

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

با نوانی کار آفرینی مجموعه فیلم‌های جنگ ستارگان بیشتر آشنا شوید

درس‌های مدیریتی از «جنگ ستارگان»

هفته گذشته، دورانی جدید برای نسل کاملا تازه طرفداران جنگ ستارگان کلید خورد. همه امیدوارند که کارگردان سرشناس فیلم «The Force Awakens»، جی. جی. ابرامز، بخشی از نبوغ از دست رفته خود در سال‌های اخیر را دوباره به دست بیاورد و خاطره تجربیات نه چندان خوشایند مخاطبان فیلم‌هایش را پاک کند. با نگاهی به داستان جنگ ستارگان، ما سه...



۱۱

گزارش تحلیلی «فرصت امروز» از افزایش سهم بخش خصوصی در زیرساخت‌های حمل‌ونقل

بنادر و بزرگراه‌ها در انتظار آزادی

لازم این سرمایه‌گذاران خواهند بود که در آینده ایران نقش اصلی و اساسی را در اقتصاد کشور بازی می‌کنند. پس از آنکه مذاکرات گسترده‌ای برای مطرح شدن سرمایه‌گذاران جدید در طرح‌های زیرساختی کشور مطرح شد، حالا صحبت‌هایی که در دو معاونت وزارت راه و شهرسازی عنوان می‌شود، امیدها را برای...

۶

ایران را به شکلی کلی متحول کند. هرچند تا نهای نشدن برنامه ششم توسعه نمی‌توان به طور دقیق از آنچه دولت برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی اندیشیده آگاه شد اما شاید با بررسی پیشنهادها و طرح‌هایی که دولت در حال حاضر از آنها صحبت می‌کند، به خوبی روشن باشد که در صورت فراهم شدن شرایط

در شرایطی که به نظر می‌رسد اقتصاد ایران باید خود را برای هفته‌های آینده آماده کرده تا با لغو تحریم‌ها پذیرای رسمی سرمایه‌گذاران خارجی باشد، وزارت راه و شهرسازی گام‌های مهم دیگری را نیز در راستای افزایش توان بخش خصوصی داخلی برداشته که این موضوع با ترکیب خارجی‌ها می‌تواند آینده زیرساخت‌های حمل‌ونقل

سرمقاله

معضلات بانکداری، سد راه اقتصاد پس از تحریم



محمدصادق جنان صفت
عضو شورای سردبیری

رویکرد خارجی ایران در دوران ریاست جمهوری حسن روحانی این بوده و هست که با گروه کشورهای ۵+۱ بر سر پرونده هسته‌ای به توافق برسیم که این اتفاق افتاده است. اکنون اکثریت ایرانی‌ها انتظار دارند پیامدهای مثبت مصالحه بزرگ با غرب به نفع کسب‌وکار و معیشت آنها رقم بخورد. مدیران ارشد دولت یازدهم نیز وعده‌های قابل اعتنایی داده‌اند که...

برای مدیران

گزارش «فرصت امروز» از استراتژی‌های خلاقانه بازاریابی در نظام ارتباطی بانک‌های ایرانی

رضایت کارکنان

مهم‌تر از رضایت مشتریان

بسیاری از بانک‌ها و موسسات مالی اعتباری ایرانی از نبود برنامه راهبردی ارتباطی و بازاریابی رنج می‌برند یا به‌صورت ناقص و غیرمردود به طراحی استراتژی ارتباطی و بازاریابی روی آورده‌اند. از طرفی در سازمان‌های خدماتی توجه به کارمندان سازمان برگ برنده بسیاری از سازمان‌ها در راستای ایجاد رضایت سازمانی و برقراری ارتباطات اثربخش با مشتریان است. براساس آمارها هزینه جذب یک...



پرواز طیاره فرصت امروز

۱۰

معاون پارلمانی رئیس‌جمهور:

بدهی دولت ۵۰۰ هزار میلیارد تومان

بودجه جاری ۱۶۰ هزار میلیارد تومان

به گفته فعالان بازاری

تلفن همراه تا پایان سال ارزان نمی‌شود

۵

معاون پارلمانی رئیس‌جمهور:

بدهی دولت ۵۰۰ هزار میلیارد تومان

هزار میلیارد تومان اعلام کرده است. وی ادامه داد: همچنین کاهش شدید قیمت نفت به حدود ۳۷ دلار و کاهش صادرات آن از مشکلات اقتصادی دولت به شمار می‌رود. انصراری تصریح کرد: اما دولت تسلیم این مشکلات نخواهد شد و تلاش کرده خونریزی اقتصادی را که با تورم ۴۰ درصدی همراه بود کاهش دهد و بسته‌های سیاستی مختلف را در این راستا اجرا کند. وی با بیان اینکه رشد منفی اقتصادی کشور از ۶.۸ درصد در این دولت به ۱۱ درصد رسیده، گفت: این گامی بلند اما ناکافی برای دولت محسوب می‌شود.

معاون پارلمانی رئیس‌جمهور با اشاره به مشکلات اقتصادی دولت یازدهم، گفت: دشواری اقتصادی دولت یازدهم خصوصا در امسال در تاریخ انقلاب بی‌نظیر است. حجت‌الاسلام والمسلمین مجید انصاری در نخستین اجلاس سراسری اساتید دانشگاه‌های فرهنگیان کشور با بیان اینکه این دولت با حجم عظیم هزینه‌های جاری مواجه بوده، اظهار کرد: میزان این هزینه‌ها به ۱۶۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد که علاوه بر آن مطالبات سنگین چندصد هزار میلیاردی بر دوش دولت است که وزیر اقتصاد می‌تواند آن را محدود. ۵۰

معضلات بانکداری، سد راه اقتصاد پس از تحریم

اعطایی را با فاصله‌ای دور از این متغیر تعیین کنند. وقتی از مدیران بانک‌ها پرسیده می‌شود چرا نرخ سود سپرده‌گذاری بالایی به پس‌اندازکنندگان داده می‌شود یا آذوری می‌کنند که باید با موسسه‌های اعتباری غیرمجاز رقابت نابرابر کنند و اگر این کار را نکنند منابع کافی برای پرداخت پول پس‌اندازکنندگان را که هر ماه سود می‌خواهند ندارند. علاوه بر این مدیران بانک‌ها معتقدند ۳۰۰ هزار میلیارد تومان از منابع آنها فقط در دو جا یکی دولت و دیگری به‌کاران عمده قفل شده و بانک مرکزی نیز ۱۳ درصد از منابع آنها را به عنوان حساب ذخیره قانونی حبس کرده است. با توجه به اینکه بانک مرکزی برای دپوکرد وام بانک‌ها نرخ ۳۴ درصدی تعیین کرده است آیا بهتر نیست که از مردم با نرخ ۲۰ درصد قرض بگیریم؟ مدیران بانک‌ها از سوی دیگر معتقدند که رکود پدیدار شده در بخش مسکن و ملک به دلیل سیاست‌های دولت‌ها بوده و منابع بانک‌ها در جایی قفل شده است که در رکود آن نقش نداشته‌اند. رکود بزرگ سال‌های دهه ۱۳۹۰ نیز ربطی به بانک‌ها نداشته است. اما دولت و بانک مرکزی به عنوان متحدها طبیعی معتقدند بانک‌ها تنها نهادهای سودآور در همین شرایط هستند و در شرایطی که با نرخ‌های ۲۵ تا ۳۰ درصد اعتبار می‌دهند و بخش قابل توجهی از منابع سپرده‌گذاران را نیز به شرکت‌های تابعه خود وام می‌دهند که خلاف قانون است. یکی دیگر از نشانه‌های شکست بازار اعتبارات بانکی فقدان نوآوری و رقابت در مجموعه بانک‌های ایرانی از جمله‌های خارجی است. این وضع موجب شده که بازار پول ایران که بسیار بزرگ‌تر از بازار سرمایه است به حالت استیصال برسد و کل اقتصاد را از تعادل خارج کند و به مثابه سد تکنولوژی و اقتصاد پس از تحریم نمایان شود. برخی امیدواری‌ها اما وجود دارد که پس از تحریم این نظام مستاصل را از حالت فعلی بیرون آورد. کاهش مداوم تورم، استفاده از ابزارهای تازه بانکی و تکنولوژی روزآمد و کاهش هزینه‌های بانکداری از امیدهای آتی است.

محمدصادق جنان صفت
رویکرد خارجی ایران در دوران ریاست جمهوری حسن روحانی این بوده و هست که با گروه کشورهای ۵+۱ بر سر پرونده هسته‌ای به توافق برسیم که این اتفاق افتاده است. اکنون اکثریت ایرانی‌ها انتظار دارند پیامدهای مثبت مصالحه بزرگ با غرب به نفع کسب‌وکار و معیشت آنها رقم بخورد. مدیران ارشد دولت یازدهم وعده‌های قابل اعتنایی داده‌اند که برخی از مشکلات پس از لغو تحریم‌ها کاهش می‌یابند. این ادعا وجود دارد که اقتصاد ایران پس از لغو تحریم در مسیر رشد بیشتر تولید ناخالص داخلی حرکت خواهد کرد. اما کارشناسان معتقدند بعضی از بخش‌های اقتصاد ایران به مثابه ترمز عادی شدن زندگی اقتصادی عمل خواهند کرد. یکی از بخش‌های بسیار مهم در اقتصاد ایران نظام بانکی است که گروه‌های آن پرشمار و بازنشده شده‌اند و هر روز که سبزی می‌شود ابعاد معضل در شبکه بانکداری بیشتر می‌شود. مشکلاتی مثل نرخ بهره، مطالبات معوقه و ناکارآمدی بانک‌ها در جمع‌آوری مطالبات خود، انجماد دارایی بانک‌ها در بخش مسکن، رقابت برای پرداخت نرخ سود سپرده‌گذاری بیشتر در شرایط کاهش نرخ تورم، رقابت نابرابر با مجموعه‌ای از موسسه‌های اعتباری غیرمجاز و وابسته به نهادهای خاص، دخالت‌های بی‌شمار از اندازه بانک مرکزی و... مجموعه‌ای از گره‌های بانکی‌اند که در هم فرو رفته و معلوم نیست که از کجا باید باز شود. برای روشن شدن ابعاد پیچیده بانکداری مستاصل امروز ایران از موضوع «نرخ بهره» شروع می‌کنیم. در هر جامعه‌ای نرخ بهره بانکی با نرخ تورم موجود و نرخ تورم انتظاری رابطه مستقیم دارد و تحولات کمی آن با این متغیر تنظیم می‌شود. در شرایطی که نرخ تورم در ایران روندی کاهش‌دهنده دارد و دولت و بانک مرکزی با هم‌دستی صدها کارخانه‌دار کوچک و بزرگ از بانک‌ها می‌خواهند نرخ بهره را کاهش دهند، چرا این اتفاق نمی‌افتد؟ مدیران بانک‌ها به‌دردستی می‌گویند که آنها برای تجهیز منابع، نرخ سود بالا به سپرده‌گذاران می‌دهند و نمی‌توانند نرخ تسهیلات

مهم‌ترین پیش‌بینی‌های اقتصادی سال ۲۰۱۶ از رونق اقتصاد ایران تا جهنمی‌ترین نقطه زمین

گسترده تسهیل مقداری پول در بانک مرکزی اروپا، تاثیر مثبتی بر رشد اقتصادی اروپا خواهد گذاشت. همه این موارد زمان خواهد برد. متاسفانه بحران مهاجرت اروپا و شیخ حملات تروریستی در سراسر این قاره در سال ۲۰۱۶ ادامه خواهد یافت. این امر به افراط‌گرایی سیاسی که هم‌اکنون در دولت‌های راست‌گرای مجارستان و لهستان مشاهده می‌شود، دامن می‌زند. اقتصاد یونان اکنون که خطر خروج از منطقه یورو را دفع کرده است، تا پایان سال ۲۰۱۶ همچنان حرکت آهسته‌ای خواهد داشت. از هم‌اکنون همه توجهات معطوف ایتالیا شده که منبع احتمالی بحران بزرگ بعدی در منطقه یورو خواهد بود. اقتصاد ایتالیا در مقایسه با ۱۵ سال قبل که به یورو پیوست، از نظر واقعی کوچک‌تر شده و بحران بدهی‌اش از کنترل خارج شده است. بانک‌های کوچک‌تر در حال فروپاشی هستند و پنجره فرصت برای اصلاحات اقتصادی بسته می‌شود.

در قبرس پیشرفت مذاکرات صلح، دورنمای توافق در سال ۲۰۱۶ را پیش رو قرار داد تا آخرین پایتخت تقسیم شده اروپا مجددا متحد شود. انگلیس سریع‌ترین رشد اقتصادی را در هر دو سال ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ در میان اعضای گروه ۷ داشته است. رشد اقتصادی این کشور در سال ۲۰۱۶ ادامه خواهد یافت البته با روند آهسته‌تری صورت می‌گیرد به‌ویژه که تنش‌ها و تردیدها بر سر همه‌پرسی آینده درباره ارتکاب خودکشی اقتصادی و ترک اتحادیه اروپا بالا گرفته و به سرمایه‌گذاری‌ها لطمه وارد کرده و آشفته‌گی اقتصادی این کشور را افزایش داده است.

کشور ایرلند در مقایسه با همه کشورهای عضو گروه بریک، سرمایه‌گذاری آمریکایی بیشتری را جذب خواهد کرد و در سال ۲۰۱۶ سریع‌ترین نرخ رشد را در میان اقتصادهای توسعه‌یافته خواهد داشت. بیشتر کشورهای گروه بریکس که شامل برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی است، در چنان وضعی گرفتار شده‌اند که مشکل بتوان تصور کرد از کجا باید شروع کنند. سال ۲۰۱۶ همچنان سنال پرکالوسی برای برزیل خواهد بود. اقتصاد این کشور ۵ درصد در سال ۲۰۱۵ کوچک شده و در سال جدید بهتر نخواهد بود. برزیل مانند بیشتر کشورهای گروه بریکس فرصت انجام اصلاحات اقتصادی در زمان مناسب را از دست داد و اکنون تاوان آن را پس می‌دهد. در روسیه هزینه نظامی سنگین برای تسلیحات نظامی منجر به مشکلات بودجه‌ای برای دولت خواهد شد. در این بین، روبل همچنان روند نزولی خود را به سوی نرخ مبادله سه‌رقمی ادامه می‌دهد. تنش‌ها با همسایگانی مانند ترکیه، اقتصاد روسیه را در رکود نگه خواهد داشت و ادامه ریزش قیمت نفت که صادرات اصلی روسیه است، ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور این کشور را تحت فشار نگه خواهد داشت. در چین در شرایطی که همه شاخص‌های اقتصادی به بفرنج شدن شرایط اقتصادی و دشواری برای حفظ نرخ رشد ۳ درصدی اشاره دارند، دولت دیگر نمی‌تواند ادعا کند اقتصاد با نرخ ۷ درصد رشد می‌کند. سیاست کاهش نرخ بهره و پایین نگه داشتن ارزش

پایگاه اینترنتی انگلیسی «گلوبال پرسپکتیو» پیش‌بینی‌های خود را از موضوعات مهمی که بر اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۶ تاثیر خواهند گذاشت، منتشر کرد. براساس پیش‌بینی این پایگاه اینترنتی، در مجموع ۲۰۱۶ سال مثبتی برای اقتصاد جهانی خواهد بود. روند احیای آهسته‌ای که از سال ۲۰۰۸ آغاز شده است، ادامه خواهد یافت و با وجود مشکلاتی که در بازارهای نوظهور و نوسان در بازارهای کالا و ارز وجود دارد، روند توسعه جهان توسعه‌یافته تسریع می‌شود. **اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۱۵** به طور متوسط هر هفته ۵۰ هزار شغل ایجاد کرد و این روند در سال ۲۰۱۶ ادامه خواهد یافت و نرخ رشد آن به ۲.۵ درصد می‌رسد که با در نظر گرفتن کنده نرخ رشد اقتصاد جهانی، خوب است. اگرچه آمریکا در دوران رکود بزرگ، ۸ میلیون شغل از دست داد اما از آن زمان بیش از ۱۳ میلیون شغل ایجاد کرده و این روند در سال ۲۰۱۶ تسریع خواهد شد. **دلار قوی‌تر و ادامه افت ارزش ارزهای اقتصادی‌های نوظهور و متکی به کالا**، مانند هند و چین، در سال ۲۰۱۶ شغل آمریکا در برابر ارزهای دیگر خواهد شد. **تداوم اختلاف در سیاست نرخ بهره میان آمریکا و شرکای تجاری بزرگ این کشور** به‌خصوص منطقه یورو که اجرای سیاست تسهیل مقداری پول را در سال ۲۰۱۶ گسترش خواهد داد، به تداوم قوی شدن دلار کمک خواهد کرد. اگرچه شرکت‌های آمریکایی برای افزایش سودشان به سختی تلاش می‌کنند اما نفت ارزان و تقاضای داخلی رو به افزایش، رشد اقتصاد داخلی را قوی نگه خواهد داشت. **تنگنای که غالبا فراموش می‌شود این است که اقتصاد آمریکا به میزان زیادی متکی به مصرف داخلی بوده و صادرات کمتر از ۱۵ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌دهد در حالی که این رقم برای کشورهای مانند ایرلند بیش از ۱۰۰ درصد است.** این موضوع به معنای آن است که پیامد رشد ضعیف در اروپا و ریزش آهسته‌ای که در اقتصاد چین، روسیه و برزیل روی می‌دهد، برای اقتصاد آمریکا محدود است. **از نظر ژئوپلیتیکی** این وجود نگرانی‌هایی که نسبت به حمله‌ای تروریستی احتمالی وجود دارد، آمریکا نسبتا از بی‌ثباتی که در سایر نقاط جهان روی می‌دهد، مصون خواهد ماند. **با این‌همه آمریکایی‌ها ممکن است این احساس را نداشته باشند که اقتصادشان گرمی و رونق پیدا کرده است.** **احیای تدریجی اروپا** از نظر تاریخی این آمریکا بوده که همواره اقتصاد جهانی را از رکود خارج کرده و این بار هم هیچ تفاوتی ندارد. با این‌همه این پروسه بسیار آهسته‌تر از گذشته خواهد بود و بهبود اوضاع شرکای تجاری بزرگ آمریکا مانند اروپا و آسیا در بهترین حالت، تدریجی خواهد بود. **اقتصاد اروپا پس از سال‌ها رکود، به تدریج شروع به رشد کرده و اگرچه این روند در سال ۲۰۱۶ ادامه خواهد یافت اما در شرایط وجود بدهی دولتی کمرشکن، بی‌ثباتی ژئوپلیتیکی و موج شدید بیکاری جوانان روی می‌دهد.** **خبر خوب برای اروپا این است که کاهش شدید ارزش یورو، نفت ارزان، تقاضای صادرات از سوی آمریکا و برنامه**

آب

افزایش قیمت آب در دستور کار نیست
احتمال جیره‌بندی آب در تابستان

وزیر نیرو با تاکید بر اینکه افزایش قیمت آب برنامه‌ریزی شده در دستور کار نیست، گفت: اگر الگوی مصرف آب اصلاح نشود، احتمال جیره‌بندی آب وجود دارد.

به گزارش مهر، حمید چیت‌چیان با تاکید بر اینکه احتمال جیره‌بندی آب در سال آینده کم‌ترنگ شد گفت: با توجه به افزایش ۳۵ درصدی بارندگی در سال جاری نسبت به سال‌های گذشته امیدواریم در سال آینده نیازی به جیره‌بندی آب نباشد. وزیر نیرو اظهارداشت: البته اگر الگوی مصرف اصلاح نشود ممکن است کشور دچار جیره‌بندی آب شود. تامین آب تابع بارش هرساله نیز هست و امسال تا امروز که سه ماه و ۱۰ روز از سال آبی گذشته، متوسط افزایش بارندگی کشور نسبت به سال‌های گذشته ۳۵ درصد بوده است. چیت‌چیان ادامه داد: در حوزه آب به‌صورت طبیعی دارای مشکلاتی هستیم و آنچه می‌تواند کشور را بر کمبود آب غلبه دهد کیفیت مصرف آب است، یعنی اگر در چگونگی مصرف آب در بخش‌های گوناگون تجدید نظر نشود، این مشکل برطرف خواهد شد.

وی افزود: ایران در یک منطقه خشک و نیمه‌خشک قرار گرفته و همواره در معرض تهدید کم‌آبی به‌سر می‌برد. منابع آبی کشور در نتیجه تغییر اقلیم، ۱۵ سال خشکسالی پیاپی و گرم‌تر شدن هوا کاهش پیدا کرده و این در حالی است که نیاز ایران به آب به دلیل افزایش جمعیت، مصارف شرب، شهری، کشاورزی و صنعتی روزبه‌روز افزایش پیدا می‌کند.

وزیر نیرو گفت: درباره افزایش قیمت آب برنامه‌های نداشتیم و افزایش قیمت‌های احتمالی را نیز باید به‌صورت موردی بررسی و علت‌یابی کرد.

پتروشیمی

فاینانس ۱۶ میلیارد دلاری
برای طرح‌های پتروشیمی ایران

مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: ۱۶ طرح پتروشیمی با اعتبار مورد نیاز ۱۶ میلیارد یورپی برای فاینانس چین معرفی شده که تاکنون ۱۲ میلیارد یورو برای دریافت تسهیلات به بانک مرکزی معرفی شده‌اند.

به گزارش شانا، امیرحسین فلاح اظهار داشت: بانک‌های داخلی با توجه به محدودیت‌های موجود، تاکنون کمک‌های زیادی به وزارت نفت نداشته‌اند و بدون آنها برنامه‌های پیشین این وزارتخانه در زمینه تامین سرمایه به خوبی پیش نمی‌رفت.

به گفته این مقام مسئول، سیستم بانکی کشور با محدودیت سرمایه روبه‌رو است، اما شورای پول و اعتبار، فاینانس چین و صندوق توسعه ملی را از مقررات آیین‌نامه سندیکایی استثنا کرد.

وی افزود: ۱۶ طرح پتروشیمی با اعتبار مورد نیاز ۱۶ میلیارد یورپی برای فاینانس چین معرفی شده که از این مقدار تاکنون ۱۲ میلیارد یورپی آن برای دریافت تسهیلات به بانک مرکزی معرفی شده‌اند؛ همچنین هشت طرح از این طرح‌ها تأییدیه فاینانسور گرفته‌اند که اعتبار اسنادی پنج طرح باز شده است.

مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی پتروشیمی یادآور شد: طولانی شدن روند تامین سرمایه از طریق فاینانس چین، به دلیل بورکراسی اداری در این کشور و محوریت‌های ساختار فاینانس است. به گفته فلاح، در توافق رؤسای جمهور ایران و چین، دو طرف موافقت خود را با ساز و کار «پک به سه» برای فاینانس طرح‌ها اعلام کردند؛ به عبارتی، چین سه برابری پول مسدود شده ایران در طرح‌های پتروشیمی سرمایه‌گذاری می‌کند.

وی با اشاره به تلاش و جدیت بانک‌های ایرانی برای کمک به انتقال این فاینانس، خاطرنشان کرد: تشریح شرایط جاری صنعت پتروشیمی، استفاده از بانک‌های خارجی و موسسه‌های پوشش بیمه‌های خارجی و داخلی برای سرمایه‌گذاری صنعت پتروشیمی در صندوق توسعه ملی نیز در دستور کار قرار دارد. این مقام مسئول تصریح کرد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران با توجه به قانون نمی‌تواند سرمایه‌گذاری با فاینانس خارجی مجموعه‌های بخش خصوصی را تضمین کند و این مهم، مسئولیتی است که باید سازمان‌های دیگر بر عهده بگیرند. وی یادآور شد: باید ابرازهای جدید را شناسایی کرد و با توجه به قوانین موجود کشور به شرکت‌ها و طرح‌های پتروشیمی معرفی شوند.

مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ملی صنایع پتروشیمی در پایان بیان داشت: بانک‌های داخلی با توجه به استانداردها و مقررات بین‌المللی، حتی به‌صورت سندیکایی نیز امکان تامین منابع موردنیاز این صنعت را ندارند، بنابراین باید امکانات، شرایط و زیرساخت‌های لازم برای ورود سرمایه، دانش، فناوری و فاینانس خارجی مهیا شود.

گره کور قراردادهای صنعت برق
پس از افزایش قیمت دلار

بر چند صد میلیون تومان است.

دبیر هیات‌مدیره شرکت گروه‌های فنی و مهندسی بین‌المللی هشتم، بلاتکلیفی پیمانکاران در قبال شخصی که تامین بخشی از کالاها و قطعات پروژه را عهده‌دار شده‌اند، دیگر مشکل پیش روی پیمانکاران می‌داند. به گفته وی پیمانکاران نمی‌دانند که باید قرارداد خرید کالاهایی را که برای انجام پروژه به سازندگان یا فروشندگان سفارش داده‌اند؛ فسخ کنند یا اینکه قرار است در زمانی که وزارت نیرو تعیین می‌کند، بار دیگر اجرای قرارداد به جریان افتد. مهم‌ترین مشکل پروژه‌های معوق از نگاه معین تقوی پر شدن سقف دریافت پروژه از سوی پیمانکاران است. وی بیان می‌کند: براساس ضوابط دولتی، پیمانکاران فقط می‌توانند تعداد محدودی پروژه جذب کنند. وقتی بخشی از توان جذب پروژه آنها درگیر یک طرح معوق باشد و اجرای این طرح هم به دلیل تغییر شرایط غیراقتصادی شود، پیمانکار نمی‌تواند از سایر ظرفیت‌های موجود در بازار کار استفاده کند.

۱۸۰۰میلیارد تومان ارزش

پروژه‌های بلاتکلیف

مهدی مسایلی، دبیر کارگروه مشترک تأسیسات و محاسبات در گفت‌وگو با

«فرصت‌امروز» بیان می‌کند: براساس اطلاعاتی که در سال ۹۲ توسط سندیکای برق جمع‌آوری شد، ارزش پروژه‌های متوقف شده در بخش انتقال هزار میلیارد تومان و در بخش توزیع ۸۰۰ میلیارد تومان بود.

وی اضافه می‌کند: حدود ۵۰ تا ۱۰۰ قرارداد متوقف شده در بخش انتقال وجود دارد که به دلیل تغییرات نرخ ارز، امکان ادامه آنها وجود ندارد. بخشنامه‌های جبرانی از سوی دولت هم پاسخگوی ضرر و زیان این قراردادها نیست.

دبیر کارگروه مشترک تأسیسات و محاسبات در گفت‌وگو با

وی تأکید می‌کند: اعضای سندیکای برق از دولت کار فراقانونی نمی‌خواهند، بلکه انتظار داریم دستگاه‌های نظارتی نظیر سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و دیوان محاسبات که به تأسیسات و محاسبات در گفت‌وگو با

توانبر مشکل را منطقی
حل کند

امیر حسین طاهرزاده، عضو هیات‌مدیره شرکت فولمن هم در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» بیان می‌کند: بخش خصوصی در بروز مشکلات کنونی هیچ نقشی نداشته است، در نتیجه از دولت انتظار می‌رود مشکلات و بحران‌های پیش آمده را به شکل منطقی حل کند.

نایب رئیس کمیته پست‌سازان سندیکای برق ادامه می‌دهد: متأسفانه توانبر کارگروه مشخصی برای دسته‌بندی مشکلات قراردادهای معوق و ارائه راه‌حل برای آنها ندارد.

طاهرزاده درباره تبعات بلاتکلیف ماندن پروژه‌های صنعت برق، می‌گوید: حدود شش تا هفت سال پیش که صنعت برق نقدینگی کافی در اختیار داشت، ظرفیت نصب شده نیروگاهی در کشور ۲۰ درصد بیش از نیازها بود. در آن زمان امکان صادرات برق هم داشتیم و از برنامه‌ها جلو بردیم، اما در حال حاضر از یک برانه عقب هستیم.

وی اضافه می‌کند: به محض اتمام فضای رکود و فعال شدن صنایع بزرگی نظیر فولاد یا معدن به طور قطع در سال‌های آینده دچار خاموشی خواهیم شد، زیرا برنامه‌های توسعه‌ای صنعت برق اجرا نشده‌است. به‌زودی تاگزیر خواهیم شد برق صادراتی را صرف تامین نیازهای داخلی کنیم.

وی ادامه می‌دهد: فسخ پیمان‌ها یا خاتمه‌دادن قراردادها، راهکارهای دیگر پیش روی دولت است اما با فسخ قرارداد بسیاری از صاحبان کسب‌وکار ورشکسته می‌شوند و این مسئله تبعات اجتماعی زیادی دارد. برای خاتمه دادن قراردادها هم باید طرفین با هم به گفت‌وگو بنشینند و بهترین گزینه را انتخاب کنند.

دبیر کارگروه مشترک تأسیسات و محاسبات می‌کند: برای خروج از وضعیت فعلی نیاز به یک عفو عمومی و تدبیر عوامی از سوی دولت داریم تا ضمانتنامه‌های بانکی پیمانکاران آزاد شود. در حال حاضر، قراردادهای معوق در حالت کما به سر می‌برند و بلاتکلیف هستند.



تر کمستان به نخستین تامین‌کننده گاز چین تبدیل شد



کاهش ۲۹/۲ درصدی را تجربه کرد و ارزش کل صادرات گاز تاکنون به ۳۷۱ میلیون ۹۷۰ هزار دلار رسید. لازم به ذکر است که هزینه‌های تولید هر تن گاز در ازبکستان نیز به میزان ۱۱۹ دلار کاهش یافته و به ۳۲۷ دلار رسیده است. براساس اطلاعات منتشر شده در گزارش مربوط به واردات گاز طبیعی چین از کشورهای آسیای میانه و در بازه زمانی ماه‌های ژانویه تا نوامبر، ارزش گاز ازبکستان نیز به ۳۵/۸ درصد می‌رسد که این رقم تر کمستان را به نخستین تامین‌کننده انرژی مورد نیاز چین بدل ساخته است. عشق‌آباد از صادرات منابع گاز به چین در حالی انقاف می‌افتد که براساس گزارش‌ها هزینه تولید هر تن گاز به میزان ۱۱۶/۸ دلار کاهش یافته و به ۳۸۷/۸ دلار رسیده است. براساس اطلاعات موجود سهم گاز تر کمستان از کل واردات گاز طبیعی چین در ۱۱ ماهه ابتدایی سال ۲۰۱۵ میلادی به

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: مجله گاز طبیعی اروپا

میزان واردات گاز طبیعی چین در ماه‌های ژانویه و نوامبر سال ۲۰۱۵ میلادی و در مقایسه با سال گذشته افزایش یافت و به ۵۰ میلیارد ۱۵۰ میلیون کیلو متر مربع رسید. این در حالی است که اطلاعات منتشر شده از سوی گمرک چین نشان می‌دهد که در مدت زمان مشابه قیمت گاز طبیعی وارداتی چین به میزان ۱۵/۳ درصد کاهش یافته و به ۲۲ میلیارد و ۲۹۰ میلیون دلار رسیده است.

براساس اطلاعات منتشر شده و با توجه به حجم گاز صادراتی تر کمستان به چین، این کشور به نخستین تامین‌کننده انواع گازهای مورد نیاز چین بدل شده و طی یازده ماه گذشته ۱۷/۹۵۸ میلیون تن به چین صادرات داشته که این میزان در مقایسه با سال گذشته افزایش ۶/۷ درصد نشان می‌دهد. با وجود افزایش حجم منابع گاز صادراتی تر کمستان به چین، درآمد‌های این کشور از محل صادرات منابع

نفت



یک مقام مسئول:

مناقصه حفاری ۲۰ حلقه چاه
آزادگان جنوبی برگزار می‌شود

مجرى طرح توسعه میدان آزادگان جنوبی از برگزاری مناقصه برای حفاری ۲۰ حلقه چاه در این میدان طی هفته‌های آینده خبر داد و گفت: مناقصه در دو مرحله برگزار می‌شود.

به گزارش ایرنا از وزارت نفت، محمود مرعشی با بیان اینکه در هفته‌های آینده مناقصه حفاری ۲۰ حلقه چاه میدان آزادگان جنوبی از طریق فراخوان در روزنامه‌ها منتشر خواهد شد، تصریح کرد: مناقصه ذکر شده در سطح شرکت‌های داخلی برگزار می‌شود.

این مقام مسئول، سابقه فعالیت شرکت‌ها در عرصه حفاری و به‌روز بودن دکل‌ها را از جمله مولفه‌هایی یاد کرد که در ارزیابی فنی و کیفی مورد توجه قرار می‌گیرد.

به گفته مرعشی، متراژ حفاری چاه‌ها در میدان آزادگان جنوبی تاکنون ۲۰۰ هزار متر بوده و امید می‌رود سال آینده شاهد افزایش تولید زودهنگام از این میدان مشترک با عراق باشیم.

هم‌اکنون تولید زودهنگام میدان آزادگان جنوبی روزانه ۵۰ هزار بشکه است که طبق برنامه‌ریزی انجام شده، قرار است سال آینده ۳۰ هزار بشکه به این میزان اضافه شود. مجرى طرح توسعه میدان آزادگان جنوبی درباره روند اجرای کار در بخش‌های سطح الارضی (روزمینی)، تصریح کرد: هم‌اکنون پیمانکاران بخش‌های مختلف در مرحله طراحی و خرید کالا هستند.

وی همچنین از انعقاد قرارداد با شرکت حفاری تدبیر (وابسته به گروه توسعه انرژی تدبیر) برای حفاری ۲۰ حلقه چاه با چهار دکل حفاری خبر داد و افزود: دکل‌های این شرکت از هفته آینده و به تناوب در یک بازه زمانی ۱،۵ ماهه برای حفاری در موقعیت آزادگان جنوبی مستقر می‌شوند.

مرعشی یادآور شد: تعداد دکل‌های حفاری میدان آزادگان جنوبی با اضافه شدن این چهار دکل در آینده نزدیک به ۲۰ دکل افزایش می‌یابد.

وی ادامه داد: احتمال می‌رود به دلیل تکلیف شرکت ملی صنایع نفت‌خیز جنوب برای افزایش تولید، به موازات ورود دکل‌های شرکت حفاری تدبیر، چهار دکل شرکت مناطق نفت‌خیز جنوب، منطقه را ترک کرده و در محدوده شرکت خود به کار گرفته شوند؛ در این ترتیب، در این مقطع تعداد دکل‌های آزادگان جنوبی به ۲۰ عدد افزایش می‌یابد، اما با خروج تدریجی دکل‌های مناطق نفت‌خیز جنوب تعداد دکل‌ها دوباره همان ۱۶ عدد می‌شود.

