارت صنعت، معدن و تجارت این موضوع را طی نامه‌ای رسمی به دفتر صادرات گمرک جمهوری اسلامی ایران نیز ابلاغ کرده است.ایران به‌عنوان نخستین تولیدکننده فولاد در خاورمیانه و چهاردهمین فولادساز جهان محسوب می‌شود. قرار است براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ ظرفیت تولید فولاد کشور به ۵۵ میلیون تن برسد و اکنون این رقم بالغ بر ۲۲ میلیون تن اعلام شده است.

سرویس‌های فناوری اطلاعات از راه دور و نزدیک خواهد بود و در این راستا، بیش از ۱۱ هزار فقره نظارت از راه نزدیک و انجام بازرسی‌های فنی و تخصصی و ۷۱۷۱ فقره نظارت از راه دور و کنترل عملکرد اپراتور از طریق دسترسی برخط در کل کشور صورت خواهد گرفت.

همچنین اتصال برخط اپراتورهای اینترنتی به داشبورده آغاز فاز اجرایی و عملیاتی جهت استقرار سامانه‌های هوشمند نظارتی، راه‌اندازی سامانه سنجش رضایت کاربران، ارزیابی و رتبه‌بندی اپراتورها، استفاده از ظرفیت‌های سایر دستگاه‌ها و ایجاددفاتر نمایندگی در ۳۱ استان دیگر برنامه سال ۱۳۹۴ را تشکیل می‌دهد.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت دوم



اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در نظر دارد بصورت مناقصه عمومی دو مرحله ای پروژه های ذیل را از طریق ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد صلاحیت به انجام برساند.

ردیف	اداره منابع طبیعی	محل اجراء	پروژه	مدت (ماه)	مبلغ برآورد کارشناسی (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	رتبه مورد نیاز
۱	آزادشهر	کاشیدار	احداث سازه سنگی ملاتی	۱۲	۵/۴۹۳/۶۷۲/۳۷۳	۲۳/۰۰۰/۰۰۰	پایه ۵ آب

محل دریافت اسناد: اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان –امور قرارداده‌ها و یا سایت اداره کل به آدرس: <http://Golestan.Frw.Org.ir> و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir> .

محل تحویل اسناد:

دبیر خانه اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان .

مهلت دریافت اسناد:

از تاریخ درج آگهی نوبت اول تا پایان وقت اداری ۹۴/۱/۲۷.

آخرین مهلت تکمیل و ارائه اسناد تا پایان وقت اداری ۹۴/۲/۹ و بازگشائی پیشنهادات ۹۴/۲/۱۳ خواهد بود.

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان

مسکن



وام خرید مسکن به تولید برسد

دبیر کلان سراسری انبوه‌سازان با تاکید بر اینکه معتقدیم باید وام به تولید پرداخت شود، گفت: برای جلوگیری از اثرات تورمزای تسهیلات خرید، باید این وام به تولید پرداخت شود.

به گزارش مهر، فرشید پورحاجت با بیان اینکه اگر وام به تولید به نتیجه نرسد، ما موافق پرداخت به خریدار هم هستیم، بیان کرد: به هر جهت پرداخت تسهیلات در بازار مسکن ضرورت دارد، زیرا وضعیت تولید ساختمانی و عرضه و تقاضا در بازار نشان می‌دهد باید تحرکی در این بخش ایجاد شود.

وی با تاکید بر اینکه مجلس و دولت باید برای تحرک در تمامی سطوح اقتصاد، راهکاری ببیندشند، افزود: رفتارهای بانکی کشور هم باید تغییر کند، زیرا بانک تخصصی حوزه مسکن هم از بابت تسهیلات ۲۸ درصد سود می‌گیرد، درحالی‌که به گفته رئیس‌جمهور، نرخ تورم کمتر از ۱۶ درصد است.

پورحاجت بیان کرد: یکی از دلایل کاهش صدور پروانه‌های ساختمانی موضوع سود تسهیلات بانکی است. دبیر کلان سراسری انبوه‌سازان تصریح کرد: معتقدم پیگیری سوده‌های بانکی از پرداخت وام ۸۰ میلیون تومانی برای بخش مسکن واجب‌تر است.

قیمت نهایی مسکن مهر پرنده فاز به فاز در حال محاسبه است



معین ویژه شهر پرنده با اعلام اینکه قیمت نهایی واحدهای مسکن مهر این شهر فاز به فاز در حال محاسبه است، گفت: با توجه به وضعیت قراردگیری پروژه‌های مسکن مهر در فازها، بین ۵ تا ۵.۵ میلیون تومان در هزینه‌های آماده‌سازی مسکن مهر کاهش قیمت داریم.

به گزارش تسنیم میرمحمد غراوی اظهار کرد: بخشی از هزینه تمام شده مسکن مهر به آماده‌سازی و هزینه‌های محوطه‌سازی، تامین آب و برق و گاز و فاضلاب مربوط است.

وی با بیان اینکه قیمت اینبه ساختمان مشخص است، تصریح کرد: قراردادی در این زمینه وجود دارد که در آن مترمربع واحد مشخص شده است. در این قرارداد افزایش قیمتی بابت افزایش تورم براساس دستورالعمل شماره ۳ وزارت راه و شهرسازی محاسبه شده است. وی ادامه داد: علاوه بر این هزینه‌های محوطه‌سازی و آماده‌سازی نیز به این رقم افزوده می‌شود که با توجه به اینکه سایت‌ها در کدام زون قرار دارد، متفاوت است.

عضو هیات‌مدیره شرکت عمران شهرهای جدید ایران در ادامه با بیان اینکه مکانیسمی برای کمک به متقاضیان مسکن مهر پرنده طراحی شده است، افزود: بر این اساس متناسب با اراضی دولتی واقع در سایت‌های مسکن مهر به‌نوعی ارزش افزوده پیدا می‌کنند و بخشی از سهم آماده‌سازی مرتبط با مسکن مهر را که اراضی دولتی در آن مستقر است، شرکت عمران متقبل می‌شود. در واقع به‌نوعی هزینه‌های قابل پرداخت برای آماده‌سازی و محوطه‌سازی متقاضیان مسکن مهر کاهش می‌یابد. غراوی با بیان اینکه به همین محاسبه قیمت نهایی پروژه‌ها فاز به فاز در حال انجام است، بیان کرد: قیمت‌های نهایی را از طریق پیکمک به متقاضیان اعلام می‌کنیم تا برای امضای قرارداد مراجعه کنند و مهلت‌انضات پرداختی از سوی متقاضیان مشخص می‌شود. وی گفت: براساس آورده‌ای که متقاضیان پرداخت می‌کنند واحدها تکمیل و به آنها تحویل می‌شود. غراوی افزود: به‌عنوان مثال هزینه‌های آماده‌سازی در سایت هسا بالای ۱۱ میلیون تومان می‌شد که در جهت کمک به آورده متقاضیان این مبلغ را به ۵.۵ میلیون تومان به ازای هر واحد کاهش دادیم.

وزارت راه و شهرسازی تکذیب می‌کند، شهردار حکم می‌زند

دعوا این بار بر سر ساخت مصلاي تهران



نازیلا مهدیانی

انتقاد وزیر راه و شهرسازی از انضباط شهری جرقه‌ای بود تا کشمکش بین این نهاد دولتی و شهرداری بالا بگیرد تا جایی‌که عباس آخوندی موضوع فساد در شهرداری‌ها با فروش شهر را عنوان کرد و از وزارت کشور خواست شهرداری را از صدور مجوز منع کند و این نهاد عمومی دخالتی در صدور مجوزهای شهرداری نداشته باشد البته شهردار تهران هم چندین بار صراحتاً اعلام کرده که تمام اقدامات انجام شده در حوزه شهری در چارچوب قوانین بوده است.

اما وزیر راه و شهرسازی از طریق بازویسی قانون اقدام به محدود کردن عملکرد شهرداری‌ها کرد و تدوین سند طرح جامع مسکن را در دستور کار خود قرار داد؛ سندی که اگر

به تصویب نمایندگان مجلس برسد شهرداری‌ها پس از آن نمی‌توانند به‌راحتی مجوز ساخت‌وساز و تراکم‌فروشی و تغییر کاربری صادر کنند، در این صورت مهم‌ترین منبع درآمد شهرداری‌ها که همین عوارض ساختمانی است به‌شدت کاهش می‌یابد. بیشتر به نظر می‌رسد، اختلاف این دو نهاد دولتی و عمومی نه بر سر انضباط شهری بلکه بر سر حاکمیت بر شهر است.

اما تنها انضباط شهری نیست که باعث تنش بین این دو نهاد شده است. اینکه چه کسی مصلاي تهران را بسازد، موضوع جدیدی است که باعث تنش بین شهرداری و وزارت راه و شهرسازی شده است. شنبه ۲۲ فروردین‌ماه،

محمدباقر قالیباف، شهردار تهران در جمع اعضای شورای شهر اعلام کرد: پیش از پایان سال گذشته با مقام معظم

رهبری به‌منظور ارائه گزارش و کسب رهنمود از ایشان دیدار داشته است. رهبر معظم انقلاب در این دیدار دو مطالبه از شهردار را بیان کردند که یکی از آنها درباره یوستان یاس و دیگری درباره ساخت مصلاي بوده است. ایشان فرموده‌اند: «کار مصلاي تهران را به‌عهده بگیرد و آن را به پایان برسانید، زیرا روند ساخت آن طولانی شده است.»

پس از اینکه خبر توضیحات قالیباف درباره ساخت مصلاي تهران منتشر شد، وزارت راه و شهرسازی درباره اظهارات شهردار تهران به‌شدت واکنش داد و واگذاری ساخت این پروژه به شهرداری را تکذیب کرد.

حکم شهردار مهم نیست
درحالی‌که وزارت راه و شهرسازی نسبت به صحبت‌های قالیباف به‌شدت

واکنش نشان داد و مدیرعامل سازمان مجری ساختمان‌ها و تاسیسات دولتی و عمومی واگذاری ساخت پروژه مصلاي به شهرداری را تکذیب کرد و صحبت‌های شهردار تهران را خلاف ادب و اخلاق حرفه‌ای دانست، در این سوی ماجرا شهردار تهران مازیار حسینی را به سمت مسئول پروژه مصلاي تهران منصوب کرد. محمدجعفر علیزاده،

مدیرعامل سازمان مجری ساختمان‌ها و تاسیسات دولتی و عمومی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اینکه پروژه مصلاي تهران همچنان از پروژه‌های زیرمجموعه وزارت راه و شهرسازی است، گفت: واگذاری این پروژه به شهرداری را تکذیب می‌کنم.

وی با بیان اینکه بودجه این پروژه تمامه را به شش برابر افزایش داده‌ایم، اظهار کرد: برنامه‌های ویژه‌ای برای

سرعت‌بخشیدن به ساخت پروژه مصلاي داریم و بودجه را به ۱۰۰ میلیارد تومان رسانده‌ایم. علیزاده درخصوص اینکه شهردار تهران حسینی را به سمت مسئول پروژه مصلاي منصوب کرده است، گفت: این حکم شهردار اهمیتی ندارد و معلوم نیست در شهرداری تهران چه خبر است اما وزارت راه و شهرسازی برنامه ویژه‌ای برای ساخت مصلاي دارد.

واگذاری مصلاي یک پیشنهاده بود

هرچند ساخت مصلاي تهران در منطقه عباس‌آباد از سال ۶۷ شروع شد اما تاکنون ساخت این پروژه به اتمام نرسیده است و مصلاي تهران از پروژه‌هایی است که به افتتاح نرسیده و چندین بار بازسازی و مرمت شده و البته بارها هم مسئولان کشور در سطوح مختلف از روند ساخت

آن انتقاد کردند و قالیباف هم در صحبت‌های اخیر خود طولانی شدن دوره ساخت را مورد نقد قرار داد و گفت ما قول دادیم که این پروژه را که ساخت آن ۳۰ سال به طول انجامیده است تکمیل کنیم.

سیدمهدی هاشمی، رئیس کمیسیون عمران مجلس هم در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره واگذاری این پروژه به شهرداری گفت: واگذاری پروژه مصلاي به شهرداری یک پیشنهاد بود که البته هنوز مراحل اداری آن طی نشده است.

وی با بیان اینکه پروژه زیر نظر هر مجموعه‌ای که باشد، مهم سرعت‌بخشیدن به روند ساخت است، اظهار کرد: اگر این تغییر و تحولات صحت داشته باشد و وزارت راه و شهرسازی و شهرداری بر سر ساخت آن به توافق رسیده باشند، متعقد این توافق به نفع وزارت راه و شهرسازی و پروژه مصلاي است.

هاشمی تاکید کرد: مصلاي تهران باید با مدیریت جهادی و با یک بودجه مناسب ساخته شود. رئیس کمیسیون عمران با اشاره به اختلافات وزارت راه و شهرسازی و شهرداری تهران در حوزه شهری گفت: با توجه به اینکه حوزه‌های مشترک بین واکنش‌ها چه کسی چه حکمی این دو نهاد بسیار زیاد است طبیعی است که اختلافاتی هم به وجود بیاید که البته قابل رفع است.

با توجه به اختلافات این نهاد در حوزه‌های مختلف شهری باید دید پس از این کش و واکش‌ها چه کسی چه حکمی برای پروژه مصلاي صادر می‌کند اما حتی اگر مصلاي به شهرداری واگذار نشود این جریان می‌تواند تذکری باشد به وزارت راه و شهرسازی برای کاهش زمان ساخت پروژه‌ها.



شرکت‌های اجاره‌ای مسکن ایجاد می‌شود

که با رشد اقتصاد، GDP (تولید ناخالص داخلی)، ارزش‌های افزوده اقتصادهای خرد و سایر شاخص‌های بخش مسکن (به‌عنوان یک اقتصاد خرد) هم رشد یابد. ویژگی بخش مسکن برخورد با دوره‌های مختلف رونق و رکود است که در دهه‌های اخیر بسیاری از مردم این دوره‌ها را تجربه کرده‌اند. در سال‌های اخیر بارها شاهد بوده‌ایم که در یک مقطع خاص زمانی قیمت مسکن اوج می‌گیرد و به تبع آن ساخت‌وساز افزایش می‌یابد، تعداد صدور پروانه‌های ساختمانی بیشتر شده و سرمایه‌داران به سمت سرمایه‌گذاری در این بخش سرازیر می‌شوند. اما دوباره بعد از اینکه قیمت به یک نقطه رسید و ثابت ماند،

تجربه کردیم که نشان می‌دهد اقتصادی که رشد منفی داشته، الان مثبت شده است؛ پیش‌بینی کارشناسان اقتصادی نیز این است که اقتصاد کلان کشور با رشد کم به فعالیت خود ادامه دهد. مدیرکل دفتر اقتصاد و برنامه‌ریزی مسکن وزارت راه و شهرسازی ادامه داد: از سویی اقتصاد کشور وارد رکود می‌شود و به‌صورت مجزا عمل نمی‌کند و تابعی از اقتصاد کلان و اقتصاد خانوار است. زمانی که اقتصاد کشور وارد رکود می‌شود مسکن هم با فاصله زمانی کوتاهی وارد رکود و در صورت بازگشت رونق به اقتصاد، بخش مسکن نیز بخشی از اقتصاد کلان از رکود خارج می‌شود. وی گفت: پیش‌بینی این است

قیمت مسکن از ابتدای ۹۲ ثابت ماند

به گفته چگنی، طبق آخرین بررسی‌ها، قیمت مسکن از زمستان ۹۱ رشد یافته و این افزایش قیمت تا پایان بهار ۹۲ ادامه یافت. از ابتدای تابستان ۹۲ تا به حال که حدود دو سال از آن زمان می‌گذرد، قیمت مسکن روند نسبتاً ثابت یا نزول نسبی داشته است. به عبارت دیگر، در تهران اگر قیمت مسکن را در اسفند ماه ۹۲ که ۲۱ ماه از آن تاریخ می‌گذرد، بررسی کنیم، حدود ۲۰۰ هزار تومان در هر مترمربع (به صورت اسمی) کاهش قیمت داشته‌ایم. حال

اگر براساس قیمت‌های واقعی که شامل لحاظ کردن شاخص‌هایی چون تورم در آن است بخواهیم بسنجیم، چیزی حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد کاهش قیمت مسکن در اسفند ۹۲ نسبت به خرداد ۹۲ شاهد هستیم. وی ادامه داد: نزول قیمت مسکن ممکن است برای مصرف‌کننده مناسب باشد، اما در نگرش کلان برای اقتصاد کشور و اقتصاد مسکن بسیار مضر است، چون سرمایه‌گذار و مسکن‌ساز دیگر وارد بخش مسکن نمی‌شوند که این موضوع در بلندمدت به کاهش عرضه مسکن و در پی آن، ایجاد شوک قیمتی در این بخش می‌انجامد. ما در وزارت راه و شهرسازی همیشه به دنبال تعادل در بازار مسکن هستیم.

حمل و نقل



زیان‌دهی شرکت هما مهار شد

مدیرعامل شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران، تسعیر نرخ ارز، دو فرودگاهی بودن و صندوق بازنشتستگی هما را بخشی از دلایل زیان‌دهی برای این ایرلاین عنوان کرد و گفت: از سال ۹۲ به تدریج زیان انباشته این شرکت کاهش یافت و زیان‌دهی هما مهار شد.

به گزارش فارس، فرهاد پرورش در تشریح جزئیات زیان‌دهی شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران بیان کرد: هم‌ا‌ا قبل زیان‌دهی داشته، این زیان انباشته دلایل متعددی دارد که شاید بتوان ۱۵ دلیل برای آن عنوان کرد. وی با تاکید بر اینکه مسائل تحریم در زیان‌دهی هما بی‌تاثیر نبوده است، افزود: البته شرکت‌های هواپیمایی دیگر کم‌وبیش مشکل زیان دارند اما چون هما ساختار دولتی و شرایط متفاوتی دارد تلاش کرده درآمدزایی کند، در این راستا حدود ۳۰ شرکت هواپیمایی داخلی پیشنهاد بود که البته هنوز مراحل اداری آن طی نشده است.

وی با بیان اینکه پروژه زیر مهم سرعت‌بخشیدن به روند ساخت است، اظهار کرد: اگر این تغییر و تحولات صحت داشته باشد و وزارت راه و شهرسازی و شهرداری بر سر ساخت آن به توافق رسیده باشند، متعقد این توافق به نفع وزارت راه و شهرسازی و پروژه مصلاي است. هاشمی تاکید کرد: مصلاي تهران باید با مدیریت جهادی و با یک بودجه مناسب ساخته شود. رئیس کمیسیون عمران با اشاره به اختلافات وزارت راه و شهرسازی و شهرداری تهران در حوزه شهری گفت: با توجه به اینکه حوزه‌های مشترک بین واکنش‌ها چه کسی چه حکمی این دو نهاد بسیار زیاد است طبیعی است که اختلافاتی هم به وجود بیاید که البته قابل رفع است.

با توجه به اختلافات این نهاد در حوزه‌های مختلف شهری باید دید پس از این کش و واکش‌ها چه کسی چه حکمی برای پروژه مصلاي صادر می‌کند اما حتی اگر مصلاي به شهرداری واگذار نشود این جریان می‌تواند تذکری باشد به وزارت راه و شهرسازی برای کاهش زمان ساخت پروژه‌ها.

تخصیص سوخت براساس پیمایش از اردبیهشتم‌ماه

مدیرکل حمل‌ونقل کالای سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای نحوه اجرای طرح توزیع سهمیه سوخت ناوگان عمومی جاده‌ای براساس پیمایش را دو مرحله‌ای خواند و گفت: مرحله نخست طرح قطعاً از ابتدای اردبیهشتم‌ماه آغاز می‌شود.

به گزارش ایسنا، غلامحسین دغاغله با بیان اینکه براساس مصوبه هیات وزیران اختصاص سوخت ناوگان حمل‌ونقل عمومی جاده‌ای کشور از طریق پیمایش طبق برنامه برگزار می‌شود و براساس تصمیمات این طرح در دو مرحله به اجرا درخواهد آمد. وی افزود: قطعاً مرحله نخست طرح اختصاص سهمیه سوخت ناوگان عمومی جاده‌ای براساس پیمایش از ابتدای اردبیهشتم‌ماه امسال عملیاتی می‌شود.

مدیرکل حمل‌ونقل کالای سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای در توضیح مرحله اول اجرای این طرح گفت: مرحله اول براساس اسناد حمل و بارنامه است که از اردبیهشتم‌ماه اجرا می‌شود و با ثبت لحظه‌ای بارنامه و صورت وضعیت در بانک‌های اطلاعاتی سازمان، میزان پیمایش وسیله‌نقلیه در پایان هر ماه به‌صورت مکانیزه محاسبه می‌شود و براساس آن، از سوی شرکت پخش فرآورده‌های نفتی سوخت مورد نیاز اختصاص داده می‌شود. وی ادامه داد: مرحله دوم اختصاص سهمیه سوخت ناوگان عمومی جاده‌ای نیز از شهریور سال ۹۵ آغاز می‌شود. این مرحله براساس اطلاعات سامانه موقعیت‌یاب جغرافیایی GPS است، تا آن زمان تمامی ناوگان حمل‌ونقل عمومی جاده‌ای کشور به سیستم GPS مجهز و میزان پیمایش آنها براساس این سیستم محاسبه خواهد شد.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت اول



اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در نظر دارد بصورت مناقصه عمومی دو مرحله ای پروژه های ذیل را از طریق ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد صلاحیت به انجام برساند.

ردیف	اداره منابع طبیعی	محل اجرا	پروژه	مدت (ماه)	مبلغ برآورد (مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	رتبه مورد نیاز
۱	آزادشهر	کاشیدار	احداث سازه سنگی ملاتی	۱۲	۵۴۹۳۳۶۷۲/۳۷۳	۲۳/۰۰۰/۰۰۰	پایه ۵ آب

محل دریافت اسناد: اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان- امور قراردادهای و سایت اداره کل به آدرس: <http://Golestan.Frw.Org.ir> و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir>.

محل تحویل اسناد: دبیرخانه اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان. مهلت دریافت اسناد: از تاریخ درج آگهی نوبت اول تا پایان وقت اداری ۹۴/۱/۲۷. آخرین مهلت تکمیل و ارائه اسناد تا پایان وقت اداری ۹۴/۲/۹ و بازگشائی پیشنهادات ۹۴/۲/۱۳ خواهد بود.

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۱/۲۴

آگهی فراخوان عمومی «مناقصه دو مرحله ای»

نوبت اول

اداره کل آموزش و پرورش استان بوشهر در نظر دارد جهت هوشمندسازی مدارس استان تجهیزات مورد نیاز را مطابق جدول ذیل از طریق مناقصه عمومی((دو مرحله ای)) خریداری نماید لذا از متقاضیان واجد شرایط دعوت می گردد جهت دریافت اسناد مناقصه با واریز فیش واریزی به مبلغ -/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا به شماره ۰۵۵۰۰۹۱۰۲۱۷ بانک ملی شعبه گلشن بوشهر تحت عنوان تمرکز وجوه درآمد متفرقه استان به اداره کل آموزش و پرورش استان بوشهر مراجعه و <http://bushehr.medu.ir> مراجعه نمایند .

مهلت دریافت اسناد فراخوان : از تاریخ انتشارنوبت دوم آگهی فراخوان بمدت ۳ روز می باشد . زمان تحویل اسناد مناقصه : از آخرین مهلت تعیین شده جهت دریافت اسناد فراخوان به مدت ۱۰ روز می باشد. زمان مرحله اول بازگشایی اسناد مناقصه : ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۴/۲/۶ می باشد. زمان مرحله دوم بازگشایی اسناد مناقصه : ساعت ۱۰ صبح روزچهارشنبه مورخ۹۴/۲/۹ می باشد.

