

رستخیز راه آهن ایران
آغاز شده است

هر دو وزیر از آمادگی شان می گویند، یکی از آمادگی برای ساخت و تولید و دیگری از خرید و بهره برداری حداکثری، هدف هم مشخص است: تبدیل ایران به چهارراه بزرگ راه آهن جهان. سومین همایش حمل و نقل ریلی روز گذشته در حالی در تهران کلید خورد که وزیران راه و شهرسازی و صنعت، معدن و تجارت با دستی پر از برنامه در آن حاضر شدند، برنامه هایی که البته...

۶



صنعت دامپروری در آستانه ورشکستگی

دامداران گرفتار
در بن بست تولید

در سال های گذشته معمولا روال افزایش قیمت ها در کشور در دو مرحله یا فصل از سال اتفاق می افتاد و با گرانی بنزین شروع شده و با افزایش قیمت سایر کالاها به پایان می رسید، تا مرحله بعدی افزایش قیمت ها نیز تمامی کالاها و خدمات براساس گرانی بنزین سنجیده می شد. در سال های اخیر و با عمومی شدن بحران آب دیگر تمامی مسائل مربوط به افزایش قیمت کالا و خدمات از بنزین به سمت آب کشیده شده و بحران آب معیار سنجش و تعیین قیمت کالاها قرار گرفته است.

به پایان می رسید، تا مرحله بعدی افزایش قیمت ها نیز تمامی کالاها و خدمات براساس گرانی بنزین سنجیده می شد. در سال های اخیر و با عمومی شدن بحران آب دیگر تمامی مسائل مربوط به افزایش قیمت کالا و خدمات از بنزین به سمت آب کشیده شده و بحران آب معیار سنجش و تعیین قیمت کالاها قرار گرفته است.

۷

نواختن شیپور نرخ سود از سر گشاد

سپرده های کوتاه مدت

جذاب تر از سپرده های سالانه شد

۴

گزارشی از وضعیت سرمایه گذاری در کشت بافت گیاهی

بافتنی های کاشتنی

۱۴

برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق بررسی می شود

فرصتی برای سرمایه گذاری
و توسعه اقتصادی

۱۵



۱۰

گزارش «فرصت امروز» درباره معماری برند سلامت در ایران

صنعت دارو با مدل های کسب و کار آشنا نیست

سرمقاله

صنعت دخانیات را دریابیم

صنعت دخانیات در ایران ظرفیت تولید حدود ۲۰ میلیارد نخ را در سال دارد و درآمد سالانه آن نیز بیش از ۳ هزار میلیارد تومان است. بدین ترتیب، این صنعت یکی از مهم ترین صنایع غیرنفتی کشور به شمار می آید که صدها هزار فرصت شغلی در بخش کشت، فراوری و بازرگانی را برای اقتصاد کشور به همراه دارد...

مهدي خاكي فيروز

دبير تحريريه

۱

کميته «آب هست ولي کم است» زیر ذره بین «فرصت امروز»

تبليغات فرهنگ ساز
با سفير کاريزماتيك

۹

اطلاعیه عربندی بانک مرکزی در حمایت از تولید

تامین سرمایه در گردش بنگاه های کوچک و متوسط در اولویت

امکان را برای آنها فراهم می کند تا شرایط بازگشت به کار نیروهای تعدیل شده را فراهم کنند.

- واحدهای تولیدی که به دلیل کاهش فروش ناشی از عوامل خارج از حیطه اختیار و اراده مدیریت، با کاهش سودآوری مواجه شده اند، در نتیجه ظرف دو سال قبل از آن و با وجود دریافت تسهیلات با استفاده از خدمات بانکی، در هیچ یک از بانک ها یا موسسات اعتباری غیربانکی، بدهی غیر جاری (اعم از ریالی یا ارزی) نداشته اند.
- واحدهای تولیدی که تسهیلات دریافتی قبلی را در محل موضوع قرارداد تسهیلات اعطایی مصرف کرده اند.
- واحدهای تولیدی که تعدیل نیرو نداشته یا در صورت تعدیل نیرو، دریافت تسهیلات جدید این

• واحدهای تولیدی که به استناد صورت های مالی حسابرسی شده طی سه سال گذشته، به دلیل کاهش فروش ناشی از عوامل خارج از حیطه اختیار و اراده مدیریت، با کاهش سودآوری مواجه شده اند، در نتیجه ظرف دو سال قبل از آن و با وجود دریافت تسهیلات با استفاده از خدمات بانکی، در هیچ یک از بانک ها یا موسسات اعتباری غیربانکی، بدهی غیر جاری (اعم از ریالی یا ارزی) نداشته اند.- واحدهای تولیدی که تسهیلات دریافتی قبلی را در محل موضوع قرارداد تسهیلات اعطایی مصرف کرده اند.
- واحدهای تولیدی که تعدیل نیرو نداشته یا در صورت تعدیل نیرو، دریافت تسهیلات جدید این

سخنگوی دولت عنوان کرد

سازوکار جدید پرداخت یارانه نقدی در ماه های آینده

به هر نفر کمتر از ۱۰۰ هزار ریال هم نمی رسد، در حالی که دولت اکنون به هر نفر ۴۵۰ هزار ریال یارانه پرداخت می کند. به گفته نویخت، یارانه نقدی در ماه جاری به صورت روال گذشته پرداخت شد و دولت برای توازن بین منابع و مصارف، با تصویب آیین نامه اجرایی، برای ماه های آینده سازوکارهای این پرداخت ها را تعیین می کند. نویخت خاطرنشان کرد: ما می توانستیم ۱۱ هزار میلیارد تومان را از خزانه به عنوان یارانه به مردم ندهیم و آن را به طرح های عمرانی اختصاص دهیم.

معاون رئیس جمهور با بیان اینکه سال گذشته ۲۴ میلیون نفر از دریافت یارانه انصراف دادند، گفت: ۲۸ هزار طرح نیمه تمام عمرانی در کشور وجود دارد که اگر منابع هدفمندی صرفه جویی شود، برای اتمام طرح های عمرانی استفاده می شود.

به گزارش فارس از شهرکرد، محمداقبر نویخت در نشست خبری اظهار کرد: تبصره ۳۰ قانون هدفمند کردن یارانه ها، دولت را مکلف کرده است توزیع ۴۲۰ هزار میلیارد ریال یارانه بین خانواده ها را به ۳۹۰ هزار میلیارد ریال در

صنعت دخانیات را دریابیم

صنعت دخانیات در ایران ظرفیت تولید حدود ۲۰ میلیارد نخ در سال را دارد و درآمد سالانه آن نیز بیش از ۳ هزار میلیارد تومان است. بدین ترتیب، این صنعت یکی از مهم ترین صنایع غیرنفتی کشور به شمار می آید که صدها هزار فرصت شغلی در بخش کشت، فراوری و بازرگانی را برای اقتصاد کشور به همراه دارد. البته برخی افراد، با شعار مبارزه با دخانیات، خواهان تعطیلی صنایع دخانی کشور هستند اما واقعیت این است که با وجود بازار مصرف بسیار گسترده سیگار و سایر دخانیات در کشور، تعطیلی صنایع دخانی، تنها می تواند به افزایش سهم واردات سیگار و تنباکو منجر شود.

صنعت دخانیات در معرض ریسک های بزرگی قرار دارد و بیم آن می رود که همچون صنعت نساجی، کشت و صنایع چای و همچنین نیشکر، جایگاهی را که با فراز و نشیب در طول یک قرن به دست آورده، در مدت کوتاهی از دست بدهد. مهم ترین ریسک در این زمینه، تغییر مدیریت صنعت دخانیات به صندوق بازنشستگی فولاد است. این صندوق در دو، سه سال اخیر گرفتار بحران مالی شدیدی شد که نتیجه علنی آن، در تأخیر پرداخت حقوق بازنشستگان ظهور یافت. مدیران این صندوق پس از آنکه شرکت دخانیات را بابت دیون خود از دولت در اختیار گرفتند، بیش از آنکه به جایگاه این شرکت در اقتصاد کشور توجه کنند، آن را ابزاری برای رفع سریع بحران مالی خود دانستند. طبیعی است که هر کس دیگری هم به جای آنها بود، همین تصمیم را می گرفت. صندوقی که از تجمع های مکرر فولادی های بازنشسته به ستوه آمده، نمی تواند سند چشم انداز ۱۰ ساله و ۲۰ ساله برای صنعت مهمی

همکار محترم

سرکار خانم مریم عربی

مصیبت وارده را به شما تسلیت گفته برای بازماندگان

صبر و سلامت مسئلت می کنیم.

مدیریت و کارکنان روزنامه فرصت امروز

اوما خوش

اولین مجله کاربردی تفریح و سرگرمی کشور



به زودی روی کیوسک روزنامه فروشی ها

نفت

یک مقام مسئول در وزارت نفت خبر داد

تهیه نخستین وندور لیست واحد صنعت نفت



معاون مدیر عامل سامانه تامین کالا از تهیه نخستین وندور لیست (لیست پیمانکاران تامین خدمات و تجهیزات) واحد صنعت نفت در نیمه اول سال جاری خبر داد و تصریح کرد: وارد فاز ارزیابی صلاحیت برای تهیه وندور لیست واحد شدید و اکنون در کمیته‌های فنی بازرگانی چهار شرکت اصلی ارزیابی صلاحیت وندورها در حال انجام است و سعی بر این است که فهرست اول در نیمه اول سال ۹۴ ارائه شود.

غلامرضا معینی، در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه در معاونت مهندسی وزارت نفت دو پروژه کلان تعریف شده است، اظهار کرد: یکی از این پروژه‌ها مربوط به کدینگ کالا است و ما سابقه‌دارترین مجموعه در کشور هستیم که از دیرباز دارای سیستم کدینگ کالا با اقتباس از شل بوده‌ایم. وی در ادامه با اشاره به اینکه اکنون بازنگری را انجام داده و قراردادی را با شرکت ایران کد منعقد کرده و به دامنه کدینگ ملی متصل شدیم، گفت: از حوزه وزارت نفت با واسطه‌ای به نام نفت کد به سطح ملی رسیدیم، به علاوه سیستم کدینگ کالا را بازخوانی کرده‌ایم و به دلیل حمایت از ساخت داخل، مشخصات فنی کالاها ژنریک شده است. معاون مدیرعامل سامانه تامین کالا با تاکید بر اینکه تکرارها حذف شده و این فهرست مراحل نهایی را طی می‌کند، خاطرنشان کرد: در این فهرست از مجموع یک میلیون و ۴۰۰ هزار کدی که به موسسه تحویل دادیم برای یک تا یک میلیون و ۵۰ هزارقلم می‌توانیم نفت‌کد بگیریم که تاکنون ۹۰۰ هزار قلم به ما تحویل داده شده است. وی این پروژه را زیرساخت پروژه دیگری با عنوان سامانه تامین کالا اعلام و تصریح کرد: این سامانه کل زنجیره خرید را از سفارشات انبار تا انتها پشتیبانی می‌کند و تمام موضوعات مربوط به زنجیره تامین کالا در این سامانه دیده شده است. به گفته معینی ۱۲ مازولی که موسسه مطالعات انرژی روی آن کار کرده و آن را به‌عنوان طرح نصر بیرون داده بود، در این سامانه لحاظ شده است. معاون مدیرعامل سامانه تامین کالا با تاکید بر اینکه یکی از برجسته‌ترین موضوعاتی که دنبال می‌کنیم حمایت از ساخت داخل و کنترل خرید خارجی است، اضافه کرد: با سیستم کدینگ و خریدهایی که در یک بستر اطلاعاتی یکپارچه انجام می‌شود این قابلیت را داریم که بتوانیم خریدها را کنترل کنیم.

ونزوئلا مصرانه به دنبال نفت ۱۰۰ دلاری است



رییس‌جمهور ونزوئلا گفت: این کشور در حال پیشبرد یک توافق جدید بین اوپک و کشورهای خارج از این سازمان برای ایجاد ثبات در قیمت‌های نفت است.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، رییس‌جمهور ونزوئلا در جدی‌ترین سخنان خود تا به امروز درباره از سرگیری تلاش‌های این کشور برای بازگرداندن قیمت نفت به ۱۰۰ دلار در هر بشکه گفت: این کشور در حال پیشبرد یک توافق جدید بین اوپک و دیگر تولیدکنندگان نفت است. نیکلاس مادورو، رییس‌جمهور ونزوئلا پس از دیدار با امیر قطر گفت: ما در حال کار روی توافقی هستیم که امیدواریم در ماه ژوئن محقق شود. این توافق بین اوپک و برخی از مهم‌ترین تولیدکنندگان نفت جهان برای ایجاد ثبات در بازار نفت در نیمه دوم سال جاری است. مشخص نیست که این تلاش‌ها تا چقدر موفقیت‌آمیز خواهد بود. در حال حاضر قیمت جهانی نفت برنت نسبت به قیمت ۴۵ دلاری ماه ژانویه حدود ۵۰ درصد افزایش یافته و هم‌اکنون بیش از ۶۵ دلار در هر بشکه دادوستد می‌شود.سختان رییس‌جمهور ونزوئلا در حالی است که مقامات روسی ماه گذشته اعلام کردند که به شکل بی‌سابقه‌ای در حال مشورت با اعضای اوپک هستند. اگر چه هیچ نتیجه ملموسی از این مذاکرات حاصل نشده است.مقامات روسیه به‌عنوان دومین تولیدکننده بزرگ نفت جهان تاکنون تمایلی به کاهش تولید نفت خود نشان نداده‌اند. مادورو گفت: به نفع ونزوئلا و اوپک است که قیمت نفت در میان مدت در محدوده ۱۰۰ دلار در هر بشکه ثبات پیدا کند. این در حالی‌است که نظر رییس‌جمهور ونزوئلا با نظرات دیگر اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) متفاوت است. به طوری که بسیاری از آنها می‌گویند در سال‌های آینده انتظار ندارند شاهد بازگشت بهای نفت به محدوده ۱۰۰دلار باشند. برخی از منابع اوپک به طور ضمنی گفته‌اند که اعضای تعیین‌کننده اوپک در حاشیه خلیج‌فارس امیدوارند قیمت نفت در محدوده ۷۰ دلار در هر بشکه باقی بماند؛ قیمتی که با آنچه تحلیلگران برای سال ۲۰۱۶ پیش‌بینی می‌کنند، مطابقت دارد. رییس‌جمهور ونزوئلا در ماه ژانویه گفته بود که قیمت‌ها به ۱۰۰ دلار در هر بشکه باز نمی‌گردد و درباره اداره امور کشور خطاب به مردم ونزوئلا گفته بود: خدا بزرگ است.

فرصت امروز

آب

یک مقام مسئول در شرکت آب و فاضلاب کشور:

تاثیر اجرای برنامه‌های مدیریت فشار شبکه بر کاهش هدررفت آب



معاون نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور گفت: با اجرای طرح‌های مدیریت فشار، هدررفت آب در شبکه‌های توزیع به کمترین میزان می‌رسد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو، حمیدرضا تشییعی با اشاره به اجرای برنامه‌های مدیریت فشار در تمامی کلانشهرها افزود: در شبکه‌های آبرسانی شهری ارتباط فشار و جریان نشت از درزا و شکستگی‌های خطوط لوله به‌گونه‌ای است که با افزایش فشار شبکه، جریان خروجی از درزهای احتمالی موجود در ساختار شبکه بیشتر خواهد شد و بنابراین مدیریت فشار حاکم بر شبکه می‌تواند یک اقدام و راهکار کلیدی برای کاهش نشت در شبکه محسوب شود.

وی ادامه داد: طبق بررسی به عمل آمده، می‌توان انتظار داشت که با مدیریت فشار و بهینه‌سازی مقدار فشار حاکم بر شبکه‌های آب رسانی، بتوان مقدار نشت و نرخ ترکیدگی‌ها، هزینه تعمیر و نشت موجود در ساختار شبکه را کاهش داد.

معاون شرکت آبفای کشور اظهار داشت: برنامه‌های مدیریت فشار برای کاهش نشت و مصرف در چهار دسته کلی برنامه‌های کاهش یا تثبیت فشار، برنامه‌های پیش‌بینی‌کننده یا خنثی‌کننده نوسان‌های شدید فشار، مقدار ۱۰۰ تا ۸۵ مترمکعب در روز منجر می‌شود که این امر صرفه جویی ۱۷،۴ مترمکعب در روز را به همراه خواهد داشت.

وی تصریح کرد: نشت آب حتی در شبکه‌هایی با بالاترین بازده و بهترین راهبری وجود دارد و با توجه به اینکه تامین و توزیع آب برای مشتریان، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های زیادی است، لذا هدررفت آب ضرر و زیان فراوانی را به سامانه‌های آبرسانی تحمیل می‌کند.

برق

با توجه به کسری برق تابستانی

پاداش صنایع کم‌مصرف در تابستان افزایش یافت



یک مقام مسئول در وزارت نیرو با تشریح برنامه‌های جدید تشویقی صنایع کم‌مصرف برق در تابستان از احتمال افزایش پاداش برقی صنایع همکار تا چهار برابر هزینه دیماند مصرف‌کننده در تابستان خبر داد.

به‌گزارش مهر، با توجه به کسری حدود ۲هزار ۵۰۰ تا ۳ هزار مگاواتی برق برای تابستان سال‌جاری وزارت نیرو مدیریت مصرف برق انرژی با اولویت کاهش مصرف برق در واحدهای صنعتی در اولویت قرار داد.

بر این اساس به منظور تشویق بیشتر واحدهای صنعتی و کارخانه‌ها برای مدیریت مصرف برق در فصل تابستان، احتمال افزایش پاداش برقی صنایع همکار تا چهار برابر هزینه دیماند مصرف‌کننده توسط توانیر قوت گرفته است. علیرضا احمد یزدی در تشریح مهم‌ترین برنامه‌های مدیریت پیک مصرف برق تابستانی مشتریان گفت: طرح جدید تشویقی صنایعی که برای مدیریت مصرف برق تابستانی با توانیر همکاری می‌کنند ابلاغ و نهایی شده است.

مدیر دفتر مدیریت مصرف توانیر با اعلام اینکه سال ۹۲ تعداد صنایع همکار حدود ۲هزار و ۳۲۳ صنعت بوده است، تصریح کرد: در حالی است که تعداد صنایعی که سال گذشته همکاری برقی با وزارت نیرو و توانیر داشته‌اند به ۲ هزار و ۷۵۰ واحد صنعتی افزایش یافته است.

این مقام مسئول پیش‌بینی کرد: در سال جاری با اعمال روش‌های جدید جلب همکاری، بتوانیم این رقم را افزایش دهیم. وی اظهار داشت: با توجه به شناختی که از مشتریان صنعتی داریم و با توجه به اینکه در زمان حاضر ۲۰۰ هزار مشترک صنعتی داریم که ۳۴ درصد از برق تولیدی کشور را مصرف می‌کنند، این مشتریان پتانسیل دارند که با توانیر و شرکت‌های توزیع برق و برق منطقه‌ای همکار شده و در راستای کاهش مصرف و کاهش پیک در ۲۰ درصد بار انرژی مصرفی کشور به‌ویژه در روزهای پرمصرف و گرم تابستانی را مدیریت کنند.

احمد یزدی به روش‌های جدید در جلب همکاری مشتریان صنعتی اشاره کرد و افزود: مطالعه‌های تخفیف پیک بحرانی یا همان cpp در حال انجام است و درصورت ابلاغ، با توجه به پیک بحرانی فصل گرما و افزایش پیک، پاداش مضاعف متناسب با درصد همکاری برای مشتریان همکار در نظر گرفته می‌شود.



تخلف در گام اول واگذاری سهام مبین به بورس

نگرانی از واگذاری سهام پتروشیمی هلدینگ خلیج فارس

می‌شد اما حال که به‌صورت سهام عرضه شده است باید شرایط خرید سهام برای همه یکسان باشد. متأسفانه در بیشتر موارد نقض قانون دیده می‌شود. به طوری که مجموعه عرضه‌کننده سهام در روند واگذاری سهام تاثیرگذار است.

حسینی با اشاره به ابراز نگرانی نسبت به ۲۰درصد سهام دولتی پتروشیمی‌ها در پاسخ به اینکه آیا به استناد تخلف رخ داده می‌توان استنباط کرد که سهام سایر پتروشیمی‌ها به درستی عرضه نشده است، می‌گوید: «تعمیم این موضوع سخت است اما در خصوص مشکل کنونی در مبین می‌توان

گفت که هلدینگ خلیج‌فارس می‌تواند در مشکل ایجاد شده نقش‌آفرین باشد. زیرا در روند واگذاری پتروشیمی پیش از این مشاهده شده که سهم عرضه شده به بدھی دولت واگذار شده است تا موقعیت مدیران تثبیت شود.»

وی با اشاره به اینکه ۲۰درصد سهام موجود در پتروشیمی‌های هلدینگ خلیج‌فارس جذابیت خاصی دارد و تمایل زیادی برای دستیابی به این سهام وجود دارد، می‌افزاید: «باید حساسیت کافی در واگذاری سهام از طریق دولت و سازمان بورس وجود داشته باشد تا مشابه اتفاق رخ داده در مبین تکرار نشود.»

وجود دارد.» وی با اشاره به اینکه به درستی مشخص نیست که بورس، شرکت ملی پتروشیمی نقش‌ی ندارد و سازمان خصوصی‌سازی و بورس هستند که تاثیرگذارند، البته اگر پتروشیمی سهمی داشت امکان نقش‌آفرینی آن وجود داشت، اما از آنجا که سهمی نداریم نقشی نیز در روند واگذاری در بورس نداریم. این پتروشیمی متعلق به هلدینگ خلیج‌فارس است و قاعدا باید هلدینگ پاسخگو باشد.»

با توجه به گفته پیوندی، سعی شد درباره اینکه چقدر هلدینگ خلیج‌فارس با توجه به سهام خود تاثیرگذار بوده است، با یکی از مدیران هلدینگ خلیج‌فارس گفت‌وگو شود اما تلاش‌های خبرنگار «فرصت امروز» بی‌نتیجه ماند و تنها دشتی مدیر روابط عمومی هلدینگ خلیج‌فارس به این «فرصت امروز» اعلام کرد: «هلدینگ خلیج‌فارس هیچ نقشی در تخلفات رخ داده ندارد.»

با این وجود، هاشم باروتی، کارشناس بورس درباره نقش‌آفرین بودن شرکت عرضه‌کننده سهام در روند فروش سهام به «فرصت امروز» می‌گوید: «اینکه مجموعه یا شرکت عرضه‌کننده سهام می‌تواند در روند واگذاری سهام تاثیرگذار باشد، شکی نیست اما در این میان نظارت سازمان بورس نیز



در صورت رفع تحریم‌ها

ایران می‌تواند نقش بزرگی در صادرات گاز مایع به اروپا داشته باشد



دستیابی به یک توافق جامع هسته‌ای تکمیل کنند. زنگنه در رابطه با تحریم‌ها گفت: «تمامی تحریم‌های اقتصادی و نفتی باید لغو شوند. مردم ما باید بدانند که دوران خشونت و درگیری به سر آمده است.» در حال حاضر، قطر بزرگ‌ترین تولیدکننده گاز LNGدر خاورمیانه

انرژی مورد نیاز قاره سبز به دلیل اختلافات عمیق مسکو و بروکسل بر سر بحران اوکراین و همچنین اختلافات ایجاد شده در انتقال گاز روسیه به اروپا در گذشته است. لازم به ذکر است که دیپلمات‌ها تنها تا ۳۰ ژوئن سال جاری میلادی فرصت دارند تا پارامترهای فنی را به منظور

تحریم‌های ایران را فراهم آورده و به انزوی اقتصادی این کشور خود را به‌صورت LNG به اروپا صادر کند، چرا که این روش نیاز به احداث خط لوله ندارد. به گفته زنگنه، قیمت گاز در اروپا تقویت زیرساخت‌ها و احداث خط لوله جهت انتقال گاز به این قاره را بسیار مشکل کرده است. زنگنه ابراز داشت: «من احداث خط لوله انتقال گاز به اروپا را رد نمی‌کنم اما موانع بسیار زیادی در راه انتقال گاز به اروپا وجود دارد که موانع قانونی و همچنین قیمت گاز در اروپا از آن جمله است. به همین دلیل احداث خط لوله جهت صادرات گاز به اروپا اولویت اول ایران به شمار نمی‌رود.»

گفتنی است همزمان با نزدیک شدن طرفین به یک توافق هسته‌ای که در صورت امضا شدن موجبات رفع

گاز مایع با LNG به گاز طبیعی اطلاق می‌شود که موقتاً برای ذخیره‌سازی یا حمل‌ونقل در حجم زیاد به حالت مایع تبدیل شده است. کاهش حجم گاز در شرایطی که خطوط لوله در دسترس نیست، باعث صرفه‌جویی اقتصادی در مسیرهای بلند می‌شود. در مواردی که انتقال گاز طبیعی از طریق خط لوله اقتصادی نیست، می‌توان آن را از طریق کشتی‌های دریایی تانکر گاز مایع، که مخصوص این کار طراحی شده‌اند یا تانکرهای جاده‌ای، حمل کرد.

کشتی حمل گاز مایع طبیعی یک تانکر طراحی شده برای حمل LNG است. بازار گاز طبیعی مایع به‌سرعت در حال رشد بوده و همچنین ناوگان حمل این نوع گاز، رشد فوق‌العاده‌ای را تجربه می‌کند. نخستین حمل بین‌المللی گاز طبیعی مایع و گذر از اقیانوس اطلس، محموله‌ای بود که به بریتانیا تحویل داده شد. گسترش بعدی این تجارت، ایجاد و توسعه ناوگان‌های غول آسای کشتی حمل گاز مایع طبیعی با ظرفیت ۲۶۶هزار مترمکعب، به دنیای دریانوردی و کشتیرانی سراسر جهان است.

خام‌فروشی مانع رونق و شکوفایی اقتصادی می‌شود



استاد اقتصاد دانشگاه تهران با اشاره به حداقل رساندن خام‌فروشی در شرایط تحریم‌ها گفت: خام‌فروشی مانع رونق اقتصادی، تولید و شکوفایی استعدادهای می‌شود. از این رو باید مواد خام در داخل کشور تبدیل به محصول شود.

آلبرت بغزیان در گفت‌وگو با ایرنا افزود: باید تلاش کرد در شرایط تحریم‌ها علاوه بر تامین نیاز صنایع خود، مایحتاج سایر بخش‌های کشور را تامین کنیم و خام‌فروشی را به حداقل برسانیم.

وی افزود: خام‌فروشی از نفت خام و با تصور اینکه پالایش آن به صرفه نیست، شروع می‌شود اما وقتی به زعفرانی می‌رسد که از کشور می‌رود و به‌عنوان برند اسپانیایی معرفی می‌شود، باید مشکل را جدی گرفت.

وی گفت: خام‌فروشی به معنای عدم حمایت از تولید داخلی است که با تعامل صنعت و معدن باید به جایگاهی برسیم که مواد خام را استخراج و پس از تبدیل به ارزش افزوده، محصول نهایی را صادر کنیم تا صنعت کشور با رونق همراه شود.

بغزیان با تاکید بر اینکه باید خام‌فروشی به‌ویژه در حوزه نفت و معادن تعطیل شود، گفت: با اینکه در مجلس طرح‌هایی برای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی ارائه می‌شود اما تا زمانی که خام‌فروشی می‌کنیم، این وابستگی ادامه خواهد داشت. وی افزود: در حالی‌که باید برای کشور ارزآوری کنیم اما با خام‌فروشی به نوعی ارز بیشتری را از کشور خارج می‌کنیم، در حقیقت، نفت خام را صادر و مشتقات آن را با چند برابر قیمت وارد می‌کنیم. این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: صنعت و معدن باید به جایگاهی برسد که خام‌فروشی رخ ندهد و تولیدکننده داخلی مشتقات مواد خام را پس از تبدیل به محصول صادر کند و بتوانیم از وابستگی رها شویم.

وی افزود: به نظر می‌رسد در این رابطه چند فرض وجود دارد یا تولیدکننده ما نمی‌تواند موادخام را فرآوری کند یا تجهیزات آن در کشور موجود نیست یا در بازاریابی مشکل دارد که در دنیای امروز بازاریابی حرف اول را می‌زند و نقش موثری در کسب درآمد ایفا می‌کند از این رو باید فروش محصولات و توسعه صادرات به شرکت‌های بازاریابی که در این زمینه تخصص دارند، سپرده شود.

بغزیان یادآور شد: با توجه به اینکه خرید محصول خام و تبدیل آن به مشتقات برای خارجی‌ها به صرفه‌تر است، آنها به سادگی بازار خود را به ما نمی‌دهند و فقط از ما محصولات فله و خام می‌خواهند و اینجاست که نقش بازاریاب پررنگ‌تر می‌شود. بغزیان تاکید کرد: تولیدکننده ما اعتقادی به استفاده از تیم‌های بازاریابی و تخصصی ندارد و می‌خواهد طبق روش سنتی کار را ادامه دهد. در حالی‌که دنیای امروز به این نتیجه رسیده که تولیدکننده نمی‌تواند در کنار تولید روند صادرات را هم مدیریت کند، بلکه باید این وظیفه را به بازاریاب واگذار کند.

این استاد دانشگاه با اشاره به اهمیت انتقال دانش و فناوری به داخل کشور گفت: در اقتصاد صنعتی ۸۵ درصد مواد اولیه و ۱۵ درصد دانش و فناوری نقش دارد اما در اقتصاد دانش بنیان ۸۵ درصد دانش و فناوری و ۱۵ درصد مواد اولیه است.

سنگ‌آهن

رشد تولید سنگ آهن در سال ۹۳ نتوانست کاهش ارزش فروش را جبران کند



سازمان ایمیدرو اعلام کرد سال گذشته ارزش فروش سنگ آهن واحدهای تحت پوشش این سازمان حدود ۹ هزار و ۴۶۰ میلیارد ریال بود که نسبت به سال ۱۳۹۲ کاهش ۱۶ درصدی داشت و با وجود رشد تولید، جبران‌کننده کاهش ارزش فروش این ماده معدنی نبود. به گزارش ایرنا به نقل از جدول آماری سازمان مزبور درخصوص عملکرد واحدهای وابسته به آن در سال ۹۳ حاکی است، سال گذشته ۵۴ درصد از برنامه فروش واحدهای تحت پوشش ایمیدرو تحقق یافت و در واقع عمده دلیل کاهش ۱۶ درصدی عملکرد سال ۹۳ نسبت به ۹۲ ناشی از افت شدید قیمت محصولات معدن و صنایع معدنی بود. مجموع استخراج سنگ آهن از واحدهای میشدوان، سنگان، سیرجان و جلال آباد به رقم ۱۴میلیون و ۷۱۷ هزار و ۳۱۵ تن بود.

میزان تولید سنگ آهن کشور در سال ۹۲ به رقم ۴۸ میلیون و ۹۹۳ هزار تن رسید که نسبت به رقم ۴۳ میلیون و ۴۹۷ هزار تن عملکرد سال ۹۱افزایش تولید ۱۲ درصدی داشت. برنامه پیش‌بینی شده برای تولید سنگ آهن در سال ۹۳ به میزان ۵۰ میلیون تن بود. وزارت صنعت، معدن و تجارت در آمار جداگانه خود میزان سنگ آهن تولیدی در سال ۹۲ را برابر با ۶۲میلیون تن اعلام کرده بود که این رقم در سال ۹۳ با رشد ۵ درصدی به ۶۵ میلیون تن رسید.

عسل داداشلو

حمایت از نظام انحصاری صنعت خودرو، برای بارسوم بهانه‌ای شده است تا محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت را برای پاسخگویی به مجلس فراخوانند.

پیش از این نیز خودرو موضوعی بوده که نعمت‌زاده را به مجلس کشانده و به دلیل قانع نشدن نمایندگان از پاسخ‌های او درباره واردات خودروهای لوکس، از مجلس شورای اسلامی کارت‌زرد دریافت کرده است. حالا پنج ماه پس از دومین کارت زرد به او، مجلس شورای اسلامی نماینده مردم شبستر را درباره علت حمایت از نظام انحصاری صنعت خودرو اعلام وصول کرده است.

موضوع انحصار در صنعت خودرو، نخستین بار نیست که از سوی نمایندگان مجلس مطرح می‌شود، بلکه پیش از این نیز دستمایه یکی از جدی‌ترین نقدهای نمایندگان به وزارت صنعت دولت یازدهم بوده است.

انحصار در ذات صنایع بزرگ است

انحصار یک چارچوب از نحوه چیدمان تولیدکنندگان در بازار است که به دلایل مختلف به وجود می‌آید. قوانین دست‌وپاگیر و ساختار صنایع از دلایلی هستند که می‌توانند مقدمات شکل‌گیری این انحصار را بچینند. معمولا صنایعی که راه‌اندازی آنها احتیاج به هزینه بالایی دارد، دچار انحصار هستند. صنعت خودرو در دسته همین صنایع قرار دارد و در همه جای دنیا می‌توان این انحصار را در آن دید. اگر نگاهی کوتاه به صنایع خودروسازی کشورهای دیگر بیندازیم، هیچ کشوری را یافت نمی‌کنیم که در آن بازار رقابت کامل برای خودروسازان وجود داشته باشد یعنی تعداد فعالان این صنعت در بازار زیاد باشد.

امیر جعفری، کارشناس صنعت خودرو، درباره انحصار ذاتی این صنعت به «فرصت امروز» می‌گوید: «برای اینکه صنایع بزرگی نظیر خودروسازی شکل بگیرند، به سرمایه‌گذاری عظیم، اطلاعات فنی و دسترسی به حقوق مالکیت معنوی در حوزه فنی و تحقیق و توسعه نیاز است که همه این موارد دست به دست یکدیگر می‌دهند و موجب می‌شوند که صنعت خودرو در همه جای دنیا دچار انحصار چندجانبه شود.»