هدف از توسعه میدان آزادگان جنوبی تولید روزانه ۳۲۰ هزار بشکه نفت خام (با احتساب تولید زودهنگام) در فاز اول و افزایش تولید روزانه ۲۸۰ هزار بشکه نفت خام (در مجموع) ۶۰۰ هزار بشکه نفت خام در روز) در فاز دوم است.

ایران و روسیه در ساخت دکل‌های
نفتی همکاری می‌کنند

شرکت مجتمع کشتی‌سازی و صنایع فراساحل ایران (ایزوپکو) از امضای قراردادی با شرکت روسی کشتی‌سازی کراسنی باریکادی برای ساخت دکل نفتی و انتقال فناوری خبر داد. به گزارش ایرنا، حمید رضاییان، مدیرعامل ایزوپکو گفت: ایزوپکو با این توافق می‌تواند از تاسیسات شرکت روسی برای ساخت برخی تجهیزات خاص استفاده کند.

الکساندر ایللی جف، مدیرعامل شرکت کراسنی باریکادی نیز به رسانه‌های روسیه گفت: به مدد حمایت مالی و بیمه‌ای دولت روسیه ما آماده ارائه نسبت به مدت مشابه در سال گذشته کاهش ۶/۵ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش گاز وارداتی چین از قزاقستان نیز به مانند ترکمنستان و قزاقستان دچار افت شده و با ۳۱/۲ درصد کاهش به ۳۷۱ میلیون ۹۷۰ هزار دلار رسیده است.

روسیه نیز با صادرات ۱۹۸ هزار و ۳۲۰تن گاز طبیعی به چین، دیگر صادرکننده انرژی به پکن محسوب شده و بر خلاف کشورهای آسیای میانه در بازه زمانی ژانویه تا نوامبر سال ۲۰۱۵ میلادی و در مقایسه با مدت مشابه در سال میلادی قبیل از آن ۵۱/۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. ارزش گاز طبیعی صادراتی روسیه به چین نیز روند رو به رشدی داشته و به میزان ۲۷/۸ درصد افزایش یافته و به ۱۱۱ میلیون و ۲۷۰ هزار دلار رسیده؛ این در حالی است که متوسط هزینه تولید هر تن گاز طبیعی در روسیه نیز کاهش یافته و به ۵۶۱/۰۷ دلار در هر تن بالغ می‌شود.

چین صادر کرده است. واردات گاز قزاقستان از سوی چین نیز از روند نزولی بی‌نصیب نمانده و نسبت به مدت مشابه در سال گذشته کاهش ۶/۵ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش گاز وارداتی چین از قزاقستان نیز به مانند ترکمنستان و قزاقستان دچار افت شده و با ۳۱/۲ درصد کاهش به ۳۷۱ میلیون ۹۷۰ هزار دلار رسیده است.

روسیه نیز با صادرات ۱۹۸ هزار و ۳۲۰تن گاز طبیعی به چین، دیگر صادرکننده انرژی به پکن محسوب شده و بر خلاف کشورهای آسیای میانه در بازه زمانی ژانویه تا نوامبر سال ۲۰۱۵ میلادی و در مقایسه با مدت مشابه در سال میلادی قبیل از آن ۵۱/۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. ارزش گاز طبیعی صادراتی روسیه به چین نیز روند رو به رشدی داشته و به میزان ۲۷/۸ درصد افزایش یافته و به ۱۱۱ میلیون و ۲۷۰ هزار دلار رسیده؛ این در حالی است که متوسط هزینه تولید هر تن گاز طبیعی در روسیه نیز کاهش یافته و به ۵۶۱/۰۷ دلار در هر تن بالغ می‌شود.

چین صادر کرده است. واردات گاز قزاقستان از سوی چین نیز از روند نزولی بی‌نصیب نمانده و نسبت به مدت مشابه در سال گذشته کاهش ۶/۵ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش گاز وارداتی چین از قزاقستان نیز به مانند ترکمنستان و قزاقستان دچار افت شده و با ۳۱/۲ درصد کاهش به ۳۷۱ میلیون ۹۷۰ هزار دلار رسیده است.

روسیه نیز با صادرات ۱۹۸ هزار و ۳۲۰تن گاز طبیعی به چین، دیگر صادرکننده انرژی به پکن محسوب شده و بر خلاف کشورهای آسیای میانه در بازه زمانی ماه‌های ژانویه تا نوامبر، ارزش گاز ازبکستان نیز به ۳۵/۸ میلیون تن به

انتقاد تولیدکنندگان به برگزاری فستیوال صنعت لوازم خانگی توسعه و نوآوری با تولید انبوه امکان پذیر است

مولود غلامی

در حالی که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تصمیم دارد با همکاری مرکز فن بازار ملی ایران ۲۱ دی ماه دومین فستیوال نوآوریها و فرصتی برای سرمایه‌گذاری در حوزه تخصصی صنعت لوازم خانگی، برگزار کند، تولیدکنندگان صنایع و لوازم خانگی معتقدند برگزاری فستیوال گرهي از مشکلات را نخواهد گشود و تنها راه توسعه این صنعت را تولید انبوه عنوان می‌کنند. خیر برگزاری این فستیوال در حالی از سوی مرکز روابط عمومی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری منتشر شده که برخی از تولیدکنندگان حوزه صنعت لوازم خانگی از آن اطلاع نداشته‌اند و برخی دیگر نیز برگزاری چنین فستیوال و جشنواره‌ای را در شرایط رکود بازار، ناکارآمد می‌دانند.

نوآوری در شرایط رکود

محمدرضا دبیانی، مدیر عامل گروه صنعتی انتخاب، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، توجه به نوآوری و پاسخگویی به نیازهای مشتریان را بدون در نظر گرفتن مشکلات تولید، دارای توجه اقتصادی نمی‌داند و می‌گوید: آنچه در این طرح‌ها و فستیوال‌ها به آن توجه نمی‌شود، مسائل و مشکلات تولید است. وی می‌افزاید: نوآوری در تولید موثر است و هر چقدر به سمت شناخت نیازهای مطرح نشده مشتریان پیش می‌رویم، نوآوری‌ها نیز بیشتر می‌شود و عملکرد صنعت برای پاسخگویی به خواست مصرف‌کنندگان افزایش می‌یابد. در این میان آنچه مورد توجه قرار نمی‌گیرد مشکلات تولید است. صنعت زمانی می‌تواند در حوزه نوآوری سرمایه‌گذاری کند که تولید انبوه داشته باشد.

مدیرعامل گروه صنعتی انتخاب، تصریح می‌کند: در غیراین صورت سرمایه‌گذاری در بخش نوآوری و بازار دارایی فکری، امکان‌پذیر نیست و توجه اقتصادی ندارد. در کنار نگاه توسعه‌ای و تحقیقاتی، موضوع تولید انبوه و مقیاس اقتصادی تولید باید رعایت و در نظر گرفته شود.

امیدی به برگشت سرمایه نیست

دبیانی با اشاره به انبوه واردات رسمی و غیررسمی لوازم خانگی به کشور، می‌گوید: صنعت لوازم خانگی ما اکنون با حجم گسترده واردات قانونی و قاچاق رسمی و غیررسمی و همچنین صنعت مونتاژی که به روش‌های مختلف از مالیات و تعرفه‌های وارداتی می‌گریزد؛ روبه‌رو است. در چنین شرایطی برای صنعت سخت است که در حوزه نوآوری، تحقیقات و توسعه سرمایه‌گذاری کند در حالی که به برگشت سرمایه امید ندارد.

واردات قطعه یا قاچاق رسمی؟

وی با انتقاد از سیاست‌های کنترلی واردات کالا، تاکید می‌کند: در شرایط رکود حاکم بر تولید که صنایع ما با کمترین میزان ظرفیت کار می‌کنند، سیاست‌های کنترل واردات کالا هم بسیار ضعیف است. وزارت صنعت و اداره گمرک و سایر دستگاه‌های مربوط کنترل و نظارت‌های جدی بر واردات ندارند. برای نمونه واردات رسمی لوازم خانگی به نوعی از قاچاق رسمی تبدیل شده که واردکنندگان به اسم قطعه، کالا را وارد می‌کنند و با چهارتا بیج سرهم کردن به فروش می‌رسانند.



دبیانی ادامه می‌دهد: این کالاها نه مالیات بر ارزش افزوده می‌پردازند و نه تعرفه وارداتی می‌دهند. در مقابل، تولیدکنندگان ما باید تمامی مراحل قانونی را طی کنند. ما این هزینه‌ها چگونه می‌توان در بخش نوآوری و توسعه سرمایه‌گذاری کرد؟

نیازی به فستیوال نوآوری نداریم

سلطان حسین فتاحی، مدیر عامل گروه صنعتی امرسان، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از برگزاری فستیوال نوآوری در صنعت لوازم خانگی اظهار بی‌اطلاعی کرده و می‌گوید: در جریان برگزاری این جشنواره نیست. به نظر من نیازی به برگزاری چنین فستیوال‌هایی نیست. نوآوری زمانی ایجاد می‌شود که تولیدکننده بداند مخاطبان و مشتریان‌اش چه کالایی از او می‌خواهند و براساس خواست آنها تولید کند. وی تاکید می‌کند: نوآوری باید در حوزه ملی انجام شود و بهتر است تحقیقات و پژوهش‌های گسترده در این سطح به اجرا درآید. برای نوآوری و توسعه، تولیدکننده نیاز به حضور مستمر در بازار دارد تا با سنجش رفتار مشتری نسبت به کالاهای

مصرفی، نوآوری کند و تولید را توسعه دهد. ما در گروه صنعتی امرسان یک تیم پژوهشی داریم که در نمایشگاه‌ها حضور می‌یابند و با نظرسنجی از مشتریان و جمع‌آوری این نظرها براساس خواست آنها کالا تولید می‌کنیم.

وی تاکید می‌کند: نوآوری باید در حوزه ملی انجام شود و بهتر است تحقیقات و پژوهش‌های گسترده در این سطح به اجرا درآید. برای نوآوری و توسعه، تولیدکننده نیاز به حضور مستمر در بازار دارد تا با سنجش رفتار مشتری نسبت به کالاهای

جایگاه تشکیل‌های تولید نادیده گرفته می‌شود

در همین حال رامین سمیع زاده، مدیرعامل شرکت نیروانا، تولیدکننده مبلمان اداری و خانگی نیز ضمن اظهار بی‌اطلاعی از برگزاری فستیوال نوآوری صنایع لوازم خانگی، به «فرصت امروز» می‌گوید: این جشنواره‌ها و فستیوال‌ها، در قالب همان طرح‌های زودبازده و بدون نتیجه است که بدون مطالعه و نظرخواهی از نمایندگان تشکیل‌های تولید و اتحادیه‌های مربوط انجام می‌شود. وی می‌افزاید: اصولاً چنین حرکت‌ها و طرح‌هایی که ساختار سیستمی ندارند و به صورت مقطعی تعریف و اجرا می‌شوند، سودی برای تولید ندارند و موفقیتی به دست نمی‌آورد. تشکیل‌ها هم در این میان جایگاهی ندارند و تنها اجراکننده هستند.

به گزارش سایت روابط عمومی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، اکبر قنبرپور، رئیس مرکز فن‌بازار ملی ایران، می‌گوید: تاکنون بیش از ۱۰۰ نوآوری جهت عرضه از طریق بازار دارایی فکری و حضور در رویداد فستیوال لوازم خانگی درخواست داده‌اند که از این میان بیش از ۳۰ نوآوری حائز شرایط شده و در حال طی فرآیند پذیرش و تکمیل مستندات جهت حضور در بازار هستند.

وی می‌افزاید: پس از طی فرآیندهای پذیرش و اولویت‌بندی این درخواست‌ها، تعداد هفت نوآوری برای ارائه در روز فستیوال انتخاب می‌شوند و اطلاعات بقیه نوآوری‌ها نیز در قالب کتابچه فستیوال، در اختیار سرمایه‌گذاران و صنعتگران قرار می‌گیرد. در این فستیوال طرح‌های متنوع، هریک طی زمان هشت دقیقه‌ای به مخاطبان حاضر (سرمایه‌گذاران و صنعتگران حوزه لوازم خانگی) ارائه شده و طی هفت دقیقه نیز به سوالات احتمالی ایشان نیز پاسخ داده می‌شود. حال باید دید در شرایط کنونی و رکود شدید بازار لوازم خانگی که قرار بود با کارت‌های اعتباری تحریک تقاضا شوند، فستیوال نوآوری می‌تواند کمکی به حل مشکل تولیدکنندگان کند یا نه؟

کرباسیان: امسال رکورد صادرات فولاد شکسته می‌شود

رئیس هیات عامل ایمیدرو گفت: تا پایان سال جاری رکورد صادرات فولاد شکسته می‌شود که این امر گامی در جهت ایجاد رونق در این صنعت خواهد بود.

به گزارش روابط عمومی ایمیدرو، مهدی کرباسیان که در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه ۲ سیمای جمهوری اسلامی ایران درباره وضعیت صنعت فولاد سخن می‌گفت، در عین حال اعلام کرد که میزان صادرات فولاد تا انتهای امسال به ۳ میلیون تن می‌رسد.

وی یادآور شد: تا سال ۹۲ صادرات فولاد به صورت سهمیه‌ای صورت می‌گرفت و در آن سال تنها حدود ۳۰۰ هزار تن از این محصول به بازارهای خارجی صادر شد اما دولت یازدهم با حذف سهمیه‌بندی صادرات فولاد و همچنین قطع ارز وارداتی، شرایط را برای رشد صدور این کالا فراهم کرد. کرباسیان با اعلام اینکه در سال گذشته ۵ میلیون تن فولاد به بازارهای هدف صادر شد تاکید کرد: صادرات یکی از راهکارهای دولت برای برون رفت از چالش تقاضای پایین به بازار مصرف داخلی است این در حالی است که به‌دست آوردن بازارهای جدید نیازمند برنامه بلندمدت و اتخاذ سیاست‌های تسهیل‌کننده صادرات از جمله پرداخت جواز صادراتی است.

وی از توجه معاون اول رئیس جمهوری به صادرات کالا به‌ویژه فولاد خبر داد و گفت: دولت در صدد است میزان تعرفه واردات این کالا را برای صنایع از تولید داخلی دوباره افزایش دهد هرچند در ابتدای سال نیز تعرفه ۱۰ تا ۲۰ درصدی برای ورود فولاد وضع کرده بود. رئیس هیات عامل ایمیدرو افزود: امروزه کشورهایی که پیشرو تجارت آزاد هستند در برابر ارزان‌فروشی تولیدات چینی واکنش نشان داده‌اند و اقدام به افزایش تعرفه واردات کرده‌اند.

در ۹ ماهه امسال میزان واردات فولاد به ۲۷ میلیون تن رسیده است این در شرایطی است که ۳ میلیون تن از تولیدات داخلی نیز در انبارهای شرکت‌های تولیدکننده فولاد موجود است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: دولت هند سیاست «تعرفه ایمن» (Safe Tax) را به اجرا گذاشته به این معنا که در مدت چهار روز در برابر ارزان‌فروشی فولاد چینی، اقدام به بالا بردن دیوار تعرفه‌ها می‌کند. از همین رو ضروری است که در کشور ما نیز فرآیند تصمیم‌گیری برای تعیین تعرفه‌ها یا حمایت از تولیدکنندگان، سرعت بیشتری پیدا کند.

به گفته وی، افت تقاضا در بخش مسکن و خودرو تاثیر مستقیمی بر کاهش فروش کارخانه‌های تولیدکننده فولاد گذاشته است.

Be Your Brand

Personal Branding

For Entrepreneurs & Businessmen

کارگاه تخصصی پیشرفته برندینگ شخصی

ویژه کارآفرینان و مدیران تجاری

آشنایی با هفت گام اصلی برندینگ چیستی و چرایی برندینگ شخصی از کان و ابعاد برند اشخاص

آزمونهای خودشناسی؛ تعریف برند به نام «خویشتن»

برند شخصی شما؛ «آنچه نیستید»

چهارپایه برند شخصی (خود، مخاطب، محیط و ارتباطات خلق)

استراتژی‌های برندآفرینی شخصی

هویت سازی برند و پنج ماژول اصلی آن

شخصیت پردازی، آرکتایپ و اسطوره‌های برند شخصی

بوم برند شخصی (PBC)، نقشه ذهن برند (Brand Board)

قوانین اصلی برندینگ شخصی

الفبای خلق برند شخصی (ABC)

هفت ویژگی مهم برند شخصی (7C)

کمپین برندینگ شخصی (در فضای واقعی و شبکه‌های مجازی)

... و کارگاه عملی هویت سازی برند شخصی شما (توسط خودتان)

با راهبری:



دکتر بهنود الله وردی نیک

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران ابراز امیدواری کرد که با کمک دولت و با همت فعالان صنایع غذایی و کشاورزی با در اختیار گرفتن این بازارها تحول بزرگی در صنعت غذایی کشور رخ دهد.

تلفن: 021) 22 92 75 43

@BANikBranding

@BANikBranding

BANik.ir

اشتغال

قائم مقام وزیر تعاون:

کم توجهی به حوزه تعاون در برنامه ششم توسعه

حداکثری ایجاد کنند. قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی ادامه داد: امروز حدود ۵۰ میلیون نفر دانش‌آموخته دانشگاه‌ها هستند و حدود ۴۵ میلیون نیز در آستانه فارغ‌التحصیل شدن قرار دارند و این یعنی ۱۰ میلیون دانش‌آموخته جوانی کار وارد بازار می‌شوند و این در شرایطی است که کل بازار کار کشور ۲۴ میلیون نیرو خواهد داشت. او گفت: از سوی دیگر جامعه زنان نیز با رشد بسیار بالایی در حال مشارکت اقتصادی هستند و درصد بیکاری در میان آنها بسیار بالاست و زنان دانش‌آموخته هم در کنار مردان می‌خواهند وارد بازار کار شوند. فیروزآبادی اضافه کرد: در چنین شرایطی که منابع در کشور گران و زیرساخت‌ها هم فراهم است، تعاونی‌ها می‌توانند با کمی رونق و باز شدن بازارهای بین‌المللی روی بازار کشور، آینده خوبی را برای کشور رقم بزنند.

سرمایه محور مبتنی بر رقابت و سود، بدون لحاظ مسئولیت‌های اجتماعی بیرون بیاوریم که این کار فقط از عهده بخش تعاون برمی‌آید و زمینه آن هم در کشور فراهم است. فیروزآبادی گفت: دولت در سال‌های گذشته زیرساخت‌های یک توسعه همه گیر را در کشور فراهم کرده اما با این وجود شاهد مهاجرت سنگین ساکنان روستاها به شهرها در یک دهه گذشته بوده‌ایم. او اضافه کرد: لازم است که این مهاجرت متوقف یا در حالت بهتر معکوس شود که امیدواریم برنامه‌های توسعه روستایی و تصمیم‌هایی که در برنامه ششم گرفته شده موثر واقع شود. وی بیان کرد: هم اینک با معضل ایجاد اشتغال در روستاها و شهرستان‌ها مواجه هستیم و همین امر موجب مهاجرت از روستاها و شهرهای کوچک‌تر به شهرهای بزرگ‌تر شده است. او گفت: این بهترین زمانی است که تعاونی‌ها می‌توانند با هدف ایجاد اشتغال از طریق مشارکت سرمایه‌های کوچک و با استفاده حداقلی از منابع گران‌قیمت، اشتغال

تا ۲۵ میلیون نفر است، مشاهده می‌کنیم که کل کسانی که در بخش صنعت کشور کار می‌کنند با تمام سرمایه‌گذاری‌های سنگینی که در این بخش شده ۳۰۵ میلیون نفر است و تنها توانسته‌ایم به همین میزان شغل ایجاد کنیم. وی اضافه کرد: این در شرایطی است که ما جمعیت آماده به کار بسیاری را هم در نوبت داریم که باید وارد بازار کار شوند. قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: با این اوصاف اگر بخواهیم سیاست‌های گذشته را دنبال کنیم یعنی دولت بخواهد صنعت را گسترش دهد، انجام این کار برای دولت مقدر نیست و از طرف دیگر اگر بخواهیم صنایع را به روز کنیم و بهره‌وری آن را بالا ببریم براساس برآورد انجام شده باید میزان اشتغال بخش صنعت از ۳۰۵ میلیون به ۳ تا ۳ میلیون و ۱۰۰ هزار نفر کاهش یابد که این یعنی ۴۰۰ هزار نفر نیروی شاغل از بخش صنعت باید خارج شوند. وی اظهار کرد: در شرایطی که سالانه ۶۰۰ هزار نفر وارد بازار کار می‌شوند انجام این کار مقدر نیست و بنابراین باید از مدل

سیاستمداران زمینه حضور صنایع غذایی کشور در بازار روسیه را آماده کنند

توانایی جایگزینی ترکیه در عراق و روسیه را داریم

به این کشورها صادر می‌شود، هر چند بازارهای اروپا و آمریکای شمالی به سبب وجود ایرانیان مهاجر همواره از مشتریان ثابت ما بوده است. وی افزود: ما با داشتن ۲۵۰۰ واحد کنسروسازی در کشور از توانایی بالایی برای صادرات برخوردار هستیم و به لحاظ کیفیت می‌توانیم با کشورهای منطقه رقابت کنیم. دبیرکل کانون انجمن‌های صنایع غذایی تصریح کرد: بازار کنسروجات روسیه که در دست ترک‌ها بوده ارزش ۴۲ میلیون دلاری دارد که اگر

کاوه زرگران، دبیر کل کانون انجمن‌های غذایی ایران در گفت‌وگو با ایلنا بیان اینکه صنایع غذایی ایران ظرفیت جایگزین شدن ترکیه در بازار روسیه و عراق را دارد، بر ضرورت حمایت سیاستمداران از بخش بازرگانی غذایی و زمینه‌سازی ورود آنها به بازارهای روسیه و عراق تاکید کرد. زرگران با اشاره به بازارهای صادراتی کنسرو ایران، گفت: عراق، افغانستان و پاکستان از اصلی‌ترین بازارهای ایران بوده و تمام ۷۰ قلم کالای کنسرویی ما

اصناف

مشکل اصلی، رکود حاکم بر بازارهای وابسته است

سازار کلاهدوز

فریدون غمان نو، رئیس اتحادیه ابزارفروشان «رکود فعلی در بازارهای مختلف و وابسته» از جمله بازار «ساخت‌وساز و مسکن» را یکی از مشکلات قابل توجه این صنف دانسته و در ادامه درباره مشکلات این صنف با «فرصت امروز» به گفت‌وگو پرداخت.

یا توجه به رکود فعلی بازار ساخت‌وساز و مسکن، فعالیت صنف شما به چه صورت است؟ متأسفانه به دلیل اینکه در اکثر بازارها رکودی جدی حاکم است و اغلب آنها در خوابی عمیق به سر می‌برند، بر فعالیت صنف ما نیز تأثیرگذار بوده و باعث کساد بازار ما شده است. به دلیل اینکه صنف ما متصل و متناثر از سایر بازارها و صنایع است، هرگاه آنها با رونق مواجه باشند ما نیز می‌توانیم رنگ رونق را در کاروکاسی خود ببینیم. **علاوه بر رکود اقتصادی که اکثر صنوف با آن مواجه هستند، مشکل دیگر شما چیست؟** مشکل دیگری که صنف ما را دچار مشکل کرده، بحث مالیات است که خوشبختانه با رایزنی‌هایی که صورت گرفت در شرف حل آن هستیم.

واردات

افخمی‌راد خبر داد

کاهش فهرست کالاهای ورودی توسط مرزنشینان



رئیس سازمان توسعه تجارت از کاهش فهرست کالاهای ورودی توسط مرزنشینان و ادامه این کاهش خبر داد و تأکید کرد: «کالاهایی که از طریق بازارچه‌های مرزی توسط مرزنشینان وارد کشور می‌شوند مشمول ضوابط استاندارد اجباری یا تاییده‌های وزارت بهداشت نیستند، چون این کالاهای در مقیاسی نیستند که بتوانند این مجوزها را دریافت کنند».

ولسی الله افخمی‌راد، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: «تجارت‌هایی از قبیل بازارچه‌های مرزی که توسط مرزنشینان، پیلهوری و مدل‌های مشابه انجام می‌شود صرفاً باید در حدی صورت بگیرد که نیازمندی‌های افراد ساکن مرزهای کشور تأمین شود و نباید به گونه‌ای باشد که از این طریق، کالاهای باصورت انبوه وارد کشور شود چون این موضوع به تجارت رسمی کشور لطمه می‌زند».

وی با بیان اینکه فهرست کالاهایی که از طریق بازارچه‌های مرزی وارد می‌شود در حال کاهش است، افزود: «بعنوان مثال، کالاهایی که در ایران ساخته نمی‌شود از خارج وارد می‌شود و از طرفی مدام در حال بازنگری و کاهش فهرست کالاهای وارداتی از طریق بازارچه‌های مرزی هستیم و به مراجع ذی‌ربط نیز پیشنهاداتی ارائه داده‌ایم».

افخمی‌راد در عین حال بیان کرد: «تجارت‌هایی که از طریق بازارچه‌های مرزی انجام می‌شود نباید به گونه‌ای باشد که به تجارت رسمی لطمه بزند و باید از این ابزار فقط به اندازه‌ای استفاده شود که مردمی که در مرزها ساکن هستند بتوانند نیازشان را برطرف کنند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت بخشی از سخنان خود با اشاره به اهمیت اصلاح نظام تعرفه‌ای نیز توضیح داد: «سیاست‌های تعرفه‌ای از آن مواردی است که بسیار حائز اهمیت است و هرچه نظام تعرفه‌ای اصلاح شود، باعث می‌شود واردات از طریق قانونی صورت گیرد تا مسیر غیرقانونی به گزارش ایسنا، حدود ۵۰ بازارچه در مرزهای کشور ایجاد شده تا بخشی از مشکلات زندگی مرزنشینان را برطرف کند. ایجاد اشتغال برای ساکنان و تأمین معیشت آنان بهترین راه برای ماندگار شدن مرزنشینان در مناطق مرزی است و از حدود ۵۰ بازارچه‌ای که در سه دهه اخیر ایجاد شده براساس آمارهای گمرک حدود نیمی از آنها فعالند».

بازارچه مرزی، محوطه‌ای است محصور، واقع در نقطه صفر مرزی و در جوار گمرک‌های مجاز به انجام تشریفات ترخیص کالا یا مکان‌هایی که طبق تفاهم‌نامه‌های منعقد شده بین جمهوری اسلامی ایران و کشورهای همجوار تعیین می‌شود. بر این اساس اهالی دو طرف مرزی می‌توانند کالاها و محصولات مورد نیاز را با رعایت مقررات صادرات و واردات و ضوابط مقرر در قانون برای دادوستد در این بازارچه‌ها عرضه کنند.

بازارچه‌های مشترک مرزی به منظور توسعه اقتصادی روستاهای مرزنشین با سه عرصه وجود نهادند و به منظور ایجاد تحول نسبی در تولید و اشتغال، تثبیت جمعیت مرزنشین در مرزها، افزایش درآمد و در نهایت توسعه پایدار مناطق مرزی در دو دهه اخیر همچنان به فعالیت خود ادامه داده‌اند. این بازارچه‌ها در چارچوب اهداف تعیین شده باید علاوه بر تسریع و تسهیل در صادرات غیرنفتی، در رشد و شکوفایی و توسعه اقتصادی مناطق مرزی نیز مشارکت واقع شده و اشتغال مستقیم یا غیرمستقیم تعداد زیادی از ساکنان منطقه را در ارتباط با حمل‌ونقل و تهیه کالاهای صادراتی فراهم کنند. اما پیش از این رئیس سازمان توسعه تجارت گفته بود که وزارت صنعت، معدن و تجارت با توسعه بازارچه‌های مرزی موافق نیست و در واقع این بازارچه‌ها را محل مبادلات تجاری می‌داند. به گفته وی، توسعه بازارچه‌ها اقدامی خلاف روال جاری تجارت مستقیم است که نه تنها نباید به توسعه آنها فکر کنیم، بلکه باید به دنبال اشتغال‌زایی برای مرزنشینان در نقاط دیگر باشیم.

تلفن همراه تا پایان سال ارزان نمی‌شود

به گفته فعالان بازاری



عکس: پناه معموری / فرصت امروز

محمد ممتاز پور

گرچه طی سال گذشته خبر لغو تحریم‌ها توانسته قیمت انواع دستگاه‌های الکترونیکی از جمله تلفن همراه را مقداری کاهش دهد و بسیاری از خریداران به امید کاهش قیمت بیشتر از خرید خود دست کشیده‌اند اما واردکنندگان و فعالان بازار تلفن همراه کشور معتقدند قیمت‌ها تا پایان سال پایین نمی‌آید و حتی به علت نزدیک شدن به سال نوی شمسی، نمودار قیمت‌ها روند صعودی به خود خواهد گرفت. پیش از این نیز مهدی میرمهدی، رئیس اتحادیه فنسواران رایانه تهران، در گفت‌وگو با «فرصت امروز» گفته بود: «در حقیقت توافقات هسته‌ای باعث نمی‌شود که قیمت در بازار به یک پاره کاهش داشته باشد و اگر نرخ ارز نیز کاهش یابد، مدتی طول خواهد کشید تا قیمت‌ها در بازار شکسته شود».

وی افزود: «در همه جای دنیا این رویه وجود دارد که هرگاه قیمت کالاها بالا می‌رود مدت‌ها طول می‌کشد تا قیمت‌ها پایین بیاید».

حسین روح بخش، یکی از واردکنندگان گوشی‌های تلفن همراه در پاسخ به این سؤال که چرا توافق هسته‌ای نتوانسته انطور که باید قیمت‌های محصولات دیجیتال را کاهش دهد گفت: عوامل زیادی روی قیمت‌ها اثر گذارند که یکی از مهم‌ترین این عوامل قیمت ارز در بازار است که امسال قیمت وی افزود: «ناگفته نماند که بعضی از واردکنندگان و فروشندگان نیز بی‌انصافی کرده‌اند و مانع ارزان شدن محصولات دیجیتال به‌ویژه گوشی تلفن همراه شده‌اند».

این واردکننده در پاسخ به این سؤال که چرا با اینکه قیمت ارز در ماه گذشته روند صعودی به خود گرفت، اما قیمت گوشی‌های تلفن همراه افزایش نداشته است؟ گفت: امسال خبر امضای توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌ها

تأثیر زیادی در ثبات و کاهش قیمت‌ها داشته به همین دلیل افزایش قیمت‌ها نتوانست چندان روی بازار تأثیر گذار باشد. وی افزود: البته فروشندگان چون می‌دانند مردم به کاهش قیمت‌ها امیدوارند و در صورت افزایش قیمت‌ها خرید نمی‌کنند، به همین علت تمایلی به افزایش قیمت ندارند و تلاش می‌کنند تا سود کمتری کنند تا اینکه مشتریان خود را از دست بدهند. این واردکننده درباره وضعیت بازار در روزهای پس از تحریم نیز گفت: امکان ندارد که قیمت‌ها به یکباره شکسته شده و پایین آید و اگر لغو تحریم‌ها صورت گیرد قیمت‌ها در بازار دیجیتال ملایم کاهش پیدا خواهد کرد.

وی افزود: البته ممکن است قیمت‌ها اصلاً کاهش نداشته باشند اما ثبات و پایداری پیدا کند که این هم باعث رونق بازار خواهد شد. روح‌بخش اظهار کرد: یک سناریوی دیگر نیز وجود دارد و آن این است که با

لغو تحریم‌ها جمعیت زیادی از خریداران به بازار مراجعه کنند که همین امر باعث افزایش موقتی قیمت‌ها شود. این واردکننده در پاسخ به سؤال که لغو تحریم‌ها چه تأثیری بر ورود نمایندگی‌های کیمیا‌های معروف در بازار ایران دارد، گفت: مطمئناً از سال آینده شرکت‌های بزرگ یکی پس از دیگری وارد بازار ایران خواهند شد که می‌تواند به هم قیمت‌ها تأثیر داشته باشد و هم خدمات بهتری را به مشتریان عرضه کند. وی افزود: متأسفانه در سال‌های گذشته شرکت‌های معروف از کشور ما خارج شدند که این امر توانست مشکلات زیادی را برای مصرف‌کننده داشته باشد و از سوی دیگر کلاه‌های در بازار بیشتر شود. همان‌طور که این واردکننده از ثبات یا کاهش قیمت‌ها در روزهای پس از لغو تحریم‌ها سخن می‌گوید فروشندگان و فعالان بازاری نیز معتقدند که کاهش یکباره قیمت‌ها در بازار دیجیتال خیالی باطل

است. فریبرز حاج‌امیر یکی از فروشندگان تلفن همراه در این باره به «فرصت امروز» گفت: این بعید است که نرخ ارز در بازار به سرعت کاهش یابد و به نظر من قیمت‌ها در بازار ارز حداقل تا پایان امسال روند کاهشی زیادی به خود نخواهد گرفت. وی افزود: اگر هم قیمت ارز در سال آینده پایین بیاید مدتی طول خواهد کشید تا اجناس و کالاهای ذخیره شده در انبار فروشندگان و واردکنندگان به فروش برسد و بعد از آن اجناس با قیمت‌ها جدید به بازار می‌آیند. این فروشنده در پاسخ به این سؤال که چه موقع قیمت‌ها در بازار تلفن همراه کاهش پیدا خواهد کرد؟ گفت: هیچ‌کس زمان آن را نمی‌داند، اما من پیش‌بینی می‌کنم که در سال آینده و بعد از سپری کردن تعطیلات نوروز، قیمت‌ها پایین خواهد آمد و اگر اتفاق خاصی نیفتد در روز شهادت ارتزنان شدن محصولات در بازار خواهیم بود.