نشانی محل تحویل اسناد مناقصه : بوشهر – خیابان شهید آوینی- دبیرخانه اداره کل آموزش و پرورش استان بوشهر لازم به ذکر است با توجه به دو مرحله ای بودن مناقصه ابتدا اسناد و نمونه کالاهای مناقصه گران در کمیته فنی واپزگانی اداره کل بررسی و در صورت کسب حد نصاب امتیاز قابل قبول تعیین شده در اسناد مناقصه ، پیشنهاد قیمت آنان بازگشائی خواهد شد و برنده مناقصه طبق بند الف ردیف ۵-۵ ماده ۱۲ آیین نامه اجرایی مستند سازی و اطلاع رسانی مناقصات تعیین می گردد. (کلیه ضرایب در اسناد مناقصه مشخص گردیده است)

ردیف	عنوان مناقصه تجهیزات هوشمندسازی	تعداد به عدد	مشخصات
۱	لب تاب و ویدئو پروژکتور ، مطابق مشخصات درج شده در اسناد مناقصه.	۱۹۸	ضمیمه اسناد مناقصه
۲	دستگاه برد هوشمند همراه با نصب و لوازم نصب کامل مجموعه هوشمندسازی مطابق مشخصات درج شده در اسناد مناقصه .	۱۹۸	ضمیمه اسناد مناقصه

* هزینه حمل و بارگیری کالاهای فوق و نیز هزینه درج آگهی فراخوان به عهده برنده مناقصه می باشد. هر یک از ردیف های جدول فوق حکم قرارداد واحد داشته و دارای پیشنهاد قیمت مجزا می باشد.

* لازم به ذکر است جهت ردیف ۱ مناقصه فوق نیاز به متقاضیان صلاحیت دار دارای حداقل رتبه ۷ شورای عالی انفورماتیک در رشته های مرتبط می باشد.

اداره اطلاع رسانی و روابط عمومی آموزش و پرورش استان بوشهر

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۴/۱/۲۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۱/۲۴

۱۱۲

ساماندهی آب‌های مرزی تا ۵ سال آینده



مدیرکل بودجه وزارت جهاد کشاورزی از ساماندهی آب‌های مرزی کشور با همکاری وزارت نیرو تا پنج سال آینده خبر داد و گفت: تاکنون ۲۶۵ میلیارد تومان از اعتبار ۲ میلیارد دلاری این طرح تخصیص یافته و اجرای آن شروع شده است. حسن قاسمی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: طرح ساماندهی آب‌های مرزی با همکاری وزارت نیرو در دستور کار قرار گرفته و مراحل اجرایی آن آغاز شده است؛ به‌گونه‌ای که وزارت نیرو موظف به راه‌اندازی شبکه‌های اصلی آبیاری برای هدایت و کنترل آب‌های مرزی بوده و وزارت جهاد کشاورزی پس از آن شبکه‌های فرعی آن را راه‌اندازی می‌کند. وی افزود: اعتبار این طرح حدود ۲ میلیارد دلار بوده که از محل صندوق توسعه ملی اختصاص پیدا می‌کند و تاکنون ۲۶۵ میلیارد تومان آن تخصیص یافته است.

مدیرکل بودجه وزارت جهاد کشاورزی با بیان اینکه مراحل اجرایی این طرح با اختصاص بخشی از اعتبار آن آغاز شده است، گفت: وزارت جهاد کشاورزی می‌تواند تا حدود سه سال و شاید کمتر از آن شبکه‌های فرعی برای ساماندهی آب‌های مرزی را راه‌اندازی کند اما از آنجا که پیش از آن وزارت نیرو باید شبکه‌های اصلی آن را راه‌اندازی کند به نظر می‌رسد اجرای این طرح حدود پنج سال زمان نیاز داشته باشد.

امضای تفاهم‌نامه وزار تخانه‌های جهادکشاورزی و دفاع



تفاهم‌نامه همکاری مشترک در زمینه فعالیت‌های دریایی و شیلاتی بین وزارت جهادکشاورزی و وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح منعقد شد. به گزارش روابط عمومی سازمان شیلات ایران، این تفاهم‌نامه در راستای تعامل و هماهنگی مؤثر فعالیت‌های مشترک دریایی مابین وزارت جهاد کشاورزی و وزارت دفاع و توزیع مناسب مسئولیت‌های حوزه دریایی شیلات در سطح ملی، به امضای دو طرف رسید.

این تفاهم‌نامه علاوه بر امضای وزرای مربوطه، به امضای معاون وزیر و رئیس سازمان شیلات ایران و معاون مهندسی و پدافند غیرعامل وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح نیز رسید. در این تفاهم‌نامه، استفاده از ظرفیت‌های عملیاتی وزارت دفاع در زمینه‌های توسعه و تجهیز یگان حفاظت منابع آبی سازمان شیلات ایران به منظور حفاظت از ذخایر با ارزش آبزیان در خلیج فارس، دریای عمان و دریای خزر، بهره‌مندی از فناوری‌های نوین در ارتقای امنیت بهره‌برداری از منابع آبزیان و دریانوردی، توسعه مناطق ساحلی و بهسازی زیرساخت‌های بنادر ماهیگیری و توسعه صنایع دریایی و صنایع شیلاتی به منظور بهره‌برداری پایدار و بهینه از ظرفیت‌های آبزیان دریایی مورد تصویب قرار گرفت. همچنین در این تفاهم‌نامه پیرامون ساماندهی و استفاده بهینه از ظرفیت‌های بنادر ماهیگیری امیرآباد و پایلرس و اراضی مجاور آنها برای فعالیت‌های شیلاتی و تامین امنیت دریایی بین دو طرف توافق حاصل شد.

تولید ۷۰ درصد کلزای مورد نیاز کشور تا ۱۰ سال دیگر

معاون زراعت وزارت جهاد کشاورزی گفت: طبق برنامه وزارت جهاد کشاورزی تا ۱۰ سال آینده ۲۵ تا ۳۰ درصد غلات دیم مناطق گرمسیر باید زیر کشت کلزا برود. به گزارش ایسنا، عباس کشاورز در بازدید از مزارع کشت کلزای این استان، هدف از افزایش سطح زیر کشت کلزا را پایداری، کمک به حاصلخیزی خاک، افزایش تولید در غلات و تامین روغن کلزا در کشور برشمرد. وی با اشاره به اینکه در حال حاضر بیش از ۹۲ درصد نیاز کشور به دانه‌های روغنی از کشورهای دیگر تامین می‌شود، گفت: واردات کلزا یکی از کدره که با اجرای این طرح نزدیک به ۷۰ درصد نیاز کشور به کلزا در داخل تولید خواهد شد.

کشاورز یکی از اقدامات اجرایی مهم را افزایش سطح زیر کشت و عملکرد کلزا با استفاده از فناوری روز دنیا و بهره‌مندی از بذور هیبرید کشورهای پیشرفته خصوصا فرانسه اعلام کرد و گفت: با اجرای این طرح در مصرف آب، کود، بذر و سایر نهاده‌ها صرفه جویی می‌شود. وی با برشمردن سیاست‌های وزارت جهاد کشاورزی در خصوص مدیریت منابع آبی بخش کشاورزی اظهار کرد: برنامه دیگر این وزارتخانه برای اصلاح روش تولید محصولات کشاورزی این است که از تولید محصول برنج به غیر از مناطق گیلان و مازندران در سایر مناطق حمایت نمی‌کنیم.

یادداشت

صنعت چای ایران

دکتر بابک جمالی

کارشناس کشاورزی

چای نوشیدنی خوشمزه با عطری مطبوع پای ثابت سفره صبحانه ایرانی است. البته روی میز کار و رستوران و قهوه‌خانه، پشت فرمان ماشین یا در کابین خلبان هواپیماهای غول‌پیکر هم نوشیده می‌شود.

گفته می‌شود حدود ۵ هزار سال قبل وقتی امپراتور چین با یک فنجان آب داغ در دست به همراه تعدادی از همراهان روی تپه‌ای ایستاده بود، باد ملایمی وزید و چند برگ چای داخل فنجاناش افتاد. همین امر آب ساده و بی‌طعم را متحول کرد؛ یک فنجان چای درست شده بود.

تاریخ دقیقی برای آغاز مصرف چای در ایران روشن نیست اما گفته می‌شود پیشینه مصرف چای به حدود ۴۰۰ سال قبل بازمی‌گردد.

در سال ۱۲۶۱ هـ ش، شخصی به نام حاج محمد اصفهانی کشت چای در ایران را آغاز کرد ولی موفق نبود تا اینکه کشت چای در سال ۱۲۷۹ هـ.ش، با تلاش محمد میرزای چایکار ملقب به کاشف‌السلطنه که کنسول ایران در هندوستان بود در منطقه لاهیجان و کلارآباد آغاز شد.



در حال حاضر سطح زیر کشت چای حدود ۲۲هزار هکتار است. استان گیلان با حدود ۲۸ هزار هکتار مقام اول سطح زیر کشت و تولید چای کشور را در اختیار دارد و حدود ۶۰ هزار خانوار در کشت‌وکار این محصول اشتغال دارند.

برداشت برگ سبز در باغ‌های چای کشور در سه فصل بهار، تابستان و پاییز انجام می‌گیرد. در بهار برداشت برگ معمولا از نیمه دوم فروردین شروع و تا پایان خرداد ادامه دارد و به آن چین بهاره گفته می‌شود و حدودا ۴۲-۳۸ درصد مقدار تولید سال را به خود اختصاص می‌دهد.

چین تابستانه از تیرماه شروع و تا پایان شهریور ادامه دارد. مقدار محصول در این چین حدود ۴۷-۴۲ درصد است. چین پاییزه ازابتدای مهر شروع و تا انتهای مهر ماه به پایان می‌رسد. مقدار برگ سبز در این چین به حدود ۱۷-۱۳ درصد می‌رسد.

براساس آمارهای موجود، متوسط تولید برگ سبز باغ‌های چای حدود ۷ تن در هکتار است سبب باغ‌های چای با توجه به شرایط آب و هوایی و سایر عوامل مرتبط در مناطق چایکاری متغیر است. میزان مصرف چای خشک کشور سالانه ۱۰۵ هزار تن است و میزان کنونی تولید چای خشک در داخل بین ۲۵ تا ۳۰ هزار تن در سال است این در حالی است که زمانی، تولید چای حدود ۷۰ هزار تن بوده است.

میزان واردات چای خشک سالانه بین ۷۵ تا ۸۰ هزار تن و به‌طور عمده از کشورهای تولیدکننده بزرگ دنیا همچون سریلانکا، کنیا و هنداست.

در صورت حمایت از صنعت چای داخلی این قابلیت در کشور وجود دارد که در مدت ۱۰ سال آینده بتوان کشور را از واردات چای خارجی بی‌نیاز کرد.

چایی که هم‌اکنون در ایران تولید می‌شود در مقایسه با چای‌های خارجی و وارداتی حاوی مواد افزودنی مضر و سرطان‌زا، چای طبیعی و پاکیفیت است (راگائیک).

کاهش حاصلخیزی خاک ناشی از فرسایش فیزیکی به علت وجود شیب بالای اراضی و کوهپایه بودن باغ‌های چای، اسیدی شدن خاک، کوچک شدن اراضی زیرکشت به سبب تقسیم بین وراث، پیری بوته‌های چای (حدود ۴۰ درصد بوته‌ها بالای ۵۰ سال سن دارند و البته رویکرد دولت در یکی، دو سال اخیر در این زمینه خوب و قابل دفاع است. نمی‌توانیم اصل حمایت دولت یازدهم در بخش قیمت‌گذاری چای را نادیده بگیریم. توقع ما از دولت بیشتر است و انتظار داریم پرداخت‌ها بنابراین مقداری از تسهیلات برای کمک هزینه در خرید تضمینی و تسهیلات به‌زرایی بهتر شود.

ماحصل هیدراسیون روغن هستند، به این صورت که روغن مایع در حالت طبیعی را جهت تبدیل به روغن جامد تحت فرآیند هیدراسیون قرار می‌دهند. دکتر حسینی، عنوان کرد: اعداد مورد قبول سازمان جهانی بهداشت و مراجع بین‌المللی هم نیز همین است، لذا روغن با این درصد اسیدترانس خطر محسوب نمی‌شود.

آغشته به رنگ و اسانس‌های شیمیایی است. اگر به قوری‌های چای‌نگاهی بیندازیم لردی که دور آن می‌بنند رنگ‌های شیمیایی است درحالی‌که چای ایرانی این‌گونه نیست.

وی اظهار می‌کند: شوریخانه ذائقه مردم را با رنگ و اسانس‌های غیرطبیعی تغییر داده‌اند و مردم به عطری بودن و دم کشیدن ثانیه‌ای چای عادت کرده‌اند درحالی‌که چای باید طعم و مزه خودش را داشته باشد و هر چه بماند سیاه نمی‌شود. چای ایرانی بهترین چای در جهان است اما سال هاست که چای ایرانی را به قیمت کود حیوانی می‌فروشند و صنعت را نابود کرده‌اند.

بی‌ارادگی مسئولان در پی‌رونده تحقیق و تفحص چای

لاهوتهی، نماینده لنگرود نیز درخصوص چای سنواتی، اظهار می‌کند: منافع عده‌ای خاص به چای سنواتی گره خورده و بالای جان کشاورزان شده است. بی‌ارادگی مسئولان وزارت جهاد کشاورزی و نفوذ همان افراد خاص در این وزارتخانه نیز عامل دیگری است که تحقیق و تفحص از صنعت چای را به جای نرسانده است. البته قرار است نتایج طرح تحقیق و تفحص ضروری در صحن علنی مجلس قرائت شود.وی می‌افزاید: شبکه وحشتناکی در صنعت چای کشور شکل گرفته که کسی تاکنون نتوانسته با آن مقابله کند. دست کم متولیان سلامت جامعه باید نسبت به مصرف این چای‌ها که سلامت و بهداشت مردم را به خطر انداخته، واکنش نشان دهند.

اختیارات سازمان چای در حد یک تابلو!

ندیمی، نایب رییس کمیسیون اقتصادی مجلس، با انتقاد از وضعیت نامطلوب صنعت چای کشور می‌گوید: این صنعت به هیچ‌وجه در حد و اندازه کنونی نیست. در سال‌های اخیر دست‌هایی در کار بوده که با اغوی کشاورزان و پیشنهادهای فریبکارانه به کشاورزان، باغ‌های چای را تغییر کاربری دادند و شهرک‌سازی کردند. همچنین بی‌انگیزگی کشاورزان و حمایت نکردن دولت از این بخش، پرداخت‌های دیرنگام در خرید تضمینی برگ سبز چای، تصمیم‌های ناکارآمد، قیمت‌گذاری‌های نامتناسب (غیراز سال‌های اخیر)، چای سنواتی و برخی عوامل دیگر سردرگمی در صنعت چای ایجاد کرده‌است.

وی ادامه می‌دهد: سازمان چای‌نیز تنها در حد یک تابلو است و اختیارات آن در حد یک سازمان است که باید به یک معاونت وزیر ارتقا یابد و جایگاهی در تصمیم‌گیری‌های مربوط به بخش داشته باشد. البته رویکرد دولت در یکی، دو سال اخیر در این زمینه خوب و قابل دفاع است. نمی‌توانیم اصل حمایت دولت یازدهم در بخش قیمت‌گذاری چای را نادیده بگیریم. توقع ما از دولت بیشتر است و انتظار داریم پرداخت‌ها بنابراین مقداری از تسهیلات برای کمک هزینه در خرید تضمینی و تسهیلات به‌زرایی بهتر شود.

اختلاف نظر کارشناسان در پیش‌بینی نتایج وام به چایکاران

مزرعه‌های چای احیا می‌شوند؟



کشاورز حدود دو سال نمی‌تواند محصول برداشت کند. در این دو سال چگونه امرار معاش کند؟ موضوع دیگر اینکه برخی از باغداران در سال‌های گذشته با سرمایه اندک خودشان اقدام به کفبری کرده‌اند. چرا این افراد پیشگام نباید حمایت و تشویق شوند؟

این باغدار چای تصریح می‌کند: برنامه‌های دولت کارشناسی نشده و بدون مطالعه است. دولت برای اجرای چنین طرحی باید دست کم ۵ تا ۱۳ سال زمان تعیین می‌کرد و باغداران در این مدت به نوبت در هر سال بخشی از باغ را کف بر می‌کردند. نه اینکه به یک‌باره تمام بوته‌ها را کف بر کنند تا تسهیلات بگیرند! در این صورت کشاورزان هم از هزینه‌های زندگی و معاش خانواده‌شان عقب نمی‌مانند. وی می‌افزاید: باغ‌ها باید آباد شوند اما تصمیم‌ها و بخشنامه‌ها به گونه‌ای هستند که کمکی به این کار نمی‌کنند و زمانبندی درستی ندارند. دولت برای کمک به چایکاران و تصمیم‌گیری‌ها

کوددهی را نیز شامل می‌شود. در این زمینه با رییس سازمان چای نشست‌ها و صحبت‌هایی داشتیم. قرار است این موضوع در هیات‌مدیره صندوق حمایت از صنعت چای کشور مطرح و مشکل حل شود. به این ترتیب همه چایکاران از تسهیلات صندوق برخوردار خواهند شد. وی می‌افزاید: کفبری بوته‌های چای موضوع تازه‌ای نیست و در گذشته هم وجود داشت اما اختصاص تسهیلات تنها به این بخش کار درستی نیست و باید در این تصمیم تجدیدنظر شود. در مذاکرانی که با رییس سازمان چای داشتیم قرار است برای سایر مراحل به‌زرایی نیز تسهیلات ارائه شود و مختص به کفبری بوته‌های چای نباشد.

برنامه‌های دولت کارشناسی نشده و بدون مطالعه
زوبین امیری، مدیرعامل کارخانه چای زوبین، به «فرصت امروز» می‌گوید: کفبری بوته‌های چای خوب است اما یکی دو سالی زمان می‌برد تا بوته‌ها به بهره‌برداری برسند.

تامین بخشی از هزینه زندگی چایکاران با تسهیلات ۵میلیونی به‌زراعی

محمودولی روزپهان

رییس سازمان چای کشور

حمایت‌هایی مانند تسهیلات به‌زراعی باغ‌های چای از صندوق حمایت از صنعت چای کشور به باغداران و کشاورزان ارائه می‌شود. این صندوق پس از ۱۱۰ سال که صنعت چای در کشور شکل گرفته، تشکیل شده و در تاریخ چای کشور اقدام بی‌سابقه‌ای بوده است. یکی از مشکلات اصلی ما در صنعت چای کشور، فرسوده بودن باغ‌هاست. بوته‌های چای کهنه و قدیمی شده‌اند و نیاز به هرس از کف دارند. وقتی باغ‌های چای به عمر ۴۰ ساله می‌رسند از عمر مفید و اقتصادی‌شان کاسته می‌شود و گره‌هایی روی درخت شکل می‌گیرند که مانع از رسیدن آب و موادغذایی به سایر قسمت‌های گیاه می‌شوند. این موضوع تراکم بوته را نیز ضعیف می‌کند و بر کمیت و کیفیت محصول تاثیر می‌گذارد.

یکی از اقدامات مناسب در به‌زرایی باغ‌های چای، هرس کردن است، به‌ویژه هرس از کف که در سال‌های بعد محصول بوته‌ها را افزایش می‌دهد و کیفیت را بالا می‌برد. کف بری بوته‌های چای تا ۱۰ سال کیفیت محصول را تضمین می‌کند. البته کارشناسان می‌گویند تنها کف بری این مشکل را حل نمی‌کند و تغذیه و آبیاری نیز بر کمیت و کیفیت محصول تاثیر دارد.

ما در صندوق حمایت از صنعت چای،

مولود غلامی

صنعت چای ایران تا چهار دهه پیش در شکوفایی به‌سر می‌برد و دوران رشد و توسعه را طی می‌کرد. از دهه ۷۰ این روند با چای سنواتی و انباری و همچنین واردات بی‌رویه انواع چای خارجی تغییر کرد و کم‌کم رو به نابودی گذاشت. هر سال باغ‌های چای در شمال کشور کوچک‌تر شدند و ویلاهایی با کلاهخودهای آهنین رنگارنگ در دل چای‌زارها سربرآوردند. در برخی موارد نیز باغداران شمالی باغ‌های خود را رها کردند و نه حاضر به فروش شدند و نه توان احیای باغ‌ها را داشتند. هر سال خیر مطالبات چایکاران نیز در صدر اخبار کشاورزی قرار داشت و گلایه‌های کشاورزان و کارخانه‌داران چای نیز همچنان ادامه داشت.

تسهیلات به چایکاران در صورت کفبری

تغییر و تحولی که از سال گذشته و در دولت یازدهم برای چایکاران اتفاق افتاد، روی مدار مثبت می‌چرخید. تمامی مطالبات چایکاران پرداخت شد و دولت قول داد تسهیلاتی را در اختیار باغداران برای به‌زرایی و احیای باغ‌های چای قرار دهد. این تسهیلات گرچه در سال گذشته پرداخت نشد اما امسال به تصویب رسیده است. براساس این مصوبه، دولت از صندوق حمایت‌از صنعت چای، مبلغ ۵میلیون تومان تسهیلات برای کفبری و ۲ میلیون و ۵۰۰هزار تومان برای کمبری بوته‌های چای به چایکاران پرداخت می‌کند. این موضوع با مخالفت شدید عده‌ای از جمله ابوذر ندیمی نایب رییس کمیسیون اقتصادی و نماینده لاهیجان در مجلس مواجه شد.

کفبری بوته‌های چای توطئه‌ای برای واردات بیشتر

ندیمی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، ارائه تسهیلات بیشتر برای کفبری بوته‌های چای را خیانت به چایکاران و همسویی با واردکنندگان و تاجران چای می‌داند و تصریح می‌کند: کفبری تنها راه به‌زرایی باغ‌های چای نیست. کمبری، سربری، شخم، آبیاری و کودپاشی مناسب نیز سهمی در به‌زرایی دارند. درحالی‌که دولت تنها برای کفبری بوته‌ها تسهیلات قائل شده است. این یک توطئه است برای تجارت و واردات بیشتر چای به کشور. وی ادامه می‌دهد: به عقیده من این کار نوعی مباشرت دولت با تجارت و واردات است. بوته‌هایی که کف بر می‌شوند تا چند سال برداشت چای ندارند و نیاز کشور به واردات چای بیشتر می‌شود. ما نسبت به این موضوع شدیداً معترض هستیم.

به‌زرایی تنها کفبری نیست

مهرداد بانوج لاهوتی، نماینده لنگرود در مجلس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» هرچند با کفبری بوته‌ها مخالفتی ندارد اما وی نیز می‌گوید: به‌زرایی که تنها کفبری نیست بلکه مراحل شخم، آبیاری، تغذیه و

فقط ۲۵ درصد از کشت برنج مکانیزه است

رییس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی گفت: از ۶۲۰هزار هکتار شالیزار کشور ۲۵درصد کشت به‌صورت مکانیزه و ۵۰ درصد برداشت‌ها هم به‌صورت مکانیزه انجام می‌شود. کامبیز عباسی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: در دو سال گذشته تسهیلات چشمگیری به بخش مکانیزاسیون استان‌های شمالی تخصیص داده شده است. به گفته وی، در سال جاری ۱۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات برای توسعه مکانیزاسیون بخش کشاورزی در کشور در نظر گرفته شده که ۷۰۰ هزار میلیارد ریال آن برای مکانیزاسیون کشت برنج هزینه خواهد شد. عباسی با بیان اینکه



مدیرکل نظارت بر فرآورده‌های غذایی، آرایشی و بهداشتی، به تشریح کاهش ۲درصدی اسیدهای ترانس در روغن‌های مصرفی و هم راستایی سازمان ملی استاندارد با سازمان غذا و دارو پرداخت. دکتر هدایت حسینی، با بیان این مطلب به پایگاه خبری سازمان غذا و دارو گفت: یکی از برنامه‌های سازمان غذا و دارو ارتقای سلامت روغن‌های خوراکی است، چرا که اسیدهای چرب و ترانس از جمله عوامل نگران‌کننده و جدی سلامت به شمار می‌آید و از اسیدپرستان بسیار جدی به بدن محسوب می‌شوند.

