

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

کافه مدیران

روند افزایشی قیمت دلار بررسی شد

گرانی ارز در دالان بازار زیرزمینی

در حالی که با توافق ژنو انتظار می رفت قیمت ارز کاهش پیدا کند، اما این اتفاق نیفتاد. حقیقت امر این است که توافق ژنو هرچند امید ایجاد بستر...

۱۵



وزیر تجارت فرانسه اعلام کرد

کمک به ایران
برای پیوستن به
سازمان تجارت جهانی

یادداشت

سایه ای بر زندگی
معیشتی مردم

عباس هشی

کارشناس بازار مالی و سرمایه

طبیعی است مردم انتظار دارند که قیمت دلار روند کاهشی را طی کند. این امر به این...

۱۵

سرمقاله

عرضه های شدید
و لطمه به اعتماد بازار

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران به کمترین میزان خود در دو سال...

۱

وزیر تجارت فرانسه اعلام کرد

کمک به ایران برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی

همکاری های مشترک ایران و فرانسه در چارچوب موافقت نامه های وین است و کاملاً حسن نیت و دقت در این توافقات بین دو کشور وجود دارد.

فکل تأکید کرد: در کنار ایران هستیم تا بتوانیم کاری کنیم که به سازمان تجارت جهانی بپیوندیم و فرانسه با توجه به اینکه خیلی سنت گراست در زمینه سیاسی و اقتصادی و در سطوح چندجانبه بین المللی می تواند در کنار ایران باشد.

وی گفت: جدول زمانی برای رفع محدودیت های همکاری بین ایران و فرانسه تهیه شده و در خصوص واردات محصولات باغی از ایران نیز با وزیر کشاورزی، غذا و جنگلداری فرانسه در چارچوب مشخص شده های هماهنگ هستیم و براساس ویژگی های جغرافیایی ویژه می توانیم در تغییراتی که بین وضعیت همکاری دو کشور به وجود می آید، توسعه واردات محصولات باغی ایرانی را در دستور کار قرار دهیم.

وزیر تجارت فرانسه گفت: در همکاری های بلندمدت با ایران در حوزه های مختلف اقتصادی حسن نیت داریم و مصمم هستیم و در کنار ایران خواهیم ماند تا بتوانیم برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی به این کشور کمک کنیم.

ماتیاس فکل در نشست خبری مشترک وزرای کشاورزی ایران و فرانسه، اظهار کرد: همکاری های بلندمدت ایران و فرانسه آینده خوب و جاه طلبانه ای دارد و می توانیم موضوعات مختلفی را بر مبنای همکاری ها مطرح کنیم و توسعه دهیم.

وی ضمن اظهار امیدواری از توسعه همکاری های ایران و فرانسه در حوزه های مختلف اقتصادی، افزود: امکانات فرانسه از همین امروز در جهت افزایش مشارکت های اقتصادی بین دو کشور در اختیار ایران است و دفتر تجاری مشترک ایران و فرانسه در سفارت این کشور در تهران نیز در همین راستا تشکیل شده است. وزیر تجارت فرانسه ادامه داد:

روزنامه فایننشال تایمز انگلستان:

شرکت های فرانسوی نگران از دست دادن فرصت های تجاری در ایران هستند

باشد که اهمیت منطقه ای زیادی دارد و به لحاظ قیمت نیز قابل رقابت است.

آقای تاوراس گفت: آمریکایی ها، آلمانی ها، چینی ها، کره ای ها و... همه در آستانه در هستند، همه از این کیک سهم می خواهند.

به هر حال، با وجود نگرانی رهبران فرانسه، در ایران نشانه های دال بر اینکه جمهوری اسلامی با جامعه کسبوکار این کشور به احتمالاً پس از تحریم ها در ایران فعالیت خواهد کرد، منابع انرژی ایران را از بزرگترین امتیازات ایران دانست و از آن به عنوان یک ویژگی عالی برای توسعه مناسب یاد کرد.

تیبالت دی سیلگای، معاون انجمن کارفرمایی فرانسه (مدف) با اشاره به آلمان، استرالیا، چین و آمریکا به عنوان شورهایی که جلوتر از فرانسه هستند، گفت: ما عقب افتاده ایم، بنابراین اکنون باید این عقب افتادگی را جبران کنیم.

وی قبل از سفر به ایران به خبرنگاران افزود: این دیدار برای ما مهم است. باید پیشنهادهای وجود داشته

از همکاری های دوجانبه را آغاز کرده اند. معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی اظهار داشت: هیاتی نیز از بنیاد اقتصادی ژاپن (JEF) به ایران آمدند و مذاکرات خوبی در زمینه های مختلف بین ایران و هیأت ژاپنی انجام شد و همکاری های مناسبی به ویژه در حوزه مراقبت و نگهداری از محیط زیست و بازیافت پسماندهای شهری آغاز شده است.

وی گفت وگوهای اخیر بین ایران و ژاپن در زمینه امضای موافقت نامه تشویق و حمایت از سرمایه گذاری خارجی را مثبت ارزیابی کرد و گفت: چند مورد جزئی در این زمینه جمله توتال و پی.اس.ای پژو سیتروئن روز دوشنبه به تهران رفت.

کارلوس تاوراس، مدیرعامل شرکت پژو سیتروئن گفت: موضع بسیار سرسختانه دولت، تا حدودی تصورات خصمانه ای در مورد فرانسه و هر چیزی که منسوب به آن است از جمله شرکت های فرانسوی ایجاد کرده است. لوران فابیوس، وزیر امور خارجه فرانسه در ماه ژوئیه گفته بود که موضع خصمانه شرکت های فرانسوی هشدار دادند که خطر از دست دادن فرصت ها در رقابت با دیگر شرکت های خارجی وجود دارد.

تیبالت دی سیلگای، معاون انجمن کارفرمایی فرانسه (مدف) با اشاره به آلمان، استرالیا، چین و آمریکا به عنوان شورهایی که جلوتر از فرانسه هستند، گفت: ما عقب افتاده ایم، بنابراین اکنون باید این عقب افتادگی را جبران کنیم.

وی قبل از سفر به ایران به خبرنگاران افزود: این دیدار برای ما مهم است. باید پیشنهادهای وجود داشته

مدیرعامل شرکت ایرتویا مطرح کرد

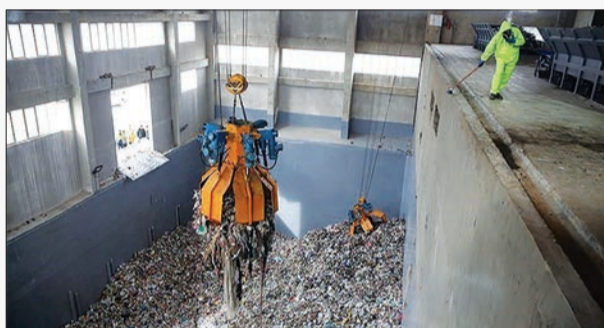
حضور در صنعت خودروی ایران
زیر ذره بین تویوتا

تسریع این ماجرا چشم پوشی نمی کنیم. همه شرکت های صاحب نام خودروسازی به سرمایه گذاری در این صنعت در ایران فکر می کنند. او درباره اینکه آیا تویوتا پیشنهاد ویژه ای برای ایران داشته است؟ اظهار کرد: شرکت تویوتا در حال بررسی سرمایه گذاری در ایران است اما هنوز به یک جمع بندی برای ارائه پیشنهاد نرسیده است...

۳

سرمایه گذاری در صنعت خودروی ایران است. عبدالرضا فهیمی، مدیرعامل شرکت ایرتویا (نماینده انحصاری شرکت تویوتا در ایران) در پاسخ به این پرسش که آیا شرکت تویوتا برنامه ای برای سرمایه گذاری در ایران و داخلی سازی محصولاتش دارد؟ به «فرصت امروز» گفت: این برنامه باید در سیاست های کلان شرکت تویوتا قرار گیرد. ما خوشحال خواهیم شد که این اتفاق رخ بدهد و از انجام هر اقدامی برای

برای سرمایه گذاران



گزارش «فرصت امروز» از سرمایه گذاری در نیروگاه زباله سوز

تولید برق از زباله
راه حلی برای یک معضل ریشه دار

آخر هفته ها، تعطیلات تابستان، ایام نوروز و هر فرصت دیگری که پیش می آید اگر سری به جاده چالوس، هراز، فیروزکوه یا سایر جاده های منتهی به شمال کشور...

۱۴

برای مدیران



گزارش اختصاصی از جلسه اضطراری انجمن صنفی شرکت های تبلیغاتی

اعتبار صنعت تبلیغات
قربانی کپی کاری های آگاهانه

کپی کردن طرح های تبلیغاتی داخلی از نمونه های خارجی در کشور ما اتفاق تازه ای نیست. شرکت ها و طراحانی که این شیوه را اجرا می کنند، معمولاً بعد از آشکار شدن...

۹

توسط معاون اول رئیس جمهور

آیین نامه تعیین تکلیف بدهی ها و مطالبات دولت ابلاغ شد

همچنین دولت موظف است از سال ۱۳۹۴ به بعد، همزمان با ارائه لایحه بودجه، جدول بدهی ها و مطالبات قطعی شده و تعهدات دولت به اشخاص حقوقی خصوصی و تعاونی و مؤسسات عمومی غیردولتی و بانک ها و مؤسسات اعتباری و تعهدات آنها به دولت را که به تأیید سازمان حسابرسی کشور رسیده است، به مجلس شورای اسلامی ارائه کند.

به منظور اجرای احکام مذکور در بندهای (ب) و (پ) این ماده، از ابتدای سال ۱۳۹۵ واحد جداگانه ای در وزارت امور اقتصادی و دارایی ایجاد می شود. این واحد موظف است خلاصه مطالبات، بدهی ها و تعهدات دولت را احصا و ثبت کند و علاوه بر گزارش های فصلی، گزارش های سالانه جهت ارائه به رئیس جمهور و مجلس شورای اسلامی تهیه کند. گزارش های سالانه باید به تأیید سازمان حسابرسی کشور برسد.

سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور موظف است با پیشنهاد وزارت امور اقتصادی و دارایی، نسبت به اصلاح

معاون اول رئیس جمهور آیین نامه اجرایی ماده (۱) قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای مالی کشور را براساس ماده (۱) قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور - مصوب ۱۳۹۴ - دولت موظف شده است ظرف مدت شش ماه از تاریخ لازم الاجرا شدن این قانون، جدول بدهی ها و مطالبات دولت و شرکت های دولتی را در سه طبقه به شرح زیر تهیه و به کمیسیون های اقتصادی و برنامه و بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی ارائه کند.

طبقه اول مطالبات و بدهی های اشخاص حقوقی خصوصی و تعاونی به تفکیک اشخاص، طبقه دوم مطالبات و بدهی های نهادهای و مؤسسات عمومی غیردولتی به تفکیک مؤسسه و طبقه سوم مطالبات و بدهی های بانک ها و مؤسسات اعتباری به تفکیک بانک ها، جدول مزبور باید هر سه ماه یک بار به روزرسانی شده و به کمیسیون های مذکور ارائه شود.

ایران و ژاپن موافقت نامه تشویق و حمایت از سرمایه گذاری خارجی منعقد می کنند

فنی ایران افزود: دو سال پیش و در پی دیدار رئیس جمهور کشورمان حجت الاسلام والمسلمین روحانی و نخست وزیر ژاپن در مقر سازمان ملل فصل جدیدی از روابط بین ایران و ژاپن آغاز شد و با سفر فرستاده ویژه رئیس جمهور ایران به ژاپن در سال گذشته این همکاری ها توسعه یافته است. خزاعی سفر چند هیأت بلندپایه ژاپنی طی یک سال گذشته به ایران را زمینه ساز توسعه روابط اقتصادی و مالی بین شرکت های ایرانی و ژاپنی ذکر کرد و گفت: از گذشته روابط بسیار خوبی بین شرکت های ژاپنی و بخش خصوصی دولتی ایران وجود داشته و از سال گذشته نیز ایران و ژاپن همکاری های بین المللی ژاپن (جایکا) دور جدیدی

در دیدار معاون وزیر اقتصاد و کنترارو سونونورا معاون پارلمانی وزیر خارجه ژاپن با تأکید بر افزایش روابط اقتصادی و تجاری بین دو کشور، امضای موافقت نامه های تشویق و حمایت از سرمایه گذاری خارجی، همکاری های گمرکی و مالیاتی مورد تأکید قرار گرفت.

به گزارش ششاد، محمد خزاعی در این دیدار با اشاره به زمینه های تاریخی روابط بین ایران و ژاپن، گفت: سابقه روابط دیرینه دو کشور بسیار طولانی است و با توجه به نتیجه موفقیت آمیز مذاکرات هسته ای زمینه توسعه روابط بیش از پیش فراهم شده است.

رئیس کل سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی و

عرضه های شدید و لطمه به اعتماد بازار

این ارزش معاملات با ۳۳۱۴۴ معامله محقق شد که در مقایسه با روز پیشین خود افزایشی ۱۰ درصدی داشت. بدین ترتیب ارزش میانگین هر معامله روز گذشته حدود ۵،۲۷ میلیون تومان محاسبه می شود که این رقم ۱۵ درصد کمتر از روز یکشنبه بود. بازار فرابورس ایران نیز در این جلسه به اصلاح شاخص کل خود پرداخت و در روند نزولی باقی ماند. طی معاملات روز گذشته، شاخص کل این بازار با ۱۰،۱ واحد نزول به رقم ۶۷۲۲،۱ واحد رسید. عرضه های شدید در دو روز اخیر ضربه بزرگی را به بازار وارد کرده و اعتماد معامله گران را از بین برد. با این حال، در جلسه گذشته کدهای حقیقی بیش از ۲۵ درصد از کل خریدها را انجام دادند؛ این مهم در حالی محقق شد که فروش این کدها کمتر از ۵ درصد کل فروش ها را تشکیل می داد. این پارادوکس بزرگ یکی از گنگ ترین نکات معاملات روز گذشته است. افزایش نسبی ارزش معاملات و ارزش میانگین معاملات در دو روز گذشته با نزول و بازگشت روند شاخص همراه بوده اند. از این رو این فاکتور نیز نمی تواند در تعیین آینده بازار نقش مهمی را

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران به کمترین میزان خود در دو سال گذشته رسید. طی معاملات روز دوشنبه، شاخص کل این بازار با کاهشی معادل ۲۲۵،۲۲ واحد به رقم ۶۱۳۲۸ واحد رسید تا بدین ترتیب پس از گذشت دقیقاً دو سال بار دیگر در این رقم دیده شود. در جلسه روز گذشته با آغاز معاملات، شاخص کل در ادامه روند نزولی روز پیشین خود قرار گرفته و این روند تا ساعت ۱۰:۳۰ ادامه داشت. با کاهش عرضه در نیمه زمان معاملات، تقاضا با به بازار گذاشت و شاخص کل در روندی صعودی و با شیب کم قرار گرفت. در پایان و پس از کنش ها و واکنش های فراوان شاخص کل با ۰،۲۷ درصد کاهش ارتفاع در یکی از حمایت های تاریخی و نسبتاً مهم خود بسته شد. ارزش کل معاملات این جلسه بازار بورس حدود ۱۷۵،۳ میلیارد تومان گزارش شد که در مقایسه با روز پیشین خود با کاهشی حدود ۵ درصد همراه بود.

نیرو

رئیس‌سندیکای صنعت برق:

قیمت برق باید ۳۰ درصد افزایش یابد



رئیس هیات‌مدیره سندیکای صنعت برق گفت: طی ۱۰ سال اخیر قیمت برق افزایش چندانی نداشته، لذا باتوجه به نرخ تورم باید قیمت برق ۳۰ درصد افزایش یابد.

علیرضا کلاهی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به قیمت فعلی برق اظهار کرد: طی ۱۰ سال اخیر قیمت تمام کالاهای پایه افزایش یافت و این در حالی است که قیمت برق با یک سرعت خیلی پایین و حتی بسیار کمتر از نرخ تورم افزایش یافت.

وی قیمت خالص تمام شده برق را بدون احتساب سوخت ۷۲ تومان عنوان کرد و گفت: این در حالی است که متوسط قیمت فروش تنها ۵۲ تومان است.

رئیس سندیکای صنعت برق ادامه داد: ما فقط برای اینکه بتوانیم هزینه‌های تولید را بپردازیم مبلغی معادل ۷۲ تومان را می‌خواهیم و اگر در شرایطی نوسازی شبکه نیز اضافه شود قطعاً نیاز به مبلغ بیشتری است. تا ۸۰ تا ۸۵ تومان در ازای هر کیلووات ساعت از مردم گرفته شود و این به این معناست که قیمت برق باید افزایش ۳۰ درصدی داشته باشد.

وی با اشاره به مذاکرات صورت گرفته با کشورهای خارجی برای جذب سرمایه‌گذاری آنها گفت: طی این مدت موفق به جذب سرمایه‌گذاران خارجی نشده‌ایم، اما هنوز مذاکرات در این زمینه ادامه دارد.

مدیرعامل آبفا استان تهران:

سالانه ۲۰ میلیون مترمکعب پساب تصفیه‌خانه فاضلاب تهران به بخش خصوصی واگذار می‌شود

مدیرعامل آبفا استان تهران از واگذاری سالانه ۲۰ میلیون مترمکعب پساب تصفیه‌خانه فاضلاب جنوب تهران برابر با استاندارد مصوب سازمان محیط‌زیست کشور به شرکت پالایش نفت تهران خبر داد.

به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت آب و فاضلاب استان تهران، محمد پوروش اظهار داشت: واگذاری پساب براساس توافق از سال ۱۳۹۵ و پس از احداث و بهره‌برداری از تاسیسات خط انتقال پساب به طول بیش از ۴هزار متر و با هزینه اجرای ۱۶۳ هزار و ۴۹۹ میلیارد ریال صورت می‌گیرد. وی افزود: این قرارداد در قالب بیع متقابل و سرمایه‌گذاری اولیه معادل ۶هزار میلیارد ریال است. به گفته پوروش،

شرکت پالایش نفت تهران پس از تحویل سالانه ۲۰ میلیون مترمکعب پساب استاندارد، ۶۰ درصد از آب آشامیدنی شهری را که هم‌اکنون استفاده می‌کند، به شبکه آب شوری باز می‌گرداند، وی با بیان آنکه احداث فاز نخست تصفیه‌خانه فاضلاب شهر ملارد به روش BOT به شرکت مهراب تصفیه واکذار شده، خاطر نشان کرد: رقم اولیه این سرمایه‌گذاری به مبلغ ۷۵۲ میلیارد و ۴۷۶ میلیون ریال و رقم پیش‌فروش آن برای امر مترمکعب پساب به مبلغ ۶هزار و ۵۰۰ ریال به‌صورت ۵۰ درصد قیمت تعدیل‌ناپذیر و ۵۰ درصد قیمت تعدیل‌پذیر و ضریب نرخ بازگشت داخلی ۲۰ درصد است. مدیرعامل آبفا استان تهران تصریح کرد: این قرارداد به مدت سه سال احداث و ۲۰ سال بهره‌برداری برای خرید تضمینی پساب به میزان ۱۲،۸۹ میلیون مترمکعب در سال طبق شرایط عمومی قراردادهای BOT تنظیم شده و پس از دریافت تضمین‌های مربوط (ضمانت‌نامه دوره پیشبرد، دوره اجرا و انتقال) و دریافت تاییدیه‌های مرتبط از سازمان‌های مربوط صورت می‌گیرد.

در مقایسه با زمان مشابه سال گذشته

حجم آب مخازن سدهای کشور ۷،۹درصد کاهش یافت

حجم کنونی آب موجود در مخازن سدهای کشور در مقایسه با زمان مشابه سال گذشته ۷،۹ درصد کاهش یافته است.

به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، حجم آب موجود در مخازن سدهای کشور در پایان هفته چهارم شهریورماه روز جمعه ۲۷ شهریورماه، ۱۹میلیارد و ۲۳۰ میلیون مترمکعب به ثبت رسیده که در مقایسه با زمان مشابه سال گذشته، معادل ۷،۹درصد کاهش نشان می‌دهد.

حجم آب موجود در مخازن سدهای کشور در زمان مشابه سال گذشته، حدود ۲۰ میلیارد و ۹۰۰ میلیون مترمکعب گزارش شده بود. برپایه این گزارش، حجم آب ورودی به مخازن سدهای کشور نیز از ابتدای سال آبی جاری (مهرماه ۹۳) تا پایان هفته گذشته، با ۱۲ درصد کاهش در مقایسه با سال آبی گذشته به ۲۸ میلیارد و ۲۰۰ میلیون مترمکعب رسید که این میزان در مدت مشابه سال آبی گذشته ۲۲ میلیارد و ۲۳۰ میلیون مترمکعب گزارش شده بود. حجم آب خروجی از سدهای کشور نیز از ابتدای سال آبی جاری تاکنون، ۲۹ میلیارد و ۲۷۰ میلیون مترمکعب گزارش شده است، درحالی‌که آب خروجی از سدهای کشور در مدت مشابه سال آبی گذشته به میزان ۴۶۰ میلیون مترمکعب بود. براین اساس، حجم آب خروجی از سدهای کشور در مقایسه با مدت مشابه سال آبی گذشته ۳،۹درصد کاهش نشان می‌دهد. هم‌اکنون مجموع ظرفیت مخازن سدهای کشور ۴۹،۱میلیارد مترمکعب گزارش شده که فقط ۳۹ درصد آن از آب پر شده است.

وزارت نیرو برای تعمیرات پیشگیرانه بودجه ندارد

نانو کامپوزیت‌ها با هزینه کمتر شبکه فرسوده را اصلاح می‌کنند



لیلا مرگن

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های توزیع معتقد است که به دلیل نبود بودجه و اعتبار کافی وزارت نیرو ناگزیر است فقط به توسعه شبکه فکر کرده و برای تعمیرات شبکه به‌جز در مواقع اضطراری هزینه‌ای صرف نکند. به گفته وی اقدامات پیشگیرانه در اصلاح شبکه به مفهوم جایگزینی سیم‌ها و دکل‌های فرسوده قبل از وقوع خاموشی بر اثر حوادث است. اما مدیرعامل شرکت «نانو واحد صنعت پرشیا» می‌گوید: می‌توان با استفاده از یک نوع نانو کامپوزیت، با هزینه‌هایی بسیار کمتر طول عمر شبکه‌های برق فشار قوی را افزایش داد و از تلفات جلوگیری کرد.

مدت استهلاک در شبکه‌های توزیع برق عموماً ۲۰ تا ۲۵ سال در نظر گرفته می‌شود اما عمر مفید شبکه برق در ایران کمتر از این میزان است. محمدحسین عقدایی، دبیر انجمن صنفی شرکت‌های توزیع در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» رشد سریع جمعیت در کشور را عامل بروز استهلاک بیش از حد در شبکه می‌داند.

وی اضافه می‌کند: ۳۰ سال قبل در بسیاری از نقاط کشور از جمله خیابان‌های تهران، منازل یک یا دو طبقه بود. در این مناطق شبکه برای چنین ترکیب جمعیتی طراحی شد اما امروز این خانه‌ها به آپارتمان‌های چند طبقه تبدیل شده‌است. سبک زندگی مردم هم تغییر کرده و مایکروفر و اسپلیت به لوازم منزل اضافه شده است. عقدایی می‌گوید: با این تغییرات، تراکم بار شبکه تقریباً پنج برابر شده و مصرف خانوار هم به‌طور متوسط دو برابر شده است یعنی اگر خانواده‌ای قبلاً ۷۰۰ وات برق مصرف می‌کرد، امروز برای تامین نیازهای خود به ۱/۵ کیلووات برق نیاز دارد.

در صورتی که شبکه برای چنین رشدی طراحی نشده و در بهترین شرایط برای افزایش دو برابری نیازها، خطوط انتقال را طراحی کرده بودیم.

وی ادامه می‌دهد: برای تامین برق پایدار در شبکه باید قدرت شبکه حداقل پنج برابر شود. این مسئله

نیاز به اعتبارات هنگفتی دارد زیرا ایجاد هر کیلومتر شبکه برق فشار ضعیف بین ۴۵ تا ۵۵ میلیون تومان هزینه در بر دارد.

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های توزیع طول شبکه برق فشار ضعیف هوایی در سال ۹۳ را ۸/۹ هزار کیلومتر و شبکه فشار متوسط هوایی را ۶/۴ کیلومتر اعلام می‌کند و بر این باور است که معادل همین میزان، شبکه برق فشار قوی در کشور وجود دارد.

به گفته وی فرسودگی شبکه و افزایش مصرف، شبکه برق کشور و تمام برنامه‌ریزی‌های انجام شده در مجموعه مدیریتی برق کشور را مختل کرده‌است. عقدایی با اشاره به اهمیت هوشمندسازی در شبکه برق بیان می‌کند: در کشوری مانند ژاپن، با فرض اینکه طول شبکه برق این کشور مشابه ایران باشد، ۳۴۰ هزار کلید قطع و وصل‌کننده وجود دارد که به‌صورت اتوماتیک قدرت مانور دارند. این شبکه هوشمند در مواقع نیاز بخشی از خطوط انتقال را از شبکه خارج می‌کند یا بار اضافی را منتقل می‌کند.

وی رشد سریع نیازهای جامعه در ایران را عاملی برای عقب ماندگی در جایگزینی خطوط فرسوده دانسته و می‌گوید: رشد مصرف در دنیا سالانه یک تا ۲ درصد بوده اما این رقم در ایران حدود ۹ تا ۱۰ درصد است. بودجه وزارت نیرو اندک بوده و همین بودجه اندک هم صرف توسعه خدمات ارائه می‌دهد. عقدایی با اشاره به ادعاهای مطرح شده در زمینه صد ساله شدن تامین برق در

خوردگی شبکه معضلی جدی

حضور برق در تمام شئونات زندگی انسان امروزی ملموس است. در دنیای امروز تقریباً بدون برق نمی‌توان زندگی کرد. دبیر انجمن صنفی شرکت‌های توزیع هم به این نکته اشاره دارد. وی بیان می‌کند: در گذشته اعتقاد داشتیم که نخستین اولویت دولت باید تامین آب و بعد برق باشد. اما در دنیای دیجیتال امروز، برق به اولویت اول تبدیل شده و بدون حضور آن حتی نمی‌توان آب مورد نیاز جامعه را تامین کرد.

وی ادامه می‌دهد: وزارت نیرو اگرچه بودجه عظیمی برای تعمیرات هزینه می‌کند، اما این اعتبارات صرف اقدامات پیشگیرانه نمی‌شود. یعنی ما بعد از افتادن دکل یا سوختن سیم به دلیل بار زیاد اقدام به تعویض آنها می‌کنیم، درحالی‌که برای تامین برق پایدار، این تعویض باید قبل از حوادث انجام شود.

عقدایی خوردگی ناشی از نمک را یکی از معضلات اصلی در خطوط انتقال برق و عاملی برای بروز تلفات بیشتر در شبکه معرفی می‌کند. به گفته وی عسلیو تا جاسک در ردیف خورنده‌ترین نقاط جهان جای می‌گیرند. در استان‌هایی مثل اصفهان و یزد تیرهای بتنی به دلیل آلودگی نمکی به‌شدت خورده شده و با توفان سرنگون می‌شوند. در نتیجه شبکه‌ای که باید ۳۰ سال عمر کند، فقط ۱۰ سال خدمات ارائه می‌دهد.

عقدایی با اشاره به ادعاهای مطرح شده در زمینه صد ساله شدن تامین برق در

ایران، می‌گوید: در طول این مدت ما فقط به توسعه فکر کرده‌ایم. اگر سازمان مدیریت برنامه‌ریزی برای تامین اعتبارات تعمیرات فکری در بودجه برای این داشتن برق مطمئن در شبکه دچار مشکل خواهیم شد.

صرف ۱۰ میلیون تومان در مقابل ۳۰۰ میلیون تومان

فرسودگی شبکه برق فقط مختص به خطوط انتقال فشار ضعیف نیست. خطوط فشار قوی بین شهرها هم از مشکل فرسودگی رنج می‌برند. فرشید سهیلی، مدیرعامل شرکت نانو واحد صنعت پرشیا از اختراعی سخن می‌گوید که با هزینه‌های بسیار کمتر، می‌تواند مرهمی بر زخم‌های شبکه فرسوده کشور به‌خصوص شبکه برق فشار قوی باشد.

وی که مدیر یک شرکت دانش‌بنیان است عنوان می‌کند: شرکت نانو واحد صنعت پرشیا با کمک مرکز تحقیقات برق منطقه‌ای اصفهان، نانو کامپوزیتی ساخته که به‌صورت مالشی روی سیم‌های برق نصب شده و هدایت الکتریکی و حرارتی سیم‌ها را بالا می‌برد. به این ترتیب توانای خنک‌تر شده و تلفات حرادی که مخرب‌ترین نوع تلفات در شبکه برق است، به حداقل می‌رسد.

مدیرعامل شرکت نانو واحد صنعت پرشیا اضافه می‌کند: نصب این نانو کامپوزیت به روی خطوط انتقال هر کیلومتر هزینه دارد اما ۱۰ میلیون تومان به ازای هر کیلومتر سیم‌های فرسوده پسته به ولتاژ بین ۲۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان هزینه دارد.

وی می‌گوید: مطالعات تولید این نانو کامپوزیت از سال ۸۹ آغاز شد. در حال حاضر مطالعات میدانی برای تایید اثرات مثبت این نانو کامپوزیت بر فرسودگی شبکه و کاهش تلفات، در حال انجام است. از این محصول در حد فاصل بین دو پست برای بررسی میزان کاهش تلفات استفاده شده‌است. همچنین در یک مسیر ۲۱ کیلومتری حد فاصل بین گلباگان و اصفهان هم این نانو کامپوزیت روی سیم‌ها گذاشته شد تا مراحل تست و نهایی شدن اثرات مثبت این محصول به اتمام رسد.

سهیلی دلیل کندی فرآیند تجاری‌سازی این اختراع را سختی اجرای آن اعلام کرده و می‌گوید: در صورت استفاده از این ترکیب نانویی، یک سیم فرسوده تبدیل به سیمی نو می‌شود یعنی ۳۰ سال دیگر به عمر خطوط فرسوده اضافه می‌شود.

شبکه فرسوده کشور جایگزین نمی‌شود

جایگزینی نشدن شبکه فرسوده انتقال، معضلی است که مورد توجه گنورگ قره‌پسپان، عضو هیات علمی دانشگاه امیرکبیر هم قرار دارد. به گفته وی در حال حاضر شبکه کشور به سمت فرسودگی پیش می‌رود اما این خطوط فرسوده، جایگزین نمی‌شوند.

قره‌پسپان فرسوده شدن شبکه را عاملی برای کاهش قابلیت‌های شبکه و افزایش تلفات اعلام کرده و می‌گوید: باید تجهیزات فرسوده شبکه با فناوری‌های جدید جایگزین شوند. برای کاهش تلفات و جایگزینی شبکه نیاز به منابع مالی و اعتباری وجود دارد اما وزارت نیرو چنین اعتباراتی را در اختیار ندارد. وی اضافه می‌کند: از زمانی که مجلس افزایش قیمت برق را متوقف کرد، قیمت برق غیرواقعی شد و مشکلات مالی در وزارت نیرو افزایش یافت. عضو هیات علمی دانشگاه مدیرعامل شرکت نانو واحد صنعت پرشیا اضافه می‌کند: نصب این نانو کامپوزیت به روی خطوط انتقال هر کیلومتر هزینه دارد اما ۱۰ میلیون تومان به ازای هر کیلومتر سیم‌های فرسوده پسته به ولتاژ بین ۲۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان هزینه دارد.



کارشناسان اتحادیه اروپا بررسی می‌کنند

خط لوله‌های جنوبی حریف خط لوله‌های شمال اروپا نخواهند شد

سناریوی احتمالی تامین گاز مورد نیاز بازار جنوب شرق اروپا از شمال این قاره باشد چراکه در این صورت بسیاری از مناطق و مجموعه‌های صنعتی در آلمان و سایر کشورهای مرکزی اتحادیه اروپا خواهد شد. اگرچه این موضوع موجب کم‌رنگ شدن نقش روسیه در بازار انرژی اتحادیه اروپا نشده، اما سبب پرنزاکتر نشدن نقش آلمان و فرانسه در این بازار خواهد شد.

لازم به ذکر است که تلاش‌های بی‌وقفه آمریکا جهت تاثیر گذاری بر پروژه‌های انرژی اروپا و تلاش دیپلماتیک آمریکا در این منطقه از جهان خواهد شد چراکه در حال حاضر و به‌رغم تلاش‌های صورت گرفته همچنان جایگزین قابل توجهی برای گاز روسیه در اروپا وجود ندارد.

تحقق این پروژه اوکراین از دریافت حداقل ۲ میلیارد یورو در سال به‌عنوان حق عبور گاز روسیه از خاک این کشور به اتحادیه اروپا محروم خواهد شد. لازم به ذکر است که عبور خط لوله انتقال گاز روسیه از خاک اوکراین کیف را در وضعیت بسیار مناسبی در برابر کشورهای غرب اروپا در روسیه قرار می‌داد که احداث فاز دوم خط لوله نورد استریم این امتیاز را نیز از کیف سلب خواهد کرد.

علاوه بر این کارشناسان متخصصان انرژی معتقدند تحقق خط لوله نورد استریم ۲ سبب کاهش اهمیت پروژه ترکیش استریم خواهد شد. از آنجا که مصرف‌کنندگان عمده گاز در شمال، مرکز و غرب اروپا قرار دارند و میزان تقریباً مشخصی از گاز طبیعی در آینده و از طریق خط لوله‌های نورد استریم ۱ و ۲ به این مناطق صادر خواهد

به بازارهای گاز اتحادیه اروپا وارد می‌شود، این حجم از گاز طبیعی که سالانه وارد بازارهای گاز اروپا می‌شود آلمان را به مرکز انرژی در اتحادیه اروپا بدل خواهد کرد که این موضوع در نهایت و در دهه‌های آینده سود سرشاری را نصیب آلمان خواهد کرد.

برخلاف تصور وجود جنگ سرد میان روسیه و اکثر کشورهای عضو اتحادیه اروپا به دلیل حمایت مسکو از شبه‌نظامیان جدایی طلب شرق اوکراین، همکاری‌های بسیاری از شرکت‌های بزرگ انرژی در آلمان، فرانسه، اتریش، بریتانیا و در نهایت روسیه کاملاً به تضاد با چنین تصویری است. گفتنی است همکاری‌های روسیه و شرکت‌های انرژی اروپایی در پروژه نورد استریم ۲، موجب ارتقای جایگاه دیپلماتیک مسکو در برابر کیف خواهد شد چراکه در صورت

نفت

شرکت در تولید و بازاریابی ال.ان.جی با شریک قدیمی
آمادگی توتال برای همکاری با ایران



رئیس کارگروه قراردادهای نفتی از آمادگی شرکت توتال فرانسه برای همکاری با ایران در زمینه اکتشاف، ازیاد برداشت، خرید نفت، تولید و بازاریابی ال.ان.جی و پتروشیمی خبر داد و گفت: نقشه راه همکاری بین دو کشور در پساتحریم تدوین می‌شود.

به گزارش ایسنا، سیدمهدی حسینی پس از دیدار آرنود برویک (Arnaud Breuillac)، مدیر بخش اکتشاف و تولید شرکت توتال با بیژن زنگنه، وزیر نفت و سابقه همکاری ایران و توتال فرانسه اشاره کرد و درباره محتویات این دیدار گفت: این شرکت فرانسوی خواستار خرید نفت‌خام از ایران است. وی با بیان اینکه این شرکت همچنین برای حضور در بخش ال.ان.جی و بازاریابی آن نیز اعلام آمادگی کرده است، توسعه میدان‌های نفتی به‌خصوص توسعه میدان‌های مشترک را از دیگر مباحث مطرح شده در این دیدار عنوان کرد و گفت: افزایش ضریب بازیافت از مخازن نفتی، اکتشاف و حضور در بخش پتروشیمی از دیگر موارد مطرح شده در این دیدار بوده است. حسینی همکاری بین دو کشور را منوط به برداشتن تحریم‌ها عنوان کرد و گفت: نقشه راه همکاری بین ایران و توتال در آینده تدوین خواهد شد. براساس اعلام وزارت نفت، هیات اقتصادی ۱۶۰ نفره فرانسوی که نمایندگانی از شرکت توتال و تکنپ نیز در آن حضور دارند روز دوشنبه، به ریاست استفان لوفول، وزیر کشاورزی و منابعی فکل، وزیر مشاور در امور بازرگانی خارجی و جهانگردی وارد تهران شدند.

گاز

با واگذاری پروژه به تاسیسات دریایی

امضای قرارداد خط لوله صادرات گاز ایران به عمان

با امضای قرارداد مطالعه خط لوله صادرات گاز ایران به عمان، صادرات گاز به این کشور وارد مرحله عملیاتی شد. به گزارش ایرنا، مدیرعامل شرکت ملی صادرات گاز ایران با اشاره به اینکه انجام مطالعه صادرات گاز ایران به عمان در دو بخش خشکی و دریایی تعریف شده است، افزود: مطالعه بخش دریایی صادرات گاز ایران به عمان به شرکت مهندسی و ساخت تاسیسات دریایی ایران سپرده شد و قرارداد آن میان مدیران عامل شرکت ملی صادرات گاز ایران، شرکت مهندسی و ساخت تاسیسات دریایی ایران و سیف بن حمد السنائی مدیرکل برنامه‌ریزی و ارزیابی پروژه‌ها در وزارت نفت و گاز عمان امضا شد.

علیرضا کاملی افزود: مطالعه بخش خشکی صادرات گاز ایران به عمان نیز به شرکت مهندسی مشاور پارس داده شد و قرارداد آن میان مدیران عامل شرکت ملی صادرات گاز ایران و شرکت مهندسی مشاور پارس امضا شد. وی درصاح مدت‌زمان انجام مطالعه این پروژه در دو بخش دریایی و خشکی نیز گفت: مبارک و به طول تقریبی ۲۰۰ کیلومتر طرف مدت سیم ماه و کار مطالعه بخش دریایی این پروژه از کوه مبارک به بندر صحر به طول ۲۰۰ کیلومتر طرف پنج ماه باید انجام برسد. براساس توافق سال ۲۰۱۳ میان شرکت گاز، قرار است برای ۱۵ سال روزانه ۲۸ میلیون مترمکعب گاز طبیعی ایران با یک خط لوله از بستر خلیج فارس به عمان صادر شود که ارزش بسیار بالایی دارد و سبب تحکیم روابط دو طرف می‌شود. محمدبن حمد المرچی وزیر نفت و گاز عمان دیروز وارد تهران شد و با بیژن زنگنه وزیر نفت جمهوری اسلامی ایران دیدار و گفت‌وگو کرد.