بیمه

پوشش بیمه‌ای صندوق ضمانت صادرات ۵۵ میلیارد دلار افزایش یافت

معاون مدیر بیمه نامه‌های میان و بلندمدت صندوق ضمانت صادرات ایران گفت: با افزایش سرمایه، پوشش بیمه‌ای این صندوق برای صادرکنندگان تا ۵ میلیارد دلار افزایش یافت. به گزارش ایرنا، وحید رضایی دیروز در خرمشهر در کارگاه آموزشی آشنایی با مزیت‌های صندوق ضمانت صادرات با تشریح برنامه‌های این صندوق برای حمایت از تولید، افزود: این صندوق به‌تازگی افزایش سرمایه داشته و بر این اساس، میزان ریسک‌پذیری برای شرکت‌های صادرکننده کالا و فعالان اقتصادی تا ۱۰ برابر افزایش یافته است. وی سرمایه افزوده شده به صندوق ضمانت صادرات را روزانه ۵۰۰ میلیون دلار اعلام و اظهار کرد: این مهم به منزله این است که صندوق می‌تواند تا ۵ میلیارد دلار کالاهای صادراتی را زیرپوشش بیمه قرار دهد. رضایی اسرار امیدواری کرد که با رفع موانع کسب‌وکار و مشکلات ناشی از تحریم، میزان پوشش بیمه‌ای صندوق نسبت به سال‌های پیش افزایش یابد.

معاون مدیر بیمه نامه‌های میان و بلندمدت صندوق ضمانت صادرات ایران همچنین با تشریح آخرین اقدامات این موسسه، تصریح کرد: با صادرکنندگان بزرگ فعال در صنایع مس، فولاد و پتروشیمی مذاکرات خوبی انجام شده است و امیدواریم که میزان پوشش بیمه صادراتی این صنایع نیز حداقل به دو برابر سال گذشته افزایش یابد. معاون مدیر بیمه نامه‌های میان و بلندمدت صندوق ضمانت صادرات ایران به منظور سخنرانی در کارگاه آموزشی فعالان اقتصادی شهرستان‌های آبادان و خرمشهر در اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی خرمشهر به منطقه آزاد اروند سفر کرده بود. کارگاه آموزشی آشنایی با مزیت‌های صندوق ضمانت صادرات کشور با حضور جمعی از فعالان اقتصادی شهرستان‌های آبادان و خرمشهر برگزار شد.

تجارت

یک مقام افغان:

چاپهار بهترین مکان برای فعالیت تجار افغانستان است

مشاور و رئیس برد اقتصادی وزارت تجارت افغانستان گفت: چاپهار با توجه به موقعیت راهبردی و نزدیکی با افغانستان بهترین مکان برای فعالیت تجار و سرمایه‌گذاران این کشور است. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد تجاری صنعتی چاپهار، حاج رحمان‌الدین حاجی‌آغا در بازدید از طرح توسعه بندر چاپهار اظهار کرد: حمل‌کنانتینر از بندر کراچی تا قندهار ۱۸ ساعت زمان می‌برد اما از بندر چاپهار ۱۲ ساعت زمان نیاز است. وی افزود: تجارت از بندر چاپهار برای زمان نسبت به کراچی مقرون‌به‌صرفه‌تر است. وی گفت: با توجه به اقدامات و پیشرفت‌های خوبی که صورت گرفته و براساس تأکید رئیس‌جمهوری افغانستان، باید نهایت استفاده را از بندر چاپهار داشته باشیم. مشاور و رئیس برد اقتصادی وزارت تجارت افغانستان با بیان اینکه تأکید این است که مسئولان دولتی افغانستان در نشست‌های مختلف با بازرگانان موقعیت راهبردی و ظرفیت‌های بندر چاپهار را تشریح کنند اظهار کرد: با این اقدام سرمایه‌گذاران آشنایی بیشتری نسبت به این بندر اقیانوسی پیدا می‌کنند. حاجی آغا یکی از علت‌های سرمایه‌گذاری نکردن تجار افغانستان در بندر چاپهار را اطلاع‌رسانی ضعیف عنوان کرد و افزود: سازمان بندر و دریانوردی چاپهار باید با برپایی نمایشگاه، سخنرانی‌ها و همایش‌ها و برگزاری نشست‌ها با تجار و بخش‌های خصوصی کشورهای مختلف زمینه بیشتر شدن همکاری‌های بین‌المللی را فراهم کند. وی بیان کرد: بازاریابی نامناسب باعث شده است که بین‌المللی کشور، سفر به استان‌ها و تحقیق و بررسی بازار، جست‌وجوی شریک محلی برای توزیع کالاها خارجی، نمایندگی‌های فروش، فروش مستقیم در بازار داخلی، برآورد و بررسی بازار و کسب قوانین و مقررات و تعرفه‌ها را از دیگر اهداف سفر هیات‌های خارجی به ایران ذکر کرد.

تجارت

معاون امور بازاریابی و تنظیم روابط توسعه تجارت خبر داد

سفر ۱۴۵ هیأت تجاری از ۴۸ کشور به ایران در ۹ ماهه ۹۴

معاون امور بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران اعلام کرد: در ۹ ماهه سال ۱۳۹۴، ۱۴۵ هیأت تجاری، اقتصادی و سرمایه‌گذاری از ۳۳ هزار و ۷۶۳ نفر از ۴۸ کشور به ایران سفر کردند. «میرابوطالب بدری» در گفت‌وگو با پایگاه خبری سازمان توسعه تجارت، گفت: از این میان، ۷۱ هیأت با ۲ هزار و ۴۴۰ نفر از قاره‌های اروپا و آمریکا، ۴۱ هیأت با ۷۰۲ نفر از آسیا و اقیانوسیه و ۲۴ هیأت با ۴۲۱ نفر از کشورهای عربی و آفریقایی وارد ایران شدند.

معاون امور بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران در ادامه خاطر نشان کرد: ۵۹ هیأت ورودی به دعوت سازمان توسعه تجارت، ۳۷ هیأت به دعوت وزارت صنعت، معدن و تجارت و ۲۲ هیأت نیز به دعوت وزارت امور خارجه وارد ایران شدند. وی ادامه داد: «اتفاق بازرگانی ایران و اتحادیه‌های مشترک ۱۴ هیأت، مجلس شورای اسلامی و ریاست جمهوری هر کدام سه هیأت، وزارت نفت دو هیأت، استانداری‌های مازندران و تهران دو هیأت و وزارت اقتصاد، سازمان زمین‌شناسی، امیددرو، وزارت ارتباطات و فناوری و وزارت نیرو نیز هر کدام یک هیأت را به کشورمان دعوت کردند».

مهر برترددترین ماه بدری در ادامه با بیان اینکه در مهرماه سال جاری ۳۱ هیأت خارجی به ایران سفر کردند، اظهار داشت: ایران در فروردین‌ماه میزان هفت هیأت، اردیبهشت ۱۴ هیأت، خرداد ۱۱ هیأت، تیر چهار هیأت، مرداد ۱۴ هیأت، شهریورماه ۲۰ هیأت، آبان ۱۸ هیأت و آذر ۲۶ هیأت بوده است.

معاون امور بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران به تعداد جلسات رودرواری (B2B) میان شرکت‌ها و تجار دو طرف نیز اشاره کرد و

گفت: ۴۳ همایش برای هیات‌های حاضر در ایران در طول ۹ ماهه سال ۹۴ در سازمان توسعه تجارت، اتاق بازرگانی ایران، هتل اسپیناس، هتل آزادی و اتحادیه‌های مشترک کشورها برگزار شده است. وی اهداف هیات‌های خارجی در ایران را جست‌وجو برای یافتن شریک برای سرمایه‌گذاری مشترک و انتقال تکنولوژی، برگزاری همایش و مذاکرات خرید مواد اولیه از ایران، فروش در بازار محلی همراه بازرگانه‌های ثالث (کشورهای همسایه)، خرید کالاهای خاص از ایران (خشکبار، پوست و چرم،

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات (مرکز تحقیقات مخابرات ایران)

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۹۴/۴

مرکز تحقیقات مخابرات ایران در نظر دارد نسبت به «خرید تجهیزات شبکه» با مشخصات و شرایط مندرج در اسناد از طریق مناقصه عمومی و انعقاد قرارداد به اشخاص حقوقی دارای توانایی و تجربه علمی و عملی مرتبط (دارای گواهی نامه معتبر از شورای انفورماتیک رتبه ۲ شبکه داده‌ها، از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور (شورای عالی انفورماتیک کشور) اقدام نماید. داوطلبان شرکت در مناقصه می‌توانند در ساعات اداری، پس از نشر آگهی با ارائه معرفی نامه معتبر و واریز مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال (غیر قابل استرداد) به حساب شماره ۲۱۷۴۷۲۹۰۰۱۰۰ نزد بانک ملی شعبه کوی دانشجویان کد ۹۲۷، به نام پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات (قابل واریز در کلیه شعب بانک ملی)، به نشانی: انتهای خیابان کارگر شمالی - خیابان شهید ابطحی (بیستم) - پلاک ۱۱۹ - طبقه ۲ مراجعه و اسناد مناقصه را دریافت و با توجه کامل به مندرجات آن، کلیه اسناد و مدارک را به امضا اصل صاحبان مجاز اساسنامه و نیز اصل مهر شرکت رسانده و به شرح زیر به نشانی فوق تسلیم و رسید دریافت نمایند.

لازم به ذکر است پیشنهادات اسالی باید سه ماه از تاریخ آخرین روز تسلیم پیشنهادها اعتبار داشته باشد.

۱- تاریخ شروع فروش اسناد مناقصه: روز شنبه مورخ ۹۴/۱۰/۱۲

۲- تاریخ پایان فروش اسناد مناقصه و تسلیم پیشنهاد: پایان وقت اداری روز چهارشنبه ۹۴/۱۰/۳۰

۳- میزان و نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانت نامه بانکی به مبلغ ۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

نشانی سایت سازمان www.ITRC.AC.IR می باشد

تلفن تماس اداره بازرگانی (واحد مناقصه): خانم عامری ۸۴۹۷۷۸۰۰

الف ۳۱۷۳

پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات (مرکز تحقیقات مخابرات ایران)

عمران

امکان فراهم شدن اعطای وام مسکن با باز پرداخت ۲۵ ساله

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه هدف گذاری ما در وزارت راه و شهرسازی، پرداخت وام خرید تا ۵۰درصد قیمت مسکن است، گفت: ما به دنبال افزایش زمان بازپرداخت وام مسکن تا ۲۰، ۳۰ سال هستیم و اینها برنامه‌های بلندمدتی است که در راستای بانک توسعه‌ای مسکن اجرا می‌شود. علی چگنی در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی درباره سیاست‌های کلان این وزارت در حوزه توسعه وام‌های مسکن اظهار کرد: وزارت راه و شهرسازی به دنبال اجرای برنامه‌ها و سیاست‌های حمایتی بازار مسکن هم از سمت عرضه و هم از سمت تقاضاست. برای حمایت از سمت تقاضا و اینکه متقاضیان بتوانند برای خرید خانه تسهیلات دریافت کنند، ما به این نتیجه رسیدیم که یکی از راه‌های توانمند کردن متقاضیان و افزایش قدرت خرید آنها، کاستن مبلغ اقساط پرداختی است که در هر ماه از سوی متقاضیان به بانک واریز می‌شود. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه افزایش قدرت خرید تابعی از ثبات اقتصاد کلان کشور است، گفت: ثبات اقتصاد کلان نیز خود تابعی از دو فاکتور تورم و رشد اقتصادی است. اگر تورم کشور تک‌رقمی شود، می‌توان مبلغ اقساط را کاهش داد که با کاهش آن، استقبال از وام مسکن هم از سوی مردم افزایش می‌یابد.

وی ادامه داد: یکی دیگر از موضوعاتی که در اقتصاد مسکن تابعی از اقتصاد کلان است، رشد اقتصادی است. به این معنا که درآمدهای مردم افزایش یابد، در اثر هماهنگ شدن این دو فاکتور خارجی باشد، وزارت راه و شهرسازی گام‌های مهم دیگری را نیز در راستای افزایش توان بخش خصوصی داخلی برداشته که این قدرت بازپرداخت وام شهروندان هم افزایش یافته و مردم بیشتری می‌توانند وام مسکن دریافت کنند. این اقتصاددان خاطرنشان کرد: آنچه اهمیت دارد طولانی کردن زمان بازپرداخت است. چون بانک‌ها توانمند شده و می‌توانند هم تعداد فقره‌های بیشتری وام بدهند و هم میزان آن را تا ۱۵۰ میلیون تومان بیفزایند. هدف‌گذاری ما در وزارت راه و شهرسازی، پرداخت وام خرید مسکن تا ۵۰درصد قیمت مسکن است.

این مقام وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه ما به دنبال افزایش زمان بازپرداخت وام مسکن تا ۲۰ و ۳۰ سال هستیم، اظهار کرد: وقتی بازپرداخت وام ۲۵ ساله باشد، در واقع مبلغ اقساط پرداختی حتی از نصف مبلغ فعلی هم کمتر می‌شود. بانک می‌تواند اجتناب از مردم بیشتری اقساط را به موقع پرداخت می‌کنند و حجم مطالبات بانک کاسته می‌شود، در نتیجه می‌تواند تعداد وام‌های بیشتری بدهد. اینها توسعه‌های بلندمدتی است که در راستای بانک توسعه‌ای مسکن اجرا می‌شود، البته باید این برنامه‌ها را از یک جایی شروع کنیم و نمی‌توانیم اجرای آن را مدام به آینده محول کنیم. چگنی با تأکید بر اینکه با طولانی شدن زمان بازپرداخت اقساط مسکن، بازار رهنی هم شکل می‌گیرد، بیان کرد: بازار رهنی به نوبه خود به تأمین منابع مالی بیشتر بازار مسکن کمک کرده و چندین برابر زمان فعلی، قدرت و دامد‌هی مؤسسات مالی و پولی را افزایش می‌دهد.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

لزوم سرمایه‌گذاری در ساخت خانه‌های کوچک

یک کارشناس اقتصاد مسکن توصیه کرد: پس از فروش واحدهای مسکونی متراژ بالا در دوره‌های بعد، در بخش خانه‌های متراژ پایین سرمایه‌گذاری کنند.

سلمان خادم‌المله در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: با توجه به رکود بخش مسکن به نظر می‌رسد تا زمانی که توان سازندگان مسکن تقویت نشود ساخت‌وساز سرعت نخواهد گرفت.

وی افزود: در حال حاضر انبوه‌سازان ترجیح می‌دهند به جای ساخت‌وساز، پول خود را در بانک بگذارند و حداقل ۲۲درصد سود دریافت کنند، چراکه بنا به گفته سازندگان هم‌اکنون سود بانکی بیشتر از سود بخش ساختمان است.

وی با تأکید بر اینکه نرخ سود بانکی باید کاهش پیدا کند، گفت: اقتصاد ما به شدت نیازمند نقدینگی است. سرعت گردش اقتصاد به دلیل اشتباهات دولت‌های گذشته ناشی از تحریم‌ها پایین آمده و چیزی که می‌تواند به اقتصاد جان بدهد تزریق نقدینگی است که باید در قالب وام‌های ارزان صورت پذیرد.

این کارشناس اقتصاد مسکن گردش مالی را نیازمند کاهش سود بانکی و نیز سرمایه‌گذاری خارجی دانست و گفت: تا این اتفاق نیفتد اوضاع بخش مسکن به همین منوال پیش می‌رود و حتی ممکن است بدتر شود.

این کارشناس اقتصاد مسکن با اشاره به ارزیابی طرح جامع مسکن از نیاز کشور به یک‌میلیون واحد مسکونی در ساخت، گفت: این میزان تقاضا وجود دارد اما اینکه متقاضیان چقدر توان مالی برای خرید داشته باشند مسئله دیگری است. در شرایط کنونی به دلیل عدم تعادل قیمت‌ها با توان اقتصادی مردم مشتربان مصرفی نمی‌توانند مسکن خود را تهیه کنند.

جواد هاشمی

در شرایطی که به نظر می‌رسد اقتصاد ایران باید خود را برای هفته‌های آینده آماده کرده تا با لغو تحریم‌ها پذیرای رسمی سرمایه‌گذاران خارجی باشد، وزارت راه و شهرسازی گام‌های مهم دیگری را نیز در راستای افزایش توان بخش خصوصی داخلی برداشته که این قدرت بازپرداخت وام شهروندان هم افزایش یافته و مردم بیشتری می‌توانند وام مسکن دریافت کنند. این اقتصاددان خاطرنشان کرد: آنچه اهمیت دارد طولانی کردن زمان بازپرداخت است. چون بانک‌ها توانمند شده و می‌توانند هم تعداد فقره‌های بیشتری وام بدهند و هم میزان آن را تا ۱۵۰ میلیون تومان بیفزایند. هدف‌گذاری ما در وزارت راه و شهرسازی، پرداخت وام خرید مسکن تا ۵۰درصد قیمت مسکن است.

این مقام وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه ما به دنبال افزایش زمان بازپرداخت وام مسکن تا ۲۰ و ۳۰ سال هستیم، اظهار کرد: وقتی بازپرداخت وام ۲۵ ساله باشد، در واقع مبلغ اقساط پرداختی حتی از نصف مبلغ فعلی هم کمتر می‌شود. بانک می‌تواند اجتناب از مردم بیشتری اقساط را به موقع پرداخت می‌کنند و حجم مطالبات بانک کاسته می‌شود، در نتیجه می‌تواند تعداد وام‌های بیشتری بدهد. اینها توسعه‌های بلندمدتی است که در راستای بانک توسعه‌ای مسکن اجرا می‌شود، البته باید این برنامه‌ها را از یک جایی شروع کنیم و نمی‌توانیم اجرای آن را مدام به آینده محول کنیم. چگنی با تأکید بر اینکه با طولانی شدن زمان بازپرداخت اقساط مسکن، بازار رهنی هم شکل می‌گیرد، بیان کرد: بازار رهنی به نوبه خود به تأمین منابع مالی بیشتر بازار مسکن کمک کرده و چندین برابر زمان فعلی، قدرت و دامد‌هی مؤسسات مالی و پولی را افزایش می‌دهد.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

رکود اقتصادی دامن راهسازان را هم گرفت



دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی با بیان اینکه سرمایه‌گذاران در شرایط رکود، ریسک پرخطر تأمین مالی ساخت آزادراه را نمی‌پذیرند، گفت: سهم بخش خصوصی در اقتصاد پایین است و اغلب شرکت‌های فعال در پروژه‌های عمرانی، نیمه‌دولتی هستند.

علی آزاد در گفت‌وگو با فارس گفت: سهم بخش خصوصی واقعی در اقتصاد کشور رقمی پایین است و اغلب شرکت‌هایی که شاید در برخی پروژه‌های عمرانی هم‌اکنون فعالند، نیمه‌دولتی هستند.

وی افزود: همین ۱۵ تا ۲۰درصد بخش خصوصی واقعی هم مایل هستند سالانه گردش سرمایه داشته باشند، اما اگر بخواهند در یک پروژه آزادراهی سرمایه‌گذاری کنند باید رقمی سنگین در مدت زمان حدود پنج سال سرمایه‌گذاری کنند و سپس «هزار تومان؛ هزار تومان» در مدت زمان ۲۰ سال بازگشت سرمایه داشته باشند که از نظر منطق اقتصادی چندان جذابتی ندارد.

آزاد افزود: در صورت در نظر گرفتن تناسب بهره‌وری و میزان سرمایه‌گذاری، ارقام عوارضی



گزارش تحلیلی «فرصت امروز» از افزایش سهم بخش خصوصی در زیرساخت‌های حمل‌ونقل

بنادر و بزرگراه‌ها در انتظار آزادی

چند روز قبل رئیس سازمان بنادر و دریانوردی خیر از طرحی داد که در صورت اجرایی شدن آن در برنامه ششم توسعه واگذاری بنادر کوچک کشور به بخش خصوصی امکان‌پذیر خواهد شد. در قالب این پیشنهاد دولت، بخشی از پایین تگه داشتن عوارض در سال‌های گذشته جبران شد و نرخ‌ها بالا رفتند، اما همچنان چگونگی محاسبه آنها و همچنین حفظ سرمایه‌ها و تضمین درآمد سرمایه‌گذاران به‌عنوان سوالی بدون پاسخ باقی ماند. در این حوزه وزیر راه و شهرسازی رسماً اعلام کرد، طرح آزادسازی نرخ‌ها در تمام شقوق حمل‌ونقل را پیگیری می‌کند که این موضوع احتمالاً به عوارض آزادراهی نیز خواهد رسید. اما صحبت‌های جدید مطرح شده از سوی شرکت ساخت موضوع را با قدرت و شدت بیشتری پیگیری می‌کند.

نگه داشتن نرخ عوارض داشت، بخش قابل توجهی از بهره‌برداری از پروژه‌هایشان اعتراض‌هایی داشتند. هرچند در ماه‌های گذشته با موافقت دولت، بخشی از پایین تگه داشتن عوارض در سال‌های گذشته جبران شد و نرخ‌ها بالا رفتند، اما همچنان چگونگی محاسبه آنها و همچنین حفظ سرمایه‌ها و تضمین درآمد سرمایه‌گذاران به‌عنوان سوالی بدون پاسخ باقی ماند. در این حوزه وزیر راه و شهرسازی رسماً اعلام کرد، طرح آزادسازی نرخ‌ها در تمام شقوق حمل‌ونقل را پیگیری می‌کند که این موضوع احتمالاً به عوارض آزادراهی نیز خواهد رسید. اما صحبت‌های جدید مطرح شده از سوی شرکت ساخت موضوع را با قدرت و شدت بیشتری پیگیری می‌کند.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: ما به این نتیجه رسیدیم که یکی از راه‌های توانمند کردن متقاضیان و افزایش قدرت خرید آنها، کاستن مبلغ اقساط پرداختی است که در هر ماه از سوی متقاضیان به بانک واریز می‌شود. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه افزایش قدرت خرید تابعی از ثبات اقتصاد کلان کشور است، گفت: ثبات اقتصاد کلان نیز خود تابعی از دو فاکتور تورم و رشد اقتصادی است. اگر تورم کشور تک‌رقمی شود، می‌توان مبلغ اقساط را کاهش داد که با کاهش آن، استقبال از وام مسکن هم از سوی مردم افزایش می‌یابد.

این مقام وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه ما به دنبال افزایش زمان بازپرداخت وام مسکن تا ۲۰ و ۳۰ سال هستیم، اظهار کرد: وقتی بازپرداخت وام ۲۵ ساله باشد، در واقع مبلغ اقساط پرداختی حتی از نصف مبلغ فعلی هم کمتر می‌شود. بانک می‌تواند اجتناب از مردم بیشتری اقساط را به موقع پرداخت می‌کنند و حجم مطالبات بانک کاسته می‌شود، در نتیجه می‌تواند تعداد وام‌های بیشتری بدهد. اینها توسعه‌های بلندمدتی است که در راستای بانک توسعه‌ای مسکن اجرا می‌شود، البته باید این برنامه‌ها را از یک جایی شروع کنیم و نمی‌توانیم اجرای آن را مدام به آینده محول کنیم. چگنی با تأکید بر اینکه با طولانی شدن زمان بازپرداخت اقساط مسکن، بازار رهنی هم شکل می‌گیرد، بیان کرد: بازار رهنی به نوبه خود به تأمین منابع مالی بیشتر بازار مسکن کمک کرده و چندین برابر زمان فعلی، قدرت و دامد‌هی مؤسسات مالی و پولی را افزایش می‌دهد.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

نگه داشتن نرخ عوارض داشت، بخش قابل توجهی از بهره‌برداری از پروژه‌هایشان اعتراض‌هایی داشتند. هرچند در ماه‌های گذشته با موافقت دولت، بخشی از پایین تگه داشتن عوارض در سال‌های گذشته جبران شد و نرخ‌ها بالا رفتند، اما همچنان چگونگی محاسبه آنها و همچنین حفظ سرمایه‌ها و تضمین درآمد سرمایه‌گذاران به‌عنوان سوالی بدون پاسخ باقی ماند. در این حوزه وزیر راه و شهرسازی رسماً اعلام کرد، طرح آزادسازی نرخ‌ها در تمام شقوق حمل‌ونقل را پیگیری می‌کند که این موضوع احتمالاً به عوارض آزادراهی نیز خواهد رسید. اما صحبت‌های جدید مطرح شده از سوی شرکت ساخت موضوع را با قدرت و شدت بیشتری پیگیری می‌کند.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: ما به این نتیجه رسیدیم که یکی از راه‌های توانمند کردن متقاضیان و افزایش قدرت خرید آنها، کاستن مبلغ اقساط پرداختی است که در هر ماه از سوی متقاضیان به بانک واریز می‌شود. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه افزایش قدرت خرید تابعی از ثبات اقتصاد کلان کشور است، گفت: ثبات اقتصاد کلان نیز خود تابعی از دو فاکتور تورم و رشد اقتصادی است. اگر تورم کشور تک‌رقمی شود، می‌توان مبلغ اقساط را کاهش داد که با کاهش آن، استقبال از وام مسکن هم از سوی مردم افزایش می‌یابد.

این مقام وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه ما به دنبال افزایش زمان بازپرداخت وام مسکن تا ۲۰ و ۳۰ سال هستیم، اظهار کرد: وقتی بازپرداخت وام ۲۵ ساله باشد، در واقع مبلغ اقساط پرداختی حتی از نصف مبلغ فعلی هم کمتر می‌شود. بانک می‌تواند اجتناب از مردم بیشتری اقساط را به موقع پرداخت می‌کنند و حجم مطالبات بانک کاسته می‌شود، در نتیجه می‌تواند تعداد وام‌های بیشتری بدهد. اینها توسعه‌های بلندمدتی است که در راستای بانک توسعه‌ای مسکن اجرا می‌شود، البته باید این برنامه‌ها را از یک جایی شروع کنیم و نمی‌توانیم اجرای آن را مدام به آینده محول کنیم. چگنی با تأکید بر اینکه با طولانی شدن زمان بازپرداخت اقساط مسکن، بازار رهنی هم شکل می‌گیرد، بیان کرد: بازار رهنی به نوبه خود به تأمین منابع مالی بیشتر بازار مسکن کمک کرده و چندین برابر زمان فعلی، قدرت و دامد‌هی مؤسسات مالی و پولی را افزایش می‌دهد.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: البته برنامه‌های ما در نهایت تا ۳۰ تا ۴۰ ساله است و نمی‌توانیم وام مسکن با بازپرداخت ۶۰ ساله را برنامه‌ریزی کنیم. الان باید به سمت ۱۵ سال و ۲۰ سال حرکت کنیم و در سال‌های آینده پرداخت وام مسکن با بازپرداخت ۳۰ و ۴۰ ساله را در دستور کار قرار دهیم. به عبارت دیگر اگر تا ۲۰ سال بعد بتوانیم وام مسکن با بازپرداخت ۲۵ ساله را عملیاتی کنیم، توانستیم به یکی از چشم‌اندازهای مثبت دست یابیم.

حمل و نقل

شرایط سخت جذب سرمایه‌گذار در زیرساخت ریلی



مدیرعامل راه‌آهن گفت: سرمایه‌گذار خارجی تمایل دارد، در مقابل سرمایه‌گذاری ارزی به سودآوری دست یابد، اما با توجه به اینکه در بخش زیرساخت این ارز به ریال تبدیل می‌شود و سودی ندارد، برای آن سرمایه‌گذار صرفه اقتصادی نخواهد داشت.

محسن پورسیدآقایی در گفت‌وگو با فارس درباره جذب سرمایه خارجی برای توسعه زیرساخت‌های ریلی بیان کرد: سرمایه‌گذاری برای زیرساخت‌ها در کشور بسیار مشکل است.

مدیرعامل شرکت راه‌آهن به حضور شرکت‌های خارجی در کشور در دوران پس از تحریم تأکید و ادعا کرد: پس از توافق هسته‌ای شاهد حضور تیم‌های اقتصادی بودیم که بیشتر آنها برای بحث توسعه خطوط ریلی و اتصال به شبکه خارجی وارد مذاکره شده بودند.

وی ادامه داد: البته ورود و مذاکرات آنها صرفاً مقدماتی است و جنبه عملیاتی نداشته است. خارجی‌ها پیشنهادهای زیادی در این‌باره اظهار داشته‌اند که بیشتر در زمینه ورود ناوگان جدید و تجهیزات مدرن به ایران است، اما واقعیت این است که سرمایه‌گذاری برای زیرساخت‌ها در کشور بسیار مشکل است و به یک چالش تبدیل شده و علت آن نبود سودآوری ارزی است که این امکان را از سرمایه‌گذاران سلب کرده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی بیان داشت: یک سرمایه‌گذار خارجی تمایل دارد در مقابل یک سرمایه‌گذاری ارزی به سودآوری ارزی نیز دست یابد که با توجه به اینکه در بخش زیرساخت این ارز به ریال تبدیل می‌شود و سودی را به همراه ندارد، برای آن سرمایه‌گذار صرفه اقتصادی نخواهد داشت.

نرخ بلیت توسط ایرلاین مشخص می‌شود



معاون عملیات هوانوردی و امور بین‌الملل سازمان هواپیمایی کشوری گفت: در قرارداد شرکت‌های هواپیمایی با آژانس‌های مسافرت هوایی نرخ بلیت توسط ایرلاین مشخص می‌شود و آژانس‌های مسافرتی ملزم به فروش بلیت براساس نرخ‌های اعلامی از سوی ایرلاین طرف قرارداد با آنها هستند.

به گزارش ایرنا، محمد خدکارمی درباره نظارت سازمان هواپیمایی کشوری بر فعالیت چارترکنندگان اظهار کرد: بعد از اجرای آزادسازی صرفاً افزایش قیمت بلیت هواپیما پذیرفته شده نیست، چراکه در حال حاضر با مراجعه به سایت شرکت‌های هواپیمایی نرخ‌های متنوعی مشاهده می‌شود. به‌عنوان مثال نرخ بلیت هواپیما به مقصد مشهد مقدس در روز چهارشنبه هر هفته که تقاضا برای سفر زیاد است بیش از نرخ بلیت در اواسط هفته خواهد بود.

معاون عملیات هوانوردی و امور بین‌الملل سازمان هواپیمایی کشوری با اشاره به هزینه‌های شرکت‌های هواپیمایی گفت: آزادسازی نرخ بلیت هواپیما در راستای هزینه‌های ایرلاین‌ها از جمله استهلاک هواپیما، نرخ سوخت، دستمزد خلبانان و تیم پروازی، عوارض فرودگاهی و غیره اجرا شده است و در نهایت با احتساب این هزینه‌ها حدود ۱۰ درصد سود برای شرکت‌ها باقی می‌ماند.

خدکارمی ادامه داد: اگر شرکت‌های هواپیمایی با فروش بلیتی کلیفی همچون گذشته فعالیت کنند در صورتی که مسیرهای برگشت کم‌مسافر باشد قطعاً ایرلاین‌ها منضر می‌شوند و این زبان در نهایت به مصرف‌کننده و مسافران منتقل می‌شود، در این شرایط شرکت‌های هواپیمایی به‌عنوان بنگاه‌های اقتصادی چه اقدامی باید انجام دهند؟ بنابراین با اجرای آزادسازی نرخ بلیت هواپیما، شرایط برای تنظیم درآمد و هزینه ایرلاین‌ها فراهم می‌شود.

معاون سازمان هواپیمایی کشوری ادامه داد: در قرارداد شرکت‌های هواپیمایی با آژانس‌های مسافرت هوایی نرخ بلیت توسط ایرلاین مشخص می‌شود و آژانس‌های مسافرتی ملزم به فروش بلیت براساس نرخ‌های اعلامی از سوی ایرلاین طرف قرارداد با آنها هستند، ضمن اینکه شرکت‌های هواپیمایی نیز باید بر آژانس‌های مسافرتی طرف قرارداد خود نظارت داشته باشند.

برنامه‌های برای خرید هواپیمای روسی نداریم



هیچ یک از دفاتر خدمات مسافرتی و آژانس‌ها حق فروش بلیت‌های کیش‌ایر را با قیمت بالاتر از ۲۲۲ هزار و ۴۰۰تومان ندارد، ادامه داد: بالاترین نرخ مصوب پرواز تهران- کیش ۲۲۲ هزار و ۴۰۰تومان است که البته بنابر زمان پرواز این قیمت کاهش می‌یابد، اما هیچ آژانسی اجازه ندارد بلیت تهران- کیش کیش‌ایر را بالاتر از این نرخ مصوب به فروش برساند. سادات اخوی افزود: بنابر سیاست‌های جدید کیش‌ایر از این‌سپ تنها به آژانس و دفاتر خدمات مسافرتی که بلیت این ایرلاین فروخته می‌شود سبب سفر برای ارائه به مسافران داشته باشند و یک هتل را برای کیش‌ایر برای چارتر کردن بسته سفر به کیش‌ایر معرفی کنند. البته بخشی از صندلی‌های کیش‌ایر هم در سایت این ایرلاین در اختیار مسافران و اشخاص حقیقی گذاشته می‌شود.

وی در پاسخ به این‌سوال که با توجه به اینکه یکی از الزامات آزادسازی نرخ بلیت‌هواپیما، امکان زرزو بلیت است، آیا کیش‌ایر به این موضوع ورود کرده است، گفت: طرح اسکان زرزو و پیش فروش بلیت در حال نهایی شدن است و کیش‌ایر این امکان را برای مسافرت و خروجی دارد و می‌آورد که بتوانند بلیت‌های نوروزی کیش‌ایر را با نرخ مصوب زرزو کنند. مدیرعامل کیش‌ایر با تأکید بر اینکه

هیچ یک از دفاتر خدمات مسافرتی و آژانس‌ها حق فروش بلیت‌های کیش‌ایر را با قیمت بالاتر از ۲۲۲ هزار و ۴۰۰تومان ندارد، ادامه داد: بالاترین نرخ مصوب پرواز تهران- کیش ۲۲۲ هزار و ۴۰۰تومان است که البته بنابر زمان پرواز این قیمت کاهش می‌یابد، اما هیچ آژانسی اجازه ندارد بلیت تهران-

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۲۳ (خط ویژه)

مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی

شهرباز شمس مستوفی، محمدصادق خنان صفت

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

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

پاپ سال جدید میلادی را سال مبارزه با موج مصیبت در جهان خواند

سال نومیلادی در تهران



مراسم آغاز سال نومیلادی شامگاه پنجشنبه در کلیسای سرکیس مقدس تهران برگزار شد. در آستانه سال نومیلادی در جهان پاپ فرانسیس رهبر کاتولیک‌های جهان در پیام خود به مناسبت سال جدید میلادی خواستار مبارزه با موج و سیل مصیبت، بی‌عدالتی و خشونت در جهان شد. خبرگزاری رویترز روز جمعه از میدا

«واتیکان» با انتشار این خبر اضافه کرد: پاپ این مهم را در گرو فاتح آمدن بر تمامی بی‌توجهی‌ها نسبت به بسیاری از افراد که در جهان در رنج و مصیبت گرفتار هستند، دانست. بنا بر این گزارش پاپ گفت: ما (از خود) می‌پرسیم تا چه مدت افراد شرور به آشوب و عداوت در جهان ما ادامه خواهند داد؛ ما شاهد موجی از مردان، زنان و کودکانی هستیم که از جنگ،

بازتاب نامه رئیس‌جمهور در رسانه‌های دنیا

همزمانی این نامه با آخرین ساعات سال ۲۰۱۵ و تعطیلات سال نو یا بازتاب این دستور رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه ایران تصمیم جدید آمریکا در برهه تحریم احتمالی برخی نهادهای و شخصیت‌های فعال در برنامه موشکی را تقبیح کرد، نوشتند که تهران هیچ‌گونه محدودیتی را در برنامه موشکی

خود نمی‌پذیرد. رسانه‌هایی چون رویترز، نیویورک تایمز، militarytimes، freepressjournal، فرانسه، المیدین، الاهرام، روزنامه الجماهر سوریه، اسکای نیوز عربی، روزنامه تایمز او ایندیا این خبر را گزارش و تحلیل کردند.