وی افزود: اسیدهای چرب ترانس در واقع



رییس‌جمهور مشخص کرد

وزیر ارشاد، سازمان حج و وزارت خارجه مسئول پیگیری موضوع جده

قشقاوی: انتظار موضع‌گیری علنی عربستان را داریم



به‌طور جدی ادامه داده و نسبت به مجازات در مورد مجرمان و تامین امنیت زائران اطمینان حاصل کرده و گزارش دقیق و جامعی جهت تصمیم‌گیری ارائه کند. حسن روحانی، رییس‌جمهوری اسلامی ایران.»

این نامه در حالی است که معاون پارلمانی، کنسولی و امور ایرانیان خارج از کشور وزارت خارجه با اشاره به آخرین وضعیت دو مامور سعودی عامل تعرض به دو نوجوان عمره‌گزار گفته است: در این رابطه انتظار موضع‌گیری علنی از طرف عربستان سعودی داریم. حسن قشقاوی در گفت‌وگو با مهر، نیز گفت: آخرین خبری که از پرونده داریم مربوط به دیروز است و از آن به بعد تاکنون تحول جدیدی رخ نداده است. بر این اساس، این دو مامور بازداشت هستند و پرونده آنها در دست دادستان بوده و در مرحله صدور کیفرخواست قرار دارد و مقام ذی‌ربط سعودی نیز اعلام کرده که قرار است مجازات خواهند رسید و حتی موعد مجازات را هم اعلام خواهند کرد که خانواده شاکیان نیز در جریان قرار بگیرند.

او در پاسخ به این پرسش که آیا نماینده کنسولگری

اوباما: خوش‌بین هستیم

رادبویی محافظه‌کار گفته بود: تعبیر مقامات ایرانی از بیانیه سوییس از تفسیر «جان کری» وزیر امور خارجه آمریکا از این بیانیه، درست‌تر و منطقی‌تر است.

اوباما که برای شرکت در اجلاس سران قاره آمریکا به پاناما سفر کرده، در نشست خبری گفت: با ساتنورهای جمهورپخواه و دموکرات کمیسیون روابط خارجی مجلس سنا در مورد نقش کنگره آمریکا در کمک به رسیدن

رییس سازمان سینمایی در جمع خبرنگاران:

سازمان سینمایی پول بیمه بیکاری را ندارد

مدرسه گزینش‌های سختی وجود دارد، چراکه بزرگان سینما قرار است به این افراد آموزش دهند.

رییس سازمان سینمایی با اشاره به اولویت‌های سازمان سینمایی در سال‌جاری بیان کرد: اولویت ما این است که اسامی هم بتوانیم کارها را خوب انجام دهیم، سال گذشته یک سری اولویت‌ها در حوزه سینما داشتیم که به بخشی از آنها دست یافتیم. اسامی هم فکر می‌کنم رسیدگی به وضعیت سینمای خانگی و مقابله با قاچاق فیلم از جمله اولویت‌های سینمای ایران در سال جدید خواهد بود. او با اشاره به برگزاری جشنواره فیلم کودک و نوجوان ادامه داد: در جشنواره فیلم کودک و نوجوان که در سال‌جاری برگزار می‌شود برای نخستین‌بار یک شورای راهبردی سینمای کودک و نوجوان داریم که متشکل از بزرگان سینمای کودک ایران است. این شورا در نحوه برگزاری جشنواره

معاون رییس‌جمهور در امور زنان خبر داد

تاسیس مراکز نگهداری فرزندان زنان شاغل در ادارات

است.

وی در زمینه اقدامات دولت برای تحقق بیمه زنان خانه‌دار گفت: هنوز بیش از یک سال از نظر شورای نگهبان در زمینه بیمه زنان خانه‌دار نگذشته است. هنگام تصویب بودجه سال ۹۳ شورای نگهبان اظهار کرد که بیمه زنان خانه‌دار باید به‌صورت یک لایحه مستقل به مجلس ارائه شود و ما اقداماتی در این زمینه انجام داده و تلاش کردیم این کار با مشارکت سازمان تامین اجتماعی انجام شود اما زمانی که این بیمه در کنار سایر بیمه‌ها قرار می‌گیرد، لوکس تلقی می‌شود درحالی‌که این گونه نیست. ما در لایحه خود چهار قالب را برای بیمه زنان خانه‌دار ارائه داده‌ایم. این لایحه به دفتر اول رییس‌جمهور ارسال شد و به کمیسیون اجتماعی دولت ارجاع داده شده است و به‌زودی در نوبت رسیدگی قرار می‌گیرد. وی درباره آخرین وضعیت تشکیل ستاد ملی زن و

جمهوری اسلامی در محل و زمان اجرای حکم حضور خواهد داشت یا خیر تصریح کرد: حداقل در رابطه با خانواده شساکیان چنین خواسته‌ای داشته‌اند و احتمالا نماینده کنسولی هم خواهد بود، اما باید جلوتر برویم تا ببینیم ماجرا به کجا می‌رسد. مقامات عربستانی در ملاقات‌ها ابراز تاسف عمیق کرده‌اند اما افکار عمومی ما خواستار موضع‌گیری علنی است.

معاون وزیر امور خارجه کشورمان در رابطه با وضعیت عذرخواهی رسمی دولت عربستان بابت این اتفاق اظهار داشت: ممکن است برداشت‌ها درباره عذرخواهی رسمی متفاوت باشد. آنها در سطوح مختلف ملاقات‌های دیپلماتیک ابراز شرمساری و تاسف عمیق کرده‌اند و در ملاقات‌های دیپلماتیک هر موضعی که به سفیر ما اعلام کنند، یک موضع رسمی از طرف دولت آنها تلقی می‌شود و این یک عرف جاری است. البته شدت واقعه به‌گونه‌ای است که افکار عمومی ما انتظار موضع‌گیری علنی و رسمی را از طرف دولت سعودی دارند و ما نیز امیدواریم که طرف سعودی با درک شرایط افکار عمومی ما چنین کاری را انجام دهد.

به توافق نهایی رایزی کرده و قرار است «جان کری» وزیر امور خارجه آمریکا نیز طی هفته جاری در نشستی دوجبهی با اعضای کنگره شرکت کند. اوباما یادآور شد: می‌خواهم مطمئن شوم که در مورد رسیدن به توافق، ما پیش‌داوری نمی‌کنیم، افرادی که به‌کلی با رسیدن به توافق با ایران مخالفند نمی‌توانند با توسل به روند قانونی و حقوقی، احتمال رسیدن به توافق را کاهی دهند.

نظارت می‌کند، به همین دلیل سعی شده تا

از حضور همه کسانی که دارای دانش و تجربه هستند در این شورا استفاده شود. نخستین جلسه گروه سینمای کودک نیز برگزار شده و دومین جلسه آن نیز به‌زودی برپا می‌شود تا برنامه‌های مختلفی را در این زمینه اجرایی کنند. رییس سازمان سینمایی با بیان اینکه آیین‌نامه بیمه بیکاری تنظیم و تدوین شده است و صحبت‌هایی با آقای جنتی در این زمینه داشته‌ایم، گفت: خانه سینما یک پای این قضیه است و سازمان سینمایی نیز پای دیگر این قضیه، اما برای انجام چنین کاری نیازمند بودجه بسیار زیادی هستیم. تصور می‌کردیم که بودجه اندک سینما ادامه داد: در جشنواره صدرصد به ما تخصیص پیدا می‌کند که متأسفانه این اتفاق رخ نداده است. اگر این بودجه صدرصد اختصاص پیدا می‌کرد بخشی از آن را برای صندوق اریز می‌کردیم که متأسفانه این اتفاق رخ نداد.

خانواده اظهار کرد: دو موضوع مشخص شده است و از دفتر رییس‌جمهور برای حضور در این جلسه وقت درخواست کرده‌ایم. معاون رییس‌جمهور در امور زنان و خانواده درباره اقدامات دولت در زمینه عفاف و حجاب گفت: ما و کمیسیون فرهنگی دولت عملکرد دستگاه‌ها درباره مصوبه عفاف و حجاب را بررسی کردیم. رییس‌جمهور نیز دستور داده است که با اقدامات ایجابی به این مقوله بپردازیم. در همین راستا نیز با همکاری برخی دستگاه‌ها اقداماتی در جهت تولید پوشاک اسلامی انجام شده است چراکه آنچه به‌عنوان پوشش اسلامی عرضه می‌شود، گران است و قابل استفاده در محل عمومی مانند محل کار نیست. با شورای فرهنگ عمومی و شورای اجتماعی کشور در جهت بررسی مصوبه عفاف و حجاب جلساتی داشته‌ایم تا در صورت نیاز این مصوبه بازنگری شود.

سیاست

ساخت روبات مسلح با قابلیت شلیک موشک

است، مجهز به توبی ۹۰ میلی‌متری و چهار کاربر. وی به رونمایی از روبات مسلح نیز اشاره کرد و گفت: این روبات مسلح نیز برای نخستین‌بار رونمایی می‌شود که قابلیت حمل دو موشک و ۶۰۰ کیلو محموله را دارد. این روبات قابلیت کنترل از راه دور را دارد و دو موشک پدافندی و ضد زره نیز می‌تواند روی آن نصب شود. ما در این روز همچنین از خودروی شنی‌دار تاکتیکی با توان سرعت ۱۳۰ کیلومتر در جاده‌های شوسه و ۱۰۰ کیلومتر در جاده‌های صعب‌العبور رونمایی خواهیم کرد. ما در این روز همچنین رونمایی از تفنگ ۲۳ م. م که دارای قدرت و توانمندی بالاست و نمونه دیگری از تک‌تیرانداز شاهر را نیز خواهیم داشت. امیر پوردستان همچنین از رزمایش جنگال نزا‌جا در نصرآباد اصفهان خبر داد و گفت: این رزمایش خردادماه امسال برگزار خواهد شد.

تیتراخبار

✂ **آیت‌الله هاشمی** رفسنجانی با بیان اینکه امروز بیت امام (ره) می‌تواند محور امید مردم ما باشد، گفت: بیت امام کانون مناسبتی است که باید بر محور شمع امام (ره) نگهداری شود و نگذاریم افراد حسود و نادان این کانون را در نظر مردم تضعیف کنند. همان‌طور که تا به حال نتوانسته‌اند و هرچه کرده‌اند نتیجه عکس گرفته‌اند. ✂ **صدهانفر از غوصان مالدیو** در تظاهرات زیرآبی خودخواستار آزادی رییس‌جمهوری سابق و محبوس خود شدند.

جمعه

موافق اعلام آغاز طرح تحول سلامت دهان نبودم

آنچه قرار است در این طرح اتفاق بیفتد، عمدتا موضوع پیشگیری است. وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با تاکید بر همراهی بیمه‌های پایه برای اجرای موفق طرح تحول سلامت دهان توضیح داد: امیدوارم کاری که دوستان ما شروع کرده‌اند، باعث روسپایی ما نشود و بقیه زحماتی که از یک‌سال گذشته در طرح تحول نظام سلامت آغاز شده است، از بین نرود. وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی تاکید کرد: ما باید به‌اصل کار توجه کنیم و از حاشیه‌ها دور بمانیم. تصمیم‌سازی به کاهش مشکلات مردم در بخش سلامت دهان و دندان منجر خواهد شد.



در پی بارش‌های اخیر و افزایش سطح آب دریاچه ارومیه نزدیک ۵ هزار قطعه فلامینگو در سواحل این تالاب بین‌المللی فرود آمده‌و سکنی گزیده‌اند

فرهنگ

«پرای سعدی» مجوز نگرفت

به کارگردانی بهروز غریب‌پور پس از آنکه امکان اجرا در جشنواره‌های تئاتر و موسیقی فجر را پیدا نکرد، قرار بود اول اردیبهشت‌ماه همزمان با روز بزرگداشت سعدی در شیراز روی صحنه رود، اما این کارگردان روز گذشته خبر داد که اخیرا در اقدامی نادر، گروه‌هایی تهدید کرده‌اند که اگر قرار باشد «پرای سعدی» در شیراز اجرا شود مشابه برخوردی را که با یکی از نمایندگان مجلس (علی مطهری) صورت گرفت با این گروه انجام می‌دهند.



در فیلمی که کارگردانی آن را جیمز وان، کارگردان «سریع و خشن ۷» برعهده خواهد داشت، جیسون موموآ قرار است نقش ابرقهرمانی درباری را ایفا کند.

ورزش

منچستر یونایتد عذر «رابین فن پرسی» را می‌خواهد

از سوی باشگاه منچستریونایتد خبر داده‌اند. دو باشگاه یوونتوس و اینترمیلان برای جذب این مهاجم ابراز تمایل کرده‌اند. لاتیوو هم برای جذب فن‌پرسی علاقه‌مندی نشان داده است.
ادامیل فالکائو و خاویر هراندس هم به احتمال فراوان در فصل تابستان از منچستریونایتد جدا می‌شوند. من یونایتد به جذب مهاجم اروگوئه‌ای باری‌سن ژرمن، ادینسون کاونی، تمایل نشان داده است.



«ری تریسی»، بازیکن اسطوره‌ای فوتبال ایرلند، در سن ۶۸ سالگی درگذشت

باشگاه لیگ برتری منچستر یونایتد با پرداخت ۵ میلیون پوند به «رابین فن پرسی» شرایط جدایی این مهاجم هلندی را تا پیش از پایان قراردادش فراهم می‌کند.
از مدت‌زمان قرارداد رابین فن‌پرسی با منچستریونایتد ۴ماه باقی مانده و این در حالی است که این بازیکن حقوق هفتگی ۲۵۰ هزار پوندی دریافت می‌کند.

رسانه‌های انگلیسی از جست‌وجو برای یک مهاجم جدید

تیتراخبار

✂ **نمایندگان کنفدراسیون فوتبال آسیا** برای بررسی امکانات ایران برای میزبانی مسابقات فوتبال جام باشگاه‌ها هفتم اردیبهشت‌ماه به ایران می‌آیند.
ایران در مجموع پنج سالن مسابقه و تمرین به AFC معرفی کرده است. ✂ **نشست مشترک رییس آکادمی ملی فوتبال** با سرپرست کمیته جوانان در آکادمی ملی فوتبال برگزار شد. ✂ **به نوشته سایت BBC** سرمربی تیم ملی فوتبال ایران برای خداحافظی چارم‌ای جز توافق دوجانبه ندارد.



تبلیغات چه بود و چه شد

زهره زاهدی کرمانی

تبلیغات گاهی تبدیل به سیستم عصبی جهان کار و تجارت می‌شود و همچون سیستم عصبی ما که ساخته شده تا بتوانیم همه چیز را در اطرافمان به خوبی حس کنیم، تبلیغات هم باید در درون کسی که با آن مواجه می‌شود حسی را بیدار و وی را تحریک‌پذیر کند.

در عهد باستان تنها شکلی از تبلیغات که نزد همگان شناخته شده بود، تبلیغات شفاهی و دهان به دهان بود. در آن زمان تاجران محصولات خود را مقابل دروازه شهر پهن می‌کردند و با صدای بسیار بلند به معرفی آن محصول و جلب و جذب مشتریان می‌پرداختند که تازه به شهر وارد شده بودند.

سادگی که در تبلیغات محصولات در عهد باستان وجود داشت برای دنیای امروز چندان راضی‌کننده نیست و آنچه مردم دنیای امروز را شگفت زده و البته هیجان زده می‌کند، سیستم تبلیغات مدرن است.

در طول چند سال گذشته میزان تبلیغات در مجلات مختلف افزایش پیدا کرده است. البته باید گفت که علاوه بر بالا رفتن تعداد تبلیغات در مجلات هزینه آنها هم افزایش یافته است. شرکت‌هایی که تا پیش از این حاضر بودند برای داشتن یک صفحه کامل تبلیغاتی در یک مجله حدود ۱۰۰ دلار هزینه کنند، امروزه برای همان میزان صفحه هزینه‌ای بالغ بر ۲۵۰ دلار را با کمال میل پرداخت می‌کنند.

این فقط هزینه یک صفحه تبلیغات است و گاهی برخی شرکت‌ها صفحه‌ای در یک مجله را از پیش برای سه سال رزرو می‌کنند و هزینه‌های آن را هم از قبل پرداخت می‌کنند. می‌توانید آن شرکت چه ریسکی را می‌پذیرد تا مبلغی بسیار بالا را برای داشتن یک صفحه تبلیغاتی در یک نشریه برای سه سال رزرو کند؟

رهبران این حرفه گمان می‌کنند که تبلیغات چنان پیشرفت کرده است که دیگر خارج از کنترل و درک قرار می‌گیرد. حتی آنهایی که به موفقیت‌های بسیار خوبی دست یافته‌اند هم به تمامی نمی‌دانند رمز موفقیت آنان در چه بوده است.



اما باید گفت کسانی که بیش از دیگران در حرفه تبلیغات به موفقیت رسیده‌اند همان کسانی هستند که در رویارویی با اتفاقات اضطراری در خود احساس ناتوانی می‌کنند، چراکه معتقدند برای تجزیه و تحلیل مسائل مختلف حاضر در تبلیغات نیاز به زمان مورد نیازشان دارند.

روش‌هایی که معمولاً توسط روان‌شناسان برای تبلیغات ارائه می‌شود بیشتر به منابع نظری و تئوریک نزدیک است و همین موجب یکنواخت شدن شیوه‌ها می‌شود. در شیوه‌های عملی ابتدا ذهن اشخاص براساس فعالیت‌هایی که به‌طور معمولی انجام می‌دهند آنالیز می‌شود و سپس محصولاتی که برای آن اشخاص در نظر گرفته شده است مورد آنالیز قرار می‌گیرد تا به یک اشتراک برسند.

زنان خانه‌دار معمولاً نگاهی گذرا به اخبار روزانه روزنامه‌ها می‌اندازند اما زمانی که به بخش آگهی‌ها می‌رسند تامل بیشتری بر این بخش می‌کنند. کسی که شغلش تجارت است نمی‌تواند از خیابان رد شود بی‌آنکه نیم نگاهی هم که شده به بیلبوردهای تبلیغاتی اطراف خود نیندازد.

حتی کارمندا هم در مسیر از خانه تا محل کارشان همیشه نگاهی به تراکت‌های تبلیغاتی می‌اندازند. امروزه اعضای یک خانواده آگهی‌های تبلیغاتی را که به آنها علاقه‌مند باشند بسته به سلیقه و سن و سال‌شان از صفحات روزنامه‌ها و مجلات جدا کرده و نگه می‌دارند.

تبلیغات دیگر یک عامل ضروری برای تجارت در دنیای امروز است و برای اینکه صاحبان کار و تجارت بتوانند به خوبی به تبلیغ کسب و کارشان بپردازند باید بتوانند درک کنند که ذهن مصرف‌کنندگان‌شان کجاست و به چه فکر می‌کنند و بیش از هر چیز بدانند که چگونه می‌توانند بر ذهن مصرف‌کنندگان‌شان تاثیرگذار باشند.

آیامی دانستید

گام‌های ساخت آگهی تبلیغاتی

آیا می‌دانستید نخستین قدم برای تهیه آگهی، جمع‌آوری اطلاعات لازم برای نوشتن متن آگهی است؟

اطلاعاتی را که تهیه‌کننده آگهی باید در مورد کالا به‌دست آورد با پاسخ دادن به هفت پرسش زیر می‌توان کسب کرد:

- چه لوازم و مواد و عواملی در جنس به کار رفته است؟
- به چه خوبی ساخته شده است؟
- چه استفاده‌ای دارد؟
- چگونه با کالای رقیب مقایسه می‌شود؟
- وسیله شناسایی کالا در فروشگاه چیست؟
- قیمت کالا چقدر است؟
- حقایق مهم درباره خریداران احتمالی.

دومین قدم نیز کسب اطلاعاتی درباره مصرف‌کنندگان کالای موردنظر است.

فرصت امروز دوم



تبلیغات اتوبوسی زیر ذره بین «فرصت امروز»

اتوبوس‌های دل‌ربا

بدنه می‌روند تا بخش‌های دیگر اتوبوس. درحالی‌که صندلی‌ها می‌توانند به‌عنوان جزئی از رسانه تبلیغاتی به آنها کمک کنند. صندلی‌ها برای تبلیغات گروه‌های غیرانتفاعی و فعالان حوزه‌های محیط‌زیست و... نقش مهم‌تری را می‌توانند ایفا کنند. از نمونه‌های این موضوع در خارج از کشور بسیار دیده شده است. حال شرکت‌های داخلی با بهره‌برداری از این طرح‌ها می‌توانند آگهی‌های جالبی را اجرا کنند.

به‌خصوص با گرم شدن هوا و بحث کم آبی، جالب می‌شود که سازمان محیط‌زیست و سازمان آب و فاضلاب به جای هزینه‌های زیاد تبلیغات محیطی به سراغ دستگیره‌ها و صندلی‌ها بروند چون مسافران این رسانه عام‌ترند و از این طریق پیام‌های آنها ماندن

شرکت‌های تبلیغاتی قرار گرفته‌اند. به همین دلیل شاید این رسانه یکی از بهترین رسانه‌ها برای تبلیغات در جهت اطلاع‌رسانی باشد چون به خاطر گردش‌ی بودن آنها به سرعت تمامی مشتریان از اتفاقات جدید شرکت تبلیغ‌کننده مطلع می‌شوند. به همین دلیل اکثر شرکت‌ها زمانی که می‌خواهند محصول یا برند جدیدی را به بازار معرفی کنند، به سراغ این رسانه قوی می‌روند.