او می‌افزاید: «ما در ایران دو خودروساز بزرگ داریم و در کشورهای دیگر دنیا نیز تعداد خودروسازان اصلی در همین حد است. در همه جای دنیا اصولا بخش‌های پایین‌بازار دست یک یا دو خودروساز است زیرا تولید در این بخش‌ها نیاز به سرمایه‌گذاری بلندمدت دارد که تامین آن کار هر کسی نیست.»

ساسان قربانی، سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو نیز در این زمینه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار می‌کند: «در صنعت خودروی ما انحصار وجود ندارد یعنی محدودیتی برای ایجاد واحدهای جدید خودروسازی وجود ندارد. نکته دیگر این است که در همه جای دنیا

نعمت زاده بازهم در راه مجلس

انحصار دلیل اصلی احضار وزیر صنعت به مجلس است؟



امیر جعفری، کارشناس صنعت خودرو، درباره انحصار ذاتی این صنعت به «فرصت امروز» می‌گوید: «برای اینکه صنایع بزرگی نظیر خودروسازی شکل بگیرند، به سرمایه‌گذاری عظیم، اطلاعات فنی و دسترسی به حقوق مالکیت معنوی در حوزه فنی و تحقیق و توسعه نیاز است که همه این موارد دست به دست یکدیگر می‌دهند و موجب می‌شوند که صنعت خودرو در همه جای دنیا دچار انحصار چندجانبه شود.»

تقسیم بازار میان دو غول خودروسازی

اما در همین انحصار چندجانبه اگر سیاست‌گذاری به درستی انجام شود، خروجی می‌تواند به نفع مصرف‌کننده باشد و این اتفاق بستگی به نحوه مدیریت بازار و صنعت دارد. حالا پرسش مشخص اینجاست که آیا در ایران خروجی خودروسازان به نفع مصرف‌کنندگان است؟

جعفری در پاسخ به این پرسش بیاس می‌کند: «عوض‌کردن جا توسط دو غول خودروسازی در بخش‌های پایین بازار، اتفاقی نیست که در صنعت خودرو ایران رخ داده است، با این شرایط به نظر می‌رسد که این دو شرکت عملا یک مدیریت واحد دارند. مثلا سایپا پرآید را تولید می‌کند و ایران خودرو در این بخش خودرویی تولید نمی‌کند. شرایط این‌گونه نشان می‌دهد که این دو شرکت بازار را میان خودشان تقسیم کرده‌اند. در صورتی‌که

دو یا سه کشور بزرگ در صنعت خودروسازی فعالیت می‌کنند. مثلا در فرانسه دو شرکت، ایتالیا و اسپانیا یک شرکت فعالیت می‌کنند، البته شرکت‌های کوچک دیگری وجود دارند که مونتاژ یا تولید می‌کنند. در ایران نیز همین روال وجود دارد.»

راه‌حل چیست؟

حالا نمایندگان مجلس به این انحصار درون‌بازاری معترضند اما راهکار آنها ایجاد یک قطب سوم خودروسازی است. آیا این راهکار می‌تواند پاسخگوی نیاز مشتری باشد و به بازار نظم ببخشد؟

جعفری در این‌باره اظهار می‌کند: «نمایندگان می‌گویند که قطب سوم خودروسازی باید ایجاد شود اما باید به این نکته توجه شود که ما دو خودروساز قدیمی داریم که با هزار و یک مشکل داخلی دست به گریباندن و توان این مشکلات را در بازار مصرف‌کننده می‌پردازد، حالا چه تضمینی وجود دارد که یک شرکت سوم هم به این مجموعه اضافه نشود و همین وضعیت ادامه پیدا نکند؟

مجلسی‌ها بار دیگر در حالی نوک پیکان خود را به سمت انحصار در صنعت خودرو گرفته‌اند، که طبق آمار نزدیک به ۳۰ خودروساز در کشور فعالیت می‌کنند اما از سوی دیگر تقسیم بازار میان دو خودروساز بزرگ از دید کارشناسان به‌نوعی انحصار خوانده می‌شود. باید دید طی ماه‌های آینده طرف‌های ماجرا می‌خواهند از مواضع خود کوتاه بیایند یا نه..

تعیین تکلیف بدهی میلیاردی چادرملو ۲ هفته دیگر



رئیس سازمان ایمیدرو گفت: از سال گذشته تاکنون در مورد میزان بدهی معدن چادرملو اختلاف نظر وجود دارد اما مسلمان این رقم از هزار میلیارد تومان بیشتر است که میزان دقیق بدهی در نهایت تا دو هفته دیگر مشخص و اعلام می‌شود. مهدی کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: تمامی اطلاعات به منظور بررسی و تعیین تکلیف به دیوان محاسبات ارسال شده و قرار بر این است که در نهایت تا دو هفته دیگر برای تعیین رقم دقیق بدهی این معدن جلسه‌ای برگزار و میزان قطعی بدهی اعلام شود. وی در پاسخ به اینکه ایمیدرو در حال حاضر میزان بدهی را چقدر تخمین زده است؟ گفت: فعلا نمی‌توان رقم دقیقی از این بدهی مطرح کرد اما مسلمان این رقم از هزار میلیارد تومان بیشتر است.

وی ادامه داد: با توجه به رکود باید برای حقوق دولتی، تخفیف بسیار کلی داده شود تا معادن بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند.

گفتنی است قانون پرداخت حق انتفاع از سوی معادنی که پروانه بهره‌برداری آنها متعلق به سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی است گل‌گهر و چادرملو، در سال ۱۳۹۲ در مجلس و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تصویب شد اما در پرداخت، اختلاف‌نظرهایی بین ایمیدرو، دیوان محاسبات و این معادن وجود دارد.

به گفته نوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو بدهی این معدن در سال ۱۳۹۲ معادل ۵۱۳ میلیارد تومان براساس محاسبات خردمان بوده که تاکنون تمامی این مبلغ پرداخت شده و چادرملو هیچ‌گونه بدهی برای سال ۱۳۹۲ ندارد. این در حالی است که ایمیدرو میزان بدهی ما را ۹۳۷ میلیارد و دیوان محاسبات ۹۸۱ میلیارد تومان ارزیابی کرده که این میزان ۴۲۶ میلیارد تومان در محاسبه ایمیدرو و ۴۶۸ میلیارد تومان در محاسبه دیوان محاسبات با آنچه چادرملو محاسبه کرده است، فاصله دارد.

خودرو

تاکید عضو کمیسیون صنایع بر لزوم واقعی‌شدن قیمت خودرو



یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی تاکید کرد: بهتر است یکبار برای همیشه قیمت خودرو واقعی شود تا مشتریان تاوان ضعف مدیریت خودروسازی را پرداخت نکنند. علی‌علیلو در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تأثیرات افزایش نرخ وام خودرو اظهار کرد: همه اینها می‌تواند یک فرصت باشد، اما قطعا با بهره‌های ۲۶ یا ۲۷درصدی که بانک‌ها بابت این وام‌ها دریافت می‌کنند و در عین حال خودروسازان بابت تسهیلاتی که از بانک‌ها دریافت کرده‌اند، همین میزان سود را روی قیمت خودرو لحاظ کرده و تحویل مردم داده‌اند.

وی افزود: بنابراین مجدداً با یک وام ۱۵ میلیونی باید حدوداً ۲۶ درصد سود پرداخت شود یعنی به جرات می‌توان گفت یک خودرو دو برابر قیمت واقعی‌اش برای مصرف‌کننده تمام می‌شود و این سیاست، سیاست درستی نیست.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس همچنین خاطرنشان کرد: تسهیل خوب و روان برای مشتری این است که قیمت واقعی خودرو مشخص شده و همان به مشتری ارائه شود، اما در جایی‌که خودخودروسازان وام دریافت می‌کنند این بهره را به حساب مشتری در نظر می‌گیرند، قطعا در چنین شرایطی مشتری هم باید بهره وام را بپردازد و هم هزینه‌های اضافی که به قیمت خودرو وارد می‌شود و این حق مشتری نیست که بخواهد تاوان بی‌مدیریتی‌های خودروسازی را پرداخت کند. نماینده مردم شبستر در مجلس درباره اینکه پیشنهاد شده سود وام خودرو از ۲۳ درصد به ۱۵درصد برسد، گفت: اگر به این قسبه منطقی نگاه کنیم متوجه می‌شویم سود سپرده بانکی در حال حاضر روی ۲۰درصد است پس چگونه می‌توان سود وام را به ۱۵درصد رساند. این سوال مطرح می‌شود که آیا واقعا قیمت واقعی همین است یا در این قالب و سیاست خودروسازها می‌خواهند جبران رکود بازاری خودشان را انجام دهند.

علیلو تصریح کرد: بنابراین این مسئله جای ابهام دارد و در نهایت توصیه ما این است که به جای این حرف‌ها یک بار برای همیشه قیمت خودرو را واقعی کنند و براساس راهکارهایی که در پی نتایج تحقیق و تخصص از خودروسازی حاصل شد، عمل شود.

اشتغال



معاون روابط کار خبر داد

تصویب آیین‌نامه به‌کارگیری مسئول ایمنی در کارگاه‌ها



معاون روابط کار و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و رئیس شورای عالی حفاظت‌فنی از تصویب آیین‌نامه به‌کارگیری مسئول ایمنی در کارگاه‌ها خبر داد.

به گزارش روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، حسن هفده‌تن گفت: آیین‌نامه به‌کارگیری مسئول ایمنی در کارگاه‌ها در ۹ ماده و ۹تفسیره و دو پیوست در نشست ۳۱فروردین ۱۳۹۴ شورای عالی حفاظت فنی تدوین شد و در۱۶ اردیبهشت ۱۳۹۴ به تصویب وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی رسید.

وی اظهار داشت: با عنایت به خیل کثیر کارگاه‌ها (اعم از تولیدی، صنعتی معدنی، کشاورزی، خدماتی) که حدود ۹۰ درصد آنها را کارگاه‌های کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند و با توجه به اینکه اغلب حوادث ناشی از کار در همین کارگاه‌ها (به‌ویژه کارگاه‌های زیر ۲۵ نفر کارگر) رخ داده است و نظر به محدودیت بازرسان کار، معاونت روابط کار را برآن داشت که با هدف ارتقای ضریب ایمنی محیط کار، ایمن‌سازی رفتار نیروی کار و حساس‌سازی کارفرمایان به اهمیت ایمنی، «مدل خود بازرسی درون کارگاهی» طراحی و توسط ادارات کل اجرایی در در سراسر کشور عملیاتی سازد.

وی افزود: در این مدل از سیاست واکنشی و غرامت محوری پرهیز شده و با رویکردی پیشگیرانه و با نگاهی سیستمی از طریق اجرای «چرخه‌مدیریت ارزیابی ریسک»، پیشگیری به‌موقع حوادث ناشی از کار در کارگاه‌ها در تعاملی سه جانبه و هم افزا انجام خواهد گرفت.

هفده تن ادامه داد: به منظور دستیابی به اهداف راهبردی مدل، کارفرمایان باید با رعایت ضوابط آیین‌نامه مذکور، نسبت به انتخاب مسئولان ایمنی در کارگاه‌ها اقدام کنند.

وی اظهار امیدواری کرد، با اجرایی شدن «آیین‌نامه به‌کارگیری مسئول ایمنی در کارگاه‌ها» اولین نامه در راستای صیانت از نیروی کار، حفظ سرمایه‌های ارزشمند انسانی و کاهش هزینه‌های ناشی از حوادث کار برداشته شود.

خبرنامه

درخواست سرمایه‌گذاران خارجی برای تاسیس بانک

رییس بانک مرکزی با اشاره به علاقه‌مندی سرمایه‌گذاری اروپایی و عربی به بخش بانکی ایران عنوان کرد: دولت ایران برنامه‌ریزی برای دوران پس از تحریم را برای احیای اقتصاد کشور آغاز کرده است. به گزارش ایسنا، ولی‌الله سیف در گفت‌وگو با فایننشیال تایمز گفت: دولت سرگرم طرح استراتژی‌هایی برای تخصیص اعتبارات و تسریع توسعه بخش‌های کلیدی شامل نفت و گاز، گردشگری و فناوری اطلاعات است.

با این همه سیف خاطرنشان کرد: نمی‌توان انتظار داشت برداشته شدن تحریم‌ها تاثیر فوری بر اقتصاد ایران داشته باشد و برآورد کرد تاثیر آن تا پایان سال ۱۳۹۴ احساس نخواهد شد.

رییس بانک مرکزی همچنین عنوان کرد: سرمایه‌گذاران اروپایی و عربی در مورد امکان دریافت مجوز برای تاسیس بانک‌های جدید، خرید سهام در بانک‌های خصوصی کنونی و باز کردن شعبه از ما سوال می‌کنند. سیف در مصاحبه‌های قبلی خود گفته بود دولت به منظور پایداری رشد اقتصادی بدون در نظر گرفتن نتایج مذاکرات هسته‌ای، خود را برای بدترین سناریوی ممکن آماده کرده است. رییس بانک مرکزی گفته بود: بدون در نظر گرفتن نتایج مذاکرات هسته‌ای، اقتصادمان را به شکلی برنامه‌ریزی کرده‌ایم که بهبود تدریجی آن ادامه پیدا کند. نرخ تورم از ۴۰ درصد پیش از روی کار آمدن دولت با اجرای سیاست‌های پولی و مالی مناسب، اکنون به ۱۵ درصد رسیده است.

سیف به فایننشیال تایمز گفت: کشور از رکود خارج شده است و رشد اقتصادی واقعی در سال ۱۳۹۴ احتمالا به ۳درصد خواهد رسید. این نشریه انگلیسی به نقل از سیف نوشت: سیاست دولت برای تداوم رشد اقتصادی پایدار و تک رقیمی کردن تورم با جدیت پیگیری خواهد شد. اقتصاد ایران پس از دو سال رکود و رشد سرسام‌آور تورم در سال ۱۳۲۰ رو به بهبود گذاشت و رشد اندک را تجربه کرد.

انتقال اموال موسسه میزان به بانک صادرات

استاندار خراسان شمالی گفت: طی توافق رییس بانک مرکزی با وزیر کشور مقرر شد اموال موسسه میزان به بانک صادرات منتقل شود.

به گزارش اخبار بانک، علی‌اکبر پرویزی استاندار خراسان شمالی در جلسه شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان اظهار کرد: جلسه‌ای که با حضور شماری از استانداران کشور، رییس بانک مرکزی و وزیر کشور برای رسیدگی به مشکلات موسسه میزان تشکیل شد، در آن جلسه توافق شد تمامی اموال موسسه میزان به بانک صادرات منتقل شود.

پرویزی افزود: هفته آینده منتظر دریافت دستورالعمل این موافقت‌نامه هستیم تا این دستورالعمل در اختیار بانک عامل قرار گیرد و براین رفع مشکلات به‌وجود آمده در استان اجرایی شود. نماینده مردم اسفراین در مجلس شورای اسلامی نیز در جلسه اظهار کرد: با تشکیل موسسات مالی و اعتباری در مناطق محروم، شاهد بودیم که منابع از استان به سوی کلانشهرها به غارت رفت و استان با چالش‌های اجتماعی روبه‌رو شد.

های قوامی با تأکید بر اینکه فعالیت این موسسات مجاز نیست، گفت: چنین موسساتی که تابعی بانک مرکزی ندارند باید جمع آوری شوند. وی همچنین بر ضرورت سند آمایشی سرزمینی برای استان نیز تأکید کرد و گفت: وجود چنین سندی موجب خواهد شد حداکثر استفاده از ظرفیت‌های موجود در استان انجام شود.

وی گفت: با تهیه این سند، حفظ مشی‌ها ترسیم خواهند شد و زیرساخت‌های متناسب با این خط‌مشی‌ها آماده‌سازی می‌شوند و اعتبارات نیز اصولی‌تر هزینه خواهند شد.

بانک مرکزی وظیفه نظارتی خود بر موسسات اعتباری را با جدیت دنبال کند

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس با بیان اینکه بانک مرکزی می‌تواند وظیفه ذاتی و نظارتی خود را با جدیت بیشتری دنبال کند، گفت: یک خلأ قانونی نظارتی همواره در نظام بانکی کشور وجود داشت که با تصویب طرح دوفوریتی ماده ۳۹ قانون پولی و بانکی این خلأ قانونی پر شد و کلیه موسسات اعتباری غیربانکی تحت مقررات نظارتی بانک مرکزی قرار گرفتند.

موسی رضا ثروتی در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: به خاطر این خلأ قانونی بانک مرکزی برای التزام موسسات غیرمجاز ناچار بود از دستگاه قضایی یا نیروی انتظامی کمک بگیرد. نماینده مردم بجنورد در مجلس با بیان اینکه هم‌اکنون بانک مرکزی در قبال عملکرد موسسات غیرمجاز مسئول خواهد بود، افزود: با تصویب جزئیات طرح دو فوریتی استفساریه قانون پولی و بانکی کشور و ماده ۱۲۹ این قانون، اختیارات لازم برای برخورد با موسسات غیرمجاز با ساماندهی آنها به بانک مرکزی داده شده است.

وی با بیان اینکه این ماده قانونی برای کلیه موسسات اعتباری و صندوق‌های قرض‌الحسنه تسری دارد، افزود: در این ماده قانونی تمام مسائل مربوط به بانک‌ها، موسسات اعتباری و صندوق‌ها شامل تشکیل، انحلال و موافقت‌ها، زیر نظر بانک مرکزی خواهد بود و بانک مرکزی در قبال عملکرد آنها مسئول خواهد بود. این نماینده مجلس با بیان آنکه از قبل نیز مسئولیت این صندوق‌ها و موسسات با بانک مرکزی بود، افزود: بانک مرکزی پیش از این هم می‌توانست وظیفه نظارتی خود را به نحو مطلوب‌تری انجام دهد تا عملکرد این موسسات سیستم اقتصادی کشور را دچار اختلال نکند و به تبع آن، مشکلات ارز و تورم در هم ایجاد نشود.

نسیم نجفی

اگر چه پرونده نرخ سود بانکی در شورای پول و اعتبار حداقل برای یک دوره سه ماهه بسته شده است اما نرخ سود بانکی سپرده‌های زیر یک‌سال هنوز محل چالش و بحث و نظر موسسات و بانک‌های مختلف است. براساس مصوبه شورای پول و اعتبار تعیین نرخ سود بانکی سپرده‌های زیر یک سال به بانک‌ها واگذار شده است و پس از مصوبه شورای پول و اعتبار بانک‌های بزرگ با برگزاری نشستی در این مورد به توافق دست یافتند که نرخ‌های آن را در جدول ۱ می‌بینید.

اما با این وجود مصوبه شورای پول و اعتبار به گونه‌ای است که این خطر وجود دارد برخی موسسات مالی و اعتباری در کنار برخی از بانک‌های کوچک این توافق را نقض کنند و در کنار موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز برای نرخ سودهای بالا و جذب سپرده‌های بیشتر مسابقه بگذارند. این دغدغه موجب شده است بانک‌های بزرگ، عطایا اجماع را به لافش ببخشند و ترجیح دهند که از شورای پول و اعتبار درخواست کنند در مصوبه نرخ سود بانکی سپرده‌های زیر یک سال تجدیدنظر کنند.

دغدغه بانک‌های بزرگ

در این باره رییس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی گفت: در جلسه مدیران بانک‌ها تصمیم‌گیری شد به سپرده‌های دفترچه‌ای زیر ۳ماه نیز بیشتر از ۱۰درصد سود پرداخت نشود، مدیرعامل بانک ملی ایران با اشاره به مصوبه شورای پول و اعتبار و دستورالعمل بانک مرکزی درباره نرخ ۲۰درصدی سود سپرده‌های یکساله و واگذاری تعیین نرخ‌های زیر یکسال به بانک‌ها، اظهار داشت: برخی بانک‌ها و موسسه‌ها تصمیم شورای هماهنگی بانک‌های دولتی را قبول ندارند و جهت جذب سپرده برای سپرده‌های زیر یکسال نرخ سود ۱۹.۷۵ و ۱۹درصدی تعیین کرده‌اند که این روند در میان‌مدت و بلندمدت مشکل‌ساز خواهد بود و

گزارش ۲

معاون اقتصادی بانک مرکزی گفت: اگر بانک یا موسسه‌ای نرخ سود سپرده کمتر از یک سال را به سقف ۲۰ درصد نزدیک کند، یا باید زیان کند یا در عمل تسهیلات را بانرخ سود بالاتر از ۲۱ و ۲۴ درصد به متقاضی پرداخت کند، بنابراین بانک مرکزی با هر فعالیتی که مصوبات شورای پول و اعتبار را نقض کند، برخورد خواهد کرد. به گزارش اخبار بانک به نقل از فارس، پیمان قربانی در پاسخ به پرسشی درباره افزایش نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت در شبکه بانکی در پی آزادی عمل اعطا شده توسط شورای پول و اعتبار تا سقف ۲۰ درصد و دنباله‌روی بانک‌ها از موسسات اعتباری غیرمجاز، اظهارداشت: برخی علت افزایش این نرخ‌ها را فعالیت موسسات اعتباری غیرمجاز و دنباله‌روی بانک‌ها از آنان می‌دانند اما این امر قابل پذیرش نیست چرا که اساسا حوزه فعالیت و میزان ریسک قابل تحمل آنها متفاوت است.

وی افزود: موسسات غیرمجاز منابع خود را در بخش‌های پرریسک و مخاطره‌آمیز می‌برند و براساس پول سپرده‌گذاران را به‌خطر می‌اندازند، بنابراین این مسئله نباید دلیل پرداخت سود موسسات اعتباری شود. قربانی تصریح کرد: اصولا راهکار صحیح در قبال این موسسات،

انتظار داریم شورای پول و اعتبار فکری کند و مجبور هستیم به جمع‌بندی برسیم. همتی با اشاره به اینکه هم‌اکنون برخی بانک‌ها برای سپرده‌های کوتاه‌مدت خود سود ۱۹.۷۵درصدی تعیین کرده‌اند، گفت: اگر در این رقابت نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت ۱۹.۵درصد شود، در عمل قیمت تمام‌شده پول به‌شدت افزایش می‌یابد و نمی‌توان تسهیلات با نرخ ۲۴درصد به سرمایه‌گذاری و تولید پرداخت کرد و این روند نقض‌غرض است.

در پیشنهاد اولیه‌ای که بانک‌ها به شورای پول و اعتبار ارائه کردند نرخ سپرده‌های زیر ۳ماه ۱۰درصد درنظر گرفته شد زیرا این سپرده‌ها پول‌هایی است که به‌دلیل گردش مالی واحدها، شرکت‌ها و افراد برای امور مختلف کم و زیاد می‌شود. همتی تصریح کرد: اگر قرار باشد نرخ سود سپرده‌های یک تا ۹ماهه نزدیک ۲۰درصد باشد، درحالی‌که سپرده‌گذار می‌تواند با ۰.۲۵ و ۰.۵درصد کمتر سود سپرده‌های بگيرد و هر لحظه هم به پول خود دسترسی داشته باشد، دیگر کسی سپرده یکساله باز

جدول ۱، توافق بانک‌های بزرگ درخصوص نرخ سود

مدت زمان سپرده‌گذاری	نرخ سود (درصد)
روزشمار (کوتاه‌مدت کمتر از سه ماه)	۱۰ درصد
۳ ماه به بالا	۱۴ درصد
۶ماه به بالا	۱۶ درصد
۹ ماه به بالا	۱۸ درصد
یکساله (نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار)	۲۰ درصد

ایجاد آگاهی در عموم نسبت به مخاطرات سپرده‌گذاری در آنها و احتمال سوختن شدن پول آنها و در نتیجه هدایت مردم به سمت فضalan رسیده بازار پول است.

در جنبه نظارتی و حاکمیتی نیز برخورد قاطع با فعالیت این موسسات لازم است که هم حوزه نظارتی بانک مرکزی این عزم را دارد و هم خوشبختانه امروزه وقایع مناسبی در تمامی قوا در مبارزه با این موسسات حاصل شده است. معاون اقتصادی بانک مرکزی با بیان اینکه همواره بانک مرکزی هشدارهای لازم را برای سپرده‌گذاری در موسسات غیرمجاز داده است، تصریح کرد: مقابل موسسات غیرمجاز قاطعانه ایستادگی می‌کند.

قربانی ادامه داد: تأکید می‌کنم در چنین شرایطی راه‌حل جذب سپرده، دنباله‌روی بانک‌ها از موسسات غیرمجاز نیست، چرا که این موسسات به دلیل عدم پرداخت سپرده قانونی و عدم تبعیت از موازین نظارتی همواره یک قدم فراتر از بانک‌ها حرکت می‌کنند. راه‌حل تضعیف و نهایت حذف آنها از صحنه اقتصاد کشور است.

وی با اشاره به مصوبات اخیر شورای پول و اعتبار و دادن اختیار تعیین نرخ سود سپرده کمتر از یک سال به بانک‌ها، گفت: قطعا این

نواختن شیبور نرخ سود از سر گشاد

سپرده‌های کوتاه‌مدت جذاب‌تر از سپرده‌های سالانه شد



نمی‌کند و به‌عنوان مشتری انگیزه‌ای ندارد پول خود را یکسال قفل کند.

شرایط نرخ سود مانند قبل از مصوبه شورا شد

محمود امینی، کارشناس اقتصادی هم در این باره به «فرصت امروز» گفت: قبل از نشست شورای پول و اعتبار درباره تعیین نرخ سود بانکی، محافل اقتصادی مختلف اظهارنظرهای متفاوتی را درباره نرخ سود بانکی داشتند. عمده این اظهارات روی این‌موضوع متمرکز بود که نرخ سود بانکی نباید به‌صورت دستوری تعیین شود و باید به سازو کار بازار و روند عرضه و تقاضا باشد. این اظهارات که عمدتا از طرف محافلی که طرفدار روند واردات به کشور و طرفداران اقتصاد آزاد هستند مطرح می‌شد و هنوز هم پس از جلسه شورای پول و اعتبار این انتقادها ادامه دارد، شورا را به این نتیجه رساند که دست به کاری ترکیبی بزند. از طرفی نرخ سود سپرده‌های سالانه را خودش تعیین کرد (که در این مورد هم بسیار محتاطانه عمل کرد و ترجیح داد به‌صورت گام به گام و سه ماهه آن را کاهش دهد) و از

اعتباری برای سپرده‌های کوتاه‌مدت در نظر گرفته‌اند، مصوبه شورای پول و اعتبار بلااستفاده شده است و این همه کار کارشناسی و زحمتی که در این باره کشیده شد، نتیجه‌ای نداشت. بنابراین من دور از ذهن نمی‌بینیم اگر شورای پول و اعتبار مصوبه خود را اصلاح کند و در مقابل این تصمیم بانک‌های کوچک و موسسات بایستد.

دکتر امینی در پاسخ به این سؤل که اگر شورای پول و اعتبار مصوبه خود را اصلاح نکنند چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ گفت: در آن صورت بانک‌های بزرگ هم مجبور می‌شوند وارد بازی سود شوند و نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت خود را به نرخ سود بانک‌های کوچک نزدیک کنند که در چنین شرایطی مصوبه شورای پول و اعتبار فقط یک برگ کاغذ بی‌مصرف می‌شود.

وی اضافه کرد: بحث کاهش نرخ سود بانکی به این دلیل مطرح شد که با کاهش تورم ضرورت کاهش نرخ سود بانکی احساس می‌شد اما وضع فعلی نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت در نظر گرفته‌اند، مصوبه شورای پول و اعتبار بلااستفاده شده است و این همه کار کارشناسی و زحمتی که در این باره کشیده شد، نتیجه‌ای نداشت. بنابراین من دور از ذهن نمی‌بینیم اگر شورای پول و اعتبار مصوبه خود را اصلاح کند و در مقابل این تصمیم بانک‌های کوچک و موسسات بایستد. دکتر امینی در پاسخ به این سوال که اگر شورای پول و اعتبار مصوبه خود را اصلاح نکند چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ گفت: در آن صورت بانک‌های بزرگ هم مجبور می‌شوند وارد بازی سود شوند و نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت خود را به نرخ سود بانک‌های کوچک نزدیک کنند که در چنین شرایطی مصوبه شورای پول و اعتبار فقط یک برگ کاغذ بی‌مصرف می‌شود. وی اضافه کرد: بحث کاهش نرخ سود بانکی به این دلیل مطرح شد که با کاهش تورم، ضرورت کاهش نرخ سود بانکی احساس می‌شد اما وضع فعلی نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت، فاصله نرخ سود با تورم مانند شرایط قبل از مصوبه شورای پول و اعتبار است.

نرخ ارز نقدی

نرخ ارز نقدی

این امر نادیده گرفته شده باشد، معاونت نظارتی بانک مرکزی با این‌گونه رفتار برخورد خواهد کرد. قربانی در واکنش به این جمله که اگر بانک یا موسسه‌ای نرخ سود سپرده کمتر از یکسال را به سقف ۲۰درصد نزدیک کند، یا باید زیان کند یا در عمل تسهیلات را بانرخ سود بالاتر از ۲۱ و ۲۴ درصد به متقاضی پرداخت کند، گفت: بانک مرکزی می‌خواهد بین بانک‌ها رقابت باشد و بانکی که کارآمدتر عمل می‌کند و هزینه‌های کمتری را متحمل می‌شود، بتواند سود بیشتری به سپرده‌گذار خود بپردازد اما وقتی بانکی برخلاف اصول حرفه‌ای بانکداری، این فضای رقابتی را به هم می‌ریزد، در نتیجه مجبور خواهد شد برای پاسخ به تعهدات، با زیان‌ده شود یا نرخ‌های سود تسهیلات را زیر پا بگذارد. وی ادامه داد: بانک مرکزی از بُعد نظارت فعالیت بانک‌ها را زیر نظر دارد و با هر فعالیتی که مصوبات شورای پول و اعتبار را نقض کند، برخورد خواهد کرد. معاون اقتصادی بانک مرکزی با بیان اینکه بانک‌ها باید از شرایط رقابتی با رویکردی مسئولانه صیانت کنند، اظهارداشت: ارائه لیستی واحد برای نرخ سود سپرده‌های زیر یکسال به بانک‌ها و برچیدن فضای رقابتی، ساده‌ترین راه ممکن و به نوعی پاک کردن صورت مسئله است.

نرخ‌نامه

دلار ۳,۳۰۶ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۳۰۶ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۴۹,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳,۷۹۷ تومان و هر پوند نیز ۵,۲۱۱ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۸۱,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۷۱,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۳,۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۶,۹۸۱ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲,۲۴۵ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۲,۲۴۵
مثقال طلا	۴۲۰,۵۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۶,۹۸۱
سکه بهار آزادی	۹۴۹,۵۰۰
سکه طرح جدید	۹۵۱,۵۰۰
نیم سکه	۴۸۱,۰۰۰
ربع سکه	۲۷۱,۰۰۰
سکه گرمی	۱۸۳,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۳۰۶
یورو اروپا	۳,۷۹۷
پوند انگلیس	۵,۲۱۱
درهم امارات	۹۰۸
لیبر ترکیه	۱,۳۰۴
ین ژاپن	۲۸
یوان چین	۵۴۹
دلار کانادا	۲,۸۰۵
فرانک سوییس	۳,۶۲۸
دینار کویت	۱۱,۰۰۰
ریال عربستان	۸۸۹
دینار عراق	۲,۵۷۰
روپیه هند	۵۶
رینگت مالزی	۹۴۰

بانکنامه

کاهش اضافه برداشت، هدف بانک کشاورزی است

شهیدزاده، رییس هیات‌مدیره و مدیرعامل بانک کشاورزی در سومین مرحله از هماایش سراسری روسای شعب این بانک گفت: مأموریت ما بهبود انضباط مالی در بانک کشاورزی است و هدف مهمی چون کاهش استقراض از سیستم بانکی و به‌ویژه کاهش اضافه برداشت از بانک مرکزی را دنبال‌کنیم.

به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی، شهیدزاده بر همسویی حرکت بانک با سیاست‌های پولی و مالی دولت تأکید کرد و افزود: در اجرای همین سیاست‌ها اضافه برداشت از بانک مرکزی را نه فقط ممنوع که حرام اعلام کردیم و تصمیم گرفتیم با تلاش بیشتر، سهم خود را از منابع مالی در بازار پول و سرمایه بیشتر کرده و برمبنای همین سهم بیشتر، با پرداخت تسهیلات به توسعه بخش کشاورزی کمک کنیم.

پیام مدیرعامل بانک رفاه به مناسبت هفته روابط عمومی

فرا رسیدن ۲۷ اردیبهشت روز روابط عمومی و آغاز هفته ارتباطات را به تمامی فعالان عرصه روابط عمومی و اطلاع‌رسانی تبریک و تهنیت عرض می‌کنم.

روابط عمومی با بهره‌مندی اصولی و علمی از ظرفیت اصلی خود یعنی اطلاع‌رسانی دقیق، صریح و سریع و اطلاع‌یابی و سنجش افکار عمومی جامعه تبدیل به بازویی قوی و مشاوره‌ای آگاه و امین برای مدیرت کلان در راهبری سازمان‌ها شده است. به گزارش روابط عمومی بانک رفاه، اکنون که دنیای رقابت، فزاینده و با پیچیدگی‌های روزافزون مواجه است، توفیق و تعالی و حرکت نظام‌مند در بازار رقابتی و پیش از آن پایش، بررسی، مذاقه و ارائه راهکار درخصوص آن بیش از پیش خودنمایی می‌کند، کار ویژه‌ای که نیروهای ارجمند حوزه روابط عمومی و اطلاع‌رسانی در آن کارآزموده و توانمند هستند.

تعداد کار تخوان‌های فروشگاه‌های بانک ملت از مرز ۷۱۳,۰۰۰ دستگاه گذشت

تعداد کارتخوان‌های فروشگاه‌های منصوبه از سوی بانک ملت در سراسر کشور از مرز ۷۱۳ هزار دستگاه گذشت.

به گزارش روابط عمومی بانک ملت، این بانک با هدف افزایش دسترسی مردم به خدمات الکترونیک و به تبع آن افزایش سطح رضایت مشتریان، تا پایان روز ۲۲ اردیبهشت ماه سال‌جاری، ۷۱۳ هزار و ۷۲۱ دستگاه پایانه فروشگاه‌های در سراسر کشور نصب و راه‌اندازی کرد.

