

گاز

مدیر بین‌الملل شرکت ملی گاز ایران:

پیش‌نویس قرارداد عملیاتی صادرات گاز به عراق تنظیم شد



جلسه‌های کارشناسی، موارد عملیاتی در خصوص نحوه تحویل گاز، اندازه‌گیری کمی و کیفی گاز و... مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

وی تصریح کرد: براساس قرارداد، ارسال گاز به عراق از حجم روزانه ۴ میلیون مترمکعب آغاز و به تدریج براساس برنامه زمان‌بندی تا ۲۵ میلیون مترمکعب در روز افزایش می‌یابد.

وی یادآور شد: هیات عراقی متشکل از نفراتی از وزارت برق و وزارت نیروی عراق به‌صورت مشترک جلساتی با هیاتی از شرکت ملی گاز ایران برگزار کرده.

به گفته وی، در مدت چهار روز برگزاری جلسه‌های کارشناسی، موارد عملیاتی در خصوص نحوه تحویل گاز، اندازه‌گیری کمی و کیفی گاز و... مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

وی تصریح کرد: براساس قرارداد، ارسال گاز به عراق از حجم روزانه ۴ میلیون مترمکعب آغاز و به تدریج براساس برنامه زمان‌بندی تا ۲۵ میلیون مترمکعب در روز افزایش می‌یابد.

رضانی افزود: همچنین براساس الحاقیه‌ای که به توافق طرفین رسید، مقرر شد ایران در طول سه ماه گرم سال حجم صادرات گاز به عراق را تا سطح روزانه ۳۵ میلیون مترمکعب افزایش دهد.

مدیر بین‌الملل شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه ایران تجربه خوبی در حوزه گازرسانی دارد، تاکید کرد: آموزش نفرات فنی، مالی و اجرایی کشور عراق توسط طرف ایرانی از دیگر مواردی بود که در این مذاکره‌ها مورد توافق قرار گرفت که این مورد نیز براساس توافق و برنامه زمان‌بندی اجرا می‌شود.

رضانی با بیان اینکه خوشبختانه سیستم انتقال گاز ایران آماده است، تصریح کرد: زیرساخت دریافت گاز کشور عراق هنوز کمی کار دارد و حدود یک و نیم کیلومتر از احداث خط لوله آنها باقی مانده که هیات عراقی پس از بازگشت به این کشور برنامه زمان‌بندی خود را برای دریافت گاز اعلام می‌کنند. وی اظهار کرد: امیدواریم توافقی‌هایی که انجام شده به‌موقع به مرحله اجرا در آید تا دو کشور بتوانند از مزایای این قرارداد که منافع دو کشور را در پی دارد استفاده کنند.

پتروشیمی

حذف دلاناز بازار با رفع تحریم‌ها

مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی با بیان اینکه پس از رفع تحریم‌ها، دلاناز و واسطه‌ها از فرایند صادرات حذف می‌شوند، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم که در کوتاه‌مدت و بین یک تا یک سال و نیم، میزان صادرات محصولات پتروشیمی کشور، ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش پیدا کند.

مهدی شریفی نیک‌نفس در گفت‌وگو با ایرنا، با بیان آنکه رفع تحریم‌ها، زمینه گسترش صادرات محصولات پتروشیمی را فراهم می‌کند، افزود: با رفع موانع بانکی، بیمه‌ای و حمل و نقل، شرایط صادرات تسهیل شده و هزینه‌ها کاهش قابل توجهی می‌یابد.

وی تصریح کرد: در دوران تحریم به دلیل فراهم نبودن امکان تمایش ال، سی، معاملات خارجی با ریسک بالایی انجام می‌شد، اما با رفع تحریم‌ها و از سرگیری استفاده از ال، سی، ریسک معاملات کاهش یافته و به تبع آن میزان مرادات افزایش می‌یابد.

پیش از این میزان مرادات افزایش می‌یابد. وی اظهار داشت: در شرایط سبب استفاده کرده و قیمت‌های پایین‌تری را برای محموله‌های پتروشیمی پرداخت می‌کردند. همچنین گاهی اوقات، خریداران با یکدیگر تپانی کرده و قیمت محصولات ما را پایین می‌آوردند. مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی با بیان اینکه با لغو تحریم‌ها هزینه‌های جانی صادرات برای ما از بین می‌رود، گفت: برای برخی محصولات ناچار بودیم که بیش از ۲۰ درصد، هزینه اضافی بپردازیم. شریفی با خاطرنشان کردن اینکه رفع تحریم‌ها قدرت رقابت ما را در بازار افزایش می‌دهد، اضافه کرد: مزیت دیگر رفع تحریم‌ها برای صنعت پتروشیمی، استفاده از فایننس و شتاب گرفتن روند تکمیل طرح‌های نیمه‌کاره است. وی اضافه کرد: همچنین برخی واحدهای پتروشیمی در حال حاضر با ۶۰ تا ۷۰ درصد ظرفیت خود فعالیت می‌کنند که با رفع تحریم‌ها و تسهیل صادرات، آنها قادر خواهند بود که با ظرفیت کامل خود کار کنند. مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی گفت: تأثیر کوتاه‌مدت لغو تحریم‌ها، برداشته شدن زنجیره‌هایی است که طی سالیان اخیر برای صنعت پتروشیمی ایران داده شده که از جمله آنها می‌توان به گشایش ال، سی، مرادات مالی، بانکی، بیمه‌ای و حمل‌ونقل اشاره کرد. شریفی افزود: تأثیر لغو تحریم‌ها در میان مدت، فراهم شدن شرایط استفاده از فایننس و منابع خارجی برای تکمیل واحدهای نیمه‌کاره است. با تأمین منابع مالی، واحدهایی که بالای ۸۰ درصد پیشرفت دارند به سرعت وارد مدار خواهند شد.

در گردهمایی مشترک وزار تخانه‌های نیرو و کشاورزی مطرح شد

تنها راه حل بحران آب، همسویی تمام دستگاه‌ها



بهتر از منابع زیرزمینی نیست، وزیر نیرو بر این باور است که برای جلوگیری از اضافه برداشت آب تجدیدپذیر باید فقط به اندازه میزان آب قابل برداشت محاسبه شده توسط این وزارتخانه، از این منابع استفاده شود. به این ترتیب سالانه ۵ درصد به ذخایر استاتیک کشور اضافه می‌شود و پس از ۲۰ سال به سطح ایستایی اولیه باز خواهیم گشت.

وی همچنین خشکسالی مستمر ۱۵ ساله را عامل اصلی بروز معضل برای منابع آبی کشور اعلام کرد و افزود: اینکه در آمارهای وزارت نیرو خشکسالی وارد کنیم و بگوئیم بخش کشاورزی ۹۲ درصد آب کشور را استفاده نمی‌کند یا اینکه به دنبال مقصر بروز مشکل بگردیم تا آن را محاکمه کنیم، بحران آب کشور حل نخواهد شد.

خاموشی نیروگاه کرخه و سیمره به دلیل بحران آب چیت چیان ادامه داد: متوسط بارش‌های بلندمدت در هفت تا هشت سال اخیر از ۲۵۰ میلی‌متر به ۲۰۵ میلی‌متر و در اسما ل تا به امروز ۱۸۸ میلی‌متر رسیده است. یعنی میزان بارش‌ها ۲۰ درصد نسبت به متوسط بلندمدت

بین‌الملل

رقابت آلمان و ایتالیا برای حضور در بخش نفت و گاز ایران



در اقتصاد ایران متعهد خواهد بود.

جنلیونی وزیر خارجه ایتالیا می‌گوید: «در تمام سال‌های که ایران و غرب روابط گسترده‌ای با یکدیگر نداشتند ایتالیا همواره در هر ا برای گسترش روابط با ایران باز نگه داشته بود، برنامه بعدی ما این است که به‌عنوان مهم‌ترین شریک تجاری ایران در اتحادیه اروپا روابط خود را با ایران گسترش داده و سطح مبادلات تجاری‌مان را با این کشور افزایش دهیم.» سخنان وزیر خارجه ایتالیا بیانگر آن است که گام بعدی برای کشورها و شرکت‌های اروپایی نزدیک‌تر شدن به ایران و برقراری روابط تجاری گسترده‌تر با شرکت‌های ایرانی است.

در این میان به نظر می‌رسد تهران نیز به توسعه همکاری‌های خود با ژم علاقه‌مند است. محسن جلال پور، رئیس اتاق بازرگانی ایران در این رابطه می‌گوید: «اقتصاد ایران به درآمدهای نفتی متکی است و با توجه به خصوصی‌سازی‌های گسترده‌ای که در بخش انرژی صورت پذیرفته و با در نظر گرفتن روابط تاریخی اقتصادی و فرهنگی میان ایران و ایتالیا، فعالان اقتصادی ایران مایل به جذب سرمایه‌های ایتالیایی‌ها در پروژه‌های داخلی هستند.»

در این ارتباط برخی از رسانه‌های داخلی ایران پیش‌بینی کردند که ایتالیا توانایی پشت سر گذاشتن آلمان در رقابت را برای حضور در ایران خواهد داشت. این در حالی است که آلمان‌ها با ارائه پیشنهاد‌های جذاب سعی در جلب نظر مقامات ایرانی داشته و به آنان اطمینان داده که همکاری‌های دو کشور طولانی مدت بوده و برلین به حضور

از شهرها را نشانه‌های دیگر بحران خشکسالی در کشور دانست. به گفته چیت‌چیان تاکنون ۴۷۰۰ چاه غیرمجاز در کشور مسدود شده و امیدواریم با تمهیدات در نظر گرفته شده میزان انسداد چاه‌های غیرمجاز بیش از این شود و توقف فعالیت چاه‌های غیرمجاز به عدد معقولی برسد.

کاهش مصرف تنها راه تعادل بخشی

رحیم میدانی، معاون وزیر نیرو در امور آب نیز با تاکید بر همسو شدن وزارت نیرو و جهاد کشاورزی در زمینه تعادل بخشی دشت‌ها، بیان کرد: همسو نبودن این دو وزارتخانه برای بهره‌برداران سردرگمی ایجاد می‌کند. بنابراین باید در این گردهمایی به نقاط مشترکی برسیم تا سیاست‌های استانی مشخص شده و به درستی اجرا شود. وی ادامه داد: تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی جز با کاهش مصرف امکان‌پذیر نیست. اگر غیر از این تصور کنیم، به بیراهه رفته‌ایم. باید ۱۱ میلیارد مترمکعب از منابع آب زیرزمینی کمتر برداشت شود تا ا ق ت سطح سفره‌های آب زیرزمینی جبران شود. میدانی با اشاره به اینکه

خانه‌تکانی در مدیریت منابع آب کشور

معاون وزیر نیرو تاکید کرد: در اجرای طرح تعادل بخشی حتی امکان باید تلاش شود که به معیشت کشاورزان لطمه وارد نشود. باید تلاش کنیم با همکاری تمام دستگاه‌های ذی‌ربط در یک دوره سه‌ساله به اهداف خود برسیم.

وی همچنین از عدم تخصیص اعتبار توسط سازمان مدیریت به طرح تعادل بخشی دشت‌ها خبر داد و افزود: اگر وزارت نیرو مسئول آب کشور است، سازمان مدیریت باید اجازه دهد که کارشناسان این وزارتخانه نحوه تخصیص منابع را مشخص کنند. به گفته میدانی برداشت از منابع آب سطحی به دلیل نیاز به تجهیزات کمتر و استفاده از یک پمپ بسیار ساده است. بنابراین وضعیت منابع آب در این بخش بسیار نابسامان‌تر است. در منطقه کشکان هزار پمپ غیرمجاز وجود دارد که اجازه نمی‌دهد آب پشت سد ذخیره شود. این در حالی است که وزارت نیرو سرمایه‌گذاری زیادی برای ساخت سد در پایین دست این منطقه انجام داده است.

وی تاکید کرد: نیازمند خانه تکانی در مدیریت منابع آب کشور هستیم.

گاز

اقتصادی اخیر خود و همچنین پیشینه مثبت این شرکت می‌تواند نقش بسیار مهمی در توسعه زیرساخت‌های صنعت نفت و گاز ایران داشته باشد.

کشورهای غیراروپایی

تنها کشورهای اروپایی نیستند که برای حضور در پروژه‌های نفت و گاز ایران با یکدیگر رقابت می‌کنند. در روزهای اخیر مقامات ایرانی مسئول مذاکره با کشورهای ارمنستان و پاکستان نیز بوده‌اند. در همین راستا و به گفته مقامات وزارت خارجه پاکستان، وزیر خارجه ایران به‌زودی و به منظور مذاکره با مقامات پاکستان در زمینه گسترش همکاری‌های دوجانبه و همچنین اتمام پروژه خط لوله صلح به این کشور سفر خواهد کرد.

کارشناسان و فعالان حوزه انرژی معتقدند که گسترش همکاری ایران و ارمنستان در فرارادهای نفتی در کوتاه‌مدت دست یافتنی‌تر از قراردادهای بلندمدت به نظر می‌رسند

نشریه فایننشیال تایمز در گزارشی نوشته است: اگر چه پتانسیل موجود در بخش انرژی ایران انکار ناپذیر است اما در مورد جزئیات مربوط به قراردادها وضعیت چندان واضح و شفاف نیست. قراردادهای نفتی در کوتاه‌مدت دست یافتنی‌تر از قراردادهای بلندمدت به نظر می‌رسند

این نشریه در گزارش خود می‌افزاید، گاز LNG روسیه و آذربایجان از جمله موانع بسیار مهم و جدی بر سر راه ورود گاز ایران به بازارهای جهانی به شمار می‌رود. عرضه بیش از نیاز گاز به بازار و رقابت شدید میان تولیدکنندگان این محصول ممکن است در نهایت به ناکامی ایران در دستیابی به اهدافش در رابطه با صادرات ذخایر عظیم گاز طبیعی خود به بازارهای جهانی منجر شود.

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: مجله گاز طبیعی اروپا

نفت

مدیر مالی شرکت ایندین اویل خبر داد

پرداخت قسط نخست بدهی نفتی پالاشرگان هندی به ایران در ماه اوت



مدیر مالی شرکت ایندین اویل گفت: نخستین قسط بدهی نفتی این شرکت به ایران می‌تواند در ماه جاری میلادی پرداخت شود، اما وزارت دارایی هند هنوز جدول زمانی مشخصی را برای پرداخت بدهی‌های پالاشرگان هندی به تهران تعیین نکرده است.

به گزارش ایرنا از روتترز از دهلی نو، دو منبع هندی مطلع از این موضوع اعلام کردند که پالاشرگان هندی گفته‌اند در حال آماده شدن برای پرداخت یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار از بدهی‌های نفتی خود به ایران هستند، این نخستین نشانه‌ها از توافق جامع هسته‌ای تهران و کشورهای گروه ۵+۱ در وین به شمار می‌رود.

این دو منبع هندی که خواستند به دلیل حساسیت موضوع با نامشان فاش نشود، در این باره گفتند: راجیو مهریشی معاون وزیر اقتصاد هند در ماه جاری میلادی از شرکت‌های پالاشرگان هندی درخواست کرده که برای پرداخت دو قسط ۷۰۰ میلیون دلاری بدهی نفتی به ایران آماده شوند.

ای.کی. شارما مدیر بخش مالی شرکت ایندین اویل اعلام کرد: نخستین قسط بدهی نفتی این شرکت به ایران می‌تواند در ماه جاری میلادی پرداخت شود، اگرچه وزارت دارایی هند هنوز جدول زمانی مشخصی را برای شرکت‌های هندی به منظور پرداخت بدهی‌های نفتی خود به تهران تعیین نکرده است. وی به خبرنگاران گفت: برخی از اقساط در ماه جاری میلادی پرداخت می‌شود، ما منتظر دستورالعمل وزارت امور دارایی هند هستیم.

وی به مبلغ پرداختی نخستین قسط اشاره‌ای نکرد، اما برآورد کرد که سهم اولیه این شرکت در نخستین پرداخت ۶۰ تا ۷۰ میلیون دلار خواهد بود، درحالی‌که مجموع بدهی‌های نفتی پالاشرگان هندی به ایران بیش از ۵۰۰ میلیون دلار است.

معاون وزیر اقتصاد و دارایی هند در امور اقتصادی، سرپرستی تیمی متشکل از رزرو بانک هند (Reserve Bank of India)، بانک دولتی سی او (UCO) و شرکت‌های نفتی را در سفر دو روزه هیات هندی از ۲۵ تا ۲۶ ژوئیه (شنبه و یکشنبه سوم و چهارم مردادماه) به عهده داشت.

یکی از این دو منبع هندی گفت: آنجا که وزارت امور دارایی هند منتظر دریافت مجوز از اداره کنترل دارایی‌های خارجی در وزارت خزانه‌داری آمریکا است، زمان دقیق پرداخت‌ها هنوز مشخص نیست.

مقام‌های هندی تاکنون در باره اخذ مجوز از وزارت خزانه‌داری آمریکا برای پرداخت بدهی‌های نفتی ایران سخنی نگفته‌اند.

در عین حال این وزارتخانه در بیانیه‌ای اعلام کرده است: واشنگتن نسبت به آزادی پرداخت محدود بدهی‌های ایران در خارج، در صورتی‌که با برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) که در توافق هسته‌ای با تهران همگام باشد، متعهد است.

مجمع پالایشی و پتروشیمی مانگلو (۲ میلیارد و ۹۹۰ میلیون دلار)، اساراول (۳ میلیارد و ۳۴۰ میلیون دلار)، ایندین اویل (۸۱۱ میلیون دلار)، هندوستان پترولیوم (۲۹ میلیون دلار) و ال میتال (۹۷ میلیون دلار) در مجموع ۶ میلیارد و ۰۰ میلیون دلار بابت خرید نفت از تهران به ایران بدهکارند. شرکت‌های نفتی هندی ۴۵ درصد از پول نفت‌های وارداتی از ایران را به‌صورت روبیه در بانک یو‌کو قرار داده‌اند که ایران از این پول برای خرید اجناس هندی خارج از فهرست تحریم‌ها استفاده کرده است. براساس گزارش روتترز، حدود ۱۷۰ میلیارد روبیه (۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار) در حساب ایران در بانک یو سی او هند قرار دارد.

گازوویل

بازارچه‌های مرزی قاچاق گازوویل کاهش دادند

داود عربعلی، سخنگوی شرکت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی در گفت‌وگو با ایرنا در خصوص کاهش مصرف و قاچاق سوخت گازوویل گفت: در رابطه با تأثیر اجرایی شدن طرح پیمایش با کاهش میزان قاچاق و مصرف گازوویل هنوز زود است که قضاوت کنیم اما راه‌اندازی بازارچه‌های مرزی در فروش گازوویل تا حد قابل توجهی موثر واقع شده و میزان قاچاق را کاهش داده است.

وی در ادامه میزان سوخت باقی مانده ۷۰۰ تومانی در کارت‌های سهمیه‌ای را حدود یک میلیارد لیتر عنوان کرد و افزود: به‌طور متوسط حدود ۴۰۰ میلیون لیتر سوخت در ماه از کارت‌های سوخت برداشت شده که امیدواریم تا مهلت تعیین شده یعنی پایان شهریور کل سوخت باقی مانده مصرف شود.

عربعلی در خصوص سرانجام کارت‌های سوخت پس از اتمام مهلت استفاده از بنزین سهمیه‌ای نیز اظهار داشت: عرضه فرآورده همچنان از طریق کارت صورت می‌گیرد و هیچ تصمیمی در رابطه با جمع‌آوری کارت‌ها گرفته نشده‌است زیرا کارت‌ها محسنتان زیادی دارد و ما نیز به مردم توصیه می‌کنیم حتی‌المقدور برای سوخت‌گیری از کارت خودشان استفاده کنند، زیرا اگر نیاز باشد که موضوعی را پیگیری کنند از این طریق راحت‌تر می‌توانند پیگیری کرده و مسئولان نیز پاسخگو خواهند بود.

رییس انجمن صنایع همگن فرش دستباف اصفهان:
**بازار فرش دستباف در انتظار
اجرایی شدن برجام است**



رییس انجمن صنایع همگن فرش دستباف استان اصفهان گفت: بازار فرش همچنان در رکود به‌سر می‌برد و فعالان و دست‌اندرکاران این صنعت، منتظر اجرایی شدن برجام (برنامه جامع اقدام مشترک ایران و گروه ۵+۱) هستند.

به گزارش ایرنا، باقر صیرفی‌ان اضافه کرد: لغو تحریم‌ها و باز شدن راه صادرات به کشورهای خارجی، به بازار ایران تأثیر مثبت خواهد داشت. وی افزود، با باز شدن مرزهای سایر کشورها برای صادرات، می‌توانیم در زمینه فروش فرش به جایگاه قبلی خود در جهان دست یابیم که لازمه آن، فراهم آمدن ابزار برای تولیدکننده است.

رییس انجمن صنایع همگن فرش دستباف استان اصفهان با بیان اینکه در حال حاضر سرمایه تولیدکننده‌ها به‌صورت فرش در انبارها مانده است، خواستار ارائه تسهیلات مناسب به تولیدکنندگان فرش برای راه‌اندازی مجدد کارگاه‌های تولید فرش دستباف شد.

وی با اشاره به اینکه صادرات، بسیاری از مشکلات تولیدکنندگان فرش را حل می‌کند، گفت: با فروش فرش‌ها در بازار خارجی، وضعیت نقدینگی واحدها بهتر می‌شود.

رییس انجمن صنایع همگن فرش دستباف استان اصفهان با اشاره به اینکه انجام مذاکرات هسته‌ای و تدوین برنامه برجام نگرش دنیا به کشورمان را تغییر داد، تصریح کرد: دولت باید از فرصت به‌وجود آمده برای صادرات کالاهای ایرانی به‌ویژه فرش دستباف ایران دست بردارد.

صیرفی‌ان به افزایش حضور گردشگران خارجی در کشور اشاره کرد و گفت: با بهبود وضعیت گردشگری، صنایع دستی و فرش دستباف ایران نیز رونق خواهد گرفت.

وی خاطرنشان کرد: اگر فرش‌های انبار شده به‌فروش برسد، تولیدکنندگان توان تولید کافی متناسب با افزایش ورود گردشگران را خواهند داشت.

حمید کارگر، رییس مرکز ملی فرش ایران فروردین امسال از رشد ۱۴ درصدی صادرات فرش دستباف ایران در سال ۹۳ خبرداد و گفت: تلاش می‌شود در سال جاری، این رشد افزایش یابد.

وی با اشاره به اینکه ارزش صادرات فرش دستباف ایران در سال گذشته و در سایه تدابیر دولت تدبیر و امید از مرز ۳۲۰ میلیون دلار گذر کرد، افزود: باتوجه به توانمندی بالای جمهوری اسلامی ایران در تولید فرش دستباف و کیفیت و ارزش این هنر صنعتی ایران، باید تلاش کرد در سال ۹۴ صادرات افزایش یابد.

بیشترین مشتریان فرش دستباف ایران کشورهای اروپایی و عربی هستند که تا پیش از تصدیه دولت یازدهم و با اعمال تحریم‌ها و ارتباط ضعیف کشورمان با اروپا صادرات آن به کشورهای اروپایی با مشکل مواجه شده بود.

**از ۱۰۰ پهنه اکتشافی تعریف شده
۵۸ پهنه واگذار شده است**



معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: در روند واگذاری پهنه‌های اکتشافی از ۱۰۰ پهنه اکتشافی موجود در کشور با مساحت ۳۶۰ هزار کیلومتر مربع به تعداد ۵۸ پهنه اکتشافی و به وسعت ۲۹۰ هزار کیلومترمربع تاکنون واگذار شده است.

به گزارش شانا، جعفر سرقینی با اعلام این خبر، افزود: همچنین از میان ۵۸ پهنه اکتشافی یاد شده تعداد ۲۱ پهنه اکتشافی به وسعت ۱۸۶ هزار کیلومتر مربع به ایمیدرو و سه پهنه دیگر به وسعت ۵ هزار و ۳۰۰ کیلومتر مربع به سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات اکتشافی واگذار شده است.

وی همچنین گفت: بقیه پهنه‌ها به تعداد ۳۴ پهنه در مقیاس کوچک‌تر به بخش خصوصی واگذار شده و امیدواریم در آینده بخش خصوصی بتواند بیشتر در این بخش فعال شود.

سرقینی در ادامه افزود: همچنین از حیث پراکندگی جغرافیایی بیشترین واگذاری پهنه‌های اکتشافی شامل: استان کرمان چهار پهنه، استان زنجان چهار پهنه اکتشافی، استان اردبیل سه پهنه اکتشافی، استان اصفهان دو پهنه اکتشافی، استان چهارمحال‌وختیاری سه پهنه، استان سیستان و بلوچستان سه پهنه اکتشافی است.

معاون امور معادن و صنایع معدنی در ادامه تصریح کرد: در واگذاری پهنه‌های اکتشافی معیار ماکسب حداقل ۲۰۰ امتیاز از ۳۰۰ امتیاز فنی و مالی بوده است.

تسهیلات فاوا برای فعالان این بخش کافی نیست

امید بخش خصوصی به دولت



محمد ممتازپور

سال‌های زیادی است که فعالان و تولیدکنندگان حوزه فناوری اطلاعات به تسهیلات ارائه شده از سوی نهادها به‌ویژه وزارت ارتباطات، چشم دوخته‌اند و امید زیادی به دریافت چنین حمایت‌هایی دارند.

هفته گذشته مهلت ثبت‌نام «تسهیلات وجوه اداره شده» که از سوی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات ارائه می‌شود، به اتمام رسید. به گفته خسرو سلجوقی، عضو هیات عامل سازمان فناوری اطلاعات ایران، این تسهیلات برای کمک به تسریع پروژه‌های فعال در حوزه فاوا به شرکت‌های خصوصی و تعاونی دارای قرارداد فعال در این حوزه با دستگاه‌های دولتی و عمومی، پرداخت خواهد شد.

این درحالی‌است که فعالان فاوا این تسهیلات را برای صنعت آی‌تی و الکترونیک کشور کافی نمی‌دانند و معتقدند چنین تسهیلاتی برای افراد و شرکت‌های خاص لحاظ می‌شود.

سعید افراشته، یکی از تولیدکنندگان قطعات الکترونیکی به «فرصت امروز» گفت: تسهیلاتی که طی سال‌های گذشته از سوی دولت به فعالان این بخش، پرداخت شده است به‌صورت گزینشی بوده و تمامی تولیدکنندگان موفق به دریافت آنها نشده‌اند.

وی افزود: البته طی دو سال گذشته پرداخت چنین تسهیلاتی به فعالان و تولیدکنندگان بیشتر شده است و جای امیدواری است که با رفع تحریم‌ها و بازگشت سرمایه‌های بلوکه شده به

داخل کشور، شاهد گسترش آنها باشیم.

این تولیدکننده با اشاره به اینکه افزایش حمایت‌های دولتی می‌تواند کمک زیادی به بخش تولید کند، گفت: افزایش تحریم‌ها در سال‌های گذشته آسیب‌های زیادی به تولیدکنندگان زده است و این درحالی‌بود که فعالان این بخش کمک چندانی از نهادهای دولتی دریافت نکردند.

افراشته در پاسخ به این سوال که دولت چگونه می‌تواند تسهیلات بهتری به فعالان فاوا بدهد، گفت: دولت باید تسهیلاتی به جز تسهیلات نقدی را به فعالان این حوزه ارائه دهد تا بیشتر شرکت‌ها بتوانند از آن استفاده کنند.

وی افزود: البته در دولت یازدهم حمایت‌های اینچنینی افزایش داشته است که امیدوارم این‌گونه

حمایت‌ها بیشتر شود چون فعالان بیشتری می‌توانند از این تسهیلات بهره ببرند.

صنعت نرم‌افزار، تشنه حمایت

طی چند سال گذشته اغلب تسهیلات نقدی و غیرنقدی که به فعالان حوزه فاوا پرداخت شده است، در بخش تولید سخت‌افزارها یا شرکت‌های ارائه‌دهنده خدماتی همچون شرکت‌های اینترنتی بوده است. این درحالی‌است که

صنعت نرم‌افزار در سراسر جهان یکی از آینده‌سازترین و درآمدزاترین صنایع شناخته شده است و دولت‌ها سعی در بهبود فضا برای فعالیت افراد و شرکت‌های فعال در این حوزه دارند.

چندی پیش مدیرکل دفتر توسعه و کاربرد فناوری اطلاعات وزارت صنعت، معدن و تجارت از معافیت چهارساله شرکت‌های نرم‌افزاری خبر

راه‌های پیش‌روی فولادسازان برای خروج از رکود



توان چنین کاری را ندارند، یا اینکه تولید خود را متوقف کنند یا کاهش دهند و راه سومی هم وجود دارد که فولادسازان تولیدشان را صادر کنند اما در زمینه ورود به بازارهای صادراتی باید گفت به دلیل کاهش قیمت‌های جهانی رقابت و ورود به

در این سال‌ها شدت گرفته، تولیدکنندگان برای فروش و معامله تولیدات خود در بازار مشکلات بسیاری دارند.

برای خارج شدن از رکود سه راه بیشتر پیش روی خود دارند: تولید و موجودی انبارهای خود را در بازار داخلی بفروشند که

باید و همچنان تقاضا برای محصولات فولادی در بازار کم است.

وی بخشنامه اخیر وزارت صنعت در راستای ایجاد توازن و تعادل زنجیره فولاد را یادداشت و گفت: با توجه به افزایش تولید فولاد که برخلاف کاهش تقاضا

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان گفت: تولیدکنندگان فولاد به دلیل کاهش قیمت‌های جهانی، توان رقابت و ورود به عرصه جهانی را ندارند و بستر مناسبی برای عرضه مازاد تولید آنها در بازار داخلی و خارجی وجود ندارد که انتظار است دولت با تخفیف یا تعلیق بدهی‌های بانکی آنها را حمایت کند.

به گزارش ایسنا، بهرام سبحانی با بیان اینکه بازار فولاد تابع فعالیت‌های ساخت‌وساز است و پروژه‌های عمرانی در حالت رکود است، اظهار کرد: بودجه‌ای که دولت به پروژه‌های عمرانی تاکنون اختصاص داده آن طور نبوده که تقاضا برای محصولات فولادی افزایش

تمدید توافقنامه ایران و گینه برای استخراج و تولید بوکسیت

ایران و گینه با تمدید موافقت‌نامه ۲۵ساله، مرحله جدیدی را در همکاری دوجانبه برای استخراج و تولید بوکسیت (ماده اولیه فلز آلومینیوم) از معدن بوکسیت کشور گینه کوناکری آغاز کردند.

به گزارش ایمیدرو این توافقنامه به امضای وزرای معادن و زمین‌شناسی، دارایی و امور اقتصادی و حمل‌ونقل جمهوری گینه کوناکری و وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران رسیده است. امضای این توافقنامه با پیگیری‌های ایمیدرو و نیز کوشش‌های مستمر سفیر ایران در گینه کوناکری حاصل شد.

براساس این موافقت‌نامه، دوطرف ایرانی و گینه‌ای، متعهد شده‌اند همه تلاش‌های قانونی و مطابق با تعهدات قبلی خود را برای برطرف کردن موانع و محدودیت‌های اجرایی شدن پروژه شرکت SBDT به کار گیرند.

ایران در پروژه شرکت بوکسیت دابولا - توگه ۵۱درصد سهم دارد و به محض اینکه مطالعات امکان‌سنجی جدید تکمیل شود، این شرکت اجازه دارد در بیش از ۵۶۸۴کیلومتر مربع از منطقه معدنی تولید و برداشت داشته باشد. این محدوده شامل ۱۳ فلات بوکسیت در نزدیکی دابولا و ۱۲ فلات در توگه، دو شهر در مرکز گینه است.

طبق این قرارداد - که نخستین بار در سال ۱۹۹۲ به امضا رسید- گینه سهم حداقلی در این شرکت دارد. این اختیار برای بهره‌برداری از منابع بوکسیتی به میزان ۶۰۰ میلیون تن است. گینه به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تامین‌کننده بوکسیت جهان، رتبه چهارم صادرات این ماده را دارد.

بوکسیت عمده‌ترین منابع تولید آلومینا (ماده اولیه کارخانجات تولید آلومینیوم) در دنیاست و بیش از ۹۸درصد آلومینیوم جهان از بوکسیت و بقیه از نفلین سینیت و الوئیت به دست می‌آید و ایران برای دستیابی به اهداف چشم‌انداز ۱۴۰۴ در صنعت آلومینیوم (۱.۵ میلیون تن شمش) و با توجه به پایین بودن ذخیره قابل بهره‌برداری معادن بوکسیت ایران، نیاز به معادن جدیدی برای تامین این ماده اولیه تولید شمش دارد. در حال حاضر، میزان ذخیره قابل بهره‌برداری بزرگ‌ترین معدن بوکسیت ایران (جارجر) کمتر از ۲۰ میلیون تن برآورد شده و معادن دیگر بوکسیت ایران هم معادن صدرآباد یرد، شبایلاخی دماوند و مندون یاسوج در مجموع ۵میلیون تن برآورد ذخیره دارند.

بنا بر گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، به ازای هر چهارکیلوگرم بوکسیت ۱.۹۳کیلوگرم آلومینا تولید می‌شود و از هر ۱.۹۳کیلوگرم آلومینا یک کیلوگرم آلومینیوم به دست می‌آید.

دورنمای تولید در ایران مثبت است

بر بازار را شاهد هستیم. زركف توضیح داد: به دلیل اینکه چین در تبادلات مالی مشکلی ندارد و همچنین به دلیل تولیدات بالا، بازار دیگر کشورها را به‌دست گرفته است. زركف با بیان آنکه تولیدات این شرکت با کالاهای مشابه خارجی قابل رقابت است و حتی می‌تواند بخشی از بازارهای جهانی را به‌دست بگیرد، خواستار تثبیت نرخ ارز شد و افزود: تثبیت قیمت ارز نگرانی‌های تولیدکنندگان را از بین خواهد برد.

به گفته وی، طی دوسال فعالیت دولت تدبیر و امید خوشبختانه نوسان قیمت از وجود نداشت و بازار از ثبات بهتری نسبت به سال‌های گذشته برخوردار بود. وی در پایان گفت: دولت باید بستر کار و اشتغال را در

مهم‌ترین مشکل در دوران تحریم، نقل و انتقال پول بود که با رفع تحریم‌ها به‌تدریج این مشکل برطرف خواهد شد. وی ادامه داد: با توجه به مشکلات انتقال پول در دوران تحریم مجبور بودیم به شکل کالا - کالا مباد اولیه وارد و به‌جای آن محصولات خود را صادر کنیم.

این تولیدکننده مصالح ساختمانی اظهار داشت: آثار روانی توافقات هسته‌ای در بازار بسیار مثبت بود اما به نظر می‌رسد برای برداشته شدن موانع زمان بیشتری لازم است و هم‌اکنون تنها تأثیر مثبت روانی

کشور فراهم کند که در آن صورت بخش زیادی از جوانان تحصیلکرده کشور می‌توانند وارد بازار کار شوند.

یک تولیدکننده ابزار و یراق نیز با تأکید بر ضرورت حمایت دولت از تولیدکننده در شرایط مختلف و نقش آن در رونق بازار کار کشور، درخصوص مشکلات بخش تولید در دوران تحریم، گفت: هرچند بخش زیادی از تولیدکنندگان در آن زمان برای تأمین مواد اولیه با مشکل مواجه بودند اما این شرکت وابسته به مجموعه شرکت‌های گروه صنعتی ابری به‌خاطر آنکه مواد خود را از فولاد مبارکه تأمین می‌کرد با مشکلی مواجه نبود. مصطفی ابری اظهار داشت: هم‌اکنون تولیدات این کارخانه به کشورهای همسایه نیز صادر می‌شود و کیفیت کالای تولیدی به‌گونه‌ای است که حتی

عرصه جهانی سخت است و تولیدکنندگان کشور توان رقابت و صادرات محصولاتشان را ندارند. سبحانی گفت: در مقطع کنونی فولاد مبارکه هم این مشکلات را دارد اما چون مجموعه تولیدی بزرگی است، می‌تواند گلیسم خودش را از آب بیرون بکشد. در واقع تلاش کرده‌ایم با صادرات بیش از ۳۰درصد تولیدمان توانایی مقابله به این مشکلات را به دست بیاوریم اما در داخل کشور مانند سایر واحدهای فولادسازی مشکل داریم. فولاد مبارکه تافته جدا بافته نیست اما به دلیل برخورداری از پتانسیل‌ها و برنامه‌ریزی که برای آنها انجام شده کمتر دچار این گرفتاری‌هاست.

خبرنامه



ضرورت تأسیس شعب بانک‌های خارجی در مناطق آزاد برای جذب سرمایه‌گذار

معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد قشم گفت: تأسیس شعب بانک‌های خارجی در مناطق آزاد کشور، رویکردی ضروری برای جذب سرمایه‌گذاران در این مناطق است.

فرزین حقدل در گفت‌وگو با ایرنا افزود: این رویکرد موجب آسان‌سازی فرآیند جذب سرمایه‌های خارجی به مناطق آزاد و در نتیجه، شتاب توسعه اقتصادی و صنعتی این مناطق می‌شود.

وی با بیان اینکه جذب سرمایه‌گذار خارجی و فناوری‌های نوین یکی از رویکردهای اصلی ایجاد مناطق آزاد در کشور به شمار می‌رود، گفت: در صورت فعال شدن بانک‌های خارجی در منطقه آزاد قشم، می‌توانیم شاهد جذب بیشتر سرمایه‌گذاران خارجی و تبدیل شدن این جزیره به قطب تولید محصولات صادرات محور کشور باشیم.

حقدل با بیان اینکه تا پیش از این در چندین مرحله برای فعال شدن شعب بانک‌های خارجی در این منطقه اقدام شده است، ادامه داد: تحقق این امر یکی از خواسته‌های اصلی سرمایه‌گذاران خارجی است. وی با اشاره به دیگر مزیت‌های تحقق این رویکرد مهم اقتصادی در مناطق آزاد کشور، اضافه کرد: حمایت بانک‌های خارجی از سرمایه‌گذاران با کارمزد بین‌المللی، یکی از مهم‌ترین عوامل دلگرمی سرمایه‌گذاران برای تولید و ایجاد اشتغال ارزیابی می‌شود.

معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری منطقه آزاد قشم با اشاره به دستاوردهای مذاکرات هسته‌ای و لغو تحریم‌های غرب علیه ایران گفت: این دستاورد مهم باعث افزایش جاذبه‌های اقتصادی قشم برای سرمایه‌گذاران خارجی و اعلام آمادگی آنها برای حضور در فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی این منطقه شده است.

تحلیل کشتی‌آرای از روند قیمت طلا و سکه

رئیس اتحادیه طلا و جواهر گفت: اکثر تحلیلگران پیش‌بینی کرده بودند قیمت طلا به روند نزولی خود ادامه می‌دهد ولی بعد از کاهش ارزش دلار با افزایش قیمت طلا در بازارهای جهانی مواجه شدیم. به گزارش ایسنا، محمد کشتی‌آرای افزود: با توجه به اینکه پیش‌بینی شده بود قیمت طلا نوسان چندانی نداشته باشد ولی از روز سه‌شنبه هفته گذشته قیمت جهانی طلا نوسان روبه‌رو شد.

به گفته وی، قیمت جهانی طلا در اوایل هفته گذشته ۱۰۹۵ دلار بود که در اواخر هفته به ۱۱۱۷ دلار افزایش یافت یعنی افزایش ۲۲ دلاری را شاهد بودیم و قیمت سکه نیز به ۸۸۸ هزار تومان افزایش یافت. کشتی‌آرای ادامه داد: قیمت سکه در اوایل هفته گذشته ۸۷۷ هزار تومان بود که می‌توان گفت تا پایان هفته به‌طور متوسط حدود ۱۱ هزار تومان افزایش کرد ولی در عین حال بیان کرد: قیمت طلا درحالی‌که در اوایل هفته گذشته ۸۹ هزار و ۲۰۰ تومان بود، اواخر هفته به ۹۰ هزار و ۸۰۰ تومان رسید و با توجه به کاهش ارزش دلار در بازارهای جهانی این وضعیت را شاهد بودیم.

او خاطرنشان کرد: شاخص نرخ بیکاری و مصرف کالاهای غیر کشاورزی مثل کالاهای صنعتی نیز در هفته گذشته منفی بود که موجب تغییراتی در بازار طلا و سکه شد.

شرایط دریافت وام ۲۰ میلیونی ازدواج

مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی گفت: زوج‌های جوان تنها می‌توانند با تسهیلات ۳ میلیون تومانی نقدی در دریافت کنند یا تسهیلات ۱۰ میلیون تومان خرید کالا، زیراً هر دوی آنها به یک زوج پرداخت نخواهد شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران، هرگاه بحث وام ازدواج به میان می‌آید، کمتر زوجی را می‌توان یافت که از روند دریافت این تسهیلات رضایت داشته باشد. به‌طور مثال، طی چند روز گذشته بود که یکی از متقاضیان دریافت تسهیلات از سنگ‌اندازی‌های بانکی خاص شکایت کرد، طبق اظهارات وی، این بانک سخت‌گیری‌هایی برای تأیید ضامن این فرد داشت که در کمتر قوانین بانکی به چشم می‌خورد زیرا این زوج برای دریافت ۶ میلیون تومان به حدی با مشکلات و درهای بسته روبه‌رو شده بودند که از دریافت آن پس از ویدئین‌های چند ماهه خود منصرف شدند. درست است که تعداد این گونه متقاضیان کم نیست اما اگر یک طرفه به قاضی نرویم، هستند معبود افرادی که حتی ظرف مدت یک هفته توانست‌اند وام خود را بدون هیچ مشکلی دریافت کنند.

حال با تمام مشکلات خوب و بدی که برای دریافت این تسهیلات نقدی ۶ میلیون تومانی وجود دارد و بارها و بارها از تریبون‌های مختلف خبری به گوش رسیده و به‌نوعی هنوز اندر خم یک کوچه است، بانک مرکزی قصد پرداخت نوع جدیدی از این نوع تسهیلات با مبلغی بالاتر را دارد.

اواخر اردیبهشت ۹۴ بود که علی اصغر میرمحمد صادقی، مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی در پاسخ به سؤالی مبنی بر طرح پرداخت تسهیلات ۱۰ میلیون تومانی وام ازدواج در کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی گفت: این تسهیلات ۱۰ میلیون تومانی فقط برای خرید کالا است و به‌صورت نقدی در اختیار زوج‌های جوان قرار نخواهد گرفت و فقط برای خرید کالا تا سقف ۱۰ میلیون تومان به هر یک از زوجین جمعاً ۲۰ میلیون تومان پرداخت خواهد شد. وی در ادامه تصریح کرد: در حال حاضر به زوج‌های جوان ۳ میلیون تومانی ازدواج پرداخت می‌شود و طرف چند مانده یا بده به انباشت دانش و ۱۰ میلیون تومانی کالا پرداخت خواهد شد.

نسیم نجفی

خداحافظلی فرهاد نیلی با پژوهشکده پولی و مالی یک پیام مهم در برداشت:اهمیت ماموریت جدید وی!

فرهاد نیلی بدون شک یکی‌از موثرترین چهره‌های سیاست‌های پولی و مالی کشور است و اظهارات وی معمولاً مورد توجه محافل اقتصادی واقع می‌شود. حال انتخاب چنین گزینه‌ای برای نمایندگی ایران در بانک جهانی نشان می‌دهد که دولت قصد دارد دیپلماسی اقتصادی خود را به شکل فعالی درآورد و در دوران پس‌اتحریم، به ترمیم روابط مالی خارجی خود بپردازد. اما آیا مسیر دیپلماسی اقتصادی ایران باید از نهادهایی مانند بانک جهانی عبور کند؟

فرصت‌های اقتصاد جهانی را دریابیم

جلیل قهرمانی، کارشناس اقتصادی در آیین بارش «فرصت امروز» گفت: اقتصاد ایران در حال ورود به شرایط اقتصادی جدیدی است. اگرچه هنوز تا نهای شدن توافق هسته‌ای فاصله‌هی وجود

گزارش ۲

نماینده جدید ایران در بانک جهانی در آستانه ورود به این نهاد اقتصادی بین‌المللی به تشریح دیدگاه‌ها و تبیین برنامه‌های خود پرداخت.

به گزارش مهر، فرهاد نیلی که در روزهای اخیر با دریافت حکمی از سوی وزیر امور اقتصاد و دارایی قرار است به بانک جهانی برود، معتقد است با توجه به مختصات جدید سیاست کشور پس از توافق هسته‌ای، باید دیپلماسی اقتصادی متناسب با شرایط جدید طراحی شود.

وی با تأکید بر ضرورت حفظ استقلال و شأن حاکمیتی کشور توضیح می‌دهد که کشورها می‌توانند ضمن عضویت در سازمان‌های بین‌المللی، ملاحظات خود را نیز حفظ کنند. به همین دلیل، ارتباط با نهادهای جهانی می‌تواند با آزادی و عزت کشورها منافاتی نداشته و علاوه بر آن، امکانی برای رشد بیشتر کشورها فراهم کند.

نیلی می‌گوید: در فرآیند ترمیم ارتباط با نهادهای جهانی، «به هیچ وجه نباید شتاب‌زده و هیجانی عمل شود و با شیبی بتوانیم به تدریج آیین اقتدار برقرار کنیم. این‌هم که تصور نشود کشورها یا وابسته‌اند یا منزوی، درست نیست. برزیل با مراودات بین‌المللی اقتدار خودش را از دست نمی‌دهد و کاملاً دارای غرور ملی است. برای ماژزی، تایلند، اندونزی و آفریقای جنوبی هم به همین شکل است. همه غرور ملی دارند و با اقتدار جلو می‌روند.»

رئیس سابق پژوهشکده پولی و بانکی با اشاره به انباشت دانش و تجارب اقتصادها در نهادی مثل

دارد و هنوز توافقی به دست

آمده در پایتخت‌های کشورها به‌طور کامل مورد پذیرش و تأیید رسمی قرار نگرفته است اما با این حال به نظر می‌رسد با طی شدن روال‌های قانونی، اقتصاد ایران در مسیر جدیدی قرار می‌گیرد که پیش از این تجربه نکرده است.

وی افزود: سال‌ها محصور بودن ایران در چارچوب‌های تحریم، اقتصاد ایران را تبدیل به اقتصادی محلی و درون‌نگر کرده است که ارتباط خود را با نهادهای بین‌المللی از دست داده است. پیش از وقوع تحریم‌ها تلاش‌هایی شده بود تا ایران به سازمان تجارت جهانی بپیوندد که با مخالفت‌های برخی دولت‌های غربی روبه‌رو شده بود اما این اختلافات با وقوع تحریم‌ها هرگونه گزینه‌ای را برای جهانی شدن اقتصاد کشور

از بین برد. به نظر نمی‌رسد در چنین شرایطی ایران بتواند دوباره گزینه پیوستن به سازمان تجارت جهانی را در افق پیش‌روی خودش ببیند اما می‌تواند با نهادهای جهانی دیگر که خدماتی بسیار پایین‌تر از این سازمان را ارائه می‌دهند همکاری کند و از آن

بهره ببرد.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: دیگر اقتصاد جهان را نمی‌توان به‌صورت جزیره‌ای اداره کرد. سرعت رشد تولیدات علمی در عرصه اقتصادی به اندازه‌ای بالاست که نمی‌توان صرفاً با اتکا به دانسته‌های داخلی اقتصاد را توسعه داد. فلسفه وجودی نهادهایی مانند بانک جهانی هم این است که این بانک اقدام به ارائه این دانش و پژوهش‌ها به ایران کند. علاوه بر این، این بانک اقدام به ارائه تسهیلات و وام‌هایی در زمینه‌های مختلف و براساس طرح‌های اقتصادی می‌کند که می‌تواند در وضعیت فعلی اقتصاد ایران گره‌گشا باشد. در حال حاضر بانک جهانی اقدامات مهم و خوبی را در زمینه دانش محیط‌زیست داشته است و پروژه‌های را در برخی کشورها به اجرا گذاشته است که اجرای آن در ایران می‌تواند با توجه به وضعیت زیست محیطی ما، ارزشمند تلقی شود.

در برابر بانک جهانی چشم و گوش بسته نباشیم

اما با وجود این اظهارات، برخی منتقدان معتقدند که

تحلیل‌های نهادهای مالی جهانی مانند بانک جهانی تنها متکی بر شرایط اقتصادی خاصی است و تطبیق دادن آن با شرایط بومی داخلی با دشواری‌هایی همراه است.

سیروس کریمی، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» گفت: در مورد نهادهایی مثل بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول مسائل وجود دارد که مخالفان و مدافعان خود را دارد. اما به نظر من ما نباید در این مورد دچار افراط یا تفریط شویم. نه باید دچار خوشبینی صرف نسبت به این نهادها باشیم و نه دچار بدبینی. این نهادهای مالی صرفاً خدمات مشاوره‌هایی را به کشورها ارائه می‌دهند و این کشورها هستند که باید در قبال این خدمات و مشاوره‌ها هوشیاری خود را حفظ کنند و آن را با شرایط خود تطبیق دهند.

وی افزود: بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول نهادهایی هستند که با گرایش اقتصادی خاصی اقدام به تهیه تحلیل‌ها و آمارهایی می‌کنند که گاهی این آمارها و تحلیل‌ها مورد مناقشه واقع می‌شود و صحت آن از سوی برخی محافل اقتصادی زیر

سوال می‌رود.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: تجربه نهادهایی مانند صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در اقتصادهای دیگر گاهی سازنده بوده است. این نهادها پروژه‌هایی را در کشورهای در حال توسعه به اجرا گذاشته‌اند که نتیجه‌بخش بوده است اما در مقابل کشورهایی هم هستند که با مدل اقتصادی این نهادها به بن‌بست رسیده‌اند. تجربه فروپاشی اقتصاد آرژانتین، تجربه اقتصادی یونان یا اسپانیا و لتونی از جمله کشورهایی هستند که براساس مدل‌های این نهادها اقدام کرده‌اند. این نتایج نامطلوبی رسیده‌اند. وی اظهار کرد: ما نمی‌توانیم اقتصاد کشور را به‌صورت بسته اداره کنیم و باید از همه توان بین‌المللی و جهانی در راه گسترش سرمایه‌گذاری یا مشاوره‌های اقتصادی استفاده کنیم اما این موضوع مستلزم این است که اقتصاد ایران را در مسیر چالش‌های جهانی به درستی رصد کنیم و مشاوره‌های این نهادها را وحی منزل فرض نکنیم و چشم و گوش بسته به کار نیندیم.

نویسنده

حال حاضر نیز نیازهای مالی و مدیریتی مهمی مثل بحران آب و محیط‌زیست داریم که محق به دریافت کمک‌های بانک در این زمینه‌ها هستیم.»

وی توضیح می‌دهد که می‌توان حوزه‌های گزارش‌دهی را بسته به ملاحظات کشور تنظیم کرد و در توضیح این مسئله اشاره می‌کند که به‌طور معمول، «کارشناسان سازمان‌های بین‌المللی کنجکاو هستند و شرایط را باید درک کنیم. کنجکاوای را باید جواب دهیم و حوزه‌های مرتبط و مورد پاسخگویی را شفاف می‌کنیم. بگوییم در این حوزه پاسخگو هستیم و خارج از این حوزه اصلاً اجازه نمی‌دهیم وارد شوید.»

این کارشناس اقتصادی کشور با اشاره به برخی از اشتباهات صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در توصیه به سیاست‌گذاری کشورها، توضیح می‌دهد که قطعاً توصیه‌های این نهادها همیشه درست نیست و اشتباهاتی دارد اما در

حال حاضر جایگزینی هم برای آنها در سطح جهان وجود ندارد. به همین دلیل قاعده مناسب این است که «توصیه‌های این نهادها را بشنویم، ولی مطیع سیاست‌های آنها نباشیم.» به گفته او، مولفه بومی توسعه واقعاً مهم است ولی بسیاری از زیرساخت‌های توسعه بین کشورها مشترک است. ما در حال حاضر تجربه و دانش کافی در زمینه مدیریت نداریم و چاره‌ای نیست جز اینکه از تجارب سایر اقتصادها و سازمان‌های بین‌المللی بهره ببریم.

فرصت امروز

نرخنامه



دلار ۳,۳۵۸ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۳۵۸ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۸۸۷,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳,۷۴۰ تومان و هر پوند نیز ۵,۲۲۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم‌سکه ۴۷۴,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۶۵,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۰,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۰,۹۰۶ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۱,۱۴۷ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۱,۱۴۷
مقتال طلا	۳۹۴,۲۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۰,۹۰۶
سکه بهار آزادی	۸۸۶,۵۰۰
سکه طرح جدید	۸۸۷,۰۰۰
نیم‌سکه	۴۷۴,۰۰۰
ربع سکه	۲۶۵,۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۰,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۳۵۸
یورو اروپا	۳,۷۴۰
پوند انگلیس	۵,۲۲۰
درهم امارات	۹۱۵
لیر ترکیه	۱,۲۱۵
یوان چین	۵۴۷
ین ژاپن	۲۷
دلار کانادا	۲,۵۹۸
فرانک سوئیس	۳,۴۵۵
دینار کویت	۱۱۰,۵۰
ریال عربستان	۸۹۵
دینار عراق	۲۷۵
روپیه هند	۵۶
رینگت مالزی	۸۹۵

دریچه



گزارش رقابتی بانکداری اسلامی در جهان

مؤسسه حسابرسی و حرفه‌ای ارنست و یانگ (Ernst and Young global limited) طی گزارش وضعیت بانک‌های اسلامی در جهان را مورد مطالعه قرار داده است.

به گزارش بنکر، در این گزارش نگاهی جدید به هسته بازارهای بین‌الملل انداخته شده است. این گزارش به این پرداخته است که چگونه نوآوری‌های دیجیتال به نحوی شایسته مدل بانکداری سنتی را تغییر خواهند داد. برای نخستین بار در سال ۲۰۱۳ سود ترکیبی بانک‌های شرکت‌کننده از مرز ۱۰ میلیارد دلار گذشت. اگر صنعت همچنان رشد سالانه دو رقیمی خود را داشته باشد، تا سال ۲۰۱۹ تخمین زده می‌شود که این سود از مرز ۳۷ میلیارد دلار نیز بگذرد.

مؤسسه حسابرسی و حرفه‌ای ارنست و یانگ نظرات مشتریان بانک‌های اسلامی از قبیل عربستان سعودی، بحرین، کویت، امارات متحده، مالزی، اندونزی، ترکیه، قطر و عمان در رسانه‌های اجتماعی را در نظر گرفته است. نتایج حاکی از آن است که مشتریان رضایت نسبی از بانک‌های اسلامی دارند.

میزان دارایی‌های بانک‌های اسلامی به همراه بانک‌های تجاری بیشتر از ۷۷۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ تخمین زده شده است. گفته می‌شود میزان سود بانک‌های اسلامی تا سال ۲۰۱۹ سه برابر می‌شود. میزان دارایی‌های بانک‌های اسلامی مهم در اندونزی، عربستان سعودی، مالزی، امارات متحده و ترکیه به ۸/۱ تریلیون دلار تا سال ۲۰۱۹ خواهد رسید. بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۳ میزان دارایی بانک‌های اسلامی جهان شاهد نرخ رشد مرکب سالانه در حدود ۱۷ درصد بوده است. رشد مثبت در اندونزی دیده شده است. ترکیه و پاکستان با رشد ۵/۴۳ و ۷/۱۸ درصد و با نرخ رشد مرکب سالانه ۲۲درصد در جایگاه بعدی قرار دارند. این ارقام مربوط به سال‌های بین ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۳ است.

بانک‌ها در حال حرکت به سمت فناوری و خدمات پیشرفته هستند. مشتریان در دنیای مجازی بسیار فعال‌تر هستند و نظرات خود را نیز به اشتراک می‌گذارند. مهاجرت از کانال‌های فیزیکی به دیجیتال به توجه بیشتری نیاز دارد. تیمی از بانک‌های مورد مطالعه فاقد کامل توپیتر بودند و تنها یکی از ۱۸ بانک سرویس گشت حاکمیت از مشتری در رسانه‌های مجازی را داشتند. بانک‌ها باید دنیای دیجیتال را مورد مطالعه قرار دهند تا به سطحی از بیش درخصوص تجارب مشتریان در این فضا برسند. چهار بانک از ۱۰ بانک شرکت‌کننده به این فضا توجهی ندارند. تجارب بانکداری خرد می‌تواند اکثریت قابل توجهی از مردم را قانع سازد تا بانک خود را عوض کنند. حضور بانک‌ها در فضای دیجیتال کافی نیست. آنها از بانک‌هایشان این توقع را دارند که این خدمات براساس سبک زندگی و نیازشان تنظیم شود.

اتاق بازرگانی



عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران مطرح کرد
**منع شرکت‌های آمریکایی از
 برقراری ارتباط با ایران**



عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران درباره روابط تجاری آمریکا و ایران گفت: دولت ایران با برقراری ارتباط دوجانبه مشکلی ندارد و این دولت آمریکا است که شرکت‌های خود را از برقراری ارتباط تا نهایی شدن توافق منع می‌کند.

به گزارش ایرنا از اتاق بازرگانی تهران، فریال مستوفی به علاقه‌مندی آمریکایی‌ها برای ورود به بازارهای ایران اشاره کرد و افزود: روابط تجاری ما با آمریکا هشت سال است که کاملاً قطع شده و زمانی این ارتباط دوباره آغاز خواهد شد که کنگره توافق به دست آمده را تأیید کند. وی یادآور شد: اگر قرار است رابطه دوجانبه دوباره شکل بگیرد همه چیز موکول به توافق نهایی و تأیید مجلس و کنگره آمریکا خواهد بود. این در حالی است که در سفری که چندی پیش به آمریکا داشتم متوجه شدم که آمریکایی‌ها بسیار علاقه‌مند هستند که با ما روابط تجاری داشته باشند.

عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران اظهار داشت: به‌طور قطع اگر موانع پیش‌روی ما برداشته شود آمریکا هم مانند سایر کشورها علاقه‌مند خواهد بود که وارد روابط تجاری با ما شود.

مستوفی درخصوص اینکه قرار است هیأت تجاری از ایران برای تشکیل شورای تجاری به آمریکا سفر کند، گفت: هنوز صحبت و تصمیمی به‌صورت جدی در این خصوص بیان نشده است و هیأتی به این عنوان فعلاً آمادگی رفتن به این سفر را ندارد، مگر اینکه افرادی به‌صورت شخصی غلام این کشور شوند و گرنه فعلاً خبری از رفتن هیأت رسمی نیست.

چندی پیش رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران نیز از آغاز اقدامات آمریکا برای تشکیل اتاق مشترک با ایران خبر داد و گفت: چنانچه این اتاق مشترک شکل بگیرد ما نیز طبق قانون دو ماه پس از آن اتاق مشترک ایران و آمریکا را تشکیل خواهیم داد. محسن جلال‌پور هر چند تصریح کرد که هنوز این اقدام شکل نهایی به خود نگرفته و ما نیز در این خصوص اقدامی را شروع نکرده‌ایم، اما اظهار داشت: فکر می‌کنیم در سفر مهر ماه جنتاالاسلام والمسلمین روحانی به آمریکا، این اتفاق رخ دهد و صحبت‌ها و مذاکراتی بین اقتصاددانان دو کشور انجام شود.

رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران تأکید کرد

**خصوصی‌سازی در دوران
 پساتحریم اجرایی شود**

اقتصاد ایران جزو اقتصادهای نوظهوری است که می‌تواند در آینده جذابیت قابل توجهی برای جهان داشته باشد. از این‌رو بسیاری از کشورهای دنیا خواستار روابط پیشین به‌سانجانبه با ایران هستند.»

رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران با اشاره به فرصت‌های پیش‌روی ایران در دوران پساتحریم، به روابط عمومی سازمان توسعه تجارت گفت: کشورهای مختلف جهان به‌ویژه اروپایی‌ها به درستی فکر می‌کنند که راه ورود فعالیت‌شان در بخش‌های آسپای مرکزی، افغانستان، عراق و حوزه قفقاز به شرط همکاری سه‌جانبه با ایران سهل‌تر است.

غلامحسین شافعی در این رابطه به لزوم اجرایی شدن اصل ۴۴ قانون اساسی برای تقویت اقتصاد کشور اشاره کرد و افزود: همان‌طور که مقام معظم رهبری به اقتصاد مقاومتی اشاره کرده‌اند باید اقتصاد را مردمی کنیم اما متأسفانه شاهد حرکت‌های سازنده‌ای در این زمینه نیستیم. او با تأکید براینکه در نخستین گام برای برنامه‌ریزی اقتصاد پساتحریم باید اقتصاد را به بخش خصوصی واگذار کنیم، یادآور شد: در این مورد اول باید به توانمندسازی بخش خصوصی همت گماریم و بعد از توانمندسازی اقتصاد را به بخش خصوصی واگذار کنیم؛ یعنی آنچه مورد انتظار است و تا به حال انجام نشده است.

به گفته رئیس اتاق بازرگانی ایران و افغانستان، درست است که دولت یازدهم با اعتقاد این قضیه را مطرح می‌کند، اما در دهه‌های مختلف دولت گوش شنوا در این ارتباط وجود ندارد و در اجرای منویات دولت، در خود ساختار دولت دچار مشکل هستیم. شافعی تأکید کرد: نگاه دولت مخصوصاً شخص آقای رئیس‌جمهور به اتاق بازرگانی بسیار مطلوب است اما در عمل مشکلات بنگاه‌های اقتصادی با سازمان‌های دولتی و با سیستم‌های پولی و مالی کشور مثل گذشته پابرجاست و دچار مصائب و مسائل فراوانی هستند.

به اعتقاد شافعی ما هیچ چاره و راهی نداریم جز اینکه یک ائتلاف بزرگ بین بخش خصوصی و دولت برای مسائل اقتصادی ایجاد شود و دوطرف به‌صورت هماهنگ برنامه اقتصادی کشور را جلو ببرند و گرنه غیراز این اگر باشد، شاید نتیجه موردنظر را از آنچه انتظار داریم دریافت نکنیم. او در مورد نرخ سود سپرده‌های بانکی نیز گفت: یکی از اشکالات بزرگی که به سیستم بانکی ایران وارد بوده این است که رفایت در بالابردن نرخ سود بانکی سپرده‌ها، بالاترین ضربه را به تولید و اقتصاد می‌زند؛ چراکه هم هزینه سرمایه‌گذاری را در توسعه تولید بالا می‌برد و هم را از رقابت‌پذیری با رقیبایمان بازمی‌دارد. شافعی در مورد نرخ بهره تسهیلات نیز گفت: گرچه خیلی از اقتصاددانان و فعالان اقتصادی در کنترل نرخ بهره ایراد و اشکال می‌گیرند و می‌گویند در یک اقتصاد آزاد باید بازار نرخ را تعیین کند، اما من شخصاً معتقدم این دیدگاه در شرایط رقابتی درست است اما در شرایطی که بانک‌ها در مقایسه با بنگاه‌ها از قدرت بسیار بالایی برخوردارند، شاید عدم دخالت در سود بانکی، مشکلاتی را به همراه داشته باشد.

مینو گله

پیش از آنکه تحریم‌ها در شیب پایانی‌اش قرار بگیرد، بخش خصوصی نیز در کنار دولت بی‌صبرانه و امیدوار، آخرین موانع توافق را پیگیری می‌کرد. اگر چه این مذاکرات بیش از ۲۰ ماه پیش آغاز شده بود، اما شاید نگرانی از چگونگی پایان تحریم‌ها هر دو بخش را برای هر گونه برنامه‌ریزی برای پساتحریم خلع سلاح کرده بود، همه روند پرسر و شوق و گاه کسل‌کننده مذاکرات را دنبال می‌کردند و در انتظار سوت پایانی بودند.

البته پیش از توافق نهایی، کم‌وبیش درخصوص دوران پس از تحریم، حرفه‌هایی گفته و پیش‌بینی‌هایی شده بود اما در حد و اندازه برنامه‌ریزی نبود. از زمانی که مذاکرات در حال انجام بود و حتی پس از توافق، دولت دائماً بخش خصوصی را مورد خطاب قرار داده و با عنوان پیشروان اقتصاد کشور، مسئولیت سخت بر پا کردن اقتصادی سالم را از این بخش خواهان است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اخیراً در مراسم تجلیل از هیأت‌رییسه اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران و رؤسای اتاق‌های سراسر کشور در مشهد در میان فعالان اقتصادی بخش خصوصی تأکید کرده است، اتاق استاندارد و برنامه‌هایشان را به منظور تهیه یک برنامه جامع به اتاق ایران ارائه دهند. نعمت‌زاده رصد مسیر حرکت بخش خصوصی و چشم‌انداز آن را در اقتصاد کشور از این طریق امکان‌پذیر دانسته است. اگر چه به نظر می‌رسد وزیر صنعت، معدن و تجارت بخش خصوصی را به برنامه‌هایش منظور کرده اما محسن احتشام، رئیس اتاق بیرجند معتقد است دولت باید بخش خصوصی را به میدان عمل دعوت کند. او با بیان اینکه دولت باید به بخش خصوصی بیشتر بها دهد که «فرصت امروز» می‌گوید: به نظر من برخلاف همه صحبت‌هایی که دولت می‌کند اما کار برای بخش خصوصی همچنان سخت است. هنوز مقررات دست‌وپاگیری داریم که کار را برای تولیدکننده، سرمایه‌گذار و صادرکننده سخت می‌کند. این فعال

بخش خصوصی تحلیل فضای کسب‌وکار و رصد کردن فرصت‌ها و تهدیدها را به لحاظ تغییراتی بی‌دری، یک فعالیت روزانه می‌داند و ادامه می‌دهد: این دلایل تدوین استراتژی را برای هر اتاق ضروری می‌کند. باید چندین راه و نقشه داشته باشیم چراکه در این حالت تحقق هدف امکان‌پذیر می‌شود. چون در صورت ناموفق بودن در یک راه می‌توان راه دیگر را جایگزین کرد. احتشام از نبود نظام برنامه‌ریزی استراتژیک در اقتصاد کشور به‌عنوان بزرگ‌ترین ضعف این حوزه نام برده و درخصوص برنامه‌های جامع این اتاق می‌گوید: برنامه‌های ما براساس برنامه‌های آمایش سرزمینی تدوین خواهد شد. ما برای عملیاتی کردن آنها تلاش خواهیم کرد چون توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت و براساس نیازها برنامه‌ریزی شده‌اند. به گفته وی، استان خراسان جنوبی به واسطه داشتن طولانی‌ترین مرز با افغانستان مزیت بزرگی در تجارت دارد. احتشام در توضیحات بیشتری ادامه می‌دهد: ما در تولید محصولاتی مانند زعفران، زرشک، انار و گیاهان دارویی ظرفیت قابل توجهی داریم و به علت دسترسی به بازارهای هدف می‌توانیم در این زمینه برنامه‌های هدفمند و طولانی مدت داشته باشیم. رئیس اتاق بازرگانی بیرجند وجود معادن غنی را از دیگر مزیت‌های استان می‌داند و ادامه می‌دهد: ما می‌توانیم با واردات مواد اولیه از افغانستان و تولید محصول نهایی در زمینه تولید صادراتمحور

برنامه‌ریزی داشته باشیم. این صنعتگر معتقد است اتاق‌ها در ظرف مدت شش ماه می‌توانند برنامه‌هایشان را به اتاق ایران ارائه دهند.

**بخش خصوصی میدان
 عمل می‌خواهد**

اما هادی تیزهوش تابان، رئیس اتاق رشت از روش دولت در برخورد با بخش خصوصی انتقاد دارد. او با بیان اینکه آقایان دولتی همه چیز از بخش خصوصی می‌خواهند اما برای این بخش زمینه لازم را فراهم نمی‌کنند به «فرصت امروز» می‌گوید: هر موقع بخش خصوصی توانست کار کند معلوم می‌شود که دولت این بخش را باور کرده است. به نظرم دولت انطور که باید، هنوز ما را باور نکرده است. کلید کار در حال حاضر در دست دولت است و اگر هم قرار است بخش خصوصی کاری انجام دهد باید این کلید به دستش برسد.

به گفته تیزهوش تابان، بخش خصوصی برای ورود به حوزه تجارت و اقتصاد آمادگی کامل دارد، همچنین می‌تواند برنامه‌ریزی کند و به آن پایبند باشد. اما جایی از کار مشکل دارد. این فعال بخش خصوصی ادامه می‌دهد: برای برنامه‌ریزی قابل توجهی برای بخش خصوصی وجود دارد اما زیرساخت‌ها در دست دولت است. دائم از اصل ۴۴ می‌گویند، اما اتفاقی نمی‌افتد. بخش خصوصی و خصوصی‌سازی برای ما هنوز جدی نیست و هنوز هم در موردش بحث می‌کنیم چون نمی‌خواهیم ببینیم بخشی از کار باید به بخش خصوصی واگذار شود.

وی درباره وجود این باور در دولت می‌گوید: به نظر من

مسئله‌ای از ابتدای انقلاب به جا مانده و آن هم اینکه اقتصاد باید دولتی باشد. شاید قبلاً جواب می‌داد اما حالا دیگر جواب نمی‌دهد و شرایط کشور و جهان خیلی تغییر کرده است. رئیس اتاق ایران گیلان ادامه می‌دهد: این سوال وجود دارد، اگر اقتصاد در دست بخش خصوصی بود جامعه جهانی می‌توانست ما را تحریم کند و آیا اقتصاد ما از تحریم‌ها اینقدر آسیب می‌دید؟ وی از ترانزیت ریلی کالا و سرمایه‌گذاری در ایجاد واحدهای تولیدی صادراتمحور و به‌عنوان مزیت‌های استان و اولویت‌های اتاق رشت نام می‌برد.

**نیاز به دولت در استان‌های
 محروم**

استان‌های مرزی به دلیل موقعیت استراتژیک که دارند اغلب مزیت‌های مرزی دارند و فعالان بخش خصوصی این فرصت‌ها غافل نمی‌شوند، اما به نظر می‌رسد در استان ایلام بخش خصوصی به سختی می‌تواند سرمایه‌اش را به کار اندازد. مسئله‌ای که شعبان فروتن به آن اشاره می‌کند. رئیس اتاق ایلام می‌گوید: ما به کمک دولت نیاز داریم، در استان ایلام ظرفیت قابل توجهی برای بخش خصوصی وجود دارد اما زیرساخت‌ها در دست دولت است. دائم از اصل ۴۴ می‌گویند، اما اتفاقی نمی‌افتد. بخش خصوصی و خصوصی‌سازی برای ما هنوز جدی نیست و هنوز هم در موردش بحث می‌کنیم چون نمی‌خواهیم ببینیم بخشی از کار باید به بخش خصوصی واگذار شود.

این فعال اقتصادی درباره اولویت‌های برنامه اتاق ایلام توضیح می‌دهد: ایجاد منطقه آزاد و منطقه ویژه اقتصادی از اولویت‌های ماست. فروتن فعالیت در زمینه صادرات را از دیگر برنامه‌های این اتاق عنوان

کرد و افزود: واحدهای تولیدی متعددی در استان وجود دارد که برخی به علت نبود سرمایه و برخی به دلیل عدم توجه اقتصادی تعطیل شده‌اند و لازم است واحدهایی که می‌توانند تولیدات صادراتمحور داشته باشند احیا شوند و ما از پتانسیل مرز استفاده کنیم.

رئیس اتاق سنندج نیز استفاده از ظرفیت‌های مرزی را از اولویت‌های اتاق استان کردستان می‌داند. سیدکمال حسینی به «فرصت امروز» می‌گوید: با توجه به هم‌مرزی با کشور عراق و بازار بزرگ مصرفی که در کنار ما هست خواستار ایجاد منطقه آزاد تجاری در استان هستیم. این فعال اقتصادی کردگسترش روابط تجاری بین‌المللی و همکاری با اتاق‌های مشترک خارجی را از دیگر برنامه‌های این اتاق معرفی کرده و ادامه می‌دهد: در این راستا نخستین نشست شورای مشترک اتاق‌های بازرگانی سلیمانیه و سنندج را برگزار کردیم و این نشست چندین مصوبه هم داشت که از جمله مقرر شد طی دو ماه آینده مرکز دآوری اتاق سلیمانیه نیز ایجاد شده و مشترک اتاق‌های سلیمانیه و سنندج راه‌اندازی شود.

به گزارش «فرصت امروز» حضور چندین باره معاون اول روحانی و برخی وزرا مانند اقتصاد و صنعت، معدن و تجارت در اتاق بازرگانی ایران و تهران و اخیراً در گردهمایی رؤسای اتاق‌های بازرگانی در اتاق مشهد نشان می‌دهد تقاضای دولت یازدهم از بخش خصوصی نمی‌تواند تعارف با حرکت نمایشی باشد، چون خواهان تقسیم اقتصاد میان خود و بخش خصوصی است، موضوعی که چندین دهه از مطرح کردن آن می‌گذرد، اما در دولت‌های قبل به اندازه امروز جدی گرفته نشد. شاید دولت یازدهم می‌داند، چرخ اقتصاد کشور را که در طول یک دهه گذشته، بیشتر و بیشتر در گل فروفت، تنها با بنیه بخش خصوصی می‌تواند بیرون بیاورد؛ بخشی که البته خود نیز در این سال‌ها اجازه رشد و توسعه نیافت. شاید حالا که این درد مشترک است راهی به درمان پیدا کنند. اما دولت برنامه اقتصادی‌اش را چگونه ترسیم خواهد کرد که بخش خصوصی نیز سهم واقعی در آن داشته باشد؛ باید منتظر ماند.

**آگهی فراخوان عمومی ارزیابی
 کیفی مناقصه گران**



شرکت ملی حفاری ایران در نظر دارد ارقام مورد نیاز خود را از شرکت‌های واجد صلاحیت طبق معیارهای قانون مناقصات مندرج در اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و از طریق مناقصه عمومی با مشخصات جدول زیر تأمین نماید:

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران					
ردیف	شماره تقاضا شماره مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	شرح کالا	برآورد اولیه (ریال)	
				ریالی	یورویی
۱	۹۳۰۵۲۲ خ ۵/۲۴-۱/۵-۹۴	۱۴۱۱۵۹۴	تأمین گاز کالبر اسپون دستگاههای اشکار ساز	۲۳۳.۹۹.۷۶۰	۱۱۶۵۵.۰۰۰
۲	۹۱۳۱۶۴۲ خ ۵/۲۲-۱/۵-۹۴	۱۴۱۱۵۸۹	PARTS FOR LOGGING UNIT TECHNICAL DATA SHEET	۲۵۹۱۲۹۱۵۰۰	۱۲۹۵۵۰۰۰

الف: حداقل امتیاز کیفی قابل قبول جهت تحویل اسناد مناقصه ۶۰ می باشد.

ب: مناقصه گران می توانند اسناد ارزیابی کیفی را به مراجعه حضوری به آدرس اهواز – بلوار پاسداران – بالاتر از میدان فرودگاه- ساختمان مرکزی شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان تدارکات و امور کالای پروژه های حفاری- طبقه اول – اداره تدارکات خدمات ویژه حفاری دریافت یا با شمار های تلفن ۸-۴۸۲۷۰۳۴۱ ۶۱- تماس حاصل نمایند.

ج: کلیه مناقصه گران می توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز نسبت به تکمیل و تحویل مدارک ارزیابی به آدرس اهواز – بلوار پاسداران – بالاتر از میدان فرودگاه، شرکت ملی حفاری ایران –انتهای ساختمان مرکزی – ساختمان کمیسیون مناقصات-اتاق ۱۰۱ و ۱۱۳ – تلفن: ۰۶۱۳۴۱۴۸۲۷۰ و فاکس ۰۶۱۳۴۴۴۳۷۹۴ .

ضمناً متن آگهی فوق در پایگاه اینترنتی شرکت ملی حفاری ایران به آدرس **WWW.NIDC.IR** قابل رویت است .

