روزنامه اقتصادی - مدیریتی

فرصت امروز

۲۹ رمضان ۱۴۳۵ - سال اول
شماره ۲۴ - ۱۶ صفحه - ۱۰۰۰ تومان
یکشنبه ۵ مردادماه ۱۳۹۳
Sun. 27 July 2014
www.forsatnet.ir

نقطه‌شروع

پنج نشانه یک سرمایه‌گذاری نامطلوب

۱۱

حسین عبده تبریزی | اقتصاد دان |

لغو تحریم، رشد اقتصادی را سریع می‌کند ۲

بایدها و نبایدهای مدیریت بازرگانی در حوزه تولید و پخش دارو

جذب مشتریان خوش‌حساب و معتبر با هنر مدیریت

۱۴

سیدعلی صالحی | شاعر و نویسنده |

جان خسته خاورمیانه ۸

پژو و ایران‌خودرو شرکت مشترک تاسیس می‌کنند

خودروسازان در فاز جدید، شراکت با برندهای جهانی

همین صفحه

الکساندر گانو | کارتون وب |

عسل داداشلو

پایگاه اطلاع‌رسانی تولید و تجارت ایران، از رشد ۲۷ درصدی سرمایه‌گذاری صنعتی در کشور طی سه ماه نخست امسال در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته خبر داده است.

براساس این گزارش، در سه ماه نخست سال جاری ۱۴ هزار و ۱۷۷ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری صنعتی در کشور صورت گرفته، در حالی‌که در سه ماه نخست سال ۹۲ میزان این سرمایه‌گذاری ۱۱ هزار و ۱۱۰ میلیارد ریال بوده است.

وقتی آماری مبنی از رشد یک بخش منتشر می‌شود، علاوه بر اعداد که اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند، دلیل و تاثیرات این رشد نیز اهمیت پیدا می‌کند. حالا آماری که درباره رشد صنعتی اعلام شده، گرچه درصد خوبی از رشد را نشان می‌دهد، اما عدد سرمایه‌گذاری، عدد امیدوارکننده‌ای نیست. با این تفاسیر این پرسش مطرح می‌شود که می‌توان به این آمار امید بست؟

رشدی به اندازه ایجاد ۱۰ شغل

عباس وطن‌پرور، کارشناس اقتصادی، درباره این آمار به «فرصت امروز» گفت: به عقیده من این آمار نمی‌تواند واقعی باشد، برای اینکه ما هنوز رشد اقتصادی منفی شش درصد را تحمل می‌کنیم. از سوی دیگر، هیچ افق روشنی برای خروج از رکود وجود ندارد و دولت هم برنامه مشخصی در این باره ارائه نکرده است. اگر این آمار در مقایسه با کلان صنعت اعلام شده باشد؛ نسبت به سرمایه‌گذاری موجود محال است ما بتوانیم چنین رشدی را داشته باشیم، زیرا اکنون با فرار و ورشکستگی سرمایه روبه‌رو هستیم و بازار سرمایه‌گذاری ایران رو به نزول است.

او رشد سه هزار میلیارد ریالی را بسیار ناچیز می‌داند و می‌گوید: با توجه به آمارهای رسمی موجود، اکنون برای ایجاد یک شغل به سرمایه‌ای بین ۳۷۰ تا ۴۷۰ میلیون تومان نیاز است، با توجه به این آمار سه هزار میلیارد ریال حاصلش ایجاد ۱۰ شغل است.

در مقابل عقیده او، علی قنبری، اقتصاددان این رقم را امیدوارکننده می‌داند و به «فرصت امروز» می‌گوید: رشد به معنای درصد تغییرات یک رقم نسبت به سال قبل آن است و اگر این اعداد رسمی باشند، به یقین، در محاسبات قابل اعتنا است. حالا این رقم درباره رشد صنعت، خوب است و نشان از رونق بخش صنعت دارد.

> **علی قنبری:**
> **بهتر است دولت به جای توسعه سرمایه‌گذاری به فکر محافظت از همین سرمایه‌گذاری‌های موجود باشد**

تداوم رشد در دستان دولت

۲۷ درصد رشد صنعت در سه ماهه نخست امسال، با یک رقم کوچک می‌تواند بر سایر بخش‌های اقتصاد نیز تاثیرگذار باشد. از سوی دیگر، ادامه این رشد می‌تواند اتفاق خوبی را برای بخش صنعت رقم بزند، اما شرط این تداوم در گرو سیاست‌های اقتصادی دولت است.

قنبری، درباره اینکه رشد صنعت چه تاثیری می‌تواند بر سایر بخش‌های اقتصادی داشته باشد، می‌گوید: اگر سیاست دولت بر رشد متوازن بخش‌ها باشد، می‌توانیم شاهد رشد بخش‌های دیگر از جمله بخش کشاورزی باشیم.

وطن‌پرور، در این باره اظهار کرد: دولت یازدهم اعلام کرده تا برنامه ششم توسعه، هیچ برنامه‌ای برای خروج از رکود ندارد، اما اعلام این آمارها خوب است، زیرا سرمایه‌گذاران متوجه می‌شوند که اکنون زمان سرمایه‌گذاری در صنعت نیست تا زمانی‌که دولت برنامه‌هایش را برای برون‌رفت از رکود اعلام نکند؛ سرمایه‌گذاری صورت نمی‌گیرد. پس بهتر است دولت به جای توسعه سرمایه‌گذاری به فکر محافظت از همین سرمایه‌گذاری‌های موجود باشد. تقریبا بیشتر آمارهایی که در بازه زمانی بهار امسال، در بخش‌های مختلف اقتصاد اعلام شده، رشد را نشان می‌دهد. رشدی که می‌تواند برای کارنامه یک‌ساله دولت یازدهم، نکته مثبتی باشد. اکنون نوبت به بخش صنعت رسیده با رشدی اندک، اما این رشد اندک ناشی از چیست؟

قنبری در پاسخ به این پرسش اظهار می‌کند: این رشد ناشی از سیاست‌ها و مدیریت دولت یازدهم است. شرایط فراهم شده در روابط خارجی و کاهش تحریم‌ها از یک سو و تغییر فاحش سیاست‌های این دولت نسبت به دولت گذشته از سوی دیگر، حاصل رشد شده است. همچنین اقداماتی مانند استفاده از ظرفیت‌های نیمه‌خالی صنعت، استفاده از اعتبارات مختلف برای تامین گردش مالی مورد نیاز بخش صنعت، استفاده از بخش خصوصی و رقابتی کردن بخش صنعت و بالا بردن بهره‌وری در بخش صنعت، به کمک این بخش آمده‌اند و می‌توانند آینده بهتری را برای این بخش رقم بزنند.

سپرده‌گذاری ۵ ساله از سبد سپرده‌گذاری بانک‌ها حذف شد

۵

خروج از رکود اقتصادی در سایه امنیت سرمایه‌گذاری محقق خواهد شد

۲

اینفوگرافی مدیریتی

هوشمندانه خرج کنید!

اگر همیشه آخر ماه پول کم می‌آورید و دخل و خرج‌تان نمی‌خواند، بهتر است به فکر آن باشید که هوشمندانه دست به جیب شوید.

۱۲

خبر

تقویت صنعت برای حضور در بازار جهانی

اکبر ترکان، دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گفت: نگاه دولت یازدهم بر مبنای تقویت صنعت و حضور در بازارهای جهانی است و مناطق آزاد و ویژه اقتصادی بستری مناسب برای تحقق اهداف دولت است و برای این منظور از هیچ تلاشی دریغ نخواهد شد.

به گزارش دبیرخانه مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، ترکان در بازدید از اقدامات انجام شده برای جذب سرمایه‌گذار و ایجاد زیرساخت‌های کلان اقتصادی در منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس، ابراز رضایت کرد.

مشاور رییس‌جمهور افزود: کشور در حرکت به سوی توسعه به اهداف بلند صنعتی نیازمند است که در حال برنامه‌ریزی برای تحقق آن هستیم.

وی با بیان اینکه در منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس آهنگ توسعه روبه رشد است، افزود: برای حرکت در مسیر توسعه، کشور به اهداف بلند صنعتی نیازمند است که در این میان صنعت فولاد و آلومینیوم، صنعتی راهبردی محسوب می‌شوند.

ترکان با بیان اینکه منطقه ویژه خلیج فارس، طرح‌های بزرگ نیروگاهی را در دستور کار خود قرار داده است، افزود: این منطقه ویژه هم‌اکنون دارای زیرساخت‌های متنوع و موردنیاز سرمایه‌گذاران برای اجرای طرح‌های صنعتی است.

حمایت از تولید و توسعه محصولات کشاورزی

محمدعلی جوادی، از مشارکت بخش خصوصی و ارائه خدمات به آنها و همچنین حمایت از سرمایه‌گذاران به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های وزارت جهاد کشاورزی نام برد

معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی وزارت جهاد کشاورزی گفت: این وزارتخانه در چارچوب سیاست‌های دولت تدبیر و امید برای شکوفایی اقتصاد و خارج کردن کشور از رکود اقتصادی برنامه‌های زیادی در دست اقدام دارد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت جهاد کشاورزی، جوادی توضیح داد: استفاده از قابلیت‌های بخش کشاورزی، حمایت از تولید داخل و توسعه صادرات محصولات از برنامه‌های اصلی این وزارتخانه است.

معاون وزیر جهاد کشاورزی ادامه داد: همچنین اتکا به تولیدات داخلی، جلب مشارکت بخش‌خصوصی و برداشتن موانع ازمسیر فعالیت این بخش در زمینه تنظیم بازار محصولات کشاورزی از دیگر برنامه‌های این وزارتخانه است که یکی پس از دیگری عملی خواهد شد. جوادی، از مشارکت بخش خصوصی و ارائه خدمات به آنها و همچنین حمایت از سرمایه‌گذاران به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های وزارت جهاد کشاورزی نام برد و گفت: دولت مصمم به برداشتن موانع از سر راه بهره‌برداران و سرمایه‌گذاران است.

معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی وزارت جهاد کشاورزی در بخش دیگری از مطالب خود اظهار کرد: پیش‌بینی می‌شود، امسال تا پایان فصل برداشت هفت میلیون و ۵۰۰ هزارتن گندم از کشاورزان کشور خریداری شود.

جوادی، همچنین به توانمندی‌های استان هرمزگان اشاره کرد و افزود: وجود مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و تجاری، راه‌های آبی، ریلی، هوایی و جاده‌ای و همچنین برخورداری از بزرگ‌ترین بندرهای کانتینری و مسافری کشور از جمله قابلیت‌های استان هرمزگان محسوب می‌شود.

معاون وزیر جهاد کشاورزی، همچنین از شیلات و تولیدات خارج از فصل به‌عنوان مزیت‌های مهم بخش کشاورزی هرمزگان نام برد و از مدیران این استان خواست با استفاده از سرمایه‌گذاری‌های خارج از استان در زمینه رونق فعالیت‌های شیلاتی به‌ویژه تولید ماهی در قفس تلاش کنند. در این آیین، ناصر حیدری‌پور، به‌عنوان رییس سازمان جهاد کشاورزی هرمزگان معرفی و از خدمات علینقی صالحی، رییس پیشین این سازمان تقدیر شد.

خودروسازان در فاز جدید، شراکت با برندهای جهانی

نازیلا مهدیانی

پس از چانه‌زنی بر سر لغو تحریم‌های صنعت خودرو، لابه‌لای بندهای توافق ژنو، زمزمه برگشت برندهای شرکت‌های معروف خودروساز در کشور پیچید که توافق کیا با سایپا و تولید سراتو این زمزمه‌ها را به یقین تبدیل کرد. کیا به بازار ایران برگشت، البته این تنها برندی نبود که پس از لغو تحریم‌ها بازار خودروی ایران را برای سرمایه‌گذاری انتخاب کرد، به گفته مدیرعامل شرکت ایران خودرو، شرکت پژو هم با راه‌اندازی شرکتی با شراکت ۵۰ درصدی ایران خودرو به بازار ایران برگشت.

پیش از این معاون صنعت، معدن و تجارت هم از مذاکره با ایتالیایی‌ها برای سرمایه‌گذاری در صنعت خودروسازی ایران خبر داده بود. غیر از سرمایه‌گذاران ایتالیایی، گفته می‌شود آلمانی‌ها و فرانسوی‌ها هم برای ورود به بازار ایران ابزار تمایل کرده بودند. شرکت آلمانی بنز که از سال ۸۹ بر اثر تحریم از فعالیت در بازار ایران منع شده بود، گویا مذاکراتی برای بازگشت به ایران داشته و به‌ظاهر برای آغاز دوباره همکاری قطعات تعدادی از کشنده‌های آکسور بنز را که در گذشته در ایران خودرو دیزل تولید می‌شد، خریداری کرده و در راه ورود به ایران است. علاوه بر آن مقدمات خرید مستقیم و واردات ۱۰۰ دستگاه از خودروهای سواری این شرکت نیز صورت گرفته است.

قرارداد کیا با سایپا و گروه پژو- سیتروئن با ایران خودرو نهایی شده، اما در مورد سایر برندهای خودروساز همکاری‌ها هنوز در حد مذاکرات و ارائه پیشنهادات است و باید دید برندهایی که در راه هستند، در عمر چهار ماهه تمدید توافق ژنو به ایران می‌رسند یا نه؟

محمدرضا نجفی‌منش، کارشناس بازار خودرو و عضو انجمن قطعه‌سازان در گفت‌وگو با خبرنگار «فرصت امروز» درباره ورود خودروسازان خارجی و همکاری ایران با برندهای معتبر گفت: به یقین برندهایی که سابقه فعالیت در بازار ایران را داشتند چه در بخش قطعه، چه در بخش انتقال تکنولوژی و چه در بخش واردات خودرو از ورود به ایران استقبال می‌کنند، کما اینکه تمام این برندها مذاکراتی برای برگشت داشته‌اند.

وی با بیان اینکه بنز، مزدا، کیا، پژو و رنو به صنعت خودروسازی ایران برمی‌گردند، گفت: همان‌طور که می‌دانید کیا و پژو قرارداد خود را با سایپا و ایران خودرو نهایی کرده‌اند، رنو هم حتی با وجود تحریم بازار ایران را ترک نکرد و با لغو تحریم‌ها فعالیت‌های خود را افزایش داد. بنز و مزدا هم به تازگی مذاکرات اولیه‌ای برای برگشت داشته‌اند. نجفی‌منش، در توصیه به مسئولان گفت: شرایط حال حاضر شرایطی نیست که بخواهیم از شرکت‌های خودروساز خارجی برای ترک ایران در زمان تحریم روی برگردانیم. به یقین ایران برای این شرکت‌ها بازار سوددهی است و نمی‌توانند از ایران چشم‌پوشی کنند و فشار تحریم‌ها بود که باعث خط زدن بازار ایران شد.

این کارشناس بازار خودرو درباره شرایط خودروسازان ایران بعد از ورود شرکت‌های خارجی گفت: ورود مدل‌های جدید خودرو و به روز شدن خودروهای مورد استفاده در کشور از بزرگ‌ترین مزایای ورود شرکت‌های خارجی به ایران است که به نفع خودروسازان ایرانی هم تمام می‌شود، اما اینکه بخواهیم انتظار کاهش قیمت را داشته باشیم، انتظار بیجایی است، زیرا هیچ شرکتی نیست که خودرویی با قیمت کمتر از محصولات داخلی کشور داشته باشد.

این باور نجفی‌منش، درباره تغییر قیمت خودرو پس از ورود شرکت‌های خارجی به ایران، در حالی است که محمد کاشانی نسب، کارشناس بازار خودرو معتقد است: به یقین با ورود شرکت‌های خودروساز خارجی قیمت تولیدات داخلی کاهش می‌یابد. وی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اینکه ورود شرکت‌های خارجی از قیمت خودروهای داخلی می‌کاهد، گفت: قیمت ۲۰۶ در ابتدای ورود به ایران ۱۰ میلیون تومان بود، قطعا با بازگشت دوباره شرکت‌های خودروساز خارجی و تامین قطعات و کاهش هزینه‌های خرید قطعات و حل تحریم‌ها قیمت خودرو به قیمت‌های معقول خود برمی‌گردد.

وی یکی دیگر از مزایای ورود شرکت‌های خودروساز خارجی به ایران را مهم‌ترین مزیت افزایش کیفیت تولید خودرو در کشور عنوان کرده و گفته که نمی‌توان این مزیت را نادیده گرفت.

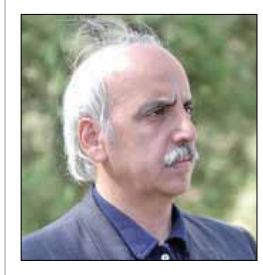
در حالی که کارشناسان از روزهای خوب صنعت خودروسازی حرف می‌زنند، برخی از کارشناسان موانع جدی‌ای را برای تحقق این برنامه عنوان می‌کنند. نجفی‌منش، یکی از بزرگ‌ترین موانع بر سر راه ورود خودروسازان خارجی، عدم لغو تحریم‌های بانکی می‌داند. وی با بیان اینکه تا لغو تحریم‌های بانکی، همکاری ایران با شرکت‌های خودروساز خارجی لنگ می‌زند، گفت: تمام این برنامه‌ریزی‌ها برای ورود شرکت‌های خارجی منوط به تسهیل نقل و انتقالات بانکی است، هرچند همکاری‌ها شکل می‌گیرد، اما این مشکل، موانع زیادی را ایجاد خواهد کرد.

یکی از مهم‌ترین مشکلات خودروسازان پس از تحریم‌های غرب، به دست آوردن تکنولوژی ساخت قطعات بود که به دنبال این مشکل، تولید دو شرکت ایران خودرو سایپا به طور چشمگیری کاهش داشت. احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان معتقد است: اتفاق خوبی که در صنعت خودروسازی داخل کشور پس از ورود شرکت‌های خارجی می‌افتد، افزایش صادرات تولیدات داخل به کشورهای دیگر است. وی در گفت‌وگو با خبرنگار «فرصت امروز» در این باره ادامه داد: اینکه صادرات خودروسازان داخل کشور افزایش یابد، هم سود و هم اعتباری خوبی برای شرکت‌های خودروساز کشور دارد که این سود شامل حال شرکت‌های خارجی که در بازار ایران سرمایه‌گذاری کرده‌اند، می‌شود. وی ادامه می‌دهد: «معتقدم با ورود شرکت‌های خارجی به بازار خودرو ایران، رونق و اطمینان به این بازار دوباره برمی‌گردد.»

ادامه در صفحه ۶

یادداشت

لغو هر تحریم، آهنگ رشد اقتصادی را سریع می‌کند



حسین عبده تبریزی*

بزرگ‌ترین دستاورد دولت کنونی کاهش تورم است اما در مورد برون‌رفت از رکود دستاورد کمتری داشته و لازم است تلاش بیشتری در این زمینه داشته باشیم. شناسایی عامل موثر در دستیابی با این امر یکی از الزامات است. شاید بتوان موفقیت در مذاکرات ژنو را یکی از عامل موثر در برون‌رفت از رکود دانست زیرا بزرگ‌ترین دستاورد آن کاهش تحریم‌ها علیه ایران است.

بدون شک تحریم بانکی و لغو آن حجم سرمایه‌گذاری را در کشور افزایش می‌دهد و شرایط را برای ایجاد اشتغال فراهم می‌کند. در این فضا حتی می‌توان امید داشت که تراز غیرنفتی بهبود و صادرات غیرنفتی افزایش یابد و ذخیره ارزی در کشور نیز روند تصاعدی داشته باشد. در این فضاست که چرخه تولید بیشتر می‌چرخد و امیدها برای بهبود وضعیت اشتغال و درآمدزایی نیز بیشتر می‌شود.

ارتباطات با دنیا یکی از راهکارهای برون‌رفت از رکود است اگرچه در طول سال‌های گذشته با وجود حداقلی ارتباطات موفق به ادامه حیات اقتصادی بودیم. نکته مهم اینجاست که دولت یازدهم برنامه اقتصادی خود را با شرایط حاکم نوشته و فرضی برای لغو تحریم‌ها نداشته و با فضای موجود برنامه اقتصادی تعیین کرده با همین دیدگاه نیز تورم را مهار کرده است.

کشور در طول سال‌های گذشته نیز رشد داشته و نمی‌توان گفت در وضعیت کاملا نابسامان قرار دارد اگرچه می‌دانیم لغو هر تحریمی به ذات خود در اقتصاد و رشد آن تاثیر مثبتی دارد. اگر بتوانیم تمامی تحریم‌ها را لغو کنیم آهنگ رشد اقتصادی سریع خواهد شد در غیراین‌صورت همچنان با سختی‌های متعددی مواجه هستیم.

هم‌اکنون وضعیت اقتصادی در بخش تولید و صنعت با وجود مهلت دوباره کشورهای ۱+۵ همانند گذشته خواهد بود زیرا تحریم‌ها همانند قبل پابرجاست و غرب فشارهای خود را نسبت به ایران دارد. باید بپذیریم که مهلت گرفتن دوباره از غرب با عدم توافق تفاوتی نمی‌کند زیرا رکود حاکم در صنعت و تولید همچنان ادامه دارد حتی اگر تورم کمی مهار شده باشد.

این در حالی‌است که دولت با قدرت تمام همانند قبل برنامه حمایتی خود را از اقتصاد و بخش صنعت و تولید خواهد داشت و تلاش خواهد کرد تا از رکود اقتصادی خارج شود. برنامه دولت برای این اصل با فرض تحریم‌ها بوده است و شرایط کنونی یعنی عدم توافق نه اینکه تاثیرگذار نباشد اما تاثیر واقعی در اهداف تعیین شده دولت برای اقتصاد نخواهد داشت.

***مشاور مدیریت و تامین مالی وزیر راه و شهرسازی دولت یازدهم**

خبر

بسته حمایتی دولت زمان‌بر است

بسته حمایتی دولت برای خروج از رکود تورمی زمان‌بر است و پیش‌شرط خروج از رکود بهبود فضای کسب‌وکار، جذب سرمایه خارجی و افزایش سرمایه بانک‌هاست.

غلامحسین شافعی، رییس اتاق بازرگانی ایران، در گفت‌وگو با فارس با بیان این نکته افزود: اجرای این لایحه به زمان نیاز دارد و دولت به سرعت نمی‌تواند به موارد موردنظر عمل کند.

او در پاسخ به اینکه دستاورد جلسه با صندوق توسعه ملی برای بخش‌خصوصی چه بود، به این نکته اشاره کرد که سهم قابل توجهی از منابع این صندوق برای بخش‌خصوصی در نظر گرفته شده و امیدواریم این منابع در اجرا دچار انحراف نشود و به بخش خصوصی تعلق گیرد.

رییس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به وضعیت بانک‌ها برای خروج از رکود تورمی گفت: براساس لایحه حمایتی دولت، بانک‌ها باید بخشی از دارایی‌های خود را برای افزایش سرمایه به فروش برسانند و موظف شده‌اند از کار بنگاهداری بیرون آیند اما دولت باید کنترل‌های لازم را برای پایبندی به قانون اعمال کند و نباید قوه‌های فراقانون وجود داشته باشند که مثل بانک‌ها به قانون عمل نکنند.

شافعی در پاسخ به اینکه به‌ظاهر قرار است، دولت مکملی را برای لایحه خروج از رکود تورمی منتشر کند و بهتر است چه بخش‌هایی در آن دیده شود، تصریح کرد: بهترین راه‌حل افزایش سرمایه بانک‌هاست که استفاده از منابع صندوق توسعه ملی در این راستا پیشنهاد شده است.

به اعتقاد رییس اتاق بازرگانی ایران ورود سرمایه‌گذاری خارجی اعم از کوچک و بزرگ می‌تواند بدون آنکه اثر تورمی داشته باشد، ما را از رکود خارج کند، به شرط آنکه بهبود فضای کسب‌وکار را جدی بگیریم.

موانع سیاسی مانع الحاق به WTO شد

موضع ایران برای الحاق به سازمان تجارت جهانی تغییر نکرده است و در صورت رفع موانع سیاسی این مبحث بیش از گذشته مورد توجه قرار خواهد گرفت.

محمد نهاوندیان، رییس دفتر رییس‌جمهوری، با اعلام این نکته به خبرگزاری موج گفت: پیوستن ایران به سازمان تجارت‌جهانی براساس تصمیم کارشناسانه‌ای است و در طی یک فرآیند گسترده در دولت‌های قبل انجام شده است.

وی با اشاره به متوقف شدن بحث الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی افزود: موضع ایران برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی تغییری نکرده، اما تحمیل تحریم‌های اقتصادی و ایجاد موانع سیاسی مانع پیوستن ما به WTOشد.

رییس دفتر رییس‌جمهور تصریح کرد: امیدوارم با توجه به دیپلماسی فعال ایران در دولت یازدهم تمام موانع سیاسی از مسیر ما برداشته شود در آن صورت بحث پیوستن ایران به سازمان تجارت‌جهانی به روند طبیعی خود بازگشته و با سرعت قابل‌توجهی پیگیری شود.

این مقام مسئول در پاسخ به پرسش دیگر خبرنگار موج درخصوص انتقاد فعالان و کارشناسان اقتصادی به پیش‌نویس لایحه خروج غیرتورمی از رکود گفت: دولت بسته سیاستی خروج غیرتورمی از رکود را هنوز تدوین و منتشر نکرده است. آنچه از سوی دولت منتشر شد در واقع مقدمه‌ای بر سیاست‌های خروج غیرتورمی از رکود و تحلیلی از ریشه‌های رکود در اقتصاد ایران بود.

نهاوندیان با بیان این مطلب که دولت در حال تدوین لایحه خروج غیرتورمی از رکود است، تصریح کرد: پس از تدوین نهایی و انجام بررسی‌ها این لایحه با فوریت از سوی دولت به مجلس ارسال می‌شود.

رییس دفتر رییس‌جمهور درخصوص بارزترین ویژگی لایحه خروج غیرتورمی از رکود خاطرنشان کرد: تصویب‌نامه هیات‌وزیران برای لایحه خروج غیرتورمی از رکود به مراتب بیشتر از این لایحه است زیرا دولت قصد دارد اجراییات خود را از این تصویب‌نامه‌ها انجام دهد.

وی درخصوص ضرورت تداوم کاهش نرخ تورم متذکر شد: نکته مهم و هنر مدیریت اقتصادی در این است که با حفظ روند نزولی تورم بتوانیم از رکود خارج شده و به رشد اقتصادی دست یابیم.

نهاوندیان ابراز کرد: خوشبختانه گام نخست برای کاهش نرخ تورم سالانه و تورم نقطه‌به‌نقطه برداشته شد و در هر دو تورم کاهش قابل‌توجهی را شاهد بودیم.

حمایت دولت تنها راه‌حل ثبات قیمت لوازم آشپزخانه

۹۰درصد واردات لوازم آشپزخانه از چین است

الهه ابراهیمی

این روزها تولیدکنندگان لوازم آشپزخانه در رقابت با محصولات خارجی حرفی برای گفتن دارند و حتی ادعا می‌کنند که می‌توانند در بازارهای جهانی در صورت حمایت دولت قد علم کنند و ارز خوبی برای کشور به ارمغان بیاورند. با این وجود خبرهایی از گرانی این اقلام نیز زمزمه می‌شود، خبرهایی که شاید برای عده‌ای اهمیت نداشته باشد اما برای خانواده‌های دارای دختر اولویت دارد. در چند سال گذشته اقلام آشپزخانه در چند مرحله افزایش قیمت داشت به طوری که در مقایسه با چهار سال گذشته قیمت آنها دو تا سه برابر شده است. با این وجود مردم چاره‌ای جز خرید ندارند.

درست در شرایطی که رکود در اقتصاد وجود دارد و دولت از مهار تورم صحبت می‌کند عنوان کردن افزایش قیمت در این اقلام بخشی از جامعه را نگران و مضطرب می‌کند که چرا نرخ اقلام زندگی ثابت نمی‌ماند و مسئولان چرا فکری در این زمینه نمی‌کنند. رییس اتحادیه لوازم فلزی و ظروف آشپزخانه در یک کلام پاسخ نگرانی‌های مردم را به سیاست‌های دولت نسبت می‌دهد و می‌گوید: دولت از ما حمایت کند تا این گرانی در جامعه دیده نشود. محمدحسن کاظمی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» با بیان اینکه اگر دولت می‌خواهد ارز یکنواخت باشد نمی‌توان مانع از اجرای آن شد. وی در ادامه گفت: براساس سیاست موجود قرار است ارز مبادله‌ای به فلزات داده نشود، این کار بدون شک موجب افزایش تورم خواهد شد. همان موضوعی که در مورد پتروشیمی انجام شد قرار است در مورد فلزات نیز رخ دهد. بدون شک با توجه به اینکه ارز مبادله‌ای دو هزار و ۶۱۰ تومان است و ارز آزاد بالای سه‌هزار تومان شاهد تورمی در قیمت این اقلام خواهیم بود.

وی با بیان اینکه افزایش قیمت مواد اولیه در کارخانه‌ها بر قیمت تمام شده اقلام تاثیرگذار است، می‌گوید: بدون شک با حذف ارز مبادله‌ای در چندماه آینده شاهد افزایش متوسط پنج درصدی لوازم آشپزخانه خواهیم شد. بیشتر اقلامی در رأس افزایش قیمت هستند که جنس اولیه آنها با فلز آلومینیوم و پلاستیک باشد. هم‌اکنون قیمت آلومینیوم در جهان حدود ۳۰۰دلار افزایش یافته و هر کیلو آلومینیوم با ۵۰۰ تومان افزایش مواجه شده است. در این فضا نباید انتظار داشت که جنس افزایش قیمت نداشته باشد.

رییس اتحادیه لوازم فلزی و ظروف آشپزخانه با انتقاد از عدم نظارت کافی بر انبارهای پر شده از آلومینیوم می‌گوید: چه دلیلی وجود دارد انبارهای ما پر از آلومینیوم باشد اما جنس مورد نیاز به کارخانه‌ها برای تولید نرسد؟ چرا کسی به این مسئله نظارت نمی‌کند؟ حتما باید این نایاب بودن در بازار باشد تا قیمت توسط تولیدکنندگان افزایش یابد؟ در این میان مصرف‌کنندگان چه باید کنند!

وی با اشاره به اینکه در بخش تولید اقلام آشپزخانه قادر به رقابت با سایر کشورها هستیم، می‌افزاید: نکته اصلی اینجاست، باید دولت درصدی سود برای کارخانه‌های تولید لوازم آشپزخانه در نظر بگیرید و به آنها پرداخت کند تا تولیدکنندگان با قیمتی پایین اقلام را به بازارهای جهانی عرضه کنند، در صورتی که اقلام ارزان‌تر باشد در تجارت جهانی خریدار خواهد داشت اما متاسفانه از این صنعت حمایتی صورت نمی‌گیرد. خوشبختانه اقلام تولیدی در کشورهای سوریه و لبنان و عراق خریدار دارد و شاید با تبلیغات موثر و حمایت دولت بتوانیم بازارهای دیگری را در اختیار داشته باشیم. کاظمی با انتقاد از اینکه گمرک نظارت درستی نسبت به واردات کالاهای آشپزخانه ندارد، می‌افزاید: بیش از ۹۰ درصد کالاهای وارداتی از کشور چین است و کمتر از یک درصد آن متعلق به اروپا و کمتر از ۸ درصد اقلام آشپزخانه برای کره و ژاپن است. بااین حال در بازار شاهد هستیم که اقلامی با برندهای اروپایی به وفور دیده می‌شود. این نکته بیانگر آن است که گمرک دقت کافی نسبت به اقلام وارداتی خود ندارد و این تامل دارد که جنس چینی به نام جنس اروپایی به مردم فروخته می‌شود. وی با تاکید بر اینکه اجناس خارجی لوازم آشپزخانه در بسیاری از موارد ارزان‌تر از اقلام تولیدی داخلی است، می‌گوید: اگر از صنعت و تولید در کشور حمایت شود، شرایط برای ما بهتر می‌شود. در کشور ۵۰درصد از اقلام توزیع شده برند داخلی دارند و ۵۰درصد برند خارجی هستند. وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌تواند با برنامه‌ریزی درست از تولیدکنندگان داخلی حمایت جدی کند و از واردات کالاهای آشپزخانه با این میزان جلوگیری کند به‌خصوص درباره کالای بی‌کیفیت چینی.

به گفته کاظمی، صنعت و تولید در کشور زمانی می‌تواند رونق کافی داشته باشد که در سایه حمایت دولت قرار گیرد. اگر دولت به هر دلیلی دیگر نمی‌تواند ارز مبادله‌ای برای مواد خام بدهد حداقل از تولیدکنندگان داخلی حمایت کند، شرایط صادرات برای آن مهیا کند یا اینکه مانع از ورود بی‌رویه اجناس به کشور شود. البته معتقدم صادرات به حد کافی به منظور برقراری رقابت سالم و با کیفیت باید باشد.

رییس اتحادیه لوازم فلزی و ظروف آشپزخانه با بیان اینکه شاید به دلیل وجود بازار خرید و نیاز مردم واحد تولیدکننده اقلام آشپزخانه تعلیل نشود اما حمایت از این صنعت می‌تواند بر اقتصاد رکود گرفته تاثیر مثبت بگذارد، می‌افزاید: وضعیت صنف ما به‌گونه‌ای است که بیشتر افراد در بخش توزیع فعال هستند و درصد کمتری در بخش تولید فعالیت می‌کنند امابا همه این شرایط اگر حمایت‌ها از این واحدهای اندک صورت نگیرد بازار از دست تولیدکنندگان داخلی گرفته می‌شود. خوشبختانه شرایط الان به‌گونه‌ای شده است که مردم استقبال بیشتری نسبت به گذشته در برابر اجناس داخلی دارند و این نشانه خوبی برای رونق اقتصادی است اما اگر در شرایط کنونی تسهیلاتی به تولیدکنندگان داخلی ارائه نشود این نشانه کوچک و موثر بر باد می‌رود.

خبر

امنیت سرمایه‌گذاری شرط خروج از رکود

خروج از رکود اقتصادی در سایه امنیت سرمایه‌گذاری محقق خواهد شد

محمدحسین برخوردار، عضو هیات رییسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران گفت: خروج از رکود تابع میزان سرمایه‌گذاری مولد در کشور و به‌دنبال آن تابع امنیت سرمایه‌گذاری و سیاست‌های حمایتی دولت از بخش خصوصی است.

به گزارش ایرنا او درخصوص نقش تجارت خارجی در برنامه‌های خروج از رکود اظهار کرد: کاهش ظرفیت مشارکت و توانمندی بخش خصوصی یکی از موضوعاتی است که باید در قالب یک برنامه تحلیل سیستمی مورد مطالعه و ارزیابی علمی و دقیق قرار گیرد و فرازوفرودهای عوامل موثر بر آن بازشناسی شود.

رییس مجمع واردات با تبیین این موضوع که فقدان امنیت از مفهوم ریسک و عدم اطمینان مجزاست، تصریح کرد: در شرایط ریسک، فعالان اقتصادی با دو احتمال در حرکت اقتصادی خود روبه‌رو هستند که یکی سود بیشتر و دیگری سود کمتر و دیر بازده است.

برخوردار ادامه داد: در فضای عدم اطمینان، فعال اقتصادی با بیش از دو گزینه روبه‌روست که هیچ‌یک از گزینه‌های احتمال موفقیت و شکست در آنها مشخص نیست؛ اما در شرایط ناامنی اوضاع پیچیده‌تر از دو حالت قبلی است که منجر به کاهش رغبت سرمایه‌گذاری مولد در کشور و هدایت سرمایه‌ها به فعالیت‌های غیرمولد یا زیرمینی می‌شود.

وی افزود: اغلب کارآفرینان در کشورهای در حال توسعه اعم از فعالان حوزه صنعت، خدمات و تجارت برخی اوقات برای رونق‌دهی به فعالیت‌های خود با مشکل کمبود منابع سرمایه‌گذاری یا جای خالی سرمایه‌گذاری روبه‌رو هستند و به همین دلیل سیاست‌گذاران باید درخصوص تسهیل گردش مالی و امنیت سرمایه‌گذاری مولد در کشور اقتضائات موردنیاز را لحاظ کنند.

وی اضافه کرد: ضرورت این موضوع در شرایط مدیریت فشار تحریم‌ها آشکارتر است، زیرا شرایط تحریم، موقعیت خاص و ویژه‌ای ایجاد کرده که مدیریت آن نیازمند بازشناسی دوباره برخی مولفه‌های اقتصادی است.

رییس مجمع واردات با اشاره به این موضوع که رد و تاییدهای متوالی هر بخشنامه، امنیت سرمایه‌گذاری را مخدوش می‌کند، اظهار کرد: به گفته برخوردار در پیش گرفتن سیاست‌های حمایتی برای کاهش میزان ریسک ناشی از فقدان ثبات قوانین می‌تواند تضمین‌کننده امنیت سرمایه‌گذاری باشد.

وی حصول اطمینان از قوام تامین مواد اولیه را برای کارآفرینان ضروری دانست و اظهار کرد: دغدغه اصلی کارآفرینان صنعتی، حصول اطمینان از تامین‌مواد اولیه است و از آنجا که بخشی از مواد اولیه در حوزه صنعت از طریق واردات تامین می‌شود، باید اذعان کنیم که تسهیل واردات مواداولیه و کالاهای واسطه‌ای برای حفظ اشتغال صنعتی کشور و به‌دنبال آن خروج از رکود اقتصادی ضروری است.

برخوردار مبارزه ریشه‌ای با جرائم اقتصادی را زمینه‌ساز امنیت سرمایه‌گذاری برشمرد و افزود: این شائبه که مبارزه با فساد اقتصادی منجر به کاهش سرمایه‌گذاری در کشور می‌شود تفکری نادرست و پیش‌وپا افتاده است، در همه جای دنیا یکی از پایه‌های اساسی حمایت از سرمایه‌گذاری قانونی و رسمی، مقابله با اقتصاد زیرزمینی و پنهان است.

دستورالعمل اجرایی سهم تولید در هدفمندی تصویب نشده است

هنوز دستورالعمل اجرایی سهم تولید در هدفمندی یارانه‌ها تصویب نشده است. یک مقام مسئول در معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به سهم تولید در مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها اظهار کرد: در ماه‌های اخیر دستورالعمل اجرایی سهم تولید در این قانون تهیه و تدوین شده و نیز پیشنهادهایی به ستاد هدفمندی یارانه‌ها برای تصویب ارسال شده است.

وی تاکید کرد: در حال حاضر هنوز این دستورالعمل به تصویب ستاد هدفمندی نرسیده و ما نیز در معاونت پیگیر تصویب آن هستیم.

این مقام مسئول با بیان اینکه هنوز برآورد میزان درآمدی از مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها صورت نگرفته است، تصریح کرد: به نظر می‌رسد تا پایان مرداد ماه سال جاری بتوان برآورد دقیقی از وضعیت درآمد حامل‌های انرژی در هدفمندی یارانه‌ها داشت.

به گفته وی در پیشنهادهای ارائه شده به ستاد هدفمندی برای بخش تولید قرار است، بخشی از سود یارانه به‌عنوان تسهیلات به بنگاه‌ها و واحدهای تولیدی مدنظر در دستورالعمل پرداخت شود.

این مقام مسئول ادامه داد: طبق دستورالعمل تهیه‌شده بخش حمل‌ونقل، صنایع انرژی‌بر و پرمصرف و نیز بهبود خطوط تولید و ارتقای تکنولوژی از جمله حوزه‌هایی هستند که در مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها حمایت خواهند شد.

به گزارش فارس با وجود گذشت سه ماه از اجرای مرحله دوم هدفمندی یارانه‌ها که از اول اردیبهشت سال جاری شروع شده، هنوز خبری از سهم تولید و میزان دقیق اعتبار آن نیست.

در این راستا پیش از این وزیر اقتصاد از اختصاص پنج هزار میلیارد تومان و وزیر صنعت اعتبار ۳۴۰۰ میلیارد تومانی را برای این بخش پیش‌بینی کرده بودند.

زمان رابطه نابرابر قراردادهای نفتی به‌سر آمده است

در سال‌های گذشته رابطه نابرابر در قراردادهای نفتی ایران حاکم بود و قراردادها به‌صورت یک‌جانبه انجام می‌شد. سیدمهدی حسینی، رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی ایران با اعلام این نکته گفت: در تنظیم قراردادهای نفتی رابطه بین تولید و شرکت‌های مصرف‌کننده صاحب تکنولوژی و سرمایه در چارچوب قراردادها لحاظ شده است. اگر به‌صورت برد،برد یا وین، وین تنظیم نشود در آینده صنعت نفت دچار چالش خواهد شد.

رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی ایران با اشاره به اینکه هرچه منافع کشور با منافع شرکت‌های خارجی بیشتر گره بخورد به نفع ما خواهد بود، گفت: بنابراین سعی کردیم علاوه بر حفظ منافع ملی کشور بیشترین تکنولوژی و دانش فنی را به کشور منتقل و شرکت نفت را به شرکت بین‌المللی مبدل کنیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران، حسینی با تاکید بر اینکه بیع متقابل برد-برد نبود بلکه یک‌طرفه به نفع ما بود اضافه کرد: بیع متقابل در نفت ۱۵ دلاری درست شد و کارنامه درخشانی دارد اما آن قرارداد در شرایط فعلی کاربردی ندارد.

وی تاکید کرد: توسعه سریع ظرفیت‌های تولید تنها راه‌حل ماست و چگونگی افزایش ظرفیت و نرخ بازیافت و چگونگی کاهش ریسک و هزینه‌ها چالش‌های اصلی ما محسوب می‌شود.

رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی ایران ادامه داد: شاید تحریم ادامه یابد و مجبور باشیم از منابع داخلی مانند اوراق قرضه و فاقد انرژی استفاده کنیم اما در شرایط عادی باید قاعده بازی را دریابیم. حسینی ادامه داد: شرکت‌های نفتی در ریسک زندگی می‌کنند و در ریسک پول می‌سازند و این کاری است که نمی‌توانیم انجام دهیم. ما باید متناسب با ریسک شرکت نفتی به او پاداش دهیم و این یکی از قواعد بازی است.

اخبار کوتاه

بدهی ۷۰۰ میلیارد تومانی هواپیمایی باقی است

مصطفی کشکولی، مدیرعامل شرکت پخش فرآورده‌های نفتی گفت: بدهی برخی شرکت‌های هواپیمایی بدهکار به این شرکت که رقم بدهی آنها به ۶۷۶ میلیارد تومان می‌رسد، هنوز به‌قوت خود باقی است، خطوط هواپیمایی مسافر بر «ماهان و آسمان» در زمره بدهکارترین شرکت‌های بدهکار به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی به شمار می‌روند.

خرید تضمینی گندم از مرز ۳/۵ میلیون تن گذشت

محسن ملکی، سخنگو و مدیر خرید تضمینی گندم، برنج و چای بانک سپه، از خرید پنج میلیون و ۳۲۵ هزار تن گندم از ابتدای فصل برداشت تاکنون خبر داد و گفت: این میزان گندم به‌ارزش ۵۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از گندمکاران خریداری شده است. از مجموع گندم خریداری شده، تاکنون بخش عمده وجوه گندمکاران به‌صورت آنلاین به حسابشان واریز شده و در حال حاضر هیچ بدهی به گندمکاران نداریم.

۸ هزار میلیارد ریال یارانه کشاورزی

«عباس رجایی»، نماینده مردم اراک در مجلس شورای اسلامی گفت: یارانه بخش کشاورزی کشور سالانه فقط هشت هزار میلیارد ریال است که این رقم پاسخگوی نیازهای وسیع این حوزه نیست. این در حالی است که یارانه بخش کشاورزی در کشورهای اروپایی سالانه ۴۰ میلیارد یورو و در ایالات متحده آمریکا سالانه یک هزار میلیارد دلار است.

یارانه شیر به تابستان نرسید

رضا باکری، دبیر انجمن صنایع لبنی گفت: یارانه‌ای به شیر فصل تابستان اختصاص نمی‌یابد. انجمن برای حمایت از تولیدکنندگان شیرخام و صنایع لبنی برای افزایش تولید و ثبات قیمت‌های فعلی پیشنهاد تخصیص یارانه شیر این فصل را به وزارت کشاورزی و کارگروه کنترل بازار ارائه داد که با آن موافقت نشد.

۷ هزار میلیارد دلار درآمدنفتی عراق

وزارت نفت عراق اعلام کرد، درآمدهای حاصل از فروش نفت خام این کشور در ژوئن ۲۰۱۴ به هفت میلیارد دلار رسیده است. عاصم جهاد، سخنگوی وزارت نفت عراق، در بیانیه‌ای اعلام کرد: در ماه ژوئن سال جاری از پایانه‌های نفتی بندر جنوبی بصره ۷۲ میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه نفت صادر شده که هفت میلیون و ۴۷۰ هزار دلار برای عراق، درآمد به ارمغان آورده است. میانگین قیمت فروش نفت ۱۰۲،۶۱۰ دلار برای هر بشکه برآورد شده است. این مقدار نفت‌خام به وسیله ۲۵ شرکت نفتی بین‌المللی تولید و از پایانه‌های بصره، خور العمیه و شناورهای واقع در خلیج فارس صورت گرفته است.

حل بحران گاز اوکراین واروپا

یوری پرودان، وزیر انرژی اوکراین گفت: گروه مشورتی شامل دو نماینده از کمیسیون اروپا و دو نماینده از اوکراین خواهد بود و کی‌یف هم آماده پذیرش ناظران اروپایی در تمامی ایستگاه‌های اندازه‌گیری گاز است. ما می‌خواهیم تا حدممکن شفاف باشیم تا نشان دهیم که به دنبال سوءاستفاده از جریان ترانزیت گاز نیستیم.

رشد بیش از ۲۷ درصدی سرمایه‌گذاری صنعتی

طی سه‌ماهه نخست امسال از ناحیه صدور پروانه‌های بهره‌برداری صنعتی برای ۱۰ هزارو ۸۳۷ نفر اشتغال ایجاد شده است. در این بازه زمانی بالغ بر ۱۴هزارو ۱۷۷میلیارد ریال سرمایه‌گذاری صنعتی در کشور صورت گرفته که نسبت به سه‌ماهه نخست سال ۹۲ رشد ۶/۲۷درصدی را نشان می‌دهد. طی سه‌ماهه نخست سال ۹۲ بالغ بر ۱۱هزارو ۱۱۰ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری صنعتی در کشور رخ داده بود.

اخبار کوتاه

حریق در پالایشگاه نفت بیجی

پالایشگاه بیجی واقع در استان صلاح الدین، از ۱۰ ژوئن سال جاری و پس از اعـلام وضعیت آماده‌باش در عراق شاهد درگیری میان نیروهای امنیتی و افراد مسلح گروه تروریستی داعش اسـت. یک منبع امنیتی در اسـتان صلاح‌الدین از آتش‌سوزی در مخازن پالایشـگاه بیجـی به سـبب حمله خمپاره‌ای به این پالایشگاه خبر داد. این منبع گفت: در پایان روز گذشته افراد مسـلح ناشناس، با پرتاب شش گلولـه خمپاره به پالایشـگاه بیجی، سـبب آتش‌سـوزی در تعـدادی از مخازن این پالایشـگاه شـدند. این منبع که خواست نامش فاش نشود، افزود: آماری حاکی از زیان ناشـی از سقوط خمپاره‌ها به پالایشگاه منتشر نشده است.

افزایش ارزش صادرات کالاهای غیرنفتی

راضیه علیرضایی، رییس سـازمان صنعت، معدن و تجارت خراسـان رضـوی از صـادرات بیش از ۵۷۶ هـزار تـن کالا بـه ارزش ۴۲۰ میلیون و ۳۲۹ هزاردلار از اسـتان در سـه ماهه اول سال جاری خبر داد و گفت: متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی در سـه ماهه اول سـال جاری، ۷۲۸دلار بوده است. اقلام عمـده کالاهای صادراتی در ایـن مدت شـامل زعفـران، انواع نان‌ها، شیرینی، رب گوجه‌فرنگی، سـیمان، رنگ‌هـا و ورنی‌هـا، کف‌پوش‌ها، لوله و شـلنگ و پسته بوده‌اسـت.

توافق جدید گمرکی ایران - ترکیه

با رایزنی‌های مسـعود کرباسـیان، رییس کل گمـرک ایران با همتای تـرک، مسـیر ورود و خـروج کالا بـه گمـرکات بازرگان-گوربلاغ تا یک ماه آینده دو بانده می‌شود.
کرباسـیان در سفری فوری به آنکارا بـرای حل‌وفصل مشـکلات گمرکی در مرز دو کشـور، با حیات یازیجی وزیر گمرک و تجـارت ترکیه دیدار و گفت‌وگو کرد و پس از رایزنی‌های فشرده مقرر شد، مسیر ورود و خروج کالا به گمرکات بازرگان-گوربلاغ تا یک ماه آینده دو بانده شود.
پیش‌بینـی می‌شـود بـا دو بانـده شدن دو مسـیر ورود و خروج کالا به گمـرکات بازرگان-گوربلاغ تردد کامیون‌هـای حامل بـار در یک‌ماه آینده با افزایش چشمگیری مواجه شود.