مخابرات



انتقاد واعظی از شرکت مخابرات ایران
توسعه مخابرات در کشور کمرنگ
شده است



وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با انتقاد از دولتی اداره شدن شرکت مخابرات ایران باوجود خصوصی بودن این شرکت گفت: توسعه مخابرات در کشور کمرنگ شده است.

به گزارش ایرنا، محمود واعظی دیروز صبح به مناسبت روز جهانی روابط عمومی و ارتباطات و در حاشیه بازدید از مجموعه روابط عمومی وزارت ارتباطات در گفت‌وگو با خبرنگاران، افزود: باوجودی که مخابرات دارای سود بالایی است اما مردم بسیاری از شهرها هنوز برای دریافت تلفن ثابت با مشکل مواجه هستند و ی با بیان اینکه مخابرات از انحصار دولت خارج نشد که در انحصار یک بخش دیگر قرار گیرد، افزود: شرکت مخابرات ایران وظیفه دارد ابتدا به دنبال سرویس‌دهی هرچه مطلوب‌تر به مردم و پس از آن به دنبال تقسیم سود باشد. واعظی درخصوص انتقادات شرکت مخابرات ایران از تصرف دانشکده مخابرات از سوی وزارت ارتباطات، گفت: این موضوع در شورای گسترش علوم مورد بررسی قرار گرفت و در آن شور این‌گونه اعلام شد که براساس اصل ۴۴ قانون اساسی این دانشکده نمی‌تواند به بخش خصوصی واگذار شود، البته طبق قانون شرکت‌های خصوصی خود می‌توانند مجوزهای لازم را به منظور راه‌اندازی مراکز آموزشی دریافت کنند.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات افزود: البته فکر می‌کنم اکنون بحث مخابرات بیشتر به دلیل ملک این دانشکده است که درخصوص مسائل ملکی اختلافات بین وزارت ارتباطات و مخابرات بسیار زیاد است.

به اعظی اضافه کرد: از اوایل کار براین نکته تاکید داشتم که لازم است کمیته‌ای تشکیل شود تا براساس قانون، وضعیت مالکیت اموال مخابرات و وزارت ارتباطات را مشخص کند. وی افزود: اگر اموالی از شرکت مخابرات ایران در وزارت ارتباطات مانده باشد، استفاده از آن حرام است و به هیچ عنوان مصلحت نمی‌دانیم حتی یک مترمربع از اموال مخابرات در دست وزارت ارتباطات باشد. وزیر ارتباطات در عین حال اظهار داشت: البته براین نکته هم تاکید داریم که اموال بیت‌المال و وزارتخانه نیز نباید در مجموعه مخابرات و بخش خصوصی باشد. واعظی با بیان اینکه در حال حاضر زمین‌های مختلفی بین وزارت ارتباطات و شرکت مخابرات پلاک‌کلیف مانده است، تاکید کرد: باید هر آنچه متعلق به وزارت ارتباطات است به مجموعه وزارت ارتباطات و آنچه متعلق به شرکت مخابرات است به این شرکت بازگردانده شود.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات درخصوص وضعیت دانشکده مخابرات نیز تصریح کرد: اگر شرکت مخابرات سندی مبنی بر مالکیت این ملک ارائه کند، بدون تردید این ساختمان را تخلیه خواهیم کرد. واعظی در بخش دیگری از سخنانش درخصوص افزایش تعرفه تلفن ثابت با بیان اینکه درخصوص این موضوع سال گذشته صحبت‌های روشنی شده‌است، افزود: اگر شرکت مخابرات بسته توسعه‌ای مناسبی داشته باشد، این مسئله را پیگیری مخالف افزایش تعرفه هاست، این مسئله را پیگیری خواهیم کرد. وی توجه به امر توسعه در زمینه تلفن ثابت و تلفن همراه براساس نیاز مردم را وظایف اصلی شرکت مخابرات ایران عنوان کرد و با تاکید بر شکسته شدن انحصار مخابرات، گفت: متأسفانه به دلیل آنکه در زمان واگذاری مخابرات دقت کافی صورت نگرفته و برخی اموال بیت‌المال به این شرکت واگذار شده، در حال حاضر با مشکلاتی مواجه شده‌ایم.

محمد ممتازپور

چند سالی است که بازی‌های رایانه‌ای به لطف فراگیری اینترنت در سراسر جهان وارد ابعاد تازه‌ای شده و رواج زیادی در سراسر جهان داشته است. در کشور ما هم تا به حال چند بازی آنلاین، محبوبیت زیادی پیدا کرده‌اند که شاید بتوان «تراوین» را یکی از موفق‌ترین این نسل از بازی‌ها عنوان کرد. راه دسترسی به تراوین که بر بستر پروتکل اینترنتی (http) فعالیت می‌کند سه سالی است که در ایران به دلایل نامعلومی فیلتر شده است.

اما پس از روی کار آمدن تلف‌های هوشمند، بخت با شرکت فنلاندی سوپرسل یار بود و بازی آنلاین کلش آف کلنز این کمپانی این روزها در بین دوستداران بازی محبوبیت زیادی پیدا کرده به‌طوری‌که طبق اعلام شرکت گوگل این بازی یکی از پرطرفدارترین بازی‌های رایانه‌ای در سال ۲۰۱۴ میلادی بوده است. در کشور ما هم این بازی طرفداران زیادی دارد و کمتر کسی پیدا می‌شود که علاقه به بازی‌های دیجیتالی داشته باشد ولی با این بازی آنلاین استراتژیک آشنا نباشد.

گفته می‌شود این بازی محبوب در سال ۲۰۱۳، ۲/۴ میلیون دلار را به‌صورت روزانه عاید شرکت سازنده کرده است، این در حالی است که مدیران ارشد سوپرسل عنوان کرده‌اند فروش این شرکت در

سال ۲۰۱۴ نسبت به سال ۲۰۱۳ سه برابر شده است. سوپرسل اعلام کرده که سود عملیاتی این شرکت در سال ۲۰۱۴ به ۱۵ میلیون یورو رسیده که رشدی قابل‌توجه نسبت به ۲۴۳ میلیون یورو سال ۲۰۱۳ است.

ایلیکا پاتانن، مدیرعامل این شرکت در اطلاعیه‌ای دلیل این رشد درآمد را افزایش کاربران بازی‌های مشهور این شرکت اعلام کرده است. پاتانن در مصاحبه با یکی از روزنامه‌های فنلاندی هدف اصلی این شرکت را تولید بازی‌هایی عنوان کرده که بتوان برای سال‌ها به بازی آنها ادامه داد.

وی اظهار کرد: تصمیم برای تولید یک بازی جدید و موفق بسیار دشوار است و این شرکت تنها در سال گذشته چهار بازی جدید را پس از تست‌های اولیه کنار گذاشت. البته فعالیت سوپرسل تنها در بازی کلش آف کلنز محدود نشده و بازی‌های Boom Beach را به دنیا معرفی کرده است. خبرهای غیررسمی حکایت از آن دارد که شرکت سوپرسل روزانه بیش از ۵۰ میلیون تومان فقط در کشور ما درآمد دارد که ایرانی‌ها به‌طور سالانه بیش از ۱۸ میلیارد تومان را روانه جیب این شرکت می‌کنند.

اما اخیرا برخی کارشناسان گرایش کاربران ایرانی به این بازی را تهدیدی برای نمونه‌های داخلی دانسته‌اند و

علاوه بر آن اعلام کرده‌اند که پرداختی‌های کاربران به این شرکت باعث می‌شود تا ارز زیادی به سود شرکت سازنده از کشور خارج شود. محمودفرهمند، تولیدکننده بازی رایانه‌ای درباره استقبال ایرانی‌ها از کلش آف کلنز به «فرصت امروز» گفت: این بازی که حدود دو سال است برای کاربران اندروید فعال شده توانسته کاربران زیادی را جذب خود کند که می‌تواند تهدیدی برای صنعت بازی‌سازی کشور محسوب شود. وی افزود: درحال حاضر صنعت نوپای گیم کشور توانسته جایگاه مناسب‌تری نسبت به سال‌های گذشته در بین کاربران ایرانی داشته باشد و حتی در نمایشگاه‌های خارجی نیز ایران حرف‌هایی را در این زمینه برای گفتن دارد که وجود بازی‌های خارجی و گسترده شدن آنها می‌تواند این فرصت را از تولیدکنندگان داخلی بگیرد.

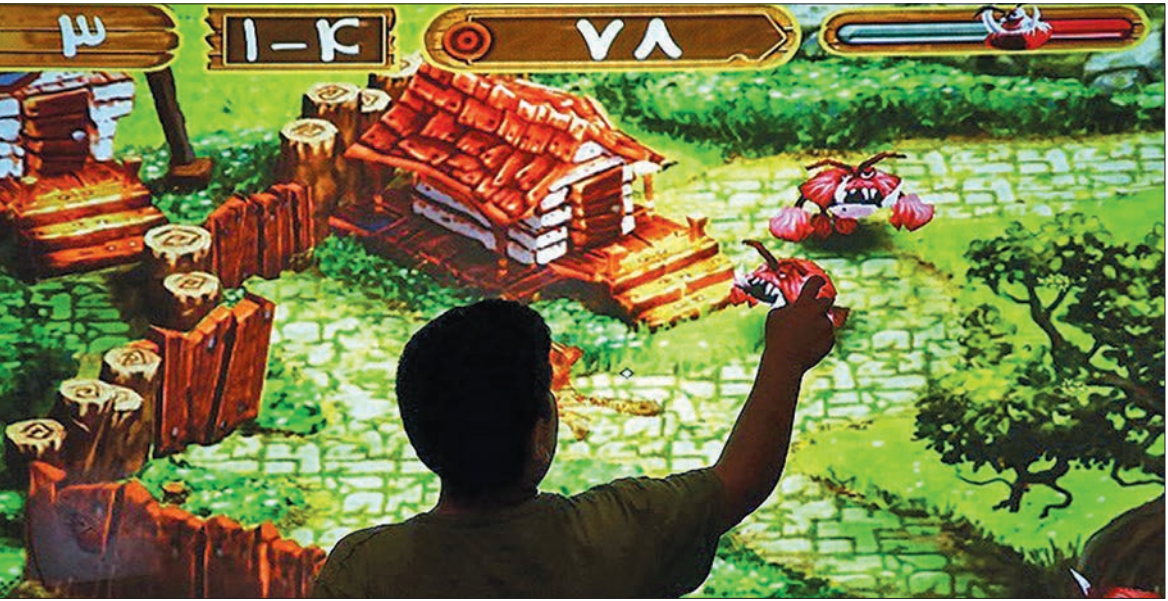
این کارشناس با اشاره به اینکه این بازی ارز زیادی را از کشور خارج می‌کند، گفت: مهم‌ترین مسئله بحث برانگیز این است که به علت جذابیت این بازی کاربران ترغیب می‌شوند برای سریع‌تر پیشرفت کردن در این بازی مجازی پولی را به شرکت سازنده پرداخت کنند تا به آنها اجازه داده شود مراتب پیشرفت خود را سریع‌تر طی کنند.

وی افزود: در این بازی گزینش‌ای به نام الماس (GEM) وجود دارد که هر بازیکسی که تعداد جم‌های بیشتری داشته باشد می‌تواند

با صرف آنها سرعت بیشتری در پیشرفت خود ایجاد کند اما تعداد این جم‌ها بسیار محدود است و کاربران برای سرعت بخشیدن به بازی خود باید جم‌های بیشتری را به دست بیاورند که این جم‌ها توسط شرکت سازنده این بازی به فروش می‌رسند و به این طریق درآمدزایی می‌کند. فرهمند در ادامه گفت: به علت محدودیت‌هایی که در خرید جم‌ها برای کاربران ایرانی وجود دارد سایت‌های زیادی در اینترنت مشغول فروش این جم‌ها هستند که درآمد خوبی هم از این راه کسب می‌کنند و البته تعداد زیادی از آنها هم فقط قصد کلاهبرداری دارند و در ازای گرفتن پول هیچ الماسی به رخشا گوهری، کارشناس و منتقد بازی‌های رایانه‌ای نیز درباره استقبال کاربران ایرانی از بازی کلش آف کلنز به «فرصت امروز» گفت: این بازی یکی از بی‌نقص‌ترین بازی‌های ساخته شده در دنیای کامپیوتر است و همین که توانسته افراد زیادی را در محدوده سنی هفت تا ۴۰ سال جذب خود کند یکی از علت‌های بی‌نظیر بودن این بازی است. وی افزود: محیط و کاراکترهای جذاب این بازی طوری طراحی شده‌اند که تنها با چند دقیقه بازی آمیختگی خاصی را با کاربران ایجاد کرده و بعد از گذشت چند هفته کاربران را به خود معناد می‌کند.

گوهری درباره ضررهای این بازی اظهار کرد: هر چیزی مشکلات خاص خود را دارد و اگر بیش از حد از آن استفاده شود ضررهایی را به دنبال خواهد داشت. این بازی هم از این روال مستثنا نیست و اگر بیش از حد از آن استفاده شود طبیعتا مشکلاتی را به همراه خواهد داشت. وی افزود: اما درباره اینکه گفته می‌شود این بازی دشمن صنعت بازی‌سازی داخلی است باید گفت که کشف آف کلنز توانسته در همه جای جهان کاربران زیادی را جذب کند و حتی در کشور آمریکا هم که یکی از قوی‌ترین شرکت‌های بازی‌سازی جهان را دارد رسوخ کرده و کاربران آمریکایی زیادی را دارد اما هیچ یک از مسئولان این کشورها این موفقیت را نقطه مقابل صنعت بازی‌سازی خود محسوب نمی‌کنند و سعی می‌کنند از این بازی الهام بگیرند تا رقیب این بازی را تولید کنند.

این منتقد بازی‌سازی می‌گوید: شرکت بازنده کلش آف کلنز سرمایه‌گذاری‌های زیادی روی بازی‌های خود کرده و طبیعتا حق این شرکت است که درآمد خوبی از تلاش خود کسب کند و این درآمدزایی باید از کل جهان باشد. وی افزود: به نظر من، ما باید این حق را برای مردم خود قائل شویم که هر بازی را که مناسب‌تر می‌دانند استفاده کنند و اینکه مانند بازی تراوین دسترسی به آن را محدود کرد معقولی نیست و توهینی به شعور کاربران است.



بررسی محبوب‌ترین بازی آنلاین

«جنگ‌های قبیله‌ای» دشمن بازی‌سازان ایرانی است؟

مشکلات خاص خود را دارد و اگر بیش از حد از آن استفاده شود ضررهایی را به دنبال خواهد داشت. این بازی هم از این روال مستثنا نیست و اگر بیش از حد از آن استفاده شود طبیعتا مشکلاتی را به همراه خواهد داشت. وی افزود: اما درباره اینکه گفته می‌شود این بازی دشمن صنعت بازی‌سازی داخلی است باید گفت که کشف آف کلنز توانسته در همه جای جهان کاربران زیادی را جذب کند و حتی در کشور آمریکا هم که یکی از قوی‌ترین شرکت‌های بازی‌سازی جهان را دارد رسوخ کرده و کاربران آمریکایی زیادی را دارد اما هیچ یک از مسئولان این کشورها این موفقیت را نقطه مقابل صنعت بازی‌سازی خود محسوب نمی‌کنند و سعی می‌کنند از این بازی الهام بگیرند تا رقیب این بازی را تولید کنند.

این منتقد بازی‌سازی می‌گوید: شرکت بازنده کلش آف کلنز سرمایه‌گذاری‌های زیادی روی بازی‌های خود کرده و طبیعتا حق این شرکت است که درآمد خوبی از تلاش خود کسب کند و این درآمدزایی باید از کل جهان باشد. وی افزود: به نظر من، ما باید این حق را برای مردم خود قائل شویم که هر بازی را که مناسب‌تر می‌دانند استفاده کنند و اینکه مانند بازی تراوین دسترسی به آن را محدود کرد معقولی نیست و توهینی به شعور کاربران است.

تجارت



افزایش ۷۵ درصدی مبادلات
تجاری ایران و عمان



آخرین آمارها از حجم مبادلات تجاری ایران و عمان نشان می‌دهد که ۸۷۷ میلیون دلار حجم صادرات و واردات دو کشور بوده که نشان‌دهنده افزایش ۷۵ درصدی از سال ۲۰۱۲ به بعد است. به گزارش ایسنا، از این مقدار ۵۵۶ میلیون دلار حجم صادرات ایران به عمان و ۳۲۰ میلیون دلار میزان واردات ایران از این کشور است. احمد شیرزادگان، دبیرکل اتاق بازرگانی مشترک ایران و عمان درباره آخرین وضعیت روابط تجاری دو کشور گفت: به دلیل کاهش منابع نفتی عمان، این کشور برنامه‌ای برای توزیع درآمد خود تا سال ۲۰۲۰ در نظر گرفته که برای تحقق این برنامه به دنبال توسعه روابط اقتصادی و تجاری با ایران است. به گفته وی، موقعیت جغرافیایی عمان به‌گونه‌ای است که برای صادرات کالاهای ایرانی به کشورهای افریقایی بسیار مناسب است و به دلیل اینکه عمان در نقطه‌ای قرار گرفته که با آسیای دور در ارتباط است می‌تواند از طریق ایران به بازار آسیای میانه و افغانستان متصل شود.

دبیرکل اتاق بازرگانی مشترک ایران و عمان عنوان کرد: عمان از طریق آب‌های جنوب به‌راحتی می‌تواند به شرق آفریقا دسترسی داشته باشد و از این جهت توسعه روابط اقتصادی با عمان برای ایران دارای اهمیت است.

صادرات



امضای تفاهم‌نامه همکاری دوجانبه
بین صندوق‌های ضمانت صادرات
ایران و ایتالیا

تفاهم‌نامه همکاری دوجانبه فی‌مابین صندوق ضمانت صادرات ایران و موسسه بیمه اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری دولتی ایتالیا موسوم به SACE در حاشیه اجلاس بهاره ۲۰۱۵ اتحادیه برن در فلورانس به امضا رسید. به گزارش ایرنا از صندوق ضمانت صادرات ایران، براساس مفاد این سند همکاری، در راستای توسعه تجارت و صادرات دو کشور و همچنین بالا بردن ظرفیت حمایتی از صادرکنندگان دو کشور، مقرر شد موسسات بیمه اعتبار صادراتی ایران و ایتالیا همکاری نتگانتگ و گسترده‌تری را اتخاذ کنند.

همکاری در زمینه ارائه خدمات مشاوره‌ای رایگان، برگزاری دوره‌های آموزشی و سمینارهای دو و چند جانبه درخصوص توسعه محصولات بیمه اعتباری و رویه‌های نوین ارزیابی و مدیریت ریسک‌های اعتبار صادراتی از دیگر محورهای این سند همکاری است.

ظاهر شه حامد، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران در حاشیه مراسم انعقاد این تفاهم‌نامه اظهار داشت: استفاده از دانش فنی و اطلاعات روز موسسات تراز اول بیمه اعتبار صادراتی در جهان در دستور کار صندوق ضمانت صادرات ایران قرار دارد و این تفاهم‌نامه نیز در همین راستا به امضا رسیده است. SACE آغاز شد اما با توجه به آنکه این موسسه در زمره پیشروان این صنعت در جهان محسوب می‌شود، تعمیق روابط فی‌مابین نیز احساس می‌شد.

آگهی فراخوان ارزیابی توان اجرای کار و مناقصه عمومی

نوبت اول

(یک مرحله‌ای عمومی با ارزیابی فنی و کیفی نوبت دوم)

اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی در نظر دارد در اجرای قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه اجرایی بند (ج) ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات به شماره ۸۴۱۳۶/ت ۳۳۵۶۰ عملیات اجرایی پروژه محوطه سازی سالن اسکواش و استادیوم شهرک فرهنگیان شهرستان ارومیه را برای نوبت دوم از طریق فراخوان عمومی به پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت از معاونت برنامه ریزی استانداری واگذار نماید، لذا از کلیه پیمانکاران صلاحیت دار در رشته مربوط، در صورت تمایل دعوت می گردد طرف مدت ۷ روز از تاریخ انتشار آگهی فراخوان عمومی (تا مورخ ۹۴/۳/۳۰) برای تهیه و دریافت اسناد ارزیابی کیفی به ارومیه - بلوار سربازان گمنام (خیابان برق)- اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی یا از طریق سامانه معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری (ساجات) مراجعه و حداکثر پس از ۷ روز تا مورخ ۹۴/۳/۱۰ نسبت به تکمیل و تحویل اسناد کیفی اقدام نمایند. ضمنا اسناد کیفی تا مورخ ۹۴/۳/۱۲ توسط کمیته فنی ارزیابی شده و به پیمانکاران که حداقل امتیاز را کسب کرده اند دعوت نامه فرستاده می شود.

عنوان پروژه: پروژه محوطه سازی سالن اسکواش و استادیوم شهرک فرهنگیان

محل اجرای کار: ارومیه

برآورد پروژه: برآورد اولیه به هنگام سازی شده تا زمان برگزاری مناقصه و زمان اجرای کار برای سالن (براساس بخشنامه شماره ۱۰۰/۶۴۰۵ مورخه ۸۹/۲/۴) با موضوع: انعقاد پیمان اجرای کارهای ساختمانی به صورت سرجمع) برابر ۲/۳۲۲/۵۰۵/۳۰ ریال می باشد رعایت کلیه مفاد بخشنامه ۶۸۱۱۸/۱۰۰ مورخه ۹۱/۸/۲۱ با موضوع دستور العمل انضباط مالی و ارتقاء و بهره وری و بهبود کیفیت و صرفه جوئی در هزینه و زمان اجرای طرح ها و همچنین دستور العمل تبیین بخشنامه مورد اشاره به شماره ۳۰/۸۷۲۰۷ مورخه ۹۱/۱۰/۱۸ ابلاغی معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی در ارزیابی مالی جلسه مناقصه الزامی است و بخشنامه های فوق جزء اسناد مناقصه میباشد.

به این پروژه پیش پرداخت داده نمی شود.

رشته و گروه کاری: پایه ۵ راه و ۵ ابنیه

مدت اجرای کار: ۳ ماه

مدت اعتبار پیشنهاد: ۱۸۰ روز می باشد.

محل برگزاری مناقصه: اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی

تلفن تماس: ۳۳۴۵۲۸۵۴ -۴۴- داخلي ۱۵۴

روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی

فراخوان مناقصه

عمومی یک مرحله‌ای



سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی امور مربوط به خرید خدمات آزمایشگاههای شیمی، فسیل شناسی، نمونه کوبی، و امور مربوط به پشتیبانی خدمات کمپهای صحرایی مستقر در ساختمانهای مرکزی، ساختمان خیابان خلیج، صادقیه و مراکز تابعه خود را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهادات مناقصه گران و بازگشائی پاکتها از درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه: ۱۳۹۴/۲/۲۸ می‌باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: تا ساعت ۱۱ صبح ۱۳۹۴/۳/۵

مهلت زمانی ارائه پیشنهادات: ساعت ۱۱ صبح روز چهارشنبه تاریخ ۱۳۹۴/۳/۲۰

زمان بازگشائی پاکتها: ساعت ۱۱ صبح روز شنبه تاریخ ۱۳۹۴/۳/۲۳

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گذار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها:

الف) اداره خدمات و پشتیبانی واقع در میدان آزادی بلوار معراج سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور تلفن ۶۴۵۹۲۳۲۰

ب) دبیرخانه سازمان تلفن ۶۴۵۹۲۲۰۴

اطلاعات تماس سازمان ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

م الف ۵۲۶

مسکن



ابلاغ حساب امانی پیش فروش مسکن به تمام بانک‌ها

وزیر راه و شهرسازی از ابلاغ دستورالعمل حساب امانی پیش‌فروش مسکن خبر داد. به گزارش مهر، آخوندی با اشاره به طرح حساب امانی پیش‌فروش مسکن گفت: پیش‌فروش‌هایی که در ایران انجام می‌گیرد، با استفاده از این حساب امانی انجام خواهد شد و در این طرح کالا برای آینده پیش‌فروش می‌شود.

وزیر راه و شهرسازی افزود: به دلیل اینکه خریدار امکان نظارت بر کالا را ندارد باید یک تیم بر پروژه نظارت کند و بانک امانتدار خریدار محسوب می‌شود. بانک بر فرآیند خود نظارت می‌کند و خریداران هم مبالغ را به بانک می‌پردازند. وی اظهارداشت: این حساب با بانک مرکزی مصوبه هیات وزیران دستورالعمل از سوی وزیر راه و شهرسازی به بانک مسکن و سایر بانک‌ها ابلاغ شده است و آنها می‌توانند براساس این دستورالعمل وارد این کار شوند.

کمبود تولید عامل رکود بازار مسکن است



رئیس انجمن صنفی انبوه‌سازان استان تهران گفت: کمبود تولید که در سال گذشته با آن روبه‌رو بوده‌ایم، عامل رکود در بازار مسکن است و دولت تنها از طریق برنامه‌ریزی و مدیریت صحیح می‌تواند بازار را از رکود خارج کند.

به گزارش ایسنا، حسن محتشم درباره روند بازار مسکن اظهار کرد: به دلیل کمبود تولید که از سال گذشته با آن روبه‌رو بودیم، بازار مسکن به سمت رکود پیش رفته است. وی با اشاره به انباشتگی متقاضیان مسکن و افزایش تعداد این متقاضیان تأکید کرد: اگر دولت از طریق وزارت راه و شهرسازی برنامه‌ریزی درستی در این زمینه ارائه ندهد، احتمال افزایش قیمت در شش ماهه دوم سال وجود دارد. رئیس انجمن صنفی انبوه‌سازان استان تهران تصریح کرد: دولت باید بازار مسکن را مدیریت کند تا بالاخره این بازار فعال شود.

از ممنوعیت واردات واگن تا سرمایه‌گذاری ۲۵میلیارد دلاری

وزیر راه و شهرسازی: رستاخیز راه آهن ایران آغاز شده است



جواد هاشمی

هر دو وزیر از آمادگی شان می‌گویند، یکی از آمادگی برای ساخت و تولید و دیگری از خرید و بهره‌برداری حداکثری، هدف هم مشخص است: تبدیل ایران به چهارراه بزرگ راه‌آهن جهان، سسومین همایش حمل‌ونقل ریلی روز گذشته در حالی در تهران کلید خورد که وزیران راه و شهرسازی و صنعت، معدن و تجارت با دستی پر از برنامه در آن حاضر شدند، برنامه‌هایی که البته تا رسیدن به مرحله اجرای نهایی راهی طولانی در پیش دارند. ورود ۲۰ هزار دستگاه واگن باری، ۲۵۰۰ دستگاه واگن مسافری و ۷۵۰ دستگاه لکوموتیو در کنار ساخت ۲۰ هزار کیلومتر خط آهن جدید تنها بخشی از برنامه‌های گسترده ریلی ایران در سال‌های آینده را می‌سازد.

در کنار آن اتصال ریلی کشور از شمال شرق به ترکمنستان و قزاقستان و سپس چین، در شرق به افغانستان و در غرب به عراق، سوریه و دریای مدیترانه نیز اهداف بلندمدت بین‌المللی کشور را می‌سازد؛ برنامه‌هایی که اگر شرایط اجرای نهایی آنها فراهم شود به اعتقاد آخوندی، ایران را به شاهراه راه‌آهن منطقه و سپس جهان بدل خواهد کرد. بزرگی و دشواری پیشبرد تمام این برنامه‌ها باعث شده بسیاری آن را بلندپروازانه بخوانند، برنامه‌هایی که رقم مدنظر وزیر راه برای اجرای آنها کار را از این نیز پیچیده‌تر می‌کند. ۲۵ میلیارد دلار سرمایه مورد نیاز تنها برای رسیدن به اهداف چشم‌اندازی هشت‌ساله به معنی نیاز راه‌آهن کشور به سرمایه‌گذاری ۳/۵میلیارد دلاری سالانه است و وقتی این رقم را در چارچوب کل بودجه

عمرانی کشور که به چندین نهاد مختلف کشوری اختصاص می‌یابد وارد کنیم، این فاصله طولانی بهتر نمایان می‌شود. استدلال محکم وزیر راه و شهرسازی دولت یازدهم در مقابل این نگرانی‌ها امانت‌ان از آن دارد که آخوندی برای تأمین این اعتبارات برنامه‌های گسترده‌ای داشته و با اطمینان از فراهم آمدن شرایط مورد نیاز، از روزها و ماه‌های آینده به عنوان رستاخیز صنعت ریلی ایران یاد می‌کند. هرچند بناسست بخشی از این سرمایه‌ها از طریق قراردادهای خارجی در قالب سرمایه‌گذاری مستقیم و فاینانس تأمین شود، اما تداوم مذاکرات با شرکت‌های صنعتی داخلی نشان از آن دارد که وزارت راه روی توان بخش خصوصی داخلی نیز حساب ویژه‌ای باز کرده و حتی در جریان یک همایش ریلی، پای وزیر صنعت را نیز به میان گود کاشته است. نعمت‌زاده نیز

مانند بسیاری از دیگر اظهارات خود بار دیگر بر توان داخلی و امکان اتکای به آن تأکید کرده است. به اعتقاد وی حتی در حوزه ساخت ریل که سال‌هاست این کشاکش بین راه‌آهن و ذوب‌آهن بر سر کیفیت کالای داخلی ادامه دارد نیز می‌توان به تأمین بخش عمده‌ای از نیاز کشور از طریق تولیدات داخلی فکر کرد. این اظهارات در کنار صحبت‌های اخیر محسن پورسیدآقای، معاون وزیر راه که در جریان بازدید از ذوب‌آهن اصفهان نسبت به ورود این ریل‌های داخلی به سیر ابراز امیدواری کرده بود، خبر از یک اتفاق جدی در صنایع زیرساختی کشور می‌دهد.

واردات واگن خارجی ممنوع

در کنار ریل اما بحث حمایت از واگن‌های ساخت داخل نیز داغ شده و هرچند وزیر راه اعلام کرده تا قابلیت پذیر

عرصه سیر دارند، قطعاً می‌توان روی تولید انبوه واگن در ایران و کاهش قیمتی به دنبال آن حساب ویژه باز کرد. البته این موضوع منوط به تضمین کیفیت واگن‌ها خواهد بود که اطمینان در آن حاصل شده است.

مدیرعامل شرکت رجا با اشاره به فعال شدن دوباره خطوط تولید واگن در داخل کشور اظهار کرد: با توجه به مشکلات و مسائلی که در سال‌های گذشته اقتصاد کشور با آن دست‌وپنجه نرم می‌کرده بعضی از شرکت‌های واگن‌سازی نیز مجبور شدند عملاً بخش قابل توجهی از توان تولیدی خود را مسدود کنند. حالا و در جریان برنامه‌ریزی‌های انجام گرفته بناسست باردیگر توان تولیدی این مجموعه‌ها احیا

نشدن تولیدات داخلی، خبری از حمایت بی‌چون و چرا نخواهد بود اما به نظر می‌رسد با حمایت بدنه اقتصادی دولت کار واگن‌سازها نیز دوباره رونق خواهد گرفت. ممنوعیت ورود واگن‌های دست‌دوم و اعلام حمایت وزارت راه از شرکت‌هایی که توان برآورده ساختن نیاز داخلی را دارند گواه این موضوع است؛ موضوعی که مدیرعامل شرکت رجا نیز بر آن صحه می‌گذارد.

حسن موسوی‌نژاد در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با اعلام این موضوع تصریح کرد: با توجه به اعلام آمادگی وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر ساخت سالانه ۳۰۰ واگن مسافری و از سوی شرکت‌های داخلی، در سال ۹۴ تصمیم بر آن شده است که هیچ واگنی از خارج وارد نشود. به گفته وی با توجه به هزینه بسیار زیادی که وارد کردن واگن‌های خارجی نو به

حمل و نقل



تولید یک هواپیمای جدید ۷۰ نفره در ایران

مدیرعامل شرکت صنایع هواپیماسازی ایران از طراحی و تولید یک هواپیمای جدید ۷۰ نفره در داخل کشور خبر داد و گفت: تولید هواپیمای ایران ۱۴۰ ادامه دارد، اما اجازه پرواز آن پس از سانحه سال گذشته لغو شد.

به گزارش مهر، محمد سسیرتی افزود: طراحی و تولید یک هواپیمای ۷۰ نفره در دستور کار قرار دارد که با تأمین منابع مالی ساخت آن را شروع می‌کنیم. مدیرعامل شرکت صنایع هواپیماسازی ایران با اشاره به اینکه دفتر طراحی ما کار طراحی این هواپیمای را تمام می‌دهد، بیان کرد: با توجه به تجربیاتی که در ساخت هواپیماهای مسافری به دست آورده‌ایم، این هواپیمای ساخته می‌شود.

وی با اشاره به اینکه تولید هواپیمای ایران ۱۴۰ پس از شرکت ادامه دارد، گفت: اجازه پرواز این هواپیمای این سالحه سال گذشته لغو شده است. مدیرعامل شرکت صنایع هواپیماسازی با اشاره به اینکه هواپیماسازی در دنیا با هماهنگی چند شرکت انجام می‌شود، گفت: اما به دلیل تحریم‌ها ناگزیریم تا خیلی از کارهای ساخت هواپیمای را خودمان انجام دهیم.

مخالفت نعمت‌زاده با ورود واگن‌های دست دوم به ناوگان ریلی کشور

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: موضوع ورود واگن‌های دست دوم به کشور از مواردی است که ما مخالف انجام آن هستیم.