یک عضو شورای شهر در واکنش به جمع‌آوری معتادان:

تجربه خاک سفید را تکرار نکنیم

شهرداری تهران بدهد، جنبه عمومی پیدا می‌کند و مجازات دارد که بسته به نوع فعالیت، حبس، شلاق و جریمه مالی اعمال می‌شود. انتظار این است که شکایت نیز انجام شود و انتظار جامعه نیز همین است که شکایت صورت گیرد چون اگر چنین اعمالی مجازات نشود بین احاد جامعه نیز مرسوم می‌شود. به گزارش ایلنا، او در پاسخ به نقش مدعی‌العموم در این موضوع گفت: مدعی‌العموم نیز به دلیل اینکه جرم

بهریستی است، اظهار کرد: این سازمان زمانی جزئی از شهرداری تهران بوده و با عنوان سازمان امور تربیتی شهرداری تهران فعالیت می‌کرده، اما در اوایل انقلاب توسط شهید بزرگوار قیاض‌بخش این بخش از شهرداری منفک شد و ایشان به‌عنوان نخستین رئیس سازمان بهیستی کشور منصوب شدند. این روال در شرایط فعلی خلاف مدیریت شهری است؛ یعنی اگر بخواهیم تعریفی از مدیریت واحد شهری داشته باشیم باید انجام این امور برعهده شهرداری‌ها باشد. به بیان دیگر سازمان‌های اجتماعی باید توسط شهرداری مدیریت شوند، آنچنان که از اول نیز سازمان بهیستی بخشی از شهرداری بوده است. رئیس کمیته محیط زیست شورای شهر با بیان اینکه ناهنجاری‌های تولید شده توسط کارتن‌خواب‌ها و معتادان در سطح شهر بر کیفیت زندگی مردم نقشی منفی دارد، اضافه کرد: تا زمانی که این افراد بدون ساماندهی و با چنین روشی به زندگی خود ادامه دهند، مدیریت

محمد حقانی، عضو شورای شهر تهران درباره جمع‌آوری معتادان از محله هرندی گفت: نباید این‌گونه افراد بعد از جمع‌آوری و تا پیش از توانمندسازی در جامعه رها شوند، وگرنه همان اتفاقی که در خاک سفید افتاد تکرار می‌شود. در هر کار یا پروژه‌ای چه با جنبه سخت‌افزاری و چه با جنبه انسانی و مردمی، باید پیش از هر چیز مطالعات جامع طرح یا برنامه مورد نظر تهیه شده و کاستی‌ها، نقصان‌ها و نقاط ضعف و قوت آن مورد بررسی قرار گیرد. او با اشاره به حضور شهردار تهران و معاونان وی در جلسات شورای شهر تهران، ادامه داد: در این جلسات گزارشات مستندی ارائه شد؛ مبنی بر اینکه مطالعات انجام شده در خصوص طرح انضباط اجتماعی کامل است. حقانی با تأکید بر اینکه اگرچه در جمع‌آوری متکدیان، معتادان و کارتن‌خوابان، نیروی انتظامی و شهرداری کمک می‌کنند، اما در واقع بازپروزی و نگهداری آنها با سازمان

مدعی‌العموم هم باید به موضوع توهین به مولودری ورود کند

اگر چنین اعمال مجرمانه‌ای رخ دهد، جنبه عمومی پیدا می‌کند و مجازات دارد که بسته به نوع فعالیت، حبس، شلاق و جریمه مالی اعمال می‌شود. انتظار این است که شکایت نیز انجام شود و انتظار جامعه نیز همین است که شکایت صورت گیرد چون اگر چنین اعمالی مجازات نشود بین احاد جامعه نیز مرسوم می‌شود. به گزارش ایلنا، او در پاسخ به نقش مدعی‌العموم در این موضوع گفت: مدعی‌العموم نیز به دلیل اینکه جرم

شهنواز سجادی، وکیل دادگستری با اشاره به مطلب منتشر شده حاوی توهین به معاون رئیس‌جمهور و چگونگی پیگیری آن گفت: معاون رئیس‌جمهور برای این‌گونه توهین‌ها باید شکایت کند تا این جرم در احاد جامعه مرسوم نشود. او افزود: آنچه مشخص است در این اقدام توهین و نشر اکاذیب و تهمت، عنوان مجرمانه این رفتار است که می‌توان مطرح کرد. در قانون مطبوعات نیز در خصوص اشخاص سیاسی مانند معاونان رئیس‌جمهور

رئیس‌دفتر رئیس‌جمهوری در قم

محمد نپاوندیان، رئیس دفتر رئیس‌جمهوری عصر پنجشنبه در سفر به قم، به دیدار مراجع قم رفت. نپاوندیان در این دیدارها با ابلاغ سلام حجت‌الاسلام والمسلمین دکتر حسن روحانی رئیس‌جمهوری در رابطه با مسائل مختلف کشور و جهان اسلام با حضرات آیات عظام گفت‌وگو کرد. دیدارهای نپاوندیان بدون حضور خبرنگاران برگزار شد. نپاوندیان عصر پنجشنبه با حضرات آیات مراجع تقلید

سیدعبدالکریم موسوی اردبیلی، حسین نوری همدانی، جعفر سبحانی، عبدالله جوادی آملی، سیدمحمد علی علوی گرگانی و حجت‌الاسلام والمسلمین سیدجواد شهرستانی نماینده آیت‌الله سیستانی دیدار داشت. روز جمعه نیز نپاوندیان با آیات عظام مکارم شیرازی، صافی گلپایگانی، وحید خراسانی، موسی شبیری زنجانی و وحید خراسانی دیدار کرد.

اخبار انتخاباتی

در پی انتشار برخی اخبار مبنی بر حضور و حمایت حجت‌الاسلام والمسلمین علی‌اکبر ناطق‌نوری از جریان گروه خاص سیاسی در انتخابات، بیانیه‌ای از سوی دفتر وی صادر شد. در بیانیه دفتر رئیس‌جمهوری در مقام معظم‌رهبری آمده است: در پی انتشار برخی اخبار در خصوص حضور و حمایت حجت‌الاسلام والمسلمین ناطق‌نوری، رئیس‌جمهوری دفتر مقام معظم‌رهبری - از جریان خاص سیاسی، دفتر ایشان ضمن تکذیب این‌گونه اخبار تأکید می‌کند که ایشان همچون دوره‌های مختلف تمامی تلاش خود را بر مشارکت حداکثری ملت شریف ایران و همچنین حضور و رقابت گروه‌های مختلف متنوع سیاسی که به اصل نظام و ولایت‌فقیه اعتقاد دارند

معطوف داشته و دارد که از هیچ گروه سیاسی خاص حمایت نکرده و همکاری ندارند. این دفتر در بیانیه خود افزود: در همین خصوص یادآوری می‌شود، حجت‌الاسلام والمسلمین ناطق‌نوری امیدوارند با حضور حداکثری ملت شریف ایران بار دیگر شاهد نمایش اقتدار و عظمت نظام در عرصه‌های داخلی و بین‌المللی در شرایط امروز باشیم که دشمنان نقشه‌های شوم خود را در منطقه دنبال می‌کنند. در روزهای اخیر با توجه به نزدیک شدن ایام انتخابات مجلس شورای اسلامی و خبرگان رهبری برخی گروه‌ها و جناح‌ها برای همراه نشان دادن بعضی شخصیت‌ها و مسئولان نظام با خود تلاش می‌کنند. مصطفی کواکبیان، دبیر کل حزب مردم‌سالاری در

نهمین نشست فصلی حزب مردم‌سالاری با بیان اینکه نامزدهای طلایی ممکن است نامزدهای نهایی نباشند، تصریح کرد: از آنجا که حزب مردم‌سالاری عضو شورای سیاست‌گذاری انتخاباتی اصلاح‌طلبان است و برای ما مهم آن است که در مجلس حداکثر کرسی‌ها را اصلاح‌طلبان کسب کنند، در نهایت از نظر مجموعه اصلاح‌طلبان تبعیت خواهیم کرد. کواکبیان در مورد نامزدهای نقره‌ای و برنزی حزب مردم‌سالاری نیز خاطر‌نشان کرد: نامزدهای نقره‌ای کسانی هستند که اصلاح‌طلبند اما در احزاب دیگر عضویت دارند و نامزدهای برنزی کسانی هستند که جزو اصلاح‌طلبان نیستند، اما اصولگرایی خوش‌خیم هستند.

سیاست

سخنان تند مقتدی صدر علیه نوری مالکی

مقتدی صدر، رهبر جریان صدر عراق نوری مالکی را «شیفته قدرت» خواند و گفت: مالکی یک سوم عراق را به تروریسم و اشغال و فرخست دیگر نباید در امور مربوط به مبارزه و مبارزان مداخله کند.

از سوی دیگر مقتدی صدر و عمار الحکیم، رئیس مجلس اعلا اسلامی عراق نیز طی دیداری در نجف خواهان استفاده از تمامی راه‌های دیپلماتیک و قانونی برای خروج نیروهای ترکیه‌ای از عراق شدند و تأکید کردند که نقض حاکمیت عراق توسط این نیروها اقدام واضحی است که نیاز به تاویل و تفسیر ندارد. دو طرف همچنین بر اهمیت تلاش‌ها برای خروج عراق از بحران سیاسی کنونی و توجه به مرحله پس از داعش تأکید کردند.

تیتراخبار

◀ وزارت خارجه روسیه ضمن اعلام حمایت خود از مذاکرات صلح یمن، خواهان توقف فوری درگیری‌ها در این کشور شد.

◀ ارتش سوریه در ادامه پیشروی‌های خود در شمال این کشور کنترل شهرک النجراره در حومه شرقی حلب را به دست گرفت.



کیم جونگ اون، رهبر کره شمالی در سخنرانی آغاز سال نو میلادی ضمن اشاره به اینکه لازم است راهی را برای عادی‌سازی روابط بین دو کره آغاز کنند، خواستار «آغاز مرحله جدیدی از اتحاد ملی و احیای روابط» با کره جنوبی شد.

جمعه

جنگل آمازون به دشت تبدیل خواهد شد

خواهد شد. محققان دانشگاه هاروارد با استفاده از یک مدل جدید، واکنش درختان به تغییرات اقلیمی را دنبال می‌کنند. به منظور پیش‌بینی میزان تغییرات آمازون در آینده، این تیم تحقیقاتی مشاهدات میدانی و برآوردهای مربوط به سدل را تلفیق کردند. طبق پیش‌بینی این مدل محققان، با طولانی‌تر شدن فصل‌های خشک سال، جنگل‌ها زیست توده‌های بیشتری را از دست خواهند داد و به‌تدریج در واکنش به تغییرات اقلیمی، جنگل‌ها تبدیل به دشت‌های هموار خواهند شد.

تیتراخبار

◀ سیدتقی نوربخش، مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی با بیان اینکه صندوق تامین اجتماعی یک ریال از بودجه عمومی کشور را دریافت نمی‌کند، اظهار کرد: هم‌اکنون دولت به این سازمان ۱۰۰هزار میلیارد تومان بدهی دارد.

◀ همزمان با آغاز جشن‌های سال نو میلادی ساختمان یک هتل ۶۳ طبقه در مرکز دویبی چهار آتش‌سوزی شد.



مقامات محلی «دهلی‌نو» پایتخت هند به منظور کنترل سطح هشداردهنده آلودگی هوا محدودیت‌هایی را برای خودروهای شخصی در نظر گرفتند

فرهنگ

بزرگداشت ۸۵ سالگی ژان لوک گدار در لندن

«زیستن زندگی‌اش» محصول ۱۹۶۲ و «دسته جدا افتاده‌ها» محصول ۱۹۶۴ حضور می‌یابد و در جلسات پرسش و پاسخ پس از نمایش فیلم با علاقه‌مندان به گفت‌وگو می‌نشیند. دو هفته پیش نیویورک نیز پنجاهمین سال ساخته شدن «پی‌یروی دیوانه» را، فیلمی که گدار در سال ۱۹۶۰ ساخته بود، گرامی داشت و نمایش ویژه‌ای از این فیلم برگزار شد. «خداحافظ زبان» جدیدترین اثر این فیلمساز در سال ۲۰۱۴ برنده جایزه هیأت داوران جشنواره فیلم کن شد. ژان لوک گدار ۸۵ ساله، ۳ دسامبر ۱۹۳۰ در پاریس متولد شد. کارگردان نامی موج نوی فرانسه، نخستین فیلم بلند داستانی‌اش را با عنوان «از نفس افتاده» در ۱۹۵۹ با پرده داستانی از تروفو ساخت. این فیلم با بودجه‌ای ناچیز و با بازی کلود شابرول راهنمای هنری فیلم به پیروزی یک شبه دست یافت و به‌عنوان یکی از بنیان‌های موج نوی سینمای فرانسه شناخته شد.

تیتراخبار

بنیاد فیلم بریتانیا در یک فصل با ارائه آثار ژان لوک گدار فیلمساز فرانسوی از وی تجلیل می‌کند. به گزارش گاردین، بنیاد فیلم بریتانیا (BFI) در آغاز سال جدید میلادی در یک دوره سه ماهه به نمایش تمامی آثار ژان لوک گدار فیلمساز شاخص «موج نو» سینمای فرانسه می‌پردازد. این برنامه از روز نخست ژانویه تا ۱۶ مارس ۲۰۱۶ ادامه خواهد داشت و در این مدت بیش از ۱۰۰ اثر از این فیلمساز که در برگیرنده فیلم‌های بلند، فیلم‌های کوتاه، تولیدات تجربی تلویزیونی و آثار کمتر دیده شده وی می‌شود در سینما ساوت بانک لندن به نمایش درمی‌آید. قرار است درام «تخفیر» محصول ۱۹۶۳ علاوه بر این سینما، در شماری از سینماهای بریتانیا اکران عمومی شود. همسر سابق گدار، در روز ۱۶ ژانویه در مراسم نمایش این فیلم حضور پیدا خواهد کرد. وی که بازیگر برخی از فیلم‌های گدار نیز بود، علاوه بر این برای نمایش



فیلم سینمایی «یستاده در غبار» به کارگردانی محمدحسین مهدویان که درباره شهید متوسلین است از سوی هیأت انتخاب سی و چهارمین جشنواره فیلم فجر حائز شرایط حضور در این رویداد سینمایی شد

تیتراخبار

◀ روابط عمومی رابرت ردفور و بازیگر و کارگردان سینمای جهان اعلام کرد خبر درگذشت این هنرمند شایعه است.

◀ السورت کلی استاد آمریکایی خلق آثار آسترتره رنگی در ۹۲ سالگی درگذشت.

ورزش

استقلال، هدیه پرسپولیس را پس فرستاد

پرسپولیس با شایستگی دو بر صفر استقلال اهواز را شکست داد، ۲۹ امتیازی شود در رده پنجم جدول قرار بگیرد. آنها حالا با صدر جدول ۵ امتیاز فاصله دارند. استقلال در بازی با ملوان، دوبار توسط جابر انصاری و محسن کریمی جلو افتاد اما در دقیقه ۷۷ سیدجلال رافعایی از روی نقطه پنالتی آخرین گل بازی را به ثمر رساند. دیروز همچنین در دربی تبریز، ملوان میزبان گسترش فولاد که این بازی در نهایت با مساوی یک-یک به پایان رسید. در مشهد هم سپاه‌جامگان موفق شدند تیم بجران‌زده استقلال اهواز را دو بر یک شکست بدهند.

استقلال نتوانست از فرصت معرکه‌ای که پرسپولیس برایش ایجاد کرده بود نهایت استفاده را ببرد و در خانه ملوان بندرتزلی ۲-۳ مساوی کرد. یک روز قبل از این بازی سرخ‌های پایتخت، استقلال خوزستان نزدیک‌ترین رقیب آبی‌ها را شکست داده بودند و اگر شاگردان پرویز مظلومی در خانه ملوان برنده می‌شدند، فاصله‌شان را در صدر جدول به سه امتیاز می‌رساندند.

با این حال با کسب تنها یک امتیاز در کرانه دریای مازندران، حالا فاصله آنها با هم‌نام جنوبی خود تنها یک امتیاز است. یک روز قبل از بازی در بندرتزلی،

تیتراخبار

◀ تیم فوتبال «سنت ترویدن» خواهان به‌خدمت گرفتن رضا قوچان‌نژاد بازیکن سابق خود شده است.

◀ باشگاه وست‌هم روسیه در ابتکاری جالب، آغاز سال نو میلادی را از طریق سردار آزمون تبریک گفت.



عادل فردوسی‌پور ۱۰ فوتبالیست برتر جهان را برای مجله ورلد ساکر انتخاب کرد که در سرشماری پایان سال مورد بررسی قرار گیرد

هر نویسنده تبلیغاتی
یک راننده فرمول یک

عظیبه عظیمی

کارشناس تبلیغات



با اینکه همه به قوانین رانندگی آگاهند ولی همه نمی‌توانند فرمول یک برانند. نویسندگی تبلیغات نیز چنین است. دلیل پایین بودن کیفیت تولیدات داخلی، عدم توجه شرکت‌ها به تأمین رضایت مصرف‌کننده و قابل اطمینان نبودن خدمات پس از فروش نیز همین است. زمانی که تصمیم می‌گیریم به عرضه‌ای وارد شویم، ابتدا باید آن را بشناسیم و با ویژگی‌ها و آمادگی‌هایی که به آن نیاز داریم، آشنا شویم.

نوشتن دو عنصر اصلی دارد؛ معنی و قالب معنی یا محتوا و لفظ. آنها که به عرصه نوشتن قدم می‌گذارند، بسته به میزان توانایی‌ای که در ارائه این دو عنصر دارند، موفق یا ناموفق می‌شوند. لفظ و معنی برای ایجاد یک اثر خوب، ارزش اساسی دارند و هر کدام دچار نقص شوند، به نوشته خلل وارد می‌کنند. سخن در اینجا است که نویسنده تبلیغات، نوشتن را به‌عنوان یک فن فرامی‌گیرد یا به چشم هنر به آن می‌نگرد. کسی که فن نوشتن را بداند، به درستی از عهده بیان و نگارش مطلب موردنظرش برمی‌آید و معانی ذهنی را در قالب الفاظ بی‌عیب و مناسب می‌ریزد و عرضه می‌کند. الفاظ او از نظر دستوری و قواعد فصاحت و بلاغت، صحیح و مطابق اصول است. از جهت نگارش و املا هم مشکلی ندارد. واضح است که آموختن این فن برای هر کس در هر رشته‌ای از علوم، لازم است. هر کس بخواهد دست به قلم ببرد و اثری خلق کند، باید اصول این فن را آموخته باشد.

بسیارند کسانی که در یک رشته علمی به جایگاهی می‌رسند و چون نمی‌توانند دانشه‌های خود را راحت و درست بنویسند و نوشته مناسبی عرضه کنند، به آموختن فن نوشتن رو می‌آورند تا اثری از خود به یادگار بگذارند. نوشتن فنی است آموختنی و اکتسابی و تنها با تمرین و ممارست و مطالعه و به کار بستن اصول و قواعد، می‌توان به حد مطلوبی از آن رسید. اما هنر نویسندگی علاوه بر مهارت، نیازمند آن است که با ذوق و شمع نویسندگی همراه شود. نویسندگی تبلیغاتی، شامل انشا، نگارش و ویراستاری متون تبلیغاتی به منظور انتشار در رسانه‌های چاپی یا دیجیتال بوده که با هدف پیشبرد فروش محصولات یا خدمات خاص مورد استفاده قرار می‌گیرد.

وظایف نویسنده تبلیغاتی شامل این موارد است: نگارش متون تبلیغاتی با ادبیات و در سطح مشتریان و مصرف‌کنندگان، به نحوی که پیام تبلیغاتی برسد یا محصول/خدمت موردنظر به شکل شایسته‌ای به مخاطب هدف منتقل شود، بحث و بررسی با مشتریان در خصوص محصولات، روش‌ها و زمینه‌های تبلیغاتی و تغییرات مطلوبی که می‌تواند منجر به افزایش رضایتمندی آنان شود، انشا، نگارش و ویرایش متون تبلیغاتی که در رسانه‌های طرف قرارداد به منظور پیشبرد فروش محصولات و خدمات منتشر شود، ارائه پیش‌نویس و بحث ایده‌های چالشی با صاحبان مشاغل در خصوص نحوه پیشبرد فروش، تغییر ادبیات و لحن پیام تبلیغاتی، متناسب با محصول و رسانه تبلیغاتی، مشاوره به نمایندگان بازاریابی، فروش و رسانه به منظور جمع‌آوری اطلاعات محصول/خدمت و بحث درباره شیوه نگارش و طول متون تبلیغاتی، ویرایش و بازنویسی متون تبلیغاتی موجود حسب مورد، ارسال نسخه نهایی جهت تأیید، نگارش مقاله، روزنامه‌دواری، سخنرانی و سایر محتوای تبلیغاتی و پیشبرد بازاریابی و انجام پژوهش و مصاحبه به منظور تعیین و تشخیص ویژگی‌های اصلی که باید در متون تبلیغاتی در خصوص محصول بیشتر برجسته شود.

آیامی دانستید



طنز و تبلیغ

آیا می‌دانستید که امروزه خیلی از کمپین‌ها یا سلسله‌های تبلیغاتی به یادماندنی، حول محور طنز و شوخی با مخاطب طراحی و تولید شده‌اند؟

تبلیغ‌کنندگان، این سیاست را برای جذب بیشتر مشتری و توجه بیشتر آنها به کار می‌گیرند. ایماکتور گزارش کرده که در تبلیغات روز دنیا نکته‌ای که به خوبی مشاهده می‌شود این است که دیگر زمان معرفی محصول و مزایای آن در قالب ساده و با زبانی ساده نیست. دنیای تبلیغات بزرگ‌تر شده، برندها و محصولات رقابت گسترده‌تری با هم دارند و در این زمان دیگر یک تبلیغ ساده با زبانی عامه‌پسند نمی‌تواند تأثیری در فروش یک محصول و معرفی آن داشته باشد.

کلید موفقیت در تبلیغات اطمینان از این مسئله است که شوخی و در قالب بصری، شوک تصویری مورد نظر بجا و متناسب و درخور محصول و حتی خود مشتری باشد. به همین خاطر در این زمینه توازن میان خلاقیت و نقطه مقابلش، می‌تواند کاملاً کاربردی و مفید باشد.

بهترین شیوه تبلیغ و بهترین نحوه استفاده از طنز در تبلیغ اینگونه است که مشتری را حداقل برای لحظه‌ای هم که شده به فکر برد. شکلات، غذا و عروسک‌ها نمونه‌هایی هستند که توانسته‌اند با به کارگیری خلاقیت یا چاشنی طنز در کمپین‌های تبلیغاتی‌شان به فروش بیشتر و سود بیشتری برسند.

فرصت امروز

دوم

تلفن مستقیم: ۰۲۱-۷۳۳۶۹۸۰۰

مدیریت تبلیغات

www.forsatnet.ir شماره ۴۰۸

شنبه ۱۲ دی ماه ۱۳۹۴ • ۲۱ ربیع‌الاول ۱۴۲۷ • سال دوم • Sat.2 Jan 2016

کمپین تبلیغاتی فیلم «کوچه بی‌نام» زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

تبلیغ به‌زور سلفی و دابسمش

برخی از خطوط مترو تیزر تبلیغاتی این فیلم پخش و بعد از مردم خواسته شود که با پوستر فیلم عکس سلفی بگیرند. به بهترین عکس قرار است هدایایی داده شود. در ادامه، «فرصت امروز» به منظور بررسی دقیق‌تر شیوه‌های تبلیغاتی به کار گرفته شده سراغ سامان کاشی، کارشناس ارشد بازاریابی و تبلیغات رفته است.

به‌صورت دابسمش نیز نباشد، باز فرقی نمی‌کند و به‌نظر استفاده از یک دیالوگ از فیلم در ساخت کلیپ نیز تأثیر چندانی در جذب مخاطبان بیشتر نخواهد داشت.

گروه عنوان کرده به‌خاطر اینکه فیلم به قشر متوسط جامعه تعلق دارد، مترو را به‌عنوان رسانه انتخاب کرده‌اند و قرار است در متروی خط یک و دو یعنی شلوغ‌ترین خطوط مترو تیزر تبلیغاتی فیلم پخش شود، به نظر تان مترو رسانه مناسبی برای این کار است و مخاطبان در این فضا می‌توانند جذب این شیوه شوند؟

اینکه فیلم به جامعه متوسط تعلق دارد و بنابراین مترو را محل تبلیغ قرار می‌دهیم، سخنی غیرتخصصی و تبلیغاتی می‌دانم. مگر این همه فیلم که از فرمول سوپر استار و ماشین‌های میلیاردی بهره می‌برند مربوط به قشر متوسط است که در مترو تبلیغشان پخش می‌شود؟

یا فیلم‌هایی همچون چهارشنبه سوری و شهرزبا مربوط به قشر مرفه بود که بیلبوردهایشان در اتوبان‌های منطقه یک و دو برقرار بود؟ در عالم واقعیت، چون اقتصاد جهان با طبقه متوسط تعریف می‌شود و این طبقه تأثیرگذارترین طبقه اجتماعی بر اقتصاد هر کشوری است و در کشور ما نیز حجم انبوهی از این طبقه از مترو استفاده می‌کنند و بالطبع هزینه تبلیغات در مترو معقول‌تر از هزینه اجاره سرسام‌آور بیلبوردهای شهری است. استفاده از فضای مترو می‌تواند توجه‌پذیر باشد. اما اینکه آیا این تصمیم درستی بوده و انتخاب کردن این قشر مخاطب به‌عنوان تنها مخاطبان فیلم استراتژی درستی است یا باید با اعداد و ارقام فروش نهایی فیلم بررسی کرد.

گروه سازنده عنوان کرده برای ارزیابی میزان تأثیرگذاری این تبلیغات در فضای مترو از مردم خواسته‌اند که با پوستر فیلم در مکان‌های مختلف مترو عکس سلفی بگیرند و گروه به بهترین عکس‌های گرفته شده هدایایی را از سوی بازگران فیلم اهدا خواهد کرد، نظر تان در این باره چیست؟

به‌نظر هنوز در ایران این منطق پذیرفته نشده که بازاریابی و تبلیغات یک علم به معنای واقعی جذابی دارد. اینکه یک سرمایه‌گذار، سرمایه‌های بگذارد و همان تفکر، تیمی را برای تبلیغات بسیج کند نتیجه‌اش مشخص است. این کار جز دست و پازدن‌های تبلیغاتی بی‌هدف ثمره دیگری به همراه نخواهد داشت.

سنجش تأثیرگذاری تبلیغات به این سادگی نیست که بتوان با گرفتن عکس سلفی آن را مورد ارزیابی قرار داد. اگر شیوه عنوان شده، ابزاری برای سنجش اثربخشی بود، از این به بعد هر گروه و ناگاهی می‌تواند آن را مورد امتحان قرار دهد و اعلام کند مردم با آگهی‌اش عکس سلفی بگیرند و ارسال کنند. ولی آیا واقعا این شیوه می‌تواند ملاک سنجش مخاطب استقبال باشد؟ به‌کارگیری این شیوه سوال مهمی را در ذهن ایجاد خواهد کرد، سوالی مانند اینکه پس مان‌ها و پارادایم‌های ارزیابی علم بازاریابی به چه کاری می‌آیند؟

مخاطب بیشتر شیوه‌های تبلیغاتی مختلفی را به‌کار گرفته، «کوچه بی‌نام» است. برای تبلیغات این فیلم مسابقات مختلفی برگزار شده و قرار است به برندگان هر هفته طی مراسمی جوایزی اهدا شود. مسابقات تبلیغاتی در نظر گرفته شده برای این فیلم شامل ساخت کلیپی است که در آن بازگران باید دیالوگ معروفی از فیلم را مورد استفاده قرار دهند. علاوه بر این قرار است در

خانگی باید تمام تلاش خود را به‌کار بگیرند تا مشتریان از دست رفته خود را به‌سالن‌های سینما برگردانند. این روزها اکثر سازندگان فیلم‌ها تمرکز زیادی روی به‌کارگیری شیوه‌های تبلیغاتی مختلف دارند. شیوه‌هایی که مخاطبان را متوجه فیلم مورد نظر کرده و حس کنجکاوی آنها را برای دیدن فیلم تحریک می‌کند. یکی از فیلم‌هایی که این روزها برای جذب



عدم شناخت از ظرافت‌های ابزاری که می‌خواهیم در تبلیغات مورد استفاده قرار دهیم، می‌تواند نتایج برعکسی در پی داشته باشد. صرف اینکه جامعه را تب اینستاگرام و سلفی و دابسمش فراگرفته، پس دابسمش برای فیلم در حال اکران می‌تواند مفید باشد، نشان از عدم شناخت از این نرم‌افزار دارد. در تمام جهان (و حتی ایران) دابسمش را برای دیالوگ‌ها نیز باید متفاوت باشد.

برای تهیه کلیپ در خواسته شده که بخشی از دیالوگ اصلی فیلم مورد استفاده قرار بگیرد، به نظر تان این شیوه برای جذب مخاطب تأثیرگذار است؟



ایستگاه تبلیغات



ارتباط زنده با ملیورن



سازمان گردشگری ایالت ویکتوریا با همکاری آژانس تبلیغاتی Clemenger BBDO ملیورن به منظور معرفی جاذبه‌های توریستی این منطقه، از طریق نرم‌افزار پخش زنده «Periscope» یکسری بازی، داستان، رویداد و تصاویر افراد و مکان‌های مختلف در سرتاسر جهان را بدون تأخیر پخش می‌کند.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، برای دستیابی به این تصاویر می‌توانید @Melbourne را در Periscope و Play Melbourne را در توئیتر دنبال کنید.

شاخه: سفر، حمل‌ونقل و گردشگری
مشتری: گردشگری ویکتوریا
آژانس تبلیغاتی: Clemenger BBDO، ملیورن
مدیر خلاقیت: جیمز مک گرات
مدیر اجرایی خلاقیت: آنت کیو
تهیه‌کننده: لیزا مورو

تبلیغات خلاق



good times

آگهی: مک دونالد - شعار: اوقات خوش

بازاریابی مجانی

خودباورانه بازاریابی کنیم

عطیه عظیمی

نخستین مرحله موفقیت خودباوری است، سپس اهمیت به آموزش، یادگیری و تلاش قرار دارد. اینکه انسان چه اندازه خود را می‌شناسد و خود را می‌پذیرد، در رفتار و عمل او منعکس می‌شود. رفتارهایی که یک بازاریاب از خود در زمینه‌های مختلف نشان می‌دهد نشانگر درجات خودباوری او است.

البته گاهی افراد به خودباوری‌های کاذب نیز دچار می‌شوند که از لحاظ شدت و حدت پافشاری آنها در برخی ویژگی‌ها قابل تشخیص است. مثل کسی که توان انجام کاری را به تنهایی ندارد و عملاً نیز چنین چیزی ممکن نیست، ولی مصراانه خود را توانمند به انجام آن می‌داند.

خودباوری افراد نیز مثل بسیاری از ویژگی‌های دیگر جسمی و روانی فرد از دوران کودکی شروع به رشد و شکل‌گیری می‌کند. با وجود تأثیری که این ویژگی فرد از محیط خود می‌پذیرد، اما این به معنای عدم تأثیر فرد روی خودباوری خود نیست.

به عبارتی فرد بزرگسال به راحتی می‌تواند درجه خودباوری خود را از خویش تغییر دهد. اجازه دهد تأثیرات محیطی به کاهش آن اقدام کنند یا با مقاومتی که از خود نشان می‌دهد دائماً در تلاش برای افزایش خودباوری خود باشد. افراد خودباور شناخت صحیحی که از خود دارند، بهتر از بقیه به پرورش توانایی‌ها و استعدادهای خود می‌پردازند و آنها را در جهت درست هدایت می‌کنند.

یک بازاریاب موفق از صرف انرژی برای استفاده‌هایی که ندارد، خودداری می‌کند و در عوض با توجه و گسترش دادن استعدادهایی که دارد موفقیت‌های بیشتری را شامل خود می‌کند. یک خودباور خود را به همان شکل که هست می‌پذیرد و روش‌های منحصر به خود را برای بازاریابی و فروش دارد، بنابراین افراد خودباور کمتر اقدام به تقلید از دیگران می‌کنند.

یک بازاریاب خودباور مسائل مربوط به کسب‌وکار خود را می‌پذیرد و شجاعانه با آنها روبرو می‌شود و تمام مسائلی را که به او مربوط می‌شود نیز به همان شکل باور دارد و می‌پذیرد و به دنبال این نیست که از کارهای دیگران تقلید کند یا مثل آنها باشد. افراد خودباور پیچ و خم شخصیت و درون خود را بررسی می‌کنند و به همان اندازه که می‌دانند، کاستی‌هایی دارند و باید به فکر جبران آنها باشند.



