

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دعوا بر سر IPTV همچنان ادامه دارد

تلویزیون اینترنتی امسال هم نمی‌رسد

گرچه فناوری تلویزیون اینترنتی (IPTV) در دنیا موضوع چندان جدیدی نیست و بسیاری از کشورهای پیشرفته، در حال توسعه و حتی جهان سومی چند سالی است که از آن بهره می‌برند، اما این موضوع در کشور ما هفت، هشت سالی می‌شود که در گام اول راه‌اندازی؛ یعنی ارائه مجوز به شرکت‌های خصوصی بازمانده است.



تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی نشان داد

افزایش نرخ دلار کمتر از نرخ تورم

ارزش معاملات نسبت به آذر ۹۳ بوده است. از سوی دیگر، شاخص فروش واخواست سفته و برات به عنوان شاخص دیگری برای سنجش فضای کسب و کار، نشان دهنده کاهش ۶ درصدی فروش سفته و برات و افزایش ۲۹ درصدی واخواست‌ها بوده است. در آذرماه ۱۳۹۴ متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا و یک یورو در بازار آزاد شهر تهران به ترتیب ۳۶۳۹۴ ریال و ۳۹۲۵۱ ریال بود که نسبت به ماه قبل به ترتیب ۳۰ درصد و ۱۶ درصد افزایش و در مقایسه با ماه مشابه سال ۱۳۹۳ دلار ۷،۴ درصد افزایش و یورو ۶،۹ درصد کاهش داشته است.

در حالی که نرخ تورم نقطه به نقطه در آذرماه ۹۴ نسبت به آذر ۹۳ معادل ۹،۴ درصد بوده اما نرخ دلار در این یک‌سال ۹،۴ درصد رشد کرده است. افزایش ۷ درصدی نرخ دلار، کاهش ارزش معاملات و فروش سفته و برات گروه کلان - شاخص‌های آذرماه ۹۴ که به تازگی توسط بانک مرکزی منتشر شده - نشان می‌دهد در حالی که نرخ دلار در یک‌سال اخیر و نسبت به آذر ۹۳ معادل ۷،۴ درصد افزایش داشته نرخ سکه در این فاصله کاهش ۴/۷ درصدی داشته است. به گزارش «فرصت امروز»، شاخص معاملات بورس نیز نشان‌دهنده کاهش ۶۱ درصدی

دکتر حامد سلطانی نژاد، مدیر عامل شرکت بورس کالای ایران

در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

پای بانک‌های خارجی به بورس کالا باز شود



ایران خودرو در آینده به نیجریه و تونس می‌رود

آبی‌ها در راه فتح بازارهای قاره سیاه

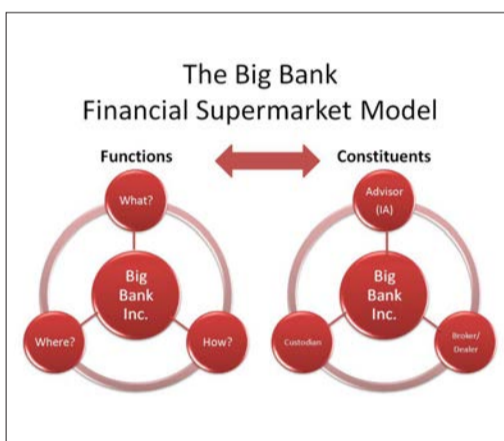


برای مدیران

نگاهی به مزایا و معایب سوپرمارکت مالی

کانال ارتباطی جدید با ادغام خدمات شرکت‌ها

مدت‌هاست که ایده همکاری میان بانک‌ها، شرکت‌های تامین سرمایه و شرکت‌های بیمه مایوس‌کننده بوده، زیرا بازار این موسسات از نظر تکنولوژیکی برای تولید این ایده آماده نبوده است. حالا اتصال فعالیت بانک‌ها، شرکت‌های تامین سرمایه و شرکت‌های بیمه به صورت چشمگیری رشد کرده...



سرمقاله

ایران و چین نه مثل چند سال گذشته

محمدصادق جنان صفت
عضو شورای سردبیری

جاده تاریخی ابریشم نماد و نشانه قدرت دو امپراتوری چین و ایران بود که بازرگانان خاور و باختر دنیای آن روز را به یکدیگر وصل می‌کرد. دو امپراتوری مستقر در دنیای باستان که همسایه هم بودند، برای داد و ستد با هم بود که مناسبات برقرار کردند. این مناسبات و البته جاده ابریشم با روند نزولی قدرت دو امپراتوری در مسیری افتاد که تا دهه ۷۰ میلادی...

در حاشیه اجلاس داووس

اولویت‌های سرمایه‌گذاری در ایران برای مدیران بانکی اروپا تشریح شد

رئیس دفتر رئیس جمهوری در دیدار جمعی از مدیران بانکی اروپایی، اولویت‌های سرمایه‌گذاری در ایران و به‌ویژه شرایط و ویژگی‌های سرمایه‌گذاری در پروژه‌های زیرساختی و پروژه‌های نفتی و گازی را تشریح کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست جمهوری، محمد نهاوندیان که به همراه محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه کشورمان برای شرکت در چهل‌وششمین مجمع جهانی اقتصاد به داووس رفته است، در حاشیه این اجلاس با «یوهان اشتایدر» رئیس جمهوری سوئیس و «الهام علی اف» رئیس جمهوری آذربایجان، دیدار و درباره توسعه همکاری‌های دو کشور ایران و سوئیس رایزنی کرد. نهاوندیان همچنین با دبیرکل سازمان «آکتادو» با حضور ۱۵ کشور جهان در میزگرد «پوشش‌های جدید سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی» در داووس شرکت کرد. وی در این نشست که ریاست بخشی از آن را برعهده داشت و با ابراز خوشحالی کشورهای رفع تحریم‌های ایران همراه بود، به ایجاد زمینه‌های جدید در سرمایه‌گذاری‌های توسعه‌ای کشور از جمله در تبادلات انرژی و نفت اشاره کرد و گفت: امکانات جدید در سرمایه‌گذاری در ایران به‌ویژه در بخش‌های انرژی، خدمات مالی و سرمایه‌گذاری و همچنین دیر کلس سازمان آکتادو را برای ایجاد فرصت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های مهم جهانی باثبات در ایران پیش‌بینی کرده است. همچنین میزگرد پوشش‌های جدید و مولفه‌های سرمایه‌گذاری خارجی بعدازظهر چهارشنبه با حضور نهاوندیان رئیس دفتر رئیس جمهوری در اجلاس جهانی اقتصادی در داووس برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، در این نشست که با حضور ۱۵ کشور جهان برگزار شد و ریاست بخشی از آن را دکتر نهاوندیان برعهده داشت، شخصیت‌های برجسته اقتصادی، مالی و سرمایه‌گذاران و متخصصان شرکت‌های بزرگ تجاری و همچنین دبیر کل سازمان آکتادو حضور داشتند و اهداف توسعه‌ای در سرمایه‌گذاری خارجی مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. نهاوندیان در این نشست که با ابراز خوشحالی کشورها از رفع تحریم‌های ایران همراه بود، به ایجاد زمینه‌های جدید در سرمایه‌گذاری‌های توسعه‌ای کشور از جمله در تبادلات انرژی و نفت اشاره کرد و گفت: امکانات جدید در سرمایه‌گذاری در ایران به‌ویژه در بخش‌های انرژی، خدمات مالی و سرمایه‌گذاری و همچنین دیر کلس سازمان آکتادو را برای ایجاد فرصت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های مهم جهانی باثبات در ایران پیش‌بینی کرده است.

سرمقاله

ایران و چین نه مثل چند سال گذشته

جاده تاریخی ابریشم نماد و نشانه قدرت دو امپراتوری چین و ایران بود که بازرگانان خاور و باختر دنیای آن روز را به یکدیگر وصل می‌کرد. دو امپراتوری مستقر در دنیای باستان که همسایه هم بودند، برای داد و ستد با هم بود که مناسبات برقرار کردند. این مناسبات و البته جاده ابریشم با روند نزولی قدرت دو امپراتوری در مسیری افتاد که تا دهه ۷۰ میلادی به جاده صاف نرسید. چین کمونیست پس از مائوتسه دونگ و ایران در مدار آمریکای دوران پهلوی پس از جنگ جهانی دوم در مسیری جدا از یکدیگر بودند، چون ایالات‌متحده آمریکا با چین دشمن و با ایران دوست بود. پس از پیروزی انقلاب اسلامی در ایران و همچنین روی کار آمدن رهبران جدید چین که با افکار و عقاید مائو ناسازگار بودند و به‌ویژه پس از سفر آیت‌الله هاشمی رفسنجانی به چین در سال ۱۹۸۵ ایران و چین در مداری نو به گسترش مناسبات به‌ویژه در دو حوزه نظامی و تجارت تمایل نشان دادند. محمود احمدی‌نژاد که دولت ایران را تحویل گرفت و به شرق را اجزایی کرد، پرنده

آگهی ارزیابی کیفی

دستگاه مناقصه گزار:
وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی
ارزیابی شرکت‌های تامین غذای همایش‌ها، سیمینارها و جلسات
شرح در صفحه ۵
شماره ۳۴۰۹ الف

بام

بانک اول من

حسابدار همراه شما با کاملترین مجموعه ابزار بانکداری



- + قابلیت تغییر چیدمان صفحه
- + بودجه بندی و مدیریت مالی
- + یادداشت گذاری بر روی تراکنش‌های صورتحساب
- + سازگار با نرم افزار اندروید و آی او اس
- + انتقال هوشمند وجه بر اساس مبلغ و مقصد
- + قابل استفاده در دستگاه‌های مختلف اعم از گوشی‌های هوشمند، تبلت و ...
- + به انضمام تمامی خدمات بانکداری الکترونیک

واحد پشتیبانی: ۰۲۱-۸۳۳۳۸۶
واحد ارتباط مردمی: ۰۲۱-۶۴۱۴۰

بانک ملی ایران
BANK MELLI IRAN

www.bmi.ir

همکاری‌های نظام مهندسی معدن و امیدواری افزایش می‌یابد



همکاری‌های امیدوارانه و سازمان نظام مهندسی معدن با هدف پشتیبانی از فعالیتهای فنی و اقتصادی، اکتشافی، آموزش و پژوهشی افزایش می‌یابد.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، در جلسه مشترک اعضای هیات رئیسه نظام مهندسی معدن و رئیس هیات عامل، دو طرف بر افزایش همکاری‌ها و ارائه برنامه‌های جدید به منظور تقویت بخش معدن در اقتصاد، تاکید کردند.

در این نشست که در محل نظام مهندسی معدن برگزار شد، رئیس هیات عامل ایمیدرو، پس از استماع عملکرد و برنامه‌های این تشکل، خواهان ارائه ایده‌های جدید، برای برطرف شدن چالش‌های توسعه بخش معدن شد و تصریح کرد: از سیاست‌های کلان دولت و ایمیدرو این است که با استفاده از نظرات کارشناسی و برنامه‌های تشکل‌های تخصصی بخش معدن، شرایط رشد این حوزه فراهم شود.

مهدی کرباسیان ادامه داد: توسعه برنامه‌های آموزشی و پژوهشی برای بخش خصوصی، ایجاد زمینه برای افزایش سرمایه‌گذاری، همکاری و توسعه روابط دو طرف، از اهداف کلان ایمیدرو در همکاری با سازمان نظام مهندسی معدن است.

وی با تاکید بر اینکه تشکلی همچون سازمان نظام مهندسی معدن، علاوه بر برنامه‌های ایمیدرو، به طور جداگانه نیز طرح برای اجرا پیشنهاد کند، گفت: خواهش ما از این تشکل این است که برای ارتقای جایگاه بخش معدن، از تخصص اعضای خود استفاده و مطابق با نیازهای روز، برنامه‌های جدید ارائه کند.

رئیس هیات عامل ایمیدرو با یادآوری اینکه سال گذشته به طور آزمایشی در هفت استان آموزش کارگران معدن را اجرا کردیم خبر داد که در بهمن ماه امسال، برنامه فرآگیری به منظور ارتقای برنامه‌های آموزش شرکت‌های خصوصی از سوی ایمیدرو، در سطح کشور اجرایی می‌شود.

وی در عین حال گفت: با توجه به مخاطرات فعالیت‌های معدنی، سازمان نظام مهندسی معدن باید فعالیت در برخی بخش‌ها همچون «تایید صلاحیت رانندگان دامپ تراک» را مشمول دوره آموزشی و آن را اجباری کند این در حالی است که ایمیدرو، در معدنی که حضور دارد، این امر را اجباری کرده است.

کرباسیان پس از ابراز خرسندی رئیس نظام مهندسی معدن مبنی بر افزایش ذخایر معدن زرشوران گفت: افزایش ۴۵ تنی ذخایر قطعی این معدن طلا، حاصل اجری برنامه اکتشافی ایمیدرو و همکاری با بخش خصوصی است که سبب شده اکنون ذخیره معدن زرشوران از ۱۵۰ تن نیز عبور کند.

وی ادامه داد: این امر در معادن سنگان نیز رخ داد به طوری که پیش‌تر تصور می‌شد، پس از اکتشاف جدید، فقط ذخایر سنگ آهن در آن پهنه افزایش یابد، در صورتی که مشخص شد سنگان، دارای ذخایر قابل ملاحظه فلز روی نیز است.

کرباسیان افزود: شکل‌گیری برنامه جدید اکتشافی، این موضوع را یادآوری کرد که برای توسعه این فعالیت‌ها باید از تجهیزات روز دنیا بهره برد و خوشبختانه امروزه شرایط تامین آن، مهیا شده است.

رئیس هیات عامل ایمیدرو معدن را نمونه بارزی از اقتصاد مقاومتی ذکر کرد که توانایی رشد، افزایش درآمد و اشتغال را دارد و می‌توان با ایجاد ارزش افزوده بالا، زمینه توسعه صادرات در این حوزه را فراهم آورد.

وی صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی را حامی توسعه بخش معدن دانست و یادآور شد: افزایش سرمایه این صندوق از ۱۰ میلیارد به ۱۱۰ میلیارد تومان، نقطه قابل‌تکلیبی برای معدنکاران ایجاد کرد که چند باید با تسهیلات «صندوق توسعه ملی» به کمک صندوق بیمه معدنی آمد تا شرایط برای سرمایه‌گذاری، تسهیل شود.

پیش از وی نادعلی اسماعیلی، رئیس سازمان نظام مهندسی معدن با برشمردن جایگاه این تشکل گفت: وجود ۳۳ هزار عضو در این نهاد، بازوی توانمندی برای رشد بخش معدن ایجاد کرده است.

وی با حیاتی خواندن نقش صندوق بیمه معدن گفت: چنانچه شعب این صندوق در استان‌ها نیز ایجاد شود بخشی از روند اداری کاهش و سرعت حمایت از فعالان بخش معدن افزایش می‌یابد. اسماعیلی یادآور شد: عقد قرارداد یکمیلیارد تومانی ایمیدرو با نظام مهندسی معدن خبر خوبی برای اعضای این نهاد است که زمینه ساز تعیین ضوابط و معیارهای جدید معدنکاری در کشور است. در این نشست تعدادی از رؤسای سازمان نظام مهندسی استان‌ها نیز خواهان حضور بیشتر متخصصان این تشکل در فعالیت‌های اکتشافی، آموزشی و پژوهشی و بررسی‌های فنی و اقتصادی طرح‌ها شدند.

سیاست حمایت از کشاورز با پول صنایع

یک کیلو دانه بخر، ۴ کیلو روغن وارد کن



مولود غلامی
molood.gholami@yahoo.com

پس از واگذاری وظایف بازرگانی محصولات کشاورزی به وزارت جهاد کشاورزی، این وزارتخانه سیاست‌های حمایت از کشاورزان را در چارچوب خرید تضمینی برخی محصولات با کمک صنایع مربوطه اجرایی کرده است. یکی از این نمونه‌ها که در سال ۹۴ اجرا شده، خرید تضمینی دانه‌های روغنی از کشاورزان توسط صنایع روغن نباتی است. وزارت جهاد کشاورزی در ابتدای امسال با انتشار بخشنامه‌ای، کارخانه‌های روغن نباتی را ملزم به خرید تضمینی دانه‌های روغنی از کشاورزان کرد تا به ازای خرید هر کیلوگرم دانه‌های روغنی، اقدام به گشایش اعتبار (L.C) برای واردات ۴ کیلوگرم روغن خام کنند. این اقدام وزارت جهاد کشاورزی که به گفته مسئولان مربوط در یک تفاهم دو طرفه با انجمن صنایع روغن نباتی و به گفته تولیدکنندگان به اجبار، اجرا شده همچنان با مخالفت تولیدکنندگان صنایع روغن نباتی همراه است.

روغنی بر عهده صنایع روغن نباتی نگارده شد. وی تصریح می‌کند: در خرید تضمینی دانه‌های روغنی با توجه به تولید سالانه ۱۲۰ تا ۱۳۰ هزار تنی داخلی، مبالغ آنقدر سنگین نیست که دولت قادر به پرداخت آن نباشد و این از وظایف ذاتی دولت است نه صنایع. دولت سال‌هاست که سیاست خرید تضمینی را اجرا می‌کند و در بخش دانه‌های روغنی نباید صنایع را درگیر این مسائل کند.

روغنی برای کاهش وابستگی و حمایت از تولید، خرید تضمینی دانه‌های روغنی را اجرا می‌کند. در این میان صنایع وزارت جهاد کشاورزی در تولید روغن نباتی با استفاده از واردات روغن خام با تولید دانه‌های روغنی به‌گونه‌ای تنظیم شده تا بیشتر به سود تولید دانه‌های روغنی باشد. خلیلی با اشاره به کاهش نرخ تولید محصولات کشاورزی و به این کار شدیم و دولت وظایف خود را به ما تکلیف کرده است. با توجه به اینکه صنایع روغن نباتی با وجود وجود صنایع روغن نباتی هم مانند کشاورزان حمایت کند.

روغنی بر عهده صنایع روغن نباتی نگارده شد. وی تصریح می‌کند: در خرید تضمینی دانه‌های روغنی با توجه به تولید سالانه ۱۲۰ تا ۱۳۰ هزار تنی داخلی، مبالغ آنقدر سنگین نیست که دولت قادر به پرداخت آن نباشد و این از وظایف ذاتی دولت است نه صنایع. دولت سال‌هاست که سیاست خرید تضمینی را اجرا می‌کند و در بخش دانه‌های روغنی نباید صنایع را درگیر این مسائل کند.

خرید تضمینی وظیفه دولت است نه صنایع

ابوالحسن خلیلی، مدیرعامل شرکت «روغن کشتی اکسدانه»، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، می‌گوید: در همه جای دنیا، دولت‌ها برای حمایت از بخش کشاورزی سیاست‌هایی را اجرا می‌کنند. در ایران هم سیاست خرید تضمینی برخی محصولات اساسی مانند دانه‌های روغنی چند سالی است که اجرا می‌شود. این قانون از ابتدای امسال با بخشنامه وزارت جهاد کشاورزی برای دانه‌های

واردات روغن خام به شرط خرید دانه

وی می‌افزاید: براساس این بخشنامه، کارخانه‌های روغن نباتی که بخشی از نیازهای خود را از راه واردات روغن خام انجام می‌دهند مکلف شدند تا براساس خرید هر کیلوگرم دانه‌های روغنی به قیمت خرید تضمینی از کشاورزان، مجوز واردات ۴ کیلوگرم روغن خام را دریافت کنند. خلیلی که دبیر انجمن صنایع روغن نباتی هم هست، ادامه می‌دهد: بخش زیادی از واردات روغن خام وابسته است

اجرای بخشنامه یا تعطیلی صنایع روغن نباتی؟

محمود شهبازی، مدیرعامل شرکت صنایع بهشهر (صافولا)، در خصوص خرید تضمینی دانه‌های روغنی توسط صنایع تصریح می‌کند: هیچ یک از کارخانه‌های روغن نباتی با این بخشنامه موافق نیستند و همه مخالفند اما وقتی دولت صنایع

خرید تضمینی دانه‌های روغنی به سود کشاورزان

شهبازی تصریح می‌کند: با رایی‌هایی که انجام شده به نظر می‌رسد این سیاست در سال آینده ادامه نیابد و مسئولان وزارت جهاد کشاورزی قرار است تغییراتی در طرح ایجاد کنند. به شرط اینکه تغییرات آینده به سود صنایع روغن نباتی هم باشد، قابل قبول است. شهبازی می‌گوید: براساس مصوبه وزارت جهاد کشاورزی که با خرید تضمینی یک کیلوگرم

کشت فراسرزیمینی چوب در روسیه

معاون وزیر جهاد کشاورزی خبر داد که کشت فراسرزیمینی چوب در روسیه به‌شهر پس از دریافت مجوز از وزارتخانه، برای واردات روغن خام مورد نیاز، گشایش اعتبار کرده است. در مجموع این سیاست وزارت جهاد کشاورزی با سود کشاورز و با زیان صنایع همراه شد.

استفاده ابزاری از قانون انتزاع

در همین حال یک منبع آگاه که خواست نامش فاش نشود، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، اظهار می‌کند: در تابستان ۹۴ حجم تولید دانه‌های روغنی در کشور حدود ۱۳۰ هزار تن بود که دولت براساس قانون خرید تضمینی باید آن را از کشاورز خریداری می‌کرد و در اختیار صنایع به‌صورت کارمزدی قرار می‌داد. کنجاله را هم به قیمت روز بازار می‌فروخت و مابه‌التفاوت را به سازمان تعاون روستایی می‌پرداخت. وزارت جهاد کشاورزی امسال با استفاده از اهرم قانون انتزاع وظایف، واردات روغن خام را منوط به خرید تضمینی دانه‌های روغنی از سوی صنایع کرد.

وی می‌افزاید: مابه‌التفاوت نرخ خرید تضمینی دانه‌های روغنی با نرخ جهانی آن ۶۰۰ تومان است. با یک محاسبه سرانگشتی صنایع روغن نباتی امسال بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان از محل خرید تضمینی دانه‌های روغنی ضرر و زیان کرده‌اند. از آنجا که قیمت روغن نباتی در دو و نیم سال گذشته افزایش نیافته و تغییر نداشته است، صنایع قادر به جبران این ضرر نیستند. دولت با ایجاد فرصت برای صنایع روغن نباتی بدهد یا ضرر و زیان آنها را بردارد.

رئیس سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری از مذاکره و توافق اولیه برای کشت فراسرزیمینی چوب و جنگلداری در روسیه خبر داد و گفت: ۱۰ درصد نیاز چوب کشور، وارد می‌شود که عمده آن از طریق روسیه است. خدکارم جلالی، معاون وزیر جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: ایران سالانه به حدود ۶۵۰ میلیون مترمکعب چوب نیاز دارد که حدود ۱۰ درصد آن معادل ۶۵۰ هزار مترمکعب را از مبادی مختلف وارد می‌کنیم که عمده آن از طریق روسیه تامین می‌شود و مابقی نیاز چوبی کشور از محل تولیدات و گونه‌های جنگلی، زراعت چوب و غیره تولید و تامین می‌شود. وی اظهار کرد: مذاکره با مسئولان جنگلداری روسیه صورت گرفته تا بتوانیم با مشارکت بخش خصوصی و صنایع مرتبط، تولیدکنندگان چوب بتوانند کشت فراسرزیمینی چوب و زراعت آن را در روسیه آغاز کنند که می‌تواند از مصادیق واردات آب مجازی به کشور باشد.

بانک مرکزی در اجرای کارت خرید کالا تعلل کرد

امیدی به اجرای طرح نداریم

امیدی به اجرای طرح نداریم

سختگویی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی با بیان اینکه هنوز برنامه مشخصی برای اجرایی شدن طرح کارت اعتباری خرید کالا به تولیدکنندگان ارائه نشده است، گفت: به مردم توصیه می‌کنم خریدهای خود را انجام بدهند و منتظر کارت نباشند. وی با بیان اینکه بانک مرکزی اجرای این طرح را به اداره فناوری اطلاعات خود سپرده است، افزود: این در حالی است که بخش اعتبارات بانک مرکزی باید این مسئولیت را به عهده می‌گرفت. سختگویی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی تصریح کرد: قرار بود با این کارت تحریک تقاضا در بازار انجام شود، اما متأسفانه تا نزدیک شدن به ماه‌های پایانی سال فقط حرف آن بیان می‌شود و خبری از اجرایی شدن نیست. غزنی با بیان اینکه هنوز برنامه مشخصی برای اجرایی شدن این طرح به تولیدکنندگان ارائه نشده است، گفت: به نظر می‌رسد در نهایت هم صدور این کارت اجرایی نشود.

چهارمین کنفرانس بین‌المللی باشگاه مشتریان

و برنامه‌های وفاداری مشتریان

۸ بهمن ۱۳۹۴ مرکز همایش‌های بین‌المللی سازمان صدا و سیما

استادیه بین‌المللی با تجربه‌هایی ارزنده در برندهایی مانند:

علی ربیای

بهباحلایی

علیرضا عقیقری

مایک اتکین

رایویندرا باگوانتی

به‌جز قانون خرید تضمینی، طرح خرید غیرتضمینی (توافق) محصولات کشاورزی برای تنظیم بازار و جلوگیری از نوسان شدید قیمت محصولات نیز در سال ۷۵ تصویب شد. براساس این قانون، صنایع تبدیلی در توافق با کشاورزان اقدام به خرید محصولات آنها - تاکید می‌کنم با قیمت توافق شده - می‌کنند. همچنین براساس این مصوبه، در صورت ضرر و زیان صنایع از بابت خرید توافق، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی پس از بررسی، میزان زیان صنایع را محاسبه و در بودجه سال آینده تضمین و پرداخت می‌کند.

آیا می‌توان خرید تضمینی دانه‌های روغنی را در ردیف خرید توافق گنجانند؟

خیر. خرید تضمینی با توافقی متفاوت است و در قوانین مصرح کشور (قانون خرید تضمینی و توافق)، هیچ‌یک از ماده‌ای بر زیان کارخانه‌ها و صنایع تاکید نمی‌کند. خرید توافق جز وظایف ما (صنایع) است اما نه با ضرر و زیان کارخانه‌ها نباید از بابت خرید تضمینی یا توافقی محصولات کشاورزی متحمل خسارت شوند. در این صورت کار اقتصادی صنایع معنی نخواهد داشت و واحدهای تولیدی نه تنها به سود نمی‌رسند، بلکه زیان هم می‌کنند. کجای این کار و فعالیت اقتصادی است؟

اهدای هدایای متنوع به ارزش بیش از ۵۰۰ میلیون ریال برای امتیازات کاربران و شرکت کنندگان در کنفرانس

هزینه ثبت نام VIP: ۹۵۰/۰۰۰ تومان

هزینه ثبت نام عالی: ۵۷۰/۰۰۰ تومان

برای اطلاع از تخفیفات با ما تماس بگیرید

تماس با دبیرخانه کنفرانس جهت ثبت نام و حمایت مالی: (۰۲۱) ۸۸۳۶۸۸۱۷-۰۲۱

www.ir3c.ir ۰۲۹۲۷ ۲۵۰ ۰۹۱۲

گفت‌وگو

دبیر انجمن صنفی صنایع روغن کشتی از سیاست یک بام و دو هوای مسئولان انتقاد کرد

واردات روغن خام به شرط!



وزارت جهاد کشاورزی از ابتدای امسال واردات روغن نباتی خام از سوی صنایع روغن نباتی را منوط به خرید تضمینی دانه‌های روغنی کرده اما واردکنندگان کنجاله بدون محدودیت و ممنوعیت به هر میزان که بخواهند، کنجاله وارد می‌کنند. اکبر سبقتی، دبیر انجمن صنفی صنایع روغن کشتی ایران، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، با بیان این موضوع، از سیاست یک بام و دو هوای در این زمینه انتقاد کرد. گفت‌وگو سبقتی با «فرصت امروز» را می‌خوانید.

واردات روغن خام از سوی صنایع روغن نباتی، منوط به خرید تضمینی دانه‌های روغنی شده است. شما با این سیاست وزارت جهاد کشاورزی موافق هستید؟ اگر پاسخ‌تان منفی است، دلایل آن را بیان کنید.

خیر. در قوانین خرید تضمینی تعریف خود را دارد و اجرای آن بر عهده دولت است نه صنایع اما بحران اقتصادی در چند سال اخیر باعث کاهش منابع ملی دولت شده و شوربختانه بخشی از دستگاه‌های دولتی نیز وظایف خود را به درستی انجام نمی‌دهند. در بخش دانه‌های روغنی در حالی که قوانین کشور بر حمایت از تولید داخل تاکید دارند اما ثبت سفارش واردات کنجاله به آسانی و به میزان دلخواه برای واردکنندگان انجام می‌شود. در نقطه مقابل، صنایع روغن‌نباتی برای واردات روغن خام مکلف به خرید تضمینی دانه‌های روغنی شده‌اند. این ابهام و دوگانگی در سیاست‌های مسئولان که صنایع روغن نباتی را برای ادامه تولید موظف به انجام وظایف دولتی می‌کنند، ایراد دارد. پرسش ما این است که چرا در واردات روغن خام محدودیت و حتی ممنوعیت وجود دارد اما واردات کنجاله بدون هیچ محدودیتی انجام می‌شود؟

قانون خرید تضمینی محصولات از چه زمانی تصویب و اجرا شده است؟ تاریخچه کوتاهی از آن را ذکر کنید.

قانون خرید تضمینی محصولات کشاورزی در سال ۶۸ توسط دولت وقت برای حمایت از بخش کشاورزی تصویب و اجرا شد. همان‌گونه که در قانون نیز

خبرنامه

طلا در بالاترین محدوده قیمت یک هفته‌ای

روز پنجشنبه طلا در بالاترین محدوده در یک هفته و نیم گذشته در نتیجه احتیاط سرمایه‌گذاران و روی آوردن به سرمایه امن باقی ماند.
به گزارش اخبار بانک به نقل از روتترز، قیمت شمش از وضعیت دور شدن از ریسک به دنبال رسیدن بازار سهام و نفت به کمترین سطوح در چندین سال سود برد و سرمایه‌گذاران را وادار کرد به سمت دارایی‌های سرمایه امن برود. در عین حال روز پنجشنبه بازار سهام آسیا و قیمت نفت کمی از ضعف‌ها را جبران کردند اما شرایط همچنان حساس است. تعجبی ندارد که طلا به همراه دیگر سرمایه‌های امن مثل بن زاین افزایش قیمت داشته است. قیمت طلای آسیایات با تغییر اندک به ۱۰۹۹۶۰ دلار در هر دلار در هر اونس رسید. در حالی که روز چهارشنبه با ۸ ژانویه به شمار می‌رود. طلای آمریکا برای تحویل ماه فوریه ۲۰۶ درصد لغزش را تا ۱۰۹۹۶۰ دلار در هر اونس تجربه کرد. با توجه به اینکه بانک فدرال آمریکا با محدودیت در افزایش بیشتر نرخ بهره در سال جاری میلادی مواجه شده سطح مقاومتی طلا به ۱۱۰۰ دلار رسیده است. بانک فدرال برای نخستین بار در یک دهه در ماه دسامبر اقدام به افزایش نرخ بهره کرد و بدین ترتیب دلار هرچه بیشتر مورد حمایت قرار گرفت. اما با کاهش قیمت مصرف‌کننده در ماه دسامبر که نشانه‌ای پیش‌بینی شده بود احتمال نیست.