به گزارش فارس، محمدرضا نعمت‌زاده روز گذشته در حاشیه چهارمین کنفرانس بین‌المللی پیشرفت‌های اخیر در مهندسی‌های راه‌آهن اظهار داشت: بهترین تشویق برای واحدهای تولیدی وجود تقاضا است، شرکت‌های خصوصی حمل‌ونقل ریلی باید سفارش داشته باشند و در این باره ما سیاست‌های مختلفی تنظیم کرده‌ایم. وی ادامه داد: به‌عنوان مثال لازم است همه واگن‌های مسافری و باری مورد نیاز از داخل تأمین شود و ما با ورود واگن‌های دست دوم به کشور مخالف هستیم. وی با بیان اینکه ظرفیت تولید داخل برای ناوگان ریلی کشور وجود دارد، اظهار داشت: قطعات و اجزایی نیز از خارج کشور تهیه می‌شود که برنامه‌ریزی کرده‌ایم در این باره به تولید داخل دست یابیم. وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: قطعاً اگر تقاضایی در کار باشد ظرفیت تولید در کشور فراهم است، ضمن آنکه برنامه داریم قطعات و تجهیزات که از خارج وارد می‌شود، بومی‌سازی شود. وی اضافه کرد: با این استقبال شرکت‌ها از نمایشگاه حمل‌ونقل ریلی، مشخص است که تقاضا در سیستم ریلی مطلوب است.

اینتراکت

اینترنت یک، آسیاتک

بسته ADSL فوری ۲۹۹,۹۰۰ تومان

۲ ساله، ۴۱۲ گیگ، مودم بی سیم



۱۵۴۴

۱۰۰۰۱۵۴۴

asiatech.ir

خارنده مجور PMP به شماره ۳۴۰۱۲۱۶۵۹۷ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

آگهی فراخوان مناقصه ۵-۹۴

اداره کل راه و شهرسازی استان ایلام

نوبت اول

ردیف	عنوان پروژه	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	رشته مورد نیاز
۱	خرید لاستیک	-	۱۴,۰۰۰,۰۰۰	-

مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۴/۲/۲۸ لغایت ۹۴/۳/۴- اداره کل راه و شهرسازی استان ایلام

مهلت و محل تحویل پیشنهاد قیمت: ۹۴/۳/۱۷- اداره کل راه و شهرسازی استان ایلام

هزینه انتشار آگهی به عهده برنده مناقصه ها می باشد.

روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان ایلام

۲۰۶

آگهی فراخوان عمومی

ارزیابی کیفی مناقصه گران

مناقصه شماره م ع پ ۹۴/۰۰۱/



شرکت پایانه های نفتی ایران (سهامی خاص) در نظر دارد انجام خدمات موضوع مناقصه را با در نظر گرفتن شرایط کلی ذیل واز طریق فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید:

- (الف) نوع فراخوان: مناقصه عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران / یک مرحله ای
- (ب) نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: تهران – میدان آرژانتین – ابتدای خیابان بیهقی – روبروی فروشگاه شهروند – پلاک ۲۸ – طبقه همکف شرکت پایانه های نفتی ایران (سهامی خاص)
- (ج) موضوع مناقصه: انجام خدمات مورد نیاز ادارات عملیات، تعمیرات، HSE، آزمایشگاه، اداری، تدارکات و امور کالا و خدمات پشتیبانی شرکت پایانه های نفتی ایران در پایانه نفتی شمال (نکا)
- (د) نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: تضمین شرکت در مناقصه به صورت وجه نقد و یا ضمانت نامه بانکی معتبر ومورد تأیید کارفرما به مبلغ ۱۱۴/۴۲۲/۴۱۳ ریال وهمچنین تضمین حسن انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۱۰ درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه
- (ه) محل، مدت زمان اجرای خدمات و برآورد کارفرما: محل اجرای پروژه واقع در پایانه نفتی شمال (نکا) و مدت انجام قرارداد یک سال شمسی و برآورد تخمینی کارفرما ۳۵/۹۸/۸۰۴/۳۱۵ ریال (سی و پنج میلیارد و نهصد و هشتاد میلیون و هشتصد و چهار هزار و سیصد و پانزده ریال) می باشد.
- (و) مدت اعتبار پیشنهاد: مدت اعتبار پیشنهاد از تاریخ ارائه پیشنهاد مالی به مدت سه ماه شمسی که این مدت قابل تمدید تا سی روز دیگر می باشد.
- (ز) نوع گواهی تأیید صلاحیت پیمانکار: ارائه گواهینامه مصدق تأیید صلاحیت سال جاری از وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی در خصوص کدهای ۱ (حمل و نقل)، ۳ (آشپزخانه و رستوران)، ۴ (خدمات عمومی)، ۵ (نگهداری و خدمات فضای سبز)
- (ز) زمان، مهلت و نشانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی:

۱- کلیه مناقصه گران واجد شرایط می توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز به سایت اینترنتی شرکت پایانه های نفتی ایران به آدرس www.nioc-iotc.com (قسمت امور پیمانها) مراجعه و نسبت به دریافت معیارها و جداول ارزیابی کیفی مناقصه گران اقدام و ضمن تکمیل، مهر وامضای آن ها و الصاق مستندات مربوطه به همراه سایر اسناد، مدارک و گواهینامه های ذکر شده در آگهی و سایت پیش گفته، به کمیته فنی بازگانی تحویل نمایند. همچنین مناقصه گران می توانند جهت رویت آگهی به سایت های www.nioc-iotc.com, <http://iets.mporg.ir>, www.SHANA.IR مراجعه نمایند.

۲- جهت تحویل مدارک: (ارائه اصل فرمهای تکمیل شده ارزیابی و مدارک مورد نیاز در این فراخوان به صورت یک فایل PDF شده بر روی یک CD) به آدرس تهران – میدان آرژانتین – اول خیابان بیهقی- روبروی فروشگاه شهروند و بانک سامان – پلاک ۲۸- شرکت ملی نفت ایران – طبقه همکف – شرکت پایانه های نفتی ایران – تلفن ۰۲۱-۸۸۵۳۴۵۲۴- کمیته فنی بازگانی مراجعه گردد.

بدیهی است به مدارک ناقص ومدارکی که به صورت فایل PDF ارائه نمی گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

کارفرما در رد و یا قبول مدارک مناقصه گران در تمام مراحل اختیار تام خواهد داشت.

روابط عمومی شرکت پایانه های نفتی ایران

۲۰۵

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۴/۲/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۴/۲/۳۰

اعتراض رییس اتحادیه باغداران به واردات میوه



رییس اتحادیه باغداران مدعی شد با اینکه میوه کافی در بازار وجود دارد واردات صورت می‌گیرد. مجتبی شادلو اظهار کرد: هیچ کشوری از نظر تنوع میوه با ایران برابری نمی‌کند، شاید بتوان گفت تنها آمریکاست که از نظر اقلیمی برای تولید میوه شباهتی با ایران دارد که آن هم از نظر کیفیت میوه به پای ایران نمی‌رسد، در چنین شرایطی هیچ توجیهی برای واردات و استفاده میوه‌های کشورهای دیگر وجود ندارد.

وی ادامه داد: گاهی ممکن است که در میزان میوه‌های داخل کمبودی وجود داشته باشد اما همین کمبود هم در حدی نیست که مجبور به واردات باشیم بلکه در حقیقت میزان مصرف داخلی تامین می‌شود اما میوه به‌صورت سرریز وجود ندارد. رییس اتحادیه باغداران با بیان این مطلب که واردات میوه نه توجیه قیمتی و نه توجیه کیفیتی دارد به نسیم گفت: یک زمان عده‌ای از صادر کردن محصولات ایرانی بسیار توانمند و سرمایه‌دار شدند و به دلیل اختلاف قیمتی که در داخل با خارج از کشور به خاطر تفاوت ارز وجود داشته، توانسته‌اند سود زیادی به دست آورند، امروز همین افراد این سودآوری را در گرو واردات میوه می‌بینند.

وی تاکید کرد: واردات میوه هرگز نمی‌تواند هیچ‌گونه تعادلی در بازار داخلی ما ایجاد کند، بلکه باعث گران تر شدن تولیدات داخلی هم شده است. الان هم در بازار شاهد هستیم که همین پرتقال‌هایی که به‌صورت قاچاق وارد بازار ما شده به‌شدت بی‌کیفیت است. چه اشکالی دارد که در مقطعی از زمان به جای پرتقال از کیوی استفاده کنیم.

واگذاری مدیریت واردات تخم ماهی قزل آلا به بخش خصوصی



مدیرعامل اتحادیه سراسری ماهیان سردآبی گفت: در جلسه مشترک دولت و بخش خصوصی مدیریت واردات تخم‌چشم زده ماهی قزل آلا برای جلوگیری از شیوع مجدد بیماری وی اچ اس به اتحادیه سراسری ماهیان سردآبی واگذار شد. آرش نبی‌زاده در گفت‌وگو با تسنیم با اعلام این خبر افزود: ناسامانی در واردات، توزیع تخم چشم زده قزل آلا و جابه‌جایی بچه ماهی قزل آلا در سال‌های گذشته منجر به شیوع بیماری وی اچ اس و نابودی بخش مهمی از تولید ماهی قزل آلا در کشور شد. وی خاطر نشان کرد: واردات بی‌رویه، توزیع غیرمنطقی و همچنین قیمت نامناسب تخم چشم زده قزل‌آلا مشکلات متعددی را برای تکثیرکنندگان و پرورش‌دهندگان قزل آلا در کشور به وجود آورده که امید است با واگذاری مدیریت این بخش از فعالیت‌های آبروی‌پروری به اتحادیه، مشکلات موجود برطرف شود.

مدیرعامل اتحادیه سراسری ماهیان سردآبی با اشاره به جلسه مشترک بخش خصوصی با معاونان و مدیران سازمان دامپزشکی اظهارداشت: رییس سازمان شیلات در این جلسه با اشاره به مفهوم بیوتروریست و تاکید بر اهمیت تولید پایدار و حمایت از تولید داخلی، سیاست دولت را اولویت واردات تخم چشم‌زده به جای واردات گوشت ماهی عنوان کرد.

صدور بیش از ۲ میلیارد دلار میوه سبزی و صیفی طی سال گذشته



رییس اتحادیه ملی صادرکنندگان محصولات کشاورزی کشور گفت: طی سال گذشته بیش از ۳.۵ میلیون تن میوه، سبزی و صیفی به ارزش ۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار به کشورهای هدف صادر شد. سیدرضا نورانی، در گفت‌وگو با ایرنا افزود: براساس آخرین آمار، سال گذشته حدود یک میلیون و ۷۸۱ هزار و ۲۴۷ تن سبزی و میوه‌های جایزی به ارزش ۷۶۰ میلیون دلار و حدود یک میلیون و ۸۰۳ هزار تن میوه باغی به ارزش یک میلیارد و ۴۳۵ دلار به خارج از کشور صادر شده است.

وی اظهار داشت: آمارها نشان می‌دهد صادرات سبزی و صیفی کشور از لحاظ ارزشی نسبت به سال ۹۲ حدود ۵۵ درصد افزایش و میوه و تربار حدود ۳۰درصد کاهش داشته است. وی اضافه کرد: کاهش ارزش صادرات میوه طی سال گذشته به دلیل نبود مشوق‌های مناسب صادراتی و متأسفانه تصمیم‌گیری‌های آتی مسئولان در با بحث اخذ مالیات و نحوه تخصیص ارز بانکی بوده است.



صنعت دامپروری در آستانه ورشکستگی

دامداران گرفتار در بن‌بست تولید

دامداران در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، با تایید گفته‌های مقدسی، اظهار می‌کنند: قیمت مواد اولیه کنسانتره شامل ذرت دانه‌ای، جو و کنجاله، از ابتدای سال ۹۴ با کاهش روبه‌رو بوده اما نرخ علوفه خشبی بر حرجم تا صددرصد افزایش داشته است. یونجه تا ۵۰ درصد و سیوس نیز تا دو برابر افزایش قیمت را نشان می‌دهد.

وی ادامه می‌دهد: از سوی دیگر دولت از ابتدای هر سال بر دستمزد کارگران نیز مبلغی می‌افزاید و در مجموع قیمت تمام شده محصولات تولید شده افزایش می‌یابد اما از سال ۹۳ قیمت شیر خام زیر قیمت مصوب ستاد تنظیم بازار از دامداران خریداری می‌شود. کارخانه‌های لبنی نیز همچنان موضوع کشش نداشتن بازار مصرف را بهانه قرار می‌دهند تا شیر ارزان قیمت را از دست دامداران خارج کنند. سلطانی تصریح می‌کند: با این وضعیت، دامداران به‌ویژه گاوداران شیری، تنها قشر تولیدکننده‌ای هستند که در بن‌بست گرفتار شده‌اند و چاره‌ای ندارند جز اینکه به تولید با ضرر ادامه دهند. دامداران تمام سرمایه‌شان را در دامداری‌ها گذاشته‌اند و به بانک‌ها بدهکارند. بنابراین باید به تولید ادامه دهند در حالی که کارخانه‌ها از این موضوع به سود خود بهره می‌برند. امیدواریم که دست‌کم دولت به تعهداتش در قبال دامداران عمل کند.

پروتئینی که غذای اصلی مردم است، مشکلات کمتر شود و دسترسی به این موادغذایی مهم بیشتر امکان‌پذیر باشد. ذوالفقاریان به صراحت می‌گوید: اگر این ثبات نسبی بهم بریزد و به سمت منفی برود، صنعت دامداری کشور دیگر تحمل فشار ندارد و رو به نابودی می‌رود. تولیدکنندگان زیر فشار هستند.

گاوداران یارانه نمی‌خواهند

مقدسی، رییس انجمن گاوداران صنعتی نیز تصریح می‌کند: اگر دولت به کمک دامداران نیاورد و از صنعت دامپروری کشور حمایت نکند، در شرایط موجود به نمایندگی از دامداران، رسماً راه‌آرام می‌کنم. کارخانه‌های لبنی نیز قیمت دامداران را اعلام می‌کنم. کارخانه‌های لبنی می‌کنند و شیر را زیر قیمت مصوب می‌خرند و هر وقت بخواهند پول می‌دهند.

مقدسی با ابراز گلایه از مسئولان مربوط، می‌گوید: هفته گذشته دامداران جمعی مقابل پاستور انجام دادند و دولت نیز قول به حمایت و همکاری داد. این یارانه‌ها هم در دسر دیگری برای دامداران شده و دولت با این یارانه گویا به دامداران صدقه می‌دهد. البته همین مقدار اندک یارانه‌ها نیز به دامداران کامل پرداخت نمی‌شود و دولت به تعهداتش عمل نمی‌کند.

افزایش صددرصدی علوفه دامی

سعید سلطانی سروسناتی، مدیرعامل اتحادیه مرکزی

نشده و حتی در برخی موارد قیمت‌ها نسبت به سال ۹۳ کاهش داشته اما در سال‌های پیش، دامداران فشارهای اقتصادی زیادی را متحمل شده‌اند. این مشکلات رمقی برای دامداران نگذاشته است. وی ادامه می‌دهد: از دیدگاه صنعت دامپروری، امسال در بازار نهاده‌ها و علوفه دامی شاهد ثبات قیمت بوده‌ایم و در برخی اقلام نیز قیمت‌ها رو به کاهش بوده است. برای نمونه قیمت هر کیلوگرم جو از ابتدای امسال بین ۵۰ تا ۷۰تومان کاهش داشته و در ذرت هم ۵۰ تا ۱۰۰تومان کاهش قیمت داشته‌ایم. این محصولات، دو کالای شاخص دامداری هستند.

بحران آب و احتمال افزایش نرخ علوفه

ذوالفقاریان تاکید می‌کند: افزایش نرخ نهاده‌ها در سال‌های گذشته اثرات بسیار منفی بر صنعت دامداری کشور گذاشته است. بنابراین نگرانی دامداران برای افزایش قیمت‌ها و بی‌ثبات شدن بازار نهاده‌ها، به‌جاست و تجربه سال‌ها پیش نشان داده که این صنعت با چالش‌هایی روبه‌رو است. بحران کمبود آب و خشکسالی‌های ناشی از آن در تنگنای بیشتری قرار داده است.

جو بازار نهاده‌ها آرام است

پیمان ذوالفقاریان، دبیر انجمن تولیدکنندگان خوراک دام، طیور و آبزیان، در خصوص افزایش قیمت علوفه، به «فرصت امروز» می‌گوید: گرچه از ابتدای امسال قیمت علوفه و کنجاله دامی افزوده

قیمت سیلو ذرت در سال زراعی ۹۳ حدود ۲۵۰ تومان بود و اکنون ۳۳۰تومان است. با همه این تفسیر بازار نهاده‌ها از ابتدای سال ۹۴ از ثبات نسبی شروع شده و با افزایش قیمت مشکلات بازار محصولات لبنی و دامی همچنان پایرجاست. در حالی که هم‌اکنون قیمت تمام شده تولید شیر خام برای دامداران ۱۴۷۰ تومان و قیمت تمام شده تولید گوشت قرمز (گوشت گوساله) ۱۱ هزار و ۳۰۰است اما در بهترین حالت گوشت گوساله (زنده) را از دامدار کیلوگرمی ۱۵۰۰تومان و شیر را ۱۲۵۰ تومان می‌خرند.

مشکلات اقتصادی در چند سال اخیر به‌ویژه پس از بحران جهانی اقتصاد و در پی آن اعمال تحریم‌های اقتصادی غرب علیه ایران، تمامی بخش‌های تولید کشور را با چالش‌های بسیاری مواجه کرده است. در این میان اما تولیدکنندگان محصولات دامی و کشاورزی با چالش‌های بیشتری دست به گریبان هستند زیرا بحران و خشکسالی و همچنین مسائل مدیریتی در بخش بازرگانی بر مشکلات بخش افزوده و تولیدکنندگان را در تنگنای بیشتری قرار داده است.

جو بازار نهاده‌ها آرام است

پیمان ذوالفقاریان، دبیر انجمن تولیدکنندگان خوراک دام، طیور و آبزیان، در خصوص افزایش قیمت علوفه، به «فرصت امروز» می‌گوید: گرچه از ابتدای امسال قیمت علوفه و کنجاله دامی افزوده

مولود غلامی

در سال‌های گذشته معمولاً روال افزایش قیمت‌ها در کشور در دو مرحله یا فصل از سال اتفاق می‌افتاد و با گرانی بنزین شروع شده و با افزایش قیمت سایر کالاها به پایان می‌رسید. تا مرحله بعدی افزایش قیمت‌ها نیز تمامی کالاها و خدمات براساس گرانی بنزین سنجیده می‌شد. در سال‌های اخیر و با عمومی شدن بحران آب دیگر تمامی مسائل مربوط به افزایش قیمت کالا و خدمات از بنزین به سمت آب کشیده شده و بحران آب معیار سنجش و تعیین قیمت کالاها قرار گرفته است.

احمد مقدسی، رییس انجمن صنفی گاوداران که از وضعیت صنعت دامپروری کشور ابراز نگرانی می‌کند، افزایش قیمت علوفه را ناشی از کم‌آبی و خشکسالی‌های حاکم می‌داند. وی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار می‌کند: قیمت یونجه خشبی برای خوراک دام از کیلوگرمی ۷۵۰ تومان در سال گذشته به ۱۳۷۰ تومان (علوفه انباری) و ۱۰۵۰ تومان علوفه نورسیده و باافزایش ۵۰درصدی روبه‌رو بوده‌ایم. همچنین قیمت کاه و کلش نیز از ۲۷۰ در سال گذشته به ۷۰۰ تومان در سال زراعی جدید (از مهرماه شروع می‌شود) رسیده است.

فروش محصولات دامی زیر قیمت تولید

وی ادامه می‌دهد: در سایر علوفه‌های دامی نیز از مهرماه گذشته تاکنون با روند افزایشی مواجه بوده‌ایم به‌گونه‌ای که

قیمت گوشت و مرغ در ماه رمضان



رییس اتحادیه گوشت گاوی گفت: احتمال افزایش قیمت گوشت گوساله در ماه رمضان وجود ندارد. علی خندان روی جوان در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه قیمت گوشت گوساله همچنان ثابت مانده است، اظهار کرد: در حال حاضر قیمت هر کیلوگرم گوشت گوساله به‌صورت مخلوط برای مصرف‌کننده ۳۰ هزار تومان و همان قیمت قبل از عید نوروز است.

رییس اتحادیه گوشت گاوی وضعیت بازار گوشت قرمز را مطلوب عنوان کرد و افزود: احتمال افزایش قیمت این محصول برای ماه رمضان وجود ندارد. این در حالی است که از گوشت و کنار، خبرهای مختلفی درباره احتمال افزایش مرغ در ماه رمضان به گوش می‌رسد. اگرچه معاون بازرگانی داخلی شرکت پشتیبانی امور دام با اشاره به ذخیره ۱۰۰هزارتنی مرغ در انبارها امیدوار است که قیمت این محصول مانند شب عید افزایش نیابد اما تمام این اتفاق‌ها به فرهنگ مصرف مردم بستگی دارد.

از آنجا که مرغ ذخیره شده در انبارهای شرکت پشتیبانی، منجمد بوده و به‌صورت گرم توزیع نمی‌شود، ممکن است مردم رغبت کمتری برای خرید آن داشته باشند. درحالی‌که به گفته کارشناسان، مرغ منجمد از نظر کیفیت هیچ تفاوتی با مرغ گرم ندارد و چنانچه مردم این باور را بپذیرند و در خرید مرغ، حساسیتی از این بابت وجود نداشته باشد، بعید به نظر می‌رسد مشکلی از نظر قیمت مرغ و افزایش آن در ماه‌های خاصی مانند رمضان پیش بیاید.

طی ماه‌های اخیر قیمت مرغ با نوسانات زیادی همراه بوده اما برنامه‌ریزی شرکت پشتیبانی برمبنای کیلویی ۷هزارتومان است.

۱۳۰۰ میلیارد تومان به گندم‌کاران پرداخت شد



عضو هیات‌مدیره و سخنگوی خرید تضمینی گندم بانک کشاورزی گفت: از ابتدای فصل برداشت تاکنون یک میلیون و ۱۰۳ هزارتن گندم به ارزش ۱۲ هزار و ۷۳۶ میلیارد ریال از گندم‌کاران ۱۲ استان کشور خریداری و به حساب شان واریز شده است.

حسنت الله نظری، در گفت‌وگو با ایرنا افزود: مجموع گندم خریداری شده در قالب ۱۶۷ هزار و ۳۳۷ محموله توسط ۲۶۶ مرکز خرید فعال تحویل گرفته شده است.

وی اظهار کرد: میزان گندم خریداری شده مربوط به استان‌های ایلام، بوشهر، خوزستان، سیستان و بلوچستان، فارس، کرمان، هرم‌زان، کرمانشاه، کهگیلویه و بویراحمد، خراسان جنوبی، قم و لرستان است. نظری گفت: سامانه ویژه خرید تضمینی گندم بانک کشاورزی برای سرعت بخشیدن به عملیات خرید و واریز پول به حساب کشاورزان توسط بانک کشاورزی طراحی شده و طبق سنوات گذشته نیز خرید تضمینی گندم تا پایان سال ۸۴ با عاملیت بانک کشاورزی انجام می‌شد. وی ادامه داد: پرداخت پول گندم‌کاران کشور از منابع بانک کشاورزی به‌صورت آنلاین توسط سامانه ویژه خرید تضمینی گندم این بانک پرداخت شده است.

افزایش ۵۰ میلیون ریالی در آمد عشایر از طریق پرورش دام



رییس سازمان امور عشایر، ایجاد یک مرکز پشتیبانی دام را برای عشایر در سیستان و بلوچستان ضروری عنوان کرد و گفت: عشایر کشور در سال ۵۰ میلیون ریال افزایش درآمد از طریق پرورش دام دارند. به گزارش ایسنا، گرمعلی قندالی در گرده‌های سران و معتمدان عشایر سیستان و بلوچستان اظهار کرد: با تأسیس دو سایت بزرگ دامی در جنوب و شمال استان، سیستان و بلوچستان باید به کانون بزرگ دام کشور تبدیل شود. وی افزود: ورود گردشگر برای معرفی زندگی بیشتر عشایر سطح استان و نگاه تخصصی به حوزه جاذبه‌های طبیعی مهم است. قندالی گفت: سیستان و بلوچستان از لحاظ آب و خاک، دامداری و دامپروری و صنایع‌دستی برای عشایر ظرفیت‌های بسیار خوبی دارد. رییس سازمان امور عشایر گفت: پس از چندین سال که شورای ملی عشایر به یوته فراوموشی سپرده شد در بهمن سال گذشته نیز مجدداً احیا شد و در این راستا مصوب شده که آموزش و پرورش و بهداشت و درمان طرح‌های ویژه‌ای اجرا کنند. وی تاکید کرد: عشایر در تولید گوشت دامی، پشم و نیز رونق صنعت لبنیات نقش مهمی دارند و باید در این رابطه مشکلات این قشر از جامعه برطرف شود.

آب

ایران»، دستیابی به امنیت آبی است. بر این اساس «بانک آب ایران» باید قادر باشد در مکان یا منطقه‌ای که آب به اندازه کافی برای رفع تقاضا وجود دارد منجر به تقویت رشد اقتصادی و توانمندی کشور در دستیابی به امنیت غذایی، امنیت انرژی و اهداف توسعه انسانی شود و آب با آلودگی و فزونی تقاضا برای عرضه آن مواجه هستند باید بتوانند با سازوکارهایی ضمن جلوگیری از تشدید آن، به‌گونه‌ای ابزارها را در اجرا به کار گیرد که قادر به پاسخگویی به رفع نیازهای حداقل منطقه فوق باشند و در عین حال مانع از تشدید و بدترشدن ابعاد توسعه‌گذاری و تصمیم‌گیری این‌رو «بانک آب» می‌تواند ابزار مناسبی برای دستیابی به سیاست‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای ایران به‌صورت بلندمدت باشد و تداوم مدیریت آب و رصد کردن نوسانات آن را به‌صورت دائمی تحت نظارت و کنترل قرار دهد. روزنامه «فرصت امروز» از نظر دارد در روزهای آتی، ابعاد گسترده‌تری از این موضوع را برای مخاطبان بازگو کرده و نظر کارشناسان مختلف را راجع به آن در همین صفحه منتشر کند.



نیرو، در قالب خزانه آب تشکیل می‌شود. هر حوضه آبریز اصلی و زیرحوضه‌ها نیز دارای «بانک آب» مخصوص به خود خواهند بود که تحت نظارت، قوانین و اصول «بانک آب ایران» فعالیت می‌کنند. براساس این طرح، «بانک آب» تشکیل می‌دهد که تمرکز اصلی آن روی مدیریت آب است. به عبارت دیگر در این نوع بانک، به جای تصمیم‌گیری روی عرضه و تقاضای پول، روی عرضه و تقاضای آب بحث، سیاست‌گذاری و تصمیم‌گیری می‌شود. در این تشکیلات مهم‌ترین ابزارهایی که برای مدیریت جامع آب به کار گرفته می‌شود ابزارهای پولی، مالی و دانش است. هدف در «بانک آب

هم ابعاد تجارت آب (داخلی و خارجی) مدنظر قرار گیرد.

ایده بانک آب ایران

به گزارش ایانا، دکتر خلیل کلاتری، استاد دانشکده اقتصاد و توسعه کشاورزی دانشگاه تهران و مهندس طاهره شرقی دانشجوی دکترای دانشگاه تهران ابعاد مختلف «ایده بانک آب ایران» را تشریح کردند. تشکیل «بانک آب ایران» و «بانک‌های آب حوضه‌های اصلی آبریز» و زیرحوضه‌ها در کشور، به این اساس، در موضوع مدیریت آب باید هم ابعاد زمانی، هم ابعاد مکانی، هم ابعاد موضوعی (کشاورزی، صنعت و شرب)، هم ابعاد توسعه‌ای (اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی) و

گیرد. باید با اتخاذ سیاست‌های تشویقی، کشاورزان را به تولید محصولات کشاورزی که نیاز به آب کمتری دارد ترغیب کرد و از این طریق به اصلاح الگوی کشت پرداخت. بر رعایت این الزامات، منابع آب باید به‌صورت جامع و در قالب ایجاد «بانک آب ایران» تحت مدیریت قرار گیرد تا بتوان تشکیلات، عرضه و تقاضا را هم در زمان، هم در مکان و هم براساس نیازهای توسعه‌ای کشور مدیریت کرد. بر این اساس، در موضوع مدیریت آب باید هم ابعاد زمانی، هم ابعاد مکانی، هم ابعاد موضوعی (کشاورزی، صنعت و شرب)، هم ابعاد توسعه‌ای (اجتماعی، اقتصادی و زیست‌محیطی) و



ترویج مطالعه میان کودکان با کایت!

مربه فروتن

شما چگونه بچه‌ها را تشویق به کتابخوانی می‌کنید؟ موسسه Pro-Livro برزیل به منظور نزدیک‌شدن به بچه‌ها و تشویق آنها به مطالعه یک ایده خلاقانه را ارائه داده است.

با الهام از روز جهانی کتاب در ۲۳ آوریل، موسسه Pro-Book با مشارکت ژانسی تبلیغاتی Salles Chemistri و همکاری نویسندگان مشهور برزیلی مثل آنا ماریا ماجادو، بندیتو باربوسا، پدرو باندیرا و زیرالدو تصمیم گرفت که در قالب پروژه «استان‌ها در آسمان» داستان‌های این نویسندگان را روی یکسری کایت چاپ کند. کودکان جوامع فقیر به دلیل عدم دسترسی اکثرشان به کتاب در منزل، عادت به کتابخوانی ندارند. به هر حال، آنها همگی عاشق کایت‌های پررنگ هستند که البته همین ایده الهام‌بخش موسسه IPL (Pre-Book) برای تزیین ۵۰۰ کایت با داستان‌های محبوب شد.

نویسندگان، کارتون‌بست‌ها و نقاشان معروف برزیلی هنگام اهدای آثار خود برای این کمپین الهام بخش که البته هدف از برگزاری آن ترویج ادبیات و توسعه قدرت تخیل نسل جوان تر بود، بسیار خوشحال بودند. به طور کلی، مطالعه امکان پرواز خیال و در این مورد، پرواز کلمات را به وجود می‌آورد.



در این راستا، بچه‌ها پس از مطالعه داستان‌های چاپ شده روی کایت‌ها تا زمان پاره شدن نخ، آنها را در آسمان به پرواز درخواهند آورد. با پریده شدن نخ، داستان به دست بچه‌هایی خواهد رسید که البته در ادامه آنها نیز به دنیای شگفت‌انگیز داستان‌سرایی معرفی می‌شوند. ناگهان آسمان شهر ماروسانتا مارتا در ریو دو ژانیرو پر از پانصد عدد کایت شد و ناخودآگاه لبخند را بر لبان بچه‌های این شهر نشانند. آلیسون پاتریک، یک کودک ۱۰ ساله که اخیرا موفق به کشف پروژه «استان‌ها در آسمان» شده است، اعتقاد به جذایت بالای این کار دارد. او همیشه برای نگاه کردن به کتاب‌ها به کتابخانه می‌رود. در صورت پیدا کردن یک کتاب خوب، آن را برای مطالعه با خود به خانه می‌برد. او علاقه خاصی به کایت همراه با گزیده‌هایی از داستان «بسر دیوانه» دارد. او این کتاب را جذاب دانسته و تصمیم به مطالعه آن گرفته است.

در ادامه، الیسیا ویکتوریا، یک دختر ۸ ساله می‌گوید که به طور کلی، او فقط کتاب‌هایی را می‌خواند که مدرسه او را وادار به مطالعه آنها می‌کند. او فقط وقتی بیکار است سراغ مطالعه کتاب می‌رود.



در شهری که بیش از یک میلیون نفر از جمعیت آن در جوامع فقیر زندگی می‌کنند، ادبیات همیشه اولویت نیست. به همین دلیل چنین اقدامات مبتکرانه‌ای از سوی موسسه Pro-Livro حتی اهمیت بیشتری نیز می‌یابد. آن خلاقیتی که منجر به لیختن‌دزن بچه‌های می‌شود همیشه مورد استقبال قرار خواهد گرفت، آیا این طور نیست؟

دست‌اندر کاران موسسه Pro-Book پروژه آسمان داستان‌ها ژانسی تبلیغاتی: Publicis Salles Chemistri مدیریتی خلاقیت: هوگو رودریگز، آنتونیو کوریا و لوییس فیلیپه‌فیگوئیردو
www.creativeguerrillamarketing.com

رسانه



پانقشه‌نمایشگاه کتاب

تبلیغ تان را به هر سو ببرید!

هدی رضایی

اگر کتابخوان باشید و هفته گذشته سری به نمایشگاه کتاب زده باشید، مانند همیشه افرادی را جلوی در ورودی دیدیداید که نقشه نمایشگاه را توزیع می‌کنند. به کمک این نقشه‌یازدیدکنندگان می‌توانند از موقعیت دقیق جغرافیایی و مکانی خود در نمایشگاه آگاه شوند. ترکیب و خیابان‌های این نقشه مانند نقشه‌های پیشین است اما برخی از مسیرها و اماکن مانند رواق شرقی به اماکن نقشه اضافه شده است. بنابراین بسیاری از بازدیدکنندگان به داشتن نقشه جدید علاقه‌مندند. اما نکته‌ای که از نظر بازاریابی حائز اهمیت است، فضای پشت برگه نقشه است که می‌تواند پذیرای تبلیغ کسب‌وکار شما باشد. نقشه نمایشگاه کتاب یکی از برگه‌هایی است که در طول نمایشگاه در دست اکثر مردم وجود دارد و دست‌به‌دست می‌شود. مسلما این شیوه تبلیغ و بازاریابی که در دست همه مردم قرار گیرد یکی از روش‌های موثر در دیده شدن بیشتر توسط مشتری است. امسال یک شرکت نوشت‌افزار حامی کمیته اطلاع‌رسانی نمایشگاه کتاب شد و علاوه بر داشتن غرفه‌ای در ابتدای در ورودی، اسپانسرینگ پشت جلد نقشه را با رنگ قرمز جذابی که نظر هر مخاطبی را جلب می‌کند از آن خود و نام برند و تصویر محصولات خود را روی آن درج کرد. بعضی مخاطبان به بیلبوردها بی‌توجه هستند، اما به نقشه‌ای که در دست‌شان است حداقل چند بار نگاه می‌اندازند. شاید این شیوه از این نظر که در دست اکثر مردم می‌چرخد، در هیاهوی بنرها و بیلبوردها و تبلیغات رادیویی، تبلیغ موثرتری باشد. اگر کسب‌وکار شما به کتاب و کتابخوانی مرتبط می‌شود، می‌توانید از هم‌اکنون برای اسپانسر شدن کمیته اطلاع‌رسانی نمایشگاه کتاب سال بعد برای انعکاس محصول تان پشت پرشور نقشه نمایشگاه برنامه‌ریزی کنید.