تقسیط بدهی کارفرمایان بدهکار

کارفرمایان می‌توانند برای پرداخت بدهی‌هـای حـق بیمـه خـود به سازمان تامین اجتماعی درخواست تقسـیط کننـد. به گـزارش روابط عمومی سـازمان تامیـن اجتماعی، در ایـن صورت براسـاس ماده ۴۶ قانون تامیـن اجتماعی، بدهی آنان با توافق شـعبه حداکثر تا ۳۶ قسط قابل تقسـیط خواهد بود. براساس این گزارش به استناد مفاد ماده ۴۶ قانون تامیـن اجتماعی، در صورتی کـه کارفرما هریک از اقسـاط خود را در سررسید مقرر پرداخت نکند، بقیه اقسـاط تبدیل به حال شده و از طریق اقدامات اجرائیه طبق ماده ۵۰ قانـون و آیین‌نامه مربوطه قابل وصول خواهد شد.

ایران نیازمند واردات گاز طبیعی است

خبرگزاری‌ترنـد آذربایجـان دیروز (شنبه) نوشـت: در حالی که ایران متعهد اسـت مقادیـر قابل توجهی گاز بـه کشـورهای همسـایه خود صادر کند، به دلیل افزایش مصرف داخلی نیاز بـه واردات گاز طبیعی دارد. مصـرف گاز طبیعی ایران در سـال‌های گذشـته افزایـش یافته اسـت و تحریم‌ها موجب به تعویق افتـادن تلاش‌هـای ایـران بـرای توسعه بخش گاز طبیعی و افزایش سـرعت تولید شـد. افزایش شدید مصرف گاز در ایـران و آهنگ کند توسـعه زیرسـاخت‌ها در سال‌های اخیر منجـر به کمبود شـدید گاز در ماه‌های سـرد سـال شده است. بنابرایـن ایـران همچنـان نیازمند واردات گاز برای پاسخ دادن به نیاز داخلی خود است.

آسیب شناسی بعد از ۲۰ سال

گزارش مناطق آزاد به دولت می‌رود

آسیب‌شناسی مسـائل مناطق آزاد پـس از ۲۰ سـال انجـام می‌شود.
اسحاق جهانگیری، معاون اول رییس‌جمهـور با بیـان اینکه نخستین مناطق آزاد در برنامه اول توسـعه کشـور به تصویب رسـید، افـزود: لازم اسـت در ایـن زمینـه آسیب‌شناسـی صـورت گیـرد که چـرا پس از سـپری شـدن پنـج برنامه توسـعه، هنوز نتوانسـته‌ایم به هدف‌گذاری‌هـای مربـوط به برخی مناطق آزاد دسـت پیدا کنیم.
به گـزارش مهـر، جهانگیری دیروز در جلسـه شورای عالی مناطـق آزاد تجاری-صنعتـی و ویـژه اقتصادی با اشـاره به امتیازاتـی که بـه مناطق آزاد کشور داده شده، اظهار کرد: با وجود امتیازاتی همچون برخی معافیت‌هـا، حذف عـوارض و مقررات دسـت و پاگیر، انتظار مـی‌رود مناطـق آزاد کانونی بـرای جـذب سـرمایه‌گذاران خارجـی و منطقـه‌ای بـرای صـادرات کشـور باشـد امـا متاسـفانه گاهـی مشـاهده می‌شـود کـه ایـن مناطق به محلـی بـرای واردات کالاهای مصرفی تبدیل شده‌اند.
جهانگیـری افـزود: تاکنـون آن‌طـور کـه بایـد از مناطق آزاد کشـور اسـتفاده نشـده و امیـدوارم پـس از ایـن آسیب‌شناسی دولت بتواند در این خصوص سیاسـت‌گذاری مناسـبی دربـاره مناطق آزاد کشـور انجام دهد.
وی از مشـاور رییس‌جمهـور و دبیر شـورای عالـی مناطق آزاد تجـاری ـ صنعتی و ویژه اقتصادی خواست پس از انجام این آسیب‌شناسی، گزارشی را در جلسـه هیات وزیـران ارائه دهند تا دولت بتواند برای رفع کاسـتی‌ها و تنگناهـا در این زمینه، تصمیم‌گیری صحیحی انجام دهد.
جهانگیری خاطرنشـان کرد: با وجـود مزیت‌هـای فراوانی که در مناطق آزاد وجود دارد لازم است این موضوع مورد بررسی قـرار گیرد که چرا در بعضی از این مناطق نسـبت بـه برخی نقاط دیگر کشـور که حتی از امکانـات و مزیت‌هـای منطقه آزاد نیـز برخـوردار نیسـتند، توسـعه کمتری اتفـاق افتاده است.
معـاون اول رییس‌جمهـور همچنین با اشاره به پیشنهاد لایحـه ایجـاد منطقـه آزاد تجاری-صنعتـی جاسـک، از سواحل مکران و دریای عمان به‌عنـوان یکـی از مهم‌تریـن ظرفیت‌هـای توسـعه کشـور نـام برد و افـزود: این مناطق با وجود دسترسی به آب‌های آزاد دنیـا تاکنـون مغفـول مانده‌انـد که خوشـبختانه با دسـتور مقام معظـم رهبری و جهت‌گیری نیروهای مسلح بـرای اسـتقرار و کمـک به توسـعه این منطقـه، فرصتی بـرای دولت ایجاد شـده که به شـکل ویژه به این سواحل بپـردازد.
وی ادامـه داد: یکـی از سیاسـت‌های دولـت دکتـر روحانی این است که با نگاهی ویژه به سـواحل مکران و بندر چابهار به‌عنوان کانون‌های مهم توسعه کشور بپردازد.
در این جلسـه ترکان، مشاور رییس‌جمهور و دبیر شـورای عالـی مناطـق آزاد تجـاری ـ صنعتـی و ویـژه اقتصادی در خصـوص پیشـنهاد لایحه ایجـاد منطقـه آزاد تجاری-صنعتـی جاسـک بـه ارائـه گزارشـی پرداخـت و ضمـن تشـریح ظرفیت‌ها و امکانات موجـود در ایـن منطقـه، توضیحاتـی در خصـوص مساحت، پروژه‌های موجود و جزییات دیگـر مربوط به این منطقـه ارائه کـرد که پس از بحـث و تبادل نظر پیشـنهاد این لایحه به تصویب رسـید.
اسـتاندار بوشـهر نیز در این جلسـه گزارشـی در خصوص پیشـنهاد لایحـه ایجـاد منطقه آزاد تجـاری- صنعتی بوشـهر ارائه کرد و بـه بیان توضیحاتـی پیرامـون تجارت و بازرگانـی بوشـهر در گـذر زمـان، ذخایـر و منابع انرژی بوشـهر، وضعیت کلی صنایع در این استان، زیرساخت‌های حمل‌ونقل، مزیت‌های منطقه و اهم فرصت‌ها و ظرفیت‌های اقتصـادی اسـتان پرداخـت که این پیشـنهاد نیـز با نظر اعضای شـورای عالی تصویب شـد.
در ایـن نشسـت کـه وزرای صنعـت، معـدن و تجـارت، فرهنـگ و ارشـاد اسـلامی، راه و شهرسـازی، رییـس کل بانـک مرکـزی و معاون رییس‌جمهـور و رییـس سـازمان میـراث فرهنگـی، صنایع دسـتی و گردشـگری نیز حضور داشـتند، پیشنهاد لایحـه ایجـاد منطقـه ویژه اقتصـادی دارویـی برکت در سـاوجبلاغ و همچنیـن رفع مغایـرت تصویب‌نامـه اصلاح محدوده منطقه آزاد تجاری ـ صنعتی انزلی بـه همراه چند پیشـنهاد دیگر پـس از ارائه دیدگاه‌ها و نظرات مختلف به تصویب‌رسـیدند.

راه اندازی چرخ اقتصاد کشور بدون افزایش تورم

یـک اقتصاددان با اشـاره بـه ارائه بسـته دولت یازدهم برای خروج از رکـود تاکید کرد: این بسـته برای راه‌اندازی چرخ اقتصاد کشور بدون افزایش تورم است.
ابراهیـم رزاقـی، اقتصـاددان، در گفت‌وگو با تسنیم در این باره گفت: حل هـر مسـئله‌ای راه‌حل مختص بـه خود را دارد. قبـل از آنکه به این سـوال پاسـخ دهم لازم است که به روح حاکم بر سیاست‌های اقتصادی در سـال‌های اخیـر اشـاره کنم که به روشن شـدن پاسخ سـوال شما کمـک می‌کند. آنچه دولت‌ها در ۲۵ سـال بعد از پایان هشت سال جنگ تحمیلـی در ایـران از جمله دولت آقای روحانـی در پیـش گرفته‌اند، اجرای سیاست‌های نئولیبرالی تعدیل اقتصادی بوده اسـت. وی ادامه داد: این سیاسـت بـه دخالـت حداقلی دولـت در اقتصاد و حاکمیـت بازار معتقد اسـت. اگـر دولت‌ها بـازار را آزاد بگذارند و هیچ محدودیت و کنترلی بر بازار نداشته باشند، دست نامرئی با مشـارکت افراد عاقل که به دنبال سودشخصی خود هسـتند، منابـع را به طور بهینه تخصیص خواهد داد. در ۲۰۰ سـال گذشـته در دنیا بارها این تفکر شکست خورده است. در شرایطی که این تفکر عرضه شد، بالاترین سود در تولیدات صنعتی بود.
این کارشـناس اقتصادی با اشاره به این که سیاست تعدیل نئولیبرالی در ایران هیـچ‌گاه جواب نداده و نخواهد داد، تصریح کرد: نخسـت بیشترین سـود در تولید صنعتی نیست، بلکه در دلالی و واسـطه‌گری است و دوم مبانی سـرمایه‌داری که براساس نفع طلبی و لذت‌طلبی اسـت با ماهیت انقلاب اسـلامی ما در ارتباط اسـت. در جمهوری‌اسـلامی طبـق قانـون اساسـی برعکس سرمایه‌داری، هدف اقتصاد نیست، بلکه اقتصاد ابزار است. همچنین در ماهیت انقلاب اسلامی مـا، عقلانیت صرفـا در نفـع مادی شخصی نیست، بلکه مسائل فرامادی دیگـری از جمله گذشـت، فداکاری و غیـره وجود دارد. در کشـور ما اگر دولت بـازار را آزاد بگـذارد، به دلیل آنکه بیشترین سود در دلالی و واردات است، تولید ملی به‌شدت ضربه خواهد خـورد. بنابراین باید دولت در اقتصاد دخالت کند و مانع از انحصار منافع به سود عده‌ای خاص شود.

برگردیم به خودبسته تحلیلی دولت

وی با اشـاره بـه اینکه این بسـته دقیقا منطبق با روح سیاسـت‌های تعدیل و نئولیبرالی نوشـته شـده، ادامه داد: همان‌طور که گفته شـد این سیاست نه در ایران و نه در دنیا تجربه موفق نداشته و همچون ۲۵ سـال گذشته وضع اقتصاد کشور را بدتر خواهد کرد.
ایـن کارشـناس اقتصـادی درباره اینکه دولت در بسـته تحلیلی خود هـم خروج از رکود و هم سیاسـت ضدتورمـی را هدف‌گـذاری کرده است، قابل تحقق است، اظهار کرد: ۲۵ سـال اسـت سیاسـت تعدیل را اجـرا کردیم و هرچـه می‌گذرد وضع اقتصاد بدتر می‌شـود. عده‌ای از غیرتولیدکنندگان بسیار ثروتمند شـدند و فاصله فقیر و غنی بیشتر شد. وضع اقتصاد به‌گونه‌ای شده که تمامی عوامل حامل تولید، خود به عوامل ضدتولید تبدیل شـده‌اند. به طور مثال، سیستم بانکی که روزی قرار بود حامل تولید باشد، در حال رزاقـی دربـاره اینکه آیـا تاکنون دولت‌هـا در ایـران بعـد از پایـان جنگ تحمیلی چنیـن حمایتی را از تولیـد داخـل داشـته‌اند، اظهار کـرد: در ۲۵ سـال گذشـته تنها یک نمونه ملمـوس وجود دارد که دولتـی اجرا ولی دولـت بعد آن را لغو کـرد. در دولت قبـل، به دلیل وجود تحریم‌هـای اقتصادی، دولت تصمیـم گرفت هم تولیـد بنزین و هـم مصـرف آن را مدیریت کند و موفق شد. دولت نهم با صدور کارت بنزین و تولیـد باکیفیت بنزین هم مصـرف بنزین را مدیریـت کرد و هـم مانـع از واردات بنزین شـد. البتـه دولـت یازدهم ایـن تجربه موفق را دیگر ادامه نداده است. اگر دولت یازدهم شیفته‌سیاسـت‌های نئولیبرالی نباشد می‌تواند همچون تجربه بنزین را در عرصه‌های دیگر اقتصادی را تجربه کند.

حاضر، بـا فعالیت‌های سـوداگری و واسـطه‌ای خـود، مانـع از رونق بخـش تولید شـده اسـت. هر چه گذشـته، درآمدهای نفتی و به‌تبع واردات کشـور بیشتر شده است. با واردات، با پول نفت خودمان، جیب تولیدکنندگان خارجـی را به ضرر تولید داخل پر از پول کرده‌ایم.
رزاقـی همچنیـن خاطرنشـان کرد: واردات هـم تاثیرات مضری بر فرهنگ مصرفی کشـور داشته اسـت. در روح سـرمایه‌داری، واردات مسـئله مهم و کلیدی اسـت. دولـت یازدهم به دلیل آنکه به دنبال اجرای سیاسـت تعدیل اسـت، بنابراین به یقیـن، واردات کالا افزایش خواهد یافت. با افزایش واردات، بـازار مملو از کالاهـای وارداتی خواهد شـد که همین فراوانی، سـبب کاهش نرخ تورم خواهد شد. همچنین به سبب آنکه بخشـی از این واردات به کالاهای سـرمایه‌ای و واسـطه‌ای مربوط است و همین مسـئله خود سـبب رونـق اقتصـادی و خـروج از رکود خواهد شـد. در نتیجه با سیاست تعدیل اقتصادی دولت یازدهم می‌تواند هم رکود و هم تورم را درمان کنـد، اما نکته بسیار مهم و آن روی سکه این است که این مسئله در صورتی محقق خواهد شـد که دولت دارای منابع عظیم درآمدهای نفتی بـرای افزایـش واردات باشـد و از سـوی دیگر، این رویکرد در کوتاه‌مدت اقتصاد کشور را ممکن است، درمان کند، اما صرفا یک مُسکن است. این پایداری شکننده است.
قربانی اجرای این سیاسـت، تولید ملی، سـرمایه داخلی و اسـتقلال کشور اسـت. این یک فاجعه است. بـه گفته این کارشـناس اقتصادی ایـن وضعیـت یعنـی وابسـتگی بیشـتر بـه درآمدهای نفتـی، این یعنـی اقتصـاد غیرمقاومتـی، اگر می‌بینیـم دولت یازدهم به‌شـدت به دنبـال لغـو تحریم‌هـای نفتی اسـت، یکی از دلایـل این موضوع همین روح سیاسـت‌های اقتصادی دولت اسـت. ایـن رشـد و بهبود اقتصـادی مدنظـر دولـت یازدهم سـراب است و در بلندمدت خود را نابود می‌کنیم. بـا درآمدهای نفتی خود، برای نیروی کار چینی و غیره اشتغالزایی می‌کنیم، در صورتی که اگر بر ظرفیت‌های داخلی صنعتی، کشـاورزی و غیره تمرکز کنیم، در مدت کوتاهـی می‌توانیم به اقتصاد پایدار مقاوم دست بیابیم.

خبر

بسته خروج از تورم، خوب اما ناکافی است

بیـژن بیدآبـاد، کارشـناس مسـایل اقتصـادی گفـت: بسـته تحلیلی و جهت‌گیری‌هـای اصلـی دولت برای خـروج از رکـود، دارای نقاط مثبت بسـیاری اسـت ولی وجود این نقاط مثبت کفایت خـروج از رکود تورمی را نمی‌کند.
او در گفت‌وگو با ایرنا درباره بسـته سیاسـت‌های خـروج از رکود تورمی، افزود: نگرش این بسـته به مسـائل فعلی کشـور باید به سمت اصلاحات ساختاری در بخش‌های مختلف اقتصادی باشد ولی معمولا اتخاذ این‌گونه سیاست‌ها برای خروج از رکود و بحران زمان‌بر است، هرچند موجب ایجاد شـرایط مناسـب‌تر برای بهبود وضع اقتصادی آتی کشور خواهد شد ولی نسخه‌ای برای درمان مصائب کنونی نیست.
وی ادامه داد: برای خروج از رکود تورمی باید سیاست دیگری اتخاذ کرد تا بتوان هم از سمت مولفه‌های تقاضا و هم از سمت مولفه‌های عرضه موجب کاهش تورم و افزایش تولید شد. البته مسلما سیاست‌گذاری توامان کاهش تورم و افزایش تولید پیچیدگی نظری فراوانی دارد ولی در شرایط ساختار فعلی اقتصاد کشور که نرخ بهره به‌صورت دستوری تعیین می‌شود می‌توان به‌گونه‌ای دو سیاست متضاد اخیر را همزمان به ثمر رساند.
این کارشـناس مسایل اقتصادی تصریح کرد: به عبارت دیگر باید سیاستی اتخاذ کرد که برخلاف شـرایط رکود تورمی (رشد تولید پایین و نرخ تورم بالا) عکس آن عمل می‌کند و این بدان معناسـت که دو سیاسـت متضاد افزایش رشـد تولیـد و کاهش نرخ تـورم در کوتاه‌مدت باید اتخاذ شـود لـذا تاکید می‌کنم این دو سیاسـت در بلندمدت متضاد نیسـتند ولی در کوتاه‌مدت به تضاد می‌رسند.
بیدآباد ادامه داد: بنابراین می‌توان حصول این سیاست، روش هدف‌گذاری تـوأم نرخ تـورم و بهره را اتخاذ کـرد یعنی بانک مرکـزی باید عددهایی تک‌رقمی را برای نرخ بهره در حدود ۷ تا ۹ درصد و ۵ تا ۷ درصد برای نرخ تورم هدف‌گذاری کند. در چنین وضعیتی می‌توان توقع داشت که حداقل حدود یک سال بعد، اقتصاد از شرایط رکود تورمی خارج شود.
وی تصریح کرد: می‌توان گفت اتخاذ این سیاست توامان هدف‌گذاری نرخ بهره و تورم شـاید سـریع‌ترین راه برای خروج از رکود تورمی در شـرایط فعلـی اقتصاد ایران باشـد، ضمن اینکه اگر همراه با این سیاسـت توأمان سیاسـت‌های مندرج در بسته دولت هم اجرا شـود مسلما شرایط بهتری برای سـال‌های بعد از لحاظ رشـد و ثبات تولید و قیمت‌ها فراهم خواهد شـد. یعنی اگـر هریک از عواملی کـه تحت عنوان نیروهای پیشـران در بسـته ذکرشده فعال شوند، آثار مثبت بیشتری نیز به همراه خواهند آورد. به‌خصوص در عوامل ذکرشده‌ای تحت عنوان گردشگری و آزاد شدن منابع بلوکه شده می‌توان از توانایی دولت برای خروج از بحران همراه با سیاست توامان که گفته شد، استفاده کرد.
این کارشناس مسایل اقتصادی افزود: در هر حال باید گفت عوامل انتشاریافته در بسته سیاستی مذکور باعث بهبود شرایط اقتصادی هم خواهد شد ولی تا وقتی تورم کنترل نشـود و نرخ بهره به ارقام بین‌المللی و زیر نرخ تورم نرسد و تک‌رقمی نشـود نمی‌توان اطمینان داشت که راه‌حل‌های ذکرشده از سوی دولت در این بسته منجر به کارآیی در اقتصاد شود.
بیدآباد گفت: به‌عنوان مثال راهکارهای ارائه شـده‌ای نظیر تخصیص منابع بودجـه عمرانی، بهبود وضع بانک‌ها، مطالبات معوق و جهت‌گیری بانک‌ها به تامین سرمایه در گردش و توسعه صنایع پایین‌دستی نیازمند نرخ بهره طبیعی مثبت هستند، یعنی عملا باید نرخ تورم کمتر از نرخ بهره باشد. از سـوی دیگر عوامل زمینه‌ساز که در بسته دولت به آنها اشاره شده همگی در شـرایطی محقق می‌شوند که نرخ تورم و بهره بسیار پایین و تک‌رقمی باشد تا تعادل لازم در عرضه و تقاضا را به وجود آورند بنابراین هرچند باید نتیجه گرفت که بسـته سیاستی دولت مثبت ارزیابی می‌شود ولی توانایی خارج کردن کشور از رکود تورمی در کوتاه‌مدت را ندارد.

نماگر بورس

افت یک واحدی شاخص کل

در جریان معاملات روز گذشته بازار سرمایه شاخص بورس افت تک واحدی داشت تا نماگر بازار سهام در ارتفاع ۷۴ هزار و ۸۴۰ واحد درجا بزند. همچنین دیروز ۸۳۵ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۲۵۴ میلیارد تومان در ۴۰ هزار نوبت معاملاتی دادوستد شد. شاخص‌های اصلی بازار نیز روز متعادلی را سپری کردند به طوری که شـاخص‌های صنعت ۱۹ واحد، آزادشناور ۹۱ واحد و شاخص بازار دوم ۴۴۷ واحد افت و شاخص‌های ۵۰ شرکت فعال‌تر ۰٫۹ واحد، ۳۰ شرکت بزرگ ۶ واحد و بازار اول ۶۹ واحد رشد را تجربه کردند. در فرابورس حجم معاملات به ۱۵۶ میلیارد تومان نزدیک شد و ارزش بازار اول و دوم فرابورس به ۶۴ هزار میلیارد تومان رسید.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۴,۸۴۰,۳۰
میزان تغییر	(۱,۲۷)
ارزش بازار	۳,۴۲۵,۰۷۲,۰۶۱ B
تعداد معاملات	۴۰,۳۶۹
ارزش معاملات	۲,۵۴۵,۰۲۴ B
حجم معاملات	۸۳۵,۹۰۶ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
فملی	۲,۶۷۳	۷۴,۹۴
رمپنا	۶,۷۳۵	۴۶.۹۷
تاپیکو	۵,۱۰۲	(۳۲.۳۱)
خودرو	۲,۷۲۷	(۲۸.۵۸)
وبصادر	۸۸۴	۱۵.۱۵
وبانک	۵,۰۵۱	۱۴.۹۱
پارسان	۷,۵۵۵	(۱۲.۴۵)

بیشترین افزایش

نام کامل شرکت (نماد)	آخرین قیمت	تغییر قیمت	درصد تغییر
ح . گروه‌صنایع‌بهشهرایران(وصناح)	۱,۱۳۹	۸۳۹	۲۷۹.۶۷
مهندسی‌نصیرماشین(خنصیر)	۵,۶۶۵	۷۲۳	۱۴.۶۳
نیرومحرکه(خمحرکه)	۱,۶۹۶	۹۵	۵.۹۳
داروپخش (وپخش)	۱۵,۹۷۶	۸۰۴	۵.۳
داروسازی اسوه(داسوه)	۱۰,۵۳۰	۴۰۵	۴
گروه صنعتی بارز(پکرمان)	۸,۴۱۷	۳۲۳	۳.۹۹
قند ثابت خراسان(قثابت)	۱,۷۲۰	۶۶	۳.۹۹
گروه‌صنایع‌بهشهرایران(وصنا)	۲,۰۸۷	۸۰	۳.۹۹
توسعه معادن روی ایران(کروی۲)	۲,۵۷۰	۹۸	۳.۹۶
خوراک دام پارس(غدام)	۴,۶۲۹	۱۷۶	۳.۹۵

بیشترین کاهش

نام کامل شرکت (نماد)	آخرین قیمت	تغییر قیمت	درصد تغییر
پارس خزر(لخزر)	۷,۲۰۰	(۳۴۲۸)	(۳۲.۲۵)
ح . الکتریک خودرو شرق(خشرقح)	۸۹۶	(۷۶)	(۷.۸۲)
ح . نفت پارس(شنفتح)	۹,۹۸۹	(۷۵۰)	(۶.۹۸)
ح.سرمایه گذاری خوارزمی(وخارزمح)	۵۱۳	(۳۷)	(۶.۷۳)
رایان سایپا(ولساپا)	۲,۱۸۴	(۹۱)	(۴)
پشم‌شیشه‌ایران(کپشیر)	۵,۵۷۸	(۲۳۲)	(۳.۹۹)
شهد(قشهد)	۱۶,۱۴۲	(۶۶۹)	(۳.۹۸)
سیمان داراب(ساراب)	۲,۵۱۰	(۱۰۴)	(۳.۹۸)
الیاف‌مصنوعی(شمواد)	۳,۰۲۱	(۱۲۵)	(۳.۹۷)
لیزینگ صنعت‌ومعدن (ولصنم)	۲,۲۵۸	(۹۳)	(۳.۹۶)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت (نماد)	قیمت خرید	ارزش(میلیون‌ریال)
سرمایه‌گذاری سپه(وسپه)	۲,۲۹۴	۱۳,۰۹۶
داروسازی امین(دامین)	۱۰,۹۲۸	۱۱,۰۹۶
سرمایه گذاری پارس توشه(وتوشه)	۳,۱۵۷	۹,۶۵۰
گروه صنعتی بارز(پکرمان)	۸,۴۱۷	۸,۹۳۶
داروسازی اسوه(داسوه)	۱۰,۵۳۰	۷,۶۱۳
توسعه معادن روی ایران(کروی)	۲,۵۷۰	۶,۸۲۹
بیمه ملت(ملت)	۱,۸۸۴	۵,۰۳۰
بیمه دانا(دانا)	۱,۲۰۱	۴,۴۶۲
گلوکوزان(غگل)	۳۷,۷۲۷	۳,۵۱۷
گروه دارویی سبحان(دسبحا)	۷,۰۳۴	۲,۸۶۲

برترین عرضه

نام کامل شرکت (نماد)	قیمت فروش	ارزش(میلیون‌ریال)
ایران خودرو(خودرو)	۲,۷۲۳	۴۷,۰۴۳
ایران خودرودیزل(خاور)	۸۳۲	۱۴,۲۰۰
سرمایه‌گذاری سایپا(وساپا)	۱,۱۹۸	۱۱,۴۰۹
لیزینگ رایان سایپا(ولساپا)	۲,۱۸۴	۹,۶۳۳
پارس پامچال(شپمچا)	۲۷,۳۱۴	۷,۷۳۲
سرمایه‌گذاری رنا (ورنا)	۱,۲۴۱	۶,۹۵۲
لیزینگ‌خودروغدیر(ولغدر)	۲,۰۴۵	۶,۳۰۹
فولاد امیرکبیرکاشان(فجر)	۱۲,۳۵۷	۶,۲۲۱
صنعتی آما(فاما)	۶,۷۴۴	۵,۹۱۱
نفت بهران(شبهرن)	۲۱,۷۳۰	۵,۳۹۳

در گزارش «فرصت امروز» از وضعیت بازار سرمایه در نخستین ماه تابستان عنوان شد:

نخستین رشد بعد از ۶ ماه رکود مداوم

سیدمحمد صدرالغروی

با از سرگیری معاملات در آغازین روز این هفته، شاخص کل بورس تهران با وجود تسلط جوی مبهم و گاهی منفی بر بسیاری از گروه‌ها، به لطف رونق معاملات در گروه معدنی و برخی از نمادهای بزرگ فلزی و سرمایه‌گذاری در مسیر صعود قرار گرفت. در نهایت، رونق معاملات در برخی تک سهم‌های بزرگ گروه فلزات اساسی، فنی مهندسی، بانک و سرمایه‌گذاری و همچنین اقبال به گروه‌هایی همچون معدنی و حمل‌ونقل نتوانست در مقابل افول گروه خودرویی و پتروشیمی و تعداد ملموسی از نمادها در دیگر بخش‌ها ایستادگی کرده و عملکرد مثبتی را در کارنامه بورس تهران به ثبت برسانند. این در حالی است که بورس اوراق بهادار تهران بعد از شش ماه رکود مداوم، نخستین ماه تابستان را با رشد ۲٫۱ درصدی شاخص پشت سر گذاشت و توانست برای نخستین بار در سال جاری از سایربازارهاپیشی‌بگیرد.

جبران اندکی از زیان سهامداران در تیرماه

بورس اوراق بهادار تهران که از دی ماه گرفتار رکود شده، با افت شدید قیمت‌ها، زیان سهامداران را تشدید کرده بود، در تیرماه و با حمایت‌های اقتصادی و انتشار اخبار مثبت سیاسی از رکود مدت‌دار خود دست کشید و توانست اندکی از زیان سهامداران خود را جبران کند. به این ترتیب، بورس تهران در نخستین ماه تابستان و با حمایت‌های دولت از اقتصاد و بازار سرمایه و نیز آزادسازی قیمت‌های پتروشیمی در کنار انتشار اوراق تبعی کارنامه مناسبی از خود بر جای گذاشت و تیرماه را با رشد ۲٫۱ درصدی شاخص کل سپری کرد و پس از مدت‌ها از بازارهای ارز و سکه با نزول ۲٫۶ و ۲٫۷ درصدی پیشی گرفت. به این ترتیب، بورس تهران برای نخستین بار در سال ۱۳۹۳ توانست برخلاف بازارهای ارز و سکه، در مسیر صعودی حرکت کند و نخستین گام‌ها را برای پیشی گرفتن از آنها بردارد.

علاوه بر این، قیمت سهام شرکت‌ها اندکی افزایش یافت و حجم معاملات بازار سرمایه با رشد ۲۰ درصد مواجه شد و شاخص بورس با حمایت‌های عملی دولت از سقوط به کانال ۷۰ هزار واحد نجات یافته و به کانال ۷۴ هزار واحدی برگردد؛ به این ترتیب، می‌توان تیرماه را نقطه عطفی برای بازار سرمایه و سرآغاز خروج از رکود این بازاردانست.

گزارش ۳ ماهه شرکت‌ها؛ فراتر از انتظار

همچنین در این ماه علاوه بر جذاب شدن قیمت سهام شرکت‌ها، مجامع شرکت‌های بورسی برگزار شد و گزارش عملکرد ۳ ماهه شرکت‌ها منتشر شد، به طوری که به گفته معاون بازار شرکت بورس گزارش‌های سه ماهه شرکت‌ها فراتر از انتظار بود. این در حالی است که در نخستین ماه تابستان حضور حقیقی‌ها در بازار سرمایه قوت گرفته و در عین حال صنایع مهم بورسی و نیز برخی صنایع کوچک از بازدهی بالاتری در این مدت برخوردار شدند. علاوه بر این شاخص بورس تهران پس از مدت‌ها روند صعودی در پیش گرفت و رکوردشکنی‌های جدیدی ثبت کرد، به طوری که شاخص کل بورس که از ابتدای سال روند نزولی در پیش گرفته بود، درماه گذشته توانست بازدهی ۲٫۱درصدی را به ثبت رسانده و بخشی از زیان سهامداران را جبران کند.

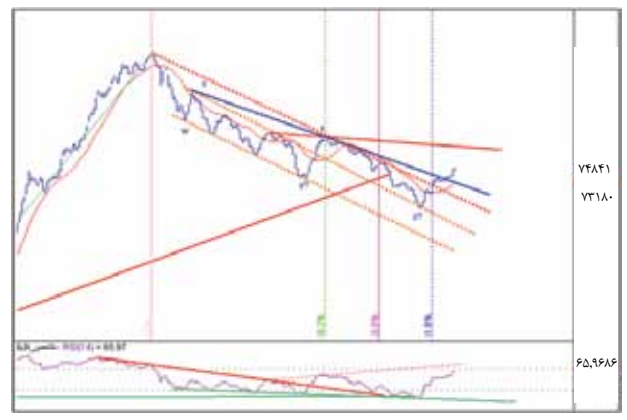
تاکید بر تقویت بازار سرمایه

همچنین دیروز شاهد انتشار متن کامل سیاست‌های اقتصادی دولت برای خروج غیرتورمی از رکود در سال‌های جاری و آینده (در حال بررسی در هیأت وزیران) از سوی دولت بودیم. این بسته سیاستی مشتمل بر بخش‌های گوناگونی از جمله اقتصاد کلان (سیاست‌های پولی، مالی وارزی)، بهبود فضای کسب‌وکار و همچنین محرک‌های خروج از رکود است. در بخش سوم این متن آمده: بازار سرمایه می‌تواند نقش مهم و بی‌بدیلی را در تامین مالی فعالیت‌های بنگاه‌های اقتصادی و بودجه دولت ایفا کند، بنابراین سیاست‌های قطعی دولت، تقویت این نهاد به منظور نقش‌آفرینی موثرتر در روند توسعه اقتصادی ملی است. در شرایط کنونی اقتصاد ایران که بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی و دولت در تنگنای شدید مالی به سر می‌برند و تامین مالی غیرتورمی بنگاه‌ها و بودجه دولت برای ایجاد تحرک در اقتصاد و خروج غیرتورمی از رکود یکی از نیازهای مهم اقتصاد کشور است، نقش و اهمیت بازار سرمایه بیش‌ازپیش برجسته و نمایان می‌شود.

تحلیل تکنیکال شاخص کل

شاخص با تکمیل اصلاح مرکب از ۷۰۲۷۳ واحد برگشت. حال یا اصلاح به‌طور کامل انجام شده یا این موج نزولی موج A بوده و اکنون شاخص در موج B قرار دارد. گذشت زمان و شکل‌گیری زیر موج‌ها، کمک بهتری به تشخیص این امر می‌کند حتی اگر در موجB باشد، انتظار می‌رود تا حدود ۸۰هزار واحد رشد کند. در موج صعودی اخیر، دو مقاومت مهم ۱. خط روند نزولی ۷۳۴۸۰ واحد، ۲. مقاومت مهم در ۷۳۶۳۷ واحد شکسته شده و روز چهارشنبه در برخورد با مقاومت مهم ۷۴۵۴۰ و ۷۵۴۲۰ واحد شاهد افزایش عرضه‌ها و غلبه عرضه بر تقاضا بودیم. مشکلی که بازار سهام ما اکنون با آن دست به گریبان است، تکنیکال زدگی است که باعث شده کل بازار برای خریدوفروش خود توجه زیادی به مقاومت‌ها داشته باشد و عکس‌العمل نشان دهد. چارتیست‌ها بر این باورند که بازار برای رهایی کامل از جریان نزولی فعلا گام اول را برداشته و گام بعدی ثبت کف و سقف بالاتر از کف و سقف فعلی است و باید شاخص بالاتر از ابر کومو و خط میانگین متحرک ۱۰۰ روزه با معاملات پرحجمی تثبیت شود. درحال حاضر تلاقی مقاومت‌های خط میانگین متحرک ۱۰۰ روزه و ابر کومو مقاومت سختی را برای شاخص در حدود ۷۵ هزار تشکیل داده است که اگر نتواند از این سطح عبور کند می‌توان امیدوار بود پولبک بازار در سطح ۷۲۸۰۰ واحدی شاخص شکل بگیرد و در اینجا کفی بالاتر از کف قبلی ثبت کند و در مرحله بعدی به سمت تشکیل سقف بالاتر از ۷۵ هزار پیشروی کند.

در یک بازه میان‌مدتی ۷۶ هزار و ۷۸ هزار و ۵۰۰ واحد مقاومت‌های بااهمیتی برای شاخص کل هستند. اما اگر از نگاه بنیادی به بازار نگاه کنیم این روزها بازار گزارش‌های دوره‌ای شرکت‌ها و اغلب گزارشات سه ماهه داغ است، البته به تجربه ثابت شده که گزارش‌های سه ماهه چندان قابل استناد نیستند و معمولا تمایل شرکت‌ها به ارائه گزارشاتی کمتر از واقعیت طی سه ماهه است. با توجه به شرایط بنیادی، سهم‌ها فارغ از گفته‌ها بعد از این رشد مقداری اصلاح خواهند داشت و دوباره در مسیر رشد قرار گیرد. در این اصلاح حمایت‌هایی که می‌توانند باعث برگشت روند شوند ۷۳۵۷۰، ۷۳۷۷۰ و۷۳۰۰، ۷۲۹۵۰ واحد هستند، کاهش بیشتر از حمایت آخر، برگشت به روند صعودی را در کوتاه‌مدت، با تردید روبه‌رو می‌کند.



دیدگاه

افزایش جذابیت حضور شرکت‌ها در بازار سهام با تصمیم جدید شورای عالی بورس

روح‌الله حسینی مقدم *

با تصمیم اخیر شورای عالی بورس در خصوص تغییراتی در سقف معافیت‌های مالیاتی شرکت‌های بورسی، ضریب شناوری که به‌عنوان یک ضریب تعدیل‌کننده در سهام شناور آزاد به کار می‌رفت، واقعی‌تر شد. شرکت‌هایی که در بورس اوراق بهادار پذیرفته شده‌اند، از معافیت‌های مالیاتی خاصی برخوردار هستند. حداقل این معافیت مالیاتی برای شرکت‌هایی که در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده‌اند، ۱۰ درصد است.

چنانچه این شرکت‌ها درصد بیشتری از سهام را در بازار سهام منتشر کنند، به عبارت تخصصی‌تر، درصد سهام شناور آزاد خود را به بالای ۲۰ درصد افزایش دهند، این معافیت مالیاتی از ۱۰ به ۲۰ درصد افزایش می‌یابد. طبیعتا شرکتی که ۲۰ درصد از سهامش به‌صورت شناور آزاد در بورس قابلیت دادوستد دارد، باید از یک معافیت مالیاتی ۲۰ درصدی برخوردار باشد. این در حالی است که برخی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، سهام شناوری بالای ۲۰ درصد دارند، اما سهامشان به این میزان در بورس اوراق بهادار معامله نمی‌شود.

در همین راستا، ضریبی تحت عنوان ضریب شناوری مطرح شد تا مسئله یاد شده را به نوعی تعدیل کند. زیرا درست نبود سهام شرکتی که طی یک سال به آن میزان مشخص دادوستد نمی‌شد، از معافیت مالیاتی ۲۰ درصدی برخوردار باشد. زیرا سهم در بازار گردشی ندارد و سرمایه‌گذاران سهام آن شرکت را دادوستد نمی‌کنند. از طرفی این ضریب شناوری آثار منفی هم ایجاد می‌کرد و آن هم برای شرکت‌هایی بود که درصد سهام شناور آزادشان به اندازه الزامات تعیین شده در بازار منتشر شده بود، اما به دلایل مختلفی که از حیطه اختیارات شرکت خارج بود، سهم در بازار گردش نداشت.

در چنین شرایطی نماد شرکت متوقف بود و اجازه دادوستد برای نماد آن شرکت وجود نداشت، به همین دلیل شورای عالی بورس و اوراق بهادار تغییراتی در آخرین بخشنامه‌ای که برای سهام شناور آزاد در خصوص معافیت مالیاتی مطرح شده بود، ایجاد کرد.

بر این اساس، سقف ضریب شناور کاهش یافت به طوری‌که شورای عالی بورس اجازه داد ضریب شناوری برای شرکت‌های بیشتری به‌ویژه شرکت‌هایی که سهامشان به دلایل خارج از اختیار خودشان متوقف می‌شود، کاهش یابد. در نهایت سهام شناور آزاد یا درصد سهام شناور آزاد بالاتر می‌رود و از معافیت مالیاتی بالاتری برخوردار می‌شود. ضریب شناوری که به‌عنوان یک ضریب تعدیل‌کننده در سهام شناور آزاد به کار می‌رفت، واقعی‌تر شد. زیرا نماد بسیاری از شرکت‌های بورسی به دلایلی خارج از اختیار و کنترل خودشان متوقف می‌شد. اگر شرکتی گزارش خود را به موقع به بازار منعکس نکند، توقف نماد در اختیار خود شرکت است، اما در برخی موارد، اتفاقاتی در حوزه صنعت یا متغیرهای کلان اقتصادی رخ می‌دهد که در کنترل شرکت نیست.

طبیعتا این ضریب شناوری وقتی تعدیل شود، به شرکت‌ها کمک می‌کند تا بتوانند از معافیت‌های مالیاتی بالاتری استفاده کنند.

شرکتی که طی یک سال تراکنش مالی بسیار بالایی دارد، به نوعی امیدوار بوده که از معافیت مالیاتی بورس که برای شرکت‌های پذیرفته شده وضع شده، بهره‌مند شده و از آن استفاده کند.

این تصمیم باعث می‌شود جذابیت حضور در بورس اوراق بهادار برای شرکت افزایش یابد، در این صورت شرکت‌ها می‌توانند از معافیت‌های مالیاتی بیشتری بهره‌مند شوند. این در حالی است که بحث سهام شناور آزاد یکی از چالش‌هایی بوده که بورس با شرکت‌ها داشته است. آنچه در ادبیات مدیریت مالی نشان داده این است که هر چه درصد سهام شناور آزاد در یک شرکت بالاتر باشد، هم به افزایش کارآیی در فضای معاملات آن شرکت کمک می‌کند و هم احتمال دست‌کاری قیمت کاهش می‌یابد. در چنین شرایطی نقدشوندگی سهم افزایش یافته و تعداد و درصد مشارکت‌کنندگان جدیدتر در شرکت بالا می‌رود، چنین فضایی موجب می‌شود تا مدیران افکار توسعه‌ای خود را گسترش دهند. در این صورت، تضارب آرا که با ورود سهامداران جدید و با افزایش سهام شناور آزاد شکل می‌گیرد، باعث می‌شود تا برنامه‌های بلندمدت شرکت توسعه یابد.

***مدیر نظارت بر شرکت‌های بورسی**

بازار سرمایه

واگذاری ۲۷ هزار میلیارد ریال سهم دولتی در ۴ ماه

از ابتدا تا پایان تیر امسال ۲۷ هزار و ۴۶۴ میلیارد ریال سهم دولتی توسط سازمان خصوصی‌سازی واگذار شده که از این میزان ۲۱ هزار و ۳۴ میلیارد ریال در فرابورس و شش هزار و ۲۹۱ میلیارد ریال از طریق مزایده واگذار شده است. همچنین در این مدت ۷۵ میلیارد ریال سهم دولتی در بورس و ۶۵ میلیارد ریال از طریق مذاکره فروخته شده است. به علاوه اینکه از واگذاری‌های چهارماه نخست امسال ۲۷ هزار و ۱۲۴ میلیارد ریال به‌صورت بلوکی، ۷۵ میلیارد ریال به‌صورت تدریجی و ۲۶۶ میلیارد ریال به‌صورت ترجیحی به فروش رسیده است.

فرابورس

بی‌توجهی اوراق تسهیلات به تدابیر فرابورس

بازار امتیاز تسهیلات مسکن با نوسان قیمت ۲درصدی همراه بود و نرخ هر ورقه امتیاز تسهیلات مسکن تیر ۹۳، ۹۵۱ هزار و ۴۷۸ریال و امتیاز تسهیلات مسکن اسفند ۹۱ قیمت ۹۲۱ هزار و ۶۸۵ ریال را ثبت کردند. اوراق تسهیلات خرید مسکن پس از افت یکروزه دوباره در مدار رشد بازگشت و به‌ظاهر این اوراق قصد سر فرود آوردن مقابل رکود بازار را ندارد. اخیرا نیز مدیران فرابورس تدابیری برای ارزان شدن این اوراق اندیشیده بودند که بازار نسبت به این تدابیر هم بی‌توجه بود.

شرکت‌ها و مجامع

پالایش نفت تهران ۳۳/۵ درصد تعدیل مثبت داد

«شتران» سود محقق شده هر سهم خود را ۷۹ هزار و ۵۵۱ ریال اعلام کرد.این در حالی است که آخرین پیش‌بینی شرکت رقم ۵۹ هزار و ۵۶۳ ریال سود به ازای هر سهم بود. به این ترتیب شرکت پالایش نفت تهران که از تاریخ ۹۳,۱,۲۶ بابت برگزاری مجمع فوق‌العاده برای افزایش سرمایه ۶۷۹ درصدی از محل اندوخته طرح و توسعه متوقف شده بود، سود محقق شده سال مالی ۹۲ را با تعدیل ۳۳٫۵ درصدی اعلام کرد.

بورس کالا

رشد ۸۷ درصدی معاملات فیزیکی در تیرماه

در حالی در تیر ماه حدود ۲٫۵ میلیون تن انواع کالا به ارزش بیش از ۳۸ هزار میلیارد ریال در بازار فیزیکی بورس کالای ایران مورد دادوستد قرار گرفت که نسبت به ماه قبل به لحاظ حجم و ارزش به ترتیب رشد ۸۷ و ۳۳ درصدی را تجربه کرد. در این مدت تالار محصولات صنعتی و معدنی شاهد معامله حدود ۱٫۴ میلیون تن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۶ هزار میلیارد ریال در دو بخش داخلی و صادراتی بود که به لحاظ حجم و ارزش نسبت به مدت مشابه ماه قبل به ترتیب با رشد ۱۶۵ و ۳۶ درصدی مواجه شده است.

بورس انرژی

روشنایی چراغ بورس انرژی با برق

در جریان معاملات روز گذشته بورس انرژی تنها کالایی که مورد معامله قرار گرفت، برق در نماد بار پایه روزانه بود و خبری از معامله در بازار فیزیکی و کالاهایی چون نفت، متانول و میعانات گازی نبود. در معاملات دیروز ۳۲ هزار و ۴۰ مگاوات ساعت برق در نماد بار پایه روزانه به ارزش ۱۷ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال معامله شد تا چراغ بورس انرژی روشن بماند.

بورس بین‌الملل

موج استرس در بازار امریکا

بازارهای امریکا در آخرین روز معاملاتی هفته با روند منفی روبه‌رو شدند در حالی که میزان درآمد شرکت آمازون در گزارش عملکرد این شرکت ناامیدکننده‌تر از پیش‌بینی کارشناسان اعلام شد. افت میزان درآمد شرکت‌های آمازون و ویزا، در آخرین گزارش عملکرد این شرکت‌ها موجب شد بازار امریکا با روند کاهشی شاخص‌ها همراه شود. انتشار این گزارش‌های عملکرد موجب کاهش ۹٫۷ درصدی قیمت سهام شرکت آمازون شد در حالی که شرکت ویزا نیز با کاهش ۳٫۷ درصدی قیمت سهام مواجه شد.در این بین، شاخص اس‌اند پی با افت ۰٫۵ درصدی روبه‌رو شد و داوجونز ۰٫۷ درصد منفی شد.

اخبار

مقاومت طلا بر مدار ۱۳۰۰ دلار

قیمت طلا در هفته گذشته به دلیل رشد شاخص سهام قدرت جذابیتش کاهش یافته بود، با افزایش تنش‌های سیاسی دوباره به کانال ۱۳۰۰ دلار بازگشت، اما با این همه برای دومین هفته متوالی با کاهش قیمت روبه‌رو شد.

در هفته گذشته طلا در برابر تشدید تنش‌های ژئوپلیتیک با افزایش تقاضا روبه‌رو شد، اما افزایش شاخص سهام و دلار و انتشار آمارهای اقتصادی امیدوارکننده در سطح جهان این فلز گرانبها را تحت فشار فروش قرار داد و به پایین‌ترین حد در پنج هفته اخیر رسید که در نهایت، بر بهای ۱۳۰۹ دلار و ۳۰ سنت بسته شد تا دومین هفته کاهشی با افت ۲ دلار و ۶۰ سنتی شکل گیرد.

تحقیق و تفحص از بانک سرمایه اجرایی می‌شود

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس از احتمال تحقیق و تفحص از تمامی بانک‌ها خبر داد.

محسن صرامی‌فروشانی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس به فارس گفت: اگر بانک مرکزی نتواند تا ۱۵ روز آینده پاسخ سوالات نمایندگان را بدهد، طرح تحقیق و تفحص از همه بانک‌ها به اجرا درخواهد آمد تا مردم از عملکرد بانک‌ها مطلع شوند.

او توضیح داد: پنجشنبه گذشته مدیرعامل بانک سرمایه به کمیسیون اقتصادی مجلس دعوت شد و در این جلسه موضوع پرداخت تسهیلات به دو نفر از اشخاص حقیقی مطرح و قرار شد طرح تحقیق و تفحص از بانک سرمایه اجرایی شود.

نماینده مردم خمینی‌شهر در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه این تحقیق و تفحص برای تصویب در صحن مجلس مطرح و پس از آن رسانه‌ای می‌شود، افزود: این موضوع باید درس عبرتی برای تمام بانک‌ها باشد و اگر بانک مرکزی هم نتواند تا ۱۵ روز آینده پاسخ سوال نمایندگان را بدهد، طرح تحقیق و تفحص از همه بانک‌ها به اجرا درخواهد آمد تا مردم از عملکرد بانک‌ها مطلع شوند.

انتشار برنامه استراتژیک صنعت بیمه

برنامه استراتژیک از سوی بیمه مرکزی منتشر شده که نه تنها وضع موجود صنعت بیمه را به تصویر کشیده، بلکه آسیب‌شناسی‌ای نیز در این زمینه انجام داده است.

به گزارش ایسنا، محمد ابراهیم امین - مدیرعامل بیمه مرکزی، در نشست هم‌اندیشی با جمعی از خبرنگاران با اشاره به اینکه صنعت بیمه باید انباشت منابع کرده تا با تشکیل ذخایر به تعهدات ۳۰ ساله پاسخ دهد، خاطرنشان کرد: صنعت بیمه باید در خدمت توسعه اقتصاد قرار گیرد.