شرکت ملی حفاری ایران – اداره تدارکات خدمات ویژه حفاری

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۴/۰۵/۲۲
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۰۵/۲۵

مالیات

۵%

سازمان امور مالیاتی هشدار داد

دریافت مالیات ۵ ساله از

سپرده‌گذاران موسسات غیرمجاز

معاون مالیات‌های مستقیم سازمان امور مالیاتی با اشاره به اینکه با اجرای اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم، موسسات غیرمجاز بانکی به ارائه اطلاعات سپرده‌گذاران به سازمان امور مالیاتی برای دریافت مالیات بر سود سپرده می‌شوند، اعلام کرد که این سازمان در صورت به دست آوردن اطلاعات سپرده‌ها مالیات را تا پنج سال قبل از سپرده‌گذاران دریافت می‌کند. حسین وکیل‌ی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره دریافت مالیات از سود صاحبان سپرده موسسات مالی غیرمجاز اظهار کرد: طبق قانون فعلی نیز موسسات مالی غیرمجاز و صاحبان سپرده موسسات مالی غیرمجاز اظهار می‌کنند که طبق اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم که تمامی سازمان‌ها و بخش‌ها را ملزم به ارائه اطلاعات مورد نیاز به سازمان امور مالیاتی کرده است، موسسات مالی غیرمجاز مکلف به ارائه اطلاعات حساب سپرده‌گذاران خود هستند و اگر مؤسسه‌ای اطلاعات را ندهد مجرم تلقی شده و باید پاسخگو باشد وی ادامه داد: ما خودمان نیز ابزارهای کافی را برای شناسایی موسسات غیرمجاز و سپرده‌گذاران داریم. معاون مالیات‌های مستقیم سازمان امور مالیاتی با اشاره به الزام موسسات مالی غیرمجاز و سپرده‌گذاران آن به پرداخت مالیات در قانون فعلی مالیات‌های مستقیم، خاطرنشان کرد: در قانون مالیات‌های مستقیم مالیات به این حال اطلاعات سپرده‌گذاران این موسسات غیرمجاز به دست ما نمی‌رسد، اما در قانون جدید آورده شده است که اگر این اطلاعات از سوی موسسات غیرمجاز به سازمان امور مالیاتی تحویل داده نشود، خود موسسات مالی اعتباری غیرمجاز باید مالیات سپرده‌گذاران را پرداخت کنند

خدمات

راه‌اندازی خط اعتباری ایران و ونزولا

سفیر ونزولا در ایران در دیدار با رئیس سازمان توسعه تجارت ضمن مثبت ارزیابی کردن روند تعاملات دو کشور گفت: ما از ایران می‌خواهیم که در ونزولا واحدهای صنعتی در زمینه قطعات پلاستیکی، قطعات خودرو، لاستیک‌سازی، سیم و کابل راه‌اندازی کند.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، آم‌هوتب زامبرانو که به همراه سرهنگ خوزه آلبرتو دنوآ کم‌دیر عملیات فنی صنایع پلاستیک ونزولا و هووارد اولرز نماینده وزارت صنایع این کشور به دیدار اقمعی‌راد آمده بود، ضمن اشاره به بررسی و مطالعه واحدهای تولید پلاستیک در ایران و توانمندی بالای آنها در این زمینه گفت: ایران در فرآوری مواد مورد نیاز در صنعت پلاستیک‌سازی توانمندی بالایی دارد و ما آمیدواریم با کمک بخش خصوصی در این زمینه همکاری داشته باشیم. سفیر ونزولا در ایران به همکاری با چند شرکت پلاستیک‌سازی ایرانی اشاره و تأکید کرد: اگرچه همکاری با این چند شرکت مفید و سازنده است اما برای همکاری‌های بیشتر، پشتیبانی طرف ایرانی را می‌خواهیم. مسئولان ونزولا در مدیریت اجرایی این طرح همه کارها را انجام داده‌اند و در صنعت پلاستیک‌سازی در ۱۰ سال آینده همه همکاری خود را با طرف ایرانی خواهیم داشت. در ادامه این جلسه سفیر ونزولا بر ایجاد یک خط اعتباری برای کشور متبوعش تأکید کرد. ولی‌الله افخمی‌راد، رئیس سازمان توسعه تجارت نیز در این دیدار ضمن استقبال از پیشنهاد همکاری طرف ونزولایی گفت: ایران آماده است در احداث واحدهای صنعتی در ونزولا به‌خصوص در رشته تخصصی پلاستیک‌سازی با طرف ونزولایی همکاری کند و کار را کلید بزند.

افخمی‌راد همچنین در مورد راه‌اندازی خط اعتباری ایران برای ونزولا گفت: راه‌اندازی خط اعتباری پیشنهاد خوبی است که منفعت هر دو کشور را تأمین می‌کند.



پیشنهاد تاسیس لیزینگ مسکن به دولت ارائه شد

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور با بیان اینکه برای رونق فروش مسکن پیشنهاد لیزینگ مسکن را به دولت ارائه کرده‌ایم، گفت: در پیشنهادی که به دولت ارائه شده خواستار پرداخت تسهیلات به انبوه‌سازان مسکن و سپس اجازه لیزینگ از سوی انبوه‌سازان شده‌ایم.

جمشید برزگر در خصوص پیشنهاد لیزینگ مسکن انبوه‌سازان برای رونق فروش مسکن به دولت گفت: مسئله عدم فروش مسکن با توجه به فرآیند عرضه و تقاضا به قدرت خرید متقاضیان بستگی دارد، پس تا زمانی که قدرت خرید تمام دهک‌ها به ایدéal خود نرسد با این مشکل عدم فروش مواجه خواهیم بود.

وی افزود: وقتی که متقاضیان مسکن برای خرید مراجعه می‌کنند در نخستین برخورد سوال‌شان این است که آیا این واحد مسکونی تسهیلات دارد یا خیر، بنابراین وقتی پاسخ به خریداران منفی است متقاضیان رغبتی برای خرید به دلیل ناتوانی در خرید از خود نشان نمی‌دهند.

برزگر تاکید کرد: این موضوع باعث شده تا انبوه‌سازان در یک بسته پیشنهادی به دولت بحث خوبی را مطرح کنند و آن این بوده است که انبوه‌سازان خودشان لیزینگ مسکن کنند.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان مسکن کشور ادامه داد: یک خودرو از طریق لیزینگ به فروش می‌رسد هر چند آن خودرو با گذشت زمان مستهلک می‌شود، اما واحد مسکونی به‌عنوان یک سرمایه و نیاز جامعه محسوب می‌شود بنابراین ما پیشنهاد داده‌ایم که تسهیلاتی به تولیدکنندگان داده شود و اجازه لیزینگ از سوی آنان صادر شود. برزگر گفت: با پیگیری لیزینگ مسکن امیدواریم تسهیلاتی که به خانه اولی‌ها پرداخت می‌شود به انبوه‌سازان نیز بدهند تا قابل تقسیط به خریداران باشد.

وی تصریح کرد: اگر دولت با این پیشنهاد موافقت کند و این اتفاق بیفتد قطعاً گشایشی در فروش واحدهای مسکونی رخ می‌دهد و قیمت مسکن هم به دلیل اینکه تسهیلات به سمت عرضه داده شده افزایش نخواهد یافت.

برزگر خاطرنشان کرد: ما معتقد هستیم که تقسیط وام به نام خریداران جو روانی بر بازار ایجاد نمی‌کند و قیمت‌ها را دستخوش تغییرات جهشی نخواهد کرد.

درآمد ۳۰۰میلیارد دلاری ترک‌ها از محل صدور خدمات مهندسی



مدیرکل دفتر مشارکت‌ها و جذب سرمایه‌گذاری وزارت راه و شهرسازی از همکاری شرکت‌های پیمانکاری ترک با ایران در قالب ساخت آزادراه و سایر حوزه‌های حمل‌ونقل خبر داد.

مقداد رحیمیان در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی گفت: بخش خصوصی ترکیه در حوزه حمل‌ونقل قدرتمند است بنابراین با رئیس انجمن پیمانکاران و کارفرمایان ترکیه دیدار کردیم و در قالب این دیدارها توانستیم ارزیابی‌های خیلی خوبی از فعالیت آنها به دست آوریم. وی ادامه داد: در یکی از مجلات خارجی هر ساله ۲۵۰ پیمانکار برتر دنیا معرفی می‌شود که ۴۲ پیمانکار ترک برتر قبل از آمریکا و بعد از چین در میان برگزیده‌ها قرار گرفته‌اند. در این ۳۰ سال اخیر ترک‌ها توانستند به‌اندازه ۳۰۰میلیارد دلار صدور خدمات مهندسی در قالب ۸ هزار پروژه برون‌مرزی داشته باشند.

رحیمیان با بیان اینکه ایران تمایل دارد با این شرکت‌ها در پروژه‌های مشارکتی همکاری کند، اظهار کرد: این همکاری‌ها می‌تواند خون تازه‌ای به فضای سرمایه‌گذاری ایران تزریق کند. همچنین یک شرکت ترکیه‌ای به نام «برگزیس» همکاری خود را در زمینه ساخت پروژه آزادراه تبریز-مرند-بازرگان به طول ۲۵۲کیلومتر آغاز و شرکت خود را در ایران تاسیس کرد. سهیم ایران در این پروژه ۴۵درصد و سهم شرکت ترک ۵۵درصد است.

وی با بیان اینکه پروژه مذکور ظرف مدت پنج سال ساخته و ۱۸ سال توسط شرکت ترک بهره‌برداری خواهد شد، گفت: حجم اجرای این پروژه ۸ (میلیارد دلار است، این حجم از سرمایه‌گذاری در حوزه وزارت راه و شهرسازی و ساخت آزادراه از نظر سرمایه‌گذاری خارجی نظیر نداشته است. به گفته مدیرکل دفتر مشارکت‌ها

و جذب سرمایه‌گذاری وزارت راه و شهرسازی، پیمانکاران ترک علاوه بر داشتن حمایت مالی مناسب از سوی بانک‌های کشورشان، با فضای کسب‌وکار و ریسک‌های آن آشنا هستند و در فضای پر مخاطره‌تر دیگری از جمله عراق، سوریه و ترکمنستان هم فعالیت داشته‌اند.

رحیمیان درباره آینده همکاری ایران با شرکت‌های پیمانکاری ترک تاکید کرد: این شرکت‌های ترکیه‌ای علاقه زیادی برای فعالیت در ایران دارند و ما هم حایم‌یم به میرزانی ضمانت ارائه دهیم که پروژه سودآور و برای این شرکت‌های ترک جذاب باشد. شرکت‌های زیرساخت ترک در تمام حوزه‌های زیرساختی از جمله راه، گاز، سد، خطوط انتقال لوله، انرژی و حتی انبوه‌سازی فعالیت دارند. وقتی این شرکت‌ها اینجا می‌شوند در حوزه‌های حمل‌ونقل بندر، ریل، جاده و فرودگاه نیز ورود پیدا می‌کنند.

حضور شرکت‌های خارجی مرتبط با صنعت ساختمان در نمایشگاه‌های داخلی

بازارسازی برندهای خارجی در عمق رکود



نازیلا مهدیانی

رکود بازار مسکن آنقدر عمیق است که قیمت مصالح ساختمانی به‌ویژه سیمان با وجود افزایش قیمت سوخت و آزادسازی نرخ‌ها توان و توجه افزایش را نداشت. تاریخ‌های اعلام شده از سوی مسئولان مسکنی هم برای آغاز رونق در این صنعت به تاریخ‌های بعدی موکول می‌شود. طبق پیش‌بینی‌های مسئولان و کارشناسان این حوزه، قرار بود از اردیبهشت ماه علائم خیز رونق در این بازار خود را نشان دهد اما گویا رکود در این بازار تا پایان سال جاری ادامه خواهد داشت و حتی ادامه رکود افزایش اجاره بها به همراه داشت.

حال اینکه در این سال‌های رکود که سه سالگی آن شروع شده است هر چند تا حدودی حباب قیمتی در حال کاهش است اما صنایع مرتبط با این بازار از مصالح ساختمانی گرفته تا ابزار الکتریکی مورد استفاده در ساخت‌وسازها در حال زیان‌دهی هستند اما در این مدت نمایشگاه‌های متعددی مرتبط با حوزه ساختمان با عناوین مختلف برگزار شد تا شاید تلنگری برای صنعت ساختمان و ۳۰۰ صنعت مرتبط با آن باشد که حضور شرکت‌های خارجی در این نمایشگاه‌ها قابل توجه است. در حالی که در این نمایشگاه شرکت‌های متعددی با ملیت‌های مختلف حضور دارند که صاحبان آن به خوبی از وضعیت بازار مسکن و رکود حاکم بر آن مطلع هستند، باید دید استراتژی و ماموریت این برندها و کشورها از شرکت در نمایشگاه‌های صنعت ساختمان کشورمان چیست؟

نفوذ به بازار در دل رکود
در حالی که تقریباً تا چهار سال گذشته بازار مسکن از بازارهای سنتی پر سود ایران محسوب می‌شد و سرمایه‌داران برای ذخیره و افزایش ارزش افزوده سرمایه خود، سرمایه‌گذاری در ملک را انتخاب می‌کردند اما در حال حاضر سرمایه‌ها در حال خروج از این بازار و به سمت سپرده‌گذاری در بانک‌ها هستند و حتی بساز بفروش‌های فصلی هم ریسک سرمایه‌گذاری در این بازار را بالا می‌دانند و ترجیح می‌دهند سود مطمئن بانک را دریافت کنند. در این شرایط تبلیغات صنایع وابسته و کالاهای خارجی مرتبط با صنعت ساختمان بسیار

پررنگ‌تر از همیشه است. مهدی مافی، کارشناس بازار مسکن در گفت‌وگو با خبرنگار «فرصت امروز» با بیان اینکه شرکت‌های خارجی به خوبی توانستند بازارهای ایران را می‌شناسند، گفت: خارجی‌ها در حال رصد بازارهای مختلف کشورمان هستند و حضور در نمایشگاه بخشی از بازسازی و رصد بازار است. وی با بیان اینکه بدیهی است رونق به بازار مسکن بر می‌گردد و شرکت‌های خارجی هم با علم به این موضوع در بازارهای به رکود رفته فعال هستند، ادامه داد: آغاز رونق را نمی‌توان از چند ماه قبل اعلام و برای آن تاریخ دقیقی مشخص کرد، بنابراین شرکت‌های داخلی و خارجی باید برندهای قدر و معتبر را انتخاب کنیم.

این کارشناس بازار مسکن گفت: شرکت‌های خارجی در حال برندسازی و بازاریابی در این حوزه هستند تا در زمان رونق، بازار پر تقاضا را از دست ندهند. نباید فراموش شود که ایران سالانه به ۵، ۱میلیون واحد مسکونی نیاز دارد و قطعاً

این حجم از نیاز برای بسیاری از شرکت‌ها قابل توجه است.

رونق با افزایش قیمت می‌آید

در آخرین نمایشگاه صنعت ساختمان که در هفته گذشته برگزار شد، بیش از ۸۰۰ شرکت داخلی و خارجی در این نمایشگاه حضور داشتند که خارجی‌ها از کشورهای آلمان، روسیه، استرالیا، چین، ژاپن، کره جنوبی، تایوان، ویتنام، امارات، مالزی، ایتالیا، اسپانیا، سوئیس، سوئد، انگلیس، بلژیک، لهستان، استرالیا، ترکیه و چین، هلند، فرانسه، آلمان، قبرس، یونان و آمریکا آمده بودند و طبق گفته رئیس اتاق تعاون ایران حضور خارجی‌ها در این نمایشگاه رشد ۴۷درصدی داشت اما طبق مشاهدات میدانی خبرنگار «فرصت امروز» ترکیه و چین بیشترین سهم را از حضور خارجی‌ها داشتند به طوری که بخش زیادی از یک سالن به چینی‌ها و ترک‌ها اختصاص داده شده بود و تقریباً در تمام کالاهای مربوط به حوزه‌های ساختمانی نمایندگی از این دو کشور برای بازسازی برند خود وجود داشت. حال اینکه رئیس اتاق تعاون ایران

خود معتقد است بسیاری از کالاهای چینی فاقد کیفیت است و محصولات مشابه تولید داخل دوام و کیفیت بیشتری دارند. مهدی مؤذن، رئیس سازمان نظام کاردانی کشور که در این نمایشگاه حضور داشت در گفت‌وگو با خبرنگار «فرصت امروز» درباره حضور شرکت‌های خارجی در بازار مسکن و صنعت ساختمان، گفت: خارجی‌ها به خوبی می‌دانند که تمام بازارهای اقتصادی ایران در آستانه رونق قرار دارد و به‌زودی دچار تحولات زیادی می‌شود بنابراین باید رقابت را در دوره رکود شروع کنند تا بتوانند صاحب بازار شوند. وی با اشاره به آثار توافقات هسته‌ای در بازارهای اقتصادی گفت: هر چند شرکت‌ها برای حضور در این بازارها قبل از اعلام توافق اقدام کرده‌اند اما مذاکرات ایران با قدرت‌های جهانی و تاثیر آن بر اقتصاد، بر حضور برندهای خارجی در نمایشگاه‌های مرتبط با بازارهای مختلف اقتصادی نقش بسیار زیادی دارد. مؤذن ادامه داد: قطعاً کسانی در این بازار موفق هستند که شناخت بهتری داشته باشند و این نمایشگاه‌ها هم بهترین فرصت شناخت سلاقی و عرف بازار ایرانی‌هاست.



گزارش ۲

مقصر سانحه ریلی اینچه‌برون دزد پیچ و مهره‌ها است



فعلاً مشخص نشده که پیچ و مهره‌های این مسیر ریلی به سرقت رفته یا اینکه پیچ و مهره‌ها شل بوده و باز شده است. حسن موسوی‌نژاد با بیان اینکه ۷ هزار کیلومتر خط آهن در شبکه حمل‌ونقل ریلی کشورمان وجود دارد و وقوع بررسی می‌کند اما در مسیرهای کم تردد مانند خط گرگان-

هستند، معمولاً از این سوانح که ناشی از سرقت یا باز شدن پیچ و مهره‌ها باشد رخ می‌دهد اما در مسیرهای قدیمی و پرتردد شاهد این اتفاقات نیستیم. وی ادامه داد: معمولاً در مسیرهای پرتردد بازرسی روزانه طول خط و پیچ و مهره‌ها را بررسی می‌کند اما در مسیرهای کم تردد مانند خط گرگان-

خارج شده است؛ از ریل باس‌های رجا بوده و مدیرعامل این شرکت در گفت‌وگو با ایلنا مدعی است نمی‌دانیم سیر این‌چنین نبوده یا پیچ و مهره‌ها واقعاً به سرقت رفته است. مدیرعامل شرکت رجا با بیان اینکه هنوز گزارش نهایی سانحه روز گذشته گرگان- اینچه‌برون نهایی نشده است، تاکید کرد:

عصر جمعه قطار مسافری گرگان- اینچه‌برون که چند روزی از راه‌اندازی آن نگذشته بود از ریل خارج شد که خوشبختانه این سانحه تلفات جانی نداشت اما موضوع جالب این سانحه علت آن بود که شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی علت سانحه را به سرقت رفتن پیچ و مهره‌های خط آهن این مسیر اعلام کرد. به گزارش «فرصت امروز»، روز گذشته شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی طی بیانیه‌ای اعلام کرد:

قطاری که در حد فاصل ایستگاه پاپی- پتروشیمی از ریل

اینچه برون معمولاً بازرسی‌ها با دقتی که در مسیرهای پرتردد صورت می‌گیرد، انجام نمی‌شود. موسوی‌نژاد افزود: به سرقت رفتن پیچ و مهره‌های خط آهن مسیری که کم تردد اتفاق عجیب و غریبی نیست.

مدیرعامل شرکت رجا با تاکید بر اینکه تمام مبلغ بلیت به مسافران قطار سانحه دیده‌عصر جمعه برگردانده شد، گفت: مسافران این قطار محلی و بومی هستند و کل مبلغ بلیت که ۲ هزار تومان است به مسافران برگردانده شد. وی با بیان اینکه روزانه یک قطار مسافری و باری از این مسیر تردد می‌کند، گفت: مسیر ریلی گرگان- اینچه برون در حال حاضر مسدود است اما تا پایان امروز (۲۴مرداد) باز خواهد شد.

حال شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران گفته است: به‌زودی گزارش نهایی و قطعی این سانحه اعلام خواهد شد.

موضوع ما هم تلاش کردیم بلافاصله براساس اصل رفتار متقابل، به کامیون‌های ترانزیتی ترک اجازه بارگیری در خاک ایران داده نشود. وی با اشاره به هدف‌گذاری ایران برای در نظر گرفتن مسیری‌های جایگزین ترکیه بیان کرد: برنامه‌ریزی کرده‌ایم مسیری‌های جایگزین ترانزیتی به جای عبور از ترکیه مدنظر قرار گیرد. در حال حاضر مسیر آذربایجان- روسیه- بلاروس- رومانی فعال است و برخی از کامیون‌های ما از این مسیر تردد می‌کنند.

جریمه ۳ هزار یورویی کامیون‌های ترک در مرز ایران

در صورت بارگیری ۳هزار یورو جریمه می‌شوند. وی ادامه داد: ما نیز بلافاصله و پس از ۲۴ ساعت اقدام متقابل کردیم و به کامیون‌های ترک که از ترکمنستان و آذربایجان در قالب ترانزیت وارد ایران شده و قصد تردد به سمت ترکیه را داشته باشند، اجازه بارگیری ندادیم.

مدیرکل دفتر ترانزیت سازمان راهداری اظهار داشت: متأسفانه کشور ترکیه تعاملات سیاسی با ایران را در نظر نمی‌گیرد. به نظر می‌رسد ترک‌ها در تصمیم‌گیری‌های

مدیرکل دفتر ترانزیت سازمان راهداری با اشاره به اقدام متقابل ایران در برابر کارشکنی‌های ترکیه در ترانزیت کامیونی، گفت: براساس اصل رفتار متقابل، کامیون‌های ترانزیتی ترک‌ها در مرز خروجی ایران در صورت داشتن بار، ۳ هزار یورو جریمه می‌شوند.

محمدجواد عطرچی‌ان در گفت‌وگو با فارس با اشاره به کارشکنی‌های اخیر کشور ترکیه در عبور کامیون‌های ترانزیتی از مرزهای دو کشور، اظهار داشت: از ۱۵ مردادماه امسال بود که ترک‌ها نامه‌ای

حمل و نقل



وزیر حمل‌ونقل روسیه خبر داد

مذاکره روسیه با ایران برای فروش هواپیماهای مسافربری سوخو

به گزارش تسنیم به نقل از اسپوتنیک، وزیر حمل‌ونقل روسیه گفت: کشورش در حال مذاکره با ایران برای فروش هواپیماهای مسافربری سوخو سوپرجت ۱۰۰ به این کشور است.

ماکسیم ساکولوف در پاسخ به این پرسش که آیا امکان تحویل هواپیماهای سوخو سوپرجت ۱۰۰ به ایران وجود دارد، گفت: تا آنجا که می‌دانم این مذاکرات در حال انجام است. وی افزود: عرضه نه فقط این هواپیماها بلکه هر وسیله نقلیه و ماشین‌آلات دیگر به ایران سودآور است زیرا علاقه‌مندی همکاران ایرانی ما را افزایش می‌دهد. ساکولوف گفت: سال گذشته در جریان نشست وزرای حمل‌ونقل کشورهای ساحلی دریای خزر موضوع همکاری با ایران به مذاکره مقامات دو کشور گذاشته شد و حتی هیأت ایرانی از بندر اولیا در آستاراخان بازدید کرد. به گفته وی، ایرانی‌ها با علاقه‌مندی زیاد از زیرساخت‌های این بندر از جمله مجموعه‌ای که هم‌اکنون عملیاتی شده و برای حمل کالا به ایران مورد استفاده قرار می‌گیرد، بازدید کردند.

رئیس‌جمهور آزادراه ساوه-همدان را افتتاح می‌کند

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل‌ونقل کشور از افتتاح آزادراه ساوه-همدان با حضور رئیس‌جمهور همزمان با هفته دولت خبر داد. علی‌نورزاد در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی از افتتاح خط آهن خواف-هرات در آینده‌ای نزدیک خبر داد و گفت: احداث مسیر ریلی خواف-هرات پیشرفت فیزیکی خوبی داشته که و در مهرماه سال جاری به بهره‌برداری می‌رسد.

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل‌ونقل کشور یادآور شد: کار تأمین ریل مسیر خواف-هرات با مشکل مواجه بود که این مسئله خوشبختانه حل شده است و این مسیر ریلی که به لحاظ انتقال تولیدات معادن افغانستان به خلیج فارس اهمیت دارد، به‌زودی به بهره‌برداری می‌رسد.

وی افزود: ۲۸ کیلومتر باقیمانده از آزادراه ساوه-همدان که روزهای پایانی عملیات اجرایی در آن را شاهد هستیم، پروژه‌ای بود که در دولت یازدهم در حال اتمام است. نورزاد یادآور شد: آزادراه همدان-ساوه مسیر ارتباطی غرب به مرکز کشور به طول ۱۷۵ کیلومتر است که در دو قطعه ۹۰ و ۸۵ کیلومتری اجرا شد. قطعه اول این آزادراه به طول ۹۰ کیلومتر به بهره‌برداری رسیده و زیرعبور ترافیق قرار دارد و ۲۸ کیلومتر از قطعه دوم آن به طول ۸۵ کیلومتر هم‌اکنون روزهای پایانی احداث خود را سپری می‌کند. معاون وزیر راه و شهرسازی درباره آخرین وضعیت آزادراه تهران-شمال، گفت: برآورد اولیه قطعه نخست آزادراه یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان بوده و این برآورد اولیه با جزئیات پروژه به اطلاع معاون اول ریاست جمهوری رسیده است. وی با بیان اینکه در حال حاضر شش پیمانکار در قطعه یک آزادراه تهران-شمال مشغول به کار هستند و قطعه یک میان این شش پیمانکار تقسیم شده است، افزود: به شرط تأمین منابع مالی قطعه نخست این آزادراه تا پایان سال ۹۵ به بهره‌برداری می‌رسد.

نورزاد ادامه داد: در قطعه دوم مشاوری مشغول کار طراحی مهندسی است که پس از اتمام کار طراحی در فصل پاییز، در زمستان کار مناقصه و انتخاب پیمانکار آغاز خواهد شد. در همین حال کار احداث تونل البرز با سرعت بالایی در حال اجراست و دو پیمانکار ایرانی از دو جبهه مشغول حفاری تونل هستند.

توان ساخت کشتی‌های بزرگ در ایران

دبیر ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی با اشاره به تهیه برنامه‌ای از سوی دولت برای افزایش توان کشتی‌سازی در داخل، گفت: درحال حاضر توان ساخت کشتی‌هایی با ظرفیت ۳۰۰۰تارتن را در کشور داریم.

محمدسعید سیف در گفت‌وگو با مهر درباره برنامه‌های دولت برای ساخت کشتی‌های بزرگ در داخل کشور گفت: در یکی، دو سال گذشته کشتی بزرگی در یکی از شرکت‌های کشتی‌سازی ساخته شد که نشان می‌دهد ما توان ساخت کشتی‌های بزرگ حتی تا ظرفیت ۳۰۰۰ هزار تن را هم داریم اما در این بخش هنوز نیاز به تجربه‌اندوزی است که باید به تدریج انجام شود. وی با بیان اینکه دولت در حال تهیه برنامه‌ای برای ساخت کشتی در داخل کشور است، افزود: در این برنامه اهداف دولت برای رسیدن به ساخت انواع کشتنواره تدوین می‌شود تا علاوه بر حمایت از کشتی‌سازی‌ها، برنامه مشخصی هم در این خصوص تدوین شود، ضمن آنکه ما هم در ستاد فناوری به دولت کمک می‌کنیم تا گواهینامه‌های بین‌المللی را دریافت کند. دبیر ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی با اشاره به اینکه در حال حاضر سخت‌افزار ساخت کشتی بزرگ را در اختیار داریم، افزود: تا دو سال پیش توان ساخت کشتی‌های بزرگ را در اختیار نداشتیم اما اکنون با کمک تولیدکنندگان بخش دریایی به این قابلیت رسیده‌ایم، بنابراین در سال‌های آینده هم می‌توان به این اهداف رسید. وی با تاکید بر اینکه در یک بازه تا پنج سال می‌توانیم به اهداف خود در ساخت شناور دست‌یابیم، اظهار داشت: در گذشته توان ساخت بسیاری از صنایع دریایی را در کشور نداشتیم و حتی یک سکو سناخته بودیم اما اکنون تمام این کارها را به‌طور کامل در داخل کشور انجام می‌دهیم.

سیف ادامه داد: بنابراین اگر یک برنامه منسجم پنج ساله باشد، می‌توانیم درصد زیادی از این بازار را جذب کنیم و مواد و تجهیزات مورد نیاز را با استفاده از صنایع داخلی به تولید برسانیم، مانند تجهیزات ای که در حال حاضر در پتروشیمی‌ها و کشتی‌ها کاربرد دارد، چراکه توان ساخت این تجهیزات را در داخل کشور داریم و فقط باید با حمایت از صنایع داخلی به این اهداف دست پیدا کرد.

یادداشت

خرید حدود ۶۰هزار تن برگ سبز چای در گیلان و مازندران



رییس اتحادیه چایکاران کشور از خرید حدود ۶۰هزار تن برگ سبز چای در استان‌های گیلان و مازندران از آغاز برداشت برگ سبز چای تاکنون خبر داد.

ابرج هوسمی در گفت‌وگو با ایرنا گفت: از دهم اردیبهشت ماه امسال همزمان با آغاز برداشت برگ سبز چای تاکنون، حدود ۶۰هزار تن برگ سبز چای از چایکاران گیلان و مازندران خریداری شده است. وی افزود: از این میزان برگ سبز چای خریداری شده به‌طور تقریبی ۱۴هزار تن چای خشک استحصال شده است.

برداشت برگ سبز چای، به‌طور معمول در سه مرحله بهار، تابستانه و پاییزه انجام می‌شود و از اردیبهشت ماه آغاز و تا مهرماه ادامه می‌یابد.

رییس اتحادیه چایکاران کشور بدون ذکر اعلام میزان پرداخت مطالبات چایکاران اظهار کرد: کل مطالبات چایکاران در چین اول و بخشی نیز از برداشت دور دوم، به چایکاران پرداخت شده است.

هوسمی از آغاز برداشت مرحله سوم برداشت برگ سبز طی روزهای آینده خبر داد و خاطرنشان کرد: در صورت شرایط مناسب آب و هوا و بارش نزولات آسمانی، میزان کل برداشت تا پایان فصل بهره‌برداری به ۸۰هزار تن می‌رسد.

امسال قیمت هر کیلوگرم برگ سبز چای درجه یک، دو هزار و ۱۸۰تومان و برگ سبز درجه‌دو، یک‌هزار و ۲۱۰تومان از چایکاران خریداری شده است.

در فصل زراعی گذشته، افزون بر ۶۵هزار تن برگ سبز چای از باغات شمال کشور برداشت شد که با فرآوری آن، حدود ۱۴هزار تن چای خشک تولید شد.

شهروندان اروپایی ۱۶درصد موادغذایی را هدر می‌دهند



مرکز مشترک پژوهش‌های کمیسیون اروپا اعلام کرد: تحقیقات نشان می‌دهد، هر یک از شهروندان کشورهای عضو اتحادیه اروپا به‌طور متوسط سالانه ۱۲۳ کیلوگرم موادغذایی را هدر می‌دهند.

به گزارش ایاتنا به نقل از شین‌هوا، نتایج این پژوهش همچنین نشان می‌دهد نزدیک به ۸۰درصد (برابر به ۹۷کیلوگرم) از این موادغذایی که به هدر می‌رود، موادغذایی قابل خوردن است. با احتساب این میانگین برای شهروندان کشورهای عضو اتحادیه اروپا، مجموع این رقم در سال به ۴۷۰میلیون تن غذا بالغ می‌شود که می‌توان از هدر رفتن آنها جلوگیری کرد.

پژوهشگران مرکز مشترک پژوهش‌های کمیسیون اروپا در این باره اعلام کردند بخش عمده‌ای از منابع آب و نیتروژنی که به واسطه هدر انگلستان، بلاروس، یوگسلاوی، پاکستان، جمهوری آذربایجان، آلبانی، آلمان، اردن، ازبکستان، اسپانیا، استرالیا، اسلوواکی، افغانستان، اوکراین، ایتالیا، بحرین، برزیل، بوسنی، تاجیکستان، تایلوان، ترکیه، ترکمنستان، تونس، سوریه، سنگاپور، سوئد، شیلی، صربستان، عراق، عربستان، روسیه، قرقیزستان، قزاقستان، قطر، کویت، لبنان، لهستان، لیتوانی، مالزی، مصر، مکزیک، هنگ کنگ، هند، ویتنام و یونان پیسته صادر کرده است.

این پژوهش در پایان تاکید کرد با توجه به محدودیت منابع غذایی در جهان، تنها زمانی می‌توان به امنیت غذایی دست پیدا کرد که به شیوه متعادل تر و پایدارتری از منابع غذایی استفاده شود و رفتارهای مصرفی به‌گونه‌ای اصلاح شود که هدر رفتن موادغذایی توسط مصرف‌کنندگان به حداقل برسد.

تصویب لایحه حفاظت از آب و خاک



عضو کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی گفت: تاکنون ۱۹ماده در مجلس شورای اسلامی تصویب شده است.

به گزارش ایسنا، بهرام بیرانوند در دیدار با رییس اداره حفاظت محیط‌زیست بروجرد و فرمانده ناحیه مقاومت بسیج بروجرد افزود: براساس این لایحه واحدهای تولیدی و صنعتی ملزم به حفاظت از خاک و محیط‌زیست می‌شوند و در صورت تخریب خاک، سه برابر خسارت برآورد شده باید جریمه پرداخت کنند.

وی اظهار کرد: با تصویب این لایحه حساسیت ویژه‌ای درخصوص آلودگی محیط‌زیست و قوانین آن به‌وجود می‌آید.

در گردهمایی مشترک وزار تخانه‌های نیرو و کشاورزی مطرح شد

تا مردم ما را باور نکنند، بحران آب حل نمی‌شود



مولود غلامی دولت یازدهم که از ابتدای کار با چالش بی‌آبی مواجه شده، با راهاندازی دوباره شورای عالی آب طرح‌هایی را در این زمینه مصوب کرده است. طرح تعادل‌بخشی منابع آب‌های زیرزمینی یکی از طرح‌های ملی است که به تصویب دولت رسیده و وزارت نیرو با همکاری وزارت جهاد کشاورزی این طرح را در دست اجرا دارد. یکی از مسائل مهم اجرای این طرح مشارکت مردم و بهره‌برداران است.

دلخوری و نقد مردم نسبت به عملکردها

وی تصریح کرد: مردم دلخوری‌هایی از ما و نقدهایی هم به‌شما (وزارت نیرو) دارند. دولت سالانه ده‌هاهزار میلیارد تومان برای اجرای طرح‌های مصوب در این زمینه اختصاص می‌دهد اما گاهی مسئولان برای مبلغ بسیار ناچیزی مردم را به خود بدبین می‌کنند. این مبالغ اندک در مقابل بودجه‌هایی که دولت اختصاص می‌دهد بسیار ناچیز است و عددی به حساب نمی‌آید. حتی به چاه‌های غیرمجاز اشاره و اظهار کرد: اکنون وضعیت به‌گونه‌ای شده که عده‌ای فکر می‌کنند اگر

مقررات و قوانین را رعایت کنند، مغیوب می‌شوند. می‌گویند حق ما که پروانه داریم نسبت به کسانی که از چاه‌های غیرمجاز استفاده می‌کنند، ضایع می‌شود. مردم نباید چنین فکر کنند که هر کسی مقررات را رعایت کند، بخته است و هر کس تمکین نکنند، برد با اوست. ما باید حق را به حقدار برسانیم و در عمل این چنین رفتار کنیم. نباید مردم را مقابل خودمان نگه داریم و گرته دچار مشکل می‌شویم.

حقایع‌های بهره‌برداران را به رسمیت بشناسیم

وزیر جهاد کشاورزی به موضوع مهم تبخیر پشت سد‌ها نیز اشاره کرد و گفت: باید برای تبخیر آب باید به سد‌ها فکری کرد. سال به سال از سهم آب بخش کشاورزی کاسته می‌شود و باغ‌هایی که می‌خشکند، از میزان مصرف آب کشاورزی کم می‌شود. اما در مقابل نزدیک به یک پنجم از آب‌های کشور پشت سد‌ها تبخیر می‌شود و هدر می‌رود. حتی در بخش آخر سخنان خود فضای سبز

شهرها را نشانه رفت و با این پرسش‌ها از وزیر نیرو، اظهار کرد: میزان مصرف آب در فضای سبز چقدر است؟ آیا کاش می‌باید با بهره‌وری در فضای سبز افزایش می‌یابد؟ چمن بیشتر آب می‌خواهد یا برنج؟ چه میزان چمن‌کاری در شهرها داریم؟ برای نمونه در شمال اصفهان ۲۰ برابر کشاورزی در این منطقه مصرف آب در فضای سبز داریم. برای این‌ بخش چه فکری شده است؟ این مسائل باید کنترل و مدیریت شوند.

وی به برخی برنامه‌های وزارت جهاد کشاورزی برای کنترل و مدیریت منابع آب اشاره کرد و افزود: برای نمونه ما از ابتدای کار در وزارتخانه کشت برنج را با همکاری مردم و توجیه مسائل اقتصادی به دو استان شمالی کشور محدود کردیم. در این برنامه کشت برنج در گلستان از ۸۰ هزار تن در سال به ۲۸ هزار تن رسیده و سوپا و کلزا جایگزین آن شده است یا کشت پاییزه چغندر قند در کشور اجرا می‌شود که نتایج بسیار خوبی در کاهش مصرف آب داشته است.

تجارت

افزایش ۱۵برابری صادرات پسته در سال ۹۴



است. همچنین آمار گمرک نشان می‌دهد که طی چهار ماهه نخست امسال با ۱۵ برابر شدن صادرات پسته به لحاظ وزنی، صادرات این محصول مجموعاً به بیش از ۱۶هزار تن و ارزش نزدیک به ۱۰میلیون دلار رسیده است.

