

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

کافه مدیران



توسعه مهارت‌های رهبری

الزامی برای شرایط کسب و کار امروزی

در آخرین نشست رهبران و سیاستمداران جهان در مجمع جهانی اقتصاد در سال ۲۰۱۵، دغدغه‌ها و نگرانی‌های مهم آنها مورد سوال قرار گرفت و شاید برای شما جالب باشد که بدانید نتایج جمع‌بندی...



نعمت‌زاده برای سرمایه‌گذاران خارجی شرط تعیین کرد
بازار داخلی به روی محصولات خارجی باز نمی‌شود



یادداشت	سرمقاله
اسباب بازی‌های خطرناک	سنگ بنای هفته بازار سهام شنبه گذشته می‌شود
نوشین پیروز	فرشید شجاع
بازی قسمت مهمی از زندگی یک کودک و موثر در روند رشد است، هرچه زمان...	بازار بورس اوراق بهادار تهران در دومین هفته کاری مردادماه، با کاهش شاخص کل...

پای خارجی‌ها به بورس و بانک باز می‌شود؟

یک میلیارد دلار سرمایه به بورس تهران می‌آورد. هر چند این پول در مقایسه با حجم ۹۴ میلیارد دلاری بورس تهران کم اهمیت به نظر می‌رسد، ولی ورود جدی خارجی‌ها، تحولات دیگری را هم در بورس تهران به ارمغان خواهد آورد که می‌تواند برای سهامداران ایرانی، خوشایند باشد. همچنان که بانک‌های خارجی نیز می‌توانند دگرگونی‌هایی در فضای بانکداری کشور ایجاد کنند. مشروح گزارش‌های فرصت امروز در این خصوص در صفحات ۴ و ۱۲ می‌خوانید.

نمی‌دهد و دفاتر نمایندگی این بانک‌ها نیز فعالیت فراتر از سهولت مبادله‌های مالی بین ایران و کشورهای متبوع‌شان نخواهند داشت. آنچه تاکنون در خصوص حضور خارجی‌ها در بورس تهران منتشر شده، عمدتاً گمانه‌زنی‌های مطبوعاتی بوده‌است. آمارهای رسمی از حضور دو رقمی تعداد سهامداران خارجی بورس تهران حکایت می‌کند که سرمایه آنها در این بخش نیز رقم زیادی نیست. آن‌طور که گزارشگر فایننشال تایمز پیش‌بینی کرده‌است، سرمایه‌گذاران خارجی در سال ۲۰۱۶، حدود

تحلیلگران خوش‌بین، توافق هسته‌ای را فرصتی برای جهش فعالیت نهادهای مالی در کشور می‌پندارند و بر این گمانند که در ماه‌های آینده، شاهد تحولات بزرگی مانند تأسیس دفاتر و شعب بانک‌های خارجی در ایران و همچنین هجوم سرمایه‌گذاران خارجی به بورس تهران خواهیم بود. اما برآورده شدن این آرزوها با چالش‌های جدی همراه است. کارشناسان بانکی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کردند مقررات حاکم بر فعالیت‌های بانکی، فرصت مناسب را برای گشایش شعب بانک‌های خارجی در ایران

برای سرمایه‌گذاران

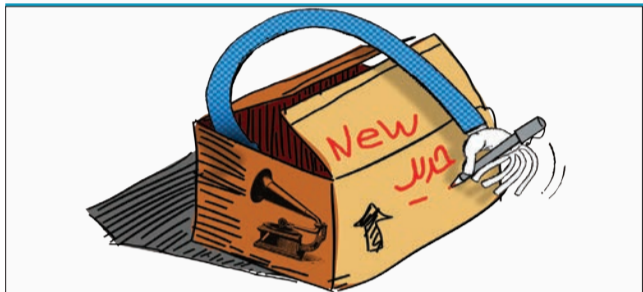


گزارشی از سرمایه‌گذاری در حوزه معدنی که روی دست صاحبان‌شان مانده‌اند

ظرفیت‌های ناشناخته در معادن نمک

مردم ابعاد بدون ریسک بازار سرمایه را نمی‌شناسند

برای مدیران



بررسی مزایا و معایب تغییر بسته‌بندی در گفت‌وگو با دکتر سپهر سرمست

تابویی که باید شکسته شود

جذب مشتری با ۳ رکن اعتمادسازی تخصص و قیمت مناسب

آیین‌نامه اجرایی ماده ۵۲ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر ابلاغ شد

معاون اول رئیس‌جمهور، آیین‌نامه اجرایی ماده (۵۲) قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور را که به تصویب هیات وزیران رسیده است، برای اجرا ابلاغ کرد. متن کامل این قانون:

ماده ۱- در این آیین‌نامه اصطلاحات زیر در معانی مشروح مربوط به کار می‌روند:

الف- قانون: قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور- مصوب ۱۳۹۴.

ب- اراضی کشاورزی: اراضی که در اجرای قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغ‌ها - مصوب ۱۳۷۴- توسط وزارت جهاد کشاورزی (سازمان جهاد کشاورزی استان) اراضی کشاورزی تشخیص داده می‌شود.

تبصره- اراضی مناطق حفاظت‌شده از شمول این آیین‌نامه مستثنا هستند.

ج- مالک: اشخاصی که به موجب اسناد صادره از سازمان ثبت اسناد و املاک کشور با رعایت قوانین و مقررات مربوط دارای سند مالکیت یا گواهی که دلالت بر مالکیت داشته یا اشخاصی که حسب گواهی صادره از سازمان امور اراضی کشور مشمول مقررات اراضی مالک، خرده مالک، مالک خودکار یا زارع صاحب نسق، اصلاحات ارضی و کشت موقت هستند یا به موجب آرای قطعی یافته از مراجع قضایی یا شوراهای حل اختلاف مالک شناخته شده‌اند.

د- مرجع صدور مجوز تغییر کاربری: کمیسیون موضوع تبصره (۱) ماده (۱) قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغ‌ها که از طریق مدیر امور اراضی استان اقدام می‌کند.

ه- عوارض قانونی: عوارض موضوع ماده (۲) قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغ‌ها و سایر عوارض قانونی.

و- واحدهای صنعتی و معدنی: واحدهای صنعتی و معدنی که دارای جواز تأسیس از وزارت صنعت، معدن و تجارت یا واحدهای تابعه و وابسته آن وزارت است. ز- اراضی دیم درجه (۴) و بالاتر: اراضی کشاورزی که فاقد آب یا حقیقه برای آبیاری بوده و امکان تبدیل آن به کشت آبی نباشد و براساس شرایط و بافت خاک حسب تشخیص موسسه تحقیقات خاک و آب وزارت جهاد کشاورزی و جدول درجه‌بندی خاک‌ها، درجه (۴) و بالاتر تشخیص داده می‌شود.

ماده ۲- اسناد قابل پذیرش در این آیین‌نامه یکی از مدارک زیر است:

- ۱- سند مالکیت رسمی صادره از اداره ثبت اسناد و املاک کشور.
- ۲- گواهی اداره ثبت مشعر بر مالکیت.
- ۳- احکام قطعی یافته صادره از محاکم قضایی یا شوراهای حل اختلاف که دلالت بر مالکیت داشته و مورد تأیید ادارات ثبت اسناد باشند.
- ۴- موافقت متولی موقوفه در خصوص اراضی صنعتی و معدنی.
- ۵- متقاضیان احداث یا توسعه واحدهای صنعتی و معدنی واقع در خارج از محدوده شهرها، شهرک‌ها و روستاهای دارای طرح هادی مصوب موظفند درخواست تغییر کاربری را به همراه مدارک لازم مطابق ماده (۷) قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغ‌ها - مصوب ۱۳۷۴- و اصلاح بعدی آن و ماده (۳) آیین‌نامه اجرایی قانون یادشده موضوع تصویب‌نامه شماره ۵۸۹۸۷۹/۱۰۳۷۱۰-م مورخ ۱۳۸۶/۴/۱۹ و ماده (۲) این آیین‌نامه را علاوه بر گواهی شرکت آب منطقه‌ای مبنی بر عدم امکان تأمین آب مورد نیاز برای کشاورزی، به مدیریت امور اراضی استان ارائه کنند. شرکت آب منطقه‌ای موظف است ظرف دو هفته به استعلام مربوط پاسخ دهد.
- تبصره ۱- در صورتی‌که مرجع صدور مجوز تغییر کاربری پس از تکمیل پرونده ظرف یک ماه نسبت به اعلام نظر درخصوص احداث یا توسعه واحدهای صنعتی و معدنی اقدام نکند، مدیریت امور اراضی استان موظف است پس از اخذ نظر به موسسه تحقیقات خاک و آب در خصوص درجه‌بندی زمین مورد نظر تعیین تکلیف کرده و در صورتی‌که از نوع اراضی دیم درجه (۴) و بالاتر که امکان تبدیل آن به کشت آبی نیست، باشد با رعایت ضوابط زیست محیطی و اخذ عوارض قانونی مربوط نسبت به صدور مجوز اقدام کند.
- تبصره ۲- مدت اعتبار مجوزهای تغییر کاربری صادره، از زمان صدور به مدت دو سال است. در صورت عدم اجرای طرح به تشخیص مرجع صدور مجوز در مدت مذکور، تمدید آن منوط به تصویب مجدد در مرجع صدور مجوز تغییر کاربری بوده که زمان اعلام نظر بیش از ۱۰ روز نخواهد بود.
- تبصره ۳- وزارت صنعت، معدن و تجارت و واحدهای وابسته و تابعه آن برای صدور جواز تأسیس یا توسعه واحدهای صنعتی و معدنی در اراضی کشاورزی موضوع این آیین‌نامه، موظفند نظر مرجع صدور مجوز تغییر کاربری را اخذ کنند و این مرجع مکلف است ظرف یک ماه استعلام صورت گرفته را پاسخ دهد.
- ماده ۴- واحدهای صنعتی و معدنی فعال احداث شده در اراضی کشاورزی که دارای جواز تأسیس از وزارت صنعت، معدن و تجارت یا واحدهای تابعه و وابسته آن هستند، پس از ارائه درخواست مجوز تغییر کاربری، موظفند نسبت به تشکیل و تکمیل پرونده جهت تغییر کاربری اقدام کنند.
- تبصره- در خصوص متقاضیانی که پرونده تغلف به نام آنها تنظیم و به مراجع قضایی ارسال و تحت رسیدگی است، پس از تکمیل پرونده با اخذ نظریه مرجع قضایی اقدام خواهد شد.
- ماده ۵- در صورت موافقت مرجع صدور مجوز تغییر کاربری، متقاضیان باید نسبت به واریز عوارض قانونی اقدام و اصل فیش واریزی را به مدیریت امور اراضی استان تحویل کنند تا مجوز تغییر کاربری اراضی مذکور صادر شود.
- ماده ۶- مالکان اراضی که در اجرای تبصره (۴) الحاقی به ماده (۱) قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغ‌ها مجوزهای لازم را اخذ و معاف از عوارض شناخته شده‌اند، در صورت درخواست اجرای طرح‌های موضوع این آیین‌نامه، برای اجرای طرح‌های صنعتی، معدنی در همان اراضی موظف به اخذ مجوز مرجع صدور مجوز تغییر کاربری و پرداخت عوارض قانونی و رعایت ضوابط زیست محیطی هستند.

مدیرعامل شرکت نفت ایتالیایی انی:

ایران کشوری بزرگ با فرصت‌های اقتصادی بسیار است

شرایط و پتانسیل‌های همکاری در ایران را مورد مطالعه قرار داده‌ام و ایده‌های مشخصی برای حضور در ایران دارم. اما باید در نظر داشت که رقبای مشخصی در ایران داریم، بنابراین نمی‌توانم به‌طور شفاف اعلام کنم که اهداف دقیق اینی از حضور در ایران چیست. اما درباره اینکه برای حضور در ایران «نفت» اولویت ماست یا «گاز» باید بگویم که اولویت‌بندی خاصی در این زمینه نکرده‌ایم. در این منطقه بازار و پتانسیل خوبی هم برای نفت و هم برای گاز وجود دارد و به همین دلیل زمینه همکاری در هر دو بخش وجود دارد.



او در پاسخ به این سوال مشخص که آیا اینی همکاری با ایران را برای فروش نفت و گاز به بازار اروپا در دستور کار خود دارد یا نه؟ نیز صراحتاً گفت: باید بگویم در بخش نفت قطعاً چنین برنامه‌ای را در ذهن داریم؛ نفت‌خیز ایران نفت خوبی در بازار است و می‌توانیم با حل مشکلات سوئیفت بار دیگر شاهد بازار خوبی برای نفت ایران باشیم. اما نمی‌توانم به‌طور مشخص بگویم در این زمینه قراردادهای بلندمدتی امضا خواهد شد یا خریدوفروش نفت در بازار پتانسیل بیشتری خواهد بود. اما از سویی دیگر در بخش گاز به نظرم ایران می‌تواند در منطقه مشتری‌یابی با قیمت بهتری را در نظر بگیرد. درست است که برخی از ایران به‌عنوان الترناتیوی به جای روسیه برای تأمین گاز اروپا نام می‌برند، اما ایران برای صادرات گاز با خط لوله خیلی به مقصد استفاده از گاز دور است و بهتر است که در بازار اطراف فعالیت انتقال گاز را متمرکز کند تا هزینه انتقال گاز را پایین آورد. درباره ال. ان. جی هم بهتر است که برنامه‌ها را از وزیر نفت ایران بپرسید، اما مذاکرات در این سفر با ایران درباره ال. ان. جی نداشته‌ایم.

وی درباره اینکه چه زمینه‌هایی از همکاری ممکن است در آینده بین انی و ایران رخ دهد که پیش‌تر تجربه نشده است، توضیح داد: ما در مورد آینده صحبت کرده‌ایم؛ ایران یکی از کشورهای بسیار مهم در زمینه نفت و گاز است؛ هرچند که ما یک دیدگاه جدید را برای مقام‌های ایرانی مطرح کرده‌ایم و از نظر ما در ایران فرصت‌های زیادی در زمینه توسعه میادین جدید (Green Fields) مطرح است که این مسئله به‌خصوص در حوزه دریای خزر بیشتر مورد توجه ما قرار دارد. ایرانی‌ها در حال کار در این زمینه هستند و ما نیز دیدگاه‌های خود را در این زمینه به ایرانی‌ها انتقال می‌دهیم تا نظریه ما را هم در این خصوص داشته باشند.

چند سرمایه‌گذار و فعال اقتصادی به اشتراک گذاشت. مدیرعامل انی با اشاره به اینکه ایران هنوز قراردادهای جدید خود را رونمایی نکرده گفت: ما هنوز قراردادهای جدید نفت ایران را ندیده‌ایم و شروط و ابعاد جدید قراردادهای نفتی ایران در اختیار ما قرار نگرفته و امیدواریم که این اتفاق بیفتد و اوایل سال آینده مراسم معرفی قراردادهای جدید از جانب ایران برگزار شود و امیدواریم که قبل از آن این فرصت را داشته باشیم که این قراردادهای را بررسی کنیم. ما همواره در ایران بودیم؛ هیچ‌گاه ایران را ترک نکردیم؛ دفتر ما همیشه در ایران باز بوده و آماده هستیم که همکاری‌های سابق را بسط و توسعه بدهیم و براساس قراردادهای نوینی که در سطح بین‌المللی معرفی خواهد شد، آماده ازسریگیری همکاری‌های نفتی با ایران هستیم.

او درباره جزئیاتی از مذاکرات دوروزه در تهران گفت: در این مدت ما مدیرعامل شرکت ملی نفت و وزیر نفت درباره آینده محتمل همکاری میان دوطرف صحبت کردیم و موضوع یا پروژه مشخصی در مذاکرات مورد توجه قرار نگرفت. چون مباحث و جزئیات فنی پروژه‌ها در مذاکرات مورد بحث قرار نگرفت؛ اما محدوده اصلی مورد علاقه همکاری به بحث گذاشته شد که در این زمینه می‌توان به مواردی همچون همکاری در مناطق فراساحل دریای خزر، پروژه‌های ازدیاد برداشت نفت (EOR) و افزایش ضریب بازیافت و حضور در میادین قدیمی نفتی اشاره کرد؛ ولی هیچ پروژه یا میدان مشخصی در این سفر مورد مذاکره دوطرف قرار نگرفت.

دسکلاری با تأکید بر اینکه شرکت انی هرگز ایران را ترک نکرده است، توضیح داد: در طول سال‌های گذشته

انکون فضای مذاکرات کاملاً دوستانه است؛ هیچ تنش وجود ندارد و فضای جدیدی برای همکاری ترسیم شده است.

به گزارش ایسنا، دسکلاری مدیرعامل شرکت انی با اعلام این نکته گفت: «اینی از نخستین شرکت‌هایی بود که پس از توافق وین از تمایل به حضور در ایران سخن گفت. صادقانه باید بگویم ما اول به دنبال وصول طلبمان از ایران هستیم و بعد هم ما می‌ایم در ایران فعالیت‌مان را از سر بگیریم. فکر می‌کنم آنچه در گذشته وجود داشته، گذشته و انکون زمان صحبت درباره شرایط حال و آینده است.»

او افزود: ما در عملیات توسعه فازهایی از پارس جنوبی حضور داشته ایم، در دارخوین و برخی دیگر از پروژه‌های ایران فعال بوده‌ایم و بنابراین در هر دو زمینه نفت و گاز با ایران سابقه همکاری داریم. حتی در دورانی که به دلیل آغاز زمزمه تحریم‌ها، خیلی از پروژه‌های ایران رها شده بود، این پروژه‌ها روند توسعه خود را ادامه دادند. انکون صحبت درباره آینده همکاری‌ها با ایران تاحدودی ناخوشایند است و باید دید شرایط دولت ایران برای پروژه‌های این کشور چگونه است.

دسکلاری تأکید کرد: حالا که توافق حاصل شده و به امضا رسیده، هرچند هنوز به مرحله اجرایی نرسیده؛ مراحل مقدماتی برای حضور در ایران از جانب دولت ایتالیا شروع شده و ما که همواره حضورمان را در ایران حفظ کرده‌ایم، همچنان در ایران خواهیم بود. انکون که شرایط برای ادامه همکاری فراهم است سعی می‌کنیم در جلسات مشترک بیشتر از شرایط و نیازهای یکدیگر مطلع شویم.

ما در مدت پنج ماه سه بار با ایرانی‌ها ملاقات داشته‌ایم. این دیدارها دوبار اینجا و یک بار در وین برگزار شده است. دسکلاری درباره هزینه‌های حضور شرکتش در ایران پس‌تأخیر می‌گوید: سیستم ایران خیلی به سرمایه‌گذاری در بخش گاز، نفت و پتروشیمی نیاز دارد و ما امیدواریم ایران بررسی‌ها و مطالعات لازم را انجام دهد تا مشخص شود چه راه‌هایی برای جلب سرمایه‌گذاران در این زمینه‌ها پیاده می‌کنند. در مورد حجم و مقدار سرمایه‌گذاری در ایران هیچ صحبتی نشده و بیشتر زمینه‌های جلب سرمایه‌گذاران را مورد مذاکره قرار داده‌ایم. ایران کشوری خیلی بزرگ و با فرصت‌های تجاری زیاد است و برای همه کسانی که قصد حضور و سرمایه‌گذاری در ایران را دارند فرصت و زمینه فعالیت وجود دارد و زمینه‌های فعالیت به قدری زیاد است که حتی می‌توان این فرصت‌ها را میان

مدیرکل امور فرهنگ سازمان مدیریت:

لايحه الكوي اسلامي - إيراني پیشرفت در نوبت تصویب هیات وزیران قرار گرفت

است. مدیر امور فرهنگ، گردشگری و ورزش سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور با بیان اینکه نظام‌نامه جدید برای تهیه و تدوین برنامه ششم در نظر گرفته شده است، تصریح کرد: براساس زمان‌بندی انجام‌شده امیدواریم این بخش از برنامه ششم که نیاز به قانون جدید دارد، در شهریورماه به مجلس ارائه شود. مصوموسی‌راد در مورد اینکه طبق برنامه پنج‌گانه اسلامی-ایرانی پیشرفت باید مبنای تهیه و تدوین برنامه ششم باشد، تصریح کرد: در حال حاضر لایحه این الگو

مدیرکل امور فرهنگ سازمان مدیریت گفت: لایحه الگوی اسلامی - ایرانی پیشرفت در نوبت تصویب هیات وزیران قرار دارد.

رضا معصومی‌راد در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به برگزاری نشست کمیته‌های مختلف تهیه و تدوین برنامه ششم توسعه اظهار داشت: در حال حاضر برخی کمیته‌ها فعالیت خود را براساس دستور کارهای مختلف سیاست‌های کلی برنامه ششم انجام می‌دهند و برخی دیگر از کار گروه‌ها در حال شکل‌گیری

نفت

وزیر نفت: مدل جدید قراردادهای نفتی دسامبر در لندن رونمایی می‌شود

وزیر نفت گفت: مدل جدید قراردادهای نفتی (IPC) دسامبر امسال (آذر - دی) در لندن معرفی می‌شود.

به گزارش شانا، بیژن زنگنه با بیان اینکه مدل جدید قراردادهای نفتی (IPC) دسامبر امسال در لندن رونمایی می‌شود، گفت: قراردادهای جدید با شرکت‌های خارجی در قالب IPC امضا خواهد شد که فکر می‌کند جذابیت بیشتری داشته باشد.

بر اساس این گزارش، همزمان با معرفی مدل جدید قراردادهای نفتی در لندن پروژه‌های بخش بالادستی نفت که قرار است در قالب IPC توسعه پیدا کنند نیز به سرمایه‌گذاران معرفی خواهند شد.

گفتنی است، در مدل تازه قراردادهای نفتی ایران (IPC) قرار بر این است که حلقه‌های مختلف صنعت نفت (اکتشاف، توسعه و تولید) به‌صورت یکپارچه واگذار شوند تا شرکت‌های خارجی با چنین قراردادی، انگیزه‌ای برای حضور در صنعت نفت ایران داشته باشند. در این قرارداد مالکیت مخزن قابل انتقال نیست و مالکیت واگذار نمی‌شود و تولید صیانتی از مخزن، یکی از مهم‌ترین مباحث در این قراردادهاست. در این مدل از قرارداد، عملیات اکتشاف به پیمانکار واگذار می‌شود و باید سعی شود شرکت‌های خارجی به مناطق پرریسک صنعت نفت وارد شوند زیرا قاعده در دنیا این است که هزینه سنگین اکتشاف را شرکت‌های خارجی تأمین کنند و نباید هزینه‌های ملی صرف مخارج اکتشاف شود. انتقال فناوری و شفافیت مالی یکی از مهم‌ترین مباحث قراردادهای تازه (IPC) است که بر اساس آن قرار است در قراردادهای تازه، کارشناسان ایرانی در کنار شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی قرار گیرند تا با آخرین فناوری‌های روز دنیا آشنا شوند. ضمن اینکه باید خود نیز در این انتقال و دریافت فناوری بهتر عمل کنند. همچنین افزایش ضرب بازبافت مخازن یکی از مهم‌ترین اهداف این قرارداد است.

وزیر امور خارجه ایتالیا:

ایران و ایتالیا چشم‌انداز روشنی در توسعه همکاری‌ها خواهند داشت



وزیر امور خارجه ایتالیا با بیان اینکه روابط تهران و رم از این پس چشم‌انداز روشن‌تری خواهد داشت، ابراز امیدواری کرد که این چشم‌انداز، با تقویت همکاری‌ها میان ایران و ایتالیا پس از لغو تحریم‌ها، محقق شود. به گزارش شانا، پائولو جنتیلونی در پاسخ به پرسشی درباره اینکه چه زمانی می‌توان گفت روابط برد - برد میان ایران و ایتالیا به وجود آمده است، گفت: به نظر من دوره تازه روابط ایران و غرب به‌ویژه ایتالیا از ۱۴ ژوئیه امسال با توافق جامع هسته‌ای در وین آغاز شد و هم‌اکنون درها برای ورود شرکت‌های خارجی به ایران باز شده است. وی با بیان اینکه ایتالیایی‌ها برای بازگشت دوباره به تهران و گسترش همکاری‌ها با بخش‌های خصوصی و دولتی ایران مصمم هستند، تصریح کرد: شرکت‌های ایتالیایی می‌توانند پس از لغو تحریم‌ها در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی ایران همچون گذشته مشارکت فعالی داشته باشند. وزیر امور خارجه ایتالیا افزود: شاید بتوان گفت تا ۱۰ سال پیش، ایتالیا مهم‌ترین شریک اقتصادی ایران بود. از این رو ما به دنبال احیای روابط مطلوب گذشته، در آینده‌ای نزدیک هستیم. این چشم‌اندازی است که امیدواریم با همکاری دو کشور محقق شود. جنتیلونی تصریح کرد: برآوردها حاکی از آن است که لغو رسمی تحریم‌های ایران چهار تا پنج ماه زمان می‌برد، بنابراین ضروری است که پیش از برپید شدن کامل تحریم‌ها، شرکت‌های ایتالیایی با شرکت‌های ایرانی و دولت این کشور در ارتباط باشند و با برنامه‌ریزی برای آینده، آمادگی لازم را به منظور همکاری در دوران پس از تحریم‌ها به دست آورند. وی یادآور شد: فصل تازه همکاری‌های ایران و ایتالیا در حوزه‌های اقتصادی، صنعتی و انرژی، پس از برداشتن شدن تحریم‌ها به‌صورت رسمی آغاز می‌شود. وزیر امور خارجه ایتالیا گفت: بدون شک روابط ایران و ایتالیا از این پس چشم‌انداز روشنی‌تری خواهد داشت، زیرا در طول سال‌های گذشته که مشکلاتی پیش‌روی روابط تهران و غرب وجود داشته، ایتالیا همواره برای حفظ روابط خود با تهران تلاش کرده است. من معتقدم که این موضوع می‌تواند به تقویت روابط ما در آینده کمک شایانی کند. هیات عالی‌رتبه سیاسی، اقتصادی و صنعتی ایتالیا به ریاست وزیر امور خارجه این کشور و فدریکا گوییدی وزیر توسعه اقتصادی ایتالیا به همراه جمعی از مدیران ارشد از صاحبان صنایع و مهم‌ترین مؤسسه‌ها و شرکت‌های اقتصادی دولتی و خصوصی این کشور روز سه‌شنبه (۱۳ مردادماه) وارد تهران شدند. وزیران امور خارجه و توسعه اقتصادی ایتالیا افزون بر دیدار و گفت‌وگو با رئیس‌جمهوری اسلامی ایران با تعدادی از وزیران دولت یازدهم برای مذاکره درباره بخش‌های مختلف اقتصادی، صنعتی و انرژی همکاری‌ها کردند. این نخستین سفر مقام‌های عالی‌رتبه ایتالیایی به تهران پس از توافق جامع هسته‌ای وین بود. در همین حال، بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران عصر چهارشنبه (۱۴ مردادماه) با وزیر امور خارجه و وزیر توسعه اقتصادی ایتالیا و کلاودیو دسکالزی مدیرعامل شرکت انی دیدار و درباره توسعه همکاری‌های دوجانبه در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی میان تهران-رم دیدار و گفت‌وگو کرد.

بین‌الملل

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: رویترز

با افزایش قیمت نفت در معاملات آتی، روند نزولی این محصول در ماه‌های اخیر متوقف شد. اما با این وجود نفت‌خام کاهش ۴ درصدی را در هفته جاری ثبت کرد. هر دو شاخص نفتی برنت و وست‌تگزاس این ششمین هفته متوالی شاهد کاهش قیمت در معاملات آتی خود بودند که این طولانی‌ترین مدت از ابتدای سال جاری بوده است.

به گزارش رویترز در حالی که سرمایه‌گذاران و فعالان بازار در انتظار انتشار آمارهای مربوط

اعلام آمادگی آذربایجان برای سرمایه‌گذاری در ایران

امکان جذب یک میلیارد یورو سرمایه در بخش انرژی تجدیدپذیر



لیلا مرگن

رئیس آژانس ملی صنایع انرژی تجدیدپذیر و جایگزین جمهوری آذربایجان در دیدار با معاون وزیر نیرو در امور برق، آمادگی این کشور را برای سرمایه‌گذاری در بخش انرژی تجدیدپذیر ایران اعلام کرد. مدیرعامل شرکت تولید انرژی تجدیدپذیر مینا به‌عنوان مجموعه‌ای که فلاحیتیان آن را به کشور آذربایجان برای همکاری مشترک معرفی کرده، می‌گوید: اکیم بدلاف آمادگی کشور متبوعش را برای سرمایه‌گذاری یک میلیارد یورویی در زمینه انرژی تجدیدپذیر ایران اعلام کرده‌است.

هوشنگ فلاحیتیان، معاون وزیر نیرو، روز سه شنبه با اکیم بدلاف، رئیس آژانس ملی صنایع انرژی تجدیدپذیر و جایگزین جمهوری آذربایجان دیدار و گفت‌وگو کرد. در این نشست بر توسعه همکاری‌های بین جمهوری اسلامی ایران و جمهوری آذربایجان در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر تأکید شد. همچنین معاون وزیر

نیرو، شرکت مینا را به‌عنوان مجموعه‌ای مناسب برای همکاری با کشور آذربایجان به رییس آژانس ملی صنایع انرژی تجدیدپذیر جمهوری آذربایجان معرفی کرد.

اکبر ادیبفر، عضو هیات‌مدیره و مدیرعامل شرکت تولید انرژی‌های تجدیدپذیر مینا در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: این دومین باری است که هیات آذربایجانی به ایران سفر کرده و مایل به همکاری در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر با ایران است. وی درباره دلایل انتخاب مینا برای همکاری با دولت آذربایجان، بیان می‌کند: مهم‌ترین دلیل این است که مینا تنها شرکت نیروگاهی ایران است که می‌تواند تمام فعالیت‌های مرتبط با احداث نیروگاه‌های سادی را مدیریت کرده و به انجام

رساند. در واقع مینا هلدینگ متشکل از شرکت‌های مختلف در زمینه اخذ مجوز، مطالعات امکان‌سنجی، ارائه خدمات پس از فروش و حتی سرمایه‌گذاری در زمینه نیروگاه‌های بادی را تشکیل داده و با این بکجک کامل، می‌تواند تمامی مسائل مرتبط با نیروگاه‌های بادی را به انجام رساند. در نتیجه همکاری خوبی برای کشور آذربایجان به حساب می‌آید.

صف خارجی‌ها پشت درهای ایران

ادیبفر اضافه می‌کند: دولت آذربایجان با وجودی که نفت و گاز کافی در اختیار دارد، به دنبال جایگزینی انرژی‌های تجدیدپذیر با منابع فسیلی است. وی با اشاره به اینکه فقط کلیات همکاری بین مینا و آذربایجان روشن شده، بیان می‌کند: قرارداد ما دوجانبه است. آذربایجان با شرکت سرمایه‌گذار مینا یک شرکت مشترک تشکیل داده و اقدام به ساخت نیروگاه بادی در ایران می‌کند. کشور طرف آذربایجانی مالک بخشی از سهام این شرکت خواهد بود. ضمن آنکه بخشی از درآمدهای حاصل از فروش برق تجدیدپذیر نیز در اختیار طرف آذربایجانی قرار خواهد گرفت.

مدیرعامل شرکت تولید انرژی‌های تجدیدپذیر مینا ادامه می‌دهد: البته قرار است دولت آذربایجان توربین‌های مورد نیاز برای ایجاد نیروگاه‌های بادی جدید این کشور را نیز از مینا خریداری کند.

وی اضافه می‌کند: بحث تأمین سرمایه در ایران بسیار مهم است. کشور همسایه نیز ثروتمند بوده و به دنبال آن است که با شرکت‌های مطمئن در سایر کشورها، مشارکت کرده و سرمایه‌گذاری انجام دهد. ادیبفر معتقد است که اصلاحات اخیر در قیمت خرید تضمینی برق بادی سبب شده انگیزه کافی برای سرمایه‌گذاری در ایران فراهم شود. به‌جز آذربایجان، کشورهای نظیر آلمان، ایتالیا، هندوستان و استرالیا نیز مایل به سرمایه‌گذاری در بخش انرژی تجدیدپذیر ایران هستند. اما اولویت ایران بر اساس سیاست‌های اعلامی از سوی رئیس‌جمهور، همکاری با کشورهای همسایه است.

خارجی‌های بی‌انگیزه برخلاف نظر مدیرعامل شرکت تولید انرژی‌های تجدیدپذیر مینا که اصلاح قوانین خرید تضمینی برق را عامل ایجاد انگیزه در سرمایه‌گذاران خارجی می‌داند،

مهران جوانبخت، عضو هیات علمی دانشگاه امیرکبیر به «فرصت‌امروز» می‌گوید: اصلاح شدن اقتصاد انرژی تجدیدپذیر در ایران یکی از مشکلات بزرگ در این حوزه است. ضمن آنکه نبود تضمین‌های لازم برای سرمایه‌گذاری در این زمینه، سرمایه‌گذار خارجی را برای حضور در ایران بی‌انگیزه می‌کند.

وی اضافه می‌کند: در گذشته که اعتبارات انرژی‌های نو در توابیر ساماندهی می‌شد، ممکن بود توابیر با علاقه‌مندان به فعالیت در این حوزه قرارداد می‌نقدند یا اینکه اعتبار کافی برای پرداخت به سرمایه‌گذار وجود نداشت. اما شاید با تفویض اختیار برای سرمایه‌گذاران در ایران مسئله حل شده باشد.

جوانبخت در پاسخ به این پرسش که با وجود این شکلات، چرا سرمایه‌گذاران خارجی وارد مذاکره با ایران شده‌اند، بیان می‌کند: حضور سرمایه‌گذاران خارجی در ایران نشان می‌دهد که پتانسیل کافی برای فعالیت در حوزه انرژی تجدیدپذیر در کشور وجود دارد.

به اعتقاد وی، حضور سرمایه‌گذار خارجی در ایران سبب می‌شود تکنولوژی انرژی تجدیدپذیر در ایران به بلوغ برسد و فعالیت در زیرمجموعه‌های مرتبط با این

صنعت، توسعه یابد.

هیچ محدودیتی در جذب سرمایه‌گذار نداریم

محمد ساتکین، مدیر دفتر باد و امواج سازمان انرژی‌های نو (سانا) با اعلام این مطلب که کشور آذربایجان برای سرمایه‌گذاری در زمینه نیروگاه‌های بادی و زمین‌گرمایی به ایران سفر کرده، از نبود محدودیت برای شرکت‌های ایرانی به منظور جذب سرمایه‌گذار خارجی و مشارکت با آنها برای ساخت نیروگاه‌های بادی در کشور خبر می‌دهد.

وی به «فرصت امروز» می‌گوید: کشور آذربایجان برای سرمایه‌گذاری در ایران بسیار عجله داشت. به همین دلیل شرکت مینا به این کشور معرفی شد. این شرکت یک زمین آماده اجرای پروژه در اختیار دارد. ضمن آنکه برای سرمایه‌گذاری در این زمینه، سرمایه‌گذار خارجی را برای حضور در ایران بی‌انگیزه می‌کند.

هر شرکتی منابع مالی کافی داشته و عزمش برای ایجاد نیروگاه در ایران جدی باشد، می‌تواند وارد این عرصه شود. زیرا ایران ظرفیت ایجاد ۱۵ هزار مگاوات نیروگاه بادی دارد و قرارداد مینا با جمهوری آذربایجان، فقط ۱۰۰ مگاوات از این پتانسیل را پوشش خواهد داد.

وی تأمین منابع مالی را مهم‌ترین مسئله در ایجاد نیروگاه‌های بادی معرفی کرده و می‌گوید: باید قوانینی نظیر صدور مجوزها و اخذ زمین از منابع طبیعی تسهیل شود تا ایجاد نیروگاه بادی در ایران سرعت گیرد. مدیر دفتر باد و امواج سانا با اشاره به لغو تحریم‌ها علیه ایران، بیان می‌کند: با فراهم شدن امکان انتقال وجه، گشایش آلسی و حل مسائل بانکی، شرکت‌های ایرانی راحت‌تر به مسئله ایجاد نیروگاه‌های بادی ورود پیدا کنند.



افزایش قیمت معاملات آتی نفت در بازار

به وضعیت اشتغال در آمریکا و تجارت در چین در انتهای هفته هستند، تحلیلگران معتقدند هیچ‌گونه افزایش یا کاهش قیمت شدیدی در کار نخواهد بود. الیور ژاکوب، مدیر مؤسسه مشورتی و تحقیقات PetroMatrix در این رابطه می‌گوید: «مدت زیادی است که در بازار شاهد قیمت متوسط هستیم و شاخص نفتی برنت در حال تقویت شدن است.» در همین راستا معاملات آتی شاخص نفتی برنت به‌عنوان بزرگ‌ترین شاخص در جهان پس از شش ماه روند نزولی ۴۰ تا سنت افزایش به قیمت

۴۹ دلار و ۹۲ سنت در هر بشکه معامله شد. این در حالی است که همزمان این شاخص نفتی هفته جاری را با کاهش ۴/۷ درصدی به پایان رساند که این میزان بیشترین کاهش از ماه مارس سال جاری میلادی تاکنون بوده است. ژاکوب در این رابطه اظهار داشت: «قیمت نفت هم‌اکنون به دورانی بازگشته است که آن دوران تأثیر بسیار زیادی در کاهش تعداد جاهای فعال نفت و کلیت فرآیند استخراج در ایالات متحده داشته است. انتظار می‌رود فرآیند کاهش تولید به‌زودی آغاز شده و تا مدتی ادامه داشته باشد.»

در کوتاه‌مدت به نظر می‌رسد که انتشار اطلاعات وضعیت اشتغال در آمریکا اشاره‌ای جدی درباره اینکه افزایش نرخ بهره در آمریکا برای نخستین‌بار طی ۱۰ سال گذشته چه زمانی اتفاق خواهد افتاد است. در حال حاضر بازارها در رابطه با افزایش بهره در ماه آینده و تأخیر آن تا ماه سپتامبر به دو دسته تقسیم شده‌اند.

