روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه ۱۹ دی ماه ۱۳۹۴

Sat. 9 Jan 2016

۲۸ ربیع‌الاول ۱۴۳۷ - سال دوم

شماره ۴۱۴-۲۴+۲۰ صفحه - ۱۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

«فرصت امروز» دلایل توسعه نیافتگی صنعت خودرو را بررسی می‌کند

سال‌های طلایی از دست رفت

«صنعت خودروی ایران به‌دلیل از دست دادن سال‌های طلایی، دیگر نباید بر روش‌های گذشته توسعه تاکید کند.» این اخطاری است که یکی از کارشناسان صنعت خودرو، برای جلوگیری از انحراف بیشتر در مسیرتوسعه صنعت خودروی ایران بیان می‌کند.

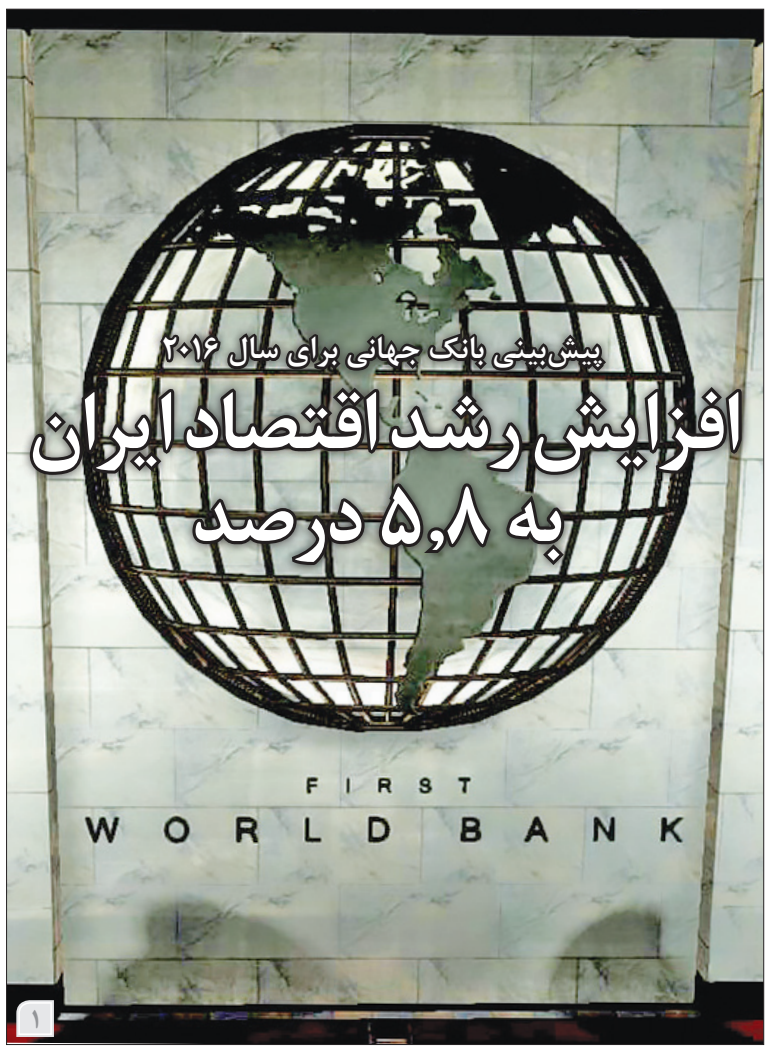
۷

«فرصت امروز» تلاش‌های عربستان برای تأثیرگذاری بر مناسبات تجاری ایران را بررسی کرد

دیپلماسی راه نجات منافع اقتصادی

ورود رابطه ایران و عربستان به تنش‌ها، از مرحله جدیدی نه‌تنها در روابط بین دو کشور که بین ایران و دیگر کشورهای همسو با عربستان خبر می‌دهد؛ رابطه‌ای که شاید در دوران تحریم روزهای سخت را بر ایران سهل کرد و از سویی دیگر کشورهای حوزه خلیج فارس به‌خصوص امارات وضعیت تجاری جدیدی را تجربه کردند، تا آنجا که به گفته رئیس اتاق ایران با نهایی شدن برداشتن تحریم‌ها آنها برای از رونق افتادن این مناسبات تجاری نگران بودند و با ارسال پیام‌های پی درپی خواهان این شدند که ایران در پساتحریم آنها را فراموش نکند. اما با این اتفاق و به دنبال آن با جلسه اضطراری شورای همکاری کشورهای خلیج فارس که امروز تشکیل خواهد شد، عربستان شاید در واقع می‌خواهد دستور جدیدی را برای ارتباط کشورهای عربی با ایران دیکته کند؛ روابط دیپلماتیکی که دور از انتظار نخواهد بود زهرش را بر روابط تجاری بریزد. اما در روزهایی که با به ثمر نشستن توافقات هسته‌ای که شاید پربحث‌ترین موضوع مذاکرات بین‌المللی بود و چهره جدیدی از ایران را به جهان نشان داد، تنش‌های منطقه‌ای چقدر مناسبات تجاری را متحول خواهد کرد؟ رویکرد امارات در تغییر نوع روابط سیاسی با ایران، قطع ارتباط بحرین و جیبوتی با ایران، چراغ قرمز کویت، سودان و... نخستین پیام‌هایی است که این اختلاف منطقه‌ای داشته...

۵



پیش‌بینی بانک جهانی برای سال ۲۰۱۶

افزایش رشد اقتصاد ایران به ۵,۸ درصد

۱

کاهش نرخ بهره بین‌بانکی، افزایش قیمت دلار و برداشته‌شدن محدودیت سوییفت

نقدینگی پاورچین به بازار سهام می‌آید

۱۲

سرمقاله

دیپلماسی تجاری مداراجویانه در برابر رفتار عربستان

محمدصادق جنان‌صفت
عضو شورای سردبیری

رهبران عربستان سعودی نیک می‌دانند ایران پس از لغو تحریم، اقتصادی نیرومند خواهد داشت و با توجه به توانایی‌های ذاتی سرزمین ایران به زودی قدرت اول منطقه خواهد شد. سران این کشور که با جامعه‌های مدرن فاصله‌ای بعید پیدا کرده‌اند از طرف دیگر می‌دانند ایران شریک استراتژیک غرب در آینده خواهد شد و غرب هرگز عربستان را بر ایران مدرن ترجیح نخواهد داد. نکات یاد شده موجب شده است که رهبران عربستان از هر امکان و ترفندی برای سنگ‌اندازی در مسیر برجام استفاده کنند.

رفتار سنجیده و آینده‌نگرانه دستگاه دیپلماسی ایران راهی برخلاف تندروهای ایرانی برای مدیریت این روزهای سخت برگزیده، اما راه عربستان را برای رسیدن به خواست خود ناهموار کرده است و این بر میزان خشم و عصبانیت آنها می‌افزاید. عربستان سعودی تا اینجای کار کشورهای متحد خود را به قطع ارتباط دیپلماتیک با ایران ترغیب کرده است که کامیابی چندانی به دست نیاورده است. یکی دیگر از ترفندهای عربستان شاید این باشد که برخی از نیروهای داخلی ایران را به سمتی هدایت کند که منجر به قطع مناسبات تجاری ایران با آنها شود. باید مراقب این ترفند باشیم و با متانت و واقع‌بینی مسئله تجارت را کشورهای موثر در مبادلات خارجی مدیریت کنیم تا کمبودی در بازار پدیدار نشود و بازار کالاها و خدمات وارداتی ملتهب نشود. واقعیت این است که تجارت خارجی هر جامعه‌ای از جمله جامعه ایرانی به مرور زمان شکل می‌گیرد و نمی‌توان یک شبه و بر پایه تصمیم‌های هیجانی آن را قطع و تعلیق کرد. هر دلار کالایی که به ایران وارد می‌شود لابد در بازاری موثر است یا چرخی از چرخ‌های پرشمار تولید را می‌چرخاند و هر دلار کالایی که از ایران به کشوری صادر می‌شود در جایی شغل و کار و درآمدی ایجاد کرده است و نباید از کنار آن بی‌تفاوت عبور کرد. با همین استدلال است که می‌توان با جرات گفت، تقلیل‌گرایی و ساده‌انگاری در قطع تجارت با هر کشوری باید متوقف شود و نباید با دادن شعارهای حماسی و تهی از معنا، ایران را در شرایط دشواری قرار داد. رهبران کشور امارات متحده عربی هم نیک می‌دانند ایران در صورت ناگزیری می‌تواند با سرعت بنادر کشورهای همسایه و حتی بنادر ایران را برای واردات کالاهایش تجهیز کند و به همین دلیل است که تا امروز هیچ حرف خلاف قاعده‌ای درباره مناسبات تجاری با ایران بر زبان نیاورده‌اند. دیپلماسی تجاری ایران باید همانند دیپلماسی سیاسی در مواجهه با تنگنای پدیدار شده مبتنی بر بردباری، متانت و حفظ عزت و آبادانی ایران با کمترین هزینه باشد. تیر پرتاب شده رهبران عربستان برای برهم زدن برجام و ناامن نشان دادن ایران قطعا به سنگ می‌خورد و به سوی خودشان برمی‌گردد.

کافه مدیران

نقدی بر مدیریت منابع انسانی برند فراپیامک

کارمندنوازی در سیستم خارج از مدار

بهزاد باشو - فرصت امروز

یکی از قدرتمندترین پنل‌های ارسال پیامک حال حاضر ایران بدون شک فراپیامک است. این مهم به استناد مشتریان و نمایندگان متعدد مشغول به فعالیت در این سامانه قابل تایید است. این برند که براساس توانایی‌ها و نخبگی یک جوان خلاق در اواخر دهه ۸۰ پا گرفت بیش از یک پنل صرف ارسال پیامک بود. این سامانه قابلیت ارسال پیامک از کلیه خطوط مخابراتی را دارا بود و در کنار این خدمت، دامنه...

۱۱

مطالبات معوق صندوق توسعه ملی صفر شد

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی گفت: در طول دو سال گذشته حساب‌های صندوق از ابتدای فعالیت تاکنون شفاف شده و مطالبات معوق آن به صفر رسیده است.

به گزارش روابط عمومی صندوق توسعه ملی، سیدصفدر حسینی در مراسم پنجمین سالروز تاسیس صندوق توسعه ملی از رفع بسیاری از چالش‌های پیش روی صندوق توسعه ملی در سال ۹۴ خبر داد و گفت: چالش‌های پیش روی صندوق توسعه ملی به دست توانمند مقام معظم رهبری رفع شده است.

وی با اشاره به بند ۱۰ سیاست‌های ابلاغی برنامه ششم توسعه ملی توسط مقام معظم رهبری، افزود: با تصویب نهایی احکام ابلاغی در مجلس شورای اسلامی، چالش‌های پیش روی صندوق به‌طورکامل حل خواهد شد.

حسینی افزود: امروز به دست توانمند مقام معظم رهبری چالش‌های پیش روی این صندوق حل شد و این حاصل تغییر نگاه به درآمدهای نفتی است.

وی از تنفیذ اساسنامه صندوق توسعه ملی به‌عنوان اساسنامه دائمی صندوق توسعه ملی در چارچوب سیاست‌های ابلاغی برنامه ششم توسعه از سوی رهبر معظم انقلاب به‌عنوان اقدامی بی‌سابقه نام برد که براساس آن چالش‌های پیش روی صندوق حل خواهد شد.

وی که در جمع کارشناسان و مدیران صندوق توسعه ملی سخن می‌گفت از استقلال مدیریت حساب‌های ارزی صندوق از بانک مرکزی به‌عنوان دیگر نتیجه مهمی یاد کرد که از ابلاغیه سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه ملی حاصل شده است.

حسینی با اشاره به دیگر نتایج حاصل از ابلاغیه سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه، گفت: با وجود کاهش چشمگیر درآمدهای دولت در پی کاهش قیمت نفت، بازهم تعهد بالای دولت و رئیس‌جمهوری به سیاست‌های کلی ابلاغی مقام معظم رهبری که با تلاش مجمع تشخیص مصلحت تهیه و تنظیم شده، احکام تصویب و به تصمیم‌گیری مجلس سپرده شده است.

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی ضمن ابراز امیدواری نسبت به تصویب کامل احکام سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه در مجلس شورای اسلامی، گفت: چنانچه این احکام در مجلس شورای اسلامی نیز تصویب شود دیگر اساسنامه و تکالیف صندوق توسط مجلس و دولت قابل تغییر نخواهد بود و این امر کمک زیادی به صندوق توسعه ملی در ایفای رسالت خویش در اقتصاد کشور خواهد داشت.

وزیر اسبق امور اقتصادی و دارایی در ادامه با قدردانی از هیأت نظارت صندوق توسعه ملی و دستگاه‌های نظارتی بر اهمیت رصد فعالیت‌های صندوق توسط هیأت نظارت تاکید کرد و گفت: وجود همین هیأت نظارت و دستگاه‌های نظارتی است که از انحراف صندوق توسعه ملی از اهدافش جلوگیری می‌کند و سبب بقا و دوام صندوق توسعه ملی می‌شود.

وی یادآورشد: با تلاش مستمر کارکنان صندوق توسعه ملی در طول دو سال گذشته، حساب‌های صندوق از ابتدای فعالیت تاکنون شفاف شده و مطالبات معوق آن به صفر رسیده است.

محمدسعید نوری نائینی، عضو هیأت عامل و معاون اقتصادی صندوق نیز در این مراسم از عملکرد و فعالیت‌های این معاونت در طول یک‌سال گذشته گفت و افزود: دغدغه معاونت اقتصادی در تبیین و نهادینه کردن فلسفه وجودی صندوق توسعه ملی در افکار نخبگان و آحاد جامعه است.

وی گفت: تغییر نگاه به نفت از درآمد به منبعی برای ایجاد ثروت‌های زاینده و ماندگار رسالت مهمی است که برعهده صندوق توسعه ملی گذاشته شده است.

معاون اقتصادی صندوق توسعه ملی، عناوین «مدیریت یکپارچه پرتفوی و ریسک» و «اصول و شاخص‌های حاکمیت در صندوق‌های ثروت ملی» را از جمله مطالعات جدی و علمی بر شمرد که برای تبیین اهداف و عملکرد صندوق توسعه ملی توسط این معاونت تهیه و تدوین شده است.

مسعود مزینی، دیگر عضو هیأت عامل صندوق توسعه ملی و معاون سرمایه‌گذاری خارجی این صندوق نیز در سخنانی از بسترسازی مناسب برای حضور صندوق توسعه ملی در بازارهای پولی و مالی خارجی خبر داد و گفت: زیربناهای انجام کار سرمایه‌گذاری خارجی در حال آماده شدن است.

وی افزود: بعد از رفع تحریم‌های اقتصادی، صندوق توسعه ملی آمادگی کامل برای انجام سرمایه‌گذاری خارجی خواهد داشت.

محمدرضا شجاع‌الدینی، عضو هیأت عامل و معاون سرمایه‌گذاری داخلی نیز گفت: سرمایه‌گذاری‌های ریالی صندوق توسعه ملی به طور کامل ساماندهی شده و به‌زودی سرعت عمل در این بخش به کمتر از شش ماه خواهد رسید.

پیش‌بینی بانک جهانی برای سال ۲۰۱۶

افزایش رشد اقتصاد ایران به ۵,۸ درصد

توافق هسته‌ای ایران با غرب درهای اقتصاد را به ایران باز کرده است و بانک جهانی در گزارش تازه خود از پیش‌بینی رشد اقتصادی با اشاره به این موضوع، رشد ایران را در سال جدید میلادی ۵,۸ درصد پیش‌بینی کرده است.

بانک جهانی در گزارش خود نوشته است که اقتصاد ایران به صورت مشخص با افزایش سرعت تولید نفت رشد بیشتری خواهد داشت. شرکت‌های بزرگ نفتی برای مدت‌ها به خاطر تحریم‌های ایران نمی‌توانستند در ایران حضور داشته باشند و حالا با برداشته شدن تحریم‌ها، بازگشت آنها قابل‌پیش‌بینی است. بازگشت آنها نه تنها فناوری‌های جدید را به صنعت نفت ایران خواهد آورد که سرمایه‌گذاری‌ها را در این بخش افزایش خواهد داد. بانک جهانی پیش‌بینی کرده است که تولید ایران در سال جدید روزانه بین ۵۰۰ هزار تا ۷۰۰ هزار بشکه افزایش پیدا کند. تولید ایران در سال ۲۰۱۵ براساس گزارش بانک جهانی، ۲,۸ میلیون بشکه بوده است.

ایران و گروه کشورهای ۱+۵ (اعضای دائم شورای امنیت سازمان ملل به اضافه آلمان) در ماه جولای به توافقی تاریخی بر سر پرونده هسته‌ای ایران رسیدند. براساس این توافق، ایران متعهد شده است برخی ابعاد فعالیت‌های هسته‌ای خود را محدود می‌کند و در مقابل طرف مقابل متعهد شده است تحریم‌های اقتصادی مربوط به هسته‌ای را لغو کند.

جان کری، وزیر امور خارجه آمریکا پنجشنبه گفته بود که دو طرف تا روز اجرایی شدن توافق، تنها «چند روز فاصله» دارند.

در گزارش بانک جهانی با نام «دورنمای اقتصادی جهان: سرزیر اقتصادی و رشد ضعیف» گفته شده است که سرریز شدن سرمایه به ایران بعد از برداشته شدن تحریم، احتمالا بخش گاز طبیعی ایران را هم تقویت خواهد کرد. اینها به علاوه آزاد شدن پول‌های بلوکه شده ایران، باعث خواهد شد تا رشد اقتصادی در کشور بیشتر شود.

«اقتصاد دوباره جان گرفته ایران به کشورهای دیگر منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا هم در سطوح متفاوت اثر خواهد گذاشت. رشد سریع در تولید نفت ایران رشد اقتصادی در دیگر کشورهای تولیدکننده نفت را تعدیل خواهد کرد و در کشورهای واردکننده نفت، (بازگشت ایران) رشد اقتصادی را بهبود خواهد بخشید.»

این گزارش همچنین پیش‌بینی کرده است که رشد اقتصادی در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا افزایش خواهد یافت. بر این اساس رشد اقتصادی این منطقه که در سال ۲۰۱۵، ۲,۵درصد بوده است اما در سال جدید، به ۵,۱ درصد خواهد رسید. دلیل افزایش رشد اقتصادی در سال جدید، ثبات احتمالی در قیمت نفت خواهد بود.

این گزارش همچنین تأکید کرده است که رشد اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۷ به ۶,۷ درصد خواهد رسید و در سال بعد از آن، به ۶ درصد کاهش پیدا خواهد کرد.

بیشترین نرخ رشد در سال ۲۰۱۶ براساس این گزارش متعلق به هند است: ۷,۸ درصد.

میانگین نرخ رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۶ میلادی ۲,۹ درصد خواهد بود. این رقم در کشورهای در حال توسعه ۴,۸ درصد خواهد بود.

تشویش در روابط با همسایگان کار را سخت کرده است

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق تهران در باره این پیش‌بینی بانک جهانی بر این باور است که تحقق رشد اقتصادی ۵,۸درصدی دور از دسترس نیست اما تنش‌های سیاسی اخیر در منطقه این کار را بسیار سخت کرده است.

مهدی پورقاضی، در گفت‌وگو با صدای اقتصاد تازه‌ترین پیش‌بینی بانک جهانی را تحلیل کرده و می‌گوید: به نظر من پیش‌بینی تازه‌ای که بانک جهانی از نرخ رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۶ انجام داده، قابل تحقق است اما پیش‌شرط‌هایی هم دارد. اگر همه مسائل به آرامی و خوبی پیش رود می‌توان این نرخ رشد اقتصادی را قابل دسترس دانست. اما این اگری که از آن نام می‌برم اما و اگر بسیار بزرگی است، چراکه در طول دو هفته اخیر جنجال‌هایی که در سفارت عربستان به وجود آمد و تاثیراتی که این اتفاق بر نوع تعامل ما با کشورهای همسایه ایفا کرد کمی نگران‌کننده به نظر می‌رسد. وی می‌افزاید: روابط دیپلماتیک ما تحت تاثیر این جریان قرار گرفته و به‌نوعی می‌توان گفت که به‌هم ریخته است. این به‌هم‌ریختگی‌ها امتیازهای منفی برای روابط‌سیاسی و به دنبال آن برای روابط اقتصادی‌مان در پی‌خواهد داشت؛ امتیازهای منفی که خواه‌ناخواه رشد اقتصادی ما را تحت پوشش خود قرار خواهد داد.

پورقاضی می‌افزاید: در مورد افزایش رشد اقتصادی کشور به دو عامل داخلی و خارجی اعتقاد دارم. باز هم تاکید می‌کنم که اگر فضای داخلی و خارجی کشور آرام باشد، رسیدن به این رشد به هیچ عنوان غیرممکن نیست، در صورتی که روابط‌مان با کشورهای همسایه را حفظ کنیم و تشویشی ایجاد نشود. با این حال هم در داخل و هم در خارج کشور، عواملی هستند که مانع رسیدن به این رشد خواهند شد. بنابراین از این جهت برای تحقق رشد ۵,۸ درصدی در سال ۲۰۱۶ مردد هستم.

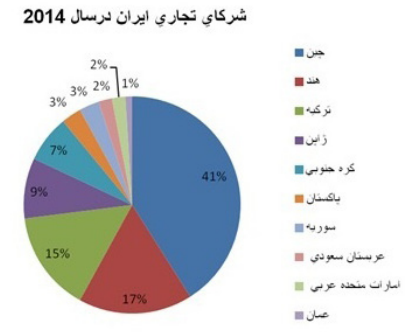
ترکیب خریداران کالاهای ایرانی در ۱۴ سال گذشته چه تغییری کرد؟

خریداران عمده کالاهای ایرانی در ۱۴ سال گذشته به کلی در قاره آسیا متمرکز شدند.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد درحالی‌که در سال ۲۰۰۰ در میان ۱۰ کشور عمده خریدار کالاهای ایرانی، چهار کشور اروپایی وجود داشت، در سال ۲۰۱۴ به‌طورکلی ۱۰ خریدار عمده کالای ایرانی، آسیایی بودند.

تغییر قابل توجه ترکیب خریداران کالاهای ایرانی به اعمال تحریم‌های شدید از سوی غرب علیه ایران برمی‌گردد. در پی تشدید تحریم‌ها علیه ایران کشورهای اروپایی به طور کامل از فهرست خریداران کالاهای ایرانی خارج شدند. در میان شرکای آسیایی ایران نیز برخی از فهرست خریداران عمده کالاهای ایرانی خارج شدند و کشورهایی چون کره و ژاپن نیز به کاهش واردات تن دادند. در این میان چین بیشترین تغییر را در این ۱۴ سال شاهد بود. چین در شرایطی که در سال ۲۰۰۰ میلادی تنها ۹ درصد کالاهای ایرانی را می‌خرید، در سال ۲۰۱۴ بزرگ‌ترین خریدار کالای ایرانی در جهان معرفی شد به‌طوری‌که ۴۱ درصد صادرات ایران به این کشور صورت گرفته است.

نمودار نشان‌دهنده ترکیب خریداران کالاهای ایرانی در سال ۲۰۱۴ است (منبع: صندوق بین‌المللی پول). پیش‌بینی می‌شود با لغو تحریم‌ها در سال ۲۰۱۶، اروپایی‌ها دوباره در فهرست واردکنندگان کالا از ایران قرار گیرند.



نفت

عربستان فروش سهام شرکت عظیم نفتی آرامکو را بررسی می‌کند

عربستان سعودی به دلیل کسری بودجه ممکن است به انتشار سهام برای شرکت عظیم نفتی دولتی آرامکو پرداخته و این سهام را در معرض فروش قرار دهد.

به گزارش ایرنا به نقل از خبرگزاری فرانسه از ریاض، جانشین قدرتمند ولیعهد پادشاهی سعودی در یک مصاحبه‌ای با هفته‌نامه اکونومیست که روز پنجشنبه انتشار یافت، این خبر را اعلام کرد.

شاهزاده محمد بن سلمان پس از آنکه کشورش به دلیل سقوط بهای نفت یک کسری بودجه بی‌سابقه را به ثبت رساند به هفته‌نامه مستقر در لندن گفت: «این موضوع چیزی است که در دست بررسی قرار گرفته و ما معتقدیم که طی چند ماه آینده در مورد آن تصمیم گرفته خواهد شد.»

این شاهزاده سعودی گفت: «من شخصا مشتاق هستم که این گام برداشته شود. به اعتقاد من، این کار به نفع بازار سعودی، آرامکو و به نفع شفافیت بیشتر و مقابله با فساد خواهد بود که ممکن است در حول و حوش آرامکو وجود داشته باشد.»

پسر حدود ۳۰ ساله ملک سلمان ریاست شورای عالی را به عهده دارد که بر این شرکت از زمان جدا شدن از وزارت نفت در سال گذشته نظارت دارد.

وی همچنین تصدی وزارت دفاع و ریاست شورای اصلی هماهنگی اقتصادی را به عهده دارد.

شرکت سعودی آرامکو بزرگ‌ترین شرکت نفتی در جهان از حیث تولید نفت خام و صادرات است.

معاون مدیر تولید شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب مطرح کرد

آمادگی تولید نفت براساس برنامه مصوب پسا تحریم

معاون تولید شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب گفت: برنامه‌ریزی صحیح برای افزایش تولید درحد برنامه مصوب به محض لغو تحریم‌ها انجام و آمادگی لازم نیز ایجاد شده است.

به گزارش شانا، سعید کوتی، درباره رکوردگیری انجام شده در این شرکت افزود: رکوردگیری انجام شده در شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب، موفقیت‌آمیز، ایمن و بدون هیچ حادثه‌ای انجام شد.

وی افزود: نتیجه به دست آمده، حاکی از برنامه‌ریزی صحیح برای آمادگی افزایش تولید در حد برنامه مصوب به محض لغو تحریم‌ها بود، به نحوی که در این زمینه هیچ جای نگرانی وجود ندارد. کوتی گفت: یکی از اهداف رکوردگیری، شناسایی نقاط ضعف و قوت سیستم در امر تولید نفت است که با تجزیه و تحلیل نتایج به دست آمده، نقاط ضعف و قوت شناسایی شدند، به نحوی که امروز همه سیستم‌ها آماده افزایش تولید در سقف برنامه مصوب هستند.

وی با بیان اینکه کیفیت نفت تولیدی شرکت مناطق نفت‌خیز بهبود یافته است، افزود: دلیل تحقق این امر، اجرا، تکمیل و راه‌اندازی برخی پروژه‌های نمک‌زدایی جدید و توسعه ظرفیت برخی دیگر و همچنین انجام اصلاحیه و فعالیت‌های کوتاه‌مدت بوده است.

سوخت

برنامه دولت برای اجباری شدن مصرف سی.ان.جی

بهترین سوخت یورو ۵ هم آلایندگی دارد

عباس کاظمی، مدیر عامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی در گفت‌وگو با ایلنا با تاکید بر لزوم گازسوز شدن تمامی تاکسی‌های درون شهری گفت: در حال حاضر ۲۱درصد از سوخت خودروها سی. ان. جی است، ضمن اینکه دولت باید مجوز بدهد و تاکسی‌های درون شهر را اجبار کند که از این سوخت مصرف کنند چون نسبت به سوخت مایع پاک‌تر است.

وی افزود: ما در سیاست‌هایمان مطرح می‌کنیم که استفاده از سی. ان. جی باید اجباری شود زیرا به لحاظ اقتصاد کلان نیز به نفع کشور است. کاظمی تصریح کرد: سوخت مایع حتی اگر بهترین سوخت یورو ۵ هم باشد آلایندگی دارد اما در مورد سی. ان. جی این‌گونه نیست، زیرا سوخت گاز تک‌کربنه است، گوگرد آروماتیک و بنزن ندارد و در کل ذات گاز خیلی پاک‌تر از بنزین است. وی یادآور شد: البته کیفیت احتراق این سوخت در اتومبیل‌های کارخانه‌ای بهتر از اتومبیل‌هایی است که به‌صورت دست‌ساز در کارگاه‌ها گازسوز شده‌اند.

مدیر عامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی در ادامه یادآور شد: گاز از یک خروجی در پالایشگاه‌ها برای تمامی مقاصد ارسال می‌شود بنابراین کیفیت گاز صادراتی مصرف‌کننده خانگی و صنعتی هیچ تفاوتی با هم ندارند.

عکس نوشت: انفجار آغاز عملیات اجرای سد سرنی

آغاز ساخت «سد سرنی» به روی رودخانه فصلی در میناب موجب شد

صف‌بندی جدید موافقان و مخالفان سدسازی

لیلا مرگن

اختلاف نظر در زمینه ساخت سد سرنی که پنجشنبه احداث آن روی رودخانه‌ای فصلی در نزدیکی میناب آغاز شد، اختلافات موافقان و مخالفان سدسازی را مجدد نمایان کرد. از یک‌سو مدیرعامل شرکت توسعه منابع آب و نیروی ایران معتقد است که با احداث این سد، رودخانه فصلی منطقه دائمی شده و به تغذیه سفره آب‌های زیرزمینی کمک می‌کند اما عضو سابق شورای‌عالی جهانی آب بر این باور است که سد سرنی با هدف انتقال آب بین‌حوضه‌ای ساخته می‌شود. معمولا در چنین پروژه‌هایی آبی برای نفوذ به داخل زمین باقی نمی‌ماند. محمدرضا رضازاده در مراسم «آغاز عملیات اجرایی سد سرنی، سامانه انتقال و تصفیه خانه» که روز پنجشنبه برگزار شد، بیان کرد: سد سرنی روی رودخانه‌ای که برخی روزهای سال خشک است، ساخته می‌شود. این سد قرار است با رهاسازی ۹ میلیون متر مکعب آب در سال، رودخانه‌ای فصلی را به دائمی تبدیل کرده و به تغذیه سفره آب‌های زیرزمینی کمک کند. رضازاده افزود: سیلاب‌های فصلی حجم زیادی آب را از دسترس خارج کرده و اجازه نمی‌دهند که این ماده حیاتی به داخل زمین نفوذ کند. درنتیجه با ساخت سد سرنی، وضعیت تغذیه سفره آب‌های زیرزمینی بهبود می‌یابد.

در واکنش به این سخنان، عباسقلی جهانی، عضو سابق شورای جهانی آب در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» عنوان کرد: رودخانه‌های مناطق جنوبی ایران به‌خصوص رودخانه‌های منتهی به دریای عمان از جریان‌های مون‌سون تاثیر گرفته و فصلی بودن جزو خواص هیدرولوژیکی آنهاست.

وی افزود: این رودخانه‌ها در فصل تابستان دارای آب بوده و جریان آنها به تغذیه سفره آب‌های زیرزمینی کمک می‌کند. به‌صورت تئوری، سیلاب‌ها به دلیل آنکه به سرعت از دسترس خارج می‌شوند، در تغذیه سفره آب‌های زیرزمینی تاثیر زیادی ندارند. اگر این آب را به تدریج رها کنیم، تغذیه سفره‌ها بهتر انجام می‌شود. اما باید مطالعه دقیق درباره تاثیر این ذخیره‌سازی روی تغذیه سفره‌ها انجام شود. زیرا در زمان ذخیره کردن آب، بحث تبخیر و خروج آب از دسترس هم خواهیم داشت. جهانی عنوان کرد: ساخت سد سرنی با هدف انتقال آب به خارج حوضه انجام می‌شود. طرح‌های انتقال آب بین حوضه‌ای حساسیت‌های خاصی داشته و برای اجرای آنها باید ضوابط و معیارهای خاصی در نظر گرفته شود.

سفره‌های آب زیرزمینی

آیا ساخت سد سرنی منجر به بهبود وضعیت سفره آب‌های زیرزمینی در این منطقه می‌شود؟ این پرسشی است که کارشناسان مستقل آن را مطرح می‌کنند. رحیم میدانی، معاون وزیر نیرو در امور آب و آبفا هم در مراسم افتتاحیه ساخت سد سرنی گفت: با رعایت اصول مدیریت به هم پیوسته آب، به‌طور قطع پروژه‌های عمرانی با اهداف توسعه پایدار همخوان خواهد شد و شاهد بروز مشکلات زیست‌محیطی نظیر خشک شدن تالاب‌ها، ریزگردها و غیره نخواهیم بود.» وی خطاب به مخالفان سدسازی تاکید کرد: این گروه در فهم سیاست‌ها و رویکردهای جدید وزارت نیرو دچار سوءتفاهم شده‌اند. اگر این وزارتخانه مسئله بازنگری در طرح‌های مدیریت آب را مطرح کرده به مفهوم توقف پروژه‌های سدسازی نیست. کسانی که با سدسازی مخالف هستند اقلیم ایران را نشناخته‌اند. در اقلیم خشک ایران ما ناگزیر به ذخیره آب هستیم. میدانی تاکید کرد: اقلیم ایران و اروپا با یکدیگر متفاوت است. ۹۰ درصد محصولات کشاورزی ایران از اراضی آبی به دست می‌آید درحالی‌که اروپاییان غذای خود را با استفاده از آب سبز تامین می‌کنند. وی ادامه داد: آب کلانشهر ۱۰ تا ۱۲ میلیون نفری تهران را نمی‌توان بدون ساخت سد تامین کرد. عقل حکم می‌کند که به گذشته به دیده عبرت نگاه کنیم و عاقلانه و منصفانه، ضعف‌های خود را رفع کنیم. اما در تصمیم‌گیری دچار افراط و تفریط هم نشویم.

این مقام مسئول بیان کرد: وزارت نیرو قصد دارد برنامه بلندمدتی برای آب کشور تدوین کند اما متاسفانه هنوز سند مهمی مانند طرح آمایش سرزمین، در اختیار این وزارتخانه قرار نگرفته که وضعیت استقرار صنایع و جمعیت کشور را شناسایی و براساس آن برنامه‌ریزی کند.

کشاورزان اعتراض دارند

کشاورزان شهرستان میناب از ساخت سد استقلال در این شهرستان ناراضی‌اند و بر این باورند که حق‌آبه کشاورزان صرف تامین آب شرب مردم بندرعباس شده‌است. «آنها معتقدند سد سرنی، وضعیت را برای‌شان وخیم‌تر می‌کند.

به گفته محمد هنربخش، مجری پروژه سد سرنی، تصفیه‌خانه مدرنی که در قالب این پروژه به بهره‌برداری خواهد رسید، در ثانیه دو متر مکعب آب را تصفیه می‌کند. یک متر مکعب آب از طریق خطوط انتقال سد سرنی به این تصفیه‌خانه منتقل می‌شود و یک میلیون متر مکعب دیگر هم از طریق سد سرنی به تصفیه‌خانه خواهد رسید. این سد تامین ۱۹ میلیون مترمکعب آب شرب و ۹ میلیون متر مکعب حق‌آبه محیط‌زیست را در سال به عهده خواهد داشت. هنربخش با اشاره به اینکه سد سرنی و تصفیه‌خانه آن با اعتبارات بانک توسعه اسلامی ساخته خواهد شد، بیان کرد: ۸۷ میلیون یورو حجم اعتبارات این پروژه است که طی یک قرارداد با بانک توسعه اسلامی تامین خواهد شد. سهم ایران در اجرای این پروژه هم حدود ۷۰ میلیارد تومان است. با توجه به تخصیص به‌موقع اعتبارات، این پروژه در سه ماهه اول سال ۲۰۱۹ افتتاح خواهد شد. به گفته وی این سد یک سد خاکی با هسته رسی است. «شرکت ملی ساختمان» پیمانکار ساخت بدنه سد است و مناقصه برای انتخاب پیمانکار ساخت تصفیه‌خانه ادامه دارد.

مجری پروژه سد سرنی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» درباره سخنان مطرح شده در زمینه احتمال آلودگی آب سد به مواد آلی و تولید گاز سولفید هیدروژن (مشابه مشکلاتی که در سد استقلال وجود داشت) تاکید کرد: چنین مشکلی در ارزیابی‌های سد وجود ندارد.

وی ادامه داد: از آنجا که سد سرنی با اعتبارات بانک توسعه اسلامی ساخته می‌شود، مطالعات زیست‌محیطی برای اجرای این پروژه به‌درستی انجام شده است.

راستی آزمایی سخنان مجریان طرح

هدف اولیه ساخت سرنی، تامین آب کشاورزی منطقه بود. مدیرعامل شرکت توسعه منابع آب و نیروی ایران در مراسم آغاز عملیات اجرایی این سد، از تغییر اهداف ساخت اضافه شدن بحث تامین آب شرب به اهداف اولیه ساخت سد خبرداد. عباسقلی جهانی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» بیان کرد: مطالعات اجرای این پروژه از مدت‌ها پیش انجام شده بود اما به دلیل عدم صرفه اقتصادی ساخت آن متوقف شد. وی افزود: مجریان طرح به دنبال تغییر اهداف ساخت سد بودند. با اضافه کردن عنوان تامین آب شرب به اهداف سد، ساخت آن توجیه‌پذیر می‌شود. زیرا تامین آب شرب برای دولت‌ها یک ضرورت است و محاسبات اقتصادی در اجرای چنین پروژه‌هایی، دخالت چندانی ندارند. عضو سابق شورای‌عالی جهانی آب سخنان خود را با طرح این پرسش ادامه داد: باید دید که آیا در محاسبه قیمت تمام شده آب، دقت لازم انجام شده است. با توجه به نزدیکی به دریا، شیرین کردن آب دریا اقتصادی‌تر از ساخت سد سرنی است یا خیر؟ بنابراین سخنان مجریان طرح باید راستی‌آزمایی شود. رضازاده، مدیر عامل شرکت توسعه منابع آب و نیروی ایران در مراسم افتتاحیه به نقل از استاندارد هرمزگان اعلام کرد: ذخیره‌سازی سیلاب‌ها و آب رودخانه‌های شیرین برای تامین آب شرب مردم منطقه، اقتصادی‌تر از شیرین کردن آب دریاست.

دالوند، معاون عمرانی استاندار هرمزگان هم در سخنان خود گفت: براساس برنامه‌ریزی‌های جدید قرار است در منطقه جاسک و بشاگرد جمعیت بیشتری اسکان و این منطقه توسعه یابد. درنتیجه باید برای استقرار جمعیت جدید برنامه داشته باشیم.

بین‌الملل

چرا تنش ایران و عربستان فتیله نفت را بالا نکشید؟

در شرایطی که عربستان و ایران دو قطب بزرگ تولیدکننده نفت در اوپک درگیر یک تنش دیپلماتیک شده‌اند نفس‌ها در سینه‌های کشورهای مصرف‌کننده نفت حبس شده است.

به گزارش ایسنا، شبکه خبری سی‌ان‌ان در گزارشی درباره تاثیر تحولات اخیر ایران و عربستان روی بازار جهانی نفت نوشت: در روزهای اخیر تنش‌ها بین ایران و عربستان به شکل قابل توجهی بالا گرفته است. ایران و عربستان روی‌هم رفته یک‌چهارم مجموع ذخایر اثبات شده نفت جهان را در اختیار دارند و اگر چنین مناقشه‌ای چند سال قبل بین این دو کشور در می‌گرفت بهای نفت سر به فلک می‌کشید اما این بار قیمت نفت در واکنش به تنش دو کشور چندان بالا نرفت. قیمت نفت برای مدت کوتاهی روز دوشنبه بالای ۳۸ دلار در هر بشکه دادوستد شد اما روز بعد به زیر ۳۶ دلار و اکنون به پایین‌ترین سطح ۱۱ سال گذشته سقوط کرده است.

عدم واکنش بازار جهانی نفت به این موضوع زمانی جالب‌تر می‌شود که بدانیم عربستان و ایران نه‌تنها بیش از ۴۰۰ میلیون بشکه ذخایر نفت جهان را در اختیار دارند بلکه هر دو در کنار تنگه هرمز واقع شده‌اند. براساس اعلام سازمان اطلاعات انرژی آمریکا این آبراه باریک مهم‌ترین گذرگاه نفتی جهان با عبور روزانه ۱۷ میلیون بشکه نفت است.

فیدل گیت، تحلیلگر ارشد نفت و گاز در موسسه اوپن‌هایمر می‌گوید: اگر عرضه جهانی نفت از این نقطه کره‌زمین برای مدتی مختل شود نمی‌توان آن را تحمل کرد بنابراین چرا فعالان بازار نفت به شکل احمقانه‌ای نگران این تقابل (بین ایران و عربستان) نیستند؟ زیرا عده کمی معتقدند که یک درگیری واقعی بین عربستان و ایران شروع خواهد شد.

دلیل مهم‌تر این است که خطر ژئوپلیتیک که سابقا قیمت‌های نفت را تا حد زیادی بالا برد دیگر وجود ندارد. این خطر به وسیله اشباع بی‌سابقه عرضه ناشی از توسعه نفت شیل آمریکا و مخالفت اوپک با کاهش تولید که باعث سقوط قیمت نفت از اواسط سال ۲۰۱۴ شده از بین رفته است.

متیو اسمیت، مدیر تحقیقات بازار نفت در موسسه کلیپردیتا می‌گوید: اگر مشکل عرضه بیش از حد که به‌عنوان یک «پتوی محافظ» برای بازار عمل کرده وجود نداشت قیمت‌ها سر به فلک می‌کشید.

احتمال کاهش بیشتر قیمت‌ها

درواقع برخی ناظران بازار فکر می‌کنند مشاجره اخیر بین عربستان و ایران صرفا این فرصت را که اعضای اوپک برای کاهش تولید به توافق برسند نیز از بین خواهد برد و بر عدم کارایی اوپک می‌افزاید. جورجیو کافیرو، مدیرعامل موسسه تحلیلی گالف استیت که یک موسسه مشاور خطرات ژئوپلیتیک است، می‌گوید: عربستان و ایران احتمال کمی دارد که برای بالا بردن قیمت نفت همکاری کنند در نتیجه قیمت نفت احتمالا بیش از این کاهش خواهد یافت. همچنین در شرایطی که ایران برای صادرات بیشتر آماده می‌شود عربستان تمایل کمی به کمک برای بالا بردن قیمت نفت دارد. موسسه بارکلی در گزارش تحقیقاتی خود اعلام کرد: کاهش تاریخی قیمت نفت در شرایطی است که روابط بین دو قدرت اوپک احتمال دارد باعث شود عربستان تولید نفت خود را در سطوح فعلی یا حتی بالاتر از سطوح کنونی ببرد. این امر صرفا سقوط قیمت‌ها را تشدید خواهد کرد البته این یک خبر خوش برای رانندگان در آمریکا خواهد بود که از کاهش قیمت بنزین بهره‌مند خواهند شد.

این به آن معنا نیست که تحولات خاورمیانه نگران‌کننده نیست. تنش‌ها مشخصا پس از اعدام شیخ نمر، روحانی برجسته شیعه در عربستان در روزهای گذشته و تعرض به سفارت عربستان در تهران و متعاقب آن حمله موشکی عربستان به سفارت ایران در یمن بالا گرفته است. عربستان روابط دیپلماتیک خود و همچنین پروازها به ایران را متوقف کرده است. کویت، امارات، بحرین، سودان و قطر نیز نارضایتی خود را از اتفاقات سفارت عربستان در تهران اعلام کرده‌اند.

اگر این مناقشه که جریان صادرات نفت خام را مختل خواهد کرد تشدید شود باید منتظر واکنش‌های دراماتیک‌تری باشیم.

راب تومل، مدیر سرمایه‌گذاری در بخش انرژی در موسسه ترتس کاپیتال گفت: هرگونه اختلال در تولید نفت عواقب شدیدی خواهد داشت. اگرچه بعید به نظر می‌رسد اما یک جنگ تمام‌عیار بین عربستان و ایران تقریبا به طور قطع باعث افزایش سرسام‌آور قیمت نفت خواهد شد. گیت از موسسه اوپن هایمر می‌گوید: اگر جنگی رخ دهد قیمت نفت به ۲۰۰ دلار در هر بشکه خواهد رسید.

آب

آغاز فاز اول عملیات انتقال آب دریا

آب خلیج‌فارس به مرکز می‌رسد

معاون وزیر نیرو با اعلام آغاز فاز عملیاتی انتقال آب از خلیج‌فارس برای تامین نیاز بخش‌هایی در داخل کشور، گفت: فاز اول کار توسط سرمایه‌گذار خصوصی در جنوب کشور در حال انجام است.

رحیم میدانی در گفت‌وگو با مهر در خصوص آخرین اقدامات انجام شده درباره طرح انتقال آب از خلیج فارس به مرکز کشور گفت: انتقال آب از خلیج فارس به مناطق کم آب داخل کشور قطعا یک پروژه جدی در وزارت نیرو است و می‌توانم بگویم عملیاتی خواهد شد.

معاون وزیر نیرو در امور آب و آبفا با تاکید بر اینکه برای اجرای این طرح بزرگ انتقال آب، در حال حاضر یک سرمایه‌گذار بخش خصوصی اعلام آمادگی کرده و درخواست داده است، اظهار داشت: سرمایه‌گذار خصوصی کار خود را در بندرعباس آغاز کرده و در فاز اول، قرار است ۱۲۰ میلیون مترمکعب آب منتقل شود.

میدانی خاطرنشان کرد: با این حال، پُرهزینه بودن تامین آب به این روش باعث گرانی آن هم خواهد بود به‌گونه‌ای که نسبت به فاصله تولید تا محل مصرف، قیمت را متفاوت خواهد کرد. قیمت هر مترمکعب آب که از طریق دریا شیرین‌سازی و منتقل شود، ۱۲ هزارتومان خواهد بود.

این مقام مسئول در وزارت نیرو با تاکید بر اینکه از این آب می‌توان در بخش صنعت، شرب و تامین نیاز معادن استفاده کرد، گفت: اقداماتی در حال انجام است که اگر نتوانیم در برخی مراکز جمعیتی از طریق آب‌های متعارف نیازها را تامین کنیم، پروژه‌های انتقال آب انجام شود و ما برای تامین آب در برخی بخش‌ها، راهی جز این‌گونه عمل کردن نداریم.

مدیرعامل آب منطقه‌ای مازندران:

اعتبارات بخش دولتی پاسخگوی امر حفاظت و بهره‌برداری از رودخانه نیست

مدیرعامل آب منطقه‌ای مازندران با تاکید بر ضرورت ساماندهی رودخانه‌های استان، گفت: اعتبارات بخش دولتی پاسخگوی امر حفاظت و بهره‌برداری از رودخانه نیست.

محمد ابراهیم یخکشی، مدیرعامل آب منطقه‌ای مازندران در جلسه هم‌اندیشی ساماندهی رودخانه‌های مازندران با بیان چالش‌های رودخانه‌های استان به دلیل برداشت‌های غیراصولی شن وماسه در سال‌های گذشته و ضرورت ساماندهی رودخانه‌ها گفت: برای نخستین‌بار طرح ساماندهی رودخانه‌های استان با مشارکت بخش خصوصی به‌عنوان یک ایده مطرح و مقرر شد در استان این موضوع توسط دستگاه‌های ذی‌ربط بررسی و فرآیند اجرای آن تدوین شود.

وی افزود: امروز طرح اولیه تهیه شد و نیازمند اعلام نظر دستگاه‌ها در زمینه مباحث فنی، حقوقی و اقتصادی طرح است که با تعامل و هم‌اندیشی می‌توانیم به یک طرح مطلوب در این زمینه برسیم.

یخکشی با بیان اینکه در این طرح کار به شرکت صاحب صلاحیت واگذار می‌شود و مهم‌ترین ویژگی آن نظارت کامل بر آن است، افزود: اعتبارات بخش دولتی پاسخگوی امر حفاظت و بهره‌برداری از رودخانه نیست و باید با مشارکت بخش خصوصی و رعایت ملاحظات همه دستگاه‌های متولی از این سرمایه مهم ملی حفاظت و بهره‌برداری درست انجام بدهیم.

یخکشی با بیان اینکه در این طرح منافع همه بخش‌ها از جمله سازه‌های تقاطعی همچون پل‌ها، خطوط انتقال سردهنه‌ها و بندها انحرافی آبزیان و منابع طبیعی باید مدنظر قرار گیرد، تصریح کرد: در مازندران حدود یک هزار و ۹۰۰ سردهنه داریم که بیش از یک هزار و ۸۰۰ مورد آن سنتی است و پس از هر سیل دچار آسیب می‌شود و هر یک از سردهنه‌ها به طور متوسط بین دو الی سه بار درسال بازسازی و مرمت می‌شوند و جالب است بدانیم ما پس از هر سیل حدود یک الی دو هفته در اراضی‌مان خشکسالی داریم که با امکانات محدود خود باید این سردهنه‌ها را ترمیم و آب را به انهار زراعی هدایت کنیم.

در ادامه معاونین راه و شهرسازی، منابع طبیعی، صنعت و معدن و بازرسی و محیط‌زیست به تفصیل در مورد راهکارهای فنی و قانونی این طرح بحث و تبادل نظر کردند و پیشنهاداتی ارائه دادند و مقرر شد در جلسه بعدی سایر ابهامات طرح شفاف‌سازی و برطرف شود و به مرحله اجرا در آید.