ایران و عمان در ماه مارس سال ۲۰۱۴ میلادی در جریان مذاکرات مقامات ارشد دو کشور، به توافقی درباره ساخت این خط لوله دست یافتند. ارزش این قرارداد حدود ۶۰ میلیارد دلار برآورد شده است.

تزییق ۵۰۰ میلیون فوت مکعب گاز، از فاز ۱۹ پارس جنوبی در زمستان ۹۴

بارگیری سکوی ۱۹ تا پایان مهرماه انجام می‌شود

مجری طرح توسعه فاز ۱۹ پارس جنوبی در شرکت نفت و گاز پارس از بارگیری سکوی فزاز ۱۹ تا پایان مهرماه خبر داد و گفت: زمستان امسال ۵۰۰ میلیون فوت مکعب گاز از فاز ۱۹ به شبکه سراسری تزییق خواهد شد.

حمیدرضا مسعودی در گفت‌وگو با شانا با اشاره به بارگیری سکوی فاز ۱۹ پارس جنوبی تا پایان مهرماه، افزود: بعد از بارگیری، سکو در محل موردنظر نصب شده و یک گام به تحقق وعده تزییق ۵۰۰ میلیون فوت مکعب گاز از این فاز به شبکه سراسری نزدیک می‌شوم. وی با بیان اینکه در بخش خط لوله نیز کارهای تکمیلی در حال انجام است، تصریح کرد: هم‌اکنون در حال اتصال خط لوله به جکت سکوی SPD2 و سکوی ۱۹ سی هستیم که انتظار داریم این عملیات نیز تا پایان آذرماه به پایان برسد، البته انجام این کار بستگی به تامین به‌موقع منابع مالی مورد نیاز دارد. مجری طرح توسعه فاز ۱۹ پارس جنوبی در شرکت نفت و گاز پارس پالایشگاه فاز ۱۹ تا روزهای آینده خبر داد و افزود: همه واحدهای اصلی و فرعی فاز ۱۹ پارس جنوبی در حال فعالیت هستند تا زمستان امسال ۵۰۰ میلیون فوت مکعب از فاز ۱۹ به شبکه سراسری تزییق شود.

سرمایه گذاری



ایران و ژاپن موافقتنامه حمایت از سرمایه گذاری خارجی امضای کنند



در دیدار محمد خرازی، معاون وزیر اقتصاد و کنترول سونوتونورا معاون پارلمانی وزیر خارجه ژاپن ضمن تاکید بر افزایش روابط اقتصادی و تجاری بین دو کشور، امضای موافقتنامه‌های تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی، همکاری‌های گمرکی و مالیاتی مورد تاکید قرار گرفت.

به گزارش شبکه اخبار اقتصادی و دارایی (شادا)، خرازی در این دیدار با اشاره به زمینه‌های تاریخی روابط بین دو کشور ایران و ژاپن گفت: سابقه روابط دیرینه بین دو کشور بسیار طولانی است و با توجه به نتیجه موفقیت‌آمیز مذاکرات هسته‌ای، زمینه توسعه روابط بیش از پیش فراهم شده است.

رئیس‌کل سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران در ادامه گفت: دو سال پیش در پی دیدار رئیس‌جمهور کشورمان دکتر روحانی و نخست‌وزیر ژاپن در مقر سازمان ملل، فصل جدیدی از روابط بین ایران و ژاپن آغاز شد و با سفر فرستاده ویژه رئیس‌جمهور ایران به ژاپن در سال گذشته این همکاری‌ها توسعه یافت.

خرازی سفر چند هیأت بلندپایه ژاپنی طی یکسال گذشته به ایران را زمینه‌ساز توسعه روابط اقتصادی و مالی بین شرکت‌های ایرانی و ژاپنی برشمرد و گفت: از گذشته روابط بسیار خوبی بین شرکت‌های ژاپنی و بخش خصوصی و دولتی ایران وجود داشته و از سال گذشته نیز ایران و ژاپن همکاری‌های بین‌المللی ژاپن (جایکا) دور جدیدی از همکاری‌های دوجانبه را آغاز کرده‌اند.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی در ادامه گفت: هیأتی نیز از بنیاد اقتصادی ژاپن (JEF) به ایران آمدند و مذاکرات خوبی در زمینه‌های مختلف بین ایران و هیأت ژاپنی انجام شد و همکاری‌های خوبی به‌ویژه در حوزه مراقبت و نگهداری از محیط زیست و بازیافت پسماندهای شهری آغاز شده است. امضای موافقتنامه تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی با مثبت ارزیابی کرد و در این خصوص گفت: چند مورد جزئی در این زمینه باقی مانده که قرار شد طی هفته‌های آینده تکمیل شود. خرازی ایران امیدواری کرد این موافقتنامه تاسفر وزیر امور خارجه ژاپن آماده شود و به امضای وزرا برسد. معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به اهمیت امضای موافقتنامه‌های همکاری‌های سرمایه‌گذاری، گمرکی و مالیاتی بین دو کشور گفت: امضای این موافقتنامه‌ها علامت خوبی است که می‌تواند بخش خصوصی دو کشور را در توسعه همکاری‌ها تشویق و ترغیب کند.

خرازی از آمادگی بخش مالی و بانکی ایران برای توسعه روابط اقتصادی فی‌مابین خبر داد و تصریح کرد: با بخشی از منابع بانکی ایران که در زمان تحریم نزد بانک‌های ژاپنی بود و با توافق هسته‌ای و لغو این تحریم‌ها، زمینه‌های بیشتری برای استفاده از این منابع فراهم شده است.

نساجی

شناسنامه‌دار شدن واردکنندگان پوشاک برای جلوگیری از قاچاق



برنامه اجرایی پیشگیری و مقابله با قاچاق کالای نساجی در اواخر تیرماه سال جاری به وزارت صنعت، معدن و تجارت و سایر دستگاه‌های ذی‌ربط ابلاغ شد که پس از ابلاغ آن به اصناف در نیمه اول شهریور در سطح بازار به اجرا درآمد، در این زمینه مرکز دفتر مبارزه با قاچاق کالاها و هدف ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز تاکید کرد، با اجرایی شدن این موضوع از ماه گذشته (مردادماه) توانستیم چند باندی را که به‌صورت غیرقانونی اقدام به واردات پارچه و پوشاک می‌کردند، منهدم کنیم. عباس نخعی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: قاچاق کالا و ارز یکی از معضلات اساسی اقتصاد کشور است، لذا تدوین سیاست‌های فرهنگی مبارزه با قاچاق کالا و ارز بیش از پیش ضروری است. وی گفت: ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز با توجه به حجم واردات غیرقانونی پارچه و پوشاک موضوع را به کارگروه حمایت از تولید و شفاف‌سازی گردش کالا در سطح عرضه برای بررسی بیشتر محول کرد که این کارگروه با حضور نمایندگان از وزارت صنعت، گمرک، تشکل‌های صنفی، وزارت امور اقتصادی و بخش‌هایی دیگر تشکیل شده و این موضوع را مورد بررسی قرار داد. نخعی در عین حال تاکید کرد: با تکبیر بر هماهنگی و هم‌افزایی ظرفیت‌های ملی دستگاه‌های عضو ستاد و کارگروه‌های تخصصی می‌توان در مبارزه با قاچاق کالا و ارز موفق شد. وی، شناسنامه‌دار شدن واردکنندگان پوشاک و پارچه و تمامی اقلام وارداتی در این حوزه را از جمله اقداماتی دانست که در این راستا صورت گرفت.

مدیرعامل شرکت ایرتویا مطرح کرد

سرمایه‌گذاری در صنعت خودروی ایران زیر ذره‌بین تویوتا



روز گذشته ایران و ژاپن تفاهم‌نامه تشویق سرمایه‌گذار خارجی امضا کردند تا گامی در جهت گسترش همکاری‌های اقتصادی میان دو کشور برداشته شود. همکاری ایرانی‌ها با چشم‌پادامی‌های آسیای شرقی، یکی از موضوعاتی است که پس از برداشته شدن تحریم‌ها همواره موردتوجه افکار عمومی قرار گرفته و مورد پرسش واقع شده است. حالا مدیرعامل شرکت ایرتویا می‌گوید که تویوتا در حال بررسی سرمایه‌گذاری در صنعت خودروی ایران است.

عبدالرضا فهیمی، مدیرعامل شرکت ایرتویا (نماینده انحصاری شرکت تویوتا در ایران) در پاسخ به این پرسش که آیا شرکت تویوتا برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری در ایران و داخلی‌سازی محصولاتش دارد؟ به «فرصت امروز» گفت: این برنامه باید در سیاست‌های کلان شرکت تویوتا قرار گیرد. ما خوشحال خواهیم شد که این اتفاق رخ بدهد و از انجام هر اقدامی برای تسریع این ماجرا چشم‌پوشی نمی‌کنیم. همه شرکت‌های صاحب‌نام خودروسازی به سرمایه‌گذاری در این صنعت در ایران فکر می‌کنند. او دربراه اینکه آیا تویوتا پیشنهاد ویژه‌ای برای ایران داشته است؟ اظهار کرد: شرکت تویوتا در حال بررسی سرمایه‌گذاری در ایران است اما هنوز به یک جمع‌بندی برای ارائه پیشنهاد نرسیده است.

خودروهای ژاپنی در ناوگان حمل‌ونقل شهری ژاپنی‌ها برخلاف هیأت‌های

تجاری غربی، برای نشانه گرفتن صنعت خودروی ایران هنوز در حال بررسی هستند. اما از سوی دیگر گویا تمایل ایرانی‌ها به استفاده از خودروهای کم استهلاک ژاپنی بسیار زیاد است. در همین راستا قرار است که ۵هزار دستگاه خودروی هیبریدی ژاپنی به ناوگان تاکسیرانی تهران تزریق شود. فهیمی در نشست خبری روز گذشته خود در این باره توضیح داد: براساس تفاهم صورت گرفته ۵هزار دستگاه خودروی هیبریدی تویوتا به ناوگان حمل‌ونقل شهری اضافه خواهد شد. عضو انجمن واردکنندگان خودرو از ورود ۵هزار خودروی هیبریدی به ناوگان تاکسیرانی خیرداد و گفت: ۲۰۰ تا ۵۰۰ دستگاه از این خودروها امسال وارد ناوگان می‌شود. قرار است تا خودروی هیبریدی وارد ناوگان تاکسیرانی شهر تهران شود و سال بعد هم ۲هزار دستگاه

سیاست‌زده هم اشکال ایجاد می‌کند، این در حالی است که به نظر می‌رسد بخشی از رکود فعلی نیز ناشی از سیاست‌زدگی اقتصادی است. فهیمی افزود: وقتی کسی تحت فشار باشد، اتهام زدن به دیگران را راحت انجام می‌دهد و این موضوع نیز اتهامی است که صحت ندارد. کلاس قیمتی خودروهای وارداتی قابل رقابت با خودروهای داخلی نیست و اصولاً واردکنندگان خودرو تمایلی به ایجاد چنین کمپین‌هایی ندارند.

او با بیان اینکه عرضه خودرو باید براساس نیاز مصرف‌کننده انجام شود، گفت: اگر این مسئله را مدنظر داشته باشیم، به متهم کردن یکدیگر نمی‌پردازیم. آب راه خود را پیدا می‌کند و بالاخره اگر خودروهای داخلی نتوانند نیاز مردم را تامین کنند، ممکن است یک واردکننده بتواند این کار را انجام دهد، اما این مسئله به معنای آن نیست که واردکنندگان با نقض قانون نسبت به واردات اقدام کنند. این عضو انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه در شرایطی که واردکننده با پرداخت تعرفه‌های نسبتاً سنگین واردات خودرو می‌تواند تولید داخل را به چالش بکشد، اتهام زدن کار درستی نیست، تاکید کرد: در حال حاضر تولیدات داخل در شرایطی قرار دارند که واردکنندگان خودرو قدرت رقابت با خودروسازان داخلی را دارند و می‌توانند رقابتی خود را از رده خارج کنند.

صنعت

وزیر صنعت، معدن و تجارت: صادرکنندگان لوله و پروفیل از فرصت کشورهای همسایه استفاده کنند



وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: کشورهای نظیر عراق، ترکمنستان و افغانستان فاقد واحدهای تولیدی لوله و پروفیل هستند و این فرصتی مناسب برای ما محسوب می‌شود. به گزارش شبکه اطلاع‌رسانی تولید و تجارت ایران (شساتن)، محمدرضا نعمت‌زاده، در جلسه صادرکنندگان لوله و پروفیل فولادی با بیان این مطلب افزود: می‌توان با ایجاد واحد تولیدی در کشورهای هدف و فروش مستقیم در هزینه حمل‌ونقل صرفه‌جویی کرد. وی گفت: ایجاد تشکل‌های صادراتی قوی و منسجم در حوزه پروفیل و لوله ظرفیت صادرات می‌تواند به چندین برابر ارتقا پیدا کند. وزیر صنعت، معدن و تجارت تاکید بر تشکیل کارگروهی برای زنجیره فولاد (لوله و پروفیل) متشکل از انجمن‌های تخصصی فولادی، معاونت امور معادن، سازمان توسعه و تجارت تاکید کرد: با مباحثی که در این کارگروه‌ها مطرح می‌شود، مشکلات تولید را به حداقل رسانیده همچنین راهکارهای صادرات بیشتر و بهتر و رفع موانع آن را شناسایی و اجرا کرد. نعمت‌زاده با بیان اینکه متاسفانه سود بانکی برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان بالاست، اظهار کرد: به همین منظور نامه‌ای به رئیس محترم جمهور نوشتم و درددیم در شورای پول و اعتبار مصوبه‌ای در حمایت از صادرات به تصویب برسانیم. وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه یادآور شد: تسهیل روابط با کشورهای وظیفه دولت است و پیدا کردن راهکارهای لازم با همراهی و همفکری بخش خصوصی برای صادرات مطلوب امری ضروری است. صادرات کار آسانی نبوده اما با اتخاذ راهکارهای منطقی و تجربی می‌توان با رویه مشخصی برای کسب بازارهای جهانی همت کرد.

در نشست تخصصی کاربردهای فناوری نانو در صنعت خودرو مطرح شد

شرکت‌های دانش‌بنیان پا می‌گیرند

بر توسعه فناوری‌های صنعتی، توسعه صنایع دانش‌بنیان در بخش کشاورزی، زیست محیطی و الودگی آب، تسهیل در سرمایه‌گذاری‌ها در صنایع مختلف از جمله مهم‌ترین برنامه‌های این دفتر است.

به گزارش خبرنگار «فرصت امروز» در این نشست که شرکت‌های فعال در حوزه نانو و نمایندگان خودروسازان نیز حضور داشتند، بر ضرورت حمایت از شرکت‌های دانش بنیان تاکید شد. علی اصغر توفیق، معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزیر صنعت، در این نشست با اشاره به اهمیت شرکت‌های دانش بنیان در صنعت، گفت: آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش بنیان که یکی از مواد قانون رفع موانع تولید است، روز گذشته به تصویب رسید و قوانین مالکیت صنعت در دولت نیز تصویب شده و به مجلس ارسال شده است. او با اشاره به وظایف بنگاه‌ها افزود: مطالعه بازار، توسعه فعالیت‌های تحقیق و توسعه و اتصال به زنجیره عرضه از مهم‌ترین وظایف بنگاه‌ها است. معاون وزیر صنعت، با بیان اینکه که استقرار صنایع پیشرفته در کلان شهرها به تصویب رسیده است، تصریح کرد: طی یک سال گذشته اقداماتی در خصوص حمایت از بنگاه‌های صنعتی دارای فعالیت دانش بنیان انجام شده است که از آن جمله ارائه تسهیلات حمایتی و مشارکتی و پیشنهادهای قانونی تهیه آیین‌نامه‌های مرتبط حمایت از تحقیق و توسعه ماده ۴ قانون رفع موانع تولید، بندس ماده ۳۱ قانون رفع موانع تولید پذیر و بند «د» تبصره ۱۰ بودجه ۹۴ است. توفیق ادامه داد: در صورتی که شرکت‌های تولیدی فعالیت‌های تحقیقاتی خود در این حوزه آغاز و فعالیت‌های خود را با دانشگاه لینک کنند تا ۵۰ درصد هزینه‌های تحقیقاتی آنها را برمی‌گردانیم که برای امسال ۲میلیارد تومان در نظر گرفته شده و در سال‌های آینده این رقم افزایش خواهد یافت. همچنین شرکت‌هایی که حداقل ۵۰۰ میلیون تومان فروش داشته باشند حتی فروش ضایعات در صورت ارائه تحقیق و توسعه در این بخش ۱۰ درصد از مالیات معاف خواهند شد. توفیق تصریح کرد: در ماده ۳۵ قانون که ویژه معادن و صنایع معدنی است نیز در صورتی که معدنی به ثبت رسیده باشد اما هیچ فعالیتی در آن صورت نگرفته باشد پروانه این قبیل از معادن لغو خواهد شد. وی با اشاره به اقدامات آینده دفتر معاونت آموزش، پژوهش و فناوری و وزارت صنعت گفت: توسعه صنایع مبنی

بر توسعه فناوری‌های صنعتی، توسعه صنایع دانش‌بنیان در بخش کشاورزی، زیست محیطی و الودگی آب، تسهیل در سرمایه‌گذاری‌ها در صنایع مختلف از جمله مهم‌ترین برنامه‌های این دفتر است.

به شادی بپوشید! (؛)

تا ۲۵٪ تخفیف
تا ۱۰ مهرماه ۹۴ (۰۲۱)۹۴۳۴
www.gerad.ir
AtiDana

خبرنامه

آخرین وضعیت پرداخت وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن

رئیس شورای هماهنگی بانک‌ها با اعلام اینکه هنوز مشکل نقدینگی لازم برای پرداخت وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن حل نشده است، گفت که حدود ۲۱ درصدی تعیین شده برای پرداخت تسهیلات مطابقتی با بهای تمام شده بالای پول در بانک‌ها نداشته و حدود ۲۴ درصدی می‌توانست جذابیت بیشتری برای پرداخت ایجاد کند.

عبدالناصر همتی، در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اعلام اخیر برخی مقامات مسئول در وزارت راه و شهرسازی مبنی بر برطرف شدن مشکل نقدینگی بانک‌ها برای پرداخت وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن اظهار کرد: با توجه به حجم بالای نقدینگی که برای پرداخت تسهیلات لازم است و در سویی دیگر شرایط حاکم بر اعطای آن، هنوز بانک‌ها با وجود اعلام آمادگی، نتوانسته‌اند اقدام جدی برای پرداخت انجام دهند. وی با اشاره به قفل شدن تالانه مدت منابع بانک‌ها در پرداخت تسهیلات ۶۰ میلیون تومانی مسکن توضیح داد: با توجه به اینکه در دوره بازپرداخت کوتاه میزان اقساط ماهانه به‌طور قابل توجهی افزایش می‌یابد باید دوره بازپرداخت بین ۷ تا ۱۰ سال باشد که در این صورت در شرایطی که بانک‌ها با مشکل نقدینگی مواجه‌اند، حجم بالایی از آن در این بخش قفل خواهد شد.

رئیس شورای هماهنگی بانک‌ها با اعلام اینکه پیش‌بینی می‌کنیم با توجه به نرخ پایین تر تسهیلات ۶۰ میلیون تومانی مسکن نسبت به سود سایر تسهیلات تقاضای بالایی برای دریافت داشته باشد، گفت: در این حالت باید نقدینگی به حدی باشد که بتواند حجم تقاضا را پاسخ دهد اما در شرایط فعلی منابع بانک‌ها کفاف نمی‌دهد؛ از این رو به نظر می‌رسد تقاضای دریافت قابل کنترل نبوده و به ایجاد تبعیض بین مشتریان منجر شود. وی اشاره‌ای هم به سود ۲۱ درصدی تعیین شده برای پرداخت وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن داشت و افزود: در شرایطی که بهای تمام شده پول در بانک‌ها حتی به بیش از سود ۲۴ درصدی مشارکتی مصوب برای تسهیلات هم می‌رسد نمی‌توان توقع داشت که بانک‌ها بتوانند وام ۶۰ میلیون را با سود ۲۱ درصد مبادله‌ای حداقل سپردار کنند؛ این در حالی است که سود ۲۴ درصدی برای این تسهیلات می‌توانست جذابیت بیشتری برای بانک‌ها ایجاد کند. همتی گزافه‌ای هم از عدم پایبندی بانک‌ها به توافق سود بانکی مصوب اردیبهشت اسفند برای اجرائی سود سالانه ۲۰ درصدی و سودهای روز شمار داشت و گفت: هنوز شاهدیم که برخی بانک‌ها سود ۲۵ تا ۲۷ درصدی به سپرده‌گذاران خود داده و سودهای توقیفی را اجرا نمی‌کنند که از سویی دیگر با توجه به اینکه عمده سپرده‌های آنها کوتاه‌مدت و با سود نزدیک به ۲۰ درصد است تمام شایه پول‌شان افزایش یافته و طبیعی است که تمایل و راهی برای ارائه تسهیلات با سود ۲۱ درصد ندارند.

به گزارش ایسنا، وام ۶۰ میلیون تومانی مسکن از مصوبات شورای پول و اعتبار در اردیبهشت ماه اسفند بود که مجوز ورود بانک‌های تجاری در ارائه تسهیلات مسکن بعد از چند سال را صادر کرد. بر این اساس قرار شد این تسهیلات با سود عقود مبادله‌ای و برای تهران ۶۰ میلیون، شهرهای با جمعیت بالای ۲۰۰ هزار نفر ۵۰ میلیون و در سایر مناطق ۴۰ میلیون تومان ارائه شود، ولی با توجه به مشکل تأمین نقدینگی آن در بانک‌ها، در چند ماهه گذشته اجرایی نشده است.

فراز و فرود نرخ دولتی ارزها اعلام شد

بانک مرکزی نرخ دولتی ارزها را روز دوشنبه برای عرضه در مرکز مبادلات ارزی اعلام کرد. به گزارش مهر، بانک مرکزی نرخ بانکی ۳۹ ارز را برای روز دوشنبه اعلام کرد که براین اساس، نرخ بانکی ۲۲ ارز نسبت به روز گذشته کاهش و قیمت واحد پولی افزایش یافت و نرخ ۵ ارز نیز تغییری نکرد. بر این اساس نرخ دلار آمریکا با یک ریال افت ۴۶،۹۵۴ ریال، پوند انگلیس با ۴۷ ریال رشد ۴۶،۵۳۰ ریال و یورو با ۸ ریال افزایش ۳۳،۸۶۴ ریال تعیین شد. فرانک سوئیس ۳۰،۹۳۳ ریال، کرون سوئد ۳،۶۳۲ ریال، کرون نروژ ۳،۶۶۸ ریال، کرون دانمارک ۴،۵۳۹ ریال، روپیه هند ۴۵۵ ریال، درهم امارات متحده عربی ۸،۱۵۶ ریال، دینار کویت ۹۹،۴۱۶ ریال، یکصد روپیه پاکستان ۲۸،۲۰۴ ریال، یکصد یمن ژاپن ۲۵۰،۰۰۵ ریال، دلار هنگ‌کنگ ۳،۸۶۵ ریال، ریال عمان ۷۷،۷۹۲ ریال، دلار کانادا ۲۲،۶۶۹ ریال، راند آفریقای جنوبی ۲،۲۴۴ ریال، لیر ترکیه ۹،۹۱۷ ریال، روپل روسیه ۴۵۱ ریال، ریال قطر ۸،۲۱۶ ریال، یکصد دینار عراق ۲،۶۰۲ ریال، لیر سوریه ۱۵۹ ریال، دلار استرالیا ۲۱،۴۸۳ ریال، ریال سعودی ۲،۹۸۶ ریال، دینار بحرین ۹۹،۳۷۰ ریال و دلار سنگاپور ۲۱،۳۳۲ ریال قیمت خورد.

پایان انتظار متقاضیان وام ازدواج سال ۹۳

متقاضیان دریافت وام ازدواج که در سال ۹۳ قبیل از آن اقدام به ثبت‌نام کرده‌اند تا ۱۰ مهرماه سال جاری تسهیلات موردنظر را دریافت می‌کنند. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، مدیرکل اعتبارات این بانک با اعلام اینکه برخی بانک‌ها در سامانه تسهیلات ازدواج، متقاضیان دریافت وام از سال ۹۳ و قبیل از آن در صف انتظار دارند، گفت: طی هماهنگی‌های به عمل آمده مقرر شد تا ۱۰ مهر ۹۴ این افراد وام ازدواج را دریافت کنند. سیدعلی اصغر میرمحمد صادقی افزود: در صورتی که این افراد تا ۱۰ مهر موفق به دریافت وام ازدواج نشدند می‌توانند از طریق مکاتبه با بخش اعتبارات و نظارت بانک مرکزی مراتب را اعلام و قطعاً وام پیگیری می‌شود. وی تأکید کرد: انتظار ما این است که از اول دی ماه صرفاً متقاضیان سال ۹۴ را که در حال حاضر هم در برخی بانک‌ها پرداخت تسهیلات این سال آغاز شده، هیچ‌گونه متقاضی پیش از سال ۹۴ در سامانه وجود نداشته باشد.

تعداد مجازهای بازار ارز به ۴۳۴ صرافی رسید

از مجوزهای واقعا قانونی تا نظارت‌های تبعیض آمیز



تسیم نجفی

در حالی که این روزها انتقادات زیادی به بانک مرکزی درباره افزایش نرخ وارد می‌شود، روز گذشته خیرگزاری‌ها اقدام به انتشار لیست ۴۳۴ صرافی کردند که توانستند با طی مراحل قانونی، جواز لازم را برای فعالیت در بازار ارز کسب کنند.

بعد از پایان اولنیماتوم بانک مرکزی به صرافی‌ها برای تطبیق با دستورالعمل جدید این بانک، تعدادی از صرافی‌های تهران و سایر شهرها نسبت به افزایش سرمایه اقدام کرده و برخی دیگر رقم در نظر گرفته شده را برای افزایش سرمایه غیرمنطقی دانسته و از این کار خودداری کردند.

خبرگزاری تسنیم در این باره نوشت: صرافی‌های تهران و سایر شهرها برای تطبیق با دستورالعمل جدید بانک مرکزی تا ۲۸ مردادماه مهلت داشتند و برای اخذ مجوز از این بانک باید سرمایه اولیه خود را در شهرهای بزرگ و تهران از ۲۰۰ میلیون به ۴ میلیارد تومان می‌رساندند.

براساس این دستورالعمل جدیدترین به‌روزرسانی بانک مرکزی از فهرست صرافی‌های دارای مجوز نشان می‌دهد که تا ۱۷ شهریورماه سال ۹۴ در کل کشور ۴۳۴ صرافی مجاز مشغول فعالیت هستند. اما کارشناسان اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرده‌اند که مجوزدار شدن ۴۳۴ صرافی در قبال حجم زیادی از صرافی‌های غیرمجازی که بازار ارز را در اختیار دارند، اتفاق مهمی نیست.

گزارش ۲

بانک مرکزی اعلام کرد: صدور گواهی سپرده در قبال خرید املاک و مستغلات مشتریان توسط نهادهای پولی فاقد مجوز غیرقانونی است. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، براساس بررسی‌های به عمل آمده و اطلاعات دریافتی، مشخص شده که برخی نهادهای پولی فاقد مجوز از بانک مرکزی

یک کارشناس مسائل اقتصادی با پیش‌بینی افزایش قیمت دلار در یک ماه آینده، وضعیت فعلی بازار ارز و دلایل افزایش نرخ دلار را اعلام کرد. سیدبهاء‌الدین حسینی هاشمی، در گفت‌وگو با مهر درباره پیش‌بینی نرخ دلار تا یک‌ماه آینده گفت: گرچه پیش‌بینی قیمت دلار در کشورمان سخت است اما آنچه مسلم است، این است که فشارهای روی ریال وجود دارد که در مقابل دلار عقب‌نشینی می‌کند به نحوی که با افزایش نرخ دلار، ریال

مدیرعامل بانک پارسیان با اشاره به نقاط قوت این بانک در زمینه فعالیت‌های ارزی گفت: عملکرد بانک در زمینه ارزی شفاف است و بیش از دو سال صرافی بانک ما با بانک مرکزی تعامل داشت و در حوزه فعالیت‌های خود از اهرم صرافی پارسیان استفاده می‌کرد و این روند تا سال ۹۰ ادامه داشته است. با این حال بانک در زمینه خریدوفروش ارز هیچ دخلتی نداشته است. به گزارش «فرصت امروز» پرویزیان اعلام کرد: قراردادهای بانک پارسیان در حوزه طرح‌های ملی ۳۵ میلیارد دلار بوده که بخشی از آن اجرا شده و بخشی دیگر تعهد اجرایی دارد.

آخرین سرمایه ثبتی شدند. ریشه این تصمیم البته به بازنگری در تصمیم قبلی بانک مرکزی با واسطه‌گری اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور در مردادماه سال گذشته برمی‌گردد چراکه در آن زمان وی در ابلاغیه‌ای به بانک مرکزی دستورالعمل ساماندهی صرافی‌ها را صادر کرد که براساس آن صرافی‌ها تا ۲۸ مردادماه امسال برای دریافت مجوز از بانک مرکزی فرصت داشتند.

با این وجود حاصل جدیدترین به‌روزرسانی بانک مرکزی از فهرست صرافی‌های دارای مجوز نشان می‌دهد که تا ۱۷ شهریورماه سال ۹۴ در کل کشور ۴۳۴ صرافی مجاز مشغول فعالیت هستند. اما کارشناسان اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرده‌اند که مجوزدار شدن ۴۳۴ صرافی در قبال حجم زیادی از صرافی‌های غیرمجازی که بازار ارز را در اختیار دارند، اتفاق مهمی نیست.

اخذ مجوز از راه‌های غیرقانونی

کریم غلامی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: صرافی‌های غیرمجاز، بازار ارز را در قبضه خود دارند و شرایط به‌گونه‌ای است که صرافی‌های مجاز در اقلیت کامل به سر می‌برند، این تعداد صرافی مجاز هم به بانک‌ها و نهادهایی مثل آن مربوط است.

وی افزود: من قبلاً هم اعلام کرده‌ام که چرخه اعطای مجوز، چرخه معیوبی است. از طرفی یک ضرب‌الاجل برای صرافی‌های غیرمجاز اعلام کرده‌اند و انبوهی از صرافی‌ها برای ثبت‌نام حتی تا پس از ضرب‌الاجل هجوم بردند که بانک مرکزی روی این موضوع خیلی کار تبلیغاتی کرد و از طرف دیگر چرخه‌های اعطای تسهیلات به وجود آوردند که در آن می‌توان با تخلفات واضح، مجوز کسب کرد.

وی در توضیح این تخلفات گفت: بانک مرکزی برای این صرافی‌ها سرمایه سنگینی تعیین کرده که کار درستی

هم بوده است. در گذشته بانک مرکزی در اعطای تسهیلات به موسسات اعتباری، سرمایه تشکیل این موسسات را به اندازه کافی افزایش ندهاده بود. حسن افزایش سرمایه در سقف‌های بالا این است که به این ترتیب آن‌هایی که واقعاً توانایی کفایت ماندن در این بازار را دارند می‌توانند در بازار دوام آورند و به دلیل پشتوانه بالایی که دارند می‌توانند خدمات بهتری را به مشتریان دهند.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: اما اتفاقی که در این میان افتاده این است که برخی از صرافی‌ها به روش‌هایی توانسته‌اند سرمایه‌ای را جور و در حساب مربوط بگذارند و پس از اخذ مجوز، آن سرمایه را از حساب خود خالی کنند. چنین روشی اصل مجوز را زیر سوال می‌برد و باید مشخص شود که آیا این ۴۳۴ صرافی واقعاً توانسته‌اند از فیلترهای قانونی بگذرند یا اینکه به شکل معیوبی خود را در مجازها جا زده‌اند؟

صدور گواهی سپرده در قبال خرید املاک ممنوع شد

نسبت به صدور گواهی سپرده با نرخ‌هایی بیش از سقف سود علی‌الحساب اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اقدام می‌کنند. لازم به توضیح است اقدام مزبور با قانون عملیات بانکی بدون ربا (بهره) و سایر مقررات موضوعه، مغایر بوده زیرا افتتاح حساب سپرده یا صدور گواهی

پیش‌بینی نرخ دلار در یک‌ماه آینده

ریال تقویت نشود. در عین حال، دو نرخ‌ی بودن و حتی چند نرخ‌ی بودن ارز که در حال حاضر در بازار ارز حاکم است، همه بازارها را دچار تلاطم می‌کند. بر این اساس، به نظر می‌رسد در یک ماه آتی، نرخ دلار سیر نزولی نداشته باشد و با نوساناتی همراه شود و این نوسانات قیمتی رو به بالا خواهد بود. حسینی هاشمی، در عین حال به کسری بودجه دولت و اینکه دولت به ریال بیشتری برای اداره کشور نیازمند باشد، اشاره و تصریح کرد: در حال حاضر، یک

مدیرعامل بانک پارسیان در جمع خبرنگاران: صرافی بانک پارسیان اهرم بانک مرکزی است

وی سرانه جذب سپرده‌گذاری در بانک پارسیان را مطلوب ارزیابی کرد و گفت: تلاش می‌شود نرخ بهره‌وری این بانک با گسترش بانکداری الکترونیک اصلاح و تقویت شود. البته بانک پارسیان از لحاظ تعداد شعب و بهره‌وری نیروی انسانی نیز در رتبه‌های خوبی قرار دارد. رئیس کانون بانک‌های خصوصی، کفایت سرمایه بانک پارسیان را مطلوب دانست و اعلام کرد: در سال جاری میزان افزایش سرمایه این بانک به ۲۳،۷۶۰ میلیارد ریال رسیده است که معادل ۹۰ درصدی کفایت سرمایه قلمداد می‌شود. پرویزیان در ادامه افزود: برای مشارکت بیشتر مردم در افزایش سرمایه

بانک‌ها، باید کسب‌وکار سودآور شود و تسهیلات‌دهنده و وام‌گیرنده نیز باید سهم خود را از استقراض، پرداخت کند تا بدین طریق نرخ معوقات بانکی نیز کاهش یابد. وی نرخ تسهیلات اعطایی بانک پارسیان را در سال جاری معادل ۳۲۰ هزار میلیارد ریال عنوان کرد و گفت: میزان تسهیلات جاری ارائه شده نیز معادل ۱۹۶ هزار میلیارد ریال بوده و حدود ۱۹ هزار میلیارد ریال نیز معوقات مشکوک الوصول در این بانک وجود دارد. مدیرعامل بانک پارسیان ادامه داد: بخشی دیگر از منابع درآمدی بانک‌ها مربوط به ارائه خدمات در قالب بانکداری الکترونیک است که در این خصوص

فرآیند بعد از اخذ مجوز مهم تر است

محمد ایوبی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: روند اعطای مجوز با چشم‌گیر نیست. بانک مرکزی، بخشی را در این اداره برای این امر در نظر گرفته است اما این بخش بررسی و اعطای مجوز در اسرع وقت برخوردار نیست. وی افزود: روند اعطای مجوز زمان زیادی را به خود اختصاص خواهد داد و ممکن است که حتی برخی صرافی‌ها بررسی مدارک و مجوز بمانند.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: نظارت‌پذیر کردن بخش‌هایی که تاکنون نظارت‌پذیر نبوده‌اند و سال‌ها در یک وضعیت غیرشفاف به فعالیت پرداخته‌اند و سودهای غیرمشروع خوبی هم به دست آورده‌اند، کار ساده‌ای نیست. طبیعی است که آنها تلاش می‌کنند نظارت‌پذیر نشوند و تن به سازوکارهای قانون ندهند. بنابراین اعطای مجوز گام اول است و در گام‌های بعدی است که بانک مرکزی باید با نظارت شدید و درست، جلوی اعمال خلاف احتمالی را بگیرد.

وی اظهار کرد: این نظارت نباید نظارت تبعیض‌آمیزی باشد، مثلاً به عده‌ای مجال داده شود که در بازار ارز رفتارهایی را داشته باشند و همان رفتار از سوی صرافی دیگر غیرمجاز تلقی شود. وقتی یک صرافی می‌پذیرد که در چارچوب قانونی کار کند باید از حقوق قانونی برابر با صرافی‌های دیگری که به بانک مرکزی نزدیک هستند، برخوردار باشد.

سازمانه شعبه‌های بانک پاسارگاد برای نسخه اندروید راه‌اندازی شد

بانک پاسارگاد در خدمتی جدید، سامانه شعبه‌های این بانک را با قابلیت پشتیبانی از سیستم عامل اندروید راه‌اندازی کرد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این نرم‌افزار که پیش از این برای نسخه IOS نیز راه‌اندازی شده بود، خدمتی است که امکان دسترسی آسان و سریع به مکان‌یابی، نشانی و مشخصات تمام شعبه‌های بانک پاسارگاد در سراسر کشور را فراهم می‌کند. براساس این خبر، این سامانه در تمام تلفن‌های همراه مجهز به سیستم‌های عامل IOS و اندروید قابل دسترس است و علاوه بر در اختیار گذاشتن نشانی نزدیک‌ترین شعبه و خودروی نزدیک، در خصوص مشخصات شعبه از قبیل نام و نشانی شعبه، آدرس دقیق، شماره تلفن و نامبر شعبه نیز اطلاعات کامل را در اختیار کاربر قرار می‌دهد. این نرم‌افزار همچنین امکان جست‌وجو براساس نام، کد و محدوده شعبه را فراهم کرده و دسترسی مناسب را از طریق نقشه برای کاربران فراهم می‌کند. گفتنی است مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۱۸۲۸۹۰ آماده پاسخگویی به سوالات مشتریان است.