مخاطبی عام برای رسانه‌ای گردان

مخاطب‌شناسی در تبلیغات همیشه از حیاتی‌ترین اجزای طراحی یک کمپین موفق است. در واقع کارشناسان تبلیغاتی برای شروع طراحی یک کمپین به سراغ این نکته می‌روند که چه گروهی از

مخاطبان قرار است پیام تبلیغاتی آنها را دریافت کنند. به نظر اکثر کارشناسان، خانواده‌ها به‌خصوص مادران گروه هدف اصلی این رسانه تبلیغاتی متحرک هستند. شاید به همین دلیل باشد که بسیاری از شرکت‌های موادغذایی و شوینده به سراغ بدنه اتوبوس‌ها می‌روند. به نظر می‌رسد این سبک تبلیغاتی روی افزایش فروش آنها نیز بی‌تاثیر نیست، این موضوع را برخی از آنها تایید کرده‌اند. پس رنگین‌کردن آگهی‌ها و اجرای خلاقانه آنها بر جذب این گروه مخاطب تاثیرگذار خواهد بود. به هرحال شرکت‌ها باید درنظر بگیرند که این رسانه به خاطر متحرک بودنش فضای محیطی را اشغال نمی‌کند و همین موضوع فرصت و زمانی کافی برای دیده شدن به طرح تبلیغاتی آنها خواهد داد. البته باید گفت تبلیغات اتوبوسی مختص بدنه آن نیست و شرکت‌ها به‌راحتی می‌توانند به سراغ دستگیره‌ها و صندلی‌های آن نیز بروند؛ اتفاقی که کمتر در کشور ما رخ داده است و شرکت‌ها بیشتر به سراغ



و فقط چند المان کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. آگهی‌هایی که اگر به درستی نصب نشوند جلوه بدی پیدا می‌کنند؛ برای مثال چندی پیش یکی از شرکت‌های اپراتور برای تبلیغات خود از بدنه اتوبوس‌ها استفاده کرده بود. طرح آگهی ساده بود و در آن پسر نوجوانی یک گوشی همراه که نماد سیم کارت هدیه‌ای بود در دست داشت که از این شرکت دریافت کرده بود و تصویر آگهی کل بدنه اتوبوس را پوشانده بود، به‌صورتی که وقتی مسافری پنجره‌ای از اتوبوس را باز می‌کرد سر آن پسر نوجوان از بدنش جدا می‌شد و تصویر آگهی به‌طورکلی به‌هم می‌خورد. وقتی این اتفاق می‌افتاد آگهی نه‌تنها پیامی را به مخاطب نمی‌رساند، بلکه موجب تفریح یا خنده او نیز می‌شد. پس به نظر اگر شرکت‌ها بعد از چسباندن از دور اتوبوس را یک‌بار هم که شده نظاره‌گر شوند، شاید بتوانند به‌راحتی از این اتفاقات جلوگیری کنند.

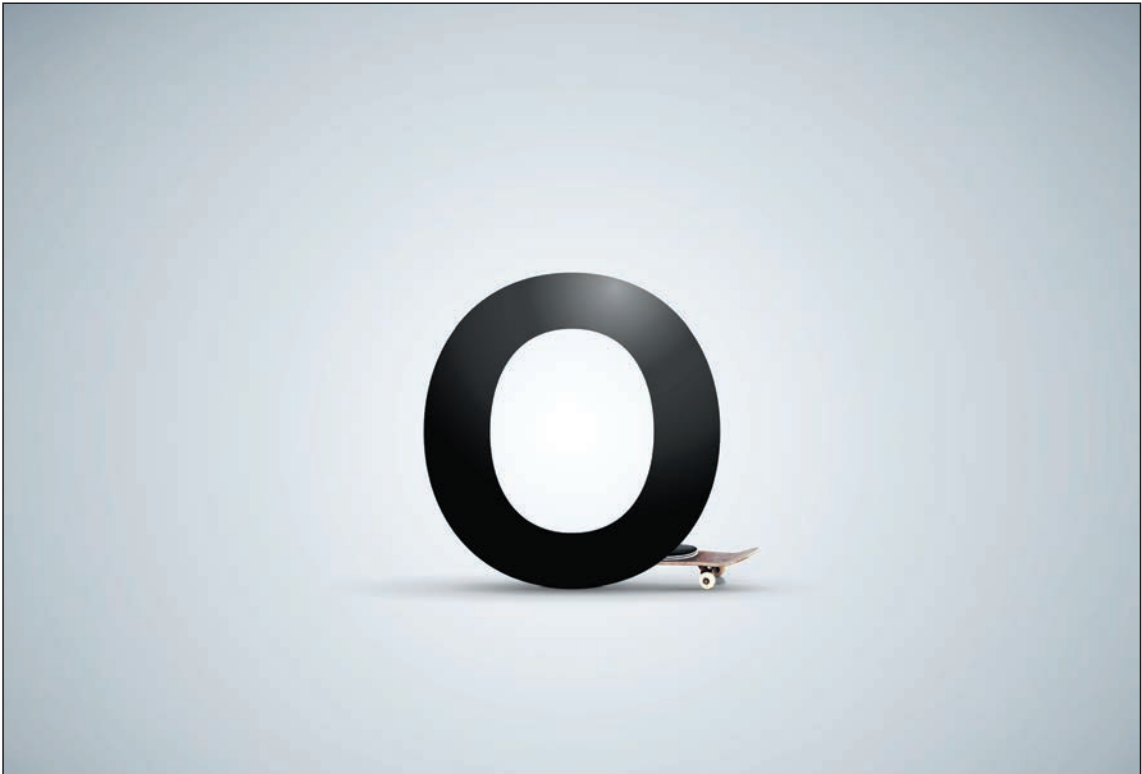
تبلیغاتی ماندگار در ذهن مشتریان
با اینکه اوضاع رسانه تبلیغات اتوبوسی در داخل کشور روزبه روز بهتر می‌شود، ولی هنوز جای کار زیادی دارد تا به خلاقیتی که از آن انتظار می‌رود، برسد اما این خلاقیت در داخل کشور هنوز از نظرها دور مانده است و شرکت‌های تبلیغاتی نتوانسته‌اند نگاهی متفاوت به این رسانه داشته باشند. همان‌طور که گفته شد چرخ‌ها، شیشه‌ها، سقف و غیره همچنان در نگاه طراحان تبلیغاتی به دور مانده‌اند. این درحالی است که وقتی رسانه‌ای وارد می‌شود کاش علوم و فنون تبلیغاتی آن نیز وارد شود تا شرکت‌های تبلیغاتی بتوانند از آن بهره‌برداری زیادتری کنند. به هرحال شرکت‌ها باید رنگ خلاقیت را در این رسانه، پررنگ‌تر کنند تا بتوانند مخاطبان بیشتری را جذب کنند و گرنه این رسانه نیز مانند رسانه‌های محیطی دیگر از قابلیت اصلی خود خارج و به جمع مابقی می‌پیوندند. به‌نظر در این مورد بررسی نمونه‌های خارجی و الهام گرفتن از آن بتواند به طراحان داخلی کمک کند. البته فراموش نکنیم الهام گرفتن به معنای کپی عین به عین نیست و الگوبرداری با کپی‌برداری زمین تا آسمان فرق می‌کند.

ایستگاه تبلیغات

وقتی یک پاک‌کننده آرایش چشم خشونت علیه زنان را آشکار می‌کند



در برزیل، ۹۶درصد از زنان هنگام مواجهه با خشونت خانگی ترجیح می‌دهند به جای معرفی فرد مهاجم به سازمان‌های مسئول، کبودی‌های خود را بپوشانند. برای تغییر این شرایط، مرکز مدافع حقوق زنان Casa Sofia، یک آگهی تبلیغاتی را پخش کرده است که قربانیان خشونت خانگی را به پاک کردن آرایش خود و در حقیقت تلاش برای از بین بردن خشونت وا می‌دارد. یک عکس از زنی که در حال آرایش است، از حذف نقش موثر لوازم آرایشی در پوشاندن کبودی‌ها و پاک کردن ناآرامانه آرایش خبر می‌دهد. در این آگهی تبلیغاتی یک نمونه از محصول آرایشی و دعوت از یک خواننده به انجام یک آزمایش به چشم می‌خورد که محصول پاک‌کننده آرایش را روی تصویر چهره یک زن حرکت می‌دهد. با پاک کردن آرایش، کبودی‌ها و تورم چشم زن مشخص خواهد شد. در ادامه این عبارت روی تصویر نقش می‌بندد: «خشونت را پنهان نکنید. با شماره ... تماس بگیرید و موارد خشونت‌آمیز را گزارش دهید.»



آگهی: خودرو Mercedes Benz – شعار: شما نمی‌دانید که چه چیزی ممکن است از مسیر شما عبور کند. هنگام رانندگی پیامک نزنید!

بازاریابی مجانی

اشتراک گذاری محتوای مناسب

عطیه عظیمی

مدیران کسب‌وکار در دوران تنوع محصولات و خدمات باید با راهکارهای خلاقانه و نو وارد عرصه رقابت شوند. در بازاریابی که هر محصول یا هر تولیدکننده در حال تلاش برای پیشروی و کسب سهم بیشتری از بازار است و هزینه‌های بازاریابی گاهی بیشتر از هزینه‌های تولید است یادگیری روش‌های کم‌هزینه و موثر بسیار حائز اهمیت است.

در این راستا بدون آموزش بازاریابی اینترنتی، کالای خوب وجود خارجی نخواهد داشت و نمی‌توان با به عرصه رقابت گذاشت. قابل ذکر است که اینترنت یا بازاریابی آنلاین به سرعت برای صاحبان کسب‌وکار و مشتریان نجات بخش خواهد بود و در این زمینه تکنیک اشتراک‌گذاری محتوای مناسب در مکان و زمان مناسب یکی از مواردی است که پرداختن به آن از ضروریات آموزشی بازاریابان و مدیران است. پس از طراحی وب‌سایت یا وبلاگ می‌توان در سایر سایت‌های همکاران و همچنین انجمن‌های گفت‌وگو جست‌وجو کرده و در فواصل مناسب در شبکه‌های اجتماعی بازنشر کرد. انجم این کار دو مزیت دارد؛ اول اینکه هر کسب‌وکار در صنعت خود به تدریج شناخته می‌شود و دوم اینکه با جست‌وجو در منابع اطلاعاتی مربوط به کسب‌وکار خود، ایده‌ها و ال‌هامات جدیدی برای خلق محتوای سودمند به ذهن خطور می‌کند و می‌تواند با تهیه و انتشار آنها در وب‌سایت یا وبلاگ خود، هم رتبه وب‌سایت را ارتقا دهد و هم از این محتواها در جهت بازاریابی محتوایی بهره ببرد.

در حال حاضر افرادی بسیار زیادی برای اتصال به اینترنت از دستگاه‌های تلفن همراه خود استفاده و در اینترنت ارتباط برقرار می‌کنند، بنابراین مدیران و صاحبان کسب‌وکاری که هنوز هم در حال ارزیابی شایستگی و لزوم اشتراک‌گذاری در وب‌سایت یا وبلاگ یا شبکه‌های اجتماعی هستند، زمان آن فرارسیده که شک و تردید را کنار گذاشته و اطمینان حاصل کنند که این راه یکی از بهترین راه‌ها برای کسب موفقیت است و آنها مسیر درستی را انتخاب کرده‌اند.

با توجه به ارزش ارتباطات می‌دانیم همان‌طور که هیچ فردی تنها در یک جزیره نمی‌تواند دوام بیاورد، یک وب‌سایت یا وبلاگ هم بدون ارتباطات دوام نخواهد آورد. در این جهت شبکه‌های اجتماعی پرترفدار نیز اقدام به معرفی خدمات اشتراک‌گذاری جدید خود می‌کنند که بدون هیچ دردسر و اصطلاحی خواهد بود.

خدمات اشتراک‌گذاری به این صورت عمل می‌کند که هنگامی که بازدیدکنندگان به وب‌سایت یا وبلاگ شما وارد می‌شوند، اگر دسترسی آنها فعال



باشد، به‌صورت اتوماتیک مطالب وب‌سایت‌تان روی صفحه کاربر ارسال خواهد شد. این خدمت می‌تواند فرصت بزرگی باشد که بازاریابانی که آن را نشناخته و از آن استفاده نمی‌کنند یک فرصت بزرگ در جهت بازاریابی کم‌هزینه را از دست داده‌اند. میلیون‌ها نفر از مردم از هر شکل و نژاد با سن و عقاید مختلف و تمایلات متفاوت هر روزه از فضای اینترنت استفاده می‌کنند و هنگامی که اشتراک‌گذاری برای افراد آسان‌تر می‌شود، مسلماً بسیار بیشتر دوست خواهند داشت. در واقع اشتراک‌گذاری در بازاریابی اینترنتی مانند یک پل، شکاف میان خدمات و محصولات ارائه شده تا مشتریان و مصرف‌کنندگان را بر سر می‌کند. امروزه داشتن یک وب‌سایت و استفاده از تکنیک‌های اشتراک‌گذاری تبدیل به یک ابزار مهم به جهت بازاریابی اینترنتی شده است.

آیامی‌دانستید

بخش‌بندی بازار

آیا می‌دانستید به دلایل مختلف، نقش بخش‌بندی بازار افزایش یافته است؟ اولاً روند رشد جمعیت کند شده و بیشتر بازار محصول‌ها رو به بلوغ است. که این امر موجب افزایش رقابت شده چراکه شرکت‌ها رشد خود را در کسب سهم بازار بیشتر و همچنین در افزایش انواع محصولات مختلف تحت یک نام تجاری جست وجو می‌کنند. ثانیاً عوامل اجتماعی و اقتصادی مانند افزایش سطح درآمدهای خالص، ارتقای سطح تحصیلات و افزایش آگاهی مردم، موجب شده است نیازها، خواسته‌ها، سلیاق و سبک‌های زندگی مشتریان نسبت به قبل متنوع‌تر و پیچیده‌تر شود. این امر موجب افزایش تعداد و تنوع کالاها و خدماتی شده است که با یکدیگر بر سر جلب گروهی از مشتریان رقابت می‌کنند. بخش‌بندی بازار، فرآیندی است که بر اساس آن یک بازار به زیربخش‌های متمایزی از مشتریانی که نیازها و مشخصاتشان یکسان است تقسیم‌بندی می‌شود. از آنجاکه مشتریان هر بخش نیازها و خواسته‌های یکسانی دارند، به یک طرح بازاریابی و یک محصول خاص به شیوای مشابه پاسخ می‌دهند. بخش‌بندی بازار کمک می‌کند با تقسیم یک بازار بزرگ به بخش‌های کوچک‌تر، منابع سازمان به طور بهینه صرف مشتریان اصلی شود.

محمد زرین

دنیا سه عصر تولید، فروش و بازاریابی را در عرصه کسب‌وکار پشت سر گذاشته و اکنون در عصر برندینگ هستیم. در عصر تولید، همه چیز به تولید انبوه و باکیفیت برمی‌گشت. در دوره

افتاده، یعنی می‌گویند دیگر مارکتینگ مد نیست، بگویید برندینگ اما در عمل به همان مارکتینگ اشاره می‌کنند. نکته‌ای که ما در ایران داریم این است که در بخش عمده‌ای از صنعت هنوز در عصر مارکتینگ هستیم و احتمالاً تا ۵ درصد از جامعه را تشکیل می‌دهند، به‌صورت جدی و واقعی وارد این مباحث شده‌اند و وقتی صحبت از برندینگ می‌کنند منظورشان برندینگ به معنی واقعی آن و متفاوت از مارکتینگ است و بقیه افراد (چه به‌عنوان مشتری و چه به‌عنوان عرضه‌کننده خدمات برندینگ) تنها از نام برندینگ استفاده می‌کنند، ولی در عمل همان مارکتینگ را اجرا می‌کنند. مثلاً شخصی مدیر بازاریابی بوده، حالا اسمش شده مدیر برند.

به‌ظاهر برندینگ در کشور ما به مفاهیم دیگری مثل بازاریابی یا حتی تبلیغات تنزل پیدا کرده و مثل خیلی از واژه‌ها و مفاهیم که قبض صورت ظاهری آن به ما رسیده و در آن عمیق نشده‌ایم، واژه برندینگ هم بیشتر به یک مد و تب بازار تبدیل شده است. حال سوال مهم این است، با توجه به وضعیت اقتصاد و کسب‌وکار ایران اساساً چقدر ضرورت دارد که به برندینگ توجه شود؟

طبیعی این است که من به‌عنوان یک فرد فعال که در این مباحث ذی‌نفع هم هستم، بگویم که برندینگ برای مهم‌ترین مباحث است و حتماً برندینگ انجام دهید و گرنه بیچاره می‌شوید ولی حقیقت این است که ما خیلی از مباحث اصولی و کلاسیک همان مارکتینگ را کامل نخوانده و تجربه و اجرا نکرده‌ایم. مهم‌ترین مباحث کاتلر درباره استراتژی‌های بازاریابی در یک بازار رقابتی مطرح می‌شود. به عبارتی اگر بازاری که شما در آن فعال هستید انحصاری است که دیگر استراتژی رقابتی در آن معنا ندارد. بیش از ۹۰ درصد بازار ایران یک نوع انحصار چندجانبه است. اگر داریم در این فضا صحبت می‌کنیم، هنوز برندینگ خیلی جدید نیست. ولی اگر بخواهیم نیم‌نگاهی به آینده داشته باشیم و اگر فرض کنیم که ما ۴۰-۳۰ سال پیش به دنیا عقب هستیم، پس حتماً ۴۰-۳۰ سال آینده به این ضرورت‌ها رسیدیم. کما اینکه تجربه ثابت کرده آنها که عقب هستند، رسیدن‌شان به همان اندازه زمان نمی‌برد و زودتر می‌رسند. پس احتمالات ۱۰ سال آینده ما به جایی که جهان امروز در آن قرار دارد

فروش، مهم نبود که کالا یا خدمت چیست، باید به هر روشی که شده آن را می‌فروختی. اما در عصر بازاریابی موضوع بسیار فراتر از تولید یا فروش رفت و تمامی ارکان و مراحل کسب‌وکار به نیاز مشتری و اهمیت دادن به او وابسته شد.

می‌رسیم که برندینگ کاملاً بالغ شده و جا افتاده است و برندها به‌صورت جدی در حال رقابت به‌خصوص در سطح وجه نامشهودشان هستند و اگر من می‌خواهم ۱۰ سال دیگر را ببینم، باید از الان به فکر باشم. موضوع دیگر این است که اگر شما همین حالا اقدام کنید و بخواهید فرآیند برندینگ را آغاز کنید فردا و پس فردا برند نمی‌شوید. این خودش یک فرآیند طولانی است. پس لازم است که از الان شروع کنید تا آن موقع صاحب یک برند قوی باشید. در حال حاضر تا حدودی در ایران دارد این اتفاق می‌افتد و به راحتی می‌شود پیش‌بینی کرد آنهایی که الان شروع کرده‌اند تا ۱۰ سال دیگر جزو پیشروها هستند و با فاصله خیلی زیادی نسبت به رقبای‌شان جلو خواهند بود.

فکر می‌کنید در وضعیت موجود مهم‌ترین کاری که باید توسط صاحبان برندها و کسب‌وکارها انجام شود، چیست؟

شاید یک پاسخ کلیش‌ای به این سوال همین باشد که از الان به فکر برند خود باشید اما به نظرم می‌رسد که اول باید بازار را خوب بسنجیم و به واسطه اینکه الان برندینگ مد شده، خیلی عجولانه و سطحی به سراغش نیایم. واقعاً اول باید آن را خوب

برندینگ که معنی درست آن می‌تواند برندآفرینی باشد کار یک عمر است. برندسازی یعنی تولد و برای کسی است که در آغاز کار است و باید یک برند را بسازد اما حتی فراتر از نام و لوگو و مباحث اولیه، اگر به خلق هویت برند هم به‌عنوان یک رویداد ساختن نگاه کنیم و آن را کوتاه‌مدت بدانیم، القا کردن و تثبیت آن هویت در ذهن مخاطب قطعاً یک روند طولانی مدت است

درک کنیم و بعد مهم‌ترین چیز همان کارایی کسب‌وکارمان است و اگر می‌خواهیم وارد برندینگ شویم، ابتدا وارد Internal Branding (برندینگ داخلی سازمان) شویم. یعنی زیرساخت‌ها را فراهم کنیم. چون هر بی‌زیستی نیاز و گاه شرایط لازم برای اینکه بخواهد فرآیند برندینگ را شروع کند، ندارد. من می‌گویم اگر کسب‌وکاری در شرایط فروش و رشد خوبی است و نگرانی حاد از تغییرات بازار ندارد، فعلاً بیشتر پول جمع کند و از کوتاه‌مدت به فکر سودآوری باشد ولی در کنار آن به فکر باشد که برندینگ را طبق اصول و روال منطقی و غیرعجولانه شروع کند. چون باید هفته، هشت سال زمان گذاشت و کار کرد تا در ذهن مخاطبان و جامعه یک هویت قوی و مطلوب ایجاد شود. این خود ساختن یک موضوع در ظاهر با بحث یکپارچگی در برندینگ که مشاوران برند و

از جمله خود من به‌شدت بر آن تأکید داریم مغایرت دارد. مدیریت این دو وجه ماجرا سخت است. به نظر من می‌توان یک مدیریت دوگانه تحت عنوان مدیریت خرد و کلان تعریف کرد. مدیریت خرد پول دربیورد و اهداف کوتاه‌مدت را برآورده کند که بتواند زنده بماند اما

مدیریت کلان به‌صورت اصولی و طی یک روال بهبود مستمر پای‌ها و زمینه‌های لازم برای برندینگ را پی‌ریزی و مدیریت کند. توصیه مشخص من این است که چون فعلاً در بازار ما برندینگ آندرها جدی نشده است (البته نه در همه حوزه‌ها) و در خیلی جاها با برنامه کردن شرایط و عوامل موفقیت طبق اصول بازاریابی و فروش (مثل کیفیت تولید، بخش‌های لجستیکی، پخش و...) می‌توان موفق و رو به رشد بود، به قوی‌تر شدن آن بخش‌ها پرداخته شود اما هر کسب‌وکاری کم‌کم باید

به برندینگ در قالب برنامه‌های تبلیغاتی، به نام برندینگ در اذهان جامی‌افتد و متأسفانه مشاهده می‌کنیم که خدمات ارائه و فروخته می‌شود. نظر شما راجع به این وضعیت چیست؟

درست است و یکی از دلایل هم همین است که بسیاری از برندینگ را از Event Base (رویداد محور) می‌بینند، درحالی‌که برندینگ کار یک عمر و در واقع یک پروسه است و این ترجمه اشتباهی از برندینگ است که با عنوان برندسازی از آن یاد می‌شود. برندسازی به معنی هویت‌سازی برسد و مواردی از این دست ظرف دو هفته قابل انجام است. اما برندینگ که معنی درست آن می‌تواند برندآفرینی باشد کار یک عمر است. برندسازی یعنی تولد و برای کسی است که از آغاز کار است و باید یک برند را بسازد، اما حتی فراتر از نام و لوگو و مباحث اولیه، اگر به خلق هویت برند هم به‌عنوان یک رویداد ساختن نگاه کنیم و آن را کوتاه‌مدت بدانیم، القا کردن و تثبیت آن هویت در ذهن مخاطب قطعاً یک روند طولانی مدت است. پس این‌طور نیست

که یک اتفاق بیفتد و برندی ساخته و تمام شود. متأسفانه در جهان سوم معمولاً فرهنگ‌ها دیر جا می‌افتد چون معمولاً افرادی که در حاشیه یک پدیده و موضوع وارد می‌شوند و سوءاستفاده می‌کنند بیشتر از دیگران وارد می‌شوند. الان چه چیزی است باید بگوییم برندینگ چه چیزهایی نیست و ذهنیت افراد را از مفاهیمی که به اشتباه تحت عنوان برندینگ شکل گرفته پاک کنیم، چون متأسفانه مشاوران‌ها و رقبای کارباند فضا را آلوده کرده‌اند و برای شفاف‌سازی کمی زمان و هزینه لازم است.



عکس: سیمه سبیلی / آگوست انوز

بررسی ضرورت برندینگ حرفه‌ای در گفت‌وگو با دکتر بهنود الله‌وردی نیک

برندآفرینی کار یک عمر است

اینکه تفاوت برندینگ با بازاریابی چیست و چه ضرورتی موجب گسترش مفاهیم برندینگ در عصر حاضر شده، موضوع گفت‌وگو با آقای دکتر بهنود الله‌وردی نیک، بنیان‌گذار مدل جامع برندینگ در ایران و مدرس و مشاور در این حوزه است.

نمی‌شود و کارفرماها بعدها از نام برندینگ زده می‌شوند و می‌گویند برندینگ چیز بدی است.