افزایش عرضه نفت بیش از نیاز در بازار و کند شدن رشد اقتصادی چین تأثیر قابل توجهی بر قیمت نفت در بازارهای جهانی داشته است. ناظران همچنین در رابطه با فصل تعمیر و نگهداری

پتروشیمی با بیان اینکه در حال حاضر نرخ خوراک واحدهای پتروشیمی ۱۳ سنت و قیمت سوخت ۳ سنت است، اضافه کرد: میانگین نرخ گاز واحدهای اوره و آمونیاک حدود ۸ سنت تمام می‌شود که برای آنها مقرون‌به‌صرفه است.

شعری‌مقدم با اشاره به توسعه صنعت پتروشیمی در آینده، اظهار داشت: برای اجرای طرح‌های پتروشیمی در نقاط کمتر توسعه‌یافته، ۳۰ درصد تخفیف در نظر گرفته‌ایم که باعث افزایش انگیزه برای سرمایه‌گذاری در این مناطق می‌شود. وی با اشاره به تدوین فرمولی برای تعیین نرخ خوراک در آینده نزدیک، گفت: وزارتخانه‌های نفت و صنعت، معدن و تجارت، توافقاتسه‌ای را برای تعیین نرخ خوراک امضا کرده‌اند که برای تصویب به وزارت امور اقتصادی و دارایی ارسال شده است. مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی خاطر‌نشان کرد: این فرمول، یک دوره زمانی ۱۰ تا ۱۵ ساله برای نرخ خوراک در نظر گرفته شده است.

نیرو

توقف انتقال برق ایران به عراق به دلیل انفجار



وقوع انفجار در یک تأسیسات برق در شرق عراق به قطع جریان برق از ایران به این کشور منجر شد. به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، وزارت برق عراق اعلام کرد: وقوع انفجار در یک تأسیسات برق در شرق عراق به قطع جریان برق از ایران به این کشور منجر شد.

تشدید کمیود انرژی در عراق در حالی است که موج گرما یک هفته است که این کشور را فراگرفته است.

هنوز هیچ فرد یا گروهی مسئولیت انفجار شبانه در خطوط انتقال برق مرصاد در منطقه بیابانی در استان دیاله را برعهده نگرفته است. مقامات می‌گویند این امر باعث کاهش ظرفیت ۴۰۰ مگاواتی برق این منطقه شده است.

مصعب المدرس، سخنگوی وزارت برق عراق گفت: یک وسیله انفجاری دست‌ساز زیر تأسیسات برق کار گذاشته شده بود.

وی به رویترز گفت: هدف از چنین اقدامی غیرنظامیان و رفاه آنها به‌ویژه در دوران افزایش دمای هوا بوده است. هدف این کار همچنین تحریک غیرنظامیان علیه وزارت برق و دولت بوده است.

المدرس افزود: این خطوط پیش‌تر چندین بار هدف قرار گرفته‌اند.

حیدر العبادی، نخست‌وزیر عراق که تقریباً یک سال قبل تصدی امور را در دست گرفت برای ارتقای شرایط امنیتی و اقتصادی تحت فشار قرار دارد.

شبکه برق عراق به دلیل سال‌ها جنگ و عدم سرمایه‌گذاری فرسوده شده است.

وزارت برق عراق اعلام کرد: شبکه برق این کشور تنها ظرفیت انتقال ۱۱ هزار مگاوات برق را دارد در شرایطی که نیاز این کشور در تابستان امسال در ساعات اوج مصرف به ۲۱ هزار مگاوات رسید.

دمای هوا در روزهای اخیر در عراق از ۵۰ درجه سانتی‌گراد عبور کرده و باعث تشدید کمیود برق شده و دولت را مجبور به اعلام چهار روز تعطیلی در هفته گذشته کرد.

مردم عراق در هفته‌های اخیر برای تقاضای برق، شغل و اصلاحات دولتی اعتراضاتی را در بغداد و شهرهای جنوبی برگزار کرده‌اند که این امر فشار بر دولت را که با معضل داعش نیز مواجه است افزایش داده است.

پتروشیمی

با انتخاب رییس هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی

نمایندگان اتحادیه در سازمان‌های متعامل معرفی شدند



بر اساس مصوبه هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی دکتر فرزاد گلچین به‌عنوان رییس و عباسعلی اسلامی به‌عنوان نایب‌رییس هیات‌مدیره در دوره هفتم انتخاب شدند و مهدی اسپندیاری محلاتی نیز در سمت دبیرکلی اتحادیه ایقا شد.

همچنین اتحادیه در راستای کاهش میزان مراجعات اعضا به سازمان‌های متعامل و امکان رسیدگی به مشکلات صنفی آنها به‌طور نظام‌مند، متحرک و تشکیلاتی نسبت به تعیین نمایندگان خود در سازمان‌های متعامل اقدام کرد.

فرزاد گلچین، مهدی شریفی نیک‌نفس و حسن تاجیک نمایندگان اتحادیه در وزارت نفت، سیدحمید حسینی نماینده اتحادیه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، سیدحمید حسینی، احمد ابوترابی و احمد صرامی نمایندگان اتحادیه در مجلس شورای اسلامی، تمامی اعضای هیات‌مدیره نمایندگان اتحادیه در ریاست جمهوری، حسن تاجیک، حسن منیری و سیدمحسن ضویسی نمایندگان وزارت صنعت، معدن و تجارت، عباسعلی اسلامی، احمد ابوترابی، فرزاد گلچین و سیدمحسن ضویسی نمایندگان اتحادیه در گمرک جمهوری اسلامی، محسن جوکار، حسین منیری، احمد ابوترابی نمایندگان اتحادیه در ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز و سازمان ملی استاندارد ایران، حسن تاجیک، مهدی شریفی نیک‌نفس، محسن جوکار و احمد صرامی نمایندگان اتحادیه شرکت بورس، مهدی شریفی نیک‌نفس، احمد صرامی و حسن منیری نمایندگان اتحادیه در بانک‌ها و مهدی اسپندیاری نماینده صندوق توسعه صادرات فرآورده‌های نفتی انتخاب شدند.

ساخت برندهای خارجی تقلبی
لوازم آرایشی در ایران

رییس انجمن تولیدکنندگان صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی از ساخت برندهای خارجی لوازم آرایشی در داخل کشور خبر داد.

رضا صحرایی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه این روزها مصرف لوازم آرایشی خارجی به‌شدت بالا رفته است، اظهار کرد: باید تلاش کنیم تا بتوانیم بازار را در ایران در اختیار خود قرار دهیم.

وی افزود: در حال حاضر بخش عمده‌ای از لوازم آرایشی مصرفی در کشور از طریق قاچاق وارد کشور می‌شود که اصلاً مشخص نیست با چه نوع موادی اولیه‌ای ساخته شده و متأسفانه بخش اعظمی از این برندها تقلبی هستند. به گفته رییس انجمن تولیدکنندگان صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی علاوه بر واردات اجناس تقلبی که بیشتر از چین وارد ایران می‌شوند، برخی از افراد نیز اقدام به تولید لوازم آرایشی تقلبی با برندهای خارجی در داخل کشور می‌کنند. صحرایی با بیان اینکه برای استفاده از محصولات داخلی باید فرهنگ‌سازی در بین مردم شود، گفت: هرچند ایران در زمینه تولید لوازم آرایشی و به‌ویژه بازاریابی عملکرد خیلی خوبی نداشته است، اما در حال حاضر نیز برخی از برندهای داخلی اقدام به تولید لوازم آرایشی با کیفیت مناسب می‌کنند که قطعاً جایگزین بسیاری از محصولات بی‌کیفیت تقلبی است. پیش از این بوتربلی، رییس انجمن واردکنندگان فرآورده‌های آرایشی، بهداشتی و عطریات ایران نیز گفته بود، کالاهایی که به‌صورت غیررسمی وارد کشور می‌شوند، همان‌هایی هستند که برای گرفتن مجوز برای آنها اقدام شده و به دلیل کیفیت پایین نتوانسته‌اند مجوز واردات را بگیرند. به این ترتیب با توجه به اینکه ایران به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان لوازم آرایش در نیدرلاند، باید تلاش بیشتری برای جلوگیری از قاچاق، افزایش تولید و کیفیت آن و بهبود بازاریابی شود.

تشکیل کارگروه تامین مالی تعاون
تدوین بسته ویژه برای زنان
تعاونگر

معاون وزیر کار با تأکید بر ایجاد طرح‌ها و بسته‌های جدید حمایت مالی از تعاونی‌های زنان گفت: شیوه‌نامه سپرده‌گذاری خاص تعاونی‌های زنان تهیه و تدوین شد.

به گزارش مهر، حمید کلاتری به لزوم توجه بیشتر به حوزه تعاونی‌های زنان اشاره کرد و درخصوص تسهیل شرایط اخذ تسهیلات و تضمین‌های اعتباری مورد نیاز، تخصیص درصدی از اعتبارات بانک به تعاونی‌های زنان و ایجاد طرح‌ها یا بسته‌های حمایتی خاص تعاونی‌های زنان پیشنهاداتی ارائه کرد. وی ابراز امیدواری کرد شیوه‌نامه نحوه سپرده‌گذاری و تهیه بسته‌های حمایتی خاص تعاونی‌های زنان تهیه و تدوین شود. همچنین با نام‌گذاری بسته‌های حمایتی یا طرح‌های پیشنهادی، فرهنگ‌سازی جهت ترغیب تعاونی‌های زنان به مشارکت و سپرده‌گذاری صورت پذیرد. تفاهم‌نامه همکاری‌های مشترک تشکیل، توسعه و توانمندسازی شرکت‌های تعاونی زنان با حضور معاون تعاون وزیر کار، مدیرعامل بانک تعاون و مدیرعامل صندوق تعاون امضا شد. در این تفاهم‌نامه آمده است: در راستای تقویت و توسعه فعالیت شرکت‌های تعاونی زنان و بهره‌گیری از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های بالقوه آنان در جهت رشد و توسعه اقتصادی کشور و ترغیب گروه‌های هدف زنان و دختران جوان تحصیل‌کرده جویای کار جهت اجرای طرح‌های تولیدی و خدماتی و دانش‌بنیان در قالب تشکلهای تعاونی و تحقق اهداف همکاری‌های مشترک داشته و از طریق تشکیل کارگروه، نسبت به تدوین دستورالعمل‌های اجرایی تأمین مالی و تضمین اعتباری مورد نیاز شرکت‌های تعاونی زنان در قالب تهیه طرح یا بسته‌های اجرایی حمایتی و توانمندسازی اقدام شود.

همچنین توزیع عادلانه فرصت‌ها، منابع و امکانات با توسعه مشارکت اقتصادی زنان در جامعه با رویکرد تعاونی، بهره‌گیری از ظرفیت، استعداد و توانمندی‌های زنان در رشد و توسعه اقتصادی کشور، حمایت از خوشه‌سازی، توسعه صادرات و توسعه فعالیت بخش تعاون با استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های زنان، تسهیل و تسریع در تخصیص اعتبارات و حمایت‌های مورد نیاز اجرای طرح‌های شرکت‌های تعاونی زنان، حمایت از تداوم و استمرار فعالیت تعاونی‌های زنان و تقویت و توانمندسازی آن، حمایت از توسعه فعالیت تعاونی‌های زنان در قالب شبکه‌ها و زنجیره‌های تولیدی و مشارکت پشتیبان از جمله دیگر مفاد این تفاهم‌نامه همکاری است.

بررسی پیشنهاد وزیر صنعت برای سرمایه‌گذاری در معادن برون مرزی

معادن ایران تشنه سرمایه‌های خارجی



این موارد زمینه را برای آن فراهم کرد.»
خسرو خندان، کارشناس بخش معدن، با اعتقاد به اینکه بخش معدن ما خودش تشنه سرمایه‌گذاری است، تصریح می‌کند: «با توجه به اینکه سرمایه‌گذاری امروز یکی از نیازهای معدن و صنایع معدنی داخلی است، چنین پیشنهادی در این شرایط قابل اجرا نیست. نکته دیگر این است که آیا شرکت‌های معدنی ما این توانایی را دارند؟ در گذشته چند شرکت فعال داشتیم که با توجه به گردش مالی خوبی که داشتند توانایی سرمایه‌گذاری را داشتند اما همه این شرکت‌ها نیز نتوانسته‌اند طرح‌های داخلی خود را به بهره‌برداری برسانند.»
او ادامه می‌دهد: «با توجه به مزایای سرمایه‌گذاری که در ایران وجود دارد، سرمایه‌گذاران از کشورهای دیگر به سمت ایران می‌آیند. حالا تنها چگونگی که شاید ایرانی‌ها بتوانند به آن فکر کنند، معادن افغانستان است که آن هم با توجه به کمبود زیرساخت‌ها، بعید می‌دانم که

«نگاه به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های برون مرزی و محدود نبودن به داخل، نگاه توسعه‌گرایی است اما الزاماتی دارد که نمی‌توان نسبت به آن بی‌تفاوت بود. مسئله بخش خصوصی معدن و صنایع معدنی، مشکل انباشت سرمایه است. به این معنا که بخش خصوصی ما به ندرت به این قدرت می‌رسد که بتواند ثباتی در شرایط اقتصادی خودش ایجاد کند که بخشی از دلایلش به موضوعات برون‌بنگاهی برمی‌گردد. نبود ثبات در قوانین ما بستر انباشت سرمایه را ایجاد نمی‌کند که بتواند سرمایه‌های خود را به سمت خارج از مرزها هدایت کند.»
او می‌افزاید: «عدم ثبات قوانین، بالا بودن نرخ پول، نامساعد بودن فضای کسب‌وکار و مباحثی از این دست موانعی هستند که بر سر راه این سرمایه‌گذاری قرار دارند. با توجه به این موارد در شرایط حال حاضر هیچ یک از نگاه‌های خصوصی ما توان چنین کاری را ندارند اما اگر این نگاه نشانه‌گذاری برای آینده است می‌توان با رفع

عسل داداشلو

وزیر صنعت، معدن و تجارت به فعالان حوزه معدن پیشنهاد داده تا به سرمایه‌گذاری در معادن برون مرزی فکر نکنند. پیشنهادی که گرچه از نظر فعالان معدنی کشور ایده بسیار خوبی است اما دست‌کم در توان بخش خصوصی معدن نیست.
ایران از نظر ذخایر معدنی یکی از ثروتمندترین کشورهای جهان است اما دسترسی به این ذخایر به دلیل ضعف در تکنولوژی و سرمایه آن‌گونه که مورد انتظار بوده، پیش‌ترفته است. از سوی دیگر به دلیل کاهش قیمت جهانی برخی از محصولات معدنی، بسیاری از معادن کوچک داخلی تعطیل شده و قدرت بخش خصوصی نیز کاهش یافت. حالا در شرایطی که هدف از تولید ملی خوددولتی‌ها می‌گردد، ما در زمینه اکتشاف نیز به سرمایه‌گذاران خارجی داریم و سرمایه‌گذاران خارجی نیز برای حضور در معادن ایران اعلام آمادگی کرده‌اند، محمدرضا نعمت‌زاده پیشنهاد سرمایه‌گذاری در معادن

شروط نعمت‌زاده برای سرمایه‌گذاران خارجی

بازار داخلی به روی محصولات خارجی باز نمی‌شود



صنعت با دانشگاه و رشد صنایع دانش‌بنیان دست پیدا کند. وی تأکید کرد: محور این برنامه‌ها، افزایش مشارکت مردم و سرمایه‌های مردمی و کاهش دخالت دولت است.
نعمت‌زاده، سهم دولت در فعالیت‌های بخش صنعت و معدن را به ترتیب ۲۰ و ۲۵ درصد ذکر کرد و گفت: با اجرای سیاست‌هایی قصد داریم بخش خصوصی را در این زمینه تقویت کنیم و از سهم فعالیت دولت بکاهیم.
وی با بیان اینکه با وجود تورم بالای ۴۰ درصدی در ابتدای کار این دولت، این رقم اکنون به ۱۵ درصد کاهش یافته است، ابراز امیدواری کرد در پایان کار دولت نرخ تورم به ۱۰ درصد برسد و تولید در بیشتر بخش‌های صنعتی افزایش یابد. وزیر صنعت اضافه کرد: در سال ۹۳، تولید لوازم خانگی ۳۰ درصد، خودرو ۵۰ درصد و برخی خودروهای سنگین ۸۰ درصد افزایش یافته است.

سه، چهار قرن پیش، ایران به لحاظ صنعتی در ریف‌های اول، دوم و سوم دنیا بود و هم‌اکنون نیز در صنایع مشترک کم‌بهره و سرمایه‌های مردمی و کاهش دخالت دولت است.
نعمت‌زاده، سهم دولت در فعالیت‌های بخش صنعت و معدن را به ترتیب ۲۰ و ۲۵ درصد ذکر کرد و گفت: با اجرای سیاست‌هایی قصد داریم بخش خصوصی را در این زمینه تقویت کنیم و از سهم فعالیت دولت بکاهیم.
وی افزود: پس از انقلاب صنعتی، کشورهای غربی، علم را به فناوری و فناوری را به صنعت تبدیل کردند لیکن ما به دلیل مشکلات داخلی درجا زدیم و عقب ماندیم که باید این عقب‌ماندگی را با تکیه بر اقتصاد مقاومتی و همکاری مردم جریان کنیم.
وی افزود: وزارت صنعت، معدن و تجارت برنامه‌های کوتاه و بلندمدت خود در راستای اقتصاد مقاومتی به تصویب شورای عالی اقتصاد رسانده است که توسعه صنعتی از محورهای مهم آن است.
وزیر صنعت تصریح کرد: براساس این برنامه‌ها، کشور ظرف ۱۰ سال باید به مرز کشورهای صنعتی برسد و به سطح مناسبی از اشتغال، افزایش درآمد مردم، ارتباط

زیرا اکنون، ما یاد گرفته‌ایم که چگونه روی پای خود بایستیم و به بازارهای جدید زیادی نفوذ کرده‌ایم. بنابراین، با کسبی دست می‌دهیم که توان ما را در زمینه‌های علمی، فناوری، بازاریابی، مدیریت و... افزایش دهد.
نعمت‌زاده تأکید کرد: دولت قصد ندارد خود مجری کارهای اقتصادی شود و فعالیت اقتصادی دولت صرفاً محدود به بخش‌هایی خواهد بود که خودش خصوصی علاقه‌مند به ورود در آنها نیست یا قانون انجام آن را به عهد دولت گذارده است.
یک سوم تولید ناخالص داخلی، محصول فعالیت بخش صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: یک سوم تولید ناخالص داخلی ناشی از فعالیت‌های بخش صنعت، معدن و تجارت است و همه مردم در طول شبانه‌روز با کالاها و خدمات این بخش‌ها استفاده می‌کنند. نعمت‌زاده گفت:

وزیر صنعت، معدن و تجارت در سخنرانی پیش از خطبه نماز جمعه این هفته، با اشاره به استقبال شرکت‌های خارجی از همکاری‌های اقتصادی با ایران پس از مذاکرات هسته‌ای تأکید کرد: هدف از توسعه همکاری با خارجی‌ها این نیست که بازار خود را به روی محصولات آنها باز کنیم.

به گزارش ایرنا، محمدرضا نعمت‌زاده به‌عنوان دومین سخنران پیش از خطبه‌ها با تأکید بر اینکه مردم نگران رشد بی‌رویه واردات و صدمه دیدن تولیدات داخلی نباشند، گفت: ما در ملاقات با مقام‌های اقتصادی کشورهای دیگر که برای همکاری با ایران ابراز علاقه کرده‌اند، گفتیم که اگر می‌خواهید از بازار ۸۰ میلیون ما سهم ببرید ما هم باید در بازارهای چند صد میلیون شما سهم باشیم.
وی افزود: کالایی که در ایران تولید می‌شود باید بخش عمده‌اش صادر شود تا تولید کشور توسعه یابد.
نعمت‌زاده ادامه داد: همچنین اولویت ما در توسعه همکاری‌های اقتصادی با کشورهای خارجی، سرمایه‌گذاری‌های مشترک است. سرمایه‌گذار باید صنعت، فناوری، تکنولوژی و همه تجربیات خود را به کشور بیاورد و تسهیلات بلندمدت با نرخ بسیار پایین معمول در اختیار ایران بگذارد.

وزیر صنعت ضمن اشاره به اینکه سرمایه‌گذاران خارجی شرایط ما را پذیرفته‌اند تصریح کرد: هدف ما، از سرگیری واردات ۱۰ سال پیش نیست،



معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران:

پارانه‌ای به صنایع کوچک داده نشده است



معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران گفت که تاکنون مبلغی از بابت هدفمندی یارانه‌ها به بخش صنایع کوچک داده نشده است.

غلامرضا سلیمانی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره میزان دریافتی صنایع کوچک از درآمد هدفمندی یارانه‌ها در سال جاری، اظهار کرد: در فاز اول و دوم هدفمندی یارانه‌ها سهمی از درآمد هدفمندی به بخش صنعت اختصاص داده نشد. همچنین در سال جاری سهم کل صنایع از درآمدهای حاصل از قانون هدفمندی یارانه‌ها ۲۰۰۰ میلیارد تومان است که در حال حاضر چیزی محقق نشده است.

وی همچنین در پاسخ به اینکه احتمال ارائه‌اندازی بانک صنایع کوچک ققدر است، ادامه داد: در حال حاضر SME بانک (بانک تخصصی صنایع کوچک) در کشور وجود ندارد و یکی از حلقه‌های مفقوده برای حمایت از صنایع کوچک و متوسط است.

معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران افزود: طی یک سال اخیر جلسات متعدد کارشناسی بین معاونت صنایع کوچک این سازمان و بانک صنعت و معدن در خصوص اجرایی شدن بانکداری صنایع کوچک براساس مدل اجرایی سایر کشورهای پیشرو در این خصوص برقرار شد تا بتواند با استفاده از یک الگوی علمی و عملی، سبب تحرک و رونق در صنایع کوچک و متوسط شود و موجبات پیشرفت صنایع کوچک و متوسط کشور فراهم آید.

سلیمانی تصریح کرد: در نهایت تصمیم بر این شد که با راه‌اندازی معاونت صنایع کوچک در بانک صنعت و معدن، با تأمین منابع توسط بانک صنعت و معدن در سال جاری ۲۰۰۰ میلیارد تومان تسهیلات از منابع داخلی این بانک در اختیار واحدهای صنایع کوچک سراسر کشور قرار گیرد.

وی کاهش بوروکراسی‌ها و تسهیل دسترسی و ارائه منابع مالی به واحدهای صنعتی کوچک و اختصاص سهم مشخصی از تسهیلات بانکی به این صنایع را از جمله مزیت‌های این طرح دانست و گفت: پرداخت انواع تسهیلات با شرایط متفاوت و ارائه مشاوره‌های لازم از اهداف ایجاد معاونت صنایع کوچک بانک صنعت و معدن است.

رییس انجمن سنگ ایران خبر داد
اعتراض سراسری سنگ‌بران به
مالیات بر ارزش افزوده

رییس انجمن سنگ ایران با اعلام خبر اعتراض سراسری کارخانه‌های سنگبری کشور به مالیات بر ارزش افزوده اظهار کرد: کارخانه‌های سنگبری در شهرهایی چون اصفهان، شیراز، تهران و محلات کار را متوقف کرده و هزاران نفر بیکار شده‌اند.

ابوالقاسم شیبی در گفت‌وگو با ایسنا با تأکید بر اینکه درستی اعتراض این‌گونه کارخانه‌ها را تأیید یا رد نمی‌کنم، گفت: برخی کارخانه‌ها از دو هفته پیش و برخی از روز دوشنبه برابر با ۱۲ مرداد کار خود را متوقف کرده‌اند.

وی با اشاره به اینکه تعطیلی کارخانه‌های سنگبری باعث بیکاری هزاران کارگر شده است، تأکید کرد: هزینه این بیکاری را در نهایت دولت باید بپردازد و از سوی دیگر تعطیلی کارخانه‌ها به نفع صاحبان صنعت نیز نیست.

رییس انجمن سنگ ایران با بیان اینکه ۶۶۰ واحد سنگبری در کشور وجود دارد، تصریح کرد: نماینده سازمان امور مالیاتی باید با صنف مذاکره کند، چراکه درست نیست در سال جاری، همدلی و هم‌زمانی دولت و ملت، تبدیل به خصومت شود.

به گزارش ایسنا در سال‌های گذشته شاهد اعتراض صنف‌های گوناگون نسبت به مالیات بر ارزش افزوده بودیم که می‌توان در این باره از اعتراض شدید طلافروشان و سپس بندگان پارچه یاد کرد، اما در نهایت این مالیات بود که سر بلند از اعتراض‌ها قد علم کرد. حال باید دید تجربه ناموفق اعتراض‌ها این بار مطابق با نیاز سنگ بران به پایان می‌رسد یا خیر.

خبرنامه

دلارهای بلوکه شده قبلا مصرف شده، مجددا قابل استفاده دولت نیست

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اعلام اینکه معادل ریالی ذخایر بلوکه شده در گذشته به حساب دولت واریز و از آن استفاده شده است، گفت: بنابراین برای دو بار نمی توان از این پول ها در بودجه دولت استفاده کرد.

به گزارش تسنیم، علی طیب نیا به رسانه دولت گفت: استفاده از منابع بلوکه شده پس از آزادسازی باعث کاهش حجم نقدینگی در کشور خواهد شد، منابع بلوکه شده پس از آزادسازی متعلق به دولت نیست و نباید در این خصوص اشتباهی صورت گیرد. وزیر اقتصاد درباره تأثیر آزادسازی دلارهای بلوکه شده بر میزان نقدینگی افزود: براساس برنامه ریزی های صورت گرفته قرار است، ذخایر ایران در خارج از کشور و همچنین درآمدهای ناشی از افزایش صادرات نفت با حفظ تمام اصول و ضوابط عمدتا در جهت توسعه بخش خصوصی بهره گیری شود. وی از برنامه دولت برای بهره گیری از منابع بلوکه شده پس از آزادسازی بدون افزایش حجم نقدینگی خبر داد و اظهار داشت: معادل ریالی ذخایر بلوکه شده در گذشته به حساب دولت واریز شده و اثر خود را بر افزایش نقدینگی و اقتصاد ایران گذاشته است. این عضو کابینه دولت یازدهم ادامه داد: این منابع پس از آزادسازی متعلق به بانک مرکزی است که ریال آن در گذشته به حساب دولت واریز و از آن استفاده شده است. بنابراین برای دو بار نمی توان از این پول ها در بودجه دولت استفاده کرد.

طیب نیا تصریح کرد: بر همین اساس نمی توان از این منابع در طرح های دولتی استفاده کرد، ضمن آنکه این منابع جزو منابع ارزی بانک مرکزی هستند و قاعدتا در جهت توسعه بخش خصوصی از آن استفاده خواهد شد. وزیر امور اقتصادی و دارایی در پاسخ به پرسش دیگری درخصوص اینکه نرخ واقعی دلار برای اقتصاد ایران چه رقمی است، گفت: نرخ واقعی خریدوفروش می شود. وی تأکید کرد: نرخ واقعی ارز نرخی است که در حال اتفاق و معامله است.

۴ بانک از ۵ بانک بزرگ دنیا چینی هستند

براساس آخرین رده بندی انجام شده توسط مؤسسه SNL، چهار بانک از پنج بانک بزرگ دنیا چینی هستند. این درحالی است که در چند سال گذشته تنها دو بانک چینی بین پنج بانک اول دنیا قرار داشتند. گزارش اقتصادنیوز به نقل از CNN، ارزش درایه های بانک صنعت و تجارت چین به رقم ۲۵۰۰ میلیارد دلار رسیده است. این رقم به تنهایی بیشتر از تولید ناخالص داخلی بریتانیا است. تنها بانک غیر چینی حاضر در پنج بانک اول دنیا بانک HSBC است که در رده چهارم قرار دارد. این بانک طی چند سال گذشته چندین پله سقوط داشته است. بانک آمریکایی جی پی مورگان که براساس این رده بندی برترین بانک آمریکا است در رده ششم قرار دارد. SNL در این گزارش اشاره می کند: بانک های آمریکایی به واسطه قوانین محدود کننده ای که دولت آمریکا وضع کرده، در محاسبه درایه های خود اندکی متفاوت تر از دیگر بانک های بین المللی عمل می کنند. بنابراین در صورت محاسبه یکسان جی پی مورگان می تواند حائز رتبه های بالاتری شود.

- بخش مالی اقتصاد چین در هفته های گذشته به واسطه سقوط بازار سهام این کشور دچار چالش بوده، همچنین مشکل بزرگ تر این است که بخش تولید در اقتصاد چین با رکود مواجه شده است. با این حال بانک های چینی دست کم در مقایسه با رقبای بین المللی خود در مسیر رشد بوده اند. ۱۰ بانک اول دنیا براساس رده بندی مؤسسه SNL عبارتند از:
- ۱- بانک صنعت و تجارت چین
 - ۲- بانک ساخت و ساز چین
 - ۳- بانک کشاورزی چین
 - ۴- بانک HSBC بریتانیا
 - ۵- بانک چین
 - ۶- بانک جی پی مورگان آمریکا
 - ۷- بانک بی ان بی پاریباس فرانسه
 - ۸- بانک میتسوبیشی ژاپن
 - ۹- بانک آو آمریکا
 - ۱۰- بانک بارکلیز بریتانیا

دستورالعمل صرافی ها فعلا تغییر نمی کند

معاون نظارتی بانک مرکزی با بیان اینکه فعلا برنامه ای برای اصلاح دستورالعمل اجرایی تأسیس، فعالیت و نظارت بر صرافی ها نداریم، گفت: ۴ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان حداقل سرمایه مورد نیاز برای فعالیت یک صرافی (برای کلاترها و سایر شهرها) است.

به گزارش ایستانبوز، حمید تهرانفر، در مورد امکان بازنگری مجدد در دستورالعمل اجرایی تأسیس، فعالیت و نظارت بر صرافی ها، اظهار داشت: نه تنها این دستورالعمل بلکه همه دستورالعمل ها و ضوابط بانکی در طول سال های مختلف اصلاح شده اند و این دستورالعمل هم از این قاعده مستثنی نیست. وی افزود: اما هم اکنون بستهای که ارائه شده، خوب است و اجزای آن با هم مطابقت دارد و صرافان هم به خوبی می توانند، به آن عمل کنند. معاون نظارتی بانک مرکزی با بیان اینکه این دستورالعمل اغلب صرافی ها را پوشش می دهد، تصریح کرد: ممکن است برخی صرافان نتوانند با این دستورالعمل تطبیق یابند و بنده به عنوان معاون نظارتی بانک مرکزی تمایل ندارم، چنین اتفاقی رخ دهد. وی در پاسخ به این سوال فارس که با توجه به اینکه ذغدغه اصلی صرافی ها سرمایه ۴ میلیارد و ۲۰۰ میلیارد تومان است، بازنگری در این ارقام انجام نمی شود، گفت: خیر، این حداقل سرمایه مورد نیاز برای فعالیت صرافی ها است؛ در دستورالعمل قبلی سرمایه پایه صرافی ۲۰۰ میلیارد تومان تعیین شده بود و مادر بازنگری آن را به ۴ میلیارد تومان برای صرافی های کلاترها و ۲ میلیارد تومان در شهرستان ها کاهش دادیم.



پیش شرط های ضروری حضور بانک های خارجی در ایران

آیا بانک های خارجی واقعا به ایران می آیند؟

نسیم نجفی

«فرصت امروز» در این باره گفت: برای حضور بانک های خارجی در ایران پیش شرط هایی لازم است که باید در نظام بانکی کشور فراهم شود. شرایط فعلی نظام بانکی ما مستعد حضور رقبای خارجی نیست. ما به دلیل دور افتادن از اقتصاد جهانی دچار نوعی عدم رشد یافتگی در بازار پولی و مالی کشور هستیم که همه این عوامل باید از بین بروند.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: نظام بانکی ما برای رقابت با بانک های خارجی باید دچار تغییراتی بزرگ شود. یکی از ملزومات در اظهارات و عملکرد مسئولان بنیتم، این مسئله را بعید می دانم. وی افزود: تفکر حکم بر بانک مرکزی و نظام بانکی کشور، تفکری ضد رقابت و حمایتی است و تا زمانی که این تفکر کنار نرود، نمی توان از حضور جدی بانک های خارجی در ایران سخن گفت

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: در صورت حضور بانک های خارجی در ایران این طور تصور نکنید که بانک های جهانی و مطرح عرصه های جهانی به ایران وارد خواهند شد. این بانک های بزرگ در ایران اقتصادهای بسته ای مانند ایران که همه سرخ ها به دست دولت است و این دولت است که مسیر نظام بانکی را ریل گذاری می کند و بانک مرکزی اش، نماینده تام الاختیار دولت در این بخش است، حضور نمی یابند. ما در بهترین حالت تنها می توانیم شاهد حضور بانک های کوچک

تبلیغات زیادی می شود اما معلوم نیست که دولت تا چه اندازه در این باره جدی است؟ من تا اعلامی جدی از حضور بانک های خارجی در اظهارات و عملکرد مسئولان بنیتم، این مسئله را بعید می دانم. وی افزود: تفکر حکم بر بانک مرکزی و نظام بانکی کشور، تفکری ضد رقابت و حمایتی است و تا زمانی که این تفکر کنار نرود، نمی توان از حضور جدی بانک های خارجی در ایران سخن گفت

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: در صورت حضور بانک های خارجی در ایران این طور تصور نکنید که بانک های جهانی و مطرح عرصه های جهانی به ایران وارد خواهند شد. این بانک های بزرگ در ایران اقتصادهای بسته ای مانند ایران که همه سرخ ها به دست دولت است و این دولت است که مسیر نظام بانکی را ریل گذاری می کند و بانک مرکزی اش، نماینده تام الاختیار دولت در این بخش است، حضور نمی یابند. ما در بهترین حالت تنها می توانیم شاهد حضور بانک های کوچک



عضو هیأت نظارت صندوق توسعه ملی

۲۵ درصد دارایی های بلوکه شده، سهم صندوق توسعه ملی است



عضو هیأت نظارت صندوق توسعه ملی گفت: بیش از یک چهارم دارایی های بلوکه شده ایران، سهم صندوق توسعه ملی است.

غفار اسماعیلی در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: در سال های گذشته شاهد بودیم که همه ساله، سهم صندوق توسعه ملی از بودجه کشور حدود ۳ درصد افزایش می یابد ولی امسال به دلیل کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی، دولت سهم صندوق را ۲۰ درصد اعلام کرد. وی گفت: به نظر می رسد با توجه به این توضیحات، در حال حاضر بیش از یک چهارم دارایی های بلوکه شده ایران، سهم صندوق توسعه ملی است. اسماعیلی با اشاره به توضیحاتی در مورد فلسفه وجودی تشکیل و کارکرد صندوق افزود: طبق قانون، صندوق توسعه ملی موظف است تسهیلاتی را در راستای تقویت بخش خصوصی ارائه دهد، ولی در مواردی نیز براساس تصویب ستاد ویژه اقتصادی به بخش دولتی کمک می کند.

اسماعیلی در خصوص مذاکرات هسته ای نیز با بیان اینکه گام اول در توافق هسته ای برداشته شده که نشانگر آغاز یک حرکت مبارک است، افزود: هنوز در ابتدای راه هستیم و باید تلاش کنیم که در فرآیند تسهیلاتی که در حال حاضر در راستای حفظ منافع کشور

مذاکره هسته ای ایران و گروه کشورهای قدرتمند جهانی و مردم جهان هستند. وی در ادامه به تبیین اثرات و نتایج اقتصادی ناشی از مذاکرات هسته ای پرداخت و گفت: این مذاکرات می تواند روابط ما را با تمامی کشورهای دنیا تنظیم کرده و امنیت اقتصادی ناشی از آن به سایر کشورهای نیز تسری یابد. اسماعیلی با بیان اینکه باید از شرایط موجود و شرایط پساتحریم به بهترین نحو ممکن در انتقال تکنولوژی به کشور و به روز کردن دانش داخلی استفاده کنیم، تصریح کرد: با این مهم هم ارزش افزوده و هم بهره وری را می توانیم افزایش دهیم و هم تولید داخلی خود را به بازارهای جهانی سایر

کشورها از جمله کشورهای همسایه بفرستیم. عضو هیأت نظارت صندوق توسعه ملی تصریح کرد: با وجود همه سختی هایی که وجود دارد به نتیجه مذاکرات هسته ای خوشبین هستیم و امیدوارم با دستیابی به توافق جامع، توسعه همه جانبه کشور در بخش های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، صنعتی، تولیدی و... را شاهد باشیم. وی از مذاکرات هسته ای با عنوان معامله نام برد و افزود: ایران نرفته بود که مذاکره می کند تا ببرد. در حقیقت هم ایران و هم کشورهای عضو گروه ۵+۱ و هم اتحادیه اروپا برنده شدند و از ضرر و زیان های آتی خود جلوگیری کردند، چنین نبود که آنها از تحریم ایران،

منتفع شوند. به گفته وی، نگاه مردم باید به این سمت سوق داده شود که در این مذاکرات چندین گره از طرف های مذاکره باز شد. باز شدن هر یک از گره های کور می تواند در بسیاری از حوزه ها مقدمه ای برای رشد و شکوفایی و افزایش تعاملات بین المللی باشد. اسماعیلی که پیشتر مسئولیت رسیدگی به هیات های نظارت بر تخلفات اداری را بر عهده داشت، به بخشی از مهم ترین تخلفات اداری موجود اشاره کرد و گفت: اگر نهادهای مربوط بدون داشتن هرگونه محدودیتی یا دانه درشت ها به صورت قانونی برخورد کنند، سطح پایین و متوسط جامعه انگیزه ای برای تخلف نخواهند داشت که متأسفانه در بعضی موارد به دلیل ملاحظات سیاسی این مهم انجام نمی گیرد. عضو هیأت نظارت صندوق توسعه ملی با بیان اینکه قانون باید در مورد همه به یک شکل اجرا شود، ادامه داد: اگر دستگاه های قضایی و نظارتی قانون را در مورد همه افراد و حتی مسئولان تراز اول کشور به درستی اجرا کنند، در این صورت شاهد کاهش تخلفات اداری به ویژه در سطح کلان خواهیم بود که این مهم، اعتماد عمومی را بیش از پیش افزایش می دهد.