ویژگی خوب و کامل خود را همواره مدنظر دارند، به آنها افتخار می‌کنند و همواره مقابل چشم خود دارند. بازاریاب‌هایی با خودباوری ضعیف شناخت خوبی از خود ندارند و آگاهی کاملی از ویژگی‌های خود ندارند و این ابهام موجب می‌شود ضعف‌ها و ویژگی‌های منفی را گسترش داده و باور خود را در مورد خود خدشه‌دار سازند.

بازاریاب‌های خودباور خودشان تصمیم می‌گیرند، فکر می‌کنند و مسیر فکری و کاری خود را در زمینه‌های مختلف تعیین می‌کنند. براساس خط‌مشی فکری خود به امور فروشندگی پاسخ می‌دهند و به راحتی از افکار و عقاید دیگران تبعیت نمی‌کنند، مگر اینکه با تحلیل و بررسی آن افکار را در جریان فکری خود بپذیرند و ادغام کنند.

خودباوری خوب موجب می‌شود فرد مسئولیت‌پذیر باشد. مسئولیت‌های مختلف را در کسب‌وکار خود می‌پذیرد و قبل از توصیه دیگران اغلب اقدام به عمل می‌کند. نقش و حضور این افراد و مسائل مختلف زندگی و جامعه و کسب‌وکارشان کاملاً بر رنگ است.

از میان خبرها

موریسونز هزینه سوخت

کامیون‌هایش را کاهش می‌دهد

موریسونز قصد دارد با همکاری مدیریت ناوگان Microlise، هزینه سوخت و انتشار کربن کامیون‌هایش را به حداقل برساند.

Microlise، یکی از شرکت‌های تکنولوژی است که راه‌حل‌های خوبی برای کاهش هزینه‌ها به صنعت حمل‌ونقل ارائه می‌دهد.

به گزارش مارکتینگ نیوز، این شرکت یک سیستم کامپیوتری را روی ۵۴۵ کامیون مخصوص حمل بار موریسونز نصب کرده است. هدف، موریسونز را از این اقدام، به حداکثر رساندن زمان واقعی و بهبود بهره‌وری سوخت است. موریسونز برنامه‌هایی را به منظور امتیاز دادن به رانندگان تدارک دیده است که عملکرد و بهره‌وری سوختی آنها را می‌سنجد.

یک تبلت Microlise Driver بدین منظور روی کامیون‌ها نصب شده است که می‌تواند بین فروشگاه و راننده ارتباط برقرار کند.

گزارش

«فرصت امروز» از استراتژی‌های اخلاقانه بازاریابی در نظام ارتباطی بانک‌های ایرانی

رضایت کارکنان مهم‌تر از رضایت مشتریان

امیر کااایی

بسیاری از بانک‌ها و موسسات مالی اعتباری ایرانی از نبود برنامه راهبردی ارتباطی و بازاریابی رنج می‌برند یا به‌صورت ناقص و غیرمردود به طراحی استراتژی ارتباطی و بازاریابی روی آورده‌اند. از طرفی در سازمان‌های خدماتی توجه به کارمندان سازمان برگ برنده بسیاری از سازمان‌ها در راستای ایجاد رضایت سازمانی و برقراری ارتباطات اثربخش با مشتریان است. براساس آمارها هزینه جذب یک مشتری جدید بین ۵ تا ۱۱ برابر نگهداری یک مشتری قدیم است و ضرر و زیان از دست دادن یک مشتری در حکم فرار ۱۰۰ مشتری دیگر است. با توجه به این موضوع، بانک‌ها و موسسات ایرانی باید روی منابع انسانی خود سرمایه‌گذاری‌های جدی را انجام دهند که این موضوع به حفظ و نگهداری مشتریان بانک منجر شود.

دکتر حمید شکری خاتقانه، مدرس و مشاور روابط عمومی و بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره می‌گوید: ارتباطات فرایند ارضای نیازها و خواسته‌های مشتریان به شکلی سودآور است. این فرایند شامل مجموعه‌ای از اقدامات کلیدی است که هر بانکی انجام می‌دهد تا ارزشی فراتر و بهتر نسبت به رقبا برای مشتریان خلق کند. نتایج پژوهش‌های انجام‌شده نشان می‌دهد که نحوه برخورد کارکنان و سرعت عمل آنها در ارائه خدمت به مشتری در کنار سایر عوامل دلیل معیار بسیار مهمی برای مراجعه آنها به بانک است.

تفویض مالکیت تجربه مشتری به خط مقدم

حمید شکری خاتقانه اظهار می‌کند: رابطه میان رضایت کارمندان و رضایت مشتری بسیار عمیق است. پیشگامانی چون Disney World (دنیای دیزنی) از طریق قلوب و آذهای خط مقدمشان پیش می‌روند و صراحتاً مالکیت تجربه مشتری، طرح و تحویل آن را در اختیار آنها قرار می‌دهند. دیزنی پرسنل صمیمی خود را ترغیب می‌کند تا با مهمانان به‌طور مستمر در ارتباط باشند. شرکت‌به‌کارمندان خود آموزش می‌دهد تا نیازهای مشتری را با توجه وسواس‌گونه به جزئیات و حتی با استفاده از یک‌زبان صنعتی، جایی که مشتریان مهمان و کارمندان اعضای بازگزر هستند، پیش‌بینی کنند. تحقیق بازار داخلی آنها Guestology (مهمان‌شناسی) نامیده می‌شود. یکی از موارد کلیدی که این تحقیق بر آن متمرکز است، به‌دقت گوش دادن است. مدیران برای ارزیابی کارمندان خود از ملاک‌های جدی و دقیقی استفاده می‌کنند و به کارمندانی که تعامل خوبی و مهمانان دارند، جایزه می‌دهند. مدیران اجرایی سرآمد مکرو از پارک بازدید می‌کنند، از این رهبری بسیار مشهود است، آنها محیطی را به وجود می‌آورند که کارکنان صادقانه نهایت تلاش خود را به عمل آورند. ابتکار عمل‌های متعدد در استفاده از موضوع پارک، ایده خدمت به مشتری را عمیقاً در طرز تفکر کارمندان استوار ساخته است.

این مدرس دانشگاه ادامه می‌دهد: اکثر بانک‌ها هرگز رابطه صمیمانه‌ای با مشتریان خرد خود نداشته‌اند و نیازهای واقعی آنها را در عمل‌های متعدد در استفاده از مشتری و ایجاد ارزش برای آنان در تصمیم‌گیری‌ها و فعالیت‌های خلاق جهت بهبود مستمر سازمانی و ایجاد ارزش در مشتری و بانک است.

ایجاد مهارت‌های ارتباطی در کارکنان بانک

این مشاور روابط عمومی و بازاریابی خاطرنشان می‌کند: سلام و احوالپرسی کردن یکی از مهم‌ترین مهارت‌های ارتباطی است که در احترام گذاشتن به مشتری و ایجاد ارزش برای او موثر است. از طرفی هر روز دادن همدردی در خصوص نگرانی مشتری و بروز آن‌که باعث آرامش خاطر مشتری می‌شود نیز بسیار حائز اهمیت است. آگاهی دادن به مشتری در خصوص نحوه انجام کار و همچنین مدیریت انتظارات مشتری نیز باید مورد توجه بانک‌های ایرانی قرار گیرد.

او ادامه می‌دهد: استفاده موثر از کلمات زبان ارتباطات و رست ارتباطی شامل رُست و اشاره و رفته، تن صدا، تلمکات و عبارات، سلام و احوالپرسی، خوش‌آمدگفتن، کمک کردن، پسندیدن، دوست داشتن، منت گذاشتن، تحفیف دادن، شرمندانه بودن و... می‌شود. از طرفی بانک‌های



خود را محقق کند. در سراسر جهان، بیشتر مشتریان بانک‌ها احساس ناراحتی می‌کنند. آنان به دلیل عدم شناخت شرایط قرارداد، احساس ناامیدی می‌کنند، از هزینه‌های پنهان شوکه می‌شوند و از کم‌کاری در رسیدگی به شکایات به خشم می‌آیند.

کارمند ناراضی؛ مشتری ناراضی

شکری خاتقانه می‌افزاید: اما از طرفی امروزه محققان اثربخشی تمام تکنیک‌ها را در نهایت به عامل انسانی نسبت می‌دهند به همین لحاظ اهمیت کارکنان از خود مشتریان بیشتر دانند زیرا این کارمند خوب است که می‌تواند مشتریان خوب را برای بانک جذب کند.

است که می‌تواند مشتریان خوب را برای بانک جذب کند. کارمندان ناراضی با استفاده از تجربه خود بزرگترین ضربه‌ها را به سازمان وارد می‌کنند. نتایج پژوهش‌های انجام‌شده نشان می‌دهد نحوه برخورد کارکنان و سرعت عمل آنها در ارائه خدمت به مشتری در کنار سایر عوامل دلیل و معیار مهمی برای مراجعه آنها به بانک است.

خدمت ارزش‌آفرین به مشتری شامل آموزش کارکنان که جهت ایجاد ارتباط منطقی و پایدار با مشتری (ضرورت یادگیری سازمانی) منظر قرار می‌گیرد، سیستم پرداخت جهت رفع نیاز مالی و ایجاد انگیزه درونی، قدرانی از کارکنان جهت ایجاد انگیزه معنوی و ارزیابی کارمندان توسط مشتریان جهت معرفی کارمند نمونه یا برخورد با کارمندان خاطی، توجه به ایده‌های کارکنان بانک به‌عنوان یک سرمایه درون‌سازمانی و مشارکت دادن آنان در تصمیم‌گیری‌ها و هدایت کارکنان به سمت انجام فعالیت‌های خلاق جهت بهبود مستمر سازمانی و ایجاد ارزش در مشتری و بانک است.

چشمگیری صرف تحقیق درباره آنچه قوم‌نگاری نامیده می‌شد، کرد. David Mc Quillen (دیوید مک کویلن) از بخش Group Customer Experience در OCBC چنین توضیح داد: «ما با آنها در بازارچه‌ها پرسه زدیم، با آنها ناهار خوردیم، به خرید رفتیم و به کیف پول آنها توجه داشتیم، سازمان‌های خدماتی توجه به کارمندان سازمان برگ برنده بسیاری از سازمان‌ها در راستای ایجاد رضایت سازمانی و برقراری ارتباطات اثربخش با مشتریان است. براساس آمارها هزینه جذب یک مشتری جدید بین ۵ تا ۱۱ برابر نگهداری یک مشتری قدیم است و ضرر و زیان از دست دادن یک مشتری در حکم فرار ۱۰۰ مشتری دیگر است. با توجه به این موضوع، بانک‌ها و موسسات ایرانی باید روی منابع انسانی خود سرمایه‌گذاری‌های جدی را انجام دهند که این موضوع به حفظ و نگهداری مشتریان بانک منجر شود.

برادری (Broad Way)، هفت روز هفته و گاه تا نیمه‌شب باز هستند. بانک TD کارکنان خود را ترغیب و قادر می‌سازد تا مشکلات مشتریان‌شان را حل کنند و تجربه مشتری را بهبود بخشند. بانک، به‌طور مستمر، برای کنترل و نظارت بر نگرش کارکنان درباره خدمات مشتری استفاده می‌کند. این بانک برای قدرانی از عملکرد عالی برخوردار است. این بانک برای برجسته کارمندان ممتاز خود جوایز فوق‌العاده‌ای با آنها اعطا می‌کند. موفقیت همه از طرح‌های ابتکاری قابل توجه بودند. بانک TD چهار بار پشت سرهم در سال ۲۰۰۹ نامزد مناسب‌ترین و راحت‌ترین بانک آمریکا شده و در رده عالی‌ترین در رضایت مشتری و بانکداری خرده‌فروشی در منطقه آتلانتیک میانی قرار گرفته است.

برادری (Broad Way)، هفت روز هفته و گاه تا نیمه‌شب باز هستند. بانک TD کارکنان خود را ترغیب و قادر می‌سازد تا مشکلات مشتریان‌شان را حل کنند و تجربه مشتری را بهبود بخشند. بانک، به‌طور مستمر، برای کنترل و نظارت بر نگرش کارکنان درباره خدمات مشتری استفاده می‌کند. این بانک برای قدرانی از عملکرد عالی برخوردار است. این بانک برای برجسته کارمندان ممتاز خود جوایز فوق‌العاده‌ای با آنها اعطا می‌کند. موفقیت همه از طرح‌های ابتکاری قابل توجه بودند. بانک TD چهار بار پشت سرهم در سال ۲۰۰۹ نامزد مناسب‌ترین و راحت‌ترین بانک آمریکا شده و در رده عالی‌ترین در رضایت مشتری و بانکداری خرده‌فروشی در منطقه آتلانتیک میانی قرار گرفته است.

موانع مشتری مداری استراتژیک در بانک‌ها شکری خاتقانه اظهار می‌کند: مدیران ارشد، میانی و سرپرستی در بانک تا حدود زیادی درگیر فعالیت‌های اجرایی متعددی هستند و شدت درگیری این مدیران و اضطراری بودن بسیاری از این فعالیت‌ها فرصت و زمان کافی برای این افراد را باقی نمی‌گذارد. این عامل مهم‌ترین چالش بر سر راه تدوین و پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی از بانک‌ها محسوب می‌شود. به‌منظور جلوگیری از تأثیر این مشکل راهکارهایی پیشنهاد می‌شود که شامل

موانع مشتری مداری استراتژیک در بانک‌ها

شکری خاتقانه اظهار می‌کند: مدیران ارشد، میانی و سرپرستی در بانک تا حدود زیادی درگیر فعالیت‌های اجرایی متعددی هستند و شدت درگیری این مدیران و اضطراری بودن بسیاری از این فعالیت‌ها فرصت و زمان کافی برای این افراد را باقی نمی‌گذارد. این عامل مهم‌ترین چالش بر سر راه تدوین و پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی از بانک‌ها محسوب می‌شود. به‌منظور جلوگیری از تأثیر این مشکل راهکارهایی پیشنهاد می‌شود که شامل تشکیل کمیته تدوین استراتژی ارتباطی در سطح کلان بانک با همیاری بخش خصوصی، تشکیل کمیته پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی در روابط عمومی یا مشارکت متخصصان ارتباطات، ایجاد و پیاده‌سازی نظام کنترل استراتژی ارتباطی بانک با هماهنگی موسسات برنامه‌ریزی ارتباطی و سیستم کنترل استراتژی ارتباطی بانک - یک سیستم اطلاعاتی است که نتیجه‌های راهبردی تعیین‌شده در سند استراتژی ارتباطی را بعد از تدوین برنامه راهبردی ارتباطی به‌طور مستمر اندازه‌گیری و گزارش‌های لازم را به مدیریت عامل و کمیته پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی سازمان ارائه می‌کند. می‌شود. بدیهی است اطلاع از عملکرد بانک در زمینه میزان تحقق اهداف راهبردی تعریف‌شده عامل اصلی و تعیین‌کننده در هدایت فرآیند پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی بانک محسوب می‌شود.

او ادامه می‌دهد: یکی از بانک‌های مهم و پیشرو سنگاپوری، مفهوم ارتباط صمیمی کارکنان بانک با مشتریان خود را در می‌۲۰۱۱، با نخستین شعبه‌هایی که نسل جوان را هدف قرار می‌دادند، ارائه کرد که با استفاده از این شعار (راه جدید برند به‌سوی بانک) The Brand New Way To Bank، تلاش

مدل مشارکت مشتری هیچان زده‌کردن مشتریان این مدرس دانشگاه می‌گوید: راهبردی جدید ارتباطی در ایجاد تمرکز مشتری به لحاظ داخلی و آشکار شدن آن به عموماً با مشارکت متخصصان ارتباطات، ایجاد و پیاده‌سازی نظام کنترل استراتژی ارتباطی بانک با هماهنگی موسسات برنامه‌ریزی ارتباطی و سیستم کنترل استراتژی ارتباطی بانک - یک سیستم اطلاعاتی است که نتیجه‌های راهبردی تعیین‌شده در سند استراتژی ارتباطی را بعد از تدوین برنامه راهبردی ارتباطی به‌طور مستمر اندازه‌گیری و گزارش‌های لازم را به مدیریت عامل و کمیته پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی سازمان ارائه می‌کند. می‌شود. بدیهی است اطلاع از عملکرد بانک در زمینه میزان تحقق اهداف راهبردی تعریف‌شده عامل اصلی و تعیین‌کننده در هدایت فرآیند پیاده‌سازی استراتژی ارتباطی بانک محسوب می‌شود.

او ادامه می‌دهد: یکی از بانک‌های مهم و پیشرو سنگاپوری، مفهوم ارتباط صمیمی کارکنان بانک با مشتریان خود را در می‌۲۰۱۱، با نخستین شعبه‌هایی که نسل جوان را هدف قرار می‌دادند، ارائه کرد که با استفاده از این شعار (راه جدید برند به‌سوی بانک) The Brand New Way To Bank، تلاش

کافه بازاریابی

برندمداری

ملیکا قاصدی - اکبر کبانی

برندمداری به مفهومی بر می‌گردد که در آن شرکت اهمیت برند را به‌عنوان یک دارایی ارزشمند می‌شناسد و استراتژی بازاریابی و فعالیت‌هایش را بر توسعه توانایی ساخت برندهای قوی متمرکز می‌کند. یسود این گونه به آن اشاره می‌کند که مدیریت عالی یک اهمیت حیاتی برای برندینگ قائل شود. برندمداری در این معنا یک مفهوم (روش، حالت) است، یک نوع فرهنگ سازمانی است که اطمینان می‌بخشد که برند یک نقش برجسته در استراتژی شرکت دارد.

طبق نظر رونگ و مریلیس، شرکت‌هایی با برندمداری اولیه، برند را به‌عنوان استراتژی انتخابی در نظر می‌گیرند که لزوماً برای دستیابی به مزیت رقابتی مهم نیستند؛ بالعکس، برای شرکت‌هایی با برندمداری یکپارچه، برند منبع استراتژیک حیاتی برای دستیابی به مزیت رقابتی است و یک راه‌مضای کلیدی برای استراتژی بازاریابی‌شان است، بنابراین برندمداری، یک مبنای اساسی است که براساس آن، توانایی شرکت برای مدیریت موثر برندش، تمایز بازار برند تقویت می‌شود و در نهایت به دستیابی به مزیت رقابتی پایدار کمک می‌کند. بنابراین به منظور خلق و نگهداری برند قوی، شرکت‌ها باید با پذیرش (اتخاذ) یک مفهوم برندمداری شروع کنند.

اما چندین نویسنده خاطرنشان می‌کنند که «بین مفاهیم بازارمداری و برندمداری شاید یک تفاوت وجود داشته باشد، زیرا بازارمداری، نیازمند تطابق دائمی با نیازهای مشتری است اما برندمداری بیشتر شرکت‌مدار است و به تغییرات نیازهای مشتری وابستگی ندارد.» این مقوله، این را آشکار می‌کند، زیرا این نویسندگان می‌دانند که شرکت‌های برندمدار قوی، شاید مقداری تمرکز بازار را هم برای نگهداری رابطه برندشان با مشتری اضافه کنند. شرکت‌های بازارمدار، به نوبه خود، همچنین به توسعه تمرکز نیاز دارند تا تمایز شرکت و همه مزایایی را که برند پیشنهاد می‌کند، به‌دست بیاورند.

برندمداری به‌عنوان نگرشی است که فرآیند گردش سازمان را در حول ایجاد، توسعه و پشتیبانی از شناخت برند در شروع تعاملات با مشتریان هدف به منظور دستیابی به مزیت رقابتی پایدار در شکل برند معرفی می‌کند.

همچنین در تعریفی دیگر به‌عنوان چارچوبی برای ایجاد استراتژی شرکت که همه فعالیت‌های بازاریابی را در بر می‌گیرد و نیز برای برنامه‌ریزی بلندمدت در مورد برند به‌کار می‌رود.

مفهوم برندمداری

با نقطه آغازین قرار دادن برندها در فرمولاسیون استراتژی برند، برندمداری می‌تواند به‌عنوان پیش‌شرطی شناخته شود که برندهایی را بسازد که قادر باشند توانایی شرکت‌ها و موسسات را در جهت رقابت بالا برند و نیز سبب رشد و سودآوری آن هم بشوند. بنابراین برندمداری یک استراتژی منتخب است که مرزهای رقابتی موسسه را تعیین می‌کند و در نتیجه امکان بقای آن را در درازمدت بالا می‌برد. مطالب مربوط به برندمداری دوگانه هستند؛ یا ذاتاً قاعده‌ای و اصولی هستند یا اینکه یک تعداد مدل‌هایی وجود دارد که امکان درک برندمداری را فراهم می‌آورد، ولی شواهد تجربی برای اثبات این ادعا وجود ندارد یا کم است. برندها بخشی جداشدنی از ارزش یک موسسه و یک دارایی مهم استراتژیک می‌شوند و حتی می‌توانند گرانشه کل فرآیندهای برنامه‌ریزی بازاریابی شوند. با پشت سر نهادن یک سطح تاکتیکی در فرآیند طرح‌ریزی بازاریابی، یک برند برای موسسات می‌تواند تبدیل به یک سود و مزایای رقابتی شود. مؤمنان به شناخت اهمیت استراتژیک یک برند، ادعا می‌کنند که یک برند می‌تواند به‌عنوان یک ایده جامع بازاریابی در نظر گرفته شود که کار و تجارت را به جلو می‌راند. مؤمنان در ورست پیشنهاد دیگری می‌کنند که موسسات باید از استراتژی برند به استراتژی مبنی بر برند تغییر موضع بدهند که در انتخاب و ادامه یک مسیر استراتژیک برای یک موسسه نقش مهمی را بازی می‌کند. گلاسل و همکاران ۲۰۰۱، با ارائه فراتر نهاده و پیشنهاد می‌کنند که برای دیده شدن یک موسسه و موفقیت آن در بازارهای بین‌الملل، برندها نقش مهمی استراتژیک باید توسط برند که نقطه تمرکز یک موسسه است گرفته شود. در حقیقت این ادعا مطرح شده است که مدیریت ارشد باید به‌عنوان سرپرست برندها، مسئول باشد.

آکر پیشنهاد می‌کند مدیریت ارشد باید به یک برند توجه بیشتری نشان دهد و ایجاد استراتژی یک برند با ایجاد استراتژی یک کسب وکار همزمان انجام گیرد. پیش‌بینی و وثیقه‌ای که در ایجاد طرح یک شرکت و یک طرح بازاریابی یا حتی یک طرح توسعه قرار داده شده است نباید به حق استنادی حقوقی که موسسه دارد صدمه‌ایزند. ایدئولوژی برندمداری نیازمند این است که به‌صورتی تبدیل شود که عملکرد بازاریابی را تضمین کند.

هانکینسون پیشنهاد می‌کند که برندمداری می‌تواند به‌صورت پی‌درپی مفهومی شود. در نتیجه، برندمداری به‌عنوان وسیعتی تعریف شده است که سازمان‌ها خودشان را به‌عنوان برند در نظر می‌گیرند و یک شاخص از اندازه‌ای است که سازمان تئوری و عمل برندینگ را قبول کند. اساس و مبنای فلسفی و اعتقادات سازمان منعکس شده است. برعکس، پایه و اساس رفتاری بر حسب رفتارها و فعالیت‌های اجرایی روی این تمایل متمرکز شده است. بنابراین برندمداری به‌عنوان یک ساختار چندبعدی تصویر شده است که شامل ارزش‌ها، اعتقادات، رفتارها و تکنیک‌های سازمان به سمت برندها است. مدیریت یک شرکت برندمدار، شامل کنترل و سازماندهی کارها به‌گونه‌ای است که بتواند ارزش افزوده جالب توجهی ایجاد کند.

تربیت

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران روابط عمومی (۲۸)

همگامی با فرهنگ محلی

ترجمه: امیر آل علی



بسیاری از شرکت‌ها در تلاش برای نشان دادن برتری خود با سطح درآمد، سال فعالیت، طرز فکر و عملکرد منحصر به فرد هستند. همواره از محل زندگی اشخاص بیشترین اطلاعات درباره شخص به دست می‌آید. برخی علاقه‌مند به زندگی شهری و برخی علاقه‌مند به زندگی کم‌بیهوشی روستایی هستند. نقطه اشتراک هر دو گروه آن است که هر دو خواهان پیشرفت و توسعه منطقه و حتی محل زندگی خود هستند که این فرصتی طلایی برای روابط عمومی‌ها محسوب می‌شود.

ایده

تسکو، بزرگ‌ترین سوپرمارکت زنجیره‌ای بریتانیا از سال ۱۹۹۲ همه ساله مبلغی را صرف خرید رایانه برای مدارس می‌کند و مشتریان نیز می‌توانند با دریافت بن پس از خرید خود در این امر نیک سهمیه بگیرند. طرح اجرایی ارزش‌های بسیار زیادی دارد که تنها در تشویق مردم به خرید بیشتر خلاصه نمی‌شود. بدون شک تنها دلیلی که باعث می‌شود تا مشتریان با طرح شما همکاری داشته باشند کمک به آبدانی منطقه‌ای است که در آن زندگی می‌کنند. چنین طرح‌هایی نه تنها وجهه خوبی به شرکت در نزد مشتریان می‌دهد بلکه باعث می‌شود تا کودکانی که از آن رایانه‌ها استفاده می‌کنند نیز نام این شرکت را برای همیشه به یاد داشته باشند.

شرکت تسکو متعهد شده تا کودکانی که در مدارس مجهز به این رایانه‌ها درس خوانده و نمرات عالی کسب کرده‌اند، استخدام کنند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- یافتن طرحی که احساسات جامعه را درگیر آن سازد.
- به مقطعی یاد دراز مدت بودن یک چنین طرح‌هایی فکر کرده و همیشه منافع شرکت خود را مد نظر داشته باشید.
- انجام کارهای خیرخواهانه گذشته‌تان منافع‌های دارد برای تقویت حس انسان دوستانه خود و افراد شرکت مفید است.

کتابخانه

مدل‌های تعالی سازمان



در بازار رقابتی امروز، ضروری است که سازمان‌ها همچنان برتری خود را نسبت به رقبای حفظ کنند و ضمن حفظ موقعیت رقابتی خود در بازار همواره به سمت جلو گام بردارند. مدیریت فراگرد به کارگیری مؤثر و کارآمد منابع انسانی و مادی بر مبنای یک نظام ارزشی پذیرفته شده است. میزان موفقیت در به کارگیری شیوه‌های رهبری و مدیریت تحت تاثیر ارزش‌های حاکم بر یافت فرهنگی جامعه قرار دارد. سازمان‌ها بر بانه و پیامد کار تأکید دارند، زیرا مشتریان آنها، انتظارات و نیازهای بسیاری متفاوت دارند. داشتن مشتریان با نیازهای متفاوت، مستلزم داشتن کارکنانی است که بهترین خدمات را به هر مشتری ارائه دهند. امروزه ضرورت استفاده از سازمان‌هایی که بتوانند ضمن ارزیابی وضعیت موجود کارکنان و دستاوردهای آن‌ها، نواحی قابل بهبود، مبنای صحیحی جهت برنامه‌ریزی‌های استراتژیک ایجاد کنند، بیش از هر زمان دیگر احساس می‌شود.

کتاب مدل‌های تعالی سازمانی نوشته حسین صفری، نیفیس غلامی و علی عبادی ضیایی به همین مقوله پرداخته و به دنبال معرفی سه مدل تعالی سازمانی فعال در سطح بین‌المللی است. در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: برداشت‌ها، ادراکات مشتریان از سازمان است که ممکن است از طرق مختلفی از جمله نظرسنجی‌ها، گروه‌های متمرکز، رتبه‌بندی‌ها، قدردانی و شکایات به دست آید. این برداشت‌ها باید درک روشنی از اثربخشی جاری‌سازی استراتژی، خط‌مشی‌های مشتریان و فرآیندهای مرتبط با مشتری و دستاوردهای آن از نگاه مشتری را به دست دهد. سنج‌ها می‌تواند برداشت نسبت به موارد زیر باشد: شهرت و تصویر سازمان، ارزش محصولات و خدمات، تحویل محصولات و خدمات، خدمت‌رسانی، تعاملات و پشتیبانی مشتری، وفاداری مشتری و تعامل فعال با او و... این کتاب در ۱۵۴ صفحه و قیمت ۱۴ هزار تومان توسط موسسه کتاب مهریان نشر به چاپ رسیده است.

برای مطالعه ۳۶۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب و کار

بازاریابی صنعتی

پاسخ کارشناسان: در بازاریابی صنعتی یکی از نکات حائز اهمیت این است که شما به‌عنوان ویزیتور باید حتما به‌صورت حضوری در شرکت‌ها حضور پیدا کنید و مشکل اساسی شرکت شما این است که به‌صورت تفرقی بسنده می‌کنید، این در حالی است که حتی ویزیتورهای محصولات صنعتی هنگامی که ساعت ملاقاتی را با مسئول خرید شرکت‌ها در نظر می‌گیرند، نباید در دفتر کار مسئول خرید اقدام به ویزیت مسئول خرید کنند؛ چون این گونه مسائل در فضای صنعتی باید ویزیت شود. پیشنهاد می‌شود

که شما به‌عنوان ویزیتور در فضای صنعتی شرکت‌ها قرار ملاقاتی را داشته باشید و صرفاً در داخل دفتر به‌گفت‌وگو نپردازید. از طرفی یکی از اشتباهاتی که بسیاری از ویزیتورها انجام می‌دهند این موضوع است که صرفاً از شرکت و محصولات آن تعریف می‌کنند و در تلاش هستند متکلم وحده باشند، این موضوع دل‌زدگی را در طرف مقابل ایجاد می‌کند، به همین دلیل پیشنهاد می‌شود در گام اول مذاکره موقعیت سازمان را جویا شوید و سپس از مشکلاتی که این شرکت‌ها در انبارهای خود دارند سوالاتی را بپرسید. هنگامی که این سوالات مطرح شود و مسئول خرید وارد بحث شد پیشنهاد می‌شود سوالاتی را از پیامدهای این مشکلات بپرسید و سپس مزیت محصول خود را برای آنها

توضیح دهید که مسئول خرید شرکت‌ها متوجه شوند با خرید محصول شما چه مشکلاتی را در انبارهای خود حل می‌کنند. از طرفی به غیر از اظهار مزیت محصول شما نسبت به سایر محصولات، می‌توانید از خدمات پس از فروش و مسائل دیگر نیز مباحثی را باز کنید و به‌عنوان نمونه اگر شرکت‌ها با پرداخت هزینه لیفتراک مواجه هستند به آنها در مورد شرایط اقساط نیز پیشنهادهایی را مطرح کنید. در پایان پیشنهاد می‌شود که فرآیند فروش را به پایان نرسانید و به مشتری فرصت این موضوع را بدهید که به موضوع پیشنهاد شما فکر کند. تجربه نشان داده است که در این گونه موارد رابطه طولانی بین مشتری و شرکت شما ایجاد می‌شود.

اگر شما هم در کسب و 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.

با نواغ کار آفرینی مجموعه فیلم‌های جنگ ستارگان بیشتر آشنا شوید

درس‌های مدیریتی از «جنگ ستارگان»



اعتراف به سرخوردگی در پی پزشک قابل درمانند؟ آیا وقتی فردی دچار سرطان می‌شود باز هم خودش با مصرف دارو و بدون نسخه پزشک به درمان خود می‌پردازد؟ یا سازمان شما هم از آن دسته سازمان‌هایی است که تا دچار بیماری حادی نشود به پزشک مراجعه نمی‌کند؟ خیلی از افراد تا قبل از پای در آمدن به دکتر مراجعه نمی‌کنند و با مکاتب‌های سستی به خوددرمانی می‌پردازند. ممکن است سازمان شما در حال حاضر از بیماری‌های متعددی رنج ببرد که شما با تغافل آن را نادیده گرفته و در پی درمان آن نباشید، اما باید بدانید که بیماری‌های سازمانی خاموش هستند و عملکرد آنی ندارند به این معنا که مثلا افت عملکرد کارکنان بعد از گذشت مثلا یک دوره زمانی یک‌ماهه یا یک‌ساله بعد از آمار به‌دست آمده از بخش تولید یا حسابداری جلوه می‌کنند، اما آیا بهتر نیست روش اول را در درمان بیماری‌ها به‌صورت جدی‌تر دنبال کنیم؟

علاج واقعه قبیل از وقوع! باید اذعان داشت که این روش کمترین خسارت مالی را برای شرکت شما در پی دارد. حیات سازمان شما به سلامت سازمان‌تان بستگی دارد. پس حتی یک سرماخوردگی کوچک هم ممکن است باعث کاهش ۵ درصد سود شرکت شود که این اصلا مطلوب نیست. برای برداشتن گام‌های درست و داشتن سازمان سالم دوراه پیش روی شماست؛ یکی شناخت خوب سازمان و بیماری‌های سازمانی توسط خود شما و دوره بهره‌گیری از مشورت متخصصان درون و بیرون سازمان در شناخت خوبی از پیکره سازمان بیمار شما دارند مثلا معاونان باتجربه یا مشاوران مدیریتی خارج سازمانی. اما هیچ‌وقت با تغافل یا پیچیدن نسخه‌های غیر علمی و خوددرمانی وضع را بدتر نکنید.

خلاصه نکاتی که در این مطلب فراگرفتید:

- ۱- بیماری‌های سازمانی را جدی بگیرید و غفلت نورزید.
- ۲- خوددرمانی سازمانی شرایطی دارد که باید واجد آن باشید؛ شناخت کافی از سازمان و راه‌حل‌های درمان بیماری‌های سازمانی یا وجود مشاوران خبره در شرکت.
- ۳- کنترل پیش‌گیرنده بهتر از کنترل پس از رویداد است.
- ۴- از زیر کار در رفتن کارکنان و بی‌رغبتی آنان به کار و دردرس‌سازی کردن برای شرکت یک بیماری سازمانی است.
- ۵- تغافل و بی‌توجهی مدیران نسبت به بیماری‌های سازمانی، یک نوع بیماری مدیریتی است.

در شماره‌های آتی با انواع دیگر بیماری‌های سازمانی آشنا خواهید شد.