مردم به هیچ عنوان عسل با موم نخرند

صنعت زنبور عسل شدیدا تابع محیط‌زیست است. همچنین تنها حشره و نخستین و شانس حفاظت از طبیعت و گردشانی است. زنبور سهم بسزایی در امر گرده افشانی، حراست از گونه‌های گیاهی داروهایی که بعضاً به زنبورها می‌دهند، در موم رسوخ می‌کند که توصیه اکید این است که مردم عسل با موم نخرند.

به گزارش ایسنا، وی به تأثیر خشکسالی‌ها در این صنعت اشاره و اظهار کرد:

بروز اختلال در تغذیه ناشی از مصرف مکمل‌های بدنسازی

کمکی همچون مکمل‌های بدنسازی می‌توان استفاده کرد اما این گروه از مردم باید آگاه شوند که مصرف بیش از اندازه آن نیز موجب ایجاد بی‌نظمی و اختلال در خوردن شده که سلامت بدنی‌شان را تحت تأثیر قرار خواهد داد.» پژوهشگران برای به دست آوردن داده‌های دقیق ۱۹۵ مرد در رده سنی ۱۸ تا ۶۵ سال را که بیش از حد از مکمل‌های بدنسازی استفاده کرده

آمار صادرات پسته تازه و خشک نشان می‌دهد که طی چهار ماه اول امسال ۴۶کشور جهان مشتری بیش از ۱۶هزار تن پسته ایران بوده‌اند که این میزان صادرات نسبت به مدت مشابه پارسال ۱۵ برابر افزایش یافته است. به گزارش ایسنا، آمارها از میزان صادرات پسته طی چهارمین ماه امسال نشان می‌دهد که صادرات پسته روند صعودی را که از ابتدای سال جاری آغاز کرده بود، ادامه داده و به این ترتیب در تیر ماه صادرات این محصول نسبت به همین بازه زمانی در سال گذشته نزدیک به ۹ برابر افزایش وزنی داشته است.

براساس این آمار، ایران طی تیرماه ۹۴ به میزان ۲۵۰۰ تن پسته با پوست تازه یا خشک به دیگر کشورها صادر کرده است که ارزش آن به کمتر از ۳۰میلیون دلار می‌رسد. بر این‌اساس

خبر

اصلاح باغ‌های زیتون از اولویت‌های وزارت جهاد کشاورزی



مجری طرح زیتون وزارت جهاد کشاورزی گفت: اولویت این وزارتخانه برای افزایش تولید زیتون نه توسعه بلکه اصلاح باغات زیتون کشور است. به گزارش ایرنا، محمد رضانی ملک‌رودی افزود: با اصلاح بخشی از باغات زیتون پیش‌بینی می‌شود تولید این محصول امسال به ۱۲۰هزار تن برسد. وی با اشاره به اینکه اکنون یکصد هزار هکتار باغ زیتون در کشور وجود دارد، بیان کرد: از این میزان ۵۰ درصد به‌صورت بارور با متوسط عملکرد دو تن در هکتار است که از این میزان تولید رضایت کافی نداریم.

رضانی بیان کرد: در صورت اصلاح باغات زیتون متوسط میزان تولید این محصول در کشور تا دو برابر افزایش می‌یابد که البته در استان سمنان تا ۳۰ تن در هکتار نیز برداشت می‌شود.

وی اضافه کرد: گرچه ایران در تولید زیتون در دنیا جایگاه مناسبی دارد ولی به دلیل هزینه بالای تولید این محصول شانس درآمد صادراتی خود را در بازارهای جهانی از دست داده است.

رضانی اضافه کرد: زیتون به دلیل سازگاری با کم آبی و خشکی می‌تواند در بخش قابل توجهی از کشور با توسعه باغ‌ها رونق بیشتری یابد.

کاشت گیاهان تراریخته راهی برای مقابله با سونامی سرطان؟



عضو هیات علمی موسسه تحقیقات برنج کشور و عضو انجمن ایمنی زیستی ایران در گفت‌وگو با ایاتنا، با بیان این پرسشی که چرا قطعیت وقوع آمار سوءاستفاده از سموم شیمیایی با ماندگاری بلندمدت در محیط‌زیست و باقیمانده آن در محصولات کشاورزی، مخالفان محصولات تراریخته را نگران نمی‌کند، گفت: مصرف بیش از اندازه سموم برای مبارزه با کرم ساقه‌خوار برنج، باعث راهاندازی سونامی سرطان در مازندران شده و باید بتوان راه‌حلی برای این معضل پیدا کرد.

مجید ستاری با عنوان اینکه بی‌شک با رعایت قانون ایمنی زیستی و تعامل محققان وزارت جهاد کشاورزی، وزارت بهداشت و درمان و سازمان محیط‌زیست خواهیم توانست به شبهات پاسخ دهیم و به نتایج مثبتی برسیم، افزود: به‌نظر می‌رسد مسئولان دولتی اعم از وزارت جهاد کشاورزی و محیط‌زیست، با ارائه مستندات علمی و مستدل زمینه تولید انبوه این محصولات را فراهم کنند تا ایران از استفاده محصولات حاصل از این دستاورد محروم نشود. وی خاطر نشان کرد: برای رفع نگرانی‌ها و آزادسازی تولید محصولات تراریخته، قانون ایمنی زیستی در جلسه علنی مجلس شورای اسلامی تصویب و به تأیید شورای نگهبان رسید و برای اجرا به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد.

عضو هیات علمی موسسه تحقیقات برنج کشور ادامه داد: این قانون همه امور مربوط به تولید، رهاسازی، نقل و انتقال داخلی و صادرات و واردات و مصرف را با رعایت مفاد این قانون مجاز می‌داند.

روند کاهشی قیمت انواع میوه در بازار



قیمت انواع میوه و تره‌بار در مغازه‌های سطح شهر حاکی از کاهش نسبی قیمت‌ها در برخی اقلام است. براساس گزارش ایسنا، قیمت انواع میوه و تره‌بار طی هفته‌های اخیر با شیب ملایم به سمت کاهش حرکت کرده و میوه‌های تابستانی از جمله هلو، آلوزرد، شلیل و زردآلو در مقایسه با هفته‌های اخیر تا حدودی کاهش قیمت داشته‌اند.

بر این اساس در مغازه‌های سطح شهر به‌طور متوسط هر کیلوگرم شلیل ۶۷۰۰تومان، هلو ۸۳۰۰ و زردآلو ۵۵۰۰تومان عرضه می‌شود. همچنین متوسط قیمت هر کیلوگرم سیب قرمز ۲۰۰۰تومان و هر کیلوگرم سیب گلاب ۵۰۰۰تومان است. طالبی و خربزه از محصولات پرمصرف در این فصل از سال هستند، به ترتیب کیلویی ۲۵۰۰ و ۲۰۰۰تومان عرضه می‌شوند. همچنین در میان تره‌بار سیب‌زمینی به‌طور متوسط کیلویی ۱۱۰۰تومان و پیاز کیلویی ۱۰۰۰تومان در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. به‌طور کلی قیمت انواع میوه و تره‌بار طی هفته‌های اخیر روندی کاهشی داشته که به گفته رییس اتحادیه میوه و سبزی‌فروشان مهم‌ترین دلیل کاهش قیمت، کسادی بازار و تولید فراوان است که با این وجود باز هم فروش میوه برای تولیدکنندگان به صرفه است.

روحانی: ما هلال شیعه نداریم بلکه قمر و بدر اسلام داریم



در صورت از آن استفاده نمی‌کند. اسلام با منطق و استدلال با جهان حرف می‌زند.

رییس‌جمهور با اشاره به اینکه مکتب اهل بیت(ع) یعنی مکتب تفسیر راستین اسلام و قرآن، افزود: مگر می‌توان مسلمانی را یافت که به اهل بیت (ع) احترام نگذارد و آینده تاریخ جهان را به مهدویت گره زند. ما یک راه و یک هدف داریم. امروز منطق ما در برابر همه جهانیان کلمه «سواء» است. این کلمه به معنای صلح، همزیستی،مسالمت‌آمیز، وحدت و برادری همه مسلمانان، دنیایا عاری از خشونت و جهانی عاری از انشقاق و افتراق است. در ایران اهل سنت با ما برادرند و از حاکمیت، قانون و رهبری دفاع کرده و حتی در کردستان، ترکمن‌صحرا، خراسان، هرمزگان و سیستان مرزبانان خوب سرزمین ما هستند. دشمن می‌خواهد ما را از اسلام واقعی جدا کرده و دین را منشأ خشونت قرار دهد. درحالی‌که همه ادیان در پی کرامت انسانی بوده‌اند. اما چطور شده که به نام دین موسی در فلسطین کشتار به راه می‌انند.زند. دین موسی دین اخلاق بوده نه دین تجاوز. این یک انحراف در دین ابراهیمی است. در آسیا هم به نام دین بودا انسان‌سوزی می‌کنند و در خاورمیانه یک عده ناآگاه یا مزدور به نام اسلام خشونت کرده و مسجد، کلیسا و معابد را نابود می‌کنند. درحالی‌که قرآن می‌گوید هر جایی که نام خدا برده می‌شود چه کلیسا، چه کنیسه و چه مسجد باید مورد دفاع باشد. اساس آیات جهاد قرآن با کلمه دفاع شروع می‌شود. «ان الله يدافع عن الذين امنوا». اسلام از آزادی، مردم‌سالاری دینی و حیثیت مردم دفاع می‌کند.

روحانی در ادامه با اشاره به اینکه مکتب اهل بیت(ع) مکتب تصویر واقعی اسلام و قرآن است، تأکید کرد: برخلاف کسانی که می‌خواهند در منطقه تفرقه ایجاد کنند، اعلام می‌کنیم که ما هلال شیعه نداریم، ما قمر و بدر اسلام داریم. همه مسلمانان یکپارچه و متحد در برابر کفر و نفاق هستند. امام (ره) به ما یاد دادند که چگونه شیعه و سنی در کنار هم باشند و رهبر

اسپوتنیک: آمریکاییان شبخ قاسم سلیمانی را در مسکو دیده‌اند

برای نخستین‌بار تأیید کرد که مقامات آمریکا اطمینان دارند که ژنرال ایرانی از مسکو دیدن کرده‌بود.وی در پاسخ به سوال یک خبرنگار که پرسیده بود که آیا آن سفر صورت پذیرفته بود یا نه؟ چنین جواب داد: «بنا به درک‌مان، بله». «ما روشن می‌کنیم که هدف سفر وی چه بود. ما این مسئله را در صحبت‌مان با نمایندگان بلندپایه وزارت خارجه روسیه مطرح کردیم و بعداً در نیویورک هم مطرح خواهیم کرد.»

عماد آیشناس، سردبیر روزنامه «ایران‌پرس» که دائماً با «اسپوتنیک

فارسی» صحبت می‌کند گفت: کرملین خبری در این باره را که ژنرال ایرانی به مسکو آمده‌بود و با پرزیدنت ولادیمیر پوتین دیدار کرد تکذیب کرد. دیمیتری اسپکوف، سخنگوی کرملین به روزنامه‌نگاران گفت: «چنین ملاقاتی در برنامه رییس‌جمهور وجود نداشت.» وی متذکر شد که «طلایی» راجع به اینکه آیا ژنرال ایرانی به مسکو آمده بود یا نه در دست ندارد.» وزارت دفاع هم این داده‌ها را رد کردند که گویا قاسم سلیمانی با سرگنی شویگو، وزیر دفاع روسیه گفت‌وگو کرد. یک منبع عالی‌رتبه وزارت

زنگ خطر دوباره زلزله در جنوب تهران

روستای قلعه‌بلند بخش جوادآباد در جنوب شرق ورامین به وقوع پیوست. این رخداد با یک پیش‌لرزه با بزرگای ۳، یک دقیقه قبل از رخداد اصلی و بعد از لرزه اصلی و سپس ۱۱ پس‌لرزه تا ساعت ۱۵:۳۰ روز جمعه با بزرگای بین ۱.۴ تا ۴.۱ همراه بوده است. این زلزله به‌صورت یک خوشه (فوج‌لرزه) رخ داد. این فوج زلزله‌ها با پهنه گسله پیشوا منطبق است که از جنوب شرق پیشوا (از تالقی با گسل گرمسار) آغاز می‌شود و از محدوده شهری پیشوا، ورامین و قرچک عبور می‌کند و در نهایت به انتهای گسل کهریزک در جنوب ری می‌رسد.

او با اشاره به اینکه زلزله سال ۱۳۸۴ میلادی که در

پایان دوره ایلخانی به وقوع پیوست و به ویرانی ورامین

و ری (و خرابی مسجد جامع ورامین) منجر شد هم در

به گزارش خبرگزاری فرانسه، رجب طیب اردوغان، رییس‌جمهوری ترکیه، با توجه به شکست مذاکرات ائتلافی و تحلی‌گسran از مدت‌ها پیش آرزوی وی بوده است. اردوغان به دنبال دستیابی به قانون اساسی جدید است. نتایج انتخابات هفتم ژوئن که باعث شد حزب عدالت و توسعه اردوغان برای نخستین بار پس از سال ۲۰۰۲ نتواند اکثریت مطلق آرا را در پارلمان داشته باشد، یکی از بدترین شکست‌ها در دوران قدرت اردوغان بوده است. پس از شکست مذاکرات ائتلافی میان حزب عدالت و توسعه و حزب جمهوری خواه به‌عنوان بزرگ‌ترین حزب اپوزیسیون، احمد داود اوغلو، نخست‌وزیر ترکیه اعلام کرده که اکنون انتخابات زودهنگام تنها گزینه

تیتراخبار

✍ لاوروف، وزیر خارجه روسیه در دیدار بااعضای هیأت کمیته پیگیری کنفرانس قاهره ضمن تأکید بر اینکه نمی‌توان سوریه را در اوضاع کنونی رها کرد بر لزوم افزایش تلاش‌های بین‌المللی برای پیشبرد حل و فصل بحران سوریه براساس بیانیه زنو و طرح‌های فرستاده سازمان ملل به سوریه تأکید کرد.
✍ کمیته بین‌المللی مخالفت با شکنجه در عراق، خواهان تعطیلی بازداشتگاه‌های سری این کشور به دلیل شکنجه زندانیان شد.



ببر سیبری شهریور به قرنطینه جدید می‌رود

را فراهم کرد، اظهار کرد: ببر ۶۰ سال است که در کشور ما منقرض شده و آرزو دارم که می‌شد این گونه را احیا کرد اما برای احیای یک گونه ابتدا باید زیستگاه آن احیا شود. شرایط زیستگاهی ببر در کشور ما وجود ندارد و امکان احیای این گونه نیست. بنابراین باید به فکر بهبود وضعیت گونه‌های موجود باشیم. خرازیان مقدم با اشاره به اینکه سازمان دامپزشکی و وزارت بهداشت اعتقاد دارند که این ببر مشکوک به بیماری مسمشه است، گفت: چهار سال و نیم است که از نگهداری این گونه گذشت و هیچ مشکلی نداشته است. در طول این مدت نیز این دو سازمان براساس پروتکل‌هایی که برای بیماری مسمشه دارند، معتقدند که این گونه باید معدوم شود.



حمود اسلامیان، مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری در نشست خود در پاسخ به قرارداد جدید بیمه تکمیلی بازنشستگان گفت: قرارداد فعلی، ابتدای شهریور ماه به پایان می‌رسد

تیتراخبار

✍ نخستین خانه حمایت از بیماران ای‌بی (شکستگی سریع و بلند شدن پوست) بعدازظهر پنجشنبه در تهران افتتاح شد.
✍ اسدالله هادی‌نژاد، معاون مقابله با عرصه و امور بین‌الملل ستاد مبارزه با مواد مخدر از کشف ۱۹ تن و ۲۳۸ کیلوگرم انواع مواد مخدر در کشور طی دو هفته گذشته خبر داد.



موضع وزارت ارشاد درباره تک‌خوانی خانم‌ها، نظر رهبری است

همواره شأن و احترام مراجع و علمای بزرگ دین اسلام را موردنظر قرار می‌دهند. راه‌حل میانه‌ای وجود دارد که این راه‌حل ایجاد یک هاله نور بر چهره حضرت عباس (ع) است که در صورت رضایت کارگردان مبنی بر ایجاد هاله نور بر صورت حضرت عباس (ع) هیچ مشکلی برای اکran مجدد فیلم نخواهیم داشت.

چنتی در ادامه صحبت‌های خود با اشاره به تک‌خوانی بانوان در کنسرت‌های موسیقی گفت: موضع وزارت ارشاد درباره تک‌خوانی خانم‌ها، نظر رهبری است که خوشبختانه نظر مقام معظم رهبری نسبت به این موضوع مشخص است و همه ما می‌دانیم، اما نکته جالب این است که باوجود کارت‌های زردی که برای تک‌خوانی بانوان از مجلس شورای اسلامی گرفتم حتی یک مورد تک‌خوانی بانوان در کنسرت‌های موسیقی نداشتیم.



جان لستر، رییس بخش انیمیشن دیزنی می‌گوید 'غول آسا' سال ۲۰۱۸ اکran خواهد شد

ورزش

انریکه: دلیلی ندارد که امید خود را از دست دهیم

می‌توانند جبران کنند و جام قهرمانی را بالای سر ببرند. سرمربی بارسلونا در نشست خبری بعد از بازی گفت: این بازی تنها یک نیمه سوپر جام اسپانیا بود و نیمه دوم آن در توکمپ باقی مانده است و ما امید خود را از دست نداده‌ایم. اگر تنها یک تیم در فوتبال جهان وجود داشته باشد که بتواند چهار گل خورده را جبران کند بدون شک آن تیم بارسلونا خواهد بود، بنابراین دلیلی ندارد که امید خود را از دست دهیم و نهایت تلاش خود را به کار می‌گیریم تا در دیدار برگشت جبران کنیم و جام قهرمانی را بالای سر ببریم.



محققان دریافته‌اند که ورزش کوتاه‌مدت و شدید برای کودکان و نوجوانان مفیدترین نوع ورزش است

سیاست

اردوغان همچنان پیگیر قانون اساسی جدید ترکیه است

است. این انتخابات می‌تواند فرصتی دوباره برای اردوغان در جهت تحقق بخشیدن رویایش باشد، سناریویی که به نظر تحلی‌گسran از مدت‌ها پیش آرزوی وی بوده است. اردوغان خواستار قانون اساسی جدیدی است که در آن به شخص رییس‌جمهور به‌عنوان قدرتمندترین چهره کشور نگرسته می‌شود. رییس‌جمهور ترکیه در اظهاراتی در شهر «ریزه» خاطرنشان کرد: «حکومت ترکیه تغییر کرده است حتی اگر موافق با این امر نباشید.» اکنون پس از شکست مذاکرات ائتلافی میان احزاب عدالت و توسعه و جمهوری‌خواه برگزاری انتخابات زودهنگام قطعی به نظر می‌رسد که برخی تحلی‌گران معتقدند ۲۲ نوامبر زمان احتمالی برگزاری آن است.



پایگاه خبری «سایت»، وابسته به گروه‌های تندرو به تازگی فایل صوتی منسوب به حمزه بن لادن، پسر اسامه بن لادن را منتشر کرده که در آن وی خواهان حملات علیه آمریکا، اسرائیل، فرانسه و انگلیس است

جلبعه



فرهنگ





مرز باریک استفاده اخلاقی یا غیراخلاقی از پیامک‌های تبلیغاتی

نگین فرجی

این روزها به‌نظر شرکت‌ها برای بالا بردن اثربخشی پیامک‌های تبلیغاتی‌شان سعی می‌کنند که از متن‌های صمیمانه‌تری برای ارتباط برقرار کردن با مخاطب استفاده کنند. درواقع با این شیوه می‌خواهند لحن دستوری یا نگاه بالا به پایین را از خودشان دور کنند و از مخاطبان دوستانه‌تر بخواهند که آنها را برای رسیدن به مقصودشان یاری کنند. به نظر آنها متوجه شده‌اند که دیگر لحن دستوری برای مخاطب امروزی جواب نخواهد دارد و چنین لحن‌هایی منجر به واکنش‌های تندى از طرف مخاطبان خواهد شد. البته در این شیوه نیز گاهی شرکت‌ها از مسیر اصلی منحرف می‌شوند. در این شیوه پیامک‌های تبلیغاتی معمولاً مخاطب مستقیماً مورد خطاب قرار می‌گیرد مانند پیامک تبلیغاتی یک فیلم سینمایی که چند وقت پیش بسیاری از کاربران تلفن همراه دریافت کردند. پیامک با نام تبلیغه ارسال شده بود. همین نام باعث کنجکاوى و باز کردن پیامک توسط مخاطبان می‌شد. مضمون پیامک این بود، «سلام، فیلم منو دیدی؟ ندیدی؟ اگه دنبال یه فیلم جذاب و خنده‌داری، فیلم... رو از دست نده. بازیگران... منتظر دیدارتون در سالن‌های سینما هستم. دوستدار شما محسن نتاننده.» متن پیامک به‌گونه‌ای تنظیم شده بود که انگار خود هنرپیشه اصلی فیلم به زبانی محاوره‌ای از مخاطبان می‌خواست که به دیدن فیلم بیايند، علاوه براین درخواست به‌گونه‌ای است که انگار دو دوست به لحنی محاوره‌ای همدیگر را به دیدن یک فیلم دعوت می‌کنند. کمترین دستاورد این پیامک برای ارسال‌کنندگان آن، معرفی فیلم و یادآوری نام فیلم در ذهن مخاطبان خواهد بود. درواقع هدفی که شرکت‌های دیگر با اکران آگهی‌های دیگر دنبال می‌کنند، این پیامک به‌راحتی به آن دست یافته است. پس شرکت‌ها خیلی راحت می‌توانند مخاطبان را به خواندن لحظه‌ای پیامک تبلیغاتی‌شان دعوت کنند. دعوتی که اگر از آن به‌درستی استفاده نشود اثرات منفی نیز به جا خواهد گذاشت.

سلام‌های بی‌جواب در پیامک‌های تبلیغاتی



برخی موارد مشاهده شده که شرکت‌ها از این لحن صمیمانه پیامک‌های تبلیغاتی در جهت منفی آن استفاده کرده‌اند. همین موضوع نهایتاً باعث افزایش، بلکه باعث کاهش اثربخشی این شیوه تبلیغاتی نیز خواهد شد. شرکت‌ها باید بدانند که ۹۵ درصد از تبلیغات پیامکی توسط مخاطبان خوانده می‌شود. تبلیغات پیامکی پنج‌برابر موثرتر از دیگر شیوه‌های تبلیغات مستقیم عمل می‌کند. این آمارها براساس آخرین تحقیقات به عمل آمده در رسانه‌ها منتشر شده است. درواقع این آمارها نشان می‌دهد که شرکت‌ها برای ارتباط بی‌واسطه با مشتریان‌شان یک رسانه قدرتمند ولی ساده دارند. ساده از این جهت که نیاز نیست برای رسیدن به موفقیت در این شیوه تبلیغاتی طراحی پیچیده‌ای کرد. این رسانه فقط نیاز به طراحی یک متن جذاب دارد؛ متنی که پیامک تبلیغاتی را از لبه پر نگاه حذف و نخوانده شدن توسط مخاطبان نجات می‌دهد. در این باره شرکت‌ها سراغ روش‌های مختلفی رفته‌اند، شیوه‌هایی که مخاطب با دیدن پیامک تبلیغاتی مکث کند یا حداقل آن را حذف نکنند. در میان این روش‌ها، روشی میان شرکت‌ها چند وقتی است که باب شده است. این روش نیز مانند پیامک تبلیغاتی دعوت به دیدن فیلم، صمیمانه است ولی صمیمیتی که بسیاری از کارشناسان تبلیغاتی آن را اخلاقی نمی‌دانند، در این شیوه شرکت‌ها پیامک را با سلام یا احوال‌پرسی شروع می‌کنند. مخاطب با دیدن چنین پیامکی معمولاً با این فکر که حتماً از فرد آشنایی آن را دریافت کرده، فوراً پیامک را باز و شروع به خواندنش می‌کند اما در این لحظه است که دچار شوک شده و از ادامه خواندن منصرف می‌شود. این احوال‌پرسی دوستانه سریعاً به متن تبلیغاتی بی‌محتوایی ختم می‌شود که مخاطب با دیدنش احساس می‌کند وقتی که برای خواندن متن تبلیغاتی صرف کرده به هدر رفته است. درواقع به نظر این شیوه تبلیغاتی حق انتخاب را از مخاطب می‌گیرد و او را مجبور به خواندن متنی می‌کند که گاهی مضمون آن حتی ربطی به جنسیت مخاطب هم ندارد برای مثال تبلیغ یک موسسه کاشت مو برای خانمی جوان. حال با این اوصاف برخی شرکت‌ها با رافرت گذاشته‌اند و پیامک تبلیغاتی خود را با نام کاربران تلفن همراه آغاز می‌کنند برای مثال وقتی مخاطب پیامک را باز می‌کند و با نام خودش مواجه می‌شود به یکباره حس اختطاریه به او دست می‌دهد. اگر دقت کرده باشید اکثر اختطاریه‌های بانک‌ها و دیگر موسسات با نام افراد آغاز می‌شود. شرکت‌ها احساس می‌کنند که اگر شروع پیامک را با نام یا احوال‌پرسی آغاز کنند، متن تبلیغاتی‌شان صمیمانه‌تر خواهد شد، درحالی‌که این کار شرکت‌ها برای مخاطبان خوشایند نیست، این موضوع را بدون تحقیقات نیز می‌توان از چهره کسانی که چنین پیامک‌هایی را دریافت می‌کنند، حدس زد. در نتیجه با اینکه پیامک رسانه‌ای ساده و جذاب است ولی شرکت‌های ایرانی از آن در اکثر مواقع درست استفاده نمی‌کنند. شیوه‌های به کار رفته توسط آنها به نظر جز دل‌زدگی مشتریان دستاورد دیگری نداشته است. اکثر شرکت‌ها وقت و بی‌وقت پیامک ارسال کرده‌اند و مشتریان نیز بسیاری مواقع تا دیده‌اند که پیامک تبلیغاتی است، آن را حذف کرده‌اند. پس به نظر اگر در به‌کارگیری این شیوه تبلیغاتی شرکت‌ها سراغ افراد متخصص حوزه طراحی اسلوگان یا متون تبلیغاتی بروند، بهره‌برداری بهتری خواهند داشت.

فرصت امروز دوم

امیر کاآیایی

امروزه تبلیغات یکی از عوامل تاثیرگذار در فروش و مطرح شدن سازمان‌هاست و شرکت‌های مختلف براساس نوع جایگاهی که در بازار دارند از رسانه‌های مختلفی برای تبلیغات استفاده می‌کنند. از طرفی انتخاب رسانه‌ای برای تبلیغات نکته بسیار حائز اهمیتی است که هر سازمان براساس گروه هدف مشتریان خود در مورد آن تصمیم می‌گیرد. در این میان نوع اثربخشی هر یک از رسانه‌های تبلیغاتی نیز ممکن است متفاوت باشد. صنعت موادغذایی یکی از صنعت‌های داخلی است که در حوزه تبلیغات حضور پر رنگی دارد و فعالان این عرصه هر روزه از رسانه‌های محیطی، تلویزیونی، دیجیتال و... استفاده می‌کنند. در این میان جایگاه هر یک از شرکت‌های موادغذایی در بازار متفاوت است و به همین میزان بودجه‌ای که برای سبب تبلیغاتی خود انتخاب می‌کنند هم ممکن است متفاوت باشد و از رسانه‌های مختلفی برای تبلیغات استفاده کنند. مسئله اینجاست که انتخاب رسانه‌ای برای تبلیغات باید براساس چه معیاری تعیین شود و هر یک از این رسانه‌ها تا چه اندازه می‌توانند در تبلیغات اثربخش ظاهر شوند؟ در همین زمینه هومن یگانی، کارشناس ارشد تبلیغات در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: صنایع غذایی به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین و پویاترین صنایع حال حاضر کشورمان با حدود ۴۷۰۰ شرکت فعال، یکی از اصلی‌ترین بازیگران فعالیت‌های تبلیغاتی در ایران بوده و با توجه به تقسیم‌بندی، در دسته محصولات تند مصرف (FMCG) قرار می‌گیرد. از مشخصه‌های اصلی در رفتارشناسی مخاطب و مصرف‌کننده این محصولات می‌توان به تنوع‌طلبی، پایین بودن درگیری در فرآیند انتخاب و تصمیم‌گیری، پایین بودن وفاداری نسبت به برند و بالا بودن احتمال تغییر انتخاب در زمان خرید اشاره کرد.

تصمیم‌گیری احساسی مشتریان

او می‌افزاید: به‌نوعی دیگر رفتار مصرف‌کننده در این بازار متأثر از ضمیر ناخودآگاه بوده و درصد بالایی از فرآیند تصمیم‌گیری احساسی است. لذا پارادایم‌های این بازار در حوزه برندینگ، تبلیغات و بازاریابی متفاوت از کالاهایی نظیر خودرو، لوازم خانگی، محصولات دیجیتال و غیره است. این مسئله می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد فرصت‌ها و تهدیدات زیادی باشد. تبلیغات به‌عنوان یکی از اجزای پنج‌گانه ابزارهای ترویج خواهد شد. شرکت‌ها باید بدانند که ۹۵ درصد از شخصی جهت برنامه‌های ارتباطی شناخته می‌شود. اما در بین ابزارهای مختلف ارتباطی، براساس ماهیت این صنعت، تبلیغات بسیار حائز اهمیت و کلیدی است.

عوامل محدودکننده در انتخاب رسانه

یگانی ادامه می‌دهد: شرکت‌ها در هر زمان از عمر حضور و بلوغ‌شان در بازار، با توجه به اهداف ارتباطی هر مقطع و خصوصیات رفتاری مصرف‌کننده این محصولات، نیازمند تنوع و تعدد فعالیت‌های تبلیغاتی خواهند بود. اما عامل محدودکننده در انتخاب رسانه یعنی بودجه، موضوع اولویت‌بندی براساس دو فاکتور میزان تاثیرگذاری و هزینه را برجسته می‌کند و استراتژی‌ها باید در قالب هزینه- فایده موردبررسی قرار گیرد.

شرکت‌هایی در مرحله معرفی

این کارشناس ارشد تبلیغات درباره «انتخاب رسانه برای شرکت‌های تازه وارد در صنعت موادغذایی» بیان می‌کند: با توجه به اهداف اولیه ارتباطی برای شرکت‌های تازه‌وارد بهتر است رویکرد فراگیری (Reach) نسبت به

بررسی‌های «فرصت امروز» درباره مقایسه اثربخشی رسانه‌های مختلف برای تبلیغات موادغذایی

فشار تبلیغاتی ضرورتی برای رقابت



«شرکت‌هایی که در مرحله رشد و بلوغ هستند» می‌گوید: متأسفانه در این بخش به‌شدت شاهد دور ریختن بودجه‌ها هستیم. حجم گسترده تبلیغات شرکت‌هایی با محصولات مشابه در رسانه‌های مشابه و با محتوای مشابه باعث شده تا میزان اثربخشی تبلیغات در بسیاری از موارد به پایین‌ترین حد ممکن برسد و با توجه به رقابت در بیشتر دیده شدن، بودجه‌ها به شکل جنون‌آمیزی در حال افزایش است. از طرفی تنوع سبد رسانه‌ای نیز کاملاً تحت‌الشعاع قرار گرفته است. گرچه بعضی از مشاوران و آژانس‌ها هم در سوق دادن شرکت‌ها به سمت تزریق یک‌باره بودجه‌های بزرگ در یک یا دو رسانه با توجه اینکه فشار تبلیغاتی در شرایط بازار رقابتی این محصولات ضروری است، مقصر هستند. این دوران یادآور دورانی است که جان وائامیکر در مورد آن این‌گونه می‌گوید: نیمی از پولی را که صرف تبلیغات کردم هدررفته است و مشکل در این است که نمی‌دانم کدام بخش از پول هدررفته است.

یگانی خاطرنشان می‌کند: هر ثانیه آگهی در تلویزیون در طبقه یک از ۲ هزار تومان شروع می‌شود و در بالاترین طبقه که طبقه ۳۵ است به یک‌میلیون و ۸۰ هزار تومان می‌رسد. بعضی از برنامه‌ها نیز خارج از این تعرفه هستند و قیمت پخش در آنها چندین برابر طبقه ۳۵ است. همچنین در برخی از برنامه‌های پرمخاطب بازم درصدی به این ارقام اضافه می‌شود؛ به‌طوری‌که پخش هر یک ثانیه آگهی در برنامه‌ای مثل برنامه ورزشی ۹۰ حدود ۱۷ میلیون تومان است.

خلق رسانه‌های جدید برای شرکت‌های بلوغ یافته

او ادامه می‌دهد: گرچه با توجه به انحصار تلویزیون در تبلیغات در کنار طیف گسترده و بزرگ مخاطبان این رسانه، حذف آن برای مدیران کسب‌وکار و آژانس‌ها غیرقابل‌تصور باشد اما در حال حاضر شرکت‌های موفق زیادی در این صنعت فعالیت می‌کنند که سال‌هاست در تلویزیون حضور ندارند یا اعتقادی به این رسانه ندارند و با بودجه‌های کمتری نسبت به رقبای به‌صورت آهسته و پیوسته و غیرمستقیم مشغول جایگزین‌سازی در بین مخاطبان خود هستند. توجه به ایجاد تزخیره ارتباطی دوطرفه در قالب‌هایی همانند باشگاه مشتریان و رسانه‌های تعاملی از یک‌سو و انتشار محتوای هویتی مناسب، باهدف ایجاد درک صحیح و کامل از ابعاد محصول و شرکت از سمت مخاطبان، باعث می‌شود به میزان قابل‌ملاحظه‌ای در هزینه‌هایی که باید صرف انجام تبلیغات شود صرفه‌جویی شود.

ایجاد رسانه‌های جدید؛ تبدیل رسانه‌ها به کانال ارتباطی

این کارشناس ارشد تبلیغات درباره رسانه‌های جدید تبلیغاتی اظهار می‌کند: خلق رسانه‌های جدید برای شرکت‌هایی که در بازار شناخته‌شده‌اند و در دوره بلوغ تجاری هستند بسیار آسان‌تر و تاثیرگذارتر از شرکت‌های تازه‌وارد است. با توجه به آگاهی از نام و سبب محصولی این شرکت‌ها در بین مخاطبان هدف، این پتانسیل وجود دارد که از این انرژی در راستای موج‌سواری روی رسانه‌های جدید استفاده شود. در این مقطع نزدیک شدن به مخاطبان استراتژیک خواهد بود. از طرفی انتشار اپلیکیشن‌ها باهدف ارائه اطلاعاتی مرتبط با محصول و صنعت یا تولید نشریات تخصصی می‌تواند مثالی‌هایی در این حوزه باشد. به طور کلی شرکت‌های بالغ در این صنعت باید دو موضوع را دائماً مدنظر قرار دهند؛ اول ایجاد رسانه‌های جدید و دوم تبدیل رسانه‌ها به‌عنوان یک کانال ارتباطی دوطرفه و تعاملی.

در خصوص انتخاب استراتژی هم می‌توان با استفاده از تبلیغاتی همانند پارتیزانی یا حضور در نقاط فروش یا محتوای خلاق و متمایز، در بدو ورود هزینه‌ها را در قیاس با رسانه‌های گران هم‌اندک تلویزیون و بیلبورد کاهش داد. البته در خصوص استفاده از رسانه‌هایی همانند بیلبورد هم امکان استفاده از راهکارهای جایگزین وجود دارد. به‌طور نمونه هزینه یک ماه اجاره بیلبورد در تهران بسته به موقعیت و کیفیت سازه، متراژ، میزان دید و منطقه قرارگیری، چیزی بین ۳۰ تا ۲۵۰ میلیون تومان است که برای حداقل یک بازه زمانی سه‌ماهه و تعداد قابل‌قبول برای دیده شدن، هزینه هنگفتی در پی خواهد داشت. اما دسترسی به بخش قابل‌توجهی از همین مخاطبان هدف در سه‌ماهه تابستان از طریق محورهای اصلی بین جاده‌ای یا شهرستان‌های شمالی، با هزینه‌ای به‌مراتب کمتر امکان‌پذیر است. درواقع با تغییرات هدفمند و راهکارهای جایگزین می‌توان با بودجه‌ای بعضاً تا یک‌دهم برنامه قبلی، بخش عمده‌ای از رسانه‌های موردنیاز را پوشش داد. این مثال را می‌توان به بسیاری از فعالیت‌ها در عرصه تبلیغات تعمیم داد که هزینه‌ها به شکل چشم‌گیری کاهش خواهد یافت.

افزایش جنون آمیز تبلیغات در شرکت‌های در حال رشد

این کارشناس ارشد تبلیغات درباره

شیوه‌ای که می‌توان امیدوار بود برای تازه واردان بازار خطاهای رایج را به حداقل برساند و امکان گرفتن بازخورد در مقاطع مختلف و اصلاح برنامه امکان‌پذیر شود و درنهایت از هدر رفت بودجه جلوگیری کند، شیوه ترکیبی مبتنی

خلق رسانه‌های جدید برای شرکت‌هایی که در بازار شناخته‌شده‌اند و در دوره بلوغ تجاری هستند بسیار آسان‌تر و تاثیرگذارتر از شرکت‌های تازه‌وارد است. با توجه به آگاهی از نام و سبب محصولی این شرکت‌ها در بین مخاطبان هدف، این پتانسیل وجود دارد که از این انرژی در راستای موج‌سواری روی رسانه‌های جدید استفاده شود

بر اهداف نهایی و کار اجرایی است. قاعده‌ای در روش زمان‌بر و سخت‌تر از شیوه‌های دیگری همانند میانگین بودجه رقبای، درصدی از فروش واحد محصول یا درصدی از پیش‌بینی فروش در بلندمدت خواهد بود. در این روش ابتدا باید اهداف بازاریابی را مشخص و سپس اهداف تبلیغاتی را تعیین کرد. پس‌از آن با استفاده از نظر متخصصان و تحقیقات لازم، براساس فهرست فعالیت‌های اجرایی، بودجه هر بخش اعلام و با تجمیع آن بودجه کلی تبلیغات شکل گیرد.