نرخنامه

دلار ۳,۳۲۵ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۳۲۵ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۸۷۱,۵۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳,۶۵۵ تومان و هر پوند نیز ۵,۱۸۵ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۷۲,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۶۴,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۰,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۸۹,۳۰۹ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۰,۹۲۱ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۰,۹۲۱
مقال طلا	۳۸۶,۸۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۸۹,۳۰۹
سکه بهار آزادی	۸۷۰,۳۰۰
سکه طرح جدید	۸۷۱,۵۰۰
نیم سکه	۴۷۲,۰۰۰
ربع سکه	۲۶۴,۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۰,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۳۲۵
یورو اروپا	۳,۶۵۵
پوند انگلیس	۵,۱۸۵
درهم امارات	۹۰۷
لیبر ترکیه	۱,۲۱۸
یوان چین	۵۴۳
ین ژاپن	۲۷
دلار کانادا	۲,۵۶۲
فرانک سوییس	۳,۴۱۵
دینار کویت	۱۰,۹۸۰
ریال عربستان	۸۹۰
دینار عراق	۲۷۴
روپیه هند	۵۴
رینگت مالزی	۸۹۰

بانکنامه

آغاز احداث دو کتابخانه و افتتاح یک مدرسه توسط بانک پاسارگاد



بانک پاسارگاد در ادامه ایفای رسالت های اجتماعی خود، در یاسوج یک مدرسه افتتاح کرد و ساخت دو کتابخانه را در گچساران آغاز کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، طی مراسمی که با حضور تاج گردون نماینده مردم گچساران و باشت، زارعی نماینده مردم یاسوج، مسئولان استانداری، فرمانداران، مسئولان محلی و مدیران ارشد بانک پاسارگاد برگزار شد، مدرسه آری برزن که با سرمایه گذاری بانک پاسارگاد، در یاسوج رونمای شترخواب ساخته شده است، افتتاح شد. این مدرسه ۵ کلاس در مساحت ۳۰۰ مترمربع در این منطقه محروم ساخته و جهت بهره مندی دانش آموزان افتتاح شد. همچنین بانک پاسارگاد در اقدامی که به اقدام به احداث دو باب کتابخانه در گچساران، هر یک با ۱۲۵ مترمربع زیربنا و ۱۰۰ مترمربع محوطه سازی کرد. پیش از این نیز بانک پاسارگاد در مناطق محروم استان های مختلف کشور، به ساخت مدرسه و کتابخانه های عمومی و همچنین خانه های بهداشت اقدام کرده بود.

گفتنی است بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت های اجتماعی خود اقداماتی از قبیل حمایت از موسسات عام المنفعه و جمعیت های خیریه، حمایت از نخبگان علمی و نفرت برتر کنکور سراسری تا هر مقطعی که ادامه تحصیل دهند، توجه ویژه به بحث ورزش و حمایت از ورزشکاران تیم های مختلفی مانند کشتی، فوتسال، کوهنوردی و... حمایت از برگزاری کنفرانس ها و همایش های علمی و تخصصی، کمک به آزادی زندانیان مالی غیرمقصر، پشتیبانی از هنرمندان و فعالیت های هنری، کمک به نیازمندان و افراد آسیب دیده از بلایای طبیعی و... را در کارنامه خود دارد.

واردات

تعرفه‌ها به تولید کمک نمی‌کند



مدیرکل تعیین تعرفه گمرک جمهوری اسلامی جزئیات دور زدن قانون توسط برخی واردکنندگان لوازم خانگی را تشریح کرد و گفت: برخی تعرفه‌ها به تولید داخل کمک نمی‌کند.

عبدالرضا غلامی در گفت‌وگو با فارس، با بیان اینکه یکی از مشکلات تعرفه‌ای به تعرفه ترجیحی مربوط می‌شود، اظهار داشت: معمولاً کشورهایی که در کالاهایی که رقابت و مزیت صادراتی دارند، آنها را در تعرفه ترجیحی نمی‌آورند، اما در حال حاضر پوشاک و پارچه از ترکیه به کشور وارد می‌شود که برای این کشور نسبت به اقتصاد ما مزیت بوده و ضرورتی ندارد، از تعرفه ترجیحی استفاده کنند.

مدیرکل تعیین تعرفه گمرک به سیاست‌های نادرست در حمایت از تولید پارچه و قاچاق‌پذیر بودن این کالا اشاره کرد و گفت: عدم حمایت مسئولان منجر به کاهش تولید پارچه در دو استان یزد و تبریز شد و اکنون تنوع محصول ترکیه بهتر از ما بوده و مزیت اقتصادی دارد.

وی با تأکید بر اینکه لزومی ندارد کالاهای رقابتی کشورها در تعرفه‌های ترجیحی وجود داشته باشد، تصریح کرد: به نظر می‌رسد مسئولان مربوط به دنبال تجدیدنظر در زمینه تعرفه ترجیحی با ترکیه هستند.

غلامی در مورد بالا بودن تعرفه‌های کشور گفت: کد HS حدود ۵۲۰۰ شماره طبق نظام طبقه‌بندی شده بین‌المللی است که کشورهای دنیا از این نظام تبعیت می‌کنند، در کشور ما برای حمایت از برخی کالاها و محدود کردن واردات آن ۲۲۰۰ کد تعرفه ملی ایجاد شده و تا این میزان، اشکال خاصی ایجاد نمی‌کند.

مدیرکل تعیین تعرفه گمرک مشکل را در مآخذ تعرفه‌ها دانست و افزود: تعرفه ۴ تا ۷۵ درصدی کالاهای وارداتی برای مدیریت کشور زیاد است، همین عامل اختلافات گمرکی را ایجاد می‌کند و انگیزه‌ای برای صاحب کالا بوده تا از مآخذ تعرفه‌های پایین‌تر استفاده کند، مثلاً در فصل سوم کتاب مقررات صادرات و واردات تعرفه ۴ تا ۷۵ درصدی برای ماهی‌ها وجود دارد که همین عامل اختلاف ایجاد می‌کند.

وی یکی دیگر از مشکلات تعرفه‌ای را مربوط به گروه کالایی ۱۰ دانست و یادآور شد: در این گروه کالاهای لوکس و غیرضروری وجود دارد که باید در مآخذ تعرفه آنها تجدیدنظر شود و برخی واردکنندگان به دنبال دور زدن تعرفه این گروه کالایی هستند.

تجارت

۱۲۰ میلیون دلار از دارایی‌های ایران در جمهوری آذربایجان آزاد می‌شود

رئیس دبیرخانه مشترک کمیسیون همکاری تجاری و اقتصادی ایران و آذربایجان از آزادسازی ۱۲۰ میلیون دلار از دارایی‌های کشور در جمهوری آذربایجان خبر داد.

به گزارش ایرنا، مهدی محتشمی در جلسه‌ای با بازرگانان استان اردبیل گفت: در جریان دیداری که طی سفر هیات آذری به تهران صورت گرفت، مقرر شد تا بخشی از ۵۰۰ میلیون دلار منابع ارزی راکد ایران در جمهوری آذربایجان وارد تجارت بین دو کشور شود. وی افزود: در جریان سفر هیات آذری که شاپین مصطفی‌اف وزیر صنعت و اقتصاد جمهوری آذربایجان و رئیس آذری کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی ایران و آذربایجان و برخی شرکت‌های آذری نیز حضور داشتند، دیدارهایی با وزیران راه و شهرسازی، نفت، ارتباطات و فناوری اطلاعات و اقتصاد و دارایی انجام و مسایل بین دو کشور بررسی شد.

رئیس دبیرخانه کمیسیون مشترک ایران و آذربایجان تشریح کرد: سوآپ گاز به نخجوان به‌خصوص در فصل افزایش تولید در کشور و ایجاد مخازن تائسوی در خاک آذربایجان، تاسیس بانک مشترک و افزایش فعالیت‌های بانک ملی ایران، سرمایه‌گذاری‌ها و بیمه‌های مشترک و تضمین سرمایه‌ها در جمله موضوعات مورد بحث بود. او اضافه کرد: مسایل گمرکی از جمله افزایش فصلی تعرفه‌ها به‌خصوص در بحث صادرات سیب زمینی، افزایش راندمان گمرک‌های موجود، فعال‌سازی بازارچه‌های مرزی، همکاری در حوزه ای‌سی‌تی و فعال‌سازی گمرک بیله سوار به‌صورت ۲۴ ساعته از دیگر مسایلی بود که در دیدارها مطرح شد.

مشاور وزیر و رئیس دبیرخانه کمیسیون‌های مشترک وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در ادامه اظهار کرد: در مورد اتصال راه‌آهن قزوین-رشت به آستارا و در نهایت به آستارای جمهوری آذربایجان نیز مذاکراتی صورت گرفته و امیدواریم با تأمین منابع مالی ظرف سه سال آینده این پروژه تکمیل شود.

وی عنوان کرد: چین در حال سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیارد یورویی برای احیای جاده ابریشم است تا به در نهایت به اروپا متصل شود و ایران نیز بخشی از این حلقه است که برای مشارکت در این پروژه باید زیرساخت‌ها مهیا شود. محتشمی گفت: با اجرای این مسیر ریلی اتصال کشور به روسیه، اوکراین، قفقاز و در نهایت اروپا و از طرف دیگر دسترسی کشورهای شمالی به خلیج فارس می‌تواند نقش ایران را در منطقه تقویت کند.

مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان تهران به «فرصت امروز» گفت:

تورهای لحظه آخری ضابطه‌مند می‌شوند



تبلیغات در سایت تورهای لحظه آخری ممنوع شد. دستوری که اخیراً در بخشنامه‌ای از سوی مدیرکل میراث فرهنگی استان تهران ابلاغ شد. این اقدام از سوی سازمان در بازه زمانی صورت گرفت که شاید آژانس‌ها و موسسه‌های گردشگری بیشترین فروش سالانه خود را دارند و خریداران بی‌سبانه در انتظار پایین‌ترین قیمت‌ها در آخرین لحظه هستند، اما به گفته مدیر کل میراث فرهنگی استان تهران این اقدام در پاسخ به انبوه شکایات گردشگرانی انجام می‌شود، که به دلیل نوع کار در تورهای لحظه آخری به سختی می‌توان مستنداتی برای آنها فراهم کرد. رجبعلی خسروآبادی با بیان اینکه این شکایات به نوعی نشان‌دهنده اختلال در بازار گردشگری است، در تشریح دلایل این اقدام به «فرصت امروز» می‌گوید: ما وجود تورهای لحظه آخری را لازم می‌دانیم و از طرفی دیگر معتقدیم که در این زمینه باید قوانین و مقرراتی وجود داشته باشد و اقدام اخیر هم با هدف سالم‌سازی بازار حوزه گردشگری انجام می‌شود. این مقام اداره میراث فرهنگی تهران ارائه این تورها را دارای مشکلات و نواقص می‌داند و در این باره توضیح می‌دهد: معمولاً در این تورها به ندرت قرارداد تنظیم می‌شود و در صورت مواجهه با شکایات خریداران سندی برای قضاوت ما وجود ندارد، در حالی که در اغلب این شکایات مغایرت بودن خدمات و پایین بودن کیفیت آنها نسبت به سایر تورها که ارائه شده مطرح شده است. وی حراج را دارای شرایط خاصی می‌داند که باید با ضوابط و قوانین تعریف شده‌ای انجام شود. خسروآبادی در ادامه می‌افزاید: به طور مثال شما نمی‌توانید همیشه حراج داشته باشید، چون حراج همیشگی این ذهنیت را در مخاطب ایجاد می‌کند که قیمت تمام شده این کار همین است، به گفته وی برخی

حراج‌ها باعث می‌شود رقبا از میدان خارج شوند و تنها یک موسسه انحصار یک بازار را در دست بگیرد و کار را برای همه سخت کند و خریداران مجبورند به آن مراجعه کنند و اینجاست که در بازار یک حوزه اختلال ایجاد می‌شود. خسروآبادی در ادامه می‌افزاید: به‌طور معمول ۱۰ درصد از تورها باید در تعریف لحظه آخری قرار گیرد و همچنین وبسایتی که برای این‌گونه تورها تبلیغات می‌کند باید ضوابطی داشته باشد.

به گفته مدیرکل میراث فرهنگی استان تهران شکایات در این زمینه بررسی و مشکلات تورهای لحظه آخر شناسایی شده است. همچنین نام‌های با انجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرتی ارسال و از آنها خواسته شده ملزومات فنی کار را انجام دهند و پیشنهادات خودشان را در خصوص ضوابط و قواعد لازم برای این اداره کل ارسال کنند تا نهایی و ابلاغ شود.

شکایات از کیفیت ارائه خدمات سفر مسئولان است که ابراهیم پورفرج فعال بخش خصوصی در این حوزه نیز به آن اشاره دارد. رئیس جامعه تورگردانان ایران در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: این حوزه با دو مشکل اساسی روبه‌روست. تفاوت ارائه خدمات با آنچه

که به خریدار گفته می‌شود و اهمیت کیفیت سفر در اولویت دوم پس از قیمت. به گفته وی هر چند فعالان این حوزه در بسیاری از موارد صداقت را با مشتری رعایت می‌کنند اما برخی هم در این میان اطلاعات دروغ می‌دهند و اگر چه تعدادشان اندک است اما در بازار گردشگری اختلال ایجاد کرده‌اند. پورفرج ادامه می‌دهد: وقتی تور در آخرین لحظه فروخته می‌شود، همه اطلاعات در اختیار خریدار قرار نمی‌گیرد، مضاف بر این بحث کیفیت کمتر برای خریدار مطرح است و می‌خواهد بسته سفر را ارزان‌تر بخرد. چون شاید هیچ وقت امکان چنین سفری برایش فراهم نشود. پورفرج اقدام اداره میراث فرهنگی تهران را مثبت عنوان کرده و می‌گوید: من فکر می‌کنم این حوزه به اصلاح نیاز دارد و چنانچه ضوابط و قواعدی برای فروش این تورها تدوین شود، مشکلات کار هم کمتر خواهد شد.

این فعال بخش خصوصی رویکرد میراث فرهنگی را در این خصوص نوعی فرهنگ‌سازی برای گردشگران داخلی و تأثیرگذار در فرآیند سفر عنوان کرده و با بیان اینکه منفعت مردم در این اقدام دیده می‌شود، می‌افزاید: متأسفانه ما فکر می‌کنیم که سفر کالا نیست در صورتی که بسته کالایی است که اگر در

این کار با کارشناسی انجام شده باید با بخش خصوصی هم صحبت می‌کردند و نظر آنها را جویا می‌شدند. من به‌عنوان عضو هیأت مدیره ندیدم دولتی‌ها بیایند و بگویند نظراتان را بدهید. ما هیچ وقت دور هم جمع نشده‌ایم و فضای حرفه‌ای و تخصصی میان دولت و بخش خصوصی شکل نگرفته است. می‌افزاید: ما بارها از دولت خواسته‌ایم دور هم جمع شویم حرف‌ها، نظرات و مشکلاتمان را مطرح کنیم تا بتوانیم آنها را حل کنیم نه اینکه بیایند و دستوری رفتار کنند، بیش از سه‌دهه است که دستوری رفتار می‌کنند و می‌بینید که به جایی نرسیدیم. ما با نظارت دولت مشکلی نداریم اما کار تهران کالاها بیشتر است چرا که سفر بد همه خانواده را درگیر خودش می‌کند. به گفته وی اگر قرار است کیفیت گردشگری را بالا ببریم باید از خودمان یعنی رجبعلی خسروآبادی، مدیرکل میراث فرهنگی و گردشگری تهران صادر شده، آمده است: «طبق اخبار و گزارش‌های اصلی و بررسی‌های معموله، برخی از دفاتر و شرکت‌های خدمات مسافرتی و گردشگری با اطلاع‌رسانی از طریق وبسایت (تورهای lastsecond.ir لحظه آخری) اقدام به فروش خدمات تور با قیمت‌های غیرمنطقی می‌کنند که این نحوه فروش موجب اختلال در تنظیم بازار و ترغیب جامعه مسافر به استفاده از این روش و زمینه‌ساز رقابت‌های کاذب و ناسالم شده و فعالیت حرفه‌ای دفاتر خدمات مسافرتی را با مخاطره مواجه می‌کند.

این اداره کل به منظور حمایت از فعالیت سالم و حرفه‌ای دفاتر و شرکت‌های خدمات مسافرتی و گسترش صنعت گردشگری و اجتناب از روند رقابت‌های ناسالم، استفاده از روش فوق را «ممنوع» اعلام می‌کند.

اگر چه این فعال خصوصی خدمات مسافرتی معتقد است اداره میراث فرهنگی پیش از این اقدام باید از بخش خصوصی نظرخواهی کرده باشد. وی به «فرصت امروز» می‌گوید: بخش خصوصی هنوز در کشور ما به کار گرفته نشده و اصل ۴۴ اجرایی نشده و کمتر از ۱۰ درصد از واگذاری‌ها به بخش خصوصی صورت گرفته و اگر دولت با قصدی این کار را انجام داده است باید توجه داشته باشد بخش خصوصی را متضرر نکند. گلدوست ادامه می‌دهد: اگر

گردشگری

فرانسه «هشدار» سفر به ایران را لغو کرد



دولت فرانسه، ایران را از حالت «هشدار» برای سفر اتباع خود، خارج کرد. به گزارش ایسنا، وزارت خارجه فرانسه از سال ۲۰۰۶ پس از کاهش روابط اقتصادی دولتی‌اش با ایران، نام ایران را در فهرست کشورهای ناامن قرار داد و به اتباعش «پرهیز» از سفر غیرضروری به ایران را توصیه کرد.

پاییز سال گذشته نیز دولت فرانسه پس از تکرار یک تبعه فرانسوی در الجزایر، نام ایران را در فهرست ۴۰ کشور ناامن برای سفر فرانسوی‌ها قرار داد که این اتفاق سبب ملاحظاتی بیشتری در اتباع این کشور برای انتخاب ایران شد.

جنگ در یمن نیز با توجه به توصیه‌های وزارت خارجه فرانسه، گردشگران بیشتری را از سفر به ایران گریزان کرد؛ اما اکنون آژانس‌های ایرانی که در بازار فرانسه فعالیت دارند، می‌گویند: اوضاع پس از توافقات هسته‌ای تغییر کرده است. هرچند موج ابراز علاقه برای سفر به ایران از مدت‌ها پیش آغاز شده، ولی با توافقات ایران و ۱+۵ اوج گرفته است.

سفر اخیر وزیر خارجه فرانسه به ایران نیز باعث شده هشدارهای قبلی دولت این کشور به اتباع خود برای پرهیز از سفر به ایران، اصلاح شود. وزارت خارجه فرانسه که قبلاً در بیانیه‌ای که در وبسایت خود منتشر کرده بود، سفر به ایران را توصیه نمی‌کرد، اکنون با اصلاح متن قبلی و واژه «déconseillé» نوشته است: «گردشگری و فعالیت حرفه‌ای سفر در بخش‌های از ایران، از جمله اردبیل، شیراز، پرسپولیس، اصفهان، یزد، کاشان، همدان، تبریز، رشت، گرگان، تهران، کرج و مشهد و همچنین در جزایر گردشگری کیش و قشم و سایت باستان‌شناسی شوش در استان خوزستان ممکن است.»

البته وزارت خارجه فرانسه توصیه‌نامه سفر به ایران را با محافظه کاری دیپلماتیک اصلاح کرده و همچنان سفر به بخش‌هایی از ایران را که هم‌مرز با عراق، پاکستان، افغانستان و ترکیه هستند، توصیه نمی‌کند. همچنین به مسافران ایران پیشنهاد کرده برای دیدن «بیم» می‌توانند از مسیر هوایی استفاده کنند.

تغییر مواضع دولت فرانسه در برقراری رابطه با ایران به‌ویژه در حوزه تجارت و گردشگری در زمان سفر لوران فابیوس وزیر امور خارجه فرانسه نیز به‌طور رسمی اعلام شد.

فابیوس در دیدار با حسن روحانی رئیس‌جمهور ایران با ابراز رضایت از حضور خود در جمهوری اسلامی ایران، اظهار کرد: دولت فرانسه به دنبال برقراری مناسباتی براساس احترام متقابل و دوستی با ایران است.

او با اشاره به اینکه گاهی در مناسبات کشورها فراز و نشیب‌هایی وجود دارد، گفت: امروز سرآغاز فصل جدیدی از همکاری‌ها میان تهران و پاریس است و چشم‌انداز این آغاز مجدد نیز به دلیل توافق هسته‌ای بسیار روشن است. باید به سرعت زمان‌های هدر رفته در گذشته را برای گسترش همکاری‌ها جبران کنیم.

وزیر امور خارجه فرانسه همچنین با بیان اینکه در کشور ما در زمینه جهانگردی، کشورها دارای رده‌بندی خاصی هستند، افزود: جایگاه ایران در این جدول ارتقا خواهد یافت و خوشحال خواهیم شد که میزبان جهانگردان ایرانی باشیم.

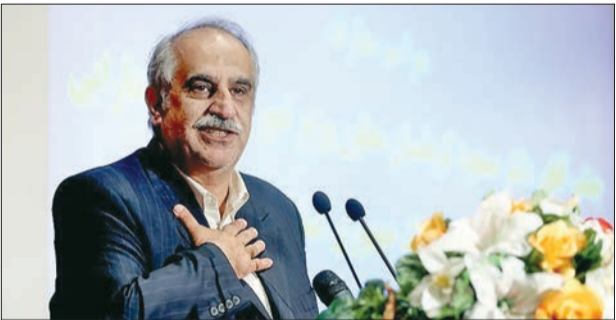
بیشتر نیز وزارت خارجه بریتانیا توصیه قبلی خود را درباره پرهیز از سفرهای غیرضروری به ایران تغییر داده بود.

وزارت خارجه بریتانیا در بیانیه‌ای که ۱۱ روز بعد از اعلام توافق هسته‌ای ایران با قدرت‌های جهانی منتشر شد، اعلام کرد: «توصیه ما درباره پرهیز از سفرهای غیرضروری به ایران همچنان درباره مناطق خاصی به‌ویژه مرز ایران با عراق، افغانستان و پاکستان برقرار است. اما درباره سفر به سایر مناطق ایران، این توصیه دیگر برقرار نیست.» فیلیپ هموند، وزیر امور خارجه بریتانیا بخشی از دلایل این تغییر را «کاهش خصومت با بریتانیا در دولت رئیس‌جمهور روحانی» عنوان کرد.

گمرک

رئیس کل گمرک مطرح کرد

اجرای طرح پنجره واحد گمرکی در ۹۵ درصد گمرکات کشور



رئیس کل گمرک کرمانشاه در گفت‌وگو با پایگاه خبری سازمان توسعه تجارت گفت: بعد از سال ۱۳۸۴ سیاست‌های مدیریت گمرک به کلی تغییر کرد و دوباره به سیستم سنتی و نرم‌افزارهای پراکنده‌ای برگشتیم که به‌صورت متمرکز جمع نبود اما با روی کار آمدن دولت جدید سامانه پنجره واحد طراحی و اکنون در ۹۵ درصد گمرکات کشور اجرا می‌شود. وی با تأکید بر اینکه نمی‌توان تجارت را با ۹ هزار نفر پرسنل و انواع رویه‌های واردات، صادرات، ترانزیت و... از طریق سیستم‌های قدیمی و سنتی انجام داد، افزود: تقریباً کار استقرار پنجره واحد در گمرک به اتمام رسیده و آن فضایی که فرد بتواند اظهار از راه دور کند، اسناد را به‌صورت الکترونیکی ارائه کند، ایستگاه‌های مختلف گمرک حذف شود، ارتباط با سایر سازمان‌ها براساس تبادل الکترونیکی اسناد باشد و... فراهم شده است، یعنی در گمرک تقریباً به یک فضای بدون کاغذ رسیده‌ایم.

کرمانشاه با بیان اینکه سامانه پنجره واحد تجاری از سوی قشر دانشگاهی کشور طراحی شده است، گفت: پیش از این ۸۰ کشور دنیا از سامانه‌ای به اسم آسکیودا استفاده می‌کردند و آنکند آخرین نسخه این برنامه به اسم آسکیودای جهانی را نیز در اختیار ایران قرار داده بود اما به دلیل اینکه آن دولت نهم و دهم ارتباط ایران با آنکند قطع شد، استفاده از سیستم آسکیودا

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای به شماره (۹۴/۱۳۰/۲۰۲۲)
شماره مجوز (۲۲۹۹-۱۳۴۶)

الف- مناقصه گراز: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران- مدیریت کالا
ب- شرح مختصر کالا: خرید ۴ قم کولر گازی دو تکه شامل ۹۴ دستگاه تحت تقاضای شماره ZPP-9023593026-TR/B01
پ- بودجه برآوردی: ۳۲۳۵۰۰۰۰/۰۰۰ ریال
و- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه: کلیه تولید کنندگان داخلی می‌توانند در بدست داشتن معرفی نامه رسمی پروانه بهره‌برداري از وزارت صنایع و اصل فیش واریزی بابت دریافت اسناد به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۲۱۷۴۶۸۹۰۰۱۰۰۰ تمرکز وجوه درآمد (شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران) نزد بانک ملی ایران، شعبه سپند، کد ۶۰۱، طرف ۵ روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم به استثنای روزهای پنج‌شنبه و جمعه به آدرس تهران، خ اسناد نجات الی، خ سپند شرقی، پ ۲۴، طبقه دوم، اتاق ۲۰۱ مراجعه و اسناد را دریافت نمایند.
ح- زمان و محل تحویل اسناد مناقصه: ۱۵ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه به آدرس فوق
ز- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۱۶۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال (به صورت ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه نقد) به عنوان سپرده شرکت در مناقصه
چ- زمان و محل گشایش پاکت مالی: مورخ ۹۴/۷/۴ ساعت ۱۵
جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های ۶۱۶۳۰۳۳۲ تماس حاصل فرمائید.

عمیران



هجوم دریاخواران به سواحل جنوب

دریاخواران علاوه بر سواحل شمالی کشور به سواحل جنوبی هم وارد شده‌اند، به گونه‌ای که علاوه بر تجاوز به حریم دریا، مناطق حفاظت شده را هم تخریب کرده‌اند.

به گزارش مهر، زمین خواری و جنگل خواری دو پدیده‌ای است که در سالیان گذشته به جان منابع طبیعی کشور افتاده و صدمات زیادی را به جنگل‌ها و محیط زیست کشور وارد کرده است. در سال‌های اخیر موضوعی که به زمین خواری و جنگل خواری اضافه شده، دریاخواری است، به طوری که متخلفان علاوه بر اینکه درختان را قطع کرده یا زمین‌ها را صاحب می‌شوند، وارد حریم دریاها و رودخانه‌ها شده و اقدام به خشک کردن آب‌ها و ساخت‌وساز می‌کنند. در این رابطه پیروز حناچی با بیان اینکه باوجود تلاش‌های شورای عالی شهرسازی و معماری اما بازهم این تخلفات ادامه دارد، گفت: از ابتدای شروع به کار در شورای عالی شهرسازی و معماری تلاش‌مان این بوده تا از تخلفات جلوگیری کنیم اما میزان تخلفات بالاست. دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری با اعلام اینکه متولی حریم ساحل و ساخت‌وساز غیرمجاز در این محدوده، سازمان بنادر و دریانوردی است، ادامه داد: وقتی متخلفان در محدوده‌های خارج از شهر که جزء منابع طبیعی است، ساخت‌وساز می‌کنند، طبیعی است که وارد حریم دریا هم شوند، چراکه عارضه بی‌توجهی به منابع طبیعی، تعرض به نوار ساحلی هم خواهد بود.

معاون وزیر راه و شهرسازی در خصوص تخلف سازمان‌ها و نهادهای عمومی، گفت: قانون تفراتی میان اشخاص حقوقی و حقیقی قائل نشده است و همه موارد تحت پیگیری قرار می‌گیرد. همان‌طور که یک مورد تخلف از سوی منطقه آزاد کیش در دوره‌های گذشته رخ داده بود که در حال تبدیل شدن به پرونده‌ای حقوقی است.

وجود ۱۰۰ پرونده قضایی دریاخواری

همچنین محمدرضا الهپار عضو هیات عامل سازمان بنادر و دریانوردی در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه حریم ۶۰ متری دریا در اختیار سازمان بنادر و دریانوردی است و تنها مرجع صدور مجوزهای ساخت‌وساز در این محدوده این سازمان است، گفت: تهیه طرح مدیریت یکپارچه مناطق ساحلی کشور که هشت سال به طول انجامید و در سه مرحله انجام شد، مطالعات جامعی را برای ۵۸۰۰ کیلومتر از نوار ساحلی کشور انجام داد که براین مبنای این طرح تهیه شد و به تصویب شورای عالی شهرسازی و معماری رسید.

الهپار با تأکید بر اینکه ما باید از نعمت سواحل استفاده کنیم، زیرا تأثیرات اقتصادی زیادی بر منطقه و کشور دارد، افزود: استفاده از سواحل باید با نگاه توسعه پایدار باشد تا به فکر نسل آینده هم باشیم، نه اینکه با تخریب‌های غیرمجاز و ساخت‌وسازهای غیرقانونی نوار ساحلی کشور را از بین ببریم. وی با اعلام اینکه بیش از ۱۰۰ پرونده قضایی در خصوص دریاخواری در مراجع قانونی گشوده شده است، گفت: بخش زیادی از مشکل ما در استان مازندران است که البته تمامی موارد در حال پیگیری است و کارگروه‌های مختلفی در استان‌ها تشکیل شده است. بر این اساس، سال گذشته نخستین صورت احکام قضایی برای قلع بنای هفت ساختمان صادر شد که این حکم به اجرا رسید.



انبوه‌سازان در صف دریافت تسهیلات نوسازی

وام بافت‌های فرسوده دو سویه می‌شود؟

جواد هاشمی

بازگشت سرمایه‌های بلوکه شده در سال‌های تحریم به حساب دولت و احتمال افزایش درآمد‌ها در ماه‌های آینده، دست دولت را در اختصاص سهمیه تسهیلاتی بیشتر به امور زیربنایی باز کرده است، هرچند برای برنامه‌ریزی قطعی آن لااقل چند ماهی اقتصاد ایران باید ندان روی جگر بگذارد اما از هم‌اکنون بسیاری از حوزه‌هایی که در پساتحریم منتفع خواهند شد مشخص شده و خود را برای سرمایه‌گذاری‌های بیشتر آماده می‌کنند.

در طول تمام سال‌های گذشته هرجا فشارهای مالی بر دولت گسترده شده و منابع اعتباری با چالش روبه‌رو شده‌اند، نخستین و ساده‌ترین انتخاب کاهش بودجه عمرانی بوده است. مسئله‌ای که در سال‌های گذشته وزارت راه و شهرسازی به‌عنوان بانی اصلی پروژه‌های عمرانی در کشور با محدودیت‌های جدی مواجه کرده و درصد قابل توجهی از طرح‌های بزرگ را کند کرده است.

در چنین شرایطی قطعاً اگر موج جدیدی از اعتبارات به کشور برسد، وزارت راه و شهرسازی تلاش را برای جذب آنها به کار خواهد بست و صحبت‌های اخیر معاون آخوندی نیز به خوبی این موضوع را نشان می‌دهد.

مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری اخیراً صحبت‌هایی را مطرح کرده که شاید گامی جدید در اجرای طرحی باشد که در طول ماه‌های گذشته نه‌تنها موفقیت چندانی نداشته که به‌نوعی از سوی دو سوی بازار با اقبال چندانی مواجه نشده است.

طرح نوسازی بافت‌های فرسوده که هنوز تعدادی بانک‌های عامل پرداخت وام آن را شروع نکرده و البته بخش قابل توجهی از ساکنانش نیز حاضر نیستند به هیچ قیمتی آن را ترک کنند می‌تواند در سایه افزایش توان مالی بانک‌ها از سویی دیگر نیز مورد حمایت‌های دولتی قرار گیرد.

اگر تاکنون بنا بود تسهیلات پرداختی به این بخش تنها در قالب وام نوسازی به ساکنان بافت‌های فرسوده برسد حالا ایزدی خبر از این داده که انبوه‌سازان نیز برای نوسازی بافت‌های فرسوده وام می‌گیرند. تسهیلات ۲۰ میلیون تومانی به انبوه‌سازان برای نوسازی در قاعده مستثنی هستند و به گفته وی «در شهرهای کوچک متقاضیان می‌توانند با دریافت تسهیلات به‌راحتی مسکن خود را نوسازی کنند».

مالکیت از تسهیلات مهم‌تر است هرچند به نظر می‌رسد این طرح در مرحله عمل با جزئیات بیشتری همراه خواهد بود اما هنوز انبوه‌سازان از کلیات آن نیز اطلاع چندانی ندارند. حسن محشم، رئیس انجمن صنفی کارفرمایی انبوه‌سازان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با اشاره به جلسات و تفاهات مهمی که در هفته‌های گذشته بین شرکت عمران و بهسازی و انبوه‌سازان برقرار شده است، اظهار کرد: در جریان این جلسات بسیاری از دغدغه‌ها و مشکلات انبوه‌سازان در مورد نیاز را برطرف کند اما شاید در شرایط فعلی پرداختن به بعضی از دیگر مسائل اهمیت بیشتری داشته باشد. مسائلی چون بحث مالکیت در بافت‌های فرسوده از این دسته است.

اگر ما بتوانیم تمام ساکنان در این عرصه را با گزینه‌های موجود ترغیب به تحویل واحدهایشان کنیم امری مثبت رقم خورده اما حتی اگر تنها چند واحد در دل بافت‌های فرسوده در مقابل این تغییر مقاومت کنند مشخص نیست چاره کار چطور خواهد شد زیرا باقی ماندن یک ملک نیز احتمال ضربه زدن به شاکله نوسازی واحدهایشان دارند در کنار بحث حضور پر قدرت مسئله‌ای بسیار مهم باشد، حمایت دولتی از این بافت‌ها قطعاً امری کار ساز خواهد بود. محشم درباره احتمال پرداخت وام ۲۰ میلیونی

به انبوه‌سازان فعال در بافت‌های فرسوده نیز گفت: تنها صحبتی که در این باره بوده بحث پرداخت مبلغ ودیعه ۲۰ میلیونی به ساکنان بافت‌های فرسوده برای ایجاد اطمینان از وضعیت مسکونی آنها بوده است اما هنوز پرداخت وام مستقیم به انبوه‌سازان در این زمینه مطرح نشده و قطعیتی نداشته است.

رئیس انجمن صنفی کارفرمایی انبوه‌سازان ادامه داد: هرچند این وام می‌تواند بخشی از مشکلات انبوه‌سازان در تأمین منابع مالی مورد نیاز را برطرف کند اما شاید در شرایط فعلی پرداختن به بعضی از دیگر مسائل اهمیت بیشتری داشته باشد. مسائلی چون بحث مالکیت در بافت‌های فرسوده از این دسته است.

بازگشت ۲۰ لاینر بین‌المللی به بنادر ایران تا پایان سال

مشاور مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی با بیان اینکه تا پیش از استقرار دولت یازدهم تعداد لاینرهای فعال در بنادر ایران به ۳ خط کشتیرانی کاهش یافته بود، گفت: این در حالی است که پیش از تحریم‌ها ۲۰ لاینر بین‌المللی در آب‌های ایران تردد می‌کردند. هادی حق شناس در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی اظهار کرد: بعد از توافق هسته‌ای و صدور قطعنامه جدید توسط شورای امنیت سازمان ملل متحد، تعداد ورود لاینرهای بین‌المللی به آب‌های ایران بسیار قابل توجه است؛ البته تعدادی از خطوط‌های کشتیرانی در حال مذاکره برای ورود به بندر شهید رجایی هستند.

وی با بیان اینکه پیش از تحریم‌ها بیش از ۲۰ لاینر کشتیرانی در بنادر ایران تردد می‌کردند، افزود: این میزان در زمان تحریم‌ها و تا قبل از توافق ژنو به کمتر از ۵ خط کشتیرانی رسیده بود. مشاور مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی ادامه داد: حتی پیش از استقرار دولت یازدهم تنها ۳ لاینر بین‌المللی در بندر شهید رجایی تردد می‌کردند اما بعد از مذاکرات لوزان و به‌ویژه مذاکرات نهایی در وین سوییس که منجر به صدور قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت سازمان ملل شد حدود ۱۱ لاینر بزرگ دنیا به بنادر ایران بازگشتند که اگر روند فعلی ادامه داشته باشد و تحریم‌ها لغو شود به‌طور قطع تا پایان امسال تمام خطوط کشتیرانی بین‌المللی که پیش از تحریم‌ها در بنادر ایران فعالیت می‌کردند دوباره فعالیت و تردد خود را در آب‌های ایران از سر می‌گیرند.

وی با اشاره به مزایای بازگشت خطوط کشتیرانی بین‌المللی به بنادر ایران گفت: مزیت نخست اینکه ورود لاینرهای خارجی منجر به کاهش زمان ورود کالاها به داخل کشور می‌شود چراکه در زمان تحریم‌ها این کشتی‌ها کالاهای وارداتی به ایران را در مسیر بنادر حاشیه خلیج فارس تخلیه می‌کردند و سپس با کشتی‌های کوچک این کالاها به مقصد بنادر ایران ارسال می‌شد که افزایش زمان در واردات را در پی داشت.

حمل و نقل

پرداخت ۵۱۰ میلیارد تومان از طلب بیمانکاران به دستور نوبخت

دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی از پرداخت ۵۱۰ میلیارد تومان به شرکت ساخت و توسعه بابت برخی پروژه‌های راهسازی خبر داد و گفت: ۲۶۰ میلیارد تومان از این مبلغ مربوط به آزادراه و راه‌آهن قزوین-رشت است. علی آزاد در گفت‌وگو با تسنیم اظهار کرد: رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی دستور پرداخت ۵۱۰ میلیارد تومان را به شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل‌ونقل کشور داده است. وی تصریح کرد: ۲۶۰ میلیارد تومان از این مبلغ مربوط به آزادراه و راه‌آهن قزوین - رشت است و ۲۵۰ میلیارد تومان دیگر برای ۲۵ طرح فوریت‌دار در نظر گرفته شده است. وی با تأکید بر اینکه باید برای کل بیمانکاران راهسازی فکری کرد، بیان کرد: دولت ۲۹۰۰ طرح ملی دارد و امیدوار است که بتواند تا پایان امسال ۲۵۰ طرح را به اتمام برساند.