مقایسه با صحنه‌های گرافیکی انیمیشنی کامپیوتری که آنها را در فیلم‌های اخیر می‌بینیم، منجر به ساخت فیلمی به یاد ماندنی‌تر و معنادارتر برای میلیون‌ها نفر در سرتاسر جهان شدند. در مقابل، آنچه که پیش از آمده‌ها را به مراتب کمتر در اصل فیلم‌ها قانع کننده می‌ساخت، عدم وجود هر گونه محدودیت بود. بودجه نامحدود و فناوری با ابعاد گسترده مخالف دیدگاه لوکاس برای کارهایتان مبرزی قائل شوید.

جی. جی. آبرامز کارگردان، برای مثال به جای نرم‌افزار گرافیک کامپیوتری سنتی CGI از افکت‌های اکترا عملی برای فیلم جدید جنگ ستارگان بهره برد که موجب در هم ریختگی بسیاری از فیلم‌های امروزی می‌شود، اما این ابتکار عمل توجه زیادی را به خود جلب کرده است.

۳- به حرف‌های مشتریان خود گوش فرا دهید پس از تغییر شکل جنگ ستارگان، البته مطابق دیدگاه و هویت اصلی خود و سپس انتشار سه پیش‌درآمد که برخی طرفداران فیلم را کمی ناراحت کرد، جورج لوکاس با

کسب کرد تا در سری مهم را فراگرفت. که چگونه می‌توان موفقیت کنونی را حفظ کرد. بعدها کاپولا در مصاحبه‌ای اعتقاد وی لوکاس پس از غرق شدن در روند تولید یک فیلم بزرگ هرگز از آن بیرون نمی‌آید و همین مسئله در اغلب مواقع برایش مشکل‌ساز می‌شد

کنونی را حفظ کرد. بعدها کاپولا در مصاحبه‌ای راجع به موفقیت دوستش او را بسیار مجنون‌ومتنکی بر تجربه دانست. به اعتقاد وی لوکاس پس از غرق شدن در روند تولید یک فیلم بزرگ هرگز از آن بیرون نمی‌آید و همین مسئله در اغلب مواقع برایش مشکل‌ساز می‌شد.

۲- از محدودیت‌های خود استفاده کنید در دورانی که فیلم «۲۰۱۱: یک اودیسسه فضایی» اقتدر در زمان خود پیشرو بود که برای جلوه‌های ویژه استانداردهای سینما را تعیین می‌کرد، لوکاس از کمبود منابع برای ساخت سومین فیلم خود نگران بود. در حقیقت، او اقتدر درباره تصاویر گرافیکی فیلم جنگ ستارگان تردید داشت که بدون آنکه مخاطبان متوجه شوند، کتاب‌های سریع متعددی را انجام داد.

در واقع، این بخشی از افسون جنگ ستارگان به شمار می‌رود؛ راز، رمز و جادوی موجود در این فیلم بزرگ‌ترین نقطه قوت جنگ ستارگان محسوب می‌شد. شمشیر نوری و قدرت مهمم خوبی و بدی از جمله اسرار فیلم فوق بودند. همه این عوامل در

سال‌های آتی نیز با هم به کار روی پروژه‌های مختلف پرداختند. لوکاس سپس فیلم «THX 1138» را پس از فیلم «American Graffiti» (تابستان ۱۹۶۲) با بودجه کم و براساس سال‌های نوجوانی خود ساخت. اندکی بعد از آن فیلم جنگ ستارگان تولید شد. لوکاس اقتدر تجربه‌های مختلف را کسب کرد تا در سری مهم را فراگرفت. در مسیر کاری خود باید یاد بگیرید که چگونه می‌توان موفقیت



مدیریت امروز

لزوم شناخت بیماری‌های سازمانی

هیوا هنرمند



شاید تاکنون بارها بیمار شده‌اید یا علائمی از کسالت روحی و جسمی در خود حس کرده‌اید. افراد معمولاً در واکنش به بیماری‌ها سه عکس‌العمل از خود نشان می‌دهند: دسته اول آن عاقلانی هستند که می‌گویند علاج واقعه قبل از وقوع باید کرد و راه‌های ابتلا به بیماری‌ها را تا حد ممکن کور می‌کنند. دسته دوم افرادی هستند که به محض مشاهده علائم بیماری به پزشک رجوع می‌کنند و تحت درمان قرار می‌گیرند.

دسته سوم از بیماران که تعداد آنها در ایران کم نیست، با خود را به فراموشی زدن یا تغافل و حتی کاهلی، مرضی را نادیده گرفته یا به نسخه‌های پیچیده شده توسط افراد غیرمتخصص دل خوش می‌کنند. سازمان نیز همچون هر پدیده دیگری ممکن است دچار بیماری‌هایی شود. یکی از بیماری‌های مدیران سازمان که منجر به بیمار شدن بیشتر سازمان می‌شود همین تغافل است. زمانی که مدیر شرکت از زیر کار در رفتن کارمندان از کار گلاهی‌مند است و کارکنانش را افرادی غیرمنضبط و تنبیل می‌بیند و برای درمان آنها تلاشی نمی‌کند دچار همین تغافل شده است و حتی ممکن است ریشه‌های این بیماری سازمانی را تنها در وجود کارکنان کاوش کرده یا با جنگ زدن به ریسمان‌هایی همچون دوربین‌های کنترل نامحسوس یا سیستم حضور و غیاب انگشتی یا... سعی در درمان کارکنانش داشته باشد یا ممکن است به نسخه‌های افراد غیرمتخصصی گوش بسپارد که بعضاً در اطراف مدیر نقش نسخه‌پیچان برای مریض را دارند که حالا سازمان مذکور را مورد هدف قرار داده‌اند. نسخه‌هایی با این مضامین که: تنبیه‌شان کن...

وقتی آخر ماه حقوق‌شان کسر شود دیگر در درس درست نمی‌کنند و... هیچکس منکر نیاز مدیران به مشورت گرفتن از زیردستان و همکاری‌شان نیست و همچنین هیچ‌کس منکر ضرورت و مزایای به‌کارگیری تکنولوژی‌های رایج برای کنترل کارمندان نیست اما آیا تمامی بیماری بدون حضور پزشک قابل درمانند؟ آیا وقتی فردی دچار سرطان می‌شود باز هم خودش با مصرف دارو و بدون نسخه پزشک به درمان خود می‌پردازد؟ یا سازمان شما هم از آن دسته سازمان‌هایی است که تا دچار بیماری حادی نشود به پزشک مراجعه نمی‌کند؟ خیلی از افراد تا قبل از پای در آمدن به دکتر مراجعه نمی‌کنند و با مکاتب‌های سستی به خوددرمانی می‌پردازند. ممکن است سازمان شما در حال حاضر از بیماری‌های متعددی رنج ببرد که شما با تغافل آن را نادیده گرفته و در پی درمان آن نباشید، اما باید بدانید که بیماری‌های سازمانی خاموش هستند و عملکرد آنی ندارند به این معنا که مثلا افت عملکرد کارکنان بعد از گذشت مثلا یک دوره زمانی یک‌ماهه یا یک‌ساله بعد از آمار به‌دست آمده از بخش تولید یا حسابداری جلوه می‌کنند، اما آیا بهتر نیست روش اول را در درمان بیماری‌ها به‌صورت جدی‌تر دنبال کنیم؟

علاج واقعه قبیل از وقوع! باید اذعان داشت که این روش کمترین خسارت مالی را برای شرکت شما در پی دارد. حیات سازمان شما به سلامت سازمان‌تان بستگی دارد. پس حتی یک سرماخوردگی کوچک هم ممکن است باعث کاهش ۵ درصد سود شرکت شود که این اصلا مطلوب نیست. برای برداشتن گام‌های درست و داشتن سازمان سالم دوراه پیش روی شماست؛ یکی شناخت خوب سازمان و بیماری‌های سازمانی توسط خود شما و دوره بهره‌گیری از مشورت متخصصان درون و بیرون سازمان در شناخت خوبی از پیکره سازمان بیمار شما دارند مثلا معاونان باتجربه یا مشاوران مدیریتی خارج سازمانی. اما هیچ‌وقت با تغافل یا پیچیدن نسخه‌های غیر علمی و خوددرمانی وضع را بدتر نکنید.

خلاصه نکاتی که در این مطلب فراگرفتید:

- ۱- بیماری‌های سازمانی را جدی بگیرید و غفلت نورزید.
- ۲- خوددرمانی سازمانی شرایطی دارد که باید واجد آن باشید؛ شناخت کافی از سازمان و راه‌حل‌های درمان بیماری‌های سازمانی یا وجود مشاوران خبره در شرکت.
- ۳- کنترل پیش‌گیرنده بهتر از کنترل پس از رویداد است.
- ۴- از زیر کار در رفتن کارکنان و بی‌رغبتی آنان به کار و دردرس‌سازی کردن برای شرکت یک بیماری سازمانی است.
- ۵- تغافل و بی‌توجهی مدیران نسبت به بیماری‌های سازمانی، یک نوع بیماری مدیریتی است.

در شماره‌های آتی با انواع دیگر بیماری‌های سازمانی آشنا خواهید شد.

بورس انرژی



عرضه پروپیلن پالایش نفت شازند از سر گرفته می شود

در جریان معاملات آخرین روز هفته چهارشنبه ۹ دی ۹۴، در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای برش سنگین پتروشیمی شازند، هگزان پالایش نفت کرمانشاه، نفتی سنگین پالایش نفت تهران و گاز مایع صنعتی، گاز بوتان، گاز پروپان و برش سنگین پتروشیمی بندر امام در رینگ داخلی مورد عرضه قرار گرفتند. کل معاملات صورت گرفته روی این کالاها و عرضه‌های مزاد معادل ۵ هزار و ۱۴۳ تن به ارزشی قریب به ۵۶ میلیارد و ۴۵۸ میلیون ریال بود. معاملات نفتی سنگین پالایش نفت تهران در رینگ داخلی با ارزشی قریب به ۵۵ میلیارد ریال و حجمی معادل ۴۸۴۴ قرارداد در قالب ۱۲۰ معامله و معادل ۱۴۵ هزار و ۲۱۲ مگاوات ساعت به ارزشی بیش از ۵۲ میلیارد ریال معامله شد. همچنین در آغاز جلسه معاملاتی روز پایانی هفته نمادهای بار پیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۹ بهمن ۹۴ گشایش یافته و در پایان ۱۳ دی ۹۴، ۱۴ دی ۹۴ و ۱۵ دی ۹۴ متوقف شدند. لازم به ذکر است در جریان معاملات این روز در سمت تقاضا پنج شرکت توزیع نیروی برق و در سمت عرضه ۹ نیروگاه بزرگ‌تران روز جاری بازار برق بورس انرژی را تشکیل دادند. همچنین طی جلسه معاملاتی روز چهارشنبه در تابلوی سلف موازی استاندارد نفت کوره بورس انرژی ایران، در مجموع پنج نماد فعال، ۱۳ قرارداد جمعا به میزان ۱۴۴ میلیون ریال مزاد معامله قرار گرفت. در مجموع ارزش کل معاملات روز پایانی هفته بورس انرژی ایران به ۱۰۸ میلیارد و ۶۰۳ میلیون بالغ شد. در جلسه معاملاتی روز کاری اتی (شنبه ۱۲ دی ماه ۹۴)، در کنار معاملات مذکور قراردادهای سلف موازی استاندارد برق و نفت کوره در بازار مشتقه، کالاهای متانول پتروشیمی زاگرس، نفتی سبک پالایش نفت تهران، پروپیلن پالایش نفت شازند و حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه در رینگ داخلی و گاز مایع پالایش نفت آبادان و حلال ۴۰۲ پالایش نفت اصفهان در رینگ بین‌الملل عرضه خواهند شد.

شرکت‌ها و مجامع

انتشار عملکرد یک ماهه سرمایه‌گذاری خوارزمی

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آذر ماه ۹۴ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. این شرکت در ابتدای آذرماه تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۸ هزار و ۴۱۶ میلیارد و ۲۲۱ میلیون ریال و ارزش بازار ۱۱ هزار و ۲۶ میلیارد و ۸۲۱ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. طی این دوره یک ماهه بهای تمام شده آن معادل ۲۸ میلیارد و ۵۱۶ میلیون ریال افزایش یافت و به ۸ هزار و ۴۴۵ میلیارد و ۴۳۷ میلیون ریال رسید، در حالی که ارزش بازار آن نیز معادل ۱۰۳ میلیارد و ۹۸۹ میلیون ریال افزایش یافت و به ۱۱ هزار و ۱۲۰ میلیارد و ۸۳۰ میلیون ریال رسید. گفتنی است وخارزم (خوارزمی) در آذر ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۴۲ میلیارد و ۳۹۶ میلیون ریال خریداری کرد و طی همین دوره تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۳ میلیارد و ۸۸۰ میلیون ریال و مبلغ ۴۰ میلیارد و ۴۴ میلیون ریال واگذار و از این بابت معادل ۲۶ میلیارد و ۱۶۴ میلیون ریال سود شناسایی کرد.

بورس بین‌الملل

تداول به سهامی عام تبدیل می شود

بورس عربستان سعودی تصمیم دارد تا سهام خود را از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل کند و از سال ۲۰۱۸ میلادی سهام این نهاد را به صورت عرضه اولیه به سرمایه‌گذاران واگذار کند. بورس عربستان، بزرگ‌ترین و نقدترین بازار خاورمیانه است که به نام بورس تداول نیز مشهور است و سرمایه‌ای به ارزش ۴۱۹ میلیارد دلار دارد. بورس تداول عربستان پس از اتمام مراحل اداری و اتمام پرونده تبدیل به سهامی عام شدن در سال ۲۰۱۸، این عرضه را به سرانجام می‌رساند. مدیران این بازار از خصوصیات مخاطبان اصلی عرضه اولیه سهام بورس عربستان اظهاراتی انجام دادند اما آنچه معلوم است این که چارچوب معاملاتی و نحوه تقسیم بندی سهام این شرکت معلوم شده است. خالد بن ربیع، مدیر عامل بورس تداول اعلام داشت: تبدیل شدن بورس عربستان به سهامی عام در راستای برنامه‌های اصلاحات اقتصادی شاهزاده محمد بن سلمان است که از سال ۲۰۱۶ میلادی آغاز خواهد شد.

ارزندی سهم‌ها، نزدیک شدن لغو تحریم‌ها وقتی کف دست سهامداران حقیقی می‌خارد

سیدمحمد صدرالغروی

بورس اوراق بهادار تهران در آخرین روز معاملاتی هفته تغییر جهت داد و با رشد قیمت سهام شرکت‌ها به مسیر صعودی بازگشت. این مهم در حالی به وقوع پیوست که بورس تهران نخستین روزهای هفته گذشته را با روند نزولی همیشگی خود آغاز کرد که در آخرین روز معاملاتی هفته برخلاف انتظار با رشد قیمت اکثر نمادهای بورسی و تشکیل صف‌های خرید مواجه شد به‌طوری‌که تالار حافظ بعد از مدت‌ها تشکیل صف‌های خرید در اکثر گروه‌های بورسی را مشاهده کرد. ارزندگی سهام شرکت‌ها در کنار نزدیک شدن به زمان لغو تحریم‌های بین‌المللی باعث افزایش انگیزه خرید حقیقی‌ها در بورس شده حضور پیدا کردن سهامداران در صف‌های خرید شده است. خوش‌بینی سهامداران و آغاز تحولات مثبت آنها در حالی رقم می‌خورد که کاهش قیمت نفت همچنان یکی از نگرانی‌های عمده فعالان تالار حافظ بوده و موجب شده تا سهامداران به دلیل تحت تاثیر قرار گرفتن سود شرکت‌های بورسی از این رویداد مهم، همچنان محتاطانه فعالیت کنند. با توجه به کاهش قیمت جهانی نفت اگرچه بورس تهران بعد از مدت‌ها توانست روند رو به رشدی را تجربه کند اما با



این رفتار نمی‌توان گفت که روند صعودی بورس تهران آغاز شده است، زیرا اعلام قطعی این موضوع نیازمند زمان و مشاهده رفتار بورس در روزهای آینده است.

صنعت ابزارهای پزشکی همچنان در صدر

در پایان معاملات هفته منتهی به ۹ دی‌ماه ۱۳۹۴، شاخص کل با ۲۷۰ واحد افزایش نسبی به هفته قبل، به رقم ۶۱۶۹۱ واحد رسید. شاخص بازار اول با ۱۳۴ واحد افزایش به رقم ۴۳۰۱ واحد بالغ شد و شاخص بازار دوم با ۹۱۴ واحد افزایش عدد ۳۹۹۸۴ واحد را تجربه کرد و به ترتیب با ۰.۲۲ درصد و ۰.۶۶ درصد افزایش نسبت به هفته قبل مواجه شدند. در چهار روز کاری این هفته ارزش کل معاملات سهام و حق تقدم به ۴۱۲۲ میلیارد

ریال بالغ شد که نسبت به هفته قبل ۸.۷ درصد افزایش یافته است. در ضمن تعداد ۲۲۸۷ میلیون سهم و حق تقدم در ۱۵۹ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب ۴.۷ درصد افزایش را نسبت به هفته گذشته تجربه کرد. همچنین ارزش معاملات نرمال به ۴۱۳۲ میلیارد ریال رسید و حجم معاملات نرمال با ۲۲۸۷ میلیون سهم به ترتیب با ۸.۷ درصد و ۸ درصد افزایش نسبت به هفته گذشته همراه شدند. براین اساس تعداد ۲۲۸۰۳۶ برگه اوراق مشارکت به ارزش ۲۲۸ میلیارد ریال معامله شد که ۹۱.۲ درصد کاهش نسبت به هفته گذشته را نشان می‌دهد. طی هفته جاری ابزار پزشکی، ایتیکی و اندازه‌گیری با ۲۱.۰۸ درصد، انتشارات، چاپ و تکثیر با ۹.۱۸ درصد، ساخت محصولات فلزی

با ۷.۲۲ درصد، سایر واسطه‌گری‌های مالی با ۷.۰۲ درصد، استخراج فلزات سنگ با ۶.۹۱ درصد، استخراج نفت گاز و خدمات جنبی جز اکتشاف با ۵.۴۴ درصد بیشترین تغییر مثبت در شاخص صنایع را نسبت به سایر گروه‌ها به خود اختصاص دادند.

گروه فلزات اساسی در جایگاه اول ارزش معاملات فرابورس

چهار روز معاملاتی هفته گذشته فرابورس ایران در حالی به پایان رسید که ۶۳۱ میلیون ورقه بهادار ۷۸ هزار نوبت به ارزش ۶ هزار و ۵۸۸ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت؛ این اعداد نشانگر افت ۲۱ درصدی حجم و یک درصدی معاملات در قیاس با هفته پیشین است. آیفکس در

۹ ماهه شرکت‌ها مطلوب باشد و ممکن است انتشار گزارش‌های ۹ ماهه تاثیر منفی در بازار بگذارد. با همه این اوصاف موضوع دیگری که اهمیت بسیار بالایی دارد بر پشت اعتماد به بازار سهام است، زیرا اعتماد تا حد زیادی از بازار خارج شده و عده بسیاری ترجیح دادند که منابع خود را از بورس خارج کنند و به سمت بانک سپردند که باید اقداماتی صورت بگیرد تا علاوه بر ایجاد اعتماد، منابع به بورس برگردانده شود. در حال حاضر P/E بازار معقول بوده و قیمت شرطی شرکت‌ها بسیار مناسب است و با

توجه به ارزندگی سهام شرکت‌ها، احتمال رشد بازار وجود دارد، اما در شرایط فعلی چندان به ارزندگی قیمت‌ها توجه نمی‌شود و ارزندگی این اوصاف موضوع دیگری که اهمیت بسیار بالایی دارد بر پشت اعتماد به بازار سهام است، زیرا اعتماد تا حد زیادی از بازار خارج شده و عده بسیاری ترجیح دادند که منابع خود را از بورس خارج کنند و به سمت بانک سپردند که باید اقداماتی صورت بگیرد تا علاوه بر ایجاد اعتماد، منابع به بورس برگردانده شود. در حال حاضر P/E بازار معقول بوده و قیمت شرطی شرکت‌ها بسیار مناسب است و با

تحلیل

بررسی تحریم سویفت و تاثیر آن بر اقتصاد کشور و بازار سهام

همراه داشته. یکی از مهم‌ترین این مسائل، کاهش امنیت نقل‌وانتقالات پول و افزایش هزینه‌های تبدلات ارزی ایران بود و مهم‌تر اینکه این موضوع، موجبات فساد را هم پدید آورده بود. در خبرهای چند روز گذشته بحث برداشته شدن تحریم سویفت به‌صورت جدی مطرح شده که این رخداد می‌تواند هزینه‌های پولی و بیانه‌های سرمایه‌گذارانی را از سر راه اقتصاد ایران بر دارد، بسیاری از مشکلات بازار ارز و استرداد دارایی‌های بلوکه شده کشور در خارج را برطرف کند و با اجازه دادن بانک‌های ایرانی برای انجام نقل و انتقالات ارزی خارجی به رونق اقتصادی کشور کمک

مالی بین بانکی» است، مزایای بسیار زیادی از جمله سرعت زیاد و امنیت بالا دارد. در اواخر سال ۱۳۹۰ سیستم سویفت بانک مرکزی ایران در راستای تحریم‌های اروپایی قطع شد، این موضوع هر چند مرادات بین‌المللی بانک‌های ایرانی را متوقف نکرد، اما با این وجود هزینه‌های زیادی بر عملیات ارزی و بانکی کشور تحمیل شد. برخی از تحریم سویفت و ایجاد تحریم‌های مالی و قطع مرادات بانکی ایران با دنیا، نقل و انتقال پول با مشکلات عدیده‌ای مواجه شده و روش‌های غیرمستقیم جایگزین سویفت ارزی شده بود که این موضوع مخاطراتی را برای کشور به

بسیاری از شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است. این شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است. این شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است.

بسیاری از شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است. این شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است.

بهبام بهزادفر

سنا- در سال‌های گذشته تحریم‌های ظالمانه زیادی علیه ایران وضع شده بود، از جمله این تحریم‌ها می‌توان به تحریم‌های نفتی، حمل‌ونقل، بیمه‌ای، تجاری، سرمایه‌گذاری و... اشاره کرد. خوشبختانه بعد از توافق هسته‌ای در سال ۲۰۱۵، بسیاری از آنها در حال رفع شدن است که مهم‌ترین آنها، تحریم‌های مربوط به سویفت است. سویفت (SWIFT) یا به Society for World Financial Telecommunication که به معنای «جامعه جهانی ارتباطات

دریچه

نامه بورسی رئیس‌جمهور به جهانگیری

حسین فهیمی، عضو هیات‌مدیره سازمان بورس از ابلاغیه رئیس‌جمهور به معاون اول درباره تقسیم کار بین بازار سرمایه و پول خیرباد و گفت: در این ابلاغیه هرگونه تجهیز منابع بنگاه‌های بزرگ به عهده بورس گذاشته شد. وی گفت: دولت به‌دنبال تقسیم کار بین بازار سرمایه و بازار پول است و این سیاست کار بین بازار سرمایه و بازار پول است و در نهایت طی نامه‌ای از سوی رئیس‌جمهور به معاون اول ابلاغ شده، اما هنوز به دغدغه تبدیل نشده است. رئیس مرکز پژوهش، توسعه و مطالعات اسلامی سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: در این ابلاغیه آمده که هرگونه تجهیز منابع بنگاه‌های بزرگ به عهده بورس باشد اما نه تنها الزامات این موضوع فراهم نیست، بلکه با وجود اینکه چندسالی است این موضوعات مطرح است از نگاه آمارهای فاصله زیادی با هدف مدنظر وجود دارد. وی با بیان اینکه به نظر می‌رسد، هنوز این صحبت‌ها با وجود عمومیت پیدا کردن در نهادها و مسئولان تبدیل به دغدغه اصلی اقتصاد کشور نشده تا به سیاست کلان اقتصادی تبدیل شود، افزود: این گفته‌ها همچنان در سطح سخنرانی‌ها باقی مانده و وقتی و مراجع سیاست‌گذار حتی قوای سه‌گانه به این موضوع باز می‌شود، هماهنگی لازم دیده نمی‌شود. این عضو هیات‌مدیره سازمان بورس اظهار داشت: یکی از موضوعاتی که سال‌ها اثر خودش را در بازار سرمایه می‌گذارد، نظام بودجه‌ریزی کشور است. در سیستم بودجه‌ریزی کشور فشار شدیدی از طرف دولت روی شرکت‌های بورسی تحت عنوانی مختلف وجود دارد. به گفته این مقام مسئول، به هم ریختن سناز و کار واگزار شرکت‌ها، به هم ریختن قوانین پایدار و افزایش درآمد دولت از طریق شرکت‌های پذیرفته شده در بازار سرمایه بخشی از وضعیت فعلی بورس را زمینه‌ساز کرده است. وی با بیان اینکه از سال ۹۱ قانون اساسی تشدید شده است، گفت: یکی از گام‌های مهم برای رسیدن به نقطه مطلوب، رعایت الزاماتی است که در قوانین بالادستی به آن اشاره شده است. به‌عنوان مثال اگر به الزاماتی که در اصل ۴۴ قانون اساسی آمده پایبندی وجود داشته باشد، یک چشم‌اندازی از سیاست‌های کلان به سرمایه‌گذار داخلی و خارجی داده می‌شود. فهیمی در ادامه گفت: اما از آنجا که برخی مواقع این اصول زیر پا گذاشته می‌شود و به‌عنوان مثال شرکت‌ها با قیمت‌گذاری اجباری وارد بازار می‌شوند، به اعتماد و اطمینان در بازار سرمایه ضربه زده می‌شود. وی تصریح کرد: در حال حاضر ضرورت حمایت نظام بانکی از بازار سرمایه به سیاستی ضد بازار سرمایه تبدیل شده است. در نظام بانکی و به‌خصوص بانک مرکزی یک حرکتی شروع شده که نه تنها هیچ حمایتی از ابزارهای جدید و نهادهای مالی جدید وابسته با بازار سرمایه نمی‌کند، بلکه برخلاف آن اقداماتی انجام می‌شود. این عضو هیات‌مدیره با تاکید بر این نکته که انتظار تغییر ناگهانی از اقتصاد بانک پایه به اقتصاد بازار پایه وجود ندارد، اظهار داشت: انتظار پرداخت تسهیلات از نظام بانکی نداریم اما این انتظار وجود دارد که برای برخی از خدماتی که بازار سرمایه می‌دهد مشکل و مانعی ایجاد نکنند. وی در این باره توضیح داد: به‌عنوان نمونه، بانک مرکزی ابلاغ کرده که بانک‌ها بدون هماهنگی قبلی و مجوز قبلی نباید عملیات عرضه را برای اوراق بهاداری که سازمان بورس مجوزش را داده پذیرند، این ابلاغیه در حالی به بانک‌ها داده شده که بانک‌ها بدون مجوز می‌توانند ۱۰۰ میلیارد تومان تسهیلات بدهند، اما همین بانک‌ها چنانچه عملیات عرضه را بخواهند بپذیرند باید مجوز قبلی از بانک مرکزی بگیرند. با این قوانین دست و پا گیر بانک مرکزی بانک‌ها ترجیح می‌دهند به این سمت نروند. فهیمی گفت: متأسفانه یک دوگانگی در مرجع صدور انواع اوراق بهادار با مجوز بانک مرکزی به‌وجود آمد که ابهامات را بیشتر کرد، به عبارتی نه تنها شرکت‌های تخصصی و نهادهای مالی حرفه‌ای با یکی سری ابهام در ساختار حقوقی و قانونی مواجه هستند، بلکه برای سرمایه‌گذار عام نیز این ابهامات وجود دارد. وی به ضرورت اصلاح نظام بانکی و سود سپرده‌ها اشاره کرد و گفت: با توجه به وابستگی کامل نظام‌های مالی و اقتصادی به یکدیگر، نمی‌توان اوراق بهاداری زیر نرخ سپرده‌ها را به فروش رساند، بنابراین، اگر همین شرایط نرخ سود سپرده به رسمیت شناخته شود سایر اوراق هم به نسبت سود بانکی تعیین می‌شود و سود بالای اوراق برای ناشران و به تبع بازار سرمایه مشکل ایجاد می‌کند. وی با بیان اینکه یک تقاضای مصنوعی در نهادها برای پول وجود دارد، اظهار داشت: نهادها حاضرند با درصدهای بسیار بالایی تامین پول کنند و حتی به نظام بانکی فشار می‌آورند که با هر میزان سود پول جذب کند و آن را به‌عنوان تسهیلات به آنها پرداخت کند. همین امر قیمت تمام‌شده پول را در کشور افزایش می‌دهد و وقتی نرخ پول در کشور غیرواقعی شود نمی‌تواند متغیری از وضعیت اقتصادی کشور باشد.

یکی از مواردی که بازار سهام در حال رصد کردن آن است، قیمت دلار است، زیرا افزایش قیمت دلار می‌تواند بخشی از بازار به‌خصوص شرکت‌های صادرات محور را تحت‌تاثیر قرار دهد. همچنین با اجرایی شدن برجام، مرادات بین‌المللی بیشتر می‌شود و نیاز به ارز افزایش پیدا می‌کند، بنابراین شاید به تدریج شاهد افزایش قیمت دلار باشیم. البته مانعی که در آغاز وجود دارد روند صعودی بورس وجود دارد گزارش‌های ۹ ماهه شرکت‌ها است، زیرا با توجه به گزارش‌های ۹ ماهه تاثیر منفی در بازار بگذارد. با همه این اوصاف موضوع دیگری که اهمیت بسیار بالایی دارد بر پشت اعتماد به بازار سهام است، زیرا اعتماد تا حد زیادی از بازار خارج شده و عده بسیاری ترجیح دادند که منابع خود را از بورس خارج کنند و به سمت بانک سپردند که باید اقداماتی صورت بگیرد تا علاوه بر ایجاد اعتماد، منابع به بورس برگردانده شود. در حال حاضر P/E بازار معقول بوده و قیمت شرطی شرکت‌ها بسیار مناسب است و با

تحلیل

بررسی تحریم سویفت و تاثیر آن بر اقتصاد کشور و بازار سهام

بسیاری از شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است. این شرکت‌ها به‌دنبال راه‌های جایگزین برای انتقال پول و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است.

www.eshterak.ir

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
با هدف گسترش فرهنگ
مطالعه و حمایت از مطبوعات
طرح تخفیف اشتراک
تا سقف ۵۰ درصد
و اجرایی گنند

برای ثبت اشتراک کافی است به سایت **www.eshterak.ir** مراجعه نمایید.

مشترک شوید

اشتراک

قیمت نشریه در طول دوره اشتراک مشمول مشتریان قبلی نمی‌شود.

تسهیلات اشتراک برای روزنامه‌ها مجلات عمومی و مجلات تخصصی به ترتیب تا سقف ۵۰، ۲۵ و ۵۰۰ تومان به ازای هر نسخه.

محل درج لوگوی نشریه

ارسال عادی از مشتریان دریافت نمی‌شود.

هزینه

گزارش ماهانه فلزات مس و آلومینیوم در بورس کالا

تاثیر مثبت رشد دلار بر معاملات مس

امیر حسین محمدی

مدیر واحد کالا و انرژی کارگزاری تأمین سرمایه نوین

فلز مس:

در آذر ماه امسال ۱۲۳.۸۵۰ تن انواع مس در بورس کالای ایران عرضه شد که ۳۳.۶۶۰ تن از آن به ارزش ۲۰۱۷/۳ میلیارد ریال دادوستد شد. به این ترتیب حجم و ارزش معاملات نسبت به ماه گذشته ۲۳ و ۴۴/۷ درصد افزایش یافت. (جدول ۱)

این در حالی است که مقدار عرضه محصولات مس کاتد و مفتول در این ماه نسبت به ماه گذشته رشد داشت. (جدول ۲)

نگاهی به ماه مشابه سال قبل نشان می‌دهد حجم معاملات مس کاتد و آند به ترتیب ۸۷۴۰ و ۴۵۹۰ تن بود که با این اماره، مقدار معاملات مس کاتد و آند در این ماه نسبت به دوره مشابه سال قبل به ترتیب ۲۰/۵ درصد کاهش و ۱۳/۷ درصد افزایش داشتند.

۸۹/۲ درصد از ارزش معاملات مس در این ماه مربوط به عرضه‌های شرکت ملی مس و ۱۰/۸ درصد مربوط به معاملات عرضه‌های شرکت دنیای مس کاشان است. (نمودار ۳)

نگاهی به روند قیمتی محصولات مس در این ماه نشان می‌دهد قیمت مس کاتد و آند در بورس کالای ایران هر چند در هفته اول روند کاهشی چند هفته گذشته تداوم یافت، اما به تدریج قیمت‌ها رشد اندکی داشتند که افزایش قیمت دلار در بازار آزاد مهم‌ترین عامل در این زمینه بود. (نمودار ۴)

اما در ماه گذشته میلادی (نوامبر) با وجود رشد تقاضای چین، قیمت‌ها در

بازارهای جهانی (همان‌گونه که پیش‌بینی شده بود) با کاهش چشمگیری مواجه شدند به طوری که متوسط قیمت‌ها در این ماه در بازار بورس فلزات لندن حدود ۸ درصد نسبت به ماه گذشته کاهش داشت و به زیر ۴۸۰۰ دلار رسید.

این در حالی است که در ماه جاری میلادی سیاست‌های فدرال رزرو مبنی بر افزایش تدریجی نرخ بهره، اعلان رسمی شد که این امر موجب تقویت بیشتر دلار و فشار مضاعف به قیمت فلزات اساسی (نظیر مس و آلومینیوم) خواهد شد. لذا در ماه آینده نیز کاهش بیشتر قیمت‌ها و نزدیک شدن قیمت‌ها به سطح حمایتی ۴۵۰۰ دلار بسیار محتمل به نظر می‌رسد. (نمودار ۵)

در میان مدت به نظر می‌رسد افزایش

نرخ بهره و تقویت قیمت دلار منجر به افزایش واردات این کشور شده که این امر فرصت مناسبی برای شرکای تجاری آمریکا (مانند چین، ژاپن، کانادا و...) برای صادرات کالاها (از جمله مس، آلومینیوم و...) خواهد بود که به این ترتیب کاهش قیمت‌ها کند/ متوقف شده و حتی امکان رشد نسبی قیمت‌ها نیز دور از ذهن نخواهد بود.