بخشی از فضای تبلیغی این روزها به‌گونه‌ای شده که خیلی از صاحبان کسب‌وکارها فکر می‌کنند اگر الان شروع به برندینگ نکنند عقب افتاده‌اند. می‌خواهند خیلی سریع با تصور اشتباهی که از برندینگ دارند، آنرا انجام بدهند و چون درکی هم از چگونگی انجام و نحوه اثربخشی آن ندارند، می‌خواهند یک نتیجه و اثر ملموس از آن کوتاه‌مدت ببینند. عده‌ای هم با دیدهای منفعت‌طلبانه، برندینگ را به آنها معرفی می‌کنند و به این ترتیب بازار مکاره‌ای از ارائه خدمات اشتباه و تقلبی برندینگ در جامعه شکل می‌گیرد و در نتیجه شیوه‌ها و برداشت‌های سطحی از برندینگ در قالب برنامه‌های تبلیغاتی، به نام برندینگ در اذهان جامی‌افتد و متأسفانه مشاهده می‌کنیم که خدمات ارائه و فروخته می‌شود. نظر شما راجع به این وضعیت چیست؟

درست است و یکی از دلایل هم همین است که بسیاری از برندینگ را از Event Base (رویداد محور) می‌بینند، درحالی‌که برندینگ کار یک عمر و در واقع یک پروسه است و این ترجمه اشتباهی از برندینگ است که با عنوان برندسازی از آن یاد می‌شود. برندسازی به معنی هویت‌سازی برسد و مواردی از این دست ظرف دو هفته قابل انجام است. اما برندینگ که معنی درست آن می‌تواند برندآفرینی باشد کار یک عمر است. برندسازی یعنی تولد و برای کسی است که از آغاز کار است و باید یک برند را بسازد، اما حتی فراتر از نام و لوگو و مباحث اولیه، اگر به خلق هویت برند هم به‌عنوان یک رویداد ساختن نگاه کنیم و آن را کوتاه‌مدت بدانیم، القا کردن و تثبیت آن هویت در ذهن مخاطب قطعاً یک روند طولانی مدت است. پس این‌طور نیست

که یک اتفاق بیفتد و برندی ساخته و تمام شود. متأسفانه در جهان سوم معمولاً فرهنگ‌ها دیر جا می‌افتد چون معمولاً افرادی که در حاشیه یک پدیده و موضوع وارد می‌شوند و سوءاستفاده می‌کنند بیشتر از دیگران وارد می‌شوند. الان چه چیزی است باید بگوییم برندینگ چه چیزهایی نیست و ذهنیت افراد را از مفاهیمی که به اشتباه تحت عنوان برندینگ شکل گرفته پاک کنیم، چون متأسفانه مشاوران‌ها و رقبای کارباند فضا را آلوده کرده‌اند و برای شفاف‌سازی کمی زمان و هزینه لازم است.

برند و ثبات قدم مشتری

بزمان پاکدامن

کارشناس ارشد برندینگ

وفاداری از طرف مشتری به سرعت ناپدید می‌شود. مصرف‌کنندگان اعتماد خود را در مورد برند از دست می‌دهند و به سرعت به تغییر برند تمایل پیدا می‌کنند.

قانون مشهور ۲۰/۸۰ (۲۰ درصد از حساب مشتری برای ۸۰ درصد از گردش مالی) به قاعده مشتریانی به ازای ۶۰ درصد از گردش مالی و به آرامی به سمت ۵۰/۵۰ پیش می‌رود. در مورد دوم، مشتریان وفادار و بی‌ وفا به تولید مقدار یکسانی از درآمد را می‌پردازند. بدون شک این تغییر به آرامی سبب ایجاد چند تاکتیک در به وجود آمدن بازاریابی می‌شود.

پارادوکس برندینگ

جدا از عجیب بودن این مسئله، برندهای برتر به‌عنوان رهبران بازار به مدت طولانی قادر به حفظ وضعیت نیستند. پایگاهی از مشتریان وفادار می‌تواند در کمتر از ۱۲ ماه از بین برود. بسیاری از مشتریان وفادار نوکیا به سمت اپل یا سامسونگ کشیده شدند بدون اینکه فکر دومی به ذهن خطور کند.

از سوی دیگر، مصرف‌کنندگان به سمت برند خاصی تمایل دارند. تحقیقات نشان می‌دهد که مصرف‌کنندگان آماده هستند به پنج مارک وفادار باشند و ثبات قدم داشته باشند.

مصرف‌کنندگان به این برندهای تجاری دل‌بستگی دارند. به‌عنوان یک نتیجه، وفاداری به برندهای تجاری خاص تقریباً بدیهی است. به عبارت دیگر، یک پارادوکس برای برند خاص در جهان امروز وجود دارد. مردم به یک برند خاص علاقه دارند تا زمانی که اعتماد خود را به طور کلی از دست ندهند.

چرا وفاداری مشتری پایین می‌آید

۱- شرکت نمی‌تواند افزایش انتظارات مصرف‌کننده را برآورده کند. کاهش وفاداری مشتری به‌عنوان یک مسئله برای اکثر شرکت‌ها باوجود سرمایه‌گذاری‌های سنگین در بهبود خدمات به‌وجود می‌آید. البته شرکت‌هایی که در بهترین رده هستند در مقایسه قرار نمی‌گیرند. اگر آمازون نتواند تحویل مناسبی داشته باشد و مشکلات را پاسخ ندهند مصرف‌کنندگان همان سوپرمارکت‌های محلی را ترجیح خواهند داد.

۲- برنامه وفاداری که مارک‌ها از دست می‌دهند. اگر چه بسیاری از شرکت‌ها تصور می‌کنند که یک میانبر برای ثبات قدم و ایجاد وفاداری مشتری وجود دارد که آن هم کارت وفاداری است ، با این حال، آخرین مطالعات نشان داده که کارت وفاداری سبب سود مشتریان موجود می‌شود. یعنی به جای ایجاد وفاداری شما واقعاً پول از دست می‌دهید.

۳- Digitisation یا شبکه‌های اینترنتی و دیجیتالی همه چیز را شفاف می‌کند. سازگاری سریع گوشی‌های هوشمند و تبلت‌ها سبب افزایش بیشتر شفافیت می‌شود. امروزه، بیش از نیمی از مصرف‌کنندگان با دستگاه‌های تلفن همراه خود به مقایسه قیمت‌ها در فروشگاه‌های خرید می‌پردازند. شبکه اینترنت جهانی ساخته شده است تا قیمت‌ها را شفاف کند و رنج قیمت‌ها برای همه قابل دسترس است، این یک روند است که خطر را برای هر شرکتی به وجود می‌آورد.

۴- تمرکز بر نقاط قابل دسترس به جای آنکه یک تجربه کلی برای مشتری به وجود بیاورد. شرکت‌ها به بخش‌های مختلف تقسیم می‌شوند و هر بخش مسئول است که تجربه خاصی از ارتباط با مشتری را ایجاد کند. رابطه سختی بین فروش و خدمات پس از فروش و صورتحساب وجود دارد.

۵- هیچ ارتباط منحصر به‌فردی با مصرف‌کنندگان وجود ندارد. هنگامی که مشتریان بی‌وفا باشند به آنها به طور واقعی گفته می‌شود که یک محصول یا خدماتی را به طور کلی برای آنها به‌عنوان یک مشتری به وجود می‌آورند. تصور می‌شود که نقش یک برند را مصرف‌کنندگان همیشه‌ای آن بازی می‌کنند. ارتباط‌های طبیعی بیش از حد منطقی هستند به جای آنکه عاطفی باشند.

از میان خبرها

از بزرگ‌ترین همبرگر مک دونالد رونمایی شد

مک دونالد تصمیم دارد بزرگ‌ترین همبرگر جدید خود را که بزرگ‌تر از همبرگر Quarter Pounder است، در رستوران‌های خود عرضه کند. به گزارش مارکتینگ نیوز، این رستوران همبرگر Sirloin Third Pounder را به منوی خود اضافه کرده است که وزن نان آن ۱٫۳ اونس بیشتر از Quarter Pounder است. قرار است این همبرگر با قیمت ۴٫۹۹ دلار در اکثر رستوران‌های مک‌دونالد عرضه شود. کاهو، گوجه، پنیر، گوشت، قارچ، پیاز، به همراه پنیر چدار سفید و سس فلفل مواد تشکیل‌دهنده این همبرگر بزرگ است. این همبرگر بزرگ‌ترین همبرگر در منوی مک دونالد از سال ۲۰۱۲ تاکنون به شمار می‌رود.

حکایت برندها

BRAND

خرس بزرگ وال استریت چه کسی بود؟

مسلم نوری



جس لیورمور در سن ۱۴ سالگی به‌عنوان پادو در یکی از کارگزاری‌های بوستون شروع به کار کرد. او با استفاده از ریاضیات به وجود «الگوهای» در نوسانات قیمت‌ها پی برد و این در حالی بود که اکثر مردم نوسانات قیمت را تصادفی می‌پنداشتند و روی سهام قمار می‌کردند. قبلاً مغازه‌هایی برای قمار روی نوسانات زنده بازار وجود داشت و جس با سیستم آن به‌قدری در این مغازه‌ها موفق عمل کرد که تمام این مغازه‌ها ورود جس را به مکان‌هایی که محل درآمد آنها بود ممنوع اعلام کردند. جس با ۱۰ هزار دلار پول نقد در سن ۲۰ سالگی برای معامله کردن به وال‌استریت رفت. یکی از مهم‌ترین نکته‌هایی که او در این بازار ها به آن پی برد، این بود که وقتی شروع به استفاده از یک سیستم مطمئن با رعایت کامل دیسپلین می‌کنید، هر گز خارج از سیگنال‌های سیستم ترد نکنید، درسی که برای او به قیمت چند هزار دلار تمام شده بود. جس به سرعت در وال استریت ورشکست شد و به بوستون بازگشت. جس شروع به بررسی دلایل شکست خود در وال استریت کرد و متوجه شد که سیستم او یک سیستم بی‌نقص اسکالپینگ (ناخن‌ک‌زنی) است که بر مبنای قیمت زنده عمل می‌کند و به سرعت و با چند پوینت سود خارج می‌شود. در حالی که در وال استریت تا رسید خرید شما از کارگزار نرسد، شما نمی‌توانید متوجه شوید که نماد موردنظر را به چه قیمتی خریده‌اید.

جس به سرعت و با چند ترد موفق در مغازه‌ها پول خود را به دست آورد و شروع به تدوین سیستمی برای خرید در وال استریت کرد. بازگشت جس به وال‌استریت در ۱۹۰۱ با پنج برابر شدن سرمایه او همراه بود. ۵۰ هزار دلار نقد، پولی که بازهم با درسی دیگر از دست رفت. درس ۵۰ هزاردلاری که جس را بار دیگر ورشکست کرد، این بود: «به توصیه‌های دیگران توجه نکن». روزی لیورمور با یکی از دوستان قدیمی خود در کارگزاری صحبت می‌کردند که شخصی به دوست لیورمور گفت: سهم فلان را بفروش، پایین می‌آید. دوست جس می‌گوید: اما بازار راوش (صعودی) است و اینجا بود که جس در می‌یابد که او در تمام این سال‌ها بیشتر به نوسانات کوچک نظر داشته تا حرکت‌های بزرگ. با تمرکز بیشتر روی حرکات بزرگ و طراحی یک سیستم خوب، لیورمور شروع به کسب درآمد از بورس می‌کند. او اظهار می‌کند: «فکر کردن من را پولدار نکرد، صبر کردن برام سودآور بود.»

لیورمور زمان سقوط بزرگ ۱۹۰۷ را درست تشخیص داد و توانست در روز ۱۲اکتبر ۱۹۰۷، ۳ میلیون دلار سود کند. این فروش‌های او چنان موثر عمل کردند که مورگان (از کسانی که چند سال قبل از این سقوط با دادن ۲۰ میلیون دلار به وال استریت آن را از ورشکستگی نجات داد) شخصا جس می‌خواهد که فروش را متوقف کند، در غیراین صورت به تنهایی بازار را نابودمی‌کند. بعد از این روز او به خرس بزرگ وال استریت مشهور شد.

اصل دیگری که تقریباً همه بزرگان بازار بعد از او نیز رعایت می‌کنند، خرید پله‌ای است. لیورمور همیشه به‌صورت پله‌ای به معاملات وارد می‌شدد، با رعایت این نکته که در خرید همیشه قیمت در پله دوم بالاتر از اول است، قیمت خرید در پله سوم بالاتر از دوم است و... در فروش نیز به عکس. او همیشه قبل از ورود به یک ترد محاسبه می‌کرد که چه تعداد سهم خواهد خرید و همیشه حدود ۲۰درصد سرمایه‌ای که برای این ترد را کنار گذاشته بود در گیر می‌کرد. اگر قیمت در جهت میل او پیش می‌رفت در پله‌های بعدی بقیه سرمایه را رد می‌کرد، در غیراین صورت با ضرر کمی خارج می‌شد. لیورمور معتقد بود که اصطلاح «پایین بخرو بالا بفروش» غلط است و باید بالا خرید و بالاتر فروخت.

زمانی او ۱۰ میلیون پیمانه (واحد آتیه غلات) ذرت و ۱۰ میلیون پیمانه جو فروخته بود. ناگهان یکی از بزرگان بازار (آقای الف) شروع به خرید ذرت و جو می‌کند. جس می‌دانست که اگر بخواهد پوزیشن‌های فروش خود را به قیمت بازار ببندد، خودکشی کرده است. او به دنبال راهی گشت که بتواند با حداقل ضرر پوزیشن‌های زیان‌ده خود را ببندد. او فکر کرد حالا که نمی‌تواند از آقای الف ذرت و جو با قیمت کم بخرد، بهتر است از دیگران بخرد. از آنجایی که می‌دانست آقای الف کمتر به جو نظر دارد، از طمع و احساسات تریدرها بهترین استفاده را کرد و در یک روز ۴ دستور خرید ۵۰۰ هزار پیمانه‌ای ذرت به ۴ کارگزار بزرگ آتیه می‌دهد و همزمان ۴ دستور فروش ۵۰۰ هزار پیمانه‌ای جو با فعال شدن دستور فروش جو، قیمت جو شروع به افت می‌کند و تریدرهای بازار احساس می‌کنند که اتفاقی برای آقای الف افتاده و چون می‌دانستند او مقدار زیادی ذرت دارد، پیش‌بینی می‌کنند که افت بعدی متعلق به ذرت است. پس ناگهان بازار شروع به فروش ذرت کرده و لیورمور در فرصت مناسب تمام ۱۰ میلیون پیمانه ذرت خود را خریده و سپس به سرعت پوزیشن‌های جو را هم با تنها ۲ هزار دلار ضرر می‌بندد. جالب اینجاست که قیمت به سرعت به روند صعودی خود برگشته و ۲۵ سنت بالا می‌رود که می‌توانست به‌معنای ورشکستگی دیگری برای او باشد.

زمانی که او می‌خواست حجم بالایی از سرمایه را وارد کند، ابتدا با مقدار کم در جهت عکس وارد می‌شد و بر اساس توانایی بازار در جذب این سرمایه، وارد ترد می‌شد. او بازهم سقوط بزرگ ۱۹۲۹ بازار را درست پیش‌بینی کرد و در زمان سقوط او فقط پوزیشن فروش داشت. این بار نام او تیترا اول نیویورک تایمز شد. بسیاری او را مقصر این سقوط قلمداد کردند و سیل نامه‌های تهدیدآمیز به سوی او روان شد. لیورمور در سال ۱۹۴۰ کتابی چاپ کرد که کودشدید بازار مانع از فروش خوب آن شد.

کلینیک کسب‌وکار

پاسخ کارشناس: زمانی که کارمندی در کار ترفیع می‌یابد و مدیر او را تشویق می‌کند، در اکثر موارد حس حسادت دیگر کارمندان قفل‌کل داده می‌شود. حسادت سازمانی هیولای مخربی است که سازمانتان را از درون می‌بلعد. شما به‌عنوان مدیر برای کاهش حسادت سازمانی وظایف خطیری بر عهده دارید که از زمان جذب و استخدام آغاز می‌شود و گستره وسیعی از فعالیت‌ها، نحوه ترفیع، پاداش و تسهیلات را در بر می‌گیرد. قدرت مدیریت در این

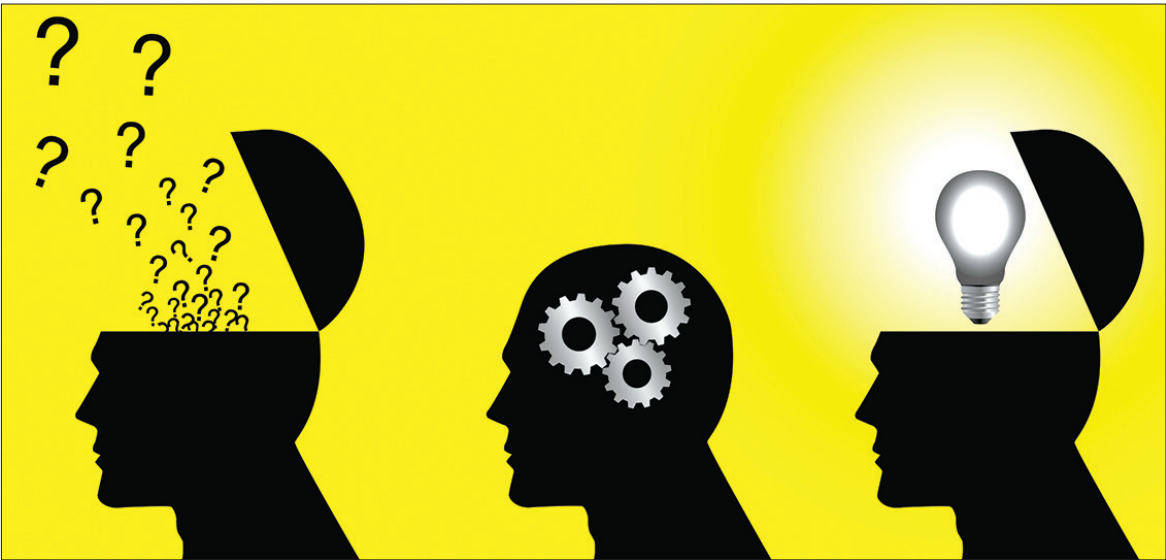
حسادت سازمانی

است که بتوانید این حسادت را به رقابت تبدیل کنید. به این ترتیب بخشی از ویژگی‌های شخصی مانند حسادت به عزم جمعی کارکنان سازمان برای پیشرفت‌های آتی شرکت به‌ویژه برای پیشی گرفتن از رقبا تغییر مسیر خواهد داد. با مدیریت صحیح و ترویج ارتباطات صحیح می‌توان از بروز چنین مشکلاتی در محیط کاری تا حدی جلوگیری کرد. مدیران باید با تمامی کارمندان رفتاری یکسان داشته باشند و از تبعیض میان آنها بپرهیزند. ارزیابی بلوغ عاطفی کارمندان در زمان استخدام، می‌تواند به شناسایی کارمندان مخرب کمک کند. در جلسات مصاحبه استخدامی سوالاتی مربوط به رفتار کارمندان

پرسش: اخیرا در سازمان خود با پدیده حسادت سازمانی مواجه شده‌ام. رفتارهایی را از کارکنانم می‌بینم که ناشی از این پدیده است. چه توصیه‌ای برای اصلاح این رفتار مغرب دارید؟

از آنها بپرسید، مانند: «لطفا توضیح دهید که در شرایط کاری سخت، چه کار می‌کنید؟» حتی می‌توانید تست‌های روانشناسی از آنها بگیرید. یک روش دیگر برای به حداقل رساندن حسادت در محیط کاری این است که از توجه زیاد به کارمندان مورد علاقه‌تان خودداری کنید. اگر یکی از کارمندان را بیشتر از بقیه دوست دارید، نباید این حس تان را در رفتار نشان دهید. برای انجام یک پروژه مهم نظر تمامی آنها را بپرسید نه فقط عده‌ای خاص و با این کار به آنها نشان می‌دهید که نظر تک‌تک‌شان برایتان مهم است و از این طریق از بروز حسادت میان آنها جلوگیری می‌کنید و بهره‌وری را افزایش می‌دهید.

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالش‌های 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.



آزمونی برای سنجش مهارت حل مسئله در سازمان خود

چقدر در حل مسائل سازمانی خود مهارت دارید؟

هدی رضایی

مسائل و مشکلات کاری مواردی ناخواسته هستند که هیچ یک از مدیران و صاحبان کسب‌وکار دوست ندارند با آن مواجه شوند. داشتن مهارت مناسب در حل مسئله یکی از وظایف مهم مدیران برای رسیدن به موفقیت است. رسیدگی به مسائل سازمانی وقت‌گیر بوده و به زمان و

برنامه‌ریزی نیاز دارد. همه مدیران هنگامی که با مسئله‌ای مواجه می‌شوند، در نخستین فرصت و به سریع‌ترین شکل ممکن خواهان رفع آن هستند. اما آیا تاکنون ساده‌ترین روش حل آنها را انتخاب کرده‌اید؟ یا تنها برای اینکه وضعیت بدتر نشود، نشانه‌ها و علائم آنها را از بین برده‌اید؟

برای اینکه فرآیند حل مسئله را به طور موثر انجام دهید، نیاز به رویکردی منطقی و منظم دارید. آزمون زیر به شما کمک می‌کند که رویکرد جاری‌تان در حل مسئله را ارزیابی کنید. با بهبود رویکرد حل مسئله می‌توانید تصمیمات کلی‌بهتری بگیرید و اعتماد به نفس‌تان را در فرآیند حل یک مشکل افزایش بخشید

این مسئله را هم در نظر داشته باشید که مسلمانانخستین راه‌حل همیشه بهترین راه‌حل موجود نخواهد بود.

نحوه تکمیل:

لطفاً به سوالات آنگونه پاسخ دهید که هستید نه آنگونه که می‌خواهید باشید. با استفاده از مقیاس مورد نظر، گزینه‌ای که ویژگی‌های مهارتی شما را بهتر تشریح می‌کند، علامت‌بزنید و در انتها امتیازات را جمع‌بزنید.

۱- ابتدا
۲- به ندرت
۳- گاهی اوقات
۴- بیشتر مواقع
۵- همیشه

سوالات

۱- هنگامی که یک راه‌حل انتخاب می‌کنم، یک برنامه اجرایی با توالی مراحل ضروری برای تکمیل آن به کار می‌گیرم.

۲- پس از اجرایی شدن یک راه‌حل، فوراً در جست‌وجوی روش‌هایی برای بهبود ایده و جلوگیری از مسائل آتی هستم.

۳- قبل از حل هر مسئله به خوبی آن را تشریح و تعریف می‌کنم. ۴- تلاشی می‌کنم که هر مسئله را از جنبه‌های مختلف بررسی و راه‌حل‌های چندانة ایجاد کنم.

۵- سعی می‌کنم مسائل محیطی و جانبی دخیل در به وجود آمدن مسئله را هم درک کنم.

۶- راه‌حل‌های بالقوه را طی

چارچوبی استاندارد با دقت

ارزیابی می‌کنم. ۷- به طور منظم به مواردی توجه می‌کنم که ممکن است در آینده تبدیل به مسئله شود.

۸- هنگامی که در مورد یک راه‌حل تصمیم می‌گیرم، به‌رغم نوعی که دارد آن را عملی می‌کنم.

۹- دریافت‌ام که مسائل کوچک به مرور بزرگ‌تر و حل آنها مشکل‌تر می‌شود.

۱۰- از خودم سوالات مختلفی درباره ماهیت مسئله می‌پرسم.