بازگشت ۲۰ لاینر بین‌المللی به بنادر ایران تا پایان سال

مشاور مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی با بیان اینکه تا پیش از استقرار دولت یازدهم تعداد لاینرهای فعال در بنادر ایران به ۳ خط کشتیرانی کاهش یافته بود، گفت: این در حالی است که پیش از تحریم‌ها ۲۰ لاینر بین‌المللی در آب‌های ایران تردد می‌کردند. هادی حق شناس در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی اظهار کرد: بعد از توافق هسته‌ای و صدور قطعنامه جدید توسط شورای امنیت سازمان ملل متحد، تعداد ورود لاینرهای بین‌المللی به آب‌های ایران بسیار قابل توجه است؛ البته تعدادی از خطوط‌های کشتیرانی در حال مذاکره برای ورود به بندر شهید رجایی هستند.

وی با بیان اینکه پیش از تحریم‌ها بیش از ۲۰ لاینر کشتیرانی در بنادر ایران تردد می‌کردند، افزود: این میزان در زمان تحریم‌ها و تا قبل از توافق ژنو به کمتر از ۵ خط کشتیرانی رسیده بود. مشاور مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی ادامه داد: حتی پیش از استقرار دولت یازدهم تنها ۳ لاینر بین‌المللی در بندر شهید رجایی تردد می‌کردند اما بعد از مذاکرات لوزان و به‌ویژه مذاکرات نهایی در وین سوییس که منجر به صدور قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت سازمان ملل شد حدود ۱۱ لاینر بزرگ دنیا به بنادر ایران بازگشتند که اگر روند فعلی ادامه داشته باشد و تحریم‌ها لغو شود به‌طور قطع تا پایان امسال تمام خطوط کشتیرانی بین‌المللی که پیش از تحریم‌ها در بنادر ایران فعالیت می‌کردند دوباره فعالیت و تردد خود را در آب‌های ایران از سر می‌گیرند.

وی با اشاره به مزایای بازگشت خطوط کشتیرانی بین‌المللی به بنادر ایران گفت: مزیت نخست اینکه ورود لاینرهای خارجی منجر به کاهش زمان ورود کالاها به داخل کشور می‌شود چراکه در زمان تحریم‌ها این کشتی‌ها کالاهای وارداتی به ایران را در مسیر بنادر حاشیه خلیج فارس تخلیه می‌کردند و سپس با کشتی‌های کوچک این کالاها به مقصد بنادر ایران ارسال می‌شد که افزایش زمان در واردات را در پی داشت.

آگهی مزایده عمومی

شماره ۰۴/۱۸/الف/۹۴ و شماره مزایده مرجع ۱۰۰۹۴۱۰۰۸۰۰۰۰۰۵

هفت قلم کالاهای مستعمل، اسقاط، راکد مازاد بر نیاز شرکت برق منطقه ای تهران در نیروگاه شهید منتظر قائم

شرکت برق منطقه ای تهران در نظر دارد هفت قلم کالاهای مستعمل، اسقاط، راکد مازاد بر نیاز شرکت برق منطقه ای تهران به شرح ذیل در نیروگاه برق شهید منتظر قائم واقع در کرج - کیلومتر ۷ جاده ملارد - نیروگاه منتظر قائم به شرح ذیل و با جزئیات مندرج در اسناد مزایده را با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت و با شماره مزایده ۱۸/الف/۹۴ و شماره مرجع ۱۰۰۹۴۱۰۰۸۰۰۰۰۰۵ به صورت الکترونیکی به فروش برساند.

ردیف	شرح	حدود برآورد	توضیحات
۱	ضایعات فلزی	۵۰ تن	شامل (آهن آلات - فنس - پیچ و مهره - یخچال اسقاط - قفسه انبار)
۲	میز و کمد چوبی	۱۰ عدد	اسقاط
۳	تابلو برق بزرگ	۱ عدد	مستعمل
۴	ضایعات مقره شکسته	۲۰ عدد	اسقاط
۵	کانتینر مستعمل	۶ عدد	۴ عدد ۶ متری و ۲ عدد ۱۲ متری
۶	کابل ضایعاتی	۲۰۰ متر	اسقاط در سایز و مترای مختلف
۷	اگزوزهای واحد گازی	۵ عدد	آلیاژ خاص

۲- زمان دریافت اسناد از سایت: از روز شنبه ۹۴/۵/۱۷ الی چهارشنبه ۹۴/۵/۲۸

۱- زمان انتشار در سایت: ۹۴/۵/۱۵ از ساعت ۸ صبح

۳- زمان بازدید از ضایعات: از ساعت ۱۰ صبح الی ۱۴ روز شنبه ۹۴/۵/۱۷ الی روز چهارشنبه ۹۴/۵/۲۸ در محل نیروگاه می باشد.

تبصره: بازدید منوط به ارائه تصویر فیش واریزی ۵۰۰/۰۰۰ ریالی به حراست نیروگاه شهید منتظر قائم می باشد.

۴- آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت از طریق سایت: تا ساعت ۱۹ روز چهارشنبه ۹۴/۵/۲۸

۶- زمان بازگشایی: ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه ۹۴/۶/۱

ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی می باشد:

۱- برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه)، ارسال پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکت، اعلام به برنده، واریز وجه مزایده و تحویل کالا در بستر سامانه مذکور انجام می پذیرد.

۲- علاقمندان به شرکت در مزایده می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (توکن) با شماره های دفتر ثابت ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ و مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱ تماس حاصل نمایند و یا به آدرس اینترنتی www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

۳- پیشنهاد می گردد با توجه به تنوع کالا مطرح شده در مزایده قبل از ارائه پیشنهاد از اقلام موضوع مزایده بازدید به عمل آورند.

نشانی وب سایت برق تهران www.trec.co.ir نشانی پایگاه خبری برق تهران <http://tabesh.trec.co.ir>

م الف ۱۴۹۰

روابط عمومی برق تهران

یادداشت



صرف بی‌رویه کود و مشکلات آن

دکتر بابک جمالی

کارشناس کشاورزی



گیاهان مختلف از خانواده‌های متفاوت برای تکمیل چرخه زندگی جدا از سایر پارامترها مانند نور خورشید و آب، به حدود ۱۷ عنصر معدنی در محیط ریشه‌های خود نیازمندند. به این عناصر که در صورت غیاب یا کمبود آنها گیاه ضعیف می‌شود یا به‌صورت کلی از بین می‌رود عناصر ضروری گفته می‌شود. این عناصر نقش‌های مختلفی دارند از جمله برای ساخته شدن مولکول‌های ساختمانی یا تنظیم PH سلول‌ها.

خاک به‌صورت یک انبار یا بافر می‌تواند عناصر ضروری مورد نیاز گیاه را فراهم کند. وقتی دوره رشد گیاه به پایان می‌رسد، بقایای گیاهی روی خاک می‌افتد و در اثر عمل میکرو ارگانیسم‌ها، باکتری‌ها و قارچ‌ها عناصر دوباره بازیافت می‌شود. تا زمانی که دست دخالت انسان وارد این چرخه نشده بود این چرخه‌های تولد و مرگ گیاهی به‌صورت طبیعی پیش می‌رفت. با پیشرفت تکنولوژی و تعداد فزون‌تر جمعیت آدمی، نیاز به خوراک افزایش یافت که این یعنی فشار بیشتر به زمین و نیاز به بالا بردن عملکرد کودهای شیمیایی از اختراعات قرن نوزدهم میلادی برای حل این خلأ وارد گشت و کارها شدند.

کود شیمیایی عناصر مورد نیاز گیاه را به‌صورت پهنه و حتی بالاتر از آن تأمین می‌کند و در نتیجه رشد و عملکرد هم افزایش می‌یابد. براساس تخمین‌های محافظه‌کارانه ۳۰ تا ۵۰ درصد عملکرد کشاورزی دنیا با کاربرد کودهای طبیعی (دامی) یا مصنوعی (شیمیایی) به دست می‌آید. حدس زده می‌شود بازار کود اروپا تا سال ۲۰۱۸ به ارزش حدود ۱۵ میلیارد یورو دست یابد. نکته بسیار مهم در مورد اضافه کردن کود شیمیایی به زمین انجام تست خاکی، آبی و گیاهی و سپس اعمال تیمار کودی براساس توصیه کودی حاصل از آنالیز خاک است.

بهترین روش، نمونه‌برداری از قسمت‌های مختلف زمین و آب، آبیاری و انجام آنالیز توسط سه آزمایشگاه مستقل است. سپس توصیه کودی براساس دو سری نتایج نزدیکتر به هم انجام می‌شود. نوع گیاهی که قرار است مورد تست قرار بگیرد هم بسیار مهم است زیرا نیاز کودی گیاهان مختلف متفاوت است. با نگاه اجمالی به مراحل کاشت، داشت و برداشت به نظر می‌رسد که انجام تست‌های این چنینی، در بیشتر کشت و کارهای کشور حذف می‌شود. انجام مراحل کوددهی به‌صورت تجربی و بدون توجه به شرایط زمین و نوع خاک انجام می‌شود. به‌عنوان مثال در جنوب کشور نیازی به اضافه کردن کود پتاسیم‌دار در هر سال نیست درحالی‌که در بسیاری از مزرعه‌ها این نوع کود هر سال مورد استفاده قرار می‌گیرد. کودهای نیتروژن‌دار هم به‌ویژه برای تحریک رشد محصولات برگی به‌صورت بیش از اندازه مصرف می‌شود. این موارد عواقبی خواهد داشت مانند آنبوهی کودهای نیتروژنه با آبیاری و آلودگی منابع آبی.

مسئله مهم دیگر استفاده از کودهای با کیفیت پایین است که می‌تواند خطراتی برای سلامتی جامعه ایجاد کند. به‌عنوان مثال در تهیه کودهای فسفاته که به میزان زیاد به استفاده می‌شود، معمولاً مقدار تهیه (فلز سنگین و فوق‌العاده سمی و سرطانزا) به خاک اضافه می‌شود. در اتحادیه اروپا برای تهیه کودهای فسفاته استانداردهایی وجود دارد که مشخص می‌کند از چه منبع سنگ‌های فسفات‌دار برای تهیه کود استفاده شود. این استانداردها شاید در ارقام بی کیفیت کودهای شیمیایی رعایت نشود که این برابر است با تجمع فلز کادمیوم در خاک و در برخی محصولات کشاورزی.

بخشی آمارها مصرف بی‌رویه کود شیمیایی در کشور را نسبت به حدود یک دهه پیش با رشد تقریباً ۱۰ درصدی نشان می‌دهند که البته طبیعی‌ها هم دارد. از جمله مشکلات زیست‌محیطی و افزایش رشد بیماری‌های مختلف مانند سرطان. به گفته محمد اسماعیل اکبری، رئیس مرکز تحقیقات سرطان دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی، بالاترین رشد ابتلا به سرطان در ایران وجود دارد. در حال حاضر ۱۵۰ نفر از هر صد هزار نفر جمعیت کشور به سرطان مبتلا هستند و حدود ۸۵ هزار مورد سرطان جدید سالانه بروز می‌کند و ۴۰۰ هزار نفر نیز سال‌ها بیماری زندگی می‌کنند. این آمار باید زنگ خطر را برای دست‌اندرکاران صنعت کشاورزی کشور به صدا درآورد و با مدیریت دقیق و ایجاد برنامه‌های نظارتی الگوی مصرف کود و کیفیت آن را بهبود بخشند. مصرف میوه و سبزی یکی از توصیه‌های دامنی پزشکان برای تأمین ویتامین‌ها، آنتی‌اکسیدانت‌ها و عناصر معدنی بدن است. هدف این توصیه‌ها مبارزه با بیماری‌های مختلف و تأمین سلامت شهروندان است. بدیهی است در صورت عدم کاربرد نهاده‌های سالم کشاورزی مصرف میوه و سبزی به ضد خود تبدیل می‌شود.

غنا

فائو: هزینه مواد غذایی به پایین‌ترین حد در ۶ سال گذشته رسید

سازمان خواربار و کشاورزی سازمان ملل (فائو) در گزارش ماهانه خود اعلام کرد که میانگین هزینه تولید مواد غذایی در جهان در ماه ژوئیه با ۷ و ۲ دهم درصد کاهش نسبت به ماه پیش از آن به پایین‌ترین حد خود در شش سال گذشته رسید. فائو در گزارش ماهانه خود کاهش میانگین هزینه تولید مواد غذایی را نتیجه کاهش نیازهای وارداتی چین و برخی از کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا و فراوانی تولیدات و محصولات لبنی در کشورهای اروپایی ذکر کرد. در این گزارش اشاره شده است که با وجود کاهش کلی در شاخص هزینه‌های غذایی، میانگین هزینه غلات در این ماه ۱۲ درصد نسبت به ماه ژوئن افزایش داشته اما هنوز ۱۰ و ۱۰/۰ درصد نسبت به ماه ژوئیه سال گذشته پایین‌تر بوده است.

خبرهای نگران‌کننده از روند تولید محصولات کشاورزی

بازی سم و کود با امنیت غذایی



وحیدزندی فخر

شرکت خدمات حمایتی کشاورزی، از جمله شرکت‌هایی است که وظیفه تدارک و توزیع به‌موقع و البته باکیفیت انواع نهاده‌ها را بر عهده دارد. از آنجا که تأمین نهاده‌های دامی در صدر جدول مایحتاج کشاورزان قرار گرفته، توزیع آنها (بذر، کود، سم، ماشین‌آلات و نهال) در زمان معین از اولویت بالایی برخوردار است. آن‌طور که مسئولان این شرکت اذعان دارند، بحث کیفیت و رعایت استانداردهای لازم برای افزایش بهره‌وری و رشد سلامت محصولات تولیدی اهمیت ویژه‌ای دارد که به گفته آنها نباید از این استانداردها عدول کرد. زیرا سلامت مردم با منافع هیچ فرد یا گروهی قابل مقایسه نیست و کیفیت مطلوب نهاده‌های توزیع شده، مسیر اصلی جاده‌ای را تشکیل می‌دهند که در نهایت به ارتقای سلامت جامعه می‌انجامد.

پس از این اساس، شرکت خدمات حمایتی کشاورزی، مرکزی را به‌عنوان مطالعات کاربردی و کنترل کیفی در سال ۷۶ تأسیس کرد تا با ارائه تحقیقات کاربردی در رابطه با سموم دفع آفات نباتی و کود و به منظور کاهش ضایعات کشاورزی کام بلندی در جهت رشد و توسعه محصولات سالم بردارد. در این میان اما و اگرهای فراوانی به‌شاید می‌خورد که مسئولان سازمانی از گفتن آنها امتناع کنند.

کود

بحث درباره کودهای شیمیایی، هنوز در بین مسئولان و کارشناسان مختلف وجود دارد. این مبحث جنجال‌های فراوانی به پا کرده و در بیشتر مواقع، دولتی‌ها منتهم به ارائه بیش از حد کود به کشاورزان و عدم نظارت کافی در مصرف این نهاده شده‌اند. از طرفی مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی در گفت‌وگویی که دو هفته پیش با «فرصت امروز» انجام داد، هرگونه استفاده بیش از حد کود را تکذیب کرد و معتقد بود که زمین‌های زراعی ایران حتی کمتر از میانگین جهانی از این نهاده استفاده می‌کنند. این دقیقاً همان مطلبی بود که مشاور مدیرعامل شرکت، در بازدید خبرنگاران از مرکز مطالعات کاربردی و کنترل کیفی خدمات حمایتی بر آن صحنه گذاشت و تأکید کرد که ایران در مصرف این ماده پیشرفته کود زیادی مصرف می‌کنند، از بذور اصلاح شده، آبیاری‌های تکنیکی و ماشین‌آلات مکانیزه پیشرفته بهره می‌برند. به عبارتی آنها فکر همه جا را کرده‌اند و صرف استفاده زیاد کود از طرف آنها نمی‌تواند برای ما منبای تصمیم‌گیری باشد. اکنون کیسه‌های حاوی این ماده شیمیایی در انبارها تا سقف چیده شده و تقریباً خریداری ندارد. بنابراین برای فروش آنها باید چاره‌سازی کرد.

از سویی دیگر، طبق گفته مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی، نیاز سالانه کشور به کودهای شیمیایی حدود ۴ میلیون تن است. ۲۵ درصد از این مقدار از طریق واردات تامین می‌شود و ۷۵ درصد باقی‌مانده در داخل کشور تولید می‌شود. این کودها در سال ۲۰۰۸ کیلوگرم بوده که این مقدار برای سال بعد ۲۰۰۸ کیلوگرم افزایش یافته است. مسئولان سازمانی از گفتن آنها امتناع کنند.

به گفته یزدان سیف، کشور هند به ازای هر هکتار ۱۶۶ کیلوگرم کود استفاده می‌کند. این مقدار در چین ۲۹۶ کیلوگرم و در آمریکا به سه فراوانی زمین‌های زراعی شهرت دارد ۱۳۱ کیلوگرم است. این در حالی است که آمارها مصرف کود شیمیایی در ایران را تنها ۲۶ کیلوگرم در هر هکتار ثبت کرده‌اند.

این مسئول معتقد است که از سال ۸۵ به بعد مصرف کود در کشور سیر نزولی داشته و از آن به بعد واردات مواد غذایی

نوع کود	نیاز خاک کشور	میزان تولید	میزان مصرف سال ۹۳
ازته	۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تن	۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تن	یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن
فسفاتنه	۹۰۰ هزار تن	کمتر از ۱۰۰ هزار تن	کمتر از ۴۰۰ هزار تن
پتاسه	۴۰۰ هزار تن	کمتر از ۵۰ هزار تن	کمتر از ۲۰۰ هزار تن

منبع: وزارت جهاد کشاورزی

به ایران خطی صعودی به خود گرفته است. بنابراین نمی‌توان نقش تغذیه گیاه را نادیده گرفت. طبق آمارها، سال ۸۴ عملکرد گندم در هکتار ۳۰۸۰ کیلوگرم بوده که این مقدار برای سال بعد ۱۰ ساله قرار است در تولید کود به خودکفایی برسیم. علیرضا ولی، تحریرم و محدودیت تأمین نهاده‌ها و مهم‌تر از آن کمبود نقدینگی کشاورزان از مهم‌ترین دلایل کاهش مصرف کود می‌داند. اعتقاد وی بر این است که بین سال‌های ۹۰ تا ۹۲ قیمت کود ۷۰ درصد افزایش یافت.

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی بر می‌آید، چند صیاحی است دولت مسئولیت تهیه و توزیع سموم را به بخش خصوصی واگذار کرده و نظارت آن را به‌طور کامل به سازمان حفظ نباتات سپرده است.

مصرف سم نیز یکی دیگر از چالش‌های مهم مسئولان دولتی و کارشناسان است. حدود دو ماه پیش رییس سازمان حفظ نباتات دربار استفاده این ماده در محصولی مانند خیار اعلام کرد که طبق آمارهای گوناگون، تنها ۳ درصد از این محصول آلوده بوده و بقیه سالم است. در مرکز مطالعات کاربردی نیز آزمایشگاه‌های بسیاری برای کنترل کیفی سموم وجود دارد. در یکی از این بخش‌ها پروژه‌ای در حال انجام بود که استفاده از تله فرمون، جایگزین سمپاشی می‌شود.

مسئول بخش آزمایشگاه فرمون حشرات می‌گوید: «فرمون ماده‌ای است که بوی حشرات ماده را می‌دهد و از این طریق جنس نر را در تله می‌اندازد.»

رسول رضایی می‌افزاید: «قیمت فرمون‌های جنسی که در ایران تولید می‌شود نصف قیمت وارداتی است. بنابراین می‌تواند صرفه‌جویی عظیمی در خروج ارز از کشور صورت گیرد. مضاف بر آن، دیگر سم به‌صورت مستقیم به گیاه نمی‌رسد. به‌عنوان مثال، برای سمپاشی مستقیم یک هکتار شالیزار، تا سه کیلوگرم سم لازم است. درحالی‌که اگر از تله‌ها استفاده شود، مقدار سم به ۲۰ گرم تقلیل می‌یابد.»

دست‌اندرکاران آزمایشگاه‌های سموم برخلاف ادعای رییس سازمان حفظ نباتات، معتقد بودند که مقدار باقیمانده سموم در برخی محصولات کشاورزی چند برابر حد مجاز است. آنها معتقدند وضعیت مصرف سم در کشور بسیار اسفناک‌تر از کود به نظر می‌رسد. از سال ۷۰ به

مستولان شرکت خدمات حمایتی معتقدند تا قبل از سال ۷۶ حدود ۲۵ هزار تن سموم مختلف به‌صورت سالانه از خارج خریداری می‌شد که ۸۰ درصد آن فرموله شده و ۲۰ درصد مواد اولیه بود. با گذشت دو سال از تأسیس مرکز مطالعات کاربردی و کنترل کیفی، معادله برعکس شد. به عبارتی اکنون ۸۰ درصد سموم فرموله شده در داخل تولید و ۲۰ درصد نیز از طریق واردات تأمین می‌شود. این یعنی کاهش ۴۰ میلیون دلاری در خروج ارز از کشور. مشاور مدیرعامل شرکت می‌گوید: «به‌عنوان مثال، گرانستار سمی است که خارجی‌ها آن را به قیمت ۴۰۰ دلار در هر کیلوگرم به ایران می‌فروختند.»

سیدجواد قطب شریف ادامه می‌دهد: «با تلاش متخصصان داخلی و مطالعات فراوان توانستیم این سم را در داخل تولید کنیم. حال قیمت آن به ۶۰ دلار رسیده و این مدیون تخصصان داخلی است. البته پیشرفت‌هایی نیز در راستای شناسایی استانداردهای سموم خارجی داشتیم که به واسطه آن، دست برخی از منتقلیان رو شد.»

انطور که از سخنان علیرضا سیف، مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی، نیز می‌توان دید که کودها به‌طور متوسط ۲۵ درصد از این مقدار از طریق واردات تأمین می‌شود و مابقی توسط شرکت‌های داخلی عرضه می‌گردد. طبق آمارها، سال ۸۴ عملکرد گندم در هکتار ۳۰۸۰ کیلوگرم بوده که این مقدار برای سال بعد ۱۰ ساله قرار است در تولید کود به خودکفایی برسیم.

علیرضا ولی، تحریرم و محدودیت تأمین نهاده‌ها و مهم‌تر از آن کمبود نقدینگی کشاورزان از مهم‌ترین دلایل کاهش مصرف کود می‌داند. اعتقاد وی بر این است که بین سال‌های ۹۰ تا ۹۲ قیمت کود ۷۰ درصد افزایش یافت.

مسئول بخش آزمایشگاه فرمون حشرات می‌گوید: «فرمون ماده‌ای است که بوی حشرات ماده را می‌دهد و از این طریق جنس نر را در تله می‌اندازد.»

رسول رضایی می‌افزاید: «قیمت فرمون‌های جنسی که در ایران تولید می‌شود نصف قیمت وارداتی است. بنابراین می‌تواند صرفه‌جویی عظیمی در خروج ارز از کشور صورت گیرد. مضاف بر آن، دیگر سم به‌صورت مستقیم به گیاه نمی‌رسد. به‌عنوان مثال، برای سمپاشی مستقیم یک هکتار شالیزار، تا سه کیلوگرم سم لازم است. درحالی‌که اگر از تله‌ها استفاده شود، مقدار سم به ۲۰ گرم تقلیل می‌یابد.»

دست‌اندرکاران آزمایشگاه‌های سموم برخلاف ادعای رییس سازمان حفظ نباتات، معتقد بودند که مقدار باقیمانده سموم در برخی محصولات کشاورزی چند برابر حد مجاز است. آنها معتقدند وضعیت مصرف سم در کشور بسیار اسفناک‌تر از کود به نظر می‌رسد. از سال ۷۰ به

طی یک پروژه چند ساله دهه میلیون تن سم وارد کشور شد که مازاد بر نیاز بود. این مقدار در انبارها دپو شد و آنقدر زمان گذشت که تاریخ انقضای شان سر رسید. اگرچه مقداری از آنها را معدوم کردند اما حجم وسیعی نیز وارد بازار شد و به دست کشاورزان در سراسر کشور رسید. به همین دلیل است که اغلب کشاورزان از عدم تأثیرگذاری سموم مصرفی شکایت دارند و معتقدند هزینه‌های شان هدر رفته است.

سم‌های تاریخ گذشته به هیچ‌وجه نباید وارد بازار می‌شد. هم‌اکنون ۱/۵ میلیون تن از همین سموم مختلف در انبارها ذخیره شده و معلوم نیست عاقبت آنها چه می‌شود. کارشناسان معتقدند وقتی از تاریخ انقضای یک سم می‌گذرد، مولکول‌های موجود در آن به مرور زمان شکسته می‌شوند. استفاده از این مواد نه تنها می‌تواند باعث تخریب محیط‌زیست شود بلکه اثرات زیانبار آن برای انسان‌ها و منابع طبیعی تا ۱۰۰ برابر افزایش می‌یابد.

اگرچه سمومی که از این راه وارد بازار شد، از قبل توسط مؤسسه گیاه پزشکی آزمایش شده و مصرف آنها بی‌خطر است. اما آزمایشات مربوطه تأیید نمی‌تواند مصرف آنها را توجیه کند. این در حالی است که در کشورهای پیشرفته تمام سموم تاریخ گذشته معدوم و امحا می‌شود.

مسئولان دولتی اگرچه به فکر سلامت مردم هستند و با تدابیر لازم سعی دارند محصولات سالمی به مصرف‌کننده عرضه کنند اما متأسفانه در این میان سیاست‌های غلطی به اجرا گذاشته می‌شود که ممکن است زحمات چندین ساله آنها را به باد بدهد. کارشناسان بخش خصوصی اعتقاد دارند که مصرف کودهای شیمیایی باید تقلیل پیدا کند. از آن طرف مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی می‌گوید: «در سال‌های گذشته تنها سه گروه کودی و مشتمل بر پنج نوع کود تولید می‌کردیم اما در سال جاری طبق برنامه تنظیم شده، هفت گروه کودی مشتمل بر ۲۰۶ نوع کود خواهیم داشت. علاوه بر آن تلاش وزیر جهاد کشاورزی بر جلوگیری از افزایش قیمت این نهاده است و اگر نرخ‌ها گران شوند، ممکن است دولت یارانه‌ای برای کود در نظر بگیرد.»

مصرف سم نیز بی‌شابهت به کود نیست. البته با پیشرفت پروژه‌های تله‌گذاری می‌توان نسبت به مصرف این ماده در آینده امیدوار بود. این به شرطی است که کشاورز چنین ریسکی را بپذیرد و آموزش‌های لازم را ببیند. به هر ترتیب، هنوز دعوی سم و کود بین کارشناسان دولتی و خصوصی از بین نرفته و هر کدام نظرهای متفاوتی دارند.

امید است سلامت مردم در بطن این کشمکش‌ها به خطر نیفتد. در حال حاضر هم باید رد پای سرطان‌ها را در مصرف بی‌رویه این دو ماده شیمیایی جست‌وجو کرد.

تحلیل

تعبیر مصرف بی‌رویه کود

بی‌رویه» اینجا معنا پیدا کند که مثلاً کود اوره و نیتروژن‌دار هر ساله و بیش از نیاز خاک در سطح آن تزریق می‌شود و در عوض، مصرف دیگر کودهای مهم مانند کودهای کامل یا ریزمغذی، آنقدر کاهش می‌یابد که به صفر می‌رسد. این توزیع نامتعادل کود را می‌توان به

است. شاید برخی این امر را به نفع سلامت محصولات تولیدی تفسیر کنند و با تکیه بر چنین آمارهایی مهر تکذیب بر ادعای مصرف بیش از اندازه کود در کشور بزنند. با بررسی دقیق و موشکافانه موضوع، متوجه می‌شویم که اگرچه کودهای نیتروژنه از یک

اگر به آمارهای ارائه شده از طرف وزارت جهاد کشاورزی نگاه می‌کنیم متوجه می‌شویم که مصرف کلی کود طی یک دوره ۱۴ ساله یعنی از سال ۷۹ تا ۹۲ سیر نزولی داشته و از ۸ میلیون و ۸۰۰ هزار تن به حدود یک میلیون و ۹۴۰ هزار تن در سال رسیده

خبر



کاهش مصرف ماست و پنیر



عضو انجمن صنایع غذایی ایران گفت: در سال‌های اخیر رشد خوبی در زمینه مصرف شیر داشته‌ایم اما در ماست و پنیر روند مصرف کاهش یافته است. به گزارش ایرسنا، کاوه زرگران در نشست هم‌اندیشی صنایع لبنی شمال کشور با کانون صنایع غذایی ایران و انجمن صنایع لبنی ایران که در بابلسر برگزار شد، اظهار کرد: صنایع لبنی از سال ۸۵ تا ۹۳ رشد خوبی در صادرات داشته است و شاهد افزایش ۷۵برابری صادرات لبنیات بوده‌ایم. وی ادامه داد: سبب غذایی خانوارها در سال‌های اخیر کوچک شده و به‌عنوان نمونه شاهد کاهش ۳۵ درصدی در مصرف لبنیات بوده‌ایم. عضو انجمن صنایع غذایی ایران افزود: در دیگر محصولات مانند ماست کاهش ۱۴ درصدی و پنیر ۱۱ درصد کاهش داشته‌ایم. زرگران گفت: متأسفانه دو معضل بزرگ در حوزه غذایی داریم که یکی شیر خام و دیگری قیمت تمام شده گندم است که سیاست حمایتی در قیمت‌ها در کشور به‌طور صحیح اجرا نمی‌شود. وی با بیان اینکه در قیمت شیر خام ۴۰ درصد مازاد قیمت نسبت به بازارهای جهانی داریم، گفت: ۸۰ درصد لبنیات کشور ما به عراق صادر می‌شود.

باز شدن بازارهای صادراتی تخم‌مرغ



مدیرعامل اتحادیه مرغداران مرغ تخم‌گذار از باز شدن بازارهای صادراتی تخم‌مرغ پس از اعلام پاک شدن کشور از آنفلوآنزای طیور توسط سازمان دامپزشکی خبر داد و پیش‌بینی کرد تا پایان امسال بیش از ۷۰ هزار تن تخم‌مرغ ایرانی به کشورهای مختلف صادر شود.

محمدرضا تکاوشوند در گفت‌وگو با ایرسنا، اظهار کرد: پس از اینکه سازمان دامپزشکی اعلام کرد که کشور از نظر آنفلوآنزای مرغی پاک شده و با توجه به رایزنی‌های صورت گرفته، فضا برای صادرات تخم‌مرغ بهبود پیدا کرده است. به‌عنوان مثال عراق و افغانستان یکی از عمده‌ترین مشتریان این محصول بودند که با وزیر جهاد کشاورزی عراق دیدار و گفت‌وگو داشتیم و مشکلات صادرات تخم‌مرغ به عراق که طی ۱۵ روز گذشته قطع شده بود، حل شده است. همچنین صادرات تخم‌مرغ به افغانستان نیز مجدداً از سر گرفته شد. وی افزود: بهبود بازارهای تخم‌مرغ سبب شد تا قیمت این محصول در مرغداری حدود ۳۰۰ تومان افزایش یابد و از کیلویی ۲۵۰۰ تومان به حدود ۲۸۰۰ تومان برسد که برای تولیدکنندگان امیدوارکننده‌تر است. به گفته مدیرعامل اتحادیه مرغداران مرغ تخم‌گذار، دیگر کشورها مانند تاجیکستان، ترکمنستان، عمان و... نیز متقاضی تخم‌مرغ ایرانی هستند، اما عمده‌ترین بازارهای صادراتی برای تخم‌مرغ در کشورهای عراق و افغانستان است.

شهرداری نباید در مسائل صنف بارفروشان دخالت کند



سختگوی اتحادیه بارفروشان با تأکید بر اینکه شهرداری به هیچ عنوان حق دخالت در مسائل مربوط به صنف بارفروشان را ندارد، گفت: ما از هیچ تخلفی در میدان مرکزی میوه و تره‌بار دفاع نمی‌کنیم.

به گزارش مهر، مجمع عمومی صنف بارفروشان در این نشست که برخی اعضای صنف نیز حضور داشتند، بیژن حاج محمدرضا، سختگوی اتحادیه بارفروشان ضمن انتقاد از برخورد‌های شهرداری و تعزیرات با صنف بارفروشان گفت: در چارچوب قانون حرکت کردن به چوب و چساق نیازی ندارد. وی اضافه کرد: دخالت‌های شهرداری در میدان مرکزی، بردن ترازیو غرفه‌داران و جریمه کردن آنان در چارچوب اختیارات قانونی شهرداری نیست.

این مقام مسئول گفت: ما متکر حضور تعزیرات در میدان هم نیستیم اما تعزیرات، قوه قضاییه نیست که بتواند بی‌دلیل کسی را جریمه کند.

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۲(خط ویژه)
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری: ۸۸۸۹۵۴۳۲ و ۸۸۸۹۶۰۷۴
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳
محمدرضا قدیمی: حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع، نشر گستر امروز

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



منتشر کرد. کریستین اما در این راه از آسیب هم بی‌نصیب نیست. در آخرین اتفاقی که برای او افتاده، کریستین در گفت‌وگویش با بی‌بی‌سی اعلام کرده است که وقتی به بازدید از موزه تاریخ طبیعی لندن با خانواده‌اش مشغول بوده، پس از بازگشت می‌بیند که شیشه ماشینش شکسته است. او ادامه می‌دهد که با تعجب از اطراف پرس‌وجو کرده و متوجه شده است که پلیس به دلیل شعاری که درباره ایران روی ماشینش نوشته و پلاک ماشینش که خارجی بوده و متعلق به آلمان چون نمی‌دانسته صاحب ماشین کیست و مشکوک هم شده دست به این اقدام زده است.

ادامه حمله به کاروان‌های ایرانی در ترکیه

حمله مسلحانه به اتوبوس ایرانی

حمله یک نفر که هنوز هویت و تابعیت وی نیز روشن نشده از ناحیه سر به‌شدت زخمی شده بود، در بیمارستان جان سپرده است. تلاش‌های کنسولگری جمهوری اسلامی ایران در ارزروم درخصوص کسب اطلاعات بیشتر از حادثه ادامه دارد. در این میان خبرگزاری آنتولی نیز گزارش داد در حمله مسلحانه به اتوبوس ایرانی در منطقه چالدران چهار نفر زخمی شدند. بنابراین گزارش، مصدومین حادثه به بیمارستان وان منتقل شده‌اند. هنوز هیچ گروهی مسئولیت این حمله را به عهده ننگرفته است و عملیات نیروهای امنیتی در منطقه

برای دستگیری مهاجمان ادامه دارد. ناآرامی‌ها در ترکیه حدود سه هفته پیش پس از حمله انتحاری به فعالان هوادار کردها در شهر سوروج در جنوب ترکیه و نزدیک مرز سوریه که ۳۱ کشته و حدود ۱۰۰ زخمی بر جا گذاشت، آغاز شد. دولت ترکیه پس از این حمله انتحاری و ترور دو مامور پلیس گویا با عنوان انتقام‌گیری از این حمله انتحاری، به آتش بس دو ساله با حزب کارگران کرد ترکیه (پ.ک.ک) پایان داد و حملات هوایی به مواضع پ.ک.ک در عراق را آغاز کرد.

دهها مامور پلیس و نیروی نظامی

بخش را مشاهده کرد. عابدینی با اشاره به اینکه کارشناسان آلمانی این رادارها را نصب کرده‌اند گفت: آنها مدعی شدند این موج‌ها پارازیت محیطی است. نوبرها با طول موج‌هایی که رادار کار می‌کند در محیط وجود دارد و قسمت شمال صفحه ایستگاه تحت تأثیر این نوبرها است و در جنوب رادار تصویر مشکلی ندارد. معاون توسعه و پیش‌بینی سازمان هواشناسی با تأکید بر اینکه هنوز صدردصد برای ما روشن

تبعات برخورد قهری با قهوه‌خانه‌ها

سرو قلیان‌های ۱۵۰ هزار تومانی

نظارت صنفی است، اما اگر قلیان‌ها به خانه‌ها برود، هیچ نظارتی بر آن وجود نخواهد داشت. حیدرعبی تأکید کرد: اگر بخواهند قلیان‌ها را جمع کنند، قلیان زیر پوست شهر می‌رود و زیرزمینی می‌شود. این آسیب بزرگ اجتماعی قلیان اساس قهوه‌خانه است، لذا نمی‌توان نظارت داشت همه قهوه‌خانه‌ها قلیان‌های خود را کنار بگذارند. رییس صنف قهوه‌خانه‌داران با اشاره به اقدام وزارت بهداشت در سال ۸۶ مبنی بر برخورد قهری با قهوه‌خانه‌ها، گفت: همه شاهد بودیم که این برخورد جواب نداد و چه اتفاقی‌های ناگواری به همراه داشت، قلیان‌ها به خانه‌ها و پارک‌ها رفت و نظارت به کلی نادیده گرفته شد. در حال حاضر قهوه‌خانه‌های ما معجز به دوربین مداربسته و نظارت قوی اداره امکان، اصناف، بازرگانی و

شروط تمدید جریمه ریالی سربازی

که آیا مبالغ واریز شده، میزان کسری بوده و محل درآمدی را که از این طریق پیش‌بینی شده بود، جبران می‌کند یا خیر. پس از آن و در شهرپوروماه درباره تمدید آن تصمیم‌گیری و اطلاع‌رسانی خواهد شد. کمالی در پاسخ به سوال یکی از مخاطبان ایسنا مبنی بر اینکه آیا این طرح در سال‌های آینده نیز اجرا خواهد شد یا خیر، گفت: ستاد کل برای این طرح برنامه‌ای نداشته و ما برای امسال همچنین تصمیمی نگرفتیم. این قانون بوجه بود و اجرایی شد. بنابراین فکر نمی‌کنم که در سال آینده چنین طرحی مجددا اجرا شود. تعداد اقیان واجد شرایطی که طی این چند سال مایل به پرداخت جریمه سربازی بوده‌اند در مجموع ۲۸۸ هزار نفر بوده که حدود ۱۵درصد آن نیز واجد شرایط تشخیص داده نشدند. بنابراین وقتی طی بیشتر از ۱۰ سال تنها این تعداد برای جریمه ریالی اقدام کرده‌اند، بدیهی است که طی یک سال آینده

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سازمان آرمی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۴۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نیش چهارم بلاک ۶۸، طبقه سوم

سیاست

تشییع پیکر مطهر ۲۵۱ شهید دفاع مقدس در ۲۰ استان کشور

سردار سیدمحمد باقرزاده، فرمانده کمیته جست‌وجوی مفقودین ستاد کل نیروهای مسلح در گفت‌وگو با اشاره به مراسم تشییع و تدفین شهدا در روز ۲۰ مردادماه ۹۴ گفت: پیکرهای طیبه ۲۵۱ شهید دوران دفاع مقدس که ۵۴ نفر از آنان شناسایی شده‌اند در سالروز شهادت امام‌جعفرصادق(علیه‌السلام) در ۲۰ استان کشور تشییع و خاکسپاری خواهند شد. پیکرهای مطهر غواصان و خزشکمان عملیات کربلای ۴ هم در میان این شهدا هستند. فرمانده کمیته جست‌وجوی مفقودین ستاد کل نیروهای مسلح با اشاره به اینکه آمار شهدا برای تشییع و تدفین در روز شهادت امام صادق (ع) در استان‌های مختلف متفاوت است، گفت: در استان‌های

تیتراخبار

✧ **احمد بهزاد نماینده مردم هرات در پارلمان افغانستان** گفت: نیروها و عناصری که در پشت صحنه کارگردانی طالبان بودند در حال حاضر نیروی جدیدی را به نام داعش وارد افغانستان کرده‌اند و این گروه در حال جذب نیرو در کشور است.
✧ **جان کری وزیر خارجه آمریکا** گفت: رد توافق هسته‌ای با ایران هیچ جایگزینی به‌جز هیاهو برای درگیری و منازعه ارائه نمی‌کند.



