روزنامه اقتصادی - مدیریتی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
اول مهرماه
۱۳۹۴

Wed. 23 Sep 2015
۹ ذی‌الحجه ۱۴۳۶ - سال دوم
شماره ۳۲۹ - ۸+۱۶ صفحه - ۱۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

در مراسم افتتاح نیمه شمالی خط ۳ متروی تهران مطرح شد

انتقاد رئیس جمهور از تراکم فروشی در تهران

روز گذشته با حضور رئیس‌جمهور و شهردار تهران طولانی‌ترین خط خاورمیانه به طول ۳۷ کیلومتر به‌طور کامل به بهره‌برداری رسید.

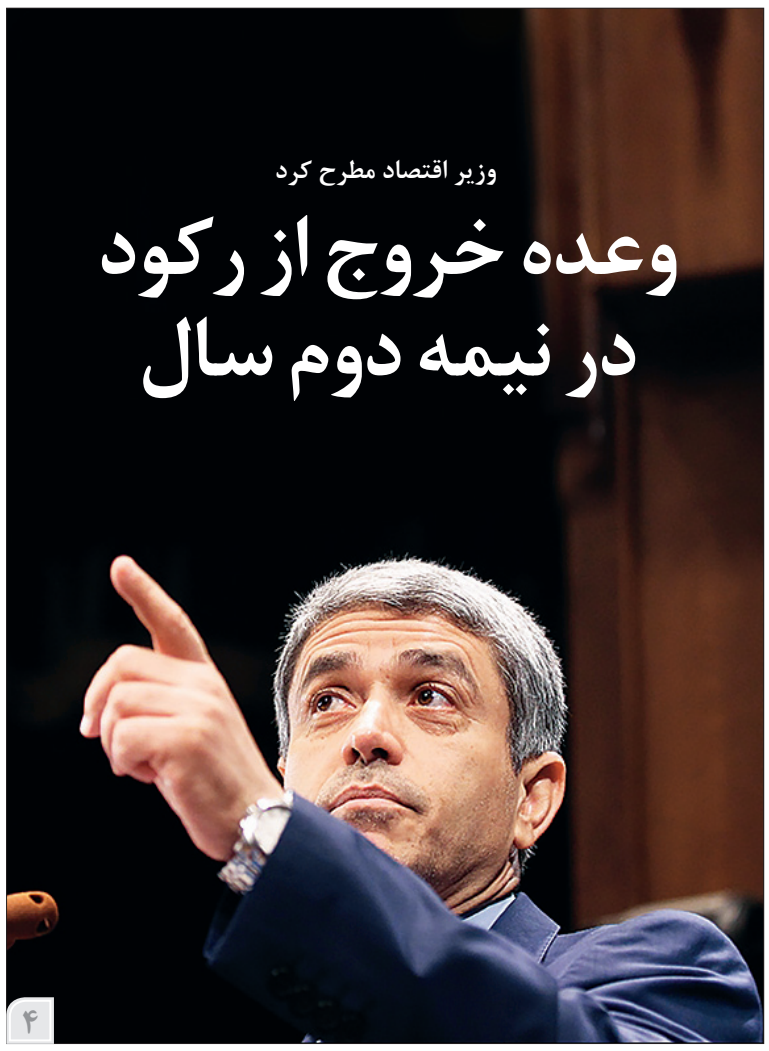
۶

دولت با سیاست‌های انقباضی خداحافظی می‌کند

زمستانی سبز در انتظار بازار سهام

گروه بورس- سرانجام پس از نزول‌های پی‌درپی شاخص کل، روز گذشته بازار سهام یک روز سبز را تجربه کرد. بازار سهام در بورس اوراق بهادار تهران دیروز با ارزش ۱۹۹ میلیارد تومانی توانست دوباره به مدار صعود برگردد و با رشد ۲۴۸ واحد به ۶۱۵۷۶ واحد برسد. این در حالی بود که شاخص کل قیمت و بازده نقدی بورس تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه ۳۱ شهریور ماه ۹۴، با ۲۴۸ واحد افزایش به رقم ۶۱ هزار و ۵۶۷ واحد رسید. شاخص قیمت وزنی نیز در پایان معاملات دیروز این بازار با رشد ۹۷ واحدی عدد ۲۴ هزار و ۱۲۱ واحد را تجربه کرد. شاخص سهام آزاد شناور، اما با افزایش ۴۴۰ واحدی به رقم ۶۸ هزار و ۲۵۱ واحد دست یافت، همچنین شاخص بازار اول با افزایش ۲۲۶ واحدی رقم ۴۲ هزار و ۷۵۲ واحد را به نمایش گذاشت. شاخص بازار دوم نیز با ۲۵۰ واحد افزایش عدد ۱۳۶ هزار و ۶۱۶ واحد را تجربه کرد.

۱۲

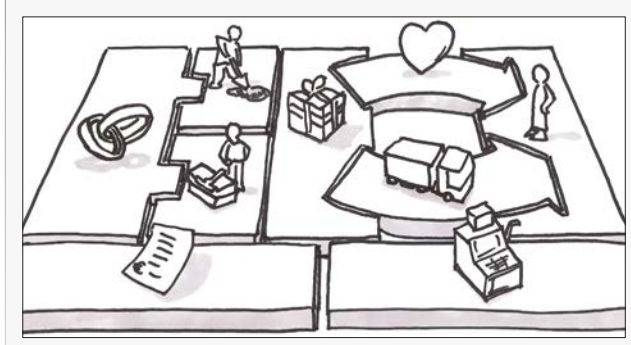


وزیر اقتصاد مطرح کرد

وعده خروج از رکود در نیمه دوم سال

۴

برای مدیران



پیشنهاد مدلی برای توسعه کسب‌وکارها

توسعه و توازن با مدلی متوازن

۱۱

وقتی حمایت شونده بیشتر از حامی سود می‌برد

۱۰

برای سرمایه‌گذاران

چند و چون سرمایه‌گذاری در راه‌اندازی یک آموزشگاه زبان

یک کسب‌وکار آموزشی جذاب

۱۴

دعوت از هلندی‌ها برای سرمایه‌گذاری در ایران

۱۴

سرمقاله

انتظار گسترش رنگ سبز در بازار

فرشید شجاع
کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

آخرین روز کاری شهریورماه سال‌جاری برای بازار سرمایه کشور با رنگ سبز همراه بود...

۱۳

یادداشت

نقدی بر برنامه راهبردی وزارت صمت

علیرضا حائری
کارشناس صنعت نساجی

یکی از اهداف نام برده شده در برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت...

۵

در دیدار فرستاده ویژه دولت چین با وزیر اقتصاد کشورمان تفاهم شد

آغاز دور جدید همکاری‌های اقتصادی تهران- پکن

در دیدار فرستاده ویژه دولت و رئیس کمیسیون مدیریت و نظارت دارایی دولتی چین با وزیر اقتصاد کشورمان برنامه‌ریزی برای راه‌های جدید گسترش همکاری‌های اقتصادی به‌ویژه زمینه‌های سرمایه‌گذاری و تامین منابع مالی مورد بررسی قرار گرفت.

به گزارش شاذا، علی طیب‌نیا در این دیدار ضمن ابراز خرسندی از برگزاری این نشست با اشاره به نقش مثبت چین در مذاکرات هسته‌ای و دستیابی به شرایط خاص برای توسعه همکاری‌ها، خطاب به طرف چینی گفت: سفر جنابعالی و حضور مدیران شرکت‌های بزرگ چین نشانه‌ای از علاقه‌مندی دوطرف برای توسعه همکاری‌های تجاری و اقتصادی است.

وزیر اقتصاد تاکید کرد: روابط ایران و چین همیشه روابط سازنده بوده و ما این روابط را استراتژیک و راهبردی تلقی می‌کنیم.

طیب‌نیا با بیان اینکه ما در آستانه شرایط متفاوت هستیم، تصریح کرد: تحریم‌ها و محدودیت‌هایی که در روابط اقتصادی و تجاری کشورمان وجود داشت در آینده نزدیک حذف خواهد شد و ما وارد فاز جدیدی از نوع همکاری‌های سرمایه‌گذاری با چین خواهیم بود. وی وسعت سرزمین، جمعیت بالا، برخورداری از منابع طبیعی و نفت و گاز، نیروی انسانی ماهر و تحصیلکرده با دستمزد کاملا رقابتی، موقعیت استراتژیک جغرافیایی برای دسترسی به بازارهای کشورهای همسایه و امنیت و ثبات موجود در ایران را از جمله ویژگی‌های مهم کشورمان برای سرمایه‌گذاری خارجی برشمرد.

وزیر اقتصاد کشورمان از طرح کمربند اقتصادی جاده ابریشم به‌عنوان ابتکار ارزشمند رئیس‌جمهور چین اشاره کرد و گفت: علاقه‌مندیم مطالعات دقیق‌تری در این زمینه انجام و نسبت به تهیه و تدارک تفاهم نامه‌های لازم در این حوزه اقدام کنیم.

طیب نیا در ادامه از آمادگی کشورمان برای نهایی کردن این تفاهمات خبر داد.

طیب‌نیا در خصوص توسعه حمل‌ونقل ریلی، پروژه قطار سریع‌السیر اصفهان- تهران، پروژه برقی کردن قطار تهران- مشهد، توسعه بندر چابهار و اتصال این بندر به بندرهای آسیای مرکزی توسط راه‌آهن را از جمله علاقه‌مندی‌های دوکشور برای سرمایه‌گذاری توسط چین عنوان کرد.

در ادامه این دیدار، فرستاده ویژه دولت و رئیس کمیسیون مدیریت و نظارت دارایی شورای دولتی چین ضمن تشکر از برگزاری این نشست، گفت: ایران کشوری باستانی، متمدن و با فرهنگ درخشان است.

وی هدف از سفر خود را نشان دادن عزم جدی دولت چین برای گسترش روابط اقتصادی در دوران پساتحریم اعلام و عنوان کرد: چین در دوران تحریم در کنار ایران بوده و لذا در شرایط جدید آماده توسعه این روابط است.

«جانگ ای» سه هدف مهم خود و همراهانش که شامل مدیران عامل ۱۸ شرکت بزرگ چین است را توسعه روابط تجاری و بازرگانی، پیگیری آخرین وضعیت همکاری‌های دوجانبه و تبادل‌نظر با طرف ایرانی در خصوص راهبردهای جدید برای پیشبرد روابط دوجانبه‌عنوان کرد.

وی تاکید کرد: دوستی دو کشور بسیار دیرینه است و چین ایران را به‌عنوان یک شریک تجاری مهم می‌داند. فرستاده ویژه دولت و رئیس کمیسیون مدیریت و نظارت دارایی شورای دولتی چین، ساخت‌وساز مشترک در مورد کمربند اقتصادی جاده ابریشم، ساخت‌وسازهای زیربنایی، سرمایه‌گذاری در حوزه توسعه پروژه‌های حمل‌ونقل ریلی ایران، پروژه بندر چابهار، همکاری در حوزه انرژی، تجارت نفت خام، صنایع بالادستی نفت و گاز، کشاورزی و شیلات، تولیدی و صنعتی و همکاری‌های دفاعی را از جمله پروژه‌های مهم برای سرمایه‌گذاری توسط دولت جمهوری خلق چین عنوان کرد.

انعقاد تفاهم‌نامه توسعه صنایع و تأسیسات دریایی میان ایران و چین

همچنین تفاهم‌نامه همکاری توسعه صنایع دریایی و همچنین تأسیسات دریایی میان ایران و چین توسط محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت و طرف چینی منعقد شد.

محمدرضا نعمت‌زاده در مراسم انعقاد تفاهم‌نامه همکاری سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران با شرکت مهندسی چاینا هاربر با اشاره به روابط مناسب ایران و چین گفت: این دو کشور در تمام زمینه‌های سیاسی، فرهنگی، تاریخی و اقتصادی علایق نزدیک و مشترکی دارند.

وی با اشاره به توافقات متعدد ایران و چین اظهار داشت: سیاست دولت ایران گسترش مناسبات در تمام زمینه‌ها و به خصوص در بخش اقتصادی است.

این عضو کابینه دولت یازدهم تصریح کرد: باتوجه به توافقات اخیر هسته‌ای، امیدواریم میزان مناسبات نسبت به گذشته گسترش و همکاری‌های بلندمدت ارتقا یابد.

وزیر صنعت با بیان اینکه ایران و چین در بسیاری از زمینه‌ها می‌توانند همکاری‌های مناسبی داشته باشند، اظهار داشت: این موافقتنامه درخصوص توسعه صنایع دریایی کشور است و اولویت ایران برای همکاری‌های آینده، توسعه سرمایه‌گذاری و همکاری مشترک است.

نعمت‌زاده افزود: اخیرا برنامه استراتژیک ۱۰ ساله برای صنایع دریایی کشور تنظیم شده که در قالب آن برنامه، سرمایه‌گذاری زیادی در تأسیسات دریایی و ساخت شناور در دستور کار است، برهمین اساس تصمیم گرفتیم با شرکت‌های معتبر خارجی در زمینه صنایع دریایی مشارکت کنیم و همکاری درازمدت داشته باشیم.

وزیر صنعت اظهار امیدواری کرد این تفاهم و توافق زمینه سرمایه‌گذاری طرف چینی را فراهم کند و ایران به مرکز صنعتی و تعمیر شناورهای منطقه تبدیل شود.

وی گفت: این تفاهم‌نامه آغاز مناسبی برای سفر رئیس‌جمهور چین به ایران است.

در ادامه این جلسه، لی یو چی تائو رئیس هیات‌مدیره CCCC نیز گفت: ما تنها برای این پروژه به ایران نیامدیم و تمایل داریم که در پروژه‌های مختلف به‌عنوان سرمایه‌گذار کار کنیم.

وی اظهار امیدواری کرد: این همکاری زمینه ایجاد مرکز تعمیرات و ساخت شناور در منطقه خلیج فارس را فراهم کند.

قانون اجازه مشارکت ایران در افزایش سرمایه بانک توسعه اسلامی ابلاغ شد

رئیس‌جمهور «قانون اجازه مشارکت جمهوری اسلامی ایران در افزایش سرمایه دور پنجم بانک توسعه اسلامی» را برای اجرا به وزارت امور اقتصادی و دارایی ابلاغ کرد.

این قانون در جلسه علنی روز چهارشنبه مورخ هفتم مردادماه یکهزار و سیصد و نود و چهار مجلس شورای اسلامی تصویب شده است.

متن این قانون به شرح زیر است:

ماده واحده- به دولت اجازه داده می‌شود سرمایه جمهوری اسلامی ایران در بانک توسعه اسلامی را از مبلغ یک میلیارد و چهارصد و هشتاد و یک میلیون و هشتصد و هشتاد هزار (۱,۴۸۱,۸۸۰,۰۰۰) دینار اسلامی فعلی، به مبلغ چهار میلیارد و یکصد و هفتاد و چهار میلیون و ششصد و سی هزار (۴,۱۷۴,۶۳۰,۰۰۰) دینار اسلامی به‌صورت تعهدی (عندالمطالبه) افزایش دهد و در صورت درخواست بانک توسعه اسلامی با تصویب هیأت وزیران، نسبت به تأمین و پرداخت اقساط افزایش سرمایه از محل منابع در اختیار یا دارایی‌های ارزی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در قبال دریافت تضمین از وزارت امور اقتصادی و دارایی طی مهلت زمانی مقرر اقدام کند.

با اجرای قانون جدید

پیش‌فروش خودرو مشروط می‌شود

با اجرایی شدن یک قانون جدید، عرضه‌کنندگان خودرو تنها پس از کسب مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مجاز به پیش‌فروش محصولات‌شان خواهند بود.

به گزارش ایسنا، عدم تحویل خودروی فروخته شده در موعد قید شده در قرارداد از مشکلات شایع خریداران خودرو در ایران است. در این زمینه بسیاری از واردکنندگان خودرو و برخی خودروسازان، خودروهای فروخته شده به روش پیش‌فروش را در موعد مقرر تحویل خریداران نمی‌دهند. این موضوع در اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو مورد توجه قرار گرفته، به‌گونه‌ای که طبق این قانون عرضه‌کنندگان خودرو در کشور ملزم به اخذ مجوز برای عرضه خودرو به روش پیش‌فروش خواهند بود.

در تبصره یک ماده هشت اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو در این زمینه آمده است: «عرضه‌کننده خودرو موظف است قبل از اقدام به پیش‌فروش، مجوز لازم و تعداد مجاز آن را از سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اخذ کند.»

در تبصره ۲ ماده هشت این قانون نیز آمده است: «عرضه‌کننده خودروهای وارداتی موظف است قبل از اقدام به پیش‌فروش، مجوز لازم و تعداد مجاز آن را از سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اخذ کند.»

اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو در هیات دولت در دست بررسی است و پس از تصویب، ابلاغ و اجرایی خواهد شد.

جزییات حذف یارانه‌بگیران غیرنیازمند

یک مقام آگاه برخی از جزییات حذف یارانه‌بگیران غیرنیازمند و شاخص‌های این حذف را که شامل خودروی بالای ۸۰ میلیون تومانی و حقوق بالای ۳ میلیون تومانی است، تشریح کرد. یک مقام آگاه در گفت‌وگو با فارس با اشاره به حذف غیرنیازمندان در راستای اجرای قانون بودجه سال‌جاری کشور اظهارداشت: برنامه‌ریزی شده تا در صورت امکان، حدود ۶ میلیون نفر غیرنیازمند تا پایان سال از جمع یارانه بگیران حذف شوند.

وی با تأکید بر اینکه مسئولان تمام تلاش خود را برای حذف دقیق افراد انجام خواهند داد، گفت: کار حذف غیرنیازمندان واقعی با زحمت در حال انجام است، اما این موضوع خطا نیز دارد و به همین علت سامانه یارانه ۱۰ برای آن طراحی شد.

این مقام دولتی با بیان اینکه تاکنون حدود ۲ میلیون نفر حذف شده‌اند، بیان داشت: افرادی که ماشین بالای ۸۰ میلیون تومان و ملک و املاک به همراه حقوق ۳ تا ۴ میلیون تومان داشته باشند، به همراه دیگر اطلاعات به دست آمده، حذف خواهند شد.

وی تصریح می‌کند: افرادی که خانه بالای ۲۰۰ میلیون تومان داشته باشند و در دیگر شاخص‌ها وضعیت خوبی داشته باشند، نیز از فهرست یارانه بگیرها کنار گذاشته خواهند شد. این مقام آگاه در مورد اینکه چه تعداد از حذف شدگان مجددا به فهرست یارانه‌بگیران بازگشتند، عنوان کرد: بیش از ۲۰هزار نفر از حذف‌شدگان با اعتراضات انجام شده و بررسی‌های صورت گرفته به فهرست پرداخت‌ها بازگشتند.

به گزارش فارس، در بودجه سال‌جاری ۳ هزار میلیارد تومان از اعتبار یارانه نقدی کاهش یافته و طبق قانون دولت موظف است، افراد غیرنیازمند را حذف کند.

نفت

وزیر نفت:

قراردادهای جدید نفتی تا نیمه مهرماه در هیات دولت تصویب می‌شود

وزیر نفت از تصویب نهایی قراردادهای جدید نفتی ایران (IPC) ظرف دو هفته آینده در هیات دولت خبر داد.

بیژن زنگنه در گفت‌وگو با شانا با بیان اینکه قراردادهای جدید نفتی حداکثر ظرف دو هفته آینده در هیات دولت تصویب می‌شود، گفت: این قرارداد ابتدا در تهران و سپس در لندن به سرمایه‌گذاران معرفی خواهد شد.

براساس این گزارش، وزارت نفت با هدف تسریع در توسعه میدان‌های نفت و گاز، جبران کم‌کاری سال‌های گذشته در میدان‌های مشترک و وارد کردن فناوری‌های نوین اقدام به طراحی مدل جدید قراردادهای نفتی کرد که به دلیل تحریم معرفی آن به سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی با تاخیر همراه شده است.

رئیس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی پیش از این در گفت‌وگو با شانا از تایید این قرارداد در کارگروه منتخب کمیسیون اقتصادی دولت خبر داده بود و در پاسخ به انتقاد برخی از کارشناسان داخلی مبنی بر اینکه جزییات این قراردادها هنوز مشخص نشده است، گفت: جزییات این قرارداد برای نخبگان و اهالی فن مطرح شده است.

سیدمهدی حسینی به برگزاری بیش از ۸۵ جلسه توجیهی طولانی درباره مدل جدید قراردادهای نفتی اشاره کرد و گفت: این جلسه‌ها شامل برگزاری سمینار در دانشگاه‌های مختلف، تدریس در دانشگاه‌هایی مانند امام صادق، تهران و صنعت نفت، جلسه با اعضای کمیسیون انرژی، مرکز پژوهش‌های مجلس و شرکت‌های مختلف داخلی و بخش‌خصوصی بوده است؛ ضمن اینکه اسفندماه سال ۹۲ نیز در کنفرانسی در تهران این قرارداد با برگزاری ۱۲ میزگرد تخصصی معرفی شد.

به گزارش شانا، هم‌اندیشی قرارداد جدید نفتی ایران (IPC) اسفندماه ۹۲ با حضور شرکت‌های بزرگ بین‌المللی در تهران برگزار شد؛ در قراردادهای موسوم به IPC قرار براین است که حلقه‌های مختلف صنعت نفت (اکتشاف، توسعه و تولید) به‌صورت یکپارچه واگذار شوند تا شرکت‌های خارجی با چنین قراردادی، انگیزه‌ای برای حضور در صنعت نفت ایران داشته باشند. در این نوع قرارداد مالکیت مخزن قابل انتقال نیست و مالکیت آن واگذار نمی‌شود و تولید صیانتی از مخزن، یکی از مهم‌ترین مباحث در این قراردادهاست.

دراین مدل از قرارداد، عملیات اکتشاف به پیمانکار واگذار می‌شود و باید سعی شود شرکت‌های خارجی به مناطق پر ریسک صنعت نفت وارد شوند زیرا قاعده در دنیا این است که هزینه سنگین اکتشاف را شرکت‌های خارجی تامین کنند و نباید هزینه‌های ملی صرف مخارج اکتشاف شود.

انتقال فناوری و شفافیت مالی یکی از مهم‌ترین مباحث قراردادهای جدید (IPC) است که براساس آن قرار است در قراردادهای جدید، کارشناسان ایرانی در کنار شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی قرار گیرند تا با آخرین فناوری‌های روز دنیا آشنا شوند. ضمن اینکه باید خود نیز در این انتقال و دریافت تکنولوژی بهتر عمل کنند.

افزایش ضریب بازیافت مخازن نیز یکی از مهم‌ترین اهداف این قرارداد است که با توجه به اینکه نیمی از میدان‌های کشور در نیمه دوم عمر خود قرار دارند، هر یک درصد افزایش ضریب، معادل ۵۰۰ میلیارد دلار افزایش ثروت ملی است.

گاز

با پایان دوره مصوبه دولت در ۳۱ شهریورماه

سی.ان.جی به نرخ سابق بازگشت

با پایان دوره مصوبه هیات وزیران مبنی بر عرضه ۵۰۰ تومانی سی ان جی، این سوخت پاک از ساعت ۲۴ آخرین روز شهریورماه (سی و یکم) با نرخ مصوب ۶۰۰ تومان عرضه می‌شود.

به گزارش ایلنا، مدیر طرح احداث جایگاه‌های سی ان جی گفت: با توجه به مصوبه ۳۱ خردادماه هیات وزیران مبنی بر کاهش ۱۰۰ تومانی سی ان جی و اجرای این مصوبه از آغاز تابستان، هر کیلوگرم سی ان جی با نرخ ۵۰۰ تومان عرضه شد.

امیر وکیل‌زاده اظهار کرد: با پایان دوره مصوبه هیات وزیران در ۳۱ شهریورماه امسال، عرضه سی‌ان‌جی نیز به قیمت قبلی خود برمی‌گردد و این سوخت پاک با نرخ هرکیلوگرم ۶۰۰ تومان در جایگاه‌های سوخت کشور عرضه خواهد شد.

وی درباره تغییر نمایشگرهای مربوط به نرخ ۶۰۰ تومانی سی ان جی در جایگاه‌های سوخت نیز گفت: این کار در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام خواهد شد.

در پی مصوبه دولت مبنی بر کاهش نرخ سی ان جی از ۶۰۰ به ۵۰۰ تومان (در هر کیلوگرم) این سوخت پاک از ساعت شش صبح یکم تیرماه امسال با نرخ ۵۰۰ تومان در جایگاه‌های سراسر کشور عرضه شد.

هیات وزیران یکشنبه (۳۱ خردادماه امسال) در نشستی، قیمت فروش هر کیلوگرم گازطبیعی فشرده (تحویلی به مصرف کنندگان)را از تاریخ ابلاغ مصوبه تا پایان تابستان، از ۶۰۰ به ۵۰۰ تومان، کاهش داده است.

همکاری‌های ایران و چین در صنعت برق توسعه می‌یابد

امضای قرارداد ۵ میلیارد دلاری صانیر و شاندوگ

شرکت شاندوگ چین و صانیر از ایران، دیروز در تهران قرارداد همکاری دوجانبه امضا کردند. به گفته مدیرعامل شرکت صانیر، سقف قرارداد تبادل شده بین دو شرکت ۵میلیارد دلار خواهد بود. براساس هدفگذاری‌های صانیر، امسال ۲ میلیارد دلار محصولات شرکت شاندوگ توسط صانیر در بازارهای هدف توزیع شود.

به گزارش «فرصت‌امروز» بهمن‌صالحی مدیرعامل صانیر در مراسم امضای قرارداد بین ایران و چین که دیروز در محل شرکت صانیر برگزار شد، در پاسخ به پرسشی درباره ضعف عملکرد شرکت‌های چینی در اجرای پروژه‌های ایران، بیان کرد: برخی شرکت‌های چینی عملکرد ضعیفی داشته و در شرایط تحریم، ناگزیر به استفاده از آنها شدیم.

وی اضافه کرد: اما شرکت شاندوگ تاکنون کارنامه منفی از خود به جای نگذاشته و صانیر به دلیل خوشنامی این شرکت، قصد امضای قرارداد و تفاهم‌نامه همکاری با این شرکت را دارد.

صالحی تاکید کرد: البته شرکت صانیر می‌تواند اگر طرف چینی به تعهدات خود عمل نکرد، شرکت‌های دیگر را جایگزین کند. در حال حاضر ایران قرارداد همکاری با شرکت‌های فرانسوی هم امضا کرده‌است.

وی از ورود یک هیات فرانسوی طی هفته آینده به ایران خبرداد و افزود: صانیر به ازای پیشنهاد اجرای یک پروژه در شیلی از سوی شرکتی فرانسوی، اجرای یک مزرعه خورشیدی را به این شرکت پیشنهاد کرده‌است.

مدیرعامل صانیر در پاسخ به نگرانی‌های مطرح شده از سوی تولیدکنندگان ایرانی و چینی به دلیل افزایش حضور شرکت‌های اروپایی و آمریکایی در بازار ایران، گفت: چین همواره در شرایط سخت همراه ایران بوده و یک شریک استراتژیک برای ما به حساب می‌آید.

وی اضافه کرد: به همین دلیل کشور چین را با وجود حضور گسترده اروپا و شرکای دیگر فراموش نخواهیم کرد. با توجه به شرایط سیاسی چین، شاید حتی این کشور بتواند در دور جدید و پس از لغو تحریم‌ها، همکاری‌های خود با ایران را توسعه داده و به رابطه برد-برد با ایران از طریق ارائه قیمت‌های مطلوب بیندیشد.

صالحی پیشینه رابطه ایران و چین را مربوط به قبل از میلاد مسیح دانست و عنوان کرد: امیدواریم فصل جدید رشد اقتصادی خاورمیانه، زمینه مناسبی برای همکاری‌های آتی بین ایران و چین را فراهم کند.

وی در سخنان خود انتظاراتی را هم از شرکت‌های چینی مطرح کرد. انتظار مدیرعامل صانیر از طرف چینی آن است که علاوه بر تامین تجهیزات برای اجرای پروژه‌های بین‌المللی این شرکت، امکان حضور صانیر در بازار کشور چین و اجرای پروژه در این کشور به‌وسیله شرکت شاندوگ فراهم شود.

مدیرعامل صانیر با اشاره به اینکه هدف اصلی شرکت صانیر توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران به سایر کشورهاست، گفت: اولویت اصلی این شرکت، تامین تجهیزات از طریق شرکت‌های ایرانی است اما براساس قیمت، کیفیت و درخواست کارفرما، صانیر برای تامین تجهیزات پروژه‌ها تصمیم‌گیری می‌کند. چین کشوری است که توانسته قیمت تمام شده تولید خود را کاهش دهد.

وی در ادامه با اشاره به ریسک و مخاطرات حضور در بازارهای خاورمیانه به دلیل شرایط خاص منطقه، گفت: شرکت صانیر این ریسک‌ها را می‌پذیرد، اما شرکت شاندوگ هم در این مسیر از ما حمایت کند.

صالحی همچنین با اشاره به حضور قریب‌الوقوع رئیس‌جمهور چین در ایران از همتای چینی خود خواست تا زمینه گنجانده شدن مفاد همکاری‌های بین صانیر و شاندوگ در موافقت‌نامه‌هایی که بین رؤسای جمهور دو کشور تبادل می‌شود را فراهم کند.

تاکید بر گسترش همکاری‌ها

«ژئو ژیانگ» مدیرعامل شرکت شاندوگ هم در پاسخ به درخواست مدیرعامل صانیر برای گنجانده شدن مفاد همکاری‌های صانیر و شاندوگ در موافقت‌نامه‌هایی که به امضای رؤسای جمهور دو کشور می‌رسد، بیان کرد: ما نمی‌دانیم کدامیک از مقامات چینی (نخست‌وزیر یا رئیس‌جمهور) در ژانویه ۲۰۱۶ به ایران سفر خواهند کرد. به خاطر فاصله‌ای که بین مذاکرات فعلی شرکت شاندوگ با حضور رئیس‌جمهور چین در ایران وجود دارد، تصمیم داریم قرارداد همکاری را در این سفر امضا کنیم.

وی ادامه داد: امیدواریم در زمان سفر رؤسای سیاسی چین به ایران، راجع به پروژه‌های دیگری با هم به بحث و تبادل نظر بپردازیم.

ژیانگ گفت: امیدوارم در آینده پروژه‌های بیشتری به‌صورت عملی با صانیر اجرا کنیم. ضمن آنکه یقین دارم که در آینده می‌توانیم پروژه‌های مختلف را به‌صورت «جوینت ونچر» بدون هیچ مشکلی در بازارهای هدف پیگیری کنیم.

انحصار فروش کالاهای شاندوگ در ۱۵ بازار

پویان جهانگیری، مدیرعامل صانیر بین‌الملل درباره مفاد قرارداد دیروز گفت: قرارداد همکاری‌های استراتژیک در بخش انرژی (تجهیزات برق)، فرصتی برای استفاده از فاینانس چین است.

وی افزود: این فاینانس بیشتر در خارج ایران استفاده خواهد شد و ارتباطی به پول‌های بلوکه شده کشور در چین ندارد. البته می‌توان از این پول‌ها نیز برای فاینانس استفاده کرد.

جهانگیری بیان کرد: براساس قرارداد امضا شده بین شرکت‌های صانیر و شاندوگ، انحصار فروش کالاهای این شرکت در ۱۵ بازار خارجی در اختیار شرکت صانیر قرار خواهد گرفت.

وی در پاسخ به سوالی درباره بی‌کیفیت بودن کالاهای چینی و نحوه دریافت تضامین لازم از طرف چینی برای اجرای مناسب پروژه‌ها، عنوان کرد: شرکت شاندوگ یک تامین‌کننده کالاست. کیفیت محصولات این شرکت در آزمایشگاه‌های معتبر اروپا چک می‌شود.

مدیرعامل صانیر بین‌الملل اضافه کرد: کشور چین عمدتا در بحث پیمانکاری ضعیف است اما کیفیت اجناس آنها در آزمایشگاه‌های معتبر سنجیده می‌شود. ضمن آنکه در صورت عدم رعایت تعهدات توسط این شرکت، صانیر قادر خواهد بود به‌راحتی تامین‌کننده دیگری را جایگزین شاندوگ کند.

بین‌الملل

کاهش مجدد قیمت نفت در پی رشد اندک اقتصادی در جهان

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: رویترز

پس از رشد ۳ تا ۴درصدی نفت‌خام، قیمت این محصول روز گذشته در بازارهای جهانی کاهش یافت. رشد اندک اقتصادهای عمده جهانی و اثرات مخرب آن بر میزان تقاضا در بازار و همچنین عرضه نفت مازاد بر نیاز از جمله دلایل کاهش قیمت نفت به شمار می‌رود.

به گزارش خبرگزاری رویترز بازارهای نفتی در هفته گذشته نوسان بسیار زیادی را تجربه کردند، اطلاعات منتشر شده درباره میزان تولید و موجودی نفت‌خام و نفت مازاد موجود در بازار از جمله دلایلی هستند که کارشناسان معتقدند به کاهش بیشتر قیمت نفت منجر خواهد شد.

در راستای روند نزولی بازار، قیمت معاملات آتی شاخص نفتی وست تگزاس اینترمدیت با ۶۱ سنت کاهش به قیمت ۴۶ دلار و ۷ سنت در هر بشکه رسید. همچنین شاخص نفتی بین‌المللی برنت نیز با ۴۴ سنت کاهش به قیمت ۴۸ دلار و ۴۸ سنت در هر بشکه معامله شد.

کارشناسان بر این عقیده‌اند که رشد ضعیف اقتصادهای بزرگ جهان و ادامه تولید و عرضه نفت مازاد بر نیاز در بازار از جمله دلایل کاهش اخیر قیمت نفت در بازارهای جهانی به شمار می‌رود.

در همین ارتباط بانک بارکلیز بریتانیا در یادداشتی اعلام کرد: «به دلیل رشد اندک اقتصادهای بزرگ و همچنین فرآیند تعیین نرخ سود بانکی در آمریکا، بازارهای جهانی نفت‌خام با نوسان همراه خواهند بود.» این بانک در یادداشت خود آورده است: «سقوط قیمت نفت در بازار تاثیر بسیار زیادی بر فرآیند تصمیم‌سازی دارد چرا که این موضوع موجب افزایش احتمال کاهش قیمت‌ها می‌شود. همچنین کاهش اخیر قیمت‌ها به‌عنوان نشانه کاهش تقاضا برای نفت در جهان در نظر گرفته خواهد شد.»

در هفته‌های اخیر تعداد قابل توجهی از بانک‌ها پیش‌بینی خود را از قیمت‌ها به دلیل وجود نفت مازاد در بازار کاهش داده‌اند.

موسسه Energy Aspects که به ارائه مشاوره در حوزه انرژی می‌پردازد در این رابطه می‌گوید: «اگر نگوییم ۸۰ درصد، در حال حاضر ۷۵ درصد از ظرفیت مخازن نفت‌خام موجود در جهان سرشار از نفت است.» این موسسه مشاوره‌ای ضمن بی‌اهمیت دانستن کمتر بودن تخفیف ارائه شده برای شاخص نفتی وست تگزاس اینترمدیت نسبت به شاخص اروپایی برنت در پی کاهش میزان موجودی نفت‌خام آمریکا، رکود در بازار نفت این کشور را شدید ارزیابی کرد.

گفتنی است در حال حاضر تخفیف ارائه شده روی نفت‌خام آمریکا در مقایسه با تخفیفی که روی شاخص برنت ارائه می‌شود ۷۰ درصد کاهش یافته و به ۲دلار در هر بشکه رسیده است.

کاهش اخیر قیمت نفت در حالی اتفاق می‌افتد که این محصول پیش از این و به دلیل کاهش تعداد چاه‌های نفت فعال در ایالات متحده به میزان ۵ درصد افزایش یافت.

در این بین و براساس اطلاعات رسمی منتشر شده میزان واردات نفت‌خام توسط چین نسبت به مدت مشابه در سال گذشته با ۱۰/۲ درصد افزایش به ۱۰ میلیون و ۷۵۰ هزار بشکه در روز رسیده است. میزان تقاضای چین در ماه آگوست نیز ۱/۲ درصد افزایش یافته اما کارشناسان و موسسه Energy Aspects معتقدند با توجه به خریداری و انبار کردن نفت‌خام، احتمال تقاضای واقعی برای نفت کمتر از این میزان است.

معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی:

اولویت اصلی پتروشیمی، جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی با بیان اینکه در حال حاضر اولویت ما سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است، گفت: از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم، امنیت بیشتری برای کشور ما فراهم می‌شود، زیرا معمولا کشورهایی که در سایر مناطق سرمایه‌گذاری می‌کنند برای حفظ سرمایه خود با ملاحظه‌تر رفتار می‌کنند.

عباس شعری مقدم درگفت‌وگو با ایرنا، با تشریح سرمایه‌گذاری خارجی در طرح‌های پتروشیمی، اظهار داشت: اولویت بعدی ما مشارکت ایرانی‌ها با خارجی‌هاست که براساس آن لازم است که شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی، با شرکت‌های ایرانی، طرح‌های مشترکی را اجرا کنند که سابقه این‌گونه همکاری‌ها در گذشته وجود داشته است.

وی شیوه سوم تامین منابع مالی طرح‌های پتروشیمی را فاینانس اعلام کرد و گفت: هرچند از طریق فاینانس می‌توان منابع ارزی مورد نیاز را تامین کرد، اما برای اجرای آن دشواری‌هایی مانند تضمین‌ها وجود دارد که باید در مورد آن راهکار لازم اتخاذ شود.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی یادآور شد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی در گذشته حدود ۵۰ شرکت تولیدی را در اختیار داشت و محموله‌هایی را که به خارج از کشور صادر می‌کرد، ده‌ها میلیون دلار ارزش داشت که این مسئله اعتبار فراوانی برای آن ایجاد کرده بود.

شعری مقدم خاطرنشان کرد: در زمان مدیریت محمدرضا نعمت‌زاده بر شرکت ملی صنایع پتروشیمی و زمانی که هنوز شرکت‌های زیرمجموعه واگذار نشده بودند، موسسات خارجی به‌راحتی و فقط با امضای وی وام می‌دادند، اما این وضعیت پس از واگذاری‌ها تغییر کرده است.

وی گفت: البته به دلیل اینکه پتروشیمی در زمان تحریم خوش حساب بوده و بدهی خود را به‌موقع پرداخت کرده است، موسسات مالی هنوز برای این شرکت اعتبار قائل هستند و حاضر به پرداخت وام به شرکت‌های ایرانی براساس تضمین شرکت ملی صنایع پتروشیمی هستند.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی اظهار امیدواری کرد که هلدینگ‌های به‌وجود آمده مثل خلیج فارس، تاپیکو و نفت و گاز پارسیان و شستا بتوانندبا اتحاد و همبستگی نقش گذشته شرکت ملی صنایع پتروشیمی را در این دوران احیا کنند.

شعری مقدم گفت: تشکیل صندوق ارزی توسعه صنعت پتروشیمی نیز راهکار دیگری است که درصدد ایجاد آن هستیم.

وی استفاده از منابع صندوق توسعه ملی را به‌عنوان آخرین گزینه تامین منابع مالی طرح‌های پتروشیمی معرفی کرد و گفت: ما باید تلاش کنیم که منابع صندوق توسعه ملی را صرف کارهای مهم‌تر کنیم.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی با اشاره به سابقه سرمایه‌گذاری مستقیم شرکت‌های خارجی درصنعت پتروشیمی ایران، گفت: در ابتدای تشکیل شرکت ملی صنایع پتروشیمی در سال ۱۳۴۳، چند سرمایه‌گذاری مستقیم توسط آمریکایی‌ها انجام شد که براساس آن واحدهای پتروشیمی آبادان، رازی و خارگ احداث شدند.

وی ادامه داد: سپس ژاپنی‌ها آمدند و به‌صورت مشارکت ۵۰ - ۵۰ بزرگ‌ترین مجتمع پتروشیمی جهان را در بندر امام با عنوان ایران - ژاپن بنیان‌گذاری کردند.

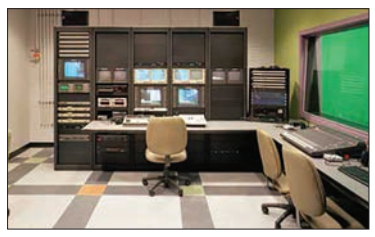
شعری مقدم افزود: اما از آن زمان به بعد و تا تاسیس مشارکت آریاساسول در دولت اصلاحات، اتفاق جدیدی رخ نداد تا اینکه در طول دولت اصلاحات، شرکت ساسول آفریقای جنوبی، اجرای پروژه مجتمع پلیمر آریاساسول را به‌صورت مشارکت ۵۰-۵۰ با ایران پذیرفت که مشارکت موفقی بود.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ادامه داد: البته مشارکت‌های دیگری نیز با سعودی‌ها و تایلندی‌ها داشتیم که در این حد موفق نبودند.

برق

معاون راهبری شرکت مدیریت شبکه برق ایران خبر داد

نوسازی و ارتقای مراکز دیسپاچینگ کشور



معاون راهبری شرکت مدیریت شبکه برق ایران از نوسازی و ارتقای مراکز دیسپاچینگ کشور خبر داد.

به گزارش پاون، دکتر مصطفی رجبی‌مشهدی با اشاره به بازدید مدیران صنعت برق از سامانه‌های دیسپاچینگ کشور چین اظهار داشت: با توجه به اینکه تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مراکز دیسپاچینگ کنونی متعلق به تکنولوژی دهه ۱۹۸۰ میلادی بوده و راهبری بهینه شبکه با این مرکز با اشکالات زیادی مواجه است، طبق برنامه‌ریزی انجام شده از سال ۱۳۸۷، احداث مراکز جدید دیسپاچینگ در دستور کار شرکت توانیر قرار گرفته است.

وی افزود: بر این اساس قرارداد احداث مراکز جدید از سال ۱۳۸۸ به‌صورت EPC به گروه مپنا واگذار شده است که در حال حاضر مهم‌ترین اقدام برای این پروژه، انتخاب سامانهSCADA، WAMS و EMS با برند معتبر جهانی است.

رجبی ادامه داد: شرکت مدیریت شبکه برق ایران با هدف دستیابی به بهترین سامانه برای این مرکز، انجام بازدیدهای میدانی از مراکز مهم دیسپاچینگ دنیا از جمله چین و برندهای مهم اروپایی را در دستور کار خود قرار داده است.

وی با بیان اینکه در مرداد ماه سال‌جاری هیاتی از سوی شرکت مدیریت شبکه برق ایران از مراکز مهم برق چین بازدید کرد، گفت: این بازدید با هدف آشنایی با شبکه برق کشور چین، ساختار و وظایف مراکز کنترل شبکه برق و بازدید از مراکز کنترل دیسپاچینگ ناحیه شرق در شانگهای، استان نانجینگ، ناحیه شمال در پکن و اداره مرکزی شرکت ناری عازم این کشور شد.

رجبی افزود: شبکه پر قدرت چین، با ظرفیت یک هزار و ۳۲۰ گیگاوات و با ساختاری مرکب از یک مرکزNCC، هفت مرکز RCC و ۳۲ مرکز PCC در ردیف اول رتبه‌بندی جهانی به لحاظ حجم شبکه قرار دارد و به اذعان مسئولان آن شبکه، در ۵۰سال اخیر دچار فروپاشی نشده است.

معاون راهبری شبکه برق ایران یادآور شد: در این ماموریت روش بهره‌برداری و نحوه راهبری شبکه بزرگ برق چین توسط مراکز کنترل، سطوح مختلف دیسپاچینگ و وظایف آنها، قابلیت و امکانات مراکز دیسپاچینگ در سطوح مختلف از اهداف مدنظر بوده و برای کنترل و نظارت شبکه تولید و انتقال از یک مرکز دیسپاچینگ به نام NCC و هفت مرکز دیسپاچینگ منطقه‌ای به‌نام RCCو ۳۲ مرکز دیسپاچینگ استانی یا PCC استفاده می‌شود.

رجبی با بیان اینکه مراکز کنترل چین دارای قابلیت مولتی‌سایت بوده و در صورت بروز مشکل در هر مرکز، مرکز دیگر می‌تواند پشتیبان سامانه معیوب باشد، ادامه داد: مهم‌ترین وظایف مرکز پشتیبان NCC عبارت است از سعی در پایین آوردن هزینه تولید در کل شبکه، حفظ امنیت و پایداری کل شبکه برق و هماهنگی بین مراکز دیسپاچینگ‌های مناطق که معمولا دیسپاچینگ مناطق مسئول پایداری و امنیت شبکه تحت پوشش خود هستند.

آب

معاون نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور مطرح کرد

لزوم کنترل هدررفت آب در شبکه‌های روستایی

معاون نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور گفت: پیش از اجرای مجتمع‌های آب‌رسانی باید هدررفت آب در شبکه‌های روستایی را کنترل کنیم.

به گزارش پاون، دکتر حمیدرضا تشیعی در جمع مدیران شرکت آب و فاضلاب روستایی خراسان جنوبی آگاه‌سازی مشترکان روستایی برای تفکیک آب شرب و بهداشت از مصارف کشاورزی و دامداری را امری ضروری دانست و تصریح کرد: استحصال و انتقال آب از دوردست در مناطقی همچون خراسان جنوبی، بسیار سخت و پر هزینه است و باید فرهنگ استفاده بهینه فقط برای مصارف شرب و بهداشت در بین مردم نهادینه شود. وی کنترل و ارزیابی فنی و اقتصادی دقیق با استفاده از سیستم تله‌متری و کنترل لحظه‌ای را امری ضروری و اجتناب‌ناپذیر در کاهش هزینه‌ها برشمرد و گفت: امیدوارم مسئولان و متولیان آبرسانی در تجهیزات خود به علم روز دنیا و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین بهره‌برداری از تاسیسات آب، قدم‌های مناسب و رو به جلو بیش از گذشته بردارند.

تشیعی با تاکید بر اینکه وزارت نیرو در پایان فعالیت چهارساله دولت یازدهم، کارهای شاخصی را به اثبات خواهد رساند، توضیح داد: یکی از برنامه‌های مهم این است که امسال جهشی در خدمات‌رسانی آب روستایی صورت گیرد.

معاون نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور بر لزوم تبدیل روستاها از آبدار محور به بخش محور تاکید کرد.

وی بر استفاده از ظرفیت ائمه جمعه و جماعات در استفاده بهینه از آب شرب تاکید کرد و افزود: باید از همه ظرفیت‌های تبلیغی و رسانه‌ای برای ترویج فرهنگ مصرف بهینه آب به‌خصوص در زمینه آب شرب بهره برد.

خودرو

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت:

کارگروه ارتقای شرایط کیفی خودرو تشکیل شد

معاون وزیر صنعت با بیان اینکه ما سیاست‌های خودرو را به رنو اعلام کرده‌ایم، گفت: آنها نیز ابراز امیدواری کرده‌اند که در قالب سیاست‌های ما حرکت کنند. ما امیدواریم بتوانیم در این چارچوب همکاری‌هایی داشته باشیم و سهم مناسبی در صادرات به کشورهای هدف به‌دست آوریم.

به گزارش ایلنا، محسن صالحی‌نیا در مراسم آغاز تولید انبوه خودروی ساندرو در پارس خودرو با بیان اینکه طی دو سال گذشته خودروسازان شرایط سختی را پشت سر گذاشتند، اظهار داشت: خوشبختانه در این شرایط تولید محصول ساندرو صورت گرفت.

وی با بیان اینکه کیفیت خودروها باید بهتر شود، افزود: موضوع کیفیت نامحدود است و در بخش استانداردها و قابلیت‌هایی که مشتریان در نظر می‌گیرند باید به این موضوع بیشتر توجه شود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه خودروی ساندرو تمامی استانداردهای شرکت رنو را طی کرده، افزود: با وجود محدودیت‌هایی که وجود داشت، این خودرو روی X90 طراحی شد و از ایمنی و راحتی خوبی برخوردار است.

وی افزود: امیدواریم حدود قیمتی آن نیز مناسب باشد.

وی ادامه داد: سیاست‌ها و برنامه توسعه صنعت خودرو با هماهنگی خودروسازان و قطعه‌سازان در دست اجراست و به سمت بین‌المللی شدن در حرکتیم تا با انتخاب خودروهای مناسب، ایمن و با کیفیت همکاری‌های آتی با شرکت‌های دیگر داشته باشیم.

وی تصریح کرد: روز گذشته هیأت فرانسوی در خصوص پروژه‌های مختلف صنایع غذایی، پتروشیمی و خودرو در حضور وزیر صنعت ایران اعلام کردند که علاقه‌مند به توسعه فعالیت‌ها با جمهوری اسلامی ایران هستند و در شرایط بعد از تحریم سیاست‌شان گسترش فعالیت‌ها با اولویت احترام به مشتریان در ایران است.

وی ادامه داد: وزیر بازرگانی فرانسه از تعداد بالای تردد خودروهای فرانسوی در ایران شگفت‌زده شد و گفت: انتظار این حجم از حضور خودروهای فرانسوی در این کشور را نداشتیم.

صالحی‌نیا در خاتمه با اشاره به تشکیل کارگروه ارتقای شرایط کیفی در وزارت صنعت گفت: به دستور وزیر صنعت این کارگروه برای افزایش کیفیت و بهبود خدمات پس از فروش تشکیل شده تا بتوانیم شرایط مناسبی را برای مشتریان و مردم فراهم کنیم.

تولید خودرو ساندرو آغاز شد

مدیرعامل شرکت پارس خودرو از آغاز تولید انبوه خودرو ساندرو با همکاری شرکت رنو فرانسه در این شرکت خبر داد و گفت: این خودروی ایمن با کیفیت جهانی در ایران تولید می‌شود.

به گزارش ایرنا، ناصر آقامحمدی در مراسم آغاز تولید انبوه خودروی ساندرو، افزود: شرکت پارس خودرو توان تولید ۳۰۰هزار دستگاه خودرو را در سال دارد، اما شرایط تحریم باعث شد در سال ۹۱ با افت تولید مواجه شویم.

مدیرعامل شرکت پارس خودرو با بیان اینکه خط تولید خودروهای سواری این شرکت با ۲۵۰میلیون یورو سرمایه‌گذاری تجهیز شده است، اظهار داشت: این خطوط بیشتر برای تولید محصولات خودروسازی رنوی فرانسه آماده شده است.