۵۰میلیارد دلار سرمایه در سال روانه ایران می‌شود

کنار رفتن تحریم‌ها از دوش ایران دست‌کم ۵۰میلیارد دلار سرمایه خارجی برای فاینانس احیای اقتصاد لطمه دیده از افت قیمت نفت هر سال روانه ایران می‌کند.
به گفته ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی ایران، کشور سرمایه‌های خارجی هنگفتی را جذب خواهد کرد و این رقم را ۵۰میلیارد دلار در سال برآورد می‌کند. پایان انزوای ایران موجی از تمایل به سمت اقتصاد ۴۰۰میلیارد دلاری را به سمت غربی‌ترین ذخایر سوخت‌های فسیلی جهان و همچنین منبع دست‌نخورده‌ای برای تجارت جهانی می‌کشند. با این وجود هنوز برخی احتیاط را در سیاست‌های همکاری در اولویت قرار می‌دهند. از مدتی قبل فواید اجرائی برجام متوجه ایران شد. حدود ۲۲میلیارد دلار از درآمدهای نفتی بلوکه شده در حساب‌های یورو مرزی اکنون در دسترس است و به گفته ولی‌الله سیف احتمالاً برای خرید کالا مورد استفاده قرار می‌گیرد. چشم‌انداز افزایش تولید نفت ایران تاثیر منفی بر قیمت این کالا گذاشته که از اواسط سال ۲۰۱۴ تاکنون سه چهارم کاهش داشته است. این موضوع بر رشد اقتصاد ایران در سال ۹۴ تاثیر می‌گذارد. ولی‌الله سیف پیش‌بینی می‌کند در این دوره رشد اقتصادی به کمتر از ۳ درصد برسد اما می‌تواند در سال ۹۵، ۵ تا ۶ درصد رشد داشته باشد. در ماه‌های آینده اقداماتی در جهت نرمالیزه شدن رژیم ارزی و نظام مالی صورت می‌گیرد. بانک صادرات که ادعا دارد بزرگ‌ترین بانک ایران است هنوز مورد تحریم است و شکایت خود در این رابطه را به خزانه‌داری آمریکا برد تا از بار تحریم خلاصی یابد. به گزارش صندوق بین‌المللی پول، تحریم‌ها و سیاست‌های ضعیف مالی دولت قبل بار سنگینی از وام‌های ناکارآمد در منطقه بعد از لیبی و یمن را به همراه داشته.

«ثامن الحجج» رسماً واگذار شد

بعد از انتشار خبر واگذاری موسسه «ثامن الحجج» در هفته‌ای که گذشت، بانک مرکزی نیز رسماً این واگذاری را تأیید و اعلام کرد که بانک پارسیان به‌عنوان بانک عامل به‌زودی بازپرداخت وجوه سپرده‌گذاران را آغاز خواهد کرد. به گزارش ایسنا، اخیراً بانک مرکزی اعلام کرد که در راستای سامان‌دهی تعاونی اعتبار ثامن الحجج، بانک پارسیان را به‌عنوان بانک عامل برای بازپرداخت وجوه سپرده‌گذاران بازگزیده و به‌زودی بازپرداخت وجوه مشتریان با اولویت قراردادن سپرده‌گذاران خود، طبق یک برنامه زمانی مدون آغاز خواهد شد.
اما بازپرداخت وجوه سپرده‌گذاران که از وجوه خود شروع خواهد شد در چند مرحله انجام می‌شود. بر این اساس در فاز اول وجوه سپرده‌گذاران با موجودی سپرده تا سقفهای ۳ میلیون، ۵ میلیون و ۱۰ میلیون تومان طی سه مرحله پرداخت می‌شود و مشتریان دارای سپرده‌های بالاتر نیز در مراحل بعدی تعیین تکلیف خواهند شد. تاکنون ساز و کار پرداخت این وجوه در بانک پارسیان اعلام نشده، ولی قرار است برنامه زمانی و اسامی شعب منتخب بانک پارسیان به منظور ترویج سپرده‌های تعاونی اعتبار ثامن الحجج به‌زودی از طریق پایگاه اطلاع‌رسانی این بانک اطلاع‌رسانی شود. پرونده ثامن الحجج در شرایطی به‌زودی ساماندهی خواهد شد که جلسه هفته اخیر شورای پول و اعتبار نیز به بررسی وضعیت این انحصار داشت و بانک مرکزی هم گزارشی از تخلفات و همچنین عدم تعادل در وضعیت مالی آن ارائه کرده بود. بانک مرکزی اعلام کرده است پس از بروز بحران مالی ناشی از ناتوانی در بازپرداخت وجوه سپرده‌گذاران، مدیران ارشد تعاونی با حضور در مراجع مختلف و ملاقات با برخی مسئولان در قوای سه‌گانه، سعی کردند با ارائه اطلاعات نادرستی همچون تعداد سپرده‌گذاران و شعب، میزان سپرده‌ها، ارزش دارایی‌ها و موجودی نقد خود نزد بانک‌ها و بانک مرکزی، وضعیت ناپایدار و در خطر اضمحلال تعاونی را پنهان کرده و هر گونه برخورد سلبی را بسیار پرهزینه نشان دهند تا از اهرم اعتراض سپرده‌گذاران، برای فشار بر حمایت بین‌المللی و در سویی دیگر عدم تمایل بانک‌های خارجی برای حضور در ایران یا ایجاد روابط با آنها شد.

در حالی که نرخ تورم نقطه‌به‌نقطه در آذرماه ۹۴ نسبت به آذر ۹۳ معادل ۹۴ درصد بود اما نرخ دلار در این یک سال ۹۴ درصد رشد کرده است. افزایش ۷ درصدی نرخ دلار، کاهش ارزش معاملات و فروش سفته و برات گروه کلان - شاخص‌های آذرماه ۹۴ که به تازگی توسط بانک مرکزی منتشر شده - نشان می‌دهد در حالی که نرخ دلار در یک سال اخیر و نسبت به آذر ۹۳ معادل ۷۷۴ درصد افزایش داشته نرخ سکه در این فاصله کاهش ۴/۷ درصدی داشته‌است.

به گزارش «فرصت امروز»، شاخص معاملات بورس نیز نشان‌دهنده کاهش ۱ درصدی ارزش معاملات نسبت به آذر ۹۳ بوده است. از سوی دیگر، شاخص فروش واخواست سفته و برات به‌عنوان شاخص دیگری برای سنجش فضای کسب‌وکار، نشان دهنده کاهش ۶ درصدی فروش سفته و برات و افزایش ۲۹ درصدی واخواست‌ها بوده است.

افزایش ۴.۷ درصدی نرخ دلار در یکسال اخیر
در آذرماه ۱۳۹۴ متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا و یک یورو در بازار آزاد شهر تهران به ترتیب ۲۳۹۹۴ ریال و ۳۹۲۵۱ ریال بود که نسبت به ماه قبل به ترتیب ۳.۰ درصد و ۱.۶ درصد افزایش و در مقایسه با ماه مشابه سال ۱۳۹۳ دلار ۷.۴ درصد افزایش و یورو ۶.۹ درصد کاهش داشته است.

در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا و یک یورو در بازار آزاد شهر تهران به ترتیب ۲۴۰۷۴ ریال و ۳۷۸۰۸ ریال بود که نسبت به دوره مشابه سال قبل دلار ۵.۸ درصد افزایش و یورو ۱۱.۴ درصد کاهش داشته است.

کاهش ۴.۷ درصدی نرخ سکه نسبت به سال قبل
در آذرماه ۱۳۹۴ متوسط قیمت فروش یک سکه تمام بهار آزادی در بازار آزاد شهر تهران با طرح قدیم به ۹۱۳۱۶۶۵ ریال و با طرح جدید به ۹۱۵۴۰۵۷ ریال رسید که در مقایسه با ماه قبل و ماه مشابه قبل به ترتیب ۱.۰ درصد و ۱.۰ درصد کاهش یافته است.

گزارش ۲

جرایم مذاکرات هسته‌ای در حدود دو سال گذشته و در نهایت لغو تحریم‌ها شرایطی را برای شبکه بانکی رقم زد که در کنار تمام دستاوردهای آن، پای بانک‌های بزرگ دنیا را به ایران باز کرد.
به گزارش ایسنا، تحریم حدود ۱۰ ساله بانک‌های ایرانی نه تنها آنها را از حضور در فضای بین‌المللی و دسترسی به امکانات آن محروم کرد و در شرایط سختی قرار داد، بلکه مانع از ادامه روابط با بانک‌های خارجی به‌رغم تمایلی که اغلب بین طرفین وجود داشت، شده و شبکه بانکی به راحتی از ظرفیت‌های قانونی و بین‌المللی خود محروم شد. به طوری که کارگزاران حاضر به خدمات‌دهی به بانک‌های ایرانی نبودند، چراکه به محض ارائه سرسویی، جرمی‌های بسیار سنگینی بر آنها اعمال می‌شد. حتی به گفته مقامات بانک مرکزی بانک‌های بزرگ اروپایی به دلیل سرسویی‌دهی به ایران جرمی‌های سنگینی نیز پرداختند و همین موضوع به تدریج موجب دور شدن بانک‌های ایرانی از فضای بین‌المللی و در سویی دیگر عدم تمایل بانک‌های خارجی برای حضور در ایران یا ایجاد روابط با آنها شد.
این در حالی است که از زمان آغاز مذاکرات هسته‌ای در دو

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی نشان داد

افزایش نرخ دلار کمتر از نرخ تورم



نرخ دلار نسبت به دلار آمریکا

۱،۱ درصد و نسبت به ماه مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۳،۵ درصد و ۳،۶ درصد کاهش یافته است.

کاهش ۶۱ درصدی ارزش معاملات بورس

در آذرماه ۱۳۹۴ بالغ بر ۹۰ میلیارد سهم به ارزش ۱۶،۲ هزار میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران معامله شد. در این ماه شاخص‌های تعداد و ارزش سهام معامله شده به ترتیب به اعداد ۱۴۷،۸ و ۸۶،۰ رسید که در مقایسه با ماه قبل به ترتیب ۹،۵ درصد و ۱۱،۷ درصد افزایش و نسبت به ماه مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۶۵،۶ درصد و ۶۱،۳ درصد کاهش داشته است.

در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ بالغ بر ۱۱۶،۶ میلیارد سهم به ارزش ۲۲۵،۹ هزار میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران معامله شد. در این دوره متوسط شاخص‌های تعداد و ارزش سهام معامله شده به ترتیب به اعداد ۲۱۲،۴ و ۱۳۳،۰ رسید که نسبت به دوره مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۳،۹ درصد و ۴۹،۲ درصد کاهش یافته است.

تورم نشان به نقطه ۹۹،۴ درصد

شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران در آذرماه ۱۳۹۴ به عدد ۲۳۱،۶ رسید که در مقایسه با ماه قبل و ماه مشابه قبل ۱۵،۵ درصد و ۱،۵ درصد

۵۸،۵ درصد افزایش داشته است.

کاهش ۶۱ درصدی فروش سفته و برات

در آذرماه ۱۳۹۴ بالغ بر ۱۲،۶ میلیارد ریال سفته و برات در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با ماه قبل ۳،۶ درصد افزایش و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱،۰ درصد کاهش یافته است.

در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ حدود ۱۰۸،۶ میلیارد ریال سفته و برات در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با دوره مشابه سال ۱۳۹۳ ۱۲،۴ درصد افزایش نشان می‌دهد.

افزایش ۲۹ درصدی واخواست سفته و برات

طبق آمار شعبه واخواست دادگستری استان تهران در آذرماه ۱۳۹۴ بالغ بر ۰،۹ هزار برگ سفته و برات به مبلغی معادل ۶۷،۱ میلیارد ریال در شهر تهران واخواست شد. در این ماه شاخص‌های تعداد و مبلغ سفته و برات واخواست شده به ترتیب به اعداد ۵۵،۲ و ۱۹،۱ رسید که در مقایسه با ماه قبل به ترتیب ۲۲،۰ درصد و ۵۵،۳ درصد افزایش داشته است. در ماه مشابه سال قبل ۱۳۹۳ از نظر تعداد ۲۹،۳ درصد افزایش و از لحاظ مبلغ ۲۴،۵ درصد کاهش داشته است.

درصد کاهش نشان می‌دهد. متوسط شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی برای استان تهران در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ به عدد ۲۱۳،۴ بالغ شد که نسبت به دوره مشابه سال قبل ۱۲،۴ درصد افزایش نشان می‌دهد.

افزایش ۱۱،۷ درصدی دستمزد کارگران در یکسال

شاخص دستمزد کارگران ساختمانی در آذرماه ۱۳۹۴ به عدد ۲۵۳،۲ رسید که در مقایسه با ماه قبل و ماه مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۱،۰ درصد و ۱۱،۷ درصد افزایش داشته است. در این ماه شاخص‌های دستمزد بنا و کارگر ساده ساختمانی به ترتیب به اعداد ۲۲۷،۰ و ۲۴۵،۱ رسید که نسبت به ماه قبل به ترتیب ۰،۴ درصد و ۰،۲ درصد در مقایسه با ماه مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۷،۵ درصد و ۶،۷ درصد افزایش داشته است.

متوسط شاخص دستمزد کارگران ساختمانی ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ به عدد ۲۴۴،۹ رسید که در مقایسه با سال قبل ۱۳،۶ درصد افزایش نشان می‌دهد. در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ متوسط شاخص‌های دستمزد بنا و کارگر ساده ساختمانی به ترتیب به اعداد ۲۲۲،۸ و ۲۳۱،۶ بالغ شد که نسبت به دوره مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۱۰،۱ درصد و ۱۳۹۴

متوسط شاخص دستمزد کارگران ساختمانی ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ به عدد ۲۴۴،۹ رسید که در مقایسه با سال قبل ۱۳،۶ درصد افزایش نشان می‌دهد. در ۹ ماه اول سال ۱۳۹۴ متوسط شاخص‌های دستمزد بنا و کارگر ساده ساختمانی به ترتیب به اعداد ۲۲۲،۸ و ۲۳۱،۶ بالغ شد که نسبت به دوره مشابه سال ۱۳۹۳ به ترتیب ۱۰،۱ درصد و ۱۳۹۴

پیشنهادهای تعیین نرخ سود

عضو شورای فقهی بانک مرکزی خیر داد در لایحه قانون بانکداری

عضو شورای فقهی بانک مرکزی با تشریح پیشنهادات مطرح برای نحوه تعیین نرخ سود در قانون بانکداری، هنوز بخش نحوه تعیین نرخ سود در لایحه لایحه تدارکی نشده و همچنان بحث بین تدوین‌کنندگان لایحه وجود دارد.
سعیدعباس موسویان در گفت‌وگو با فارس، با اشاره به پیشنهادات مطرح‌شده برای نحوه تعیین نرخ سود در لایحه قانون بانکداری، اظهار داشت: یکی از پیشنهادات در طرح مجلس هم آمده است که در آن سود علی‌الحساب همچنان وجود دارد، اما مشابه روش فعلی نیست. وی افزود: در این طرح حداقل نرخ سود علی‌الحساب به نظر گرفته شده، اما به‌گونه‌ای طراحی شده که بانک موظف به محاسبه سود قطعی و پرداخت آن به سپرده‌گذار است. به‌عنوان مثال نرخ سود علی‌الحساب ۲۰ درصد است و به بانک اجازه داده می‌شود که ۵۰ درصد آن را به‌صورت علی‌الحساب به مشتری بدهد. موسویان با بیان اینکه سود قطعی بعد از بررسی و محاسبه به سپرده‌گذار پرداخت می‌شود، تصریح کرد: با این کار هم سپرده‌گذار مدعی است و هم بانک مرکزی به‌عنوان نهاد ناظر مراقب خواهد بود سود تحقق‌یافته به سپرده‌گذار پرداخت شود.
به گفته وی، با این کار رقابت در بین بانک‌ها به‌جای سود علی‌الحساب به سمت سود تحقق‌یافته می‌رود. وی در خصوص طرح وزیر اقتصاد در این باره اظهار داشت: وزارت اقتصاد هم تقریباً چنین پیشنهادی دارد، اما در لایحه بانک مرکزی همچنان روش قبلی مطرح است. موسویان در پاسخ به این سوال که کدامیک از این پیشنهادات در لایحه قانون بانکداری مینا قرار گرفته است، گفت: هنوز بخش نحوه تعیین سود سپرده و تسهیلات در لایحه بانکداری نهایی نشده و همچنان بحث تدوین‌کنندگان لایحه وجود دارد.
عضو کارگروه تدوین لایحه قانون بانکداری درباره نحوه تعیین نرخ سود تسهیلات در این لایحه گفت: برای تسهیلات، عقود مشارکتی از عقود مبادله‌ای تفکیک شده است و برای عقود مبادله‌ای در طرح مجلس آمده که شورای پول و اعتبار براساس زاده‌ی بخش واقعی اقتصاد، نرخ سود در حوزه صنایع بزرگ را محاسبه کرده و قراردادها با بانک با بنگاه‌های بزرگ متناسب با آن در نظر گرفته شود. وی ادامه داد: برای بنگاه‌های کوچک و قراردادهای خرد، یک سقف تعیین شود و بانک‌ها دیگر نباید از آن سقف عبور کنند.
عضو شورای فقهی بانک مرکزی در پاسخ به این سوال که در لایحه دولت چه رویکردی در قبال نرخ سود تسهیلات اتخاذ شده است، اظهار داشت: لایحه دولت هنوز در حد اولیه نیست و در واقع فعلاً در حد پیش‌نویس است، آن پیش‌نویس این گونه دیده شده است که برای عقود مشارکتی نرخ تعیین نشود و آنچه در عمل محقق می‌شود، مبنای نرخ سود تسهیلات مشارکتی باشد که البته این امر چالش‌ها و مشکلات خود را دارد. موسویان تصریح کرد: نرخ سود تسهیلات لایحه دولت برای عقود مبادله‌ای پیشنهاد شده با توجه به شرایط اقتصادی جامعه، یک نوع رقابت آزاد ولی کنترل شده در بین بانک‌ها ایجاد شود. این کار در واقع نوع آزادسازی نرخ‌ها تحت نظارت بانک مرکزی است.

پسابرجام، پای بانک‌های خارجی را به ایران باز کرد

نفس نظام بانکی در هوای تازه

مذاکرات زیادی برای این روابط داشته است.
آنطور که یقیناً در این باره به ایسنا توضیح داده است، اوایل شروع مذاکرات هسته‌ای وقتی که بانک‌های مختلف خارجی به ایران سفر می‌کردند از سبزی کوچکی برخوردار بوده و در حد یک بانک ۱۰ تا ۲۰ میلیون دلاری بودند. هر چند قبل از این مذاکرات و در دولت گذشته، عملاً بانکی برای مذاکره ورود پیدا نمی‌کرد یا کشورها گاهی بانک‌هایی با ارزش ۳ تا ۴ میلیون دلار می‌فرستادند که اگر در دوران تحریم مشکلی برای آن پیش‌آمد ضرر زیادی نکرده باشند.
وی با اشاره به اینکه یکی از دستاوردهای ما در طول مذاکرات هسته‌ای این بود که بانک‌های بزرگی اکنون برای مذاکره با ایران وارد شده‌اند، اعلام کرد که در نمونه‌ای بازار بانک ICBC چین، به‌عنوان بزرگ‌ترین بانک جهان به لحاظ صورت‌های مالی و برخورداری از بزرگ‌ترین شبکه بانکی مذاکره به ایران آمد و اکنون برای بانک مرکزی ایران پیشنهاد ارائه خدمات در حوزه خزانه‌داری، ارزی، عملیات اعتبار اسنادی و ارائه خدمات فایننس را مطرح کرده و در این خصوص توافقاتی خوبی هم به‌دست آمده است.
مدیر روابط بین‌الملل بانک

سال گذشته و به‌ویژه ماه‌های پایانی و بعد از ماجرای بسته شدن پرونده PMD، استقبال بانک‌های خارجی برای ورود به ایران و ایجاد روابط بانکی با بیشتر کشورها در حال گسترش است. بانک‌های بزرگ دنیا را به ایران باز کرد.
به گزارش ایسنا، تحریم حدود ۱۰ ساله بانک‌های ایرانی نه تنها آنها را از حضور در فضای بین‌المللی و دسترسی به امکانات آن محروم کرد و در شرایط سختی قرار داد، بلکه مانع از ادامه روابط با بانک‌های خارجی به‌رغم تمایلی که اغلب بین طرفین وجود داشت، شده و شبکه بانکی به راحتی از ظرفیت‌های قانونی و بین‌المللی خود محروم شد. به طوری که کارگزاران حاضر به خدمات‌دهی به بانک‌های ایرانی نبودند، چراکه به محض ارائه سرسویی، جرمی‌های بسیار سنگینی بر آنها اعمال می‌شد. حتی به گفته مقامات بانک مرکزی بانک‌های بزرگ اروپایی به دلیل سرسویی‌دهی به ایران جرمی‌های سنگینی نیز پرداختند و همین موضوع به تدریج موجب دور شدن بانک‌های ایرانی از فضای بین‌المللی و در سویی دیگر عدم تمایل بانک‌های خارجی برای حضور در ایران یا ایجاد روابط با آنها شد.
این در حالی است که از زمان آغاز مذاکرات هسته‌ای در دو

بزرگ‌ترین بانک جهان در ایران

استقبال گسترده برای ایجاد روابط بانکی با ایران در طول مذاکرات هسته‌ای در حال رخ می‌دهد و به روایت یقیناً، مدیرکل بین‌الملل بانک مرکزی در دوران تحریم به تنها بانک‌ها ترجیح می‌داد که در ریسک روابط با بانک‌های ایرانی رانندیزند و از دوری می‌کردند، بلکه اگر هم بانکی وارد می‌شد در سبزی بسیار کوچک بود که اگر دچار مشکل می‌شد چندان ضرری برای کشورش نداشته باشد. اما در حال حاضر بانک‌های با سطح و ارزش بالا برای ایجاد روابط با ایران اعلام آمادگی کرده‌اند حتی بانک ICBC چین نیز به‌عنوان بزرگ‌ترین بانک دنیا

تجارت

ضرورت اصلاح نظام تعرفه‌های ایران و روسیه

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: حضور صادرکنندگان ایرانی در بازار روسیه یک اولویت است و باید هر چه سریع‌تر نظام تعرفه‌های خود را با کشور روسیه تعدیل و اصلاح کنیم.
مجتبی خسرو تاج در گفت‌وگو با ایسنا، بیان کرد: روسیه از یک اتحادیه گمرکی با پنج کشور بلاروس، قزاقستان، تاجیکستان، ازبکستان و قرقیزستان به نام «اوراسیا» بهره می‌برد، لذا باید مذاکرات ایران هم در قالب این اتحادیه گمرکی و با همه کشورهای عضو صورت گیرد و پس از توافق جمعی با آنها قرارداد تعرفه‌های ترجیحی با این کشورها امکان پذیر است.
وی ادامه داد: این مذاکرات بعضاً به دلیل برداشتن منافع متضاد وارد بحث‌های کارشناسی و طولانی می‌شود و به هر میزان که هر طرف حرفه‌ای‌تر وارد مذاکرات شود از منافع بیشتری برخوردار خواهد شد و در نهایت تیراگر برد- برد است که کار را به نتیجه نهایی می‌رساند.
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اهمیت و نقش نظام تعرفه‌های در تنظیم روابط تجاری با کشورهای مختلف گفت: نظام تعرفه‌های براساس توان رقابتی تولیدات داخلی و نیازمندی‌های هر کشوری استوار است که معمولاً توسط دولت‌ها پیگیری می‌شود و در فضای جدید سیاست‌حریم از این اهرم نیز باید به خوبی استفاده کرد.
خسرو تاج در ادامه با بیان اینکه کشورمان از این اهرم می‌تواند برای توسعه صادرات استفاده کند، بیان کرد: اصلاح یا کاهش نظام تعرفه‌های متقابل برای کشورهای هدف صادراتی می‌تواند منجر به توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی شود ولی در عمل به دلیل شکل گیری شوراها و اتحادیه‌های گمرکی منطقه‌ای بعضاً مذاکرات دوجانبه تبدیل به مذاکرات چندجانبه می‌شود و بروسه اقدام آن زمانبر و طولانی‌تر می‌شود.

معافیت بازرگانان از قانون محدودیت ویزای آمریکا

وزارت امور خارجه آمریکا اعلام کرد قانون محدودیت معافیت ویزا (رواید) شامل افرادی که به منظور امور کاری و بازرگانی براساس توافق هسته‌ای تهران با گروه ۵+۱ (برجام) به ایران سفر می‌کنند و نیز خبرنگارانی که به کشورهای ایران، عراق، سوریه و سودان اعزام می‌شوند، نخواهد شد.
به گزارش ایرنا از نیویورک، وزارت امور خارجه ایالات متحده آمریکا روز پنجشنبه قانون محدودیت معافیت ویزای شهروندان ۳۸ کشور جهان را که به کشورهای ایران، عراق، سوریه و سودان سفر داشته باشند یا دارای تابعیت دوگانه از این کشورها هستند، ابلاغ کرد که در آن تمهیداتی برای بازرگانانی که پیرو برجام (برنامه جامع اقدام مشترک) به ایران سفر می‌کنند، در نظر گرفته شده است. وزارت خارجه آمریکا با ابلاغ دستورالعمل جدید محدودیت در اجرای قانون معافیت ویزای آمریکا، به منظور ایجاد محدودیت برای گروهی از افراد، به تشریح جزئیات نحوه اجرای این معافیت‌ها طبق قانون جدید و موارد استثنا پرداخت. آمریکا توافقات دوجانبه‌ای به‌نام معافیت ویزا، از ۲۵ سال پیش با کشورهای مختلف در جهت تسهیل تمهیدات رواید دارد که شهروندان ۳۸ کشور جهان اجازه دارند به منظور سفر به آمریکا تا سقف زمانی ۹۰ روز، بدون نیاز به ویزا وارد خاک این کشور شوند و شهروندان آمریکایی نیز متقابلاً برای سفر به آن کشورها نیاز به ویزا نخواهند داشت. بنابر این قانونی که اخیراً از طرف کنگره آمریکا به تصویب رسید و با امضای «باراک اوباما» ریاست‌جمهوری آمریکا به قانون تبدیل شد، با ابلاغ رسمی وزارت خارجه آمریکا از تاریخ ۲۱ ژانویه ۲۰۱۶ لازم الاجرا شد.
به گزارش ایرنا، در پی این مصوبه و امضای اوباما و اعتراض «محمدجواد ظریف» وزیر امور خارجه ایران، «جان کری» وزیر امور خارجه آمریکا ۲۸ آذرماه (۱۹ دسامبر ۲۰۱۵) در نامه‌ای به ظریف اطمینان داد که دولت آمریکا به اجرای «کامل تمهیدات» خود برای لغو تحریم‌های ایران براساس توافق هسته‌ای وین «پایبند» است. وزارت خارجه آمریکا اضافه کرد: وزیر امنیت داخلی آمریکا می‌تواند بنا به تشخیص خود، در صورت نیاز محدودیت‌های ایجاد شده را برای حفظ منافع ملی کشور آمریکا، در موارد خاص لغو کند.

باید فکری برای صادرات سیب شود



معاون وزیر جهاد کشاورزی با اعلام تولید ۳.۵ میلیون تن سیب درختی در سال جاری، گفت: وضعیت تولید سیب درختی در سال جاری بسیار خوب و بالا است و حتماً باید مازاد تولید این محصول صادر شود.
محمدعلی طهماسبی در گفت‌وگو با تسنیم، بیان کرد: وضعیت تولید سیب درختی در سال جاری بسیار خوب و آزر و میزان تولید این محصول به حدی است که حتماً باید مازاد تولید این

آگهی ارزیابی کیفی

دستگاه مناقصه گزار: وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی
موضوع: ارزیابی شرکت های تامین غذای همایش ها، سمینارها و جلسات
مهلت دریافت اسناد ارزیابی: از تاریخ ۱۳۹۴/۱۱/۳ لغایت ۱۳۹۴/۱۱/۷
مدارک مورد نیاز جهت دریافت اسناد: معرفی نامه کتبی شرکت متقاضی
مهلت ارسال پیشنهاد: تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۴/۱۱/۲۱
محل دریافت اسناد: دبیرخانه مرکزی وزارت بهداشت واقع در شهرک قدس (غرب) - بلوار ایوانک شرقی، بین خیابان فلامک و زرافشان، ساختمان ستاد مرکزی، بلوک C، طبقه همکف
لطفاً برای کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی http://iets.mporg.ir مراجعه نمایید.