فلز آلومینیوم:

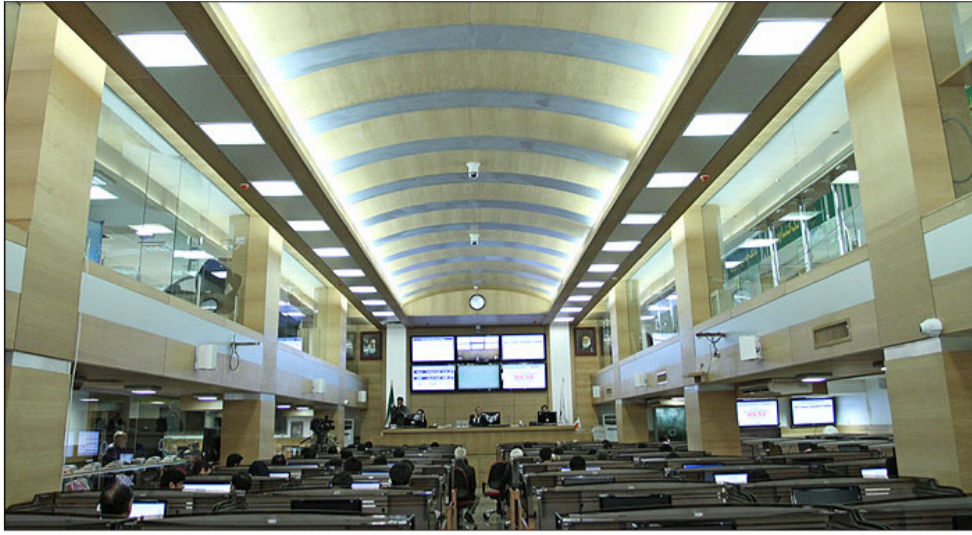
در آذر ماه ۵۳۱.۱۰۰ تن انواع آلومینیوم (توسط شرکت ایرالکو) در بورس کالای ایران عرضه شد که در نهایت ۱۴.۶۶۰ تن از آن به ارزش ۸۹۳/۵ میلیارد ریال دادوستد شد. به این ترتیب حجم و ارزش معاملات رشد ۱/۶ و ۱/۵ برابری نسبت به ماه گذشته از خود نشان داد.

بود و رونق و تحرک خاصی در بازار معاملات آلومینیوم به وجود نیامد. (نمودار ۶)

در آذرماه خریداران تنها برای محصولات شمش ۱۰۰۰ پوندی ۹۹/۸ درصد، بیلت ۶۳۷/۰۶ درصد و شمش ۱۰۰۰ پوندی ۹۹/۷ درصد تنها در یک نوبت تا سقف ۲۵/۲ درصد، ۱/۶ و ۱ درصد با یکدیگر به رقابت پرداخته و مابقی محصولات خریداری شده به قیمت پایه دادوستد شدند. (نمودار ۷)

با این حال هنوز هم مشکل واگذاری شرکت‌های آلومینیوم هرمزگان و المهدی حل نشده و عرضه‌های در بورس کالا ندارند. در ضمن تداوم رکود در بازار معاملات این محصولات (به دلیل کاهش تقاضای صنایع مصرفی مانند خودروسازان) به همراه کاهش نقدینگی، کاهش مداوم قیمت‌ها در بازارهای جهانی، در کنار مشکلات تولید آلومینیوم (مانند مشکلات محیط زیستی، مشکلات بالا بودن قیمت‌های تمام شده، مشکلات تأمین مواد اولیه و مصرفی خارجی و...) موجب تشدید وضعیت کنونی شده است. با توجه به پیچیدگی عوامل مذکور به نظر نمی‌رسد در کوتاه مدت شاهد رونق معاملات این بازار باشیم.

در بازارهای جهانی نیز همانند مس، روند قیمتی آلومینیوم کاهشی بود به طوری که متوسط قیمت این فلز در ماه میلادی نوامبر به ۱۴۶۰ دلار رسید که به نظر می‌رسد به‌زودی قیمت‌ها به سطح قیمتی ۱۴۵۰ دلار که حمایت قیمتی معتبری محسوب می‌شود نزدیک شده که رشد اندک قیمت‌ها از این سطح قیمتی و سقوط مجدد قیمت‌ها در ماه جاری دور از ذهن نباشد. (نمودار ۸)



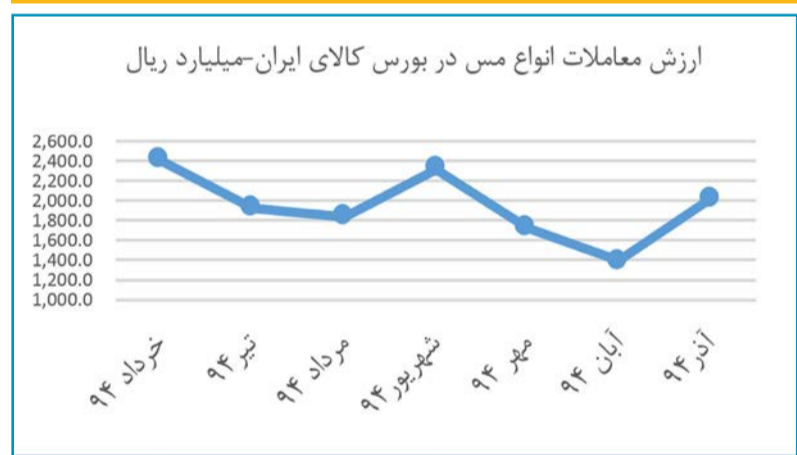
بررسی‌ها نشان می‌دهد افزایش چشمگیر حجم عرضه و معاملات محصول شمش ۱۰۰۰ پوندی ۹۹/۸ درصد (در این ماه مقدار ۱۱۵۶۰ تن از این محصول دادوستد شد در حالی که در ماه گذشته تنها ۱۸۰۰ تن از آن معامله شده بود) مهم‌ترین عامل در این زمینه بود. البته با توجه به اینکه حجم و ارزش معاملات ماه گذشته بسیار پایین‌تر از متوسط معاملات چند ماهه اخیر این محصول در بورس کالای ایران بود، این مقایسه نمی‌تواند ملاک مناسبی برای روند حجم و ارزش معاملات باشد. در این راستا در مقایسه با دو ماه گذشته تنها حدود ۴ درصد حجم و ارزش معاملات رشد ۱/۶ و ۱/۵ برابری نسبت به ماه گذشته از خود نشان داد.

ماه	عرضه-تن	حجم معامله-تن
خرداد۹۴	۱۸.۸۵۰	۴.۶۵۰
تیر۹۴	۱۵.۱۲۰	۳.۹۶۰
مرداد۹۴	۱۵.۰۸۰	۳.۷۹۵
شهریور۹۴	۱۸.۹۱۰	۴.۵۵۵
مهر۹۴	۱۰.۵۸۰	۳.۳۷۰
آبان۹۴	۸.۰۷۵	۳.۳۲۰
آذر۹۴	۱۱.۳۵۰	۵.۲۲۰

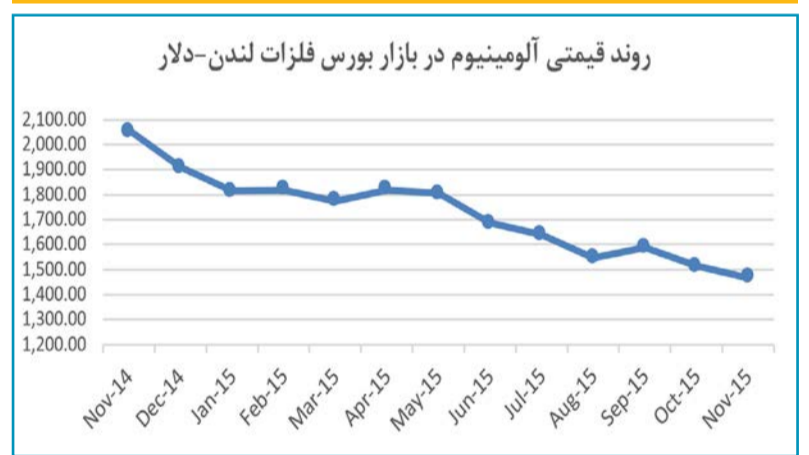
ماه	عرضه-تن	حجم معامله-تن
خرداد۹۴	۲۰.۰۰۰	۷.۶۰۰
تیر۹۴	۱۶.۰۰۰	۶.۵۶۰
مرداد۹۴	۱۶.۰۰۰	۶.۹۴۰
شهریور۹۴	۲۰.۰۰۰	۸.۸۲۰
مهر۹۴	۱۱.۰۰۰	۶.۴۰۰
آبان۹۴	۸.۵۰۰	۴.۵۴۰
آذر۹۴	۱۲.۵۰۰	۶.۹۴۰

ماه	عرضه-تن	حجم معامله-تن
خرداد۹۴	۱۳۸.۸۵۰	۳۱.۲۵۰
تیر۹۴	۱۱۱.۱۲۰	۲۳.۰۲۰
مرداد۹۴	۱۱۱.۰۸۰	۲۱.۷۳۵
شهریور۹۴	۱۳۸.۹۱۰	۲۹.۳۷۵
مهر۹۴	۱۰۱.۵۸۰	۱۸.۷۷۰
آبان۹۴	۹۶.۵۷۵	۲۷.۳۶۰
آذر۹۴	۱۳۳.۸۵۰	۳۳.۶۶۰

نمودار ۲



نمودار ۱



عمق بازار

هفته‌ای مثبت در انتظار بازار سهام

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

هفته پر التهاب گذشته، با صعود شاخص کل آغاز شد. در نخستین روز معاملاتی هفته پیشین، شاخص کل با گشایش بازار در مسیر نزولی قرار گرفت، اما با گذشت زمان روند تغییر کرده و شاخص کل سبز رنگ شد. در دومین روز معاملاتی این هفته، شاخص کل با روندی صعودی کار خود را آغاز کرده اما پس از عبور از نیمه زمان معاملات از شدت تقاضا کاسته شد و بخش اعظم این صعود پوشش یافت. در روز دوشنبه، شاخص کل به دلیل افزایش عرضه در بازار با اندکی نزول به کار خود پایان داد. اما در واپسین جلسه معاملاتی این هفته شاخص کل صعودی شده و این صعود ارتفاعی بیش از ۲۲۰ واحد یافت. صعود روز چهارشنبه در دو ماه و نیم گذشته بی‌سابقه بود و به نظر می‌رسد نزدیک شدن به تاریخ برداشته شدن تحریم‌ها تاثیر روانی مثبتی را در بازار اعمال کرده است. بدین ترتیب، در این هفته شاخص کل رشدی بیش از ۲۷۰ واحدی را تجربه کرد که بیشترین رشد هفتگی در دو ماه و نیم گذشته محسوب می‌شود.

ارزش کل معاملات در این هفته رقم قابل توجهی را به نمایش گذاشت اما ارزش میانگین هر معامله با قرار گرفتن در زمره ۳ میلیون تومان نوید بخش ادامه‌دار بودن این روند صعودی بود. به کلامی ساده، شاخص کل در روندی صعودی قرار گرفته و بسیاری از نمادها سبز رنگ شده‌اند. این معامله‌گران در زمان افزایش ارزش میانگین هر معامله می‌توان به تاریخ پایان این روند پی برد. نکته مطلوب و قابل توجه دیگر در مورد معاملات هفته پیشین نرخ خرید به فروش معامله‌گران حقیقی است. این معامله‌گران در اکثر روزهای این هفته، نرخ خرید به فروششان را در حد یک یا بیشتر از آن نگاه داشتند. به عبارت ساده‌تر، معامله‌گران حقیقی در این هفته بیش از آنکه بفروشند خریدند و این موضوع بسیار دلگرم‌کننده محسوب می‌شود. حتی نرخ دخالت معامله‌گران حقیقی در معاملات نیز در ارقام مطلوب ۳۰ تا ۵۰ درصد بود. این نرخ نیز نشان از ادامه‌دار بودن روند صعودی بازار دارد. با توجه به نشانه‌های موجود در بازار به نظر می‌رسد هفته معاملاتی پیش‌رو یکی از مطلوب‌ترین هفته‌های معاملاتی در ماه‌های گذشته باشد. مسئولان بارها و بارها در صحبت‌های خود از امروز میانی دی ماه به‌عنوان تاریخ لغو تحریم‌ها نام برده‌اند؛ بدین ترتیب انتظار می‌رود این موضوع تاثیر روانی مثبتی را به بازار القا کرده و در این هفته شاهد روند صعودی در بازار باشیم. بنابراین، انتظار می‌رود با گشایش بازار در روز جاری شاخص کل در جهت صعودی قرار گرفته و کلیت این روند را تا پایان این هفته حفظ کند. بازار از استعداد کافی برای رشد بیش از هزار واحدی در این هفته برخوردار است و رشدی در این قواره نمی‌تواند تعجب برانگیز باشد.

حرف‌های درگوشی

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت الله توکلی برکی

فعال بازار سرمایه

کیسون: زمزمه‌هایی مبنی بر اینکه کیسون قصد گرفتن پروژه‌های دیگری در ونزولا را ندارد به گوش می‌رسد. همچنین شنیده شده کار پروژه اطلس پلازا به این شرکت واگذار شده است.

گروه لبنی: خبرها حکایت از افت نرخ مواد لبنی در سال ۲۰۱۵ و احتمال بهبود آن در سال آینده دارد.

وعسگر: شنیده‌ها حاکی از آن است که موسسه عسگریه در سال آینده تبدیل به بانک خواهد شد.

ولسایا: خبرها حاکی از آن است که شرکت لیزینگ سایپا به‌عنوان مجری طرح جایگزینی خودروهای فرسوده برگزیده شده است.

خنیصر: شنیده‌ها حکایت از پیشنهاد هیات‌مدیره به مجمع عمومی فوق‌العاده برای افزایش سرمایه ۷۱ درصدی شرکت مهندسی نصیر ماشین از محل مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها دارد.

غپاک: شنیده‌ها حاکی از آن است که افزایش سرمایه از محل آورده نقدی این شرکت کسند شده و فقط از محل تجدید ارزیابی‌ها خواهد بود.

گروه برق و انرژی: شنیده‌ها حاکی از آن است که پروژه ۴.۸ میلیارد دلاری روسیه برای ساخت دو نیروگاه برق در ایران در آینده نزدیک اجرا خواهد شد.

حفاری: شنیده‌ها حکایت از انعقاد یک قرارداد جدید با یکی از کشورهای منطقه دارد. همچنین شنیده شده این شرکت برنده مناقصه حفاری پنج حلقه چاه در میدان نفتی آزادگان شده است.

خکمک: زمزمه‌هایی مبنی بر اینکه این شرکت قرارداد جدید نداشته است به گوش می‌رسد.

شتوتکا: زمزمه‌هایی مبنی بر عرضه اولیه این شرکت که از زیرمجموعه‌های فولاد و وتوکا است تا پایان سال ۹۴ به گوش می‌رسد.

قشکر: گویا این شرکت شایعه فروش بلوک مدیریتی توسط سهامدار عمده را رد کرده است.

کرازنی: خبرها از این نماد حکایت از فروش ماشین‌آلات و کوره قدیمی شرکت در ماه جاری دارد.

کطیس: زمزمه‌هایی مبنی بر اینکه این شرکت برنامه افزایش سرمایه را در دستور کار خود دارد به گوش می‌رسد.

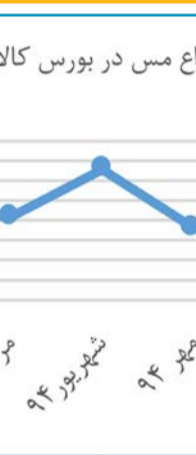
گروه سیمان: زمزمه‌هایی مبنی بر ممنوعیت واردات سیمان توسط کشور عراق تا سال ۲۰۱۶ به گوش می‌رسد.

گروه لوازم خانگی: شنیده‌ها حکایت از افزایش قیمت تا ۱۰ درصد محصولات در این گروه دارد.

نمودار ۳



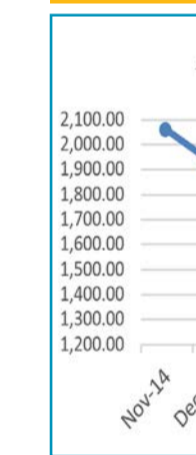
نمودار ۴



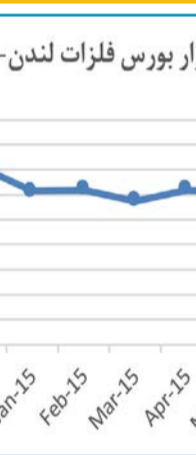
نمودار ۵



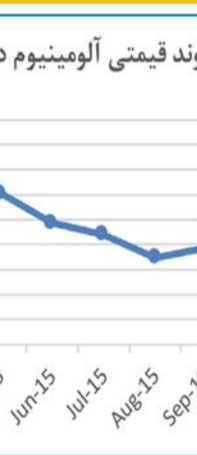
نمودار ۶



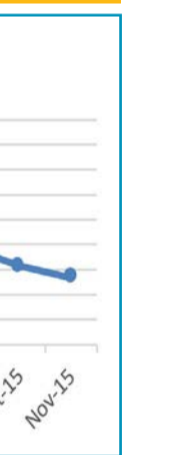
نمودار ۷



نمودار ۸



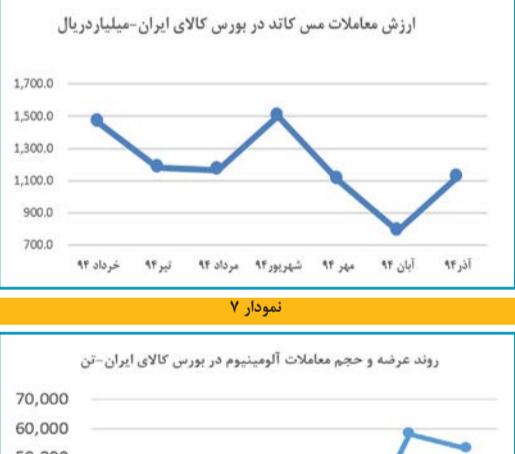
نمودار ۹



نمودار ۱۰



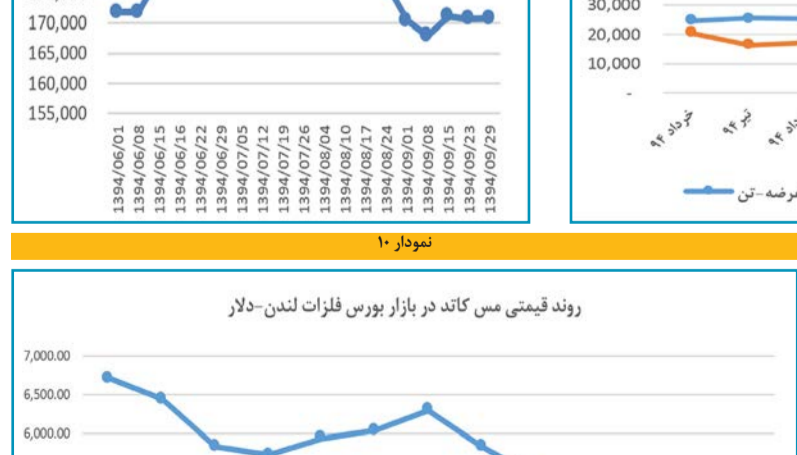
نمودار ۱۱



نمودار ۱۲



نمودار ۱۳



نمودار ۱۴



سرنخ



فرصت‌هایی برای سرمایه‌گذاری، از چابهار تا خوزستان

کلاف اول



منطقه آزاد چابهار از نظر موقعیت جغرافیایی و مکانی برای سرمایه‌گذاری به‌ویژه در بخش‌های صنعتی و خدماتی بسیار مطلوب است. در این خصوص عبدالرحیم کردی، عضو هیات‌مدیره منطقه آزاد چابهار اظهار داشت: بندر چابهار تنها بندر اقیانوسی کشور است و در حال حاضر ۲ میلیون تن کالا بارگیری می‌شود و با اجرای طرح توسعه به ۶ میلیون تن می‌رسد. وی ارتقای منطقه آزاد چابهار و تبدیل آن به کانون اصلی حمل‌ونقل و ترانزیت در چارچوب توسعه محور شرق فراهم‌سازی امکانات لازم برای کشورهای آسیای میانه و افغانستان برای ترانزیت حمل‌ونقل کالا را از برنامه‌های بخش حمل‌ونقل این منطقه عنوان کرد و گفت: اتصال خط آهن چابهار به زاهدان و اتصال به خط سراسری، کریدور جنوب به شمال کشور را برقرار خواهد کرد.

عضو هیات‌مدیره منطقه آزاد چابهار افزود: تشویق بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در بخش جهانگردی به منظور تبدیل چابهار به استراحتگاه زمستانی، بسترسازی برای جذب گردشگران طبیعت‌گرا با بهره‌گیری از ویژگی‌های منطقه‌ای به خصوص با توجه به تنوع آب‌وهوایی و طبیعت معتدل منطقه در طول سال، تقویت موقعیت فرمانداری چابهار و جذب علائق اتباع کشورهای همجوار با توجه به زمینه مشترک و قربات‌های فرهنگی از رویکرد این منطقه در بخش توسعه گردشگری این شهر بندری است که می‌تواند مورد توجه سرمایه‌گذاران بخش خصوصی باشد.

کلاف دوم



مسئولان استان خوزستان معتقدند این استان با داشتن زیرساخت‌های بسیار عالی جایگاه چندان خوبی در ثروت کشور ندارد. وجود زیرساخت‌های اقتصادی بسیار بالا می‌تواند جایگاه بهتر و بالاتری را برای این استان رقم بزند، در این خصوص معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی استانداری خوزستان گفت: با توجه به وجود زیرساخت‌های مختلف در خوزستان ۱۲۰ هزار میلیارد تومان فرصت سرمایه‌گذاری در استان خوزستان وجود دارد. جمال عالمی نیسی، در ارتباط با پتانسیل‌های مختلف خوزستان بیان کرد: جمعیت استان ۶ درصد جمعیت کشور و سهم خوزستان از تولید ناخالص داخلی ۴/۶ درصد است. همچنین خوزستان ۸۰ درصد تولید نفت و ۵۰ درصد تولید پتروشیمی کشور را به خود اختصاص داده و در کشاورزی نیز رتبه اول را دارد. معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی استانداری خوزستان اضافه کرد: به‌رحال با توجه به پتانسیل‌های موجود و فرصت‌های سرمایه‌گذاری استان خوزستان در صنایع، بنادر، مناطق آزاد و مناطق ویژه باید توجه ویژه‌ای به کارفرینان شود. ما هم در این کلاف با توجه به وجود زیرساخت‌های مختلف در خوزستان پیشنهاد می‌دهیم تا کارفرینان و فنواران با وجود بسترهای علمی که در این استان وجود دارد برای رشد و شکوفایی هرچه بیشتر این استان سرمایه‌گذاری کنند.

خبر



ظرفیت سرمایه‌گذاران خارجی در حوزه گردشگری مغفول مانده است

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان گفت: به ظرفیت سرمایه‌گذاران خارجی در حوزه گردشگری کمتر توجه شده اما با توجه به علاقه کشورهای دنیا به ارتباط گردشگری با ایران نباید از این ظرفیت مغفول شویم. به گزارش مهر، عبدالوهاب سهل‌آبادی اظهار داشت: بنا به گفته کارشناسان گردشگری اغلب توریست‌هایی که به ایران سفر کرده‌اند با رضایت و خرسندی به کشور خود بازگشته‌اند. وی با بیان اینکه ظرفیت‌های گردشگری ایران باید به درستی مورد استفاده قرار گیرد، تأکید کرد: کشورهای دیگر علاقه‌مند به سفر به ایران و بسیاری از شهرهای اروپایی علاقه‌مند برای مذاکرات در زمینه ایجاد ارتباط گردشگری با ایران هستند. رئیس اتاق بازرگانی اصفهان تأکید کرد: همچنین سرمایه‌گذاران دنیا آماده‌علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در کشور ایران و به‌ویژه اصفهان هستند که نباید از این ظرفیت عظیم غافل شویم. وی ادامه داد: اخیراً اتفاق مهمی در ارتباط با گردشگری شهرستان‌های اصفهان اتفاق افتاد و یک شرکت خارجی در سمیرم ویزای همکاری سرمایه‌گذاران ایرانی در زمینه گردشگری، قراردادی امضا کرد. سهل‌آبادی در بخش دیگری از سخنان خود در پاسخ به سؤالی در ارتباط با تهدید آمریکا به اینکه به گردشگرانی که به ایران سفر کنند ویزای سفر به آمریکا داده نخواهد شد و تهدید برای گردشگری ایران اظهار داشت: این گونه دشمنی‌ها با ایران بی‌سابقه دیرینه دارد و از ابتدای انقلاب اسلامی تاکنون به شیوه‌های مختلف ادامه داشته است.

عباس نجیب‌امینی

تصور بسیاری از افراد برای سرمایه‌گذاری در تولید یک محصول این است که عمدتاً باید سرمایه‌های نجومی در اختیار داشته باشند اما لزوماً همواره برای سرمایه‌گذاری و شروع یک کسب‌وکار نیاز به سرمایه‌های آنچنانی نیست. وقتی در صفحه فرصت سرمایه‌گذاری گزارشی در رابطه با شروع یک فعالیت

الزامات سرمایه‌گذاری و سودکار

برای شروع همان‌طور که در بالا هم اشاره شد باید سرمایه‌ای حدود ۱۲۰ میلیون تومان در اختیار داشته باشید البته این مبلغ منهای هزینه‌های تأمین جا و مکان است. فضای ۱۲۰ تا ۱۵۰ متری که با آن می‌توان یک کارگاه توری بافی راه‌اندازی کرد بسته به منطقه‌ای که قصد شروع فعالیت دارید متفاوت است. می‌توانید در گام اول یک کارگاه ۱۲۰ متری سر پوشیده اجاره کنید (قیمت اجاره بسته به شهر یا منطقه‌ای که در آن قرار دارید متفاوت است) برای کاهش هزینه‌ها در این بخش می‌توانید از امتیازات شهرک‌های صنعتی استفاده کنید و کارگاه خود را در یکی از این شهرک‌ها جانیابی کنید. برای خرید دستگاه‌ها و راه‌اندازی خط تولید باید بین ۳۰ تا ۶۰ میلیون تومان کنار بگذارید. پیشنهاد «فرصت امروز» به شما استفاده از دستگاه‌های تمام اتوماتیک دو ورودی است که در حال حاضر حدود ۶۰ میلیون تومان در بازار قیمت دارد. این دستگاه‌ها قابلیت بافت با مفتول‌هایی به قطر ۲ تا ۴/۵ میلیمتر را دارد و با تعویض قالب‌ها می‌توانید انواع توری‌های حصاری با چشمه‌های مختلف را تولید کنید. همچنین قابلیت تغییر عرض از ۲ تا ۴ متر برای این دستگاه‌ها تعریف شده است.

حدود ۲۰ میلیون تومان هم باید برای تجهیز سالن تولید و خرید لوازم جانبی و... کنار بگذارید مابقی ۴۰ میلیون هم به‌عنوان سرمایه در گردش برای تأمین حقوق و دستمزد، دیوی محصول و دیوی مواد اولیه در نظر بگیرید. برای فعالیت در چنین سطحی حداقل به دو نیروی کار آموزش دیده نیاز دارید.

گزارش «فرصت امروز» از سرمایه‌گذاری در تولید توری‌های حصاری

حصاری برای سرمایه‌گذاری

اقتصادی منتشر می‌شود. عموم افراد این سوال را می‌پرسند که حجم سرمایه‌گذاری‌های معرفی شده برای شروع یک کسب‌وکار بالاست و با سرمایه‌ای که در اختیار دارند نمی‌توانند این فعالیت‌ها را شروع کنند. هر چند گروه فرصت سرمایه‌گذاری روزنامه طی این مدت سعی داشته تا موضوعات سرمایه‌گذاری را با میزان سرمایه‌بری متفاوت مورد هدف قرار دهد تا طیف



برای گرفتن مجوزها ابتدا باید سراغ سازمان صنعت، معدن و تجارت شهرستان خود بروید، فرآیند گرفتن مجوزها در کمتر از دو ماه انجام می‌شود. بنابراین از این جهت مشکل خاصی وجود ندارد. در ضمن اگر قصد استفاده از تسهیلات بانکی را دارید باید طرح توجیهی خود را برای ارائه به بانک‌های عامل آماده کنید. خبر خوش اینکه برخی از دستگاه‌های خط تولید توسط شرکت‌های دانش بنیان ساخته می‌شود. بنابراین امتیاز ویژه برای خرید این دستگاه‌ها این است که می‌توانید هنگام خرید از تسهیلات با نرخ ۱۹/۰ درصد خرید محصولات دانش بنیان استفاده کنید.

روز حدود ۸۰۰ متر تولید داشته باشید که با احتساب تمام هزینه‌ها برای‌تان سودی حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد در بر خواهد داشت و طی دو سال سرمایه شما به طور کامل بازگشت خواهد داشت. بکوشد مزیتی به لحاظ رقابتی برای خود ایجاد کند. این مزیت می‌تواند به لحاظ قیمتی یا به لحاظ کیفی باشد. غلامعلی رضایی یکی از تولیدکنندگان این عرصه روز حدود ۸۰۰ متر تولید داشته‌اند. بنابراین تولیدکننده باید تلاش کند بازارهای منطقه‌ای را در اختیار بگیرد به‌ویژه در تولید این گونه محصولات نمی‌توان روی بازارهای فرامنطقه‌ای حساب باز کرد. رضایی ادامه می‌دهد: تولیدکننده در این بازار باید دقت ویژه‌ای روی کیفیت محصول تولیدی داشته باشد، چرا که محصول با کیفیت در این بازار حرف اول و آخر را می‌زند. توری‌های حصاری در زمره کالاهای بادوام قرار می‌گیرد لذا مصرف‌کننده توقع دارد محصولی که خریداری می‌کند از مفتول با کیفیت بالا و گالوانیزه تولید شده باشد و بافت مناسبی داشته باشد. فرشاد لالی یکی دیگر از فعالان این

بازگشت خواهد داشت. به گفته فعالان این بخش، عمق بازار در چنین تولیداتی بسیار کم است؛ بنابراین تولیدکننده باید

ساختمان دانشگاه بود تردد بیشتر بوده است. وی ادامه داد: اقدامات اولیه برای برگزاری مزایده این هتل در آینده نزدیک انجام می‌شود و چنانچه سرمایه‌گذار فعلی که اعلام آمادگی کرده در مزایده برنده شود، ساختمان برای ایجاد هتل به او واگذار می‌شود. استاندار لرستان همچنین هرگونه ساخت‌وساز جدید در حریم قلعه فلک‌الافلاک را تکذیب کرد و افزود: همچنین تبدیل

ساختمان سربرازخانه به هتل به هیچ وجه به ثبت تاریخی قلعه‌فلک‌الافلاک ارتباط ندارد. وی آزادسازی حریم قلعه تاریخی فلک‌الافلاک را از مطالبات مردم و مدیریت اجرایی استان دانست و تصریح کرد: در سفر ماه گذشته نوبخت رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور به استان، قول مساعد در خصوص تأمین اعتبار آزادسازی حریم قلعه داده شده و با پیگیری‌های انجام شده، هم‌اکنون ۲۰۰ میلیارد ریال در این

تمایل سرمایه‌گذار خارجی برای احداث هتل در محل سربرازخانه قدیم قلعه فلک‌الافلاک خرم‌آباد

لرستان در جمع خبرنگاران افزود: با انجام مذاکراتی که با سپاه پاسداران و ارتش در زمینه ساختمان‌های این نهادها در حریم قلعه فلک‌الافلاک صورت گرفته است، در سال ۹۴ حریم این قلعه تاریخی آزاد می‌شود. وی اظهار کرد: مشکلاتی در زمینه بناهای موجود در حریم قلعه وجود دارد که میراث فرهنگی سعی در رفع آنها داشته و تعیین شده است که کدام بناها تخریب و کدام‌یک به دلیل ارزش تاریخی حفظ و باقی بماند.

ساختمان سربرازخانه به هتل به هیچ وجه به ثبت تاریخی قلعه‌فلک‌الافلاک ارتباط ندارد. وی ادامه داد: اقدامات اولیه برای برگزاری مزایده این هتل در آینده نزدیک انجام می‌شود و چنانچه سرمایه‌گذار فعلی که اعلام آمادگی کرده در مزایده برنده شود، ساختمان برای ایجاد هتل به او واگذار می‌شود. استاندار لرستان همچنین هرگونه ساخت‌وساز جدید در حریم قلعه فلک‌الافلاک را تکذیب کرد و افزود: همچنین تبدیل

ساختمان سربرازخانه به هتل به هیچ وجه به ثبت تاریخی قلعه‌فلک‌الافلاک ارتباط ندارد. وی ادامه داد: اقدامات اولیه برای برگزاری مزایده این هتل در آینده نزدیک انجام می‌شود و چنانچه سرمایه‌گذار فعلی که اعلام آمادگی کرده در مزایده برنده شود، ساختمان برای ایجاد هتل به او واگذار می‌شود. استاندار لرستان همچنین هرگونه ساخت‌وساز جدید در حریم قلعه فلک‌الافلاک را تکذیب کرد و افزود: همچنین تبدیل

ساختمان سربرازخانه به هتل به هیچ وجه به ثبت تاریخی قلعه‌فلک‌الافلاک ارتباط ندارد. وی ادامه داد: اقدامات اولیه برای برگزاری مزایده این هتل در آینده نزدیک انجام می‌شود و چنانچه سرمایه‌گذار فعلی که اعلام آمادگی کرده در مزایده برنده شود، ساختمان برای ایجاد هتل به او واگذار می‌شود. استاندار لرستان همچنین هرگونه ساخت‌وساز جدید در حریم قلعه فلک‌الافلاک را تکذیب کرد و افزود: همچنین تبدیل

بخش می‌گوید: کار در شرایط اقتصادی فعلی برای تولیدکنندگان بسیار دشوار است، چرا که به دلیل شرایط رکودی اقتصاد که چندسالی است بر تمام اقتصاد ایران سایه افکنده قدرت خرید مصرف‌کننده کاهش یافته و مشتریان ترجیح‌شان بر خرید ارزان‌تر است و به همین دلیل عامل کیفیت ممکن است تحت‌الشعاع این متغیر قرار گیرد. لالی در تکمیل صحبت‌های خود عنوان می‌کند: زمانی بود که مشتری به دنبال محصول با کیفیت بود و تمام تأکیدش بر این بود که از کیفیت محصول مطمئن شود اما در حال حاضر مشتری مدام قیمت‌ها را دنبال می‌کند تا یک خرید بینابینی در مواجهه کیفیت و قیمت را خریداری کند.