به گزارش روابط عمومی آب منطقه‌ای مازندران دومین جلسه هم‌اندیشی ساماندهی رودخانه‌های مازندران با مشارکت بخش خصوصی و با حضور آب منطقه‌ای، سازمان بازرسی، محیط‌زیست، صنعت و معدن، محیط زیست و منابع طبیعی منطقه ساری و منابع طبیعی منطقه نوشهر برگزار شد.

صنعت

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی البرز در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

سرمایه در گردش؛ مشکل ۷۰درصد واحدهای تولیدی

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز می‌گوید که مشکل ۷۰ درصد از واحدهای صنعتی کوچک، سرمایه در گردش است و از همین رو پیشنهاداتی جهت رونق صنایع کوچک در بحث تأمین مالی به دولت ارائه شده است.

گودرز رضایی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، درباره جزییات این پیشنهاد، گفت: مهم‌ترین مشکل واحدهای صنعتی امروز به تأمین سرمایه در گردش بر می‌گردد که متأسفانه همین موضوع موجب شده، صنایع رونق کمتری داشته باشند اما با ارائه این طرح سرمایه در گردش بنگاه‌های کوچک با مشخص کردن بانک‌های عامل توسط بانک مرکزی تأمین می‌شود.

او با اشاره به ارائه چند پیشنهاد دیگر جهت رفع مشکلات واحدهای تولیدی، تصریح کرد: حدود ۳۰۰ واحد قطعه‌سازی در شهرک‌های صنعتی استان البرز استقرار دارند؛ این واحدها مطالبات تأمین نشده از خودروسازان دارند که در همین راستا سازمان صنایع کوچک پیگیر وصول این مطالبات است.

رضایی با تأکید بر اینکه مالیات بر ارزش افزوده باید از فروشنده نهایی دریافت شود، بیان کرد: یکی دیگر از پیشنهادات ما به دولت، حذف دریافت مالیات بر ارزش افزوده از صاحبان صنایع و دریافت آن از فروشنده نهایی است. همچنین یک سوم از مالیات بر ارزش‌افزوده به شهرداری‌ها پرداخت می‌شود درحالی‌که شهرداری‌های هیچ خدماتی را در اختیار شهرک‌ها نمی‌گذارند و به‌جای آن شرکت شهرک‌های صنعتی با دریافت شارژ، خدمات ارائه می‌دهد.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز افزود: برنامه ما این است که به‌جای آنکه آن سهم به شهرداری‌ها برسد، به شرکت شهرک‌های صنعتی برگردد و در ازای آن صاحبان صنایع دیگر شارژی برای دریافت خدمات، پرداخت نکنند.

او همچنین با اشاره به تعدیل نیرو در واحدهای صنعتی، تأکید کرد: یکی دیگر از طرح‌های ما این است که به‌جای اینکه کارگران از کار بیکار شده بیمه بیکاری دریافت کنند، ۵۰ درصد از حقوق آنها توسط سازمان تأمین اجتماعی و ۵۰ درصد دیگر توسط کارفرما پرداخت شود تا زمانی‌که کارفرما قدرت جذب دوباره نیروی کار را داشته باشد.

رضایی درباره واحدهای فعال صنعتی در این استان، توضیح داد: حدود ۲۰ درصد از واحدهای ما تعطیل هستند. هزار و ۷۰۰ واحد تولیدی در این استان وجود دارد که از این تعداد ۳۰۰ واحد اکنون تعطیل است. البته در یک‌سال گذشته ما ۳۲ واحد را مجددا راه‌اندازی کردیم.

معدن

هند جایگزین چین نیست اما رقیب خوبی است

اخیراً صحبت‌هایی مبنی اینکه هند در آینده‌ای نزدیک، جایگزین جدی برای چین در بازارهای معدنی خواهد شد که می‌تواند موجب تقویت قیمت‌ها شود، مطرح می‌شود.

برهمین اساس عباس پرورش کارشناس معدن درباره این موضوع در گفت‌وگو با «فرصت امروز» معتقد است: اگر بخواهیم درباره این موضوع صریح صحبت کنیم، محصولات چین کمترین قیمت تمام شده مواد معدنی در جهان را دارد اما هند، نه تنها شرایطی مثل چین ندارد، بلکه از نظر وسعت، موقعیت جغرافیایی و... نیز با چین تفاوت‌هایی دارد.

او درادامه افزود: از طرفی معاملات بین‌المللی و مرز مشترک چین و روسیه در معاملات بین‌المللی با قیمت تمام شده پایین از جمله مواردی است که می‌توان آنها را از مزیت‌های چین نسبت به هند به شمار آورد.

پرورش با بیان اینکه نقطه مثبت هند تنها در زمینه IT است، تأکید کرد: اما باید به این موضوع توجه کرد که زیرساخت لازم برای تولید هر محصولی و ارائه آن به دنیا را ندارد. علاوه بر این فقری که بر مردم هند حاکم است در اغلب مواقع مانع رشد این کشور می‌شود. البته باید توجه کرد که درست است هند در حد چین نیست اما می‌تواند رقیب کوچکی برای این کشور باشد و یکه تازی را از چین بگیرد اما هیچ‌گاه نمی‌تواند جایگزین این کشور باشد.

چاره‌اندیشی برای یکی از مهم‌ترین صنایع کشور

درجه تب فولاد بالاست

ساناز کلاهدوز

رضا زائر حیدری، کارشناس فولاد معتقد است دلیل اصلی ایجاد مشکل در صنعت فولاد «ضعف در ساختار کلی اقتصاد کشور» است. چراکه «تثبیت نرخ برابری ارز» از یک سو و «تورم سالانه» و «افزایش هزینه‌های تولید» و البته «پایین بودن تعرفه واردات» از سوی دیگر موجب ضعف در اقتصاد کشور شده است.

در همین حال حسن نیک کار، رئیس هیات‌مدیره شرکت زغال سنگ پروده طبس نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره شرایط فعلی فولاد در کشور می‌گوید: «به طور خاص درباره فولاد باید مدیریتی منسجم و برنامه‌ای هماهنگ داشته باشیم که نیازمند تجدید نظر جدی دولت در این زمینه است زیرا فولاد ما متولی واحد و درستی در کشور ندارد.»

او با انتقاد به عملکرد ذوب‌آهن اصفهان ادامه می‌دهد: «متأسفانه ذوب‌آهن اصفهان یکی از پروژه‌های غیراقتصادی ما است که حدود ۱۷ هزار پرسنل دارد که اکثر آنها بدون هیچگونه توجیهی در دولت قبل و در برخی موارد به صورت تحمیلی در آن مشغول به کار شده‌اند. از نظر من کسانی که دلسوز آینده معادن و بازار مواد معدنی کشور هستند باید صدای خود را به گوش دولت و مسئولان ذی‌ربط برسانند.»

نیک کار با بیان اینکه از نظر من شاید فولاد در کشور با مشکلاتی مواجه شود، اما هیچ‌گاه نابود نخواهد شد، می‌افزاید: «افرادی که دلسوز این بخش از اقتصاد کشور هستند، باید با صدای بلند اعتراض کنند تا با رسیدن صدای آنها به گوش دولت و مسئولان، اقدام جدی صورت گیرد که تنها با پافشاری در این زمینه می‌توان به نتیجه دلخواه رسید.»

نیک کار درباره واردات فولاد به کشور در شرایطی که حدود ۳ میلیون تن فولاد انباشته در کشور داریم، می‌گوید: «ما در کشور فولاد لازم برای صنایعی که تقاضای زیادی در کشور دارد را تولید می‌کنیم اما برخی صنایع مثل قطعه‌سازی خودرو در کشور چون تقاضای زیادی ندارد، فولاد تولیدی لازم هم در کشور تولید نمی‌شود که در این شرایط باید واردات داشته باشیم.»

او در ادامه می‌افزاید: «از نظر من باید شرایط به‌گونه‌ای باشد که هرفعال اقتصادی بتواند صادرات یا واردات داشته باشد زیرا اگر مکانیزم درستی بر اقتصاد کشور حاکم باشد، به‌طور حتم بازار به تعادل لازم خواهد رسید و دیگر نگرانی وجود ندارد زیرا هیچ مصرف‌کننده عاقلی کالای گران را از خارج وارد نخواهد کرد.»

تولید ما اقتصادی نیست

ایرج تاج‌الدین، مدیرعامل شرکت فلات قاره پرشین درباره شرایط فعلی فولاد در کشور معتقد است: «با توجه به زنجیروار بودن صنعت فولاد، هیچگاه با نابودی و حذف روبه‌رو نخواهد بود. از طرفی بازار معدن متأسفانه ارتباط و وابستگی مستقیمی به بازار چین و تحولات آن دارد. چین بزرگ‌ترین مصرف‌کننده فولاد جهان است که مصرف حدود یک سوم فولاد تولیدی در جهان متعلق به چین است که اگر با مشکل احتمالی روبه‌رو شود، شرایط اغلب کشورها تغییر خواهد کرد.»

او درادامه می‌افزاید: «از نظر کارشناسان تا سال ۲۰۱۸ بازار فولاد در جهان و بالطبع در ایران تغییرات جدی خواهد داشت. اما نکته حائز اهمیت بالا بودن قیمت تمام شده فولاد در کشور ما است به‌گونه‌ای که استرالیا سنگ آهن مورد نیاز خود را از عمان تنها با هزینه چهار دلار می‌آورد، اما هزینه‌ای که لازم است تا سنگ آهن خواف به بندر عباس برسد حدود ۱۷ دلار است که این نشان می‌دهد هزینه‌های ما با خارج تا چه میزان متفاوت است.»

تاج‌الدین در ادامه درباره دلیل قیمت‌های بالا در حوزه معدن می‌گوید: «ضرری که ما در حال حاضر تجربه می‌کنیم، به دلیل این است که کار ما اقتصادی نیست و متأسفانه سنتی عمل می‌کنیم، معادن ما با توجه به تکنولوژِی‌های نوین در جهان، هنوز به صورت سرِباز کار می‌کنند که این منجر می‌شود میزان باطله‌های ما افزایش یابد. مورد دیگری که می‌توان مثال زد، کمبود آب در کشور است زیرا اغلب معادن ما در مرکز کشور مستقر هستند درحالی‌که کارخانه‌های آنها در جنوب کشور است که موجب افزایش هزینه حمل‌ونقل و. . . خواهد شد. با این تفاسیر و با توجه به اینکه توجیه اقتصادی پروژه برای سرمایه‌گذار و تولیدکننده از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، به دنبال جنس ارزان در داخل و خارج از کشور است و متأسفانه فولاد تولیدی در ایران گران‌تر از خارج کشور است.»

او در ادامه تأکید می‌کند: «با توجه به مشکلات و کاستی‌های موجود، هزینه‌های تمام شده افزایش می‌یابد و نمی‌توان همه را به ضعف در مدیریت در یک بخش ارتباط داد، زیرا مشکل در همه بخش‌ها است. به‌عنوان مثال در ایمیدرو به‌جای اینکه در کنار بخش خصوصی باشد به رقابت با این بخش مشغول است و در حوزه‌های حاکمیتی و تصدی‌گری معادن مشغول است.»

بخش خصوصی مشکلات زیادی دارد

رضا زائر حیدری، کارشناس فولاد درباره مشکلات فعلی فولاد در کشور اظهار می‌کند: «رقابت در فولاد خیلی سخت‌تر از چند سال گذشته است. زیرا پیش از این اگر کشوری تنها قادر به تولید فولاد بود از یک قابلیت انحصاری برخوردار می‌شد اما در حال حاضر قیمت تمام شده یا کیفیت خاص فولاد تولیدی اهمیت دارد و نه صرفاً توانایی تولید فولاد. متأسفانه در شرایط کنونی بازار فولاد هم در ایران و هم در دیگر کشورها شرایط مناسبی ندارد به‌گونه‌ای که حدود ۵۰۰ میلیون تن ظرفیت خاموش تولید فولاد در جهان وجود دارد و در واقع کارخانه‌های زیادی در جهان به دلیل عدم امکان تولید اقتصادی متوقف شده‌اند.»

او درادامه می‌افزاید: «هنگامی که قانون اصل ۴۴ مطرح شد، قرار براین بود که شرکت‌ها به دست بخش خصوصی اداره شود تا بسیاری از مشکلاتی که ناشی از مدیریت دولتی صنایع بود به تدریج مرتفع شود. اما ما اکنون شاهد این هستیم که مدیریت دولتی به مدیریت شبه دولتی تبدیل شده است به‌گونه‌ای که به‌عنوان مثال تعداد نیروهای شاغل در صنایع فولاد نه تنها متناسب با استانداردهای این صنعت کاهش نیافته، بلکه افزایش یافته است. از طرف دیگر بخش خصوصی هم به‌دلیل مشکلات گوناگون نتوانسته است عملکرد درخشانی داشته باشد. مقیاس تولید عملا بسیار پایین‌تر از مقیاس تولید اقتصادی صنعت فولاد است و ماشین و امکانات مورد استفاده غالبا کیفیت چندان مناسبی ندارد.»

زائر حیدری می‌گوید: «دلیل بعدی برای ایجاد مشکل در صنعت فولاد، ساختار کلی اقتصاد کشور است چرا که تثبیت نرخ برابری ارز از یک سو و تورم سالانه و افزایش هزینه‌های تولید و البته پایین بودن تعرفه واردات موجب شده است واردات فولاد اقتصادی‌تر از تولید داخلی آن در داخل باشد. بنابراین اگر تغییر خاصی در شرایط کنونی ایجاد نشود، انتظار شرایطی سخت‌تر از شرایط فعلی برای صنعت فولاد را هم باید داشت.»

بالا بودن قیمت تمام شده فولاد و محصولات معدنی، به صرفه بودن واردات نسبت به تولید داخل و همچنین ضعف خط تولید فولاد که نیاز برخی صنایع را رفع نمی‌کند و مهم‌تر از همه مدیریت ضعیف و منسجم از جمله مباحثی است که فولاد تولید داخل را به شرایط فعلی رسانده است که نیازمند توجه جدی در اصلاح مشکلات است تا شاهد نابودی این صنعت استراتژیک در آینده نباشیم.

نساجی

افزایش قاچاق پوشاک

بازار شب عید در دست ترک‌ها

عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک با بیان اینکه به هم خوردن رابطه روسیه و ترکیه قاچاق پوشاک به کشور را افزایش می‌دهد، گفت: شب عید به‌جای بازار ما، بازار ترک‌ها راه می‌افتد، چراکه تولیدکنندگان ما از آنها جا مانده‌اند. سعید حسین‌زاده در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه گرمی بازار پوشاک در شش ماهه دوم سال اتفاق می‌افتد، اظهار کرد: معمولا در نیمه دوم سال و با نزدیک شدن به روزهای پایانی نه کارگر پیدا می‌شد و نه کسی وقتی برای کار اضافی دارد. اما امسال رکود به قدری سنگین است که اکثر کارگاه‌ها را تعطیل کرده یا به حالت نیمه تعطیل کار می‌کنند. وی افزود: خطر دیگری که با آن مواجه هستیم این است که با توجه به بهم خوردن رابطه ترکیه با روسیه همسایه ما انباشت جنس دارد و این جنس‌ها با قیمت‌های خیلی پایین به کشور ما قاچاق می‌شود که این موضوع خیلی بدتر از رکود است. عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک با بیان اینکه این موضوع باعث می‌شود که واردات قاچاق جای تولید داخل را بگیرد، ادامه داد: اعتقاد ما این است که در این شرایط میزان قاچاق به کشور ما قطعا بیشتر می‌شود، چراکه تولیدکننده توان تولید ندارد و سراغ جنس‌های استوک ترکیه می‌رود و آنها را با قیمت‌های پایین به کشور وارد می‌کند. حسین‌زاده با اشاره به تغییر میزان قاچاق در سال جاری نسبت به سال گذشته گفت: با توجه به آنچه در بازار دیده می‌شود پیش‌بینی من این است که میزان قاچاق در سال جاری نسبت به سال‌های قبل افزایش پیدا کرده و عمده دلیل آن این است که در سال‌های گذشته تولیدی‌ها با تمام ظرفیت کار می‌کردند اما امسال توان تولید ندارند که اگر جلوی این موضوع گرفته نشود افت تولید بیشتر خواهد شد.

وی درباره تأثیر مجوزدار شدن برندهای خارجی در ایران بیان کرد: آنچه اعلام کرده‌اند برندهای خارجی همه مجوزدار شدند و با مجوز در کشور فعالیت می‌کنند اما با کمال تاسف و تعجب می‌بینیم که هیچ تأثیری روی آمار گمرک و واردات رسمی نداشته است.

عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک ادامه داد: دو ماه پیش واردات رسمی پوشاک کشور ۱۱ میلیون دلار بوده و این رقم در ماه گذشته ۷میلیون دلار شده است. این در حالی است که اگر مبارزه جدی بود باید رشدی را در واردات رسمی پوشاک می‌دیدیم.

حسین‌زاده افزود: این به این معنی است که مغازه‌ها هنوز هم به همان شکل قبلی پوشاک خود را وارد می‌کنند، چراکه اگر برندهای ثبت شده به صورت رسمی اجناس خود را وارد می‌کردند باید آمار واردات افزایش پیدا می‌کرد. وی با اشاره به تنها راهکار کاهش قاچاق پوشاک تصریح کرد: تنها راهی که می‌توان با آن جلوی قاچاق را گرفت اجرای قانون GS1 (تمام واردات و فروش پوشاک در فروشگاه‌ها با کد رسمی و کنترل و نظارت دقیق انجام شود) است که قرار بود اجرا شود.

عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک با بیان اینکه قرار بود این کار از اول آبان‌ماه با جدیت انجام شود، اظهار کرد: با گذشت دو ماه از زمان وعده داده شده می‌بینیم که این موضوع هنوز اجرایی نشده است، چراکه اگر جلوی فروش پوشاک قاچاق در فروشگاه‌ها را می‌گرفتند، جنس‌های دو تا سه دلاری ترکیه به ایران نمی‌آمد.

حسین‌زاده اضافه کرد: با توجه به اینکه اجناس وارد شده از ترکیه با قیمت بسیار نازل به کشور ما می‌آید فروش آنها برای قاچاقچیان سودآور است و این در حالی است که تولیدکننده ما که با ۳۰درصد ظرفیت خود کار می‌کند قطعا قیمت تمام شده‌اش بالا می‌رود. وی درباره تأثیر لغو تحریم‌ها و بهبود وضعیت پوشاک و کاهش قاچاق ادامه داد: اگر شرایط خوبی برای تولیدکنندگان ایجاد می‌شد ممکن بود با لغو تحریم‌ها بتوانند دوباره به بازار برگردند اما متأسفانه فکر می‌کنم اگر چند ماه بعد از لغو تحریم‌ها بازار بخواهد راه بیفتد، شب عید به جای بازار خود بازار ترکیه را راه می‌اندازیم، چون تولیدکنندگان ما از این کشور جا مانده‌اند. عضو هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک تأکید کرد که اگر جلوی واردات غیررسمی پوشاک گرفته نشود مطمئن باشید که تولید داخلی ما رونق پیدا نمی‌کند.

ستاد برگزاری : شرکت نمایشگاهی نما تجارت محتشم
۰۹۳۵ ۳۵۶ ۱۲۸۹ / ۰۲۱-۸۸۸۳۷۵۱۸

دریچه

خودپردازها منقرض می‌شوند؟

خودپردازهای جهان تا چهار سال دیگر یک میلیون دستگاه زیاد می‌شود و به ۴ میلیون می‌رسد و برداشت پول نقد از این دستگاه‌ها در دنیا رو به افزایش است.

مؤسسه تحقیقاتی و مشاوره‌ای RBR تعداد پایانه‌های دستگاه‌های خودپرداز را در سراسر دنیا تا پایان سال ۲۰۱۴ حدود ۳ میلیون دستگاه گزارش کرده است. تحلیل‌های این مؤسسه حاکی است که این رقم به بیش از ۴ میلیون دستگاه تا پایان سال ۲۰۲۰ خواهد رسید.

تعداد دستگاه‌های خودپرداز در سراسر دنیا در حال افزایش است. طبق آمار متوسط جهانی در سال ۲۰۱۳ به ازای هر ۱۰۰ شعبه بانک، ۲۶۲ دستگاه خودپرداز وجود داشته که به ۲۸۷ دستگاه در سال ۲۰۱۴ افزایش پیدا کرده است.

در بسیاری از کشورها تمایل بانک‌ها برای مهاجرت از انجام تراکنش‌ها در شعب به سمت شبکه‌های خود سرویس‌دهنده افزایش پیدا کرده است.

از طرف دیگر بسیاری از کشورهای نوظهور که در آنها بانک‌ها درحال افزایش مراودات مالی خود هستند دستگاه‌های خودپرداز به‌عنوان یک ابزار سودمند برای ارتقای دسترسی جغرافیایی به مؤسسات مالی با هزینه‌های مقرون‌به‌صرفه‌تر از تأسیس شعب بانکی محسوب می‌شود.

در اغلب کشورهای توسعه‌یافته، تعداد شعب بانکی با توجه به رفتارشناسی بانک‌ها از مشتریان و بازبینی در شبکه‌های شعب درحال کاهش است. با این همه هنوز در برخی کشورها شاهد رشد چشمگیر تعداد شعب بانکی هستیم. این افزایش تعداد شعب را در کشورهایی مانند هند و چین که تعداد شعب بانکی آنها به ترتیب به ۲۰ هزار و ۵ هزار شعبه برای برآورده کردن نیاز مشتریان جدیدالورود افزایش یافته می‌توان مشاهده کرد.

براساس این گزارش، منطقه آسیا - پاسیفیک ۸۹ درصد از آمار رشد جهانی را در استفاده از دستگاه‌های خودپرداز به خود اختصاص داده است. تنها ۹۴ هزار دستگاه خودپرداز از مجموع ۱۸۶ هزار دستگاه اضافه شده به آمار جهانی طی سال ۲۰۱۴ در کشور چین نصب شده است. منطقه آسیا - پاسیفیک ۴۷ درصد از آمار جهانی تعداد دستگاه‌های خودپرداز را به خود اختصاص داده است.

منطقه خاورمیانه و آفریقا به‌عنوان کوچک‌ترین بازار منطقه‌ای با ۱۳ هزار دستگاه خودپرداز تنها سهم ۵ درصدی از آمار جهانی را به خود اختصاص داده است. به‌جز منطقه آسیا - پاسیفیک و خاورمیانه و آفریقا هیچ منطقه دیگری رشدی بالاتر از ۴ هزار دستگاه نداشته است. این آمار درحالی است که تعداد دستگاه‌های خودپرداز در اروپای مرکزی و شرقی به یک درصد یا ۳ هزار دستگاه می‌رسد.

تعداد دستگاه‌های خودپرداز در سراسر دنیا در حال افزایش است. طبق آمار متوسط جهانی در سال ۲۰۱۳ به ازای هر ۱۰۰ شعبه بانک، ۲۶۲ دستگاه خودپرداز وجود داشته که به ۲۸۷ دستگاه در سال ۲۰۱۴ افزایش پیدا کرده است.

تفاوت در پراکندگی تعداد دستگاه‌های خودپرداز در هر بازار منطقه‌ای

در پس آمارهای منطقه‌ای تفاوت‌های آشکاری بین بازار هر کشور در همان منطقه وجود دارد. به‌عنوان مثال، در اروپای غربی که یک درصد از رشد جهانی آمار دستگاه‌های خودپرداز به آن منطقه اختصاص دارد، رشد ۸ درصدی در کشور ترکیه به ۶ درصد در کشور هلند کاهش می‌یابد. (این کاهش در نتیجه حرکت به سمت جامعه بدون پول نقد است) و از طرف دیگر در منطقه اروپای شرقی که آمار کلی آن به یک درصد کاهش یافته است، شاهد رشد ۱۰ درصدی آمار دستگاه‌های خودپرداز در کشور لهستان به علت تغییر در نحوه تبادلات مالی و هزینه‌های سرباره و کاهش ۱۸درصدی در کشور اوکراین هستیم. همچنین در منطقه آمریکای لاتین کشور پرو رشد یک درصدی را ثبت کرده درحالی‌که این آمار در کشور شیلی به علت الزامات هزینه‌بر تغییرات امنیتی با افت ۸ درصدی همراه بوده است.

در منطقه آسیا - پاسیفیک نیز که این آمار به ۱۳ درصد افزایش یافته، بیشترین رشد را می‌توان به ترتیب با ۲۹ درصد و ۲۴ درصد در کشورهای هند و پاکستان شاهد بود درحالی‌که دو کشور چین و اندونزی در مجموع رکورد ۱۸ درصدی را ثبت کرده‌اند.

رشد برداشت‌های نقدی از خودپردازها

۹۲ میلیارد تراکنش برداشت وجه نقد از حساب‌های بانکی طی سال ۲۰۱۴ در سراسر دنیا از طریق خودپردازها بوده که نسبت به سال قبل از آن رشد ۷ درصدی را داشته است. همچنین میانگین حجم برداشت‌های نقدی به ازای هر دستگاه خودپرداز در هر ماه ۲ درصد رشد پیدا کرده است.

تنها بیش از نیمی از برداشت‌های نقدی از دستگاه‌های خودپرداز در منطقه آسیا - پاسیفیک بوده است. منطقه آمریکای شمالی کمترین حجم از این مقدار را به ازای هردستگاه در ماه داشته است.

همچنین کل برداشت‌های نقدی در سال ۲۰۱۴ نسبت به سال قبل از آن ۹ درصد افزایش داشته است. منطقه آسیا - پاسیفیک ۵۸ درصد از حجم کلی برداشت‌های نقدی در سراسر دنیا را به خود اختصاص داده که به طور مشخص بیشتر از سهم ۴۷ درصدی این منطقه از کل دستگاه‌های خودپرداز است.

از سوی دیگر منطقه آمریکای شمالی تنها ۶ درصد از کل برداشت‌ها را به‌رغم سهم ۱۶ درصدی از کل تعداد دستگاه‌های خودپرداز دنیا به خود اختصاص داده است.

کارت‌های اعتباری خرید کالا سرانجام چاپ شد

معرفی مشمولان طرح کارت اعتباری خرید کالا

عکس: سمیه سهیلی | فرصت امروز

سرانجام بعد از بالغ بر دو ماه از اعلام طرح کارت اعتباری ۱۰میلیون تومانی از سوی رئیس کل بانک مرکزی، این کارت‌ها چاپ و آماده توزیع شده‌اند، اما تغییر رویکرد اجرا در این مدت کارشناسان را به این باور رسانده که اصلاً این طرح از ابتدا بدون ایده بود و بانک مرکزی بدون برنامه قبلی آن را اعلام کرد و بعد به دنبال سازوکار طرح رفت که در نهایت به مشکلات بعدی آن انجامید.

به گزارش ایسنا، از اواخر مهرماه که رئیس کل بانک مرکزی، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و وزیر اقتصاد گرد هم آمده و از طرح‌های خاص دولت برای اجرای بسته تسریع رونق اقتصادی سخن گفتند بیش از ۷۰ روز گذشته است. گرچه طیب‌نیا، خواسته که تا این حد در مورد این سه سیاست یعنی وام ۲۵ میلیونی خودرو برای فروش ۱۱۰ هزار دستگاه، کارت‌های اعتباری ۱۰ میلیونی برای خرید کالا و همچنین وام کالاهای واسطه‌ای بحث نشده و ابعاد دیگر بسته مورد توجه باشد، اما واقعیت چیزی جز این نیست و در چند ماه گذشته از اجرایی شدن بسته تاکنون، می‌توان این طرح را در مجموع در سه سیاست اعتباری بانک مرکزی خلاصه کرد آن هم در شرایطی که از بین همین سه طرح هم فقط وام ۲۵ میلیون تومانی خودرو با هزینه‌ای حدود ۲۵۰۰ میلیارد تومان به اجرا درآمده است.

آن‌طور که سیف، در نشست تشریح بسته اقتصادی اعلام کرده بود کارت‌های اعتباری ۱۰ میلیون تومانی نیز جزو دیگر سیاست‌های بانک مرکزی است که قرار بود در قالب صدور کارت با اولویت کارکنان بخش‌های دولتی و حتی خصوصی با بازپرداخت دوساله و سود ۱۲ درصد برای خرید کالای داخلی اجرایی شود. اما در مدتی که از این اعلام گذشته تاکنون بارها سیاست اجرایی این طرح تغییر کرده و هنوز هم کاملاً مشخص نیست که اقشار هدف کدامند، اعتبار لازم چقدر بوده و قرار است که اجرای آن تا کجا پیش برود. حتی با وجود اینکه اعلام شده تعدادی از کارت‌ها چاپ و در هفته آینده توزیع خواهد شد، نمی‌توان زمان دقیقی برای آن متصور بود چراکه بارها زمان مدنظر تغییر کرده و از هفته‌ای به هفته دیگر منتقل شده است.

این در حالی است که حتی بانک مرکزی در دوره‌ای به این نتیجه رسید که گستره توزیع و کاربرد کارت‌های اعتباری را افزایش داده و در کنار امکان خرید کالای ایرانی با سود ۱۲درصد، شرایط خرید کالای خارجی با سود ۲۱ درصد را فراهم آورد که البته این موضوع با وجود اینکه در نشست خبری معاون فناوری اطلاعات بانک مرکزی اعلام شد، در مدتی کوتاه از سوی رئیس کل بانک مرکزی مورد تأیید قرار نگرفت و وی در جمع خبرنگاران اعلام کرد که چنین اخباری برداشت اشتباه عده‌ای است! به هر حال اگر هم به قول سیف، برداشت اشتباهی رخ داده بود، تولید کنندگان اصلاً ورود کالای خارجی به طرح کارت اعتباری را نپذیرفته و حتی از کاهش دوره بازپرداخت که از دوسال مصوب در شورای پول و اعتبار به ۱۲ ماه رسیده بود نیز به‌شدت انتقاد کردند، هر چند که بانک مرکزی بازهم اعلام کرد که هیچ‌گاه دوره بازپرداخت دوساله به طور جدی مورد بحث و تأیید نبوده است!

اما آخرین موضع بانک مرکزی حاکی از صدور کارت‌های اعتباری و آمادگی برای توزیع آن است ولی این بار با گروه هدف جدید. حکیمی، معاون فناوری اطلاعات بانک مرکزی از شناسایی گروه‌های هدف سخن گفته و اعلام کرده است که جمع‌بندی ما برای اجرای این طرح اکنون برای افرادی است که تازه ازدواج کرده‌اند، هر چند که حکیمی به چگونگی اجرای آن اشاره‌ای نکرده که این هم باز تغییر جهتی دیگر در توزیع کارت‌های اعتباری محسوب می‌شود چرا که همین چندی پیش بود که بانک مرکزی اعلام کرد کارت‌ها عام بوده و گروه‌های خاص را دربر نمی‌گیرد، و به نظر می‌رسد با اولویت زوج‌های جوان، بازنشستگان و کارمندان دولت اجرایی می‌شود.

حکیمی اما با بیان اینکه مشخص کردن گروه‌های هدف و چانه‌زنی نمایندگان تولیدکنندگان روی نرخ کالاها مشکلات تأخیر دو ماهه اجرای طرح کارت اعتباری است اعلام کرد که زیرساخت‌های صدور کارت اعتباری فراهم است.

به هر حال این عدم ثبات و تصمیمات متفاوت طی دو ماه برای اجرای یک طرح موجب شده تا طهماسب مظاهری، رئیس کل اسبق بانک مرکزی به صراحت اعلام کند که این طرح از ابتدا ایده‌ای پشت سر نداشته و بدون برنامه بوده است.

آغاز اجرای طرح از امروز برای یک میلیون نفر

مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی اعلام کرد کارمندان رسمی و پیمانی، بازنشستگان و مستمری‌بگیران صندوق بازنشستگی کشوری و زوج‌های جوانی که در سامانه تسهیلات ازدواج نام‌نویسی کرده و هنوز تسهیلات نگرفته‌اند، مشمول دریافت کارت اعتباری می‌شوند.

ناصر حکیمی در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به تقسیم‌بندی مشمولان دریافت کارت اعتباری در فاز اول به سه گروه هدف توسط سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی اظهار داشت: گروه اول زوج‌های جوانی هستند که در سامانه دریافت تسهیلات ازدواج ثبت‌نام و کد رهگیری دریافت کرده‌اند. وی با بیان اینکه زوج‌ها با همان کد می‌توانند درخواست خود را برای دریافت کارت اعتباری خرید کالا در سامانه ثبت کنند، افزود: البته این تسهیلات علاوه بر تسهیلات وام قرض‌الحسنه ازدواج است و اگر از این تسهیلات استفاده کنند، تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج آنها حذف نمی‌شود.

مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی تصریح کرد: گروه دوم کارمندان رسمی و پیمانی دولت و گروه سوم بازنشستگان و مستمری بگیران تحت پوشش صندوق بازنشستگی کشوری هستند که دریافتی آنها کمتر از یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان (۱۵میلیون ریال) است.

وی ادامه داد: منابع اجرای طرح توسط بانک مرکزی احصا شده و از شنبه (امروز) این سه گروه در فاز اول می‌توانند درخواست دریافت کارت اعتباری را بدهند.

حکیمی در توضیح جزئیات نحوه ثبت نام متقاضیان مشمول در طرح کارت اعتباری گفت: شنبه سامانه ثبت نام تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج باز می‌شود و زوج‌هایی که کد رهگیری دارند، می‌توانند برای دریافت کارت اعتباری در این سامانه ثبت نام کنند.

وی درخصوص ثبت‌نام کارمندان و بازنشستگان گفت: فرم‌هایی از طرف دستگاه‌ها در اختیار متقاضیان واجد شرایط قرار می‌گیرد، همچنین فرم دیگری هم هنگام ارائه کارت از طرف بانک‌ها در اختیار آنها قرار می‌گیرد که بیشتر کاربرد احراز هویت دارد.

مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی افزود: دستگاه درخواست‌ها را دریافت و به همراه گواهی کسر حقوق به بانک ارسال می‌کند.

وی در پاسخ به این سوال که سقف کارت اعتباری برای کسانی که حداکثر ۱,۵ میلیون تومان درآمد دارند، چقدر است، گفت: در طرح سقف کارت اعتباری برای افراد تا ۴ برابر دریافتی ماهانه است، بنابراین فردی که حداکثر ۱,۵ میلیون تومان دریافتی دارد، کارت اعتباری ۶ میلیون تومانی دریافت می‌کند.

حکیمی تصریح کرد: برای هر کدام از زوجین هم سقف کارت اعتباری ۵ میلیون تومان است که در مجموع یک زوج ۱۰ میلیون تومان دریافت خواهند کرد. مدیرکل فناوری اطلاعات بانک مرکزی در پاسخ به این سوال که آیا مشخص شده که به هر کدام از این سه گروه چه تعداد کارت اعتباری داده خواهد شد، گفت: هر زوجی که در سامانه قرض‌الحسنه ازدواج ثبت‌نام کرده اما هنوز تسهیلات قرض‌الحسنه دریافت نکرده است، می‌تواند کارت اعتباری دریافت کند و محدودیتی برای آنها نیست. وی ادامه داد: حدود ۴۰۰ هزار نفر در سامانه تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج ثبت نام کرده‌اند که مشمول این طرح می‌شوند. همچنین حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار نفر از کارمندان و بازنشستگان هم شرایط دریافت کارت اعتباری را دارند. بنابراین حدود یک میلیون (تا یک میلیون ۱۰۰ هزار) کارت اعتباری توزیع خواهد شد.

حکیمی اعتبار مدت زمان استفاده از کارت‌های اعتباری را یک سال عنوان کرد و گفت: در صورت صلاحدید دولت، امکان تمدید اعتبار آن وجود دارد.

گزارش ۲

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد

سال ۱۳۹۰ بالاترین درآمد ملی سرانه طی ۱۵ سال

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد بالاترین درآمد ملی به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۸۳ طی ۳۰ سال اخیر مربوط به سال ۱۳۹۰ رقمی حدود ۱۹۹ هزار میلیارد تومان بوده است.

به گزارش صدای اقتصاد، درآمد سرانه از مهم‌ترین معیارهایی است که برای سنجش وضعیت رفاه اقتصادی یک کشور به کار می‌رود. آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد بالاترین درآمد ملی به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۸۳ طی ۳۰ سال اخیر مربوط به سال ۱۳۹۰ رقمی حدود ۱۹۹ هزار میلیارد تومان بوده است. پس از آن به دلیل تشدید تحریم‌ها و شرایط اقتصادی موجود روند نزولی درآمد ملی آغاز شده و تا سال ۱۳۹۳ ادامه یافته است. درآمد ملی کشور با کاهش ۱۷,۱ درصدی در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال پیش از آن به حدود ۱۶۵ هزار میلیارد تومان رسیده که ناشی از افت ۶,۸ درصدی تولید خالص داخلی همزمان با تشدید تحریم‌های بین‌المللی بوده است.

درآمد ملی سرانه که از نسبت درآمد ملی هر سال به جمعیت کشور در همان سال به دست می‌آید، پس از سال ۱۳۷۷ (آغاز دولت هفتم)، روند صعودی را آغاز کرد، به طوری که از ۱,۲۶ میلیون تومان به ازای هر نفر در سال ۱۳۷۷ (به قیمت‌های ثابت ۱۳۸۳) به ۲,۵ میلیون تومان به ازای هر نفر در سال ۱۳۸۶ رسید. پس از آن، دو سال متوالی رشد منفی را تجربه کرد و مجددا روند افزایشی را دنبال کرد. براساس آمارهای منتشر شده، بالاترین درآمد ملی سرانه طی ۱۵ سال اخیر متعلق به سال ۱۳۹۰ با حدود ۲,۶۵ میلیون تومان به ازای هر نفر بوده است.

درآمد سرانه از سال ۱۳۹۰ به‌طور متوسط در هر سال ۷,۶ درصد کاهش یافته است. سقوط ۱۸,۱ درصدی درآمد سرانه در سال ۱۳۹۱، منجر به ایجاد درآمد سرانه‌ای معادل سال ۱۳۸۴ (۲,۱۷ میلیون تومان به ازای هر نفر) شده است. تثبیت درآمد سرانه ایرانیان طی سال‌های ۱۳۹۱-۱۳۸۴ درحالی رخ داده که به‌طور متوسط در هر سال ۱,۳ درصد به جمعیت کشور افزوده شده است. در سال ۱۳۹۲ نیز استمرار روند نزولی درآمد سرانه هر ایرانی، درآمد سرانه‌ای معادل ۲,۰۹ میلیون تومان را رقم زده که نسبت به سال ۱۳۹۰ با کاهش ۲۱,۱ درصدی همراه بوده است.

جدول ۱- درآمد ملی سرانه طی سال های ۹۲-۱۳۹۰

شرح	واحد سنجش	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲
درآمد ملی (بر اساس قیمت های ثابت سال ۱۳۸۳)	هزار میلیارد تومان	۱۹۹	۱۶۴.۹	۱۶۰.۶
جمعیت	میلیون نفر	۷۵.۲	۷۶	۷۶.۹
درآمد ملی سرانه	میلیون تومان به نفر	۲.۶۵	۲.۱۷	۲.۰۹
نرخ رشد درآمد ملی سرانه ۱۳۹۲ نسبت به ۱۳۹۰	درصد	-۲۱.۱		
نرخ رشد سالانه درآمد ملی سرانه	درصد		-۱۸.۱	-۳.۷
میانگین نرخ رشد سالانه درآمد ملی سرانه	درصد	-۷,۶		

نرخنامه

دلار ۳,۷۰۶ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۷۰۶ تومان و هر قطعه تمام بهار سکه آزادی طرح جدید را ۹۴۷,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۴,۰۲۰ تومان و هر پوند نیز ۵,۴۲۵تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۸۰,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۶۳,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۳,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۷,۳۳۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۰,۹۷۲ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
اونس طلا	۱۰,۹۷۲	▲
مثقال طلا	۴۲۲,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۷,۳۳۰	▲
سکه بهار آزادی	۹۵۴,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۹۴۷,۰۰۰	▲
نیم سکه	۴۸۰,۰۰۰	
ربع سکه	۲۶۳,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۱۷۳,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳,۷۰۶	▼
یورو اروپا	۴,۰۲۰	▲
پوند انگلیس	۵,۴۲۵	▼
درهم امارات	۱۰۱۲	▼
لیر ترکیه	۱,۲۶۵	
یوان چین	۵۷۳	
ین ژاپن	۳۱	
دلار کانادا	۲,۶۷۵	▼
فرانک سوییس	۳,۷۰۰	▲
دینار کویت	۱۲,۱۵۰	
ریال عربستان	۹۸۵	
دینار عراق	۳۰۵	
روپیه هند	۵۷	
رینگت مالزی	۸۹۰	

خبرنامه

ابلاغ دستورالعمل جدید اعتبار اسنادی داخلی ـ ریالی

«دستورالعمل اعتبار اسنادی داخلی ـ ریالی» براساس بازخوردهای شبکه بانکی و فعالان اقتصادی کشور، بازنگری و ضوابط آن با تصویب شورای پول و اعتبار در ۵۸ ماده و ۲۰ تبصره به شبکه بانکی ابلاغ شد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، در نسخه جدید این دستورالعمل، تلاش شده است ضمن حفظ چارچوب کلی ضوابط قبلی، با هدف به حداقل رساندن ابهامات احتمالی، ابعاد مختلف اعتبار اسنادی داخلی ـ ریالی تبیین و حسب شرایط و مقتضیات کنونی، تا حد ممکن با رویکرد ایجاد سهولت در فضای کسب‌وکار اقتصادی و کمک به واحدها و بنگاه‌های تجاری، بالاخص تولیدکنندگان، تغییراتی در ضوابط و مقررات اعتبار اسنادی داخلی ـ ریالی صورت پذیرد. این نسخه دارای مزایایی از جمله «کاهش میزان حداقل پیش‌دریافت و میان‌دریافت در اعتبار اسنادی داخلی ـ ریالی مدت‌دار و نیز اعمال پاره‌ای اصلاحات در رابطه با میزان و نحوه اخذ پیش‌دریافت از متقاضیان دولتی» و «تفویض اختیار تعیین انواع و میزان وثایق و تضمین‌های لازم برای گشایش اعتبار اسنادی داخلی به هیأت‌مدیره بانک‌های گشایش‌کننده» نسبت به نسخه قبلی است.

طلا به بالاترین قیمت در ۹ هفته اخیر رسید

سهام بازارهای مبادلات اصلی برای ششمین روز متوالی افت داشت، از طرفی قیمت نفت خام از کمترین سطوح در چند سال گذشته بهبود یافت درحالی‌که بازارها حرکت نزولی جدید یوان را هضم می‌کنند و چین تلاش می‌کند بازار بورس رو به افت را به ثبات برساند.

به گزارش اخباربانک به نقل از رویترز، تقویت طلا به نسبت کوتاه‌مدت خواهد بود. اما اگر این ایده که چین دنیا را وارد رکود جدید کند تقویت شود، ریسک صعودی طلا وجود دارد. اما اگر آمریکا و اروپا به رشد ادامه دهند طلا ضعیف‌تر می‌شود. بازار بورس چین انباشته از سرمایه شد و اکنون چشم مردم به حقیقت باز شده است. طلای اسپات به بالاترین قیمت در ۹ هفته بالغ بر ۱۱۰۹.۹۴ دلار در هر اونس رسید. قراردادهای فیوچرز طلای آمریکا ۱.۵ درصد بالاتر بالغ بر ۱۱۰۷.۸۰ دلار در هر اونس بسته شد که آن هم بالاترن سطح در ۹ هفته محسوب می‌شود. پالادیوم که بیشتر مستعد ضعف اقتصادی است به کمترین قیمت از ماه اوت سال ۲۰۱۰ رسید. آنچه برای بیشتر کالاها بد بوده تاکنون به نفع طلا شده که حکم سرمایه امن دارد. شمش هم با نرخ پایین‌تر دلار مورد حمایت قرار گرفت و نشانه‌ها حاکی از تصمیم قطعی بانک فدرال آمریکا در افزایش تدریجی نرخ بهره است. در زمان بحران‌های ژئوپلیتیکی و مالی طلا حکم سرمایه امن را دارد و این هفته به‌خاطر نگرانی از آزمایش بمب هیدروژنی کره شمالی و بحران به‌وجود آمده در خاورمیانه سود برد.

چین ششمین دارنده طلا در جهان در ماه دسامبر ذخایر خود را اعلام کرد. پلاتین اسپات با ۰.۳ درصد افزایش قیمت به ۸۷۳.۳۰ دلار در هر اونس و نقره با ۲.۱ درصد افزایش به ۱۴.۳۰ دلار در هر اونس رسید.

گفت‌وگو

مردم واحدهای متخلف و فاقد مجوز را به ما گزارش دهند

ساناز کلاهدوز

ناصر حسینی تبریزی، رئیس اتحادیه چلوکباب و چلوخورش، فعالیت‌های واحدهای بدون مجوز و تداخل صنفی فعالیت برخی صنف‌ها با فعالیت این صنف را از جمله مشکلات جدی این صنف اعلام کرد و از مردم خواست تا این واحدها را به اتحادیه گزارش دهند. در ادامه گفت‌وگوی او با «فرصت‌امروز» را می‌خوانید.

با توجه به اینکه فعالیت صنف شما به طور مستقیم با سلامت مردم ارتباط دارد، مشکل جدی صنف شما چیست؟

مشکل اصلی صنف ما در درجه اول فعالیت واحدهای بدون مجوز است؛ واحدهایی که بدون دریافت مجوزهای لازم و پروانه کسب در سطح شهر فعالیت دارند. زیرا هنگامی که فردی برای فعالیت به اتحادیه ما مراجعه می‌کند، ابتدا به وزارت بهداشت ارجاع داده می‌شود تا پس از آزمایش و بررسی‌های لازم و تأیید بهداشت و سلامت فرد تایید صلاحیت از اماکن، از اتحادیه پروانه کسب دریافت می‌کند که این اقدام باعث می‌شود فرد و کارمندان او هیچگونه بیماری نداشته باشند. چون مواردی وجود داشته است که فرد به دلایلی خاص و نداشتن مجوزهای لازم و تهیه غذای آلوده، موجب مسمومیت عده زیادی از مردم شده است.

آیا نظارت‌های شما به صورت مرتب و دقیق انجام می‌شود؟

بله. ما به صورت مرتب به بازرسی واحدهای دارای مجوز مشغول هستیم تا واحدهای بدون مجوز را پیدا و تعطیل کنیم و واحدهایی هم که مجوز اتحادیه را دارند به طور مثال اگر بیشتر از ساعت ۱۲ شب واحدی مشغول فعالیت باشد به طور حتم پلمب خواهد شد و از طرفی بسیاری از تخلف‌ها و واحدهای فاقد مجوز را مردم به اتحادیه گزارش می‌دهند که اقدام بسیار مفیدی است. اگر وزارت بهداشت، اماکن، شهرداری، رسانه‌های گروهی و اتحادیه چلوکباب و چلوخورش و مردم با هم همبستگی داشته باشند، می‌توان برخورد جدی با واحدهای فاقد مجوز داشت.

«فرصت امروز» تلاش‌های عربستان برای تأثیرگذاری بر مناسبات تجاری ایران را بررسی کرد

دیپلماسی راه نجات منافع اقتصادی

مینو گله

ادامه از صفحه ۱

اما رئیس اتاق ایران معتقد است نخستین متضرران اقتصادی و تجاری کشورهایی هستند که خواهان قطع ارتباط هستند. محسن جلال‌پور تعامل را رویکرد امروز کشور می‌داند و به «فرصت امروز» می‌گوید: ما همیشه ارتباط اقتصادی- تجاری خوبی با کشورهای عربی داشتیم و حالا اگر آنها به‌واسطه ارتباطات خاصی که با عربستان دارند می‌خواهند از این سرمایه چشم‌پوشی کنند مطمئناً ضرر خواهند کرد. جلال‌پور ادامه مناسبات تجاری با کشورهای عرب را با این اتفاق پرچالش می‌داند و چگونگی برخورد ایران را شرط حل این چالش‌ها عنوان می‌کند. او می‌گوید: ما هم باید هوشیارانه عمل کنیم و اجازه ندهیم که ارتباطات اقتصادی با این کشورها به‌خصوص امارات و عمان دستخوش تنش‌های سیاسی منطقه شود و فراتر از آن نباید اجازه دهیم روابط اقتصادی و تجاری دو کشور تحت تأثیر روابط دیپلماتیک یک کشور ثالث قرار گیرد. مذاکره، گفت‌وگو و حل اختلاف خواسته رئیس پارلمان بخش خصوصی از دولتمردان و مسئولان کشور است. جلال‌پور در این اتفاقات، سایه روابط سیاسی بر تجاری را سنگین تعبیر کرده و هزینه‌های اقتصادی متحمل شده در این شرایط را بیشتر از هزینه‌های سیاسی می‌داند. او درباره نتایج احتمالی نشست شورای همکاری خلیج فارس و تأثیرش بر روابط تجاری و اقتصادی میان ایران و کشورهای عربی می‌گوید: به نظر من برخی کشورها مانند عمان، تا اندازه‌ای مصر و همین‌طور کویت، شاید همراهی لازم را با شورای همکاری خلیج فارس نکنند. در مورد امارات فکر می‌کنم کمترین همراهی را خواهد داشت و شاید اصلاً به این سمت و سو نرود. جلال‌پور معتقد است که اگر آنها روابط‌شان را قطع کردند و مذاکرات ایران برای حل اختلافات نتیجه نداد، در نهایت شرکای جدیدی جایگزین خواهند شد، چرا که ایران تجربه تحریم‌ها را پشت سر گذاشته و درتجارت درس‌های جدیدی آموخته است. رئیس پارلمان بخش خصوصی می‌گوید: دوران برجام شرایط بسیار فوق‌العاده‌ای برای کشورمان فراهم کرده است و ایران مرکز ثبات منطقه است. ایران به هیچ وجه به دنبال آشوب و نا آرامی نیست و به این تنش‌ها دامن نخواهد زد و متخلفان و حمله‌کنندگان به سفارت عربستان را محکوم کرده است.