آقامحمدی ادامه داد: پارس خودرو در سال ۹۰، ۳۱۶هزار دستگاه خودرو تولید کرد، اما در سال ۹۱ تولید این کارخانه به علت تحریم‌های ظالمانه به ۴۰هزار دستگاه کاهش یافت.

وی گفت: با این حال با برنامه ریزی‌های انجام شده این شرکت موفق شد سال گذشته بیش از ۱۲۰هزار دستگاه خودرو تولید کند و این شرکت تلاش می‌کند به تمام تعهدات خود در قبال مشتریان در زمینه کیفیت و ارائه خدمات پس از فروش عمل کند.

وی اضافه کرد: امروز شاهد آغاز خط تولید خودروی ساندرو در پارس خودرو هستیم که با همکاری شرکت رنو پارس با بهترین کیفیت و متعاقب استانداردهای روز جهان تولید می‌شود.

مدیرعامل شرکت رنو پارس نیز با بیان اینکه طی دو سال گذشته با تلاش متخصصان و مدیران دو شرکت رنو و پارس خودرو موفق شدیم تولید این خودرو را در ایران آغاز کنیم، افزود: برنامه تولید این خودرو با کیفیت بین‌المللی پنج هفته زودتر آغاز شده و این نشان می‌دهد ما در برنامه‌ریزی خود به موفقیت‌های زیادی رسیده‌ایم.

پیمان کارگر گفت: در تمام خطوط تولید این خودرو استانداردهای رنو به دقت رعایت می‌شود و در گام نخست ۳۴درصد این خودرو داخلی‌سازی خواهد بود که به تدریج به ۸۰درصد افزایش خواهد یافت.

وی تصریح کرد: خودروی ساندرو یک سواری خانوادگی است که دارای استانداردهای یورو ۴ است و به‌صورت دنده‌ای و اتوماتیک در بازار ایران عرضه خواهد شد.

وی اظهار داشت: بعد از ال ۹۰ و خودروی پیکاپ سومین خوروی رنوی فرانسه است که در ایران تولید آن آغاز می‌شود و امیدواریم دانش فنی آن نیز به قطعه‌سازان ایرانی منتقل شود.

اختلافات میان شهرداری و معادن سنگان بالا گرفت

تحمیل هزینه‌ای جدید بر معادن سنگ‌آهن سنگان

سینا ایرانپور انارکی

سنگان اکنون پایتخت سنگ‌آهن ایران و بنا بر اظهار بسیاری عسلویه شرق کشور به شمار می‌رود. منطقه سنگان در جنوب شرقی خراسان رضوی یکی از منابع درآمدی جدید و ارزنده کشور است و نزدیک به ۴۵ شرکت خصوصی و دولتی در معادن سنگ‌آهن سنگان سرمایه‌گذاری کرده‌اند. آخرین اکتشافات نیز نشان می‌دهد منطقه سنگان بیش از یک‌میلیارد و ۲۰۰میلیون تن ذخیره معدنی شناسایی‌شده دارد. مدتی است معادن این منطقه بنابر ادعای شهرداری و پیگیری حقوقی آن موظف به پرداخت عوارض شهری شده‌اند. این عوارض شهری اگرچه با مصوبه شورای شهر سنگان و تایید دیوان عدالت اداری همراه بوده است، اما از دیدگاه سرمایه‌گذاران بخش خصوصی سنگان و مدیران دولتی بخش صنعت و معدن خراسان رضوی اقدامی خلاف قوانین بخش معدن و بار سنگینی بر دوش فعالان معدنی است. اکنون هفت شرکت خصوصی و یک شرکت دولتی با تشکیل کمیسیون ماده ۷۷ شهرداری سنگان درمجموع موظف به پرداخت ۵میلیارد تومان عوارض به این شهرداری شده‌اند. تحمیل هزینه‌ای جدید بر معادن سنگ‌آهن سنگان تهدیدی جدی برای سرمایه‌گذاران و شاغلان معدنی این منطقه محسوب می‌شود و ضرورت دارد با توجه به اقدامات حقوقی شهرداری سنگان هرچه سریع‌تر مسئولان برای رفع اختلاف میان معادن و شهرداری اقدام کنند.

مطالبات شهرداری از اردیبهشت ۹۳ محاسبه‌شده است

شورای شهر سنگان باهدف توسعه شهری و ایجاد زیرساخت‌های این شهر معدنی اقدام به تصویب قانونی مبنی بر دریافت عوارض از معادن این منطقه کرده است. با توجه به همکاری ضعیف معادن در عمل به مسئولیت‌های اجتماعی خود در قبال محیط‌زیست و شهر سنگان، شهرداری این شهر نیز پس از تصویب این قانون و ناتوانی در جلب حمایت معادن از راه قانون موضوع را پیگیری کرده است. پس از برگزاری کمیسیون ماده ۷۷ و اعتراض معادن موضوع در دیوان عدالت اداری مطرح می‌شود و دیوان عدالت اداری نیز پس از بررسی، شکایت معادن را رد می‌کند. بنابر اظهارات شهردار سنگان، اکنون هشت شرکت معدنی از شهریور ۹۳ تا اردیبهشت ۹۴ درمجموع ۵میلیارد تومان به شهرداری سنگان باید عوارض پرداخت کنند که هیچ‌کدام اقدامی در این زمینه نکرده‌اند. شهرداری سنگان ایجاد زیرساخت‌های لازم با توجه به رشد جمعیت و حضور تحصیلکردگان برای اشتغال در معادن سنگان را دلیل اصلی این اقدام عنوان می‌کند.

سهم ۱۵درصدی شهر از حقوق دولتی پرداخت‌نشده است

اردشیر ریاحی، شهردار سنگان دراین‌باره اظهار داشت: متاسفانه از سهم ۱۵درصدی حقوق دولتی معادن که طبق قانون باید در شهرستان محل معدن هزینه شود، تاکنون ریالی به شهرداری سنگان پرداخت‌نشده است و علاوه بر آن، خود معادن این منطقه نیز همکاری خوبی با شهرداری جهت بهبود زیرساخت‌های شهری ندارند. وی تاکید کرد: پرداخت سهم ۱۵درصدی می‌توانست تا اندازه زیادی موثر واقع شود، اما وقتی نه سهم ۱۵درصدی را دولت پرداخت می‌کند و نه خود معادن بنا بر وظایف اجتماعی اقدامی در راستای بهبود شرایط شهر انجام می‌دهند، شهرداری و شورای شهر سنگان ناگزیر می‌شوند خود با استفاده از راهکارهای قانونی بستر حمایت آنها را فراهم آورند. ریاحی ادامه داد: مسئولان شهری و مردم این شهر به‌خوبی آگاه هستند که معادن رگ حیاتی و مهم‌ترین مزیت اقتصادی و بزرگ‌ترین فرصت اشتغال‌زایی این منطقه محسوب می‌شوند، اما باید معادن نیز آگاه باشند با افزایش تولید و سطح اشتغال باید بسترهای لازم برای پذیرش جمعیت بیشتر و پدیدآوری امکانات مناسب برای نیروی انسانی همین معادن را نیز فراهم آورند. این مقام ارشد شهری افزود: سنگان پایتخت سنگ‌آهن ایران به شمار می‌رود و سنگ‌آهن این منطقه باکیفیت‌ترین سنگ‌آهن کشور و حتی جهان است و دولت نیز بهره‌برداری از معادن سنگان را هم‌ردیف با درآمد نفتی خود شناسایی کرده است و همین موضوع اهمیت توسعه شهری سنگان را به‌خوبی نشان می‌دهد.

سنگان نیاز به ۶۰۰ هکتار کمربند سبز دارد

ریاحی درباره برنامه‌ریزی شهر سنگان اظهار داشت: با توجه به بهره‌برداری از معادن و کارخانه‌های فرآوری جدید پیش‌بینی می‌شود ۱۲ تا ۲۰هزار نفر جمعیت تا پنج سال آینده به جمعیت ۱۷ هزارنفری کنونی سنگان اضافه شود و باید از اکنون برای این رشد جمعیتی تدابیر لازم اندیشیده شود. وی ادامه داد: ما از مشاوران مختلف شهری و زیست‌محیطی نیز کمک گرفته‌ایم و برآوردها نشان می‌دهد تاکنون نزدیک به ۵درصد از محیط‌زیست منطقه تحت تاثیر آلودگی‌های زیست‌محیطی معادن سنگ‌آهن قرارگرفته‌اند، اما با توجه به وجود توفان‌های شدید در این منطقه و رشد تولید در معادن و همچنین افزایش تردد ماشین‌های سنگین جهت حمل‌ونقل بار باید هر چه سریع‌تر برای ایجاد ۶۰۰ هکتار کمربند سبز سنگان و جلوگیری از رشد ریزگردها در این منطقه اقدامات لازم را انجام داد، در غیراین صورت تا دو سه سال آینده از شدت گردوغبار و آلودگی، سنگان محل سکونت نخواهد بود و مهاجرت از این شهر آغاز می‌شود.

معادن سنگ‌آهن در محدوده شهری قرار دارند

ریاحی در پاسخ به توجیه حقوقی این مصوبه گفت: محدوده شهری سنگان افزایش‌یافته است و معادن سنگ‌آهن در محدوده شهری قرارگرفته‌اند و ازاین‌رو شهرداری می‌تواند از طریق مصوبات شورای شهر نسبت به دریافت عوارض شهری از معادن اقدام کند. وی افزود: این مصوبه در اردیبهشت‌ماه سال ۹۳ به‌وسیله شورای شهر سنگان ابلاغ‌شده است و تمام موازین حقوقی آن نیز رعایت شده به‌گونه‌ای که حتی دادگستری و دیوان عدالت اداری نیز شهرداری را محق به دریافت این عوارض تشخیص داده‌اند.

فقط لودر یکی از معادن توقیف‌شده است

شهردار سنگان با اعلام اینکه ادعای تعطیلی معادن به دلیل عدم پرداخت عوارض شهرداری صحت ندارد، گفت: ما حکم قانونی داریم و می‌توانیم از فعالیت معادن جلوگیری کنیم اما تاکنون اقدام به تعطیلی هیچ معدنی در منطقه سنگان نکرده‌ایم. ریاحی افزود: تنها در یک مورد لودر یکی از معادن را که آن‌هم ازکارافتاده بود با همکاری قوه قضاییه توقیف کرده‌ایم. ریاحی تاکید کرد: عوارض موردنظر ما مربوط به دوره شهریور ۹۳ تا اردیبهشت ۹۴ است و شهرداری باوجود بی‌انصافی‌های برخی از سرمایه‌گذاران بابت ۱۰ سال گذشته هیچ ادعایی ندارد.

معادن خود را موظف به پرداخت عوارض نمی‌دانند

مقام ارشد شهر سنگان با اعلام اینکه شهرداری حاضر به توافق و حتی پذیرش تهاتر با معادن است، افزود: تاکنون بارها از مدیران معادن دعوت کرده‌ایم تا با سازش و توافق و پرهیز از درگیری، اختلافات موجود را برطرف کنیم اما هیچ‌یک حاضر به تعامل با شهرداری نیستند و از اساس خود را موظف به پرداخت این عوارض نمی‌دانند.

ریاحی پیشنهاد داد به‌جای پرداخت نقدی حاضر هستیم اجرای برخی پروژه‌های شهری را به خود معادن واگذار کنیم، اما تاکنون هیچ‌یک از هشت شرکت، نظر مثبتی در این زمینه نداشته‌اند. شهردار سنگان با اعلام اینکه ما تلاش‌های برخی از معادن درزمینه ایجاد فضای سبز را انکار نمی‌کنیم، اما آنچه تاکنون انجام‌شده است با میزان بدهی آنها و نیازهای زیرساختی شهر و جلوگیری از آلودگی‌ها تناسب ندارد.

وی همچنین یکی از چالش‌های سنگان در موضوع توسعه صنعتی را کمبود آب عنوان کرد و افزود: سنگان با کمبود آب مواجه است و باید هر چه سریع‌تر برای تامین آب شهری و صنعتی سنگان اقدام کرد، در غیراین صورت نه‌تنها در آب شرب بلکه در تامین آب موردنیاز صنایع و معادن نیز با چالش مواجه خواهیم شد.

> **شورای شهر سنگان باهدف توسعه شهری و ایجاد زیرساخت‌های این شهر معدنی اقدام به تصویب قانونی مبنی بر دریافت عوارض از معادن این منطقه کرده است**

دریافت عوارض شهرداری خارج از قوانین معادن است

اما یکی از مدیران بخش خصوصی معادن سنگان درباره قوانین بخش معدن و هزینه‌های پرداختی اظهار داشت: طبق قانون، معادن موظف به پرداخت حقوق دولتی و بهره مالکانه هستند و ۱۵درصد حقوق دولتی معادن، باید به همان محل فعالیت معدن برگردد و در آنجا هزینه شود. امید امیری ادامه داد: بیشتر معادن خصوصی هرساله به این قانون پایبند بوده و هزینه‌های قانونی خود را به دولت پرداخت کرده‌اند. این فعال معدنی تاکید کرد: در سال ۹۳ به ازای هر تن تولید سنگ‌آهن ۲۰هزار تومان حقوق دولتی در نظر گرفته‌اند که پرداخت‌شده است. وی افزود: عوارضی که شهرداری ادعای آن را دارد خارج از قوانین بخش معدنی است و معادن نیز اگرچه خود را متعهد به مسئولیت‌های اجتماعی می‌دانند و در اندازه توان خود نیز در این زمینه هزینه کرده‌اند اما در شرایط رکود، قدرت پرداخت این هزینه جدید را ندارند. امیری درباره میزان بدهی معادن به شهرداری اظهار داشت: طبق مصوبه شورای شهری به ازای هر تن سنگ‌آهن موظف به پرداخت ۲۰۰۰ تومان عوارض به شهرداری هستیم و هشت شرکت معدنی درمجموع باید ۵میلیارد تومان از زمان تصویب یعنی اردیبهشت ۹۳ تا شهریور ۹۴ عوارض شهری بپردازند، اما هیچ‌یک از معادن اقدام شهرداری را در این زمینه قانونی نمی‌دانند و از همین رو در برابر این مصوبه مقاومت کرده‌اند. از امیری درباره مسئولیت‌های اجتماعی معادن در برابر شهر و محیط‌زیست سنگان پرسش شد که وی اظهار داشت: از سال ۸۷ تاکنون شهرداری طرح اجرای کمربند سبز شهری را مطرح کرده و تاکنون هیچ اقدامی در این زمینه انجام نداده، اما برای نمونه این شرکت خصوصی در یک فقره ۲۰۰میلیون تومان برای ایجاد فضای سبز هزینه کرده است.

معادن به‌صورت غیرنقدی و توافقی حاضر به همکاری هستند

این مدیر معدنی بخش خصوصی در پاسخ به چگونگی رفع این اختلاف و عمل به مسئولیت‌های اجتماعی گفت: معادن در شرایط کنونی هزینه‌های بسیار سنگینی دارند و امکان پرداخت نقدی برای آنها فراهم نیست، اما بنا بر وظایف اجتماعی خود حاضر هستند به‌صورت غیرنقدی در اندازه توان خود از محیط‌زیست و شهرداری حمایت کنند اما آنها نیز باید نسبت به اهمیت اشتغال در منطقه و سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت معادن آگاه باشند و توقعات خود را با ظرفیت‌های معادن تنظیم کنند، چراکه درهرصورت همگی باور داریم ذات معدن تخریب است و بدون تردید آلایندگی ایجاد می‌کند و در بسیاری از موارد نیز نمی‌توان با هیچ شیوه علمی مانع از این آلودگی‌ها شد.

ادعای شهرداری سنگان قانونی نیست

برای بررسی بیشتر موضوع دیدگاه راضیه علیرضایی، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خراسان رضوی را جویا شدیم.

وی معتقد است ادعای شهرداری سنگان قانونی نیست. علیرضایی افزود: مگر وقتی در تهران مالیات پرداخت می‌کنید شهردار حتما باید عنوان کند که به دلیل اینکه من نتوانسته‌ام سهم خود را از مالیات‌بگیرم، حالا به این نتیجه رسیده‌ام که برای تردد روزمره هزینه و عوارض جدید اخذ کنم؟ رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خراسان رضوی ادامه داد: سهم شهرداری و سهم بودجه‌های دولتی را طبیعتا سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تقسیم می‌کند و ما هم نتوانسته‌ایم سهم بودجه خود را دریافت کنیم. سازمان صمت نیز در حال حاضر باوجود گذشت نیمی از سال تنها ۳۰درصد از بودجه خود را دریافت کرده است، ولی آیا دولت به ما اجازه می‌دهد که چون ما حقوق دولتی می‌گیرم اول بودجه خود را از حقوق دولتی کسر کنیم؟ اینکه درست نیست. طبیعتا مسئولان شهر سنگان هم نباید چنین بحثی داشته باشند. علیرضایی تصریح کرد: طبق قانون شهرداری‌ها می‌توانند جهت اخذ عوارض در قبال برخی خدمات مصوباتی را از شورای شهر اخذ کنند اما در موضوع معادن سنگان و شهرداری دو مسئله وجود دارد. اول اینکه در حال حاضر در حال گسترش حریم شهری خواف هستند و حریم شهر را تا محدوده معادن افرایش داده‌اند که اصلا طبق قانون، حریم شهر نمی‌تواند با حریم معدن تداخل داشته باشد. در مکانی که حریم معدنی وجود دارد، معدن به‌عنوان انفال دولت است و معادن باید حریم شهرها را رعایت کنند. اما مسئله دوم این است که آیا شهرداری‌های خدماتی به معادن می‌دهند؟ فعالیت‌های جاده‌ای معادن مربوط به وزارت راه است. این در حالی است که جاده‌ها بیشتر به‌وسیله خود معادن احداث می‌شوند و در مواردی هم که جاده جدیدی در دست احداث است با مشارکت وزارت راه و شهرسازی و سازمان ایمیدرو ساخته می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: مسئولان شهرداری و فرمانداری باید آگاه باشند که معادن در اقتصاد، جامعه و توپوگرافی منطقه تاثیرگذارند و به هر دو طرف دعوا می‌گوییم، هر دو بازوی اصلی توسعه منطقه هستند و ضرورت دارد که هر دو طرف شرایط یکدیگر را درک و به هم کمک کنند. علیرضایی در پاسخ به اینکه آیا چالش پیش‌آمده با کدخدا منشی قابل‌رفع هست، گفت: چالش پیش‌آمده یک موضوع کاملا حقوقی و قانونی است و بعید به نظر می‌رسد از طریق کدخدا منشی رفع شود.

وی ادامه داد: در حال حاضر نمی‌توانیم بگوییم که این مبالغ را جزو هزینه تمام‌شده سنگ‌آهن حساب کنید. به دلیل اینکه دریافت حقوق دولتی از معادن بیانگر این مسئله است که محاسباتی دراین‌باره انجام‌شده و دیگر نباید هزینه اضافه‌ای بر معادن تحمیل شود، بنابراین کدخدا منشی نتیجه‌ای ندارد.

اشتغال

هدف‌گذاری ۱۰۰هزار شغل در حوزه ICT

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات ۱۰۰هزار شغل هدف‌گذاری شده است.

به گزارش ایسنا، علی ربیعی در همایش استانداران سراسر کشور با موضوع اشتغال اظهار کرد: این دومین جلسه با استانداران در زمینه راهکارهای ایجاد اشتغال با توجه به مزیت استان‌ها بود.

وی گفت: دستور جلسه با استانداران در زمینه ایجاد اشتغال و راهکارهای رسیدن به آن براساس مزیت‌های استانی بود، تا به نوعی برنامه‌ریزی اشتغال در سطح استانی صورت بگیرد. در این جلسه استانداران کشور مسائل و موضوعات مربوط به تسهیلات بانکی و موانع تولید را مطرح کردند. ربیعی افزود: پروژه‌های نفت و گاز، فولاد و صنایع بزرگ در کشور وجود دارد اما امروز اشتغال ناشی از سرمایه‌گذاری و رشد سریع ایجاد نمی‌شود.

وی افزود: در این جلسه استانداران کشور مشکلات و مسائلی در مورد تسهیلات بانکی و موانع تولید مطرح کردند. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی اعلام کرد که پنج مصوبه در شورای عالی اشتغال در نوبت دستور قرار دارد و در این جلسه راجع به تسهیلات بحث‌هایی صورت گرفت. ربیعی گفت: راجع به طرح‌های آبرسانی ۲هزارمیلیارد تومان از طریق چند بانک و ۱۰ هزارمیلیارد تومان از طریق اوراق تجهیز و تامین می‌شود. وی با بیان اینکه تمرکز ما در شورای عالی اشتغال بر حوزه کشاورزی است، افزود: به ۱۱۰۰ واحد تولیدی با پیشرفت فیزیکی ۸۰درصدی ۲۰۰میلیارد تومان یارانه تسهیلاتی به منظور جهش پرداخت می‌شود.

وی ادامه داد: طرح صندوق خرد محلی- اجتماعی در جلسه با استانداران مطرح شد و به هر صندوق ۱۰۰۰میلیارد ریال اختصاص می‌یابد. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی افزود: ۶۰۰ صندوق خرد محلی در ۱۴ استان تشکیل می‌شود و همچنین برش صنفی و رسته‌ای برای این صندوق‌ها ایجاد خواهد شد.

ربیعی تصریح کرد: وام روستاییان مرزی از خراسان جنوبی با کارمزد صفردرصد شروع می‌شود.

وی تاکید کرد: اشتغال صرفا با توسعه بنگاه‌های بزرگ ایجاد نمی‌شود و به توسعه محلی نیاز داریم.

صنعت

فهرست جدید اولویت‌های سرمایه‌گذاری وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام شد

معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت، فهرست جدید اولویت‌های سرمایه‌گذاری حوزه صنعت، معدن و تجارت را برای سال ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶ با ارائه ۳۲۹ رشته کاری روی سایت رسمی این وزارتخانه قرار داد.

به گزارش شاتا، منظور از اولویت‌گذاری به رشته فعالیت‌های مندرج در فهرست اعلامی، پشتیبانی و حمایت‌های حوزه اختیار این وزارتخانه و پیشنهاد درخواست پشتیبانی از سوی سایر دستگاه‌ها است و سایر خدمات و پشتیبانی‌های مورد نیاز سرمایه‌گذاران از طریق حوزه‌های مرتبط پیگیری خواهد شد.

به تفکیک گروه صنعتی این موارد شامل اکتشاف، استخراج، فلزات و مصنوعات فلزی، کانی غیرفلزی، پتروشیمی و پالایشگاه، شیمیایی، سلولزی، غذایی، دارویی، نساجی و پوشاک، برق و الکترونیک، فلزی و لوازم خانگی، ماشین‌سازی و تجهیزات، تجهیزات پزشکی، خودرو و نیرو محرکه و تجارت است.

براساس این گزارش، سرمایه‌گذاران می‌توانند جهت طی فرآیند سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف صنعتی، معدنی و تجاری با مراجعه به سامانه وزارت صنعت، معدن و تجارت یا سازمان صنعت، معدن و تجارت استان‌های کل کشور مراحل کار را طی کنند.

در راستای تقویت و بازدهی بهتر سرمایه‌گذاری‌ها موارد ذیل تعیین‌کننده و اثربخش خواهد بود:

- توجه به ضرورت صادرات بخشی از تولیدات (حداقل ۳۰ درصد).
- مطالعه بازار منحصر به بازار داخلی نشود و در مطالعات امکان‌سنجی به بازارها و رقبا در عرصه‌های بین‌المللی توجه و مورد ارزیابی قرار گیرد.
- تولیدات بدون حمایت‌های خاص دولتی رقابت‌پذیر باشد.
- حتی‌الامکان سرمایه‌گذاری‌ها در صنایع مهم و صادراتی به‌صورت مشارکت با شرکت‌های توانمند خارجی باشد.
- به امر دانش فنی و قابلیت توسعه محصول از طریق تحقیق و توسعه و طراحی در سرمایه‌گذاری‌ها توجه شود.
- با توجه به محدودیت توان بانک‌های داخلی، در زمینه تامین مالی بالاخص در سرمایه‌گذاری‌های بزرگ به بازار سرمایه و همچنین جذب منابع مالی مبتنی بر سرمایه‌گذاری و فاینانس خارجی تکیه شود.

خبرنامه

وزیر اقتصاد مطرح کرد

وعده خروج از رکود در نیمه دوم سال

وزیر اقتصاد و دارایی ضمن تاکید بر مقید بودن دولت بر کنترل نرخ تورم از اتخاذ تدابیری برای خروج کشور از رکود در نیمه دوم امسال خبر داد. رئیس شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی اجرای هر چه سریع‌تر قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر مصوب مجلس را از جمله الزامات دولت برای خروج سریع از شرایط فعلی عنوان کرد که البته اجرای برخی مفاد آن نیاز به احکام بودجه‌ای دارد.

طیب‌نیا، وزیر اقتصاد با بیان اینکه فاصله نرخ ارز مبادله‌ای و آزاد محدود است، گفت: نرخ ارز در بازار در وضعیت نزدیک به تک نرخی قرار دارد و تفاوت موجود بیشتر به خاطر کیفیت ارز مبادله‌ای و آزاد است.

به گزارش مهر، علی طیب‌نیا در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی که در محل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران برگزار شد، ضمن تأکید بر مقید بودن دولت به کنترل نرخ تورم، از اتخاذ تدابیری برای خروج کشور از رکود در نیمه دوم امسال خبر داد.

وی اظهارداشت: دولت همچنان خود را مقید به کنترل نرخ تورم در سطح کنونی می‌داند، اما اولویت اصلی آن در نیمه دوم سال جدید اتخاذ تدابیری در جهت تسریع و فرآیند خروج کامل اقتصاد کشور از رکود است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی افزود: در حال حاضر به دلیل شرایط تحریم و انتظار بازار برای رفع آن در شرایط خاصی قرار داریم، اما در آینده نزدیک و پس از رفع تحریم‌ها، دولت قطعاً سیاست ارز تک نرخی را اجرا خواهد کرد.

طیب‌نیا در عین حال خاطرنشان کرد: البته در حال حاضر نیز فاصله نرخ ارز مبادله‌ای و آزاد فاصله محدودی است، به‌طوری‌که در وضعیت فعلی هم بازار در وضعیت نزدیک به تک نرخی قرار دارد و تفاوت موجود بیشتر به خاطر کیفیت ارز مبادله‌ای و آزاد است. وی افزود: تلقی ما از نرخ مناسب ارز، نرخی است که متناسب با توانایی و ظرفیت بنگاه‌های تولیدی برای واردات کالاهای واسطه‌ای و محصولات تولیدی باشد. وزیر امور اقتصادی و دارایی در بخش دیگری از سخنان خود از تنگناهای مالی که بودجه کشور را به‌شدت تحت تأثیر قرار داده است خبر داد و افزود: این تنگناهای مالی که ناشی از کاهش شدید درآمدهای نفتی از نیمه دوم سال گذشته بود، بودجه کشور را در شرایط انقباضی قرار داده است، اما دولت قصد دارد با اتخاذ تدابیری در نیمه دوم امسال شرایط رشد بیشتر اقتصادی و خروج کامل از رکود را فراهم کند.

بانک‌های غربی از ترس آمریکا به ایران نزدیک نمی‌شوند

کارشناسان بین‌المللی هشدار دادند تحقیقات جدید درباره احتمال نقض تحریم‌های ایران توسط بانک استاندارد چارترد، به فشار بر بانک‌های غربی برای برنگشتن به ایران می‌افزاید.

به گزارش ایسنا، جدیدترین گزارش‌ها حاکی‌است بانک استاندارد چارترد پس از اینکه در سال ۲۰۰۷ موافقت کرد به مبادلات ایرانی پایان دهد و پس از اینکه در سال ۲۰۱۲ موافقت کرد ۶۶۷ میلیون دلار جریمه بابت نقض تحریم‌ها به مقامات آمریکایی پرداخت کند، همچنان به خدمات بانکی برای ایرانی‌ها ادامه داده است.

روزنامه فایننشیال تایمز به اسنادی اشاره کرد که نشان می‌دهند این بانک فعالانه مشتریان ایرانی از جمله شرکت ملی نفت ایران را که تحت تحریم قرار دارد، در سال ۲۰۰۹ دنبال کرده است.

براساس گزارش پایگاه خبری ایندیپندنت انگلیس، این ادعاها دورنمای روبه‌رو شدن استاندارد چارترد با مجازات بیشتر از سوی رگولاتورهای آمریکایی را مطرح کرده و این بانک را در خطر از دست دادن مجوز تهاتر معاملات دلاری قرار داده است که چنین اتفاقی برای یک بانک بین‌المللی مانند استاندارد چارترد فاجعه آمیز خواهد بود.

ارزش سهام استاندارد چارترد پس از انتشار گزارش فایننشیال تایمز ۳۰,۶ درصد سقوط کرد که منعکس‌کننده اهمیت این مشکل برای بیل وینترز، مدیرعامل جدید آن است.

استاندارد چارترد به فایننشیال تایمز گفته است با تحقیقات آمریکایی درباره نقض احتمالی تحریم‌ها همکاری می‌کند و شماری تعهدات حقوقی در قبال ایران دارد که پس از تصمیم سال ۲۰۰۷ برای متوقف کردن همکاری با ایرانی‌ها، به شکل مناسب و با استفاده از ارزهایی غیراز دلار آمریکا انجام می‌دهد.

اما رأس دنتون، شریک و کارشناس تحریم‌ها در شرکت حقوقی «بیکر و مک‌کنزی» روز گذشته اظهار کرد: هرگونه صحبت درباره محرومیت از مجوز تهاتر فاجعه‌آمیز خواهد بود. وی پیش‌بینی کرد که در نتیجه رویکرد تهاجمی آمریکا که سال گذشته بانک فرانسوی «بی‌ان‌پی پاریبا» را به پرداخت ۸,۹ میلیارد دلار جریمه محکوم کرد و بخشی از حق تهاتر دلاری این بانک را معلق کرد، بانک‌های آمریکایی و اروپایی ممکن است از همکاری با ایران سرباز بزنند.

کارشناسان می‌گویند واهمه در میان بانک‌های غربی برای همکاری با ایران، استهزای تصمیم باراک اوباما برای تسهیل تحریم‌ها علیه این کشور خواهد بود. دنتون گفت: فکر نمی‌کنم هیچ بانک غربی برای مدت طولانی بخواهد با ایران همکاری کند. بنابراین اگر شرکت‌ها هم بخواهند در آنجا حضور داشته باشند، باید معاملات‌شان را به یورو و با استفاده از بانک‌هایی از روسیه، چین یا هند انجام دهند.

از سوی دیگر این ایده که شرکت‌های بزرگ غربی حساب‌های بانکی جدیدی در بانک‌های کوچک بازار نوظهور ایجاد کنند، مایه ایجاد نگرانی جدی در بسیاری از اتاق‌های هیات‌مدیره شده است.

در این بین جدیدترین ادعاها درباره نقض تحریم‌ها علیه ایران، عملکرد استاندارد چارترد در قبال تحریم‌های بین‌المللی را بارز می‌کند.

بانک‌ها چرا نمی‌توانند وام ۶۰میلیون تومانی را بپردازند؟

بانک‌محوری، خوره نظام بانکی شده است

نسیم نجفی

با وجودی که چند ماه از مصوبه شورای پول و اعتبار در مورد وام‌های ۶۰میلیون تومانی مسکن می‌گذرد اما هنوز خبری از ارائه این وام‌ها از سوی بانک‌های تجاری نیست.

به گزارش «فرصت امروز» پایان اردیبهشت‌ماه سال جاری بود که شورای پول و اعتبار طی مصوبه‌ای اعلام کرد که علاوه بر تسهیلات خرید مسکن از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم متعلق به بانک مسکن که به متقاضیان خانه اولی خرید مسکن از ۴۰ تا ۸۰میلیون تومان بسته به بزرگی شهر پرداخت می‌شود، تمام بانک‌ها می‌توانند از محل منابع خود مبلغ ۴۰میلیون تومان در شهرهای کوچک، ۵۰میلیون تومان در شهرهای بالای ۲۰۰هزار نفر و ۶۰میلیون تومان برای شهر تهران وام خرید مسکن پرداخت کنند. چندی بعد طی یک اعلام عمومی بانک مسکن از متقاضیان وام ۸۰میلیون تومانی مسکن خواست که برای ثبت‌نام و سپرده‌گذاری به این بانک مراجعه کنند اما متقاضیان تسهیلات ۶۰میلیون تومانی با پاسخ منفی بانک‌های تجاری روبه‌رو شدند و در پاسخ چرایی عدم ارائه مسکن، کمبود منابع را دلیل آوردند.

اکنون چند ماه از مصوبه شورای پول و اعتبار می‌گذرد و با این وجود هنوز بانک‌های تجاری از پرداخت وام ۶۰میلیون تومانی خودداری می‌کنند. در این باره رئیس شورای هماهنگی بانک‌ها به‌تازگی با اعلام اینکه هنوز مشکل نقدینگی لازم برای پرداخت وام ۶۰میلیون تومانی مسکن حل نشده است، گفت که سود ۲۱درصدی تعیین شده برای پرداخت این تسهیلات مطابقتی با بهای بالای تمام شده پول در بانک‌ها نداشته و سود ۲۴درصدی می‌توانست جذابیت بیشتری برای پرداخت ایجاد کند. عبدالناصر همتی، مدیرعامل بانک ملی که با ایسنا سخن می‌گفت درباره اعلام اخیر برخی مقامات مسئول در وزارت راه و شهرسازی مبنی بر برطرف شدن مشکل نقدینگی بانک‌ها برای پرداخت وام ۶۰ میلیونی مسکن اظهار کرد: با توجه به حجم بالای نقدینگی که برای پرداخت این 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.

همه چشم‌شان به دست بانک‌ها است

شاهین احدی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: نظام بانکی ما برخلاف بسیاری از اقتصادهای دیگر بانک‌محور است. بانک‌ها، محور تزریق نقدینگی به همه بخش‌های اقتصادی از خرد تا کلان هستند و در شرایط رکود فعلی این موضوع شدت گرفته است.

وی افزود: معمولا وقتی صحبت از حمایت بانک‌ها از بخش‌های مختلف اقتصادی می‌شود هر بخشی تنها مسائل مبتلابه خود را نگاه می‌کند درحالی‌که بانک‌ها تنها با یک یا چند بخش روبه‌رو نیستند و باید به انبوهی از تقاضاها پاسخ دهند. از سویی تولیدکنندگان هر بخش تقاضای تسهیلات دارند تا چرخ‌های تولیدشان به راه بیفتد، از طرف دیگر بازار مسکن توقع تزریق نقدینگی دارد تا از وضعیت رکود نجات پیدا کند. این کارشناس تاکید کرد: کار به جایی رسیده که بورس کشور هم که به دلیل شرایط بد اقتصادی دچار سقوط شده انتظار دارد تا بانک‌ها با تزریق نقدینگی از وضعیت نزولی آن جلوگیری کنند. البته این توقعات طبیعی است اما از سوی دیگر باید شرایط بانک‌ها را هم دید.

وی اظهار کرد: دولت یازدهم قول داده است که بانک‌ها از نقش محوری تامین سرمایه برای بخش‌های مختلف اقتصادی با افزایش نقش بازار سرمایه کنار بروند اما با وجود شرایط بد اقتصادی بازار سرمایه هیچ امیدی به تحقق این وعده وجود ندارد و احتمالا هیچ راهبردی هم برای آن اندیشیده نشده است. با این وجود نمی‌توان از منابع بانک‌ها انتظار زیادی داشت و وضعیتی پیش می‌آید که مصوبات شورای پول و اعتبار مثل وام ۶۰میلیون تومانی مسکن را نمی‌توانند پرداخت کنند.

منابع بانک‌ها چگونه آب رفته است؟

احمد طهماسبی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره مشکل منابع بانک‌ها و اینکه چه عواملی موجب لطمه زدن به منابع بانک‌ها شده است، گفت: چند عامل به منابع بانک‌ها لطمه زده است. اول بدهی‌های وصول نشده‌ای است که بانک‌ها امید هم ندارند به‌زودی دریافت کنند. دولت در این باره خودش پیشتاز بوده و با بدهی‌هایی که به بانک‌ها دارد، به منابع بانک آسیب زده است. دوم بدهی‌هایی است که تولیدکنندگان به بانک‌ها دارند.

وی افزود: شرایط رکودی اقتصاد کشور بسیاری از تولیدکنندگان را در باتلاق فروبرده. اکنون به هر بخشی که نگاه می‌کنید دچار مشکل است، کارخانه‌های سیمان، فولاد، خودرو، صنایع ساختمانی، صنایع کوچک و... ظرفیت‌های تولید بسیار پایین آمده و باوجود آمارهای اعلامی در بسیاری از بخش‌ها تعدیل نیروها چشمگیر بوده است؛ به‌جز بخش‌های دولتی که تلاش دارند تا جایی که ممکن است از تعدیل نیرو خودداری کنند، در باقی بخش‌های اقتصاد به دلیل ظرفیت‌های خوابیده تولید با تعدیل مواجه هستیم. در چنین شرایطی تولیدکننده نمی‌تواند بدهی خودبه بانک‌ها را بپردازد و حق هم دارد اما این عدم پرداخت به منابع بانک‌ها آسیب می‌زند.

این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: تحریم‌ها هم به بانک‌هایی مثل بانک ملت و شبیه آنها ضرر وارد کرده. برخی از این بانک‌ها بخش‌هایی از دارایی‌هایشان در خارج غیرقابل دسترسی شد و برخی دیگر درآمدهایشان با جلوگیری از فعالیت در خارج کشور کاهش پیدا کرد.

وی اظهار کرد: راهکارهای مختلفی برای افزایش منابع بانک‌ها وجود دارد که در موقعیت‌های مختلف باید به کار گرفته شود. از کاهش سپرده قانونی تا تسویه بدهی‌ها. اما شرط این کار این است که دولت برای تسویه بدهی‌هایش از واگذاری پروژه‌ها و کارخانه‌های بی‌کیفیت و زیان‌ده به بانک‌ها خودداری کند و دارایی را که نقدشوندگی آن سریع است به آنها واگذار کند.

گزارش ۲

تمدید مهلت صرافی‌ها نیازمند تعامل با بانک مرکزی

قائم‌مقام بانک مرکزی با اشاره به برنامه بانک مرکزی برای ارائه تسهیلات بانکی برای خرید کالاهای بادوام درباره تمدید مهلت صرافی‌ها برای دریافت مجوز گفت: صرافی‌ها برای ارائه اسناد و دریافت مجوز نیاز به زمان دارند اما تمدید دوباره مهلت اقدام به تعاملات آنها با بانک مرکزی بستگی دارد.

به گزارش ایسنا، اکبر کمیجانی در حاشیه نشست شورای گفت‌وگو در جمع خبرنگاران درباره تسهیلات بانکی برای واردکنندگان اظهار کرد: در این زمینه یک گزارش در حال تهیه است که با استفاده از ابزار خرید دین زمینه افزایش تسهیلات بانکی صرفا برای خرید کالاهای بادوام از جمله خودرو داده شود.

وی در مورد اینکه آیا با اجرای این طرح و تحریک تقاضا نرخ سود تسهیلات نیز تغییری خواهد داشت گفت: خیر، فعلا چنین چیزی مطرح نیست. به گفته وی این گزارش در حال حاضر در شورای گفت‌وگو مطرح شده است.

قائم‌مقام بانک مرکزی در ادامه با اشاره به اینکه زمان صرافی‌ها برای دریافت مجوز تمام شده است تصریح کرد: با این حال تلاش بانک مرکزی همچنان بر این است که صرافی‌ها برای تکمیل مدارک و طی مراحل دریافت مجوز مراجعه کنند.

کمیجانی ادامه داد: صرافان برای فراهم کردن اسناد خود به زمان نیاز دارند اما تمدید مهلت آنها بسته به تعاملات‌شان با بانک مرکزی است. وی در ادامه درباره وضعیت اعطای وام ازدواج با اشاره به اینکه بیشتر بانک‌هایی که در نیمه اول سال گذشته نیز این تسهیلات را نمی‌دادند با اعمال تشویق‌ها در این زمینه فعال شده‌اند عنوان کرد: تلاش ما بر این است که تمامی بانک‌ها در زمینه اعطای وام ازدواج فعال شوند و این یکی از موضوعات مهم ما در بانک مرکزی است. قائم‌مقام بانک مرکزی افزود: با این حال منابع بانکی محدود است و باید این منابع را برای پاسخگویی بانک‌ها در مقابل هجوم تقاضا در نظر بگیریم، اما تا زمانی که منابع افزایش پیدا نکند صف برای دریافت وام طولانی است. کمیجانی در ادامه درباره تخلفات برخی بانک‌ها از مصوبه شورای پول و اعتبار درباره نرخ سودهای بانکی با بیان اینکه گاهی شنیده می‌شود که برخی بانک‌ها از نرخ‌های مصوب عدول می‌کنند گفت: در این مورد گزارشی در بانک مرکزی در حال تهیه است که در شورای پول و اعتبار مطرح خواهد شد و تدابیر لازم اتخاذ می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: انتظار ما از بانک‌ها این است که براساس مصوبات شورا عمل کنند و برخی از اقدامات بانک‌ها در زمینه تخلف از مصوبات پسندیده نیست.

قائم‌مقام بانک مرکزی همچنین درباره وضعیت مؤسسه مالی ثامن‌الحجج تصریح کرد: بحث دادن مجوز به این مؤسسه هنوز در حال بررسی است و در حال حاضر تیم حسابرسی بانک مرکزی اسناد و مدارک این بانک را بررسی می‌کند.

تعلیق ممنوعیت صدور ضمانت‌نامه برای بدهکاران غیرجاری

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی مصوبه شورای پول و اعتبار مبنی بر تعلیق ممنوعیت صدور ضمانت‌نامه برای بدهکاران غیرجاری را ابلاغ کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی جمهوری اسلامی، این بانک در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی اعلام کرد، در سال گذشته «دستورالعمل ناظر بر ضمانت‌نامه‌های بانکی (ریالی)» به منظور یکسان کردن رویه‌های صدور، اصلاح، تمدید، مطالبه، پرداخت و سایر امور مربوط به ضمانت‌نامه‌های بانکی تدوین و پس از تصویب در یک‌هزار و یک‌صد و هفتاد و ششمین جلسه مورخ ۹۳/۲/۹ شورای پول و اعتبار، طی بخشنامه شماره ۹۴۶۴۷/۹۳ مورخ ۹۴/۴/۱۰، به شبکه بانکی کشور ابلاغ شد.

از جمله موارد مورد تأکید در بخشنامه و دستورالعمل مذکور، لزوم اعتبارسنجی متقاضیان صدور ضمانت‌نامه (ضمانت‌خواه) بود که در همین راستا، به موجب ماده (۵) دستورالعمل یاد شده، صدور ضمانت‌نامه برای ضمانت‌خواه که دارای سابقه چک برگشتی رفع سوءاثر نشده یا بدهی غیرجاری نزد شبکه بانکی کشور است، ممنوع اعلام شده بود.

پس از لازم‌الاجرا شدن دستورالعمل مذکور در سطح شبکه بانکی کشور، مکاتبات و درخواست‌های بسیاری از مراجع مختلف با این بانک انجام شد که طی آن اعلام شده بود ممنوعیت مورد اشاره موانع و مشکلاتی را در مسیر فعالیت برخی بنگاه‌های اقتصادی که بنا به دلایلی خارج از اراده‌شان طی سالیان اخیر، دارای بدهی غیرجاری شده‌اند، ایجاد کرده و لازم است تدابیر و تمهیداتی برای رفع مشکل این گروه از فعالان اقتصادی معمول شود.

بر همین اساس، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با عنایت به شرایط خطیر حال حاضر کشور و هم‌راستا با تلاش‌ها و اقدامات دولت محترم برای تسهیل فعالیت‌های اقتصادی، کنترل تورم، خروج از رکود و ایجاد رونق اقتصادی در کشور، مضایق ایجاد شده برای بنگاه‌های اقتصادی به واسطه ممنوعیت صدور ضمانت‌نامه برای بنگاه‌هایی را که دارای بدهی غیرجاری نزد شبکه بانکی کشور هستند، به اعضای محترم شورای پول و اعتبار منعکس کرد تا با تدبیر آن شورا، مشکلات و موانع بنگاه‌های مزبور از این بابت حتی‌المقدور مرتفع شود.

بر این اساس، موضوع در یک‌هزار و دویست و ششمین جلسه مورخ ۹۴/۶/۱۰ شورای پول و اعتبار مطرح شد و آن شورا با هدف کمک به بنگاه‌های اقتصادی مقرر کرد. ممنوعیت مربوط به صدور ضمانت‌نامه بانکی برای بدهکاران غیرجاری نظام بانکی کشور موضوع ماده (۵) دستورالعمل ناظر بر ضمانت‌نامه بانکی (ریالی) مصوب جلسه مورخ ۹۳/۲/۹ شورای پول و اعتبار تا پایان سال ۱۳۹۴ به حالت تعلیق درآید.

انتظار می‌رود بنگاه‌های اقتصادی دارای بدهی غیرجاری به شبکه بانکی کشور نیز با معمول کردن حداکثر مساعی و اهتمام خویش و تعیین تکلیف بدهی‌های غیرجاری خود، به مساعدت و همراهی و تدابیر شورای محترم پول و اعتبار در این خصوص، واکنش مثبت و درخوری نشان دهند.

با عنایت به‌مراتب فوق، خواهشمند است دستور فرمایند، مراتب به قید تسریع به تمامی شعب و واحدهای ذی‌ربط ابلاغ و بر حسن اجرای آن، تأکید و نظارت شایسته به عمل آید.

نرخنامه

دلار ۳,۳۹۲ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۳۹۲تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۱۳,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳,۸۵۲ تومان و هر پوند نیز ۵,۲۸۵تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۶۵,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۵۵,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۰,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۳,۳۸۳تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۱,۳۲۵دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۱,۳۲۵
مثقال طلا	۴۰۴,۹۰۰
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۳,۳۸۳
سکه بهار آزادی	۹۱۳,۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۱۳,۰۰۰
نیم سکه	۴۶۵,۰۰۰
ربع سکه	۲۵۵,۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۰,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۳۹۲
یورو اروپا	۳,۸۵۲
پوند انگلیس	۵,۲۸۵
درهم امارات	۹۳۷
لیر ترکیه	۱,۱۶۲
یوان چین	۵۵۵
ین ژاپن	۲۹
دلار کانادا	۲,۶۱۰
فرانک سوییس	۳,۵۱۵
دینار کویت	۱۱,۳۰۰
ریال عربستان	۹۱۵
دینار عراق	۲۸۵
روپیه هند	۵۴
رینگت مالزی	۸۴۵

بانکنامه

بانک پاسارگاد دانش‌آموختگان برتر مبتلا به هموفیلی را تشویق کرد

بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، همچون سال‌های گذشته اقدام به تشویق دانش‌آموختگان برتر مبتلا به بیماری هموفیلی کرد.

به‌گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، این بانک در اقدامی دیگر، همچون سال‌های گذشته دانش‌آموختگان برتر مبتلا به هموفیلی را در مقاطع تحصیلی ابتدایی تا دانشگاه، تشویق کرده و مورد حمایت خود قرار داد.

براساس این خبر در سال‌جاری، ۴۹۲ دانش‌آموخته که متشکل از ۲۸۱ نفر در مقطع ابتدایی، ۶۰ نفر در مقطع راهنمایی، ۷۸ نفر در مقطع دبیرستان و ۷۳ نفر در مقطع دانشگاه هستند، مورد تشویق بانک پاسارگاد قرار گرفتند. بانک پاسارگاد این اقدام را از سال ۱۳۸۵ آغاز کرده و تاکنون ۲هزار و ۹۸۶ دانش‌آموخته مبتلا به هموفیلی را تشویق و مبالغی به حساب آنان واریز کرده‌است.

گفتنی است بانک پاسارگاد در جهت ایفای رسالت‌های اجتماعی خود، اقدامات انسان‌دوستانه بسیاری مانند کمک به آزادی زندانیان با جرائم غیرعمد، کمک به زلزله‌زدگان، کمک به ایتام و روشندلان، اهدای خون توسط سرمایه‌انسانی بانک، کمک به بنیادهای خیریه و. . . را در کارنامه خود به ثبت رسانده‌است.

صعود نرخ بانکی دلار به ۲۹ هزار و ۹۵۶ ریال

بانک مرکزی نرخ بانکی ۳۹ ارز را برای روز سه شنبه اعلام کرد که براین اساس نرخ بانکی ۱۹ ارز نسبت به روزهای گذشته افزایش و قیمت ۱۹ واحد پولی کاهش داشته است. البته نرخ یک ارز نیز تغییر نکرد و قیمت دلار آمریکا نیز به ۲۹,۹۵۶ ریال افزایش یافت.

به گزارش ایرنا، نرخ دلار آمریکا با دو ریال رشد ۲۹,۹۵۶ریال، پوند انگلیس با ۴۱ ریال افت ۴۶,۴۸۹ ریال و یورو با ۳۱۲ ریال کاهش ۳۳,۵۵۲ ریال تعیین شد.

فرانک سوییس ۳۰,۸۳۷ ریال، کرون سوئد ۳,۵۹۱ ریال، کرون نروژ ۳,۶۴۷ ریال، کرون دانمارک ۴,۴۹۸ ریال، روپیه هند ۴۵۷ ریال، درهم امارات متحده عربی ۸,۱۵۸ ریال، دینار کویت ۹۹,۵۲۳ ریال، یکصد روپیه پاکستان ۲۸,۶۹۰ ریال، یکصد ین ژاپن ۲۴,۸۷۲ ریال، دلار هنگ‌کنگ ۳,۸۶۶ریال، ریال عمان ۷۷,۸۴۹ ریال، دلار کانادا ۲۲,۶۳۱ ریال، راند آفریقای جنوبی ۲,۲۲۵ ریال، لیر ترکیه ۹,۹۷۱ ریال، روبل روسیه ۴۵۴ ریال، ریال قطر ۸,۲۲۶ ریال، یکصد دینار عراق ۲,۶۳۵ ریال، لیر سوریه ۱۵۹ ریال، دلار استرالیا ۲۱,۳۷۷ ریال، ریال سعودی ۷,۹۹۱ ریال، دینار بحرین ۷۹,۳۹۵ ریال و دلار سنگاپور ۲۱,۱۹۶ ریال قیمت خورد.