آیا ضعف ارزی باعث تقویت اقتصاد می‌شود؟

ضعف ارزی معمولاً برای اقتصاد کشورها خوب است. حداقل این طور درک شده که واحد پولی ارزان‌تر می‌تواند در اقتصاد موثر باشد. بدین ترتیب صادرات افزایش می‌یابد و قابلیت رقابت بهتری پیدا می‌کند و مصرف‌کنندگان را هم سراغ کالاها تولید داخلی می‌برد. به گزارش اخبار بانک، روی گرداندن مصرف‌کنندگان داخلی از واردات گران‌قیمت و افزایش قابلیت رقابت کالاها صادراتی به‌عنوان مزیت‌های کاهش نرخ پول داخلی مطرح می‌شود. چنین سناریویی به گوش خیلی‌ها خوشایند می‌آید از جمله مالزی که ارز داخلی آن مدتی است در سیر نزولی قرار گرفته است. فردریک هومن، رئیس بخش تحقیقات اقتصاد آسیا در HSBC می‌گوید: در بسیاری از بازارهای نوظهور کاهش ارزش واحد پولی در حقیقت می‌تواند به چشم‌انداز رشد اقتصادی لطمه وارد کند. این حرکت به دو روش رفتار می‌کند: اول، کاهش سریع نرخ مبادله، نرخ بهره داخلی را بالا می‌برد، در حالی که پول به سرعت از کشور خارج می‌شود. شواهد نشان می‌دهد که در دوره‌های استرس شدید در بازارهای ارزی مقدار سرمایه سهم خروجی اقتصاد که بازارهای نوظهور را ترک می‌کند بیش از بازارهای توسعه‌یافته در همین شرایط است. در نتیجه شرایط مالی داخلی سخت‌تر شده و هزینه استقراض افزایش می‌یابد. دوم اینکه واحد پول در حال سقوط آزاد، نگرانی در مورد پایداری اقتصاد کلان و اشتباهی ریسک ایجاد می‌کند. در چنین سناریویی مقدار وامی که بانک‌ها اعطا کرده‌اند می‌تواند بیش از مقدار اندکی افزایش نرخ بهره کاهش یابد.

نرخنامه

دلار ۳،۴۷۶ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۴۷۶ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۱۶،۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳،۸۵۵ تومان و هر پوند نیز ۵،۲۸۵ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۶۷،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۵۸،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۰،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۳،۶۶۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۱،۴۰۲ دلار بود.

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۱،۴۰۲
منتقال طلا	۴۰۶،۱۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۳،۶۶۰
سکه بهار آزادی	۹۱۵،۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۱۶،۰۰۰
نیم سکه	۴۶۷،۰۰۰
ربع سکه	۲۵۸،۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۰،۰۰۰

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۴۷۶
یورو اروپا	۳،۸۵۵
پوند انگلیس	۵،۲۸۵
درهم امارات	۹۳۸
لیر ترکیه	۱،۱۵۵
یوان چین	۵۵۵
ین ژاپن	۲۸
دلار کانادا	۲،۶۰۸
فرانک سوئیس	۳،۵۰۵
دینار کویت	۱۱،۳۰۰
ریال عربستان	۹۱۸
دینار عراق	۲۸۰
روپیه هند	۵۴
رینگت مالزی	۸۸۵

بانکنامه

سامانه شعبه‌های بانک پاسارگاد برای نسخه اندروید راه‌اندازی شد

بانک پاسارگاد در خدمتی جدید، سامانه شعبه‌های این بانک را با قابلیت پشتیبانی از سیستم عامل اندروید راه‌اندازی کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این نرم‌افزار که پیش از این برای نسخه IOS نیز راه‌اندازی شده بود، خدمتی است که امکان دسترسی آسان و سریع به مکان‌یابی، نشانی و مشخصات تمام شعبه‌های بانک پاسارگاد در سراسر کشور را فراهم می‌کند. براساس این خبر، این سامانه در تمام تلفن‌های همراه مجهز به سیستم‌های عامل IOS و اندروید قابل دسترس است و علاوه بر در اختیار گذاشتن نشانی نزدیک‌ترین شعبه و خودروی نزدیک، در خصوص مشخصات شعبه از قبیل نام و نشانی شعبه، آدرس دقیق، شماره تلفن و نامبر شعبه نیز اطلاعات کامل را در اختیار کاربر قرار می‌دهد. این نرم‌افزار همچنین امکان جست‌وجو براساس نام، کد و محدوده شعبه را فراهم کرده و دسترسی مناسب را از طریق نقشه برای کاربران فراهم می‌کند. گفتنی است مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۱۸۲۸۹۰ آماده پاسخگویی به سوالات مشتریان است.

خبر

آیا ضعف ارزی باعث تقویت اقتصاد می‌شود؟

ضعف ارزی معمولاً برای اقتصاد کشورها خوب است. حداقل این طور درک شده که واحد پولی ارزان‌تر می‌تواند در اقتصاد موثر باشد. بدین ترتیب صادرات افزایش می‌یابد و قابلیت رقابت بهتری پیدا می‌کند و مصرف‌کنندگان را هم سراغ کالاها تولید داخلی می‌برد. به گزارش اخبار بانک، روی گرداندن مصرف‌کنندگان داخلی از واردات گران‌قیمت و افزایش قابلیت رقابت کالاها صادراتی به‌عنوان مزیت‌های کاهش نرخ پول داخلی مطرح می‌شود. چنین سناریویی به گوش خیلی‌ها خوشایند می‌آید از جمله مالزی که ارز داخلی آن مدتی است در سیر نزولی قرار گرفته است. فردریک هومن، رئیس بخش تحقیقات اقتصاد آسیا در HSBC می‌گوید: در بسیاری از بازارهای نوظهور کاهش ارزش واحد پولی در حقیقت می‌تواند به چشم‌انداز رشد اقتصادی لطمه وارد کند. این حرکت به دو روش رفتار می‌کند: اول، کاهش سریع نرخ مبادله، نرخ بهره داخلی را بالا می‌برد، در حالی که پول به سرعت از کشور خارج می‌شود. شواهد نشان می‌دهد که در دوره‌های استرس شدید در بازارهای ارزی مقدار سرمایه سهم خروجی اقتصاد که بازارهای نوظهور را ترک می‌کند بیش از بازارهای توسعه‌یافته در همین شرایط است. در نتیجه شرایط مالی داخلی سخت‌تر شده و هزینه استقراض افزایش می‌یابد. دوم اینکه واحد پول در حال سقوط آزاد، نگرانی در مورد پایداری اقتصاد کلان و اشتباهی ریسک ایجاد می‌کند. در چنین سناریویی مقدار وامی که بانک‌ها اعطا کرده‌اند می‌تواند بیش از مقدار اندکی افزایش نرخ بهره کاهش یابد.

اتاق بازرگانی



وزیر کشاورزی و جنگلداری فرانسه در اتاق ایران:

اتاق ایران میزبان ۱۴۰ شرکت فرانسوی

یک هیأت بزرگ فرانسوی و در رأس آن استفان لوفول وزیر کشاورزی و جنگلداری، متیاس فکل وزیر مشاور دولت فرانسه در امور تجارت و توریسم، تیبولت سیلگویی نایب رئیس «مدف بین الملل» در اتاق ایران با محسن جلال پور دیدار کردند. به گزارش «فرصت امروز» شرکت‌های مختلفی در زمینه حمل‌ونقل، کشاورزی، صنایع غذایی، امور مالی و فاینانس، شرکت‌های صنعتی بزرگ و کوچک از این کشور در جلسه عمومی که بین فعالان اقتصادی دو کشور برگزار شد شرکت کردند. محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی در این دیدار نماینده دولت ایران بود. مقامات هر دو کشور بر اهمیت روابط اقتصادی میان دو کشور تأکید کردند. توسعه کشاورزی و صنایع غذایی محور اهداف فرانسوی‌ها در دیدار با هم‌تایان ایرانی بود. همچنین در این نشست دو سند تفاهنامه (MOU) بین انجمن قطعه سازان ایران و فرانسه و موسسه توسعه مدیریت ایران و فرست فاینانس امضا شد. صبح روز گذشته نیز در دیدار وزرای کشاورزی دو کشور با تنظیم تفاهنامه‌های بر نقش محوری کشاورزی در اقتصاد، امنیت غذایی و همچنین اهمیت همکاری دوجانبه در گسترش روابط کشاورزی و تجاری تأکید شد. همچنین در این دیدار، دفتر تجاری و بازرگانی فرانسه در سفارت فرانسه برای گسترش همکاری ایجاد شد.

نایب رئیس اتاق بازرگانی پیش‌بینی کرد

ادامه شرایط رکود تا پایان سال

نایب رئیس اتاق بازرگانی به ارزیابی ادامه شرایط رکود اقتصادی در سال جاری پرداخت و گفت: سال گذشته نسبت به مشکلات انباشته‌ای که در سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ و وجود آمده بود جریان مافات صورت گرفت اما سال ۱۳۹۴ سال سختی به لحاظ اقتصادی است. پدram سلطانی در گفت‌وگو با ایسنا ادامه داد: دولت توانست فشار ناشی از سوءمدیریتی را که در دوره گذشته به وجود آمده بود با اصلاح برخی بخشنامه‌ها و مقررات تغییر دهد. از سوی دیگر نیز روحیه امید که ایجاد شده بود در جهت اصلاح برخی مسائل اقتصادی مؤثر واقع شده، اما رسیدن به توافق مقداری به طول انجامید و همچنین با توجه به گرایی و بدهی بی‌سابقه دولت به بخش‌های مختلف دولت نتوانست سیاست انبساطی در کشور اتخاذ کند. نایب رئیس اتاق بازرگانی اضافه کرد: دولت در مواردی نیز با احتیاط عمل کرد و نتیجه این گونه رقم خورد که رکود در اقتصاد کشور دامن‌گیر شد و همچنین فشاری که دولت روی کاهش تورم گذاشت در ادامه رکود تأثیر گذار بود، به هر حال باید بین رکود و تورم وضعیت تعادلی باشد اما فشار بر کاهش تورم منجر به تشدید رکود شد. سلطانی با پیش‌بینی از وضعیت رکود در ماه‌های پایانی سال گفت: شرایط رکود کم و بیش تا پایان سال ادامه خواهد داشت، مگر آنکه در اواخر سال شاهد برادشته شدن تحریم‌های بانکی باشیم.

به منظور ارتقای بانکداری و صنایع مرتبط با آن

نمایشگاه ITE آبان ماه برگزار می‌شود



نمایشگاه بین‌المللی تراکنش (ITE) به منظور ارتقای کیفیت بانکداری الکترونیک در دوران پس‌اتحریم برگزار می‌شود. به گزارش «فرصت امروز»، محمدمراد بیات، مدیر مرکز فابا و رویداد ITE، طی یک نشست خبری با اشاره به اهمیت برگزاری این نمایشگاه گفت: مهم‌ترین هدفی که برگزاری این رویداد دارد ایجاد فرصت برای کسب‌وکار است و بستری برای تحقق راهبردهای کلان کشور است. وی افزود: یکی از راهبردهای کلان نظام در سند چشم‌انداز سال ۱۴۰۴، پیشرفت در حوزه علمی و فناوری است که بنابر آن باید به رتبه اول منطقه در این بخش تبدیل شویم که متأسفانه با گذشت حدود ۱۰ سال از این چشم‌انداز، هنوز پیشرفت چندانی نداشته‌ایم و امیدواریم در ۱۰ سال باقیمانده گام‌های مؤثری برداریم.

بیات اظهار کرد: امروز ما سهم زیادی در منطقه نداریم و جایگاهی که طبق برنامه‌ریزی‌ها باید به آنجا دست می‌یافتیم اکنون جایگاه کشورهای دیگر است، بنابراین ما باید سهم و جایگاه ایران را در منطقه توسعه دهیم. وی ادامه داد: باتوجه به ابلاغیه‌ای که مقام معظم رهبری درخصوص سیاست‌های کلان برنامه ششم توسعه ابلاغ کرده‌اند بیش از یک‌هشتم آن مربوط به توسعه آئی‌تی در کشور است که در نمایشگاه ITE به آن خواهیم پرداخت. مدیر مرکز فابا افزود: تراکنش به چهار عامل دولت الکترونیک، شهر الکترونیک، بانک الکترونیک و مشتری الکترونیک وابسته است و ما با برگزاری این نمایشگاه سعی در پیوند و ایجاد این چهار عامل داریم. وی گفت: هدف دیگر از برگزاری این رویداد امکانی برای انتقال دانش فنی فناوری‌های نوین به‌ویژه در صنایع مالی است و ما بنا نداریم تا بازار مصرف تکنولوژی را در کشور ایجاد کنیم، بلکه می‌خواهیم با تعامل خردمندان امکان انتقال دانش فنی را در این مرز بوم فراهم کنیم. بیات اظهار کرد: به‌رغم فرصت‌هایی که در دوران تحریم از دست دادیم اما توانایی‌هایی را نیز ایجاد کردیم که سامانه‌های بانکی شتاب و شاپرک یکی از آنها است و ما می‌خواهیم با برگزاری این نمایشگاه از این توانمندی‌ها استفاده کنیم. وی با اشاره به اینکه تقویت بخش خصوصی در دوران پس‌اتحریم، یکی دیگر از اهداف نمایشگاه ITE است، گفت: ایجاد فضای مناسب برای فعالیت استارت‌آپ‌ها و ارائه ایده‌های نو هدف بعدی است. مدیر مرکز فابا و رویداد ITE درباره برنامه‌های ITE گفت: این نمایشگاه و رویداد در سه روز ۴، ۵ و ۶ آبان ماه در وسعتی بالغ بر ۵۰۰ مترمربع با حضور شرکت‌ها و بانک‌های داخلی و خارجی برگزار خواهد شد. بیات اظهار کرد: ما چند

تجارت



افخمی‌راد با معاون وزیر امور خارجه هلند دیدار کرد

هیات هلندی آذرماه به ایران می‌آید



رئیس سازمان توسعه تجارت با معاون اقتصادی وزیر خارجه هلند دیدار و ضمن تأکید بر افزایش حجم مبادلات تجاری دو کشور، سرمایه‌گذاران هلندی را برای حضور در بازار ایران دعوت کرد. به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، ولسی‌الله افخمی‌راد در دیدار با مارتین فن‌دن برگ، معاون اقتصادی وزیر امور خارجه هلند ضمن اشاره به روند مبادلات تجاری دو کشور در سال‌های گذشته گفت: حجم تجارت غیرنفتی ایران و هلند در سال ۱۳۹۳ کمتر از ۳۰۰ میلیون دلار بوده است، درحالی‌که هشت سال قبل این رقم ۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار بود. وی با تأکید بر اینکه سواقی دو کشور از فراهم بودن زمینه‌های گسترده همکاری حکایت دارد، خاطر نشان کرد: ما آماده‌ایم تا موانع پیش‌رو را برطرف کنیم و میزان مناسبات تجاری را به اندازه درخورد دو کشور نزدیک سازیم. افخمی‌راد با اشاره به شرایط پس از رفع تحریم ایران گفت: انتظار می‌رود سهم سرمایه‌گذاری کشورهای اروپایی در ایران پس‌اتحریم روند صعودی به خود بگیرد، بنابراین تقاضا دارم این مسئله مورد بررسی کشور هلند قرار بگیرد و حضور سرمایه‌گذاران هلندی در ایران تسهیل شود. وی تأکید کرد: شرکت‌های هلندی می‌توانند در کشور ما اقدام به سرمایه‌گذاری کنند و ما از این موضوع استقبال می‌کنیم. حضور شرکت‌های هلندی در ایران به نفع هر دو کشور است، زیرا طرف هلندی نه تنها می‌تواند بازار ایران را پوشش دهد، بلکه به بازار کشورهای منطقه نیز دسترسی خواهد داشت. افخمی‌راد با اشاره به سفر هیأت تجاری هلندی به ایران در آذرماه، تصریح کرد: ما تمایل داریم زمینه فعالیت این شرکت‌ها شناسایی شده و از این طریق بتوانیم ملاقات‌هایی را برای این هیأت تجاری با بخش خصوصی ایران ترتیب دهیم. رئیس سازمان توسعه تجارت در پایان از طرف هلندی خود خواست به منظور افزایش حجم تجارت خارجی دو کشور نقشه راهی تدوین و براساس آن حرکت‌های بعدی هدف‌گذاری شود.

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران آگهی تجدید مناقصه عمومی شماره م ع پ/۱۱/۹۴

شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص) در نظر دارد انجام خدمات مناقصه را با در نظر گرفتن شرایط کلی ذیل و از طریق فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید: (الف) نوع فراخوان: مناقصه عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران/ یک مرحله‌ای (ب) نام و نشانی دستگاه مناقصه‌گزار: تهران - میدان آرژانتین - ابتدای خیابان بیهقی - روبروی فروشگاه شهروند - پلاک ۲۸ طبقه همکف، شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص) (ج) موضوع مناقصه: تعمیرات اساسی مخزن ۲۷۲ هزار بشکهای شماره ۶ در جزیره خارک (د) نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: تضمین شرکت در مناقصه به صورت وجه نقد و یا ضمانت‌نامه بانکی معتبر و مورد تأیید کارفرما به مبلغ ۶۹/۲۵۳/۷۵۱ ریال و همچنین تضمین حسن انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۵۰ درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه. (ه) قابل توجه مناقصه‌گران با عنایت به بخشنامه شماره ۹۴/۱۱۱۲۲۲ مورخ ۹۴/۵/۳ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ضمانت‌نامه‌های صادره می‌بایست ضرورتاً تا روزنامه طبق نمونه‌های پیوست همین نامه تضمین برای معاملات دولتی (موضوع تصویب‌نامه شماره ۲۸۴۹۲ ت ۲۸۴۹۳ ت ۸/۱۱ مورخ ۱۳۸۲/۸/۱۱ هیات محترم وزیران) باشد لذا این شرکت از پذیرش ضمانت‌نامه‌هایی که فاقد شرایط فوق باشد، معذور بوده و هیچ‌گونه مسئولیت و تعهدی در این خصوص نخواهد داشت. (و) محل، مدت زمان اجرای پروژه و برآورد کارفرما: محل اجرای پروژه پایانه نفتی جزیره خارک و مدت زمان اجرای پروژه ۱۰ ماه شمسی و دوره نگهداری ۱۲ ماه شمسی می‌باشد. (ز) برآورد تضمینی کارفرما برابر با مبلغ ۲۰/۹۵۱/۲۵۰/۴۲۳ (بیست میلیارد و نهصد و پنجاه هزار و چهارصد و بیست و سه) ریال می‌باشد. (ح) مدت اعتبار پیشنهاد: مدت اعتبار پیشنهاد از تاریخ ارائه پیشنهاد مالی به مدت سه ماه شمسی که این مدت قابل تمدید تا سی روز دیگر می‌باشد. (ط) نوع گواهی تأیید صلاحیت پیمانکار: داشتن پایه ۵ نفت و گاز از سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و ارائه گواهی‌نامه تأیید صلاحیت پیمانکاری از نظر ایمنی از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی (ی) زمان، مهلت و نشانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی: ۱- کلیه مناقصه‌گران واجد شرایط می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز به سایت اینترنتی شرکت پایانه‌های نفتی ایران به آدرس www.iotco.ir (قسمت امور پیمان‌ها) مراجعه و نسبت به دریافت معیارها و جداول ارزیابی کیفی مناقصه‌گران اقدام و ضمن تکمیل، مهر و امضای آنها و الصاق مستندات مربوطه به همراه سایر اسناد، مدارک و گواهی‌نامه‌های ذکر شده در آگهی و سایت پیش گفته، به کمیته فنی و بازرگانی تحویل نمایند. همچنین مناقصه‌گران می‌توانند جهت رویت آگهی به سایت‌های www.shana.ir، www.mporg.ir، www.iotco.ir مراجعه نمایند. ۲- جهت تحویل مدارک (ارائه اصل فرم‌های تکمیل شده ارزیابی و مدارک مورد نیاز در این فراخوان به صورت یک فایل PDF به آدرس تهران - میدان آرژانتین - اول خیابان بیهقی - روبروی فروشگاه شهروند و بانک سامان - پلاک ۲۸ - شرکت ملی نفت ایران - طبقه همکف - شرکت پایانه‌های نفتی ایران - تلفن ۰۲۱-۸۸۵۳۴۵۲۴-۲۱ - کمیته فنی و بازرگانی مراجعه گردد. بدیهی است به مدارک ناقص و مدارکی که به صورت فایل PDF ارائه نمی‌گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد. کارفرما در رد و یا قبول مدارک مناقصه‌گران در تمام مراحل اختیار تام خواهد داشت.

جناب آقای فرهاد سنجری فرد

نظر به اینکه پرونده شما به اتهام غیبت غیرموجه به صورت متوالی در هیات رسیدگی به تخلفات اداری تحت رسیدگی می‌باشد، مقتضی است حداکثر ظرف مدت ده روز از تاریخ رویت این اعلامیه، دفاعیه خود را به انضمام مدارک لازم به هیات مذکور به نشانی: خ شریعتی - بالاتر از چهارراه شهید قدوسی (قصر) - جنب باشگاه پیام - ساختمان شماره ۵ - ط اول - اتاق ۱۰۲ تسلیم نمایید.

سازمان فناوری اطلاعات ایران

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری کرج در نظر دارد با توجه به بودجه مصوب شورای اسلامی شهر پروژه مندرج در جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح عملیات	مبلغ سپرده به ریال	رتبه	میزان تهاثر
۱	طرح، تهیه و تدارک مصالح و تجهیزات و ساخت (EPC) پروژه بازگشایی محور شمالی بلوار ولیعصر مهر شهر با راه آهن تهران - تبریز	۳/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰	داشتن حداقل رتبه ۳ راه و ترابری و مشاور همکار رتبه ۲ راه و ترابری	۵۵۰ درصد

۱- سپرده شرکت در مناقصه به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد. ضمانت نامه بانکی معادل مبلغ فوق که به مدت ۹۰ روز اعتبار داشته و قابل تمدید باشد و یا واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب ۷۰۰۷۸۶۹۴۸۶۲۳ بانک شهر. ۲- برندگان نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد. ۳- شهرداری کرج در رد یا قبول هر یک از پیشنهادهای مختار است. ۴- مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد به حساب ۷۰۰۷۸۵۳۱۳۷۹۵ نزد بانک شهر شهرداری واریز و رسید آنرا ارائه نمایند. ۵- متقاضیان می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی جهت خرید اسناد مناقصه به اداره امور قراردادهای پیمانهای شهرداری کرج واقع در میدان توحید- بلوار بلال شهرداری کرج طبقه هفتم مراجعه نمایند. ۶- در هر شرایط مدارک مندرج در اسناد مناقصه ملاک عقد قرارداد خواهد بود. ۷- توضیح اینکه به غیر از سپرده شرکت در مناقصه کلیه اسناد و مدارک مربوط به پیمانکاران شرکت در مناقصه در نزد شهرداری باقی می‌ماند. ۸- لازم به ذکر است هنگام خرید اسناد داشتن رتبه مربوطه و ارائه تأییدیه صلاحیت در سایت WWW.PMN.mporg.ir، معرفی نامه مهپور به مهر و امضای مدیرعامل، روزنامه آخرین آگهی تغییرات اعضای شرکت، گواهی ثبت نام مالیات بر ارزش افزوده و کد اقتصادی الزامی میباشد. ۹- شرکت کنندگان در مناقصه می‌بایست کلیه فرمها و اطلاعات مورد درخواست شهرداری را تکمیل و به همراه سایر اسناد مناقصه در پاکت مربوطه قرار دهند. ۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است. ۱۱- بدیهی است پیشنهادات مناقصه‌گران می‌بایست در پاکت لاک و مهپور به مهر شرکت شده تا ساعت ۱۴/۳۰ روز سه شنبه مورخ ۹۴/۷/۲۱ به آدرس کرج- میدان توحید - بلوار بلال دبیرخانه شهرداری کرج تحویل داده می‌شود. در ضمن هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه میباشد. * جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۲۱۱۶۴۲۳ و ۰۲۶-۳۲۱۱۶۴۴۳ تماس حاصل نمایید.

اداره امور قراردادهای و پیمانها - شهرداری کرج

عمران



خانه‌های خالی تهران از آمارها بیشتر است

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس گفت: شمار خانه‌های خالی تهران از آمارهای منتشره بیشتر است و قیمت اجاره و رهن واحدهای مسکونی متناسب با واقعیت نیست.

ابراهیم نکو در حاشیه بررسی روند ساخت‌وسازها در نواحی شمالی استان تهران و شمیرانات در گفت‌وگو با فارس در شمال استان تهران اظهار داشت: رقمی که متولیان امر در تعداد خانه‌های خالی بیان می‌کنند، از واقعیت دور است، چه‌بسا از آمار منتشرشده خانه‌های خالی بیشتر هم هست.

وی گفت: آمار وجود هزاران خانه خالی در تهران نشان‌گر این بوده که مدیریت خوبی در گذشته و حال در حوزه مسکن صورت نگرفته و نظارت‌ها کافی و قابل قبول نبوده است.

نکو با تأکید بر اینکه قوانین خاصی در برخورد با افرادی که با مقاصد خاص مسکن تولید می‌کنند وجود ندارد، اضافه کرد: این افراد ساخت‌وسازها را به نفع خود انجام می‌دهند زیرا مانعی وجود ندارد که جلوی رشد این مسکن‌های خالی را در تهران بگیرد.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس اظهار داشت: مسکن‌های خالی معمولاً با نیازهای جامعه که در کنار هم قرار می‌گیرد، می‌تواند بخشی از این نیازها را برطرف کند و شاید باز هم نیاز به تولید مسکن داشته باشیم.

تهاتر زمین پردیس با بانک مسکن برای تأمین زیرساخت‌ها

مدیرعامل شرکت عمران شهر جدید پردیس از عملیاتی شدن مبلغ هزار میلیارد تومان برای تکمیل زیرساخت‌های این شهر از محل تهاتر زمین با بانک مسکن خبر داد.

حسین رجب‌صلاحی در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی درباره توافقتنامه همکاری بانک مسکن و شرکت عمران شهرهای جدید با هدف تأمین سرمایه زیرساخت‌های شهر جدید پردیس از طریق مدیریت دارایی‌های عمومی شهر جدید پردیس اظهار کرد: فرآیند اجرایی تسهیلات یک هزار میلیارد تومانی برای مسکن مهر شهر جدید پردیس در حال انجام است و این تسهیلات فقط برای تکمیل خدمات زیربنایی و رونمایی مصرف می‌شود. ضمن اینکه این رقم از محل تهاتر زمین با بانک اختصاص می‌یابد.

فرصت امروز

حمل و نقل

انتقاد معاون آخوندی از شیوه واگذاری ایران ایر و رجا

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه شیوه واگذاری شرکت رجا و ایران‌ایر، خدمات‌دهی این شرکت‌ها را به مردم با معضل مواجه کرد، گفت: احتمال اصلاحاتی در خدمات‌دهی این شرکت‌ها وجود دارد.

امیر امینی در گفت‌وگو با مهر در خصوص بازگشت دوباره شرکت حمل‌ونقل ریلی رجا و ایران ایر از سازمان تأمین اجتماعی به وزارت راه و شهرسازی، گفت: سیاست وزارت راه و شهرسازی این است که اگر واگذاری صورت می‌گیرد، شفاف، واقعی و خوب انجام شود.

وی با بیان اینکه در زمان واگذاری باید ارزش واقعی این شرکت‌ها مشخص می‌شد، افزود: مبنای واگذاری هم باید به شیوه‌ای انجام می‌گرفت که سرویس‌های خدماتی این شرکت‌ها به مردم مخدوش نشود، چرا که مهم‌ترین نقطه در واگذاری‌ها، درجه‌بندی خدماتی است که این شرکت‌ها باید به مردم ارائه می‌دادند.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه شیوه واگذاری‌ها موجب شد که با یک معضل جدی مواجه باشیم، اظهار داشت: اینکه دولت تصمیم بگیرد، این شرکت‌ها دوباره دولتی شوند یا واگذاری‌ها درست انجام شود، باید از نظر قانونی مورد بررسی قرار گیرد. امینی در خصوص اینکه آیا موضوع در وزارت راه مطرح شده است یا نه، گفت: این موضوع در جلسات طرح مسئله شده و سیاست وزیر راه و شهرسازی هم این است که اصلاحاتی حداقل در سطح سرویس دهی این شرکت‌ها انجام شود.

بدهی ایرلاین‌ها به شرکت پخش به ۸۷۴میلیارد تومان رسید

بدهی شرکت‌های هواپیمایی مسافربر به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی به ۸۷۴میلیارد تومان رسیده است.

به گزارش ایسنا، مدیر مالی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران گفت: بدهی شرکت‌های هواپیمایی از سال ۹۲ تاکنون، ۶۲درصد افزایش یافته است. بدهی این شرکت‌ها به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ۵۳۷میلیارد تومان بود که روز به روز براین میزان بدهی، افزوده شده است. وی درباره شرکت‌های هواپیمایی بدهکار به شرکت ملی پخش گفت: ماهان با ۳۴۸میلیارد تومان، آسمان با ۱۵۳میلیارد تومان، ایران ایر (هواپیمایی جمهوری اسلامی) با ۲۲۰میلیارد تومان، همچنین ایران ایرتور با ۵۴میلیارد تومان، از جمله شرکت‌های مهم بدهکار به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی هستند.

اسماعیلیان تصریح کرد: ۱۳۲میلیارد تومان از بدهی شرکت هواپیمایی ماهان مربوط به شرکت سرمایه‌گذاری صنعت نفت (پیمانکار سوخت‌رسان در فرودگاه امام خمینی(ره)) است.

مدیر مالی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران تأکید کرد: شرکت‌های هواپیمایی مسافربر به تعهدات خود نسبت به تسویه بدهی‌های سنواتی و جاری عمل نکرده‌اند؛ این در حالی است که شرکت ملی پخش باید مطالبات دریافتی از آنها را به خزانه دولت واریز کند؛ امری که محقق نشده است.

مدیر مالی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران، تأکید کرد: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران موظف است که مبلغ سوخت تحویلی به شرکت‌های هواپیمایی را دریافت و آن را به خزانه دولت واریز کند.

اسماعیلیان با بیان اینکه ماهیت فعالیت شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران و شرکت‌های هواپیمایی مسافربر خدمت‌رسانی به مردم است، تصریح کرد: خدمت‌رسانی به مردم، موضوع مهمی است که نباید به آن کم توجهی شود. وی تأکید کرد: شرکت‌های هواپیمایی نیز باید تعامل و همکاری بیشتری داشته باشند تا خدمت‌رسانی به مردم که مهم‌ترین مسئولیت همه بخش‌های خدماتی است با مشکل روبه‌رو نشود.

۴۵میلیون تومان هزینه دوره PPL

مدیر کل دفتر گواهینامه‌ها، امتحانات و امور پزشکی سازمان هواپیمایی با بیان اینکه تعداد متقاضیان برای شرکت در امتحانات اخذ گواهینامه‌های پروازی اعم از IR, ppl و cpl در پنج ماهه اول سال نسبت به سنوات گذشته افزایش یافته است، گفت: با ورود هواپیماهای جدید اشتغالزایی در صنعت هوانوردی به‌شدت افزایش خواهد یافت و ممکن است با کمبود نیرو مواجه شویم.

محمدرضا کاظمی‌پور در گفت‌وگو با ایلنا اظهار کرد: در حال حاضر شش مرکز مجاز آموزش خلبانی در ایران مشغول به کار هستند که تمام این آموزشگاه‌ها متعلق به بخش خصوصی و غیردولتی هستند.

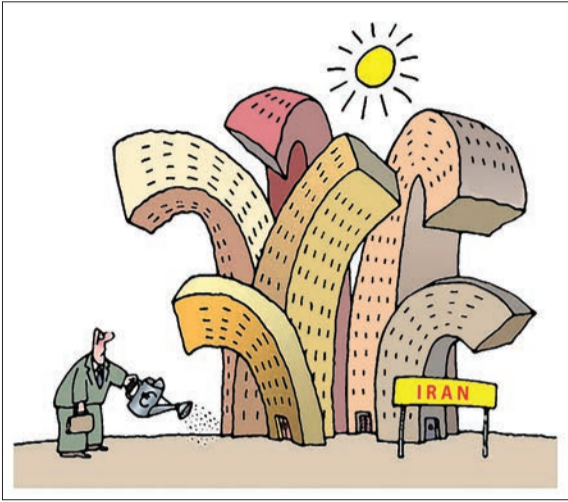
وی با اشاره به هزینه آموزش در آموزشگاه‌های خلبانی برای داوطلبان گفت: هزینه‌ها در آموزشگاه‌های مختلف و در تایپ‌های هواپیمایی متفاوت است اما حداقل هزینه هر ساعت پرواز آموزشی در دوره PPL300هزار تومان است که ممکن است به ۴۰۰هزار تومان هم برسد.

کاظمی‌پور ادامه داد: در این دوره داوطلبان باید ۱۵۰ ساعت پرواز آموزشی ببینند که هزینه آن چیزی حدود ۴۵میلیون تومان می‌شود.

مدیر کل دفتر گواهینامه‌ها، امتحانات و امور پزشکی سازمان هواپیمایی با بیان اینکه متقاضیان پس از اخذ گواهینامه CPL و PPL باید در امتحان ورود به دوره IR شرکت کنند، گفت: در این دوره متقاضیان باید در سیمیناتور (شبیه‌ساز پرواز) دوره بگذرانند و بعد می‌توانند به‌عنوان کمک خلبان وارد شرکت‌ها هواپیمایی شوند.

وقتی زور هتل‌سازی بر خانه‌سازی می‌چربد

تضمین سود، شرط خارجی‌ها برای ورود به مسکن ایران



موضوع در کشور وجود دارد. وی با بیان اینکه نبود خارجی‌ها در مسکن ایران دلیل فنی ندارد، تأکید کرد: سرمایه‌گذاران خارجی برای ورود به عرصه‌ای جدید نیاز به تضمین‌های بین‌المللی دارند، تضمینی که سرمایه و سود آنها را تضمین کند و این مسئله قطعا برای کشور هزینه خواهد داشت. از این رو شاید استفاده از توان داخلی‌ها اولیوی مهم‌تر باشد.

به اعتقاد رهبر، اگر فضا و شرایطی که دولت قصد دارد برای خارجی‌ها به وجود بیاورد در اختیار سرمایه‌گذاران داخلی باشد قطعا بازده فعلی بازار ارتقا خواهد یافت و اوضاع دگرگون خواهد شد.

یک کارشناس بازار مسکن اما تردیده‌های موجود بر سر راه ورود خارجی‌ها به بازارهای ایران را از زاویه‌ای دیگر بررسی می‌کند. ابوالحسن میرعمادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» عنوان کرد: آنچه ما در طول ماه‌های گذشته و در جریان مکاتیبه با خارجی‌ها به آن رسیدیم، اولویت‌های آنها برای ورود به ایران است و در این میان شاید بخش مسکن اولویت نخست نباشد.

به گفته وی، سود بیشتر و شرایط و بازگشایی معابر انتقال پول به ایران است. در کنار آن نحوه ورود سرمایه‌های جدید به عرصه مسکن و البته طرح تعیین تکلیف سودها و بازگشت سرمایه‌هاست. فرآیندی که در طول تمام سال‌های گذشته به مرحله نهای نرسیده و باعث شده سرمایه‌گذاران عطای ورود به ایران را به لقایش ببخشند.

سرمایه‌گذاران ایرانی توان مدیریت بازار را دارند

رئیس انجمن صنفی انبوه‌سازان تهران معتقد است با توجه به توانایی‌های فنی سرمایه‌گذاران ایرانی، حضور خارجی‌ها در ایران بیش از آنکه به انتقال تکنولوژی متمرکز شود به افزایش سرمایه‌گذاری مطوف خواهد شد.

ایرج رهبر در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، تصریح کرد: ظرفیت بالقوه کشور در عرصه مسکن بسیار بالاست و از این رو انتقال تکنولوژی و رساندن آن به ایران با سرعت بالایی صورت می‌گیرد. هرچند تا پیش از طرح مسکن مهر کمتر صحبتی از صنعتی‌سازی با طرح‌هایی شبیه به آن شده بود اما در حال حاضر ظرفیت این

گزارش ۲

۵۰ درصد ساختمان‌های تهران در برابر زلزله مقاوم نیستند

۲۰درصد تلفات ناشی از انفجارهای جریان‌های گازی پس از زلزله است، طبق گفته رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی آمار قابل توجهی از تلفات مالی و جانی پس از زلزله مربوط به آتش‌سوزی‌های ناشی از انفجارهاست.

به گزارش خبرنگار «فرصت امروز» محمد شکرچی‌زاده در نشست خبری روز گذشته خود از نصب سامانه‌های هشدار سریع و پاسخ سریع خبرداد و گفت: با این سامانه‌ها می‌توان تلفات زلزله را کاهش داد به‌طوری‌که این سامانه می‌تواند در فواصل بین امواج زلزله، جریان‌های حیاتی گاز که آسیب‌پذیری بالایی دارند را قطع کند. وی ادامه داد: همچنین سامانه پاسخ سریع اطلاعات خرابی‌ها و نقاط حساس و حتی نقشه نقاط آسیب دیده را به ستاد مدیریت بحران ارسال می‌کند و عملکرد این ستاد می‌تواند بهینه‌تر و سریع‌تر باشد.

شکرچی‌زاده تأکید کرد: ایران جزو ۱۰ شهر پرخطر محسوب می‌شود و شهر بومراه هم همواره در تاریخ زلزله ایران ماه زلزله خیزی بوده است و بسیاری از زلزله‌های بالای ۷ ریشتر در کشور در این ماه از سال رخ داده است. وی با اشاره به اهمیت وقوع

مشوق‌های هفت‌گانه وزارت راه برای سرمایه‌گذاران

بزرگ آزادراهی ریسک سرمایه‌گذاری در این پروژه‌ها را کاهش دهد و به نوعی شریک سرمایه‌گذار شود.

از سوی دیگر می‌توان به اختصاص قیر رایگان یا در اختیار قرار دادن درآمدهای جانبی و فضای تبلیغات نیز فکر کرد تا فضا برای حضور سرمایه‌گذاران در این عرصه فراهم شود. در کنار این، وزارت راه و شهرسازی هفت مشوق خاص برای پروژه‌های زیربنایی خود در نظر گرفته که می‌تواند برای بسیاری از سرمایه‌گذاران شرایط مطلوب بسازد.

معافیت مالیاتی، بالا بودن سود حاصله به دلیل افزایش دوره بهره‌برداری، امکان فرصت سرمایه‌گذاری و جذب درآمدهای جانبی، افزایش درآمدهای متوازن با بالا رفتن نرخ تورم، فروش تجهیزات و تضمین خدمات با شرایط مطلوب، امنیت و تضمین سرمایه‌گذاری و همچنین متنوع ساختن فضا برای سرمایه‌گذاری هفت مشوقی است که وزارت راه و شهرسازی برای سرمایه‌گذاران خود در نظر گرفته است.

جواد هاشمی

هرچند این روزها و در گیر و دار ورود خارجی‌ها به پروژه‌های زیربنایی ایران، صنعت حمل‌ونقل بیشترین توجه را به خود جلب کرده و از نوسازی ناوگان هوایی کشور گرفته تا ساخت و توسعه پروژه‌های آزادراهی و ریلی، تمام تمرکز جلسات را به خود اختصاص داده‌اند اما به نظر می‌رسد وزارت راه و شهرسازی برای بخش دیگری از حوزه مسئولیت‌های خود نیز برنامه‌ریزی گسترده‌ای کرده است. هرچند در طول سال‌های گذشته این بخش خصوصی داخلی بوده که با وجود مشکلات و البته تحولات مختلف اقتصادی، مدیریت و هدایت بازار مسکن را بر عهده داشته و بخش قابل توجهی از حجم تقاضای موجود را تأمین کرده است. اما همواره صحبت از آغاز به کار شریک خارجی نیز مطرح بوده و به تناسب زمان بحث سرمایه‌گذاری بخش خصوصی خارجی در صنعت ساختمان ایران مورد توجه قرار گرفته است.