۱۱- پس از اینکه روش حل را اجرا می‌کنم، دیگر به آن فکر نکرده و بر وظایف دیگرم تمرکز می‌کنم.

فکر می‌رساند ارزیابی می‌کنم.

۱۴- هنگامی که نیاز به یافتن یک راه‌حل برای مسئله‌ای دارم، معمولاً همه اطلاعاتی را که برای حل آن نیاز است در اختیار دارم.

۱۵- هنگامی که راه‌حل‌ها را ارزیابی کردم، زمانی را به فکر درباره بهترین گزینه میان آنها اختصاص می‌دهم.

۱۶- اتخاذ تصمیم آخرین مرحله فرآیند حل مسئله‌ام است.

نتایج

اگر امتیاز شما ۳۶ تا ۱۶ است: شما احتمالاً مسائل را فقط از جنبه منفی و مخرب می‌بینید، به جای اینکه آنها را فرصتی برای تغییر ضروری و لازم بدانید. رویکرد شما

برای حل مسئله بیشتر از آنکه منطقی باشد، حسی است و ممکن است منجر به تجربیات ضعیف در این زمینه شود. با کمی تمرین و به‌کارگیری رویکردی ساختار یافته‌تر، قادر خواهید بود این مهارت مهم را پرورش داده و فرآیند حل مسئله

تاثیرگذارتری را در پیش‌بگیرد. اگر امتیاز شما ۵۸ تا ۳۷ است: رویکرد شما برای حل مسئله گاهی موفق و گاهی مغلوب تاثیرگذارتری را در پیش‌بگیرد. اگر امتیاز شما ۵۸ تا ۳۷ است: رویکرد شما برای حل مسئله گاهی موفق و گاهی مغلوب

است. گاهی اوقات راه حل‌های شما به درستی به کار می‌آید و زمانی دیگر این گونه نیست. اما می‌دانید که چه کاری باید انجام دهید و تشخیص می‌دهید که داشتن یک فرآیند ساختارمند برای حل مسئله اهمیت دارد. با تمرین روی ثبات و تعهد به این فرآیند، پیشرفت قابل توجهی در این مهارت شاهد باشید.

اگر امتیاز شما ۸۰ تا ۵۹ است: شما یک مدیر با بالاترین مهارت حل مسئله هستید. شما زمان کافی برای درک مسئله، فهم معیارها برای اتخاذ تصمیم خوب و ایجاد انتخاب‌های مناسب دارید. رویکرد شما در حل مسئله منطقی و سیستماتیک است و همه اصول را حین اجرا اعمال می‌کنید. تصمیمات اتخاذ شده‌تان به خوبی برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود. می‌توانید به همین صورت به پرورش مهارت‌تان ادامه داده و از آن در جهت بهبود روندها در سازمان‌تان استفاده کنید

نکته آخر

مهارت حل مسئله یک مهارت بسیار مهم در محیط کاری شماست. برای سازمان‌تان یک مدیر با اعتماد به نفس و سیاسته در این زمینه باشید؛ مدیری که از ماهیت غیرقابل پیش‌بینی مسائل آگاه است و از آنها فرصت می‌سازد.

اخبار برندها

اپل «اپل واچ» را به کارمندان خود به نصف قیمت می‌فروشد



تیم کوک، مدیرعامل اپل با ارسال یادداشتی به کارمندان شرکت، اعلام کرد که اپل به تمامی کارمندانش بابت خرید اپل واچ با اپل واچ اسپرت، ۵۰ درصد تخفیف خواهد داد.

البته این خرید باید صرفاً برای استفاده شخصی باشد و تخفیف مذکور نیز همزمان با آغاز پیش‌سفرارش این محصول، یعنی ۱۰ آوریل، آغاز خواهد شد. این تخفیف تنها برای ۹۰ روز ابتدایی که اپل واچ عرضه می‌شود معتبر خواهد بود. در این یادداشت

نوشتۀ شده «محصولات ما به گونه‌ای منحصر به‌فرد زندگی مردم را کامل‌تر می‌سازند و ما اعتقاد داریم اپل واچ لذتی مافوق تصور افراد را به آنها ارائه خواهد داد.

به همین منظور می‌خواهیم شما نیز به همراه سایرین از این تجربه شگفت‌انگیز بهره‌مند شوید.» به گزارش فارنت، این تخفیف در مقایسه

کارمندانی که در سال ۲۰۱۴ به استخدام اپل درآمدند، در فروشگاه‌های این شرکت در نقاط مختلف مشغول به کار شدند. این موضوع نشان‌دهنده افزایش چشمگیر فروش محصولات اپل در کشورهای مختلف است.

مدل میان‌رده اپل واچ قیمتی ۵۴۹ الی ۱۰۹۹ دلاری دارد و نسخه پریمیوم و گران‌قیمت نیز از الیاز طلا بهره برده و قیمتی ۱۰ هزار دلاری دارد که تا ۱۷ هزار دلار نیز بالا می‌رود. برای خرید ساعت هوشمند اپل، برخلاف آیفون یا آپید، نمی‌توان در فروشگاه‌های این شرکت به‌طور مستقیم خرید کرد. فروش این محصول صرفاً بر اساس یک سیستم رزرو مخصوص انجام خواهد شد. به‌نظر می‌رسد اپل هیچ برنامه‌ای برای خرید حضوری در فروشگاه‌های خود، حداقل برای بهتر از چند ماه پس از عرضه اپل واچ ندارد.

نخستین آیفون خود را عرضه کرد، به تمامی کارمندانش یک آیفون هدیه داد که در نوع خود کم سابقه است.

در پایان سال مالی ۲۰۰۷ کمپانی اپل ۲۱۶۰۰ کارمند تمام‌وقت داشت که این رقم در پایان سال مالی ۲۰۱۴ به ۹۶۶۰۰ نفر رسید. حدود ۴۶۲۰۰ نفر از

اشتباهات ماندگار

اشتباه نهم: مدیرانی که بدون همفکری اظهار نظر می‌کنند

فرشته ماهری‌نیا



گاهی اوقات مدت کوتاهی پس از انتصاب‌تان، مدیرکل از شما به‌عنوان مدیر یک بخش می‌خواهد برنامه کاری‌تان را به او ارائه دهید که با روند کاری فعلی بخش متضاد باشد و تغییراتی در برنامه جدید اعمال کنید که بتوانید مثلاً در خواست‌های ارباب‌رجوعی را که از جاهای مختلف به شما مراجعه می‌کنند به‌صورت گروهی به نحو بهتری کنترل و مدیریت کنید.

این نقطه یکی از دام‌هایی است که اغلب مدیران تازه‌کار در آن گرفتار می‌شوند. کافی است شما به‌عنوان مدیر تصور کنید چون بهتر از بقیه بوده‌اید برای تصدی این بخش انتخاب شده‌اید. چون به‌تازگی ارتقا گرفته‌اید پس بهتر از دیگر کارکنان می‌دانید چه تغییراتی باید در برنامه بدهید و چگونه آن را مجدداً طراحی کنید که حاصل کار بهتر شود. به‌علاوه اصلاً به‌خاطر قابلیت‌ها و تخصصی که داشته‌اید برای این پست انتخاب شده‌اید.

از آنجایی که مسئولیت کار با شماست لذا نیازی به همفکری نیست. به‌راحتی برنامه را مستقلاً و به‌تنهایی طراحی می‌کنید و درواقع گروه را در عمل انجام شده قرار می‌دهید و به یکباره برنامه جدید را به آنان ارائه می‌دهید. لازم به گفتن نیست که نتیجه چنین برنامه‌ای چه خواهد شد؛ احتمال قریب به یقین این برنامه محکوم به شکست است و موفق نخواهد شد. اما آیا مسئولیت شکست را نیز همانند طراحی برنامه به‌تنهایی برعهده می‌گیرید؟

هر قدر هم که افراد گروه کاری سعی کنند نظر‌تان را تغییر دهند و شما را متوجه اشکالات عملی کار کنند قطعاً گوش شنوایی پیدا نمی‌کنند و لذا با اینکه قلباً راضی به این کار نیستند به ناچار با شما همکاری و همراهی می‌کنند و دستورات‌تان را می‌پذیرند. با این همه از آنجایی‌که برنامه‌ها مثال نیست و اشکالات آن را می‌دانند مطمئن هستند موفقیت‌آمیز نخواهد بود.

برای اجتناب از این اشتباه چه باید کرد؟

در وهله اول به‌عنوان یک مدیر بهتر است به تجارب و تخصص گروه کاری اطمینان کنید و از آنان مشورت بگیرید. یک مدیر باید بداند به این دلیل مدیر نشده که در همه چیز متخصص و متبحر بوده است، در واقع این امر ناشی از سوءتفاهمی است که اتفاقاً می‌تواند او را بیشتر تحت فشار قرار دهد و دایره عمل او را محدود و محدودتر کند. ترس اغلب چنین مدیران تازه‌کاری این است که اگر آنان با تیم کاری مشورت نکنند و به آنان اجازه دهند مشکل را حل کنند ممکن است کار این گروه مشکلات جدیدی ایجاد کند، به عبارت دیگر درگیر در‌دسر جدیدی شوند. اما به این مدیران می‌گویم اگر تیم کاری بتواند راه‌حلی قابل قبول ارائه دهد چه می‌شود؟

بهر است از روحیه کار گروهی را حفظ کنید و دست از قهرمان‌بازی بردارید و به خاطر داشته باشید این مدیریت در واقع فرصتی مناسب است تا به‌واسطه آن تخصص و تجارب را از دل افراد متخصص گروه پیدا کنید و بیرون بکشید تا از این طریق نه‌تنها یک پروژه را به نحو احسن مدیریت و با همکاری افراد گروه به‌درستی اجرا کنید بلکه امکان حمایت‌های بعدی تیم کاری را تا حد ممکن- برای تصمیم‌گیری‌های بعدی فراهم کنید. تصور این است در چنین شرایطی بهتر است شرایط و وضعیت موجود را برای افراد گروه شرح دهید و از آنان بخواهید با همکاری و همفکری خود، اختلال در جریان کار را به حداقل برسانند. به عبارت دیگر بهتر است حوزه کاری را به تفصیل برای اعضای گروه شرح دهید و اجازه دهید در این زمینه هر کدام بخشی از کار را که به آنان مربوط می‌شود به‌درستی دنبال کنند.

آیا می‌دانستید

مدیر به‌عنوان یک مربی

آیا می‌دانستید رهبران سازمانی که می‌خواهند یک فرهنگ همکاری را بنیان نهند باید از خودشان شروع کنند؟ آنها باید رفتار صحیح را با همکاری در پروژه‌های مشتریان دیگر و به اشتراک‌گذاری اعتبار با آنان که شرح‌یکند، مدلسازی کنند. رهبران سازمانی می‌توانند چند قدم ساده برای کمک به شرکا برای ساختن روابط توام با اعتماد بسازند.

مدیران باید وقتی افراد را به‌خاطر نتایج بزرگ ستایش می‌کنند، در مورد سیگنال‌هایی که می‌فرستند، مراقب باشند. اگر شریکی یک فروش بزرگ انجام داد اما توسط سایرین پذیرفته نشد، مدیر نباید مانع از جشن گرفتن برای این موفقیت شود، اما باید با شریک در مورد راه‌های بهتر برای دستیابی به همان نتیجه صحبت کند.

خبر



بازدید سفیر نروژ از شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار

خانم «اودیسه نورهیم»، سفیر جدید نروژ از سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) بازدید و با مدیرعامل این شرکت برای افزایش همکاری‌ها به گفت‌وگو پرداخت. نورهیم با اشاره به افزایش تعاملات نروژ با ایران در بخش‌های مختلف اظهار امیدواری کرد که همکاری بازارهای سرمایه دو کشور گسترش یابد. وی خاطر نشان کرد: سفارتخانه نروژ در تهران برنامه‌هایی را طراحی خواهد کرد تا فعالان و نهادهای مالی ایران و نروژ بتوانند با مزیت‌های سرمایه‌گذاری در بازارهای سرمایه دو کشور بیشتر آشنا شوند.

بازار در انتظار کاهش نرخ سود بانکی است

محمد فطانت فرد، رئیس سازمان بورس اوراق بهادار گفت: بازار با ریسک اساسی روبه‌رو بود که نخستین ریسک بازار بحث‌های سیاسی خارجی و بین‌المللی و دومین ریسک دغدغه فعالان بازار سرمایه درخصوص صنعت پالایشگاه‌ها بود. رئیس سازمان بورس ادامه داد: سومین ریسک بازار سرمایه که هنوز سایه آن بر بازار سرمایه است نرخ سود بانکی است که باید تمام فعالان بازار سرمایه و رسانه‌ها تلاش کنند این موضوع نیز با توجه به کاهش نرخ تورم برطرف شود. وی تصریح کرد: مسئولان اقتصادی و تصمیم‌گیران درخصوص کاهش نرخ بهره بانکی متفق‌القول هستند و ما هم در این برهه زمانی تلاش می‌کنیم که کاهش نرخ سود سپرده بانکی سریع‌تر با مصوبات مطابقت داده شود.

پرداخت بیش از ۸۴۰۰ میلیارد ریال سود به سرمایه‌گذاران

مدیریت امور ارتباط با مشتریان و خدمات الکترونیکی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از پرداخت بیش از ۸۴۰۰ میلیارد ریال سود انواع اوراق در سال ۹۳ به سرمایه‌گذاران از طریق این شرکت خبر داد. در حال حاضر ۱۷ ورق اجاره (مینا، امید، رایتل، بانک سامان، چادرملو، چوپار، سرمایه‌گذاری مسکن، ماهان، لیزینگ رایان سپاه، سینا، واسپاری سپهرصادرات، پوتان، شرکت نفت پارس، دانا پتروریگ کیش، کاشی پرسپولیس یزد، تولید پتروشیمی قائد بصیر و فولاد کاوه جنوب کیش)، سه گواهی سپرده (بانک انصار، سعدی و رایان سایپا)، دو اوراق مراحبه (پوتان و گلوکوزان) و ۲۱ اوراق مشارکت در بازار سرمایه منتشر شده‌اند.

اعلام نتایج آزمون دوره

بیست و چهارم حرفه‌ای بازار سرمایه

نتایج آزمون دوره بیست و چهارم، از ساعت ۸ صبح روز دوشنبه مورخ ۲۴ فروردین ۹۴ روی سایت اداره آموزش و گواهی‌نامه‌های حرفه‌ای قرار خواهد گرفت. حیدر فروغ‌نژاد، رئیس اداره آموزش و امور گواهی‌نامه‌های حرفه‌ای سازمان بورس اوراق بهادار اعلام کرد: در مجموع ۶۹۶ نفر در بیست و چهارمین دوره آزمون‌های حرفه‌ای بازار سرمایه پذیرفته شده‌اند. وی با اشاره به اینکه در این دوره، تعداد ۴۲۷۰ نفر در آزمون‌های حرفه‌ای بازار سرمایه شرکت کرده‌اند، افزود: از این تعداد حدود ۱۷ درصد آنان در آزمون‌ها پذیرفته شده‌اند.

انتشار ۴۰ هزار میلیارد ریالی اوراق صکوک در سال ۹۴

سیدحسین حسینی، مدیرعامل شرکت مدیریت دارایی مرکزی بازار سرمایه از آمادگی این شرکت برای همکاری مشترک فکری و مالی در تبیین و طراحی ابزارهای کاربردی حوزه صکوک و اوراق بدهی خبر داد. وی گفت: برای سال ۹۴ بالغ بر ۴۰ هزار میلیارد ریال انتشار اوراق صکوک، بدون در نظر گرفتن اوراق مشارکت پیش‌بینی شده است. وی ادامه داد: با توجه به ظرفیت‌های موجود در بازار سرمایه از یک طرف و نیاز جامعه به تأمین مالی، ضروری است که از ابزارهای مختلفی در حوزه صکوک بهره جست و در این راستا باید اسناد این حوزه همت کنند و برای طراحی اوراق با توجه به بازارهای هدف، اقدام لازم را صورت دهند.

بورس انرژی

برای نخستین بار، اوراق سلف نفت کوره در بازار سرمایه

سیدعلی حسینی، مدیرعامل بورس انرژی ایران اعلام کرد: به‌زودی و برای نخستین بار، نخستین مرحله از اوراق سلف موازی استاندارد نفت کوره شرکت ملی نفت ایران در بورس انرژی عرضه می‌شود. وی افزود: اندازه هر قرارداد از این اوراق معادل یک تن نفت کوره بوده و عرضه به‌صورت رایلی انجام خواهد شد. انتشار این اوراق با مجوز صادره توسط سازمان بورس اوراق بهادار و براساس درخواست شرکت ملی نفت ایران صورت می‌گیرد.

سیدمحمد صدرالغروی

بورس تهران که در هفته گذشته رکوردهای تازه‌ای زد و موجب افزایش بازدهی سهامداران شد از ابتدای هفته روند نزولی در پیش گرفت و با افت‌دسته‌جمعی متغیرهای خود مواجه شد. در جریان معاملات روز یکشنبه، منفی‌ترین روز شاخص کل بورس با ثبت افت ۱۳۳۸ واحدی رقم خورد. روز گذشته بازار سهام نتوانست در برابر عرضه‌های سنگین مقاومت کند و نسبت به اصلاح روند خود اقدام کرد. تنها موضوع مثبت، ارزش ۲۰۶ میلیارد تومانی معاملات بود که همچنان نشان از خوشبینی برخی سرمایه‌گذاران به آینده بازار دارد و باوجود حمایت حقوقی‌ها از بازار و جمع‌آوری تعدادی از صف‌های فروش شرکت‌های بورسی، با از دست دادن کاتال‌های ۷۰ و ۶۹ هزار واحدی و افت ۱،۷ درصدی تا کاتال ۶۸ هزار واحد عقب‌نشینی کرد.

کاهش ۱۳ واحدی شاخص فرابورس

روز گذشته در فرابورس هم شاخص کل افت داشت و با ۱۳ واحد کاهش به ۷۵۰ واحد ارزش بازار اول و دوم فرابورس به ۶۱ هزار میلیارد تومان رسید. معامله‌گران فرابورسی ۱۹۶ میلیون و ۷۶۸ هزار برهه بهادار در قالب ۲۳ هزار و ۷۹۴ نوبت معامله و به ارزش ۱۰۸ میلیارد تومان دادوستد کردند. نمادهای پتروشیمی مارون، گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری

عوامل ریزش شاخص کل در روزهای اخیر

برخی کارشناسان ریزش دور از انتظار قیمت‌ها و شاخص کل

از نگاه کارشناسان

حامد ستاک

کارشناس بازار سهام

ایرنا - معمولاً افراد غیرحرفه‌ای دچار هیجان می‌شوند. بنابراین اگر در خرید سهم عجله کنند بخشی از سرمایه خود را از دست خواهند داد. رشد بازار سهام در هفته‌های گذشته به امیدواری ناشی از انتشار بیانیه سوییس مربوط است زیرا پیش‌تر تبعات نامطلوب تحریم‌ها بر بخش‌های مختلف فشارهایی را بر بدنه اقتصادی کشور وارد کرده و به تبع آن بورس دچار نزول شده بود. سرمایه‌گذاران پس از بیانیه سوییس به امید برچیده شدن تحریم‌ها و رونق فضای کسب و پیشه کشور به سرمایه‌گذاری در بازار سهام اقدام کردند. سرمایه‌گذاری در بورس در شرایط رونق در اصل کار درستی است، البته ورود بدون مطالعه و هیجانی به بورس همواره با نزول مواجه می‌شود که این فراز و فرود فعالان را سابقه بازار سهام را دچار نگرانی نمی‌کند و معمولاً افراد غیرحرفه‌ای دچار هیجان می‌شوند که در صورت عجلو بودن بخشی از سرمایه خود را از دست خواهند داد. آنچه مهم و درست به نظر می‌رسد یک گام به جلو برای برچیده شدن تحریم‌ها است که این موضوع موجب تغییر در انتظارات سرمایه‌گذاران از بازار بورس شده و همین تغییر در انتظارات، قیمت‌های ذاتی جدید را برای اوراق بهادار ایجاد خواهد کرد. اینکه بورس بعد از بیانیه سوییس باید وارد فرآیند صعودی می‌شد امری درست و بدیهی بود و از طرفی هیجانات پس از آن نیز به‌نوعی قابل پیش‌بینی بوده به‌طوری که مسئولان بازار سهام نیز برای کنترل این هیجانات به عرضه‌های اولیه اقدام کردند که اتفاقی درست قلمداد می‌شود. در صورت توافق نهایی در موضوع هسته‌ای می‌توان با درصد اطمینان بالایی بازار صعودی برای سال ۹۴ متصور بود، با توافق نهایی وضعیت بنیادی شرکت‌ها تغییر خواهد کرد و از طرفی با توجه به کنترل تورم در سال گذشته قانون‌گذاران می‌توانند نرخ سود سپرده‌های بانکی را کاهش داده و همین امر موجب ورود نقدینگی بزرگ به بورس می‌شود. در چند ماه آینده اثرات رفع تحریم‌ها در گزارشات تولید و عملیات شرکت‌ها متبلور می‌شود و همین امر فضای خوش‌بینی درخصوص بالا رفتن سود شرکت‌ها را در پی دارد و در نهایت نیز قیمت ذاتی سهام بالاتر محاسبه می‌شود. توصیه می‌شود سرمایه‌گذاران بورسی با دید چهار تا پنج ماهه وارد بازار سهام شوند.

دریچه

روح الله میرصانعی

دبیر کانون کارگزاران

سنا - سال ۹۳ سال سختی برای کارگزاران و سایر نهادهای بوده است. در این سال بسیاری از سرمایه‌گذاران نیز متحمل زیان شدند که دلایل آن مذاکرات هسته‌ای، کاهش قیمت نفت و افزایش نرخ سود بانکی بوده است. تبعات کاهش و نزول قیمت‌ها در بازار تماماً منفی نبوده است. از آثار مثبت این اتفاق سنت شکنی بود، آنچنان که حجم مینا، دامنه نوسان در بازار سهام تغییر کرده و شاخص قیمت در این بازار ایجاد شد. سال گذشته کاهش حجم مینا و انتشار انواع شاخص‌ها را در بازار

شاهد بودیم درحالی‌که بازار با کمبود آنها مواجه بود. بازار منفی یک سال و نیم گذشته موجب شد بسیاری از تصمیم‌گیران و دست‌اندرکاران کشور تبعات تصمیمات خود را در بازار ببینند. امید است در آینده، تصمیمات با نظر گرفتن چنین ملاحظاتی صورت بگیرد. در ابتدای سال

۹۴ شاهد خبرهای مثبت از مذاکرات هسته‌ای بودیم که روند بازار را تغییر داد و امیدواریم با انجام سایر اقدامات مانند کاهش منطقه‌ای نرخ خسوراک ادامه‌دار باشد. اما با توجه به تجربه سال قبل و فرصت پیش‌روی بازار، پیشنهاد می‌کنم در نظر گرفتن چنین ملاحظاتی با نظر کارگزاران مطرح می‌شود که این

پیشنهادات در راستای افزایش نقدشوندگی، افزایش تحلیل در بازار و سوق دادن غیرحرفه‌ای‌ها به استفاده از توان افراد حرفه‌ای است. در این رابطه بازار برتر با حذف حجم مینا و دامنه نوسان و باز بودن دائمی نمادها تجربه پیشنهادی از سوی کانون



نماگر بازار سهام

افت هزار و ۲۳۸ واحدی شاخص کل بورس

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات روز یکشنبه بازار سهام با هزار و ۲۳۸ واحد افت در ایستگاه ۶۸ هزار و ۷۸۳ واحدی ایستاد. همچنین شاخص ۳۰ شرکت بزرگ ۷۶ واحد، آزاد شناور هزار و ۷۱۱ واحد، بازار اول ۹۶۶ واحد، شاخص بازار دوم ۲ هزار و ۸۶ واحد و صنعت ۸۹۰ واحد افت کردند. معامله‌گران بورس اوراق بهادار تهران بیش از یک میلیارد و ۱۳۶ میلیون برگ سهم را در بیش از ۱۰۹ هزار دفعه و به ارزش ۲۰۱ میلیارد تومان دادوستد کردند.