عربستان بازیگردان کشورهای عرب

اما از طرفی یک متخصص مدیریت استراتژیک تبعات، از آنجایی که عربستان بازیگردان کشورهای عرب است، این اتفاق را بسیار ناخوشایند می‌داند. روهام قلیچی درباره عملکرد اخیر این کشورها به «فرصت امروز» می‌گوید: رفتار بحرین رفتار جدیدی نیست، سال‌هاست که ارتباط خوبی با ایران ندارد و امارات هم سطح روابطش را کاهش داده است. این استاد دانشگاه معتقد است که بدون شک روابط دیپلماتیک تأثیرش را بر روابط تجاری و اقتصادی خواهد گذاشت. او رفتار عربستان را در اعدام شیخ نمر عجولانه و حمله به یمن را هیجانی تعبیر کرده است. به گفته این متخصص، نباید فراموش شود که عربستان کشور تأثیرگذاری در منطقه و مطرح در جهان اسلام است. قلیچی می‌گوید: از آنجایی که جنگ‌های امروز دنیا اقتصادی هستند و اقتصاد مهم‌ترین دستاویز در روابط سیاسی است، به نظر من فشار بر اهرم‌های اقتصادی نخستین اقدام به دنبال تیره شدن روابط دیپلماتیک خواهد بود. این استاد دانشگاه ایران را به لحاظ موقعیت استراتژیکش در منطقه و فراتر از آن کشوری می‌داند که خواسته یا ناخواسته در هر اتفاقی یکی از بازیگرها خواهد بود. قلیچی اما برخلاف رئیس اتاق ایران که آخرین راه را جایگزین کردن شرکای تجاری جدید می‌داند، معتقد است که در زمینه اقتصاد کشورها نمی‌توانند در طولانی مدت جای یکدیگر را بگیرند، چون مناسبات کشورها متفاوت است. او می‌گوید: داشتن مرز خاکی یا آبی با یک کشور نقش آنها را برای یکدیگر متفاوت می‌کند. ارتباط اقتصادی و تجاری با اروپا جای ارتباط کشور ما با همسایگان‌مان را نخواهند گرفت. این به نفع کشور ما نیست که کارمان با شرکای بزرگ اقتصادی و تجاری‌مان در منطقه به تنش بکشد. روهام قلیچی مذاکره با عربستان و حل اختلافات را ضروری‌ترین راهکار می‌داند و می‌گوید: ایران و عربستان هر دو در منطقه اثرگذارند و باید بتوانند این اختلاف را به جاهای درستی هدایت کنند. به گفته این متخصص، مذاکرات دیپلماتیک می‌تواند چتر نجات روابط اقتصادی و تجاری باشد.

تاثیرات کوتاه‌مدت و بلندمدت

از طرفی دیگر یک کارشناس تجارت در امور کشورهای عربی تبعات این اختلاف را دارای سطوح مختلف می‌داند. جهانبخش سنجابی‌شیرازی قطع ارتباط با عربستان را بیشتر به ضرر این کشور ارزیابی کرده و به «فرصت‌امروز» می‌گوید: واکنش برخی کشورها درمرحله اول و در سطح روانی و تبلیغات خواهد بود که در کوتاه‌مدت بر روابط تجاری ما تاثیر خواهد گذاشت مانند کویت، قطر و امارات. در سطحی دیگر برخی کشورهای عربی مانند تونس و اردن خواهند بود که در روابط تجاری ما تأثیری نخواهد داشت. مشاور اتاق ایران معتقد است اگر امارات در آتش این اتفاق بیفتد جایگزینی برای ایران وجود ندارد و از طرفی دیگر امارات هم متضرر خواهد شد. سنجابی می‌گوید: تراز تجاری ما با عربستان ۱۹۴ میلیون دلار و مثبت است، اما زائران خانه خدا که ما برای عربستان می‌فرستیم چند برابر این رقم است. به همین علت ضرری که عربستان در میان‌مدت می‌کند بیش از ضرری است که ما می‌کنیم، چراکه ما یک بازار تجاری با تراز مثبت را از دست می‌دهیم اما عربستان چندین برابر ضرر می‌کند.

به گفته سنجابی، برای ایران حذف روابط اندک با برخی کشورها مانند مصر، تونس، بحرین، اردن و... آنچنان در حوزه تجارت تاثیری ندارد. او درباره نقش جیبوتی می‌گوید: شاید این کشور کوچک و بی‌خاصیتی به نظر برسد اما موقعیت سوق‌الجیشی دارد و ممکن است هزینه‌های لجستیکی کشور ما را بالا ببرد. این کارشناس معتقد است کشورهایی مانند بحرین، جیبوتی و سودان که بیشتر راه تبلیغات منفی علیه ایران و قطع ارتباط را در پیش گرفته‌اند جیره‌خوار عربستان هستند و این واکنش‌شان بیش از آنکه مبتنی بر منافع‌شان باشد مبتنی بر جیره‌ای است که دولتمردان‌شان می‌گیرند. او این گروه را سطح سوم تأثیر اختلافات بین ایران و عربستان معرفی می‌کند.

دبیرکل اتاق مشترک ایران و عراق می‌گوید: به نظر می‌رسد این ماجرا کشدار نشود و در صورت ادامه‌دار شدن روی تراز تجاری مثبت ما با برخی کشورها تاثیر خواهد گذاشت. اما انتظار می‌رود با میانجیگری روابط با کشورهایی مانند امارات و قطر متعادل شود. به گفته وی، این به آن معنی نیست که یخ‌ها خیلی زود آب شود و این رفتار همیشگی عربستان است. اما این اتفاق در آینده کمک خواهد کرد شاهد یک وقار منطقه‌ای از این کشورها باشیم.

به گزارش «فرصت امروز» بروز اختلاف میان ایران و عربستان واکنش‌های بسیاری را در سراسر جهان به دنبال داشت. اما رویکرد جدید در این واکنش‌ها نشان می‌دهد باوجود محکوم کردن اقدامات در دو کشور، این‌بار گفت‌وگو و مذاکره مبنای کار قرار گیرد. به نظر می‌رسد نیاز به صلح و ثبات در منطقه شاید مهم‌ترین مسئله برای حل این اختلاف باشد. انتقاد وزیر امور خارجه ایران از قطع ارتباط عربستان و تقاضا برای کاهش تنش می‌تواند رویکرد ایران در حل این اختلاف باشد. شورای امنیت همچنین از دو طرف همین خواسته را داشته است. هیأت دولت ایران پنجشنبه گذشته مصوبه‌ای مبنی بر «ممنوعیت ورود کالاهای تولید عربستان و یا از مبدا این کشور» را صادر کرده‌است. برخی معتقدند رفتار عربستان در تجمیع کشورهای عرب برای تنش با ایران می‌تواند واکنش به برجام باشد. درهرحال نتایج نشست کشورهای عرب در شورای همکاری کشورهای خلیج‌فارس که منافع سیاسی، تجاری و اجتماعی را دنبال می‌کنند نشان خواهد داد چه کشورهایی همچنان روابط تجاری‌شان را با ایران حفظ خواهند کرد.

گزارش ۲

CES2016 به کار خود پایان داد

از نمایشگرهای لوله‌ای تا گرامافون دیجیتالی

محمد ممتازپور

نمایشگاه CES را می‌توان نخستین گردهمایی غول‌های فناوری دنیا دانست که هر سال در ماه ژانویه میلادی در شهر لاس وگاس آمریکا برگزار می‌شود. این نمایشگاه امروز بعد از چهار روز، به کار خود پایان می‌دهد و این درحالی است که امسال هم طبق روال هر سال، شرکت‌های بزرگ و کوچک فناوری توانستند با معرفی محصولات جدید خود، یک‌بار دیگر برای هم شاخ وشانه بکشند.

شرکت سامسونگ یکی از فعالان CES امسال بود که با رونمایی از چند محصول خود توانست یکی از غرفه‌های فعال این نمایشگاه باشد. سامسونگ امسال با رونمایی از تلویزیون خمیده خود و سری جدید لپ‌تاپ‌های سری ۹ و کروم چشمان علاقه‌مندان به دنیای فناوری را به سوی خود جلب کرد. اما این شرکت با معرفی تبلت‌های جدید خود توانست بیشتر در CES2016 بدرخشد. galaxy tab pro S نام این مدل از تبلت سامسونگ بود که براساس ادعای سازندگانش قرار است رقیب جدی برای سرفیس پرو سامسونگ باشد.

این تبلت ۱۲ اینچی از ویندوز ۱۰ بهره‌مند است و از نظر ظاهر بسیار شیک و مجلل به نظر می‌رسد. تبلت Galaxy Tab Pro S از یک صفحه‌نمایش ۱۲اینچی Super AMOLED با کیفیت ۱۴۴۰p بهره می‌برد و از نسل ششم پردازنده‌های سری Core M با فرکانس ۲/۲۶ گیگاهرتز روی آن استفاده شده است.

مقدار حافظه رم این دستگاه ۴ گیگابایت است و علاوه بر این، توانایی ذخیره‌سازی ۱۲۸یا۲۵۶ گیگابایت از اطلاعات کاربران را در حافظه SSD خود دارد.

تبلت جدید سامسونگ از شبکه LTE پشتیبانی می‌کند و یک باتری ۵۲۰۰ میلی‌آمپرساعتی روی آن قرار گرفته است. همچنین دوربین جلو و پشت این تبلت هم ۵ مگاپیکسل کیفیت دارد. Galaxy Tab Pro S تبلت گلکسی تب پرو S سامسونگ با سیستم عامل ویندوز ۱۰تبلت گلکسی تب پرو S با سیستم عامل ویندوز ۱۰ نسخه Home یا ویندوز ۱۰ نسخه Pro در اختیار کاربران قرار می‌گیرد. صفحه کلید آن هم در اندازه کامل ساخته شده و از تاچ‌پد بهره می‌برد. محصول جدید سامسونگ تنها ۶/۳ میلی‌متر ضخامت و ۶۹۳ گرم وزن دارد

این دستگاه نه تنها قادر است موسیقی را از صفحه گرامافون پخش کند بلکه درصورت نیاز محتوای آن را در قالب فایل روی کامپیوتر ذخیره سازد

و در مدل‌های Wi-Fi و LTE عرضه می‌شود.

گرامافون سونی

سونی هم که قبل از برگزاری نمایشگاه امسال خبر از رونمایی محصولات جدید خود داده بود با یک دوربین فیلمبرداری 4K، تلویزیون باریک و البته یک دستگاه عجیب و غریب به CES2016 آمد.

این دستگاه یک سیستم دیجیتالی جدید بود که می‌تواند صفحه‌های گرامافون را به فایل‌های موسیقی دیجیتالی با رزولوشن بالا تبدیل کند.

این دستگاه نه‌تنها قادر است موسیقی را از صفحه گرامافون پخش کند، بلکه در صورت نیاز محتوای آن را در قالب فایل روی کامپیوتر ذخیره سازد. کاربران به کمک این دستگاه می‌توانند از موسیقی صفحات گرامافون خود، بک‌آپ دیجیتالی بگیرند و به‌عبارتی دیگر، آنها را در قالب فایل‌های DSD و WAV ذخیره کنند.

مانیتور لوله‌ای

شرکت ال جی هم که علاقه زیادی به تولید صفحه نمایش‌های خمیده دارد، در نمایشگاه امسال با محصول جدید خود خبر ساز شد. این شرکت کره‌ای، نمایشگر لوله‌ای را که اندازه‌ای ۱۸ اینچی دارد معرفی کرده است. نمایشگر جدید ال جی از فناوری OLED استفاده می‌کند و وضوح تصویری برابر با ۱۲۰۰ در ۸۰۰ پیکسل دارد.

انتظار می‌رود تا در آینده‌ای نزدیک، چنین نمایشگرهایی در تلویزیون‌ها، گوشی‌های هوشمند یا تبلت‌ها استفاده شود.

مانیتور بی‌سیم اندرویدی

شرکت DELL هم که شهرت خاصی در تولید مانیتور و البته لپ‌تاپ دارد با مانیتور بی‌سیم خود به نمایشگاه امسال آمد.

این مانیتور با سیستم‌های اندروید و ویندوز کار می‌کند که در اندازه‌های ۲۳ و ۲۳/۸ اینچ عرضه شده‌اند. این محصولات برای کارهای تجاری کاربرد خواهند داشت و از شارژ بی‌سیم هم پشتیبانی می‌کنند. مدل کوچک‌تر این محصول از چهار بلندگو بهره می‌برد و این درحالی است که مدل بزرگ‌تر بلندگو ندارد. مدل بزرگ‌تر رنگ‌ها را بهتر نشان می‌دهد و همچنین از لبه‌های باریک‌تری برخوردار است. شرکت دل اعلام کرده که این صفحه نمایش‌ها در تاریخ ۱۲ فروردین ماه راهی بازار می‌شوند. مدل ۲۳ اینچی ۴۲۹ دلار و مدل ۲۳/۸ اینچی با قیمت ۴۶۹ دلار در اختیار کاربران قرار می‌گیرند.

عمران

جزییات اعطای تسهیلات به بافت‌های فرسوده

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه تا پایان سال ۹۴ بالغ بر ۱۱۰ هزار واحد مسکونی در محدوده بافت‌های فرسوده تسهیلات نوسازی دریافت خواهند کرد، گفت: انبوه‌سازان برای بالا رفتن کیفیت ساخت‌وساز در بافت‌های فرسوده در اولویت هستند.

محمدسعید ایزدی در گفت و گو با فارس گفت: در بسته خروج از رکود که به بانک‌ها نیز ابلاغ شد مقرر شد تا برای نوسازی ۳۰۰ هزار واحد مسکونی در بافت‌های فرسوده تسهیلات ۵۰ میلیونی برای کلان شهرها، برای شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۴۰ میلیون تومان و برای سایر شهرها ۳۰ میلیون تومان به ازای هر واحد پرداخت شود.

وی با اشاره به اینکه از این تعداد تاکنون ۳۷ هزار فقره تسهیلات پرداخت شده است، گفت: در نظر داریم تا پایان سال جاری بالغ بر ۱۱۰هزار واحد مسکونی در محدوده بافت‌های فرسوده تسهیلات نوسازی دریافت کنند.

ایزدی خاطرنشان کرد: در برنامه تسهیلات نوسازی بافت‌های فرسوده انبوه‌سازان در اولویت پرداخت تسهیلات قرار دارند، چرا که می‌خواهیم با این اقدام کیفیت ساخت‌وساز افزایش یابد.

وی با اشاره به اینکه تاکنون در ۴۹۵ شهر محدوده‌های بافت فرسوده شناسایی شده و در ۹۱ شهر محدوده‌های دیگر تحت عنوان سکونتگاه غیررسمی شناسایی شده، ادامه داد: در مجموع جمع مساحت این محدوده‌های هدف شامل محدوده‌های مراکز تاریخی شهرها، سکونتگاه غیررسمی و بافت‌های میانی که پیرامون محدوده‌های مرکزی شکل گرفته و فرسوده محسوب می‌شوند بالغ بر ۱۳۰ هزار هکتار اعلام شده است. ایزدی افزود: وام نوسازی که برای نخستین بار سقف آن برای کلانشهرها به ۵۰ میلیون تومان رسیده، برای شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۴۰میلیون تومان و برای سایر شهرها ۳۰ میلیون تومان به ازای هر واحد نوسازی مشخص شده است. سود وام در واقع به استناد مصوبه و ابلاغیه بانک مرکزی برای دوران دوساله مشارکت ۲۴ درصد و برای ۱۰ ساله بعدی که دوران فروش اقساطی محسوب می‌شود ۲۱ درصد معین شده است.

معاون وزیر راه و شهرسازی اضافه کرد: از این ۲۱و ۲۴ درصد، دولت موظف است ۱۰ درصد را پرداخت کند لذا وامی که مردم دریافت می‌کنند ۱۴ درصد برای دو ساله اول و ۱۱ درصد برای ۱۰ سال بعدی خواهد بود. وی تصریح کرد: البته یک مصوبه اخیر هم اعلام شده که در صورتی که ساکنان و متقاضیان نوسازی مبحث ۱۹ مبنی بر صرفه جویی در مصرف انرژی را رعایت کنند میزان سهم دولت به ۱۲ درصد افزایش پیدا می‌کند.

بازار بلیت هواپیما هنوز جنبه آزادسازی ندارد

قیمت توافقی برای نرخ‌گذاری در ایام پیک

جواد هاشمی

هرچند وزارت راه و شهرسازی در اقدامی محکم و در کوتاه‌ترین زمان ممکن قانون آزادسازی نرخ بلیت هواپیما را به اجرا در آورد تا تحت تأثیر شوک این تصمیم، لااقل بخشی از تردیدها و نگرانی‌ها فروکش کند اما به نظر می‌رسد شرایط نامشخص بازار و ابعاد خاکستری که بر صنعت هواپیمایی کشور سایه افکنده کار را برای آینده سخت می‌کند.

بالا بردن تنوع قیمت‌ها و افزایش انتخاب‌های مسافران برای گزینش سفرهای هوایی در مسیری واحد اصلی‌ترین هدف آزادسازی بلیت هواپیما را به وجود می‌آورد؛ طرحی که در قالب آن شرکت‌های هواپیمایی می‌توانند به تناسب نوع هواپیما، میزان خدمات ارائه شده و البته براساس روز و ساعت پرواز نرخ‌های مختلفی را عرضه کنند و مسافر با در نظر گرفتن تمام شرایط پیش رو بهترین گزینه را انتخاب کند.

این رویه که شاید سال‌هایی طولانی است که در کشورهای پیشرفته مورد بهره‌برداری قرار گرفته و از این رو سفر هوایی را به‌عنوان انتخابی برای تمام اقشار جامعه مطرح کرده، در ایران هرگز اجرایی نشده و با وجود برداشته شدن گام نهایی آزادسازی‌ها از سوی وزارت راه و شهرسازی همچنان برای رسیدن به اجرای کامل با مشکلاتی جدی دست و پنجه نرم می‌کند.

محدودیت قابل توجه تعداد هواپیماهای فعال در بین ایرلاین‌های ایرانی شاید یکی از اصلی‌ترین عواملی باشد که در کنار نبود نظارت بر بازار و چارترهای طولانی‌مدت نظم بازار را تهدید می‌کند. محدودیت هواپیما باعث شده در بسیاری از نقاط کشور تعداد پروازها و ایرلاین‌ها محدود باشد و حتی برای برخی مقاصد شرایط شبه انحصاری برای ایرلاین فعال به وجود بیاید و این موضوع وقتی خود را نشان می‌دهد که در ایام پیک سفر تعداد مسافران بالا رفته و ایرلاین و آژانس‌های هواپیمایی دست بازتری برای نرخ‌گذاری دارند.

نمونه این بر هم خوردن نظم بازار از سفرهای اربعین و نوروز سال گذشته آغاز شد. جایی که حدی از آزادی در تعیین نرخ بلیت در چارچوب کلید خوردن طرح متنوع‌سازی به ایرلاین‌ها داده شد و در نتیجه این چارترکنندگان و برخی متخلفان بودند که قیمت‌ها را به شکلی نجومی بالا بردند تا تورهای داخلی در نوروز حتی به چند میلیون تومان نیز برسد.

در نتیجه این اتفاق‌ها سازمان هواپیمایی در سفرهای اربعین امسال که نخستین تجربه پس از آغاز اجرای قانون آزادسازی بود پیش‌دستی کرد تا با ارائه یک نرخ ثابت اجازه بالا رفتن عجیب قیمت‌ها را ندهد؛ مسئله‌ای که هرچند بازارهای سیاه را ریشه کن نکرد اما توانست حداقل نظم را در بخش رسمی بازار حفظ کند.

توافق، مسکنی کوتاه‌مدت

این تجربه نسبتا موفق از سوی سازمان هواپیمایی در تعطیلات نوروز سال ۹۵ نیز به کار بسته می‌شود. این خبر را معاون سازمان هواپیمایی کشوری اعلام کرده است. براساس گفته‌های خداکرمی با توجه به اهمیت حفظ شدن نظم در بازار فروش بلیت هواپیما ما قطعاً برای ایام پیک برنامه‌ریزی‌های لازم را صورت داده و اجازه گران‌فروشی نخواهیم داد. از این‌رو مانند برنامه‌ریزی که برای سفرهای اربعین صورت گرفت بلیت سفر عید نوروز نیز به شکل توافقی با ایرلاین‌ها در نظر گرفته می‌شود.

هرچند خداکرمی به طور جزئی از نحوه دست یافتن به این توافق سخن نگفته است اما به نظر می‌رسد با اعمال شدن نظر ایرلاین‌ها احتمالا در نوروز نیز افزایش نرخ اتفاق خواهد افتاد.

علیرضا منظری، معاون سابق سازمان هواپیمایی کشوری در گفت و گو با «فرصت امروز» به این مسئله پرداخت و تأکید کرد: یکی از اصلی‌ترین عواملی که باعث افزایش قیمت‌ها در نوروز می‌شود، اجبار ایرلاین‌ها به بازگرداندن هواپیماهای‌شان به مبدا در شرایط خالی از مسافر است و برای جبران این سفرهای یک سر خالی معمولاً نرخ‌ها افزایش می‌یابد.

وی ادامه داد: سازمان هواپیمایی برای حل این مشکل در پروازهای اربعین تقریباً قیمت‌ها را به دو برابر افزایش داد تا مشکل سفرهای یک سر خالی برطرف شود. احتمالا در نوروز نیز برای راضی کردن ایرلاین‌ها همین سیاست به کار بسته خواهد شد.

نماینده سابق ایران در ایکائو با بیان اینکه نظارت بر بازار با اعمال قیمت‌های توافقی متفاوت است، اظهار کرد: وقتی ما سخن از آزادسازی می‌گوییم یعنی قصد داریم به ایرلاین‌ها این مجوز را بدهیم تا با توجه به شرایط و نیاز بازار قیمت‌گذاری کنند. از این رو در دل اجرای آزادسازی نرخ بلیت نمی‌توان دیگر بحثی از قیمت توافقی داشت.

به گفته منظری در عوض قیمت توافقی سازمان هواپیمایی می‌تواند با نگاه ریزبینانه به شرایط بازار در ایام پیک سفر عرضه را مدیریت کرده و در مسیرهایی که نیاز بیشتری به پرواز وجود دارد تعداد هواپیماها را بالا ببرد.

معاون سابق سازمان هواپیمایی سخن گفتن از نرخ توافقی را تنها یک راه حل گذرا دانست و گفت: از یک سو سازمان هواپیمایی می‌تواند با نظارت خود به شرایط بازار، عرضه را مدیریت کرده و قیمت‌ها را کاهش دهد و از سوی دیگر وقت آن رسیده که ایرلاین‌های ما نیز با راه‌اندازی واحدهای مدیریت هزینه و درآمد، به طور دقیق وضعیت اقتصادی خود را مشخص کنند تا اگر بنا بود قیمتی تغییر کند نیز در چارچوب اهداف مدیریتی و در مسیر بازار انجام شود.

هرچند سازمان هواپیمایی اعلام کرده برای مدیریت بازار در ایام پیک شاید افزایش ۲۰ برابری تعداد هواپیماها نیز کارگشا نباشد اما قطعاً شکی وجود ندارد که افزایش عرضه بازارهای سیاه گسترده به وجود آمده را کنترل خواهد کرد. با این وجود فعلاً تا رسیدن هواپیماهای جدید باز هم سخن از نرخ‌های توافقی مطرح شده تا این تردید بار دیگر شکل گیرد که بازار بلیت هواپیما هنوز آماده آزادسازی همه‌جانبه نیست و تا رسیدن به مدل‌های بین‌المللی هنوز راهی نسبتا طولانی باقی مانده است.

حمل و نقل

کشورهایی که با ایران قطع رابطه کرده‌اند زیان خواهند کرد

معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان بنادر و دریانوردی با بیان اینکه قدرت گرفتن دریایی در یک منطقه باید در چارچوب همکاری‌های همه‌جانبه و نگاه مثبت به همسایه‌ها باشد، تأکید کرد: کشورهایی که در حاشیه خلیج‌فارس رابطه‌شان را با ایران قطع کرده‌اند خود ضرر می‌کنند.

علی جهاندیده در گفت‌وگو با ایسنا با بیان این مطلب اظهار کرد: با توجه به مدل‌های توسعه‌ای که در اقتصاد دریایی تعریف شده است اگر کشورها بخواهند موقعیت خود را در حوزه دریایی تقویت کرده و سهم‌شان را از این تبادلات افزایش دهند قطعاً راهی جز همکاری مسالمت‌آمیز با همسایگان‌شان ندارند. وی ادامه داد: از این رو با توجه به نقش مهم و سازنده‌ای که ایران در منطقه خلیج‌فارس و دریای عمان دارد محدود کردن همکاری‌ها با این کشور قطعاً به ضرر کشورهایی تمام خواهد شد که این تصمیم را گرفتند.

معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان بنادر و دریانوردی با بیان اینکه روزهای خوش دریایی ایران پس از لغو تحریم‌ها فراخواهد رسید، اعلام کرد: ایران کشوری است که با توجه به در اختیار داشتن چند بندر فعال در کشور، توانایی بسیار زیادی در تخلیه و بارگیری محموله‌های ترانزیتی داشته و در صورت تقویت خود می‌تواند به‌عنوان محور دریایی منطقه شناخته شود. جهاندیده اضافه کرد: از این رو با توجه به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته برای بهبود جایگاه ایران در عرصه دریایی از یک سو و لغو تحریم‌ها که منجر به بازگشت لاینرهای بین‌المللی می‌شود از سوی دیگر، قطعاً روزهای خوشی در انتظار بنادر ایران خواهد بود و این موضوع می‌تواند خود را در ماه‌های آینده نشان دهد.

وی خاطرنشان کرد: با توجه به این تغییر و تحولات قطعاً ایران در این رابطه ضرر و زیانی نخواهد دید و به‌زودی مشخص می‌شود که جایگاه دریایی ایران در منطقه بسیار مستحکم‌تر از آن است که بتوان آن را تهدید کرد. ما در صورتی که خود مشکلات مربوط به توسعه بنادر را حل کرده و منابع مالی مورد نظر را جذب کنیم می‌توانیم آینده مثبتی برای بنادر کشور در نظر بگیریم.

رکود، راهسازان را پس از ۵۰ سال بیکار کرد

دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی با بیان اینکه در حال حاضر راهسازان کشور در این رکود اقتصادی بسیار کم‌کار شده‌اند، از نبود پروژه‌های عمرانی در کشور انتقاد کرد و گفت: ۵۰ سال است در کشور راهسازی می‌کنیم اما امروز هیچ پروژه‌ای برای اجرا نداریم.

علی آزاد در گفت‌وگو با فارس با اشاره به بروز رکود اقتصادی در کشور اظهار داشت: شرایطی خاص در کشور و برای اقتصاد رخ داده است، با کاهش بهای نفت، درآمدهای نفتی سال ۹۰ که ۱۲۰میلیارد دلار بود امروز به ۲۰ میلیارد دلار کاهش یافته است.

وی با انتقاد از تکیه بر اقتصاد نفت‌محور افزود: لازم است دولت کسری بودجه خود را از روش‌های دیگری نظیر اخذمالیات، اخذ عوارض، درآمدهای گمرکی و قرض از بانک‌ها تامین کند.

دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی اظهار داشت: در حال حاضر سالانه حدود ۴۰هزار میلیارد تومان یارانه به مردم پرداخت می‌کنیم، در واقع همه پول نفت به یارانه اختصاص می‌یابد و درصد بسیار کمی هم به تولید می‌رسد.

آزاد ادامه داد: دریافت مالیات باید از سود کار در کشور اخذ شود و چون از نظر شرایط اقتصادی در رکود هستیم، اخذ مالیات هم از آنچه پیش‌بینی کرده‌ایم، کمتر است.

دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی اظهار داشت: در مورد قرض دولت از بانک‌ها هم باید گفت در حال حاضر دولت حدود ۳۸۰ هزار میلیارد تومان که معادل بیش از ۹ برابر پول یارانه‌های یک‌سال است، به بانک‌های خصوصی و تجاری بدهکار است، ضمن اینکه حدود ۲۱۰ هزارمیلیارد تومان هم به شرکت نفت بدهکار است. وی بیان کرد: دولت امسال ۲ هزار و ۸۰میلیارد تومان به وزارت راه و شهرسازی داده است و تقریبا حدود ۲ هزار و ۵۶۰ میلیارد تومان هم اسناد خزانه اسلامی برای مطالبات معوق اختصاص داد. آزاد با بیان اینکه این ارقام بابت اجرای پروژه‌های عمرانی بسیار ناچیز است، گفت: در سال‌های گذشته درآمدهای بالای نفتی به اشتباه در جایی غیراز خودش هزینه شد در حالی‌که می‌توانستیم این ارقام را در بسیاری از پروژه‌های عمرانی به کار بریم.

دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی گفت: تا یکی دو ماه دیگر شب عید فرا می‌رسد و شرکت‌های پیمانکاری باید دستمزد و عیدی کارکنان خود را پرداخت کنند در حالی‌که مطالبات پیمانکاران از دولت کماکان به قوت خود باقی است و اعتباری هم در اینباره موجود نیست. وی گفت: البته امیدواریم اعتباری که دولت برای بودجه ۹۴ در این‌باره اختصاص داده است، محقق شود تا ما هم بتوانیم مبلغی از دولت گرفته و از سویی دیگر پول کارگران را پرداخت کنیم.

آزاد اظهار داشت: دولت هم در بودجه ۹۵ عنوان کرده است که هیچ پروژه جدیدی آغاز نشود، ضمن آنکه پروژه‌های غیرضروری حتی اگر آغاز شده باشند، تعطیل شوند یا اینکه کمیسیون ماده ۲۳ یا سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور باید این پروژه‌ها را تصویب کنند. وی اظهار داشت: در حال حاضر راهسازان کشور در این رکود اقتصادی بسیار کم‌کار شده‌اند. اینجانب ۵۰ سال است که در کشور راهسازی می‌کنم، اما امروز هیچ پروژه‌ای برای اجرا نداریم.

دبیر انجمن شرکت‌های راهسازی افزود: به هر حال باید پولی باشد تا پروژه‌ای آغاز شود. اما از ابتدای امسال هیچ پروژه‌ای نگرفته‌ایم و آخرین پروژه را خرداد ۹۴ تحویل دادیم و با وجود این سبقه فعالیت، هیچ پروژه‌ای را نتوانستیم بگیریم.

آزاد گفت: حتی اگر پروژه‌ای را به ما محول کنند به دلیل ریسک بالا در این شرایط اقتصادی قبول نمی‌کنیم زیرا باید با این بی‌پولی کار را شروع کنیم، اما پس از آن از نظر تامین مالی از سوی کارفرما با مشکل مواجه می‌شویم.

شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام

آگهی مناقصات عمومی دومرحله ای شماره ۶۵و۶۴و۹۴/۶۳

نوبت دوم

موضوع مناقصه:
۹۴/۶۳: انتقال نیرو و برقرسانی به شبکه های توزیع جهت توسعه فیدر سیروان (از محل اعتبارات استانی)
۹۴/۶۴: توسعه و اصلاح شبکه توزیع برق دره شهر
۹۴/۶۵: توسعه واصلاح شبکه توزیع برق هلیلان
مهلت فروش اسناد : از تاریخ ۹۴/۱۰/۱۴ لغایت ۹۴/۱۰/۲۳
مبلغ تضمین شرکت درمناقصه :
۹۴/۶۳: مبلغ ۱۳/۷۱۰/۰۰۰ ریال
۶۴: ۹۴ مبلغ ۲۵۸/۰۰۳/۰۰۰ ریال
۶۵: ۹۴ مبلغ ۱۹۸/۵۷۰/۰۰۰ ریال
محل فروش اسناد :
ایلام : بلوار - مدرس شرکت توزیع نیروی برق استان - طبقه دوم - واحد قراردادها
تهران: شرکت توانیر - میدان ونک - خیابان برزیل ساختمان شهید عباسپور بلوک ۲
آخرین مهلت و محل تحویل پیشنهادات: حداکثر تا پایان وقت اداری ۹۴/۱۱/۳ و محل تحویل پیشنهادا ت. واحد قراردادهای این شرکت می باشد.
مبلغ فروش اسناد: یکصد هزار ریال قابل واریز به شماره حساب ۵۱۹۳۰ نزد بانک تجارت شعبه انقلاب ایلام
ساعت، روز و محل بازگشایی پاکت ها : جلسه مرحله اول مناقصات ساعت ۱۰ روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۱/۴ برگزار میگردد و جلسه دوم بعد از ارزیابی فنی حداکثر دو هفته بعداز جلسه اول برگزار میگردد.
جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد به سایت http://tender.tavanir.org.ir و پایگاه اطلاع رسانی مناقصه و سایت شرکت توزیع برق ایلام WWW.BARGH-ILAM.IR مراجعه فرمایند. هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۴/۱۰/۱۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۴/۱۰/۱۹

شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام

۱۲۱۶

وزارت راه و شهرسازی
شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران (سهامی خاص)

آگهی دعوت به ارزیابی کیفی فراخوان عمومی نخست شماره ۱۷-۳۰۴-۹۴

شرکت راه آهن ج.ا.ا در نظر دارد بنابر آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی تامین کنندگان واجد شرایط جهت دعوت به مناقصه به شرح زیر اقدام نماید.
۱- شرح مختصر موضوع مناقصه: خرید ۴ دستگاه ایکس ری و نصب و راه اندازی در ایستگاه های راه آهن تهران، بندرعباس، اهواز و تبریز
۲- مدت و محل اجرا: مدت اجرا ۳ ماه بوده و محل نصب و راه اندازی در ایستگاه های راه آهن تهران، بندرعباس، اهواز و تبریز می باشد.
۳- مهلت و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی: متقاضیان میتوانند حداکثر تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۴/۱۰/۲۶ با در دست داشتن معرفی نامه کتبی جهت دریافت اسناد ارزیابی بنشانی: تهران، بالاتر از میدان آرژانتین، ابتدای بلوار آفریقا، ساختمان مرکزی راه آهن، طبقه دوم شرقی، اداره کل تدارکات، اداره امور قراردادها مراجعه نمایند.
۴- مهلت و محل تحویل اسناد تکمیل شده: حداکثر تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۱/۱۱ اداره کل تدارکات و پشتیبانی بنشانی فوق
۵- متقاضیان می توانند جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی مبلغ سیصد هزار (۳۰۰/۰۰۰) ریال بحساب ۴۰۰۱۰۶۴۰۰۴۰۰۵۷۴۷ بنام درآمد راه آهن قابل پرداخت در کلیه شعب بانک ملی واریز و به اداره امور قراردادهای این اداره کل بنشانی فوق مراجعه نمایند.
۶-دریافت اسناد ارزیابی کیفی از طریق سایت http://Iets.mporg.ir امکان پذیر میباشد.
۷- هزینه چاپ و نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.
پس از ارزیابی کیفی، از تامین کنندگان واجد شرایط که حداقل امتیاز لازم را کسب نموده باشند جهت دریافت اسناد مناقصه دعوت بعمل خواهد آمد.

اداره کل تدارکات وپشتیبانی راه آهن ج.ا.ا

۳۲۳۸ م.الف

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان اردبیل (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله ای) شماره ۸۲۳-۹۴-۰۸۴

نوبت دوم

(شماره مجوز وزارت نفت: ۱۳۹۴،۵۲۵۰) کد فراخوان پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات ۱۴۳۳۳۸۱

شرکت گاز استان اردبیل در نظر دارد پروژه گازرسانی به روستای قشلاق دیز از توابع شهرستان خلخال بصورت PC را به شرح ذیل و مطابق مشخصات فنی و استانداردهای شرکت ملی گاز ایران از طریق مناقصه به پیمانکار حائز شرایط واگذار نماید.
-تهیه مصالح و احداث شبکه توزیع گاز پلی اتیلن به اقطار ۶۳، ۹۰ و ۲۲۵ میلیمتر و به طول ۴۸۸۲ متر.
بدین منظور از کلیه شرکتها و پیمانکاران متخصص واجد شرایط دارای رتبه بندی در رشته تاسیسات و تجهیزات یا رشته نفت و گاز با پایه ۵ ثبت شده در سامانه ساجار که توانایی انجام کار مذکور را دارند ، با در دست داشتن معرفی نامه کتبی در ساعات اداری به دفتر امور قراردادها واقع در اردبیل ، شهرک کارشناسان ، (مجتمع اداری) ساختمان مرکزی شرکت گازاستان اردبیل ، طبقه چهارم اتاق شماره ۴۱۲ مراجعه و ضمن واریز مبلغ ۱۶۰/۰۰۰ ریال (یکصد و شصت هزار ریال) به شماره حساب ۲۱۷۴۶۳۰۸۳۳۰۰۲ نزد بانک ملی ایران شعبه میدان دکتر شریعتی اردبیل در وجه شرکت گاز استان اردبیل و با ارائه رسید بانکی اسناد مناقصه را دریافت و با توجه به مفاد آن پیشنهاد قیمت خود را تنظیم و به دبیرخانه مرکزی شرکت گاز استان اردبیل تحویل نمایند .
توجه : در اجرای ماده ۳ قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرائی کشور رعایت بخشنامه شماره ۱۰۶/۲۸۷۲۰۶-۱۳۸۱/۱۰/۱۴ معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور الزامی است.
۱-مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه : سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۴۵۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهارصد و پنجاه و پنج میلیون ریال) به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی و یا واریز به حساب شماره ۲۱۷۴۶۳۰۸۱۴۰۰۱ بانک ملی ایران شعبه میدان دکتر شریعتی اردبیل .
۲-تاریخ شروع فروش اسناد : روز شنبه مورخ ۹۴/۱۰/۲۶ از ساعت ۸/۰۰
۳-تاریخ پایان فروش اسناد : روز چهارشنبه مورخ ۹۴/۱۰/۳۰ قبل از ساعت ۱۴/۳۰
۴-تاریخ تسلیم پیشنهاد قیمت : روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۱/۱۱ قبل از ساعت ۱۲/۰۰
۵-تاریخ بازگشائی : روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۱/۱۱ رأس ساعت ۱۴/۳۰ در ساختمان مرکزی شرکت گاز استان اردبیل .
ضمناً آگهی فوق در شبکه اطلاع رسانی نفت و انرژی « شانا » در قسمت مناقصه و مزایده به آدرس WWW.SHANA.IR و شبکه اطلاع رسانی شرکت گاز استان اردبیل به آدرس WWW.GAS-AR.IR درج گردیده است .
تلفن تماس : ۳۳۷۴۳۷۸۲ - ۰۴۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۴/۱۰/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۱۰/۱۹

روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل

۱۲۳۵

بین‌الملل

برای خرید یک خودرو چند سال باید کار کنیم؟

ترجمه: فاضل سوری
منبع: msn.com.tr

موسسه تحقیقاتی TEB (موسسه بانک اقتصادی ترکیه‌ای) طبق پژوهش‌های به‌عمل آمده از ۱۴ کشور دنیا، در آخرین روزهای سال ۲۰۱۵ گزارشات خود را درمورد «مدت زمان کار مورد نیاز برای خرید خودرو» به شرح زیر اعلام کرده است:

در اروپا این دوره حداقل شش ماه است، به‌طوری که یک فرد آلمانی با عایده شش ماهه خود از کار، یک خودرو volkswagen golf یا دیگر خودروهای هم‌تراز و هم قیمت این مدل را می‌تواند بخرد.

در این آمار بیشترین و کمترین مدت زمان نیز به ترتیب به کشورهای چین و آمریکا اختصاص دارد.

نتایج کامل این پژوهش به شرح زیر است:

۱. آمریکا: ۴ ماه
۲. بلژیک، آلمان، فرانسه، ژاپن: ۶ ماه
۳. اوکراین: ۷ ماه
۴. اسپانیا: ۸ ماه
۵ پرتغال: ۱,۵ سال
۶. لهستان: ۱,۸ سال
۷. ترکیه: ۲,۳ سال
۸. برزیل: ۲,۴ سال
۹. چین: ۵,۲ سال

آمار جالب دنیای رانندگی در سال ۲۰۱۵

مترجم: فاضل سوری
منبع: msn.com.tr

موسسه تحقیقاتی TEB (موسسه بانک اقتصادی ترکیه‌ای) طبق پژوهش‌های به‌عمل آمده خود از ۱۴ کشور دنیا، در ارتباط با بررسی‌های تخصصی خودرو و بازار خودرو نکات و آمار جالب و تامل‌برانگیزی را در آخرین روزهای سال ۲۰۱۵ ارائه کرده است. خلاصه این پژوهش به شرح زیر است:

*به غیراز دو کشور چین و ژاپن، در سایر کشورها خودروهای دسته دوم نسبت به خودروهای صفر کیلومتر فروش بیشتری داشته‌اند و جنب و جوش در بازار خودروهای دسته دوم خیلی بیشتر از بازار خودروهای صفر کیلومتر است.

* سدان و هاچبک حاکمان بازار اتومبیل در دنیا؛ خودروهای سدان (چهار درب) و هاچبک (بدون صندوق) ۸۰ درصد خودروهای به فروش رسیده دنیا را شامل می‌شوند.

*رانندگان متاهل دنیا: در اروپا در حالی که همچنان افراد مسن به استفاده از خودرو ادامه می‌دهند، در بین جوانان، نسبت متاهل‌ها از ۹۲ درصد به ۷۹ درصد کاهش یافته است. فقط در انگلستان تعداد رانندگان مسن بالای ۷۰ سال که زیر سایه همین گروه رانندگان متاهل نیز هستند از مرز ۴ میلیون گذشته است. به کمک رانندگان زن نیز بر آمار رانندگان متاهل افزوده شده است به طوری که در انگلستان از هر ۱۰۰ راننده، ۶۶ نفر آنها زن هستند. طبق این بررسی‌ها در کشورهای پیشرفته دنیا از هر پنج راننده جوان فقط یک نفر آنها متاهل است.

* میانگین مسافت طی شده در ماه برای هر خودرو ۱۰۰۰ کیلومتر است؛ در بیرون از آمریکا میانگین مسافت طی شده هر خودرو در ماه برابر با ۱۰۰۰ کیلومتر است. در اروپا به طور میانگین در سال ۲۰۰۵ یک اتومبیل در سال، ۱۳۴۵۷ کیلومتر راه می‌پیماید. این ارقام در سال ۲۰۱۲ طبق منابع معتبر به ۱۲۲۸۱ کیلومتر رسیده است. و اکنون نیز کیلومترسنج خودروهای دسته دوم در دنیا حاکی از همان آمار است.

*فرسودگی خودروها در ترکیه! در ترکیه پارکینگ‌ها مملو از خودروهای فرسوده و مسن شده است و از هر ۱۰۰۰ خودرو ۱۷۰ خودرو ساقط و فرسوده است. طبق آمار اعلام شده در پایان سال۲۰۱۵، ۳۷ درصد خودروهایی فرسوده ۱۶ ساله و ۲۶ درصد آنها نیز شامل خودروهای با عمر بالای ۲۰ سال هستند. حتی برنامه‌هایی تشویقی دولت برای تعویض خودروهای فرسوده با خودروهای صفر زیاد سودمند نبوده است.

* ۵۵درصد خودروهای سواری را خودروهای دیزل شامل می‌شوند؛ در اروپا تکنولوژی خودروهای دیزل بدون توجه به مسائل زیست محیطی، دوباره در وضعیت رسیدن به بالاترین ارقام فروش است. بیشترین وسایل نقلیه دیزلی، در فرانسه و سپس در آلمان هستند.

لازم به ذکر است چینی‌ها در حال تفکر و پیدا کردن راه حل‌هایی پیرامون این امر یعنی خودروهای دیزلی بی‌کیفیت‌شان هستند و در برزیل هم ممنوعیت دیزلی وجود دارد و فقط وسایل نقلیه تجاری می‌توانند به‌صورت دیزلی مورد استفاده قرار گیرند.

«فرصت امروز» دلایل توسعه نیافتگی صنعت خودرو را بررسی می‌کند

سال‌های طلایی از دست رفت

«صنعت خودروی ایران به‌دلیل از دست دادن سال‌های طلایی، دیگر نباید بر روش‌های گذشته توسعه تاکید کند.» این اخطاری است که یکی از کارشناسان صنعت خودرو، برای جلوگیری از انحراف بیشتر در مسیر توسعه صنعت خودروی ایران بیان می‌کند. سابقه صنعت خودرو در ایران دو برابر قدمت این صنعت در کشورهای رقیب آسیایی است اما نواقص دومین صنعت بزرگ ایران نیز دوبرابر همین رقباست که نتیجه‌اش انتقادات پررنگ افکار عمومی است که امروز خودروسازان ایرانی را نشانه می‌رود. حالا با برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی و سهم بالای صنعت خودرو در اقتصاد ایران، این پرسش مطرح است که چگونه می‌توان به توسعه یافتگی رسید؟ با حسن کریمی سنجری، کارشناس صنعت خودرو در همین زمینه گفت‌وگو کرده‌ایم.

عکس: آرزو بیات/ فرصت امروز

اصولا مفهوم توسعه در خودروسازی به چه معناست؟

واژه «توسعه» درمقابل «رشد» مفهوم پیدا می‌کند. درواقع تفاوت محسوسی بین «توسعه صنعت خودروسازی» در مقابل رشد آن وجود دارد. اگر توسعه به مفهوم «رشد متوازن و یکپارچه همه عناصر تشکیل‌دهنده یک ساختاردرمقایسه باشاخص‌های تعریف شده» تعبیرشود باید گفت که «توسعه در صنعت خودرو یعنی رشد همه جنبه‌های صنعت خودروسازی از طراحی و مدلینگ گرفته تاتولید، بازاریابی و فروش باهم وبه یک میزان آن‌هم در مقایسه با شاخص‌های تعریف شده توسعه درصنعت خودروسازی دنیا». با این تعریف می‌توان گفت درست است که ما ازنظرتعداد تولید رشد کرده‌ایم به‌طوری‌که درسال‌هایی حتی جزو ۲۰تولید کننده بزرگ خودرو در دنیا قرار گرفته‌ایم اما در مقایسه با تغییرات اساسی صورت گرفته درمفاهیم و استراتژی‌های صنعت خودروی دنیا و همچنین درزمینه کیفیت طراحی و ساخت خودرو پیشرفتی نداشته که در برخی جنبه‌ها نسبت به گذشته خودمان هم پسرفت داشته‌ایم.

به‌شاخص‌های توسعه‌یافتگی در صنعت خودرو اشاره کردید، این شاخص‌ها کدامند؟

شاخص‌های مختلفی دراین زمینه وجود دارد که من به دو مورد از مهم‌ترین آنها اشاره می‌کنم. یکی ازاصلی‌ترین شاخص‌ها عبارت است از «میزان قابلیت فروش یک خودرو دربازارهای خارجی»، به‌عبارتی«ضریب نفوذ صادرات خودرو». درمورد خودروسازی ایران می‌توان این‌گونه مطرح کرد که درست است تعداد تولید و فروش خودرو درمقاطعی رشد داشته ولی به‌دلیل اینکه این رشد ازجنس توسعه نبوده بنابراین شرایط صادرات را هم نداشته است. یکی دیگر ازشاخص‌های توسعه‌یافتگی درصنعت خودرو، میزان رفاهی است که مشتریان داخلی درمراحل مختلف ابتیاع و بهره‌برداری ازیک خودرو درمقایسه با نمونه‌های خارجی، از آن برخوردارند. بامقایسه این دوشاخص می‌بینیم که برآورد میزان دستیابی به توسعه در صنعت خودروسازی برخلاف رشد، تنها به سنجش کمی دستاوردها بسنده نمی‌کند، بلکه برای توسعه باید بردستاوردهای واقعی که ممکن است تشخیص آنها تنها ازطرق غیرکمی و مفهومی امکان‌پذیر باشد نیز متمرکز شد.