اداره کل خدمات پشتیبانی و رفاهی وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی

تلویزیون اینترنتی امسال هم نمی‌رسد



محمد ممتاز پور amosh.m1986@gmail.com

گرچه فناوری تلویزیون اینترنتی (IPTV) در دنیا موضوع چندان جدیدی نیست و بسیاری از کشورهای پیشرفته، در حال توسعه و حتی جهان سومی چند سالی است که از آن بهره می‌برند، اما این موضوع در کشور ما هفت‌هشت سالی می‌شود که در گام اول راه‌اندازی؛ یعنی ارائه مجوز به شرکت‌های خصوصی بازمانده است. برخی از کارشناسان مشکل عدم راه‌اندازی نخستین

تلویزیون اینترنتی در کشور را نبود متولی و مرجعی مشخص برای نظارت بر محتویات آن دانسته‌اند و معتقدند که کشمکش‌های بین سه نهاد وزارت ارتباطات، وزارت ارشاد و سازمان صدا و سیما بر سر مسئولی شدن بر این پروژه، اجرای آن را تا به امروز به تعویق انداخته است.
حدود سه ماه پیش سازمان صدا و سیما شمشیر را از رو بست و اعلام کرد که به پنج شرکت مجوز ارائه راه‌اندازی تلویزیون اینترنتی را داده است. مهدی اخوان بهیادی، قائم مقام سازمان صدا و سیما گفته بود: «در آینده نزدیک عمده ترافیک شبکه‌های ارتباطی را خدمات تصویری به خود اختصاص خواهد داد. بر این اساس صدا و سیما نیز به عنوان متولی فرآیند صوت و تصویر در کشور، تعامل و همکاری جدیدی را در قالب اجرای پروژه تلویزیون اینترنتی آغاز کرده است.
قائم مقام سازمان صدا و سیما در امور فناوری و رسانه‌های نوین تأکید کرده بود: «با دریافت این مجوز از سوی سازمان صدا و سیما، شرکت‌های ارائه‌دهنده این خدمات نیازی به دریافت مجوز از وزارت ارتباطات و فناوری وزارت ارشاد برای ارائه این خدمات ندارند. طبیعتاً شرکت‌هایی که مجوز این خدمات را دریافت کرده‌اند اما خود به صورت مستقل دارای شبکه ارتباطی نیستند باید در قالب قرارداد همکاری با بخش ارتباطی کشور، از ظرفیت‌های اپراتورهای ارتباطی کشور برای ارائه خدمات و تامین نیازها بهره ببرند.» اینجا بود که وزیر ارتباطات و فناوری ارتباطات سکوت خود را شکست و اعلام کرد: «آنچه مربوط به بخش برنامه‌های تلویزیونی و محتوا است، مربوط به سازمان صدا و سیما می‌شود و این سازمان تنها می‌تواند رگولاتور محتوای برنامه‌های تولید شده خود باشد.» محمود واعظی در مورد واگذاری مجوز ارائه خدمات تلویزیون اینترنتی توسط سازمان صدا و سیما به پنج اپراتور گفته بود: «ارائه خدمات IPTV، IPmedia و ویدئویی درخواستی به دلیل وابستگی به شبکه‌های ارتباطی

اتاق بازرگانی

دیپلماسی قوی دولت، یک چالش ۱۲ ساله با دنیا را از میان برداشت

رئیس اتاق بازرگانی تهران گفت: با دیپلماسی قوی دولت، یک چالش ۱۲ ساله با دنیا از میان برداشته شد؛ باید از این فضای جدید استفاده کرد.
به گزارش ایرنا، مسعود خوانساری شامگاه پنجشنبه در نشست روسای اتاق بازرگانی ایران و تهران با فعالان اقتصادی کیش با تأکید بر اینکه استان‌های کشور امکانات و استعداد‌های خوبی دارند، افزود: کیش نیز استعداد‌های خاصی دارد و باید دید چگونه می‌توان از این استعدادها بهره‌مند شد. وی گفت که در ماه‌های اخیر بیش از یکصد گروه تجاری، صنعتی به کشور آمدند و اعلام آمادگی سرمایه‌گذاری کردند. رئیس اتاق بازرگانی تهران با بیان اینکه مشکلات زیربنایی و قوانین در کشور وجود دارد، اظهار داشت: شاید این مشکلات در مناطق آزاد کمتر باشد که می‌توان از آن بهره‌مند شد.
خوانساری گفت: با توجه به ویژگی‌های منحصر به فرد جزیره کیش و جایگاه خاص او در کشور و مناطق آزاد باید نگاه خاص و ویژه‌ای به آن صورت گیرد. وی به ایجاد اتاق بازرگانی در کیش اشاره کرد و افزود: ایجاد اتاق مستقل بازرگانی در کیش از سال‌های گذشته نیز مطرح بوده که باید با حضور رئیس اتاق بازرگانی صحبت شود و براساس قوانین بررسی شود. نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران نیز در این نشست به شرایط مناسب برای مناطق آزاد وجود دارد که در آن منطقه آزاد کیش است. پدران سلطانی افزود: سرعت و اشتیاق سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی برای ورود به کشور از مسیر کیش آغاز شده که دوران طلایی جدیدی را در جزیره پیش رو خواهیم داشت.
وی با بیان اینکه در کیش توفیق خوبی در زمینه رشد حاصل شده، گفت: این توفیق برای این است که جزیره کیش در مسیری که برای آنان طراحی شده بود به خوبی حرکت کرد.
نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران نیز در این نشست با اعلام آمادگی اتاق بازرگانی ایران برای ارتباط نزدیک با تشکل‌های اقتصادی منطقه آزاد کیش گفت: مانند جزیره کیش در کشور وجود ندارد و نیازمند آن هستیم تا تجربیات منطقه آزاد کیش را برای کل کشور انتقال دهیم. سلطانی اظهار داشت: کیش تنها منطقه آزادی است که توانسته در مسیر تعریف شده برای فعالیت خود حرکت کند. نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه آنچه همواره در کشور مورد کلاه است جای خالی بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌ها است که اگر این نقش در دهه‌های گذشته مورد توجه جدی قرار می‌گرفت امروز اقتصاد کشور این وضعیت را نداشت.

است تلویزیون اینترنتی را بخشی از ارتباطات می‌داند و معتقد است این پروژه باید به بستر این وزارتخانه بماند. این کارشناس در پاسخ به این سؤال که تلویزیون اینترنتی چه خدماتی را به مردم ارائه خواهد داد و این خدمات چه هزینه‌ای برای مخاطبان خواهد داشت؟ گفت: IPTV دیگر مانند تلویزیون‌های سنتی در حصر زمان نیست و مخاطبان می‌توانند هر موقع که اوقات فراغت داشتند از برنامه‌های آن بهره ببرند. وی افزود: هنوز از تعرفه استفاده از این خدمات حرفی زده نشده است اما گمان نمی‌روم که هزینه چندانی داشته باشد. هاشم‌زاده گفت: مخاطبان می‌توانند با پرداخت خدمات مشترک خدمات IPTV شوند و از آن استفاده کنند که این مبلغ می‌تواند با گسترش رقابت در بازار پایین بیاید. این کارشناس درباره سخت‌افزارهای مورد نیاز این فناوری اظهار کرد: این خدمات به سخت‌افزار خاصی نیاز ندارد و مردم می‌توانند با همان رایانه‌های شخصی یا موبایل، از برنامه‌های تلویزیون اینترنتی استفاده کنند. وی گفت: البته سخت‌افزارهایی مانند تلویزیون‌های هوشمند برای این منظور ساخته شده که می‌تواند در کیفیت ارائه این خدمات تأثیر بگذارد. هاشم‌زاده درباره زمان راه‌اندازی نخستین تلویزیون اینترنتی کشور اظهار کرد: برای این منظور ارائه‌دهنده این خدمات نیازمند مجوزهایی هستند که هنوز بر سر تنگناها و دعوای‌های نهادهای باقی مانده است و به نظر نمی‌رسد در بهترین حالت امسال شاهد راه‌اندازی این خدمات باشیم.

آگهی مجدد مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۹۴۰۴۰: موضوع مناقصه: قطعات یدکی شیرآلات H.C.H.J. شماره تقاضای خرید: ۹۴۰۱۴۵-SAD
شرح مشخصات فنی کالا: (شرح کامل مشخصات فنی کالاها بهمراه همین آگهی در سایت فوق الذکر موجود می باشد).
نوع و مبلغ تضمین: ارائه ضمانت نامه معتبر بانکی شش ماهه یا سه ماهه قابل تمدید یا رسید واریز وجه نقد(شماره حساب با هماهنگی این امور جهت واریز وجه مشخص می گردد) به مبلغ ۷۴/۵۰۰/۰۰۰ ریال به نام شرکت بهره برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی الزامیست.
مهلت تحویل: آخرین مهلت تحویل فرمهای تکمیل شده ارزیابی کیفی بهمراه ضمانتنامه شرکت در مناقصه و پیشنهادات فنی و مالی تا پایان وقت اداری روز ۹۴/۱۱/۱۲ می باشد.
تاریخ گشایش: (۱-۴) در تاریخ ۹۴/۱۱/۱۳ اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و ضمانتنامه های شرکت در مناقصه آنها جهت گشایش و بررسی به کمیسیون مناقصات ارسال خواهد شد تا پس از اعلام نتیجه توسط کمیسیون مناقصات، پیشنهادات فنی شرکتها نیز جهت بررسی به کمیته فنی بازرگانی ارسال گردد.
تاریخ گشایش پیشنهادات مالی پس از بررسی پیشنهادات فنی شرکتها، اعلام خواهد شد.
در صورت برنده شدن ارایه ضمانت نامه حسن انجام کار به میزان ۱۰ درصد مبلغ معامله الزامیست.
برنده مناقصه می تواند با ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر حداکثر به میزان ۲۵ درصد کل مبلغ معامله پیش پرداخت دریافت نماید.
قیمت تراز شده با توجه به امتیازات فنی ارایه شده توسط کمیته فنی بازرگانی و ضریب تاثیر ۴۰ درصد محاسبه و ملاک تعیین برنده خواهد بود.
توجه: هر گونه تغییر در شرایط و زمان مناقصه به اطلاع کلیه شرکت کنندگان در مناقصه خواهد رسید
در صورت ضرورت با شماره تلفن: ۳۲۱۳۸۵۲۷ و ۰۷۱-۳۲۱۲۸۴۳۶ تماس بگیرید و مکاتبات خود را به شماره ۰۷۱۳۲۳۱۴۴۴۷ ارسال نمایید.



شهرداری‌ها عامل افزایش قیمت زمین هستند

مدیر مطالعات علمی طرح جامع مسکن با بیان اینکه سهم ۵۵ درصدی زمین در قیمت تمام شده مسکن در دنیا کم‌نظر است، گفت: شهرداری‌ها مهم‌ترین عامل در افزایش قیمت زمین هستند.

فریدین یزدانی در گفت‌وگو با ایلنا با بیان اینکه سهم زمین در هزینه تمام شده مسکن بسیار بالاست و سهم ۵۵ درصدی در دنیا کم‌نظر است، اظهار کرد: ترکیبی از عوامل مختلف باعث افزایش قیمت زمین در سه دهه اخیر شده و ضروری است که این شاخص در بازار مسکن کاهش پیدا کند. وی افزود: برخی از این عوامل افزایش قیمت زمین، مربوط به مسائل کلان اقتصادی است که سوداگری را در این بازار تقویت کرده اما بخش مهمی از آن حاصل عملکرد نظام مدیریت شهری و نظام برنامه‌ریزی شهری است. مدیر مطالعات علمی طرح جامع مسکن با بیان اینکه وزارت راه و شهرسازی و مجموعه دولت و کل نظام و مدیریت شهری کشور در یک ائتلاف، بورس بازی و سوداگری در زمین را کنترل کنند، گفت: به طور قطع این اقدامات در پروسه کوتاه‌مدت قابل اجرا نیست اما مهم‌تر از موضوع زمان، کنترل بازار زمین یک عزم سیاسی در مجموعه دولت و نظام می‌طلبد چراکه منافع بسیاری درگیر افزایش قیمت زمین است و یک عزم سیاسی باید به این منافع غلبه پیدا کند. وی با تاکید بر اینکه شهرداری‌ها عامل اصلی افزایش قیمت زمین هستند، ادامه داد: فروش تراکم‌ها باید یکی از علت‌های اصلی افزایش قیمت‌هاست.

وی ادامه داد: در مرحله بعد باید اقداماتی از سوی مجموعه دولت و وزارت راه و شهرسازی و مدیریت شهری در راستای شفاف‌سازی بازار انجام شود. برای مثال راه‌اندازی بانک اطلاعات زمین که مشخص شود مالکان هر قطعه زمین چه کسانی هستند و باید یک سامان بخشی به نظام مدیریت زمین انجام شود که اقدامات بسیار اساسی هستند و در کوتاه‌مدت هم جواب نمی‌دهد. یزدانی با بیان اینکه بعید می‌دانم درآمد شهرداری در سال جاری از تراکم‌فروشی کاهش داشته باشد، گفت: هر چند وزارت راه و شهرسازی به‌صورت موردی اقدامات قابل توجهی برای مبارزه با شهروشنی شهرداری انجام داد اما اقدامات سیستماتیک انجام نشد.

رونق ساخت‌وساز پس از لغو تحریم‌ها

رئیس انجمن انبوه‌سازان مسکن تهران با بیان اینکه قطعاً برنامه بر بخش مسکن تاثیر گذار خواهد بود، گفت: با رفع تحریم‌ها بخش ساختمان متاثر از سایر بخش‌های اقتصادی از رکود خارج می‌شود و عرضه مسکن افزایش پیدا می‌کند اما نباید انتظار کاهش قیمت مسکن را در کوتاه‌مدت داشت. حسن محتشم در گفت‌وگو با فارس در پاسخ به این سؤال که مردم مهم‌ترین پرسش‌هایی است که نحوه پاسخ دادن به آن در سرنوشت اقتصادی کشور برای سال‌های آینده تأثیری جدی خواهد گذاشت. موقعیت خاص جغرافیایی ایران که به نوعی اصلی‌ترین دروازه ارتباطی میان شرق و غرب و اتصال‌دهنده آسیای میانه به آب‌های آزاد به حساب می‌آید از یکسو و بازار بکر ایران که برای سال‌هایی نسبتاً طولانی دست نخورده باقی مانده و آماده سرمایه‌گذاری‌های گسترده است از سوی دیگر

پیش شرط‌های داخلی برای ورود سرمایه‌های خارجی



جواد هاشمی

j.hashemi1992@gmail.com

فاصله طولانی مدت میان حوزه‌های اقتصادی ایران با بازارهای جهانی، نیاز به استفاده حداکثری از فناوری‌های روز در برخی شقوق حمل‌ونقل، طرح‌های گسترده زیرساختی که در صف تأمین مالی قرار دارند و ارتقای تولیدات ناوگان و تجهیزات ناوبری ایران برای ارائه به بازارهای جهانی تنها بخشی از برنامه‌ریزی کشور برای استفاده حداکثری از دوران پس از لغو تحریم‌های هسته‌ای به شمار می‌رود؛ تحریم‌هایی که اگر تا چند ماه قبل چگونگی مدیریت فشارها و محدودیت‌هایشان سوال اصلی مسئولان حمل‌ونقل کشور به حساب می‌آمد، این روزها چگونگی بهره‌برداری از لغو آنها یکی از مهم‌ترین پرسش‌هایی است که نحوه پاسخ دادن به آن در سرنوشت اقتصادی کشور برای سال‌های آینده تأثیری جدی خواهد گذاشت.

لزوم تأسیس کارگروه سرمایه‌گذاری خارجی

تأمین تنها دو فاینانس در طول یک دوره ۱۰ ساله برای راه‌آهن ایران که گسترده‌ترین پروژه‌ها را برای جذب سرمایه‌گذار دارد به‌خوبی نشان می‌دهد که ساختار اقتصادی ایران در ابتدا نیاز به یک آمادگی همه‌جانبه برای جذب این کمک‌ها دارد؛ کمک‌هایی که در صورت حرکت در مسیر مورد نظر کشور می‌تواند برای آینده بسیار راهگشا باشد. محمد سعیدی، فعال حوزه ریلی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» حضور سرمایه‌گذاران خارجی و ورود

فاینانسرها به صف شدند

پیش شرط‌های داخلی برای ورود سرمایه‌های خارجی

فاینانس به عرصه ریلی کشور را امری مهم و بسیار مثبت تلقی کرد و گفت: آنچه شاید بیش از ورود سرمایه‌های جدید به عرصه ریلی کشور اهمیت دارد چگونگی مدیریت و استفاده از آنهاست. وی لزوم نگاهی دقیق به توانایی‌های سرمایه‌گذاران و فعالان داخلی در پروژه‌های ریلی را جزو اصلی‌ترین نیازهای کشور در فضای پس‌پسارجام عنوان کرد و افزود: در طول سال‌های گذشته بسیاری از سرمایه‌گذاران داخلی توانسته‌اند در حوزه‌های مختلف ریلی به موفقیت‌هایی دست پیدا کنند که توان پیمانکاران داخلی در اجرای پروژه‌ها و تولید واگن در شرکت‌های داخلی بخشی از آنهاست. این به معنای آن است که هر چند فاصله صنایع ما با امکانات روز جهانی در برخی حوزه‌ها مشخص است اما در عین حال باید با داشته‌های فعلی کشور نهایت استفاده را برد.

خارجی‌ها ناوگان ایران را بسازند

جذب فاینانس در حوزه حمل‌ونقل تنها به طرح‌های زیرساختی خلاصه نمی‌شود و دریافت کمک‌های اقتصادی بین‌المللی برای تأمین ناوگان جدید به‌خصوص در عرصه هوایی محور دیگری است که وزارت راه امید دارد برای جذب فاینانس برای آن فکری جدی بکند؛ مسئله‌ای که شاید بی‌نگاهی به تجربه دیگر کشورهای خارجی بتوان در رابطه با آن نیز به تدابیری مهم دست یافت. محمد بشاربی، کارشناس حمل‌ونقل هوایی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» به بحران اقتصادی سال‌های گذشته کشور یونان پرداخت و تصریح کرد: وقتی این کشور به دلیل محدودیت‌ها توان تأمین مالی هواپیماهای جدید را نداشت

قرارداد هما با ایرباس به‌زودی منعقد می‌شود

هوانوردی بعد از اجرای برنامه و لغو تحریم‌ها گفت: در طول چند ماه اخیر شرکت‌های مختلف اروپایی و آسیایی سازنده و فروشنده هواپیما با ایرلاین‌های ایرانی مذاکرات خود را آغاز کردند اما توافق با آنها به اجرای بعد از

هوانوردی بعد از اجرای برنامه و لغو تحریم‌ها گفت: در طول چند ماه اخیر شرکت‌های مختلف اروپایی و آسیایی سازنده و فروشنده هواپیما با ایرلاین‌های ایرانی مذاکرات خود را آغاز کردند اما توافق با آنها به اجرای بعد از

برجام موکول شد. وی ادامه داد: با توجه به اجرای برنامه و لغو تحریم‌ها، قطعاً شرکت‌های هواپیمایی باید مذاکرات خود را تبدیل به قرارداد و نسبت به ورود هواپیما به کشور اقدام کنند.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری گفت: یکی از موضوعات مهمی که برای شرکت‌های هواپیمایی در فضای پس از برنامه مهم است تأمین منابع مالی برای خرید هواپیما خواهد بود که با توجه به توان مالی ایرلاین‌ها شرایط سختی بر آنها حاکم است اما با توجه به فرآیندهای بین‌المللی حاکم بر خرید، اجاره و فروش هواپیما به‌صورت خارج به شرط تملیک، ایرلاین‌ها می‌توانند از این شرایط برای ورود هواپیما استفاده کنند.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه اولویت ایرلاین‌ها ورود هواپیما به‌صورت اجاره و اجاره به شرط تملیک است، درباره زمان ورود ۱۱۴ فروند هواپیمایی توافقی شده با ایرباس برای شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی گفت: مذاکرات هما برای خرید هواپیما در حد توافق اولیه بود که باید تبدیل به قرارداد شود در این صورت زمان تحویل و نحوه پرداخت در قرارداد مشخص خواهد شد. وی با بیان اینکه توافق هما برای خرید

حمل و نقل

امضای یادداشت تفاهم ایران و ارمنستان در حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای

عوارض جاده‌ای برای کامیون‌های ۲کشور یکسان می‌شود

وزیر راه و شهرسازی ایران و وزیر حمل‌ونقل ارمنستان در زمینه حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای یادداشت تفاهم امضا کردند که یکسان‌سازی عوارض برای رانندگان دو کشور بخشی از مفاد تفاهم دوجانبه بود.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در مراسم امضای یادداشت تفاهم حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای ایران و ارمنستان گفت: در دو روز گذشته هم در سطح وزرا و هم در سطح کارشناسان مذاکرات بسیار سودمندی انجام شد. وی افزود: یکی از موضوعات مورد تفاهم در زمینه همکاری‌های حمل‌ونقل جاده‌ای بود که چگونه بتوانیم کربندو سوم بین خلیج فارس و دریای سیاه را تعریف و فعال کنیم.

وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: در این یادداشت تفاهم مقرر کردیم راجع به هزینه‌های حمل‌ونقل ترکیبی در ریلی، جاده‌ای و ریلی از بندرعباس تا بندر پونی در گرجستان یک بررسی دقیق انجام شود و در نهایت متن توافقی که امضای کشورهای ایران، ارمنستان، گرجستان و بلغارستان برسد. به‌زودی اجلاس‌های ارمنستان برای جزئیات این کریدور و بررسی تعرفه‌های عبوری از آن برگزار می‌شود.

وی ادامه: همچنین قرار شد برای حمل‌ونقل جاده‌ای اجلاس‌های یادزودی در ارمنستان داشته باشیم تا تسهیلاتی برای رانندگان دو کشور فراهم شود. در همین راستا نخستین اقدام یکسان‌سازی عوارض جاده‌ای برای رانندگان دو کشور است.

آخوندی تصمیم‌گیری درباره تسهیل صدور روادید و حتی در صورت امکان لغو روادید برای رانندگان ایران و ارمنستان را برای افزایش ترانزیت از دیگر موضوعات مذاکرات دو طرف خواند و گفت: طبق این یادداشت تفاهم مقرر شد جمهوری اسلامی ایران تجارب خود درباره هوشمند کردن مدیریت جاده‌ها را در اختیار ارمنستان قرار دهد.

این عضو کابینه دولت تدبیر و امید ادامه داد: برای اینکه ترانزیت بین خلیج فارس تا بندر سیاه را از طریق کشور ارمنستان فعال کنیم موافقت شد در صورت تقاضای کشور ارمنستان چه در بخش دولتی و چه در بخش خصوصی تسهیلات لجستیکی و باراندازی بنادر ایران در اختیار ارمنستان قرار گیرد.

وی ادامه داد: ارمنستان برای توسعه خطوط ریلی و بهبود جاده بین توراتزو و ایروان اعلام آمادگی کرد تا در این زمینه به‌صورت مشترک با یا منابع بین‌المللی سرمایه‌گذاری شود.

وزیر راه و شهرسازی به تفاهم دو کشور در زمینه حمل‌ونقل ریلی اشاره کرد و افزود: یکی از موضوعات مهم مورد بحث طرفین فعال‌سازی راه‌آهن جلفای ایران تا ایبراس ارمنستان بود که در این زمینه توافق شد برای مطالعات فنی و اقتصادی و تأمین مالی پروژه به‌صورت مشترک اقدام شود. وی ادامه داد: همچنین در یادداشت تفاهم ایران و ارمنستان بود گفت: با توجه به اراده دو کشور همسایه تفاهات خوبی انجام شد تا شاهد توسعه دو کشور در سطح داخلی و منطقه‌ای باشیم.

چینی‌ها از آزادراه تهران-شمال می‌روند

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه قرارداد با پیمانکاران چینی در آزادراه تهران-شمال تمدید نمی‌شود، گفت: منطقه ۱ آزادراه تهران-شمال را به پنج قطعه تقسیم کرده‌ایم و هر قطعه را به یک پیمانکار ایرانی واگذار کرده‌ایم که تا پایان سال آینده کل قطعه به بهره‌برداری برسد.

به گزارش روابط عمومی شرکت ساخت و توسعه زیربنایی حمل‌ونقل کشور، علی نورزاد ضمن بیان این خبر گفت: شرکت چینی در حال انجام ۷۰ میلیون دلار فاینانس خود است که با اتمام عملیات تکمیل پل در قطعه یک، پروژه به پنج پیمانکار ایرانی واگذار خواهد شد.

نورزاد با اشاره به فعالیت پیمانکاران چینی در قطعه ۱ این آزادراه عنوان کرد: به دلیل عدم پیشرفت فیزیکی مناسب این قطعه با برگزاری جلسات متعدد با طرف چینی و در نظر گرفتن باقیمانده منابع مالی از محل فاینانس، مقرر شد قرارداد آنها لغو و کار به پیمانکاران ایرانی واگذار شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی به همکاری مناسب بنیاد مستضعفان و دولت در این پروژه اشاره کرد و گفت: منطقه ۱ آزادراه تهران-شمال را به پنج قطعه تقسیم کرده‌ایم و هر قطعه را به یک پیمانکار ایرانی واگذار کرده‌ایم. وی در توضیح آخرین وضعیت قطعه ۴ این آزادراه اظهار داشت: مراحل ایمن‌سازی این قطعه پایان یافته و سایر بخش‌های جاده نیز بررسی شده و عمده نواقص آن با بتن‌پاشی، میکسکوبی یا نصب سازه‌های بزرگ فلزی تا ۹۹ درصد مرتفع شده است. معاون وزیر راه و شهرسازی از همکاری با یک شرکت ایتالیایی در قطعه ۲ خبر داد و افزود: در قطعه ۲ این آزادراه عمده‌ترین موضوع حفاری تونل بلند البرز به طول ۶ هزار و ۴۰۰ متر است که حدود ۳ هزار و ۷۰۰ متر آن حفاری شده و پیشرفت فیزیکی آن نیز ۵۷ درصد است.

وی افزود: به منظور مطالعات تکمیلی طراحی این تونل نیز با یک شرکت ایتالیایی قرارداد بسته شده است که مطالعات آن نیز در حال حاضر ۵۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارد.

گفتنی است با احداث آزادراه تهران-شمال طول مسیر که در حال حاضر ۱۸۵ کیلومتر است به ۱۲۰ کیلومتر کاهش خواهد یافت که از این میزان بالغ بر ۹۰ کیلومتر تونل احداث خواهد شد.



وزارت راه و شهرسازی
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت آب منطقه‌ای تهران

آگهی ارزیابی کیفی انتخاب پیمانکار آبرسانی به شهرهای شمالی استان کرمان از بهشت آباد فرایند شماره ۳۴/الف/۹۴ نوبت اول

شرکت آب منطقه ای کرمان در نظر دارد به منظور انتخاب پیمانکار آبرسانی به شهرهای شمالی استان کرمان از بهشت آباد، از بین شرکت های تشخیص صلاحیت شده دارای ظرفیت خالی انجام کار در پایه یک رشته آب با برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای نسبت به انتخاب پیمانکار اقدام نماید. لذا از کلیه مناقصه گران ذیصلاح دعوت بعمل می آید به منظور دریافت اسناد ارزیابی کیفی در قبال ارائه رسید واریز مبلغ دویست هزار ریال به حساب جاری سپهر شماره ۰۱۲۰۰۸۳۱۲۱۹۵۰۲۱۹۵۰۲۱۹۵۰۲۱۹۵۰ بانک صادرات ایران شعبه ۲۴ مهر کرمان حداکثر تا ساعت ۱۴ روز چهارشنبه ۱۳۹۴/۱۱/۱۴ در نشانی کرمان، خیابان پاسداران، شرکت آب منطقه ای کرمان، ساختمان شماره دو، طبقه همکف، اتاق ۱۳۱ دفتر قراردادهای، نماینده خویش را کتبا معرفی و اعزام نمایند. شایان ذکر آنکه مدارک ارزیابی کیفی هر یک از مناقصه گران باید در یک بسته بندی مناسب و لاک و مهر شده، حداکثر تا ساعت ۱۴ روز چهارشنبه ۱۳۹۴/۱۱/۲۸ به دبیرخانه محرمانه دفتر حراست به نشانی کرمان، خیابان پاسداران، شرکت آب منطقه ای کرمان، ساختمان شماره یک طبقه همکف اتاق شماره ۱۰۵ تحویل گردد. ضمناً این آگهی در سایت معاملات آب به نشانی **WRM.IR** و همچنین پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی **lets.mporg.ir** درج و منعکس گردیده است.

روابط عمومی شرکت آب منطقه ای کرمان

م الف ۶۴۲

بین الملل

سوزوکی در راه بازگشت به ایران

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: روزنامه

مدیران شرکت سوزوکی موتور ژاپن روز ۲۱ ژانویه سال جاری میلادی اعلام کردند که این شرکت خودروسازی ژاپنی به دنبال از سرگیری روابط تجاری خود با ایران پس از رفع تحریم‌های بین‌المللی وضع شده علیه این کشور است. توشیهیرو سوزوکی، مدیرعامل شرکت سوزوکی موتور در گفت‌وگو با خبرنگاران در رابطه با بازگشت این شرکت به بازار ایران اعلام کرد: «ما در سال ۲۰۰۵ میلادی قرارداد صدور مجوز برای تولید برخی محصولات سوزوکی عرضه به بازار داخلی ایران را با گروه صنعتی ایران خودرو به امضا رسانده‌ایم». آقای سوزوکی ادامه داد: «با توجه به لغو تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، قصد داریم روابط تجاری خود را با ایران از سر بگیریم.»

براساس قرارداد منعقد شده میان ایران خودرو و سوزوکی به‌عنوان چهارمین خودروسازی ژاپن، این شرکت که در تولید خودروهای کوچک تخصص دارد، قطعات مورد نیاز جهت تولید ۶۲۰۰ خودرو در سال ۲۰۱۱ را به ایران ارسال کرد.

سیتروئن به استفاده از طرح‌های عجیب خودروهای خود ادامه خواهد داد

میثو بلمی، مدیر بخش استراتژی شرکت سیتروئن اعلام کرد که این شرکت به استفاده از طرح‌های عجیب و غیرمعمول به منظور تأکید بر راحتی و ایجاد حس خوب رانندگی در محصولات جدید ادامه خواهد داد. استفاده این خودروساز فرانسوی از طرح‌های مذکور با تولید خودروی C4 Cactus آغاز شده و با طراحی خودروی مفهومی Aircross crossover ادامه یافته است. مدیر بخش استراتژی شرکت سیتروئن در ادامه نظرات خود در رابطه با رویکرد جدید شرکت متبوعش در بازار را با ما در میان گذاشت:

در مورد نحوه احیای برند سیتروئن توضیح دهید؟

احیای برند سیتروئن زمانی آغاز شد که شرکت DS که پیش‌تر زیرمجموعه سیتروئن محسوب می‌شد، در سال ۲۰۱۴ به یک شرکت مستقل تبدیل شد. ما از سال گذشته فرآیند بازگشت به DNA سیتروئن را آغاز کردیم و این زمانی بود که لیندا جکسون، مدیر اجرایی سیتروئن، اهداف این شرکت را با تعریف کرد. یکی از این اهداف بازگشت سیتروئن به بازار به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان اصلی خودرو در جهان است.

آیا شما می‌توانید اطلاعات جدیدی در مورد جایگزین مدل C4 در اختیار ما قرار دهید؟

ما برای جایگزینی این خودرو به‌شدت مشغول ایده‌پردازی هستیم و قصد داریم این مدل را کاملاً بازطراحی کنیم.

مدل‌های C4 Cactus و مدل مفهومی Aircross چگونه می‌توانند بیانگر اهداف جدید سیتروئن باشند؟

ما به اضافه کردن بخشی از ویژگی‌ها و امکانات مدل C4 Cactus به سایر مدل‌های خود هستیم، اما هم‌زمان به استفاده از طرح‌های جدید نیز ادامه خواهیم داد. مدل‌های آینده ما در مقایسه با سایر مدل‌های مشابه که توسط دیگر خودروسازان برگزار می‌شود از ویژگی‌ها و طراحی کاملاً خاص و منحصر به فرد برخوردار خواهند بود.

در صورت امکان در مورد تغییرات ایجاد شده در استراتژی استفاده از دیزل در PSA/Peugeot-Citroen توضیح دهید؟

کارولس تاووز، مدیر اجرایی PSA اخیراً گفته است که ما در استفاده از تکنولوژی دیزل برخلاف نظر عمده عمل نخواهیم کرد، اگرچه دیزل تکنولوژی بهتری باشد.

آیا برنامه‌ای برای تولید خودروهای هیبریدی دارید؟

قطعاً چنین محصولی را تولید خواهیم کرد اما از زمان دقیق آن اطلاعی ندارم.

آیا سیتروئن به دنبال جذب مشتریان جوان است؟

بله، این موضوع مستلزم برقراری ارتباط با آنها در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی نظیر توییتر، فیس‌بوک و یوتیوب است، چنانچه در دورانی که ما در آن قرار داریم مردم ترجیح می‌دهند تصمیم‌گیری را برای خرید بر عهده انجام دهند.