فراوانی تکرار (Frequency) در اولویت باشد. نباید دسترسی و تبلیغات برای طیف گسترده‌ای از مشتریان بالقوه را با حجم بالای تبلیغات برای گروهی خاص سلب کرد. بنابراین اگر شرکت‌ها در برنامه‌ریزی ناگزیر به حذف یکی از دو معیار باشند بهتر است از فراوانی تکرار چشم‌پوشی کنند. البته تا جایی که به ماهیت و کارکرد رسانه صدمه وارد نشود و با توجه به ریسک دیده نشدن در این موارد، رسانه‌های جایگزین مدنظر قرار گیرد. محرک‌ها و اهرم‌های دیگر در آمیخته بازاریابی نیز کارکرد خود را خواهند داشت.

تبلیغات پر ریسک در شرکت‌های تازه‌وارد

یگانی معتقد است: باید در نظر داشت که این صنعت با گردش مالی بالا و حاشیه سود پایین برای هر واحد محصول، نیازمند تولید و فروش گسترده برای درآمدزایی است و این مدل کسب‌وکار که قیمت تمام‌شده از فاکتورهای مهم رقابتی و ماندگاری شرکت در این عرصه محسوب می‌شود، هزینه کردن در بخش‌های مختلف ازجمله تبلیغات را بسیار پر ریسک می‌کند.

تبلیغات پارتیزانی برای شرکت‌های در مرحله معرفی

او درباره سبب تبلیغاتی شرکت‌های تازه وارد در صنعت موادغذایی اظهار می‌کند: با توجه به مدل‌های موجود در تدوین بودجه‌های تبلیغاتی،

ایستگاه تبلیغات



نستله بطری آب کاملاً بازیافت شده عرضه می‌کند



بطری آب معدنی «resource Natural Spring Water» نستله قصد دارد ضمن جلب توجه افراد به سوی بازیافت بطری به‌بطری، آگاهی و تقاضا برای بطری‌های پلاستیکی بازیافت شده با عرضه یک بطری از جنس ۱۰۰ درصد rPET (پلی اتیلن ترفتالات بازیافت شده) را بالا ببرد. به گزارش‌ام بی‌بی‌نیوز، نستله یکی از اولین برندهای آب معدنی طبیعی بزرگ در دنیا به شمار می‌رود که یک بطری از جنس ۱۰۰ درصد rPET را به بازارهای سرتاسر جهان ارائه می‌دهد. با انجام این حرکت نستله امیدوار است بتواند روی کاربردهای rPET، حین تأکید بر روی اهمیت بازیافت بطری به‌بطری و افزایش آگاهی و تقاضا پیرامون بطری‌های پلاستیکی بازیافت شده تمرکز کند. Nestlé به گفته N.W.N.A، این شرکت ضمن جست‌وجوی مداوم درباره گزینه‌های بسته‌بندی زیست‌محیطی جدید، به کشف راه‌هایی با هدف افزایش شناخت درباره فواید بازیافت نیز می‌پردازد. N.W.N.A متعهد می‌شود که تا سال ۲۰۱۸ حجم بازیافت بطری نوشیدنی PET را تا ۶۰ درصد افزایش دهد.



آگهی: میان وعده Crax puffs – شعار: یک گاز گنده!

(محصولات گندمی میان وعده Crax puffs در اندازه‌هایی بزرگ‌تر نسبت به گذشته)

بازار یابی مجانی

بروشوری از محصولات را چاپ کنیم

عطیه عظیمی

ما تنها چند ثانیه یا کمتر فرصت داریم تا مخاطب را راضی به برداشتن بروشور خود از روی میز و ورق زدن آن کنیم. پس باید هرچه در توان داریم رو کنیم.

امروزه اغلب بازارها در مرحله بلوغ خود قرار دارند، رقابت در حال افزایش و هزینه‌های جذب مشتریان جدید نیز به‌شدت افزایش یافته است، لذا ضروری است موسسات مالی توجه و تمرکز خود را در تدوین استراتژی مناسبی جهت بقا و افزایش سود و سهم بازار معطوف کنند. طبق نظر کارشناسان، شرکت‌هایی که فاقد یک استراتژی مشخص هستند مانند کشتی در گل گیر کرده‌اند و عملکرد آنها ضعیف خواهد بود. یک استراتژی کوچک و کاربردی که برای کسب‌وکارهای کوچک نیز به‌راحتی به کار می‌آید استفاده از بروشورهایی برای معرفی کالاها یا خدمات است. پس بهتر است در مورد این تبلیغات کم‌هزینه اما کاربردی اطلاعاتی کسب کنیم.

کاتالوگ‌ها و بروشورها معمولا یکی فرض می‌شوند و عده کمی هستند که به تفاوت این دو از هم قائل باشند. بهتر است بدانیم که کاتالوگ‌ها حاوی اطلاعات جامع و کامل و کلی در مورد محصولات یا خدمات یک کمپانی هستند و برای خریدار یا توزیع‌کننده عمده، طراحی و چاپ می‌شود اما بروشورها حاوی اطلاعات جزئی‌تری از یک یا یکسری محصول هستند که برای مصرف‌کننده تهیه و چاپ می‌شوند. بروشورها ارزان‌تر از کاتالوگ‌ها هستند و طراحی و چاپ آنها



با تیراژ بالاتری نسبت به کاتالوگ‌ها انجام می‌شود، گرم کاغذ بروشورها از کاتالوگ‌ها کمتر است و در کاغذهای نازک‌تری نسبت به کاتالوگ‌ها چاپ می‌شوند. اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم، بروشورها درهر سبیزی چاپ می‌شوند اما برای کاتالوگ‌ها استاندارد مشخصی در این زمینه وجود ندارد. با توجه به این توضیحات به این نتیجه می‌رسیم که انتخاب بروشور برای صاحبان کسب‌وکارهای کوچک‌تر کمتری ایجاد می‌کند درصورتی‌که می‌تواند آنها را به هدف‌شان برساند.

هر چه احترام به مخاطب بروشور بیشتر باشد، او را در گرفتن خدمات از صاحب کاتالوگ و بروشور، رغب‌تر می‌کند، زیرا این احساس که با گروهی مشتری‌مدار طرف خواهد بود، ایجاد میل و کشش برای برقراری تماس برای گرفتن خدمات یا کالا می‌کند. استفاده از نام کمپانی و آرم آن یکی از ضرورت‌های اولیه طراحی بروشور است. بروشورها اگر در بیش از دو صفحه یا دو لت طراحی شوند، احتمالا دارای یک صفحه به‌عنوان جلد خواهند بود که آرم و نام کمپانی و همچنین سر تیت‌ر آن نیز باید در این صفحه قید شود. استفاده از تصاویر مستقیم یا غیرمستقیم با کیفیت بالا و رنگ‌های بیشتر، از ویژگی‌های طراحی بروشورهاست. این عکس‌ها می‌تواند عکس‌های محصولات و خدمات شرکت یا کمپانی صاحب بروشور باشد، یا می‌تواند تصاویر در ظاهر بی‌ربطی باشد که در توصیف و تحلیل، ربط آن با خدمات مرتبط با شرکت مشخص شود. در یک کلام هرچه عکس‌های یک بروشور بیشتر باشد، موفقیت دیداری بروشور در جلب مخاطب، افزایش می‌یابد. برای پرهیز از خلق اثری شبیه سایر آثار، بهتر است تا جای ممکن از به کار بردن تصاویر ثابت و تکراری اجتناب کنیم.

در این روش باید با استفاده از پیام نمادین توسط فرم، رنگ و تصاویر، به سرعت و در کوتاه‌ترین زمان پیام خود را به مخاطبان یا همان مشتریان بالقوه منتقل می‌کنیم. این خاصیت کارهای گرافیکی تبلیغاتی است.

آیا می‌دانستید

ارسال نامه یا ایمیل



آیا می‌دانستید در بازار یابی هیچ چیز مهم‌تر از داشتن یک لیست کامل و جامع از مشتریان نیست؟ مشتریان که آدرس یا ایمیل خود را در اختیار شما قرار می‌دهند خواستار دریافت اطلاعات در مورد محصول و خدمات شما هستند. به روش‌های گوناگون می‌توانید از مشتریان خود بخواهید که این نقطه تماس را برای شما ایجاد کنند. زمانی که این اطلاعات مجانی را جمع‌آوری کردید، به‌طور مرتب و منظم و با داشتن بهانه‌هایی خوب با مشتریان تماس داشته باشید و آنان را به خرید محصولات یا خدمات خود تشویق کنید. مشتریان راضی مطمئنا شما را به دیگران معرفی و توصیه خواهند کرد.

استراتژی‌های رقابتی برند جدید بامیلو زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

تسخیر بازار با رویکردی تهاجمی



هدی رضایی

سال گذشته همین روزها، سایت فروش اینترنتی جدیدی به‌نام بامیلو در رقابت با سایت‌های مطرحی چون دیجی کالا، چاره و ۵۴۰ وارد بازار تجارت الکترونیک کشور شد. این سایت اخیرا با تبلیغات گسترده خود به یکی از رو به رشدترین فروشگاه‌های خرید آنلاین کشور تبدیل شده است. این برند تبلیغات مختلفی در سایت‌های پربازدید مانند آپارات، ورزش ۳، خبرگزاری‌های مختلف، یوتیوب و شبکه‌های اجتماعی چون اینستاگرام منتشر کرده و مسابقاتی چون مسابقه عکاسی با رنگ نارنجی را که رنگ این برند محسوب می‌شود برگزار کرده است. به نظر می‌رسد این برند نوظهور با فعالیت‌های ترویجی بی‌شمار خود قصد دارد یک‌شبه ره صد ساله را طی کند. جالب آنکه همه این اتفاقات مصادف شده با انتشار اخباری داغ درباره ارزش برند دیجی کالا و درآمد افسانه‌ای او به‌عنوان جدی‌ترین رقیب این سایت تازه‌کار. در ادامه برای ارزیابی نحوه ورود بامیلو به بازار تجارت الکترونیک و تحلیل استراتژی‌های اتخاذی این برند با رضا مهدوی، مشاور برند و مالکان سایت‌های آپارات و میهن‌یلاک به گفت‌وگو پرداخته‌ایم.

منابع انسانی

به گفته مهدوی، چابکی یکی از ارزش‌های راکت است و این ارزش به‌خوبی در حوزه منابع انسانی شرکت دیده می‌شود. جذب سریع افراد مستعد و آموزش سریع از ویژگی‌های بارز این شرکت است. شرکت بسیار نتیجه‌گراست و در تعیین اهداف برای پرسنل بسیار جدی عمل می‌کند.

تکنیک‌های فروش

مهدوی در ادامه می‌گوید: در بامیلو شاهد تکنیک‌های فروش متعدد هستیم. مرسوم‌ترین تکنیک‌های مورد استفاده بامیلو، فروش مقاطع (Cross sell) و بیش‌فروشی (Up sell) است. بامیلو به طرز ماهرانه‌ای از پیشنهادهای تشویقی متنوع و مناسبیتی استفاده و همواره سعی می‌کند با ارائه قیمت‌های پایین بخش حساس به قیمت جامعه را هدف بگیرد.

شکار مشتری

به گفته مهدوی، بامیلو به‌واسطه همکاری با شرکت‌های تبلیغاتی بین‌المللی در حوزه آنلاین، کمپین‌های

گسترده‌ای را اجرا می‌کند. تکنیک retargeting از جذاب‌ترین تکنیک‌های تبلیغاتی بامیلو است. بدین صورت که با کمک بمباران تبلیغاتی آنلاین، کاربر را به طرف سایت می‌کشاند و از طریق ایجاد کوکی، به علاقه‌مندی‌های کاربر پی می‌برد و آگهی‌ای با مضمون علاقه‌مندی کاربر را در حرکت سایر سایت‌ها برایش به نمایش می‌گذارد. این تکنیک، بسیار قدرتمند است. شاید برای مردم کشورهای اروپایی که همیشه شاهد این تجربه هستند تکراری و مزاحم به نظر می‌رسد، اما برای مردم ایران فعلا جذاب است. Data Minig یا داده‌کاوی از سایت دیگر توانمندی‌های این سایت است. بامیلو با آنالیز مشتری، ورود در زمان مناسب و عملکرد قابل قبول، پیش‌تاز این بازار را به‌واسطه رفتار او به‌ترین پیشنهاد را می‌دهد.

در بامیلو شاهد تکنیک‌های فروش متعدد هستیم. مرسوم‌ترین تکنیک‌های مورد استفاده بامیلو، فروش مقاطع (Cross sell) و بیش‌فروشی (Up sell) است. بامیلو به طرز ماهرانه‌ای از پیشنهادهای تشویقی متنوع و مناسبیتی استفاده و همواره سعی می‌کند با ارائه قیمت‌های پایین بخش حساس به قیمت جامعه را هدف بگیرد

برندسازی مشترک با اپراتوری بزرگ

این مشاور برند ادامه می‌دهد:

با تمامی این توانمندی‌ها، بامیلو همچنان در گرفتن سهم بازار قابل توجه از رقبا ناموفق بوده و به نظر می‌رسد به زمان بسیار بیشتری نیاز دارد. البته کمپین جدید بامیلو با ایرنسل می‌تواند نقطه‌عطفی در تاریخ فعالیت این سایت باشد. به نظر می‌رسد همکاری استراتژیک MTN با گروه راکت اینترنت به کمک بامیلو آمده و این دو مجموعه با کمپین «شانس در میزانه» شروع خوبی داشتند. با اینکه این برندسازی مشترک اتفاق متوازنی نیست و برند ایرنسل در جایگاه به مراتب بالاتری قرار دارد، اما هر یک از طرفین

منافع خود را در حوزه برندینگ حفظ خواهند کرد. با این اقدام ایرنسل نوآور و پیش‌تاز بودن و ارزش‌آفرینی برای مشتریان را به رخ رقا می‌کشد و بامیلو سطح آگاهی‌ا برند خود را به‌طور چشمگیری بالا می‌برد. این همکاری برای ایرنسل با وجود موضع قدرتمند اپراتور، اتفاق خوشایندی است. حرکت اپراتورها به سمت همکاری با استارت‌آپ‌هایی که پتانسیل‌های بالایی دارند می‌تواند به تثبیت جایگاه برند اپراتور کمک شایانی کند

دیجی کالا و رقیب چالشگر

با اینکه دیجی کالا به‌خوبی توانسته سهم قابل توجهی از بازار را کسب کند و به‌واسطه ورود در زمان مناسب و عملکرد قابل قبول، پیش‌تاز این بازار را به‌واسطه رفتار او به‌ترین پیشنهاد را می‌دهد.

هوشمندانه عمل و مزیت‌های رقابتی بامیلو را خنثی کند و اجازه رقابت ندهد، احتمال اینکه بتوانند همچنان راهبر این بازار باشند بسیار بالاست. به گفته مهدوی، کسب سهم بازار قابل توجه توسط بامیلو دور از ذهن نیست. اگر دیجی کالا سهم بازار از دست بدهد، به سختی می‌تواند آن را پس بگیرد.

ضعف در پاسخگویی به مشتری

او در ادامه نقاط ضعف این سایت را یادآور شده و اضافه می‌کند: به گفته برخی مشتریان، لجستیک و خدمات پس از فروش بامیلو نسبت به دیجی کالا بسیار ضعیف‌تر است و در پاسخگویی به مشتری نیز قدرتمند عمل نمی‌کند. اگر این نقص صحت داشته باشد شاید بهتر بود پیش از اجرای یک کمپین گسترده تبلیغاتی، ابتدا زیرساخت‌های لجستیک و خدمات پس از فروش را ساماندهی می‌کرد. نارضایتی

دلیلی برندمان آسیب دید اما این آسیب خیلی جدی نبود باید آن را ترمیم کنیم. برای ترمیم برند ما دو حالت داریم: در حالت اول اگر ما در هویت‌سازی و توسعه برند درست عمل کرده باشیم اما مصرف‌کننده به هر دلیلی از جمله ضدتبلیغ رقبا و... دهنش نسبت به برند خراب شده باشد، باید استراتژی جایگاه‌سازی (Repositioning) انجام دهیم و ذهن مصرف‌کننده را نسبت به برندمان درست کنیم. اما اگر ایراد از عملکرد برند باشد، مثلا بازار هدف یا رسانه تبلیغاتی را غلط انتخاب کرده باشیم، یا در تعریف هویت برند اشتباه کرده باشیم در این حالت باید برندسازی مجدد

دلیلی برندمان آسیب دید اما این آسیب خیلی جدی نبود باید آن را ترمیم کنیم. برای ترمیم برند ما دو حالت داریم: در حالت اول اگر ما در هویت‌سازی و توسعه برند درست عمل کرده باشیم اما مصرف‌کننده به هر دلیلی از جمله ضدتبلیغ رقبا و... دهنش نسبت به برند خراب شده باشد، باید استراتژی جایگاه‌سازی (Repositioning) انجام دهیم و ذهن مصرف‌کننده را نسبت به برندمان درست کنیم. اما اگر ایراد از عملکرد برند باشد، مثلا بازار هدف یا رسانه تبلیغاتی را غلط انتخاب کرده باشیم، یا در تعریف هویت برند اشتباه کرده باشیم در این حالت باید برندسازی مجدد

صاحب برند در واقع مشتری است، نه تولیدکننده شفيعی در مورد این سوال که دیگر چه راهکارهایی را برای شکل‌گیری بهتر هویت برند در ذهن مشتری مناسب می‌دانید به «فرصت امروز» می‌گوید: یکی از اساسی‌ترین راه‌های ساخت تصویر ذهنی خوب برای مشتری، تطبیق قول برند با عملکرد محصول است، چرا که برخلاف باور غلط جامعه، برند متعلق به مصرف‌کننده است نه شرکت. به بیان ساده‌تر صاحب برند به واقع مشتری است نه تولیدکننده بنابراین باید مصرف‌کننده را باور کرد. اصل مهم در اینجا تطبیق

صاحب برند در واقع مشتری است، نه تولیدکننده شفيعی در مورد این سوال که دیگر چه راهکارهایی را برای شکل‌گیری بهتر هویت برند در ذهن مشتری مناسب می‌دانید به «فرصت امروز» می‌گوید: یکی از اساسی‌ترین راه‌های ساخت تصویر ذهنی خوب برای مشتری، تطبیق قول برند با عملکرد محصول است، چرا که برخلاف باور غلط جامعه، برند متعلق به مصرف‌کننده است نه شرکت. به بیان ساده‌تر صاحب برند به واقع مشتری است نه تولیدکننده بنابراین باید مصرف‌کننده را باور کرد. اصل مهم در اینجا تطبیق

مشتریان می‌توانند خدمات جبران‌ناپذیری را به برند بامیلو وارد کنند. طبیعتاً وقتی از تبلیغات گسترده رسانه‌ای استفاده می‌کنیم، حجم مشتریان زیادی را به سمت وسایط سرازیر می‌کنیم. پروموشن جذاب که از طریق همکاری با ایرنسل استارت خورد، بامیلو را وارد چالش جدیدی خواهد کرد و تعداد مشتریان این وسایت به مراتب بیشتر خواهد شد. اگر خدمت‌رسانی به این مشتریان در مواردی مانند خدمات پس از فروش و لجستیک به‌درستی انجام نشود، این مشتریان با تجربه ناخوشایندی که دارند شروع به تحریب برند می‌کنند. با اینکه بامیلو سعی کرده این ضعف را با ارائه قیمت‌های خوب جبران کند اما این نقص بسیار آزاردهنده است. یکی از دلایل این ضعف به زنجیره تامین بامیلو برمی‌گردد. دیجی کالا از یک انبار بزرگ بهره می‌برد، در نتیجه در مدیریت کالا و ارسال، بهتر و چابک‌تر عمل می‌کند. درحالی‌که بامیلو، پس از اخذ سفارش باید ابتدا به تامین‌کننده مراجعه کند و پس از دریافت کالا آن را به مشتری برساند.

توصیه به دیجی کالا

مهدوی صحبت‌های خود را این طور جمع‌بندی می‌کند: با همه این تلاش‌ها، سهم بازار بامیلو قابل مقایسه با دیجی کالا نیست. با اینکه میلیاردها تومان تا امروز برای تبلیغات این سایت هزینه شده اما توانسته سهم بازار خوبی را از آن خود کند. عامل موفقیت دیجی کالا بازاریابی محتوایی بوده و کاربران علاقه و اعتماد زیادی به بررسی‌های تخصصی این سایت دارند و دیجی کالا باید همچنان این مزیت خود را تقویت کند. منابع انسانی ارزشمندترین دارایی‌های هر سازمان هستند، بدون شک، دیجی کالا، جایگاه فعلی را مدیون کارکنانش است. لذا باید این حوزه نیز تقویت شود تا ضمن نگهداشت منابع، از ایده‌های نوآورانه کارکنان برای پیروزی در رقابت بهره ببرند.

موضوعی قول با عملکرد برند است. یادمان باشد هنگامی که خواستیم هویت برند را تعریف کنیم باید مبنا را نیاز مصرف‌کننده قرار دهیم. اگر در قول برندمان نیاز مصرف‌کننده را دیدیم و به آن عمل کردیم می‌توانیم برند شویم. حال اگر به قول برندمان عمل نکنیم، دیگر مهم نیست که برند خارجی باشد یا ایرانی. پس اصل اول در این راه نیاز مصرف‌کننده، ثانیا قول مبتنی با نیاز و ثالثا عملی است که قول برند را محقق کند. اگر این سه المان همخوانی داشته باشد، برند در ذهن مصرف‌کننده تداعی می‌شود. در این حالت است که برند ما برندی است مشتری‌مدار و دوست‌داشتنی.

موضوعی قول با عملکرد برند است. یادمان باشد هنگامی که خواستیم هویت برند را تعریف کنیم باید مبنا را نیاز مصرف‌کننده قرار دهیم. اگر در قول برندمان نیاز مصرف‌کننده را دیدیم و به آن عمل کردیم می‌توانیم برند شویم. حال اگر به قول برندمان عمل نکنیم، دیگر مهم نیست که برند خارجی باشد یا ایرانی. پس اصل اول در این راه نیاز مصرف‌کننده، ثانیا قول مبتنی با نیاز و ثالثا عملی است که قول برند را محقق کند. اگر این سه المان همخوانی داشته باشد، برند در ذهن مصرف‌کننده تداعی می‌شود. در این حالت است که برند ما برندی است مشتری‌مدار و دوست‌داشتنی.

کارگاه مارکتینگ

بازاریابی خدمات

قیمت، یک امتیاز جذاب

رضا مافی

مشاور توسعه بازار

در ادامه بحث بازاریابی خدمات که هفته گذشته آن را آغاز کردیم، امروز به موارد دیگری از این نوع بازاریابی و به طور خاص به مقوله قیمت و قیمت‌گذاری در بازاریابی خدمات می‌پردازیم. هرچند قیمت‌گذاری در بازار و به‌خصوص در بازار خدمات پارامترها و وجوه پیچیده و متفاوتی دارد اما سعی بر آن است تا در این مجال نکات اصلی و اساسی آن مورد بررسی قرار گیرد. در وهله اول سوالی که پیش‌روی ماست آن است که برای قیمت‌گذاری یک نوع خدمت به مشتری چه مواردی را در ساده‌ترین حالت مورد بررسی قرار می‌دهیم و در واقع ارزش خدمتی که ارائه می‌دهیم در نزد گیرنده خدمت چقدر است و او حاضر است چه مقدار پول بابت آن بپردازد؟ شاید مشتری به صنف یا قیمت‌هایی که برای خدمت شما ارائه می‌شود بدبینی، حساسیت یا تصور نادرستی داشته باشد. به‌عنوان مثال بسیاری از مشتریان گمان می‌کنند هزینه‌های مربوط به تعمیر تاسیسات خانگی قیمت بالایی دارد و اصطلاحا هر قیمتی که دلشان بخواهد می‌گویند! در این موارد شاید تغییر اندکی در قیمت می‌تواند سهم زیادی را در بازار جابه‌جا کند. در برخی مواقع کم کردن قیمت‌ها مشتریان را به سوی شما می‌کشاند و در سوی دیگر افزایش اندکی می‌تواند سود زیادی را برای شما به ارمغان بیاورد. می‌توان تخفیف ویژه‌ای را برای گروه‌هایی خاصی از مشتریان در نظر گرفت یا با مقایسه سایر رقبا فضای بزرگ‌تری را با استفاده از تغییرات قیمتی ایجاد کرد. چیزی که مشخص است تغییرات قیمت نسبت به تغییر ماهیت خدمت، تغییرات شیوه‌های تبلیغات یا تغییرات مکان عرضه خدمات بسیار به صرفه‌تر، در دسترس‌تر و عملی‌تر است.



فاکتورهایی که هزینه خدمات را می‌سازد شامل عناصری است که می‌تواند قابل تغییر و بررسی مجدد قرار دهند که هزینه‌های مربوط به اصل خدمتی که ارائه می‌شود تنها بخشی از هزینه‌است و دیگر هزینه‌ها شامل ابزار، تخصص، زمان و هزینه‌های مدیریتی مجموعه خدماتی است. بخشی دیگر نیز مربوط به فعالیت‌هایی است که منجر به انتخاب مجموعه توسط مشتریان می‌شود و خریدار را مجاب به خرید خدمات می‌کند. اینها هزینه‌هایی است که هرچند تا حدی ثابت در نظر گرفته می‌شوند اما قابل تحلیل مجدد و تغییر است و می‌توان با این بازبینی قیمت‌ها را کاهش داد. پس از آن مانند هر تجارت دیگری عرصه عرضه و تقاضا در نظر گرفته می‌شود و تغییرات آن در قیمت تاثیرگذار خواهد بود. اما نکته حساس و مهمی در قیمت‌گذاری خدمات حائز اهمیت است، ناملموس بودن خدمات و طبیعتا شرایط غیرقابل نگهداری و غیرقابل انبار کردن آن است. فرض کنید پرواز تهران- مشهد برای یک ساعت مشخص را در روز شنبه خریداری کرده‌اید و بلیت‌های آن را در اختیار آن‌س‌های هواپیمایی برای فروش گذاشته‌اید. احتمال خالی ماندن برخی از صندلی‌ها یا پرواز در آن روز و ساعت خاص چه مقدار در قیمت بلیت تاثیرگذار است؟ سال‌ها سیستم قیمت‌گذاری براساس استراتژی هزینه بوده است. گاهی موسسات خدماتی را رایگان ارائه می‌دهند که ارزش چندانی انبار کردن آن ندارند و در واقع امکانات خود را هدر می‌دهند. گاهی نیز خدمات رایگانی دارند که برای مشتریان بسیار ارزشمند است و حاضرند هزینه آن را پرداخت کنند. به طور حتم این هزینه‌ها نیز به‌عنوان جزئی از هزینه‌های شرکت در نظر گرفته می‌شود. هم‌اکنون نیز بسیاری از واحدهای کوچک از این روش استفاده می‌کنند. آنها تمامی هزینه‌های خود را محاسبه می‌کنند و با درصدی از سود به مشتریان اعلام می‌کنند. گاهی اصفاف و اتحادیه‌ها این کار را انجام می‌دهند و واحدها را ملزم به پیروی از دستورالعملی مشخص می‌کنند. اما برای شرکت‌های کمی بزرگ‌تر که به‌صورت منطقه‌ای کار نمی‌کنند عامل مهم دیگری هم در قیمت‌گذاری دخیل است: رقبا. تحلیل رقبا و رقابت با آنها در خدمات برخی تفاوت‌ها را با رقابت در فروش کالا دارد. اولاً باید ابتدا دو خدمت کاملا شبیه هم باشند تا بتوان از آن‌ها از لحاظ کیفیت و پس از آن قیمت مقایسه کرد و از طرفی پایش و تحلیل رقبیان و قیمت آنها، سخت‌تر از نمونه‌های فروش و ارائه کالااست. برای این کار شرکت‌ها در رده‌بندی مشخصی قرار می‌گیرند. آنها خود را در رده شرکت‌های بزرگ، متوسط و کوچک قرار می‌دهند و با رقبای دسته خود رقابت می‌کنند. برخی شرکت‌ها پیشرو هستند و خود را به‌عنوان تصمیم‌گیرندگان اصلی بازار به مرور زمان معرفی کرده‌اند. شرکت‌های دیگر «با توجه به گروهی که در آن قرار دارند» از این تصمیم‌گیرندگان تبعیت می‌کنند و قیمت‌های خود را با آنان می‌سنجند. این تصمیم‌گیرندگان همیشه اندکی جلوترند آنها به تمام معیارهای گفته شده، پارامتر اساسی و مهم دیگری را نیز می‌افزایند و آن «خط مشی مشتریان» است. آنها به‌دلیل اینکه تصمیم‌گیرندگان بازار هستند، به جای تحلیل رقبا، فروش خدمات خود را می‌سنجند. بدین شکل که ابتدا هزینه‌های معقول خود را محاسبه کرده و سپس آن را با قیمتی مقایسه می‌کنند که مشتریان حاضرند برای آن خدمت بپردازند. در صورتی که قیمت مشتریان بالاتر باشد، آن کسب‌وکار سودآور است. قیمت بدون هزینه‌گشت و آن را نادیده گرفت. امتیازی که امروز می‌شود و در بازار به‌عنوان یک شاخص انتشار می‌یابد. گاهی پیش می‌آید که قیمت‌گذاری آخرین حربه‌ای است که می‌توانید بدان تکیه کنید. پس نمی‌توان از آن به سهولت گذشت و آن را نادیده گرفت. امتیازی که امروز در بازار ایران جذابیت بیش از پیش دارد.



شرکت کارگیل یک شرکت خصوصی چندملیتی واقع در مینیاپولیس در مینهسوتا است. کسب و کار این شرکت شامل خرید، فراوری و توزیع حبوبات و دیگر محصولات کشاورزی، تولید و فروش غذای دام و مواد اولیه برای غذاهای آماده و مواد دارویی می شود و همچنین در زمینه گاز و الکتریسیته فعالیت های ویژه ای را از خود به نمایش گذاشته است. خانواده کارگیل یکی از ثروتمندترین خانواده ها در جهان و مالک شرکت کارگیل، بزرگ ترین شرکت خصوصی در ایالات متحده است. طبق گزارش مجله فوربس، چهار نفر از اعضای این خانواده در سال ۲۰۱۰، هر کدام با ثروت ۵/۴ میلیارد دلار، در جایگاه ۱۷۶ ثروتمندان دنیا قرار داشتند. این خانواده که به شدت از انظار عمومی کناره گیری می کنند از نوادگان ویلیام دیلیو کارگیل پسر یک کاپیتان دریایی اسکاتلندی هستند که شرکت کارگیل را در ایووا و بعد از جنگ های داخلی تأسیس کرد. خانواده کارگیل که مالک ۹۰ درصد این کسب و کار خانوادگی است، دارای های خود را ناشانی نمی کند و به همین دلیل ثروت دقیق و واقعی این خانواده مشخص نیست. ویلیام کارگیل در سال ۱۸۶۵ یک انبار خرید و نخستین تأسیسات نگهداری حبوبات در آمریکا را راه اندازی کرد. برادران ویلیام، سام و جیمز هم به زودی به کسب و کار او پیوستند و دفتر مرکزی شرکت را در لاکروس در ایالت ویسکانسین تأسیس کردند. آنها برای جمع آوری و فراوری حبوبات به گسترش سیستم راه آهن کمک زیادی کردند. خانواده کارگیل دو شاخه دارد، پس از مرگ ویلیام کارگیل در سال ۱۹۰۹ داماد او جان مک میلان، شرکت را از بحران بدهی نجات داد. او با بانک های مختلف مذاکره می کرد و همچنین برخی از بخش های کسب و کار را که روی تجارت حبوبات تمرکز نداشتند، فروخت، او همچنین دفتر مرکزی شرکت را به مینیاپولیس انتقال داد. بنابراین یک شاخه از ثروتمندان این خانواده را مک میلان ها و شاخه دیگر را کارگیل ها تشکیل می دهند. این دو خانواده از حوالی سال ۱۸۸۰ خانواده های برجسته و ثروتمندی در لاکروس بوده اند.

کمپانی کارگیل، یک مؤسسه چندملیتی خصوصی است که در مینیاپولیس مینه سوتا واقع شده و اکنون بزرگ ترین و پردرآمدترین شرکت خصوصی جهان است. فعالیت های اقتصادی کارگیل شامل خرید، فراوری و توزیع دانه ها و محصولات کشاورزی و تهیه غذاهای دامی و مواد اولیه غذایی و دارویی است. ۷۵ درصد غذای انسان های ... تشکیل می دهد که ۹۰ درصد تجارت آنها در انحصار شرکت کارگیل به همراه از چر دنیلز میدلند و بانجی دالست. این شرکت ۲۲ درصد بازار گوشت آمریکا را در دست داشته و بزرگ ترین صادر کننده گوشت از آرژانتین است. تلمبی تخم مرغ های که در شعبه های مک دونالد آمریکا استفاده می شود، از این شرکت تهیه می شود و بزرگ ترین صنایع طیور تایلند نیز در اختیار کارگیل است. این شرکت تجاری خانواده گی در سال ۱۸۶۵ زمانی که «ویلیام کارگیل» یک کشتزار بزرگ در ایووا خریداری کرد، فعالیت خود را آغاز کرد. یک سال بعد سام «کارگیل» برادر ویلیام، به او پیوست و شروع به توسعه تجارت خانواده خود کردند. در سال ۱۸۷۵ این شرکت به ویسکانسین منتقل شد و برادر آنها جیمز نیز که به آنها پیوست، این شرکت از همان ابتدا همواره بر آن بود که توجه رسانه ها را به خود جلب نکند. اساسی ترین دلیل این مسئله به سبب زیاد بودن شرکت خانوادگی ۸۰ درصد کار ویلیام بوده است. این شرکت که به عنوان یک واسطه در عرصه محصولاتی همچون گندم، ذرت، سویا، شکر و پنبه فعالیت می کرد، با خرید ارزان و فروش گران محصولات کشاورزی، به سهمیه بسیار زیادی دست یافت. چهل و سالی در این شرکت برای این شرکت در راه سودآوری است که در حال تحقق یافتن است. شرکت کارگیل به عنوان یکی از غول های صنایع کشاورزی به همراه شرکت «او» بزرگ ترین شرکت شیمیایی جهان، چند سال پیش به توسعه تبدیل شرک های گیاهی ای که پلاستیک همت گماشتند که به تبدیل شکر حاصل از ذرت و دیگر گیاهان به پلاستیک به نام پلی لاکتید منجر شد. در سال ۱۹۹۹ کارخانه های این شرکت ۳۹ میلیون تن ذرت را فراوری کردند که این مقدار تقریباً ۱۵ درصد کل برداشت ذرت آمریکا در آن سال بود. در ابتدای سال ۲۰۰۰ مجموعه «کارگیل دو» طرحی با سرمایه ۳۰۰ میلیون دلار به منظور تولید انبوه پلاستیک جدید خود راه اندازی کرد. این طرح با نام تجاری «هیچر وارکس» و برای تولید انبوه بی ال ای ارائه شد. این شرکت صاحب دومین کمپانی «موزاریبک» یکی از عرضه کنندگان بزرگ فسفات و پتاس بوده و همچنین گروه مالی بزرگی داشت که در سال ۲۰۰۲ به عنوان یک زیرمجموعه از این شرکت جدا شد و بانام «شرکت مدیریت دارایی بلک ریسور» به انجام خدمات سرمایه گذاری مالی پرداخت. از زمانی که پیمان نفتابین کشورهای آمریکای شمالی منعقد شد، صادرات ذرت آمریکایی به مکزیک سه برابر شده و بهای محصولات داخلی ۷۰ درصد کاهش یافت. در همین حال صنایع کشاورزی آمریکا شاهد سود روز ورس و سریع بوده اند. در سال ۲۰۰۸ شرکت کارگیل اعلام کرد که سود سه ماهه سوم این شرکت در ۸۶ درصد افزایش داشته و به بیش از یک میلیارد دلار رسیده است، ولی در همین مدت، تقریباً ۱۰۰ میلیون نفر به دلیل افزایش بهای مواد غذایی فقیر شدند. در سال گذشته پس از اخطار دولت ونزوئلا به شرکت کارگیل، کارخانه فراوری برنج این شرکت به دستور رئیس جمهوری ونزوئلا به دلیل ناتوانی در تولید کافی و فروش محصولات خود براساس قیمت های تعیین شده، سلب مالکیت شد. این شرکت که بیش از ۱۶۰ هزار کارمند دارد، در سال جاری میلادی درآمدی بالغ بر ۱۰۷ میلیارد دلار داشته و سود خالصی معادل ۶/۲ میلیارد دلار به دست آورده است. درآمد شرکت کارگیل در سال ۲۰۱۰ در حدود ۱۰۷/۹ میلیارد دلار و درآمد خالص آن در حدود ۶/۲ میلیارد دلار برآورد شده است.

۱۰ اصل مهم در رهبری مدیریت تغییر



در سال های اخیر، مدیریت تغییر و تحول سازمانی، به یکی از مهم ترین جنبه های مدیریت کسب و کار تبدیل شده است.

صاحب نظران معتقدند به منظور موفقیت در مدیریت تغییر، شرکت ها باید بر سه مانع غلبه کنند. (۱) احساس خستگی در برابر تغییر. این احساس زمانی به وجود می آید که افراد می پندارند باید اقدامات زیادی را در یک زمان مشخص انجام دهند. (۲) از آنجایی که شرکت ها از مهارت های لازم به منظور پیگیری مستمر فرایند تغییر برخوردار نیستند، رهبرانی که در ابتدای این فرآیند تمایل بالایی برای ارتقای کیفیت محصولات خود نشان می دهند، به تدریج و با کند شدن اجرای برنامه های تغییر، دچار دلهره شده و به نوعی قالب تهی می کنند. بسیاری از رهبران، اهدافی غیرواقعی را برای خود در نظر گرفته و در صورت دست یافتن به این اهداف، فناوری تولید یا عدم کارایی نیروی انسانی را مقصر می دانند. (۳) از آنجا که تصمیم گیری و برنامه ریزی تغییر عمدتاً در رده مدیریت ارشد سازمان و با مشارکت اندک سطوح پایین تر انجام می شود، از یک سو دسترسی به اطلاعات مفید سطوح پایین محدود شده و از سوی دیگر کارکنان احساس تعلق کمتری نسبت به فرآیند تغییر پیدا می کنند. در ادامه به ۱۰ اصل که به مدیران در اجرای موفق برنامه های تغییر کمک می کند، خواهیم پرداخت.