به‌عنوان مثال یکی از نشانه‌های توسعه نیافتگی صنعت خودروسازی ایران در مقایسه با دنیا، عدم برخورداری ازیک «بازار تعادلی» و بهتر بگویم «بازار رقابتی» است. مهم‌ترین نشانه آن‌هم وجودتعرفه واردات خودرو است.

صحبت از تعرفه واردات به میان آمد، چه ارتباطی بین تعرفه وتوسعه نیافتگی صنعت خودرو وجود دارد؟

اجازه بدهید پاسخ سوال‌تان را با یک سوال شروع کنم. «آیا اگربا شرایط فعلی کسب وکار در خودروسازی ایران، تعرفه واردات را حذف کنیم صنعت خودروسازی ایران دوام خواهد آورد؟» پرواضح است که پاسخ منفی است. درحال حاضر ما درکدام جنبه یک خودرو رقابتی هستیم. قیمت، کیفیت، رفتار بامشتری و یاساختار، کدام یک؟ پاسخ روشن است در هیچ یک ازموارد نامبرده مزیت نداریم که اگر داشتیم دردوران تحریم وبا ارزی که درمدت زمان کوتاهی سه‌برابر شد یعنی هزینه ورود به بازارایران سه برابرافزایش یافت، خودروهای چینی باسطح کیفی پایین قادرنبودند بازارایران را به‌راحتی تصاحب کنند. البته دلیل این موضوع تنها مربوط به توسعه نیافتگی صنعت خودرو نمی‌شود، بلکه به شرایط غیرمنصفانه «فضای کسب‌وکار» خودروسازی درایران نیز ربط دارد. در واقع خودروسازی درایران ازیک «بازار تعادلی» برخوردار نیست. مثلا هزینه پول درایران بالغ بر ۲۰ حتی درمقاطعی تا ۳۰ درصد هم بوده، درحالی‌که در دنیا اگر صفرنباشد زیر۲ درصد است. بااین توضیحات می‌توان پاسخ شما را این‌گونه داد که «وجود تعرفه واردات ودفاع خودروسازان ازآن نشانه توسعه‌نیافتگی صنعت خودروسازی درایران است نه دلیل آن».

حالاسوالی پیش می‌آید که چراصنعت خودروی ایران به‌رغم سابقه‌اش نتوانسته آنگونه که باید به توسعه برسد؟

دلایل متعددی برای این موضوع وجود دارد. یکی از مهم‌ترین دلیل‌ها شایداین باشد که صنعت خودروسازی ایران البته درطول عمر پس از انقلاب خود فاقد یک استراتژی واحد و مشخص برای توسعه بوده است و این خود ناشی از تسلط و حاکمیت نوعی مدیریت دولتی در طول این سال‌ها بوده که من اسمش را «مدیریت سیاسی» می‌گذارم. «مدیریت سیاسی» با «مدیریت دولتی مبتنی بر انتفاع» تفاوت دارد، چرا که درمدیریت دولتی مبتنی بر انتفاع، دولت برای سودآوری بیشتربنگاه اقتصادی تحت حاکمیت خود تلاش می‌کند از افراد متخصص ترجیحا فاقد گرایش‌های سیاسی استفاده کند درحالی‌که در «مدیریت سیاسی» دولت تصمیم می‌گیرد به‌دلایل مختلف از جمله میزان بهره‌برداری سیاسی و مالی که می‌تواند از یک بنگاه اقتصادی برخوردار شود از افراد مورد اعتماد سیاسی نزدیک به خود برای مدیریت بنگاه‌های اقتصادی مهم استفاده کند. این‌گونه افراد به‌دلیل اینکه تخصص کافی ندارند مجبورند بیشتر رفتارهای پوپولیستی و سطحی از خودشان بروز دهند و قطعا عجله آنها برای رسیدن به اهداف کوتاه‌مدت باعث می‌شود فرصت سرمایه‌گذاری متوازن روی زیرساخت‌ها که اصلی‌ترین الزام برای توسعه یک بنگاه یا صنعت است از دست برود. دقیقا همین اتفاقی که برای صنعت خودروسازی ایران افتاده است. اما در مدیریت دولتی مبتنی برانتفاع، چون اهداف دولت برای توسعه درمثلاصنعت خودروسازی مشخص است لذا مدیریا مدیرانی انتخاب می‌شوند که اولا با این اهداف آشنا باشند ودوما برای رسیدن به اهداف توسعه دارای تجربه وتخصص کافی باشند. ولی شما نگاه کنید تقریبا بیشترمدیران ارشدی که درخودروسازی دولتی منصوب شدند یا تخصص کافی دراین صنعت نداشته‌اند یا به اندازه کافی دارای تجربه نبوده‌اند ویا اینکه تجربه و تخصص کافی داشتند ولی معذوریت‌های سیاسی و نگاه‌های حزبی اجازه نداده برنامه‌ها وانتصابات زیرمجموعه خود را براساس توسعه چیدمان کنند. این موضوع شایدمهم‌ترین دلیل توسعه نیافتگی صنعت خودروسازی ایران باشد که هیچوقت به آن جدی پرداخته نشده است. شاید همین دلیل باعث شد وزیر صنعت استفاده از مدیر متخصص وارداتی را برای صنعت خودروی کشور پیشنهاد داد ولی عده‌ای بدون دقت فقط مخالفت کردند.

در دنیا واقعا این‌گونه نیست. به‌عنوان مثال شما توجه کنید شخصی به‌نام «لی‌آیاکوکا» که سال‌ها مدیرارشد شرکت فورد و سپس شرکت کرایسلر بوده، از دوران کارآموزی دراین شرکت استخدام شده وبه مرور رشد کرده تا به سمت مدیرعاملی شرکت فورد رسیده به‌طوری‌که فکر می‌کنم درسال ۱۹۹۳ بود که به‌عنوان یکی از سه مدیر برترایالات متحده انتخاب شد. البته در ایران وبا همین مدیریت سیاسی هم بوده‌اند افرادی که عملکرد نسبتا قابل قبولی از خود بروز داده‌اند.

صنعت خودروی کشور ما به‌جز حضور مدیران کارآمد به نقشه راه هم نیاز دارد؟

اگر صنعت خودروی ایران صاحب یک برنامه راهبردی قابل اجرا باشد به‌نحوی‌که این برنامه نتیجه نوعی خرد جمعی خارج شده از یک اتاق فکر پویا باشد، درآن‌صورت اگرتغییرات مدیریتی متناسب با ماهیت همین برنامه‌های راهبردی و به شکل تخصصی صورت گیرد ایرادی ندارد ولی مشکل اینجاست که صنعت خودروسازی ایران هیچوقت راهبرد و استراتژی مشخصی نداشته؛ بنابراین تغییرات مدیریتی در آن هم ناشی از نوع نگاه‌دولت‌ها وتقریباسیاسی‌بوده. نکته جالب صنعت خودروسازی ایران این است که با توجه به اینکه مدیر ارشد دوشرکت بزرگ خودروسازی ایران توسط دولت تعیین می‌شوند ولی با این شرکت‌ها از لحاظ قوانین تجارت مانند یک شرکت خصوصی برخورد می‌شود. این یعنی شما حق ندارید بدون درنظرگرفتن منافع دولت که اغلب هم این منافع سیاسی است هیچ تحول ساختاری درشرکت خودروسازی انجام بدهید و ازطرفی همه تعاملات مالی این شرکت‌ها ازجمله پرداخت تسهیلات، نظام بیمه ومالیات، برخوردهای قضایی و تعزیراتی مشابه شرکت‌های خصوصی است.

پس دولتی بودن صنعت خودروسازی ایران به‌خودی خود مانع توسعه نیست به‌شرطی که سیاسی نباشد منظور شما دقیقا همین است؟

بله، منظورم دقیقا همین است. برای اینکه نمونه‌های موفق دولتی چه درایران و چه درسایر کشورهای درحال توسعه داشتیم. مگرسیستم حاکم برصنعت موشکی ایران خصوصی است؟ البته نمی‌خواهم این موضوع را با خودروسازی مقایسه کنم فقط از لحاظ نوع تفکر مدیریتی می‌گویم آنجا موفق بودیم چون عارضه سیاسی کاری نداشتیم، هدف رشد وتوسعه بوده وموفق هم بودیم. یا درهمین ترکیه، توسعه دربخشی ازصنعت خودروسازی از طریق دولت اتفاق افتاده جدا ازاینکه تدوین راهبردهای اصلی توسعه صنعت خودروسازی ترکیه با خوددولت است. به‌عنوان مثال شرکت اویاک-رنو درسال ۱۹۶۹ بامشارکت شرکت فرانسوی رنو وشرکت اویاک که متعلق به نیروهای مسلح ترکیه است که درآن‌زمان حاکمیت دولت را هم دراختیار داشتند تشکیل شده وامروز سهم مهمی در ارزآوری ترکیه ازطریق تولید وصادرات خودرو برعهده دارد. یا شرکت بی‌ام سی که یکی از بزرگ‌ترین سازندگان وسایل نقلیه تجاری درترکیه است در سال ۲۰۱۳ توسط دولت (شرکت دولتی تی‌ام اس اف) خریداری و در حال حاضر دولتی است ولی مسیر توسعه را مطابق با راهبردهای تعریف شده این صنعت طی می‌کند.

صنعت خودرو وقطعه‌سازی ترکیه همین الان به اندازه میزان فروش نفت ما ارز وارد کشورشان می‌کنند. پس می‌بینیم دولتی بودن عارضه اصلی توسعه نیافتگی نیست، بلکه سیاسی بودن و سیاسی کاری معضل اصلی توسعه صنعت خودروسازی ایران است. به همین دلیل من عامل توسعه‌نیافتگی صنعت خودروی ایران را ابتدا خلأ یک جایگاه تصمیم‌گیر به‌عنوان اتاق فکر صنعت خودرو که بتواند مسیر توسعه صنعت خودروسازی ایران را لااقل برای ۱۰ سال تدوین و تضمین کند می‌دانم وسپس نحوه انتخاب مدیران ارشد ودخالت‌های سیاسی دربرنامه‌های استراتژیک وحتی تاکتیکی این مدیران. درحال حاضر استراتژی صنعت خودرو براساس اینکه چه کسی مدیر است وچه نوع تفکر سیاسی دارد تعیین می‌شود نه یک گروه کارشناسی واتاق فکر که تحولات مدرن خودروسازی را بدانند.

متن کامل در:
Forsatnet.ir

موتورسیکلت

تولید موتورسیکلت‌های کاربراتوری ممنوع می‌شود

معاون محیط‌زیست انسانی سازمان حفاظت محیط‌زیست گفت: توقف تولید موتورسیکلت کاربراتوری از اول مهرماه ۱۳۹۵ به تصویب کارگروه ملی مقابله با آلودگی هوا رسید.

به‌گزارش ایسنا، سعید متصدی در کارگروه‌ملی مقابله با آلودگی هوا گفت: با توجه به اینکه هر موتورسیکلت چهار تا پنج برابر خودرو استاندارد تولید آلایندگی دارد و با در نظر گرفتن تعداد موتورسیکلت‌های در حال تردد به‌ویژه در کلانشهرهای آلوده، ساماندهی و جایگزینی موتورسیکلت‌های کنونی با موتورهای برقی از ضروریات است.

معاون محیط زیست انسانی سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به تضمین رعایت استاندارد یورو ۳ در موتورسیکلت‌های انژکتوری گفت: جایگزین موتورسیکلت‌های کاربراتوری موتورسیکلت‌های برقی و انژکتوری هستند.

وی با اشاره به قیمت بالای موتورسیکلت‌های برقی تاکید کرد: به منظور ترغیب بهره‌برداران برای خرید و استفاده از موتورسیکلت‌های برقی نیازمند مشوق‌های تشویقی و بسته‌های حمایتی هستیم. فرصت داده شده به تولیدکنندگان موتورسیکلت، جهت تنظیم و تطبیق شرایط آنها برای حذف تولید موتور کاربراتوری است.

متصدی ضمن تاکید بر عزم دولت و سازمان حفاظت از محیط زیست بر حذف موتورسیکلت‌های کاربراتوری و جایگزینی آنها گفت: در این جهت سود واردات کلیه قطعات موتورسیکلت‌های برقی هیبریدی صفر شده است. جمع‌بندی تصمیمات اتخاذ شده در این کارگروه، در هیأت دولت به‌عنوان مصوبه حوزه موتورسیکلت‌ها مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

در ادامه این جلسه، امیرحسین قناتی، مدیر کل دفتر خودرو و نیرو محرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت با ارائه گزارشی از اقدامات صورت گرفته درجهت توقف تولید موتورسیکلت کاربراتوری، گفت: باوجود تلاش‌های صورت گرفته برای استانداردسازی موتورسیکلت‌های کنونی و تعیین ۲۷ شاخص و ضابطه که بدون رعایت آنها از سوی تولید کنندگان، شماره‌گذاری موتورسیکلت‌ها صورت نمی‌گیرد، باز هم نمی‌توانیم موتورسیکلت کاربراتوری را گزینه مناسبی برای تردد در شهرها بدانیم.

وی ضمن تاکید بر اینکه تعهد باید قابل انجام باشد، اظهار کرد: پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت توقف تولید موتورسیکلت کاربراتوری از اول مهرماه سال ۹۵ است. برخی اشکالات مطروحه در بحث موتورسیکلت‌ها مربوط به رفتار فردی و اجتماعی بهره‌برداران در استفاده از موتورسیکلت و نبود نظارت دقیق و جدی در این خصوص است.

مدیر کل دفتر خودرو و نیرو محرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه یکی دیگر از پیشنهادات مطروحه افزایش تعرفه واردات گمرکی موتورسیکلت کاربراتوری است، گفت: وزارت صنعت، معدن و تجارت به تمام تولیدکنندگان اعلام کرده است که هیچ گونه ثبت سفارشی در خصوص موتورسیکلت کاربراتوری نخواهد پذیرفت.

در بخش دیگری از این جلسه، داود کشاورزیان، معاون وزیر راه و شهرسازی و رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، اخذ مصوبه دولت برای توقف تولید موتورسیکلت کاربراتوری را پشتوانه‌ای مطمئن برای به نتیجه رسیدن این موضوع دانست و گفت: در کنار این موضوع باید نحوه برخورد با موتورسیکلت‌های آلاینده در حال تردد کنونی هم مشخص شود. سرهنگ احمد رستمی، معاون فنی مهندسی و خدمات ترافیک پلیس راهور ناجا نیز ضمن ارائه نظرات و پیشنهادات خود در این زمینه، گفت: حذف فاصله تعریف شده میان توقف تولید موتورسیکلت‌های کاربراتوری تا توقف شماره‌گذاری، اقدام موثری در کسب نتیجه بهتر است.

سیدجعفر تشکری هاشمی، معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری تهران هم در این جلسه با اشاره به تکنولوژی قدیمی و غیراستاندارد موتورسیکلت‌های کاربراتوری، اظهارکرد: آلودگی صوتی و هوا ناشی از تردد این موتورسیکلت‌ها به‌ویژه در تهران، در کنار آسیب‌ها و تخلفات اجتماعی که با این وسیله نقلیه صورت می‌گیرد، بهره‌برداری و استفاده از آن را غیرقابل توجیه می‌کند. وی ضمن اعلام آمادگی شهرداری تهران برای ارائه خدمات به موتورسیکلت‌های برقی همچون ارائه برق رایگان برای شارژ باتری موتورها، تخصیص پارکینگ‌های خاص برای حفاظت از موتورهای گرانقیمت برقی و تخصیص کمک مالی و وام بلاعوض برای خرید موتور برقی، تاکید کرد: در کنار موتور برقی، حمایت از دوچرخه برقی نیز باید در دستور کار قرار گیرد. یکی دیگر از پیشنهادات نیز افزایش سختگیری‌ها و نظارت بر معاینه فنی موتورسیکلت‌های کنونی است.

وی درباره حذف ۱۰ میلیون موتورسیکلتی که در حال حاضر در حال تردد و ایجاد آلایندگی هستند، گفت: دولت می‌تواند با ایجاد زیرساخت و فرآیندی مشابه خروج خودروهای فرسوده، به حذف این موتورسیکلت‌ها پس از توزیع موتور برقی اقدام کند.

تشکری هاشمی یادآوری کرد: یکی از مهم‌ترین دستورالعمل‌های جلسه دی ماه شورای عالی ترافیک، تدوین دستورالعمل سختگیرانه برای ساماندهی موتورسیکلت‌هاست.

به گزارش ایسنا، مهدی نیکدار، رئیس ستاد مدیریت حمل‌ونقل و سوخت کشور نیز گزارشی از روند خروج خودروهای فرسوده ارائه داد و گفت: یکی از مهم‌ترین اقدامات در سال جاری، اسقاط وانت باری، مینی بوس، اتوبوس، کامیون‌های سبک، متوسط، سنگین و کشنده است.

وی افزود: با توجه به میزان آلایندگی بالای وسایل نقلیه سنگین و معادل‌سازی‌های صورت گرفته در این زمینه، این اقدام بسیار تاثیرگذار و مهم خواهد بود و باوجود کاهش کمی تعداد اسقاطی‌ها در سال جاری، به لحاظ کیفی، ارقام بزرگ‌تر شده است.

معاینه فنی

خودروهای «پلیس»، معاینه فنی دارند یا ندارند؟

«خودروهای پلیس معاینه فنی ندارند» همین یک جمله قائم مقام ستاد معاینه فنی شهر تهران کافی بود تا مقامات مختلف نیروی انتظامی درباره صحت این سخنان، مورد پرسش خبرنگاران قرار بگیرند، اما این ادعا چقدر واقعیت دارد.

به گزارش ایسنا، نواب حسینی‌منش، قائم مقام ستاد معاینه فنی شهر تهران صبح روز دوشنبه در نشستی خبری گفته بود که «هیچ خودروی پلیسی به مراکز معاینه فنی مراجعه نکرده و این نشان می‌دهد که آنها اعتقادی به معاینه ندارند و حتی در سخنان‌شان معاینه فنی را کاغذپاره می‌نامند.» کمتر از یک ساعت از انتشار این سخنان نگذشته بود که سردار سعید منتظرالمهدی، سخنگوی ناجا در نشست خبری‌اش به این موضوع واکنش نشان داد و گفت: «ماشین‌هایی که در شهر تردد می‌کنند باید معاینه فنی داشته باشند، البته برخی خودروهای پلیس شخصی هستند که آنها نیز باید طبق قانون معاینه فنی داشته باشند و اینطور نیست که یک نفر بگوید این خودرو نظامی است پس معاینه فنی نیاز ندارد، ضمن اینکه اگر خودروهای عملیاتی، اتوبوس‌ها و مینی‌بوس‌های نیروی انتظامی نیز آلایندگی داشته باشند، باید رفع شود. البته باید بگویم که خودروهای ما فرسوده نیستند، اما اگر براساس قوانین کشور پنج سال از عمر تولیدشان گذشته باشد باید طبق قانون و ضوابط، معاینه فنی‌ها را دریافت کنند.»

خودروهای گشتی پلیس معاینه فنی دارند؟

خودروهای گشت و کلانتری‌ها نیز با توجه به تعداد بالایشان در مظان اتهام شراکت در آلودگی هوا قرار داشتند همین موضوع و کیفیت معاینه فنی این خودروها از سردار شرفی، رئیس پلیس پیشگیری ناجا مورد پرسش قرار گرفت و او در این‌باره به ایسنا گفت: معاینه فنی تمام خودروها در ایران هرطور که باشد معاینه فنی خودروهای پلیس نیز همان‌طور است و باید همان مولفه‌ها در آن رعایت شود. ضمن اینکه قوانین سختگیرانه‌تری نیز برای خودروهای پلیس وجود دارد و تمام خودروهای گشتی، یگان امداد و... در سراسر کشور معاینه فنی دارند و هربار مورد بررسی نیز قرار می‌گیرند.»

واکنش‌ها به سخنان قائم مقام ستاد معاینه فنی شهر تهران از سوی پلیس ادامه یافت و سردار تقی مهری، رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی را نیز مجبور به توضیح کرد. مهری در متنی که مرکز اطلاع‌رسانی پلیس راهور ناجا در اختیار رسانه‌ها قرار داد، گفته است: «علت عدم مراجعه ما به مراکز معاینه فنی عادی، طبقه‌بندی‌هایی است که ستاد کل برای خودروهای نظامی مشخص کرده است.»

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۴
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

شنبه | ۱۹ دی ۱۳۹۴ | شماره ۴۱۴ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

هوای تهران، بارانی اما ناسالم

براساس تحلیل آخرین داده‌ها و نقشه‌های پیشیابی هواشناسی، سامانه بارشی از غرب کشور وارد شده و موجب بارش باران، برف و وزش‌باد در شمال غرب، غرب، جنوب غرب، دامنه‌های مرکزی و جنوبی زاگرس و دامنه‌های جنوبی البرز می‌شود. از بعداز ظهر شنبه فعالیت این سامانه به‌تدریج به مرکز، جنوب، شمال و شمال شرق کشور گسترش می‌یابد، یکشنبه این سامانه در سواحل دریای خزر و شمال شرق کشور فعال خواهد بود و به‌تدریج اوایل دوشنبه این سامانه از مرزهای شرقی کشور گذر خواهد کرد. در بعضی ساعات روز جمعه در استان‌های اردبیل، گیلان و خوزستان وزش باد شدید پیش‌بینی می‌شود، روز یکشنبه خلیج‌فارس مواج خواهد بود. براساس این گزارش، آسمان تهران روز شنبه ابری و همراه با بارش باران و برف در پاره‌ای نقاط مه‌آلود پیش‌بینی می‌شود. این درحالی است که براساس داده‌های به دست آمده از ایستگاه‌های سنجش آلودگی هوای تهران وضعیت هوای پایتخت‌نشینان با شاخص کیفی ۱۰۷برای ذرات معلق کمتر از ۲.۵میکرون در شرایط ناسالم برای گروه‌های حساس جامعه قرار دارد. ازاین رو توصیه شده است که سالمندان، کودکان و بیماران قلبی، ریوی و تنفسی از حضور در فضای آزاد در مواقع غیرضروری خودداری کنند.

شرایط برای اجرای برجام فراهم است

«وانگ یی» و «جان کری» وزیران امور خارجه چین و آمریکا در یک گفت‌وگوی تلفنی آخرین تحولات مربوط به خاورمیانه، مذاکرات هسته‌ای ایران و جدیدترین مراحل اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) را بررسی کردند.

«وانگ یی» و «جان کری» در این گفت‌وگو که شب پنجشنبه صورت گرفت، از روند اجرای کارهای مربوط به توافقنامه هسته‌ای ایران و کشورهای ۱+۵ ابراز رضایت و بر تحقق دقیق مفاد آن تاکید کردند. وزیران خارجه چین و آمریکا یادآور شدند که اوضاع به‌خوبی پیش می‌رود و شرایط برای اجرای توافقنامه فراهم است.

آنان با تقدیر از تلاش‌های خوب صورت گرفته از جانب ایران در جهت اجرای توافقات صورت گرفته، از دیگر کشورهای ذی‌ربط نیز خواستند به همکاری‌های خود تا کسب نتیجه نهایی همچنان ادامه دهند. بررسی آخرین وضعیت خاورمیانه و شرایط پیش آمده بعد از اقدام یکجانبه عربستان سعودی در قطع روابط دیپلماتیک با ایران نیز از دیگر محورهای گفت‌وگوی طرفین بوده است. پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت امور خارجه چین با انتشار گزارشی در این خصوص نوشت: طرفین همچنین جدیدترین تحولات شرق آسیا از جمله اعلام اخیر کره شمالی مبنی بر انجام آزمایش موفقیت‌آمیز بمب هیدروژنی را نیز بررسی کرده‌اند. کره شمالی روز چهارشنبه شانزدهم دی‌ماه با انتشار بیانیه‌ای رسمی از انجام نخستین آزمایش بمب هیدروژنی خود که می‌گوید قدرتی به‌مراتب بالاتر از یک بمب اتمی دارد، خبر داد. آنان همچنین تاکید داشتند که همکاری‌های دوکشور بعد از این آزمایش باید بیش از گذشته شود و طرفین باید ارتباطات نزدیک‌تری در خصوص برخی مسائل با یکدیگر داشته باشند.

«وانگ یی» وزیر امور خارجه چین نیز در این گفت‌وگو از حمایت قاطع دولت پکن بر لزوم اجرای خلع سلاح هسته‌ای در شبه جزیره کره خبر داد و از همه کشورهای منطقه خواست به اجرای قطعنامه‌های سازمان ملل پایبند باشند. او به همتای آمریکایی‌اش گفت که چین قویا بر لزوم حفظ و تقویت صلح و ثبات در شبه‌جزیره تاکید دارد و در این زمینه مایل به همکاری با تمامی طرف‌هاست.

تفکیک ۲۲ درصدی زباله خشک در منطقه ۱۸ تهران

وحید نوروزی، شهردار منطقه ۱۸ از تفکیک ۲۲ درصدی زباله خشک در سطح منطقه خبر داد و گفت: در حوزه تفکیک زباله خشک به عدد ۲۲ درصد رسیده‌ایم. یعنی ۲۲ درصد زباله‌های جمع‌آوری شده، تفکیک شده‌اند. این مسئله هم به معنای بهبود شرایط زیست‌محیطی و هم ارتقای شرایط فرهنگی است.

نوروزی در ادامه با انتقاد از ایستگاه ناتمام راه‌آهن تهران – تبریز، گفت: در دولت پیشین ریل‌گذاری این مسیر آغاز، اما فعالیت عمرانی در آن نیمه‌کاره رها شد. طبقه پایین که قرار بود به پارکینگ تبدیل شود، محل اسکان کارتن‌خواب‌ها و معتادان شده و معضلاتی را برای شهروندان ایجاد کرده است. معضل دیگر ما معادن شن و ماسه است که براساس قانون مصوب سال ۶۵، این معادن باید از منطقه شهری خارج شود. اصلاح این دو مورد می‌تواند در زمینه کاهش آسیب‌ها بسیار موثر باشد.

زباله‌گردها از سطح شهر تهران جمع آوری می‌شوند

حسین جعفری، مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری تهران با بیان اینکه زباله‌گردها یا حتی افراد معتاد بعضی از کیسه‌های داخل مخازن را پاره می‌کنند، گفت: اگر من به‌عنوان شهروند زباله خود را ساعت ۹ شب در مخازن قرار دهم، به دلیل مراجعه کارگران خدمات شهری بعد از آن جهت تخلیه مخازن، دیگری فرصتی به این افراد داده نمی‌شود تا کیسه‌های زباله را پاره کنند. او با اشاره به اینکه برنامه‌هایی را برای اصلاح وضعیت مخازن داریم، ادامه داد: در برنامه‌های بلندمدت میزان زباله در مبدا تولید، کاهش می‌یابد. جعفری با بیان اینکه اگر بتوانیم مخازن پسماند را به داخل پارکینگ آپارتمان‌ها و برج‌های مسکونی ببریم، می‌شود به کسی اجازه نداد که در غیراز ساعات مقرر، زباله‌ای در داخل مخازن قراردهد، گفت: البته سرایدار ساختمان‌ها یا هیات‌مدیره آپارتمان‌های مسکونی باید در این خصوص همکاری‌های لازم را داشته باشند.

فراخوان مشمولان دیپلم و زیردیپلم در دی‌ماه سال جاری

سازمان وظیفه عمومی ناجا ضمن فراخوان کلیه مشمولان غایب و غیرغایب متولد ۱۳۵۵ تا پایان دی‌ماه ۱۳۷۶ برای انجام خدمت دوره ضرورت، طی اطلاعیه‌ای اعلام کرد: کلیه مشمولان دیپلم و زیر دیپلم سال‌های مذکور که برگ آماده به خدمت به تاریخ نوزدهم دی‌ماه سال ۱۳۹۴ دریافت کرده‌اند، باید در ساعت و محلی که توسط سازمان وظیفه عمومی ناجا در برگ معرفی‌نامه مشمولان به مراکز آموزش نیروهای مسلح اعلام شده، حضور یابند. کلیه مشمولان دیپلم و زیردیپلم غایب و غیرغایب استان تهران که دارای برگ آماده به خدمت به تاریخ دی‌ماه سال ۱۳۹۴ هستند باید رأس ساعت ۶ صبح روز شنبه مورخ ۹۴/ ۱۰/۱۹ به محل و مراکزی که توسط سازمان وظیفه عمومی ناجا در قالب برگ معرفی‌نامه مشمولان به مراکز آموزش ابلاغ شده است حضور یابند تا به خدمت دوره ضرورت اعزام شوند.

کلیه مشمولان دیپلم و زیردیپلم غایب و غیرغایب که دارای برگه آماده به خدمت به تاریخ دی ماه سال ۱۳۹۴ هستند رأس ساعت ۷صبح شنبه مورخ ۹۴/۱۰/۱۹ به معاونت وظیفه عمومی استان محل سکونت مراجعه کنند تا به خدمت دوره ضرورت اعزام شوند. لازم به ذکر است، عدم حضور به‌موقع در زمان و محل‌های تعیین شده غیبت محسوب می‌شود.

اخبار انتخاباتی

محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه ضمن تشکر از گروه‌ها و افرادی که اقدام به ایجاد کانال‌ها و صفحات ویژه به‌نام ایشان در فضای مجازی کرده‌اند یکبار دیگر تاکید کرد هیچ ارتباطی با این صفحات و کانال‌ها ندارد و اداره‌کنندگان آنها را نمی‌شناسد. یک صفحه تایید شده در توییتر و یک صفحه تایید شده در فیس‌بوک داشته و در هیچ محیط مجازی دیگر حضور و فعالیت ندارد. ظریف ضمن احترام به همه افراد، احزاب و جناح‌هایی که در چارچوب قانون برای حضور در انتخابات فعالیت می‌کنند تاکید کرد که وی و وزارت امور خارجه به‌عنوان دستگاه حاکمیتی فراجناحی که مسئول پیگیری اهداف ملی در صحنه بین‌المللی است، طبق مقررات اساسنامه خود به هیچ وجه در مسائل داخلی دخالت نکرده و مجاز به همراهی یا مخالفت با افراد و احزاب و گروه‌های سیاسی در انتخابات نیست. محمدجواد ظریف ضمن تاکید بر اهمیت برگزاری انتخابات پرنشاط به‌عنوان مهم‌ترین پشتوانه مردمی جمهوری اسلامی ایران در پیگیری اهداف سیاست خارجی خود در شرایط حساس کنونی، اظهار امیدواری کرد: ملت بزرگ و فهیم ایران با حضور گسترده و هوشمندانه در دو انتخابات پیش رو بار دیگر همچون خرداد ۹۲ حماسه‌ای از مردم‌سالاری دینی، اقتدار ملی و انتخاب هوشمندانه را به ثبت رسانده و دولت را در پیگیری بهتر منافع ملی در سطح بین‌المللی یاری کنند.

پس از بررسی صلاحیت نامزدهای دهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی، ایراداتی به مدرک تحصیلی جواد خیابانی، گزارشگر ورزشی از سوی هیأت اجرایی این انتخابات در حوزه کرج وارد شد که پس از چند روز وزارت علوم این مسئله را رد و مدرک تحصیلی خیابانی را تایید کرد تا نام او به جمع نامزدهای انتخابات مجلس شورای اسلامی باز گردد.

رضا سیار فرماندار قم از رد صلاحیت ۱۶ داوطلب کاندیداتوری در انتخابات مجلس شورای اسلامی از حوزه انتخابیه قم توسط هیأت اجرایی خبر داد. رضا سیار، با اشاره به آمار نهایی تایید صلاحیت‌شدگان کاندیداهای مجلس شورای اسلامی توسط هیأت اجرایی انتخابات استان، اظهار داشت: بعد از پیگیری‌های مستمر و بررسی‌ها و نشست‌های متعدد، هیأت اجرایی بررسی صلاحیت کاندیداهای مجلس شورای اسلامی در استان قم، فعالیت خود را به پایان رساند. از مجموع ۱۶۱ نفری که ثبت نام‌شان از حوزه انتخابیه قم قطعی شده بود، پنج نفر انصراف خودشان را اعلام کردند که مورد قبول هیأت اجرایی قرار گرفت. تعداد ۱۶ نفر از داوطلبان کاندیداتوری در انتخابات مجلس شورای اسلامی از حوزه انتخابیه استان قم نیز با استناد به مستندات، مدارک و استعلام از مراجع چهارگانه مندرج در قانون، صلاحیت‌شان توسط هیأت محترم اجرایی انتخابات استان قم تایید نشد. مجموعا ۱۴۰ نفر نیز صلاحیت‌شان مورد تایید هیأت اجرایی انتخابات استان قم قرار گرفت که پرونده این افراد تحویل شورای نگهبان و هیأت نظارت بر انتخابات استان قم شد. سیار با بیان اینکه دلایل ردصلاحیت ۱۶ نفری که از نظر هیأت اجرایی انتخابات استان قم ردصلاحیت شدند، به آنها ابلاغ شده‌است، گفت: رد صلاحیت‌شدگان توسط هیأت اجرایی انتخابات استان قم، اگر اعتراضی به نحوه بررسی صلاحیت خود توسط هیأت اجرایی دارند، فرصت دارند تا ۱۹ دی‌ماه، به هیأت نظارت استان قم مراجعه کرده و مراتب اعتراض خود را ارائه کنند. فرماندار قم در پایان خطاب به شهروندان استان قم گفت: از آنجا که فاصله زیادی تا روز ۷ اسفندماه که روز برگزاری انتخابات باشد وجود ندارد و از طرفی اخذ رأی فقط از افرادی صورت خواهد گرفت که شناسنامه آنها عکس‌دار باشد، لذا از شهروندان می‌خواهیم که با مراجعه به ادارات ثبت احوال، نسبت به عکس‌دار کردن شناسنامه خود اقدام کنند.

سیاست

تظاهرات در عربستان و زادگاه شیخ نمر

ناآرامی در مناطق شرقی عربستان و منطقه قطیف زادگاه شیخ نمر باقرالنمر روحانی برجسته عربستان که روز شنبه گذشته دولت ریاض وی را اعدام کرد، همچنان ادامه دارد.

دویچه‌وله فارسی پنجشنبه‌شب در گزارشی به شرح زیر نوشت: هر شب عده‌ای از اهالی استان القطیف تظاهرات و تجمع می‌کنند و ناظران بیم دارند که این وضعیت به مسیر بهار عربی در سال ۲۰۱۱ سوق یابد. خبرگزاری رویترز در گزارشی، به ترسیم شرایط استان القطیف و دامنه اعتراض‌های شیعیان به اعدام شیخ نمر باقرالنمر پرداخته است. یک شخصیت سیاسی در القطیف به خبرگزاری رویترز گفته که مردم منطقه به‌شدت برانگیخته هستند.

شماری از تاسیسات نفتی عربستان نیز در اطراف این منطقه قرار دارند و گروهی از ساکنان آن کارکنان شرکت نفتی آرامکو هستند. شیعیان عربستان بین ۱۰ تا ۱۵درصد جمعیت این کشور را تشکیل می‌دهند. دویچه‌وله توضیح داد: رویترز می‌نویسد احتمال حمله به تاسیسات نفتی عربستان در منطقه منتفی است و نیروهای امنیتی عربستان با توجه به مسالمت‌آمیز بودن تظاهرات تاکنون رفتاری مداراجویانه با آنها داشته‌اند. شاهدان ماجرا به خبرگزاری رویترز گفته‌اند که در تظاهرات روز سه شنبه ۵ ژانویه، زره‌پوش‌های نیروهای امنیتی به سوی تظاهرکنندگان تیراندازی کرده‌اند. در شبکه‌های اجتماعی نیز فیلم‌هایی به اشتراک گذاشته شده که صحنه‌هایی از ماجرا را نشان می‌دهد. در بعضی صحنه‌ها شعارهایی علیه خانواده سلطنتی سعودی به گوش می‌خورد.

تیتر اخبار

- یک منبع آگاه در وزارت امور خارجه ضمن تکذیب خبر احضار سفیر ایران در ترکیه به وزارت امور خارجه این کشور گفت: سفیر ایران در ترکیه به درخواست خود از وزارت امور خارجه ترکیه درخواست ملاقات کرده است.
- ابراهیم جعفری، وزیر خارجه عراق در ادامه سفر منطقه‌ای خود شامگاه پنجشنبه وارد کویت شد و رایزنی‌های منطقه‌ای خود را از سه روز پیش با هدف کاهش تنش‌های منطقه‌ای اخیر از تهران آغاز کرده است.

وزارت بهداشت فلسطین روز جمعه شمار شهدای فلسطینی را از آغاز انتفاضه سوم مردم فلسطین (نهم مهر) تاکنون ۱۴۹ شهید اعلام کرد

جامعه

اقدامات پلیس آلمان در برابر تعرض‌های اخیر به زنان

ماجرای تعرض و آزار زنان در کلن و چند شهر دیگر آلمان به‌ویژه در مراسم جشن شب سال نو میلادی ابعاد گسترده‌تری یافته است. نوک‌تیز انتقادات در آلمان به‌ویژه متوجه پلیس فدرال این کشور است که متهم به اهمال و کم‌کاری در برخورد با عاملان این مزاحمت‌ها و آزارهای جنسی است.

آنگلا مرکل، صدر اعظم آلمان روز پنجشنبه گفت: باید یادآوری کنم که بنا بر تصمیم قبلی، وزارت کشور پلیس فدرال را با استخدام ۴۰۰۰ نیروی جدید، قدرتمندتر خواهد کرد. این پاسخ مهمی به انتقادهاست. ما بار دیگر باید به اصل همزیستی و بنیادهای فرهنگی جامعه آلمان فکر کنیم. مردم انتظار دارند که ما در مورد چنین مشکلاتی به صحبت بسنده نکنیم، زیرا بعد از صحبت باید وارد عمل شد. به گزارش یورونیوز، «ولفگانگ آلبرس»، رئیس پلیس کلن که بیش از همه مورد انتقاد مطبوعات قرار گرفته است در دفاع از عملکرد پلیس گفت: تاکنون ۱۶ مظنون شناسایی شده‌اند و یگان‌های تحقیقاتی کار خود را در این زمینه ادامه می‌دهند. کار ساده‌ای نیست چون کیفیت همه تصاویر به دست آمده خوب نیست. صحبت‌های شاهدان بسیاری نیز باید شنیده شود. این کاری است که مأموران ما در حال حاضر دارند انجام می‌دهند. ما از زمانی که نیاز به نتیجه‌گیری سریع‌تر پیدا کردیم مشخصا تعداد پرسنل‌مان را افزایش دادیم. شایعاتی نیز در مورد دست داشتن مهاجران خارجی در ماجرای مزاحمت‌های خیابانی برای زنان در آلمان مطرح است.

تیتر اخبار

- مرتضوی، سخنگوی سازمان امداد و نجات از حمله گراز به اهالی یک منطقه در محور کوهستانی کوهرنگ به دشت لاله در استان چهارمحال و بختیاری و مصدومیت ۳ نفر از هموطنان در این حادثه خبر داد.
- مقامات ترکیه از کشف یک کارگاه تولید جلیقه‌های نجات تقلبی در شهر «ازمیر» که یکی از محل‌های عبور مهاجران غیرقانونی است خبر دادند.

هواشناسی هند اعلام کرد که مه غلیظ صبح جمعه ۸ ژانویه ۲۰۱۶ در دهلی‌نو، تعدادی از پروازهای این شهر را به تاخیر انداخت

فرهنگ

هریسون فورد پول‌سازترین بازیگر تاریخ باکس‌آفیس آمریکا شد

هریسون فورد بازیگر فیلم «جنگ ستارگان: نیرو بیدار می‌شود» به‌عنوان پول‌سازترین بازیگر باکس آفیس آمریکا شناخته شد، هرچند ممکن است به‌زودی شرایط عوض شود. با توجه به اینکه فیلم «جنگ ستارگان: نیرو بیدار می‌شود» پرفروش‌ترین فیلم تاریخ باکس‌آفیس داخلی ایالات متحده شد، هریسون فورد هم توانست از ساموئل ال. جکسون عبور کند تا پول‌سازترین بازیگر تاریخ باکس‌آفیس داخلی این کشور شود. ۴۱ فیلم فورد تا به حال در باکس‌آفیس داخلی ۴.۶۹۹ میلیارد دلار فروش داشته‌اند و پرفروش‌ترین آنها هم «نیرو بیدار می‌شود» با فروش ۷۶۴.۴میلیون دلاری است. در مقایسه، فیلم‌های جکسون ۴.۶۲۶ میلیارد دلار فروخته‌اند و پرفروش‌ترین آنها «انتقام‌جویان» با ۶۲۳.۴ میلیون دلار فروش داخلی بود. این دو احتمالا طی چند سال آینده به طور مداوم در رقابت خواهند بود چون فورد قسمت‌های بعدی «ایندیانا جونز» و «بلید رانر» را دارد و ممکن هم است که در «جنگ ستارگان: اپیزود ۸» بازی کند چون در حال حاضر این فیلم در صفحه آی‌ام‌دی‌بی این بازیگر ثبت شده است. در عین حال، جکسون یکی از پرکارترین بازیگران هالیوود است و به‌زودی در فیلم‌های «افسانه تارزان»، «کونگ: جزیره جمجمه» و «خانه کودکان عجیب خانم پرگرین» ساخته تیم برتون دیده می‌شود.

در لیست پنج نفر اول، اول تام هنکس (۴.۳۳۴میلیارد دلار)، مورگان فریمن (۴.۳۱۶ میلیارد دلار) و ادی مورفی (۳.۸۱۰ میلیارد دلار) رتبه‌های سوم تا پنجم را در اختیار دارند، به این معنی است که سه بازیگر آفریقایی-آمریکایی جزو پنج بازیگر پرفروش اصلی باکس‌آفیس آمریکا هستند. سوپراستارهای درجه یک یعنی تام کروز، رابرت داونی جونیور و جانی دپ مقام‌های ششم، هفتم و هشتم را به خود اختصاص می‌دهند اما انتظار می‌رود همه آنها بتوانند در یک تا دو سال آینده از مورفی عبور کنند. نکته‌ای که شاید عجیب باشد هم این است که هم‌بازیان فریمن در فیلم «شوالیه تاریک» یعنی مایکل کین و گری اولدمن با ۳.۲۹۱میلیارد دلار و ۳.۲۷۹ میلیارد دلار، نهم و دهم هستند.

تیتر اخبار

- بلیت تئاتر «متاستاز» به کارگردانی علی‌اصغر دشتی در تماشاخانه ارغنون با تخفیف ۵۰ درصد به دانشجویان علاقه‌مند ارائه می‌شود.
- ۱۵نمایش در بخش «مهمان» سی‌وچهارمین جشنواره بین‌المللی تئاتر فجر به روی صحنه می‌روند.

جواد افشار، کارگردان سریال کیمیا اعلام کرد که آخرین قسمت مجموعه تلویزیونی «کیمیا» قبل از آغاز دهه فجر روی آنتن می‌رود

ورزش

چهل و هشتمین سالگرد جهان پهلوان تختی در ابن بابویه

چهل و هشتمین سالگرد درگذشت جهان پهلوان تختی روز پنجشنبه با حضور مسئولان فدراسیون کشتی، پیشکسوتان و قهرمانان این رشته و تنی چند از مسئولان ورزش بر سر مزار وی در ابن‌بابویه برگزار شد. رسول خادم همراه با تعدادی از مربیان تیم ملی کشتی آزاد با حضور در آرامگاه جهان پهلوان غلامرضا تختی در ابن بابویه یاد و خاطره این اسطوره جوانمردی و مردم‌داری را زنده نگه داشتند. همچنین حمید بنی تمیم‌دبیر و علیرضا رضایی سخنگوی فدراسیون و مدیر تیم‌های ملی کشتی‌آزاد به همراه برخی از اعضای کادر فنی و کشتی گیران تیم‌های ملی کشتی آزاد و فرنگی در تمامی رده‌های سنی در مراسمی که صبح روز جمعه برگزار شد حضور یافتند.

تیتر اخبار

- نام فغانی و سخندان، دو داور بین‌المللی کشورمان در میان اسامی نهایی داوران برای بازی‌های قهرمانی زیر ۲۳ سال آسیا دیده می‌شود.
- امشب زیدان در نخستین بازی رسمی خود به‌عنوان سرمربی رئال مادرید شاگردانش را در بازی خانگی برابر دپرتیوو لاکرونیا به زمین می‌فرستد

اوبامیانگ مهاجم بوروسیا دورتموند به‌عنوان بهترین بازیکن سال قاره آفریقا انتخاب شد

فرصت نقد

آگهی امروز

نوشیدنی پاور اید

سلما رفیعی

در یک مسابقه دوچرخه‌سواری قهرمان مسابقه نزدیک به خط پایان یک دفعه برمی‌گردد و پشت سرش را نگاه می‌کند. همین حرکتش موجب می‌شود که یک دفعه احساس خستگی کرده و همه از او جلو بزنند و مسابقه را ببازد. قهرمان سرخورده دوچرخه‌اش را گوشه‌ای در پارکینگ خانه‌اش پنهان می‌کند. از آن به بعد حسرت به دل آدم‌هایی را که دوچرخه‌سواری می‌کنند نگاه می‌کند. غمش زیاد است. در باشگاه و هر جا که مردی و زنی دوچرخه‌سواری می‌کند، نگاه‌هایش سوءتفاهم‌برانگیز تلقی می‌شود. غمگین است اما با دیدن چند دوچرخه‌سوار حرفه‌ای یک دفعه با خودش و دنیا از در آشتی در می‌آید و پشت سر آنها می‌دود. دست از بازنده بودن برمی‌دارد. نوشیدنی پاوراید را می‌نوشد. توانش زیاد می‌شود و قهرمان می‌شود. به همین سادگی.

به همین سادگی از داخل تیزر هم مخاطب می‌تواند درک کند که پاوراید تا چه حد قدرتمند و اثرگذار است. برند می‌توانست در دل یک مهمانی یا هر جای دیگری محصولش را معرفی کند اما نشان دادن یک ورزشکار خسته که انگیزه ادامه را از دست داده است ایده‌ای است مناسب تا برند تمام وجوه نوشیدنی‌اش را به رخ بکشد. نوشیدنی معجزه‌آسای پاوراید می‌تواند هم انگیزه و پشتکار ایجاد کند و هم توان جسمی و بدنی. این نوشیدنی نه فقط یک بالابرنده قدرت جسمی بلکه بالابرنده توان روحی نیز هست، آن هم در دنیایی که انگیزه و امید و پشتکار در گرانبهایی است که همه به دنبالش هستند. پس پاوراید قابل اعتناست.

لینک مشاهده ویدئو:
Ads of the world. con/poweade/reconcilation

از میان خبرها

تاسیس مدرسه‌ای در جهت پیشرفت دانش تبلیغات

چند روز پیش خبر رسید که مدرسه تبلیغات انجمن صنفی شرکت‌های تبلیغاتی ایران با هدف ارتقای سطح دانش و مهارت‌های کاربردی و به منظور افزایش فرصت‌های شغلی و تامین سرمایه‌های انسانی مورد نیاز کشور در حوزه تبلیغات و مدیریت برند تاسیس شده است. این مدرسه با الگوبرداری از شیوه‌های آموزش تبلیغات در کشورهای پیشرفته جهان قصد دارد مسیری را در جهت ارتقای دانش این حوزه بازگشایی کند. تفاوت اصلی این مدرسه تبلیغات با تمامی مدارسی که در حال حاضر در کشور فعالیت می‌کنند، موضوع تعلق این مدرسه به تمامی آژانس‌های تبلیغاتی کشور است که عضو انجمن صنفی شرکت‌های تبلیغاتی ایران هستند و به نوعی در آینده تمامی این آژانس‌ها از نتایج این مدرسه بهره‌برداری خواهند کرد. علاوه براین، در جهت ارتقای سطح تبلیغات در کشور وزارت ارشاد نیز از این مدرسه حمایت خواهد کرد. منابع درسی این مدرسه براساس آخرین منابع درسی تدریس شده در مدارس پیشرفته تبلیغات در دنیا تنظیم شده است. رویکرد تدریس کارگاهی و مهارتی مدرسه تبلیغات در ایران الگوبرداری شده از مدارس تبلیغاتی دیگر کشورها است.

شیوه‌های احداث مدرسه تبلیغات در دنیا

مدارس تبلیغات معمولا در دنیا به سه شیوه کلی اجرایی می‌شود. شیوه اول: در برخی از کشورهای پیشرفته که آژانس‌های تبلیغاتی بزرگ امور تبلیغات را در دست دارند، مدارس تبلیغات زیر نظر آژانس‌های چند ملیتی و بزرگ کشور فعالیت می‌کنند. این آژانس‌ها به منظور بالابردن سطح دانش تبلیغات در کشور و تامین نیازها و نیروهای انسانی خود اقدام به راه‌اندازی چنین مدارسی می‌کنند.