همچنین نرخ ۱۰ روپیه سریلانکا ۲,۱۲۸ ریال، یکصد روپیه نپال ۲۸,۵۴۶ ریال، یکصد درام ارمنستان ۶,۲۵۵ ریال، دینار لیبی ۲۱,۸۶۶ ریال، یوان چین ۴,۷۰۱ ریال، یکصد بات تایلند ۸۳,۳۲۶ ریال، رینگت مالزی ۶,۹۹۴ ریال، یک هزار وون کره جنوبی ۲۵,۴۶۴ریال، یکصد تنگه قزاقستان ۱۱,۰۸۹ ریال، افغانی افغانستان ۴۷۶ ریال، منات آذربایجان ۲۸,۳۳۵ ریال، یک هزار روبل بلاروس ۱,۷۱۲ ریال، سامانی تاجیکستان ۴,۶۷۵ ریال و بولیوار ونزوئلا ۴,۷۵۴ ریال تعیین شد.

یادداشت

نقدی بر برنامه راهبردی وزارت صمت

علیرضا حائری
کارشناس صنعت نساجی

یکی از اهداف نام برده شده در برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت تا سال ۱۴۰۴، افزایش شاغلان بخش صنعت و معدن از ۳.۴ میلیون نفر فعلی به ۴.۵ میلیون نفر است، به عبارت دیگر و براساس برنامه تنظیمی، طی ۱۰سال آینده ۱.۱ میلیون و به‌طور متوسط سالانه ۱۱۰هزار فرصت شغلی جدید در بخش صنعت و معدن ایجاد خواهد شد. به این مطلب در جدول شماره ۱۹ در صفحه ۷۷ و در بخش اهداف کمی بخش صنعت، معدن و تجارت اشاره شده است.

همچنین در صفحه ۱۴۱ این برنامه متوسط هزینه ایجاد یک شغل در صنعت، بالغ بر حدود ۳۶۰۰ میلیون ریال برآورد شده است. با یک حساب سرانگشتی و با فرض اینکه: اولا در طی ۱۰ سال آینده هیچ‌یک از فرصت‌های شغلی فعلی را از دست ندهیم و دوما هزینه ایجاد یک شغل در بخش معدن را نیز مشابه صنعت بینگاریم و سوما ۶۰درصد هزینه سرمایه‌گذاری برای ایجاد یک شغل در صنعت، هزینه ارزی باشد، آنگاه به سرمایه‌گذاری حدود ۷۰ میلیارد دلار طی ۱۰سال آینده نیاز خواهیم داشت تا شاغلان بخش صنعت و معدن به ۴.۵ میلیون نفر بالغ شود که انجام آن در برنامه راهبردی پیش‌بینی شده است.

به عبارت دیگر، طی ۱۰سال آینده به‌طور متوسط سالانه ۷ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری ارزی دربخش صنعت و معدن در برنامه پیش‌بینی شده است که البته این رقم سرمایه‌گذاری، بدون در نظر گرفتن سرمایه‌گذاری‌های جذب شده خارجی است که در طی دوره به‌دست خواهد آمد.

از سوی دیگر اهداف صادراتی در نظر گرفته شده برای گروه صنایع منتخب در برنامه راهبردی وزارت صنعت درسال ۱۴۰۴ در هفت حوزه به شرح آتی است:

خودرو و قطعات ۲۱ میلیارد دلار، فولاد ۱۱.۵ میلیارد دلار، نساجی و پوشاک ۳ میلیارد دلار، لوازم خانگی ۳ میلیارد دلار، سیمان ۲، کاشی و سرامیک۲ و تایرو تیوب نیز ۱.۱ میلیارد دلار برآورد شده است که جمعا بالغ بر حدود ۴۲ میلیارد دلار می‌شود و با توجه به پیش‌بینی ۱۱۵ میلیارد دلاری صادرات بخش صنعت، به نظر می‌رسد که صنایع منتخب هفتگانه فقط ۳۶ درصد یا یک‌سوم از اهداف صادراتی بخش صنعت را در افق ۱۴۰۴ پوشش می‌دهند و احتمالا بخش عمده مسئولیت صادرات و ارزآوری بر عهده محصولات پتروشیمی گذارده شده که البته در برنامه راهبردی به مختصات این صنعت و اهداف صادراتی آن اشاره‌ای نشده است. لیکن به افزایش ظرفیت تولیدات آن از ۵۸ میلیون تن فعلی به ۱۳۰ میلیون تن در سال ۱۴۰۴ اشاره شده است که مستلزم احداث واحدهای جدید با سرمایه‌گذاری‌های سنگین و توسعه مجتمع‌های پتروشیمی موجود در کشور است.

طبیعی است برای رسیدن به هدف صادراتی ۱۱۵ میلیارد دلاری در بخش صنعت در سال ۱۴۰۴ که بیش از نیمی از آن نیز بر عهده صنایع پتروشیمی است، سرمایه‌گذاری سالانه ۷ میلیارد دلاری پاسخگو نیست و قطعا باید مبالغ بیشتری از طریق جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی درصنعت هزینه نمود در غیراین‌صورت رسیدن به رقم صادراتی پیش‌بینی شده کمی دور از ذهن است. و اما در بین گروه صنایع منتخب هفتگانه و برمبنای برنامه‌ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت، صنعت خودروسازی در سال ۱۴۰۴ با صادرات ۱۵ میلیارد دلاری و سهم ۱۳درصدی از صادرات صنعتی در صدر صنایع صادراتی این گروه در کشور قرار خواهد گرفت و چنانچه قیمت هر خودرو صادراتی را ۱۵۰۰۰ دلار تخمین بزنیم، این صنعت باید در سال ۱۴۰۴، یک میلیون دستگاه خودرو صادر کند تا بتواند هدف صادراتی فوق را محقق سازد؛ هدفی که به‌شدت دست‌نیافتنی می‌نماید. شایان ذکراست که براساس اعلام خبرگزاری فارس، در پنج ماهه نخست سال‌جاری فقط ۱۱۰۰ دستگاه خودرو به ارزش تقریبی ۸ میلیون دلار آن‌هم فقط به کشور عراق صادر شده است که در خوشبینانه‌ترین حالت این رقم تا پایان سال به ۲۰ میلیون دلار خواهد رسید. پس از خودرو، فولاد دومین صنعت صادراتی کشور در سال ۱۴۰۴ است که ۱۰ درصد از ارزش کل صادرات صنعتی کشور، یعنی ۱۱.۵ میلیارد دلار صادرات را به‌خود اختصاص خواهد داد و بعد از آن هم صنایع «نساجی و پوشاک» و «لوازم خانگی» هر کدام با ۳ میلیارد دلار صادرات در سال و سهم ۲.۶ درصدی از صادرات صنعتی مشترکا در رتبه سوم قرار خواهند گرفت. صنایع تولید سیمان و «کاشی و سرامیک» نیز هر یک با ۲ میلیارد دلار صادرات سالانه مشترکا در رده چهارم قرار می‌گیرند و صنعت تایر و تیوب نیز با صادرات سالانه یک میلیارد دلار در رتبه آخر گروه صنایع منتخب جای خواهد داشت.

چنانچه آمار ارائه شده در جدول شماره ۲۸ در صفحه ۱۴۵ برنامه راهبردی را مبنی بر صادرات فعلی ۱.۱۴۷ میلیارد دلاری صنایع نساجی، پوشاک، کیف و کفش بپذیریم، این صنایع باید با شتاب سالانه ۱۰ درصدی در ارزش محصولات صادراتی خود رشد کنند تا هدف ۳ میلیارد دلاری صادرات در سال ۱۴۰۴ محقق شود. همچنین در خبرها آمده بود که از این ۳ میلیارد دلار، یک میلیارد دلار سهم پوشاک و ۲ میلیارد دلار هم سهم سایر رشته‌های نساجی و کیف و کفش در صادرات است. البته در صفحه ۱۴۲ برنامه به درستی اشاره شده است که صنعت «نساجی و پوشاک» کشور در کنار «چرم و کفش» پتانسیل صادرات بیش از ۱۲ میلیارد دلار محصولات در سال را دارا است که جای تعجب دارد چطور تصمیم‌گیران صنعتی کشور با وجود علم به این موضوع، از این پتانسیل عظیم صادراتی صنایع نساجی استفاده نمی‌کنند وآن را در برنامه راهبردی لحاظ نمی‌نمایند تا موظف به حمایت بیشتر و توسعه مناسب این صنعت شوند. علی‌ایحال بسیارامیدواریم با اصلاحاتی که در این برنامه انجام خواهد شد هدف‌های والاتر و مسئولیت‌های صادراتی بیشتری برای صنعت نساجی و پوشاک در نظر گرفته شود.

عرضه دستیار هوشمند مایکروسافت برای همه

کورتانا همدم شما می‌شود

محمد ممتازپور

چند سالی است که نرم‌افزارها و اپلیکیشن‌های هوشمند صوتی، پا به عرصه دنیای فناوری گذاشته‌اند و چشمان همگان را به خود معطوف کرده‌اند. اما با پیدایش نخستین دستیار صوتی شرکت اپل که siri نام دارد نسل جدیدی از این دسته نرم‌افزارها متولد شدند و یکبار دیگر شرکت بزرگ اپل توانست بخشی از دنیای فناوری را متحول کند و آینده هوش مصنوعی را به همه جهانیان نشان دهد.

بعد از متولد شدن siri، گوگل هم از هوش مصنوعی خود به نام google now پرده برداشت که گرچه کارایی سیری را نداشت اما توانست خود را در دل کاربران جا کند.

مایکروسافت هم که هرگز چشم دیدن اپل را ندارد پس از مدتی از دستیار هوشمند خود به نام Cortana رونمایی کرد و آن را همراه با وینوزفون ۸،۱ روانه بازار کرد. نام کورتانا از شخصیت زنی در مجموعه ویدئو بازی‌های Halo گرفته شده است. در ابتدا نام خاصی برای این دستیار صوتی وجود نداشت، اما در آوریل ۲۰۱۴ به‌صورت رسمی نام کورتانا روی این دستیار صوتی مایکروسافت قرار گرفت.

پس از گذشت چند سال از عمر کورتانا، مایکروسافت تصمیم گرفت تا به دستیار صوتی خود بیشتر پروبال دهد و آن را در سیستم‌عامل ویندوز ۱۰ نیز بگنجاند و حالا کاربران ویندوز ۱۰ می‌توانند از کار با این دستیار صوتی لذت ببرند.

کورتانا در Taskbar ویندوز شما زندگی خواهد کرد و نمود ظاهری آن به‌صورت نوار جست‌وجویی است که می‌توانید در آن مستقیماً عبارتی را جست‌وجو کنید یا یک دکمه جست‌وجو است که در این قسمت نمایش داده خواهد شد و شما می‌توانید بین این دو حالت یکی را انتخاب کنید. برای این کار می‌توانید با کلیک‌راست کردن در فضای خالی تسک‌بار و رفتن روی گزینه جست‌وجو و سپس انتخاب گزینه Search و سپس گزینه «Show Search icon» یا «Show Search box» از بین این دو حالت به گزینه موردنظرتان برسید.

البته شما می‌توانید با انتخاب گزینه« Hidden » به کل کورتانا را مخفی کنید و در این حالت با فشردن دکمه‌های Win+S یا تایپ کردن نام « Cortana» در منوی استارت به آن دسترسی پیدا کنید.

کورتانا را سفارشی کنید

برای شروع، روی نوار جست‌وجو در تسک‌بار کلیک کنید و به کورتانا اجازه دهید تا به اینترنت دسترسی پیدا کند. او در ابتدا اسم شما را پرسیده و تلاش دارد تا نحوه تلفظ صحیح نام‌تان را فراگیرد. هر زمان که لازم بود، قادرید تا از طریق باز کردن منوی جست‌وجو و کلیک روی قسمت چپ بالایی، نام خود را تغییر دهید. از همین مسیر فعال یا غیرفعال کردن دستیار صوتی مورد بحث نیز امکان‌پذیر است. اگرچه او تلاش دارد تا نام شما را به بهترین شکل ادا کند، اما فعلا قادر نخواهید بود آموزش‌های لازم در این زمینه را به او بدهید.

برای اینکه این دستیار صوتی در بهترین وضعیت به انجام وظایف خود بپردازد، کورتانا نیازمند اجازه برای دسترسی به یادآورها نیز هست. اگر فراموش کرده‌اید دسترسی‌های لازم را به او بدهید، می‌توانید بعدا به منوی بالا، سمت چپ رفته و در قسمت Setting به ویرایش تنظیمات بپردازید. در منوی Setting همچنین قادرید تا قابلیت پاسخگویی کورتانا زمانی که دستور صوتی Hey Cortana را به وی می‌دهید، فعال کنید.

کورتانا یک دستیار خشک و از قبل تعیین شده نیست بلکه کاملا هوشمند و یادگیرنده و منعطف است. به‌طور مثال شاید شما فکر کنید که باید با لهجه انگلیسی صحبت کنید و کلمات را کاملا درست بیان کنید تا کورتانا متوجه شود؟ اما این‌طور نیست. کورتانا طوری طراحی شده است که بعد از مدتی خودش را با صدای شما تطبیق می‌دهد و صدای شما را می‌شناسد. پس اگر لهجه خاص خود را داشته باشید یا حتی لهجه‌ای نداشته باشید، کورتانا بعد از مدتی خود را با لهجه و صدا هماهنگ می‌کند.

کورتانا می‌تواند خدمات زیادی را تنها از طریق فرمان‌های صوتی به کاربران خود ارائه دهد. این نسخه نخستین تلاش مایکروسافت برای عرضه این دستیار صوتی در کامپیوترهای شخصی است؛ ازهمین‌رو، تمامی امکاناتی که در نسخه ویندوزفون از کورتانا دیده‌ایم به ویندوز دسکتاپ نیامده است. برای مثال، نسخه دسکتاپ قادر نیست تا برای شما به مسیریابی پرداخته یا شروع به نوشتن ایمیل کند. جالب است که هر زمان که کورتانا قادر به انجام دادن وظیفه‌اش نیست، بابت این مشکل عذرخواهی کرده یا در موتور جست‌وجوی Bing برای یافتن جواب سوال شما مشغول جست‌وجو می‌شود. خوشبختانه، صفحات جست‌وجو در Bing معمولا دارای پاسخی کامل و درست به سوال پرسیده شده هستند.

این دستیار صوتی می‌تواند مشکلات محاسبات و ریاضی شما را برطرف کند، وضعیت آب و هوا را به شما بگوید، قرار ملاقات‌ها و زمان کارهای روزمره را گوشزد کند و حتی هرگاه حوصله نداشتید با شما سر شوخی را باز و سرگرم‌تان کند.

فراتر از ویندوز

مایکروسافت این دستیار باهوش خود را به‌طور آزمایشی برای کاربران اندرویدی نیز عرضه کرده است و قصد دارد آن را روی سیستم‌عامل سیانوژن هم قابل استفاده کند. علاوه بر این، گفته می‌شود در آینده کاربران اپل هم می‌توانند از کورتانا بهره‌مند شوند.

صادرات

وزیر صنعت، معدن وتجارت:

تعاونی‌های صادراتی تشکیل شود

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر ضرورت توسعه صادرات غیرنفتی پیشنهاد داد تا تعاونی‌های صادراتی در کشور تشکیل شود. به گزارش شاتا، «محمدرضا نعمت‌زاده» در صبحانه کاری با جمعی از نمایندگان تشکل‌ها و انجمن‌های تعاونی با اشاره به ضرورت افزایش تعاملات و همکاری‌ها تصریح کرد: تلاش می‌کنیم تا حمایت‌های لازم را از تعاونی‌ها بیش از پیش به عمل آوریم. به گفته نعمت‌زاده، ما به‌عنوان وزارت صنعت، معدن و تجارت که وظیفه حاکمیتی بخش صنعت، معدن و تجارت چه در بخش داخل و چه خارج را دارد در کنار تعاونی‌هایی که براساس قانون اساسی به فعالیت می‌پردازند می‌توانیم با همفکری و داشتن ید واحد در جهت ارتقای ظرفیت‌ها گام برداریم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: تعاونی‌ها به‌عنوان بازوهای توانمند می‌توانند در کنار بخش تولید و تجارت باشند و ما دراین راستا از هرگونه اقدامی حمایت می‌کنیم. وی استفاده از توان تعاونی‌ها را در جهت توسعه این بخش از اقتصاد کشور مغتنم دانست و گفت: تلاش می‌کنیم از نظرات و دیدگاه‌های شما بیش از گذشته استفاده کنیم. نعمت‌زاده با تاکید بر اصل اعتمادسازی و رعایت آن از سوی تعاونی‌ها خاطرنشان کرد: اینکه مردم بتوانند با خیالی آسوده در تعاونی‌ها سرمایه‌گذاری کنند و از این‌سو تعاونی‌ها نیز سلامت کار را همواره مدنظر قرار دهند موضوعی است که باید به آن اهتمام داشت. نعمت‌زاده ادامه داد: بهترین روش ارائه کار در تعاونی‌ها صورت می‌گیرد، البته درصورتی‌که موازین لازم رعایت شود ضمن اینکه حمایت مالی دراین راستا نیز حائز اهمیت است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: باید مواظب بود تا افراد یا شیوه‌های ناسالم در تعاونی‌ها وارد نشوند تا بتوان از ظرفیت تعاونی‌ها به‌درستی بهره برد.

وی با تأکید بر افزایش تولید، اشتغال و درآمد ملی به‌عنوان یکی از اهداف مهم تصریح کرد: در این خصوص نقش تعاونی‌ها پررنگ خواهد بود.

نعمت‌زاده در ادامه سخنان خود به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی پیشنهاد تشکیل تعاونی صادراتی داد و گفت: براساس سخنان مقام معظم رهبری مبنی بر توسعه صادرات غیرنفتی و تاکیداتی که ایشان در همین زمینه در اقتصاد مقاومتی داشته‌اند نیازمند ایجاد تشکل قوی و توانمند در بخش تعاون نیز هستیم و در این راستا حمایت‌های لازم را مبذول خواهیم داشت.

وی اظهار کرد: این اقدام می‌تواند به‌عنوان موتور محرک بخش تعاون به حساب آید. وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین یادآور شد: ایجاد نهاد یا تشکل مالی قوی نیز یکی دیگر از اقداماتی است که پیشنهاد می‌شود و می‌تواند در جهت تقویت فعالیت‌ها مؤثر واقع شود.

نمایندگان شرکت‌های فعال گردشگری فرانسه به ایران می‌آیند

نمایندگانی از شرکت‌های فعال گردشگری فرانسه به منظور شناسایی ظرفیت‌ها و توانمندی‌ها، ظرف هفته آینده به ایران سفر می‌کنند.

به گزارش میراث آریا (chtn) ماتیاس فکل دبیر دولت و مسئول تجارت خارجی فرانسه، در دیدار با مسئود سلطانی‌فر معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان میراث‌فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری گفت: امیدواریم با امضای توافق وین، مرحله جدیدی در روابط دو کشور ایران و فرانسه ایجاد شود. وی ادامه داد: این سفر در راستای سفر وزیر خارجه فرانسه به ایران صورت گرفته و قرار است در مرحله بعدی یک هیأت ایرانی به فرانسه سفر کنند و پس از آن دکتر روحانی رئیس‌جمهور ایران به فرانسه سفر خواهند کرد.

فکل با اشاره به اینکه دو کشور دارای تمدن غنی هستند، تصریح کرد: روابط ایران و فرانسه در حوزه‌های اقتصادی، مبادلات فرهنگی و سیاسی شکل گرفته است، اما روابط اقتصادی دو کشور جهش بیشتری خواهد داشت، به شکلی که در حال حاضر نمایندگانی از ۱۵۰ شرکت فرانسوی در ایران حضور پیدا کرده‌اند.

مسئول تجارت خارجی فرانسه یادآور شد: ما با احساس احترام و به منظور شراکت و همکاری درازمدت به ایران سفر کرده‌ایم. در رابطه با موضوع گردشگری زمینه‌های همکاری مشترکی وجود دارد و دولت فرانسه تمایل دارد در این حوزه با ایران وارد همکاری جدی شود.

وی با اشاره به اینکه فرانسه مقصد اول گردشگران دنیاست، گفت: امسال فرانسه میزبان ۸۵ میلیون گردشگر از سراسر دنیا بوده است و با توجه به اولویت‌هایی که در ایران وجود دارد ما آماده ارائه تجربیات و آغاز همکاری‌ها در حوزه گردشگری هستیم.

فکل با اعلام این خبر که گروهی از شرکت‌های گردشگری فعال در کشور فرانسه، ظرف هفته آینده به ایران سفر خواهند کرد، گفت: این افراد برای شناسایی ظرفیت‌ها و توانمندی‌ها در حوزه گردشگری به ایران سفر می‌کنند.

ارتباطات

وزیر ارتباطات خبر داد

تشکیل کمیسیون مشترک ایران و فرانسه در حوزه ICT و فضایی

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در دیدار با وزیر تجارت خارجی و گردشگری فرانسه از تشکیل کمیسیون مشترک در حوزه ICT و فضایی خبر داد.

محمود واعظی در این نشست گفت: در این کمیسیون زمینه‌های همکاری در موارد مطرح شده پیگیری و تا سفر دکتر روحانی در ۱۷ نوامبر به فرانسه نهایی خواهد شد. وی با تأکید بر سیاست اقتصاد مقاومتی گفت: دنبال روابط عادلانه در عین حفظ منافع کشور هستیم.

واعظی سفر هیأت‌های اروپایی به ایران را دستاورد مذاکرات وین برشمرد و گفت: وزیر کشاورزی و وزیر تجارت خارجی و گردشگری فرانسه به همراه ۱۵۰ شرکت فرانسوی به ایران آمدند که در این بین هشت شرکت بزرگ ماهواره‌ای نیز حضور دارند.

وی با اشاره به چهار محور مورد مذاکره گفت: خرید تجهیزات ICT و مخابراتی، ساخت و پرتاب ماهواره مخابراتی و سنجش از دور، مشاوره و همکاری با اپراتورها، مورد مذاکره و تفاهم واقع شد.

وزیر ارتباطات در زمینه همکاری در ساخت و پرتاب ماهواره ملی مخابراتی و سنجش از دور گفت: با توجه به حضور نمایندگان شرکت تالس و ایرباس در هیأت فرانسوی مذاکرات با رئیس سازمان فضایی در این خصوص ادامه خواهد یافت.

واعظی با تأکید بر رویکرد ایران در زمینه استفاده از تجهیزات خارجی با کیفیت و قیمت پایین، ادامه داد: ملاک ما در استفاده از این تجهیزات همین موارد است و با توجه به اینکه شرکت‌های فرانسوی از گذشته جزو شرکت‌های دارای تجهیزات مناسب هستند، زمینه همکاری مناسب و مذاکرات در این زمینه نیز دنبال می‌شود. وزیر ارتباطات بر استفاده از همکاری‌های مشاوره‌ای در زمینه امنیت و کیفیت شبکه نیز اشاره کرد و افزود: در زمینه همکاری اپراتورها نیز اپراتور اورنج فرانسه که در ۲۸ کشور فعالیت دارد حضور یافته که این اپراتور در حال مذاکره با یکی از اپراتورهای ایرانی است.

واعظی افتتاح مرکز تجاری فرانسه در تهران را زمینه‌ساز همکاری نزدیک‌تر دو کشور دانست و اظهار داشت: با توجه به حضور مسئولان بانکی، بیمه‌ای و خزانه‌داری فرانسه، عادی شدن روابط بانکی و نیز فعال شدن بیمه کوفاس طرح و امیدواریم روابط دو کشور روند صعودی بیابد.

ماتیاس فکل، وزیر تجارت خارجی و گردشگری فرانسه نیز از آمادگی این کشور در زمینه همکاری در موارد یاد شده خبر داد و گفت: آمادگی همکاری در تمام زمینه‌ها وجود دارد. وی اجرایی شدن توافق وین را راهگشای روابط دو کشور دانست و اظهار داشت: امیدواریم همکاری درخصوص ماهواره ظرف چند روز آینده شروع شود. وزیر تجارت خارجی و گردشگری فرانسه با اشاره به پیشنهاد وزیر ارتباطات ایران درخصوص تشکیل کمیسیون مشترک گفت: امیدواریم در قالب این کمیسیون زمینه‌های سفر دکتر روحانی رئیس‌جمهور ایران به فرانسه در ۱۷ نوامبر فراهم شود.

شرکت ملی نفت ایران
شرکت پایانه های نفتی ایران (سهامی خاص)

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران
آگهی تجدید مناقصه عمومی
شماره م ع پ/۹۴/۰۱۱
نوبت دوم
شماره مجوز: ۱۳۹۴/۳۳۳۲

شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص) در نظر دارد انجام خدمات موضوع 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 تایید کارفرما به مبلغ ۶۹/۳۵۳/۷۵۱ ریال و همچنین تضمین حسن انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۵درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه.

«قابل توجه مناقصه‌گران با عنایت به بخشنامه شماره ۹۴/۱۱۱۲۲۲ مورخ ۹۴/۵/۳ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ضمانت‌نامه‌های صادره می‌بایست ضرورتا و لزوما طبق نمونه‌های پیوست آیین‌نامه تضمین برای معاملات دولتی (موضوع تصویب‌نامه شماره ۴۲۹۵۶/ت ۲۸۴۹۳ ه مورخ ۱۳۸۲/۰۸/۱۱ 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.»

ه) 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.

برآورد تضمینی کارفرما برابر با مبلغ ۲۰/۹۵۱/۲۵۰/۴۲۳ (بیست میلیارد و نهصد و پنجاه و یک میلیون و دویست و پنجاه هزار و چهارصد و بیست و سه) ریال می‌باشد.

و) مدت اعتبار پیشنهاد: مدت اعتبار پیشنهاد از تاریخ ارائه پیشنهاد مالی به مدت سه ماه شمسی که این مدت قابل تمدید تا سی روز دیگر می‌باشد.

ر) نوع گواهی تایید صلاحیت پیمانکار: داشتن پایه ۵ نفت و گاز از سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و ارائه گواهینامه تایید صلاحیت پیمانکاری از نظر ایمنی از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

ز) 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 می‌تواند جهت رویت آگهی به سایت‌های www.iotco.ir و WWW.SHANA.IR.http://iets.mporg.ir مراجعه نمایند.

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

روابط عمومی
۳۰

عمران

پیش‌بینی افزایش قیمت مسکن در زمستان

رئیس انجمن صنفی انبوه‌سازان تهران معتقد است از اواخر دی‌ماه شاهد افزایش قیمت مسکن خواهیم بود.

حسن محتشم در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: در اواخر دی‌ماه که نیمه دوم زمستان محسوب می‌شود احتمالا شاهد تحرکی در بازار مسکن خواهیم بود که طبیعتا با افزایش نسبی قیمت همراه می‌شود.

وی افزود: بخش مسکن از سال ۱۳۹۲ با رکود مواجه بوده و سال ۱۳۹۳ هم اوج رکود بود. امسال هم که در شش ماهه اول سال در رکود به سر برده و دیگر جایی برای پایین آمدن قیمت نداشته است.

رئیس انجمن صنفی انبوه‌سازان تهران به سیاست وزارت راه و شهرسازی برای ایجاد رونق در بخش مسکن اشاره و خاطرنشان کرد: با توجه به سیاست وزارتخانه برای ارائه تسهیلات خرید واحدهای ارزان‌قیمت و کوچک، مردم از این تسهیلات به طور نسبی استفاده کردند که می‌بینیم منجر به ایجاد تحرکی نسبی در بازار مسکن شده اما این آمار افزایش ۷-۸درصدی کافی نیست چراکه نمی‌تواند رکود دو، سه‌ساله را جبران کند.

محتشم ادامه داد: بخشی از این تحرک، تابع شرایط فصلی تیرماه، مردادماه، شهریورماه و بعضا مهرماه است که با توجه به فصل نقل و انتقالات معمولا هر ساله در این فصول تحرکی در بازار مسکن دیده می‌شود.

۲۴۰هزار خانه خالی در تهران داریم

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه طبق آمار اداره برق ۲۴۰هزار خانه خالی در تهران وجود دارد اعلام کرد که مردم خانه‌های خالی را معرفی نمی‌کنند.

به گزارش ایسنا، حامد مظاهریان با اشاره به وظایف وزارت امور اقتصاد و دارایی در زمینه شناسایی خانه‌های خالی گفت: وزارت امور اقتصاد و دارایی باید سازوکاری برای شناسایی خانه‌های خالی تبیین کند اما هنوز ابزاری را در اختیار ندارد تا بر مبنای آن بتواند خانه‌های خالی را شناسایی کند. این موضوع تبعات اجتماعی زیادی به دنبال دارد و به پنهان‌کاری بیشتر درخصوص عدم شناسایی خانه‌های خالی کمک و از سوی دیگر آمارها را غیرشفاف می‌کند.

وی با بیان اینکه چون قانونی برای مالیات خانه‌های خالی تصویب شده لازم‌الاجراست، ادامه داد: وزارت امور اقتصاد و دارایی بررسی‌هایی را انجام داده تا مشخص کند با چه سازوکاری می‌توان خانه‌های خالی را شناسایی کرد. معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی به آخرین آمار دقیق از میزان خانه‌های خالی در کشور اشاره کرد و به پایگاه خبری این وزارتخانه گفت: براساس آخرین اعلام اداره آمار که در سال ۹۰ از خانه‌های خالی گرفته شد، در آن زمان در کشور یک‌میلیون و ۶۰۰هزار خانه خالی داشتیم اما بعد از گذشت چهار سال این آمار دیگر قابل استناد نیست. به گفته مظاهریان طبق آمار سال ۹۰، از تعداد یک‌میلیون و ۶۰۰هزار خانه خالی در کشور، ۳۰۰هزار خانه روستایی بوده که باید از آمار اصلی کم شود. همچنین حدود ۴۵۰هزار خانه خالی در استان‌های تهران و البرز و ۳۰۰هزار خانه خالی هم در شهر تهران شناسایی شد.

وی از انجام یک راستی‌آزمایی برای شناسایی خانه‌های خالی خبر داد و گفت: سال گذشته برای راستی‌آزمایی این آمارها از اداره آمار و اداره برق کمک خواستیم. اداره آمار اعلام کرد به این دلیل که آمارها از چهار سال گذشته تاکنون به‌روز نشده نمی‌تواند به این راستی‌آزمایی کمک کند، اما براساس آمار اداره برق حدود ۲۴۰هزار واحد مسکونی هستند که کنتورشان کمتر کار کرده یا در حداقل است.

مظاهریان افزود: این آمار نشان می‌دهد که در عمل، تعداد خانه‌های خالی کاهش یافته و اگر هم این فرآیند درست باشد می‌توان یک برآورد اولیه داشت که شاید حدود ۲۰۰هزار خانه خالی در شهر تهران موجود باشد. وی درباره امکان دوباره به‌روز شدن آمار دقیق تعداد خانه‌های خالی تاکید کرد: آمار خانه‌های خالی مثل سال ۹۰ نمی‌تواند به‌روز شود چون الان کسی حاضر نیست اطلاعاتی از خانه‌های خالی ارائه دهد.

متقاضیانی که دست خالی می‌روند

قدرت خرید پایین عامل اصلی پایداری رکود مسکن

جواد هاشمی

قیمت‌ها به پایین‌ترین حد خود در چند سال گذشته رسیده، دولت به وعده خود در نهایی کردن مذاکرات هسته‌ای عمل کرده، بازار ماه‌ها ثبات را پشت سر گذاشته و تسهیلات بانکی نیز کم و بیش به مرحله نهایی خود رسیده‌اند، با این وجود اما در بازار خریدوفروش مسکن خبری از بازگشت رونق نیست.

کنار هم قرار گرفتن این زنجیره باعث شده بسیاری از کارشناسان پاییز را پایان دوران رکودی به حساب بیاورند، پایانی که هرچند در سطح کلان گمانه زنی‌ها درباره‌اش آغاز شده اما هنوز در سطح پایینی بازار خبری از آن نیست.

سرآغاز این گمانه زنی‌ها از صحبت‌های عقبایی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک آغاز شد. وی اعلام کرد همزمان با به پایان رسیدن ماه رمضان میزان معاملات مسکن در مرداد و شهریور بالا رفته و پیش‌بینی می‌شود این روند در پاییز نیز ادامه پیدا کند.

در شرایطی که بسیاری از کارشناسان خود را آماده می‌کردند پس از سال‌ها ناامیدی بار دیگر خبر از احتمال خارج شدن بازار مسکن از رکود دهند، اما به نظر می‌رسد شرایط هنوز به‌طور کامل برای آغاز این روند نهایی نشده است.

با وجود اینکه مقامات وزارت راه و شهرسازی با برنامه‌ریزی‌های مختلف تلاش را بر این گذاشته‌اند که قدرت خرید متقاضیان به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین عوامل تعیین‌کننده در کاهش روند خریدوفروش ارتقا یافته و بار دیگر به سطح عادی قیمت‌ها بازگردد، به نظر می‌رسد هنوز شرایط لازم برای این موضوع فراهم نشده باشد.

گفت‌وگوی خبرنگار «فرصت‌امروز» با مدیر یکی از بنگاه‌های معاملات ملکی در سطح شهر تهران نشان می‌دهد در طول چند هفته گذشته با توجه به نزدیک شدن به موعد پایان بسیاری از قراردادهای رهن و اجاره حضور مردم در بنگاه‌ها برای تمدید این قراردادها انجام می‌گیرد. امیری به‌عنوان یکی از کارشناسان فعال در این عرصه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بر این موضوع تأکید کرد و گفت: مانند تجربه سال‌های گذشته بخش قابل توجهی از تمرکز بازار در ماه‌های شهریور و مهر مربوط به بازار رهن و اجاره می‌شود و هنوز نمی‌توان تغییری عمده در خریدوفروش مشاهده کرد. به گفته وی، بخش قابل توجهی از متقاضیان خرید مسکن که در طول هفته‌های گذشته به بنگاه‌ها مراجعه کرده‌اند، پس از مشاهده شرایط بازار، سرانجام به دلیل نداشتن منابع مالی لازم نتوانسته‌اند خرید خاصی انجام دهند. امیری افزود: به نظر می‌رسد با وجود اینکه قیمت‌ها در طول ماه‌های گذشته به‌طور میانگین ۱۰ تا ۱۵ درصد کاهش پیدا کرده و به کف خود در ماه‌های گذشته رسیده است، اما هنوز فاصله معناداری بین قدرت خرید مردم و شرایط بازار وجود دارد و این خلل باید به‌وسیله سیاست‌های دولت پر شود.

در طول دو سالی که از عمر وزارت راه و شهرسازی دولت یازدهم می‌گذرد، یکی از اصلی‌ترین مسائلی که وزیر راه تلاش کرده برای آن چاره پیدا کند، پر کردن همین فضای خالی میان قیمت‌های بازار و قدرت خرید مردم بوده است. با وجود تمام این تلاش‌ها و البته موافقت شورای پول و اعتبار با صادر کردن وام‌های ۸۰، ۶۰ و ۵۰ میلیون تومانی از سوی بانک‌ها، هنوز این فاصله چندساله پر نشده است.

البته بالا رفتن ناگهانی سطح قیمت‌ها باعث شده آخوندی خود نیز به این امر واقف باشد که وام ۸۰ میلیونی نمی‌تواند نقش قابل توجهی در بالا بردن قدرت خرید مردم در کلانشهری مانند تهران داشته باشد و می‌توان در بهترین حالت روی اثرگذاری این وام در دیگر شهرهای کشور حساب ویژه باز کرد. با وجود تمام این گمانه‌زنی‌ها، اما به نظر می‌رسد آنچه بیش از هر مسئله دیگری اهمیت دارد، نبود توان مالی لازم برای متقاضیانی است که نیاز واقعی داشته و بار اصلی خروج از رکود را به دوش می‌کشند.

شفافیت سیاست‌های دولتی، اصلی‌ترین راهکار برای عبور از رکود

یک کارشناس مسکن معتقد است آنچه در طول ماه‌های گذشته باعث شده بازار مسکن نسبت به عبور از دوران رکود تردید داشته باشد نبود سیاست‌های دقیق و بلندمدت دولت در این زمینه است.

کیوان شادمان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان این مطلب تصریح کرد: هرچند در طول دو سال گذشته التهابات اضافی در بازار ایران گرفته شده و قیمت‌ها به ثبات رسیدند، اما مشخص نبودن سیاست‌های دولت برای آینده کشور پس از تحریم هنوز مردم را برای ورود پرقدرت به این عرصه نگران می‌کند. وی اضافه کرد: اینکه با باز شدن فضای دوباره برای صادرات چه میزان منابع ارزی وارد کشور می‌شود، چگونه از آنها استفاده خواهد شد و تا چه حد می‌توان به رشد اقتصادی امیدوار بود سوال‌هایی است که مردم را برای تصمیم‌گیری‌های بلندمدت دچار تردید می‌کند.

شادمان درباره پیش‌بینی‌ها از آینده بازار در طول ماه‌های آینده نیز گفت: هر سال ما شاهد این بوده‌ایم که بخش قابل توجهی از معاملات مسکن در ماه‌های پایانی سال به‌طور خاص بهمن و اسفند صورت می‌گیرد، زیرا مردم می‌خواهند قبل از فصل تغییرات اقتصادی سال جدید وضعیت معاملات خود را ثبات بخشند اما این روند نیز نمی‌تواند به خروج قطعی از رکود کمک کند و باید برای آن چاره‌ای دیگر اندیشید. با وجود تمام خوش‌بینی‌ها شاید یک ضلع از پازل مهم دولت در حرکت دادن بازار مسکن از شرایط رکودی به رونق باقی مانده باشد و آن ترمیم قدرت خرید مردم است. تا زمانی که نتوان این فاصله معنادار میان قدرت خرید و بازار را پر کرد شاید عبور از رکود نیز میسر نباشد. با وجود آن اما به نظر می‌رسد در فصل‌های پاییز و زمستان اوضاع مسکن قدری بهتر از شرایطی باشد که در ماه‌های داغ سال رقم خورد.

گزارش ۲

در مراسم افتتاح نیمه شمالی خط ۳ متروی تهران مطرح شد

انتقاد رئیس‌جمهور از تراکم فروشی در تهران

روز گذشته با حضور رئیس‌جمهور و شهردار تهران طولانی‌ترین خط خاورمیانه به طول ۳۷ کیلومتر به‌طور کامل به بهره‌برداری رسید.

به گزارش ایسنا، ۱۸ کیلومتر از نیمه شمالی خط ۳ مترو تهران سه‌شنبه، ۳۱ شهریورماه از ایستگاه شهیدبهشتی تا شهرک قائم (عج) به بهره‌برداری رسید. به این ترتیب خط ۳ مترو تهران، آزادگان در نیمه جنوبی را به قائم در شمال تهران متصل کرد.

هابیل درویش، مدیرعامل شرکت مترو تهران و حومه گفت: خط ۳ مترو تهران یکی از دستاوردهای اقتصاد مقاومتی است. این خط ۳ از محله‌های قدیمی و اصیل تهران عبور داده شده و بیش از ۲میلیون سفر در این محدوده انجام می‌شود که بیشتر آنها نیز مسافران جاده ساوه هستند. وی افزود: برابر برآوردهای انجام شده بیش از ۹ هزار میلیارد تومان هزینه ساخت خط ۳ مترو بود که توانستیم تنها با ۳ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان این پروژه را تکمیل کنیم و به بهره‌برداری برسانیم.

درویش با اشاره به آغاز کار جدی خط ۳ در اردیبهشت‌ماه سال ۹۳ با حضور شهردار تهران گفت: امروز با تجربه‌ای که به دست آورده‌ایم قادریم در هر ماه دو کیلومتر مترو بسازیم و به این باور رسیده‌ایم که مترو تنها یک پروژه عمرانی نیست، مترو یک صنعت است چراکه تنها ۳۰درصد از تکمیل پروژه‌های مترو کارهای عمرانی است و ۷۰درصد از مابقی آن تمامی صنایع در آن دخیل هستند.

وی تاکید کرد: ۸۰ درصد تجهیزات مترو تهران امروز ایرانی است و توسط وزارت دفاع و سایر بخش‌های کشور تهیه و تولید می‌شود. امروز مترو به بلوغی رسیده که می‌تواند به‌جز ایران به کشورهای منطقه، دانش و فناوری خود را انتقال دهد.

درویش افزود: در تکمیل خط ۳ مترو بیش از ۲۰ هزار نفر در مترو به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در ۲۰۰ کارگاه فعالیت داشتند که ثمره آن اتصال شمال تا جنوب پایتخت بوده است.

انتقاد از تراکم فروشی در تهران

رئیس‌جمهوری نیز در این مراسم در ابتدای سخن‌های خود با تشکر از شهردار و اعضای شورای شهر تهران و مدیرعامل و همچنین مهندسان و کارگران مترو، به روند ایجاد مترو در تهران اشاره و خاطرنشان کرد: طرح ایجاد مترو در زمان حضور بنده در مجلس دوم در این مجلس مطرح شد و پس از بررسی‌های فراوان به لطف خدا کار آغاز و پیگیری شد و امروز نیز شاهدیم که گام‌های خوبی در این زمینه برداشته شده است.

رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه بهترین وسیله برای حمل‌ونقل پایدار مسافر مترو است، به فواید زیست محیطی مترو و قطارهای شهری اشاره و خاطرنشان کرد: یکی از معضلات بسیار خطرناک امروز موضوع آلودگی است. در همین راستا همه باید به زبان و عمل، نهی از منکر را انجام دهیم و آلودگی‌ها را از بین ببریم، همچنین یکی از معروف‌ها نیز سالم‌سازی هوا است که یکی از راه‌های آن مترو است.

روحانی همچنین با بیان اینکه مترو علاوه بر رفع مشکل حمل‌ونقل، صنعت، تکنولوژی و اشتغال را نیز به همراه دارد بر لزوم توسعه مترو و مشارکت همه نهادها در این امر تأکید کرد.

رئیس‌جمهور همچنین در بخشی از صحبت‌های خود با انتقاد از تراکم فروشی توسط شهرداری تهران اظهار کرد: چنانچه مقداری این مسئله مراعات شود، شهری تمیز و زیبا خواهیم داشت. روحانی همچنین به امکان صادرات خدمات فنی و مهندسی به کشورهای منطقه اشاره و خاطرنشان کرد: در زمینه مترو می‌توانیم به کشورهای همسایه خدمات فنی و مهندسی خود را صادر کنیم و اجرای مترو روی آنها را بر عهده بگیریم. وی در پایان با تأکید بر اینکه ان‌شاءالله دولت هر کمکی در راستای مترو لازم باشد انجام خواهد داد، اظهار کرد: نمایندگان مجلس نیز با بند «ق» راه خوبی در این زمینه برای دولت باز کرده‌اند.

حمل و نقل

توافق ایران، افغانستان و هند برای تاسیس کریدور چابهار

جلسه کارشناسی سه کشور ایران، افغانستان و هند برای تاسیس کریدور بین‌المللی چابهار برگزار شد و سند توافق‌نامه پس از نهایی شدن به رؤسای جمهور سه کشور ارائه می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، جلسات کارشناسی نخستین اجلاس کارشناسی تاسیس کریدور حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت بین جمهوری اسلامی ایران، جمهوری اسلامی افغانستان و جمهوری هند (کریدور چابهار) ۳۰ و ۳۱ اردیبهشت‌ماه برگزار شد.

عطرچیان، مدیرکل ترانزیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای ضمن تشریح اهمیت کریدور بین‌المللی چابهار گفت: این اجلاس با مشارکت کارشناسان ارشد وزارت حمل‌ونقل و وزارت خارجه سه کشور در حال برگزاری است و هدف از امضای این توافق‌نامه توسعه تجارت و حمل‌ونقل میان سه کشور ایران، افغانستان و هند است.

مدیرکل ترانزیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای یادآور شد: این موافقت‌نامه براساس تفاهم اولیه‌ای بود که میان وزرای خارجه و حمل‌ونقل سه کشور منعقد شد که امیدواریم با تهیه پیش‌نویس موافقت‌نامه این مهم هرچه زودتر اجرایی شود.

وی با بیان اینکه این موافقت‌نامه تاثیر بسزایی در توسعه منطقه سیستان‌وبلوچستان و رشد اشتغال و ایجاد ارزش افزوده برای منطقه چابهار و استان سیستان‌وبلوچستان دارد اظهار امیدواری کرد که با امضای این موافقت‌نامه و باز شدن مسیر ترانزیتی جدید کالاهای کشورهای ایران، افغانستان و هندوستان بین سه کشور جابه‌جا شود.

عطرچیان با تاکید بر اینکه ایران آمادگی دارد شرایط را برای توسعه ترانزیت فراهم کند، افزود: در حال حاضر زیرساخت‌ها در منطقه چابهار فراهم است و تخفیفات بسیار مناسبی نیز در این زمینه در نظر گرفته شده است. امیدواریم به تبع این موضوع تجارت بین سه کشور توسعه یابد. مدیرکل ترانزیت و پایانه‌های مرزی سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای افزود: جلساتی برای تدوین سند همکاری میان سه کشور جلسات کارشناسی برگزار شد که توافق پس از نهایی شدن به رؤسای جمهور سه کشور ارائه خواهد شد. این توافق‌نامه نقطه عطفی در تجارت منطقه‌ای خواهد بود و روابط دوستانه و برادرانه سه کشور را تقویت خواهد کرد.

پرداخت تسهیلات صندوق توسعه ملی به ماهان ایر

عضو صندوق توسعه ملی با بیان اینکه شرکت هواپیمایی ماهان توانسته از تسهیلات صندوق توسعه ملی برای نوسازی ناوگان خود استفاده کند، گفت: ارائه تسهیلات به ایرلاین‌ها برای خرید هواپیما از محل دارایی‌های صندوق توسعه ملی در دستور کار قرار گرفته است.

محمدرضا شجاع‌الدینی در گفت‌وگو با ایلنا ادامه داد: بررسی ارائه تسهیلات به ایرلاین‌ها برای خرید هواپیماهای جدید و نوسازی ناوگان پس از لغو تحریم‌ها در دستور کار صندوق توسعه ملی قرار گرفته است. وی ادامه داد: در بین مذاکراتی که با وزارت راه و شهرسازی درباره موضوعات مختلف داشتیم درباره ارائه تسهیلات به ایرلاین‌ها هم با این وزارتخانه صحبت‌هایی شده است. عضو صندوق توسعه ملی ادامه داد: جنبه‌های مختلف ارائه تسهیلات چه ارزی و چه ریالی به شرکت‌های هواپیمایی و امکانات صندوق باید مورد ارزیابی قرار بگیرد.

شجاع‌الدینی با اشاره به ارائه تسهیلات صندوق به ایرلاین‌ها در گذشته گفت: البته موضوع ارائه تسهیلات از صندوق به ایرلاین‌ها فقط شامل دوره پس از تحریم نمی‌شود و در گذشته تسهیلاتی از صندوق به شرکت هواپیمایی ماهان داده شده است.

خرید اینترنتی بلیت هواپیما فقط از سایت ایرلاین‌ها

مدیر روابط عمومی سازمان هواپیمایی درباره خرید اینترنتی بلیت هواپیما از سایت‌های غیرمجاز هشدار داد و اعلام کرد: مسافران بلیت هواپیما را فقط از سایت ایرلاین‌ها بخرند.

به گزارش فارس، محمد رحیمی اظهار داشت: خرید بلیت اینترنتی هواپیما فقط از طریق سایت‌های مربوط به ۱۳شرکت هواپیمایی فعال مجاز است و سایر سایت‌های فروش اینترنتی بلیت مورد تایید سازمان هواپیمایی کشوری نیست.

وی ادامه داد: در برخی موارد مشاهده شده افراد بلیت هواپیما را از سایت‌های متفرقه خریداری می‌کنند، اما به ازای بلیت فروخته شده هیچ پروازی وجود ندارد، بنابراین سازمان هواپیمایی کشوری ضمن توصیه به خریداران بلیت هواپیما مبنی بر عدم تهیه بلیت از این سایت‌ها اعلام می‌کند که هیچ تعهدی نسبت به پیگیری شکایات مربوط به این‌گونه خریدها ندارد و تبعات آن بر عهده خریداران است.

مدیر روابط عمومی سازمان هواپیمایی کشوری افزود: متقاضیان علاوه بر خرید بلیت از سایت‌های شرکت‌های هواپیمایی می‌توانند با مراجعه به آژانس‌های هواپیمایی دارای مجوز بند الف (مجوز از سازمان هواپیمایی) نسبت به خرید بلیت اقدام کنند.

رحیمی اظهار کرد: مسافرانی که نسبت به خدمات فروش بلیت یا پروازها شکایتی دارند می‌توانند با شماره تلفن‌های ۶۱۰۳۲۰۱۵ و ۶۱۰۲۲۳۵۵، تلفکس ۶۶۰۴۸۰۰۷، پست الکترونیکی www.shekayat@cao.ir و صندوق پستی ۱۷۹۸-۱۳۴۴۵ دفتر ارزیابی عملکرد و پاسخگویی به شکایات سازمان هواپیمایی کشوری تماس گیرند.

آگهی ممنوعیت توسعه بهره برداری از منابع آب زیر زمینی محدوده مطالعاتی دارالمیزان در استان های فارس و بوشهر

جمهوری اسلامی ایران
وزارت نیرو

بر اساس نتایج مطالعات و بررسی های به عمل آمده، بهره برداری بیش از حد مجاز از منابع آب زیرزمینی و وقوع خشکسالی های مستمر باعث افت سطح آب زیرزمینی و کسری حجم مخزن در محدوده مطالعاتی دارالمیزان شده است. لذا به منظور جلوگیری از افزایش افت سطح آب و حفظ ذخایر ارزشمند آب زیرزمینی در محدوده یاد شده، به موجب ماده ۴ قانون توزیع عادلانه آب، حفر چاه عمیق، نیمه عمیق و احداث قنات و یا هر گونه افزایش بهره برداری از منابع آب (به استثنای موارد مندرج در آیین نامه اجرائی قانون الحاق یک ماده به قانون وصول برخی از درآمدهای دولت و مصرف آن در موارد معین و ماده ۵۷ قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت مصوب سال ۸۴ و در حد سقف تخصیص آب ابلاغ شده) در محدوده مذکور به مدت ۴ سال از تاریخ نشر این آگهی طبق نقشه های موجود در دفتر حفاظت و بهره برداری منابع آب و امور مشترکین شرکت مادر تخصصی مدیریت منابع آب ایران و شرکت سهامی آب منطقه ای فارس با حدود اربعه به شرح ذیل ممنوع اعلام می گردد.