خبرگزاری رسمی کره شمالی روز جمعه اعلام کرد، پیونگ‌یانگ در حال ایجاد منطقه زمانی مخصوص خود است و به مناسبت هفتمادین سالروز آزادی کره از حاکمیت ژاپن، ساعت‌ها نیم ساعت به عقب کشیده می‌شود

جامعه

تعرفه جدید دفاتر ازدواج و طلاق اعلام شد

بذل مدت و فسخ نکاح، مبلغ ۳۰۰ هزار ریال (۳۰ هزار تومان) تعیین شده است. طبق تعرفه جدید، دفاتر ازدواج و طلاق برای اجرائیه، اختطاریه و رونوشت مبلغ ۲۰۰ هزار ریال معادل ۲۰ هزار تومان دریافت می‌کنند. در تبصره ابلاغیه سازمان ثبت اسناد و املاک کشور آمده است: (۱۹۰ هزار تومان) است. همچنین در ابلاغیه سازمان ثبت اسناد و املاک کشور، حق‌التحریر ثبت رجوع،

تیتراخبار

✧ **حسین درویشی، سرپرست معاونت عملیات سازمان امداد و نجات جمعیت هلال احمر** با اعلام رخداد ۱۵۴ مورد حادثه در ۲۴ ساعت آخر هفته گفت: ۵۷۰ نفر در حوادث آسیب دیده‌اند و ۹۱ نفر به مراکز درمانی منتقل شدند.
✧ **هیأت عمومی دیوان عدالت اداری** بخشنامه عبدالرضا رحمانی فضلی وزیر کشور مبنی بر اینکه «تمامی مدیرانی که قصد نامزدی در انتخابات مجلس شورای اسلامی را دارند باید حداکثر تا اوایل اسفند ۹۲ استعفا بدهند» را مابغای با قانون دانست و ابطال کرد.



خانواده مسافران پرواز MH370 متعلق به هواییامی مالزی از اظهارنظرهای ضد و نقیض مربوط به قطعات پیدا شده‌ای که احتمال دارد مربوط به همین پرواز باشد، خشمگین شده‌اند

فرهنگ

کالین فارل جادوگر می‌شود

نوت در جامعه مخفی جادوگران و تلاش او برای ثبت موجودات جادویی می‌پردازد. این داستان ۷۰ سال قبل از اینکه هری‌پاتر کتاب نوت اسکامندر را در مدرسه بخواند اتفاق می‌افتد. فیلمنامه این‌ کار نوشته جی. کی رولینگز و کارگردانی آن بر عهده دیوید یاتس است. دیوید هایمن، لیونل ویرگام و استیو کلاوس نویسنده هفت فیلم از مجموعه هشت‌قسمتی هری‌پاتر، در کنار رولینگز نیم تهیه‌کنندگان این فیلم را تشکیل می‌دهند. قرار است این فیلم برای ۱۸نوامبر ۲۰۱۶ آماده نمایش شود.



از گرم‌ بازیگران فیلم آخر مجیدی، محمد (ص) که درباره پیامبر اکرم اسلام است رونمایی شد: عکس‌های تازه‌ای از گرم این فیلم در رسانه‌ها منتشر شده است

ورزش

جریمه جالب دادگاهی در آلمان برای هواداران خاطی مونیخ ۱۸۶۰

عنوان کرد از بین تحمل ۱۵ ماه حبس در زندان و خدمت در فروشگاه باشگاه بایرن‌مونیخ ضمن پوشیدن پیراهن تیم رقیب یکی را انتخاب کنند که هواداران مونیخ



تبلیغات بانک‌ها، تصویرسازی با رسانه‌فروشی

آناهیتا لوله

مشاور تبلیغات و برندسازی

تبلیغات بانک‌ها نه تنها برای خودشان اثرگذار است، بلکه به صورت مستقیم و غیرمستقیم کسب و کارهای مختلفی را متاثر می‌سازد. بانک‌ها به‌عنوان اصلی‌ترین کارفرمای تبلیغات در صداوسیما، بانک‌ها در نقش کارفرمایان سررمایه‌دار آژانس‌های تبلیغاتی و صاحبان رسانه و بانک‌ها یکی از بزرگ‌ترین سفارش‌دهندگان چاپخانه‌ها همیشه مورد توجه مارکت تبلیغات بوده‌اند.

این روزها با توجه به فضای ایجاد شده، شاهد آن هستیم که کمپین‌های تبلیغاتی همین کارفرمایان سرمایه‌دار به‌شدت مورد نقد و بررسی مشاوران تبلیغات و برندسازی قرار می‌گیرد. این نقدها از امتیازدهی شعارهای بانک‌ها گرفته تا نمایش مستندات در حوزه طرح‌های گرافیکی یا تیزرهای کپی شده یا همراهی و تأیید حرکت‌های اجتماعی بانک‌ها، واکنش‌های متفاوتی را به همراه داشته است. اما مهم‌تر از درگیری‌های دست‌اندرکاران مارکت تبلیغات، آنچه بعضاً نادیده گرفته می‌شود واکنش مناسب مخاطبان برنامه‌های تبلیغاتی بانک‌هاست که به‌نظر کمتر از خود برنامه‌ها و حاشیه‌های اجرایی آن مورد توجه خود بانک‌ها، آژانس‌ها و مشاوران قرار گرفته است.

اینکه در زمان ایده‌پردازی‌های تبلیغاتی، انتخاب و تقسیم‌بندی گروه‌های هدف، بر چه اساسی صورت گرفته و تعیین پیام و رسانه موردنظر به منظور انتقال این پیام براساس کدام استراتژی برنامه‌ریزی شده است تا بتواند از خلال انواع طرح‌ها و تیزرهای تبلیغاتی، بروشورها و پوستری اطلاع‌رسانی با مخاطبان، مشتریان و مشاوران گیرندگان مختلف مورد هدف، تعامل داشته باشد.

اینکه آیا در گام اول در نظر گرفته‌ایم که مشتری از طریق کدام یک از ابزارهای تبلیغاتی، از سرویس‌ها و خدمات بانک بهره‌رستی مطلع می‌شود، آیا مشتری اطلاعات مربوط به نرخ سود سپرده، شرایط وام، تنوع سپرده‌گذاری و خدمات سرمایه‌گذاری را از طریق تیزرهای تلویزیونی، بیلبورد، بروشور یا کدام ابزار تبلیغاتی باید دریافت کند و اطلاع‌رسانی از طریق کدامیک از این ابزار، دریافت اطلاعات را تسهیل و باورپذیری را بیشتر می‌کند؟

در گام بعدی آنچه باید بهره‌رستی بررسی شود، میزان رضایت مخاطب صرفاً از خود جریان تبلیغات است، اینکه مخاطب موردنظر ما با طرح و شیوه‌های پیاده‌سازی و نمایش ایده تبلیغاتی ارتباط برقرار می‌کند و از مشاهده آن در هر شکلی رضایت دارد و توجه او را جلب می‌کند یا نه؟

خیلی از اوقات ضربه‌ای که به کمپین‌های تبلیغاتی بانک‌ها زده می‌شود در همین دو گام اول است، بدین معنی که اساساً مجموعه ابزار درستی را برای ایجاد آگاهی، اطلاع‌رسانی از خدمات و اعتمادسازی در ذهن مخاطب انتخاب نمی‌کنیم و از آن بدتر به روش مناسب جذابی آن را ایده‌پردازی و پیاده‌سازی نمی‌کنیم و اینجاست که هنوز جلوتر نرفته در دام انتقادات کپی‌کاری و ضعف ایده‌پردازی گرفتار می‌شویم و آنچه‌ایم درگیری‌های ذهنی کارفرما و مجری حول این موضوع می‌چرخد که میزان اثرگذاری تبلیغات بررسی نشده، فراموش می‌شود.

سنجش میزان اثرگذاری تبلیغات بر رفتار و دیدگاه مخاطب در چندین مدل رفتار، قابل شناسایی و اندازه‌گیری است، اینکه بعد از انتشار تبلیغاتی نرخ مراجعه و تماس با بانک چه تغییری می‌کند، درصد افزایش نرخ سرمایه‌گذاری و مبادلات و افزایش میزان خدمات به مشتریان فعلی هر کدام از فاکتورهای سنجش میزان اثرگذاری برنامه‌های تبلیغاتی است. در نهایت از پس تمام این برنامه‌ها، آنچه هر بانک در جست‌وجوی آن است فراتر از افزایش آگاهی از نام برندش، ایجاد تصویری مناسب در ذهن مخاطب است. تصویری که در راستای توانمندی‌ها و براساس نقاط تمایز برند باشد، آنچه باعث شود جایگاهی مناسب در مقایسه با رقبا در ذهن مشتری ایجاد شود و او را از یک مشتری ناآگاه از برنامه‌ها و فلسفه برند بانکش به مخاطبی که حس تعلق و مشارکت با ویژگی‌های برند را دارد تبدیل کند. این اتفاق با درک صحیح از نگرش مخاطب حاصل می‌شود و در او انگیزه ایجاد می‌کند که این برند را در میان انتخاب‌هایش به‌عنوان بانک اول برگزیند. هویت برند بر پایه ویژگی‌هایی از قبیل در دسترس، سادگی، هوشمندی، جدیت، اطمینان و اعتماد، مثبت‌اندیشی و خوش‌بینی و دیدگاه جهانی و ارتباط دادن آن با قابلیت‌های برند تعریف می‌شود که با چیدمان درست و یکپارچه نام، لوگو، آیکون، شعار و سایر ابزار بصری برند مجموعه‌ای می‌شود تا وعده‌های برند را حمایت کند. آنچه مزیت‌های رقابتی برند را به دل و جان مشتری می‌نشانند، درک ارزشی است که مشتری از لحظه درگیری مستقیم با خدمات و سرویس‌های برند دریافت می‌کند. بسیار باید دقت شود آنچه در برنامه‌های تبلیغاتی اطلاع‌رسانی می‌کنیم و مجموعه فعالیت‌های هویت‌سازی ما، در عمل باید برای مشتری باورپذیر شود و آن را در تمامی رفتارهای برند با خودش درک و دریافت کند. در غیراین صورت تمامی فعالیت‌های انجام شده فقط به ایجاد یک ناراضی‌ت بزرگ در مشتری ختم خواهد شد.

انتخاب یک بانک قطعاً از طریق مشاهده برنامه‌های تبلیغاتی گسترده صورت نمی‌گیرد اما عدم حضور، در فضای تبلیغاتی که سایر رقبا حضوری پررنگ دارد، عدم رضایت مشتری را به‌دنبال خواهد داشت. مشتریان بانک‌ها تمایل دارند پیشرفت‌ها، پیام‌ها و برنامه‌های اجتماعی برند محبوب‌شان را پیگیری و مشاهده کنند، درواقع حضور پررنگ بانک‌ها در فضای رقابت‌های تبلیغاتی، جایگاهی را در ذهن مخاطب و مشتری ایجاد می‌کند که میزان علاقه‌مندی و تعلق به برند را افزایش می‌دهد. در نهایت تبلیغات دلیل اصلی انتخاب یک برند توسط مخاطب نیست اما حضور پراقتدار، سنجیده و مناسب از پیش‌نیازهای نمایش قدرت و جلب توجه و مشارکت در بازار است که تصمیمات مخاطب را متاثر می‌کند. در این میان، انتخاب درست و با وسواس بانک‌ها در گزینش آژانس‌های تبلیغاتی، مشاوران برندسازی و سایر شرکت‌های خدماتی در این حوزه ایده‌پردازی و اجرای برنامه‌های تبلیغاتی و برندسازی‌شان، نه تنها باعث برقراری ارتباطی مؤثر با مخاطب می‌شود، بلکه در کارزار رقابت‌های تبلیغاتی، تصویری دقیق، قابل اعتماد و حرفه‌ای از ایشان را ایجاد می‌کند.

فرصت امروز دوم

نگاهی به تبلیغات محیطی متفاوت شرکت کاله

حامی‌گری بی‌قاعده!



مشتری در این واقعه در معرض تجربیات جدید قرار بگیرد. سه شرکت‌ها می‌توانند از این وقایع برای به نمایش گذاشتن محصولات جدید خود استفاده نکنند. چهار حامی‌گری باید بتواند مشتریان بازار هدف را در معرض برند حامی‌گری باید از ویژگی انتقال معنای حداکثری در ذهن مخاطب موردنظر برند برخوردار باشد. شش: یک شرکت، فقط وقتی حامی واقعی یک رویداد تلقی خواهد شد که به واقع بخشی از آن استراتژیکی است که یک شرکت را موجب می‌کند آیا از این دو ابزار استفاده کند یا خیر؟

پیروی کردن بی‌قاعده

این کارشناس درباره اقدام اخیر کاله می‌گوید: از ابتدای تأسیس کاله با به امروز ما شاهد برگزاری رویداد و حامی‌گری موفقیت‌آمیز از سوی این شرکت نبودیم. آنچه از اقدامات این برند به مخاطب منتقل می‌شود پیروی کردن از دیگر رقبا و سازمان‌ها بوده است. فرآورده‌های غذایی «مهرام» حامی تیم بسکتبال بوده؛ این شرکت نیز همین کار را کرد. «بانک سامان» برای تیم والیبال کمیته‌ای جهت توجه عموم برگزار کرد. در خاطر دارم تا چندین بار، خبری از هیچ شرکتی نبود، وقتی بازی‌ها گل کرد این شرکت ریزنویس پخش بازی والیبال را با این کلمات رفت: برای شادای مردم ایران، کاله برند چهل و هشتم در صنعت غذا! حال اینکه براساس کدام منبع؟ کدام رتبه‌بندی؟ این متن چه ربطی به بازی والیبال دارد؟ مجموعه اقدامات این سال‌ها و اقدام اخیر نشان می‌دهد برغم در اختیار داشتن گروهی از کارشناسان و نیروی انسانی خوب، همانند بسیاری از شرکت‌های دیگر، تصمیمات تبلیغاتی از دفتر مدیر عامل یا هیات‌مدیره بیرون می‌آید. چرا که آنچه ما شاهد هستیم رنگ و بویی از امل‌های کارشناسی و تفکر ندارد. کاله عنوان کرده، حامی‌گری از سلیبی براساس مسئولیت‌های اجتماعی این شرکت است. اینکه می‌گویم شرکت‌های ایرانی بی‌دانش وارد این حیطه می‌شوند بدین خاطر است. وقتی «تایک» حامی «تایگر ووڈز» بهترین بازیکن گلف می‌شود هدفش تنها این نیست که برند «تایک» را تبلیغ کند؛ در واقع می‌خواهد این مفهوم را منتقل کند که عملکرد ورزشی عالی «تایگر ووڈز» به دلیل استفاده از محصولات «تایک» است. پس بنابراین حامی‌گری چیزی فراتر از ایجاد آگاهی است. یعنی با انتخاب درست به راحتی می‌توان تصویر برند را در ذهن مخاطبان ایجاد کرد. حامی‌گری شرکت «سیکو» از المپیک حامل پیام است. رویدادی که صدم تا نهم آن اهمیت دارد و این با محصولات «سیکو» همخوانی دارد. وقتی آمار رسمی از فقر غذایی ۱۰۰ هزار کودک زیر ۶ سال در ایران خبر می‌دهد تمام جهان برای یک شرکت تولیدکننده مواد غذایی متمول با ناوگان بخش عظیم و قابل توجه، توزیع دو وعده شیر ۳۰۰ میلیون در هفته به این کودکان را یک مسئولیت اجتماعی قابل ستایش و احترام می‌دانند و صرفاً تصمیماتی کاملاً سلیب‌های، بدون استراتژی و نداشتن هیچ قربانی با ذات کسب‌وکار این شرکت مثل اقدام اخیر، فعالیت‌ای است همانند اقدامات سابق این شرکت در پیروی کردن از دیگر رقبا.

که می‌خواهد از بهنهاد سلیمی به منظور استعدادیابی بهره‌برداری کند یعنی مدرسه‌ای در حوزه ورزشی تأسیس و از مخاطبانش دعوت می‌کند که کودکان‌شان را برای تعلیم به آن جایابارند. تصور کنید کاله ۱۰ یا ۱۰۰ ورزشکار مانند بهنهاد سلیمی تحویل جامعه دهد یعنی مخاطبان حس کنند که این برند به ورزش و قهرمان‌پروری در جامعه اهمیت می‌دهد. برندها باید براساس یک کمپین منسجم و هدفمند از این شیوه تبلیغاتی استفاده کنند یعنی با یک بیلبورد نمی‌توانند به نتیجه برسند. درحقیقت باید بیلبورد، سایت، رویداد و... در کنار هم باشند تا پیام اصلی به مخاطب برسد. علاوه بر این موارد، باید بگویم اگر کاله یک افتخار ملی ایجاد کرده‌بود و در این راستا از بهنهاد سلیمی استفاده می‌کرد می‌شد ارتباطی میان این دو پیدا کرد و این کاله چه افتخار ملی کسب کرده‌است؟ کاله باید شیوه استفاده برندهای دیگر را نیز در نظر بگیرد، به‌رحال دلوسونه می‌گویم شرکت‌ها معمولاً این نکات پراهمیت را در نظر نمی‌گیرند که استفاده از یک چهره مشهور باید با برنامه‌ریزی و متناسب با جایگاه برند باشد. به‌نظرم به‌جز برند ایکات که سابقان گذشته از گلزار و شرکت نوین چرم که با بهرام رادان استفاده کرده‌اند مابقی شرکت‌ها مانند واتا بانک ملت با استفاده از حسین رمازاده، اجترال با استفاده از جمشید مشایخی و علی کریمی مسیر را به خطا رفته‌اند. به‌رحال ایکات و نوین چرم در حوزه پوشاک فعالیت می‌کنند و استفاده از چهره‌های جوان بسند و خوش‌پوش به جایگاه برندشان کمک کرده است.

ظرافت‌های حامی‌گری

سامان کاشی درباره میحت حامی‌گری برندها می‌گوید: تبلیغات، سخن پراکنی، بسته‌بندی، روابط عمومی، برگزاری رویدادها و حامی‌گری از ابزارهای ارتباطات یکپارچه بازاربایی هستند. در واقع ما با علمی سر و کار داریم که زیر شاخه‌هایش کاملاً به یکدیگر وابسته هستند. علمی که خروجی‌اش باید به برندسازی و بالطبع درآمدزایی برای سازمان منوط‌نظر بینجامد. برگزاری رویدادها و حامی‌گری از ابزارهای مهم بازاربایی و مستعمل از روابط عمومی به‌شمار می‌روند. شرکت‌ها و سازمان‌ها از این دو ابزار برای خرید بیشتر مشتریان و سخن پراکنی درباره برند بهره می‌برند. بنابراین برگزاری رویدادها و حامی‌گری ابزاری برای رسیدن به سخن پراکنی است. در سال‌های اخیر حامی‌گری شکل‌ها و ظرافت‌های بسیار زیادی به خود گرفته است که متأسفانه شرکت‌های ایرانی از درک این ظرافت‌ها عاجزند و چشم بسته از این دو ابزار استفاده می‌کنند که حاصلش تنها به هدر رفتن سرمایه خویش است. پدر علم برندینگ، (دیوید آکر) در کتاب رهبری برند (Brand Leadership) به شش مورد اشاره می‌کند که اگر یک حامی‌گری این شش مورد را شامل شود، به ایجاد یا تقویت یک برند کمک می‌کند؛ کل سازمان باید به‌صورت کاملاً منسجم عمل کنند تا واقعه حامی‌گری به خوبی اتفاق بیفتد. دو باید دقت داشت که

کند در واقع مخاطبان، کاله را فقط به‌عنوان برندی می‌شناسند که تنوعی از محصولات دارد. نمی‌دانم واقعا هدف کاله چه بوده و قرار است با تصویر سلیمی برند کاله مردم چه پیامی را از تبلیغ بگیرند. این موارد خطاهایی است که به شکل غیر حرفه‌ای از طرف یک برند اتقاقی ساز می‌باشد. به شخصه وقتی بیلبورد کاله را دیدم می‌خواستم به شرکت رنگ بزنم و دربار آن پرس و جو کنم. چون دقیقاً مشخص نیست که در این آگهی قرار است کاله بهنهاد سلیمی را بزرگ کند یا اینکه سلیمی در حال بزرگ کردن کاله است. علاوه بر برندها شخصیت‌های مشهور نیز باید هوشمندانه تصمیم به انتخاب برند برای تبلیغات بگیرد. به‌رحال اینها

گاهی ممکن است استفاده از یک چهره مشهور باعث رشد و ارتقای برند و گاهی نابودی و عقبگرد برند در بازار شود. اگر شرکت‌ها با آگاهی کافی و نگاه علمی به سراغ این شیوه نروند و شخصیتی را انتخاب کنند که به جایگاه‌سازی برندشان در بازار کمک نکند، مطمئن باشند، با دست خودشان برندشان را نابود کرده‌اند

نیز زحمت کشیده‌اند و تصویری برای خود می‌سازند مردم ایجاد کرده‌اند. به‌نظرم اگر بهنهاد سلیمی دقت نکند، امکان دارد جایگاه خودش را در جامعه خراب کند. چون شاید مخاطبان عنوان کنند بهنهاد سلیمی از کاله پولی گرفته و عکسش را کنار لوگوی این برند زده و رفته است.

میرزایی می‌گوید: براین اساس اگر کاله می‌خواهد از بهنهاد سلیمی در کنار برندش استفاده کند، باید راهکاری بیابد تا این شخصیت را به خودش مرتبط کند. برای مثال کاله می‌تواند از چهره بهنهاد سلیمی در جهت مسئولیت اجتماعی‌اش استفاده کند. در این زمینه کاله می‌توانست عنوان کند

زمینه داشتم، متوجه شدم که تفاوت‌های جدی میان استفاده از شخصیت‌های مشهور در تبلیغات داخلی و تبلیغات خارج از کشور وجود دارد. همان‌طور که می‌دانید، چندسالی بود که وزارت ارشاد ممنوعیت استفاده از چهره‌های مشهور را در تبلیغات برای برندها در قالب قانونی تدوین کرده‌بود؛ ممنوعیتی که چندوقتی است، برادشته در بیلبوردهایش استفاده کرده است. کاله در رسانه‌های مختلف عنوان کرده که قصد دارد از بهنهاد سلیمی حمایت مالی کند تا این ورزشکار با خیال راحت برای مسابقات المپیک آماده شود. در این راستا بهنهاد سلیمی به‌عنوان کارمند افتخاری کاله نیز منصوب شده است. به‌نظر کاله با این کار دو اقدام حامی‌گری و تبلیغات با استفاده از چهره‌های مشهور را با هم ترکیب کرده‌است. برای بررسی درستی یا نادرستی اقدام کاله به سراغ دکتر سارا میرزایی، مشاور بازاربایی و تبلیغات و سامان کاشی، کارشناس

ترکس فرجی

با برداشتن ممنوعیت استفاده از چهره‌های مشهور در تبلیغات، برندها دوباره سعی کرده‌اند به شکل‌های مختلف از این شیوه استفاده کنند. شرکت لبنی کاله نیز این روزها از چهره بهنهاد سلیمی، وزنه بردار صاحب‌نام کشورمان در بیلبوردهایش استفاده کرده است. کاله در رسانه‌های مختلف عنوان کرده که قصد دارد از بهنهاد سلیمی حمایت مالی کند تا این ورزشکار با خیال راحت برای مسابقات المپیک آماده شود. در این راستا بهنهاد سلیمی به‌عنوان کارمند افتخاری کاله نیز منصوب شده است. به‌نظر کاله با این کار دو اقدام حامی‌گری و تبلیغات با استفاده از چهره‌های مشهور را با هم ترکیب کرده‌است. برای بررسی درستی یا نادرستی اقدام کاله به سراغ دکتر سارا میرزایی، مشاور بازاربایی و تبلیغات و سامان کاشی، کارشناس



ارشد بازاربایی و تبلیغات رفته‌ایم. «فرصت امروز» برای دریافت پاسخ‌های شرکت لبنی کاله به سراغ روابط عمومی این شرکت نیز رفت که به دلیل بورو کراسی شدید، پاسخی دریافت نکرد.

انتخاب چهره بدون برنامه‌ریزی

دکتر سارا میرزایی درباره اقدام اخیر کاله می‌گوید: ایران در چند سال اخیر درگیر بحران اقتصادی بوده و شرکت‌هایی که در این میان مقاومت و کارآفرینی کرده‌اند، قابل قدرندانی هستند. چنین برندهایی مانند کاله باید علاوه بر رشد به‌شيوه‌های به‌کارگیری تبلیغات‌شان نیز نگاه حرفه‌ای‌تر و دقیق‌تر داشته باشند. کاله سابقه حمایت از ورزش‌های والیبال و بسکتبال را دارد. این برند مدتی به پیروی از شرکت مهرام به سراغ اسپانسروری ورزش بسکتبال رفت. مهرام سابقه طولانی در حمایت از این ورزش داشته و تیمش نیز چندین بار مدال کسب کرده است. اما کاله از عملکرد رقیبش در حالی پیروی کرده که نه تنها محبوبیتی برایش به همراه نداشته بلکه مخاطبان نیز به دلیل مشاهده کردن موفقیت چندانی از تیم کاله نسبت به آن بی‌تفاوت شده‌اند. با این توصیفات کاله تصمیم گرفته باز هم بدون برنامه‌ریزی به سراغ استفاده از چهره ورزشی دیگری برود؛ چهره‌ای که این روزها مشتریان روی بیلبوردهای کاله در سطح شهر مشاهده می‌کنند، بهنهاد سلیمی، قهرمان وزنه‌برداری است. چهره‌ای که این روزها انگار در قالب کارمند افتخاری شرکت لبنی کاله امل به آن ملحق شده است. حال سوال مهم این است، کاله محصول انرژی زایی تولید کرده و می‌خواهد نشان دهد که مشتریان با خوردنش به مانند بهنهاد سلیمی می‌شوند؟ میرزایی می‌گوید: طبق تحقیقاتی که در این

تبلیغات خلاق



نیروگاه برق آبی E-Co انرژی ۱۰۰ درصد خالص!

(E-Co) دومین تولیدکننده بزرگ برق آبی در نروژ با میانگین تولید سالانه ۹.۷ تراوات ساعت است.)

ایستگاه تبلیغات



کمپین تبلیغاتی انرژی پشت پرز



مؤسسه تحقیقاتی انرژی NRG در یک کمپین تبلیغاتی سعی کرده مردم را نسبت به منبع انرژی حساس کند.

در این کمپین تبلیغاتی با نام The Power Behind the Plug که در یکی از ایستگاه‌های عمومی برگزار شد، سه دسته پرز برق برای شارژ موبایل قرار داده شده و بالای هر دسته یک جمله نوشته شده است: انرژی فسیلی، انرژی باد و انرژی خورشیدی. جالب است که مخاطب قبل از دیدن نوشته، دستگاه خود را به هر جا که پرز خالی دارد متصل می‌کند اما پس از متوجه شدن منبع تأمین انرژی، بلافاصله گوسخی خود را از پرز انرژی فسیلی خارج کرده و به دو دسته دیگر متصل می‌کند. به گزارش ایماک‌کتور، بحث این کمپین آنجاست که به مردم اطلاع‌رسانی شود انرژی که توسط آنها مصرف می‌شود به چه طریقی تأمین شده است. آنگاه خود مردم نسبت به استفاده درست از آن حساس می‌شوند. این کمپین را می‌تواند با هشتک SmartEnergyRevolution در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۱۲)

بازی با کلمات

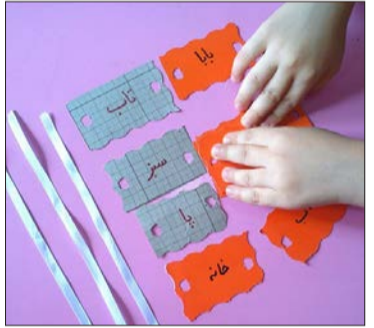
منتزجم: معراج اکاهی

برخی از نام‌های تجاری در زبان انگلیسی بسیار جذاب و مناسب به نظر می‌رسند، دلیل این امر وجود قابلیت انعطاف‌پذیری و امکان ایجاد چرخش در کلمات انگلیسی و ایجاد معنای مختلف در یک زمان است. شما می‌توانید از این قابلیت در زبان‌های دیگر نیز استفاده کنید اما همه زبان‌ها از چنین ویژگی برخوردار نیستند. بسیاری از متخصصان امور مربوط به حقوق مالکیت معنوی معتقدند زبان انگلیسی تنها زبان در برخورداری از انعطاف‌پذیری بسیار زیاد در بازی با کلمات و حروف است. استفاده از این استراتژی تا زمانی که برند شما یک نشان تجاری با نشاط و فعال باشد امکان‌پذیر است. چنانچه شما در حقوق مربوط به امور خانوادگی، فعالیت‌های انسان دوستانه یا یک شرکت حمل و نقل تخصص دارید ممکن است بخواهید از این ایده در فرایند نامگذاری شرکت‌تان استفاده کنید.

ایده

یکی از دوستان من یک شرکت تعمیر دوچرخه را اداره می‌کند که نام آن Richard's Bicycle Works است. به هنگام خواندن کارت ویزیت این شرکت بسیاری از انگلیسی‌زبان‌ها با خود می‌گویند! Richard's Bicycle Works (به معنای اینکه دوچرخه ریچارد سالم است و کار می‌کند و او آن را تعمیر کرده است) سپس آنها متوجه اشتباه خود و نکته انحرافی موجود در نام این شرکت خواهند شد و سپس این‌طور برداشت می‌کنند که آنها نخستین کسی هستند که متوجه این موضوع هنگام خواندن نام این شرکت شده‌اند.

در منطقه اوینیو در جنوب فرانسه یک آرایشگاه وجود دارد به نام L'Hair du Temps که تلفظ آن دقیقاً مشابه عبارت l'air du temps است که تقریباً به معنای روش یا روال زندگی ما است. همچنین این اسم مشابه نام یکی از عطرهای برند Nina Ricci نیز هست. بنابراین به واسطه بازی با کلمات و تغییر آن به عبارت L'Hair du Temps آنها به شما نشان می‌دهند که اندکی انگلیسی صحبت می‌کنند و شما می‌توانید انتظار خدمات با کیفیت و مدنی را از آنها داشته باشید. به نظر می‌رسد آرایشگران اساتید استفاده از ایده بازی با کلمات جهت انتخاب یک نام تجاری مناسب هستند. آرایشگاه محل زندگی من Aristocuts نام دارد. سپس با مشاهده آرایشگاه



دیگری که نام Cutting Hedge (به معنای پرچین هرس شده) را برای خود برگزیده است چشم‌انداز باغیان‌های محلی و پرچین‌های هرس شده جلوی چشم می‌آید. آرایشگاه دیگری که لسن‌آنجس از نام The Merchant of Tennis استفاده کرده که به معنای تاجر تنیس است. البته این اسم‌ها اغلب مضحک به نظر می‌رسند اما ویژگی مشترک همه آنها این است که به یاد ماندنی هستند.

آنچه باید در عمل انجام دهید

- چنانچه زمینه کاری و ماهیت برندان ایجاد می‌کند می‌توانید برای نامگذاری محصولات و خدمات تا حتی شرکت تجاری‌تان از استراتژی بازی با کلمات استفاده کنید.
- یک اصطلاح را انتخاب کرده و آن را طوری تغییر دهید تا مردم هنگام شنیدن این اصطلاح لیخند بزنند.

• عبارات یا اصطلاح ایجاد شده را مورد آزمایش قرار دهید تا مطمئن شوید مردم به راحتی شوخی نهفته در آن را درک می‌کنند.

• مثل همیشه در سازمان ثبت علائم تجاری کشوری که در آن فعالیت می‌کنید و همچنین به صورت جهانی و بین‌المللی بررسی کنید که نام انتخاب شده از سوی شما در دسترس بوده و توسط افراد دیگری به ثبت نرسیده باشد.

آیا می‌دانستید؟

مخاطبان خود را بشناسید

آیا می‌دانستید فعالیت‌های تبلیغاتی موفق همیشه از این اصل شناخت مخاطب پیروی می‌کنند؟

آنها می‌دانند برای چه کسانی فعالیت می‌کنند، نیازهایشان را به خوبی درک می‌کنند، می‌دانند چگونه به مشتریان خود کمک کنند تا احتیاجات آنها را رفع کنند، حتی می‌دانند چگونه برای کالای خود در بین مشتریان ایجاد تقاضا کنند. شناختن و درک کردن مخاطبان از طریق تقسیم و تجزیه و تحلیل بازار به معنای فعالیت تبلیغاتی هدفدار است که می‌تواند سود زیادی برای شما به همراه داشته باشد.

امیر کاکایی

کیت‌کت بسته‌بندی خود را تغییر می‌دهد و چندی نمی‌گذرد که محصول مشابه آن در ایران نیز بسته‌بندی خود را به تبعیت از کیت‌کت تغییر می‌دهد؛ گویا تولیدکنندگان داخلی منتظر نشسته‌اند که ببینند سوپربرندهای شناخته‌شده چه تغییراتی در سر و شکل محصول خود ایجاد می‌کنند تا آنها نیز آن تغییرات را الگوبرداری و اعمال کنند. هرروزه بسته‌بندی محصولات سوپربرندها دست‌نخورش تغییر می‌دهند.

می‌شود و ملموس است اما در بعضی از مواقع این تغییرات به چشم نمی‌آید و برای مصرف‌کننده خیلی محسوس نیست. به‌عنوان نمونه شرکت کوکاکولا نخستین شرکتی بود که تغییراتی را در بسته‌بندی محصولات خود لحاظ کرد و بطری‌های پت را به‌جای بطری شیشه‌ای وارد بازار کرد یا شرکت کیت‌کت لیبل‌های خود را متناسب با نیاز بازار تغییر می‌داد.



تغییر در بسته‌بندی محصول نتیجه تغییر در ذائقه مشتری

سرمست درباره برندهای داخلی می‌گوید: سازمان‌های ایرانی نگرانی زیادی در مورد تغییر در بسته‌بندی خود دارند و تغییر در بسته‌بندی را تابو می‌دانند، چون احساس می‌کنند تغییر در بسته‌بندی موجب کاهش فروش می‌شود اما در واقع این موضوع صحت ندارد و سازمان‌ها می‌توانند استراتژی‌ها

و برنامه‌ریزی‌هایی را اتخاذ کنند که با تغییر در بسته‌بندی خود فروش آنها کاهش پیدا نکند. به‌طور کلی تغییر در نوع بسته‌بندی باگذشت زمان باید رخ دهد، چون ذائقه و سلیقه مشتری باگذشت زمان تغییر می‌کند و محصولی که ۲۰ سال پیش با یک بسته‌بندی وارد بازار می‌شد را نمی‌شود امروز با همان بسته‌بندی به بازار فروخت و با تغییر در ذائقه و سلیقه مشتری، تغییر در بسته‌بندی نیز باید شکل بگیرد.

بررسی مزایا و معایب تغییر بسته‌بندی در گفت‌وگو با دکتر سپهر سرمست

تابویی که باید شکسته شود

تنش و تپش در ذهن مشتری

این مدرس طراحی بسته‌بندی درباره زمان تغییر بسته‌بندی خاطرنشان می‌کند: این موضوع برای سازمان‌ها بسیار حائز اهمیت است تغییر در بسته‌بندی در چه زمانی باید رخ دهد که مفید واقع شود؛ معمولاً هنگامی‌که برند در ذهن مشتری تنش یا تپش را ایجاد نکند و جذابیتی برای مشتری نداشته باشد، تغییر در بسته‌بندی الزامی است و باید بسته‌بندی آن طراحی مجدد شود. در طراحی مجدد باید به کیفیت و سطح طراحی مجدد توجه ویژه‌ای شود تا بسته‌بندی جدید بتواند در ذهن مشتری جایگاه خوبی را ایجاد کند؛ به‌عنوان نمونه کمتر از ۱۰ سال پیش تغییر در بسته‌بندی‌های بسیاری از محصولات با کلمه جدید روی بسته‌بندی ارائه می‌شد و از طریق ذکر این کلمه روی بسته‌بندی قیمت محصول را افزایش می‌دادند اما امروزه بیشتر برندها تغییر در بسته‌بندی را با محافظه‌کاری بیشتری انجام می‌دهند.