شیوه دوم: در برخی کشورها مدارس تبلیغات تحت نظارت دانشگاه‌های بازاریابی و تبلیغات در این حوزه راه‌اندازی می‌شوند. دانشگاه‌ها به منظور اینکه کلاس‌های درسی آنها از حالت تئوری محض خارج شوند و بتوانند به دانش‌پژوهان خود نحوه ورود به بازار را آموزش دهند، اقدام به راه‌اندازی این مدارس می‌کنند.

شیوه سوم: مختص کشورهایی است که مدارس تبلیغات در آنها توسط نهادهای عمومی اجرایی می‌شوند. نمونه این مدارس را می‌توان در کشورهایی مانند سوئد، رومانی و چین مشاهده کرد. این شیوه راه‌اندازی معمولا در کشورهایی اجرا می‌شود که بخش دولتی نهادهای قوی‌تری دارد و معمولا بخش خصوصی قدرت مالی آنچنانی برای این کار ندارد. با این توصیفات مدرسه تبلیغات در ایران با توجه به شیوه کشورهای آزاد راه‌اندازی شده است؛ شیوه‌ای که در آن، صنف آژانس‌های تبلیغاتی بانی اجرایی کردن مدرسه تبلیغات هستند. البته با توجه به اینکه در کشورمان شرکت‌های تبلیغاتی چندملیتی و بزرگ وجود ندارند، تمامی شرکت‌های تبلیغاتی زیر چتر انجمن صنفی در کنار هم اقدام به راه‌اندازی این مدرسه کرده‌اند. انجمن صنفی شرکت‌های تبلیغاتی در تلاش است که سطح دانش و مهارت تبلیغات را در بازار کار بالاتر ببرد و نیروهای زبده‌تری را برای فعالیت در شرکت‌های تبلیغاتی و صنایع دیگر پرورش دهد. علاوه براین چون مدرک این مدرسه را یک نهاد دولتی تایید خواهد کرد و قرار است که آژانس‌ها، دانش‌پژوهان را بعد از فارغ‌التحصیلی جذب سازمان‌ها خود کنند. مطمئنا در آینده تبلیغات کشور تاثیر بسزایی خواهد گذاشت. در نتیجه هدف آژانس‌های تبلیغاتی از راه‌اندازی این مدرسه کسب درآمد نیست، آنها در تلاش هستند که با این اقدام نیروهای متخصصی را در آینده برای فعالیت خود و دیگر صنایع آموزش دهند. بر این اساس آژانس‌ها این مدرسه را به‌عنوان یک منبع سرمایه‌گذاری می‌بینند که در آینده خود و دیگر صنایع کشور از آن بهره‌برداری خواهند کرد.

نگاهی به کمپین تبلیغاتی بانک ملت

پیام خلاقانه یا خلاقیت بی‌پیام

نرگس فرجی

مرز میان خلاقیتی که پیام تبلیغاتی را به مخاطب می‌رساند و خلاقیتی که بدون رساندن پیام فقط نظر مخاطب را به خود جلب می‌کند و تاثیری روی آن نمی‌گذارد، باریک است. این روزها در عرصه تبلیغات شاهد اکران کمپین‌های متفاوتی هستیم که سوالات زیادی را میان اهل فن این حوزه ایجاد کرده‌اند. کمپین‌هایی که برخی معتقدند طرح‌های متفاوت به‌کار رفته در آنها به رساندن پیام کمک کرده‌اند و برخی دیگر اعتقادی متضاد دارند و براین عقیده هستند که چنین طرح‌هایی جز پیچیده کردن پیام دستاورد دیگری برای برندها به همراه نخواهد داشت و مخاطب با دیدن این طرح‌ها سردرگم‌تر از قبل خواهد شد. یکی از کمپین‌های متفاوت این روزها، کمپین بانک ملت است که چندی است از طریق رسانه‌های مختلف در حال اکران است. گروه اجراکننده این کمپین مانند کمپین‌های قبلی بانک ملت از طرح‌های متفاوتی برای رساندن پیام خود به مخاطب استفاده کرده‌اند. طراحان در این کمپین با ایجاد ارتباط میان المان دسته چک و ادوات موسیقی سعی کرده‌اند، آهنگ اعتبار بانک ملت را کوک کنند. آهنگی که نقش مهمی نیز در شعار این کمپین بازی کرده است. «آهنگ اعتبار در ایران جاری است.» شعار کمپین بانک ملت است که با جمله «جام حساب جاری الکترونیک بانک ملت» تکمیل شده است. کمپین بانک ملت با بازخوردهای مختلفی از طرف فعالان تبلیغاتی مواجه شده است که «فرصت امروز» به منظور انعکاس این نقطه‌نظرها سراغ دو مشاور تبلیغاتی رفته است که بازخوردها و نکات متفاوتی را درباره این کمپین تبلیغاتی بیان کرده‌اند. در این گفت‌وگو ایمان ملاجعفری مدرس و مشاور تبلیغاتی و علی منفرد مشاور بازاریابی و تبلیغاتی به سوالات مختلفی درباره ابعاد مختلف این کمپین پاسخ داده‌اند که در ادامه می‌خوانید.

عکس: سمیه سهیلی | فرصت امروز

تشابه فرمی دسته‌چک جام بانک ملت با ادوات موسیقی

ایمان ملاجعفری درباره طرح آگهی‌های محیطی بانک ملت می‌گوید: بهتر است، برای شروع سراغ تصویر این آگهی برویم. در این کمپین گروه ایده‌پردازی برای طراحی از تشابه فرمی دسته‌چک جام بانک ملت با ادوات موسیقی استفاده کرده‌اند یعنی از تشابه این دو المان شکل‌هایی به‌دست آورده‌اند که حس موسیقی را در ذهن مخاطب زنده می‌کند. گروه برای القای این مفهوم از شعار بسیار خوبی نیز استفاده کرده‌اند و شعار به خوبی با تصویر هماهنگی پیدا کرده است. ملاجعفری می‌گوید: از میان سه تصویری که از این کمپین دیده‌ام به نظرم، تصاویری که شبیه به گرامافون و ترومپت هستند به نسبت تصویر نت موسیقی گویاتر و بهتر است. البته به نظر گروه در تلاش بوده که تصویر نت را هم در قالب تصاویر دیگر قرار دهد ولی در این باره موفق نبوده‌اند.

آهنگ اعتبار در ایران جاری‌ست

ملاجعفری درباره شعار این کمپین یعنی «آهنگ اعتبار در ایران جاری‌ست» می‌گوید: در تبلیغات گاهی تصویری ساخته و بعد براساس آن تصویر، شعاری طراحی می‌شود ولی در تبلیغات بانک ملت شعار آنقدر قوی است که به نظر می‌رسد ابتدا شعاری نوشته و براساس آن تصویر آگهی شکل گرفته است. کلمه آهنگ در این شعار معنای عزم و حرکت می‌دهد و حس حرکت و شروع را به مخاطب القا می‌کند. حال وقتی کلمه آهنگ کنار کلمه اعتبار قرار می‌گیرد، جمله شعار حالت تاکیدی‌تری به خود می‌گیرد. البته کلمه آهنگ علاوه بر این معنا حس خوشایند موسیقی را هم به مخاطب منتقل می‌کند. کلمه جاری نیز در این شعار معنای دو پهلوی به خود گرفته است. این کلمه از یک زاویه به معنای همه‌جا بودن و جاری بودن است و از زاویه دیگر به معنای حساب جاری بانک. به نظرم این دو پهلو بودن کلمات به انتقال مفهوم پیام کمک زیادی خواهد کرد. ملاجعفری می‌گوید: در این شعار نکته‌ای وجود دارد که اگر طراح با جمله تکمیلی آن را کامل نمی‌کرد، امکان داشت رقبای دیگر نیز از بار تبلیغاتی شعار بهره‌برداری کنند. وقتی بانکی در تبلیغات خود، درباره یک مزیت رقابتی که همه رقبا آن را ارائه می‌کنند، صحبت می‌کند، امکان دارد که مابقی نیز از تبلیغات استفاده کنند و به‌نوعی تبلیغ به‌صورت کلی در مورد آن مزیت رقابتی محسوب شود. در این آگهی صحبت از این شده که «آهنگ اعتبار در ایران جاری‌ست» یعنی به‌نوعی این اعتبار به تمامی برندهای این حوزه بسط داده شده‌است. البته در این شعار طراح به منظور جلوگیری از این اشتباه خیلی به سرعت جمله‌ای را در تکمیل شعار اصلی آورده است یعنی طراح به سرعت با آوردن کلمه «جام حساب جاری الکترونیک ملت» این شعار را خصوصی و مختص بانک ملت کرده است. هرچند گاهی طراحان تبلیغاتی به این موضوعات دقت نکرده و با این عملکرد باعث می‌شوند که از تبلیغات برند مابقی رقبا نیز سود ببرند. ملاجعفری درباره ترکیب‌بندی آگهی‌های محیطی بانک ملت می‌گوید: به نظرم ترکیب‌بندی آگهی‌های محیطی بانک ملت خوب است و طراحان به‌درستی فضای سفیدی که در اکثر آگهی‌های بانک ملت مشاهده می‌شود را به‌درستی رعایت کرده‌اند و به‌نوعی یونیفرم آگهی‌های بانک ملت در نظر گرفته شده است. در این راستا به نظرم گروه طراحی این کمپین می‌توانست از تشابه ادوات سازهای بیشتری برای انتقال مفهوم خود به مخاطبان استفاده کنند.

پررنگ بودن بخش خلاقانه کمپین

ملاجعفری در ادامه می‌گوید: شاید مخاطبان در برخورد اول با آگهی‌های بانک ملت متوجه منظور آگهی‌ها نشوند و به‌نوعی برای پی بردن به مفهوم نیاز به وقت بیشتری داشته باشند. در این باره به نظرم این شکل طراحی جالب است و درگیری مخاطبان با مفهوم می‌تواند، آنها را بیشتر جذب تبلیغ کند. به نظرم بخش خلاقانه آگهی‌های بانک ملت به نسبت بخش صرفا انتقال پیام در کمپین‌های این برند پررنگ‌تر است و این موضوع باید در کمپین‌های دیگر نیز رعایت شود که متاسفانه نمی‌شود. درواقع خلاقیت است که باعث ماندگاری پیام تبلیغاتی می‌شود. خلاقیت و پیام باید هماهنگ با هم حرکت کنند و اگر خلاقیت بر انتقال پیام غالب شود، مطمئنا تاثیرگذاری تبلیغات کاهش خواهد یافت. اگر در طراحی کمپین‌ها به خلاقیت محض یا پیام محض توجه شود، کمپین اثربخشی خود را از دست خواهد داد. با این توصیفات به نظرم در کمپین بانک ملت همزمان به بحث خلاقیت و پیام پرداخته شده‌است. ملاجعفری در مقایسه این کمپین با کمپین‌های قبلی بانک ملت می‌گوید: فضای این کمپین با فضای مینیمالی که در کمپین‌های قبلی بانک ملت مشاهده کرده‌ایم متفاوت است. به‌نوعی این کمپین بانک ملت را نمی‌توان در گروه کمپین‌های تبلیغاتی مینیمال قرار داد و گروه ایده‌پردازی این کمپین از شیوه تصویرسازی برای القای پیام خود استفاده کرده‌اند.

> **در این کمپین گروه ایده‌پردازی برای طراحی از تشابه فرمی دسته‌چک جام بانک ملت با ادوات موسیقی استفاده کرده‌اند یعنی از تشابه این دو المان شکل‌هایی به‌دست آورده‌اند که حس موسیقی را در ذهن مخاطب زنده می‌کند. گروه برای القای این مفهوم از شعار بسیار خوبی نیز استفاده کرده‌اند و شعار به خوبی با تصویر هماهنگی پیدا کرده است**

آیا داشتن دسته چک می‌تواند به‌خودی‌خود اعتبار ایجاد کند؟

علی منفرد درباره کمپین تبلیغاتی اخیر بانک ملت می‌گوید: کمپین بانک ملت مرا به یاد این بیت از شعر حافظ که «بوی تغییر ز اوضاع جهان می(نمی)شنوم» البته با کمی دخل و تصرف می‌اندازد. کمپین تبلیغاتی جدید بانک ملت به‌خوبی اثبات کرد که پیام متفاوت این برند در کمپین‌های قبلی کاملا براساس شانس بوده و همچنان به نظر می‌رسد، قرار نیست در ایران منتظر برندی با خصوصیات استاندارد و جهانی باشیم. برندی که بر حسب یک یونیفرم مشخص اقدام به تبلیغات می‌کند. البته بخش زیاد این مشکل به مدیران و صاحبان این برند و بسیاری از برندهای ایرانی بر می‌گردد تا به تبلیغاتچی‌ها. منفرد درباره ایده کمپین بانک ملت می‌گوید: وقتی ارائه بریف و بیان مزیت رقابتی در این کمپین، حساب جاری باشد، نباید تصور بهتر از اینکه در حال حاضر می‌بینیم را داشته باشیم. در شرایطی که رقم تعداد چک‌های برگشتی، زندانیان مالی و بی‌اعتمادی به بالاترین حد خود رسیده آیا تبلیغات برای داشتن حساب جاری الکترونیک و نمایش دسته چک یک مزیت است؟ در این شرایط آهنگ کدام اعتبار در کشور جاری‌است؟ آیا داشتن دسته چک یا دسته چک بانک ملت می‌تواند به‌خودی‌خود اعتبار ایجاد کند؟ و آیا این تبلیغات می‌تواند برگه چک‌های این بانک را تضمین کند و سخن از اعتبار بزند؟ آیا بانک ملت می‌تواند پشتوانه‌ای برای افتتاح حساب جاری باشد؟ این موارد مهمی است که گروه قبل از اکران این کمپین باید به آنها پاسخ می‌داد ولی به نظر بی‌توجه به این مسائل اقدام به اکران کمپین کرده‌اند.

منفرد درباره شعار این کمپین می‌گوید: خوشبختانه این کمپین دارای شعاری عالی است اما متاسفانه برای بیان مفهومی مجهول. زمانی نه‌چندان دور را به خاطر می‌آورم که در ابتدای مسیر ریبرندینگ بانک ملت چه طرح‌ها و خلاقیت‌هایی را شاهد بودیم. درست است که وجود دیدگاه مینیمالیستی همچنان در کمپین‌های این بانک مشاهده می‌شود ولی به نظرم مسیر به‌طورکلی در این کمپین تغییر نکرده و کمپین‌های این بانک رفته‌رفته نامفهوم‌تر از قبل شده و ماهیت اولیه خود را از دست می‌دهند. منفرد می‌گوید: علاوه بر موضوعاتی که گفتم در این کمپین دلیل انتخاب مدیای بیلبورد نیز گنگ است و دقیقا مشخص نیست که مخاطبان اصلی این آگهی‌ها چه کسانی هستند؟ نکته بسیار مهم در تایید بلاتکلیفی این کمپین همانند اکثر کمپین‌های متداول، عدم دقت در ارائه طرح به نسبت فاصله و سرعت دید مخاطب از بیلبورد است.

تمامی مواردی که از آنها صحبت کردم نشان از عدم توجه به هدر رفتن بودجه‌های تبلیغاتی در سازمان‌های کشورمان دارد. در پایان باز تاکید می‌کنم که متاسفانه غیراز شعار این کمپین، نکته مثبت دیگری در آن ندیده‌ام.

تبلیغات خلاق

آگهی شرکت بیمه Sigortam – شعار: توجه به علائم (اجازه ندهید آسیب‌های کوچک سبب خسارات بزرگ شود)

ایستگاه تبلیغات

آگهی تبلیغاتی اندروید با هم باشیم، نه یکسان

یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های سیستم‌عامل اندروید با رقبای خود در امکان انحصاری کردن ظاهر رابط کاربری‌اش است. اندروید در یک تیزر تبلیغاتی به نام اثر انگشت Fingerprints سعی کرده است این ویژگی خود را نشان بدهد.

به گزارش آیمارکتور، در این تبلیغ نقش شخصیت‌ها را انگشت‌ها بازی می‌کنند که هر یک شکل و ظاهر متفاوتی دارند و در حال انجام کارهای مختلف هستند، از سفر کردن بگیرید تا سر سفره شام نشستن.

این تیزر با یک تگ‌لاین یا شعار «با هم باشیم، نه یکسان! – Be together. Not the same » یادآوری می‌کند که نیازی نیست همه یکسان باشند و کافی‌است از کنار هم بودن لذت ببرند؛ اثر انگشت هرکسی مختص به‌خودش است پس سیستم‌عامل اندروید هم باید این‌گونه باشد.

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برندآفرینی (۶۰)

من آنجا بودم و تجربه کردم

ترجمه: معراج آگاهی

تی‌شرت بفروشید، تی‌شـرت‌ها و کیسه‌های خرید بیلبوردهای متحرک هستند. چنانچه طراحی لوگوی شـما جذاب باشـد، مـردم از تبلیغ کـردن آن روی تی‌شرت یا کیف‌های‌شان استقبال می‌کنند. تی‌شرت‌ها کالاهای بسـیار مناسبی هستند که حضور شما را در یـک رویداد یا مکان خاص یادآوری می‌کنند، چرا که بسـیار مفید بوده و مردم آنها را می‌پوشند، حتی اگر به‌صورت زیرپوش یا لباس زیر باشـد. این تی‌شرت‌ها در مواقعی که افراد مشغول فعالیت‌هایی نظیر باغبانی بوده یا هنگام به خواب رفتن می‌توانند مورد اسـتفاده قرار گیرند و این موضوع سبب می‌شود تا برند و لوگوی شـما همواره همراه افراد باشد. اغلب ما تی‌شرت‌های تبلیغاتی را هنگام بازی کردن یا کار کردن می‌پوشیم.

ایده

این روزها خرید تی‌شـرت‌هایی که به ما حضور در مکانی را یادآوری می‌کنند به یک عادت بدل شـده و گاهی اوقات نوشته‌های روی این تی‌شرت‌ها به‌صورت طنز بوده و معنای جالبـی دارند. برای نمونه می‌توان به جمله‌هایی نظیر: «من آنجـا بودم و تجربه کردم» یـا «پدر و مادر من به لندن رفته‌اند و من چاره‌ای جز پوشیدن این تی‌شرت کثیف ندارم» اشاره کرد.

بخش حمل‌ونقل در لندن همواره روی هدف اصلی خود متمرکز اسـت و آن، جابه‌جایی مردم در سراسر پایتخت بریتانیا است، اما این بخش همواره و به‌صورت دقیـق روی حقوق مالکیت معنوی خود نظارت کرده و از آن محافظـت می‌کنـد. شـرکت‌ها نمی‌توانند از نقشـه‌های متروی لندن استفاده کنند یا بدون کسب مجوز از شبکه حمل‌ونقل زیرزمینی این شهر، لوگوی خود را شـبیه به لوگوی متروی لندن طراحی کرده یا هرگونه گرته‌برداری از طراحی لوگوی آن کنند. اخیرا مدیران شبکه حمل‌ونقل عمومی لندن دریافته‌اند که سفر به این شهر مستلزم دست‌کم استفاده از اتوبوس، مترو، قایق و این روزها دوچرخه‌های زیرزمینی است. با توجه به اینکه موزه زیرزمینی لندن در مرکز توریستی Covent Garden قـرار دارد، مسـئولان این موزه از موقعیت بسـیار مناسـبی جهت فروش محصولات خـود و به نمایش گذاردن آنهـا برخوردارند. محصول مورد علاقه من کیف‌هایی اسـت کـه از صندلی‌های کهنه و فرسوده متروی لندن ساخته می‌شوند، کارت تبریک‌هایی که تصاویر تاریخی متروی لندن روی آنها نقش بسته نیز از جمله دیگر محصولات زیبای شبکه حمل‌ونقل عمومی پایتخت بریتانیا محسوب می‌شوند. تولیـد و عرضه این کالاها سـبب تقویت هویت برند شبکه حمل‌ونقل عمومی لندن شده و از مرزهای این شـهر و حتی بریتانیا فراتر رفته است، تی شرت‌های

معـروف «Mind The Gap» از جمله محصولات متروی لندن هستند که شهرت جهانی یافته‌اند.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

* فروش محصولات تبلیغاتی سـبب قدرت یافتن هویت برند شما شـده و زمینه‌های لازم جهت بهبود موقعیت برندتـان را در بازار فراهم می‌آورد، همچنین فروش این محصولات موجبات خرسندی مشتریان‌تان را نیز ایجاد می‌کند. اما اجازه ندهید این موضوع شما را از انجام فعالیت‌های تجاری اصلی‌تان باز دارد.

* مـردم به طور کلی مایلند از رویدادها و برندهای مـورد علاقه‌شـان حمایـت کننـد. شـما می‌توانید رویدادهـای مخصوص به خود را ایجـاد کرده یا این موضوع را به متخصصان آن نظیر شـرکت‌های تولید اسباب بازی و انتشارات واگذار کنید.

* چنانچه تقاضای مناسبی در بازار وجود دارد، شما می‌توانید کالاهای تبلیغاتی خود را نیز به‌صورت آنلاین یا در بازار به فروش برسانید.

آیا می‌دانستید

تجزیه و تحلیل تقاضا

آیا می‌دانستید ساختاردهی و تجزیه و تحلیل تقاضا – که به‌عنوان تقسـیم‌بندی بازار شناخته شده – در قلب فرآیندهای برنامه‌ریزی استراتژی بازاریابی است؟ بخش‌بندی براساس توسعه طرف تقاضای بازار است و مرتبط با خواسته‌های مصرف‌کنندگان یا کاربران برای جلب رضایت دقیق‌تر خواسـته‌های مختلف آنهاست. منطق اصلی این نوع سـاختار این است که یک رابطه رقابتـی بین محصولات می‌تواند به طور مسـتقیم از طریق ویژگی‌های مصرف‌کنندگان ساخته شود. نیازها و انتظارات مختلف به ایجـاد گروه‌های مصرف‌کننده همگن که به احتمال زیاد رفتار مشابه دارند و می‌توانند با اقدامات خاص هدف قرار داده شوند، کمک می‌کند. به دنبال آن، برای اینکه بخش‌بندی مورد استفاده قرار گیرد، لازم اسـت تقاضا ناهمگن باشد. نوع بازار منتج از ایـن بخش‌بندی باید به انـدازه کافی برای تضمین سـودآوری یک شرکت جذاب باشد. دو راه برای تمایز بین تمام معیارهای مختلـف بخش‌بندی وجود دارد. اولـی رابطه بین فرد و محصـول یا خدمت مورد نظر را مـورد ملاحظه قـرار می‌دهد (ارتباط مسـتقیم و عینی یا ارتباط غیرمسـتقیم) و دومی بر ویژگی‌های مصرف‌کننده به طور کلی یا ویژگی‌های مصرف‌کننده محصولی خاص متمرکز است.

خشکبار چی‌توز زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

ارائه محصول سالم با پشتوانه آزمون‌پذیری برند

امیر کاکایی

در چنـد سـال گذشـته با افزایـش توجـه خانواده‌های ایرانـی بـه مقوله سـلامتی، حجـم محصولاتـی ماننـد چیپس و پفک در سبد خرید خانواده‌هـای ایرانـی کاهش پیدا کرده است. این موضوع تا حدی جدی شده که در حال حاضـر فروش این محصولات در مدارس ممنوع شده است. کاهـش فروش شـرکت‌های ارائه‌دهنده این محصولات در چند سـال گذشته، آنها را بر این داشته که محصولات خود را توسـعه دهند و محصولاتی را در حوزه خشـکبار به بازار عرضـه کننـد. چی‌تـوز نیز به‌تازگی محصولات خشـکبار را تحـت برند چی‌توز به بازار عرضه کرده اسـت. اینکه این محصول تا چه اندازه پتانسیل ورود بـه سـبد خانواده‌هـای ایرانی را دارد، بهانه‌ای شـده تـا «فرصـت امروز» سـراغ دکتـر احمد احمدی، مدرس و مشـاور بازاریابـی و بهـروز لطفیـان، کارشـناس ارشـد بازاریابی برود.

دکتر احمد احمدی، مدرس و مشاور بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امـروز» می‌گوید: بـه نظر می‌رسـد که چی‌توز در بحـث توسـعه محصـول کمی دیر وارد این‌گونه فضاها شـد. با توجه به اشـباع بازار چیپـس و پفک و تغییر روند جمعیتی کشـور که به سمت بزرگسـالی پیـش مـی‌رود، تقریبـا می‌توان گفت که هرم جمعیتـی ایران از نوجوانی به سمت بزرگسالی تغییر کرده و بسیاری از شرکت‌های ایرانی از این موضوع استفاده کردند و محصولات جدیدی را به بازار عرضـه کردند. به‌عنوان نمونه شـرکت مزمز در چند سـال گذشته از این موضوع استفاده کرده اسـت و خشـکبار را به بازار عرضه می‌کند.

جایگاه تنقلات در ذهن مخاطبان ایرانی

او ادامـه می‌دهد: جایگاهی که خشـکبار به‌عنوان تنقلات در ذهن مخاطبان ایرانی دارد باعث شده که این محصولات همـواره به‌عنـوان تنقلات در بیـن مخاطبـان ایرانی مورد اسـتقبال قرار گیرد. در حال حاضـر چی‌تـوز بـا توجه به برنـدی کـه دارد بازار داخلی خوبی را کسـب کرده است. با توجـه به این موضوع احتمالا بازار را مناسب دیده که توسعه محصولی انجام دهد. در حال حاضـر در مـورد محصـول خشکبار فروشگاه‌های ایرانی هدف چی‌تـوز قرار گرفتند و بنـده تبلیغات زیادی را برای مصرف‌کننده نهایی ندیدم.

ایـن مدرس بازاریابی اظهار می‌کنـد: در حـال حاضـر اسـتراتژی شـرکت چی‌توز، اسـتراتژی رانش است، یعنی محصـول جدید خـود را که خشـکبار اسـت با اسـتفاده از کانال‌هـای توزیـع قـوی خـود بـه فروشـگاه‌ها عرضه می‌کند. از طرفی چی‌توز باید مزایـای خوبـی را برای کانال توزیـع خود در نظر بگیرد که محصول خشکبار به‌خوبی در قفسه فروشگاه‌ها حاضر شود. و در بهترین نقطه فروشـگاه، محصولاتـش چیـده شـود؛ ایـن موضوع باعث می‌شـود کـه محصول جدیـد چی‌توز در معـرض دیـد مشـتریان فروشگاه‌ها قرار گیرد.

برآورد انتظارات و ارزیابی تجربه قبلی مشتری

ایـن مشـاور بازاریابـی می‌افزایـد: با توجـه به اینکه چی‌تـوز در حـوزه تنقـلات جایـگاه خوبـی را در ذهـن مخاطبـان ایرانـی دارد، می‌توانـد از ایـن توسـعه محصول اسـتفاده‌های خوبی را ببـرد. از طرفـی به‌صورت کلی برند تاثیری دارد که از آن تحت عنوان آزمون‌پذیری یاد می‌شود. هنگامی‌که محصول جدیـد چی‌تـوز وارد بـازار می‌شود، مصرف‌کننده نهایـی چـون بـا نـام ایـن برنـد آشناسـت به‌احتمال‌زیـاد یکبـار ایـن محصـول جدید را خریـداری می‌کند، اگر کیفیـت محصول، انتظارات و تجربه قبلی مشـتری از محصولات چی‌تـوز را بـرآورده کنـد، به‌احتمال‌زیـاد مخاطبـان ایرانـی دوبـاره آن محصـول را خریـداری می‌کننـد و این محصول جایگاهی را در ذهن مخاطبـان ایرانـی برای خود ایجـاد می‌کند. در حال حاضر چی‌توز براسـاس اسـتراتژی توسعه محصول در بازار فعلی بایـد قیمـت محصولات خود را نسـبت بـه محصولات رقبا پایین‌تـر در نظـر بگیرد و در ایـن میـان مزایـای خوبی را برای فروشـگاه‌ها مدنظر قرار دهد که مدیران فروشـگاه‌ها ترغیـب شـوند محصـول خشکبار چی‌توز را در بهترین فضای فروشـگاه‌ها قرار دهند. یکـی از مـوارد حائز اهمیت، کیفیـت محصـول اسـت که باید محصـول جدید چی‌توز حداقل کیفیت را داشته باشد که مشتریان ترغیب شوند آن را خریداری کنند.

احمدی خاطرنشان می‌کند: در حـال حاضـر مخاطبـان ایرانـی رفته‌رفتـه بـه مقوله سـلامتی توجه ویژه‌ای دارند و بسیاری از خانواده‌ها از پفک و چیپس اسـتفاده نمی‌کنند؛ ایـن موضـوع به‌انـدازه‌ای جدی شـده اسـت که فروش محصـولات چیپـس و پفک در مـدارس ممنـوع شـده اسـت. این‌گونه محدودیت‌ها سـازمان‌های ایرانی را مجبور می‌کنـد که محصولات جدید را کـه بـا مقوله سـلامتی در ارتباط اسـت به بـازار عرضه کنند.

بهروز لطفیان، کارشـناس ارشد بازاریابی نیز در گفت‌وگو با «فرصت امـروز» می‌گوید: دینـا چندیـن برنـد ماننـد چی‌تـوز، مانچیپس، چی‌پف، نیک‌نـک و... دارد کـه تقریبا تمامی این برندها دو محصول مشـابه تولیـد می‌کننـد؛ به‌عنوان نمونه اسنک (پفک) توسـط برندهـای چی‌تـوز و نیک‌نـک، چیپس توسـط دو برنـد چی‌تـوز و مانچیپس و محصولات خشکبار توسط دو برنـد نیک‌نک و چی‌توز تولید می‌شـود. برخی کارشناسان ایـن حوزه بر ایـن باورند که مجموعه دینا در تلاش اسـت تا با تولید محصولات مشـابه توسـط برندهـای مختلـف زیرمجموعـه‌اش بـرای خود رقیبـی ایجاد کند تـا بتواند بـازار را به حرکـت درآورد و سـهم بازار بیشـتری را برای مجموعـه دینا کسـب کند، ولی باید توجه داشـت در هر یـک از محصـولات تولیدی برندهای شرکت دینا چندین برنـد قوی در ایـران در حال فعالیت هستند به‌عنوان نمونه در خشـکبار (محصـول برند چی‌توز و نیک‌نک)، برندهای مزمـز، مانـی و... در بازار کار می‌کننـد و از طـرف دیگـر برندها و مغازه‌های فروشـنده خشکبارهای سنتی نیز وجود دارنـد، لـذا ایجاد رقیب برای برند نیک‌نـک (به‌عنوان برند اول شـرکت دینـا در زمینه فـروش خشـکبار)، از طریق درگیر کـردن برند چی‌توز با محصولات خشـکبار، باوجود برندهـای قـوی و فعـال در ایـن زمینـه در بـازار ایران، یک اشـتباه استراتژیک است. مجموعه دینا می‌توانسـت به تقویـت برند نیک‌نک بپردازد نه با درگیر کردن برند چی‌توز در خشـکبار کار را برای برند نیک‌نک مشکل‌تر کند.

لطفیـان ادامـه می‌دهـد: فـرض دیگـر آن اسـت کـه مدیـران مجموعـه دینـا بر این باور هسـتند که با توجه بـه قوی بـودن برند چی‌توز، ارائـه خشـکبار از طریق برند چی‌تـوز مثمـر ثمرتر خواهد بـود و ضعف و کاسـتی‌های احتمالـی برند نیک نک نیز از ایـن طریق برای کل مجموعه دینـا قابل‌قبول خواهد بود. او ادامه می‌دهد: این اسـتراتژی نیـز جوابگـو نخواهد بود زیرا چی‌توز برنـدی قوی در ارائه تنقـلات مضر اسـت و تغییر ذهنیـت مردم از تنقلات مضر مانند پفک به تنقلات سـالم ماننـد خشـکبار کـه رقبایی قوی نیز در آن فعال هستند، کاری بسیار پرهزینه و تقریبا بی‌فایـده بـرای برنـد چی‌توز و شـرکت دینا خواهد بود.

در حال حاضر استراتژی شرکت چی‌توز، استراتژی رانش است، یعنی محصول جدید خود را که خشکبار است با استفاده از کانال‌های توزیع قوی خود به فروشگاه‌ها عرضه می‌کند. از طرفی چی‌توز باید مزایای خوبی را برای کانال توزیع خود در نظر بگیرد که محصول خشکبار به‌خوبی در قفسه فروشگاه‌ها حاضر شود

نیاز بازار به خشکبار

لطفیـان اظهـار می‌کنـد: بـرای ایجاد سـلامت جسـمی در جامعه، خصوصا در بین کـودکان و نوجوانان، نیـاز حرکت از تنقلات مضـر بـه تنقـلات سـالم و خشـکبار در بازار ایرانی بسـیار احسـاس می‌شـود ولی در این راسـتا مشـکلات و چالش‌هایـی نیز وجـود دارد. به‌عنوان نمونه، نبـودن امکان خرید کم‌حجم از خشکبارفروشـان سـنتی ازیک‌طـرف و پاییـن بـودن قـدرت خرید مـردم و قیمت بالای خشـکبار از طرف دیگر این حرکت را کند کرده است؛ بنابرایـن با اطمینان می‌توان گفت، اگر محصولات خشکبار بـا بسـته‌بندی کم‌حجـم و شـکیل در بـازار ایـران به‌درستی جایگاه‌سازی شود، می‌تواند جایگزین مناسـبی به‌جـای محصولات چیپس و پفک باشـد و درنهایت شاهد جامعه‌ای‌سـالم‌ترباشـیم.

او ادامـه می‌دهد: برندهایی مانند مانی و مزمز در خشکبار با این نوع بسته‌بندی در حال حاضر وجـود دارند ولی برند مانـی در بـازار ایـران حضور مناسـبی ندارد و هدف اصلی ایـن برند تمرکـز بر صادرات اسـت؛ مدیـران این برند ادعا می‌کننـد کـه به ۹۰ کشـور در طـول سـال ۵۲ هـزار تن خشـکبار صـادر می‌کننـد که حضـور کمرنـگ داخلی را توجیـه می‌کنـد، بنابراین حضور برند قوی سومی در این بـازار قطعا می‌تواند درحرکت دادن بازار کمک کند. ولی این برند همان‌طور که توضیح داده شـد نمی‌تواند چی‌توز باشد و شـرکت دینا باید نیک‌نک را به‌نوعی قدرتمند کند و اگر بنا به دلایلی امکان این کار وجود نداشته باشـد، دینا باید برند جدیدی با تمرکز بر خشـکبار ایجاد کند.

ایـن کارشـناس ارشـد بازاریابی خاطرنشان می‌کند: برندی در کشور آمریکا تحت عنـوان چی‌تـوز وجـود دارد کـه پفـک تولیـد می‌کند و کاراکتـر «ببر» را دارد و اتفاقا کاراکتـر «میمـون» چی‌توز ایرانـی شـباهت کم‌نظیری بـه ببـر آمریکایـی دارد. از طرفـی بسـته‌بندی چی‌توز ایرانی دقیقا شـبیه به چی‌توز آمریکایی اسـت لذا این شبهه ایجـاد شـده که ایـن برند از همتـای آمریکایی خود کپی کرده است.

او ادامه می‌دهد ولی باید به این موضوع توجه داشـت که شـرکت دینا نمایندگی برند پپسی در داخل کشور را دارد و درگذشـته نیز برند چی‌توز آمریـکا یکـی از برندهـای زیرمجموعه پپسی بوده است لذا اولا، قطعا صاحبان شرکت دینـا از قوانیـن بین‌المللی و خطـرات احتمالـی این‌گونه کپی‌بـرداری آگاه هسـتند و دومـا اگـر چی‌تـوز ایرانی کپی‌بـرداری از چی‌تـوز آمریکایـی بود قطعا همکاری شـرکت دینـا و پپسـی را با مشـکلاتی جـدی روبـه‌رو می‌کرد.

لـذا بایـد از ایـن زاویه نیز بـه ایـن موضوع نگاه کرد که شاید دینا مجوزی یا تفاهمی برای اسـتفاده از نام چی‌توز، بسته‌بندی و کاراکتر آن برند دارد یا با توافق بر سـر ایجاد تغییـرات جزئی مانند (تغییر ببر به میمون) چی‌توز ایرانی نمایندگـی همـان چی‌تـوز آمریکایـی در داخل کشـور است.

لطفیـان ادامـه می‌دهـد: نکتـه قابل‌تامـل در مـورد چی‌تـوز آمریکایی این اسـت که شـرکت Frito lay برند چی‌توز را از پپسـی خریداری کرده است و در حال حاضر نیز ایـن مجموعه حدود ۳۰ برند دارد و محصولات متنوع را به بازار عرضه می‌کند اما هر برند در یک کتگوری یا دسته‌بندی مشـخصی کار می‌کنـد، مثـلا چی‌تـوز در اسـنک و مانچیپـس (آمریکایی) و لیز Lays در چیپـس و غیره، اما شـرکت دینا در تله گسترش محصـول افتاده اسـت یعنی برندهایـش تداخل محصول بـا یکدیگـر دارنـد کـه جزو خطاهای استراتژیک محسوب می‌شود.

کافه بازاریابی

لوگوهایی که طراحی آنها سال ۲۰۱۵ را تعریف کرد

مرضیه فروتن

در ابتـدای سـپتامبر، هویت بـدون دندانه جدید گـوگل بـا یک فونـت سفارشـی به‌ظاهر بـا هدف شفاف‌سـازی و افزایش مقیاس‌پذیـری آن به وجود آمد. یـک تیم داخلی، متشـکل از طراحان مختلف فعـال در ایـن شـرکت از Creative Lab گرفته تـا Material Lab، بـا هدف انجـام فعالیت زیاد در طـول یک هفته و طراحـی لوگو گرد هم آمدند. ایـن یک سـال بزرگ برای شـرکت بود. در سـال ۲۰۱۵ هویت شـرکت Alphabet شـکل گرفت و «Google Ventures» با برندسازی مجدد تحت عنوان «GV» در کنار Alphabet خود را از کسب و کار در دنیای اینترنت متمایز کردند. اما گوگل تنها شرکتی نبود که در سال ۲۰۱۵ لوگوی خود را تغییر داد. در ادامه به برخی از مهم‌ترین تغییرات این سال اشاره می‌کنیم.

لوگویی که چندان دوام نیاورد

به محض رونمایی از لوگوی‌های بازی‌های المپیک و پارالمپیـک ۲۰۲۰ توکیو در ماه جولای، نسـبت به آنها واکنش نشـان داده شـد. طـراح این لوگوها «کنجیرو سانو» بود.

فضای منفی شـاد لوگوهای سـانو احتمالا قدرت اتحاد را بیان می‌کند. از این طنز قابل توجه به‌عنوان یک سرقت ادبی نام برده شد و منتقدان آن را شبیه به هویت تئاتر بلژیک دانستند.

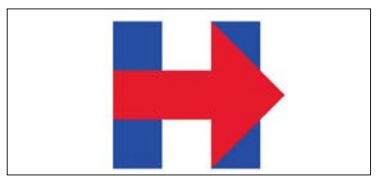
سـانو در حالی به‌شـدت این اتهام‌ها را انکار کرد که برگزارکنندگان مسـابقات المپیک و پارالمپیک توکیو ۲۰۲۰ با اذعان به عدم توانایی درک لوگوی او توسـط عموم مردم، این سرقت علمی را کم اهمیت جلوه دادند.

پس از رد لوگوی سانو، یک رقابت بزرگ و مردمی برگزار و ۱۵۰۰ لوگو به آن فرستاده شد.

برندسازی مجدد all-star

وقتی کانال تلویزیونی Channel 4 تصمیم گرفت لوگوی منحصربه‌فرد خود (طراحی شده توسط مارتین لمبی- نر) را احیا کند، تیـم داخلی «Creative 4» به یک تیم طراحی «Fantasy Football-esque» روی آورد کـه نقـش برجسـته یک طـراح گرافیک بریتانیایی بـه نام «تویل بـرادی» را تحت کارگردانی «جاناتان گلیزر» و مشـورت بـا آژانس خلاق طراحی «DBLG» نشان می‌داد. هویت این کانال که در اصل در سـال ۱۹۸۲ میلادی طراحی شد، واقعا در ۱۰سال اخیـر تغییری نکرده بود. به‌عنوان سـرمایه‌ای قیمتی برای Channel4، تیم طراحی نمی‌خواسـت فضا را بیش از حد آشـفته کند، بنابرایـن در عوض با تجزیه لوگو به قطعات تشـکیل‌دهنده آن، یـک تم جدید را درون خـود به وجـود آورد. در همین حال چند فونت جدیـد برای تقدیر از ملت، یکـی برای مبتکران، یکی برای افراد غیرعادی و دیگری برای انسان‌های معمولی ایجاد شدند.

لوگویی که کمی سیاسی شد

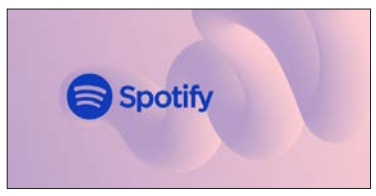


لوگوی نامزد ریاسـت جمهـوری دموکرات ایالات متحـده آمریـکا، هیـلاری کلینتون نظرات بسـیار متفاوتی را به سـوی خود جلب کرد و حداقل تفرقه تمام عیار میان طراحان را نشان داد. میشل از شرکت طراحـی «Pentagram» از بیروت دیزاینر لوگوی فـوق بود. به هـر حال قطعا این لوگـو ظاهری بهتر از لوگوهای رقبای جمهوریخـواه کلینتون دارد. این اتفاق در ماه اوت هنگامی رخ داد که جرمی کوربین، رهبر حزب کارگر لوگوی کمپین خود را «سیاسـت صادقانه و حرف زدن با صراحت» معرفی کرد.

وقتی یک مشتری با وجود پرداخت پول برای طراحی یک لوگو، ۱۰میلیارد لوگو دریافت کرد

زمانـی که شـبکه تلویزیونی MTV به بررسـی احتمالات تغییر بی‌وقفه لوگو مشـغول بود، شرکت مشـاوره طراحـی برنـد «Elmwood» خـود را بـه ۱۰میلیـارد احتمال برای شـرکت آموزشـی و اسـتخدام‌کننده Craft در حوزه بازاریابی و فناوری دیجیتـال محدود کـرد. این اقدام بـه خوبی با باور شرکت تناسب داشـت. Craft معتقد بود که هیچ دو جوینده کار در دنیا مثل هم نیستند. این موضوع البته درباره لوگوهای فوق نیز مصداق پیدا می‌کند.

برندسازی مجدد فوق‌العاده رنگارنگ



وقتـی یکـی از بزرگ‌تریـن شـرکت‌های آنلایـن پخش‌کننده موسـیقی به نام «Spotify» رنگ سبز لوگـوی خود را به یک سـایه نعنایی‌تر تغییر داد، کل پالـت رنگ آن نیـز از دو به ۳۱ رنـگ تعمیم یافت و یک ظاهر کاملا جدید با بافت‌ها و شـکل‌های زاویه‌دار و عکاسـی هنرمندانه به همه مردم جهان معرفی شد. ظاهر تازه توسـط شـرکت مشـاوره «Collins» در نیویورک به وجود آمد و بخشـی از حرکت به سـوی تغییر موقعیت شرکت از یک برند فعال در حوزه فناوری تا یک برند فعال در حوزه تفریح و سـرگرمی محسوب می‌شد.

www.designweek.com

مدیران ماندگار

کارلوس اسلیم هلو، ثروتمندترین مرد مکزیکی

مونا اشرف‌زاده

کارلوس اسلیم هلو (Carlos Slim Helú) سرمایه‌گذار و نیکوکار مکزیکی است که از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳ به‌عنوان ثروتمندترین مرد جهان شناخته می‌شد. اسلیم هلو ثروتش را با گسترش سهامش در تعداد قابل توجهی از کمپانی‌های مکزیک از طریق گروه کارسو (Grupo Carso) به دست آورد. اسلیم همیشه می‌خواست که بازرگان شود، بنابراین سرمایه‌گذاری را در سنین جوانی آغاز کرد. او درس‌های مربوط به دنیای تجارت مثل ارزش داشتن سواد مالی، مدیریت و مسئولیت را در سنین کم از پدرش آموخت. اسلیم در سن ۱۲سالگی، نخستین سهامش را در یک بانک مکزیکی خرید. در سن ۱۵سالگی، او یکی از سهامداران بزرگ‌ترین بانک مکزیک شد و در سن ۱۷سالگی ۲۰۰ پسوس (واحد پول مکزیک) برای یک هفته کاری از کمپانی پدرش درآمد کسب می‌کرد. پس از دوران دبیرستان اسلیم تصمیم گرفت تا تحصیلات خود را در رشته مهندسی عمران ادامه دهد و در دانشگاه National Autonomous مکزیک پذیرفته شد، البته او به دلیل علاقه‌اش به اعداد در این رشته ثبت‌نام کرد، اما به اقتصاد هم علاقه پیدا کرد و دوره‌هایی را نیز در این زمینه گذراند. پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه در رشته عمران، اسلیم هلو بیان کرد که توانایی‌اش در ریاضیات و پیش‌زمینه‌اش در Linear programming عامل اصلی در به دست آوردن جایگاهش در کسب‌وکار بوده است.

رقابت به کسب‌وکارتان رونق می‌دهد

کارلوس اسلیم هلو ثروتمندترین مرد مکزیک همیشه ثروتمند بوده و می‌تواند توصیه‌ها و درس‌های زیادی در راه سختی که داشته به کارآفرینان، مدیران و سرمایه‌گذاران ارائه دهد. یکی از این توصیه‌ها این است: «رقابت همیشه کسب‌وکارتان را بهبود می‌بخشد، همیشه و همیشه شما را بهتر می‌کند، حتی اگر رقبای‌تان پیروز شوند.» او همیشه از رقابت سالم با آغوش باز استقبال کرده و کارآفرینانی را که در این صنعت بوده‌اند، از سر راهش برداشته است. روش اسلیم در کسب‌وکار همیشه همین بوده است. او همچنین معتقد است: «در تجارت، باید روی چیزهایی سرمایه‌گذاری کنید که در وضعیت مطلوبی نیستند. زمانی که این کار را انجام می‌دهید، موقعیت بهتری نسبت به سایر رقبای‌تان پیدا می‌کنید. وقتی موقعیت اقتصادی مناسبی وجود ندارد و رقبای‌تان سرمایه‌گذاری نمی‌کنند، آنها در واقع این فرصت را در اختیار شما قرار می‌دهند.»

پول هدف نیست

وقتی درباره پول از کارلوس اسلیم سوال می‌شود، او بیان می‌کند: «پول هدف نیست. هدف اصلی رشد و گسترش شرکت است که بتواند رقابت کند، بتواند در زمینه‌های مختلف فعالیت کند و تیم انسانی کارآمدی داشته باشد.» از دیدگاه این مرد موفق باید دنبال گسترش نیروی انسانی مناسب درون شرکت‌تان باشید، زیرا نمی‌توانید کاری را بدون تیم کاری انجام دهید. درواقع اسلیم هلو معتقد است که کسب‌وکارتان را براساس عشق و علاقه‌تان بسازید.

سرمایه‌گذاری کنید، سرمایه‌گذاری مجدد کنید

کارلوس اسلیم بر این باور است که کار، سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری مجدد است: «پدرم می‌گفت پولی که از شرکت به دست می‌آید، بر باد می‌رود. به این معنا که او به سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری مجدد و سرمایه‌گذاری مجدد می‌اندیشید. این یکی از کارهایی است که ما هم انجام می‌دهیم، اما کار دیگری که در کنار سرمایه‌گذاری مجدد انجام می‌دهیم این است که زمان مناسب را انتخاب می‌کنیم و به این صورت برگه برنده متعلق به ما می‌شود و وقتی که کاری پرمنفعت را انجام می‌دهیم، درآمدش را به همه بخش‌ها یا به کارهایی که هنوز در ذهن‌مان است، اختصاص می‌دهیم.»

کسب‌وکارتان را بشناسید تا در صدر بمانید

چگونه می‌توانید در صدر کاری باشید که انجام می‌دهید؟ زمانی که کسب‌وکاری را راه می‌اندازید، مایلید که در صدر این کسب‌وکار و بازارش باشید. کارلوس اسلیم در این باره معتقد است: «وقتی وارد کاری می‌شوید نخستین نکته این است که باید آن کسب‌وکار را بشناسید. بعد از اینکه آن را شناختید، این اعداد هستند که به شما می‌گویند چه اتفاقی خواهد افتاد. می‌توانید با اعداد بخوانید تا آگاه شوید که آیا همه چیز خوب پیش می‌رود یا نه. اعداد با شما حرف می‌زنند. اعداد می‌گویند که چه اتفاقی در شرکت‌تان خواهد افتاد.»