شمال: از نقطه ارتفاعی ۷۸۸ در امتداد مرز محدوده مطالعاتی به نقطه ارتفاعی ۸۶۷ سپس به خط الراس کوه پازنان و در ادامه در امتداد مرز مذکور به نقطه ارتفاعی ۱۰۱۹ و از آنجا تا محل تلاقی مرز محدوده های مطالعاتی دژگاه- کورده، ارد محمله و دارالمیزان.

شرق: از محل تلاقی فوق الذکر در امتداد مرز محدوده مطالعاتی به نقاط ارتفاعی ۱۴۷۴ و ۱۶۱۰ سپس به محل تلاقی مرز محدوده های مطالعاتی ارد محمله، علامرودشت- بیرم و دارالمیزان (خط الراس کوه هو) و در ادامه در امتداد مرز مذکور تا محل تلاقی مرز محدوده های مطالعاتی علامرودشت- بیرم، گله دار و دارالمیزان.

جنوب: از محل تلاقی فوق الذکر در امتداد مرز محدوده مطالعاتی به نقاط ارتفاعی ۸۲۰، ۶۵۳ و ۱۲۹۰ و در ادامه در امتداد مرز مذکور به محل تلاقی مرز محدوده های مطالعاتی گله دار، دیر کنگان و دارالمیزان و از آنجا تا خط الراس کوه سمرکان.

غرب: از خط الراس کوه سمرکان در امتداد مرز محدوده مطالعاتی به کوه بیخو، سپس به محل تلاقی مرز محدوده های مطالعاتی جم، ریز و دارالمیزان و در ادامه در امتداد مرز مذکور به نقاط ارتفاعی ۸۵۲ و ۹۹۵، سپس به محل تلاقی مرز محدوده های مطالعاتی دژگاه- کورده، ریز و دارالمیزان و از آنجا تا نقطه ارتفاعی ۷۸۸.

م الف ۲۰۵۵ وزارت نیرو

آگهی مزایده عمومی

نوبت دوم

سازمان پارکها و فضای سبز شهرداری ملارد

سازمان پارکها و فضای سبز شهرداری ملارد در نظر دارد به استناد مجوز یکصد و چهل و هشتمین صورتجلسه هیئت مدیره به شماره ۱۶۸۵/س ف د /۹۴ مورخ ۹۴/۵/۱۳ دکه پارک پرنیان را به صورت اجاره به اشخاص واجد شرایط واگذار نماید.

شرایط شرکت در مزایده :

۱-برآورد کل مزایده ۱۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.

۲- سپرده شرکت در مزایده به میزان ۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال که می بایست همراه اسناد مزایده تحویل گردد.

۳- برندگان اول و دوم و سوم مزایده هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنها به ترتیب ضبط خواهد شد.

۴- کلیه متقاضیان واجد شرایط می توانند پس از انتشار آگهی جهت دریافت اسناد مزایده و کسب اطلاعات بیشتر از تاریخ ۹۴/۶/۲۶ لغایت ۹۴/۷/۵ از ساعت ۹ لغایت ۱۲/۳۰ به امور قراردادهای سازمان پارک ها و فضای سبز شهرداری ملارد مراجعه واز تاریخ ۹۴/۷/۲ لغایت ۹۴/۷/۱۲ تا ساعت ۱۴ پیشنهادهای خود را تحویل دبیرخانه سازمان نمایند. زمان گشایش پیشنهادها روز یکشنبه ساعت ۱۴/۳۰ مورخ ۹۴/۷/۱۲ می باشد.

۵- هزینه آگهی و کارشناسی به عهده برنده مزایده می باشد.

۶- متقاضیان جهت اخذ اسنادمزایده باید مبلغ ۵۰/۰۰۰ ریال به حساب درآمد سازمان پارکها و فضای سبز به شماره ۱۰۰۷۹۰۹۴۳۴۸۳ واریز و همراه باکارت شناسایی به امور قراردادها مراجعه نمایند.

۷- سازمان در رد و قبول هر یک از پیشنهادها مختار است.

۸- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مزایده مندرج است.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۴/۶/۲۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۴/۷/۱

حانیه فرنگی نسب - سرپرست سازمان پارکها و فضای سبز ملارد

یادداشت

دانه‌های روغنی و تولید روغن

دکتر بابک جمالی
کارشناس کشاورزی

روغن و چربی پس از قند مهم‌ترین منبع تأمین‌کننده انرژی سلول‌های بدن است. میزان مناسب مصرف روغن، تضمین‌کننده سلامت و امنیت غذایی است. توصیه شده است که در حدود ۱۰ درصد یا کمتر از میزان انرژی مورد نیاز بدن در روز از منابع چربی اشباع شده و ۲۰ تا ۳۵ درصد انرژی روزانه از چربی اشباع نشده تأمین شود.

دانه‌های روغنی یا گیاهان یک ساله مانند سویا، ذرت، پنبه، بادام‌زمینی و همچنین منابع دیگر گیاهی چندساله مانند نخل روغنی، زیتون و نارگیل بزرگ‌ترین منبع تأمین‌کننده روغن‌های گیاهی یا نباتی هستند. با توجه به اهمیت دانه‌های روغنی، کشت و پرورش آنها نیز از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و در تمام دنیا سطح زیر کشت گسترده‌ای دارند.

مهم‌ترین منابع گیاهی که برای تولید روغن استفاده می‌شوند و همچنین میزان روغن آنها شامل موارد زیر است: سویا و تخم پنبه (۱۸ تا ۲۰ درصد)، زیتون (۲۵ تا ۳۰ درصد)، دانه گلرنگ (۳۰ تا۳۵ درصد)، دانه آفتابگردان (۳۵ تا ۴۵ درصد)، کانولا یا کلزا (۴۰ تا ۴۵ درصد)، بادام‌زمینی (۴۰ تا ۴۵ درصد)، نخل روغنی یا پالم (۴۵ تا ۵۰ درصد)، دانه کنجد (۵۰ تا ۵۵ درصد) و نارگیل (۶۵ تا ۶۸ درصد). میزان تولید انواع روغن‌های گیاهی در دنیا طی یک دهه و نیم گذشته رشد قابل توجهی نشان می‌دهد به‌عنوان مثال میزان روغن آفتابگردان تولیدی در سطح جهانی در ابتدای قرن ۲۱ در حدود ۹ میلیون تن بوده، آمار سال ۲۰۱۵ نشان‌دهنده رشد ۶۸ درصدی تولید این روغن است، تولید روغن سویا و کلزا تقریباً دو برابر شده است و تولید روغن پالم طی ۱۵ سال گذشته ۲/۶ برابر افزایش یافته است. از دیدگاه سلامت آدمی، روغن‌ها را می‌توان به سه دسته تقسیم کرد: مناسب، متوسط و مضر. روغن‌های بذر کتان، کلزا، سویا و زیتون در دسته اول جای می‌گیرند، روغن‌های آفتابگردان، ذرت و بادام‌زمینی متوسطند و روغن‌های پنبه‌دانه، نارگیل و پالم به علت میزان بالای چربی‌های اشباعی که دارند در دسته روغن‌های مضر جای می‌گیرند. البته توجه به این نکته مهم است که مصرف زیاد روغن‌های مفید هم سبب آسیب و مشکلات سلامتی می‌شود. استحصال روغن از منابع گیاهی و دانه‌های روغنی از هزاران سال پیش انجام می‌گرفته است. تولید روغن زیتون هم به حدود ۳ هزار سال پیش از میلاد باز می‌گردد. ژاپنی‌ها و چینی‌های ۲۰۰۰ سال پیش از میلاد مسیح نخستین کسانی بودند که روغن سویا را استخراج کردند. در زمان‌های دور، از آفتاب یا حرارت آتش برای بیرون کشیدن روغن استفاده می‌کردند. روش‌های اولیه استخراج روغن بیشتر شامل جوشاندن دانه‌های روغنی و جمع‌آوری روغن از سطح آب بوده است.

تولید برخی از روغن‌ها نسبتا جدید است؛ روغن آفتابگردان از اوایل قرن بیستم تولید شد، همچنین روغن هسته انگور یا تخم هندوانه هم نسبتا جدید هستند. به‌هرحال در طول زمان روش‌های تولیدروغن پیشرفته شدند و بر کارایی آنها افزوده شد. روش‌های سنتی جوشاندن و استفاده از پرس‌های دستی تنها می‌توانست حدود ۱۰درصد روغن موجود در بقایای گیاه یا دانه‌ها را بیرون بکشد درحالی‌که امروزه با استفاده از روش‌های مدرن شامل استخراج با کمک حلال‌ها ۹۵ تا ۹۸ درصد روغن موجود استحصال می‌شود.

برای تهیه روغن گونه‌های مختلف روش‌های اختصاصی متفاوت وجود دارد. به‌عنوان مثال مراحل روغن‌کشی از دانه‌های لوبیایی‌شکل سویا به این صورت است؛ سیلو کردن و کاهش رطوبت دانه‌ها به کمک حرارت، حذف ضایعات خارجی و تمیزکردن، خرد کردن دانه‌ها به کمک آسیاب و پختن دانه‌ها در دمای ۶۰ تا ۹۰ درجه سانتی‌گراد و در نهایت استخراج روغن به کمک حلال (هگزان). روغن آفتابگردان و کلزا هم به‌صورت زیر تهیه می‌شود؛ تمیز کردن و بوجاری دانه‌ها، پوست‌گیری، خرد کردن دانه‌ها به کمک آسیاب و پختن دانه‌ها در ۸۰ درجه سانتی‌گراد، پرس اولیه (در این مرحله میزان روغن دانه‌ها از حدود ۴۰ درصد به حدود ۱۶ تا ۲۰ درصد می‌رسد یا به عبارت دیگر نصف روغن موجود در دانه استحصال می‌شود) ودر نهایت استخراج باقیمانده روغن به کمک حلال.

ضایعات کمی و کیفی دانه‌های روغنی کشور در حدود ۱۳ درصد است که از دلایل عمده آن موارد زیر است:

عدم وجود تهویه مناسب در سیلوهای نگهداری دانه‌های روغنی، جدا نکردن ذرات خارجی همراه دانه‌ها قبل از ورود به سیلو، عدم کنترل رطوبت دانه‌ها در مراحل مختلف فرآوری، عدم مطابقت حلال‌های موجود برای استخراج روغن با استانداردهای بین‌المللی، فرسودگی ماشین‌آلات و دستگاه‌های خط تولید، عدم وجود منابع مالی برای خرید به‌موقع دانه‌ها، عدم حمایت لازم از بخش‌خصوصی و نبود رقابت کافی. ارائه تسهیلات مناسب جهت نوسازی، اصلاح ساختار یا ایجاد مراکز مجهز با توجه به موارد یاد شده و اجرای سیستم‌های کنترل کیفیت HACCP و ISO ۲۰۰۲ در واحدهای فرآوری می‌تواند به حل پاره‌ای از مشکلات کمک کند.

توافق قریب‌الوقوع دامداران و صنایع لبنی بر سر قیمت خرید شیر خام

معاون وزیر جهادکشاورزی در امور تولیدات دامی از توافق قریب‌الوقوع دامداران و صنایع لبنی که بیش از یک سال بر سر قیمت خرید شیرخام اختلاف داشتند، خبرداد.

به گزارش موج، دکتر حسن رکنی گفت: صنایع لبنی و دامداران را به هیچ عنوان از هم جدا نمی‌دانم و هر دو مانند حلقه زنجیر به هم متصل هستند که منافع‌شان مشترک است؛ درست همانند زنجیره تولید در بخش طیور.

رکنی با اشاره به اینکه سال گذشته قیمت ۱۴۴۰تومان برای خرید شیرخام توسط ستاد تنظیم بازار به تصویب رسید، اما بنا به دلایلی اجرایی نشد، افزود: ما به دنبال این هستیم که قیمت به‌صورت

منطقی تعیین و اجرا شود البته به شرطی که منافع هیچ‌کدام از طرفین به خطر نیفتد.

معاون وزیر در امور تولیدات دامی اظهار کرد: اخیرا اتفاق‌های خوبی در راستای توافق صنایع لبنی و دامداران افتاده و این دو طی جلساتی به نتایج مثبتی رسیده‌اند و امید می‌رود که توافق نهایی در آینده‌ای نزدیک اعلام شود.

این مقام مسئول اعتقاد دارد که باید مدیریت دامداری‌ها به‌گونه‌ای پیش‌رود که دامداری‌ها هم بتوانند در بخشی از کارخانجات لبنی ذی سهم باشند.

رکنی در پاسخ به این سوال که از نظر شما به‌عنوان عضو هیات‌مدیره صنایع شیر ایران، سود صنعت شیر چقدر تخمین زده می‌شود؟ گفت: از نظر سود، هر کارخانه‌ای فاکتورهای مخصوص به خودش را دارد. بنابراین اکنون نمی‌توانم عددی را اعلام کنم اما در واقع همان‌طور که دامداران با مشکلات فراوانی دست به گریبان هستند، اوضاع صنایع لبنی نیز خالی از مشکل نیست.

چالش‌های تولید دانه‌های روغنی در ایران

داستان روغن چیست؟

وحید زندی فخر

در هفته‌های اخیر، بحث روغن‌نباتی در کشور به سوژه‌ای تبدیل شد که تا چند روز ادامه داشت. این ماده غذایی اگرچه جزو مواد خوراکی است که محدودیت مصرف دارد اما مصرف آن در ایران، نسبت به میانگین جهانی بالاتر است و همین امر باعث شده که روغن در فهرست کالاهای اساسی قرار بگیرد. برای تولید روغن، به کشاورزانی احتیاج است که دانه‌های روغنی را می‌کارند. گیاهانی مانند کلزا، گلرنگ، آفتابگردان، سویا و غیره که کشت آنها هنوز آنطور که باید و شاید توسعه نیافته است؛ به شکلی که اکنون طبق آمارهای موجود، وابستگی کشور به تأمین روغن از خارج، به بیش از ۹۲درصد می‌رسد.

واردات ۴میلیارد دلاری

همین موضوع باعث شد که وزارت جهادکشاورزی برای کاهش وابستگی، به فکر افتاده و جهت توسعه کشت این دانه‌ها برنامه‌ریزی کند.

محمود حجتی در سومین گردهمایی سراسری مدیران جهاد کشاورزی برای آغاز سال زراعی ۹۵-۹۴ در این ارتباط گفت: در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، طرح افزایش تولید دانه‌های روغنی به‌طور جدی اجرا خواهد شد.

حجتی اظهار کرد: بنابر تاکیدات مقام معظم رهبری درخصوص مراقبت از واردات، طرح افزایش تولید دانه‌های روغنی با وجود کارشکنی‌های کسانی که منافع‌شان در واردات ۴ میلیارد دلاری روغن به کشور نهفته است، اجرا خواهد شد.

وی افزود: در این راستا، تولید دانه‌های روغنی و تولید کلزا در تناوب کشت با گندم، تقویت خاک و حمایت از زنجیره تولید با افزایش بهره‌وری، استفاده از بذور مناسب و استفاده از آخرین یافته‌های تحقیقاتی و علمی توسعه می‌یابد.

با توجه به گفته‌های ارشدترین مقام وزارت جهادکشاورزی، موضوع خوداتکایی و تأمین مقدار زیادی از دانه‌های مورد نیاز توسط کشاورزان داخلی، بر واردات ۴میلیارد دلاری و تأمین منافع عده‌ای خاص، ارجحیت دارد. بنابراین تدوین برنامه‌ای منظم و بلندمدت برای رسیدن به اهداف موردنظر، ضروری است. درباره برنامه وزارت جهاد کشاورزی، در ماه‌های گذشته گزارش مفصلی تهیه کردیم اما این بار قصد داریم درباره چالش‌ها و موانع موجود صحبت کنیم.

تا خوداتکایی رفتیم و برگشتیم

اگر چند دهه به عقب برگردیم، متوجه می‌شویم که مصرف روغن‌نباتی در جامعه از سال ۱۳۴۰ به بعد به ازای هر ۱۰ سال، نزدیک به دو برابر افزایش داشته است. از طرفی کشت دانه‌های روغنی هم به نسبت، دچار تغییراتی اساسی شد اما مانند مصرف این محصول، روندی افزایشی نداشت و تابعی پرفرازونشیب را تشکیل داد. تولید سویا در سال ۱۳۵۰ از ۵/۷هزار تن به‌طور میانگین به ۲۴۰هزارتن در ۱۳۸۵ رسید و همین‌طور کلزا که تا سال ۶۵ میزان تولید آن صفر بود، با شیبی تند خود را به سویا رساند و این دو، گوی سبقت را از دیگر دانه‌های روغنی ربودند. این در حالی است که طی همین مدت، تولید آفتابگردان از ۳۷هزارتن به ۳۳هزارتن کاهش یافت و پنبه دانه نیز از ۲۴۴هزارتن به صفر رسید.

کارشناسان درباره سابقه کشت محصولاتی از این دست، موضوع جالبی را نقل می‌کنند که بی‌شباهت به آنچه امسال برای این محصولات اتفاق افتاد، نیست. دولت هشتم، برای کشت دانه‌های روغنی به‌خصوص کلزا برنامه‌های متعددی را به مرحله اجرا رساند. به‌طوری‌که با فراهم کردن زیرساخت‌های لازم، کار تا جایی پیش رفت که برخی صاحب‌نظران پیش‌بینی می‌کردند وابستگی به دانه‌های روغنی به کمتر از ۵۰درصد برسد. با وعده‌ها و تسهیلاتی که دولت در اختیار کشاورزان قرار داده بود، تولید این دانه‌ها به‌شدت افزایش یافت اما درست هنگامی که ماجرا به نقطه عطف خود، یعنی برداشت و فروش رسید، کارخانه‌ها جا زدند و از خرید محصول امتناع کردند. درحالی‌که تعاونی روستایی نیز برای خرید تضمینی و حمایتی وارد عمل نشد. اتفاقا در آن زمان نیز، حجتی مسئولیت وزارتخانه را بر عهده داشت.

بنابراین تولید بیش از یک میلیون تنی دانه‌های روغنی روی دست کشاورزان ماند و چون این محصولات، فسادپذیری بالایی دارند، قابلیت نگهداری نداشته و زود فاسد شدند. به همین دلیل در سال‌های بعدی کشاورزانی که به سمت کشت دانه‌های روغنی رفتند، به‌مراتب کمتر شدند و تولید آن تقریباً به صفر نزدیک شد. براساس گفته‌های فعالان این حوزه، دولت‌های نهم و دهم نیز به کلی دانه‌های روغنی را به دست فراموشی سپردند و این شد که وابستگی ما به واردات روغن، در برخی سال‌ها تا ۹۵درصد افزایش یافت.

تحقیقات؛ صفر

مدیرعامل مجمع ملی خبرگان کشاورزی کشور در این ارتباط به «فرصت امروز» می‌گوید: «برای ایجاد رغبت بین کشاورزان، لازم است که دولت اقدامات زیربنایی فراوانی را انجام دهد تا مانند سال‌های گذشته کشاورزان از تولید دلسرد نشوند. در عین حال، دست‌های سودجو را از این بازار حذف کند تا نافرمانی نکنند.»

علی خان‌محمدی می‌افزاید: «اکنون به جرات می‌توان گفت که در بخش تحقیقات برای کلزا صفر هستیم و این در حالی است که کشت این محصول احتیاج به دانش روز و تحقیقات گسترده دارد.»

خان محمدی که خود یکی از کشاورزان نمونه در کشت دانه‌های روغنی است، اعتقاد دارد کلزایی که در داخل تولید می‌شود مطابق استانداردهای جهانی است اما اکثر روغن‌های وارداتی کیفیت استاندارد ندارند و متأسفانه طی سال‌های متمادی، ذائقه مردم را به سمت خود جذب کرده‌اند.

به گفته این نماینده بخش‌خصوصی، به نظر می‌رسد نخستین قدم برای برداشتن موانع موجود، به‌روز کردن تحقیقات در زمینه دانه‌های روغنی و ایجاد لاین‌های مخصوص باشد. البته مهم‌تر از آن انتقال این دانش تا مزرعه است. دوم اینکه خاک هر منطقه باید نسخه‌پیچی شود. به عبارتی اگر در منطقه‌ای پتانسیل کشت وجود ندارد، باید از کشت محصول در آن بخش خودداری کرد.

مکانیزاسیون از خاک‌ورزی تا برداشت محصول، سومین نکته‌ای است که مدیرعامل مجمع ملی خبرگان کشاورزی به آن اشاره می‌کند. اما مهم‌ترین و اساسی‌ترین اصل تولید، در فروش خلاصه می‌شود. بنابراین تا وقتی کشاورز دغدغه فروش داشته باشد، نمی‌تواند در امر تولید موفق عمل کند. به همین دلیل خان‌محمدی معتقد است که باید کمیته‌ای وجود داشته باشد تا به محض رسیدن کلزا مقدمات لازم را برای چیدن آماده کند. کلزا محصولی به‌شدت حساس است و در مقابل سرما مقاومت ندارد بنابراین راهکارهای حمایتی در این زمینه برای آسودگی کشاورزان بسیار ضروری است.

صحبت‌های این فعال کشاورزی در حالی است که یکی دیگر از کشاورزان نمونه در کاشت دانه‌های روغنی به «فرصت امروز» می‌گوید: «تنها ۲۰ روز برای فروش کلزا که مهم‌ترین دانه روغنی محسوب می‌شود، فرصت داریم و این مسئله می‌تواند دستاویزی برای سودجویی برخی کارخانه‌ها باشد.»

قاسم سالاری با اشاره به پیشرفت‌های مجارستان در این عرصه می‌افزاید: «این کشور، به‌گونه‌ای زنجیره تولید ایجاد کرده و پوشش بیمه‌ای به قدری است که به محض خسارت وارد عمل شده و آن را برای کشاورز جبران می‌کند. از اینها گذشته دولت این کشور، همیشه راهی برای فروش محصولاتی از این دست پیدا می‌کند. درحالی‌که کشاورزان ایرانی از روز اول تولید، دغدغه فروش دارند و اگر هم محصول‌شان خریداری شود، در نهایت رضایت خاطر آنها را فراهم‌نمی‌کند.»

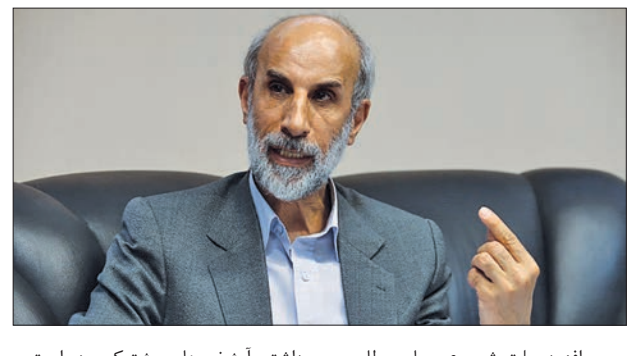
به‌هرحال، هم‌اکنون حدود یک میلیون و ۳۰۰هزارتن نیاز روغن کشور است که با توجه به تولید ۴۰هزارتنی کلزا هنوز برای رسیدن به سطح ایده‌آل، فاصله زیادی وجود دارد. دانه‌های دیگری مانند آفتابگردان، گلرنگ، کنجد و... حتی کمتر از این مقدار تخمین زده می‌شوند. بنابراین به نظر می‌رسد که دولت، برای خوداتکایی در این زمینه راهی بسیار طولانی و البته سخت در پیش دارد.

دام

ایجاد کمربند حفاظتی برای کنترل طاعون نشخوارکنندگان

رئیس سازمان دامپزشکی کشور از کاهش ۵۵درصدی طاعون نشخوارکنندگان در بین حیوانات اهلی خبر داد و گفت: برای کنترل این بیماری در جمعیت حیوانات وحشی با همکاری سازمان حفاظت محیط‌زیست، کمربند حفاظتی در استان‌های کشور تشکیل شده است.

مهدی خلج در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: باوجود محدودیت واکسن و اعتبارات، سازمان دامپزشکی به‌گونه‌ای پایش و واکسیناسیون را در زمینه این بیماری انجام داده است که طی پنج ماهه امسال نسبت به پنج ماهه سال گذشته موارد بیماری ۵۵درصد در نشخوارکنندگان اهلی کاهش یافته است.



وی افزود: علت شیوع بیماری طاعون نشخوارکنندگان در بین حیوانات وحشی، حساسیت آنها، خشکسالی، تردد حیوانات اهلی و وحشی در زیستگاه‌های یکدیگر و داشتن آبشخورهای مشترک بوده است.

رئیس سازمان دامپزشکی کشور با اشاره به کنترل مناسب طاعون نشخوارکنندگان در بین حیوانات اهلی گفت: باید سامانه پایش و مراقبت هوشمند علمی برای مراکز نگهداری نشخوارکنندگان وحشی ایجاد شود؛ به‌گونه‌ای‌که در مراکزی که آنها بیشتر تجمیع پیدا می‌کنند با تعبیه کردن دوربین‌های مورد نظر به محض مشاهده علائم شیوع این بیماری، آن را رصد و عواملش را شناسایی کنیم.

خلج اعلام کرد: طی جلسه‌ای که با رئیس سازمان محیط‌زیست برگزار شد لیست مناطق حضور نشخوارکنندگان وحشی شناسایی و تهیه شده و اطراف این مناطق به شعاع پنج کیلومتر کمربند حفاظتی تشکیل شده است و واکسیناسیون در آن مناطق انجام می‌شود.

نگاه

ما تمام کلزا و گلرنگ داخلی را خریدیم

محمد قبله
دبیر انجمن صنایع روغن نباتی

از وقتی که وزیر جهادکشاورزی درباره صنایع روغن نباتی اظهارنظر کرد، نگاه عموم نسبت به این صنعت بزرگ، کمی تغییر کرده است. این در حالی است که شنیدن سخن فعالان عرصه تولید روغن نیز خالی از لطف نیست. در همین ابتدای نوشتار باید اعلام کنیم که صنایع روغن نباتی، کل تولید کلزا و گلرنگ موجود در کشور را از کشاورزان خریداری کرده و تسویه حساب کلزا به‌طور کامل به اتمام رسیده، اما پرداخت پول به کشاورزانی که گلرنگ می‌کارند، کمی به تعویق افتاد که در چند روز آینده آن هم تسویه خواهد شد. البته باید گفت که در این میان ۳۵میلیارد تومان ضرری است که از جانب خرید کلزای داخلی نصیب صنعت شد و برآورد می‌شود که ۳ تا ۴ میلیارد تومان هم سهم گلرنگ باشد.

پیش‌بینی صنعت این بود که در سال‌جاری بین یک میلیون و ۲۰۰ تا یک میلیون و ۴۰۰هزارتن دانه وارد کشور می‌شود. بنابراین تصور می‌کردیم که از این کانال و با سود واردات، بتوان ضرر و زیان خرید دانه‌های روغنی را به کشاورزان پرداخت کرد. اکنون مشکل اصلی به خرید سویا بر می‌گردد. زیرا این دانه فاصله قیمتی زیادی با نوع وارداتی داشت و به‌مراتب در داخل گران‌تر بود اما در ماه‌های اخیر سویای زیادی وارد کشور شد که ارزانی این محصول در داخل را رقم زد. با توجه به افتی که برای سویا اتفاق افتاد، انگیزه برای ثبت سفارش آن کاهش یافت و همین موضوع باعث شد امکان جبران مابه‌التفاوت از طریق واردات این محصول، برای تجار وجود نداشته باشد. البته صنایع روغن، طبق تفاهم‌نامه‌ای که با وزارتخانه امضا کرد، مکلف شده بود دانه تولیدی کشاورزان را خریده و ضرر ناشی از بالا بودن قیمت را از محل واردات تامین کند. اما همان‌طور که گفته شد، تجارت این ماده غذایی به مشکل برخورد و بنابراین انجمن تصمیم گرفت تا برای جبران مابه‌التفاوت، قیمت نهایی محصول خود را افزایش دهد.

اما بنا به دلایلی این مسئله نیز به بن‌بست خورد؛ زیرا سازمان حمایت با طرح موردنظر مخالفت کرد و به همین دلیل راهی برای فعالان این صنعت نماند. حال سوال اینجاست که وقتی واردات به صرفه نیست و نمی‌تواند جبران خسارت کند و از طرفی اجازه افزایش قیمت محصول نهایی از طرف نهادهای دولتی داده نمی‌شود، تکلیف انجمن برای ادامه تولید و جلوگیری از ورشکستگی چه خواهد بود؟ آیا راهی جز عدم خرید یا افزایش قیمت محصول نهایی باقی می‌ماند؟

شیلات

افتتاح بزرگ‌ترین مرکز تولید بچه‌ماهی با مشارکت فرانسوی‌ها

رئیس سازمان شیلات از افتتاح بزرگ‌ترین مرکز تولید بچه‌ماهی دریایی خاورمیانه در جزیره قشم با مشارکت یک شرکت فرانسوی خبر داد و گفت: از این طریق سالانه بیش از ۱۰میلیون عدد بچه‌ماهی تولید می‌شود.

حسن صالحی، معاون وزیر جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: پس از مطالعات اولیه انجام شده در سال ۱۳۸۱ برای ظرفیت‌سنجی تولید ماهی در قفس در دریای شمال و جنوب کشور برای حل محدودیت‌های انجام این طرح که بزرگ‌ترین آن عدم تولید بچه‌ماهی در حد مناسب و با استانداردهای جهانی بوده تصمیم گرفتیم با دعوت از سرمایه‌گذاران در سال ۱۳۹۱ تولید بچه‌ماهی در استان هرمزگان را به دلیل داشتن بالاترین مرز آبی دریایی و بالاترین پتانسیل تولید در یک استان از طریق یک سرمایه‌گذار ایرانی با مشارکت شرکت فرانسوی آغاز کنیم.

وی افزود: فاز اول این پروژه تولید ۱۰میلیون عدد بچه ماهی دریایی با وزن پنج گرم در سال بود که پس از هزینه‌کرد بیش از ۴۰میلیارد ریال در پنجم تیرماه سال گذشته راه‌اندازی شد.

رئیس سازمان شیلات ادامه داد: هم‌اکنون تولید بچه‌ماهی آغاز شده و این طرح یکی از بزرگ‌ترین و مدرن‌ترین مراکز تولید بچه‌ماهی دریایی در ایران و خاورمیانه است که در صورت توسعه فازهای بعدی می‌توان ظرفیت تولید آن را به ۴۰میلیون بچه‌ماهی دریایی در سال افزایش داد.

وی اظهار کرد: در این طرح از سیستم مداربسته استفاده شده و با کمترین میزان مصرف آب و بدون آلودگی با توجه به استفاده از سیستم تصفیه تاکنون ۷۵۰هزار عدد بچه‌ماهی به‌صورت محدود جهت بررسی بازار و تست سیستم، تولید شده است.

فرصت امروز
روزنامه اقتصادی - مدیریتی

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری:
محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴ و ۸۸۸۹۵۴۳۳
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
آدرس: میرزای شیرازی، نبش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

چهارشنبه | اول مهر ۱۳۹۴ | شماره ۳۲۹ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

روحانی در رژه دفاع مقدس:

قصد تجاوز به هیچ کشوری را نداریم

حجت‌الاسلام و المسلمین حسن روحانی در رژه نیروهای مسلح به مناسبت هفته دفاع مقدس در حرم امام خمینی حضور پیدا کرد و گفت: به دنیا می‌گوییم امروز بزرگ‌ترین نیروی مسلح ضدترور و ضدتروریسم، نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران هستند. این سپاه قبل از اینکه در برابر تجاوز دشمن بایستد، نخستین قدمش مبارزه با تروریست‌ها و گروهک‌ها بود. امروز بزرگ‌ترین قدرت علیه ارعاب و ترور، نیروهای مسلح ما هستند.

روحانی با بیان اینکه عشق به سرزمین و ایمان به خدا در دفاع مقدس برای ما هم‌افزایی به وجود آورد، خاطر نشان کرد: پر افتخارترین دفاع ایرانیان از سرزمین‌شان در دفاع مقدس هشت ساله تحقق پیدا کرد. شما اگر به همه قرون گذشته سر بزنید دفاع‌ها و جنگ‌های مختلفی وجود داشته است، اما هیچ‌کدام را با حماسه و غیرت و ایستادگی این دفاع مقدس نمی‌توانید مقایسه کنید.

او ادامه داد: یک ارتش میهنی، ملی، اسلامی و مکتبی که در منطقه بی‌نظیر است و یک سپاه پرافتخار که از دل انقلاب و از دل مردم مومن این سرزمین جوشید در دفاع مقدس سر برآورد؛ جوانان برومند دانشجوی انقلابی، مجاهد، ایثارگر و فداکاری که دانشکده‌های نظامی را ندیده و کلاس‌های نظامی پرطمطراق را نگذرانده بودند اما ایمان، ابتکار و خلاقیت‌شان به‌مراتب بالاتر از آنهایی بود که سالیان دراز دانشگاه‌های بزرگ نظامی را پشت سر گذاشته بودند.

روحانی در بخش دیگر سخنانش گفت: این فرماندهی ایمان و میهن‌دوستی این ملت پرافتخار توانست دفاعی را بیافریند که بحق مقدس بود. دفاعی که برای شرف، ایمان و ناموس و آب و خاک و سرزمین جان و مال خود را فدا می‌کنند، مقدس است. ما قصد تجاوز نداشتیم و نداریم. بعد از انقلاب در پی آن بودیم تا همه همسایگان با محبت و دوستی و صفا زندگی کنند و پیام انقلاب ما رحمت و عدالت واستقلال برای همه همسایگان بود. اما دشمنان همسایه‌ای را برای تجاوز آماده کردند و فکر می‌کردند می‌توانند به وسیله آن قدرت ملت بزرگی را بشکنند.

رئیس‌جمهور با اشاره به قطعنامه‌های شورای امنیت یادآور شد: ۷۰ سال از تاریخ سازمان ملل گذشته و نخستین قطعنامه‌های شورای امنیت راجع به ایران بوده، یعنی در زمانی که در جنگ جهانی دوم بخشی از کشور ما در اشغال دشمن بود. تقریبا آخرین نامه‌ها هم راجع به ایران بوده گرچه در این بین قطعنامه‌های ناصوابی صادر شد اما آن قطعنامه‌های اولیه در دفاع از ملت ایران بر لزوم خروج بیگانگان از ایران بود و این آخری هم به معنای کم شدن فشارها و رفع تحریم‌هاست. اگر ما از شورای امنیت بحق گله‌هایی داریم، در دوران جنگ تحمیلی به خوبی در دفاع از مظلوم ظاهر نشد اما در یکی دو مقطع به طور نسبی از ملت ایران دفاع کرد، امروز اگر می‌بینیم ملت ما پیروزی به دست آورده در سایه انسجام و وحدت دولت و ملت و حضور امت بزرگ اسلامی و رهبر بزرگ و شجاع و ایستادگی ملت است. یک سال پیش شش قدرت جهانی به ما می‌گفتند فقط ۱۰۰ سانتریفیوژ و نه بیشتر، اما امروز موفق شدیم ۶۰ برابر یعنی ۶هزار سانتریفیوژ را فعال نگه داریم. یک سال پیش به ما می‌گفتند حتی یک سانتریفیوژ در فردو نباید بماند، اما امروز هزار برابر یعنی هزار سانتریفیوژ در فردو داریم. یک سال پیش ۱+۵ می‌گفتند در اراک نباید رآکتور آب سنگین به هیچ عنوان باشد، اما امروز می‌گویند آب سنگین اراک، اما مدرن‌تر از گذشته وجود داشته باشد. این همه توفیق در سایه ملت بزرگ، نیروهای مسلح، دیپلمات‌های خلاق و لایق و راهبر درایتمند به وجود آمده است.

روحانی در پایان گفت: ما به این بسیج، ارتش و سپاه، نیروهای انتظامی و نظامی، ملت شجاع و رهبر بزرگ افتخار می‌کنیم و دست به دست می‌دهیم و از مشکلات عبور کرده و ایرانی آبادتر و سرزنده‌تر می‌سازیم. به دنیا می‌گوییم ایران بزرگ قدرتمند و مقاوم در برابر همه تجاوزهاست و قصد تجاوز به هیچ کشوری را ندارد، اما به خوبی از خود دفاع خواهد کرد. به روح امام، روح شهیدان و ملت ایران و محضر امام عصر(عج) در این روز سلام و درود می‌فرستیم.

مصطفی ملکیان در سالروز صلح تشریح کرد

رابطه فقدان تخیل و خشونت

همزمان با روز جهانی صلح، عصر دوشنبه نشست تخصصی «هنر و صلح» با سخنرانی مصطفی ملکیان، خسرو سینایی، سجاد باغبان و فرزاد ادیبی در تالار جلیل شهناز خانه هنرمندان ایران برگزار شد. مصطفی ملکیان، استاد فلسفه اخلاق در این نشست گفت: هنرهای نه‌گانه یعنی ادبیات (یا هنر مکتوب)، سینما، تئاتر، عکاسی، نقاشی، موسیقی، رقص، مجسمه‌سازی و معماری، معمولا با سه پدیده «زیبایی»، «تخیل» و «خلاقیت» سروکار دارند. افلاطون و نوافلاطونیان اعتقاد داشتند که هنر فقط با عنصر «زیبایی» مرتبط است، اما امروزه فیلسوفان هنر با رد این نظریه، اعتقاد دارند که در هنر هر سه پدیده حضور جدی دارد، هرچند بخش عمده‌ای از هنر با زیبایی سروکار دارد. با این اوصاف اگر فیلسوف یا هنرمند خوشبین باشند اعتقاد دارند که هنر و ادبیات بر زیبایی جهان می‌افزاید، اما اگر بدبین باشند بر این باورند که هنر از زشتی جهان می‌کاهد.

او با اشاره به آثار روانی که عنصر «زیبایی» بر انسان می‌گذارد، گفت: سروکار داشتن با زیبایی سه اثر روانی بر انسان می‌گذارد که هر سه عامل‌هایی برای توسعه و تعمیق صلح هستند. نخستین اثر «سرشار از لذت کردن» انسان است. هرچه ادراک از زیبایی بیشتر شود، لذت هم شدیدتر و عمیق‌تر است. عمده اشخاصی که به ویرانگری، نزاع و خشونت تمایل دارند، کسانی هستند که در طول زندگی خود از لذت بهره کمتری برده‌اند. هرچه سرشار از لذت بشویم، خشونت در ما پایین می‌آید. بنابراین هرچه از ادبیات و هنر لذت بیشتری ببریم، استعداد خشونت در ما کمتر دیده می‌شود. دومین اثر روانی که زیبایی بر انسان می‌گذارد، مقوله «از خود بی‌خود شدن» یا «از خود بیرون رفتن» است. این مقوله نیز باعث عمیق‌تر شدن لذت می‌شود. برقراری صلح بین انسان‌ها نیز با همین از خود بیرون شدن و به خود فکر نکردن و خود را فراموش کردن به‌دست می‌آید.

ملکیان همچنین به سومین اثر روانی عنصر زیبایی بر انسان‌ها نیز اشاره کرد و گفت: همه ما می‌دانیم که داوری نهایی در هنر وجود ندارد. حتی زیباترین آثار هنری در جهان را کسانی نپسندیده‌اند. به‌عنوان مثال بسیاری از منتقدان «ایلیاد و ادیسه» هومر یا نمایشنامه‌های شکسپیر را که در زمره عالی‌ترین و زیباترین آثار ادبی و هنری در تاریخ هستند، نقد کرده‌اند. بر این اساس هر کسی که هنرمندتر باشد، متوجه می‌شود که نباید قاطع و جازم صحبت کند. این عدم داوری نهایی باعث شده تا انسان‌های اهل هنر، اهل کثرت‌گرایی و در مقام عمل اهل مدارا باشند. بنابراین هرچه هنرمندانه‌تر زندگی کنید بیشتر به عقاید دیگران احترام می‌گذارید. ملکیان در بخش دیگری از سخنرانی خود به پدیده «تخیل» در هنر و ادبیات و تاثیر آن در اخلاقی زیستن انسان‌ها اشاره کرد و گفت: انسان‌ها هرچه تخیل بیشتری داشته باشند، هنرمندترند. برای اخلاقی زیستن باید قدرت تخیل بالا باشد. برای درک بیشتر این مسئله همه مخاطبان را به مطالعه کتاب «ابتذال شر» هانا آرنت دعوت می‌کنم. کتاب «ابتذال شر» حاصل شرکت کردن هانا آرنت، فیلسوف بزرگ معاصر در محاکمه آدولف آیشمان، یکی از افسران جلاد آلمان نازی، پس از جنگ بود. آیشمان مسئول «اداره امور مربوط به یهودیان» در دفتر مرکزی امنیت رایش بود و نزدیک به ۴۰۰هزار یهودی را کشت. پس از پایان جنگ جهانی دوم، یودی‌ها این شخص را برای محاکمه ربودند. آرنت که شخصا در این محاکمه حضور داشت، در کتاب «ابتذال شر» نوشت که آیشمان هیچگونه رذیلت اخلاقی فردی ندارد و فقدان «قدرت تخیل» در وی باعث کشته شدن ۴۰۰هزار یهودی شده است. به باور آرنت اگر آیشمان دارای قدرت تخیل بود، می‌توانست خود را جای یک مادر یهودی تصور کند که تمام اعضای خانواده‌اش را به کوره‌های آدم‌سوزی برده‌اند، بنابراین از جنایت دست می‌کشید.

این استاد فلسفه اخلاق در پایان با اشاره به این نکته که ادبیات قدرت تخیل انسان‌ها را بالا می‌برد و این رابطه مستقیمی با کاهش خشونت دارد، گفت: همه رژیم‌های سرکوبگر مانند حکومت شوروی در دوران استالین، با ادبیات مخالفند، چرا که ادبیات قدرت تخیل فردی را بالا می‌برد و این مسئله برای این رژیم‌ها قابل تحمل نیست. اگر انسانی بتواند با قدرت تخیل، خود را جای دیگران بگذارد، قطعا احترام بیشتری نیز برای عقاید او خواهد گذاشت. هنرمند پدید آورنده یک اثر هنری است. هرکسی به این درک برسد که «به وجود آوردن» چه کار توانفرسایی است، در جهت «ازمیان بردن» محتاط‌تر می‌شود.

واکنش علی مطهری به تذکر ۱۲ نماینده مجلس به وزیر اطلاعات

علی مطهری، نماینده تهران در حاشیه جلسه علنی دیروز مجلس در جمع خبرنگاران در پاسخ به سوالی درباره تذکر ۱۲ نماینده درباره آنچه نفوذ صدها جاسوس در رسانه‌های زنجیره‌ای اصلاح‌طلب خوانده بودند و ادعای در اختیار داشتن سند در این زمینه کرده بودند، گفت: من سندها را ندیدم؛ از خودشان بپرسید. به طور کلی این افراد دیدشان این گونه است که اصلاح‌طلب‌ها ضد انقلاب و کافر هستند و وقتی این افراد چنین دیدی دارند حتما این گونه هم قضاوت می‌کنند.

مطهری ادامه داد: این افراد اصلاح‌طلبان را دشمن می‌دانند که این درست نیست، زیرا ما اصلاح‌طلبان زیادی داریم که بسیار بیشتر از بسیاری از اصولگرایان، اصولگرا و متدین هستند و این نگاه، نگاه غلطی است. نماینده مردم تهران در مجلس اظهار کرد: متاسفانه الان در میان افراد نوعی کینه‌جویی پیدا شده که به هیچ عنوان حالت خوبی ندارد.

این سخنان در واکنش به خبری است که خبرگزاری فارس روز گذشته تحت عنوان تذکر ۱۲ نماینده مجلس به وزیر ارشاد و اطلاعات منتشر کرده بود. در این خبر آمده بود که ۱۲ نفر از نمایندگان مجلس شورای اسلامی طی تذکری خطاب به حجت‌الاسلام سیدمحمود علوی، وزیر اطلاعات و علی جنتی، وزیر ارشاد اسلامی بر لزوم مقابله جدی با جریان چندصد نفری نفوذی سرویس‌های جاسوسی غربی در روزنامه‌ها و رسانه‌های زنجیره‌ای تاکید کردند. در شرح تذکر نمایندگان آمده است: «یک باند و جریان مخرب چندصد نفری رسانه‌ای در داخل وابسته به سرویس‌های جاسوسی غربی هستند و با کشورهایی از جمله نروژ، هلند و انگلیس مرتبط هستند، سرپل ارتباطات آنها در خارج از کشور افرادی از سران فتنه ۸۸ و فراریان و پناهنده‌شدگان به کشورهای غربی هستند.»

سیاست

کمیسیون برجام توافق هسته‌ای را به‌طور مشروط تأیید می‌کند

سیدحسین نقوی، سخنگوی کمیسیون ویژه بررسی برجام گفت: کمیسیون ویژه باید طبق آیین‌نامه فقط گزارش بدهد که این گزارش سه بخش مقدمه، محتوا و پیشنهادات دارد و ما در محتوا موضوعات امنیتی، سیاسی، اقتصادی و حقوقی و فنی تخصصی را به‌صورت بخش به بخش بررسی می‌کنیم و گزارش می‌دهیم و در انتهای هر بخش نقاط قوت و ضعف برجام را در مورد آن موضوع مطرح خواهیم کرد. در پیشنهادات نیز کمیسیون ویژه طرحی را پیشنهاد می‌دهد که براساس آن اجرای برجام در چارچوب خطوط قرمز نظام قرار گیرد. با این روش ما نه برجام را رد و نه آن را تأیید می‌کنیم بلکه آن را تأیید مشروط خواهیم کرد. سخنگوی کمیسیون برجام در پایان گفت که گزارش این کمیسیون در مورد برجام هفته آینده به صحن علنی مجلس ارائه خواهد شد.

تیتراخبار

- رئیس تشکیلات خودگردان فلسطین پیش از سفرش به مسکو، در پاریس با فرانسوا اولاند دیدار کرد.
- ملااختر محمد منصور، رهبر جدید طالبان افغانستان در پیامی در آستانه عید قربان تأکید کرد صلح در افغانستان مستلزم پایان اشغال این کشور به دست نیروهای خارجی یا همان نیروهای ناتو است.

مقامات پلیس نیجریه اعلام کردند حدود ۸۰ نفر به دنبال چندین بمب‌گذاری در منطقه‌ای در شمال شرق این کشور کشته و ۱۵۰ نفر دیگر زخمی شدند

جامعه

تمدید تاریخ اعزام به خدمت سربازی با درخواست مشمولان

سرهنگ «رحمان علیدوست» معاون احضار و اعزام سازمان وظیفه عمومی ناجا گفت: براساس تدابیر سازمان وظیفه عمومی ناجا تمامی مشمولان متقاضی تمدید تاریخ اعزام به خدمت می‌توانند با مراجعه به دفاتر خدمات الکترونیک انتظامی (پلیس+ ۱۰) درخواست خود را ثبت کنند تا این سازمان براساس ظرفیت‌های موجود نسبت به تمدید تاریخ اعزام آنان اقدام کند. او با تأکید بر اینکه ظرفیت بعضی از مراکز آموزش نیروهای مسلح در برخی از تاریخ‌های اعزام در ماه‌های آینده تکمیل شده است، ادامه داد: مشمولان می‌توانند به تمدید تاریخ اعزام به خدمت سربازی در تاریخ‌های دارای ظرفیت اقدام کنند. به‌عنوان مثال مشمولان فارغ‌التحصیل دانشگاهی که تاریخ اعزام آنها یکم ماه‌های زوج (آبان، دی و اسفند) تعیین شده است می‌توانند تاریخ اعزام خود را در یکم اردیبهشت سال ۹۵ تمدید کنند و همچنین مشمولان غیردانشگاهی (دیپلم و زیردیپلم) نیز می‌توانند تاریخ اعزام خود را برای ۱۹ دی ماه سال‌جاری به تعویق بیندازند.

معاون احضار و اعزام سازمان وظیفه عمومی ناجا گفت: همه درخواست‌های تمدید و تعجیل از طریق دفاتر خدمات الکترونیک انتظامی (پلیس+ ۱۰) در سراسر کشور انجام می‌شود و نیازی به مراجعه حضوری مشمولان به سازمان وظیفه عمومی ناجا یا معاونت‌های وظیفه عمومی در استان‌ها نیست. مشمولانی که تاریخ و مکان آموزش آنها تعیین شده است باید در زمان مقرر خود را به مرکز آموزش مربوطه معرفی کنند. در حال حاضر امکان ثبت درخواست تعجیل اعزام به خدمت به دلیل شرایط ذکر شده وجود ندارد و از آنجا که کلیه درخواست‌های تمدید و تعجیل از طریق دفاتر خدمات الکترونیک انتظامی (پلیس+ ۱۰) صورت می‌گیرد از مشمولان خواستار شدیم که از مراجعه حضوری به سازمان وظیفه عمومی ناجا خودداری کنند.

تیتراخبار

- رسول دیناروند، رئیس سازمان غذا و دارو ضمن اشاره به آلودگی میکروبی «آب معدنی دماوند» و علت پلمب خط تولید آن، در عین حال گفت: این فرآورده، آب معدنی دماوند نیست و این شرکت از سال گذشته موظف شده بود آب آشامیدنی تولید کند.
- زهرا ساعی، معاون امور بانوان استانداری تهران، از شناسایی ۵ هزار زن سرپرست خانوار در استان تهران خبر داد.