تغییرات نامحسوس در بسته‌بندی

سرمست ادامه می‌دهد: به‌عنوان نمونه ممکن است تغییر بسته‌بندی به‌صورت

تغییر در حجم محصول باشد و مشتری متوجه تغییر محسوس آن نشود؛ چون مشتری بیشتر تغییر در قیمت محصول را چک می‌کند و متوجه تغییر در حجم محصول نمی‌شود. به‌عنوان نمونه دیگر بعضی از سازمان‌ها با استفاده از روش‌های جدیدی که به ماندگاری محصول کمک می‌کند، نوع بسته‌بندی محصول را تغییر می‌دهند و این تغییرات برای مصرف‌کننده محسوس نیست. در بعضی از بسته‌بندی‌ها اطلاعات محصول بنا به دلایلی روی بسته‌بندی کم می‌شود و تفاوتی که مشتری حس می‌کند این موضوع است که بسته‌بندی محصول شفاهی‌تر است.

این مدرس طراحی بسته‌بندی معتقد است: الگوبرداری از بسته‌بندی سوپر برندها او اظهار می‌کند: به‌صورت کلی بعضی از برندها در ایران ترجیح می‌دهند یا ایجاد برندهای جدید تغییراتی را در بسته‌بندی ایجاد کنند یا بعضی دیگر از برندها بسته‌بندی محصولات قبلی سازمان را جدید و به‌روز می‌کنند و برند جدیدی خلق نمی‌کنند. مینو محصولی به نام تک‌تک دارد و این محصول مشابه کیت‌کت است. در سال ۲۰۱۰ کیت‌کت بسته‌بندی

هنگامی می‌توان اظهار داشت برسد در حوزه بسته‌بندی مسیر جدیدی را طی می‌کند که طراحی مجدد بسته‌بندی از هویت برند متفاوت باشد. به‌عنوان نمونه شامپو خمرهای داروگر یا پفک‌نمکی مینو باید تا آخر شامپو خمرهای و پفک‌نمکی مینو بماند و نباید این محصولات که بسیار اقتصادی هستند تبدیل به لوکس شوند. اما متناسب با تغییر در فرهنگ شفاهی مصرف‌کننده کلیه المان‌های بصری این محصولات از جمله رنگ، چیدمان و جنس بسته‌بندی می‌تواند بروز شود. او در ادامه می‌گوید: تغییر در روش چاپ، جنس و فرم بسته‌بندی با خروجی‌های ذهنی برای مصرف‌کننده همراه است که روی رفتار خرید مشتری تأثیرات بسزایی می‌گذارد و در بعضی از بسته‌بندی‌ها محصول گران‌قیمت‌تر نشان داده می‌شود. در بعضی موارد لزوماً تغییرات بازار بصری رخ نمی‌دهد و فقط به‌صورت افزایش سطح هوشمندی بسته‌بندی این تغییرات لحاظ می‌شود؛ به همین دلیل تمایز خوبی را می‌تواند از طریق این تغییر داشته باشد. از طرفی تغییرات اشتباهی نیز ممکن است در بسته‌بندی رخ دهد به‌عنوان نمونه در شرکت کوکاکولا نیز تغییرات اشتباهی در بسته‌بندی رخ داده است.

سرمست درباره بسته‌بندی برندهای معتبر دنیا بیان می‌کند: هرچه بسته‌بندی شفاهی‌تر طراحی شود ماندگاری بالاتری خواهد داشت و سازمان‌ها در بسته‌بندی‌های جدید خود از ارائه اطلاعات کتبی فرار می‌کنند.

از طرفی برندها امروزه سعی می‌کنند دوستانه‌تر و شخصی‌تر خود را معرفی کنند و برندهایی که یک گزاره یا شعار عمومی را مطرح می‌کنند، کمتر دیده می‌شوند، به همین دلیل سازمان‌ها به این موضوع روی آوردند که بسته‌بندی آنها فردی‌تر و شخصی‌تر باشد و در کنار آن با استفاده از شبکه‌های اجتماعی شخصی‌تر با مخاطب ارتباط برقرار کنند.

سازمان‌های معتبر دنیا از این موضوع استفاده می‌کنند و تلاش دارند فضایی را به وجود بیاورند که مشتریان به یکدیگر برند را معرفی و توصیه کنند. در بسته‌بندی‌ها این موضوع را با گذاشتن سیستم‌های کدگذاری جدید درست می‌کنند یا پیام‌های شفاهی که روی بسته‌بندی لحاظ می‌شود شخصی‌تر و فردی‌تر است.

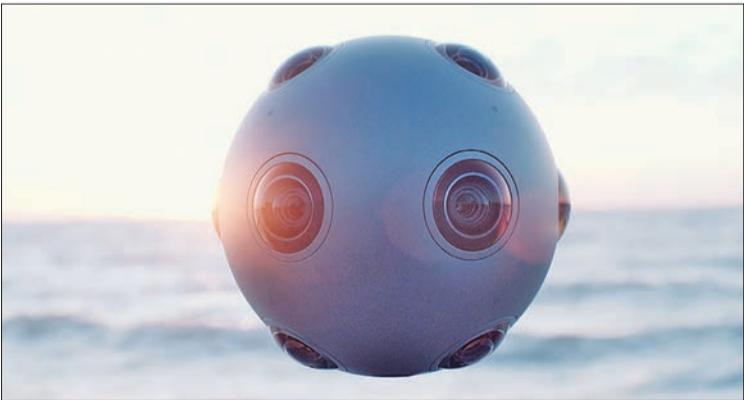
از طرفی باید سعی کنند طراحی‌ها به‌صورتی انجام شود که مناسب با گروه هدف سازمان باشد. امروزه بازاریابی در سراسر جهان گسترش یافته است. بسیاری از کشورها در شمال و جنوب آمریکا، غرب اروپا و آسیا با کمک سیستم‌های بازاریابی به خوبی توسعه یافته‌اند. حتی در اروپای شرقی که در آن بازاریابی قوی‌ای حاصل نشده بود با توجه به تغییرات سیاسی و اجتماعی طولانی‌مدت، فرصت‌های جدیدی برای بازاریابی ایجاد کرده‌اند. بسیاری از این کشورها مشتاق یادگیری همه چیز هستند. این شرکت نوع خدمت، نحوه جلب رضایت و نیازهای مشتریان را در بازارهای هدف به خوبی تعریف کرده است و به تنها چیزی که می‌اندیشد کیفیت و ارزش برتر محصولات برای مشتریان خود است که منجر به ایجاد سطوح بالای رضایت‌مندی در ذهن مشتری می‌شود. سازمان‌های این‌چنینی می‌دانند که اگر مراقب مشتریان خود باشند، سهم بازار و سود زیادی را نصیب خویش می‌سازند.



دوربین جدید نوکیا مجهز به فناوری واقعیت مجازی مخصوص فیلمسازان

پردازشی به یکدیگر وصل شوند که البته این کار زمان زیادی می‌برد.

البته کارگردانان همواره امکان پخش نسخه بسیار با کیفیت برای دستگاه‌های ویدئویی مجهز به فناوری واقعیت مجازی نظیر «Oculus Rift» را دارند. یک استودیو به نام «Jaunt Inc» پیش از این با وجود در اختیار داشتن دوربین واقعیت مجازی مخصوص به خود، متعهد به استفاده و حمایت از «OZO» شده است. اگرچه نوکیا هنوز از کل ویژگی‌ها و قیمت این دوربین پرده برداشته اما خبر از عرضه آن تا سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۵ داده است. www.engadget.com



تأمین فیلمسازان به تماشای مجدد یک صحنه و نشان دادن آن به یک نفر دیگر، یک نسخه از فیلم با کیفیت پایین‌تر را فقط

در طول چند دقیقه می‌توان مهیا کرد. ویدئوهای ضبط شده توسط دوربین‌های مشابه معمولاً باید طی یک عملیات

وسپله یک هدست مجهز به واقعیت مجازی به‌طور زنده برخورداری از قابلیت نمایش تصویر در حال فیلمبرداری به

کافه بازاریابی

بازاریابی ورزشی به سبک نایک

مسلم توری

یکی از بهترین برندهای کفش، کلاه و تی‌شرت نایک است که طنین صدای آن در همه جا به گوش می‌رسد. نایک سرشار از مهارت‌های بازاریابی است. این شرکت در حال حاضر استراتژی پیچیده‌ای در ساخت محصولات برتر خود برای ورزشکاران سراسر دنیا در نظر گرفته به شکلی که چهره بازاریابی در حوزه ورزشی را برای همیشه تغییر داده است.

نایک با در نظر گرفتن صدها میلیون دلار در سال برای تبلیغات درآمد خود را به شکل ویژه‌ای افزایش داده است. در طول سال، نایک با برخی از بزرگ‌ترین و نامی‌ترین ورزشکاران در رشته‌های مختلف ورزشی جهت پوشیدن لباس‌های مختلف این برند در تبلیغات رسانه‌ای قرارداد می‌بندد. نایک می‌داند یک بازاریابی قوی و وعده‌های تبلیغاتی بسیار موثرتر از هر چیز برطرفداری می‌تواند مردم را به سوی خود جذب کند. بازاریابی خوب یعنی ارائه خدمات برتر به‌صورت مداوم به مشتریان. موفقیت‌های اولیه نایک در بسکتبال، کفش‌های عالی و مفیدی است که ورزشکاران را هنگام مسابقه خسته نمی‌کند و تا به امروز، این شرکت توانسته محصولات صنعتی خود را توسعه دهد.

نایک بهترین کالاها را به مشتریان هدیه می‌دهد. یادداشتی در سایت این شرکت با عنوان «نایک حقیقتی شناخته شده» قرار دارد که علاوه بر کفش، تأثیرات پوشاک و سایر تجهیزات این شرکت بر زندگی، فرهنگ، هنر و ورزش تشریح شده است. زمانی که این شرکت تبلیغات محصولات جدید خود را منتشر می‌کند اشتیاقی در زندگی ورزشی ورزشکاران به وجود می‌آید، این شرکت همچنین کنفرانس‌هایی را برای کمک به آدم‌های بی‌سربست برگزار می‌کند. نمی‌توان توانمندی‌های نایک در سرعت مایکل جردن، پرش جکی جوینر، اعتماد به نفس تایگر وودز را بی‌اهمیت جلوه داد، نایک در خدمت ورزشکاران است و ورزشکاران در خدمت ورزش.

بازاریابان نایک روابط خوبی بین این شرکت و ورزشکاران به وجود آورده‌اند. به‌عنوان مثال با انتشار آگهی‌های اخیر کفش‌های فرمز رنگ تنیس در یک مجله، افراد زیادی درخصوص این آگهی با شرکت مذکور تماس گرفتند. رقبای نایک می‌دانند که این شرکت به سرعت در حال گسترش است اما تنها کاری که می‌توانند انجام دهند نشستن و منتظر بودن بازاریابی‌های شگفت‌انگیز نایک است. برند رقیب این شرکت در فوتبال بوما است که در آینده نه‌چندان دور در مقابل نایک سر تسلیم فرود خواهد آورد. همان‌گونه که رئیس‌جمهور آمریکا اعلام کرد: «نایک می‌خواهد جهان فوتبال را کنترل کند.»



پاسخ دادن به سولات زیر می‌تواند بخشی از برنامه‌ها و راهبردهای این شرکت را برای ما نمایان کند: ۱- نایک برای مهارت‌های بازاریابی خود از چه روشی استفاده می‌کند؟ ۲- چرا نایک نیاز به این مهارت‌ها برای رقابت در بازار دارد؟ ۳- چرا نایک صد میلیون دلار را در ترویج نام تجاری و آرم خود هزینه می‌کند؟ ۴- مصرف‌کنندگان نایک چه کسانی هستند؟ و آنها نیاز به چه نوع محصولاتی دارند؟ اصول و شیوه‌های بازاریابی نایک نشان می‌دهد که این شرکت قادر خواهد بود با در نظر گرفتن طیف متنوعی از محصول در بازارهای مختلف تمامی نیازهای مشتریان را برآورده سازد.

بسیاری از سازمان‌های بزرگ و کوچک به دنبال موفقیت هستند و عوامل مفیدی را برای ساخت یک کسب‌وکار موفق همچون استراتژی‌های پیچیده و کارکنان حرفه‌ای در نظر می‌گیرند اما باید توجه داشته باشند امروزه شرکت‌های موفق همچون نایک به‌شدت مشتری محور و به بازاریابی متعهد هستند. این شرکت نوع خدمت، نحوه جلب رضایت و نیازهای مشتریان را در بازارهای هدف به خوبی تعریف کرده است و به تنها چیزی که می‌اندیشد کیفیت و ارزش برتر محصولات برای مشتریان خود است که منجر به ایجاد سطوح بالای رضایت‌مندی در ذهن مشتری می‌شود. سازمان‌های این‌چنینی می‌دانند که اگر مراقب مشتریان خود باشند، سهم بازار و سود زیادی را نصیب خویش می‌سازند.

امروزه بازاریابی در سراسر جهان گسترش یافته است. بسیاری از کشورها در شمال و جنوب آمریکا، غرب اروپا و آسیا با کمک سیستم‌های بازاریابی به خوبی توسعه یافته‌اند. حتی در اروپای شرقی که در آن بازاریابی قوی‌ای حاصل نشده بود با توجه به تغییرات سیاسی و اجتماعی طولانی‌مدت، فرصت‌های جدیدی برای بازاریابی ایجاد کرده‌اند. بسیاری از این کشورها مشتاق یادگیری همه چیز هستند. این شرکت نوع خدمت، نحوه جلب رضایت و نیازهای مشتریان را در بازارهای هدف به خوبی تعریف کرده است و به تنها چیزی که می‌اندیشد کیفیت و ارزش برتر محصولات برای مشتریان خود است که منجر به ایجاد سطوح بالای رضایت‌مندی در ذهن مشتری می‌شود. سازمان‌های این‌چنینی می‌دانند که اگر مراقب مشتریان خود باشند، سهم بازار و سود زیادی را نصیب خویش می‌سازند.

مدیران ماندگار

تراویس کلانیک
ثروت‌مندی با ایده‌های ساده

مونا اشرف زاده



تراویس کلانیک (Travis Kalanick) کارآفرین آمریکایی، موسس و مدیرعامل شبکه حمل‌ونقل اوبر (Uber) است که در سال ۲۰۱۴ وارد لیست ۴۰۰ ثروتمند آمریکایی مجله فوربس شد و با ثروت ۳/۵ میلیارد دلار در رده ۲۹۰ قرار گرفت. در سال ۲۰۰۹، کلانیک به همراه گرت کمپ (Garrett Camp) شرکت اوبر را تأسیس کرد. اوبر یک اپلیکیشن هوشمند تلفن همراه است که به مشتریان این امکان را می‌دهد که با فشار دادن یک دکمه در تلفن هوشمندشان درخواست وسیله نقلیه کرده و در عرض چند دقیقه با یک راننده تاکسی ارتباط برقرار کنند و پیش از رسیدن راننده موقعیت مکانی و زمان تخمینی رسیدن او را ردیابی کنند. ایده طراحی اوبر زمانی به ذهن کلانیک رسید که یکبار می‌خواست برای رفتن به کنفرانسی در پاریس تاکسی بگیرد اما نتوانست تاکسی پیدا کند. کلانیک از پاریس به عنوان «ایده اوبر» یاد می‌کند. این سرویس در آمریکا و ۵۸ کشور دیگر جهان در دسترس است. در این مطلب به نکته‌های از این مدیر موفق اشاره می‌کنیم که اگر قصد دارید کسب‌وکارتان را راه‌اندازی کنید و گسترش دهید، این درس‌ها برای‌تان ارزشمند خواهد بود.

کمپانی‌های بزرگ هم زمانی کوچک بودند

ممکن است که تصور سخت باشد اما اوبر همیشه چنین شرکت بزرگی نبوده است. درست پنج سال قبل، این کمپانی جهانی فقط از یک تیم چهار نفره در سان فرانسیسکو تشکیل شده بود. «آن موقع نمی‌توانستیم حدس بزنیم که کسب‌وکارمان تا این حد پیشرفت خواهد کرد یا چنین آینده‌ای برای‌مان متصور نبودیم اما الان اینجاییم. برای مدتی به سختی می‌توانستیم شرکت را سرپا نگه داریم، در ابتدا فقط به این فکر می‌کردیم که بتوانیم کسب‌وکارمان را ادامه دهیم و مطمئن شویم که به اندازه کافی راننده برای ماشین‌هایی که وارد سیستم کرده‌ایم، داریم. آن موقع نیازمان این بود که باقی بمانیم تا اینکه سودآوری کنیم. راه‌اندازی یک کسب‌وکار همیشه فوق‌العاده نیست اما لحظات سخت هم به این معنا نیست که به پایان راه رسیده‌اید.

کسب‌وکارهای بزرگ مشکلات را برطرف می‌کنند

هر کسب‌وکاری به وجود می‌آید تا خدماتی را به مشتریانش ارائه دهد، هر چند بیشتر کمپانی‌ها به کارگیری مدل‌های مشابه کسب‌وکار، به ندرت می‌توانند همه چالش‌های پیش‌روی مشتریانشان را برطرف سازند. اگر روایتی راه‌اندازی کسب‌وکاری را در سر دارید، با به صفر رساندن یک مشکل خاص شروع و سپس سعی کنید آن مسئله را حل کنید. تراویس کلانیک و گرت کمپ، موسس دیگر اوبر که در حال حاضر رییس شرکت نیز محسوب می‌شود، می‌خواستند با فشار دادن یک دکمه، یک راننده آنها را به هر جا که می‌خواهند برود. «اوبر کارش را با بلندپروازی‌های بزرگ آغاز نکرد، بلکه با پاسخ به یک پرسش ساده کارش شروع شد.»

به مردم خدمات بهتر و ارزان‌تر بدهید

کمپانی‌هایی که خدمات منحصر به‌فردی ارائه می‌دهند، سریع‌تر رشد می‌کنند. بخشی از دلیل اینکه چرا اوبر چنین رشد فوق‌العاده‌ای داشته این است که مشتریان به راحتی و با قیمت مناسب به مقصد می‌رسند و برای بیشتر کسانی که قصد دارند مثلاً از نقطه A به نقطه B بروند، گزینش‌پذیری از طریق اوبر اغلب سریع‌ترین و قابل‌اعتمادترین راه برای رسیدن به مقصدشان است. «اوبر مقرون به‌صرفه‌ترین انتخاب در حمل‌ونقل است و در بیشتر شهرها نصف قیمت بقیه تاکسی‌ها را مسافران گزینش‌پذیری می‌کنند.» اگر به دنبال راه‌اندازی یا گسترش کسب‌وکارتان هستید، با استفاده از مناسب‌ترین و کارآمدترین راه‌های ممکن مشکلات مشتری‌تان را برطرف کنید.

به اشتباه‌های‌تان اعتراف کنید

کلانیک به عنوان یک آدم جذاب شناخته نمی‌شود، اما او خودش و کمپانی‌اش را بدون اشتباه نمی‌داند: «می‌دانم که می‌توانم به عنوان مدافع خشمگین اوبر ظاهر شوم اما می‌خواهم اولین کسی باشم که اعتراف می‌کنم نه من و نه کمپانی‌ام کامل نیستیم. مثل هر فرد دیگری ما نیز اشتباهاتی را مرتکب می‌شویم.» حتی موفق‌ترین مدیران هم ممکن است اشتباه کنند اما فکر نکنید که مشتریان‌تان به این مسئله توجه نمی‌کنند. مسئولیت پذیر باشید، عذرخواهی کنید، از اشتباه‌تان بیاموزید و به کارتان ادامه دهید.

موانع ممکن است سرعت‌تان را کم کند اما اجازه ندهید متوقف‌تان کند

«هر قدمی که بروی داشته‌ایم با موانعی مواجه می‌شدیم، هر وقت که می‌خواستیم شعبه‌های را در شهری جدید افتتاح کنیم، همیشه صنعتی قدرتمند با متحدانی قدرتمند سعی می‌کردند جلوی پیشرفت‌مان را بگیرند.» با توجه به کسب‌وکاری که قصد دارید آغاز کنید، موانعی بر سر راه‌تان قرار خواهد گرفت، اگر می‌خواهید موفق شوید و رشد کنید، نباید اجازه دهید که مانع تلاش و حرکت‌تان شوند.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۲۶۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: در واحد تبلیغات یکی از مؤسسه‌های مالی مشغول به فعالیت هستیم. تا به حال برای تبلیغات و جذب سپرده گذار در شهرستان‌ها شیوه‌های تبلیغاتی مختلفی را اجرا کرده‌ایم، ولی به نتیجه‌ای که خواسته مدیران ارشد است، نرسیده‌ایم. به نظر‌تان باید چه شیوه تبلیغاتی را در حوزه کاری‌مان اجرا کنیم تا اثربخشی بالاتری را شاهد باشیم؟

اثر بخشی تبلیغات بانکی

پاسخ کارشناس: دکتر حمیدرضا قاضی مقدم: در دنیای واقعی، مخاطبان روزانه در معرض ده‌ها و صدها آگهی تبلیغاتی از رسانه‌های مختلف اعم از بیلبورد، برنجورد (عرشه پل)، رسانه‌های مکتوب نظیر روزنامه‌ها و مجلات و... تا آگهی‌های رادیویی، تلویزیونی قرار می‌گیرند و همین مواجهه متعدد، از حساسیت آنها نسبت به محتوای تبلیغات مختلف می‌کاهد. یک راه برای مقابله با این حس کرختی در مخاطب و

جلب توجه وی، در پیش گرفتن فرم و محتوای خاص و جدیدتری در اجرای تبلیغات است. در ارتباط با بانک و خدمات بانکی نیز در پیش گرفتن این شیوه می‌تواند کارساز باشد. به‌عنوان نمونه‌ای از اقدامات متمایز و با تأکید روی نوع‌شناسی مخاطبان و مستریان هر بانک، شاید بتوان یک یا چند مورد از موارد زیر را برشمرد: ساخت تیزرهای کوتاه مدت (مثلاً سه دقیقه‌ای) برای آموزش یکسری از اطلاعات پر کاربرد مرتبط با خدمات و قابلیت‌های بانکی، حمایت مالی از برنامه‌های دیدنی تلویزیونی نه

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.

گفت‌وگوی مدیریتی «فرصت امروز» با رییس اتحادیه تولیدکنندگان و تعمیرکاران وسایل الکترومکانیکی

جذب مشتری با ۳ رکن اعتمادسازی
تخصص و قیمت مناسب

غزال بابایی

تاکنون شده برای تعمیر یک وسیله برقی به یک تعمیرکار مراجعه و در زمان پرداخت هزینه

محاسبه کنید که فرد تعمیر کار در ماه چقدر درآمد دارد؟ این کار اغلب ایرانیان است و این موضوع در خصوص بسیاری از مشاغل صدق می‌کند. اصولاً اعتمادسازی

در مشتری در این حوزه بسیار دشوار است. سخت است کاری کنیم که مشتری فکر نکند سر او کلاه رفته است. در ادامه علی‌اکبر ییلغیانی رییس اتحادیه

تولیدکنندگان و تعمیرکاران وسایل الکترومکانیکی تهران از شغل خود و مزایا و معایب آن می‌گوید و راهکارهایی را برای موفقیت در این صنف ارائه می‌دهد.

در ابتدا درباره شغل‌تان برای‌مان بگویید؟ خیلی از مردم هنوز نمی‌دانند که حتی تعمیرکاران هم دارای اتحادیه هستند. رسته‌های فعالیت اتحادیه را توضیح دهید.

درباره این شغل باید بگویم که ۱۳ رسته صنفی در اتحادیه تولیدکنندگان و تعمیرکاران وسایل الکترومکانیکی مشغول فعالیت هستند؛ از تعمیرات لوازم خانگی خرد مانند چرخ گوشت و جاروبرقی گرفته تا لوازم صنعتی. همچنین تولید تابلوهای فشار قوی و فشار ضعیف، نصب و نگهداری آسانسورهای خانگی و صنعتی زیر نظر این اتحادیه انجام می‌شود. البته باید بگویم که تعمیرات رادیو، تلویزیون، یخچال و ماشین لباسشویی زیر نظر اتحادیه مانیست.

چه شد که وارد این شغل شدید؟

من بعد از اتمام تحصیلات دانشگاهی با برادر خانم شریک شدم و یک کارخانه تولید قطعات صنعتی را تأسیس کردیم. بعد از چند سال مستقل شدم و اکنون مشغول تولید ترانسفورماتور، کمپرسور باد و اهر پروفیل هستیم. از سال ۶۱ هم عضو اتحادیه شدم.

کار شما سرمایه اولیه زیادی می‌خواهد. کمی به صورت جزئی‌تر در خصوص تعمیرات قطعاتی که اشاره کردید بر ایمان بگویید. سود یک تعمیرکار چقدر است؟

مسئله دارای سود خوبی دارد و اعضای زیادی را در خود جای داده است. شما در بخش تعمیرات هم فعالیت داشتید؟

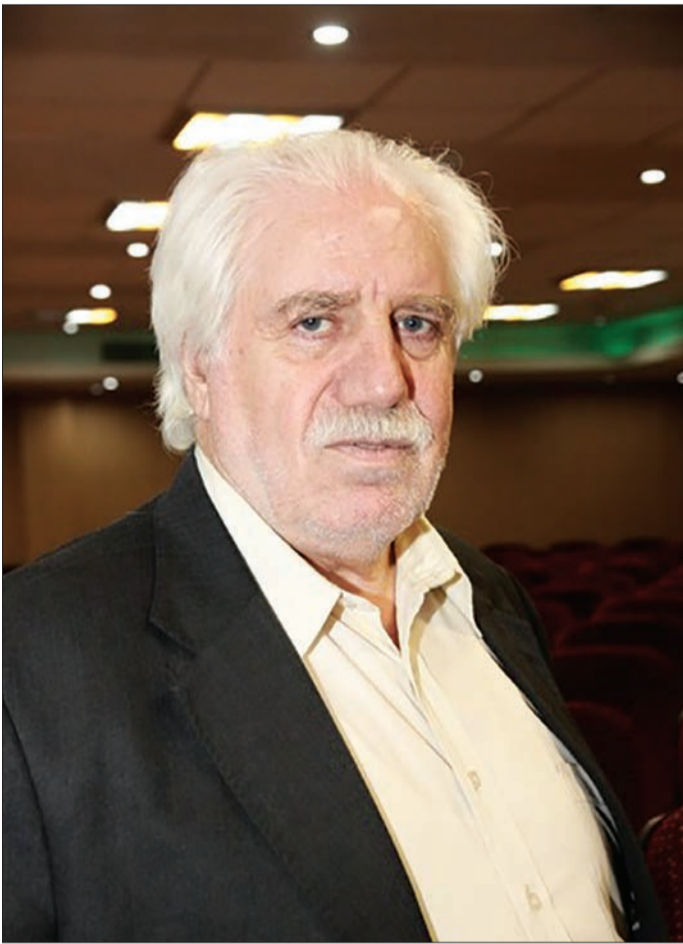
مسئله‌ای که می‌تواند باعث جذب مشتری شود تخصص در حوزه تعمیرات و اعتماد مشتری است. تقابل در حوزه تعمیرات بسیار

فعالیت شده‌اند باید توجه داشته باشنند که طوری فعالیت خود را مدیریت کنند که از سوی اتحادیه به سامانه ۱۱۸ متصل شوند تا در صورت نیاز مشتریان بتوانند آنها را پیدا کنند. از سوی دیگر باید پروانه کسب داشته باشند تا بتوانند در روزنامه‌های کثیرالانتشار تبلیغات خود را انجام دهند. به نظر من مهم‌ترین مسئله‌ای که می‌تواند باعث جذب مشتری شود تخصص در حوزه تعمیرات و اعتماد مشتری است. تقابل در حوزه تعمیرات بسیار

مشتری هم از همه جایی خبر این مبلغ را پرداخت می‌کند. نباید در این بخش طمع کرد و باید همیشه اعتماد مشتری و صداقت را سرلوحه کار قرار داد. افرادی که قصد ورود به

۱۳ رسته صنفی در اتحادیه تولیدکنندگان و تعمیرکاران وسایل الکترومکانیکی مشغول فعالیت هستند؛ از تعمیرات لوازم خانگی خرد مانند چرخ گوشت و جاروبرقی گرفته تا لوازم صنعتی، همچنین تولید تابلوهای فشار قوی و فشار ضعیف، نصب و نگهداری آسانسورهای خانگی و صنعتی زیر نظر این اتحادیه انجام می‌شود

این شغل را دارند باید چه نکاتی را در ابتدای راه در نظر داشته باشند؟ این شغل یک شغل استاد شاگردی است. یعنی برای نداشته باشد یا برای وی مقرون به‌صرفه نباشد که کالای برقی را



با قیمت بالا تعمیر کند. از سوی دیگر یک هفته تا ۱۰ روز بعد از تعمیر پیگیری چگونگی عملکرد دستگاه از مشتری می‌تواند میزان رضایت وی را افزایش دهد. در بحث برطرف‌دار آسانسور که اکنون در بیشتر خانه‌ها مشاهده می‌کنیم و افرادی که در بخش آسانسور فعالیت دارند هم همین روال را باید طی کنند؟

بله! البته مدت یادگیری آنها بیشتر است. ممکن است یک فرد در طول یک‌سال به تخصص کامل برسد اما در بخش آسانسور حداقل سه‌سال و بصورت میانگین پنج سال فعالیت به‌صورت مداوم نیاز است. همچنین برای فعالیت باید در کلاس‌های آموزشی تخصصی آسانسور شرکت کنند. این کلاس‌ها در کجا برگزار می‌شود؟

به دلیل حساسیت موضوع در اتحادیه انجام می‌شود. بعد از اینکه مدرک مورد نظر و تاییدیه اتحادیه به‌فرد داده شد و بعد از زمانی که عرض کردم می‌تواند کار نصب آسانسور را به‌صورت مستقل انجام دهد.

بازار کار آسانسور چطور است؟

برای فردی که صبر و حوصله داشته باشد عالی است. افراد متخصص می‌توانند با معرفی کار خود به افرادی که در حوزه ساخت‌وساز فعالیت دارند خود به‌همه نکات تخصصی توجه کردند و با همین تخصص توانستند اعتماد مشتری را جذب کنند. در مرحله بعدی نحوه قیمت‌گذاری خدمات است. از آنجا که لوازم برقی معلوم نیست چه ایرادی دارد نمی‌توان قیمتی را به‌صورت مصوب تعیین کرد اما نکته قابل توجه برای مشتری هزینه است. اگر هزینه منصفانه باشد قطعاً جذب خواهد شد. همچنین تعمیرکاران تا مشخص نشدن هزینه به تعمیر کالا اقدام نکنند. به این دلیل که ممکن است فرد توانایی پرداخت آن را نداشته باشد یا برای وی مقرون به‌صرفه نباشد که کالای برقی را

چرکنویس‌های یک مدیر اینجایی

جوانان

علی معروفی



بالاخره باید به جوان‌ها میدان داد. باید کم کم و با حمایت همه‌جانبه و رعایت جوانب احتیاط به آنها پال و پر داد تا بپرند و در آسمان کار و تلاش و آبادانی وطن اوج بگیرند و قله رفیع سازندگی و توسعه را فتح کنند. در همین راستا سه نفر از جوانان برای این مرز و بوم را طی یک اقدام گزانبی‌سری مأمور به جمع و جور کردن کامل یک وظیفه سازمانی کرده و بعد از ایراد مقایره‌ی نطق و نصیحت و اندرز یک تاریخ نهایی جهت تمام شدن این پروژه به آنها گفته و ایشان را به خودشان می‌سپاریم بنیمین چگونه ما را سرافراز می‌سازند. لازم به ذکر است که هر سه این افراد تحصیلکرده‌گان دانشگاه‌های معتبر مملکت بوده و در طول دوران همکاری به‌صورت مداوم تحت نظر اینجانب مراتب ترقی و تعالی را در مباحث تخصصی گروه طی کرده‌اند. به عبارتی این سه نفر نمرات برگزیده گروه هستند که بنده در همان راستای معروض در فوق، تصمیم به بلندتر کردن آفق دید آنان و الصاق آنان به گروه بزرگ مدیران آینده این مرز و بوم گرفته‌ام. مقرر می‌شود که ایشان در طول مدت تعیین شده کلاه به‌صورت مستقل از بنده عمل کرده و تصمیمات مدیریتی نظیر بده‌بستان‌های پروژه‌ای با ارکان دیگر کار، زمان‌بندی بخش‌های مختلف پروژه و هماهنگی با سایر گروه‌های تخصصی و بقیه قسمت‌های شرکت توسط گروه سه نفره خودشان و از روش اجماع عقلان انجام گیرد. فکر بگری به نظر می‌رسد. هم استقلال و تصمیم‌گیری را تجربه می‌کنند، هم کار گروهی و مشورت و همبررسی. از طرفی به نظر می‌رسد که قادر به پوشاندن نقاط ضعیف یکدیگر هستند و احتمالاً نتیجه قضیه چیز امیدوارکننده‌ای خواهد بود. مدت‌زمان مقرر می‌گذرد و هنگام داوری کار آنان فرا می‌رسد. نتیجه شگفت‌انگیز است. کار انجام نشده و وارد تاخیر شده‌ایم. از طرفی اشتباهاتی صورت گرفته که یا مستلزم انجام دوباره کار از نقطه صفر است (که تاخیر را به شکل غیرقابل توجه و غیرقابل تحملی طولانی خواهد کرد) یا مستلزم وصله‌پینه‌کاری و رویم به دیوار تف چسبان کردن‌های مالوف خودمانی. نتیجه جلسه بررسی و داوری کار ابتدا توییح و استخفاف و سب و طرد این سه نفر و بعد تصویب روش وصله‌پینه است. که وصله‌پینه و ماست‌مالی طاق‌تفرسای کار نیز به همین سه نفر واگذار می‌شود و اما آسیب‌شناسی قضیه:

اول: سه نفر در جلسات فی‌مابین خودشان مدام به عقبنداختن‌های متوالی رای داده و هر بار سه نفری به این نتیجه رسیده‌اند که حالا وقت داریم. دوم: هر کدام به نقاط قوت دوتای دیگر تکیه کرده و هر جا که در کار به مشکل و معضلی برخورد فرض را بر این گذاشته که اصلاح‌مشکل کار آن دوفنر دیگر است. سوم: هر کدام به دلخواه بخش‌هایی از کار را وظیفه خود فرض کرده و آن دو نفر دیگر را مسئول باقی کار دانسته‌است.

چهارم: هر کدام دو نفر دیگر را مسئول پاسخگویی به مدیریت محترم (یعنی شخص بنده) دانسته و خود را میرا از پاسخگویی و گرفته‌شدن یقنا نتیجتاً به نظر می‌رسد که یک مقدار اندک نظارت و دخالت مدیریت محترم کاملاً ضروری بوده و مشارالیه مستحق لیچار کوبی و توییح و خفت‌دادن‌های رییس است!

از میان خبرها

فدکس در حال مذاکره با جت بوئینگ برای خرید هواپیمای جدید



فدکس تنها مشتری تجاری جت بوئینگ ۷۴۷ در حال مذاکره برای خرید حداقل ۲۵ فروند هواپیمای باری دو موتوره است. به گزارش مارکتینگ نیوز، مدیران این شرکت حمل‌ونقل در منطقه سیاتل این خبر را دادند. ارزش این هواپیماها حدود ۵ میلیارد دلار است. بوئینگ فروش بالایی را در بازار به خاطر هواپیماهای باریری دارد و به تازگی یک نسخه از ۷۴۷ را به یک تاکر سوختگیری هوایی برای وزارت دفاع ایالات متحده توسعه داده است. فدکس تصمیم دارد استراتژی خود را برای جایگزین کردن هواپیماهای قدیمی با هواپیماهای جدید که سوخت کمتری مصرف می‌کنند، گسترش دهد. ارتقای هواپیما، بخشی از تلاش فدکس برای کاهش هزینه ۱۶ میلیارد دلاری در بخش هواپیمایی این شرکت است. ظرفیت ۷۴۷ شبیه به همان هواپیمای قدیمی ۷۰۷ است. فدکس در ناوگان فدکس است و سوخت آن حدود ۲۰ درصد کارآمدتر از مدل‌های قبلی است. این شرکت حمل‌ونقل در ماه گذشته اعلام کرد استفاده از ۱۵ فروند هواپیما را متوقف کرده و آنها را کنار گذاشته است. فدکس ۶۷۳ هواپیما دارد.

از میان خبرها



طرفداران بارسلونا خواستار لغو حمایت قطر ابرویز از این باشگاه هستند

براساس نظرسنجی‌های انجام شده در اسپانیا بیش از ۵۱ درصد طرفداران باشگاه بارسلونا خواستار لغو همکاری این باشگاه با شرکت هواپیمایی قطر ابرویز شده‌اند، حتی در صورتی که راه پیشنهاد مالی این باشگاه بیش

گزارش هفته

آغاز عرضه‌های اولیه از شهریور

علیرضا روحانی

کارشناس بازار سرمایه

دامسج اقتصادایران در هفته گذشته دارای روندی خنثی بود به طوری که با افت و خیزهای جزئی در کانال ۶۶ هزار واحدی نوسان می‌کرد و بالاترین میزان را روز شنبه با رقم ۶۶۸۲۹ تجربه کرد و تا رقم ۶۶۴۴۵ نیز افت کرد. در این هفته بیشترین اثر مثبت بر شاخص را حاکمیتی اعمال کرد تا مثل هفته‌های گذشته بر سبز بودن تالار شیشه‌ای تهران تاثیر گذار باشد هر چند نباید از نقش مثبت گسترش نفت و گاز پارسپان با نماد پارسپان نیز غافل شد البته به‌طور کلی اکثر نمادهای زیرمجموعه صنعت پتروشیمی در هفته گذشته تاثیرات مثبت زیادی را بر شاخص اعمال کردند اما از طرف دیگر صنایع ملی مس ایران با نماد فملی نیز بالاترین تاثیر منفی را بر شاخص داشت به طوری که تا روز سه‌شنبه در صدر بیشترین تاثیر منفی بر شاخص قرار داشت البته پتروشیمی پردیس نیز نقشی همچون فملی ایفا می‌کرد اما نکته جالب توجه در خصوص تاثیر نمادها بر شاخص می‌توان به گروه پتروشیمی اشاره کرد. نمادهای گروه پتروشیمی بیشترین اثر را بر شاخص بورس داشتند به طوری که در هر روز همزمان در دو سمت تاثیر گذاری مثبت و منفی یک یا دو شرکت پتروشیمی حضور داشتند. اما ارزش معاملات دارای روندی افزایشی بود به طوری که نخستین جلسه معاملاتی را با رقم ۹۰ میلیارد تومان آغاز کرد و با رشدی بیش از صدرصد به رقم ۲۲۴ میلیارد تومان در روز سه‌شنبه رسید اما در آخرین جلسه معاملاتی به پایین‌ترین میزان در هفته و عدد ۸۷ میلیارد تومان نزول کرد.