به گفته وی، حساب‌سازی‌های مختلفی در این صنعت صورت می‌گیرد که در پس این حساب‌ها تنها به سود اشاره شده و زیان‌ها دیده نمی‌شود. شرکت‌ها به دنبال شفاف‌سازی نیستند و به همین دلیل زیان، را سود نشان می‌دهند.

امین، تصمیم‌گیران در این صنعت را فقط مدیران این بخش ندانست و گفت: از سوی سهامداران عمده و همچنین دولت بر این صنعت فشار وجود دارد.

مدیر عامل بیمه مرکزی با اعلام این خبر که به دنبال این هستیم که بیمه مرکزی صلاحیت مدیران را تایید کند، گفت: این اختیار که صلاحیت مدیران توسط بیمه مرکزی باشد باید جا انداخته شود تا از فشارهای فراوانی که گاهی پیش می‌آید جلوگیری به عمل آید.

وی خصلت صنعت بیمه را خصلتی محافظه‌کارانه دانست وگفت: «با توجه به اینکه حرف‌ها به درستی منتشر نشده و دچار تغییر و تحولاتی می‌شود، بنابراین صنعت بیمه با توجه به ریسک‌پذیری، محافظه‌کارانه عمل کرده و گاهی اطلاعات زیادی در اختیار افراد قرار نمی‌دهد.»

امین با اشاره به اینکه بیمه مرکزی هیچ تخلفی را از سوی شرکت‌ها نمی‌پذیرد، گفت: در مرحله نخست به شرکت‌ها تذکر داده خواهد شد، درغیر این صورت اعلام عمومی خواهیم کرد.

سیاست‌های بانکی در وصول مطالبات از نگاه بدهکاران

ضربه قانون بر بدنه تولید

ندا فتاحی

آمار بانک مرکزی ۶۱ درصد از ۵۰۰ بدهکار بانکی را کارخانه‌های صنعتی و معدنی معرفی کرده است. واحدهایی که بانک ها برای دریافت بدهی های خود شاید مجبور باشند آنها را تعطیل کنند. از این رو تدوین قوانین تازه به منظور تفکیک بدهکاران بانکی و حمایت از صنعت، توسط دولت و مجلس الزامی است.

بدهکاران بانکی قربانی‌اند

بدهکاران بانکی اگرچه مدام از سوی مسئولان به‌عنوان مجرم معرفی شده‌اند، اما این قضاوت چندان با دیدگاه برخی تولیدکنندگان سازگار نیست و گویا مشکل قوانین و سیاست های موجود است.

مدیر عامل یک شرکت سرمایه‌گذاری هلدینگ صنعتی که از جمله بدهکاران بانکی است به «فرصت امروز» گفت: عمر شرکت متبوع به بیش از دو دهه می‌رسد. این شرکت تا چند سال گذشته جزو شرکت‌های سودآور و سوده بود اما با تغییر برخی از شرایط اقتصادی و سیاسی، درآمدهای شرکت کاهش یافت. سهام این شرکت در تابلو بورس و اوراق بهادار نیز خریدوفروش می‌شود که یکی از دلایل کاهش درآمدهای این شرکت‌نیزبه‌شمارمی‌رود.

وی گفت: درآمد این شرکت از فروش سهام هم است؛ اما بازار سرمایه به مدت دو سال از هلدینگ‌های صنعتی حمایت نکرده و هلدینگ پول‌های زیادی را صرف کرد تا حداقل این شرکت بتواند خود را در تابلو حفظ کند.

وی مبلغ بدهکاری شرکت به بانک را معادل یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان ارزیابی کرد و افزود: این رقم بدهکاری به معنای نبود فضای مناسب برای کسب‌وکار است به طوری که یک شرکت هلدینگ صنعتی سودآور در سال‌های گذشته، اکنون دستخوش رانت‌های بازار سرمایه شده و نمی‌تواند در عرضه موفق عمل کند.

این بدهکار بانکی تاکید کرد: فضای اقتصاد در ایران، کاملا دستخوش تغییرات و جریانات سیاسی بوده به طوری که تحریم‌های اعمال شده بیشترین آسیب را به صنعت و تولید کشور وارد کرد و این تحریم‌ها آن‌قدر که به بخش خصوصی ضربه زد بر فضای سیاسی تنش وارد نکرد.

این مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری هلدینگ صنعتی، سیاست‌های پولی را حامی صنعت و تولید ندانست و گفت: قسمتی از این مبلغ بدهکاری، شامل بهره و دیرکرد است و بانک نیز برای ضمانت وام خود اسناد زمین‌ها و کارخانه‌ها را گرفته است.

وی ادامه داد: درصورت وصول این بدهکاری توسط بانک، کارخانه‌ها بسته شده و کارگران بیکار می‌شوند، از این رو باید در سیاست‌های پولی برای پرداخت وام و البته اخذ اقساط توسط شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری، سیاست‌ها و قوانین تازه‌ای را تدوین کرد تا چراغ صنایع نیز در بروز مشکلات و بحران‌های اقتصادی، خاموش نشود.

این مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری با مدنظر قرار دادن شیوه حمایت از شرکت‌های سرمایه‌گذاری صنعتی ادامه داد: قرار بر این بود که برخی از صاحبان ثروت و شرکت‌های دولتی از این هلدینگ حمایت کرده تا سهم این شرکت در روندی صعودی قرار بگیرد و بتواند جذب سرمایه مردمی کند؛ اما لغو این حمایت‌های مالی بیشترین آسیب را در دو سال گذشته به این شرکت وارد کرد.

تعمیم قوانین به شرایط

قانون وصول مطالبات بانکی در ایران دارای نواقص بسیاری است که اجرای یکسان آن در حال حاضر به صنعت و سرمایه‌داران بخش‌خصوصی، آسیب‌های بسیاری را وارد خواهد کرد از این رو تغییر در برخی از بندهای آن می‌تواند منافع بانک و بدهکار را در نظر بگیرد تا وصول مطالبات بانکی به یک بازی برد - برد تبدیل شود. بر این اساس ابراهیم نکو، عضو کارگروه اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی به «فرصت امروز» گفت: بانک‌ها باید این نکته را ارزیابی کنند؛ آیا وصول مطالبات به شکل اخذ پروانه، زمین و سند کارخانه‌ها و البته بیکاری کارگران، می‌تواند برای این نهاد پولی ایجاد منافع کند؟

نماینده مردم رباط کریم در خانه ملت با تاکید بر حمایت از صنایع توسط تمامی نهادهای دولتی و غیردولتی ادامه داد: بانک‌ها باید در وصول مطالبات دقیق‌تر بوده و بدهکاران را به دو طیف تقسیم‌بندی کنند.

دبیر کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: هستند شرکت‌ها و کارخانه‌هایی که صرفا برای اختلاس آمده‌اند و سرمایه‌گذاری‌شان در صنایع، با اهداف سودجویی است.

وی افزود: گروه دیگری هم هستند که قصد تولید و فعالیت اقتصادی دارند اما به مشکل برخورد کرده و حتی با نیت کارسالم، به بدهکار تبدیل شده است.

نکو با اشاره به برخی نواقص در قانون مطالبات بانکی گفت: در این قوانین همه یکسان هستند و تغییر شرایط مدنظر قرار داده نشده است.

عضو کارگروه اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس تاکید کرد: برای وصول مطالبات باید شرایط و ضوابط کنونی را مدنظر قرار داد تا آسیبی به تولید و صنعت کشور وارد نشود.

وی اعلام کرد: از این‌رو مسئولان و دولتمردان همچون رییس بانک مرکزی، وزیر اقتصاد و رییس جمهور به منظور حمایت از صاحبان ثروت و صنعت می‌توانند در ایجاد اقتصاد سالم رقابتی نقش مطلوبی را ایفا کنند؛ اما بدهی بانکی آنها مانع از فعالیت و سوددهی شده است که باید با ارائه راهکار و پیشنهاد به مجلس درصدد تغییر قوانین باشند.

دبیر کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: قطعا پیشنهاد دولت توسط نمایندگان مجلس با استقبال روبه‌رو می‌شود و کمیسیون متبوع نیز در رفع مشکل صنعتگران بدهکار بانکی سرعت و تلاش خواهد داشت تا قوانین تازه وصول مطالبات بانکی تدوین و اجرا شود.

قوانین بانکی در کشورهای صنعتی و پیشرفته همواره حامی صنعت بوده اما نهاد پولی و بانکی در کشور ما قوانینی دارد که سود بانک‌ها در اولویت قرار دارد و با تغییر اندکی در شرایط اقتصادی، صنعت و صاحبان صنایع به این نهاد پولی بدهکار می‌شوند. از این‌روست با تدوین قوانین و مصوبه‌های تازه می‌توان به کمک اقتصاد ایران آمده که هم چرخ صنایع در گردش باشد و هم سرمایه‌ها به سمت بانک‌ها روانه شود.

گفت‌وگو

بانک مرکزی با بانک‌ها در مورد نرخ تسهیلات بانکی توافق نکرده است

بانک مرکزی از اردیبهشت ماه سال جاری با توافق بانک‌ها نرخ سود سپرده‌های بانکی را به تفکیک زمان سرمایه‌گذاری اعلام و میزان سود ۱۰ درصد را برای سپرده‌گذاری‌های کوتاه‌مدت و میزان حداکثر ۲۲ درصد را برای سپرده‌های بلندمدت تعیین کرد. خبرنگار «فرصت امروز» در این خصوص به سراغ **بهاءالدین هاشمی**، یکی از فعالان و کارشناسان بانکی که آخرین سمت اجرایی‌اش مدیر عامل بانک تات (آینده) در سال‌های ۸۸ تا ۹۰ بوده، رفته و نظریه‌های او را در این خصوص جویا شده است.

آیا تعیین نرخ دستوری سود بانکی از سوی بانک مرکزی کار درستی است؟

همواره تعیین نرخ دستوری و قیمت دستوری در نظام مالی اختلال ایجاد می‌کند و بهتر است بانک مرکزی دست بانک‌ها را در تعیین نرخ سود بانکی آزاد بگذارد تا قیمت بازار این نرخ را تعیین کند. همچنین این امر باعث تضییع حقوق یک عده از افراد می‌شود و نباید سپرده‌گذاران تاوان تغییر سیاست‌های پولی را بدهند.

به نظر شما میزان سود بانکی مصوب شده از سوی بانک مرکزی با شرایط اقتصادی کنونی تطابق دارد؟

میزان نرخ سودهای بانکی مصوب شده که از سوی بانک مرکزی به بانک‌ها ابلاغ شده، زیر نرخ تورم است، به همین دلیل سپرده‌گذاران را متضرر می‌کند و بانک باید براساس قانون ۱۵ درصد از این سپرده‌گذاری را به‌عنوان سپرده قانونی در اختیار بانک مرکزی قرار دهد و در عمل بانک با ۸۵ درصد مابقی قادر به ارائه تسهیلات به مشتریان نیست. این تصمیم براساس منطق بازار توجیه ندارد، ولی از نظر برنامه‌ریزی‌های اقتصادی بانک مرکزی برای کنترل نرخ تورم توجیه دارد.

بانک‌ها در ارائه تسهیلات به نرخ‌های مصوب پایبند نیستند، با توجه به این نکته که بانک مرکزی در جلسه‌ای با توافق بانک‌ها این نرخ‌ها را مصوب کردند، به چه دلیل بانک‌ها به این مصوبه پایبند نیستند؟

در جلسه‌ای که بانک مرکزی با بانک‌ها در مورد نرخ سودهای بانکی داشتند، بانک‌ها بر سر نرخ سود سپرده‌ها با بانک مرکزی توافق کردند، ولی بانک مرکزی این نرخ ها را برای سود تسهیلات بانکی هم مصوب کرد، شاید این یکی از دلایل عدم پایبندی بانک‌ها به این مصوبه باشد.

مشاهده شده که برخی از بانک‌ها این مصوبه را برای سپرده‌های بانکی رعایت می‌کنند، اما در پرداخت تسهیلات به این مصوبه پایبند نیستند، نظر شما در این مورد چیست؟

این وظیفه بانک مرکزی است که با نظارت بر بانک‌ها و موسسات از این مسئله جلوگیری کند، زیرا جمع‌آوری منابع مالی ارزان‌قیمت و پرداخت تسهیلات گران‌قیمت خلاف سیاست‌گذاری‌های بانک مرکزی است و مردم و تولیدکنندگان را متضرر می‌کند و بانک مرکزی به یقین با متخلفان برخوردهای شدیدی می‌کند.

با اجرای مصوبه نرخ سودهای بانکی سپرده‌گذاری‌ها بیشتر از یک‌سال به دلیل برابر بودن نرخ سود از سبد سپرده‌گذاری بانک‌ها حذف شد، نظر شما در این مورد چیست؟

ما در سطح بین‌المللی سپرده‌گذاری‌های بالای یک‌سال نداریم و سپرده‌گذاری‌ها معمولا یک‌ساله با اضافه یک روز بسته می‌شود و در صورت لزوم برای سال بعد تمدید می‌شود. ولی در ایران انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری دو، سه و پنج ساله هم داریم، اما در زمان حال با توجه به نرخ سود و سیاست‌های پولی بیشترین مدت سپرده‌گذاری یک‌ساله شده است.

حذف سپرده‌گذاری‌های بالای یک سال به ضرر مردم است یا بانک؟

بانک‌ها بهتر است سپرده‌گذاری بلندمدت داشته باشند، زیرا پرداخت تسهیلات بلندمدت و پنج ساله در بانک‌ها باید با توجه به عمر سپرده‌گذاری‌ها صورت بگیرد و اگر سپرده‌گذاری‌ها یک ساله و کوتاه‌مدت باشد و تسهیلات بلندمدت باشد ریسک اعتبارات بانک و ریسک وصول مطالبات بانک نیز بالا می‌رود. تسهیلات بلندمدت باعث ایستایی و پایداری در منابع مالی بانک‌ها می‌شود.

گزارش ۲

سپرده‌گذاری ۵ ساله از سبد سپرده‌گذاری بانک‌ها حذف شد

مهسا اسماعیلی

از اردیبهشت‌ماه امسال که بانک مرکزی با توافق بانک‌ها نرخ سود سپرده‌های بانکی را به تفکیک زمان سپرده‌گذاری اعلام و میزان سود ۱۰درصد برای سپرده‌های کوتاه‌مدت و حداکثر ۲۲درصد را برای تمامی سپرده‌های بلندمدت تعیین کرد، اغلب بانک‌ها سپرده‌گذاری پنج ساله را از سبد سپرده‌گذاری‌های خود حذف کردند.

بانک‌ها قبل از این بخشنامه، تا ۲۳درصد به سپرده‌های کوتاه‌مدت سود روزشمار پرداخت می‌کردند و با این بخشنامه این میزان به ۱۰درصد برای این نوع سپرده‌های کوتاه‌مدت محدود شد و با این روند برخی از بانک‌ها سپرده‌گذاری‌های بیشتر از یک‌سال را از سبد سپرده‌گذاری خود حذف و تنها به سپرده‌گذاری‌های یک‌ساله روی آوردند زیرا پرداخت سود ۲۲درصد برای سپرده‌گذاری‌های پنج ساله جذابیتی برای مردم نداشته است.

حسین راغفر، استاد دانشگاه الزهرا، در مصاحبه با «فرصت امروز» در خصوص یکسان شدن سود سپرده‌های یک و پنج ساله گفت: تا جایی که من اطلاع دارم بنا بر گفته رییس کل بانک مرکزی قرار است محدودیت‌ها در مورد نرخ سود سپرده‌های بانکی برداشته شود و بانک‌ها بتوانند انواع و اقسام مختلف سپرده‌ها را با اشکال مختلف سود بانکی به مشتریان ارائه کنند تا سپرده‌گذاری در بانک‌ها جذابیت داشته باشد و باعث جذب سرمایه‌های سرگردان در شبکه بانکی شود.

وی در مورد زمان اجرای این طرح گفت: قرار است بخشنامه‌ای در این خصوص به‌زودی ابلاغ شود ولی من از زمان ابلاغ آن خبر ندارم.

راغفر افزود: در شرایط کنونی که بیشترین نرخ سود سپرده‌های بانکی ۲۲درصد اعلام شده است، سپرده‌گذاری پنج ساله به ضرر مردم است زیرا سودی را که می‌توانند یک‌ساله برداشت کنند در سپرده‌گذاری ۵ ساله باید پس از مدت ۵ سال برداشت کنند و اگر بخواهند پول خود را زودتر بردارند، مشمول یکسری جرایم می‌شوند و سود کمتری نصیبشان می‌شود.

وی در مورد روی آوردن مردم به سپرده‌گذاری در موسسات مالی و اعتباری به خاطر پرداخت سود بیشتر گفت: در واقع باید دستورالعمل‌های بانکی شامل این دسته از موسسات مالی هم بشود اما متاسفانه این موسسات به خاطر وابستگی به موسسات نظامی و انتظامی از دستورالعمل‌های بانک مرکزی چندان تمکین نمی‌کنند و این یکی از مشکلات نظام بانکی ما است.

راغفر ادامه داد: هجوم مردم به سپرده‌گذاری در موسسات مالی تاثیر منفی بر تولید کشور دارد زیرا تولیدکننده برای دریافت وام باید مبالغ هنگفتی بهره بپردازد که منطق ندارد و تولیدکننده با نرخ سود ۳۰درصد نمی‌تواند به فعالیت بپردازد.

وی تنها راه جلوگیری از این امر را تعطیلی این موسسات دانست و افزود: بانک مرکزی باید فعالیت‌های بانکی نهادهای وابسته به این موسسات را به بانک‌های دولتی واگذار و این موسسات را تعطیل کند.

تعیین نرخ‌های سود بانکی توسط مکانیزم بازار از جمله بحث‌هایی بود که در نشست رییس کل بانک مرکزی با اساتید دانشگاه‌ها و مدیران عامل بانک‌ها در ۳۰ تیرماه مطرح شد. اهمیت این موضوع به خاطر روی آوردن مردم به سپرده‌گذاری در موسسات مالی این روزها بیشتر خودنمایی می‌کند و باید دید چه تصمیماتی در این خصوص گرفته می‌شود.

اعلام اسامی صرافان غیرمجاز

بانک مرکزی در به‌روزرسانی فهرست صرافی‌های دارای مجوز، صرافی‌هایی را که مجوز آنها با عنوان «در حال بررسی» و «تعلیق» شده بود حذف و تنها ۲۴۱ صرافی را دارای مجوز با عنوان صرافی نوع یک و دو قید کرده است.

به گزارش فارس، بانک مرکزی به تازگی فهرست صرافی‌های دارای مجوز را به‌روز کرد.در این فهرست نام ۲۴۱ صرافی به همراه آدرس و شماره تماس به ثبت رسیده است.

در این فهرست جدید، نام بخشی از صرافی‌ها در ستون «وضعیت» با عناوین «در حال بررسی» و «تعلیق» قید شده است.

عنوان در حال بررسی در واقع بیانگر «اقدام صرافی به» دریافت مجوز است و این خود به نوعی مجوزی برای فعالیت موقت بود اما با حذف صرافی‌های دارای این عناوین، احتمال توقف فعالیت آنها به وجود می‌آید.

براساس این جدول، استان تهران با ۶۴ صرافی و آذربایجان غربی با ۲۱ صرافی، بیشترین صرافی‌های دارای مجوز را دارند.

تعداد صرافی‌های دارای مجوز در استان هرمزگان ۲۰، همدان یک، یزد یک، مرکزی یک، مازندران ۵، گیلان ۴، گلستان ۳، کرمانشاه ۴، کرمان ۳، کردستان ۱۰، قم ۵، قزوین ۳، فارس ۸، سیستان ۱۱، البرز ۵، اصفهان ۱۶، زنجان یک، خوزستان ۵، خراسان رضوی ۱۰، چهار محال و بختیاری یک، بوشهر ۵، آذربایجان شرقی ۱۳ و ایلام یک صرافی است.

نرخنامه

بـازار خودرو بـا مناقشـات اخیر میـان خودرو سـازان و نهادهای تصمیم‌سـاز در وضعیتی غیرشـفاف به سـر می‌برد و قیمت کارخانه و بـازار درج شـده در جدول‌های زیر تقریبی اسـت. در جدول زیر، قیمت خودروهای لوکس موجود در بازار تهران آورده شـده اسـت:

قیمت خودرو (تومان)		
	مرسدس بنز ML۳۵۰	۹۵۰/۰۰۰/۰۰۰
	مازراتی گرن توریزمو S	۱/۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰
	فولکس واگن بیتل (کروکی)	۲۵۱/۰۰۰/۰۰۰
	بی ام دبلیو x۳ ۲,۵ si ۲۰۰۷	۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰
	لکسوس IS۳۰۰فول آپشن	۳۱۰/۰۰۰/۰۰۰
	تویوتا فورچونر VX اتاق جدید	۸۱۳/۰۰۰/۰۰۰
	هیوندای جنسیس کوپه ۲۰۱۴	۲۰۷/۰۰۰/۰۰۰

قیمت کارخانه ای و بازار خودروهای تولید داخل

کارخانه تولید کننده	نام خودرو	قیمت بازار	قیمت نمایندگی
سایپا	سایپا S۳۰۰	۷۵/۴۰۰/۰۰۰	۷۶/۰۰۰/۰۰۰
ایران خودرو	تندر ۹۰ E۲ اتوماتیک تک ایربگ	۴۶/۳۰۰/۰۰۰	۴۵/۹۶۷/۰۰۰
	مزدا ۳ - صندوقدار -تیپ ۴	۱۲۹/۰۰۰/۰۰۰	۱۰۵/۰۰۰/۰۰۰
	پژو پارس XUM	۰	۳۵/۵۰۰/۰۰۰
	تندر ۹۰ E۱ یورو ۴	۳۶/۲۰۰/۰۰۰	۰

باخودروسازان

غیبت دوباره اتوبوس‌ها در جدول رده‌بندی کیفی

در رده‌بندی کیفی خودروهای تولید شده در کشور، خرداد ماه امسال باز هم کیفیت اتوبوس‌های تولیدی مورد بررسی قرار نگرفته است.
به گزارش ایسنا، شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران هر ماهه آمار رده‌بندی کیفی خودروهای داخلی را منتشر می‌کند اما در چند ماه اخیر خبری از انتشـار رده‌بندی کیفی اتوبوس‌های تولیدی در کشور نیست.
در این زمینه ماه گذشـته شـرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در پاسـخ به ایسنا اعلام کرد، دلیل عدم اعلام وضعیت کیفیت اتوبوس‌های تولیدی در کشـور در چند ماه اخیر، عدم همکاری اتوبوس‌سازان داخلی در این زمینه بوده است.
بـه گفته شـرکت بازرسـی کیفیـت و اسـتاندارد ایران، شـرکت‌های تولیدکننده اتوبوس از همکاری برای بررسـی وضعیت کیفی محصولات تولیدی خود خودداری کرده‌اند، با این حال ابلاغیه وزارت صنعت، معدن و تجارت به آنها ارائه شـده تا نسـبت به همکاری برای بررسی وضعیت کیفیت محصولات خود اقدام کنند.
اگرچـه در آن زمان این شـرکت اظهار امیدواری کـرده بود که با ابلاغ صورت گرفته از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، در ماه‌های آینده وضعیت کیفی اتوبوس‌های تولیدی در کشور بررسی و اعلام شود اما در رده‌بندی کیفی منتشـر شـده از وضعیت کیفی خودروهای تولیدی در خرداد ماه، باز هم اثری از کیفیت اتوبوس‌های تولیدی در کشور نبود.
در این شـرایط مشـخص نیسـت آیـا عـدم همکاری شـرکت‌های تولیدکننده اتوبوس در کشـور با وجـود ابلاغیه وزارت صنعت، معدن و تجـارت همچنـان ادامـه دارد یا آنکـه دلیل غیبـت اتوبوس‌ها در رده‌بنـدی کیفی خرداد ماه چیز دیگری اسـت. این وضعیت در حالی اسـت که خرداد ماه امسال ۲۳ دستگاه اتوبوس در کشور تولید شده و باید مشـخصات کیفی آنها برای اطلاع مصرف‌کنندگان و خریداران بررسی و منتشر شود.

فرمول جدید قیمت‌گذاری خودرو درست نیست

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با اشاره به انتقاد نمایندگان مجلس نسـبت به نادرست بودن فرمول جدید قیمت‌گذاری خـودرو گفت: به دنبال این موضوع رییس شـورای رقابت برای توضیح در مـورد این فرمـول در کمیسـیون صنایع مجلس حضـور یافت، اما نماینـدگان از توضیحـات وی قانع نشـدند، ضمن اینکه رییس شـورا نیـز پذیرفت اطلاعات دریافتی شـورا از خودروسـازان که بر مبنای آن قیمت‌گذاری جدید خودرو قرار گرفت، کافی نبوده است.
به گزارش ایرنا، علی علیلو افزود: براین اساس مقرر شد تا کمیته ویژه‌ای متشـکل از سه نفراعضای کمیسیون با شورای رقابت نسبت به بازنگری دوباره قیمت‌های خودرو اقدام و نتیجه را اعلام کنند.
علیلـو ادامه داد: قیمت پایه مبنای قیمت‌گذاری خودرو و همچنین نرخ تعیین شـده برای آپشن‌ها در فرمول شورای رقابت نادرست بوده است، زیرا به باور این نماینده مجلس، کمیسـیون صنایع قیمت‌های پایه سال گذشـته را قبول نداشته و نمی‌توان قیمت تمام شده سال گذشته را که تولید شرایط خوبی نداشته مبنای قیمت‌گذاری امسال قرار داد.
به گفته این عضو کمیسـیون صنایع و معادن مجلس، هزینه تمام شده تولید خودرو و هر محصول دیگری به روز اسـت و جزئیات قیمت تمام شـده واقعی خودرو در سـال جاری در اختیار کمیسیون بوده و با آنچه خودروسازان اعلام می‌کنند، متفاوت است.

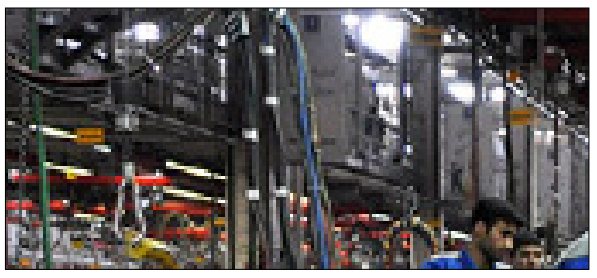
گزارشی از روند توسعه جاده‌ها

سرمایه‌گذاری در بیراهه‌های حمل‌ونقل جاده‌ای

ایلیا پیرولی

چشـم‌انداز تجـارت جهانـی، رشد و شکوفایی اقتصاد دنیا و افزایش حجم مبادلات را نوید می‌دهد. مبادلاتی که مهم‌ترین راه بـرای آنهـا گسـترش شبکه‌های جاده‌ای بین شهرها و کشورهاست.
بنابراین، فعالیت‌های مربوط به حمل‌ونقل به‌ویـژه حمل‌ونقل جـاده‌ای در مناطقـی کـه از مزیـت برخوردارنـد، بـرای همخوانـی بـا اقتصـاد جهانی و به‌عنـوان بخشـی کـه باید جوابگـوی نیازهـای ناشـی از رشـد اقتصـاد ملی باشـد، مسـتلزم رشد و توسـعه تمام شاخه‌هاسـت که در این زمینه باید به صنعـت تولید کامیون و همچنیـن زیرسـاخت‌های ترانزیتـی و از همـه مهم‌تـر ایجاد سـازوکارهای قانونی در جهت تسهیل مقررات گمرکی و صـادرات و توزیع کالا توجه شود.
براسـاس آمـار، سـالانه بیش از شـش میلیارد تـن کالا در سراسـر جهان جابه‌جا می‌شود و ایـن رقم سـالانه ۳/۵درصد رشد را تجربه می‌کند.
سیسـتم‌های خدماتی مرتبط بـا بخـش حمل‌ونقـل اعم از جـاده‌ای، هوایـی، دریایـی و ریلـی، نقـش مهمـی در جابه‌جایـی و انتقال این حجم بالای کالا دارند.
موقعیـت ایـران در منطقه و ویژگـی اسـتراتژیک آن یعنی قرار داشـتن در مسـیر جاده ابریشـم و چهـارراه مبـادلات تجـاری خـاور دور با آسـیای میانـه و کشـورهای عربـی و همچنین دسترسـی آسان به جاده‌هـای ترانزیتـی اتحادیه اروپـا، نقـش محـوری آن را بیـش از پیـش مـورد توجـه قـرار داده اسـت؛ بـه طوری کـه طی چند سـال گذشـته قراردادهـای مهمـی در ایـن زمینه با کشـورهای همسـایه برای عبـور کالاهـای نفتی و غیرنفتی از ایران منعقد شـده و همیـن امر اهمیت توسـعه سـرمایه‌گذاری در کشـور در بخش سـرمایه‌گذاری جاده‌ای را بیش از پیش نمایان می‌کند.
بـر این اسـاس، ابتـدا باید در مباحث جذب سـرمایه‌گذاری پارامترهایی را مدنظر قرار داد. در ایـن زمینه مـواردی نظیر تامین منابع سـرمایه، هدایت، تضمین بازگشت سرمایه، نحوه سـرمایه‌گذاری، ثبات در روند سـرمایه‌گذاری و اطمینـان از بازگشـت سـرمایه نکته‌های قابل تاملی به شمار می‌آیند.
اگرچه در شرایط کنونی منابع سـرمایه‌گذاری وجود دارد، اما تضمین بازگشـت سـرمایه در جاده‌های کشـور وجـود ندارد و همیـن مسـئله کار را برای سرمایه‌گذاران مشکل می‌کند.
از سـوی دیگـر، عوامـل دیگـری کـه مانـع از حضور سـرمایه‌گذاران در اجـرای پروژه‌هـای حمل‌ونقلـی می‌شـود، تغییرات پی‌درپی در بخشـنامه‌ها و قوانین موجود، است.
به‌عنـوان نمونـه زمانـی کـه سـرمایه‌گذار در یـک پـروژه آزادراهـی اختیار تغییر در نرخ عـوارض ندارد و قوانین در این زمینه مسـاعدت نمی‌کنند به طـور طبیعی رکـود در جذب سرمایه‌گذاری به وجود می‌آید.
نکتـه دیگر اینجاسـت که در بخش پروژه‌هـای حمل‌ونقلی نظیر سـاخت جاده، بازگشـت سـرمایه در مـدت طولانـی صورت می‌گیرد.
یعنـی اگر یـک سـرمایه‌گذار غیردولتـی در ایـن زمینـه مشـارکت کند، بایـد حداقل ۲۰ سـال بـرای بازگشـت سرمایه‌اش زمان صرف شود.
البتـه تاکنون نیـز فرهنگ و زمینه‌های لازم سرمایه‌گذاری بـرای پروژه‌هایـی کـه در بلندمـدت بازگشـت سـرمایه دارنـد به وجود نیامده اسـت. اگرچـه در شـرایط کنونـی نمادهایـی عینـی بـرای سرمایه‌گذاری و بازگشت سود آن در کوتاه‌مـدت وجود دارد، اما به دلیل مسـائلی که مطرح شـد، رغبـت سـرمایه‌گذاری در حمل‌ونقل کشـور نسـبت به سـایر بخش‌ها کمتر است. همچنین در بخش حمل‌ونقل عمومی به‌ویژه جاده‌ای، جذب سرمایه‌گذاری در آن به‌صورت مطلوب عجین نشده است.
بـر این اسـاس بـا توجـه به مشـارکت قابل توجه (و نقش بیـش از ۹۰ درصـدی) بخش غیردولتـی در جابه‌جایی کالا و حمل مسافر ناوگان جاده‌ای، می‌توان مواردی را برای کاهش استقبال سرمایه‌گذاری در این زمینه مطرح کرد.
در وضع کنونی بیشـتر فعالان حمل‌ونقلی کریر هسـتند، زیرا سـرمایه‌گذاران آن گونـه که شایسـته اسـت در این بخش تاکنون حضور جدی نیافته‌اند.
یکـی از عوامل جـدی در این زمینـه، محدودیـت در اصلاح یـا افزایش قیمـت تعرفه‌های حمل‌ونقل اسـت. این مسـئله بـه طـور طبیعـی بازگشـت سـرمایه‌گذاری را طولانـی خواهد کرد.
البتـه در وضع کنونی، تضمین مناسـبی هـم برای بازگشـت سـرمایه به طرف سرمایه‌گذار در حوزه‌هـای حمل‌ونقل داده نمی‌شود. این مسئله اطمینان سرمایه‌گذار را سلب می‌کند و زمینه‌ای را برای گسیل سرمایه به سـایر بخش‌ها کـه بازدهی بیشتری دارند، فراهم می‌کند.
در مجمـوع بایـد راهکارهای عملیاتـی برای ارائـه تضمین و اجـازه مانـور در اصـلاح تعرفه‌هـای حمل‌ونقـل بـه طرف سـرمایه‌گذار داده شـود تا بستر مناسـب برای افزایش سـرمایه‌گذاری در ایـن زمینه به وجود آیـد. البته، در نهایت جامـه عمل پوشـاندن به این دیدگاه علاوه بر اعتمادسـازی، زمینه‌های حضـور فعالان بازار سـرمایه در اجـرای پروژه‌های حمل‌ونقـل کشـور به‌ویـژه بخش جاده‌ای را فراهم خواهد ساخت.
گفتنی اسـت، ایران به دلیل گسـتردگی جغرافیایـی و در دسـترس بـودن جاده‌هـای ترانزیتـی بین‌المللـی و نزدیکـی بـه آب‌هـای آزاد همچنیـن بازسـازی دو کشـور بزرگ همسـایه یعنی عـراق و افغانسـتان، از مزیت فوق‌العاده‌ای برای گسـترش صـادرات و توسـعه اقتصادی برخوردار است و در این میان صنعـت حمل‌ونقـل و صنعت جـاده‌ای کشـور نیازمنـد توسـعه زیربخش‌ها و کاهش هزینه‌های تولید اسـت.
صنعت حمل‌ونقل، گذشـته از تاثیر بر فرآیند توسعه، خود نیز دچار تحول می‌شود و با خارج شـدن از مفهوم صرفـا درون مرزی ـ به شـرط برخورداری از مکانیـزم اجرایی درسـت ـ عامل موثری در توسعه تجارت و تثبیـت قیمت‌هـا به شـمار می‌آید.
توسـعه صنعـت حمل‌ونقـل به‌خصـوص در بخش جاده‌ای و ترانزیـت موجـب افزایـش رقابـت اقتصـادی، توسـعه مناسـب و بهینه نیـروی کار و افزایـش درآمدهـای ملـی می‌شـود. اهمیت این صنعت در اقتصاد ملی به حدی است کـه بسـیاری از صاحبنظران آن را پلـی بـرای رسـیدن بـه توسـعه پایـدار معرفـی می‌کننـد و معتقدند همزمان بـا توسـعه صنعـت و تجارت در ایران، نوسـازی و بازسازی کامیون‌های باری کشـور نیز باید مـورد توجه قرار گیرد تا زمینه‌ها برای توسـعه صنعت جاده‌ای و جذب سـرمایه‌گذار در این بخش فراهم شـود.

پژو و ایران‌خودرو شریک هم می‌شوند



مهندس هاشـم یکه زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران‌خودرو در مجمع عمومی سالانه گفت: شـرکت پژو قرار اسـت با ایران‌خودرو، شرکت مشترکی به‌صورت ۵۰-۵۰ تشکیل دهد. براسـاس این توافق شـرکت پژو ملزم به ارائه پلتفرم برای تولید محصول مشترک شـده و علاوه برآن نسـبت به صادرات محصولات در منطقه نیـز از طریق ایران‌خودرو اقدام خواهد کرد.
یکه‌زارع با بیان اینکه ایجاد مرکز تحقیق و توسعه مشترک با شرکت پژو سیتروئن در این قرارداد پیش‌بینی شده، از تولید دو محصول جدید پژو ۳۰۱ و ۲۰۰۸ در فاز اول همکاری مشترک خبر داد و افزود: قرارداد با پژو براساس تولید محصولات پژو و محصول مشترک با استفاده از توان قطعه‌سازان ایرانی و نه به‌صورت سی.کی.دی خواهد بود.
مدیرعامل گروه صنعتی ایران‌خودرو از توافق برای تولید محصول با شرکت رنو نیز خبر داد و گفت: در مرحله اول همکاری با شرکت رنو، دو محصول «کلیو ۴» و «کپچر» در نیمه دوم امسال به بازار عرضه می‌شود. یکی از این دو محصول در کلاس خودروی کوچک بوده که در هر ۱۰۰ کیلومتر ۵ لیتر سوخت مصرف می‌کنند. یکه‌زارع همچنین با اشاره به راهبرد ایران‌خودرو در تولید مبنی بر عرضه ۱۰ تا ۱۵ محصول جدید تا سـه سال آینده گفت: از این تعداد سه محصول با برند ایران‌خودرو طراحی و تولید خواهد شد.
وی از مذاکره با خودروسـازان برتر چینی خبر داد و گفت: قبلا مذاکراتی با دو شـرکت چینی انجام شـده که هم‌اکنون نیز با درنظر گرفتن مسائل کیفی مقرر شده محصولات جدید از این دو شرکت به بازار ایران عرضه شوند. یکه‌زارع با اشاره به تعریف ۱۰۰ پروژه بهبود کیفیت در سال ۹۳ تصریح کرد: با اجرای این پروژه‌ها ۸۰درصد رضایت مشتریان در بخش کیفیت محصول برآورده خواهد شد.
یکـه‌زارع دربخش دیگری از سـخنان خـود به عملکرد ایران‌خـودرو در بخش تولید در سـال ۹۲ پرداخت و گفت: در نیمه اول سـال ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو تولید شد که با همت کارکنان و قطعه‌سازان و برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته موفق شدیم تیراژ تولید در نیمه دوم سـال را بیش از دوبرابر افزایش دهیم. وی افزود: افزایش تولید به کسب سهم ۵۴درصدی محصولات ایران خودرو در بازار منجر شد.
وی به صفر رساندن موجودی خودروهای ناقص را یکی دیگر از موفقیت‌های ایران‌خودرو دانسـت و گفت: حدود ۷۹ هزار دستگاه خودروی ناقص به سرمایه راکد تبدیل شده بود که موفق شـدیم در خرداد امسـال این عدد را به صفر برسـانیم، ضمـن این که از اول سال۹۳ دیگر خودروی ناقص و با کسری در ایران‌خودرو تولید نشده است.
مهنـدس یکه‌زارع بالاترین تیراژ تولید در ایران‌خودرو را دوهزار و ۷۰۰ دسـتگاه اعلام کـرد و افزود: در آن زمان حدود ۸۰۰ تا ۹۰۰ دسـتگاه به‌صـورت CKD وارد و مونتاژ می‌شـد اما درحال حاضر، روزانه دوهزار و ۳۰۰ دسـتگاه خودرو با تکیه بر توان داخلی تولید می‌شـود که با بالاترین حد تیراژ فقط ۴۰۰ دسـتگاه فاصله دارد. مدیر عامل گروه صنعتـی ایران‌خـودرو افزود: بـا برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته تا پایان سـال ۶۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید و روانه بازار خواهد شد.

«بویینگ» فعلا کتاب ایمنی به ایران فروخته است

پس از توافق شش ماه گذشته ژنو، از آنجا که یکی از بندهای مهم این توافقنامه تسهیل ورود قطعـات هواپیمـا و خریـد هواپیما بود، بحث مذاکرات با شـرکت‌ها و برندهای معتبر و معروف قطعه‌سـاز و سـازنده هواپیما جدی شـد و شـرکت‌های بویینگ و جنرال الکتریک به‌عنوان دو غول هواپیماسـازی امریکا اوایل اسـفندماه سـال گذشته خواستار صدور مجوز از سوی وزارت خزانه‌داری این کشور برای فروش قطعات یدکی هواپیماهای مسافربری به ایران شدند. هر چند پروسـه مذاکرات با شـرکت‌های سازنده هواپیما طولانی شد، اما عمر مذاکرات و نتیجه‌بخشی آن به بازه شـش ماهه توافق ژنو قد داد و پس از ۳۵ سـال بالاخره شـرکت هواپیمایی بویینگ با ایران قرارداد امضا کرد.
به گزارش خبرگزاری فرانسه به نقل از اسناد و مدارک عمومی این کمپانی، قرار بر این بود که اول مردادماه، شرکت امریکایی براساس این قرارداد تازه قطعات و خدمات مربوط به «ایمنی پرواز» را در اختیار ایران‌ایر بگذارد که این نخستین بار است که بویینگ از سال ۱۹۷۹ با آغاز تحریم‌های ایالات متحده علیه جمهوری اسلامی با ایران وارد معامله می‌شود.
مطابق توافق‌های حاصل شده در سه ماهه دوم سال جاری، شرکت بویینگ مطابق با پیشنهاداتی که به مشتریان خود در زمینه‌هایی نظیر تعویض هواپیما، جایگزینی قطعات یا بازرسی هواپیما می‌دهد، به تامین قطعات یدکی هواپیما، دفترچه‌های راهنما و اطلاعات برای شرکت هوایی ایران‌ایر اقدام خواهد کرد. بویینگ به علاوه اعلام کرده، رایزنی‌هایی هم با شرکت هواپیمایی «ایران‌ایـرتـور» -از شـرکت‌های تابعه «ایران‌ایر» -درباره فـروش احتمالی کالاها و خدمات مشابه داشته است. در ماه آوریل، دولت آمریکا مجوزی را صادر کرد که طبق آن بویینگ برای یک دوره محدود می‌تواند قطعات یدکی با هدف ایمنی به ایران ارائه کند. این مجوز توسـط خزانه‌داری امریکا در راسـتای توافق موقت ژنو بین ایران و ۱+۵ (امریکا، انگلیس، فرانسـه، روسیه، چین به علاوه آلمان) صادر شد.
همچنین اواخر ماه فوریه، یک شـرکت دیگر امریکایی به اسـم «جنرال الکتریک» اعلام کرد که درخواست فروش قطعات یدکی هواپیما به ایران را مطرح کرده بود.
اما گویا درحال حاضر فعلا خبری از فروش قطعه نیسـت و بویینگ همکاری خود با ایران‌ایر را قرار است از فروش کتاب شروع کند.
به گفته مدیر کل روابط عمومی هواپیمایی جمهوری اسـلامی ایران تاکنون شـرکت بویینگ قطعه هواپیما به ایران نفروخته اسـت و تنها در زمینه ایمنی، کتب و مدارک مربوط به ایمنی پرواز در اختیار ما قرار داده‌اند.
شـاهرخ نوش‌آبادی، مدیر کل روابط عمومی هواپیمایی جمهوری اسـلامی ایران در گفت‌وگو با ایلنا در خصوص فروش قطعات شرکت بویینگ به ایران‌ایر گفت: با توجه به توافقات صورت گرفته در ژنو قرار بر لغو تحریم‌های هواپیمایی بوده اسـت، اما تاکنون لغو تحریم‌ها به خرید قطعات از شـرکت بویینگ و ورود به کشـور منجر نشـده اسـت. وی افزود: در زمینه ایمنی یک سری کتب و مدارک مربوط به ایمنی پروازها از بویینگ خریداری شده است.
گفتنی اسـت پیش از این علی‌محمد نوریان، قائم‌مقام وزیر در امور هوانوردی از ورود قطعات هواپیما به کشور خبر داده بود.

خبر

افزایش ۱۰/۳درصدی پروازهای عبوری از آسمان ایران

معاون عملیات هوانوردی شـرکت فرودگاه‌هـای کشـور از افزایـش ۱۰/۳درصدی پروازهای عبوری بر فراز آسمان کشـور در تیر ماه سال جاری خبر داد. ابراهیم شوشتری، با اعلام این خبر اظهـار کرد: در ماه گذشته ۱۴ هزار و ۶۴۸ پرواز عبوری بر فـراز کشـور انجام شـده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۰/۳درصد رشد را نشان می‌دهد.
وی با اشاره به انجام ۳۴ هزار و ۵۲۳ پرواز داخلی، عبـوری و بین‌المللی در کشـور گفت: از این تعـداد ۱۳ هـزار و ۳۱۲ پـرواز داخلـی و پنج هزار و ۷۲۴ پرواز بین‌المللی اسـت.
معاون عملیات هوانوردی شـرکت فرودگاه‌های کشـور افـزود: آمارها حاکی از این امر است که پروازهای داخلی ۳/۵درصد کاهش و پروازهای بین‌المللی ۵/۷درصد افزایش داشته است. وی خاطرنشان کرد: پروازهای انجام گرفتـه در تیر ماه نسـبت به مدت ماه گذشته آن (خردادماه) نیز ۱۹۰۰ پرواز کاهش را نشان می‌دهد که این میزان شامل کاهش یک‌هزار و ۱۳۹ پرواز داخلی و هـزار و ۱۶۲ پرواز بین‌المللی می‌شـود، این امر در حالی است که پروازهای عبوری به تعداد ۴۱۰ پرواز افزایش را نشان می‌دهد.

جزییات نوسازی ناوگان اتوبوسرانی و تاکسیرانی

معاون ترافیک شهردار تهران درباره آخرین وضعیت نوسازی اتوبوس‌های فرسوده گفت: در این رابطه به شورا پیشنهادی ارائه شـده که برخی از اتوبوس‌هایی که قابلیت بازسـازی دارند، بازسازی کنیم. این پیشنهاد مورد تصویب شورا قرار گرفت و قرار بود دولت در این مسـیر به ما کمک کند. به گزارش ایسـنا، سیدجعفر تشکری‌هاشـمی، تصریـح کـرد: بازسـازی اتوبوس‌هـای متعلق به شـرکت واحد و بخش خصوصی که زمان بازسازی آنها فرارسیده است و بازسازی این اتوبوس‌ها، ارزش افزوده ایجاد می‌کند، در دستور کار ماست.
معاون ترافیک شـهردار تهـران، با تاکید بر لزوم سـامان بخشـیدن به وضعیت ظاهـری اتوبوس‌ها، گفت: این اتوبوس‌هـا نیاز بـه صافکاری و نقاشـی دارنـد و برخی نیـز نیاز به تعمیرات اساسـی موتور و گیربکس دارنـد همچنین تعـدادی دیگر هم بایـد ترمیـم و تزییناتشـان مـورد بازنگری قرار گیرد. تشکری هاشمی در مـورد آخرین وضعیت نوسـازی نـاوگان فرسـوده تاکسـیرانی نیز تصریح کرد: بعد از گذشـت ۱۰سال از عمر تاکسـی‌ها، بایـد طبق قانون تاکسی‌های فرسوده را از رده خارج و اسقاط کرد. ما این موضوع را از طریق وزارت کشـور و وزارت نفت پیگیری می‌کنیم تا بتوانیم از تسهیلات دولتی استفاده کرده و خودروهای جدید را جایگزیـن کنیم. وی با بیـان اینکه تاکسـی‌های نسـل موجود، بسیار آلوده‌کننده هسـتند، افـزود: برای اینکه بتوانیـم برندهایی را که مجوز می‌گیرند وارد کنیم یا خودروسازهای داخلی بتوانند خودروهای مدنظر را تولید کنند، نیازمند زمان هستیم. در حال حاضر، با شرکت ایران‌خودرو در مورد سـمند EF7 توافق کرده‌ایم و کار نوسازی در حال انجام است.

آغاز شماره‌گذاری اسکانیا با رفع نقص کامل

رییس پلیس راهور ناجا با اشـاره به مرحله دوم طرح تابسـتانی پلیس از ۶مرداد تا ۵مهر ماه گفت: برخورد با سرعت و سبقت غیرمجاز، در دستور کار جدی پلیـس در ایـن مرحله از سـفرها قرار دارد. به گزارش ایسنا، سردار اسـکندر مومنی، در خصوص آخریـن وضعیـت شـماره‌گذاری اتوبوس‌هـای اسـکانیا، گفـت: شـماره‌گذاری اتوبوس‌های اسکانیا همچنان مسدود اسـت، ولی با توجه به اینکه مسئولان این شرکت متعهد شـدند ایرادهای موجـود را برطرف کننـد و خودروهای قبلـی را نیز که در چرخه حمل‌ونقـل در حال تردد هسـتند، فراخوان کنند در صورتی که دو ایـراد باقیمانده نیـز برطرف شود، شماره‌گذاری این خودروها آغاز می‌شـود. رییس پلیس راهنمایی و رانندگی نیروی انتظامی در خصوص افزایـش جرایـم رانندگـی، گفت: پیشنهاد افزایش نرخ جرایم رانندگی براساس مصوبه مجلس به هیات‌دولت ارائه شـده اسـت و منتظـر تصویب هیات‌دولت برای اجرا هستیم. مومنی تاکید کرد: قطعـا افزایش نرخ جرایم رانندگی می‌تواند در کاهش تخلفات و تصادفات رانندگـی در مرحله دوم سفرهای تابستانی تاثیرگذار باشد.