فانی، وزیر آموزش‌وپرورش با بیان اینکه طرح رتبه‌بندی معلمان از اول مهر اجرایی می‌شود، گفت: در حال حاضر احکام رتبه‌بندی معلمان در ادارات آموزش‌وپرورش سراسر کشور در حال صدور است

فرهنگ

کاترین بیگلو «لارا کرافت» را برمی‌گرداند

فیلم «لارا کرافت» احتمالا با کارگردانی کاترین بیلگو ادامه پیدا می‌کند. به گزارش آسوشیتدپرس، شایعات حاکی از این است که فیلم «لارا کرافت» که در سال ۲۰۰۰ ساخته شده بود، اکنون به کارگردانی کاترین بیگلو دوباره جلوی دوربین می‌رود. دو کارگردان زن دیگر هم برای ساخت این ادامه مورد توجه قرار گرفته‌اند: کاترین هاردویک و میمی لیدر. در هر حال این فیلم که برای نخستین بار آنجلینا جولی را به‌عنوان یک قهرمان اول اکشن انتخاب کرده بود، قرار است دنباله‌های جدید داشته باشد. گفته شده کاترین بیگلو برای ساختن ادامه‌های این فیلم بیشتر مورد توجه است و البته کاترین هاردویک کارگردان «گرگ و میش» و میمی لیدر نیز از جمله کارگردان‌هایی هستند که احتمالش هست، این پروژه به دست آنها سپرده شود. بیگلو چند سال پیش فیلم جنگی عراقی را با عنوان «گنجه درد» و نیز تریلر «۳۰ دقیقه نیمه شب» را درباره دستگیری اسامه بن لادن، جلوی دوربین برد. او با فیلم اول برنده اسکار شد و برای فیلم دوم با پنتاگون درافتاد. درحالی‌که نخستین فیلم «لارا کرافت: مهاجم مقبره» سال ۲۰۰۱ اکران شد، گفته می‌شود بیگلو با توجه به سابقه جنگی‌اش می‌تواند این اکشن را با سبکی متفاوت ارائه کند. هاردویک کارگردان «گرگ و میش» نیز می‌تواند انتخاب خوبی باشد، البته اگر تهیه‌کنندگان قصد داشته باشند تا بار دیگر نوجوانان را به سینما بکشانند. در هر حال انتخاب کارگردان برای دنباله‌دارهای بلاک باستر اکنون به مسئله اصلی هالیوود بدل شده و درحالی‌که به‌طور سنتی مردان برای کارگردانی این نوع فیلم‌ها انتخاب می‌شدند، به نظر می‌رسد توجه به کارگردان‌های زن بتواند فصل جدیدی در این زمینه ایجاد کند. سیمون وست و جان دی وست فیلم‌های «مهاجم مقبره» را کارگردانی و بیشتر بر جاذبه جولی به‌عنوان یک زن در آنها تکیه کرده بودند.

تیتراخبار

- سومین نمایشگاه «هنر برای صلح» همزمان با روز صلح، با اعطای نشان صلح به رئیس‌جمهور و رونمایی از تابلوی «هاشورهایی برای صلح» به کار خود پایان داد.
- رضا رفیع، مجری و سردبیر برنامه «قندپهلو» گفت: حاضرم با برنده مسابقه استندآپ کمدی «خندوانه» مسابقه بدهم.

علی جنتی، وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی به تماشای تئاتر «غرب واقعی» داریوش مهرجویی نشست

ورزش

فرگوسن: رونالدو همیشه جلوی آینه بود

کریستیانو رونالدو بهترین بازیکن دو سال گذشته فوتبال جهان علاوه بر اینکه هنر فوتبالی خود را به خوبی در زمین نشان می‌دهد، ولی انتقادهای زیادی از او می‌شود و خیلی‌ها معتقد هستند او بازیکن مغروری است و زیادی به خود توجه می‌کند. به گزارش گلوبوی برزیل، سر آلکس فرگوسن سرمربی سابق منچستریونایتد یکی از کسانی است که رابطه خیلی خوبی با رونالدو دارد. حتی وقتی رونالدو با رئال مادرید منچستریونایتد را حذف کرد، رونالدو نزد فرگوسن رفت و او را در آغوش کشید و با او از ورزشگاه خارج شد. فرگوسن درباره شاگرد سابق خود گفت: وقتی او در منچستر بود اغلب رونالدو را جلوی آینه می‌دیدم. او علاقه زیادی داشت تا به خودش توجه کند و وقت زیادی را جلوی آینه سپری کند. البته من از این رفتار او ناراحت نمی‌شدم چرا که او به خوبی انتظارات من را در زمین مسابقه برآورده می‌کرد و به خوبی کار خودش را انجام می‌داد. این یک غرور خوب است که یک بازیکن دارد. او همیشه در تمرینات حضور پرقدرتی داشت و خیلی دیر از زمین بیرون می‌رفت. قبول دارم که او کمی مغرور است. همه بازیکنان دوست دارند پیروز شوند. رونالدو دوست دارد که پیروز شود و در عین حال بهترین باشد.

تیتراخبار

- توماس باخ رئیس کمیته ملی المپیک از ارسال نامه رئیس IOC به ریاست جمهوری اسلامی و درخواست ملاقات و دیدار حضوری با دکتر روحانی در حاشیه اجلاس مجمع عمومی سازمان ملل خبرداد.
- نیمار ستاره برزیلی بارسلونا به ستایش از فیلیپه کوتینیو پرداخت و تاکید کرد که دوست دارد این بازیکن را با پیراهن بارسلونا ببیند.

فدراسیون فوتبال کرواسی، شاشیچ ۶۱ ساله را به‌عنوان سرمربی جدید خود انتخاب کرد تا پیوستن برانکو ایوانکوویچ به تیم ملی کشورش منتفی شود

کافه تبلیغات

آینده واژگان تبلیغاتی به کجا می‌رود؟

مترجم: سارا گلچین

این روزها داستان‌های تبلیغاتی به سرعت به سمت تصویری شدن و جمع‌وجورتر شدن پیش می‌روند. اما همچنان جای پرسیدن یک پرسش هست و آن اینکه آینده واژه‌ها به کجا می‌رسد؟

مارک کاگوئین، کارشناس برجسته تبلیغات اعتقاد دارد واژه‌ها خودشان نقش مهمی در تعیین آینده داستان‌های تبلیغاتی ایفا می‌کنند: «چگونه می‌شود به جای تاکید بر ساده‌فهم بودن واژه‌ها بیشتر بر راه‌های تصویری کردن داستان‌ها تمرکز کرد؟ در طول سال‌ها طراحان بزرگی وجود داشته و دارند که این کار را انجام داده و می‌دهند.»

از نظر چاپین کلارک، یکی از زبردست‌ترین نویسنده‌های تبلیغاتی، این روزها یکسری افکار احتیاطی در این عرصه بال و پر گرفته که همه‌اش ناشی از وجود شبکه‌ها و رسانه‌های اجتماعی است.

«الگوها یا ضرباهنگ‌های زبانی مشخصی در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد که دیگر کلیشه شده است. چیزهایی که به اعتقاد من باعث مرگ عبارت‌های اصلی می‌شود. نویسنده‌ها همواره باید مراقب عبارت‌های خسته‌کننده، ضرب‌المثل‌های قدیمی و عبارت‌های کلیشه‌ای باشند، اما من فکر می‌کنم شبکه‌های اجتماعی مجموعه‌ای از واژه‌های تازه را باب کرده‌اند که دست‌کمی از آن ضرب‌المثل‌ها و عبارت‌های نخ‌نما ندارد. بنابراین نویسنده‌ها به‌طور ویژه باید مراقب این نوع اصطلاحات بوده و نسبت به آنها بدگمان باشند.»

برینستین کارشناس دیگر این حوزه هم رشد شبکه‌های اجتماعی را یک چالش تازه می‌داند اما معتقد است مرتبط بودن کلید ماجراست و از حضور صرف مهم‌تر است.

«من فکر می‌کنم ما اغلب از ابزارهای اشتباه برای کارهای اشتباه استفاده می‌کنیم. فکر می‌کنم این قالب‌ها و فرمت‌های تازه که شبکه‌های اجتماعی هم یکی از آنهاست، در حال تکامل و بالغ شدن هستند. روزی فرا خواهد رسید که مردم راحت‌تر و بهتر از این روزها با شبکه‌های اجتماعی ارتباط برقرار می‌کنند. مثلا اگر برند محبوب‌شان به توییتر رفت، به جای اینکه صرفا بگویند خب این برند هم پایش به توییتر باز شد و از کنار آن بگذرند، بیشتر به آن دقت کرده و با آن ارتباط برقرار می‌کنند.»

منبع: theawsc.com

از میان خبرها

استقبال از نمایشگر اپل در اقدام تبلیغاتی جدید اینستاگرام

اینستاگرام با هدف جذاب‌تر کردن نمایشگر «3D Touch Apple» به کار رفته در ساخت گوشی‌های آیفون 6S و 6Plus برای بازاریابان همزمان با ارائه پیشنهاد تبلیغاتی خود به یکسری کشورهای جدید در ماه جاری، طرح استفاده از این صفحه نمایش را می‌پذیرد.

سیستم جدید امکان تعامل کاربران با گوشی‌های خود از طریق دسترسی آسان به shortcutها و تسهیل برقراری رابطه با کاربر را به وجود می‌آورد.

این سرویس متعلق به فیسبوک در حالی شرایط مناسب برای بهره‌برداری از ویژگی فوق را فراهم می‌کند که سرویس تبلیغاتی آن از روز چهارشنبه به بیش از ۳۰ کشور و شرکت در جهان ارائه داده خواهد شد.

دیگر ویژگی‌های پذیرفته شده توسط این نرم‌افزار عکاسی آگهی‌های تبلیغاتی ویدئویی ۳۰ ثانیه‌ای و دکمه‌های اکشن جدید نظیر «Install Now»، «Sign Up» و «Shop Now» را در بر می‌گیرد.

به گفته اینستاگرام، این نرم‌افزار با آسان‌تر کردن روند دسترسی کسب و کارها در ابعاد مختلف به مردم از طریق آگهی‌های تبلیغاتی مرتبط‌تر از قبل روی اینستاگرام عمل می‌کند. این شرکت به بهبود مکانیسم‌های بازخورد درون اینستاگرام با هدف کمک به مردم برای کنترل عالی‌تر و افزایش تناسب آگهی‌های قابل مشاهده با علایق خود ادامه خواهد داد.

در کنار اینستاگرام، فیسبوک نیز به منظور بهره‌برداری از 3D Touch نرم‌افزار WhatsApp را به روز کرده است.

www. thedrum. com

طراحی بیلبورد حجمی برای رستوران تازه تاسیس

خودنمایی کسب‌وکار جوان با ماکت عظیم‌الجثه

نرگس فرجی

کسب‌وکارهای جوان در اجرای شیوه‌های متفاوت و تازه تبلیغات به نسبت کسب‌وکارهای قدیمی‌تر جسارت بیشتری دارند. آنها کمتر سراغ روش‌های قدیمی‌تر می‌روند و سعی می‌کنند روشی را اجرا کنند که قدیمی‌ترها اکران نکرده‌اند. اکثرا به این خیال دست به این کار می‌زنند که در نگاه مشتریان متفاوت دیده شوند. به هرحال آنها تازه وارد عرصه رقابت شده‌اند و جذب مشتریان بیشتر از اهمیت بالاتری برای‌شان برخوردار است. اگر به تبلیغاتی که در سطح کشور اکران می‌شوند، نگاهی بیندازید به راحتی این موضوع را تشخیص خواهید دارد. دراین‌باره بیلبورد حجمی یک رستوران ایتالیایی را می‌توان مثال زد. این رستوران ایتالیایی که تازه پا به عرصه رقابت گذاشته بیلبورد حجمی را در شهر کرج نصب کرده و نگاه‌ها را به خود جلب کرده است. در این بیلبورد از المان چنگال که برگرفته از نام این رستوران است، استفاده شده است. «فرصت امروز» در ادامه به منظور بررسی ابعاد مختلف این بیلبورد حجمی سراغ مسعودرشیدیان، مشاور و فعال عرصه تبلیغات و میلاد حسین‌زاده، مدیر رستورانی که این بیلبورد حجمی را اکران کرده، رفته است.

برای اکران بیلبوردهای حجمی باید برنامه‌ریزی شود

مسعود رشیدیان، مشاور و فعال عرصه تبلیغات درباره بیلبورد حجمی این رستوران می‌گوید: با توجه به سابقه‌ای که در حوزه مشاوره ماکت‌های حجمی داشته‌ام به نظرم این بیلبورد از لحاظ ساخت خوب است و به راحتی مخاطب را جذب خود خواهد کرد. با توجه به هماهنگی نام رستوران با المان بیلبورد نیز می‌توان تشخیص داد که این بیلبورد با برنامه‌ریزی مناسبی از لحاظ بازاریابی و تبلیغات اکران شده است.

رشیدیان در پاسخ به این سوال که آیا ساخت چنین بیلبوردی برای رستورانی که تازه شروع به کار کرده پرهزینه نخواهد بود، می‌گوید: این بستگی به متریال و موادی دارد که برای ساخت بیلبورد به کار رفته است. متریال استفاده شده در این بیلبوردها به مدت زمان و نوع کاربرد این رسانه توسط برندها بستگی دارد. براساس این ویژگی هزینه ساخت این بیلبوردها می‌تواند بالا یا پایین‌تر بیاید. اگر برند می‌خواهد طولانی مدت این بیلبورد را داشته باشد، مطمئنا هزینه آن بالاتر خواهد رفت ولی اگر در مدت کوتاهی نصب شود و بعد آن را از سطح شهر بردارند، نیازی به استفاده از مواد گران نیست، درنتیجه هزینه کاهش می‌یابد. گاهی برندها بعد از مدت نصب، ماکت را جدا و در مکان‌های دیگری استفاده می‌کنند که این باعث صرفه‌جویی هزینه آنها در ساخت ماکت خواهد شد.

رشیدیان می‌گوید: این رستوران خودش را رستورانی ایتالیایی به مخاطبان معرفی کرده‌است؛ همین موضوع سطح توقعی در مشتریان ایجاد می‌کند، پس باید برای جلب نظر مخاطبانی که سطح توقع بالایی دارند، هزینه بیشتری برای تبلیغات کرد اما با تمام این توصیفات، نصب یک بیلبورد در جهت تبلیغات بدون برنامه‌ریزی بلندمدت فایده‌ای برای کسب وکارها به همراه نخواهد داشت. به نوعی صرف داشتن یک بیلبورد حجمی کمکی به افزایش یا جذب مشتریان نخواهد کرد. این بیلبورد باید در قالب یک کمپین یا برنامه‌ریزی بلندمدت تبلیغاتی اکران شود. به همین دلیل نباید فرض براین شود که بیلبوردهای حجمی به خاطر جذابیت بصری‌شان بدون هیچ عملکرد تبلیغاتی دیگری برند را به اهدافش خواهند رساند.

گاهی برندها برای کمپین خاصی ماکت یا بیلبورد حجمی را طراحی می‌کنند ولی بعد از اتمام کمپین اقدام به حذف آن نمی‌کنند، در این حالت دیگر ماکت و بیلبورد اثرخود را از دست داده است و کارکردی برای آنها نخواهد داشت و شاید اثرمنفی نیز در ذهن مخاطب بگذارد. بنابراین بیلبوردهای حجمی و ماکت‌ها نیز تاریخ مصرفی دارند که باید در برنامه‌ریزی برندها به آن توجه خاصی شود.

بیلبوردهای حجمی هنوز در عرصه تبلیغات کشور جوان هستند

رشیدیان درباره اینکه آیا این بیلبوردهای حجمی می‌توانند مزیت رقابتی برای برندها از جنبه تبلیغاتی محسوب شوند، می‌گوید: مطمئنا این اتفاق خواهد افتاد. بیلبوردهای حجمی جذابیت بصری فوق‌العاده‌ای دارند و مخاطبان فورا آنها را از میان هزاران طرح تبلیغاتی تفکیک می‌کنند و می‌بینند. به نظرم هنوز هم این رسانه در حوزه تبلیغات کشور ما یک رسانه جوان محسوب می‌شود و قابلیت‌های بسیار دیگری دارد که کمتر برند داخلی سراغش رفته است. برندها در حال حاضر علاوه بر تمرکز روی کیفیت‌شان سعی می‌کنند که روی معرفی و تبلیغاتشان برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشند تا از این جنبه نیز میان رقبای خود متفاوت جلوه کنند. اگر برندی بخواهد در مرحله معرفی قدرتمند عمل کند، ماکت‌ها و بیلبوردهای حجمی با مراحل ساخت درست به آن کمک بسزایی خواهد کرد. البته برندها باید دقت کنند، این رسانه هر چقدر هم قدرتمند و قوی باشد اگر به درستی ساخته یا اجرا نشود، می‌تواند نتیجه معکوسی برای آنها به همراه داشته باشد. برای مثال به یاد دارید که سال گذشته یکی از شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی بیلبورد حجمی را اجرا کرد که در شیوه کارکردش اخلال ایجاد شده بود. مخاطبان فورا آن بیلبورد را دیدند و نسبت به آن عکس‌العمل نشان دادند، در حالی که همین مخاطبان روزانه هزاران بیلبورد بی‌محتوا می‌بینند و به راحتی و بی‌تفاوت از کنار آن می‌گذرند. علاوه بر این موارد در اکران چنین بیلبوردهایی گروه مخاطبان نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. برند باید مشخص کند که چه گروهی را در نظر گرفته که هدف تبلیغ خود قرار دهد. حتی باید مشخص کند که قرار است، بدون هیچ نوشته‌ای ماکت و بیلبورد حجمی را اکران کند یا اینکه می‌توان به مخاطب توضیحاتی درباره آن بدهد. در واقع داشتن نوشتار کنار بیلبورد یا ماکت حجمی مانند باشرح یا بدون شرح بودن یک عکس است. اگر قرار است بیلبورد بدون شرح باشد باید آنقدر ساخت و ماکت نصب‌شده گویا باشد که مخاطب بدون هیچ المان جانبی دیگری پیام برند را دریافت کند. بیلبوردهای بدون شرح گروه مخاطبان خاص‌تری را پوشش می‌دهند. برای مثال، گروه مخاطبان این رستوران خاص هستند و نیازی به این نیست که برند تلاشی برای توضیح دادن به آنها کند.

بیلبورد حجمی رستوران ایتالیایی تازه تأسیس از لحاظ ساخت خوب است و به راحتی مخاطب را جذب خود خواهد کرد. با توجه به هماهنگی نام رستوران با المان بیلبورد نیز می‌توان تشخیص داد که این بیلبورد با برنامه‌ریزی مناسبی از لحاظ بازاریابی و تبلیغات اکران شده است

اگر رستوران مخاطبانی را هدف قرار داده بود که تابه‌حال غذای ایتالیایی نخورده‌اند یا می‌خواهند امتحان کنند، مسئله فرق می‌کرد. در این حالت باید بیلبورد به‌گونه‌ای دیگر طراحی می‌شد که گویایی بیشتری برای این دسته از مشتریان داشت. چون به هرحال مخاطبان غذایی ایتالیایی تا آن چنگال و پاستا را ببینند، فورا متوجه می‌شوند که چه غذایی در رستوران سرو خواهد شد. حتی محل نصب این بیلبوردهای حجمی نیز مهم است، چون باید در مکانی نصب شوند که گروه مخاطبان از آنجا عبور می‌کنند.

برای مثال اگر یک شرکت ساختمان‌سازی تصمیم به نصب چنین بیلبوردهای حجمی بگیرد، باید به محلی برود که در آنجا ساخت‌وساز بیشتری اتفاق می‌افتد. چنین بیلبوردی در مکانی از شهر که ساخت‌وساز در آن صورت نمی‌گیرد، عملا کارکردی ندارد. بنابراین عوامل مختلفی برای بالاتر رفتن اثربخشی این بیلبوردها باید کنار هم قرار بگیرد تا برند به اهداف تبلیغاتی‌اش برسد.

هدف بیلبورد حجمی آگاه‌سازی مشتریان بود

میلاد حسین‌زاده، درباره بیلبورد حجمی این رستوران می‌گوید: امروزه، تبلیغات به سادگی گذشته نیست. برای دیده شدن در بین انبوه تبلیغات باید تمایزی ایجاد کرد که بتوان ذهن مخاطب را درگیر کرد تا به اهدافی که در آن تبلیغ مورد نظر داریم، برسیم. بنابراین به یک ایده خلاقانه نیاز داریم تا از دیگران متمایز شویم و دیده شویم. به همین منظور ما در رستوران ایتالیایی فُرک تصمیم گرفتیم با تبلیغات متفاوت‌تری کار خود را شروع کنیم. چرا که در مرحله آگاه‌سازی از برند نیازمند این بودیم که با بودجه محدودی که در اختیار داشتیم بیشترین اثرگذاری را در مخاطب خود داشته باشیم و بتوانیم نام رستوران را بر سر زبان‌ها بیندازیم. برای این منظور سراغ تبلیغات سه بعدی یا حجمی رفتیم و پیش‌بینی کردیم که با ساخت یک ماکت جذاب می‌توانیم اثرگذاری تبلیغات خود را در شروع کار بالا ببریم و در ذهن‌ها با سرعت بیشتری شناخته شویم. با همکاری شرکت تبلیغاتی تصمیم گرفتیم ماکت یک چنگال را که اسپاگتی به دور آن پیچیده شده، بسازیم. با این ماکت یکی از انواع غذاهای رستوران ایتالیایی به نام اسپاگتی را به مخاطب معرفی کردیم. همچنین چنگال کاراکتر و نمادی از رستوران است که در اکثر کارهای تبلیغاتی و گرافیکی رستوران نیز از آن استفاده کرده‌ایم. حسین‌زاده می‌گوید: هدف ما این است که کاراکتر چنگال در راستای اهداف برندینگ رستوران به خوبی در ذهن مخاطب جای بگیرد و تداعی‌کننده نام رستوران و برند ما باشد.

مدیر این رستوران درباره بازخوردهای دریافتی از این بیلبورد حجمی می‌گوید: بازخوردهای مثبتی از طرف مخاطبانی که این بیلبورد را دیده بودند، دریافت کرده‌ایم. به نظر بیلبورد برای مخاطبان جذابیت داشته است، این موضوع نشان می‌دهد که تا حدود زیادی ما را در مرحله آگاه‌سازی از برند به اهداف خود رسانده‌ایم. حسین‌زاده درباره برندهای دیگری که از این شیوه تبلیغاتی استفاده کرده‌اند می‌گوید: در ایران این شیوه تبلیغاتی به این سبک یعنی تماما سه بعدی کمتر دیده شده و اکثرا به شکل ماکت‌های دو بعدی روی بیلبوردها انجام می‌گیرد اما در دنیا برندهای معتبری مانند مک دونالد و کوکاکولا از این شیوه تبلیغاتی استفاده کرده‌اند.

تبلیغات خلاق

آگهی: رستوران مک‌دونالد-شعار: به مدرسه خوش آمدید!

ایستگاه تبلیغات

سکوت مک‌کاناهی در آگهی‌های جدید Lincoln

مک‌کاناهی به دور جدید آگهی‌های Lincoln بازگشته است، اما این‌بار اجازه داده تا خود محصول حرف بزند.

مک‌کاناهیِ هنرپیشه که تک‌گویی‌های درهم و برهمش در آگهی‌های سال گذشته Lincoln، بارها تقلید شد، در ویدئوهای جدید SUV مدل MKX سکوت می‌کند.

آگهی‌های تلویزیونی که قرار است حین بازی‌های فوتبال کالج از کانال ABC پخش شود، سه قسمت پشت سر هم را تشکیل می‌دهد، یک فیلم ۹۰ ثانیه‌ای که در آن مک‌کاناهی برای یک بازی به جمع دوستانش می‌پیوندد.

به گزارش‌ام بی‌ای نیوز، در یکی از ویدئوها او را می‌بینیم که آماده می‌شود و در MKX به سمت مقصد رانندگی می‌کند. دومین ویدئو او را در حال گوش دادن به سیستم صوتی REVEL اتومبیل نشان می‌دهد و بعد در یک عمارت مورد استقبال قرار می‌گیرد. ویدئوی سوم کلیپ‌هایی از بازی را به‌طور پراکنده نشان می‌دهد و بعد او را می‌بینیم که با لبخندی حاکی از رضایت به سمت خانه رانندگی می‌کند. هر قسمت با این تگ‌لاین به پایان می‌رسد: «حس خوب با شما باقی می‌ماند.»

بازاریابی مجانی

ببخشید این چنده!!!

عطیه عظیمی

قیمت از نظرلغوی یعنی سنجش، ارزیابی، اندازه و معیار. قیمت در بازار عبارت است از ارزش مبادله‌ای کالا و خدمت که به‌صورت واحد پول بیان می‌شود. براین اساس، قیمت‌گذاری به‌طور ساده یعنی تعیین قیمت برای کالا یا خدمت. قیمت‌گذاری فعالیتی است که باید تکرار شود و فرآیندی مداوم و پیوسته است. این تداوم ناشی از تغییرات محیطی و نبود ثبات در شرایط بازار است که لزوم تکرار این فرآیند را توجیه می‌کند.

به‌رغم اهمیت روزافزون عوامل غیرقیمتی در فرآیند بازاریابی جدید، قیمت به‌عنوان یکی از عوامل مهم آمیخته بازاریابی شناخته شده است.

چه بسیارند کالاهای مرغوب و مقرون به‌صرفه‌ای که به دلیل قیمت‌گذاری اشتباه، از جانب خریداران انتخاب نشده‌اند و زیان‌های هنگفتی را به شرکت‌ها تحمیل کرده‌اند. قیمت‌گذاری، ارزش پولی کالا یا خدمات را برای مشتری و سود و منافع قابل‌توجهی را برای تولیدکننده به همراه می‌آورد. برای شرکت‌هایی که از بازاریابی شبکه‌ای استفاده می‌کنند قیمت‌گذاری هم موضوع بسیار مهمی است چرا که پاداش این کار متوجه شبکه توزیع نیز می‌شود.

توزیع قسمت اعظم تفاوت بین شرکت‌هایی است که از بازاریابی شبکه‌ای استفاده می‌کنند و شرکت‌های معمولی. به این جریان اصطلاحاً تجمع کالا و خدمات و مصرف‌کننده‌ها در یک زمان و در یک مکان می‌گویند. به جای یک سیستم پیچیده شامل عمده فروش‌ها، شرکت‌های حمل‌ونقل متعدد کالا، مراکز توزیع و فروش، خرده‌فروش‌ها و اضافه شدن به قیمت کالا در هریک از این نقاط، تولیدکننده‌ها، کالا و خدمات‌شان را مستقیماً به دست مصرف‌کننده‌ای می‌رسانند که یا مصرف‌کننده‌ای توزیع‌کننده است یا صرفاً مصرف‌کننده.

در این حالت، خریداران، قیمت کمتری پرداخت می‌کنند، اصطلاحاً به‌نوعی می‌توانند کالا را با قیمت پایین‌تر خریداری کنند و این بسیار به نفع آنان است و در این حالت تحویل کالا می‌تواند از طریق پست و سایر شیوه‌های ارسال کالا یا خدمات باشد. تمامی سازمان‌ها و شرکت‌ها، برای کالاها و خدماتی که عرضه می‌کنند قیمتی تعیین می‌کنند. این قیمت ممکن است در قالب مفاهیم گوناگون مانند شهریه، آبونمان، حق عمل، اجاره بها و غیره عنوان شود. در بین اجزای آمیخته بازاریابی، قیمت تنها عاملی است که موجب ایجاد درآمد می‌شود.

همچنین قیمت، انعطاف‌پذیرترین عامل آمیزه بازاریابی شناخته می‌شود، چراکه می‌توان به سرعت آن‌را تغییر داد. اگرچه رقابت بر سر قیمت یکی از مسئله‌های عمده‌ای است که شرکت‌ها با آن روبه‌رو می‌شوند، اما بسیاری ار شرکت‌ها نمی‌توانند این مسئله را به شیوه‌ای عالی حل کنند. با همتراز شدن کیفیت کالاهای شرکت‌های متفاوت و تشدید رقابت، عنصر قیمت به یکی از مهم‌ترین عوامل مؤثر بر حفظ و جذب مشتریان و وفاداری و رضایت آنها تبدیل شده است.

این امر امروزه به دلیل گسترش روزافزون اینترنت بیشتر مصداق پیدا می‌کند. لازم است مدیران امروز مسئله قیمت‌گذاری و تعیین قیمت را به‌عنوان یک مرحله استراتژیک و نه به‌عنوان یک تصمیم خودکار و سریع مدنظر داشته باشند. نداشتن یک استراتژی مناسب قیمت‌گذاری می‌تواند به فروش کمتر، از دست دادن مشتری، سهم بازار کمتر و کاهش سود منجر شود. برای داشتن استراتژی مناسب و دستیابی به سود بیشتر نیاز به تغییر فرهنگی در سازمان است.

امروزه ضرورت تعیین قیمت مناسب برای مدیران به‌عنوان برنامه استراتژیک مطرح شده است.

آیا می‌دانستید

محصول سبز

آیا می‌دانستید آمیخته‌های بازاریابی محصول سبز به حفظ و بهبود محیط طبیعی یا حفظ انرژی و کاهش یا حذف استفاده از مواد سمی، آلودگی و ضایعات کمک می‌کند؟ به عبارتی دیگر، محصول سبز محصولی است که ضرر کمتری به محیط زیست وارد می‌آورد و از روش‌های تعمیر، نوسازی، تولید مجدد، بازیافت و کاهش به دست می‌آید. قیمت محصول سبز باید منطقی و رقابتی باشد. اکثر مصرف‌کنندگان تنها در صورتی حاضر به پرداخت قیمت بالاتر هستند که ارزش افزوده محصول را دریابند.

این ارزش ممکن است در بهبود عملکرد، کارایی، طراحی، جاذبه بصری یا مزه آن باشد یا حتی به دلیل ویژگی‌های دیگر محصولات سبز از جمله عمر طولانی‌تر و بی‌ضرر بودن آن.

گزارش «فرصت امروز» از فواید اسپانسرینگ «پگاه» از جشن خانه سینما

وقتی حمایت شونده بیشتر از حامی سود می‌برد

امیر کاکایی

خانه سینما بزرگ‌ترین نهاد صنفی سینماگران ایران است که بیش از یک دهه است هر ساله جشنی را تحت عنوان جشن بزرگ سینمای ایران برگزار می‌کند. البته این نهاد صنفی چند سالی بود که فعالیت‌هایش متوقف شده بود اما با از سرگیری دوباره فعالیت‌های خود، به رسم هر سال جشن بزرگ سینمای ایران را دوباره برگزار کرد؛ جشنی که این بار شرکت لبنیاتی پگاه اسپانسر آن شده بود. به‌طورکلی امروزه بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی در راستای مسئولیت اجتماعی هم که شده اسپانسر رویدادهای فرهنگی و اجتماعی می‌شوند و در مقوله اسپانسرینگ سرمایه‌گذاری‌های کلانی انجام می‌دهند، اما موضوعی که باید همواره مورد توجه قرار بگیرد این است که رویدادی باید انتخاب شود که با هویت برند سازمان تناسب داشته باشد. با توجه به این موضوع سوالی که مطرح می‌شود، این است که آیا برای پگاه به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی که هویت برند مشخصی دارد، جشن خانه سینما انتخاب مناسبی بوده و این شرکت چه اقداماتی را می‌تواند انجام دهد که از این اسپانسرینگ سود بیشتری کسب کند.

در همین زمینه محمد قاضی‌زاده، کارشناس ارشد بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: مجموعه خانه سینما چند سالی بنا به دلایل مختلف تعطیل بود و در شهریور ۹۲ فعالیت‌های خود را دوباره از سر گرفت. امسال هم برای دومین سال پیاپی پس از بازگشایی مجدد، این جشن برگزار شده است. مجموعه‌های وابسته به سینما و به‌صورت کلی بدنه سینما همچنان در حوزه بازاریابی، جذب اسپانسر و جذب سرمایه قدرتمند نیستند؛ یعنی به‌سختی می‌توان این حوزه را در ایران، صنعت نامید و نیاز به وجود جریان‌های نقدی تزریقی برای گردش کسب‌وکار و فعالیت خود دارند. خانه سینما نیز برای برگزاری مراسم‌های این‌چنینی نیازمند صرف هزینه زیادی است؛ به همین دلیل درصدد است که این هزینه‌ها را از طریق گرفتن اسپانسر پوشش دهد. البته جذب اسپانسر برای مراسم این‌چنینی در دنیا بسیار متداول است.

قاضی‌زاده ادامه می‌دهد: بیشتر مردم ایران مجموعه پگاه را تحت عنوان برند محصولات لبنی می‌شناسند و به نظر من تصویر دیگری از این برند در ذهن آنها تداعی نشده است و بیشتر مردم آن را به‌عنوان یک شرکت دولتی/ شبه‌دولتی می‌شناسند. جشن خانه سینما مراسمی است که در آن برترین‌های سینما موردتقدیر قرار می‌گیرند و در آن ستاره‌های سینمایی حضور دارند؛ به همین دلایل دارای پرستیژ خاصی است اما از طرفی برند پگاه تداعی‌کننده حس پرستیژ نیست و اینکه برند پگاه سراغ اسپانسر شدن جشن خانه سینما رفته برای کارشناسان این حوزه سوال‌برانگیز است؛ چون برند پگاه کالاهای FMCG یا تند مصرف تولید می‌کند که در سوپرمارکت‌ها توزیع می‌شود و محصولاتش خیلی به پرستیژی بودن اشاره‌ای ندارند.

منافع بیشتر خانه سینما نسبت به پگاه

او می‌افزاید: منافع اسپانسر شدن پگاه در جشن سینما، به‌مراتب کمتر از خانه سینماست و از طرفی مراسم‌های این‌چنینی در حوزه سینما در حوزه رسانه‌ای خیلی پرسروصدا نیستند و مخاطبانی پرشمار از جنس عوام ندارند که پگاه بخواهد از اسپانسر شیپ این رویداد برای ایجاد ذهنیتی خاص در آنها استفاده کند؛ به‌عنوان نمونه در اطلاع‌رسانی این‌گونه مراسم‌ها اغلب از رسانه‌های محیطی، تلویزیون و... استفاده نمی‌شود و صرفاً اطلاع‌رسانی در همان مراسم و بعد از مراسم به‌صورت دهان‌به‌دهان رخ می‌دهد.

پگاه می‌توانست انتخاب بهتری برای اسپانسر شدن داشته باشد

این کارشناس ارشد بازاریابی اظهار می‌کند: به‌صورت کلی می‌توان گفت پگاه انتخاب خوبی برای اسپانسر شدن نداشته است و برای اسپانسر شدن این مراسم باید این موضوع موردتوجه قرار گیرد که جشن خانه سینما چه چیزی را به برند پگاه اضافه می‌کند و حتی چه بخشی از تصویر برند پگاه در ذهن مشتری را ارتقا می‌بخشد. به نظر می‌رسد تصویر برند پگاه در ذهن مخاطب ارتباطی با لوکس بودن ندارد و پگاه نیازی هم به لوکس بودن به‌عنوان یک برند محصولات لبنی ندارد.

برند پگاه با تصویر هنرمندانه

قاضی‌زاده خاطرنشان می‌کند: مجموعه پگاه از لحاظ مالی بسیار قدرتمند است و توان و پتانسیل این موضوع را دارد که ورق را به نفع خود برگرداند و از اسپانسر شدن جشن خانه سینما درجایی به نفع خود استفاده‌هایی کند. لذا به نظر بنده بهتر است این اسپانسرینگ را با مسئولیت‌های اجتماعی گره بزند و خود را به‌عنوان حامی هنر و هنرمندان معرفی کند؛ به‌عنوان نمونه برند پگاه می‌تواند اظهار کند که از هنر سینما در یک قالبی حمایت می‌کند و نسبت به این موضوع یک حضور رسانه‌ای را از خود نشان دهد. در چند سال گذشته برخی از شرکت‌های ارائه دهنده اینترنت، در این حوزه وارد شده و در راستای مسئولیت اجتماعی و حمایت از هنرمندان اقداماتی انجام داده‌اند. حال اما به نظر می‌رسد با شرایط فعلی و با صرف اسپانسر شدن بی‌سروصدا برای این مراسم نمی‌توان پگاه را خیلی برنده تصور کرد.

حضور پگاه در فعالیت‌های محیط‌زیستی

او معتقد است: برندهایی مانند برند پگاه که محصولات FMCG کم‌دوام را به بازار عرضه می‌کنند و به علت جنس کالای‌شان حجم بالایی از محصولات را تولید می‌کنند پس به همین میزان هم از ظرف‌های زیادی برای بسته‌بندی این محصولات استفاده می‌شود که به محیط‌زیست آسیب می‌رساند؛ می‌توانند در فعالیت‌های محیط‌زیستی اسپانسر شود که در راستای مسئولیت اجتماعی اقداماتی را انجام داده باشند و برای برند لبنیات وارد شدن به اسپانسرینگ اتفاق‌های لوکس زیاد مناسب نیست.

این کارشناس ارشد بازاریابی بیان می‌کند: مجموعه پگاه اگر واقعاً قصد حمایت از صنعت سینما را دارد باید به‌صورت جامع در مورد این موضوع اطلاع‌رسانی کند یا این موضوع را در شبکه‌های اجتماعی مطرح کند و با هزینه پایینی در شبکه‌های اجتماعی این موضوع را اطلاع‌رسانی کند و در این راستا در شبکه‌های اجتماعی تولید محتوا انجام دهد یا با بودجه‌های کلان‌تر نیز می‌تواند در رسانه‌های دیگر در این راستا اقداماتی انجام دهد.

او ادامه می‌دهد: سازمان‌های مختلفی که اسپانسر می‌شوند، می‌توانند در محل برگزاری این رویدادها حضور فیزیکی داشته باشند؛ به‌عنوان نمونه در برخی از جشنواره‌های سینمایی خارجی که برخی از برندها در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند غرفه‌ای دارند که در آن از این فرصت استفاده می‌کنند و با هنرمندان یا کارگردان‌ها مذاکراتی انجام می‌دهند که بتوانند اسپانسر فیلم یا سریال‌های‌شان شوند و از همین طریق حضور رسانه‌ای خوبی را از خود نشان دهند. به‌صورت کلی باید پگاه روی این موضوع سرمایه‌گذاری می‌کرد که از هنرمندان و صنعت سینما در کشور حمایت می‌کند و نباید به این موضوع اکتفا می‌کرد که فقط در طول مراسم چند باری اسمی از برند پگاه آورده شود.

> **برند پگاه تداعی‌کننده حس پرستیژ نیست و اینکه برند پگاه سراغ اسپانسر شدن جشن خانه سینما رفته برای کارشناسان این حوزه سوال‌برانگیز است؛ چون برند پگاه کالاهای FMCG یا تند مصرف تولید می‌کند که در سوپرمارکت‌ها توزیع می‌شود و محصولاتش خیلی به پرستیژی بودن اشاره‌ای ندارند**

تحقیقات بازار در راستای اسپانسرینگ

قاضی‌زاده اظهار می‌کند: برندهای داخلی کمتر به این موضوع توجه می‌کنند که تحقیقات بازاری انجام دهند و از این موضوع اطلاع پیدا کنند که مخاطبان نسبت به برند سازمان چه تصویر و چه تداعیاتی در ذهن دارند و پیشنهاد می‌شود که سازمان‌های داخلی روی این موضوع سرمایه‌گذاری کنند و تحقیقات بازاری را در این راستا انجام دهند که بتوانند براساس این موضوع در مقوله اسپانسرینگ به‌خوبی ورود پیدا کنند، نه اینکه در موضوعی اسپانسر شوند که با تصویر برند متضاد است و هیچ مزایایی برای آنها نداشته باشد و حتی در برخی از مواقع سازمان‌هایی که انتخاب مناسبی نکردند، اعتبار خود را از دست می‌دهند.

دکتر احمدرضا باغبان، مدیر فروش در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: تفاوتی بین اسپانسرینگ و تبلیغات وجود دارد و می‌توان گفت که تبلیغات یک فعالیت کمی است اما اسپانسرینگ یک فعالیت کیفی تلقی می‌شود و در ابتدا اسپانسرینگ با حمایت مادی شروع می‌شود اما منجر به یک رابطه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی می‌شود و موجب می‌شود مخاطبان به نام شرکت‌ها و افراد فکر کنند. اما نمی‌توان این‌گونه تصور کرد که با اسپانسر شدن می‌توان مشتری را فوری به خرید تشویق کرد. به‌عنوان نمونه خطوط هواپیمایی کشورهای امارات و قطر در چند سال گذشته اسپانسر تیم‌های تراز اول فوتبال مانند بارسلونا، آرسنال و... شدند ضمن اینکه هر دو ایرلاین در این مدت جزو بهترین‌های دنیا بوده‌اند. در بلندمدت در تلاش هستند در ذهن مخاطب جایگاه رفیعی را برای خود و برندشان ایجاد کنند.

پگاه انتخاب مناسبی برای خانه سینما نیست

او ادامه می‌دهد: هدف از اسپانسر شدن سازمان‌ها افزایش اعتبار و پرستیژ برند یا ایجاد تصویر مناسبی از برند در ذهن مخاطب است و پگاه هم در انتخاب جشن خانه سینما درصدد افزایش پرستیژ برند خویش است. این انتخاب ازنظر بنده انتخاب مناسبی بوده اما خانه سینما در این موضوع انتخاب مناسبی را انجام نداده و باید این موضوع مدنظر قرار گیرد که در فرآیند اسپانسرینگ، ویژگی‌ها و صفات دو طرف اسپانسرینگ باید مرتبط با یکدیگر انتخاب شود. به‌عنوان‌مثال در مراسم اسکار که هرساله برگزار می‌شود برندهای بسیار زیادی در آگهی‌های تبلیغات و تیزرهای این مراسم که مخاطبان زیادی دارند، حضور پیدا می‌کنند و نوع اسپانسرینگ و حضور برندها در این مراسم که همانند جشن خانه سینما باشد، متفاوت است. به نظر بنده بهتر بود خانه سینما نیز همانند اسکار این‌چنین برنامه‌ریزی را برای خود اتخاذ کند و در تبلیغات خود اسپانسر بگیرد که از چندین برند برای این جشن استفاده شود و فقط به برند پگاه اکتفا نکند.

باغبان می‌افزاید: پگاه هدف خود از انجام این فعالیت را ری‌برندینگ یا بازسازی برند خود عنوان کرده است. در این خصوص لازم به توضیح است احیای برند معمولاً بنابر دلایل مختلف صورت می‌پذیرد برخی از برندها به دلیل تغییر در مالکیت، استراتژی، محیط خارجی و جایگاه سازمان در بازار اقدام به احیای برند می‌کنند؛ اگر استراتژی در پشت مقوله اسپانسرینگ پگاه باشد این انتخاب پگاه تعریف‌شده و منطقی است، اما صرفاً با اسپانسر شدن در جشن خانه سینما احیای برندی رخ نمی‌دهد و در راستای احیای برند باید پگاه به‌تمامی جوانب این تغییر بپردازد. به‌عنوان نمونه اگر پگاه قصد بازسازی برند خود را دارد، باید یکپارچگی فعالیت‌هایش را در تمام جوانب بازاریابی و سازمانی خود از جمله وب‌سایت یا بسته‌بندی محصولات این برند نیز دوباره تعریف کند و متناسب با ری‌برندینگ مدرن شود.

تمرکز روی یک حوزه اسپانسرینگ

او اظهار می‌کند: برندهای معتبری مانند کوکاکولا و پپسی در طول یک سال روی یک مقوله در حوزه اسپانسرینگ سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ به‌عنوان نمونه روی مقوله موسیقی. اما پگاه به‌غیراز اسپانسر شدن در جشن خانه سینما که یک مقوله فرهنگی است در لیگ برتر هم اسپانسر شده که خود این موضوع یک مقوله ورزشی است و ممکن است هدفی که پگاه به دنبال آن است را برای او ایجاد نکند؛ به همین دلیل بهتر است که روی یک موضوع تمرکز داشته باشد. به‌عنوان نمونه دیگر، المپیک پکن ۷٫۴ میلیارد مخاطب داشت و در بررسی‌های انجام‌شده معلوم شد که اسپانسرهای رسمی المپیک نسبت به اسپانسرهای اختصاصی کمتر دیده‌شده بودند.

کافه بازاریابی

بررسی بازار دخانیات ایران

از انحصار تالبوت تا شکسته شدن انحصار حاکمیتی

حمید سوری

ورود تنباکو و توتون به ایران، از ابتدا با کلماتی مانند انحصار، امتیاز، تحریم و حکومت همراه بوده است. سودآوری و مصرفی بودن این کالا، همواره منافعی مناسب برای سرمایه‌گذاران و تجار داخلی و خارجی تعریف کرده است تا آنها را جهت ورود به این بازار وسوسه کند.

سود سرشار فرآیند کشاورزی، صنعت و تجارت تنباکو، دولت‌ها و حاکمیت را نیز برای کسب درآمد مالیاتی از این سود به این حوزه راغب کرده است. در این خصوص می‌توان به سرگرد بریتانیایی «رژی تالبوت» به‌عنوان نخستین تاجر کلان و «ناصرالدین شاه» به‌عنوان نخستین بازیگر کلان حکومتی این حوزه اشاره کرد. اما واکنش چند تن از علما از جمله «آیت‌الله میرزای شیرازی» به اختصاص این امتیاز به یک انگلیسی را هم می‌توان به‌عنوان نخستین ورود و واکنش جدی مردم به مثلث «حاکمیت، بازار، مصرف‌کننده» دانست.

پس از ماجرای لغو انحصار تالبوت، تا سال‌ها بازار کشت و تولید و مصرف محصولات دخانی، بازاری محدود، متلاطم، غیرصنعتی و غیرقابل توجه و با ریسک بالا می‌نمود. با روی کار آمدن دولت پهلوی اول و انجام اقدامات اصلاحی صوری در فرهنگ

اسلامی – ایرانی جامعه و بروز دخالت‌های دولت در مواردی همچون نحوه پوشش مردان و زنان ایرانی، ورود به عرصه صنعت دخانیات برای تمامیت‌خواهی همچون رضاشاه، فرصتی مناسب برای کسب درآمد و همچنین متجدد کردن انبوه ظاهر مردم از مصرف قلیان و چپق به کشیدن سیگارت بود.

در گام اول با تصویب قانون سال ۱۳۱۰، انحصار این صنعت به دولت اعطا و نخستین کارخانه سیگارت‌سازی در ۵مهر ۱۳۱۶ پس از طی مراحل ابتدایی با تامین مواد اولیه، نیروی متخصص و ماشین‌آلات لازم آغاز به کار کرد. بدین‌سان یکی از قدیمی‌ترین صنایع نوین کشور شکل گرفت تا طی سال‌ها با تولید برندهای گوناگون سیگارت، اکثریت قاطع فروش بازار سیگار ایران را تصاحب کند.

پس از گذشت قریب به ۸۰سال از آن زمان، اکنون بازار محصولات دخانی ایران، بلبشویی از محصولات تولید داخل، محصولات مجاز و قانونی تولیدی کشورهای دیگر در ایران، واردات قانونی و همچنین قاچاق است.

تفاوت کیفیت و وجود شبکه‌های فروش قوی رقبا، شرایط بسیار سختی را برای ادامه حیات محصولات دخانی تولید داخل به وجود آورده است. واگذاری شرکت دخانیات ایران به‌عنوان بخشی از بدهی دولت به بخش خصوصی، در راستای فرآیند خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی، تحولی دیگر در این شرایط طاقت‌فرسا برای این موسسه کهنسال و بیمار بود.

فاصله گرفتن ذائقه مصرف‌کنندگان دخانی جامعه ایرانی از محصولات داخلی و تمایل روزافزون مصرف‌کنندگان به استفاده از دیگر محصولات، معضل بزرگ دیگری است که این صنعت را تهدید می‌کند.

صنعت دخانیات ایران به‌عنوان صنعتی ملی با یک معادله چند مجهولی جهت تصمیم‌گیری برای اقدامات آتی مدیریتی آن روبه‌رو است. تصمیماتی که معیارهای گوناگون و پرشماری بر آن تاثیر می‌گذارند و عواقب این تصمیمات می‌تواند آینده بازار دخانیات ایران را به‌شدت متاثر سازد. از این رو مجموعه تصمیم‌گیرنده این صنعت با سبدی از پیچیدگی‌ها مواجه هستند که از یک سو آنان را درگیر وضعیت فروش کنونی و میزان سهم بازار محصولات خود می‌کند و از دیگر سو با چالش‌های این بنگاه دولتی به تازگی خصوصی شده روبه‌رو هستند.

در عرصه‌ای که شرکت‌های فراملیتی بزرگ سال‌هاست به شکل جدی و حرفه‌ای و با تمام قوا وارد این بازار شده‌اند و با به‌کارگیری شیوه‌های نوین تولید، بازاریابی و فروش نبض بازار دخانیات ایران را در دست گرفته‌اند، لزوم واکنش مناسب و سریع مجموعه مدیریت به این تغییرات و در راستای به‌روزرسانی شرکت دخانیات ایران جهت حفظ سهم بازار دوچندان می‌شود.

آیا در سال‌های آتی شاهد زوال صنعت دخانیات ایران خواهیم بود یا مدیریت مجموعه، اقداماتی متناسب با وضعیت کنونی را جهت پوست‌اندازی و بهبود وضعیت این صنعت در پیش خواهد گرفت؟

تریبون

توصیه‌هایی کاربردی
برای مدیران روابط عمومی (۵)

تنظیم تله

ترجمه: علی آل علی

تلـه در واقع یعنـی انداختـن هزینه‌هـای خود بر دوش شخصی دیگر، این اتفاق زمانی که شرکت‌هایی حامی مالی یـک رویداد مهم می‌شـوند، رخ می‌دهد. بدون‌شـک حامی مالی یک رویداد بـزرگ مانند جام جهانی فوتبال یا مسـابقات تنیـس ویمبلدون بودن گامی موثر در راسـتای ارتقای جایـگاه اجتماعی هر شـرکتی اسـت و در عین حال هزینه زیادی را نیز در بر دارد. نکته مهـم دیگر اینکه معمـولا حامیان مالی در میان ازدحام دیگر رقبا گم می‌شـوند و بنابراین پی بردن به نتیجه کار شرکت‌ها دشوار می‌شود.

ایده

هنگام برگـزاری جام جهانـی ۱۹۹۸ فرانسـه دو شـرکت نایک و آدیداس رقبای اصلی یکدیگر بودند. مزیت اصلـی فوتبال توانایـی ایـن ورزش در جذب مخاطبـان تلویزیونـی سراسـر جهان اسـت و برای برندهـای جهانی ماننـد نایک و آدیـداس این مزیت جذاب است.

فیفا بـرای هر رویـداد فوتبالـی تنها یـک حامی مالی رسـمی می‌پذیرد و دو شـرکت نایک و آدیداس نمی‌توانسـتند با هم حمایت مالی رقابت‌ها را بر عهده بگیرند. آدیـداس در این رقابت پیـروز و حامی مالی مسابقات شـد، اگرچه حامی برخی از تیم‌های حاضر در جام جهانی نایک بود. هزینه حمایت از مسـابقات برای آدیداس ۲۰ میلیون یورو بـود اما نایک با تنظیم یک تله هوشمندانه موفق شد با هزینه کمتر موفقیت بیشتری نسبت به رقیبش کسب کند.