برای مطالعه ۳۷۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکاری را در حوزه فروش نرم‌افزار مدیریت می‌کنم. یکی از اصلی‌ترین مشکلاتی که به درآمد شرکت لطمه زده، این است که اکثر مشتریان ما تمایل دارند خرید خود را به تعویق بیندازند. ما هم از ترس از دست دادن مشتری ناچاریم در قیمت‌گذاری‌های‌مان تجدید نظر کنیم و تخفیف‌هایی را برای مشتریان قائل شویم. چطور می‌توانیم این شکل را در شرکت حل کنیم؟

تعویق خرید

پاسخ کارشناس: در نظر داشته باشید که این مشکل فقط مربوط به کسب‌وکار شما نیست و اکثر فروشندگان از این مسئله گلایه دارند. بخش اعظم خریداران به ندرت با قصد خرید وارد فروشگاه می‌شوند و فقط می‌خواهند درباره محصولات اطلاعات کسب کنند و سر فرصت تصمیم بگیرند. کاری که شما و فروشندگان‌تان باید در چنین موقعیتی انجام دهید این است که با دید منفی به این موقعیت نگاه نکنید. اینکه به خاطر ترس از کاهش فروش به سرعت قیمت‌های خود را دستکاری کنید، غلط‌ترین کار ممکن است، چون این مسئله ارزش کالای شما را در ذهن مشتری پایین می‌آورد و حاشیه سود شما را هم از بین می‌برد.

توصیه ما برای شما این است که از فروشندگان حرفه‌ای و بااعتماد به نفس کمک بگیرید که با تکنیک‌های مدرن فروش آشنا باشند و زود مقابل مشتری کم نیاورند. یک فروشنده حرفه‌ای هرگز اجازه نمی‌دهد خریداران حرفه‌ای از او سوءاستفاده کنند. اگر خریدار احساس کند با یک فروشنده غیرحرفه‌ای طرف است، به سرعت خرید خود را به تعویق می‌اندازد تا بتواند سود بیشتری ببرد و کالای ارزان‌تری بخرد. در نتیجه باید اعتماد به نفس خود و فروشندگان را تقویت کنید تا تحت فشار مشتریان حرفه‌ای قرار نگیرید. از صمیم قلب به کیفیت محصول و قیمت‌گذاری خود ایمان داشته باشید تا مشتری هم به شما ایمان پیدا کند و خرید را زودتر نهایی کند.

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

نقدی بر مدیریت منابع انسانی برند فراپیامک

کارمندنوازی در سیستم خارج از مدار

سعید شفیعا
مشاور و مجری طرح‌های برندسازی درون سازمانی

یکی از قدرتمندترین پنل‌های ارسال پیامک حال حاضر ایران بدون شک فراپیامک است. این مهم به استناد مشتریان و نمایندگان متعدد مشغول به فعالیت در این سامانه قابل تایید است. این برند که براساس توانایی‌ها و نخبگی یک جوان خلاق در اواخر دهه ۸۰ پا گرفت بیش از یک پنل صرف ارسال پیامک بود. این سامانه قابلیت ارسال پیامک از کلیه خطوط مخابراتی را دارا بود و در کنار این خدمت، دامنه گسترده‌ای از خدمات هوشمند را در اختیار کاربران و نمایندگان خود قرار داد. از زاویه مدیریت منابع انسانی این سازمان براساس خلاقیت‌های فردی یک برنامه‌نویس و انجمنی از دوستان و همراهان متعهد شکل گرفت. در ابتدای تاسیس بیش از اینکه موضوع تخصص مورد توجه مدیران شرکت قرار داشته باشد، المان‌های رفتاری مثل صداقت، راستگویی و تطابق با فرهنگ سازمانی عامل انتخاب و استخدام بود. ضمنا مشکل اکثر کسب‌وکارهای کارآفرینانه یعنی کمبود نقدینگی در ابتدای کار موجب روی آوردن مدیران شرکت به کارکنان نسبتا ارزن قیمت شد. توسعه نظام مدیریت منابع انسانی سازمان را می‌توان به سه بخش تقسیم کرد؛ دوران رشد شتابان و مطرح شدن موفقیت‌آمیز در نمایشگاه‌های دوره‌ای، دوره توسعه هدفمند و برنامه‌دار که موضوعات منابع انسانی مورد توجه ویژه قرار گرفت، دوران توسعه محصولات متنوع و شکل‌گیری هلدینگ فراداده که با چالش‌های مدیریتی زیادی همراه بود.

این نمونه برند به دلیل اینکه کاملا از یک بستر دانشجویی و براساس خلاقیت‌های فردی شکل گرفته و نظام مدیریت منابع انسانی آن براساس تجربیات فردی و ورود مبانی آکادمیک رشد کرده است به‌عنوان یک کیس مناسب مورد بررسی قرار می‌گیرد. مسائل و مشکلاتی که در این برند مشاهده شده است، از جمله مواردی است که با مقیاس‌های متفاوت و در اشکال مختلف کسب‌وکارهای ایران، قابل رویت است. بنابراین نمایی نسبتا نزدیک به واقعیت و قابل انطباق با بازار فعلی منابع انسانی ایران است.

نگاه به مدیریت منابع انسانی

یکی از نکات مهمی که در سازمان‌های دانش‌بنیان دیده می‌شود، متکی بودن بیش از اندازه سازمان به افراد نخبه و خلاق است. این نکته زمانی به شکل چالش دیده می‌شود که این افراد همه کاره، پست مدیریت ارشد سازمان را بر عهده داشته باشند؛ اهمیت چندبرابری آنها در سازمان و جهت‌گیری‌های سرنوشت‌سازی که گاه و بی‌گاه از آنها سر می‌زند در بلندمدت اثرات جبران‌ناپذیری به همراه خواهد داشت. فراپیامک الگوی یک برند مدیر-مالک است که در ابتدای تاسیس ذهنیت مثبتی نسبت به الگوهای مدیریتی منابع انسانی نداشت. منابع انسانی به دید سازمان‌های تولید محور، عناصر قابل استفاده‌ای بودند که به سادگی قابل جانشینی فرض شدند. هر چند بخش اعظم منابع انسانی این برند را کارکنان اداری و پشتیبانی تشکیل می‌داد و وظایف آنها بیشتر ارتباطی و غیرتخصصی بود اما درگیری با سامانه پویای فراپیامک مقوله‌ای است که آموزش دو ماهه را طلب می‌کند. هزینه‌های زیاد آموزشی و تطابق با فرهنگ سازمانی موضوع با اهمیتی بود که در ابتدای کار کمتر مورد توجه قرار داشت. اثرات خروج‌های بی‌برنامه و نارضایتی‌ها مختلف سازمانی باعث شد که این سازمان به فکر شکل‌دهی زیر سیستم‌های مدیریت منابع انسانی باشد؛ نظامی که تا نتیجه خود را نشان نمی‌داد، امکان حیات و توسعه پیدا نمی‌کرد. در این دوران بود که نیروهای تحصیلکرده‌ای به سازمان اضافه شدند و مدیران سابق و باتجربه سازمان، فضای دوستانه و صمیمی برای ایجاد تغییرات ایجاد کردند. ادامه تحصیل مدیران ارشد در رشته‌های مدیریتی مربوطه و انباشته شدن تجربیات مدیریتی و بالا رفتن طول عمر کاری کارکنان باعث شد که برند فراپیامک از یک برند، تبدیل به مجموعه‌ای از برندها در صنعت کسب‌وکار الکترونیکی شود. مسائل مختلف کارمندی در درون سازمان به پایان نرسید - هیچ‌گاه به پایان نمی‌رسد - اما شکل و ظاهر مسائل تغییر ماهیت داد. نگاه موجود در سازمان نسبت به مدیریت منابع انسانی به شکلی است که مقوله‌های رفاهی، آموزشی و انگیزشی با نگاهی موشکافانه و دقیق به‌صورت شورایی و تیمی مورد بررسی و بحث قرار می‌گیرد و سازمان در مسیر توسعه و رشد، موانع خود را با استفاده از الگوی اقدام-بررسی-اصلاح و با تاکید بر نظرات مشاوران برطرف می‌سازد. هر اثرات جبران‌ناپذیری به همراه خواهد داشت. فراپیامک الگوی یک برند مدیر-مالک است که در ابتدای تاسیس ذهنیت مثبتی نسبت به الگوهای مدیریتی منابع انسانی نداشت. منابع انسانی به دید سازمان‌های تولید محور، عناصر قابل استفاده‌ای بودند که به سادگی قابل جانشینی فرض شدند. هر چند بخش اعظم منابع انسانی این برند را کارکنان اداری و پشتیبانی تشکیل می‌داد و وظایف آنها بیشتر ارتباطی و غیرتخصصی بود اما درگیری با سامانه پویای فراپیامک مقوله‌ای است که آموزش دو ماهه را طلب می‌کند. هزینه‌های زیاد آموزشی و تطابق با فرهنگ سازمانی موضوع با اهمیتی بود که در ابتدای کار کمتر مورد توجه قرار داشت. اثرات خروج‌های بی‌برنامه و نارضایتی‌ها مختلف سازمانی باعث شد که این سازمان به فکر شکل‌دهی زیر سیستم‌های مدیریت منابع انسانی باشد؛ نظامی که تا نتیجه خود را نشان نمی‌داد، امکان حیات و توسعه پیدا نمی‌کرد. در این دوران بود که نیروهای تحصیلکرده‌ای به سازمان اضافه شدند و مدیران سابق و باتجربه سازمان، فضای دوستانه و صمیمی برای ایجاد تغییرات ایجاد کردند. ادامه تحصیل مدیران ارشد در رشته‌های مدیریتی مربوطه و انباشته شدن تجربیات مدیریتی و بالا رفتن طول عمر کاری کارکنان باعث شد که برند فراپیامک از یک برند، تبدیل به مجموعه‌ای از برندها در صنعت کسب‌وکار الکترونیکی شود. مسائل مختلف کارمندی در درون سازمان به پایان نرسید - هیچ‌گاه به پایان نمی‌رسد - اما شکل و ظاهر مسائل تغییر ماهیت داد. نگاه موجود در سازمان نسبت به مدیریت منابع انسانی به شکلی است که مقوله‌های رفاهی، آموزشی و انگیزشی با نگاهی موشکافانه و دقیق به‌صورت شورایی و تیمی مورد بررسی و بحث قرار می‌گیرد و سازمان در مسیر توسعه و رشد، موانع خود را با استفاده از الگوی اقدام-بررسی-اصلاح و با تاکید بر نظرات مشاوران برطرف می‌سازد. هر چند موضوعات تقسیم وظایف، حقوق و مزایا از جمله موارد نیازمند اصلاح این برند است.

یکی از نکات مهمی که در سازمان‌های دانش‌بنیان دیده می‌شود، متکی بودن بیش از اندازه سازمان به افراد نخبه و خلاق است. این نکته زمانی به شکل چالش دیده می‌شود که این افراد همه کاره، پست مدیریت ارشد سازمان را بر عهده داشته باشند؛ اهمیت چندبرابری آنها در سازمان و جهت‌گیری‌های سرنوشت‌سازی که گاه و بی‌گاه از آنها سر می‌زند در بلندمدت اثرات جبران‌ناپذیری به همراه خواهد داشت

مدیریت منابع انسانی یک سیستم خارج از مدار

نگاه کردن به منابع انسانی و مدیریت آنها به‌عنوان یک نظام منسجم و وابسته به سایر نظام‌ها، می‌تواند بسیاری از مسائل آینده برندها را برطرف سازد، موضوعی که در برند فراپیامک کمتر به چشم می‌خورد. نبود برنامه استراتژیک مشخص و اقدامات تاکتیکال موضوعی است که باعث شده سیستم متمرکز مدیریت منابع انسانی فرصت نفس کشیدن پیدا نکند. یکی از مهم‌ترین اقدامات سازمان‌های بزرگ، دادن استقلال به واحد مدیریت منابع انسانی و قرار دادن آن در وضعیت شریک کسب‌وکار است. به عبارتی از این واحد به‌عنوان یک عضو ثابت جلسات مدیریتی انتظار می‌رود که در مورد تصمیمات اتخاذ شده در سازمان و حمایت‌های لازم از سمت منابع انسانی برنامه‌ریزی کند. متاسفانه مدیریت منابع انسانی در این برند کاملا از مدار اتفاقات خارج است، که البته این موضوع در برندهای دیگر نیز مشاهده شده است که آن را در مقاله‌ای مجزا مورد بررسی قرار خواهم داد.

نگاهی به زیرسیستم‌های مدیریت منابع انسانی فراپیامک

● تجزیه و تحلیل شغل

شغل‌ها براساس رسوم و عادت‌ها تقسیم می‌شوند. دسته‌بندی‌های شغلی براساس ماهیت کار وجود دارد اما برنامه منسجمی برای تجزیه و تحلیل مشاغل و عادلانه کردن تقسیم کار وجود ندارد. این مهم باعث شده تا کارکنان سازمان در پاره‌ای از موارد نسبت به بی‌عدالتی و نابرابری در پرداخت‌ها گلایه کنند. به نظر می‌رسد صرفا نوشتن شرح شغل و شرایط احراز، در این بخش کفایت نکند و بازبینی مشاغل موجود در سازمان و طراحی مشاغل جدید یا منحل کردن برخی از مشاغل، با توجه به برنامه‌های آینده سازمان بسیار حائز اهمیت است. اینجاست که شراکت واحد منابع انسانی در برنامه‌های استراتژیک سازمان لازم به نظر می‌رسد. ضمنا داشتن روحیه نقادانه و نگاه به مشاغل از دید فعالیتی که کارکنان سازمان در آن زنده‌اند نه اقداماتی که قرار است تولید پول کنند، توصیه می‌شود.

● استخدام و انتخاب

برنامه مشخص استخدام و انتخاب در این برند وجود دارد و یک فرد متقاضی شغل پس از ارسال رزومه، چندین مصاحبه تخصصی و عمومی خواهد داشت. تصمیمات به‌صورت اجماع نظرات مدیران مصاحبه‌کننده اتخاذ می‌شود. نکته‌ای که در پاره‌ای از موارد باعث اشکال شده است موضوع عدم توجه به ابعاد روانشناختی و خصوصیات شخصیتی متقاضی است. از آن جهت که بیشتر ترک خدمت‌ها به واسطه عدم تطابق خصوصیات فردی با مشخصات شغلی است، بسیاری از مسائل رفتاری درون این برند از این موضوع سرچشمه می‌گیرد.

● پرداخت حقوق و مزایا

توافقات اولیه نسبتا پایین یا در حد سابقه پیشین فرد باعث شده تا موضوع پرداخت‌ها تبدیل به یک موضوع چانه‌زنی شود. اگر کارمندی در دوره‌ای برای افزایش حقوق خود اقدام نکند، ممکن است از قافله افزایش حقوق عقب بیفتد. هر چند این نکته قابل ذکر است که مدیریت ارشد سازمان در دوره‌های سه ماهه، با نظر مدیران مستقیم تغییرات حقوقی محدودی را ایجاد می‌کند اما با توجه به شکایت‌ها از نابرابری پرداخت‌ها به نظر می‌رسد نظام ارزیابی شغل لازم است تا این مهم را برطرف کند. یکی از خلأهای مهم در این برند نبود سیستم ارزیابی عملکرد منسجمی است که کارایی کارکنان را در کنار نظرات مدیران به سیستم حقوق متصل کند. یکی از مهم‌ترین روش‌ها برای ایجاد رضایت دوجانبه در مشتریان و کارکنان، استقرار نظام ارزیابی عملکردی است که ارزش‌های برند را به‌صورت المان‌های عملکردی مورد سنجش قرار دهد. به نظر می‌رسد در برندهای بزرگ، داشتن چنین سیستمی حیات برند را تضمین خواهد کرد.

● آموزش و توسعه

این برند از نظر آموزش مدیران و کارکنان یکی از قدرتمندترین بخش‌های آموزشی را دارا است. برنامه‌ریزی‌های آموزشی متعدد، درگیر کردن منابع انسانی در ساعات کاری به موضوع آموزش و دریغ نکردن هر گونه هزینه برای توسعه کارکنان از جمله نقاط مثبتی است که این کارکنان تازه نفس و کم‌تجربه سازمان را به‌شدت نسبت به بقا در برند امیدوار می‌کند.

● رفاه کارکنان

برنامه‌های رفاهی برند به شکلی هوشمندانه و مناسب چیده شده است که می‌توان از آن به‌عنوان یکی دیگر از نقاط مثبت دیگر سازمان یاد کرد. فراهم کردن امکانات بازی درون سازمانی، مسافرت‌های گروهی یا اختصاص کارت‌ها و بن‌های خانوادگی ماهانه از جمله این موارد است. توجه به خواسته‌های کارکنان برای انتخاب گزینه‌های رفاهی دلیل تنوع و در عین حال، مطلوبیت این برنامه‌ها است. نکته قابل توجه اینکه مدیران ارشد سازمان در بسیاری موارد امکان همراهی و تماس مستقیم خود با کارکنان لایه‌های مختلف را فراهم کرده‌اند. این موضوع رضایت عمومی کارکنان سطوح عملیاتی را به شکل چشمگیری افزایش داده است.

جمع‌بندی

شاید برخی از موارد ذکر شده به‌عنوان انتقاد یا نقطه قوت مطرح شد اما یکی از مهم‌ترین مواردی که سازمان‌های فعلی با آن درگیرند، مشکل نقدینگی، توقعات بالای منابع انسانی تحصیلکرده، نامشخص بودن بازار کسب‌وکار و در نتیجه عدم قطعیت در تمامی لایه‌های سازمانی است. برند فراپیامک و هلدینگ فراداده در سال‌های اخیر نشان داد که باوجود مسائل متعدد موجود در بازار کسب‌وکار و بازار نیروی کار، الگوی بومی خود را پیدا کرده است؛ الگویی که در آن تلاش برای حفظ کارکنان نخبه، مدیریت دانش، استفاده از ابزارهای انگیزشی و ایجاد فضای کاری تعهد بالا مشاهده می‌شود. بیان مسائل و مشکلات مذکور دلیلی بر ناموفق بودن این برند خوشنام نخواهد بود، که اگر این‌گونه بود این سازمان حدود هشت سال در صنعت پیامک ایران موفق و فعال نبود.

ارتباط با نویسنده:
Info@internalbranding.ir

مدیریت امروز

بهترین پیشنهاد به یک مدیر

حالت و شکل برد را به فیزیک و چهره‌ات بیاموز

عطیه عظیمی

اعجوبه و نابغه شطرنج جهان می‌گوید تکلیفت را با خود مشخص کن، وقتی پشت میز شطرنج می‌نشینی برای باخت نشستی یا برای برد. حالت و شکل برد را به فیزیک و چهره‌ات بیاموز. زبان بدن تا اندازه زیادی باستانی و ریشه‌دار است و در نشان دادن احساسات واقعی ما تا این اندازه قدرتمند است. پس می‌توانیم در زندگی روزمره برای به دست آوردن آنچه می‌خواهیم بهتر از آن استفاده کنیم.

تغییر زبان بدن تنها منجر به تغییر حالات بیرونی نمی‌شود، بلکه اینکه چه نوع آدمی هستیم را تغییر می‌دهد. اگر نگاه مکتبی به زندگی نداشته باشیم، همه ما به اندازه محرومیت‌های مادی و کاستی‌هایی که در زندگی ظاهری با آنها مواجه هستیم باخته‌ایم و بردهای ما اساسا با باخت‌هایمان قابل قیاس نیستند، پس بهتر است که از زاویه دید مکتب به زندگی‌مان نگاه کنیم و محور کارمان فکر کردن به برد باشد تا کمتر احساس باختن در شرایط مختلف به ما دست دهد.

ذهن و بدن همیشه باید در موازات هم باشند، اگر یکی از این اجزا بخواهد مسیر دیگری برود، هرکدام از ذهن یا بدن که قدرت و مقاومت بیشتری در رفتارش داشته باشد پیروز می‌شود و هنگامی که در حال مذاکره هستید، یا حتی یک گفت‌وگوی ساده در ذهن‌تان با کلمات و احساسات در حال جریان است و همین جریان در بدن شما نیز به وضوح جریان دارد و به راحتی می‌توانید زمانی که به قدرت برای ادامه صحبت نیاز دارید، با توجه حالت بدن قدرتمندی که می‌گیرید قدرت خود را نمایش دهید. همه اینها به این معنی است که به بدن خود نیز همانند ذهن‌مان بیاموزیم. آشنایی با زبان بدن در این زمینه می‌تواند بسیار کمک کند.

فردی که قدرت زیادی دارد، معمولا به بدن خود حجم می‌دهد، دست‌هایش از بدنش فاصله بیشتری دارد، هنگام نشستن فضای بیشتری را اشغال می‌کند و در جمع اجازه نمی‌دهد حجم بدن کسی باعث شود او حجمش را کم کند.

اگر نیاز به انرژی مضاعف دارید، نیاز به روحیه بالا دارید یا می‌خواهید خودباوری خود را در رقابتی بالا ببرید قبل از شروع چند ثانیه این حالت بدن را به خود بگیرید، به طرز چشمگیری روحیه و اعتماد به نفس شما افزایش پیدا می‌کند. زبان بدن بسیار قدیمی‌تر و درونی‌تر از زبان گفتار برای انسان‌هاست.

حالات غیرکلامی ما تصورات و احساسات دیگران نسبت به ما را کنترل می‌کند. در سال‌های اخیر، مطالعات جالبی، جنبه‌های جدیدی از زبان بدن و استفاده از آن را آشکار کرده است. بنابراین در حالی که قدرت زبان در انتقال درست پیام بسیار اهمیت دارد، قدرت زبان بدن می‌تواند عامل تعیین‌کننده در شکل‌گیری احساس ما نسبت به دیگران باشد. همه ما با این دانش بزرگ می‌شویم که چگونه براساس حالات چهره با یکدیگر تعامل کنیم، در حالی که ممکن است چهره بهترین ابزار در این خصوص نباشد. به نظر می‌رسد احساسات فقط محدود به مغز نیست، قسمت‌هایی از بدن به این احساسات کمک و آنها را تقویت می‌کند.

آیا می‌دانستید

نظرسنجی کیفی و کمی

آیا می‌دانستید نظرسنجی کیفی برای مدیران به منظور توضیح پیش‌بینی یک پدیده و اینکه لزوما امکان تعمیم نتایج به کل جامعه وجود داشته باشد، طراحی می‌شود؟ در این نظرسنجی تعداد محدودی از افراد شرکت می‌کنند (کمتر از ۳۰نفر) که از آنها تعداد زیادی سوال تشریحی به منظور استخراج اطلاعات جزئی پرسیده می‌شود.

بحث‌های صورت گرفته در این نظرسنجی‌ها عموما طولانی (نزدیک به یک ساعت) و ساختار نیافته است. از آنجا که تحلیل‌ها روی نکات بیان شده توسط مصاحبه‌شوندگان صورت می‌گیرد، متدهایی مثل تحلیل محتوا (نرم‌افزارهای کاربرپسند برای بعضی تحلیل‌ها، مثل تکرار کلمات، نقشه‌های ارتباط کلمات و...) مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

نظرسنجی‌های کمی برای اندازه‌گیری و ارزش‌گذاری پدیده‌ها به صورتی که نتایج بتوانند به کل جامعه هدف تعمیم داده شوند، طراحی شده‌اند (مثل نمونه‌برداری از شهروندان برای سنجش ایده کل جامعه) و باید داده‌های جمع‌آوری شده را به آسانی جمع‌بندی کنند.

یک پرسشنامه ساختاریافته شامل تعداد محدودی از سوالات چند گزینه‌ای است (مثلاً سوالاتی با مجموعه‌ای از پاسخ‌های ممکن) که نتایج آن با استفاده از ابزارهای آماری تحلیل می‌شود.

فرابورس

سود اوراق اجاره جوپار یک روز قبل از سررسید واریز شد

سود و اصل مبلغ اوراق اجاره جوپار متعلق به شرکت قطارهای مسافری و باری جوپار به میزان بیش از ۴۳ میلیارد تومان روز پنجشنبه به حساب آخرین دارندگان این اوراق واریز شد. مدیر ابزارهای نوین مالی فرابورس با بیان این مطلب گفت: این اوراق در تاریخ ۱۸ دی ماه ۹۰ منتشر شد که تاریخ سررسید آن ۱۸ دی‌ماه ۹۴ اعلام شده بود. علیرضا توکلی ابراز داشت: نرخ سود ۲۰ درصد و پرداخت سود به صورت سه ماه یکبار بود. وی مبلغ انتشار را ۴۱۵ میلیارد ریال اعلام کرد و افزود: بانی، شرکت قطارهای مسافری و باری جوپار، ناشر، شرکت واسط مالی خرداد و ضامن، بانک آینده بود. همچنین حسابرس، مؤسسه حسابرسی مدیران مستقل و بازارگردان و متعهد پذیره‌نویسی تأمین سرمایه نوین بودند. وی با اشاره به اینکه این اوراق با مجوز سازمان بورس و اوراق بهادار منتشر شده بود، خاطرنشان کرد: موضوع انتشار این اوراق، تأمین مالی شرکت جوپار به‌منظور خرید ۲۶۱ واگن باری، ۳۰ واگن مسافری و دو واگن رستوران بوده است. توکلی ادامه داد: این اوراق دی ماه سال ۱۳۹۰ در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس ایران پذیرش شد و پس از انجام کامل پذیره‌نویسی ظرف یک روز، وجوه مربوطه در اختیار شرکت جوپار قرار گرفت. این شرکت طی چهار سال بیش از ۳۳۲ میلیارد ریال سود به خریداران و دارندگان این اوراق پرداخت کرد. بازده این اوراق طی چهار سال بیش از ۸۰ درصد برای دارندگان آن بوده است. مدیر ابزارهای نوین مالی فرابورس با اشاره به اینکه مجموع معاملات انجام شده روی این اوراق طی مدت انتشار، بیش از ۶۱۳۴ میلیارد ریال بوده است، گفت: بنابراین این اوراق طی چهار سال ۱۴,۷ (چهارده و هفت دهم) دفعه گردش داشته است و این به معنای گردش متوسط سالانه ۳,۷ (سه و هفت دهم) دفعه بوده است که نسبت بسیار خوبی است و نشان‌دهنده نقدشونده بودن این اوراق طی چهار سال است. توکلی تصریح کرد: در حال حاضر بیش از ۶۶ هزار میلیارد ریال انواع اوراق بهادار با درآمد ثابت و با سود تضمین شده شامل اوراق مشارکت، اجاره، مرابحه و اسناد خزانه اسلامی متعلق به دولت، شهرداری‌ها و شرکت‌های خصوصی در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس ایران وجود دارد که به‌صورت روزانه توسط مردم مورد معامله و نقل و انتقال قرار می‌گیرد. وی مهم‌ترین خصوصیت اوراق موجود در فرابورس را این‌گونه برشمرد: هیچ جریمه یا نرخ شکستی بابت فروش قبل از سررسید را ندارند و مردم حتی در بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت (حتی ۱۰روزه) هم می‌توانند وجوه و پس‌انداز خود را در این بازار صرف خرید انواع اوراق کنند و از سود روزشمار آن بهره‌مند شوند. وی با تأکید بر اینکه سودهای دوره‌ای در مقاطع سه ماهه یا ماهانه (براساس نوع اوراق) به صورت خودکار توسط شرکت سپرده‌گذاری مرکزی به حساب دارندگان این اوراق واریز می‌شود، افزود: بنابراین مردم و دارندگان این اوراق هیچ نیازی به مراجعه حضوری برای دریافت سود خود ندارند، زیرا سود و حتی اصل مبلغ اوراق در سررسید به صورت خودکار به حساب ایشان واریز می‌شود.

پذیره‌نویسی اوراق اجاره «پترو ریگ کیش» در فرابورس

پذیره‌نویسی اوراق اجاره به منظور تأمین منابع مالی مورد نیاز جهت خرید یک دستگاه دکل حفاری خشکی شرکت دانا پترو ریگ کیش از ۱۹ تا ۲۵ دی‌ماه در بازار سوم فرابورس ایران انجام می‌شود. تعداد کل این اوراق ۶۵۰ هزار ورقه به صورت چهار ساله با نرخ ۲۱ درصد بوده و سود آن به صورت سه ماه یکبار پرداخت می‌شود؛ علاوه بر این، شرکت تأمین سرمایه بانک ملت به‌عنوان بازارگردان و متعهد پذیره‌نویسی، بانک دی به‌عنوان ضامن و کارگزاری آرمون بورس به‌عنوان عامل فروش این اوراق معرفی شده‌اند. بازارگردانی اوراق «صدانا۹۸» مبتنی بر مذاکره و با تضمین کف قیمتی یک میلیون ریال است، ضمن آنکه سقف تعهد خرید از هر کد معاملاتی ۶ هزار و ۵۰۰ ورقه و حداکثر تعهد روزانه ۲۳ هزار و ۵۰۰ ورقه خواهد بود. همچنین، اوراقی که در مدت پذیره‌نویسی به فروش نرسند، توسط متعهد پذیره‌نویسی خریداری شده و به مرور در بازار عرضه خواهد شد. گفتنی است، شرکت دانا پترو ریگ کیش در زمینه تهیه و تأمین انواع دکل‌های حفاری مورد نیاز در صنعت نفت و گاز فعالیت دارد و سرمایه آن یک هزار و ۸۰ میلیارد ریال است. این اوراق توسط شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری آرمان آتی طراحی شده است.

کاهش نرخ بهره بین‌بانکی، افزایش قیمت دلار و برداشته‌شدن محدودیت سوئیفت

نقدینگی پاورچین به بازار سهام می‌آید

سیدمحمد صدرالغروی

عکس: حسین موسوی‌فرد | فرصت امروز

بورس اوراق بهادار تهران در هفته معاملاتی گذشته با افزایش قیمت‌ها و رشد تقاضا، میانگین بازدهی خود را از زیان خارج کرد و باوجود بروز تنش‌های دیپلماتیک میان ایران و عربستان و همچنین ادامه روند کاهشی قیمت نفت، مثبت شد. سهامداران معتقدند از آنجایی که توافق برجام با قدرت‌های جهانی انجام شده است و بیشترین و استراتژیک‌ترین مراودات کشور را با قدرت‌های جهانی تحت تاثیر قرار می‌دهد تحولات مربوط به عربستان، وزن چندانی در مقابل برجام و سایر شرایط اقتصادی و سیاسی پیش رو ندارد. در هفته گذشته شاخص کل بورس تهران بعد از مدت‌ها روند نزولی و کاهشی، رشد ۱,۵ درصدی شاخص معادل ۹۴۲ واحد را تجربه کرد و از کانال ۶۱ هزار و ۶۹۱ واحد به کانال ۶۲ هزار و ۶۳۲ واحد رسید. در حال حاضر باید منتظر گزارش‌های ۹ماهه شرکت‌ها بود زیرا رشد بازار در روزهای گذشته تنها در مقاطع کوچکی از شرکت‌ها متمرکز بود و نقدینگی باید به سمت نمادهای بزرگ بازار از جمله نمادهایی که شاخص‌ساز هستند و می‌توانند حرکت بازار را به میزان قابل ملاحظه‌ای تغییر دهند، حرکت کند.

عوامل رشد بورس

نزدیک شدن به زمان لغو تحریم‌های بین‌المللی و همچنین زمزمه‌های برداشته شدن سوئیفت و سیاست‌های انبساطی دولت در بسته خروج از رکود و کاهش نرخ بهره بین بانکی و افزایش نرخ دلار از عوامل رشد بورس و از ورود نقدینگی به بازار سهام حکایت دارد. چنانکه ارزش و حجم معاملات در روندی بی‌سابقه نسبت به هفته گذشته به ترتیب ۳۳۳ و ۲۰۰ درصدی را تجربه کرد به طوری که در مجموع ۶ هزار و ۸۶۳ میلیون سهم به ارزش ۱۷ هزار و ۹۰۳ میلیارد ریال دادوستد شد و دفعات معاملات نیز با رشد ۶۷ درصدی به بیش از ۲۶۶ هزار دفعه رسید. تعداد خریداران ۶۹ درصد افزایش پیدا کرد و در روندی بی‌سابقه به بیش از ۲۶۵ هزار نفر رسید. به نظر می‌رسد پس از یک استراحت موقت روند حرکت شاخص‌ها در مدار تعادل قرار گیرد. در هفته‌های آینده داده‌های اقتصادی از منطقه یورو و آمریکا اهمیت بالایی دارد، زیرا اگر ثابت شود اوضاع اقتصادی در آنها رو به بهبود است خطر رکود اقتصاد جهان بسیار کمتر خواهد شد و این امر به کاهش قیمت طلا می‌انجامد. هم‌اکنون بورس شانگهای چین در روندی متعادل با رشد حدود ۲درصدی کار خود را آغازکرده است.

رشد ۲,۵ درصدی آیفکس

معاملات هفته گذشته در بازار فرابورس با افزایش ۱۳۴ درصدی حجم و رشد ۲,۵ درصدی آیفکس به پایان رسید. بازار فرابورس هفته گذشته میزبان عرضه اولیه سهام شرکت توکارنگ فولاد سپاهان با کشف قیمت ۱۵۵۰ ریالی بود و به این ترتیب تعداد عرضه‌های اولیه امسال در فرابورس به عدد هشت رسید. نگاهی به وضعیت مبادلات هفتگی فرابورس حاکی از رشد ۱۳۴ درصدی حجم و افت ۵درصدی ارزش دادوستدها نسبت به هفته پیش از آن است. حجم و ارزش معاملات پنج روز معاملاتی هفته در بازار اول با رشد ۸۳ و ۱۱۶ درصدی همراه شد و ۱۱۸میلیون ورقه بهادار به ارزش ۲۵۴ میلیاردریال دادوستد در آن انجام شد، همین‌طور در بازار دوم ۸۲۹ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۳ هزار و ۹۸ میلیارد ریال مبادله شد که این وضعیت نشان از رشد ۱۲۵ درصدی حجم و ۳۰۶ درصدی ارزش معاملات دارد. علاوه بر این، در بازار پایه نیز ۵۱۴ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۲۴۷ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت و بازار ابزارهای نوین مالی شاهد دادوستد ۱۳ میلیون ورقه بهادار به میزان ۲ هزار و ۶۵۷ میلیارد ریال بود. ارزش بازار فرابورس در روز پایانی معاملات هفتگی با ۱,۲درصد افزایش معادل ۷۹۲ هزار و ۲۳۹ میلیارد ریال شد و آیفکس هم با رشد ۲. ۵ درصدی در مقایسه با چهارشنبه قبل در عدد ۷۰۲ واحد ایستاد. بیشترین حجم معاملات روزانه در هفته اخیر به میزان ۴۲۹میلیون و ۴۷۰ هزار ورقه بهادار در روز چهارشنبه انجام شد و بیشترین ارزش معاملات با رقم ۲ هزار و ۶۱۵میلیارد ریال مربوط به دوشنبه بود. در هفته معاملاتی منتهی به ۱۶ دی‌ماه، گروه بانک‌ها با سهم ۱۶ درصدی از معاملات به صدر صنایع پیشرو رسید و گروه فلزات اساسی و محصولات شیمیایی به ترتیب با سهم ۱۱ و ۱۲ درصدی در رده دوم و سوم قرار گرفتند.

بورس کالا

مدیر عامل بورس کالای ایران اقدامات و مزایای طرح قیمت تضمینی را تشریح کرد

۷ هزار کشاورز خوزستانی صاحب کد بورسی شدند

مدیرعامل بورس کالای ایران سلسله اقدامات این بورس را در راستای اجرای موفق ماده ۳۳ قانون افزایش بهره‌وری بخش کشاورزی و منابع طبیعی در قالب طرح قیمت تضمینی تشریح کرد. حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل بورس کالای ایران با اشاره به ابلاغیه هیأت وزیران در اردیبهشت ماه سال‌جاری در خصوص اجرای سیاست قیمت تضمینی به‌جای خرید تضمینی در خصوص دو محصول جو و ذرت استان‌های کرمانشاه و خوزستان از طریق بورس کالای ایران گفت: معایب سیستم خرید تضمینی در سال‌های اخیر دولت را بر آن داشت تا به منظور رفع معایب این سیستم، در قالب طرح قیمت تضمینی، تحویل محصول کشاورزان به انبارهای تحت نظارت بورس کالا صورت پذیرد و فروش محصول در قالب گواهی سپرده کالایی در این بورس انجام شود. وی در ادامه گفت: در پی ابلاغ مصوبه هیأت دولت، بلافاصله شناسایی و پذیرش ۹ انبار در استان کرمانشاه برای محصول جو و شناسایی و پذیرش ۲۶ انبار در استان خوزستان برای محصول ذرت در بورس کالای ایران صورت گرفت و ضمن اتصال انبارها به سامانه الکترونیکی صدور گواهی سپرده کالایی، اقدامات متعددی برای ترویج و فرهنگ‌سازی از جمله تهیه انیمیشن، انتشار بروشورهای مختلف، راه‌اندازی سامانه پیامکی، برگزاری دوره‌های آموزشی و ترویجی مختلف در تهران و خوزستان با همکاری وزارت جهاد کشاورزی انجام شد.

فروش بیش از ۱۳۲ هزار تن ذرت کشاورزان خوزستانی در بورس

مدیرعامل بورس کالای ایران سپس گفت: از روز آغاز برداشت ذرت در استان خوزستان و انتقال آن به خشک‌کنی‌ها و سپس انبارهای تحت نظارت بورس کالای ایران تا ۱۳ دی ماه سال‌جاری بالغ بر ۱۳۲ هزار و ۷۹۶ تن ذرت از ۵ هزار و ۸۱۷ کشاورز ذرت کار خوزستانی در قالب گواهی سپرده کالایی در بورس کالای ایران به فروش رفت و ارزش معاملات این کالا در بورس از مرز ۸۲۹ میلیارد ریال گذشت.

بخش خصوصی و تعاونی، پیشتاز معاملات

وی با اشاره به اینکه بخش خصوصی و تعاونی پیشتاز در معاملات ذرت خوزستان در بورس کالای ایران بوده‌اند، گفت: خوشبختانه براساس اطلاعات معاملات، معاملات مذکور با فعالیت قابل قبول بخش‌های خصوصی و تعاونی در دو سمت عرضه و تقاضا آغاز شده و تاکنون ادامه یافته است به نحوی که اشخاص حقیقی و حقوقی به ترتیب ۴۶ و ۵۴ درصد از حجم کل معاملات را به خود اختصاص داده‌اند که نشان از وجود بازاری رقابتی در طرح قیمت تضمینی ذرت دارد.

صدور ۷ هزار کد بورسی برای کشاورزان

وی با بیان اینکه برای اجرای موفق این طرح، کار شناسایی و دریافت کد بورسی برای بیش از ۷ هزار کشاورز ذرت‌کار خوزستانی در بورس کالای ایران به نحو موفقی انجام شد، خاطرنشان کرد: سازماندهی شبکه کارگزاران برای تسهیل دسترسی کشاورزان به بازار و ارتباط و تعامل مستمر با نهادهای متولی اعم از وزارت جهاد کشاورزی، شرکت پشتیبانی امور دام، سازمان مرکزی تعاون روستایی و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور از دیگر اقدامات مهم بورس کالا در این زمینه به شمار می‌رود. وی با اشاره به حضور بازارسازان هنگام معاملات ذرت خوزستان در طول هفته‌های اخیر گفت: پیگیری مستمر فعالیت بازارسازان از جمله صندوق حمایت از صنعت دام و طیور، شرکت توسعه کشت ذرت و خریداران حقیقی و حقوقی عمده برای جلوگیری از بروز مازاد عرضه و افت قیمت از دیگر اقدامات بورس کالا در راستای اجرای موفق این طرح به شمار می‌رود. وی در ادامه گفت: لحاظ تمهیدات لازم برای جلوگیری از ورود ذرت وارداتی به طرح، حضور دائمی نمایندگان بورس کالا در منطقه به منظور نظارت مستمر بر حسن اجرای طرح و پیگیری پرداخت وجه معامله به کشاورزان ظرف ۲ روز به همراه محاسبه و اعلام میزان مابه التفاوت قابل پرداخت به کشاورزان به وزارت جهاد کشاورزی به صورت الکترونیکی به نحو مطلوبی از سوی این بورس انجام شد.

آمادگی عرضه محصولات کشاورزی به بازارهای جهانی از طریق بورس

سلطانی‌نژاد در ادامه به مهم‌ترین منفعت اجرای سیاست قیمت تضمینی به جای خرید تضمینی محصولات کشاورزی در اقتصاد ملی اشاره کرد و گفت: به علت در نظر گرفتن استاندارد محصولات و انجام کار کارشناسی، در درازمدت با اجرای سیاست قیمت تضمینی در بورس کالا، کیفیت تولیدات کشاورزی کشور بهبود پیدا کرده و از آمادگی بهتری برای عرضه به بازارهای جهانی برخوردار می‌شوند. ضمن آنکه بورس‌های کالایی در جهان از مهم‌ترین بازارهای دادوستد محصولات کشاورزی به شمار می‌روند و بورس کالای ایران در این زمینه می‌تواند پیشرو باشد. مدیرعامل بورس کالای ایران در پایان با اشاره به تأثیر حمایت‌های وزیر جهاد کشاورزی در اجرای موفق این طرح اظهار داشت: مسئولان وزارت جهاد کشاورزی و سازمان‌های تابعه از جمله سازمان مرکزی تعاون روستایی و شرکت پشتیبانی امور دام و همچنین سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی نقش بسزایی در اجرای موفق این طرح ملی ایفا کردند که بسیار قابل تقدیر است.

بورس انرژی

حلال ۴۰۴ پالایش نفت تبریز میهمان جدید بورس انرژی ایران

در جریان معاملات آخرین روز هفته (چهارشنبه ۱۶ دی ۹۴)، در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای حلال ۴۰۲ و ۴۱۰ پالایش نفت شیراز، گاز مایع صنعتی، گاز پروپان صنعتی، گاز بوتان صنعتی و برش سنگین پتروشیمی بندرامام در رینگ داخلی مورد عرضه قرار گرفتند که کل معاملات صورت گرفته روی این کالاها و عرضه‌های مازاد معادل ۶۳۰ تن به ارزشی قریب ۶ میلیارد ریال بود. در این روز همچنین طی جلسه معاملاتی در تابلوی سلف موازی استاندارد نفت کوره بورس انرژی ایران، در مجموع پنج نماد فعال، ۴۸۷ قرارداد با ارزشی بیش از ۶ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. در تابلوی سلف موازی استاندارد برق بازار مشتقه نیز ۱۲۰ قرارداد در قالب پنج معامله و معادل ۲۸۸۰ مگاوات ساعت به ارزشی بیش از یک میلیارد ریال معامله شد. در مجموع ارزش کل معاملات روز پایانی هفته بورس انرژی ایران قریب به ۱۳ میلیارد ریال بالغ شد. شایان ذکر است در جلسه معاملاتی روز کاری آتی (شنبه ۱۹ دی‌ماه ۹۴)، در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران، در رینگ داخلی کالاهای حلال ۴۰۲، ۴۰۴، آیزوریسایکل و آیزوفید پالایش نفت تبریز و متانول پتروشیمی زاگرس و در رینگ بین‌الملل گاز مایع پالایش نفت آبادان به مقاصد پاکستان و افغانستان عرضه خواهند شد. عرضه‌های فوق در کنار معاملات مستمر قراردادهای سلف موازی استاندارد برق و نفت کوره در بازار مشتقه بازار روز آتی بورس انرژی را رقم خواهند زد.

بورس بین‌الملل

سیستم خودکار توقف معاملات در چین به داد بازارهای دنیا رسید

شاخص‌های بازار چین پس از عکس‌العمل بازار نسبت به توقف آنی معاملات، روند صعودی را از سر گرفتند درحالی‌که مدیران این صندوق‌ها نسبت به خرید سهام بیشتر در صندوق‌های خود قول مساعد داده‌اند. درحالی‌که در نخستین لحظات معاملاتی روز پنجشنبه بازار چین سقوط سنگینی را به ثبت رساند و همزمان دیگر بازارهای جهانی را نیز به ورطه سقوط کشانید، سیستم خودکار بورس چین عمل کرد و معاملات را در همان ساعات اولیه متوقف ساخت تا از روند نزولی بیشتر جلوگیری کند. این سیستم مکانیزه که در سال گذشته میلادی در پی افت بسیار سنگین بازارهای چین در این کشور تعبیه شده بود، هفته گذشته کاری نیز یک بار معاملات را متوقف کرد و دیروز نیز با توقف معاملات سعی در جلوگیری از ضررهای آتی را داشت. طبق این مکانیزم، اگر بازار چین در یک روز معاملاتی با افت بیش از ۷ درصدی همراه شود بازار به صورت خودکار متوقف شده و معاملات ۲۴ ساعت به تعویق می‌افتد. این در حالی است که روز پنجشنبه پس از شروع ۳۰ دقیقه‌ای معاملات و افت ۷ درصدی، معاملات متوقف و شروع معاملات به روز آتی (جمعه) سپرده شد درحالی‌که دولت این کشور وعده‌های زیادی را برای کمک به صعود بازار ابراز کرد. بانک مرکزی این کشور نرخ یوان را افزایش داد و مدیران صندوق‌ها نیز وعده خرید سهام جدید در بازار را به گوش همگان رساندند. شاخص شانگهای پس از افت ۲,۲ درصدی توانست با رشد ۳ درصدی معاملات را ادامه دهد. اما دولت که از تعبیه این سیستم حفاظت از بازار کمی دلسرد شده درصدد است تا دوباره با برداشتن این سیستم بازار این کشور را به حالت عادی بازگرداند.

شرکت‌ها و مجامع

از شفاف‌سازی مارگارین تا پوشش ۶ ماهه «شیراز»

پتروشیمی زاگرس گزارش ۹ ماهه را منتشر کرد و براساس آن مبلغ ۱۹۴۷ ریال سود برای هر سهم محقق کرده و ۷۵ درصد از بودجه را پوشش داده است. زاگرس میانگین نرخ فروش متانول را ۲۳۰ دلار در نظر گرفته که در حال حاضر قیمت‌ها کمتر از این مقدار است. پتروشیمی شیراز با سرمایه ۵ هزار و ۱۰۰ میلیارد ریالی سود هر سهم سال مالی جاری را ۲۴۵ ریال اعلام کرده بود که در عملکرد شش ماهه با کنار گذشتن ۳۵ ریال ۱۴درصد از سود اعلامی را پوشش داده است. همچنین مارگارین طی اطلاعیه شفاف‌سازی در خصوص مابه‌التفاوت مبلغ ۷۰۰ ریال و ۱۵۰۰ ریال و عدم لحاظ در صورت‌های مالی اعلام کرده است این موضوع فاقد مصوبات لازم بوده و از نظر شرکت قطعیت ندارد و لحاظ آن سبب افزایش بهای تمام شده می‌شود.

گپ و گفتی خودمانی با کامیارفراهانی فرد، مترجم کتاب تحلیل تکنیکال جان مورفی

تحلیلگر خوب الزاماً معامله‌گر موفق نیست

عطا آخرتی، پشوتن مشهوری‌نژاد

تازه‌واردهای بازار سرمایه، هنگامی که می‌خواهند راه آموزش را در پیش گیرند و تحلیل تکنیکال را مبنای خود قرار دهند، نخستین کتابی که به آنها معرفی می‌شود، تحلیل تکنیکال جان مورفی است؛ اثری کلاسیک در عرصه تحلیل تکنیکال که مبنای مهم آموزه‌های تکنیکال است.

بر پای این کتاب در کنار نام جان مورفی، نام کامیار فراهانی‌فرد هم می‌درخشد؛ مترجمی که با ترجمه خوبش توانست دریچه دانش تحلیل تکنیکال را به روی سرمایه‌گذاران بازار سرمایه کشورمان بگشاید و این اثر مهم را به تکنیکالیست‌های ایران معرفی کند.

با کامیار فراهانی‌فرد به گپ و گفتی خودمانی نشستیم و به بررسی وضعیت دانش تحلیل تکنیکال و بازار سرمایه در ایران پرداختیم، علاوه بر اینکه گوشه‌هایی از تجربیات فراهانی در بازار سرمایه را هم کاوش کردیم.

فعالیت در بورس را از چه زمانی شروع کردید؟

اگر منظورتان این است که نخستین بار چه زمانی سهام خریدم، سال ۷۵ در پذیره‌نویسی توسعه صنعتی (وتوصا) و معادن روی (کروی) بود. من دبیرستانی بودم. البته پس از این خرید دیگر کاری به بازار نداشتم ولی این سهام را یک نوع دارایی می‌دانستم و پیگیر آن بودم. اگر اشتباه نکنم توسعه صنعتی تا ۱۰ سال همچنان ۱۰۰ تومان معامله می‌شد. آن زمان اجازه نمی‌دادند قیمت سهام به کمتر از ۱۰۰ تومان نزول پیدا کند در غیراین صورت احتمالا قیمت حتی به حدود ۳۰ یا ۴۰ تومان هم می‌رسید. نخستین بار تبلیغات پذیره‌نویسی این سهم را در تلویزیون دیدم. من به علوم مالی علاقه داشتم. به یاد دارم که آن زمان در دوران دبیرستان کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول اثر رابرت کیوساکی را می‌خواندم. برای خودم هم جالب بود که چطور با دیدن یک تبلیغ جذب شدم. از دیدن تبلیغ ذوق زیادی داشتم.