چگونه مشاور سیتروئن که مسئول ثبت نظرات مشتریان در نمایندگی‌های سیتروئن است و گزینه‌های خرید آنلاین شما بیانگر تلاش سیتروئن برای جذب مشتریان جوان است؟

سیتروئن به‌عنوان مشتری‌مدار بیشتر در فضای آنلاین هستیم و شما به‌عنوان یک مشتری می‌توانید نظرات خود را در مورد برند سیتروئن به‌صورت آنلاین بیان کنید. به‌عنوان مثال، گام بعدی آن است که مشتریان حضور ما نیز بتوانند شفافیت و صداقت ما را احساس کنند. ما می‌خواهیم مشتریان ما بدانند چیزی را از آنها پنهان نمی‌کنیم و آماده‌ایم تا فضای کار خود را به روی مشتریان‌مان باز کنیم. امروزه، نشان دادن فضای کار به مشتریان امری متداول بوده و شما می‌توانید این موضوع را در برخی از رستوران‌ها مشاهده کنید. در نهایت مشتریان می‌توانند شاهد فرآیند تولید خودروهای خود باشند.

به‌عنوان بخشی از استراتژی بازگشت به رقابت PSA، سیتروئن چگونه می‌تواند هم‌زمان با کاهش تعداد مدل‌های خود، تنوع بیشتری به محصولاتش ببخشد؟

اگرچه ممکن است که ما از پلتفرم‌های کمتری برخوردار باشیم ولی این به این معنا نیست که مدل‌های متنوع و متعددی را روی آن پلتفرم‌ها طراحی نمی‌کنیم. این موضوع مشکلی برای ما ایجاد نمی‌کند، چنانچه ما از توانایی تولید خودروهای متعدد و متنوع روی پلتفرم‌های محدود خود برخوردار هستیم.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

محصولات تازه‌ای در سایت آذربایجان تولید خواهد شد؟

قرار است این سایت فعالیت خود را با تولید محصولات تازه آغاز کند. نکته مهمی که باید بگوییم این است که کاهش قیمت نفت موجب کاهش درآمد مردم در کشورهایی که عمده درآمدها از محل فروش نفت بوده، شده است. این موضوع در عراق، آذربایجان و ونزوئلا هم یک فرصت است و هم تهدید. تهدید از این جهت که قدرت خرید مردم کاهش پیدا کرده اما از سوی دیگر ما می‌توانیم در رقابت با خودروسازانی که محصولات‌شان قیمت بالاتری دارد، نقش فعال‌تری داشته باشیم و به دلیل نزدیکی به کشورهای آذربایجان و عراق هزینه حمل‌ونقل کمتری داشته و رقابتی‌تر باشیم.

میزان صادرات ایران خودرو در سال جاری چقدر بوده است؟

ما برای سال ۹۴ پیش‌بینی خوبی داشتیم که به دلایل بحران‌های منطقه‌ای و استانداردهای سختگیرانه در کشورهای آسیای محقق نشده اما آنچه در سال ۹۴ محقق شده، دو برابر صادرات ما نسبت به سال ۹۳ بوده است. تاکنون حدود ۹ هزار دستگاه که شامل خودروهای پارس، پژو ۴۰۵ و رانا بوده صادر کرده‌ایم و تا پایان میزان صادرات به ۱۱ هزار دستگاه خواهد رسید.

بزرگ‌ترین مشتری شما کدام کشور بوده است؟

کشور عراق بزرگ‌ترین مشتری ما است که از طریق صادرات قطعات منفرسه موتاز می‌رسد.

بزرگ‌ترین مشتریان شما کدام کشور بوده است؟

کشور عراق بزرگ‌ترین مشتری ما است که از طریق صادرات قطعات منفرسه موتاز می‌رسد.

بزرگ‌ترین مشتری شما کدام کشور بوده است؟

کشور عراق بزرگ‌ترین مشتری ما است که از طریق صادرات قطعات منفرسه موتاز می‌رسد.



مهندس نعمت‌زاده خطاب به شرکت‌های خارجی: بدون برنامه صادراتی به بازار ایران فکر نکنید

با کاهش اجرای پروژه‌های عمرانی و ساختمانی کشور، همچنین کاهش قدرت خرید اقتصادی خریداران این‌گونه خودروها در مقابل افزایش قیمت خودروهای تجاری ناشی از افزایش نرخ ارز و هزینه‌های تولید، از دلایل این کاهش تولید بود.

قربانی افزود: نیاز به نقدینگی بالا برای تولید (خرید نقدی از خارج نبود تسهیلات فاینانس و...) کمبود و کاهش بودجه دستگاهها و سازمان‌های متولی از جمله وزارت کشور، وزارت راه و شهرسازی، سازمان حمل‌ونقل جاده‌ای در تخصیص منابع جهت خرید یا جایگزینی خودروهای تجاری از جمله عوامل موثر بر روند کاهش تولید خودرو بوده است.

وی گفت: مهندس نعمت‌زاده با بیان تجربه‌های صورت گرفته در دنیا بر امر مشارکت و استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های شرکت‌ها در یک موضوع خاص تأکید و نتایج ارزشمندی آن‌را توصیه می‌کنند و اعتقاد دارند که ما برای توسعه فعالیت‌های صنعتی و تولید باید یاد بگیریم از بهترین‌ها استفاده کنیم و اگر مدعی هستیم صنعت خودرو یک صنعت پیشران است باید مدام در حال اصلاح خود باشیم و روش‌های غلط را تغییر دهیم.

بنابر این گزارش، سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو عمده دلایل کاهش تولید و عرضه انواع خودرو را بیان کرد. کاهش چشمگیر جابجایی مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای و محصول نهایی اعم از واردات و تولید داخلی ناشی از رکود اقتصادی حاکم بر کشور و توقف

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

توسعه صادرات بدهکار بود و اکنون قرار است بدهی خود را پرداخت کند و این سایت احیا شود.

عسل داداشلو

dadashloo@gmail.com

نیجریه و تونس مقصد بعدی مدیران ایران خودرو است. یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان ایران قصد دارد بعد از سفر به سنگال و الجزایر، تونس و نیجریه را برای صادرات محصولات خود انتخاب کند. با توجه به برداشته شدن تحریم‌های هسته‌ای، انتظار می‌رود درهای بازارهای تازه به روی خودرو گشوده شود. حالا معاون صادرات ایران خودرو می‌گوید که علاوه بر احیای سایت‌های سنگال و عراق، این کشور به دنبال فتح بازارهای جذاب شمال آفریقا است. با سعید تفضلی درباره برنامه‌های صادراتی ایران خودرو گفت‌وگو کردیم.

با توجه به برداشته شدن تحریم‌ها، ایران خودرو برای ورود به بازارهای دیگر به‌عنوان صادرکننده برنامه‌ریزی کرده است؟

گروه خانواده سمنند، دنا و رانا درخواست شده است. همچنین اکنون مشغول هدف مذاکره با طرف نیجریه‌ای هستیم که این کشور نیز برای ورود محصولات ایران خودرو به بازارش ابراز تمایل کرده است. این اقدامات در کنار سایتی است که ما در سنگال داریم.

برای چه محصولاتی؟

گروه خانواده سمنند، دنا و رانا درخواست شده است. همچنین اکنون مشغول هدف مذاکره با طرف نیجریه‌ای هستیم که این کشور نیز برای ورود محصولات ایران خودرو به بازارش ابراز تمایل کرده است. این اقدامات در کنار سایتی است که ما در سنگال داریم.

نیجریه و تونس آیا قرار است سرمایه‌گذاری صورت بگیرد؟

ما فقط به شکل بازار صادراتی به این کشورها نگاه می‌کنیم. سیاست ایران خودرو صادرات محصولات سی‌بی‌یو و استفاده از ظرفیت این بازارها برای مونتاژ قطعات منفرسه است. ما از طریق انتقال دانش فنی، فروش تجهیزات تولید و قطعات منفرسه در این بازارها حضور

نیجریه و تونس مقصد بعدی مدیران ایران خودرو است.

نیجریه و تونس مقصد بعدی مدیران ایران خودرو است. یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان ایران قصد دارد بعد از سفر به سنگال و الجزایر، تونس و نیجریه را برای صادرات محصولات خود انتخاب کند. با توجه به برداشته شدن تحریم‌های هسته‌ای، انتظار می‌رود درهای بازارهای تازه به روی خودرو گشوده شود. حالا معاون صادرات ایران خودرو می‌گوید که علاوه بر احیای سایت‌های سنگال و عراق، این کشور به دنبال فتح بازارهای جذاب شمال آفریقا است. با سعید تفضلی درباره برنامه‌های صادراتی ایران خودرو گفت‌وگو کردیم.

توجه به برداشته شدن تحریم‌ها، ایران خودرو برای ورود به بازارهای دیگر به‌عنوان صادرکننده برنامه‌ریزی کرده است؟

گروه خانواده سمنند، دنا و رانا درخواست شده است. همچنین اکنون مشغول هدف مذاکره با طرف نیجریه‌ای هستیم که این کشور نیز برای ورود محصولات ایران خودرو به بازارش ابراز تمایل کرده است. این اقدامات در کنار سایتی است که ما در سنگال داریم.

نیجریه و تونس آیا قرار است سرمایه‌گذاری صورت بگیرد؟

ما فقط به شکل بازار صادراتی به این کشورها نگاه می‌کنیم. سیاست ایران خودرو صادرات محصولات سی‌بی‌یو و استفاده از ظرفیت این بازارها برای مونتاژ قطعات منفرسه است. ما از طریق انتقال دانش فنی، فروش تجهیزات تولید و قطعات منفرسه در این بازارها حضور

نیجریه و تونس مقصد بعدی مدیران ایران خودرو است.

نیجریه و تونس مقصد بعدی مدیران ایران خودرو است. یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان ایران قصد دارد بعد از سفر به سنگال و الجزایر، تونس و نیجریه را برای صادرات محصولات خود انتخاب کند. با توجه به برداشته شدن تحریم‌های هسته‌ای، انتظار می‌رود درهای بازارهای تازه به روی خودرو گشوده شود. حالا معاون صادرات ایران خودرو می‌گوید که علاوه بر احیای سایت‌های سنگال و عراق، این کشور به دنبال فتح بازارهای جذاب شمال آفریقا است. با سعید تفضلی درباره برنامه‌های صادراتی ایران خودرو گفت‌وگو کردیم.

توجه به برداشته شدن تحریم‌ها، ایران خودرو برای ورود به بازارهای دیگر به‌عنوان صادرکننده برنامه‌ریزی کرده است؟

گروه خانواده سمنند، دنا و رانا درخواست شده است. همچنین اکنون مشغول هدف مذاکره با طرف نیجریه‌ای هستیم که این کشور نیز برای ورود محصولات ایران خودرو به بازارش ابراز تمایل کرده است. این اقدامات در کنار سایتی است که ما در سنگال داریم.

نیجریه و تونس آیا قرار است سرمایه‌گذاری صورت بگیرد؟

ما فقط به شکل بازار صادراتی به این کشورها نگاه می‌کنیم. سیاست ایران خودرو صادرات محصولات سی‌بی‌یو و استفاده از ظرفیت این بازارها برای مونتاژ قطعات منفرسه است. ما از طریق انتقال دانش فنی، فروش تجهیزات تولید و قطعات منفرسه در این بازارها حضور

یادداشت

صنعت خودروی ایران نیازمند «راهبرد یک خطی»



حسن کریمی سانجری
کارشناس صنعت خودرو

از ماه‌ها قبل و از زمانی که مشخص شد قرار است تحولات جدی در نحوه تعامل جمهوری اسلامی ایران با دنیا ایجاد شود و به واقع سیاست خارجی دولت یازدهم بر ورود به عرصه اقتصاد جهانی از طریق حل‌وفصل مناقشات هسته‌ای ایران با سایر دنیا شکل گرفت، هم‌زمان باید اقدامات متناسب در لایه‌های اقتصادی و صنعتی حوزه خودروسازی نیز صورت می‌پذیرفت. در واقع متولیان صنعت خودروسازی به‌جای تدوین استراتژی متناسب با شرایط پسا برجام تنها به‌صورت سلیقه‌ای و بدون رعایت اصل «یکپارچگی در استراتژی‌های مذاکره»، به مذاکره بدون چارچوب با برخی از برندهای بزرگ اقدام کردند.

در این بین وزارتخانه متبوع، گذشته از اینکه نوعی چارچوب کلی برای مشارکت در صنعت خودروی ایران را مشخص کرد که البته نمونه همین چارچوب‌های کلی در قراردادهای گذشته صنعت خودروسازی با شکست مواجه شده است اما هیچ نقشه راهی برای صنعت خودروی ایران تعیین نکرد. وزارت صنعت، معدن و تجارت به‌عنوان سیاست‌گذار اصلی صنعت کشور، بیش از آنکه نقش متولی را بازی کند باید نسبت به تدوین «راهبرد یک خطی» صنعت خودرو و گام‌های بنیادین تحقق این راهبرد اقدام کند.

اما راهبرد یک خطی چیست؟ هم‌زمان با تحولات اساسی در صنعت خودروی ایران طرفی سه دهه گذشته و تسلط روفرزورن طرف تقاضا با بازار خودرو، استراتژی‌های توسعه در کشورهای صاحب برند دنیا متناسب با این تحولات دچار دگرگونی‌های فراوانی شده است. تغییرات هدفمند در نقشه ارتباطی خودروسازان در کشورهای مختلف حال توسعه با برندهای بزرگ خودروسازی به‌نوعی بیابگر این تحولات است. بر این اساس کشورهای در حال توسعه‌ای که روی خودروسازی به‌عنوان یکی از بخش‌های مهم برای افزایش درآمد‌های ملی خود حساب کرده‌اند، باتکیه بر مزیت‌هایی که برتری طرف تقاضا در زنجیره ارزش خودرو برایشان به‌وجود آورده نسبت به توسعه صنعت خودروسازی خود اقدام کرده و به سایه مشارکت با شرکت‌های صاحب برند در صنعت خودروسازی ابتدا «راهبرد یک خطی» خود را تدوین کرده‌اند. در واقع «راهبرد یک خطی» نوعی هدف بالادستی است که در سطوح بالای سیاست‌گذاری هر کشور به‌عنوان مهم‌ترین هدف توسعه در طرف دولت‌مداران به متولیان هر صنعت دیکته می‌شود. «راهبرد یک خطی» باید در درون یک اتاق فکر پویا و مبتنی بر مزیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در لایه‌های صنعتی و اقتصادی هر کشور تعیین شود. به‌عنوان مثال، برای کمپانی‌های ترکیه «آرژاوری و توسعه اقتصادی از طریق توسعه صنعت خودرو بدون تکیه بر اخذ نشان داخلی» یک راهبرد یک خطی برای صنعت خودروی این کشور محسوب می‌شود. یک خطی یعنی صنعت خودروی چینی‌ها عبارت است از «آرژاوری و توسعه اقتصادی از طریق توسعه نشان‌های داخلی صنعت خودرو از طریق اتصال به برندهای جهانی در تجارت خودرو».

کرایه‌ها بر «توسعه صنعت خودرو داخلی از طریق دستیابی به نشان بین‌المللی» تأکید داشته‌اند. در مکزیک کشوری که در آن بیش از ۳ میلیون خودرو در سال تولید و تنها یک میلیون آن در داخل مصرف می‌شود، تولید خودرو به‌عنوان یکی از مراکز ارتقای درآمد‌های سرانه ملی محسوب می‌شود به‌طوری‌که این کشور آمریکا لایتین را به‌خود اختصاص داده است. این در حالی است که این کشور در صنعت خودرو، صاحب برند نیست. در واقع مکزیک براساس راهبرد یک خطی خود یعنی «افزایش سهم صنعت خودروسازی در کل تولیدات و افزایش سهم اشتغال صنعت خودروسازی» نسبت به طی کردن مسیر توسعه در صنعت خودروسازی گام برمی‌دارد. بدون رعایت مقیاس اقتصادی، به انتظارات کیفی مشتریان و قیمت رقابتی و توسعه ساخت داخل در صنعت خودرو دست نمی‌یابیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: از همه شرکت‌های بین‌المللی علاقه‌مند به فعالیت در صنعت خودروی ایران خواستیم بدون برنامه صادراتی به بازار ایران فکر نکنند. به گزارش شانا، مهندس نعمت‌زاده در سسی و هفتمین نشست شورای سیاست‌گذاری و نظارت بر صنعت خودرو افزود: بدون رعایت مقیاس اقتصادی، به انتظارات کیفی مشتریان و قیمت رقابتی و توسعه ساخت داخل در صنعت خودرو دست نمی‌یابیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه افزود: باید تلاش خودمان را برای اجرایی کردن بند ۹ «برای جایگزینی خودروهای فرسوده با خودروی نو» با توجه به صرفه‌جویی در مصرف سوخت و کاهش آلاینده‌ها و هماهنگی با وزارت کشور جهت جذب بودجه برای نوسازی ناوگان مسافر درون شهری در قانون بودجه ۹۵ به‌عمل آوریم.

نعمت‌زاده افزود: ما باید تمام توانمندی خود را برای تبدیل صنعت کشورمان به صنعت تراز اول به‌کار ببریم.

وی افزود: ما باید در کارهای بزرگ خود را درگیر کنیم و از میزبانی و نقدنگران نباشیم و برای تحقق اقتصاد مقاومتی غیر از این ممکن نیست. در حال حاضر، فضای مناسبی در کشور برای ایجاد تحول در تولید و صنعت وجود دارد و باید از فرصت پیش رو به خوبی استفاده شود.

در ادامه سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو با اشاره به آمار تولید انواع خودرو سوزاری، وانته، مینی بوس و میدل باس،

از این فرصت برای جایگزینی محصولات خوب و کیفی. وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه افزود: باید تلاش خودمان را برای اجرایی کردن بند ۹ «برای جایگزینی خودروهای فرسوده با خودروی نو» با توجه به صرفه‌جویی در مصرف سوخت و کاهش آلاینده‌ها و هماهنگی با وزارت کشور جهت جذب بودجه برای نوسازی ناوگان مسافر درون شهری در قانون بودجه ۹۵ به‌عمل آوریم.

نعمت‌زاده افزود: ما باید تمام توانمندی خود را برای تبدیل صنعت کشورمان به صنعت تراز اول به‌کار ببریم.

وی افزود: ما باید در کارهای بزرگ خود را درگیر کنیم و از میزبانی و نقدنگران نباشیم و برای تحقق اقتصاد مقاومتی غیر از این ممکن نیست. در حال حاضر، فضای مناسبی در کشور برای ایجاد تحول در تولید و صنعت وجود دارد و باید از فرصت پیش رو به خوبی استفاده شود.

در ادامه سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو با اشاره به آمار تولید انواع خودرو سوزاری، وانته، مینی بوس و میدل باس،

از این فرصت برای جایگزینی محصولات خوب و کیفی. وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه افزود: باید تلاش خودمان را برای اجرایی کردن بند ۹ «برای جایگزینی خودروهای فرسوده با خودروی نو» با توجه به صرفه‌جویی در مصرف سوخت و کاهش آلاینده‌ها و هماهنگی با وزارت کشور جهت جذب بودجه برای نوسازی ناوگان مسافر درون شهری در قانون بودجه ۹۵ به‌عمل آوریم.

نعمت‌زاده افزود: ما باید تمام توانمندی خود را برای تبدیل صنعت کشورمان به صنعت تراز اول به‌کار ببریم.

وی افزود: ما باید در کارهای بزرگ خود را درگیر کنیم و از میزبانی و نقدنگران نباشیم و برای تحقق اقتصاد مقاومتی غیر از این ممکن نیست. در حال حاضر، فضای مناسبی در کشور برای ایجاد تحول در تولید و صنعت وجود دارد و باید از فرصت پیش رو به خوبی استفاده شود.

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز **دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۴۳۳ (خط ویژه)
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری: محمدصادق بیگی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی، محمدصادق خان صفت
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR **سایت:** WWW.FORSATNET.IR



رئیس جمهوری:

مجلسی خانه ملت است نه خانه یک جناح

حجت‌الاسلام و المسلمین دکتر حسن روحانی رئیس‌جمهوری، در همایش استانداران، معاونان و مدیران کل سیاسی و انتخابات و فرمانداران سراسر کشور در انتخابات پیش‌رو و رد صلاحیت‌های گسترده از سوی شورای نگهبان سخنرانی کرد. روحانی در این سخنرانی گفت:

باید در این انتخابات، بی‌طرفی، عدم مداخله، اجرای مر قانون، امنیت کامل، رقابتی سالم و همان‌طور که مقام معظم رهبری فرمودند؛ انتخاباتی پرشور و بانشاط، به نمایش گذاشته شود.

این روزها زمان بررسی صلاحیت‌های کاندیداهای انتخابات است و البته باید همه کاندیداها به دین و آیین خود متعهد و ملتزم به قانون اساسی و ولایت فقیه باشند، اما آیا همه التزام آنان باید به همین مسائل باشد؛ پس محیط زیست، صنعت، توسعه، رفاه رفاه، بیکاری و رونق اقتصادی چه می‌شود؟ آیا امیرالمومنین (ع) هم زمانی که می‌خواستند حاکم و فرمانداری تعیین کنند، فقط به نماز شب خواندن، حضور او در نماز جماعت، پرداخت زکات و امثال اینها توجه می‌کردند یا توانمندی، کاربلدی، مدیریت و فهم او از جامعه را نیز ملاک عمل قرار می‌دادند؟ اگر فقط عبادت و ایمان ملاک بود، چه کسی از قنبر در کنار امیرالمومنین (ع) برتر بود؟ چرا حضرت علی (ع) او را فرماندار نکردند؟

چرا آدرس غلط به مردم می‌دهیم و فقط التزام به دو اصل را ملاک قرار می‌دهیم؟ میزان الحراره‌های انتخابات باید درست کار کنند. در شرایط امروز منطقه، سیاست پیچیده جهانی و معضلات پیچیده پیش روی کشور، که اداره امور را سخت‌تر از همیشه کرده است، ما باید بهترین‌ها را به مجلس شورای اسلامی بفرستیم. ما هم به تبعیت از مقام معظم رهبری تاکید داریم که در بررسی صلاحیت‌ها باید مر قانون ملاک عمل باشد و نه مر سلیقه.

رئیس‌جمهوری که سخنانش با تشویق حاضرین

حمایت و تایید می‌شد، ادامه داد: قانون اساسی برای یهودیان، زرتشتیان، آشوریان و ارمنی‌های کشورمان جمعیت قابل توجهی هم ندارند، حق برخورداری از نمایندگی قائل شده که این هم خیلی خوب است، اما اکنون آیا ما باید یک جناحی در کشور را که جمعیت خود و هوادارانش به چیزی حدود ۱۰ میلیون نفر می‌رسد، نادیده بگیریم؟ آیا باید قانون اساسی را این‌گونه تفسیر و اجرا کنیم؟ مجلس شورای اسلامی، نامش خانه ملت است نه خانه یک جناح؛ بگذاریم خانه ملت آیینه واقعی ملت باشد و متعلق به همه مردم. البته که در این میان جناح‌ها و احزاب مختلف باید بهترین‌ها را به مردم معرفی کنند و باید بر امر انتخابات هم نظارت بشود، اما معیار در همه این مراحل باید فقط قانون باشد.

نکته بعدی آن است که باید بدانیم اداره کشور متعلق و در اختیار مردم است؛ صاحب و ولی‌نعمت کشور ما، مردم هستند و هیچ مقامی در این کشور بدون رأی مستقیم و غیرمستقیم مردم مشروعیت ندارد. اگر این مهم را قبول داریم، که البته هم همه قبول دارند و تصریح قانون اساسی نیز به این است، پس باید بدانیم که کار بسیار بزرگی در پیش رو داریم.

اگر قرار است یک جناح در انتخابات حضور داشته باشد و یک جناح نه، دیگر به چه دلیل انتخابات برگزار می‌کنیم؟ همه باید برای ایجاد فضایی رقابتی و امیدآفرین تلاش کنیم تا شاهد حضور حداکثری در انتخابات باشیم. چرا که این کشور متعلق به همه است و همه بخش‌ها، گروه‌ها و جناح‌ها باید بتوانند نمایندگان خودشان را در خانه ملت داشته باشند. احراز صلاحیت واقعی، متعلق به مردم است و این ملت بزرگ است که پای صندوق رأی آن کسی را که بهتر و اصلاح است، برمی‌گزیند. البته در همه جای دنیا سیستم‌های نظارتی و فیلترهایی وجود دارد که بیشتر در ساختار خود احزاب آن کشورها تعبیه شده و احزاب برای حیثیت خودشان و اقبال عمومی کشور،

سعی می‌کنند بهترین‌ها را در معرض انتخاب مردم قرار داده و به نهادهای تصمیم‌گیری و اداره کشورهایشان بفرستند.

گاهی این مرزها به هم خیلی نزدیک شده و گاهی نیز مخلوط می‌شوند و لذا باید خیلی دقت کنیم. به نظرم بهترین راه، گفت‌وگو، مذاکره و مشورت است و از وزرای کشور و اطلاعات خواسته‌ام که به طور کامل با شورای نگهبان همکاری و تعامل کنند و رایزنی‌های خودمان را استمرار می‌دهیم. به معاون اول خود نیز یادآور می‌شوم که در این زمینه رایزنی کند. امیدوارم همان‌طور که همیشه با خردورزی و ایمان به خدا کارها را به پیش برده‌ام از این عرصه نیز با موفقیت عبور کنیم. قرار نیست ما دین خودمان را برای نماینده شدن دیگران فروشویم. ما می‌خواهیم اخلاق اسلامی در همه عرصه‌ها حاکم باشد و کسی دیگران را تخریب نکرده و آبروی کسی را نرزد. دولت به طور قانونی و طبیعی در انتخابات بی‌طرف است و تلاش خود را متمرکز و وقف اجرای قانون اساسی و قوانین موضوعه می‌کند و مفسر از همه همکاران دولت می‌خواهم تلاش خود را برای عدم مداخله و موفقیت در این آزمایش الهی به‌کار بگیرند و اجرای مر قانون اساسی را سرلوحه خود قرار دهند تا انتخاباتی سالم، رقابتی، پرشور و بانشاط در امنیت کامل برگزار کنیم.

پیش از سخنران رئیس‌جمهوری، رحمانی‌فصلی وزیر کشور با بیان اینکه همه ۱۲ هزار نفر ثبت‌نام‌کننده فیم، انگیزه سیاسی و دغدغه کشور داشته و به امید نقش‌آفرینی وارد عرصه انتخابات شده‌اند، گفت: برای توسعه، پیشرفت و تحقق عدالت نیازمند حضور همه آحاد جامعه و سیاسیون کشور هستیم. رحمانی‌فصلی با تاکید بر اینکه تعامل مثبت بین وزارت کشور با همه دستگاه‌های ذیربط به‌ویژه شورای نگهبان تاکنون نتایج مثبت داشته است، ادامه داد: روند اقدامات بخش‌های اجرایی انتخابات، نشانگر رفتار عادلانه مبتنی بر اجرای قانون است.

سیاست

درخواست آمریکا از ایران برای پیدا کردن شهروندان ناپدید شده‌اش در عراق

ظرف کروی وزیر خارجه آمریکا گفت که از محمد جواد ظریف وزیر خارجه ایران خواسته است تا با توجه به ناپدید شدن سه پیمانکار آمریکایی در عراق، تهران در حل این معما و پیدا شدن این شهروندان به آمریکا کمک کند. به گزارش وزارت خارجه آمریکا عصر روز پنجشنبه در حاشیه اجلاس داووس به خبرنگاران گفت: این موضوع را با وزیر خارجه ایران مطرح کرده و از وی درخواست کردم هرگونه کمک یا راهکاری که ایران می‌تواند در راستای دستیابی به راه حل درست داشته باشد، به ما ارائه کند. جان کری در ادامه با بیان اینکه ظریف قول داد در این مورد در حد امکان رایزنی کند، افزود: وی در آن لحظه مورد هیچ‌گونه اطلاعاتی نداشت. در دیداری



ریاست جمهوری تونس در واکنش به ناآرامی‌های اخیر این کشور، اعلام کرد: ما درد و رنج بیکاران به‌ویژه فارغ‌التحصیلان بیکار را درک می‌کنیم و نسبت به خطر حضور فرصت‌طلبان در اعتراضات صلح‌آمیز هشدار می‌دهیم

شروع هفته‌ای ابری و بارانی

مدیر پیش‌بینی و هشدار سازمان هواشناسی با بیان اینکه شدت بارش‌ها در روز یکشنبه در سواحل غربی و مرکزی خزر، ارتفاعات زاگرس شمالی و مرکزی، شمال خوزستان، شمال آذربایجان شرقی و نوار غربی استان‌های آذربایجان غربی و کردستان خواهد بود، گفت: از روز دوشنبه به تدریج مقدار بارش‌ها از غرب و نیمه جنوبی کشور کاهش یافته و فقط در نوار شمالی کشور ادامه خواهد داشت. او پیش‌بینی و کمینه دمای هوای پایتخت در روز شنبه را ۱۳ و هفت درجه بالای صفر اعلام کرد و گفت: آسمان تهران در روز شنبه ابری در بعضی ساعات همراه با بارش باران و وزش باد و نیز بارش برف در ارتفاعات پیش‌بینی شده است.



سرهنگ عرب‌زاده، فرمانده انتظامی شهرستان بوشهر از شناسایی و دستگیری اعضای یک‌باند که تحت پوشش فعالیت‌های خیرخواهانه اقدام به سرقت زبور آلات می‌کردند، خبر داد

داستین هافمن و ویل اسمیت به جمع منتقدان نژادپرستی در اسکار پیوستند

در پی بالا گرفتن اعتراض‌ها نسبت به غیبت هرگونه غیرسفیدپوست در میان نامزدهای جوایز اسکار، داستین هافمن و ویل اسمیت بازیگران آمریکایی نیز به منتقدان پیوستند. به گزارش بی‌بی‌سی، داستین هافمن گفته است که به باور او اسکار به نوعی نژادپرستی ناخودآگاه تنزل یافته است و ویل اسمیت هم اعلام کرده است که در مراسم اسکار شرکت نخواهد کرد. امسال برای دومین سال پیاپی هیچ بازیگر سیاهپوست یا اقلیت نژادی دیگری در میان چهار رشته بازیگری اسکار نامزد نشده است. داستین هافمن که برای اهدای جایزه‌ای ویژه به بیلی کائلی در مراسم جوایز ملی تلویزیونی در بریتانیا به سر می‌برد، به بی‌بی‌سی گفت که به رسمیت نشناختن بازیگران سیاهپوست، بخشی از مشکلی وسیع‌تر است. ویل اسمیت، بازیگر فیلم «ضربه مغزی» که نامزد نشدنش برای جایزه بهترین بازیگر



ابوالحسن نجفی، چهره پیشکسوت زبان و ادبیات فارسی و ترجمه در سن ۸۶ سالگی، در بیمارستان مهر تهران از دنیا رفت

پرسپولیس با شکست سایپا فینالیست جام شهدا شد

پرسپولیس با ترکیب الکساندر لوباتف، محسن ننگر (اومان)، ۴۶)، احمد نورالهی، مهدی طارمی، فرشاد احمدزاده، کمال کامیابی‌نیا (رضا خاقلی‌فر، ۴۶)، علیرضا نورمحمدی، رامین رضاییان، بابک حاتم‌ی، علی‌علی‌پور (بینسون، ۴۶) و محسن مسلمان (محمد رحمتی، ۷۰) به میدان رفت. سایپا نیز با ترکیب حامد فلاح‌زاده، محمد اسماعیل بیگی (مهدی دغاغله، ۶۴)، روزبه شاه علی دوست، مجید ایوبی، علی زینالی، ابراهیم صادقی (مجنتی رضضانی، ۷۵)، غلامرضا رضایی، ابراهیم شکوری (تیموریان، ۶۴)، حامد شیر، سجاد مشکل‌پور و محمد علی‌نژاد (مسعود ابراهیم‌زاده، ۶۴) بازی را آغاز کرد.