اخبار کوتاه

فعلا رونق به بازار مسکن برنمی‌گردد

جمشید برزگر، رییس کانون انبوه‌سازان با اشاره به رکود موجود در بازار مسکن و کاهش معاملات این بخش در ماه رمضان، اظهار کرد: فقط در صورت اختصاص تسهیلات برای رشد و خرید می‌توان متصور بود که رونق به بازار مسکن بازگردد.

وی با بیان اینکه مردم نمی‌توانند حسابی روی تسهیلات فعلی مسکن باز کنند، تصریح کرد: تا زمانی که سازندگان، تسهیلاتی را که دریافت کرده‌اند پرداخت‌هایشان تکمیل نشود امکان ارائه تسهیلات جدید به وجود نخواهد آمد و رونق هم به این بخش بازنخواهد گشت.

برزگر خاطر نشان کرد: با مشاهده کشورهای در حال پیشرفت می‌توان دریافت که تنها راه‌حل در زمان رکود تورمی به‌ویژه در صنعت ساختمان و بازار مسکن که از آن به‌عنوان موتور محرکه بخش عمده جامعه یاد می‌شود، فقط تولیدات صنفی و پرداخت تسهیلات است که موجب می‌شود رونق باز گردد.

رییس کانون انبوه‌سازان با بیان اینکه در کشور ما جلوی تولیدات صنفی و پرداخت تسهیلات تا حدودی گرفته شده است، ابراز امیدواری کرد دولت و انبوه‌سازان که جزو دست اندرکاران بخش اقتصادی کشور هستند، بتوانند کمک کنند بازار مسکن از رکود به وجود آمده خارج شود.

براساس پیش‌بینی کارشناسان با شروع تابستان معمولا حجم معاملات افزایش می‌یابد اما در حال حاضر به دلایل مختلف از جمله پایین بودن قدرت خرید مردم و نبود تعادل بین عرضه و تقاضا در بازار و مصادف شدن ماه رمضان با نخستین ماه از فصل جابه‌جایی، میزان حجم معاملات در بازار مسکن کاهش داشته است.

تغییر کاربری بوستان مادر (پروژه نور) به مسکونی

مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری ایران در مورد تغییر کاربری بوستان مادر (پروژه نور) از سوی دبیر این شورا ابلاغ شد

دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری ایران مصوبه این شورا در مورد تغییر کاربری بوستان مادر (پروژه نور) را برای اجرا به شهرداری تهران و شورای اسلامی شهر تهران ابلاغ کرد.

حریم تهران به نفع شهرهای کوچک بوده است

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به بررسی حریم شهر تهران، گفت: تاثیر اجرای نادرست قانون ماده ۹۹ شهرداری‌ها موجب شد که در تهران و کلانشهرها حریم به نفع شهرهای کوچک سوق پیدا کند.

پیروز حناچی در خصوص آخرین وضعیت تصویب حریم شهر تهران اظهار کرد: تلاقی‌هایی در تقسیمات کشوری وجود دارد و تمام موارد آن مربوط به شورای عالی شهرسازی و معماری نیست

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به بررسی حریم شهر تهران، افزود: در تلاشیم حریم شهر تهران را مشخص کنیم و مشکلاتی که از این بابت به‌وجود آمده برطرف شود.

حسین هاشمی، استاندار تهران با بیان اینکه در دولت قبل هشت سال دیوار بتنی میان استانداری و شهرداری وجود داشت، بیان کرد: ما فضا را تلطیف کردیم و فاصله‌ها را برداشتیم که یکی از ثمرات این رفت‌وآمدها میان شهرداری و استانداری، بحث ساماندهی حریم تهران بود که در حال حاضر برای جمع‌بندی نهایی به شورای عالی شهرسازی ارسال شده است در حالی که سال‌ها حریم تهران بلاتکلیف بود.

بهسازی خانه‌های روستایی، فرصتی بکر برای سرمایه‌گذاری

دولت به کمک خانه‌های کاهگلی می‌رود

نگار میرکریمی

در سال‌های اخیر با توسعه شهرها حرکت از روستاها به شهرها بیشتر شده است تا جایی که برخی شهرهای بزرگ به تبع افزایش جمعیت با آلودگی هوا، ترافیک، کمبود مسکن و بیکاری مواجه شدند.

براساس آمار منتشر شده از سوی مرکز آمار ایران، مهاجرپذیری شهرها پس از انقلاب اسلامی بیشتر شده است و بر این اساس متولیان توسعه شهرها و بهبود شرایط به دنبال توسعه ده‌ها، روستاها و شهرهای اطراف کلانشهرها افتادند. متولی توسعه مسکن روستاها در طول ۳۰ سال اخیر، بنیاد مسکن انقلاب اسلامی بود که به نوعی در جهت نوسازی، بهسازی و مقاوم‌سازی خانه‌های روستایی و مناطق زلزله‌زده گام برداشت. در همین راستا در سال‌های اخیر اقدامات زیادی در جهت بهبود شرایط روستاها از جمله افزایش وام‌های نوسازی و بهسازی در این مناطق و همچنین طرح‌های توسعه‌ای همچون هادی انجام شده است.

بهسازی مسکن، راه نجات روستاییان

در بعضی از روستاها وام‌های نوسازی اوج گرفت و روستاییان توانستند خانه‌های فرسوده و ساخته شده از خشت و کاهگل را به خانه‌هایی با سازه‌هایی محکم‌تر تبدیل کنند. به گفته عزیزالله مهدیان، معاون بازسازی مسکن روستایی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی همین نوسازی و بهسازی واحدهای مسکونی در برخی روستاها بود که توانست جان بسیاری از مردم را در شرایط بحرانی همچون زلزله نجات دهد. به گفته وی، متاسفانه در جریان زلزله‌های رخ داده در طول دهه اخیر در روستاهای کشور، به دلیل مقاوم نبودن واحدهای مسکونی بسیاری از مردم جان خود را از دست دادند، به‌گونه‌ای که در جریان زلزله بم کل این شهر ویران شد اما در جریان زلزله آذربایجان شرقی در دو سال گذشته خانه‌هایی که بهسازی شده بودندسرجای خود باقی ماندند و به ساکنان آن آسیبی وارد نشد.

دولت در تکاپوی نوسازی مسکن روستایی

حال دولت یازدهم به دنبال بهبود شرایط مسکن روستاییان برآمده است. گرچه هنوز اقدام چشمگیری از سوی دولت برای مساکن روستایی صورت نگرفته، اما به‌تازگی معاون اول رییس‌جمهور در آخرین اظهارات خود مبنی بر وضعیت مسکن روستایی به تسهیلات طرح ویژه بهسازی مسکن روستایی اشاره کرده‌است. اسحاق جهانگیری بر اهمیت بهسازی مسکن روستایی به‌عنوان یکی از اولویت‌ها و ضرورت حل مشکلات پیش روی این طرح تاکید کرده است. در این میان اعلام شده که این موضوع به‌عنوان یک اولویت در دستور کار بخش‌های مرتبط قرار گیرد تا راهکارهای حل مسائل و موانع آن پیدا شود. به گفته وی، گزارش‌های ارائه شده درباره مشکلات پیش‌روی بهسازی مسکن روستایی همچون میزان تسهیلات و ضمانت لازم برای بازپرداخت اقساط این تسهیلات، خواستار تشکیل جلسه‌ای با حضور نمایندگان بانک مرکزی، معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور، بنیاد مسکن انقلاب اسلامی و مرکز توسعه روستایی و مناطق محروم برای بررسی این مسائل و ارائه راهکارهای مناسب در جهت حل این مشکلات شد.

آخرین وضعیت نوسازی و بهسازی مسکن‌های روستایی

طرح هادی روستایی طرحی است که با ساماندهی و اصلاح بافت موجود، میزان و مکان گسترش آتی و نحوه استفاده از زمین برای عملکردهای مختلف از قبیل مسکونی، تولیدی، تجاری و کشاورزی و تاسیسات و تجهیزات و نیازمندی‌های عمومی روستایی را بر حسب مورد در قالب مصوبات طرح‌های ساماندهی فضا و سکونتگاه‌های روستایی یا طرح‌های جامع ناحیه‌ای تعیین می‌نماید. به گفته معاون عمران روستایی بنیاد مسکن، تاکنون در بیش از ۳۱ هزار و ۱۰۰ روستای بالای ۲۰ هزار خانوار طرح هادی طراحی شده است.

محمدرضا شاملو در این باره گفته که ازاین تعداد بیش از ۱۳ هزار و ۵۰۰ روستا طرح هادی اجرایی شده است. همچنین برای سه هزار و ۵۰۰ روستا در سال ۹۳ طرح هادی هدفگذاری شده است. هم‌اکنون نیز بهسازی محیط روستاهای یاد شده در دست اقدام قرار گرفته است. وی با اشاره به اجرای این طرح‌ها اظهار کرده‌است در دو هزار و ۳۰۰ روستا طرح هادی به‌صورت نیمه‌تمام اجرا شده که تا پایان امسال با پرداخت اعتبارات این پروژه‌ها همه آنها به پایان می‌رسد. حال با اجرای این طرح‌ها و بهبود شرایط روستا برخی کارشناسان بنیاد مسکن انقلاب اسلامی براین باورند که باید توسعه روستاها به‌گونه‌ای باشد تا جمعیت مهاجرت کرده به شهرها بازگردند، زیرا کسی به جز روستاییان همان منطقه توان توسعه روستا را ندارند. این درحالی است که بنیاد مسکن انقلاب اسلامی گفته است: در سال‌های اخیر با توسعه روستاها در برخی شهرهای کشور همچون اطراف شیراز تعداد قابل توجهی جمعیت مهاجرت کرده به شهر دوباره به روستا بازگشتند و همین امر موجب توسعه و بهبود شرایط اقتصادی روستاها شده است.

تعویق افزایش وام مسکن روستایی

دو سال است بحث افزایش وام مسکن روستایی از سوی بنیاد مسکن مطرح شده، اما این افزایش وام مسکن هنوز اجرایی نشده است. قرار بود سقف وام مسکن روستایی از ۱۲ میلیون تومان به ۱۸ میلیون تومان افزایش یابد که هنوز این موضوع در کش‌وقوس بانک مرکزی و بانک مسکن است. در این باره نیز حتی معاون بازسازی مسکن روستایی بنیاد مسکن گفته است که دلیل ابلاغ نشدن وام مسکن روستایی را نمی‌داند، اما به هر حال بنیاد مسکن پیگیر این افزایش سقف تسهیلات است.

شرایط تسهیلات احداث مسکن روستایی از سوی بانک مسکن

در حال حاضر سقف تسهیلات مسکن از سوی بانک مسکن ۱۰میلیون تومان است. همچنین مدت بازپرداخت این تسهیلات ۱۴۴ ماه مجموع مشارکت و فروش اقساطی با نرخ سود انفرادی پنج درصد و انبوه‌ساز چهار درصد است. نحوه پرداخت اقساط نیز به‌صورت ساده و پلکانی است. افراد واجد شرایط استفاده از تسهیلات مسکن روستایی از سوی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی به مدیریت شعب مناطق و استان‌ها و از سوی مدیریت شعب به شعب عامل پرداخت تسهیلات معرفی می‌شود. این تسهیلات در تمامی روستاهای کشور و شهرهای با جمعیت زیر ۲۵ هزار نفر برای تخریب و نوسازی یا احداث بنای جدید به متقاضیان اعطا می‌شود. پرداخت تسهیلات مذکور برای مناطق خاص حسب مورد در صورت تصویب شورای هماهنگی استان بلامانع است. متقاضیانی که تمایل داشته باشند مشترکا در یک قطعه زمین، دو یا سه واحد مستقل بسازند، در صورت دارا بودن شرایط مورد نظر بانک مشمول دریافت تسهیلات می‌شوند.

خبر

نقشه راه مسکن کشور تا سال ۱۴۰۵ تدوین شد

بازنگری طرح جامع مسکن که از سال گذشته آغاز شده به روزهای پایانی خود نزدیک می‌شود؛ طرحی که در فاز اول آن پیش‌بینی شده حدود سه میلیون واحد مسکونی ساخته شود.

انتقاد از تاخیر دولت در ارائه برنامه‌های بخش مسکن همچنان ادامه دارد و برخی نمایندگان مجلس معتقدند که این بخش به امید خدا رها شده است و شماری دیگر از نمایندگان طرح استیضاح وزیر راه و شهرسازی را به هیات‌رییسه مجلس تقدیم کرده‌اند، اما در سوی دیگر ماجرا وزارت راه و شهرسازی به‌عنوان متولی بخش مسکن چند وقتی است که از بازنگری طرح جامع مسکن خبر داده و ارائه هرگونه برنامه‌ای را به پس از نهایی شدن این طرح موکول کرده است.

طرحی که قرار است همه سیاست‌های دولت در بخش مسکن را تعیین کرده تا براساس آن هدف گذاری‌های لازم جهت کاهش فاصله عرضه و

تقاضا انجام شود. در این طرح براساس سه شاخص نیاز انباشته مسکن، خانوارهای جدید و واحدهای نیازمند نوسازی کشور مورد بازنگری قرار گرفته است.

براساس نیازسنجی‌های صورت گرفته طرح جامع مسکن در دو فاز اجرایی می‌شود؛ فاز اول از سال ۹۳ تا ۹۵ و فاز دوم از سال ۹۵ تا سال ۱۴۰۵ که در واقع افق برنامه طرح جامع مسکن محسوب می‌شود. به‌عبارت دیگر طرح جامع مسکن برای یک دوره سه ساله و یک دوره ۱۰ ساله تدوین شده تا به این ترتیب سیاست‌های دولت به تعادل بین عرضه و تقاضای مسکن منجر شود. جزییات طرح مسکن جامع حاکی از آن است که در فاز اول طرح جامع مسکن (سال ۹۳ تا ۹۵) براساس شاخص‌های خانوارهای جدید، نیاز انباشته مسکن و واحدهای نیازمند به نوسازی در مجموع دو میلیون و ۷۸۸ هزار واحد مسکن باید ساخته شود.

مطابق برآوردهای انجام شده طی سه سال ۹۳، ۹۴ و ۹۵ حدود ۵۰۹ هزار خانوار جدید در کشور شکل می‌گیرد، از سوی دیگر در همین مدت نیز نیاز انباشت مسکن حدود ۱۴۰ هزار واحد مسکونی خواهد بود و در نهایت نیز حدود ۲۴۰ هزار واحد مسکونی نیازمند نوسازی هستند. سهم سال ۹۳ از ساخت مسکن در طرح جامع حدود یک میلیون واحد پیش‌بینی شده است. این در حالی است که سال ۹۴ حدود ۷۰ هزار واحد از رقم سال ۹۳ کاسته شده و باید حدود ۹۳۳ هزار واحد مسکونی ساخته شود.

در نهایت در سال ۹۵ نیز ۸۵۵ هزار واحد مسکونی ساخته می‌شود تا در مجموع حد فاصل سال‌های ۹۳ تا ۹۵ یعنی در فاز اول طرح جامع مسکن دو میلیون و ۷۸۸ هزار واحد مسکونی ساخته شود. گرچه نمایندگان مجلس از توقف ادامه طرح مسکن مهر و عدم ارائه برنامه دولت در بخش مسکن گلایه دارند، اما به نظر می‌رسد طرح جامع مسکن مورد بازنگری جامعی قرار گرفته و این امیدواری را به وجود آورده تا در یک بازه زمانی ۱۳ساله مشکلات تاریخی مسکن را برای همیشه ریشه‌کن کند.

البته رفع مشکلات عدیده مسکن در کشور به مسائل متعددی از جمله ایفای نقش حمایتی دولت بستگی دارد، دولت یازدهم به جز خودش سه دولت بعدی را نیز درگیر طرح جامع مسکن خواهد کرد و در این صورت باید تمام جوانب کار را مدنظر قرار دهد تا اتفاقی که برای طرح مسکن مهر (توقف) روی داد توسط دولت‌های دوازدهم، سیزدهم و چهاردهم برای طرح جامع تکرار نشود. چگونگی تامین مالی برنامه‌های طرح جامع مسکن در فاز اول و افق ۱۰ ساله نیز مهم‌ترین رکن دستیابی به اهداف تعیین شده در این طرح به شمار می‌رود و بی‌شک بدون در نظر گرفتن این مولفه اجرای برنامه‌ها با مصائب متعددی روبه‌رو خواهد شد.

گزارش ۲

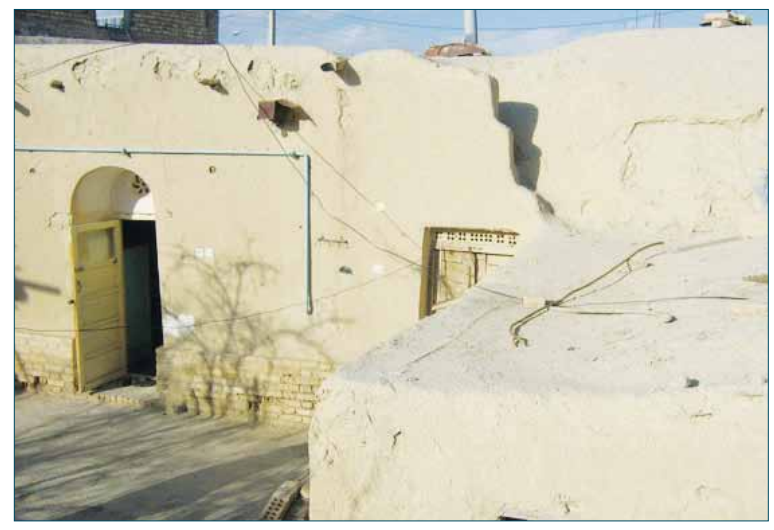
طرحی برای توسعه و عمران مساکن روستایی

طرح هادی روستایی چیست؟

طرح‌های هادی روستایی از جمله پروژه‌هایی محسوب می‌شوند که در راستای فراهم‌سازی زمینه توسعه و عمران نقاط روستایی تهیه و اجرا می‌شوند. پایه چنین طرح‌هایی در کشور ما از سال ۱۳۶۲ و تحت عنوان، روان بخشی روستاها، در یکی از نقاط روستایی شهرستان شهرکرد و توسط وزیر مسکن و شهرسازی وقت به مورد اجرا گذاشته شد و در سال‌های بعد به‌خصوص از سال ۱۳۶۶ توسط بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با جدیت تمام پی‌گیری شد.

براساس این گزارش تجدید حیات و هدایت روستاها از ابعاد کالبدی، اقتصادی،اجتماعی و فرهنگی از جمله، اهداف مورد نظر در طرح‌های مذکور است. براساس آیین‌نامه نحوه بررسی و تصویب طرح‌های توسعه عمران محلی، ناحیه‌ای، منطقه‌ای و ملی و مقررات شهرسازی و معماری کشور مصوب مورخه ۷۸/۱۰/۱۲ هیات دولت، طرح هادی روستایی عبارتند از:

«طرح هادی روستایی، طرحی است که ضمن ساماندهی و اصلاح بافت موجود، میزان و مکان گسترش آتی و نحوه استفاده از زمین برای عملکردهای مختلف از قبیل مسکونی، تولیدی، تجاری و کشاورزی و تاسیسات و تجهیزات و نیازمندی‌های عمومی روستایی را بر حسب مورد در قالب مصوبات طرح‌های ساماندهی فضا و سکونتگاه‌های روستایی یا طرح‌های جامع ناحیه‌ای تعیین می‌کند.»



مراحل تهیه طرح هادی

مرحله اول: تهیه نقشه پایه و وضع موجود روستا؛

مرحله دوم: مطالعات پایه و تشخیص وضعیت؛

مرحله سوم: تحلیل و استنتاج از بررسی‌ها و تدوین چشم‌اندازها؛

مرحله چهارم: تعیین پروژه‌های پیشنهادی و تهیه طرح هادی.

اهداف تهیه و اجرای طرح هادی روستایی

در نخستین فصل آیین‌نامه اجرایی تهیه و تصویب طرح‌های هادی روستایی اهداف مورد نظر به شرح زیر عنوان شده است:

۱- ایجاد زمینه توسعه و عمران روستاها با توجه به شرایط فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی.

۲- تامین عادلانه امکانات از طریق ایجاد تسهیلات اجتماعی، تولیدی و رفاهی.

۳- ایجاد تسهیلات لازم برای بهبود مسکن روستاییان و خدمات بهزیستی و عمومی.

۴- ایجاد شبکه ارتباطی منظم و ساماندهی منطقی نظام توزیع خدمات در سطح روستاهای دهستان.

۵- ایجاد زمینه بهبود وضعیت اقتصادی روستاها از طریق تسهیلات تولیدی، اشتغال و ارتقای درآمد روستاییان.

۶- هدایت وضعیت فیزیکی (کالبدی) روستا.

- به‌طور کلی و براساس اهداف ذکرشده، طرح هادی روستایی در راستای فراهم‌سازی توسعه و عمران روستاها باید از رویکردهای متفاوت و جامعی برخوردار باشد.

- اولویت واژه توسعه برعمران که دارای بارمعنایی وسیع و متشکل از نظامی جامع و چند بعدی، به لحاظ ساختارها و زیرساخت‌های اقتصادی – فرهنگی و اجتماعی کالبدی است، خود گواه این موضوع است که تنها هدف طرح هادی، عمران یا رشد زیرساخت‌های فیزیکی و کالبدی روستا نیست، بلکه توسعه روستا به‌عنوان یک فرآیند جامع و چندبعدی از اساسی‌ترین اهداف مورد نظر تلقی شده‌است.

اهداف عمومی از اجرای پروژه‌های عمران روستایی به شرح زیر است:

۱-افزایش راندمان کار روستاییان بهبود معیشت و رفاه سطح زندگی در روستاها، جلب سرمایه‌گذاری در روستاها، تکمیل و اصلاح چرخه تولید –مصرف روستایی، پیشگیری از مهاجرت بی‌رویه روستاییان به شهرها.

مشکلات عمران روستاها

به‌طور کلی عمران روستاها با مشکلاتی مواجه است که اهم آنها عبارتند از:

۱- پراکندگی روستاها

۲- عدم دسترسی به مصالح مرغوب ساخت وساز

۳- محدودیت بودجه و اعتبارات

۴- سبک انگاری پروژه‌های عمران روستایی از طرف بعضی مسئولان و سازمان‌ها

۵- عدم جدیت قانونی

۶- ماندگاری کم مردم در روستاها

مراجع بررسی و تصویب طرح‌های هادی روستایی

براساس این گزارش تا پیش از ابلاغیه مورخ ۷۹/۱۱/۱۶ هیات محترم وزیران، روند بررسی و تصویب طرح هادی به‌گونه‌ای بود که پس از کنترل و تایید مطالعات انجام شده توسط بنیاد مسکن انقلاب اسلامی طرح تهیه شده در کمیته فنی طرح‌های هادی روستایی مطرح می‌شد.

همچنین کمیته مذکور مرکب از نمایندگانی از سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، سازمان جهاد کشاورزی، مسکن و شهرسازی، دفتر فنی استانداری محیط زیست، شرکت آبفای روستایی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان و رییس شورای اسلامی روستا و درصورت نیاز بخشدار مربوط بوده و در محل بنیاد مسکن استان تشکیل می‌شود.

براساس این گزارش، ضمن اینکه پیش از برگزاری جلسه کمیته فنی طرح، یک مرحله بازدید از روستا توسط کارشناسان واحد فنی بنیاد برای انطباق مطالعات و نقشه‌های مشاور با واقعیات محل انجام می‌گرفت که در حال حاضر نیز روند مذکور پیش از برگزاری جلسه گروه کارشناسی کمیته عمران پیگیری می‌شود.

همچنین متعاقب اصلاح موارد مندرج در صورتجلسه کمیته فنی توسط مشاور، به منظور تصویب نهایی، طرح تهیه شده در شورای تصویب که متشکل از مدیران و روسای هر یک اداره‌ها و سازمان‌های ذی ربط بود، مطرح و پس از تصویب برای اجرا ابلاغ می‌شد.

هم‌اکنون در پی ابلاغ مصوبه ذکر شده هیات وزیران، کار گروه عمران و زیربنایی عمران با دبیری سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و ریاست معاونت عمرانی استانداری جایگزین شورای تصویب پیشین شده است.

اجاره بها

اجاره‌بهای آپارتمان‌های ۵۰ متری

با اوج گرفتن تب و تاب بازار اجاره برخی از مالکان با اعمال نرخ‌های سلیقه‌ای، نرخ‌شکنی کرده‌اند تا سود بیشتری را به نسبت تورم بازار به دست بیاورند. با فرارسیدن دومین ماه از تابستان، بازار اجاره‌بها همچنان در تب و تاب تعیین قیمت‌ها است و تعداد بالای متقاضیان اجاره در بازار موجب شده که در برخی از محله‌ها نرخ‌های سلیقه‌ای اعمال شود که بالاتر از نرخ واقعی یک آپارتمان بوده و حتی نرخ‌شکنی در بازار هم به‌وجود می‌آورد. البته اجاره‌بها نسبت به سال‌های قبل که در برخی محله‌ها به‌صورت متری تعیین می‌شد، جهشی نداشته است، اما همچنان بالاتر از توان مستاجران بوده و آنها باید بیشتر درآمد خود را بابت اجاره‌بها بپردازند در حالی‌که هرسال هم باید به رهن سال قبل خود اضافه کنند.

براین اساس افزایش هرساله قیمت مسکن و جهش یکباره قیمت‌ها در چندسال اخیر موجب شد که تعداد زیادی از مستاجران توانایی پس‌انداز و خرید خانه را نداشته باشند، به‌طوری‌که پس‌انداز خرید خانه در سه سال پیش، الان تنها کفاف رهن یک آپارتمان را می‌دهد. در هرصورت، بازار اجاره‌بها در تابستان امسال با نوسان شدیدی روبه‌رو نبوده و بازار به نسبت آرام است، اما به دلیل اینکه هرساله با تورم روبه‌رو هستیم، بنابراین بازار اجاره‌بها هم دستخوش تغییراتی شده است که معمولا با کاهش متقاضیان در پایان تابستان، قیمت‌ها هم فروکش‌می‌کند

اجاره‌بها در برخی محله‌های تهران

آپارتمانی ۵۵ متری در نامجو- عبدالهی، یک‌خوابه با پارکینگ، انباری و آسانسور با ۱۵ میلیون تومان رهن و ۷۵۰ هزار تومان اجاره داده می‌شود و در نارمک، میدان ۴۶ واحدی ۵۵متری و یک خوابه، فول امکانات ۵۲ میلیون تومان رهن داده می‌شود.

در منطقه تهرانپارس واحدی ۵۵ متری و یک‌خوابه با عمر یک‌ساله نزدیک مترو با شرایط ۲۰ میلیون تومان رهن و ۸۰۰ هزار تومان اجاره داده می‌شود و در سیدخندان خیابان دبستان برای واحدی ۵۴ متری طبقه اول بدون پارکینگ ۱۵ میلیون تومان رهن و یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان اجاره تعیین شده است.

در خواجه نظام، آپارتمان ۵۵ متری ۳۲ میلیون تومان رهن کامل داده می‌شود و در نارمک، مظاهری برای واحدی با مساحت ۵۴متر، با انباری، آسانسور و نوساز ۵۲ میلیون تومان رهن کامل در نظرگرفته شده است. همچنین در خیابان دبستان، حیامنش آپارتمانی ۵۳متری ۵۰ میلیون تومان رهن و ۴۰۰ هزارتومان اجاره داده می‌شود و در شهرک ژاندارمری برای واحدی ۵۵ متری و یک‌خوابه ۵ پله پایین، بازسازی کامل ۳۰ میلیون تومان رهن و ۶۰۰ هزار تومان اجاره تعیین شده است.

برای آپارتمان دیگری در جنت‌آباد شمالی به مساحت ۵۵ متر و یک‌خوابه زیر همکف با ۵ میلیون تومان رهن و ۶۰۰ هزار تومان اجاره، در نظر گرفته شده است و در تهرانپارس، فرعی بهار واحدی ۵۳ متری و یکخوابه با پارکینگ، انباری و آسانسور ۲۵ میلیون تومان رهن و ۶۵۰ اجاره داده می‌شود. در شهرزیبا، تعاون برای واحدی ۵۵ متری و یک‌خوابه، فول امکانات ۲۰ میلیون تومان رهن و ۷۵۰ هزار تومان اجاره تعیین شده است و در گیشا واحدی ۵۳متری و یک‌خوابه بدون پارکینگ، ۲۵ میلیون تومان رهن و یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان اجاره داده می‌شود.

فرصت امروز

روزنامه اقتصادی-مدیریتی

صاحب امتیاز: **مهدی صیافی**

مدیر مسئول: **محمدرضا قدیمی**

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی،حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

دفتر مرکزی: **۸۸۸۹۵۴۳۳**(خط ویژه)

روابط عمومی: **۸۸۸۹۵۴۳۳**

سازمان آگهی ها: **۶۲ و ۸۸۹۲۸۵۳۹**

سامانه پیامکی: **۵۰۰۰۱۲۴۳**

ایمیل: **info@forsatnet.ir** سایت: **www.forsatnet.ir**

میرزای شیرازی، نبش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

یادداشت روز

جان خسته خاورمیانه

سیدعلی صالحی |شاعر و نویسنده|

داعش، داستان امروز اولاد آدمی نیست. داعش... رستاخیز قابیل است؛ داعش در حلب، داعش در موصل، داعش در قندهار، داعش در تل‌آویو، لندن، واشنگتن، داعش... دنیا را گرفته است. داعش جای دوری نیست. داعش در دل گل گرفته آدمی است. هرکجا ظلمتی باشد، همانجا لانه می‌کند. دریغا دل تاریک آدمی، آن هم به هزاره پرادعای آگاهی و آزادی و امید!

داعش، درد است. درد زایمان ظلمت است. هرکجا دردی هست، حتما دوزخی در کمین ایمان انسان است. دنیا درد دارد، دنیا داعش دارد، در شام، زنده‌زنده قلب سرباز را گرم به درآورده، رخ‌به‌رخ جهان، نیش می‌کشد.

در عراق، دختر پنج ساله را گردن می‌زند، رخ‌به‌رخ وجدان بشریت، وجدانی که آن را سگ‌خورده، سگ به نیش کشیده است. سه ماه از ربودن دختربچه‌ها توسط داعشک افریقا، بوکوحرام می‌گذرد، بازهم شرف ملاله یوسف‌زایی (دختربچه پاکستانی= قربانی داعش دیگر) که به دیدار خانواده‌های قربانیان شهوت و شیطان رفته است. سکوت کنید سلاطین جهان، نوبت به شما نیز خواهد رسید. التماس‌کردن معمر قذافی را در آخرین لحظات اسارت به یاد آورید! سکوت کنید...! کودک‌کشی در سراسر فلسطین، آن هم رخ‌به‌رخ جهان! در نای نفرت می‌دمد داعش‌های کت و شلواری به کاخ‌ها، معابد مرگ... خانگاه مغان عصر مدرن است، کشیش‌های داعش، خاخام‌های داعش، خلایف داعش، پوتین‌پوش‌های داعش، داعش دنیا را گرفته است، دنیا درد دارد. دنیا داعش دارد. داعش همین دل گل گرفته آدمی است. داعش نام مستعار ستمگرانی است که بر جنازه در نفت غلتیده خاورمیانه پایکوبی می‌کنند و پای می‌کوبند. ضیافت... ضیافت ظلمت است. ضیافت نفت و گلوله و سگ هار است.

دریغا در برابر این همه ددمنشی، چرا هیچ صدایی از سخنگویان ستمبران برنمی‌آید؟! هم اگر اهل مقابله نیستید، لااقل سکوت نکنید. جای ناظم حکمت خالی است، جای پابلو نرودا خالی است، جای یانیس ریتسوس خالی است، جای محمود درویش خالی است. همهمه هول‌انگیز درندگان را نمی‌شنوید؟! او که در برابر ظلم و جنایت و ستم و جهل... خاموش می‌نشیند، خود نواله‌خوار خانه ظالمان است. زنهار... زنبورهای مزرعه سیانور و خردل را به جان خاورمیانه خسته درانداخته‌اند. زنبورهای سمی... عادت دارند نخست خاموشان را شکار می‌کنند. حالا سکوت کنید...!

حکومت افراطی ها

داعش با صدور بیانیه‌ای اعلام کرد: زنان باید حجاب شرعی داشته باشند در غیراین صورت با اشد مجازات روبه‌رو می‌شوند. داعش حجاب شرعی را برای زنان، پوشاندن کامل صورت اعلام کرد. در این بیانیه آمده است: شرط‌های اعمال شده علیه لباس و زینت زنان چیزی جز بستن بهانه‌های فساد در نتیجه تبرج زنان نیست. این اقدامات، محدودیتی برای آزادی زنان نیست بلکه پیشگیری از افتادن زن به ابتذال و قرار گرفتن آنها در معرض چشمان و نگاه دیگران است.

یک روحانی در موصل به رویترز گفت: افراد مسلح داعش به مسجد وی آمدند و به او دستور دادند این بیانیه را از طریق بلندگو در جمع نمازگزاران قرائت کند. در ادامه این بیانیه آمده است: هر کسی که به این فریضه، التزام نداشته باشد و به عامل فتنه تبدیل شود با مجازات روبه‌رو خواهد شد تا جامعه مسلمان از آزار و فساد و فتنه‌شان در امان باشد.

داعش همچنین حجاب زنان را شامل پوشاندن دو دست، دو پا و کامل صورت دانست. علاوه بر این زنان نباید لباس بدن نما بپوشند. زنان حق استفاده از عطر را نیز ندارند.

مقامات امنیتی امریکا و عراق تعداد اعضای داعش را حداقل سه هزار نفر می‌دانند که این رقم با پیوستن افراد جدید به ۲۰ هزار افزایش می‌یابد. داعش در موصل، گشتی‌های امر به معروف و نهی از منکر را به راه انداخت. این گشتی‌ها تحت نظر مستقیم مقامات داعش فعالیت می‌کنند. داعش علاوه بر این، دانشکده هنرهای زیبا در شهر موصل را تعطیل اعلام کرد و مجسمه شماری از شعرا و فرهیختگان ادبی در این شهر را تخریب کرد.

داعش با انتشار بیانیه‌ای اعلام کرد: زنان حق ندارند بدون محرم از خانه خارج شوند. همچنین فروشگاه‌ها باید صورت مانکن های پلاستیکی را بپوشانند و این مانکن‌ها هم باید حجاب کامل داشته باشند.

از سوی دیگرخبرگزاری آلمان نوشت: ساکنان شهر موصل گفته‌اند اعضای داعش روز جمعه آرامگاه و ضریح جرجیس پیامبر در مرکز شهر موصل را منفجر کرده‌اند. داعش روز پنجشنبه گذشته هم مزار شیخ صالح یکی از بزرگان صوفی را در نزدیکی موصل، منفجر کرد. اعضای داعش علاوه بر این مزار یونس پیامبر در شهر موصل را نیز پس از کار گذاشتن مواد منفجره، منفجر و کاملا تخریب کردند.

کاهش ۳ درصدی کشته تصادفات در سال جاری

رییس سازمان پزشکی قانونی از کاهش ۲/۹درصدی کشته‌های تصادفات رانندگی در سه ماهه امسال خبر داد. دکتر شجاعی در حاشیه جلسه کمیته هماهنگی و اجرای طرح‌های ترافیکی با اشاره به اینکه در سه ماهه سال گذشته، ۴۵۲۲ نفر در تصادفات رانندگی جان باختند، گفت: این رقم در سال جاری به ۴۳۹۲ نفر معادل ۲/۹درصد کاهش یافت. بیشترین کاهش کشته‌های تصادفات متعلق به فروردین با ۵/۶درصد و اردیبهشت ۷/۶درصد بوده است که متاسفانه این رقم در خرداد ۴/۶درصد افزایش داشته است.

شجاعی با اشاره به اینکه ۶۴/۸درصد فوتی تصادفات رانندگی در سال جاری در برون‌شهرها، ۲۶/۲در درون‌شهرها و ۸/۴ درصد در راه‌های روستایی بوده است، گفت: در عین حال کشته‌های تصادفات رانندگی در برون‌شهرها ۴/۸درصد و درون شهرها ۱/۹درصد کاهش یافته است.

به گفته رییس سازمان پزشکی قانونی بیشترین تلفات تصادفات رانندگی در سال جاری به ترتیب متعلق به استان فارس ۴۰۳ کشته، تهران ۳۳۴ کشته و خراسان‌رضوی ۳۲۹ نفر بوده است. از سوی دیگر استان‌های کهگیلویه و بویراحمد با ۴۲ کشته و اردبیل با ۴۹ کشته، کمترین تلفات تصادفات رانندگی را داشته‌اند.

شجاعی با تاکید بر اینکه برخورد دو وسیله نقلیه با ۴۶/۲درصد بیشترین شکل تصادفات و پس از آن واژگونی با ۴/۴ و برخورد با عابر پیاده با ۲۱/۴درصد بوده است، گفت: در عین حال ۸۵/۱درصد از مجروحان تصادفات با آمبولانس، ۱۰/۵درصد با خودروهای عبوری و ۶ درصد با خودروهای پلیس به بیمارستان منتقل شدند.

دکتر صابری، رییس اورژانس کشور نیز در حاشیه این جلسه گفت: برای مرحله دوم سفرهای تابستانی ۲۰۸۷ پایگاه اورژانس پیش‌بیمارستانی داریم که ۱۲۷۴ آمبولانس ناوگان زمینی نیز به کمک اورژانس می‌آیند.

وی با تاکید بر اینکه راه‌اندازی ۱۴ اورژانس هوایی در دستور کار قرار گرفته است، گفت: امیدواریم از نیمه مردادماه اورژانس هوایی را به‌صورت کامل فعال کنیم. از سوی دیگر در تلاشیم تا ناوگان زمینی آمبولانس‌های فرسوده را نیز ترمیم و تجهیزات آنها را به روز کنیم. یکی از مهم‌ترین مشکلات ما نبود راه‌های امدادی ویژه برای اورژانس در درون‌شهرها و برون‌شهرهاست که امیدواریم در این خصوص تدبیری اندیشیده شود.

در انتظار ماه

رییس ستاد استهلال و معاون ارتباطات حوزه‌ای دفتر مقام معظم رهبری گفت: احتمال رویت ماه در غروب یکشنبه نزدیک به صفر است. حجت‌الاسلام‌والمسلمین احمد مروی روز گذشته در نشستی خبری با بیان اینکه در روز یکشنبه به هیچ‌وجه احتمال رؤیت هلال ماه را نمی‌دهیم، اظهار کرد: متخصصان و کارشناسان احتمال رویت هلال ماه را در غروب روز یکشنبه نمی‌دهند و احتمال اینکه دوشنبه عید باشد نزدیک به صفر است. با این حال ۱۵۰ گروه رصدگر مشغول کارهای کارشناسی هستند و اگر در غروب روز یکشنبه رویت صورت گیرد نتایج به دفتر مقام معظم رهبری اعلام می‌شود و پس از آن از طریق رسانه‌ها به اطلاع مردم خواهد رسید. اگر در غروب روز یکشنبه ماه را رویت نکنیم براساس تقویم عمل خواهیم کرد و ماه رمضان ۳۰ روزه می‌شود. استان‌هایی که برای رویت هلال ماه در نظر داریم استان‌های مرکزی کشور هستند که شامل تهران، اصفهان، فارس، مرکزی و شهرهای شرقی کشور هستند. معمولا کار رصد در این شهرها صورت می‌گیرد.

مروی همچنین ادامه داد: معیار ما مسائل فقهی است نه تنها معیارهای علمی؛ بنابراین معیار فقهی رویت هلال ماه مهم است نه تولد ماه. بر این اساس برخی از مراجع رویت با چشم مسلح و ابزار را قبول ندارند و برخی همچون مقام معظم رهبری و آیت‌الله بهجت و اردبیلی آن را قبول دارند. بنا بر نظر کارشناسان احتمال رویت هلال ماه در روز یکشنبه نزدیک به صفر است. غروب دوشنبه در همه نقاط کشور با مشکل غبار تابستانی مواجه هستیم که در این راستا از کارشناسان هواشناسی نیز کمک خواهیم گرفت.

فرهنگ

پارسا پیروزفر با کارگردانی نمایش «بر پهنه دریا» به سالن ایرانشهر می‌آید

می‌خواهم تهیه‌کننده فیلم تقوایی باشم

احمد احمدی، تهیه‌کننده فیلم «ردکارپت» درباره استقبال مردم از این فیلم در اکران ماه مبارک رمضان به مهر گفت: از زمانی که ایده ساخت این فیلم برای ما پیش آمد، فکر چنین روزهایی را می‌کردیم و به استقبال مردمی از فیلم ایمان داشتیم و از همان ابتدای راه معتقد بودیم اثری که تولید می‌شود باید آبرومند و قابل تامل باشد که مخاطب آن را پس نزند.

احمدی درباره فعالیت‌های آینده‌اش گفت: اگر شرایط به‌گونه‌ای باشد که بتوان اثر با آبرویی تولید کرد، این کار را خواهم کرد. من نزدیک به ۲۲ سال است که به‌عنوان عکاس در سینمای ایران حضور دارم و با این محیط غریبه نبوده‌ام و امروز دلم می‌خواهد تهیه‌کنندگی فیلمی از ناصر تقوایی را برعهده بگیرم و آرزو می‌کنم که این امکان برایم فراهم شود.

فیلم جدید وودی آلن

به نقل از اسکرین دیلی، فیلم در دست ساخت وودی آلن که هنوز نامی برایش درنظر گرفته نشده، اکنون در رودآیلند در دست فیلمبرداری است. این فیلم که خواکین فونیکس و اما استون بازیگران اصلی هستند، از محصولات گریور پروداکشن است که با همکاری لتی آرونوسون و استیون تننباوم، همکاران همیشگی وودی آلن تهیه می‌شود. جدیدترین فیلم تکمیل شده وودی آلن «جادو در مهتاب» از دیروز جمعه توسط سونی پیکچرز کلاسیکز اکران شد.

آلن، در جدیدترین فیلمش برای نخستین‌بار با خواکین فونیکس همکاری می‌کند. او سال پیش با «یاسمین آبی» با حضور کیت بلانشت هم فروش خوبی کرد و این فیلم به پرفروش‌ترین فیلمش بدل شد و هم جایزه اسکار را برای بازیگر زن اول دریافت و البته گلدن گلوب را هم نصیب او کرد. «پاریس منهتن» و «تقدیم به رم با عشق» دو فیلم آلن در سال ۲۰۱۲ بودند.

- **قطعه‌هایی از آثار معروف بزرگان موسیقی کلاسیک جهان در تازه‌ترین کنسرت نوازنده جوان پیانو در تالار رودکی اجرا می‌شود.**
- **تهیه‌کننده مستند «مسیر ایران» که براساس مسیر جدیدی که کوهنوردان مفقود ایرانی به قله برودپیک ایجاد کردند، ساخته شده، هدف این مستند را عبرت‌گیری دیگر علاقه‌مندان معرفی کرد.**
- **دو فیلم سینمایی «ردکارپت» و «کلاشینکف» تا امروز در صدر گیشه عید فطر سینماها قرار گرفتند، البته این در حالی است که آمار فروش دو فیلم «امروز» و «آذر، شهدخت، پرویز و دیگران» تا امروز ارائه نشده است.**
- **پری صابری گفت: نمایش «باغ دلگشا» را با جسارتی زنانه اجرا می‌کنم.**

ورزش

رحمتی، گران‌ترین بازیکن لیگ ۱۴

فهرست قراردادهای بازیکنان تیم فوتبال پیکان تهران اعلام شد، براساس آن «سیدمهدی رحمتی» با یک میلیارد و ۵۵۰ میلیون تومان عنوان گران‌ترین بازیکن لیگ چهاردهم را به خود اختصاص داد. این فهرست امروز (شنبه) به روی سایت رسمی باشگاه پیکان قرار گرفت.

طبق این فهرست، سیدمهدی رحمتی که از استقلال جدا شده و به پیکان پیوسته است با مبلغ یک میلیارد و ۵۵۰ میلیون تومان عنوان گران‌ترین بازیکن لیگ برتر چهاردهم را به نام خود ثبت کرد. پیش از این، احمد آل نعمه با یک میلیارد و چهارصد میلیون تومان از تراکتورسازی، گران‌ترین بازیکن لیگ چهاردهم بود. این درحالی است که براساس مبالغ اعلام شده از سوی باشگاه‌های مختلف، آندرانیک تیموریان، از استقلال یک میلیارد تومان و محمدرضا خلعتبری از سپاهان یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان دریافت خواهند کرد که به نظر می‌رسد، این مبالغ با واقعیت فاصله زیادی دارد.

جلسه تعیین مالکیت باشگاه راه‌آهن تکذیب شد

دادسرای عمومی و انقلاب تهران، خبر حضور نماینده دادستان در جلسه تعیین مالکیت باشگاه راه‌آهن را تکذیب کرد. این دادسرا روز شنبه اعلام کرد، حسب گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دادستانی تهران نظر به اینکه خبرگزاری فارس ضمن درج خبری با عنوان «جلسه تعیین مالکیت باشگاه راه‌آهن آغاز شد»، مدعی شده است «حمید استیلی مالک و سرمربی راه آهن و سایر اعضای کادر فنی این تیم به همراه نماینده دادستانی حضور دارند. علی کفاشیان، رییس فدراسیون فوتبال کشورمان هم در این جلسه شرکت کرده و صحبت در خصوص محتوای آن را به بعد از این جلسه موکول کرده است»، اعلام می‌شود: نخست: خبر مزبور دائر بر حضور نماینده دادستان در این جلسه تکذیب می‌شود؛ دوم: همچنان که طی اطلاعیه مجزایی اعلام شد، با وجود آنکه در زمینه فروش باشگاه مزبور مذاکراتی صورت گرفته، بنابراین دادستانی تهران با فروش باشگاه راه‌آهن با قیمت مزبور موافقت نکرده است. این امر به این دلیل بوده که هیات کارشناسی، باشگاه مزبور را با تفاوت افزایش قیمت چهار میلیارد تومانی ارزیابی کرده است و بنابراین به زودی فروش باشگاه راه‌آهن از طریق مزایده صورت خواهد گرفت.

سرمربی تیم ملی والیبال از ۱۹بازیکن از جمله علیرضا نادی و حمزه زرینی برای حضور در اردوی آمادگی این تیم دعوت کرد

- **با شکایت کشتی‌گیران باشگاه پرسپولیس و پیگیری‌هایی که وکیل آنها انجام داده، حساب جدید این باشگاه، با مدیرعاملی علیرضا رحیمی، با حدود ۲۷۰ میلیون تومان مسدود شد.**
- **باشگاه‌های لیگ برتری فوتبال ایران امسال با تاکید وزارت ورزش و جوانان، فدراسیون فوتبال و سازمان لیگ ملزم به شفاف‌سازی رقم قراردادهای بازیکنان و کادر فنی خود شدند، اما اقدام صوری و غیرواقعی چند باشگاه دراین‌خصوص واضح و حتی در برخی موارد خنده‌دار است.**

جامعه

اعتراض به اضافه‌کاری اجباری کار سیاسی نیست

عضو شورای عالی نظام پرستاری با تاکید بر اینکه جامعه پرستاری هرگز به دنبال کار سیاسی نیست، اظهار کرد: اینکه پرستاران خواستار اجرای قانون تعرفه‌گذاری خدمات پرستاری آن هم پس از گذشت ۷ سال هستند، کار سیاسی نیست.

محمد شریفی‌مقدم، با اشاره به صحبت‌های اخیر وزیر بهداشت در خوابگاه دانشجویی امام علی (ع) که عنوان داشته بود اجازه نمی‌دهد کار سیاسی در وزارت بهداشت انجام شود، گفت: جامعه پرستاری فقط خواستار اجرای قانون است و هرگز به دنبال کار سیاسی نیست. آیا اعتراض به تبعیض‌های ناعادلانه در پرداختی‌های بین پزشکان و پرستاران، کار سیاسی است؟ دبیرکل خانه پرستار ادامه داد: آیا اعتراض به اضافه‌کاری اجباری و کمبود نیروی پرستاری در بیمارستان‌ها، کار سیاسی است؟ شریفی‌مقدم با اشاره به فشار کار مداوم پرستاران در بیمارستان‌ها، گفت: افزایش ساعت کار پرستاران، باعث بالا رفتن خطای ناشی از کار سنگین می‌شود و در نتیجه، این بیماران هستند که در وهله اول آسیب می‌بینند.

پخت شیرینی مخصوص ماه رمضان در کابل - افغانستان

بدهی دولت به تامین اجتماعی

معاون اقتصادی و برنامه‌ریزی سازمان تامین اجتماعی با تشریح مطالبات و نحوه پرداخت بدهی دولت به تامین اجتماعی گفت: این بدهی‌ها در قالب بسته‌ای شامل شرکت‌های زیان‌ده و سودآور به تامین اجتماعی واگذار می‌شود که متاسفانه واگذاری و انتقال سهام شرکت‌های زیان‌ده سریع اما شرکت‌های سودآور با تاخیر طولانی انجام می‌شود و در مجموع از ۳۵ هزار میلیارد تومان بدهی دولت قبل فقط ۷ هزار میلیارد تومان پرداخت شده است.