شاخص کل	۶۸,۷۸۳,۹۰
میزان تغییر	(۱۳۳۸,۹۱)
ارزش بازار	۳۰,۷۸,۶۲۳,۹۶۳ B
ارزش معاملات	۲,۰۶۲,۶۹۵ B
حجم معاملات	۱,۱۳۶ B

تأثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تأثیر
پتروشیمی تامین	۲,۴۴۷	(۹۴,۲۲)
بانک ملت	۲,۵۶۴	(۸۹,۳۱)
سرمایه‌گذاری غدیر	۲,۷۱۵	(۸۶,۸۱)
فولاد مبارک اصفهان	۲,۰۶۸	(۸۲,۶۲)
بانک پاسارگاد	۲,۰۱۵	(۷۴,۰۹)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
پالایش نفت اصفهان	۴,۱۸۰	۲۵۷,۰۹۳ B
بانک کارآفرین	۲,۵۰۵	۳۳,۰۱۳ B
خدمات انفورماتیک	۱۲,۱۱۴	۶,۱۱۴ B
کشتریانی ایران	۴,۴۱۰	۴,۴۱۰ B
نفت و گاز پارسین	۳,۱۴۴	۳,۱۴۴ B

برترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
پارس خودرو	۱,۰۳۶	۲۶,۳۳۷ B
بیمه آسیا	۱,۳۳۰	۸,۱۴۴ B
سیمان دورود	۱۲,۰۷۶	۷,۵۷۶ B
بانک سینا	۱,۶۷۰	۶,۹۸۰ B
پتروشیمی تامین	۲,۴۴۳	۶,۸۲۹ B

بیشترین افزایش

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
مارگارین	۳,۳۵۴	۴
پتروشیمی شازند	۵,۹۵۸	۳,۸۲
الکترونیک پارسین	۳,۵۶۰	۳,۷۹
پلی اکریل	۱,۵۱۶	۳,۷۶
تکنوتار	۱,۸۵۹	۳,۷۴

بیشترین کاهش

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
قندقزوین	۱,۷۱۰	(۶,۱۵)
کاغذسازی کاوه	۱۳,۵۸۴	(۳,۹۹)
قند لرستان	۱۹,۰۹۳	(۳,۹۹)
کمک فتر ایندامین	۱,۱۷۹	(۳,۹۹)
پتروشیمی آبادان	۳,۳۰۶	(۳,۹۸)

بیشترین حجم معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک صادرات	۳۰۴,۲۶۷ M	۳۰,۵۸۹۹ B
بانک تجارت	۱۸۵,۶۷۳ M	۲۰,۱۴۶۶ B
بانک ملت	۴۹,۴۲۸ M	۱۲۶,۷۴۳ B
پارس خودرو	۴۵,۰۴۸ M	۴۶,۷۶۸ B
زامیاد	۴۱,۸۹۴ M	۷۶,۶۶۴ B

بیشترین ارزش معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک صادرات	۳۰۴,۲۶۷ M	۳۰,۵۸۹۹ B
بانک تجارت	۱۸۵,۶۷۳ M	۲۰,۱۴۶۶ B
نفت بندرعباس	۱۸,۲۳۸ M	۱۲۸,۱۶۹ B
بانک ملت	۴۹,۴۲۸ M	۱۲۶,۷۴۳ B
ایران خودرو	۳۲,۲۶۹ M	۹۴,۹۹۳ B

بیشترین تعداد

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
بانک صادرات	۱۰۰۵	۲۹۳۳۵
بانک تجارت	۱۰۸۵	۱۲۴۹۰
سیمان خوزستان	۴۴۴۶	۷۴۱۲
پالایش نفت بندرعباس	۷۰۲۸	۴۵۹۳
زامیاد	۱۸۳۰	۳۷۲۳

بازار نقدی فرابورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۵۰,۴۰
میزان تغییر	(۱۳,۵۰)
ارزش معاملات	۱۰,۸۲,۱۷۹ B
حجم معاملات	۱۹۶,۷۱۰ M

فرصت

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.

آلمان آماده سرمایه‌گذاری گردشگری در ایران

اعضای هیات پارلمانی آلمان به ریاست هایکه بریمر، رئیس کمیسیون گردشگری پارلمان این کشور با رئیس سازمان میراث‌فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری ایران دیدار کردند.

به گزارش ایستنا، مسعود سلطانی‌فر در این دیدار با اشاره به رویکرد دولت و رئیس‌جمهوری در زمینه گردشگری مبنی بر استفاده از تمامی ظرفیت‌های کشور برای تعامل گسترده با سایر کشورها گفت: ایران در بخش گردشگری فرهنگی، تاریخی، زیارتی، طبیعت‌گردی و سلامت دارای جاذبه‌های منحصر به‌فردی است و با رویکرد دولت تدبیر و امید، شاهد افزایش ورود گردشگران خارجی در سال گذشته بودیم.

او سیاست دولت جمهوری اسلامی را افزایش ورود گردشگران خارجی به کشور اعلام کرد و گفت: در همین راستا تلاش کرده‌ایم اگر موانعی وجود دارد رفع کنیم. ایجاد تسهیلاتی برای سرعت بخشیدن به صدور ویزا، لغو روادید با برخی کشورها و مهیا کردن زمینه صدور ویزای الکترونیک در آینده‌ای نزدیک از جمله اقداماتی است که به آنها پرداخته‌ایم.

سلطانی‌فر افزود: از دیگر برنامه‌های مازفغ مشکلات موجود در بخش اماکن اقامتی و هتل است که با استفاده از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی درصدد مرتفع کردن آن هستیم.

ساماندهی شبکه حمل‌ونقل هوایی، گسترش امکانات فرودگاهی مناسب و همکاری با وزارت علوم برای آموزش نیروی انسانی متخصص در رشته‌های مرتبط با گردشگری از دیگر مواردی بود که رئیس سازمان میراث‌فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری به آنها اشاره و تاکید کرد: می‌خواهیم شرایطی فراهم کنیم که در کوتاه‌ترین فرصت به این اهداف دست پیدا کنیم.

او در ادامه به حل مسائل ایران و گروه ۵+۱ اشاره کرد و گفت: باور داریم که صنعت توریسم بعد از این جریان در کشور روند رو به توسعه‌ای خواهد داشت و ما خود را برای شوک جدیدی که با ورود گسترده گردشگر ایجاد خواهد شد، آماده می‌کنیم.



او سپس به علاقه‌مندی گردشگران اروپایی، کانادایی، آمریکایی و استرالیایی به دیدن کویر و جاذبه‌های طبیعی و حضور اتباع کشورهای همسایه برای استفاده از ظرفیت‌های درمانی اشاره کرد.

معاون رئیس‌جمهوری در ادامه با تشکر از تلاش‌های سفیر کشورمان در برلین در پاسخ به سوالات اعضای هیات پارلمانی آلمان در رابطه با حضور سرمایه‌گذاران آلمانی در بخش هتل‌سازی گفت: مشکلی برای صدور مجوز وجود ندارد، تلاش ما این است که برای کوتاه شدن روند صدور مجوز، سازمان میراث‌فرهنگی رابط میان سرمایه‌گذاران و سایر بخش‌ها باشد و بسته به میزان سرمایه‌گذاری و تائیدیه‌ای که ایجاد می‌شود، مجوزها کمتر از سه‌ماه صادر شود.

او تاکید کرد: موافقت و تفاهم اولیه مهم است که تلاش می‌کنیم این موافقتنامه کمتر از یک ماه با دستگاه ذی‌ربط شکل بگیرد. در طول یک‌سال گذشته کشورهای اروپایی و عربی برای سرمایه‌گذاری در بازار ایران اعلام آمادگی کرده‌اند، چراکه آذنان دارند صنعت توریسم در کشور ما رو به توسعه است. او افزود: برای جذب گردشگر از کشورهای فرانسه، آلمان، چین، ایتالیا، روسیه، کشورهای عرب‌زبان و تئُرک‌زبان دانشجویان زیادی را آموزش می‌دهیم، در زمینه آموزش زبان آلمانی و فرانسوی وضع بهتری داریم، اما برای آموزش سایر زبان‌های خارجی کار ویژه‌ای آغاز کرده‌ایم. سلطانی‌فر درباره تعداد گردشگران نیز به اعضای هیات پارلمانی آلمان گفت: پس از یک دوره افت با روی کار آمدن دولت تدبیر و امید با وجود تحریم‌های ناغداانه، تعداد گردشگران ورودی در دو سال اخیر به ۵ میلیون نفر در سال رسید.

معاون رئیس‌جمهوری ظرفیت ایران را برای جذب گردشگر خارجی بیش از میزان فعلی دانست و اظهار کرد: برنامه‌ریزی بلندمدت ما برای سال ۲۰۲۵ میلادی افزایش گردشگران ورودی از ۵ میلیون به ۲۰ میلیون نفر است و با توجه به ظرفیت‌های گردشگری فرهنگی، تاریخی و مذهبی ایران این هدف دور از دسترس نیست. او سپس به رشد ۷۵ درصدی صدور ویزا برای اتباع ایرانی در سال ۲۰۱۴ میلادی نسبت به سال ۲۰۱۳ اشاره کرد. سلطانی‌فر سفر هایکه بریمر، رئیس کمیسیون گردشگری و اعضای هیات پارلمانی آلمان به ایران را فرصتی برای معرفی مناسب ایران دانست و گفت: امیدوارم با سفر شما، واقعیت جامعه ایران معرفی شود.

وی با بیان اینکه در زمینه سرمایه‌گذاری خارجی قانون شفاف و روشنی داریم که به زبان‌های مختلف ترجمه شده است، اظهار امیدواری کرد در فضای جدیدی که پیش‌روی صنعت گردشگری ایران است و بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی را ترغیب به سرمایه‌گذاری در کشورمان کرده است، سرمایه‌گذاران آلمانی نیز حضور داشته باشند. هایکه بریمر، رئیس کمیسیون گردشگری پارلمان آلمان نیز علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران این کشور در بخش گردشگری را اعلام کرد و گفت: گردشگری انسان‌ها را به یکدیگر نزدیک کرده و موجب برقراری ارتباط دوستانه می‌شود.

شکوفه میزبانی

بیش از ۲۵۰ سال از ساخت نخستین یخچال‌های به اصطلاح مصنوعی در دنیا می‌گذرد، پیش از آن بشر برای نگهداری موادغذایی از چشمه‌ها، چاه‌ها یا غارهای زیرزمینی که به یخچال‌های طبیعی معروف بودند، استفاده می‌کرد تا آب و موادغذایی را خنک نگه داشته و خود را از مسمومیت‌های غذایی دور نگه دارد، اما امروزه وجود یک یخچال نه‌تنها در منازل بلکه در اکثر کارخانه‌ها و شرکت‌ها مخصوصاً کارخانه‌های تولید موادغذایی از ملزومات به شمار می‌آید.

سردخانه‌ها مکان‌ها یا اتاقک‌های ساکن با بسیاری برای نگهداری موادغذایی هستند که مکانیزم آنها مشابه یخچال است و موجب پروت ه‌وای می‌شوند. در یک نگرش کلی به محدوده وسیعی از دستگاه‌هایی که توانایی ایجاد فضای سرد مناسب جهت نگهداری کالاهای مختلف به‌ویژه مواد غذایی را دارا باشند یخچال یا سردخانه می‌گویند که در دسته بندی‌ها به چهار قسمت تقسیم می‌شوند: ۱- یخچال فریزر خانگی، ۲- یخچال فریزرهای ویترینی مخصوص فروشگاه‌ها، ۳- سردخانه‌های تجاری قابل کاربرد در فروشگاه‌های بزرگ و رستوران‌ها، ۴- سردخانه‌های صنعتی درحجم‌های بزرگ برای فریز کردن و نگهداری مواد.

و اما مهم‌ترین شاخصی که باعث جدایی مجموعه‌های فوق می‌شود، ظرفیت و مصرف انرژی این دستگاه‌ها است. دسته اول و دوم از لحاظ ظرفیت و میزان مصرف انرژی تقریباً یکسانند. مصرف انرژی این دستگاه‌ها زیر یک کیلووات بوده و تفاوت عمده آنان در شکل ظاهری‌شان است

و این نوع محصولات عموماً به‌صورت یکپس از کارخانه خارج می‌شوند.

اما سردخانه‌های گروه ۳ و ۴ از لحاظ کمپرسور، کندانسور، تبخیرکننده و انبساط با دو گروه اول متفاوتند. یخچال‌های ویترینی عموماً دارای ابعاد شناخته شده و استاندارد هستند اما دسته ۳ و ۴ هیچ‌گونه استاندارد و ابعادی ندارند و بسته به نوع کاربرد و نیاز مشتری طراحی و تولید می‌شوند. این سردخانه‌ها با حجم‌های چند مترمکعب تا چندین هزار مترمکعب ساخته می‌شوند.

در این گزارش قصد داریم بخش آخر این دسته‌بندی را بررسی کنیم. انواع سیستم‌های برودتی و سردخانه‌های صنعتی امروزه در تمام کارخانه‌های موادغذایی برای نگهداری به علاوه برای نقل و انتقال مورد استفاده قرار می‌گیرد

که به دو دسته عمده سردخانه‌های زمینی و سردخانه‌های متحرک تقسیم می‌شوند.

به آن دسته از سردخانه‌هایی که در محل موردنظر یا غالباً در انبار کارخانه‌ها به‌صورت ثابت تعبیه می‌شوند و بیشتر برای نگهداری موادغذایی و مواد اولیه استفاده می‌شوند. سردخانه‌های زمینی می‌گویند و دسته دوم سردخانه‌های متحرک یا سیار هستند که برای جابه‌جایی و حمل‌ونقل از آنها بهره گرفته می‌شود و در پشت کامیون‌ها و برخی ماشین‌های مخصوص حمل‌ونقل نصب می‌شوند.

شرکت‌های تولیدکننده این سردخانه‌ها از صفر تا ۱۰۰ تولیدشامل مشاوره به مشتری، طراحی سردخانه، تولید و نصب و خدمات پس از فروش را ارائه می‌دهند. «فرصت امروز» متحرک استفاده می‌کنند که حجم و ظرفیت این سردخانه‌ها با توجه به نیاز شرکت از دو تا ۳۰ تن متفاوت است. وی درخصوص وضعیت تولیدکننده‌های سردخانه‌های صنعتی در ایران می‌گوید: حدود ۵۰ کارخانه تولیدکننده یخچال‌های زمینی و حدود ۱۲ کارخانه تولیدکننده یخچال‌های متحرک در ایران فعال هستند که بخش اعظمی از تولیدات آنها در داخل کشور استفاده می‌شود و برخی هم براساس سفارش مشتریان

خارجی، طراحی، تولید و به خارج از کشور صادر می‌شود. حوزه را بررسی کند.

زندگی بدون یخچال غیرممکن است فرشید گودری، تولیدکننده جوانی که ورود خود به این حوزه را براساس شغل پدرش معرفی می‌کند به «فرصت امروز» می‌گوید: اهمیت صنعت یخچال‌سازی در رانندازی کارخانه‌های تولید سردخانه است. در واقع به دلیل اینکه برای عایق کردن یخچال‌ها از ماده‌ای به نام پلی‌یورتان استفاده می‌شود و به علاوه برخی مواد دورریختنی این صنعت به‌شدت به محیط‌زیست آسیب می‌رساند باید مکان کارخانه و شرایط ایمنی آن برای محیط‌زیست مورد تأیید سازمان محیط‌زیست باشد تا بتوان در ادامه مجوزها را از وزارت صنعت گرفت.

وی درخصوص سرمایه مورد نیاز برای تأسیس یک کارخانه تولیدی می‌گوید: ماشین‌آلات مربوط به این حوزه در دو بخش ماشین‌آلات دستی و ماشین‌های اتوماتیک دسته‌بندی می‌شود که غالباً کارگاه‌ها یا کارخانه‌هایی که کوچک‌تر هستند از ماشین‌های دستی، با هزینه کمتر بهره می‌گیرند، اما نیروی کار مورد نیاز چند برابر بیشتر است. در واقع برای راه‌اندازی خط تولید با ماشین‌آلات دستی به حدود یک میلیارد و ۵۰۰ تومان سرمایه اولیه و حدود ۵۰ نفر نیروی کار نیاز داریم. این مبلغ درخصوص کارخانه‌هایی که از دستگاه‌های اتومات استفاده می‌کنند حدود ۱۰ میلیارد تومان است که بیشتر

کارها به‌صورت اتومات انجام می‌شود و تنها نیاز به چهار تا پنج کارگر در بخش خروجی برای مونتاژ است. همچنین در هر دو صورت نیاز به یک طراح و یک مهندس مکانیک دارید به علاوه برای گرفتن ایزوها و نشان‌های استاندارد باید چند مهندس آزمایشگاهی هم داشته باشید.

درخصوص فضای مورد نیاز برای تأسیس کارخانه با توجه به حجم تولید و میزان سفارش‌ها در کمینه مترمتر ۱۰ هزار متر زمین برای سالن تولید، انبار مواد، دفتر اداری و سفارشات نیاز است. همچنین در کوچک‌ترین حالت یک کارخانه به حدود ۵۰۰ میلیون تومان سرمایه در گردش نیاز دارد.

قیمت دلار، گره کور سرمایه‌سازان

این فعال بازار درخصوص مواد اولیه مورد نیاز برای تولید سردخانه‌های صنعتی می‌گوید: بخشی از مواد اولیه مورد استفاده این کار از داخل کشور تأمین می‌شود اما بخش زیادی از مواد اولیه به تولیدکننده‌های این صنعت می‌رسد باید مکان کارخانه و شرایط ایمنی آن برای محیط‌زیست مورد تأیید سازمان محیط‌زیست باشد تا بتوان در ادامه مجوزها را از وزارت صنعت گرفت. وی درخصوص سرمایه مورد نیاز برای تأسیس یک کارخانه تولیدی می‌گوید: ماشین‌آلات مربوط به این حوزه در دو بخش ماشین‌آلات دستی و ماشین‌های اتوماتیک دسته‌بندی می‌شود که غالباً کارگاه‌ها یا کارخانه‌هایی که کوچک‌تر هستند از ماشین‌های دستی، با هزینه کمتر بهره می‌گیرند، اما نیروی کار مورد نیاز چند برابر بیشتر است. در واقع برای راه‌اندازی خط تولید با ماشین‌آلات دستی به حدود یک میلیارد و ۵۰۰ تومان سرمایه اولیه و حدود ۵۰ نفر نیروی کار نیاز داریم. این مبلغ درخصوص کارخانه‌هایی که از دستگاه‌های اتومات استفاده می‌کنند حدود ۱۰ میلیارد تومان است که بیشتر

سرمایه‌گذاری ۲ میلیارد دلاری در بخش برق کرمان

به سال‌های گذشته بودیم. استاندار کرمان یادآور شد: پروژه اجرای شبکه فاضلاب شهر کرمان حدود ۱۸ سال معطل مانده است و در تلاش هستیم در سال جاری سرمایه‌گذاری را برای اجرای این پروژه پای کار بیاوریم و پیش‌فروش آب و فاضلاب کرمان را انجام دهیم.

سرمایه‌گذاری در بخش برق توسط شرکت‌های کاربلد و با تجربه انجام می‌شود. وی با اعلام رضایت از دستگاه‌های زیرمجموعه وزارت نیرو در استان کرمان افزود: شاهد وضعیت مطلوبی در سال گذشته در بخش‌های آب، برق و فاضلاب در استان کرمان نسبت

استان کرمان با توجه به اجرای پروژه‌های صنعتی و مدنی در این خطه به انرژی نیاز دارد و این خطه نیازمند ۵ هزار مگاوات برق است. رزم‌حسینی یادآور شد: براساس تفاهنامه‌هایی که در حوزه برق استان کرمان امضا کرده‌ایم، ۲ میلیارد دلار

تفاهنامه‌هایی برای تولید ۴هزار و ۵۰۰ مگاوات برق در استان کرمان امضا شد. وی بیان داشت: یک هزار و ۶۰۰ مگاوات از مجموع تفاهنامه‌های حوزه برق در استان کرمان در حال اجرایی شدن بوده و سرمایه‌گذار و پیمانکار نیز مشخص شده است.

استاندار کرمان گفت: ۲میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در بخش برق استان کرمان توسط شرکت‌های کاربلد و باتجربه انجام می‌شود. به گزارش فارس، علیرضا رزم‌حسینی در حاشیه بازدید از نیروگاه سیکل ترکیبی باغین اظهار داشت: در سال گذشته

سرمایه‌های آموختنی

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

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



گردشگری از دریا تا آسمان

کلاف اول

گردشگری دریا یکی از شاخه‌های صنعت گردشگری است که در دنیا توجه بسیاری به آن می‌شود و با توجه به تنوع و قابلیت‌هایی



که این شاخه از گردشگری دارد یکی از مهم‌ترین راه‌های جذب توریست برای کشورهایی است که در مجاورت دریا قرار دارند. پیش از این هم در همین صفحه سرمایه‌گذاری «فرصت امروز» گزارش‌هایی به تفصیل درخصوص قابلیت‌های ایران درخصوص گردشگری دریایی ارائه شده است اما در بین اخبار به خبری برخوردیم که در آن مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی گفته بود: جزیره هرمز با توجه به پتانسیل بالا در جذب گردشگر دریایی و طبیعی می‌تواند زمینه توسعه صنعت گردشگری دریایی را فراهم سازد.

محمد سعیدزاد معتقد است: جزیره هرمز دارای ظرفیت‌های خوبی از لحاظ گردشگری، اقتصادی، فرهنگی، توریستی و آب و هوایی است، لذا با بهره‌گیری از این پتانسیل‌های موجود می‌تواند جایگاه بالایی در توسعه صنعت گردشگری دریایی داشته باشد. لازم است دولت و ارگان‌های دولتی برای سرمایه‌گذاری و توسعه این جزیره همت خودشان را افزایش دهند. مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی کشور عنوان کرد: سازمان بندار و دریانوردی در سیاست عمومی خودش در جهت توسعه گردشگری دریایی بندری، این جزیره را تجهیز کرده و زمینه‌پهلویی همزمان چند شنوار در این بندر وجود دارد. وی می‌افزاید: در جهت تقویت حمل‌ونقل دریایی سازمان بندار، سرمایه‌گذاری‌هایی در حوزه گردشگری دریایی، سرمایه‌گذاری کنند حمایت می‌کند و شناورانی که اقدام به جابه‌جایی مسافر می‌کنند، می‌توانند از حمایت‌های دولتی بهره‌برند، همچنین مصوبه الحاق جزیره هرمز به منطقه آزاد قشم در توسعه و رونق اقتصادی و گردشگری این جزیره تأثیر مثبتی دارد. مامهر در این کلاف با توجه به اعلام آمادگی سازمان بندار و دریانوردی جهت ارائه حمایت‌های تسهیلاتی از سرمایه‌گذاران در بخش حمل‌ونقل مسافرت‌های دریایی به سرمایه‌گذاران و علاقه‌مندان به گردشگری دریایی پیشنهاد می‌دهیم در این خصوص وارد عمل شده و علاوه بر رونق گردشگری هرمزگان، کسب‌وکاری پررآمد را راه‌اندازی کنند.