نایک یک دهکـده فوتبال در بین سـاختمان‌های مشهور منطقه «لادفنسه» در شمال پاریس برپا کرد. ورود به این دهکده رایگان و شـرکت سـرگرمی‌های زیادی را بـرای طرفداران جوان فوتبـال تدارک دیده بود. نایک اجازه اسـتفاده از لوگو جام جهانی یا حتی اشاره مستقیم به رقابت‌ها را نداشت اما بیشتر کسانی کـه از دهکده نایـک بازدید می‌کردند نسـبت به این مسئله کاملا ناآگاه بودند. نایک حتی یک نمایش سیار را تدارک دید که سراسـر فرانسـه را پیموده و شانس بازی مقابل تیم زیر ۱۷ سـال نیجریه را برای کودکان فرانسه فراهم می‌کرد.

دهکده فوتبال بـرای نایک تنهـا ۴.۲میلیون یورو هزینه در بر داشت، مبلغی بسـیار کمتر از مبلغی که آدیداس هزینه کرد و نکتـه جالب اینکه نتیجه کار دو شرکت تقریبا یکسان بود.

تله‌ای که آدیداس برای نایک طراحـی کرد نه‌تنها باعث عدم کسب سود نایک نشد بلکه باعث شد نایک با هزینه‌ای کمتر نتیجه‌ای مشابه آدیداس کسب کند. آدیداس به اندازه کافی سریع نبود تا واکنشی مناسب در قبال نایک انجام دهد اما تصـور اینکه آنان باید چه راهی را برای مقابله با نایک انتخاب می‌کردند بسـیار دشوار بود.

آنچه در عمل باید انجام دهید

-رخـدادی کـه می‌توانـد نگاه‌هـا را مسـتقیم به محصول شما جذب کند، پیدا کنید.

-فعالیت تبلیغاتی خود را در نزدیکی محل برگزاری رویداد موردنظر انجام دهید.

-از جمله مستقیم برای جلب توجه استفاده نکنید، اجازه دهید برنامـه تبلیغاتی‌تان به جای شـما حرف بزند.

-آماده واکنش رقبا باشید.

از میان خبرها

عملیات موفق جذب سرمایه شرکت «بلابلاکار»

شـرکت فرانسـوی «بلابـلاکار» ارائه‌دهنـده خدمات اینترنتی برای به اشـتراک گذاشـتن خودرو موفـق شـده از چندیـن شـرکت سـرمایه‌گذاری از جملـه کمپانـی آمریکایـی «لیـد اج کاپیتـال» (Lead Edge Capital) جمعا مبلغ ۲۰۰ میلیون دلار سرمایه دریافت کند.

این عملیات، ارزش شـرکت بلابلاکار را به رقم یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار رسـانده اسـت. این برای یک شرکت نوپا یک موفقیت بزرگ محسوب می‌شود.

عملکـرد مثبت این شـرکت از سـال ۲۰۰۶ یعنی زمان تاسـیس آن مشوق سـرمایه‌گذاران بوده است. به گـزارش یورونیوز، این برای سـومین‌بار اسـت که بلابلاکار از زمان آغـاز به کار خود بـه عملیات جذب سرمایه دست می‌زند.

برای مطالعه ۳۰۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: بعد از مدت‌ها فعالیت در شرکت‌های مختلف تصمیم گرفته‌ام که کسـب و کار خودم را راه‌اندازی کنم. بر این اساس تجربه کاری زیادی دارم ولی تا به‌حال سازمانی را مدیریت نکردم. در این مدت رونق کسب و کار هیچ‌گاه دغدغه من نبوده و همیشه به فکر بهتر انجام دادن کارم بوده‌ام. حال که کسب و کار متعلق به خودم است باید برای رونق بخشیدن به آن برنامه‌ریزی کنم. برای شروع چه پیشنهادی را به کسب‌وکارم می‌دهید؟

برنامه‌ریزی برای رونق کسب‌وکار

پاسـخ کارشـناس: معمولا برای رونق کسـب‌کارها مشاوران پیشنهادهای بسیاری را به مدیران می‌دهند ولی اینکه چقدر این پیشـنهادها و توصیه‌ها قابل عملی شدن هستند، اهمیت دارند، به همین دلیل مدیران قبل از ورود باید چندین گام را برای رونق کسـب و کارشـان بردارند. گام‌هایی مانند یک: مدیریت به تنهایی امکان‌پذیر نیست به همین دلیل بهتر اسـت، هرفردی برای ورود به فضای مدیریت یک تیم فوق‌العاده برای خود بچینند. دو: مدیران هنگام اسـتخدام افراد قبل از تخصص باید بـه نوع رفتار و عادات شـخصیتی آنها دقت کنند. چـون مدیران خبره به راحتی می‌توانند با برگزاری دوره‌ها و جلسـات افراد را به تخصصی که مدنظرشـان است بسـازند ولی شخصیت افراد از دوران کودکی آنها شـکل گرفته و به راحتی تغییر نمی‌یابد. این موضـوع از آن جهت اهمیـت دارد که افراد باید خود را با فرهنگ سـازمانی هماهنگ کنند، فرهنگی که در سـازمان‌ها بایـد روی آن برنامه‌ریـزی دقیق‌تری شـود. این فرهنگ شـامل موارد مختلفی ماننـد ظواهر سازمان اسـت، ظواهری که مشـتریان با ورود به سازمان نظاره‌گر آن هستند، این ظواهر شـامل نوع پوشش افراد سازمان و طراحی ساختمان است. علاوه براین ارزش‌های مورد حمایت جزء فرهنگ سـازمانی محسـوب می‌شود. این ارزش‌ها در هر سـازمانی متفاوت اسـت، امکان دارد در سـازمانی کار تیمی ارزش باشد و در سـازمانی موارد دیگری ارزش شـود. باورهای مشـترک نیز جزء فرهنگ سـازمانی اسـت که معمولا بعد از طی چندین سال اعضا به آن می‌رسـند. بنابراین افـرادی که وارد یک سـازمان می‌شـوند باید قـادر باشـند مـواردی را که عنوان شـد بپذیرند. سـه: مدیران برای رونق کسـب و کارشـان بهتر اسـت، بیش از زمان، انرژی خود را مدیریـت کنند تا در برخی مواقع خسته و از ادامه مسـیر باز نمانند. نکته‌های دیگری نیز به جـزء این مـوارد وجود دارد که شـاید در بسـیاری از کتب مدیریتی به راهی بتوان به آنها دسـت یافت.

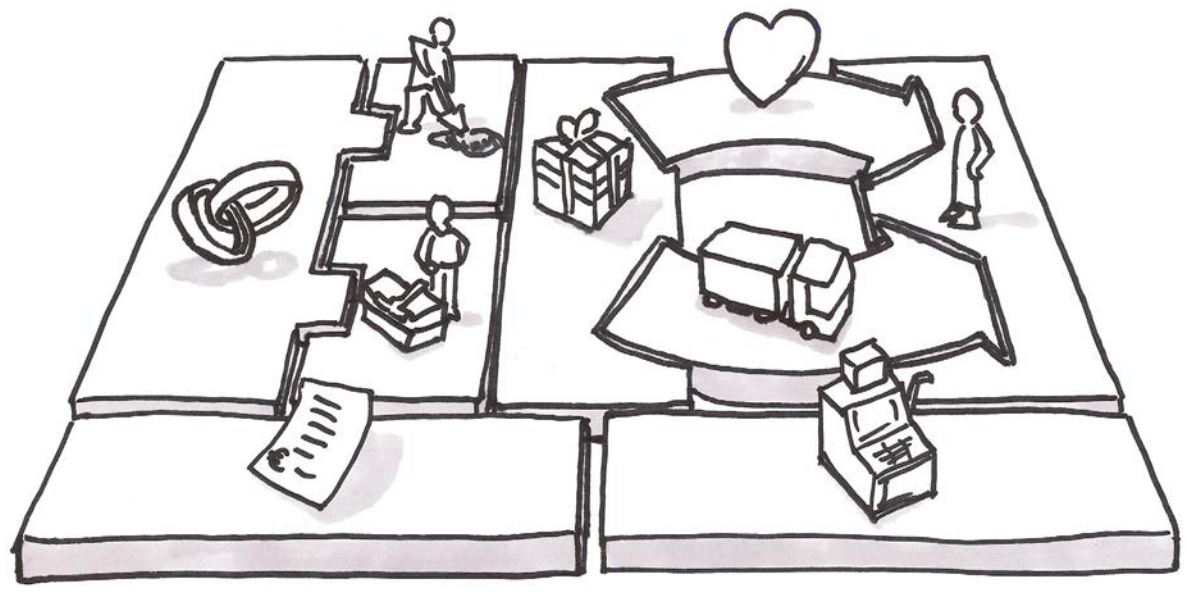
اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالشی روبه‌رو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق ایمیل business@ forsatnet.ir با ما در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید.

پیشنهاد مدلی برای توسعه کسب‌وکارها

توسعه و توازن با مدلی متوازن

امیر کاکایی

رویکردها و نگرش‌های مختلفی نسبت به توسعه کسـب‌وکارهای مختلف در دنیای امروز وجود دارد و سـازمان‌های معتبر دنیـا هـرروزه از تئوری‌ها و مدل‌های مختلفی برای توسعه کسب‌وکارهای خود اسـتفاده می‌کنند. یکی از این مدل‌هـا، مدل 10F است که شامل اجزا و موارد متعددی است که شاید بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها از آن مطلع باشند اما تمام ایـن مـوارد را به‌صورت یکپارچـه مدنظر قرار نمی‌دهنـد. در ادامه به مباحـث مهم برگرفته از سـخنرانی دکتـر محمدرضا نظـری، دبیر علمی کنفرانس‌های ملی بازاریابی و فروش در بزرگ‌ترین کنفرانس ملی مدیریت جامع کسب‌وکار در همین راستا اشاره می‌شود.



دکتـر محمدرضـا نظـری، مدرس و مشـاور کسب‌وکار بیان کـرد: چارچوب‌هـا، سـاختارها و مدل‌هـای مختلفـی بـرای بهبـود و توسـعه وضعیـت یک کسـب‌وکار موجود است؛ یکی از این مدل‌ها که در راستای توسعه کسـب‌وکارها بسـیار می‌توانـد تاثیرگـذار باشـد، مـدل 10F اسـت که تمام ایـن ۱۰ مورد که بیان می‌شـود حائز اهمیت است و از این مـدل، کسـب‌وکارهای مختلف می‌توانند استفاده کنند. نخسـتین F در این مـدل ایمان اسـت و در این میان این موضوع بسیار حائز اهمیت است که افراد نسبت به کاری که انجام می‌دهند در درجه اول ایمان داشته باشند. در کسب‌وکارها یک ایده متوسط به‌علاوه یک ایمـان قوی زودتر به موفقیت می‌رسـد تا اینکه فردی یک ایده بسیار عالی داشته باشد اما به آن ایمان نداشته باشد.

نظـری ادامـه داد: از طرفـی سال‌هاسـت به‌عنـوان نمونـه در مدیریـت منابـع انسـانی رویکردهـای مختلفـی وجـود دارد. در ابتـدا رویکـرد مدیریت امـور اداری وجـود داشـت کـه به بحث‌هـای بیمه، حقـوق و... می‌پرداخت و پـس از مدتی این رویکرد در سـازمان‌ها به HRM یا مدیریت سـرمایه‌های انسانی تبدیل شـد که توجه ویـژه‌ای را به سـرمایه‌های انسـانی داشت و امـروز در سـازمان‌های معتبر رویکردPDM یا مدیریت پویای انسـان‌ها وجود دارد و بر این باور است که سازمان‌ها باید سعی کنند آدم‌های بهتری را بسـازند و این آدم‌های بهتر خودشان کارمندان خوبی خواهند شد یا تلاش کردن برای بهتـر بودن، موفقیـت را به همراه خود می‌آورد و این رویکرد در حال حاضر مدنظر ما اسـت و هنگامی که زیرساخت‌های توسعه فراهم شـود ناخودآگاه موفقیت دست‌یافتنی است.

مدیریت انتظار خانواده

این مدرس کسـب‌وکار درباره یکی دیگـر از Fهـای این مدل کسـب‌وکار گفـت: یکـی از این Fهـا در ایـن مـدل توسـعه کسـب‌وکار Family یا خانواده است؛ هنگامی که فردی نمی‌تواند با خانواده خـود ارتباطات خوبی برقرار و انتظـارات آنها را به‌خوبی مدیریت کنـد، چگونه می‌تواند با جامعه ارتباطات سازنده‌ای برقرار کند. به‌صورت کلـی هنگامی که فردی تلاش می‌کنـد در محیط خانـواده انسـان بهتری باشـد، خیلی تمرین خوبی اسـت برای این موضـوع که افـراد بتوانند در جامعه و محیط کار خود انسـان موفقی باشند.

داشتن دوست‌هایی از طیف‌های مختلف

او بـا اشـاره بـا ایـن موضوع کـه «یکی دیگر از ایـن Fهـا در این مدل Friend یـا دوسـت اسـت» افزود: Friend بـه ایـن موضوع اشـاره دارد که هـر فـرد از چه طیف‌ها و سنینی دوست دارد و بـا چـه اتفاق‌های ناچیزی دوسـتی‌های خـود را با دیگران به هم می‌زنـد. فردی که کسب‌وکاری را مدیریت می‌کند اگر در لیست تلفن همراهش فقط افراد خاصی وجود داشـته باشند و از طیف‌های مختلف دوسـتانی نداشته باشد نشان از ضعیف بودن ارتباطات آن اسـت. افـراد نباید خود را محدود به داشتن دوستان خاصی کنند. از طرفی مهم است که افراد با خودشـان نیز دوست باشـند و ارتباط خوبی بتوانند با خلق‌وخوی خـود برقـرار کنند، چون بسیاری از افراد با خودشان مشـکل دارند و این مشـکل را به دیگران تعمیم می‌دهند.

داشتن سرگرمی

نظری عنـوان کرد: افـراد باید بـرای خـود تفریح و سـرگرمی داشـته باشـند و جایی یا چیزی داشته باشـند که بتوانند هیجان خود را در آن تخلیـه کنند و اگر فردی می‌خواهد انسـان موفقی بـرای جامعـه و مشـتریان خود باشـد باید fun داشته باشد و اگر این سـرگرمی‌ها باعث شود افراد خوش‌خلق‌تر شـوند باید افراد آن را حتما انجام دهند.

تمرکز کردن

این مشاور کسب‌وکار بیان کرد: تمرکـز یکی دیگر از ده F اسـت؛ داشتن سبد درستی از فعالیت با از این شـاخه به آن شاخه پریدن بسیار متفاوت اسـت و در برخی از مواقع دیده می‌شـود که فردی درجایـی تولیدکننـده اسـت و در جـای دیگر مشـاور اسـت یا سرمایه‌گذار و تنوع بسیار زیادی در کار خـود دارد اما فـرد باید در ابتدا روی یـک موضوعی تمرکز داشـته باشـد که بتوانـد در آن متخصص شـود. به‌عنوان نمونه هنگامی که سـازمانی می‌خواهد در راسـتای برندینگ اقداماتی را انجام دهـد ابتـدا روی برندینگ یـک محصـول سـرمایه‌گذاری می‌کنـد کـه بتوانـد بـرای آن جایگاهی را ایجاد کند و سـپس آن را به مابقی محصولات تعمیم می‌دهـد. به‌صورت کلـی تمرکز داشـتن پیامی را با خود به همراه دارد و آن‌هم به این موضوع اشاره دارد که فرقی نمی‌کند چه‌کاری را انجام می‌دهیـد اما هنگامی که در حال اجرای آن هستید روی آن تمرکز کنید.

او خاطرنشان کرد: تامین منابع مالی یکی دیگر از Fهای این مدل کسـب‌وکار اسـت. در این مدل توازن رعایـت شـده از طرفی به ایمان توجه دارد و از طرفی دیگر به موضوعات مالی توجه می‌کند. در این میان این سوال مطرح می‌شود که آیا تمام رابطه‌هـای خود را به کسـب درآمد و رابطه‌هـای مالی متمرکز کرده‌اید؟ باید سعی شود به موضوعـات مالی توجه شـود اما نحوه پرداخـت آن را می‌توان به‌صورت اندکـی تغییر داد و فقط در کسب‌وکارها بر موضوعات مالی تمرکز نکرد و موضوعات دیگری را نیز مورد توجه قـرار داد. به‌صورت کلی در کار به فکر کار باشید، پول به دنبال شما می‌آید و هنگامی که فردی فقـط به دنبال پول اسـت دقیقا آخرین چیزی اسـت که به آن می‌رسد.

باید افراد ظرفیت انتقادپذیری داشته باشند و این فرصت را به خود بدهند که دیگران نسبت به آنها انتقاد کنند. باید افراد یاد بگیرند که از مشتری‌های کوچک، افراد کم‌سن‌وسال، محیط و... بازخورد دریافت کنند. به آثار این بازخوردها اگر توجه شود از افراد آدم بهتری می‌سازد

فرهنگ انتقادپذیری

نظری با اشـاره به این موضـوع که «داشـتن فرهنگ بازخوردگیری به‌صورت عام را می‌توان یکی دیگر از Fهای این مـدل در نظـر گرفت» ادامـه داد: بایـد افـراد ظرفیـت انتقادپذیری داشته باشـند و این فرصت را به خـود بدهند که دیگران نسـبت به آنها انتقاد کننـد. باید افراد یاد بگیرند که از مشتری‌های کوچک، افراد کم‌سن‌وسـال، محیـط و... بازخورد دریافت کنند. به آثار این بازخوردها اگر توجه شـود از افراد آدم بهتری می‌سازد. ممکن است این بازخوردها مطابق با ذائقه افراد نباشد اما نباید افراد از این موضوع هراسی داشته باشند.

او اظهـار کـرد: Failure یـا شکست یکی دیگر از اجزای این مدل توسـعه کسـب‌وکار است که باید افراد بـه آن توجه کنند و از گذشـته خود درس بگیرند و می‌توان گفـت رزومه افراد موفق اگر یک جلد کتاب باشـد، رزومه شکسـت آنها را با کامیـون باید جابه‌جا کرد و باید افـراد بتوانند از شکسـت‌های خـود درسـی را فراگیرنـد و آن را به‌عنـوان سـکوی پرتابی تلقی کرده و باید شکست‌های خود را اغراق کنند تا آنها را یادشان نرود. این مدرس بازاریابی بیان کـرد: Future یا آینده یکی دیگر از این Fهاست که باید با تمامی ابعـاد ابهام‌آلود و امیدبخـش، آن را مدنظر قرار داد و به‌جای پیش‌بینی آن سعی کنید آن را بسـازید. بسـیاری از افـراد کـه موفقیـت پایینی در کسـب‌وکارهای خـود دارند به این دلیل اسـت که درگذشـته گیـر کرده‌اند و حاضر بـه تغییر شـرایط حـال حاضر نیسـتند. به‌عنـوان نمونـه هنگامی کـه صاحـب کسـب‌وکاری، کسـی را ملاقـات می‌کند نبایـد به آن بگوید که ایـن فرد یا مشـتری است یا مشتری نیسـت و اتفاقا باید بـه این دید بـه آن نگاه کند که آن فرد یا مشـتری، مستعد یا تبلیغ‌کننده اسـت و فردی که به کسب‌وکار شما مراجعه می‌کند اگر چیزی را نخرد باید رفتار شما باعث شود در آینده به کسب‌وکار شما مراجعه کند و شـما در این موضوع آینده‌نگر باشید و خیلی از مسـائل بازرگانـی هماننـد کشاورزی اسـت که باید کاشت، داشت و برداشت داشته باشید و امروز باید برای فردای‌تان بکارید.

داشتن تناسب و توازن افراد

نظـری گفت: تناسـب و توازن اندام فیزیکـی، آرامـش روحی، خواب، خوراک، رفتار و... افراد یکی از ویژگی‌هـای افراد موفق اسـت که بسـیاری از افراد به آن توجهی نمی‌کنند امـا در کسـب‌وکارها بسـیار تاثیرگذار اسـت و افرادی کـه تناسـب ندارند زیـاد موفق نیستند و همین موضوع در ذهن مخاطب تاثیر بسـیار نامناسـبی دارد. او در پایـان جمع‌بندی کرد: این ملاک‌هـا در این مـدل باید موردتوجـه قرار گیـرد. این مدل 10F در کشـورهای معتبر دنیا استفاده می‌شـود و سازمان‌های معتبـر اعتقـاد دارند اگـر افراد روی این 10F سـرمایه‌گذاری و کار کنند، می‌توانند انسـان‌های موفقی باشند.

اشتباهات ماندگار

اشتباه شانزدهم: مدیرانی که بیش از حد پرخاشگر و عصبانی هستند

فرشته طاهری نیا

برخی مدیران تصور می‌کنند باید چهره‌ای خشـن و عصبانـی به کارمندان خود نشـان دهنـد. چون هر لبخنـدی از جانـب آنان باعث می‌شـود ابهتشـان کم شـود و کارمندان به انـدازه کافی به آنـان احترام نگذارنـد. بنابراین سـعی می‌کنند با پرخاشـگری و گاهی بددهنی پشتوانه‌ای برای شـخصیت مدیریتی خود دسـت و پا کنند تا کارمندان از دستورات‌شـان اطاعت کنند. اما غافـل از اینکه ایـن هیبت قلابی نه تنها بـرای آنان قـدرت به همـراه نمـی‌آورد، بلکه با بی‌احترامی به کارکنان، خود را در چشـم آنان حقیر می‌سـازند و از طرفی سـازمان خود را نیـز بی‌اعتبار می‌کنند.

اگر شـما هم جزو این دسـته از مدیـران عصبانی هستید، در نظر داشته باشید، پرخاشگری‌تان عوارض ناخوشـایند بسـیاری می‌تواند برای‌تان در پی داشته باشد. اولا کارمندان باشخصیت و موقرتان را به تدریج از اطراف‌تان پراکنده می‌کند و شـما را در میان افراد نوکرمـآب و احتمالا زبان بـاز تنها می‌گـذارد. ثانیا با این رفتار بـه کارمندانی کـه دارای خصلت دریدگی و پرخاشگری هسـتند فرصت شـکوفایی – البته در جهت منفی- می‌دهید؛ بله! واقعا شـکوفا می‌شـوند و در مـدت کوتاهی محیـط اداره‌تان بـه محلی برای افرادی بدل می‌شود که بیشـتر اراذل و اوباش هستند تا کارمند! ثالثا با این کار کارمندان خود را نیز تشویق می‌کنیـد بـا عصبانیت و پرخاشـگری بـه حق خود برسـند، به طوری که افراد بددهـن و عصبانی خود را محق می‌دانند تا جایی که کسانی که این‌گونه برخورد نکنند، احتمالا در معرض انتقاد و حتی شـماتت دیگر افراد قرار گیرند. بدتر از همـه اینکه برخی افراد تصور می‌کنند یکـی از ویژگی‌های احراز پسـت مدیریت، همین عصبانیـت، بی‌احترامی به دیگـران و بددهنی است و کم‌کم تبدیل به فرهنگ آن اداره شود.

برای اجتناب از این اشتباه چه باید کرد؟

اگر مدیری هستید که به سرعت عصبانی می‌شوید و به هیچ وجه خـوددار نیسـتید و از کلمات رکیک و زشت در محیط کار اسـتفاده می‌کنید، متاسفانه جزو مدیران پرخاشـگر و قلدرمآب هسـتید کـه با اندکی صداقت می‌توانید میزان ابتلای خود را به این بیماری تشـخیص دهید. اما اگر کارمندان‌تـان چنین اخلاق زشتی را در پیش گرفته‌اند، لازم است با دقت و صرف زمان بیشتری میزان این بیماری را تشخیص دهید.

به یاد داشـته باشـید تحصیـلات و موقـر بودن و باشـخصیت بودن بـه هیچ وجـه لازم و ملـزوم هم نیسـتند اما ناخودآگاه انتظار خویشتن‌داری بیشتری از افراد تحصیلکـرده می‌رود، هر چند که بسـیاری از مدیران پرخاشـگر، تحصیلات عالیـه دارند. فراموش نکنید وقیح بودن و اسـتفاده از الفاظ رکیک و زشـت نشـان‌دهنده عدم تعادل شـخصیت و نداشتن روان سـالم اسـت و افرادی که دارای شـخصیت ضعیفی هستند، در اکثر مواقع سعی می‌کنند با تحقیر دیگران و بدزبانی نسـبت به افراد، بـرای خود برتـری ایجاد کنند. از طرفی عصبانیت به سـلامتی جسم نیز لطمه می‌زنـد و در اکثر موارد باعث تغییراتـی در بدن نظیر افزایش فشار خون می‌شود.

تمامی روانشناسان و پزشکان در چنین مواقعی توصیه می‌کنند هیچ تصمیمی نگیریـد و هیچ صحبتی نکنید. یک لیوان آب سرد بنوشید و هم چنان که روایات دینی نیز مطرح می‌کنند موقعیت فیزیکی خود را تغییر دهید: بدین معنی که اگر نشسـته‌اید، از جای خود برخیزید و کمی قدم بزنید و اگر ایسـتاده‌اید کمی بنشینید و اجازه دهید خون بیشتری به مغزتان برسـد. می‌توانید با یک روانشناس یا حتی یک دوست خوب درباره مسائل کاری که باعث عصبانیت شما می‌شـود صحبت کنید. گرچه ممکن اسـت این کار برای تان به یک عادت بد بدل شده باشد اما خوب اسـت بدانید برخی بیماری‌های جسمی نظیر کم خونی نیز باعث کم طاقت شدن و پرخاشگری فرد بشود و بنابراین اگر واقعا به دنبال بهتر شدن هستید می‌توانید با یک پزشک نیز درباره سلامتی تان مشورت کنید. به خاطر داشته باشید با احترام به دیگران و استفاده از کلمات مناسب و احترام آمیز، شخصیت و وجهه‌ای در شان یک مدیر برای خود ایجاد کنید.

آیا می‌دانستید

چابکی در سازمان‌ها

آیا می‌دانستید چابکی به معنای توانایی پاسخگویی و واکنش سـریع و موفقیت‌آمیز به تغییـرات محیط بیرونی سازمان اسـت؟ همانند تولیدکنندگان، همه سازمان‌ها و کسـب‌وکارها ناچارند که برای رقابت در قرن جدید به دنبال چابکی باشـند؛ چرا که سـازمان مدرن امروزی با فشار فزاینده‌ای جهت یافتن راه‌های جدید رقابت کارآمد، در بازار پویای امروز مواجه است. بیل گیتس بنیان‌گذار و مدیر مایکروسـافت می‌گوید: اگر سازمان‌ها بتوانند با چابکی و زیرکی سازوکارهایی ایجاد کرده و تحول و دگرگونی را در خود ایجاد کنند دیگر نباید نگـران آینده غیرقابـل پیش‌بینی در بازار هدف خود باشند. به عبارت دیگر، وی معتقد است که سازمان‌ها باید سریع‌تر از همه رقبای خود، فرآیندها، قیمت‌ها، محصولات یا خدمات خـود را تغییر دهند. اهـداف بازاریابـی چابـک بهبـود سـرعت، قابلیت پیش‌بینی، شفافیت و سـازگاری برای تغییر عملکرد بازاریابی در دنیای تجاری امروز است.

خبر

با حضور ۹ تولیدکننده کشور صورت می‌گیرد

عرضه حدود ۶۲هزار تن کالا در تالار صادراتی بورس کالا

دیروز ۳۱ شهریور ماه، بورس کالا شاهد عرضه حدود ۶۲هزار تن انواع کالای ۹ تولیدکننده کشور بود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه (سنا) و به نقل از بورس کالا، در این روز و در تالار صادراتی، ۵۰هزار تن انواع قیر شرکت نفت جی، ۷هزار تن انواع قیر شرکت مهندسی قیر و آسفالت غرب، یکهزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت پالایش و انرژی شمال‌غرب آرکا، یکهزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت ایزونام، یکهزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت قیران پخش ستاره ایرانیان، ۵۰۰ تن قیر ۶۰۷۰ توت ال قیر ارس و ۵۰۰ تن قیر ۶۰۷۰ شرکت آذر قیر تبریز روی تابلوی عرضه می‌رود. علاوه بر این، ۴۰۰ تن عایق رطوبتی شرکت بام گام عایق ارومیه و ۴۰۰ تن عایق رطوبتی شرکت شهر بام عایق در تالار مذکور عرضه می‌شود. شایان ذکر است، ۵۳هزار و ۸۱۸ تن انواع مواد پلیمری و ۲۸هزار و ۱۰۰ تن انواع قیر راهی تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی می‌شود.

تالار محصولات صنعتی و معدنی نیز شاهد عرضه ۲۱۰۰ تن شمش هزارپوندی ۹۹.۷۵ شرکت آلومینیوم المهدی است. همچنین ۱۶۰۰ تن سبد میلگرد مخلوط شرکت آذر فولاد آمین و ۲۲۰ تن سبد میلگرد A3-۱۲-۲۲ شرکت ذوب‌آهن اصفهان روی تابلوی عرضه می‌رود. گفتنی است، ۴هزار تن گندم دروم، ۲۰۰ تن شکرسفید، ۲۵۰ تن ذرت دانه‌ای کرمانشاه و ۱۰۰ تن روغن خام در تالار محصولات کشاورزی عرضه می‌شود. براساس این گزارش، در این روز و در مجموع، حدود ۲۲۷هزار تن انواع کالا روانه تالارهای معاملاتی بورس کالای ایران می‌شود.

بورس انرژی

پالایش نفت تهران به جمع عرضه‌کنندگان حلال پیوست

در جریان معاملات روز دوشنبه مورخ ۳۰ شهریور ۹۴، حلال ۴۰۲ پالایش نفت تهران برای نخستین بار در رینگ داخلی بازار فیزیکی بورس انرژی ایران عرضه و مورد معامله قرار گرفت. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه (سنا)، طی جلسه معاملاتی روز دوشنبه میزان ۴۴۰هزار لیتر از کالای حلال ۴۰۲ پالایش نفت تهران با قیمت پایه هر لیتر ۱۰۱۲۶ ریال در رینگ داخلی بورس انرژی ایران عرضه شد که با توجه به استقبال خریداران و حجم بالای تقاضا به منظور خرید این کالا، معامله وارد مرحله رقابت شد و در نهایت ۴میلیارد و ۵۶۱میلیون ریال از ارزش معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی را به خود اختصاص داد. انتظار می‌رود با توجه به تقاضای زیاد و اقبال خریداران نسبت به خرید این کالا، عرضه هفتگی آن توسط پالایش نفت تهران در بورس انرژی ایران تداوم یابد.

بورس بین‌الملل

سهام اچ‌تی‌سی از شاخص فوتسی تایوان اخراج شد

بورس تایوان، شرکت اچ‌تی‌سی را اخراج کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه (سنا)، بورس تایوان که در اعلام قبلی به شرکت اچ‌تی‌سی در خصوص اخراج آن از شاخص اصلی بورس این کشور هشدار داده بود، به وعده خود عمل کرد.

براساس این گزارش، پس از اینکه ارزش بازار این شرکت با افت شدیدی همراه شد، بورس تایوان تصمیم گرفت 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. براساس این گزارش، در شاخص فوتسی بورس تایوان، سهام شرکت‌های بزرگ قرار دارند که حدود ۷۰درصد بورس تایوان را شامل می‌شوند اما در شاخص میدکپ، سهام شرکت‌هایی معامله می‌شوند که حدود ۲۰درصد از بورس تایوان را در اختیار دارند و سهام درجه دو محسوب می‌شوند. شرکت اچ‌تی‌سی، با سابقه ۱۸ساله، یک شرکت قدیمی‌های تک محسوب می‌شود که سال ۲۰۰۸ میلادی با معرفی تلفن‌های همراه مجیک خود وارد بازار تلفن‌های همراه شد. کاهش میزان درآمد این شرکت از ابتدای سال جاری میلادی و تعدیل نیروی این شرکت که منجر به اخراج ۱۵درصد از کارکنان شرکت شد، چشم‌ها را نسبت به عملکرد این شرکت تیزتر کرد.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۶۷درصدی پیش‌بینی‌های سیمان هرمزگان طی ۹ ماه

شرکت سیمان هرمزگان پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۹۴ را با سرمایه ۵۴۲میلیارد ریال مبلغ ۱۰۴۸ ریال اعلام کرده است. این شرکت طی دوره سه ماهه سوم سال با اختصاص ۶۷۹ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۶۴درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد. سیمان هرمزگان با انتشار صورت‌های مالی ۹ ماهه خود اعلام کرد در دوره ۹ ماهه یاد شده معادل یک‌هزار و ۴۱۳میلیارد و ۶۲۳میلیون ریال درآمد حاصل از فروش داشت. از درآمد این شرکت بهای تمام شده کالای فروش رفته کسر شد و سود ناخالص دوره به ۴۱۳میلیارد و ۴۸۲میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره نیز هزینه‌های عمومی اداری کسر و با افزوده شدن درآمدهای عملیاتی به آن، سود عملیاتی دوره به مبلغ ۲۷۱میلیارد و ۶۳۰میلیون ریال محاسبه شد. از سود عملیاتی نیز هزینه‌های مالی و مالیات کسر شد و پس از افزوده شدن خالص درآمدهای غیرعملیاتی به آن سود خالص دوره به مبلغ ۳۶۷میلیارد و ۸۶۴میلیون ریال رسید و بر این اساس مبلغ ۶۷۹ ریال سود به ازای هر سهم محقق شد. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال افزوده شد و در نهایت مبلغ ۳۵۹میلیارد و ۹۲میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

دولت با سیاست‌های انقباضی خداحافظی می‌کند

زمستانی سبز در انتظار بازار سهام

گروه بورس- سرانجام پس از نزول‌های پی‌درپی شاخص کل، روز گذشته بازار سهام یک روز سبز را تجربه کرد. بازار سهام در بورس اوراق بهادار تهران دیروز با ارزش ۱۹۹ میلیارد تومانی توانست دوباره به مدار صعود برگردد و با رشد ۲۴۸ واحد به ۶۱۵۷۶ واحد برسد.

این در حالی بود که شاخص کل قیمت و بازده نقدی بورس تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه ۳۱ شهریور ماه ۹۴، با ۲۴۸ واحد افزایش به رقم ۶۱ هزار و ۵۶۷ واحد رسید.

شاخص قیمت وزنی نیز در پایان معاملات دیروز این بازار با رشد ۹۷ واحدی عدد ۲۴ هزار و ۱۲۱ واحد را تجربه کرد.

شاخص سهام آزاد شناور، اما با افزایش ۴۴۰ واحدی به رقم ۶۸ هزار و ۲۵۱ واحد دست یافت، همچنین شاخص بازار اول با افزایش ۲۲۶ واحدی رقم ۴۲ هزار و ۷۵۲ واحد را به نمایش گذاشت.

شاخص بازار دوم نیز با ۲۵۰ واحد افزایش عدد ۱۳۶ هزار و ۶۱۶ واحد را تجربه کرد.

همچنین شاخص کل فرابورس (آیفکس) با افزایش ۹ واحدی در پایان معاملات دیروز این بازار عدد ۶۸۶ واحد را تجربه کرد.

براساس این گزارش، ارزش کل معاملات دیروز بورس تهران از ۱۹۹ میلیارد و ۹۵۹ میلیون تومان فراتر رفت که ناشی از دست به دست شدن ۷۱۹ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۲۶ هزار و ۹۳۶ نوبت خریدوفروش بود.

برگشت رونق اقتصادی انتظار بازار سهام

افزایش شاخص کل در حالی است که به اعتقاد تحلیلگران تکنیکال اندیکاتورهای مکدی و آر اس‌ای یک واگرایی را با نمودار قیمتی نشان می‌دهند و این موضوع می‌تواند مقدمه صعود کوتاه‌مدت بازار سهام را فراهم آورد، اما این در صورتی به وقوع می‌پیوندد که حجم از این واگرایی پشتیبانی کند. در مجموع به دلیل نزدیک شدن فضای سیاسی به یکسره شدن پرونده برجام و احتمال به جمع‌بندی رسیدن مجلس ایران در مورد این پرونده، فعالان بازار سهام احتمال می‌دهند بازار یک صعود موقت را تجربه کند.

از سوی دیگر، از فضای اقتصادی کشور خبر می‌رسد که دولت خود را آماده می‌کند تا سیاست‌های انقباضی را کنار گذاشته و به سیاست‌هایی که رونق اقتصادی را در پی دارند روی بیاورد. در این باره وزیر اقتصاد خبر داده است که دولت در نیمه دوم سال این برنامه‌ها را به اجرا خواهد گذاشت. این امر می‌تواند نیمه دوم سال ۹۴ را برای بازار سهام دلچسب کند.

پالایشگاهی‌ها گل کاشتند

طی معاملات دیروز بازار سهام نماد معاملاتی شرکت‌های پالایش نفت بندرعباس با ۴۱ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان با ۳۲ واحد و بانک صادرات با ۲۴ واحد، بالاترین تأثیر مثبت را در برآورد شاخص کل بورس به جای گذاشتند.

در عین حال نماد معاملاتی سه شرکت فولاد مبارکه با ۱۰ واحد، سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین با ۹ واحد و سیمان فارس و خوزستان با ۸ واحد کاهش بالاترین تأثیر منفی را بر محاسبه این نماگر به دوش کشیدند.

در معاملات دیروز، نماد معاملاتی شرکت‌های تاپیکو، سیمان فارس و خوزستان، تیپیکو، سرمایه‌گذاری توسعه آذربایجان، ایران دارو، سرمایه‌گذاری بوعلی، گروه صنعتی پاکشو، حق تقدم خرید سهام بیمه کارآفرین، حق تقدم خرید بیمه پاسارگاد و پتروشیمی امیرکبیر از سوی ناظر بازار سهام بازگشایی شد این در حالی بود که هیچ نماد معاملاتی امروز متوقف نشد.

معاملات دیروز بازار سهام در حالی با رشد کمی و کیفی در حجم و ارزش معاملات همراه بود که برخی حقوقی‌های بازار نیز به دنبال معاملات کد به کد و درون گروهی با شرکت‌های تابعه خود بودند.

در این باره بیش از ۶۲ میلیون سهم به ارزش ۴۳ میلیارد و ۲۱۵ میلیون تومان از سوی بانک پاسارگاد در گروه مپنا کد به کد شد. در پتروشیمی مبین نیز هلدینگ پتروشیمی خلیج‌فارس ۵۴ میلیون و ۲۰۰ هزار سهم این شرکت را به ارزش ۱۶ میلیارد و ۱۰۸ میلیون تومان کد به کد کرد.

معامله کد به کد در پارس آریان

سهامدار عمده سرمایه‌گذاری پارس‌آریان نیز ۱۸۳میلیون و ۵۰۹ هزار سهم این شرکت را به ارزش بیش از ۲۴ میلیارد و ۷۷۳ میلیون تومان کد به کد کرد.

در عین حال حق تقدم خرید سهام بانک پاسارگاد نیز از سوی سهامدار عمده خود با حجم ۱۸۸ میلیون سهمی به ارزش ۴ میلیارد و ۸۱۶ میلیون تومان به کد شرکت‌های تابعه بانک پاسارگاد کد به کد شد.

در سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز ۲۰ میلیون سهم به ارزش ۲ میلیارد و ۶۹۶ میلیون تومان کد به کد شد. نماد معاملاتی بانک پاسارگاد نیز دیروز شاهد معامله ۱۰ میلیون سهمی از سوی حقوقی خود به ارزش یک میلیارد و ۲۹۰ میلیون تومان جهت انتقال به کد معاملاتی شرکت‌های تابعه حقوقی خود بود.

به گزارش فارس، معاملات دیروز بازار سهام اغلب در گروه بانک‌ها، پالایشی‌ها و خودروسازان رقم خورد.

از نگاه کارشناسان

پیشنهادی جسورانه به بازار سرمایه

دامنه نوسان قیمتی سهم‌ها کاهش یابد

ایسنا- سیاست‌های دولت بر عملکرد حقوقی‌ها تاثیر گذاشته و برخی از اقدامات آنها را زیر سوال می‌برد و دولت حمایتی از سهامداران عمده نمی‌کند. در چند ماه اخیر این حمایت‌های دولت از کل بازار سرمایه کاهش پیدا کرده که بنا به نظر تحلیلگران بازار می‌تواند مناسب یا نامناسب باشد.

بابک اخیانی، مدیر معاملات کارگزاری اثل، در مورد وضعیت فعلی بازار سرمایه و نقش نهادهای حقوقی، به موج گفت: ابتدا باید اشاره‌ای کرد به اینکه حقوقی‌ها در این وضعیت عملکرد بهتری نمی‌توانند داشته باشند. بخشی از شرکت‌های حقوقی ناگزیر به این عملکرد هستند و این به خاطر بخش عملکرد مدیر مالی و بحث‌های نقدینگی شرکت است و اینکه ریسک فروش سهام به ضرر شرکت‌های حقوقی است. از دلایل دیگر عرضه‌های سنگین حقوقی‌ها، نامناسب بودن جو اقتصادی حال حاضر است که شرکت‌های بزرگ احساس می‌کنند هنوز بحران اقتصادی به پایان نرسیده است.

وی افزود: حقوقی‌ها سهامدار عمده اکثر شرکت‌ها هستند. برخی از حقوقی‌ها مالک ۸۰ درصد از شرکت‌ها هستند که تصمیم‌گیری کلی بر دوش آنها است، برخی از حقوقی‌ها مالک ۲۰ درصد سهام هستند. این مالکین ۲۰ درصدی تا زمانی که بقیه سهامداران با آنها هم صدا نشوند نمی‌توانند کاری کنند و منتظر می‌مانند تا شاید وضعیت اقتصادی از رکود و بحران خارج و بقیه با آنها هم صدا شوند.

اخیانی اظهار کرد: سیاست‌های دولت بر عملکرد حقوقی‌ها تاثیر گذاشته و برخی از اقدامات آنها را زیر سوال می‌برد و دولت حمایتی از سهامداران عمده نمی‌کند. در چند ماه اخیر این حمایت‌های دولت از کل بازار سرمایه کم شده که بنا به نظر تحلیلگران می‌تواند مناسب یا نامناسب باشد اما حمایت دولت در اقتصاد باز هم وجود دارد و اقتصاد ایران جزو اقتصادهای دولتی به حساب می‌آید.

وی گفت: حمایت‌های دولت در قالب شفافیت بازار، صندوق‌های حمایت از بازار، معافیت‌های مالیاتی و معافیت‌های نرخ خوراک جای دارد و سهامدار عمده اقتصاد دولت است؛ تا زمانی که در دولت اراده‌ای نباشد فعالیت بقیه سرمایه‌گذاران تاثیر چندانی بر رکود بازار سرمایه ندارد. بازار سرمایه برای ورود نهادهای خصوصی جذابیت کافی ندارد.

مدیر معاملات کارگزاری اثل در ادامه گفت: ما در بحث ورود سرمایه‌گذاران خارجی با مشکل امنیت اقتصادی مواجهیم، چرا که سرمایه‌گذاری که وارد کشور می‌شود و به دنبال سرمایه‌گذاری است امنیت اقتصادی کافی می‌خواهد. این امنیت اقتصادی در سراسر اقتصادهای قدرتمند جهان وجود دارد و ما می‌توانیم آن را الگو قرار داده و از نکات مثبت آن استفاده کنیم.

اخیانی در ادامه سخنانش پیشنهادی جسورانه و پر ریسک را عنوان کرد و از بحران یونان و بستن بانک‌ها به مدت سه روز یاد کرد و افزود: ما نیز می‌توانیم در وضعیت رکود بازار سرمایه‌مان دامنه نوسان سهم‌ها را کمتر کنیم تا به تبع آن شاید جو روانی بازار ما کمی بخوابد.

رکود حاکم بر تولیدات خودرویی به خاطر سیاست‌های انقباضی است

کمپین خودروی صفر نخرید تاثیری بر گروه خودروی بورس ندارد

موج - افت قیمت سهام خودرویی از برخی سهم‌های کمتر بوده است، چرا که ما این افت قیمت سهام را نه‌تنها در خودرو که در بسیاری از سهم‌های دیگر هم داشتیم، به نظر می‌رسد این کمپین خودش شاخه‌ای از رکود حاکم بر جامعه است.

محسن عباسی، مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری ابن سینا مدبر (اماکو)، در مورد کمپین نخریدن خودروی صفر و تاثیر آن بر قیمت سهام خودرویی عنوان کرد: بنده فکر می‌کنم چیزی که قیمت بازار خودرو را رقم زده ناشی از عرضه و تقاضا است. عوامل اقتصادی عرضه و تقاضا در تعادل نیستند، کلا تقاضای عمومی برای هر کالایی در رکود کامل است و این افت تقاضا با کمپین نخریدن خودروی صفر همزمان شده است. کاهش افت قیمت سهام خودرو در چند وقت اخیر تقریبا ۱۵ درصد بوده که حتی این افت قیمت سهام خودرویی از برخی سهم‌ها کمتر هم بوده است؛ چرا که ما این افت قیمت سهام را نه‌تنها در خودرو که در بسیاری از سهم‌های دیگر هم داشتیم. به نظر می‌رسد این کمپین خودش شاخه‌ای از رکود حاکم بر جامعه است.

وی در ادامه سخنانش افت قیمت سهام را بی‌ارتباط با کمپین خواند و افزود: چیزی که خریدوفروش سهام را در بازار سرمایه رقم می‌زند، بحث تحلیل‌های بنیادین و تکنیکال است و عمده بازیگران بازار وارد بازی‌های کمپین نمی‌شوند. مشکلات عمده شرکت‌های خودرویی کمبود نقدینگی آنها و عدم سودآوری‌شان است که به تبع آن قیمت سهام خودرویی هم تغییر می‌کند و با افت مواجه می‌شود. حتی می‌توان گفت عواملی که در بازار سهام تاثیر می‌گذارد ربطی به بازار تقاضا ندارد. چه بسا زمانی که رونق فروش خودرو هم وجود داشت، قیمت سهام خودرو در حال نزول بود.

وی ضمن احترام به طرفداران کمپین گفت: بعید می‌دانم این مجموعه‌دارای مدیریت درستی باشد و بیشتر شبیه نوعی اعتراض به شرایط و کیفیت خودرو است. استقبال ایجاد شده از آن به علت رکود حاکم بر اقتصاد است، ضمن اینکه می‌توان از نخریدن کالاهای گران حمایت کرد، اما این اقدام در اقتصادهایی قابل اجرا است که تعادل در عرضه و تقاضا وجود دارد، پس زمانی که ساختار اقتصادی ایران از این عدم تعادل رنج می‌برد و رکود در جای جای جامعه از خرد تا کلان مشاهده می‌شود این نخریدن دردی را دوا نمی‌کند. رکود حاکم بر جامعه به علت سیاست‌های انقباض پولی دولت است که به دنبال آن نقدینگی به‌راحتی در جامعه جریان ندارد و این عدم جریان نقدینگی دامن صنعت خودرو را هم گرفته است.

عباسی افزود: چیزی که به نظر می‌رسد این است که در بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت و میان مدت صنعت خودرو ارائه‌دهنده کیفیت بالایی نخواهد بود و شاید تغییرات جزیی در خدمات پس از فروش ایجاد کند. خودروسازان با مشکلات زیادی نظیر وام‌های سنگین روبه‌رو هستند که بعید به نظر می‌رسد در طراحی خودرو تغییرات چشمگیری ایجاد کنند.

مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری ابن‌سینا در پایان گفت: شرایط ریزشی بازار حداقل تا شش ماه آینده ادامه دارد. افراد حقیقی در این شرایط بیشتر جذب بازار پول و سودهای بانکی می‌شوند. تا زمانی که صنایع از جمله صنعت خودرو افق روشنی را نمایان نکنند کسی جذب سرمایه‌گذاری در سهام این شرکت‌ها نخواهد شد. لازم به‌ذکر است که تاخیر حضور سرمایه‌گذاران خارجی در صنعت خودرو به علت تاخیر در برداشته شدن تحریم‌ها، عدم وجود سود و افت تولید در این شرکت‌ها نیز می‌تواند از دلایل افت قیمت سهام خودرویی باشد.