همایون بهزادی، ستاره فراموش نشدنی فوتبال ایران در دهه ۴۰ بعد از یک دوره طولانی بیماری روی درگذشت

عراقچی: سازمان همکاری اسلامی درباره چالش‌های بزرگ جهان اسلام ساکت است

محمدرضا ظریف، وزیر امور خارجه کشورمان در حاشیه اجلاس داووس به خبرنگاران گفت: ما خود را در حالت دشمنی و تخصص با عربستان سعودی نمی‌بینیم. همان‌طور که پیش از این نیز گفته‌ام، ما بر این باوریم که عربستان در پی توافق هسته‌ای ایران سراسیمه شده و اقدامات تحریک‌آمیز صورت داده است و ما امیدواریم که آنها هر چه زودتر به خود بیایند و شاهد رفتار معقولانه آنها باشیم.

همچنین سیدعباس عراقچی، معاون حقوقی و بین‌الملل وزیر امور خارجه در اجلاس فوق‌العاده وزیران

ظریف: امیدواریم عربستان به خود بیاید

فلسطین بیش از یک سال است که خواهان برگزاری نشست فوق‌العاده سازمان برای بررسی حملات رژیم صهیونیستی به مسجد الاقصی شده اما هنوز وقتی به این درخواست ندهاده شده است. سازمان در مقابل مشکلات و چالش‌های بزرگ جهان اسلام، که حتی در همین جلسه مورد اشاره نمایندگان غالب کشورها قرار گرفت همچون مقابله با تروریسم، افراط‌گرایی و فرقه‌گرایی حکمت است حال آنکه همگان از علل و ریشه‌های این مشکلات و نقش برخی کشورهای خاص در ایجاد آن به خوبی مطلعند.



در تصویر تکه ابری را می بینیم که جمعیت بسیاری روی آن در بالای سر شهر هستند. گوینده بیان می کند که این تکه ابری است به نام آی کلود که هر کسی می تواند هر چیزی را که می خواهد امن و مطمئن نگاه دارد در آن ذخیره و محافظت می کند. در واقع گوینده به معرفی مکان مجازی آی کلود می پردازد که در آن هر کسی می تواند با داشتن جایی برای ذخیره فایل هایش از آن بهره برد. دوربین به ابر نزدیک می شود. روی ابر جمعیت بسیاری در حال کار کردن با وسایل شان هستند و در واقع در لحظه هم به آی کلود وصل هستند. گوینده می گوید که اگر به فضای بیشتری نیاز دارید به طور حتم باید پول بیشتری بپردازید و اگر شلوغی آزارتان می دهد ... در این لحظه فرد دیگری را می بینیم که تک و تنها روی ابر خودش نشسته است. آن ابر، ابر شخصی مای کلود است. یک فضای مجازی دیگر که این همه شلوغ نیست و کاملا شخصی است. در نهایت گوینده می گوید که مای کلود خودتان را خلق کنید. فضای مخصوص خودتان.

ایده پردازی سمبلیک برای بیان فضای شخصی مای کلود

ایده پردازی از ابتدا وارد خود فضای مجازی شده اند. با جان بخشیدن به فضای مجازی آی کلود به شکل یک تکه ابر سیال و روان و در حرکت روی شهر که ترجمه کلمه به کلمه خود فضای مجازی آی کلود است. کلود یا همان ابر با همان خصلت دیجیتال که از هر نقطه ای در شهر می توان به آن متصل شد و البته با همه مشکلاتش مثل شلوغی و کمبود فضا که منجر به معرفی محصول جدید به نام مای کلود شده است. برند مورد نظر برای معرفی از رویکرد مقایسه خودش با نسل پیشین خودش بهره برده است. ابتدا به معرفی فضا و محصول قبلی خودش و سپس با معرفی معایب آن به معرفی نسل جدید محصول خودش پرداخته است. برند مد نظر با این تفاسیر خودش را برندی معرفی می کند که حرکتی رو به جلو دارد و جسور است و از نقد صادقانه خودش هراسی ندارد. می شد که برند در ابتدا محصولی با فضای مجازی قبلی خودش را معرفی می کرد و سپس در کنار آن به معرفی محصول جدید خود می پرداخت که نمونه این حرکت در بسیاری از تبلیغات مشاهده می شود؛ آنجا که سرمایه گزار به هر نحوی علاقه ندارد که هیچ یک از محصولات خودش را به چالش بکشد و ترجیح می دهد که از هر دو سود کند.

در این تیزر شاهد رویکردی هوشمندانه در معرفی فضای مجازی قدیمی آی کلود و سپس فصل جدید آن مای کلود هستیم با در نظر داشتن این ویژگی مهم که دنیای دیجیتال و تکنولوژی معنی واقعی اش به روزرسانی است و قدرتش را امداد حرکت های جدید در گستره دیجیتال و ارائه برتری هایست. آی کلود با معرفی محصول خودش را به روز، مبتکر و برتر معرفی می کند. عضوی برتر از خانواده دیجیتال که سر ایستادن و توقف در نوآوری هایش ندارد.

Abs of the world.com/overcloud-wd commercial

از میان خبرها



Kodak دوربین سوپر ۸ خود را احیا می کند

نمایشگاه لوازم الکترونیکی مصرفی CES به طور کلی حاوی فناوری های جدیدی است که با هدف خدمت رسانی به مصرف کننده طراحی شده اند. Kodak به هر حال امسال مسیر متفاوتی را پیموده و یک صفحه از گذشته خود را باز کرده است.

با کمک یک طراح به نام «یو بهار»، Kodak به معرفی مجدد دوربین سوپر ۸ معروف خود می پردازد. این دوربین ابزار کار اولیه بسیاری از افراد تولید کننده محتوا در دنیای امروز به شمار می رود. این دوربین دارای یکسری قابلیت های دیجیتال نیز خواهد بود که از آن جمله می توان به منظره یاب دیجیتال اشاره کرد. با وجود نمایش یک نمونه اولیه در نمایشگاه CES، محصول واقعی احتمالا تا پاییز به بازار عرضه نخواهد شد و به قیمت ۴۰۰ تا ۷۵۰ دلار به فروش خواهد رفت. البته یک نمونه ارزان تر در سال ۲۰۱۷ فروخته می شود. فیلمسازان، تهیه کنندگان و کارگردانی نظیر کریستوفر نولان، استیون اسپیلبرگ و جی. جی. آبرامز همگی نسبت به این وسیله ابزار علاقه کرده اند. در حالی که باید از هر فناوری برای داستان سرایی بصری استقبال کرد، هیچ چیز به فیلم ضربه نمی زند. به گفته آبرامز، برندسازی دوربین سوپر ۸ جدید رویایی است که تحقق می یابد. اسپیلبرگ با وجود ابراز خوشحالی از شنیدن این خبر، قصد استفاده از آن را در ساخت فیلم های خود ندارد. او فیلم هایی را دوست دارد که جایی برای تخیلات باقی نمی گذارند. فیلمساز معروف کونتین تارتیتینو، عکاس مشهور رابرت ریچاردسون و کارگردان و فیلمنامه نویس آمریکایی پتی جنکینز، نیز از طرفداران این دوربین احیا شده هستند. البته فیلم های این دوربین مثل گذشته در دسترس نیستند، بنابراین شاید دوربین سوپر ۸ تا حدی گران به نظر برسد. این دوربین نیز ممکن است مثل دوربین های عکس فوری به خاطر جنبه نوستالژیک خود فروش بالایی پیدا کند. به گفته کناک، مردم با ارسال فیلم سوپر ۸ خود برای پزارش، به نسخه های دیجیتال آن دست می یابند.

www.brandchannel.com

نگاهی به آگهی های چاپی مناسبی بانک اقتصاد نوین

چشم نواز و کار آمد



خود کند. به دلیل فرم کشیده این کارها بیشتر حالت روایت گری دارند، روایت گری که شاید در طرح های تبلیغاتی بیلبوردها به دلیل زمان کوتاه انتقال پیام به خوبی عمل نکنند. روزنامه فضای بهتری برای استفاده از این شیوه است. مخاطب در این رسانه فرصت بیشتری برای بررسی پیام دارد و این موضوع امکان استفاده از تعلیق بیشتر برای طراحی پیام را می دهد. جمال پور می گوید: بانک از اسکران این سری از آگهی ها صرفاً هدف تبلیغاتی نداشت، در نتیجه طی مشورت با کارشناس روابط عمومی بانک به این نتیجه رسیدیم که از المان های بانکی و تجاری استفاده نکنیم. شیوه ای که با ایجاد اعتماد در مخاطب تأثیر گذاری پیام را افزایش می دهد.

زمان کافی برای اجرای ایده های خلاقانه

جمال پور می گوید: مناسبتهایی که برندها تمایل به حضور در آنها دارد، مشخص است، در نتیجه اگر از ابتدای سال سفارش را به شرکت های تبلیغاتی بدهند، مطمئناً اتفاقات تبلیغاتی بهتری رخ خواهد داد. اتفاقاتی که به نظرم در مورد آگهی های مناسبی بانک اقتصاد نوین افتاده است. در واقع زمان کافی باعث شد که برای طراحی آگهی ها وقت بیشتری صرف کنیم و این موضوع دست ما را در مراحل ایده پردازی و اجرا باز گذاشته بود.

در آگهی های مناسبی باید لذت بصری را بالا برد

جمال پور می گوید: در آگهی های مناسبی، ریسال پیام آگهی، تریک به مخاطبان است. پیامی که شاید بتوان به راحتی از طریق متنی ساده به مخاطبان منتقل کرد ولی طراحان با اجرای ویژوالی خلاقانه می توانند لذت بصری آگهی را افزایش دهند. لذت بصری که در آگهی های بانک اقتصاد نوین تلاش شده بالاتر رود و از یک فرم ساده و همیشگی خارج شود. تبلیغات مناسبی فرصت خوبی است تا با طراحی آگهی های خلاق، تأثیر گذاری و ماندگاری پیام برند در ذهن مخاطب را افزایش داد. با تمام این توصیفات باید رسانه، مخاطب و پیام در این آگهی ها کنار هم در نظر گرفته شوند. سه فاکتوری که وقتی کنار هم در نظر گرفته می شوند، مطمئناً آگهی ها خروجی بهتری خواهند داشت.

می گوید: هدف بانک بیشتر در راستای برندینگ و جایگاه سازی برند در میان مخاطبان است. علاوه بر این اقتصاد نوین در این سری از آگهی ها دو گروه مخاطب را هدف قرار داده است، ابتدا مخاطبان خاصی که آن روز مناسبی به آنها اختصاص دارد و بانک به منظور جلب نظر آنها آگهی ها را اکران کرده و بعد مخاطبانی که مشتریان بانک بوده و با روند حرکتی آن آشنا هستند. به هر حال بانک به خوبی می دانست که اگر برای این سری از آگهی ها طرح خلاق می شوند، منظور از گروه مخاطبان وسیعی را تحت پوشش پیام اجتماعی خود قرار دهد. مطمئناً وقتی مخاطبان مختلف حتی اگر جزء مخاطبانی خاص باشند با آگهی های خلاق می توانند گروه مخاطبان وسیعی را تحت پوشش پیام اجتماعی خود قرار دهد. مواجه شوند، ذهنیت شان نسبت به برند مثبت خواهد شد و به عنوان مشتری بالقوه در آینده ذهنیت بهتری نسبت به برند پیدا می کنند.

طراحی برای کارهای کشیده سخت است

جمال پور درباره کادر آگهی های مناسبی بانک اقتصاد نوین می گوید: قبل از برنامه ریزی برای ایده پردازی؛ کادری که قرار بود طرح در آن جاگذاری شود مشخص شده بود. ایده پردازی برای چنین فضایی یعنی کادرهای کشیده و باندی دشوار است و این کادر تفاوت های اساسی با کادرهای دیگر تبلیغاتی دارد. علاوه بر این موضوع رسانه ای که قرار بود آگهی های بانک اقتصاد نوین در آن اکران شوند نیز با رسانه های دیگر متفاوت است و باید این موارد در ایده پردازی لحاظ می شد. کادر مورد نظر به خاطر باریک بودن شبیه به کادر آگهی های عرشه پل است ولی یک تفاوت اساسی وجود دارد و آن زمان دریافت پیام توسط مخاطبان است. چون این آگهی ها برای رسانه روزنامه طراحی شده اند، رسانه های که مخاطبان زمان بیشتری برای بررسی و کشف پیام دارند، در نتیجه تیم ایده پردازی می توانست از طرح های پیچیده تری برای انتقال پیام استفاده کند. باز تأکید می کنم؛ ایده پردازی و طراحی برای کادرهای کشیده متفاوت است، چون باید طرح به گونه ای باشد که به خوبی در این کادرها بنشیند و مخاطب را جذب

بانک به یک تبریک ساده اکتفا نکرد

احمد جمال پور مطلق درباره مراحل ایده پردازی آگهی های مناسبی بانک اقتصاد نوین می گوید: بانک اقتصاد نوین مدتی است که در اکثر مناسبت ها اقدام به سفارش طرح آگهی می کند. مناسبت های مورد نظر این بانک به دو بخش عام و خاص تقسیم بندی می شوند. منظور از مناسبت های خاص، اختصاص دارد مانند روز صنایع دستی، روز صنعت و معدن و ... بانک برای مناسبت های عام یا همان ملی، کادری بزرگتر و برای مناسبت های خاص کادری کوچکتر و کشیده تر اختصاص می دهد. این مجموعه چندین سال است که آگهی های مناسبی را اکران می کند ولی آگهی های امسال با سال های گذشته تفاوت هایی دارند. در واقع امسال بانک می خواست از کادری کوچک و کشیده ای که برای اکران آگهی های مناسبی خاص استفاده می کند، بهره برداری بهتری کند و با ارائه

استاندارد نبودن رسانه های تبلیغاتی در ایران

این مدیر هنری درباره رسانه مورد استفاده برای اکران آگهی های بانک اقتصاد نوین می گوید: گروه اجرا کننده این طرح ها دقیقاً آگهی را متناسب با رسانه مورد نظر طراحی کرده اند. محل قرارگیری این طرح ها در روزنامه باریک بوده و متداول نیست ولی گروه با در نظر گرفتن این مسئله، به طراحی آگهی ها اقدام کرده اند. یعنی استفاده از ترکیب بندی مناسب باعث شده نقص کادر رسانه در نگاه مشتری دیده نشود. البته بانک اقتصاد نوین چند وقتی است که از این کادر در روزنامه استفاده می کند، یعنی کادر مشخص شده و بعد در اختیار طراحان قرار گرفته است. استاندارد نبودن رسانه های تبلیغاتی یکی از دغدغه های مهمی است که طراحان این حوزه با آن روبرو هستند. دغدغه هایی که شاید طراحان مجبور باشند، شکل و شمایل طرح خود را به خاطر رسانه تغییر دهند.



همکاری سفارش دهندگان با اجرا کنندگان آگهی ها

مرادی در پایان می گوید: اجرای آگهی های بانک اقتصاد نوین نشان از همکاری درست برند با گروه ایده پردازی دارد. در واقع، این شیوه عملکرد باعث شده که مخاطب نتیجه خوبی را شاهد باشد. چون بارها پیش آمده با وجود ایده های خوبی که از سمت طراح ارائه شده، دخالت اشتباه صاحبان برند باعث شده تا مخاطبان خروجی مناسبی را شاهد نباشند.

دخالت سفارش دهندگان آگهی ها گاهی کار را برای ایده پردازی و تولید کار خوب سخت می کند و روند کار را از مسیر اصلی خود خارج کرده و باعث می شود که تمام زمان و هزینه یک مجموعه به هدر برود.

هدف جایگاه سازی برند در میان مخاطبان است

جمال پور درباره هدفی که بانک اقتصاد نوین از اکران این سری آگهی ها دنبال می کند،

این توصیفات بانک اقتصاد نوین با شعارهایی جالب در کنار تصویری زیبا و چشم نواز، توانسته حس خوبی را ایجاد کرده و در عین حال پیمایی مشخص را منتقل کند. البته در چند مورد کوچک مثل لیوت و تناسب شعار و تصویر می شد بهتر کار کرد، اما در مجموع تیم طراحی عملکردی قابل قبول داشته اند.

شیوه های مختلف ارتباط با مشتری

مصطفی مرادی درباره آگهی های چاپی بانک اقتصاد نوین می گوید: آگهی های چاپی بانک اقتصاد نوین جالب و قابل توجه است و نظر را به عنوان فردی که در این حوزه فعال است، جلب کرده است. برندها برای ارتباط بهتر با مشتریان شان معمولاً در تلاش برای اجرای شیوه های مختلف هستند. شیوه هایی که در آن گاهی دیگر محصول و خواص آن برجسته نیست، یعنی به نوعی برند نمی خواهد از طریق بیان مزایای محصول یا خدمتش با مخاطبانش در ارتباط باشد. برندها با اجرای این شیوه حس مشترک خوبی را میان مشتریان و خودشان ایجاد می کنند. این شیوه باعث می شود که مشتریان با برند درگیر شده و موقع خرید یا استفاده از خدمات شان آن را به یاد بیاورند. اگرچه صاحبان برندها قبلاً اجرای این شیوه ها را صرفاً هزینه بر می دانستند و تلاشی نیز در انجام آن نمی کردند اما در حال حاضر آنها به این نتیجه رسیده اند که چنین عملکردهایی نه تنها هزینه بر نیست بلکه باعث بقای آنها نیز خواهد شد. در نتیجه چنین عملکردهای بالا رفتن آگاهی مشتری از برند و عاملی برای تثبیت آن در بازار خواهد شد. تبلیغاتی که بانک اقتصاد نوین اجرا کرده خلاقانه است و می توان به مانند یک اثر هنری از آن برخورد کرد. آثاری که هر کدام از آنها برای بزگداشت روزی خاص طراحی شده اند و مطمئناً بیشتر از یک پیام تریک ساده جلب توجه می کنند.

ترکس فرجی

nargesfaraji1384@yahoo.com

کسب و کارها این روزها دائم در بی اجرای شیوه های تبلیغاتی می گردند که با اجرای آنها از لحاظ عاطفی به مشتریان شان نزدیک تر شوند. آنها به این نکته پی برده اند که دیگر فقط ارائه محصول با کیفیت در ماندگاری مشتریان تأثیر ندارد و برای بقا در بازار امروز به مشتریان وفادار نیاز دارند. مشتریان وفاداری که باید به طور مرتب و با استفاده از شیوه های تبلیغاتی مختلف همراهی برند محبوبشان را کنار خود حس کنند. یکی از شیوه هایی که اکثر برندهای ایرانی برای همراهی با مشتریان شان استفاده می کنند، اکران آگهی های تبلیغاتی مناسبی است. آگهی های مناسبی که اگر با تبلیغاتی شان کمتر باشد، در جذب مخاطبان تأثیر گذاتر خواهند بود. بانک اقتصاد نوین چند وقتی است، از طریق اکران آگهی های مناسبی در تلاش است که با مشتریان بالقوه و بالفعل خود ارتباط احساسی برقرار کند و به نوعی همراهی خود را با این مخاطبان نشان دهد. آگهی های مناسبی این بانک از جنبه های مختلفی قابل تحلیل است. «فرصت امروز» برای بررسی دقیق تر این آگهی های مناسبی سراغ مصطفی مرادی، مدیر هنری و فعال عرصه تبلیغات رفته است. علاوه بر وی در این گزارش، گفتگوهای نیز با احمد جمال پور مطلق، مدیر هنری شرکت اجرا کننده طرح های مناسبی بانک اقتصاد نوین داشته ایم که در ادامه می خوانید.

هدف جایگاه سازی برند در میان مخاطبان است

احمد جمال پور مطلق درباره مراحل ایده پردازی آگهی های مناسبی بانک اقتصاد نوین مدتی است که در اکثر مناسبت ها اقدام به سفارش طرح آگهی می کند. مناسبت های مورد نظر این بانک به دو بخش عام و خاص تقسیم بندی می شوند. منظور از مناسبت های خاص، اختصاص دارد مانند روز صنایع دستی، روز صنعت و معدن و ... بانک برای مناسبت های عام یا همان ملی، کادری بزرگتر و برای مناسبت های خاص کادری کوچکتر و کشیده تر اختصاص می دهد. این مجموعه چندین سال است که آگهی های مناسبی را اکران می کند ولی آگهی های امسال با سال های گذشته تفاوت هایی دارند. در واقع امسال بانک می خواست از کادری کوچک و کشیده ای که برای اکران آگهی های مناسبی خاص استفاده می کند، بهره برداری بهتری کند و با ارائه

ایستگاه تبلیغات

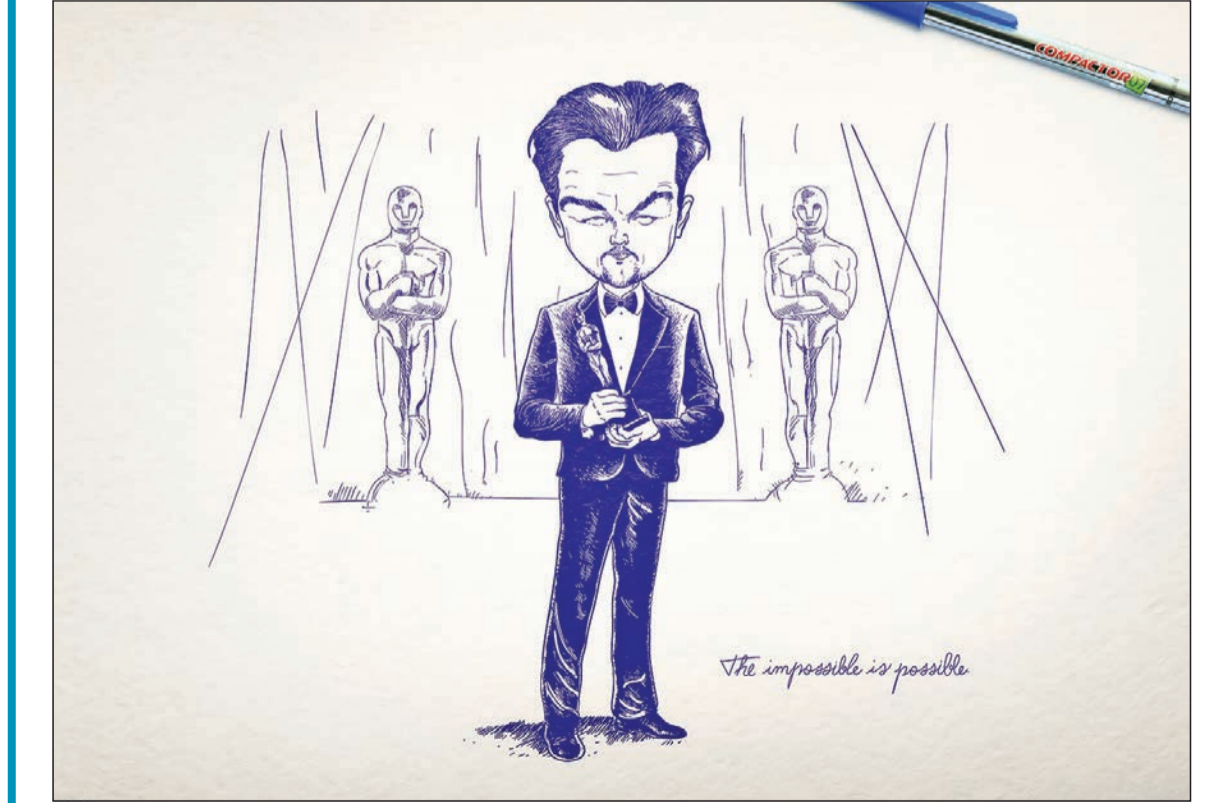


جاروبرقی ال جی در ارتفاع ۲۳۶ متری



برند ال جی LG برای معرفی ویژگی یکی از محصولات خاص خود همیشه تلاش کرده است از ایده های خلاقانه ای استفاده کند. کمپین بازاریابی چالش گونه با نام LG Roboking و ویدئویی با نام Extreme Cleaning Challenge راه انداخته است. به گزارش آیمارکتور، در این سری کمپین های بازاریابی و تبلیغاتی، از جاروبرقی روباتییک LG Hom-Bot در مکان های خطرناکی استفاده می شود که کمتر انسانی ترجیح می دهد برای تمیز کردن به آنجا سر برند. در یکی از آخرین چالش های خلاقانه، جاروبرقی ال جی در ارتفاع ۲۳۶ متری از سطح زمین ماموریت جدیدی بر عهده گرفته است. در این ارتفاع قرار است سطح یک ساختمان بلند به وسیله جاروبرقی روباتییک ال جی پاک سازی شود.

تبلیغات خلاق



خودکار Compactor - شعار: غیر ممکن امکان پذیر است!

ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۶۵) NPS را امتحان کنید

ترجمه: معراج آگاهی

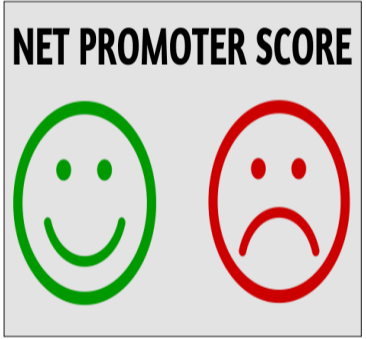
هنگامی که مردم فرم‌های مربوط به پرسشنامه‌های تحقیقاتی را پر می‌کنند، به‌صورت کاملاً غیرواقعی و آزاردهنده‌ای در مورد رفتارشان مثبت می‌اندیشند. علت آنکه از کلمه آزاردهنده استفاده کرده‌ام آن است که برخی شرکت‌ها و سازمان‌های تجاری به دلیل این مثبت‌اندیشی پاسخگوین به پرسشنامه‌های مذکور، نمی‌توانند پیش‌بینی صحیحی از وضعیت محصولاتشان و احتمال موفقیت آنها در آینده داشته باشند.

یکی از دانشجویان من که در حوزه بازاریابی تحصیل می‌کرد یک پروژه تحقیقاتی را برای یک شرکت تولید سیگار در اروپای شرقی و در زمانی که کشورهای شرقی اروپا هنوز بخشی از اتحاد جماهیر شوروی سابق بودند انجام داد. آنها در این طرح تحقیقاتی از مصرف‌کنندگان سیگار پرسیده بودند که کدام یک از برندهای سیگار را ترجیح می‌دهند؟ پاسخ یک برند تولید سیگار غربی بود، مدیران این کارخانه تولید سیگار دریافتند که میزان مصرف سیگار غربی در آنجا با در نظر گرفتن واردات غیرقانونی، بیش از کل میزان سیگار تولید شده در این کارخانه است. نتایج به‌دست آمده در این تحقیق نشان داد که افراد پاسخگو مایل بوده‌اند تا خود را به‌صورت شخصی که مایل است از آن برند غربی تولید سیگار استفاده کنند جا بزنند.

از سوی دیگر نوعی تمایل برای دادن نمره بیشتر از طریق ارائه پاسخ‌های غیرواقعی در میان افراد پاسخگو مشاهده شد. زمانی که از مردم می‌پرسید: «در چه شرایطی حاضر به خرید خمیردندان‌های ما هستید؟» پاسخی که به شما می‌دهند لزوماً به این معنی نیست که به پاسخ‌شان عمل می‌کنند. در واقع ممکن است افرادی که در نظرسنجی شما شرکت می‌کنند هرگز کالای تولیدی شما را لمس نکنند، اما از آنجایی که می‌خواهند مودب باشند پاسخ پرسش شما را به صورتی که مورد علاقه‌شان باشد می‌دهند.

ایده

NPS مخفف Net Promoter Score و به معنای تعیین‌کننده امتیاز خالص است. این روش یک شیوه کاملاً مبتکرانه بوده که به شما کمک می‌کند تا به خوبی از پاسخ‌های حقیقی مردم نسبت به بردنتان مطلع شوید. این روش توسط فرد ریچهلد ابداع شده و در کتاب وی به نام The Ultimate Question در مورد آن به تفصیل توضیح داده شده است.



در این مورد سوالی که مطرح می‌شود این است که «چگونه ما را به یک دوست یا همکار خود توصیه می‌کنید؟»

آقای ریچهلد دریافت که پرسیدن سوال به این صورت که آیا برند ما را به همکاران و دوستان خود توصیه می‌کنید؟ از شانس بیشتری برای دریافت پاسخ صحیح برخوردار است. در این شرایط ۷ تا ۸ نفر از هر ۱۰ نفر پاسخی خنثی یا منفعل خواهند داد و بین صفر تا ۶ نفر پاسخی منفی و مخرب، در این میان تنها یک یا دو نفر پاسخ‌شان مثبت بوده و حاضرند برند شما را به دیگران توصیه کنند.

NPS مدتی است که هدف از ابداع و استفاده از آن دستیابی به پاسخ صحیح مخاطبان در مواجهه با سوالات: «آیا برند ما را به دیگران توصیه می‌کنید؟» است.

در ارتباط با استفاده از این روش و اینکه آیا استفاده از آن ما را به هدفمان می‌رساند و می‌تواند در پیش‌بینی کار بعدی به ما کمک کند؟ بحث و گفت‌وگویی میان کارشناسان در جریان است. به نظر می‌رسد یکی از ویژگی‌های مفید این روش آن است که می‌توانید نوسان نتایج را در طول زمان اندازه‌گیری کنید.

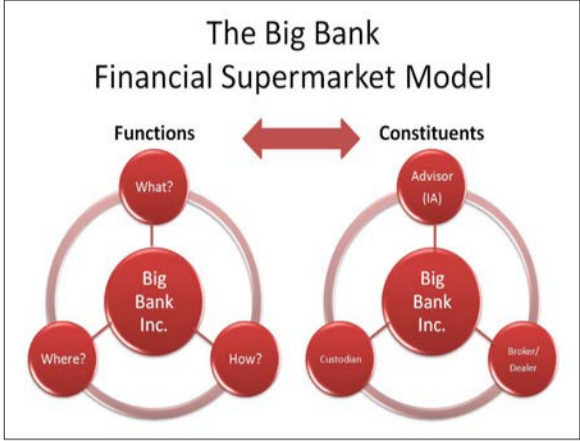
آنچه باید در عمل انجام دهید

• NPS روش بسیار مناسبی بوده و بهتر است آن را امتحان کنید.
• NPS به شما کمک می‌کند تا دریابید چه مقدار باید روی چهره بردنتان کار کنید تا مشتریان حاضر باشند آن را به دوستان و اطرافیان‌شان توصیه کنند.