۱- رهبری از طریق فرهنگ. بسیاری از مدیران درک درستی از مقوله فرهنگ نداشته و به بررسی روش هایی جهت غلبه بر مقاومت فرهنگی با حمایت تغییر از طریق فرهنگ نمی پردازند. مدیران موفق در اجرای تغییر، به جای انکار و تغییر فرهنگ سازمان، از آن انرژی گرفته و استراتژی های تغییر را متناسب با طرز فکر و رفتار کارکنان تعریف می کنند.

۲- شروع از بالاترین سطح. تمامی برنامه های موفق

تغییر از بالاترین سطوح سازمان یعنی مدیران اجرایی

شروع شده اند. در این بین، حمایت مدیر ارشد سازمان

و همراهی تمامی مدیران عملیاتی از اهمیت بالایی برخوردار است.

۳- مشارکت تمام لایه ها. متخصصان برنامه ریزی استراتژیک، اغلب تأثیر سطوح میانی و کارکنان خط تولید بر موفقیت برنامه های تغییر را کم اهمیت در نظر می گیرند. این کارکنان، می توانند اطلاعات مفیدی را در رابطه با مشکلات بالقوه و مباحث تکنیکی و حتی بازخوردهای احتمالی مشتریان نسبت به تغییر ارائه دهند. صاحب نظران معتقدند مشارکت کارکنان رده پایین موجب افزایش تعلق آنها به فرآیند تغییر و در نتیجه تسهیل آن می شود.

۴- تعریف منطقی اهداف و بهره گیری از مشارکت سایر کارکنان. رهبران اغلب تنها با اتکا به اهداف استراتژیک، اهداف کسب و کار را تعریف می کنند. این امر موجب می شود کارکنان ارتباط مناسبی با اهداف تعریف شده برقرار نساخته و قلب و ذهن آنها آماده پذیرش آن نباشد.

۵- عمل کردن براساس طرز فکر جدید. در بسیاری از سازمان هایی که تغییر را در دستور کار خود قرار می دهند چنین فرض می شود که هر سه محض وضع سیاست ها و مشوق های مرتبط با تغییر، رفتار کارکنان نیز متناسب با آن تغییر می کند، در صورتی که این امر با آسانی محقق نمی شود. به منظور تعامل بیشتر مدیران کارکنان و مدیران بخش های مختلف سازمان، رهبران باید الگوهای رفتاری جدیدی را تعریف کرده و به گونه ای رفتار کنند که کارکنان آنها را به عنوان الگوی رفتار جدید ببینند.

۶- تعامل بیشتر. تغییر مستمر و پایدار، نیازمند برقراری ارتباطات مستمر در تمامی مراحل اجرایی فرآیند تغییر است. هرچه روش های ارتباطی بیشتری به کار گرفته شود، کارایی تغییر نیز بیشتر خواهد شد.

۷- بهره گیری از رهبران غیررسمی. تغییر، زمانی بهتر در سازمان پیاده می شود که تمامی افراد قدرتمند و تأثیرگذار در آن دخیل باشند. علاوه بر رهبران رسمی، رهبران غیررسمی و افراد تأثیرگذار بین کارکنان نیز باید در فرآیند تغییر مشارکت داشته باشند.

۸- تأکید بر راه حل های رسمی. ترغیب افراد برای تغییر رفتارهای شان تنها در صورتی محقق می شود که پیش نیازهای رسمی همچون ساختار، سیستم های پاداش و رویه های عملیاتی و آموزشی، به منظور پشتیبانی از تغییر، تعریف شده باشد.

۹- تأکید بر راه حل های غیررسمی. حتی در صورت وجود رویه های رسمی، فرهنگ موجود در سازمان مانع تغییر سریع رفتار افراد خواهد شد. از مهم ترین اقداماتی که باید در کنار رویه های رسمی در نظر گرفته شود، تغییر شعارهای سازمان است که بر تصمیم گیری مدیران عملیاتی و کارکنان تأثیر می گذارد.

۱۰- ارزیابی و تطبیق. بسیاری از سازمان هایی که تغییر را در دستور کار خود قرار می دهند، در ارزیابی میزان موفقیت و نتایج پیاده سازی مراحل مختلف فرآیند تغییر قصور می کنند. این امر سازمان را از اطلاعات لازم برای پشتیبانی فرآیند تغییر و تطبیق با آن محروم می سازد.

هرچند موفقیت در تغییر سازمانی امری دشوار و پیچیده است اما ۱۰ اصل فوق، راهنمای مفیدی برای رهبرانی هستند که خود را متعهد به تغییر مستمر سازمان شان می دانند.

برای مطالعه ۲۷۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: مدیر کسب و کار کوچکی هستم که تصمیم دارم بودجه کمی را صرف طراحی پوستر تبلیغاتی کنم. با توجه به اینکه محدودیت مالی داشته و نمی توانم مدیر هنری یا طراح حرفه ای استخدام کنم، چه پیشنهادهایی برای طراحی پوستر تبلیغاتی کسب و کارم پیشنهاد می کنید؟

کلینیک کسب و کار

طراحی پوستر با کمترین هزینه

پاسخ کارشناس: هدف پوستر در واقع این است که در یک فرم ساده، مفهوم را به بیننده توضیح داده و ذهن او را درگیر چالش و بحث کند. موضوع اصلی پوستر باید برای مخاطب جذابیت ایجاد کند. مثل طرح یک معمای جالب یا مطرح کردن یک سوال. یک پوستر باید ساده باشد تا پیچیدگی در بیان موضوع باعث خسته شدن بیننده نشود و هدف اصلی پوستر را که ایجاد جذابیت و بحث برانگیزی است، بی ثمر نگذارد. یک

اگر شما هم در کسب و کار خود با چالشی روبه ر 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.

گزارش «فرصت امروز» از فوت و فن های مدیریت تالار پذیرایی

استانداردهایی که گفتش آسان اما انجامش سخت است



بگذارید که زودتر سفارش داده اند. در این صورت افراد می توانند با خیال راحت تری برنامه ریزی کنند. ایام هفته برای تان یکی باشد و مانند برخی تالارها که پنجشنبه ها و جمعه ها را گران تر می گیرند رفتار نکنند. در این صورت می توانید برنامه ریزی کنید تا همه ایام هفته سرتان شلوغ باشد. برای ایامی مانند ماه مبارک رمضان نمی شود حتما از یک بازار دیگری برای انجام افطاری ها کمک بگیرید تا در آن ایام نیز کسب درآمدی داشته باشید. توجه داشته باشید که تالار

بود اما این کارتان به سرعت تأثیرگذار خواهد بود و هیچ وقت در یاد مهمانان و میزبانان مجلس فراموش نخواهید شد. برای مجلس عز ا هم یک سبد گل با روبان مشکی به صاحب مجلس تحویل دهید و عنوان شامل منوی شام، پذیرایی قبل از شام و گزینه های خاصی مانند گلاس

برای مجالس شادی حتما یک کادو به همراه یک کارت تبریک با عنوان مدیریت تالار به عروس و داماد هدیه دهید. این هدیه می تواند شامل یک سکه پارسیان چند هزار تومانی یا بالاتر باشد. قیمت آن خیلی حائز اهمیت نخواهد بود اما این کارتان به سرعت تأثیر گذار خواهد بود و هیچ وقت در یاد مهمانان و میزبانان مجلس فراموش نخواهید شد

شریک است. سعی کنید از افرادی در بخش موسیقی و همچنین مداحی بهره ببرید که بتوانند در کوتاه مدت با مخاطبان ارتباط برقرار کنند. حتی یک شوخی یا تعریف خند که جو کوتاه مدت می تواند خند را در لب های مهمانان بشناسند.

کادو و دسته گل برای مجالس شادی حتما یک کادو به همراه یک کارت تبریک با عنوان مدیریت تالار به عروس و داماد هدیه دهید. این هدیه می تواند شامل یک سکه پارسیان چند هزار تومانی یا بالاتر باشد. قیمت آن خیلی حائز اهمیت نخواهد بود اما این کارتان به سرعت تأثیر گذار خواهد بود و هیچ وقت در یاد مهمانان و میزبانان مجلس فراموش نخواهید شد



غزال بابایی

این روزها رقابت در هر کسب و کاری زیاد شده و برای موفقیت در یک حوزه باید تحقیقات فراوانی انجام داد. همه ما ممکن است یک روزی گذرمان به رزرو سالن های تالار و پذیرایی بيفتد؛ چه برای مجالس شادی و چه برای مجالس عز ا. غالبا سالن های تالارها برای هر دو مورد استفاده می شود و صاحبان این کسب و کار می توانند از هر دو راه امرار معاش کنند. در این گزارش قصد داریم چگونگی کسب درآمد بیشتر از این شغل را برای تان تشریح کنیم. فرض کنید یک تالار پذیرایی تأسیس کرده اید و در ابتدای راه قرار دارید. البته که بدون تحقیق وارد این شغل نشده اید اما بهتر است به نکات ریزی برای کسب درآمد بیشتر توجه داشته باشید. در قدم اول باید آگاه باشید که عملکرد شما همیشه در ذهن بازدیدکنندگان باقی خواهد ماند. در نتیجه باید بهترین عملکرد را از خود ارائه دهید. دفتر تالار را در جایی در نظر بگیرید که دسترسی به آن آسان باشد. زمانی که مشتری برای بازدید از تالار مراجعه کرد حتما با حوصله موارد را توضیح دهید. در زمان بازدید از تالار می توانید تعداد مهمانان و چگونگی پذیرایی را از میزبان سوال کنید. سعی کنید در کمترین فاصله با مخاطب خود رابطه برقرار کنید و رفتار تان طوری باشد که مشتری احساس راحتی کند. سالن همیشه باید مرتب باشد و همیشه برای ارائه خدمات آماده باشید.

ارائه منوهای مختلف

برای اینکه بتوانید پاسخگوی مشتریان بیشتری باشید منوهای مختلف ارائه



بلوک سهام بیمه حافظ در فراپورس ایران فروخته می‌شود

بلوک ۱۹۵۲ درصدی سهام شرکت بیمه حافظ، چهارم شهریورماه در بازار پایه فراپورس ایران عرضه می‌شود. قیمت پایه کل بلوک بیمه حافظ، ۳۷میلیارد و ۵۲۰ میلیون و ۶۹۵ هزار و ۸۰۰ ریال در قالب ۱۱ میلیون و ۹۱۱ هزار و ۳۳۲ سهم اعلام شده و توسط کارگزاری تدبیرگر سرمایه عرضه می‌شود. گفتنی است، سپرده لازم برای حضور در این رقابت به میزان یک میلیارد و ۱۲۵میلیون و ۶۲۰ هزار و ۸۷۴ ریال خواهد بود.

بورس کالا

معامله ۶۳۴۰ میلیارد ریال انواع کالا در بورس کالای ایران

طی هفته منتهی به ۲۲ مردادماه، ۴۳۶ هزار و ۹۷۰ تن انواع کالا به ارزش بیش از ۶ هزار و ۳۴۰ میلیارد ریال در بورس کالای ایران مورد دادوستد قرار گرفت. طی هفته مذکور در تالار محصولات کشاورزی، ۴۵۶۰ تن شکرسفید، ۱۵۰ تن ذرت و دو کیلوگرم زعفران به فروش رسید. همچنین، در تالار داخلی و صادراتی محصولات صنعتی و معدنی، ۲۶۷هزار و ۲۹۶ تن انواع کالا با ارزشی بیش از ۲۹۶میلیارد ریال معامله شد. در این تالار، ۲۵۶ هزار و ۳۰۰ تن انواع مقاطع فولادی، ۶۴۴۰ تن انواع مس، ۱۴۰ تن کنسانتره مولیبدن، ۴۱۸۰ تن آلومینیوم و شش تن کنسانتره فلزات گرانبها خریداری شد.

بورس بین الملل

سهمدار کهنه کار آمریکا، پرتفوی خود را تغییر داد

جرج سورس، سرمایه‌گذار معروف آمریکایی سید سهام خود را از شرکت‌های نفتی و انرژی خالی کرد. کاهش رشد اقتصادی در چین و اوضاع ناآسایمان بورس این کشور نیز موجب شد سورس، به سهام علی‌بابا نیز اطمینانی نداشته باشد و تمام سهام این شرکت را به فروش برساند. این در حالی است که، صندوق سرمایه‌گذاری وی حدود ۳۷۰ میلیون دلار سهام علی‌بابا را به خود اختصاص داده بود و در تاریخ ۳۰ ژوئن این تعداد را به ۴,۹ میلیون دلار کاهش داد.

شاخص سهام آمریکا رشد کرد

شاخص سهام آمریکا در معاملات روز شنبه رشد کرد و شاخص سهام اروپا و آسیا سقوط کرد. در بازارهای آمریکا شاخص Standard & Poor ۵۰۰ در آخرین تغییرات با افزایش ۰,۳۹ درصدی به ۲۰۹۱,۵۴ واحد رسید. شاخص S&P500، شاخص بازاری است که ۵۰۰ شرکت برتر آمریکا که برای حفظ اقتصاد این کشور ضروری تلقی می‌شوند، در آن عضو هستند. همچنین شاخص سهام صنعتی داو جونز (Dow Jones Industrial Average) که یک شاخص اقتصادی بازار آزاد است، امروز با افزایش ۰,۴۰ گذشته به ۱۷۴۷۷,۴۰ واحد رسید. شاخص سهام داو جونز از ۳۰ سهام برتر در بازار بورس سهام نیویورک تشکیل شده است.

سهام اروپا و آسیا به سقوط خود ادامه دادند

شاخص سهام FTSE 100 به بخشی از بازار بورس لندن (LSE) است، با افت ۰,۲۷ درصدی به ۶۵۵۰,۰۷۴ واحد رسید. از سوی دیگر در بازارهای آسیا ارزش سهام ژاپن روند نزولی خود ادامه داد و سهام چین دچار نوسان شد. شاخص سهام نیکی ژاپن (Nikkei 225) که تلفیقی از ۲۲۹۲ شرکت است که در سه بخش فعالیت می‌کنند، با افت ۰,۴۷ درصدی به ۲۰۵۱۹,۴۵۵ واحد رسید. بورس هنگ‌کنگ معروف به SEHK که متشکل از شرکت‌هایی است که در قالب بازارهای اوراق بهادار و بازارهای اشتقاقی فعالیت می‌کنند، با افت ۰,۱۴ درصدی به ۲۳۹۹۱,۰۳ واحد رسید. شاخص سهام شانگهای چین (SSE) نیز با افزایش ۰,۲۷ درصدی به ۳۹۶۵,۲۴ واحد رسید.

شرکت‌ها و مجامع

نگاهی به‌صورت‌های مالی ۳ ماهه نخست سال مالی ۹۴ «کاوه»

شرکت فولاد کاوه جنوب کیش صورت‌های مالی سه ماهه نخست سال مالی ۹۴ را به‌صورت حسابرسی نشده اعلام کرد. براساس این گزارش «کاوه» در دوره سه ماهه نخست امسال مبلغ یک هزار و ۹۸ میلیارد و ۲۷۵ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش داشت. در نهایت مبلغ ۴۹۷ میلیارد و ۵۶۵ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

«وپترو» یک‌ساله ۱۵۰ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داد

شرکت سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی با ارسال صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفندماه ماه ۹۳ به‌صورت حسابرسی نشده اعلام کرد، در ۱۲ ماهه یاد شده با سرمایه یک هزار و ۸۲۰ میلیارد ریال مبلغ ۳۹۴ میلیارد و ۱۶۰ میلیون ریال درآمد‌حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها داشت.

عملکرد ۶ ماهه نخست سال مالی ۹۴ «وتهران»

شرکت سرمایه‌گذاری استان تهران با ارسال صورت‌های مالی شش ماهه منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۳ به‌صورت حسابرسی نشده اعلام کرد در شش‌ماهه یاد شده با سرمایه ۵ هزار میلیارد ریال مبلغ۶۴میلیارد و ۵۵۳ میلیون ریال درآمد حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها و فروش سرمایه‌گذاری‌ها داشت.

سرمایه‌گذاران منتظر پایان روند اصلاحی شاخص کل

بازار سهام در گرداب بی‌پولی و معاملات کم‌حجم



تابلو معاملات بورس در تهران

سیدمحمد صدراغروی شاخص کل بورس در پنج روز کاری پیاپی به ترتیب ۴۵۰, ۲۷, ۱۹۹, ۰۷۰ و ۳۸۹ واحد سقوط را تجربه کرده است. بورس تهران در آخرین شنبه مرداد ماه امسال نیز همچون هفته‌های اخیر با افت نماگرها مواجه شد. با وجود تعیین‌شدن نرخ خوراک پتروشیمی‌ها و تداوم مهار رشد نقدینگی توسط دولت در بازار بورس اغلب سرمایه‌گذاران منتظر پایان روند اصلاحی شاخص کل در مدار ۶۵ هزار واحدی بودند، اما کم حجم بودن معاملات در کلیت بازار سهام و درعین حال نبود نقدینگی باعث شده تا روند اصلاح شاخص کل زیر سایه رکود بازار سهام همچنان تداوم یابد. بازار سهام این روزها در میان بی‌پولی و معاملات کم‌حجم سهام درجا می‌زند و این در حالی است که قیمت سهام برخی از شرکت‌های بزرگ حتی به نیم‌سنت (۱۶تومان) هم نمی‌رسد؛ بازاری که کل ارزش دارایی‌ها آن تا به امروز به کمتر از ۲۸۱ هزار میلیارد تومان (کمتر از ۸۸ میلیارد دلار) رسیده است. با توجه به اینکه عامل زمان نقش مهمی در تصمیمات سهامداران دارد روند فوق موجب خروج آنها از سهم‌هایی می‌شود که برنامه افزایش سرمایه دارند و طولانی بودن فرآیند افزایش سرمایه شرکت‌ها یکی از مشکلات شرکت‌ها و سهامداران است.

خرید حقوقی‌ها در گروه بانک

روز گذشته و در گروه بانک و مؤسسات اعتباری معاملات

از نگاه کارشناسان

گزارشات ضعیف شرکت‌ها روند نزولی بورس را تداوم بخشید

تسنیم- وضعیت بورس جدا از اقتصاد نیست و با توجه به اینکه وضعیت اقتصادی کشور کماکان در حالت رکودی به‌سر می‌برد، بنابراین سودآوری بنگاه‌های تولیدی نیز تحت تأثیر این مولفه بوده و در نتیجه نباید انتظار داشت در این وضعیت شرایط بورس و معاملات سهام رونق داشته باشد. گزارشات ضعیف سه‌ماهه شرکت‌ها و نیز نامناسب بودن سود تقسیمی آنها هم تأییدکننده شرایط رکودی اقتصاد و نیز وضعیت بنگاه‌های تولیدی است که خود می‌تواند به‌عنوان یکی از دلایل تداوم ریزش بازار سهام مطرح شود. در شرایط کنونی به‌نظر می‌رسد بهترین مکان برای سرمایه‌گذاری بانک‌ها باشند و این موضوع خود دلیل محکمی است که پول و منابع مالی به سمت بورس حرکت کنند.

دریچه

ایپسنا- با نگاه به حال و هوای این روزهای بورس پس از توافق هسته‌ای می‌توان دریافت که عکس‌العمل‌ها چندان درخور توجه نبوده، به‌طوری‌که رشد جذاب‌ترین و مورد توجه‌ترین گروه بورسی (بانک‌ها) نیز با وجود امیدواری سهامداران این گروه صنعتی به آینده همچنان به کندی پیش می‌رود.

کنکاش در فعالیت‌های گروه بانکداری بورسی را باید به دوره پیش از تحریم، در تحریم و پس‌اتحریم تقسیم کرد. بالا رفتن نخستین نماد این گروه بر تابلوی تالار شیشه‌ای به اوایل تیرماه سال ۱۳۸۲ پس از ورود بانک کارآفرین و به ترتیب بانک‌های خصوصی دیگر چون اقتصاد نوین در اواخر دی ماه همان سال و بانک پارسیان در آبان ۱۳۸۶ به تابلوی معاملات تالار بورس برمی‌گردد. با ورود بانک‌ها به بورس اوراق بهادار و بازده بسیار مطلوبی که برای سهامداران خود به ارمان آورد، صنعت نوپای بانکداری در کانون توجه قرار گرفت و تبدیل به نخستین صنعت سودآور بورسی آن سال‌ها شد تا جایی‌که سهم بانک‌های خصوصی به‌عنوان پیشگامان گروه صنعتی بانکی در خردادماه سال ۱۳۸۷ که هنوز سه بانک دولتی وارد آن نشده بودند به تنهایی ۴۴,۵ درصد از کل بازار سهام بود و در سال

۱۳۸۸ ارزش سهام این‌گروه صنعتی به ۱۳,۶درصد رسید. پیشرفت در عملکرد این گروه بورسی ادامه داشت، به‌طوری‌که در سال ۱۳۹۰ گروه صنعتی بانک‌ها با پذیرش داشتن ۲۴,۲درصد از ارزش کل بازار در مقام نخست صنایع بورسی ایستاده بود. افزایش تعداد بانک‌های حاضر در بورس از پایان سال ۱۳۸۷ و با واگذاری بانک ملت به‌عنوان نخستین بانک دولتی و همچنین ورود بانک‌های خصوصی دیگر به بازار بورس و فرابورس طی سال‌های ۱۳۸۹ قوت گرفت و بدین ترتیب تا آن زمان ۱۶ بانک در بازار سهام حضور یافتند. اما ماه عسل گروه‌های بانکی در بورس دیری نپایید. بعد از انتشار خبر اختلاس در شبکه بانکی، توجه سهامداران از آینده این صنعت با سقوط آزاد ارزش سهام این گروه در بورس برگشت. پایین آمدن ارزش سهام صنعتی که زمانی از آن به‌عنوان بزرگ‌ترین صنعت بورسی یاد می‌شد به ۱۷,۱درصد از ارزش بازار سهام در سال ۱۳۹۱ گواه این بخش است. با وجود هزینه‌های زیادی که در دوره تحریم بر عملیات ارزی کل سیستم بانکی تحمیل شد این بانک‌ها بودند که توانستند

پرحجم‌ترین نماد معاملاتی گروه بود.

فعالیت حقوقی‌ها در گروه پتروشیمی

پیرامون گروه قند و شکر، وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه از ابتدای سال ۹۳ هیچ ثبت سفارشی برای واردات شکر نداشته‌ایم، گفت: کاهش قیمت شکر به دلیل افت قیمت جهانی آن است. در گروه محصولات شیمیایی، مدیرعامل شرکت بازرگانی پتروشیمی با بیان اینکه پس از رفع تحریم‌ها، دلالان و واسطه‌ها از فرآیند صادرات حذف می‌شوند، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم که در کوتاه‌مدت و بین یک تا یک سال و نیم، میزان صادرات محصولات پتروشیمی کشور، ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش پیدا کند. معاملات گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان در بازه مثبت انجام گرفت و با معامله ۱۱,۷ میلیون، این سهم پرحجم‌ترین نماد معاملاتی گروه بود که با حمایت

بیش از ۳۴ درصد کاهش یافته و با توجه به سقوط آزاد قیمت در بازارجهانی، از درآمد حاصل از صادرات بیش از ۶۵درصد کم شده است. گروه سیمان در حالی با اقبال کمتر سهامداران نسبت به سایر گروه‌ها مواجه است که در روزهای اخیر دو خبر تأثیرگذار در این شرکت‌های تولید کننده خبر اول آزادسازی قیمت سیمان در اواخر هفته گذشته بود که به زعم متخصصان این حوزه این خبر می‌تواند با تعادل بین عرضه و تقاضا منجر به واقعی شدن قیمت سیمان شود که این مهم با پوشش هزینه‌های شرکت‌های تولید کننده این محصول می‌تواند سودآوری این گروه را افزایش دهد. خبر دیگر مصوبه بانک مرکزی درخصوص تسویه بدهی‌های ارزی بود. در این راستا دبیر انجمن سیمان، تأثیر این مصوبه را بر وضعیت شرکت‌ها سیمانی مثبت ارزیابی کرد و افزود: در رابطه با حساب ذخیره ارزی، شرکت‌های با بانک‌های عامل براساس نرخ‌های سال ۹۱، مذاکره کرد تا ترتیب پرداخت بدهی آنها داده شود و در رابطه با وام‌های ارزی نیز که یکسری از شرکت‌ها بدون استفاده از حساب ذخیره ارزی از سیستم بانکی تأمین مالی کردند، طبق صحبت رییس بانک مرکزی اگر این بدهی‌ها به نرخ از در سال ۹۱ پرداخت شوند، برای شرکت‌های فعال در این صنعت مناسب بوده و به کاهش بخشی از بدهی آنها به روند سودآوری سیمانی‌ها کمک خواهد کرد.

حقوقی نیز همراه است. ارزش بازار گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان در خرداد ماه سال جاری بیش از ۲هزارمیلیارد ریال افزایش یافته است. قابل ذکر است فاز یک پتروشیمی ایلام که یکی از زیرمجموعه‌های موجود در پرتفوی غیر بورسی گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان است آبان‌ماه سال گذشته به تولید ۳۰۰ هزار تن پلی‌اتیلن سنگین آغاز به‌کار کرد، با توجه به قیمت مناسب فروش این محصول با میزان ۹۵۰ دلار در هر تن، راهاندازی فاز۲ این پروژه و فروش مازاد اتیلن تولیدی آثار مثبتی بر سودآوری گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان خواهد داشت.

واکنش منفی سهامداران به خبرهای مثبت گروه سیمان

در گروه استخراج کانه‌های فلزی صادرات سنگ آهن در چهار ماه نخست سال نسبت به زمان مشابه سال گذشته



نمود ثبات و پایداری در قوانین عامل افت بورس

محمداواد شیخ

کارشناس بازار سهام

سننا- جدا از مسئله تأثیرگذاری عوامل خارجی، نبود ثبات و پایداری در قوانین و مقررات داخلی مسئله اثرگذار دیگری است که باید راه‌حلی برای آن جست چراکه تغییر متناوب تعرفه‌های مختلف، نرخ بهره مالکانه محصولاتی مانند سنگ‌آهن و... از جمله مواردی است که سرمایه‌گذاری را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. با رفع تحریم‌ها عده شرکت‌ها در حال بازگشت به وضعیت و شرایط قبلی خود هستند اما با این وجود تا جایی که امکان داشته باشد نباید به تحریم‌ها و رفع آن چنگ زنیم. نباید این تصور ایجاد شود که با رفع تحریم در بازار سهام معجزه رخ خواهد داد چرا که با رفع تحریم تنها شرکت‌هایی که از بروز تحریم آسیب دیدند منتفع خواهند برد. بخشی از رکود فعلی بازار به رکود داخلی اقتصاد بازمی‌گردد.



ماراتن نفس‌گیر جذاب‌ترین گروه بورسی

درآمد به سود مربوط به بانک ملت با نسبت ۷,۶ مرتبه‌ای است. همچنین ارزش این گروه صنعتی پس از ۱۰ سال از ورودش به بازار سهام تهران، ۷,۱۱درصد از کل ارزش بورس اوراق بهادار بود. بانک‌های صدرنشین پاسارگاد، ملت و تجارت به ترتیب بیشترین ارزش بازار را در آن زمان در اختیار داشتند و بانک‌های سینا، تجارت و صادرات نیز به ترتیب دارای بیشترین درصد بازدهی در سال ۱۳۹۲ بودند. با وجود ادامه‌دار شدن کاهش ارزش سهام گروه صنعتی بانکی بازگشت رشد به فعالیت‌های گروه صنعتی بانکداری در سال ۱۳۹۳ با غنویت شش نماد این گروه به‌طورهمزمان در شاخص ۳۰ شرکت بزرگ‌تر و شاخص ۵۰ شرکت فعال تر، امیدوارکننده به‌نظر می‌آمد به‌طوری‌که مجموع ارزش سهام ۱۷ بانک حاضر در بورس به ۱۱,۵۹درصد رسید. همچنین ارزش این گروه صنعتی در سال ۱۰ نماد فعال این گروه در بازار بورس به بیش از ۱۰۰۰میلیارد ریال رسید که بیشترین درصد بازدهی در این گروه صنعتی در سال ۱۳۹۳ مربوط به بانک ایران زمین (۱۰,۹درصد) و بانک پاسارگاد (۲,۱۰درصد) بود. میانگین نسبت قیمت به سود هر سهم پیش‌بینی شده سود هر سهم پیش‌بینی شده

نماگر بازار سهام



ریزش شاخص کل بورس از نیمه کانال ۶۵ هزار واحدی

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز شنبه با ۲۸۹ واحد کاهش به ۶۵ هزار و ۳۱۴ واحد رسید. معامله‌گران بورسی بیش از ۳۹۶ میلیون برگه بهادار شامل سهام و حق تقدم در قالب ۲۷ هزار نوبت معامله و به ارزش ۱۰۵ میلیارد تومان دادوستد کردند. همچنین شاخص قیمت با معیار وزنی ارزشی ۱۵۴ واحد، شاخص کل با معیار هم‌وزنی ۳۸ واحد، شاخص آزاد شناور ۴۹۳ واحد، شاخص بازار اول ۲۷۵ واحد و شاخص بازار دوم ۸۳۱ واحد افت کردند.

شاخص کل	۶۵,۳۱۴,۳۰
میزان تغییر	(۳۸۹,۰۳)
ارزش بازار	۲,۸۱۴,۹۲۸,۷۱۳ B
ارزش معاملات	۱,۰۶۱,۲۳۱ B
حجم معاملات	۳۹۶,۱۴۱ M

تأثیر در شاخص		
نماد	قیمت پایانی	تأثیر
پتروشیمی تأمین	۲,۵۱۷	(۷۵,۶۵)
پالایش نفت اصفهان	۲,۶۹۷	(۵۰,۵۵)
نفت و گاز پارسیان	۳,۰۲۵	(۲۶,۴۳)
ملی صنایع مس	۱,۴۷۶	(۲۵,۱۶)
ایران خودرو	۲,۶۰۹	(۲۳,۹۳)

بزرگترین تقاضا		
نام کامل شرکت	خرید	ارزش
صنعتی پاکشو	۱۰,۴۰۰	۴,۸۶۲ B
ج. قند نقش جهان	۳,۰۰۰	۱,۹۰۵ B
قند شیرین خراسان	۳,۷۷۸	۱,۸۲۱ B
معدان بافق	۲,۸۰۸	۱,۶۷۱ B
ماسه ریخته گری	۶,۴۸۶	۱,۵۰۸ B

بزرگترین عرضه		
نام کامل شرکت	فروش	ارزش
نفت بهران	۱۰,۵۲۳	۵۰,۲۰۰ B
گلوکوزان	۳۷,۳۸۹	۲۴,۷۱۰ B
فولاد خراسان	۵,۴۳۳	۹,۶۶۷ B
ج. س. خوارزمی	۴۰۲	۸۰,۴۰۰ B
ج.عمران فارس	۸۸۰	۴,۴۰۰ B

بیشترین افزایش		
نام کامل شرکت	قیمت	درصد
نسوز آذر	۱,۷۴۵	۷,۰۶
تولیدی مهرام	۱۰۰,۷۸	۴,۹۹
تأمین ماسه‌ریخته‌گری	۶,۴۸۶	۴,۹۹
س. توسعه آذربایجان	۲۰,۸۵	۴,۳۵
آلومراد	۲,۴۸۳	۴,۱۱

بیشترین کاهش		
نام کامل شرکت	قیمت	درصد
س. توکا فولاد	۱,۳۲۹	(۲,۸۸)
آلومینیوم ایران	۳,۲۴۹	(۴,۷۸)
جوشکاب یزد	۸,۷۶۶	(۴,۴۶)
بیمه دانا	۱,۴۳۰	(۴,۳۵)
س. صنایع پتروشیمی	۱,۸۰۴	(۳,۸۹)

بیشترین حجم معامله		
نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک صادرات	۲۸,۱۸۲ M	۲۴,۹۴۲ B
پارس خودرو	۱۸,۸۸۶ M	۱۷,۱۳۱ B
بانک تجارت	۱۵,۳۲۷ M	۱۳,۸۶۱ B
ج.س. خوارزمی	۱۵,۰۰۰ M	۵,۶۷۰ B
بانک ملت	۱۳,۶۱۷ M	۲۸,۱۹۹ B

بیشترین ارزش معامله		
نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک ملت	۱۳,۶۱۷ M	۲۸,۱۹۹ B
پتروشیمی مبین	۷,۹۲۱ M	۲۵,۸۳۶ B
بانک‌صادرات	۲۸,۱۸۲ M	۲۴,۹۴۲ B
نفت‌اصفهان	۸,۳۵۴ M	۲۳,۵۲۹ B
پارس خودرو	۱۸,۸۸۶ M	۱۷,۱۳۱ B

بازار نقدی فراپورس در یک نگاه		
شاخص کل	۷۷۳,۶۰	
میزان تغییر	(۸,۵۰)	
ارزش بازار	۵۰۶,۱۸۸,۵۸۰ B	
ارزش معاملات	۳۸۲,۶۲۶ B	
حجم معاملات	۱۱۹,۷۴۹ M	

تأثیر در شاخص فراپورس		
نماد	قیمت پایانی	تأثیر
پتروشیمی‌مارون	۳۵,۹۶۱	(۵,۰۱)
ذوب آهن اصفهان	۲۰,۰۹۸	(۰,۸۸)
فولاد هرمزگان جنوب	۱,۱۹۸	(۰,۸)
پتروشیمی س. ایرانیان	۱,۶۲۵	۰,۴
نفت پاسارگاد	۱۴,۴۰۷	(۰,۳۴)

دریچه

کوتاه با کدال

ملیحه کریم شاهی

معمله گر

- پیش‌بینی در آمد هر سهم سال مالی منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ دوره سه ماهه حسابرسی نشده شرکت معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد)، مبلغ ۱۶هزار۱۶ریال به‌طور خالص و پس از کسر مالیات است. کچاد تعدیل منفی ۲۰،۲۳ درصدی در پیش‌بینی سود سالانه و پوشش ۳۴ درصدی سود در سه ماهه را داشت.

- پیش‌بینی در آمد هر سهم سال مالی منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ دوره سه ماهه حسابرسی نشده شرکت ایران تایر (پتایر) مبلغ ۷۱ریال به‌صورت خالص و پس از کسر مالیات است. تعدیل منفی ۷۶ درصدی پیش‌بینی سود سالانه و شناسایی ۱۴۵ ریال زیان برای هر سهم در سه ماهه را برای این نماد شاهد بودیم.

- پیش‌بینی در آمد هر سهم سال مالی دوره‌ای منتهی به ۹۴/۰۳/۳۱ دوره سه ماهه حسابرسی نشده شرکت فولاد کاوه جنوب کیش، نسبت به سال قبل خود در فروش کاهش ۵۲ درصدی، ۴۶ درصد کاهش در سود ناخالص و ۴۸ درصد کاهش در سود خالص داشته است. سود شناسایی شده برای هر سهم در این سه ماهه ۱۶ ریال است. در واقع شرکت سود خود را ۱۸ درصد پوشش داده است.

- اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای سه ماهه منتهی به ۹۴/۰۳/۳۱ (حسابرسی نشده) شیشه قزوین (کفزوی) گشاه کاهش ۳ درصدی فروش این شرکت نسبت به سال قبل است. همچنین سود ناخالص ۵۴ درصد کاهش زیان خالص ۴۶۳ درصد افزایش داشته است. زیان شناسایی شده برای هر سهم در این سه ماهه مبلغ ۱۰۳۵ ریال است.

- اطلاعات و صورت‌های مالی حسابرسی شده ثنوسا حکایت از پیش‌بینی زیان ۳۱ ریالی با محقق ساختن ۱۷۶ ریال زیان در ۹ ماه حکایت دارد. رقم زیان قبلی مبلغ ۲۶ ریال بوده است. نکته حائز اهمیت در صورت‌های مالی این نماد افزایش خالص سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی از منفی ۷۸۶میلیون تومان در گزارش قبلی به ۲ میلیارد و ۳۸۶ میلیون تومان در گزارش فعلی است که علت آن مربوط به جرایم تأخیر در پرداخت سود سهام به صبا تأمین و بیمه مرکزی است.

- اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای سه‌ماهه منتهی به ۹۴/۰۳/۳۱ (حسابرسی نشده) کیسون حکایت از کاهش ۵۷ درصدی فروش نسبت به سال قبل دارد. همچنین سود ناخالص ۱۶ درصد کاهش و سود خالص ۷۸ درصد کاهش داشته است و هزینه‌های مالی نیز ۲۴۵ درصد افزایش داشته‌اند. سود شناسایی شده هر سهم در این سه ماهه مبلغ ۱۵ ریال است.

- در اطلاعات و صورت‌های مالی سه ماهه شبریز شاهد تعدیل مثبت ۸ درصدی هستیم. سود قبلی مبلغ ۱۷۲ ریال و سود اعلامی جدید ۱۸۶ ریال است. که علت این تعدیل مثبت کاهش ۲۵درصدی در هزینه‌های مالی است. حاشیه سود عملیاتی شبریز ۳ درصد و حاشیه سود خالص آن یک درصد است.

- رادیاتور ایران (ختور) پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ دوره سه‌ماهه (حسابرسی نشده)خود را مبلغ ۹۰۱ریال به‌طور خالص و پس از کسر مالیات اعلام کرد. ختور سود این دوره خود را ۲۱ درصد پوشش داده است.

حرف‌های درگوشی

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت‌الله توکلی برکی

فعال بازار سرمایه

حفاری: شنیده‌ها در بازار از تقسیم سود۴۷۴ریال و تعدیل منفی ۳۹ درصدی در این نماد حکایت دارد.

فنونال: خبرها حاکی از تکذیب افزایش تولید، فروش و سودآوری در این شرکت است.
ختوقلا: شنیده‌ها حکایت از تصویب افزایش سرمایه از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی و سود انباشته دارند.

سمگا: زمزمه‌هایی مبنی بر مذاکرات سمگا با یک شرکت فرانسوی به گوش می‌رسد.

فسرب: شنیده‌ها از شناسایی زیان ۵۶ریالی هر سهم در این نماد حکایت می‌کند.

خوامیا: گویا شرکت برنامه افزایش سرمایه در شش‌ماه دوم سال را در دستور کار خود قرار داده است.

ختراک: شنیده شده شرکت تراکتورسازی برنامه‌ای برای افزایش سرمایه در دستور کار خود دارد.

دارو: خبرهای واصله از بازار از تحقق ۲۲ درصد ازسود در سه ماهه سال مالی ۹۴ در این نماد حکایت دارند.

شاوان: زمزمه‌هایی مبنی بر احتمال بهره‌برداری طرح توسعه گوردزدایی در نیمه دوم امسال در نماد شاوان به گوش می‌رسد.

فادر: خبرها حاکی از تأیید افزایش سرمایه ۲۰۰درصدی فادر است که نبی‌ی از آن از محل سود انباشته و نبی‌ی دیگر هم از آورده نقدی است،
ذوب: شنیده‌ها از افزایش سرمایه ۳۸۲درصدی ذوب از محل تجدید ارزیابی‌ها حکایت دارد.

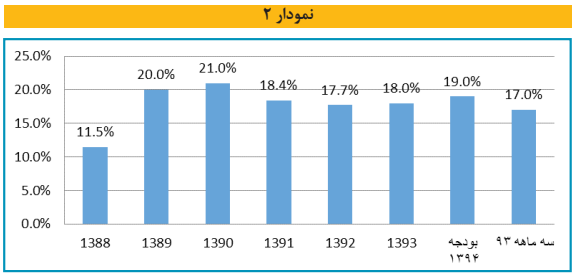
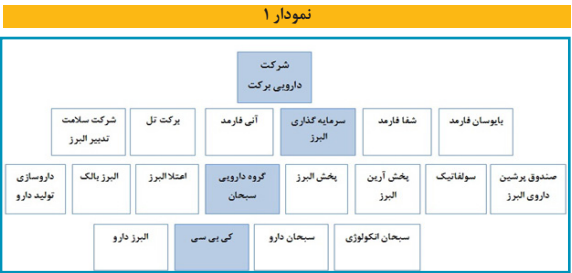
بترانس: براساس آخرین خبرها از بترانس گویا شرکت سرمایه‌گذاری سروش پارسین که از زیرمجموعه شرکت‌های پارسین است با رساندن مجموع سهام خود به ۱۶ میلیون سهم و همچنین شرکت مدیران توسعه گوهران امید با خریدهای کم‌حجم خود به جمع سهامداران بالای یک درصدی بترانس پیوسته‌اند.

محمدرضا نیک‌رفطار

تحلیلگر بازارهای مالی

شرکت کی‌بی‌سی یکی از شرکت‌های قدیمی در زمینه واردات دارو در صنعت داروی کشور است. که در سال ۹۳، ۳درصد از سهم کل بازار واردات دارو بدون در نظر گرفتن واردات اقلام پارانه‌ای را به خود اختصاص داده و در بین شرکت‌های فعال در این زمینه رتبه هفت را داراست. آخرین سرمایه ثبت شده شرکت ۹۰،۰۰۰ میلیون ریال و مانده سود انباشته شرکت در پایان سه ماهه ۹۴، ۹۶،۶۷۳ میلیون ریال است. لازم به ذکر است شرکت خریدهای خارجی خود را با ارز مبادله‌ای انجام می‌دهد و پخش‌کننده اصلی محصولات این شرکت نیز شرکت پخش البرز است.

جایگاه کی‌بی‌سی در تشکیلات دارویی برکت
۸۰،۸درصد شرکت کی‌بی‌سی متعلق به گروه دارویی سبحان است. (نمودار ۱)



جدول ۱ - ارزش‌گذاری سهام - ارزش‌گذاری براساس روش تنزیل عواید آتی				
شرح	۱۳۹۴	۱۳۹۵	۱۳۹۶	
فروش	۱,۶۶۸,۰۶۳	۲,۰۰۱,۶۷۶	۲,۴۰۲,۰۱۱	
حاشیه سود ناخالص	۱۹درصد	۱۹درصد	۱۹درصد	
سود ناخالص	۳۱۶,۹۲۲	۳۸۰,۳۱۸	۴۵۶,۳۸۲	
هزینه عمومی و اداری	(۳۷۰,۵۳)	(۴۴,۲۸۶)	(۵۲,۹۳۱)	
خالص سایر درآمدها (هزینه‌های عملیاتی)	۲,۶۵۰	۲,۹۱۵	۲,۹۱۵	
سود عملیاتی	۲۸۲,۵۲۹	۳۳۸,۹۲۸	۴۰۶,۳۶۶	
هزینه‌های مالی	(۱۲۵,۸۵۴)	(۱۵۱,۲۵)	(۱۸۱,۲۳۰)	
خالص درآمدها و هزینه‌های متفرقه	۱۲,۱۵۰	۱۲,۱۵۰	۱۲,۱۵۰	
سود قبل از مالیات	۱۶۸,۸۲۵	۲۰۰,۰۷۳	۲۲۷,۲۸۷	
مالیات	(۴۰,۰۹۶)	(۴۷,۵۱۷)	(۵۶,۳۵۶)	
سود خالص	۱۲۸,۷۲۹	۱۵۲,۵۵۶	۱۸۰,۹۳۱	
سرمایه	۹۰,۰۰۰	۹۰,۰۰۰	۹۰,۰۰۰	
(ریال)EPS	۱,۴۳۰	۱,۶۹۵	۲,۰۱۰	
DPR	۸۵درصد	۸۵درصد	۸۵درصد	
(ریال)DPS	۱,۲۱۶	۱,۴۴۱	۱,۷۰۹	
قیمت فروش سهام در سال ۹۶ با P/E مرتبه ۷		۱۱,۹۶۲		

ارقام به میلیون ریال است.

جدول ۲ - ارزش ذاتی سهام با توجه به نرخ مانده مورد انتظار		
ارزش ذاتی سهم	نرخ بازده مورد انتظار	
۹,۴۹۳	۲۲درصد	
۸,۸۹۴	۲۵درصد	
۸,۵۲۴	۲۷درصد	

مفروضات

۱- فروش سال ۹۴ نسبت به ۹۳، با در نظر گرفتن میانگین رشد سالانه سه سال گذشته و همچنین عملکرد سه ماه با افزایش ۹ درصدی و برای سال‌های ۹۵ و ۹۶ با نرخ رشد ۲۰ درصدی در نظر گرفته شده است. لازم به ذکر است شرکت در گزارش توضیحی، افزایش سرمایه هزینه‌های مالی در صورت اجرایی شدن رفع محدودیت‌ها و تحریم‌های اقتصادی به‌خصوص تحریم‌های بانکی انتظار می‌رود مشکلات ناشی از مبادلات ارزی شرکت در کوتاه‌مدت مرتفع شود و با کاهش احتمالی نرخ بهره انتظار کاهش هزینه‌های مالی شرکت نیز در میان‌مدت وجود دارد. با افزایش درآمدهای دولت انتظار تعدیل سیاست‌های انقباضی در واردات دارو در هر چند سیاست‌های دولت در بلندمدت ادامه اعمال محدودیت بر واردات دارو است.

سال‌های گذشته و چشم‌انداز مثبت آینده ۱۹درصد در نظر گرفته شده است. (نمودار ۲)

ارزش‌گذاری براساس نسبت P/E

با تنزیل سود ۱,۴۳۰ ریالی سال ۹۴ در نظر گرفتن P/E مرتبه ۶، ارزش هر سهم شرکت ۸,۱۰۰ریال برآورد می‌شود.

بحث و نتیجه‌گیری

برآیند هر دو روش ارزش‌گذاری تنزیل عواید آتی و P/E نشان‌دهنده حداقل ارزش ذاتی ۸,۳۰۰ریال برای هر سهم شرکت است و با توجه به بالا بودن نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام و همچنین بالا بودن هزینه‌های مالی انتظار می‌رود شرکت در آینده‌ای نزدیک و در جهت اصلاح ساختار مالی اقدام به افزایش سرمایه کند که بخشی از این افزایش سرمایه می‌رود از محل سود انباشته باشد و در نهایت می‌توان یکسان‌سازی نرخ ارز را اصلی‌ترین ریسک شرکت در کوتاه‌مدت دانست که با توجه

به محدودیت‌های اعمالی در قیمت‌گذاری داروهای وارداتی از سوی دولت می‌تواند منجر به کاهش حاشیه سود شرکت شود.

نگاه تکنیکی

همان‌طور که در نمودار ۳ ملاحظه می‌شود هم‌پوشانی سطح حمایتی ۲۸درصد فیبو با محدوده حمایتی اندیکاتور Ichimoku. سطح حمایتی قوی در محدوده ۶,۰۰۰ریال ایجاد کرده است که می‌توان این نقطه را پایان موج ۲ اصلاحی در نظر گرفت و در صورت عبور قیمت از محدوده ۷,۰۰۰ریال می‌توان با اطمینان از آغاز موج ۳ سخن گفت، بر همین اساس هدف کوتاه‌مدت قیمت ۷,۰۰۰ریال است، که در صورت شکست این محدوده و شکل‌گیری روند صعودی، هدف بعدی سقف کانال و محدوده ۸۷۰-۸۶۰ است. که انتظار می‌رود در بازه زمانی حدود دو ماه به این هدف برسد. هدف موج ۳ نیز محدوده سقف قبلی، ۱۰,۳۷۲ ریال است. که انتظار می‌رود تا پایان سال جاری به این هدف دست یابد. (نمودار ۳)

تحلیل

بورس کالا در هفته‌ای که گذشت

نقش بورس کالا در اقتصاد ملی

میثم باقری کویابی

مشاور بورس کالا و انرژی کارگزاری بانک مسکن

علت اهمیت بورس آن است که هیچ مکانیزم بهتری را نمی‌توان یافت که سبب ارتباط میان سرمایه‌گذاران و افراد نیازمند به سرمایه به روشی عادلانه، شفاف و قانونمند شود. بورس نقش مهمی در جمع‌آوری منافع متضاد طرفین در کنار یکدیگر به شیوه‌ای سازنده و کارآمد بر عهده دارد تا شرکت‌ها، واسطه‌ها و سرمایه‌گذاران، امکان انجام معامله را بیابند.

به گزارش نشان آنلاین، یکی از انواع بورس‌های با اهمیت در جهان بورس‌های کالایی است. بورس کالای ایران نیز به‌عنوان یکی از ابزارهای کارآمدی اقتصاد ایران محسوب شده و نیروی محرکه‌ای برای رشد اقتصادی بازار کالای کشور است. کارکردهای زیر که در مورد کلیه بازارهای مالی صادق است در بورس کالا ایجاد شده که بر لزوم وجود بورس کالا بیش از پیش تأکید می‌کند.

۱- قیمت‌یابی از طریق روابط متقابل خریدار و فروشنده و کشف قیمت
۲- کاهش هزینه معاملات از طریق کاهش هزینه‌های جست‌وجو و اطلاعات
۳- تخصیص سرمایه به صنایع و بخش‌هایی که دارای مزیت هستند
۴- کمک به فرایند تشکیل سرمایه از طریق انتقال وجوه غیرکارا از سوی افرادی که توان سرمایه‌گذاری ندارند به سرمایه‌گذاران
۵- ایجاد بازار ثانویه از طریق ایجاد شرایط برای نقدشوندگی
۶- توزیع ریسک بین متقاضیان وجوه و دارندگان وجوه

از شش مورد کارکردهای بازارهای مالی که در بالا بدان اشاره شد تنها سه مورد اول در بازار فیزیکی بورس کالا شکل گرفته است. در حالی‌که هر شش کارکرد در بازارهای مشتقه به خوبی نمود پیدا می‌کنند. در حقیقت در تمام دنیا سعی می‌شود تقاضای سفته‌بازی روی کالای فیزیکی کاهش شده و این تقاضا به اوراق بهاداری که مبتنی بر آن دارایی فیزیکی است منتقل شود. در حقیقت در این بازار است که هر سه فعال بازار یعنی هجینگ‌کنندگان (Hedgers)، سفته‌بازان (Speculators) و اربترایزرگان (Arbitrageurs) به‌طور کامل می‌توانند فعالیت کنند.

آشنایی عموم و بالخصوص عرضه‌کنندگان کالاها با این نوع بازار، در افزایش رونق معاملات بسیار مهم و تأثیرگذار است. عرضه‌کنندگان کالاها باید بتوانند ریسک قیمت محصولات خود را کاهش دهند و این مهم در بازار قراردادهای آتی به خوبی نمود پیدا می‌کند. اگر منحنی Life Cycle بورس کالا را رسم کنیم این بورس در ابتدای رشد خود قرار دارد و در این نقطه است که نیاز به حمایت‌های تمامی مسئولان دارد تا بتواند به روند رو به رشد خود ادامه دهد. اگر نگاه بلندمدت به بورس کالا داشته باشیم در شرایط فعلی که بسیاری از زیرساخت‌های لازم فراهم شده است باید کمک کنیم این بورس بتواند به جایگاهی برسد که در کل منطقه و حتی جهان مرجع قیمت‌گذاری بسیاری از کالاها باشد. در پایان ۱۰ پیشنهاد زیر در راستای توسعه هر چه بهتر شدن کالای ایران ارائه می‌شود:

۱- تکمیل بسترهای نرم‌افزاری موجود در بورس کالا جهت خرید کالاهای فیزیکی از لحظه پس از تسویه در بورس کالا تا لحظه تحویل کالا به خریدار جهت افزایش سرعت خدمات‌رسانی به خریداران و فروشندگان در رابطه با معاملات فیزیکی
۲- افزایش قراردادهای مشتقه مبتنی بر کالا از طریق پذیرش کالاهای واجد شرایط مانند کالاهای پتروشیمی که از نوسانات لازم برخوردار هستند و امکان فعالیت هر سه فعال قراردادهای مشتقه در این کالاها میسر است و حرکت به سمت ایجاد قراردادهای paper به جای فیزیکی

۳- برگزاری همایش‌های تخصصی با موضوع نقش بورس کالا در اقتصاد ملی، اقتصاد دانش‌بنیان و اقتصاد مقاومتی و سایر موضوعات مالی و اقتصادی، همچنین برگزاری نشست‌های علمی با حضور صاحب‌نظران و اساتید دانشگاه‌ها در حوزه‌های کالایی و اقتصادی و مالی و همچنین تشویق و حمایت از تحقیقات علمی پژوهشی و پایان‌نامه‌های علمی و ارائه داده‌های لازم در قالب‌های رایج در معاملات اوراق بهادار جهت استفاده تحلیلگران و دانشجویان و اساتید دانشگاهی
۴- طراحی شاخص‌های لازم در بورس کالا جهت استفاده تحلیلگران اقتصادی، کالایی و اوراق بهادار
۵- ارائه برنامه‌های تلویزیونی و رادیویی تخصصی در حوزه بورس کالا جهت آشنایی عموم مردم با فرآیندهای عملیاتی بورس کالا جهت سرمایه‌گذاری عمومی و تبیین نقش بورس کالا در اقتصاد ملی و اقتصاد مقاومتی

۶- نقش مستقیم بورس کالا در تصمیمات اولیه در مورد قیمت‌گذاری کالاها(Price Maker) شدن بورس کالا) و تشکیل کارگروه‌ای تخصصی قیمت‌گذاری در درون بورس کالا

۷- تشکیل کارگروه‌های تخصصی ارتباطی و مشاوره‌ای جهت ارتباط قوی‌تر میان خریداران و فروشندگان و بررسی مشکلات گروه‌های کالایی مختلف و انعکاس به سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیرندگان اقتصادی

۸- کاهش پی‌دربی قیمت‌های پایه در بورس کالا در صورت عدم جذابیت قیمت‌ها تا جایی که قیمت‌ها برای خریداران جذاب شود و معاملات رونق یابد
۹- ارائه راهکارهای عملیاتی جهت اخذ تسهیلات مورد نیاز خریداران از شبکه بانکی با مکانیزم‌های مدیریت ریسک مطلوب و فرآیندهای نوین تسویه و پایاپای و ارتباط موثر و هر چه بیشتر با سمت در موارد مذکور
۱۰- توسعه و رونق بازار فیزیکی از طریق ورود محصولات جدید در بورس کالا خصوصاً توسعه بازار فرعی که در آن برط همگن بودن براداشته می‌شود و این بازار همانند OTC در بورس کالا عمل می‌کند.

نگاه کارشناس

پیشنهادی جالب برای پرداخت سود سالانه ۵۰ هزارمیلیارد تومانی سهامداران

کارآمدی عملیاتی آنان محسوب می‌شود و حاصل ۲۰۰ سال تجربه بازار است.

به اعتقاد گنابادی سالانه مبالغ معتناهایی از وجوه حاصل از سرمایه‌گذاری در قالب سود نقدی از بازار سرمایه خارج شده و به بازار پولی و شبکه بانکی کشور منتقل می‌شود اما در این میان بازار سهام همیشه از کمبود نقدینگی و جمع‌آوری سرمایه‌های کوچک‌رنج برده است.

بنابراین اگر سود نقدی سهامداران

بورسی ایران سود نقدی سهامداران را به حساب سرمایه‌گذاران نزد کارگزاری‌های‌شان واریز نمی‌کنند؟ چهار مزیت را برای تغییر رویه پرداخت سودسالانه از طریق شرکت‌های کارگزاری اعلام کرد.

به گفته وی در بازارهای آمریکا و کانادا، مسئولیت احقاق حقوق و جمع‌آوری سود سهامداران با کارگزار آنان است و سرمایه‌گذار هرگز دغدغه جمع‌آوری سود از بازار را ندارد. این عمل بخشی از

یک کارشناس بازار سرمایه درباره رویه پرداخت سود سالانه ۵۰ تا ۶۰ هزار میلیارد تومانی سهامداران پیشنهاد جالبی داد و چهار مزیت این رویه از جمله جبران کمبود نقدینگی بازار سهام را اعلام کرد.

به گزارش بورس پرس، درحالی شرکت‌های بورسی و فرابورسی هر سال در مجامع بین ۵۰ تا ۶۰ هزار میلیارد تومان سود سهام تصویب می‌کنند که مسعود گنابادی با طرح این سوال که «چرا شرکت‌های

مدیر منطقه ۲ شهرداری اصفهان:

موانع سرمایه گذاری در منطقه ۲ بر چیده شده است



مدیر منطقه ۲ شهرداری اصفهان با تأکید بر اینکه موانع سرمایه گذاری در منطقه ۲ شهرداری اصفهان برچیده شده است، از سرمایه گذاران دعوت کرد برای مشارکت و سرمایه گذاری در این منطقه به میدان بیایند.

به گزارش ایمنّا، محمدحسین جعفری فشارکی با بیان این مطلب افزود: از سال گذشته فعالیت های چشمگیری برای استقبال از سرمایه گذاران در منطقه ۲ شهرداری اصفهان انجام شده است. وی با اشاره به اینکه در این منطقه فرش قرمزی زیر پای سرمایه گذاری پهن شده است، اظهارداشت: در این منطقه سرمایه گذاری اشباع نشده و امکانات و امنیت لازم برای ورود سرمایه گذاران مهیاست.

مدیر منطقه ۲ شهرداری اصفهان تصریح کرد: یکی از راه هایی که می توان حاشیه شهرها را نیز ارتقا داد، استفاده از سرمایه گذاران برای مشارکت در پروژه های مختلف است.

سرمایه گذاری در بخش های مجموعه های مسکونی، استخر، مجتمع های تجاری و اداری هستند، ادامه داد: ما سعی کردیم نقاط منفی موجود در این منطقه را که موانع سرمایه گذاری به شمار می رود، حذف کنیم که نمونه بارز آن مجموعه موزاییک سازان است.

جعفری فشارکی خاطر نشان ساخت: با توجه به اینکه کارگاه های سنگ کوبی باعث ایجاد آلودگی هوا و پراکنده شدن ذرات گرد و خاک در هوا می شود، مجموعه تجاری، اداری و نمایشگاهی در زمینه موزاییک، کاشی و سرامیک به صورت مشارکتی در خیابان شهیدان را در حال احداث داریم.

وی افزود: شهرداری این مجموعه را به منظور تأمین معوض کارگاه های موزاییک سازان احداث می کند.

مدیر منطقه ۲ شهرداری اصفهان تصریح کرد: در سال جاری ۱۷ میلیارد تومان اعتبار برای تبدیل موانع موزاییک سازان به نقاط قوت در نظر گرفته شده است.

وی با اشاره به اینکه ۲۸۰ هکتار از اراضی منطقه ۲ به صورت فضای سبز است، گفت: به روایتی دیگر ۲۵ درصد اراضی این منطقه تصفیه هوا را انجام می دهند.

سهام سرمایه گذاری در مازندران بسیار کم است



نماینده مردم تنکابن، رامسر و عباس آباد در مجلس شورای اسلامی گفت: با وجود آنکه مازندران مستعدترین منطقه رویشی کشور محسوب می شود و از ظرفیتهای بالایی برای سرمایه گذاری در همه زمینه ها برخوردار است، اما متأسفانه شاهد سهم اندک سرمایه گذاری در استان هستیم.

به گزارش ایرنا، شمس الله شریعت نژاد در جلسه شورای اداری شهرستان تنکابن افزود: از آنجا که بین روستاها و شهرها محدوده مشخصی وجود ندارد بنابراین مدیران کشوری باید مازندران را به عنوان یک کلانشهر نگاه کنند و سهم بیشتری را در برنامه ریزی ها به این استان اختصاص دهند.

وی با انتقاد از پایین بودن سهم بودجه ای مازندران در حوزه درآمدی، ادامه داد: سهم بودجه ای مازندران در حوزه درآمدی ۱۲ هزار میلیارد ریال است درحالی که برای پرداخت حقوق نیروهای آموزش و پرورش استان به ۱۴ هزار میلیارد ریال اعتبار نیاز داریم و معلوم نیست بقیه منابع از چه طریقی تأمین خواهد شد.

این نماینده مجلس گفت: در غرب مازندران با مشکلاتی در بحث کاربری اراضی، مدیریت آب های سطحی و زیرزمینی و تأمین آب آشامیدنی مواجه هستیم و تلاش داریم تا این مشکلات را به حداقل برسانیم.

وی با اشاره به خسارت های اخیر سیل در تنکابن، افزود: رودخانه های سه هزار و دوهزار مملو از سنگ و گل و لای است و نیاز به لایروبی دارد اما مسئولان استانی با وجود قول هایی که داده اند هیچ اقدامی در این زمینه انجام ندادند و وقوع سیلی دیگر می تواند خسارت های جبران ناپذیری را به همراه داشته باشد. شریعت نژاد گفت: باید احداث سد روی رودخانه ها در جهت تأمین آب آشامیدنی و زراعی در دستور کار قرار گیرد و از منابع آبی زیرزمینی کمتر استفاده شود.

وی همدلی و همزبانی میان مسئولان اجرایی شهرستان در اجرای پروژه های عمرانی و خدماتی را خواستار شد و بر ضرورت تحقق این امر مهم تأکید کرد.

گزارش «فرصت امروز» از فرصت های سرمایه گذاری در فرآوری مواد معدنی فلزی

سرمایه بخش خصوصی در مسیر رشد همگن معدن



عباس نعیم امینی

سرمایه گذاری در حوزه های فلزی فعالیت دارد، در گفت و گو فرآوری مواد معدنی یکی از خلاء های موجود در سرمایه گذاری های صنعتی کشور عنوان می شود. تکمیل زنجیره ارزش مواد معدنی به عنوان یکی از چالش های پیش روی این بخش نیازمند سرمایه گذاری های کلان و نگاه کارشناسی دقیق است که از سویی رشد متوازن بخش های همگن صنعتی را به همراه دارد و از سوی دیگر مانع از خام فروشی مواد معدنی می شود. این عامل می تواند در شرایط مطلوب ظهور و بروز استفاده حداکثری از منابع معدنی کشور را به همراه داشته باشد. پیش تر در گزارشی به بررسی مشکلات سرمایه گذاری در حوزه معدن پرداختیم، در این مطلب بنا داریم تا به بررسی فرصت های سرمایه گذاری در فرآوری مواد معدنی فلزی بپردازیم. آنچه پیش رو دارید مصاحبه اختصاصی با ابوالفضل صالح آبادی یکی از کارشناسان و فعالان این حوزه است.

تکمیل زنجیره ارزش مهم ترین چالش سرمایه گذاری در مواد معدنی

تصویر کلی سرمایه گذاری های انجام شده در بخش معدن کشور نشانگر رشد نامتوازن در سطوح مختلف تولیدات معدنی است. تصویری کاریکاتوری که باعث شده خلأ های زیادی برای سرمایه گذاری در این بخش وجود داشته باشد و کارشناسان از آن به عنوان فرصت های سرمایه گذاری در بخش معدن یاد می کنند، از این رو تکمیل زنجیره ارزش نه تنها در بخش مواد معدنی بلکه در تمامی بخش های اقتصادی به عنوان یکی از موضوعات مهم مطرح است. ابوالفضل صالح آبادی، مدیرعامل شرکت کانی فراوران ایرانیان یکی از کارشناسان بخش معدن که

در حوزه کانی های فلزی فعالیت دارد، در گفت و گو با «فرصت امروز» می گوید: اگر بخواهیم شمای کلی از زنجیره ارزش مواد معدنی را ترسیم کنیم به طور کلی این زنجیره ارزش مواد معدنی شامل چهار حلقه اصلی می شود: حلقه اول فرآیند اکتشاف معدنی و در حلقه دوم استخراج مواد معدنی مدنظر قرار می گیرد، در حلقه سوم بحث فرآوری مواد معدنی مطرح است و در نهایت حلقه پایانی این زنجیره ارزش به مباحث مربوط به بازرگانی و فروش اختصاص می یابد. در کشور ما با توجه به غنایی که در ذخایر معدنی وجود دارد در حال فرود حدود ۵۴ ماده معدنی مزیت های نسبی داریم که فعالان حوزه معدن به سرمایه گذاری در آن می پردازند.

وی می افزاید: این فعالیت ها در دوی بخش کلی خلاصه می شود: در بخش اول در قالب فعالیت ها و شرکت های دولتی اکتشافاتی سازماندهی شده براساس دستورالعمل ها و آیین نامه ها و بدون در نظر گرفتن حلقه های دیگر این زنجیره ارزش انجام می شود. در بحث استخراج هم سرمایه گذاری های صورت گرفته به همین ترتیب است. در بخش فرآوری هم سرمایه گذاری هایی انجام شده و واحدهای فرآوری و تغلیظ هم ساخته شده که بعضاً مشکلاتی هم دارند. در بخش دوم فعالیت های مرتبط با بخش خصوصی است که بحث اصلی ما هم در این حوزه جریان دارد، معدنی که با سازوکارهای موجود در دست افراد حقیقی یا حقوقی قرار دارند عمدتاً با حجم سرمایه گذاری های پایین، مشاوره های کارشناسی ضعیف و تکنولوژی های دست چندم وارد حوزه اکتشافات معدنی شده اند که همین امر باعث شد تا در بخش فرآوری هم مشکلاتی به وجود آید.

صالح آبادی عنوان می کند:

عدم توجه به تکمیل زنجیره ارزش و ایجاد ارزش افزوده حداکثری در بخش معدن باعث شده تا خام فروشی در این صنعت گسترش یابد و به جای تکمیل فرآیند بهره برداری از مواد معدنی و استفاده حداکثری از قابلیت های ایجاد ارزش افزوده های که در این بخش وجود دارد مواد معدنی ما به جای محصول نهایی عموماً به شکل خام صادر می شود و پس از تبدیل شدن به کالای نهایی دوباره به کشور وارد می شود.

فرصت های سرمایه گذاری در فرآوری کانی های فلزی

این کارشناس صنایع فلزی در رابطه با فرصت های موجود برای سرمایه گذاری در فرآوری مواد معدنی می گوید: در فاز اول می توان در تکمیل زنجیره ارزش موادی که بخشی از فرآیند تغلیظ و فرآوری روی آنها انجام شده سرمایه گذاری کرد. به نظر من در صنایع آهن، مس، منگنز، سرب، روی و کرومیت فرصت های مناسبی برای سرمایه گذاری و سودآوری وجود دارد. در فاز بعدی باید مواردی که حلقه فرآوری در آن شکل نگرفته

از این رو باید در تکمیل زنجیره ارزش به رشد همگن همه بخش ها توجه شود مثلاً در سنگ آهن که این رشد غیرمتوازن کاملاً مشهود است می توان با سرمایه گذاری های مناسب این خلأ را پرپوش داد. ما در حلقه های میانی صنعت فولاد ضعیف عمل کردیم لذا برای سرمایه گذاری در بخش کنسانتره سازی و گندله سازی آهن فرصت مناسبی وجود دارد. در صنعت مس هم جای کار زیاد وجود دارد در واقع این بخش یکی از موضوعات بکر برای سرمایه گذاری در بخش معدنی است.

در اولویت بعدی هم سرمایه گذاران می توانند به صنایع آلومینیوم، سرب و روی توجه داشته باشند.

میزان سرمایه گذاری و الزامات سودآوری

صالح آبادی در رابطه با حجم سرمایه گذاری لازم برای ورود به عرصه فرآوری مواد معدنی می گوید: با توجه به گستردگی حوزه و انواع مواد معدنی که وجود دارد حجم سرمایه گذاری عمدتاً معطوف به این موضوع است که سرمایه گذار در وهله اول چه نوع ماده معدنی را باید فرآوری انتخاب کند و در فاز بعدی کیفیت و سطح تولیدی است که تعیین کننده میزان سرمایه لازم است.

از این رو با توجه به فرصت های موجود سرمایه گذاران از ۲ تا ۳ میلیارد تا ۱۰۰۰ میلیارد تومان سرمایه می توانند در بخش فرآوری مواد معدنی فعالیت داشته باشند. به عنوان مثال در برخی از مواد معدنی مانند مواد معدنی مورد نیاز صنایع کاشی، سرامیک، سیلیس ... می توان با سطوح سرمایه گذاری پایین تری وارد شد. در فرآوری عناصر نادر خاکی مانند طلا و ... باید سطوح بالای سرمایه گذاری را تجربه کنیم که تا ۱۰۰۰ میلیارد تومان هم می رسد. فرآیند کسب مجوزها عموماً بیش از یک سال به طول می انجامد که شامل یکسری مجوزهای فنی است و از وزارت صنعت، معدن و تجارت اخذ می شود. مجوزهای زیست محیطی و استعلامات لازم از سازمان های مرتبط مانند میراث فرهنگی و ... هم باید گرفته شود. در صورت داشتن طرح تجویهی فنی و اقتصادی خوب هم شرایط برای اعطای تسهیلات فراهم می شود.

این کارشناس صنایع فلزی می افزاید: در حال حاضر سرمایه گذاری در فعالیت های معدنی اگر با پشتوانه کارشناسی مناسب و سرمایه کافی انجام شود می تواند سودآوری مناسبی داشته باشد اما تعیین یک عدد مشخص برای نرخ سود مورد انتظار را می توانستیم به حوزه های فعالیت در این بخش منطقی نیست.

کرمانشاه بهترین و امن ترین استان برای سرمایه گذاری است

را به سرمایه گذاری در استان تشویق خواهد کرد. معاون استاندار کرمانشاه نیز با تأکید بر شرایط و مزیت های استان کرمانشاه برای هرگونه سرمایه گذاری گفت: هم اکنون بیشترین مبادلات مرزی درخصوص صادرات غیرنفتی از طریق مرزهای استان کرمانشاه صورت می گیرد و این استان به داشتن شش مبادی مرزی، بیشترین ظرفیت صدور کالا را به کشورهای عراق و نیز اقلیم کردستان داراست. هدایت حاتمى افزود: یکی از راهکارهای ما برای تأمین منابع مالی احداث این کارخانه این است

کار خواهیم گرفت. وی اظهار کرد: درخصوص تأمین منابع مالی برای احداث کارخانه تولید لاستیک خودرو در کرمانشاه کاملاً خوش بین هستم چون هم شرکای استانی حاضر به مشارکت در این سرمایه گذاری هستند و هم بانک های عامل بخش قابل توجهی از آن را تأمین خواهند کرد و از این رو هیچ گونه نگرانی وجود ندارد.

استاندار کرمانشاه تصریح کرد: استان سرمایه گذاری هایی در این سطح برای استان مهم است چون هم در ایجاد اشتغال موثر خواهد بود و هم دیگران

استاندار کرمانشاه گفت: بدون شک استان کرمانشاه بهترین و امن ترین مکان برای سرمایه گذاری است که چشم به بازار عراق دارند. به گزارش ایرنا، ابراهیم رضایی آبادی در نشست مشترک مسئولان استان با مدیران ارشد شرکت لاستیک سازی ایران تایر افزود: ما به جهت ایجاد اشتغال بیشتر و نیز تحول در عرصه اقتصادی استان از هرگونه حمایت از سرمایه گذاران در این استان دریغ نخواهیم کرد و هرگونه مجوز و امکاناتی را که در اختیار دولت باشد در جهت تسهیل در کار آنها به

گردشگری کویر، فرصتی دست نخورده

کلاف اول



سرمایه گذاری در حوزه گردشگری به عنوان یکی از فرصت های ناب اقتصادی در ایران چند سالی است که محور توجه بسیاری از سرمایه گذاران قرار گرفته و همچنان هم مسئولان هر استان در تلاش اند تا با استفاده از امکانات و پتانسیل های منطقه ای خود، حوزه گردشگری را رونق ببخشند.

در این بین گردشگری کویر به عنوان یکی از جنبه های جذاب توریست در دنیا بسیار مورد توجه قرار گرفته به گونه ای که کشورهای گرم و خشک مانند امارات در هوای کشنده بیابان پیست اسکی سرپوشیده ساخته اند. بیابان های لاس وگاس، پاکستان، لهستان و گواتمالا با برنامه ریزی و سرمایه گذاری تبدیل به جاذبه گردشگری کویری بسیار قوی شده اند و در این بین کویرهای ایران با وجود پتانسیل های مناسبی که در این خصوص دارند از نظرها دور مانده اند و سهم ایران از گردشگران ایرانی و خارجی بسیار ناچیز برآورد می شود.

در این خصوص مهدی سیاوشی، در همایش گردشگری و تاریخی با عنوان شب گردشگری کرمان در برج میلاد تهران گفت: با هماهنگی انجام شده در کمیسیون گردشگری استان کرمان و مطالعات اتاق بازرگانی و جلساتی که برگزار شده، این بسته در آینده نزدیک ارائه خواهد شد.

وی با اشاره به اینکه استاندارد کرمان برای رونق بخش گردشگری کرمان نگاه ویژه دارد، خاطرنشان کرد: فرصت های سرمایه گذاری در محور هفت باغ علوی کرمان و کویرهای این استان بسیار زیاد است و نیاز به سرمایه گذار دارد.

ما هم در این کلاف با توجه به داشتن کویر شهداد در کرمان و سایر مناطق کویری این استان پیشنهاد می دهیم درخصوص سرمایه گذاری در گردشگری کویری، سرمایه گذاران به این استان توجه ویژه ای داشته باشند.

کلاف دوم



استان گیلان به عنوان یکی از استان های پویا در زمینه انواع سرمایه گذاری های گردشگری و کشاورزی شناخته می شود اما همان طور که از اخبار و اظهارات مسئولان این استان برمی آید، همه معتقدند فرصت های سرمایه گذاری در استان گیلان همچنان وجود دارد و این استان جزو یکی از مناطق بالقوه سرمایه گذاری به شمار می آید، به گونه ای که محمدعلی بجئی، استاندار گیلان می گوید: نعمت ها و پتانسیل های خدادادی سرزمین گیلان بی نظیر بوده و گیلان در همه زمینه های اصلی سرمایه گذاری، جزو ۱۰ استان برتر دارای مزیت است.

وی می افزاید: ضرورت دارد مدیران دستگاه های اجرایی به دنبال استفاده از همه فرصت های اشتغالزایی و توسعه اقتصادی استان نظیر حوزه های دانش بنیان، گردشگری فعالیت های دریا محور، تجارت و بازرگانی، ارتقای بهره وری سیستم های کشاورزی و توسعه صنایع دانش محور و مبتنی بر مزیت های خاص باشند. ما هم در این کلاف با توجه به گفته های مسئولان این استان مبنی بر تلاش برای ایجاد اشتغال و رفع موانع پیشرفت سرمایه گذاران پیشنهاد می دهیم علاوه بر حوزه های رایج سرمایه گذاری به ساخت نیروگاه برق و توسعه صنعت در این استان بپردازند.

سرمایه گذاران جدید در مناطق نمونه گردشگری سمنان جذب می شوند

استاندار سمنان گفت: سرمایه گذاران جدید در مناطق نمونه گردشگری سد شهید شاهچراغی دامغان و جنگل ابر شاهرود جذب می شوند.

به گزارش تسنیم، محمد وکیلی در کارگروه تخصصی میراث فرهنگی استان سمنان اظهار داشت: استان سمنان دارای ظرفیتهای و پتانسیل های گردشگری زیادی است که باید برای جذب سرمایه گذار در آن سرمایه گذاری کرد. وی تصریح کرد: در صورت جذب سرمایه گذار حوزه گردشگری باید تلاش شود که کمترین مشکل را داشته باشند تا بتوانند در استان فعالیت کنند. عالی ترین مقام اجرایی دولت در استان سمنان جنگل ابر و سد شاهچراغی دامغان را دو ظرفیت مهم گردشگری استان برشمرد و خاطرنشان کرد: در صورت جذب گردشگر در این مناطق می توان این دو منطقه را بیش از پیش در حوزه گردشگری فعال کرد. وکیلی تصریح کرد: یکی از مهم ترین راه های توسعه استان سمنان توجه به صنعت گردشگری است و با توجه به مناطق فراوان گردشگری موجود در استان رسیدن به توسعه مبنی بر گردشگری دور از دسترس نیست.

تدوین استراتژی تولید لازمه حضور در بازارهای جهانی

حسین گروسی

نماینده شورایار و شهر قدس در مجلس



چندی پیش وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به استقبال شرکت‌های خارجی از همکاری‌های اقتصادی با ایران پس از مذاکرات هسته‌ای تأکید کرد که هدف از توسعه همکاری با خارجی‌ها این نیست که بازار داخلی را به روی محصولات خارجی باز کنیم.

محمدرضا نعمت‌زاده با تأکید بر این موضوع که نباید مردم از بابت رشد بی‌رویه واردات و صدمه دیدن تولیدات داخلی نگرانی داشته باشند عنوان کرد که در ملاقات با مقام‌های اقتصادی شورهای که برای همکاری با ایران ابراز علاقه کرده‌اند این موضوع مطرح شده که چنانچه این کشورها می‌خواهند از بازار ۸۰ میلیونی ایران سهمی داشته باشند، کشورمان هم باید در بازارهای چندصدمیلیونی آنها سهم بگیرد.