نماگر بازار سهام

رشد ۲۴۸ واحدی شاخص کل بورس

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات روز سه شنبه با ۲۴۸ واحد رشد در ارتفاع ۶۱ هزار و ۵۷۶ واحدی ایستاد. این در حالی بود که شاخص قیمت (وزن- ارزشی) ۹۷ واحد، کل (هم وزن) ۳۰ واحد، قیمت (هم وزن) ۲۶ واحد، آزاد شناور ۴۴۰ واحد و بازار اول ۲۲۶ واحد رشد کردند. همچنین شاخص بازار دوم نیز با ۲۵۰ واحد رشد همراه شد. در پایان معاملات، دادوستد یک میلیارد و ۶۷ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۲۸۵۳ میلیارد ریال در ۲۶ هزار نوبت به ثبت رسید.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۶۱,۵۷۶,۸۰
میزان تغییرات	۲۴۸,۸۱
ارزش بازار	۲,۶۳۳,۷۰۱,۶۶۲ B
ارزش معاملات	۲,۸۵۳,۴۱۶ B
حجم معاملات	۱,۰۶۷ B

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
پالایش نفت بندر عباس	۳,۵۰۷	۴۱,۲۶
گسترش نفت و گاز پارسیان	۲,۵۰۵	۳۲,۲۴
بانک صادرات ایران	۸۹۷	۲۴,۳
بانک ملت	۱,۸۸۴	۲۳,۳۶
س. صندوق بازنشستگی	۲,۹۰۱	۱۶,۱۵

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
سیمان بجنورد	۵,۸۰۰	۱۱۴,۳۳۶ B
پالایش نفت بندر عباس	۳,۵۴۷	۱۴,۵۱۶ B
قند اصفهان	۲,۶۹۲	۷,۲۱۵ B
ایران خودرو دیزل	۸۳۰	۶,۷۸۷ B
پارس خودرو	۹۳۱	۶,۳۸۷ B

برترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
فولاد خراسان	۵,۴۳۲	۹,۳۰۴ B
ح. ماشین سازی اراک	۱,۶۰۰	۸,۱۶۰ B
تولید گرانیت بهسرام	۲,۴۷۷	۴,۰۱۷ B
سیمان قاین	۲۳,۶۷۳	۲,۹۱۶ B
فولاد خوزستان	۲,۵۲۰	۲,۹۰۵ B

بیشترین افزایش

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
ایران دارو	۴,۲۴۷	۱۳,۱
پلی اکریل	۱,۷۹۱	۴,۹۸
افست	۳,۳۴۵	۴,۸۹
بیمه دانا	۱,۳۳۵	۴,۸۷
صنایع آذرآب	۲,۷۸۱	۴,۵۹

بیشترین کاهش

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
سرمایه گذاری بوعلی	۱,۱۸۹	(۹,۱)
سیمان فارس و خوزستان	۱,۲۴۸	(۶,۳۸)
صنایع غذایی و قند پیرانشهر	۳,۹۵۲	(۵)
موتورسازان تراکتورسازی ایران	۲,۴۹۰	(۵)
قند هکمتان	۲,۸۱۱	(۴,۹۴)

بیشترین حجم معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بیمه پارسیان	۳۴۸,۵۰۰ M	۸۵۳,۸۲۵ B
ح. بانک پاسارگاد	۱۸۸,۱۲۶ M	۴۸,۱۶۰ B
گروه مپنا	۶۲,۲۳۵ M	۴۳۲,۱۵۹ B
پتروشیمی مبین	۵۴,۲۰۰ M	۱۶۱,۰۸۰ B
بانک صادرات ایران	۳۷,۰۸۹ M	۳۳,۲۸۰ B

بیشترین ارزش معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بیمه پارسیان	۳۴۸,۵۰۰ M	۸۵۳,۸۲۵ B
گروه مپنا	۶۲,۲۳۵ M	۴۳۲,۱۵۹ B
تولید اتوموبیل سایپا	۴۰۳,۱۳۶	۴۰۸,۶۰۹ B
پتروشیمی مبین	۵۴,۲۰۰ M	۱۶۱,۰۸۰ B
سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی	۳۵,۰۸۵ M	۱۰۱,۷۷۱ B

بازار نقدی فرابورس

شاخص کل	۶۸۱,۴۰
میزان تغییرات	۹,۳۰
ارزش بازار	۴۵۹,۵۶۷,۵۹۳ B
ارزش معاملات	۴,۴۲۷,۶۰۵ B
حجم معاملات	۳۷۱,۱۶۴ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
پتروشیمی مارون	۳۱,۴۷۷	۴,۲۴
پالایش نفت تهران	۳,۲۵۹	۱,۲۶
ذوب آهن اصفهان	۱,۶۳۵	۰,۷۹
پالایش نفت لاوان	۶,۷۳۸	(۰,۳۷)
پتروشیمی خراسان	۵,۹۷۴	۰,۳۳

تحلیل

عوامل تاثیرگذار بر گروه پالایشگاهی

گیوکی

گروه‌های پالایشی از جمله صنایع مرتبط با نفت هستند. صنعت پالایشگاهی از یک طرف در بخش پایین‌دستی صنعت نفت قرار می‌گیرد و از طرف دیگر محصولات ناشی از تقطیر این صنعت به‌عنوان خوراک سایر صنایع بالادست و پایین‌دست کاربرد دارد. در حال حاضر شش شرکت پالایشگاهی در بورس و فرابورس مورد پذیرش قرار گرفته‌اند که تقریبا ۱۱ درصد از ارزش بازار را تشکیل می‌دهند.

با توجه به توضیحات ذکر شده درخصوص ماهیت این صنعت در میان عوامل تاثیرگذار بر بازار سرمایه، تعدادی از عوامل بر سودآوری و زیان صنعت پالایشی تاثیر قابل توجهی دارند. عواملی همچون تغییرات نرخ ارز: شرکت‌های صنایع پالایشی برمبنای دلار مبادلاتی فروش و مواد اولیه خود را تسعیر می‌کنند در نتیجه افزایش نرخ ارز موجب افزایش سود ریالی شرکت‌ها در این صنعت خواهد شد. اما مهم‌ترین عامل تاثیرگذار بر قیمت محصولات این شرکت‌ها قیمت نفت‌خام است. قیمت نفت‌خام از طرفی بر قیمت محصولات تاثیر می‌گذارد و از طرف دیگر بر بهای تمام شده مواد اولیه شرکت. شایان ذکر است علاوه بر توقف طولانی‌مدت نمادهای این گروه برخی از ابهامات نیز مزید بر علت شده تا سودآوری سهامداران را در این گروه با نوسانات گوناگونی مواجه سازد.

از جمله این ابهامات عدم شفافیت در نرخ خوراک، نحوه قیمت‌گذاری محصولات و در نهایت بحث کیفی‌سازی است که موجب شده‌اند تا این صنعت در زمره صنایع پرابهام بازار قرار گیرد. از طرفی اگراین ابهامات در صورت‌های مالی پالایشگاه‌ها باقی بماند، سودآوری این مجموعه‌ها همچنان دستخوش نوسان خواهد بود. مضاف بر آنکه اثر این ابهامات بر سود هر سهم در بیشتر موارد تاثیر قابل توجهی دارد. در شرایط کنونی با توجه به دلایل و بررسی‌های ذکر شده، کاهش قیمت نفت در منطقه و همچنین ابلاغ قیمت‌ها برخلاف انتظارات پالایشی‌ها و در نهایت بی‌اعتمادی سهامداران موجب ریزش سودآوری و افزایش روزافزون تقاضای فروش سهام شرکت‌های این گروه شده است.

در بررسی روند نمادها در هفته جاری شایان ذکر است که نمادهای گروه روند منفی در پیش گرفته و اکثرا در آستانه منفی معامله شدند به‌طوری‌که در نخستین روز معاملاتی این هفته تنها ونفت معاملات نسبتا مثبتی داشت و در سایر نمادهای گروه همچنان شاهد کاهش قیمت بودیم. تا جایی که شبندر بیشترین تاثیر را در افت شاخص داشت. طی معاملات هفته نیز نمادهای این گروه همچنان با ریزش قیمت‌ها مواجه بود. شبندر نیز که بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص گذاشته بود دارای صف فروش شد. شپنا که با دادوستد بیش از ۴۰ میلیون سهم پرحجم‌ترین نماد گروه بود شاهد بلوک ۳۵ میلیونی بین دو سهامدار حقوقی بود. نماد شاوان نیز که پس از برگزاری مجمع عادی سالانه آماده بازگشایی بود، اما باوجود اعلام بازگشایی معامله، کشف قیمت نشد. در نهایت تاثیر شرایط نامناسب بنیادی شرکت‌ها و عدم دستیابی به فروش و مفروضات بودجه در صورت‌های مالی آینده شرکت‌ها به نمایش خواهد آمد که در صورت عدم بهبود قیمت نفت می‌تواند منجر به تعدیل منفی نمادهای این صنعت شود.

دریچه

کوتاه با کدال

ملیحه کریم‌شاهی
معامله‌گر

-در اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای ۹ ماهه منتهی به ۹۴/۰۵/۳۱ (حسابرسی نشده) سیمان هرمزگان (سهرمز) آمده است که فروش شرکت نسبت به سال ۹۳ افزایش ۴ درصدی داشته است. سود ناخالص ۱۹ درصد، سود عملیاتی ۳۱ درصد و سود خالص ۶۰ درصد کاهش داشته‌اند. سود شناسایی شده هر سهم در این ۹ ماه ۶۷۹ ریال اعلام شده است.

-به اطلاع می‌رساند برمبنای اطلاعات دریافتی از شرکت کارخانجات پارس‌الکتریک طی نامه شماره مورخ ۹۴/۰۶/۳۰ پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ با سرمایه ۳۰۰,۰۰۰ میلیون ریال مبلغ ۳۶۶ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات است. درواقع لپارس ۲۳ درصد سود خود را در سه ماه پوشش داده است.

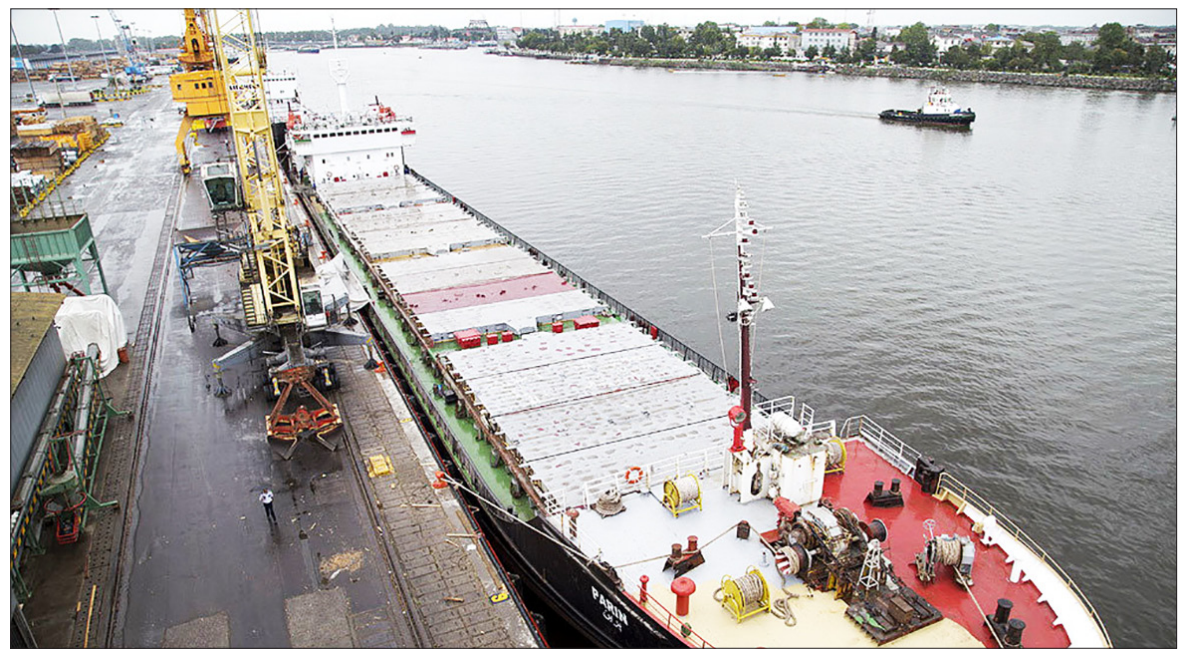
-سیمان فارس و خوزستان در اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای سه‌ماهه منتهی به ۹۴/۰۵/۳۱ (حسابرسی نشده) جمع درآمدهای خود را نسبت به سال ۹۳ با کاهش ۹۸ درصدی اعلام کرده است. زیان شناسایی شده برای هر سهم در این سه ماه یک ریال است. سفارس تعدیل منفی ۱۳ درصدی داده است. برمبنای اطلاعات دریافتی از شرکت سیمان فارس و خوزستان طی نامه شماره مورخ ۹۴/۰۶/۳۰ پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۹۵/۰۲/۳۱ با سرمایه ۴,۵۰۰,۰۰۰ میلیون ریال مبلغ ۲۸۱ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات است.

-بیمه دی:

براساس تصمیمات مجمع عمومی فوق‌العاده ۹۳/۰۸/۰۵ و صورتجلسه هیات‌مدیره مورخ ۹۳/۰۸/۲۶ با توجه به افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۶۱۰,۷۲۳ میلیون ریال به‌مبلغ ۲,۵۰۰,۰۰۰ میلیون ریال، تعداد ۱,۲۹۷,۷۶۵,۸۸۰ سهم با توجه به حق تقدم استفاده شده توسط سهامداران فعلی و با عنایت به انقضای مهلت استفاده از حق تقدم مذکور برای تحقق افزایش سرمایه بدین وسیله تعداد ۵۹۱,۵۱۰,۶۵۲ سهم ۱۰۰۰ ریالی برای پذیره‌نویسی عمومی عرضه می‌شود.

مهلت پذیره نویسی عمومی از تاریخ ۹۴/۰۷/۰۱ لغایت تاریخ ۹۴/۰۷/۱۰ و شماره حساب‌های زیر جهت واریز وجوه تعیین شده است.

شماره حساب بانک شعبه
۱۱۱۱۱۱۱۱۱۱ دی شریعتی



چشم‌انداز کریدورهای ترانزیتی منتهی به بنادر ایران

سرمایه‌گذاری بلندمدت شرکت سینا در بنادر بوشهر و امام‌خمینی

محمدرضا نیک‌رفتار
تحلیلگر بازار سرمایه

ایران از جمله کشورهایی است که به خاطر موقعیت جغرافیایی بسیار مناسبش از مزیت ترانزیتی بهره‌مند است و می‌تواند با گسترش شبکه حمل‌ونقل و ارتباط خود در راستای درآمدهای ارزی و ارتقای موقعیت استراتژیک خود در منطقه به نحو مطلوب از این مزیت استفاده کند. با توجه به دسترسی ایران به آب‌های آزاد کریدورهای منتهی به بنادر ایران از اهمیت زیادی برخوردارند توسعه شبکه حمل و نقل به‌خصوص حمل‌ونقل ریلی در این کریدورها تاثیر قابل توجهی بر حجم فعالیت این بنادر خواهد داشت.

شرکت سینا یکی از شرکت‌های فعال در حوزه خدمات بندری است که در اسفندماه سال ۶۶ با نام شرکت بنیاد بارانداز به منظور انجام عملیات تخلیه، بارگیری و خدمات بندری محصولات وارداتی در بنادر گمرکات کشور توسط بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی تاسیس شد و با سرمایه اولیه ۴میلیون تومان به ثبت رسید و فعالیت خود را آغاز کرد. شرکت طی ۲۵ سال فعالیت شش مرحله افزایش سرمایه داده و سرمایه فعلی آن ۱۶۷.۰۰۰میلیون ریال است.

در حال حاضر این شرکت تنها اپراتور تخلیه و بارگیری کالا در بنادر بوشهر و نوشهر بوده و صددرصد عملیات این بنادر و بیش از ۵۰درصد عملیات بندر امام‌خمینی را بر عهده داشته و همچنین قرارداد ۲۵ساله کانتینری در بندر بوشهر که از ابتدای سال ۹۰ آغاز شده و قرارداد یکساله درخصوص ارائه خدمات کانتینری در ترمینال شماره ۲ پایانه کانتینری بندر شهیدرجایی که اخیرا این قرارداد تا پایان سال ۹۴ تمدید شده را داراست.

لازم به ذکر است در سال ۸۸ ساخت و بهره‌برداری از ترمینال نفتی بندر امام نیز طی یک قرارداد ۲۵ساله در قالب BOT به این شرکت واگذار شده است. در ادامه نگاهی خواهیم داشت به چشم‌انداز کریدورهای ترانزیتی منتهی به بنادر ایران و تاثیر آنها بر فعالیت‌های شرکت سینا.

شکل ۱- کریدورهای ترانزیتی منتهی به بنادر ایران

محور چابهار- سرخس: این مسیر که از چابهار آغاز و تا سرخس ادامه می‌یابد، به‌رغم امتداد شمالی- جنوبی با عنوان محور شرق نیز شناخته می‌شود. این مسیر با عبور از استان‌های خراسان رضوی، خراسان جنوبی و سیستان‌وبلوچستان کشورهای حوزه CIS را به اقیانوس هند و آب‌های آزاد متصل می‌کند. این مسیر با ایجاد دسترسی به بازارهای متنوع بین‌المللی برای این کشورها که به دلیل حصر در خشکی محدودیت‌هایی برای انتقال کالا دارند، باعث می‌شود تا ضمن پیشرفت اقتصادی کشورهای حوزه CIS حجم بار عبوری از ایران نیز افزایش یابد. این امر خود می‌تواند پیشرفت شرق کشور را در پی داشته باشد. به علاوه این مسیر امکان اتصال به خاک افغانستان از طریق خواف و زابل را نیز دارد. وجود معادن عظیم در خاک افغانستان این پتانسیل را برای خط آهن چابهار- زاهدان- مشهد فراهم می‌کند که بار معدنی افغانستان را نیز جابه‌جا کند. درحال حاضر محور شرق فاقد خط ریلی است. به همین دلیل به‌رغم وجود بازارهای مصرف مناسب در جنوب و غرب آسیا عمده تبادل کشورهای حوزه CIS با کشورهای اروپایی یا چین صورت می‌گیرد. پروژه خط آهن چابهار- مشهد در سال ۸۹ تعریف شد و در سال ۹۲ به قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا واگذار شد که در حال حاضر تنها فاز اول آن حد فاصل چابهار - ایرانشهر به طول ۳۰۰ کیلومتر در حال احداث است که پیش‌بینی می‌شود طی دو سال آینده به بهره‌برداری برسد. هرچند برای اتصال این بندر به خط سراسری ریلی کشور این خط آهن باید از ایرانشهر تا زابل به طول ۳۰۰کیلومتر دیگر ادامه یابد.

یکی از برنامه‌های آتی شرکت سینا حضور در بندر چابهار و سرمایه‌گذاری دراین بندر است که در این مسیر رقبای زیادی وجود دارد و اصلی‌ترین رقیب آنها کشور هند خواهد بود. هندی‌ها برای دسترسی به بازار افغانستان و کشورهای حوزه CIS تمایل زیادی به سرمایه‌گذاری در بندر چابهار و استفاده از خاک ایران دارند، چراکه کشورهای چین و پاکستان اجازه استفاده از خاک خود برای دسترسی به بازارهای مذکور را به آنها نمی‌دهند. در همین راستا ابتدای سال جاری تفاهم‌نامه‌ای بین دو کشور برای توسعه این بندر به امضا رسید.

محوربندرعباس-اینچه‌برون، امیرآباد، انزلی، آستارا: این مسیر که به کریدور شمال- جنوب شهرت یافته به‌عنوان مسیر ارتباطی سه کشور هند، ایران و روسیه تعریف شده است.

این محور ریلی از بندرعباس آغاز و در بخش شمالی خود به سه شاخه شرقی، مرکزی و غربی تقسیم می‌شود (شکل۱-). شاخه شرقی این مسیر از طریق مرز اینچه‌برون به ترکمنستان، شاخه مرکزی از طریق بندر امیرآباد به دریای خزر و شاخه غربی نیز علاوه بر اتصال به بندر انزلی، از طریق مرز آستارا به شبکه ریلی آذربایجان متصل می‌شود. در بین سه شاخه مورد اشاره، مسیر مرکزی آن یعنی مسیر بندر امیرآباد دارای خط ریلی است و اخیرا با بهره‌برداری از خط آهن گرگان- اینچه‌برون و اتصال شبکه ریلی ایران به ترکمنستان شاخه شرقی نیز به خط ریلی مجهز شده که بهره‌برداری از این خط دسترسی ریلی به کشورهای حوزه CIS، چین و روسیه را فراهم کرده و در حال حاضر ترانزیت بار از مرز اینچه‌برون تا بندرعباس از این مسیر امکان‌پذیر است. انتظار می‌رود رفته رفته شاهد افزایش حجم ترانزیت کالا در کریدور شمال-جنوب و افزایش حجم فعالیت بندر شهید رجایی باشیم.

محور بندر بوشهر- جلفا، رازی: بندر بوشهر به‌عنوان یکی دیگر از بنادر جنوبی کشور می‌تواند به‌عنوان مبدا ورودی بار ترانزیتی در نظر گرفته شود، اما قرار گرفتن در انتهای رشته‌کوه زاگرس باعث خواهد شد تا امکان تعریف مسیر مستقیم ریلی بین این بندر با مرزهای شمالی کشور وجود نداشته باشد. با این حال می‌توان با اتصال این بندر به شبکه ریلی کشور از طریق امتداد راه‌آهن اصفهان- شیراز امکان ترانزیت بار تا مرزهای شمالی کشور ایجاد شود. طبیعی است تا زمان بهره‌برداری از راه‌آهن شیراز- بوشهر امکان ترانزیت از طریق مسیرهای جاده‌ای مهیا است. همچنین انتقال ریلی بارها در این محور از طریق بندرعباس نیز امکان‌پذیر است که ظرفیت محدود و هزینه بالا از معایب این مسیرهاست.

همان‌طور که اشاره شد صددرصد عملیات بندر بوشهر در اختیار شرکت سیناست و این شرکت با سرمایه‌گذاری در توسعه این بندر حداقل ۲۵ سال در این بندر حضور خواهد داشت. مهم‌ترین طرح توسعه این بندر مربوط به توسعه جزیره نگین است که کاربری عمده‌ای که برای این مجتمع بندری پیش‌بینی شده کانتینری است که در کنار آن ترمینال مواد فله مایع برای صادرات و واردات و همچنین نگهداری مشتقات مواد نفتی و مواد شیمیایی پیش‌بینی شده است. با توجه به افزایش قابل‌توجه ظرفیت این بندر در آینده اتصال این بندر به خط ریلی کشور ضروری به نظر می‌رسد و شاید در صورت تاخیر در انجام این مهم توسعه بندر بوشهر هم توجیه اقتصادی نداشته باشد و با تاخیر انجام شود.

لازم به ذکر است پروژه راه‌آهن شیراز - بوشهر - عسلویه به طول ۶۳۰ کیلومتر و در قالب ۱۸ قطعه تعریف شده که تنها چهار قطعه از آن اجرایی شده است. عملیات اجرایی سایر قطعات طی سه سال گذشته متوقف بوده است.

محور بندر امام خمینی- شلمچه، خسروی: کوهستانی بودن غرب ایران توسعه مسیرهای ترانزیتی به‌ویژه خطوط ریلی را در این منطقه با مشکل مواجه کرده است. با این حال اتصال بندر امام خمینی به‌عنوان یکی از بنادر اصلی ایران به خاک عراق از طریق مرز شلمچه این امکان را فراهم می‌کند تا مسیر کوتاه‌تری برای اتصال جنوب اروپا به آسیا ایجاد شود که موجب پیوند ریلی دریای مدیترانه به خلیج‌فارس می‌شود.

همچنین تکمیل راه‌آهن کرمانشاه و اتصال آن به مرز خسروی این فرصت را فراهم می‌کند تا ترانزیت بار از مرزهای غربی نیز از طریق خطوط ریلی صورت گیرد. به علاوه این مسیر می‌تواند نقش موثری در انتقال کالاهای عراق به‌ویژه سوخت تولیدی در این کشور به بازارهای جهانی داشته باشد.

همان‌طور که ذکر شد ساخت و بهره‌برداری از پایانه نفتی بندر امام‌خمینی طی یک قرارداد ۲۵ساله در سال ۸۸ به شرکت سینا واگذار شده است. برای این پایانه دو پست اسکله برای کشتی‌هایی با ظرفیت ۴۵.۰۰۰ تن و ۲۴مخزن ۲۵۰۰ متر مکعبی پیش‌بینی شده است که با استفاده از خطوط انتقال مواد، ۱۵ سایت را به اسکله‌ها متصل می‌کند. تکمیل خط آهن بندر امام خمینی – خرمشهر- شلمچه- بصره می‌تواند تاثیر قابل توجهی بر حجم فعالیت این پایانه نفتی داشته باشد. در حال حاضر قطعه خرمشهر –شلمچه به بهره‌برداری رسیده است و با روند فعلی پروژه انتظار می‌رود سایر قطعات طی دو سال آینده به بهره‌برداری برسند.

بحث و نتیجه‌گیری

در این گفتار مروری داشتیم بر چشم‌انداز کریدورهای ترانزیتی منتهی به بنادر ایران با تمرکز بر توسعه خطوط ریلی و تاثیر آن بر فعالیت‌های آتی شرکت خدمات بندری سینا. با نگاهی به عملکرد بنادر مهم دنیا و توجه به روند روبه افزایش سیستم‌های حمل‌ونقل ترکیبی، می‌توان دریافت که توسعه بنادر، بدون توسعه شبکه ریلی متصل به آنها از سرعت کمتری برخوردار است، چراکه حمل‌ونقل ریلی یکی از ایمن‌ترین و در عین حال به دلیل بهره‌وری در مصرف سوخت و صرفه نسبت به مقیاس یکی از ارزان‌ترین روش‌های جابه‌جایی کالا است. با نگاهی به بنادر جنوبی کشور نیز ملاحظه می‌شود بنادر توسعه‌یافته کشور مانند بندر شهیدرجایی و بندر امام‌خمینی دارای اتصال به شبکه ریلی هستند درحالی‌که بنادر کمترتوسعه‌یافته مانند بندر بوشهر و چابهار فاقد این مزیت هستند.

با توجه به سرمایه‌گذاری بلندمدت شرکت سینا در بنادر بوشهر و امام‌خمینی، توسعه مسیرهای ریلی منتهی به این بنادر از اهمیت بیشتری برخوردار است و در بلندمدت می‌تواند اثر قابل توجهی بر حجم فعالیت شرکت داشته باشد.

راه‌اندازی خط ریلی بندر امام‌خمینی- شلمچه- بصره علاوه بر تسریع در ترانزیت کالاهای نفتی عراق، اتصال ریلی این بندر را به اروپا امکان‌پذیر خواهد کرد. همچنین اتصال بندر بوشهر به شبکه ریلی علاوه بر تسریع در اجرای طرح توسعه این بندر، به تحقق موضوع تبدیل شدن این بندر به منطقه آزاد تجاری که در شورای‌عالی مناطق آزاد و دولت نیز به تصویب رسیده کمک خواهد کرد.

شکل ۱

عمق بازار

انتظار گسترش رنگ سبز در بازار

فرشید شجاع
کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

آخرین روز کاری شهریورماه سال‌جاری برای بازار سرمایه کشور با رنگ سبز همراه بود. با آغاز معاملات در جلسه روز گذشته، شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران در مسیر صعودی قرار گرفته و این رویه را در یک ساعت نخست معاملات حفظ کرد. پس از آن و با کاهش تقاضا در بازار شاخص کل، یک‌سوم میانی زمان معاملات را به نوسان پرداخت تا بار دیگر توان خود را برای صعود متمرکز سازد. در یک‌سوم پایانی زمان معاملات شاخص کل بار دیگر در مسیر صعودی قرار گرفته و این موضوع شاخص کل را به رقم ۶۱۵۷۶.۸ واحد رسانید. در این جلسه معاملاتی، شاخص کل افزایش ارتفاعی ۰.۴۱ درصدی و معادل ۲۴۸.۸۱ واحد را تجربه کرد که در دو ماه کاری اخیر بی‌سابقه بود. ارزش کل معاملات بازار بورس در این جلسه معاملاتی حدود ۲۸۵.۳ میلیارد تومان گزارش شد که در مقایسه با روز پیشین خود، افزایشی ۶۰درصدی را به همراه داشت. تعداد معاملات این جلسه با کاهشی ۲۰ درصدی نسبت به روز پیشین خود در رقم ۲۶۹۳۲ به ثبت رسید تا بدین ترتیب ارزش میانگین هر معامله در پایان این جلسه در حدود ۱۰.۵ میلیون تومان محاسبه شود. بازار فرابورس ایران نیز به تقلید از بازار بورس در جهت صعود قرار گرفته و طی این جلسه، شاهد گسترش رنگ سبز در این بازار نیز بودیم. در پایان جلسه معاملاتی گذشته، شاخص کل این بازار با ۹.۴ واحد رشد به رقم ۶۸۱.۵ واحد رسید.

باوجود هم‌ارزی ارزش خریدوفروش کدهای حقیقی در جلسه گذشته، سهم کوچک‌شان از کل معاملات و مداخله شدید حقوقی‌ها در جریان معاملات، یکی از قراین مهم عدم اطمینان در تغییر جهت کلی بازار است. به عبارت دیگر، در شرایطی اینچنینی و پس از نزولی با این ابعاد، انتظار می‌رود کدهای حقیقی درصد بیشتری از خرید را به نام خود ثبت کنند، عدم تحقق این مهم در جلسه گذشته سندی نسبتا معتبر در عدم قطعیت صعودی شدن بازار به شمار می‌رود. از طرفی دیگر، نکته بسیار مثبتی در مورد معاملات روزهای اخیر وجود دارد که امید شرایط بهتر را به معامله‌گران می‌دهد. در جریان معاملات سه روز پایانی شهریورماه، ارزش میانگین هر معامله رو به افزایش بود و این موضوع از شدت گرفتن تقاضا در برابر عرضه‌های شدید خبر می‌دهد. با توجه به نزولی بودن بازار تا نیمه‌های روز دوشنبه، این افزایش ارزش میانگین را می‌توان قرینه‌ای برای پایان روند نزولی پنداشت.

با توجه به آنچه گفته شد منطقی‌ترین سناریو برای جلسه معاملاتی پیش‌رو می‌تواند هم‌جهت بودن شاخص کل در ابتدا و انتهای بازار باشد. به عبارتی ساده‌تر، اگر در گشایش بازار شاخص کل روندی صعودی یا نزولی به خود بگیرد، این روند را تا پایان این جلسه معاملاتی حفظ خواهد کرد. در بین دو سناریو صعود و نزول برای روز جاری، صعود به‌مراتب منطقی‌تر به نظر می‌رسد؛ بنابراین انتظار می‌رود با آغاز معاملات تقاضا بار دیگر در میدان حاضر شده و رنگ سبز در بازار گسترش یابد. در میانه‌های بازار می‌توان انتظار داشت عرضه قدرت بگیرد، اما در پایان تقاضا می‌تواند بار دیگر بر فشار عرضه فائق آید.

حرف‌های درگوشی

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت الله توکلی یرکی
فعال بازار سرمایه

ولبهمن: براساس اخبار واصله از بازار، سهامدار عمده ولبهمن طی روزهای گذشته مرتب اقدام به حمایت و بازارگردانی سهم کرده است که باید دید آیا این روند ادامه دارد یا خیر.

خمهر: براساس اخبار واصله از بازار، خمهر افزایش سرمایه ۵۰ درصدی از محل مطالبات حال شده را در دستور کار خود دارد.

وسینا: براساس اخبار واصله از بازار، وسینا قصد فروش قسمتی از دارایی‌های خود را دارد و به احتمال زیاد از این محل تعدیل مثبت خواهد داشت.

لپارس: براساس اخبار واصله از بازار، لپارس قصد فروش بخشی از زمین و املاک خود را دارد.

گروه پتروشیمی: خبرها از گروه پتروشیمی حکایت از آن دارد که با توجه به نرخ خوراک گاز ۳۴۴۵ ریالی فعالان بازار انتظار بسته شدن نمادهای پتروشیمی و شفاف‌سازی صورت‌های مالی آنها و تعدیل منفی آنهارا باتوجه به این نرخ خوراک دارند.

گروه پالایشی: خبرها از گروه پالایشی حکایت از شرایط نامناسب بنیادی شرکت‌ها و عدم دستیابی به فروش و مفروضات بودجه دارد که در صورت‌های مالی آینده شرکت‌ها به نمایش خواهد آمد که در صورت عدم بهبود قیمت نفت می‌تواند منجر به تعدیل منفی شرکت‌ها شود.

حفاری: گویا شرکت تعدیل منفی در حدود ۴۰ درصدی دارد.

خزامیا: براساس اخبار واصله از بازار، خزامیا برنامه افزایش سرمایه در نیمه دوم سال‌جاری را در دستور کار خود دارد.

مپنا: براساس اخبار واصله از بازار، خبرها از افزایش تولید دو محصول جدید توربین‌های ۲۵ مگاوات و ۴۵ مگاوات تمام ساخت مپنا حکایت دارد.

شصفها: زمزمه‌هایی مبنی بر بلاتکلیفی و عدم وصول حساب‌های دریافتنی ۶۱۵ میلیارد تومانی در پتروشیمی اصفهان، عدم دستیابی به مفروضات بودجه و تعدیل منفی بیش از ۴۰ درصدی سود هر سهم در سال مالی جاری، انتظارات از ریزش و افت سنگین قیمت سهم در بازار در این نماد به گوش می‌رسد.

شوینده‌ها: شنیده‌ها از پاکشو از افزایش سود شرکت به دلیل افزایش نرخ مواد شوینده حکایت دارد وکاهش قیمت مواد اولیه به دلیل کاهش قیمت نفت حکایت دارد.

سرنخ

از تبریز تا صنایع پتروشیمی

کلاف اول

استان آذربایجان‌شرقی به‌عنوان یکی از استان‌های موفق در زمینه سرمایه‌گذاری و تولید شناخته می‌شود اما به نظر مسئولان این استان معتقدند تبریز همچنان فرصت‌های بسیاری برای سرمایه‌گذاری دارد، به‌گونه‌ای که عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تبریز عنوان کرده است: در استان تبریز پتانسیل سرمایه‌گذاری در زمینه چرم و کفش، نساجی، قطعات خودرو، حمل‌ونقل و فرآورده‌های معدنی به خوبی وجود دارد.

رضا کامی درباره فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این استان با بیان اینکه فرصت‌های سرمایه‌گذاری و همچنین جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی باید به دو صورت سراسری و منطقه‌ای مورد بررسی قرار گیرد، توضیح داد: پس از بررسی این موضوع در سطح کشوری باید توانمندی‌ها را به‌صورت منطقه‌ای تعریف و براساس این توانمندی‌ها تقسیم وظایف شده و سرمایه‌گذاران را راهی مناطقی کرد که بهترین شرایط را برای پیشبرد کار دارد. استان تبریز یک استان تولیدی با امکانات متعدد است. در این استان با توجه به تعدد و فراوانی فرآورده‌های معدنی و امکان داشتن تولیدات مختلف می‌توان پروژه‌های گوناگونی را تعریف کرد. علاوه بر موضوعات مختلف بخش‌های خدماتی نیز در این استان قوی و توانمند است. به‌طور مثال استان تبریز در زمینه حمل‌ونقل و ترانزیت از مزیت بسیار بالایی برخوردار است.

وی با اشاره به تولید قطعات خودرو در این استان، بیان کرد: کارخانه‌های تولید قطعات خودرو در این استان پتانسیل بالایی برای جذب سرمایه‌گذاری دارد. همچنین صنایع سنگین مثل ماشین‌سازی نیز امکان سرمایه‌گذاری بسیار بالایی را فراهم کرده‌است. به گزارش اقتصاد نیوز، کامی با بیان اینکه نوسازی این صنایع از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، گفت: باید برای نوسازی این صنایع به شکل‌های مختلف سرمایه‌گذار جذب کرد.

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تبریز در پایان به مزیت‌های این استان در صنعت نساجی، چرم و کفش برای جذب سرمایه‌گذار اشاره کرد و گفت: تبریز بزرگ‌ترین شهرک چرم‌سازی در کشور را دارد که با جذب سرمایه‌گذار می‌توان کالاهایی را با هدف صادرات به بازار منطقه تولید کرد.

کلاف دوم

صنایع پتروشیمی همواره یکی از صنایع پول‌ساز و مورد توجه سرمایه‌گذاران دولتی و البته خصوصی بوده است، اما همان‌طور که می‌دانید حضور سرمایه‌گذاران خصوصی در بخش بالادستی پتروشیمی به دلیل مبالغ بالای مورد نیاز، قدری مشکل است. در واقع بررسی‌ها نشان می‌دهد ارزان‌ترین واحد پتروشیمی بالادستی ۵۰۰ میلیون دلار سرمایه می‌خواهد و تامین این سرمایه برای سرمایه‌گذار خصوصی ایرانی مشکل است، زیرا در کشورهای خارجی بانک‌ها بنا بر اعتبار شرکت‌ها به راحتی برای آنان اعتبار «ال.سی» باز می‌کنند، اما در ایران سرمایه‌گذار باید ۱۳۰ درصد مبلغ را به بانک بسپارد تا برای او ال.سی باز کنند؛ این به آن معنی است که سرمایه‌گذار ایرانی برای دریافت ال.سی ۱۵۰ میلیون دلاری باید ۴۵۰ میلیارد تومان وثیقه در بانک بگذارد و این امر یکی از موانع برای سرمایه‌گذار ایرانی است.

در این مورد بهترین راه‌حل این است که سرمایه‌گذاران خارجی یا دولت داخلی در بخش بالادستی سرمایه‌گذاری کرده و واحدهای خصوصی در بخش‌های پایین دستی پتروشیمی حضور پیدا کنند. از این رو معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی هم معتقد است: صنعت پتروشیمی ایران با توجه به دارا بودن زیرساخت‌های مطلوب می‌تواند در دوران پساتحریم با شتاب بیشتری در مسیر توسعه حرکت کند.

عباس شعری‌مقدم می‌گوید: خوشبختانه صنعت پتروشیمی ایران در مسیر توسعه قرار دارد و بدون تردید سرمایه‌گذاری‌های جدید می‌تواند جان تازه‌ای به این صنعت ببخشد و موجب توسعه و سودآوری بسیاری برای کشور شود.

وی افزود: خارجی‌ها علاقه‌مند به حضور دوباره در صنعت پتروشیمی ایران هستند و می‌توان گفت که ایران سرزمین فرصت‌ها برای آنهاست، سرمایه‌گذاران خارجی بیشتر به سرمایه‌گذاری در بخش بالادستی علاقه دارند، زیرا در صورت مساعد شدن فضای کسب و کار، سرمایه‌گذاران ایرانی به خوبی می‌توانند در صنایع پایین دست فعالیت کنند.

از این رو از سرمایه‌گذاران خارجی در بخش‌های بالادستی پتروشیمی و از سرمایه‌گذاران داخلی در بخش‌های پایین دستی برای سرمایه‌گذاری دعوت به عمل می‌آید.

چند و چون سرمایه‌گذاری در راه‌اندازی یک آموزشگاه زبان

یک کسب‌وکار آموزشی جذاب

شکوفه میرزایی

دنیای ارتباطات و اطلاعات به‌گونه‌ای پیش رفته که امروزه نیاز به دانستن زبان بین‌المللی دنیا یعنی زبان انگلیسی به علاوه برخی زبان‌های پرکاربرد به‌شدت در زندگی افراد حس می‌شود. این نیاز در زندگی افرادی که کارهای مختلف در حوزه‌های تجارت و بین‌المللی هم انجام می‌دهند یا خیلی مسافرت خارج از کشور می‌روند به‌مراتب بیشتر هم هست.

تعداد افرادی که در آموزشگاه‌های زبان برای یادگیری ثبت‌نام می‌کنند و به دنبال انواع راه‌های آموزش زبان می‌روند گواه این مدعاست که بسیاری از اقشار جامعه به این نیاز در زندگی خود پی برده‌اند و این نیاز، نخستین امتیاز برای سرمایه‌گذاری است که می‌خواهد در این حوزه فعالیت کند.

در این خصوص نقاط قوت و ضعف فراوانی وجود دارد که در سرمایه‌گذاری برای راه‌اندازی یک آموزشگاه زبان بسیار تأثیرگذارند. در گزارش امروز، درخصوص شرایط راه‌اندازی یک آموزشگاه خصوصی زبان بخوانید و از شرایط بازار و وضعیت کنونی سرمایه‌گذاری در آن آگاه شوید.

نخستین نکته مهم در راه‌اندازی یک آموزشگاه زبان، مشخص کردن حد و حدود فعالیت و تعیین مسیر مشخص راه است، اول اینکه باید گروه سنی که می‌خواهید به آنها آموزش دهید را مشخص کنید چراکه شرایط مجوز و بسیاری مسائل دیگر برای گروه‌های سنی متفاوت است. این دسته‌بندی به دو گروه آموزشگاه‌های بزرگسال و آموزشگاه‌های کودک و نوجوان تقسیم می‌شود.

اگرچه در هر دو بخش بزرگسالان و کودکان آموزشگاه زبان می‌تواند موفق باشد و یکی از سرمایه‌گذاری‌های مناسب و جذاب به شمار بیاید اما بررسی‌های گروه «فرصت امروز» نشان می‌دهد در حال حاضر راه‌اندازی آموزشگاه برای کودکان و نوجوانان موفق‌تر است، دلیل این نکته هم دو مسئله مهم است، اولاً اینکه تعداد آموزشگاه‌های تخصصی که برای کودکان و نوجوانان فعالیت می‌کنند کافی نیست و دوما لزوم آموزش زبان دوم، برای کودکان نزد خانواده‌ها مخصوصا در دهه اخیر بسیار مورد توجه قرار گرفته و غالبا سعی می‌کنند فرزندشان را از سنین پایین با ثبت‌نام در آموزشگاه مجاب به یادگیری زبان کنند.

در بخش دوم باید تعیین کنید قصد دارید ثبت برند کنید و آموزشگاه مستقل راه‌اندازی کنید یا می‌خواهید زیر نظر آموزشگاه‌های بزرگ به‌صورت شعبه وابسته وارد کار شوید؟

اگر بخواهید به‌صورت مستقل کار کنید باید ثبت برند کنید و برخی هزینه‌های شروع کار را بپردازید اما درصورتی‌که تمایل داشته باشید شعبه‌ای از یک آموزشگاه معتبر را در منطقه خود بزنید، اگرچه خلاقیت کمتری می‌توانید به خرج دهید اما اگر برند معتبری را برای اخذ شعبه در نظر بگیرید ریسک کار پایین و تأمین موفقیت‌تان بالاتر است. آموزشگاه‌هایی که به‌صورت زنجیره‌ای در سطح شهر کار می‌کنند هم شرایط مربوط به خود را برای اعطای نمایندگی دارند، البته در گزارش امروز، ما شرایط راه‌اندازی یک آموزشگاه مستقل را بررسی می‌کنیم.

بعد از تعیین دو فاکتور بالا باید مشخص کنید که دقیقا چه زبان‌هایی را می‌خواهید در آموزشگاه خود تدریس کنید؟ یعنی صرفاً زبان انگلیسی را آموزش می‌دهید و تک زبانه و تخصصی عمل می‌کنید یا زبان‌های رایج دیگر مثل فرانسه و ترکی استانبولی را هم در برنامه خود برای آموزش دارید؟

استراتژی مناسب، بازخورد مثبت

یکی از مسائلی که باید به آن توجه بسیاری شود تعیین استراتژی برای فعالیت و همچنین شیوه آموزش و یادگیری شاگردان است.

در واقع در آموزشگاه زبان مهم‌ترین مسئله این است که مخاطب یا شاگرد شما نتیجه مطلوب خود را از حضور در کلاس‌ها بگیرد، تمام کسانی که یک بار به آموزشگاه‌های زبان سر زده‌اند می‌دانند روش تدریس آموزگار و استراتژی‌های آموزشی، در میزان یادگیری و انگیزه فرد بسیار تأثیرگذار است و در واقع می‌تواند یک فرد خنثی را به‌شدت به زبان علاقه‌مند یا او را از این ورطه کلاً دور کند. پس برنامه‌ریزی کردن درخصوص استراتژی مشخص و هماهنگی با مدرسین و نوع تدریس آنها یکی از موارد مهمی است که باید برای پیشرفت به جلو و پایا ماندن آموزشگاه‌تان، به آن توجه زیادی داشته باشید.

برای گرفتن پروانه تأسیس آموزشگاه زبان نیاز است فرد صاحب امتیاز دارای مدرک لیسانس باشد و سه سال سابقه تدریس در آموزش‌وپرورش یا تأییدیه از آموزشگاه‌های خصوصی دیگر داشته باشد. سپس محل آموزشگاه را تعیین کرده و اگر در گروه سنی کودک و نوجوان باشد به آموزش‌وپرورش و اگر در گروه سنی بزرگسال باشد به وزارت ارشاد برای اخذ مجوز مراجعه می‌کنید

مکان آموزشگاه، اصل تأثیرگذار

با در نظر گرفتن اینکه شما می‌خواهید یک آموزشگاه مستقل برای گروه سنی کودک و نوجوان راه‌اندازی کنید باید به مکان آموزشگاه بسیار دقت کنید، اول اینکه این مکان نباید در مسیر اتوبان یا جاهای خطرآفرین برای کودکان باشد و دوم اینکه در مناطق متوسط شهری و بالای شهر توجه خانواده‌ها به آموزش زبان کودکان بیشتر از محله‌های پایین شهر است. حالت مناسب این است که مکان آموزشگاه در نزدیکی مدارس کودکان باشد.

همچنین به دلیل اینکه معمولاً دوره بازگشت سرمایه و اعتماد به یک آموزشگاه زبان، قدری طولانی است بهترین حالت این است که مکان آموزشگاه را خریداری یا در صورت اجاره، حداقل قولنامه ۵ ساله ببندید.

مجوزهای تأسیس

راه‌اندازی آموزشگاه زبان نسبت به بسیاری کارهای دیگر از نظر پروسه اداری آسان‌تر است و چندان هزینه‌ای هم برای‌تان نخواهد داشت.

در واقع برای گرفتن پروانه تأسیس آموزشگاه نیاز است فرد صاحب امتیاز دارای مدرک لیسانس باشد و سه سال سابقه تدریس در آموزش‌وپرورش یا تأییدیه از آموزشگاه‌های خصوصی دیگر داشته باشد. سپس محل آموزشگاه را تعیین کرده و اگر در گروه سنی کودک و نوجوان باشد به آموزش‌وپرورش و اگر در گروه سنی بزرگسال باشد به وزارت ارشاد برای اخذ مجوز مراجعه می‌کنید. در نهایت با تأیید مکان آموزشگاه و پرکردن چند فرم مربوطه بین سه تا شش ماه بعد پروانه فعالیت‌تان صادر می‌شود.

سرمایه‌های لازم

سرمایه‌های مورد نیاز در یک آموزشگاه زبان با توجه به متراژ دفتر متغیر است، در کمینه متراژ آموزشگاهی ۵۰ متری با سه کلاس و یک سالن را اگر در نظر بگیرید نیاز به تعدادی تجهیزات اداری مانند میز و صندلی، تخته وایت‌برد و مانیتور و دستگاه پخش‌کننده صدا و تصویر دارید. این ابزارها با توجه به میزان گفته شده در کمترین حالت حدود ۲۰ میلیون تومان برای‌تان آب می‌خورد اما اگر می‌خواهید یک مؤسسه جذاب داشته باشید و در نگاه اول برای والدین اعتبار و ارزش مکان خود را نشان دهید بهتر است به کمتر از ۱۵۰متر فکر هم نکنید، در این صورت حداقل به ۵۰ میلیون تومان سرمایه برای خرید تجهیزات نیاز دارید، البته توجه داشته باشید که بخش اصلی سرمایه مورد نیاز برای خرید یا اجاره مکان آموزشگاه صرف می‌شود که این مبلغ با توجه به شهر و منطقه بسیار متغیر است.

کلاس‌های خصوصی، نقطه سودآوری

بخش اصلی سودآوری آموزشگاه‌ها از برگزاری کلاس‌های یک یا دونفره خصوصی به دست می‌آید، در این حالت شما با برگزاری کلاس‌های فشرده برای افراد، بین ۲۰ تا ۳۰ درصد از هزینه اخذ شده از شاگرد را برداشته و مابقی را به مدرس می‌دهید. پیشنهاد می‌شود کلاس‌های زبان انگلیسی را به‌صورت گروهی و زبان‌های تخصصی دیگر را به‌صورت خصوصی برگزار کنید.

اما حتماً امکان آموزش برخی زبان‌های رایج به‌جز زبان انگلیسی را در آموزشگاه‌تان فراهم کنید، تعدد خدمات شما می‌تواند به‌نوعی ذهن مخاطب را به سمت اعتبار و توانمندی‌ها معطوف کند.

یکی از مهم‌ترین مزیت‌های این کسب‌وکار این است که پیدا کردن مدرس خوب با حق‌الزحمه کم مشکل نیست و بسیاری افراد که برای خود، کار ثابتی دارند حاضرند در آموزشگاه با دستمزد کم مشغول به تدریس شوند.

همچنین بحث تبلیغات محیطی خوب در این کسب‌وکار بسیار تأثیرگذار است، شما باید با تبلیغ آموزشگاه خود در مدارس ابتدایی و راهنمایی اطراف، دست به ترغیب خانواده‌ها برای ثبت‌نام بزنید.

فصل کار آموزشگاه‌ها معمولاً تابستان است اما اگر بتوانید با کیفیت خوب و استراتژی مناسب در طول تابستان شاگرد را به آموزشگاه جذب کنید در طول سال هم در کلاس‌ها شرکت خواهد کرد و دیگر فصل بیکاری و ضرر نخواهید داشت.

مدیرعامل گروه هتل‌های ایرانگردی و جهانگردی مطرح کرد

عوامل ضروری برای نجات سرمایه‌گذاری در هتل‌سازی

مدیرعامل گروه هتل‌های ایرانگردی و جهانگردی عوامل ضروری برای نجات وضعیت سرمایه‌گذاری در هتل‌سازی ایران را تشرح کرد و گفت: ۸۰۰هزارمیلیارد تومان سرمایه سرگردان در کشور هست که می‌تواند وارد گردشگری شود و تحولی در آن ایجاد کند.

به گزارش تسنیم، محسن قریب با بیان اینکه سیاست‌های ابلاغی نشان می‌دهد که باید تا پایان برنامه پنجم ظرفیت ورودی مسافران چهار برابر شود، ادامه داد: امروز در دوران پساتحریم قرار داریم و باید نکاتی را اجرایی کنیم تا گردشگری به بالندگی برسد؛ اول اینکه باید باور کنیم این صنعت، به‌عنوان صنعت اول، دوم یا سوم صنعت کشور باشد، همچنین مدیران ارشد این صنعت باید از بدنه گردشگری انتخاب شوند و از طرف دیگر داشتن برنامه جامع گردشگری داخلی و خارجی بسیار ضروری است تا بتوانیم با برنامه جلو برویم. قریب با بیان اینکه فرهنگ گردشگری و سفر متاسفانه تبلیغ نمی‌شود تا مردم آداب سفر را رعایت کنند، تصریح کرد: تشویق سرمایه‌گذاران برای رفع کاستی‌ها در زیرساخت‌های گردشگری از مهم‌ترین اقدامات است، چرا که ۸۰۰ هزارمیلیارد تومان سرمایه سرگردان در کشور هست که می‌تواند وارد این حوزه شود. مدیرعامل گروه هتل‌های ایرانگردی و جهانگردی ادامه داد: رسیدگی به کاستی‌ها در ساخت زیرساخت‌های گردشگری از نکات مهمی است، چرا که به‌عنوان مثال ترمینال فرودگاهی و ریلی موجود به هیچ وجه پذیرای تعداد مسافران نیست، همچنین ۵۰۰ فروند هواپیما کمبود داریم، یعنی باید ۲.۵ برابر ظرفیت فعلی شود. از طرفی باید توجه داشت که ایران فرصت‌های ویژه‌ای در دنیا دارد که یکی از آنها این است که نرخ گردشگری و هزینه آن در ایران برای اتباع خارجی ارزان است. وی با بیان اینکه ایران در دنیا حلقه مفقوده‌ای است که در رزرواسیون بین‌المللی جایی ندارد، ولی می‌شود با آمدن اکور این اتفاق بیفتد، اضافه کرد: از دولت تقاضا داریم در بخش تشویق سرمایه‌داران محورهایی را مورد اولویت قرار دهد. در حال حاضر حدود ۳هزار و ۳۰۰ مجموعه هتل و آپارتمان داریم که فقط ۱۳۰ هتل ۴ و ۵ ستاره است و ظرفیت این عدد یک‌میلیون مسافر در سال است، لذا در مقایسه با سند چشم‌انداز که باید ۲۰میلیون نفر را جا بدهیم خیلی راه نرفته داریم.