• چنانچه نتیجه استفاده از NPS مثبت بود، این به معنای آن است که کارتان را به درستی انجام داده‌اید. فراموش نکنید که نباید با کسب نتیجه مثبت کار را رها کرده و استراحت کنید، باید بیشتر کار کرده و بردنتان را توسعه دهید. ممکن است شما بخواهید همزمان دلیل پاسخ‌های منفی مردم را تحلیل و بررسی کنید. چنانچه پاسخی که دریافت کرده‌اید منفی بود، بهتر است از روش‌های مناسب و دقیق برای کشف مشکل و راه‌های برطرف کردن آن استفاده کنید.

نگاهی به مزایا و معایب سوپرمارکت مالی

کانال ارتباطی جدید با ادغام خدمات شرکت‌ها



زیر باشد:
– توانایی ایجاد ارزش افزوده استانداردسازی خدمات جدید: سطح بالایی از خدمات و رویکرد فردی به هر مشتری
– مدیریت تقاضای بیش از حد توسط

یک سوپرمارکت مالی
– معرفی محصولات مالی پیشرفته
– ساختار پاسخگویی مالی یکپارچه
مزایای سوپرمارکت مالی شامل سه عنصر کلی است:

عناصر اول: سوپرمارکت مالی خدمات گسترده مالی نمایندگان خود را در بازار می‌فرشد و افزایش فروش منجر به کاهش قیمت خدمات و هزینه اجرائی و بازاریابی و منابع تکنولوژیکی می‌شود.
عناصر دوم: فروشندگان خدمات مالی توجه بیشتری به تصویر و اعتبار خود دارند. سوپرمارکت مالی برای ارزش، اعتبار و شهرت اعضای خود تمرکز داشته و از خراب شدن خدمات و کیفیت آن جلوگیری می‌کند.

عناصر سوم: به نفع خریداران طیف وسیع، ترکیب و هماهنگی خدمات مالی با هزینه کمتر است. قیمت محصولات و خدمات پیشنهاد شده توسط سوپرمارکت مالی ۱۵-۱۰ درصد کمتر از سایر ساختارها است. هر چه مشتری خدمات بیشتر خریداری کند قیمت‌ها بیشتر کاهش پیدا خواهد کرد.

می‌توانیم انواع خدمات مالی در قالب ادغام شرکت‌های بیمه، بانک‌ها و تامین سرمایه را به‌صورت زیر تعریف کنیم:

- ۱- خدمات استاندارد
۲- خدمات جامع و کامل
۳- خدمات مالی یکپارچه
- سوپر مارکت مالی: سه خدمات کلی را دربرمی‌گیرد:**
- ۱- اجرای خدمات استاندارد از طریق فروش متقابل و ارائه پایین‌ترین سطح ادغام و سازگاری خدمات با نیازهای خاص مشتری و استفاده محدود از خدمات مشاوره که در نتیجه، حداقل ارزش افزوده برای مشتری وجود دارد. تمرکز بر حداکثر راندن توزیع حجم محصولات است.
 - ۲- خدمات جامع، به‌عنوان متغیر واسطه بین خدمات مالی استاندارد یکپارچه و خدمات مالی با سطح متوسط ادغام و

بانکی در کشورهایی همچون آمریکای لاتین، آسیا به‌خصوص در ژاپن و کره جنوبی در اشکال مختلفی توسعه پیدا کرده است. سوپرمارکت‌های مالی مدرن دارای یک ساختار پیچیده با اصول تقسیم قدرت میان واسطه‌های مالی (بانک‌ها) و شرکت‌های سرمایه‌گذاری هستند این تقسیم باید یک تعادل بین منافع (استراتژی) بانک‌ها و منافع شرکت‌ها – شرکای کسب‌وکار – ایجاد و اطمینان حاصل کند که این فعالیت‌های مشترک و هماهنگ می‌تواند سرمایه‌گذاری خارجی را برای اجرای به موقع پروژه‌ها جذب کند. کسب‌وکار سوپرمارکت مالی بر مصرف‌کننده (مشتری) متمرکز شده است و یکی از ویژگی‌های آن متمرکز شدن روی رضایت پیچیده گروه‌های خاصی از مصرف‌کنندگان (مشتریان) است. مطالعات ما مزایای چنین ساختار سازمانی در مقایسه با موسسات بانکی معمولی را نشان می‌دهد:

– کسب مجموعه‌ای از خدمات مالی در یک دفتر (ساختار)
– اطمینان از سودمندی (کارایی) و کیفیت خدمات

– کارایی در حل مسئله موقعیت‌های غیرعادی
– افزایش شمولیت‌پذیری مشاوران سوپرمارکت مالی به خاطر کیفیت، سرعت و ایمنی خدمات‌رسانی به مشتریان

موقعیت‌اجرای مدل سوپرمارکت مالی را به اقدامات زیر وابسته می‌دانیم:

نخست: ایجاد یک سیاست بازاریابی موثر برای مشتریان که به تشریح معیارهای سوپرمارکت مالی و خدماتی که ارائه می‌دهد می‌پردازد.
دوم: یکی از شرایط ضروری برای موفقیت پروژه محل آن است. سوپرمارکت مالی باید در محل‌های قابل دسترس برای مشتریان و آرایب و رجوع‌ها قرار گیرد به‌عنوان مثال مرکز شهر.

سه: همه مشارکت‌کنندگان در ارائه خدمات باید از تکنولوژی‌های به روز و اتوماسیون‌های مناسب استفاده کنند.
چهارم: این موفقیت مستلزم آموزش‌های خاص به هر مشارکت‌کننده در سوپرمارکت مالی است که می‌تواند شامل موارد زیر باشد:
– کیفیت خدمات مشتری
– فرهنگ شرکتی بالا مبتنی بر مشتری محور
– کارکردن با سیستم اتوماسیون
– به توجه به گستردگی فناوری اطلاعات و رشد فزاینده تکنولوژی در کشور ایران به‌گونه‌ای که از هر دو ایرانی، یک نفر دارای گوشی هوشمند است که این بهترین راه حل را برای مشتریان خود می‌کند و از طرف دیگر با توجه به روند بهره‌مندی مستقیم از خدمات بانکی و بیمه‌ای را ندارند. تجربه بین‌المللی، کارایی سوپرمارکت‌های مالی را به اثبات رسانده است. رایج‌ترین سوپرمارکت‌های مالی در کشورهایی همچون فرانسه، اسپانیا، ایتالیا، سوئیس و بلژیک فعالیت می‌کنند. بیمه

جدول ۱- مزایا و معایب سوپرمارکت مالی

مشتریان	شرکا (سهامداران) سوپر مارکت مالی	
	شرکت بیمه	بانک/ تامین سرمایه
صرفه جویی در وقت و انرژی	صرفه جویی در مدیریت اجرایی و بازاریابی و منابع تکنولوژی	
جمع کردن همه خدمات از جمله مسائل حقوقی، دفتر اسناد رسمی، بیمه و غیره که می‌توان بدون خارج شدن از یک دفتر آنها را حل و فصل کرد	افزایش خدمات فروش	
فرصت خرید بیمه ارزان‌تر نسبت به موسسات بیمه‌ای	فرصتی برای کار با سهامداران خاص بیرونی	
گرفتن مشاوره درست از طرف محصولات و خدمات مشتری	گسترش تعداد مشتری (مشتری مداری)	
خدمات پس از فروش در قالب مشاوره حقوقی رایگان و پشتیبانی	دسترسی به کانال های جدید برای فروش محصولات خود به مشتریان جدید از طریق یک دفتر (اداره)	معرفی برنامه‌های شریک خاص در سوپر مارکت مالی
تحریک فرهنگ توسعه خدمات به مشتریان	افزایش وفاداری مشتریان به دلیل اعتماد آنها به بانک مشارکت‌کننده با موسسات	انباشت منابع و ایجاد منابع بر پایه برنامه‌های اعتباری
بهبود خدمات و جلوگیری از خدمات سطح ضعیف در سوپر مارکت مالی	افزایش رقابت پذیری	
وجود نداشتن محصولات دلخواه (بیمه)	نیاز به آموزش مجدد و آموزش‌های اضافی	
شکست در ارائه خدمات بیمه که نیاز به سند قابل توجهی دارد	نیاز به حداقل رساندن زمان فروش محصولات و هماهنگ سازی کانال جریان اطلاعات در مورد محصولات است که می‌تواند لیستی از ترکیب خدمات ارائه شده باشد	
پیچیدگی انتخاب یک گزینه از میان گزینه‌های مالی به دلیل نداشتن سواد مالی، در ظاهر عدم اعتماد به اعتبار داده‌های مشتری	نیاز به تشکیل یک صف موثر از گزینه‌های خدمات محصولات و مقایسه آنها با یکدیگر	

جدول ۲: انواع خدمات مالی در مفهوم ادغام بانک‌ها، تامین سرمایه و موسسات بیمه

روش اجرا	شکل یکپارچگی شرکت بیمه با بانک یا تامین سرمایه	سطح ارزش افزوده برای مشتری	سطح کیفیت خدمات مشاوره	سطح یکپارچگی (ادغام)	انواع خدمات مالی
فروش متقابل	موافقت با توزیع/ سرمایه‌گذاری مشترک	کم	کم	کم	خدمات استاندارد
فروش از طریق شرکت بیمه‌ای تازه تشکیل شده	تشکیل یک شرکت بیمه جدید	متوسط	متوسط	متوسط	خدمات جامع
فروش از طریق شرکت بیمه بانکی	تشکیل یک هلدینگ مالی یا خرید یا شرکت بیمه‌ای مرتبط با بانک	بالا	بالا	بالا	یکپارچگی خدمات مالی

کافه بازاریابی

دوربین محتواساز: Go Pro

سیدساجد متوالیان

تصور کنید با گروهی از دوستان‌تان به یک سفر هیجان‌انگیز رفته‌اید. پس از یک پیاده‌روی طولانی و عبور از جنگل، به ساحل رودخانه‌ای وحشی رسیده‌اید. قایق‌ها را به آب انداخته‌اید و مدتی را در آب‌های سرکش رودخانه پارو زده‌اید. در پایان به یک آبشار دیدنی رسیده‌اید و در یک اقدام متهورانه از بالای آبشار به پایین پریده‌اید. چه می‌شود اگر چشم خودتان فیلمبرداری کنید؟ احتمالاً اگر کلیپ ویدئویی ماجراجویی‌های‌تان را روی صفحه فیس‌بوک یا کانال یوتیوب‌تان قرار می‌دادید، تعداد لایک‌ها و به اشتراک‌گذاری‌های آن نجومی می‌شد. حتی بعید نبود که بسیاری از شرکت‌ها حاضر شوند مبالغ خوبی به شما پرداخت کنند تا بتوانند تبلیغات کسب‌وکارشان را برای لحظاتی هر چند کوتاه در این کلیپ ویدئویی بکنجاند. البته همه این موفقیت‌ها را مدیون دوربینی هستند که ماجراجویی‌های شما را به تصویر کشیده و از شما یک قهرمان ساخته است. شرکت Go Pro با دوربین‌های فیلمبرداری مخصوص خودش این امکان را برای افراد مختلف فراهم کرده است تا کلیپ‌های ویدئویی هیجان‌انگیزی تولید کنند.

شرکت Go Pro در سال ۲۰۰۲ توسط نیک وودمن (Nick Woodman) اهل کالیفرنیا ایالات متحده آمریکا تاسیس شد. او در سفرش به استرالیا تصمیم داشت تصاویر باکیفیتی از خودش در حین موج‌سواری تهیه کند اما موفق به این کار نشد زیرا مکانسان آماتور نمی‌توانستند به اندازه کافی به او نزدیک شوند تا از او عکس‌های با وضوح بالا بگیرند. به همین خاطر او به فکر این افتاد که دوربین‌هایی بسازد که بتوان با استفاده از آنها در حین انجام ورزش‌های سخت، فیلم و عکس تهیه کرد. شرکت Go Pro نخستین دوربینش را در سال ۲۰۰۴ به بازار عرضه کرد و پس از آن مدل‌های پیشرفته‌تری را توسعه داد. Go Pro شعار تبلیغاتی هوشمندانه «یک قهرمان باش» (Be a Hero) را برگزیده است و مدل‌های مختلف دوربین‌هایش را نیز با نام HERO به بازار عرضه می‌کند. دوربین‌های Go Pro به سرعت بین ورزشکاران و افراد ماجراجو طرفدار پیدا کرد و این افراد ویدئوهای متعددی را از لحظات پرهیجان فعالیت‌های‌شان ضبط کردند و روی اینترنت به اشتراک گذاشتند. همین امر باعث شد این دوربین به امروزه بیش از آنکه Go Pro را در دنیا به‌عنوان یک شرکت سازنده دوربین بشناسند، از آن به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان عمده محتوای ویدئویی در اینترنت یاد کنند. در ادامه جنبه‌های مختلف راهبرد بازاریابی محتوایی شرکت Go Pro را با یکدیگر مرور می‌کنیم:

۱) تولید محتوا توسط کاربران

شاید بتوانیم Go Pro را جزو پیشروترین شرکت‌های بدنیام که از تاکتیک تولید محتوا توسط کاربران (User Generated Content) استفاده می‌کند و در آن موفقیت عظیمی داشته است. برای حصول نتایج بهتر، Go Pro دوربین، آموزش و سرمایه لازم را در اختیار قهرمانان ورزشی و افراد بااستعداد می‌گذارد تا بتوانند فیلم‌های باکیفیت و تماشایی از فعالیت‌های‌شان تهیه کنند. کوین بووسکی (Kevin Bobowski) نویسنده سایت Fast Company معتقد است: «این گونه محتوای ویدئویی که توسط کاربران Go Pro تولید می‌شوند، ماهیت تبلیغات را در عصر حاضر دچار تغییرات اساسی کرده‌اند.» مطابق گزارش‌های که توسط موسسه بازاریابی محتوا (CMI) منتشر شده است، ۳۸٪ عنوان از ویدئوهایی که توسط این دسته از کاربران در یوتیوب منتشر شده، بیش از ۵۰ میلیون بازدیدکننده داشته است. همچنین Go Pro اعلام کرده در حال تولید اپلیکشنی است که کاربران با استفاده از آن بتوانند ویدئوهای تولید شده را مستقیم از طریق دوربین یا تلفن همراهشان به اشتراک بگذارند.

۲) همکاری استراتژیک با شرکت‌ها و سازمان‌های دیگر

Go Pro با شرکت‌ها و سازمان‌های معروف که در زمینه ورزش یا سایر فعالیت‌های هیجان‌انگیز فعالیت دارند مانند NHL (لیگ ملی هاکی روی یخ ایالات متحده آمریکا) و شبکه ورزشی ESPN همکاری می‌کند تا از دوربین‌های تولید شده توسط این شرکت در ثبت لحظات رویدادهای ورزشی استفاده کنند. همچنین Go Pro همکاری جدیدی را با مستندسازها آغاز کرده است که از جمله معروف‌ترین تولیدات آنها می‌توان به مستند Orca اشاره کرد که راجع به زندگی نهنگ‌ها ساخته شده است.

۳) حضور قدرتمند در شبکه‌های اجتماعی

Go Pro در شبکه‌های اجتماعی معروف مانند فیس‌بوک، یوتیوب، توئیتر و اینستاگرام حضور پررنگی دارد و بخش قابل توجهی از محتوای خود را از طریق این شبکه‌ها به مخاطبان عرضه می‌کند. در حال حاضر بیش از ۳۰ هزار کلیپ ویدئویی در بیش از پنج کانال Go Pro در یوتیوب بارگذاری شده‌اند و تعداد مشترکان کانال‌های یوتیوب Go Pro از مرز ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر گذشته است. ضمن اینکه هر روز بیش از ۶ هزار ویدئو در سایت یوتیوب بارگذاری می‌شود که در آنها از پرچسب Go-Pro استفاده شده است. صفحه اینستاگرام Go Pro اینستاگرام بیش از ۵.۸ میلیون نفر دنبال‌کننده دارد و عبارت Go Proing با یک هشتگ (Hashtag) و تکیه‌کلام رایج در ویبر تبدیل شده است. Go Pro را می‌توان نمونه‌ای از شرکت‌هایی دانست که به خوبی رمز موفقیت در حوزه بازاریابی محتوایی را دریافته‌اند و فعالیت‌های خود را متناسب با نیازها و علایق کاربران در حوزه محتوا دنبال می‌کنند.

ارتباط با نویسنده: sajed.motevallian@gmail.com

مدیران ماندگار

راتان تاتا، مدیر موفق هندی

مونا اشرفزاده



راتان تاتا (Ratan Tata) بازرگان و سرمایه‌گذار هندی است که از سال ۱۹۹۱ تا سال ۲۰۱۲ رئیس تاتاگروپ (Tata Group) بود. تاتاگروپ بزرگ‌ترین شرکت چندملیتی هند است که بیش از صد شرکت دیگر را زیرمجموعه خود دارد. او در حال حاضر، رئیس کمیته هدایت و استراتژی Emeritus of Tata Sons است. او پس از کناره‌گیری از ریاست تاتاگروپ در ۲۸ دسامبر ۲۰۱۲، به عنوان رئیس خیریه این گروه فعالیتش را ادامه داد. او تحصیلاتش را در مقطع کارشناسی در رشته معماری و در دانشگاه کورنل (Cornell University) به پایان رساند و در سال ۱۹۷۵ از هاروارد مدرک (AMP - Advanced Management Program) دریافت کرد.

تاتا کارش را در تاتاگروپ در سال ۱۹۶۱ و از بخش فروش آغاز کرد و در سال ۱۹۹۱ جانشین رئیس این شرکت شد و در طول دوره ریاستش توانست تاتا را از یک کمپانی هندی به یک کمپانی جهانی تبدیل کند، تا جایی که ۵۸ درصد درآمدش از خارج کشور بود. راتان تاتا مدیر موفق است که حتی پس از بازنشستگی‌اش دست از کار نکشید و سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام داد.

از گرایش‌های خلاقانه‌تان استفاده کنید تا نتیجه بگیرید

سعی کنید مدیری خلاق باشید، نه فردی که فقط در مواقع لازم از خودش و انگش نشان می‌دهد. در هر زمینه‌ای فعال باشید و مشکلات را حتی پیش از به وجود آمدنشان برطرف کنید. انجام چنین کاری یکی از مهم‌ترین کیفیت‌های یک کارآفرین یا یک مدیر است. یک مدیر نباید تمایلی این باشد که در مواقع بحرانی عکس‌العمل نشان دهد، بلکه باید این توانایی را داشته باشد که موقعیت‌ها را پیش‌بینی کرده و بداند چه اتفاقی قرار است در آینده بیفتد. مدیر یا کارآفرینی که چنین کیفیتی را تمرین کرده باشد، همیشه موفق خواهد بود.

هرگز ارزش‌های‌تان را رها نکنید

یک کمپانی براساس ارزش‌هایش اداره می‌شود، نه براساس شخصیت‌ها. ارزش‌ها شکسته نمی‌شوند حتی توسط کسی که آنها را به وجود آورده است. راتان تاتا و تاتاگروپ ارزش‌های اساسی داشتند که هرگز ارزش‌هایشان نبردند. یکی از مهم‌ترین این ارزش‌ها ایجاد احساس امنیت و رفاه بود که همیشه دنبال می‌کردند و نتیجه‌اش این شد که راتان تاتا و گروهش به یکی از قابل اعتمادترین شرکت‌ها در سرتاسر جهان تبدیل شدند. زمانی که تاتا از ریاستش در گروه کناره‌گیری کرد، کسی جانشینش شد که از خانواده تاتا نبود، همین مسئله نشان داد وزن ارزش‌های راتان تاتا بیشتر اصل و نسب اشخاص ارزشمند است.

توانایی انگیزه بخشیدن به دیگران

راتان تاتا به عنوان رئیس یک مجموعه بسیار بزرگ توانایی و استعداد الهام‌بخشیدن برای دیگران و انگیزه دادن به آنها را داشت و از نظر او برای یک رئیس یا مدیر این ویژگی بسیار مهمی است. زمانی که یک مدیر نتواند به کارکنان و اطرفیان یک انگیزه بدهد، اما دیگر نمی‌تواند هدایت‌کننده و مجبوره مجموعه باشد و نمی‌تواند یک مدیر کارآفرین موفق باشد. بیشتر از اینکه بخواهید یک مدیر باشید باید سعی کنید یک رهبر و هدایت‌کننده باشید. به عنوان یک مدیر باید توانایی انگیزه بخشیدن به تیم کاری‌تان را داشته باشید تا کارگزار به طور موثر و آگتونه که می‌خواهید انجام شود.

از منطقه امن تان خارج شوید

برای دستیابی به موفقیت در کسب‌وکار تان باید ریسک کنید. ریسک نکردن به این معناست که هیچ چیزی عایدتان نخواهد شد. راتان تاتا رئیس بزرگ‌ترین شرکت هند همیشه به ریسک کردن اعتقاد داشت و نتیجه آن کاملا مشخص بود و پاسخ ریسکی را که انجام داده بود دریافت می‌کرد. برای موفقیت باید ریسک کرد، کار نکردن در حاشیه امن ممکن است به شما احساس امنیت و آسایش بدهد، اما هرگز نمی‌توانید بهترین نتیجه را از کسب و کار تان بگیرید. تاتا در جایی گفته بود: «به گرفتن تصمیمات درست اعتقاد ندارم، من تصمیماتم را می‌گیرم و سپس آنها را درست می‌کنم».

همه تخم مرغ‌های‌تان را در یک سبد نگذارید
راتان تاتا معتقد بود باید در کمپانی‌های مختلف سرمایه‌گذاری کرد تا همیشه در حاشیه امن بود. سرمایه‌گذاری در کمپانی‌های مختلف و در زمینه‌های متفاوت این اطمینان را به شما می‌دهد که سرمایه‌تان امنیت دارد و رشد می‌کند و مهم نیست آن صنعت به خصوص در چه شرایطی قرار دارد. سرمایه‌گذاری در صنایع مختلف باعث می‌شود زمانی که یک صنعت از کار افتاد یا نتوانست سوددهی لازم را داشته باشد، تمام سرمایه‌تان به خطر نیفتد.

کلینیک کسب‌وکار

مدیریت انبار

پاسخ کارشناس: یکی از بخش‌های مهم هر کسب و کار، مدیریت اقلام موجود در انبار آن است. مدیریتی که معمولاً پیچیدگی‌های خاص خود را دارد و توجه به آن از اهمیت زیادی برخوردار است. امکان دارد که مدیران انبار‌های کسب و کار با مشکلات مندولونی روبرو شوند مشکلاتی مانند؛ یک: نداشتن معیاری برای اندازه‌گیری موجودی

انبار. مدیران انبار همیشه باید براساس معیاری مشخص؛ فروش محصولات پر مصرف را اندازه‌گیری کنند و براساس آن رابطهای میان اندازه‌گیری گردش موجودی کالا به نسبت فروش کسب و کار و تولید محصولات برقرار کنند. دو: استخدام افرادی مناسب و با صلاحیت در بخش انبار‌داری. کسب و کارها باید به این بخش اهمیت زیادی بدهند، چون بیشترین بخش جذب سرمایه کسب و کارها به موجودی انبار آنها باز می‌گردد و وجود افراد متخصص در این بخش باعث افزایش سرمایه کسب و کار خواهد شد. سه: مدیران

برای مطالعه ۳۸۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: چندی است مدیریت انبار یک شرکت توزیع قطعات الکترونیک را پذیرفته‌ام. هنگام پذیرش این پست احساس می‌کردم که با مشکلی مواجه نخواهم شد و انجام وظیفه در این حوزه چندان برایم سخت نباشد، ولی با معضلات زیادی در مدیریت این واحد روبرو شده‌ام. معضلاتی که اگر از ابتدا از آنها اطلاع داشتیم، روند کاریم راحت‌تر از حال حاضر می‌شد. با این توصیفات در صدر برآمده‌ام که فهرستی از اشتباهات و معضلات رایجی که امکان دارد در این حوزه کاری برایم پیش بیاید را جمع‌آوری کنم، لطفاً در این زمینه مرا راهنمایی و برخی مشکلات را که امکان دارد با آنها روبرو شوم عنوان کنید؟

انبارها بهتر است عملیات نظارت بر انجام عملیات انبار‌داری و تحویل گرفتن، نگهداری و ارائه کالا و... را خود به عهده بگیرند و آن را بر عهده کارمندان زیر دست خود قرار ندهند. چهار: ساختارمند کردن روش طبقه‌بندی موجودی‌های کالا و نحوه چینش، قرار دادن، جابه‌جایی و حمل آنها در انبار نیز از موضوعاتی است که توجه به آنها مدیران انبار را به نتیجه بهتری در کارشان خواهد رساند. درباره این نحوه مدیریت، فاکتورهای دیگری نیز اهمیت دارد که کسب و کارها با توجه به آنها می‌توانند، عملکرد درضایت‌بخشی داشته‌باشند.

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

نقدی بر مدیریت منابع انسانی یک برند معتبر صنایع غذایی

پاره پاره اما مبتنی بر اعتماد

می‌کنند. بنابراین به نظر می‌رسد سیستم حقوق و مزایای مطابق با معماری منابع انسانی این برند وجود دارد که امکان پویایی و انگیزه‌مندی بخش‌های مختلف فراهم خواهد کرد.

***آموزش و توسعه**
موضوع آموزش به صورت کاملا جزیره‌ای و بخشی دنبال می‌شود. این موضوع به شدت به قدرت مشاورانی که در هر واحد از سازمان مشغول هستند وابسته است. بنابراین در فقدان سیستم آموزشی مشخص، مشاوران حاضر در سازمان، مسئولیت آموزش و توسعه منابع انسانی را بر عهده دارند.

غالب بودن دیدگاه‌های تولید و نگارش یکجانبه به محصول باعث شده کارکنان و رفاها آنها کمتر از ابزارهای تولید مورد توجه قرار بگیرند. این مهم حتی در اولویت قرار گرفتن کارکنانی که به شکلی در فرآیند تولید نقش آفرینی می‌کنند نیز مشاهده می‌شود. این برند در مسائل‌های مختلف روش‌های مختلفی را برای رفاها کارکنانش به کار برده که هیچ برنامه‌ی جهت خاصی نداشته است. دادن بن‌ها در این زمینه‌ها به رفاها به تناسب‌های خاص، شخصی، خانوادگی، فردی یا مذهبی، ورزشی یا حتی خوراکی و پوشاکی گرفته‌است نمونه‌هایی از این موارد است.

جمع‌بندی
آنگونه که مشخص است، برندهای شافل در صنایع غذایی می‌توانند با تولید محصولات خوب و با کیفیت به همراه هدایت‌سازی در مشتریان خود زمینه حفظ بازار هدف را فراهم کنند. نکته‌ای که باعث شده این برند وزن قابل توجهی به منابع انسانی خود ندهد. هر چند شاکله مدیریتی تخصصی در بلوغی نسبی رسیده است و مدیران ارشد به اهمیت منابع انسانی خود واقف شده‌اند اما ارزش ویژه برند از دیدگاه مشتریان و کمترین سطح تماس کارکنان سازمان با مشتری باعث شده تا کارکنان به عنوان عناصری قابل تغییر و تعویض شناخته شوند.

تکنه برجسته در سازمان‌هایی این‌گونه اینکه کاندیداهای استخدامی این شرکت با مدیران سابق تماس می‌گیرند. مصاحبه با آنهاست. این موضوع می‌تواند مشکلات زیادی را ایجاد کند.
***پرداخت حقوق و مزایا**
توافقات اولیه با کارکنان دقیقاً مورد توجه و در بازه‌های زمانی مشخص توسط مدیران ارشد مورد بازبینی قرار می‌گیرد. کارکنان هر واحد براساس موقعیت سازمانی سیستم پرداخت متفاوتی دارند. به طور مثال کارکنان واحد حسابداری براساس ساعت کاری حقوق دریافت کرده و بسته شدن حساب‌ها یا گزارشات تخصصی سالانه زمینه تقبل پاداش ویژه به آنها فراهم می‌کند. در مقابل کارکنان واحد پیش‌بینی از حقوق خود را به صورت ثابت و بخشی دیگر را وابسته به حجم توزیع انجام شده دریافت



مدیریت منابع انسانی را بر عهده دارند. سیستمی که نقطه اتصال خود را در اعتماد مدیریت ارشد به این واحدها و افراد کسب کرده است. بنابراین نظام مدیریت منابع انسانی مبتنی بر اعتماد اما پاره پاره و در عین حال بین بخشی، چیزی است که در این برند معتبر جریان دارد. از آنجا که برنامه استراتژیک سازمان هیچ ارتباطی به برنامه‌های منابع انسانی ندارد، سیستم مدیریتی به صورت خودانگیز شده و صرفاً براساس نظرات شورایی در جلسات اتخاذ می‌شود. بنابراین انتعاف‌پذیری بر جهت‌داری اختصاصی این برند غالب است.

مدیریت منابع انسانی به طور ضمنی تعریف و زمینه استفاده از آن فراهم شده است. جای توجه دارد که صرفاً اتفاقات و مسائل ایجاد شده در سازمان باعث شده تا حرکت از مدیریت پرسنلی به مدیریت منابع انسانی با سیرتی آرام و گاه طولانی طی شود. اینجا مدیریت پرسنلی که سطح عملیاتی‌تر و پایین‌تری از مدیریت منابع انسانی است صرفاً به انجام عملیات ثبت و ضبط ورود و خروج‌ها و مشخص کردن حقوق و مزایا اختصاص دارد.