جز مشارکت چند پیمانکار خارجی در طرح ساخت و تولید مسکن مهر، در عرصه عمل کمتر تجربه‌ای از ورود قطعی خارجی‌ها برای ساخت دارد، هرچند به نظر می‌رسد این بار کار جدی‌تر باشد.

براساس صحبت‌های وزیر راه‌وشهرسازی در جریان همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری که در روزهای ابتدایی مهرماه برگزار می‌شود ۳۵ پروژه از مجموع ۱۲۱ پروژه به طرح‌های موجود در شرکت عمران

شهرهای جدید اختصاص می‌یابد. هرچند هنوز جزئیات این طرح‌ها و البته برنامه ورود خارجی‌ها به این عرصه اعلام نشده اما به نظر می‌رسد این بار طرح‌ها و برنامه‌ها قدری جدی‌تر از گذشته باشد. البته ورود خارجی‌ها به مقدمات متعددی احتیاج دارد که قبل از هرچیز نیاز به لغو قطعی تحریم‌ها

سیستم لوله‌کشی فاضلاب ،

مهمترین بخش تاسیسات ساختمان است .

بیشتر

در انتخاب آن دقت کنید .

سامانه پیام کوتاه: ۰۶۰۳۳۰۵۷۰۷۰۸۳۰۴۹

www.engel-upvc.com

نشانی : اصفهان ، منطقه صنعتی دولت آباد ، خیابان حافظ

تلفن: ۰۸۵ ۶۰ ۵۸۳ ۰۳۱۴

یادداشت

دشمن سفید

دکتر بابک جمالی
کارشناس کشاورزی



کربن، هیدروژن و اکسیژن سه اتم تشکیل دهنده کربوهیدرات‌ها یا همان قندها و شکر هستند. قندها در بدن بیشتر به‌عنوان مولکول‌های ذخیره‌کننده انرژی عمل می‌کنند، اما نقش‌های دیگری نیز دارند. مانند ملکول‌های ساختاری و نقش در انتقال پیام. قندها به سه دسته ساده (مانند گلوکز و فروکتوز)، مرکب (مانند ساکاروز یا همان شکر خوراکی و لاکتوز یا قند شیر) و پیچیده (مانند نشاسته و گلیکوژن) تقسیم می‌شود. واژه شکر در فارسی از واژه sharkara در زبان سانسکریت گرفته شده‌است، سپس به‌صورت سکر از فارسی به عربی راه یافته و عربی به زبان‌های اروپایی انتقال پیدا کرده است. قندهای ساده به ازای هر گرم ۳۸۷ کالری انرژی تولید می‌کنند، این میزان برای قندهای پیچیده که در وعده‌های غذایی معمول وجود دارد ۳/۵۷ تا ۴/۱۲ کالری است. در موادغذایی فرآوری شده مانند شیرین‌کننده‌ها (قند و شکر خوراکی که پای ثابت فنجان‌های چای ما هستند)، انواع شکلات و شیرینی، نوشابه، نان سفید، مربا، عسل، پاستا میزان بالای از قندها وجود دارد. در غذاهای فرآوری نشده مانند حبوبات، سیب‌زمینی و برنج میزان کمتری از قندها وجود دارد و غذاهای گوشتی کمترین میزان کربوهیدرات‌ها را دارند. کربوهیدرات‌ها منبع معمول انرژی در موجودات زنده هستند، اگرچه برای انسان‌ها منبع غذایی ضروری (essential) به حساب نمی‌آید زیرا ما می‌توانیم میزان زیادی از انرژی خود را از پروتئین و چربی دریافت کنیم. البته پژوهش‌ها نشان‌دهنده تاثیر منفی رژیم‌های غذایی با میزان بسیار پایین قند بر سلامت انسان هستند. فیبرهای خوراکی که خود نوعی کربوهیدرات غیرقابل جذب هستند برای سلامت دستگاه گوارش ضروری‌اند و کمبود آنها می‌تواند زمینه‌ساز انواع بیماری‌ها باشد. آمار نشان می‌دهد که سرانه مصرف قند و شکر در کشور ما نسبت به میانگین جهانی، بسیار بالاست. هر ایرانی به‌طور متوسط سالانه مقدار ۲۹ تا ۳۰ کیلوگرم قند و شکر مصرف می‌کند که از میانگین جهانی حدود ۱۹ تا ۲۰ کیلوگرم است، بیشتر است. میزان مطلوب مصرف قند و شکر طبق مطالعات سازمان جهانی بهداشت، حداقل باید به کمتر از ۱۵ کیلوگرم در سال (۴۲ گرم در روز در کل موادغذایی مصرفی) برسد تا قند و شکر، حداکثر ۱۰ درصد از کل انرژی دریافتی فرد را تأمین کند و به علاوه خطر بیماری‌های دنیان را به پایین‌ترین حد برساند. هر حبه قند، حدوداً چهار تا پنج گرم وزن دارد. مصرف زیاد قندها خطرات زیادی برای سلامت انسان ایجاد می‌کند، مثل شانس بیماری‌های قلبی، پوکی استخوان، پوسیدگی دندان و بیماری‌های لثه افزایش می‌یابد، در جذب عناصر معدنی مانند کلسیم، منیزیم و مس اختلال ایجاد می‌شود، سبب اختلال کار کلیه‌ها می‌شود، کبد چرب می‌شود، احتمال ایجاد آلزایمر بالا می‌رود، با اختلال مثل افسردگی، سردرد (میگرنی)، اضطراب، اختلال تمرکز و بیش‌فعالی، به‌ویژه در کودکان ارتباط دارد و مقدار آدرنالین خون کودکان (مرتبط با اضطراب) با بالا می‌برد و سرعت تشکیل رادیکال‌های آزاد (ترکیبات سرطان‌زا) در خون افزایش می‌یابد. مصرف قندها به میزان زیاد حس لذت بردن از غذاها را نیز کاهش می‌دهد. دوپامین، یک نوع هورمون و انتقال‌دهنده عصبی است که سیگنال لذت و سرخوشی را منتقل می‌کند. پژوهش‌های جدید نشان می‌دهد که قند زیاد از حساسیت دریافت‌کننده‌های دوپامین می‌کاهد در نتیجه باید دوز بالاتری از قند دریافت شود تا حس لذت غذا خوردن القا شود پس مصرف قند نوعی اعتیاد هم ایجاد می‌کند. پس یکی از بهترین کمک‌ها به سلامتی کاستن از میزان مصرف قند و شکر و محصولات شیرین است.

و حیدزندی فخر

تازه‌خوری میوه در کشور، حجم قابل توجهی از مصرف سالانه را به خود اختصاص می‌دهد. به همین دلیل مسئولان در راستای تأمین نیاز داخلی، مجبورند هر ساله تدابیری را بیندیشند تا همیشه و به‌طور مستمر، میوه‌های فصلی در دسترس مردم قرار بگیرد. از سال گذشته که مسئولیت تنظیم بازار به وزارت جهاد کشاورزی واگذار شد، این موضوع با اما و اگرهای فراوانی همراه بوده است. زیرا همان‌طور که بارها در گزارش‌های مختلف ذکر شده، روزهای پایانی سال گذشته، با کمبود مرکبات به‌خصوص پرتقال همراه بود و این مانند زنگ خطر محسوب می‌شد که برای دولتی‌ها به صدا درآمد. این در حالی است که مدیران آن وزارتخانه، به اتساق بر ممنوعیت واردات مرکبات پافشاری می‌کردند و معتقد بودند که تولید داخل، کفاف نیاز جامعه را خواهد داد. از طرفی، برخی از تجار بخش خصوصی با فشارهایی که بر مدیران وارد می‌کردند قصد داشتند راه واردات را به هر طریقی که شده باز کنند اما تصمیم قاطع وزارتخانه در نهایت این اجازه را به آنها نداد و فرصتی برای واردکننده‌ها به‌وجود نیامد. تمام این مسائل موجب شد که وزارتخانه در سال جاری، زودتر از شبکه‌های وارداتی دست به کار شده و رسانه‌ها را دربارید. مسئولان این نهاد دولتی، با نمایش باغ‌های مرکبات از نزدیک به خبرنگاران حوزه، حیدزندی تولید را به رخ کشیدند و این پربراری را دلیل محکمی بر ادامه ممنوعیت ورود میوه خارجی دانستند. با مرور بر سرخط خبرهایی که درباره مرکبات منتشر شده، این نکته به ذهن متبادر می‌شود که امسال تولید مرکبات به قدری است که برنامه‌ریزی برای صادرات آن از هم‌اکنون آغاز شده است. تا لحظه تنظیم این گزارش، به‌جز واردات چهار نوع میوه یعنی آناناس، موز، نارنگی و زیتا انبه، تقریباً تمام انواع دیگر



از واردات محروم هستند. چندی پیش مدیرکل دفتر تجارت و سرمایه‌گذاری وزارت جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» از ادامه ممنوعیت ورود اقلام میوه خیر داد و معتقد بود که اجازه واردات هر نوعی، منوط به امضای شخص وی است. بنابراین تا وقتی سیاست وزارت خیانته بر ممنوعیت تاکید داشته باشد، این موضوع تغییر نخواهد کرد.

در همین راستا مدیرکل دفتر میوه‌های گرمسیری و نیمه گرمسیری وزارتخانه نیز نظری مشابه داشته و معتقد است که باز شدن راه واردات، خیانت به تولیدکننده داخلی است. وی هم عقیده با باغدارانی که در شمال کشور فعالیت می‌کنند، تولید سال جاری را به‌خصوص برای پرتقال و کیوی، بیش از اندازه تخمین می‌زند و سرسختانه‌تر از سال قبل، جلوی شبکه‌هایی می‌خواهند راه ورود میوه‌های خارجی را به کشور باز کنند، می‌ایستد.

کمی احتیاط هم لازم است
این درحالی است که رئیس اتحادیه بافروشان نظری کاملاً متفاوت دارد و با دیده تردید به موضوع می‌نگرد. سیدمحسن محمودی معتقد است از هم‌اکنون نمی‌توان میزان تولید میوه شب عید را تخمین زد و اظهارنظر در این مورد، غیر کارشناسی و اشتباه تلقی می‌شود، زیرا تا چیدن میوه از درختان حداقل

هنوز مناقشات تجاری ادامه دارد

واردات میوه؛ چالشی برای همه سال‌ها

اصلاً از این محصول تولید نکرد و شرق این استان هم کاهش ۴۰ درصدی نسبت به سال ۹۲ را در کارنامه خود به ثبت رساند. البته کارشناسان مختلفی پیش‌بینی افزایش قیمت در روزهای پایانی سال را داشتند که متأسفانه به حقیقت پیوست. جالب اینجاست که دولت، بزرگ‌ترین متضرر این سیاست بود، زیرا می‌توانست از طریق عوارض ۴۵ درصدی از طریق گمرک، حداقل ۳۰ میلیون دلار درآمد داشته باشد. گذشته از اینها دیگر مسئله قاچاق به این شدت که اکنون وجود دارد، ادامه‌دار نمی‌شد و تقریباً تمام میوه‌ها با نظارت بهداشتی و رعایت مسائل قرنطینه‌ای از بازار سردر می‌آوردند. اما تمام مشکلاتی که در این راستا به وجود آمد، به خاطر تصمیمات ناپجای دولت بود.

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی اظهار می‌کند: «زمانی ما اجازه داریم ورود محصول را ممنوع کنیم که دروازه‌ها و مرزهای کشور را بندیم. از طرفی، نیاز کشور را نمی‌توان با یک «نه» گفتن نادیده گرفت. هرچند که در سال جاری به‌نظر می‌رسد وضعیت تولید مطلوب است و نیازی به واردات نیست. این موضوع تنها برای زمانی است که کشور دچار کمبود باشد. بنابراین کسانی هم که با بهانه‌های واهی، بر طبل واردات می‌کوبند، تنها به فکر منافع شخصی خودشان هستند.»

هرچند به گفته این نماینده بخش خصوصی، به‌نظر می‌رسد که در سال گذشته در مورد میزان تولید به شخص وزیر، اطلاعات غلط داده‌اند و این باعث صدور ممنوعیت ورود میوه به کشور شد اما با برآورد وضعیت که هم‌اکنون در باغ‌های کشور مشاهده می‌شود، ادامه این تصمیم برای سال جاری، مطلوب و مفید خواهد بود. البته به شرطی که طبق گفته رئیس اتحادیه بافروشان، بلاای طبیعی و خسارت‌های احتمالی، این امید را از ما بگیرد.

سال گذشته ۳۰ میلیون دلار از دست رفت

اما رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی از زاویه دیگری به آزاد بودن واردات میوه با جمعی از نمایندگان این مسئله، تنش‌هایی را در جاهایی از کشور ایجاد کرده است. برخی اقلام که مورد نیاز جامعه است و به دلایلی مانند سرمازدگی یا بلایای آسمانی، تولید کاهش یافته، داشتن نیم‌نگاهی به واردات، نه تنها بد نیست، بلکه واجب خواهد بود.

به گفته نورانی، اینکه چشم‌ها را بندیم و بر عدم واردات پافشاری کنیم، پدیده‌های شومی مانند قاچاق را شامل می‌شود که نمونه آن در سال گذشته مشاهده کردیم. طوری که اکنون قاچاق میوه به‌طور گسترده در کشور مطرح و خسارت‌های زیادی به بخش خصوصی بافروشان، نوعی سبک دیدن کار بوده و به کلی از تجربه نهی است. حوادثی مانند ترگ‌گ در مازندران بسیار کم است و اگر هم باشد به‌صورت مقطعی است. آنها‌نه کارشناسی بلدند و نه از کار مزرعه سر درمی‌آورند. حال من از آنها می‌پرسم که اگر دست روی دست بگذاریم تا فصل برداشت برسد، آنگاه با انبوه تولید چه کنیم؟

نورانی معتقد است سال گذشته سبب و کیوی به اندازه کافی در بازار موجود بود اما در مورد پرتقال چنین طعناتی وجود نداشت، زیرا غرب مازندران به خاطر سرمازدگی

گزارش ۲

گسترش همکاری‌های کشاورزی بین ایران و فرانسه

اعم از مسائل جنگل، دام، طیور، زراعت، خدمات پیش و پس از تولید و بازاریابی موردنظر بود که گسترش و توسعه همکاری در همه این زمینه‌ها بین دو کشور بسیار امیدوارکننده است. وزیر جهاد کشاورزی ایران با اشاره به توافق برجام افزود: اکنون که تحریم‌های ظالمانه و یکطرفه غرب علیه ایران رو به اتمام است و راه‌های تجارت، با دنیا برای ایران فراهم شده، همکاری بین ایران و فرانسه نیز شتاب می‌گیرد. بنابراین با توجه به تجربیات کشور فرانسه به خصوص در زمینه دام، قرار است اتفاقات خوبی در این زمینه بیفتد که به انتقال دانش و تکنولوژی بینجامد. همچنین با توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌هایی که در ایران بلااستفاده مانده است، می‌توان در بهره‌برداری آنها از این کشور کمک گرفت که در حقیقت این ارتباط در قالب یک رابطه متقابل شکل می‌گیرد. وزیر کشاورزی فرانسه نیز در این دیدار ضمن ابراز علاقه نسبت به استفاده از ظرفیت‌های خوبی که در کشورمان وجود دارد، اظهار کرد: روابط ما با ایران در زمینه کشاورزی، در سطح قابل قبولی قرار گرفته که امیدواریم این همکاری‌ها در آینده‌ای نزدیک گسترش یابد. استفان لوبل، سفیر فرانسه در ایران گفت: همکاری‌های کشاورزی کشورش از پیشرفته‌ترین فنون و تکنولوژی روز بهره‌مند است، اظهار کرد:

کارخانه‌ها انگور را مفت می‌خرند

کاهش یافته است. این در حالی است که سال گذشته کمش باغداران استان، به قیمت ۴هزار۳۰۰ تومان (۳۲۰۰ تومان) قیمت پایه و ۷۰۰ تومان (پارانه) به‌صورت تضمینی خریداری شد. علاوه بر آن قابلیت نگهداری کمش تا دو سال افزایش می‌یابد بنابراین می‌توان عرضه را کنترل کرد. به گفته مدیر باغبانی استان آذربایجان غربی، برای خرید تضمینی امسال، بر گزار می‌شود، قیمت ۴۴۰۰ تومان در هر کیلو

کاهش صنعتی ارومیه در حالی که قیمت کیلویی هزارتومان از کشاورزان خریداری می‌شود که نرخ خرید تضمینی کمش از طرف دولت، ۴۴۰۰ تومان تعیین شده است. مدیرباغبانی جهاد کشاورزی استان آذربایجان غربی گفت: هم‌اکنون انگورهای تولیدی استان که به مصرف صنعتی می‌رسند، کیلویی هزارتومان، آن هم به‌صورت چک ۱۰ ماهه از کشاورزان خریداری می‌شود. به گزارش موج، عزیز امینی با اشاره به اینکه چنین قیمتی اجفاف در حق کشاورزان است، افزود: اگر قرار بود دستمزد کشاورز، ۱۰ ماه دیگر تگد شود، باید این محصول حداقل به قیمت ۱۶۰۰ تومان در هر کیلوگرم خریداری می‌شد. امینی ادامه داد: البته امسال حجم تولید بسیار زیاد است و در عین حال رغبت کشاورزان به فرآوری انگور و تولید کمش،

خبر

واردات ۵۳۰ میلیارد تومان موز به کشور در ۵ ماه

در پنج ماه ابتدای سال جاری حدود ۵۳۰ میلیارد تومان موز به وزن ۲۳۸ میلیون و ۴۹۱ هزار کیلوگرم به‌صورت قانونی به کشور وارد شد. به گزارش تسنیم، موز یکی از کالاهای پرمصرف در سال جاری از ثبات قیمتی عجیبی در مقایسه با سایر میوه‌های داخلی برخوردار بوده است. قیمت این میوه وارداتی، همواره نسبت به بسیاری از میوه‌ها قیمت پایینی داشته، به‌طوری که می‌توان ادعا کرد این محصول به دلیل قیمت پایینی که در تمام طول سال دارد، تبدیل به میوه مصرفی قشر متوسط و ضعیف جامعه شده است. یکی از مهم‌ترین دلایل قیمت پایین این محصول در کشور، واردات گسترده آن است. به‌طوری که براساس آمار رسمی گمرک، تنها در پنج ماه ابتدایی سال جاری ۵۲۹ میلیارد و ۱۵۱ میلیون تومان برابر با ۱۸۳ میلیون و ۵۸۵ هزار دلار موز به وزن ۲۳۸ میلیون و ۴۹۱ هزار و ۲۴۶ کیلوگرم به کشور آمده است.

بنابراین گزارش، مصرف بالا و افزایش واردات موز در کشور و جلب نظر مصرف‌کنندگان به خرید آن، در سال‌های جاری، باعث تکراری باغداران و تولیدکنندگان داخلی از عدم فروش سایر انواع میوه در بازار مصرف شده و زمینه گلاجه کردن آنها از واردات بی‌رویه این محصول را فراهم کرده است.

ابلاغ دستورالعمل اجرایی نحوه بررسی طعم‌دهنده‌ها

مدیرکل نظارت بر فرآورده‌های خوراکی و آشامیدنی سازمان غذا و دارو، دستورالعمل اجرایی نحوه بررسی طعم‌دهنده‌های بهداشتی جهت صدور پروانه‌های بهداشتی ساخت و ورود را تشریح کرد. هدایت حسینی در گفت‌وگو با ایفدونا عنوان کرد: دستورالعمل اجرایی نحوه بررسی طعم‌دهنده‌ها جهت صدور پروانه‌های بهداشتی ساخت و ورود را مطابق با آخرین تجدیدنظر دستورالعمل اجرایی صدور مجوز ورود (گشایش) و تریخیص مواد اولیه غذایی و آشامیدنی سازمان غذا و دارو به معاونان غذا و دارو دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی سراسر کشور ابلاغ شده است. حسینی با اشاره به مفاد ماده ۱۶ قانون مواد خوراکی و آشامیدنی درخصوص شرایط تریخیص مواد اولیه وارداتی افزود: برای ورود کالاهایی نظیر روغن خام، شکر، برنج، حبوبات، ادویه جات، انواع تخمه و مغزهای خوراکی، پودر کاکائو و قهوه و سایر مواد اولیه‌ای که استفاده از آنها در صنایع غذایی محدودیت یا ممنوعیت مصرف ندارد، نیازی به اخذ پروانه ساخت نیست. وی همچنین ادامه داد: در صورتی که وارد کنندگان دارای انبار مشخص تأیید شده و مسئول فنی باشند به جای ارائه پروانه ساخت می‌توانند پروانه انبار تأیید شده از نظر بهداشتی توسط وزارت بهداشت و پروانه مسئول فنی و تعهد نظارت بر کنترل کیفیت و فیروش به مرکزی را که دارای مجوز استفاده از اقلام موردنظر از وزارت بهداشت هستند ارائه دهند.

صادرات ۱۰هزارتنی قارچ به عراق



رئیس هیات‌مدیره انجمن تولیدکننده قارچ در ایران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان گفت: بیشترین صادرات قارچ کشور به عراق است، به‌گونه‌ای که سالانه حدود ۱۰ هزارتن صادرات به این کشور صورت می‌گیرد. همچنین در سه ماه اول سال ۱۰ هزار تن صادرات به عراق و کمتر از ۲ هزارتن به کشورهای حوزه خلیج فارس و افغانستان داشتیم. محمدحسن افشار افزود: در حال حاضر قیمت قارچ صادراتی در سطح جهان حدود ۵/۲دلار است که با توجه به شرایط تورمی و قیمت تمام شده قارچ سودی نصیب صادرکننده نخواهد شد، اما از سویی صادرکننده ترجیح می‌دهد که برای حفظ بازارهای جهانی صادرات را انجام دهد. رئیس هیات‌مدیره تولیدکنندگان قارچ خاطر نشان کرد: در شش ماه دوم سال پیش‌بینی شده که حداقل ماهانه ۵ هزار تن صادرات به عراق و ۳ هزار تن به کشورهای دیگر داشته باشیم. افشار در ادامه اظهار کرد: وزارت جهاد کشاورزی با مشارکت تولیدکنندگان عضو انجمن برای وضعیت ثبات قیمت قارچ صندوق تضمینی قیمت قارچ را افتتاح خواهند کرد تا در صورت مازاد تولید و هدایت آن به سمت صنایع تبدیلی از افزایش بی‌رویه قیمت در بازار جلوگیری شود. از طرفی متأسفانه به سبب مشکلات اعتباری دولت، وزارت جهاد کشاورزی تاکنون سهم ۴۹ درصدی خود را برای ایجاد صندوق اختصاص ن داده است. وی تصریح کرد: براساس آمار مرکز ایران در اواخر سال ۹۲، از ۱۰۶۷ واحد مرکز تولید قارچ در ایران تنها ۴۷۰ واحد فعال و بقیه واحدها تعطیل بوده اما طبق آمار وزارت جهاد حدود ۳۴۰ واحد در ایران مشغول فعالیت هستند که در واقع این اختلاف آمار برای واحدهای فاقد مجوز است. درحالی‌که براساس اطلاعات حاصله از انجمن تولیدکنندگان، تعداد واحدهای مرکز تولید قارچ بیش از اینهاست.

خبر

چوب حراج به سبب ارومیه

مدیرعامل کانون خیرگان کشاورزی آذربایجان غربی با بیان اینکه پیش‌بینی می‌شود در سال جاری بیش از یک میلیون و ۲۵۰هزارتن سبب در این استان تولید شود، گفت: سبب‌هایی که قرار است به کنسائنه تبدیل شود، به قیمت بسیار پایین و در حدود کیلویی ۱۶۰ تومان از کشاورزان خریداری می‌شود. به گزارش موج، رضا بابانزاده با اشاره به اینکه به‌طور میانگین از هر ۸کیلوگرم سبب، یک کیلوگرم کنسائنه تولید می‌شود، افزود: تاکنون ۲۰۰هزارتن از سبب‌های صنعتی به همین نرخ خریداری شده و اگر تدبیری برای افزایش قیمت نباشد، تا چند روز دیگر که اوج تولید فرامی‌رسد، قیمت‌ها از این هم پایین‌تر خواهد آمد.



دی‌دی‌بی، آژانس تبلیغاتی شیک و شوخ طبع!

علیچاه شهربانویی

مشاور کسب‌وکار



توجه به حضور در عرصه‌های بین‌المللی و ارائه خدمات کامل بازاریابی و تبلیغاتی راز موفقیت شرکت‌های موفق تبلیغاتی بوده است اما آنچه در قرن گذشته باعث شکل‌گیری و پیشرفت شرکت‌های تبلیغاتی می‌شود، به‌وجود آمدن شرکت‌هایی بود که پایه‌های آن را شرکت‌های موفق اما کوچک‌تر تشکیل می‌دادند. در حقیقت اساس شرکات با دیگر افراد که دارای قابلیت‌های مکتوم بودند، پوشش‌دهنده ضعف‌های احتمالی شرکت‌های پایین دست بود و شاید بتوان گفت راز ماندگاری اکثر شرکت‌های تبلیغاتی بزرگ براساس همین فرهنگ کار و تجارت است؛ آنچه ما نه تنها در شرکت‌های تبلیغاتی داخلی بلکه در سایر کسب‌وکارها هم مشاهده نمی‌کنیم. شاید در فرهنگ کسب‌وکار توسعه‌یافته همراهی با رقبا، قدرتمند و تسهیم دانش و تکنولوژی با آنان مسیر بهتری برای ادامه حیات و رشد اقتصادی باشد.

در ادامه بررسی شرکت‌های تبلیغاتی مطرح دنیا، این بار به شرکت تبلیغاتی داخلی (DDB) می‌پردازیم. «بیل برنیچ» (Bill Bernbach) و «ند دوئل» (Ned Doyle) هر دو در شرکت تبلیغاتی قدیمی «گری» (Grey Advertising) مشغول به کار بودند. در سال ۱۹۴۹ آنها با جدایی از شرکت خود با شخصی به نام «مک دین» (Mac Dane) یک تیم را تشکیل دادند و شرکت تبلیغاتی کوچکی را در منهن تاسیس کردند و بدین صورت اساس شرکت تبلیغاتی «دوئل دین برنیچ» یا به اختصار «دی‌دی‌بی» پایه‌گذاری شد. همان‌گونه که در مقدمه نیز اشاره شد همکاری این سه نفر به صورت مکتوم یکدیگر قدرت این شرکت کوچک را مضاعف کرد. دین بیشتر به کارهای مدیریتی می‌پرداخت، دوئل بیشتر توجهش را به ارتباط با مشتریان اختصاص می‌داد و برنیچ همچون موتور خلاقیت آژانس به نوشتن و ساخت تبلیغات می‌پرداخت. از نکات جالب توجه در مراحل ابتدایی شکل‌گیری شرکت، حضور تنها ۱۳ پرسنل در این شرکت بود. جالب‌تر اینکه این شرکت کار خود را با مشتریان کوچک و با بودجه محدود و برای کالاهای کمتر شناخته شده آغاز کرد اما همان‌طور که می‌دانیم به یکی از تاثیرگذارترین شرکت‌های تبلیغاتی تاریخ تبدیل شد. در عرض مدت زمان کوتاهی دی‌دی‌بی به‌عنوان یک آژانس تبلیغاتی شیک و صاحب سبک مطرح شد. ساخت شعارهای تبلیغاتی خلاق و همراه با شوخ‌طبعی خاص، سبکی نوین را در این زمینه در مقابل تبلیغات خشک و بی‌انعطاف گذشته به‌وجود آورد. مثلاً در سال ۱۹۶۰ آژانس، کار یک مشتری را که در کسب‌وکار خود جایگاه دوم را داشت، به‌دست گرفت و برنیچ، این شعار را برای آن ساخت: «We Try Harder Because We're Number 2». ما سخت‌تر کار می‌کنیم، چون ما شماره ۲ هستیم. اما شاید خاطره‌انگیزترین شعار تبلیغاتی مربوط است به فولکس واگن: «Think Small».

موفقیت شرکت، راه را همچون رقابش برای جهانی شدن همواره کرد. افتتاح شعب مختلف و ارائه خدمات بازاریابی و تبلیغاتی به نزدیک به ۱۲۰۰ مشتری محلی و بین‌المللی در ۷۵ کشور جهان - در ۱۸۳ دفتر - نشان از قدرت کم نظیر «دی‌دی‌بی» دارد. مشتریان ممتاز این شرکت عبارتند از مک دونالد، سوپارو، فولکس واگن، بی‌ام‌دی‌بیو، مایل (Maille)، فیلپس، الکترولوکس، سامسونگ، آمازون و تله کام.

تبلیغ منتخب

شاید بهترین شرح بر این تبلیغ سکوت باشد. تبلیغ جذاب، دیدنی و شنیدنی! برای طعم‌دهنده و افزودنی مایل (Maille). در این شاهکار تبلیغاتی به‌قدری گفتار متن و موسیقی هماهنگ و در خدمت اثر است که تاثیرگذاری آن را به بالاترین سطح می‌رساند. تصویربرداری بی‌بدیل در این تبلیغ نیز جزو نکات مثبت این تیزر است. اما شاید برجسته‌ترین نکته این تبلیغ تلویزیونی شعار تبلیغاتی آن است. موسیقی ایجاد شده در تکرار حرف «میم» در سه کلمه، meals, Maille, Memories بسیار شنیدنی است و اسلوگان یاد شده را در ذهن و قلب مشتری حک می‌کند. هرچند این حرکت زیبا شاید از شرکتی که بنیان‌گذار ساخت شعارهای تبلیغاتی جذاب است کار بعیدی نیست. این تبلیغ زیبا به ما می‌آموزد که با خلاقیت، بکارگیری درست عناصر بصری و شنیداری می‌توان با ساده‌ترین نماها (یک میز غذا) تبلیغی تاثیرگذار و در خدمت کمپین ارائه کرد. (برای مشاهده این تبلیغ زیبا می‌توانید از کد درج شده استفاده کنید) ارتباط با نویسنده: www.alijah.ir



فرصت امروز

دوم

شماره ۳۳۸

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir

سه‌شنبه ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۴ | ۸ ذی‌الحجه ۱۴۳۶ | سال دوم | Tue. 22 Sep 2015

گزارش اختصاصی «فرصت امروز» از جلسه اضطراری انجمن صنفی شرکت‌های تبلیغاتی

اعتبار صنعت تبلیغات، قربانی کی‌کاری‌های آگاهانه



نگرش فرجی

کی‌کردن طرح‌های تبلیغاتی داخلی از نمونه‌های خارجی در کشور ما اتفاق تازه‌ای نیست. شرکتهای و طراحی که این شیوه را اجرا می‌کنند، معمولاً بعد از آشکار شدن کی‌شان پاسخی مشترک را به معترضان می‌دهند: طرح خارجی برای‌شان آشنا نیست. گاهی این پاسخ بیان ماجرا نیست و آنها می‌گویند: سفارش‌دهنده از آنها خواسته که طرح خارجی را کی‌کنند. چند هفته گذشته این موضوع به جنجالی‌ترین خبر این حوزه تبدیل شده است. جنجالی که مسئولان صنعت تبلیغات کشور نیز به آن واکنش نشان داده و موضع خود را اعلام کرده‌اند. براین اساس «فرصت امروز» در نشست اعضای انجمن صنفی شرکت‌های تبلیغاتی ایران حضور پیدا کرده تا موضع این صنف را به فعالان آن منعکس کند. در این جلسه دکتر علیرضا صدرمحمدی دارای‌بورد تخصصی در تبلیغات بین‌المللی و مدرس، دبیر و عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی شرکت‌های تبلیغاتی و دکتر حسین خطیبی عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی تبلیغات و مسئول بخش آژانس‌ها و استاد ابراهیم حقیقی مدرس و پیشکسوت طراحی گرافیک حضور داشتند. در ادامه، گزارش این جلسه را می‌خوانید.

آژانس حرفه‌ای زیر بار کی‌کاری نمی‌رود

دکتر علیرضا صدرمحمدی درباره کی‌کاری‌های صورت گرفته در آژانس‌های تبلیغاتی داخلی می‌گوید: کشور ما در دوران بی‌سابقه قرار دارد. در این دوران با ورود برندهای مختلفی روبه‌رو می‌شویم که آژانس‌های تبلیغاتی مشخصی همیشه آنها را برای فعالیت در این حوزه همراهی می‌کنند. این برندها برای ورود به ایران برنامه‌ریزی منظمی دارند. برخی از برندهای خارجی از تعدادی شرکت تبلیغاتی داخلی خواسته‌اند که شخصیت‌ها و چهره‌های مشهور ایرانی را برای ورود و استفاده تبلیغاتی به آنها معرفی کنند. آنها از آن به فکر بومی‌سازی و ارتباط بهتر با مخاطبان ایرانی هستند. در حالی که برخی از فعالان تبلیغات در داخل کشور گاهی برعکس این روند عمل می‌کنند و طرح‌هایی را از آژانس‌هایی خارجی عیناً کی‌می‌کنند. این موضوع مهمی است که باید بررسی دقیقی شود. به نظر هیچ آژانس حرفه‌ای زیر بار کی‌کاری نمی‌رود حتی اگر سفارش‌دهنده آژانس را از او بخواد که چنین کاری را انجام دهد. سفارش‌دهندگان آژانس‌ها به‌عنوان عوامل گردش اقتصادی صنعت تبلیغات تلقی می‌شوند و آژانس‌های تبلیغاتی به‌عنوان متولیان این صنعت که در این حوزه ماندگارند و باید به فکر اعتبار خود باشند. سفارش‌دهندگان آژانس اگر هم تقاضای کی‌کاری طرحی را داشته باشند، آژانس‌ها باید طرح خلاقانه‌تری را به آنها پیشنهاد دهند تا سفارش‌دهنده را متقاعد کنند. شرکت‌های تبلیغاتی باید سفارش‌دهنده خود را آگاه و با سفارش‌دهندگان خود صحبت کنند و از آنها بپرسند که چرا آژانس کی‌کاری شده را می‌خواهند و چه عاملی باعث شده که به خلاقیت آنها اعتماد نمی‌کنند؟ اگر سفارش‌دهنده ایرادی به خلاقیت وارد کرد، روی این موضوع کار کنند. پس نیاز نیست آژانس‌ها ایده‌پردازی را اینقدر حقیر کنند که به مرحله کی‌کاری برسند. طراحان که مادرزاد

عنوان «تبلیغات برای تبلیغات». در آن دوران در ایران نیز فراخوانی برای شرکت در این کمپین داده شد و از خلاقان دعوت به عمل آمد که در این کمپین شرکت کنند. سال بعد کتابی از عملکرد کمپین «تبلیغات برای تبلیغات» منتشر شد که طرح روی جلد این کتاب جهانی، آژانس تبلیغاتی بود که توسط استاد کامران کاتوزیان طراحی شده و در نشر به همسپهری به چاپ رسیده بود یعنی طرح آژانس‌های ایران در این کمپین جهانی انتخاب شده بود. در این زمینه نمونه‌های بسیاری دیگر نیز وجود دارد. وقتی تبلیغات کشور ما چنین عملکردی داشته به نظر تان جفا نیست که در آن آژانس‌های کی‌

شده به مخاطبان نمایش دهیم؟! با تمام این توصیفات به‌عنوان یکی از مسئولان این صنعت در کشور پیشنهاد می‌کنم، به دانش و تخصص در تبلیغات بیشتر اهمیت دهیم و به قدرت و توان خلاقیت خودمان اعتماد کنیم. شرکت‌های کی‌کار عمر کوتاهی خواهند داشت و به سرعت در صنعت تبلیغات کشورمان، محو خواهند شد. اجازه ندهیم که خلاقیت فعالان این حوزه کم‌ارزش شده یا از بین برود.