کلاف دوم

یکی دیگر از راه‌های توسعه گردشگری، توجه به حمل‌ونقل هوایی و هوانوردی عمومی است که مورد توجه بسیاری قرار می‌گیرد. راه‌اندازی



مراکز هوانوردی عمومی و نهادهی کردن آن در صنعت هوایی ایران هم یکی از پروژه‌هایی است که چند سالی است مرکز هوانوردی عمومی روی آن تمرکز کرده است. به تازگی هم در خبری آمده است که یعقوب انتصاری، مسئول کمیته هوانوردی عمومی درخصوص آخرین وضعیت این طرح اعلام کرده، این پروژه ملی از تیرماه سال ۹۰ از سوی شرکت خصوصی سرمایه‌گذاری گسترش هوانوردی پارس_پادیکو و با حمایت موثر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در راستای گسترش فضانوردی در کشور آغاز شده و به مرحله اجرا رسیده است. در واقع طرح کلان ملی راه‌اندازی مرکز هوانوردی عمومی برای از بین بردن محدودیت مسافرت‌های شهری هوایی اجرایی شده است؛ در این راستا تاکنون ۱۵ مرکز راه‌اندازی شده و قرار است ۱۵ مرکز دیگر در کشور راه‌اندازی شود. وی با بیان اینکه این طرح کلان ملی دو فاز دارد که فاز اول آن در سال ۹۲ به پایان رسید و فاز دوم آن امسال آغاز می‌شود، افزود: این شرکت از طریق تسهیلات معاونت توانسته به مراکز هوانوردی عمومی خدمات لیزینگ هواپیما، خدمات دریافت گواهینامه و تجهیزات ارائه کند.

وی با بیان اینکه این طرح برای گسترش و ترویج فرهنگ هوانوردی عمومی کشور است، عنوان کرد: مراکز هوانوردی عمومی برای حمل‌ونقل بین شهری با استفاده از هواپیماهای کوچک طراحی شده‌اند که اکنون زیرساخت‌های مورد نیاز در ۱۵ استان احداث شده است. همچنین انتصاری در آخر درخصوص ایجاد ۱۵ مرکز هوانوردی دیگر در کشور اعلام برنامه‌ریزی و آمادگی کرد و گفت: کاربرد این طرح در آموزش خلبانی، تفریحی و گردشگری است و از این طریق محدودیت‌های مسافرت از شهری به شهر دیگر نیز برداشته می‌شود. ما هم در این کلاف به فعالان حوزه گردشگری پیشنهاد می‌دهیم با همکاری این شرکت برای اجرایی شدن این طرح کلان ملی در راستای حل مشکلات مراکز آموزش خلبانی و مراکز تعمیر و نگهداری هواپیما به علاوه توسعه حمل‌ونقل و گردشگری هوایی ورود پیدا کنند.

کاهش سرمایه‌گذاری بومیان در جزیره قشم آسیب‌شناسی شود

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم گفت: باید دلائل کاهش سرمایه‌گذاری فعالان بومی منطقه در طرح‌های اقتصادی جزیره قشم آسیب‌شناسی شود.

به گزارش روابط عمومی سازمان منطقه آزاد قشم، حمیدرضا مومنی در نشست مشترک با مدیران بانک‌های قشم افزود: حرکت ما باید همگام با مسائل روز و درخواست مشتریان باشد تا ضمن توسعه کشور، بتوانیم رضایت همه‌جانبه را بین مشتریان و سرمایه‌گذاران ایجاد کنیم. وی اظهار کرد: در این عرصه داشتن تخصص و اعتبارسنجی متقاضیان سرمایه‌گذاری به‌همراه برنامه‌ریزی زمان ساخت از موفقهایی است که می‌تواند طرح‌ها را در جهت رسیدن به اهداف تولید و جلوگیری از خارج شدن از توجیه اقتصادی یاری کند. مومنی ادامه داد: بانک‌های مناطق آزاد از جمله قشم با این تغییر رویکرد می‌توانند در زمینه جذب سرمایه‌گذاران از طریق ارائه تسهیلات و کیفیت خدمات رسانی، مشارکت کنند.

دیدگاه

شرایط سخت اقتصادی گالری‌ها و نگارخانه‌ها

احسان کتابچی

مدیر نگار خانه «حسان»

اصولا در ابتدا که هر کسی تصمیم می گیرد یک گالری یا نگارخانه تاسیس کند، اولین جمله‌ای که می‌شنود این است که گالری اصلا درآمد ندارد، بنابراین که مدیر گالری با این فرض کار خود را آغاز می کند.

طبق مباحث مندرج در اساسنامه گالری‌ها و نگارخانه‌ها، هر درآمدی که مدیر یک گالری کسب می کند از محل فروش آثار است و این موضوع که هر مدیری تا چه اندازه به دنبال مباحث اقتصادی و سودآوری باشد، بستگی به خود او دارد.

اینکه صرفا یک مدیر گالری جهت گیری و برنامه ریزی برای برگزاری نمایشگاه‌ها را معطوف مسائل اقتصادی و سودآوری کند، موجب می‌شود به اجبار فقط با هنرمندان خاصی که تعداد آنها نیز معدود است، کار کند. به این ترتیب فقط هنرمندانی که در مورد آنها این اطمینان وجود دارد که حداقل ۵۰درصد آثارشان به فروش می‌رسد، می‌توانند اقدام به برگزاری نمایشگاه کنند اما هنرمندانی که در ابتدای کار هستند و می‌خواهند یا کسب تجربه کنند یا جایگاهی در این وادی به دست بیاورند، حذف می‌شوند. کمالاتکه متأسفانه برخی گالری‌داران شروط سنگینی را برای برگزاری نمایشگاه قرار می‌دهند و مثلا می‌گویند که باید یک هنرمند قبلا دو یا سه نمایشگاه برگزار کرده باشد تا در گالری خود برای وی نمایشگاه بگذارند. اشکال این موضوع آن است که اگر تمام مدیران گالری‌ها و نگارخانه‌ها بخواهند این گونه معطوف به مسائل اقتصادی باشند، آثار هنری تعداد محدودی از هنرمندان به نمایش گذاشته شده و به فروش می‌رسد و هیچ هنرمند جوان و بی‌نام و نشانی نمی‌تواند جایگاهی در این عرصه بیابد.

برای رفع مشکل مذکور بهترین راه این است که مدیران گالری‌ها و نگارخانه‌ها عملکرد بینابینی داشته باشند، یعنی بخشی از نمایشگاه‌ها را به آثار هنرمندان صاحبنام و بزرگ اختصاص دهند و بخشی دیگر را به آثار هنرمندان کوچک و جوان اختصاص دهند اما در عین حال باید این موضوع را بپذیرند که ممکن است آثار هنرمندان جوان و بی‌نام و نشان فروش چندانی نداشته باشد.

ولسی از آنجا که یکی از وظایف و مسئولیت‌های گالری‌داران، حمایت از هنرمندان جوان و بی‌نام و نشان و معرفی آنها به عرصه هنر است، باید این کار را انجام دهند.



از سوی دیگر توجه به این نکته ضروری است که با وضعیت اقتصادی پیش آمده در سطح جامعه، بسیار سخت است این موضوع را به مردم بقبولانیم که در سبب خرید خود، آثار هنری را نیز بکنجاندند اما از میان مخاطبان آثار هنری به طور متوسط ۸۰درصد آنها به دنبال خرید آثار دارای برند و از هنرمندان بزرگ و صاحبان هستند.

البته تا حدود دو سال قبل چنین وضعیتی حاکم نبود و بحث زیبایی شناختی و هنری آثار نیز اهمیت داشت اما همان‌طورکه گفته شد در حال حاضر اغلب مخاطبان آثار هنری به دنبال برند هستند و در چنین شرایطی اگر گالری‌ها و نگارخانه‌ها طبق سلیقه مردم عمل کنند، کارها و نمایشگاه‌های آنها بسیار محدود می‌شود.

اگر مدیران گالری‌ها و نگارخانه‌ها بتوانند روی سلاقی و انتخاب‌های مردم کار کنند و فضا را از خرید صرف آثار هنرمندان دارای برند و صاحبنام خارج کنند، می‌تواند اقدام بسیار مناسبی باشد. زیرا طبیعی است که به دلیل تبلیغات گسترده‌ای که در مورد هنرمندان معروف و صاحبنام انجام شده، اغلب مخاطبان به خرید آثار این دسته از هنرمندان بیشتر تمایل دارند اما یک مدیر گالری یا نگارخانه زمانی می‌تواند ادعای حرفه‌ای بودن را داشته باشد که بتواند با معرفی آثار هنری خوب متعلق به هنرمندان جوان و جویای نام، سلیقه و انتخاب مردم را تا حدودی تغییر دهد.

اما در مورد حمایت‌های دولت از گالری‌ها و نگارخانه‌ها باید به این موضوع اشاره کنم که در زمان دولت قبلی مقرر شد یک درصد بودجه ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی به خرید آثار هنری اختصاص یابد، این در حالی است که از میان تمام وزارتخانه‌ها تنها یک وزارتخانه و آن هم به صورت آزمون و خطا اقدام به خرید آثار هنری کرد و باوجود اینکه این قانون برای رونق نسبی در این بخش بود اما عملا کمکی به این موضوع نکرد.

نکته دیگر این است که تا پیش از اعمال تحریم‌های سنگین علیه ایران، استقبال خوبی از آثار هنری کشور ما می‌شد اما به دلیل مشکلات ناشی از تحریم‌ها در دو سال اخیر حتی ارسال آثار هنری به خارج از کشور نیازمند هزینه‌های سنگینی است و گاهی اوقات هم امکانپذیر نیست، این در حالی است که از دو سال پیش گالری‌ها و نگارخانه‌ها شرایط اقتصادی سختی داشتند زیرا از یک سو فروش آثار فقط محدود به داخل بود و از سوی دیگر بانک‌ها، سازمان‌ها و بخش خصوصی که در گذشته سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام می‌دادند، دیگر حاضر به سرمایه‌گذاری در این عرصه نیستند.

المیرا اکرمی

مدیران گالری‌ها و نگارخانه‌ها معتقدند که در سبب خرید اغلب مردم، آثار هنری هیچ جایگاهی ندارد و بسیاری رغبت و تمایلی ندارند که پول خود را صرف خرید آثار هنری کنند. در عین حال خریداران محدود آثار هنری نیز چند گروه هستند؛ عده‌ای از آنها باوجود آنکه هیچ اطلاعی از وادی هنر ندارند اما بهترین آثار را انتخاب می‌کنند. برای برخی از مخاطبان، برند کار بسیار مهم است و بعضی از مخاطبان هم عاشق هنر هستند و علاقه‌مندند که تحت هر شرایطی



مژگان والی‌پور:

اقتصاد گالری‌ها پررنگ شده است

نیز به صورت اسقاطی پرداخت می‌کنند. برگزاری نمایشگاه‌ها بر مبنای توجه به بازار هدف یعنی سلاقی مخاطبان انجام می‌شود یا گالری‌داران خود در این زمینه هدفگذاری می‌کنند؟

اعتقاد ما این است که اگر آثار هنری خوب باشد و مخاطب داشته باشد، اقتصاد آن هم در جریان خواهد بود. گاهی اوقات برخی آثار هنری بسیار خوب است اما اصلا به فروش نمی‌رود. در بعضی موارد نیز هنرمندانی از شهرستان‌ها می‌آیند که آثار بسیار خوبی دارند اما کسی آثار آنها را خریداری نمی‌کند ولی ما این آثار را هم به نمایش می‌گذاریم. بنابراین نمی‌توانیم معیار انتخاب خود را بر موضوع خاصی معطوف کنیم.

پس در چنین شرایطی اقتصاد گالری چه می‌شود؟ چه راهکاری دارید که به لحاظ اقتصادی مشکلی برای گالری بروز نکند؟

من ۲۲ سال پیش که گالری‌داری را آغاز کردم، انجام یک کار فرهنگی در قالب فروش آثار هنری بود اما این چند سال اخیر اقتصاد گالری‌ها پررنگ‌تر شده است. گاهی اوقات در یک نمایشگاه فروش خوبی داریم ولی در یک نمایشگاه دیگر فروش چشمگیر نیست و گاهی اوقات هم خارج از نمایشگاه‌ها فروش آثار هنری انجام می‌شود.

در سال‌های اخیر تحریم‌ها و مشکلات اقتصادی ناشی از آن به چه میزان بر فعالیت‌های گالری‌ها و نگارخانه‌ها تاثیر گذاشت؟

به‌طورکلی تحریم‌ها موجب شده قشر متوسطی که گاهی اوقات اقدام به خرید آثار هنری می‌کردند، دیگر قادر به انجام این کار نباشند و تعداد این دسته از خریداران بسیار کم شود. یک تاثیر دیگر تحریم‌ها این بود افرادی که در سایر کشورها نمایشگاه برگزار می‌کردند، با مشکلات بسیاری روبه‌رو بودند. در عین حال در حراجی‌های بین‌المللی برای خریداران بسیار دشوار بود که اثری را بخرند و پول آن را پرداخت کنند.

اقتصاد گالری‌ها و نگارخانه‌ها بررسی می‌شود

آثار هنری را نمی‌خرند...

یک اثر هنری را خریداری کنند. در این میان مدیران گالری‌ها عدم حمایت بخش خصوصی و بخش دولتی را از دیگر مشکلات خود برمی‌شمرند و معتقدند در شرایطی که تحریم‌ها و مشکلات اقتصادی ناشی از آن فشار مضاعفی را به گالری‌داران وارد کرد و موجب افت قابل توجه فروش آثار هنری شد، عدم حمایت از این عرصه نیز مشکلات و معضلات این عرصه را دوچندان کرده‌است. «فرصت امروز» در گفت‌وگو با چند تن از مدیران گالری‌ها و نگارخانه‌ها موضوعات و مسائل مرتبط با این عرصه را مورد بررسی قرار داده است.



مجید رحیمی جعفری:

نگاه درستی در گالری‌داری وجود ندارد



گالری‌ای را اجاره کرده است. این افراد بسیار سرمایه‌دار هستند و اصلا نیازی ندارند که در گالری‌شان آثار هنری به فروش برسد و به همین دلیل است که در اکثر گالری‌ها پیشرفتی در عرصه‌های تجسمی شکل نمی‌گیرد. به عبارت دیگر هیچ نگاه درستی در گالری‌داری وجود ندارد زیرا افراد متخصص در این عرصه حضور ندارند.

نبود مدیران گالری دارای تخصص چه مسائل و مشکلاتی را به همراه آورده است؟

مدیران گالری‌ها و نگارخانه‌ها باید به این موضوع توجه داشته باشند که مخاطبان آنها اغلب افراد متمولی هستند که برخی اوقات واقف به خرید آثار هنری هستند و برخی اوقات واقف به این موضوع نیستند. در عین حال مخاطبان گالری‌ها و نگارخانه‌ها تعداد محدودی هستند و در چنین شرایطی اگر برنامه‌ریزی وجود نداشته باشد، بازار اشباع می‌شود. برای رفع این مشکل به یک برنامه‌ریزی قوی نیاز است تا مردم به خرید آثار هنری ترغیب شوند.

گالری «رج» زیرمجموعه آکادمی هنر است و این مجموعه پژوهش‌هایی را در زمینه مخاطبان آثار هنری انجام داده و در جریان این پژوهش‌ها مشخص شد که مردم اصلا راغب نیستند که آثار هنری را خریداری کنند. دلیل این امر رغبتی نیز آن است که اکثر مردم نمی‌دانند یک اثر هنری نیز مانند یک تابلوفرش در آینده دارای ارزش مادی خواهد بود یا خیر.

برای حل این مشکل باید ذهنیت مردم تغییر کند و در عین حال باید گالری‌داران نسبت به فروش آثار هنری دغدغه داشته باشند.

محمدحسین سعیدی فر:

بهبود اقتصادی جان دوباره‌ای به گالری‌ها می‌دهد

مردم عادی قرار داده‌ایم و علاقه‌مند هستیم افرادی با درآمد متوسط هم

توانند آثار هنری را خریداری کنند. در همین راستا از هنرمندان شاخص دعوت می‌کنیم تا آثار خود را کمتر از قیمت واقعی عرضه کنند. هرچند هنرمندان در این نگارخانه آثار خود را پایین‌تر از قیمت واقعی ارائه می‌دهند اما به هر حال بستری است تا بتوانند فعالیت‌های حرفه‌ای خود را در جاهای دیگر ادامه دهند.

در زمان برنامه‌ریزی برای برگزاری نمایشگاه‌ها تا چه اندازه مسائل اقتصادی و سودآوری مهم است؟ البته سودآوری برای خردمان چندان مهم نیست و سود بردن هنرمند اولویت بیشتری برای ما دارد. زیرا در این شرایط اقتصادی، فروش آثار برای نسل از هنرمندان معاصر از جمله این عادی هم بتوانند آثار فاخر هنری را

آزموده

گالری‌داری پرسود خواهد بود، اگر

ترجمه و گردآوری:رویا پاک سرشت

از قرن‌های گذشته تاکنون گالری‌ها به‌عنوان معرف بخشی از فرهنگ، هنر و تاریخ هر ملت وجود داشته‌اند.

سال‌ها پیش، گالری‌ها تعریف محدودتری داشتند، به عبارت دیگر گالری مکانی برای ارائه آثار عمدتا هنری بود، اما در فرهنگ معاصر نمی‌توان گالری را به همین سادگی تعریف و بررسی کرد. این روزها گالری‌ها تقسیم‌بندی‌های بسیار گسترده و کاربردهای متنوع‌تری دارند؛ گالری‌های خصوصی و دولتی، گالری‌های هنری و صنعتی، گالری‌های تاریخی و معاصر و... نمونه‌هایی از انواع گالری‌ها هستند. اما هر چه کثرت و تنوع گالری‌ها افزون‌تر می‌شود، بحث اقتصادی و بعد تجاری آنها نیز اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. تاجایی‌که گاهی گالری‌داران به داشتن دید تجاری صرف و عدم وفاداری به هنر و هنرمندان متهم می‌شوند.

گرچه این اتهام همیشه صحیح نیست، اما باید پذیرفت کم‌تعداد نیستند آثاری که با قیمت‌های پایین خریداری شده و با قیمت‌های نجومی در گالری‌های مشهور به فروش می‌رسند. عبارت کنایه‌آمیزی که بین هنرمندان بریتانیایی رواج دارد اشاره به همین مسئله دارد، «هرچه اثر را ارزان‌تر بفروشی، گران‌تر می‌فروشدش.»

گالری- موزه

رشد همزمان صنعت توریسم و اقتصاد

گالری- موزه، یکی از اصیل‌ترین صور گالری‌داری در سراسر دنیاست. برخی کشورها به سبب قدمت فرهنگی و تاریخی، گالری- موزه‌های مشهوری دارند. کشور ایتالیا یکی از کشورهایی است که با داشتن گالری- موزه‌های متعدد، از لحاظ هنری، جایگاهی ارزشمند در بین کشورهای جهان دارد. تعدادی از مشهورترین گالری- موزه‌های دنیا شامل گالری- موزه‌های فلورانس، اومبریا، ونیز و رم در این کشور قرار دارد، اما در فارغ از بعد هنری و ارزش آثار هنری کلاسیک و باشکوهی که در این گالری‌ها در معرض دید علاقه‌مندان قرار دارد، بعد اقتصادی این گالری‌ها بسیار پراهمیت است.

صنعت توریسم ایتالیا، بخش نسبتا قابل توجهی از درآمدهای خود را مدیون همین گالری- موزه‌هاست. بسیاری از گردشگران خارجی که به ایتالیا سفر می‌کنند، علاقه‌مندند که از گالری‌های ایتالیا بازدید کنند، براین‌اساس گالری- موزه‌ها در مقاصد اصلی بازدید تکران گردشگران خارجی است. با در نظر گرفتن این نکته که ایتالیا از لحاظ هنرهای معاصر نیز کشوری پویا است و گالری‌های شهرهایی مثل رم به‌طور مرتب میزان آثار هنرمندان جوان و معاصر هستند، می‌توان گالری‌های کهن و معاصر را یکی از پولسازترین ارکان اقتصادی ایتالیا در بخش گردشگری دانست.

گالری‌داری مدرن؛ ادغام هنر و صادرات

نشریه اکونومیست اخیرا گزارشی مفصل در مورد گالری‌های لندن و به‌طورکلی بازار پربوتق گالری‌داری در بریتانیا منتشر کرده است. اما یکی از نکات مهمی که این گزارش مورد توجه قرار گرفته، ایجاد بازار تجاری با بنا بر تعریف گزارشگر اکونومیست «صادرات هنر» است. تا پیش از دهه ۹۰ میلادی لندن با وجود داشتن گالری‌های هنری از لحاظ اقتصادی چندان سودی از گالری‌ها نمی‌برد. اما طی سال‌های اخیر، گالری‌داران بریتانیا، روش کاری خود را تغییر دادند و تلاش کردند به‌جای خریداران داخلی روی خریداران خارجی سرمایه‌گذاری کنند، ارسال بروشورهای تبلیغاتی به کلکسیونرهای خارجی، معرفی هنرمندان معاصر بریتانیایی به بازارهای جهانی و برگزاری گالری‌های خاص و فروش آنلاین برای مخاطبان غیربومی ازجمله همین تلاش‌ها بود. تلاش‌هایی که باعث شده‌اند این هنری لندن مورد توجه و استقبال خریداران ثروتمندی از روسیه، چین و بسیاری از کشورهای خاورمیانه قرار گیرد. سارا راب، یکی از گالری‌داران لندن معتقد است فروش آثار هنری در لندن مانند ماهیگیری در حوضچه‌ای کوچک است، اما فروش آثار به سایر کشورها شما را به ماهیگیری در دریایی بی‌کران سوق می‌دهد، به تعبیری دیگر گالری‌داری معاصر در لندن ترکیبی است از هنر و صادرات هنری.

برندهای که گالری دارند

گالری‌هایی که برند دارند

نوعی از گالری‌ها که از لحاظ اقتصادی سودی درخور توجه دارند، گالری‌هایی هستند که با توسط یک برند خاص ایجاد شده‌اند یا از سوی برندی خاص حمایت می‌شوند. برای شرح بهتر این نوع از گالری‌داری، «برند خودروسازی فراری»، مثالی مناسب است.

این کارخانه مشهور خودروسازی در سراسر ایتالیا و حتی جهان شناخته شده است. بنابراین شاید به نظر بسیاری، بازدید از یک گالری که تلاش دارد محصولات این شرکت را به مخاطب معرفی کند چندان جذاب نباشد. اما نکته اینجاست که قضیه برعکس است، نه‌تنها خود ایتالیایی‌ها، حتی اغلب گردشگران خارجی تمایل دارند از گالری فراری بازدید کنند.

گالری فراری یک گالری وسیع با شش سالن اصلی است که کلکسیونری از جوایز اتومبیلرانی تیم فراری، انواع مدل‌های برتر اتومبیل این شرکت، تصاویر و ویدیوهای مربوط به تاریخ این شرکت خودروسازی و حتی قابلیت اتومبیل سواری دیجیتال و نیمه‌مجازی را برای بازدیدکنندگان خود امکان‌پذیر کرده است. درواقع برند فراری نه‌تنها صنعت گالری‌داری در ایتالیا را رونق بخشیده بلکه محبوبیت خود را در بین سایر شرکت‌های اتومبیل‌سازی دوچندان کرده است.