مدیریت منابع انسانی
تکه تکه اما مبتنی بر اعتماد پشتر در اگر حرف بجایی زد که گفت واحد مدیریت منابع انسانی عموماً سطر زباله وظایف و مسئولیت‌هایی است که سایر واحدها تمایلی به انجام آنها ندارند. واحدهای مختلف سازمانی مسئولیت‌های واحد منابع انسانی را بر عهده دارند و آنچه باقی می‌ماند، به واحدی به نام واحد منابع انسانی می‌رسد. این تهمانه‌ها در واحد مدیریت منابع انسانی می‌دانیم ولی عملاً فعالیت‌های آن توسط افراد اجرامست. این حرف جالب، در سیستم مدیریت منابع انسانی برند مورد بررسی نیز دارای مصداق است. واحد حسابداری، شورای مدیران، مدیر اجرایی، مدیر بازاریابی و مدیر فروش هر کدام بخش‌هایی از مسئولیت

برای ایجاد ذهنیت مثبت در مصرف کنندگان صرفاً داشتن کیفیت محصول و مدعی بودن در مورد آن کفایت نمی‌کند. در این گونه از کسب و کارها داشتن ماشینی آلات و امکانات تولید یک نقطه اساسی و کلیدی است. البته برای بقا در بازار پرقابلیت امروز توجه به نقاط تماس و یکپارچه‌سازی رفتارهای برند مورد تاکید و توجه است

نگاهی به زیرسیستم‌های مدیریت منابع انسانی
***تجزیه و تحلیل شغل**
شغل‌های برند پس از بیچ و خم‌های بسیار و سعی و خطاهای متعدد به ثبات نسبی رسیده است. هر یک از شغل‌ها دارای شناسنامه شده و به صورت دوره‌ای مورد بررسی و بازبینی قرار می‌گیرند. مصاحبه با مدیران و برنامه‌های مشخص شده در جلسات شورای مدیران مراجع وجود یا عدم وجود یک شغل است. مصاحبه و مشاهده کارهای انجام شده و شناسایی کارهای بی‌متولی تعیین کننده شغل‌ها و شرح شغل‌هایی است که با کمک سرپرستان یا مدیران استخراج می‌شود.
***استخدام و انتخاب**
این برند برای سیستم استخدام و انتخاب خود، برنامه مشخص و شفافی دارد. هر واحد از سازمان تمایل به جذب نیرو داشته باشد، باید فرم‌های مشخص شده‌ای را تکمیل کند و پس از بررسی به شورای مدیران زمینه

مدیریت امروز

شنیدن ناگفته‌ها

عطیه عظیمی



مهم‌ترین موضوع در ارتباطات یک سازمان، شنیدن حرف‌هایی است که گفته نمی‌شود. با لحظه‌ای درنگ خواهیم دید که شنیدن حرف‌هایی که گفته نمی‌شود اما با اندکی هوشمندی می‌توان آنها را شنید، چه نقشی کلیدی و بنیادی در زندگی کاری و حیات و رشد سازمان ما ایفا می‌کند و توجه به آن چقدر اهمیت دارد و تاوان بی‌توجهی به آن چقدر سنگین خواهد بود.

به عنوان یک مدیر موفق و باتجربه باید حرف‌های ناگفته کارکنان را هوشمندانه شنید. برای پذیرش نگرش‌های متفاوت افراد مختلف بهتر است ظرفیت خود را بالا ببرید زیرا باعث بالا بردن اطلاعات و تغییر در نگرش و تفکر شما نیز خواهد شد. در اکثر مواقع در مواجهه با نظرات کارکنان و دیدن عکس‌العمل‌هایی از آنان که حاکی از نارضایتی است، به دنبال این طرز تلقی برمی‌آیم تا نظر آن فرد را نسبت به موضوع مورد نظر عوض کنیم و با او وارد بحث و مجالده شویم.

من می‌توانم نظر دیگران را عوض کنیم مگر اینکه در بسودار بتوانیم ذهنیت خود را نسبت به تفاوت و تعدد عقاید دیگران کاملاً بساز و هر گونه فیلترسازی منفی را از خود دور کنیم. در این زمان بیشتر تمایل داریم به افرادی که نظراتی متفاوت دارند به عنوان یک مخالف بگیریم. حتی زمانی که گفت‌وگوی مستقیمی اتفاق نیفتاده اما براساس تجربه می‌دانیم که مشکلی وجود دارد، بهتر است به موقع و در زمان مناسب با اظهار این جمله که من و شما دو انسان متفاوت با دیدگاه‌های متفاوت هستیم و از ارزش درک تفاوت در رسیدن به بلوغ فکری آگاهی داریم، زمینه‌ای را برای گفت‌وگو و ایجاد کنیم. بپذیریم که تفاوت آرا و عقاید، واقع یک نقطه اشتراک بین ماست. داستان رسیدن طرف دیگر به این نظر را و نه دلایل او را برای این عقیده بپرسیم. این راهبرد زمینه‌ای فراهم می‌کند تا ما هم با بیان داستان خودمان به ارتقای فضای درک متقابل و احساس امنیت کمک کنیم.

مشکلاتی آزاد کند. شنیدن ناگفته‌ها در واقع مهارتی فراموش شده است که نقشی اساسی در ارتباطات فردی و جمعی دارد، اما اهمیت آن از پادها رفته است. هر چند بخشی از زندگی همه ما در محل کار و اجتماع صرف شنیدن می‌شود، اما این شنیدن معمولاً ناقص و ناتمام یا ظاهری و سطحی است. ناقص شنیدن هر یک از ما نیز شگلی مختلفی دارد، اما در همه شکل‌ها، خواسته یا ناخواسته شنونده فقط به بخشی از گفتار گوینده گوش می‌دهد و بخشی را نادیده می‌گیرد. البته شاید درست‌تر باشد بگوییم ناشنیده می‌گذارد، به این ترتیب فرآیند ارتباط مختل می‌شود و بسته به اهمیت هر پیام ناشنیده ناچاریم تاوانش را بپردازیم.

بنابراین بخشی از اختلال‌ها در ارتباطات انسانی ناشی از نشنیدن است؛ پیام‌های سرگردانی که جای در گوش مخاطبان نشان ندارند و ناچاراً می‌مانند. البته خوشبختانه در این بحران فراموشی شنیدن، هنوز محققانی هستند که آن را یاد دارند و در برجسته‌سازی اهمیت آن در مناسبات اجتماعی و ارتباطات انسانی می‌کوشند.

آیامی دانستید
برنامه‌ریزی یک تحقیق
آیامی دانستید یا توجه به پیچیدگی و هزینه‌های تحقیقات بازار، انجام با دقت فرآیند برنامه‌ریزی بسیار حائز اهمیت است؟ این فرآیند شامل چند فاز است که در فاز اول محدوده مشکل مشخص شده و تصمیم می‌گیریم که آیا تحقیقات انجام شود یا نه. این مرحله شامل تعریف مقصود پژوهش و تعیین اهداف مربوطه است، این مرحله بسیار محدودکننده است به این دلیل که مستلزم شناسایی با دقت نیاز واقعی به اطلاعاتی که اجازه تصمیم‌گیری را می‌دهد، است. این کار شامل فهمیدن، در دسترس بودن یا نبودن داده‌های ثانویه و ارزیابی پارامترهای اصلی پژوهش است (جامعه هدف، روش‌های ممکن مطالعه، امکان، حجم نمونه، بودجه و جدول زمانی). این مبنای یک تصمیم می‌تواند براساس جدول زمانی و سودمندی انجام تحقیقات اولیه تعیین شود.

خبر



استراتژی سازمان بورس

حسن امیری، معاون نظارت بر ناشران و بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار درباره نقشه استراتژی این سازمان که چندی پیش به تصویب هیات‌مدیره سازمان بورس رسیده، گفت: براساس مدل BSC یا همان کارت امتیازی متوازن، چارچوبی فراهم می‌شود که در دل آن اهداف کلان و استراتژی‌های سازمان تعریف می‌شود تا هر کدام از ارکان بازار سرمایه نقش خود را در راستای این اهداف ایفا کنند.

وی با بیان اینکه در این مدل ممکن است دو یا سه هدف فقط مختص یکی از ارکان باشد و ممکن است یک هدف مشترک بین کل ارکان باشد، اظهار داشت: در این مدل ریز اهداف مشخص و در نهایت ۶۰ هدف تدوین شده است. بنابراین هم‌اکنون باید این اهداف تبدیل به برنامه‌های عملیاتی شود و برای برنامه‌های عملیاتی، شاخص‌هایی تدوین شود که مدیریت ارشد سازمان امکان نظارت بر برنامه‌ها را داشته باشد تا براساس آن مشخص شود آیا برنامه‌ها در راستای اهداف انجام می‌گیرد یا خیر؟ این مقام مسئول درباره اینکه هم‌اکنون شاخص‌ها هم‌اکنون در چه مرحله‌ای است، گفت: شاخص‌ها هم‌اکنون طراحی و تدوین شده و گام بعدی این است که هر کدام از ارکان به همراه نهادهای مالی بازار سرمایه از جمله کارگزاری‌ها، تامین سرمایه‌ها و شرکت‌های مشاوره سرمایه‌گذاری نقش خود را در این استراتژی عملیاتی کنند و خودشان را بر برنامه اصلی تطبیق دهند.

امیری با بیان اینکه این نقشه دورنما و افق آینده سازمان بورس و همچنین جهت‌گیری کلی بازار سرمایه را نشان می‌دهد، اظهار داشت: برای هر کدام از اهداف شاخص‌هایی احصا شده البته قرار نیست شاخص‌ها زیاد باشد که قابلیت رصد کردن را از بین ببرد، زیرا اگر شاخص‌ها خیلی ریز و جزئی شود رصد آنها غیرمنطقی می‌شود. بنابراین تفاوت این نقشه با برنامه‌های سابق سازمان بورس داشت. معاون نظارت بر ناشران و بورس‌ها درباره تفاوت این نقشه با برنامه‌های سابق سازمان بورس خاطر نشان کرد: نکته مهم این است که سازمان از قبل برنامه استراتژیک داشته اما در این مدل ابزاری مورد استفاده قرار می‌گیرد که از یک زبان مشترک پیروی می‌کند.

به عبارتی از این پس همه ارکان و نهادهای بازار سرمایه با این زبان مشترک صحبت می‌کنند و همین امر یک همسویی را در خانواده بزرگ بورس به‌وجود می‌آورد. وی درباره مدل کارت امتیازی متوازن، توضیح داد: براساس این مدل، فعالیت‌های مشارکتی توسط یک تیم مدیریتی برای رسیدن به اهداف سازمانی انجام می‌گیرد. همچنین وزن دهی هر کدام از اهداف برای تعیین اولویت‌ها مشخص می‌شود که کدام یک از اهداف ریشه در زیربنا و زیرساخت دارد و کدام یک ریشه در فرآیندها، اهداف و نتایج نهایی سازمان است. امیری با بیان اینکه مدل کارت امتیازی متوازن، مدل پیشرفته‌ای است، گفت: برای هر برنامه استراتژیکی لازم است به شکل دوره‌ای بازنگرسی انجام شود که با طراحی این نقشه نه تنها بر سیاست‌ها و استراتژی‌های سابق بازنگرسی صورت گرفت بلکه این بازنگرسی در چارچوب یک مدل جدید تنظیم و به‌روزی شده است.

دهمین سیدگردان در بازار سرمایه مشغول به کار شد

شرکت سیدگردان درآمد بازار، مجوز فعالیت خود را از سازمان بورس و اوراق بهادار اخذ کرد. براساس این مجوز، شرکت سیدگردان درآمد بازار مجاز است با رعایت قوانین و مقررات مربوط به فعالیت «سیدگردانی» مبادرت کند. موسسه حسابرسی پیروان به‌عنوان امین شرکت سیدگردان درآمد بازار فعالیت می‌کند. شرکت سیدگردان درآمد بازار، دهمین شرکت سیدگردان بازار سرمایه است و اعتبار آن تا تاریخ ۱۹ دی ماه ۹۵ است.

سیدگردان‌ها، شرکت‌هایی هستند که در قالب قراردادی مشخص و به منظور کسب انتفاع برای سرمایه‌گذار معین تصمیم به خرید، فروش یا نگهداری اوراق بهادار، به نام سرمایه‌گذار می‌کنند. با توجه به قانون بازار اوراق بهادار (مصوب آذرماه ۱۳۸۴) و نیز تصویب قانون برنامه پنج ساله پنجم توسعه، اشخاصی که اقدام به ارائه خدمات سیدگردانی می‌کنند باید دارای مجوز فعالیت مربوطه از سازمان بورس و اوراق بهادار باشند. در واقع هم تأسیس و هم فعالیت شرکت‌های سیدگردان و ارائه خدمات سیدگردانی منوط به دریافت مجوزهای لازم است.

هم‌اکنون بیش از ۱۰۰ صندوق سرمایه‌گذاری دارای مجوز از سازمان بورس، در بازار اوراق بهادار فعالیت می‌کنند.

حجم معاملات بورس ۱۲۲ درصد افزایش یافت کوچ موقت سرمایه‌ها از بانگ به بورس



سیدمحمد صدرالغروی

سیدمحمد صدرالغروی

sadrulgharavi@yahoo.com

بورس تهران هفته گذشته به دلیل انتشار خبر اجرایی شدن براجام و لغو تحریم‌های بین‌المللی در روز یکشنبه، روزهای خوبی را از خود نشان داد. بسیاری از سهامداران بورس تهران که از دو هفته قبل نسبت به خرید سهام شرکت‌ها اقدام می‌کردند، با انتشار خبر لغو تحریم‌ها به حجم خریدهای خود اضافه کردند. به این ترتیب بازار سهام با افزایش قیمت سهام شرکت‌های مخصوص شرکت‌های خودرویی، رادیویی و حمل‌ونقلی مواجه شد. ورود نقدینگی جدید به بورس و افزایش خوش‌بینی‌ها گشایش‌های بین‌المللی و آزاد شدن دارایی‌های بلوکه شده کشور باعث شد تا بورس تهران با افزایش بازدهی به استقبال بهمن ماه برود. اگرچه بر داشته شدن تحریم‌های بین‌المللی و آزاد شدن دارایی‌های بلوکه شده ایران می‌تواند در رونق اقتصاد و بازار سرمایه موثر باشد اما همچنان سایه کاهشی بهای نفت و رکود جهانی بر بورس تهران سنگینی کرده و تاثیر لغو تحریم‌ها بر صنایع مختلف و شرکت‌ها نیز نامبر است. بنابراین در شرایط فوق سهامداران باید با تحلیل نسبت به خرید و فروش سهم اقدام کنند. در شرایط فعلی بازار سهام، گروه خودرویی در جایگاه لیدری بورس قرار گرفته و با توجه به شنیدن خبرهایی مبنی بر همکاری خودروسازان داخلی

خودرویی‌ها در صدر

صنایع بورس

در پایان معاملات منتهی ۳۰ دی ۱۳۹۴، ارزش کل معاملات سهام و حق تقدم به ۴۷۱۴۱ میلیارد ریال بالغ شد که نسبت به ماه قبل ۹۰۵ درصد افزایش یافته است. در این ماه تعداد ۲۳۴۴۲ میلیون سهم در یکمیلیون ۲۷۸ هزار ذغه مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب ۱۴۸ درصد و ۱۲۲ درصد افزایش را نسبت به ماه گذشته تجربه کرد. این در حالی است که شاخص کل با ۴۴ واحد و ۵۰ درصد افزایش نسبت به ماه قبل معادل

حجم معاملات بورس ۱۲۲ درصد افزایش یافت

معاملات فرابورس ایران در دی ماه ۹۴ حاکی از آن است که حجم دادوستد اوراق بهادار در بازارهای پنج‌گانه فرابورس رشد ۷۵ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال قبل تجربه کرده ضمن اینکه ارزش مبادلات نیز با افزایش ۳۷ درصدی روبه‌رو شده است. بررسی دادوستدهای ۳۴ صنعت فعال فرابورس ایران در دی ماه نشان می‌دهد: صنایع پیشرو که بیشترین ارزش معاملات خود را در میان بازارهای اول، دوم و پایه به خود اختصاص داده‌اند به ترتیب گروه‌های فلزات اساسی، بانک‌ها و موسسات اعتباری و محصولات شیمیایی هستند. ماه گذشته صنعت فلزات اساسی با ارزش مبادلاتی بالغ بر ۹۸۴ میلیارد ریال، بیشترین سهم از ارزش کل معاملات را به میزان ۱۲ درصد ثبت کرد. پس از آن گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری، بالاترین سهم از ارزش کل دادوستد و سهام را به میزان ۱۱ درصد و به ارزش ۹۰۶ میلیارد ریال از آن خود کرد. صنعت محصولات شیمیایی نیز با دارا بودن ۱۰ درصد از ارزش کل معاملات سهام، ارزش ۸۱۹ میلیارد ریالی معاملات را در دی ماه تجربه کرد و در جایگاه سوم ایستاد. در ۱۰ صنعت پیشرو معاملات دی ماه نام گروه‌هایی همچون بیمه و صندوق‌های بانزینستیگی، خودرو و ساخت قطعات، حمل‌ونقل، اتوبوس‌سازی و فرآورده‌های نفتی نیز به چشم می‌خورد.

۸۲۰ درصد افزایش، به رقم ۶۶۵۶۲ واحد رسید. افزایش ۱۲۲ درصدی حجم معاملات نشان می‌دهد که نقدینگی از بانک‌ها به سوی بازار سرمایه حرکت کرده است اما آنچه تداوم حضور سرمایه‌ها در بازار سهام را با تردید مواجه می‌سازد چشم‌انداز قیمت‌نفت و تحولات نرخ سود بانکی است. در صورتی که بانک مرکزی بتواند نرخ سود را به سمت کاهش هدایت کند، این امر می‌تواند موجب تداوم حضور سرمایه‌ها در بازار سهام شود و کفه سوددهی بازار سهام را نسبت به بانک‌ها سنگین کند. شاخص بازار اول با ۳۵۴۴ واحد افزایش به رقم ۴۵۷۳۲ واحد بالغ شد و شاخص بازار دوم با ۱۰۹۴۵ واحد افزایش به عدد ۱۵۰۵۰ واحد رسید و به ترتیب با ۸۴۰ درصد و ۷۸۴ درصد افزایش نسبت به ماه گذشته مواجه شدند. طی دی ماه خودرو و ساخت قطعات با ۳۹۷۰ درصد، ابزار پزشکی، اپتیکی و اندازه‌گیری با

بررسی متغیرهای حجم و ارزش

صنعت فلزات اساسی در صدر صنایع فرابورس ایران



نمی‌توان انتظار داشت.

آینده معقول و منطقی به نظر می‌رسد آن است که در دو هفته آینده شاهد اصلاح بازار باشیم. بدین ترتیب، امکان رشد مجدد بازار در نیمه دوم بهمن ماه به وجود می‌آید که رشد آن زمان دور چشم‌پوشی کنیم. این دوره‌ها در تمام بازارهای جهان وجود دارد و نمی‌توان آنها را محدود به بازار سرمایه کشور دانست. اما دلیل اصلی به وجود آمدن رشد در این بازارهای زمانی، چیزی به‌جز جلب توجه مردم به صندوق‌های رای نیست. همواره شرایط اقتصادی کشورها در این بازه‌های زمانی بهتر می‌شود که موضوعی ساده و معقول به نظر می‌رسد. این شرایط نیز به‌راحتی بر بازار سرمایه اثر می‌گذارد. اما مهم‌ترین مبحث در این باره زمان‌بندی است. باید در نظر داشت تاثیر مثبت انتخاب هرگز نمی‌تواند از جیب دولت فراتر رود و این موضوع نیز مسئله‌ای بدیهی است. لذا اگر انتظار داشته باشیم در پنج هفته پیش‌رو بازاری یکدست صعودی را تجربه کنیم، به سختی شکست

اصلاح بازار در دو هفته آینده

دیگر از این سیکل‌ها دوره انتخابات مجلس است. اثر انتخابات ریاست جمهوری بر بازار سرمایه به‌شدت بیشتر از اثر انتخابات مجلس است، اما با این وجود نباید از اهمیت این دوره چشم‌پوشی کنیم. این دوره‌ها در تمام بازارهای جهان وجود دارد و نمی‌توان آنها را محدود به بازار سرمایه کشور دانست. اما دلیل اصلی به وجود آمدن رشد در این بازارهای زمانی، چیزی به‌جز جلب توجه مردم به صندوق‌های رای نیست. همواره شرایط اقتصادی کشورها در این بازه‌های زمانی بهتر می‌شود که موضوعی ساده و معقول به نظر می‌رسد. این شرایط نیز به‌راحتی بر بازار سرمایه اثر می‌گذارد. اما مهم‌ترین مبحث در این باره زمان‌بندی است. باید در نظر داشت تاثیر مثبت انتخاب هرگز نمی‌تواند از جیب دولت فراتر رود و این موضوع نیز مسئله‌ای بدیهی است. لذا اگر انتظار داشته باشیم در پنج هفته پیش‌رو بازاری یکدست صعودی را تجربه کنیم، به سختی شکست

از نگاه کارشناسان

فرشید شجاع

farshid.shoja@gmail.com

بازار سرمایه کشور در هفته گذشته تغییرات متناهی داشت. معاملات این هفته با هیجان ناشی از اجرای براجام آغاز شد و در نخستین روز معاملات این هفته شاهد پدیده آمدن صف‌های خرید فراوانی در سطح بازار بودیم. شنبه با این احوال سپری شد و شاخص کل با رشدی بیش از ۱۳۰۰ واحد به کار خود پایان داد. براجام در دقایق ابتدایی صبح یکشنبه اجرایی شد و بدین ترتیب بازار به دو دسته خوشبین و واقع‌بین تقسیم شد. واقع‌بین‌های بازار در دقایق ابتدایی معاملات روز یکشنبه دمک فرمز فروش را فشار دادند و بدین ترتیب واقعیت بازار هویدا شد. در عرض یک ساعت بازار از رنگ سبزی به رنگ قرمز در آمد و تفاوت قیمت گشایشی و قیمت آخرین معامله سهم‌ها فاحش شد. در این روز شاخص کل نیز از گزند دور نماند و بخش عمده‌ای از رشد ابتدای بازار خود را اصلاح کرد. روز میانی هفته، روز حادثه بود؛ شاخص کل در این روز بیش از ۳۰۰ واحد افت ارتفاع داشت و این موضوع

بورس بین الملل

ایران - بورس‌های آسیایی روز

جمعه با افزایش ارزش قابل توجهی روبه‌رو شدند به گونه‌ای که این افزایش قیمت در بورس تکیو به ۶ درصد رسید. خبرگزاری کیهودو ژاپن اعلام کرد ارزش شاخص نیکی ژاپن با تصمیم جدید بانک مرکزی اتحادیه اروپا برای تخصص تسویقی‌های اقتصادی و مالی برای موسسات

نماگر بازار سهام



۱۰۰ درصد سهام شرکت خدمات

حمایتی کشاورزی عرضه می‌شود

بلوک ۱۰۰ درصدی سهام شرکت خدمات حمایتی کشاورزی به قیمت پایه هر سهم ۶۴۹۲ هزار و ۱۸۱ ریال در روز شنبه سوم بهمن ماه در بازار سوم فرابورس ایران عرضه می‌شود. بلوک ۱۰۰ درصدی سهام شرکت خدمات حمایتی کشاورزی شامل یک میلیون و ۶۶ هزار و ۳۶۷ سهم توسط سازمان خصوصی سازی در روز شنبه سوم بهمن ماه در بازار سوم فرابورس ایران عرضه می‌شود. بر اساس این گزارش: این میزان سهام به قیمت پایه هر سهم ۶۴۹۲ هزار و ۱۸۱ ریال و ارزش کل پایه ۷۲۸۷ میلیارد و ۷۲۲ میلیون و ۷۹ هزار و ۴۲۷ ریال به صورت ۱۰ درصد نقد و بقیه ۸ ساله با نرخ سود ۱۵ درصد روی میز فروش می‌رود.

بورس انرژی

بازار برق بورس انرژی ایران جان گرفت

در جریان معاملات روز پایانی هفته (چهارشنبه ۳۰ دی ۹۴)، در تابلوی سلف موازی استاندارد برق بازار مشتته ۳۱۱۴ قرارداد در قالب ۶۳ معامله و معادل ۷۳۶،۷۴۴ مگاوات ساعت به ارزشی بالغ بر ۲۵ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال معامله شد.

در آغاز جلسه معاملاتی این روز نمادهای بار پیک، کم باری، میان باری و بارپایه روزانه ۳۰ بهمن ۹۴ گشایش یافته و در پایان نمادهای بار پیک، کم باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۴ بهمن ۹۴ و ۵ بهمن ۹۴ و ۶ بهمن ۹۴ متوقف شدند. افزایش ارزش معاملات روز چهارشنبه در بازار برق بورس انرژی ایران ناشی از تأمین اعتبار آن دسته از شرکت‌های توزیع نیروی برق است که مقرر شده بود تأمین وجه آنها به‌صورت کامل از طریق بورس انرژی ایران صورت پذیرد. همچنین طی جلسه معاملات رسی روز چهارشنبه در تابلوی سلف موازی استاندارد نفت کوره بورس انرژی ایران، در مجموع پنج نماد فعال، ۶۸۲ قرارداد جمعا به میزان بیش از ۶ میلیارد و ۱۹۴ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت.

در این روز معاملاتی همچنین در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای برش سنگین، بوتان، پروپان و گاز مایع صنعتی پتروشیمی بندرامام و حلال ۴۱۰ پالایش نفت آبادان در رنگ داخلی مورد عرضه قرار گرفتند که کل معاملات صورت گرفته بر روی این کالاها و عرضه‌های مزاد معادل ۱۴ تن به ارزشی قریب به ۱۸۶ میلیون و ۴۲۲ هزار ریال بود. در مجموع ارزش کل معاملات روز پایانی بورس انرژی ایران با ۲۲ میلیارد و ۸۱ میلیون بالغ شد.

شرکت‌ها و مجامع

انتشار عملکرد ۹ ماهه «ختراک»

شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران در دوره ۹ ماهه به‌صورت حسابرسی نشده مبلغ ۴۲ درصد سود به ازای هر سهم اختصاص داد و به ۷۰ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید. ریخته‌گری تراکتورسازی ایران در سه ماهه سوم سال جاری از بابت فروش محصولات خود مبلغ یک هزار و ۹۲ میلیارد و ۳۹۷ میلیون ریال درآمد کسب کرد.

نگاهی بر صورت‌های مالی ۹ ماهه سایپا دیزل

شرکت سایپا دیزل در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۹۴ ۹۴ مبلغ یک هزار و ۸۹۳ میلیارد و ۹۱۰ میلیون ریال زیان خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۹۰۲ ریال زیان به ازای هر سهم کنار گذاشت. «خکاوه» در دوره ۹ ماهه یاد شده مبلغ دو هزار و ۸۴۲ میلیارد و ۴۷۶ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش خالص داشت که با کسر بهای تمام شده کالای فروش رفته از آن سود ناخالص دوره به مبلغ ۴۶۷ میلیارد و چهار میلیون ریال رسید.

تحقق ۲۸۷ ریال سود به ازای هر سهم همکاران سیستم طی ۹ ماه

شرکت همکاران سیستم در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذرماه ۹۴ مبلغ ۱۷۲ میلیارد و ۲۰۱ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۲۸۷ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. «همکاران» در دوره ۹ ماهه یاد شده مبلغ ۳۶۴ میلیارد و ۵۰۸ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش خالص داشت که با کسر بهای تمام شده کالای فروش رفته از آن سود ناخالص دوره به مبلغ ۲۷۳ میلیارد و ۶۱۱ میلیون ریال رسید.



به‌عنوان بزرگ‌ترین بورس آسیا و دومین بورس جهان خیر داد و اعلام کرد ارزش سهام در این بازار نیز با ۳۰۶۳ واحد (۱۰۶ درصد) رشد به ۲۹۱۱،۱۱ واحد رسید. در عین حال، معاملات ملکی در این کشور خرد و داد و پیش‌بینی کرد این شاخص‌ها تا ساعات آینده بیش از این نیز با افزایش قیمت روبه‌رو شوند. خبرگزاری چین سهام در بازار بورس شانگهای چین

رشد ۶ درصدی بورس‌های آسیایی

نیز دیروز از هنگ کنگ گزارش داد که ارزش بورس سهام در این جزیره مهم اقتصادی آسیا به ۱۹۰۰۰۷۹ واحد رسید که این کشور خرد و داد و پیش‌بینی کرد این شاخص‌ها تا ساعات آینده بیش از این نیز با افزایش قیمت روبه‌رو شوند. خبرگزاری فرانسه

www.eshterak.ir

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

افزایش
قیمت نشریه در طول
دوره اشتراک
مشمول نمی‌شود.
قبلی کمتر بود.

هزینه
ارسال عادی
از مشترکان
دریافت نمی‌شود.

مشترک شوید

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

تسهیلات
اشتراک برای روزنامه‌ها
مجلات عمومی و مجلات
تخصصی به ترتیب
تا سقف ۵۰، ۵۰۰، ۲۵۰۰ و
۵۰۰۰ تومان به ازای
هر نسخه.

گفت‌وگویی «فرصت امروز» با دکتر حامد سلطانی نژاد، مدیر عامل شرکت بورس کالای ایران

پای بانک‌های خارجی به بورس کالا باز شود

است. سمت و سوی قیمتی این بازار همه بخش‌ها را درگیر خود ساخته و تأثیرات مهمی را بر سرنوشت فعالیت‌های آنها می‌گذارد. در عین حال بانک مرکزی اعلام کرده است که دو برنامه همسو را برای بازار ارز به اجرا خواهد گذاشت؛ یکسان‌سازی نرخ و

نسبیم نجفی - مهلا فرازمنند

تحولات قیمتی ارز در حالی که اقتصاد کشور وارد دوره پسایرجام شده، مورد توجه همه فعالان اقتصادی قرار گرفته

راهاندازی بازار مشتقه ارز به کجا رسید؟ چه زمانی شاهد راه‌اندازی کامل آن و قیمت‌گذاری ارز خواهیم بود؟

بر اساس تبصره ۳ ماده ۲۰ قانون رفع موانع تولید باید یک مکانیزم برای پوشش ریسک نوسانات ارزی برای فعالان بازار به وجود آید. در این قانون مهلتی داده شده که چهار محصول وزارت اقتصاد، بانک مرکزی، سازمان بورس و بیمه راهکاری را برای پوشش ریسک نوسانات ارائه دهند. از همان زمان فعالیت‌هایی در سازمان بورس و بورس کالا آغاز شد و شروع به مطالعه کردیم و نتیجه آن گزارش‌های کارشناسی بود که برای مجموعه سازمان بورس به‌عنوان نهاد قانون‌گذار بازار سرمایه و شورای عالی بورس ارسال شد. خوشبختانه نگاه ناظر بازار پولی‌وبانک مرکزی با پیشنهاد ما مبنی بر ایجاد بازار مشتقه ارزی موافقت کردند و همچنین اعضای شورای بورس نیز موافقت داشتند. البته در ابتدا بعضاً مخالفت‌هایی ملاحظه می‌شد که دلیل آن را می‌توان این مسئله عنوان کرد که در ابتدا تصور بر این بود که ما به‌عنوان بازار بورس کالا می‌خواهیم بازار نقدی ارز را راه‌اندازی کنیم و در آن دلار و یورو را به‌صورت نقدی مورد معامله قرار دهیم اما بعد روشن شد که هدف راه‌اندازی بازار مشتقه برای پوشش نوسانات است. همان‌طور که می‌دانیم بورس کالای ایران یک سابقه بیش از هفت‌ساله در مدیریت یک چنین بستاری را روی یک دارایی پایه دیگری به‌نام سکه طلا و محصولات پایه دیگر مانند محصولات کشاورزی و... دارد و این بازار را در فراز و فرودهای مختلف تجربه و مدیریت کرده است. در این جهت بازار بورس کالای ایران به همین تجربه و دانش لازم را برای مدیریت بازار مشتقه دارد. علاوه بر تجربه و دانش قطعاً سیستم‌های نرم‌افزاری هم باید تجهیز شده باشند و امکان مدیریت ریسک و امکان مدیریت انبوهی از معاملات را با دسترسی ناظر ارائه دهند. ما مدتی است که در بورس کالای ایران سیستم‌های آنلاین تریدینگ یا همان سیستم‌های معاملات برخط را برای انجام معاملات این سکه در بازار مشتقه سکه راه‌اندازی کرده‌ایم. در بازار مشتقات ارز نیز به همین صورت خواهد بود و افراد می‌توانند به‌آسانی دسترسی داشته باشند و معاملات ارز را در بازار مشتقه مدیریت کنند. یعنی هم تجربه وجود دارد و هم زیرساخت‌های الکترونیک آماده است و هم قوانین و مقررات عمومی در مورد بازار مشتقه داریم. از طرفی شبهاتی مبنی بر اینکه آیا ارز مشکل فقهی ندارد وجود داشت که این بحث را هم در کمیته فقهی سازمان بورس مطرح کردیم و تأییدات فقهی و قانونی آن هم گرفته شد. از سویی وقتی ما در دنیا نگاه می‌کنیم می‌بینیم که مبادلات ارز، یک مستحکمی یا راه‌اندازی شده است. ما همیشه که عموماً محمل آنها بازارهای کالایی هستند.