چه زمانی با تابلو معاملات و نحوه خریدوفروش آشنا شدید؟

از آنجایی که من سهم توسعه صنعتی را خریده بودم قیمت آن را در روزنامه‌ها چک می‌کردم و علاوه بر آن شرکت‌های دیگری نیز وجود دارند که با پیشوند توسعه صنعتی و توسعه صنایع آغاز می‌شوند. به‌عنوان مثال بهشهر، بنابراین قیمت‌های متفاوتی را در روزنامه می‌دیدم و تشخیص نمی‌دادم که سهم من کدام یک از آنهاست. آشنایی من از سال ۸۱ شروع شد. من هر روز فدراسیون شطرنج می‌رفتم و به همراه دو نفر از دوستانم شطرنج بازی می‌کردیم. آنها در مورد سهام صحبت می‌کردند و اینکه چه سهمی خوب است و چه سهمی خوب نیست. به من هم پیشنهاد دادند که سهام بخرم اما من قبول نمی‌کردم. البته یکی از دلایل اصلی نخریدن این بود که پول نداشتم. اما بالاخره کد گرفتم.

نخستین بار که وارد تالار معاملات شدید وافراد حاضر در تالار را دیدید چه احساسی داشتید و فکر می‌کردید آنها چه اشخاصی هستند؟

احساس غربت می‌کردم. احساس می‌کردم آنها افرادی هستند که می‌دانند چه اتفاقی در حال وقوع است و من نمی‌دانستم چه اتفاقی می‌افتد. مانند این بود که یک فیلم به زبان چینی درمورد فرهنگ چین تماشا می‌کردم و فکر می‌کردم پیرمردی که پای تابلو نشسته مثلاً استاد بورس است و چیزهایی می‌داند که من نمی‌دانم.

به یک نوآموز که می‌خواهد وارد بورس شود کدام را پیشنهاد می‌کنید: تحلیل تکنیکال یا فاندامنتال؟

مشکل اینجاست که در زمینه فاندامنتال کتاب جامعی سراغ ندارم که به آن نوآموز پیشنهاد بدهم. ولی می‌گویم اول فاندامنتال را یاد بگیرد زیرا باعث می‌شود دید بهتری نسبت به بازار داشته باشد و اصول مقدماتی بنیادی را صرف‌نظر از مدل تحلیلی‌اش هر کسی که می‌خواهد وارد بورس شود باید بداند.

بورس چه ویژگی خاصی دارد که درصد بسیار بالایی از افراد نمی‌توانند در آن موفق شوند؟

ممکن است تعداد بازنده‌ها در بورس بیشتر باشد، اما به لحاظ حجم پول قطعاً سنگینی وزنه به نفع برنده‌هاست. به‌عنوان مثال در سال ۹۲ که بازار مثبت بود مسلما ۹۵ درصد از کل پول بازار در سود قرار داشت. اما مشکلی که در مورد بازنده‌ها وجود دارد این است که به‌عنوان مثال چرا کسی که هنوز معنی eps و dps و p/e را نمی‌داند وارد بازار می‌شود و سهم می‌خرد؟

منظورتان این است که بهتر است افراد معمولی خریدوفروش سهام نکنند؟

نه، اتفاقا اینکه افراد معمولی وارد بازار سرمایه شوند و خریدوفروش سهام کنند خیلی هم خوب است و ما هم باید به آنها کمک کنیم. ولی چرا ما به این افراد که برای بار اول وارد بورس می‌شوند به جای مشاوره خوب می‌گوییم یک سهم مبهم را بخرند؟ چیزی را پیشنهاد بدهیم که برای‌شان استرس کمتر و سود معقول‌تری به‌همراه داشته باشد تا تشویق شوند که این کار را ادامه دهند. اگر به کدهای تازه واردان نگاهی بیندازیم مشاهده می‌کنیم که همه آنها در ابتدا جذب سهم‌های مبهم و پرریسک شده‌اند.

یعنی علت اینکه بسیاری از افراد در بورس، بر خلاف عرصه‌های دیگر، ضرر می‌کنند به ماهیت این شغل ارتباطی ندارد و بیشتر به دلیل کمبود دانش آنهاست؟

به ماهیت شغل هم ارتباط دارد که ریسک آن را افزایش می‌دهد.

چرا در بازار ما یک مرجع فاندامنتال خوب نیست. به‌عنوان مثال اگر بخواهیم یک کتاب خوب فاندامنتال بخریم باید چه بگوییم؟

فکر می‌کنم چون اساتید زیادی در این زمینه وجود دارد و هر شخص نظر خاص خود را دارد تاکنون این اتفاق نیفتاده که کسی کتابی بنویسد که تمام اساتید در مورد آن اتفاق نظر داشته باشند.

نگران نبودید شاید از کتاب استقبال نشود؟

من همیشه همین‌طورم. دوستانم می‌گویند: «تو همیشه خودت را دست کم می‌گیری». ناخودآگاه مطلبی را می‌نویسم و دو ساعت به آن نگاه می‌اندازم و از دیگران هم نظرسنجی می‌کنم. در مورد کتاب هم به همین شکل بود. با خود می‌گفتم چه کسی این کتاب را می‌خرد. فکر می‌کردم این کتاب مانند فرهنگ دهخدا کتابی باشد که شاید همه آن را نخوانند اما کتابی است که ماندگار خواهد بود.

پیش از نوشتن کتاب‌تان چطور با تحلیل تکنیکال آشنا شدید؟

این سوال مانند این است که بپرسند نام بارسلونا را نخستین بار کجا شنیدید؟! این چیزی است که بوده و هست. تحلیل تکنیکال به صورت نظام‌مند وجود نداشت. نخستین چیزی که از تکنیکال دیدم اندیکاتور موویینگ اوریج بود که در نرم‌افزار نوین وجود داشت. آن زمان این نرم‌افزار تحت سیستم عامل داس بود و این اندیکاتور دقیقا میانگین ۲۰ روز را حساب می‌کرد و از نوع میانگین ساده SMA هم بود. از جایی که من به ریاضیات علاقه زیادی دارم به دنبال این بودم که آیا می‌توان به این نرم‌افزار با دید ریاضی نگاه کرد؟ این باعث شد توجهم جلب شود و پس از آن بسیاری از فاکتورها که آن زمان وجود نداشت و نمی‌دیدم با دقت می‌دیدم. مثلاً برای یک فایل در سایت پارس‌پرتفولیو گفته بودند ایمیل‌تان را بدهید تا فایل را برای‌تان ارسال کنیم و برای من RSI را فرستادند. در این نرم‌افزار هر روز قیمت‌ها را وارد می‌کردم و نرم‌افزار RSI را حساب می‌کرد. یعنی کاملاً به صورت دستی بود و این دومین ابزاری بود که از تکنیکال شناختم. علاوه بر این من در سایت پارس پرتفولیو تحلیل می‌کردم و آقای مساح هم که چندین کتاب به چاپ رساندند در این سایت بودند و بسیاری از مواقع در مورد تکنیکال صحبت می‌کردند و این توجه من را جلب کرد. گویی هر فرد یک بخش از پازل را بر عهده داشت تا اینکه بچه‌های فارکس‌کار کتاب جان مورفی را به من دادند. آن زمان آقای مساح هنوز کتابی ننوشته بود و بعد کتاب «الف‌تا ی» را نوشت.

شما تکنیکال را با فارکس آغاز کردید یا بورس؟

من بیشتر بورسی بودم. ولی در میان فارکس‌کارها بیشتر شناخته شدم زیرا یک سال در فارکس حضور فعال داشتم و فعالیت اجتماعی که در این یک سال با فارکس داشتم شاید معادل ۱۴ سال بورس بود. برای همین است که فارکسی‌ها من را کاملاً می‌شناسند.

رشته تحصیلی شما برق بود. چه ارتباطی بین بورس و مهندسی برق وجود دارد؟

اتفاقا به نظر من رابطه بورس با برق خیلی بیشتر از رابطه بورس و مدیریت مالی است! ولی بسیاری از مالی‌ها معتقد هستند که غیرمالی‌ها صرفاً چارتیست هستند! و می‌گویند این چارتیست‌ها هستند که بورس را خراب کرده‌اند و معتقدند صرفاً افرادی که مالی خوانده‌اند ارزش واقعی سهم را می‌فهمند! اما به نظر من آنها اشتباه می‌کنند.

آیا ممکن است روزی تکنیکال از بازار حذف شود و همه براساس فاندامنتال خرید کنند؟

نه، اینطور نیست زیرا اگر امکان‌پذیر بود این کار انجام می‌شد. ما یک مشکل داریم. اول اینکه ما تکنیکالیست‌های نجیبی داریم و هیچ نیازی نمی‌بینیم که جواب منتقدان را بدهیم. دوم اینکه منتقدان ما تکنیکال را خوب نمی‌شناسند بنابراین نقدشان مؤثر واقع نمی‌شود.

اگر یکی از دوستان‌تان در محفلی از شما بپرسد آیا تحلیل تکنیکال در ایران جواب می‌دهد یا نه چه پاسخی می‌دهید؟

می گویم صفر و یک نیست. یعنی به چند عامل بستگی دارد. ما معتقدیم همه چیز در قیمت لحاظ شده پس هر مقدار حجم معاملات بیشتر باشد کارایی تکنیکال بیشتر خواهد شد و این باعث می‌شود چند تفکیک به وجود آید. امکان دارد تحلیل تکنیکال در یک نماد پر حجم مانند بانک ملت بسیار بیشتر از یک نماد کم گردش و کم معامله با متوسط معاملات ماهانه ۵۰۰ سهم در روز (مانند یک سهم دارویی) جواب بدهد. همچنین در مواقع مختلف امکان دارد تأثیر آن متفاوت باشد به‌عنوان مثال زمان‌هایی که حجم معاملات کل بازار پایین باشد کارایی تکنیکال نیز پایین می‌آید و بالعکس. مضاف بر این بعضی چیزها که به اسم تکنیکال ارائه می‌شود اصلاً تکنیکال نیست و بیشتر شبیه به یک نقاشی است! یعنی از هر ۱۰۰ تحلیل شاید فقط ۱۰ تحلیل باشند که اصول و قواعد تکنیکال را رعایت کرده باشند.

روند گسترش تحلیل تکنیکال در بین علاقه‌مندان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در ایران اتفاقی که افتاده این است که هر کسی تحلیل تکنیکال انجام می‌دهد زیرا مباحث مقدماتی آن ساده است و بیشتر افراد را جذب می‌کند. البته اینکه افراد به هر حال یک استراتژی داشته باشند خوب است ولی از این نظر که ممکن است موضوعی ساده و حتی غلط آموزش داده شود خوب نیست. در هر صورت عده‌ای از افراد تحلیل تکنیکال را دوست دارند و به نظر من به جای اینکه سازمان بورس با آن مبارزه کند باید به تکمیل منابع تخصصی آن بپردازد. متأسفانه سازمان بورس با تحلیلگران تکنیکال به درستی و منصفانه برخورد و آنها را حمایت نمی‌کند. سازمان بورس قرار است داور بازی باشد و نمی‌تواند بگوید مثلاً من سانتر از جناحین را دوست ندارم پس انجام ندهید! یا به افرادی که سانتر از جناحین می‌کنند اخطار می‌دهم! داور باید بستر را فراهم کند. مهم نیست به‌عنوان یک مدیرچه اعتقاد شخصی داریم. تحلیل تکنیکال قسمتی از دانش تحلیل بازارهای مالی است. تمام دنیا این موضوع را پذیرفته‌اند و ما هم باید دیر یا زود آن را بپذیریم. می‌توان کمک کرد بخش‌هایی که فکر می‌کنیم درست است بهتر رشد کند و نگاه‌ها عمیق‌تر شود.

تکنیکال در چند سال اخیر در ایران چه تغییراتی کرده است؟

به نظر من اشتباهی که تحلیلگران تکنیکال انجام می‌دهند این است که فکر می‌کنند باید یک موضوع پیچیده‌تر وجود داشته باشد. درواقع در حال پیچیده شدن هم هست در صورتی که مفاهیم بنیادی‌تر آن بسیار راحت‌تر است. به‌عنوان مثال شاید کارکرد خط مقاومت از ایچیموکو بیشتر باشد ولی مردم دوست دارند به دنبال چیزهای عجیب و غریب‌تر بروند. اینکه همه چیز را یاد بگیریم خوب است اما اینکه یک چیز را بهتر و کامل‌تر و عمیق‌تر یاد بگیریم خیلی بهتر است.

تحلیل تکنیکال در جهان اخیرا چه تغییراتی داشته است؟

به نظر من به‌شدت کندل استیک در جهان مطلوب می‌شود و مورد توجه قرار می‌گیرد. به‌وفور دیده می‌شود که تحلیل‌های جهانی به این سمت حرکت می‌کنند. بورس ما این مشکل را دارد که به دلیل برخی محدودیت‌ها، کندل‌ها درست نیستند. حتی در تحلیل‌های فاندامنتال دیده شده که پس از «دوجی» که زده شد یک سری اتفاقات رخ داده است. ترکیب اینها بسیار زیباست و اگر درگیری میان تکنیکال و فاندامنتال را کنار بگذاریم ترکیب بسیار خوبی خواهد شد.

به یاد دارم چند سال پیش درجایی نوشته بودید که حجم معاملات را طوری تنظیم کنید که نه سودتان باعث خوشحالی بیش از حد شما شود و نه ضررهای‌تان شما را بیش از حد ناراحت کند. آیا این خوشحالی‌ها و ناراحتی‌های بیش از حد دقیقا همان چیزی نیست که در نهایت باعث اعتیاد بسیاری از افراد به بورس می‌شود؟

ما در مباحث مربوط به روانشناسی بازار چیزی داریم به نام over trade یعنی یک تریدر نباید از مقطعی بیشتر معامله کند. معامله‌گری جزو مشاغل سخت در دنیا محسوب می‌شود و فقط در ایران مانند یکی از مشاغل تفریحی به آن نگاه می‌شود!! هنگامی که یک تریدر به‌عنوان مثال چهار ماه پشت سر هم به طور مداوم معامله می‌کند، فارغ از هر نتیجه‌ای، وارد مرحله over trade می‌شود و راندمان ذهنی و روحی او شدیدا کاهش خواهد یافت. خصوصاً در بازار فارکس، بانک‌هایی که معاملات بزرگ دارند تریدرها را از over trade محافظت می‌کنند. یعنی هر چهار ماه یک‌بار به تریدرهای خودشان یک ماه استراحت می‌دهند و تریدرها تعهد می‌دهند تا یک ماه دست به معامله نزنند و در یک دوره استراحت یک ماهه صرفاً به معاملات‌شان فکر کنند و سپس با انرژی و توان مضاعفی مجددا به بازار بازگردند که متأسفانه این جریان در ایران به هیچ وجه رعایت نمی‌شود.

هنوز هم تدریس می‌کنید؟

نه، زمانی بود که تکنیکال تدریس می‌کردم اما الان آنقدر افراد پر انرژی‌تر و با انگیزه‌تر از من هستند که دیگر نیازی به حضور من نیست. شاید اگر زمانی لازم ببینم بخواهم دوباره تدریس کنم اما خوشبختانه الان چنین نیازی را نمی‌بینم. از نظر ریالی هم هیچ معنایی برایم ندارد و دلم نمی‌خواهد مانند برایان تریسی که برای یک کنفرانس ۱۰۰۰ دلار گرفت، رفتار کنم. به نظر من این نوعی سوءاستفاده از پست و مقام است. برای همین من در گذشته نیز برای کلاس‌هایم یک شهریه بسیار جزئی را، فقط برای اینکه هر کسی وارد نشود، می‌گرفتم و آن را هم صرف خرید کتاب و منابع آموزشی برای خودشان می‌کردم.

چه سالی تدریس می‌کردید و آیا کلاس‌های‌تان در شهرستان هم رایگان بود؟

سال ۸۶-۸۷. همدان ورودی کلاس من ۵ هزار تومان برای شش جلسه بود و آن هم فقط برای اینکه هر کسی وارد نشود.

به نظر شما تدریس کردن و پول گرفتن کاری اخلاقی نیست؟

نه، منظورم این است که اگر روزی بخواهم تدریس کنم دلیل اصلی آن خدمت به جامعه است. الان ترجیح می‌دهم این انرژی را در جایی دیگر صرف کنم. بعد از کلاس معمولاً دیگر انرژی نمی‌ماند بنابراین اگر این انرژی را صرف نوشتن کتاب فاندامنتال کنم خدمت بهتری نیست؟ اگر بحث بیزینس را کنار بگذاریم به نظر من اگر این انرژی را صرف فعالیت‌های اساسی‌تری کنم ارزشمندتر است.

به نظر شما آیا یک معامله‌گر موفق با یک تحلیلگر موفق تفاوت دارد؟

صد درصد متفاوت است. ۹۰ درصد تحلیلگری، دانش است. ۹۰درصد معامله‌گری روانشناسی است. یعنی الزاما یک تحلیلگر خوب باید برای اینکه معامله‌گر خوبی باشد علاوه بر دانش، شجاعت و ریسک پذیری خوبی هم داشته باشد. واقعیت این است که در بازار سهام استرس زیادی وجود دارد که این استرس دائمی است و قسمت‌هایی از مغز را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین نیاز به تمرکز بالایی داریم تا بتوانیم هم معامله‌گر خوبی باشیم و هم تحلیلگر خوب و احتیاج به تجربه و تمرین و بسیاری از تکنیک‌های روانشناسی داریم.

منظورتان این است که یک فرد می‌تواند تحلیلگر خوبی باشد ولی معامله‌گر خوبی نباشد و به عکس؟

بله و متأسفانه برخی از افرادی که امروزه به‌عنوان تحلیلگر خوب شناخته می‌شوند در واقع تحلیلگر خوبی نیستند وصرفاً یک معامله‌گر خوب هستند. آمار بورس‌های کشورهای خارجی نشان‌دهنده این است که تنها ۱۰ درصد افراد در این بازار موفق می‌شوند. در بورس ایران آمار رسمی نداریم اما قطعاً حداکثر ۴۰-۳۰درصد افراد در نهایت می‌توانند به موفقیت برسند و مابقی همگی ضرر می‌کنند. حتی من یک بار در اوج بازار مثبت آمار گرفتم بازهم حدود ۶۰ درصد افراد در ضرر بودند! اما در شغل‌های دیگر این‌طور نیست. به‌عنوان مثال در صنعت ساختمان‌سازی این‌طور نیست که مثلاً ۷۰ درصد افراد در نهایت ضرر کنند.

نظرتان در مورد آزمون‌های حرفه‌ای بورس چیست؟

به نظر من این اشتباه است که آزمون‌های بازار سرمایه را براساس محفوظات طراحی کنیم. من در هیچ‌کدام از این آزمون‌ها شرکت نکرده‌ام و نمی‌کنم. اینکه هر کس حفظیات خوبی دارد بتواند مدرک بگیرد کار درستی نیست. باید شکل آزمون‌ها تغییر کند. این درست نیست که بگویند هر کس بهتر می‌تواند حفظ کند اجازه دارد مدیر صندوق شود و یک پرتفوی را مدیریت کند! باید به‌عنوان مثال یک دوره آزمایشی را فراهم کنند تا صرفاً اگر شخص بتواند پس از شش ماه، بازدهی سبدشخصی‌اش بیشتر از بازدهی شاخص کل بازار باشد، سپس اجازه داشته باشد مدیریت یک صندوق را برعهده بگیرد و پول سایر مردم را نیز هدایت کند. افرادی که می‌خواهند پول مردم را هدایت کنند باید قطعاً چیزی بیشتر از آزمون‌های حفظی سازمان بورس را بدانند!

به نظر شما مهم‌ترین خصلت افراد موفق در بورس چیست؟

انعطاف‌پذیری. انسان موفق در بورس باید بتواند در یک لحظه بگوید آنچه تاکنون انجام داده‌ام کاملاً اشتباه بود و بلافاصله رویه خودش را عوض کند و تصمیم جدیدی را برای خودش بگیرد. یک فرد موفق در بورس باید مطلقا تعصب بیجا نداشته باشد.

به نظر شما آقایان در بورس موفق‌تر هستند یا خانم‌ها؟

به نظرم آقایان موفق‌تر هستند. به شخصه به جز چند مورد خاص، خانم موفق در بورس نمی‌شناسم. شاید درست این باشد که بگوییم خانم‌ها برای بورس خوب هستند اما به طور کلی شاید بورس جامعه مناسبی برای خانم‌ها نباشد.

اگر روزی فرزندتان به شما بگوید می‌خواهد با بورس آشنا شود به او چه می‌گویید؟

آرزویم این است که این اتفاق بیفتد.

در بازار ما شاخص‌سازی انجام می‌شود؟

به نظرم بازار مانند یک روستا است که تمام اتفاقات در آن توسط شورای روستا رخ می‌دهد و این در حالی است که شورای روستا صرفاً یک شخص واحد و معین نیست. ممکن است ما روزی به خانه کدخدا برویم و در همان زمان در موضوعی که برای آن تصمیم می‌گیرند مشارکت کنیم. یعنی این طور نیست که بگوییم یک شخص در مورد بازار تصمیم می‌گیرد. جایی می‌رسد که هر کسی اعمال نظر می‌کند و شاخص‌سازی می‌شود البته نه به معنای ساخته شدن شاخص. زیرا اگر قرار بر شاخص‌سازی باشد به روش‌های بهتری امکان‌پذیر خواهد بود. به‌عنوان مثال تمرکز روی یک سهم و افزایش شدید به جای دست‌کاری در شاخص. در واقع شاخص بیشتر نگه داشته می‌شود. مسئله این نیست که شاخص بالا برود. هر فردی به نحوی تلاش می‌کند تا یک کار تیمی انجام شود تا شاخص افت نکند.

روی سهم‌ها قیمت‌سازی انجام می‌شود؟

به نظر من روی سهم‌های کوچک بله، اما اول باید این سوال را بپرسیم که قیمت‌سازی خوب است یا بد؟ و اگر ارزش یک سهم ۴۰۰ تومان باشد درحالی‌که ۱۰۰ تومان معامله می‌شود، در صورتی که قیمت سهم به ۲۰۰ تومان افزایش یابد خوب است یا بد؟ اینجا ما ناراحت چه چیزی هستیم؟ ناراحتیم که آنها سود کردند؟ خیر ما ناراحت این هستیم که مبادا افرادی که به قیمت ۲۰۰ تومان سهم را خریدند فروشنده بشوند و سهم سقوط کند و دچار زیان بشویم. این حالت مانند منطق فازی است. صفر و یک نیست. زمانی که ما سهمی را می‌خریم تقاضای ما در قیمت سهم اثر می‌گذارد. یعنی اگر ۱۰۰۰ سهم بخریم به اندازه ۱۰۰۰ سهم روی قیمت تأثیرگذار است. در این حالت دستکاری قیمت طبق تمام فرمول‌ها رخ داده است زیرا تعریف درستی از دستکاری قیمت نداریم و این موضوع سلیقه‌ای شده است. دستکاری قیمت با هر معامله‌ای رخ می‌دهد و هر تقاضایی که وارد می‌شود در قیمت تأثیرگذار است.

فساد و تخلف در بورس وجود ندارد؟

وجود دارد اما من یک سوال از شما دارم. آیا برخی حساسیت‌های افراطی نسبت به این مسئله باعث نشده که یکسری از پول‌ها از بورس خارج شوند و به بازارهای موازی بروند؟! این خیلی خوب است که روزی برسد تمامی بخش‌های اقتصاد ایران به‌طور صددرصد کاملاً شفاف باشند ولی اینکه ما نسبت به فساد در سایر بخش‌ها بی‌تفاوت باشیم و تنها بورسی‌ها را مواخذه کنیم که گاهی اوقات نیز افراد بی‌گناه این وسط قربانی می‌شوند و بقیه فرار می‌کنند. آیا پول افرادی که به علت پرونده‌های بورسی از بازار خارج شده‌اند نمی‌توانست امروز به بازار کمک کند؟ شاید برای این صحبت من انتقادهای زیادی وجود داشته باشد اما واقعیت این است که اگر بخواهیم پول را حفظ کنیم باید از حساسیت‌ها بکاهیم. در دوران مدیریت قبلی سازمان بورس درمصاحبه‌ای خواندم که یکی از مدیران از وجود ۱۷۰۰ پرونده تخلف در بورس خبر داد! یعنی اگر ما ۴۰۰ نماد در بازار داشته باشیم در هر نماد چهار تخلف صورت گرفته و این آمار اصلاً خوب نیست. به نظر من باید کمی سیاست‌مدارانه‌تر و دوستانه‌تر برخورد کرد. البته در مدیریت جدید چنین چیزی نشنیدم و عملکردشان بهتر بوده است.

عمق بازار

انتظار افزایش عرضه در ابتدای هفته

فرشید شجاع
کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه

هفته مطلوب کاری گذشته با نوسان شاخص کل آغاز شد. در روزهای ابتدایی این هفته، شاخص کل تغییر چندانی را تجربه نکرد، اما رنگ سبز رفته‌رفته در بازار گسترش یافت. در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه، شاخص کل جهت صعودی واضحی به خود گرفت و رشدی بیش از ۸۵۰ واحد را تجربه کرد. بدین ترتیب، شاخص کل در جلسه گذشته بیش از ۹۰۰ واحد افزایش یافت و رنگ سبز مطلوبی در بازار مشاهده شد. ارزش معاملات در خلال روزهای کاری این هفته روندی افزایشی داشت. با شروع معاملات در این هفته، ارزش کل معاملات بازار بورس در نخستین روز، حدود ۱۰۸ میلیارد تومان بود. این رقم در روزهای میانی هفته حتی به ۱۷۰ میلیارد تومان رسید. با این حال، روند یکنواخت رشد ارزش معاملات در روز چهارشنبه شکسته شد. در روز پایانی معاملات، ارزش کل معاملات بازار بورس به ۳۲۰ میلیارد تومان رسید که رقمی کم سابقه در ماه‌های اخیر تلقی می‌شود. ارزش میانگین هر معامله نیز در این هفته روند جالبی را سپری کرد. در روز نخست معاملات، ارزش میانگین هر معامله ۲.۸ میلیون تومان بود و تا روز میانی هفته از این رقم کاسته شد. در روز سه شنبه این رقم به ۲.۹ میلیون تومان رسید و برای روز پایانی معاملات این رقم در حدود ۴.۲ میلیون تومان محاسبه شد. این روندها خبر از واقعی بودن پتانسیل موجود در بازار می‌دهند.

از مدت‌ها پیش، روزهای نخست سال نو میلادی به‌عنوان زمان لغو تحریم‌ها معرفی شده بودند، حال آنکه در دقیقه ۹۰ این موضوع، مجلس نمایندگان آمریکا دست به بازی غلطی زده است. به گزارش ایسنا، کمیته روابط خارجی مجلس نمایندگان آمریکا در اقدامی تعجب برانگیز لایحه‌ای را به تصویب رسانده است که طبق آن دولت باراک اوباما رئیس‌جمهور آمریکا نمی‌تواند تحریم‌های افراد و موسسات مالی خاصی را لغو کند، مگر اینکه اوباما به کنگره اطمینان دهد که این افراد و موسسات خاص در برنامه موشکی بالستیک ایران و فعالیت‌هایی که واشنگتن آن را تروریست می‌خواند، مشارکت ندارند. این لایحه برای تصویب و اجرایی شدن باید به رای گذاشته شود، اما در صورت وقوع این پدیده باید منتظر باشیم مجلس شورای اسلامی کشورمان نیز لایحه‌ای را برای سخت‌تر کردن کار به تصویب برساند. لذا این مباحث و مشکلات به‌راحتی می‌توانند تب تندی را که در بازار به وجود آمده است به سادگی ببرند.

در هفته معاملاتی پیش رو انتظار می‌رود در آغاز هفته کاهش تقاضا و افزایش عرضه را داشته باشیم. به عبارتی دیگر، انتظار می‌رود در این هفته روند کلی بازار و شاخص کل صعودی باشد، اما این صعود با یک یا دو روز استراحت منطقی آغاز خواهد شد. بدین ترتیب انتظار می‌رود شاخص کل در جلسه معاملاتی پیش رو تغییرات چندانی را تجربه نکند. از این رو ارزش معاملات جلسه معاملاتی جاری در حدود ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیارد تومان پیش‌بینی می‌شود. از سوی دیگر، اگر این استراحت به وقوع نپیوندد، باید منتظر نزولی سخت در پس پایان صعود بازار باشیم. به کلامی ساده‌تر، اگر رفتار بازار در صعود خشک و بی‌انعطاف باقی بماند، این صعود ناپایدار بوده و در ادامه جای خود را به نزولی بیشتر خواهد داد.

حرف‌های درگوشی

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت‌الله توکلی یرکی
فعال بازار سرمایه

حکمت: شنیده شده افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی در دستور کار بانک حکمت قرار دارد.

روغنی‌ها: خبرها حاکی از آن است که صافولا که بخش مهمی ازبازار روغن نباتی ایران را در اختیاردارد با وجود قطع روابط دیپلماتیک و تجاری دو کشور ایران و عربستان، از بازار خارج نمی‌شود.

خگستر: شرکت گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو اعلام کرد این شرکت قصد فروش سرمایه‌گذاری خود در شرکت مهرکام پارس را داشته و در حال حاضر در مرحله ارزیابی و بازاریابی جهت واگذاری این سرمایه‌گذاری است. اطلاعات کامل‌تر در مراحل بعدی از طریق کدال اعلام خواهد شد.

ولغدر: شنیده‌ها از افزایش سرمایه ۲۰۰ درصدی ولغدر از محل انباشت و تجدید ارزیابی حکایت دارد.

لبنیاتی‌ها: خبرها حکایت از صدور مجوز صادرات محصولات لبنی به کشور روسیه دارد؛ همچنین شنیده شده نخستین محموله محصولات لبنی ۳۰ دی‌ماه به روسیه صادر می‌شود.

گروه پتروشیمی: اخباری مبنی بر کاهش نرخ خوراک پتروشیمی‌ها به زیر ۱۰ سنت به‌گوش می‌رسد که می‌تواند گروه پتروشیمی را با جهش قیمتی بلندی مواجه کند.

فاذر: براساس شنیده‌ها از فاذر ۱۰ درصد از قرارداد ۱/۲ میلیارد یورویی پالایشگاه اراک به فاذر رسیده است که در سایت وزارت صنایع هم به آن اشاره شده، یعنی ۲۱۰ میلیون یورو. همچنین فاذر قرارداد ساخت کارخانه سیمان تفرش را هم برنده شده است.

سمگا: خبرها حکایت از این دارد که شرکت سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی و گردشگری به عضویت UNWTO درآمده است.

کاشی و سرامیک: خبرها حکایت از اختصاص وام ۳.۵ میلیارد یورویی موسسه اعتباری ساچه ایتالیا به تولیدکنندگان ایرانی دارد.

خاهن: براساس شنیده‌ها در بازار افزایش سرمایه خاهن به‌زودی منتشر می‌شود.

ذوب: براساس شنیده‌ها افزایش سرمایه ذوب این هفته روی کدال می‌نشیند.

سیکل معیوب تیم‌سازی در شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآور

عباس نعیم امینی

در حالی که طی سه سال اخیر اقتصاد ایران شرایط دشواری را تجربه کرده اما فضای دانشی و نوآوری توانسته با رشد چشمگیر، خود را به‌عنوان یکی از بخش‌های پیشرو اقتصاد مطرح کند. استارتاپ‌ها، شرکت‌های نوآور و دانش‌بنیان در سال‌های اخیر توجهات بسیاری از کارشناسان اقتصادی و فعالان کسب‌وکار را به خود جلب کرده‌اند، به‌گونه‌ای که این تغییر فاز در فضای عمومی اقتصاد به خوبی قابل درک است. اما این تمام ماجرا نیست و بن‌بست تأمین مالی و خلأ حضور سرمایه‌گذاران و عدم هدایت سرمایه‌ها به این بخش باعث شده تا شرکت‌های نوآور همواره با یک مشکل اساسی دست به گریبان باشند؛ «تامین مالی.»

موضوع تأمین مالی و جذب سرمایه‌گذار این روزها به اساسی‌ترین چالش فعالان اقتصادی در زمینه اقتصاد دانشی، فن‌آور و نوآور تبدیل شده و از طرف دیگر نبود سیستم‌های مبتنی بر هدایت و جذب سرمایه‌گذاران در این بخش موضوع را پیچیده‌تر کرده است. این مشکلات در حالی است که با شکل‌گیری و حضور صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، شتاب‌دهنده‌ها و دیگر نهادهای تأمین مالی پیش‌بینی می‌شد فرآیند جذب سرمایه‌گذار در این بخش تسهیل شود. در این مجال سعی داریم با بررسی تحلیلی موضوع، عوامل مؤثر بر عدم توانمندی این شرکت‌ها در تأمین مالی را ریشه‌یابی کنیم.

ضعف در دانش اقتصادی و بازاریابی ایده

صاحبان ایده‌های دانشی عموما در تشکیل تیم‌های خود این نکته را از یاد می‌برند که در نهایت باید در تعامل بازار مسیر سودآوری و کسب درآمد خود را تعیین کنند، از همین رو در این تیم‌ها جایی برای افراد متخصص در زمینه اقتصادی و بازاری تعریف نمی‌شود. این موضوع رایج‌ترین اشتباه در تشکیل تیم‌های استارتاپی، نوآور و فن‌آور محسوب می‌شود که در همان ابتدای مسیر خود را نشان می‌دهد و این شرکت‌ها در تأمین مالی به مشکل می‌خورند. این موضوع حتی در تعیین ارزش بازاری ایده، فرآیند تحقیقات بازار، نیازسنجی و ارزیابی اقتصادی ایده برای ارائه به بازار بسیار مؤثر است.

بنابراین در نخستین گام برای حل این مشکل باید به جنبه‌های اقتصادی و مالی کار توجه شود و با برنامه‌ریزی و تعیین استراتژی درست، یکی از اعضای تیم را از میان کارشناسان اقتصادی و مالی انتخاب کرد. این موضوع در ادامه مسیر و تعیین فرآیند رشد هم بسیار مؤثر است.

عدم توجه به کانال‌های درآمدی

استارتاپ‌ها، شرکت‌های نوآور و دانش‌محور همواره روی ایده خود تمرکز دارند وکانال‌های درآمدی را از ابتدای کار برای خود تنظیم نمی‌کنند. این موضوع شاید بیش از هر چیز به همان اشتباه اول در تشکیل تیم کاری برگردد. درطیف کسب‌وکارهایی که در زمره شرکت‌های نوپا قرار می‌گیرند بسیار مهم است که از ابتدا به مسیرهای درآمدی توجه شود و همواره پلان دوم و سومی برای حل مشکلات اقتصادی و مالی در نظر بگیرند. این اشتباه استراتژیک همان عاملی است که موجب شکست در یک سال اول می‌شود و آمار ۹۰ درصد عدم موفقیت برای ایده‌های نوآور را رقم می‌زند.

ارزش غیرواقعی ایده

نخستین و مهم‌ترین سوال در شروع هر کسب‌وکار این است که ایده شما چقدر ارزش و اعتبار دارد؟ برای پاسخ باید کمی گستره دیدمان را افزایش دهیم. پول یا نقدینگی، تیم، ایده سرمایه‌های دانشی، فضای کسب‌وکار، زمان، ساختار اقتصادی و... هر کدام به نوعی در موفقیت یک ایده کسب‌وکاری نوآور مؤثر است، اما صاحبان ایده تصور می‌کنند ایده مهم‌ترین عامل برای رسیدن به موفقیت است. این درحالی است که تحقیقات انجام شده و تجربه کارآفرینان موفق براین واقعیت استوار است که تیم کاری و درک ارزش زمان دو عاملی است که بیش از ۶۰ درصد موفقیت در کار را تضمین می‌کند؛ اشتباهی که صاحبان ایده در اکثر مواقع مرتکب می‌شوند و به دلیل اهمیتی که برای اصل ایده قائلند، اقدام به حذف سایر عوامل می‌کنند.

> **تحقیقات انجام شده و تجربه کارآفرینان موفق براین واقعیت استوار است که تیم کاری و درک ارزش زمان دو عاملی است که بیش از ۶۰ درصد موفقیت در کار را تضمین می‌کند؛ اشتباهی که صاحبان ایده در اکثر مواقع مرتکب می‌شوند و به دلیل اهمیتی که برای اصل ایده قائلند، اقدام به حذف سایر عوامل می‌کنند**

تیم متخصص و همسو مهم‌ترین عامل موفقیت در یک کسب‌وکار نوپاست، چرا که این کسب‌وکارها بیش از آنکه به سرمایه یا هر عامل دیگر متکی باشند بر پایه نیروی انسانی توانمند و متخصص طرح‌ریزی شده‌اند. قائل بودن ارزش و اعتبار بیش از حد برای ایده یکی از عواملی است که موجب عدم جذب سرمایه‌گذار می‌شود.

مدیریت ضعیف و طعم تلخ شکست

آیا کسی که صاحب ایده است می‌تواند مدیریت تیم را بر عهده گیرد؟ قطعا پاسخ ما به این پرسش منفی است. اما جالب است بدانید در بیش از ۹۵ درصد کسب‌وکارهای نوپا در کشور مدیر پروژه همان کسی است که ایده اولیه را ارائه کرده است و این یعنی عدم توجه به نقش مدیریت در راهبری یک تیم کسب‌وکاری نوپا برای دوام در بازار.

عدم مدیریت پروژه به‌گونه‌ای که بیشترین بهره‌وری برای کار حاصل شود از سویی و افزایش هزینه‌های ناشی از تست‌های مختلف در کار از سوی دیگر باعث می‌شود فرآیند بلوغ در کسب‌وکارهای نوپا به تعویق افتد و همین نکته کافی است تا نخستین تجربه شکست حاصل شود.

زمان‌بندی صحیح و اولویت بر فازهای درآمدزا

ارزش زمان از دو جهت برای یک کسب‌وکار نوآور و دانشی حائز اهمیت است؛ اول اینکه از کجا شروع کنیم. تعیین نقطه شروع یک عامل مهم برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار است. از طرف دیگر زمانبندی تکمیل پروژه و اولویت دادن به فازهای درآمدزا و ترسیم صحیح کانال‌های درآمدی برای هر فاز عاملی است که باید با دقت و توجه کامل مدنظر قرار گیرد و این همان ارزش زمان برای یک کسب‌وکار نوپاست.

توجه داشته باشید که اینها تنها بخشی از عوامل مؤثر بر شکست در کسب‌وکارهای نوپا و دانش محور است که از منظر مشکلات و مسائل درونی هر کسب‌وکار باید مورد توجه قرار گیرد.

نقطه شروع

جای خالی سرمایه‌گذار در شرکت‌های نوآور

مهدی فندرسکی
مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان سیفتال

یکی از اصلی‌ترین مشکلات شرکت‌های دانش‌بنیان تامین مالی و جذب سرمایه‌گذار است از طرفی خود این شرکت‌ها به دلیل ضعف در مسائل اقتصادی توان لازم برای جذب سرمایه‌گذار را ندارند و از طرف دیگر پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد هم نسبت به این موضوع بی‌تفاوتند. این در حالی است که زمینه‌های تجاری‌سازی برای محصولات و خدمات این شرکت‌ها مسیر دشواری را پیش رو دارد.

در یک نگاه کلی باید در گام اول این مسئله بررسی و آسیب‌شناسی شود و نهادهای متولی با همراهی و همگامی به رفع مسئله اقدام کنند اما ذکر چند نکته ضروری است.

نکته اول اینکه بسیاری از سرمایه‌گذاران نسبت به فرصت‌های موجود در این بازار شناختی ندارند بنابراین باید فرهنگ‌سازی مناسبی صورت گیرد، همایش‌های سرمایه‌گذاری برای پارک‌ها برگزار شود و دموهای عمومی برای جذب سرمایه‌گذار در نظر گرفته شود.

نکته دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد تصوری است که سرمایه‌گذاران در تعریف ریسک برای حضور در شرکت‌های نوآور دارند، سرمایه‌گذاران ما نمی‌خواهند در حوزه‌های ریسک‌پذیر و بالطبع سودآور سرمایه‌گذاری کنند.

نکته سوم اینکه ساختار اقتصادی بیمار سرمایه‌گذاران و صاحبان سرمایه را به سمت بازارهای واسطه‌ای پیش می‌برد. در سال‌های اخیر این موضوع کمر تولید و فعالیت‌های تولیدی را شکسته و هیچ اقدامی برای جلوگیری از این امر صورت نگرفته است.

نکته چهارم این است که به دلیل ساختار درون سازمان و ماهیت این شرکت‌ها توان و تخصص لازم برای جذب سرمایه‌گذار وجود ندارد، این مشکل یک وقت در پلان اقتصادی بروز می‌کند که نمی‌تواند سرمایه‌گذار را مجاب کند، یک موقع در فنون مذاکره ظهور می‌یابد که باز هم موجب ناکامی در جذب سرمایه‌گذار می‌شود و...

بنابراین اگر بخواهیم یک تصور کلی از مشکلات تامین مالی ارائه دهیم می‌توان گفت بخشی به مشکلات درونی معطوف است و ساختار نامناسبی که شکل گرفته، که این امر را می‌توان با آموزش‌های مناسب و برگزاری دوره‌های آموزشی برای تشکیل تیم‌های کاری و افزایش اطلاعات اقتصادی این شرکت‌ها برطرف کرد.

بخش دیگر هم به طرف سرمایه‌گذار برمی‌گردد که نیازمند زمان و اصلاح فرهنگ سرمایه‌گذاری است. بخش سوم را هم باید در نهادهای متولی جست‌وجو کرد. این نهادها باید در گام اول نگرش خود را در مواجهه با شرکت‌های نوآور تغییر دهند و در گام بعدی با درک صحیحی از مسئله در رفع مشکلات این شرکت‌ها تلاش کنند.

رئیس پارک فناوری پردیس خبر داد

۷۰طرح فناوری آماده معرفی به سرمایه‌گذاران

رئیس پارک علم و فناوری پردیس از برگزاری فستیوال تخصصی بازار دارایی فکری برای جذب سرمایه‌گذار برای طرح‌های علم و فناوری خبر داد.

مهدی صفاری‌نیا در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه در این پارک چهار بخش عملیاتی خاص برای ایده‌ها یا استارتاپ‌ها اختصاص داده شده است، گفت: مراکز رشد، بازار دارایی فکری، مرکز توسعه کسب‌وکار و مرکز شتابدهی نوآوری در راستای اجرایی کردن ایده‌ها کار می‌کنند.

وی در خصوص بازار دارایی فکری اظهار داشت: در بازار دارایی فکری، اختراعات از طریق بازار سرمایه‌گذاری می‌شوند و با بالاترین قیمت فروخته یا واگذار خواهند شد.

صفاری‌نیا با بیان اینکه بازار دارایی فکری از خردادماه سال ۹۳ راه‌اندازی شده و نوآوری‌ها، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری در این بازار خریدوفروش می‌شوند، گفت: تاکنون بیش از ۱۶۰ اختراع به این بازار تقاضا داده‌اند که از این تعداد ۷۰ اختراع تاییدیه لازم را اخذ کرده‌اند.

وی افزود: طرح‌های تایید شده، به تابلوی فروش می‌آیند تا سرمایه‌گذار جذب کنند.

رئیس پارک فناوری پردیس با بیان اینکه اکنون این ۷۰ طرح آماده معرفی به سرمایه‌گذار هستند، خاطرنشان کرد: در راستای جذب سرمایه‌گذار برای این اختراعات، فستیوال بازار دارایی فکری با هدف نمایش عمومی نوآوری‌ها در یک حوزه تخصصی برگزار می‌شود تا سرمایه‌گذاران برای به نتیجه رساندن یک اختراع تصمیم بگیرند.

وی با بیان اینکه نخستین فستیوال بازار دارایی فکری و عرضه اختراعات به سرمایه‌گذاران در جشنواره علم تا عمل سال گذشته برگزار شد، گفت: قرار است دومین فستیوال بازار دارایی فکری در بخش تخصصی نوآوری‌های صنعت لوازم خانگی در ۲۱ دی‌ماه برگزار شود.

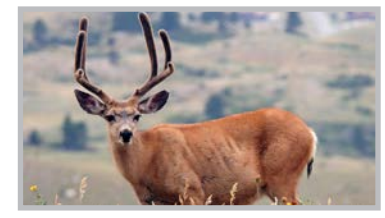
به گفته صفاری‌نیا، این فستیوال در نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار خواهد شد و طرح‌های منتخب، هریک طی زمان هشت دقیقه‌ای به مخاطبان حاضر یعنی سرمایه‌گذاران و صنعتگران حوزه لوازم خانگی، ارائه می‌شوند و طی هفت دقیقه نیز به سوالات احتمالی آنها پاسخ می‌دهند.

برای مطالعه بیش از ۵۰۰ سرنخ و فرصت سرمایه‌گذاری منتشر شده در این صفحه
می توانید به forsatnet.ir/investors مراجعه کنید
فرصت نت

سرنخ

پرورش گوزن در منطقه مازندران

کلاف اول



در دهه اخیر به دلیل وجود پررنگ انواع گوشت قرمز در سبد غذایی خانوارها، بسیاری از افراد به سمت پرورش و تولید انواع گوشت‌های حلال رو آورده‌اند، در این بین گوزن به‌عنوان یکی از این حیوانات با گوشت حلال و قابل استفاده شناخته می‌شود که مزیت‌های بی‌شماری هم برای مصرف‌کننده و هم سرمایه‌گذار دارد. مازندران هم به‌عنوان یکی از مناطق مستعد برای پرورش گوزن معرفی می‌شود و سوددهی بیشتر در مقایسه با پرورش گاو و گوساله، فرصت مناسبی برای پرورش این حیوان در مازندران به وجود آورده است. علاوه بر آن، نیاز نداشتن پرورش گوزن به محیط سرپوشیده و سازگاری با شرایط آب و هوایی و چراگاه‌های شمال دیگر فرصت‌های پرورش گوزن است. همچنین جالب است بدانید قرارگاه بسیج اقتصاد مقاومتی با حمایت آموزشی و تسهیلاتی از بیکاران علاقه‌مند به پرورش گوزن حمایت می‌کند و پس از پرورش این گوزن‌ها گوشت پرخاصیت آن برای علاقه‌مندان آماده فروش خواهد بود.

بسیج اقتصاد مقاومتی استان مازندران برای علاقه‌مندان به پرورش و تغذیه از گوشت گوزن طرح جدیدی را ارائه کرده است که طی آن از کسانی که بخواهند وارد عرصه تولید و پرورش گوزن شوند حمایت همه جانبه‌ای به عمل می‌آورد.

با مشارکت علاقه‌مندان تاکنون دو مرکز پرورش گوزن راه‌اندازی شده و قرار است پس از اتمام دوره آموزشی با پرداخت تسهیلات به آنان ۷۰ گوزن بالغ برای پرورش و ازدیاد نسل تحویل داده شود. در این کلاف به علاقه مندان پیشنهاد می‌شود برای شروع فعالیت در این زمینه بدون سرمایه مالی و با حمایت‌های بسیج اقتصادی استان مازندران به این مجموعه ملحق شوند.

کلاف دوم

رئیس شورای شهر زنجان طی خبری اعلام کرده است که برای پیشبرد اهداف و توسعه شهر زنجان نیاز به مشارکت و سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی داریم.

به گزارش ایسنا، سعید امیدی در همایش آشنایی با پروژه‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری شهرداری زنجان، اظهار کرد: به حداکثر رساندن مشارکت مردمی و توسعه جامعه از این طریق، در بند اول سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی قرار دارد و این مسئله می‌تواند نشان‌دهنده اهمیت موضوع باشد. این در حالی است که منابع مالی محدود شهرداری‌های کشور فقط می‌تواند صرف هزینه‌های جاری و نگهداری برخی پروژه‌ها شود. این مسئول با تأکید بر اینکه جهش در توسعه شهری، نیاز مبرمی به جذب مشارکت مادی بخش‌خصوصی دارد، ادامه داد: بحث سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی در پروژه‌های عمرانی زنجان به دو سال قبل برمی‌گردد و در این مدت نیز کمیسیون اقتصادی شورای شهر همه تلاش خود را برای راه‌اندازی بسترهای مناسب و ایجاد زیرساخت‌های قانونی به کار گرفت. وی افزود: خوشبختانه شیوه‌نامه سرمایه‌گذاری در شورای شهر به تصویب رسیدو مدیریت مشارکت و برنامه‌ریزی نیز به‌زودی جای خود را به سازمان سرمایه‌گذاری می‌دهد. البته سرمایه‌گذاران باید تنوع را وارد این مقوله کرده و همه محورها را در نظر بگیرند که از جمله آنها می‌توان به توسعه فضای سبز، توسعه حمل‌ونقل درون شهری، ایجاد واحدهای تولیدی برای ادوات و تجهیزات ساختمانی، ایجاد سایت‌های صنفی و تخصصی و ایجاد شهر الکترونیک اشاره کرد. امیدی همچنین با بیان اینکه زنجان سرشار از ظرفیت و فرصت‌های قابل توجه برای مشارکت بخش‌خصوصی است، تصریح کرد: هرچه کیفیت خدمت به شهروندان را افزایش دهیم به همان میزان رغبت برای مشارکت و سرمایه‌گذاری را افزایش داده‌ایم. این در حالی است که شیوه‌های مشارکت متنوع بوده و حدود ۱۱ مورد را شامل می‌شود که همگی فرآیند و گردش کار خاص خود را دارند.