دولت‌ها در زمان شکل‌گیری معمولا به سازمان تامین اجتماعی بی‌توجه هستند، به طوری که رییس‌جمهور قبل در ابتدا عنوان کرد که سازمان تامین اجتماعی هیچ طلبی از دولت ندارد، اما در دو سال آخر توجهش بیشتر شد. در حال حاضر، نیز دولت جدید توجه جدی‌ای به موضوع تامین اجتماعی داشته به طوری که در این خصوص گزارش‌های متعددی در صحن دولت ارائه شده است.

- **سخنگوی کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی گفت: طرح تفکیک جنسیتی که به‌تازگی توسط یکی از نهادهای کشور به اجرا گذاشته شده، در اداره‌ها موفقیت‌آمیز نیست.**
- **وزیر بهداشت گفت: خوشبختانه آمار نشان می‌دهد که ما شاهد کاهش میزان سزارین و به‌دنبال آن افزایش زایمان طبیعی در سطح کشور هستیم.**
- **رییس اداره محیط‌زیست طبیعی اداره کل حفاظت محیط‌زیست استان تهران، از بازدید کارشناسان این اداره از مرکز نگهداری حیات وحش پارک شهر در راستای نظارت بر ساماندهی مراکز نگهداری حیات وحش استان خبر داد.**
- **زمین‌لرزه‌ای به بزرگی ۴/۱ریشتر (در مقیاس امواج درونی) بعدازظهر روز گذشته‌حوالی کوهستک را در استان هرمزگان لرزاند.**

سیاست

چرا رییس‌جمهور صحبت نکرد؟

حجت‌الاسلام والمسلمین تقوی در نشستی خبری در پاسخ به سوال خبرنگاران مبنی بر اینکه در چند سال گذشته همواره رییس‌جمهور به‌عنوان سخنران پیش از خطبه بوده است، ولی امسال شاهد این موضوع نبودیم و آیا این علت خاصی دارد، گفت: این مصوبه شورای سیاست‌گذاری ائمه جمعه نیست که حتما رییس‌جمهور به‌عنوان سخنران پیش از خطبه در روز راهپیمایی روز قدس باشد. البته در چند سال گذشته رییس‌جمهور سخنرانی می‌کردند، همان‌طور که پیش از آن رییس مجلس به‌عنوان سخنران پیش از خطبه بودند، ولی قاعده‌ای نبوده که حتما رییس‌جمهور سخنران باشد، البته ما از آقای روحانی نیز دعوت کردیم که ایشان به‌عنوان سخنران پیش خطبه در این مراسم حضور داشته باشند، ولی آقای رییس‌جمهور به خاطر گرفتاری که داشتند نتوانستند برنامه خود را تنظیم کنند.

سفر خالد مشعل به تهران؟

پایگاه خبری المانیتور، به نقل از یک منبع آگاه اعلام کرد: ممکن است خالد مشعل، رییس دفتر سیاسی جنبش حماس، به‌زودی به تهران سفر کند. ایسنا نوشت یک منبع ایرانی که خواست نامش فاش نشود به المانیتور گفت: انتظار می‌رود خالد مشعل به‌زودی به تهران سفر کند؛ سفری که در سال جاری چندین بار به تعویق افتاده است. این منبع ایرانی افزود: انتظار دارم مشعل برای دریافت تبریک پیروزی غزه یا تجدید حمایت ایران به‌زودی به تهران سفر کند. خالد مشعل از سوی ایرانی‌ها به گرمی مورد استقبال قرار خواهد گرفت. المانیتور گزارش داد که این سفر می‌تواند به تقویت روابط میان حماس، ایران و حزب‌الله کمک کند.

همچنین یک مقام حماس در غزه به المانیتور گفت: حماس به دنبال تجدید روابط با ایران و حزب‌الله نیست، چون آنها هم‌اکنون هم‌پیمانان ما هستند و ما سال‌هاست که با آنها همکاری و هماهنگی داریم. در هفته‌های گذشته غزه مورد تجاوز حملات هوایی رژیم صهیونیستی بوده است. در نتیجه این حمله‌ها تاکنون بیش از ۸۸۰ نفر از مردم فلسطین کشته و بسیاری زخمی شده‌اند.

یک کاربر ایرانی با ورود به صفحه فیس‌بوک «بنیامین نتانیاهو»، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی، شعار مرگ بر اسراییل را به‌صورت متوالی بارگذاری کرد

- **رییس دفتر آیت‌الله مهدوی کنی، با بیان اینکه وضعیت عمومی آیت‌الله مهدوی کنی، خوب است، گفت: وضعیت ایشان نسبت به قبل بهتر شده و عفونت ریه رییس مجلس خبرگان هم برطرف شده است.**
- **نخستین نشست مشترک استانداران و دبیران کل ۸۰ حزب و تشکل سیاسی دارای مجوز فعالیت با وزیر کشور عصر روز شنبه برگزار شد.**
- **معاون حقوقی رییس‌جمهوری با یادآوری اینکه از سال ۲۰۰۴ میلادی تاکنون، هشت بار رژیم اسراییل به مردم غزه تجاوز کرده است، گفت: قطعا تکرار این تجاوزها نتیجه بی‌کیفری در عرصه بین‌المللی است.**
- **رییس‌جمهوری در پیامی انتخاب «ژان کلود یونکر» را به سمت رییس کمیسیون اروپایی تبریک گفت.**

فرصت امروز دوم

تبلیغ عسل با هجوم زنبورها

مرا با زنبور بپوشانید

صفحه ۱۳

گزارشی از بازار دستمال کاغذی در تهران

دلسوزی برنده این بازار رقابتی است

۱۰

گزارشی از بازار کتابفروشی

فرصتی برای هم‌نشینی با کتاب

۱۱

اینفوگرافی مدیریتی

هوشمندانه خرج کنید

همیشه این گونه رایج بوده که پول درآوردن سخت است اما خرج کردن مثل آب خوردن!

۱۲

خلق برندی به منظور تغییر فرهنگ غذایی ایرانیان

از سیفیلو نخوفلنگی تا دست پخت شگفت‌انگیز تو

زمستان سال ۹۱ شرکتی که سابقه زیادی در عرضه موادغذایی آماده به بازار دارد، برندی جدید را در حوزه موادغذایی منجمد به بازار معرفی کرد. کاله این بار محصولات غذایی منجمد را به سبد کالایی خود اضافه کرده بود. پمینا نام زیربرند جدید کاله و مادر گروه انجمادی این شرکت است.

۱۳

بایدها و نبایدهای مدیریت بازرگانی در حوزه تولید و پخش دارو

جذب مشتریان خوش‌حساب و معتبر با هنر مدیریت

۱۴

چگونگی مدیریت یک فروشگاه کابینت

مدیریت در قفسه زمان

کابینت‌سازی و عرضه کابینت یکی از مشاغل واسطه‌ای است که برای موفقیت در آن علاوه بر زحمت فراوان باید برنامه‌ریزی دقیقی را در خصوص نحوه ارائه خدمات و توانایی مدیریت زمان و اجرا داشته باشید.

اگر بدقول هستید و نمی‌توانید سر موعد مقرر شده کارتان را تحویل دهید باید بدانید که مشتری‌هایتان یک‌بار بیشتر به مغازه شما مراجعه نخواهند کرد.

مهم‌ترین فاکتوری که در این شغل باید به آن اهمیت ویژه داده شود مدیریت زمان است. برای سفارش کابینت زمانی را تعیین کنید که حتما در زمان معین شده بخش‌های مختلف کار مانند اندازه‌گیری و نصب انجام شود.

برخی خریداران روی گفته‌های شما برنامه‌ریزی می‌کنند تا تداخلی بین کارهایی که می‌خواهند انجام دهند به وجود نیاید.

صفحه ۱۵

سرنخ
سرمایه‌گذاری در حمل و نقل و نصب نقشه ۱۱

رسانه
اهمیت تبلیغات برای اقتصاد امروز ۱۳

کلینیک کسب و کار
حفظ مدیر ارشد سازمان ۱۵

پاورقی
جوان و جویای علم ۱۶

گزارش «فرصت امروز» از ابهام در کارآمدی برنامه‌های حمایتی دولت

افزایش هزینه‌های تولید و کاهش بهره‌وری پاشنه آشیل برنامه‌های حمایتی دولت از صنعت

انگار آنچه نمی‌خواستیم هیچ‌گاه پیش آید مرزهای ما را نیز درنوردید و بلایی که تا دیروز همچون آواری بر سر واحدهای صنعتی دنیا می‌آمد و آرام می‌نگریستیم و گمان می‌کردیم گلستانی در آتش بحران جهانی هستیم، خیلی زود گریبان خودمان را هم گرفت.

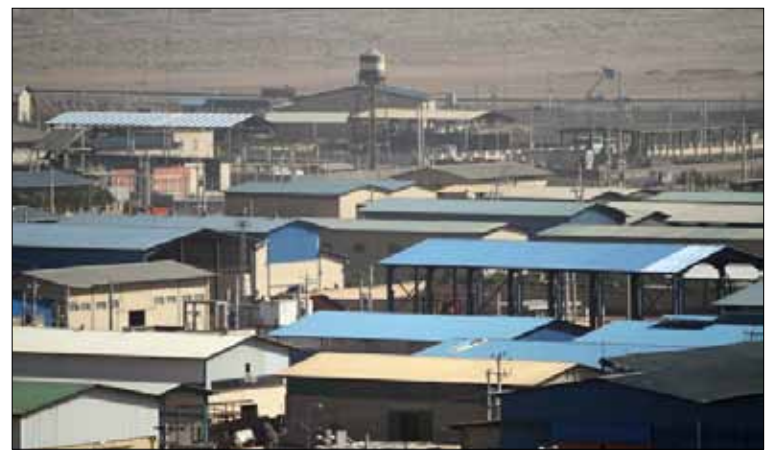
صنعت ما بی‌اغراق روزهای سختی را تجربه می‌کند. نفس‌های بسیاری از واحدهای صنعتی به شماره افتاده و هرچه تلاش می‌کنیم تا با ارائه آمار، حداقل به خود بقبولانیم که وضع چندان هم بد نیست، افاقه نمی‌کند. تبلور این بلیه، امروز در شهرک‌های صنعتی‌مان به‌خوبی هویداست.

براساس آمارهای غیررسمی، فعالیت نزدیک به ۴۰ درصد کارخانه‌ها در اواخر دولت دهم متوقف شد. به گفته مدیرعامل شهرک‌های صنعتی بیش از ۵ هزار و ۴۰۰ واحد تولیدی در فاصله سال‌های ۸۴ تا ۹۱ تعطیل شدند. او در تازه‌ترین اظهارنظر خود، از بازگشت و نقبه صنعت به‌ویژه شهرک‌های صنعتی خبر داده است. سیدمحمدعلی سیدابریشمی همچنین از ارائه تسهیلات به شهرک‌های صنعتی خبر داده است. چهار ماه پیش بود که او گفته بود: بازگرداندن واحدهای صنعتی نیمه‌فعال به چرخه تولید مهم‌تر از سرمایه‌گذاری‌های جدید درشهرک‌ها و نواحی صنعتی است.

به گفته سیدابریشمی در حال حاضر بخش زیادی از تمرکز سازمان بر احیای واحدهای نیمه‌تعطیل و سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در شهرک‌ها و نواحی صنعتی قرار دارد. این در حالی است که بسیاری از تحلیلگران اقتصادی پاشنه آشیل توسعه صنعت و شهرک‌های صنعتی را علاوه بر نبود نقدینگی کاهش بهره‌وری ناشی از افزایش هزینه‌های تولید را مهم‌ترین دغدغه صنعت و شهرک‌های صنعتی اعلام کرده‌اند.

بنابر اظهارات آنها حتی اگر حمایت‌های همه‌جانبه از سوی بانک‌ها و دولت در این زمینه صورت گیرد اما به این دلیل که سیاست‌گذاری صنعتی متناسب با توسعه اقتصادی و متناسب با ظرفیت‌های کشور اتفاق نیفتاده است، نمی‌توان با سیاست‌های بسته‌های اقتصادی آن هم به‌صورت دستوری و سفارشی صنعت کشور را از بحران نجات داد.

به اعتقاد این تحلیلگران، روند فعلی برای کاهش هزینه‌های تولید و کاهش نرخ تورم روندی تکراری و مقطعی است که در صورت تداوم موجب تعطیلی بسیاری از بنگاه‌های تولیدی و ایجاد وضعیت دشوارتری در اقتصاد کشور می‌شود.



نبود مدیریت علمی و عدم اعتقاد به ایجاد مراکز رشد تکنولوژی و دسترسی به فناوری نوین از عوامل مهم افزایش هزینه‌ها در صنایع بوده است. رمضانعلی سبحانی‌فر، نماینده مجلس در این باره به «فرصت امروز» گفت: دسترسی به تکنولوژی روز دنیا و ایجاد مراکز فناوری در برنامه پنج ساله اقتصادی کشور نیز تبیین شده اما نه‌تنها در دولت‌های گذشته که در دولت قبل نیز اعتقادی عملی به این امر وجود نداشت.

به گفته سبحانی‌فر، خلأ استفاده از فناوری نوین موجب عدم ارتقای کیفیت تولید در صنایع و ایجاد هزینه‌های سرسام‌آور شده و باعث می‌شود تولیدات صنعتی نتوانند با کالاهای خارجی رقابت کنند.

او تصریح کرد: تا زمانی که دولت کار بررسی و تحقیقات را با مراکز علمی و دانشگاهی تنظیم نکند و همچنین از متدولوژی علمی استفاده نکند، این مشکلات گریبانگیر بخش صنعت کشور خواهد بود.

نماینده سبزوار با انتقاد از عملکرد سازمان فنی و حرفه‌ای اظهار کرد: سازمان فنی و حرفه‌ای بدون آموزش‌های لازم و ایجاد تفکر کارآفرینی بین کارآموزان و به وجود آوردن ایده و خلاقیت در ذهن کارآموزان و بدون توجه به نیازها و اولویت‌های اقتصادی اقدام به آموزش می‌کند که این مسئله در عمل، خود موجب افزایش هزینه‌های تولید می‌شود.

او از دیگر دلایل افزایش هزینه‌های تولید در صنایع را رقابت منفی و انحصارگرایانه بخش دولتی در کنار بخش خصوصی دانست و تاکید کرد: دخالت بیش از حد دولت در بخش‌های مختلف صنایع، نبود حمایت دولت در زمینه تقویت مالی از جمله عدم ارائه تسهیلات کافی از طریق بانک‌ها و افزایش فرآیند و بوروکراسی اخذ تسهیلات ارزی و ریالی و کاهش فرآیند بوروکراسی از جمله عوامل افزایش هزینه‌های تولید است.

با وجود تمام این اظهارنظرها تولیدکنندگان صنعتی بر این باورند که دخالت‌های گوناگون دولت و نبود فرهنگ بهره‌وری از دلایل مهم افزایش هزینه‌های تولید در صنایع است.

غنیمی‌فرد عضو اتاق خانه صنعت و معدن در گفت‌وگو با فرصت امروز در این زمینه گفت: دخالت‌های دستوری دولت در برخی از کالاهای صنایعی مثل صنایع شیر، تزریق یارانه‌ها بدون ساماندهی توزیعی در جهت مقابله با افزایش قیمت کالا و بوروکراسی عریض و پیچیده‌ای که کماکان وجود دارد، موجب کاهش شدید تولید شده است.

مجموع چنین اتفاقاتی در حوزه صنعت نشان می‌دهد کارشناسان اقتصادی با ابراز نگرانی از وضعیت موجود، بر این باورند که در دولت قبل سرمایه‌گذاری‌هایی با قراردادهای بزرگ در بخش صنعت که بتواند موجب سرعت بخشیدن به تولید، کاهش هزینه‌های تولید و در نتیجه رشد اقتصاد صنعتی شود، صورت نداده و به همین دلیل امروز با مشکلاتی پیرامون تولید روبه‌رو هستیم.

حذف ثبت سفارش کالا از ۱۱ مرداد

معاون امور فنی گمرک ایران در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به اینکه هر ساله رتبه شاخص کسب‌وکار از سوی مراجع بین‌المللی اعلام می‌شود، اظهار کرد: در این بین سهم هر کشور در حجم تجارت خارجی مشخص شده و بر این اساس ایران با ۱۵ کشور همسایه بوده و برمبنای شاخص‌هایی رتبه کشورها تعیین می‌شود.

محمدرضا نادری با بیان اینکه کشورهای اروپایی و دیگر کشورها از لحاظ رویه با حجم تجارت، داشتن ترانزیت با یکدیگر متفاوت هستند، تصریح کرد: با این‌حال رتبه و شاخص‌های کشورها در حجم تجارت خارجی به یک شیوه و یکسان بررسی و تحلیل می‌شود و برای اینکه بتوانیم جایگاه ایران را در این شاخص‌ها ارتقا دهیم، دستگاه‌های مربوطه در تلاش هستند تا شرایط تجارت خارجی را تسهیل کنند.

به گفته وی، طی ماه‌های اخیر بسته حمایت از تولید و صادرات و نیز سامانه اظهار از دور در دستور کار گمرک قرار گرفته تا این مباحث در رویه‌های واردات و صادرات، ترانزیت انجام شود.

نادری از ادغام چند واحد برای کاهش تشریفات ترخیص کالا خبر داد و گفت: با ایجاد سامانه اظهار از دور در گمرکات کشور دو واحد احراز هویت و ارزش در یکدیگر ادغام شده و نیز تا پایان شهریور ماه سال جاری این سامانه برای کل گمرکات کشور اجرایی خواهد شد.

معاون امور فنی و گمرکی گمرک ایران با اشاره به اینکه ۸۹ گمرک وارداتی و ۱۲۰ گمرک صادراتی در کشور در ماه‌های آینده به سامانه اظهار از دور متصل خواهند شد، عنوان کرد: در بسیاری از رویه‌های گمرکی تجدیدنظر شده و همچنین برخی مسیرهای واردات و صادرات از مسیر قرمز خارج شدند.

وی بیان کرد: در این راستا سازمان‌های دیگر نیز به دنبال کاهش تشریفات ترخیص کالا هستند و یکی از این موضوعات حذف ثبت سفارش کالا است که زمان‌بر بوده و می‌تواند به شیوه مطلوب‌تر انجام شود.

فروشگاه‌های غیرمشمول مالیات بر ارزش افزوده نباید این مالیات را بگیرند

رییس کل سازمان امور مالیاتی گفت: افرادی که شامل قانون مالیات بر ارزش افزوده شده‌اند، اجازه دریافت مالیات را دارند، اما براساس گزارش برخی مودیان، فروشگاه‌هایی که هنوز مشمول این قانون نیستند در فاکتورهای صادره ارزش افزوده‌طلب می‌کنند که با این فروشگاه‌ها برخورد خواهد شد.

علی عسکری روز شنبه در گفت‌وگو با ایرنا افزود: البته برخی مودیان نیز مشمول مالیات بر ارزش افزوده هستند، اما این مالیات را دریافت نمی‌کنند که در آن صورت سازمان امور مالیاتی با این موارد نیز برخورد خواهد کرد.

وی با بیان اینکه مالیات بر ارزش افزوده مالیات بر مصرف است و مصرف‌کننده نهایی این مالیات را پرداخت می‌کند، افزود: این مالیات باید از سوی مصرف‌کننده پرداخت شود.

عسکری در مورد قانون مالیات بر ارزش افزوده نیز گفت: این قانون پنج سال به صورت آزمایشی اجرا و یک سال نیز تمدید شده است و ایراد خاصی ندارد.

وی با تاکید بر اینکه قانون مالیات بر ارزش افزوده آزمایشی بوده است، اظهار کرد: مجلس شورای اسلامی این قانون را به صورت آزمایشی تصویب کرده و قوانین آزمایشی نیز پنج ساله هستند.

عسکری ادامه داد: زمانی که قانون آزمایشی است به معنای دائمی نبودن آن است، بنابراین برای دائمی کردن آن باید قانون جدیدی به مجلس شورای اسلامی ارائه شود، برهمین اساس سازمان امور مالیاتی در تجربه‌ای پنج ساله اصلاحاتی که خلأهای قانون قبلی را مرتفع می‌کند، انجام داده و آن را به مجلس تقدیم خواهد کرد.

وی ادامه داد: قرار است چهار یا پنج گروه جدید به مشمولان قانون مالیات بر ارزش افزوده اضافه شوند.

خبر

بیست‌وسومین نمایشگاه بین‌المللی مبلمان منزل برگزار می‌شود

بیست‌وسومین نمایشگاه بین‌المللی مبلمان منزل با حضور بیش از ۴۰۰ شرکت از تاریخ دهم لغایت سیزدهم مرداد ماه سال ۱۳۹۳ به مدت چهار روز از ساعت ۹ الی ۱۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران گشایش می‌یابد.

مظفر علیخانی، دبیرکل شورای ملی مبلمان و دکوراسیون ایران و صنایع وابسته با اعلام این خبر و ابراز خشنودی از مسیر حرکتی تشکل‌ها به‌سوی همگرایی هرچه بیشتر اصحاب صنف و صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور اظهار کرد: این نمایشگاه با مجوز رسمی از سازمان توسعه تجارت ایران و شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران و توسط شورای ملی مبلمان و دکوراسیون ایران و صنایع وابسته برگزار خواهد شد.

وی در ادامه افزود: شورای ملی مبلمان و دکوراسیون ایران و صنایع وابسته با عنایت به مفاد اساسنامه مبنی بر ساماندهی کلیه رخدادهای عمومی از قبیل نمایشگاه‌ها، همایش‌ها و سمینارهای بین‌المللی مرتبط با صنف و صنعت مبلمان و به منظور بهره‌گیری از طراحی‌های علمی و تکنولوژی مدرن جهت ارتقای سطح کمی و کیفی تولیدات داخلی و توسعه صادرات مبلمان و دکوراسیون برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی صادراتی و صنفی در صنف مبلمان در داخل و خارج از کشور را در دستور کار خود قرار داده است.

رامین سمیع‌زاده، مدیر بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی مبلمان منزل نیز اظهار کرد: نمایشگاه امسال با شعار هنر، فرهنگ و محصول ایرانی در فضایی حرفه‌ای و رقابتی برگزار خواهد شد.

وی مهم‌ترین هدف از برپایی این نمایشگاه فراهم کردن بستری به‌منظور ارتقای سطح کمی و کیفی طراحی، تولید، فروش و صادرات تولیدات و محصولات ایرانی عنوان کرد.

سمیع‌زاده با اشاره به اینکه این نمایشگاه با حدود ۷درصد افزایش نسبت به سال گذشته در فضای ناخالصی به وسعت ۷۵هزار مترمربع و با ۴۳هزار مترمربع فضای خالص کار خود را آغاز خواهد کرد، از حضور فعال و پر نشاط بیش از ۴۰۰ مشارکت‌کننده در نمایشگاه خبر داد که آخرین توانمندهای خود را در معرض بازدید عموم قرار می‌دهند و با یکدیگر به رقابتی سالم می‌پردازند.

وی ضمن اعلام اینکه هیات‌های تجاری چندین کشور دنیا برای بازدید از نمایشگاه دعوت شده‌اند و امید است به امضای تفاهم‌نامه‌های همکاری و البته اجرایی منجر شود، اولویت‌های برگزاری نمایشگاه را حمایت از تولید مبلمان در داخل کشور با رویکرد صادراتی، احترام به پیشکسوتان و حمایت و اعتماد به طراحان و مهندسان ایرانی عنوان کرد.

صنعت مبلمان در ایران هشت درصد اشتغال کشور را به خود اختصاص داده و از طرف دیگر با جهش نرخ ارز و قرار گرفتن نرخ آن در سطوح نزدیک به نرخ واقعی، در صورت برنامه‌ریزی، هماهنگی ارکان مرتبط و تلاش صنعتگران امکان ورود به بازارهای خارجی تا حدودی فراهم شده است. به گفته مدیر بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی مبلمان منزل، ارزش تولید مبلمان در جهان در سال ۲۰۱۳ به ۴۵۰ میلیارد دلار در سال نزدیک شده است و متاسفانه ایران سهم قابل‌توجهی از آن را در اختیار ندارد که البته برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی می‌تواند نقش مؤثری در مسیر حضور قابل‌توجه ایران در عرصه‌های تجارت جهانی ایفا کند.

مواد غذایی

قیمت خرید انواع رب گوجه‌فرنگی

رب گوجه‌فرنگی	قیمت (تومان)
رب گوجه‌فرنگی آسان بازشو ۴۰۰ گرمی مزمز	۲۶۳۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۰۰ گرمی یک و یک	۴۹۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۴۰۰ گرمی خالص آتا	۲۸۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۰۰ گرمی آتا کلیددار	۴۸۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۲۰ گرمی ایزی فامیلا	۴۹۴۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۲۰ گرمی اویلا	۴۹۴۰
رب گوجه‌فرنگی ۹۰۰ گرمی تکدانه	۵۲۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۰۰ گرمی پردیس	۴۹۵۰
رب گوجه‌فرنگی آسان بازشو ۸۰۰ گرمی مزمز	۴۸۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۲۰ گرمی ایزی اپن دلپذیر	۴۸۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۴۵۰ گرمی ایزی دریان دشت	۲۰۰۰
رب گوجه‌فرنگی ۹۰۰ گرمی ایزی دریان دشت	۳۴۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۲۰ گرمی ایزی روژین	۴۸۵۰
رب گوجه‌فرنگی ۸۴۰ گرمی یک و یک	۳۴۵۰

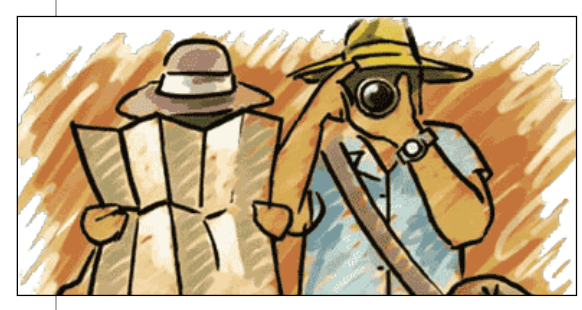
قیمت خرید انواع «بیسکویت»

بیسکویت ۳۲۰ گرمی پرتقالی جعبه‌ای گرجی ۴۰۰۰ هزار تومان به فروش می‌رسد.
قیمت انواع بیسکویت به شرح جدول زیر است:

بیسکویت	قیمت (تومان)
پتی‌بور جعبه‌ای کاکائو ۲۰۴ گرمی نادری	۱۲۰۰
پتی بور جعبه‌ای کاکائو (سلفون) ۱۷ گرمی نادری	۱۰۰
بیسکویت پتی‌بور کاکائو ۲۰ عددی ۸۵ گرمی نادری	۴۰۰
بیسکویت سمبوسه کرمدار ۴۲۰ گرمی گرجی	۴۵۰۰
بیسکویت پذیرایی ساده ۴۰۰ گرمی گرجی	۴۰۰۰
بیسکویت ۳۲۰ گرمی پرتقالی جعبه‌ای گرجی	۴۰۰۰
های‌بای خرمایی ۳۰ گرمی شیرین عسل	۲۰۰
پتی‌بور کره‌ای ۱۰۵ گرمی شیرین عسل	۵۰۰
پتی‌بور کره‌ای ۱۲۵ گرمی شیرین عسل	۱۲۰۰

گردشگری

ایران در فهرست گردشگری انگلیس قرار گرفت



نشریه انگلیسی دیلی‌میل با اعلام اینکه بازار گردشگری ایران در انگلیس با استقبال ۴۰۰ درصدی روبه‌رو شده است، نوشت: «ایران هم‌اکنون شاهد علاقه روزافزون گردشگران بریتانیایی است.»
به گزارش دیلی‌میل، «مایکل پولمن» مدیر بازاریابی موسسه WildFrontiers واقع در جنوب لندن، که به تازگی از سفر ایران به انگلستان بازگشته این سفر را با واژه «شگفت‌انگیز» توصیف می‌کند و می‌افزاید: «ایران واقعا سرزمینی جالب با تاریخی کهن و آثار شگفت‌انگیز معماری و مساجد تاریخی بود، اما چیزی که بیش از هرچیز سبب شگفتی من شد، مردم ایران بود که به گرمی و دوستانه در هرجا که رفتیم ما را احاطه کرده و علاقه‌مند به گفت‌وگو با ما بودند. او یادآور شد هیچ‌گونه حضور محسوس یا نظارت آشکاری از سوی پلیس مشاهده نکردیم.»
دیلی‌میل، با اشاره به رشد ۴۰۰ درصدی در بازار گردشگری ایران در میان مسافران بریتانیایی نوشته است: «ایران هم‌اکنون شاهد علاقه روزافزون گردشگران بریتانیایی است که حتی قوانین ایران در زمینه الزام به پوشش زنان و ممنوعیت مصرف الکل آنها را از سفر به این کشور دلسرد نمی‌کند. در شرایطی که تا دو سال پیش ایران تنها به مقصدی برای گردشگران ماجراجو مبدل شده بود، اما اکنون بالبای مدیرعامل شرکت گردشگری (مرزهای وحشی) در بریتانیا که ۱۰ سال است در زمینه سازماندهی تورهای گردشگری به ایران فعالیت دارد، پیش‌بینی می‌کند که در سال جاری بیش از ۱۵۰ توریست به ایران بفرستد. در حالی که در سال ۲۰۱۳ این مسافران از ۱۲-۱۰ مسافر و اندکی سفر توسط زوج‌ها که به طور پراکنده به ایران سفر می‌کردند، تجاوز نمی‌کرد. درسال ۲۰۱۲ نیز فروش و جذب مسافر به ایران به کلی ناممکن شده بود. او می‌گوید: «با روی کارآمدن رییس‌جمهوری جدید در ایران و ایجاد روابط خارجی ملایم‌تر، مردم بیشتری نسبت به سفر به ایران احساس امنیت می‌کنند. به گفته او تعداد متقاضیان همچنان رو به افزایش است و تاکنون برای سال جاری ۱۵۰ نفر ثبت‌نام کرده‌اند.»این موسسه عمدتا در کار اعزام تورهای گردشگری به ایران است که بابت هر نفر ۲/۷۹۵پوند دریافت می‌کند. او یادآور شده که با توجه به اینکه درحال حاضر هیچ پرواز مستقیمی میان ایران و انگلستان وجود ندارد، مسافران ناگزیرند در استانبول یا دوبی توقف کرده و پرواز خود را به سوی ایران تغییر دهند. وی درادامه می‌افزاید: شرکت گردشگری Wild Frontiers در بروشورهای خود درباره ایران این کشور را با این عبارت معرفی کرده است: «ایران کشوری جذاب است که بیش از هر کشوری درجهان درباره‌اش دچار سوءتفاهم شده‌ایم. ایران کشوری است که تصور شما درباره آن انباشته از پیش‌فرض‌های کلیشه‌ای و عمدتا نادرست است.»

گزارشی از بازار دستمال کاغذی در تهران

دلسوزی برنده این بازار رقابتی است

در دهه‌های گذشته مردم بیشتر از دستمال‌های پارچه‌ای استفاده می‌کردند و دستمال کاغذی چندان مورد استفاده نبود. همه ما بچه‌های دهه شصتی در کنار لیوان آب‌خوری در کیف‌هایمان، دستمال پارچه‌ای داشتیم، اما حالا دستمال‌های کاغذی جای دستمال‌های پارچه‌ای را گرفته است. در هر خانه روی میز، آشپزخانه و سرویس بهداشتی، جعبه‌ها و رول‌های دستمال کاغذی جا خوش کرده‌اند. استفاده از این دستمال‌ها به شدت در زندگی ما جا باز کرده و به مقوله‌ای ملزوم تبدیل شده است. استفاده‌ای که گاه به زیاده روی می‌انجامد و سبب می‌شود هر روز درختان بسیاری بر زمین بیفتند تا این نیاز ما را برطرف کنند. از مقوله محیط‌زیست که بگذریم، این مصرف لجام گسیخته گاه به آنجا می‌انجامد که هزینه مصرفی این کالا به‌شدت در سبد خانوار یا محیط کسب‌وکار ما بالا می‌رود و برای صرفه‌جویی دست به خرید دستمال‌هایی با کیفیت پایین و نداشتن استاندارد لازم می‌زنیم. اتفاقی که گاه تاثیری بر هزینه نمی‌گذارد و هزینه‌های جانبی‌ای مانند آلرژی را به همراه می‌آورد.

تا مدت‌ها در ایران دستمال‌های کاغذی برند شناخته‌شده‌ای نداشتند، اما کم‌کم با تغییرات گرافیکی و اهمیت شکل ظاهری کالا برای مصرف‌کننده داخلی، شرکت‌های محدودی نام‌شان شناخته شد و برخی از آنها با طراحی‌های خاص در کنار کیفیت مناسب توانستند در این عرصه نامی برای خود دست و پا کنند و شناخته شوند، اما مدتی است که در همه‌جای شهر بر سر چهارراه‌ها، فروش غالب دستفروشان را دستمال‌های کاغذی نامرغوب و بی‌کیفیت تشکیل داده است. به داخل بسیاری از ماشین‌ها که نگاه بیندازی، روی داشبوردشان این دستمال‌های کاغذی خودنمایی می‌کند. حالا کمتر از آن برند نام آشنا در ماشین‌ها نشانی می‌بینید. اتفاقی که سبب شد برند مربوط برای دور نماندن از این بازار، کالایش را با قیمتی هم‌تراز قیمت این دستمال‌های کاغذی به دستفروشان بسپارد.
البته خرید دستمال کاغذی از دستفروشان چندان ناشی از قیمت مناسب آن نسبت به فروشگاه نیست و گاه رقمی که دستفروش مطالبه می‌کنند، بالاتر از رقم این کالا در فروشگاه‌هاست، اما «پائولو کوئیلو» جمله جالبی دارد که شاید دلیل خرید بسیاری است. او می‌گوید: «دادن سکه‌ای به فقیری در خیابان بسیار ساده است، اغلب بسیار ساده‌تر از ندادن صدقه است. به این ترتیب، از احساس گناه دیدن منظره بی‌رحم بدبختی راحت شده‌اید.»

دستمال جیبی ۲ تا ۳ هزار تومان

از دستفروش کنار خیابان جمهوری که اطراف او را علاوه بر خرده‌ریزهای دیگر، دو باکس دستمال جیبی هم گرفته است، درباره میزان رضایتش از فروش دستمال کاغذی می‌پرسم. می‌گوید: روزی فوقش یک باکس می‌فروشم. یعنی ۲۴بسته؛ ۲۴ عدد، نه باکس! هر دستمال ۲۰۰ تومان. می‌گویم: چقدر برایت سود دارد؟ و در پاسخ می‌شنوم: هر دستمال ۵۰ تومان. او جنسش را از بازار تهیه می‌کند. درباره دستمال‌های فروشی داخل مترو از او می‌پرسم. می‌گوید: من از آنها نمی‌آورم و وقتی علتش را می‌پرسم، می‌گوید: چون من زندگی مردم را در نظر می‌گیرم، یکی می‌خواهد عرقش را پاک کند، یکی بینی‌اش را... صرف ندارد پول زیادی برایش پرداخت کند. می‌پرسم برایت مهم است دستمالی که می‌آوری استاندارد باشد؟ می‌گوید بله. مال ما استاندارد است. این در حالی است که دستفروشی خردسال تعدادی از همان نوع دستمال‌ها را در خیابان ولی‌عصر ۲ تا ۳هزار تومان می‌فروشد. او می‌گوید: «از میدان شوش، باکس ۲۴تایی را ۴هزار تومان می‌خرم. می‌پرسم چقدر در روز فروش داری؟ می‌گوید: «هر روز یک بسته ۲۴تایی می‌فروشم. دانه‌ای ۷۰۰ تومان.» زن جوان، کودکی را به پشتش بسته و به شیشه ماشین می‌زند. از او درباره میزان فروشش می‌پرسم، گویی می‌خواهد بگوید که کاروبارش سکه است، می‌گوید: امروز ۴۰تا فروخته‌ام. ۱۰ تا که بفروشم، چهارتایش سود است. این درحالی است که هر بسته دستمال او ۲ هزار تومان به فروش می‌رسد. هرچند در ابتدا ۴ هزار تومان از من مطالبه کرده است، ۲ هزار تومانی را به او می‌دهم، دستمال بد رنگی را به من می‌دهد. می‌گویم حداقل آن سبز رنگه را بده، می‌گوید: «دلش نمی‌آید خرج کند، خوشگل‌تره را هم انتخاب می‌کند!»

مشتری دستمال جعبه‌ای در سوپرمارکت‌ها بیشتر است

بیشتر فروشنده‌هایی که در سوپرمارکت کار می‌کنند، می‌گویند دستمال جعبه‌ای در مقایسه با لوله‌ای، فله‌ای و انواع دیگر فروش بیشتر و به طور کل در نسبت با بقیه ارقام و اجناس مغازه سود بیشتری به دنبال دارد. فروشنده نوجوان سوپرمارکتی درخیابان مطهری ابتدا از پرسش من احساس خطر می‌کند و پاسخ نمی‌دهد، اما پس از اینکه اعتمادش جلب می‌شود، در برابر این پرسش که آیا استاندارد بودن دستمال برای فروشنده اولویت انتخابی‌اش محسوب می‌شود، می‌گوید: استاندارد و غیراستاندارد مهم نیست! فقط سود برای مغازه‌دار مهم است و سپس اضافه می‌کند: کیفیت و سود! فروشنده یکی از مغازه‌های خیابان آزادی هم می‌گوید: دستمال جعبه‌ای و توالت فروش خوبی دارد و از درآمدش راضی هستم. او وقتی با پرسش استاندارد مواجه می‌شود، این سوال را توهین تلقی می‌کند و می‌گوید: اگر استاندارد نباشد، اصلا نمی‌فروشم. اما فروشنده یکی از بقالی‌های خیابان انقلاب که از فروش دستمال کاغذی‌هایش راضی نیست، می‌گوید: برای اینکه مردم راحت‌تر و بیشتر

> **برخی شرکت‌ها با طراحی‌های خاص در کنار کیفیت مناسب توانستند در این عرصه نامی برای خود دست و پا کنند، اما مدتی است که بر سر چهارراه‌ها، فروش غالب دستفروشان را دستمال‌های کاغذی نامرغوب و بی‌کیفیت تشکیل داده است**

خرید کنند، تخفیف گذاشته‌ام و ۲۰ درصد ارزان‌تر می‌فروشم، اما نمی‌خرند. عمده می‌خرم تک می‌فروشم. دستمال لوله‌ای دوقلو ۳۲۰۰ تومانی را ۲۵۰۰ می‌فروشم. از فروش روزانه‌اش می‌پرسم. می‌گوید روزانه ۲۰۰هزار تومان فروش داریم، یعنی ۲۵ هزار تومن سود: ۱۰-۱۲ درصد سود. او جنسش را از بازار تهیه می‌کند و استاندارد برایش مهم است. از او می‌پرسم آیا این برای خریداران هم مهم است؟ می‌گوید بله و البته قیمت هم برایشان مهم است که ارزان‌تر می‌دهیم، اما استقبال نمی‌کنند.

به خاطر فال حافظ از دستفروش خرید می‌کنیم

دو نفر از خریداران درخیابان فاطمی که در هفته سه بسته دستمال جعبه‌ای، دو تا لوله‌ای کوچک و یک لوله‌ای بزرگ مصرف دارند، معتقدند استاندارد، کیفیت و نرم بودن و بی‌پرز بودن دستمال مهم است و دستمال‌های فله‌ای به خاطر نداشتن خط جداسازی و پایین بودن کیفیت قابل استفاده نیست. این در حالی است که سه خریدار (جوان) دیگر علاوه بر نرمی، کیفیت و استاندارد بر ظاهر جعبه دستمال کاغذی نیز تاکید دارند و آن را یکی از اولویت‌های مهم‌شان برای خرید می‌دانند. وقتی درباره دستمال‌های جیبی نسبتا گران‌قیمتی که همراه با فال حافظ از سوی دستفروشان سیار عرضه می‌شود و ممکن است استاندارد نباشد از آنها می‌پرسم، می‌گویند: هم از روی دلسوزی و هم به خاطر فالش زیاد می‌خریم.

دستمال کاغذی در اغذیه‌فروشی‌ها هدر می‌رود

اما وقتی پای درددل صاحب یکی از ساندویچ‌فروشی‌های خیابان آزادی درباره مقدار مصرف دستمال کاغذی مراجعه‌کنندگانش می‌نشینیم، می‌گوید: مردم دستمال مصرف نمی‌کنند، هدر می‌دهند، مچاله می‌کنند، زیر موبایلشان می‌گذارند...!
او در هفته ۱۴هزار تومان بابت ۱۵ بسته دستمال کیلویی هزینه می‌کند، به کیفیت دستمال زیاد اهمیت نمی‌دهد و معتقد است برای مشتریان گذری نباید زیاد خرج کرد و لزوما نباید برند خوبی خرید و اضافه می‌کند: اکثر رستوران‌ها از دستمال‌های فله‌ای استفاده می‌کنند که حدودا کیلویی ۷هزار تومان است.
فروشنده‌ای دیگر در خیابان وصال که فروشگاهش بزرگ‌تر است، می‌گوید: ما جعبه‌ای می‌خریم. هفته‌ای یک کارتن ۳۶تایی دستمال مصرف می‌شود. قیمت خرید هر دستمال برایمان ۱۲۰۰-۱۲۵۰ تمام می‌شود، ۱۴ میز داریم که روی هر میز یک جعبه دستمال می‌خواهد روزی سه جعبه و روزهای شلوغ پنج بسته دستمال تمام می‌شود. وقتی به غیراز زیاد بودن تعداد مشتری، علت سرعت تمام شدن دستمال‌ها را می‌پرسم، به کوچک بودن اندازه و لایه‌های نازک و شکننده دستمال‌ها اشاره می‌کند. او می‌گوید: در بعضی هفته‌ها جعبه‌های ۵۰تایی می‌خریم تا جوابگوی مشتریانمان باشد. از زبان اغذیه‌فروشی‌های منطقه آریاشهر قیمت‌های متفاوتی به گوش می‌رسد. یکی از فروشنده‌ها که معمولا سرش شلوغ است و در مغازه‌ای دوطبقه کار می‌کند در ماه ۱۰-۵ کارتن ۵۰تایی مصرف دستمال دارد. برای او کیفیت و قیمت با هم مهم است. درهمین منطقه، فروشنده‌ای که اسنک و ذرت مکزیکی می‌فروشد و جلوی مغازه کوچکش نیمکتی برای نشستن خریداران گذری‌اش گذاشته، وقتی از دلیل انتخابش برای خرید دستمال کاغذی سوال می‌کنم، می‌گوید: دستمالی که تیغ و تایش خوب باشد. او روزی دو تا بسته دستمال روی پیشخوانش می‌گذارد، اما یک ساندویچ‌فروشی معروف که مدعی است مشتری‌ها در استفاده از دستمال کاغذی اسراف می‌کنند و در عین حال می‌گوید هدف ما خدمت به مشتری است، اذعان می‌کند روزی دوکیلو دستمال فله‌ای مصرف دارد. او دستمال خارجی می‌خرد و کیفیت برایش مهم است.
او می‌افزاید: وقتی دست‌تان را می‌شویید دستمال به آن نمی‌چسبد. فروشنده اغذیه‌های خانگی پنج بسته و فروشنده ذرت مکزیکی سه بسته در روز دستمال مصرف دارند. این در حالی است که اغذیه‌فروشی دیگر که لوگوی روی دستمال و کیفیت آن توامان برایش مهم است، مدعی است ماهی ۱۰۰ کیلو دستمال کاغذی مصرف دارد که کیلویی ۸-۷ هزار تومان است.

ناشران خارجی مالیات نمی‌پردازند

مدیر انتشارات صادق گفت: «در کشورهای اسلامی و همسایه وقتی با ناشران مختلف صحبت می‌کنم، می‌گویند مالیات نمی‌دهند و وقتی خبردار می‌شوند که ما ناچار به پرداخت مالیات هستیم، تعجب می‌کنند.»
سیدصادق موسوی اصفهانی مدیر انتشارات صادق که از دهه ۵۰ مشغول فعالیت در حوزه نشر است، در گفت‌وگو با مهر، درباره موضوع اخذ مالیات از ناشران گفت: «ما سال‌ها بود که مالیات نداده بودیم و خیلی از ناشران دیگر هم همین وضعیت را داشتند. اما از سال ۹۱ به این سو، گفته شد که مالیات بدهید، ولی شرایطی پیش آمد که عده‌ای می‌گفتند مالیات ندهید و بسیاری از ناشران هم مالیات ندادند.» وی افزود: «اما ناچار شدیم مالیاتی به مبلغ یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان پرداخت کنیم، ولی بعد از آن پشیمان شدیم که چرا این مبلغ را پرداخت کردیم. در کل، کتاب کالایی نیست که بخواهند به خاطرش مالیات بگیرند.»
این ناشر ادامه داد: «ما بیشتر به انتشار کتاب‌های علمی و دینی عربی اشتغال داریم و به همین دلیل به کشورهای اسلامی و همسایه مانند عراق، سفرهای زیادی دارم.وقتی با ناشران این کشورها صحبت می‌کنم، می‌گویند ما مالیات نمی‌دهیم.به‌عنوان مثال در کشوری مانند عراق از اینکه ما برای چاپ کتاب مالیات می‌پردازیم تعجب می‌کنند.»
موسوی اصفهانی گفت: «وقتی ۲۰۰ میلیون تومان برای یک کتاب هزینه می‌کنیم و مشخص نیست که این هزینه برمی‌گردد یا خیر، درست نیست بخواهند به خاطر آن از ما مالیات بگیرند.»

فرسودگی ماشین‌آلات معضل لباسشویی‌هاست

ابوالفضل رجب‌زاده، رییس اتحادیه صنف خشکشویی و لباسشویی استان تهران در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: «متاسفانه ماشین‌آلات و تجهیزات این صنف فرسوده است و این در حالی است که بانک‌ها در این زمینه از ما حمایت نکرده و تسهیلاتی ارائه نمی‌دهند تا ماشین‌آلات جدید به این بخش وارد شود.»
وی بیان کرد: «به صنف ما ارزی اختصاص داده نمی‌شود که به واردات ماشین‌آلات اقدام کنیم و از سوی مالیات در این صنف چندین برابر شده است.» وی در عین حال تاکید کرد: هزینه انرژی در این صنف سرسام‌آوراست، ولی متاسفانه دراین زمینه نیز حمایتی از ما صورت نمی‌گیرد. با توجه به اینکه بالاترین مصرف انرژی به دلیل نوع فعالیت در صنف ما است، ولی تخفیفاتی لحاظ نمی‌شود و این درحالی است که در گذشته تخفیفاتی برای ما در نظر گرفته می‌شد.
رییس اتحادیه صنف خشکشویی و لباسشویی استان تهران ادامه داد: برای انجام حمایت‌های لازم درخواستی داده‌ایم، ولی هنوز رسیدگی نشده و تقاضای ما از مسئولان مربوط این است که در این زمینه راهکاری بیندیشند.
رجب‌زاده درعین‌حال با بیان اینکه وضعیت مواد خشکشویی موجود در بازار همچنان نامناسب است، تاکید کرد: واردکنندگان تمایلی به واردات این‌گونه اجناس ندارند، از سوی دیگر، هزینه حمل‌ونقل، افزایش سود بازرگانی و افزایش قیمت مواد در اروپا باعث گرانی محصول و واردات کمتر شده است.

جواهرات

سنگ‌های قیمتی شناسنامه‌دار می‌شوند

سنگ‌های قیمتی در مشهد شناسنامه‌دار می‌شوند. محمد جواد پیش‌بین، در گفت‌وگو با ایسنا منطقه خراسان، گفت: «شناسنامه‌دار شدن سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی موجب افزایش اعتماد در بازار تجاری می‌شود. با توجه به ضرورتی که در حوزه سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی وجود دارد، اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی کمیته‌ای به‌عنوان تضمین استاندارد جواهرات را ایجاد کرد.» وی افزود: «شناخت استاندارد و درجه‌بندی برلیان، روش‌های شناخت و درجه‌بندی سنگ‌های رنگی، درجه‌بندی مروارید براساس استانداردهای ملی و بین‌المللی از جمله موارد تدوین شده در کمیته تضمین استاندارد جواهرات است.»

صنعت

سنگ‌آهن به بخش خصوصی واگذار شد

توده‌های معدنی سنگ‌آهن گل گهر به بخش خصوصی واگذار شد. به گزارش مهر، این معدن در ۵۰ کیلومتری جنوب شرق سیرجان در استان کرمان واقع شده و میزان ذخیره توده‌های پنج و شش گل‌گهر به ترتیب حدود ۲۵ و ۷۱ میلیون تن می‌رسد. هدف از برگزاری این مزایده، تامین سنگ‌آهن موردنیاز زنجیره تولید فولاد کشور در راستای برنامه‌های تدوین‌شده چشم‌انداز توسعه کشور است.