دوم

فرصت امروز

ترگس فرجی

این روزها دیگر ملاک ثروتمند بودن کشورها داشتن نفت، نیرو انسانی و وسعت سرزمین نیست. در هزاره سوم، جنگ اصلی کشورها برسر آب است و از این پس کشورهایی که آب دارند، در اولویت سخنگویی در جهان هستند و آنهایی که آب ندارند، مجبور به فرمانبری از دیگران خواهند بود. پس تمامی کشورها در پی یافتن راه‌حلی‌هایی برای حفظ همین مقدار کم آب در کشورهایشان

به نظرشما نوک پیکان کمپین بانک سامان بیشتر اهداف مسئولیت اجتماعی این بانک را نشانه رفته یا اهداف تبلیغاتی آن را؟

شاید نتوان اقدام تازه بانک سامان را جزو اهداف بازاریابی یا تبلیغات این سازمان دانست، هرچند که هر اقدامی از طرف سازمان مطمئنا بهره‌برداریهایی تبلیغاتی را برای آن به همراه خواهد داشت. هدف اصلی تمامی بنگاه‌های تجاری سودآوری است، حال زمانی پیش می‌آید که سازمان‌ها تصمیم می‌گیرند، از کسب سود یک گام بالاتر روند و به جامعه خود خدمت کنند و مسئولیتی را در قبال جامعه به عهده بگیرند که به این عمل مسئولیت اجتماعی و پاسخگویی اجتماعی سازمان می‌گویند. اجرای این اقدام شیوه‌های مختلفی دارد. برای مثال کمپانی‌های آلمانی هنگام تولید محصولات خود سعی می‌کنند آلاینده‌ی کمتری داشته باشند و به محیط‌زیست خود کمتر آسیب بزنند. بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «سازر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این اقدام علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای شرکت‌ها به همراه دارد. بهره‌برداري تبلیغاتی سازمان‌ها در جهت تغییر نگرش مخاطبان و مشتریان‌شان خواهد بود.

این تغییر نگرش چه دستاوردی برای بانک به همراه خواهد داشت؟

نوع نگاه مشتریان نسبت به چندانال قبل تغییر کرده‌است. وقتی مشتریان متوجه می‌شوند که یک سازمان صرفا به فکر سود خود نیست، جهت‌گیری آنها نسبت به سازمان تغییر می‌کند. مثلا با اینکه من جزو مشتریان بانک سامان نیستم، اما بهره لازم را از کمپین فرهنگی آن خواهم برد، پس این بانک استفاده‌ای را که باید از این کمپین کند، می‌برد. این کمپین باعث ایجاد نگرش مثبت در مشتریان بالقوه و بالفعل این بانک خواهد شد. این نگرش مثبت منجر به رفتار مثبت در جهت پذیرش بانک خواهد شد. مثلا اگر من ۱۰ سال دیگر بخواهم بانک خود را عوض کنم، این نگاه مثبت به بانک سامان باعث خواهد شد در بین تمامی بانک‌های رقیب به سراغ این بانک بروم. البته کمپین اخیر بانک سامان علاوه بر بهره‌برداري سازمانی باعث کمک به بهبود سطح فرهنگی مدیریت کلان کشور نیز خواهد شد. چون بر این عقیده هستم که با این اقدام بانک سامان، فرهنگ سازمان‌های داخلی برای پاسخگویی و مسئولیت اجتماعی‌شان بالاتر خواهد رفت. در این راستا به یاد دارم شرکت ساسونگ سال

هستند. ایران نیز مانند مابقی کشورها با مشکل کمبود آب روبه‌روست، به همین دلیل، علاوه بر دولت، بخش خصوصی نیز باید در این‌باره کار کند و در جهت فرهنگ‌سازی الگوهای مصرف فعالیت‌هایی را انجام دهد.

در همین راستا بانک سامان این روزها کمپینی را با عنوان «آب هست ولی کم‌است» در حال اجرا دارد. در این کمپین بانک سامان به همراهی وزارت نیرو، سعید معروف کاپیتان محبوب تیم ملی والیبال را به‌عنوان نخستین سفیر آب معرفی کرد. علاوه براین موارد، این



زمین و طراحی لباس‌های این بازیکنان نیز براساس این کمپین طراحی شود به نظر تاثیرگذاری آن بیشتر خواهد شد. در سری قبلی مسابقات، طراحی لباس‌ها و دور زمین برگرفته از لوگوی بانک سامان بود و این حرکت حمایت‌گری بانک را به خوبی در ذهن مخاطب پیادآوری می‌کرد. حال به این حرکت حمایت‌گری بانک را به خوبی نظر اگر در این طراحی‌ها، عکس تندیس یا شعار موردنظر این کمپین نیز استفاده شود، اثربخشی این اقدام را بالاتر خواهد برد. علاوه بر این موارد به نظر انتخاب سفیر

چون سعید معروف، شخصیتی کارزماتیک و محبوب دارد و چندین سالی است که جزو ورزشکاران خوب و حرفه‌ای در سطح جهان معرفی می‌شود. پس این شخصیت هم محبوبیت داخلی دارد و هم در خارج از

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

بیشترین اقدامات مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها حول محور «مادر زمین» است، یعنی اقداماتی که مانع از آسیب رسیدن به محیط‌زیست می‌شود. این حرکات علاوه بر تاثیرگذاری روی محیط‌زیست، بهره‌برداري تبلیغاتی نیز برای اجرای این کمپین درنظر گرفته‌شده‌است. هوارو به‌گرم شدن است و کشور ما نیز به‌شدت با کم‌آبی روبه‌روست، اگر به نقشه زمین دقت کنید متوجه می‌شوید که کشور ما روی نوار خشکی قرار دارد. حال این گرمای هوا با مسابقات جهانی نیز همراه شده‌است، مسابقاتی که میلیون‌ها نفر از آن بازدید می‌کنند و همین عامل به راحتی باعث نشر پیام تبلیغاتی این بانک خواهد شد. اگر دور

کمپین «آب هست ولی کم است» زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

تبلیغات فرهنگ‌ساز با سفیر کاریزماتیک

بانک از تندیسی نیز به این بهانه در مراسم پدیده بازیکنان والیبال که راهی مسابقات جهانی بودند، رونمایی کرد. مسابقات جهانی بیش از ۵۰۰ میلیون بیننده دارد که ۴۰ میلیون آن در ایران هستند و به قول محمدرضا داوورزنی، رئیس فدراسیون والیبال «این فرصت خوبی است تا از مقبولیت بازیکنان تیم ملی والیبال برای رساندن یک پیام فرهنگی به بحران آب است، استفاده کنیم.» در این راستا همراه با توج تاج، کارشناس ارشد تبلیغات و بازاریابی به موشکافی کمپین بانک سامان پرداخته‌ایم.

به مشتریان منجر به شکل‌گیری نام نیک از آن برند خواهد شود. نگرش مثبت به سرعت برای سازمان موجب تقدیمی نمی‌شود ولی تاثیرات خوبی را در طولانی‌مدت به‌وجود خواهد گذاشت. یکی از نقاط قوت کمپین نیز طراحی تندیس است. البته این موضوع در حیطه تخصص من نیست و باید یک طراح صنعتی یا گرافیکست در این باره نظر بدهد. اما به‌طور کلی به نظرم طراحی تندیس زیبا است و طراح توانسته المانی هم وزن با هویت سازمانی بانک سامان و تیم ملی والیبال ایران را خلق کند. علاوه براین موارد، اگر مخاطبی نیز از جریان مطلع نباشد، باز فرم قطره آب به خوبی در آن نشان داده شده و به خوبی با مخاطب ارتباط برقرار می‌کند و به راحتی متوجه منظور طراح خواهد شد. *این کمپین برای گسترش بیشتر قابلیت ویروسی شدن را دارد؟

تبلیغات ویروسی با تبلیغات شفاهی متفاوت است. به نظرم این کمپین قابلیت ویروسی شدن را ندارد ولی پتانسیل تبدیل شدن به یک کمپین تبلیغاتی شفاهی را دارا است. در تبلیغات ویروسی پیام از فردی به فرد دیگر منتقل می‌شود، یعنی پیام تبلیغاتی به مانند ویروسی عمل می‌کند اما در تبلیغات شفاهی مخاطب تمام مفاهیمی را که از تبلیغ برداشت کرده است، به عده‌ای منتقل می‌کند ولی شاید آن افراد آن مفهوم را به کسان دیگر منتقل نکنند ولی به هر حال پیام تبلیغی منتشر شده است، حال اگر در میان این افرادی که پیام تبلیغاتی بانک سامان را دریافت کرده‌اند کسی دغدغه آب را داشته باشد، به سرعت آن را منتشر می‌کند و کسانی که دغدغه‌های آن را نداشته باشند، بی‌خیال از کنار آن می‌گذرند. به همین دلیل، به نظرم در مراسم رونمایی از این تندیس و کمپین باید فعالان محیط‌زیست به‌عنوان ذی‌نفعان این موضوع در مراسم حضور داشتند تا اگر بتوانند، به انتشار هرچه بهتر آن کمک کنند. به هر حال این اقدام را باید به فال نیک گرفت. چه خوب است که کسب‌وکارها فقط به دنبال کسب‌سود نباشند و به مسائل فرهنگی و اجتماعی نیز توجه کنند و مسائل فرهنگی را در کنار سود اقتصادی خود در نظر بگیرند.



ایستگاه تبلیغات



کتابی که محل وقوع اتفاق را براساس موقعیت مکانی شما تغییر می‌دهد



ژانسی تبلیغاتی FCB برزیل راه‌های هوشمندانه‌ای را برای تبلیغ برنامه وفاداری «لیخندها» ابداع می‌کند. برنامه وفاداری «لیخندها» که با خط هوایی Gol برزیل همکاری می‌کند، با مشارکت ژانسی تبلیغاتی FCB برزیل و با استفاده از یک کتاب الکترونیکی به نام Trip Book Smiles سطح بازاریابی براساس میزان وفاداری را بالا برد. ژانسی تبلیغاتی FCB برزیل که به خاطر ایده‌های مبتکرانه خود در حوزه دیجیتال نظیر کمپین sunblock برند Nivea، برنده جایزه mobile Grand Prix 2014 است، از یک نویسنده برزیلی به نام «مارسلو روبنس پایو» برای نوشتن یک رمان درباره زوجی میانسال به نام‌های تنو و ماریا مانوئلا استفاده کرد که قصد سفر به محل گذراندن ماه عسل خود در چند سال پیش را داشتند اما با توجه به موقعیت مکانی خواننده کتاب، محل مورد نظر می‌تواند پاریس، رم، لیسبون، بوئنس‌آیرس یا نیویورک باشد. این شخصیت بخشی از اقدام بزرگ‌تر از سوی مشتری با عنوان «۳۶۵ دلیل برای لیخنه زدن» است.

www.creativity-online.com

آگهی: شرکت گراندیگ؛ سیستم پخش فیلم خانگی – شعار: نگران کابل نباشید، از تماشای فیلم لذت ببرید



بازاریابی مجانی

سفری خلاق

عطیه عظیمی

می‌توان برای پی بردن به روش‌های نوین، کاربردی و کم‌هزینه بازاریابی به شهر یا کشوری مرتقی سفری داشت تا تکنیک‌های بازاریابی آنجا را یاد گرفت و سپس از بومی‌سازی در کشور یا منطقه مورد نظر خود از آنها استفاده کرد.

سفر موجب خلاقیت می‌شود. به‌طور کلی خلاقیت فرایندی است که طی زمان ادامه داشته و ابتکار، انطباق‌پذیری و تحقق از خصوصیات بارز آن به‌شمار می‌آید و می‌تواند جوابگوی مشکلات باشد. حس درونی تفکر، انسان را قادر می‌سازد شرایطی را که وجود خارجی ندارد، درون ذهن شبیه‌سازی کند و به وی این امکان را می‌دهد تا در امکانات پکسان یا سایرین برای خود فرصت‌های بهتری بیافریند.

درواقع امور خلاقیت شاید بیشتر اکتسابی باشد تا فطری و می‌توان با آموزش‌هایی این توانایی را در خود افزایش داد. آنچه مهم است این است که برای ترویج تفکر خلاق و دستیابی به روش‌های نوین و کاربردی در زمینه بازاریابی کم‌هزینه در جامعه باید جو فکری (عقلانی) را به‌گونه‌ای ایجاد کرد افراد که با الگو گرفتن از سایرین که در این زمینه موفق عمل کرده‌اند رفتاری خلاق را در پیش گیرند.

تفکر خلاق درواقع روشی برای تفکر در جهت خلق آثار نو و بدیع است. تمامی اختراعات و اکتشافات صورت گرفته ناشی از فعالیت فکری عده قلیلی از افراد جامعه است. با توجه به این توضیحات سفر کردن به نقاط دور و نزدیک و علی‌الخصوص به کشورهای موفق در زمینه بازاریابی کم‌هزینه می‌تواند موجب ایجاد خلاقیت و دستیابی به روش‌های مفید در این راستا باشد.



خلاقیت ایده‌های ناب بازاریابی کم‌هزینه را ایجاد می‌کند. بازاریابی خلاق به بازاریابان این امکان را می‌دهد که نسبت به بهره‌گیری از فرصت‌های جدید برای آماده‌سازی امکان ورود محصولی جدید که بخش بیشتری از توجه مخاطبان را در برمی‌گیرد، اقدام کنند. درواقع به جای اینکه در بازارهای امروز که به‌شدت پیچیده بوده و در رقابت هستند، صرفا به مشتری پیشنهاد کنند که از یک محصول، مجددا خرید و استفاده کنند، به او خدمات تازه‌ای ارائه می‌دهند و این جز با آشنایی با روش‌های شناسایی و کشف ایده‌های راهگشا، امکان‌پذیر نخواهد بود.

عالی‌ترین کارکرد پیچیده‌ترین و عظیم‌ترین دستگاه خلقت تفکر است که تفکر خلاق بخشی از آن است و در عصر حاضر که واقعا تفکر منطقی نمی‌تواند پاسخگوی نیازهای در حال تغییر و تحول و در عین حال پیچیده باشد، فکرخلاق ابزار پیشران و رقابتی برای زندگی است.

بومی‌سازی بازاریابی کشورهای مترقی

مهم‌ترین نکته درباره بازاریابی بین‌المللی ساخت و بومی‌سازی برای مشتریان در کشور هدف است و بومی‌سازی به معنای سازگار کردن محصول، خدمات یا محتوای مارکتینگ با زبان، فرهنگ، قوانین و مسائل فنی در یک کشور یا منطقه است. برای بومی‌سازی محصول، خدمات یا کمپین‌ها در کشورهای مختلف نیاز مبرمی به درک ظرایف فرهنگی آن کشور وجود دارد.

به‌عنوان مثال گاهی کالا یا خدمات برای وارد شدن به بازار جدید نیاز به تغییر بنیادین در ساختار محصول ندارد ولی باید راه جدیدی برای ارتباط با مشتریان پیدا کند. گاهی تغییر برند یا تغییر نام محصول می‌تواند کارساز باشد. وارد شدن به مبحث بومی‌سازی نیازمند توضیحات و مقدمات بسیار در این زمینه است که مطالعه و کسب آگاهی می‌تواند در استفاده از این راهکار بازاریابی کم‌هزینه بسیار مفید باشد.

آیامی‌دانستید

مدیریت فعالانه

آیا می‌دانستید مدیریت فعالانه عبارت است از دانستن اینکه زیر دستان‌تان چه کار می‌کنند و بدون اینکه مزاحمتی در کارشان ایجاد کنید از طریق تقویت روش انجام کارشان، آنها را مدیریت کنید؟

حقیقت امر این است که شما باید اعتماد داشته باشید که آنان به اندازه کافی توانایی انجام کار را دارند و به جای مدیریت کار آنها، خودشان را مدیریت کنید. اگر شما از حساسیت کنترلی بالایی برخوردار باشید، مدیریت زیر دستان‌تان خیلی سخت می‌شود.

امیر کاکایی

معماری برند سیستم یکپارچه‌ای است که می‌تواند دارای استراتژی‌های مختلفی باشد. به‌طور مثال، نام شرکت برای تمام محصولات و خدمات شرکت مورداستفاده قرار گیرد؛ سیستم پشتیبانی یا حمایتی که در آن تمام برندهای زیرمجموعه، به‌وسیله لینک‌های شفاهی یا تصویری به برند اصلی شرکت متصل شوند یا سیستمی مستقل که در آن برند اصلی، برند شرکت است و هر یک از محصولات یا خدمات به‌طور جداگانه نام‌گذاری و برندسازی می‌شوند. اما در حوزه سلامت و به‌طور مشخص در حوزه دارویی، نه‌تنها روی معماری برند دارویی و حوزه سلامت در ایران اقدامی صورت نگرفته، بلکه این شرکت‌ها روی برند خود نیز سرمایه‌گذاری مناسبی انجام ندادند و دلیل آن این است که شرکت‌های دارویی مدلی ندارند که براساس آن یک شرکت، برندهای خود را نام‌گذاری کند و نوع ارتباطی را که بین آنها وجود دارد، برقرار کرده یا اجزای اصلی و بسیار مهمی برای برقراری ارتباطات استراتژیک با مصرف‌کنندگان داشته باشند. معماری برند فرصتی پیش روی شرکت‌های دارویی و اهالی حوزه سلامت است که بتوانند با برنامه‌ریزی و برندسازی فضای جدیدی را برای خود و مشتریان‌شان ایجاد کنند. امروزه بسیاری از بنگاه‌ها، بهای این فرصت‌شناسی را با مجموعه‌ای از محصولات، برندها و کسب‌وکارهایی می‌دهند که درنهایت هم‌پوشانی داشته و با یکدیگر برای به دست آوردن مشتریان و منابع بنگاه رقابت جدی می‌کنند. انتخاب معماری برند، تصمیمی استراتژیک است که باهدف ترویج تک‌تک محصولات و گروه‌های محصول و تبدیل آن برند به سرمایه در بلندمدت انجام می‌شود. مسئله این است که برای برندسازی و ارتباط معنایی بین برندها چه اقداماتی را باید اتخاذ کرد؟

رابطه معنایی نام‌گذاری دارو با نوع نیازهای مشتری در همین زمینه دکتر محمد آزادی، عضو کمیته برند سازمان توسعه تجارت ایران و عضو هیأت‌علمی سازمان مدیریت صنعتی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: متأسفانه با اینکه صنعت سلامت از نظر حساسیت و تکنولوژی صنعت بسیار مهمی محسوب می‌شود، اما در ایران این صنعت تفاوت محسوسی با صنایع کم‌اهمیت و غیرحساس ندارد. نوع نام‌گذاری محصول در صنعت سلامت، رابطه معنایی خاصی با محصول ندارد و چون شرکت‌های دارویی معماری برند ندارند و با معماری برند نیز آشنا نیستند، نام‌گذاری‌ها هماهنگ نیست و اسمی هم می‌گذارند که به‌نام شرکت دارویی در ارتباط باشد نه با نوع نیازهای مصرف‌کنندگان. این مشاور ارشد برند در ادامه می‌افزاید: بیشتر کسانی که در صنعت دارو هستند، خودشان متخصص دارو محسوب می‌شوند و با مدل‌های کسب‌وکار آشنایی زیادی ندارند. این یکی از مشکلاتی است که در صنعت سلامت وجود دارد و البته طبیعی هم است؛ اما در حقیقت مدیرعامل یک شرکت دارویی باید بیش از آنکه با دارو آشنا باشد، محیط و مدل‌های کسب‌وکار را بشناسد. درگذشته بیشتر شرکت‌های دارویی در ایران به خاطر اینکه با افراد خارجی همکاری داشتند و تعداد کمی شرکت‌های تولیدکننده دارویی نیز در ایران وجود داشت، به‌سادگی معروف می‌شدند. در حال حاضر ایران از نظر تولید داروهای گیاهی در دهه‌های بالای دنیا قرار دارد، اما متأسفانه این موضوع در بازار داخلی مدیریت نشده و مردم با این محصولات به دلیل ضعف در بازاریابی و برند آشنایی‌نستند.

در صنعت سلامت وجود دارد که برند دارویی هم است؛ اما در حقیقت مدیرعامل یک شرکت دارویی باید بیش از آنکه با دارو آشنا باشد، محیط و مدل‌های کسب‌وکار را بشناسد. درگذشته بیشتر شرکت‌های دارویی در ایران به خاطر اینکه با افراد خارجی همکاری داشتند و تعداد کمی شرکت‌های تولیدکننده دارویی نیز در ایران وجود داشت، به‌سادگی معروف می‌شدند. در حال حاضر ایران از نظر تولید داروهای گیاهی در دهه‌های بالای دنیا قرار دارد، اما متأسفانه این موضوع در بازار داخلی مدیریت نشده و مردم با این محصولات به دلیل ضعف در بازاریابی و برند آشنایی‌نستند.

جهش از فاز بازاریابی به فاز برندسازی

حسین صدری افشار، کارشناس بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید:

صنعت دارو یا هر صنعت دیگری از فاز فروش با یک برنامه کوتاه‌مدت شروع‌شده و از این فاز وارد فاز بازاریابی در بازه زمانی میان‌مدت شده است و از فاز بازاریابی وارد فاز برندسازی با بازه زمانی طولانی‌مدت می‌شود. اگر بخواهیم از فاز بازاریابی، وارد فاز برندسازی شویم، باید وارد بحث‌های معماری برند و برنامه‌ریزی شویم و چیدمان معماری برند از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. برای معماری برند باید استراتژی منطقی بر آن برند برقرار شود.

ژنریک چاقوی دو لبه صدی افشار با اشاره به سیاست‌های ژنریک در مورد داروهای فاقد نام تجاری و پیروی سیاست تولید داروهای ضروری با چابک‌های قیمت می‌افزاید: سیاست‌های ژنریک در ایران بسیار قوی است و حتی با سیاست ژنریک هم اگر معماری برند درست صورت گیرد، می‌توان برندسازی کرد. بسیاری از برندهای خارجی با توجه به اینکه ژنریک هستند، این عمل را انجام می‌دهند و یک شرکت برند ژنریک محسوب می‌شوند. به‌عنوان نمونه تیونیتال یک داروی ژنریک است که در بیهوشی در بیمارستان‌ها به کار می‌رود و برای هر بیمارستان یکی از داروها را برند می‌دانند. با داشتن معماری برند هم اگر سیاست‌های کلان کشور تغییر کند می‌توان جوابگو بود و یک معماری درست را انجام داد که برند شرکتی را قوی کند. صدی افشار تأکید می‌کند: در برند شرکتی شروع می‌شود تا به برند محصول می‌رسد، تمام این سلسله‌مراتب خودش می‌تواند در یک جایگاهی، برندسازی کند. هرچقدر هم در سیاست‌ها محدودیت وجود داشته باشد، درست است که چندان‌لایه را پشت سر می‌گذارید اما یک‌لایه آخری باقی می‌ماند. محدودیت‌ها، شاید ایجاد محدودیت کند ولی باعث ایجاد محدودیت مطلق نمی‌شود و برندسازی سر جای خودش باقی می‌ماند. ممکن است شما در یک‌لایه خاصی نتوانید برندسازی کنید اما در یک‌لایه بالاتر

می‌توانید آن برندسازی را انجام دهید باهمان محدودیت‌هایی که وجود دارد. **ابوعلی سینا برند جهانی** حامد عربیان، کارشناس بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: در صنعت سلامت ایران درگذشته در بحث برندسازی قوی بودیم چون ما همیشه یک ارتباط یکپارچه وجود داشته باشد، چون در دنیا پیچیدگی‌ها و رقابت در حال افزایش است و مقوله برندسازی در فضای پیچیدگی‌ها و رقبا برای آسان کردن کار مطرح می‌شود و به مشتریان حق انتخاب می‌دهد. در ایران متأسفانه این مقوله جایگاهی ندارد و در چند سال اخیر، صرفا مشتریان به این باور رسیده‌اند که بیمارستان خصوصی بهتر از دولتی است و در بیمارستان‌های خصوصی خدمات بهتری ارائه می‌دهند و احترام بیشتری برای بیمار قائل هستند و این مقوله خود یک برند شده است. عربیان درصدد است که اگر بخواهیم یکی از زیرمجموعه‌های آن

نوع نام‌گذاری محصول در صنعت سلامت، رابطه معنایی خاصی با محصول ندارد و چون شرکت‌های دارویی معماری برند ندارند و با معماری برند نیز آشنا نیستند، نام‌گذاری‌ها هماهنگ نیست و اسمی هم می‌گذارند که با نام شرکت دارویی در ارتباط باشد نه با نوع نیازهای مصرف‌کنندگان

صنعت دارو است و این دو در راستای یکدیگر هستند؛ چون اگر ما در صنعت سلامت موفق باشیم و برندسازی خوبی ایجاد کنیم، بستری را ایجاد می‌کند که صنعت دارو راحت‌تر می‌تواند به نتیجه‌هایی که می‌خواهد برسد. او با اشاره به «هزینه زیاد برندسازی» خاطرنشان می‌کند: هزینه‌هایی که یک شرکت دارویی برای برندسازی خود می‌پردازد ممکن است زیاد باشد اما اگر بتوان از پتانسیل‌ها استفاده و معماری برند را پیاده کرد، می‌شود هزینه‌ها را به مقدار زیادی کاهش داد و راحت می‌توان، کشورهای حوزه دریای خزر یا آسیای میانه را با صنعت داروی ایران آشنا کرد.

وابستگی بی‌چون‌چرای مشتری

عربیان تأکید می‌کند: در ایران بیمارستان‌هایی با پتانسیل‌های خوبی موجود است که این پتانسیل شامل تجهیزات و



گزارش «فرصت امروز» درباره معماری برند سلامت در ایران

صنعت دارو با مدل‌های کسب‌وکار آشنا نیست

امکانات سخت‌افزاری، پزشکان مطرح و کادر پرستاری می‌شود اما این مقوله به مرور زمان کمرنگ خواهد شد. در صنعت سلامت، وابستگی بی‌چون‌چرای مشتری به ارائه‌دهنده این خدمات باعث شده ما وارد بحث برندسازی نشویم. لازم است که همیشه یک ارتباط یکپارچه وجود داشته باشد، چون در دنیا پیچیدگی‌ها و رقابت در حال افزایش است و مقوله برندسازی در فضای پیچیدگی‌ها و رقبا برای آسان کردن کار مطرح می‌شود و به مشتریان حق انتخاب می‌دهد. در ایران متأسفانه این مقوله جایگاهی ندارد و در چند سال اخیر، صرفا مشتریان به این باور رسیده‌اند که بیمارستان خصوصی بهتر از دولتی است و در بیمارستان‌های خصوصی خدمات بهتری ارائه می‌دهند و احترام بیشتری برای بیمار قائل هستند و این مقوله خود یک برند شده است. عربیان درصدد است که اگر بخواهیم یکی از زیرمجموعه‌های آن

۲۰سال کسی که این را به‌نوعی حق اختراع و حق ثبت کرده است، مجاز است که خودش از آن بهره‌برداری کند. بعدازآن می‌تواند وارد نظام ژنریک شود و همه می‌توانند از فرمول آن استفاده کنند و وارد نظام دارویی شوند. همان‌طور که در خیلی از صنایع شاید کشورهای دیگر از ما جلوتر هستند به‌تبع آن در مقوله دارویی هم کشورهای دیگر روی این موضوع بیشتر کار کرده‌اند. درعین‌حال که برندسازی یک مقوله بلندمدت است ما قرار است یک نوع وفاداری ایجاد کنیم که سال‌ها از آن بهره‌برداری کنیم. او ادامه می‌دهد: قاعداً اگر قرار باشد روی محصول دارویی کار کنیم که زود هم پتنت آن می‌گذرد و نمی‌توانیم مالکیت آن را در اختیار داشته باشیم آن‌گیزه را کم می‌کنند، اما برای آن راه‌حل وجود دارد و در دنیا روی آن کار کرده‌اند. به‌عنوان نمونه، اگر بخواهیم روی مقوله برند شرکتی کار کنیم یکی از راهکارهایی که شرکت می‌تواند مان‌گار باشد و هر محصولی که از آن شرکت بیرون می‌آید مقوله برندسازی است. در ایران با برپایی نظام ژنریک به‌طور کل خواسته سیاست کلان کشورمان به این سمت‌وسو رفت که برندسازی صورت نگیرد.

برند داروهای ایرانی

عربیان معتقد است: چون نظام دارویی یک نظام ژنریک بود برای ما محصولات ژنریک توزیع می‌شد اما اتفاقی که در همین نظام ژنریک رخ داد این بود که یکسری از محصولات‌مان به‌عنوان تک‌ستاره‌های شرکت‌های داروسازی به‌واسطه عملکرد خوبی که در بهبود بیماری از نظر بیمار داشتند، حسن اثربخشی که برای پزشک و تجویز دوباره آن داشتند و افزایش فروشی که برای محصولات به وجود آمد مطرح شدند. همه این موارد سبب شد که ما تک‌ستاره‌های داشته باشیم در صنعت دارو و وقتی از اینها یاد می‌کنیم و نام‌شان را می‌برسم شاید به‌نوعی عملاً بگوییم برند هم هستند اما نکته‌ای که وجود دارد این است که وقتی بررسی صورت می‌گیرد، حتی نگرانی که خودشان در آن زمانی که محصول در حال تولید بوده و ما با آنها به مذاکره پرداختیم حاضر بوده‌اند هم آذغان دارند که رویکرد موجود براساس یک طرح از پیش تعیین‌شده و براساس یک سیاست و مبنای خاص علمی پایه‌گذاری نشده و برای این زمان نیست. حدوداً ۱۵ الی ۲۰ سال است که ما محصولاتی را تولید می‌کنیم که در بازار هنوز به‌عنوان محصول اول در خصوص درمان خودشان استفاده می‌شود و حتی محصولاتی را داریم که در چند سال اخیر در بازار دارویی ورود پیدا کردند. او می‌افزاید: به‌عنوان نمونه ما محصولی داریم تحت عنوان اسوپیکس که جزء محصولات خوبی در ایران محسوب می‌شود. دارویی است که برای بیماران قلبی تجویز می‌شود و اول آن از داروسازی اسوه گرفته‌شده و بعد از آن نمونه‌های دیگری در صنعت داروسازی واردشده اما این محصول جزء محصولاتی است که در چندین سال اخیر عملکرد موفقی را داشته است. از محصولاتی که در چند سال اخیر وارد بازار شده و به‌عنوان نمونه ونوستات است که این محصول برای کاهش چربی خون مورداستفاده قرار می‌گیرد. اما وقتی که از آنها پیشینه کاری می‌خواهیم که چه‌کاری را در این حوزه انجام داده و اگر قرار باشد یک شرکت دیگری باید راه را هم مورد نظر قرار دهد؛ یک روش کار و استراتژی وجود ندارد که از الف شروع کنیم و به ختم شویم و ما بدانیم که دوباره می‌توانیم یک برند موفق دیگر بسازیم. این در حالی است که اگر بتوانیم یک الگوی عملی بر پایه نظام داخلی و شرایط داخلی خودمان طراحی کنیم، در این حوزه موفق خواهیم شد.

درباره برند

کارکنان شما درباره تجربه مشتری چه می‌دانند؟

پژمان پاکدامن

کارشناس ارشد برندینگ

از ۲۰ سال پیش تاکنون در مورد اهمیت تجارب کارکنان با مشتری صحبت می‌شود؛ با این حال متأسفانه در اوج تلاش برای طراحی تجارب مشتری، کارکنان کامکان فراموش شده‌اند. اکثر مدیران می‌گویند: «ما بازخورد کارکنان را بعدا جمع می‌کنیم. ما ورودی کارمند را پس از اینکه شنیدیم مشتریان خود چگونه احساس می‌کنند، اضافه می‌کنیم. ما سال آینده روی کارکنان کار انجام می‌دهیم. ما در مورد فرهنگ‌مان نیز در زمان دیگری فکر می‌کنیم. بباید با مشتریان شروع کنیم». این به هیچ‌وجه شکل یا فرم قابل قبولی نیست.

بدون کارمندان، شما تجربه‌ای از مشتری نخواهید داشت.

ارتباط بین تعهد شغلی و تجربه مشتری ثابت شده است. این موضوع واقعیت دارد و کارکنان شما مهم هستند. اگر کارکنان شما در تلاش برای پیشرفت درگیر نشوند یا به‌طورکلی با سازمان همراه نباشند، برایشان بسیار دشوار خواهد بود تا مشتریان را راضی کنند. در شرایط بسیار ساده‌ای، این موضوع توصیف‌کننده اثر سرایت است که با عنوان «این احساسات یک فرد است که احساسات افراد دیگر افزایش را تحت تاثیر قرار می‌دهد» تعریف می‌شود.

بنابراین اجازه دهید تأثیری از مورد آن فکر کنیم. کارکنان نقش مهمی در تجربه مشتری دارند و به این ترتیب برای موفقیت کسب‌وکار نیز بسیار مهم هستند. اما ما چه ابزاری باید در اختیار کارکنان قرار دهیم تا آنها را برای یک تجربه بزرگ با مشتری آماده کنیم؟ من پیش‌تر در مورد شش ابزار لازم برای اینکه کارکنان دید روشنی از مشتریان داشته باشند، صحبت کرده‌ام. مطمئن هستم افراد صاحب‌نظر دیگری هم وجود دارند. این ابزار بدون شک مفید است، اما اجازه دهید کمی بیشتر فکر کنیم. به نظر می‌رسد یک گام فراموش شده است. شاید یک پیش ماده برای تمام



آن ابزارها وجود دارد. شاید لازم است درک بهتری از کارکنان داشته باشیم. شاید لازم است قبل از اینکه ابزار یا آموزشی پیشنهاد کنیم، بفهمیم آنها در مورد مشتریان و تجربه مشتری چه می‌دانند.