در نشست مدیریت سازمان بورس در ابتدای هفته گذشته، زمان از سرگیری عرضه‌های اولیه شهریورماه اعلام شد. فطانت‌فرد با بیان اینکه عرضه‌های اولیه از شرکت‌های کوچک و به روش ثبت دفتری انجام می‌شود، گفت: این موضوع به‌صورت اختیاری در دوره زمانی مشخص پیش می‌رود تا بعد از برجا گذاشتن مزایای خود در کلیت بازار، سایر عرضه اولیه‌ها نیز با همین روش ادامه پیدا کند، رئیس سازمان بورس همچنین از آغاز به کار سامانه جدید کدال در هفته آینده خبر داد. همچنین دیگر خبری که می‌تواند یکی از ابهامات شرکت‌ها را برطرف کند تصویب دستورالعمل نحوه تسویه وام‌های ارزی شرکت‌ها بود که توسط رئیس بانک مرکزی اعلام شد که به این اساس در صورتی که وام ارزی تا پیش از ۱۱ مهرماه ۹۱ که زمان تشکیل مرکز مبادله ارزی است، دریافت شده باشد، اصل و سود وام با نرخ ۱۲۲۶ تومانی بازپرداخت خواهد شد که می‌تواند باعث کاهش هزینه‌های مالی شرکت‌ها شود که سیمانی‌ها و تجهیزات‌ها بیشترین تاثیر را از این مصوبه خواهند پذیرفت البته در مورد صنعت سیمان در این هفته طرحی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به تصویب رسید که به موجب آن سیمان از شمول قیمت‌گذاری دولتی خارج و تعیین نرخ به انجمن صنعت سیمان واگذار شد.

به‌طور کلی شاخص کل در کانال ۶۶ هزار واحد قرار گرفته و تقریباً بدون روند و خنثی عمل می‌کند که می‌توان گفت پس از صعودی که در تیرماه داشت و اصلاحی که انجام داد اکنون در استراحت به سر برده و به گفته برخی کارشناسان خود را برای رشدی دیگر آماده می‌کند که روند گسترش فعالیت‌ها، برداشته شدن تحریم‌ها و اعلام آمادگی شرکت‌های بزرگ برای آغاز فعالیت در کشور می‌تواند نویدبخش آغاز رونق در صنایع مختلف باشد هر چند تاثیر این اتفاقات را نمی‌توان در سال جاری بر شرکت‌ها و صورت‌های آنها دید و باید در سال بعد منتظر رونق در صنایع مختلف باشیم همان‌طور که وزیر اقتصاد نیز طی اظهارنظری اعلام کرده بود هنوز اتفاقی نیفتاده که بر بورس اثر گذار باشد.

حرف‌های درگوشی

شنیده‌ها و شایعات بازار

نرخ‌الله توکلی برکی

فعال بازار سرمایه

دبالک: خبرها از دبالک حکایت از تلاش شرکت برای افزایش سرمایه برای تامین مابود اولیه مورد نیاز خود دارد.

گلگ: خبرهای از نصاد حکایت از عقد قرارداد شرکت برای فروش یک میلیون تنی سنگ آهن به شرکت هندی کیوکل دارد. گویا شرکت کیوکل با خرید سنگ آهن و تبدیل آن به گندله مجدداً آن را به ایران صادر می‌کند که شرکت فولاد مبارکه از مصرف‌کنندگان اصلی است.

خادین: شنیده‌هایی مبنی بر احتمال افزایش سرمایه ۶۰۰ درصدی از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها از خادین به گوش می‌رسد.

خزامیا: شنیده‌ها از خزامیا حاکی از این است که افزایش سرمایه این شرکت در نیمه دوم سال صورت خواهد گرفت.

سفاارس: در نماد سفاارس شنیده‌ها حکایت از این دارد که این شرکت مبلغ ۸۰۰ میلیارد یعنی ۱۶ درصد از سود ۳۲۱ ریالی خود را در دوره سه ماهه محقق کرده است.

گروه لبنی: شنیده‌ها از این گروه حاکی از آن است که ۴۰ هزار تن شیر مازاد کارخانه‌های لبنی به شیر خشک تبدیل و در انبارها دپو شده است. شنیده شده که در صورت افزایش قیمت شیر، کارخانه‌های لبنی عراق را به‌عنوان بازار صادراتی خود به ترکیه واگذار می‌کنند.

ارفع: شنیده‌ها حکایت از تعدیل منفی ۵۵ درصدی این شرکت دارد.

اعتلا: خبرها از اعتلا حکایت از این دارد که شرکت به دلیل حفظ نقدینگی و سودآوری بیشتر خواهان افزایش سرمایه ۱۶۵ درصدی است.

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با محمد مهدی بحر العلوم، رییس کارگزاری بانک مسکن

مردم ابعاد بدون ریسک بازار سرمایه را نمی‌شناسند

مهلا فرزند

بازار سرمایه در یک فضای رنج و بی‌رمق گرفتار شده است. گزارش‌های ضعیف شرکت‌های بورسی در عملکرد سه‌ماهه، وضعیت نامطلوب گروه بانک و خورو، نرخ

خوراک پتروشیمی‌ها و... دست به دست هم داده‌اند تا رمق شاخص کل را بگیرند. البته معتقد است که این فرار سرمایه به دلیل عدم آگاهی از ابعاد بدون ریسک بازار سهام است؛ ابغای که بازار سهام را همچنان پربازده‌تر از سپرده‌های بانکی قرار می‌دهد. گفت‌وگوی ما را با وی بخوانید:

بحر العلوم، رییس کارگزاری بانک مسکن معتقد است که این فرار سرمایه به دلیل عدم آگاهی از ابعاد بدون ریسک بازار سهام است؛ ابغای که بازار سهام را همچنان پربازده‌تر از سپرده‌های بانکی قرار می‌دهد. گفت‌وگوی ما را با وی بخوانید:

نظرتان در مورد آثار رفع تحریم‌ها در گروه خودرو چیست؟

در گروه خودرو بیشترین اثر توافق روی بحث انرژی و بهبود فرآیندها است. به نظر من در آنجا بحث انتقال تکنولوژی و بهره‌وری مهم‌ترین پارامتری است که می‌تواند بر گروه خودرو اثرگذار باشد. بازار خودروی ما متاثر از کاهش هزینه‌های تامین مالی، تامین راحت‌تر قطعات و خدمات بهتر پس از فروش است.

چه منطقی وجود دارد که شرکت‌های خارجی سهام شرکت‌های ایرانی را بخرند و خودشان شرکت تاسیس نکنند؟

اگر ما بخواهیم ملاک ارزش‌گذاری سهام شرکت‌های ایرانی را در بازار سرمایه ارزش جایگزینی بگذاریم، متوجه می‌شویم که ارزش سهام شرکت‌های ما در حال حاضر خیلی بالای قیمت‌است به‌عنوان مثال اگر ما یک شرکتی مانند ذوب‌آهن یا فولاد مبارکه را تکه تکه کنیم و بخواهیم فلزاتش را به‌عنوان آهن‌پاره بفروشیم قیمت هر سهم آن بسیار بیشتر از چیزی است که در حال حاضر ارزش‌گذاری می‌شود. طبیعتاً شرکت‌های خارجی نیز می‌دانند که ارزش جایگزینی بالاست و برای کاهش هزینه‌های ثابت هم منطق اقتصادی حکم می‌کند که با مدیریت مشترک ورود پیدا کنند.

در گروه بانکی زمزمه‌هایی مبنی بر کمبود منابع وجود دارد. به نظر شما لغو تحریم‌ها چه اثراتی در گروه بانکی خواهد داشت؟

بانک‌های دولتی جزو طلبکاران عمده از دولت محسوب می‌شوند. یعنی با فرض اینکه بخشی از منابع دولت آزاد شود و دولت بتواند منابع خود را در اختیار بگیرد، عملاً بخشی از مطالبات پیمانکاران و بانک‌های را خواهد داد که خود پیمانکاران نیز از جمله بدهکاران به بانک‌های دولتی هستند.

بسیاری از فرصت‌های تامین مالی بدون ریسک در بازار سرمایه ما وجود دارد که احاد جامعه از آن بی‌خبر هستند و اعتماد ندارند و به محض اینکه نام بورس به میان می‌آید فکر می‌کنند ریسک و نوسان، دامن اوراق مشارکت یا اوراق صکوک را که در بازار معامله می‌شود هم می‌گیرد. در حالی که می‌توان گفت عدد درصد اوراق بهادار با درآمد ثابت بازار سرمایه نرخ‌هایی فراتر از سپرده‌های بانکی حتی در حال حاضر دارند.

بسیاری از فرصت‌های تامین مالی بدون ریسک در بازار سرمایه ما وجود دارد که احاد جامعه از آن بی‌خبر هستند و اعتماد ندارند و به محض اینکه نام بورس به میان می‌آید فکر می‌کنند ریسک و نوسان، دامن اوراق مشارکت یا اوراق صکوک را که در بازار معامله می‌شود هم می‌گیرد.

متحمل می‌شوند، اما اگر این تحمل ریسک سنجیده باشد زمانی اتفاق خواهد افتاد که به ضرورت نیاز باشد. تا زمانی که به نظر من به غیر از اینکه دانش مالی و سرمایه‌گذاری دانش ثوابی است، روش‌های مالی می‌تواند، مالی دنیا به سمتی برود که از نظر عموم مردم، آن کانال باید کاتالی باشد که بازار هدف به آن اطمینان دارد و از نظر عدم توافق چندان کنیم که به نظر من آن مجرا شبکه بانکی است. یعنی اگر شعب بانکی ما مانند بازارهای مالی دنیا به سمتی برود که سوپراکت مالی باشند طبیعتاً بستر اعتمادساز بانک موجب می‌شود مردم به محصولات بازار سرمایه هم اعتماد پیدا کنند و این به عقیده من شاید اثربخش‌ترین و زودبازده‌ترین بازارهایی خدمات مالی باشد ولی به‌رحال تمام روش‌های فرهنگ‌سازی و بازاریابی خدمات باید توأم پیش برود تا اثربخش باشد ولی زمان مشخصی نمی‌توان برای آن در نظر گرفت.



مهلا فرزند، نویسنده مقاله

این توافق عملیاتی شود چرا که برنامه‌ریزی‌های دولت تدبیر و امید مبتنی بر توافق بود. به نظر می‌رسد که تاکنون موفق عمل کرده و با این فرض می‌تواند برنامه‌ریزی‌هایش را محقق کند دور از انتظار نیست که با برنامه‌ریزی‌هایی خوب شرایط اقتصادی کشور را رو به جلو پیش برند.

بسیاری از فرصت‌های تامین مالی بدون ریسک در بازار سرمایه ما وجود دارد که احاد جامعه از آن بی‌خبر هستند و اعتماد ندارند و به محض اینکه نام بورس به میان می‌آید فکر می‌کنند ریسک و نوسان، دامن اوراق مشارکت یا اوراق صکوک را که در بازار معامله می‌شود هم می‌گیرد. در حالی که می‌توان گفت عدد درصد اوراق بهادار با درآمد ثابت بازار سرمایه نرخ‌هایی فراتر از سپرده‌های بانکی حتی در حال حاضر دارند.

بسیاری از فرصت‌های تامین مالی بدون ریسک در بازار سرمایه ما وجود دارد که احاد جامعه از آن بی‌خبر هستند و اعتماد ندارند و به محض اینکه نام بورس به میان می‌آید فکر می‌کنند ریسک و نوسان، دامن اوراق مشارکت یا اوراق صکوک را که در بازار معامله می‌شود هم می‌گیرد.

متحمل می‌شوند، اما اگر این تحمل ریسک سنجیده باشد زمانی اتفاق خواهد افتاد که به ضرورت نیاز باشد. تا زمانی که به نظر من به غیر از اینکه دانش مالی و سرمایه‌گذاری دانش ثوابی است، روش‌های مالی می‌تواند، مالی دنیا به سمتی برود که از نظر عموم مردم، آن کانال باید کاتالی باشد که بازار هدف به آن اطمینان دارد و از نظر عدم توافق چندان کنیم که به نظر من آن مجرا شبکه بانکی است. یعنی اگر شعب بانکی ما مانند بازارهای مالی دنیا به سمتی برود که سوپراکت مالی باشند طبیعتاً بستر اعتمادساز بانک موجب می‌شود مردم به محصولات بازار سرمایه هم اعتماد پیدا کنند و این به عقیده من شاید اثربخش‌ترین و زودبازده‌ترین بازارهایی خدمات مالی باشد ولی به‌رحال تمام روش‌های فرهنگ‌سازی و بازاریابی خدمات باید توأم پیش برود تا اثربخش باشد ولی زمان مشخصی نمی‌توان برای آن در نظر گرفت.

عمق بازار

سنگ بنای هفته در روز شنبه گذاشته می‌شود

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار

بازار اوراق بهادار تهران در دومین هفته کاری مردادماه، با کاهش شاخص کل به کار خود پایان داد. با آغاز معاملات در روز ابتدای هفته، پسماند تقاضای به‌جامانده از هفته پیش آن در بازار رویت شد، اما این تقاضا تنها ۳۰ دقیقه شاخص کل را در مسیر صعود نگه داشت. پس از آن و با قدرت گرفتن عرضه در بسیاری از نمادها، بازار در جهت نزولی قرار گرفته و شاخص کل نیز به تبعیت از بازار در مسیر کاهش مقادیر خود ظاهر شد. شدت عرضه برای روز یکشنبه تنها یک ساعت باقی مانده و پس از آن با کاهش عرضه‌ها، تقاضا در بسیاری از نمادها دیده شد. پس از نوسان دو ساعت پایانی روز یکشنبه، بار دیگر تقاضا رنگ سبز را به شاخص کل بازار هدیه کرد. در نیمه نخست بازار روز میانی هفته، شاخص کل در جهت مثبت و پس از آن با کاهش تقاضا و برخلاف جهت نزولی، در مقادیر مثبت قرار داشت. رفتار شاخص کل در دو روز پایانی هفته، تشابه چشمگیری با روزهای یکشنبه و دوشنبه داشت. بدین ترتیب شاخص کل در پایان این هفته با کاهشش در حدود ۴۰ واحد به رقم ۶۶۴۵۱ واحد رسید.

با توجه به حقایقی که در حال حاضر در بازار وجود دارد، نمی‌توان انتظار رشدی یکپارچه را از بازار سرمایه داشته باشیم. با توجه به ریسک تازه شده گروه پتروشیمی، حمایت فعال بعضی از حقوقی‌های اصلی نمادهای این صنعت به افزایش قیمت جهانی نفت منوط شده است. از سویی دیگر، فعالیت ضعیف حقیقی‌ها در سمت خریدار، رمقی برای بازار به جای نگذاشته است. به‌صورت کلی، برآیند فعالیت کدهای حقیقی بازار زمانی در سمت خرید قرار می‌گیرد که ذهن این معامله‌گران تحریک شده باشد. در مثالی ساده می‌توان به یک ماه پیش از توافق هسته‌ای کشورمان با ۵+۱ اشاره کرد؛ در این بازه زمانی، حقیقی‌ها با علم به این موضوع که حتی در صورت وقوع توافق، در بدو این اتفاق هیچ بهبود خاصی برای چیغ یک از صنایع به وجود نمی‌آید، تمام انرژی و توان خود را برای خرید صرف کردند. اکنون بار دیگر بازار در جهت نزولی قرار دارد و این معامله‌گران برای دست به خرید شدن نیاز به تحریک عاملی خارجی دارند و این مهم می‌تواند حتی از محل رفتار ماهرانه حقیقی‌ها تامین شود. در کلامی ساده‌تر، برای صعودی شدن بازار انتظار می‌رود حقیقی‌های بازار قدرت زیادی را در سمت خریدار نشان داده و برای یک یا دو روز، عرضه خوددانی را در بازار نداشته باشند.

در هفته جاری، نخستین روز هفته را می‌توان به‌عنوان روز سرنوشت‌ساز این هفته معرفی کرد. در گشایش بازار در جلسه معاملاتی پیش‌رو انتظار می‌رود عرضه نسبی در بازار حضور نداشته باشد، اما با فروکش کردن این تب، مسیر شاخص کل در سایر روزهای هفته مشخص می‌شود. عدم شکل‌گیری تقاضایی جدید در نیمه دوم بازار امروز می‌تواند تضمینی برای نوسانی از نزولی بودن شاخص کل در تمام طول هفته باشد. به عبارت ساده‌تر، در صورت نزولی بودن شاخص کل در نیمه دوم جلسه معاملاتی پیش‌رو، می‌توان انتظار داشت در پایان این هفته نیز بازار با کاهش شاخص کل به کار خود پایان دهد. این موضوع الزاماً به کاهش قیمت‌ها در تمام بازار منجر نمی‌شود. همان‌طور که صعودی شدن شاخص کل لطفی در حق نمادهایی که نیاز به استراحت دارند نخواهد کرد. در این حرفه انتظار می‌رود رنگی خاص بر بازار غلبه کند و صرفاً انتظار آغاز شدن یا نشدن روند صعودی بعدی در چهره شاخص کل هویدا شود. بررسی و تحلیل تکنیکال و سنتیمنتال سهم‌ها پیش از خریدوفروش در این هفته، کلید اصلی موفقیت در بازار این هفته است.

بسیاری از فرصت‌های تامین مالی بدون ریسک در بازار سرمایه ما وجود دارد که احاد جامعه از آن بی‌خبر هستند و اعتماد ندارند و به محض اینکه نام بورس به میان می‌آید فکر می‌کنند ریسک و نوسان، دامن اوراق مشارکت یا اوراق صکوک را که در بازار معامله می‌شود هم می‌گیرد. در حالی که می‌توان گفت عدد درصد اوراق بهادار با درآمد ثابت بازار سرمایه نرخ‌هایی فراتر از سپرده‌های بانکی حتی در حال حاضر دارند.

بسیاری از فرصت‌های تامین مالی بدون ریسک در بازار سرمایه ما وجود دارد که احاد جامعه از آن بی‌خبر هستند و اعتماد ندارند و به محض اینکه نام بورس به میان می‌آید فکر می‌کنند ریسک و نوسان، دامن اوراق مشارکت یا اوراق صکوک را که در بازار معامله می‌شود هم می‌گیرد.

دریچه

کوتاه با کدال

ملیحه کریم شاهی

معالیه‌گر

- در اطلاعات و صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۹۴/۰۲۳/۱ (حسابرسی نشده) هلدینگ نفت و گاز تأمین (تایپوک) آمده که جمع دارمدهای اربابیت. ماه ۹۴ این هلدینگ در مقایسه با سال ۹۳ کاهش ۱۳ درصدی داشته است. سود عملیاتی و سود خالص نیز به ترتیب ۱۳ و ۲۸ درصد کاهش داشته‌اند. این شرکت ۵۷۲ میلیارد ریال سود برای هر سهم در این دوره ۱۲ ماهه شناسایی کرده است.

- سرمایه‌گذاری مسکن شمالغرب (نغرب) در دوره ۹ ماهه صورت‌های مالی منتهی به ۹۴/۰۳/۳۱ (حسابرسی نشده) کاشی تأمین (تایپوک) آمده که جمع دارمدهای اربابیت. ماه ۹۴ این هلدینگ در مقایسه با سال ۹۳ کاهش ۱۳ درصدی داشته است. سود عملیاتی و سود خالص نیز به ترتیب ۱۳ و ۲۸ درصد کاهش داشته‌اند. این شرکت ۵۷۲ میلیارد ریال سود برای هر سهم در این دوره ۱۲ ماهه شناسایی کرده است.

- در اطلاعات و صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۹۳/۱۲/۲۹ (حسابرسی نشده) پالایش نفت بندرعباس (شبندر) آمده که فروش شرکت نسبت به سال ۹۳ کاهش ۲۴ درصدی را تجربه کرده است. سود ناخالص کاهش ۷۳ درصدی و سود خالص ۲۸ درصد کاهش داشته است. سود شناسایی شده این شرکت برای هر سهم در ۱۲ ماه ۵۰۰ ریال است.

- آهن و فولاد ارفع (ارفع) تعدیل منفی ۵۵ درصدی داشته و سود سالانه خود را در این سه ماه ۲۱ درصد پوشش داده است. ارفع درآمد هر سهم سال منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ (حسابرسی نشده) ۱۱۱ ریال به‌طور خالص و پس از کسر مالیات پیش‌بینی کرده است.

شکوفه میرزایی

شاید در کارتون‌ها یا فیلم‌های تخیلی که ساخته می‌شوند شما هم شهرها و روستاهای عجیب و غریب را دیده باشید، مثلاً شهری از گل یا روستایی پوشیده از برف یا حتی شهری تمام عیار در زیر آب.

خوشبختانه امروزه با پیشرفت تکنولوژی‌ها و قدرت‌های بشری دیگر اینها فقط تخیلات یک ذهن نیستند و یکی پس از دیگری به واقعیت منجر می‌شوند. گزارش امروز بنا دارد یکی از همین تخیلات را با توجه به پتانسیل‌هایی که در کشور ایران وجود دارد زیر دره‌بین خود قرار دهد. اگر شما هم همیشه در تخیلات خود جایی متفاوت را برای سرمایه‌گذاری می‌پسندید یا فضایی کاملاً بکر را برای خود در نظر گرفته‌اید گزارش امروز را که درخصوص پتانسیل‌های طرح گردشگری و تولید از «نمک» است با دقت بخوانید.

سنگ نمک، کانی سدیم کلرید است که با نام کلرید سدیم طبیعی معرفی می‌شود. این ماده در بسیاری از شهرهای ایران، کویرها و اطراف دریاچه‌های شور به وفور یاد می‌شود و مزیت‌های بسیاری برای سرمایه‌گذاری در خود دارد اما بسیاری از ما شاید وقتی نام نمک می‌آید به یاد غذا و شوری آن بیفتیم و هیچ ذهنیتی از کاربردهای فراوان این ماده نداشته باشیم درحالی‌که همین نمک و سدنگ یکی از بهترین مصالح برای ساخت‌وساز است و بسیاری از مزیت‌های دیگر که در ادامه می‌خوانید.

گام اول موقعیت سنجی

نخستین گام برای طراحی و پیاده‌سازی طرح گردشگری نمک، موقعیت‌سنجی برای اجرای طرح است. در ایران چند شهر و منطقه به‌عنوان معادن اصلی نمک شناخته می‌شوند که به خوبی می‌توان از نمک و سنگ نمک آنها برای اجرای طرح گردشگری نمک بهره برد.

مهدی طاهران، مدیر معدن نمک شرکت گل نمک در این خصوص به «فرصت امروز» می‌گوید: بیشترین معادن نمک در سمنان و شهرستان گرمسار وجود دارد که شرایط سرمایه‌گذاری در این شهر را متناسب کرده است، سپس مناطقی چون کویر مصر، مرنجاب، گرمه، هرمز، قشم، قم، ارومیه، لارستان و نزدیک دریاچه مهارلو هم برای شروع سرمایه‌گذاری در حوزه نمک متناسب به نظر می‌آید.

وی می‌افزاید: مسئله اصلی برای ورود سرمایه‌گذار به این حوزه بحث معرفی و شناخت این حوزه به مردم و گردشگران است، چرا که باید در کار بازگشت سرمایه‌ای وجود داشته باشد و این هم کار بخش خصوصی نیست، سازمان گردشگری، رسانه‌ها و صداوسیما همگی باید برای معرفی و شناسایی این حوزه به مردم تلاش کنند.
قابل توجه است که پیاده‌سازی طرح گردشگری نمک لزوماً نباید در مجاورت معدن باشد اما به دلیل کاهش هزینه‌های

نقطه شروع

ترجمه: سارا گلچین

منبع: wikihow.com

مشاور به کسی گفته می‌شود که می‌تواند در یک زمینه تخصصی به دیگران کمک کند. این کمک هم می‌تواند دسترنج تجربه شخص مشاور باشد و هم می‌تواند دستاورد دانشی باشد که او در طول سالیان آندوخته است.

در برخی حوزه‌های خاص مثل صنعت فناوری اطلاعات، یک مشاور استخدام می‌شود تا در زمینه‌هایی چون راه‌اندازی یک شرکت کامپیوتری یا ساده‌تر از آن پشتیبانی کارکنان در زمینه فناوری فعالیت کند. مشاورها اغلب در قالب کارمندان شرکت مشاوره‌ای کار می‌کنند اما کم پیدا می‌شود مشاورانی که به‌صورت آزاد و بدون اینکه تحت پوشش یک شرکت باشند، فعالیت کنند. کلید زدن یک کسب‌وکار در حوزه مشاوره IT مانند راه‌اندازی هر کسب‌وکار دیگری شندی و در دسترس است.

آنچه پیش روی شماست، راهنمایی است یا گام به گام برای راه‌اندازی این نوع شرکت‌ها که کارشان مشاوره دادن به دیگران است. اگر به دنبال راه‌اندازی یک شرکت مشاوره IT هستید یا برداشتن این گام‌ها به هدف خود خواهید رسید:

گام اول: حوزه‌های تخصصی خود را در این رشته مشخص کنید

دامنه‌ای از فعالیت را در حوزه IT برای خود مشخص کنید که به آن به خوبی تسلط دارید و می‌دانید که می‌توانید کسب‌وکاران را با محوریت آن راه بیندازید. شاید بگویید که دل‌تان می‌خواهد شرکتی تأسیس کنید که همه بخش‌های حوزه IT را پوشش دهد. اما اگر تنها

گزارشی از سرمایه‌گذاری در حوزه معادنی که روی دست صاحبان‌شان مانده‌اند

ظرفیت‌های ناشناخته در معادن و کویرهای نمکی



جاذبه‌های طبیعی ایران تشنه سرمایه‌گذاری

دکتر محمدابراهیم عقیفی، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد لارستان، پتانسیل پدیده‌های طبیعی را در جذب توریست برای گردشگری نمکی در ایران بسیار بالا می‌داند و معتقد است: «گنبدهای نمکی از جمله پدیده‌های استثنایی و کم‌نظیر زمین‌شناسی و ژئومرفولوژی هستند که دارای چشم‌اندازها و مناظر زیبای طبیعی است. گنبدهای نمکی یکی از جاذبه‌های ژئوتوریسمی لارستان است و با توجه به اقلیم مناسب‌تر لارستان نسبت به نواحی پیرامون که در صورت معرفی دقیق آنها به جوامع برون و درون مرزی می‌تواند به مرکزی پرارزش جهت توسعه عقیفی با ابراز تأسف از عدم سرمایه‌گذاری مناسب در فعالیت‌های توریستی، جلب گردشگران و ارائه خدمات مورد نیاز به آنها که یکی از مهم‌ترین منابع درآمدی برخی کشورها

حمل‌ونقل و وجود افراد متخصص به امور مربوط به علاوه نامی که این شهرها در حوزه تولید نمک دارند مزیت نسبی این است که در این شهرها طرح‌های گردشگری نمک را پیاده‌سازی کرد.

چند طرح در دل یک طرح

طرح گردشگری نمک براساس سه طرح اساسی ارائه می‌شود که هر بخش می‌تواند توسط سرمایه‌گذاران مجزا یا یک سرمایه‌گذار مشترک پیاده‌سازی شود. این سه بخش شامل طراحی و ساخت هتل‌ها و اقامتگاه‌های نمکی، صنایع دستی بر پایه نمک و کاربردهای پزشکی استوار بر نمک شناخته می‌شوند که در ادامه هر بخش را به‌صورت مجزا معرفی می‌کنیم.

هتل‌ها و اقامتگاه‌های نمکی

گذراندن یک شب در هتلی با دیوارهای

نمکی یا رستورانی با همین شمالیل به نظر بسیار جذاب است که مزیت سرمایه‌گذاری در این کار را بالا می‌برد.البته چندین پیش‌رستوران نمکی در شیراز ساخته شد و مورد اقبال عموم هم قرار گرفته است همین مسئله می‌تواند بیانگر جهت فکری انسان برای حضور در مکان‌های متفاوت باشد. در آمریکای جنوبی یا مرز بولیوی و شیلی هم هتل‌های نمکی سالانه میزان هزاران مسافر از سراسر دنیا هستند، اقامت در این هتل‌ها برای هر نفر حدود ۱۶۰ دلار محاسبه می‌شود.

جالب‌تر اینکه بدانید در خصوص انرژی‌های الکتریکی لازم برای روشنایی هتل و رستوران می‌توان از لامپ‌های نمکی استفاده کرد که هم هزینه‌های مصرف انرژی را کاهش می‌دهد و هم جذابیت بیشتری دارد. این لامپ‌ها که با تازگی توسط مهندسين فیلیپینی ابداع شده با یک لیوان آب و دو

قاشق چای خوری نمک برای هشت ساعت متوالی روشن می‌مانند و نوردهی می‌کنند. اما در خصوص هزینه‌های ساخت و تجهیز یک هتل رستوران نمکی با توجه به اینکه با ورود ناخالصی به بلور هالیت، این کانی به رنگ‌های گوناگون در می‌آید می‌توان در بخش‌های مختلف با استفاده از رنگ‌بندی‌های متنوع سنگ نمک را به کار گرفت همچنین اشکال مختلف نمک چون پودر و لایه‌های فشرده نمکی هم قابلیت به‌کارگیری در ساخت هتل و رستوران را دارند. با همه این تفاسیر بسته به ظرفیت هتلی که مدنظر قرار دارید و همچنین مکان آن به علاوه نوع سنگ‌نمکی که می‌خواهید استفاده کنید میزان سرمایه‌گذاری را بسیار متغیر می‌کند اما پیش‌بینی می‌شود که برای ساخت یک هتل با ۵۰اتاق و ظرفیت ۲۰۰ نفر به حدود ۳ میلیون تن نمک

نیاز دارید. به علاوه یک‌سری تجهیزات و ابزارهای مرتبط هم به کار گرفته می‌شود که در مجموع سرمایه مالی برای این کار حدود ۳میلیارد تومان برآورد می‌شود.

صنایع دستی نمکی

اما کارشناسان حوزه صنایع دستی با استفاده از نمک قدمت بیشتری را برای خود رقم زده‌اند. در واقع با توجه به اینکه سنگ نمک قابلیت تراش دارد و همچنین جلای زیبایی دارد و می‌تواند در رنگ‌های مختلف هم تولید شود در تمام جهان و همچنین ایران از آن اشکال هندسی جالب با کاربردهای رایج مثل آباژور، جا شمعی، ظروف دکوری و حتی قاب و مجسمه می‌سازند. همچنین چون قیمت نمک در ایران پایین است اغلب افراد هم چه در سفر و چه برای سوغاتی و خرید از این کارهای دستی استقبال می‌کنند. معمولاً هم این صنایع دستی توسط محلی‌های منطقه تولید می‌شوند، کافی است یک فروشگاه از صنایع دستی و کارهای نمکی خود را در محل طرح گردشگری یا نزدیک به هتل فوق دایر کنید، در آن صورت به خوبی می‌توانید بخش مهمی از طرح گردشگری نمک باشید. همچنین قابلیت صادراتی صنایع دستی نمکی در ایران به کشورهای دیگر نظیر آلمان و فرانسه که هم هنردوست هستند و هم از این منبع طبیعی بی‌بهره‌اند به خوبی می‌تواند منبع خوبی برای شروع یک سرمایه‌گذاری کم هزینه و جالب باشد.

کاربردهای پزشکی و درمانی نمک

اما همان‌طور که می‌دانید وجود برخی املاح معدنی در آب به منظور دوش گرفتن برای بدن مفید هستند، نمونه آن آب گوگردی رینه و آب گرم دماوند است که در آنجا هم حوضچه‌ها و وان‌هایی برای درمان دردهای مفصلی تعبیه شده و به خوبی هم مورد اقبال مردم قرار گرفته است.

مهدی طاهریان درخصوص خواص پزشکی نمک می‌افزاید: یکی از درمان‌های جدید که اخیراً برای بعضی بیماری‌های تنفسی و پوستی رایج شده، نمک درمانی در غارهای نمکی است. نمک خالص پزشکی به‌طور معمول کشنده باکتری‌ها و میکروب‌هاست. جالب است بدانید بخش زیادی از ذخایر سنگ نمک بوشهر به کشورهای چون آلمان صادر می‌شود و در آنجا برای احداث همین غارهای نمکی برای بیماران تنفسی مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین در این خصوص استفاده از آب گرم و نمک در قدیم هم برای رفع خشکی‌های عضلانی مورد توجه بوده است. به علاوه احداث سوناهای نمکی برای بیمارانی که از آسم رنج می‌برند، استخرهای نمکی عمومی برای رفع دردهای عضلانی، استراحت‌های نمکی و ماساژ درمانی با نمک همگی از موارد دیگری هستند که می‌توانند در کنار سایر بخش‌های این طرح مکمل باشند و موجب افزایش درآمد و سودآوری برای طرح فوق باشند.

گام دوم: درباره راه‌اندازی کسب‌وکاری به نام مشاوره IT

به بخشی که در آن تخصص و تسلط لازم را دارید، قانع باشید و آن را گزینش کنید، احتمال اینکه مشتری‌هایی با نیازهای خاص پیدا کنید، بسیار بالاتر می‌رود.

گام دوم: درباره ساختار کسب‌وکار مشاوره‌ای خود تصمیم بگیرید

در میان این ساختارهایی که به شما پیشنهاد می‌شود می‌توانید یکی از آنها را انتخاب کنید: مشاوره رودررو، مشاوره مشاهده‌ای و مشاوره رفع نقص. مشاوره رودررو کاملاً با محوریت گفت‌وگو و مکالمه دو نفر که یکی کارشناس و دیگری مشتری است، شکل می‌گیرد. اساس مشاوره مشاهده‌ای دیدگاه فرد کارشناس است که به اصطلاح موضع بالا و تسلط کافی را بر موضوع دارد. او با اطلاعات زیادی که راجع به موضوع دارد به تصمیم‌گیری درباره راه‌حل موضوع اقدام می‌کند. در مشاوره رفع نقص هم مشکل از جانب مشتری مطرح می‌شود و راه‌حل با تست‌های گوناگون از سوی کارشناس به دست می‌آید.

گام سوم: سایر شرکت‌های مشاوره مشابه را واکاوی کنید

به دنبال شرکت‌هایی باشید که کسب‌وکارهای مشابه خودتان دارند. این کار را به‌ویژه برای یافتن شرکت‌هایی که در منطقه خودتان هستند، انجام دهید. واکاوی اینکه آنها چه می‌کنند و چه خدماتی ارائه می‌دهند، این کار نوعی مشاوره رایگان یا کم هزینه برای شماست. مشاوره‌ای که به شما می‌آموزد چه کارهایی را باید و چه کارهایی را نباید انجام دهید. شما همچنین می‌توانید در مورد سطح

قیمت‌ها و استراتژی‌های بازاریابی این‌گونه شرکت‌ها اطلاعات کسب کنید و از آنچه به‌دست می‌آورید در جهت ساختن مدل وضعیت کسب‌وکار خود استفاده کنید.

گام چهارم: یک تعهدنامه بنویسید و اهداف خود را در آ آینده مشخص کنید

در این تعهدنامه آنچه را می‌نویسید، با اهداف شخصی خود همسو کرده و به دنبال باشید که وضعیت کسب‌وکار و ارتباط با مشتری را در کار خود بهبود دهید. در این تعهدنامه به دنبال راه‌هایی برای اهداف خود در ذهن سپرده کسب‌وکار و انجام کارهای خلاقانه باشید.

گام پنجم: نامی نیکو برای کسب‌وکار خود برگزینید

نامی را برای کسب‌وکار خود انتخاب کنید که هم نشان دهد خودتان کی هستید و هم بیانگر نوع کسب‌وکاری باشد که راه انداخته‌اید. نام کسب‌وکار باید خیلی راحت در ذهن سپرده شود و تکراری یا نخبنا باشد. می‌توانید برای نام کسب‌وکارتان روی کمک مشاورهایی که در این زمینه کار می‌کنند، حساب کنید.

گام ششم: یک ساختار حقوقی برای کسب‌وکار خود انتخاب کنید

به شرکت خود ماهیت حقوقی ببخشید و دقیقاً مشخص کنید که شرکت‌تان را در حوزه حقوقی به چه نامی باید بشناسند. مثلاً با مسئولیت محدود، مالکیت انحصاری یا سایر هویت‌های حقوقی که برای یک شرکت در نظر گرفته می‌شود. با این کار تکلیف شرکت خود را در کشاکش مسائل حقوقی مشخص می‌کنید.

گام هفتم: پیش‌نویس یک طرح کسب‌وکار را آماده کنید

از محصولات و خدماتی که می‌خواهید به مشتری ارائه کنید یک پیش‌نویس تهیه کنید. تعیین چگونگی بازاریابی و تبلیغات برای محصولات و خدمات، مشخص کردن طرحی مالی برای سرمایه‌گذاری و تأمین سرمایه مالی موردنیاز و چگونگی مدیریت آنها از جمله مواردی است که باید در این پیش‌نویس رعایت شود.

گام هشتم: هزینه‌های استارت‌آپ خود را در یک سال اول برآورد کنید

حداقل هزینه‌ها و منابع مالی مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکارتان را به دقت بسنجید. آیا نیاز به استخدام یک معاون یا منشی دارید؟ آیا نیاز به خرید کامپیوترهای جدید یا تجهیزات گران‌قیمت دیگری دارید؟ آیا برای مسافرت‌ها و ماموریت‌های کاری بودجه جداگانه‌ای باید تعریف کنید؟ پاسخ به این پرسش‌ها به شما کمک می‌کند تا هزینه‌های کسب‌وکارتان را مشخص کنید.