تولید فولاد خام ۱۰درصد رشد کرد

تولید فولاد خام ایران در ماه ژوئن ۱۰ درصد رشد کرد. در ماه ژوئن ۲۰۱۴ یک میلیون و ۳۷۵ هزار تن فولاد خام در ایران تولید شد. به گزارش مهر این در حالی است که رقم مذکور در مدت مشابه سال ۲۰۱۳، یک میلیون و ۲۵۰ هزار تن بود، همچنین میزان تولید فولاد خام ایران در شش ماهه ۲۰۱۴ به هفت میلیون و ۹۸۲ هزار تن رسید که در مقایسه با میزان تولید مدت مشابه سال ۲۰۱۳ (۷ میلیون و ۳۲۷ هزار تن)، رشد ۸/۹ درصدی را نشان می‌دهد. بنا بر این گزارش ۶۵ کشور جهان در ماه اخیر میلادی (ژوئن)، ۱۳۷ میلیون و ۱۲۲ هزار تن فولاد خام تولید کردند که نسبت به میزان تولید ماه ژوئن ۲۰۱۳ (۱۳۱ میلیون و ۶۵۲ هزار تن)، حاکی از افزایش ۴/۱ درصدی است. افزون بر این میزان تولید شش ماهه اخیر جهانی ۸۲۱ میلیون و ۳۴۹ هزار تن بود که رشد ۴درصدی را در مقایسه با تولید مدت مشابه ۲۰۱۳ (۷۸۹ میلیون و ۷۹۶ هزار تن) تجربه کرد.

دیجیتال

۴۴درصد به اینترنت دسترسی دارند

به گزارش ایسنا در انتهای سال ۲۰۱۴ میلادی ۴۴درصد از خانوارهای دنیا در منزل به اینترنت دسترسی دارند و نزدیک به یک‌سوم یعنی ۳۱ درصد از خانوارها در کشورهای در حال توسعه به اینترنت متصل خواهند شد و این میزان در کشورهای توسعه‌یافته برابر با ۷۸ درصد است. نرخ رشد در سال ۲۰۱۴ و سال گذشته میلادی در جهان در حال توسعه ۱۲/۵درصد است که در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته بیش از سه برابر است و همچنین در کشورهای توسعه‌یافته دسترسی اینترنت خانگی به سطوح اشباع خود نزدیک می‌شود.

سلامت

نمایشگاه بین‌المللی دارو برگزار می‌شود

نخستین نمایشگاه بین‌المللی دارو، صنایع و خدمات وابسته با عنوان «ایران فارما» ۲۴ شهریور ماه سال جاری با حضور و مشارکت ده‌ها شرکت داخلی و خارجی و نهادها و سازمان‌های مختلف دولتی و بخش‌خصوصی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

خبر

حمایت از سرمایه‌گذاران در اردبیل

استاندار اردبیل گفت: حمایت همه‌جانبه از سرمایه‌گذاران برای فراهم کردن فرصت تاریخی تحول در اردبیل باید به یک الزام تبدیل شود.

به گزارش ایسنا، مجید خدابخش، استاندار اردبیل، در نشست هم‌اندیشی با منتخبان بخش بهداشت و درمان استان از مدیران اجرایی خواست تا به جای قانع بودن به فعالیت‌های روزانه و جذب اعتبارات محدود، برای جبران مافات به تعریف پروژه‌های بزرگ در برنامه ششم اقدام کنند تا این پروژه‌ها برای تحول استان اردبیل کارگشا شوند.

وی با اشاره به اینکه دولت تدبیر و امید در برنامه ششم قصد دارد تا عقب‌ماندگی برخی استان‌ها را ترمیم کند، اضافه کرد: اختلاف توسعه استان‌های مرکزی کشور با استان‌هایی مانند اردبیل بسیار فاحش است.

وی افزود: حمایت همه‌جانبه از سرمایه‌گذاران برای فراهم کردن فرصت تاریخی تحول در اردبیل باید به یک الزام تبدیل شود.

استاندار اردبیل گفت: اگر در هشت سال گذشته تنها نیمی از درآمد ۷۰۰ میلیارد دلاری نفتی کشور یعنی رقمی معادل ۳۵۰ میلیارد دلار به پروژه‌های ملی استان‌ها اختصاص می‌یافت و سهم اردبیل حتی یک‌درصد از این رقم می‌شد باید بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد ریال در مدت یادشده سرمایه‌گذاری در این استان اتفاق می‌افتاد که چنین نشد.

وی با اشاره به آثار مشهود کمبود منابع دولتی و منابع شهرداری‌ها افزود: جالب اینجاست که به دلیل پایین بودن درآمد مردم، منابع اعتباری ما کمتر از شهرهای همجوار استان‌های آذربایجان‌شرقی و غربی در فعالیت‌های عمران شهری است که در این زمینه نیز باید تاملی کرد.

خدابخش خاطرنشان کرد: اگر سالانه بابت ارزش افزوده ایران خودرو ۷۵۰ میلیارد ریال درآمد نصیب شهرداری تهران می‌شود در اردبیل با تعطیلی کارخانه متوسطی چون ذوب‌آهن و سبلان پارچه نه‌تنها درآمدی متوجه شهرداری نیست بلکه بیکاری ناشی از تعطیلی کارخانه‌ها نیز آزاردهنده است.

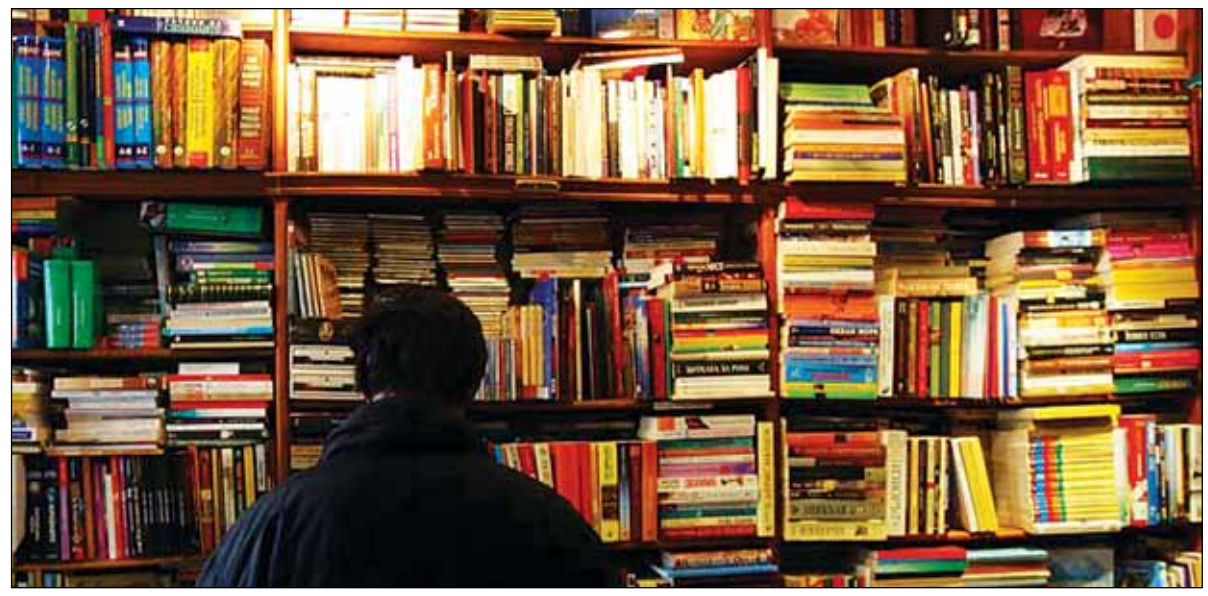
وی کاهش درآمد شهرداری اردبیل را به دلیل نبود کارخانه‌های بزرگ و صنایع مادر دانست و افزود: در هشت ماه گذشته به این اعتقاد قلبی رسیده‌ام که بزرگ‌ترین خدمت در این استان تلاش شبانه‌روزی برای جذب سرمایه‌گذاری‌هاست که حتی باید در این زمینه الزام و تکلیفی برعهده دستگاه‌ها باشد تا در جذب سرمایه‌گذاری‌ها ورود پیدا کند.

رییس شورای سلامت استان با بیان یکی از معضلات و گرفتاری‌های این استان در مسئله آب و پایین بودن کیفیت آن گفت: زمانی که ما سد اردبیل را برای بهره‌برداری کشاورزی احداث کردیم چه انتظاری باید داشته باشیم که منابع آبی ما طعم، مزه و رنگ مناسب داشته باشد و به همین دلیل امروز نیز با گلایه‌های مردم در مورد پایین بودن کیفیت آب روبه‌رو هستیم.

وی همچنین با اشاره به وضعیت نامناسب بیمارستان دکتر فاطمی و ضرورت احداث بیمارستان‌های با ظرفیت بسیار خوب و متناسب با حضور گردشگران افزود: به رییس دانشگاه علوم پزشکی تاکید کردیم که یک بیمارستان هزار تخت خوابی را باید در این استان تعریف کند تا در آینده مشکل کمتری در این حوزه داشته باشیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود با ابراز نگرانی از رفتارهای نامناسب با سرمایه‌گذاران و تعطیلی کارخانه سرم‌سازی اردبیل اظهار کرد: بانک در یک حرکت اجباری تلاش می‌کند تا به سود و منافع خود در این کارخانه دست پیدا کند در حالی که سرمایه‌گذار آن هنوز کارخانه را تکمیل نکرده و در تامین سرمایه در گردش آن با مشکل روبه‌روست.

استاندار اردبیل گفت: با همکاری بنیاد برکت قرار شده است مشکل منابع اعتباری این کارخانه برطرف شود تا این مجموعه بتواند به فعالیت خود ادامه دهد.



گزارشی از بازار کتابفروشی

فرصتی برای هم‌نشینی با کتاب

عباس نعیم‌امینی

همیشه فکر می‌کردم کتاب‌فروش‌ها راحت‌ترین شغل دنیا را دارند. تصور کنید در داخل مغازه‌ای نشسته‌اید که عطر کتاب‌های نو در آن پیچیده و هر لحظه با رمان‌های هیجان‌انگیزی که با قلم نویسنده‌های بزرگ دنیا نوشته شده، خود را سرگرم می‌کنید. شما از صبح تا شب تنها به صندلی خود تکیه می‌دهید و به مطالعه مشغول می‌شوید؛ از آن سو، طرف فروشنده‌ها کار خودشان را انجام می‌دهند و پول روی پول شما می‌گذارند.

اگرچه بهترین و والاترین مسئله در دنیا این است که هر روز بر سطح آگاهی شما افزوده شود و دغدغه‌ای از نظر مالی نداشته باشید، اما این موضوع شاید تنها در تخیلات بگنجد و کمتر بتوان مصداقی واقعی برای آن پیدا کرد، زیرا سرانه مطالعه در ایران، گویای همه چیز است.

امکانات و الزامات سرمایه‌گذاری

با توجه به اینکه کتاب و اقلام فرهنگی در سبد مصرفی ما ایرانی‌ها جایگاه چندانی ندارد بنابراین برای راه‌اندازی یک کتابفروشی نخستین و مهم‌ترین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید مکان‌یابی مناسب است. بهترین مکان برای راه‌اندازی این کسب‌وکار جاهای شلوغ و پرتردد است. به طور کلی مناطقی که در آن مردم از سطح درآمد مناسبی برخوردارند فروش کتاب و محصولات فرهنگی هم رونق بیشتری دارد. اگر قصد سرمایه‌گذاری در حوزه کتاب‌های دانشگاهی و علمی را دارید، حوالی دانشگاه و مراکز علمی جای مناسبی برای شروع فعالیت شماست. پس از مکان‌یابی مناسب، گام اول کسب مجوزهای لازم است که باید از اتحادیه کتابفروشان اخذ شود. خوشبختانه چون فعالیت شما در عرصه فرهنگی جای می‌گیرد فرآیند کسب مجوز بسیار سریع انجام می‌شود و در صورت داشتن شرایط و مدارک لازم چیزی حدود ۲ تا ۳ هفته طول می‌کشد. از بعد دانش فنی برای راه‌اندازی یک کتابفروشی احتیاج به داشتن مدرک خاصی ندارید ولی باید توجه داشته باشید که تجربه فعالیت در این حوزه می‌تواند بسیار مفید باشد. برای شروع سرمایه‌گذاری فارغ از هزینه اجاره یا خرید مکان که در مناطق مختلف متفاوت است و آن را به عهده مخاطبان گرامی می‌گذاریم، حداقل باید یک سرمایه ۵۰میلیونی در اختیار داشته باشید. از این مبلغ حدود ۳۰درصد یعنی چیزی بین ۱۵ تا ۲۰میلیون صرف هزینه‌های طراحی داخلی شامل قفسه‌بندی فروشگاه، پیشخوان و غیره می‌شود. توجه داشته باشید که هر قدر فضای کتابفروشی شما بزرگ‌تر باشد هم باید هزینه بیشتری برای طراحی داخلی آن بپردازید و هم باید سلیقه بیشتری در طراحی و چیدمان فضای آن به خرج دهید. در کتابفروشی‌های بزرگ طراحی فضای داخلی تاثیر زیادی در جذب مشتری دارد. ۲۰ تا ۲۵میلیون باید برای خرید کتاب و پر کردن قفسه‌ها کنار بگذارید. در ابتدا خریدها به‌صورت نقدی صورت می‌گیرد تا بتوانید اعتماد بازار را به‌دست آورید اما پس از مدتی کار در این بازار می‌توانید خریدهایتان را به‌صورت نسیه انجام دهید. برای مجهز کردن فروشگاه به سیستم کامپیوتری و اطلاع از موجودی کتاب باید بین ۴ تا ۶میلیون تومان هزینه کنید. برای شروع با ۲ یا ۳ نیروی کار می‌توانید یک کتابفروشی را اداره کنید که حداقل ماهانه ۳ تا ۴میلیون تومان برای شما آب می‌خورد.

احتیاط، لازمه ورود به بازار

این روزها بازار نشر و در پی آن بازار کتاب و کتابفروشی حال و روز خوبی ندارد. شرایط اقتصادی خانوارها، کیفیت پایین برخی کتاب‌ها چه به لحاظ محتوایی و چه به لحاظ صحافی، طراحی ظاهری و غیره سبب شده تا کتاب، اندکی از سبد مصرفی خانوار فاصله بگیرد اما با این وجود همچنان هستند کسانی که کتاب و مطالعه برایشان از اهمیت بالایی برخوردار است. جدای از این حرف‌ها همچنان می‌توان به بازار کتاب و ورود به آن امیدوار بود به شرط آنکه با احتیاط و مطالعه بیشتری وارد این کسب‌وکار شوید. همچنان می‌توانید در صورت فروش، به یک حاشیه سود ۲۰ تا ۲۵درصدی اتکا کنید که به طور معمول برای فروش اغلب کتاب‌ها وجود دارد. البته در مورد برخی کتاب‌ها مانند رمان‌ها، کتاب‌های مذهبی، شعر و داستان حتی تا ۵۰درصد

بهترین مکان برای راه‌اندازی کتابفروشی جاهای شلوغ و پرتردد است. به طور کلی مناطقی که در آن مردم از سطح درآمد مناسبی برخوردارند فروش کتاب و محصولات فرهنگی هم رونق بیشتری دارد

سود هم قابل حصول است، اما با این وجود شما می‌توانید با خلاقیت و روابط عمومی بالا و ارائه خدماتی از قبیل فراهم آوردن فضایی برای صرف چای، قهوه و نوشیدنی و مطالعه کتاب برای مشتریان خود (کافه کتاب) و ایجاد فضایی برای عرضه صنایع دستی، اختصاص بخشی برای عرضه لوازم التحریر و غیره جذابیت کار خود را برای مشتریان بالا ببرید. بنابراین توصیه این است که با احتیاط وارد بازار شوید. با توجه به سلیقه مشتریان، کتاب‌ها را گزینش کنید و در قفسه‌ها قرار دهید. تجربه کاری و دانش فنی در این کار بسیار مهم است. آشنایی به بازار و محصولات جدید، تسلط به بازار و اطلاعات مناسب از کتاب و بازار نشر و مطالعه مستمر، رمز موفقیت شما در کار است. جالب است بدانید اغلب فروشندگان کتاب دو یا حتی سه برابر کتابخوان‌ها مطالعه می‌کنند. در نهایت نکته مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که باید در کارتان صبور باشید. شما در بازاری ورود پیدا کرده‌اید که احتیاج به یک سرمایه‌گذاری تقریبا بلندمدت دارد. چون دست کم سه سال زمان لازم است تا کتابفروشی شما در منطقه جا بیفتد و مشتریان خود را به‌دست آورید و با سلیقه بازار آشنا شوید. با وجود ریسک پذیری بالا در صورت موفقیت، درآمد ماهانه ۳میلیون به بالا نصیبتان خواهد شد.

فرصت‌ها و تهدیدهای بازار

مهم‌ترین تهدید برای سرمایه شما عدم شناخت سلیقه مخاطبان است چراکه این امر می‌تواند منجر به این شود که شما کتاب‌هایی را خریداری کنید که قادر به فروش آن نیستید و سرمایه شما به اصطلاح سوخت می‌شود. به گفته فعالان بازار در این حرفه رقبا یا سایر کتابفروشی‌ها نمی‌توانند تهدیدی جدی برای سرمایه شما به حساب آیند. عدم تخصص و تجربه کافی در شناخت بازار و نیازهای مشتریان و مکان‌یابی نامناسب هم از دیگر تهدیدهای سرمایه‌گذاری در این کسب‌وکار است.

ارائه خدمات متمایز، تنوع در ارائه محصول به مشتریان و روابط عمومی و برخورد مناسب با مشتریان از فرصت‌های شما برای پیشی گرفتن از رقباست. توجه داشته باشید هر چه فضای کتابفروشی شما بزرگ‌تر باشد توانایی ما در طراحی داخلی و فضاسازی مناسب برای جذب مشتری بیشتر است. برای شروع باید تقریبا همه نوع کتاب بیاورید تا طیف وسیع‌تری از مشتریان را تحت پوشش قرار دهید اما کم‌کم با پیشرفت کار و گذر زمان دایره مشخص‌تری از کتاب‌ها با توجه به نیاز مخاطبان در قفسه‌های کتابفروشی شما جای می‌گیرد.

توصیه فعالان بازار

به گفته رضا خجسته، مدیر داخلی فروشگاه نشر ثالث، نگاه حرفه‌ای به کار می‌تواند عامل موفقیت شما در این کار باشد. تیم حرفه‌ای، نیروی کار توانمند و با روابط عمومی بالا در پیشرفت این کار بسیار موثر است. وی در ادامه می‌گوید: «فروشگاه‌های بزرگ عموما در این کار موفق‌ترند بنابراین باید با شناخت و تجربه کافی وارد بازار شد.» وی با اشاره به اینکه افراد با سطح درآمدی بالاتر عموما بیشتر کتاب می‌خرند، می‌افزاید: «توجه به منطقه جغرافیایی و سطح درآمدی افراد در مکان‌یابی کتابفروشی نکته‌ای است که نباید آن را فراموش کرد.»

محمدعلی بهروزی یکی دیگر از فعالان بازار کتاب اظهار می‌کند: «توصیه من به تازه واردها این است که با تامل بیشتری به این بازار وارد شوند و از مشورت با افراد باتجربه استفاده کنند یا لااقل چند سالی در بازار کتاب فعالیت داشته باشند و سپس اقدام به سرمایه‌گذاری در این بازار کنند.» وی در ادامه افزود: «کسانی که با انگیزه اقتصادی صرف، وارد بازار می‌شوند ممکن است با شکست مواجه شوند چون سرمایه‌گذاری در این بازار یک سرمایه‌گذاری بلندمدت است و دست‌کم دو تا سه سال زمان لازم است تا کتابفروشی شما شناخته شود و مشتریان خاص خود را بیابد.»

نقطه شروع

۵ نشان یک سرمایه‌گذاری نامطلوب

تجارت نیاز به سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری نیاز به برنامه‌ریزی دارد. کارآفرینانی که کم تجربه هستند یا شرکت‌هایی که در ابتدای کار و تجارت خود هستند ممکن است با چالش‌هایی در این زمینه مواجه شوند. وجود یک سرمایه‌گذاری که با برنامه‌ریزی همراه است باعث موفقیت یک تجارت می‌شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران، معمولا بیشتر کارآفرینان در حوزه سرمایه‌گذاری و درآمدزایی تلاش بیشتری دارند. گاهی اوقات ممکن است حتی سرمایه‌گذاری هم به قدر کافی وجود داشته باشد، اما توجه به دیگر بخش‌هایی که بتوان با آن این سرمایه‌گذاری را بیشتر کرد، وجود نداشته باشد. سرمایه‌گذاری در کنار دیگر عوامل مثل تیم کاری خوب، محصولات و خدمات با کیفیت بالا، تنوع و خلاقیت و البته داشتن ایده‌های کاری و بیزینس پلن در کنار هم به موفقیت یک تجارت کمک می‌کند. موضوعاتی که بیش از همه باید به آنها توجه کرد مخصوصا برای کارآفرینانی که به تازگی وارد بازار کار می‌شوند و شرکت‌هایی که تازه تاسیس شده‌اند، نداشتن دیدگاه، رشد و پیشرفت، محصولات و خدمات خوب، رقبا و عدم تحقیق و بررسی بازار کار است.

نداشتن محصولات و خدمات خوب:

چالشی که معمولا خیلی از سرمایه‌گذاری‌های جدید دارند این است که محصولات و خدمات آنها کمتر می‌تواند نظر مشتریان را به خود جلب کند. مثلا استفاده از روش‌های مختلف برای جذب مشتریان بیشتر و افزایش میزان کیفیت، خلاقیت و تنوع در محصولات به‌گونه‌ای که مشتریان علاقه بیشتری به آنها داشته باشند، می‌تواند یک محصول را در بازار بهتر نشان دهد.

عدم داشتن دیدگاه:

یک شرکت خوب باید با ایده‌ها و بیزینس پلنی که دارد پیشرفت کند. بنابراین دیدگاه خوب نسبت به اهداف و آینده کاری مهم است. اینکه برای رسیدن به اهداف از چه راه‌هایی استفاده می‌کنیم و تا چه اندازه می‌توانیم نظر عامه مشتریان را به تجارت خود جذب کنیم.

- عدم رشد و پیشرفت:

رشد و پیشرفت نیاز هر تجارتی است. یک شرکت خوب باید بتواند برای توسعه و پیشرفت کردن ایده و برنامه داشته باشد. پیشرفت کردن به نوعی با کسب تجربه و استفاده از تکنیک‌ها و استراتژی‌ها قابل دستیابی است. پیشرفت در کار به نوعی به روش کاری که در تجارت‌های مختلف استفاده می‌شود، بستگی دارد.

عدم شناخت رقبا و بازار کار:

بازار هر تجارتی دارای هزاران سرمایه‌گذار و رقیب است. شناخت رقبا یکی از مهم‌ترین چیزهایی است که هر شرکت و تجارتی به آن توجه می‌کند.

مخصوصا برای کارآفرینانی که تازه شروع به فعالیت کرده و می‌خواهند بهترین باشند، حتما شناخت رقبا مهم است. همچنین شرکت‌هایی که کسب‌وکار کوچک دارند با شناخت رقبا در بازار کار به بهتر کردن خدمات و محصولاتشان کمک می‌کنند.

عدم جست‌وجو و افزایش بودجه:

بازار سرمایه‌گذاری و تجارت و همچنین نیاز مصرف‌کنندگان هر دو در حال تغییر است. بنابراین برای شناخت رقبا و تامین نیاز مصرف‌کننده به روز بودن و جست‌وجو در بازار برای شناخت بهتر تجارت و گسترش آن لازم است. شرکت‌هایی که تجارت‌هایی مشابه دارند برای موفق شدن در حوزه رقابت نیاز به شناخت مصرف‌کننده و تامین خواسته‌ها و نیازهای آنان دارند. افزایش بودجه زمانی است که بتوانیم با پیشرفت به درآمدزایی بیشتر کمک کنیم. هر چقدر که موفقیت‌های تجاری بیشتری داشته باشیم، میزان درآمدزایی بیشتر شده و با افزایش آن می‌توانیم همکاری با دیگر تجارت‌ها یا گسترش بیشتر کار را داشته باشیم.

یادداشت

اما و اگرهای سرمایه‌گذاری در بخش اکتشاف

بهروز برنا*

وزارت صنعت، معدن و تجارت ۲۱۵ اولویت سرمایه‌گذاری را در زمینه‌های مختلف اعلام کرده که از بین آنها ۴مورد به اکتشاف معادن مربوط است، اما باید چند نکته را در سرمایه‌گذاری در بخش اکتشاف در نظر داشت. طبق آمارهای موجود، طی ۱۰ سال گذشته سازمان زمین‌شناسی که متولی اکتشاف در کشور است، ۱۶۷میلیارد تومان برای حوزه اکتشاف از دولت دریافت کرده که متاسفانه این بودجه بیشتر صرف هزینه‌های دیگری مانند حقوق کارکنان و کارهای جاری شده و مقادیر کمی به اکتشاف اختصاص یافته است.

این در حالی است که دولت‌های مختلف سالانه در دنیا ۲۵میلیارد دلار در این بخش سرمایه‌گذاری می‌کنند. با توجه به اینکه کشور ما یک درصد خاک دنیا را در اختیار دارد، باید حداقل سرمایه‌ای ۲/۵میلیارد دلاری برای اکتشاف در نظر بگیریم تا بتوانیم حداقل سالانه یک میلیون متر حفاری داشته باشیم. ما در کشوری زندگی می‌کنیم که در آن تا پایان سال ۸۹ حدود ۱۲هزار نقطه امیدبخش معدنی توسط سازمان زمین‌شناسی شناسایی شده است. بنابراین باید برای بررسی اقتصادی بودن این نقاط سرمایه‌گذاری‌های درست و بجایی صورت گیرد، اما سیاست دولت در این است که بخش خصوصی در بحث حاکمیتی ورود پیدا کند. در حالی که دولت‌ها وظیفه دارند اکتشاف را تا حدی پیش ببرند که برای بخش خصوصی جاذبه ایجاد کند و ریسک سرمایه‌گذاری آنها را تا حد ممکن پایین آورد. اگرچه بخش خصوصی سرمایه‌گذار خواهد بود اما باید باور کنیم که این سرمایه در سطح کلان، متعلق به تک‌تک افراد جامعه است، چراکه این سرمایه‌گذاری‌ها در توسعه اقتصاد کل جامعه نمود پیدا کرده و پیشرفت کشور را رقم می‌زند. بنابراین منطقی است که زیرساخت‌ها در ابتدای امر، توسط دولت ایجاد شود و پس از آن بخش خصوصی با آرامش خاطر بهره‌برداری از آن را آغاز کند. زنجیره صنعت معدنی که شامل اکتشاف، تولید مواد معدنی، فرآوری و صنایع معدنی است به‌گونه‌ای به هم متصل است که کم‌کاری تنها یکی از آنها به کل صنعت آسیب وارد می‌کند. نخستین و مهم‌ترین حلقه این زنجیره اکتشاف است که خود به ۴قسمت شناسایی، پی‌جویی، اکتشاف عمومی و اکتشاف تفصیلی تقسیم می‌شود. به جرات می‌توان گفت دو بخش اول، یعنی شناسایی و پی‌جویی جزو اصلی‌ترین زیرساخت‌ها محسوب شده و باید توسط دولت انجام گیرد. نکته دیگری که نباید از نظر دور داشت، بحث اکتشاف معادن بزرگ است. اغلب فعالان بخش خصوصی از ورود به این عرصه امتناع می‌کنند، چراکه ممکن است دولت پس از اطلاع از وجود چنین معادنی، آن را تحت تملک خود درآورد. به نظر می‌رسد چنین تابویی نمی‌تواند سرمایه‌گذاری در بخش اکتشاف را توجیه‌پذیر کند، زیرا دولت باید برای پیشرفت در این زمینه، حمایت‌های مختلفی انجام دهد که مشوق‌های مالیاتی یکی از بهترین‌هاست. در پایان باید گفت که بخش خصوصی هم برای ورود به این عرصه باید از توان مالی و تخصص کافی برخوردار باشد، زیرا نداشتن آگاهی و سرمایه قابل توجه، دو عامل اصلی شکست سرمایه‌گذاران در حوزه اکتشاف است.

***معاون اکتشاف سازمان زمین‌شناسی**

سرنخ

سرمایه‌گذاری در حمل و نقل و نصب نقشه

کلاف اول: اخیرا هیأت دولت تصویب کرد، بانک‌های دولتی و بانک‌هایی که حداقل ۴۰درصد سهام دولتی دارند، موظفند ۲۵درصد تسهیلات خود را به سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی و آب اختصاص دهند. این مصوبه برای تمام بانک‌ها به منظور اجرا ابلاغ می‌شود. این می‌تواند خبر خوبی برای سرمایه‌گذارانی باشد که قصد دارند در زمینه‌های مختلف کشاورزی سرمایه‌گذاری کنند. با توجه به اینکه مهم‌ترین مشکل این بخش، کمبود نقدینگی و کاهش سرمایه‌گذاری است، انتظار می‌رود که سرمایه‌گذاران توجه ویژه‌ای به این حوزه داشته باشند. از طرفی بحث بحران آب در چندماه اخیر قسمت اعظم اخبار رسانه‌ها را به خود اختصاص داده است. بنابراین اگر بتوان تلفیقی از تولید محصول و مکانیزه کردن آبیاری را در اختیار گرفت و روی آن سرمایه‌گذاری کرد، قطعا آینده روشنی در انتظار صاحب آن خواهد بود.

کلاف دوم: ماهنامه «دام، کشت و صنعت» در آخرین شماره خود در گفت‌وگویی مفصل با رییس سازمان جهاد کشاورزی استان سیستان و بلوچستان فرصت‌های سرمایه‌گذاری این استان را معرفی کرده است. رییس سازمان در این گفت‌وگو بیان کرده که صراحتا از کسانی که سرمایه‌گذار و علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری با مزیت نسبی بالا در استان هستند، درخواست می‌کنم در بخش صنایع تکمیلی و تبدیلی و همچنین حمل‌ونقل برنامه‌ریزی کنند. استان سیستان و بلوچستان بسیار وسیع و پراکنده است و جابه‌جایی محصولات از مزارع تا مرکز عرضه در شهرستان‌ها یا سایر استان‌ها همچنین از مرز تا مراکز بسته‌بندی نیاز به حمل‌ونقل دارد. به‌عنوان مثال، سالانه حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰هزار تن محصول هندوانه در استان داریم که باید جابه‌جا شود. به همین جهت درآمد بسیار بالایی در حوزه‌های حمل‌ونقل و صنایع تبدیلی و تکمیلی محصولات در رابطه با خرما و سایر تولیدات داریم. وی در بخش دیگری از سخنانش گفته ما آمادگی برای همکاری و مساعدت در این زمینه را داریم به‌ویژه همراه با ارائه تسهیلات مناسب، زمین در اختیارشان قرار می‌دهیم و منابع آنها را تامین می‌کنیم. پس فرصت را از دست ندهید و همین امروز با جهادکشاورزی استان سیستان و بلوچستان تماس بگیرید!

کلاف سوم: مدت‌ها بود که فکر می‌کردم پیدا کردن راه‌ها و کوچه پس کوچه‌ها برای مشاغلی که خدمات ارائه می‌دهند، چطور ممکن است؟ زیرا کلانشهرهایی مانند تهران، آنقدر پیچ و خم دارند که هر تازه‌واردی را سردرگم می‌کند، اما بهترین راهکار برای یافتن مسیرها نصب نقشه روی دیوار روبه‌رویی است؛ دیواری که فضای کافی به منظور نگهداری نقشه را داشته باشد. از طرف دیگر، هر روز دستفروشانی را در مترو می‌بینیم که نقشه‌های تهران و ایران را به فروش می‌رسانند. آیا نمی‌توان این دو را با هم ترکیب کرد و به یک کسب‌وکار آبرومند و سودآور مبدل ساخت؟ به این طریق که اگر شما به جغرافیا علاقه دارید و اطلاعاتتان در این زمینه خوب است، می‌توانید به کسانی که به مسیریابی احتیاج دارند، کمک کنید. حتی نقشه‌های مختلفی را برای‌شان تهیه و آن را در مکان مناسبی در دفترشان نصب کنید. دقت کنید که آژانس‌های مسافرتی، پیک‌های موتوری و موسسات حمل بار، از مشتریانی هستند که بیش از همه به خدمات شما احتیاج دارند. حالا فهمیدید چرا جغرافی درس مهمی است؟

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به شماره (۹۳/۶۵۰/۱۰۵۸)

مناقصه گذار: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران - منطقه لرستان
موضوع مناقصه: پیمان تنظیفات و فضای سبز مراکز انتقال نفت شهدای ننگ فنی، شهید عادلی (آفرینه)، شهید سیفی (آسار) و تأسیسات شهید کوگانی (دره شهر)
مبلغ برآورد مناقصه: ۷/۹۶۷/۷۴۹/۷۴۸ ریال
نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت ضمانت‌نامه بانکی یا واریز وجه نقد دارا بودن گواهینامه صلاحیت معتبر از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه: ظرف ۵روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم به استثنا روزهای پنجشنبه و جمعه
زمان و مهلت تکمیل و تحویل اسناد مناقصه: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد
محل دریافت و تحویل اسناد مناقصه: لرستان - خرم‌آباد - کیلومتر ۲۵ جاده خرم‌آباد/ پلدختر - شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران - منطقه لرستان - امور حقوقی و بیمه‌ها
زمان و محل گشایش پاکات: پیشنهادهای واصله در محل کمیسیون مناقصات و در زمان مندرج در اسناد مناقصه با ارسال دعوتنامه قبلی جهت حضور بازگشایی خواهد شد.
جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره‌های ۲۲۰۵۰۲۲-۰۶۶۱ و ۴۲۰۴۱۴۵-۰۶۶۱ داخلی ۹۵۰۴۸ تماس حاصل فرمائید.

روابط عمومی
www.shana.ir
www.ioptc.ir

هوشمندانه خرج کنید!

همیشه این گونه رایج بوده که پول درآوردن سخت است اما خرج کردن مثل آب خوردن! اگر همیشه آخر ماه پول کم می‌آورید و دخل و خرج‌تان نمی‌خواند، بهتر است به فکر آن باشید که هوشمندانه دست به جیب شوید. نکته‌های خاصی وجود دارند که به کار بستن آنها باعث می‌شود از خرج‌های اضافی جلوگیری کنید و به قول معروف حساب جیب‌تان را داشته باشید.

از ابزار هوشمند استفاده کنید

کارت درست و مناسب برای خودتان انتخاب کنید. امروزه دیگر هر بانکی به شما امکان بازکردن حساب همراه با کارت پرداخت الکترونیکی را به شما می‌دهد، اما شما باید کارتی را انتخاب کنید که بتوانید به خوبی درآمدها و مخارج‌تان را کنترل کنید.

خریدهای خود را با کارت اعتباری انجام دهید، استفاده از کارت‌های اعتباری باعث می‌شود مدیریت حساب‌تان راحت‌تر شود.

نکته
به دنبال بانکی باشید که کارت پرداخت شما از قابلیت اطلاع‌رسانی با پیامک را پشتیبانی کند. با این سرویس هر برداشتی از حساب‌تان با موجودی حساب همان لحظه به شما اطلاع داده می‌شود.

خودتان را کنترل کنید!

یک کارت عابربانک برای خرج و مخارج‌تان کنار بگذارید. هر ماه در این کارت مبلغ معینی از درآمدتان را بریزید تا به این صورت جلوی خرج‌های ناخواسته را بگیرید و محدودیتی خودخواسته برای خودتان قرار دهید.

استفاده از کارت پرداخت الکترونیکی باعث می‌شود حساب و کتاب خرج‌تان را داشته باشید.

خیلی از خرج‌ها بیهوده و از سر هوس است. با مدیریت خرج‌تان می‌توانید دیگر بدهکار نباشید!

شما با این روش می‌توانید کل سابقه خرج و مخارج‌تان را در یک جا به‌صورت متمرکز داشته باشید.

مطلع باشید

اینکه هر چند وقت یک بار موجودی حساب‌تان را چک کنید و سری به آن بزنید فایده ندارد. شما باید همیشه از موجودی حساب‌تان مطلع باشید.

STOP

جلوی خرج‌های ناخواسته و الکی را بگیرید. این خرج‌ها هرچند کوچک به نظر می‌رسند، اما خیلی سریع موجودی ماهانه شما را خالی می‌کنند و حساب‌تان به صفر می‌رسد.

سبک زندگی‌تان را تغییر دهید

پول بنزین و مخارج خودروی‌تان سر به فلک می‌کشد؟
بهتر است پیش خودتان حساب و کتاب کنید. شاید اگر به جای خودروی شخصی از وسایل نقلیه عمومی یا حتی تاکسی تلفنی استفاده کنید خرج‌تان کمتر شود و بتوانید کلی در ماه صرفه‌جویی کنید!

واقعا هر روز نیاز به خوردن کلی تنقلات در بیرون خانه دارید؟ اگر فرض کنید روزی فقط ۳هزار تومان را صرف خرید تنقلات و خوردنی‌های بی‌فایده کنید با صرفه‌جویی آن در سال بیشتر از یک میلیون تومان در جیب‌تان بیشتر باقی می‌ماند.

اگر در محل کارتان از ناهار خبری نیست بردن غذای خانگی به نظرتان بهتر از خرید غذا از رستوران نیست؟ این کار باعث می‌شود پس‌اندازی هم برای موارد ضروری و اورژانس داشته باشید.
آمارها نشان می‌دهد که بیشتر از ۳۰ درصد مردم هیچ پس‌اندازی برای موارد اضطراری ندارند.

عاقلانه خرید کنید

زمانی که حوصله‌تان سر رفته یا ناراحت هستید به سراغ خرید نروید. برای خیلی‌ها خرید تبدیل به سرگرمی شده است، اما این‌کار باعث خالی شدن جیب‌تان می‌شود.

وقتی شما براساس احساس‌تان خرید می‌کنید احتمال آنکه خرج‌های الکی داشته باشید خیلی بیشتر می‌شود. در واقع شما خرجی را انجام می‌دهید که خیلی زود از آن پشیمان می‌شوید.

از وقت‌تان استفاده کنید

SALE

قبل از خرید هر چیزی که بیشتر از ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان قیمت دارد یک هفته صبر کنید و بیشتر فکرتان را به کار بگیرید.

حتی اگر پول جنسی را که می‌خواهید بخرید در جیب‌تان دارید یک قدم عقب بیایید و فکر کنید واقعا به این خرج نیاز دارید. عجله نکنید، به خودتان برای مقایسه اجناس و فکر مهلت دهید.

قیمت بگیرید و مقایسه کنید

SALE

قیمت اجناس حساب و کتاب ندارد.بعضی مواقع بین طبقه اول و آخر یک مرکز خرید تفاوت چشمگیری در قیمت یک جنس به چشم می‌خورد. قیمت بگیرید و حتی درسایت‌های خرید آنلاین بگردید. بعضی وقت‌ها قیمت‌های آنلاین از مغازه‌ها پایین‌تر است.

یادتان باشد که همیشه موقع خرید درباره خرج‌های اضافی مانند هزینه حمل اتمام حجت کنید. بعضی فروشندگان قیمت جنس را پایین می‌گویند، اما سودشان را از حاشیه فروش مثل برنامه ریختن روی موبایل تامین می‌کنند.

برای تفریح ولخرجی لازم نیست

تفریح‌تان این شده که فقط رستوران بروید؟ بهتر است برای سرگرمی خودتان به فکر راه‌های دیگر باشید. برای بودن با دوستان و خانواده راه‌های دیگری به جز رستوران رفتن هم وجود دارد. آمارها نشان می‌دهد که بعضی‌ها نصف درآمدشان را در ماه صرف غذا خوردن در بیرون می‌کنند.

به جای رفتن به رستوران برای شام و ناهار با دوستان‌تان برای خوردن قهوه یا چای قرار بگذارید. حتی می‌توانید به جای رفتن به رستوارن به فکر غذا خوردن در خانه یا دیدن فیلم با همدیگر باشید.

یک ماه با مدیریت و هوشمندانه خرج کنید!

اخبار تبلیغات

با کشیدن سیم برق زمین را نجات دهید

یک سری آگهی‌های تبلیغاتی مینیمال با هدف تشویق به صرفه‌جویی در مصرف انرژی از سوی یک شرکت متخصص در زمینه کمک به بهره‌وری انرژی به نام Thermax Profetherm طراحی شده که گویای این موضوع است که چگونه می‌توان به سادگی حتی با از برق کشیدن وسایل الکتریکی، زمین را نجات داد.

این آگهی‌های تبلیغاتی رنگارنگ طوری تنظیم شده‌اند که انگار شکل‌های مختلف حیواناتی از قبیل خرس، فوک و دلفین قصد بیان کلماتی با رنگ سفید را دارند.این کلمات قسمتی از پیامی هستند که مردم را به «نجات گونه‌های در معرض خطر انقراض» تشویق می‌کند.همه این کارها بسیار جالب و بدیع به نظر می‌رسد، اما بدون اینکه به صراحت درباره مرگ این حیوانات سخن بگویند، یکسری طناب‌های سفید را در قالب طرح‌هایی گچی نشان می‌دهند و بیان می‌کنند که در صورت استفاده بی‌دلیل از انرژی توسط انسان‌ها چه اتفاقی برای کره زمین خواهد افتاد.این آگهی‌ها بر این مسئله تاکید دارند که قطعا انقراض این گونه‌های باور نکردنی برای همیشه یک جنایت به شمار خواهد رفت.

تزریق مالی وال‌مارت به عمده‌فروشی‌های هندوستان

شرکت فروشگاه‌های وال‌مارت سرمایه جدیدی به ارزش ۶/۲میلیارد روپیه (معادل ۱۰۲/۹میلیون دلار) را به واحدهای عمده‌فروشی خود در هند تزریق می‌کند. به گزارش رویترز، وال مارت دارای ۲۰ فروشگاه عمده‌فروشی در این کشور است و در نظر دارد تا چهار سال آینده تعداد آنها را به ۵۰ عدد افزایش دهد. این خرده‌فروش در حال‌حاضر عملیات‌های تجارت الکترونیکی خود را در شهرهای حیدرآباد و لکنو، برای فروش به کسب‌وکارهای کوچک راه‌اندازی کرده است.

اعتراض گوگل به رویگردانی سامسونگ از اندروید

حساسیت رقابت در بازار سیستم عامل‌های همراه تا بدان حد بالاست که لاری پیج، مدیر عامل گوگل را مجبور به اعتراض به سامسونگ کرده است. پس از آنکه مشخص شد سامسونگ قصد ندارد در ساعت‌های هوشمند خود از سیستم عامل اندروید ویر گوگل استفاده کند، لاری پیج به‌شدت به این شرکت اعتراض کرد. به‌ظاهر سامسونگ در ساعت‌های هوشمند خود به جای اندروید از نرم‌افزار دیگری موسوم به Tizen استفاده خواهد کرد و همین مسئله موجب درگیری لفظی شدید لاری پیج و جی وای لی، مدیر عامل سامسونگ در هفته گذشته در جریان یک نشست خصوصی شده است. لاری پیج به علت عدم سرمایه‌گذاری سامسونگ روی تولیدات نرم‌افزاری گوگل اظهار نارضایتی کرده و از این شرکت خواسته به علت سازگاری بالا روی استفاده از نرم‌افزار اندروید ویر متمرکز شود. پیشتر برخی شرکت‌های سازنده ساعت‌های هوشمند مانند ال‌جی از استفاده از اندروید ویر به‌عنوان نرم‌افزار اصلی تولیدات خود خبر داده بودند. کارشناسان معتقدند سامسونگ با طراحی سیستم عامل‌ها و برنامه‌های جایگزین اندروید قصد دارد از اتکای خود به گوگل بکاهد و این مسئله‌ای است که چندان به مذاق این شرکت خوش نیامده است.

خلق برندی به منظور تغییر فرهنگ غذایی ایرانیان

از سیفیلو نخوفلنگی تا دست پخت شگفت‌انگیز تو

حسین محمدیان

زمستان سال ۹۱ شرکتی که سابقه زیادی در عرضه موادغذایی آماده به بازار دارد، برندی جدید را در حوزه موادغذایی منجمد به بازار معرفی کرد. کاله این بار محصولات غذایی منجمد را به سبد کالایی خود اضافه کرده بود. پمینا نام زیربرند جدید کاله و مادر گروه انجمادی این شرکت است؛ محصولی که باسروصدای زیاد به منظور فرهنگ‌سازی و تغییر رفتار غذایی خانواده‌های ایرانی درخصوص استفاده از غذاهای انجمادی خلق شد.

از انجماد خانگی تا انجماد صنعتی

انجماد موادغذایی از سالیان دور مورد توجه انسان‌ها بوده است. انجمادی که بسیاری از متخصصان تغذیه معتقدند باعث از بین رفتن املاح و خواص اصلی موادغذایی می‌شود. محصولات برند پمینا به گفته تولیدکنندگان باشیوه صنعتی منجمد می‌شوند. شیوه‌ای که موادطبیعی و ویتامین‌های غذایی ازبین نرفته و برای مدت‌ها می‌توان ماده غذایی را نگهداری و به آسانی استفاده کرد. درشیوه انجماد صنعتی از روش انجماد به وسیله گازهای سرمازای مایع IQF استفاده می‌شود که محصول در این روش بعد از چند دقیقه منجمد می‌شود. این شیوه باعث می‌شود که طعم و بافت محصول منجمد در حد محصول تازه باقی بماند. کاله می‌خواست این محصولات را جایگزین مواد منجمد دست‌ساز مادران ایرانی کند. مادرانی که برای انجماد موادغذایی زحمت زیادی می‌کشند و سعی می‌کنند موادغذایی را برای مدت‌ها نگهداری کنند. با این‌حال برخی از کارشناسان معتقدند اگر این شرکت فقط در حوزه مواد پروتئینی و انجمادی به روند خود ادامه دهد به نظر موفق‌تر خواهد بود.

برنامه‌های لانچ پمینا

برای معرفی برند پمینا سروصدایی درعرصه تبلیغات کشور به راه افتاد و کمپینی وسیع برای لانچ این محصول طراحی شد؛ کمپینی سه مرحله‌ای که به نظر می‌رسد درحال حاضر کاله فاز سوم آن را به راه انداخته است. درفاز اول کمپین در آگهی محصول ازچهره کودکانی خندان بالباس زمستانی استفاده شده بود. چهره کودکان نشان از تازه بودن این برند داشت و لبخند آنها نشان از طراوت محصولات پمینا داشت و دانه‌های برفی که انجماد را یادآوری می‌کرد. تصویر آگهی پیام اصلی را به راحتی به مخاطب می‌رساند. رنگ ارغوانی در این آگهی‌ها برجسته شده بود. رنگی که به نظر می‌رسید کاله برای نشان دادن تازگی پمینا از آن استفاده کرده بود. در فاز اول برند معرفی شد تا به مرحله دوم این کمپین رسید. مرحله‌ای که کاله سعی کرد فرهنگ استفاده شیوه انجماد خانگی را در خانواده‌های ایرانی تغییر دهد. در ابتدای کمپین آگهی‌هایی با شعار «سیفیلو نخوفلنگی نخورید» در نقاط مختلف نصب شد. شعاری که ذهن‌ها را مدتی به خود مشغول کرد و خیلی از مخاطبان برای خواندن این عبارت و کشف معنای آن در تلاش بودند. این سبک شعارنویسی بعد از آن در بسیاری از آگهی‌ها دیده شد. شرکت‌ها با ربط و بی‌ربط کلمات را به هم چسبانده و سعی می‌کردند ذهن مخاطب را با این شیوه درگیر کنند. پمینا با این شعار پیش می‌رفت که به یک‌باره حضور این شعار در آگهی‌ها کمرنگ و بازار شایعات درمورد دلایل آن داغ شد.

شایعه‌پراکنی درباره حذف شعار آگهی

برخی عنوان می‌کردند فرهنگستان ادب فارسی نسبت به این عبارت- واژه واکنش نشان داده است عنوان کرده این واژه‌ای غلط است و نباید در آگهی استفاده شود. حال این شایعه درست باشد یا نه نمی‌دانیم، ولی در هر صورت شعار کار خود را کرده بود و بسیاری از افراد تلاش خود را برای خواندن عبارت کرده بودند و شعار بر سر زبان‌ها افتاده بود. عبارتی که از ترکیب سه واژه سیب‌زمینی، فیله مرغ و نخودفرنگی تشکیل شده بود.

البته طرح آگهی، این عبارت را برای خواندن کامل می‌کرد. باز در این آگهی‌ها از رنگ ارغوانی استفاده شده بود و شعار دیگری با عنوان نگاهی تازه به محصولات غذایی منجمد مورد استفاده قرار گرفته بود. کاله در این فاز کمپین سعی داشت پمینا را به طور کامل معرفی کند ولی باز در راستای مکث‌های طولانی این شرکت نسبت به اقدامات تازه خود، این بار نیز فاصله طولانی میان تبلیغات این برند افتاد. پمینا را در فروشگاه دیده بودیم ولی دیگر از این محصول تبلیغی را شاهد نبودیم که به یکباره پمینا با آگهی تلویزیونی تازه به بازار تبلیغات بازگشت. در این آگهی دیگر نه از خوردن و فرهنگ‌سازی خبری بود نه از شعار قبلی. شکل و شمایل این آگهی به کلی با آگهی‌های قبلی تفاوت داشت.

بانوی شش دست در آگهی‌های پمینا

هرچقدر درک پیام در سری اول آگهی‌های پمینا راحت بود همان‌قدر درک پیام در آگهی جدید پمینا سخت است. این بار کاله از نماد اسطوره‌ای هندی‌ها استفاده کرده است و بانویی با شش دست المان اصلی آگهی است. در این آگهی چهره واقعی مادران ایرانی به تصویر کشیده شده است؛ مادرانی مهربان که با دو دست همزمان چندین کار را انجام می‌دهند، اما به نظر نمی‌رسد کارفرما منظورش این باشد و هدف دیگری را از این تصویر دنبال می‌کند. به نظر می‌رسد این شرکت دراین آگهی به مخاطب می‌گوید که با پمینا همزمان چندین غذا را می‌توانید تهیه کنید و سرعت دست‌ها نشان از زمان کم تهیه این غذا دارد، ولی وقتی از چند مخاطبی که این آگهی را دیده بودند نظرشان را پرسیدیم باز حرکت دست‌ها برای بسیاری از آنها نامفهوم به نظر می‌رسید. طراح ازرنگ زرد به‌عنوان رنگ اصلی آگهی استفاده کرده است، تصویری که در آن خانمی با لبخند و با پیشبند آشپزی بدون هیچ حالتی ایستاده است.

حضور دوباره در تبلیغات تلویزیونی

کاله مدت‌ها بود در تبلیغات تلویزیونی حضور نداشت و معمولا محصولاتش را از طریق سمپلینگ و تبلیغات محیطی و حضور در بازارچه‌های خیریه به مشتریان خود معرفی می‌کرد، ولی از آگهی تلویزیونی جیتو، پای این برند دوباره به تلویزیون باز شده است و برای پمینا نیز آگهی تلویزیونی به سبک اکثر آگهی‌های تلویزیونی دیگر این شرکت ساخته است؛ آگهی‌هایی که در آن مردها مشغول کار می‌شوند و خانم‌های خانه به سرعت درحال تهیه غذا در آشپزخانه برای اعضای خانواده هستند و کودکانی شاد که در انتها بعد از خوردن غذا تشکر می‌کنند و آگهی به پایان می‌رسد. تصاویر آگهی محیطی با تلویزیونی همخوانی دارد و تصویر همان مادر آگهی تلویزیونی روی آگهی محیطی نیز نقش بسته است. تنها نقطه مشترک این آگهی با آگهی‌های قبلی رنگ ارغوانی است. در این آگهی از شعار «دست‌پخت شگفت‌انگیز تو» استفاده شده است که باز از لحاظ مفهومی با آگهی‌های فازهای قبلی این کمپین تفاوت دارد.

تغییر فرهنگ غذایی یا تغییر بازارغذایی

همواره وقتی صحبت از ارائه محصول تازه از کاله شده عبارت تغییر فرهنگ غذایی نیز بر زبان آمده است؛ هدفی که برخی معتقدند این شرکت درآن موفق بوده است، اما برخی دیگر معتقدند که توسعه محصول اصول خاص خود را دارد، چه رسد به تغییر فرهنگ غذایی، آن هم برای مردمانی که به سختی می‌توان تغییری در شیوه غذایی آنها داد. حال سالم و تازه بودن این محصولات یک طرف، ولی طعم برای مردم ما اهمیت زیادتری دارد، اگرنه در صورتی که این همه هشدار هم درباره انجماد موادغذایی داده می‌شد، باز خانواده‌های ایرانی دست به این کار نمی‌زدند. کاله در بازار موادغذایی دست به آزمون و خطاهای زیادی زده است و در برخی موارد پیش آمده که محصولی روانه بازار شده ولی به یک‌باره محو شده و این در ادبیات بازار یعنی محصول در جذب مشتری موفق نبوده است، اما این شرکت باز هم سعی در عرضه محصولات تازه به بازار داخلی دارد و هر روز محصولی تازه به این سبد خود اضافه می‌کند که این نشان از ریسک‌پذیری این شرکت دارد. کاله علاوه بر تولید محصولات خاص خود سعی دارد محصولاتی با ترکیبات جدید را هم به سبد خرید خانواده‌های ایرانی اضافه کند و این کاری بس دشوار در کشور ماست. وقتی یک شرکت می‌خواهد فرهنگ غذایی را تغییر دهد، باید طعم محصول خود را نیز به طعم خانگی نزدیک کند که امیدواریم کاله در این کار موفق‌تر عمل کند. به گفته شرکت کاله مجموعه محصولات پمینا شامل انواع خورشت‌ها، شیرینی‌ها، سبزیجات، گوشت و مرغ، پاستا و سایر محصولات انجمادی است. این شرکت بازارخوبی در حوزه محصولات انجمادی دارد، حال باید دید بازار پمینا با توجه به هدفی که برای آن تعریف شده چگونه خواهد بود.

تبلیغات خلاق

آگهی مسواک Oral-B

شعار: دو دندان کوچک قوی!

آژانس تبلیغاتی:
Publicis Brussels, Brussels, Belgium / Publicis Kaplan Thaler, نیویورک، ایالات متحده امریکا

کارگردانان خلاقیت:
Erik Vervroegen, David Corr

مدیران هنری:
Louis Haffreingue, Marjorie Vardo, Bastien Grisolet

عکاس:
Brigitte Neidermair

انتشار: ۲۰۱۴ ژوئن

رسانه

اهمیت تبلیغات برای اقتصاد امروز

ترجمه: منیژه صادقی

وقتی کسی کسب و کاری را شروع می‌کند یا مسیری که از پیش آغاز شده به او محول می‌شود تا کار را به سرانجام برساند، در نخستین گام نیاز دارد تا مردم از وجود او آگاه شوند. مطرح کردن و تشریح کار و خدماتی که انجام می‌دهید، در هر شاخه‌ای از کسب و کار هم که باشید، به دیگران اجازه می‌دهد تا بیشتر شما و فعالیت‌های شما را بشناسند. در هر شاخه‌ای از کسب کار، مردم باید بتوانند شاهد چرخش خوب کسب و کار شما باشند. به هر حال، تنها راه دست‌یافتن به مصرف‌کننده، تبلیغات است و این همان دلیلی است که تبلیغات را برای تولیدکننده با اهمیت می‌کند چراکه به راحتی قادر است او را وارد محیط رقابتی اطرافتان کند. رسانه‌های تبلیغاتی بسیاری برای شما به‌عنوان یک تولیدکننده وجود دارد اما باید توجه داشته باشید و ببینید که کدام‌یک از این رسانه‌ها همچون تلویزیون، رادیو، بیلبورد، وب‌سایت و روزنامه‌ها قادر هستند شما را هرچه زودتر به تعداد مصرف‌کنندگان بیشتری برساند. به طور کلی تولیدکنندگان، سرویس‌ها یا شرکت‌های تبلیغاتی را به استخدام در می‌آورند تا براساس محصولاتشان بتوانند بهترین تبلیغات را برای آنها برنامه‌ریزی کنند. زمانی که کار تبلیغات خود را به یک شرکت تبلیغاتی می‌سپارید، همه مراحل تبلیغات و تمام کارها برعهده آنان خواهد بود و شما به‌عنوان تولیدکننده می‌توانید فقط روی کار اصلی خود متمرکز باشید و این نگرانی و فکر و خیال آنکه چطور بتوانید مشتریان بیشتری را به کسب و کار خود جلب کنید، دیگر وظیفه شما نیست. فعالیت شرکت‌های تبلیغاتی هم معمولا به این صورت است که آنها تولید و خدمات شما را به چند بخش تقسیم می‌کنند و سپس تک تک روی هر بخش متمرکز می‌شوند.

• تجزیه و تحلیل بازار: گروه تبلیغات شما در نخستین گام خود به تجزیه و تحلیل بازار می‌پردازند تا بفهمند مصرف‌کنندگان اصلی شما چه کسانی هستند و چه نیازهایی دارند. اگر گروه تبلیغات شما اهل بررسی تمام جنبه‌ها هم باشند قطعا به بررسی فضای رقابتی که شما در آن می‌گنجید و وضعیت شما در این فضا هم خواهند پرداخت. آنها پس از بررسی بازار باید به این نتیجه هم برسند که آیا محصول شما می‌تواند در این فضای رقابت سرپا بایستد یا خیر.

• انتخاب یک رسانه برای تبلیغات: زمانی که گروه تبلیغاتی سرانجام تصمیم می‌گیرد کار را شروع کند، باید به سراغ رسانه تبلیغاتی مناسبی هم برود. البته آنها معمولا در جمع رسانه‌هایی همچون تلویزیون، رادیو، روزنامه‌ها، مجلات و اینترنت انتخابی را انجام می‌دهند.

• بررسی هزینه‌ها و سودی که حاصل می‌شود: گام بعدی بررسی هزینه‌ها و سود حاصله است. با این کار گروه تبلیغات هم واضح‌تر می‌دانند چه روش و رسانه تبلیغاتی را برای کار خود انتخاب کنند و علاوه‌بر این چگونه می‌توانند باعث ایجاد یک چرخش خوب مالی برای تولیدکننده شوند.

• تصمیم‌گیری درباره مدل تبلیغاتی: مشاوران بازاریابی در شرکت‌های تبلیغاتی معمولا مسئولیت این بخش را برعهده دارند و تصمیم می‌گیرند که پیام چگونه به مصرف‌کننده مورد نظر منتقل شود. بعضی از این گروه‌های تبلیغاتی معمولا از بنرها و بیلبوردها استفاده می‌کنند و برخی دیگر بیشتر تمایل به ساخت فیلم‌های چشمنواز و جذاب تبلیغاتی برای جذب مشتریان دارند.

منبع: http://www.adarmygroup.com

کافه تبلیغات

تبلیغ عسل با هجوم زنبورها

مرا با زنبور بپوشانید!

یک مرد چینی به نام شی پینگ که ضمن فعالیت در حوزه زنبورداری یک تاجر عسل نیز به شمار می‌رود، در راستای تلاش برای بالا بردن شهرت عسل‌های خود کل بدنش را با حدود ۴۶۰ هزار زنبور عسل پوشاند. او هیچ رکوردی را نشکست اما آیا این اقدام عجیب یک راه‌حل برای معرفی و شهرت کسب‌وکار او به شمار می‌رود؟ در سطح یک منطقه شاید این یک ایده بسیار هوشمندانه برای راه‌اندازی یک کمپین تبلیغاتی موفق به شمار رود و مسلما در این سطح نتیجه خواهد داد، اما چه انتظاری می‌توان از کمپینی داشت که مجری آن فردی است که احتمالا بیشتر وقت خود را با زنبورها سپری می‌کند. با این وجود، ایده شی پینگ بدترین ایده‌ای نیست که تا به حال در جهان اجرا شده و البته به دلایل زیر تا حدی سودمند خواهد بود.

کمپینی از جنس محصول

کشف ارتباط میان مردی پنهان در میان زنبورها و کسب‌وکار او در زمینه تولید و فروش عسل بسیار آسان است. هر کس که این شیرین‌کاری را می‌بیند احتمالا همیشه چهره او را به یاد خواهد داشت، زیرا شی پینگ در میان همه پرورش‌دهندگان زنبور عسل یک مورد خاص بوده که با ایستادگی فراوان در صدد فروش عسل تولیدی خویش است. احتمالا مطبوعات محلی این خبر را پوشش داده و حداقل کمی شیرین‌کاری ضمن ارتقای تصویر برند او، نوعی بازاریابی ویروسی را برای تجارت او به ارمغان آورده است.

این کار جنون‌آمیز است

شاید جنون‌آمیز بودن چنین اقدامی دلیل اصلی موفقیت کمپین «مرا با زنبور بپوشانید!» باشد: این اقدام کاملا دیوانه‌وار بوده، اما جنون همیشه هم چیز بدی نیست. در تبلیغات و در حقیقت در این نوع بازاریابی چریکی، اقدامات جنون‌آمیز اغلب اوقات باعث تکامل یک کسب و کار یا برند می‌شود. تصویر بصری شی پینگ ایستاده در میان انبوهی از زنبور عسل باید برای اطلاع‌رسانی به خریداران عسل در یک جامعه بیش از حد مورد نیاز کافی باشد.

شهرت یک شبه

بدیهی است که این کمپین یک کمپین تبلیغاتی کوچک است، بنابراین ما انتظار مشاهده کار چندان بزرگی از شی پینگ نداریم. با این وجود اگر او کسب و کاری بزرگ داشت، کمپینش با افزودن چند عنصر کوچک به آن موفقیت بسیار بیشتری را به دست می‌آورد. با تمام این اوصاف، همین اقدام کوچک هم توانست این تاجر گمنام را یک شبه به شهرت برساند.

ضبط یک فیلم ویدئویی

عکس‌ها فوق‌العاده هستند، اما در این میان استفاده از ویدئو اقدامی است که به اصطلاح مو لای درزش نمی‌رود و نمی‌توان با حقه‌بازی به آن دست یافت. برای مثال سروصدای بیش از ۴۵۰ هزار زنبور هنگام هجوم به یک فرد از این قبیل موارد به شمار می‌رود.

برنامه‌ریزی بیشتر

هرچند این اقدام جنون‌آسا موجب دسترسی بیشتر به شی پینگ و عسل‌هایش خواهد شد، اما به نظر می‌رسد این فرد از میزان حضور این کمپین در رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی مطمئن نیست و برنامه‌ریزی چندانی برای پوشش خبری اقدامش نکرده است.

جایگاه‌سازی محصولات و تبلیغات ساختگی بیشتر

یکی از بزرگ‌ترین دلایل عدم موفقیت نه چندان زیاد این کمپین اشاره بسیار کم آن به عسل در کانون این فعالیت مرتبط با زنبور است. شی پینگ باید به مردم می‌گفت که چرا آنها حتما باید عسل او را بخرند. ذکر برتری آن نسبت به دیگر عسل‌ها و اینکه چرا این کار ارزش پوشانیده شدن با این همه زنبور را دارد، ضروری بود. شی پینگ با وجود قرار گرفتن در معرض خطر بیش از ۴۵۰ هزار زنبور، مقدار کمی از عسل تولیدی خود را به مردم می‌فروشد.

www.creativeguerrillamarketing. com

بازاریابی مجانی

تسلط به مهارت اختصار در بازاریابی و تبلیغات

مترجم: حامد تقوی

همه می‌دانیم که مشتریان امروزی بیش از هر زمان دیگری پرمشغله و سردرگم هستند. برای اینکه در چنین محیطی فرصت انتقال پیام خود را داشته باشید، باید تا حد امکان اختصار را رعایت کنید. امروز اختصار یک مهارت در بازاریابی و تبلیغات است.

اگر کمی توجه کنید می‌فهمید اختصار مهارتی است که بسیاری از مردم از آن بی‌بهره‌اند. باید این عادات جدید را در زندگی روزمره خود تمرین کنید تا در امر بازاریابی کامل و بی‌نقص شوید.

به‌عنوان مثال، مردم معمولا ویدئوهایی را که بسیار طولانی‌اند تماشا نمی‌کنند. پس اگر می‌خواهید محصول یا خدمات خود را از طریق ویدئو به مخاطبان‌تان معرفی کنید، مدت آن را مگر در موارد ضروری بین ۲ تا ۳ دقیقه قرار دهید. باید به سراغ افرادی بروید که بتوانند در کوتاه‌ترین زمان حداکثر پیام را به مخاطب منتقل کنند.

به یاد داشته باشید ایمیل‌هایی که بیش از چند جمله هستند، پاسخ داده نمی‌شوند. پس به دنبال آن نباشید که همه آنچه در ذهن‌تان می‌گذرد، از طریق یک ایمیل به مشتری انتقال بدهید. پیام‌های صوتی که بیش از چند ثانیه باشند، حذف می‌شوند. پس یاد بگیرید که مختصر و مفید صحبت کنید و وقت مشتری را نگیرید. کوتاه صحبت کردن و جمع‌بندی سریع عادتی است که باید در زندگی روزمره آن را تمرین کنید تا در مواقع لازم به کارتان بیاید. پس از همین امروز کم حرف زدن را در خانه تمرین کنید. یکی از کسب‌وکارهایی که در سال‌های اخیر گزیده کاری را ملاک کار قرار داده و توانسته طرفداران زیادی را برای خود دست و پا کند، توییتر است. تعداد کاراکترهایی که در این سایت برای پیغام‌های جدید در نظر گرفته شده محدود است؛ با این حال حتی ۱۴۰ کاراکتری که Twitterبرای هر پیغام جدید به شما می‌دهد هم برای صحبت درباره کسب‌وکارتان بسیار زیاد است. باید پیغام‌های خود را در نهایت با ۱۱۰ کاراکتر به پایان برسانید تا اینکه دیگران بدون آنکه پیام شما را ویرایش یا کوتاه کنند، منظور شما را متوجه شوند.

حتی اگر برای استفاده از رسانه‌ای هزینه می‌کنید، باز هم باید این اختصار را همیشه مورد توجه قرار دهید. اهمیت این مسئله زمانی که از روش‌های رایگان برای بازاریابی استفاده می‌کنید، بیشتر می‌شود. کسانی که از طریق این روش‌ها با شما ارتباط برقرار می‌کنند، معمولا کم حوصله‌تر هستند و به مطالب کوتاه توجه بیشتری نشان می‌دهند.

در شماره بعدی بخوانید:
بازاریابی جادویی با ویدئو، تصویر و رضایتنامه

کافه بازاریابی

۲۰ ایده بازاریابی محتوایی برای وبلاگ یا وب‌سایت

پروانه مسجل

آیا تابه حال برایتان پیش آمده که احساس کنید هیچ ایده جدیدی برای وبلاگ یا وب‌سایت خود ندارید؟ می‌توان ادعا کرد که امروزه تقریبا از هر ۱۰ شرکت، ۹ مورد از آنها از مفهوم بازاریابی محتوایی استفاده می‌کنند. بازاریابی محتوایی یک تکنیک بازاریابی برای تولید و انتشار محتوای ارزشمند به منظور جذب، تصاحب و درگیر کردن جامعه هدف برای ایجاد ارزش افزوده از این جامعه است. در ادامه ۲۰ نکته مرتبط با بازاریابی محتوایی مطرح می‌شود که با بهره‌گیری از آنها می‌توانید اطمینان حاصل کنید همواره ایده‌های فوق‌العاده‌ای برای وبلاگ یا وب‌سایت خود خواهید داشت. ممکن است با برخی از آنها آشنایی داشته باشید، اما این احتمال می‌رود که تعدادی از آنها هرگز به ذهنتان خطور نکرده باشد.

۱- بیشتر از کمیت، بر کیفیت سرمایه‌گذاری کنید. همواره بر ایجاد بخش‌های معدودی با کیفیت بالاتر تمرکز داشته باشید. اگر در حال‌حاضر روزانه سه تا پنج مطلب کوتاه در وبلاگ یا وب‌سایت خود می‌نویسید، آن را به یک یا دو مطلب طولانی‌تر و هدف‌دارتر تبدیل کنید.

۲- مخاطب ایده‌آل را برای خود تعریف کنید. اگر تا به حال این کار را انجام نداده‌اید، شخصیت مخاطبی را که مطالب خود را برای او می‌نویسید، به صورت دقیق تجسم کنید.

۳- منابع جدیدی از تصاویر با کیفیت بالا برای وبلاگ یا وب‌سایت خود انتخاب کنید. استفاده از تصاویر بی‌کیفیت، از اعتبار وبلاگ و وب‌سایت شما کم می‌کند.

۴- فهرست کاملی از آمار موجود و پژوهش‌های انجام گرفته در صنعت مورد فعالیت خود، گردآوری کنید. استفاده از این نوع مطالب امکان لینک پیدا کردن به سایت شما را افزایش می‌دهند.

۵- مطلبی در رابطه با ۱۰۰ نمونه برتر در حوزه مرتبط با فعالیت خود، بنویسید.

۶- مطلبی در پاسخ به مقاله یا ویدئوی بحث برانگیزی که در حوزه موضوعی مرتبط با فعالیت شما انتشار یافته، ارائه دهید.

۷- مطلبی بنویسید که به پیش‌بینی روندها در حوزه و صنعت مورد فعالیت شما بپردازد.

۸- مطالب نوشته شده فعلی خود را بررسی کرده و اطمینان حاصل کنید هر یک از آنها یک هدف مشخص را دنبال می‌کند.

۹- در بین فایل‌های قدیمی خود جست‌وجو کرده و فایلی را پیدا کنید که بتوانید آن را در سایت اسلایدشیر به اشتراک گذاشته و لینک آن را در وبلاگ یا وب‌سایت خود قرار دهید.

۱۰- راهنمایی برای تصمیم‌گیری مخاطبان ایجاد کنید. این راهنما می‌تواند نوشته، عکس یا ابزاری تعاملی باشد.

۱۱- از مخاطبان خود درخواست کنید تا تجربیات‌شان را از مصرف محصول یا دریافت خدمت ارائه شده توسط شما، مطرح کنند.

۱۲- طی یک بررسی، سه مطلب پرمخاطب خود را شناسایی کرده و در ادامه هر یک از آنها یک مطلب جدید بنویسید.

۱۳- مطلبی در رابطه با یک موقعیت فرضی نوشته و از مخاطبان خود بپرسید اگر آنها در آن موقعیت قرار می‌گرفتند چه کاری انجام می‌دادند.

۱۴- فهرستی از شعارهای انگیزاننده یا الهام‌بخش تهیه کنید تا مخاطبان خود را تحت تاثیر قرار دهید.

۱۵- یک ویدئو درست کرده و در آن مساله‌ای را که برای شما اتفاق افتاده است، شرح دهید. حتی لزومی نیست که این مساله حتما مرتبط با کسب‌وکار شما باشد؛ گاهی مخاطبان تنها می‌خواهند با شما ارتباطی انسانی برقرار کنند.

۱۶- یک مطلب ناتمام نوشته و از مخاطبان خود بخواهید در بخش نظرات و یا از طریق ارسال ایمیل آن را تکمیل کنند.

۱۷- کتابی جدید را که مرتبط با حوزه کسب‌وکار شماست، مورد بازنگری قرار دهید.

۱۸- روی تمام تصاویر اوریجینالی که در وبلاگ یا وب‌سایت خود از آنها استفاده می‌کنید، نام وب‌سایت یا وبلاگ خود را قرار دهید تا به این وسیله اطمینان حاصل کنید در صورتی که این تصاویر به اشتراک گذاشته شوند، همچنان منجر به افزایش اعتبار شما خواهند شد.

۱۹- یک بررسی آماری روی مخاطبان خود انجام داده و نتیجه آن را در یک مطلب در وبلاگ یا وب‌سایت خود انتشار دهید.

۲۰- با چند شرکت پیشتاز در حوزه فعالیت خود تماس حاصل کرده و از آنها بخواهید به یک سوال مشترک پاسخ دهند. پاسخ تمام آنها را در کنار هم، در یک مطلب آورده و یک پست فوق‌العاده ایجاد کنید.

بایدها و نبایدهای مدیریت بازرگانی در حوزه تولید و پخش دارو

جذب مشتریان خوش‌حساب و معتبر با هنر مدیریت

نرگس فرجی

مدیریت بازرگانی یکی از مهم‌ترین بخش‌های مدیریت شرکت‌های تجاری است. زمانی یک شرکت می‌تواند ادعای موفقیت کند که بین خود و مشتریان و خریدارانش ارتباط تجاری خوبی برقرار کرده باشد و هرشرکتی این موفقیت را مدیون یک مدیر بازرگانی موفق خواهد بود. هر فردی که مدیریت بازرگانی یک بنگاه اقتصادی را به عهده می‌گیرد در جذب مشتریان و عرضه و معرفی صحیح و اصولی محصول یا خدمات یک شرکت درتلاش است و بدون شک مدیر بازرگانی فردی است که نقشی اساسی در سود و زیان شرکت‌ها ایفا می‌کند.

ویژگی‌های مدیران بازرگانی خلاق

دکتر مسعود مظلوم، معاون بازرگانی یکی از شرکت‌های بزرگ توزیع دارو در گفت‌وگویی با «فرصت امروز» درباره ویژگی‌های مدیران بازرگانی خلاق می‌گوید: «تعدادی شاخص عمومی و تعدادی شاخص خاص برای ویژگی‌های یک مدیر بازرگانی خوب تعریف شده است. شاخص‌های خاص مربوط به حوزه‌کاری هر مدیر بازرگانی می‌شود. برای مثال شاخص‌های فعالیت مدیر بازرگانی یک شرکت توزیع پخش دارو با شرکتی در حوزه موادغذایی متفاوت است. به‌طور کلی حیطه وظایف بازرگانی هر شرکتی شامل حوزه‌های خرید، فروش و بازاریابی می‌شود.»

مظلوم بر این باور است که یک مدیر موفق برای عملکرد مناسب در حوزه توزیع دارو باید چندین گام را مورد بررسی قرار دهد؛ گام‌هایی که در ادامه به برخی از آنها اشاره می‌کنیم.

گام اول: تشخیص و انتخاب کالای مناسب برای خرید

نخستین گام برای موفقیت یک مدیربازرگانی خوب، تشخیص و انتخاب یک کالای مناسب و صحیح برای خرید است. یک مدیر خوب باید کالایی را بخرد که زمان کمتری در قفسه‌های انبار شرکت بماند و در مدت زمان کوتاهی به فروش برسد. مدیربازرگانی در موقع خرید یک کالا باید همه جوانب خرید را لحاظ کند.

گام دوم: برنامه‌ریزی درست برای بازگشت سود به سازمان

مدیرخوب، بایدزمان‌بندی مناسبی داشته باشد تا پولی که برای خرید یک کالا هزینه کرده است، به موقع به سازمان بازگردد. به‌عنوان مثال، در برخی موارد شرکت‌های پخش، مارژین بالایی برای توزیع دارو به دست نمی‌آورند. حداقل مارژین پخش بین ۴تا۵ درصد و حداکثر آن بین ۱۱تا۱۲ درصد است. مارژین کالاهای وارداتی معمولا پایین‌تر از کالاهای داخلی است. هر شرکت توزیعی برای اینکه نقدینگی مناسبی از کالاهای داخلی نصیب شرکت خود کند، به ناچار باید تعداد بیشتری از این دست را به فروش برساند، به این دلیل که قیمت تمام شده کالای داخلی پایین‌تر از کالای وارداتی است، در نتیجه شرکت باید به تعداد بالاتری این دست کالاها را به بازار ارائه کند. در مقابل چون قیمت کالاهای وارداتی بالاتر است، حجم فروش آن نیز پایین‌تر می‌آید، ولی ریال بیشتری را نصیب شرکت خواهدکرد. قیمت بالای یک کالا و حجم فروش پایین آن مزیت خوبی برای هرمحصول محسوب می‌شود. این مزیت مثبت، پایین‌تر بودن هزینه حمل و نقل و توزیع این نوع کالاهاست. برای مثال اگر بخواهید، یک کالای ارزان‌قیمت مانند سرم را با حجم بالا به قیمت ۲۰ میلیون تومان به شهری دور از تهران ارسال کنید، علاوه برهزینه‌های جابه‌جایی و انبارداری تا زمانی که این کالا به فروش برسد و پول آن به مجموعه بازگردد عملا سودی برای سازمان نخواهد داشت. حال اگر شما کالایی مانند داروهای تخصصی برای بیماران خاص با قیمت مثلا ۲ میلیون تومان داشته باشید، اگر بخواهید ۲۰ عدد از این نوع کالا را جابه‌جا کنید، به دلیل اینکه حجم بالایی ندارد به راحتی با هر وسیله می‌توانید آن را جابه‌جا کنید و مجبور نیستید هزینه بالایی برای جابه‌جایی تقبل کنید در مقابل سود این کالا نیز سریع‌تر به شرکت بازمی‌گردد. در نتیجه یک مدیر خوب باید تمام این هزینه‌ها را به‌درستی برآورد کند تا سودمناسبی به سازمان برسد. این نحوه توزیع کالاهای داخلی و وارداتی به دلیل الزاماتی که وزارت بهداشت و درمان و رسالتی که خود شرکت‌های توزیع و پخش دارو دارند خواسته و ناخواسته انجام می‌شود. در نتیجه یک مدیرخوب بازرگانی برای

> **وقتی شرکتی از جانب مشتری دچار ضرر شود به همان نسبت میزان خریدش از شرکت تولیدکننده پایین می‌آید یعنی علاوه بر این شرکت، شرکت تولیدکننده نیز در این میان ضرر می‌کند**

بازگشت پول به شرکت در این شرایط باید برنامه‌ریزی درستی داشته باشد تا شرکت دچار آسیب نشود.

گام سوم: انتخاب فصل مناسب برای توزیع محصول

انتخاب فصل مناسب برای خرید، توزیع و انبار کالا یکی دیگر از شاخص‌های مدیربازرگانی موفق است. برای مثال زمان مصرف واکسن آنفولآنزا شهریور و مهر ماه است. حال اگر یک شرکت واردکننده دیر اقدام به واردات این کالا کند، توزیع و فروش آن نیز مختل شده و در نتیجه سودی نصیب شرکت نخواهد شد.

گام چهارم: تشخیص شیوه فروش مناسب کالا

موقع فروش هرکالا مبحث رقابت نیز مطرح می‌شود. مدیربازرگانی، برای فروش مناسب باید شاخص‌های مختلفی را درنظر بگیرد. شاخص‌هایی که عبارتند از تسهیلات درنظرگرفته شده برای مشتری و چگونگی تضمین فروش کالایی که بازار رقابتی بالایی دارد. درحال حاضر ۴۲ شرکت توزیع دارو درسطح کشور به فعالیت مشغولند. همگی آنها درسبد کالای خود قرص سرماخوردگی را دارند. حال درحوزه فروش این سوال مطرح می‌شود که مشتری باید از کدام شرکت قرص سرماخوردگی بخرد؟ در این قسمت مدیر بازرگانی خلاق برای جذب مشتری بیشتر باید راهکارهای مناسبی ارائه کند. مانند تخفیف جنسی یا ریالی به داروخانه بابت خرید کالای شرکت توزیع. مثلا به داروخانه اعلام کند بابت هر ۵بسته خرید یک بسته جایزه می‌گیرد یا ارائه استمهال به مشتری برای نحوه پرداخت صورت‌حساب به شرکت توزیع که یکی دیگر از راه‌های رقابتی در این عرصه است. برای مثال به داروخانه گفته شود می‌تواند بابت هر ۱۰۰ کارتن خرید یک چک چند ماهه به شرکت توزیع بدهد. یکی دیگر از شاخص‌های مهم برای فروش، برندمحصول است. برای مثال یک شرکت تولید دارو برای قرص سرماخوردگی‌اش صاحب نام شده است. وقتی داروخانه با مشتریانی مواجه است که از یک نام تجاری، محصول خاصی را می‌خواهند، شرکت توزیع نمی‌تواند با شاخص‌های دیگر، صاحب داروخانه را به سمت خود جذب کند، چون در اینجا بحث عرضه و تقاضا مطرح می‌شود و داروخانه‌دار از شرکت توزیع، قرصی با یک نام تجاری خاص می‌خواهد. البته در این فاکتور نقش شرکت‌های توزیع دارو تا حدودی کمرنگ است و برند تامین‌کننده کالا نقش اصلی را بازی می‌کند.

گام پنجم: دسته‌بندی صحیح مشتریان

شاخص دیگر مدیریتی بحث دسته‌بندی مشتریان است. مشتریان براساس دیدگاه‌های مختلف دسته‌بندی‌های خاصی دارند. مهم‌ترین دسته‌بندی مشتریان حاصل اعتبار آنهاست که ناشی از نوع عملکردشان در به موقع پرداخت کردن بدهی است. این شاخص عمومی است و در مورد تمام بازارها حاکم است. البته مشتریان را براساس فاکتوری دیگر نیز می‌توان تقسیم‌بندی کرد؛ مشتریان خصوصی (داروخانه خصوصی) و مشتری‌های دولتی (داروخانه بیمارستانی). معمولا مشتریان دولتی جزو مشتریان بدحساب و با اعتبار پایین‌تر برای شرکت‌های توزیع و تولیدکننده محسوب می‌شوند. مشتریان دولتی به دلیل اینکه به مانند مشتریان خصوصی موقع خرید چکی را پرداخت نمی‌کنند، در نتیجه نمی‌توان برای بازپرداخت صورت‌حساب آنها برنامه‌ریزی کرد. معمولا این شرکت‌ها مدتی بعد از خرید شروع به پرداخت می‌کنند و اکثرا زمان پرداخت آنها طولانی است در نتیجه سودحاصله از این دست مشتریان برای شرکت صفر یا منفی است. مشتریان دولتی با این نحوه عملکرد به شرکت‌های توزیع ضربه می‌زنند. وقتی شرکتی از جانب مشتری دچار ضرر شود به همان نسبت میزان خریدش از شرکت تولیدکننده پایین می‌آید یعنی علاوه بر شرکت توزیع، شرکت تولیدکننده نیز در این میان ضرر می‌کند و به‌طور کلی چرخه اقتصاد دارو دچار اختلال می‌شود. در مجموع انتخاب مشتری، شیوه برخورد و پایش مناسب آن در زمان بازپرداخت، همگی قدرت و توانایی یک مدیر بازرگانی و فروش خوب را نشان می‌دهد.

فروش

۵ درس از ۵ فروشنده بزرگ جهان

منیژه صادقی

درس‌هایی که در ادامه به آنها اشاره خواهیم کرد از فروشندگان نابغه جهان است که ایده‌های خود را برای بازاریابی در جهت فروش بهتر ارائه کرده‌اند.

تیموتی فریس: یک وعده بزرگ بدهید

تیم فریس به‌عنوان یکی از نوابغ بازاریابی و فروش که توانسته با کتاب «چهار ساعت کار در هفته» به فروش بالایی دست پیدا کند، می‌گوید: «قول و وعده‌های بزرگی را برای مصرف‌کننده‌تان مطرح کنید حتی اگر این وعده‌ها تا حدی غیرواقعی به نظر برسند. من زمانی که می‌خواستم این کتاب را بنویسم هم وعده‌های جذابی به خواننده دادم. به او گفتم با این کتاب فقط چهار ساعت در هفته کار کن و به جمع ثروتمندان بپیوند. با وجود این چهار ساعت جهان متعلق به تو می‌شود. حتی مخاطبی که این کتاب را می‌خرد، می‌داند این وعده‌ها غیرواقعی هستند اما به سراغ آن می‌رود چراکه برایش جذابیت دارد. او شاید در این شرایط هنوز مجبور باشد ۶۰ ساعت در هفته کار کند اما حداقل کارهای بیشتری را به انجام می‌رساند و وقتش را تلف نمی‌کند».

ماری کی.اش: بازاریابی چندسطحی درها را باز می‌کند

ماری کی.اش که یک فروشنده معمولی در دالاس بود، زمانی که دید مردی را که او برای کارآموزی به وی آموزش داده بود، به‌عنوان رییس ماری با دو برابر حقوق استخدام کردند، از کارش استعفا داد و به‌عنوان یکی از پیشگامان بازاریابی چندسطحی شروع به فعالیت کرد تا زنان هم بتوانند دستمزدی هم سطح مردان بگیرند و در فضای کاری جایگاه یکسانی داشته باشند.

نوآوری‌های او در زمینه بازاریابی شامل موارد زیر بود: او هدایای گرانبها به دیگران می‌بخشید و کسانی را که می‌توانستند نیروهای جدید را جذب کنند تشویق می‌کرد و علاوه بر اینها بر فروش مستقیم از طریق خانواده و دوستان تاکید داشت.

دیوید اوگیلوی: هیچ وقت دست از آزمون و خطا بر ندارید

به دیوید اوگیلوی لقب پدر تبلیغات را داده‌اند. برگزاری یک افتتاحیه بزرگ برای یک هتل فقط با بودجه ۵۰۰ دلار نخستین کار مهم او بود که با آن رقبایش را به مبارزه طلبید.

او یکی از بزرگان «آزمایش تقسیم» است. یعنی زمانی که دو تبلیغ از یک آگهی در یک زمان منتشر می‌شود. او برای این کار جواب منحصر به فردی برای مصرف کننده دارد و هر تبلیغی که مصرف کننده به آن واکنش مثبت‌تری نشان دهد، به تجربه روی آن می‌پردازد.

مایکل فلپس: در یک کار بهترین باشید

شاید سخت باشد که بخواهیم به مایکل فلپس به‌عنوان یک فروشنده یا بازاریاب نگاه کنیم اما او در این باره یک درس بزرگ به ما می‌دهد و آن درس این است که سعی کنید در یک کار بهترین باشید تا دنیا درهایش را به رویتان باز کند. مهارت او در ورزش شنا و مدال‌هایی که در المپیک کسب کرد از او یکی از ثروتمندترین مردان جهان را ساخت. درس بزرگ او به مردم جهان این بود: سعی نکنید که از هر کاری سر در بیاورید و در هر کاری خوب باشید بلکه تلاش کنید تا در یک کار بهترین در جهان باشید.

کنراد گسنر: حرفی که از دهانتان بیرون می‌آید مهم است

کنراد در جهان بازاریابی یکی از متخصصان بازاریابی با کلمات مصطلح بود. او می‌گوید: «شما کلمات مصطلح را اختراع نمی‌کنید اما می‌توانید آنها را دستکاری کنید.» او یکی از استادان انجام این کار بود. مثلا اشعار زیادی که در آنها از کلمه لاله استفاده شده بود را حفظ کرد و مدام می‌خواند و با همین روش اروپاییان را با گلی آشنا کرد که اکثر آنها نامی از آن هم نشنیده بودند.

منبع: americanexpress.com

نمونه‌های مجانی

آیا می‌دانستید یکی از روش‌های اثرگذار در بازاریابی ارائه نمونه‌های مجانی به مشتریان است؟ این رویه از قدیم الایام در فروشگاه‌های مواد غذایی یا شیرینی فروشی‌ها بسیار متداول بوده است. مشاغل دیگر نیز می‌توانند کالا یا خدمات را با توجه به نوع و ماهیت آن به مدت کوتاهی در اختیار مشتری قرار دهند و در صورت رضایت وی نسبت به اخذ وجه اقدام کنند. ارائه این نمونه مجانی این اعتماد و اطمینان را برای مشتری به وجود می‌آورد که فروشنده از کیفیت و مقبولیت کالا یا خدمات خود کاملا مطمئن است. این روش علاوه بر ایجاد اعتماد موجب برقراری نوعی ارتباط عاطفی نیز می‌شود که در تحکیم ارتباط با مشتری و کسب وفاداری وی اثرگذار است. ضمنا باید توجه داشت که هزینه‌های اتخاذ این‌گونه روش‌ها به سرعت پس از به ثمر نشستن برگشت داده می‌شود.

ورود نوشیدنی‌های سخنگو به بازار

برند نوشیدنی shock top، ویدئوهایی را از واکنش مشتریان در برابر یک باکس نوشیدنی گوینده منتشر کرده است. ویدئوهای تبلیغاتی انهایزر بوش، خریدارانی را در فروشگاه‌های موادغذایی تورنتو و مونترال نشان می‌دهد که متوجه صدایی در قفسه‌های نوشیدنی می‌شوند. مشتریان ابتدا فکر می‌کنند که این صدا در ذهن خودشان است، ولی بعد متوجه می‌شوند که صدای فردی در اطراف آنهاست، اما با دیدن یک باکس شش‌تایی نوشیدنی بلژیکی shock top که با آنها حرف می‌زند، شوکه می‌شوند. این باکس شش‌تایی با خریدارانی که از کنار آن عبور می‌کنند گپ می‌زند. یک دوربین مخفی واکنش خریداران را به این باکس سخنگو ضبط کرده و سپس به‌صورت ویدئوهای تبلیغاتی منتشر شده است. این جاه‌طلبی به ندرت در کمپین‌های تبلیغاتی دیده می‌شود.

دیدگاه

تفاوت برند و نام تجاری

محمدقاضی‌زاده

یکی از مشکلات اساسی ارتباطی میان شرکت‌ها و مشتریان نبود زبان مشترک است. وجود یک زبان مشترک همیشه می‌تواند راهگشا باشد و باعث خروج مشتریان ازسردرگمی شود. در کشور ما واژه‌های بسیاری درحوزه بازاریابی به اشتباه استفاده می‌شود و دربرخی موارد شرکت‌ها ومدیران برای استفاده ازابتدایی‌ترین واژه‌ها بامشکل مواجهند. واژه‌هایی مانند برند و نام تجاری با اینکه از پرکاربردترین واژه‌های این حوزه هستند، ولی دربرخی موارد به جای هم در زبان بازاریابی داخل کشور استفاده می‌شوند.

در خصوص تفاوت برند و نام تجاری باید گفت که یک برند ترکیبی ازخواص و ویژگی‌های ملموس و ناملموس است که درقالب یک علامت تجاری به بازارمعرفی می‌شود و اگر به درستی مدیریت شود، می‌تواند دارای ارزش و نفوذ باشد. برند تنها یک نام نیست بلکه مجموعه‌ای ازعوامل مختلف درنهایت به شکل‌گیری یک برند می‌انجامد. وعده در خصوص کیفیت محصول، خدمات پس از فروش، برخورد فروشنده و یا اپراتور مرکز تماس، بسته‌بندی، تبلیغات و غیره همگی ازجمله این عوامل هستند.

اما نام تجاری (Names Trade & marks) نام‌های بازرگانی، اسامی شرکتی، نام برند، نام یک قطعه موسیقی، یک طرح و... دریک حوزه کسب وکارخاص هستندکه شرکت تحت آن عنوان فعالیت می‌کند و قانون نیز (اداره ثبت علائم تجاری و اختراعات و..) از آن نام‌ها و طرح‌های ثبت شده در برابر استفاده دیگران حمایت می‌کند. برای مثال پپسی یک نام بازرگانی یا نام تجاری است که توسط شرکت پپسی کو ثبت شده است و قانون از آن در برابر استفاده غیرمجاز و بی‌اجازه دیگران حمایت می‌کند. حال در مورد فرق این دو باید بگویم، فرق برند و نام تجاری مانند فرق یک فرد مشهور و یک چهره جهانی با یک فرد معمولی جامعه است یا یک کودک تازه به دنیا آمده با یک انسان کامل. نام تجاری تنها یک نام، تصویر، طرح و...است بدون هیچ حس، وعده، تداعیات و مفهوم دیگر. این نام در دفاتر ثبت برای محافظت قانونی توسط یک شرکت یا شخص ثبت می‌شود ولی اینکه از آن پس این نام، طرح، لوگو و... چه وعده‌ای به مصرف کنندگانش می‌دهد، چه تداعیاتی در ذهن آن ثبت می‌کند و... آن را وارد حوزه برند شدن و برند بودن می‌کند. برای مثال اگر آن فرد مشهور به سختکوشی و خلاقیت شناخته شود، یکسری صفات به اونسبت داده می‌شود یعنی اسم این فرد مشهور باخود باری را حمل می‌کند چون این فرد حضوری مستمر با مشخصات و صفاتی مستمر داشته، مردم با آورده شدن اسم وی آن تداعیات به ذهنشان متبادر می‌شود، اما با شنیدن اسم یک فرد معمولی موضوع خاصی به ذهنمان متبادر نمی‌شود. حال راه رسیدن از یک نام تجاری به یک برند این است که تمام مراحلی را که آن فرد مشهور طی کرده، فرد معمولی نیز طی کند. درواقع نام تجاری صرفا لحظه تولد فرد معمولی است، درحالی که واژه برند مفاهیم وسیع‌تری را درحوزه مارکتینگ و برندسازی دربرمی‌گیرد.

***محقق وکارشناس ارشد MBA**

از میان خبرها

فناوری دوربین‌های پرنده خودکار

شرکتی در لتونی سیستم دوربین‌های پرنده‌ای ساخته است که می‌تواند به شکل خودکار و بدون نیاز به کنترل از راه دور، خودروی مسابقه را تعقیب کند. چنین دستگاهی امکانات جدیدی برای فیلمبرداری از مسابقات ورزشی به وجود می‌آورد. این پهپاد «ایرداگ» (AirDog) یا «سگ پرنده» نام دارد و سازندگان آن می‌گویند نخستین پهپادی است که بدون نیاز به کنترل از راه دور، با حسگرهایش مسیر خود را تعیین می‌کند.

اخبار برندها

پیشنهاد پولدارترین فرد جهان

کاهش ساعات کاری به ۳ روز در هفته

کار هر روزه، لذت بردن از زندگی را سخت می‌کند. کاهش روزهای کاری به سه روز به معنی افزایش زمان برای استراحت، زندگی راحت‌تر و پرداختن به علاقه‌مندی‌هاست. در همین راستا ثروتمندترین فرد جهان پیشنهاد کرد، روزهای کاری به ۳ روز در هفته کاهش یابد.

به گزارش عصر ایران، «کارلوس سلیم» میلیاردر مکزیکی پیشنهاد کرد روزهای کاری تنها به ۳ روز در هفته کاهش یابد اما ساعت کاری روزانه به ۱۱ ساعت افزایش و سن بازنشستگی هم به ۷۰ سال ارتقا یابد. این پیشنهاد ثروتمندترین فرد جهان در نشستی در اروگوئه مطرح شد. در اکثر کشورهای جهان، ساعت کاری، پنج روز در هفته است.

وی ادامه داد: افراد باید برای سال‌های طولانی‌تری یعنی تا ۷۰ یا ۷۵ سالگی کار کنند اما کار آنها در هفته فقط سه روز و روزانه ۱۱ ساعت باشد. کارلوس که هم‌اکنون مالکیت شرکت‌های بزرگ مخابراتی به نام‌های «امریکا موویل»، «تلمکس» و «تل‌سل» را برعهده دارد تغییراتی را در سن بازنشستگی کارکنانش ایجاد کرده است. در این شرکت‌ها افراد با شرایطی در سن ۵۰ سالگی بازنشسته می‌شوند و پس از رسیدن به سن بازنشستگی می‌توانند با چهار روز کار در هفته، دستمزد کامل دریافت کنند.

او ادامه داد: کار هر روزه، لذت بردن از زندگی را سخت می‌کند. کاهش روزهای کاری به سه روز به معنی افزایش زمان برای استراحت، زندگی راحت‌تر و پرداختن به علاقه‌مندی‌هاست.

کارلوس سلیم یک مکزیکی لبنانی تبار است که براساس آمار مجله فوربس آمریکا با داشتن ثروتی به ارزش ۷۹/۶ میلیارد دلار در جایگاه ثروتمندترین فرد جهان قرار دارد. پس از او بیل گیتس با داشتن ثروتی به ارزش ۷۹/۱ میلیارد دلار در رتبه دوم است.

مدیر اجرایی تسکو اخراج شد

فیلیپ کلارک، مدیر اجرایی تسکو به دلیل افت فروش در سه ماه اخیر اخراج و دیو لوئیس، مدیر اجرایی جهانی یونیلور در ماه اکتبر جایگزین او خواهد شد. به گزارش تلگراف، دومین شرکت خرده‌فروشی بزرگ جهان ضمن هشدار به سرمایه‌گذاری در «بهبود سفارشات مشتری» و ایجاد «وفاداری بلندمدت» در ماه‌های اخیر اعلام کرد سود فروش در نیمه اول سال ۲۰۱۴ کمتر از حد انتظارات بوده است.

کلارک که بیش از ۴۰ سال در خدمت تسکو بوده است، اخیرا توسط سرمایه‌گذاران و تحلیلگران به دلیل ادامه روند افت فروش مورد انتقاد قرار گرفته بود. نرخ فروش در فروشگاه‌های تسکو در سه ماه اخیر ۳ درصد سقوط کرده است.

سر ریچارد برادبنت، رییس تسکو در بیانیه‌ای گفته است: «با توجه به موقعیت تسکو در بازارهای چالش‌برانگیز، هیات‌مدیره به این نتیجه رسیده که زمان آن رسیده است این مسئولیت را به فردی با ایده‌ها و چشم‌اندازی جدیدتر و تازه‌تر واگذار کنیم. ما دیو لوئیس را به دلیل تجربه مفید او در زمینه مصرف‌کنندگان بین‌المللی و تخصص در مدیریت تغییر، استراتژی کسب‌وکار، مدیریت برند و توسعه مشتری استخدام کرده‌ایم.» دستمزد پایه دیو لوئیس در تسکو معادل ۱/۲۵میلیون پوند خواهد بود.

فروش فوربس به سرمایه‌گذاران آسیایی

خانواده فوربس بخش بزرگی از سهام این گروه رسانه‌ای را به فروش رساندند، اما استیو فوربس همچنان به‌عنوان رییس و سردبیر آن باقی خواهد ماند. به گزارش مارکتینگ‌نیوز و به نقل از سی‌ان‌ان، فوربس، نشریه کسب‌وکار آمریکایی که لیست‌هایی از ثروتمندترین و قدرتمندترین افراد جهان ارائه می‌کند، به یک گروه از سرمایه‌گذاران آسیایی فروخته شد.

چگونگی مدیریت یک فروشگاه کابینت

مدیریت در قفسه زمان

سهراب علی‌اکبری

کابینت‌سازی و عرضه کابینت یکی از مشاغل واسطه‌ای است که برای موفقیت در آن علاوه بر زحمت فراوان باید برنامه‌ریزی دقیقی را در خصوص نحوه ارائه خدمات و توانایی مدیریت زمان و اجرا داشته باشید. اگر بدقول هستید و نمی‌توانید سر موعد مقرر شده کارتان را تحویل دهید باید بدانید که مشتری‌هایتان یکبار بیشتر به مغازه شما مراجعه نخواهند کرد. مهم‌ترین فاکتوری که در این شغل باید به آن اهمیت ویژه داده شود مدیریت زمان است.

چالش فروش کالا با طول عمر بالا

برای سفارش کابینت زمانی را تعیین کنید که حتما در زمان معین شده بخش‌های مختلف کار مانند اندازه‌گیری و نصب انجام شود. برخی خریداران روی گفته‌های شما برنامه‌ریزی می‌کنند تا تداخلی بین کارهایی که می‌خواهند انجام دهند به وجود نیاید. به‌عنوان مثال برای نصب کابینت ممکن است برخی افراد کاشی‌های دیوار آشپزخانه را تعویض کنند و این کار به طور معمول باید بعد از انجام کارهای کابینت به اجرا در بیاید. بنابراین فعالیت در این کار نیاز به تجربه عملی دارد و باید مدتی در این کار فعال باشید تا بتوانید به‌صورت مستقل در آن موفق شوید. اگر می‌خواهید وارد این صنف شوید، ابتدا یک سال در این شغل فعالیت مستمر داشته باشید تا زیر و بم کار دستتان بیاید. مهم‌ترین عامل موفقیت یک فعال در صنف کابینت این است که مشتری، او را به سایر افراد خانواده یا دوستان معرفی کند به این دلیل که کابینت در طول یک زندگی دو یا سه بار بیشتر تعویض نمی‌شود و عمر یک کابینت حداقل ۱۰ سال است. پس باید به‌گونه‌ای عمل کنید تا این اقدام از سوی مشتریان صورت گیرد که این کار به‌عنوان بزرگ‌ترین تبلیغ برای شما محسوب می‌شود.

چیدمان فروشگاه با نمونه کارهای زیبا

در داخل مغازه باید دورتادور مغازه را به بهترین شکل ممکن برای معرفی کار خود اختصاص دهید. در فضای داخلی بیشتر از سه تا چهار مدل کابینت نمی‌توانید قرار دهید و مابقی محصولات را باید داخل یک کاتالوگ یا همان نمونه کار خودمان قرار دهید. ویترینی که در فروشگاه قرار دارد باید بیشترین جذابیت را داشته باشد و توجه خریداران به این مدل خاص جلب شود. نمونه‌کارهایی که داخل یک پوشه بزرگ دسته‌بندی شده‌اند در دسترس‌تان باشد تا در صورت درخواست مشتری ارائه شود. در انتهای مغازه میزی به‌عنوان صندوق دریافت و پرداخت مبلغ تعبیه کنید، البته این میز می‌تواند در قالب بخشی از ویترین طراحی شود. برای فضای داخلی حتما از کمک یک طراح استفاده کنید تا فروشگاه‌تان به چشم بیاید و با جلوه‌ای خاص نظر مخاطبان را به خود جلب کند. برای اینکه از یک طراح بهره ببرید باید حدود یک میلیون تا دو میلیون تومان هزینه کنید. البته طراحی مغازه هم ممکن است بیش از ۱۰ میلیون تومانی خرج روی دستتان بگذارد اما همان‌طور که می‌دانید تا این هزینه‌ها نباشد نمی‌توانید به بخش درآمد برسید. این هزینه‌ها شامل خرید فر، خرید گاز رومیزی، خرید هود و دیگر امکانات آشپزخانه است که ممکن است هیچ زمانی از آنها استفاده نکنید. بعد از انتخاب مشتری وارد مرحله قرارداد می‌شوید، در این مرحله باید همه مواردی که شامل خدمات فروشگاه است ذکر شود. اگر قرار است هزینه جابه‌جایی کالا بر عهده مشتری باشد حتما بگویید تا در زمان تحویل کالا مشکلی به وجود نیاید. سعی کنید زمان‌بندی ارائه خدمات به‌گونه‌ای باشد که در زمان معین کالا تحویل داده شود.

ارزان بخرید

برای معرفی کسب‌وکار خود در گام اول باید تراکت‌هایی را برای پخش در منطقه فعالیت تدارک ببینید. بعد از آن در صورت امکان در مناطق مختلف تهران بیلبوردهایی را برای تبلیغات خود در نظر بگیرید. ممکن است این کار کمی برایتان هزینه داشته باشد اما در کوتاه‌مدت می‌تواند شما را به بسیاری از افراد معرفی کند.

در مرحله اجرا باید گفت که خرید محصول یکی از مهم‌ترین بخش‌ها محسوب می‌شود. در این خصوص باید بتوانید از عمده‌فروشی‌ها چوب مورد نیاز خود را تامین کنید تا هزینه‌های تمام شده‌تان تا مقدار زیادی کاهش یابد. برای تهیه چوب از کمپانی‌هایی که دارای پیشینه معروف هستند خرید کنید تا محصول با کیفیت را تحویل مشتری دهید. اگر محصول را بتوانید با قیمت تمام شده پایین و با کیفیت به دست مشتری برسانید می‌توانید مشتری‌های زیادی را روانه مغازه خود کنید.

برای این کار باید چند مولفه را در نظر داشته باشید. یکی از این عوامل خرید به‌صورت عمده و در نظر داشتن یک انبار برای محصولات خریداری شده است. حداقل متراژ انباری که به آن نیاز دارید حدود ۱۰۰ متر است. اگر خریدها به‌صورت عمده و با حجم بالا صورت گیرد باعث می‌شود تا محصول تمام شده با قیمت پایین‌تری عرضه شود که همین امر معرف اصلی شما خواهد بود. در بخش بعدی توجه‌تان به نحوه چیدمان باشد که همان‌طور که گفته شد بسیار حائز اهمیت است.

استخدام حرفه‌ای‌ها

اندازه‌گیری از مراحل ابتدایی کابینت است و باید برای این کار افراد متخصص این کار را استخدام کنید. برای فروش محصولات هم باید فردی را استخدام کنید.

فروشنده‌ای که برای فعالیت در فروشگاه انتخاب می‌کنید باید فردی با تجربه و به قول معروف سرزباندار باشد. همچنین باید نصاب‌های حرفه‌ای را برای کار خود استخدام کنید تا وظیفه نصب را به عهده بگیرند. برای کارمندان خود حتما قرارداد کاری عقد کنید تا چگونگی کار برایشان تعریف شود و به کارشان بیشتر متعهد باشند. البته اگر بخواهید به‌صورت مستقل در حوزه حمل‌ونقل عمل کنید یک راننده با یک وانت هم برای جابه‌جایی محصولات چوبی مغازه نیاز دارید که این وسیله نقلیه حدود ۱۵ میلیون تومان برایتان آب می‌خورد.

اگر کارمندان‌تان درخواست حقوق ثابت دارند حقوق‌شان را سر ماه پرداخت کنید اگر هم قرار بر این است که بر حسب درصد حقوق پرداخت شود با آنها به توافق کامل برسیدتا کارمندان رضایت داشته باشند. رضایت کارمندان باعث می‌شود تا مشتری‌های زیادی را به سمت کسب‌وکار خود جذب کنید.

مدیران بخوانند

راه‌اندازی کسب‌وکار به‌تنهایی یا به‌صورت تیمی؟

نستوه نوچیان*

یکی از انتخاب‌های مهمی که کارآفرینان جدید باید داشته باشند این است که آیاکسب‌وکار خود را به‌تنهایی شروع کنند یا با کارآفرینان دیگر. عوامل زیادی در این زمینه باید توسط شخص در نظر گرفته شود، عواملی مانند شایستگی‌ها و استعدادهای شخصی هر یک از کارآفرینان و ماهیت کسب‌وکاری که برنامه‌ریزی کرده‌اند.

به‌عنوان مثال مطالعات انجام شده نشان می‌دهد که در ایالات متحده نیمی از کسب‌وکارهای جدید توسط تیم‌های دو نفره یا بیشتر راه‌اندازی می‌شود که در غالب موارد افراد شناخت خوبی از همدیگر دارند و همچنین معمول است که همسران با یکدیگر تیم کارآفرینی تشکیل دهند.

راه‌اندازی شرکت با دیگر کارآفرینان مزایای زیادی دارد. اعضای تیم، تصمیم‌گیری‌ها و مسئولیت‌های مدیریتی را با یکدیگر تقسیم می‌کنند. همچنین می‌توانند از حمایت‌های روحی یکدیگر بهره‌مند شوند که این امر به کاهش استرس در افراد کمک می‌کند.

شرکت‌هایی که توسط تیم‌ها تشکیل می‌شوند غالبا با ریسک‌های کمتری روبه‌رو هستند. به‌طور مثال، در صورتی‌که یکی از موسسان شرکت در دسترس نبوده و مدتی نتواند به امور رسیدگی کند یکی دیگر از موسسان رسیدگی به کارها و امور را در دست می‌گیرد. تعاملات تیمی بین اعضا غالبا باعث بروز خلاقیت می‌شود. اعضای تیم می‌توانند ایده‌های زیادی را با یکدیگر مبادله کرده و برای حل مسائل از «توفان فکری» استفاده کنند.

از دیگر مزایای تشکیل تیم، ترکیب منابع مالی و تخصص‌هاست. در بهترین شرایط، اعضای تیم استعدادهایی دارند که یکدیگر را تکمیل می‌کنند. به‌عنوان مثال، یکی از اعضای تیم ممکن است در زمینه مهندسی تخصص داشته باشد و دیگری در بازاریابی و تبلیغات.

به‌طورکلی، تیم‌های قوی از شانس بیشتری برای کسب موفقیت برخوردارند. یکی از استادان دانشگاه ماساچوست امریکا در مقاله‌ای گزارش می‌دهد که شرکت‌های فناوری که توسط تیم‌های کارآفرینی شکل گرفته‌اند نرخ شکست پایین‌تری نسبت به شرکت‌هایی که توسط یک نفر راه‌اندازی شده‌اند دارند.

این موضوع به‌ویژه در مورد تیم‌هایی که در آنها متخصص بازاریابی وجود داشته بیشتر صدق می‌کند.

همچنین چند کارآفرین با سن‌های متفاوت می‌توانند تشکیل تیم دهند که در این صورت نیز اعضای آن می‌توانند مکمل یکدیگر باشند. خوش‌بین بودن و برخورداری از روحیه «ما می‌توانیم» غالباز خصوصیات جوانان و واقع‌بینی و تجربه حاصل سن است. به‌عنوان مثال، در سال ۱۹۹۴ مارک اندیسین که یک دانشمند جوان با استعداد در زمینه کامپیوتر بود یک ایده نوآورانه را در ذهن داشت. جیمز کلارک، موسس و رییس شرکت سیلیکون گرافیک (con GraphicsSili) دیدگاه و نظریات او را دریافت و سپس آن‌دو با همدیگر نرم‌افزار مرورگر اینترنتی Netscape Navigator را خلق کردند که تحولی در انجام کارهای شخصی با کامپیوتر ایجاد کرد.

در عین حال باید در نظر داشت که تیم‌های کارآفرینانه مشکلات بالقوه‌ای نیز دارند. اول از همه اینکه تیم‌ها مالکیت را بین خودشان تقسیم می‌کنند. به‌طورکلی، کارآفرینان تا زمانی که مطمئن نشوند فرد مورد نظرشان می‌تواند مشارکت و همکاری قابل قبولی در کار داشته باشد نباید به وی پیشنهاد مالکیت بدهند.

همچنین هر یک از اعضای تیم در کنترل تصمیم‌گیری‌ها مشارکت دارند. درصورتی‌که یکی از اعضای تیم قضاوت ضعیفی داشته باشد یا درست عمل نکند ممکن است مشکلاتی در تصمیم‌گیری ایجاد شود.

و بالاخره اینکه بسیاری از تیم‌ها ممکن است در ادامه دچار اختلافات جدی شوند. این اختلافات ممکن است در مورد برنامه‌های مدیریتی، روش‌های اجرا، یا اهداف آینده بوده و ناشی از یک درگیری شخصی یا نابرابری در میزان وقتی باشد که افراد برای انجام امور می‌گذرانند. اختلافات ممکن است در برخی موارد قابل برطرف شدن باشد اما در سایر موارد یک اختلاف حتی می‌تواند به فروش شرکت یا بدتر یعنی شکست آن منجر شود.

بنابراین برای یک کارآفرین جدید بسیار مهم است درحالی‌که به منافع کار با دیگر کارآفرینان می‌اندیشد از مشکلات بالقوه آن نیز آگاه باشد اما در مجموع می‌توان گفت که مزایای کار تیمی بر ریسک آن می‌چربد.

***کارشناس ارشد کارآفرینی**

روپرت مرداک در پی خرید تایم وارنر

روپرت مرداک به دنبال یک معامله بلندپروازانه برای خرید غول رسانه‌ای تایم وارنر است تا یک ادغام بسیار بزرگ را انجام دهد. به گزارش مارکتینگ‌نیوز و به‌نقل از هافینگتون پست، موسسه قرن ۲۱ فاکس، یکی از دو شرکت بزرگ رسانه‌ای که متعلق به مرداک است، پیشنهاد خرید تایم وارنر را به قیمت ۸۰ میلیارد دلار داده است که البته این پیشنهاد رد شد. تایم وارنر با صدور بیانیه‌ای دلیل رد این معامله را این‌گونه توضیح داد: «خطرات استراتژیک، عملیاتی و نظارتی قابل‌توجهی در ادغام تایم وارنر با قرن ۲۱ فاکس وجود دارد.»

کمک ۱۰۰ میلیون دلاری گوگل به اروپا

شرکت گوگل از تاسیس یک صندوق سرمایه‌گذاری با هدف کمک به شرکت‌های نوپای فناوری اطلاعات در اروپا خبر داد. موجودی این صندوق، ۱۰۰ میلیون دلار اعلام شده است. گوگل در سال ۲۰۰۹ نیز مشابه چنین طرحی را در ایالات متحده امریکا راه‌اندازی کرد. از آن زمان تاکنون، گوگل با استفاده از صندوق مزبور در بیش از ۲۵۰ شرکت سرمایه‌گذاری کرده است. گوگل گفته هدف ما ساده است، ما می‌خواهیم روی برترین ایده‌ها در بهترین پروژه‌های اروپایی سرمایه‌گذاری کنیم و این ایده‌ها را در مرحله عمل به منصه ظهور برسانیم. لندن، محل افتتاح دفتر مرکزی این صندوق اروپایی خواهد بود.

حکایت برندها

زیراکس و رهبری دنیای مستندنگاری کاغذی

احسان صفاپور

زیراکس با سرمایه‌گذاری عظیم در تحقیق و توسعه و توجه به کیفیت و برآوردن نیازها و کسب رضایت مشتری توانست نشان تجاری خود را در دنیای مدیریت مستندات بر همه تحمیل کند و در بازار بیش از ۱۰۰ میلیارد دلاری این صنعت، سرآمد همگان شود. سال ۱۹۵۹ شرکت با عرضه نخستین دستگاه کپی اداری، زنجیره موفقیت‌های خود را آغاز و به سرعت پس از آن با عرضه محصولات و خدمات متعدد و متنوع در زمینه چاپگرهای لیزری رنگی، دستگاه‌های مختلف کپی، نرم‌افزارهای مدیریت مستندات و پشتیبانی با انواع کاغذ و جوهرهای خشک و تر، مراحل ترقی را طی کرد. در این سال‌ها شرکت توانسته است در حوزه‌های متعدد جایگاه ارزشمندی برای خود در میان ۵۰۰ شرکت برتر جهان به دست آورد.

فعالیت‌های شش سیگما در حوزه کیفیت، توجه به اصول اخلاقی در کسب‌وکار، کسب جوایز بسیار در زمینه‌های کیفیت و فناوری، سرمایه‌گذاری عظیم در تحقیق و توسعه و حرکت مناسب در همکاری مشارکتی با دیگر شرکت‌های برتر از این جمله است.

زیراکس در سال ۱۹۰۶ با عنوان شرکت هالوید به منظور ساخت و فروش کاغذ در تجهیزات عکسبرداری تاسیس شد. ۳۰ سال بعد «چستر کارلسون» فیزیکدان و مخترع، نخستین تصویر کپی شده را در آزمایشگاهش در نیویورک ساخت و در ۱۹۴۲ اختراع عکاسی الکتریکی را که بعدها به زیروگرافی موسوم شد، به ثبت رساند. فناوری که انقلابی در دنیای عکس و تصویر پدید آورد. در سال ۱۹۴۸ واژه زیراکس به‌عنوان نشان تجاری شرکت عرضه شد و سال بعد نخستین دستگاه کپی زیراکس مدل A روانه بازار شد. در ۱۹۵۵ نخستین چاپگر زیروگرافی با توانایی کپی‌های پیوسته ارائه شد. در ۱۹۵۸ شرکت هالوید به شرکت زیراکس هالوید تغییر نام داد. سال ۱۹۵۹ نقطه عطفی برای شرکت بود، چون عرضه نخستین دستگاه کپی اداری با نشان زیراکس ۹۱۴ با فروش موفقیت‌آمیزی روبه‌رو شد. ۲سال بعد شرکت زیراکس هالوید به شرکت زیراکس تغییر نام داد و در ۱۹۶۳ نخستین دستگاه کپی رومیزی با نشان زیراکس ۸۱۳ را عرضه کرد. ۱۰سال بعد نخستین دستگاه کپی رنگی ۶۵۰۰ به بازار آمد. در دهه ۱۹۶۰ شرکت زیراکس یک همکاری مشارکتی با شرکت فیلم فوجی ژاپن تشکیل داد و در سال ۱۹۷۰ چاپگر معروف الکتروستاتیک معرفی شد. در ۱۹۷۵ نخستین دستگاه کپی لیزری به بازار عرضه و ۲ سال بعد نوع صنعتی آن ارائه شد. در ۱۹۷۹ دستگاه کپی ۲۰۸۰ برای کپی صفحات عریض ابداع شد. در سال ۱۹۹۰ نخستین سری سیستم‌های چاپ دیجیتالی عرضه شد. سال بعد جمع‌آوری و بازیابی مخزن تونرهای کپی شروع شد. در سال ۱۹۹۳ شرکت برای یکپارچه‌سازی و سازگاری رایانه‌های شخصی و محصولات مستندسازی با مایکروسافت همکاری کرد. در آغاز قرن جدید، نسل نوین دستگاه‌های زیراکس رنگی به بازار عرضه شد. امروز زیروگرافی سنگ زیربنای صنعت جهانی کپی است. صنعت مستندسازی از فناوری قدیمی دستگاه‌های لنز نوری به سیستم‌های دیجیتال، از سیاه و سفید به رنگی و از مستندسازی کاغذی به مستندسازی الکترونیک تحول یافته و این روند فرصت‌هایی را فراروی شرکت قرار داده است تا بتواند در بازار ۱۱۷ میلیارد دلاری این صنعت رشد کند. در سال ۲۰۰۵ بیش از ۱۰ میلیارد صفحه با استفاده از چاپگرهای رنگی زیراکس گرفته شد و رهبری شرکت را در این صنعت ثابت کرد. این رقم در سال ۲۰۰۶ به بیش از ۳۰ میلیارد صفحه رنگی رسید. تمرکز استراتژیک شرکت بر سه بازار اصلی در بیش از ۱۶۰ کشور جهان است. خانم آنه مولکای از سال ۲۰۰۱ سکان هدایت زیراکس را به‌عنوان مدیرعامل و رییس هیات‌مدیره در کنار خانم اورسلا برنز به‌عنوان رییس شرکت برعهده گرفته است. ارزش برند شرکت زیراکس در سال ۲۰۱۰ بالغ بر ۱۰۹/۶ میلیون دلار بود که آن را در میان ۱۰۰ برند برتر دنیا قرار داد.

از میان خبرها

بیلان پررونق شرکت هواوی

شرکت فن‌آوری هواوی «Huawei»، فعال در زمینه شبکه‌های کامپیوتری و ارتباطات از رشد ۱۹درصدی حجم کلی معاملاتش در شش ماه اول سال‌جاری میلادی خبر داد. این شرکت چینی در زمینه در اختیار گرفتن بازار جهانی شبکه‌های کامپیوتری و نرم‌افزار از رقیب خود شرکت اریکسون پیشی گرفته است. بیلان مالی پررونق هواوی به رشد تقاضا در چین، اروپا، آفریقای شمالی و خاورمیانه بازمی‌گردد.

کلینیک کسب‌وکار

حفظ مدیر ارشد سازمان

پرسش: یکی از مدیران ارشد شرکت که قابلیت‌های فراوانی دارد و برای همکاری بلندمدت با او برنامه‌ریزی کرده‌ام، به تازگی پیشنهادی را از یک شرکت بزرگ‌تر دریافت کرده و قرار است با ما قطع همکاری کند. به خاطر محدودیت‌های مالی موجود، امکان افزایش دستمزد برای من وجود ندارد. چطور می‌توانم این مدیر را از ترک کار منصرف کنم؟

پاسخ کارشناس: در شیوه‌های نوین حقوق و دستمزد بهترین کاری که می‌تواند بهره‌وری کارمندان و مدیران را افزایش بدهد و میزان وفاداری آنها را به حداکثر و جابه‌جایی آنها را به حداقل برساند، این است که افراد را در سود شرکت سهیم کنید. در سیستم‌های بسیار پیشرفته کارمندان می‌توانند از نظر حقوقی به سهامداران شرکت تبدیل شوند و در سیستم‌هایی که سهامداری جزو خطوط قرمز شرکای تجاری شرکت است، طی آیین‌نامه‌ای درصدی از سود نهایی شرکت به‌عنوان پاداش به افراد پرداخت می‌شود.

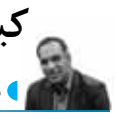
پیشنهاد می‌کنیم شما هم به مدیر مربوطه درصدی از سود یا سهام شرکت را (با توجه به ابعاد شرکت) اختصاص بدهید. همچنین می‌توانید در پایان دوره مالی مبلغی را به‌عنوان پاداش به این کارمند پرداخت کنید. این مسئله باید به‌صورت قانونی، حقوقی و مشخص در قرارداد این فرد ذکر شود و در پایان سال به او تعلق بگیرد. برخی از شرکت‌ها مانند آمازون در همان بدو استخدام چند سهم از شرکت را به کارمندان پرداخت می‌کنند. این مسئله باعث می‌شود که آنها شرکت را از خودشان بدانند و در نظر داشته باشند که اگر خوب کار کنند، در سود نهایی شرکت سهیم هستند. با این‌حال در ایران بسیاری از شرکت‌ها نسبت به اینکه برای خود شریک درست کنند، حساسیت دارند. باید در نظر داشت که این روش هرچند در ایران چندان مرسوم نیست، اما یکی از بهترین روش‌ها برای افزایش کارایی کارمندان و حفظ نیروهای ارزشمند سازمان است.

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

فرصت امروز آخر

نگاه آخر

کیفیت نامطلوب آموزش، ضمانت درآمد بیشتر



محمدرضا شعبانعلی | کارشناس مدیریت

حدود ۱۰ سال است که به‌صورت حرفه‌ای معلمی می‌کنم. می‌گویم حرفه‌ای، چون قبل از آن هم، از چهارم دبستان، وقتی معلم‌های پنجم نمی‌آمدند، من سر کلاس بچه‌ها می‌رفتم و برای آنها، حرف می‌زدم و معمولا هم معماهای ریاضی حل می‌کردم. این روزها، شکل سنتی معلمی خسته‌ام می‌کند. یک حرف ثابت را باید بارها و بارها بگویی و تعریف کنی. دانشجویانی که می‌آیند و می‌روند و تو همچنان در همانجا می‌مانی تا حرف‌هایی را که برای گروه قبلی گفتی، برای دیگران هم تعریف کنی. نمی‌گویم کار بدی است. بسیاری از کارها، تکرار یک روند ثابت هستند و اگر بخواهیم این را ایراد کار فرض کنیم، باید همه در خانه بمانند و سر کار نروند. اما شاید برای من که سال‌هاست، همزمان درگیر خواندن و کار کردن هستم، روزانه بیش از هشت ساعت با سازمان‌ها و شرکت‌ها درگیرم و بعدش هم حدود همین زمان را برای مطالعه و یادگیری خودم می‌گذارم، اینکه حرف‌هایی را بزنم که قبلا هم گفته‌ام، حس بدی برایم ایجاد کرده است. اضافه کنید به این دغدغه، فضای تنگ و تلخ آموزشی کشور را. همیشه گفته‌ام و هنوز هم تاکید دارم که آموزش، باید با پول، رابطه دوستانه‌ای داشته باشد. مدرس‌ها باید پول بگیرند، دانشجوها باید پول بدهند و همیشه هم باورم بر این بوده که کسی می‌تواند «یاد بگیرد و متحول شود» که برای خریدن یک کتاب، فشار مالی تحمل کرده باشد. «شام نخورده باشد و پول ذخیره کرده باشد. یا به جای تاکسی و اتوبوس، پیاده رفته باشد». از طرف دیگر، کسی می‌تواند خوب آموزش دهد که برای آموزش پول بگیرد. وقتی پول نمی‌گیری، کیفیت پایین می‌آید و مردم را بدهکار خود می‌دانی، اما وقتی پول می‌گیری، تو بدهکار مردمی و مجبوری کیفیت را ارتقا دهی، اما... احساس می‌کنم- به‌عنوان یک نظر شخصی- در بخش عمده‌ای از فضای آموزشی کشور، «پول و درآمد نه به‌عنوان ابزار تضمین‌کننده کیفیت آموزش» بلکه «آموزش بی‌کیفیت به‌عنوان ابزار تضمین‌کننده کیفیت پول و درآمد» در نظر گرفته می‌شود. هنوز سهم زیادی از پولی که مخاطب در کشور برای آموزش می‌دهد، عملا برای «تبلیغات موسسات آموزشی» صرف می‌شود و نه «محتوای آموزشی.» البته دلیل این امر را «خودخواهی» یا «کم تعهدی» مراکز آموزشی نمی‌دانم. بیشتر احساس می‌کنم دلیلش، ضعف علمی در حوزه استراتژی است. در مورد بسیاری از موسسات آموزشی، اگر هزینه‌ای که برای بیلبورد و آگهی و تبلیغات صرف می‌شود، به‌صورت محتوای مکتوب یا دیجیتال یا امکانات کمک‌آموزشی، هزینه می‌شد، احتمالا امروز مجبور نبودند هنوز بخش قابل توجهی از درآمد خود را به سازمان‌های «زیباسازی» و «روزنامه‌ها» و «صدا و سیما» و سایر فضاهای تبلیغاتی بدهند و تبلیغات دهان به دهان برای آنها کافی بود. در کل، با همه این اوضاع، مدتی است که تصمیم گرفته‌ام حضور خودم را در دوره‌های آموزشی بلندمدت کمتر کنم.

من به فضای آموزشی آزاد، بی‌علاقه نیستم، اما احساس می‌کنم اکثر فضاهایی که امروز «استراتژی ا قیانوس آبی» درس می‌دهند، به دلیل درک ضعیف از استراتژی کسب‌وکار، گرفتار «تنفس در استخر خون» شده‌اند. یک بار حساب کردم کسی که ۱۰۰ ریال برای شرکت در دوره آموزشی می‌دهد، چند ریال آن را به صاحب ملک یا سالن یا کلاس، چند ریال آن را به مدرس، چند ریال آن را به تیم ستادی، چند ریال آن را به سازمان زیباسازی یا سازمان آگهی‌های یک روزنامه، چند ریال آن را به امکانات کمک آموزشی و چند ریال آن را به «محتوا» می‌دهد. نتایجش را نمی‌توانم اینجا منتشر کنم اما محاسبه‌اش برای شما سخت نیست. زیرساخت‌های امروز مورد نیاز برای توسعه در ایران، از جنس سخت‌افزار نیست، بلکه به‌شدت از جنس فکرافزار است. این واقعیت، هم امیدبخش است، چرا که تحت تاثیر محدودیت‌ها و سختی‌ها نیست و هم نگران‌کننده، چون چیزی که به‌صورت فیزیکی «دیده نمی‌شود» احتمال دارد در تصمیم‌ها و برنامه‌ریزی‌های ما هم «دیده» نشود.

منطقه آزاد

کاسبی جای عشق را گرفته است

علی‌اکبر استاد اسدی | پیشکسوت فوتبال

مسئله پول در فوتبال همیشه اهمیت داشته است. زمانی هم که ما در تیم‌های باشگاهی و تیم‌ملی بودیم پول اولویت داشت. اما آن زمان فاکتورهای دیگری هم اهمیت داشت و ما به آن احترام می‌گذاشتیم. برای مثال، زمانی که من در ماشین‌سازی بازی می‌کردم، تراکتورسازی به دنبال من بود. رقم قرارداد من با ماشین‌سازی ۵۰۰ هزار تومان بود و باشگاه تراکتورسازی ۶۰۰ هزار تومان پیشنهاد داده بود. ۱۰۰ هزار تومان در آن زمان رقم کمی نبود، اما به خاطر تماشاگران و هواداران تیم من قبول نکردم. حالا دیگر اوضاع فوتبال و بازیکنان مثل گذشته نیست. ملاک اصلی برای بازیکنان پول شده است. با توجه به وضعیت اقتصادی مردم، رقم‌های فعلی در قراردادهای بین باشگاه و بازیکن خیلی بالا است. در سال ۷۷ قراردادی که من با ذوب‌آهن امضا کردم و به عنوان بهترین قرارداد فصل شناخته شد، برای دو سال مبلغ ۹ میلیون تومان بود. یعنی سالی ۴/۵ میلیون تومان، در حالی که قیمت پراید صفر در آن موقع ۳/۵ میلیون تومان بود. خب! آن مبلغ نه زیاد بود و نه کم، اما کفاف زندگی را می‌داد. الان فشار اقتصادی خیلی زیاد است، البته برای مردم، وگرنه برای فوتبالیست‌ها اینگونه نیست.

من در حال حاضر استخدام شهرداری هستم. برای ما که در فوتبال بزرگ شدیم سخت است که کارهای اداری و پشت میزنشینی انجام دهیم.

البته من از قبل در استخدام شهرداری بودم و حالا هم که از فوتبال فاصله گرفته‌ام شغل خوبی دارم، اما افرادی را می‌شناسم که در زمان خود فوتبالیست‌های خوبی بودند و حالا کارهایی می‌کنند که درخور جایگاه و اهمیت آنها نیست. باید برای فوتبال فکری کرد. تمام فکر باشگاه استفاده از بازیکنان اسمی است، همین می‌شود که فوتبال ما فقط عنوان حرفه‌ای بودن را یدک می‌کشد، اما رشد و خروجی مثبت ندارد. همه ارزش‌های حال حاضر در فوتبال کشور را نمی‌توان قبول داشت. از طرف دیگر با مشکل رابطه‌گری مواجه هستیم. دلال‌ها جای خود را باز کرده‌اند. در خبرها خواندم مادری ۳۰ میلیون تومان طلای خود را فروخته است و پولش را به دلال داده تا فرزندش را به تیم لیگ برتری بفرستد.

کاسبی جای عشق را در فوتبال گرفته است. از طرفی من نمی‌دانم این بازیکنان جدید با پول‌هایشان چه‌کار می‌کنند؟ من اگر یک میلیارد می‌گرفتم، همان را می‌گذاشتم در بانک و سالی ۴۰ میلیون تومان سودش را می‌گرفتم، دیگر فوتبال هم بازی نمی‌کردم. البته این فقط در حد یک شوخی بود که مطرح کردم.

خودپرداز

با من ازدواج می‌کنی؟

سعید هوشیار | طنزنویس

آنقدر فکر کردن به برخی اتفاقات دردناک و سخت است که من هر بار به آنها فکر می‌کنم حالم بد می‌شود. یکی از این اتفاقات این است که ساعت ۲، ۳ صبح گرسنه‌ات شود و با تمام عشقی که داری، بیدار شوی و غذا درست کنی، سپس آماده شوی که غذایت را بخوری! یکباره قابلمه از دستت دربرود و روی زمین بریزد! یکی دیگر از این فکر و خیال‌ها که هر بار به سراغ آدمی می‌آید یا اینکه ما به سراغشان می‌رویم، فکر کردن در مورد مقوله ازدواج است. نه اینکه فکر کنید ازدواج اینقدر دردناک است‌ها!؟ خیر! منظورم فکر کردن در مورد تبعات ازدواج و بعد از آن از لحاظ مالی و اقتصادی است. حالا چرا به فکر همچین قضیه‌ای افتادم؟ عرض می‌کنم خدمت‌تان!

سر ظهر بود که برای خرید کتابی به خیابان آزادی نزدیک میدان انقلاب رفتم. پس از انجام کارم، دنبال خودپردازی بودم که مطلب امروزم را بنویسم. نزدیک خیابان جمالزاده خودپردازی بود که یک مرد مسن پشت به خیابان و رو به خودپرداز مشغول انجام کارهایش بود. بدون فوت وقت نزدیکش شدم.

گفتم: «سلام قربان حالتون خوبه!»

گفت: «سعید چطوری، حالت خوبه؟ چرا به ما سر نمی‌زنی؟»

گفتم: «ببخشید شما؟!»

گفت: «منو نمی‌شناسی بی‌تربیت؟!»

تازه متوجه شدم به طور اتفاقی کسی که در خودپرداز بود دایی بنده بود.

گفتم: «دایی جون شما خوبید. ببخشید تورو خدا نشناختم. نه اینکه روتون به من نبود، متوجه نشدم.»

گفت: «دایی جون چه خبر؟»

گفتم: «سلامتی ،خبری نیست. شما چه خبر، زن دایی خوبه؟»

گفت: «نمی خوای زن بگیری؟ سرو سامون بگیری و از این وضعیت نکبت‌بار دربیای؟»

گفتم: «دایی چی بگم. بدم نمیاد،اما نمیشه، باور کنید نمیشه»

گفت: «مگه میشه نشه؟ چی می‌گی؟ مگه همه شرایط استثنایی دارند ازدواج می‌کنند؟! شروع می‌کنند خودش همه جوره ردیف می‌شه.»

گفتم: «چه جوری ردیف می‌شه دایی؟! شما هم خیلی خوشبینی.»

گفت: «بی‌ادب نباش منظورت اینه ساده‌لوحم؟ درست صحبت کن!»

گفتم: «نه دایی! جسارت نکردم. منظورم اینه خرج زیاده؟»

گفت: «مثلا چه خرجی داره؟ هی خرج خرج می‌کنی؟»

گفتم: «دایی شما حساب کن، یک عروسی با فیلمبردار و شام و تالار و ۱۵۰ تا مهمون، هیچی هیچی نشه ۱۰ میلیون می‌شه؟»

گفت: «خب آره‌چه ربطی داره؟»

گفتم: «دایی تازه همه‌رو حداقل حساب کردم. بعدش واسه سرویس طلا و خرج‌های قبل و بعد عروسی دیگه هیچی نشه ۳ میلیون می‌شه؟»

گفت: «چرا می‌شه؟ چه ربطی داره؟»

گفتم: «خب! دایی جون یک خونه زپرتی بخوام بگیرم، باید ۴۰ تومان رهن بدم یا نه! من که نمی‌تونم ماهی یک میلیون اجاره بدم!»

گفت: «خب آره!»

گفتم: «اینهایی که گفتم جمعش میشه ۵۳ میلیون! من با حقوق روزنامه‌نگاری ۵۳ میلیون از کجا بیارم آخه!»

گفت: «نگاه کن بچه‌جون اگر انتخابت درست باشه و خونواده کسی و که انتخاب می‌کنی آدم حسابی باشن، اونها این شرایطو می‌فهمن و درک می‌کنن. بالاخره نمی‌شه که! شرط اول اینه که کسی رو که انتخاب می‌کنی، آدم درست و حسابی باشه. نه از این خونواده‌هایی که از اولش می‌گن همه‌چی باید حاضر آماده باشه! عجله کن فقط، دیگه ۳۰ سالت شده، داری پیر میشیا سریع باید دست به کارشی.»

گفتم: «دایی جون شما اگر شرایط منو می‌پذیرید، برسم با بابا اینا خدمت‌تون واسه دختر دایی!»

گفت: «دایی جون! خب وقتی می‌بینی شرایط سخته، صبر کن بالاخره پول دستت بیاد. چرا این‌قدر عجله داری واسه ازدواج! ازدواج ازون مواردیه که باید پیش بیاد نه اینکه بری دنبالش بگردی. همش تو همه کارات عجله داری. نکن دیگه عزیز من! بده، زشته، من دیگه برم دیرم شد.»

این دفعه را علی‌الحساب من ماندم و ایشان رفت و در افق گم و گور شد.

نمی توانم فرمول موفقیت را برای شما بیان کنم، اما اگر فرمول شکست را می‌خواهید آن است که بکوشید همه را راضی نگه دارید.

اسوپ

قاب

شرکت راه آهن از اول مرداد ماه قیمت بلیت قطارهای مسافری بخش خصوصی را ۱۰ درصد گران کرده است.

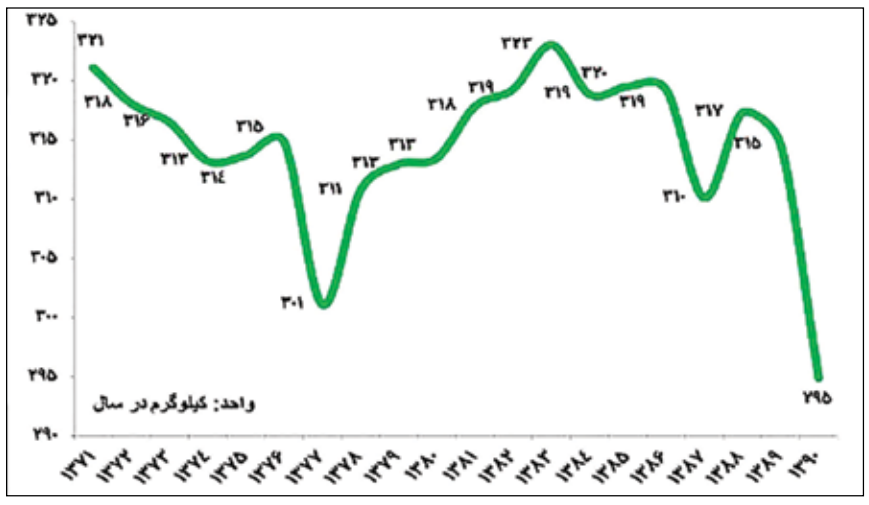
حکایت

یک داستانک واقعی

سال دوهزار، زیمبانک، بانک بزرگ زیمبابوه، تصمیم گرفت یک قرعه‌کشی بزرگ برگزار کند. همه کسانی که بیش از ۵۰۰۰ دلار زیمبابوه داشتند در این قرعه‌کشی شرکت داده می‌شدند. جایزه قرعه‌کشی صدهزار دلار زیمبابوه بود. تمام مردم زیمبابوه از برگزاری چنین قرعه‌کشی بزرگی هیجان زده شدند. خیلی‌ها برای صدهزار دلار خود نقشه کشیدند و با خیال داشتن آن سرمایه بزرگ زندگی کردند. مراسم بزرگی برگزار شد و همه برای قرعه‌کشی دعوت شدند. با هیجان کامل و نواختن موسیقی و مقدمه‌های طولانی، قرعه‌کشی انجام شد. می‌توانید حدس بزنید چه کسی برنده خوش شانس این قرعه‌کشی بود؟ بله! روبرت موگابه، رییس جمهور این کشور. موگابه که سالیان سال، حاکمیت مطلق تمامیت‌خواهانه‌ای را به زیمبابوه تحمیل کرده است و اقتصاد ناسالم و فسادآلود آن کشور را به دست گرفته است، حتی تحمل نداشت در حد یک مسابقه بخت‌آزمایی هم، کس دیگری را برنده این بازی ببیند! اودر آستانه دهمین دهه زندگی خود، هنوز هم نمی‌تواند لذت ساده بردهایی چنین کوچک را به مردم زیمبابوه، در ازای لذت برد بزرگ سی ساله‌اش، هدیه کند. اقتصاد یک کشور آفریقایی، در دست فردی قدرتمند که از لحاظ توسعه‌یافتگی ذهنی و اجتماعی درجه نازلی دارد، این‌گونه نابود خواهد شد.

نمودار امروز

سرانه مصرف مواد غذایی در مناطق شهری ایران



سودوکو

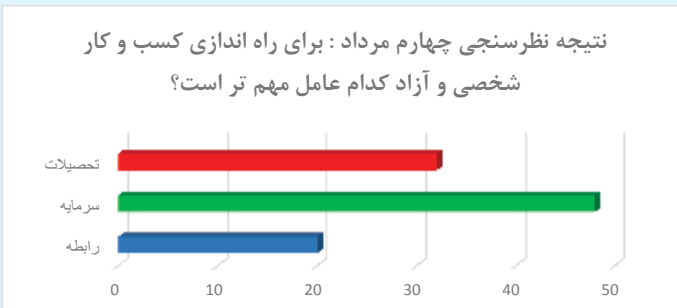
یک نهاد وابسته به بانک جهانی پیش‌بینی کرد در صورت دستیابی به توافق جامع هسته‌ای، رشد اقتصادی ایران در سال آینده میلادی به ۳/۷درصد خواهد رسید. موسسه مالیه بین‌المللی همچنین پیش‌بینی کرد در صورت انعقاد و اجرای این توافق اقتصاد ایران در سال ۹۴رشد ۴/۲درصدی داشته باشد. بانک جهانی در گزارشی که سال گذشته منتشر کرد، پیش‌بینی کرده است اقتصاد ایران پس از دو سال رکود در سال ۲۰۱۴ به رونق بازگردد و رشد یک‌درصدی را تجربه کند. صندوق بین‌المللی پول نیز رشد ۱/۳درصدی را برای اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۴ پیش‌بینی کرده‌است. براساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران نرخ رشد اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۱ منفی ۵/۴ اعلام شده و تیم اقتصادی دولت بارها اعلام کرده در تلاش هستند تا پایان سال‌جاری نرخ رشد اقتصادی را به صفر برسانند و از سال آینده این رشد را افزایش دهند. آن‌گونه که منابع خبری گزارش داده‌اند، نفت و صنعت دو عامل مهم در ارتقای رشد اقتصادی کشور هستند که در سال ۱۳۹۱ منفی بوده‌اند و باعث شده‌اند رشد اقتصادی کل کشور به منفی ۵/۴درصد برسد.

نظرسنجی

آیا با متوسط سود دریافتی توسط بانک ها موافق هستید؟

۱ بله ۲ خیر

لطفا شماره موردنظرتان را تا ساعت ۵ عصر امروز به ۵۰۰۰۱۲۴۳ پیامک کنید. شما می‌توانید نتیجه نظرسنجی را فردا در همین ستون پیگیری کنید.



کیوسک

محکوم به مرگ

به گزارش فوربس، لیو هان، چهره سرشناس چینی که رییس سابق غول معدنی گروه سیچوان هان لانگ بود، از سوی دادگاه هوبی چین به مرگ محکوم شد. دادگاه لیو هان و برادرش لیو وی را در زمینه سازماندهی و رهبری جنایت و قتل به سبک مافیا گناهکار شناخت. این دو نفر در میان گروهی متشکل از ۳۶ نفر هستند که جرایم مشابهی دارند. مجازات لیو هان در راستای تلاش دولت چین برای مبارزه با فساد گسترده صورت می‌گیرد. براساس حکم دادگاه، لیو هان و گروهش به سبک سازمان یافته‌ای از طریق فعالیت‌های غیرقانونی سود مالی اکتساب کرده‌اند و همچنین به دفعات متعدد مرتکب قتل، آزار و بازداشت غیرقانونی شده‌اند.

قیمت طلا ریخت

به گزارش وال‌استریت ژورنال، قیمت جهانی طلا در آستانه حضور رییس بانک مرکزی امریکا در کنگره این کشور که موجب شد سرمایه‌گذاران به فروش دارایی‌های طلای‌شان اقدام کنند، با شدیدترین کاهش در هفت ماه گذشته روبه‌رو شد. در صورت افزایش نرخ بهره امریکا قیمت طلا با افت نسبی روبه رو خواهد شد. همچنین برخی تحلیلگران بر این باورند که فدرال رزرو تا سال ۲۰۱۶ میلادی نرخ بهره را افزایش نخواهد داد و وضعیت تقاضای طلا در بازارهای هند و چین نیز عامل مهم تعیین کننده‌ای در نوسانات قیمت این فلز زرد خواهد بود. هر اونس طلا برای تحویل در ماه آگوست در بازار کامکس نیویورک روز دوشنبه ۳۰/۷ دلار یا ۲/۳ درصد کاهش یافت و به ۱۳۰۶ دلار رسید. سقوط قیمت طلا در روز دوشنبه در پی این گمانه‌زنی روی داد که جانت یلن در جلسه دو روزه خود در کنگره که از روز سه‌شنبه آغاز می‌شود، دیدگاه موافق افزایش نرخ‌های بهره را مطرح خواهد کرد.

توقف فروش سلاح

به گزارش واشنگتن تایمز، یکی از سناتورهای بانفوذ دموکرات امریکایی تهدید کرد که تا زمانی که کنگره این کشور به ارزیابی نیروهای عراقی دسترسی پیدا نکند و مطمئن نشود که تسلیحاتی که قرار است امریکا در اختیار عراق قرار دهد به دست شبه‌نظامیان افراطی نخواهد افتاد، هرگونه فروش سلاح به عراق را مسدود خواهد کرد. سناتور دموکرات «باب مننذز» از ایالت «نیوجرسی» که پیش تر انتقال بالگردهای آپاچی امریکا به عراق را به حالت تعلیق درآورده است، با انتقاد از مقامات ارشد وزارت امور خارجه و وزارت دفاع امریکا (پنتاگون) در کمیته روابط خارجی سنا اعلام کرد که قانونگذاران این کشور اطلاعی درباره کمک‌های بالقوه نظامی به عراق یا قابلیت نظامیان عراقی در مهار شورش فزاینده در این کشور توسط شورشیان داعش، ندارند.

رییس کمیته روابط خارجی سنا در ادامه اظهارات خود با اشاره به اینکه این کمیته رسیدگی بر فروش‌های تسلیحاتی را برعهده دارد، اعلام کرد که سکوت وی در برابر اجرای برخی قراردادهای فروش سلاح به عراق در برخی جهات درست از آب درآمده است زیرا حقیقتا بسیاری از تجهیزات امریکایی در شرایط فعلی در دست افراط گرایان قرار گرفته است. امریکا بزرگ‌ترین فروشنده تسلیحات در جهان است که سالانه سود بسیاری زیادی از فروش ادوات جنگی به دست می‌آورد.

۲ پاورقی

جوان و جویای علم

محمود خلیلی | بنیانگذار صنایع بوتان

در دوران طفولیت بسیار زود لب به سخن گشودم و راه رفتن را بسیار زود آغاز کردم. کمک کردن به دیگران در کارها را دوست می‌داشتم و بسیار به دوستان خود محبت می‌کردم.

در هفت سالگی به مدرسه رفتم و در سال ۱۳۳۶ هجری قمری موفق به دریافت پایان‌نامه ابتدایی از مدرسه علمیه به مدیریت ممتازالاطبا شدم. در این زمان تعداد فرزندان پدربزرگم به شش تن رسیده بود. یعنی دو دختر و دو پسر به خانواده پدرم اضافه شده بود.

هنوز ۱۴ سال را کامل نکرده، تصمیم گرفتم به جای وقت‌گذرانی‌های بی‌حاصل و نشستن در خانه، به کلاس‌های درس میرزا غلامحسین‌خان رهنما بروم و به یادگیری بپردازم. میرزا غلامحسین‌خان رهنما بعدها وزیر فرهنگ شد.

شاگردی به سن و سال من در کلاس استاد نبود، اما علاقه شدید و استعدادی که نشان دادم سبب شد که میرزا غلامحسین‌خان مرا به حضور در کلاس خود بپذیرد. کلاس‌ها فقط مختص به دروس ادبیات و ریاضیات بود. چند سالی در کلاس‌های میرزا بودم تا توانستم به کلاس‌های درس مرحوم فروغی راه پیدا کنم. در طول این کلاس‌ها با فرزندان او طرح دوستی ریختم و بسیار مورد علاقه ذکاءالملک فروغی قرار گرفتم.

مسیر زندگی در خانواده و حضور در کلاس‌های درس مرا به داشتن ارتباط با اهل دانش و ادب علاقه‌مند کرد. به این ترتیب در دوران نوجوانی مجموعه‌ای از علوم و فنون را به خوبی می‌شناختم.

در مدرسه هم به آموختن زبان فرانسه مشغول شدم و به همین علت کتب فرانسوی زیادی را خواندم. به ادبیات خودمان نیز علاقه‌مند بودم. بارها گلستان سعدی را مطالعه کردم و بسیاری از ابیات آن را از حفظ می‌خواندم.

در ۱۷ سالگی اتفاقی مسیر زندگی مرا عوض کرد. عاشق «جمیله» دختر زیبارو و ۱۶ساله مرحوم مبین‌السلطان آق اولی شدم.

خانواده جمیله پس از مرگ پدر خانه خود در خیابان سیروس را رها کرده و ترجیح داده بودند در کنار سایر اقوام مادری خود، یعنی خاندان بزرگ صبا زندگی کنند. در آن زمان ناامنی در شهر به قدری زیاد بود که خانواده‌ها ترجیح می‌دادند در نزدیکی یکدیگر زندگی کنند.

ادامه دارد...