هنگامی که با مشتری مشورت می‌کنیم، به‌طور معمول یک ارزیابی وضعیت فعلی از سازمان انجام می‌دهیم برای تعیین این موضوع که سازمان امروز به لحاظ تلاش در زمینه تجربه با مشتری در کجا قرار دارد و کجاها کمیودی احساس می‌شود که لازم است برای تحول تجربه و سازمان برطرف شود. داشتن این اطلاعات به ما این اجازه را می‌دهد که یک نقشه راه برای کاری که در پیش‌رو داریم، تهیه کنیم.

چه می‌شد اگر ما یک ارزیابی از کارمندان در همان زمان انجام می‌دادیم؟ چه می‌شد اگر از کارکنان می‌پرسیدیم چقدر در مورد مشتریان و تجربه با مشتری می‌دانند؟ و سپس نتایج به‌دست آمده را برای تهیه چارچوب بهتر از تلاش‌های آموزشی و ارائه ابزار لازم برای روشن کردن دید کارمندان در مورد مشتریان و تجربه آنها به استفاده می‌کردیم.

من چنین ارزیابی‌ای را استفاده کرده‌ام که شامل سوالات زیر می‌شود:

- * مشتری را چگونه تعریف می‌کنید؟
- * مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- * مشتریان‌تان زمانی که با شما ارتباط برقرار می‌کنند، دنبال چه هستند؟
- * چگونه می‌توانید برای مشتریان ارزش قائل شوید؟

- * تجربه مشتری را چگونه تعریف می‌کنید؟
- * می‌دانید ارائه یک تجربه بزرگ برای شرکت چه معنای می‌دهد؟
- * تفاوت بین «خدمات به مشتریان» و «تجربه مشتری» را می‌دانید؟
- * چیزی در مورد پتانسیل نام تجاری شرکت، چشم‌انداز و چشم‌انداز تجربه با مشتری می‌دانید؟
- * موارد دیگر...

زمانی که به این ارزیابی پاسخ دهیم، می‌توانیم شروع به تصویب، آموزش و انجام یک طرح آموزشی برای کارکنان کرده و ابزار و اطلاعات مورد نیاز را برای رویارویی با یک تجربه مشتری بزرگ کنار هم قرار دهیم. چرا؟ از آنجا که حالا می‌دانیم چه چیزی باید آموزش دهیم و زمانی است که آنها می‌توانند براساس آنچه در حال حاضر می‌دانند بنیان محکمی پایه‌ریزی کنند، نه براساس آنچه فکر می‌کردیم که آنها می‌دانند. به هر حال، این برای تیم تنها برای اعمال در خط مقدم یا نسبت به کارکنان پشت دفتر نباید انجام شود. این ارزیابی ابزار موثری برای درک آنچه مدیران می‌دانند و آنچه نمی‌دانند نیز است. نکته کلیدی در اینجا این است که این ارزیابی به ما اجازه می‌دهد ابزار و برنامه‌های اطمینان بخش از اینکه هر شخصی در سازمان در یک سطح بوده و به یک میزان دانش و درک در مورد مشتری دارد را درکنار آنچه برای ارائه یک تجربه بزرگ لازم است، توسعه دهیم. من داناترین انسان هستم، زیرا یک چیز می‌دانم که دیگران نمی‌دانند و آن اینکه هیچ چیز نمی‌دانم «سقراط»

الگوهای طلایی

درس‌هایی کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۸۸)

شکستن سیلو

منترجم: معراج آگاهی



شما چگونه افراد را وادار می کنید دریک مجموعه با یکدیگر همکاری داشته باشند؟ پاسخ این است که باید بیش از هر چیز دیگر بر موضوعی تمرکز کنید که شما را متحد می کند و آن خدمت‌رسانی به مشتریان در پنج شیوه عملی است.

ایده

بیساری از کسب‌و کارها یا شکست را تجربه کردند یا نتوانستند ظرفیت و توانایی‌های‌شان را به‌درستی تشخیص دهند چراکه آنها تحت تاثیر رقابت با یکدیگر دچار چنددستگی شده و نتوانستند خدمات مناسبی را به مشتریان‌شان ارائه کنند. این مشکل در هر زمانی ممکن است رخ دهد اما در شرکتهایی که قصد دارد محصول جدیدی را به بازار عرضه کند یا در تدارک فروش کالاهای موجود به مشتریان است می‌تواند مشکل‌ساز باشد.

در سال ۲۰۰۱ شرکت – GE Medical Sy tems به منظور تکمیل فرآیند فروش سیستم‌های تصویربرداری خود اقدام به ارائه خدمات مشاوره‌ای کرد. ارائه این خدمات شروع بسیار موفقی داشت اما در سال ۲۰۰۵ میلادی به دلیل عدم همکاری بین بخش فروش تجهیزات و بخش ارائه خدمات مشاوره‌ای با رکود مواجه شد.

شرکت GE Medical Systems با تغییر رویکرد خود به این موضوع واکنش نشان داد. این شرکت با اتخاذ موضعی مبتنی بر مشتری‌مداری و ایجاد تغییر و تحول در بخش فروش سعی کرد از وضعیت رکود خارج شود.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

افزایش همکاری میان بخش‌های مختلف سازمان: این موضوع می‌تواند با استفاده از سه روش محقق شود: به اشتراک گذاشتن اطلاعات خصوصا اطلاعات مربوط به مشتریان، استفاده از مهارت‌های افراد در بخش‌های مختلف و در نهایت اتخاذ تصمیمات جمعی. خطری که در این بین وجود دارد جایگزین شدن روش‌های سنتی با شیوه‌های مدرن مبتنی بر مشتری‌مداری است که البته این یک قدم روبه‌جلو به‌شمار می‌رود، اما نکته کلیدی در این میان غلبه بر بخش‌ها و دیدگاه‌های سنتی است.

اجرای مشارک‌های جدید سنجش عملکرد افراد با تمرکز بر مشتری‌مداری: معیارهای جدید در زمینه مشتری‌مداری برای تصمیم‌گیری‌های مرتبط با این حوزه ایجاد انگیزه می‌کند. چنانچه رعایت این معیارها با دریافت پاداش همراه باشد می‌تواند مشوقی بسیار قوی و تاثیرگذار در زمینه تغییر رفتار افراد باشد.

توسعه همکاری با تغییر ساختار و رویکرد برخی از تیم‌های فعال در سازمان: این موضوع می‌تواند چالش‌برانگیز باشد و ممکن است شامل تغییر ترتیب گزارش‌ها و اصلاح فرآیندها شود بنابراین نزدیک‌ترین افراد به مشتریان می‌توانند کلیدی‌ترین تصمیمات را اتخاذ کنند.

ساخت و ایجاد مهارت‌ها و قابلیت‌های کسب‌و کار: این ایده نیاز به افرادی کلینیگر دارد که توانایی کار کردن در تمامی بخش‌ها را داشته باشند، با طراحی و اجرای برنامه‌های لازم باید به این قبیل کارمندان کمک کرد تا بتوانند توانایی‌ها و تخصص خود را در سراسر سازمان و تشکیلاتی که در آن مشغول به کار هستند افزایش دهند.

برقراری ارتباط با افراد: هیچ جایگزینی برای مهارت‌های نرم نظیر تفاهم، درک و اعتماد وجود ندارد. مشارکت، ارتباط و پشتیبانی راه‌های بسیار مناسبی جهت برقراری ارتباط بوده و به ما در دستیابی به اهدافمان و رسیدن به موفقیت کمک می‌کنند.

آبای دانستید

اهمیت تبادل اطلاعات در بازاریابی ارتباطی

آیا می دانستید اهمیت تبادل اطلاعات در بازاریابی ارتباطی (به خصوص استفاده از کانال الکترونیک) نیازمند یک درک و فهم شفاف از مشکلات بالقوه است؟ محرمانه‌بودن و امنیت اطلاعات خود یک مقوله است. در نظر گرفتن تفاوت‌های اختصاصی و تغییرات از فردی به فرد دیگر مانند تفاوت‌های فرهنگی یا ذائقه و سلیقه، هم باید اختصاصی باشد و هم محرمانه .شرکت‌های تجاری و بنگاه‌های اقتصادی نیازمند درک این موضوع هستند که تنها دلیلی که آنها اطلاعات مشتریان را نگهداری می‌کنند، ارتباط با تک تک مشتریان است و این چیزی نیست که قابل سهمیه شدن یا هر کسی باشد. بنگاه‌های اقتصادی که از کانال‌های الکترونیک و اینترنت استفاده می‌کنند، احتمالاً مشتریان فراوان‌تر و آموزش دیده‌تری را هدف‌گذاری کرده‌اند. بنابراین نیاز جدی دارند تا از تناسب و امنیت سیستم‌های اطلاعات خود به تناسب ماهیت کسب و کارشان اطمینان خاطر کسب کنند. بدین ترتیب ادراک بالا از ارزش اطلاعات و چگونگی استفاده از اطلاعات بسیار حیاتی است.

کلینیک کسب‌وکار

چالش‌های زنان مدیر

پاسخ کارشناس: مهم نیست که فرد انتخاب شده برای پذیرش سمت‌های مدیریتی مرد یا زن است و در این مورد باید به اصل شایسته‌سالاری توجه کرد. نوآوری‌های اخیر در سازمان‌ها نظیر حمایت از زنان دارای نوزاد و... به شکسته شدن موانع ساختاری برای عقب نگه داشتن بانوان انجامیده است. جنبه بعدی از بین بردن موانع نامشهودی مانند طرز فکر رایج مدیران و یکسان بودن مردان و زنان است که به ندرت مورد توجه قرار می‌گیرد اما مانع این روند می‌شود.

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

پیشرفت واقعی نیازمند تغییر در سیستم‌ها یا

رویکردی دقیق و کمی است که شامل اهدافی برای پیشرفت خانم‌ها باشد؛ داده‌هایی کمی ناظر بر برگزاری جلسات و انجام مذاکراتی به منظور غلبه بر طرز تفکرها و حمایت‌های مخالفان.

مردانی که مایل به حمایت از دیگر مردان هستند، در برقراری ارتباط با دیگران (خانم‌ها) به‌خصوص زمانی که دارای نقاط اشتراک کمتری هستند، با اشکال مواجه می‌شوند و حتی گاهی در مورد برقراری یک ارتباط نزدیک که شاید خیلی ایده‌آل نباشد نگران می‌شوند. «یک خانم به درد این کار نمی‌خورد.» این جمله

پرسش: خانمی هستم که پس از مدت‌ها به سمت مدیریتی در یک سازمان دست پیدا کرده‌ام اما با توجه به فرهنگ سازمانی هنوز نتوانسته‌ام جایگاه خود را برای کارمندان تعریف کنم لطفاً درباره این موضوع مرا راهنمایی بفرمایید؟

بیانگر دیدگاه رایج و قالب توانمندی‌های نسبی مردان و زنان، لاقابل در نوع بیان و ظاهر جمله است. در برابر این قوای ساکت اما قدرتمند، جای تعجب ندارد اگر پتانسیل‌ها و استعدادهای بانوان در نطفه خفه شود. تجربه زنان به آهستگی اما به طور یقین با وجود حسن نیت دپارتمان‌های منابع انسانی و برخی مدیران ارشد رو به تمایز از همکاران مرد است و این یعنی فرصت کمتری برای رشد شغلی و حرفه‌ای.

زنان وقتی به موقعیت‌های بالاتری دست پیدا می‌کنند، به آن می‌چسبند. این یعنی زنان فرصت‌های پیشرفت را به دلایل مختلفی از دست می‌دهند.

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



ایده‌ها پشت چه موانعی می‌ایستند

رفیع موفقیت و سربلندی دست یافت و شیطان درون را به تسلیم واداشت.

«آیا می‌دانید بزرگ‌ترین موانعی که در راه عینیت‌بخشیدن به ایده‌هاهمواره در کمین انسان‌ها می‌نشینند ، کدامند؟

۱- ترس و وحشت

همه صاحبان ایده و افراد خلاق، همواره وجود عینی و پرورش یافته ایده خود را در ذهن‌شان تصور می‌کنند ولی به خوبی واقفند که ایده‌شان تا قبل از ظهور عملی، فاقد ارزش واقعی است. پس چه عامل یا عواملی مانع رسیدن به هدف و ظهور ایده می‌شود؟ در این کارزار، موثرترین ابزار مقابله باترس و وحشت و روبهر و شدن با انواع عکس‌العمل‌های منفی و بازدارنده اطرافیان کدام است؟ شهامت و شجاعت به‌عنوان سلاحی بی‌نظیر و ابزاری موثر علاوه بر تقویت اراده فرد، می‌تواند ایده ناب و خلاق را به تجسم عینی و واقعی مبدل سازد و پنجه نرم کنند؟ یا کم‌سختی دست و مرور به مسیر طی شده، به خوبی می‌توان به این حقیقت مسلم پی برد که بزرگ‌ترین دشمن رسیدن به اهداف انسان‌ها وجود دام‌ها و موانع متعددی است که به اشکال مختلف در فرآیند رسیدن به هدف، قد علم می‌کنند و در صورت غلبه در خیلی از موارد قادر خواهند بود از آنها افرادی ترسو، بی‌انگیزه و فاقد هدف بسازند، به‌گونه‌ای که با روی آوردن به یک زندگی تکراری و بی‌خطر برای همیشه نهال شکوفایی و خلاقیت در وجودشان خشک شده و با پذیرش شکست، به زندگی بدون هدف روی می‌آورند ولی نباید نادیده گرفت که هیچ قدرتی در این جهان به جز قدرت خداوند قادر نیست انسان‌ها را به زانو در آورد چرا که با استفاده از ابزار دانیی و خرد می‌توان با رفع نقاط ضعف و غلبه بر آنها به فتح قله

۲- شک و تردید

شک و تردید قوی‌ترین عامل برای تحلیل قوای انسان‌ها در راه رسیدن به اهداف‌شان است. یک قهرمان دو استقامت را در نظر بگیرد، او به یقین قبل از آغاز مسابقه رسمی در ذهن خود خط پایان را پیش از دیگران پشت سر گذاشته و مدال قهرمانی را لمس کرده زیرا او ایمان دارد تنها با سعی و تلاش خود قادر خواهد بود پیش از دیگران به خط پایان برسد، مشروط بر اینکه نگذارد تردید و دودلی، ذهنش را مسموم کند چرا که این دشمن قوی در صورت غلبه بر فرد در طول مسیر لحظه‌ای او را آرام نخواهد گذاشت.

به همین علت سعی می‌کنند از ورود هرگونه شک و تردیدی به ذهن و قلب خود ممانعت بعمل آورده و با اراده‌ای قوی تمام مسیر را با سرعت و بدون توقف، پشت سرگذارند.

۳- تنبلی و رخوت

در تمام آیین‌های آسمانی و معنوی از تنبلی به‌عنوان عاملی موثر در ترسیدن به آرزوها و ایده‌ها از زبان بزرگان، سخنان فراوانی نقل شده است و می‌توان بر مبنای عامل تنبلی صف انسان‌های موفق و شکست خورده و سرنوشت‌شان را در طول تاریخ از هم متمایز کرد. تنبلی سسمی است مخرب و کشنده و عاملی است موثر در شکست‌های بزرگ در عرصه زندگی و فعالیت‌های فردی و اجتماعی. پس باید با اراده بهشت‌دو لزه در آورد زیرا با کمی تامل در نظم بی‌بدیل خداوند بی‌ی‌ریسم دمام و پایداری هر عنصری در جهان هستی بر مبنای نظم و انضباط پایه‌ریزی شده و پروضاحت که عدم پیروی از این اصل مهم در امور می‌تواند منتهی انجام آنها به عهده ما قرار داده شده است، پیریزی اصول کسب‌و کارها را با فروپاشی توام می‌کند. پس باید مراقب بود با رعایت نظم و تدبیر در انجام امور محوله، از این مایع خطرناک نیز به خوبی عبور کرد.

همیشه وجود یک تیم قوی و کارساز علاوه بر اینکه شما را برای رسیدن به اهداف تان یاری می‌کند، سرعت عمل تان را نیز به شدت افزایش می‌دهد. وجود مربی، راهنما و گروهی متشکل از افراد فرهیخته و متخصص، کار را برای تان آسان تر کرده و موجب عینیت‌بخشیدن ایده‌های تان به واقعیت می‌شود

۴- تحلیل قوای درونی

این یک اصل است که در طول مسیر موفقیت، بدون داشتن انگیزه و اشتیاق، نیروی تان تحلیل خواهد رفت، بنابراین باید برای مقابله با این مایع بازدارنده یک نیروی قوی و درونی در خود ایجاد کنید تا با طوفانی شدن مسیر

۶- عدم تمایل به کارهای گروهی و تاکید بر فعالیت انفرادی

همیشه وجود یک تیم قوی و کارساز علاوه بر اینکه شما را برای رسیدن به اهداف تان یاری می‌کند، سرعت عمل تان را نیز به شدت افزایش می‌دهد. وجود مربی، راهنما و گروهی متشکل از افراد فرهیخته و متخصص، کار را برای تان آسان تر کرده و موجب



کارنما

گرافیک، خود یک نوع کسب‌وکار تلقی شده و هر کار تجاری نیز به‌خودی خود فرهنگ جامعه را تحت تاثیر قرار می‌دهد. کتاب «کارنما» که برای نخستین بار در ایران منتشر می‌شود، در همین راستا طراحی و تهیه شده است. این کتاب شامل آثار عمده اعضای انجمن صنفی طراحان گرافیک بوده و ویرتینی است برای معرفی کارنما کتابی است که همچون

یک نمایشگاه، آثار طراحان گرافیک را در معرض دید تک‌تک سفارش‌دهندگان کسب‌وکار قرار می‌دهد و این امکان را برای آنان فراهم می‌سازد که در صورت نیاز بتوانند طرح موردنظر خود را پیدا کنند. خصوصیت منحصر به‌فرد کتاب کارنما در این است که طراحان با زمینه‌های کاری تخصصی خود در این کتاب معرفی شده‌اند و انتخاب آنان از سوی سازمان‌ها و موسسات



چرکنویس‌های یک مدیر اینجایی

کسر از حقوق

علی معروفی



- تو خودت تصمیم گرفتی بگی ما پرداخت می‌کنیم آره؟ چی شد تو یه الفبچه فکر کردی می‌تونی در مورد یه همچین خاصه خرجی‌هایی تصمیم بگیری؟ کارفرما زنگ زد که زد، تو مگه مدیر بالا سر نداری؟ تو باید به طرف بگی یا من؟ ای خدا... من برم به کی بگم دردمو به فسل‌بچه برای من بذل و بخشش می‌کنه، حالا وقتی کلتشو از حقوق خودت کم کردم ماه فهمی، صبر کن تا سر ماه، هم این ماه هم ماه آینده از حقوقت کم شد یاد می‌گیری نه دیگه... تو صبر کن، تو فقط صبر کن....

و من صبر می‌کنم و هم از حقوق همان ماهم و هم از حقوق ماه بعدیم کسر می‌شود تا باعث عبرت دیگران شود که من بعد بدون تصویب رییس قبول خرج و هزینه کردن به صغیر و کبیر ندهند.

حالا این خاصه خرجی و پول دور ریختن بنده چه بوده؟ یکی از مدیران واقعا محترم و نازنین، یکی از کارفرماها که بنده روابط رفاقتی و به اصطلاح مرامی با او به هم رسانده‌ام در یک صبح دل‌انگیز بهاری یا نمی‌دانم یک بعدازظهر دلپذیر تابستانی با بنده تماس گرفته و اعلام می‌کند که لازم است به فوریت دو نفر از اعضای گروه‌ش را برای یک ماموریت خیلی واجب به یکی از شهرستان‌های جنوبی بفرستند و چون تنخواه در اختیارش همان روز تمام شده و درخواست دریافت تنخواه هم در سازمان آنها کاری است وقت‌گیر و بیم فوت وقت و اتلاف فرصت می‌رود، فلذا باید وسیله از بنده خواهش می‌کنند که در صورت امکان مبلغ بلیت رفت و برگشت هوایی این دو نفر را از تنخواه گروه خود پرداخت کرده و در اولین صورت وضعیت ارسالی برای آنها با ضریب بالاسری مربوط مبلغ آن را دریافت کنم. برای هر مدیری که در ساختار پروژه‌های اینجایی اندک تجربه‌ای داشته باشد این وضعیت حتما آشناست. بازی کردن با مبالغ تنخواه و به اصطلاح این کاسه آن کاسه کردن یکی از شیوه‌های کار راه‌اندازی و جلودگیری از خوابیدن پروژه به‌شمار می‌رود و انجام آن هم چیز عجیبی نیست. القصه، این جانب با توجه به جمیع جهات و از آنجا که از رییس مثل چی می‌ترسم، سریعا دست به تماس شده و سعی می‌کنم در فرصت محدود باقیمانده از ایشان کسب تکلیف کنم. رییس در سالن جلسات شرکت در داخل جلسه نشسته‌اند و وقتی خانم منشی وارد جلسه شده و به صورت درگوشی مراتب را به استحضار ایشان می‌رسانند قریب به چنین مضمونی را دریافت می‌کنند:

- خب من اینها رو مثلا مدیر کردم که چه کنن؟ هان؟ شما وسط جلسه اومدین در مورد دوزار ده‌شاهی سه‌عباسی وقت منو می‌گیرین؟ من از این جلسه بیایم بیرون همه این مدیران جوون و جاهل رو به خط می‌کنم، کار که نمی‌کنن، گروهاشون که همه در حال استراحتن، یه تصمیم مسخره اینجوری هم من باید بگیرم...؟

و ایسین ببینم....

ظاهرا در همین فراز از بیانات رییس بوده که خانم منشی قرار را بر قرار ترجیح داده و شرح موقع را به اطلاع حقیر می‌رسانند. بعد از تصمیم‌گیری بنده هم که آن شد که شرح رفت‌الآن چاره چیست؟

از میان خبرها

افزونه‌های جدید گوگل برای کورنگ‌ها



گوگل طی هفته جاری دو افزونه جدید برای مرورگر اینترنتی Chrome عرضه کرد و توضیح داد که هر دو آنها کمک می‌کنند تا معلولان و مبتلایان به ناتوانی‌های جسمی بتوانند تعامل بهتری با دنیای وب برقرار کنند. نخستین افزونه با نام Color Enhancer برای افرادی طراحی شده است که به کورنگی مبتلا هستند و به آنها کمک می‌کند با تشخیص بهتر سایه‌ها، صفحات اینترنتی را واضح‌تر مشاهده کنند. زمانی که این افزونه روی Chrome نصب می‌شود، این مرورگر اینترنتی فیلتر رنگی جدیدی را در اختیار می‌گیرد. به‌عنوان بخشی از فرآیند تنظیم مرورگر از کاربر خواسته می‌شود تا در مجموعه سازه‌ها، یک ردیف ستاره را که نور کمتری دارند انتخاب کند. پس از آن، شما یک ردیف ستاره با پس‌زمینه‌ای از رنگ‌های مختلف در اختیار می‌گیرید و از شما خواسته می‌شود با یک دستکاری ساده‌تر Chrome را تنظیم کنید تا بتوانید تمام ستاره‌ها در تمام طرف‌های رنگی را ببینید. به گزارش همکاران سیستم، این افزونه سپس نحوه نمایش رنگ‌ها در مرورگر اینترنتی گوگل را تغییر می‌دهد و تجربه کاربر را برای گشت‌وگذار اینترنتی بهبودمی‌بخشد.

بورس تشنه نقدینگی تازه است

حسن قالیباف اصل، مدیرعامل شرکت بورس با اشاره به فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ایران، از تغییر ساختاری نحوه عرضه‌های اولیه سهام خبر داد. وی ضمن اعلام میانگین نسبت قیمت بر درآمدی حدود پنج مرتبه‌ای کل بازار سهام، عنوان کرد: فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری در پهنه بازار سهام در مورد سهام ارزنده شرکت‌های بورسی وجود دارد. این مقام مسئول ابهام در تعیین نرخ سود تسهیلات و سپرده و نیز برخی بی‌انضباطی‌ها در شبکه پولی و بانکی را از دیگر مشکلات شرکت‌ها و صنایع بورسی دانست و گفت: در کنار این موارد، موضوع کمبود نقدینگی در اقتصاد و نیز ابهام در نحوه قیمت‌گذاری برخی نهاده‌های اثرگذار از جمله نرخ خوراک مجتمع‌های پتروشیمی یا شرکت‌های پالایشی در برآیند حرکتی نماگرهای بورس تاثیرگذار بوده است. قالیباف اصل از تغییر ساختاری در نحوه عرضه‌های اولیه سهام نیز سخن گفت و افزود: با توجه به آماده بودن دستورالعمل شیوه ثبت سفارش دفتری برای عرضه‌های اولیه سهام، به محض راه‌اندازی سامانه الکترونیکی تخصیص یافته برای این معاملات، عرضه‌های اولیه به منظور کشف قیمت مناسب سهام آغاز می‌شود.

انگلستان، دومین میزبان مرکز مالی ایران

نخستین دوره آموزش «اوراق مشتقه و بازارهای مالی جهان» برای مدیران عامل و اعضای هیات‌مدیره شرکت‌های کارگزاری ایران روز چهارشنبه در لندن گشایش یافت. علی نقوی، مدیرعامل مرکز مالی ایران و صندوق توسعه بازار سرمایه در حاشیه نخستین دوره آموزش «اوراق مشتقه و بازارهای مالی جهان» برای مدیران عامل و اعضای هیات‌مدیره شرکت‌های مهم کارگزاری ایران، در لندن گفت: باوجود تلاش‌های صورت گرفته، بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی اطلاعات و دانش کافی در مورد ظرفیت‌ها و توانایی بالقوه اقتصادی ایران ندارند.

فراپورس

سومین رویداد ایده بازار با حمایت فراپورس ایران برگزار می‌شود

سومین رویداد ایده‌بازار با مشارکت فراپورس ایران و با هدف تجاری‌سازی ایده‌های برتر، امروز دوشنبه ۲۸ اردیبهشت ماه در دانشگاه امیرکبیر برگزار می‌شود. در این دوره از ایده بازار که با هدف ایجاد بستر مناسب برای تجاری‌سازی ایده‌ها و طرح‌ها برگزار می‌شود، از میان ۶۸ اختراع ارسال شده، ۸ اختراع برای ارائه و ۵ اختراع به‌صورت پوستر در این رویداد انتخاب شده‌اند که صاحبان ایده‌های برتر در این برنامه به ارائه ایده‌های خود در برابر کارگزاری‌ها و سرمایه‌گذاران می‌پردازند. طرح‌ها یا اختراعات منتخب علاوه بر دارا بودن اظهارنامه یا ثبت قطعی از مراجع قانونی، باید ایجادکننده کسب‌وکار دانش‌بنیان باشند و بتوانند سرمایه اولیه را طی ۲ سال به همراه حداقل ۲ میلیارد تومان سود بازگردانند.

بورس کالا

بورس کالای ایران کانون مذاکرات تجاری ایران و ایتالیا

هیات تجاری بلندپایه ایتالیایی که به تهران سفر کرده است، با هدف توسعه روابط تجاری دو کشور با مقامات ارشد بورس کالای ایران دیدار و گفت‌وگو می‌کند. هیات تجاری ایتالیایی متشکل از مقامات وزارت توسعه اقتصادی و بخش تجارت بین‌الملل این کشور در جریان سفر خود به تهران روز دوشنبه مذاکرات خود را با مدیرعامل بورس کالای ایران آغاز می‌کنند. مذاکرات روز دوشنبه با محور بررسی پتانسیل صادرات کالاهای مورد معامله در بورس کالای ایران به بازار ایتالیا صورت خواهد گرفت. در حال حاضر ۱۶۷ قلم کالا در سه رینگ صنعتی و معدنی، فراورده‌های نفتی و پتروشیمی و کشاورزی بورس کالای ایران معامله می‌شود که مجموع ارزش معاملات این بورس در سه تالار فیزیکی، آتی و صادراتی طی سال گذشته میلادی حدود ۲۰ میلیارد دلار بوده است.

بورس بین‌الملل

بورس شانگهای لرزه بر اندام بورس نیویورک و لندن انداخت

بورس شانگهای در اقدامی جسورانه دو فلز نیکل و قلع را به فهرست دارایی‌های پایه قراردادهای آتی خود افزود تا بازم برای دو بورس Comex نیویورک و LME لندن خط و نشان بکشد. نیکل و قلع که معاملات آنها در انحصار بورس فلزات لندن بود اکنون در بورس فلزات شانگهای نیز قابل معامله است و با این اقدام تعداد فلزات آهنی و غیرآهنی مورد پذیرش در این بورس به شش نماد رسید. به عقیده بسیاری از معامله‌گران بازار، بورس شانگهای در حال تبدیل شدن به یکی از مراجع قیمتی بازار جهانی فلزات است به‌طوری‌که عمق بازار این بورس در حال پیشی گرفتن از دو بورس لندن و نیویورک است.

سیدمحمد صدراغروی

شاخص کل بورس در نخستین روز معاملات هفته جاری ۶۶ واحد افت کرد و در رقم ۶۳ هزار و ۴۶۵ واحد متوقف شد. در دادوستدهای نخستین روز کاری هفته فراورده‌های نفتی، بانک‌ها و صنایع لاستیکی با بیشترین ارزش معاملات در صدر برترین گروه‌های صنعتی قرار گرفتند. گرچه در اکثر گروه‌ها کاهش قیمت‌ها بر بازار سهام حاکم بود و خبرهای مبنی بر حمایت بانک‌ها از بورس و فعالیت اندک حقوقی‌ها در برخی سهام ارزنده بازار نتوانست از افت ارزش و حجم معاملات جلوگیری کند. کمبود نقدینگی در بازار سهام همچنین باعث شده بسیاری از نمادهای معاملاتی قیمت‌های‌شان از ارزش ذاتی آنها نیز پایین‌تر باشد. هرچند از صف فروش سنگین سهام در روز گذشته خبری نبود اما ادامه روند ریزشی بازار سهام به بی‌اعتمادی نسبت به وعده‌های مسئولان بازار سهام بیش از پیش دامن خواهد زد.

ریزش ۱۱ واحدی شاخص آیفکس

شاخص کل فراپورس ایران با ریزش ۱۱ واحدی در جایگاه ۷۲۶ واحدی ایستاد و ارزش معاملات این بازار از ۱۴۶ میلیارد تومان فراتر رفت، در بازار فراپورس روز گذشته شش نماد معاملاتی به منظور برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه سهامداران متوقف شدند. ازجمله نمادهایی معاملاتی متوقف می‌توان به شرکت‌های کالسیمین،

سیمان فارس نو، سیمان کرمان، پشم‌شیشه ایران، خدمات افنورماتیک و شرکت مس شهید باهنر اشاره کرد. نماد شرکت بیمه دی نیز در بازار فراپورس به دلیل تعدیل ارقام برآوردی در بودجه سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۳۹۳ با توقف مواجه شد. نماد معاملاتی بانک ایران‌زمین نیز به دلیل دریافت اطلاعات بااهمیت از سبوی ناظر بازار متوقف شد. بانک حکمت ایرانیان با معامله ۸ میلیون و ۵۱۰ هزار سهم، بیشترین حجم و ۵۵ میلیارد و ۵۳۰ میلیون ریال معامله، بالاترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند.

واکنش گروه بانک به حمایت ۵ بانک بزرگ از بورس

در گروه بانک و موسسات

بازار سهام منتظر تحقق وعده‌های وزیر اقتصاد

حرف و خبر در بن بست بی‌اعتمادی سهامداران



در پایان معاملات بودند. همچنین ایران‌خودرو دیزل طی آخرین اعلامیه‌اش در کدال اعلام کرد در راستای کاهش نرخ سود بانکی و تاثیر آن بر بودجه سال مالی ۹۴، اقدام به شفاف‌سازی سهم‌های موجود در سبد دارایی‌های بورسی خود کرده است. در این گروه معاملات منفی حاکم و بانک خاورمیانه تنها نماد مثبت گروه در پایان معاملات بود. بانک صادرات ایران نیز در اواخر بازار رشد خوبی داشت و تا بازه ۰٫۳۵ درصد مثبت نیز معامله شد و با معامله ۸۸ میلیون سهم پرجمع‌ترین نماد معاملاتی گروه بود. در گروه خودرو و ساخت قطعات معاملات اکثر نمادها نزولی آغاز شد و اکثر نمادها با صف فروش همراه بودند. فنرسازی خاور، فنرسازی زر و صنایع ریخته‌گری ایران تنها نمادهای مثبت گروه

گرفت. در گروه محصولات شیمیایی نیز اکثر نمادها منفی معامله شدند. شرکت کرپن ایران در جدیدترین گزارش خود سود هر سهم شرکت را مبلغ ۲۱۶ ریال اعلام کرده که نسبت به پیش‌بینی قبلی با افزایش ۲ درصدی اعلام شده است. فروش خالص مبلغ ۹۸ میلیارد تومان، سود عملیاتی مبلغ ۶ میلیارد تومان و هزینه‌های مالی مبلغ ۳ میلیارد تومان گزارش شده است.

در گروه فراورده‌های نفتی معاملات در بازه مثبت آغاز شد، اما شاهد افت قیمت‌ها تا بازه منفی در ساعات اولیه قیمت‌های اکثر نمادهای گروه رخ داد.

همچنین در این گروه نماد سرمایه‌گذاری صنعت نفت شفاف‌سازی کرد و درجهت تامین وثایق مورد نیاز برای تسهیلات ارزی پروژه ذخیره‌سازی نفت قشم مزایده واگذاری ۵۱ درصدی از سهام شرکت تابعه سرمایه‌گذاری نفت قشم از طریق فراپورس، با قیمت پایه کارشناسی که توسط شرکت تامین سرمایه سپهر انجام پذیرفته در دست اقدام است.