کی‌کاری‌ها اعتبار فعالان تبلیغاتی را زیر سوال می‌برد

در ادامه دکتر حسین خطیبی درباره این

مچ‌گیری، توهین و تهمت را کنار بگذارید

ابراهیم حقیقی

مدرس و پیشکسوت طراحی گرافیک

کشور ما از بحران اقتصادی زمان جنگ و پس از آنکه به دلیل کمبود مواد غذایی برای مردم نه بسته‌بندی مهم بود و نه کیفیت، عبور کرده است و به عصری وارد شده که اهمیت به این موضوعات باعث فروش محصولات می‌شود. وقتی جامعه از لحاظ اقتصادی سرورمان بگیرد، تبلیغات نیز اهمیت پیدا می‌کند. صنعت تبلیغات کشور ما با حضور اساتید برجسته‌ای مانند محسن میرزایی، منوچهر مستوفی، کامران کاتوزیان و... پشتوانه قوی دارد. صنعتی که از همان ابتدا با بحث کی‌کاری روبه‌رو بوده است. به یاد دارم بعد می‌کردند و از آنها می‌خواستند که بسته‌بندی محصولاتشان را از محصولات خارجی کی‌کنند. در آن دوران نیز اساتیدی بودند که به شاگردان‌شان یاد دادند که قبل از طراحی بسته‌بندی و ارائه به بازار، تست فروش بگیرند. چنین اساتیدی بسته‌بندی‌هایی را به بازار ارائه کردند که خلاق و نخستین بودند. این طراحی‌های خلاقانه زمانی ارائه شدند که وزارت ارشاد وقت، قانون کی‌رایت را تصویب کرد. در آن زمان که در آن ضمانت اجرایی برای هیچ‌کدام از طرف دعوی وجود ندارد یعنی اگر شخصی که از طرح کی‌کاری شده یا طرح کی‌کاری شده برایش ارائه شده به دادگاه مراجعه کند، دادگاه جز حل مشکل از طریق میانجی‌گری یک ریش‌سفید شیوه دیگری را پیشنهاد نخواهد داد. به یاد ندارم در تمامی حوزه‌های هنری شخصی توانسته باشد، براساس این قانون، حق خود را باز پس بگیرد اما به هر حال بعد از گذشت زمان بسیاری یاد گرفتند که اگر از طرح یا ایده فرد دیگری در کارشان استفاده کنند، نام طراح را بیابورند. از لحاظ حقوقی در کشور ما روایتی داریم که براساس آن بهتر است طراحان طرح‌های خود را با نام خود ثبت کنند. این کار باعث ایجاد تناقض میان فعالان این حوزه می‌شود که آیا بهتر است به قانون کی‌رایت بیبویند یا اینکه از آن فاصله بگیرند. افرادی که وقتی قانون کی‌رایت در کشورمان نداشتیم باید براساس اخلاق عمل کنیم. این موضوع را از زمانی که انجمن صنفی

گرافیک را با همکاری استاد مرتضی ممیز راه‌اندازی کردیم، دنبال کرده‌ایم. از آن زمان هم تعرفه‌ها را به‌گونه‌ای تنظیم کرده‌ایم که فقط ضمانت اجرایی‌اش اخلاق است. برای مثال تعرفه پوستر فیلم با جلد کتاب متفاوت است و تعرفه جلد کتاب را به خاطر حمایت از فعالان این حوزه پایین‌تر از همه نرخ‌ها مشخص کرده‌ایم. حالا شرایط کشور تغییر کرده و رونق اقتصادی باعث شده که شرکت‌ها نیز به تبلیغات و ارائه متفاوت محصول داشته باشند و این موضوع باعث ظهور هر روزه شرکت‌های تبلیغاتی شده است. طراحان تبلیغاتی نیز به این بینش رسیده‌اند که باید برای این دوران روند حرکتی درست‌تری داشته باشند. در این عصر نیز بحث کی‌رایت را نمی‌توان با قانونی دنبال کرد و باید مجدداً به اخلاق رو آورد. در این دوران هم مانند گذشته اگر کی‌کاری صورت بگیرد باز مقصر مجری کار است و هیچ نیروی قهری وجود ندارد که مانع این کار شود و طراحان باید اخلاقی عمل کنند. در نتیجه به نظر در مواجهه با طرح کی‌کاری شده باید اخلاقی رفتار کنیم و پرخاشگری و توهین و شیوه مچ‌گیری و تهمت زدن را کنار بگذاریم. همگی در این حوزه امراض معاش می‌کنیم، پس بهتر است در یک حیطه صنفی با مراعات اخلاق باهم حرف بزنیم. در این میان رسانه‌ها نیز باید اخلاقی عمل کنند تا طراحان حس کنند که در حال رصد شدن هستند. امیدوارم ابزارها و افزایش روزبه‌روز رسانه‌های جمعی باعث نشود که به‌راحتی به هم‌صنفان‌مان توهین کنیم. در پایان باید بگویم در مورد کی‌کاری بودن طرح تبلیغاتی اخیر اکتیو نیز نه از آن دفاع می‌کنم نه منکر آن می‌شوم. به‌عنوان مدیر هنری از اول همراه این کار بودم و در ایده‌پردازی هم شرکت داشتیم. هیچ احساس کی‌کاری بودن به این طرح آژانس نداشتم اما اگر ثابت شود که این رفتار اتفاق افتاده این‌گونه خطاها قابل پذیرش نیست. به‌شخصه وقتی متوجه موضوع شدم که در رسانه‌های مختلف مطرح شد و دوستانی به قول خودشان شروع به افشای کردند. در این راستا به‌عنوان پیشکسوت این حوزه به تمامی افرادی که خطا کرده‌اند، توصیه می‌کنم خطای خود را ببینند و دیگر این شیوه را تکرار نکنند.



موضوع می‌گوید: گاهی شاهد این هستیم که آژانس‌های عین به عین یا آژانس‌های تلویزیونی پلان به پلان از نمونه خارجی کی‌کاری شده است. در برخی موارد آژانس‌های کی‌کاری شده برگرفته از قسمتی از یک فیلم سینمایی یا یک موزیک ویدئو خارجی است. اتفاقی که به‌راحتی با جست‌وجویی ساده هر مخاطبی می‌تواند بی‌به آن برسد. باید بحث کی‌کاری‌ها را با بحث ایده‌گرفتن از رویدادهای خارجی جدا کنیم. هر طراح تبلیغاتی در جهانی پسر از اتفاقات و رویدادهای متفاوت زندگی می‌کند. هر کدام از این اتفاقات می‌تواند الهام‌بخش یک ایده تبلیغاتی باشد. این طرح می‌تواند ایده‌ها را براساس ذهنیت و دانش خود و نیاز مشتری به‌روز و تبدیل به یک آژانس جدید برای ارائه کند. به قول عباس کیارستمی «داستان‌ها در جهان یکسان‌اند و برداشت و روایت‌های متفاوت است که میان داستان‌ها تفاوت ایجاد می‌کند.» اگر طراحی آژانس را کی‌کار کند و به مخاطب توصیفات به‌عنوان یکی از مسئولان این صنعت نسبت به آن عکس‌العمل نشان خواهد داد و فوراً می‌گوید طرح را دیده است. این کی‌کاری به سه بخش صنعت تبلیغات کشور آسیب خواهد رساند. بخش اول، سفارش‌دهندگان؛ افراد حاضر در این بخش معمولاً با اطمینان سراغ شرکت‌های تبلیغاتی می‌روند و وقتی ببینند که شرکت‌ها بدون هیچ زحمتی آژانس را کی‌کاری کرده‌اند، اعتماد خود را به این صنف از دست خواهند داد. اگر سفارش‌دهندگان شاهد تکرار این موضوع باشند، اعتمادشان را نسبت به کل صنعت تبلیغات از دست خواهند داد. سفارش‌دهندگان به این نتیجه می‌رسند که روند صنعت تبلیغات کشور دچار مشکل است و باید برای رفع نیازشان سراغ شیوه دیگری بروند. در واقع سفارش‌دهندگان هم پول‌شان به هدر می‌رود و هم نگاه مخاطبان نسبت به آنها پد خواهد شد. مخاطبان با آژانس تبلیغاتی در ارتباط نیستند و فکر می‌کنند که سفارش‌دهنده دست به کی‌کاری زده است. به‌نوعی سفارش‌دهندگان علاوه بر اعتماد، اعتبار خود را نیز از دست داده‌اند. امکان دارد که سفارش‌دهنده به خاطر عملکرد بد یک آژانس پول‌شان را به‌طور کلی از صنعت تبلیغات کشور بیرون بکشد و این موضوع به کل صنعت تبلیغات آسیب می‌رساند. در نتیجه این کی‌کاری‌ها در گردش پول صنعت تبلیغات نیز اختلال ایجاد می‌کند و رونق اقتصادی را به‌وقفه می‌اندازد. بخش دوم، مخاطبان؛ مخاطبان نیز در این میان آسیب می‌بینند و احساس می‌کنند که به‌عنوان توهین شده است. مخاطب وقتی متوجه شود که برند مورد علاقه‌اش اقدام به کی‌کاری کرده نسبت به آن حس بدی پیدا می‌کند و شاید وفاداری‌اش را از دست بدهد و دیگر تمایلی به استفاده از محصولات آن برند نداشته باشد. چون وقتی لباس یک محصولی قلابی و کی‌باشد، از نگاه مخاطبان خود محصول نیز قلابی می‌گردد. در این میان گرافیک‌سازها و ایده‌پردازانی که شبانه‌روز برای یک ایده و طرح خلاقانه زحمت می‌کشند نیز آسیب می‌بینند. خود را می‌بینند. حال وقتی چنین فعالانی می‌بینند که یک طرح کی‌کاری به‌راحتی و بدون زحمت اکران شده یا خودشان می‌گویند که چرا آنها باید وقت و هزینه کنند و در این میان تلاش کنند. در نتیجه باید بزودی شاهد تکرار کی‌ها در سطح وجود باشیم، چون با اکران کی‌ها به آنها اجازه فعالیت گسترده می‌دهیم.

ایستگاه تبلیغات



طراحی مینیمال برای جذب مخاطبان موسسات خیریه



یکی از منابع بودجه موسسات خیریه از آژانس‌های تبلیغاتی آنها تأمین می‌شود. آژانس‌هایی که باید انقدر خلاق باشند که مخاطبان را وادار کنند بدون انتظار دریافت محصولی هزینه‌ای پرداخت کنند. در سال‌های اخیر انقدر مخاطبان با آژانس‌های تبلیغاتی دل‌خراش در این حوزه مواجه بوده‌اند که نسبت به آنها بی‌تفاوت شده‌اند. در نتیجه به نظر طراحان در این باره به فکر چاره هستند تا راهکاری مناسب را برای جذب مخاطب بیشتر پیاده کنند. در این راستا یکی از موسسات خیریه به مناسب جشنواره پاییزی خود طرحی تبلیغاتی را در رسانه‌های اجتماعی منتشر کرده که برای بسیاری از مخاطبان جالب توجه بوده است. در این طرح تبلیغاتی از آلمان پاییز یعنی انار استفاده شده است. اناری که به شکل قلک در این طرح تبلیغاتی آمده است. در واقع طراح شیوه‌ای را اجرا کرده که مخاطب با دیدن انار پس از این جشنواره نیز به یاد این موسسه بیفتد و پیام تبلیغاتی این موسسه را بدون هیچ‌ان مان واسطه دیگری دریافت کند.

تبلیغات خلاق



آژانس مسافرتی Yatra - شعار: خرج سفر!

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۲۶)
قیمت گذاری ۶: گران ترین برند بازار باشید

متروچ: معراج آگاهی

قیمت، نقش قابل توجهی در اعتبار شما دارد. شما نمی‌توانید بدون افزایش کیفیت محصولاتتان قیمت آنها را بالا برده و انتظار داشته باشید مشتریان کالاهای شما را خریداری کنند. اما گران قیمت بودن کالاهای شما نوعی بیانیه در مورد وضعیت برند شما به شمار می‌رود و برندتان را در صدر محصولات لوکس و گران قیمت بازار قرار می‌دهد. لوکس و گران قیمت بودن چیزی نیست که همه خواستار آن باشند ولی هنگامی که این جایگاه را به خودتان اختصاص دادید امکان جلب توجه برای شما فراهم می‌شود.

ایده

رکورددشکنی همواره موجب جلب توجه می‌شود؛ رکوردشکنی در قیمت نیز از این قضیه مستثنا نیست. هرپار که یک خانه سقف قیمت را شکسته و به گران‌ترین بدل می‌شود این رکوردشکنی در رسانه‌ها بازتاب می‌یابد. چنانچه شرکت شما در بالاترین نقطه بازار قرار دارد می‌توانید با استفاده از تکنیک قیمت‌گذاری جلب توجه کنید، آنگاه خواهید دید که مردم درباره شما صحبت می‌کنند. به یاد داشته باشید جلب توجه از طریق افزایش قیمت موجب جلب توجه رسانه‌ها خواهد شد و آنها از افزایش شدید قیمت محصولات شما انتقاد خواهند کرد اما چنانچه قصد دارید به‌عنوان یکی از گران‌ترین برندهای بازار مطرح شوید این راهی است که باید آن را طی کنید.

به‌عنوان مشتری تصور ما همواره این است که یک کالای گران قیمت حتماً از کیفیت بسیار زیادی برخوردار است. این بدبینانه‌ترین نگاه ممکن به سیاست قیمت‌گذاری محصولات است اما حقایق و نکاتی مثبتی نیز در این بین وجود دارند.

برای حفظ قیمت کالاها در بالاترین سطح ممکن، باید کیفیت کالاهای‌تان را در بالاترین سطح ممکن حفظ کنید. فراموش نکنید که شما تنها می‌توانید یک بار افراد را فریب دهید



و این استراتژی مناسبی برای حضور موفق کسب‌وکار شما در بازار نیست. بنابراین چنانچه محصولات برند شما از کیفیت بسیار بالایی برخوردار هستند هیچ‌گونه نگرانی از گران قیمت بودن کالاهای خود نداشته باشید. برای مدت‌های طولانی Joy perfume از محصولات موجود در بازار شناخته می‌شد، هم‌اکنون این مکان به عطر Imperial Majesty محصول شرکت Clive Christian رسیده است که به قیمت ۲۱۵ هزار دلار در بازار به فروش می‌رسد. البته عمده‌ترین دلیل گران قیمت بودن این محصول الماسی است که در ساخت شیشه این عطر به کار می‌رود.

آنچه باید در عمل انجام دهید

- چنانچه مالک برندی گران قیمت هستید و محصولات شما از کیفیت بسیار زیادی برخوردارند این موضوع را با رسانه‌ها در میان گذاشته و سعی کنید به‌نوعی برندتان را بر سر زبان‌ها بیندازید.
- اطمینان حاصل کنید که کارمندان شما خصوصاً فروشندگان محصولاتتان حسن خوبی نسبت به قیمت کالاها داشته باشند و به محصولی که ارائه می‌کنید افتخار کنند.
- شجاع باشید و درباره علت گرانی کالاهای‌تان توضیح داده و مشتریان احتمالی خود را به خرید محصولاتتان متقاعد کنید.

آیامی دانستید

ترویج

آیامی دانستید ترویج که از آن عموماً تحت عنوان فعالیت‌های ترفیع و فروش هم نام‌برده می‌شود، روشی برای اطلاع‌رسانی در مورد خدمات و محصولات با استفاده از روش‌های پویاتری است که شما قادر به تغییر و اصلاح آنها هستید؟

مثال‌هایی از این مجموعه عبارتند از انواع کوپن‌های تخفیف و فروش، طرفداری و حمایت تیم‌ها، مسابقه، برگزای رویداد، تأیید اشخاص شناخته‌شده و مطرح یا به‌اصطلاح ستاره، کانالوک، نمونه‌های رایگان، رسانه‌های اجتماعی، هدیه و پست مستقیم.

برخلاف روابط عمومی که تلاشی برای اقیاع رسانه‌ها برای نشر پیام شما بدون هیچ هزینه‌ای است، ترویج عموماً دارای هزینه است. یک کمپین شبکه‌های اجتماعی نمونه‌ای از یک ترویج است که غیراز زمان صرف شده که متعلق به کارکنان شماست، هزینه آن چنانسی دیگری برای شما ندارد.

استراتژی برندینگ یک‌ویک زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

فرصت یکه‌تازی با محصول قهرمان

امیر کاکایی

براساس مطالعات انجام شده بیش از ۵۶ درصد مصرف‌کنندگان ایرانی از آبلیموهای خانگی استفاده می‌کنند. این شرایط فرصت خوبی را برای برندهای موادغذایی ایجاد می‌کند که می‌توانند از آن استفاده کنند و براساس استراتژی اقیانوس آبی سهم بازار بیشتری را کسب کنند. یک‌ویک هم یکی از برندهای قدیمی تولیدکننده موادغذایی در کشور است که سید محصولی گسترده‌ای دارد اما بیشتر مصرف‌کنندگان، محصولات این برند را با آبلیمو و رب می‌شناسند.

اگرچه این برند محصولاتی مانند خیارشور، آب‌غوره، سرکه، روغن، سس، مربا، ترشیجات و... نیز دارد اما محصولات رب و آبلیمو استراتژیک و قهرمانی برای یک‌ویک محسوب می‌شود که بیشترین سهم ذهنی در در بین مخاطبان ایرانی دارد. برخی از کارشناسان این حوزه بر این باور هستند که یک‌ویک مند خاصی را در راستای برندینگ خود اتخاذ کرده و عدم یکپارچگی در فرآیند ارتباطاتی برند باعث شده یک‌ویک نتواند تصویر مناسبی را از خود در ذهن مخاطبان ایجاد کند، اما این امکان برای این برند وجود دارد که با تمرکز بر دو محصول استراتژیک آبلیمو و رب در سید محصولی خود، تصویری مناسب در ذهن مشتری ایجاد کند. اینکه یک‌ویک در راستای فعالیت‌های ارتباطاتی برند چه اقداماتی را می‌تواند انجام دهد بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سرراغ دکتر علیرضا صفاری، مدیر ارشد کلینیک



محصول درجه یک، از مواد درجه یک

برند و معاون استراتژی آژانس تبلیغاتی تمام خدمت یادکوبه بود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره لوگو، شعار، مدل معماری برند و... است که در سه بخش مجزا تنظیم‌شده است.

عدم یکپارچگی در فرآیند ارتباطاتی برند

در نگاه کلی متاسفانه یک‌ویک همانند برندهای دیگر از متد خاصی در راستای ارتباطات برندینگ خود استفاده نکرده است؛ به‌صورت کلی هویت بصری برندهای داخلی از هم‌گسخته است و همین موضوع باعث شده که نتوانند متد خاصی را برای خود اتخاذ کنند؛ عدم یکپارچگی در فرآیند ارتباطاتی برند اصلی‌ترین ریشه این موضوع تلقی می‌شود. یک‌ویک در سال ۱۳۴۶ با نام دست مرغاب فعالیت‌های خود را آغاز کرد و در حال حاضر حدود ۲۰ گروه محصولی دارد، اما تداعیات برند یک‌ویک

برای مخاطبان ایرانی، آبلیمو، رب و خیارشور است و این محصولات در ذهن مخاطب سهم ذهنی بیشتری را دارند و این در حالی است که یک‌ویک محصولات بسیار متنوعی دارد و این محصولات شامل آب‌غوره، سرکه، روغن، سس، مربا، ترشیجات و... هستند اما هنگامی که از شاخص تداعیات برند به یک‌ویک نگاه می‌کنید، محصولات قهرمان آن‌که آبلیمو، رب و خیارشور است به ذهن مخاطب می‌رسد. آبلیمو و رب جزو محصولات پرطرفدار کشور هستند که براساس آخرین آمارهای در



دست در مورد آبلیمو حدود ۵۸ درصد جامعه پرمصرف هستند؛ یعنی حداقل دو تا سه بار در هفته آبلیمو را مصرف می‌کنند و این رقم بسیار قابل‌توجهی است. حدود ۲۲ درصد متوسط مصرف می‌کنند و فقط حدود ۱۰ درصد جامعه کم‌مصرف هستند؛ به‌صورت کلی این موضوع نشان می‌دهد که مصرف آبلیمو در کشور به‌شدت بالا است و طبق تحقیقات بازاری که در پایان سال ۹۳ انجام‌شده است، ۵۶٫۲ درصد از افرادی که در ایران آبلیمو مصرف می‌کنند از آبلیموهای خانگی استفاده می‌کنند که فضای بکر برای تولیدکنندگان صنعتی مانند یک‌ویک است برای جذب سهم بازار. در همین مطالعاتی که انجام‌شده در سهم ذهنی افراد جامعه یک‌ویک نخستین سهم ذهنی را در ذهن مخاطب دارد؛ البته ممکن است سهم ذهنی مخاطب متفاوت باشد اما موضوعی که اهمیت دارد این است که

هنگامی که از مردم پرسیده می‌شود در سه ماه گذشته چه آبلیمویی مصرف کردید، طبق مطالعات انجام‌شده در شاخص TOP یا نخستین برندی که به ذهن مخاطبان می‌آید، یک‌ویک با ۲۰ درصد بیشترین سهم ذهنی را دارد. برند دلپذیر ۱۴٫۲، مهربان ۸ درصد و برندهای دیگری مانند مجید، بهروز، اروم آدا و... در رتبه‌های بعدی قرار دارند؛ البته باید این موضوع مدنظر قرار گیرد که بخش عمده‌ای از بازار که حدود ۵۶٫۲ درصد است در حال حاضر دست‌نخورده است و این موضوع برای برند یک‌ویک اقیانوس آبی محسوب می‌شود که می‌تواند سهم بازار خود را افزایش دهد.

در مورد محصول رب هم حدود ۵۸ درصد افراد جامعه پرمصرف هستند و این افراد در هفته دو تا سه بار رب استفاده می‌کنند و همین موضوع نشان می‌دهد که به‌شدت حجم مصرف بالا است و ریشه در فرهنگ غذایی ما دارد، سبک زندگی که رب محصول استراتژیکی در آن محسوب می‌شود. حدود ۱۷ درصد مردم ماهی دو تا سه بار مصرف می‌کنند و در حدود سه درصد مردم کم‌مصرف هستند؛ از طرفی ۳۰ درصد این افراد مردم پرمصرف به‌صورت روزانه رب مصرف می‌کنند؛ البته رب به‌صورتی که در فرهنگ غذایی ما در ایران مصرف می‌شود، در کشورهای دیگر مصرف نمی‌شود و فقط در کشورهای منطقه مانند افغانستان، تاجیکستان، عراق و حتی یک‌بخشی از کشورهای حاشیه خلیج‌فارس مصرف رب به شکل ایرانی دارند و در کشورهای دیگر به نوزهای دیگر مورداستفاده قرار می‌گیرد.

شعاری اغراق آمیز از برندی متمرکز بر کیفیت



محصولات درجه یک

مدل معماری برند یک‌ویک با توجه به اینکه تمامی محصولات این برند تحت عنوان یک‌ویک به بازار عرضه می‌شود، خانه برند شده است. یکی از بزرگ‌ترین معایب این مدل معماری برند این موضوع است که اگر برای یکی از محصولات آن اتفاق رخ دهد، تأثیر منفی آن دامن‌گیر تمامی محصولات خواهد شد و از طرفی برندها استقلال مالی برای فعالیت ارتباطاتی خود ندارند و به یکدیگر وابسته هستند و به‌احتمال‌زیاد این شرکت بودجه‌ای را برای تمام محصولات یک‌ویک تخصیص می‌دهد. در این میان مدیریت خانه برند شده سنتی است و آلمان کنترل در آن به‌شدت زیاد است. البته مزایای این مدل محصولات یک‌ویک در حوزه ارتباطات برند اقدامات مثبتی را انجام دهد و جایگاه مناسبی را در ذهن مخاطب برای خود ایجاد کند، تأثیر مثبت آن روی برندهای دیگر ایجاد می‌شود؛ به‌عنوان نمونه اگر آبلیموهای یک‌ویک در ذهن مخاطب جایگاه خوبی را داشته باشند، قطعاً هنگامی که یک‌ویک روغن‌زیتون نیز تولید می‌کند با هزینه کمتری می‌تواند این محصول را جایگاه‌سازی کند و از دارایی‌های ناملموس برند آبلیمو استفاده‌های زیادی انجام می‌دهد. از طرفی گروه هدف مدل معماری برند خانه برند شده مشخص است و روی یک طبقه اجتماعی متمرکز می‌کند؛ به‌عنوان نمونه طبق مطالعات انجام‌شده ۲۰ درصد از مصرف‌کنندگان طبقه اجتماعی C۱ و C۲ که بزرگ‌ترین قسمت جمعیتی ایران را تشکیل می‌دهند، از یک‌ویک استفاده می‌کنند. همین موضوع در خانه برند شده مزیت محسوب می‌شود؛ چون یک‌ویک با یک گروه هدف مشخص سروکار دارد.

بر هویت بصری و کلامی یک‌ویک، رنگ‌سازمانی یک‌ویک قرمز است و در آن زمان که هویت بصری یک‌ویک در حال طراحی بوده رنگ قرمز برای شرکت‌های مولدغذایی بسیار باب بوده است. پیام «محصول درجه یک از مواد درجه یک» که یک‌ویک از آن به‌عنوان شعار استفاده

خندوانه؛ تنها نقطه تماس برند با مخاطب



یک ویگ حامی برنامه خندوانه پخش هر شب ساعت ۲۲ - ۲۳ از شبکه نسیم

طبق مطالعات انجام‌شده در شاخص TOP یا نخستین برندی که به ذهن مخاطبان می‌آید، سهم ذهنی یک‌ویک در گروه رب مانند آبلیمو نیست و نخستین سهم ذهنی رب با ۱۹ درصد برای برند چین‌چین است و همین موضوع نشان می‌دهد تبلیغاتی که در یک سال اخیر این شرکت انجام داده است روی سهم ذهنی برند چین‌چین تأثیر بسیار گذاشته است و البته ممکن است سهم فروش این برند نیز افزایش پیدا کرده باشد اما نمی‌توان به این قطعیت رسید که چین‌چین بعد از چین‌چین سهم بازار را در فروش دارد. دلپذیر، اتکا و... قرار دارند و یک‌ویک بعد از برند خوشاب برند نهم از لحاظ سهم ذهنی است. هنگامی که میزان دیده شدن برند در نقاط تماس کاهش پیدا می‌کند، سهم ذهنی نیز کاهش پیدا می‌کند. برندهایی مانند چین‌چین، تبرک و دلپذیر با توجه به حجم تبلیغات گسترده‌ای که در چند سال گذشته روی محصول رب خود گذاشته‌اند به سهم ذهنی بیشتری در ذهن مخاطب دست پیدا کنند و افزایش سهم ذهنی تأثیر مستقیمی روی سهم بازار و سهم فروش خواهد داشت. تنها نقطه تماسی که یک‌ویک امروز برای ارتباط با مخاطب در نظر گرفته، برنامه خندوانه است که البته بسیار موثر واقع‌شده است و به غیراز برنامه خندوانه تقریباً تمامی برنامه‌های ارتباطاتی خود را متوقف کرده و به‌غیراز سوپرمارکت‌ها به‌عنوان نقطه فروش درجایی دیگر برند یک‌ویک دیده نمی‌شود. واقعا حضور محصول در نقطه فروش به‌تنهایی برای مصرف‌کننده عملی برای تصمیم‌سازی محسوب نمی‌شود و باید از نقاط تماس مختلف به مخاطب به‌صورت یکپارچه پیامی ارسال شود تا بتواند ضمیر ناخودآگاه در فرآیند تصویرسازی در ذهن مخاطب کمک کند که مخاطب این برند را انتخاب کند. نقاط تماس به‌صورت کلی به سه دسته، نقاط تماس قبل از خرید، حین خرید و بعد از خرید تقسیم می‌شود؛ قبل از خرید شامل

کافه بازاریابی



حرکت بر مدار صمیمیت و سلامت

احمد قلی‌زاده مرادلو

شرکت دشت مرغاب با نام تجاری یک‌ویک از سال ۱۳۴۶ در منطقه دشت مرغاب واقع در ۱۴۵ کیلومتری شهر شیراز و در مساحتی حدود ۳۵ هکتار شروع به کار کرد. این شرکت همواره درصدد بوده است به‌عنوان یکی از بنیانگذاران و پیشروان صنایع غذایی نوین ایران، خود را در سطح تولیدکنندگان مطرح جهان با بالاترین کیفیت و استانداردهای ملی و جهانی تطبیق دهد.

برند یک و یک مختص گروه سنی خاص یا قشر خاصی نیست و در واقع بسته به نیاز و سلیقه مشتریان همه گروه‌های سنی و طبقات اجتماعی را شامل می‌شود و به بیش از ۱۰ کشور دیگر صادرات دارد.

یک و یک سید کاملی از مواد غذایی را تولید می‌کند که شامل ۲۰ نوع انواع محصولات غذایی است. معماری برند یک و یک: مدل «خانه برند شده Branded House» که ارزش ویژه برند یک و یک را افزایش داده است.

Brand Mission: فراهم کردن امکان دسترسی آسان مصرف‌کنندگان به غذای سالم و بهداشتی از طریق تولید محصول درجه یک از مواد درجه یک است.



Brand Vision: بهبود مستمر اعم از کیفیت محصولات و فرآیندها، بهداشت و ایمنی محصول، نیروی انسانی و محیط‌زیست در جهت رضایتمندی مشتری و طرف‌های ذینفع.

شعار سازمان: تولید محصول درجه یک از مواد درجه یک

طبق مدل کیفیت‌برند یک‌ویک روی شاخص صمیمیت قرار می‌گیرد و با چهار مشخصه صمیمی، سالم، شاداب و خانواده‌شخصیت خود را به تصویر کشیده است. ارزش محوری گروه صنعتی یک و یک فراهم کردن امکان دسترسی آسان مصرف‌کنندگان به غذای سالم و بهداشتی از طریق تولید محصول درجه یک از مواد درجه یک است که بررسی‌های میدانی به‌عمل آمده از مصرف‌کنندگان نشان می‌دهد این شرکت به‌طور نسبی توانسته شعار خود را (تولید محصول درجه یک از مواد درجه یک) محقق کند.

نام تجاری یک و یک در داخل و خارج کشور به شکلی ماهرانه انتخاب شده و توانسته در راستای شعار این برند و ارزش محوری آن قرار بگیرد و برخلاف برخی دیگر از تولیدکنندگان داخلی ترجمه نام این برند هم توانسته همان مفهوم اصلی را منتقل کند. انتخاب رنگ قرمز به‌عنوان رنگ غالب در نام تجاری و بسته‌بندی‌های محصولات، انتخابی هوشمندانه است؛ به‌خاطر اینکه رنگ قرمز تحریک‌کننده خوبی برای اشتها است و به‌خوبی احساس گرسنگی را تشدید می‌کند.



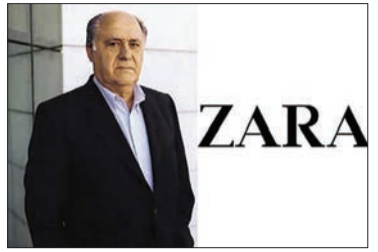
عوامل موفقیت شرکت یک و یک: قیمت رقابتی، اعتبار برند و زمان تحویل است. شرکت یک و یک با داشتن یک شرکت پخش با همین نام به خوبی توانسته بر مشکلات سیستم پخش خارج از شرکت فائق آمده و محصولات خود را در زمان مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهد. ولی آیا این شرکت توانسته با توجه به توانمندی‌های مناسب خود جایگاه مناسبی را در بازار مواد سوپرمارکتی (FMCG) پیدا کند؟

بازار مواد سوپرمارکتی (FMCG) پیدا کند؟ به یک جایگاه مناسب در بازار باید مراحل زیر به ترتیب طی شود: تقسیم‌بندی بازار (Segmentation) هدف‌گذاری (Targeting) جایگاه‌یابی (Positioning) در عامل ابتدایی به هم پیوسته است و بین این دو عامل با جایگاه‌یابی عامل تبلیغات قرار دارد که اتفاقاً نقطه ضعف این شرکت است. حضور در صنعت مواد خوراکی (FMCG) و نیز انتخاب روش فروش Concentrate with Generic Brand همگی دست به دست هم داده که تبلیغات تبدیل به یکی از کلیدی‌ترین فرآیندهای اصلی شرکت شود که بهبود این فرآیند می‌تواند به‌سرعت باعث افزایش فروش و سود شرکت شود و شاید بهتر باشد این شرکت تمرکز ویژه‌ای روی این بخش از فعالیت‌های خود داشته باشد.

مدیران ماندگار

شهرت آمانسیو اور تگا با زارا

مونا اشرف زاده



آمانسیو اور تگا (Amancio Ortega) به عنوان پسر یک کارگر راه آهن بزرگ شد و هم اکنون یکی از ثروتمندترین خردفروش های جهان است. این تاجر اسپانیایی صنعت مدوموسی گروه ایندیکس (Inditex) بیشتر به دلیل فروشگاه های لباس و مغازه های خرده فروشی تزییاتی زارا (Zara) معروف شده است. در ماه ژوئن ۲۰۱۵، اور تگا توسط مجله فوربس با ثروت ۱/۶۸ میلیارد دلاری به عنوان دومین مرد ثروتمند جهان معرفی شد. اور تگا در سال ۱۹۷۵، نخستین مغازه زارا را گشود، البته او نام زارا را برگزید زیرا نام مورد علاقه اش یعنی زورا (Zorba) پیش از این انتخاب شده بود. در دهه ۸۰، او تگا فروشگاه های زیادی با برند زارا افتتاح کرد. امروز زارا بخشی از گروه ایندیکس است و ۲۹/۵۹ درصد از سهام این شرکت به خانواده اش هزار مغازه شامل های برندهای زارا (Zara)، ماسیمو دوتی (Massimo Dutti)، تمپ (Tempe)، برشکا (Bershka) و... به اور تگا تعلق دارد و بیش از چندین هزار نفر کارمند دارد. اور تگا تا سال ۱۹۹۹ خیلی شناخته شده نبود و حتی یک عکس هم از او منتشر نشده بود. او هر روز به یک کافی شاپ می رفت و ناهارش را با کارکنانش در کافی ترای کمپانی می خورد. اور تگا کاروات نمی زد معمولا یک یونیفرم ساده می پوشید که هیچ کدام هم تولید زارا نبود. گفته می شود که او تگا عضو بسیار فعالی در فرآیند طراحی و تولید کمپانی است.

به ایده های مختلف از مکان های متفاوت نیاز دارید

تیم طراحی زارا متشکل از چند صد نفر هستند که مدام به دنبال ایده ها و در حال طراحی محصولات جدید هستند. یکی از طراحان این برند می گوید: «ما ایده هایمان را از کتاب ها، مجله ها و وبلاگ ها به دست می آوریم اما بیشتر از همه از باز خوردی که در فروشگاه هایمان وجود دارد، ایده می گیریم. مشتریانمان به ما می گویند که چه کاری را دوست دارند، از چه طرحی بیشتر استقبال می کنند و از چه کاری خوششان نمی آید. طراحان زارا به فروشگاه ها می روند و درباره تولیدات با مشتریان صحبت می کنند تا ایده های جدید بگیرند. این یک پروسه ادامه دار است.»

کسب و کار جدیدتان را به خاطر پول آغاز نکنید

اگر فقط برای پول کار می کنید، آن را به دست نمی آورید، اما اگر عاشق کاری هستید که انجام می دهید و همیشه مشتریان تان را در اولویت قرار می دهید، موفقیت در انتظار شماست. اور تگا امپراتوری اش را بر پایه دو قانون بنا کرد: به مشتریان چیزی را ارائه داد که آنها می خواستند و سریع تر از هر کس دیگری از مشتریان خودشان رساند. همین روش پهنه تأمین فروشگاه ها با سایر خرده فروشی های سنتی تفاوت بسیاری دارد و کمپانی های معدودی هستند که این مدل موفق کسب و کار را به کار می گیرند.

به سرعت از طراحی به بازار برسید

برای زارا از حرقه نخستین ایده طراحی تا رسیدن تولیدات به بازار کمتر از چهار هفته زمان می برد. آنها بسیار سریع تر از رقبایشان حرکت می کنند. زارا موچی را ایجاد می کند و خودش را راس این موج قرار می گیرد. نکته دیگری که درباره فعالیت زارا اهمیت دارد این است که اگر کارهای جدیدی تولید کنند، این کارها به طور همزمان وارد تمام فروشگاه های زارا می شوند. محصولات زارا محصولاتی جهانی است که در تمام قاره ها به فروش می رسد.

باخورد کارتان را به سرعت انتقال دهید

کارکنان فروشگاه ها از شبکه ها و ارتباطات اینترنتی استفاده می کنند تا هر روز اطلاعات و بازخورد را به مرکز اصلی زارا در اسپانیا برسانند. اطلاعاتی از قبیل اینکه چه تولیداتی بهتر به فروش می رسد و در چه زمینه هایی کمپانی قادر به پاسخگویی به نیاز مشتریان نیست، سیاست زارا این است که آنقدر به نوآوری ادامه دهد تا مشتریان همیشه ولع رفتن به فروشگاه هایش را داشته باشند تا مطمئن شوند که آپتمی را از دست نداده اند.

اخبار برندها

انتصاب بدوین راننده گوگل خودروی بدون راننده گوگل

شرکت گوگل به تازگی فرد بسیار برجسته ای در زمینه مدیریت به نام جان کرافتیک را به عنوان سرپرست پروژه خودروی بدون راننده خود منصوب کرده است. به گزارش رابورز، گوگل مدت ها پیش از سایر رقبا شروع به ساخت و آزمایش یک خودروی بدون راننده کرد، ولی در عمل نمی توان تفاوت عمده ای بین پیشرفت این شرکت و سایر شرکت های که پس از آنها وارد عرصه رقابت شده اند مشاهده کرد. علت این امر را باید در ساختار مدیریتی جستجو کرد و گوگل نیز با آگاهی از این امر سرگ رفغ مشکل در پروژه رفته است. مسئولان گوگل به تازگی موفق شده اند تا یکی از برجسته ترین چهره های مدیریتی در ده صنایع خودرویی را به خدمت بگیرند. این مدیر برجسته که جان کرافتیک (John Krafick) نام دارد، به احتمال فراوان برنامه های گوگل برای عرضه خودروی بدون راننده را به شدت با تسریع روبرو خواهد ساخت. کرافتیک برای مدت زمان پنج سال در پست های مدیریتی شرکت های بزرگی مانند فورد آمریکا و هیوندای کره فعالیت داشته است و به همین دلیل نیز ورود تجربه او به پروژه شرکتی مانند گوگل که تجربه ساخت خودروی فعالیت خود ندارد، جانی تازه می دهد. از جمله دیگر فعالیت های کرافتیک می توان به مدیریت وبسایت Truecar اشاره کرد که ساختار جدید و مدرنی در ارائه راهنمایی برای خرید خودرو به راه انداخته است.

کلینیک کسب و کار

برای مطالعه ۲۹۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

بی اثری سیستم اعطای پاداش

پاسخ کارشناس: سازمان ها همواره از پاداش و مزایا به عنوان عاملی برای تشویق استفاده می کنند و همین موضوع در راستای انگیزش کارکنان بسیار مثر ثمر خواهد بود اما اجرای این موضوع حتما نیاز به ساز و کار مناسب و برنامه ریزی دقیق دارد. به صورت کلی این نوع پاداش دادن های شرکت شما امروزه دیگر عرف نیست و سازمان های معتبر دنیا ساختارهایی را برای این

اگر شما هم در کسب و کار خود با چالش روبرو 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.

زهرآ جورابلو

با رفع تحریم ها، شرایط جدیدی پیش روی اهالی کسب و کار قرار می گیرد که رقابت را دوچندان می کند. در این فضای رقابتی اهمیت مدیریت

موضوع در نظر می گیرند و در این راستا برنامه ریزی های بلندمدتی را اتخاذ می کنند.

در راستای این موضوع پیشنهاد می شود سیستم ارزیابی عملکرد و بهره وری را راه اندازی کنید و در ابتدا ارزیابی از عملکرد کارکنان خود انجام داده و سپس براساس عملکرد آنها حقوق آنها را افزایش دهید تا این موضوع باعث شود کسانی که واقعا عملکرد آنها ارتقا پیدا کرده، پاداشی را دریافت کنند. همچنین این موضوع باعث می شود اگر کیفیت عملکرد برخی از کارکنان

اهمیت مدیریت توسعه بازار در بنگاه های اقتصادی

رمز موفقیت اقتصادی در دوران عدم قطعیت محیطی

توسعه بازار در بنگاه های اقتصادی دوچندان می شود. همین مسئله مدیران را به فکر انداخته تا سازمان های خود را تجهیز کرده و از طریق شرکت در همایش های مختلف و دریافت مشاوره، خود را به دانش روز در این حوزه مجهز کنند. در همین راستا،

چند روز پیش، سازمان مدیریت صنعتی میزبان نشست تخصصی «اهمیت مدیریت توسعه بازار در بنگاه های اقتصادی» بود؛ نشستی که با سخنرانی اساتید این حوزه، پرویز درگی، دکتر فرهاد مقدم و دکتر مرتضی عمادزاده برگزار شد.



گفت: «اسکن بازار را جدی بگیرید و بانک اطلاعاتی قوی از مشتریان بالقوه و بالفعل در هر یک از بازارهای هدف داشته باشید. اجرای پروژه های تحقیقات بازار بازاریابی را در دو بعد شناسایی مسئله و حل مسئله ترجیحاً با شرکت های اصلاح بیرونی انجام دهید. تیم رصد بازار قدرتمندی را تشکیل دهید. به مدیریت توسعه بازار به عنوان یک مدیریت سرمایه ای نگاه کنید نه مدیریت هزینه ساز. برندینگ را در تمامی ابهام مورد توجه قرار دهید. وجوه اشتراک و وجوه تمایز سازمانتان را بشناسید و در توسعه بازار روی وجوه تمایز تاکید کنید. شعاری مناسب با وجوه تمایز و کلمه کلیدی و فلسفه برندتان بسازید و به آن ارتباطات پایبند باشید. ارتباطات درون سازمانی را جدی بگیرید.»

همایش ها و بازاریابی مستقیم ارائه دهد و تصویب در کمیته بازاریابی را پیگیری و آن را با انتخاب شرکت های اصلاح به شایستگی اجرا کند و اقدامات درون سازمانی لازم را انجام دهد.»

اهمیت تیپ ظاهری و باطنی نیروهای میز پذیرش

وی در ادامه گفت: «عملکرد نیروهای میز پذیرش را از ابعاد ارتباطات شایسته و تیپ ظاهری و تیپ باطنی در پیاده سازی تصویر عالی از شرکت در ذهن و دل مخاطبان مورد بررسی قرار دهد. جایگاه برند سازمان و محصولات نزد گروه های هدف در مقاطع زمانی

توسعه بازار باید هم نگاه از درون به بیرون و هم نگاه از بیرون به درون سازمان داشته باشد.

همچنین تلاش کلی سازمان باید در جهت نیل به اهداف بلندمدت و کوتاه مدت به موازات وظایف مدیریت توسعه بازار باشد.

وظایف اصلی فروش و توسعه بازار

درگی در ادامه وظایف اصلی فروش و توسعه بازار را برشمرد و گفت: «پوشش بازار یعنی جنس شما در فروشگاه ها و شرکت های بیشتری دیده شود. کنترل فشار موجودی و سطر فاکتور از مهم ترین وظایف در فروش هستند. وظایف اساسی توسعه بازار جذب مشتری، نگهداری مشتری و رشد سود مشتری با همان افزایش سهم ما در سبد مشتری است. این دو باهم سبب ارتقای کیفیت زندگی و ارتقای برندی می شود.»

وظیفه مدیر توسعه بازار چیست؟

درگی به شرح وظایف مدیر توسعه بازار پرداخت و گفت: «مدیر توسعه بازار باید به بررسی ماهانه، فصلی، شش ماهه و نه ماهه بپردازد و سالانه عملکرد شرکت را در بازارهای هدف از ابعاد سهم بازار، سهم ذهنی و سهم عاطفی در مقایسه با رقبا زیر نظر داشته باشد. یک برنامه بازاریابی سالانه به کمیته بازاریابی ارائه دهد و تصویب و اقدامات لازم را در راستای پیاده سازی شایسته آن پیگیری کند. پیشنهاداتی را برای اجرای طرح های تحقیقات بازاریابی به کمیته بازاریابی ارائه دهد و شرکت اصلاح برای اجرای طرح های مربوط را انتخاب کند و هماهنگی و پیگیری تا حصول نتیجه و پوزیت در کمیته بازاریابی را فراموش نکند. پیشنهاداتی را برای اجرای فعالیت های ارتباطات، بازاریابی حسی، بازاریابی میدانی، نمایشگاه ها،

در شرایط دشوار و پیچیده و رو به گسترش رقابتی که با عدم قطعیت محیطی همراه است، لازم است در کنار مدیریت فروش فعالیت های سیستم اطلاعات بازاریابی، ترویج و ارتباطات و برندینگ در سطوح مختلف مورد توجه جدی قرار بگیرد

مشخص را بررسی کند و با ارائه گزارشات مناسب به کمیته بازاریابی و پیگیری اجرای مصوبات در ارتقای خوشنامی سازمان بکوشد. میزان انحراف عملکرد واقعی از عملکرد مورد انتظار و آسیب شناسی و علل آن را در قالب گزارش مناسب به کمیته بازاریابی ارائه دهد. ارائه پیشنهاد و پیگیری آن در بسط فرهنگ بازاریابی در تمام سطوح سازمان در راستای ارتقای مشتری نوازی با نگرش سیستمی و جامعیت نگری غافل نشود.»

به مدیریت توسعه بازار به عنوان مدیری که سرمایه ای نگاه کنید نه هزینه ساز

درگی در ادامه توصیه هایی برای موفقیت در توسعه بازار به مخاطبان ارائه داد و به مدیران

گفت: «اهمیت تیپ ظاهری و باطنی نیروهای میز پذیرش را از ابعاد ارتباطات شایسته و تیپ ظاهری و تیپ باطنی در پیاده سازی تصویر عالی از شرکت در ذهن و دل مخاطبان مورد بررسی قرار دهد. وجوه اشتراک و وجوه تمایز سازمانتان را بشناسید و در توسعه بازار روی وجوه تمایز تاکید کنید. شعاری مناسب با وجوه تمایز و کلمه کلیدی و فلسفه برندتان بسازید و به آن ارتباطات پایبند باشید. ارتباطات درون سازمانی را جدی بگیرید.»

فروش اطلاعات بازار به شرکت های تبلیغاتی

در ادامه دکتر فرزاد مقدم در خصوص شناخت محیطی گفت: «در دنیا برخی سازمان های تحقیقات بازار بدون سفارش، اطلاعات بازار مانند محصولات مورد نظر در هر بخش جغرافیایی، میزان مصرف در آن بخش، میزان توجه مردم در یک منطقه خاص به یک تبلیغ خاص، میزان جمعیت یا اینکه چه محصولی برای کدام بخش از منطقه جغرافیایی مناسب است را به شرکت های تبلیغاتی می فروشند. در ایران هم استارت چنین تغییراتی خورده است و روند کندی دارد. امروز نسبت به ۲۰ سال گذشته تعداد چنین شرکت های تحقیقات بازاریابی بیشتر شده است.»

مدیریت امروز

اگر می خواهید موفق باشید سعی کنید به این ۶ گروه تعلق نداشته باشید

سیدمحسن عزیززاده طباطبایی



در اغلب کارگاه های آموزشی و سمینارها و کلاس ها دانشجویان پرسش های تکراری دارند؛ پرسش هایی که در پایان کلاس می پرسند و اغلب دنبال یک معنا و یک مفهوم عام و در عین حال اساسی و مهم هستند؛ چه گروه هایی روزگاران سیاه خواهد شد؟ چه گروه هایی در این زندگی قطعا و یقینا با شکست مواجه خواهند شد. با مطالعه سرگذشت انسان ها در ادوار مختلف و با مطالعه متون علمی و مدون توانستم این گروه ها را به شش دسته مهم زیر تقسیم کنم که تک تک آنها را توضیح می دهم:

۱- ناپاوران: اینان کسانی هستند که حقیقت وجودی را باور ندارند و اصولا بر این عقیده اند که وجود باور با استعداد خارق العاده و یک شخصیت بزرگ در افراد ما انسان ها یا حداقل در درون «هن» غیر ممکن است و بر این عقیده استوارند. عاقبت این افراد در زندگی سیاه روزی و عدم موفقیت است و هم خود و هم همراهان شان را به ویرانی و نابودی می کشانند.

۲- بلاتکلیف ها: بلاتکلیف ها کسانی هستند که امروز خود را به گونه ای تفسیر می کنند و در گروهی قرار می گیرند و مسیری را انتخاب می کنند و فردا به دلایل مختلف مانند سختی ها و رنج ها یا درگیر شدن با جاذبه ها راهشان را عوض می کنند و به راهی دیگر و به شخصی دیگر پناه می برند. اینان قادر به تصمیم گیری واضح و اعتقاد داشتن واضح نیستند و همیشه در شک و تردید هستند. در جامعه ما اینها اکثر از کسانی هستند که اصطلاحا به آنها توصیه می شود «بگذار از این شاخه به اون شاخه نپر».

۳- کتمان کنندگان: گروه های اول و دوم افرادی بودند که حقیقت را نفهمیده بودند و نمی دانستند و قادر به باور کردن نبودند اما این گروه سوم کسانی هستند که حقیقت را فهمیده اند ولی عمداً آن را کتمان می کنند یا به دلیل پیشگیری از موفقیت دیگران یا به دلیل اینکه «حوصله» حرکت ندارند.

۴- بدگمان ها: انسان های بدگمان و منفی باف که دائمی آس و ناامیدی و عدم موفقیت را انتظار دارند و اصطلاحا به آنها «منفی باف» هم گفته می شود. اگر در گروه شما یا در اطراف شما باشند قطعا شما را ناراحت می کنند و بعضی اوقات قادرند روی شما تاثیر بگذارند تا حتی از میانه مسیر بازگردند.

۵- پیمان شکنان: این گروه کسانی هستند که حقیقت وجودی انسان ها را می فهمند و راه و مسیر را هم بعد از تلاش و تحقیق انتخاب می کنند. هر کس تهران نیازمند محصول خاصی است، باید در ارائه محصول به ترکیب جمعیتی، سن مخاطب برند، ترکیب جنس جمعیت شهرنشین و روستاشین و عوامل محیطی دیگر توجه کنید. مدیران و مسئولان باید چنین نگرش هایی را داشته باشند و این منظم روی دارند.

۶- بدرفتاران: این افراد حق را رعایت نمی کنند و در مسیر حقیقت به همراهان خود ظلم و به حق آنها تجاوز می کنند و رفتار نیک و پسندیده را رعایت نمی کنند. آنها به خودشان ظلم می کنند و از استعدادهای وجودی خودشان به خوبی استفاده نمی کنند و به دیگران نیز ظلم می دارند.

شش گروه فوق با شش ویژگی مهم افراد بسیار زیادی از اطرافیان ما را در خود جای می دهند و هر کدام از شش گروه جاذبه های خاصی دارند افراد باجذبه و افراد محسوس در آنها عضو هستند و ممکن است هر لحظه ما هم به یکی از گروه های مذکور بلغزیم، باید حواس مان را در زندگی جمع کنیم که لغزیدن در هر کدام از این شش طبقه لغزیدن به دره نابودی است. این گونه است که با ملاحظه بیوگرافی سازمان ها و شرکت ها و افراد، درصد بسیار بسیار اندکی از آنها را موفق می یابیم و دلیل این امر سختی مسیر موفقیت و سختی و رنج های اقدام و عمل است.

ارتباط با نویسنده: mtatabataiba.ir

از میان خبرها

بنیان گذار مکافی کاندا بدای ریاست جمهوری آمریکا شد

«جان مکافی» مدیر عامل اسبق و توسعه دهنده نخستین شرکت تولید کننده نرم افزارهای ضد ویروس در جهان به صورت رسمی حزب خود را معرفی کرد و نام خود را در فهرست کاندیداهای انتخابات ریاست جمهوری ۲۰۱۶ آمریکا قرار داد. به گزارش ایسنا، حزب مکافی اعلام کرد که او کارهای اداری و رسمی خود را انجام داده است تا به عنوان یکی از نامزدهای انتخابات ریاست جمهوری آمریکا معرفی شود. کمپین سیاسی «جان مکافی» یک تصویر ویدئویی روی سایت یوتیوب قرار داد و او را به عنوان مدیر «حزب سایبری» معرفی کرد. در این فایل ویدئویی گفته شد که مکافی با انتخاب شدن به عنوان رئیس جمهوری آمریکا می خواهد زندگی مردم را در دنیای اینترنتی امروز آسان کند.

مکافی در این خصوص به خبرگزاری سی ان ان توضیح داد: «ما با سرعت بسیار زیاد و به طور کاملاً هشداردهنده در حال زد دادن حریم شخصی هستیم. هیچ راه فراری برای ما وجود ندارد.» او در ویدئوی تبلیغاتی خود به اعلامیه استقلال آمریکا منتشر شده توسط لینکلن» تاکید کرد و توضیح داد حریم شخصی آنلاین در آمریکا هم اکنون در شرایط نابسامانی به سر می برد و باید هر چه سریع تر مورد مداوا قرار بگیرد. «جان مکافی» هیچ گونه تجربه سیاسی در زندگی خود نداشته است، با این وجود ادعا می کند که به خوبی می تواند به تجربیات خود در شرکت مکافی، کشور آمریکا را مدیریت کند.

نماگر بازار سهام

عقب نشینی ۲۲۵ واحدی شاخص کل بورس

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات سومین روز هفته ۲۲۵ واحد دیگر کاهش یافت و در ایستگاه ۶۱ هزار و ۳۲۸ واحدی ایستاد. در پایان معاملات بازار سهام، دادوستد ۶۲۲ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۱۷۴ میلیارد تومان در ۲۳ هزار نوبت رقم خورد. بیشتر شاخص‌های اصلی بازار سهام نیز منفی بودند به طوری که شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) ۸۸ واحد، کل (هم‌وزن) ۸۱ واحد، قیمت (هم‌وزن) ۶۹ واحد، آزاد شناور ۵۷۷ واحد و شاخص بازار اول ۲۸۸ واحد کاهش یافتند.

بازار نقدی بورس در یک نگاه	
شاخص کل	۶۱,۳۲۸
میزان تغییر	(۲۲۵,۲۲)
ارزش بازار	۲,۶۲۵,۴۸۵,۰۹۶ B
ارزش معاملات	۱,۷۵۲,۵۱۹ B
حجم معاملات	۶۲۰,۹۹۵ M

نماد	قیمت پایانی	تأثیر
گروه مینا	۷,۳۰۹	۷۳
پالایش نفت اصفهان	۲,۲۹۴	(۵۴,۱۱)
نفت بندرعباس	۳,۳۷۹	(۵۲,۷۸)
پتروشیمی خلیج فارس	۱۰,۶۵۹	۴۶,۸۳
مخابرات ایران	۲,۲۰۲	(۴۶)

بزرگترین تقاضا		
نام کامل شرکت	خرید	ارزش
صنعتی پاکشو	۱۰,۴۷۰	۵,۷۸۹ B
قند اصفهان	۲,۶۷۴	۳,۲۴۹ B
ح. قند نقش جهان	۳,۰۰۰	۱,۵۰۰ B
ارتباطات سیار	۲۸,۵۱۰	۱,۴۲۶ B
قند قزوین	۱,۵۳۹	۱,۳۹۸ B

بزرگترین عرضه		
نام کامل شرکت	فروش	ارزش
فولاد خراسان	۵,۴۳۲	۹,۵۵۷ B
ح. ماشین سازی اراک	۱,۶۰۰	۸,۰۰۰ B
گرانیت بهرام	۲,۴۷۷	۳,۴۸۰ B
حفاری شمال	۲,۷۰۷	۳,۱۱۴ B
سیمان قاین	۲۳,۶۷۳	۲,۹۴۴ B

بیشترین افزایش		
نام کامل شرکت	قیمت	درصد
سرمایه گذاری مسکن	۱,۲۸۲	۴,۴۸
گروه مینا	۷,۳۰۹	۴,۴۷
ماشین سازی اراک	۲,۶۷۸	۴,۲۸
پتروشیمی مبین	۳,۱۱۲	۳,۵۳
س. بازنشستگی	۲,۸۵۳	۳,۴۴

بیشترین کاهش		
نام کامل شرکت	قیمت	درصد
قند نقش جهان	۹,۱۸۳	(۵)
سایپا آذین	۲,۶۳۱	(۴,۹۸)
ماسه ریخته گری	۵,۲۳۶	(۴,۹۷)
معادن بافق	۲,۰۸۲	(۴,۹۳)
جوشکاب یزد	۷,۱۰۷	(۴,۹۲)

بیشترین حجم معامله		
نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک صادرات	۴۲,۰۷۵ M	۳۶,۹۹۱ B
پتروشیمی مبین	۳۰,۰۱۳ M	۹۳,۳۸۹ B
س. خوارزمی	۲۸,۰۲۵ M	۳۵,۹۹۲ B
پارس خودرو	۲۶,۶۹۷ M	۲۳,۶۷۹ B
گروه مینا	۲۳,۸۴۷ M	۱۶۶,۹۹۱ B

بیشترین ارزش معامله		
نام کامل شرکت	حجم	ارزش
گروه مینا	۲۳,۸۴۷ M	۱۶۶,۹۹۱ B
پتروشیمی مبین	۳۰,۰۱۳ M	۹۳,۳۸۹ B
بانک صادرات	۴۲,۰۷۵ M	۳۶,۹۹۱ B
ایران خودرو	۱۷,۸۰۳ M	۳۶,۸۰۳ B
س. خوارزمی	۲۸,۰۲۵ M	۳۵,۹۹۲ B

فشار سنگین عرضه‌ها بر شاخص کل استخوان‌های بازار سهام ترک برداشته است

فضای ناامیدی بازار سهام را فرا گرفته و سرمایه‌گذاران امیدیه به آینده این بازار ندارند. در شرایط فعلی و با توجه به اینکه بازار سهام قابل تحلیل نیست، دو راهکار برای سهامداران وجود دارد. یکی اینکه سهامداران با شناسایی زیان، اقدام به فروش سهم خود کنند یا اینکه منتظر باشند تا وضعیت اقتصاد تغییر مثبتی را نشان بدهد.

کاهش ۱۰ واحدی شاخص آیفکس

معامله‌گران فرابورس در روز ۳۰ شهریورماه، ۹۵ میلیون و ۴۵۰ هزار ورقه بهادار به ارزش ۱۵ هزار و ۹۲۸ میلیارد و ۹۶۰ میلیون ریال را خرید و فروش کردند و آیفکس هم با کاهش ۱۰ واحدی نسبت به روز گذشته روی عدد ۶۷۲,۱۱۲ ایستاد. در حالی که قند چهارمحال با خرید و فروش ۷ میلیون و ۵۶۰ هزار سهم بیشترین حجم و سرمایه‌گذاری مسکن پردیس با معالای به ارزش ۳۶ میلیارد و ۲۹۰ میلیون ریال، بیشترین ارزش معاملات را در اختیار گرفت. سرمایه‌گذاری اقتصاد نوین، قند شیروان و افرا نت بیشترین افزایش قیمت را تجربه کردند و بیشترین افت قیمت نصیب پالایش نفت لوان، تدبیرگران فارس و خوزستان و آ.س. شد. در روز گذشته، بلوک ۹۹۵ درصدی سهام شرکت مولد نیروگاهی تجارت فارس در بازار سوم فرابورس ایران فروخته شد.



دادند و فولاد خراسان، حفاری شمال و بهرام برترین تقاضای خرید را از آن خود کردند، در حالی که بازار سهام تحت تأثیر کم‌رسانی حقوقی‌هایی بود که با بازسازی محدود برخی شرکت‌ها، اندکی مانع از بریزش دامنه دار بازار سهام شدند. عملکرد حقوقی‌ها از طریق جمع‌آوری سهام شرکت‌های بزرگ گرچه پادزهری کوتاه‌مدت از سوی سرمایه‌گذاران حقیقی قلمداد می‌شود و فرایند شاخص‌سازی و مثبت کردن بلوک‌های کل با انجام معاملاتی کامل در برخی نمادهای تأثیرگذار در شاخص کل با ابزار معاملات بلوکی نمی‌تواند در بلندمدت تأثیرگذار باشد. آن هم در شرایطی که

است، ادامه روند فعلی یعنی اعمال سیاست انقباضی توسط فعالان بازار سهام پیش‌بینی می‌شود و این امر بیش از پیش بر عدم انتقال نقدینگی به بازار سهام دامن می‌زند.

بازار سهام: تحت تأثیر حقوقی‌ها

در بازار سومین روز هفته گروه فنی مهندسی از گروه‌های برتر بازار بودند و شرکت‌های قندی نیز همانند روزهای گذشته با افزایش قیمت و رشد تقاضا در بورس یک‌تازگی کردند. با این حال تمایل به خرید سهم توسط حقوقی‌ها و تمایل به فروش از سوی حقیقی‌ها در گروه‌های مختلف تقویت شد. به طوری که شرکت‌های قند اصفهان، ارتباطات سیار و قند قزوین بیشترین تقاضا خرید را به خود اختصاص

دادند. شاخص‌سازی این اتفاق روی مدیریت پروژه‌های نیروگاهی، هلدینگ خلیج‌فارس، پتروشیمی مبین، صندوق بازتسهلی و ارتباطات سیار از شرکت‌هایی بودند که مانع از ریزش بیشتر شاخص کل شدند. اگر اثر مثبت معامله بلوک ۲۲ میلیونی مدیریت پروژه‌های نیروگاهی در دامنه نوسان مثبت ۵ درصدی در قیمت ۷۳۴ تومان، بلوک ۱۰ میلیونی سهام سرمایه‌گذاری صندوق بازتسهلی در قیمت ۲۸۸ تومان و در نهایت بلوک ۲۴ میلیونی سهام پتروشیمی مبین در قیمت ۳۱۴ تومان را از میزان تغییرات شاخص کل حذف کنیم، به نظر می‌رسد این نماگر باید حدود ۱۴۰ واحد دیگر افت می‌کرد و در سرز ورود به کانال ۶۰ هزار واحدی قرار می‌گرفت که با این اقدام متولیان بازار جهت

سال آینده کشور شکل گرفته است. تداوم رکود اقتصادی، عدم سودآوری بنگاه‌ها، زیاندهی شرکت‌ها، عدم توجه دولت به صنایع مختلف و مسائلی از این دست یعنی کم‌عمق‌تر شدن بازار سرمایه و این اتفاق در حالی در شرایط کنونی در حال رقم خوردن است که مدیران بورسی ادعا می‌کنند سرمایه‌گذاران

سیدمحمد صدرالغروی

روز گذشته شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران برای پنجمین روز پیاپی منفی بود و تا ارتفاع ۶۱ هزار و ۳۲۸ واحد عقب نشست. در این معاملات شاخص کل بورس تهران ریزش‌های بیشتری را تجربه کرد و تا کانال ۶۱ هزار و ۱۱۰ واحد افت کرد اما در پایان زمان معاملات و به مدد عرضه‌های بلوکی اندکی رشد کرد و تا کانال ۶۱ هزار و ۳۲۸ واحد بالا رفت. چنان‌که مثبت شدن برخی شرکت‌ها که در نتیجه معاملات بلوکی رخ داد، مانع از تکرار ریزش‌های شدید شد به طوری که شرکت‌های مدیریت پروژه‌های نیروگاهی، هلدینگ خلیج‌فارس، صندوق بازتسهلی و ارتباطات سیار از شرکت‌هایی بودند که مانع از ریزش بیشتر شاخص کل شدند. اگر اثر مثبت معامله بلوک ۲۲ میلیونی مدیریت پروژه‌های نیروگاهی در دامنه نوسان مثبت ۵ درصدی در قیمت ۷۳۴ تومان، بلوک ۱۰ میلیونی سهام سرمایه‌گذاری صندوق بازتسهلی در قیمت ۲۸۸ تومان و در نهایت بلوک ۲۴ میلیونی سهام پتروشیمی مبین در قیمت ۳۱۴ تومان را از میزان تغییرات شاخص کل حذف کنیم، به نظر می‌رسد این نماگر باید حدود ۱۴۰ واحد دیگر افت می‌کرد و در سرز ورود به کانال ۶۰ هزار واحدی قرار می‌گرفت که با این اقدام متولیان بازار جهت

مجاز فعالیت یکصد و هفتاد و یکمین صندوق سرمایه‌گذاری صادر شد

سازمان بورس اوراق بهادار، مجوز فعالیت یکصد و هفتاد و یکمین صندوق سرمایه‌گذاری را با نام «پاداش سهامداری توسعه یکم» صادر کرد. سیوش پرویزی نژاد، کارشناس اداره امور نهادی مالی سازمان بورس اوراق بهادار با بیان مطلب فوق افزود: صندوق سرمایه‌گذاری با موفقیت در عرضه عمومی در تاریخ چهارم مرداد ماه ۱۳۹۴ نزد مرجع ثبت شرکت‌ها به ثبت رسید و با اخذ مجوز از این سازمان به‌عنوان یکصد و هفتاد و یکمین صندوق، شروع به فعالیت می‌کند. وی افزود: صندوق سرمایه‌گذاری پاداش سهامداری توسعه یکم از نوع صندوق سرمایه‌گذاری با مدیریت غیرفعال است که واحدهای آن قابلیت معامله دارد و با نماد سپاس در بورس مورد معامله قرار می‌گیرد.

فرابورس

۷۰ اختراع، آماده سرمایه‌گذاری در فرابورس

بهنام حسینی، رئیس اداره عملیات بازار فرابورس ایران با اشاره به برگزاری دومین فستیوال بازار دارایی فکری در آذرماه امسال گفت: با استقبال مختصران در ماه‌های اخیر، هم‌اکنون فهرست عرضه بازار دارایی فکری فرابورس ایران ۷۰ اختراع را در خود جای داده است. وی با اعلام اینکه دومین فستیوال دارایی فکری، آذرماه امسال با حضور مختصران و سرمایه‌گذاران برگزار می‌شود، اظهار داشت: در فستیوال دوم که سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان لوازم خانگی در آن حضور خواهند داشت، اختراعات حائز شرایط پس از طی فرآیند ارزیابی و انتخاب، در روز برگزاری فستیوال به‌صورت حضوری برای سرمایه‌گذاران معرفی می‌شوند.

بورس کالا

عرضه محصولات کشاورزی ۹ استان کشور در بورس کالا

روز گذشته محصولات کشاورزی استان‌های گرگان، گلستان، کرمانشاه، خوزستان، خراسان رضوی، سیستان و بلوچستان، فارس، کهگیلویه و بویراحمد و کرمان در بورس کالای ایران عرضه شد. همچنین ۵۰ تن روغن خام آفتابگردان اوکراین و ۵۰ تن روغن خام سویای آرژانتین در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. ۹ هزار تن قیر ۶۰/۷۰ و ۲۰۰ تن عایق رطوبتی هم در تالار صادراتی عرضه شد. در این روز و در مجموع، بیش از ۱۱۵ هزار تن انواع کالا روی تابلوی‌های معاملاتی بورس کالای ایران رفت.

بورس ارز

حذف ریسک نوسان با راه‌اندازی بورس ارز

محمدحسن شمس، مدیرعامل کارگزاری دانا درخصوص راه‌اندازی بورس ارز با اشاره به اینکه تکنرخی شدن ارز پیش‌نیاز راه‌اندازی بورس ارز در کشور است، گفت: تا زمانی که ارز با نرخ‌های مبادله‌ای آزاد مورد استفاده قرار گیرد، نمی‌توان بورس ارز را راه‌اندازی کرد. شمس در ادامه بیان کرد: به دلیل آنکه برخی از افراد از تفاوت نرخ ارز آزاد و مبادله‌ای سوده‌های کلانی را به‌دست می‌آورند، به‌طور قطع راه‌اندازی این بورس در کشور با مقاومت‌هایی روبه‌رو خواهد بود. مدیرعامل کارگزاری دانا شفافیت را یکی از اهداف راه‌اندازی بورس ارز دانست و گفت: شفاف‌سازی و جلوگیری از ایجاد رانت در بازارهای اقتصادی از جمله مواردی است که با راه‌اندازی بورس ارز، فراهم می‌شود.

بورس بین‌الملل

سهام اچ‌تی‌سی از شاخص فوتسی تایوان اخراج شد

بورس تایوان که در اعلام قبلی به شرکت اچ‌تی‌سی درخصوص اخراج آن از شاخص اصلی بورس این کشور هشدار داده بود، به وعده خود عمل کرد. پس از اینکه ارزش بازار این شرکت با افت شدیدی همراه شد، بورس تایوان تصمیم گرفت تا اچ‌تی‌سی را از شاخص فوتسی اخراج کند. این در حالی است که سهام این شرکت در شاخص مید کپ (Mid-Cap) بورس تایوان به معاملات ادامه خواهد داد. در شاخص فوتسی بورس تایوان، سهام شرکت‌های بزرگ قرار دارند که حدود ۷۰ درصد بورس تایوان را شامل می‌شوند اما در شاخص مید کپ، سهام شرکت‌هایی معامله می‌شوند که در حدود ۲۰ درصد از بورس تایوان را در اختیار دارند و سهام درجه ۲ محسوب می‌شوند.



از نگاه کارشناسان

مدیران بورس فکری برای فرار نقدینگی کنند

اثرپذیر شوند. بررسی شرایط بورس در یکی دو سال گذشته نشان می‌دهد نه تنها دولتی‌ها بلکه مدیران بورسی نیز نگران شرایط بازار و آب رفتن سرمایه مردم و نیز از بین رفتن اعتماد سهامداران به بازار سرمایه نیستند و به‌نظر می‌رسد نمایندگان مجلس باید به این موضوع ورود کنند.

خارجی رقابت زیادی برای حضور در بازار سرمایه کشور دارند. در کوتاه‌مدت باید منتظر قطعیت توافق هسته‌ای و نیز آغاز مراحل مختلف رفع تحریم‌ها باشیم تا شاید بورس به این اتفاق واکنش مثبتی نشان بدهد، اما در میان و بلندمدت زمان می‌برد تا شرکت‌ها و صنایع مختلف از رفع تحریم‌ها

افت بازار بیش از آن چیزی است که شاخص بورس نشان می‌دهد چراکه در چند ماه گذشته در صنایع نمادها شاهد افت بیش از ۵۰ درصدی قیمت هستیم و باید واقعیت‌های بورس و زیان سهامداران را در گزارش‌های شش‌ماهه‌ای که شرکت‌ها ارائه می‌دهند ببینیم. خروج سرمایه‌ها

منصور کریمی

کارشناس بازار سهام
تسنیم - ادامه رکود سنگین اقتصادی از یکسو و نیز جذابیت سود پرداختی بانک‌ها نسبت به سایر بازارها دلیل اصلی عدم رغبت سرمایه‌گذاران به بازار سهام است. البته باید به این نکته نیز اشاره کرد که واقعیت



ویلیام هگ، رئیس بورس آتی ICE اروپا شد



که یکی از آنها بورس آتی ICE اروپا در آمریکا، کانادا و اروپا است. دیگر نهاد زیرمجموعه آن، بورس آتی Liffe در اروپا و آمریکا است. بورس اینترکاننتینتال

پس از ادغام بورس نیویورک و نیویورک در سال ۲۰۱۳ میلادی، بورس آتی ICE اروپا، قراردادهای متفاوتی بر پایه محصولات مختلف و با ابزارهای متنوع ارائه کرد. اما بورس اینترکاننتینتال، در واقع شبکه‌ای از بورس‌های مالی و کالایی و شرکت‌های تسویه وجود در آمریکا، اروپا و آسیا است. تعدادی از بزرگ‌ترین بورس‌های جهان از جمله بورس نیویورک (NYSE) زیرمجموعه این بورس هستند. بورس اینترکاننتینتال، یک شبکه بورس‌ها و شرکت‌های تسویه وجود برای بازارهای کالایی و اوراق بهادار در آمریکا است. این نهاد دارای ۲۳ نهاد قانون‌گذار و تنظیم بازار است

سنا - ویلیام هگ، وزیر سابق امور خارجه بریتانیا، به بورس اینترکاننتینتال رفت. بورس اینترکاننتینتال، به‌عنوان نهاد پیشرو در مبادلات بورس‌های دنیا و نهاد تسویه وجه، اعلام کرد که ویلیام هگ، به‌عنوان عضو هیات‌مدیره بورس اینترکاننتینتال و رئیس بورس آتی ICE اروپا انتخاب شده است. ویلیام هگ، به‌عنوان مدیرعامل بورس آتی ICE اروپا از ماه ژانویه سال ۲۰۱۶ فعالیت خود را آغاز خواهد کرد و سر باب رید، مدیرعامل سابق این نهاد نیز پس از ۱۶ سال خدمت از سمت خود بازنشسته خواهد شد. ویلیام جفرسون هگ، دانش‌آموخته مدرسه بیزینس اینسپید و فارغ‌التحصیل دانشگاه

دوره های آموزشی تالار بورس

آموزش خرید و فروش سهام

تحلیل بنیادی سهام

تحلیل تکنیکال سهام

آدرس: تهران - یوسف آباد (اسد آبادی) - خیابان شانزدهم - پلاک ۱۸ - واحد تالار بورس تلفن: ۸۸۴۸۲۵۴۲

edu.TalareBourse.com

آدرس: تهران - یوسف آباد (اسد آبادی) - خیابان شانزدهم - پلاک ۱۸ - واحد تالار بورس تلفن: ۸۸۴۸۲۵۴۲

کوتاه با کدال

ملیحه کریم شاهی

مناظرهگر

در اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای سه ماهه منتهی به ۹۴/۰۳/۳۱ (حسابرسی نشده) سیمان کارون (سکارون) آمده است که فروش شرکت نسبت به سال ۹۳ کاهش ۲۷ درصدی داشته است. سود ناخالص ۴۴ درصد، سود عملیاتی ۵۲ درصد و سود خالص ۴۹ درصد کاهش داشته است. سود شناسایی شده برای هر سهم در این سه ماه ۲۰۴ ریال اعلام شده است.

بر اساس تصمیمات مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۴/۰۶/۱۸ سرمایه‌گذاری مسکن (تسکن) با توجه به افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال (از محل مطالبات و آورده نقدی مبلغ ۱۴۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال، از محل سود انباشته مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال)، مهلت استفاده از حق تقدم خرید سهام از تاریخ ۹۴/۰۶/۲۶ لغایت تاریخ ۹۴/۰۸/۲۴ و شماره حساب‌های زیر جهت واریز وجه تعیین شده است.

شماره حساب بانک شعبه ۴۰۰۳۱۴۰۴۳۲ مسکن مستقل مرکزی در اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای سه ماهه منتهی به ۹۴/۰۵/۳۱ (حسابرسی نشده) سرمایه‌گذاری پتروشیمی (پترو) می‌خواهیم که جمع درآمدهای شرکت نسبت به سال ۹۳ کاهش ۳۷ درصدی داشته است. سود عملیاتی و سود خالص نیز به ترتیب ۵۰ و ۵۱ درصد کاهش را تجربه کرده‌اند. سود شناسایی شده برای هر سهم در این دوره سه ماهه ۲۷ ریال تعیین شده است.

شرکت متوزن پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۹۵/۰۶/۳۱ با سرمایه ۶۸۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال را مبلغ ۷۰۵ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرده است. در واقع این شرکت تعدیل منفی ۲۰ درصدی در پیش‌بینی سود خود داشته است. خلاصه تصمیمات مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده صاحبان سهام ملی صنایع مس ایران (فملی) که در تاریخ ۹۴/۰۶/۲۸ تشکیل شد به شرح زیر است. سود نقدی هر سهم برای سال مالی منتهی به ۹۳/۱۲/۲۹ به مبلغ ۸۰ ریال تصویب شد. پاداش هیات‌مدیره به مبلغ ۷۵۰۰ میلیون ریال به‌طور ناخالص تصویب شد.

حق حضور اعضای غیرموظف هیات‌مدیره ماهانه مبلغ ۷۵۰۰۰۰۰ ریال به‌طور ناخالص تصویب شد. در اطلاعات و صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۹۴/۰۳/۳۱ (حسابرسی نشده) سرمایه‌گذاری خوارزمی (خوارزم) آمده است که درآمدهای این شرکت نسبت به سال قبل ۵۶ درصد افزایش داشته است. سود عملیاتی و سود خالص به ترتیب ۳۳ و ۱۹ درصد افزایش داشته‌اند. سود شناسایی شده برای هر سهم در این ۱۲ ماه ۴۰۱ ریال اعلام شده است.

حرف‌های در گوشه

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت الله توکلی برگی

فعال بازار سرمایه

سایپا: شنیده شده شرکت سایپا ریزنی‌هایی با رنو جهت جایگزینی خودرو کوئید با پراید انجام داده است. خستراک: بر اساس اخبار واصله از بازار، خستراک برنامه افزایش سرمایه در سال جاری را در دستور کار خود دارد.

مینا: خبرها از افزایش تولید دو محصول جدید توربین‌های ۲۵ مگاوات و ۴۵ مگاوات تمام ساخت مینا حکایت دارد.

پاکشود: شنیده‌ها از پاکشود از افزایش سود شرکت به دلیل افزایش نرخ مواد شونده و کاهش قیمت مواد و پیوسته: بر اساس اخبار واصله شایعات مربوط به ایجاد شعبه در خارج کشور و همچنین شایعات مربوط به افزایش سود شرکت تا هشت تومان به‌خاطر برنده شدن در یک دعوی حقوقی در نهاد و پیوسته تکذیب شده است.

فادز: خبرهایی از نهای شدن قرارداد نیروگاه بیستون به گوش می‌رسد. همچنین خبرها حاکی از تأیید افزایش ۲۰ درصدی فادز است که نیمی از آن از محل آورده نقدی و نیمی دیگر از محل سود انباشته است.

کطیس: خبرها از مذاکره این شرکت با هیات‌های اروپایی جهت استخراج به‌طور مشترک با آنها حکایت دارد.

گروه خودرو: خبرها حکایت از تمایل آلمانی‌ها برای حضور در صنعت خودرو دارد.

وتجارت: شنیده‌ها از مسئولان این بانک حکایت از استقرار کامل بانکداری جامع متمرکز در سه سال آینده دارد و این بانک قصد افزایش سرمایه از محل آورده نقدی سهامداران را دارد. همچنین در حال ایجاد کارگزاری با بانک‌های بزرگ بین‌المللی و ایجاد شعبه در کشورهای حاشیه خلیج فارس هستند.

گروه لاستیک و پلاستیک: خبرها حکایت از تعدیل منفی نمادهای گروه به دلیل کاهش قیمت جهانی لاستیک دارد.

پتایو: از پتایو اخباری مبنی بر واگذاری زمین به همراه ۸ هزار مترمربع سوله در اطراف شهرک آزادی به گوش می‌رسد. در صورت عملیاتی شدن فروش زمین باید منتظر رشد قیمتی مناسب سهم باشیم. همسراه: زمزمه‌هایی از مذاکرات همسراه اول برای فروش برخی از سهام خود به شرکت‌هایی از فرانسه و کویت به گوش می‌رسد.

سمگا: بر اساس اخبار واصله از بازار، خبرهایی از مذاکرات سمگا با یک شرکت فرانسوی به گوش می‌رسد. ذوب: بر اساس اخبار واصله از بازار افزایش سرمایه ۳۸۲ درصدی ذوب بزودی اجرایی می‌شود. خزامیا: بر اساس اخبار واصله از بازار خزامیا برنامه افزایش سرمایه در نیمه دوم سال جاری را در دستور کار خود دارد.