خبر

۱۰میلیارد دلار پروژه آماده سرمایه‌گذاری در کرمان

استاندار کرمان گفت: مثلث توسعه اقتصادی استان کرمان بر پایه همدلی و همزبانی شکل گرفت و این شرایط در استان بی‌نظیر است که موجب رونق توسعه اقتصادی استان شد و امیدواریم با رفع تحریم‌ها، بتوانیم کلید بالغ بر ۱۰میلیارد دلار پروژه آماده سرمایه‌گذاری را در استان بزنیم و طی دو هفته آینده لیست آنها را منتشر خواهیم کرد.

به گزارش ایسنا، علیرضا رزم حسینی اظهار کرد: یکی از اصول ثابت شده در امر توسعه کشورهای پیشرفته، این است که هر جا کارکردهای اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی ضعیف بوده، حجم ناامنی و پرونده‌های دستگاه‌های قضایی افزایش یافته است.

هفتـه گذشـته در همین بخش، قسـمت اول بررسـی چرایـی و چگونگی اخـراج کارکنان با عنـوان «سـخت و ضروری» منتشـر شـد. در قسـمت اول بـه این موضـوع که گاهـی اوقات اخـراج برخی کارکنـان برای سـازمان ضروری اسـت، پرداختیم. در مطلب مذکور این پرسش بنیادی مطرح شد که چه زمانی و چرا باید اخراج کنیـم و وضعیت‌هایـی که در آن یک سـازمان نیازمند اخراج اسـت، مورد بررسی قرار گرفت. سه وضعیتی که می‌تواند موجب اخراج کارکنان شود، فربه شدن یک سازمان، دشمنی کارمند با مدیر و نیاز سازمان به خون تازه است. در بخش دوم مطلب به بررسـی آدابی کـه رعایت آن در زمان اخراج ضروری است، خواهیم پرداخت.

بررسی چرایی و چگونگی اخراج کارکنان

اخراج آداب دارد

عزیز میردار
نایب رئیس کمیته توسعه منابع انسانی انجمن مدیریت منابع انسانی ایران

بـه گفتـه بسـیاری از مدیـران، یکی از سخت‌ترین وظایف یک مدیر اخراج است. اما به راستی چرا؟ شاید علت این است که آداب اخراج کارکنان را نمی‌دانیم. شـاید در برخی مواقع ضرورت اخـراج را درک می‌کنیم ولی نمی‌دانیم از کجا باید شروع کنیم و به کجا باید برسیم. اخراج کارکنان مانند سایر فرآیندهای منابع انسـانی اصول و آدابی دارد که در اینجا به آن می‌پردازیم.

اخـراج نیز مانند تمامی زیرسیسـتم‌های دیگر مدیریت منابع انسانی دارای یک آداب، بایدهـا و نبایدهای مرتبط با خودش اسـت. اگر این آداب رعایت نشـود، می‌تواند بسـیار آسیب‌رسان و حتی برای سازمان مهلک باشد. در این قسمت سعی شده است، برخی بایدها و نبایدهایی را که دانستن آنها در زمان اخراج ضروری است بیان کنم.

شایعه اخراج کشنده است

بسـیار مهم اسـت که شـما اجازه ندهید مسـئله اخراج یک یـا تعـدادی از کارکنان، مدتی در شـرکت دهان به دهان شـود و هر کس و همه جـا در مورد آن صحبت کنند و در نهایت شـایعه در مورد اینکه چه کسـانی جزو لیسـت اخراج هسـتند به راه بیفتد. در برخی مواقع روزهای متمادی شـایعه اخراج یا تعدیل نیرو در شـرکت پخش می‌شـود و همه نگران این موضوع هسـتند که مبادا نام آنها هم در لیسـت باشـد. بنابراین خیلی از کارکنان که معمـولاً جزو کارکنان با عملکرد خوب هم هستند به دنبال فرصت‌های شـغلی جدیـد می‌روند و احتمالا کار جدیدی پیدا می‌کنند و از تیم ما جدا می‌شـوند، درحالی‌که اصلاً قرار نبود آنها جزو لیست اخراج ما باشند. سازمانی را می‌شناسم که به علت کاهش تولید، قصد تعدیل نیرو داشـت. مدیران سـازمان تصمیم گرفتند کارکنـان بـا کارایـی و عملکـرد ضعیف را شناسـایی کنند و پس از اتمام قرارداد دیگر قرارداد جدیدی با آنها تمدید نکنند. بلافاصله این خبر در تمام لایه‌های سـازمان پیچید و هر روز شـایعه جدیدی در مورد افرادی‌که در این لیسـت قرار دارند دهان به دهان می‌شد. پس از مدت کوتاهی کارکنان با توانایی بالا که توانسته بودند به‌راحتی و بعضاً با شرایط بهتر جذب شرکت‌های رقیب شوند، شرکت را ترک کردند و سازمان مجبور شد کارکنان با عملکرد ضعیف‌تر را که احتمالا در اولویت اخراج بودند حفـظ کند و حتی بعضاً ارتقا دهد. توصیه در این زمینه این اسـت که اگر سازمان شما در شـرایطی قرار گرفت که مجبور به اخراج بود، این مسئله را به‌صورت کاملاً محرمانه و سری در تیم تصمیم‌سـازی سازمان مطرح کنید و مراقب درز کردن این اخبار به بیرون باشید.

نخستین فردی که می‌داند

اینکه چه کسی خبر اخراج را به فردی که قرار است اخراج شـود می‌دهد مسئله بسیار مهمی است. تصور کنید در محل کار متوجه می‌شـوید که همکاران‌تان در مورد شـما پچ پچ می‌کنند. وقتی کنکاش می‌کنید به شـما می‌گویند که قرار است به‌زودی اخراج شوید! احتمالا پس از شنیدن این خبر بسیار ناامید و ناراحت هسـتید هم به دلیل اخراج و هم به دلیل اینکه چطور قبل از شما دیگران در این مورد با خبر هستند. یکی از آداب مهم اخراج این اسـت که قبل از اینکه سـایرین در مورد اخراج فردی خبردار باشـند به خـود او بگویید و او نخسـتین فردی باشـد که این موضوع را می‌داند. توصیه دیگر این اسـت که این خبر توسـط مدیر مستقیم یا مدیر منابع انسـانی گفته شود. این مهم است که شخص گوینده فقط حامل پیام نباشد و بتواند دلایل اخراج را نیز تشریح کند.

نامه‌نگاری کافی نیست

برای اینکه خبر اخراج کسی را به او بدهید تنها نامه‌نگاری کافی نیست. نامه‌ها فقط معانی کلمات را منتقل می‌کنند و نمی‌توانند دلایل و احساسـات را بیان کنند. همچنین باید در این بخش به فرهنگ شـفاهی که بین مردم مقبول است نیز اشاره کنیم. فرهنگ رایج در جامعه ما ایجاب می‌کند برای انتقال یک خبر، گفتن تبریک، احساس همدردی یا مانند آنها، ایـن کارها را به صـورت رودررو انجام دهیم. در بسـیاری موارد ارسال یک متن برای انجام این‌کارها نـه تنها کارایی ندارد، بلکه می‌تواند حتی باعث دلخوری افراد شود، بنابراین توصیه جدی این اسـت که خبر اخـراج یک فرد را حتماً به‌صورت حضوری و رودررو به او بدهید. سعی کنید جلسـه‌ای ترتیب دهید و در این جلسه خبر اخراج را به او بگویید.

هنگام دادن خبر اخراج سـعی کنید خیلی سـریع و واضح به اصـل موضـوع بپردازید. پرداختن به حاشـیه‌ها هیچ کمکی به شـما نخواهد کرد. به یاد دارم یک‌بار کسی را اخراج کردم و قصد داشتم خبر اخراج او را در جلسه به او بدهم. ابتدا اینقدر حاشیه رفتم که گیج شده بـو د و چـون متوجـه موضوع نمی‌شـد می‌گفت: مـن می‌توانم خـودم را تغییر دهم، تقریباً نیم‌ساعت طول کشید تا توانسـتم او را متوجه ایـن واقعیت کنم که اخراج او تصمیم نهایی سازمان است و باید از جمع ما جدا شود.

برخـی افـراد بعـد از شـنیدن خبـر اخـراج دوسـت دارند در جلسه بمانند، درد دل کنند و با شـما حرف بزنند و برخی دیگر هم دوسـت دارند هر چه سریع‌تر محل را ترک کنند و حوصلـه حرف زدن با شـما را ندارند. مهم است که بفهمید آنها چه حسی دارند. برای افرادی‌که درد دل می‌کننـد وقت بگذارید و آنهایـی را که حوصلـه ندارند سریع‌تر رها کنید. این کار به شما کمک می‌کند راحت‌تر جلسه را مدیریت کنید.

منتظر تشکر نباشید

زمانی‌کـه خبر اخراج کسـی را می‌دهید، منتظر رفتارهای تند او باشید. بعضی افراد به محض اینکه می‌فهمند قرار اسـت شغل‌شان را از دسـت بدهنـد، سـاکت و آرام یـک جا نمی‌نشینند و واقعیت را به سادگی نمی‌پذیرند. برخی افراد هم به‌شـدت عصبانی می‌شوند و شاید جر و بحث به راه بیندازند یا صدای‌شان را بالا ببرند.

چه کسی در زمان اعلام خبر اخراج منتظر تشـکر طرف مقابل است! شـما باید منتظر رفتارهای تند باشـید. بهتر است اجازه ندهید کـه جر و بحـث ادامه پیدا کنـد و به عبارت دیگـر به این جـر و بحث دامـن نزنید. بهتر اسـت بگویید: می‌دانم که موقعیت دشـواری اسـت اما بهتر اسـت بدانی که با مشـاجره و جرو بحـث اوضاع تغییـر نمی‌کند و تصمیم گرفته شـده عوض نمی‌شود. در پایان، دوباره به چشـم‌های کارمند نگاه کنید، با او دسـت دهید و برایش آرزوی موفقیت داشـته باشید. در تمام این مراحل احسـاس همدردی، کلید مهمی اسـت که نباید آن را فراموش کنید. از خودتان بپرسیداگر جای این فرد بودید، دل‌تان می‌خواست با شما چطور رفتار می‌شد؟ بیشتر افراد دوست دارند کارفرما حتی اگر از کارشان راضی نیست، در پایان جلسه از آنها بابت یک دوره همکاری تشکر کند، پس دریغ نکنید.

دلایل را بگویید

اعلام دلایـل باید یکی از بخش‌های اصلی جلسه اخراج باشد. لازم است به‌صورت شفاف و روشن دلایل این تصمیم سازمان را بیان کنید. مسـئله مهم در اینجا بیان واقعیت‌ها اسـت. به‌طور مثال اگر علت اخـراج فردی، عملکرد ضعیف او اسـت لازم اسـت این موضوع را با جزییات برایش توضیح دهیـم. این کار به ما کمک می‌کند در مورد تصمیم به اخراج بیشتر فکر کنیم. آیا دلایلی که برای اخراج شخصی داریم، قانع‌کننده است؟ آیا راه حل دیگری در این زمینه وجود ندارد؟ و سـوال‌ها دیگری که قبل از اینکه تصمیم به اخراج بگیریم باید پاسخ آنها را داشته باشیم. زمانی‌که مطمئن هستیم دلایـل کافی برای این کار وجود دارد باید این دلایل را برای فردی که می‌خواهیم اخراج شود نیز توضیح دهیم.

در ایـن مـورد دو نکتـه مهـم را فراموش نکنیـد. اول اینکه اگر به دلایل اخراج کسـی ایمان ندارید و خود شـما در ایـن مورد قانع نشـدید، دلایل دیگـری را برای ایـن کارتان بیان نکنید مثلاً اگر شخصی به علت عملکرد ضعیف اخراج می‌شود هرگز به او نگویید علت اخراج او برنامه کاهش تعداد کارکنان شرکت اسـت. نکته دوم این است اگر معتقد هستید که بخشـی از دلیل اخراج به اشکالات موجود درسازمان بر می‌گردد به آن هم اعتراف کنید و کاستی‌های سازمان که باعث بروز این مشکل شده است را نیز بیان کنید. از اعلام خبر اخراج به‌عنوان فرصتی برای یادآوری توانایی‌های فرد استفاده کنید. افرادی را به یاد دارم که پس از برگزاری جلسه اخراج‌شان تشکر هم کرده‌اند. دلیل اصلی این بوده اسـت که حس کرده‌اند زحمات آنهـا در مدت همکاری نادیده گرفته نشده است. پس توصیه می‌کنم در صورتی‌که اخراج شـخصی صرفاً به‌دلیـل تعدیل نیرو و کوچک‌سازی سازمان باشد و سابقه منفی در کار نباشـد، می‌توانید از او تعریف و خوبی‌ها و توانمندی‌هایش را یادآوری کنید.

راهنمایی کنید

اگر راهنمایـی یا ایده خاصی برای او دارید حتماً بگویید. اگر مطمئن هستید تغییر رفتار یا آموختن ابزاری خاص می‌تواند در آینده کاری به او کمک کند، حتماً به او توصیه کنید. بدانیم به‌عنوان یک مدیر در درجه اول باید یک انسان باشیم، بعد یک دوست و در نهایت یک همکار.

اگر فرصت شـغلی مناسـب او در سازمان دیگری سـراغ داریـد از او دریـغ نکنید. فکر می‌کنم یکـی از اصلی‌تریـن وظایف مدیران منابع انسانی ایجاد شبکه‌ای بزرگ از دوستان و همکاران در سـایر شـرکت‌ها است. یکی از کاربردهای این شـبکه این است که می‌توانید افراد صاحب صلاحیت را به هم معرفی کنید.

اجازه دهید کارکنانی را که به دلیل تعدیل نیرو از دسـت داده‌اید، به شـما بـه دید یک شـانس برای پیدا کردن کار جدید نگاه کنند. به آنها کمک کنید رزومه مناسبی را بنویسند و کانال‌های کاریابی که سراغ دارید به آنها معرفی کنید.

روز چه اهمیتی دارد؟

برخی معتقدند قبل از تعطیلات آخر هفته یا حتـی تعطیلات آخر سـال بهترین زمانی اسـت که خبر اخراج کسی را می‌دهید چون او وقت دارد در تعطیلات به خوبی برای آینده برنامه‌ریزی کند. اما گمـان می‌کنم در اینجا مسئله خود فرد نیسـت بلکه سایر همکاران هسـتند. بیشترین دلیل این توصیه این است کـه می‌خواهند از تأثیـرات اخراج بر سـایر کارکنان کم کنند. در مقابل برخی هم توصیه می‌کنند قبل از تعطیلات زمان مناسبی نیست چـون تعطیلات را برای او و خانواده‌اش خراب می‌کنیم. این گروه توصیه می‌کنند نخستین روز هفتـه زمان بهتری برای اعلام خبر اخراج اسـت. اما به نظر می‌رسـد اینکه چه روزی را بـرای اعلام خبر اخراج انتخاب کنیم اهمیتی ندارد. هـر روزی که از لزوم اخـراج کارکنان مطمئن شـدیم بهترین زمان است و تعلل یا تعجیل در این زمینه مناسب نیست.

پیگیری کنید

با رفتن یک فرد از سازمان وظایف مدیران به اتمام نرسیده است. وقتی شخصی از سازمان جدا می‌شـود تا چندین روز بخشی از ذهنش در سـازمان اسـت. از خودش دائماً می‌پرسد آیا جای خالی او در سـازمان حس می‌شود یا خیر. توصیه این است، پس از چهار یا پنج روز از جدا شـدن یک فرد از سـازمان با او تماس بگیرید و احوالپرسـی کنید. این‌کار می‌تواند نقش سازنده‌ای از تصویر سازمان در ذهن افراد داشته باشد.

عکس دسته‌جمعی بگیرید

فریب گزارشات آماری را نخورید، آنها هیچ وقت گویای تمام واقعیات نیستند. شما با دیدن گزارش ترنور (میزان رفت‌وآمد) منابع انسانی یکسری اعداد و ارقام را می‌بینید و کمتر ممکن است با دیدن این اعداد یا نسبت‌ها حس خوب یا بد بگیرید. بهتر اسـت از روش‌های دیگری نیز بـرای ثبت اطلاعات مرتبـط با رفت‌وآمد کارکنان‌تان اسـتفاده کنیـد؛ روش‌هایی که بتوانند احساسات‌تان را یادآوری کنند. به‌طور مثال داشـتن یک عکس دسته جمعی برای آخرین روز کاری سـال می‌تواند بیشتر به ما کمک کند. این عکس‌هـا را با درج تاریخ زیر آنها به دیوار اتاق کارتان بزنید.

هرگاه به این عکس‌ها نگاه می‌کنید افرادی را می‌بینید که قبلا همکارتان بوده‌اند ولی دیگر با شرکت شما همکاری نمی‌کنند. آنگاه از نبودن برخی، حس بسـیار بدی داریـد و احتمالا از نبودن برخی دیگر چندان هم ناراضی نیستید. در هر صورت داشتن این عکس‌ها می‌تواند به مدیران کمک بزرگی کند تـا در روزمرگی‌ها فراموش نکنند در سال‌های گذشته چه کسانی را از دست داده‌اند و چه کسانی به تیم آنها اضافه شـده است. در نهایت به یاد داشته باشید که اخراج کارمندان همیشه اتفاق بدی هم نیست و ممکن اسـت حتی مفید هم باشد. درست است که شاید در ابتدا اتفاق ناراحت‌کننده‌ای به نظر برسـد اما می‌تواند یک ناراحتی موقت برای شـما باشد. در واقع فردی که در شغلش موفق نیسـت و برای این کار سـاخته نشده، بهتر است که به دنبال موقعیت شغلی دیگری باشـد تـا در آن حرفه موفقیت‌هـای بهتری داشته باشـد. وقتی کارمندی که کارایی لازم را ندارد از کارش برکنار می‌شـود، این فرصت و آزادی برایـش بـه وجود می‌آید که مسـیر زندگی‌اش را تغییر دهد و به سمت یادگیری، آموزش یا اسـتخدام در حرفه مطلوب دیگری برود. با تمام این واقعیات به یاد داشته باشیم اگر مجبور به اخراج فردی از محل کار شـدیم به این معنا اسـت که قبلا اشـتباهی مرتکب شده‌ایم و الان باید تاوان آن را بدهیم.

در زمـان اخراج کارکنان، از خود بپرسـیم کجای کارمان ایراد داشـته اسـت؟ استخدام، آموزش، انگیـزش، ارتقا یا بخـش دیگری از کارمـان دچار مشـکل بـود؟ در هـر صورت مطمئن باشـید یک‌جای کارتان ایراد داشت. ایرادات را پیدا کنید و در صدد رفع آنها برآیید.

آزموده

همه چیز به یک خداحافظی طولانی مربوط می‌شود

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

اخـراج کارکنان یا بنـا بر تعبیـری دیگر تعدیل نیـرو دو طرف اصلـی دارد؛ مدیریـت و کارمندان. مدیریـت ایـن اختیـار را دارد که بنا بـه هردلیل موجه یـا ناموجهی کارمنـدان را از گردونه فعالیت در سازمان تحت سرپرسـتی خود حذف کند. فارغ از دلایـل متعددی که می‌تواننـد این حرکت مدیر را توجیه کنند یا نادرسـت جلـوه دهند، نحوه ابلاغ حکم اخراج و تبعات آن بـرای کارمندان از اهمیت بالایی برخوردار است، تا جایی‌که برخی سازمان‌های بزرگ و پیشرفته برای تعدیل نیرو از متخصصان این امر کمک می‌گیرند، حتی براسـاس همین موضوع، یعنی زندگی فردی کـه وظیفه دارد کارمندان را با کمترین فشـار روانی از اخراج‌شان آگاه کند فیلمی هالیوودی با بازی جورج کلونی ساخته شده است. بر این اسـاس اگر اخراج کارکنان را نوعی خداحافظی طولانی تلقی کنیم، پس تشـریفات این خداحافظی و تبعات آن نیز مهم خواهد بود.

حفظ احترام، حفظ آرامش

ریچار اس، پژوهشگر و فعال در عرصه کسب‌وکار، در بخشی از کتاب خود با نام «خاموش کردن آتش در فضایی دوسـتانه» می‌نویسـد: خسارت احتمالی اخراج شـتابزده و نامحترمانه کارمندان آنچنان زیاد است که هر مدیر آگاه و با تجربه‌ای باید برای احتراز از این تبعات تلاش کند.

ایالات متحده جزو پیشگامان روانشناسی صنعتی و سـازمانی و روش‌هـای برقراری ارتبـاط صحیح بین مدیران و کارمندان اسـت. شاید بخش بزرگی از موفقیـت امروزی این کشـور در نحوه برخورد با کارمنـدان اخراجی، مرهون تجربه‌ای اسـت که در دهه ۷۰ میلادی کسب شد.

در طـول دهـه ۷۰ موجی از خشـونت کارکنان اخراجی، مثل به آتش کشـیدن خط تولید یا ضرب و جـرح در برخی ایالت‌ها مرسـوم شـد. براسـاس بررسی‌های متعدد این حس انتقام ناشی از احساس ظلمی بود که به کارمندان اخراجی روا داشـته شده بود و در نتیجه افراد اخراجی برای اطفای این حس دسـت به تخریب و آسیب‌های مالی و جانی نسبت به افراد عالی رتبه سازمان‌ها می‌زدند.

در طول دهه ۸۰ و ۹۰میلادی، دولت ایالات‌متحده قوانین متعددی را برای حمایت از حقوق کارمندان اخراجـی به تصویـب رسـاند که موفق شـد موج نارضایتی‌هـا را تا حد زیادی کاهـش داده و امکان پیگیری حقوق افراد را به شـکل قانونی فراهم آورد. بنابرایـن کارفرماها در مواردی که با سـرقت، حمل و اسـتعمال مواد مخدر، سـوء رفتار و... در کارکنان روبه‌رو باشـند، به شـکل قانونی حق اخـراج آنها را دارنـد. در مقابل، کارمندانی که بدون دلیل موجه و صرفا به دلایل واهی اخراج شـده‌اند به‌راحتی امکان شکایت قانونی از کارفرمایان را دارند.

اگرچه با همه این امکانات قانونی، باز هم مواردی از مشـکل وجـود دارد، امـا به طور کلـی هر مدیر پیـش از اخراج باید تمامـی جوانب و حقوق قانونی کارمندان را مدنظر قرار دهد تا در آینده وارد مسیر پر تنش دادگاه و قانون نشود.

اخراج توافقی، حداقل آسیب‌های احتمالی

بسیاری از سازمان‌ها قوانین داخلی منظمی دارند که عدم رعایت آنها به اخراج منتهی می‌شـود. آنچه در چنیـن مواردی اهمیت بالایـی دارد دادن پیش آگاهی برای اخراج احتمالی اسـت، صدور اخطار یا اطلاعیه روش خوبی بـرای آگاه کردن کارمندان از وضعیت متزلزل آنهاست.

در این شرایط فرد با دریافت ناگهانی خبر اخراج دچار شـوک و ضربه روحی نخواهد شد. درواقع در مـواردی که پیش از اخراج، کوتاهی‌ها و مشـکلات کارمنـد مورد نظر تذکر داده می‌شـود، نوعی توافق نانوشـته بین کارمند و مدیریت ترسیم خواهد شد کـه پذیرش اخـراج را سـاده‌تر می‌کنـد. افزون بر ایـن کارمند مذکور فرصت کافی بـرای تغییر رویه احتمالی و یافتن شغل جایگزین را در اختیار خواهد داشت. مرسوم‌ترین روش برای دادن پیش آگاهی به افراد، استفاده از ابلاغ سه مرحله‌ای است: ۱- اخطار شفاهی ۲- اخطار کتبی اولیه ۳- اخطار کتبی ثانویه و در نهایت اخراج.

در صورتی که فرد اخراجی جزو کارمندان رده‌بالا یا با سـابقه طولانی باشـد برخی شرکت‌ها از روش جلسـه منصفانه اسـتفاده می‌کنند. در این جلسـه کارمنـدی که با احتمـال اخراج مواجه اسـت، در حضـور مدیران رده‌بالا و برخی کارمندان با سـابقه و هم رتبـه، مورد نقد قرار می‌گیـرد و حق دارد از عملکرد خود دفاع کند.

این روش کمک می‌کنـد فرد با نقاط ضعف خود بهتر مواجه شـود و از سوی دیگر به مدیریت امکان تجدید نظر در اخراج را می‌دهد.

باج‌دهی ممنوع

گاهـی برخی کارمنـدان در حین انجـام وظایف سـازمان دچار سـانحه‌ای می‌شـوند که مجبور به ترک شـغل خود می‌شـوند، در چنین مواردی فارغ از حقـوق قانونی و امتیازات بیمـه، برخی مدیران، مسـتمری اضافـه یـا حمایت‌های مالـی و معنوی خاصی بـرای فرد حادثـه دیده در نظـر می‌گیرند کـه روش غیرمعمول یا نادرسـتی تلقی نمی‌شـود. امـا وقتـی فرد بـه دلایـل انضباطی یا مشـکلات حرفه‌ای اخراج می‌شـود، دلسـوزی خـارج از عرف و اعطـای امتیازات خارج سـازمانی، نوعی باج‌دهی تلقی می‌شـود و گاه تبعات زیانباری برای سـازمان بـه بار خواهد آورد. هر سـازمان وظیفه دارد حقوق قانونی مثل سـنوات کارمندان را به شـکل عادلانه پرداخت کند، اما ارائه باج به کارمندان اخراجی جزو اشتباهات بزرگ مدیران خواهد بود.

فرصت امروز آخر
شماره ۴۱۴ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

نگاه آخر

سه پایه‌ای که زیر پای سعودی‌ها را خالی کرد

نیلوفر غدیری
کارشناس مسائل بین‌الملل

کـره شـمالی را عجیب‌ترین کشـور دنیا می‌دانند. درباره این کشـور داسـتان‌ها و روایت‌های عجیب و غریب زیادی نقل شده و چون کسی به درون آن راه ندارد، امکان تاییـد و تکذیـب این روایت‌ها هم وجـود ندارد. اما عجایب دنیا فقط در کره شـمالی خلاصه نشده است.

به تازگی توجه رسانه‌های جهان به‌ویژه در غرب به کشور عجیب دیگری جلب شده که در بعضی موضوعات از کره شـمالی هم عجیب‌تر است. تنها کشور جهان که به نام خاندان حاکمش خوانده می‌شود، تنها کشور جهان که زنان در آن حق رانندگی ندارند و تنها کشـور جهان که نزدیک‌ترین رفتارها به داعش، در آن رفتار و سیاسـت رسمی است. عربستان سعودی این روزها در کانون توجه رسانه‌های جهان است. به طوری‌که مجله اکونومیسـت که به ندرت و هر دهه یک بار مصاحبه‌ای با سران کشورها منتشر می‌کند، در روزهای اخیر سراغ وزیر دفاع و فرزند پادشاه این کشور رفته و مصاحبه‌ای پنج ساعته با او انجام داده است.

آنچه باعث شـده اکنون عربستان چنین زیر ذره‌بین رسانه‌های جهان قرار بگیرد که گویی کشوری تازه کشف شده است، اقدامات این کشور و موقعیت منطقه‌ای که در آن واقع شده و از همه مهم‌تر، پیش‌بینی درباره تزلزل قدرت عربستان است. آنچه اکنون به‌عنوان عربستان سعودی می‌شناسیم از دهه ۱۹۳۰ شکل گرفته است. کشف نفت در نیمه قرن بیسـتم، قدرت و موقعیت استراتژیک این کشور را در منطقه و جهان شکل داد و حالا افول نفت که به نظر می‌رسـد روندی بلندمدت باشد، این قدرت و موقعیت را کم‌سو و کم‌سوتر می‌کند.

حکومت سـعودی‌ها در عربسـتان بر سه پایه اسـتوار بود: ایدئولوژی وهابی، نفت و حمایت آمریکا. هر سـه این پایه‌ها اکنون لق شـده‌اند. چهره خشـن و غیرانسـانی و ناسـازگار بـا جهان امـروز وهابیت، جایی برای دفـاع یا تکیه بر آن باقی نگذاشـته و حاکمان سعودی را با دوگانگی ویران‌کننده‌ای روبه‌رو کرده است. اگر این ایدئولوژی را کنار بگذارند دیگر عربستان، عربستان سعودی نخواهد بود و اگر به حمایت از آن ادامه دهند، در دنیا جایی نخواهند داشت.

نفـت دیگر تنها کالای ارزشـمند بـازار انرژی جهان نیسـت و عربسـتان هم تنها تولیدکننـده یکه‌تاز این بـازار. آمریکا خود در بازار انرژی قدرتی تعیین کننده شـده و بـازار معطل تصمیم عربسـتان نمی‌ماند. همین موجب شـده که پایه سـوم قدرت سـعودی‌ها یعنی آمریکا هم از دست برود. رئیس‌جمهور آمریکا به صراحت از ضرورت تغییر سیاسـت داخلی و خارجی عربسـتان سـخن می‌گوید و رسـانه‌های آمریکایی، عربستان را باعث بی‌ثباتی منطقه می‌دانند.

جدال لفظی میان مقامات سـعودی و آمریکایی به رسـانه‌ها کشـیده شده و پیمانه هم‌پیمانی شکسـته شده و سـبوی رفاقت جایش را به کرنومتر رقابت داده است. این فقـط به آمریکا محدود نیسـت و دولت‌های اروپایی را هم شـامل می‌شـود. گزارش سـازمان اطلاعات خارجی آلمان که به تازگی منتشـر شـد و در آن درباره سیاسـت خارجی تهاجمی و بی‌ثبات کننده سـعودی‌ها هشدار داده شده، بخشی از همین روند است.

مقامـات آلمان ادعـا کردند که این گـزارش محرمانه بوده و نباید به رسـانه‌ها راه می‌یافته، اما به نظر می‌رسد آنچه این روزها در رسانه‌های غربی علیه عربستان سعودی منتشر می‌شود، بخشی از تغییر بزرگی است که روی داده و ادامه خواهد یافت.

دور دنیا

اپل ۲۰ میلیارد دلار فروش نرم‌افزار داشته است

علی نساجی زواره
منبع: فیگارو

چند دلار اینجا، چند دلار آنجا و در پایان سـال یک مبلغی نجومی. در سال ۲۰۱۵ شـرکت اپل برای آیفون و آی‌پدهایش ۲۰میلیارد دلار نرم‌افزار به فروش رسانید. این رقم شـامل بارگذاری‌ها هم می‌شـد اما خریدها در بیرون نرم‌افزارها نیز بوده است. به طور مثال برای باز کردن سـطح‌های اضافی در بازی‌ها، پیشرفت خدمات نرم‌افزارهای دسکتاپ یا اشتراک خدمات.

ایـن عملکرد به‌طور مسـتقیم با موفقیت آیفون در سـال ۲۰۱۵ در ارتباط اسـت. مشـتریان بی‌شـمار اپل، از بارگذاری پولی نرم‌افزارها استفاده کرده‌اند. طی تعطیلات سـال جدید، ۱/۱ میلیارد دلار به خاطر عکس اول ژانویه پرداخت شـد. این اشـتیاق بـرای نرم‌افزارهـا در چین زیاد اسـت؛ کشـوری که طبـق آمارهای آنی اپلیکیشـن (App Annie) نخسـتین بازار فروش نرم‌افزار بوده، چه در تعداد بارگذاری و چه در سود دوره مالی.

۴۰میلیارد دلار به توسعه‌دهندگان در ۸ سال اخیر پرداخت شده است

طبق آمار بیان شـده در ماه ژوئن گذشـته، از شروع بازار نرم‌افزار، ۱۰۰میلیارد دلار نرم‌افزار رایگان و پولی بارگذاری شـده اسـت. اپل که ۷۰درصـد درآمدهای خودش را بـه توسـعه‌دهندگانش پرداخـت می‌کنـد، ۴۰ میلیـارد دلار به آنهـا پرداخته که ۱۵میلیارد دلار آن در سـال ۲۰۱۵ بوده اسـت. رقم افزایش در دو سـال اخیر ثابت مانده است.

طبـق اعلام گروه مامور این شـرکت در این بخش، ایـن اقتصاد جدید یعنی فروش نرم‌افـزار، باعث ایجاد ۱/۹ میلیون شـغل مهندس، مترجم و طـراح در آمریکا و ۱/۲ میلیون شـغل در اروپا و۱/۴میلیون شغل در چین شده اسـت. در مقام مقایسه، بازار ۲۰میلیـارد دلاری نرم‌افزار بیش از بازار موسـیقی آنلاین درآمد داشـته اسـت. (۱۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴)

اگرچه درآمد اپل از نرم‌افزارهای نصب شده در اسمارت فون‌ها کمتر از آن نسبت به گوگل اسـت، اما درآمد بازار نرم‌افزار (اپلیکیشن استور) اپل از گوگل پلی بیشتر است. طبق آمارهای آنی اپلیکیشـن (App Annie) این شـکاف درآمـد در حال افزایش است. با این حال درآمد تبلیغات، برای مثال در فیس‌بوک، در این رقم گنجانیده نشده اسـت. در مقایسـه بین اپل و گوگل مغازه‌های فروش نرم‌افزار برای اندروید را در نظر نمی‌گیرند؛ مغازه‌هایی که در چین بسیار پرطرفدار است.

قـاب

درپی بالا رفتن ارزش سـهام چین در روز جمعه، قیمت نفت با ۲درصد افزایش روبه‌رو شـد. روز پنجشـنبه قیمت نفت به پایین‌ترین حد خود در ۱۲سـال گذشته و به بشکه‌ای ۳۲ دلار و ۶۲ سنت رسیده بود.

۳۶۰

آیا قصد دارید سالی درخشان برای تجارت خود رقم بزنید؟

۵ اقدام هوشمندانه مالی در سال ۲۰۱۶

ترجمه: امیر آل علی
منبع: entrepreneur.com

بنـا به دلایلی همچـون ثابت ماندن نرخ مالیـات و رکود اقتصـادی که عملا فرصت پیشـرفت را از بیشـتر شـرکت‌ها گرفـت، امسـال می‌تواند فرصتی طلایی برای شما باشـد. تمامـی مـوارد ذکر شـده همراه با دلایل دیگر حکایت از آن دارد که امسـال بهتریـن فرصت جهـت افزایـش درآمد و سـرمایه موسسـات و شـرکت‌ها محسوب می‌شود.

در ادامـه به معرفـی نکاتی کـه می‌تواند شـما را در این مسیر یاری دهد می‌پردازیم، هرچند همواره مواردی نیز یافت می‌شود که کارآفرینان بسیار خوش شانس بوده و بدون آشـنایی با اصـول تجارت بـه موفقیت‌های بزرگی دسـت یافته‌اند اما شـاید ما جزو آن دسـته نباشـیم به همین خاطر بهتر اسـت نـکات لازم را رعایت کنیم تا سـالی بی‌نظیر را برای تجارت خود بسـازیم، به‌طوری که با پایان یافتن سـال همچنان لبخند رضایت را بر چهره داشته باشیم.

۱- با کاهش درآمد سهم بیشتری از بازار را تصاحب کنید

گرچه تمامی شـرکت‌ها به‌دنبـال افزایش میزان درآمد خود هسـتند، اما همواره نباید تنها بـه دنبال اهداف کوتاه‌مـدت بود، بلکه بـا توجه بـه موقعیت خود گاهی باید سـود کمتری به‌دست آورد تا توجه مردم را بیشتر بـه خود معطوف کرد و بدین وسـیله میزان مشتریان را بالاتر برد. این سیاست زمانی که بازار رقابتی تنگاتنگ دارد بسـیار سـودمند است.

در واقـع کاهش هزینه‌ها تنها شـامل این موارد نیسـت، بلکه شـامل مالیـات، بیمه، هزینه‌های خیریه و... اسـت که باید به آنان توجه لازم را داشـت. بدون شک تمامی این مـوارد هزینه‌هـای زیـادی را در پی خواهد داشـت، اما همان‌طور که اشاره کردیم نتایج بلندمـدت فوق‌العـاده‌ای نیـز در پی خواهد داشت.

۲- بازنشستگی بیش از آنچه تصورش را می‌کنید هزینه در بر خواهد داشت

هزینه‌هـای مرتبـط با بازنشسـتگی از آن دسـته هزینه‌هایی اسـت کـه همواره مـورد غفلـت مدیـران قـرار می‌گیـرد و همیـن امـر باعـث مشـکلات زیـادی در سـال‌های بعدشـان خواهـد شـد، بنابرایـن لازم اسـت هر سـاله مبلغی را بـرای ایـن امور کنـار گذاشـت و با این عمـل آینده‌نگرانـه خـود را مهیـای آن سازیم.

در واقع بازنشسـتگی مزایای ویژه‌ای دارد که بدون شـک هیچ کارمندی از آن دسـت نخواهـد کشـید، از جملـه افزایـش حقوق به‌صورت سـالانه، پوشـش درمان و خدمات پزشکی، کمک هزینه‌های تحصیلی فرزندان، عیدی و کمک‌های نقدی، اعطای تسـهیلات مادی و. . . که همگی بیانگر آن هسـتند که توجـه ویژه مدیـران به این مسـئله حیاتی است.

۳- بدهی‌های خود را کاهش دهید

بدهـکار بـودن احسـاس بسـیار منکوب‌کننده‌ای اسـت. خیلی وقت‌ها فشـار حاصـل از بدهـکاری فـرد را وادار می‌کند به‌جـای اینکـه کمتریـن اقسـاط را بـرای بازپرداخت بدهی در نظر بگیرد، برنامه‌ریزی کند تا در اسـرع وقت کل بدهی را تسـویه کند.

تصـور اولیه نسـبت بـه مقولـه بدهی چندان جالب نیسـت و افراد و شـرکت‌ها همـواره از آن بـه بـدی یـاد می‌کنند و سـعی دارند به هر شـکل ممکن بدهکار نشـوند، امـا واقعیت آن اسـت که بدهی امری معمـول و طبیعی در دنیای تجاری محسـوب می‌شـود و در واقـع نمی‌توان از آن فرار کـرد اما می‌توان بـا مدیریت درسـت کمتـر دچار آن شـد یـا آن را کنتـرل کرد تا مشـکلی جـدی به وجود نیـاورد. صرفه‌جویـی می‌توانـد بهتریـن راهکار باشـد، کارت‌های اعتباری یکی از عوامـل مهم ایجاد بدهی و قرض اسـت، زیـرا دارندگان آن بیش از آنکه به‌دسـت بیاورند، خـرج می‌کنند و به قول معروف دخل و خرج‌شـان با هم هماهنگی ندارد. ماهانـه، پولی را کـه خـرج می‌کنید در دفتر شـرکت ثبت کنید. صورت‌حساب و قبض‌هـای خود را به موقع پرداخت کنید تا بدهی عقب افتاده نداشته باشید.

۴- حسابداری کاربلد و مورد اطمینان استخدام کنید

در دنیـای امـروز هر روز شـکل تازه‌ای از ارتباطـات اقتصادی به وجـود می‌آید و افراد و شـرکت‌ها و موسسـات بـا یکدیگر در ارتبـاط هسـتند و تغییـرات مالی آنها بـر یکدیگر تاثیـر دارد و روز بـه روز این فعالیت‌هـا پیچیده‌تر می‌شـود، این عوامل باعـث می‌شـود کـه نقـش حسـابداری به‌عنوان فراهم‌کننده اطلاعات مالی بیشـتر مشـخص شـود. نیاز روزافزون موسسات و سـازمان‌ها بـه اطلاعات صحیـح و بهنگام جهـت اسـتفاده در فرآینـد تصمیم‌گیری مدیـران، مقولـه‌ای اجتناب ناپذیر اسـت. در این راسـتا سیسـتم اطلاعات مدیریت، منبـع اصلـی ارائـه اطلاعـات به‌شـمار می‌آید.

سیسـتم اطلاعات حسـابداری به‌عنوان مهم‌تریـن زیرمجموعـه ایـن سیسـتم، اطلاعـات مالـی متنوعـی را در اختیـار اسـتفاده‌کنندگان ایـن نـوع اطلاعـات، خصوصـا «مدیـران هـر سـازمان» قـرار می‌دهد. به طور کلی اطلاعات حسـابداری بایسـتی از ویژگی‌هـای خاصـی برخوردار باشـد تـا در فرآینـد تصمیم‌گیـری مورد اسـتفاده قـرار گیـرد. ویژگی‌هـای کیفی ایـن گونه اطلاعـات نظیر مربـوط بودن و قابلیت اتـکا از جمله خصیصه‌هایی اسـت کـه بر میـزان به‌کارگیری اطلاعـات تاثیر می‌گذارد. به همین خاطر وجود حسـابدار بـرای شـرکت‌ها بسـیار ضروری اسـت تا به حسـاب‌های شـرکت رسـیدگی کند و مانـع از ورشکسـتگی و مشـکلات مالـی شود.

۵- در کار خود ثبات داشته باشید

به خاطر داشـته باشـید ممکن است در مسـیر خود با شکسـت‌های فراوانی مواجه شـوید و بـه توانایی‌های خود شـک کرده و هـدف خـود را دور از دسـترس تصـور کنید. امـا فراموش نکنید کـه افراد موفق نیـز شکسـت‌های زیـادی را در راه تحقق بخشـیدن بـه آرزوها و خواسـته‌های خود متحمل شـده‌اند امـا تفاوت آنهـا با افراد شکسـت خورده این اسـت که موفقیت را رفتن از شکسـتی به شکست می‌دانند و به این جمله اعتقـاد یافته‌اند که امید آخرین چیزی است که می‌میرد.

ذکر این نکته ضروری است که ایجاد ثبات و تعادل به معنای ریسک نکردن و به حداقل رساندن هزینه‌ها نیست و همواره باید مدیری شـجاع باشـید و از چالش‌ها و تغییرات فرار نکنید.

جدول امروز

قیمت لپ‌تاپ

قیمـت لـپ تاپ بر اسـاس مراجعه خبرنگاران روزنامه فرصت امروز به بازار و بررسـی میدانی فروشـگاه های لپ تاپ و همچنین سایت‌های معتبر فروش کالاهای دیجیتال و بر اساس تماس های روزانه با فروشندگان و خریداران تعیین می شود.

برند لپ‌تاپ	مدل لپ‌تاپ	CPU	CPU Core	CPU Cache	قیمت (تومان)
Apple	MacBook Pro MD104	GHz۲,۶	i7	MB۶	۵,۶۰۰,۰۰۰
Acer	571G-35LJ-Aspire E5	GHz۱,۹	i3	MB۳	۱,۴۸۹,۰۰۰
Samsung	NP350V5X-S03AE	GHz۳,۴	i7	MB۶	۲,۲۹۹,۰۰۰
Gigabyte	T1125N-B	GHz۱,۸۶	i5	MB۳	۱,۱۵۰,۰۰۰
Lenovo	Essential G510- A	GHz۲,۴۰	i3	MB۳	۱,۵۹۹,۰۰۰
Dell	Inspiration3521 - I	GHz۱,۸۰	i3	MB۳	۱,۲۹۹,۰۰۰

کیوسـک

ایجاد ۱,۹ میلیون شغل در آمریکا توسط شرکت اپل

TORONTO STAR
thestar.com

شـرکت اپـل روز چهارشـنبه اعلام کـرد کـه تنها در کشـور آمریکا ۱,۹ میلیون شـغل ایجاد کرده است. ایـن شـرکت همچنین اعلام کرد کـه در تعطیلات دوهفته‌ای سـال نومیلادی بیش از ۱,۱میلیارد دلار فروش داشـته اسـت. این میزان فروش یک رکورد جدید برای شرکت اپل بوده است.

آمار و ارقام اعلام شـده به‌صورت گسـترده‌ای در روزنامه‌ها و مجله‌های فناوری انتشار پیدا کرد.

امـا برخـلاف میزان فـروش این شـرکت، تعداد شغل‌هایی که اپل اعلام‌کرده است در به وجودآمدن آنها سهم داشته، ابهام‌انگیز به نظر می‌رسد.

آیا واقعا اپل توانسته‌اسـت ۱,۹ میلیون شـغل به وجود بیاورد؟

جواب هم بله است هم خیر. رقم درست است. اما به همراه آن توضیحاتی وجود دارد.

شرکت اپل در توضیحی اعلام کرده است: «در طول سال‌ها، اپل سبب رشد شدید در تعداد مشاغل شده و صنایع جدیدی ایجاد کرده است. در حقیقت تولیدات و ابتکارات ما تقریبا منجر به ایجاد ۲میلیون شـغل در آمریکا شـده است.» اما تعداد مشـاغلی که مستقیما توسـط شـرکت اپل ایجاد شـده‌اند یا حتی مشاغلی که مسـتقیما از طرف شـرکت اپل حمایت می‌شوند ۱,۹میلیون نیسـت. رقم اعلام شده توسط اپل شامل مشاغل غیرمستقیم هم می‌شود. مثل کارمندان منابع انسـانی در شرکت‌های برنامه نویسی و حتی کارگرانی که سـاختمان شـرکت اپل را در آمریکا سـاخته‌اند. این رقم حتی شـامل لوله‌کش‌ها، خیاطان، کارمندان خشک‌شویی و معلمان هم می‌شود. توجیه شرکت اپل برای وارد کردن مشاغل غیرمستقیم به تعداد مشاغلی که ایجاد کرده است آن است که به نظر اپل این مشاغل بدون وجود درآمدهایی که از شرکت اپل ایجاد شده‌اند، به‌وجود نمی‌آمدند. با این حال رقم ۱,۹ میلیون شغل که از سوی شرکت اپل اعلام شده‌است به دو دسته تقسیم می‌شود. از این میزان ۵۰۰هزار شغل، مشاغل مرتبط با خود شرکت اپل و ۱,۴ میلیون شغل مشاغلی هستند که به‌صورت غیرمسـتقیم ایجاد شـده‌اند و هرکدام به نحوی به فروشـگاه‌های نرم‌افزاری اپل مربوط هستند. پس گفته اپل مبنی بر ایجاد ۱,۹ میلیون شغل صحیح است، اما نوع این مشاغل چیزی نیست که عموم مردم فکر می‌کنند. صاحبان این مشاغل می‌توانند پزشکان، ماموران پلیس یا کارکنان کافی‌شاپ‌ها باشند.

تعداد کاربران مسنجر فیس بوک از مرز ۸۰۰ میلیون گذشت

YAHOO!

فیس‌بـوک اعلام کرده‌اسـت کـه تعـداد کاربـران مسـنجر این شرکت اواخر سال گذشـته میلادی از ۸۰۰ میلیـون نفر هـم فراتر رفته اسـت. این به آن معنی اسـت که این اپلیکیشـن از ماه ژوئن بیش از ۱۰۰میلیون کاربر جدید را از سراسـر جهان به خود جـذب کرده اسـت. این اپلیکیشـن در سـال ۲۰۱۵ پرسـرعت‌ترین نرم‌افزار از لحاظ جذب کاربر بوده است. بیـش از نیمـی از ۱,۵۵ میلیـارد کاربـر فیس‌بوک از اپلیکیشن مسنجر این شبکه اجتماعی استفاده می‌کنند. فیس‌بـوک به دنبال یافتـن راه‌های جدیـد برای نگه داشتن ۱,۵۵ میلیارد کاربر خود است. این شرکت قصد دارد تا در سال ۲۰۱۶ روی برنامه‌های جدیدی کار کند. مسنجر فیس‌بوک در حال حاضر این اجازه را به کاربران می‌دهد تا بدون نیاز به شماره تماس یا اینکه بدون آنکه در این شبکه اجتماعی با یکدیگر دوست باشند، بتوانند با یکدیگر تماس صوتی و حتی تصویری داشته باشند. دیوید مارکوس، از مسئولان ارشد فیس‌بوک می‌گوید: «ما براین باوریم که فرصت‌های زیادی پیش‌رو داریم و این روزها تازه روزهای ابتدایی مسنجر فیس‌بوک است.» مسنجر فیس‌بوک در سال ۲۰۰۸ ایجاد شد و بعدها به یک اپلیکیشن مستقل در گوشی‌های تلفن همراه تبدیل شد. این اپلیکیشن هم‌اکنون برنامه‌های باسابقه‌ای مانند Snapchat و وایبـر کاربر بیشـتری دارد اما هنوز به پـای واتس‌آپ که با ۹۰۰ میلیون کاربر بزرگ‌ترین آپ پیام‌رسان در جهان است نرسیده است.