سرمایه‌گذاری صنعت نفت روز گذشته با معامله ۳۳ میلیون سهم رکورد حجم معاملاتی جدیدی را طی هفته‌های اخیر برای خود ثبت کرد. در گروه سرمایه‌گذاری نیز اکثر نمادها در بازه منفی معامله شدند. گرچه شاهد رشد سرمایه‌گذاری خوارزمی در دقایق پایانی بودیم.

نوسان قیمتی در گروه فراورده‌های نفتی

در گروه انبوه‌سازی معاملات اکثر نمادها همسو با جو حاکم بر بازار منفی انجام

۵ عاملی که رونق را به بورس بازمی‌گرداند

محمد محمودی

کارشناس بازار سهام

تسنیم - ریزش‌های پیاپی شاخص بورس و قیمت‌ها در هفته‌های گذشته موجب نگرانی سهامداران شده که این اتفاق باعث شده تا برخی از سرمایه‌گذاران از بازار سهام خارج شوند. با توجه به این موضوع، باید تصمیمات اقتصادی به‌ویژه درخصوص بازارهای موازی بورس به‌گونه‌ای اتخاذ شود تا رونق و نقدینگی به بازار سهام بازگردد. رفع ابهام از نتیجه مذاکرات هسته‌ای یکی از این عوامل است که با روشن شدن این ابهام می‌توان به بازگشت نقدینگی به بورس امیدوار بود که البته این مذاکرات رو به پیشرفت و رسیدن به توافق نهایی است. کاهش نرخ سود بانکی از ۲۲ به ۲۰ درصد نیز در آینده و میان‌مدت بر بهبود شرایط بورس اثرگذار خواهد بود، چرا که بانک‌ها بازار موازی و رقیب بورس هستند و در صورت وجود پتانسیل‌های سودآوری در بورس، نقدینگی از بانک‌ها به بازار سهام منتقل می‌شود. یکی دیگر از دلایل بازگشت رونق به بورس در آینده رسیدن قیمت سهام در شرایط کنونی به قیمت‌های جذاب است. با توجه به ارزان شدن قیمت سهام در بورس این عامل می‌تواند انگیزه مناسبی برای سرمایه‌گذاری در بورس باشد. رکود در بازارهای رقیب بورس از جمله مسکن، سکه، طلا و خودرو نیز عامل دیگری است که پیش‌بینی می‌شود ادامه داشته باشد و به‌دلیل جذاب نبودن سرمایه‌گذاری در آنها انتظار می‌رود در آینده سرمایه‌ها به سمت بازار سهام جذب شوند. فرارسیدن فصل مجامع شرکت‌های بورسی و تقسیم سود سهام نیز انگیزه‌ای را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند تا جذب بازار سهام شوند. وجود ریسک در بازار سهام اجتناب‌ناپذیر است و کسانی که در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند باید متوجه ریسک بازار باشند.



سالروز تاسیس بزرگ‌ترین نهاد مالی در دنیا



اوراق بهادار نیویورک با ارزش خود را آغاز کرد.

* در تاریخ ۱۶ سپتامبر سال ۱۹۲۰، بمبی در خیابان وال استریت در نزدیکی بورس نیویورک منفجر شد. ۳۳ نفر

سال ۱۹۱۴ میلادی، بورس نیویورک به دلیل واردشدن آمریکا در جنگ جهانی

دوم تعطیل شد و در تاریخ ۲۸نوامبر برای کمک‌رسانی مالی به جنگ از طریق فروش

اوراق بهادار نیویورک با بورس تمام الکترونیکی یورونکست ایجاد شد.

حوادث خبرساز در بورس نیویورک

*در تاریخ ۳۱ جولای

نماگر بازار سهام

افت ۶۶ واحدی شاخص کل بورس

با پایان معاملات یکشنبه ۲۷ اردیبهشت ماه ۹۴ شاخص کل با افت ۶۶ واحدی به ۶۳ هزار و ۴۶۵ واحد رسید. شاخص قیمت وزنی نیز در این روز با افت ۲۸ واحدی، رقم ۲۷ هزار و ۱۳۰ واحد شاخص بازار اول اما در نقطه ۴۵ هزار ۹۳۴ واحد ایستاد. ارزش معاملات بورس تهران اندکی بیش از ۹۴ میلیارد تومان بالغ شد که از دست به دست شدن ۴۳۲ میلیون و ۶۴۳ هزار و ۹۸۵ سهم و دارایی مالی در ۴۷ هزار و ۹۵۳ دفعه معامله حاصل شد.

شاخص کل	۶۳,۴۶۵,۱۰
میزان تغییر	(۶۶,۳۳)
ارزش بازار	۲,۸۵۹,۲۹۹,۰۴۹ B
ارزش معاملات	۹۴۱,۴۵۴ B
حجم معاملات	۴۳۲,۶۴۴ M

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
نفت و گاز پارسیان	۳۰,۸۸	۵۷,۲۷
مدیریت س. امید	۲,۳۸۸	۴۳,۲۸
فولاد مبارکه اصفهان	۱,۹۶۱	۳۳,۲۹
پتروشیمی مبین	۳,۲۸۲	(۲۹,۴۲)
بانک ملت	۲,۲۹۴	(۲۹,۳)

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
ح. پتروشیمی خارک	۱۵,۵۰۰	۳۸,۷۵۰ B
صنایع ریخته گری	۵,۳۶۶	۳,۳۷۰ B
بانک اقتصاد نوین	۲,۱۲۰	۲,۱۰۲ B
نوسازی تهران	۲,۹۳۳	۱,۸۶۱ B
آلومراد	۳,۱۴۶	۱,۸۰۴ B

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
س. صنعت نفت	۱۳,۵۲۴	۶۱,۶۵۳ B
سیمان دورود	۱۱,۸۲۵	۵,۱۳۵ B
سایپا دیزل	۱,۰۳۲	۵,۱۰۳ B
محصولات پارس	۷,۹۲۹	۴,۴۳۴ B
فولاد خراسان	۶,۰۰۶	۴,۴۲۹ B

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
سیمان خزر	۵,۵۵۰	۶۷,۳۲
آلومراد	۳,۱۴۶	۴
گروه صنعتی ملی	۵,۱۸۴	۳,۹۹
سیمان شمال	۲,۳۲۰	۳,۹۹
سیمان اصفهان	۱۴,۲۹۱	۳,۹۹

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
قند شیرین خراسان	۳,۲۸۸	(۴)
کرپن ایران	۳,۶۷۶	(۳,۹۵)
نسوز آذر	۳,۴۷۸	(۳,۹۲)
سرما آفرین	۱,۹۶۰	(۳,۹۲)
موتورسازان تراکتورسازی	۲,۵۸۲	(۳,۹۱)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک صادرات	۸۸,۴۵۳ M	۷۵,۳۹۴ B
س. صنعت نفت	۳۳,۶۵۱ M	۱۰,۶۳۵۸ B
پتروشیمی مبین	۲۶,۲۶۴ M	۸۶,۱۹۰ B
پارس خودرو	۲۰,۸۵۲ M	۱۷,۴۵۵ B
ح. مس باهنر	۱۷,۶۸۳ M	۵,۳۹۱ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
س. صنعت نفت	۳۳,۶۵۱ M	۱۰,۶۳۵۸ B
گروه صنعتی بارز	۱۵,۱۱۹ M	۸۷,۶۹۰ B
پتروشیمی مبین	۲۶,۲۶۴ M	۸۶,۱۹۰ B
بانک صادرات	۸۸,۴۵۳ M	۷۵,۳۹۴ B
پالایش بندرعباس	۱۴,۹۵۵ M	۷۱,۲۷۵ B

شاخص کل	۷۲۶,۶۰
میزان تغییر	(۱۱,۹۰)
ارزش معاملات	۱,۴۶۵,۲۵۸ B
حجم معاملات	۷۴,۷۶۱ M

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
پتروشیمی مارون	۳۶,۳۲۷	(۴,۳۳)
پتروشیمی ایرانیان	۱,۶۷۸	(۱,۵۲)
فولاد هرمزگان جنوب	۱,۴۲۵	(۱,۲۲)
پتروشیمی جم	۸,۳۰۰	(۱,۳۱)
پالایش نفت تهران	۸,۵۹۶	(۰,۶۸)

مطالب تکمیلی صفحه مدیریت سهام را هر روز در قسمت **راهنمای سرمایه‌گذاران** سایت فرصت نت بخوانید.

تحلیل های روزانه بازار سرمایه و سهام شما را در امر تصمیم گیری یاری می‌کند.

فرصت نت

www.forsatnet.ir

گزارشی از وضعیت سرمایه گذاری در کشت بافت گیاهی

بافتنی‌های کاشتنی



شکوفه میرزایی

امروزه در سراسر دنیا دغدغه افزایش تولید بذر و محصولات کشاورزی از مهم‌ترین دغدغه‌های دولتی و مردمی به شمار می‌آید. از این رو کارشناسان و فعالان بخش کشاورزی سعی می‌کنند، با استفاده از روش‌های نوین کشت، کمترین میزان آب و خاک را به کار گیرند تا بیشترین تولید را داشته باشند. از طرفی بیوتکنولوژی گیاهی فرصت‌های فوق‌العاده‌ای را برای رشد سریع و پیشرفت علم فراهم آورده است و از میان موضوعات مختلف بیوتکنولوژی، ریزازدیادی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. ریزازدیادی یا تکثیر و تولید انبوه گیاهان از طریق فنون مختلف کشت بافت گیاهی، یکی از مهم‌ترین و موفقیت‌آمیزترین تکنیک‌ها محسوب می‌شود. کشت بافت جزو کشت‌های نوین محسوب شده و بخشی از شرکت‌های دانش‌بنیان به شمار می‌آید. به کشت اندام، بافت، سلول، پرتوپلاست، جنین و بذر در محیط درون شیشه‌ای، کشت بافت گفته می‌شود. در واقع به عملیاتی نظیر کشت سلول‌ها، بافت‌ها و اندام‌های استریل و اجزای آنها تحت شرایط مطلوب فیزیکی و شیمیایی در آزمایشگاه، کشت بافت گیاهی می‌گویند.

این تکنیک ابزاری مهم در مطالعات پایه و کاربردی و دارای کاربردهای تجاری است. امروزه بسیاری از گیاهان در سطح جهانی از طریق کشت بافت تولید می‌شوند و ریزازدیادی به یک بخش ضروری در کشاورزی مدرن تبدیل شده است. در ۷۰ درصد آزمایشگاه‌های تجاری، هدف اصلی ازدیاد سریع گیاهان است. طبق آمار، فروش تولیدات کشت بافتی در جهان، بیش از یک میلیارد گیاه در سال تخمین زده می‌شود. با توجه به اینکه صنعت گل و گیاهان زینتی در ایران از نظر تکثیر سریع، تولید گیاهان عاری از بیماری و معرفی ارقام جدید دارای مشکل جدی است استفاده از تکنیک‌های مختلف کشت بافت، نقش مؤثری در جهت دستیابی ایران به جایگاه واقعی خود در بازارهای جهانی خواهد داشت. در این گزارش قصد داریم کشت بافت گیاهی را به‌عنوان یکی از راه‌های مقرون به صرفه کشت برای سرمایه‌گذاران معرفی کنیم.

مزایای بسیار، محدودیت‌های قابل چشم‌پوشی

استفاده از فناوری کشت بافت برای تکثیر رویشی با ریزازدیادی گیاهان مهم‌ترین کاربرد تجاری کشت بافت گیاهی است. با این فناوری می‌توان از یک گیاه میلیون‌ها گیاه جدید با کیفیت خوب و در زمان کوتاه تولید کرد. به علاوه نداشتن محدودیت فصلی یکی دیگر از مزایای کشت بافت به‌شمار می‌آید. اما به‌طور کلی مزایای کشت بافت را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

- قدرت بالای گیاهان تکثیر شده (عواملی چون حشرات، بیماری‌ها، سرما، علف کش‌ها و...) نسبت به سایر گیاهانی که به روش‌های سنتی تکثیر می‌شوند.
- ازدیاد گیاهانی که با روش‌های سنتی به سختی تکثیر شده یا از نظر اقتصادی مقرون به‌صرفه نیستند.
- تولید گیاهان عاری از ویروس، قارچ و باکتری
- تسهیل و امکان جوانه‌زنی در بذوری که در محیط خارج از آزمایشگاه امکان جوانه‌زنی ندارند.
- تولید پایه و گیاه در تمام فصول
- استخراج مواد شیمیایی، دارویی و اسانس‌های مختلف

اما در کنار این مزیت‌ها، کشت بافت دارای محدودیت‌هایی هم هست که با برنامه‌ریزی و به کارگیری دانش فنی می‌توان از آنها چشم‌پوشی کرد. مهم‌ترین خطر کشت بافت، آسیب‌پذیری بالای آن است. در واقع انتقال گیاه از محیط آزمایشگاه به محیط طبیعی دارای حساسیت بالایی است که باید به آن توجه زیادی شود. مسائلی همچون عدم وجود بازار مناسب، مشکلات سر راه صادرات مانند بعد مسافت از محل تولید تا محل فروش، خسارت وارده به محصولات و کاهش کیفیت محصول، مخاطرات سرمایه‌گذاری در صنعت ریزازدیادی را افزایش داده است. همچنین کارشناسان معتقدند راهاندازی آزمایشگاه کشت بافت در سطح و حجم کوچک صرفه اقتصادی ندارد و باید در حجم بالا تولید شود.

بازار فعلی و توجیه اقتصادی

امروزه در ایران شرکت‌های متعددی در زمینه کشت بافت فعالیت دارند و چنانچه سوددهی کشت بافت گیاهی و مشکلاتی از قبیل بازار فروش، خسارت وارده به محصول و کاهش کیفیت محصول بررسی و کنترل شود این شغل توانایی تجاری خوبی داشته و مخاطرات سرمایه‌گذاری در این صنعت را کاهش می‌دهد. از طرفی ریزازدیادی و تولید انبوه گیاهان به‌خصوص صادرات گل‌های زینتی و غیرزینتی نقش مؤثری در افزایش درآمدهای غیرنفتی کشور خواهد داشت. افرادی که قصد ورود به این صنعت را دارند باید برآورد دقیقی از میزان سرمایه و هزینه‌های مختلف، بازار فروش در سطح محلی و بین‌المللی داشته باشند و از طرفی دانش و آگاهی و تخصص لازم را نیز کسب کنند. در صورتی‌که کشت بافت هدف تجاری داشته باشد برای تاسیس آزمایشگاه هزینه قابل توجهی مورد نیاز است که با خرید اقلام دست دوم مطمئن می‌توان مقدار زیادی در هزینه تاسیس و راهاندازی صرفه‌جویی کرد.

اما یکی دیگر از راه‌های کسب درآمد شرکت‌های کشت بافت، فروش و ارائه دانش فنی در این کار است. در واقع «تهیه پروتکل تکثیر» محوریت‌ترین بخش کار است که توسط کارشناس بخش تهیه و تنظیم می‌شود. این پروتکل شناسنامه کاملی برای کشت بافت بذر در محیط آزمایشگاه است که قابلیت خریدوفروش دارد و شرکت می‌تواند از این طریق بدون تولید عملی، کسب درآمد کند.

راهاندازی آزمایشگاه کشت بافت

برای راهاندازی نخستین مسئله مورد نیاز، وجود یک «کارورز کشت بافت گیاهی» است که پس از گذراندن دوره آموزشی لازم، از عهده کشت بافت و روش‌های مناسب تکثیر، تشخیص اجزای آزمایشگاه، تهیه محیط کشت، ضدعفونی و انتقال گیاهان روئیده شده در شرایط درون شیشه‌ای به بیرون برآید. در صورتی‌که فرد اطلاعات مهارتی و فنی در زمینه شغل مذکور را نداشته باشد باید به میزان ۱۲۸ ساعت آموزشی که مشتمل بر ۴۰ ساعت تئوری و ۸۸ ساعت عملی است گذرانده باشد تا به لحاظ فنی شایستگی لازم را برای احراز شغل داشته باشد. همچنین کارآموز نیاز به گذراندن دوره‌های پیش‌نیاز خاصی ندارد.

مراحل کشت بافت گیاهی

به‌طور خلاصه مراحل اصلی کشت بافت عبارتند از: انتخاب گیاه مناسب، ایجاد کشت عاری از بیماری، تکثیر، رشد طولی، تشکیل ریشه و کشت در محیط خارج.

فضا و تجهیزات مورد نیاز

کمترین فضای احداث کارگاه کشت بافت گیاهی حدود ۵۰ متر است که اتاق‌های کشت بافت و گلخانه‌ای در جوار کارگاه از سایر ملزومات است. برای راهاندازی یک آزمایشگاه کشت بافت، حدوداً به ۱۵۰ میلیون تومان سرمایه اولیه نیاز دارید که

امکانات آزمایشگاه کشت بافت باید موارد زیر را شامل شود:

- ۱- امکاناتی برای تهیه محیط کشت، استریل کردن، ذخیره مواد شیمیایی، آماده کردن گیاهان برای کشت در شرایط عاری از میکروارگانیسم‌ها.
- ۲- اتاق تمیز (لامینار)، برای انجام کار در شرایط عاری از میکروارگانیسم‌ها
- ۳- اتاق‌های رشد برای رشد گیاهان تحت شرایط کنترل شده
- ۴- امکانات میکروسکوپی برای بررسی و ارزیابی کشت‌ها.

کم‌توجهی و بی‌توجهی به کشت بافت به‌رغم توجه کارشناسان به این موضوع در سال‌های اخیر، متأسفانه آموزش کشت بافت گیاهی، به‌خصوص از جنبه عملی، هنوز فراگیر نشده و از طرف دیگر بسیاری از افراد فعال در بخش خصوصی کاملاً با آن بیگانه هستند در حالی‌که در صورت مجهز شدن به این فنون می‌توان گام‌های بسیار مؤثری به خصوص در زمینه ریزازدیادی و در نتیجه تولید انبوه گیاهان و صادرات گل‌ها و گیاهان زینتی و غیرزینتی و افزایش درآمدهای ارزی غیرنفتی کشور برداشت.

ریسک‌پذیری بالا

اما برخی عمده‌ترین دلایل سودآوری پایین شرکت‌های ریزازدیادی گیاهی و به دنبال آن دلایل مخاطره‌آمیز بودن سرمایه‌گذاری در بخش صنعت ریزازدیادی را بررسی کرده‌اند و معتقدند مهم‌ترین دلیل کم توجهی به این حوزه عدم ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاری در آن است. در این میان عدم وجود دانش، آگاهی و تخصص لازم که نقش اساسی در صنعت ریزازدیادی بازی می‌کند از مهم‌ترین دلایل خطرآفرین است که بدون تخصص لازم مخاطرات سرمایه‌گذاری در این صنعت به‌شدت افزایش می‌یابد. بسیاری از افراد بدون دانش و آگاهی کافی از کشت بافت، به ریزازدیادی تجاری اقدام می‌کنند. برای موفقیت، به اطلاعات پایه در مورد عوامل مؤثر در رشد گیاه، چگونگی پاسخ گیاه در

کشت و چگونگی دستکاری رشد گیاهان نیاز است. همچنین ناکافی بودن تجهیزات و امکانات لازم برای ریزازدیادی تجاری از دیگر عوامل خطرآفرین است. در واقع ابتدایی‌ترین نیازمندی‌ها جهت راهاندازی صنعت ریزازدیادی، تجهیزات و امکانات آزمایشگاهی است به‌طوری‌که اگر بازار فروش از موقعیت خوبی برخوردار باشد، با تجهیزات و امکانات بیشتر، امکان تولید بیشتر و با کیفیت‌تر هم فراهم است. در حال حاضر کیفیت پایین محصول شامل تولید محصولات نامرغوب، ناچور، غیریکنواخت و غیرقابل اطمینان از مشکلات عمده بازار است.

در نهایت عدم وجود مهارت‌های بازاریابی در سطوح مختلف محلی، ملی و بین‌المللی سرمایه‌گذاری در این صنعت را بسیار ریسک‌پذیر و مخاطره‌آمیز کرده است. یک شرکت ریزازدیادی گیاهی که برای تولید گیاهان خاص تاسیس شده، با مشکلات بازاریابی مواجه است. آزمایشگاهی که جهت تولید و فروش ارقام معمولی یا اختصاصی تاسیس شده است، با بازار شدید رقابت مواجه می‌شود. در این سطح تجارت، آزمایشگاه‌های مؤثری که بتوانند گیاهان با کیفیت را با هزینه کمتر تولید کنند و ضمانت تجارت بازاریابی برخوردار باشند، باقی خواهند ماند و بقیه از صحنه رقابت حذف می‌شوند.

استان‌های بالقوه در کشت بافت گیاهی

با توجه به استقرار مدیریت‌های پژوهشکده بیوتکنولوژی کشاورزی ایران در سه منطقه شمال کشور به مرکزیت استان گیلان، منطقه مرکزی به مرکزیت استان اصفهان و منطقه غرب و شمال غرب به مرکزیت استان آذربایجان شرقی و وجود امکانات پیشرفته در این مناطق استان‌های کشور را در اولویت‌های فوق به جهت توسعه این رشته پیشنهاد می‌کنیم: اولویت اول: آذربایجان شرقی، اصفهان، گیلان، تهران/اولویت دوم: آذربایجان غربی – اردبیل، مرکزی، مازندران، گلستان و البرز.

سرنخ

سنگ، معدن، ماشین و ابزار

کلاف اول

ایران در زمینه ذخایر مربوط به سنگ‌های ساختمانی و تزئینی یکی از کشورهای غنی دنیا به حساب می‌آید. تنوع سنگ در کشور



بسیار بالاست و بیش از ۱۰ نوع سنگ در معادن کشور یافت می‌شود اما با وجود این سرمایه عظیم و تنوع زیاد، سهم کشور در صادرات سنگ بسیار اندک است.

به علاوه معدن‌کاران غالباً ماشین‌آلات و ابزار مربوط به حفاری را از دیگر کشورها وارد می‌کنند که موجب خروج سالانه هزاران دلار ارز از کشور می‌شود. حضور نداشتن در نمایشگاه‌های بین‌المللی، نبود یک نمایشگاه خوب و مناسب در داخل و حمایت‌های محدود دولت در رابطه با صادرات، بارها بخشی از مشکلات فعالان عرصه سنگ و معدن بیان شده است. اگرچه بخش زیادی از افراد و فعالان حوزه، برطرف کردن این مشکلات را وظیفه دولت و سازمان‌های مربوط می‌دانند اما در مجموع مشکلات مربوط به این بخش علاوه بر اینکه به دست فعالان بخش خصوصی قابل حل است حتی می‌تواند فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری به شمار آید. در واقع ما در این کلاف به شما پیشنهاد می‌دهیم با وجود امکانات بالقوه در راهاندازی معدن سنگ و بهره‌برداری هرچه بیشتر از این عرصه توجه بیشتری به صنایع معدنی سنگ داشته باشند به علاوه تولید انواع ماشین‌آلات و ابزارآلات لازم‌ه این کار، موجب برطرف شدن مشکلات این بخش و همچنین راه‌اندازی یک سرمایه‌گذاری مناسب و پرسود خواهد بود.

کلاف دوم

لرستان یکی از استان‌هایی است که از دیرباز به دلیل آب و هوای کوهستانی دارای حجم زیادی از کشاورزی و دامداری



بوده است، همچنین پتانسیل‌های گردشگری و تولید در این استان به وفور دیده می‌شود اما در این استان آنچنان که باید سرمایه‌گذاری‌های لازم صورت نگرفته و نیاز است توجه بیشتری به پتانسیل‌های بالقوه این استان شود. از طرفی به تازگی رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی خرم‌آباد گفته است: زمینه بهبود فضای کسب‌وکار در لرستان ایجادشده که به‌زودی شاهد افزایش رتبه لرستان در این رابطه خواهیم بود.

به گزارش تسنیم، حسین سلاحورزی در کنفرانس بین‌المللی فرصت‌های سرمایه‌گذاری استان لرستان اظهار داشت: به‌عنوان نماینده بخش خصوصی این اطمینان خاطر را به سرمایه‌گذاران می‌دهم که سرمایه اجتماعی به معنای واقعی در لرستان وجود دارد. وی با بیان اینکه توجیه‌پذیری کافی در فرآیندهای اقتصادی و تولیدی در استان لرستان وجود دارد، افزود: امروزه مزیت‌های نسبی نمی‌تواند در یک فعالیت اقتصادی و بازاریابی اثر گذار باشد، بلکه تبدیل این مزیت‌های نسبی به مزیت‌های رقابتی است که می‌تواند خلق ارزش کند که در لرستان با ایجاد زیرساخت‌های لازم، مزیت‌های نسبی به مزیت‌های رقابتی تبدیل شدند. سلاحورزی تصریح کرد: نمایندگان دولت اقدامات مؤثری در جهت ایجاد معافیت‌های مالیاتی، حمایت‌های بانکی و کاهش نرخ تسهیلات بانکی در جهت حمایت از سرمایه‌گذاران انجام می‌دهند. همچنین ارائه معافیت‌های مالیاتی، حمایت‌های بانکی و کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی از جمله این مشوق‌هاست که امید است حاصل این تعاملات و همکاری‌ها منجر به ایجاد پروژه‌های قابل قبول در لرستان شود. ما هم در این کلاف به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌دهیم با توجه به سسترهایی که در تمام زمینه‌ها در این استان فراهم شده است برای دریافت تسهیلات و حمایت‌های دولتی و راه‌اندازی یک سرمایه‌گذاری موفق، این استان را از نظر بگذرانند.

خبر

طرح گردشگری مشگین‌شهر افتتاح می‌شود

استاندار اردبیل گفت: ۹۵ درصد طرح گردشگری مشگین‌شهر با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در مساحت یک‌هزار و ۳۰۰ هکتار در دامنه سرسبز سیلان، دومین کوه بلند کشور افتتاح می‌شود. به گزارش تسنیم، مجید خدابخش در آیین افتتاح بزرگ‌ترین پل معلق خاورمیانه در مشگین‌شهر اظهار داشت: افتتاح بزرگ‌ترین پل معلق خاورمیانه و دنیا در شهرستان مشگین‌شهر نمود یک سرمایه‌گذاری بسیار عظیم بوده که تحول عظیمی در جذب گردشگران ایجاد می‌کند. وی تصریح کرد: بزرگ‌ترین پل معلق دنیا در مشگین‌شهر تنها ۵ درصد از پروژه طرح گردشگری مشگین‌شهر بوده که ۹۵ درصد آن نیز با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در مساحت یک‌هزار و ۳۰۰ هکتار در دامنه سرسبز سیلان، دومین کوه بلند کشور افتتاح می‌شود. خدابخش گفت: با راه‌اندازی بزرگ‌ترین پل معلق خاورمیانه در مشگین‌شهر بی‌شک خدمات مختلف رفاهی، تفریحی و گردشگری با ارائه آخرین آموزش‌ها و مهندسی نوین گردشگری در مشگین‌شهر راه‌اندازی می‌شود که مسئولان باید در این راستا اهتمام ویژه‌ای داشته باشند. استاندار اردبیل بیان کرد: شهرستان مشگین‌شهر دارای آثار تاریخی باستانی و فرهنگی بسیار استثنایی بوده که این شهر می‌تواند به قطب گردشگری و تفریحی کشور تبدیل شود. وی با قدردانی ویژه از سرمایه‌گذار بخش خصوصی پل معلق افزود: این سرمایه‌گذار توانمند با سرمایه‌گذاری در بخش گردشگری خدمات بسیار بزرگی به مردم استان اردبیل به‌ویژه دیار سرسبز مشگین‌شهر کرده است.

یادداشت

دکتر سرمایه

دنیای تکنولوژی امروز این‌قدر پیشرفت کرده که همین روزاست منم سر از هوا و فضا دربیارم، هر روز به وسیله جدید به ابزاری، برنامه‌ای چیزی که زندگی آدم رو راحت و راحت‌تر از دیروز می‌کنه. کار به جایی رسیده که دیگه خانم خونه نقش مدیر ابزار رو اجرا می‌کنه،

سرمایه‌های آموختنی

تجربه‌های کارآفرینان و سرمایه‌گذاران باسابقه و موفق همیشه می‌تواند چراغ روشنی برای شروع راه پرتلاطم سرمایه‌گذاری باشد، از این رو از کارآفرینان موفق دنیا این سوال مهم پرسیده شده «آرزو می‌کردید قبل از شروع کسب‌وکارتان چه تجربه‌هایی کسب کرده بودید؟»: در این بخش هر روز پاسخ یکی از این کارآفرینان را نقل می‌کنیم تا سرمشق راهدان قرار دهید...



بزرگ‌ترین علاقه‌مندی من در زندگی این بوده است که برای خودم هدف‌های دست‌نیافتنی قرار دهم و سپس تمام سعی خودم را برای رسیدن به این اهداف به کار بندم.

—ریچارد برانسون

دیدگاه



تجارت آزاد؛ فرصت و تهدیدی توأم

مجیدرضا حریری

رئیس کمیسیون مدیریت واردات اتاق بازرگانی ایران

ایجاد تجارت آزاد بین دو کشور، به مفهوم رفع موانع ورود و خروج کالا و نیز ورود و خروج سرمایه بین کشورهای طرف توافقنامه در چارچوب فرآیندی تدریجی و مورد توافق طرفین است، درصورتی‌که قرارداد تجارت آزاد بین دو کشور با سطح توسعه اقتصادی به نسبت مشابه منعقد شود، می‌توان امیدوار بود که به ارتقای توانایی رقابتی تولیدکنندگان هر دو کشور در عرصه بین‌المللی منجر شود. به عبارت دیگر قرارداد تجارت آزاد بین ایران و کشورهای همسایه می‌تواند پایه‌گذار تقویت تدریجی توان رقابتی تولیدکنندگان داخلی و آماده‌سازی آنها برای ورود به عرصه سنگین‌تر رقابت بین‌المللی باشد.

به‌طورکلی برقراری تجارت آزاد میان دو کشور مانند ایران و عراق دارای دو رکن اساسی است. رکن نخست رفع موانع ورود و خروج کالاست. در چارچوب قرارداد تجارت آزاد، موانع قانونی واردات و صادرات کالا بین دو کشور به‌تدریج و در یک برنامه زمان‌بندی مورد توافق دو طرف حذف شده و تعرفه گمرکی واردات کالا بین دو کشور نیز به صفر یا عددی بسیار ناچیز می‌رسد. معمولاً دوره اجرای چنین فرآیندی، بسته به شرایط حاکم بر اقتصاد دو کشور، بین پنج تا ۱۵ سال به طول می‌انجامد.

رکن دوم رفع موانع ورود و خروج سرمایه است. به‌عبارتی در چارچوب قرارداد تجارت آزاد دوجانبه، طرفین متعهد می‌شوند که انتقال سرمایه بین دو کشور کاملاً آزاد باشد. به این ترتیب انعقاد قرارداد تجارت آزاد بین دو کشور، به معنای درهم‌تنیدگی زیاد اقتصاد دو کشور، تلاش دو کشور برای افزایش محسوس حجم همکاری‌های اقتصادی و تجاری و نیز اتحاد اقتصادی و سیاسی بیشتر خواهد بود.

در همین رابطه نگاهی به تجربه تجارت‌های آزاد در مناطق مختلف دنیا نشان می‌دهد که با دقت کافی و انجام کارشناسی‌های لازم می‌توان شرایط برنده-برنده را برای طرفین قرارداد تجارت آزاد فراهم کرد، به‌گونه‌ای که کشورهای طرف قرارداد به حداکثر منافع اقتصادی دست یابند.

به‌طورکلی در تجارت فرامرزی هدف اولیه هر کشوری، همسایگان هستند و در همین راستا چنین ارتباط تجاری میان ایران و عراق هم برقرار خواهد شد. این در حالی است که با توجه به بازاری که کالاها و تولیدات ایرانی در کشور عراق دارد و تراز تجاری به نفع ایران است، برقراری تجارت آزاد می‌تواند تأثیرات خوبی بر اقتصاد کشورمان داشته باشد.

ذکر این نکته ضروری است که در حال حاضر عراق جزو سه کشور مقصد صادراتی ایران است و قاعدتاً برقراری تجارت آزاد میان این دو کشور باعث تسهیل صادرات به این کشور همسایه می‌شود زیرا همان‌طور که گفته شد در شرایط تجارت آزاد بسیاری از موانع و مشکلات تجاری برطرف می‌شود. به عبارت دیگر می‌توان گفت که انعقاد توافقنامه تجارت آزاد میان ایران و عراق فرصت بسیار مغتنمی برای صادرکنندگان کالاها و تولیدات ایرانی به این کشور است، زیرا هم تسهیل در تجارت فراهم می‌شود و هم مقررات دست‌وپاگیر که معمولاً مانعی برای تجارت آسان است، برداشته می‌شود.

البته در این میان ذکر یک نکته بسیار حائز اهمیت است که اگر مسئولان و فعالان اقتصادی دقت نظر لازم را نداشته باشند، برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق می‌تواند به ضرر کشور ما هم تمام شود. این ضرر از آن جهت است که برخی از تجار کالاهایی را از سایر نقاط دنیا خریداری کنند و از طریق عراق و تحت عنوان کالای عراقی وارد کشورمان شود. به عبارت دیگر تجار و فعالان اقتصادی از پایین بودن تعرفه واردات و صادرات استفاده کنند و کالاها و محصولات را که از سایر کشورها خریداری کرده‌اند به نام کالای عراقی از مرز این کشور، وارد ایران کنند. به عبارت دیگر این بیم وجود دارد که مرزهای ما در عراق تبدیل به مرزهای وارداتی شود و کالاهای سایر کشورها از عراق و تحت عنوان کالای عراقی وارد کشور ما شود که در این زمینه باید هوشیار باشیم و به تبعات و پیامدهای این خطر دقت کنیم.

در واقع این موضوع تهدید بالقوهای است که باید با وضع قوانین و مقررات لازم را بالفعل شدن آن جلوگیری کرد. راه‌های وضع مقررات و قوانین برای جلوگیری از چنین رخدادهایی همیشه وجود دارد و مسئولان کشور می‌توانند بابت هر کالایی گواهی مبدا را خواستار شوند و این موضوع اجبار شود که کالاها و محصولات وارد شده به ایران، ساخت کشور عراق باشد و در مقابل کالاها و محصولات صادر شده به عراق، تولید شده در ایران باشد.

اما برخی از کارشناسان و فعالان اقتصادی برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق را موجب دستیابی ایران به بازارهای بزرگ‌تری مانند سوریه و اردن می‌دانند. اما به نظر من این موضوع چندان نمی‌تواند صحیح باشد زیرا با توجه به شرایطی که در کشور سوریه حاکم است، بازار این کشور نمی‌تواند هدف قابل توجهی برای تجار ایرانی باشد. اگر تمرکز تجار و بازرگانان ایرانی بر بازار عراق باشد، اقدام بسیار مناسب‌تری است، زیرا بازار عراق به‌تنهایی بازار بسیار خوبی است.

المیرا اکرمی

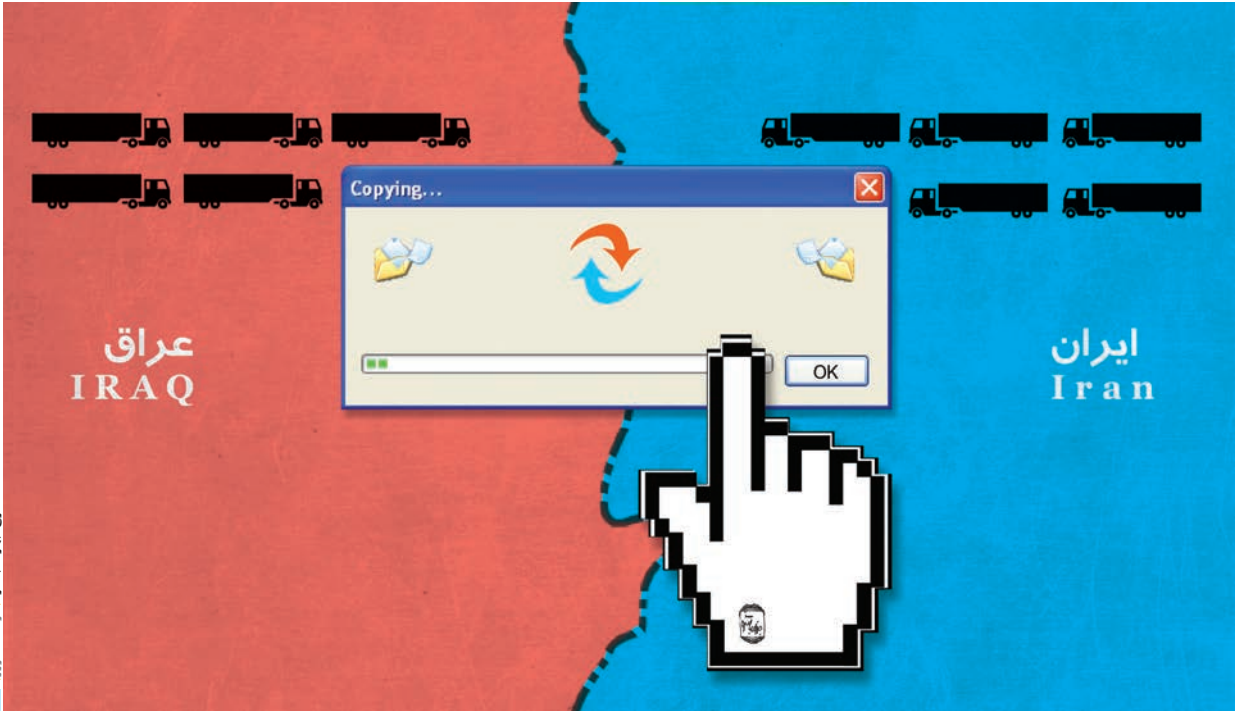
حدود یک هفته پیش رئیس سازمان توسعه تجارت از توافق ایران و عراق برای برقراری تجارت آزاد خبر داد. ولی‌الله افخمی‌راد، پیگیری برقراری روابط بانکی و پذیرش ضمانت‌نامه‌های بانکی صادرات توسط بانک‌های ایرانی غیرتحریمی به منظور تسهیل روابط تجاری با عراق و پیگیری

برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق بررسی می‌شود

فرصتی برای سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی

پذیرش استانداردهای ملی یکدیگر را از جمله توافقات بین دو کشور اعلام کرد. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت حجم فعلی مناسبات اقتصادی و تجاری دو کشور را متناسب با ظرفیت‌ها ندانست و تأکید کرد که باید تجارت ۲۵میلیارد دلاری با عراق هدف‌گذاری شود. به دنبال انتشار این خبر، فعالان و کارشناسان اقتصادی برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق

را اقدام مثبتی توصیف کردند و حتی برخی از صاحب‌نظران این موضوع را موجب استفاده از فرصت سرمایه‌گذاری مناسب و زمینه‌ای برای رشد و توسعه اقتصادی قلمداد می‌کنند. «فرصت امروز» در گفت‌وگو با تعدادی از فعالان اقتصادی آثار و مزایای برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق برای اقتصاد کشورمان را مورد بررسی قرار داده است.



فرصت آزاد با کشور

مسعود دانشمند:

ایران بازار بزرگی را به دست می‌آورد

مسعود دانشمند، دبیرکل خانه اقتصاد ایران معتقد است که تجارت آزاد میان ایران و عراق موجب خواهد شد که کشورمان بازار سوریه و بخشی از بازار اردن را نیز در اختیار بگیرد، بنابراین بازار بزرگی را به دست آورد.

کیفی از طریق بازارچه‌های مرزی وارد عراق می‌شود و طبیعتاً در چنین شرایطی تولیدکنندگان معتبر صدمه می‌بینند. بنابراین باید تجارت مرزی کاملاً محدود شود و تجارت رسمی توسعه یابد تا از فضای تجارت آزاد بین ایران و عراق بهره‌برداری مطلوب شود و بازار عراق هم به کالاهای ایرانی اعتماد پیدا کند.

برقراری تجارت آزاد بین ایران و عراق، چه مزایایی برای اقتصاد کشورمان خواهد داشت؟

با برقراری تجارت آزاد، روزبه‌روز میزان صادرات کالاهای تولیدی کشورمان به عراق افزایش پیدا می‌کند. حتی ایران می‌تواند از طریق بازار عراق، بازار سوریه و بخشی از بازار اردن را نیز در اختیار گیرد.

بنابراین به دنبال این اتفاق، ایران می‌تواند بازار بزرگی را به دست آورد و از بازار عراق، تجربه لازم را برای صادرات به سایر کشورها حاصل کند. به عبارت دیگر از آنجا که هنوز در زمینه فروش و خرید کالا، مهارت لازم را کسب نکرده‌ایم، تجارت آزاد با عراق می‌تواند به کسب این مهارت‌ها کمک زیادی کند.

مسعود عبادی پور:

کالاهای ایرانی رقابتی می‌شود

مسعود عبادی پور:

کالاهای ایرانی رقابتی می‌شود

افغانستان می‌تواند موجب شود که ایران در زمان کمتری بازار عراق را به دست بیاورد. **به‌نظر شما، تجارت آزاد میان ایران و عراق چه مزایایی برای اقتصاد کشورمان خواهد داشت؟** کشور عراق فاقد امکانات زیربنایی و کارخانه‌های تولیدی است و مشکلات خاص خود را دارد. با توجه به این موضوع، در صورت برقراری تجارت آزاد بیشتر، تولیدات کشور ما به سمت عراق سرازیر خواهد شد تا اینکه از عراق کالاهایی وارد ایران شود. این موضوع موجب

قاعدتاً از آنجا که یکی از اهداف کشورمان، توسعه صادرات غیرنفتی است، برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق می‌تواند از لحاظ اقتصادی خیلی به نفع کشورمان باشد. با توجه به اینکه در حال حاضر به دلیل حمایت برخی از کشورهای عربی از گروه داعش، روابط تجاری کشورهایی مانند عربستان و اردن با عراق قطع شده است، ایران به خوبی می‌تواند وارد بازار عراق شود. در این راستا تجربه تجارت با کشورهای آسیای میانه و

به گفته مسعود عبادی‌پور، عضو اتاق بازرگانی آبادان با توجه به فقدان امکانات زیربنایی و کارخانه‌های تولیدی در عراق، برقراری تجارت آزاد میان ایران و این کشور، می‌تواند موجب افزایش و رقابتی شدن کالاهای ایرانی شود.

برقراری تجارت آزاد میان ایران و عراق، چه فرصت‌هایی را برای در اختیار گرفتن بازارهای این کشور همسایه فراهم می‌کند؟

آزموده

تجارت آزاد با عراق؛ آری، نه؟

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

عراق نسبت به سایر کشورهای منطقه، از موقعیت ممتازی برای تجارت آزاد برخوردار است. بنا بر گزارش احمد البشیر، تحلیلگر نشریه لوموند فرانسه، با وجود آنکه طرح به کارگیری برخی مناطق در عراق به‌عنوان مناطق آزاد از سال ۱۹۹۸ میلادی و حکومت صدام‌حسین، مطرح شده بود و از سال ۲۰۰۴ به شکل عملی اجرا شد، اما از سال ۲۰۱۲ تاکنون سه منطقه اصلی در عراق به‌ طور پویا و شکوفاتر از سال‌های گذشته، به تجارت آزاد با سایر کشورها اختصاص داده شده است. مناطقی در جنوب (بصره)، غرب (القائم) و شمال (نینوا).

گرچه تجارت در منطقه القائم به سبب مجاورت با سوریه و ناآرامی‌های اخیر در این منطقه با مشکلاتی مواجه شده است. اما به طور کلی رونق تجارت در مناطق آزاد عراق به قوت سابق، باقی است. علاوه بر این‌ها سازمان مدیریت مناطق آزاد عراق، از تخصیص امکانات بیشتر و پیشرفته‌تری برای ترانزیت هوایی کالاها در مناطق آزاد داده است. قوانین مناطق آزاد در عراق اختیارات گسترده‌ای در اختیار سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی قرار می‌دهد؛ خدمات بیمه‌ای، پشتیبانی حمل‌ونقل و خدمات بانکی بخشی از ویژگی‌های سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد عراق هستند. براساس این مزایا، بسیاری از کشورها با عراق وارد مناقشات صادرات، واردات شده‌اند و قراردادهای متعددی، امضا کرده‌اند. عقد تفاهم نامه‌های صادراتی بین عراق و اتحادیه اروپا نمونه‌ای از همین فعالیت‌هاست. به طور دقیق‌تر، اما، برخی از کشورها همکاری‌های دیرینه و پرسودتری با عراق داشته‌اند. همکاری‌هایی که به نظر نمی‌رسد تمایلی برای قطع آنها وجود داشته باشد.

برای برخی کشورها، مانند ایران که به تازگی تمایل خود را برای ورود به صحنه تجارت آزاد با عراق ابراز کرده‌اند، شناخت رقبای تجاری و آشنایی با فعالیت‌های آنها سودمند خواهد بود.

بازیگران اصلی صحنه تجارت آزاد در عراق

«بریتانیا؛ پس از تحولات سیاسی عراق و سقوط حکومت صدام، بریتانیا یکی از کشورهایی بود که تلاش کرد به‌ویژه با نفوذ در زیرساخت‌های صنعت نفت عراق، جایگاه خود را در بخش صادرات و واردات عراق تثبیت کند. بیش از ۲۰۰ شرکت بریتانیایی همچون استاندارد چارتر، شیل و فاستر ویل، در عراق به فعالیت تجاری می‌پردازند و به استمرار این فعالیت تمایل دارند. آژانس بین‌المللی کسب‌وکار در بریتانیا، علل اصلی این تمایل به تجارت با عراق را در عواملی چون قدمت تجارت بریتانیا با عراق، پتانسیل‌های متعدد عراق برای سرمایه‌گذاری‌های بیشتر و وجود ذخایر ارزشمند نفت عنوان کرده است.

«ترکیه؛ تا پیش از ناآرامی‌های سوریه، ترکیه و سوریه به طور مشترک بیشترین تجارت با عراق در منطقه و حتی سطح جهانی بودند. نزدیک بودن دو کشور به مرز تجاری نینوا، باعث شده بود مبادلات تجاری دو کشور با عراق، در حد ایده‌آل قرار گیرد. اما این روزها ترکیه یکی از یکه‌تازان میدان واردات در عراق، به‌ویژه سرمایه‌گذاری اخیر این کشور در خطوط هوایی و بخش حمل‌ونقل کالا در عراق، در همین راستاست.

«روسیه؛ قبل از شروع جنگ سرد، نفوذ روسیه در کشورهای منطقه قابل تحسین بود. اما پس از آن و تغییر در ساختار سیاسی روسیه، دولت این کشور برای حفظ روابط و نفوذ خود در منطقه نیاز به تلاش‌های بیشتری داشت. بنابر گزارش سایت مطالعات اوراسیا، روسیه مدت‌هاست به دنبال برقراری رابط تجاری باثبات با عراق است. برخی کارشناسان اقتصادی علت این اصرار را به تمایل روسیه برای کاهش نفوذ ایالات متحده در مناطق تجاری عراق، نسبت می‌دهند.

«ایتالیا؛ شاید کمتر کسی بتواند ایتالیا را به‌عنوان یکی از حامیان پروژه‌های زیرساختی در عراق حدس بزند. ایتالیا از سال ۲۰۱۲ تاکنون در طرحی که به توسعه زیرساخت‌های تجاری و صادرات و واردات در عراق کمک می‌کند و از سوی سازمان ملل برنامه‌ریزی شده فعالیت اقتصادی دارد. این طرح که با هدف تقویت پایه‌های زیرساخت اقتصاد عراق و گسترش جذب سرمایه‌های خارجی در دست اجراست، تاکنون پیشرفت خوبی داشته و اعتماد بسیاری از کشورهای تحادهی اروپا برای سرمایه‌گذاری در عراق را جلب کرده است.

کشورهای عرب حاضر در منطقه؛ عمان، امارات و بحرین سه کشوری هستند که بیش از سایر کشورهای عرب منطقه برای شراکت در پروژه‌های اقتصادی عراق فعالیت کرده‌اند. همکاری عمان با آژانس بین‌المللی توسعه سوئد، در طرحی که از سوی این آژانس در عراق و برای توسعه اقتصادی عراق، اجرا می‌شود، نمونه‌ای از این فعالیت‌ها محسوب می‌شود.

مناطق آزاد عراق و موانع پیش‌رو

با وجود اینکه عراق از پتانسیل‌های خوبی برای توسعه همکاری و تجارت با سایر کشورها برخوردار است، اما از وجود برخی محدودیت‌ها و موانع تجاری، سیاسی و اقتصادی نیز، رنج می‌برد: «رتبه بسیار ضعیف در زمینه شفافیت مالی و به عبارتی دیگر فساد اقتصادی» «نگرانی‌های امنیتی» «شالوده ضعیف ساختار بانکی و ضعف در برخی عملیات بانکی» «ضعف‌های زیرساختی در بخش سیاسی و دیپلماسی عمومی

گر به شور



حمید جعفری

روزنامه نگار

درست خاطرم نیست، یکی دو هفته پیش بود لابد که در اتوبان مدرس در مسیر شمال به جنوب پرت‌های ترِ اتوبان نظرم را جلب کرد. بعد از آن را دیگر به خاطر ندارم! می‌دانید، آخر گزارش‌های منتشرش شده در جراید پیش از این حاکی از آن بود که بررسی صحنه تصادفات بیانگر بالابودن آمار تصادفاتی است که در نتیجه حواس‌پرتی و عدم توجه به جلو در محل‌های نزدیک به نصب تابلوهای تبلیغاتی شهری رخ داده است. تابلوهایی که شده‌اند راوی نگارخانه‌ای به وسعت یک شهر! حالا چه این بیلبوردها محل تبلیغ فلان ساعت باشد خواه فرصتی برای نمایش اثری از ادوارد مونه. در این باره احتمالا زیاد شنیده‌اید و خوانده‌اید که ۱۵۰۰ سازه تبلیغات محیطی به اکران ۷۰۰ اثر فاخر فرهنگی و هنری در سطح شهر تهران اختصاص پیدا کرده است و چه و چه... اینجا هم قرار نیست در ادامه آن چیزهایی باشد که خواندید که بخشی از تجربه‌های زیست شده این قلم است در مواجهه با مردم و نگارخانه‌ای به وسعت یک شهر... مثلا در همین مدت بعد از آن تصادف کذا و پیش آمده از زل زدن به یکی از پرت‌های کمال‌الملک، از دوستی مجموعه‌دار پرسیدم، اگر یکی از آثار منحصربه‌فردی که تو از آقای فلانی در مجموعه‌ات داری را روی این بیلبوردها می‌دیدي چه عکس‌العملی نشان می‌دادي؟ دوست مجموعه‌دار جامه دریدندی و نعره‌زنان دوینددی... در ادامه اینکه، فانتزی است اگر مثلا در تاکسی، در مسیر مدرس تا پارکوی نشسته باشیم و از یکی از همشهری‌های‌مان بشنویم Wow چه شاهکاری از مائیس... من فردا ناشنا می‌رم نگارخونه... طبعاً جامعه هدف مخاطبان این تابلوها عموم مردم نیستند و به همان اندازه این بیلبوردها برای‌شان آزاردهنده است که انگار تبلیغ فلان بانک یا محصول لوازم خانگی را ببینند. و نکته همینجاست که اگر قرار بود طرحی به این گستردگی برپا شود چرا آثار به نمایش درآمده بین‌المللی شد؟ حالا حتماً دوستانی هستند که می‌گویند ای آقا! حالا که تحولی هم در فلان‌جا اتفاق افتاده و فلان رویکرد تغییر پیدا کرده شما وقت پیدا کردی؟! من هم می‌گویم سوژه را نباید گر به‌شور کرد! طرح نگارخانه‌ای به وسعت یک شهر هم در ایده و هم در اجرا ضعیف بود. بیش از آنکه نقاط قوتی داشته باشد این نقاط ضعف خود طرح و ایده و اجرا بود که در پایان این طرح بیش از هر چیز روی بیلبوردهای شهر توی چشم می‌زد.

فرصت‌سوزی

در این اوضاع اقتصادی...



احسان ابراهیمی

طنز نویس

سلام خوانندگان عزیز امروز تلفن روزنامه قطع شده بود و هیچ شرکت‌کننده‌ای نتوانست با ما تماس بگیرد. البته الان از اتاق فرمان زدن پس کله من و برگ‌ای به من دادند که روی آن نوشته: «بگو به علت استقبال گسترده مخاطبان از مسابقه فرصت سوزی خطوط ارتباطی اشغال بود و کسی موفق به شماره‌گیری نشد.» حالا بگذریم. می‌خواهم برای‌تان یک خاطره تعریف کنم. دیروز در صف فروشگاه‌ای ایستاده بودم. دو نفر جلوی من داشتند با هم حرف می‌زدند. من عیناً دیالوگ‌های آنها را نقل می‌کنم:

اولی: هی بابا. این وضعیت ماست... دومی: خیلی بد شده اوضاع. اولی: اقتضاحه آقا. اقتضاج. شنیدم بنزین رو هم دوباره دارن گرون می‌کنن. دومی: هیچی دیگه. هیچی... اولی: آقا یه خرید ساده دیگه نمی‌شه کرد. دومی: آره واقعا! یه تریار مری می‌ای باید نصف پایین نیمی... اولی: هر روزه گرونش می‌کنن. بابا مگه ما چقدر درمیاریم؟ دومی: نمی‌کنه آدم. کم میاره خب. هر چی ما درمی‌آریم اونا بزرگ‌ترش می‌کنن. اولی: متوجه نشدم. دومی: یعنی گرون‌ترش می‌کنن. ببخشید حواسم رفت به اون آقاهه. چه لیموهایی خریده. لیمو خریده یکی این هوا. اندازه نارگیل. اولی: خوش به حالتون. دارن دیگه آقا بعضیا. داره می‌خزه. دومی: آره واقعا. اون وقت یه عده بدبخت مثل ما هم باید بیان این‌طوری وابستن توی صف واسه دو زار. اولی: حالا کار ندارم، ولی اکثریت مثل ما هستن. یه تعداد کمی هستن که این مدت پولدار شدن. اولی: چیزم گرون شده... مرغ و گوشت و اینا. دومی: اون که اصلا سرسام‌آور. ما الان یه هفته است غذای گوشتی نمی‌خوریم. اولی: ما که سه ماهه نخوریم. اصلا از گلوب پایین نیمی... دومی: آره والا! اون روز به خانومم می‌گم بابا مد شده همه گیاهخوار می‌شن، تو چرا این یه دونه مد رو بیخیال شدی؟ اولی: !! ازدواج کردی؟ دومی: آره. یک ساله ازدواج کردم. اولی: دیوونگی کردی بابا توی این وضعیت اقتصادی. دومی: شما مجردی؟ اولی: نهههه منم ازدواج کردم. دومی: خیلی وقته ازدواج کردی؟ اولی: شیش ماهه. دومی: پس چرا به من میگی دیوونگی کردم رفتم زن گرفتم؟! اولی: نه کلی می‌گم. اصلا کاری به زن گرفتن و اینا ندارم. روی هم رفته هممون داریم دیوانگی می‌کنیم که زندگی می‌کنیم؟ دومی: ولی واقعا نمی‌شه دیگه. صبح تا شب جون می‌کنیم شکم زن و بچه‌مون رو نمی‌تونیم سیر کنیم. بعد میگن چرا طلاق زیاده. اولی: آره بابا واقعا همینه.

مسئول حسابداری: نفر بعد آقا نوبت شماس ت شریف بیارید. دومی: منم؟ اومدم اومدم. آقا خوشحال شدم از زیارتت. اولی: تلویزیون رو واسه خونه خریدی؟ دومی: نه، خونه به سینمای خانگی داریم. خانومم همش پای این یاشاران و سیلا و ایناست، نمی‌ذاره فوتبال ببینم. گفتم بیام اینو بگیرم امشب ال کلاسیکوله، بتونم ببینم. اولی: خوب کردی. راحت می‌شی دیگه این‌طوری. دومی: آره دیگه. توی این وضع بازار گفتم یه چیز کوچیک بگیرم چاره‌ای نیست. پلی‌استیشن خریدی؟ اولی: نه، ایکس باکسه. واسه پسرم گرفتم. دومی: پسر! مگه نمی‌گی شیش ماهه ازدواج کردم؟! اولی: خیلی زود بزرگ شد مالا. تا چشم به هم زدیم دیدیم شده ۱۱ سالش. دومی: عجب. زنده باشه... توی این اوضاع اقتصادی سیر کردن دو سرر عائله خیلی سخته. اولی: آره واقعا. دومی: آقا ما بریم، خوشحال شدم دیدمت. اولی: منم همین‌طور. حالا من هفته دیگه هم میام اینجا، تولد خانوممه یه یخچالی چیزی بگیرم توی این اوضاع بازار چاره‌ای نیست. دومی: آره دیگه، اوضاع اقتصادی ناجوره... همین یه چیز کوچیک بگیري بدونه به یادش کافی.

قاب

هایدای؛ نام لیوانی است که در جیب جا می‌گیرد و ظرفیت ذخیره‌سازی این لیوان که از سیلیکون ساخته شده برابر با ۶۰۰ میلی‌لیتر است اما زمانی که نیاز به استفاده از آن ندارید قابلیت جمع شدن، ارتفاع آن را تنها به ۳.۲ سانتیمتر می‌رساند.



دور دنیا

تعلیق کار موسسه سازنده قلب مصنوعی پس از مرگ دومین بیمار

دوم حدود ۹ ماه، درحالی‌که نفر سوم هشتم آوریل گذشته قلب مصنوعی خود را دریافت کرد. کافی بود که این بیمار، تنها چند روز دیگر زنده بماند تا احتمال مرگ او در اثر اختلال عملکرد قلب مصنوعی با احتمال مرگ در اثر اختلال عملکرد دیگر ارگان‌های حیاتی برابر باشد. فارغ از موضوع بقای بیماران، سرمایه‌گذاران نگران دلایل مرگ این دو بیمار هستند. پروفیسور «کارپانتیر» از مصاحبه‌ای با JDD (هفته‌نامه‌ای فرانسوی)، قبلا اعلام کرده بود «قلب مصنوعی به‌طور ناگهانی متوقف شد و ما به دنبال این هستیم که بدانیم این مشکل الکترونیکی چرا و از کجا بوجود آمده». پس از آن نمایندگان دیگر موسسه این جمع‌بندی را توجیه کردند و ضمن دریافت چراغ سبز مقامات بهداشتی برای از سرگیری پیوند اعضا در ماه ژوئیه گذشته اعلام کردند این موسسه تمایل ندارد در ترتیب تا به امروز در مورد دلایل قطعی مرگ نخستین بیمار توضیحی داده نشده است. به خانه بازگشته بود، «کارما» در تشخیص اختلال عملکرد در عضو مصنوعی بسیار دقیق‌تر بود. پزشکان در ICU سعی در پیوند یک قلب مصنوعی جدید داشته‌اند، اما باوجود برقراری گردش خون، مشکلات بعد

با توجه به سفارشات ثبت شده در بورس، سهام شرکت «کارما» (شرکت تولیدکننده قلب مصنوعی) احتمالا با کاهش قیمت پایه مواجه شود. پزشکان متوجه یک «اشکال فنی» در قلب مصنوعی شدند و سعی دارند جایگزین دیگری پیدا کنند.

سهم شرکت «کارما» بار دیگر با خبری

که به تیر بزرگ روزنامه‌ها تبدیل شده،

در معرض آسیب جدی قرار گرفته: «مرگ

بیمار پیوندگیرنده با قلب مصنوعی معروف

که توسط پروفیسور «آلن کارپانتیر» و

مهندس «کلود وارتل» طراحی شده.» مرگ

این بیمار روی کاغذ لزوما نابودی پروژه

را نشان نمی‌دهد ولی می‌دانیم که عضو

مصنوعی مخصوص کسانی است که نارسایی

شدید قلبی دارند، برای پیوند عضو بسیار

هستند و بنابراین در فرصتی کم، مرگ آنها

را تهدید می‌کند.

معیار ارزیابی کارآمدی قلب مصنوعی چیست؟

اگر از چهار بیمار، سه نفر آنها حداقل ۳۰ روز با بهبود پیدا کردن عملکرد دیگر ارگان‌های حیاتی زنده بمانند، این معیار معتبر در نظر گرفته می‌شود. حال آنکه نخستین بیمار ۷۵ روز زنده ماند و بیمار

۳۶۰



ترجمه: سیروس ترکمان

منبع: لوموند

سازمان ملی آمار و مطالعات اقتصادی فرانسه در گزارش روز چهارشنبه ۲۳ اردیبهشت ماه اعلام کرد، کشور فرانسه در سه ماه نخست سال ۲۰۱۵، در حالی‌که انتظار می‌رفت رشدی چهار درصدی را به خود ببیند، رشد ۶درصدی را برای خود به ثبت رسانید. این میزان بیشترین مقدار رشد از بهار سال ۲۰۱۳ (۷ درصد) تاکنون بوده است.

این موسسه همچنین بیان می‌کند که رشد تولید ناخالص داخلی در سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۴ از ۰.۱ درصد به صفر کاهش یافته بود.

این رشد دوباره اقتصادی، علتش عمدتا به

جدول امروز

قیمت انواع خامه پاستوریزه

براساس گزارش‌های میدانی قیمت خامه در فروشگاه‌های زنجیره‌ای به شرح زیر است:

محصول	قیمت
خامه عسلی پاستوریزه ۱۰۰ گرمی دامداران	۱ هزار و ۱۰۴ تومان
خامه استریل پاکتی ۲۰۰ گرمی پگاه	۱ هزار و ۹۵۰ تومان
خامه عسلی ۲۰۰ گرمی کاله	۲ هزار و ۳۰۰ تومان
خامه استریل ۲۵۰ گرمی کامپی	۲ هزار و ۸۰۰ تومان
خامه پاستوریزه ۱۰۰ گرمی می ماس	۱ هزار و ۲۰۰ تومان
شوکو خامه فندقی ۱۰۰ گرمی می ماس	۱ هزار و ۳۵۰ تومان
خامه گیاهی ۲۰۰ گرمی مهگل	۹۱۸ تومان

قاب

هایدای؛ نام لیوانی است که در جیب جا می‌گیرد و ظرفیت ذخیره‌سازی این لیوان که از سیلیکون ساخته شده برابر با ۶۰۰ میلی‌لیتر است اما زمانی که نیاز به استفاده از آن ندارید قابلیت جمع شدن، ارتفاع آن را تنها به ۳.۲ سانتیمتر می‌رساند.



کیوسک

قیمت نفت و افزایش عرضه اوپک و آمریکا

عرضه نفت‌خام از سوی تولیدکنندگان اوپک و شیل اوایل آمریکا در مسیر افزایش قرار دارد. به گزارش بلومبرگ، مدیر صندوق آندوران می‌گوید: تا پایان سال ۲۰۱۵ میزان عرضه نفت سازمان اوپک و جفاران نفت شیل افزایش خواهد یافت و این وضع موجب افت قیمت‌ها خواهد شد. پیر آندوران افزود: با ادامه روند عرضه نفت‌خام اوپک و نفت شیل آمریکا، قیمت نفت تا دو سال آینده در سطوح نسبتاً پایینی قرار خواهد داشت. این گزارش می‌افزاید: این پیش‌بینی در حالی منتشر می‌شود که برخی اعضای اوپک همچون عربستان سعودی، امارات و کویت برای حفظ سهم بازارشان در حال افزایش عرضه خود هستند. آندوران در گفت‌وگو با شبکه تلویزیونی بلومبرگ گفت: ما در بازاری هستیم که شاهد افزایش تولید نفت آمریکا و اوپک است. در چنین شرایطی رشد قیمت نفت بسیار دشوار به نظر می‌رسد.

کاهش قیمت شوروالت و کادیلاک در چین

به گزارش وال استریت ژورنال، شرکای تجاری اصلی جنرال موتورز در چین قیمت ۴۰ مدل سه برند بوئیک، شوروالت و کادیلاک را که در این کشور عرضه می‌شوند، بین ۱۰ هزار یوان (۱۱۶۳ دلار) تا ۵۳۹۰۰ یوان (۸۹۴ دلار) کاهش داد. قیمت سدان لوکس ATS با ۶.۷ درصد کاهش به ۴۱۸ هزار و ۸۰۰ یوان رسید و قیمت شوروالت کروز با موتور ۱.۵ لیتری ۸.۳ درصد کاهش یافت و ۱۰۹ هزار و ۹۰۰ یوان شد. شرکت شانگهای جنرال موتورز که سرمایه‌گذاری مشترک میان این خودروساز آمریکایی و سایک موتور چین است، اعلام کرد قیمت‌های جدید منعکس‌کننده «نرمال جدید» این کشور است که عبارت مورد استفاده رهبران چین برای اشاره به کندی رشد اقتصادی است. خودروسازان جهانی دیگر هم در هفته‌های اخیر به کاهش قیمت در چین اقدام کرده‌اند که شاهد کندی رشد فروش خودرو، تشدید رقابت و موجودی بالای خودروهای فروش رفته در انبارهای فروشندگان بوده است. کارشناسان صنعت می‌گویند تلاش برای حفظ سهم بازار در این کشور که بسیاری از خودروسازان روی فروش قوی و سود بالا در آن حساب باز کرده‌اند، ممکن است به سودآوری آنها لطمه بزند. شانگهای فولکس واگن که یکی از جویند وتجرهای فولکس واگن در چین است، در آوریل به کاهش قیمت برخی از مدل‌ها از جمله سدان اندازه متوسط لاماندو به میزان حداکثر ۱۰ هزار یوان اقدام کرد.

پرفروش‌ترین خودروی لوکس جهان

به گزارش بلومبرگ، آئودی در آوریل با پشت سرگذاشتن بی‌ام‌دبلیو و مرسدس بنز پرفروش‌ترین خودروساز لوکس جهان شد. این خودروساز لوکس که برند لوکس فولکس واگن است با تقاضای قوی در بازار آمریکا برای شاسی بلندهای Q5 و Q7، ماه گذشته ۱۵۲ هزار و ۸۵۰ خودرو فروخت که ۲.۵ درصد افزایش داشت. در مقابل فروش بی‌ام‌دبلیو با ۵۶ درصد رشد به ۱۴۸ هزار و ۸۹۶ دستگاه و مرسدس بنز با ۱۱ درصد رشد به ۱۴۸ هزار و ۷۲ دستگاه رسید. روبرت استادلر، مدیرعامل آئودی با ابراز رضایت از روند رشد فروش، اظهار کرد که این خودروساز امسال را با سه ماهه اول بسیار رضایت‌بخشی آغاز کرده است. بی‌ام‌دبلیو با وجود قدیمی شدن مدل‌هایی مانند سدان Series-7 فول داده است از برتری سالانه خود در فروش خودروهای گران قیمت دفاع کند. این سه برند خودروی لوکس آلمانی برای افزایش جذابیت و برتری یافتن در برابر رقیبان به مدل‌های جدیدشان اضافه می‌کنند. بی‌ام‌دبلیو امسال «گران تورر» را عرضه می‌کند که شبیه ون است و مرسدس قصد دارد تا پایان دهه جاری یک پیکاپ عرضه کند. در چهار ماه اول امسال بی‌ام‌دبلیو با فروش ۶۰۰ هزار و ۴۷۳ خودرو که ۵.۵ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش نشان داد، رتبه اول را در اختیار داشت و فروش آئودی با ۵.۲ درصد افزایش به ۵۹۱ هزار و ۵۰ دستگاه رسید در حالی‌که تقاضا برای خودروهای مرسدس بنز ۱۴ درصد افزایش یافت و به ۵۷۷ هزار و ۶۷۴ دستگاه رسید.