دو سناریو برای تعدیل منفی چادرملو

مروری بنیادی بر یک سهم معدنی

محمد مهدی توری

کارشناس بازار سرمایه

کانسار چادرملو در سال ۱۳۱۹ توسط یک مهندس ایرانی به نام مهندس سبحانی و تحت نظر زمین شناس آلمانی به نام کومل شناسایی شد. پژوهش‌های اولیه زمین‌شناسی در خلال سال‌های ۴۳-۱۳۴۲ با حفر تونل‌های اکتشافی انجام شد. اکتشافات کلی منطقه و مغناطیس‌سنجی‌هایی که از سال ۱۳۴۷ در مساحتی به وسعت ۴۰ هزار کیلومتر مربع آغاز شده بود، منجر به ثبت ناهنجاری (Anomaly) مغناطیسی در کل منطقه باقی، ساغند و زرد کرمان شد. اکتشافات تکمیلی در سال‌های ۱۳۵۷-۱۳۵۲ انجام شد.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی ایران، کانسار چادرملو به‌عنوان یک طرح مستقل مورد توجه قرار گرفت، در سال ۱۳۶۲ مذاکره برای ادامه مطالعات و طراحی تفصیلی با شرکت L.KAB سوئد آغاز شد که به نتیجه نرسید.

در سال ۱۳۶۵ مهندسی مشاور آلمانی شرکت E. B. E به منظور انجام مطالعات اولیه و طراحی تفصیلی انتخاب و قرارداد مهندسی فاز یک در سال ۱۳۶۵ و فازهای ۲ و ۳ در سال ۱۳۶۹ بین شرکت ملی فولاد ایران و مهندسی مشاور مذکور منعقد شد. پس از انجام مطالعات فاز ۱ مشاور مزبور، با تأیید شرکت ملی فولاد ایران روش فرآوری سنگ آهن چادرملو را از طریق جداکننده میدان ضعیف، جداکننده مغناطیسی میدان قوی، فلوتاسیون کانسارته هماتیته به منظور کاهش فسفر و بازیابی آپاتیت (کانسارته فسفر) انتخاب و طراحی تفصیلی را بر اساس این روش آغاز کرد. به موازات فعالیت‌های مهندسی فوق، مجوز شروع عملیات اجرایی در اواخر سال ۱۳۶۸ از طرف سازمان برنامه و بودجه وقت صادر و طرح به‌مورد اجرا گذاشته شد.

موقعیت جغرافیایی معدن معدن سنگ آهن چادرملو در قلب کویر مرکزی ایران، در دامنه شمالی کوه‌های خاکستری رنگ چاه محمد در حاشیه جنوبی نمکسار ساغند به فاصله ۱۸۰ کیلومتری

شمالی شرقی شهر یزد و ۳۰۰ کیلومتری جنوب طیس قرار گرفته است. چادرملو به‌واسطه موقعیت جغرافیایی کویری دارای آب و هوای خشک و سرد در زمستان و گرم در تابستان است. میزان سرما در شب‌های زمستان گاه تا ۱۶ درجه زیر صفر می‌رسد و گرمای هوا در تابستان تا ۴۵ درجه بالا می‌رود. سرعت باد تا ۹۰ کیلومتر در ساعت هم رسیده است که باعث توفان‌های شن می‌شود.

تولیدات اصلی شرکت کانسارته، سنگ آهن دانه‌بندی شده (درشت دانه و ریز دانه) و کانسارته آپاتیت است. مصرف کنندگان محصول سنگ آهن، مجتمع‌های فولادسازی که به روش احیای مستقیم مبادرت به تولید محصولات فولادی می‌کنند، هستند. سنگ آهن به‌عنوان ماده اولیه اصلی مورد نیاز در صنایع فولاد است. بنابراین یکی از مزیت‌های مهم اقتصادی در تولید فولاد هر کشور، استفاده از سنگ آهن داخلی است. در ایران مجتمع‌های فولادسازی، به خصوص فولاد مبارکه و ذوب آهن اصفهان کاملاً از این مزیت برخوردارند. با استفاده از سنگ آهن داخلی با توجه به ملاحظات موجود علاوه بر صرفه‌جویی‌های ارزی، زمینه کاهش عمده در قیمت محصولات فولادی را در این دو واحد فراهم می‌کند.

تاریخ تأسیس شرکت شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در خردادماه ۱۳۷۱ تحت شماره ۲۲۵۷ در دفتر ثبت شرکت‌های شهرستان یزد به ثبت رسیده است. سپس به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۱۳۷۷/۸/۱۶ مرکز شرکت به تهران منتقل و به شماره ۱۴۵۸۵۷ در اداره کل ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران به ثبت رسیده است.

تولید و مصرف سنگ آهن باید بر اساس نوع فرآیند تولید فولاد انجام گیرد. صنایع فولاد به روش احیای مستقیم (direct reduction) نیاز به کانسارته سنگ آهن نرمه یا عیار آن بیش از ۶۷ درصد برای تولید گندله (pellet) دارند. در ادامه

فرآیند تولید گندله در کوره احیای مستقیم تبدیل به آهن اسفنجی می‌شود. در صنایع فولاد به روش کوره بلند (blast furnace) سنگ آهن دانه‌بندی شده به‌صورت درشت‌دانه (lump ore) و ریزدانه (fine ore) پس از تبدیل به گندله مصرف می‌شود. در این فرآیند سنگ آهن دانه‌بندی با عیار حداقل ۶۱ درصد قابل مصرف است.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو هدف اصلی تولید کانسارته سنگ آهن با مشخصات فوق بوده و در حال حاضر این شرکت بزرگ‌ترین تولیدکننده کانسارته در کشور است.

برای به دست آوردن هر تن کانسارته به ۱٫۴۷ تن سنگ آهن نیاز است. همچنین با ۱٫۱ تن کانسارته، یک تن گندله به دست می‌آید. پس از این مرحله از ۱٫۵ تن گندله، یک تن آهن اسفنجی به دست خواهد آمد و در مرحله آخر از هر ۱٫۱۷ تن آهن اسفنجی، یک تن فولاد به دست خواهد آمد.

در شرکت چادرملو و گل گهر مجموعاً ۷۵ درصد از تولید مشتقات سنگ آهن کشور را بر عهده دارند. شرکت چادرملو در حال حاضر ۱۴ سال است که از معادن خود استفاده می‌کند. در حال حاضر ذخیره سنگ آهن در این مجموعه ۴۰۰ میلیون تن برآورد شده است که ۲۲۰ میلیون تن از آن قابل استحصال است. در واقع چادرملو تنها تا هفت سال دیگر قابلیت استخراج خواهد داشت. به همین دلیل این شرکت اخیراً در پی اخذ مجوز معدن دیگری به نام ID-19 بوده است که در ۳۰ کیلومتری

معدن فعلی قرار دارد. تغییرات قیمت مواد اولیه، نوسانات ارزی، مشکلات گشایش اعتبار، کمبود نقدینگی، عدم تأمین منابع مالی با سود مناسب و عدم تحقق وعده‌های حمایتی دولتی از جمله ریسک‌های حال حاضر شرکت به شمار می‌روند.

خلاصه سود و زیان لازم به ذکر است، میانگین فروش هر تن کانسارته آهن خشک در سه ماهه آخر سال ۹۳ برابر با ۲٫۱۱۱٫۷۷۲ ریال بوده

است. این در حالی است که در سه ماهه نخست سال جاری، شرکت هر تن کانسارته سنگ آهن خشک را با قیمت ۱٫۸۷۹٫۵۳۲ ریال به فروش رسانیده است. همچنین قیمت میانگین فروش هر تن گندله که در سه ماهه آخر سال ۹۳ برابر با ۳٫۲۱۹٫۷۹۵ ریال بوده، در سه ماهه ابتدای سال جاری برابر با ۲٫۸۵۳٫۹۰۸ ریال بوده است.

افت قیمت فروش سه ماهه ابتدای سال جاری نسبت به سه ماهه آخر سال قبل به دلیل نزول قیمت‌های جهانی و تا حدودی رکود داخل کشور بوده است.

باید توجه داشت نرخ فروش‌های چادرملو وابسته به شرکت‌های فولاد مبارکه و فولاد خوزستان است. به‌طوری که نرخ فروش کانسارته به فولاد خوزستان برابر با ۱۴ درصد قیمت شمش فولاد خوزستان و نرخ فروش کانسارته به فولاد مبارکه برابر با ۱۶ درصد از نرخ شمش فولاد مبارکه است. نرخ گندله نیز برابر با ۲۶ درصد نرخ شمش فولاد خوزستان است. بر اساس آخرین مصوبه وزارت صنعت و معدن، شرکت‌های سنگ آهنی موظف هستند نرخ فروش گندله را از ۲۳ درصد به ۲۰ درصد میانگین قیمت شمش خوزستان کاهش دهند. این مصوبه که به نفع فولادی‌ها صادر شده است باعث اعتراض سنگ آهنی‌ها شد و مقرر شد وزارت صنعت و معدن دوباره مرحله کارشناسی را انجام داده و نرخ نهایی را تعیین کند. لذا تا زمان تعیین نرخ نهایی، قیمت فروش گندله همان ۲۳ درصد محسوب خواهد شد.

نتیجه آن که باید توجه داشت این است که با کاهش قیمت‌های جهانی، نرخ شمش فولاد خوزستان نیز از ۱۴۰۰۰ به ۱۲۰۰۰ ریال به ازای هر کیلو تغییر کرده است. به این ترتیب نرخ فروش گندله با ۱۷ درصد کاهش نسبت به سال گذشته مواجه شده است.

هزینه حق انتفاع فروش کانسارته خشک معادل ۲۱٫۵ درصد کل مبلغ فروش است. هزینه حق انتفاع فروش گندله معادل

۱۸٫۵ درصد مبلغ فروش است. طرح‌های توسعه با توجه به نیاز بازار به گندله، شرکت چادرملو طرح توسعه‌ای را جهت افزایش تولید این محصول شروع کرده است که تا پایان سال ۹۳ با ۸۸ درصد پیشرفت فیزیکی روبه‌رو بوده است و می‌توان افتتاح آن را در سال ۹۵ شاهد بود. به این ترتیب سطح تولید گندله شرکت با ۶۰ هزار تن افزایش به ۴ میلیون تن سالانه خواهد رسید.

طرح توسعه بسیار مهم دیگر شرکت احداث کارخانه فولاد است که از دو بخش فولادسازی و احیا برخوردار است. تا پایان سال قبل ۹۳ درصد از طرح فولادسازی و درصد از طرح احیا پیشرفت فیزیکی داشته است و انتظار می‌رود بخش فولادسازی در سال جاری به مرحله تولید برسد. در نهایت پس از تکمیل بخش فولادسازی در سال جاری و بخش احیا در سال ۹۵، این شرکت می‌تواند یک میلیون تن فولاد و ۱٫۵ میلیون تن آهن اسفنجی تولید کند. همچنین شرکت چادرملو در طرح صنایع آهن و فولاد ابرکوه نیز مشارکت داشته است. میزان این مشارکت ۶۵ درصد بوده است. این طرح دارای دو بخش فولادسازی و نورد (میلگرد) است که تا پایان سال ۹۳ به ترتیب ۱۱ و ۸۳ درصد پیشرفت فیزیکی روبه‌رو بوده است. بخش نورد تا پایان سال ۹۴ و بخش فولاد تا پایان سال ۹۷ به بهره‌برداری خواهد رسید. پس از بهره‌برداری بخش نورد، سالانه ۴۰۰ هزار تن نورد تولید خواهد شد.

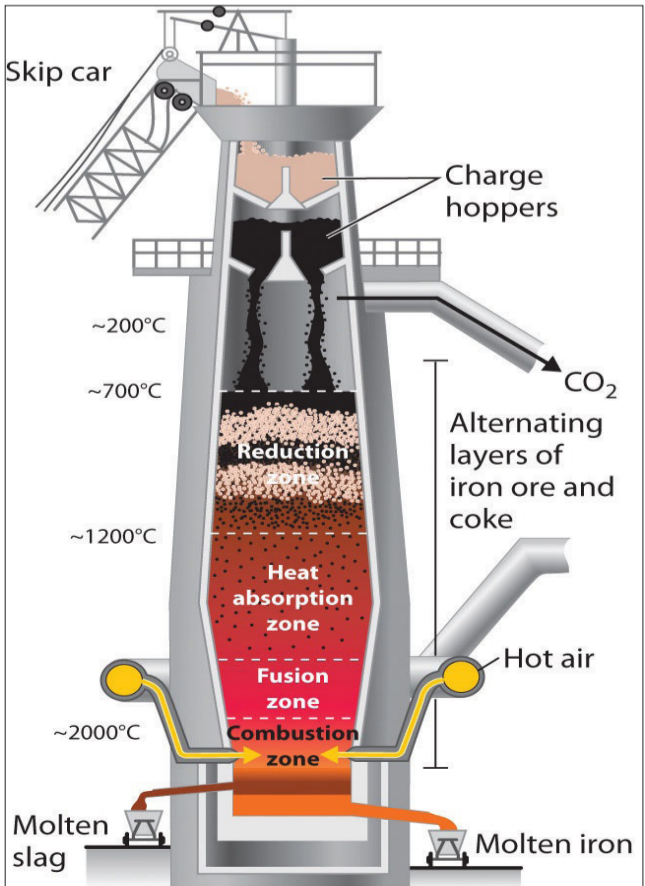
سناریوی اول: در صورتی که مصوبه دولت برای تغییر نرخ گندله از ۲۳ درصد به ۲۰ درصد منتفی شود و طبق شرایط فعلی در نظر بگیریم، این شرکت با ۱۰ درصد تعدیل منفی مواجه خواهد شد. سناریوی دوم: در صورتی که قیمت‌های جهانی با کاهش مجدد مواجه و قیمت سنگ آهن به ۴۰ دلار برسد، قیمت گندله نیز معادل ۲۰ درصد شمش خوزستان تعیین شود، در این صورت شرکت با ۱۵ درصد تعدیل منفی مواجه خواهد شد.



محصول	پیش‌بینی تولید سال	تولید واقعی ۳ ماهه	پوشش
کانسارته آهن خشک	۹۵۰۲۵۰۰	۲۳۴۵۲۹۷	۲۴/۶ درصد
سنگ دانه‌بندی	۵۹۳۰۰۰	۱۷۶۱۰۰	۲۹/۷ درصد
گندله	۳۴۰۰۰۰	۸۶۶۸۷۲	۲۵/۵ درصد
فولاد	۲۰۰۰۰۰	۰	۰ درصد
آپاتیت	۰	۱۹۷۶۴	۱۰۰ درصد



وضعیت	تاریخ	قیمت هر سهم	ارزش دفتری هر سهم	ارزش بازار (م.ر)	P/E
چادرملو	۹۴/۶/۲۸	۲۴۲۲	۱۲۷۹	۴۳۷۲۴	۴/۸۷
مجاز			۷۲۰	۱۷۱۰۰۰۰	۵۲۵
سود انباشته هر سهم					
سرمایه (م.ر)					
EPS ریال					



شرح	فروش	درصد پوشش	فروش رفته	بهای تمام شده کالای	سود عملیاتی به فروش	سود عملیاتی	سود خالص پس از کسر مالیات	EPS
سال ۹۳	۲۴۸۰۵۸۱۴	۰۰۰	۵۰	۱۲۳۱۰۹۵۴	۱۲۰۹	۱۴۰۵۵۱۶۹	۱۴۰۵۵۱۶۹	۸۲۲
سه ماهه ۹۳	۶۳۵۲۱۰۶	۲۶	۴۷	۳۳۱۸۷۷۱	۳۰۶	۳۴۱۰۷۶۹	۳۴۱۰۷۶۹	۱۹۹
عملکرد سه ماهه ۹۴	۵۹۸۲۶۹۲	۲۵	۵۰	۲۹۳۶۰۲۰	۳۰۲	۳۰۲۲۸۱۳	۳۰۲۲۸۱۳	۱۷۷
پیش‌بینی ۳ ماهه ۹۴	۲۴۹۳۶۷۲	۰۰۰	۶۱	۹۱۴۰۹۶۱	۳۸	۸۹۸۳۴۱۷	۸۹۸۳۴۱۷	۵۲۵
اولین پیش‌بینی ۹۴	۲۷۱۹۵۵۳۹	۰۰۰	۵۸	۱۱۲۷۷۵۵۱	۴۱	۱۱۲۷۷۷۱۴	۱۱۲۷۷۷۱۴	۶۵۱

عنوان	۱۳۹۴	درصد	واقعی ۱۳۹۳	درصد
مواد مستقیم مصرفی	۷/۱۲۷/۶۵۶	۴۹	۴/۹۴۲/۱۰۳	۴۰
دستمزد مستقیم تولید	۲/۶۰۷/۴۹۸	۱۸	۲/۰۹۲/۷۸۱	۱۷
سربار تولید	۷/۳۰۷/۲۵۵	۵۰	۸/۴۰۶/۱۵۳	۶۸
جمع	۱۷/۰۵۲/۴۰۹	۱۱۷	۱۴/۸۳۳/۳۰۹	۱۲۰
هزینه جذب نشده در تولید	۰	۰	۰	۰
جمع هزینه تولید	۱۷/۰۵۲/۴۰۹	۱۱۷	۱۴/۸۳۳/۳۰۹	۱۲۰
کاهش (افزایش) موجودی کالای در جریان ساخت	-۲/۳۹۷/۷۱۰	-۱۶	-۲/۳۲۱/۳۹۵	-۱۹
ضایعات غیرعادی	۰	۰	۰	۰
بهای تمام شده کالای تولید شده	۱۴/۶۵۴/۶۹۹	۱۰۰	۱۲/۵۱۰/۹۱۴	۱۰۲
موجودی کالای ساخته شده اول دوره	۲۴۷/۹۸۳	۲	۱۲۰/۶۲۹	۱
موجودی کالای ساخته شده پایان دوره	-۲۸۵/۷۱۸	-۲	-۲۵۸/۹۸۳	-۲
ب ت ک ف ر	۱۴/۶۱۶/۶۰۵		۱۲/۳۲۵/۸۵۱	

نقطه شروع

توسعه گردشگری اولویت سرمایه گذاری استان مازندران

گروه سرمایه گذاری - مهدی عبوری، شهردار ساری در حاشیه بازدید از پروژه های عمرانی و سرمایه گذاری این شهر در جمع خبرنگاران در پاسخ به سوال «فرصت امروز» در رابطه با مکانیزم های تشویقی جذب سرمایه گذاران بخش خصوصی می گویند: موضوعی که مطرح کردید نکته بسیار مهمی است که باید به آن توجه کرد. امروز دیگر شهرداری ها نمی توانند با تکیه بر منابع مردمی و درآمدهای خود فرآیند توسعه شهری را به پیش برند، از این رو حتما باید از کمک و مشارکت سرمایه گذاران بخش خصوصی استفاده کرد.

نکته مهم در این بحث این است که آیا سرمایه گذار وجود ندارد، یا اینکه طرح های سرمایه گذاری مناسب ارائه برای جذب سرمایه گذاران نیست، طبیعتا سرمایه گذاران حضور دارند و با توافقی های اخیر پای سرمایه گذاران خارجی هم به کشور باز شده، بنابراین باید روی بخش دوم تمرکز داشته باشیم.

وی می افزاید: می توانید با نیازسنجی مناسب طرح های اولویت دار شهری را اجرا کنیم و با برنامه ریزی و مطالعات کارشناسی طرح های مناسب را در اختیار سرمایه گذاران بخش خصوصی قرار دهیم. داشتن یک طرح قابل دفاع برای سرمایه گذاری می تواند سرمایه گذاران را مجاب به سودآوری و حفظ منافع دو طرف در انجام یک پروژه کند.

عبوری در خصوص مکانیزم های توسعه ای استان های شمالی و تمرکز در بخش گردشگری و کشاورزی می گویند: اگر بخواهیم واقع بینانه به موضوع بنگیریم زمانی که صنایع یا ارز ۷ تومانی به استان های کشور سرازیر شدند، گفتند ورود صنایع به مازندران ممنوع و این استان قطب کشاورزی است. قطب کشاورزی شدن نیازمند این است که مواردی نظیر تامین آب مناسب برای کشاورزان، زهکشی مناسب، تسطیح و یکپارچه سازی اراضی، اعمال سیاست کشت و... از ابتدا برای تحقق این امر پیش بینی شود. طی چند سال گذشته شاهد این بودیم که این مسائل یا اتفاق نیفتاده یا دیر شروع شده و این مسئله کشاورزی استان را به عقب راند. از این رو تغییر رویکرد توسعه استان به سمت و سوی صنایع اتفاق افتاد اما با وجود مشکلاتی که در سال های اخیر به وجود آمد، حضور صنایع در استان بسیار ضعیف بوده، این در حالی است که موبت های طبیعی مازندران و توسعه گردشگری ابزاری است که می تواند مازندران را از معطل بیکاری نجات دهد.

شهردار ساری تاکید می کند: ما جزو استان هایی هستیم که بیشترین فارغ التحصیلان بیکار را داریم و اگر می خواهیم این مشکل را حل کنیم راهی به جز توجه ویژه به بخش گردشگری نداریم و این موضوع باید جزو اولویت اول سرمایه گذاری در استان باشد.

عبوری در پایان در توصیه به سرمایه گذاران می گویند: در حال حاضر فرصتی تاریخی در مازندران و به ویژه شهر ساری برای سرمایه گذاران بخش خصوصی به وجود آمده و با توجه به شرایطی که در جهت امنیت سرمایه گذاری در این استان فراهم شده صاحبان سرمایه این فرصت را از دست ندهند.

فرصت کسب و کار

صادرات مصنوعات چرم به ۴ کشور دنیا با ۲۰۰ هزار تومان سرمایه اولیه

برای داشتن یک کسب و کار لزوما نباید در اداره دولتی یا بخش خصوصی استخدام شد یا حتی سرمایه زیادی داشت که مغازه ای اجاره کرد یا شرکت داشت، بلکه داشتن یک شغل خوب با درآمد مناسب، نیاز به ایده و پشتکار دارد.

یکی از اشتغال آفرینانی که در نمایشگاه «فتش آفرینی زنان و توسعه پایدار» اسما نظر ما را جلب کرد، خانم هنرمندی بود که از چرم طبیعی، مصنوعات مانند انواع کیف و سایر وسایل تزئینی منازل را درست کرده بود.

به گزارش تسنیم، اسما کاردان درباره اینکه کار خود را چگونه آغاز کرده است، گفت: من فعالیت خود را با ۲۰۰ هزار تومان سرمایه اولیه شروع کردم و اکنون محصول خود را به کشورهای مختلفی صادر می کنم. وی افزود: برای شروع این کار ابتدا زیر نظر یک استاد سراج سنتی آموزش دیدم و برای وی کار کردم تا اینکه وی به من گفت که شما دیگر این کار را یاد گرفته ای، می توانی به صورت مستقل فعالیت کنی، این امر زمینه شروع کار من شد.

کاردان گفت: ابتدا ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان سرمایه و مواد اولیه و ضروری برای آغاز کار خریداری کردم و مصنوعات کوچکی ساختم. در ابتدا تنها خانواده فامیل و آشنایان محصولات من را قبول کرده و می خریدند. وی افزود: به تدریج تقاضا بیشتر شد و توانستم که بازار خود را از محدوده دوست و آشنا و فامیل فراتر ببرم تا اینکه طی چهار سال به وضعیت فعلی رسیدم که اکنون محصولات خود را به کشورهای دیگر نیز صادر می کنم. کاردان گفت: این کار در شرایط فعلی نیز سرمایه زیادی نمی خواهد به طوری که نیاز ما با ۲۰ میلیون تومانی که در اختیار دارم تامین می شود و چهار خانواده از این کار آفرینی امرار معاش می کنند. این هنرمند سراج کار اظهار کرد: مواد اولیه این کار چرم، چسب، سمبک، نخ، قیچی و چکش بوده و مابقی فعالیت، ذوق و هنر کار آفرین است.

کاردان افزود: به کسانی که می خواهند این کار را شروع کنند توصیه می کنم که کار خود را از مصنوعات کوچکی مانند کیف پول شروع کنند. ساخته های آنها چهار برابر مبلغ هزینه سودآوری خواهد داشت و در صورتی که بازاریابی خوبی داشته باشند میزان سود بیشتر نیز می شود. وی درباره شرایط بازاریابی و فروش این محصولات خود را ندارند، می توانند از سازمان صنایع دستی یا موسسه های کار آفرینی کمک بگیرند یا در نمایشگاه های داخلی و خارجی شرکت کنند.

گزارش «فرصت امروز» از سرمایه گذاری در نیروگاه زباله سوز تولید برق از زباله راه حلی برای یک معضل ریشه دار

عباس نعیم امینی



است با ریشه های اجتماعی.

خطرناکی مانند دی اکسید کربن حذف می شود. دمای کوره دوم نیز به ۱۱۰۰ درجه سانتیگراد می رسد، سپس گاز خروجی وارد بویلر می شود. از ورودی دیگری نیز آب تصفیه شده وارد بویلر می شود که وظیفه کاهش دمای خروجی کوره تا ۲۵۰ درجه را دارد. در بویلر آب تصفیه شده به بخار تبدیل می شود تا در مرحله بعدی توربین ها را به حرکت درآورد و انرژی مورد نیاز ژنراتورها برای تولید برق تامین شود.

مشارکت بخش خصوصی برای حل معضل زباله در شمال کشور

اگر به خاطر داشته باشد در همین صفحه در مطالبی، سرمایه گذاری در زباله و صنایع بازیافت را به عنوان یکی از فرصت های بالقوه برای سرمایه گذاران مطرح کردیم. هرچند در گزارش های آتی قصد داریم به تفکیک در رابطه با صنایع بازیافت مطالبی را برای شما مخاطبان این صفحه ارائه دهیم، اما سرمایه گذاری در ساخت نیروگاه های زباله سوز به لحاظ منافع جنسی مزیت هایی دارد که برای سرمایه گذاران قابل چشم پوشی نیست. از طرفی بخش دولتی حاضر به سرمایه گذاری در این مهم نیست، از این رو تنها فعالان بخش خصوصی هستند که می توانند با توجه ویژه به این سرمایه ارزشمند زمینه های سرمایه گذاری در این بخش را فراهم آورند. در حال حاضر، در شمال کشور فرصت های بی نظیری برای سرمایه گذاری وجود دارد، اما در شرایط فعلی اولویت با نیازهای منطقه است و سرمایه گذاری در بخش بازیافت زباله و احداث نیروگاه های زباله سوز فرصتی ناب برای سرمایه گذاری در شهرهای شمالی است.

مخصوص از سطح شهر جمع آوری و به مخزن زباله به عنوان ورودی سیستم منتقل می شوند؛ فضای به مساحت ۳۶ در ۱۸ و به ارتفاع ۲۷ متر که دارای دو ورودی است و گنجایش انباشت برای ۵ تا ۱۰ روز را دارد. مخزن ورودی نیروگاه تنها جایی است که آلودگی وجود دارد و در سایر فضاها اثری از زباله و بوی بد دیده نمی شود. دیوارهای مخزن نیز با مواد ضداسیدپوشانده شده و در کف مخزن شیرابه ای وجود دارد که شیرابه ها را به فضایی که در زیر مخزن ها تعبیه شده هدایت می کند. این شیرابه به سمت سیستم تصفیه خانه فاضلاب حرکت می کند که خروجی آن در مصارف کشاورزی کاربرد دارد. در مرحله بعدی، زباله ها از طریق جرثقیل به قیف های ورودی منتقل می شوند. دو الکتروموتور و وظیفه کنترل زباله به کوره اول را بر عهده دارند.

در کل فرآیند نیروگاه به جز در ابتدای کار هیچ گونه سوخت کمکی وجود ندارد و گازهای با پایه کربن که از احتراق زباله ها تولید می شود سوخت مورد نیاز نیروگاه را تامین می کند. زباله ها در کوره اول کاملاً می سوزد و اکسیژن مورد نیاز در این مرحله از طریق لوله های مخصوص تامین می شود. در منطقه میانی کوره شرایط بی هوایی وجود دارد که باعث تجزیه گازهای مختلف می شود، سپس زباله ها به کوره دوم وارد شده و با ورود هوا در این مرحله گازهای تولید شده در مرحله بی هوایی کاملاً می سوزد. دمای کوره اول بین ۸۵۰ تا ۱۱۰۰ درجه سانتیگراد می رسد. در این مرحله گازهای

سرمایه گذار خارجی خواهد بود، مابقی هزینه های طرح هم از محل اعتبارات دولتی تامین می شود. وی در ادامه می افزاید: پس از هفت سال پروژه به طور کامل به شهرداری ساری واگذار خواهد شد. از نکات قابل توجه این طرح این است که سرمایه گذاران چینی متعهد شده اند طی این هفت سال آموزش نیروی کار را تا مرحله واگذاری کامل بر عهده بگیرند. علاوه بر این، طرح باید تمام استانداردهای سازمان محیط زیست را به لحاظ میزان آلودگی بگذراند که در تعهد سرمایه گذار

پروژه نیروگاه زباله سوز که با مشارکت سرمایه گذار خارجی در جریان است با اعتباری حدود ۱۰۰ میلیارد تومان به بهره برداری خواهد رسید. از این مبلغ ۴۰ درصد سهم سرمایه گذار خارجی است و مابقی آن هفت سال حق انتفاع از پروژه برای سرمایه گذار خارجی خواهد بود. مابقی هزینه های طرح هم از محل اعتبارات دولتی تامین می شود. پس از هفت سال پروژه به طور کامل به شهرداری ساری واگذار خواهد شد.

خارجی است. خروجی این نیروگاه سالانه ۳۰ هزار مگاوات برق است که با واحدهای صنعتی موجود در همان شهرک فروخته خواهد شد.

رسیدگی می گویند: ابتدا قرار بود نیروگاه با استانداردهای ۲۰۰۰ اروپا ساخته شود که با رایزنی های انجام شده این نیروگاه زباله سوز با استاندارد EPA 2006 تطبیق داده شده که البته در موارد بسیاری از این استاندارد هم جلوتر است.

مراحل کار و الزامات فنی طرح زباله ها توسط ماشین های حمل

مدلی برای سرمایه گذاری

طی سالیان گذشته مسئله زباله در شهر ساری با حمل و دفن آن در منطقه پشتکوه در فاصله ۱۳۰ کیلومتری شهر ساری حل شده، اما این موضوع علاوه بر مشکلات زیست محیطی و نارضایتی های مردمی هزینه هنگفتی را بر دوش مسئولان شهر ساری قرار داده، به طوری که این رقم سالانه به بیش از ۱۲ میلیارد تومان می رسد. سال ۹۱ بود که طی توافقی با سرمایه گذاران چینی، عملیات احداث نیروگاه زباله سوز این شهر با ظرفیت ۴۵۰ تن در روز در سه خط ۱۵۰ تنی در شهرک صنعتی شماره ۱ ساری کلید خورد و تا به امروز حدود ۷۰ درصد تجهیزات نیروگاه وارد کشور شده و در محل ساخت نیروگاه تخلیه شده است. مهدی عبوری شهردار ساری امیدوار است که طی یک سال و نیم آینده این نیروگاه را با ظرفیت ۴۵۰ تن زباله و در سه خط به بهره برداری برسانند.

مهندس عباس رشیدی معاون فنی و عمرانی شهرداری ساری در جریان بازدید از پروژه های شهری ساری در گفتگو با «فرصت امروز» می گویند: پروژه نیروگاه زباله سوز که با مشارکت سرمایه گذار خارجی در جریان است با اعتباری حدود ۱۰۰ میلیارد تومان به بهره برداری خواهد رسید. از این مبلغ ۴۰ درصد سهم سرمایه گذار خارجی است و مابقی آن هفت سال حق انتفاع از پروژه برای

حوزه حمل و نقل و شهرسازی یکی از حوزه های مورد توجه مسئولان و همچنین سرمایه گذاران است. بخشی که به خوبی نشان داده قابلیت سودآوری دارد و به خوبی می تواند هم موجب سهولت در زندگی و جامعه شود و هم سودآوری خوبی برای سرمایه گذاری چه در بخش دولتی و چه بخش خصوصی به بار آورد.

سرنخ

فرصت های بی شمار سرمایه گذاری در حمل و نقل و توسعه شهری

حمل و نقل، مسکن و شهرسازی به عنوان نخستین فعالیت اقتصادی در عرصه فراخوان، شناسایی و معرفی فرصت های سرمایه گذاری پس از توافق های انجام شده ایران با کشورهای ۵+۱ و رفع تحریم های اقتصادی و همچنین موثرترین و حرفه ای ترین رویداد بین المللی در حوزه صنعت حمل و نقل، مسکن و شهرسازی در ایران و آسیاست.

در این خصوص وزارت راه و شهرسازی همایشی را با محورهای حمل و نقل ریلی، جاده ای، توسعه شهری، صرفه جویی در انرژی، حمل و نقل هوایی، حمل و نقل دریایی، صنایع بندری، فرودگاهی، ساخت پایانه های جاده ای و ریلی و مجتمع های خدماتی و رفاهی بین راهی برگزار خواهد کرد. ایمن همایش بین المللی با معرفی فرصت های سرمایه گذاری در صنعت



کلاف دوم در کلاف دوم هم که مربوط به حوزه حمل و نقل و حضور سرمایه گذاران خارجی است، عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی اظهار کرد: این وزارتخانه گام های نخست را در جهت نوسازی اقتصادی کشور در جهت جذب همکاری های گسترده بین المللی برداشته است. وی در خصوص این همایش می گویند: در این کنفرانس وزارت راه و شهرسازی در هشت زمینه اقدام به جذب مشارکت سرمایه گذاران خواهد کرد. در این کنفرانس چیزی حدود ۱۲۱ پروژه عمرانی را برای سرمایه گذاری معرفی خواهیم کرد که ارزش این پروژه ها ۲۵ میلیارد یورو خواهد بود. وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به خبرنگار موج در خصوص سرمایه گذاری های خارجی و جذب سرمایه گذار خارجی در بخش حمل و نقل ناوگان هوایی کشور گفت: در طول ماه های گذشته هیات های سرمایه گذار خارجی را در کشور پذیرا بودیم و



تجارب مدیران بزرگ و پیشگامان این حرفه استفاده شود و بهترین فرصت برای بسترسازی ارتباطی برای شرکت های داخلی، فرصت سازی برای سرمایه گذاری در ایران و آشنایی با تازه ترین نوآوری ها و پیشرفت های جهانی در صنعت حمل و نقل، مسکن، شهرسازی و همچنین آشنایی و تبادل اطلاعات با تامین کنندگان و مشتریان بالقوه در این صنعت است.

در پایان ما هم با توجه به ظرفیت های این همایش از جمله ارائه بسته های فرصت های سرمایه گذاری در صنعت حمل و نقل، مسکن و شهرسازی، ارائه نقشه راه مشارکت در هر یک از پروژه ها، امکان مشارکت بخش های خصوصی داخلی و خارجی در پروژه ها و ارائه شیوه های همکاری و پروژه های اولویت دار منتخب به عنوان فرصت سرمایه گذاری و مشارکت با وزارت راه و شهرسازی، پیشنهاد می کنیم با حضور در این همایش و بررسی گزینه ها، برای شروع سرمایه گذاری خود اقدام کنید. در کنار برگزاری همایش، نمایشگاه معرفی فرصت های سرمایه گذاری در حمل و نقل، مسکن و شهرسازی نیز برپا می شود.

کلاف اول رئیس مرکز روابط عمومی و اطلاع رسانی وزارت راه و شهرسازی از معرفی طرح های اولویت دار این وزارتخانه در این همایش بین المللی و فرصت های سرمایه گذاری در صنعت حمل و نقل، مسکن و شهرسازی خبر داده است.

سیدقاسم بی نیاز گفت: وزارت راه و شهرسازی در چارچوب مسئولیت و سیاست گذاری، توسعه، تجهیز، نگهداری، ساخت و مدیریت زیرساخت های عمرانی کشور در حوزه حمل و نقل (جاده ای، ریلی، دریایی و هوایی)، مسکن و شهرسازی و همچنین تنظیم قوانین و مقررات لازم در هر یک از بخش ها و حوزه های فنی سرمایه گذاری؛ همایش بین المللی معرفی فرصت های سرمایه گذاری، در صنعت حمل و نقل، مسکن و شهرسازی را روزهای ۱۱ تا ۱۲ مهر سال جاری در محل سالن همایش های بین المللی صدا و سیما برگزار می کند. بی نیاز یادآور شد: در این همایش تلاش می کنیم از

روند افزایشی قیمت دلار بررسی شد

گرانی ارز در دالان بازار زیرزمینی

سارا برومند

در حالی که با توافق ژنو انتظار می‌رفت قیمت ارز کاهش پیدا کند، اما این اتفاق نیفتاد. حقیقت امر این است که توافق ژنو هرچند امید ایجاد بستر لازم جهت ورود به سیاست مناسب اقتصادی برای ایران را فراهم می‌کند، اما خود عامل اصلی حل بحران اقتصاد ایران نیست. ورای آنکه توافق هنوز شکل عملیاتی به خود نگرفته است. اگر توافق هسته‌ای نیز عملیاتی شود، اقتصاد ایران تا رسیدن به شرایط مناسب راه دشواری در پیش دارد. سیاست تک نرخی که از ابتدای دولت یازدهم مطرح بود، مانند گذشته همچنان در حد یک شعار باقی مانده است؛ شعاری که تلاش شده با افزایش قیمت ارز مرجع و نزدیکی آن به قیمت ارز آزاد شکل عملیاتی به خود بگیرد. اما این سیاست نه‌تنها نتوانسته به هدف مدنظر خود برسد که به افزایش قیمت ارز دامن زده است. به‌نوعی اصطلاح تک‌نرخی شدن قیمت ارز به گفته کارشناسان تنها سروپوشی بر تمایل و نیاز دولت به افزایش قیمت دلار است. شرایط خاص اقتصادی ایران، کسری بودجه دولت و فشار بازار زیرزمینی همه و همه دست به دست هم داده‌اند تا ارزش دلار روند افزایشی را دنبال کند که این امر به معنای کاهش بیش از پیش ارزش پول ملی است. در گزارش پیش‌رو در گفت‌وگو با کارشناسان، دلایل این افزایش قیمت و پیش‌بینی وضعیت دلار در شش ماهه دوم سال بررسی شده است.

مهدی هادیان:

دلار تحت فشار خواهد بود

مهدی هادیان، اقتصاددان و استاد دانشگاه معتقد است با توجه به کسری بودجه که دولت با آن روبروست قیمت دلار روند افزایشی طی خواهد کرد.