رئیس سازمان توسعه تجارت مطرح کرد

دعوت از هلندی‌ها برای سرمایه‌گذاری در ایران

رئیس سازمان توسعه تجارت با معاون اقتصادی وزیر خارجه هلند دیدار و ضمن تاکید بر افزایش مبادلات تجاری دو کشور، سرمایه‌گذاران هلندی را برای حضور در بازار ایران دعوت کرد.

به گزارش مهر، ولی‌الله افخمی‌راد در دیدار با «مارتین فن‌دن برگ» معاون اقتصادی وزیر امور خارجه هلند با اشاره به روند مبادلات تجاری دو کشور در سال‌های گذشته، گفت: تجارت غیرنفتی ایران و هلند در سال ۱۳۹۳ کمتر از ۳۰۰میلیون دلار گزارش شد در حالی که ۸ سال قبل این رقم ۲میلیارد و ۳۰۰میلیون دلار بود.

وی با تاکید بر اینکه سوابق دو کشور از فراهم بودن زمینه‌های گسترده همکاری حکایت دارد، خاطرنشان کرد: آماده‌ایم تا موانع پیش رو را برطرف کنیم و میزان مناسبات تجاری را به اندازه درخور دو کشور نزدیک کنیم.

افخمی‌راد با اشاره به شرایط پس از رفع تحریم ایران، اظهار داشت: انتظار می‌رود سهم سرمایه‌گذاری کشورهای اروپایی در ایران پساتحریم روند صعودی به خود بگیرد، بنابراین تقاضا دارم این مسئله مورد بررسی هلند قرار بگیرد و حضور سرمایه‌گذاران هلندی در ایران تسهیل شود.

وی تاکید کرد: شرکت‌های هلندی می‌توانند در کشور ما سرمایه‌گذاری کنند و ما از این موضوع استقبال می‌کنیم، ضمن اینکه حضور شرکت‌های هلندی در ایران به نفع هر دو کشور است، زیرا طرف هلندی نه‌تنها 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 شود 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.

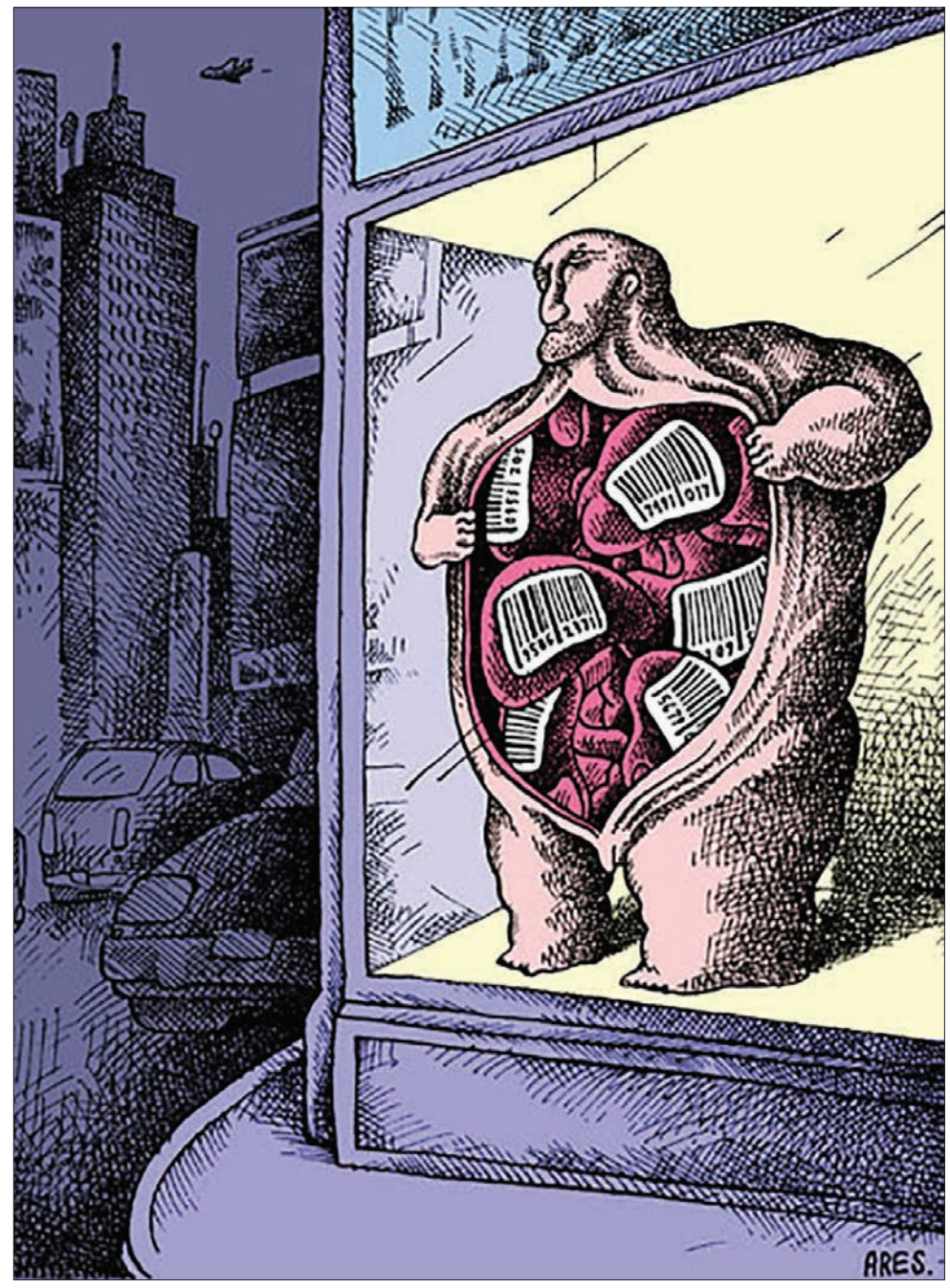
نگاهی به بازار جهانی فروش اعضای بدن

از فروش پلاسمای خون تا سرما خوردن برای پول

مینا عینی‌فر

بعد از اینکه دو مرد چینی تصمیم گرفتند برای خرید گوشی جدید آیفون کلیه‌شان را بفروشند، واکنش‌های مختلفی به این خبر شنیده شد. ماجرا این بود که آنها تصمیم داشتند برای خرید آیفون 6S پولی به دست بیاورند و برای همین سراغ واسطه‌ای رفتند که بتواند کلیه‌شان را برای‌شان بفروشد. البته فعلا از یکی از این مردان که گویا از تصمیمش منصرف شده خبری نیست! و یکی از این دو مرد چینی پیشنهاد فروش کلیه را از هانگ شنید. دوستی که او هم برای خرید آیفون جدید پول نداشت. در کشوری که فروش اعضای بدن قانونی است و بازار خودش را دارد. در بسیاری دیگر از کشورهای دنیا از جمله ایران، خریدوفروش کلیه غیررسمی اتفاق می‌افتد.

گویا ماجرای فروش کلیه برای خرید لوازم جدید در چین سابقه دارد. یکی از بیمارستان‌های این کشور حالا راه ساده‌تری برای به دست آوردن پول از فروش اعضای بدن پیشنهاد کرده است. این بیمارستان به متقاضیان پیشنهاد کرده به جای کلیه به اسپرم فکر کنند و با اهدای آن پولی را که لازم دارند به دست بیاورند. این بیمارستان از پیام‌رسان WeChat برای رساندن پیشنهادش به دست متقاضیان استفاده کرده و عکسی از آیفون جدید منتشر کرده و نوشته: ۶هزار یوان (۹۴۰دلار) برای اهدای اسپرم به متقاضیان پرداخت می‌شود؛ پولی که برای خرید یک گوشی جدید آیفون کافی است.



کدام اعضا را می‌شود فروخت؟

سال گذشته یک پیشنهاد عجیب در انگلستان خبرساز شد. هدر لانگ، معاون سردبیر کامنت فری از مخاطبان نشریه پرسیدآیا حاضرند برای ۳هزار دلار سرما بخورند؟ به نظر می‌رسیداین پول ارزش ۹ روز سرماخوردگی را داشته باشد. بیماری‌ای که به هر حال ممکن بود سراغ داوطلبان بیاید. چه بهتر که بابتش پول می‌گرفتند و به پیشرفت علم و انجام شدن یک تحقیق هم کمک می‌کردند.

بعد از اعلام آمادگی این داوطلبان، روزنامه گاردین در گزارشی سراغ اعضای بدن رفت و آنهایی را که قابلیت درآمدزایی دارند بررسی کرد. براساس این بررسی، اهدای تخمک ۸هزار دلار، اسپرم ۱۰۰هزار دلار، پلاسما ۳۰۰ دلار، مغز استخوان ۳هزار دلار، شیر مادر ۱ تا ۲ دلار به ازای هر اونس، موی سر ۱۰۰ تا ۴هزار دلار و اجاره رحم ۴۵هزار دلار درآمد دارد. اهداکنندگان تخمک باید جوان و سالم باشند و پروسه اهدا برای آنها چند هفته طول می‌کشد و نیاز به ویزیت‌های متعدد پزشکی دارد.

بعضی از این اهداکنندگان بیش از یک بار این کار را انجام می‌دهند و اگر از دارو استفاده کنند تا شش بار در طول زندگی‌شان می‌توانند این کار را تکرار کنند.

حمل کردن بچه فردی دیگر در رحم برای ۹ماه کار پیچیده‌ای است چون احساسات فرد را هم درگیر می‌کند. ۹ ماه مراجعه به بیمارستان و ارتباط مداوم با زوج نابارور هم لازمه آن است. برای همین از همه انواع اهدا، گران‌تر است. البته در همه جای دنیا هم امکان‌پذیر نیست. در بعضی از ایالت‌های آمریکا این کار غیرقانونی است.

پلاسما مایع زرد رنگی است که باید از خون جدا شود. مایعی که از خود خون با ارزش‌تر است. از این مایع برای درمان بعضی از بیماری‌های خاص استفاده می‌شود. گرچه افرادی هستند که پلاسما را به رایگان اهدا می‌کنند، بعضی از موسسات هم آن را از داوطلبان می‌خرند.

مغز استخوان هم جزو اعضای قابل اهداست که البته اهدای آن با درد و مراجعات متعدد به بیمارستان همراه است.

این عمل هم در بعضی از ایالت‌های آمریکا مجاز است اما در بعضی دیگر فروش هر گونه اعضای بدن ممنوع است.

مادرانی که بیش از نیاز بچه خودشان شیر دارند، می‌توانند از بقیه شیرشان درآمد کسب کنند. بعضی زنان از این راه سالانه ۲۰هزار دلار درآمد دارند. بعضی از سایت‌های اینترنتی هم برای جوش دادن معاملات شیر مادر ساخته شده‌اند. البته دردرصد بالایی از این شیرها آلودگی پیدا شده و چندان روش مطمئنی نیست.

اهدای مو هم بازار خودش را دارد. شاید تصورش سخت باشد که عده‌ای به دنبال خرید مو هستند. آن هم با وجود امکاناتی مثل اکستنشن. پس جالب است بدانید در سال ۲۰۱۱ از یک آرایشگاه مو در تگزاس دزدی شد و این آرایشگاه ۱۵۰هزار دلار مو از دست داد. تقاضا برای موی بلند و مویی که مصنوعی و فرآوری شده نیست وجود دارد. آنهایی که می‌خواهند موهای‌شان را بفروشند می‌توانند روی سایت‌هایی مثل Hairwork.com آگهی درج کنند. سایتی که ماهانه ۲۰ تا ۳۰ آگهی دارد. برای کمک کردن به بیماران هم می‌توانید داوطلبانه موهای‌تان را اهدا کنید.

فشار مالی و حراج اعضای بدن

بلومبرگ در گزارشی درباره فروش اعضای بدن در آمریکا نوشت: اپریل هیر بعد از اینکه دو سال بیکار بود و نیاز مالی شدیدی داشت، یک روز یکی از صفحات رمانی متعلق به قرن ۱۹ را به یادآورد: «دنبال راهی می‌گشتم که پول در بیاورم. یاد جو در رمان زنان کوچک افتادم که موهایش را فروخت.» زن ۳۵ ساله اهل آتلانتا گفته: «همیشه موهای زیادی داشتم اما نخستین بار است که به فروختنش فکر کرده‌ام، به خاطر اینکه خیلی تحت فشارم.»

این زن که دو فرزند دارد به سایت buyandsellhair.com رفت و عکس‌هایی از موهایش گذاشت و در ازای آن درخواست‌هزار دلار پول کرد. او یکی از آمریکایی‌های زیادی است که برای به دست آوردن پول به دنبال راه‌های غیرمتعارف می‌روند. از سال ۲۰۱۱ «مو»، «تخمک» و «کلیه» جزو بالاترین سرچ‌های گوگلی در ادامه جمله «می‌خواهم... را بفروشم» بوده‌اند.

تنها در یک مرکز اهدا که در چند شهر آمریکا شعبه دارد، ۱۳هزار زن در سال ۲۰۱۳ داوطلب شدند تا تخمک اهدا کنند. میزانی که ۱۳درصد از سال ۲۰۱۲ بیشتر بود.

۶۵درصد این زنان گفته‌اند که نوعی انگیزه مالی برای این کار داشته‌اند. البته ۷۳درصد آنها نوعدوستی را مهم‌تر از مسئله مالی در این کار دانسته‌اند. در آمریکا این اهداکنندگان بعد از اتمام روند کار ۷هزار دلار دریافت می‌کنند. برای دومین اهدا می‌توانند ۷۵۰۰ دلار بگیرند و برای هر بار بعدی ۸هزار دلار در انتظارشان است. آنها در نهایت تا شش بار می‌توانند به این کار ادامه دهند.

فروش کلیه مقوله دیگری است. افراد زیادی نیستند که داوطلب این کار باشند. فروش کلیه در این کشور محدود به بازار سیاه است، اما این عضو بدن تا ۱۵هزار و ۲۰۰ دلار خریدار دارد.

گران فروش‌ها و ارزان فروش‌ها

هاووسکپ که آماری از بازارهای سیاه جهان ارائه می‌کند، تخمین‌هایی درباره قیمت اعضای بدن به‌خصوص کلیه در کشورهای مختلف زده است. بر این اساس در فیلیپین و هند کلیه کمترین قیمت را دارد و باهزار دلار معامله می‌شود. مولدووا کشور کوچکی در شرق اروپا یکی از گران‌ترین نرخ‌های کلیه را دارد و این عضو در آن بین ۱۰۰هزار تا ۲۵۰هزار دلار معامله می‌شود. در سنگاپور قیمت این عضو به ۳۰۰هزار دلار می‌رسد و در آفریقای جنوبی و اوکراین این عضو تا ۲۰۰هزار دلار معامله می‌شود.

همه ساکنان یک دهکده در نپال کلیه فروخته‌اند

هوکسه در نپال به «دهکده کلیه» معروف است، چون تقریبا تمام ساکنانش یکی از کلیه‌های‌شان را فروخته‌اند. دلالان اعضای بدن هر از گاهی سراغ روستاهای اطراف این منطقه می‌روند تا افراد را تشویق به فروش اعضای بدن‌شان کنند. بعضی از ساکنان دهکده‌ها می‌گویند فکر می‌کنند که برای فروش کلیه‌شان فریب داده شده‌اند و به آنها گفته شده کلیه‌شان دوباره رشد می‌کند و سرجایش برمی‌گردد.

کلیه ۱۳۰۰ یورویی برای خانه

گیتا ۳۷ ساله و همسرش به بیمارستانی در هند رفتند و ۱۳۰۰ یورو برای فروش کلیه‌شان گرفتند. آنها یک زمین در ازای این پول گرفتند و خانه‌ای برای خانواده‌شان ساختند. اما در زلزله آوریل ۲۰۱۵ خانه‌شان فروریخت. حالا آنها در یک چادر موقت زندگی می‌کنند و خانه‌شان که حالا به تلی از خاک تبدیل شده در نزدیکی چادرشان است. گیتا می‌گوید خواهر همسرش پیشنهاد کرد کلیه‌اش را بفروشد و توضیح داد که بدنش فقط با یکی از آنها کار می‌کند.

این سرنوشت مشترک تعداد زیادی از ساکنان دهکده هوکسه بود. دلالان اعضای بدن در هوکسه و اطراف آن به دنبال کسانی می‌گردند که حاضرند کلیه‌شان را با پول عوض کنند و در جنوب هند عمل پیوند را انجام دهند؛ جایی که پیوند اعضا یک تجارت بزرگ درست کرده است.

آنها برای اینکه قربانیان‌شان را قانع کنند عضوشان را بفروشند، به آنها حقه‌هایی می‌زنند. یکی از این حقه‌ها این است که به دروغ به آنها می‌گویند کلیه دوباره رشد می‌کند و سر جایش برمی‌گردد.

برای زمین و خانه

این همان حقه‌ای بود که گیتا هم دچارش شد و به عمل رضایت داد. او می‌گوید: «۱۰ سال افرادی به روستای ما می‌آمدند و سعی می‌کردند ما را قانع کنند کلیه‌مان را بفروشیم. ما همیشه می‌گفتیم نه. اما انگیزه تهیه خانه و زمین برای خانواده‌ام باعث شد بالاخره با شوهرم تن به این کار بدهیم.»

او می‌گوید همیشه دوست داشته خانه خودش را داشته باشد و یک تکه زمین در اختیارش باشد تا بچه‌های بیشتری داشته باشد: «واقعا به اینها نیاز داشتم.»

عمل او فقط نیم ساعت طول کشید، اما برای سه هفته در بیمارستان ماند: «وقتی بیدار شدم احساس می‌کردم هیچ اتفاقی نیفتاده. شگفت‌زده بودم که انجام شده و رفته. ۲۰۰هزار روپیه نپال (۱۳۰۰ یورو) به من دادند و رفتم که خانه و زمین خودم را در روستا بخرم. خیلی از مردم این روستا چنین آرزویی داشتند.»

زلزله‌ای که رؤیا را به باد داد

اما این رؤیا خیلی زود تمام شد. ۲۵ آوریل ۲۰۱۵ وقتی یک زلزله مرگبار در تمام کشور رخ داد و ۸۸۰۰ نفر را کشت و ۲۳هزار نفر را زخمی کرد، از این خانه‌ها هم چیز زیادی نماند. برای گیتا و همسرش و بقیه روستا که برای به دست آوردن خانه کلیه‌های‌شان را فروختند، حالا دیگر خانه‌ای در کار نبود. آنها سلامتی‌شان را برای هیچ به خطر انداخته بودند. بسیاری از این ساکنان به افسردگی‌های حاد مبتلا شدند. بعد از زلزله شمار نپالی‌هایی که در بخش‌های دیگر این کشور به فروش اعضای بدن روی آورده‌اند بیشتر شده است. این شرایط، نپال را به «بانک‌کلیه» در جهان تبدیل کرده است و برخی پیش‌بینی کرده‌اند تعداد نپالی‌هایی که به عمل پیوند کلیه در سال‌های پیش‌رو تن می‌دهند دو برابر خواهد شد.

سالانه ۱۰هزار عمل زیرزمینی

این تجارت غیرقانونی آن قدر زیاد شده که سازمان بهداشت جهانی تخمین زده است سالانه ۱۰هزار عمل در بازار سیاه برای پیوند اعضا و فروش آنها به انجام می‌رسد؛ یعنی بیش از یک عمل در هر ساعت. بیش از ۷هزار کلیه هر سال به‌صورت غیرقانونی معامله می‌شود و سالانه ۶۵۰میلیون یورو از این طریق معامله می‌شود.

گرچه بسیاری از اعضای بدن به شکل داوطلبانه فروخته یا اهدا می‌شوند، دزدی اعضای بدن و قاچاق آن هم بخشی از این بازار را تشکیل می‌دهد. قربانیان ممکن است دزدیده شده یا مجبور به عمل پیوند شده باشند.

دریچه

رقابت فیس‌بوکی برای دلالی آنلاین اعضای بدن

اینترنت نقش موثری در افزایش تمایل به خریدوفروش اعضای بدن داشته است، به‌خصوص سایت‌هایی که امکان دلالی و واسطه‌گری میان گیرنده و اهداکننده را فراهم کرده‌اند. سایت‌هایی که گیرنده‌ها را به اهداکنندگان کلیه وصل می‌کنند و گاهی حتی زمینه‌ای برای انجام عمل پیوند در کشور دیگری که این عمل در آن قانونی است فراهم می‌کنند.

فیس‌بوک یکی از فضاهایی است که دلالان کلیه در آن بازارشان را رونق داده‌اند. دیلی رکورد در ماه ژوییه به گزارشی درباره فروش اعضای بدن در فیس‌بوک پرداخت. براساس این گزارش، اهداکنندگان بی‌پول از کشورهای فقیر برای فروش اعضای بدن‌شان در شبکه‌های اجتماعی تبلیغ می‌کنند. قیمت کلیه در این صفحه‌ها به چیزی حدود ۷۵هزار یورو می‌رسد. البته بعضی از این افراد آنقدر درمانده شده‌اند و برای زنده ماندن به پول نیاز دارند که حاضرند عضوی از بدن‌شان را فقط ۱۲۰۰ یورو بفروشند.

متخصصان هشدار داده‌اند دریافت کلیه از افراد ناشناس و به شکل غیررسمی خطر انتقال بیماری‌های کشنده‌ای مثل HIV را بالا برده است. گرچه فیس‌بوک از کاربرانش خواسته چنین فعالیت‌هایی را گزارش کنند، اما این فعالیت‌ها در جریان هستند. یکی از سخنگویان فیس‌بوک در این باره گفته: هر تلاشی برای فروش اعضای بدن یا پیشنهاد فروش اعضای بدن کودکان قوانین ما را زیر پا می‌گذارد و از فیس‌بوک حذف خواهد شد.

او گفته است در کشورهایی که فروش اعضای بدن غیرقانونی است ما محتواهایی در این باره را به محض درخواست برای این کار مسدود می‌کنیم. در انگلستان فروش کلیه ممنوع است و تا سه سال مجازات زندان به همراه دارد. اما نیاز بعضی از بیماران باعث شده به این نوع معاملات روی بیاورند. یک تحقیق نشان داده بسیاری از بیماران به کشورهایی مثل پاکستان، هند و چین رفته‌اند تا بتوانند برای خرید اعضای بدن اقدام کنند. آنها از طریق دلالان آنلاینی که در وب‌سایت‌های‌شان اهداکنندگان فقیر را به بیماران معرفی می‌کنند با این افراد آشنا می‌شوند. اما تقریبا نیمی از آنها با عفونت‌های جدی برمی‌گردند و هفت برابر آنهایی که به شکل قانونی پیوند عضو را تجربه می‌کنند بیشتر احتمال دارد که جان‌شان را از دست بدهند.

در یک تحقیق، محققان یک آگهی در فیس‌بوک ثبت کردند که مدعی بود فردی برای یکی از بستگانش به دنبال کلیه می‌گردد. چندین نفر به محققان پیام دادند و پیشنهاد کردند که فردی را معرفی کنند. یکی از آنها به اسم سم پیشنهاد کرد که در ازای ۷۵هزار یورو، پیوند کلیه قانونی را در خارج از کشور ظرف ۲۰ روز ترتیب دهد. او گفته بود: «ما یک اهداکننده سالم پیدا می‌کنیم که حدود ۲۳ تا ۳۰ ساله باشد. ما مراقب همه چیز هستیم. تا به حال بیش از ۱۰۰ بار این کار را کرده‌ایم.» این مرد مدعی شد که می‌تواند از دولت سریلانکا برای این کار اجازه بگیرد و در صورتی که اهداکننده و گیرنده فامیل نباشند این عمل انجام می‌شود. او در پاسخ به اینکه اهداکننده چقدر پول می‌گیرد گفته بود: «نمی‌توانیم بگوییم. اما پول خوبی به او می‌دهیم.»

به نظر می‌رسد این دلالان سریلانکایی با وانمود کردن اینکه هیچ پولی رد و بدل نشده، مقامات دولتی را راضی به انجام پیوندهای اعضای بدن می‌کنند.

یکی از فروشندگان فیس‌بوکی کلیه یک راننده تاکسی در هند است که می‌گوید قصد دارد کلیه‌اش را ۱۰هزار یورو بفروشد. همچنین محمد اصغر از کراچی پاکستان فروشنده دیگری است که می‌خواهد برای تامین خرج نگهداری دخترش این کار را بکند که فلج و کر و لال است.

پدر سه فرزند شماره تلفن و گروه خونی‌اش را در صفحه اهداکنندگان کلیه در فیس‌بوک نوشته و گفته: «اگر کسی کلیه B+ می‌خواهد با من تماس بگیرد.» محمد که کنار جاده موادغذایی می‌فروشد می‌خواهد ۱۲هزار یورو برای عمل ایمپلنت حلزونی گوش دخترش جور کند تا او بتواند بشنود. او می‌گوید کلیه‌اش را به کسی می‌دهد که مبلغ بالاتری پیشنهاد کند.

نعیم ۲۵ ساله از اسلام‌آباد پاکستان هم در فیس‌بوک نوشته: «می‌خواهم کلیه‌ام را به دلیل مشکلات مالی فوری بفروشم. گروه خونی‌ام A+ است.» او آمادگی این را دارد که عضو بدنش را فقط برای ۱۹۰۰ یورو اهدا کند. او می‌گوید: «دو نفر تا به حال درخواست کرده‌اند. می‌دانم غیرقانونی است ولی آنها گفته‌اند یک راه قانونی برایش پیدا می‌کنند. یکی از خریداران از کویت بود و یکی از استرالیا. ممکن است این پول برای بعضی‌ها پولی نباشد ولی برای من خیلی است.»

یک فروشنده دیگر با خریداری از پاکستان روی رقم ۲۵۰۰ یورو توافق کرده است. صفحه دلالی کلیه برای پاکستانی‌ها در فیس‌بوک حدود سه سال است که ساخته شده و بیش از ۳هزار لایک دارد.

نیکلا هاوکینز بیمار کلیوی که از مادرش کلیه گرفت و برای ۱۳ سال با آن زندگی کرد حالا به یک کلیه جدید نیاز دارد. او می‌گوید در فیس‌بوک به او پیشنهادهای زیادی برای خرید کلیه شده است. خیلی‌ها تلاش کرده‌اند به او بگویند که این کار ایرادی ندارد. اما او می‌گوید: «من با این کار دو تا مشکل دارم. افرادی که می‌خواهند کلیه‌شان را بفروشند باید خیلی غمگین باشند. این درست نیست. دلیل دوم هم بهداشتی است. احتمال موفقیت پیوند در این موارد کم می‌شود و احتمال ابتلا به عفونت بیشتر.» او می‌گوید راه‌های بهتری هست. اگر مردم به اندازه کافی اعضای بدن‌شان را به نیازمندان اهدا می‌کردند، این همه پول در این تجارت کثیف نبود.

فرصت امروز آخر
www.forsatnet.ir
صفحه ۱۶
شماره ۳۲۹

در شهر

کودکان گرسنه شهرما

مانلی فخریان
روزنامه‌نگار

گاهی با خودمان فکر می‌کنیم در شهر ما، کشور ما، در سرزمین نعمت و نفت، هیچ کس هرگز گرسنه نیست. مگر می‌شود این همه نعمت باشد و کودکی سال‌ها رنگ گوشت و مرغ ندیده باشد. اصلا مگر می‌شود سوءتغذیه در سرزمینی معنا پیدا کند که شمال تا جنوبش چهار فصل را در تمام سال دارد. سرزمینی که برف‌های زمستان و باران‌های پاییزی‌اش تا همین چند وقت پیش زبانزد و خاطره سالیان بود. حالا چطور شد که تازه فهمیدیم این همه کودک گرسنه دارد؟ چه شد که بچه‌هایی در این کشور متولد شدند که نمی‌دانند یک وعده غذای گرم چیست. تمام این مدت که این بچه‌ها گرسنه بودند و ما و امثال ما بی‌خبر بودیم یا شاید خودمان را به بی‌خبری زده بودیم، خیلی از همین مردم خیر، بدون اعلام عمومی کمک می‌کردند و هر از گاهی برای بچه‌ها غذا می‌بردند. لطفشان مستدام، دستشان درد نکند، اما یک روز یک نفر در یک برنامه عمومی با بیننده میلیونی جلوی دوربین می‌ایستد و آمار دقیق این کودکان گرسنه را به همه مردم شهر می‌دهد. از اینجا به بعد باید دید همت مردم ما چقدر است. اگر مردم عادی هم بگویند ما کاری از دستمان ساخته نیست، که البته هست، از دست همه کاری ساخته است، در این شهر هستند کسانی که از لحاظ درآمد و سرمایه‌های بانکی نه تنها عادی نیستند، بلکه در فضای فرای عادی زندگی می‌کنند. آنها که خرج بنزین ماشین‌شان می‌تواند حداقل ده کودک را یک روز سیر کند، آنقدر برایشان سخت است که دست به جیب ببرند؟ همین که به شماره حساب داده شد فقط پول یک باک بنزین یا یک سفر تفریحی‌شان به کشورهای اطراف را بریزند، کافیست. از سوی دیگر، دوستانی که رستوران دارند، آنها که صف‌های عریض و طویل جلوی مغازه‌شان می‌ایستند برای غذا خوردن، همین دوستان کافیست دخل آخر شب یک روزشان را برای این بچه‌ها خرج کنند یا اصلا بهتر نیست یک روز رستوران را در اختیار بچه‌های گرسنه شهر بگذارند، هر کس در شهر خودش در توان خودش و بسته به کرم خودش! اینها تنها پیشنهادهای یک ذهن درگیر است که دلش می‌خواهد به این بچه‌ها کمک کند، هر ذهنی، یک فکر جدید در خودش دارد، هر کس که می‌تواند به هر شکلی به این بچه‌ها کمک کند دست به کار شود و راه بیفتد. به خدای همین بچه‌ها قسم راه دوری نمی‌رود.

۳۶۰

عتیقه‌جات، از میراث فرهنگی تا لذت درونی

شکیبا شاملو رضایی
JDN

با اینکه سودمندی اشیای قدیمی برای میراث فرهنگی و شیوه زندگی مردم، بسیار زیاد است اما با این وجود، خریدن عتیقه‌جات و صنایع هنری قدیمی هنوز هم تا حدی برای عموم مردم ناشناخته است. در زمینه میراث، سرمایه‌گذاری در هنر که همچنین به‌عنوان سرمایه‌گذاری لذت بخش نیز معرفی می‌شود، معمولا توسط آثار معاصر و راندمان محاسبه شده شناخته می‌شود. با این حال این نوع سرمایه‌گذاری لذت بخش که در رسانه‌ها کمتر مطرح شده، از نظر میراث فرهنگی اهمیت بیشتری نسبت به دیدگاه تزیینی دارد.

موقعیت‌های بسیار جالب!

بازار اشیای هنری عتیقه به‌خصوص در بخش مبلمان طی چند سال گذشته به‌شدت رکود داشته است، از جمله علت‌هایش را می‌توان بحران سال ۲۰۰۸ بیان کرد که اگر به طور دقیق‌تر بخواهیم بررسی کنیم، این بحران به‌ویژه هنرهای قدیمی را تحت تاثیر گذاشته است. از پنج سال پیش تاکنون، نرخ عتیقه‌جات و مبلمان قدیمی در کل با افزایش و پیشرفت همراه بوده وهنوز تعداد معاملات پر بازده زیاد است و در این مدت تا بازار کم‌کم فرصت رشد پیدا کند، فرصت‌های زیادی برای خرید این لوازم وجود دارد.

امروزه می‌توان کمدی را مربوط به عصر لویی‌پانزدهم که توسط نجار ماهری مهر شده است پیدا کرد که بین ۱۵ تا ۳۰ هزاریورو قیمت دارد؛ در حالی که چندین سال پیش بین ۱۰ تا ۲۰ هزاریورو قیمت داشت. این افزایش قیمت برای مبلمان قرن هجدهم و به‌خصوص میز تحریر لویی‌پنجم نیز صدق می‌کند. اگر چه بازار منوط به نوسانات است، اما قطعات مهر خورده توسط نجاران بسیار بزرگ یا عتیقه‌جات کمیاب و نادر، همیشه ارزش قابل توجهی در سرمایه‌گذاری‌های مالی داشته‌اند. به طور مثال می‌توان از کمد روغن جلاخورده ژاپنی نام برد که توسط نجار معروف Joseph Baumhauer ساخته شده بود و در سالن حراج با قیمت ۱.۵میلیون یورو به فروش رفت. البته جدا از این مبالغ بسیار زیاد، قطعاتی از مبلمان قدیمی و عتیقه‌جات نیز هستند که می‌توانند تنها با پرداخت چندصد یورو خریداری شوند و به اسم اینکه شامل منفعت‌های زیادی برای میراث فرهنگی هستند، از قوانین مالیاتی سودجویی کنند که البته لذتی درونی نیز به همراه دارد.

با لذت خرید کنید!

خرید عتیقه‌جات و اشیای قدیمی علاوه بر جنبه باستانی‌شان مزایای دیگری هم دارد. زمانی که تصمیم می‌گیریم به عمق هنرهای قدیمی وارد شویم جنبه تزیینی این اشیا یکی از ویژگی‌های جدایی ناپذیر آنهاست. کمد، میز، بوفه و میزتحریرهای قدیمی با کیفیت‌های بسیار خوبی در بازار موجودند که از پس قرن‌ها به عصر کنونی رسیده‌اند و ماجراهای بسیاری برای تعریف کردن دارند.برخی اعتقاد دارند این اشیا دارای روح هستند. آنچه مسلم است این که آنها از درون خود، گرمای صمیمیت و اصالت می‌آورند، خواه در محیط قدیمی قرار گیرند و خواه در محیط مدرن. هنرهای قدیمی را می‌توان ترکیب شده با دکوراسیون‌های جدید و معاصر قرار داد که در طراحی‌های برخی طراحان دکوراسیون مشهور مانند ژاک گارسیا (Jacques Garcia) مشهود است. خرید یک قطعه از اشیای قرون گذشته، مشارکت فعال در حفاظت از محیط‌زیست را نیز فراهم می‌کند. زیرا اجناس در بازار اشیای دست دوم هستند و هیچ تولید جدیدی وجود ندارد و اقتصاد چرخه‌ای است: بدون مواد اولیه جدید، بدون از بین بردن جنگلی و بدون انتشار هیچ گاز گلخانه‌ای. در نتیجه می‌توانیم همراه با داشتن حس مسئولیت در قبال محیط‌زیست، با رضایت خرید کنیم.

چگونه می‌توان اشیای هنری و مبلمان قدیمی را پیدا کرد؟

بهترین راه حل، در ارتباط بودن با یک عتیقه‌فروش حرفه‌ای است. البته برای این خرید، قبل از آنکه آنها دوباره به فروش بروند، احتیاط‌های مخصوص به خود را می‌طلبد. از اشیای عتیقه می‌توان برای استفاده در دکوراسیون، سرمایه‌گذاری یا هر دو به‌صورت همزمان بهره‌مند شد. در عصر دیجیتال، برخی عتیقه‌فروشان دارای کاتالوگ‌های آنلاین هستند. اما برای احتیاط، بهتر است پس از انتخاب اشیای قدیمی مورد نظر به‌صورت آنلاین، حضوری از عتیقه فروش خریداری کنیم.

سودوکو

دولت در هفته‌های گذشته، طرح‌هایی را برای تحریک تقاضای خرید کالاهای داخلی به‌خصوص اقلام سرمایه‌ای مورد نیاز مردم، اجرایی کرده که نمونه آن، پرداخت تسهیلات خرید ۱۰میلیون تومانی به هر یک از زوجین است.

در این میان خانه کارگر هم دست به کار شده و ۱۰۰هزار قطعه بن خرید کالا با تخفیف ۵ تا ۳۰درصدی میان ۱۰۰هزار کارگر توزیع کرده است تا بلکه بتواند با تحریک تقاضای کارگران، اندکی بازار و کارخانجات تولیدی را حمایت کرده و به تولید کشور رونق بخشد.

محمد طحانپور، رئیس اتحادیه لوازم خانگی می‌گوید: این روزها مشکل بسیاری از تولیدکنندگان، نبود تقاضای موثر برای خرید کالاها است و همین امر سبب شده تا کالاها در انبار کارخانجات رسوب کند. در این طرح ۱۰۰هزار بن تخفیف خرید لوازم خانگی، لوستر و مبلمان ایرانی میان کارگران توزیع شده است و کارگران می‌توانند نسبت به خرید کالاهای مورد نیاز خود اقدام کنند.

کالاهایی که مشمول این طرح هستند، لوازم خانگی با ۵ تا ۱۰درصد تخفیف، کالای خواب با ۳۰درصد تخفیف، لوستر با ۲۰درصد تخفیف و مبلمان بین ۱۵ تا ۲۰درصد تخفیف است که البته با توجه به حاشیه سودی که برای کالاها وجود دارد، هر کسی می‌تواند از این کالاها خریداری کند و تخفیف بگیرد.

قاب

شرکت Studio Banana Things در انگلیس به لطف تعریفی به نام رسانایی یا هدایت استخوانی، محصولی را طراحی کرده است که به کاربر اجازه می‌دهد بدون کمک گرفتن از گوش‌ها به موسیقی گوش کند.

دور دنیا

سنگاپور، گران‌ترین شهر جهان

مترجم: سیدمصطفی موسوی
منبع: فیگارو

موسسه اقتصادی EIU، گران‌ترین شهرهای جهان را در سال ۲۰۱۵ رتبه‌بندی کرد. این رنکینگ براساس قیمت موادغذایی، نوشیدنی‌ها، پوشاک، خدمات حمل‌ونقل و مسکن صورت پذیرفته است. قیمت‌های شهر نیویورک به‌عنوان پایه مقایسه با سایر شهرها در نظر گرفته شده است. در این گزارش ۱۴۰ شهر از ۹۳ کشور مورد ارزیابی قرار گرفتند.

شش شهر اول در مقایسه با سال پیش بدون تغییر باقی ماندند. از دو سال پیش سنگاپور جایگاه گران‌ترین شهر جهان را به خود اختصاص داده و درصدد حفظ این جایگاه است.

پاریس و اسلو به ترتیب در جایگاه دوم و سوم قرار دارند. زوریخ سوییس و سیدنی مقام چهارم و پنجم را کسب کردند. طبق گفته این موسسه بسیار نادر است که جایگاه پنج شهر اول در دو سال متوالی بدون تغییر باقی مانده است. اروپا در این رتبه‌بندی حضور چشمگیری دارد. پنج شهر از ۱۰ شهر اول از قاره کهن هستند.

این رنکینگ از گرایش اروپا برای افزایش قیمت‌ها و همچنین بالا نگه داشتن قیمت یورو و سایر اسکناس‌های رایج در این قاره حکایت می‌کند.

چنین مطالعاتی کاربردهای بسیاری برای مدیران و شاغلان دارد. شرکت‌ها می‌توانند اطلاعات دقیقی در مورد هزینه زندگی در شهر مورد نظر خود داشته باشند. ماموریت‌های کاری به خوبی سازماندهی شده و هزینه‌های آن به درستی ارزیابی می‌شود.

منطقه آزاد

فعالیت‌هایی که افراد موفق قبل از خواب شبانه انجام می‌دهند

منبع: OVEL

آخرین فعالیت‌هایی که هر فرد قبل از خوابیدن انجام می‌دهد تاثیر به‌سزایی در سطح انرژی و شادابی وی در روز بعد خواهد داشت. به علاوه نمی‌توان اهمیت فعالیت‌های حین استراحت را بر کیفیت خواب شبانه کتمان کرد. افراد موفق، موفقیت را در گرو سلامت فیزیکی و روحی خود می‌بینند. بر همین اساس این افراد همواره تلاش می‌کنند تا چرخه خواب خود را تحت کنترل بگیرند و با انجام فعالیت‌های گوناگون سعی در بهبود سلامت خواب خود دارند. در ادامه چند گونه از فعالیت‌هایی که افراد موفق قبل از خواب شبانه خود انجام می‌دهند معرفی شده‌اند.

۱. مطالعه

کارشناسان معتقدند که مطالعه یکی از مهم‌ترین کارهایی است که افراد موفق قبل از خواب به آن مشغول می‌شوند.

مایکل کر، نویسنده کتاب موفق و پرفروش «اینقدر جدی نباش، کمی هم خنده به کارت اضافه کن»، بیان می‌کند که از اهالی کسب‌وکار، افراد زیادی را می‌شناسد که در برنامه روزانه خود زمان مشخصی را از قبل خواب به مطالعه اختصاص می‌دهند. این افراد از این زمان به‌عنوان زمان‌هایی غیرقابل تغییر در برنامه روزانه خود یاد می‌کنند. نه‌تنها خواندن کتاب‌هایی از جنس مدیریت و اقتصاد برای افراد موفق جذاب است، بلکه این افراد به خواندن کتاب‌هایی از حوزه‌های مختلف از جمله علوم، ادبیات و فلسفه نیز مشغول می‌شوند. چراکه افزایش دامنه دانش در حوزه‌های مختلف می‌تواند به خلاقیت و نوآوری در کار ختم شود.

۲. آماده کردن فهرست کارهای روزانه

خالی کردن ذهن از افکار مشوش یکی از راه‌های رسیدن به آرامش حین خواب محسوب می‌شود. براساس همین قاعده، افراد موفق با آماده کردن فهرستی از کارهای روزانه خود و کارهایی که در روز بعد نیاز به رسیدگی دارند، ذهن خود را از افکار پراکنده و مزاحم دور می‌کنند.

۳. گذراندن وقت با خانواده

در نگاه دکتر وودوارد، استاد بنام روانشناسی سازمانی، گفت‌وگو با همسر، فرزند یا نزدیکان، یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های روزانه یک فرد محسوب می‌شود. این عمل در بین افراد موفق به یک روند ثابت و قابل مشاهده تبدیل شده است. با این حال کاملا مشخص است که نمی‌توان زمان خواب خود را با همسر یا دیگر اعضای خانواده تنظیم کرد، ولی اگر این اتفاق بیفتد زمان مناسبی برای صحبت در مورد اتفاقات روزانه به حساب می‌آید.

۴. بازتاب فعالیت‌های روزانه

در ادامه آماده کردن فهرست کارها و گفت‌وگو با نزدیکان جهت آزاد کردن ذهن، افراد موفق به یادداشت فعالیت‌های روزانه خود روی می‌آورند. این افراد با آماده کردن دفتر خاطرات روزانه، به بازتاب و نگارش امور روزانه خود مشغول می‌شوند. بنابراین با نگاهی موشکافانه‌تر می‌توانند به کارهایی که در طول روز انجام داده‌اند، پیشرفت‌های کاری و روابط اجتماعی نگاه کنند.

۵. تمرکز ذهن

استفاده از تکنیک‌های آرامش‌بخش یکی از راهکارهای تاثیرگذار برای داشتن خوابی خوب به حساب می‌آید. مدیتیشن به منظور تمرکز ذهن و کاهش اضطراب و تنش‌های وارد شده روزانه، یکی از کارهایی است که برنامه زمانی افراد موفق قبل از خواب را به خود اختصاص داده است.

۶. برنامه‌ریزی برای خواب

هرچند کارشناسان و پزشکان در مضرات خواب کم و نامنظم تاکید کرده‌اند، با این حال بسیاری از افراد به این توصیه اهمیت نمی‌دهند. کارآفرینان و افراد متخصص در دسته‌ای از آدم‌ها جای می‌گیرند که داشتن خواب منظم برای آنها به چالشی بزرگ تبدیل شده است. بنابراین برای رسیدن به سلامت و شادابی در طول روز، داشتن یک خواب منظم اضطرار بالایی دارد.

برای نیل به این هدف باید بدن را به خواب در زمانی مقرر عادت داد؛ به‌طوری‌که هر شب در ساعتی مشخص به تخت خواب رفته و برای مدت‌زمانی مشخص به خوابی عمیق رفت. میزان انرژی روزانه هر فرد مشخص است و نباید به خسته کردن بدن با کارهایی غیرمفید مشغول شد.

۷. هرفعالیتی به‌جز کار

افراد موفق قبل از خواب شبانه خود به هر کاری مشغول می‌شوند جز فکر کردن به کار. در نتیجه نه ایمیلی چک می‌کنند و نه احتمالا پست‌های شبکه‌های اجتماعی کاری خود را مطالعه می‌کنند.

آخرین مسئله‌ای که شما در رختخواب باید به آن فکر کنید ایمیل مدیر خود است که در طول روز با انواع و اقسام دستورها و فرمایشات شما را به مرز خستگی کشانده است. افراد موفق مسائل کاری خود را پشت در اتاق رها می‌کنند و زمان قبل از خواب خود را به کارهایی مهم‌تر اختصاص می‌دهند.

۸. تصور موفقیت

نکته جالب در مورد افراد موفق آن است که این افراد همواره موفقیت خود را در ذهن به تصویر می‌کشند. این افراد قبل از خواب به موفقیت پروژه‌ها و کارهای در دست خود فکر می‌کنند و با این افکار به خواب می‌روند.

جدول امروز

قیمت پرفروش‌ترین انواع یخچال‌فریزر

قیمت روز پرفروش‌ترین انواع یخچال فریزر در سطح بازار تهران به شرح جدول زیر است.

برند	مدل	قیمت (تومان)
Snowa	SR- B270TW	۲.۵۷۵.۰۰۰
LG	LF218W	۳.۲۰۷.۰۰۰
LG	TF-G329BD	۴.۵۳۹.۰۰۰
Snowa	SR- B240GW	۲.۲۹۵.۰۰۰
Hardeston	HC-666WEN	۴.۶۱۰.۰۰۰
Hardeston	Co2393F	۱.۹۸۷.۰۰۰

کیوسک

استنفورد، نوآورترین دانشگاه جهان

REUTERS

دانشگاه استنفورد صدرنشین لیست ۱۰۰ دانشگاه برتر در نوآوری است. دانشگاه استنفورد در قلب سیلیکون ولی کالیفرنیا قرار دارد و به نوآوری در فناوری‌های مربوط سخت‌افزار و نرم‌افزارهای کامپیوتری مشهور است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ فعال در زمینه تکنولوژی مانند هیولت‌پاکارد، یاهو و گوگل توسط اساتید یا دانش‌آموختگان این دانشگاه بنیان‌گذاری شده‌اند. تحقیقی در سال ۲۰۱۲ در مورد دانشگاه استنفورد انجام شده که نشان می‌دهد شرکت‌هایی که توسط کارآفرینان استنفورد شکل گرفته‌اند و درآمد سالانه ۲.۷ تریلیون دلار داشته‌اند.

در کنار استنفورد دیگر غول‌های عرصه فناوری مانند موسسه فناوری ماساچوست و دانشگاه هاروارد قرار دارند که به لطف امتیازهای خوبی که در معیارها گرفته‌اند در صدر دانشگاه‌های نوآور جهان قرار می‌گیرند. این دانشگاه‌ها پیوسته در مسیر رشد قرار دارند و به مقالات و اختراعات آنها به‌صورت گسترده توسط دیگر محققان ارجاع می‌شود.

مایکروسافت و مچ‌بند هوشمند جدید

engadget

مایکروسافت مدل جدیدی از مچ بند هوشمند خود به نام Band2 را طراحی و آماده عرضه به بازار کرده است. صفحه نمایش دارای انحنا، پوسته فلزی، امکانات جدید برای محاسبه انرژی مصرفی در زمان کوهنوردی، بالا رفتن از ارتفاع، انواع پیاده روی و... از جمله امکانات این مچ بند است. برخی دکمه‌های میانبر هم برای تسهیل استفاده از Band2 در نظر گرفته شده است.

قرار است این ساعت در برخی کشورهای اروپایی مانند اسپانیا، فرانسه، ایتالیا و آلمان هم در دسترس علاقه‌مندان قرار گیرد. قیمت مدل اولیه مچ بند مایکروسافت ۱۹۹ دلار بود، اما قیمت مدل جدید اعلام نشده است. در این مدل تازه از ۱۰ حسگر برای ردگیری فعالیت‌ها و اقدامات کاربران استفاده شده است و یک حسگر ماورای بنفش هم میزان دریافت اشعه آفتاب توسط کاربر را اندازه می‌گیرد.

همچنین یک حسگر دیگر هم برای بررسی میزان استرس فرد قابل استفاده است. از جمله دیگر حسگرها می‌توان به حسگر ضربان قلب، شتاب سنج، حسگر نور، حسگر دما و. . . اشاره کرد.

برتری آنتی‌اکسیدانی قهوه سبز نسبت به چای سبز

Bloomberg

دانشمندان دانشگاه جان‌هاپکینز آمریکا در پژوهش جدید خود از قهوه سبز نوعی ماده به‌دست آورده‌اند که می‌تواند در کمک به سوزاندن چربی‌های اشباع‌شده در کبد و ازبین‌بردن آنها مورد استفاده قرارگیرد. محققان این دارو را روی ۱۲۰۰ بیمار به‌طور مساوی آزمایش کردند؛ ۶۰۰ فرد از داروی قهوه سبز استفاده کردند و در بقیه از دارونما استفاده شده بود.

به این ترتیب که عصاره تهیه‌شده از قهوه سبز، نیم ساعت قبل از صرف صبحانه (به‌صورت چای) به آنها خورانده شده و پس از گذشت سه ماه افرادی که از عصاره قهوه سبز استفاده کرده بودند مقدار بسیار زیادی از چربی‌های موجود در کبد را از دست‌داده و نیز فشارخون و قندخون آنان نیز مورد آزمایش قرار گرفت که بسیار مناسب بود.

همچنین این ماده باعث تنظیم فشارخون و قندخون در بدن آنها و نیز باعث از بین‌بردن اکسیدان‌های بدن آنها شد ولی در افرادی که فقط از دارونما استفاده کرده بودند هیچ تغییری ایجاد نشده بود. محققان می‌گویند: این موارد همگی حاکی از آن است که کافئین موجود در قهوه سبز باعث بهبود بخشیدن به سلول‌های بدن شده و کمک خوبی در به حرکت انداختن سلول‌های ماهیچه‌ای بدن کرده و تاثیر بسزایی در کندکردن سلول‌های چربی در کبد دارا است.