سختان مطرح شده از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد ضرورت تجارت متقابل میان ایران و سایر کشورها بسیار مهم است اما برای تحقق و عملیاتی شدن این موضوع باید به چند نکته توجه کرد.

نکته اول این است که در کشور ما به دلیل مشکلات موجود، قیمت تمام شده کالاها و محصولات بالاست و بنابراین باید قیمت تمام شده کاهش یابد. اما لازمه کاهش قیمت تمام شده کالاها و محصولات تولید داخل این است که دولت اقدامات لازم را در این رابطه انجام دهد. در حال حاضر بسیاری از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی کارگران زیادی دارند اما میزان تولید محصولات و کالاها پایین است که این موضوع نشان از کاهش بهره‌وری دارد. بنابراین در این راستا یک اقدام اساسی این است که با استفاده از فناوری‌های روز دنیا، میزان بهره‌وری و کیفیت کالاها افزایش پیدا کند. در واقع ارتقای بهره‌وری و افزایش کیفیت کالاها می‌تواند محصولات ایرانی را در بازارهای جهانی رقابت‌پذیر کند و ایران را به یکی از صادرکنندگان مطرح در سطح دنیا معرفی کند. باید به این موضوع توجه داشت که ایران در زمینه بسیاری از کالاها و محصولات رقابت‌پذیر خود می‌تواند حضور موثری در بازارهای جهانی داشته باشد و در مقابل در اختیار قرار دادن بازار داخلی با صادرات این قبیل محصولات، یک تجارت متقابل را با دنیا برقرار کند.

در واقع کشورمان در زمینه محصولات معدنی، پتروشیمی، نفت و گاز می‌تواند به شکل رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی حضور یابد. البته در حال حاضر بخش عمده‌ای از محصولات مذکور به شکل خام‌فروشی از کشور خارج می‌شود اما باید در شرایط پساتحریم و با استفاده از ظرفیت‌های به وجود آمده به‌گونه‌ای عمل کنیم که دیگر شاهد خام‌فروشی نباشیم. زیرا خام‌فروشی منابع کشور را از بین می‌برد و این در حالی است که با استفاده از پتانسیلی به نام جوانان تحصیلکرده در زمینه صنعت نفت، گاز، معدن و... می‌توانیم کالاها و محصولات تازه، و با صادرات آنها برای کشور ارزش افزوده ایجاد کنیم و با تحقق چنین شرایطی تولیدات کشورمان می‌تواند با تولیدات مشابه در دنیا رقابت کند. البته برای دستیابی به چنین وضعیتی باید استراتژی تولید و آمایش سرزمین تهیه و تدوین شده و این موضوع مشخص شود که دولت قصد دارد در شرایط پساتحریم از کدام صنایع بیشتر حمایت کند تا به این وسیله هزینه‌های تولید کاهش یابد. برای جوانان اشتغال‌زایی و در نهایت کالا‌های ایرانی در سطح دنیا رقابتی شود.

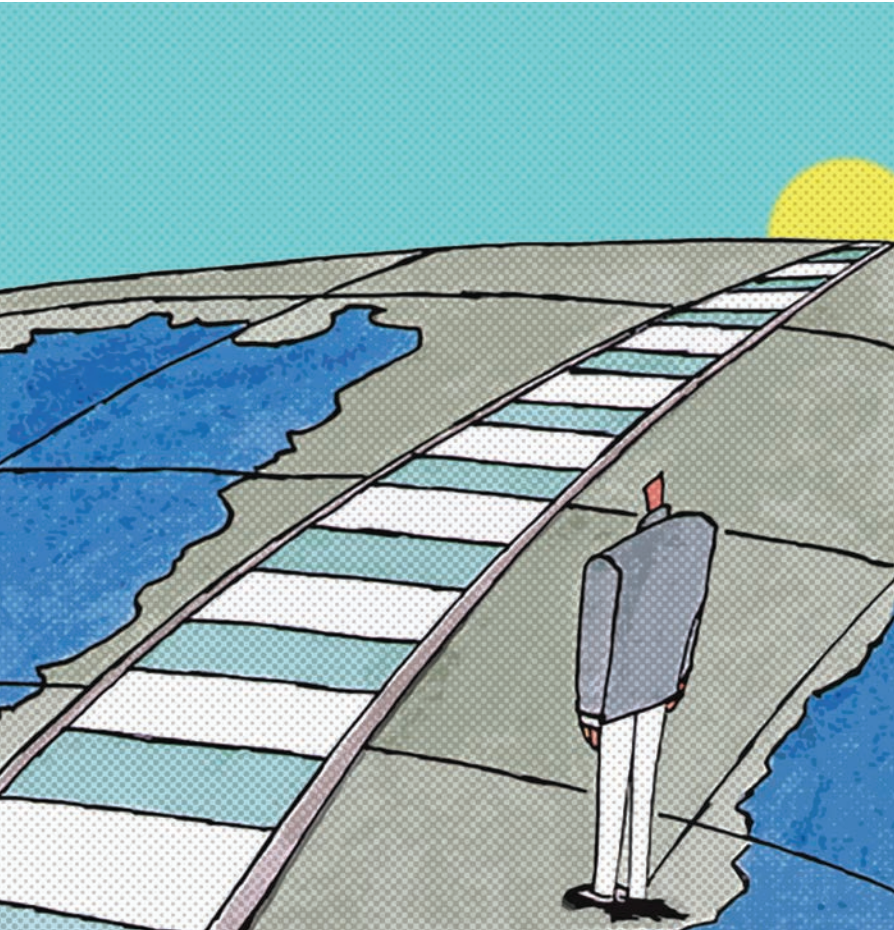
اما اگر بخواهیم در مورد موانع و چالش‌های پیش‌روی تبدیل کالاها و محصولات ایرانی به تولیدات رقابت‌پذیر صحبت کنیم، باید به این موضوع اشاره کنیم که یکی از بزرگ‌ترین موانع این است که در زمینه تولیدات، آمایش سرزمین لحاظ نشده است. این موضوع موجب شده که به عنوان مثال معدن در یکجا قرار داشته باشد اما تولید و فرآوری موادمعدنی در مکان دیگری و با کیلومترها فاصله انجام شود و این در حالی است که قاعدتا نباید فاصله‌ای میان آنها وجود داشته باشد زیرا در غیر این صورت هزینه‌های حمل‌ونقل موجب افزایش هزینه تمام شده تولید محصولات و کالاها می‌شود.

یک مانع بزرگ دیگر، واردات مواداولیه بی‌کیفیت به کشور است که موجب افت کیفیت محصولات تولیدی شده است و امیدواریم در شرایط پساتحریم مواد اولیه کیفی وارد کشور شده و در اختیار صنایع قرار گیرد و همچنین تا آنجا که امکان دارد از واردات کالا‌های نهایه به کشور جلوگیری به عمل یابد. البته قاعدتا یکی از راهکارها برای حل این مشکل، همانطور که گفته شد تهیه و تدوین استراتژی تولید است.

در مجموع باید در شرایط پساتحریم بتوانیم به نقطه‌ای برسیم که محصولاتی تولید کنیم که با استانداردهای جهانی همخوانی داشته باشد تا به این وسیله هم بتوانیم برای داخل کشور تولیدات خوبی داشته باشیم و هم صادرات موثقی به سایر کشورها انجام دهیم و حضور موثقی نیز در بازارهای جهانی داشته باشیم.

حضور ایران در بازارهای جهانی بررسی می‌شود

تجارت متقابل؛ وعده‌ای دست یافتنی



محمد حسین سلیمی:

مشکلات، کالاهای ایرانی را غیر رقابتی کرده است

محمدحسین سلیمی، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران معتقد است یکی از مشکلات اساسی این است که صنایع بیمار هستند و در عین حال عدم اعطای تسهیلات بانکی و بالا بودن میزان تورم موجب شده که کالاها و محصولات تولید داخل قابلیت رقابت در بازارهای بین‌المللی را نداشته باشد.
یکی از هدف‌گذاری‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت در شرایط پساتحریم این است که کشورمان امکان حضور موثر و هدفمند در بازارهای جهانی را داشته باشد. با توجه به پایین بودن کیفیت و غیر رقابتی بودن برخی از تولیدات داخلی، چقدر امکان تحقق این موضوع در شرایط پساتحریم وجود دارد؟

در شرایط تحریم‌ها به دلیل پایین بودن کیفیت مواد اولیه‌ای که از چین و هندوستان وارد می‌شد، این امکان وجود نداشت که کالاها و محصولات باکیفیتی تولید شود و به‌طور کلی تحریم‌ها اثر نامساعدی در تولید داخل کشورها وجود رو یکی از هدف‌گذاری‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت این است که در شرایط پساتحریم با واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات مربوط به گونه‌های عمل کنیم که کالاها و محصولات باکیفیت و صادراتی تولید شود. قاعدتا در شرایط پساتحریم باید به‌گونه‌ای عمل کنیم که میزان واردات و میزان صادرات در حالت یکسانی قرار بگیرد. حال پس از این باید به تولیدکنندگان این موضوع گوشزد شود که تولیدات با کیفیت پایین، صادرات خوبی نخواهد داشت و در ضمن وزارت صنعت، معدن و تجارت و واحدهای صنعتی باید برنامه‌ریزی خود را به‌گونه‌ای انجام دهند که کالاها و محصولات قابل رقابت در عرصه‌های بین‌المللی تولید شود.

با توجه به موضوعاتی که اشاره کردید فکر می‌کنید کدام دسته از محصولات و کالاهای داخلی قابلیت

احمد پورفلاح، رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و ایتالیا معتقد است در دنیای امروز یکی از راه‌های نفوذ به سایر کشورها، استفاده از مکانیزم‌های اقتصادی است اما بدون توجه به ایجاد شرایط رقابتی نمی‌توانیم امیدوار باشیم بازارهای هدف را در اختیار بگیریم.

به نظر شما برای اینکه بتوانیم در مقابل بازاری که در اختیار سایر کشورها قرار می‌دهیم، بازارهای هدف مناسبی را به دست آوریم باید چه اقداماتی انجام دهیم؟

در دنیای امروز یکی از راه‌های نفوذ به سایر کشورها، استفاده از مکانیزم‌های اقتصادی است اما بدون توجه به ایجاد شرایط رقابتی نمی‌توانیم امیدوار باشیم بازارهای هدف را در اختیار بگیریم. البته برای اینکه به اهداف موردنظر در مورد دستیابی به بازارهای جهانی دست پیدا کنیم باید زیرساخت‌های لازم برای این کار به وجود آید که بخشی از آن سخت‌افزاری است و باید تکنولوژی لازم، استفاده از مواد اولیه مرغوب و کارگر آموزش دیده و صنعت

داشته باشد. در زمینه نرم‌افزاری هم نصف راه را رفته‌ایم. در واقع می‌توانیم بگوییم رفع تحریم ۲۵ درصد مشکلات را حل می‌کند اما هنوز کشور ما به سازمان تجارت جهانی نپیوسته است و همچنان در زمینه پارامترهای مربوط به کسبوکار در رده‌های پایین قرار دارد. بنابراین باید فکر دیگری کنیم که بتوانیم به دیدگاه وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد در اختیار گرفتن بازارهای جهانی جامه عمل بپوشانیم. همچنین اگر تمام موارد مذکور هم مهیا باشد، باید طریحی در این مورد داشته باشیم.

حضور هیأت‌های تجاری و اقتصادی سایر کشورها در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

پس از توافق هسته‌ای هیأت‌های تجاری

مختلفی در کشورمان حضور یافتند و این رفت‌وآمدهای تجاری همچنان ادامه دارد.

البته این دید و بازدیدهای تجاری در نوع خود خوب است اما باید بتوانیم این

مذاکرات تجاری را به‌گونه‌ای پیش ببریم که منجر به اقدامات کاربردی شود و نتایج مناسبی را عاید کشورمان کند.

با توجه به پایین بودن کیفیت و غیر رقابتی بودن برخی کالاهای ایرانی، آیا اصولاً کشورمان امکان حضور موفق در بازارهای جهانی را دارد؟

باوجود اینکه دست ما بسته است، سطح محصولات صنعتی ما از بسیاری کشورها پایین‌تر نیست و به‌ویژه در مورد صنعت نساجی و صنعت لوازم خانگی از دنیا خیلی عقب نیستیم. البته باید به این نکته توجه داشته باشیم که برخی صنایع فرسوده و قدیمی هستند و قاعدتاً امکان تولید محصولات و کالاهای باکیفیت و دارای قدرت رقابت در بازارهای جهانی را ندارند که صنعت نساجی و صنعت لوازم خانگی از جمله آنهاست.

کدام یک از محصولات و کالاهای تولید داخل قابلیت حضور در بازارهای جهانی را دارد؟

در حال حاضر ما یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان مواد خام هستیم و می‌توان برای ایجاد ارزش افزوده کالاها و محصولات اقدامات بسیاری انجام داد. به‌عنوان مثال در حال حاضر چرم، پوست و سالامبور به شکل خام از کشور صادر می‌شود و متأسفانه ارزش افزوده و اشتغال‌زایی آن نصیب سایر کشورها می‌شود و می‌توان از این پس اقداماتی انجام داد که چنین کالاهایی به شکل فرآوری شده و با ایجاد ارزش افزوده برای کشور صادر شود. در زمینه میوه و تره‌بار و گل و گیاهان هم کشورمان می‌تواند در بازارهای جهانی حضور چشمگیری داشته باشد. در مجموع به نظر می‌رسد شرایط پساتحریم فرصت مناسبی است تا فرصت‌های از دست رفته در مورد تجارت محصولاتی مانند پنبه و گندم را جبران کنیم و در ضمن از شرایط فراهم شده برای صادرات خرما، زعفران، پسته، کشمش و گیاهان دارویی استفاده کنیم.

این کار به بانک اطلاعاتی قوی

نیاز دارد که مشخص شود در چه زمینه‌هایی می‌توان اقدامات لازم را انجام داد. به نظر می‌رسد با توجه به محدودیت‌هایی که به لحاظ کسبود آب و منابع برای بخش کشاورزی وجود دارد، باید این توان در تولیدات آن محدودتر شود و بیشتر بر بخش صنعت متمرکز شد. البته در مورد صنعت هم باید زمینه‌های خاصی از آن مورد تقویت قرار گیرد. برای تحقق این موضوع هم باید گروه‌های مختلفی از صنایع گوناگون کشور دور هم جمع شوند و مشخص کنند که امکان تولید کدام یک از محصولات صنعتی در کشور وجود دارد.

۵۰ درصد کالاها و محصولات تولیدی را صادر کنیم. در چنین شرایطی مناسب‌ترین اقدام این است که امنیت اقتصادی برای سرمایه‌گذاران ایرانی مقیم خارج کشور ایجاد شود تا نسبت به سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولیدی تشویق و ترغیب شوند و هم‌زمان تکنولوژی را نیز وارد کشور کنند.

کدام یک از کالاها و محصولات ایرانی می‌توانند در بازارهای جهانی حضور موثقی داشته باشند؟

در وهله اول باید صنایع و تولیدات دارای مزیت نسبی مشخص باشند و در مورد چگونگی توسعه آنها برنامه‌ریزی شود. البته

آزموده

صادرات این روزها؛ توسعه فزده

ترجمه و گردآوری: رویا پاکسرشت

یکی از شاخه‌های موفقیت در کشورهای توسعه‌یافته، حجم بالای صادرات در این کشورهاست. انگلستان یکی از موفق‌ترین کشورها در زمینه صادرات خارجی و به‌ویژه صادرات به کشورهای درحال توسعه تلقی می‌شود. از سوی دیگر، کشورهای در حال توسعه، در کنار واردات، تلاش دارند شاخصه‌های صادراتی خود را بهبود بخشند، بسیاری از کشورهای درحال توسعه، پتانسیل‌های خوبی برای توسعه صادرات دارند و حتی برخی از کشورهای توسعه‌یافته آسیا، از صادرات موثقی برخوردارند. اما گسترش صادرات در بین کشورهای در حال توسعه، اقدامی سهل و بی‌مانع نیست و فراز و نشیب‌های بسیار دارد.

وابستگی به صادرات تک محور و تخصصی
برخی کشورهای در حال توسعه، بر یک محصول یا کالای خاص متمرکز هستند و در این زمینه صادرات گسترده‌ای انجام می‌دهند. طبق گزارش سازمان جهانی غذا، کالاهای بخش کشاورزی بیشترین آمار صادرات را در بین کشورهای خاورمیانه و در حال توسعه به خود اختصاص داده‌اند. برای مثال بسیاری از کشورهای در حال توسعه گرسیری بر صادرات قهوه و کاکائو متمرکز هستند. اما چنین روند صادراتی مزایا و معایبی دارد. تمرکز بر صادرات یک کالام موجب افزایش کیفیت کالا و بیشتر شدن فاصله با سایر رقبا در بازار صادرات این کالای خاص می‌شود. همچنین، اعتماد کشورهای واردکننده را جلب کرده و نام کشور را با محصولی خاص پیوند می‌زند. اما این روش ریسک بالای اقتصادی را هم می‌طلبد. هر نوع نوسان قیمت محصول در بازار، وضعیت اقتصاد کشوری را که به این محصول خاص متکی است به چالش می‌کشد. گرچه اغلب اوقات با شنیدن این تحلیل، یاد نفت و تأثیرش بر کشورهای عمده صادرکننده می‌افتیم، اما مثال‌های زیادی نیز برای محصولات کشاورزی وجود دارد. برای مثال سه کشور بنین، چاد و مالی، کشورهای آفریقایی در حال توسعه‌ای هستند که بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۱۹۹۷ سود سرشار ۳۰درصدی را از تمرکز بر تولید و صادرات پنبه به دست آوردند. اما، همین سه کشور بین سال‌های ۹۷ تا ۲۰۰۰ در پی کاهش ۲۰درصدی قیمت پنبه در معاملات جهانی، به‌شدت متضرر شدند.

صادرات افزایش یافته ولی اقتصاد درجا زده
آخرین گزارش سازمان جهانی تجارت و توسعه حاوی نکات جالبی در مورد صادرات در کشورهای در حال توسعه است، بنابر این گزارش، از اوایل دهه ۸۰ میلادی تاکنون، رشد صادرات در بین کشورهای در حال توسعه، چشمگیر بوده و از سال ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۸، بالغ بر ۳۱درصد رشد صادرات ثبت شده است. با وجود این همه علامت مثبت و امیدوارانه، رشد اقتصادی در کشورهای صادرکننده و در حال توسعه، چندان تغییری نکرده است. به‌ویژه در خاورمیانه، اغلب جزو واردکنندگان بزرگ نیز هستند، در واقع کشورهایی که به قصد توسعه اقتصادی بازارهایی برای صادرات خود پیدا کرده‌اند، به مقصد واردات بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته تبدیل شده‌اند. به نظر می‌رسد ضعف کشورهای در حال توسعه، در برخی بخش‌ها مثل صنعت و تکنولوژی، زمینه‌ساز این روند واردات بی‌وقفه شده و در نتیجه عدم رشد پویا را فراهم آورده است.

دسترسی به بازارهای جهانی حمایت دولتی می‌طلبد

شاید برای بسیاری از افراد قابل باور نباشد که کره‌جنوبی قدرتمندی که این روزها می‌بینیم، ۵۰ سال پیش از این، جزو کشورهای فقیر جهان طبقه‌بندی می‌شد. اما چه اتفاقی افتاده که حالا کره جنوبی از موفق‌ترین اقتصادهای آسیا و صادرکنندگان بزرگ و شناخته شده در سطح دنیاست؟

پاسخ این سوال در عملکرد مدیرانه دولت کره نهفته است. کره جنوبی در طول نیم قرن گذشته، علاوه بر حمایت از تولیدکنندگان داخلی و ایجاد انگیزه در بخش تولید، بسیاری از موانع صادراتی را هم از سر راه صادرکنندگان برداشت، محدودیت‌هایی مانند تعرفه‌های سنگین بازرگانی یا انحصاری بودن صادرات در دستان بخش دولتی لغو شدند و انگیزه تولید و صادرکنندگان کراهی افزایش یافت. گرچه باید روی دیگر معامله، یعنی کشورهای واردکننده را نیز در نظر گرفت و گاه برخی کشورها مانند کانادا، تعرفه‌ها و قوانین سخت‌گیرانه‌ای برای وارد کردن کالاها از خود نشان می‌دهند اما تسهیل روند صادرات از کشور مبدا، کمک بزرگی به طی شدن مسیر صادرات می‌کند. یک مثال ملموس برای رشد صادرات با این روش، صادرات منسوجات و البسه است. در طول تاریخ، پارچه و لباس نقش مهمی در توسعه اقتصادی دولت‌ها و کاهش فقر ایفا کرده‌اند. از زمان انقلاب صنعتی در اروپا تاکنون این روند بیشتر ملموس بوده است. از سال ۱۹۹۸ تاکنون، رشد کشورهای در حال توسعه، در صادرات بخش منسوجات، از ۱۵درصد به رقمی حدود ۶۰درصد رسیده است، چرا که در بین کشورهای آسیایی عمده صادرکننده منسوجات و البسه، کاهش تعرفه‌های تولید و صادرات اعمال شده است.



نگاه‌آخر

کانال جدید سوئز؛ سکوی صنعتی و تجاری بزرگ برای مصر



کانال جدید سوئز با حضور عبدالفتاح السیسی، رییس‌جمهوری مصر و مسئولان عالی‌رتبه تعدادی از کشورهای هم‌پیمان از جمله رییس‌جمهوری فرانسه، نخست‌وزیران روسیه و یونان، امیر قطر، پادشاه بحرین و نمایندگانی از یکصد کشور جهان و استقرار ۱۰هزار نیروی پلیس افتتاح شد. السیسی افتتاح بخش جدید کانال سوئز را یک «دستاورد تاریخی» که می‌تواند برای سالیان متمادی به اقتصاد مصر کمک کند، خواند و تاکید کرد این نخستین گام از هزار گامی است که باید برداشته شود.

با کاهش درآمدهای توریستی برای السیسی نقش این آبراه در انسجام ملی و توسعه اقتصادی یک ضرورت به شمار می‌رود. کانال سوئز در واقعی یکی از اصلی‌ترین راه‌های تجاری جهان (به‌ویژه برای حمل‌ونقل نفت) و یکی از منابع درآمدزای مهم مصر محسوب می‌شود به همین علت قاهره تلاش می‌کند با توسعه آن، اقتصاد مصر را به‌ویژه پس از رویدادهای ۲۰۱۱ و سرنگونی رژیم حسنی مبارک احیا کند.

به‌دنبال افتتاح این پروژه امکان عبور و مرور کشتی‌ها در دو خط کشتیرانی فراهم می‌شود. کانال سوئز یک کانال تاریخی و یک آبراه استراتژیک غیرطبیعی و دست‌ساز انسان است که از اواسط قرن ۱۹میلادی، دریای سرخ را به دریای مدیترانه متصل می‌کند.

این کانال در غرب صحرای سینا و شمال شرق کشور مصر واقع شده و میانبری برای کشتی‌ها و قایق‌هایی است که از بنادر اروپا و آمریکا به سمت بنادر جنوب شرق آسیا، شرق آفریقا و اقیانوسیه در رفت‌وآمدند تا مجبور به دور زدن قاره آفریقا یا انتقال زمینی بارها نباشند. حدود ۷ درصد کل تجارت دریایی جهان از این کانال انجام می‌شود.

مسیر جدید کانال سوئز که ۷۲ کیلومتر طول دارد، ظرفیت حمل‌ونقل از این کانال را در افق سال ۲۰۲۳ دو برابر خواهد کرد. در حال حاضر روزانه ۴۹کشتی از کانال سوئز عبو می‌کنند اما انتظار می‌رود که هشت سال دیگر، هم‌روزه ۹۷ کشتی از این کانال عبور کنند.

مسیر جدید کانال امکان تردد در دو طرف این آبراه را امکان‌پذیر خواهد کرد و زمان انتظار کشتی‌هایی را که قصد عبور از این کانال را دارند از ۱۸دقیقه به ۱۱ دقیقه کاهش خواهد داد. پیش‌بینی می‌شود افتتاح مسیر دوم کانال سوئز میزان درآمدهای حاصل از تردد کشتی‌ها از این آبراه را از ۴میلیارد و ۷۰۰میلیون یورو در سال ۲۰۱۵ به ۱۱میلیارد و ۷۰۰میلیون یورو در سال ۲۰۲۳ افزایش دهد.

عملیات حفاری مسیر دوم کانال سوئز پنجم اوت سال ۲۰۱۴ به دستور السیسی آغاز شد. وی در آن زمان با تعیین هدفی بلندپروازانه تاکید کرد کارهای این پروژه باید ظرف یک سال به پایان برسد. مقامات قاهره برای تامین هزینه اجرای این پروژه سهام مشارکت به مردم فروختند و در مجموع امیلیارد و ۲۵۰ میلیون یورو برای اجرای این طرح بزرگ جمع‌آوری کردند.

قاهره همچنین قصد دارد منطقه حاشیه کانال سوئز را گسترش داده و با ایجاد چندین بندر و یک مرکز خدمات‌رسانی برای ناوگان‌های تجاری، آن را به یک سکوی صنعتی و تجاری بزرگ تبدیل کند. اجرای این پروژه بیش از یک میلیون شغل جدید را ظرف ۱۵سال آینده ایجاد خواهد کرد.



منطقه آزاد

هکرها در کمین ساعت‌های هوشمند

منبع: aneraenohp

ساعت‌های هوشمند تبدیل به یکی از علاقه‌مندی‌های هکرها شده‌اند تا شانس خود را برای به سرقت بردن اطلاعات کاربران ساعت‌های هوشمند امتحان کنند. گروهی از هکرها مشهور به «white hat» با کلاه سفید هستند. کلاه سفیدها، هکرهایی هستند که ضعف‌های امنیتی در یک سازمان یا فناوری جدید را بررسی کرده و قصد خرابکارانه یا سرقت اطلاعات ندارند. گروهی از کلاه سفیدها، امنیت ساعت‌های هوشمند را مورد بررسی و آزمایش قرار داده‌اند. نتایج بررسی‌ها نشان داد ساعت‌های هوشمند به دلیل ضعف در سیستم امنیتی می‌توانند مورد هک و همین‌طور سرقت اطلاعات توسط هکرها قرار بگیرند.

هکرها توانستند اطلاعات شخصی کاربران ساعت‌های هوشمندی در مدل‌های LG G Watch و Newo ۲ Samsung Gear و همین‌طور هشت مدل دیگر را با موفقیت مورد سرقت قرار دهند. سرقت اطلاعات کاربران را می‌توان در عدم رمزگذاری ساعت‌های هوشمند دانست تا هکرها از این ضعف استفاده کرده و اطلاعاتی مانند شماره تماس‌ها، اسامی مخاطبان، رمز حساب یا اطلاعات شخصی و... را مورد سرقت و سودجویی قرار دهند.

این موضوع در حالی است که کمپانی‌های فناوری تمرکز خود را بر ساخت و عرضه ساعت‌های هوشمند متمرکز کرده و امکانات بسیاری را به ساعت‌های هوشمند می‌افزایند تا کاربران بتوانند کارهای روزانه خود را با کمک این ساعت‌ها انجام داده و ساعت‌های هوشمند جایگزینی برای اسما‌رت فون‌ها باشند. اما نتایج این تحقیقات می‌تواند بسیاری از کاربران را از خرید ساعت‌های هوشمند پشیمان کرده و سود سالانه کمپانی‌های فناوری از خرید ساعت‌های هوشمند را کاهش دهد. زیرا در ساعت‌های هوشمند اطلاعات مهمی مانند رمز حساب‌ها یا اطلاعات شخصی ذخیره شده‌اند که در معرض تهدید و سرقت هکرها قرار دارند.

این موضوع تا جایی حائز اهمیت است که در اواخر ماه جاری، کنفرانسی با موضوع «امنیت ساعت‌های هوشمند» در فرانسه برگزار می‌شود تا به این سوال پاسخ داده شود: «آیا کاربران برای دسترسی ساده‌تر به اطلاعات و مشاهده آنها روی مخ دست خود حاضرند در معرض تهدید و سرقت قرار بگیرند؟»



سودوکو

رییس اتحادیه پرنده و ماهی قیمت جدید مرغ و انواع ماهی را در بازار اعلام کرد. مهدی یوسف‌خانی قیمت مرغ را در مراکز خرده‌فروشی حدود ۶۳۰۰ تا ۶۴۰۰ تومان عنوان کرد و اظهارداشت: قیمت این کالا در مراکز عمده‌فروشی نیز حدود ۵۹۰۰تومان است. رییس اتحادیه پرنده و ماهی با بیان اینکه نرخ مرغ تا پایان شهریورماه بین ۶۲۰۰ تا ۶۷۰۰ تومان در نوسان خواهد بود و بالاتر از این میزان نخواهد رفت، گفت: اوایل و اواخر هفته که تقاضا زیاد است، قیمت این کالا نیز بالا می‌رود اما در اواسط هفته با افت تقاضا قیمت نیز کاهش می‌یابد.

یوسف‌خانی قیمت انواع ماهی را نیز به شرح زیر اعلام کرد: شیرجوتوب ۲۹هزار تومان، کپور ۱۰هزار و ۵۰۰تومان، قزل‌الا ۱۶هزار تومان، شیر نیزه‌ای ۱۴هزار و ۵۰۰تومان، تیلاپیا ۲۰هزار و ۵۰۰تومان، امور جنوب ۲۴ هزار تومان، آزاد دزفولی ۸۰۰۰تومان و حلواي سیاه ۲۴هزار تومان.

قاب



محققان دانشگاه سین سیناتی آمریکا موفق به ساخت روبات آینه‌ای شدند که می‌تواند نور خورشید را از فضای بیرون منزل به درون منعکس کند. آنها با قراردادن سیستم روشنایی موسوم به Lucy در قسمتی از خانه که در طول روز نیز به سیستم روشنایی نیاز داشت، دریافتند که با کمک سیستم روشنایی Lucy می‌توان از وسایل روشنایی مصنوعی بی‌نیاز شد.



۳۶۰

بحرانی که باعث توقف اعتصاب‌ها شد

ترجمه: رضا فادایی

منبع: cincodias.com

سال گذشته در مجموع ۳۲۸،۳۵۶ کارگر در انواع اعتصاب‌هایی که در اسپانیا برگزار شده شرکت کردند. این آمار و ارقام به میزان اعتصاب‌کنندگان سال ۲۰۰۸ بسیار نزدیک است.

براساس آماری که از بررسی مناقشات کارگری توسط کارفرمایان اتحادیه صاحبان کسب‌وکار اسپانیا (CEOE) منتشر شده، در سال ۲۰۰۸، ۳۵۹،۷۵۳ اعتصاب‌کننده، به ثبت رسیده است.

تفاوت قابل توجه امسال با شش سال پیش، در این است که تعداد اعتصاب کنندگان، به میزان قابل توجهی پایین آمده است.

عملا اعتصاب‌کنندگان در وقفه‌های کاری خود برای شرکت در تجمع‌های کارگری در سال ۲۰۰۸، ۴۲،۲ میلیون ساعت کاری هدر رفته داشتند این در حالی است که حجم مشابهی از کارگران که سال گذشته در اعتصاب‌ها شرکت کرده بودند، ۹۱میلیون (ساعت کاری هدر رفته) داشتند؛ حدود ۷۸ درصد کمتر از ۶ سال پیش.

ساعات بحران که مناقشات جدیدی در زمینه سیاسی و فرقه‌ای به وجود آورد، شامل اعتصاب‌های عمومی سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۱۲ که مرتبط با مشاغل سخت و زبان‌آور،

دور دنیا

حذف ۱۰ درصدی شغل‌های اداری در لنوو

لنوو یورویی را به همراه خواهد داشت. سود خالص لنوو در دومین سه ماهه سال ۵۱درصد کاهش داشت و به ۱۰۵ میلیون دلار رسید و با جداسازی تلفن‌های همراه زبانی ۳۰۰ میلیون دلاری را به ثبت رسانید. تحلیلگران یک عقب‌نشینی چشمگیر ۵۹درصدی را پیش‌بینی کردند.

موتورولا که توسط گوگل در سال ۲۰۱۴ به قیمت ۲،۹۱میلیارد دلار خریداری شده بود، در مدت سه ماه ۵۱،۹ میلیون گوشی موبایل را روانه بازار کرد که در مقایسه با سال گذشته ۳۱ درصد کاهش داشته و به‌ویژه در برزیل و چین نیز با کاهش فروشی محسوس همراه بوده است. یانگ یوانکیپنگ، مدیرعامل اجرایی شرکت

تولید را حذف کند که هزینه استثنایی ۶۰۰

تولید را حذف کند که هزینه استثنایی ۶۰۰

جدول امروز

قیمت‌روز پرفروش ترین تلویزیون‌های LED

قیمت روز پرفروش ترین انواع تلویزیون LED در سطح بازار تهران به شرح زیر است:

برند	مدل	سایز (اینچ)	قیمت (تومان)
X.Vision	Xk4370LED TV	۴۳	۱/۳۰۵/۰۰۰
Samsung	48H6490 Smart TV	۴۸	۳/۲۵۹/۰۰۰
Samsung	40H5870 LED TV	۴۰	۱/۶۵۵/۰۰۰
LG	42LB58200 Smart LED TV	۴۲	۲/۱۰۷/۰۰۰
LG	47LB56100GI LED TV	۴۷	۲/۳۴۷/۰۰۰
Sony	KDL-42W800 Smart LED TV	۴۲	۲/۷۹۹/۰۰۰



کیوسک

ماده جدید برای شنل‌های نامرئی

محققان دانشگاه پنسیلوانیا نوعی پوشش را با هدف بهینه‌کردن ارتباطات از طریق آنتن‌ها تولید کرده‌اند. ایده مطرح‌شده، تولید پوششی با مواد شبه دوبعدی بود که این مواد برای نشان‌دادن رفتارهای الکترومغناطیسی خارق‌العاده مهندسی شده بودند.

دانشمندان در واقع به دنبال تولید پوشش‌های ماده ویژه‌ای بودند که آنها را حول آنتن‌های با باند باریک قرار دهند تا به‌عنوان شنل عمل کنند. این عمل برای نامرئی‌کردن آنتن در مقابل یک یا تعداد بیشتری از آنتن‌های نزدیک انجام شد که در فرکانس‌های مختلف عمل می‌کردند. پوشش مصنوعی اضافه‌شده نباید بر عملکرد آنتن داخل آن اثر می‌گذاشت.

زمانی که آنتن‌ها در مجاورت یکدیگر قرار دارند، می‌توانند در عملکرد یکدیگر دخالت کرده و بنابراین قادر به فعالیت‌کردن با ظرفیت کامل‌شان نیستند. دانشمندان با آزمایش کردن این آنتن‌ها مشاهده کردند با استفاده از شنل نامرئی، جفت‌شدن دوطرفه و مسدود بودن دوطرفه بین چندین آنتن در فرکانس‌های منفرد یا چندگانه، به‌طور هم‌زمان کاهش یافت.

پوشکی که پیامک می‌زند

محققان در سنگاپور حسگر ویژه‌ای برای نصب در پوشک سالمندان ساخته‌اند که زمان دقیق تعویض آن را اعلام می‌کند. این فناوری جدید در واقع پوشک جدیدی است که در آن از یک حسگر کوچک استفاده شده است. این ریز فناوری میزان رطوبت پوشک را اندازه‌گیری کرده و زمان تعویض آن را از طریق ارسال پیامک اعلام می‌کند. حسگر موردنظر با این هدف ارائه شده که سالمندان ناتوان که دچار بی‌اختیاری هستند برای مدت زیادی در معرض رطوبت مضر ناشی از پوشک آلوده قرار بگیرند زیرا در غیراین صورت عفونت‌های مختلف سلامت فرد را در معرض خطر قرار می‌دهد.

آنچه که محققان سنگاپوری ارائه کرده‌اند نوار حسگری تجزیه‌پذیر بسیار باریک است که در تلفیق با فرستنده بیسیم فشرده و یک دریافت‌کننده، کل فرآیند تشخیص و اعلام زمان تعویض پوشک سالمند را پوشش می‌دهد.

استفاده از این حسگری که در این فرآیند استفاده می‌شود ارزان‌قیمت بوده و این درحالی است که فرستنده و گیرنده مدار نیز قابل جداسازی و استفاده در پوشک جدید است.

نوار حسگری از این فناوری جدید در مراکز نگهداری از سالمندان که همواره شماری از آنها به دلیل بیماری‌های مختلف از پوشک استفاده می‌کنند کاربرد زیادی داشته و به حفظ سلامت عمومی آنها کمک می‌کند.

ملاقات نزدیک «روزتا» و خورشید

مسئولان ناسا از آغاز سفر کاوشگر روزتا به دور خورشید خبر دادند و اظهار کردند که کاوشگر روزتا در این سفر برای نخستین بار در نزدیک‌ترین فاصله خود با خورشید قرار گرفته است. از آگوست سال گذشته تاکنون کاوشگر روزتا و مدارگرد آن روی دنباله‌دار P67 به فعالیت ادامه داده‌اند و هم‌اکنون نخستین سفر فضایی مدارگرد و کاوشگر به همراه دنباله‌دار به دور خورشید شروع شده است.

دانشمندان ناسا پس از محاسبات انجام شده این سفر بی‌ظنیر اظهار کردند: کاوشگر روزتا در این سفر برای نخستین بار به فاصله ۱۸۵ میلیون کیلومتری خورشید رسیده است که این امر دمای سطح دنباله‌دار را تا ۸۶ درجه فارنهایت گرم کرده است.

پروفیسور مت‌تیلور، دانشمند ارشد مأموریت روزتا گفت: در این سفر به دنبال افزایش نور خورشید بخش‌های تاریک اما جدیدی از دنباله‌دار P67 شناسایی خواهد شد.

در بررسی‌های انجام شده پیش‌بینی شده است که چندین متر از سطح دنباله‌دار به فضای اطراف پراکنده شده که مشاهده این اتفاقات برای نخستین‌بار بسیار هیجان‌انگیزاست.