با توجه به افزایش ناگهانی قیمت دلار، دلیل این روند افزایشی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظر من افزایش نرخ ارز ناشی از عدم مداخلات بانک مرکزی است؛ بحثی که بارها در رسانه‌های مختلف به آن پرداخته شده است. بانک مرکزی از نظر تامین وجوه ارز نقدی در مضیقه است. افزایش قیمت نمی‌تواند چندان ادامه پیدا کند، اما در همین حد افزایش نیز قابل تامل است. بخش عمده این افزایش قیمت ناشی از کاهش عرضه بودجه ارز تک سیاست دولت یازدهم از ابتدا بر سیاست ارز تک نرخی استوار بوده است، با توجه به اینکه ارز مرجع روند افزایشی را طی می‌کند می‌توان انتظار داشت سیاست تک نرخی عملیاتی شود؟

تا زمانی که توافق ژنو اجرایی نشود این سیاست قابل اجرا نیست. باید شرایط نقل و انتقالات ارزی آسان شود تا دولت بتواند این سیاست را اعمال کند. به نظر من کنار این سهولت نقل و انتقال باید در حوزه قیمت نفت نیز بهبودی حاصل شود تا سیاست تک‌نرخی قابلیت اجرا پیدا کند. تا این دو زمینه به اجرا در نیاید این امر امکان‌پذیر نخواهد بود. وضعیت بودجه مقوله مهمی در حوزه یکسان‌سازی و تک‌نرخی کردن قیمت ارز به حساب می‌آید که تا عملیاتی نشود نمی‌توان امیدوی اجرایی شدن این سیاست داشت.

با توجه به اینکه انتظار می‌رود جهشی در قیمت دلار در ماه پایانی سال چیست؟

تصور من این است که با توجه به وضعیت رکود بازار و شرایط بدی که دولت در جهت تامین بودجه خود در این شش ماهه داشته است و وضعیت دلار را دشوار می‌بینم و فکر می‌کنم قیمت دلار روند افزایشی خواهد داشت.

محمد قلی یوسفی، اقتصاددان معتقد است سیاست تک‌نرخی شدن قیمت ارز در اقتصاد ایران قابل اجرا نیست و این سیاست تنها به معنای افزایش قیمت ارز است.

با توجه به روند افزایشی قیمت ارز، این‌ر روند را مقطعی می‌بینید یا شرایط ناگزیر از افزایش است؟ واقعیت‌های اقتصاد ایران به ما می‌گوید که دولت با کسری بودجه مواجه است. از سوی دیگر درآمدهای ارزی دولت کاهش پیدا کرده و در نهایت بخش‌های تولیدی نیز با یک رکود عمیق روبرو هستند. سیستم بانکی نیز به دلیل بدهی‌های معوق در تنگنا قرار دارد. بنابراین کلیت وضعیت اقتصاد شرایط نامناسبی را به دست می‌دهد. دولت در این شرایط خواهان‌خواه برای جبران کسری بودجه خود و پرداخت بدهی‌ها ناچار است از بخش فروش ارز تامین بودجه کند که این امر سبب افزایش قیمت ارز شده است. در ایران و کشورهایمانند ایران دولت است که نرخ ارز را مشخص می‌کند به این دلیل که یکی از مهم‌ترین عرضه‌کنندگان ارز دولت است. در اصل می‌توان گفت که دولت خودش به‌نوعی متقاضی ارز است. این شرایط انتظار افزایش قیمت ارز در اقتصاد ایران را ایجاد می‌کند. هرچند این امر اثر ناطلویی بر تورم می‌گذارد و هزینه‌بنگانه‌ها را بالا می‌برد. اما به دلیل مشکلات اقتصادی که دولت با آنها روبرو است افزایش قیمت ارز مقوله‌ای اجتناب‌ناپذیر است. با اینکه مسئولان کمتان می‌کنند هدف دولت تامین درآمد از طریق ارز است اما در حقیقت عالمانی که در اقتصاد ایران به چشم می‌خورد نشان می‌دهد دولت ناگزیر به این مقوله اتکا کرده است.

آیا توافقی می‌تواند درآمدهای دولت را تامین کند و آن را بی‌نیاز از فروش ارز کند؟ اگر توافق صورت بگیرد تنش فشار بین‌المللی را کاهش می‌دهد، دست‌وسلטה‌ها را کوتاه و هزینه واردات را کم می‌کند. هرچند



محمد قلی یوسفی:

دولت نیازمند افزایش قیمت ارز است

باعث افزایش صادرات نفت و به تبع آن افزایش درآمدهای نفتی دولت می‌شود. همچنین درآمد دلاری، اما این درآمد برای استفاده باید تبدیل به ریال شود. این تبدیل که توسط بانک مرکزی انجام می‌شود به معنای افزایش نقدینگی و در نتیجه افزایش تورم است. افزایش تورم در رطن اقتصاد ایران رخنه کرده است. تمام کسانی که دنبال کنترل تورم هستند آدرس غلط می‌دهند. تورم جزء جدایی‌ناپذیر اقتصاد منکی به نفت ایران است. تا زمانی که اقتصاد ایران مسیر خود را تغییر ندهد کنترل تورم غیرممکن است.

سیاست تک‌نرخی از ابتدای دولت یازدهم مطرح بوده است. این روند با افزایش قیمت نرخ مرجع و نزدیک کردن آن به نرخ ارز آزاد دنبال می‌شود. برخی کارشناسان معتقدند این امر سبب تشدید روند افزایش قیمت نرخ ارز آزاد شده است. شما این امر را چگونه می‌بینید؟

متأسفانه تئیه اقتصادی دولت اشکالی در ارائه واقعیات دارد و آن این که به جای گفتن حقیقت به مردم، با گیجاندن حقایق در اصطلاحات علمی اعمال سیاست می‌کنند. مقولاتی مانند تک نرخی کردن قیمت ارز، واقعی کردن نرخ سود بانکی و آزادسازی قیمت‌ها تنها اصطلاحاتی است که توسط دولت برای سیاستی که در جهت جبران سیاست‌های غلط گذشته اعمال می‌کند، ارائه می‌شود. بنابراین همه می‌دانند تک نرخی کردن قیمت ارز یعنی افزایش قیمت ارز و نه معنی واقعی که در این اصطلاح هست. از ابتدای انقلاب همه به دنبال اعمال تک‌نرخی کردن قیمت ارز بوده‌اند اما هیچ‌کس بررسی نمی‌کند چرا هیچ دولتی در این حوزه موفق نبوده است. به این دلیلی که چنین چیزی در اقتصاد ایران با ساختار فعلی غیرممکن است و این اصطلاحات تنها پوششی برای گرانی قیمت ارز است. اگر قرار است تک‌نرخی شود ابتدا کالاهای اساسی باید شکل تک نرخی پیدا کنند و در آخر، ارز این سیاست را تجربه کند.

دیدگاه

ابتدا در نتیجه انتظارات مردم در زمستان گذشته دلار ۳ هزار تومان به ۲۷۰۰ تومان رسید. رئیس بانک مرکزی نیز نرخ کف ۲۷۰۰ را مناسب اعلام کرد. از سوی دیگر برخی از نماینده‌های مجلس مانند آقای توکلی که همواره به دنبال حذف سرطان نوسان قیمت دلار از اقتصاد ایران بوده، به دولت انتقاد کرد که چرا مانع کاهش قیمت دلار شده که در اصل این به معنای مانی سر راه تقویت پول ملی بود. بخش صادراتی که دولت به آن برای جبران کسری خود وابسته است و بخش زیرزمینی که مالیاتی نمی‌پردازد، خواستار افزایش قیمت دلار شدند. در این شرایط بانک مرکزی در منگنه شرایط قرار گرفت. اگر بانک مرکزی روند مورد توقع مجلس را دنبال می‌کرد، به نظر مناسب بود. اما این امر تبعات منفی به دنبال داشت. با کاهش قیمت دلار و افزایش ارزش پول ملی مردم برای خرید دلار هجوم می‌بردند. اگر در این شرایط دولت می‌توانست مقدار زیادی ارز تامین کند و در بازار بریزد تا مردم نتوانند با دلارشان سودی ببرند و مجبور شوند دلاریه که خریدند، بفروشند. اما به دلیل تحریم‌ها دولت این امکان را نداشت. این امر به معنای قطع شریان اقتصادی است که همان گردش ریال در بازار بود. بنابراین، برای جلوگیری از این امر مجبور شدند قیمت دلار را کنترل نکنند. اما این به معنای کنترل نکردن کلی قیمت دلار نیست، بلکه دولت سعی کرده مانع افزایش سریع قیمت دلار شود. کاری که مدعی است در حوزه تورم انجام داده. بنابراین به‌عنوان یک شهروند نمی‌توانیم از عملکرد دولت راضی باشیم. اما نگاه تخصصی نشان می‌دهد که دولت بیش از این کاری نمی‌توانسته انجام دهد.

دلار را با قیمت پایین بفروشود. یعنی دولت وقت به جای آنکه ارزش پول ملی را حفظ کند، برای تامین کسری بودجه و هزینه‌های دولت قیمت دلار را افزایش دادند. این نگاه که برگرفته از نگاه بقالی بود سبب شد که دولت به جای

پایین نگه داشتن نرخ ارز که همان حفظ ارزش پول ملی بود، دلار را در کنار کالاهای مصرفی قرار دهد و قیمت دلار را بالا برد. افزایش قیمت دلار و کاهش ارزش پول ملی سبب فشار بر زندگی مردم و تولید شد. هم قیمت‌های افزایش پیدا می‌کرد و هم گشایش اسنادی قیمت ریال بیشتر می‌شد. در این میان منافع به جیب صادرات می‌رفت. این صادرات که عمده آن نفت بود به جای دولت می‌رفت. بخش کوچکی نیز صادرات غیرنفتی‌ها اما وابسته به نفت بود که مثلاً در دست مردم بود. حال پسته و اقلامی از این دست هم کنار آن می‌نشست. عمده صادرات در دستن دلالان بود که در شرایط اعمال شده بیشترین سود را می‌بردند و با نفوذی که در دولت و مجلس داشتند برای بالا بردن منافع خود سبب افزایش قیمت دلار شدند. دولت هم به جای آنکه نرخ دلار را تحت نظر خود درآورد، دنباله‌رو این جریان شد که نتیجه آن لطمه به اقتصاد کشور بود و به‌عنوان میراث به دولت یازدهم تحمیل شد. مجموعه ویرانه بلایای اقتصادی بر مردم تحویل دولت یازدهم شد.

سیاست ناچار دولت یازدهم دولت یازدهم برای آبادانی ویرانه اقتصادی که دولت قبل به او تحویل داد با چند راه‌محل روبرو شد. ابتدا برای آباد کردن این ویرانه لازم بود نوسانات قیمت دلار را کنترل کند. دوم سیاست افزایش ارزش پول ملی بود که نتیجه آن مقیاس قیمت دلار و سکه بود.

آزموده

نرخ ارز مرجع و بازار، اختلافات قدیمی را کنار می‌گذارند؟

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

موفق‌ترین کشورهای جهان در عرصه اقتصادی کدامند؟ ایالات متحده و چین در حوزه صادرات چه میزان رقابت دارند؟ قطب اقتصادی کشورهای حوزه یورو کدام کشور است؟ پاسخ دادن به چنین سوالاتی نیاز به بررسی آمار و ارقام اقتصادی و به‌طور کلی‌تر، شاخصه‌های اقتصاد هر کشور و مقایسه آنها با دیگر کشورها دارد. یکی از مهم‌ترین شاخصه‌ها که بر بخش‌های گسترده‌ای از اقتصاد هر کشور و روابط واردات و صادرات تاثیرگذار است، نرخ ارز است. بررسی نرخ ارز و مولفه‌های اساسی آن چندان دشوار به نظر نمی‌رسد، اما مشکل از جایی آغاز می‌شود که بین نرخ ارز بازار و نرخ ارز دولتی یا رسمی، تفاوت‌های فاحشی وجود داشته باشد. تفاوت بین نرخ ارز مرجع و نرخ ارز بازار، مشکل یک کشور و یک دولت خاص نیست و بسیاری از کشورها، با آن درگیرند. بسیاری از دولت‌ها در تلاشند تا با راهکارهایی گوناگون این تفاوت را به حداقل رسانده و به اصطلاح دو نرخ را به یک همسان نزدیک کنند. اما چنین کاری منوط به زمان‌بندی نسبتاً طولانی و نظارت‌های اساسی است. برخی از کشورهای آسیایی و آمریکای لاتین، بارها برای دستیابی به این هدف تلاش کرده‌اند و شکست خورده‌اند. گرچه برخی طرح‌ها هم تا حدودی موفق عمل کرده‌اند.

نرخ ارز و بحران‌های مربوط به آن

یکی از سوالات متداول درخصوص نرخ ارز دلیل اهمیت آن است، نرخ ارز رابطه مستقیمی با پویایی اقتصاد، تورم یا رکود اقتصادی هر کشور دارد. نسبت ارزش ین ژاپن به دلار یا دلار به پوند، پوند با یورو... بر تصمیم‌های اقتصادی دولت‌ها و میزان مبادلات آنها اثر خواهد داشت. نقش بانک‌های مرکزی به‌عنوان مرجع تعیین ارزش پول هر کشور و اتخاذ سیاست‌های مالی برای کنترل تورم و نرخ ارز، نقشی بسیار مهم و اساسی است. به همین خاطر است که با هر موج بحران در بازار نرخ ارز، نخستین توقعات از بانک مرکزی خواهد بود. داشتن نرخ ارز ثابت از موفقیت‌های مالی کشورها محسوب می‌شود، در برخی کشورها نرخ ارز رسمی، نرخ ارز بازار سیاه هم وجود دارد. برخی کشورها اما نرخ ارز شناور دارند. این بدان معناست که نرخ ارز آزادانه و با انعطاف‌پذیری مدیریت می‌شود. اما چنین روشی، دو سر دارد، ممکن است به سبب این نکتتین، نرخ ارز تکثیراک را تجربه کند یا برعکس، پیشرفت داشته باشد. سیاست‌های کنترل چاپ اسکناس، فروش اوراق قرضه، پرداخت وام... از جمله سیاست‌های رایج در مواقع بحران ارزی محسوب می‌شوند.



ایران و سیاست‌های کنترل نرخ ارز

مجله اقتصادی دانشگاه هاروارد، در مقاله‌ای پژوهشی، به بررسی وضعیت نرخ ارز در ایران پرداخته است. براساس این ارزیابی، ایران مانند بسیاری از کشورهای در حال توسعه، کنترل نرخ ارز را بر عهده بانک مرکزی گذاشته است. با توجه به اینکه ایران از جمله صادرکنندگان بزرگ نفت خام‌رمانه محسوب می‌شود، برای ایجاد ثبات در درآمدهای نفتی و تبدیل وجه رایج به دلار، نیاز به مدیریت سیستم بانکی دارد. بر این اساس با توجه به وابستگی ایران به ارز حاصل از درآمدهای نفتی، هرگونه شوک به بازار نفت، می‌تواند کل نظام ارزی را تحت‌الشعاع قرار دهد. با وجود نوسانات بازار نفت از دهه ۹۰ میلادی تاکنون، نمی‌توان نفت را تنها عامل موثر بر بازار ارز در ایران ارزیابی کرد. ایران، اخیراً تلاش‌های مثبتی برای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی آغاز کرده و به نظر می‌رسد، واردات را هم محدودتر خواهد کرد.

اما تحریم‌های مالی علیه ایران، در دوران پیش از لغو تحریم‌ها، موجب کاهش ارزش ریال، افزایش تورم، نوسانات در بازار ارز و رونق گرفتن بازار سیاه مبادله ارز در این کشور بود. اوج فشار به بانک مرکزی را می‌توان سال ۲۰۱۲ تلقی کرد، جایی که بانک مرکزی با وجود همه تلاش‌ها نتوانست از سقوط شدید ارزش ریال جلوگیری کند. اما اکنون با لغو تحریم‌ها، انتظارات برای کاهش نوسان‌ها و حرکت به سمت ایجاد بازار ارز برثبات‌تر بالا رفته است. به نظر می‌رسد تلاش دولت برای کاهش تورم، افزایش ارزش ریال و قدم‌های حساب شده در کم کردن فاصله نرخ ارز رسمی و بازار، قابل انجام باشد.

آمریکای لاتین و مشکل دیرینه نرخ ارز تقریباً اغلب کشورهای آمریکای لاتین، با مشکل نرخ ارز و بازار سیاه مواجهند، وژنولا یکی از همین کشورهاست. گزارش‌های اقتصادی نشان می‌دهد در دوران پس از مرگ هوگوچاوز، نرخ ارز رسمی و بازار سیاه در این کشور، تا هفت برابر تفاوت داشته است. آرژانتین، دیگر کشوری است که وضعیت تفاوت نرخ ارز دو برابسر را تجربه می‌کند. وضعیت نرخ ارز رسمی ۵.۲۲ پزوویی، در بازار سیاه ۱۰.۴۵ پزو معامله می‌شود. گرچه، تلاش‌های دولت آرژانتین در سال‌های اخیر تا حدودی شکاف بین نرخ ارز رسمی و بازار را کاهش داده است، اما تا رسیدن به نرخ ارز نسبتاً یکسان راه زیادی در پیش است.



کوله‌پشتی

تصمیم آخر در نگاه اول



نوشین پیروز

جهانگرد و روزنامه‌نگار

در دوران کار یا تجارت ممکن است هرروز با افراد ناشناسی روبه‌روشویم که یا آنها از ما درخواستی دارند یا ما برای درخواست خود باید به آنها رجوع کنیم.

نمی‌توان انکار کرد که آراستگی ظاهر و برخورد اول افراد روی برداشت اولیه هرکسی تأثیر زیادی دارد وهمان چند ثانیه اول ملاقات می‌تواند روی روند گفت‌وگو یا تصمیم‌گیری‌های تجاری چند ساعت آینده اثرمثبت یا منفی بگذارد یا آن را تغییر دهد.

اگر کسی با ظاهری زولیده و نامرتب به بانک یا مؤسسه مالی رفته و درخواست وام کند، بعید است با درخواست او موافقت شود، چراکه ظاهر نامرتب اغلب نشانه‌ای از شخصیت و رفتار افراد بی‌توجه وغیرمسئول است. متأسفانه اگر چنین نباشد، شخص برای ثابت کردن نادرستی این پیش قضاوت باید به‌نوعی شخصیت و توانایی‌های خود را بسرای دیگران توضیح دهد که اغلب در امور و روابط تجاری فرصتی برای گفت‌وگو درباره مسائل شخصی افراد وجود ندارد.

اگر هنگام نخستین ملاقات کاری درست دست بدهیم (به‌قدر کفایت کوتاه و محکم)، لبخند زده و به چشم طرف مقابل خود نگاه کرده یا مطابق با قوانین و فرهنگ و مذهب رایج هر کشور معارفه کاری را انجام دهیم، بدون شک، در ادامه گفت‌وگو بسیار روان و بی‌دردسر و مشکل پیش خواهد رفت، امکان دستیابی به نقطه مشترک یا رسیدن به خواسته کاری و موقعیت دلخواه بیشتر خواهد شد.

در قرارهای کاری با افرادی از کشورهای دیگر، دانستن تلفظ صحیح نام افراد یا آگاهی از معذوریت مذهبی و فرهنگی بسیار مهم و تأثیرگذار است.

رفتار کاری و رعایت اصول اخلاقی (نه لزوماً قانونی) برای پوشش لباس و آرایش

و متانت در محیط کار بیشتر از آنچه که به نظر می‌رسد در سرنوشت کاری مهم و تأثیرگذاراست.

دانستن حد و حدود روابط با همکاران و مقام‌های بالاتر اداری، خارج از محدوده و ساعت‌کاری هم بسیار مهم است.

افراد بی‌تجربه معمولاً از رفتارصمیمی همکار یا رئیس خود دچار سوءتعبیر شده و چهارچوب تعریفشده سازمانی یا اصول اخلاقی اجتماعی در محیط کار را نادیده می‌گیرند، یر یا زود دچار مشکل شده و اغلب مجبور به تغییر شغل یا محل کار خود خواهند شد. آداب معاشرت کاری شامل مرور زمان نمی‌شود و صمیمیت و دوستی دلیل خوبی برای شکستن حریم و حدودمرزهای روابط کاری نیست.

تصمیم‌نهایی درباره بسیاری از موضوع‌های مهم در جلسه‌های کاری همراه با صرف شام یا نهار یا در یک مهمانی خارج از محیط کار و در همان ملاقات غیررسمی در محیطی دوستانه رقم‌زده می‌شود و مدتی بعد در جلسه‌ای رسمی در محیط کار تنها نتیجه اعلام یا به‌جزئیات اداری رسیدگی می‌شود.

در کشورهای اروپایی و آمریکایی رسم است که کارمندهای یک مجموعه یکدیگر را به نام کوچک صدا می‌زنند، به‌کاربردن لقب و عنوان هم در وقت گفت‌وگوهای کاری متداول نیست. در اکثر مراکز اداری، اتاق‌ها به شکل عمومی بوده کارمندی اتاق مجزا ندارد. همه‌چیز براساس کار گروهی و صمیمیت و همکاری است. اما هم‌زمان قانون بسیار سختی برای تکت‌تک افراد وجود دارد. یک شوخی بی‌مورد یا رفتار یا نگاه نامناسب یا گفته‌ای دوپهلوی می‌تواند بسیار ساده منجر به اخراج و بیکاری یکنفر در هر مقام اداری شود.

کسانی که در تجارت موفق هستند، اغلب کمی اصول اولیه روانشناسی و آداب معاشرت را می‌دانند. جوانی که درست و انتخاب‌شده لباس پوشیده، صاف می‌ایستد و با احترام صحبت می‌کند و خودرا مشتاق یادگیری و مسئول نشان می‌دهد، شانس زیادی خواهد داشت که مسئولیت مهم‌تر و پست بهتری به او واگذار شود.

ظاهر تمیز و متناسب یا موقعیت کاری، لحن صحبت، همچنین توجه به حرکات دست و نحوه نشستن و ایستادن زبان بدن، (Body language) همیشه تأثیری زیادی برای جذب اعتماد اولیه افراد دارد. گاهی رفتار درست و جلب اعتماد افراد، بیشتر از داشتن یک معرف معتبر کارها را پیش می‌برد.



۳۶۰

آسیب‌های بعد از تعطیلات در محیط کاری

ترجمه: رضافدایی

منبع: cinco dias.com

این هفته افراد بسیاری که در مسافرت بودند، سر کارهای خود باز خواهند گشت. علاوه بر اینکه اختلالات بین استراحت طولانی و بازگشت به روال معمولی اجتناب‌ناپذیر است، بازگشت به محل کار برای تعداد قابل توجهی از اسپانیایی‌ها اتفاق آسیب‌زایی به نظر می‌رسد. محاسبه شده است که حدود ۳۰ درصد کارگران به بیماری «سندرم افسردگی تعطیلات» دچار می‌شوند یا از اثرات آن رنج خواهند برد. مانند کمبود انرژی، انگیزه، تمرکز یا عصبانیت که می‌تواند در قالب احساس غم و غصه و اختلال در خواب ظاهر شود و ۷۰درصد باقی مانده، از خستگی رنج خواهند برد.

چگونه می‌توان در مقابل رنج ناشی از این علائم مقاومت کرد؟ تمام تغییر وضعیت‌ها می‌توانند استرس ایجاد کنند، اما حفظ آرامش در این موقعیت‌ها پیشنهاد می‌شود. به نظر یکی از متخصصان طب و سلامت محیط کار، پدیده شوک می‌تواند یک یا دو هفته زمان ببرد و ۲۱ روز طول می‌کشد تا به عادت تبدیل شود. مدیرعامل شرکت «لی هکت هریسون» گفت: یک ماه تعطیلات برای عادت کردن به ریتم متفاوتی در زندگی کافی است.

توصیه مکرر متخصصان این است که در حد ممکن سعی کنید اختلافتا در زمان استراحت مطلق و ساعت کاری را کاهش بدهید. یک روز قبل از فرارسیدن زمان کار، فرد را مطلع سازید، در نخستین روز، حجم کاری را افزایش ندهید و فعالیت‌های سالم مثل ورزش را که به کاهش اثرات از سر گرفتن عمل‌های روتین در زندگی کاری کمک می‌کنند، انجام بدهید.

تقسیم زمان تعطیلات به بیشتر از یک دوره، کمک می‌کند تا بازگشت به کارهای روزمره کمتر تهاجمی به نظر برسد.

علاوه بر این، فرار از این حجم کار دلیل وابستگی به تلفن‌های همراه است و البته که راه فراری برای آن نیست!

محیطی که در آن فعالیت‌های کاری صورت می‌گیرد، مشخص است. به گفته مدیر شرکت «لی هکت هریسون»، وجود محیط‌های منفی یا مدیران بی‌انگیزه در محلل کارهایی که فعالیت‌های آنها به‌صورت تکراری است، بیشتر باعث دلسرد شدن در بازگشت از سفر می‌شود.

بازگشت به محیطی جنگی احتمال داشتن چند نوع اختلال را افزایش می‌دهد. انجام این کارها نه‌تنها باعث علاقه‌مندی کارگران برای بازگشت به سر کار می‌شود، بلکه شرکت‌ها و مراکز بیمه‌ای خط مشی خود را برای برگرداندن کارکنان به دفتر اصلاح خواهند کرد.

برآورد اثرات اقتصادی ناشی از مشتقتات مشکلات روحی در سال ۲۰۰۲ در حدود ۱۰،۰۰۰ میلیون یورو بوده که می‌توانست شامل هزینه‌های درمان و ضرر و زیان ناشی از سقوط بهره‌وری باشد. برخی از مطالعات نشان می‌دهند که این آمار در بریتانیا می‌توانست از مرز ۳۰،۰۰۰ میلیون یورو گذر کند، این در حالی است که در آلمان تخمین زده شد یک‌سوم بیکاری‌ها به دلیل اختلالات روانی بوده است.

جامعه پزشکی یادآور شد که یک پنجم کارگران در طول زندگی از نوعی اختلال مرتبط با کار خودشان رنج می‌برند. تغییر در خلقیات، حساسیت‌پذیری، افزایش مصرف الکل، اضطراب یا افسردگی می‌توانند نخستین علائم آنها باشند.

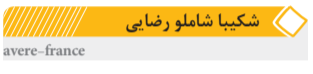
قاب

شرکت ساعت‌سازی سویسی واچرون کنستانتین به تازگی از ساخت پیچیده‌ترین ساعت مکانیکی جهان خبر داده است. نام این مدل ۵۷۲۶۰ بوده و شامل ۲۸۰۰ قطعه از جمله ۲۴۲ جواهر است. ساخت و طراحی این ساعت حدود هشت سال زمان برده است.



دور دنیا

نکات دانستنی درباره اتومبیل‌های برقی



avere-france

اکثر شرکت‌های خودروسازی خارجی در حال حاضر وسایل نقلیه برقی را ارائه می‌دهند. لایحه قانونی مرتبط با تحولات زیست محیطی اقدامات بسیاری را برای ترویج استفاده از وسایل نقلیه الکتریکی پیش‌بینی می‌کند و تمرکز روی اتومبیل‌های جدیدی است که هنوز در نواگان ملی اتومبیل به خوبی معرفی نشده‌اند.

۱۵۰۴۵ وسیله نقلیه الکتریکی در سال ۲۰۱۴ به فروش رسید

بنابر گزارشات Avere-France (مؤسسه پیشرفت و توسعه عبور و مرور الکتریکی)، بازار اتومبیل‌های برقی در سال ۲۰۱۴ با تعداد ۱۵۰۴۵ ثبت‌نام، افزایش ۷.۸ درصدی را در مقابل سال ۲۰۱۳ داشته است. از سال ۲۰۱۰، این پیشرفت چشمگیر تر شد، چرا که ابتدا تنها ۵۰۰ دستگاه اتومبیل سوهدمند الکتریکی فروخته شده بود، سپس ۵۰۰۰ دستگاه در سال ۲۰۱۱ فروخته شد و این تعداد به ۹۳۰۰ دستگاه در سال ۲۰۱۲ رسید.

با این حال، از دیدگاه بازار، باوجود ۱.۷۹ میلیون اتومبیل جدید ثبت‌نام شده در سال ۲۰۱۴، اتومبیل‌های برقی جزو خودروهایی باقی می‌مانند که مردم در درجه دوم به آنها مراجعه کرده و آن را به‌عنوان خودروی جانبی می‌پذیرند. از میان نام‌های تجاری، خودروهای رنو Zoé، با بالاترین میزان فروش و پس از آن خودروهای نیسان Leaf و Bluecar عمدتا به نمایندگی‌های فروش خودرو در شهرهای بزرگ واگذار شده‌اند.

اتومبیل‌هایی با میزان آلایندگی کمتر
اتومبیل‌های برقی دارای این مزیت هستند که هنگام حرکت هیچ‌گونه گازی را، اعم از CO2 و دیگر گاز ریز، در هوا منتشر نمی‌کنند. در عین حال، اثرات زیست محیطی آنها صفر نیست، چرا که باید مراحل تولید آنها، مواد استفاده شده و بازیافت باتری‌های مشکل از عناصر شیمیایی را نیز در نظر گرفت. تجزیه و تحلیل طول عمر آنها که از مؤسسه ADEME در سال ۲۰۱۳ منتشر شده بود، به این نکته اشاره داشت که سهم جهانی وسایل نقلیه برقی در وضعیت آب و هوا، برابر با تولید ۹ تن CO2 (در کل دوره عمر خود) است که این میزان برای خودروهای سوختی معادل ۲۲ تن CO2 است!

هزینه زیادی باید پرداخت؟

تمام نظرسنجی‌های به عمل آمده این

جدول امروز

جدیدترین قیمت انواع هیوندای در ایران

قیمت روز برخی از مدل‌های سواری هیوندای در سطح بازار تهران به شرح جدول زیر است:

مدل خودرو	قیمت (تومان)
سوناتا 2015 .YF. تیپ ۸	۱۴۱/۰۰۰/۰۰۰
النترا فول کامل. ۲۰۱۶	۱۱۶/۰۰۰/۰۰۰
آزرا. گرنچور	۲۳۵/۰۰۰/۰۰۰
جنسیس	۲۶۰/۰۰۰/۰۰۰
I20 تیپ ۶	۷۴/۰۰۰/۰۰۰
I30	۱۱۸/۰۰۰/۰۰۰

کیوسک



طول عمر باتری چقدر است؟

باتری‌هایی که در حال حاضر انرژی اتومبیل‌های برقی را تأمین می‌کنند، لیتیم-یونی هستند و دوره طول عمرشان بین ۱۳ تا ۱۴ سال است. اما اگر از طریق پر شتاب شارژ شوند، توانایی ذخیره‌سازی باتری‌ها را طی سال‌ها کاهش می‌دهد. شیک‌تر از رقیبان سوختی خود با حدود قیمت ۱۰ هزار یورو هستند. برای مثال مدل Twingo از رنو ابتدا با قیمت ۱۰۸۰۰ یورو به فروش رسید. اما در واقعیت هزینه برقی حداقل است. طبق Avere-France هزینه یک وسیله حمل‌ونقل الکتریکی به ازای هر ۱۰۰ کیلومتر، مبلغ دو یورو است که این به میزان پنج الی هفت برابر ارزان‌تر از اتومبیل‌های سوختی است. البته تنها این مبلغ بدون احتساب کمک‌های مختلف دولت و برخی از مؤسسه‌هاست. میزان کمک دولت برای خرید یک خودروی برقی ۶۳۰۰ یورو بوده است. از آوریل سال ۲۰۱۵ برخی افراد توانستند از کمک‌های بیشتری به مبلغ ۳۷۰۰ یورو برخوردار شوند. خریدارانی که تمایل به دریافت این کمک هزینه دارند باید خودرویی را که بیش از ۱۳ سال عمر دارد _ که از این دست خودروها تعداد ۲.۳ میلیون دستگاه در فرانسه وجود دارد و طبق گزارش وزارت اقتصاد و دارایی فرانسه ۴۸ درصد خودرها این‌گونه‌اند _ در یک منطقه محافظت شده قرضه کنند. در مجموع، رانندگان می‌توانند ۱۰ هزار یورو در قیمت اولیه اتومبیل‌های برقی سود کرده و آن را با قیمتی مشابه یک اتومبیل سوختی تهیه کنند.

مدت زمان شارژ شدن از ۲۰ دقیقه تا ۸ ساعت

امروزه راه‌های مختلفی برای شارژ باتری خودروهای الکتریکی وجود دارد. حالت استاندارد آنکه در حالت کلی و در ۹۰ درصد موارد برای مصارف خانگی استفاده می‌شود، تا هشت ساعت زمان می‌برد. در محل‌های مانند پارکینگ‌های عمومی یا شرکت‌ها نیز می‌توان از شارژهای سریع‌تر _ حدود یک ساعت _ بهره‌مند شد. در نهایت، ایستگاه‌های شارژ پر شتاب کم‌کم در فرانسه آغاز به کار کردند که به باتری‌ها این امکان را می‌داد که تنها طی ۲۰ تا ۳۰ دقیقه به لطف فناوری‌های جدید به شارژ ۸۰ درصد برسند. اما مشکل این بود که با توجه به انواع مختلف اتومبیل‌ها، امروزه از برق‌گیری نیز وجود داشت. امروزه تمام نمونه‌ها به خصوص نمونه Zoé می‌توانند با همه ایستگاه‌ها مطابقت کنند و اپراتورهای که ایستگاه‌های شارژ دولتی را توسعه می‌دهند، سعی در ارائه هرچه بیشتر پایانه‌های استاندارد دارند.

به سمت شبکه شارژ ملی

در حال حاضر تنها راه برای مقابله با بحث محدودیت این اتومبیل‌ها (و مطمئن ساختن رانندگان نگران از اینکه خودرو خراب شود) توسعه یک شبکه شارژ ملی است که در حال اجرا شدن است. در سپتامبر سال ۲۰۱۴، Gireve (گروهی برای انتقال شارژهای اتومبیل‌ها) تعداد ۸۶۰۰ ایستگاه برای شارژ اتومبیل‌های فرانسه برآورد کرده است. لایحه قانونی رشد سبز، ۷ میلیون ایستگاه شارژ دولتی و خصوصی را تا سال ۲۰۳۰ فراهم خواهد آورد.

فناوری‌های امید بخش

در مواجهه با بی‌میلی خریداران این خودروها، امروزه تیم‌های تحقیقاتی تولیدکنندگان خودرو به منظور توسعه، می‌کنند. در کبک کانادا، شرکت‌های Alcoa و Phinergy یک نمونه خودروی برقی با باتری آلومینیم-هوا معرفی کردند که قادر به پیمودن ۱۶۰۰ کیلومتر با تنها یک‌بار شارژ شدن است. اگر تولیدکنندگانی مانند تویوتا، مرسدس یا هیوندا و کشورهایی مانند ژاپن و آلمان، تکنولوژی و صنعت‌شان را با هم ترکیب کنند، مانند فرانسه و سازندگانش که اخیراً به هیدروژن تکیه کردند، به توسعه این فناوری کمک بیشتری خواهد شد.



کیوسک

کشف راهکار جدید برای آلزایمر



کیوسک

کشف راهکار جدید برای آلزایمر

محققان معتقدند

euro news

محققان کالج «ترینیتی دویلین» ایرلند موفق به

کشف مکانیسم جدیدی از گسترش بیماری آلزایمر شده‌اند که می‌تواند منجر به ابداع شیوه‌های درمانی جدیدی شود. آلزایمر یکی از رایج‌ترین نوع زوال

عقل است که سالانه قربانیان بسیاری می‌گیرد. این بیماری امروز بیش از ۴۰ هزار نفر در ایرلند را به خود مبتلا کرده است. محققان دانشگاه ترینیتی با همکاری بانک مغز دویلین (Dublin Brain Bank) واقع در بیمارستان Beaumont به بررسی بافت مغزی بیماران مبتلا به آلزایمر پرداختند. دکتر Matthew Campbell در این رابطه می‌گوید: «تحقیقات جدید ما بر اهمیت شناخت بیماری آلزایمر در سطح مولکولی تأکید دارد. طرح پاکسازی دوره‌ای amyloid-beta از طریق BBB می‌تواند به‌عنوان راه‌حلی برای درمان آلزایمر کاربرد داشته باشد، اما در مرحله بعدی باید به شیوه‌ای برای پاکسازی دست پیدا کنیم.»

محققان امیدوارند با استفاده از این دستاورد و پیشرفت بزرگ بتوانند به مقابله با بیماری آلزایمر و همین‌طور نجات جان بیماران بپردازند.

شست‌وشوی دست با هوا

گروهی شامل

Bloomberg

هفت دانشجوی

چینی توانسته‌اند

یک جایزه برتر بین‌المللی را برای ابداع دستگاهی که از هوا برای پاک کردن دست استفاده می‌کند، به‌دست بیاورند. این روش در نهایت منجر به صرفه‌جویی چشمگیری در مصرف آب خواهد شد.

دستگاه محققان دانشگاه ژئینگ چین با قدم گذاشتن روی یک پدال کار می‌کند که هوای فشرده را با مقدار کمی بخار آب ترکیب کرده و به کاربر اجازه می‌دهد به‌طور مؤثری پاکتری و آلودگی را از دستا خود دور کند. به گفته محققان، این تجهیزات تا ۹۰ درصد در مصرف آب صرفه‌جویی کرده و در عین حال، نتایج مشابهی با شست‌وشوی دست‌ها با آب را ارائه می‌کند.

این دانشجویان یک سال را صرف ساخت این دستگاه کردند که جایزهای وطنی را در نشست دو روزه چالش‌های بزرگ جهانی در پکن نصیب آنها کرد. محققان عملکرد آب در فرآیند شست‌وشوی دست‌ها را بررسی کردند. تعداد کمی از لکه‌های روی دست‌ها با آب قابل حل شدن هستند اما بیشتر آلودگی و باکتری‌ها با آب جاری از بین می‌روند. آنها تصمیم گرفتند از هوای پرسرعت برای کنار راندن این آلودگی‌ها به‌جای شست‌وشو با آب استفاده کنند.

ریسک سرطان خون با سکونت در کنار بزرگراه‌ها

محققان مؤسسه

BBC

سلامت و تحقیقات

پزشکی فرانسه

می‌گویند زندگی در کنار بزرگراه‌ها خطر ابتلا به‌نوعی سرطان خون را افزایش می‌دهد. طی این پژوهش، محققان به مقایسه ۲۷۶۰ مورد کودک مبتلا به سرطان خون متعلق به سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۷ با ۳۰ هزار کودک سرطانی که در سال‌های معاصر زندگی می‌کنند، پرداختند.

نتایج نشان می‌داد که وقوع سرطان خون از نوع میلوبلاستیک در کودکانی که محل سکونت‌شان در شعاع ۱۵۰ متری جاده‌ها قرار داشت، ۳۰ درصد بیشتر از سایر کودکان گزارش شده است.

در مقابل، رابطه‌ای بین زندگی در نزدیکی جاده‌ها و وقوع شایع‌ترین نوع سرطان خون یعنی لنفوبلاستیک وجود نداشت.