گام نهم: گواهی‌ها و مدارک لازم را جهت موقعیت تازه حتماً بگیرید

مجوزهای لازم برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار یکی، دوتا نیستند. دقت داشته باشید که از تمامی نهادها و دستگاه‌های مربوط آنها را کسب کنید تا کسب‌وکارتان کاملاً قانونی و بدون مشکل راه بیفتد. نشانستن هر یک از مدارک و گواهی‌های لازم برای راه انداختن

سرنخ

قفسی برای سرمایه‌گذاری

و کسب سود

کلاف اول



پرورش آبیان همواره به‌عنوان یکی از بخش‌ها با مزیت‌های نسبی برای کشور مطرح بوده است. کشور ما به دلیل دسترسی‌های مناسب به آب‌های آزاد در شمال و جنوب مزیت‌هایی را به لحاظ سرمایه‌گذاری در صنعت آبی‌پروری و به‌ویژه پرورش ماهی در قفس دارد. علاوه بر این وجود سدها و آب‌بندهای مختلف نیز می‌تواند فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاری در این بخش باشد. طرح پرورش ماهی در قفس که از سال‌های گذشته در کشور آغاز شد در یکی، دو سال گذشته به‌طور جدی توسط سازمان شیلات کشور دنبال شد تا اینکه بالاخره به مرحله تجاری رسید.

چندی پیش سیدپرویز محبی، مدیر کل شیلات هرمزگان در جلسه‌ای که با حضور قائم مقام رییس شیلات ایران برگزار شد، با بیان اینکه طرح پرورش ماهی در قفس، در هرمزگان به‌صورت آزمایشی از سال ۸۶ در جزیره هنگام و بندرآفتاب به اجرا درآمد، افزود: هم‌اکنون خوشبختانه در بیشتر نقاط استان پتانسیل‌های فعالیت در زمینه پرورش ماهی در قفس وجود دارد و شاهد حرکت‌های خوبی در این زمینه هستیم.

در همین راستا قائم مقام رییس سازمان شیلات ایران و مجری طرح پرورش ماهی در قفس افزود: اکنون گونه سی باس از خانواده سنگسر ماهیان در جنوب کشور و ماهی آزاد و خاویار در شمال کشور پرورش داده می‌شود که سی‌باس با شرایط دریای جنوب سازگار است و به دلیل طعم خوب با بازار پسندی خوبی بهره‌مند است. وی حمایت بیشتر از بخش خصوصی و تشویق جامعه صیادی را برای همکاری در این طرح از عوامل رونق بیشتر طرح پرورش ماهی در قفس اعلام کرد.

ما هم در این کلاف به علاقه‌مندان صنعت شیلات و سرمایه‌گذاران توصیه می‌کنیم فرصت‌های سرمایه‌گذاری در پرورش ماهی در قفس را مغتنم بشمارند. علاوه بر این قفس‌های مورد نیاز در این بخش وارداتی هستند. از این رو سرمایه‌گذاران می‌توانند روی تولید این قفس‌ها متمرکز شوند که فرصتی بکر برای سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

کلاف دوم



در خبرهایی که به تازگی از خیرگزاری‌های مختلف منتشر می‌شود گویا مسئولان استان لرستان عزم خود را جزم کرده‌اند تا سرمایه‌گذاران بخش خصوصی را در سال جدید به شیوه‌های مختلف ترغیب به سرمایه‌گذاری در این استان کنند، به‌گونه‌ای که هم پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های این استان را بی‌دریی معرفی می‌کنند و هم اقدامات مهمی درخصوص تسهیل شرایط سرمایه‌گذاری در این استان، بیش از ۵۰۰ گروه سرمایه‌گذاری به منظور بازدید و آشنایی با فرصت‌های سرمایه‌گذاری به این شهرستان دعوت شده‌اند.

به گزارش ایرنا، غلامرضا سلیمانی در جلسه شورای اداری شهرستان سلسله گفته است: دولت امتیازات ویژه‌ای را برای استان لرستان در نظر گرفته و نرخ سود تسهیلات سرمایه‌گذاری استان چند درصد از کل کشور کمتر است.

وی با بیان اینکه شهرستان سلسله از نظر تولیدات کشاورزی رتبه اول تا سوم استان را به خود اختصاص داده، اظهار داشت: تلاش برای سرمایه‌گذاری و ورود بخش خصوصی به این ظرفیت‌ها انجام شده که انتظاری می‌رود با اقدامات انجام شده و ظرفیت شهرستان، بخش خصوصی از این توانمندی استقبال کند. وی افزود: با اقدامات استاندار زمینه برای فعالیت سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و نیمه‌خصوصی هموار شده و ساختمانی در استانداری لرستان تحت عنوان «بنجره‌واحد» جهت اقدام سریع در اعطای مجوز برای فعالیت سرمایه‌گذاران اختصاص یافته است.

ما هم در این کلاف با توجه به تلاش‌های این استان برای جذب سالانه هزار میلیارد تومان سرمایه بخش خصوصی به این استان و پیشرفت بی‌دلیل آن توجه سرمایه‌گذاران را به این استان سوق می‌دهیم تا از تمام پتانسیل‌های این استان بهره‌مند شوند.

توسعه مهارت‌های رهبری الزامی برای شرایط کسب و کار امروزی

سیدمحمد اعظمی نژاد*
رئیس کمیته آموزش و پژوهش انجمن مدیریت ایران

در مقاله زیر که به توسعه مهارت‌های رهبری اختصاص دارد، ابتدا تفاوت میان مدیریت و رهبری ارزیابی شده است. در بخش دیگری از این مقاله شایستگی‌های حیاتی در رهبران موفق سازمانی که شامل پنج شایستگی است مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. این پنج شایستگی شامل ایجاد چشم‌اندازی

مشترک، الگو بودن، به چالش کشیدن فرآیندها، توانمندسازی کارکنان برای انجام کار و تقویت روحیه و انگیزه کارکنان است که رفتارهای کلیدی لازم برای دستیابی به هر یک از شایستگی‌های مذکور نیز بررسی شده است. موضوع دیگری که در این مقاله مورد بررسی قرار گرفته چگونگی توسعه مهارت‌های رهبری در سازمان است که شناسایی تیپ رفتاری و شخصیتی خود، ارزیابی وضعیت موجود مهارت‌های

رهبری خود با استفاده از نظرات ذی‌نفعان اصلی و اقدام برای تهیه برنامه توسعه فردی به‌عنوان سه گام اساسی برای توسعه مهارت‌های رهبری در نظر گرفته شده است. آن‌طور که در این مقاله می‌خوانیم سه روش مهم برای یادگیری رهبری وجود دارد که یادگیری از طریق تجربه کردن، یادگیری از طریق الگو قرار دادن افراد و یادگیری از طریق آموزش‌های رسمی از جمله آنهاست. مشروح این مقاله را در ذیل می‌خوانید.



در آخرین نشست رهبران و سیاستمداران جهان در مجمع جهانی اقتصاد در سال ۲۰۱۵، دغدغه‌ها و نگرانی‌های مهم آنها مورد سوال قرار گرفت و شاید برای شما جالب باشد که بدانید نتایج جمع‌بندی شده این بررسی نشان می‌دهد که سومین نگرانی مهم آنها «فقدان رهبری» است. در گزارشی که مجمع جهانی اقتصاد منتشر کرده است، ۸۶ درصد پرسش‌شوندگان طی پاسخ اعلام کرده‌اند که در جهان بحران رهبری وجود دارد و این نشان از چالش بزرگ رهبری به ویژه در سطح سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی است. در پژوهش دیگری که توسط مؤسسه Development Dimensions International به تازگی از تعداد قابل توجهی از سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی انجام شده نیز نتایج قابل توجهی به دست آمده است. این بررسی نشان می‌دهد تنها ۳۶ درصد از کارکنان در سازمان‌ها به رهبران خود اعتماد داشتند، علاوه بر این کارکنان مهارت‌های کلیدی چون تصمیم‌گیری استراتژیک، مربیگری، تسهیل در تغییر را جزو نقاط قابل بهبود جدی رهبران خود دانسته‌اند، ضمن اینکه تنها ۳۰ درصد از کارکنان معتقد بودند که رهبران دارای چشم‌انداز است.

پژوهش جالب دیگری در مدرسه بازرگانی هاروارد از سازمان‌ها و شرکت‌های برتر که در سال ۲۰۱۳ انجام شد، بیان می‌کند کیفیت رهبری، حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد تغییرات کل عملکرد شرکت را بالغ می‌شود. ضمن اینکه میان رهبری و عملکرد مالی، سهم بازار، رضایت شغلی کارکنان، تعهد و بهره‌وری ارتباط محرز وجود دارد.

آیا شما مدیریت می‌کنید یا رهبری؟

پاسخ به این سوال برای بسیاری از افراد دشوار است. چرا که از تعاریف و مشخصات «مدیریت» و «رهبری» آگاهی ندارند. جالب است بدانید به تعداد کسانی که درباره رهبری بررسی و مطالعه کرده‌اند، تعریف رهبری وجود دارد و هر کس با نگاه خود رهبری را تبیین کرده، وارن بنیس معتقد است رهبری فرآیندی است که طی آن رهبر، کارکنان را وادار می‌کند تا متناسب با روش مطلوب وی رفتار کنند. از طرفی فیدلر، رهبری را هدایت و هماهنگی کار در بین اعضای یک تیم کاری می‌داند. یکی دیگر از تعاریف‌های مناسب برای رهبری نیز توسط ادوارد و همکارانش ارائه شده که رهبری را به کارگیری قدرت شخصی برای تصرف قلب و فکر افراد به منظور تأمین هدف مشترک تعبیر می‌کند.

شایستگی‌های حیاتی در رهبران موفق سازمانی کدام است؟

رهبری به‌طور واضح فرآیندی است که از سه مولفه اصلی رهبر، پیروان و وضعیتی که رهبری در آن قرار دارد، تشکیل می‌شود و برای طی کردن این فرآیند به بهترین شکل ممکن نیازمند شایستگی‌های مهمی هستند.

شایستگی اول - ایجاد چشم‌اندازی مشترک

در آخرین ویرایش مدل تعالی سازمانی EFQM که در سال ۲۰۱۳ منتشر شده، یکی از انتظارات مهم از رهبران ایجاد و توسعه مأموریت، چشم‌انداز، ارزش‌ها و اخلاقیات است. جالب اینجاست که بررسی که مؤسسه bain اخیراً به انجام رسانده، در کمتر از ۱۰ درصد شرکت‌ها، چشم‌انداز، مأموریت توسط مدیران میانی و کارکنان درک شده است و این نشان‌دهنده عدم ایفای نقش مناسب رهبران در انتقال این مفاهیم به سازمان است.

نتیجه مطالعه مدرسه بازرگانی استنفورد نشان می‌دهد ۱۸ شرکت 3M، Johnson & Johnson، P&G و SONY چند شرکت دیگر که سهم عمده‌ای از بازار را به دست آورده‌اند دارای یک چشم‌انداز مشخص ۱۰ تا ۳۰ ساله هستند.

برخی از رفتارهای کلیدی شایستگی ایجاد چشم‌انداز برای رهبران عبارتند از:

- رفتار کلیدی اول: با کارکنان خود درباره روندهای آینده تأثیرگذار در نحوه انجام کارشان صحبت کنید.
- رفتار کلیدی دوم: تصویری جذاب از آینده کاری افراد ترسیم کنید.
- رفتار کلیدی سوم: درباره آنچه افراد تمایل دارند به‌دست آورند «تصویری بزرگ» ترسیم کنید.

شایستگی دوم - الگو بودن

در مدل تعالی سازمانی EFQM ویرایش ۲۰۱۳، یکی از انتظارات مهم از رهبران سازمانی الگو بودن در رعایت ارزش‌های سازمانی است. ارزش‌های سازمانی سازمان‌ها هستند که معرف رفتارهای عمومی و رایج در سازمان هستند. یکی از مهم‌ترین شایستگی‌ها در رهبران ایفای نقش یک الگو در سازمان است.

در کتاب کوروش کبیر نوشته گرنفون، به نقل از کوروش به مردمانش آمده است: «شما باید چشم از من بردارید تا ببینید به آنچه می‌گویم عمل می‌کنم یا نه. من نیز شما را زیر نظر دارم تا هر کدام شایسته‌تر بزرگداشت بودید، گرمی بدارم.»

حضرت علی (ع) نیز در خطبه ۱۷۴ کتاب ارزشمند نهج البلاغه می‌فرماید:

«ای مردم به خود تقسیم شما را به طاعتی ترغیب نمی‌کنم مگر آنکه زودتر از شما آن را انجام دهم و از گناهی نهی نمی‌کنم، مگر آنکه قبل شما آن را ترک کنم.»

نهایتاً بر مبنای میزان اثربخشی شان در سازمان بلکه در نهایت براساس یک چارچوب ارزیابی مورد ارزیابی قرار می‌گیرند.

برخی از رفتارهای کلیدی شایستگی الگو بودن برای رهبران عبارتند از:

- رفتار کلیدی اول: در کاری که از دیگران انتظار دارید، مثل یک الگو عمل کنید.
- رفتار کلیدی دوم: پیگیر وعده‌ها و تعهدات خود باشید.
- رفتار کلیدی سوم: درباره ارزش‌های مشترک برای اداره امور، اتفاق نظر ایجاد کنید.

شایستگی سوم - به چالش کشیدن فرآیندها

در آخرین ویرایش مدل تعالی سازمانی انتظار مهم دیگر از رهبران مطرح شده که بیان می‌دارد، رهبران، سیستم مدیریت و عملکرد سازمان را تعریف، پایش، بازنگری کرده و بهبود می‌دهند.

بدین ترتیب رهبران همواره باید به جای ایستایی در تکاپو برای بهبود با چالش کشیدن فرآیندهای سازمانی باشند. وجود چنین رویکردی در رهبران سازمانی نتایج

مهمی چون بهبود نتایج عملکردی سازمان، افزایش میزان انگیزش در کارکنان و بهره‌وری هرچه بیشتر در سازمان را موجب می‌شود.

برخی از رفتارهای کلیدی شایستگی به چالش کشیدن فرآیندها برای رهبران عبارتند از:

- رفتار کلیدی اول: در جست‌وجوی فرصت‌های چالش برانگیزی باشید که مهارت‌ها و توانایی‌های کارکنان را به واسطه آن آزمون کنید.
- رفتار کلیدی دوم: وقتی کارها مطابق انتظار پیش نمی‌روند، این سوال را بپرسید که: «چه درسی می‌توانیم بگیریم؟»
- رفتار کلیدی سوم: حتی اگر احتمال شکست هم وجود داشته باشد، مایل به کسب تجربه و پذیرفتن مخاطره باشید.

شایستگی چهارم - توانمندسازی

رهبری به‌طور واضح فرآیندی است که از سه مولفه اصلی رهبر، پیروان و وضعیتی که رهبری در آن قرار دارد، تشکیل می‌شود و برای طی کردن این فرآیند به بهترین شکل ممکن نیازمند شایستگی‌های مهمی هستند

نیروی کار در کشوری مانند آمریکا بی‌خیال کار هستند و تأثیر این عدم مشارکت و تأثیر این عدم مشارکت، بین ۴۵۰ تا ۵۵۰ میلیون دلار کاهش بهره‌وری در سال در آمریکا است. به عبارتی اگر در یک شیفت ۸ ساعته تنها ۱۸ دقیقه بیشتر کار کنند، GDP آمریکا به اندازه ۸ برابر GDP کشور یونان افزایش خواهد داشت.

در بررسی دیگری که مؤسسه فرچون از ۱۰۰ شرکت برتر دنیا به انجام رسانده، این نتیجه به دست آمده است که بهترین رهبران دنیا کسانی هستند که می‌توانند به کارکنان انگیزه دهند تا ضمن حفظ سطح بالای رضایت، سطح بالایی از عملکرد نیز ارائه دهند. رهبران موفق سازمانی همیشه به دنبال راه‌حل‌های مناسبی برای تقویت روحیه و انگیزش در کارکنان خود هستند.

برخی از رفتارهای کلیدی شایستگی تقویت روحیه و انگیزه کارکنان برای رهبران عبارتند از:

- رفتار کلیدی اول: از افراد به خاطر کارهای خوبشان تقدیر کنید.
- رفتار کلیدی دوم: روش‌هایی برای جشن گرفتن موفقیت‌ها پیدا کنید.
- رفتار کلیدی سوم: به میزان زیادی از اعضای تیم به خاطر مشارکت‌شان قدردانی و حمایت کنید.

کارکنان برای انجام کار به‌طور یقینی یکی از مهم‌ترین ارکان فرآیند رهبری، پیروان هستند. بنابراین توجه به کارکنان و اهمیت دادن به نظرات برداشتی آنها می‌تواند به‌صورت قابل توجهی در فرآیند رهبری مؤثر باشد. رهبران موفق همواره به دنبال راهکارهایی برای توانمندسازی هرچه بیشتر کارکنان خود

کرد. عدای دیگر از مدیران نیز بدون توجه به نیازهای واقعی خود در برنامه‌های متنوع و مختلف آموزشی حضور پیدا می‌کنند و بدین ترتیب بخش زیادی از زمان خود را برای برنامه‌های آموزشی کم اثر از دست می‌دهند.

اما به‌طور ویژه برای توسعه مهارت‌های رهبری می‌توانید اقدامات زیر را انجام دهید:

• گام اول- تیپ رفتاری و شخصیتی خود را شناسایی کنید.

تیپ شخصیتی افراد به‌طور مستقیم در شیوه رهبری افراد تأثیرگذار است. بنابراین به‌عنوان اولین و مهم‌ترین گام با استفاده از آزمون‌های معتبر شخصیت‌شناسی تیپ رفتاری و شخصیتی خود (و البته کارکنان مستقیم خود) را شناسایی کنید. امروزه آزمون رفتاری و شخصیتی مناسبی مانند آزمون‌های DISC، MBTI و موارد معتبر دیگر برای انجام این کار با صرف هزینه‌ای اندک در دسترس هستند. شما می‌توانید با استفاده از گزارشات مرتبط با این آزمون‌ها، گزارش کاملی از وضعیت شخصیتی خود به

دست آورید. • گام دوم - وضعیت موجود مهارت‌های رهبری خود را با استفاده از نظرات ذی‌نفعان اصلی مورد ارزیابی قرار دهید.

در بررسی که مدرسه هاروارد انجام داده نشان می‌دهد که ۵۰ درصد رهبران سازمانی به دلیل عملکرد ضعیف شان طی سه سال پس از کسب پست سازمانی خود از مدیریت حذف می‌شوند، علاوه بر این ۷۵ درصد از کارکنان، زجرآورترین بخش محیط کار خود را مدیر مستقیم خود تشخیص داده‌اند. برای اینکه بتوانید

مهارت‌های رهبری خود را توسعه دهید نیاز است وضعیت موجود خود را در مهارت‌های کلیدی رهبری مورد ارزیابی قرار دهید. استفاده از روش‌های ارزیابی ۳۶۰ درجه برای این کار پیشنهاد می‌شود.

در روش‌های ارزیابی ۳۶۰ درجه علاوه بر خودارزیابی، ذی‌نفعان مهم دیگری چون مافوق مستقیم، سه نفر هم‌رده و شش نفر از کارکنان مستقیم شما را با استفاده از پرسشنامه‌های استاندارد مورد ارزیابی قرار می‌دهند.

یکی از پرسشنامه‌های معتبری که در حال حاضر در این زمینه در کشورهای مختلف دنیا برای ارزیابی رهبران مورد استفاده قرار می‌گیرد پرسشنامه استاندارد LPI (Leadership Practice Inventory) است که با استفاده از گزارش خروجی آن می‌توانید وضعیت موجود مهارت‌های رهبری خود را براساس پنج شایستگی اصلی رهبری که در همین نوشتار معرفی شد اندازه‌گیری کنید.

• گام سوم - برای تهیه برنامه توسعه فردی اقدام کنید. تهیه برنامه توسعه فردی مهارت‌های رهبری، گام مهم بعدی برای بهبود مهارت‌های رهبری شما است. پس از دریافت نتایج ارزیابی ۳۶۰ درجه رهبری، باید به رتبه‌بندی و اولویت‌بندی شایستگی‌های خود بپردازید. براساس تحقیقات انجام شده، سه روش مهم برای یادگیری رهبری وجود دارد:

• یادگیری از طریق تجربه کردن: برای مثال می‌توانید به این مورد توجه کنید: «از اعضای تیم خود بخواهید ارزش‌هایشان را بنویسند و درباره آنها در یک جلسه بحث و سپس روی آنها توافق کنند. ارزش‌های خودتان را با ارزش‌های تیم و سازمان‌تان مقایسه کنید. اگر اختلاف نظری وجود دارد آن را حل و فصل کنید.

• یادگیری از طریق الگو قرار دادن افراد: یکی از روش‌ها می‌توانید به این مورد توجه کنید: «چند رهبر سرآمد و معروف انتخاب کنید. درباره آنچه که انجام داده‌اند یا می‌دهند تا به‌عنوان رهبرانی موفق شوند از طریق خواندن شرح حال‌شان یا تماشای فیلم‌های مربوط به آنها یاد بگیرید.»

• یادگیری از طریق آموزش‌های رسمی. برای مثال می‌توانید به این مورد توجه کنید: «دوره آموزشی می‌کنند که مهارت‌های شما را شناسایی کنند و به شما کمک کنند تا به‌عنوان رهبرانی موفق شوید. این آموزش‌ها می‌تواند شامل کارگاه‌ها، کارگاه‌های عملی برای یادگیری بردارد.

همان‌گونه که بارها با شجاعت به اشتباهات خود در تصمیم‌گیری اعتراف کرده و حتی به اشتباهاتی که باعث عبرت و پیشرفت شده‌اند، افتخار کرده است. «نقاط قوت خود را درک کنید. در پژوهشی که اخیراً با حضور ۵۰۰ رهبر ارشد سازمان‌های ایالات متحده، به‌صورت آنلاین در حیطه هوش هیجانی و رهبری انجام شد، مشخص شد از هر پنج مدیر، تنها یک نفر به نقاط قوت خود به‌طور نسبتاً کامل واقف است. این در حالی‌است که رهبران باید بیش از هر چیز بر نقاط قوت و ضعف خود مسلط باشند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

فیلتر سبک‌های رهبری، آینده سازمان را شفاف می‌کند

رهبری و سبک‌های آن پیشینه‌های تاریخی دارند. رگه‌هایی از توجه به رهبری را می‌توان در مکتوبات قرن‌های گذشته به وضوح مشاهده کرد. تالو ته چینگ، در قرن ششم پیش از میلاد مسیح، نوشته است: رهبری و هدایت گروهی از مردم انواع دارد؛ برخی از رهبران، زیردستان خود را حمایت می‌کنند، بعضی رهبران آنها را می‌ترسانند و گروهی باعث شادی آنها می‌شوند. اما پیش از ورود به بحث سبک‌های رهبری، باید به این نکته توجه داشت: رهبری یک مجموعه، به پیش نیازهای شخصیتی خاصی مانند: صداقت، تعهد، اعتمادبه‌نفس و سرعت بالا در تصمیم‌گیری، نیاز دارد. بر همین اساس، برخی افراد به‌طور ذاتی، واجد صفات رهبری هستند و اساساً شخصیت لیدر و پیشرو دارند. گرچه کسب این صفات به شکل اکتسابی و مهارتی نیز قابل انجام است.

سبک‌های رهبری از گذشته تاکنون

گذشته: سبک‌ها و نظریات رهبری، پر تعداد و گسترده هستند. اما یکی از نظریات پایه که باعث توسعه و شکل‌گیری بسیاری از نظریات مدرن شد، نظریه سبک رهبری لوین است، کرت لوین، روانشناس مشهور در سال ۱۹۳۰، نظریه خود را براساس سه سبک رهبری اصلی تدوین کرد:

• رهبران مستبد: رهبرانی که در هیچ بخش از ارکان سازمان، به نظرات زیردستان خود توجهی نداشته و به‌طور کلی به روحیه تیمی اعتقاد چندانی ندارند. در نتیجه، زمینه کاهش رضایت شغلی و افت انگیزه در کارکنان را فراهم می‌کنند.

• رهبران دموکرات: در این سبک رهبری، فعالیت تیمی اولویت دارد و افراد حاضر در سازمان رضایت شغلی و بهره‌وری بالایی خواهند داشت.

• رهبری آزادمنشانه: در این سبک، رهبر به زیردستان، راهنمایی یا فشاری وارد نمی‌کند و افراد آزادی کاملی در انجام وظایف خواهند داشت. اما این آزادی به همان میزان که می‌تواند انگیزش و هیجان ایجاد کند، می‌تواند مخرب و غیرسازنده هم باشد.

به مرور زمان به تعداد نظریه‌های رهبری در حوزه‌های گوناگون، افزوده شد. نظریه «مسیر هدف»، نظریه «تحول‌گرا»، «انگیزشی»، «پورکراتیک»، «کارزماتیک» و...

اکنون: اگر بخواهیم از تمامی سبک‌های رهبری که این روزها در حال توسعه و استفاده هستند، لیستی ارائه کنیم، لیستی بی‌پایان و بلند بالا خواهیم داشت. نشریه وال استریت، با اقتباس از کتاب سبک‌های رهبری نوشته دانیل گلنن، چهار سبک رهبری که به توسعه سازمان کمک می‌کند را این‌گونه طبقه‌بندی کرده است:

• سبک رویایی: این سبک رهبری مناسب سازمان‌هایی است که قصد تغییر ساختار و شروع فصل جدیدی از فعالیت‌ها دارند، بنابراین اساس این روش، نظرسنجی و جذب ایده‌ها و افکار نوآورانه در سازمان است.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک رهبری انتخاب مناسبی است. اما گلدمن تذکر می‌دهد در به کارگیری این سبک نباید افراط شود، چرا که زمینه ضعف مدیران رده بالا در تصمیم‌گیری‌های نهایی و فقدان ریسک‌پذیری رهبر ایجاد خواهد کرد.

• سبک گام‌گام: در صورتی که رهبر یک سازمان حساسیت بالایی بر رعایت استانداردها و انجام دقیق دستورالعمل‌های سازمان دارد، می‌تواند از این روش استفاده کند. رهبر در جریان تمامی مراحل یک پروژه سازمانی قرار گرفته و در هر گام دستورالعمل‌هایی را به افراد ارائه می‌دهد، اما در شرایطی که رهبر در دام رفتارهای وسواس‌گونه بیفتد، عملاً روند پیشبرد اهداف سازمان را کند می‌کند.

• سبک مربیگری: برخی سازمان‌ها در حال توسعه نیروی انسانی و آموزش به کارکنان هستند، بنابراین رهبری با هدایت و حمایت از افراد آنها را در مسیر صحیح هدایت می‌کنند. اما استفاده بی‌مورد یا بیش از حد از این سبک خطر تضعیف حرمت خود و کاهش خلاقیت کارکنان را در پی خواهد داشت.

• سبک وابسته‌گر: اگر یک رهبر، به دنبال ایجاد روحیه تیمی و کاهش «دردگری» در سازمان باشد، این سبک

کوله پستی

اسباب‌بازی‌های خطرناک



نوشین پیروز

روزنامه‌نگار و جهانگرد

بازی قسمت مهمی از زندگی یک کودک و موثر در روند رشد است. هر چه زمان می‌گذرد، بچه‌ها بیشتر از اینکه با دیگران بازی کنند، با اسباب‌بازی‌هایشان وقت می‌گذرانند. بچه‌ها بزرگ‌تر و اسباب بازی‌های مورد نظرشان هم گران‌تر می‌شود تا روزی که برای کادوی تولد خود، یک خودرو یا موتورسیکلت می‌خواهند!

مستقل از میزان درآمد والدین، تعداد و نوع اسباب‌بازی‌های یک بچه، با شیوه در نظر گرفته شده از سوی والدین برای تربیت فرزندشان رابطه مستقیم دارد. بعضی فرزند خود را از انواع اسباب‌بازی اشباع می‌کنند، گروهی دیگر عقیده دارند تنها یک یا دو وسیله بازی برای کودک کافی است. بعضی از والدین وقتی فرزندشان هنوز نوزاد است، هیجان‌زده شده، بی‌تناسب با نیاز و سن کودک برای او اسباب‌بازی می‌خرند و بعضی والدین فقط به دنبال وسیله‌های آموزشی هستند و پول دادن بابت اسباب سرگرمی بچه را اسراف می‌دانند. رشد بچه‌ها به‌خصوص در سال‌های اول زندگی آن‌قدر سریع است که معمولاً اسباب‌بازی دیروز، به درد بازی امروز نمی‌خورد. بچه‌ها از بازی با یک وسیله زود خسته می‌شوند و اسباب‌بازی جذابیت اولیه خود را از دست می‌دهد.

درست به همین دلیل در بسیاری از کشورها متداول است که اسباب‌بازی را قرض بگیرند و نخرند. انواع اسباب‌بازی از تولد تا نوجوانی و حتی بازی‌های کامپیوتری را می‌توان از کتابخانه و مراکز فرهنگی برای چند ماه قرض گرفت. نهادهای مختلفی در همه جای دنیا برای اهدا کردن اسباب‌بازی‌های سالمی که دیگر برای سن یک بچه نامناسب شده اما برای بچه دیگری هنوز قابل استفاده است، وجود دارد.

این روزها رفتن به اسباب‌بازی‌فروشی همراه یک بچه، در واقع مثل رفتن به نمایشگاه جدیدترین فناوری‌های روز است و همراه کوچک، نقش راهنمای والدین را بازی می‌کند. تنها وقتی والدین می‌توانند کمی روی تصمیم‌گیری و انتخاب فرزند خود نقشی داشته باشند که اطلاعات آنها از دنیای بچه‌ها به‌روز باشد و بچه به آنها در این زمینه اعتماد داشته باشند. اگر بگوییم: «این وسیله گران یا به‌درنخور است.» فایده‌ای ندارد. بچه‌ها به‌راحتی تشخیص می‌دهند که آنچه برای نخریدن گفته می‌شود بهانه است یا ما آن وسیله بازی را می‌شناسیم و پشت مخالفت برای خرید دلیل درستی وجود دارد.

قبل از رفتن به اسباب‌بازی‌فروشی بهتر است درباره محدوده انتخاب و بودجه با بچه صحبت شود. هر گز به کودک اجازه ندهید شما را به خریدی به هر دلیل نامناسب، با گریه و قهر و التماس وادار کند. بچه‌ها فوری این ترغند را یاد گرفته و هر بار با شدت بیشتری از این شیوه استفاده خواهند کرد. آنها می‌دانند با اصرار و پافشاری به خواسته خود حتما خواهند رسید. اسباب‌بازی‌ها، استاندارد ویژه دارند و برای بچه‌ها و با توجه به گروه سنی و توانایی آنها طراحی و ساخته‌شده و معمولاً خطرناک نیستند؛ اما وقتی از استاندارد لازم برخوردار نباشند، ممکن است قیمت کمتری از نمونه مشابه داشته باشند، اما می‌توانند باعث آسیب یا انواع بیماری و حساسیت‌های پوستی یا تنفسی کودک شوند.

در اینترنت هم انواع بازی و سرگرمی برای هر گروه سنی وجود دارد. اگر از همان بار اول زمان و محدوده استفاده از گوشی‌های تلفن هوشمند و دسترسی به اینترنت برای بچه مشخص و محدود و کنترل نشود، خیلی زود با ویروس‌هایی که به همراه داندلود بازی‌ها به کامپیوتر و گوشی وارد می‌شوند تا اصرار برای ارتقای سیستم یا جروبحث‌های فراوان برای کنترل بچه‌هایی که معتاد به اینترنت و بازی می‌شوند و انواع مشکلات روبرو می‌شویم. اغلب بچه‌ها می‌دانند چه می‌خواهند اما آنها درک درستی از بها و ارزش کالا ندارند. آنها آنچه تبلیغ می‌شود یا می‌بینند را خوب دانسته و می‌خواهند. بچه‌ها می‌خواهند، اما شما هستید که آن را می‌خرید. یادمان باشد، گاهی اسباب‌بازی‌ها می‌توانند برای تربیت و سلامت بچه‌ها و جیب ما بسیار خطرناک باشند!

دور دنیا

اپل در چاله هوایی سود

ترجمه: امید شکوهی

منبع:اوموند

اپل در بازار گوشی‌های هوشمند چین افت کرده است. طی دو دوره سه ماهه پی‌درپی، سه ماه آخر سال ۲۰۱۴ و سه ماه نخست ۲۰۱۵، سازنده iPhone عنوان پر فروش‌ترین تلفن‌های هوشمند را در چین تصاحب کرد. آن هم به لطف موفقیت چشمگیر خود در آخرین نمونه گوشی‌های هوشمند iPhone 6 و iPhone 6 Plus.

در نهایت سازندگان گوشی‌های چینی انتقام خود را از اپل گرفتند. به نقل از موسسه تحلیلی «کانالیز»، اپل در سه ماهه نخست ۲۰۱۵، از مقام نخست به مقام سوم تزل و پشت سر Xiaomi و Huawei قرار گرفت.

طی این مطالعه Xiaomi در پایان ماه ژوئن ۱۵.۹ درصد از بازار را در اختیار داشت و به دنبال آن Huawei با ۱۵.۷ درصد قرار داشت. این دو شرکت می‌توانند یک سوم بازار چین را از آن خود کنند. در این بازار اپل جایگاه سوم را در اختیار دارد و به دنبال آن سامسونگ و ویوو قرار دارند. موسسه تحلیلی «کانالیز» داده‌های خود را تا تکمیل آن در آخر هفته جاری، برای این سازندگان و مشتریان خود فاش نخواهد کرد. وانگ‌زینگ ون، تحلیلگر کانالیز این‌طور می‌گوید که رقابت بین تلفن‌های هوشمند این چنین سخت و شدید نبوده است Xiaomi در سه ماه آتی توانایی کسب مقام نخست در این بازار را دارد.

فروش ۴۷.۵ میلیون دستگاه iPhone در یک دوره ۳ ماهه

در وال استریت، نتایج این تحلیل شرکت اپل را تحت تاثیر قرار داده است. در همین حال ۱۰ اپل آمار خود را که گویای فروش ۷۴.۸ میلیون دستگاه iPhone در آخرین سه ماهه سال ۲۰۱۴ بود منتشر کرد.

بنا به انتشار آمارهای اپل در پایان ماه ژوئیه، این شرکت در سه ماهه منتهی به ماه ژوئن ۴۷.۵ میلیون iPhone را به فروش رساند که همراه با رشدی ۳۵درصدی در یک سال بوده است. تلفن‌های هوشمند ۶۳درصد از فروش این شرکت را در اختیار دارند. از سوی دیگر، افزایش قیمت متوسط فروش با توجه به موفقیت iPhone 6 و iPhone 6 Plus دلسردی در تعداد فروش را جبران کرد. قیمت میانگین در یک سال از ۵۶۱ به ۶۶۰ دلار افزایش پیدا کرد.

در این موقعیت، چین باوجود همه شرایط، موتوری برای سوددهی به شرکت اپل باقی می‌ماند. این شرکت در چین فروش خود را در یک سال دو برابر کرده و مبلغ فروش یک دوره مالی خود را به ۱۳میلیارد دلار برای یک دوره سه ماهه از آوریل تا ژوئن ۲۰۱۵ رسانده است. باوجود رقابت سخت در این بازار، تیم کوک در ماه ژوئیه گذشته بسیار روشن سخن گفت: «ما بسیار به بازار چین خوشبین هستیم، ما به دنبال تغییر نقشه راه خود هستیم، یک سطح باور نکرندی و بی‌سابقه و مناسب.»

سودکو

متوسط قیمت فروش هر متر مربع زمین یا زمین ساختمان‌های مسکونی کلنگی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴۴۰۸۴هزار ریال بوده است که نسبت به فصل قبل ۰.۱درصد کاهش داشته و نسبت به فصل مشابه سال قبل فاقد هرگونه تغییر قابل ملاحظه‌ای است. همچنین تعداد معاملات فروش زمین یا زمین ساختمان‌های مسکونی کلنگی انجام شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران نسبت به فصل قبل ۳۵۸درصد و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۴۹.۲درصد کاهش داشته است. در میان مناطق بیست‌ودو گانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت فروش یک‌مترمربع زمین یا زمین ساختمان‌های مسکونی کلنگی معامله شده در حدود ۸۹۰۴۴هزار ریال در منطقه ۳ و کمترین آن در حدود ۱۴۱۰۳هزار ریال در منطقه ۲۰ بوده است.

متوسط قیمت فروش هر متر مربع زیربنای مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴۰۴۸۸هزار ریال بوده است که نسبت به فصل قبل ۲.۰درصد کاهش و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۳.۲درصد، افزایش داشته است.

قاب

هدست واقعیت مجازی HoloLens متعلق به شرکت مایکروسافت نمایشی مجازی از دنیای واقعی ارائه می‌دهد و روزی برای کمک به فضانوردان عازم فضا خواهد شد. خدمه زیرآب ماموریت NEEMO 20هم‌اکنون در حال آزمایش این سامانه در طول اقامت‌شان هستند و این آزمایش از ۲۰ جولای شروع شده است.



۳۶۰

چمدان‌های مان را ببندیم... پیش به سوی سیاره جدید!

است که چندان نزدیک نخواهد بود. جان‌چکنینز،

مسئول آنالیز داده‌های کپلر در ناسا، این مسئله را بدون تردید می‌داند: «فرصت قابل توجهی برای ظهور حیاتی جدید در پیش‌رو خواهیم داشت البته اگر تمام شرایط لازم برای زندگی در این سیاره مهیا باشد.»

آن ماری لاگرانژ، از رصدخانه گرونوبل، اضافه می‌کند: «ابتدا لازم است طبیعت آنجا را اینکه از سنگ است، از گاز یا ترکیبی از آن دو و اینکه آیا

دارای اتمسفری است یا نه، بررسی کرد.»

تحقیقات درباره شرایط و قابلیت زندگی در این سیاره همچنان در دست انجام است.

... اما این نخستین باری نیست که سیاراتی برای حیات جدید کشف می‌شود. در حقیقت پیش‌ترها سیاره‌های دیگری هم شبیه به زمین معرفی شده بودند اما هیچ کدام‌شان قابلیت حیات را نداشتند. فاصله آنها از ستاره‌های‌شان خیلی بیشتر از فاصله کپلر B452 از ستاره‌اش بود، کوتاه بودن این

۷۳۰

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع:اوموند

منبع: