

نفت

حضور باواسطه شرکت‌های آمریکایی در رونمایی از قراردادهای نفتی تهران



معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت: شرکت‌های آمریکایی که به دلیل قوانین کنگره این کشور قادر به حضور مستقیم در کنفرانس بین‌المللی رونمایی از مدل جدید قراردادهای نفتی تهران نیستند، به احتمال زیاد از طریق واسطه‌های خود در این برنامه شرکت خواهند کرد.

امیرحسین زمانی‌نیا در گفت و گو با ایرنا افزود: شرکت‌های نفتی بین‌المللی به دلیل مقررات کنگره آمریکا نمی‌توانند در برنامه رونمایی از مدل جدید قراردادهای تهران شرکت کنند.

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت ادامه داد: همچنین در کنفرانس تهران، تعدادی از پروژه‌های بخش بالادستی صنعت نفت به سرمایه‌گذاران معرفی خواهد شد. در کنفرانس بین‌المللی تهران که قرار است در اوایل آذرماه امسال برگزار شود، از نسل جدید قراردادهای نفتی ایران رونمایی خواهد شد. وزارت نفت با تدوین قراردادهای جدید نفتی، برای ورود به عصر جدید همکاری‌های بین‌المللی و جهش جدید در صنعت نفت آماده می‌شود. کمیته بازنگری قراردادهای نفتی، پس از مشورت و رایزنی با کارشناسان، مدل جدید قراردادهای نفتی را با عنوان Iranian Petroleum Contract تدوین کرده است.

به گفته سیدمهدی حسینی رئیس کمیته بازرنگری قراردادهای نفتی، این قرارداد به عنوان نوع چهارم قراردادهای نفتی در دنیا شناخته می‌شود که در آن زنجیره‌های مختلف صنعت نفت (اکتشاف، توسعه و تولید) به صورت یکپارچه واگذار می‌شود. حسینی، مدل جدید قراردادهای نفتی ایران را یک مدل دارای چارچوب مشخص دانست که در آن فرمول شناور اعمال می‌شود. براساس این فرمول شناور، شرایط قرارداد و سود در نظر گرفته شده، متناسب با نوع میدان و درجه ریسک تغییر می‌کند. وی خاطرنشان کرد: با توجه به اولویت توسعه میادین مشترک، در این قراردادها، مشوق‌هایی برای توسعه میادین مشترک در خلیج فارس در نظر گرفته شده است.

رئیس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی در خصوص میزان استقبال شرکت‌های نفتی خارجی از مدل جدید قراردادهای نفتی ایران نیز گفت: شرکت‌های خارجی استقبال خوبی از این قراردادها داشته و در انتظار رفع تحریم‌ها هستند.

گاز

صادرات گاز ایران به ترکیه زمستان قطع نمی‌شود



مدیرعامل شرکت انتقال گاز با اشاره به راهاندازی تاسیسات جدید الکتروکمپرسور گاز در تبریز، گفت: با بهره‌برداری این پروژه و افزایش پایداری شبکه، صادرات گاز به ترکیه و ارمنستان زمستان امسال قطع نمی‌شود.

محمدعلی اسام در گفت‌وگو با مهر در تشریح برنامه جدید افزایش پایداری شبکه صادرات گاز ایران به کشورهای ترکیه و ارمنستان برای زمستان سال جاری گفت: شهرپور ماه سال جاری نخستین تریز به طور رسمی در مدار بهره‌برداری قرار گرفت. مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران با اعلام اینکه با راه‌اندازی این ایستگاه جدید عملاً یک ترمینال توزیع و انتقال گاز طبیعی در شمال شرق کشور ایجاد شده است، تصریح کرد: بر این اساس هر چه حجم گاز از سراسر کشور برای رسیدن به منطقه شمال غرب و غرب برای صادرات منتقل شود، می‌تواند از طریق این ترمینال به کشورهای مختلف توزیع شود. این مقام مسئول در پاسخ به این پرسش‌ها می‌گوید که آیا صادرات گاز ایران به ترکیه و ارمنستان برای فصل زمستان قطع خواهد شد؟ توضیح داد: اگر شرایط عملیاتی افزایش تولید گاز محقق شود و گاز تولیدی به مرکز کشور برسد و توزیع شود، قطعاً مانند سال گذشته قطع گازی به ترکیه نخواهیم داشت. نایب رئیس هیات مدیره شرکت انتقال گاز همچنین در پاسخ به پرسش دیگر مهر که در پساتحریم مهم‌ترین اولویت‌های شبکه انتقال گاز چه خواهد بود؟ اظهار داشت: در حوزه انتقال و توزیع گاز، نگهداری و تعمیرات برنامه این است که کارها در قالب برون سپاری انجام شود.

وی با یادآوری اینکه هم‌اکنون آماده‌سازی برخی ترمینال‌های انتقال گاز به منظور برون سپاری در حال انجام است، اظهارداشت: استفاده از خدمات تعمیرات و نگه داشت خطوط لوله و ایستگاه‌ها با تأمین کالا و قطعات مورد نیاز از طریق برون سپاری برنامه‌ریزی شده است. این مقام مسئول با بیان اینکه براساس برنامه تعریف شده باید در مدت زمان حداکثر پنج سال آینده همه فعالیت‌ها شامل فرایندی و انتقال گاز در قالب برون سپاری انجام شود، خاطرنشان کرد: از این رو، در دوران پساتحریم ارتباطات و مذاکره با شرکت‌های اصلی سازنده کالایی و تدارکاتی تقویت خواهد شد.

«فرست امروز» تقابل دولت با سازمان خصوصی‌سازی را بررسی می‌کند

قدرت‌نمایی برای تصاحب پتروشیمی دماوند



رستمی، مدیر برنامه‌ریزی و توسعه شرکت ملی صنایع پتروشیمی نیز تأکید کرده که پتروشیمی دماوند در اختیار شرکت ملی صنایع پتروشیمی باقی‌بماند، گزینه بهتری است. با این حال فلاح مدیر توسعه سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی درباره پتروشیمی دماوند در این باره به «فرست امروز» می‌گوید: «در این باره منتظر نظر رئیس سازمان‌خصوصی‌سازی هستیم تا تصمیم‌گیری کند و درخواست داریم هرچه سریع‌تر این موضوع تعیین و تکلیف شود تا بدانیم قرار است این واحد به بخش خصوصی واگذار شود یا نه.»

پتروشیمی دماوند از شرایط خاصی برخوردار است، می‌افزاید: «باید تکلیف مشخص شود. اگر پتروشیمی دماوند از شرایط هم‌اکنون نیاز به سرمایه‌گذاری ۴ میلیارد دلاری دارد که به نظر می‌رسد تأمین این میزان سرمایه از توان بخش خصوصی خارج است. در صورت تأخیر در راه‌اندازی این پروژه، شاهد تأخیر در راه‌اندازی ۲۴ طرح پتروشیمی دیگر خواهیم بود.

درخواست برای تعیین و تکلیف پتروشیمی دماوند در این باره حمیدرضا

بین‌الملل

فروش گاز طبیعی آمریکا توسط شرکت Engie فرانسه تغییر رویکرد دولت فرانسه در تأمین انرژی کشور



اروپا کمک خواهد کرد. براساس اطلاعات منتشر شده از سوی مؤسسه ملی آمار فرانسه، روسیه دومین تأمین‌کننده انرژی مورد نیاز فرانسه محسوب شده و پاریس در سال ۲۰۱۳ میلادی، ۳۰ درصد از گاز مصرفی خود را از روسیه خریداری کرده است. این در حالی است که واردات گاز فرانسه از الجزایر نیز در بازه زمانی بین سال‌های ۲۰۱۲ الی ۲۰۱۳ میلادی به میزان ۳۰درصد افزایش یافته است. با این وجود نیروژ با وجود کاهش ۷ درصدی صادرات خود همچنان با تأمین ۴۰ درصد از گاز موردنیاز فرانسه بزرگ‌ترین تأمین‌کننده انرژی این کشور محسوب می‌شود.

محدود کردن نفوذ روزافزون روسیه

فرانسیس پرین، از کارشناسان حوزه انرژی معتقد است، مسکو در اروپا نفوذ روسیه و جلوگیری از پررنگ شدن نقش این کشور در اروپا در حوزه انرژی همچنان یکی از چالش‌های عمده و جدی جمله تلاش‌های روسیه جهت

وی در این رابطه اظهار داشت: اخیراً دولت ایالات متحده به متحان اروپایی خود در ارتباط با وابستگی بیش از حد به انرژی روسیه هشدار داد. پرین ادامه داد: اقدامات اخیر روسیه در عرصه بین‌المللی خصوصاً در آفریقا، اوکراین و سوریه بسیار آزاردهنده بوده است.

در حال حاضر و همزمان با تلاش‌های اتحادیه اروپا برای تنوع بخشیدن به منابع تأمین انرژی خود و نگاه این اتحادیه به منابع گاز موجود در دریای خزر، منطقه مدیترانه و شرق آفریقا، روسیه در حال پی‌گیری برنامه‌های خود جهت افزایش صادرات گاز طبیعی به اروپا و افزایش سهمش از بازارهای انرژی این قاره است. در همین

رابطه شرکت گازپروم در بهمن دنیال احداث و بهره‌برداری از پروژه‌های جدید به منظور تأمین گاز طبیعی بیشتر برای اروپا است، پروژه‌های ترکیش استریم با وجود اختلافات موجود میان مسکو و آنکارا و همچنین پروژه نورد استریم ۲ که گاز روسیه را از طریق دریای بالتیک به آلمان و سپس مرکز اروپا می‌رساند از جمله تلاش‌های روسیه جهت

حفظ سهم خود از بازار انرژی اروپا به شمار می‌رود.

پرین معتقدست، شرایط موجود ممکن است زمینه‌های رویارویی جدی در حوزه اقتصاد و انرژی را میان سه بازیگر بزرگ عرصه جهانی یعنی اتحادیه اروپا، ایالات متحده و روسیه فراهم آورد.

گاز شیل و وابستگی به انرژی
زمانی که بحث تأمین انرژی مورد نیاز مردم مطرح می‌شود، فرانسه در این زمینه کاملاً به کشورهای دیگر وابسته است. ۹۸درصد از گاز طبیعی که به صورت روزانه در فرانسه مصرف می‌شود، وارداتی است. با این وجود به نظر می‌رسد، تنها یک راه برای کاهش وابستگی پاریس به منابع انرژی خارجی وجود دارد و آن توسعه منابع انرژی نامتعارف نظیر گاز شیل است. آمریکا به دلیل توسعه منابع نامتعارف انرژی، در حال حاضر، در زمینه تولید و تأمین گاز طبیعی کاملاً خودکفا بوده و به زودی به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گاز طبیعی در جهان بدل خواهد شد. پرین در این رابطه می‌گوید: دیگر در آمریکا بازاری

منتقل شود، دولت می‌تواند اعلام کند که ۲۰ درصد خود را نمی‌خواهد نگه دارد. البته الزامی نیست که در شرکت‌های گروه دو از هر واحد و شرکتی دولت ۲۰ درصد سهام داشته باشد. با این وجود، اگر دولت اصرار داشته باشد که ۲۰ درصد را نگه دارد، ما مخالفتی نخواهیم کرد و دولت را همراهی خواهیم کرد.

پوری حسینی، با تأکید بر اینکه سازمان خصوصی‌سازی مجری قانون و مصوبات هیات دولت است، اعلام می‌کند: «پتروشیمی دماوند می‌تواند در گروه یک یا گروه دو واگذاری‌ها باشد جنس کار پتروشیمی دماوند از جمله واحدهایی است که می‌تواند در اصل ۴۴ قرار گیرد و چون صنعت بزرگی است و هیأت وزیران آن را تصویب کرده است می‌تواند در گروه دوم نیز قرار گیرد.»

وی در پاسخ به این پرسش که با توجه به توانایی بخش خصوصی داخلی سازمان خصوصی‌سازی تمایل دارد که در صورت وجود دو گزینه بخش دولتی و بخش خصوصی خارجی، این پتروشیمی را به دولت یا بخش خصوصی خارجی تحویل دهد، می‌گوید: «انتخاب زمانی مطرح است که شرایط مساوی باشد اگر حق انتخاب باشد، قطعاً بخش خصوصی اولویت است نه دولت حتی بخش خصوصی خارجی باشد البته آنچه تعیین‌کننده است مزایده است و هر کس قیمت بالا اعلام کند، برنده خواهد بود. با این وجود اگر بخش خصوصی نباشد که در مزایده شرکت کند، دولت موظف است منابع را تأمین کرده و آن را تکمیل کند اما معتقدم آن زمانی که بخش خصوصی برای انجام کار داوطلب باشد، ادامه حضور دولت را تجویز نمی‌کنیم.»

البته لازمه آن این است که هیأت دولت و هیات واگذاری این شرکت را از گروه یک به گروه دو منتقل کند تا دولت مجاز باشد که ۲۰ درصد خود را در این واحد نگهداری کند، این اتفاق بیفتد، سازمان خصوصی نیز مخالفتی نخواهیم کرد اما دولت الزامی به این کار ندارد.»

به گفته رئیس سازمان خصوصی‌سازی حتی اگر پتروشیمی دماوند به گروه دو



فروش گاز طبیعی آمریکا توسط شرکت Engie فرانسه تغییر رویکرد دولت فرانسه در تأمین انرژی کشور

برای صادرکنندگان سنتی گاز طبیعی وجود ندارد، چرا که از سال‌های آغازین هزاره سوم، یعنی زمانی که کشورهای حوزه خلیج فارس انتظار داشتند، تا حجم وسیعی از منابع گاز صادر کنند، تغییرات وسیعی در حوزه انرژی در آمریکا اتفاق افتاده است.

توسعه منابع نامتعارف انرژی در فرانسه نیز می‌تواند اتفاق بیفتد، در شرایطی که قوانین منع‌کننده حفاری و استخراج انرژی در این کشور برچیده شوند. این در حالی است که با توجه به شرایط سیاسی حاکم بر فرانسه چشم‌انداز مثبتی برای توسعه منابع انرژی نامتعارف نظیر گازشیل در فرانسه وجود ندارد، چرا که فرانسوا اولاند، رئیس‌جمهور این کشور بارها اعلام کرده که در زمان زمامداری او اجازه اکتشاف و بهره‌برداری از منابع انرژی نظیر گاز شیل صادر نخواهد شد. در همین راستا، فرانسیس پرین معتقد است عدم صدور مجوز برای اکتشاف و تولید گاز شیل در فرانسه تصمیم خوبی نبوده و اولاند در حال اجرای قانونی است که پیش از انتخاب‌شدن وی به سمت ریاست جمهوری و در زمان نیکولاسارکوزی رئیس‌جمهور پیشین فرانسه تصویب شده است، تنها زمان مشخص می‌کند که آیا فرانسه به اکتشاف و بهره‌برداری از منابع انرژی نامتعارف خود رضایت خواهد داد یا خیر. اما چنانچه این اتفاق رخ دهد می‌تواند شرایط بازارهای انرژی اروپا را با تغییرات وسیعی مواجه کرده و بازی را تغییر دهد.

نیروگاه



وام ۷ میلیارد دلاری روسیه در راه توسعه خطوط ریلی و نیروگاه‌های ایران

روسیه قصد دارد ۷ میلیارد دلار به ایران وام دهد و بر اساس اعلام ایران در درخواست خود، حجم قابل توجهی از این وام‌ها صرف ساخت نیروگاه و توسعه خطوط ریلی کشور خواهد شد. به گزارش فارس، به نقل از راشا تودی، روسیه قصد دارد ۷ میلیارد دلار برای تقویت زیرساخت‌های کشور به ایران وام دهد. این وام در دو بخش ۵ و ۲ میلیارد دلاری به ایران پرداخت خواهد شد که بخش ۲میلیارد دلاری آن از سوی بانک VEB روسیه به ایران پرداخت خواهد شد.

بنا به گفته الکساندر نواک، وزیر انرژی روسیه، پیش‌تر ایران از روسیه درخواست دریافت ۵ میلیارد دلار وام برای پروژه‌های زیرساختی خود کرده بود که سهم قابل توجهی از این وام صرف پروژه‌ها شامل ساخت نیروگاه‌های تولید برق و همچنین توسعه راه‌های ریلی کشور خواهد شد. پیش‌بینی می‌شود، این وام به گسترش تجارت دو جانبه ایران و روسیه منجر شود. دو کشور قصد دارند حجم تجارت دو جانبه خود را از ۱٫۶ میلیارد دلار کنونی به ۱۰ میلیارد دلار در سال افزایش دهند.

همچنین در سفر نواک به ایران در ماه اکتبر دو کشور توافق کردند تا یک بانک مشترک برای تأمین مالی پروژه‌های مشترک ایران و روسیه تأسیس کنند.

برق

تمایل یک کشور اروپایی برای تولید ۳۵۲۰ مگاوات برق در ایران



معاون وزیر نیرو در امور برق گفت: باوجود اینکه مذاکرات در سازمان انرژی‌های نو ادامه دارد، اما تاکنون هیچ قراردادی با شرکت‌های آلمانی و غیرآلمانی درباره احداث نیروگاه خورشیدی نهایی نشده است. هوشنگ فلاحتیان در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه هر زمانی این مذاکرات تمام شد اطلاع‌رسانی صورت می‌گیرد، اظهار کرد: در مجموع به طور جدی سه دنبال این هستیم که احداث نیروگاه تجدیدپذیر بادی زیست توده و زمین‌گرمایی و زیست توده را گسترش بدهیم. وی با بیان اینکه وزارت نیرو در نظر دارد در طول برنامه ششم توسعه ۵ درصد ظرفیت نیروگاه‌ها را نیروگاه‌های تجدیدپذیر تحت پوشش قرار دهند، گفت: هدف این است که بتوانیم سهم استفاده از انرژی پاک را افزایش دهیم.

معاون وزیر نیرو در امور برق با اشاره به قرارداد احداث چهار واحد نیروگاهی با کشورهای اروپایی گفت: یک کشور اروپایی مایل بود، صددرصد سرمایه‌گذاری مورد نیاز این چهار واحد نیروگاهی با ظرفیت جمعاً ۳۵۲۰ مگاوات را در کشور انجام دهد. فلاحتیان با بیان اینکه این نیروگاه‌ها ۵۸درصد راندمان خواهند داشت که ۱۰درصد بیشتر از راندمان نیروگاه‌های ساخت داخل است، اظهار کرد: با توجه به اینکه صددرصد منابع مالی این طرح توسط طرف خارجی تأمین می‌شود شورای اقتصاد با احداث این نیروگاه‌ها در داخل کشور موافقت کرد. به گفته وی در صورت نهایی شدن کار مبادله قرارداد عملیات اجرایی پروژه‌ها در چهار سایت زاهدان، تبریز، میانه و بناب در آینده نزدیک آغاز خواهد شد.

آب

۱۱۳ سد جدید ساخته می‌شود



مشاور وزیر نیرو با اعلام اینکه ۱۱۳ سد جدید در دست ساخت است، گفت: ۲۶میلیاردمترمکعب از ذخایر استراتژیک آب کشور کاسته شد. به گزارش مهر، محمد حاج رسولی‌ها اظهارداشت: با بارندگی ۲۵۰۰ میلیارد مترمکعب می‌زان منابع آب تجدیدپذیر کشور از مجموع ۱۱۰میلیاردمترمکعب به حدود ۱۰۴ میلیاردمتر مکعب کاهش یافته و این چالش اصلی است که با آن روبه‌رو هستیم.

مشاور وزیر نیرو با اشاره به اینکه اکثر مناطق کشور ما خشک و نیمه خشک است، گفت: در شش حوزه اصلی کشور پُرآکنش بسیار متغیر است و این توزیع نامتقارن قرار گرفته است، همچنین تغییر درجه حرارت باعث شده در سال ابی گذشته نسبت به درازمدت ۱۸ درصد کاهش بارندگی داشته باشیم که این رقم در بعضی از حوزه‌ها به ۴۰ درصد هم رسیده است، حاج رسولی‌ها تأکید کرد: در سدهای کشور یک میلیارد و نهصد میلیونمترمکعب تیخیر سالانه آب داریم که از این مقدار ۳۵۵ میلیون مترمکعب مربوط به چاه نیمه‌های سیستان است. وی گفت: از مجموع ۱۱۳ سدی که هم‌اکنون در حال ساخت است، اولویت با سدهایی است که بیش از ۲۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارند و امیدواریم تا پایان سال سه تا چهار سد را به بهره برداری برسانیم.

نساجی

مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک:

همه تولیدکنندگان می‌توانند در طرح خرید کالای ایرانی شرکت کنند

مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: هیچ محدودیتی از طرف این وزارتخانه برای مشارکت تولیدکنندگان در طرح خرید کالای ایرانی وجود ندارد و همه تولیدکنندگان می‌توانند در طرح خرید کالای ایرانی شرکت کنند. به گزارش پایگاه خبری تولید و تجارت ایران، گلساز نصراللهی افزود: در نامه‌ای به انجمن‌ها و تشکل‌ها اعلام کرده‌ایم همه تولیدکنندگان می‌توانند در این طرح مشارکت داشته باشند. وی استقبال تولیدکنندگان از این طرح را بسیار خوب توصیف کرد و افزود: روزانه درخواست‌های زیادی از واحدهای تولیدی می‌رسد که در مدت زمان کوتاهی بررسی و در صورت داشتن شرایط به فهرست اضافه می‌شود.

نصراللهی ادامه داد: در بخش فرش ماشینی، تاکنون ۱۴ شرکت در طرح کارت اعتباری ۱۰میلیونی مشارکت کرده‌اند و درخواست‌های دیگری نیز به این دفتر رسیده است که پس از بررسی به این فهرست اضافه خواهد شد.

مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک تاکید کرد: هیچ تبعیضی در انتخاب تولیدکنندگان در این طرح وجود ندارد و در اطلاعیه رسمی این وزارتخانه نیز اعلام شده که همه تولیدکنندگان با مراجعه به پورتال وزارتخانه می‌توانند در این طرح مشارکت کنند.

شهرک صنعتی

واگذاری بیش از ۳۰درصد شهرک‌های صنعتی به بخش خصوصی

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با بیان اینکه اکنون ۷۶۰ شهرک صنعتی در کشور وجود دارد، گفت: تاکنون ۲۳۰ شهرک صنعتی به هیات‌مدیره خدماتی منتخب واگذار شده تا این شهرک‌ها را اداره کنند. محمدعلی سیدابریشمی در گفت‌وگو با ایرنا افزود: طبق مصوبه مجلس شورای اسلامی و تایید هیات دولت، شهرک‌های صنعتی به فعالان آن شهرک واگذار می‌شود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت یادآورشد: با تشکیل هیات‌مدیره خدماتی در هر شهرک صنعتی، روند واگذاری آن انجام می‌شود و پس از آن، سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی برای حفظ زیرساخت‌های آن، وظیفه نظارتی خواهد داشت. وی، بر تامین زیرساخت‌های مورد نیاز شهرک‌های صنعتی در کشور تاکید کرد و گفت: در صورتی که زیرساخت‌های هر شهرکی از جمله آب، برق، تلفن، گاز و سیستم‌های فاضلاب آن مشکل داشت پس از رفع نقایص، به بخش خصوصی یا همان هیات‌مدیره‌های شهرک‌های صنعتی واگذار می‌شود. وی ادامه داد: با وجود واگذاری شهرک صنعتی شمس ایران به هیات‌مدیره خدماتی منتخب این شهرک، آب مصرفی این شهرک بیش از میزان فعلی آن است، لذا با انجام هماهنگی‌های انجام شده، اکنون در هر ثانیه ۲۰۰ لیتر آب تصفیه نشده از تهران به این شهرک منتقل می‌شود.

ابریشمی، با بیان اینکه ۶۵هزار واحد صنعتی در شهرک‌های صنعتی کشور وجود دارند، افزود: از این تعداد، ۳۶هزار واحد صنعتی به بهره‌برداری رسیده و ۲۹هزار واحد صنعتی نیز آماده واگذاری است. مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، درباره میزان اشتغال در شهرک‌های صنعتی گفت: طبق پروانه بهره‌برداری، هم‌اکنون بیش از ۷۲۷هزار نفر در شهرک‌های صنعتی کشور مشغول کار هستند.

مولود غلامی

براساس تصمیم دولت، وظیفه تنظیم بازار روغن نباتی دوباره به انجمن صنفی صنایع روغن نباتی سپرده شد. این انجمن متعهد شده بهای خرید تضمینی محصول شرکت بازرگانی دولتی را به کشاورزان پرداخت کند. همچنین بقیه دانه‌های روغنی را نیز خریداری و تا ۷۲ ساعت پول کشاورزان را پرداخت کند. به این ترتیب تنظیم بازار روغن نباتی دوباره به این انجمن واگذار شد.

نظام تعرفه‌ای مناسب نیست

اکبر سبقتی، دبیر انجمن صنفی صنایع روغن کشی، در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز»، با ابراز نارضایتی از تعهدی که انجمن به وزارت جهاد داده می‌گوید: «قطعه‌نظر کارشناسی ما این گونه نبوده است. در این موضوع باید کار کارشناسی انجام می‌شد تا با حمایت از تولید دانه‌های روغنی در داخل و تعریف نظام تعرفه‌ای مناسب برای واردات، راهکار بهتری اجرا می‌شد. این یک تعاملی است میان انجمن‌های صنایع روغن نباتی و وزارتخانه که کارشناسی نشده و راه حل قانونی خود را طی نکرده است. او معتقد است: «با سیاست‌های تعرفه‌ای و خرید تضمینی محصولات، راهی را که اکنون در پیش گرفته‌ایم به سود تولید داخل نیست. در همه جای دنیا دولتها مسئول اجرای قانون خرید تضمینی هستند و با استفاده از منابعی که در اختیار دارند، ضرر و زیان آن را می‌پردازند. در طرح کارشناسانه‌ای که به ستاد هدفمندسازی یارانه‌ها

قیمت تضمینی دانه‌های روغنی برای صنعت توجیه ندارد

قاسم فلاحتی، عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی صنایع روغن نباتی به «فرصت امروز» می‌گوید:



« یکی از دلایل اصلی عدم پیشرفت کشور در تولید دانه‌های روغنی عدم استقبال مصرف آن دیده شده اما به آن توجه کافی نشد. به نظر می‌رسد، در این زمینه به جای اجرای کار کارشناسی، لایبگری شده است. وی تاکید می‌کند: تعرفه ۷درصدی واردات کنجاله باید بازنگری و کارشناسی شود. امسال دولت با تحول ۴درصدی که در تولید دانه‌های روغنی انجام داده، ظرفیت کارخانه‌های روغن کشی را افزایش داده است. این حمایت‌ها باید ادامه یابد و تا زمان خودکفایی در تولید دانه‌های روغنی، واردات آن باید انجام شود نه اینکه روغن خام وارد کنیم. امیدواریم در سال ۹۵ این راهکارها اجرایی شود.

قیمت تضمینی دانه‌های روغنی برای صنعت توجیه ندارد قاسم فلاحتی، عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی صنایع روغن نباتی، به «فرصت امروز» می‌گوید:

اشتغال

معاون رئیس‌جمهور خبر داد تدوین «بسته حمایتی زنان شاغل»

وی درباره وضعیت لایحه بیمه مشاوران خانواده گفت: پیش‌نویس این لایحه را از طرف سازمان بهزیستی دریافت نکرده‌ایم، البته نامه‌نگاری‌های لازم در این زمینه انجام شده است. مولاوردی در زمینه تدوین بسته جامع حمایتی زنان

دانه‌های روغنی مورد نیاز صنایع هم بهتر است دولت سیاست‌هایش را بر مبنای واردات دانه قرار دهد و از حجم واردات روغن خام بکاهد.

این کارشناس صنعت روغن نباتی تاکید می‌کند: در داخل هم وقتی کشاورز دانه‌های روغنی تولید می‌کند همه باید از آن حمایت و پشتیبانی کنند. البته صنایع همواره بر این موضوع تاکید دارند. گفتنی است تنظیم بازار روغن نباتی که پس از اجرای قانون هدفمندسازی یارانه‌ها به صنایع روغن نباتی داده شده بود، در تابستان امسال لغو شد. در حالی که صنایع روغن نباتی خواستار افزایش ۵۵درصدی روغن بودند و دولت از آن سر باز می‌زد، دبیر وقت انجمن در نامه‌ای به وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرد که کارخانه‌ها توان خرید تضمینی دانه‌های روغنی از کشاورزان را ندارند. این موضوع واکنش شدید محمود جنتی، وزیر جهاد کشاورزی را در پی داشت. وی در نشست خبر از وجود رانت در واردات روغن خام به کشور خبر داد و افزود: عده‌ای می‌خواهند روغن را که در همه دنیا ارزان شده، گران کنند و نسبت به نخریدن دانه‌های روغنی تهدید هم می‌کنند.

در ادامه این ماجرا شرکت بازرگانی دولتی موقتاً مامور خریدتضمینی دانه‌های روغنی از کشاورزان شد تا محصول کشاورزان روی دست‌شان نماند. اما در انجمن صنفی صنایع روغن‌نباتی هم تغییراتی به وجود آمد و پس از جابه‌جایی‌هایی در اعضای هیات‌مدیره، مجدداً به این انجمن واگذار شد.

اشتغال

معاون رئیس‌جمهور خبر داد تدوین «بسته حمایتی زنان شاغل»

شاغل با هدف ایجاد توازن بین مسئولیت‌های اجتماعی و خانوادگی زنان اظهارکرد: این برنامه در دستور کار معاونت امور زنان و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی است؛ البته در حال حاضر درگیر تدوین برنامه ششم توسعه هستیم و تلاش

می‌کنیم مفاد لازم در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی و خانوادگی این توجیه بگنجانیم که برای تحقق اولویت‌ها لازم است برنامه‌های مشخص و متعددی را به‌صورت احکام برنامه ششم پیشنهاد دهیم.

در پی به تعویق افتادن برگزاری همایش ملی اعتدال، معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده گفت: منتظر هماهنگی با دفتر ریاست‌جمهوری هستیم و برگزاری این همایش را شروع کنیم و سعی می‌کنیم در نخستین فرصت این همایش با حضور رئیس‌جمهور برگزار شود.

صنعت

وزیرصنعت، معدن و تجارت:

هیات‌های تجاری در سفر به ایران به دنبال ارزیابی شرایط هستند



وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به سفر هیات‌های تجاری و صنعتی کشورهای مختلف به ایران گفت: هیات‌های تجاری که به تهران سفر می‌کنند، در حال ارزیابی شرایط ایران برای انجام سرمایه‌گذاری‌ها یا توسعه همکاری‌های هستند. محمدرضا نعمت‌زاده در گفت‌وگو با ایرنا افزود: همه ما وظیفه داریم به‌صورت شفاف شرایط خود را به این هیات‌ها اعلام کنیم تا هرگونه ابهامات آنها برطرف شود. وی با بیان اینکه در این هفته به طور متوسط روزانه با یک هیات تجاری و صنعتی ملاقات داشته ایم، یادآور شد: در مدت کمی که از آغاز سفر هیات‌های خارجی به ایران می‌گذرد، ما با بیش از ۲۰ هیات تجاری دیدار و شرایط جمهوری اسلامی ایران را به‌صورت شفاف با آنها مطرح کرده‌ایم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: همزمان با سفر هیات‌های خارجی به تهران، بسیاری از شرکت‌های ایرانی و فعالان صنعتی و تجاری نیز با این هیات‌ها به‌صورت مستقیم مذاکره می‌کنند تا از نظرات یکدیگر بیشتر مطلع شوند. نعمت‌زاده با بیان اینکه به ایران بسیار افزایش یافته است، گفت: اغلب، شمار زیادی از فعالان تجاری و اقتصادی، مقامات و وزرای کشورهای خارجی را در سفر به این همراهی می‌کنند به طوری که در سفر معاون رئیس‌جمهوری آفریقایی جنوبی به تهران، مدیران بیش از ۱۶۰ شرکت صنعتی و تجاری او را همراهی کردند. وی تاکید کرد: ایران با توجه به موقعیت‌های منطقه‌ای و بین‌المللی بستر خوبی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی است و کشورها و شرکت‌های بزرگ نباید فرصت سرمایه‌گذاری در ایران را از دست دهند.

تجارت

حمایت از نمایندگی‌های فروش برندهای معتبر داخلی

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید از پرداخت ۱۱هزار و ۶۰۰میلیارد ریال تسهیلات خوداشتغالی ۴۱۰۰میلیارد ریال تسهیلات کارآفرینی از زمان تاسیس صندوق خبر داد و گفت: از نمایندگی‌های عرضه و فروش برندهای معتبر داخلی حمایت می‌کنیم. اصغر نورالزاده در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: صندوق کارآفرینی امید قوی‌ترین سیستم حمایت مالی از کسب‌وکارهای خرد و کوچک و خانگی است که از زمان تاسیس در دولت یازدهم، بیش از ۱۲هزار و ۷۶۰ فقره تسهیلات خانگی با اعتبار ۸۱۵میلیارد ریال اختصاص داده است. وی با اشاره به رویکرد صندوق در حمایت از کسب‌وکارهای خرد و کوچک گفت: در راستای ایجاد اشتغال پایدار و با تکیه بر برنامه‌های اقتصادی دولت تدبیر و امید و منویات مقام معظم رهبری، حمایت مالی از توسعه زنجیره‌های تهیه و تامین مواد اولیه، تولید، بازاریابی و فروش محصول، شبکه‌سازی و خوشه‌های تولیدی را در دستور کار قرار دادیم. نورالزاده، صنایع دستی و فرش، کیف و کفش، تراش سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی و جواهرسازی را از جمله محصولات مورد حمایتی ذکر کرد که ضمن داشتن مزیت رقابتی، قابلیت تولید در داخل را دارند.

هنگام خرید وسایل برقی به بر چسب مصرف انرژی آن دقت کنید

آگهی مناقصه عمومی (دو مرحله ای)

شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان بعنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد تامین تجهیزات زیر را از طریق مناقصه عمومی و با توجه به شرایط ذکر شده به شرکت‌های واجد صلاحیت واگذار نماید:

شماره مناقصه	شرح مناقصه	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه	آخرین مهلت تسلیم پاکت ها	تاریخ باز گشایی پاکت ها	مبلغ فروش اسناد مناقصه
۲۶.۲۲.۴۳۰۹۴/م	خرید ترانسفورماتور جریان ۱۳۲ کیلوولت	۴۱۵/۲۰۰/۰۰۰ ریال	روز دوشنبه ۹۴/۹/۱۶ صبح ۹	روز دوشنبه ۹۴/۹/۱۶ صبح ۱۰	۲۰۰/۰۰۰ ریال

*** محل تحویل تجهیزات:** انبار های شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان واقع در اهواز.
*** مشاور و دستگاه نظارت:** دفتر فنی و نظارت شبکه
*** منبع تامین اعتبار:** بودجه سرمایه ای از محل منابع داخلی (غیر عمرانی)
*** مدارک لازم جهت دریافت اسناد مناقصه:** معرفی نامه کتبی شامل نشانی کامل، تلفن همراه، نامبر و تلفن ثابت و همراه داشتن مهر شرکت و قیش واریزی به مبلغ ذکر شده در جدول بالا به شماره حساب ۹۲۳۲۰۱۰۴ بانک ملی – شعبه مرکزی اهواز بنام شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان
*** محل دریافت اسناد:** اهواز – بلوار گلستان – سازمان آب و برق خوزستان – ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان – طبقه سوم – دفتر قرار دادها – تلفن: ۰۶۱-۳۳۱۲۵۲۳۴
*** تضمین شرکت در مناقصه:** مورد قبول طبق مصوبه هیئت وزیران به شماره ۴۲۹۵۶/ت ۲۸۴۹۳ هـ مورخ ۸۲/۱۱/۱۳۸۵ میباشند.
*** محل تسلیم پاکت ها:** اهواز – بلوار گلستان – سازمان آب و برق خوزستان – ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان – طبقه همکف – دبیرخانه مرکزی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان.
*** مدت زمان فروش اسناد مناقصه:** حداکثر تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۴/۹/۱۶ در ساعات اداری
*** در ضمن به پیشنهاد‌های فاقد اصل امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهائی که بعد از مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.**
*** محل باز گشایی پاکت ها:** اهواز – بلوار گلستان – سازمان آب و برق خوزستان – ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان – طبقه سوم دفتر قرار دادها – سالن کنفرانس

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه‌ای خوزستان
م/الف: ۳۷۴۹۵/۵
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۴/۸/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۸/۲۳

تعاونی

آخرین وضعیت تعاونی‌های دانشجویی از زبان کلانتری

تخریب‌ها به دلایل بی‌نظمی‌های جدی‌ای که در دولت گذشته اتفاق افتاده بود، ایجاد شد. وقتی شما شاهد هستید که رئیس‌جمهوری در جایی گفته است که اینجا منطقه ممنوعه نیست و اجازه می‌دهند مردم در اینجا چاه بزنند این به چه معنی است، این به معنی از بین رفتن منابع طبیعی و مراعات است. وی افزود: وقتی در حفاظت از منابع طبیعی حیات‌های لازم نباشد و وقتی افرادی به راحتی براساس روابط مجزوم می‌گیرند که ساخت‌وساز در زمینه صنعت، هتل و ویلای شخصی داشته باشند، این اتفاق‌ها رخ می‌دهد.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تاکید بر اینکه اندیشه دولت‌ها عامل موثری در حفظ محیط زیست و منابع طبیعی است، اظهار کرد: در حفظ منابع طبیعی و مراعات و جنگل‌ها علاوه بر بحث حمایت دولت‌ها، بحث فرهنگ‌سازی مطرح است که درباره منابع طبیعی این مسئله بدون حضور مردم حل شدنی نیست. اگر این حرکت‌ها تقویت شود می‌توان شاهد جلوگیری از تخریب جنگل‌ها شد.

کلانتری در پاسخ به این سوال که آیا تخریب‌ها از سوی قدرت‌ها و نهادهای دولتی انجام می‌شود، تصریح کرد: در دولت آقای روحانی خوشبختانه شاهد هستیم که مقابله با تخریب منابع طبیعی به‌عنوان سیاست جدی مطرح است که سازمان محیط زیست، سازمان منابع طبیعی و قوه قضاییه در این زمینه جدی هستند.

رسیده است. معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تاکید بر اینکه هر اقدامی توسط گروه‌های دانشجوی و جوان اجرایی بشود، بسیار پسندیده است، گفت: ما حدود ۱۱ مرکز علمی کاربردی داریم که داخل آن مراکز چند مرکز علمی کاربردی و تعاونی دانشجویی وجود دارد. کلانتری در پاسخ به سوال ایسنا مبنی بر اینکه تسهیلاتی که بابت تعاونی‌های دانشجویی در نظر گرفته شده، به چه صورت است، ادامه داد: این تعاونی‌ها از ۲۵درصد معافیت مالیاتی برخوردار هستند و می‌توانند از وام صندوق قرض‌الحسنه کارآفرینی امید که چهاردرصد است، استفاده کنند، اضافه بر آن می‌توانند از تسهیلاتی که برعهده بانک توسعه تعاون و سایر بانک‌هاست نیز استفاده کنند.

وی در خصوص آخرین وضعیت تعاونی‌های دانش‌بنیان اظهار کرد: این تعاونی‌های دانش‌بنیان در حال توسعه هستند. همچنین ما در این خصوص همکاری‌هایی با معاونت علم و فناوری ریاست جمهوری داریم.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی درباره استقبال از تعاونی‌ها گفت: استقبال خوبی است و چون این طرح جدید است باید خوشی را ایجاد کنیم که دانشگاه‌ها و گروه‌های مختلف تشویق و ترغیب به فعالیت در تعاونی‌ها شوند. کلانتری پیش‌تر که رئیس سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور بود، درباره اینکه بعد از دوره ریاست ایشان تخریب‌های زیادی در حوزه جنگل‌ها ایجاد شد، ادامه داد: متأسفانه

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی به تعاونی‌های دانشجویی اشاره کرد و گفت: یکی از رنج‌هایی که نظام آموزش عالی ما برده است این است که دانشجویان بعد از فارغ‌التحصیلی مشکل ورود به بازار کار دارند. بهترین کار این است که در دوران تحصیل بسته به نوع رشته تحصیلی، تعاونی‌های دانشجویی تشکیل شود. سیدحمید کلانتری با حضور در غرفه ایسنا در بیست‌ویکمین نمایشگاه بین‌المللی مطبوعات و خبرگزاری‌ها، به برخی خدمات این تعاونی‌ها اشاره و اظهار کرد: برخی از تعاونی‌ها می‌توانند خدماتی درباره دانشگاه ارائه دهند. همچنین تفاهم‌نامه‌ای را با دانشگاه آزاد اسلامی امضا کردیم و این می‌تواند به سایر دانشگاه‌ها نیز تعمیم داشته باشد.

کلانتری به دیگر حوزه‌های فعالیت این تعاونی‌ها اشاره کرد و افزود: همچنین تعاونی‌های دانشجویی در زمینه تحصیل می‌توانند خدمات رفاهی دانشجویان را مانند خوابگاه، رستوران، چاپ و انتشارات را در دانشگاه‌شان انجام دهند که با انجام این امر دیگر نایزی به این نیست که دانشگاه کارمندی در این زمینه استخدام کند. وی به تعاونی‌های دانش‌بنیان اشاره و اظهار کرد: رشته‌های فنی – مهندسی گرایش‌های تخصصی بیشتری دارند که می‌توانند تعاونی‌های دانش‌بنیان را تشکیل دهند. ۴۵۰ تعاونی دانش‌بنیان در کشور داریم که نزدیک به ۱۱۵ تعاونی به تایید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

یادداشت

برنج اسیر سیاست گذاری های کهنه

کوروش دهقانی

بازرگان پوشه پری

برنج در سال های اخیر در یک بازی قرار گرفته و پیمای که از نتایج این بازی دریافت می شود نشان می دهد که با ممنوعیت واردات این محصول اهداف افراد و اقبشار خاصی، تحقق می یابد، از لحاظ تولید داخلی با واردات منافع افرادی را تامین کرده، چنانکه حتی واردکننده ها هم در این خصوص اعتراض دارند و متأسفانه این روند همچنان ادامه دارد، بدون اینکه حتی سیاست گذاران به این امر واقف باشند، تاکنون نتایج زیانباری در پیش رو داشته و در صورت عدم چاره اندیشی آثار زیانبارش ادامه خواهد داشت. دولت از سال گذشته به خاطر اینکه به اصطلاح از تولید داخلی حمایت کرده باشد اقدام به ممنوعیت این محصول کرده است ولی این امر آثار زیانباری به همراه داشته و دارد و خواهد داشت که لازم می دانم به برخی از آنها اشاره کنم.

۱- این امر باعث شده که قیمت برنج داخلی در سال های اخیر مسیر صعودی زیادی به خود بگیرد. ۲- با توجه به سوددهی خوب آن، باعث تخریب جنگل ها و منابع طبیعی در شمال و مرکز کشور با افزایش زیر کشت این محصول شده است.

۳- قاعدتا با توجه به ممنوعیت این محصول خارجی باید باعث کمبود در بازار و افزایش قیمت شود. درحالی که باعث افت قیمت برنج خارجی شده است. ۴- افزایش قاچاق برنج و قاچاقچیان که از این طریق سود خوبی می برند و دستگاه های انتظامی قادر به کنترل نیستند

۵- صاحبان و واردکنندگان برنج به خاطر سوددهی خوب آن و پرداخت نکردن گمرکی راضی به این امر هستند و اعتراضی در خصوص ممنوعیت آن و واردات از طریق گمرک ندارند.

۶- حذف درآمد زیادی که دولت در این خصوص می توانست به دست آورد.

بنابراین آنچه در این بین می توان نتیجه گرفت، اینکه سیاست گذاری کهنه که در سال های قبل هم متأسفانه بوده و انجام می شد، همچنان ادامه دارد و وضع موجود نتیجه آن سیاست گذاری هاست.

دولت زیان و ضرر زیادی چه از لحاظ مادی و چه از لحاظ اجتماعی به پیگره اقتصاد و جامعه وارد کرده است. بنابراین دولت چسا دارد که با آزاد کردن این محصول پرمصرف از افزایش سودجویان و قاچاقچیان و افراد خاص و همچنین از تخریب منابع طبیعی و تعادل قیمت برنج ایرانی و درآمد زیاد آن برای دولت به این اهداف رسیده و از معضلات پیش آمده در این عرصه جلوگیری کند. امروزه دیگر نمی توان با وجود سودجویان زیادی که در عرصه های مختلف در حال برنامه ریزی برای سود بیشتر هستند، با سیاست گذاری های کهنه و قدیمی به اهداف بزرگ و اداره اقتصاد و جامعه به کشور های توسعه یافته رسید.

در حال حاضر برنج هندی در حجم انبوه با مجوز های خاص به کشور وارد می شود. اگر دولت می خواهد سروسامانی به این اوضاع بدهد مسدود کردن مسیر برای متخلفان و وارد کنندگان راه حلش نیست.

شاید گفتن برخی مسائل برای ما به عنوان یک تاجر دشوار و غیرممکن باشد، اما دولت باید برای واردات این محصول که در بسیاری موارد برای سلامت مردم مشکل آفرین شده است، قاطعانه برخورد کند. آنها حتی اجازه دارند برای فروش بهتر محصولات شان تبلیغات کرده و برای جواز مصرف کنندگان شان یک میلیارد تومان هزینه کنند. صدور مجوز برای واردات مجدد به نظر من نمی تواند آنچنان در بازار این محصول تغییراتی ایجاد کند چرا که برنج به راحتی و در حجم انبوه وارد می شود. شاید باز هم به نفع وارد کنندگان باشد که در این صورت به کارشان پوشش قانونی بدهند. شاید در کاهش قاچاق تأثیر بگذارد، اما تا زمانی که دستگاه های انتظامی قوی و نظارتی وجود نداشته باشد که جلوی این وضعیت گرفته شود، کار بر همین روال است. در برخی موارد سیاست گذاران اقداماتی انجام می دهند اما در مقایسه با حجم تخلفی که در این حوزه انجام می شود، ناچیز است.

صادرات

ایران نخستین فروشگاه زنجیره ای را در عراق راه اندازی می کند

مدیرعامل فروشگاه های زنجیره ای رفاه گفت: تمهیدات لازم برای راه اندازی نخستین فروشگاه زنجیره ای در عراق اتخاذ شده که با برقراری شرایط امنیتی مناسب، به بهره برداری خواهد رسید.

فرشید گلزاده کرمانی در گفت وگو با ایرنا افزود: اطلاعات ما نشان می دهد که در عراق برای کالای ایرانی تقاضای بالایی وجود دارد و اکنون با توجه به شرایط ایجاد شده، فرصت خوبی برای حضور و عرضه کالای ایرانی فراهم شده است. وی یکی از سیاست های کشور را موضوع اقتصاد مقاومتی و توسعه صادرات بیان کرد و گفت: در این زمینه به زیرساخت مناسب برای عرضه کالای ایرانی از خارج از مرزها نیاز است و رفاه به عنوان یک ماوریت ملی و در جهت توانمندسازی این رویکرد، فعالیت برون مرزی را در دستور کار خود قرار داده است. این مقام مسئول افزود: علاوه بر عراق، اکنون در ترکیه با مشارکت مجموعه فروشگاه های زنجیره ای این کشور، برنامه همکاری در دست بررسی است؛ همچنین در کشورهای حاشیه دریای خزر نیز این موضوع در حال مطالعه است. گلزاده کرمانی تأکید کرد: برای توسعه فروشگاه های زنجیره ای رفاه در خارج از کشور، دولت نیز کمک کند تا به عنوان یک رویکرد ملی بتوان این مهم را برای تقویت صادرات کالاهای ایرانی پیش برد. وی افزود: رفاه اکنون کشورهای مختلفی را هدف گذاری کرده است. مدیرعامل فروشگاه های زنجیره ای رفاه با بیان اینکه شرایط کنونی اقتصادی کشور و منطقه فعالیت رفاه در خارج از کشور را فاقد توجیه اقتصادی ساخته است، افزود: این مجموعه آمادگی دارد در صورت همکاری دولت برای سرمایه گذاری برون مرزی، به عنوان یک رویکرد بلندمدت برای ایجاد زیرساخت مناسب اقدام کند.

مینو گله

هند در انتظار صادرات برنج به بزرگ ترین مشتری اش ایران است. اگرچه خبرهایی مبنی بر آزاد شدن واردات برنج پیش از صدور مجوز منتشر شد و معاون زراعت وزیر جهاد کشاورزی آن را تکذیب و صدور مجوز را به خروجی مصوبات تعریفه از شورای اقتصاد و بررسی میزان کسری برنج مورد نیاز کشور موکول کرد، اما واردات این کالا را پس از اتمام برداشت محصول و متناسب با نیاز داخلی اجتناب پذیر دانست.

از آنجا که این محصول آب پر است کاشت آن در سال زراعی ۹۴-۹۳ بنا شد به توصیه دولت به سه استان محدود شود، اما همان طور که ممنوعیت واردات برنج هندی نتیجه نداد و به گفته برخی فعالان اقتصادی، واردات آن هر چند محدود، از راه های ممکن انجام شد. درخصوص کاشت برنج هم تنها چند استان به توصیه دولت گوشت سپردند و آن را متوقف کردند. با از سرگیری واردات برنج

از هند به ایران، بازرگان این حوزه اگرچه نفس راحتی خواهند کشید و بعد از یک سال به بازار کسادشان رونق خواهند داد، اما چالش هایی هم وجود دارد. حاح محمد حیات رخشانی واردکننده برنج، بی اعتمادی سازمان غذا و دارو و استاندارد را از مهم ترین مشکلات وارد کنندگان می داند. او به «فرصت امروز» می گوید: ما بارها به این مسئله

معترض شدیم اما آنها کار خودشان را می کنند. به گفته این بازرگان، آزمایش آرسنیک توسط هر دو سازمان انجام می شود که علاوه بر هزینه، معطلی هم دارد. رخشانی می گوید: این سازمان ها به جای این کار مشترک می توانند کار نظارت را متمرکز انجام دهند. این بازرگان معتقد است حجم واردات برنج امسال زیاد خواهد بود و لازم است نظارت در حجم بالا دقیق تر انجام شود. به گفته او، برنج هندی با کشتی های بزرگ و در حجم ۲۰ هزار تا ۵۰ هزار تن وارد می شود و نمونه گیری از این حجم برنج در مقایسه با اندازه های کمتر با دقت لازم انجام نمی شود. رخشانی انجام دادن همزمان یک آزمایش را توسط دو سازمان و کاهش دقت در واردات انبوه برنج را



نوعی تعارض تعبیر کرده و می گوید: لازم است این دو سازمان به روش جدیدی برای نظارت بر برنج های وارداتی به نظر تفاهم برسند چرا که به نظر می رسد واردات در سال جاری با توجه به کاهش کاشت برنج بیشتر بوده و به ناچار سطح وسیعی از جامعه از آن مصرف خواهند کرد. به گفته وی، ۸۰ تا ۹۰ درصد برنج هندی از طریق بندرعباس و کمی از بندر بوشهر وارد می شود و میزان واردات برنج هندی از مرزهای شرقی اندک و از طریق مرز میرجاوه، بیشتر برنج پاکستانی وارد می شود. کارآمد نبودن ممنوعیت واردات برنج در تجارت این محصول در کشور، حرف ابراهیم جمیلی، رئیس شورای بازرگانی مشترک ایران و هند هم هست. او این ممنوعیت را

کاشته شود که مشکل آب نداشته باشند نه اینکه در اصفهان که هم اکنون کاشته می شود. به گفته رئیس شورای مشترک بازرگانی هند و ایران در مدتی که اجازه ورود این محصول داده نشد، برنج از بازارچه های مرزی، ته لنجی و به بهانه های مختلف و با مجوزهای خاص از بنادر وارد می شود. قیمت بالای تمام شده برنج داخلی و ناتوان بودن این محصول در رقابت با قیمت های جهانی دلیل دیگری است که به گفته جمیلی به قاچاق این محصول دامن زده است.

به گزارش «فرصت امروز» و براساس گزارش های خبرگزاری دولت، اگرچه متوقف شدن واردات برنج از سال ۲۰۱۴ به وجود حجم بالای سم آفت کش و اشباع بازارهای داخلی مرتبط می شود، اخیرا وزیر بازرگانی هندى به کشور بین ۸۰۰ هزار تا ۱/۵ میلیون تن بود. به گفته این فعال اقتصادی، ممنوعیت واردات برنج از تولیدکننده داخلی حمایت نکرده است و چون مصرف کشور بیشتر از تولیدات است برای حمایت از برنج داخلی باید برنامه های تدوین شود و بهترین کار شناسنامه دار کردن واردات برنج، جمیلی است که برای محصولات برنج پاکستانی توسعه صادرات و کشاورزی هند نیز ممنوعیت واردات برنج را عدم صدور مجوز از اکتبر سال گذشته از طرف ایران به دلیل عرضه بیش از تقاضا عنوان کرده است.

رئیس اتاق بازرگانی تبریز: بی توجهی دولت گذشته به راهبرد صنعتی موجب مشکلات کنونی است

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع و معادن تبریز با اشاره به تدوین راهبرد صنعتی در سال ۸۳ توسط اقتصاددانان خبره کشور، گفت: بی توجهی دولت گذشته به این طرح اقتصادی موجب بسیاری از مشکلات کنونی شده است. صمد حسن زاده، درنشت هم اندیشی بررسی راهکارهای ارتقای جایگاه بخش خصوصی در اقتصاد ایران

با اشاره به نگاه نادرستی که تا چند سال گذشته نسبت به سرمایه گذار در کشور وجود داشت، اظهار کرد: تأکید رهبری بر موضوع اقتصاد در شعارهای سال، فضای کشور را برای سرمایه گذاری اصلاح کرد. وی اصلاح و رفع قوانین مانع کسب و کار را یکی از رویکردهای ارزشمند دولت یازدهم در زمینه بهبود وضعیت اقتصاد

بخش خصوصی عنوان و بر ضرورت همراهی با این طرح تأکید کرد. مشاور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی هم با طرح این سوال که بخش خصوصی برای بهبود وضعیت خود چه کرده است؟ گفت: تا زمانی که فعالان این بخش نخواهند، نمی توان جایگاه این بخش را در اقتصاد کشور ارتقا داد.

وجود فعالیت مناسب اتاق های بازرگانی و برگزاری همایش های علمی استقبال بخش خصوصی از این همایش ها کم است. استاد دانشکده اقتصاد دانشگاه تبریز بر تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه به منظور بهبود وضعیت کنونی تولید تأکید کرد و گفت: درحالی که شرکت های بزرگ اروپایی با برگزاری کارگاه های آموزشی

برخشی خصوصی عنوان و بر ضرورت همراهی با این طرح تأکید کرد. مشاور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی هم با طرح این سوال که بخش خصوصی برای بهبود وضعیت خود چه کرده است؟ گفت: تا زمانی که فعالان این بخش نخواهند، نمی توان جایگاه این بخش را در اقتصاد کشور ارتقا داد.

آگهی فراخوان خدمات مشاوره

سازمان بنادر و دریانوردی
معاونت توسعه و تجهیز بنادر
اداره کل مهندسی سواحل و بنادر

موضوع خدمات مشاوره: طرح پایش و ارزیابی مدیریت یکپارچه مناطق ساحلی کشور - رشته یا زمینه تخصصی مشاور:

مهندسین مشاور داوطلب باید دارای گواهینامه رتبه بندی از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری در رشته ها و گرایش های زیر باشند:

۱. حداقل پایه ۲ مطالعات جغرافیایی و برنامه ریزی فضایی
۲. حداقل پایه ۲ محیط زیست
۳. حداقل پایه ۳ سیستم اطلاعات جغرافیایی (GIS)
- ارائه گواهینامه صلاحیت از مراجع قانونی یا ذیصلاح

- محل، مهلت و نحوه دریافت اسناد: دریافت اسناد از تاریخ درج آخرین آگهی به مدت ۱۰ روز از سایت (<http://iets.mporg.ir>) امکانپذیر است.

- محل و مهلت تسلیم پاکت اسناد: مشاوران باید پاکت اسناد را از تاریخ درج آخرین آگهی به مدت ۳۰ روز به دبیرخانه مرکزی سازمان به آدرس ذیل تسلیم و رسید دریافت نمایند.

- آدرس سازمان: تهران میدان ونک - بزرگراه شهید حقانی - بعد از چهارراه جهان کودک - خیابان شهیدی (دیدار جنوبی) برج سازمان بنادر و دریانوردی - طبقه همکف - دبیرخانه مرکزی، تلفن: ۸۴۹۳۲۷۵۶، فاکس: ۸۸۶۵۱۱۹۱، پست الکترونیک: mep_iczm@yahoo.com

- هزینه درج آگهی به عهده مشاور منتخب می باشد.

- بدیهی است تکمیل و تحویل اوراق مزبور صرفا به منظور ارزیابی کیفی بوده و هیچ گونه حقی را برای متقاضیان جهت دعوت به ارایه پیشنهاد ایجاد نخواهد کرد.

واردات

وزیر بهداشت روسیه خواستار واردات دارو از ایران شد



«ورونیکا اسکورتسوا» وزیر بهداشت روسیه در مذاکره با «محمود واعظی» وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات که برای نشست دوازدهمین کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه در مسکو به سر می برد، خواستار برنامه ریزی برای واردات دارو از شرکت های ایرانی شد.

به گزارش ایرنا، واعظی در این دیدار با تأکید بر اهتمام و تلاش دولت ایران برای توسعه روابط با روسیه، اظهار کرد: در مذاکرات انجام شده با مقامات بلندپایه روسی، اراده جدی مسکو در گسترش روابط با تهران وجود دارد.

رئیس ایرانی کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه همچنین با مهم خواندن زمینه های همکاری های دو کشور در حوزه بهداشت و سلامت، حوزه های انتقال دانش و صادرات دارو، تولید مشترک تجهیزات پزشکی، تبادل تجربیات در موضوع نظام سلامت، ارتقای کیفی نظام درمان، آموزش پرسنل پزشکی، همکاری در عرصه تحقیق و پژوهش، طراحی سازوکار لازم برای توسعه گردشگری درمانی و سلامت الکترونیک را از زمینه های همکاری دو کشور بر شمرد.

وزیر بهداشت روسیه نیز در این دیدار با اشاره به توانمندی دانشمندان و پزشکان ایرانی، برای همکاری در حوزه های مختلف سلامت و درمان با ایران، اعلام آمادگی کرد.

ورونیکا اسکورتسوا، بازار دارویی و درمانی روسیه را یکی از بزرگ ترین بازارهای جهان در این حوزه خواند که آماده واردات دارو از جمهوری اسلامی ایران است.

وزیر ارتباطات ایران و وزیر بهداشت روسیه در این دیدار همچنین بر ضرورت تسریع در انعقاد یادداشت تفاهم همکاری بین وزارتخانه های بهداشت دو کشور تأکید کردند.

با به اعلام بخش دیپلماسی رسانه ای ایران، واعظی و «الکساندر نوواک» وزیر انرژی روسیه، رؤسای ایرانی و روسی کمیسیون مشترک همکاری های دو کشور، امروز نقشه راه توسعه روابط قیما بین را که براساس برآوردها ارزش اقتصادی آن می تواند بین ۳۰ تا ۴۰ میلیارد دلار باشد، امضا کردند.

این توافق پس از سه روز مذاکرات فشرده و تمام وقت هیأت ۶۰ نفری کارشناسان و مسئولان دولتی و بخش خصوصی ایران به سرپرستی واعظی با همتایان روس در مسکو به دست آمد.

رؤسای ایرانی و روسی این کمیسیون دیپوز نیز چندین سند همکاری در عرصه های مختلف از جمله در حوزه انرژی، دریایی و بانکی امضا کردند.



حمل و نقل

وزیر انرژی روسیه مطرح کرد

فروش هواپیما و بالگرد به ایران

الکساندر نوواک، وزیر انرژی روسیه با تأکید بر لزوم اجرائی شدن موافقتنامه‌ها و تفاهم‌نامه‌های امضا شده با ایران در نشست هیأت ایرانی و روسی در مسکو، گفت: تهران شریک بزرگ راهبردی مسکو است و فهرست نهایی شده ۴۰ میلیارد دلاری همکاری‌های دو کشور در پروژه‌های بزرگ، می‌تواند روابط دو کشور را متحول کند.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی وزیر انرژی روسیه با یادآوری تصمیم این کشور برای جذب مشارکت ایران در اتحادیه اورآسیا، از برنامه سفر وزیر تجارت این کشور به تهران تا پایان سال ۲۰۱۵ برای عملیاتی کردن برنامه‌های توسعه روابط خبر داد.
نوواک در ادامه با گسترده‌تر خواندن برنامه‌های پیشنهادی روسیه برای سرمایه‌گذاری و تجارت با ایران، اظهار داشت: فروش هواپیما و بالگرد به ایران همراه با مشارکت در ساخت، واگن‌های مسافری و باری، نوسازی ریلی و ایجاد واحدهای نیروگاه‌های هسته‌ای در پوشهر بخشی از پیشنهادهای ماست.
رئیس روسی کمیسیون مشترک همکاری‌های دو کشور توسعه همکاری‌ای دو کشور در عرصه هواپیماسازی و ساخت کشتی را از دیگر بخش‌های قابل توجه در راهبرد افزایش روابط دو کشور برشمرد و گفت: از نظر مسکو، یکپارچه‌سازی شبکه برق ایران، رونق و توسعه جمهوری آذربایجان توجیه فنی دارد و منطقی است. وی با بیان اینکه روابط اقتصادی سالانه دو کشور می‌تواند بسیار بیشتر از سطح یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار کنونی باشد، افزود: مذاکرات انجام شده بین شرکت‌های دولتی و خصوصی، زمینه‌ها را برای توسعه همکاری‌ها در تمامی عرصه‌ها بیش از گذشته فراهم می‌کند.

معاون وزیر راه و شهرسازی:

۷۰درصد هزینه خرید ناوگان جدید را تسهیلات می‌دهیم

معاون وزیر راه و شهرسازی از ارائه تسهیلات برای نوسازی ناوگان حمل‌ونقل عمومی بین‌شهری تا سقف پویشش ۷۰درصدی هزینه‌های خرید ناوگان جدید خبر داد و گفت: میزان نرخ سود تسهیلات خرید بنابر نوع ناوگان متفاوت است.

داوود کشاورزیان، رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای در گفت‌وگو با ایلنا اظهار کرد: منابعی را برای پرداخت مابه‌لتفاوت نرخ سود تسهیلات در نظر گرفته‌ایم که البته نرخ سود تسهیلات خرید ناوگان، سواری، اتوبوسی، مینی بوسی و ناوگان مورد استفاده در مسیرهای بین شهری و مسیرهای روستایی هر کدام متفاوت از هم است. وی با اشاره به سقف تسهیلات برای نوسان ناوگان جاده‌ای، گفت: سقف تسهیلات هم متفاوت است اما تا ۷۰درصد هزینه خرید ناوگان جدید را پوشش می‌دهد. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه سازمان منابعی را هم برای پرداخت مابه‌لتفاوت نرخ سود تسهیلات در نظر گرفته است، ادامه داد: پاره‌های برای نرخ سود تسهیلات در نظر گرفته البته نرخ سود هر ناوگان متفاوت است برای مثال نرخ سود تسهیلات خرید ون برای راه‌های روستایی ۶درصد و نرخ سود نرخ ناوگان اتوبوسی چیزی حدود ۱۲ درصد است. همچنین کشاورزیان با اشاره به آمادگی کامل بخش حمل‌ونقل جاده‌ای در جهت جابه‌جایی زائران حرم اباعبداالله الحسین(ع) و مراسم اربعین افزود: اسامال گیت‌های عبوری از این پایانه مرزی به تعداد قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است اما برابر تصمیمات اتخاذ شده هموطنانی مجاز به عزیمت به عراق خواهند بود که ویزای آن کشور را داشته باشند و از مردم تقاضا می‌شود بدون داشتن ویزا و مدارک معتبر از مراجعه به مرزها جهت عزیمت به کرپلا‌ی‌معلی خودداری کنند.

عمران



پرونده‌های جدید زمین‌خواری در شورای عالی

دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری با اعلام بررسی چند پرونده مشابه روستای زیارت در این شورا گفت: ساخت‌وساز در شمال میدان سپاه تهران، مصداق عدم تمکین به قانون است. پیروز حناچی در گفت‌وگو با مهر درخصوص پیگیری‌های انجام شده برای تغییر کاربری‌ها در روستای زیارت در استان گلستان گفت: زمین‌خواری‌های گسترده و تغییر کاربری‌ها در این روستا موجب شده که از طبیعت زیبای آن، چیزی باقی نماند. وی با بیان اینکه واقعیت این است، اتفاقی که در روستای زیارت افتاده، در شأن عقل سلیم نیست، افزود: چند منطقه دیگر که مشابه با روستای زیارت با تخریب منابع طبیعی و زمین‌های کشاورزی روبه‌رو شده، شناسایی کردیم که رسیدگی به تخلفات این روستاها در دستور کار شورای عالی شهرسازی و معماری قرار دارد. دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری با اعلام اینکه با ورود شورای عالی به این پرونده‌ها، اطلاع‌رسانی در این خصوص را انجام می‌دهیم، گفت: در این مناطق، تغییر کاربری‌ها و زمین‌خواری‌ها به‌صورت گسترده‌ای اتفاق افتاده است که سعی می‌کنیم از تخریب بیشتر آن جلوگیری کنیم. حناچی درباره ساخت‌وساز در شمال میدان سپاه و در حرم عمارت تاریخی کلاهدرنگی گفت: ساخت‌وساز در این منطقه مصداق عدم تمکین به قانون است و شورای‌عالی کاملاً با ساخت‌وساز انجام شده مخالف است. وی با تأکید بر اینکه شورای‌عالی در حال پیگیری موضوع است، افزود: این بنا باید در طبقات کمتری ساخته شود و در حال حاضر هم پیگیر بررسی این پرونده هستیم. معاون فرهنگی و معماری وزیر راه و شهرسازی از طرح انتقال پادگان‌ها از شهرها خبر داد و گفت: یک پروژه پایلوت برای بحث انتقال پادگان‌ها در حال انجام است. حناچی اظهار کرد: در تازش‌هستیم که به‌واسطه انتقال پادگان‌ها یک هدیه و یادگاری از ارتش برای مردم شهرها باقی بماند. به این ترتیب هم نیروهای مسلح و هم مردم از این طرح منتفع می‌شوند.

وی درباره مدت‌زمان اجرای طرح انتقال پادگان‌ها از شهرها، گفت: این یک پروسه زمان‌بر است. در بعضی شهرها این کار شروع شده و در برخی شهرها نیز در حال انجام است. معاون معماری و شهرسازی همچنین درباره طرح شناسنامه‌دار کردن باغات تهران، گفت: شورای شهر باید کار شناسه‌گذاری درختان را انجام دهد. این قانون است و باید مطابق قانون مخصوصاً در فضاهای عمومی درختان کهنسال شناسایی و پلاک‌گذاری شود تا کسی جرات قطع کردن یا تعرض به درختان را نداشته باشد.

خیز شهرداری برای تملک ۵ باغ شمال پایتخت

شهردار منطقه یک از برنامه‌ریزی برای تملک پنج باغ شمال تهران خبر داد.

مجتبی یزدانی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه از ابتدای سال ۹۱ موضوع تملک باغات قدیمی در دستور کار شهرداری منطقه یک قرار گرفت، گفت: براساس این تصمیم ۱۲ باغ به مساحت ۲۰۴هزار و ۵۶۰ متر مربع به‌صورت توافقی خریداری شد. وی با بیان اینکه شهرداری بیش از ۲۷۳میلیاردتومان در راستای خریدن این باغ‌ها و آماده کردن آنها به‌عنوان بوستان هزینه کرده است، گفت: باغ امیرسلیمانی، خوروشاهی، نیاش، آصف، اجیری و ملک ۱ و ۲ و بیری و زمین‌های لشکری را تملک و به احداث بوستان عمومی مبادرت ورزید. وی با بیان اینکه اسامال تملک پنج باغ حاج‌پونس تجربینی و مسیح تهرانی، اراج در برنامه قرار دارد گفت: با تملک این باغات ارزش از ۴۸هزار متر مربع دیگر به فضاهای سبز عمومی شمال تهران اضافه می‌شود. وی افزود: باغ‌ها ریه‌های تنفسی تهران هستند و باید با حساسیت ویژه در راستای افزایش سلامت و کیفیت زندگی پایتخت‌نشینان آنها را حفظ کنیم.

سهم ۵۰درصدی عوارض ساختمانی در درآمد شهرداری‌ها

سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور در گزارشی وضعیت موجود شاخص‌های مالی و درآمدی شهرداری‌ها را در سال‌های برنامه چهارم و پنجم تبیین کرد که بر این اساس ۵۰درصد درآمد شهرداری‌ها در این مدت از محل عوارض ساختمانی به دست آمده است. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور در گزارشی وضع فعلی و پیش‌بینی آینده مدیریت شهری و روستایی و وضعیت شاخص‌های عملکردی مدیریت شهری و روستایی و جایگاه فعلی مدیریت شهری در سلسله‌مراتب نظام مدیریت و برنامه‌ریزی روستاها در تبیین کرد. براساس گزارش سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور، در برنامه چهارم توسعه ۴۴۸۵ هکتار و در برنامه پنجم ۵۱۸۰ هکتار از بافت‌های ناکارآمد شهری بهسازی و نوسازی شده‌اند. براساس گزارش ارزش این ۴۸هزار متر مربع شهری در ۹۰ سال گذشته حدود ۲۶ برابر افزایش یافته، درحالی‌که جمعیت روستایی رشدی سه برابری را تجربه کرده و در سال ۱۳۶۰ نسبت جمعیت شهری و روستایی با هم برابر شد. طی سال‌های ۸۵ تا ۹۴ تعداد اشتغال‌های کشور با ۲۴درصد رشد، از ۱۰۰۳ شهر به ۱۲۳۹ شهر افزایش یافت، این در حالی است که طی سال‌های ۹۳ و ۹۴ از این روند به صفر رسیده است. طی دوره مذکور تعداد مجوزهای صادره برای تأسیس دهیاری در ۵۶۸درصد کشور ۶۸درصد رشد داشته است. تاکنون تعداد ۳۲۱۳۸ دهیاری و ۸۵درصد جامعه روستایی از خدمات این نهاد بهره‌مند شده‌اند.

«فرصت امروز» گزینه‌های دولت برای تسویه بدهی‌هایش را بررسی می‌کند

اسناد خزانه، آخرین گزینه پیمانکاران



دولت در روزهای پسایرجام را نیز به خود اختصاص خواهد داد. ازجذب فاینانس و وام‌های خارجی گرفته تا وارد کردن سرمایه‌گذارانی که قصد استفاده از فضای ایران را دارند نشان می‌دهد همچنان نگاه اصلی برای پیگیری برنامه‌ها به سمت پیمانکاران داخلی است. در این بین آنچه اجرایی شدن طرح دولت را در این زمینه با مشکل مواجه می‌کند نه ورود سرمایه‌گذاران خارجی که بی‌اعتمادی داخلی‌هاست. باقی ماندن چند هزارمیلیارد تومان بدهی از سال‌های پیش که بخش قابل توجهی از آنها تسویه نشده‌اند باعث شده حتی اگر پیمانکاران قصد ورود به طرح‌های جدید را نیز داشته باشند با محدودیت‌های جدی روبه‌رو شوند. در طول این مدت دو طرف بر سر گزینه‌های مختلفی درباره چگونگی تسویه این وام‌ها سخن گفته‌اند و هرچند به نظر می‌رسد انتشار اوراق خزانه تنها گزینه فعلی دولت برای پوشش این بدهی‌هاست اما شاید با بهترین گزینه‌ها فاصله داشته باشد. چانه‌زنی بر سر نرخ سود، تاریخ سرسپد و

چگونگی بازگشت این مبالغ به طرح‌های جدید همچنان ادامه دارد و شاید همین نگرانی‌ها کار را برای آینده دشوار کند. آخرین نکته باقیمانده نرخ سود این اسناد است، جایی که پیمانکاران معتقدند باید تورم و سود زمان ثبت بدهی محاسبه شود اما شاید محدودیت‌های اعتباری دولتی باعث شود نرخ سود فعلی بانک‌ها که به ۱۰ تا ۲۰ درصدی در آینده‌ای نزدیک کمتر می‌رسد به‌عنوان رقم نهایی پذیرفته شود.

دولت پروژه‌های عمرانی را اجاره دهد

هرچند پیمانکاران قبول کرده‌اند که لاقط بخشی از طلب خود را در قالب این اوراق وصول کنند اما به نظر می‌رسد هنوز بحث بر سر چگونگی ارائه این اسناد ادامه دارد. علی‌آزاد، دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی در این باره به «فرصت امروز» گفت: آنچه برای پیمانکاران بیش از همه اهمیت دارد رسیدن به پول‌هایشان است. آنها می‌خواهند در طرح‌های آینده دولت نیز مشارکت کنند اما تا زمانی که پول به دست نرسد عملاً چاره‌ای جز دست نگه داشتن ندارند.

به تزییق سرمایه‌ها به این حوزه ایجاد بسترهای قانونی بود.

در کنار تصویب قوانین مورد نیاز برای حضور بخش خصوصی در این حوزه‌ها و پروژه‌ها، شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران تسهیلات ویژه‌ای را برای جلب توجه سرمایه‌گذاران در نظر گرفت، از جمله تخفیف ۵۰ درصدی در حق دسده‌های

به راه‌آهن و ارائه وام‌های بلاعوض یک‌میلیاردتومانی. حال دولت در تازه‌ترین اقدام خود برای جذب سرمایه‌های بخش خصوصی، سرمایه‌گذاری در راه‌آهن را ضمانت می‌کند. البته این ضمانت از محل دریافت سهم راه‌آهن از بند(ق) قانون بودجه است. استفاده از تسهیلات بند«ق» تبصره (۲) ماده واحده قانون بودجه سال ۱۳۹۳کل کشور برای اجرای طرح توسعه حمل‌ونقل بار و مسافر توسط راه‌آهن، یکی از درخواست‌های وزارت نفت بود که با سرمایه‌گذاری حداکثر ۷.۵ میلیارد دلار به تصویب رسید و برخی اهداف از اجرای این طرح عبارتند از: صرفه‌جویی در مصرف سوخت، کاهش آلودگی محیط‌زیست، کاهش تصادفات جاده‌ای و افزایش رفاه اجتماعی و بهبود شرایط اقتصاد انرژی با کاهش واردات یا امکان صادرات فراورده‌های نفتی.

مدیرعامل راه‌آهن روز گذشته به فارس اعزام کرد، در راستای توسعه راه‌آهن، قراردادهایی با بخش خصوصی منعقد و تعهدات بند«ق» را به سرمایه‌گذاران این بخش تفویض کرده‌ایم تا روند کارها با تضمین راه‌آهن انجام شود. محسن پورسیدآقایي با تأکید بر لزوم نگهداری بهینه راه‌اها و تکمیل پروژه‌های ریلی از محل واقعی‌سازی نرخ سوخت، بیان کرد: هدف اصلی و مهم از اجرای این قانون، فراهم شدن منابعی برای توسعه راه‌آهن در کشور و نگهداری از جاده‌هاست، زیرا شاهد از بین رفتن راه‌های کشور و همچنین تکمیل نشدن پروژه‌های ریلی هستیم تا به افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ برسیم.

وی ادامه داد: باید این اصل را در کشور نهادینه کنیم که هر فردی از هر نوع خدمتی که استفاده می‌کند هزینه استفاده از خدمات را خود پرداخت کند. وی اظهار داشت: در

❖ **جواد هاشمی**

سفر روزهای آینده رئیس‌جمهوری به کشور فرانسه و دیدار با رئیس‌جمهور این کشور به‌خوبی تغییر جایگاه ایران را در نظام بین‌الملل به تصویر می‌کشد، نظامی‌که در آن دستیابی به برنامه‌های اقتصادی یکی از اصلی‌ترین اهداف مدنظر است و ایران نیز خود را آماده می‌کند در چارچوب این تغییرات اهداف انباشته شده خود را در سال‌های گذشته پیگیری کند.

لغو قریب‌الوقوع تحریم‌ها که امید به رشد و جهش اقتصادی در کشور را به‌شدت بالا برده اما به نظر می‌رسد بیش از آنکه یک انتخاب بلندمدت و همیشگی باشد، بستری است برای ساخت آینده اقتصادی کشور و البته با تأکید بر توانایی داخلی.

این موضوع در طول ماه‌های گذشته که صحبت از ورود دوباره سرمایه‌گذاران خارجی به ایران وجود داشته بارها از سوی وزیر راه و شهرسازی مطرح و مورد ارزیابی قرار گرفته است. هرچند در عرصه‌ای مانند صنعت هواپیمایی که بیشترین سهم را از فناوری‌های نوین جهانی به خود اختصاص داده ایران بیشتر واردکننده خواهد بود و در گوشه و کنار می‌تواند به ارتقای جایگاهش بیندیشد اما بی‌گمان در دیگر عرصه‌های حمل‌ونقل به طور ویژه صنایع زیربنایی اوضاع به کلی فرق می‌کند.

در سال‌های گذشته شاید پیش از آنکه نبود توان داخلی برای ساخت و تکمیل طرح‌های عمرانی در درس‌ساز شده باشند، این نبود منابع اعتباری بود که راه را برای تکمیل بسیاری از پروژه‌ها بست، مسئله‌ای که به نظر می‌رسد محوری‌ترین تمرکز

گزارش ۲

راه‌آهن سرمایه‌گذاری در حوزه‌های ریلی را تضمین می‌کند

بخش اعظم سرمایه‌گذاری‌های این دولت در بخش حمل‌ونقل در حوزه راه‌آهن و ریل متمرکز شده که مهم‌ترین موضوع سیاست وزارت راه در این حوزه دوخطه‌کردن خطوط ریلی و افزایش طول مسیرهای راه‌آهن، نوسازی و بهسازی خط‌آهن و نوسازی ناوگان است.

به گزارش «فرصت امروز» تاکنون این

آگهی تجدید فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران (مناقصه شماره ۹۳/۲۶/AA)

نوبت اول

تجدید مناقصه

۴-تاریخ مهلت و نشانی دریافت و تحویل اسنادها و مدارک ارزشیابی
۴-۱- مناقصه گران می توانند با مراجعه به سایت **www.iotco.ir** و فرمهای ارزشیابی را دریافت و پس از تکمیل بصورت لوح فشرده (CD) همراه با ارائه معرفی نامه جهت بررسی به نشانی مناقصه گزار در بند ۴۲۳ ارسال نمایند.

۴-۲- مناقصه گران می توانند پس از انتشار نوبت دوم آگهی حداکثر به مدت ۱۰ روز نسبت به ارسال مدارک مورد نیاز اقدام نمایند.

۴-۳- پس از بررسی فرم های ارزشیابی و مدارک دریافتی، اسناد مناقصه به متقاضیان واجد شرایط تحویل داده خواهد شد.

۴-۴- به مدارکی که به صورت غیر از لوح فشرده (CD) ارائه گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۴-۵- مناقصه گزار در قبول و یا رد مدارک مناقصه گران در تمام مراحل اختیار نام خواهد داشت.

۵- شرایط مناقصه گران

۵-۱- داشتن تجربه، سابقه کار مفید، داشتن تجهیزات، امکانات، تخصص لازم، توانایی فنی و مالی جهت انجام کار مرتبط با خدمات موضوع مناقصه

۵-۲- توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۱۲۷۰۰۰/۰۰۰ (سیزده میلیون) ریال و همچنین تضمین حسن انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۱۰ درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه جهت یک سال خورشیدی.

۵-۳- داشتن نیروهای متخصص در حوزه های اجرایی، برنامه ریزی، کنترل پروژه، مالی، اداری، مدیریتی

۵-۴- ارائه صورت های مالی حسابرسی شده توسط سازمان حسابرسی یا اعضای جامعه حسابداران رسمی در صورت برنده شدن در مناقصه

۵-۵- ارائه شناسه ملی حسب ماده ۱۶ این نامه اختصاص شناسه ملی به کلیه اشخاص حقوقی ایرانی

۵-۶- ارائه تصویر مصدق کد اقتصادی شرکت و کدملی صاحبان امضاء مجاز

۵-۷- تکمیل فرم پرسشنامه ارزیابی صلاحیت (خوداظهاری) در سامانه تامین کالای وزارت نفت به آدرس **http://ep.mop.ir** و ارائه کد پنج رقمی شناسه ثبت نام در سامانه مذکور

مناقصه گران جهت رویت فراخوان می توانند به سایتهای ذیل مراجعه نمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۳/۸/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۳/۸/۲۵

روابط عمومی



www.shana.irwww.nioc-iotco.com

ثبت‌نام بیش از ۵۲ هزار دستگاه خودرو توسط سایپا تا ظهر جمعه



پس از گذشت پنج روز از آغاز طرح خرید خودروهای صفرکیلومتر با استفاده از تسهیلات ۲۵ میلیون تومانی، تا ظهر امروز (جمعه) گروه خودروسازی سایپا ۵۲ هزار و ۱۲۷ دستگاه خودرو به فروش رسانده است.

به گزارش ایرنا، در این مدت سایپا برای فروش ۲۸هزار و ۵۶۹ پراید ثبت نام کرده و در مجموع ۱۰هزار و ۳۸۹ خودرو تیبیا نیز توسط نمایندگی‌های این گروه در سراسر کشور به فروش رسیده است. گروه خودروسازی سایپا پس از پنج روز برای فروش ۷هزار و ۴۰۶ دستگاه تندر و پارس‌تندر ثبت‌نام کرده و در این مدت ۴ هزار و ۷۶۸نيسان‌وانت به نمایندگی‌های سایپا به فروش رفته و مابقی به سایر محصولات گروه خودروسازی سایپا اختصاص دارد.

در اطلاعیه‌ای که گروه خودروسازی سایپا دو روز پیش صادر کرد، مقرر شد تمام نمایندگی‌های این شرکت در سراسر کشور روز جمعه نیز نسبت به فروش و ثبت‌نام خودرو اقدام کنند و گروه صنعتی ایران خودرو هم طی اطلاعیه‌ای تأکید کرد که روز جمعه این هفته، نمایندگی منتخب این گروه در سراسر کشور فعال خواهند بود.

بر اساس این گزارش تا ظهر دیروز و طی چهار روز، گروه خودروسازی سایپا و ایران خودرو در مجموع ۸۶ هزار و ۴۰۰ خودرو ثبت‌نام کرده بودند و پیش‌بینی می‌شود با ثبت‌نام روز جمعه فروش این خودرو ساز کشور از مرز ۱۱۰ هزار خودرو فراتر رود. پس از گذشته چهار روز از طرح خرید خودرو با تسهیلات بانکی، ۴۷ هزار و ۷۳۰ دستگاه خودرو از گروه صنعتی ایران خودرو و ۳۸ هزار و ۶۰۰ خودرو متعلق به گروه خودروسازی سایپا برای خرید در نمایندگی‌های این دو خودرو ساز به فروش رسید. یادآور می‌شود شورای پول و اعتبار در جلسه ۲۸مهرماه سال جاری، در راستای تحقق اهداف دولت تدبیر و امید، ایجاد تحرک بیشتر در اقتصاد ملی، حمایت از تولیدکنندگان داخلی و ایجاد فضای رقابتی بین آنها، اعطای تسهیلات به بنگاه‌های تولیدی و خودرو سازان و سازندگان ماشین‌آلات کشاورزی را از طریق پرداخت تسهیلات بانکی تصویب کرد که متقاب خرید خودرو با تسهیلات ۲۵ میلیون تومانی و طرح خرید کالاهای بادوام با تسهیلات ۱۰ میلیون تومانی با استقبال زیادی مواجه شد.

آغاز فروش ولیکس C30 با تسهیلات ۲۵ میلیون تومانی

از امروز فروش محصولات خودروسازان راین با ۲۵ میلیون تومان وام دولتی و ۱۵ میلیون تومان وام اضافه از سوی این شرکت آغاز می‌شود. به گزارش «فرصت امروز»، در این طرح خودرو ولیکس C30 دنده‌ای قیمتی معادل ۵۱ میلیون تومان دارد و با ۲۰ میلیون تومان وام به خریداران فروخته می‌شود. در این طرح، خودروسازان راین علاوه بر ۲۵میلیون تومان تسهیلات دولتی، ۱۵میلیون تومان تسهیلات برای فروش این خودرو به مشتریان ارائه می‌دهند. خودروسازان راین محصول جدید خود یعنی خودرو راین V5 را نیز که به تازگی رونمایی کرده است به صورت محدود و با ۲۵میلیون تومان وام دولتی عرضه می‌کند. بر اساس اعلام این شرکت تمام نمایندگی‌های خودروسازان راین از صبح امروز آماده ثبت‌نام هستند.

رکوردشکنی جهانی «پراید»

آمار فروش اعتباری خودروهای ایرانی با تسهیلات ویژه ۱۶ درصدی تقریباً رکورد همه فروش‌های خودرو در دنیا را شکسته است؛ در حالی که در کشورهای پیشرفته تسهیلاتی بسیار به صرفه‌تر از این هم بازار خودرو را تکان نمی‌دهد! به گزارش ایسنا به نقل از «آنا»، پیش‌فروش خودروهای ایرانی در حالی به پنجمین روز خود وارد می‌شود که تا ظهر پنجشنبه، ۸۶ هزار دستگاه خودرو به واسطه تسهیلات دولتی فروش رفته است. این آمار را می‌توان کم‌سابقه‌ترین فروش خودرو در دنیا دانست. به عنوان مثال در ۱۰ ماه ابتدای سال جاری میلادی، پرفروش‌ترین خودروی دنیا فورد فیستا بوده است. در این مدت بیش از ۸۰هزار دستگاه از این خودرو در کل جهان به فروش رسیده است. این در حالی است که به واسطه طرح فروش اقساطی، خودروی پراید تنها در چهار روز به‌فروش ۲۰هزار دستگاه رسیده است.

نکته جالب توجه اینکه می‌توان خودروی فیستا ۱۴هزار پوندی را با پیش‌پرداخت ۱۹۸ پوند یعنی حدود یک میلیون و ۶۰ هزار تومان به صورت لیزینگی تهیه کرد. این خودرو مجهز به سیستم پارک هوشمند است!

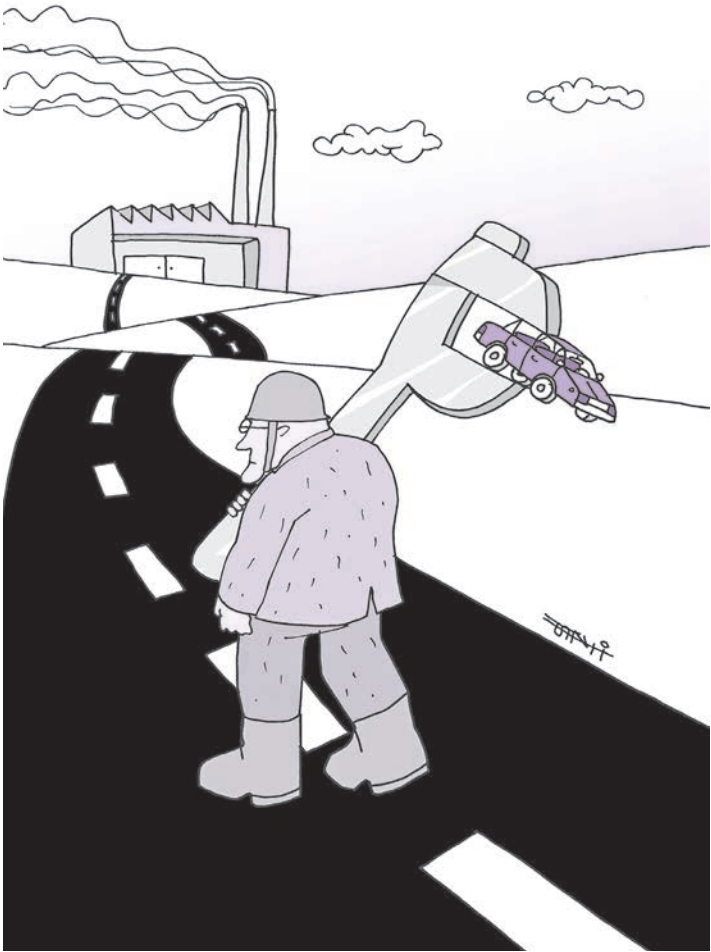
فیستا مدل ۲۰۱۵ با جد خود یعنی نمونه شکست‌خورده فورد فستیوای سال ۱۹۸۶ یا همان پراید کنونی نتوانسته است در فروش، سرفراز بیرون بیاید اما فروش پراید در یک ماه قطعاً بیش از فروش یک‌ساله این خودروی پیشرفته خواهد بود. طی روزهای اخیر در شبکه‌های اجتماعی عکسی منتشر شده که نشان از ارائه وام خرید خودرو در کانادا دارد. طبق این تصاویر، خودروهای شرکت آمریکایی جنرال موتورز با سود صفر درصد و اقساط هفت ساله به فروش می‌رسد.

عسل داداشلو

دولت برای خروج از رکود صنعت خودرو و خالی شدن انبارهای خودروسازان اقدام به ارائه تسهیلات خرید خودرو کرد که تاکنون نشانه‌هایی حاکی از موفقیت چشمگیر این طرح است اما پرسشی که در این شرایط مطرح می‌شود این است که بعد از اتمام این طرح مجددا رکود به بازار بر نمی‌گردد؟

پیش از اجرای این طرح، به اذعان محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت تا شهریورماه سال جاری بیش از ۱۰۰هزار خودرو در پارکینگ خودروسازان انبار شده بود. همچنین آخرین آمار تولید که توسط همین وزارتخانه منتشر شده، گواه نصف شدن تولید خودروسازان نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. یعنی در شرایطی محصولات روی دست خودروسازان مانده بود که تولید آنها حتی ۵۰درصد سال گذشته نیز نبوده است. اکنون با اجرای شدن تسهیلات ۲۵ میلیونی خرید خودرو و استقبال چشمگیر از این طرح، پیش‌بینی می‌شود که انبار خودروسازان خالی خواهد شد و تولید آنها افزایش پیدا خواهد کرد اما این پرسش مطرح است که بعد از اتمام این طرح مجددا رکود به بازار بر نمی‌گردد و آیا این توقع در مشتریان ایجاد نمی‌شود که خرید خودرو باید با تسهیلاتی این چنین همراه باشد؟

امرانالله امینی، عضو هیات علمی دانشگاه علامه‌طباطبایی، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «این طرح مثل یک مسکن موقت است. تسهیلاتی در مقطعی به یکسری از افراد داده می‌شود تا خرید کنند اما رکود همچنان سرجای خودش باقی است. تعدادی خودرو در انبارها مانده بود



آینده مبهم صنعت خودرو در صورت اتمام طرح تسهیلات وام ۲۵میلیون تومانی

پاس دادن مشکل به آینده

ایجاد توقع برای مشتریان، نسبت به دریافت تسهیلات، اظهار می‌کند: «وقتی درآمد مردم کافی نباشد، همواره به دنبال دریافت تسهیلات تازه هستند. بنابراین تسهیلات با نرخ ۱۶درصد برای آنها بسیار مناسب است اما باید توجه داشت تا زمانی‌که تغییر در ساختار اقتصادی و خودروسازی ما صورت نگیرد، ما همچنان نیاز به این تسهیلات برای فروش داریم زیرا موضوع ایجاد شدن توقع خیلی مهم نیست اگر به صورت تاریخی نگاه کنیم می‌بینیم که هر چند سال یکبار احساس نیاز شده که برای رونق بخشیدن به یک صنعت، چنین امتیازاتی ایجاد شود. طبیعتاً اگر این تسهیلات تمام شود ما مجددا به شرایط عادی خودمان بازخواهیم گشت بنابراین توقعی برای

ایجاد توقع برای مشتریان، نسبت به دریافت تسهیلات، اظهار می‌کند: «وقتی درآمد مردم کافی نباشد، همواره به دنبال دریافت تسهیلات تازه هستند. بنابراین تسهیلات با نرخ ۱۶درصد برای آنها بسیار مناسب است اما باید توجه داشت تا زمانی‌که تغییر در ساختار اقتصادی و خودروسازی ما صورت نگیرد، ما همچنان نیاز به این تسهیلات برای فروش داریم زیرا موضوع ایجاد شدن توقع خیلی مهم نیست اگر به صورت تاریخی نگاه کنیم می‌بینیم که هر چند سال یکبار احساس نیاز شده که برای رونق بخشیدن به یک صنعت، چنین امتیازاتی ایجاد شود. طبیعتاً اگر این تسهیلات تمام شود ما مجددا به شرایط عادی خودمان بازخواهیم گشت بنابراین توقعی برای

مردم ایجاد نخواهد شد، زیرا مردم با این ادبیات کاملاً آشنا هستند.» او در پاسخ به اینکه آیا مجددا رکود به صنعت خودرو باز نخواهد گشت؟ تصریح می‌کند: «رکود به شرایط اقتصادی بر می‌گردد و فقط شامل صنعت خودروسازی نیست.

شما امروز با هر تولیدکننده‌ای که صحبت کنید، این رکود برایش مشهود است. بنابراین شرایط اقتصادی است که موجب شده مردم به سمت مدیریت هزینه بروند اما با گذاشتن چنین تسهیلاتی، دو خودروساز بزرگ ما بیش از ۸۰هزار خودرو می‌فروشند.» همچنین امیرحسین امیری، مدیر بازاریابی و فروش مدیران خودرو، اعتقاد دارد که باید به این موضوع از زاویه فرصت نگاه شود و نه ایجاد توقع. او در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «طبیعتاً اگر تسهیلات مناسب در اختیار مردم و خودروسازان قرار بگیرد، ظرفیت بازار خودرو ما بیش از اینهاست. با رونق گرفتن صنعت خودرو، بسیاری از صنایع دیگر رونق می‌گیرند و همه این موارد برای دولت درآمدزا خواهد بود.»

دولت‌ها در طول چندین سال گذشته هر از چند گاهی چنین امتیازاتی را برای مردم در بخش‌های مختلف قائل شده‌اند. گرچه شاید این بار دولت هوشمندانه‌تر این تسهیلات را ارائه کرده و به نوعی امتیاز ویژه را هم برای خودروسازان و هم برای مردم ایجاد کرده اما تجربه نشان می‌دهد که ارائه چنین امتیازات ویژه‌ای هیچ‌گاه به اصلاح ساختار منجر نشده و صرفاً ترمیم موقت بوده است. حالا ترمیم موقتی دیگر این بار برای دومین صنعت بزرگ کشور صورت گرفته که مشخص نیست پس از اتمام آن برای صنعت خودرو چه پیش خواهد آمد.

خودروی برقی

Karma Automotive به دنبال همکاری با BMW



مربوط به اجزای انتقال قدرت را خریداری می‌کنند. تیلور ادامه داد: از آنجا که قصد داریم خودروی جدیدمان را تحت نام جدید کارما به بازار عرضه کنیم، همکاری با BMW و استفاده از قطعات و تکنولوژی این شرکت کمک بسیار زیادی به برند ما خواهد کرد. لازم به ذکر است که نخستین خودروی تولید شده در شرکت Karma Automotive یک اتومبیل هیبریدی است که به یک موتور برقی- گازویی مجهز بوده که این موتور قادر است با سوزاندن گازوئیل، نیروی برق لازم جهت حرکت خودرو را تولید کرده و براساس گزارش‌های منتشر شده قرار

وی ادامه داد: این قرارداد می‌تواند زمینه‌ساز همکاری‌های بیشتر طرفین در آینده شود. در حوزه ساخت خودروهای برقی نظیر کارما و تسلا موتورز به منظور حفظ حیات خود و باقی ماندن در صنعت خودروسازی به همکاری با خودروسازان بزرگ و معتبر دنیا نیازمندند و همکاری اخیر شرکت Karma Automotive با BMW در همین راستا برآورد می‌شود. همکاری با BMW سبب صرفه جویی در زمان شرکت کارما در زمینه توسعه فناوری‌های برقی خواهد شد. مشابه این اتفاق برای شرکت تسلا نیز رخ داده و این شرکت

شرکت‌هایی که در حوزه طراحی و ساخت خودروهای برقی فعالیت می‌کنند در صنعت خودروسازی با مشکلات عدیده‌ای دست به گریبان بوده‌اند و درآمدزایی برای آنها گزینه‌ای دور از دسترس به شمار می‌رفت. در این بین شرکت Karma Automotive در مالکیت چینی‌ها قرار داشته و پیش از این با نام Fisker به همکاری با شرکت خودروسازی آلمانی BMW روی آورده تا بتواند به واسطه این همکاری از تکنولوژی این شرکت در زمینه شارژ باتری و رانندگی الکتریکی بهره‌مند شود.

در همین ارتباط شرکت خودروسازی کارما با انعقاد قراردادی با گروه خودروسازی BMW قصد دارد از تکنولوژی سیستم شارژ باتری و فناوری‌های برقی این خودروسازی مشهور آلمانی در خودرو اخیر خود که در سال جاری میلادی به بازار عرضه خواهد شد و به نوعی گل سرسید محصولات شرکت Karma Automotive به شمار می‌رود، استفاده کند. جیم تیلور، مدیر بخش بازاریابی شرکت Karma Automotive در این زمینه گفت: قرارداد همکاری با شرکت BMW امروز به طور رسمی اعلام خواهد شد.

درخواست وزیر صنعت از خودروسازان داخلی

وزیر صنعت، معدن و تجارت از خودروسازان داخلی خواست در همکاری با خودروسازان معتبر جهانی نسبت به انتقال تکنولوژی و تولید خودروهای روز جهان اقدام کنند.

به گزارش ایسنا، پلتفرم برخی خودروهای در حال تولید در کشور مربوط به سه دهه پیش است به همین دلیل مصرف‌کنندگان از کیفیت این خودروها ناراضی هستند.

در این زمینه در جدیدترین جلسه شورای سیاست‌گذاری خودرو، وزیر صنعت، معدن و تجارت از خودروسازان خواست تا در دور جدید همکاری با خودروسازان خارجی، نسبت به انتقال تکنولوژی برای تولید خودروهای جدید و با کیفیت اقدام کنند.

محمدرضا نعمت‌زاده اظهار کرد که خودروسازان داخلی باید تولید خودروهایی را در دستور کار قرار دهند که قابلیت رقابت با خودروهای خارجی را داشته و به بازارهای جهانی صادر شوند.

وی همچنین از قطعه‌سازان داخلی خواست که با قطعه‌سازان معتبر جهانی قرارداد همکاری مشترک منعقد کرده و کیفیت قطعات تولیدی خود را ارتقا دهند.

به گفته نعمت‌زاده، قطعه‌سازان باید در همکاری با شرکت‌های معتبر خارجی به دنبال زمینه‌سازی برای صادرات محصولات خود به کشورهای دیگر باشند، در آن صورت با افزایش کیفیت قطعات، کیفیت خودروهای تولیدی در کشور نیز افزایش خواهد یافت.

وزیر صنعت، معدن و تجارت خاطرنشان کرد، هم خودروسازان و هم قطعه‌سازان در پایین بودن کیفیت برخی خودروهای تولیدی در کشور مقصرند بنابراین باید با همکاری یکدیگر این مشکل را برطرف کنند.

یک کارشناس اقتصادی مطرح کرد

ارائه وام خودرو و تمهیداتی که مسئولان باید ببیندینشد

یک کارشناس اقتصادی ارائه تسهیلات خرید خودرو را فرصت طلایی در اختیار خودروسازان دانست و گفت: لازم است خودروسازان از این فرصت استفاده کرده و ضمن خوش‌قولی در تحویل محصول، کیفیت و بهره‌وری خود را نیز بالا ببرند.

محمدرضا قنبری در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به استقبال تقریباً بالایی که از تسهیلات ارائه شده بسته رونق اقتصادی شده است، اظهار کرد: در عین حال لازم است از شرایطی که این استقبال به وجود می‌آورد نیز استفاده شده و یکسری نکات مورد توجه قرار گیرد.

وی با تأکید بر اینکه ممکن است سوءاستفاده‌هایی از تسهیلات خودرو شود، تصریح کرد: ممکن است عده‌ای با وام بانکی خودرو خریداری کنند، اما آن را به قیمت پایین‌تری بفروشند و پول نقد آن را به دست آورند یعنی از کالایی که خریده‌اند استفاده نکرده و واسطه فروش شوند.

این کارشناس اقتصادی با تأکید بر اینکه اگر نظارت‌های کافی اتفاق نیفتد احتمال انجام چنین سوءاستفاده‌هایی زیاد است، اعتقاد دارد که لازم است دولت برای جلوگیری از چنین سوءاستفاده‌کننده‌هایی از وام‌گیرندگان اعتبارسنجی کافی کند اما نه در حدی که مردم عقب‌نشینی کرده و انگیزه‌شان را برای گرفتن وام از دست دهند. قنبری با لزوم رعایت زمان تحویل از سوی خودروسازان که دولت باید در ارائه تسهیلات به آن توجه کند، ادامه داد: اگرچه این شرط نیز برای خودروسازان گذاشته شده که اگر در تحویل خودرو تعلل کنند باید به خریدار جریمه بپردازند.

وی با بیان اینکه خودروسازان می‌توانند از فرصت‌طلایی که ارائه تسهیلات در اختیار آنها گذاشته است استفاده کنند، اظهار کرد: خودروسازان باید در این شرایط که محصولات‌شان فروش می‌رود از سود آن برای افزایش کیفیت و خدمات پس از فروش برای بالابردن رقابت‌پذیری در مقابل خودروهای خارجی استفاده کنند تا مردم بیشتر در آینده طرفدار خودروهای داخلی شوند.

این کارشناس اقتصادی گفت: در حال حاضر خودروسازان باید با جذب نیروهای انسانی و تأکید بر بهره‌وری تیراز خود را بالا ببرند که همین امر باعث می‌شود هزینه‌های تولید کاهش پیدا کند و کیفیت محصول نهایی نیز بهتر شود.

قنبری درباره کارتهای خرید ۱۰میلیون تومانی برای خرید کالاهای ساخت داخل نیز اظهار کرد: در مورد این کارتهای خرید توضیحات کافی داده نشده، باید مردم بدانند که متناسب با خرید وسایل و پولی که از این کارت خرج می‌کنند بهره بدهند. وی با تأکید بر اینکه تولیدکنندگان دیگر همچون خودروسازان باید از فرصت پیش آمده برای افزایش کیفیت محصولات استفاده کنند، عنوان کرد: لازم است هم برای تولیدکنندگان و هم برای مصرف‌کنندگان در بسته سیاستی دولت هدف‌گذاری شود. به گفته این کارشناس اقتصادی نباید تجربه به‌گونه‌ای صورت گیرد که مردم کالاهایی را بخرند که به آن نیازی ندارند و سپس مجبور به پرداخت قسط آن نیز شوند که در این زمینه لازم است فرهنگ‌سازی کافی به وجود آید. قنبری همچنین درباره انتقال به وجود آیدن تورم پس از اجرای بسته سیاستی رونق اقتصادی گفت: در واقع تورم اختلاف شدید بین مقدار تقاضا و عرضه است و به همین معنا که اگر تقاضا افزایش پیدا کند و در مقابل آن ارز خود را هماهنگ نکرده باشد و مردم برای خرید کالا صف بکشند تورم به وجود می‌آید.

شهادت ۴۳ لبنانی در عملیات تروریستی داعش

لبنان عزای عمومی اعلام کرد



برعهده گرفتن مسئولیت انفجارهای بیروت هویت سه عامل انتحاری به نام‌های «حامد رشید البالغ» دارای ملیت فلسطینی، «عمار سالم الریس» دارای ملیت فلسطینی و «خالد احمد الخالد» دارای ملیت سوری افاش کرد.

مجروحان فراخوان داده است. در همین حال روزنامه دیلی استار اعلام کرد دولت لبنان در پی وقوع این حادثه خونبار، روز جمعه را عزای عمومی اعلام کرده است. همچنین پایگاه‌های وابسته به داعش اعلام کردند: گروهک تکفیری تروریستی داعش ضمن

روحانی در گفت‌وگو با فرانس ۲:

نظر جمهوری اسلامی نسبت به سرزمین فلسطین روشن است

پایبندی به بر جام، مشروط به پایبندی طرف مقابل است

کاندیدا نشود و روند چگونه باشد؟ همه این امور فقط بر عهده مردم سوریه است. ما نیز باید به مردم سوریه کمک کنیم، ما باید به شکل‌گیری گفت‌وگوی سوری – سوری کمک کنیم تا طرفین در آن کشور با هم صحبت کنند. **تروریست‌ها چه کسانی هستند، آیا داعش است؟ برای رئیس‌جمهور سوریه دشمن و تروریست کیست؟ برای ایران تروریست‌ها چه کسانی هستند؟** تقریبا همه اتفاق نظر دارند که داعش یک گروه تروریستی است، القاعده و تمام شعبه‌های القاعده در داخل سوریه، مثل جبهه النصرة، احرار شام، اینهایی

در قانون اساسی ما، حقوق فراوانی برای مردم آمده است و من تلاش خواهم کرد تا اصول قانون اساسی در کشور اجرا و پیاده شود
در هر کشوری نیز یک سلسله مقررات برای حضور در جامعه وجود دارد، از نظر لباس مقرراتی وجود دارد، چه برای مردها و چه برای خانم‌ها. من به‌عنوان یک حقوق‌دان معتقدم که به قانون کشور باید کاملاً احترام گذاشته شود
ما در سوریه ابتدا باید تروریسم را بیرون برانیم، این اولویت اول است
آنچه ما بر آن معتقدیم اینکه تعهدات دولت آمریکا، در برجام و در توافق هسته‌ای با ایران توافق یک دولت است و توافق یک دولت در معاهدات و مسائل بین‌المللی و از جمله برجام است
ما از اول هم تحریم را راه نادرستی می‌دانستیم و الان هم نادرست می‌دانیم
آیا بدون استقرار یک دولت مقتدر در دمشق، امکان‌پذیر است که با تروریسم مبارزه شود؟

که خودشان می‌گویند وابسته به القاعده هستند. اینها گروه‌های تروریستی هستند. بنابراین نسبت به گروه‌های تروریستی فکر نمی‌کنم خیلی اختلاف نظر داشته باشیم. ما باید با آنهایی که همه قبول داریم تروریستند مبارزه کنیم، آنها را از سوریه اخراج کنیم، تازه بسیاری از تروریست‌ها اهل سوریه نیستند، از کشورهای دیگر جمع شده‌اند.

کنفرانس وین به‌زودی با حضور ایران و قدرت‌های بزرگ خواهد بود؟ ایران در مورد آینده سیاسی سوریه چه می‌خواهد؟

ما خواهان حفظ امنیت، تمامیت‌ارضی، انسجام و وحدت سوریه و مبارزه با تروریسم هستیم و ما آماده کردن شرایط برای یک دموکراسی جدید و برای اصلاحات را می‌خواهیم و می‌خواهیم مردم سوریه برای آینده خودشان تصمیم بگیرند.

چند سال پیش محمود احمدی‌نژاد گفت که اسرائیل در نقشه خاورمیانه جایی ندارد؛ آیا به نظر شما اسرائیل جایی در نقشه خاورمیانه دارد؟

نظر جمهوری اسلامی نسبت به سرزمین فلسطین روشن است. ما می‌گوییم در سرزمین فلسطین همه آنهایی که اهل فلسطین بودند اعم از یهودی‌ها، مسلمان‌ها و مسیحی‌ها و همه آنهایی که الان آواره کشورهای دیگر شده‌اند، بازگردند و انتخاباتی سراسری و آزاد انجام گیرد و نتیجه رأی مردم هر چه بود و هر سیستم و حکومتی را که مردم رأی دادند، همان بپذیرند. ما بارها اعلام کرده‌ایم که رژیم اسرائیل را مشروع نمی‌دانیم و به همین دلیل ما رابطه‌ای با آن نداریم. ما راه را انتخابات می‌دانیم که یک انتخابات آزاد برگزار شود و هر چه مردم نظر داشته باشند، اعمال شود.

امروز در ایران شعار مرگ بر آمریکا را می‌شنویم، آیا از نظر شما آمریکا همچنان شیطان بزرگ است یا توافق هسته‌ای این شرایط را تغییر داده است؟ اخیرا هم رهبر معظم انقلاب این نکته را به خوبی اعلام کردند که مردم اگر مرگ بر آمریکا می‌گویند مقصود نه مردم آمریکاست و نه فرد خاصی، مقصود از مرگ بر آمریکا، مخالفت مردم ما با سیاست‌های آمریکا، شما می‌دانید که مردم ایران، سوابق خوشی از مداخله آمریکا در منطقه و در ایران نداشتند، بنابراین با آن سیاست‌ها مخالف هستند و شعار مردم مخالفت صریح با ادامه سیاست‌های مداخله‌جویانه آمریکاست.

مقامات افغان می‌گویند که برای حل مشکل ده‌ها هزار مهاجر افغان که در یک سال گذشته به کشورهای اروپایی مهاجرت کرده‌اند، اکنون رولا غنی، همسر رئیس‌جمهوری افغانستان برای متقاعد کردن این کشورها به پذیرش مهاجرین افغان به آلمان رفته است. عالمی بلخی، وزیر امور مهاجرین به بی‌بی‌سی گفت که دولت افغانستان بارها از کشورهای اروپایی خواسته که به دلیل ناامنی و بحرانی بودن افغانستان، در مورد پذیرش مهاجرین افغان سخاوتمندانه عمل کنند.

او گفت که در این راستا خانم غنی اکنون در آلمان به سر می‌برد تا مقامات آلمان و سایر کشورهای اروپایی را متقاعد کند نسبت به پذیرش مهاجرین افغانستان از خود نرمش نشان دهند. بلخی گفت که روز گذشته با صلاح‌الدین ربانی، وزیر خارجه افغانستان دیدار کرده و هر دو وزیر تصمیم

تیتراخبار

منابع محلی اعلام کردند که در اثر یک انفجار انتحاری در جنوب غرب بغداد دست کم ۵۰ تن کشته و زخمی شدند.
اولاند رئیس‌جمهوری فرانسه از صدراعظم آلمان خواست تا به ارائه اطلاعات کافی درباره جاسوسی سرویس اطلاعات خارجی این کشور از وزیر امور خارجه فرانسه بپردازد.

همزمان با روز جهانی دیابت، ۱۲ ستاره شبکه‌های اجتماعی که کاربران زیادی آنها را دنبال می‌کنند تصمیم دارند پست‌های خود را به دیابت اختصاص دهند. این ۱۲ کاربر هر یک زندگی یک بیمار مبتلا به دیابت را در پست‌هایش در شبکه‌های اجتماعی به خصوص اینستاگرام، روایت می‌کند. در بیماران مبتلا به دیابت، بدن توانایی عملکرد طبیعی خود برای تولید انسولین و تنظیم میزان قند خون را از دست می‌دهد. سال‌هاست که همزمان با این روز، رسانه‌ها سراغ بیماران مبتلا به دیابت می‌روند و از مشکلات و دغدغه‌های‌شان می‌پرسند. اما این بار یک گروه تبلیغاتی با حمایت یک شرکت دارویی و با همکاری پروژه کلاس پرنده تصمیم گرفته‌اند به شیوه‌ای نو اطلاع‌رسانی

تیتراخبار

مدیرعامل سازمان پسماند شهرداری تهران از به‌کارگیری مخازن خوددردیافت پسماند از دو ماه آینده در پایتخت خبر داد.

سازمان ملل در گزارشی اعلام کرد: مرگ و میر مادران طی ۲۵ سال گذشته تقریبا به نصف کاهش پیدا کرده است.



انجمن نویسندگان آمریکا در یک نظرسنجی، فیلم «آنی‌هال» را به عنوان خنده‌دارترین فیلمنامه سینمایی ساخته شده معرفی کرد. هزاران نفر از اعضای انجمن نویسندگان آمریکا در یک نظرسنجی برای معرفی خنده‌دارترین فیلمنامه‌های تاریخ سینما، فیلم برنده اسکار «آنی هال» به کارگردانی «وودی آلن» را در صدر فهرست خود جای داد. «آنی هال» محصول سال ۱۹۷۵ که نگارش فیلمنامه آن را «وودی آلن» و «مارشال بریکمن» بر عهده داشتند با پیشی گرفتن از فیلم‌های کلاسیک و معروفی چون «بعضی‌ها داغشو دوست دارن» و «هوپایما» و «لیوفسکی بزرگ»، رتبه اول را در فهرست انجمن نویسندگان آمریکا از ۱۰۱ فیلمنامه خنده‌دار سینمایی از آن خود کرد. این فیلم که بدون شک یکی از برترین ساخته‌های کارنامه سینمایی «وودی آلن» است، راینرگر داستان یک زوج با اختلال عصبی با بازی «وودی آلن» و «دایان کیتون» است و در سال ۱۹۷۷ موفق به کسب چهار جایزه اسکار بهترین فیلم،

تیتراخبار

انیمیشن «در جست‌وجوی دری» از ماه ژانویه در سراسر دنیا روانه بازار خواهد شد.
انجمن «بروتنه» موفق به کشف یک داستان کوتاه و یک قطعه شعر اثر «شارلوت بروتنه» نویسنده سرشناس انگلیسی شد.



رونالدو: رابطه من و لیونل خوب است

رونالدو یکی از نامزدهای کسب توپ طلاست و در صورتی که برنده شود برای چهارمین بار به توپ طلا می‌رسد. با این‌حال خودش اعتقاد دارد که مسی از وضعیت بهتری برای کسب توپ طلا برخوردار است. رونالدو گفت: بخوام صادقانه صحبت کنم باید بگویم مسی این جایزه را می‌برد. البته بستگی به آرا دارد. من در فصل ۱۵-۲۰۱۴ موفق شدم قهرمان لیگ قهرمانان اروپا شوم و بهترین فصل خودم را به نمایش گذاشتم. برترین گلزن اروپا هم شدم با این حال همه چیز به رأی دهندگان بستگی دارد. بردن این جایزه دشوار است اما صادقانه یاد بگویم که اصلا در خصوص آن نگران نیستم چراکه من بارها گفتم‌ام هرگز فکر نمی‌کردم برای

تیتراخبار

مسی ستاره بارسلونا به تمرینات گروهی تیمش بازگشت تا احتمال حضورش در ال کلاسیکو بیشتر شود.

سایت فیفا در بررسی رقابت‌های روز گذشته انتخابی جام جهانی، به تعجید از باز بکنان تیم ملی ایران پرداخت.

سیاست

اشرف غنی همسرش را برای مشکل پناهجویان به اروپا فرستاد

گرفته‌اند به‌زودی سفیران کشورهای اروپایی مقیم کابل را خواسته و با تشریح وضعیت افغانستان، از دولت‌های آنها بخواهند در مورد پذیرش مهاجران افغان دیدی مثبت داشته باشند. او گفت که برای بررسی وضعیت مهاجرین افغان در این کشورها نیاز است تا افغانستان و کشورهای اروپایی با همدیگر تبادل نظر همیشگی داشته باشند تا تصمیمی توسط این کشورها گرفته نشود که اجرایی کردن آن مشکل باشد. بلخی گفت که خواست افغانستان پذیرش تمام مهاجرین افغان در این کشورها، براساس قوانین بین‌المللی و قوانین داخلی این کشورها است. با شدت گرفتن موج پناهجویان در ماه‌های اخیر، آلمان یکی از کشورهایی بود که پذیرای بیشترین شمار مهاجران به خصوص از سوریه و افغانستان است.



با شهادت یک جوان ۲۲ ساله فلسطینی از اول اکتبر تاکنون تعداد شهدای انتفاضه فلسطین به ۸۴ نفر رسیده است

جامعه

ستاره‌های اینستاگرامی برای دیابت پست می‌گذارند

کنند. همچنین برای ۱۲ نفر متخصص تولید محتوا برای شبکه‌های اجتماعی کارگاه آموزشی برگزار شد. در این کارگاه رضا بهرامی‌نژاد از تجربه پروژه کلاس پرنده و خلاقیت و روش‌های نوین در اجرای کمپین های تبلیغاتی درباره تکنیک های نزدیک شدن به سوزه و برقراری ارتباط مناسب با سوزه و تکنیک های مستندسازی آموزش داد. سپس امیرحسین خورشیدفر نیز کارگاه فشرده‌ای درباره داستان‌نویسی، به‌خصوص داستان‌نویسی در زمینه بیماری‌های خاص و شهرنشینی برگزار کرد. این کارگاه‌ها برای آماده شدن این ۱۲ نفر برای ارایه یک روایت مناسب و حرفه‌ای از سوزه هایشان برگزار شد.



مرکز اطلاع‌رسانی پلیس آگاهی اجازه انتشار عکس متهمان سرقت از مغازه صوتی تصویری در خیابان شریعتی را داد و از شهروندان درخواست کرد در صورت شناسایی متهمان اطلاعات خود را در اختیار ماموران پلیس قرار دهند

فرهنگ

«آنی هال» خنده‌دار ترین فیلمنامه سینمایی شد

کارگردانی، فیلمنامه‌نویسی و بهترین بازیگر نقش اصلی زن (دایان کیتون) شد. «آنی هال» که پایه‌گذار استاندارد جدیدی برای آثار کمدی رمانتیک مدرن محسوب می‌شود، از سوی انجمن فیلم آمریکا در رتبه چهارم بهترین آثار کمدی و در رتبه ۳۵ بهترین فیلم‌های تاریخ سینما قرار گرفته است. نکته جالب اینجاست که «وودی آلن» پیش از این در مصاحبه‌ای درباره این فیلم عنوان کرده بود: در این فیلم قرار بود به رویادهای ذهنی یک فرد پرداخته شود و مخاطب شاهد این وقایع با تکنیک سیال ذهن باشد، اما نتیجه نهایی فیلم کاملا غیرمنتسجم بود. هیچ‌کس متوجه نشد چه اتفاقی افتاده و همه روی رابطه من و «دایان کیتون» در فیلم متمرکز شدند که اصلا برابیم مهم نبود. گرچه آلن با این فیلم موفق به کسب سه جایزه اسکار شد اما آلن آندفر دوست داشت این فیلم یابگانی شود که حتی به توزیع کننده این فیلم پیشنهاد داد در صورتی که از اکران فیلم جلوگیری کند یک فیلم را رایگان برایش کارگردانی می‌کند!



هادی مشکات: هنرمند و تهیه‌کننده قدیمی سینما به دلیل مشکلات کلیدی و تنفسی در بیمارستان درگذشت

ورزش



دیدار تیم‌های اکوادور – اروگوئه در چارچوب مسابقات مقدماتی جام جهانی ۲۰۱۸ برای لحظات اندکی به دلیل حضور یک پهباد در زمین متوقف شد

در نشست خبری نمایشگاه MADEX2015 مطرح شد

کارفرمایان و فعالان تبلیغاتی همگی در یک قاب



مدیر برگزاری نمایشگاه تخصصی بازاریابی و تبلیغات گفت: نمایشگاه تخصصی بازاریابی با این روش اولین بار در کشور برگزار می‌شود و با هدف همگرایی هرچه بیشتر دانشگاه و صنعت عملیاتی می‌شود.

سیدمهدی ابطیحی در نشست خبری نمایشگاه تخصصی بازاریابی و تبلیغات MADEX ۲۰۱۵ گفت: این نمایشگاه به همراه کارگاه‌ها و پنل‌های تخصصی در زمینه بازاریابی و تبلیغات از ۲۴ تا ۲۷ آبان با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان مدیریت صنعتی، اتاق بازرگانی ایران و دانشگاه‌های صنعتی شریف، شهید بهشتی و علامه طباطبایی برگزار می‌شود.

وی ادامه داد: نمایشگاه تخصصی بازاریابی اولین بار در کشور با این روش انجام می‌شود و با هدف همگرایی هر چه بیشتر دانشگاه و صنعت تبلیغات عملیاتی می‌شود.

مدیر کارگروه بازاریابی و تبلیغات مرکز پژوهش‌های کاربردی دانشکده مدیریت در ادامه این نشست افزود: در این نمایشگاه چهار گروه شرکت می‌کند که بخش نخست شرکت‌های تبلیغاتی و بازاریابی مانند گره آفتاب، پادکوبه و آگاه هستند که به‌صورت علمی و حرفه‌ای فعالیت می‌کنند، بخش دوم نیز واحدهای بازاریابی شرکت‌های بزرگ تولیدی و خدماتی مانند شرکت صنعتی مینو، واحد بازاریابی بانک‌های مسکن و سپه خواهند بود. بخش سوم این نمایشگاه هم به شرکت‌های انتشاراتی فعال در حوزه بازاریابی صنعتی اختصاص یافته که در این گروه شرکت‌هایی که در حوزه نشر سوزه‌های تبلیغاتی فعال هستند مانند مبلغان، مهریان و ایده، قرار گرفته‌اند و در آخر نیز دانشگاه‌ها و سازمان‌های مرتبط مانند دانشگاه‌های صنعتی شریف و بهشتی و... مشارکت خواهند داشت.

به گفته ابطیحی، برگزارکننده این نمایشگاه مرکز پژوهش‌های کاربردی و کارگروه بازار و تبلیغات است که قرار است این نمایشگاه به‌صورت سالانه و هر بار همراه ارتقای کمی و کیفی در نحوه حضور شرکت‌ها و برگزاری برپا کند.

هدف شورای سیاست‌گذاری از برگزاری نمایشگاه تخصصی بازاریابی و تبلیغات MADEX ۲۰۱۵ طبق سند راهبرد علمی کشور ایجاد پیوند بین دستاوردهای تجربی و فضای علمی دانشگاه است.

در پایان ابطیحی عنوان کرد که بازاریابی زیرمجموعه اقتصاد خلای و دانش‌محور است که هدف اصلی آن ارتباط دانشجویها و اندیشمندان با بازار کار است.

نمایشگاه تخصصی بازاریابی و تبلیغات به همراه کارگاه‌ها و پنل‌های تخصصی در زمینه بازاریابی و تبلیغات از ۲۴ تا ۲۷ آبان در محل دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار خواهد شد که بازدید از آن از زمان افتتاحیه تا پایان نمایشگاه رایگان و برای عموم آزاد است.

از میان خبرها

تبلیغات خلاق یخچال فریزر هات پوبنت

هات پوبنت، برند آمریکایی- اروپایی لوازم خانگی است. به گزارش مارکتینگ نیوز، یخچال فریزرهای هات‌پوبنت مجهز به تکنولوژی اکسیژن فعال هستند که می‌توان موادغذایی را به مدت طولانی‌تری در آن نگهداری کرد. برای معرفی این یخچال فریزرها این برند از تبلیغاتی خلاقانه رونمایی کرده که در آن موادغذایی به موجوداتی زنده تشبیه شده‌اند.

دست‌اندرکاران:

آژانس تبلیغاتی: فرندز، مسکو، روسیه

مدیران خلاقیت: آریتا اودیوا، ماکسیم پونومارف مدیران هنری: الکساندر زواتسکی، اولگ

چاپنسنکی، الکساندر یایاراتاف

طراح: ویکتوریا سوچیفکو

تولیدکننده: الیا لوگوایا، آناستازیا جراسکینا

عکس: دیمیتری زوراولو

دکوراتور: زانا گوریوا

روتوش: رومن آنتونوف



فرصت امروز دوم

◀ **ترکس فرجی**

طبق آخرین آمار ۱۳میلیون ایرانی کاربر نرم‌افزار اطلاع‌رسان تلگرام هستند. حضور این تعداد مخاطب، هر کسب و کاری را وسوسه می‌کند تا از این رسانه و نرم‌افزار اطلاع‌رسان در جهت منافع سازمانی خود بهره‌داری تبلیغاتی کند. تلگرام بعد از حذف تدریجی وایبر به یکباره ظهور کرد و میان مخاطبان ایرانی از محبوبیت زیادی برخوردار شد. محبوبیت این نرم‌افزار به حدی است که معمولاً کاربران فعال

این روزها در تلگرام اکثر برندها برای خود کانال راه‌اندازی کرده و از آن بهره‌برداری تبلیغاتی می‌کنند؛ روندی که برندهای ایرانی در مورد هر شبکه و رسانه جدید در پیش می‌گیرند و به یکباره تب عجیبی همه برندها را فرا می‌گیرد. نظرتان در این باره چیست و حضور برندها را در این نرم‌افزار پیام‌رسان چگونه ارزیابی می‌کنند؟

ایجاد کانل در تلگرام، برای مجموعه‌هایی که کسب‌وکارشان درحوزه تهیه و توزیع محتواست مانند خبرگزاری‌ها یا رسانه‌های خبری می‌تواند امکانی جذاب در توزیع اطلاعاتی که می‌خواهند به مشتریان بدهند، تلقی شود. چنین کسب وکارهایی چون دائم در حال اطلاع‌رسانی هستند با استفاده از چنین نرم‌افزارها و شبکه‌های اجتماعی می‌توانند، راحت‌تر به مشتریان یا مخاطبان‌شان اطلاعات مناسب را ارائه کنند. درواقع مشتریان این کسب وکارها به این شیوه خدمات‌دهی عادت دارند. چون به‌رحال اطلاعات دریافتی را از رسانه‌های دیگر نیز از همین شیوه یکطرفه دریافت می‌کنند اما این موضوع در مورد کسب وکارهای دیگر فرق دارد. کانال تلگرام به‌دلیل ایجاد ارتباطات صرفاً یکطرفه، جذابیت لازم را برای عضویت مخاطبان ایجاد نمی‌کند. پس مشتریان باز هم در چنین رسانه‌هایی باید شنونده یا خواننده باشند. از سوی دیگر امکان دریافت نظرات و بازخوردهای مشتریان نیز در این کانال باز هم به‌دلیل یکطرفه بودن ارتباطات فراهم نیست. از این‌رو اقدام اکثر برندها در راه‌اندازی کانال تلگرام، اقدامی کاملاً نادرست و بدون پشتوانه تحقیقاتی درست

است. چنین رسانه‌هایی باید شنونده یا خواننده باشند. از سوی دیگر امکان دریافت نظرات و بازخوردهای مشتریان نیز در این کانال باز هم به‌دلیل یکطرفه بودن ارتباطات فراهم نیست. از این‌رو اقدام اکثر برندها در راه‌اندازی کانال تلگرام، اقدامی کاملاً نادرست و بدون پشتوانه تحقیقاتی درست

آیا برندها می‌توانند از این نرم‌افزار بهره‌برداری تبلیغاتی کنند؟

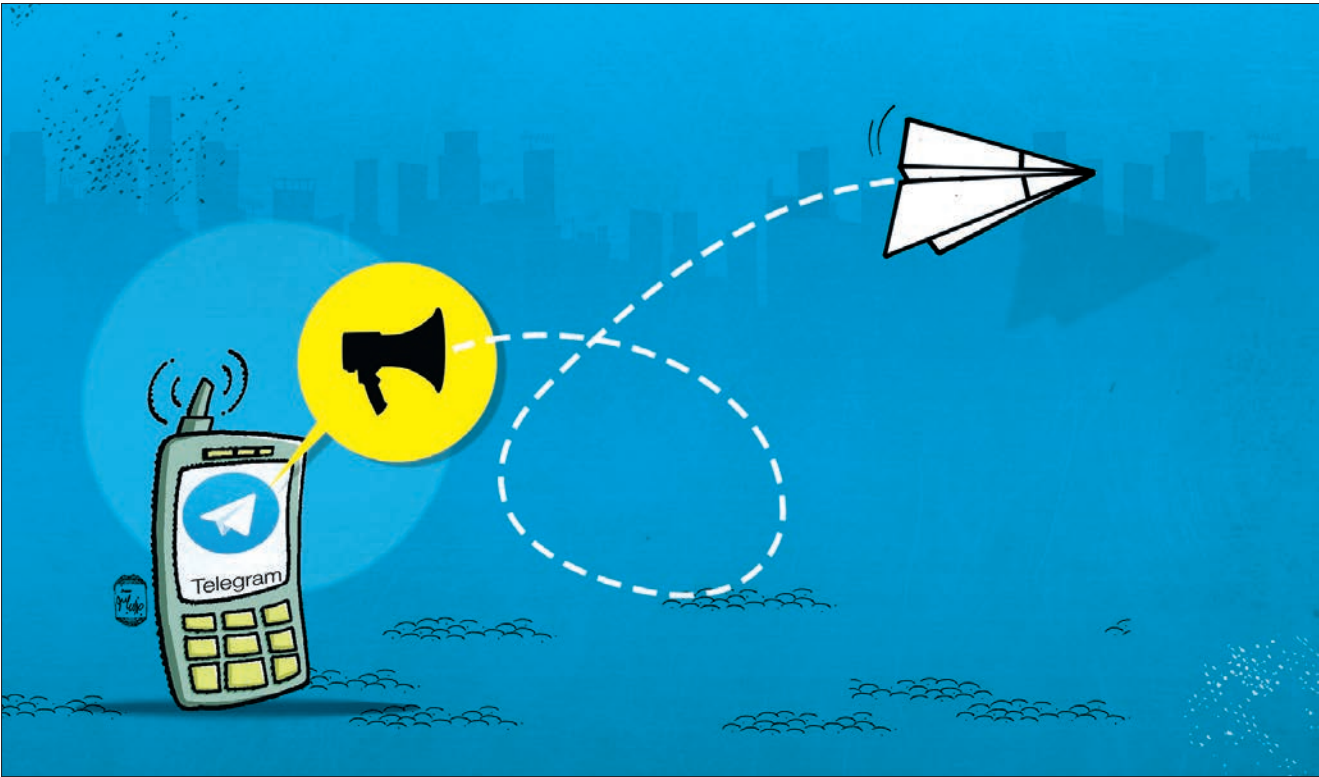
کانال تلگرام مانند رسانه‌های سنتی چون تلویزیون و روزنامه‌ها امکان ارتباطات یکطرفه را با مخاطبان فراهم آورده در نتیجه استفاده صرفاً تبلیغاتی از این کانال نمی‌تواند جذابیتی را برای مخاطبان فراهم کند و در این باره کسب وکارها باید راهکارهای دیگری را اجرا کنند. در این خصوص برندهایی که می‌خواهند از این رسانه بهره‌برداری کنند، باید محتوای جذاب در حجم بسیار تولید کرده و در میان این محتوا، تعداد کمی محتوای تبلیغاتی ارائه دهند. هزینه تولید محتوا در این خصوص در بلندمدت برندها را ناگزیر می‌سازد تا عطای این کار را به لقایش ببخشند. این موضوع از آن جهت گفته می‌شود که برندهای داخلی ایرانی معمولاً

روزانه چندساعتی را به گشت‌وگذار در آن می‌پردازند. گشت‌وگذاری که آنقدر کاربران را محو خود می‌کند که از دنیای واقعی‌شان بی‌خبر می‌شوند. این نرم‌افزار فقط بر روی زندگی مخاطبان تأثیر نگذاشته است. تأثیر این نرم‌افزار آنقدر گسترده شده که این روزها بسیاری از کسب‌وکارها و برندهای فعال داخلی را نیز در برگرفته است. البته کسب وکارهای ایرانی معمولاً سعی می‌کنند هر مکانی که مخاطبان و مشتریان‌شان حضور داشته باشند، حاضر شده و به‌نوعی از آن بهره‌برداری تبلیغاتی کنند. در

نتیجه با توجه به نگرش غالب کسب‌وکارهای ایرانی این‌ روزها تلگرام میان برندهای داخلی محبوبیت خاصی پیدا کرده و اکثر آنها در تلاش هستند که به‌نوعی در آن فعالیت کنند. حضور برندهای ایرانی در این نرم‌افزار با ارسال پیام‌های آزادهنده تبلیغاتی آغاز شد. پیام‌هایی که مانند رسانه‌های دیگری مانند پیامک و وایبر بدون برنامه‌ریزی و در اکثر موارد شتاب‌زده تنظیم و ارسال می‌شدند. برندهای ایرانی فقط به ارسال پیامک‌هایی تبلیغاتی در این نرم‌افزار بسنده نکرده و حال حضورشان گسترده‌تر شده است

کانال بی‌مخاطب مثل نصب بیلبورد در خیابانی بن‌بست است

و اکثراً بدون در نظرگرفتن موقعیت‌شان اقدام به راه‌اندازی کانال‌های تلگرامی کرده‌اند. اکثر برندها احساس می‌کنند که بک رسانه رایگان تبلیغاتی به‌دست آورده‌اند و به‌راحتی می‌توانند از آن استفاده کنند. در واقع به نظر همان تصویری که در مورد اینستاگرام میان برندها رایج است در مورد تلگرام نیز صدق می‌کند. در ادامه با دکتر شادی گلچین‌فر، رئیس گروه بازاریابی و فروش سازمان مدیریت صنعتی درباره بایدها و نبایدهای استفاده تبلیغاتی برندهای ایرانی از این نرم‌افزار اطلاع‌رسان به گفت‌وگو نشستیم.



بهروز باشو / آرست امروز

با توجه به گروه مخاطبان‌شان حضور در کدام یک بهتر است؟

اینستاگرام در گروه رسانه‌های اجتماعی قرار می‌گیرد که امکان تبادل نظرات با مشتریان را فراهم می‌آورد از سوی دیگر در ایران به‌دلیل فیلتر نبودن و نیز استفاده از محتوای بصری عکس و فیلم توانسته موقعیت مناسبی را در میان رسانه‌های اجتماعی کسب کند. البته لذا برای اکثر برندها شبکه اینستاگرام انتخاب مناسب‌تری نسبت به کانال تلگرام است. چون در شبکه اینستاگرام باز هم می‌توان ارتباطی میان برند و مشتریان برقرار کرد. **و نکته آخر؟**

به منظور برقراری ارتباط با مشتریان هر برند نیازمند بررسی دقیق نیازمندی‌های مشتریان و سپس انتخاب ابزار مناسب در این خصوص است. تصمیمات بدون بررسی و صرفاً تقلیدی از سایر برندها نه‌تنها نمی‌تواند کمکی به شرکت‌ها کند بلکه در اکثر موارد زمینه‌ساز مشکلات بعدی برای برندها خواهد بود. مشکلاتی مانند صرف هزینه‌های بسیار و بی‌نتیجه که موجب اتلاف منابع شرکت‌ها خواهد شد و همین موضوع زمینه بدبینی مدیران را نسبت به اثربخشی ابزارهای ارتباط با مشتریان فراهم می‌آورد.



ایستگاه تبلیغات

اسکناس ۱۰دلاری ابزاری برای نمایش تبعیض جنسیتی



تاکنون چهره‌های مختلفی از زنان برای جذابیت بخشیدن به اسکناس‌های ۱۰دلاری پیشنهاد داده شده است که جای چهره پدر و موسس ایالات متحده آمریکا، الکساندر هاملتون را از سال ۲۰۲۰ به بعد در پی اقدام وزارت خزانه‌داری این کشور بگیرند. اینجا یک واقعیت سخت و دردناک مشخص می‌شود: یک زن در مقایسه با ۱۰ دلاری که یک مرد به دست می‌آورد ۷۸۰ دلار را دریافت می‌کند. این رقم در مورد یک زن دو رگه آفریقایی- آمریکایی یا از اهالی آمریکای لاتین حتی پایین‌تر نیز می‌آید. این واقعیت الهام‌بخش ساخت ویدئو توسط آژانس تبلیغاتی «Rethink» شد که به مسئله تبعیض جنسیتی اشاره می‌کرد. در ادامه با توجه به همین فرضیه آژانس تبلیغاتی «WongDoody» یک کمپین اجتماعی جدید در لس‌آنجلس را نیز راه انداخت. وب‌سایت و کمپین اجتماع TheReal10# یک اسکناس ۱۰ دلاری بدون چهره را به تصویر می‌کشد که هر زنی می‌تواند عکس خود را در آن جای دهد. سپس این اسکناس در عوض ۷۸ دلار درآمد متوسط یک زن در مقابل ۱۰ دلار درآمد متوسط یک مرد را نشان می‌دهد، اگرچه وضعیت برای اقلیت‌های قومی حتی بدتر از این است: ۶۳۰ دلار برای زنان سیاهپوست و ۵۴۰ دلار برای زنان اهل آمریکای لاتین.



تبلیغات خلاق



آگهی: Meter Association – شعار: آن چیزی که می‌بینید ، همیشه چیزی نیست که به‌دست می‌آورید (تهدیدات زیادی در اینترنت وجود دارد، آنها را شناسایی کنید و نوجوانان را از آن دور نگه دارید).

.com

بازاریابی مجانی

یک فوق تخصص بازاریابی شوید

عطیه عظیمی

برای اینکه در یک زمینه خاص در سطح جهان به یک متخصص تبدیل شوید نیاز است تعداد زیادی کتاب در آن حوزه مطالعه کنید. نظر به تحقیقاتی که انجام شده است، مطالعه بهترین و مفیدترین روش برای کسب تخصص در زمینه کاری است. جالب آنکه مطالعه روشی است که به علاوه رفع خستگی به معلومات ما در زمینه مورد نظر می افزاید.

مطالعه در هر بخشی که باشد، تاثیرات خود را در رفتار، کردار و گفتار انسان‌ها دارد. اشخاصی که همیشه مطالعه می کنند، اشخاصی هستند دارای معلومات کافی که در هر وقت و در هر جا و در هر موقعیت فروش که غیرقابل پیش‌بینی باشد این معلومات به آنها کمک می کند تا از معلومات خود استفاده کرده و به شخصیت خود بیفزایند.

بازاریابان با مطالعه می‌توانند خود را از رویدادهای جدید جهان آگاه سازند. بازاریابان و فروشندگانی که به مطالعه علاقه دارند کتاب‌های مرتبط با این رشته را بهترین دوست خود می‌دانند و در تمام امور از کتاب و مطالعه مشاوره‌های مفیدی گرفته، کتاب را مهم‌ترین راهنمای خود می‌دانند و همیشه در زندگی شغلی خود موفق هستند. البته انسان‌ها از کتاب خواندن هدف‌های مختلفی دارند.

عده‌ای به دلایل تحصیلی یا به دلایل شغلی یا به‌عنوان گذراندن وقت این کار را انجام می‌دهند، اما در حقیقت مطالعه کتاب از کارهایی است که علاوه بر کسب اطلاعات و استفاده از تجربیات دیگران و دستیابی به روش‌های نوین و علمی در زمینه کار و هدف ما که فروش و بازاریابی است، منفعت‌های بسیاری برای سلامتی دارد.

به بازاریابان موفق پیشنهاد می‌شود اگر کار روزمره شما کتاب خواندن نیست حداقل به‌عنوان گذران وقت از آن استفاده کنید، مثلا همان‌طوری که تلویزیون می‌بینید و به فیلم نگاه می‌کنید قسمتی از وقت خود را نیز به مطالعه کتاب‌های تخصصی در این زمینه اختصاص دهید. در سال‌های اخیر با ورود رقبای ریز و درشت داخلی و خارجی به میدان تولید، تجارت و خدمات، بازار ایران نیز تا حد زیادی تبدیل به یک بازار رقابتی شده است و در این میدان تقریبا هیچ کسب‌وکاری تنها و بدون رقیب نیست. در این فضا، توجه جدی به بازاریابی برای تمام شرکت‌ها یک امر ضروری است و کسانی که در این مورد غفلت کنند به سرعت میدان را به نفع رقیب از دست خواهند داد.



از آنجا که بازاریابی مانند بسیاری از دانش‌های دیگر امروز امری تخصصی شده است اتکای مدیران شرکت‌ها به روش‌های سنتی گذشته و پیروی از تجربه‌های قبلی کافی نیست و باید با ملاحظه عوض شدن شرایط رقابت، از شیوه‌های جدید بازاریابی استفاده کرد. از آنجا که امروزه مدیران شرکت‌ها نیاز به دانش، مهارت و تخصص بازاریابی به کار بستن این شیوه‌ها را بیش از گذشته در احساس می‌کنند استفاده از خدمات یک بازاریاب با اطلاعات به روز با مطالعه کافی و متخصص کاملا بدیهی به نظر می‌رسد.

در واقع تخصص پیدا کردن نقطه شروع یک بازاریابی موفق است. جالب است بدانیم که نتایج تحقیقات پژوهشگران علوم پزشکی نشان داده است که خواندن یک کتاب خوب می‌تواند اتصالات موجود در مغز و تغییرات عصبی را افزایش داده و عملکرد مغز را حداقل به مدت پنج روز افزایش دهد. با هوشمندی می‌توان از این چند روز نهایت استفاده را برد.

آیامی دانستید

ویژگی‌های برنامه‌ریزی استراتژیک بازاریابی

آیا می‌دانستید فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک بازاریابی اساساً فرآیندی هماهنگ‌کننده بین منابع داخلی سازمان و فرصت‌های خارجی در حوزه بازاریابی است؟ هدف این فرآیند نگریستن از درون «پنجره استراتژیک» و تعیین فرصت‌هایی است که سازمان از آنها سود می‌برد یا به آنها پاسخ می‌دهد. بنابراین فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک، یک فرآیند مدیریتی است که شامل هماهنگی قابلیت‌های سازمان با فرصت‌های موجود است. این فرصت‌ها در طول زمان تعیین شده و برای سرمایه‌گذاری یا عدم سرمایه‌گذاری منابع سازمان روی آنها، مورد بررسی قرار می‌گیرد. باید توجه داشت که هر فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک بازاریابی زمانی بارزش این است که به تصمیم‌گیرندگان اصلی کمک کند که به صورت استراتژیک فکر کرده و عمل کنند. برنامه‌ریزی استراتژیک به خودی خود هدف نیست بلکه تنها مجموعه‌ای از مفاهیم است که برای کمک به مدیران در تصمیم‌گیری استفاده می‌شود. می‌توان گفت اگر استراتژیک فکر کردن و عمل کردن در فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک به صورت عادت درآید، آنگاه فرآیند می‌تواند کنار گذاشته شود.

هدی رضایی

در سال‌های اخیر بازار چای بسته‌بندی شده در ایران به لحاظ تعدد عرضه‌کنندگان به‌صورت چشمگیری رو به افزایش بوده

است. شرکت‌های تولید چای سعی در عرضه محصولی با رنگ، بو و طعم طبیعی دارند تا بدین طریق یک گام نسبت به رقبای کسب مزیت رقابتی جلوتر باشند. یکی از این شرکت‌ها، شرکت چای گوزل

است که آبان‌ماه جشنواره ویژه‌ای همراه با جایزه در فروشگاه‌های هابیسر استار برگزار می‌کند. این شرکت ادعا می‌کند محصولش فاقد رنگ غیرطبیعی است. اما اینکه این ادعاها چگونه می‌توانند ثابت

شوند و این محصول چه مزایای رقابتی دارد، موضوعی است که در خصوص آن با ایرج امینی، مدرس و مشاور بازاریابی و تبلیغات و علیرضا جعفری، کارشناس ارشد مارکتینگ گفت‌وگو کرده‌ایم.



مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این میان چای سیاه نیز نسبت به چای سبز، سهم بیشتری را از آن خود کرده است. با توجه به پژوهش‌های انجام شده که عموماً در رسانه‌ها از فواید مصرف چای یا مضرات مصرف بی‌رویه آن منتشر می‌شود، کم‌کان انتخاب یک چای خوش طعم و مرغوب یکی از دغدغه‌های خانواده‌های ایرانی است. چای گوزل نیز با محصول جدید خود به پی پاسخگویی به این نیاز بوده است. شرکت‌های تولید چای برای اعتمادسازی نباید از تاثیر برنامه‌های ترویج فروش، پرموتورها (promoters) و نمونه‌ها (samplers) غافل شوند. تیم فروش و بازاریابی باید از تمامی شرایطی که می‌تواند منجر به ارتباط مستقیم و دریافت نظرات مصرف‌کنندگان شود، استفاده کند و سعی در شناساندن ویژگی‌های محصول به مخاطب داشته باشد. به طور کلی برند گوزل دارای ویژگی‌ها و ارزش‌های قابل احترامی است، اما کمی ضعف به مصرف‌کنندگان اثبات و ساخت تیزر محدود نشود. به طور کلی یکی از مشکلات بازار چای، عدم برقراری ارتباط دوسویه با تحرك بخش حقیقی است. چای گوزل با برگزاری فعالیت‌هایی نظیر مسابقه عکاسی «من و گوزل» سعی در برقراری ارتباطی دوطرفه داشته و روش جالب و جذابی بوده اما کافی نیست. یکی از مزیت‌هایی که چای گوزل در حال ایجاد آن است، راه‌اندازی بخش فروش اینترنتی (برای اشخاص حقیقی یا حقوقی) از طریق سایت است که می‌تواند اتفاقی جدید در بین عرضه‌کنندگان چای باشد.

به رقابتست و می‌توان گفت ادعایی است که به واقعیت نزدیک است. البته ذکر این نکته نیز ضروری است که در گذشته شعار «چای‌شو عوض کن، چای‌تو گوزل کن» برای این شرکت انتخاب شده بود که برای برند تازه‌وارد شعار مناسبی به حساب می‌آمد و ایده اولیه ایده جذابی بود، اما اجرای چندان قابل قبولی نداشت و در نهایت آنچنان که باید اثرگذار نبود. تیزرها نتوانست چندان برای کشد که چرا باید چای خود را عوض کند.

برقراری ارتباط دو طرفه با مخاطب

او در خصوص مزیت رقابتی این محصول نسبت به محصولات مشابه موجود در بازار می‌گوید: چای گوزل با تکیه بر ارائه چای، بدون رنگ افزوده، مزیت خود را برای محصول خود در نظر گرفته است که امید است این مزیت خود را به خوبی به مصرف‌کنندگان اثبات کند و تنها به تبلیغات محیطی و ساخت تیزر محدود نشود. به طور کلی یکی از مشکلات بازار چای، عدم برقراری ارتباط دوسویه با تحرك بخش حقیقی است. چای گوزل با برگزاری فعالیت‌هایی نظیر مسابقه عکاسی «من و گوزل» سعی در برقراری ارتباطی دوطرفه داشته و روش جالب و جذابی بوده اما کافی نیست. یکی از مزیت‌هایی که چای گوزل در حال ایجاد آن است، راه‌اندازی بخش فروش اینترنتی (برای اشخاص حقیقی یا حقوقی) از طریق سایت است که می‌تواند اتفاقی جدید در بین عرضه‌کنندگان چای باشد.

ارشد بازاریابی معتقد است که برخی عرضه‌کنندگان چای با انجام فعالیت‌های تشویقی پیاپی (انجام قرعه‌کشی‌های هفتگی یا ماهانه و اهدای جوایز نسبتاً جذاب) سعی در جلب توجه مخاطبان داشته‌اند. او ادامه می‌دهد: افزایش فروش به‌صورت مقطعی و شرطی شدن خریداران از نتایج این‌گونه طرح‌های تشویقی است. در این میان شاید عرضه‌کنندگان کمتری در فکر برندسازی برای محصول خود هستند و تنها به تبلیغات در جهت افزایش فروش بسنده کرده‌اند یا حداقل در عمل، چنین ادراک شده است.

گوزل ادعا کرده رنگ طبیعی و اصلی چای را دارد. مزیت رقابتی این محصول کیفیت و نه قیمت است، این محصول قیمتی برابر با رقیب دارد و تمایز و تفاوتش نسبت به محصولات رقیب همان رنگ صددرد صد طبیعی ادعا شده محصول است که نیاز به اثبات دارد

معمولاً شرکت‌های عرضه‌کننده چای بسته‌بندی شده از عبارات‌هایی کیفی مانند خوش طعم، خوش عطر، خوش رنگ، طبیعی و... و درج آنها روی بسته‌بندی‌ها استفاده می‌کنند، اما حقیقت این است که اغلب برنامه‌ریزی و فعالیت بازاریابی منسجمی در جهت اثبات آن به مصرف‌کنندگان رخ نمی‌دهد. به مصرف‌کنندگان آن شاید بتوان گفت حلقه مفقوده، ایجاد ارتباط مناسب و کسب نظرات مصرف‌کنندگان است.

ادعایی که به واقعیت نزدیک است

این کارشناس در خصوص ارزیابی خود از این محصول جدید می‌گوید: مرغوبیت چای بستگی زیادی به دقت در نوع حمل‌ونقل برگ چای تازه چیده شده از مزارع به کارخانه و شرایط فرآوری آن دارد که معمولاً دستیابی به این گونه اطلاعات از کارخانه تولیدات چای برای مصرف‌کنندگان غیرممکن است و تنها می‌توان با استناد به برخی ویژگی‌های ظاهری و عدم وجود بوی غیرطبیعی به مرغوبیت چای پی برد. به طور کلی می‌توان گفت که محصولات چای گوزل، از شرایط کیفی متوسطی برخوردار است که البته نسبت به برخی رقبای نام آشنا، شرایط بهتری دارد. محصول جدید با ادعای «نداشتن رنگ افزوده» در پی ایجاد وجه تمایز نسبت

ادعایی که باید ثابت شود ایرج امینی در خصوص ارزیابی برند گوزل و نحوه ظهور آن در صنعت تولید و بسته‌بندی چای می‌گوید: چای گوزل پروسه مدیریت استراتژیک برند را به خوبی اجرا کرده است و برندسازی خوبی به واسطه تبلیغات وسیع و استفاده از اسلوگان‌های خوب و مورد پسند مخاطبان داشته است. در مورد محصول نیز آنچه از شنیده‌ها حاکی است این است که محصول ادعا کرده رنگ طبیعی و اصلی چای را دارد. مزیت رقابتی این محصول کیفیت و نه قیمت است، این محصول قیمتی برابر با رقیب دارد و تمایز و تفاوتش نسبت به محصولات رقیب همان رنگ صددرد صد طبیعی ادعا شده محصول است که نیاز به اثبات دارد. چای گوزل اخیراً صادرات به کشورهای مانند روسیه را در برنامه خود گنجانده و با توجه به معیارهایی که در گمرک کشورها وجود دارد، این محصول باید گواهی و تایید قبل از مصرف را از نهادهای مربوط به آن کشورها بگیرد و ادعایش را ثابت کند، لذا با توجه به همین شواهد می‌توان نتیجه گرفت که ادعای چای گوزل می‌تواند درست باشد.

آگاه‌سازی مشتری

این کارشناس اعتقاد دارد احتمالاً براساس بازار هدف مورد نظر چای گوزل و بخش‌بندی بازارش، از بسته بندی‌های فلزی لوکس در این محصول استفاده نشده و بسته‌بندی محصول جدید به شیوه‌های مرسوم و به شکل کاغذی است. شاید

مدیران این شرکت بعدها به فکر ارائه محصول در بسته‌های فلزی باشند اما فعلاً محصول‌شان را در بسته بندی‌های رایج به بازار فرستاده‌اند و از این نظر بسته‌بندی لوکسی نداشته و طراحی آن نیز متوسط و در حد رقبای موجود در بازار (مانند تونینگز و گلستان) است و تفاوت محسوسی دیده نمی‌شود. او در پاسخ به این پرسش که محصولی با این خواص برای پاسخگویی به چه نیازی طراحی شده بیان کرد، خود من سعی می‌کنم به جای چای بسته‌بندی از چای طبیعی استفاده کنم، اما بوی چای طبیعی مطلوب ذائقه همگان نیست. اگر محصول گوزل طبیعی باشد و بوی غیرطبیعی نداشته باشد، برای کمک به مدیران در تصمیم‌گیری استفاده در بازار جایگاه‌یابی شود. این برند باید بتواند مادارانی که به سلامتی و طبیعی بودن محصول توجه می‌کنند را آگاه کند تا

وقتی سلامت، مزیت رقابتی می‌شود

نگاهی به محصول چای گوزل با رنگ طبیعی

کافه بازاریابی

در نمایندگی‌های لکسوس چه می‌گذرد؟

مسلم نوری

جوردن کیس، مدیر یکی از شعبه‌های شرکت خودروسازی لکسوس در دالاس آمریکا، برای توسعه کسب و کار خود با توجه به ترندهای ویژه‌ای مانند: راه‌اندازی اینترنت بی‌سیم، احداث کافی‌شاپ و نصب دستگاه شیشه‌ساز گلف در محل کار خود نظر مشتریانی را که برای سرویس خودروهای خود به آنجا مراجعه می‌کنند جلب کرده است. افتخار او این است که نمایندگی‌های دیگر را بیچاره کرده است.

کیس بیان می‌کند: «کار ما با فروختن خودرو به مشتری شروع می‌شود، به همین دلیل باید تلاش کنیم نهایت خدمت‌رسانی را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهیم.» مشتریان در این شعبه لکسوس علاوه بر استفاده از کافی‌شاپ، اینترنت بی‌سیم و شیشه‌ساز گلف، می‌توانند از کارواش رایگان نیز استفاده کنند یا یک دستگاه پخش دی‌وی‌دی قابل حمل در اختیار آنها قرار می‌گیرد تا فیلم‌هایی را که آنجا کرایه داده می‌شود هنگام انتظار تماشا کنند. یکی از کارمندان این شعبه لکسوس تصریح می‌کند: اینجا کسی دنبال سربری انجام دادن کارها نیست، این نمایندگی پول زیادی صرف اصلاح و بازسازی ساختمان‌ها و تجهیزات کرده است، همه جا می‌توانید گل‌های تازه را ببینید انگار به یک مکان تفریحی قدم گذاشته‌اید. سال گذشته این نمایندگی توانست جایزه مالکولم بالدریج را برای اشتیاق در خدمت‌رسانی به مشتریان دریافت کند. این جایزه ملی کیفیت که در زمینه بهبود سازمان‌ها، توسط دولت آمریکا اهدا می‌شود، برای اولین‌بار در تاریخچه ۱۸ ساله خود به یک نمایندگی خودرو اهدا شد.

بازاریابان لکسوس می‌دانند که فعالیت آنها با فروش محصولات به تمام نمی‌رسد بلکه دشواری کار آنها و رمز موفقیت این شرکت برقراری رابطه درازمدت با مشتریان است و اینکه پس از خرید چگونه آنها را راضی نگه دارند. تمام نمایندگی‌های این شرکت هدف مشتری دارند: «خوشحال کردن مشتری و انجام بهترین فعالیت‌هایی که باعث شود آنها دوباره بازگردند.» فلسفه لکسوس این است «اگر مشتری را خوشحال و این شور و شغف را در او حفظ کنید، تمام عمر مشتری شما خواهد بود.» نمایندگی‌های لکسوس امکانات رفاهی بسیاری را فراهم کرده‌اند اما با این وجود وقت با ارزش تعداد اندکی از مشتریان در آنجا تلف می‌شود. لکسوس می‌داند که هیچکس علاقه‌ای به مراجعه به نمایندگی‌ها ندارد، به همین دلیل فرایند ایجاد رضایت‌مندی در مشتریان را با تولید ماشین‌های بسیار با کیفیت آغاز کرده است، خودروهایی که به حداقل میزان ممکن تعمیرات نیاز داشته باشند. لکسوس با خود عهد بسته که «بهترین خودرویی که تا به حال تولید شده» را بسازد.



این برند در تمام بررسی‌های صورت گرفته توسط موسسات بین‌المللی مختلف توانسته رتبه اول یا نزدیک به آن را در کیفیت کسب کند. لکسوس سال گذشته در مطالعه‌ای که توسط مؤسسه جی‌دی‌پاورز که در زمینه کیفیت اولیه به انجام رسید، توانست در گروه ۶ گروه ۱۹ گروه رتبه اول را کسب کند. چند تئویا که در ۴ گروه رتبه اول را به خود اختصاص داد، هیچ برند دیگری نتوانست بیش از یک گروه رتبه اول را کسب کند. با وجود این تلاش‌ها، بالاخره خودرو به تعمیر و سرویس نیاز پیدا خواهد کرد. در این زمان لکسوس با تمام ویلکسون می‌کند مشکل مشتری را بدون ایجاد هرگونه مشکل و ناراضی‌تی در او حل کند. حتی اکثر نمایندگان ماشین‌ها در محل تحویل گرفته و پس از تعمیر آن را باز می‌گردانند و خدماتی مانند برطرف‌سازی لکمه‌ها و کثیفی‌های داخل و خارج خودرو را به‌صورت رایگان انجام می‌دهند. طبق اطلاعاتی که در وبسایت این شرکت قرار دارد، لکسوس از ابتدا با تعهد به تولید محصولات عالی و پشتیبانی نمایندگان فروش، انقلابی در تجربه مشتریان به‌وجود آورده که در سطح دنیا تا به حال نمونه‌ای شبیه به آن دیده نشده است.

گاهی اوقات فراتر از انتظار مشتریان عمل کردن باعث می‌شود آنها درخواست‌های ظالمانه‌ای مطرح کنند. دیو ویلکسون که در جنوب کالیفرنیا چندین نمایندگی لکسوس دارد، نامه اعتراض‌آمیزی از یک مشتری دریافت کرد که ۲۷۴ دلار برای تعمیر ماشین خود در نمایندگی خرج کرده بود. او تا به حال ۴ خودروی لکسوس خریده و هیچ کدام از آنها برای این مصرف‌کننده مشکلی ایجاد نکرده بودند. او در نامه خود متذکر شده که به‌خاطر پرداخت هزینه تعمیر این خودرو، بسیار ناراحت است. او فکر می‌کرده که این ماشین به هیچ تعمیری احتیاج ندارد و فقط باید سوار شود و رانندگی کند. ویلسون می‌گوید: «او فکر نمی‌کرده که باید برای خودروی لکسوس خود کاری انجام دهد. این خانم ماشین را ۱۰۰ هزار کیلومتر رانده و حتی به فکر تعویض روغن آن نیز نیفتاده بود.» با این حال ویلکسون ۲۷۴ دلار را به او بازگرداند. با وجود همه نظرات، لکسوس تا به حال تعهداتش در قبال مشتریان نازپرورده را به اجرا در آورده است. به نظر می‌رسد مشتریان او، راضی‌ترین مشتریان خودرو در سراسر دنیا هستند. لکسوس نه‌تنها در رتبه‌بندی کیفیت جی‌دی‌پاورز، بلکه در رتبه‌بندی رضایت مشتریان نیز در سطح دنیا اول است. در سال ۲۰۰۴، لکسوس توانست بهترین رکورد رضایت مشتریان انگلیسی در ۱۲ سال گذشته را که توسط جی‌دی پاور اندازه‌گیری می‌شود بدست آورد. سال گذشته، لکسوس برای چهارمین سال متوالی رکورد فروش ماشین‌های لوکس در آمریکا را از آن خود کرد. اگر یک بار مشتری لکسوس شوید، همیشه مشتری آن خواهید بود. این شرکت ۸۴ درصد از مشتریانی را که برای سرویس به نمایندگی‌ها مراجعه کرده بودند حفظ کرده است.

بازنگری شیوه‌های ترفیع و ترویج

این کارشناس در انتها در مورد ارزیابی کلی محصول چنین جمع‌بندی کرد: در مجموع برند گوزل با حرکت از تبلیغات به سمت برقراری ارتباطات موثر در مصرف‌کنندگان (به لحاظ دوسویه بودن) می‌تواند استقبال مخاطبین را متحول کند و در مورد این محصول با کمی بازنگری در شیوه‌های توزیع و ترویج، می‌توان تقاضای این محصول را افزایش داد، چرا که محصول پتانسیل‌های لازم را دارد. چای گوزل رقبای قدرتمندی در بازار ایران دارد و تنها راه ماندگاری و رقابت، برندسازی و توسعه ارتباطات با مشتریان و مصرف‌کنندگان است.

تاثیر برنامه‌های فروش و پرموتورها

جعفری در خصوص رنگ و بسته‌بندی محصول نیز اضافه کرد: رنگ و بسته‌بندی ساده و زیباست اما برای جذاب‌تر شدن نیاز به رنگی مکمل با رنگ سفید دارد تا تحرك بیشتری به طرح بسته‌بندی بدهد. می‌توان گفت سبک بسته‌بندی مناسب است و از نکات خوب آن، درج شماره شناسایی ارتباط با مشتریان روی پاکت است. او در پاسخ به این سوال که این محصول برای پاسخگویی به چه نیازی طراحی شده گفت: چای در ایران به‌عنوان یک نوشیدنی اصیل تلقی می‌شود که معمولاً برای رفع خستگی، ایجاد نشاط و سرگرمی و زمانی برای دورهم جمع شدن اعضای خانواده،

مدیران ماندگار



مارک زوکربرگ مدیرعامل یک دلاری

مونا اشرفزاده



مارک زوکربرگ (Mark Zuckerberg) برنامهنویس و کارآفرین اینترنتی است که بیشتر به عنوان یکی از پنج موسس فیس‌بوک شناخته می‌شود. زوکربرگ، رئیس و مدیرعامل این شبکه اجتماعی، ثروتش در نوامبر ۲۰۱۵، ۵/۴۷ میلیارد دلار تخمین زده شد، این در حالی است که او به عنوان مدیرعامل حقوق یک دلاری در یافت می‌کند. در واقع موفقیت برای زوکربرگ از دوران دانشگاه آغاز شد. او که در رشته روانشناسی و علوم کامپیوتری اوداردو ساورین (Eduardo Saverin)، اندرو مک‌کالم (Andrew McCollum)، داستین مسکوویتز (Dustin Moskovitz) و کریس هیوز (Chris Hughes) دوستان و هم‌اتاقی‌هایش این شبکه اجتماعی را در چهارم فوریه ۲۰۰۴ از اتاق خوابگاه همین دانشگاه راهاندازی کرد.

در سال ۲۰۰۷ و در ۲۳ سالگی در پی موفقیت این شبکه اجتماعی، زوکربرگ تبدیل به یک میلیاردر شد و از سال ۲۰۱۰، مجله تایم او را در فهرست ۱۰۰ نفره ثروتمندترین و تاثیرگذارترین افراد جهان قرار داده است.

خودتان را به چالش بکشید

زبان چینی ماندن‌این همیشه در بین دشوارترین زبان‌های دنیا برای یادگیری قرار داشته است. بهترین زمان برای یادگیری زبان‌های جدید کودکی، ۱۰ سالگی یا حداکثر نوجوانی است، در حالی که بزرگ‌ترها مشکلات زیادی در یادگیری زبان‌های جدید دارند. حالا تصور کنید که یادگیری یکی از دشوارترین زبان‌های دنیا برای مارک زوکربرگ ۳۰ساله قدر طاق‌ت فرسا بوده است. با این وجود زوکربرگ برای رسیدن به این هدف مشتاق بود زیرا زبان چینی زبانی دشوار است و او عاشق چالش‌های جدید است. چه چیزی شما را از انجام کار مورد علاقه‌تان باز می‌دارد؟ اگر زمان کافی ندارید و شکایت‌تان از این مسئله است، بدانید کمبود وقت‌تان در مقابل مارک زوکربرگ میلیارد در اصلا به چشم نمی‌آید.

هیچ بدهی برای افراد غیر متعهد وجود ندارد
همچ نیست که با شرکا و همکاران‌تان چه مدت دوست بوده‌اید، هیچ پنهانی برای عدم کارایی وجود ندارد. به خاطر داشته باشید که در تجارت هیچ دوستی وجود ندارد، فقط شرکای کاری وجود دارند. شما به عنوان یک مدیر یا مسئول قصد دارید محصول‌تان را گسترش دهید و آن را در بهترین شرایط ممکن ارائه دهید، اگر کسی در محل کارتان وجود دارد که پایش را از گلیشی فراتر گذاشته یا حتی باعث افت کسب‌و کارتان می‌شود، پس این وظیفه شماست که آن فرد را از کارتان کنار بگذارید، چرا باید بار اضافه با خودتان حمل کنید؟ شاید این شخص بهترین دوست‌تان باشد، اما در دنیای تجارت کسی به دوستی اهمیت نمی‌دهد، همه چیز به استعداد تولید کردن بستگی دارد. متأسفانه این عین واقعیت است و هیچ‌کس نمی‌خواهد که مسئول یک فرد غیر متعهد باشد.

با نظرات اطرافیان‌تان پریشان نشوید

به عنوان یک مدیر باید بدانید با استعداد و طرز تفکری که دارید، اطرافیان‌تان عمق و پیچیدگی ایده‌هایتان را درک نخواهند کرد. این مسئله وقتی صدق می‌کند که قصد تولید محصولات جدید را دارید؛ به خصوص محصولاتی که تا به حال کسی درباره آنها چیزی شنیده یا حتی تصویری از آن هم ندارد. باید بدانید که دیگران آنگونه که شما ایده‌تان را می‌نگرید، به آن نگاه نمی‌کنند.

می‌توانید به بهترین شکل ممکن محصول‌تان را تعریف کنید، اما در نهایت دیدگاه و تصویر آنها به شفافیت تصویر شما از ایده‌تان نخواهد بود. اطرافیان‌تان احساس می‌کنند که آنها راه درست رسیدن به موفقیت را می‌دانند و کسانی که راهی متفاوت را انتخاب می‌کنند، عجیب و غریب هستند. اجازه ندهید که دیگران روحیه‌تان را تضعیف کنند، در نهایت تصمیم شماست نه آنها. این مسئله می‌تواند یک تست واقعی از شخصیت‌تان باشد.

به اندازه تیم کاری‌تان نیرومند هستید

هیچ‌کس نمی‌تواند به تنهایی کاری انجام دهد. تقریباً غیرممکن است که یک پروژه بزرگ را آغاز و به‌تنهایی مدیریت کنید، بنابراین ساختن تیمی قدرتمند در کنار‌تان امری ضروری است. بهترین روش برای ساختن تیم کاری، استخدام افرادی است که به اندازه خودتان باهوش یا حتی باهوش‌تر از خودتان باشند. از استخدام افرادی که به اندازه شما باهوش هستند یا حتی باهوش‌ترند نهرسید. این بهترین و تنها راه تولید بهتر محصول‌تان است. باید افرادی در کنار‌تان کار کنند که بتوانند ایده شما را معقولانه به چالش بکشند. البته نه به این معنا که افرادی را انتخاب کنید که شما را از ایده‌های‌تان منصرف کنند، بلکه افرادی را برگزینید که به شما در گسترش ایده‌هایتان کمک کرده و اشتباهات‌ان را پیدا کنند و این استعداد شماست که بتوانید چنین افرادی را پیدا کنید.

برای مطالعه ۳۳۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه‌و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

بازاریابی مدرن

پاسخ کارشناس: نخستین نکته و ابزاری که باید بازاریابان برای فعالیت در بازارهای روز دنیا در پیش بگیرند، ابزار ارتباط است. در واقع بازاریابان باید با فنون مذاکره و ارتباطی کاملاً آشنا باشند تا بتوانند شیوه‌های بازاریابی روز را اجرا کنند. در این باره باید چنین بازاریابانی با احساسات و نیازهای مشتریان‌شان آشنا باشند و ذهنیت حل‌اجی و نحوه برخورد با مشتریان را در لحظه داشته باشند. البته بازاریابان باید به یک نکته دقت داشته باشند و بتوانند مهارت‌های اجتماعی‌را از مهارت‌های ارتباطی تفکیک دهند.

سرعت و دقت، عامل پیروزی

معجزه مدیریت انرژی با مدیریت زمان

حسین بهبودی

کارشناس ارشد علوم ارتباطات و تبلیغات

در عصر حاضر با توجه به رشد سریع علوم در حوزه‌های مختلف، گاهی مدیران احساس می‌کنند در این مسیر پر شتاب از تکنولوژی‌های موجود کیلومترها عقب مانده‌اند بنابراین با نوعی سردرگمی و خلأ به زندگی روزمره خود ادامه می‌دهند و درمی‌یابند که قدرت کافی جهت تمرکز روی اموری را که از اهمیت خاصی برخوردار است ندارند. شاید ریشه و علل آن را باید در صنعتی و ماشینی شدن نوع زندگی، آلودگی‌های صوتی و محیط‌زیستی، ترافیک، گرد شدن در انواع تبلیغات سرسام‌آور که مصرف‌زدگی را ترویج می‌کنند و... جست‌وجو کرد که در عدم توفیق و دستیابی‌به انتظارات مطلوب نقش بزرگی را ایفا می‌کنند. حال سوال این است: برای رهایی از این مصیبت‌های هزاره سوم چه باید کرد؟

نگردنی به اهداف‌شان نزدیک کند.

بنابراین ۴ نوع منبع انرژی در همه‌انسان‌ها وجود دارد که می‌توان همراه با مدیریت زمان آنها را جهت سرعت بخشیدن به امور، ساماندهی، کنترل و هدایت کرد.

۱- انرژی فیزیکی یا جسمانی

بدون وجود آن انجام خیلی از امور یا امکان‌پذیر نخواهد بود، یا به سختی می‌توان به آنها پرداخت. تصور کنید زمانی که فردی در بستر بیماری است یا از دردی رنج می‌برد، چگونه می‌تواند در همان حال عملکرد بالایی داشته باشد؟ آیا زمانی که خستگی بر ایشان چیره می‌شود، دقت و راندمان کارها کاهش پیدا می‌کند؟ حفظ و استفاده از انرژی جسمانی به چند عامل از جمله رعایت نکات بهداشتی، تغذیه مناسب، ورزش مستمر، خواب کافی، تنفس صحیح و... بستگی دارد.

۲- انرژی احساسی و عاطفی

وقوع حادثه‌ای ناگوار، شنیدن خبر بد، رؤیت صحنه‌ای غیر قابل‌باور و غم‌انگیز، کمبود احساسات مختلف و... همگی مانع بروز عملکرد بالا در انسان می‌شوند. در مقابل، پرورش و رشد احساسات مثبت و خوشایند، افزایش نیروی محرک جسمی و روحی را در پی دارد. پس درمی‌یابیم که احساسات مثبت و منفی بر فعالیت‌های شیمیایی بدن و سرعت عملکرد روزانه تأثیر مستقیم گذاشته است و می‌تواند جسم و روح را در مقابل انواع بیماری‌ها، قوی یا ضعیف کند. در نتیجه پیشنهاد می‌شود با دوری و اجتناب از هر گونه عصبانیت و احساسات منفی به درون‌تان، مانع ورود بزرگ‌ترین دشمن رشد و افزایش عملکرد در زندگی‌تان شوید.

برابر تحقیق دانشمندان، ریشه احساسات منفی عبارتند از: توجیه کردن، درگیر شرایط شدن، حساسیت‌های شدید نسبت به بعضی امور و افراد و افکار، قضاوت کردن، خودفریبی، توهم توطئه و... بنابراین با ایجاد ارتباط دوستانه و انسانی با همکاران، دوستان و اعضای خانواده ذهن خود را به سمت قوی‌ترین و کلیدی‌ترین عامل شارژکننده انرژی‌های احساسی سوق دهید. از جمله صرف حداقل چند ساعت

در طول هفته در کنار افرادی که حس خوبی در شما ایجاد می‌کنند، رفتن به مکان‌های طبیعی یا پرداختن به اموری که موجب شادی و آرامش‌تان خواهد شد، چرا که اثبات شده بین میزان عملکرد شما و کیفیت احساسات‌تان رابطه مستقیمی وجود دارد.

۳- انرژی ذهنی یا فکری

همانطور که متخصصان اذعان می‌کنند مغز انسان پیچیده‌ترین و در عین حال شگفت‌انگیزترین پدیده در جهان هستی محسوب می‌شود. لذا شناخت هر چه بیشتر از عملکرد مغز و روش صحیح استفاده از آن موجب می‌شود تمام امور به صورت

هیچ نوع فعالیتی اعم از جسمانی، آموزشی و... نباید بیش از ۹۰دقیقه به طول انجامد و باید ساعات کاری خود را به بازه‌های زمانی ۹۰دقیقه‌ای تقسیم کنید، یعنی ۹۰دقیقه کار با تمام انرژی و ۳۰ دقیقه استراحت کامل جهت بازیابی و سپس ۹۰دقیقه بعدی

کاملاً صحیح و شگفت‌انگیز به سرانجام برسد.

مغز انسان حدود ۲درصد وزن کل بدن را شامل می‌شود که دارای ۱۰۰ میلیارد عصب‌است و یک سوم غذای مصرفی را تغذیه می‌کند. نوع فعالیت‌های انسان می‌تواند موجب فرسوده شدن یا فعال تر شدن آن شود. مغز هم مانند سایر اعضای بدن پس از فعالیت‌های زیاد به استراحت مجدد نیاز دارد. یعنی مغز را از کار و مشکلات مربوط به آن جدا و فقط روی استراحت تمرکز کنید. لازم به یادآوری است که مغز انسان از دو نیمکره چپ که مسئول وظایف تریبی، تنظیمی و ریاضی است و نیمکره راست که مربوط به احساسات، ایده‌ها، خلاقیت، موسیقی، هنر و... است، تشکیل شده است. با این توصیف هرگاه به نیمه چپ مغز استراحت دهید، در آن صورت نیمه راست غالب بوده و قادر خواهید بود خلاقانه‌تر به پدیده‌های اطراف و اهداف تمرکز کنید.

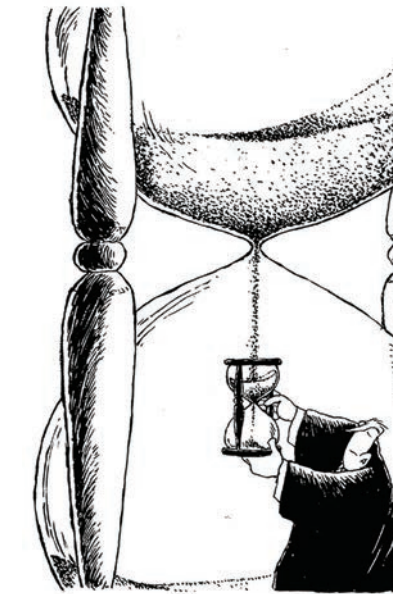
انسان‌ها در طول شبانه روز به ۱۲ تا ۵۰ هزار مورد فکر می‌کنند که ۷۰درصد آنها غیر واقعی بوده و احتمال وقوع آنها به هیچ وجه وجود ندارند، لذا با استفاده از نیروی تمرکز فکری به هیچ وجه به افکار پیوج و بی‌ارزش اجازه ندهید در حین انجام کارهای مهم روزمره به راحتی ذهن‌تان را اشغال کنند.

اکثر بازاریابان تلاش می‌کنند که مهارت‌های اجتماعی خود را ارتقا دهند و دائم سعی می‌کنند که دایره آشنایان خود را در حوزه فعالیت‌شان گسترش دهند.

باید توجه داشت که کسب مهارت‌های اجتماعی لازم است ولی کافی نیست، مهارت‌های ارتباطی به بازاریابان کمک می‌کند با افرادی در ارتباط باشند که بعدها حمایت‌کننده یا به‌نوعی جزو مشتریان وفادار کسب و کار‌شان باشند. کسب و کارها نیاز به مشتریان وفادار دارند، در نتیجه بازاریابان باید بدانند چگونه مشتریان بالفعل و بالقوه خود را به مشتریان وفادار تبدیل کنند. علاوه بر ابزار ارتباطی بازاریابان باید بتوانند توانایی رصد

بازار و جمع‌آوری اطلاعات حوزه فعالیت خود را داشته باشند. این شیوه باعث خواهد شد که بازاریابان با شناخت کامل تری در بازار فعالیت داشته باشند و به‌نوعی همان مهارت‌های ارتباطی را به درستی اجرا کنند. در این راستا آنها باید با تکنولوژی‌های مدرن روز و ابزارها و نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای فروش مسلط باشند و بتوانند علاوه بر استفاده از آنها به‌صورت کاربردی بهره‌برداری کنند. چون بسیاری از سازمان‌ها دوره‌های مختلفی برای آموزش بازاریابان خود برگزار می‌کنند ولی عملاً این دوره‌ها بلااستفاده است و بازاریابان نمی‌توانند از آنها بهره‌برداری خارج از سازمان خود داشته باشند.

اگر شما هم در کسب‌و کار 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.



۴- انرژی روحی

چهارمین منبع انرژی مؤثر، انرژی روحی و روانی است و تأثیر آن به نحوی است که همواره افراد دارای روحیه بالا می‌توانند به راحتی از عهده انجام کارهای سخت و دشوار برآیند.

شارژ روحی از چند زاویه قابل تأمل و دریافت است از جمله: - توجه به معنویت، عبادت و نیایش - داشتن اهداف والا و مشخص در زندگی - کمک و توجه به هموع فارغ از منافع شخصی - دین‌زبانی‌های طبیعت - احترام به ارزش‌ها و اخلاقیات و...

چنانچه قبیل از انجام هر کاری فارغ از نوع کیفی و کمی آن، چهار منبع انرژی فوق‌را به اندازه واقعی در خود تقویت کنید، یعنی در بهترین شرایط فیزیکی، احساسی، فکری و روحیه‌ای قرار بگیرید قطعاً قادر خواهید بود وظایف محوله را به نحو

مطلوب و سریع به پایان رسانید، چیزی که معمولاً دیگران از انجام آن معذور و ناتوانند و این یعنی زمان فعالیت‌هایی را که تاکنون از روی می‌دادید، به نصف تقلیل می‌دهید.

نکته دیگر اینکه با رعایت این اصول قادر خواهید بود، اموری را که هیچگاه تصور نمی‌کردید قادر به انجام آنها هستید، به خوبی و باسرعت چشمگیر انجام دهید. مانند مطالعه کتاب مورد علاقه، یادگیری و ناخن‌سازی که همیشه آرزویش را داشتید در یک سوم زمان مقرر حتی مدیریت مجموعه‌ای که همواره با حسرت به آن فکر می‌کردید و...

به معنای دیگر تمرکز به روی اهداف بالقوه و بالفعل و راهی دائمی از پنهان‌جویی‌های معمول که همواره سراغ‌انسان‌ها می‌آیند. در نظر داشته باشید زمانی که با کمک این چهار انرژی به بالاترین مرحله افزایش عملکرد رسیدید، بدن به صورت تدریجی انرژی زیادی را مصرف خواهد کرد. لذا جهت تجدید قوا مجدداً نیاز است که با استراحت به بازیابی انرژی مصرف شده نیز بپردازید.

لازم به یادآوری است که در سال ۱۹۷۰ دانشمندان طی تحقیقات وسیعی به یک کشف بزرگ در مورد عملکرد و توانایی

مدیریت امروز



داستان موفقیت یاهو

مرصیه فروتن

YAHOO!

یاهو یکی از دو شرکت بزرگ اینترنتی در جهان، نزدیک به ۵۰۰میلیون کاربر منحصربه‌فرد دارد که هر ماه از وب‌سایت آن بازدید می‌کنند. این شرکت کار خود را با یک راهنمای اینترنتی شروع کرد اما با حرکت در مسیر پیشرفت و تکامل شاخه‌هایی از قبیل اخبار، mail، امور مالی، نقشه‌ها، ورزش و... موارد متعدد دیگری را در بر گرفت. یاهو اکنون به جهانی کوچک تبدیل شده است که مردم می‌توانند در آن همه منابع مورد نیاز برای کار روی اینترنت را بیابند. یاهو خدمات خود را به ۳۰ زبان مختلف به کاربران ارائه می‌دهد. این شرکت در سال ۲۰۱۳ به سبقت گرفتن از دیرینه‌ترین رقیب خود، گوگل، پرکاربردترین پورتال در ایالات متحده آمریکا نام گرفت.

در سال ۲۰۱۲، در مقابل ۵میلیارد دلار درآمد، میزان سوددهی این شرکت به ۳.۹۴میلیارد دلار رسید. دستیابی به رقم ۷۹درصد سود نسبت به درآمد بالاترین رقم در میان کل ۵۰۰ شرکت موجود در فهرست مجله Fortune به شمار می‌رود. یاهو در ابتدا با حضور موسسان خود، جری یانگ و دیوید فیلو موفقیت‌مورا به دست آورد. این دوران آزمایشی بود. در سال ۱۹۹۴ میلادی، جری و دیوید هر دو به‌تازگی از دانشگاه استنفورد در رشته مهندسی الکترونیک فارغ‌التحصیل شده بودند.

آنها با کمک همدیگر یک وب‌سایت به نام «راهنمای جری به سوی شبکه جهانی اینترنت» را راهاندازی کردند که در اصل در قالب یک راهنما شامل فهرستی از اغلب وب‌سایت‌های موجود در اینترنت می‌شد. این وب‌سایت زیر شاخه‌های مختلفی را در بر می‌گرفت که کاربران می‌توانستند یکسری سایت‌های مفید دلخواه خود را در آنها پیدا کنند. آنها در ژانویه سال ۱۹۹۵ میلادی اسم آن را به «Yahoo Another Yet Another» تغییر دادند. کلمه یاهو مخفف «Hierarchical Officialis Oracle» (یکی دیگر از پیشگویان فصول با ساختار سلسله‌مراتبی) بود.

یاهو با اختیار داشتن میلیون‌ها بازدیدکننده در مدت کوتاهی پس از راهاندازی رسمی خود، به موفقیتی سریع دست یافت. طولی نکشید که جری و دیوید تصمیم به ثبت آن به‌عنوان یک شرکت گرفتند. در آوریل سال ۱۹۹۶ میلادی، یاهو هنگام عرضه اولیه عمومی خود می‌توانست با فروش ۲.۶میلیون سهم به ارزش هر سهم تقریباً ۱۲ دلار، ثروت خود را افزایش بدهد و به رقم حدوداً ۳۳میلیون دلار برساند.

تا سال ۲۰۰۰، یاهو با سرعت بالا به پیشرفت خود ادامه می‌داد. این شرکت روند رو به رشد خود را با خرید سهام شرکت‌های گوناگون و افزودن خدمات بیشتر به پورتال اینترنتی محبوب یاهو شروع کرد. ضضاغه کردن - Yahoo!Mail, Yahoo!Messe و Yahoo!Groups گروهی همگی در مدت‌زمان کوتاهی با موفقیت همراه شد. در اوج رونق سایت‌های اینترنتی، قیمت هر سهم یاهو در سوم ژانویه سال ۲۰۰۰ میلادی، به رکورد ۱۱۸.۷۵ دلار دست یافت اما بزودی پس از آن روی سکه مواجه شد که ارزش هر سهم آن به پایین‌ترین قیمت در همه دوران‌ها یعنی ۸.۱۱ دلار رسید ولی یاهو در زمینه حفظ جایگاه ثابت خود موفق بود و تبدیل به یکی از معدود شرکت‌هایی شد که به روند سابق فعالیت‌های خود ادامه دادند.

این شرکت در فاصله بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۴ از غول موتور جست‌وجوگر گوگل کمک گرفت تا این که توانست فناوری جست‌وجوی خاص خود را توسعه دهد. یاهو همچنان روند رشد سهام شرکت‌های کوچک و متوسط با هدف گسترش خدمات خود را در هر بخش و حوزه حفظ کرد.

در ادامه خدمات پیش‌نهادی یاهو به مشتریانانش افزایش یافت و Widgets, Yahoo!۴۶۰۰ و سایت مخصوص به اشتراک‌گذاری عکس موسوم به Flickr و غیره را در بر گرفت. در سال ۲۰۰۷، یاهو ظرفیت ذخیره‌سازی را براساس اساتد یاهو ایمل کاربرانش نامحدود کرد. در نوامبر سال ۲۰۰۸، مایکروسافت مبلغ ۲۰میلیارد دلار را برای خریداری سهام موتور جست‌وجوگر یاهو پیشنهاد داد اما این شرکت جلوی تلاش‌های متعدد مایکروسافت برای کنترل کسب و کارش را گرفت.

امروزه یاهو با بیش از ۱۳هزار نفر کارمند دارای بیش از ۵۰۰ویژگی اینترنتی است. این شرکت موفق می‌تواند در حوزه کسب‌وکار پورتال اینترنتی جایگاه اول برگوگل را زبرب‌سای آن ببرد. از زمان شروع به کار خود، به‌عنوان یک وب‌سایت ساده و تاسیس آن توسط دو دانشجو فارغ‌التحصیل جوان، Yahoo! به یک دوست صمیمی تبدیل شده که نسبت به درآمدهای سالانه خود، به ۵درصد سوددهی افتخار می‌کند.

نام شرکت: یاهو

سال تاسیس: ۱۹۹۴

موسس: جری یانگ

مدیرعامل: ماریسا آن مایر

صنعت: اینترنت

بخش: دولتی

محصولات: Tumblr Yahoo Mail

کسب‌و: ایالات متحده آمریکا

وب‌سایت: yahoo.com

www.successtory.com

در میزگرد «فرصت‌امروز» با عنوان «بورس؛ امروز و فردای پس از تحریم» بررسی شد

بازار سهام به کدام سو می‌رود؟



وضعیت بازار سرمایه را چگونه ارزیابی می‌کنید و چه ریسک‌هایی بازار سرمایه را تهدید می‌کند؟

حافظ عزیزی نقش: چند ریسک بازار را تهدید می‌کند و چند فرصت در بازار وجود دارد. یکی از فرصت‌های موجود توافق برجام است که در حال اجرایی شدن است و آینده خوبی را برای کشور و اقتصاد و در نهایت برای بازار سرمایه ترسیم می‌کند. در دوران تحریم اتصال شبکه بانکی، خرید مواد اولیه و تعاملاتی که با کشورهای خارجی داشتیم دچار اختلال بود و این فعالیت بنگاه‌های اقتصادی را کمرنگ کرد و هزینه تولید و بهای تمام شده را افزایش داد اما چیزی که در پیش رو داریم این است که در دوران پس‌ا تحریم هزینه حمل کمتری خواهیم پرداخت، روابط بانکی آسان‌تر و گسترده‌تر خواهد شد و می‌توانیم از اعتبارات بین‌المللی استفاده کنیم و با مبالغ کمی گشایش اعتبار انجام دهیم.

در شرایط عادی در دنیا مرسوم است که ۱۰ درصد مواد اولیه را نقدی و ۹۰ درصد مابقی را به صورت اعتباری تهیه می‌کنند. این در حالی است که ما در دوران تحریم خرید مواد اولیه را به صورت ۱۰۰ درصد نقدی تهیه می‌کردیم. این مسئله برای شرکت‌ها ایجاد هزینه مالی می‌کرد و بهای تمام شده افزایش می‌یافت و حاشیه سود را کاهش می‌داد و منجر به افت قیمت سهم می‌شد. این شرایط پس از این بهتر خواهد شد و اگر از دید میان‌مدت و بلندمدت بنگریم افق اقتصاد کشور و افق فعالیت‌های اقتصادی روشن خواهد بود. البته اقتصاد کشور با چالش‌هایی مواجه است و خواهد بود و لازمه سیاست‌ها گذر زمان، صبر و حوصله، مدیریت کار، آمار، سیاست‌های درست اقتصادی، منابع، سپرده‌گذاری خارجی و انگیزه برای اینکه بخش‌خصوصی نقش پر رنگ‌تری در فعالیت‌های اقتصادی داشته باشند، است.

من به سال‌های آینده امیدوارم و بازار سرمایه را از سال آینده رو به رشد می‌بینم. البته من رشد شارپی و با شیب تند را پیش‌بینی نمی‌کنم اما اینکه بازار از چالش‌ها و معضلاتی که در حال حاضر درگیر آن است به تدریج رهایی پیدا خواهد کرد، این را امری بدیهی می‌بینم از جمله اینکه نرخ تورم در حال کاهش است که اثراتش در پی خواهد داشت و نرخ سپرده بانکی و نرخ تسهیلات به تبع آن کاهش خواهد یافت. کاهش نرخ بهره باعث کاهش هزینه‌های مالی شرکت‌ها خواهد شد، گردش کار را تسهیل می‌کند و می‌تواند به فضای باز اقتصادی در جامعه کمک زیادی بکند. به هر حال تمهیداتی که دولتم‌ران برای شرایط اقتصاد کشور در حال تدارک هستند، تمهیداتی است که نتیجه‌بخش خواهد بود منتهی مستلزم صبر و زمان است. به هر حال این مشکلات در بستر اقتصادی امر از اینکه رکود در اثر آن است یک روزه به‌وجود نیامد. ما سالیان سال در چنبره این مشکلات گرفتار بودیم که اقتصاد ما را به شرایط رکودی امروز سوق داده است. برون رفت از این اوضاع هم به راحتی نخواهد بود. نیاز به صبر، حوصله، تلاش و تغییر شرایط دارد. سیاست‌های اقتصادی دولت باید از سیاست‌های انقباضی به سیاست‌های انبساطی تغییر کند. به نظر من محور سیاست‌های انقباضی دولت بر مبنای کاهش نرخ تورم بود که به آن اهداف رسیده و توانستیم نرخ تورم را کاهش دهیم. منتهی از آنجا که اقتصاد از لحاظ ساختاری و زیر بنایی هنوز اصلاح نشده اقتصاد و بنگاه‌های اقتصادی ما درگیر مسائلی همچون رکود هستند که امیدواریم از سال آینده گشایشی ایجاد شود و بتوانیم از رکود خارج شویم. در مجموع نسبت به اوضاع اقتصادی، بازار سرمایه و همچنین خروج از رکود خوش‌بین هستم. مضاف بر اینکه این چالش‌ها صرفاً برای ایران نیست و اقتصاد جهانی در رکود به سر می‌برد. این اصطلاحاً حالت نیمه بحران است که در سطح جهان هست و کشورهای اروپایی و آمریکایی و آسیایی همه درگیر

این معضلات هستند؛ مخصوصاً کشور ما و کشورهای نفتخیز که اقتصاد کپ پایه و به نظر محور دارند. ما در شرایطی به سر می‌ریم که نفت ۴۵ دلار است در حالی که در دولت قبلی قیمت نفت ۹۰ دلار بود و این یعنی افت بیش از ۵۰ درصد قیمت نفت. بنابراین دولت تحت فشار است و یکی از سال‌های بسیار سخت را پشت سر می‌گذارد.

به هر حال این شرایط را باید تحمل کرد و چاره دیگری نداریم. قیمت‌کالا در تمام دنیا پایین آمده است و مواد معدنی، محصولات شیمیایی، انواع و اقسام کالاه‌ا در جهان کاهش یافته و اکثر شرکت‌های معدنی یا پتروشیمی با کاهش سود آوری همراه بوده‌اند.

علی ابتهاج: چیزی که مسلم است این است که در حال حاضر تمام اتفاقات منفی از جمله افت قیمت جهانی، بحران چین که بحث کالاه‌ا را با مشکل مواجه کرد. ، تحریم‌ها که به نقطه عملی خود دارد می‌رسد و ورود سرمایه خارجی همچنین بحث نرخ خوراک، بهره‌م مالکانه و کاهش بودجه خصوصاً بودجه عمرانی در بازار ایجاد شده و کم‌کم باید منتظر سیگنال‌های مثبت باشیم. یعنی بازار کاملاً تخلیه شده و قیمت‌ها به آن نقطه رسبند و از این به بعد به محض اینکه سیگنال‌های مثبتی اتفاق بیفتد بازار حرکت خواهد کرد. به نظر من آینده و چشم‌انداز بازار مثبت است. ضمن اینکه بازار سرمایه و بورس یک بازار پیشرو است و حتماً نباید آن اتفاقات انجام و تمام شود تا بازار حرکت کند. به محض اینکه سیگنال‌ها دریافت شود بازار حرکت رو به جلو و مثبت خود را شروع خواهد کرد. مشکل دیگری هم که در بحث سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه داریم بحث فرهنگی است. دید سرمایه‌گذاری در عموم بسیار کم است و باید روی آن کار شود که مطبوعات و رسانه‌ها نقش مهمی در این مهم دارند. اعتقاد من این است که خود بدنه بازار باید به مطبوعات و رسانه‌های جمعی کمک کند که فرهنگ‌سازی صورت بگیرد. ما داریم به سستی می‌رویم که تورم کاهش پیدا می‌کند و واقعی می‌شود و به صورت عملی از بحران‌های فعلی عبور می‌کنیم، قطعاً آن زمان بازار سرمایه منطقه جذابی برای سرمایه‌گذاری می‌شود منتهی باید فرهنگ‌سازی هم صورت بگیرد. سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برای افرادی که اطلاع ندارند قطعاً بسیار مهم است. در آمریکا ۶۰ درصد سرمایه‌های مردم در بازار

سرمایه از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک صورت می‌گیرد. به هر حال در ایران این درصد بسیار پایین است و حتی اگر تعداد کل کدهای آنلاین فعال را هم در بازار در نظر بگیریم رقم قابل توجهی نیست. ذهن مردم باید آماده شود. در بازار مسکن شاید بسیاری حتی بیشتر از بورس ضرر می‌کنند اما از آنجا که این ذهنیت محکم به‌وجود آمده که ملک بلند مدت است و در نهایت بازار درست می‌شود، بسیاری از مردم در این بازار سرمایه‌گذاری می‌کنند. بازار سرمایه نیز به همین شکل است ولی چون افراد قیمت‌ها را به صورت لحظه‌ای نگاه می‌کنند، هیجان موجود در بازار حالتی ایجاد می‌کند که افراد زیان خود را بسیار بزرگ‌تر از آنچه هست می‌بینند به هر حال فرهنگ‌سازی می‌تواند بسیار مؤثر باشد. من معتقدم در حال حاضر شرایطی به وجود آمده که با وجود اینکه حجم معاملات در کمترین حالت خود است ولی قیمت‌ها به شدت مستهلک شده و پتانسیل‌های زیادی برای حرکت وجود دارد. منتهی باید نقدینگی‌ها به مرور این توجیه را پیدا کنند که با کاهش ریسک به سمت بازار سرمایه بروند. اخیراً حجم بازار بسیار پایین آمده ولی مثبت است. یک علت آن است که فروشنده کم است و در محض اینکه کسی کوچک‌ترین خریدی انجام می‌دهد بازار مثبت می‌شود. این یکی از نشانه‌هایی است که اگر در بازار در کوتاه مدت رشد چندانی هم اتفاق نیفتد ولی به راحتی هم پایین نخواهد رفت و کف را شناسایی می‌کند و با دید بلندمدت بازار سرمایه می‌تواند بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری باشد.

از دید تکنیکالی شاخص کل را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

علی ابتهاج: در حال حاضر شاخص کل به وضعیتی رسیده است که عمق شدیدی نمی‌توان برای آن متصور بود. ممکن است با یک شیبی نوسان کند و حتی گاهی یک low پایین‌تر بزند ولی به سرعت به همان محدوده بازمی‌گردد. دید من این است که از یک یا دو ماه گذشته به این طرف که شرایط کمی متوقف شد در بدترین حالت در یک محدوده ۵-۶ هزار واحدی نوسان کند. با توجه به شرایط پیش رو این دیدگاه نیز وجود دارد که ازاین به بعد تحلیل جایگاه خوبی پیدا می‌کند و دیگر آن معمولی که همه چیز بخواهد مثبت شود یا همه چیز منفی شود به‌وجود نخواهد شد. اما از بعد باید صنایع را شناسایی کرد و در هر صنعت سهام خاصی را که نقاط مشخص‌تر و مثبت‌تر دارند شناسایی و در آن سرمایه‌گذاری کرد. قطعاً در شرایط مختلف بازار جا برای سرمایه‌گذاری مناسب وجود دارد. من نیز با این نظر موافقم که شاید رشد شارپی نداشته باشیم و حرکت شاخص

در آمریکا ۶۰ درصد سرمایه‌های مردم در بازار سرمایه از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک صورت می‌گیرد. به هر حال در ایران این درصد بسیار پایین است و حتی اگر تعداد کل کدهای آنلاین فعال را هم در بازار در نظر بگیریم رقم قابل توجهی نیست. ذهن مردم باید آماده شود. در بازار مسکن شاید بسیاری حتی بیشتر از بورس ضرر می‌کنند اما از آنجا که این ذهنیت محکم به‌وجود آمده که ملک بلند مدت است و در نهایت بازار درست می‌شود، بسیاری از مردم در این بازار سرمایه‌گذاری می‌کنند. بازار سرمایه نیز به همین شکل است ولی چون افراد قیمت‌ها را به صورت لحظه‌ای نگاه می‌کنند، هیجان موجود در بازار حالتی ایجاد می‌کند که افراد زیان خود را بسیار بزرگ‌تر از آنچه هست می‌بینند

آهسته و پیوسته خواهد بود. شاید در مقطعی به دلیل اینکه بازار کوچک است در صورتی که پول‌های بزرگی وارد بازار شود یا پای سرمایه‌گذار خارجی به بازار ایران باز شود رشد شارپی داشته باشیم که البته این هم کار آسانی نیست زیرا در صورتی که چیزی مانند بورس ارز برای مدیریت ریسک خارجی‌ها ایجاد نشود منطقاً چندان راحت نیست که پول‌های خارجی بدون هیچ پشتوانه تضمینی روی نرخ ارز وارد بازار شوند. البته قول‌هایی در مورد ایجاد بورس ارز از سوی بانک مرکزی و بورس داده شده و ایجاد این سود که قطعاً راه سال ۹۵ یا نهایتاً نیمه ۹۵ این کار انجام شود که قطعاً راه باز‌تر خواهد شد. آن گاه در صورتی که در مقطعی هم پول‌های بزرگ وارد بازار شوند شاهد رشد شارپی هم خواهیم بود و چون بازار کوچک است نوسان‌هایی ایجاد می‌شود ولی به سرعت به تعادل می‌رسد بعد عرضه‌های اولیه می‌تواند افزایش پیدا کند و این وضعیت را بهبود بخشد.

سرمایه‌گذاران خارجی برای اینکه سرمایه‌گذاری کنند تا حد زیادی به مشاوران سرمایه‌گذاری مراجعه می‌کنند. آیا ما چنین نهادهایی داریم که بتوانند نیاز سرمایه‌گذاران خارجی را از نظر تسلط بر قوانین و دیگر مسائل که در سرمایه‌گذاری با آن مواجه هستند برطرف کند؟

سرمایه‌گذاری با سرمایه‌گذاران خارجی مرتبط شدند. منتهی معضلی که وجود دارد قوانین دست و پاگیری است که هنوز وجود دارد و دولت باید این قوانین را تسهیل بخشد. در حال حاضر باز کردن یک حساب برای سرمایه‌گذار خارجی در کشور ما کار بسیار سختی است و باید مراحل نظارتی زیادی را پشت سر بگذارد که شاید از حوصله بسیاری از افراد خارج باشد. همچنین که گرفتن در بورس نیز معضل دیگری است. اگر این

مسائل حل شود، مضاف بر اینکه ضمانت امنیت سرمایه‌گذار که بخش عمده آن ارزی است با بورس ارز حل شود می‌تواند فرآیند سرمایه‌گذاری خارجی را تسهیل کند و پول‌های معمول و کوچک آنها می‌تواند تأثیر زیادی بر بازار سرمایه ایران داشته باشد و بازار را حرکت بدهد. همچنین ابعاد بازار سرمایه در جهان بسیار بزرگ است. ارزش بازار بورس ما نهایتاً چیزی بین ۱۱۰ تا ۱۲۰ میلیارد دلار است. این در حالی است که ارزش بازار تویوتا به تنهایی تقریباً سه برابر بورس ماست. باید توسعه ایجاد شود. در این صورت قطعاً می‌تواند شرایط بسیار مطلوبی برای سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد شود.

نوید خاندوزی: یک موضوع که نباید چندان خوش‌بینانه به آن نگاه کرد موضوع نرخ سود است. بازار در هر صورت به نرخ بازده بدون ریسک توجه می‌کند و این نرخ بازده بدون ریسک الان ۲۶-۲۷ درصد است و p/e بازار برابر ۴ می‌شود. تا زمانی که وضعیت اینچنین است حرکت بازار در این شرایط مانند یک دوندۀ است که وزنه به پایش بسته‌اند. این وزنه را باید دولت از طریق سیاست‌گذاری‌های قاطع باز کند. در حال حاضر در بدنه دولت، در تیم اقتصادی دولت و حتی بانک‌ها، شاهد بی‌نظمی زست یا نمایش سود هستیم اما عملاً هیچ گونه کاهش سودی رخ نمی‌دهد. حرکت بازار زمانی است که درک واقعی از چشم‌انداز کاهش نرخ سود بانکی ایجاد شود. در حال حاضر بازار این چشم‌انداز را نمی‌بیند که کاهش واقعی نرخ سود صورت گرفته باشد. تا زمانی که نرخ سود اصلاح نشود بازار حرکت قوی نخواهد داشت زیرا پول‌هایی که باید بازار را به حرکت در آورد پول‌های هوشمندی هستند و می‌دانند با وجود این مشکلات بانک‌ها گزینه بهتری برای سرمایه‌گذاری هستند.

نکته دیگری که باید به آن توجه کرد این است که حقوقی‌های بازار نباید مانند سرمایه‌گذاران خرد فکر کنند. درحال حاضر سرمایه‌گذاران حقوقی عیناً رفتار سهامداران خرد را تکرار می‌کنند. البته نگاه‌شان آگاه درستی است و نگاه کوتاه‌مدت است و حرکات کوتاه مدت بازار را مد نظر می‌گیرند اما با توجه به قیمت سهام و چشم‌انداز روشنی که در آینده داریم حقوقی‌های بازار نباید تنها یک پاش پاش رو را در نظر بگیرند و حتی نباید دیدگاه دو ساله داشته باشند چراکه بالاخره ما به آن جایگاه مناسب نرخ سود و تورم می‌رسیم و این بخشی از برنامه دولت است. کسانی که امروز در شرکت‌های معتبر خرید می‌کنند قطعاً در آینده نفع بیشتری خواهند برد. این دید باید در میان حقوقی‌ها نیز تقویت شود. این خوش‌بینی در بازار وجود دارد ولی به هر حال باید سیاست‌گذاری‌های دولت نیز روشن‌تر باشد.

با توجه به وضعیت انتظاری که در آن قرار داریم و اینکه سرمایه‌گذاران اعتمادشان را نسبت به بازار از دست داده‌اند، آیا این امکان وجود دارد که به نحوی بتوان درصدی از بازدهی را در بازار سرمایه تضمین کرد تا سرمایه‌گذاران به جای سپرده‌گذاری در بانک‌ها به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ترغیب شوند؟
نوید خاندوزی: تضمین سود چه از نظر بانک و چه صندوق از نظر شرع و عرف مشکل دارد. به نظر من باید برای هر پروژه سرمایه‌گذاری، سرمایه تأمین شود و دولت ابزارهای مختلفی تأمین کند. اگر می‌خواهد از سرمایه‌های خارجی استفاده کند نباید زیرساخت آن را فراهم کند و اگر قصد دارد از سرمایه‌های داخلی مردم استفاده کند باید اعتماد را ایجاد کند. اینکه دولت نرخ سود را بالا ببرد و بعد سرمایه‌ها را جذب کند و چال‌های را پر کند شاید در کوتاه مدت جواب بدهد اما در بلند مدت دچار بحران خواهد شد. راه این نیست. روش درست این است که دولت منطق و عقلانی به موضوع نگاه کند. الان دیدگاه دولت دیدگاه پروژه‌ای است و همه چیز به پروژه بعد از برجام گره خورده است و تکیه دولت به سرمایه‌های خارجی است. ما یک کشور نفتی هستیم و یک چهارم از درآمد دولت کاهش پیدا کرده است. ما به بورس خوش‌بینیم اما باید این مسائل را نیز مد نظر داشته باشیم. دولت، دولت بدهکار و بی‌پولی است و هیچ درواهی نبوده که بودجه‌انقباضی باشد و بازار سرمایه رشد کرده باشد. به نظر من اگر خواهیم تحرک ایجاد شود سرمایه‌ها نباید در بانک‌ها قفل شود. این پول باید با نرخ سود کم در جریان باشد که هزینه‌های مالی کاهش یابد و صرف پروژه‌ها شود. بازار بورس هم در این شرایط رونق خواهد گرفت. با نرخ سود بالا ما فقط در کوتاه مدت به اقتصاد مسکن درآمیم.

علی ابتهاج: اینکه سرمایه‌ها را در حسایی با سود تضمین شده سپرده کنیم انگیزه را برای سرمایه‌گذاری از بین می‌برد و اگر این اتفاق بیفتد هیچ صنعت و اشتغال و تولیدی رشد معقول و منطقی پیدا نمی‌کند. ماهیت سرمایه‌گذاری این است که ریسکی پذیرفته شود و به ازای آن یک سود مطلوب ایجاد شود. **با توجه به اینکه قدرت خرید وجود ندارد تسهیلات ۲۵ میلیونی خودرو چه تأثیری در روند این صنعت خواهد داشت؟**

حافظ عزیزی نقش: در تمام دنیابخش عمده‌ای از خریدها را اعتبار و وام تشکیل می‌دهد. به طوری که می‌توان با ۱۰ درصد یا ۲۰ درصد نقد کالاها و حتی مسکن را تهیه کرد. درآمد

و پس انداز مردم به گونه‌ای نیست که بتوانند کالایی مانند خودرو را نقداً خریدار کنند. بنابراین صددرصد این شرایطی که در نظر گرفتند نتیجه خواهد داد. زیرا بخشی از تقاضا را پوشش می‌دهد. در واقع این کارسمت تقاضا را تحریک می‌کند. در اصل این منابع مورد نیاز را باید بانک‌ها و دولت تأمین کنند ولی از آنجا که در شرایط فعلی دولت و بانک‌ها تحت فشار هستند نتوانستند این کار را انجام بدهند. ولی این حرکت هر چند که خیلی ضعیف است ولی اگر به ازای هر خودرو تقسیم شود می‌تواند موجودی انبارها را پوشش دهد. در واقع این تمهیدات برای این بوده که شرکت‌های تولیدکننده خودروهای موجود در انبارهای خود ارضه کنند و گره‌ای هر چند کوچک از تولید کنندگان باز شود و گردش ایجاد شود. همیشه برای خودرو مقناضی هست. ولی مقناضی نقد نیست. این شرایط اعتباری و تسهیلاتی اگر ادامه داشته باشد یا شرکت‌های تولیدکننده بتوانند این تسهیلات را در اختیار مصرف‌کننده قرار دهند این باعث می‌شود که گردش کار صورت بگیرد و شرکت‌ها محصولات‌شان را بفروشند. امروز یکی از بزرگ‌ترین مشکلات بنگاه‌های اقتصادی مشکل فروش محصولات است. سیاست دولت نیز به این سمت حرکت می‌کند که طرف تقاضا را تقویت کند و ما چاره‌ای جز این نداریم. در ایران به صورت واقعی خصوصی‌سازی صورت نگرفته است. بسیاری از کارخانجات و شرکت‌ها در اختیار دولت است. بنابراین یکی از راه‌ها این می‌تواند باشد که دولت اموالش را بفروشد و با فروش این اموال، اوراق بدهی منتشر کند. در تمام دولت‌ها از طریق فروش اوراق گره‌ای از گره‌های اقتصاد را باز می‌می‌کنند. ادامه اعطای تسهیلات نیز می‌تواند تقاضا را تقویت کند و از مشکلات فروش تولیدکنندگان به مقدار قابل توجهی کاسته شود.

در حال حاضر چه صنایعی جزو صنایع پر پتانسیل در بازار محسوب می‌شوند؟

ما در برخی صنایع مانند نفت و گاز، دارو و سیمان دارای مزیت نسبی هستیم و اگر سرمایه‌گذاری بیشتری صورت بگیرد و اگر بتوانیم بازارهای صادراتی را جذب کنیم و بازارهای هدف بیشتری را تعریف کنیم این بازارها مقاصد خوبی برای فروش محصولات ما هستند. در حال حاضر در دنیابخش قابل توجهی از تولید ناخالص داخلی صرف و روانه بازارهای صادراتی می‌شود. ما طرف صادرات‌مان ضعیف است و سرمایه کافی نداریم در حالی که بازدهی مطلوب سرمایه‌گذاری داریم. به نظر من این صنایع دارای پتانسیل و فرصت سرمایه‌گذاری و از آوری هستند و می‌توانند بازارهای هدف صادراتی خودی

امروز یکی از بزرگ ترین مشکلات بنگاه‌های اقتصادی مشکل فروش محصولات است. سیاست دولت نیز به این سمت حرکت می‌کند که طرف تقاضا را تقویت کند و ما چاره‌ای جز این هم نداریم. در ایران به صورت واقعی خصوصی‌سازی صورت نگرفته است. بسیاری از کارخانجات و شرکت‌ها در اختیار دولت است. بنابراین یکی از راه‌ا این می‌تواند باشد که دولت اموالش را بفروشد و با فروش این اموال، اوراق بدهی منتشر کند. در تمام دولت‌ها از طریق فروش اوراق گره‌ای از گره‌های اقتصاد را باز می‌کنند. ادامه اعطای تسهیلات نیز می‌تواند تقاضا را تقویت کند و از مشکلات فروش تولیدکنندگان به مقدار قابل توجهی کاسته شود.

مدیر سرمایه‌گذاری بیمه کوثر و علی ابتهاج، مدیر تحلیل و مطالعات کارگزاری انصار (پارس گستر سابق)، با شرکت در میزگرد «بورس، امروز و فردای پس از تحریم» به بررسی وضعیت بازار سهام و چالش‌ها و فرصت‌های پیش روی آن پرداختند.

بانک نیز دولت مداخله‌های زیادی دارد و باید دید پس از برجام چه اتفاقی خواهد افتاد و با این وجود بانک‌ها نیز با توجه به شرایط فعلی می‌توانند یکی از صنایع خوب باشند. **علی ابتهاج:** اگر از لحاظ نموداری بررسی کنیم یک هم‌پوشانی برای شاخص وجود دارد. اگر نگاهی به شاخص صنایع داشته باشیم، صنعت دارو و صنعت انفورماتیک جزو صنایع برتری هستند که نه تنها قیمت آنها از زمان افت بازار که دی ماه ۹۲ بود بیشتر شده است بلکه همچنان روند صعودی خود را حفظ کرده‌اند. تنها صنعتی که در دوران برجام با گره‌های دیگر حرکت کرد و روند نزولی خود را شکست و همچنان حفظ کرد و دوباره گارد صعودی به خود گرفته صنعت پتروشیمی است.

صنایع سیمان، فلزات اساسی مانند فولاد و سنگ آهن در حال حاضر از لحاظ اخبار منفی مستهلک شده و با افت بسیار شدیدی همراه بوده است و دارای قیمت‌های بسیار جذابی است. اگر کمی با دید بلند مدت‌تر بنگریم خواهیم دید که به محض شروع سیگنال‌های برگشتی به خصوص در مورد قیمت‌های جهانی برای سنگ آهنی‌ها و فلزات و همچنین سیگنال‌های بودجه‌ای و افزایش طرح‌های عمرانی دولت، تأثیر آن را بر این صنایع خواهیم دید و شاید روی سیمانی‌ها زودتر تأثیر بگذارد. قیمت‌ها به نقاط حمایتی خیلی پایین و خاص خود رسیده‌اند ولی باید منتظر باشیم سیگنال‌های بنیادی صادر نشود تا حرکت‌شان شروع شود. نکته دیگر که در میان‌مدت به سمت بلندمدت حائز اهمیت است این است که در کوتاه مدت شاید همه این اتفاق نظر را داشته باشند که در این زمان کوتاه شاید حرکت شدیدی ایجاد نشود ولی با نزدیک شدن به پایان سال ۹۴ و آغاز سال ۹۵، شرایط می‌تواند مطلوب باشد. همچنین بازارهای جهانی نیز اهمیت ویژه‌ای دارد. اخبار اشتغال آمریکا به صورت فکلیترانه‌ای خیلی بالاتر از پیش‌بینی‌ها بود و این می‌تواند آغاز یک رونق اولیه در اقتصاد آمریکا و به تبع آن اقتصاد جهان باشد. گرچه به احتمال زیاد در وهله اول این رونق باعث افزایش نرخ بهره آمریکا خواهد شد ولسی قطعاً پس از آنکه تثبیت اتفاق افتاد، در بازه میان‌مدت و بعد از این تورم رونقی، بالا‌ها را در بازارهای جهانی از جمله نفت و فلزات را با رشد مواجه خواهد کرد و می‌تواند به عنوان یک سیگنال میان مدت از دید بین‌المللی باشد و گشایش‌هایی در صنایعی که کمی زمان بر هستند رخ دهد و منجر به سیگنال‌های داخلی و تحرک این گروه‌ها شود.

چه زمانی را برای سرمایه‌گذاری و خرید مناسب می‌دانید؟

حافظ عزیزی نقش: من هفته آخر سال را توصیه می‌کنم. زیرا تا هفته آخر سال تحول بنیادی خاصی در ساختار اقتصاد کشور و عوامل مؤثر بر بازار رخ نخواهد داد. کارشناسان داخلی و کارشناسان بین‌المللی نرخ نفت را تا یکی، دو سال آینده در همین سطوح ۴۵-۵۰ دلار می‌دانند. یکی از محرک‌های بازار ما به نظر می‌تواند نرخ نفت باشد که حداقل تا پایان سال انتظار رشد آن وجود ندارد. دلیل این است که من افق اقتصاد کشور را همراه با خروج از رکود می‌بینم ولی تا آخر سال این رکود ادامه دارد خواهد بود. محرک دیگری که در بازار وارد می‌شود اگر گراشات ۹ خرداد ماه است. به نظر می‌رسد گراشات ۹ تا بهانه تعدیل منفی همراه است. اگر به گراشات شش ماهه نگاهی بیندازیم می‌بینیم که بسیاری از شرکت‌ها تعدیل منفی دادند، برخی نیز پوشش ضعیف بودجه داشتند ولی تعدیل منفی ندانند تا تنشی به بازار وارد نشود. متأسفانه اسامی رشد خوبی برای اقتصاد کشور نبوده و نباید برای اسامی انتظار سال و خروج از رکود داشته باشیم و به نظر نمی‌رسد که تا پایان سال در مورد کلیه عوامل مؤثر بر بازار نظیر قیمت نفت و بدهی دولت و بهبود بازارهای جهانی گشایشی صورت بگیرد. از طرفی هم به برجام اجرایی شود و بر اقتصاد آثار ملموس بگذارد یک بازه زمانی حداقل شش ماهه نیاز دارد مضاف بر اینکه ما مسئله دیگر هم داریم که بازار درگیر آن است و آن انتخابات مجلس است. ما در نیمه اول اسفند ماه انتخابات مجلس داریم که بسیار مهم است و اگر اصطلاحاً فکری‌گانی روی کار آید که باید بگوییم شاید در راستای طیف فکری دولت باشد می‌توان انتظار داشت که یک تحول اقتصادی و یک تغییر نگرش قابل توجه شکل بگیرد اما اگر از اخبارهای دیگر باشد که با طرز تفکر دیگری وارد مجلس شوند آن را باید رصد کرد. به هر حال خود انتخابات یک حالت صبر و انتظار را برای فعالان بازار به‌وجود می‌آورد. همچنین ریسک‌هایی که هم‌اکنون در بازار وجود دارد کم‌شان اثرات خواهد داشت زیرا راهی است که قیمت‌ها تا کف قیمتی یا زیر ارزش ذاتی شان تنزل یابند. از این رو هفته آخر اسفند ماه می‌تواند فرصت مناسبی برای خرید در کف قیمتی باشد.

نوید خاندوزی: قطعاً سال ۹۵ سال خوبی برای بازار خواهد بود. اگر ما در قیمت‌های خوبی خرید کنیم و کمی هم صبور باشیم بسته به شرایط مختلف سود خوبی نیز تا قبل از پایان سال می‌توانیم داشته باشیم. افرادی که قصد خرید دارند و قیمت بلندمدت برای‌شان اهمیت دارد بهتر است بسیاری از خریدهای‌شان را در این مقاطع و در نزول‌هایی که در بازار اتفاق می‌افتد یا دید بلندمدت انجام دهند.

علی ابتهاج: در مجموع همان‌طور که دوستان هم گفتند نظر من این است که از این به بعد باید دید بلندمدت مقطع مناسبی برای سرمایه‌گذاری مخصوصاً برای پول‌های بزرگ است. قطعاً با دید بلند مدت و حتی یک ساله و دو ساله نیز سودهای مناسبی در بازار نرفته است. البته به شرط اینکه اتفاقات عجیب و غریب دیگری رخ نهد زیرا همه اتفاقی‌های بدی که امکان داشت اتفاق افتاده و شرایط به نحوی در حال پیشروی است که به سمت خروج از بحران‌ها می‌رویم و قطعاً در این مسیر و با قیمت‌های فعلی جذابیتهای بسیاری را دید بلندمدت در بازار وجود دارد. اگر نگاهی کلی داشته باشیم بازار سرمایه از بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های دیگر حتی بانک جذاب‌تر خواهد بود و با صبر و حوصله می‌توان سودهای بالاتری کسب کرد.

فرصت نمایشگاه



نمایشگاه مطبوعات تا حد زیادی یک پدیده ایرانی است. تقریباً نمونه مشابهی در کشورهای دیگر جهان ندارد. شاید به همین دلیل است که همچنان پس از ۲۰ دوره برگزاری در اهداف خود گنج می‌زند و سرگردان است. این رویداد در سال‌هایی هم با نمایشگاه کتاب همزمان و هم‌مکان بود و البته در آن سال‌ها تعداد بازدیدکنندگان بی‌شمار، به آن رونقی مضاعف داده بود. در وهله نخست، نمایشگاه مطبوعات فاقد توجیه اقتصادی برای شرکت‌کنندگان در آن است. کمتر گزارش شده که برگزاری این جشنواره باعث افزایش تیراژ یا افزایش درآمد رسانه‌ای از طریق جلب آگهی بیشتر شده باشد. می‌ماند تأثیرات نمایشگاه در برندسازی که تا حدی قابل پذیرش است اما به شرطی که بتوان توده‌های بیشتری از جامعه را به سمت آن کشاند؛ موضوعی که تحقق آن بنا به دلایل بسیار، دشوار است. باید پذیرفت که وجه سیاسی مطبوعات در ایران بر نمایشگاه مطبوعات هم غلبه دارد. جناح‌ها و جریان‌های سیاسی از این فرصت برای توضیح و تبیین خود سود می‌برند و نیز افراد فعال سیاسی و تا حدی مدیران دولتی این نمایشگاه را فرصتی برای حضور و اعلام دیدگاه‌های خود می‌بینند. نمایشگاه امسال با توجه به نزدیکی به موسم انتخابات از این نظر فضای پرفرورتری را نسبت به سال گذشته تجربه کرد.

«فرصت امروز» هم به عنوان نخستین روزنامه مدیریتی-اقتصادی کشور تلاش کرد تا از موقعیت نمایشگاه مطبوعات برای معرفی خود به مردم به‌طور عام و مخاطبان خاص خود از جمله صاحبان نگاه‌های اقتصادی، مدیران خصوصی و دولتی، دست‌اندرکاران حوزه‌های مختلف مدیریت (تبلیغات، بازاریابی، فروش و...)، دانشجویان و علاقه‌مندان به صنعت تبلیغات و اطلاع‌رسانی استفاده کند. «فرصت امروز» توانست میزگردها و جلسات هم‌اندیشی متعددی با حضور افراد شاخص حوزه‌های پیشتر یادشده برپا کند. به عنوان روزنامه‌ای تقریباً نوپا حاصل کار سالان «فرصت امروز» در این زمینه‌ها چشمگیر بود. در این صفحه گزارشی تصویری از حضور روزنامه ما در بیست و یکمین نما





آزموده

شایسته سالاری با غربالگری مترادف نیست

ترجمه و گردآوری: رویا پاک‌رشت

یکی از مقدمات حضور در هر منصب و عنوان شغلی، برخورداری از برخی فاکتورهای مهم تحصیلی، اخلاقی، عملیاتی و مواردی مشابه است. اصطلاح رایج برای توصیف مجموعه این صفات «شایستگی شغلی» است. در واقع افراد برای به دست آوردن عناوین شغلی خاص، باید شایستگی‌های لازم را داشته باشند. بر این اساس استخدام افراد چه در سطوح رده پایین و چه در سطوح رده بالا، برحسب شایسته سالاری رخ می‌دهد. شاید تا پیش از دهه هفتاد میلادی، توجه به شایسته سالاری تا حد امروزی رایج نبود، اما در دهه‌های اخیر، تمرکز بر شایسته سالاری جزو موضوعات مهم در سازمان‌ها، کارخانه‌ها و ارگان‌های مختلف است. در سال ۱۹۷۸، دولت ایالات متحده در جریان اصلاح قوانین اداری و سیاسی، قانونی مرتبط با شایسته سالاری را به تصویب رساند و از آن تاریخ تاکنون، بر لزوم این مسئله تاکید دارد. اما در بین کشورهای جهان، تنها ایالات متحده نیست که چنین تلاشی داشته است. اغلب کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه نیز به شایسته سالاری اهمیت می‌دهند.

چرا شایسته سالاری تا این حد مهم است؟

شاید یکی از مهم‌ترین دلایل، برای تاکید بر شایسته سالاری، دستیابی به حداکثر ظرفیت‌های تولید و بهره‌وری است. جذب نیروهای کارآمد و مقتدر، باعث افزایش موفقیت‌های تجاری، اداری و تولیدی می‌شود. افزون بر این، اگر مدیران براساس اصول شایسته سالاری انتخاب شوند، احتمال استخدام کارمندان مناسب و متعهد افزوده می‌شود. در سیستم‌های شایسته سالار، عدالت اداری بیش از سایر سیستم‌ها رواج دارد. هر فرد بنا بر روند رشد شغلی، در طبقات سازمانی ارتقا می‌یابد و در نتیجه این پیشرفت عادلانه، تعهد سازمانی بالاتری داشته و به اساسنامه‌های سازمان پابندی محکم‌تری نشان می‌دهد. در سازمان‌های شایسته سالار، احتمال ترک شغل بسیار پایین‌تر از دیگر سازمان‌ها گزارش شده است.

همه چیز از نحوه انتخاب آغاز می‌شود

بسیاری از سازمان‌ها، سیستم گزینشی منحصر به فرد و سخت‌گیرانه‌ای دارند. اما پیش از تعیین سیستم گزینش، باید انتظارات سازمان یا نهاد مربوطه از پست موردنظر کاملاً معین باشد، برای مثال انتظارات مربوط به یک پست مدیریت مالی با پست مدیریت بازرگانی تفاوت‌های عمده دارد. پس از تعیین مهم‌ترین خصوصیات ضروری برای به دست آوردن شغل مربوطه، باید معیاری معتبر و معقول برای سنجش شایستگی افراد مشخص شود، این معیار می‌تواند به شکل پرسشنامه، مصاحبه حضوری، امتحان عملی، استخدام آزمایشی و. . . باشد. این معیاری که، علاوه بر بخش گزینش به بخش آگهی نیز کمک می‌کند، در واقع، هنگامی که آگهی جذب نیرو منتشر می‌شود، باید فاکتورهای اساسی برای شغل مذکور در متن آگهی قید شود، تا غربالگری اولیه به‌صورت خودکار انجام شود. به‌طور معمول، بسیاری از افراد از مرحله مدرک تحصیلی به‌راستی عبور می‌کنند، اما شایستگی تحصیلی بر شایستگی عملی ارجحیت ندارد.

شایسته سالاری و خطاهای شناختی

نایجل نیکلسون، استاد آموزشگاه کسبوکار لندن، در مقاله اخیر خود به نکته‌ای جلب توجه اشاره می‌کند. او معتقد است گاهی ما در زمینه شایسته سالاری راه را تا حدی اشتباه می‌رویم که در نهایت نامناسب‌ترین فرد را برمی‌گزینیم. یا فرد شایسته را در مسیری نامناسب به کار می‌گیریم. در برخی شرکت‌ها، تا حدی در زمینه شایسته سالاری و عدالت اداری افراط می‌شود که سیستم اداری عملاً به شکل خطی در آمده و ظرفیتی پیشرفت برخی کارکنان نادیده گرفته می‌شود. از سوی دیگر، برخی مدیران برای آنکه از عنوان شایستگی خود برای باقی ماندن در منصب‌شان دفاع کنند، تا حدی خود را با اصول دیکته شده سازمان یکی می‌کنند که خوداتکایی، خودانگیزی و سرعت عمل در تصمیم‌گیری را از دست می‌دهند. امیلیو کاستیئا، استاد مدیریت دانشگاه کمبریج، در مقاله‌ای پژوهشی، با عنوان «پارادوکس‌های شایسته‌سالاری» می‌نویسد: شایسته‌سالاری در حوزه شایسته‌سالاری نشان می‌دهد، گاهی شایسته‌سالاری با نژادپرستی و تبعیض جنسیتی در هم می‌آمیزد و تلاش برای انتصاب فرد شایسته، از برخی پیش‌داوری‌های فراز نخیه در سال است. به این دلیل که ما به افراد فضای اینکه پتانسیل‌ها و قابلیت‌هایشان را نشان بدهند نمی‌دهیم و این افراد از کشور خارج می‌شوند. یکی از چالش‌هایی که من همیشه فکر می‌کردم کشور ما با آن روبرو است بیوستن کشور به سازمان تجارت جهانی است. بیوستن کشور به سازمان‌های این فرصت را می‌دهیم تا افراد شایسته خودشان را نشان دهند. نتیجه این مدیریت نامناسب خروج ۱۸۰ هزار نخیه در سال است. به این دلیل که ما به افراد فضای اینکه پتانسیل‌ها و قابلیت‌هایشان را نشان بدهند نمی‌دهیم و این افراد از کشور خارج می‌شوند. یکی از چالش‌هایی که من همیشه فکر می‌کردم کشور ما با آن روبرو است بیوستن کشور به سازمان تجارت جهانی است. آنجاست که این شایسته‌سالاری‌هایی که ما برای خود تعریف کرده‌ایم و به آن می‌بالیم اصلاً پاسخگو نیست. کمی جلوتر حتی در مدیریت پس از تحریم‌ها هم این مسئله مطرح است. مدیران ما تا چه حد می‌توانند پای میز مذاکره با مدیران کشورهای دیگر بنشینند. تا چه حد توانایی ریسک دارند؟ چه حد توانایی اقدام یانگ می‌کنند. شایستگی‌هایی که سال‌ها ما تلاش کردیم تا به آنها برسیم ممکن است با ورود به بازار جهانی اصلاً معنا نداشته باشد. ما یکسری شایستگی در سازمان‌های‌مان داریم. در گذشته تعریف کرده‌ایم و همچنان می‌خواهیم براساس آنها پیش برویم در حالی‌که اکنون دیگر جایی برای آن‌ها نیست و ما مداوم باید شاخص‌هایمان را شایسته‌سالاری را بهبود و تغییر بدهیم تا موفق شویم.

از آن به دست دهییم. در این میزگرد دکتر آذر صائمیان، رئیس شورای سیاستگذاری مجله مدیریت و قائم‌مقام دبیر انجمن مدیریت ایران، مهندس سیدمحمد اعظمی‌نژاد، رئیس کمیته آموزش و پژوهش انجمن مدیران ایران و عضو هیأت رئیسه کمیته تخصصی انجمن منابع انسانی ایران و مهندس عزیز میردار، نایب رئیس کمیته تخصصی توسعه انجمن مدیریت منابع انسانی ایران حضور داشتند که مشروح آن را پیش‌رو دارید.



عکس: سیمه سهیلی | آرست امروز

زننده اکنون مدل‌هایی است که مطرح می‌شود. صائمیان: به نظر من مسئله فرهنگ اهمیت دارد. هر جا شما با ناکارآمدی روبه‌رو هستید می‌بینید که به مسئله فرهنگ سازمانی برمی‌گردد. وقتی فرهنگ را دنبال می‌کنی می‌بینی مجموعه‌ای از باورها و اعتقادات فردی است که ما با خود به سازمان یا جامعه می‌آوریم. اگر نتوانیم هنجارهای فرهنگی ایجاد کنیم، این ناهمگنی باعث شکست برنامه‌ها می‌شود. به نظر من علاوه بر فرهنگ باید مراقب شعارزدگی نیز باشیم. اکنون سازمان‌های موفق ما که هزاران ایزو و جایزه را در سازمان خود دارند گاهی می‌بینیم که اثری از شایسته‌سالاری در آنها وجود ندارد. آن‌وقت است که باید بررسی کنیم این ایزوها تزیین و یک نمای خوش‌آپورنگ است یا واقعاً سازمان‌های ما به سمت شایسته‌سالاری قدم برداشته‌اند.

سازمانی که کارکنان آن ندانند سمت و سوی سازمان به کجاست، بحث فرهنگ، بلوغ و شایسته‌سالاری در آن مسئله است. به نظر ما در گرفتن گواهینامه‌های سیستم‌های نوین مدیریت بالاترین رتبه و به‌روزترین آنها را داریم بدون آنکه زیربنایهای رسیدن به این گواهینامه را طی کرده باشیم. در سازمان‌های ما چند درصد افراد مناسب در جای مناسب قرار گرفته‌اند. به نظر من بحث شایسته‌سالاری از همان زمان ورود باید در سازمان تعریف شود. ما باید یک پروژه بزرگ قرار دهیم. نگرانی من اینجاست مدل‌هایی که مطرح می‌شود دست و پای ما را ببندند. من فکر می‌کنم که آدم‌های شایسته مانند آب هستند و مسیر خود را در سازمان پیدا می‌کنند. سازمان‌ها سالاری را باید انجام دهند این است که اجازه دهند تا افراد مسیر خود را پیدا کنند. به عبارت دیگر می‌خواهم بگویم سازمان‌ها نباید محدودیت ایجاد کنند. تجربه تلخ من استفاده از مدل‌ها در برخی جاها اتفاقاً سبب شده تا ما شایسته‌ها را از دست بدهیم. وقتی افراد شایسته مجال پیدا کردند که خودشان را نشان دهند، سازمان باید وارد عمل شود و فرد را به یک مسیر شغلی مشخص هدایت کند و از پتانسیل‌های آنها استفاده کند. شاید این چندان در مقوله شایسته‌گزینی نباشد و در حیطه افرادی تعریف شود که وارد سازمان شده‌اند. اعظمی‌نژاد: اما برخلاف نظر شما آنچه اکنون در سازمان‌های ما وجود دارد نه شایسته‌پروری که به‌نوعی شایسته‌کشی است. صائمیان: حال می‌توان خیلی هم این مقوله را منفی ندید. می‌توان گفت ما از پتانسیل‌ها در چنین جایگاهی فاصله داریم. میردار: اتفاقاً شاید بشود این رویکرد را آریستوکراسی در مقابل مروتوکراسی دانست. آقای یانگ که مقوله شایسته‌سالاری را برای نخستین‌بار مطرح کرد، از اتفاق درست است که این مفهوم را مطرح کرد اما خودش آن را تمسخر کرد. او گفت برخی معتقدند باید افراد را براساس آی کیو طبقه‌بندی کرد که این باعث طغیان بخشی از جامعه می‌شود که نمی‌توان جلوی آن را گرفت. فکر می‌کنم آن تفکر که ۷۰ سال پیش در اروپا بود اکنون هست، اما با گذشت زمان شاید تغییر کند و تبدیل به شایسته‌سالاری شود که به نظر من نکته آسیب

ادامه دارد...

تعریف گفته می‌شود که شایستگی محرکی است که ویژگی یا مهارت برجسته‌ای برای افراد ایجاد می‌کند تا بتوانند عملکرد ویژه و بهتر شغلی از خود نشان دهند. در همین زمینه جالب است بدانیم که چه کسی برای نخستین بار این واژه را به کار برده است. سال ۱۹۴۵ آقای مایکل یانگ، نماینده حزب کارگر این واژه را به کار برده است. ما در انجمن مدیریت ایران همان‌طور که خانم دکتر فرموند یک فرایند برای شایسته‌سالاری تعریف کرده‌ایم. در این فرایند ابتدا یک مدل اتفاق می‌افتد، سپس تعریف کانون ارزیابی داریم و سپس ارزیابی سازمان و رده‌های مختلف آن رده‌های توسعه تعریف می‌کنیم.

نکته مشترکی در میان صحبت‌های خانم دکتر و مهندس میردار مطرح شد که بحث بلوغ سازمانی و فرهنگ بود، سوال اینجاست که این بلوغ سازمانی و فرهنگی چگونه در سازمان به وجود می‌آید؟ میردار: دقیقاً مشکل ما همینجاست. ما مدل‌های‌مان را وارد سازمان‌هایی می‌کنیم که هنوز فرهنگ شایسته‌سالاری در آنها جایفته‌اند است. در گذشته مدیران برتر برای ما جان فوری را ریچارد بایرسون بودند اما امروز وقتی نام مدیران برتر را می‌آوریم معمولاً آدم‌های ۲۰ ساله هستند. کدام مدل شایسته‌سالاری به ما اجازه می‌دهد که یک فرد ۲۵ ساله را در صدر یک پروژه بزرگ قرار دهیم. نگرانی من اینجاست مدل‌هایی که مطرح می‌شود دست و پای ما را ببندند. من فکر می‌کنم که آدم‌های شایسته مانند آب هستند و مسیر خود را در سازمان پیدا می‌کنند. سازمان‌ها سالاری را باید انجام دهند این است که اجازه دهند تا افراد مسیر خود را پیدا کنند. به عبارت دیگر می‌خواهم بگویم سازمان‌ها نباید محدودیت ایجاد کنند. تجربه تلخ من استفاده از مدل‌ها در برخی جاها اتفاقاً سبب شده تا ما شایسته‌ها را از دست بدهیم. وقتی افراد شایسته مجال پیدا کردند که خودشان را نشان دهند، سازمان باید وارد عمل شود و فرد را به یک مسیر شغلی مشخص هدایت کند و از پتانسیل‌های آنها استفاده کند. شاید این چندان در مقوله شایسته‌گزینی نباشد و در حیطه افرادی تعریف شود که وارد سازمان شده‌اند.

اعظمی‌نژاد: اما برخلاف نظر شما آنچه اکنون در سازمان‌های ما وجود دارد نه شایسته‌پروری که به‌نوعی شایسته‌کشی است. صائمیان: حال می‌توان خیلی هم این مقوله را منفی ندید. می‌توان گفت ما از پتانسیل‌ها در چنین جایگاهی فاصله داریم. میردار: اتفاقاً شاید بشود این رویکرد را آریستوکراسی در مقابل مروتوکراسی دانست. آقای یانگ که مقوله شایسته‌سالاری را برای نخستین‌بار مطرح کرد، از اتفاق درست است که این مفهوم را مطرح کرد اما خودش آن را تمسخر کرد. او گفت برخی معتقدند باید افراد را براساس آی کیو طبقه‌بندی کرد که این باعث طغیان بخشی از جامعه می‌شود که نمی‌توان جلوی آن را گرفت. فکر می‌کنم آن تفکر که ۷۰ سال پیش در اروپا بود اکنون هست، اما با گذشت زمان شاید تغییر کند و تبدیل به شایسته‌سالاری تعریفی وجود دارد. در این

نگذرانده و اشرافی نسبت به آن ندارد. صائمیان: من ضمن تأیید نظر شما باید این را هم بگویم که حال که بحث علمی است رفرنس‌های علمی هم در آن بدهیم. نظریه کاتسو کان می‌گوید لازم نیست که مدیران ارشد مواردی مانند استاندارد و ایزوها را به‌جزئیات بدانند بلکه این مدیران باید روابط انسانی و سطح ادراک بالایی داشته باشند. چون در زمان تصمیم‌گیری باید با توجه به مجموعه اطلاعاتی که به دست می‌آورند بتوانند تصمیمات بهینه بگیرند. به نظرم باید این لایه‌ها را به خوبی شناسایی کنیم. ما در انجمن در تلاش هستیم تا در حوزه درون‌سازمانی و برون‌سازمانی یکسری مدل برای رده‌های مختلف سازمان که من اگر بخواهم برای فلان جایگاه یک فرد شایسته انتخاب کنم باید چه کنم. در علوم انسانی مسائل از دیدگاه رویکردها مورد بررسی قرار می‌گیرند. همین بحث شایسته‌سالاری هم در همین جایگاه قرار می‌گیرد، ما در بحث انتخاب فرد شایسته ممکن است خود را در گیر سیستم‌ها یا مدل‌های شایستگی کنیم که مطرح شده است و خروجی آنها اطلاعاتی خواهدبود که به ما نشان می‌دهد چه مدیر شایسته یا کارمند شایسته‌ای باید انتخاب کنیم ممکن است هر مدیری مقوله شایسته‌سالاری را مطرح کند ولی وقتی پای عمل به میان می‌آید یک فرهنگ شایسته‌گزینی، شایسته‌چینی و شایسته‌پروری یا یک سری سیستم با عنوان شایسته‌سالاری مدل‌های مختلفی را پیش‌روی خود می‌گذاریم و ماه‌ها و گاهی سال‌ها روی این موارد تحقیق می‌کنیم و در نهایت به یکسری ادبیات دودستی می‌رسیم و حتی اسناد پر و پیمان شایسته‌سالاری تهیه می‌کنیم، اما در نهایت شما شایسته‌سالاری را در سازمان نمی‌بینید. به نظر در کسبوکار ما جای فرهنگ شایسته‌سالاری خالی است. من فکر می‌کنم کرم که انقلاب دیجیتال که روی داده تغییرات را سریع کرده است. کسبوکار ما وقتی به یک مدل شایسته‌سالاری رسید چند وقت بعد باید مدلس‌ار عوض کند؟ با توجه به تغییر مداوم ساختار کسبوکار این تغییر در بیزینس‌های ما گاه به سال هم نمی‌رسد. با این مدل‌ها حال اگر فیس‌بوکی وجود داشت و ما قرار بود برای آن مدیر شایسته انتخاب کنیم، آیا زاک‌برگ را انتخاب می‌کردیم؟ یا یک دانشجوی نیمه‌کاره هاروارد هرچند که هاروارد را رها کرده باشد؟ می‌خواهم این را بگویم که همه شایسته‌سالاری را قبول دارند اما وقتی می‌خواهیم به آن وارد شویم دچار سیستم‌زدگی می‌شویم که به جای اینکه فرهنگ شایسته‌پروری را در سازمان‌های‌مان ایجاد کنیم می‌رویم به دنبال آنکه خروجی مدل‌های‌مان چگونه است که چالش‌هایی ایجاد می‌کند که باعث آفت در حوزه شایسته‌سالاری می‌شود.

اعظمی‌نژاد: همان‌طور که خانم دکتر سه مولفه دانش، مهارت و نگرش را مطرح کردند، باید دید که این سه مولفه تا چه حد در سازمان‌های ما پیاده شده است. یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که ما با آن روبرو هستیم این است که ما افراد شایسته را چگونه انتخاب کنیم. مثلاً من مدیر کیفیتی را می‌شناسم که این مدیر حتی دو ساعت ایزو

مگر آنکه یک‌سال در صنعت سابقه کار داشته باشند. این خیلی معنادار است. حداقلش این است که استادی که تدریس می‌کند می‌داند آن تئوری که ارائه می‌کند در کجای صنعت کاربرد دارد. این نشان می‌دهد که اگر ما به دنبال آسیب‌شناسی هستیم، باید به دنبال یک سر آن در دانشگاه‌ها بگردیم. این نمای کلی از وضعیت سازمان‌های ماست. در سازمان‌ها اگر انتخاب فرد مناسب در جایگاه مناسب داشته باشیم، یعنی داریم درباره شایسته‌سالاری صحبت می‌کنیم.

میردار: فارغ از جنبه بین‌المللی و شکل شایستگی که مطرح شد، مدیران ما در سازمان با یک مشکل روبه‌رو هستند. مدیر می‌گوید که من اگر بخواهم برای فلان جایگاه یک فرد شایسته انتخاب کنم باید چه کنم. در علوم انسانی مسائل از دیدگاه رویکردها مورد بررسی قرار می‌گیرند. همین بحث شایسته‌سالاری هم در همین جایگاه قرار می‌گیرد، ما در بحث انتخاب فرد شایسته ممکن است خود را در گیر سیستم‌ها یا مدل‌های شایستگی کنیم که مطرح شده است و خروجی آنها اطلاعاتی خواهدبود که به ما نشان می‌دهد چه مدیر شایسته یا کارمند شایسته‌ای باید انتخاب کنیم ممکن است هر مدیری مقوله شایسته‌سالاری را مطرح کند ولی وقتی پای عمل به میان می‌آید یک فرهنگ شایسته‌گزینی، شایسته‌چینی و شایسته‌پروری یا یک سری سیستم با عنوان شایسته‌سالاری مدل‌های مختلفی را پیش‌روی خود می‌گذاریم و ماه‌ها و گاهی سال‌ها روی این موارد تحقیق می‌کنیم و در نهایت به یکسری ادبیات دودستی می‌رسیم و حتی اسناد پر و پیمان شایسته‌سالاری تهیه می‌کنیم، اما در نهایت شما شایسته‌سالاری را در سازمان نمی‌بینید. به نظر در کسبوکار ما جای فرهنگ شایسته‌سالاری خالی است. من فکر می‌کنم کرم که انقلاب دیجیتال که روی داده تغییرات را سریع کرده است. کسبوکار ما وقتی به یک مدل شایسته‌سالاری رسید چند وقت بعد باید مدلس‌ار عوض کند؟ با توجه به تغییر مداوم ساختار کسبوکار این تغییر در بیزینس‌های ما گاه به سال هم نمی‌رسد. با این مدل‌ها حال اگر فیس‌بوکی وجود داشت و ما قرار بود برای آن مدیر شایسته انتخاب کنیم، آیا زاک‌برگ را انتخاب می‌کردیم؟ یا یک دانشجوی نیمه‌کاره هاروارد هرچند که هاروارد را رها کرده باشد؟ می‌خواهم این را بگویم که همه شایسته‌سالاری را قبول دارند اما وقتی می‌خواهیم به آن وارد شویم دچار سیستم‌زدگی می‌شویم که به جای اینکه فرهنگ شایسته‌پروری را در سازمان‌های‌مان ایجاد کنیم می‌رویم به دنبال آنکه خروجی مدل‌های‌مان چگونه است که چالش‌هایی ایجاد می‌کند که باعث آفت در حوزه شایسته‌سالاری می‌شود.

صائمیان: تا زمانی که تعریف مشخصی از شایستگی نداشته باشیم نمی‌توانیم وارد بحث شایسته‌سالاری شویم. تعریف خلاصه از شایستگی، مجموعه‌ای از دانش، مهارت و نگرش است که در عملکرد فرد خود را نشان می‌دهد. این سه فاکتور است که نشان می‌دهد فردی شایستگی انجام کاری را دارد یا خیر. نخستین نقطه در سازمان کارهای تازه فارغ‌التحصیل به سازمان است. در اصل آنچه اهمیت دارد ورودی سازمان است. علامت سوال را من همین جا می‌گذارم. آیا ما افرادی که جذب سازمان می‌کنیم شایستگی انجام آن کارها را دارند؟ ما باید نگاهی به جایی بیندازیم که این افراد قبل از آنکه جذب سازمان شوند قرار دارند، آنجا دانشگاه است. متأسفانه در دانشگاه به ایجاد مهارت، شایستگی و توانایی‌های حرفه‌ای آنان برای ورود به بازار کار توجهی نمی‌شود. ما اسم لیسانس و فوق لیسانس را تغییر دادیم به نام کارشناس و کارشناس ارشد، این یعنی کسی که به‌عنوان کارشناس در جوازهای وارد می‌شود باید کار بشناسد، ابعاد آن را تعریف و مدیریت کند. در مقطع بعدی که این فرد کارشناس ارشد می‌شود، یعنی باید خیلی در آن حوزه تسلط داشته باشد. شما بگویید چند درصد از کارشناسانی که فارغ‌التحصیل می‌شوند را می‌توانید مستقیماً در دانشگاه بردارید و در کمپانی کار را به او محول کنید و خیال‌تان راحت باشد که می‌تواند مراحل کاری را به خوبی پشت سر بگذارد. این یک شکاف واقعی است که بین دانشگاه‌های ما و صنایع ما وجود دارد. وزارت علوم، تحقیقات و فناوری چندی پیش پیشنهادی ارائه کردند که اساتید دانشگاه نمی‌توانند وارد هیأت علمی شوند

در ابتدا بد نیست که یک تصویر کلی از جایگاه ایران در حوزه شایسته‌سالاری ارائه دهید، سوال اینجاست که کشور ما در مقایسه با کشورهای جهان در حوزه شایسته‌سالاری در چه جایگاهی قرار دارد؟

اعظمی‌نژاد: آخرین گزارش مجمع جهانی اقتصاد چند شاخص را تعیین کرده و براساس آن میزان شایسته‌سالاری را در کشورهای مختلف بررسی کرده است. سه نوع شاخص اصلی در این زمینه بررسی شده است. شاخص اول میزان اثربخشی هیأت مدیره در سازمان‌ها است. در این زمینه در میان ۱۴۸ کشوری که مورد بررسی قرار گرفته ما در رده ۱۲۲ در حوزه اثربخشی مدیران قرار داریم. این نشان‌دهنده میزان اثربخشی پایین هیأت‌مدیره‌های کشور است. شاخص دوم انتخاب مدیران مبتنی بر شایسته‌سالاری است. در میان ۱۴۸ کشور ما در رتبه ۱۳۲ قرار داریم که این نیز آمار تاسف‌برانگیزی است. آخرین شاخص، سهولت در پیدا کردن نیروهای کار ماهر است. این آمار نشان می‌دهد هر کدام از ما به‌عنوان فعال بخش اقتصادی دنبال نیروی کار بگردیم دچار مسئله هستیم. در این گزارش در میان ۱۲۲ کشور مورد بررسی در رده ۹۱ قرار داریم. این شاخص‌ها نشان می‌دهد که اصلاً چرا پرداختن به بحث شایسته‌سالاری تا این حد مهم است و چرا باید این مسئله را در صدر سیاست‌هایمان قرار دهیم.

صائمیان: تا زمانی که تعریف مشخصی از شایستگی نداشته باشیم نمی‌توانیم وارد بحث شایسته‌سالاری شویم. تعریف خلاصه از شایستگی، مجموعه‌ای از دانش، مهارت و نگرش است که در عملکرد فرد خود را نشان می‌دهد. این سه فاکتور است که نشان می‌دهد فردی شایستگی انجام کاری را دارد یا خیر. نخستین نقطه در سازمان کارهای تازه فارغ‌التحصیل به سازمان است. در اصل آنچه اهمیت دارد ورودی سازمان است. علامت سوال را من همین جا می‌گذارم. آیا ما افرادی که جذب سازمان می‌کنیم شایستگی انجام آن کارها را دارند؟ ما باید نگاهی به جایی بیندازیم که این افراد قبل از آنکه جذب سازمان شوند قرار دارند، آنجا دانشگاه است. متأسفانه در دانشگاه به ایجاد مهارت، شایستگی و توانایی‌های حرفه‌ای آنان برای ورود به بازار کار توجهی نمی‌شود. ما اسم لیسانس و فوق لیسانس را تغییر دادیم به نام کارشناس و کارشناس ارشد، این یعنی کسی که به‌عنوان کارشناس در جوازهای وارد می‌شود باید کار بشناسد، ابعاد آن را تعریف و مدیریت کند. در مقطع بعدی که این فرد کارشناس ارشد می‌شود، یعنی باید خیلی در آن حوزه تسلط داشته باشد. شما بگویید چند درصد از کارشناسانی که فارغ‌التحصیل می‌شوند را می‌توانید مستقیماً در دانشگاه بردارید و در کمپانی کار را به او محول کنید و خیال‌تان راحت باشد که می‌تواند مراحل کاری را به خوبی پشت سر بگذارد. این یک شکاف واقعی است که بین دانشگاه‌های ما و صنایع ما وجود دارد. وزارت علوم، تحقیقات و فناوری چندی پیش پیشنهادی ارائه کردند که اساتید دانشگاه نمی‌توانند وارد هیأت علمی شوند

هم هنر و هم فروش در تئاتر مهم است

نداانظامی

روزنامه‌نگار هنری

داستان چیست؟ و چه اتفاقی می‌افتد که برخی از تئاترها پرفروش می‌شوند و برخی دیگر از تئاترها تعداد بازیگران و عوامل پشت صحنه آن از تعداد تماشاگران آن بیشتر است؟ آیا تنها اسم کارگردان، چهره‌های مطرح تئاتری و بعضا سسینمایی باعث فروش کار می‌شود؟ یا نه خلاقیت گروه نجات‌دهنده یک گروه نمایشی است؟

باید گفت که هیچ قانون و قاعده‌ای برای پرفروش شدن یا پر مخاطب شدن نمایش وجود ندارد، مگر یک کار خوب. البته کارگردان یک موضوع دیگر هم در این رابطه مطرح می‌کند؛ سالن نمایش. به عبارت دیگر موقعیت جغرافیایی سالن نمایش، امکاناتش در جذب تماشاگر به فاکتور مهمی تبدیل می‌شود.

البته باید گفت که تمام این موارد را می‌توان با مثال‌های عینی تکذیب کرد. چه بسیار نمایش‌هایی که افراد حرفه‌ای در آن حضور داشتند اما کار نفروخته و برعکس آن هم صادق بوده. کارهای خلاق دانشجویان تئاتر چنان پر مخاطب شده که کار به تمدید چند باره یک نمایش کشیده شده است. همچنین نمایش‌هایی که در سالن اصلی تئاتر شهر، تالار وحدت با حضور عوامل حرفه‌ای روی صحنه رفته و در نهایت نه تنها نتوانسته دستمزد بازیگران حرفه‌ای خود را بپردازد، بلکه هزینه‌های اولیه کار همانند دکور و لباس را هم در نیآورده است. در حالی‌که آن سوتر یک گروه جوان در جای دوری همچون فرهنگسرای نیاوران یا تماشاخانه‌های تازه تاسیس، نمایشی را روی صحنه برده که هم فروش مناسبی داشته و هم تماشاگران راضی از سالن بیرون رفته‌اند، درست برخلاف نمونه‌های بالا که مخاطب فکر کرده حیف از هزینه و زمانی که هدر داده است.

حال بیایید به شرایط ایده‌آل فکر کنیم؛ تئاتری حرفه‌ای که می‌تواند پرفروش و پرمخاطب هم باشد. اما کارگردان و دستیارش باید هم به تئاتر فکر کنند و هم به فروش نمایش تا دخل و خرج باهم بخواند.

شاید مهم‌ترین نکته را در این میان حضور یک مدیر تولید یا مشاور اقتصادی درست باید دانست، کسی که از علم اقتصاد، نحوه فروش و تبلیغات به درستی اطلاع داشته‌باشد و بداند که چه عواملی باعث فروش تئاتر می‌شود. البته حضور این شخص به این معنی نیست که هر تئاتری می‌فروشد، بلکه حضور این شخص در کنار یک کار حرفه‌ای و متناسب با نیازهای مخاطب باعث اسودگی خیال کارگردان و گروه می‌شود.

گرچه چندی است که مدیر تولید و تهیه‌کننده در تئاتر حضور جدی‌تر یافته، اما به نظر می‌رسد که تعداد این افراد کم‌تر از انگلستان یک دست است. افرادی که این روزها در گروه‌های حرفه‌ای مشغول فعالیت هستند که نه یک گروه، بلکه چندین گروه را همزمان با هم می‌گردانند. به نظر می‌رسد که نقش مدیر تولید را باید جدی گرفت، ایجاد دور،های تخصصی تولید تئاتر، اقتصاد تئاتر امری است که باید جدی گرفته شود. در این صورت حضور مدیر تولید حرفه‌ای که هم به اقتصاد تئاتر آشنا است، برای کارگردان حرفه‌ای و حتی کارگردان تازه وارد امنیت‌خاطر را به دنبال دارد، امری که باعث می‌شود کارگردان‌ها با خیال آسوده به تئاتر و آفرینش هنری فکر کنند و مسائل اقتصادی را به شخص دیگری واگذارند تا آنها به دخل و خرج، دستمزد بازیگران و اجاره سالن فکر کنند.

دور دنیا

سنؤل، پرشتاب‌تر از نیویورک و توکیو

منبع:بی‌بی‌سی

«پالی پالی»- به معنی «سرعی‌تر سریع‌تر»- تنها یک واژه مصطلح در سنؤل نیست بلکه یک شیوه زندگی است.
زندگی در پایتخت کره جنوبی، آنچنان به‌سرعت در حرکت است که با شلوغ‌ترین شهرهای دنیا رقابت می‌کند. شهروندان سنؤل معتقدند زندگی در این شهر مساوی با سختکوشی، ارائه خدمات و انجام دادن به‌موقع کارهاست. روچیکا ساهایی که دو سال پیش از سیدنی استرالیا به سنؤل مهاجرت کرده است، می‌گوید که این شهر پرانرژی‌ترین شهری است که تا به‌حال در آن زندگی کرده است. «باینکه در توکیو و نیویورک هم زندگی کردم ولی هیچ‌کدام از این شهرها از لحاظ سرعت توان رقابت با سنؤل را ندارند.» ساعت کاری در سنؤل تا بعد از ۱۰ شب هم ادامه دارد، اما بااین‌حال اشتیاق و تحرک ۱۰ میلیون شهروند این شهر به‌سختی و به‌ندرت متزلزل می‌شود. حتی در کنار خیابان‌های مدرن این شهر، بازارهای قدیمی و شلوغ زیرزمینی در حال فعالیتند. باوجود مشغله زیاد، رفتار مردم سنؤل بسیار دوستانه است و همیشه مشتاق کمک به دیگران هستند. ساهایی می‌گوید «مردم سنؤل خود را ایتالیایی‌های مشرق زمین می‌نامند و بسیار به آن می‌بالند. آنها بسیار مهربان و خوش‌مشرپ هستند، از بروز احساساتشان واهمه‌ای ندارند و آن را به‌وضوح نشان می‌دهند.» بین مردم سنؤل یک انرژی خلاق هم وجود دارد که باعث نوآوری در موسیقی، تکنولوژی و هنر مد می‌شود و این‌یکی از دلایلی است که سنؤل از قوی‌ترین اقتصادهای جهان است.
تیلور ایوانز دانش‌آموز آمریکایی که در دانشگاه کوکمین سنؤل مشغول به تحصیل است می‌گوید: «مردم کره جنوبی به دنبال یک هدف بزرگ هستند. مشاغل کوچک در سنؤل به‌شدت در تلاش برای ایجاد نوآوری، خلاقیت و جذب هر چه بیشتر مشتری هستند.» این ویژگی را می‌توان در کافه‌ای که برنامه‌های محبوب تلویزیونی را روی دیوار بتنی نمایش می‌دهد یا سالن آرایشی که لیست خدماتش را روی توپ بولینگ ارائه می‌کند دید.

کدام منطقه سنؤل را برای زندگی ترجیح می‌دهید؟

به گفته ساهایی، مهاجرانی که در سنؤل زندگی می‌کنند به دودسته تقسیم می‌شوند. دسته اول کسانی هستند که می‌خواهند شرایط زندگی کشور خودشان را در سنؤل پیاده کنند و دسته دوم کسانی هستند که می‌خواهند زندگی بومی سنؤل را تجربه کنند. ایثا اوون محله‌ای است در جنوب سنؤل که دسته اول این مهاجرین در آن زندگی می‌کنند و همزه‌ها و رستوران‌های بین‌المللی در آن مشغول به کارند. سونگ بوک دوئنگ محله‌ای دیگر در شمال سنؤل است. این محله که اکثرا مهاجرین در آن زندگی می‌کنند بیشتر جنبه فرهنگی دارد و تعداد زیادی گالری و بوتیک در آن دیده می‌شود. منطقه هاپ جیونگ در غرب سنؤل قرار دارد یک منطقه دانشگاهی است ولی به‌اندازه قسمت‌های دیگر سنؤل شلوغ و پر سروصدا نیست.

زندگی در خانه را بیشتر می‌پسندید یا برج‌های مسکونی؟

بیشتر مردم بومی سنؤل در مجتمع‌های بلند مسکونی زندگی می‌کنند. علاوه بر مقرون‌به‌صرفه‌تر بودن در هر یک از این مجتمع‌ها خدمات پزشکی، آرایشی و فروشگاه‌ی ارائه می‌شود که یک فرهنگ پرکارآمد مردم سنؤل به آن احتیاج دارد. زندگی در خانه بیشتر در محله‌هایی که مهاجرین در آن زندگی می‌کنند مثل اینا اوون و سنوئنگ بوک دوئنگ مرسوم هستند.

به کجای می‌خواهید سفر کنید؟

از طریق فرودگاه اینچئون سنؤل می‌توان به آسانی به شهرهای بزرگ آسیایی دسترسی داشت. از راه هوایی یکن فقط دو ساعت با سنؤل فاصله دارد، توکیو دو ساعت و نیم و هزینه بلیت‌ها کمتر از ۳۵۰،۰۰۰ وون (۳۰۰ دلار) است. مترو سنؤل هم سفرهای یک روزه داخلی را به‌شدت آسان می‌کند. از سنؤل تا شهر تاریخی و قدیمی سوون سیتی تنها یک ساعت با مترو راه است. سفر به پوسان دومین شهر بزرگ سنؤل تنها دو ساعت و نیم با قطار طول می‌کشد. فاصله سنؤل تا این شهر ۳۲۵ کیلومتر است.

هزینه زندگی چقدر است؟

با اینکه سنؤل به نسبت دیگر پایتخت‌های آسیایی شهر گران‌تری است اما باز به نسبت خود شهری است که زندگی در آن مقرون‌به‌صرفه است. به‌طور مثال هزینه حمل‌ونقل در سنؤل با مترو و اتوبوس ۱۲۵۰ وون (۱/۱۶ دلار) و هزینه تاکسی به ازای هر ۸ کیلومتر ۱۱۵۶۰ وون (۹/۹۴ دلار) است. قیمت منزل مسکونی در سنؤل تقریبا ۵۰درصد ارزان‌تر از خانه‌های مشابه در نیویورک یا لندن است. برای مثال هزینه زندگی در یک خانه ۸۵ متری فقط ۲،۳۰۰،۰۰۰ وون (۱،۹۷۷ دلار) است.

با خرید نکردن از فروشگاه‌های موادغذایی بین‌المللی در سنؤل هم می‌شود در هزینه زندگی صرفه‌جویی کرد. ساهایی می‌گوید خرید از مغازه‌ها و فروشگاه‌های محلی بسیار مقرون‌به‌صرفه و مفرح است. «قهوه تنها چیزی است که باید برای تهیه‌اش در این شهر پول زیادی خرج کنید. من حتی جرات حساب کردن پولی که اینجا برای قهوه پرداخت می‌کنم را هم ندارد.»

قاب

روزنامه‌گردین تعدادی از هیجان‌انگیزترین دفاتر کار در دنیا را انتخاب کرده است. شرکت تیکت‌مستر یکی از این دفاتر جالب و الهام‌بخش را دارد که میز پینگ‌پنگ، فوتبال دستی و البته ایکس‌باکس دارد. دفاتر کار الهام‌بخش، یکی از ترندهای مدیریتی جدید برای بالا بردن راندمان کاری است.



۳۶۰

سعی نکنید مثل استیو جابز باشید

رئیس فقید اپل شاید مدیر خوبی بوده اما رفتارش چیزی نیست که متخصصان مدیریت تأیید کنند

عصبانی است، سعی می‌کند آدم مودبی باشد. او ماهی یکبار کارمندانش را بیرون می‌برد تا با آنها غذا بخورد، خوش بگذرانند و این فرصت را به همه از جمله خودش بدهد تا بیشتر با هم آشنا شوند.»

با این حال نشان دادن آن بخش ترسناک از شخصیت –مثل کوپدین روی میز در جلسات– همیشه انتخاب غلط نیستند، دست‌کم مدیرانی هستند که این طور فکر می‌کنند. لوک جانسون کارآفرینی که فعالیت‌های زیادی داشته است و از سال ۱۹۹۹ شرکت‌های استارت‌آپ‌های کوچک و متوسطی را راه‌انداخته و فروخته یکی از این مدیران است. «مشاهداتی که من از تجربیات مستقیم خودم به دست آورده‌ام به من ثابت کرده‌اند که اگر می‌خواهید از دیگران پیشی بگیرید، باید بخشی فولادی و سخت در شخصیت‌تان داشته باشید.»

او می‌گوید در زندگی حرفه‌ایش کارآفرینان زیادی را دیده است که مودب نبوده‌اند و این به خاطر فشار زیادی که آنها در کارشان تحمل می‌کنند. من فکر می‌کنم که همه ما باید به تعارفات اجتماعی بنیادین احترام بگذاریم و همه ما که نمی‌توانیم این کار را بکنیم –من به اندازه بعدی گناهکار هستم– باید نادیده گرفته شویم.»

از زاویه کارمندان

سارا (نام مستعار) برای یک شرکت بین‌المللی حقوقی کار می‌کند. او معتقد است که سرخشت بودن در کارهای حقوقی، ارزشش را دارد؛ «این صنعت جایی است که خودمحور بودن به جای اینکه مانع باشد به آدم کمک زیادی می‌کند. رفتار خیلی خوب با همکاران به جای چیزی که بسیار ضروری و مهم باشد یک امتیاز ویژه است. طبیعت این صنعت این طور است که در آن افراد خودرأی زیادی که همه حضور آنها را احساس می‌کنند وجود دارد. این طبیعت فقط وقتی به افراد اجازه می‌دهد پیشرفت کنند که با آن مطابق باشند. من شخصا در محل کارم سعی می‌کنم با همکاران راحت باشم و برای‌شان جوگ تعریف می‌کنم. با این حال این بی‌زیبسن واقعا جدی است و اگر قرار است یک شرکت را اداره کنید، مسئولیت کارمندان و این واقعیت‌که

او می‌گوید حتی وقتی که استیو جابز برای دومین بار به شرکت اپل آمد، رفتارش را اصلاح کرد و با همکاران و کارمندانش کاملا ملایم‌تر برخورد می‌کرد.

چه کسی رئیس است؟

دیوید راولینسون، موسس شرکت رستوران پراپرتی که رستوران‌های زیادی را در لندن مدیریت و خریدوفروش می‌کند، معتقد است که آدم همیشه نمی‌تواند خوب و مودب باشد؛ «من فکر نمی‌کنم که آدم باید همیشه مراقب این باشد که با دیگران چه رفتاری می‌کند. گاهی از دست دادن کنترل یک فاکور انگیزه‌بخش خوبی است و چیزی بسود که من قبلا بارها مجبور شدم‌ام با آن کنار بیایم و داشته باشم. البته من از دست‌دادن کنترل را لذت‌بخش نمی‌بینم و باید آخرین کاری باشد که انجام می‌دهید.»

او می‌گوید با وجود اینکه گاهی نشان می‌دهد

جدول امروز

قیمت بلیت هواپیما

مبدا	مقصد	قیمت بزرگسال	قیمت خردسال
تهران	اصفهان	۱۷۰،۳۰۰	۸۸،۸۰۰
تهران	بندرعباس	۳۲۰،۸۰۰	۱۶۴،۱۰۰
تهران	تبریز	۱۸۵،۱۰۰	۹۶،۲۰۰
تهران	ساری	۱۲۶،۹۰۰	۹۷،۱۰۰
تهران	شیراز	۲۲۸،۶۰۰	۱۱۸،۰۰۰
تهران	عسلویه	۲۴۵،۵۰۰	۱۲۶،۴۰۰

قیمت‌ها به تومان



روزنامه‌گردین تعدادی از هیجان‌انگیزترین دفاتر کار در دنیا را انتخاب کرده است. شرکت تیکت‌مستر یکی از این دفاتر جالب و الهام‌بخش را دارد که میز پینگ‌پنگ، فوتبال دستی و البته ایکس‌باکس دارد. دفاتر کار الهام‌بخش، یکی از ترندهای مدیریتی جدید برای بالا بردن راندمان کاری است.



کیوسک

بی‌نهایت گیگا بایت

نتایج یک تحقیق در آمریکا مشخص کرده است که در سال‌های پیش رو، دنیا با انقلابی در زمینه ذخیره اطلاعات مواجه خواهد شد. این تحقیق که توسط یکی از زیرمجموعه‌های مجمع جهانی اقتصاد انجام شده، مشخص کرده است که تا سه سال دیگر مردم در سراسر دنیا به فضاهای نامحدودی برای ذخیره اطلاعات خود دسترسی پیدا خواهند کرد. این گزارش گفته است که این امکان مشخصا برای ۹۰ درصد دنیا فراهم خواهد شد. این امکان توسط شرکت‌های بزرگ آیتی با حمایت شرکت‌های تبلیغاتی فراهم خواهد شد. همین حالا هم شرکت‌های بزرگی مانند گوگل در بخش عکس خود و همینطور آمازون به کاربران اجازه می‌دهندد اطلاعات خود را در فضای نامحدود ذخیره کنند. ارائه این فضاهای نامحدود به کاربران باعث شده است که تولید دیتا از سوی آنان رشد چشمگیری داشته باشد. بر اساس همین تحقیق مشخص شده است که ۹۰ درصد همه دنیایی که در فضاهای اشتراک مجازی وجود دارد، به خاطر همین سیاست‌ها و در دو سال اخیر تولید شده است.

آینده در این زمینه البته خیلی روشن نیست. برای نمونه مایکروسافت یک پروژه بلندپروازانه برای ارائه فضای نامحدود به کاربرانش در سرویس اشتراک ابری خود را به نام وان‌درايو لغو کرده است. ارائه فضای نامحدود به کاربران توسط شرکت‌های بزرگ، همانطور که اشاره شد باعث افزایش فعالیت‌های خاص آنها در زمینه‌های مشخصی خواهد شد و شرکت‌های بزرگی با همکاری با شرکت‌های تبلیغاتی، به سود خواهند رسید.

گوگل موزه بریتانیا را جهانی می‌کند

موزه بریتانیا با همکاری بخش فرهنگی گوگل، تمامی آثار خود را به صورت مجازی در اختیار کاربران در سراسر دنیا خواهد داد. این پروژه بزرگ‌ترین پروژه بخش فرهنگی گوگل است که از سال ۲۰۱۱ همکاری‌اش را با موزه‌های زیادی در سراسر جهان آغاز کرده است. نیل مک‌کرگور رئیس موزه بریتانیا گفته است که توافق با گوگل روزی تاریخی برای موزه بریتانیا به شمار می‌رود، چون به این موزه امکان می‌دهد به هدفی که از قرن هجدهم داشته برسد و «کلکسیونی از تمامی دنیا برای تمام دنیا باشد».

او گفته است: «این ایده فانتزی ۲۵ سال پیش با آشنایی با اینترنت ایجاد شد و دنیای جدیدی به ما ارائه داد و حالا به لطف انستیتو فرهنگی گوگل این ایده دارد، زن‌ها همیشه متهم هستند که مدیران کم‌اثرتر هستند. اما همان‌طور که آقای داتنر هم‌عقیده است: «وقتی که مسئله مربوط به زنان باشد، ارائه چهره شخصیت جیج‌جینگو و نجسب خیلی راحت‌تر است.»

آمیت سود، رئیس انستیتو فرهنگی گوگل گفته است که یکی از اهداف سازمانش نزدیک کردن فرهنگ خواص به فرهنگ عامه است. او گفته است: این پروژه زیرمجموعه بخش دیدگاه خیابانی گوگل است که با هدف نزدیک کردن مردم دنیا به هم فعالیت می‌کند. دیدگاه خیابانی گوگل یکی از سرویس‌های محبوب این شرکت است که کاربران زیادی هم در دنیا دارد. این سرویس نه تنها تصاویر و اطلاعات را به کاربران می‌دهد که به کاربران این امکان را می‌دهد که خودشان این تصاویر و اطلاعات را ویرایش کنند یا حتی اطلاعاتی جدیدی به آن اضافه کنند. او گفته است که برای شرکت‌ش، این خیلی مهم است که وقتی مردم عادی عکس یک گربه را جست و جو می‌کنند، این فر صت را داشته باشند که مجسمه این گربه را هم در بهترین موزه‌های دنیا ببینند.

کل هزینه این پروژه را انستیتو فرهنگی گوگل

که یک سازمان غیرانتفاعی متعلق به گوگل است

تقبل می‌کند.