توصیه‌های پایانی

رضایی در پایان در توصیه به تازه‌واردها می‌گوید: اینکه بخواهید با یک سرمایه ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی وارد کار شوید غیرمنطقی نیست و تولیدکنندگانی در این بازار موفق‌تر خواهند بود که بایک سرمایه بالاتر و با تنوع محصول بیشتر انواع توری پرسی، توری حصاری، سیم خاردار، توری جوشی، فنس و... را تولید کنند. بنابراین تولیدکنندگان باید با نگاه توسعه‌ای وارد بازار شوند. این فعال بازار اضافه می‌کند: چون بازار این محصولات عمدتاً منقله‌ای تعریف شده، بنابراین بازاریابی گسترده و تبلیغات زیاد نتیجه‌ای برای کار نخواهد داشت. یا لاقلاً توجه اقتصادی ندارد، بنابراین تولیدکنندگان از ابتدا باید در جانیابی واحد تولیدی خود دقت لازم را داشته باشند تا کمتر درگیر مشکلات فروش شوند.

توصیه‌های پایانی

رضایی در پایان در توصیه به تازه‌واردها می‌گوید: اینکه بخواهید با یک سرمایه ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی وارد کار شوید غیرمنطقی نیست و تولیدکنندگانی در این بازار موفق‌تر خواهند بود که بایک سرمایه بالاتر و با تنوع محصول بیشتر انواع توری پرسی، توری حصاری، سیم خاردار، توری جوشی، فنس و... را تولید کنند. بنابراین تولیدکنندگان باید با نگاه توسعه‌ای وارد بازار شوند. این فعال بازار اضافه می‌کند: چون بازار این محصولات عمدتاً منقله‌ای تعریف شده، بنابراین بازاریابی گسترده و تبلیغات زیاد نتیجه‌ای برای کار نخواهد داشت. یا لاقلاً توجه اقتصادی ندارد، بنابراین تولیدکنندگان از ابتدا باید در جانیابی واحد تولیدی خود دقت لازم را داشته باشند تا کمتر درگیر مشکلات فروش شوند.

توصیه‌های پایانی

رضایی در پایان در توصیه به تازه‌واردها می‌گوید: اینکه بخواهید با یک سرمایه ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی وارد کار شوید غیرمنطقی نیست و تولیدکنندگانی در این بازار موفق‌تر خواهند بود که بایک سرمایه بالاتر و با تنوع محصول بیشتر انواع توری پرسی، توری حصاری، سیم خاردار، توری جوشی، فنس و... را تولید کنند. بنابراین تولیدکنندگان باید با نگاه توسعه‌ای وارد بازار شوند. این فعال بازار اضافه می‌کند: چون بازار این محصولات عمدتاً منقله‌ای تعریف شده، بنابراین بازاریابی گسترده و تبلیغات زیاد نتیجه‌ای برای کار نخواهد داشت. یا لاقلاً توجه اقتصادی ندارد، بنابراین تولیدکنندگان از ابتدا باید در جانیابی واحد تولیدی خود دقت لازم را داشته باشند تا کمتر درگیر مشکلات فروش شوند.

توصیه‌های پایانی

رضایی در پایان در توصیه به تازه‌واردها می‌گوید: اینکه بخواهید با یک سرمایه ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی وارد کار شوید غیرمنطقی نیست و تولیدکنندگانی در این بازار موفق‌تر خواهند بود که بایک سرمایه بالاتر و با تنوع محصول بیشتر انواع توری پرسی، توری حصاری، سیم خاردار، توری جوشی، فنس و... را تولید کنند. بنابراین تولیدکنندگان باید با نگاه توسعه‌ای وارد بازار شوند. این فعال بازار اضافه می‌کند: چون بازار این محصولات عمدتاً منقله‌ای تعریف شده، بنابراین بازاریابی گسترده و تبلیغات زیاد نتیجه‌ای برای کار نخواهد داشت. یا لاقلاً توجه اقتصادی ندارد، بنابراین تولیدکنندگان از ابتدا باید در جانیابی واحد تولیدی خود دقت لازم را داشته باشند تا کمتر درگیر مشکلات فروش شوند.

توصیه‌های پایانی

رضایی در پایان در توصیه به تازه‌واردها می‌گوید: اینکه بخواهید با یک سرمایه ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون تومانی وارد کار شوید غیرمنطقی نیست و تولیدکنندگانی در این بازار موفق‌تر خواهند بود که بایک سرمایه بالاتر و با تنوع محصول بیشتر انواع توری پرسی، توری حصاری، سیم خاردار، توری جوشی، فنس و... را تولید کنند. بنابراین تولیدکنندگان باید با نگاه توسعه‌ای وارد بازار شوند. این فعال بازار اضافه می‌کند: چون بازار این محصولات عمدتاً منقله‌ای تعریف شده، بنابراین بازاریابی گسترده و تبلیغات زیاد نتیجه‌ای برای کار نخواهد داشت. یا لاقلاً توجه اقتصادی ندارد، بنابراین تولیدکنندگان از ابتدا باید در جانیابی واحد تولیدی خود دقت لازم را داشته باشند تا کمتر درگیر مشکلات فروش شوند.

نقطه شروع



ترجمه: سارا گلچین

منبع: theguardian.com

از توافق ۱۹۵ کشور جهان در کنفرانس تغییرات اقلیمی پاریس زمان زیادی نمی‌گذرد. تمام شرکت‌کنندگان در این کنفرانس به توافق رسیدند در برابر گرمایش زمین و انتشار گازهای گلخانه‌ای بایستند. یکی از راه‌های مناسب برای عملی کردن این توافق سرمایه‌گذاری کشورها در انرژی‌های نو است. انرژی‌هایی که نه تمام می‌شوند، نه زمین را گرم می‌کنند، نه گازهای گلخانه‌ای تولید می‌کنند و نه آلودگی زیست‌محیطی دارند.

انرژی‌های نو، انرژی‌هایی هستند که برای تولیدشان از منابع بدون کربن استفاده می‌شود. طبعاً سرمایه‌گذاری بر این نوع انرژی‌ها، اگرچه با مشکلاتی مواجه است اما می‌تواند بسیار سودرسان باشد.

انرژی‌هایی که ارزان‌تر از تصور شمامست

اگرچه سرمایه‌گذارها تصور می‌کنند انرژی‌های نو گران هستند اما واقعیت چیز دیگری است. این نوع انرژی‌ها گران که نیستند هیچ، تازه ارزان هم هستند. بسیاری از نقاط جهان و به‌ویژه کشور خودمان انرژی خورشید و باد بسیار یافت می‌شود. این‌طور مناطق محل مناسبی برای یک سرمایه‌گذاری ارزان‌قیمت هستند.

آن‌طور که برآورد شده، جهان تا سال ۲۰۲۰ میلادی ۶۰۰ گیگاوات از سلول‌های فتو والتاییک خواهد داشت که این رقم در مقایسه با میزان فعلی یعنی ۱۵۰ گیگاوات رشد زیادی خواهد داشت. همچنین این رقم در سال ۲۰۳۰ به ۱۹۰۰ گیگاوات خواهد رسید که تقریباً

درباره سرمایه‌گذاری در انرژی‌های نو



یکی از کلیدی‌ترین نکاتی که خصوصی‌ها برای سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های نو به آن توجه کرده‌اند، داشتن رویکردی درازمدت نسبت به سرمایه‌گذاری در انرژی‌های نو است. با این کار آنها توانسته‌اند هزینه‌های انرژی را کنترل و در نتیجه اثرات سوء را به حاشیه برانند. داشتن تنوع در مدل‌های کسب‌وکاری دیگر استراتژی خصوصی‌ها برای فعالیت در این حوزه است. این مدل‌ها می‌توانند از ابتکارات و خلاقیت‌های کوچک تا پروژه‌های بزرگ را دربرگیرند.

از سوی دیگر استفاده از مدل‌های مشارکتی با تعاونی کار خوب دیگر خصوصی‌هاست. آنها با استفاده از این مدل می‌توانند به تخصص‌ها و ابزارهای لازم برای رسیدن به هدف خود دست پیدا کنند. البته آنها به این نکته هم

برابر با ۵ تا ۷ درصد نیروی برق در جهان است.

این پیش‌بینی‌های مثبت براساس قیمت‌های کاهش

انرژی‌های نو خواهد بود.

دولت‌ها ضعیف، غیردولتی‌ها قدرتمند

کمتر دولتی در دنیا یافت می‌شود که سیاستی پیگیر و قدرتمند در زمینه انرژی‌های نو در پیش گرفته باشد. این بی‌سیاستی باعث شده افراد و شرکت‌های خصوصی دست به کار شوند و امیدوار باشند سیاست‌های دولتی کم‌کم با آنها همراه شود.

نوسانات قیمتی در بازار انرژی‌های فسیلی و خطراتی که در پی آن کسب‌وکارها را تهدید می‌کند، باعث شده رویکرد تازه‌ای نسبت به تأمین انرژی در میان خصوصی‌ها شکل بگیرد.



نگاه آخر

توریست باشیم یا جهانگرد؟

ابوالفضل صیامیان گرجی

کارشناس گردشگری

افرادی که تخصص و تجربه بیشتری در صنعت سفر و گردشگری دارند به درستی می‌دانند که بین دو فرد گردشگر (Tourist) و جهانگرد (Traveler) تفاوت‌های زیادی وجود دارد و استفاده از این دو واژه در موقعیت‌های مختلف مفاهیم متفاوتی را به ذهن می‌رساند.اما عموما افراد واژه بین توریست (گردشگر) و جهانگرد را به‌جای هم به اشتباه استفاده می‌کنند، در حالی که بین این دو تمایزهای مختلفی وجود دارد. معمولا جامعه محلی می‌تواند به راحتی یک توریست را در بین خودشان تشخیص دهد. یک توریست ممکن است همیشه یک دوربین، کتاب راهنما و یک نقشه به همراه خود داشته باشد. توریست‌ها همواره از شهرها، جاذبه‌ها و مقصدهای اصلی توریستی دینن می‌کنند و تمایلی برای سفر به مناطق دور دست ندارند و ترجیح می‌دهند در مکان‌هایی بمانند که تسهیلات رفاهی آنجا، آسایش و راحتی تمام و کمال آن‌ها را فراهم کند. توریست‌ها تمایل دارند در مقصد به همان شکل حمل‌ونقل و محل اسکان آنها به‌خوبی مشخص باشد. بخش بزرگ هدف از سفر توریست‌ها بازدید از جاذبه‌های مقصد است نه چیز دیگر. اما در مقابل، جهانگرد کسی است که با مشقت سفر می‌کند، در یک کوله‌پشتی وسایل ضروری خود را جای می‌هدد و تلاش می‌کند تا به هر شکلی که مورد پسند جامعه محلی است با آن‌ها رابطه برقرار کند. یک جهانگرد خودش را جزئی از فرهنگ محلی نشان می‌دهد هم‌رنگ و همگام با آن‌ها فعالیت‌های روزانه را انجام می‌دهد و در بخشی از فعالیت‌های زندگی کاری جامعه محلی مشارکت می‌کند. جهانگردان به مناطق کمتر سفر شده و کمتر شناخته شده می‌روند، مکان‌هایی که انگیزه اقتصادی بالایی برای رونق گردشگری ندارند. هدف اصلی جهانگردان از سفر گسترش افق دید و جهان‌بینی‌شان از طریق کسب تجارب نو و دیدن چیزهای جدید است. برعکس توریست که بیشتر برای فرار از زندگی روزمره و کسب آرامش سفر می‌کند. یک جهانگرد سفر را بیشتر «دل به دریا زدن» می‌داند تا صرفا تعطیلات رفتن. جهانگردان سفر را چیزی واری تفریح می‌دانند و بیش از هر چیز برایشان بازدید از پیرامون و پشت پرده مقاصد مطرح است نه هسته و جاذبه‌های اصلی مقاصد. جهانگرد هرآنچه که هست را می‌بیند، در حالی که توریست فقط آنچه را می‌بیند که برای دیدن آن آمده است.

توریست متفاوتی باشید

اگر روحیات شما بیشتر به یک توریست نزدیک‌تر است و در کنار سایر توریست‌ها احساس خوبی دارید و هدفتان عکس گرفتن از حداکثر جاذبه‌های موجود است، همین راه را ادامه دهید. اما اگر تلاش کنید تا کمی با جامعه محلی ارتباطات را بیشتر کنید، شاهد احترام بیشتری از جامعه محلی خواهید بود که لذت سفر را بیشتر می‌کند. قبل از اینکه چمدان سفر را ببندید درباره نحوه پوشش جامعه میزبان تحقیق کنید و تا جایی که برایتان مقدور است خود را هم‌رنگ و هم شکل جامعه محلی کنید. نگذارید کتابچه راهنمایتان، برنامه بازدیدها را به شما دیکته و تعیین کند، در عوض با کسی از جامعه محلی که توان برقراری ارتباط با یک زبان مشترک دارد، رابطه برقرار کنید تا او جاذبه‌های مقصد را به شما توصیه کند و در صورت امکان خودش نیز همراه‌تان باشد. به این طریق ممکن است مطالب هیجان‌انگیز بیشتری که هرگز در کتابچه راهنما وجود ندارد، بشنوید و ببینید.

جهانگرد بهتری باشید

اگر شما خودتان را یک جهانگرد در نظر می‌گیرید، احتمالا دوروبرتان را پر از افراد محلی خواهید کرد. هر چه با جامعه محلی یکی شوید در حقیقت سفر را برای خود هیجان‌انگیزتر می‌کنید. میدان، رستوران یا هر جای دیگری که محل اجتماع محلی‌هاست را پیدا کنید و ساعتی را در آنجا بگذرانید. با افسکار مختلفی از جامعه چه زن، مرد، بزرگسال یا جوان همنشین شوید. درباره فرهنگ، آداب و رسوم، تمایلات اخلاقی و رفتاری و داستان‌ها و افسانه‌های محلی‌شان سوال بپرسید. از علایق مشترک‌تان مطلع شوید. حداقل مین این گفت‌وگوها دستیابی به یک دید بازتر نسبت به اطراف و سایر جوامع است. این را هم فراموش نکنید که اگر جاذبه معروف گردشگری در حوالی شما وجود دارد و به صرف اینکه توریست‌ها در آنجا هستند، از تماشای آن صرف‌نظر کنید، در حقیقت یک اشتباه حرفه‌ای کرده‌اید.

اخلاق حرفه‌ای گردشگری

در سال‌های اخیر شیوه‌ای از گردشگری در حال ترویج و تشویق است که سود اقتصادی بیشتر نصیب جامعه محلی کند، محیط زیست مقصد را حفاظت کند، به فرهنگ مردم محلی و هنرچهارای مقصد احترام بگذارد و تبادلات میان فرهنگی صورت گیرد. اگر شما می‌خواهید سفرهای‌تان به مقاصد مختلف با تجارب تازه‌ای همراه باشد، جامعه محلی با آغوش باز پذیرای شما باشد و یک مقصد برای نسل‌های بعدی نیز پابرجا بماند باید رفتاری بر-درد از خود بروز دهید، یعنی یک توریست با روحیات رفتاری و اخلاقی شبیه به یک جهانگرد باشید.

دور دنیا



پرداخت ماهانه ۸۰۰ یورو به هر شهروند در فنلاند

دولت فنلاند در یک طرح اقتصادی می‌خواهد به شهروندان این کشور ماهانه ۸۰۰ یورو پرداخت کند. نخست‌وزیر فنلاند، در وعده‌های انتخاباتی خود هدف از این طرح را این‌گونه بیان کرد: تشویق بیکاران به داشتن شغل پاره وقت و آسان‌سازی سیستم دریافت کمک هزینه‌های اجتماعی. شگفتی‌ای که در قفایق آخر سخنرانی‌اش برما شد، فنلاند نخستین کشور اروپایی خواهد بود که یک درآمد ماهانه را به حساب تمام شهروندانش پرداخت می‌کند. دولت جتاج راست پرداخت ۸۰۰ یورو در ماه بدون در نظر گرفتن دارایی و سن افراد را طرح‌ریزی کرده است. در عوض، تمام مزایای بیمه‌های اجتماعی حذف خواهد شد. دولت در نظر دارد با رفع نیازهای اولیه و اساسی هر شهروندی، با فقر مبارزه کند. اما مسئله فقط این نیست، طی چهار سال گذشته، این کشور با رکورد اقتصادی مواجه شده بود که باعث افزایش نرخ بیکاری شد.

امروزه، ۱۰ درصد از جمعیت فعال فنلاندی بدون شغل هستند. دولت فنلاند امیدوار است با این درآمد پایه‌ای، موجب شود بیکاران پست‌های شغلی‌ای را که به زعم شان کم درآمد است از مشاغلی که وادارشان می‌کنند بیمه و مزایای اجتماعی را رها کنند، قبول کنند.

آسان‌سازی دریافت کمک‌های مالی اجتماعی

طبق نظرسنجی صورت گرفته توسط بیمه تأمین اجتماعی فنلاند، ۶۹درصد فنلاندی‌ها یا اصل درآمد ملی موافق بوده‌اند. همچنین این پروژه، مراحل اداری مربوط به واریز مزایای اجتماعی را ساده‌سازی می‌کند تا ماهانه کمک هزینه واحدی به همه شهروندان واریز شود.
سوال این است که آیا این پروژه از نظر اقتصادی برای فنلاند کارآمد خواهد بود؟ به گزارش بلومبرگ این پروژه برای دولت ۵۲٫۲ میلیارد یورو در هر سال هزینه خواهد داشت که بالاتر از درآمدهای مورد انتظار برای سال ۲۰۱۶ (۴۹٫۱) میلیارد یورو است.

قبل از تصویب عمومی‌سازی اصول در نوامبر ۲۰۱۶، دولت فنلاند به‌صورت آزمایشی روی تعداد محدودی از شهروندان، درآمد ۵۵۰ یورو ماهانه را آزمایش کرده بود.

تجربه مشابهی در کانادا در دهه ۱۹۷۰

ایده درآمد جهانی قبلا توسط میلتون فریدمن (اقتصاددان آمریکایی که جایزه نوبل اقتصاد را در سال ۱۹۷۶ از آن خود کرد) در سال‌های ۱۹۶۰ مطرح شده بود. به نظر او برنامه‌های بیمه‌های اجتماعی، بیکاری را تشویق می‌کنند. در نتیجه او پیشنهاد کرد که تمام کمک هزینه‌های دولت با پرداخت یک درآمد همگانی جایگزین شود.

در دهه ۱۹۷۰، این روش اقتصادی در شهر دافین در کانادا قبل از اینکه دولت تغییر کند، تجربه شده بود. طبق مطالعه دانشگاهی، این درآمد اولیه باعث نشد که فعالیت در این منطقه که «شهر بدون فقر» نامگذاری شده بود، کاهش یابد.

شهر اوترخت در هلند از ژانویه ۲۰۱۶ این طرح را تجربه خواهد کرد. کشور سوئیس نیز به نوبه خود، سال آینده باید درباره پیاده‌سازی این طرح تصمیم بگیرد، باوجود اینکه نمایندگانش تقریبا به اتفاق آرا این پروژه را رد کرده‌اند.

در حال حاضر کشورها و شهرهای دیگری نیز به دنبال راهاندازی این سیستم هستند.

منبع: **BFM**

قاب

سهام شرکت اپل، غول آی‌تی آمریکا، برای اولین بار در چهار سال اخیر افت کرد. ارزش سهام این شرکت در انتهای سال میلادی ۴ درصد کاهش پیدا کرد. با وجود این افت ارزش، کارشناسان گفته‌اند که افق پیش روی این شرکت در کوتاه مدت درخشان است.



۳۶۰

همه چیز درباره آیفون ۷

ترجمه: شکيبا شاملورضایی

منبع: Lintermatte

اگرچه برای گوشی هوشمند جدید اپل تا ماه سپتامبر آینده باید منتظر ماند اما طرفدارانش از هم‌اکنون چشم‌های‌شان به دنبال آیفون جدید بوده و در جست‌وجوی قیمت، تاریخ تولید و قابلیت‌هایش هستند. اندکی کمتر از یک سال مانده به ظهور محصول جدید اپل، شایعات در اینترنت از قیمت آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس خواهند بود ارائه دهد.
سپتامبر دستگاه‌های جدیدش را که بدون شک آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس خواهند بود ارائه دهد. آیفون جدیدی که باریکتر، مقاوم‌تر و کارآمدتر شود. او اظهار داشت که اپل به میانی S دارای تغییراتی روی اجزای تشکیل‌دهنده شان هستند و این در حالی است که آیفون ۷ باید در طراحی خود نیز پیشرفتی را همراه داشته باشد. البته افزایش قیمت هم منتظر می‌رود. برای پیش‌بینی آیفون ۷، کارشناسان می‌توانند به مدارک و اسنادی که به طور مرتب از اپل ارائه می‌شود و صحبت از پیشرفت‌هایی دارد که می‌تواند این شرکت روی آیفون ۷ داشته باشد، تکیه کنند. همچنین، این‌س طور بر می‌آید که پیمانکاران آسیایی برخی اطلاعات درز شده از منابع مستقیم خط تولید را فیلتر می‌کنند! اما می‌توانیم متصور شویم شایعاتی که درباره آیفون ۷S، محقق نشد براسای آیفون ۷ عملی شود و این گردش اطلاعات را مرور می‌کنیم:
قابلیت‌های جدید، ویژگی‌ها، قیمت، تاریخ عرضه و…

تاریخ انتشار آیفون ۷

تاریخ عرضه آیفون ۷ هنوز به وضوح مشخص نشده است. طبق گذشته، گوشی‌های اپل در ماه سپتامبر برای فروش آماده می‌شوند. اما در سال ۲۰۱۶ ممکن است کمی متفاوت باشد. با توجه به برخی شایعات قوی، احتمال دارد اپل تصمیم بگیرد که عرضه آیفون را جلو بیندازد، یعنی در ماه ژوئن، درست بعد از ارائه یک مدل فرضی از آیفون ۷C6 و به منظور رقابت با سامسونگ که گوشی‌های هوشمند جدیدش را در ماه مارس ارائه خواهد داد. شایعه دیگری از سایت آمریکایی Geek Snack منتشر شده است می‌گوید آیفون در ماه سپتامبر ۲۰۱۶ انتشار خواهد یافت اما با این ویژگی که در بسته‌ای همراه با اپل واچ به منظورافزایش فروش ساعت‌های متصل به اینترنتش عرضه خواهد شد.

قیمت آیفون ۷

در حال حاضر، هیچ رسانه‌ای به خود اجازه پرداختن به قیمت آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس را نداده است. اما اگر اپل تصمیم به انتشار آیفون ۷ خود در همان قیمت آیفون S6 داشته باشد –

مدل پایه‌ای ۴۷۰.۷ اینچی با ۱۶ گیگابایت ذخیره حافظه – احتمال دارد قیمت ۷۴۹ یورو داشته باشد. بنابراین باید حداقل ۸۵۹ یورو برای

۳۶۰

آیفون ۷ پلاس ۵.۵ اینچی متصور شد. شایعات دیگری می‌گویند که اپل علاوه بر این، برای آغاز سال ۲۰۱۶ گوشی هوشمند ارزان قیمتی را تدارک دیده است. (ایفون C6)

آیفون C6: اطلاعاتی راجع به این آیفون ارزان قیمت

انتشار این آیفون ارزان قیمت ممکن است در بهار به وقوع بپیوندد. طبق گزارش VentureBeat، نام تجاری اپل می‌تواند با اینتل برای توسعه این پروژه – که محصول نهایی فقط در آمریکای جنوبی و آسیا عرضه خواهد شد – همکاری داشته باشد. تحلیلگر Ming-Chi Kuo، شایعه بعدی را ایجاد کرد. او اظهار داشت که اپل به میانی S6 را که احتمالا آیفون C6 باشد، برای سه ماهه آگراین سال ۲۰۱۶ طراحی کرده است. طبق اطلاعات او، اپل برای این محصول چیپست A۹ را مانند آیفون S6 اما بدون فناوری تاج سه بعدی انتخاب کرده است. بدنه آن برخلاف آیفون C5 از فلز خواهد بود. از نظر تحلیلگران، می‌تواند نسخه بهبود یافته‌ای از آیفون S6باشد. بنابر سائیت چینی TechWeb، ممکن است از فلز باشد اما ظاهر زرق و برق دارش که نمایانگر ویژگی‌های مدل C است را حفظ خواهد کرد. تاریخ انتشار آیفون C6 نیز هم‌اکنون نامشخص است اما اپل باید آن را هم‌زمان با اپل واچ ۲ در مارس ۲۰۱۶ ارائه دهد. این گوشی هوشمند جدید در ماه فوریه عرضه خواهد شد و قیمتش طبق همین منبع خبری، بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ دلار خواهد بود. با این حال

مراقب باشید درباره ایده گوشی هوشمند ارزان قیمت اپل رؤیا پردازی نکنید! آیفون C5 برای نخستین بار توسط ناظران به‌عنوان یک نسخه سطح پایین از گوشی‌های هوشمند اپل اعلام شده است. در واقع برخلاف تصورتان، حرف C نمایانگر واژه رنگ (color) است و نه واژه ارزان (cheap)؛ در سال ۲۰۱۳ با قیمت ۵۹۹ یورو فروخته می‌شده است که ارزان‌تر از آیفون کلاسیک بوده اما کارآمدتر از آن، خیر!
آخرین اطلاعات آیفون ۷
ناپدید شدن جک هدفون: طبق اطلاعات وبلاگ ژاپنی Macotakara، اپل تصمیم گرفته است که جک هدفون ۳.۵ میلی‌متری را حذف کند و از طریق پورت لایت‌نینگ اتصال را برقرار سازد. راه‌حلی که سرانجام به نازک‌تر شدن آیفون ۷ منتهی می‌شود (۱ میلیمتر نازک‌تر از آیفون S6) اما این موضوع کاربران را مجبور می‌سازد تا تنها از هدست‌های اپل با اتصال مناسب یا هدفون‌هایی با سیستم بلوتوثی استفاده کنند. همچنین تصور می‌شود که سازندگان، اداپتورهایی را برای هدفون‌ها و هدست‌های کلاسیک ارائه دهند.

صفحه نمایش آیفون ۷ ضد ضربه و ضد خش خواهد بود: طبق یکی از اصلی‌ترین شایعات، آیفون ۷ سرانجام عایق‌بندی خواهد شد. در مارس گذشته طبق یک سند منتشر شده از اپل، روکش جدید ضد آیش تصورات ما را در این زمینه کامل می‌کند. براساس این سند و برخلاف رقبای اپل، تنها صفحه نمایش آیفون نخواهد بود که عایق می‌شود، بلکه تمام اجزای داخلی‌اش نیز این ویژگی را خواهند داشت. آیفون ۷ حتی باید در برابر گرد و غبار نیز مقاوم باشد. سند دیگری که در آوریل ۲۰۱۴ منتشر شده، نشان می‌دهد که اپل روی مستحکم بودن گوشی هوشمندش تلاش می‌کند. این شرکت روی سیستمی کار می‌کند که این امکان را بدهد تا صفحه نمایش ضد ضربه و ضد خش باشد. دوربین و میکروفن گوشی موقعیت افتادن گوشی را شناسایی کرده و زبانه‌های کوچک تعبیه شده در لبه صفحه نمایش را فعال می‌کنند تا شوک وارد شده را خنثی کنند.
مواد سبک‌تر برای بدنه آیفون ۷: اپل می‌خواهد به جای آلومینیوم برای استفاده در بدنه گوشی به دنبال مواد سبک‌تر برود. همچنین گوشی هوشمندش امکان دارد به یک صفحه نمایش اس دی کاملا مسطح مجهز شده باشد. اما هنوز چیزی مبنی بر اینکه بدون لبه خواهد بود، مانند سامسونگ گلکسی S6 Edge، در دست نیست.

آیفون ۷ نازک‌تر: در طی نسل‌های آیفون، اپل برای ظرفیت دستگاه‌هایش اهمیت ویژه‌ای قائل شده است. طبق گزارشات وال استریت ژورنال به منظور کاهش هرچه بیشتر میلیمتر ضخامتش، اپل می‌تواند تصمیم را بر این بگیرد که جک هدفون را حذف کند، چیپست A10 تولید شده انحصارا توسط TSMC را جایگزین کند و بنابراین چیپست‌های مختص به سامسونگ را کنار بگذارد. در حقیقت، TSMC Integrated Fan-Out را برگزیده است که اجازه می‌دهد پردازنده‌های قدرتمندتر و کارآمدتر اما در عین حال کوچک‌تر استفاده شوند.

شارژر بیسیم: این تکنولوژی که قبلا برای اپل واچ استفاده شده، چرا برای گوشی‌های هوشمند اپل استفاده نشود؟! این شایعه که از زمان آیفون S6 به جریان افتاده است اکنون برای دستگاه جدید انتظار می‌رود.

دوربین بهتر: جای تعجب ندارد که اپل کیفیت دوربینش را بهبود بخشد زیرا طبق معمول برای دوربین عکاسی و فیلمبرداری در دستگاه جدیدش یک قابلیت جدید را اضافه می‌کند. همچنین در برنامه تلویزیونی شبکه CBS اعلام شده است که حدود ۸۰۰ نفر روی این بخش بسیار مهم از گوشی‌های هوشمند فعالیت می‌کنند که نزدیک به ۵۷.۷درصد از کل کارکنان شرکت مادر را شامل می‌شود. در مجموع، حدود ۲۰۰ قطعه برای ساخت دوربین عکاسی اپل مورد نیاز است.

کیوسک



هیجان‌انگیزی از دنیای فناوری در سال ۲۰۱۶ کرده است. اینجا این پیش‌بینی‌ها را می‌توانید بخوانید:



کیوسک

دنیا در سال جدید چه شکلی است؟

بخش خبر یاهو در ابتدای سال نو، پیش‌بینی‌های هیجان‌انگیزی از دنیای فناوری در سال ۲۰۱۶ کرده است. اینجا این پیش‌بینی‌ها را می‌توانید بخوانید:

محمولات جدید اپل

این آسان‌ترین پیش‌بینی سال جدید است و به همین خاطر ما هم با همین شروع می‌کنیم. اپل قرار است در یکی از روزهای بهار اپل واچ ۲ خودش را عرضه کند و پاییز بعدی هم آیفون ۷ را خواهیم دید. محصولی که شایعه شده است شارژ وایرلس دارد، صفحه لمسی حساس به اثر انگشت به آن اضافه شده و چند دوربین دارد.

اپل، گم می‌شود

یکی از استراتژی‌های اپل این بوده که دنیا را با محصولاتی که عرضه می‌کند میخکوب کند. آیفون این طور بود و آی‌پد هم همین‌طور. اما حالا از جادوی اپل کاسته شده است. قدرت دیگر رقبا حالا بازار را متکثر کرده است و آن جادوی اپل، دیگر فراموش خواهد شد.

پیشرفت فناوری‌های ضد پهباد

مردم به دو دسته تبدیل می‌شوند. آنهایی که پهپادها را دوست دارند و آنهایی که متنفر هستند. همین ماه جولای گذشته، یک مرد در کنتاکی یکی از این پهپادها را با شات‌گانش منهدم کرد و به نظر می‌رسد این صحنه، در سال جدید بیشتر و بیشتر تکرار خواهد شد. حالا شرکت‌های فناوری، با متدهای پیشرفته در تلاش خواهند بود که پهپادها را از کسانی که آنها را دوست ندارند، دور کنند. این جنگ فناوری، در سال جدید دیدن دارد.

فیس‌بوک بقیه دنیا را می‌خورد

فیس‌بوک همچنان به رشد خود ادامه خواهد داد و این بار جاهای جدیدتری را هدف قرار می‌دهد، البته باید سیاست‌هایش را کمی تغییر بدهد.

سایبر تورسم در اینترنت

ما تا حالا حملات سایبری زیادی دیده‌ایم. و از جاسوسی سایبری دولتی چیزهای زیادی شنیده‌ایم. امسال احتمالا چیزهای بیشتری خواهیم دید و شنید. این بار احتمالا زیرساخت‌های اینترنت مورد حمله قرار خواهند گرفت و در پشت همه این حملات، سیاستمداران خواهند بود. حالا وقت آن رسیده که از دیتاهای خود یک‌آپ بگیرید، هاردهای جانبی بخريد و منتظر حمله باشید.

رئیس بعدی، شاید یک الگوریتم باشد

هوش مصنوعی با سرعت و حمایت بیشتری در بخش‌های مختلف به کار گرفته خواهد شد. از آن گذشته، این امکان وجود دارد که شرکت‌های بزرگی ساخته شوند که هسته مدیریت آنها، برنامه‌های خوداجرای هوشمند باشند. شاید کمی عجیب به نظر برسد اما این شرکت‌ها خواهند توانست بدون هر گونه دخالت انسان‌ها، تصمیمات تجاری بزرگی بگیرند. فکر می‌کنید این شوخی سال جدید است؟ اصلا این طور نیست چون همین حالا هم سازمان‌هایی مثل این برای اتریوم فرانتیئر طراحی شده است. ما قبلا هم روبات‌ها را دست‌کم می‌گرفتیم. اما آنها آرام‌آرام به زندگی ما وارد شدند و کارهایی را کردند و خواهند کرد که فکرش را هم نمی‌توانستیم بکنیم. و حالا نوبت برنامه‌هایی است که بیشتر از گذشته انسان‌ها را خانه‌نشین خواهند کرد.

دوستی به روایت آی‌تی

در سال جدید، دوستی با تعریف جدیدی قوت خواهد گرفت. این دوستی جدید بر پایه نیازها و اهداف مشترک است. مثلا یک نفر می‌خواهد جایی برود اما نمی‌خواهد تمام کرایه تاکسی را بدهد. چه کار می‌کند؟ مسیجرش را در اینترنت اعلام می‌کند و شرکای تجاری موقتی پیدا می‌کند. این شیوه دوستی، البته فقط مربوط به کرایه تاکسی نیست. اینترنِت، در سال جدید، بعد جدیدی به رابطه انسان‌ها خواهد داد.