بزرگ‌ترین بورس، ارز بورس کالای شیکاگو یا CME است که حجم انبوهی از مبادلات ارز در آن مورد معامله قرار می‌گیرد. کسانی که در بازارهای مالی یا بازارهای فیزیکی بورس شیکاگو فعالیت می‌کنند از آنجا که به دنبال پوشش ریسک خود در نوسانات کالا هستند از این مکانیزم هم استفاده می‌کنند و در اسعار مختلف ملاحظه می‌کنیم که این کار صورت می‌گیرد و در ایران نیز ما در نظر داریم که به تناسب نیاز روی دارایی‌های مختلف و واحدهای پولی مختلفی که در دنیا متداول است بتوانیم بازار مشتقه را راه‌اندازی کنیم. ممکن است در گام اول روی یکی از واحدهای پولی متمرکز شویم که روی دلار و یورو صحبت شده اما در گام‌های بعدی قابل تسری به بازارهای دیگر نیز هست از جمله واحد پول کشورهایی که بیشترین مراودات مالی و تجاری را با آنها داریم.

بورس کالا برای جلوگیری از ایجاد سیستم دلالی و سفته‌بازی در بازار ارز چه بستری را در اختیار دارد و صرفاً چرا چگونه ملزم به رعایت نرخ ارز بورس کالا می‌شوند؟

وقتی بازارها متمرکز می‌شوند و یک شخص ثالث به نام بورس کالای ایران مسئولیت تنظیم روابط بین خریداران و فروشندگان را در یک بازار متمرکز عهده‌دار می‌شود اتفاقی که می‌افتد این است که می‌تواند این روابط بر مبنای قواعد و مقررات باشد یعنی نه به نفع خریدار باشد و نه به نفع فروشنده. قطعاً سیستم‌های مدیریت ریسک بر مبنای نرم‌های جهانی در این بازار مشتقه مستقر و مدیریت خواهند شد. هدف این بازار همان‌طور که در قانون نیز آمد پوشش ریسک فعالان اقتصادی است. اما همه می‌دانیم که در بازارهای مالی برای اینکه ما بتوانیم اطلاق بازار به معنای محلی برای انجام مبادلات ارز یا مبادلات مشتقه ارز را داشته باشیم باید بازیگران زیادی وجود داشته باشند تا هر زمان که برای خرید یک کالا به بازار می‌رویم، بتوانیم آن کالا را تهیه کنیم. در کنار این افراد دلالان نیز وجود دارند. به‌هر حال نمی‌توانیم بگوییم حضور آنها مضر است. ما چه اشکالی دارد اگر بتوانیم در یک سازوکار شفاف و قانونمند، منابع مالی را که در دست واسطه‌گران یا همان دلالان است در یک بازار متمرکز و به نفع اقتصاد کشور کانالیزه و مدیریت کنیم و چه

دلیلی دارد که آنها را محدود یا حذف کنیم؟ ما هیچ‌گاه نمی‌توانیم واسطه‌گران را حذف کنیم. دلال چیزی نیست که بخواهد حذف شود. هرگاه بخواهیم آنها را محدود یا حذف کنیم آنها از حالتی به حالت دیگر تبدیل می‌شوند و فعالیت و شکل خود را تغییر می‌دهند. به‌عنوان مثال فرض کنیم روی کالای A دلالی صورت می‌گیرد. اگر کالای A را محدود کنیم این افراد سراغ کالای B خواهند رفت. متأسفانه این موضوع در جامعه ناهادینه شده که دلال موجود مضر است درحالی‌که این طور نیست و ما می‌توانیم آن واسطه‌گر یا دلال را به سمت بازارهای مالی هدایت کنیم. راه‌اندازی ابزارهای بازار مشتقه علاوه بر اینکه منویات قانون را در مورد فروشندگان و خریداران سا همان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان واقعی فراهم می‌کند این مزیت را نیز ایجاد می‌کند که ما آن فردی را که تاکنون مضر می‌دانستیم مدیریت می‌کنیم تا به سمت یک خریدار یا یک منبع مالی وی برای اقتصاد کشور و تشکیل بازار استفاده شود. هنگامی که این بازار وجود نداشته باشد مصرف‌کننده و تولیدکننده نمی‌دانند به کجا مراجعه کنند. در بازار فردایی که شکل سنتی بازار مشتقه است و هم‌اکنون با حجم معاملات قابل توجهی بدون نظارت هیچ نهادهی به شکل خودگردان توسط فعالان بازار ارز اداره می‌شود، سیستم بر مبنای اعتماد است یعنی اگر این اعتماد از بین برود و کسی به تعهدات خود عمل نکند دیگر مدیریت ریسک صورت نخواهد گرفت و شخص مقابل منضر می‌شود. برخی از فعالان ارز که به بورس کالا آمده بودند می‌گفتند که ما کاری کنیم که در بین مدیریت کرد، به بورس کالا مراجعه می‌کنند. بحث شفافیت البته بحث دیگری است. مثلاً سکه است عده‌ای تمایل به شفافیت نداشته باشند و چون در بورس کالا معاملات شفاف است ممکن است به اینجا مراجعه نکنند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت بارها بر خروج محصولات پتروشیمی از بورس تاکید کرده است. لطفاً توضیح دهید که در سرکرد معاملات حواله‌ای محصولات پتروشیمی چگونه خریدوفروش انجام می‌شد و معامله در بورس کالای نسبت به آن چه مزیتی برای صنعت پتروشیمی و مصرف‌کنندگان کالاها می‌آورد؟

در هر صورت نظر کارشناسی دولت و مجموعه مجلس اکثریت بر این است که نباید این اتفاق بیفتد حال این بحث اختیاری شدن یا خروج یا هر اسم دیگری را که روی آن بگذاریم به‌غیراز عده معدودی دنبال نمی‌کنند. ما در جلسات متعددی که با دوستان مجموعه وزارت صنعت داشتیم سعی کردیم که ملاحظاتی را در نظر بگیریم. به‌عنوان مثال فرض کنیم که ملاحظات‌شان این است که قراردادهای بلندمدت ببندند. قراردادهای بلندمدت بر

دلال چیزی نیست که بخواهد حذف

شود. هرگاه بخواهیم آنها را محدود یا حذف کنیم آنها از حالتی به حالت دیگر تبدیل می‌شوند و فعالیت و شکل خود را تغییر می‌دهند. به‌عنوان مثال فرض کنیم روی کالای A دلالی صورت می‌گیرد. اگر کالای A را محدود کنیم این افراد سراغ کالای B خواهند رفت. متأسفانه این موضوع در جامعه ناهادینه شده که دلال موجود مضر است درحالی‌که این طور نیست و ما می‌توانیم آن واسطه‌گر یا دلال را به سمت بازارهای مالی هدایت کنیم

مبنای قیمت‌های جهانی بسته می‌شود مثلاً ما به یک خریدار می‌گوییم که براساس قیمت تشریه ایسیس (ICIS) یا بر مبنای نشریه پلتس با شما قرارداد بلندمدت می‌بندیم که مثلاً این کالا را با قیمت تشریه پلتس یا طبق فرمول دیگری در زمان تحویل به شما تحویل بدهیم. این فرمول یک جزء ثابت دارد و یک جزء متغیر. ما گفتیم شرایطی را فراهم کنیم تا شما چنین قراردادهایی را در بورس کالا ثبت کنید و اگر تضمینی از خریدار یا فروشنده لازم است (زیرا این معاملات موقوف به آینده است) این تضمین را به اتاق پایاپای می‌سپاریم که دریافت کند و اگر قالب این قراردادها را بخواهید استاندارد کنید ما می‌توانیم این کار را انجام دهیم. اما دوستان وزارت صنعت می‌گویند که شما ملاحظاتی دیگری را هم باید در نظر بگیرید. مثلاً ما یک گرید خاص یک کالا را برای یک مصرف‌کننده خاص تولید می‌کنیم. ما در پاسخ گفتیم که اشکالی ندارد و از مکانیزم ثبتی بورس کالا استفاده کنید و معاملات را هم بورس کالا ثبت کنید. اگر برای یک گرید خاص ۱۰ مشتری وجود دارد چه اشکالی دارد که این رقابت را به‌وجود آوریم و فروش با قیمت بالاتر و بهتری برای فروشنده اتفاق بیفتد؟ اگر ملاحظاتی تنها همین‌ها باشد که دوستان مطرح کردند که بازار بورس کالا پاسخگویی این نیازها خواهد بود اما اگر دلالان دیگری وجود دارد دیگر در اختیارات بورس نیست که در این خصوص تصمیم بگیرد. بازار آزاد شفاف



بورس نسبت به بازار غیرشفاف رانتي خارج از بورس که کسی هم بر آن نظارت ندارد از نظر همگان ترجیح دارد. این مسئله پشتوانه قانونی هم دارد. ماده ۱۸ قانون توسعه ابزارهای می‌گوید که قیمت‌گذاری برخی از کالاها که ویژگی‌های آن هم بیان‌شده در بورس انجام شود و حتی نهادهای دولتی را موظف می‌کند که کالاها را در بورس پذیرش کنند. این قانون مصوب مجلس است. بنابراین ما از نظام قیمت‌گذاری دولتی که شاید لزوماً منافع بخش خصوصی در آن رعایت نشود به سمت یک بازار شفاف مبتنی بر عرضه و تقاضا حرکت می‌کنیم. در مملکت ما قیمت‌گذاری محصولات یا کالاهایی که در کشور تولید می‌شود همیشه یک بحث چالشی است. گاهی اوقات قیمت را رها کردیم و گاهی نیز سعی کردیم قیمت را مدیریت کنیم تا عده‌ای در بازار محصولات را احتکار نکنند و تحت سیطره خودشان در نیایوند. هر دوی اینها سیاست‌هایی بوده که هرگاه دخالت دولت در آن وجود داشته موفق نبوده و خود دولت و مجلس هم به این نتیجه رسیده‌اند که نظام قیمت‌گذاری باید یک نظام مبتنی بر عرضه و تقاضا باشد. اما برای اینکه ببینیم آیا واقعا این عرضه و تقاضایی که در نظام ارائه می‌شود یک عرضه و تقاضای شفاف هست یا خیر باید در یک بازار قانونمند و با مدیریت یک نهاد صالح این اتفاق بیفتد که تشخیص بر این بوده که بورس این مکانیزم را اجرا کند و علاوه بر مصوبات مجلس، مصوبات دولتی نیز موید این امر است و خود دولت یازدهم در قانون رفع موانع تولید به این موضوع اشاره می‌کند و می‌گوید کالاها می‌توانند در بورس پذیرش شوند باید در سیستم بورس قیمت‌گذاری شوند. کالاها می‌توانند به‌عنوان مثال ارز، محصولات پتروشیمی هم در آن دسته کالاها قرار دارند. پس مصوبات دولتی نیز به این مسئله اشاره

می‌کند که قیمت‌گذاری باید براساس قانون عرضه و تقاضا و شفاف باشد و مشخص باشد که چه کسی خریدار است، کیفیت نثر بر آن در همه جای دنیا سیستم‌های کنترلی به سوی سیستم‌های نظارتی حرکت کرده‌اند. سیستم‌های کنترلی به این صورت است که مثلاً برای کاری مانند قیمت‌گذاری یک نفر را تعیین می‌کنیم و شخص دیگری را برای مراقب از شخص که قیمت‌گذاری می‌کند و منصوب کنیم و این پایان ندارد. در نهایت نیز فساد به‌وجود می‌آید زیرا هنگامی که قدرت به دست یک نفر داده می‌شود این افراد می‌توانند دچار رانت بتوانند را پرداخت کرده آن فرد جزو آن‌سان‌های بد محسوب می‌شود و یک اتیکت روی افراد بدحساب می‌خورد. سیستم نظارتی تا این حد دقیق است. لازمه اینکه سیستم تراتی بتواند به‌خوبی عمل کند وجود یک سیستم شفاف است یعنی مشخص باشد که بازیگران چگونه بازی می‌کنند یا اینکه اصلاً بازیگران خودشان هستند یا پشت سر این فرد اشخاص دیگری است؟ اینها سیستم‌های

راه‌اندازی معاملات ارز در بورس کالا. فعالان اقتصادی اعتقاد دارند که بورس ارز اگر از ساختار شفاف‌ی برخوردار باشد می‌تواند راه را بر سفته بازی ببندد و تأثیرات مهمی را بر پیش‌بینی سرمایه‌گذاران از تحولات قیمتی ارز داشته باشد.

از چه مقدار محصولات کشاورزی باید حمایت کنند یا چه مقدار محصول باید وارد کنند. زمانی که تمام اینها در یک بازار الکترونیک متمرکز شوند این امکان به وجود می‌آید. در مورد کشاورزی قرار است بازار توسعه پیدا کند. اگرچه ما محصولات کشاورزی زیادی را در بورس کالا دیده‌ایم که مورد معامله قرار گرفتند اما در راستای قیمت تضمینی ما فقط جو کمرانشاه و ذرت خوزستان را داشتیم. در مورد ذرت خوزستان همه به این جمع‌بندی رسیدیم که آن را به کل کشور تسری دهیم. در حوزه جو نیز به همین صورت پیش خواهد رفت و به مرور این امر به محصولات کشاورزی دیگر که از لحاظ استراتژیک برای ما اهمیت بیشتری دارند نیز تسری پیدا خواهد کرد.

با لغو تحریم‌ها فرصت‌های مناسبی برای بورس ایران به وجود می‌آید تا بتواند به بازارهای بین‌المللی متصل شود. در این باره بورس کالا چه فرصت‌هایی را در اختیار دارد و چه برنامه‌ای برای گسترش فعالیت‌هایش دارد؟

اینکه سرمایه‌گذار خارجی یا کسی که می‌خواهد کالای تولیدی ایران را خریداری کند تک‌تک با شرکت‌ها یا صنایع وارد مذاکره شود کار راحتی نیست و در دنیا هم این معمول نیست. آن سرمایه‌گذار یا فروشنده به دنبال یک ساختار مالی می‌گردد. قطعاً انتظار ندارد وقتی کالایی را می‌خرد آن کالا تحویل نشود یا دیر تحویل داده شود. مسلماً انتظار دارد کالایی استاندارد تحویل بگیرد و اگر کالایی را هم فروخت پولش را به‌موقع تحویل بگیرد. پس اینها اتفاقاتی نیست که در قراردادهای دوطرفه رخ دهد. البته قراردادهای دوطرفه محترمند لذا پیش‌بینی برای مدیریت ریسک ندارند. بنابراین همان بحث بازار پیش می‌آید یعنی آن سرمایه‌گذار خارجی ترجیح می‌دهد وارد بازار یک محصول شود و از میان فروشندگان مختلف یکی را انتخاب کند یا محصول خود را به خریداران مختلفی که در آن بازار هستند بفروشد. بنابراین هم سرمایه‌گذار خارجی و هم خریدارو فروشنده خارجی و کسی که می‌خواهد در بازارهای کالایی فعالیت کند به دنبال ساختار مالی می‌گردد که این ساختار خوب برای محصولاتی که در بورس کالا پذیرش شده‌اند وجود دارد. از طرفی نیز اگر به بازارهای صادراتی نگاه کنیم، فرصت‌هایی که بورس کالای ایران می‌تواند برای بازارهای صادراتی به وجود بیاورد خیلی بیشتر است. فرض کنید یکی از شرکت‌های پتروشیمی می‌خواهد محصولات خود را در بازارهای صادراتی بفروشد. شرکت‌های پتروشیمی مزایده برگزار می‌کنند و مثلاً تعداد صد ایمیل به شرکت‌های مختلف ارسال می‌کنند. این کار می‌تواند توسط خریداران کالای ایران از طریق سایت انگلیسی بورس کالا به‌سزودی رونمایی خواهد شد در

ما از نظام قیمت‌گذاری دولتی که شاید لزوماً منافع بخش خصوصی در آن رعایت نشود به سمت یک بازار شفاف مبتنی بر عرضه و تقاضا حرکت کنیم. سیستم‌های کنترلی به سوی سیستم‌های نظارتی در همه جای دنیا

سیستم‌های نظارتی در همه جای دنیا سیستم‌های کنترلی به سوی سیستم‌های نظارتی حرکت کرده‌اند. سیستم‌های کنترلی به این صورت است که مثلاً برای کاری مانند قیمت‌گذاری یک نفر را تعیین می‌کنیم و شخص دیگری را برای مراقب از شخص که قیمت‌گذاری می‌کند و منصوب کنیم و این پایان ندارد. در نهایت نیز فساد به‌وجود می‌آید زیرا هنگامی که قدرت به دست یک نفر داده می‌شود این افراد می‌توانند دچار رانت بتوانند را پرداخت کرده آن فرد جزو آن‌سان‌های بد محسوب می‌شود و یک اتیکت روی افراد بدحساب می‌خورد. سیستم نظارتی تا این حد دقیق است. لازمه اینکه سیستم تراتی بتواند به‌خوبی عمل کند وجود یک سیستم شفاف است یعنی مشخص باشد که بازیگران چگونه بازی می‌کنند یا اینکه اصلاً بازیگران خودشان هستند یا پشت سر این فرد اشخاص دیگری است؟ اینها سیستم‌های

مقیاس وسیع‌تر و با روش‌های پیشرفته‌تری بود. رویکرد و نگرش بازاریابی در مقیاس وسیع نیز اتفاق بیفتد. هدف گذاری سایت انگلیسی ما هدف‌گذاری صادراتی است و این مزایه و حراج را در سطحی بسیار وسیع‌تر و با مکانیزم‌های خیلی بهتر برگزار می‌کند. یعنی غیراز اینکه ایمیل‌ها را بفرض خریداران را شناسایی می‌کند و به‌سزای صرف نفر برای هزاران نفر می‌تواند ایمیل بفرستد یا اطلاع‌رسانی کند. بنابراین هم در بحث بازاریابی می‌تواند موثر باشد و هم در بحث ایجاد ساختار مالی. ایجاد ساختار مالی به این ترتیب است که بورس‌هایی مانند LME (بورس فلزات لندن) انبارهایی را در سراسر دنیا پذیرش می‌کنند. بر مبنای یکسری استانداردهای جهانی این انبارها را شناسایی و پذیرش می‌کنند و کالاها در این انبارها ذخیره می‌شوند. این اتفاق چند خاصیت دارد. زمانی که ما کالاها را وارد انبارهای پذیرش شده می‌کنیم می‌دانیم کالایی که در انبارها وجود دارد استاندارد است زیرا بنا به الزامات بورس، کالای غیراستاندارد نمی‌تواند وارد این انبارها شود. به این ترتیب خریدار می‌تواند با اطمینان بیشتری خرید کند و در یک مکانیزم شفاف عرضه و تقاضا معامله می‌شود و همچنین خریدار و فروشنده نیز مشخص شده و البته این شفافیتی نیست که همه از آن راضی شوند زیرا عده‌ای منافع‌شان در عدم شفافیت است لذا افرادی مانند دولت و مجلس که سیاست‌گذارند به‌دنبال شفافیت هستند و می‌خواهند بدانند

بازارهای جهانی، بدون هیچ واسطه‌ای بفرودش. واسطه‌ها در بسیاری مواقع مفید هستند اما زمانی که وارد بازار فیزیکی می‌شوند علاقه‌نقش مفید بودن خود را از دست می‌دهند. واسطه‌ها باید وارد بازار مالی شوند. گواهی سپرده کالایی این امکان را ایجاد می‌کند که واسطه‌ها وارد بازارهای مالی شوند به این ترتیب که وقتی کسی می‌خواهد کالای پتروشیمی را بخرد می‌تواند گواهی سپرده محصولات پتروشیمی را بخرد. هنگامی که کالایی تبدیل به اوراق بهادار می‌شود نزد بورس ثبت می‌شود و مشخص است که چه مقدار کالا نزد واسطه‌ها وجود دارد ولی در فضای غیرشفاف این مشخص نیست زیرا این کالا در جایی ثبت نشده. در بازارهای جهانی نیز این اتفاق می‌تواند رخ دهد یعنی زمانی که می‌خواهیم محصولی بفرشویم اوراق مالی محصول را فروخته‌ایم و خود محصول را نفروختیم. به‌عنوان مثال واسطه‌ها قبیر ایران را می‌گیرند و به آن و کیوبانوم و چیزهای دیگر اضافه می‌کنند و به‌عنوان قبیرایران آن را صادر می‌کنند درحالی‌که در کنار مکانیزم بورس کالا انبارهایی نزدیک به بازارهای مصرف در دنیا پذیرش می‌شوند و تولیدکننده مستقیماً می‌تواند قبیر را در آن انبارها دپو کند و به پشتوانه آن گواهی سپرده معامله شود و هر سرمایه‌گذار خارجی که بخواهد قبیر را خریداری کند می‌تواند از نزدیک‌ترین انبار آن را تحویل بگیرد. در اینجا واسطه نیز می‌تواند وارد شود اما این واسطه تنها می‌تواند اوراق را بخرد نه خود کالا را. البته ممکن است مقاومت‌هایی نیز در این مورد بشود و منافع غیرمشروعی نیز در فروش این محصولات وجود داشته باشد که تمام اینها می‌تواند با ایجاد این ساختار پوشش داده شود. بازارهای مالی دنیا این کارها را

سال‌ها پیش انجام داده‌اند و ما نیز می‌توانیم انجام دهیم. بنابراین بحث از انباری که پس از تحریم می‌توانیم به آن نقش آفرینی کنیم مالی است. مورد دیگر ایجاد ساختار مالی است که می‌توانیم در آن نقش آفرینی کنیم. بعد دیگری نیز وجود دارد که بحث ارتباط با بازارهای جهانی و پذیرش بازیگران بین‌المللی است. درواقع دلیل اینکه ما در بازار مالی نتوانستیم بحث آپشن‌ها و فیوچرها را در بسیاری از محصولات مالی ناهادینه کنیم است که بازیگران ما با این محصولات ناآشنا بودند. اگر از بازیگران بین‌المللی استفاده کنیم می‌توانیم بازارمان را راه‌اندازی کنیم و عده‌ای در این بازار بازی کنند و سپس سرمایه‌گذاران داخلی نیز وارد این بازار شوند. از طرفی حضور بانک‌های خارجی، یا امکان داشتن تراکنش‌هایی به دلار و یورو در رینگ صادراتی بورس کالا باعث می‌شود که خریداران خارجی محصولات نیز بتوانند محصولات خود را از رینگ خارجی ما یا رینگ صادراتی ما با ارزی که خودشان می‌خواهند خریداری کنند و نیاز به تبدیل هم نداشته باشند. چون در مناطق آزاد می‌توانند این اتفاق بیفتد که در این خصوص هم با چند بانک خارجی مذاکراتی کردیم که در رینگ صادراتی هم بانک‌های ایرانی که با سوئیفت ارتباط دارند و هم بانک‌های خارجی بتوانند حضور داشته باشند. بانک‌های خارجی هم نقش تسویه با پایاپای و جابه‌جایی پول در حساب‌های ارزی و هم نقش یک بازیگر بازار را ایفا می‌کنند. برخی از بانک‌های خارجی علاوه بر اینکه سرمایه‌گذاری را نمی‌کنند در بازارهای سرمایه‌گذاری را نیز انجام می‌دهند که اینها کسانی هستند که خودشان در بازار موقعیت می‌گیرند و وارد بازار مالی می‌شوند و به آن شکل می‌دهند.

در حال حاضر مشکلات پیش‌روی بورس کالای ایران چیست؟

مهم‌ترین چالشی که ما با آن مواجه هستیم بحث فرهنگ‌سازی یا به عبارتی عدم آشنایی مردم و تصمیم‌گیران اقتصادی با بازارهای مالی است. از آنجا که اقتصاد ما اصالتاً یک اقتصاد بانک‌محور بوده و بازار سرمایه به نسبت سیستم بانکی نقش کمتری به‌صورت سنتی داشته، تاکنون اقداماتی که در کشور ما هستند با فعالیت‌های بازار سرمایه و مفهوم بازارهای مالی آشنا نیستند و این نیاز به فرهنگ‌سازی دارد. اگر به بورس‌های کالایی دنیا نگاه ببینیم می‌بینیم که عموماً بعد از ۳۰ یا ۴۰سال توانسته‌اند در اقتصاد نقش آفرینی داشته باشند. به‌عنوان مثال اگر به تاریخچه بورس شیکاگو یا LME ایندنا نگاهی بیندازیم خواهیم دید که آنها ابتدا یکسری ابزارهای ساده مانند فرورارد یا گواهی سپرده کالاها را به کار بردند که برای مردم قابل فهم باشد سپس سراغ ابزارهای مالی استاندارد مانند فیوچرها و آپشن‌ها رفتند. قطعاً ما نیز باید این سیر تکاملی را طی کنیم. علت اینکه اصرار داریم پتروشیمی‌ها در بازار فیزیکی حضور داشته باشند این است که ما باید ابتدا بازار نقدی قوی را برای محصولات داشته باشیم بعد سراغ ابزارهای مالی ساده و سپس بازارهای مالی پیشرفته‌تر برویم. اینها مشکلاتی است که وجود دارد ولی به نظر می‌رسد با کمک رسانه‌ها و یک برنامه فرهنگ‌سازی مستمر بتوانیم این مشکلات را رفع کنیم.

باشگاه سرمایه‌گذاران

خلاقت بر سرمایه می‌چربد

اهمیت خلاقیت و ایده در بازار طراحی دکوراسیون به حدی مهم است که اگر یک سرمایه‌گذار فاقد آن باشد، حتی با یک سرمایه‌هنگفت چندصد میلیونی هم نمی‌تواند به موفقیت چشمگیری دست پیدا کند. هر چند در شرایط اقتصادی فعلی شاید برای تازه‌کارها سرمایه‌گذاری در این حوزه پرسود نباشد، اما در عین حال دکوراسیون، بازار پرسودی برای خلق‌ها است. در همین راستا به سراغ یکی از فعالان بازار دکوراسیون رفته‌ایم و در مورد چگونگی سرمایه‌گذاری در این حوزه از او پرسیده‌ایم.

امین غیاثوند، مدیر شرکت دکوراسیون داخلی قو در مورد میزان سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای این کار می‌گوید: سرمایه اولیه ما در ابتدای کار ۲۰ میلیون تومان بود که ۲۰ میلیون تومان آن به پیش‌پرداخت اجاره دفتر و ۱۰ میلیون تومان هم به خرید قطعات کامپیوتری اختصاص یافت. البته به مرور زمان و در سال‌های اخیر، سرمایه خود را به ۳۰۰ میلیون تومان افزایش دادیم. البته غیاثوند معتقد است که در شرایط اقتصادی فعلی، سرمایه‌گذاری در این بازار صرفه اقتصادی ندارد. وی در همین رابطه می‌گوید: قاعدتاً اگر شرایط اقتصادی مساعدتر و بهتر شود، سرمایه‌گذاری در این بازار توجیه‌پذیر خواهد شد.

حضور غیر متخصص‌ها در بازار

اما به نظر می‌رسد در بازار دکوراسیون هم مانند سایر بازارها، افراد فاقد تخصص هم ورود پیدا کرده‌اند. که این موضوع موجب اشباع شدن بازار شده است. غیاثوند، در این خصوص می‌گوید: یکی از مسایلی که توجیه اقتصادی سرمایه‌گذاری در بازار دکوراسیون را از بین برده است، ورود افرادی به آن است که هیچ خبری ندارند اما فقط پول و سرمایه به اختیار دارند و از همین رو بازار اشباع شده اما کیفیت کارها بالا نیست. این فعال بازار دکوراسیون عنوان می‌کند: گاهی اوقات این سوی این افراد قیمت‌هایی برای طراحی و اجرا به مشتری ارائه می‌شود که هیچ توجیه و منطقی ندارد و ما به هر شکل که محاسبه می‌کنیم، هزینه این کارها از قیمت‌هایی که آنها به مشتریان داده‌اند، بالاتر می‌افتد.

خلاقت حرف اول را می‌زند

اما به نظر می‌رسد در بازار دکوراسیون ایده و خلاقت حرف اول را می‌زند و این موضوعی است که به‌شدت مورد تأکید فعالان این بازار قرار دارد. به گفته غیاثوند ایده و خلاقت به حدی مهم است که اگر کسی خلاقت نداشته باشد، با ۳۰ میلیون تومان یا ۴۰ میلیون تومان سرمایه هم می‌تواند کار کند اما کسی که یک میلیارد تومان سرمایه دارد، اگر خلاقت و ایده نداشته باشد، شاید نتواند به موفقیت لازم دست پیدا کند. وی در ادامه می‌افزاید: در یک شرکت طراحی و اجرای دکوراسیون برای بخش طراحی به ۵ نیروی انسانی و برای اجرا یا بازسازی به ۲۰ تا ۲۵ نیروی انسانی نیاز است.



به‌ظاهر در سال‌های اخیر میزان درآمد شرکت‌های طراحی و اجرای دکوراسیون هم تحت تاثیر تحریم‌ها و شرایط اقتصادی کشور بوده است. غیاثوند در این ارتباط می‌گوید: تا سال‌های ۸۹ و ۹۰ که هنوز تحریم‌ها خیلی شدید نشده بود، ما سالانه ۲۰ تا ۲۵ کار بازسازی انجام می‌دادیم. این در حالی است که در حال حاضر اگر سالانه ۴ تا ۵ کار بازسازی انجام دهیم، در بازار کار از خیلی شرکت‌ها پیشی می‌گیریم و درآمد وی در ادامه می‌افزاید: بخش کلی درآمد ما از طراحی و نصب دکوراسیون آشپزخانه، کمدهای اتاق خواب، در ورودی، پارکت و کاغذ دیواری است اما در این بین طراحی و نصب دکوراسیون آشپزخانه سهم بیشتری دارد. البته ما از طراحی برای سایر شرکت‌ها هم درآمد مناسبی کسب می‌کنیم.

البته هر چند که به گفته فعالان بازار دکوراسیون در حال حاضر سرمایه‌گذاری در این بازار توجیه اقتصادی چندانی ندارد اما به نظر می‌رسد در مجموع کاری پرسود است. در همین رابطه غیاثوند اظهار می‌دارد: در بخش طراحی دکوراسیون داخلی ۱۰۰ تا ۱۰ درصد کار، سود است و بیشترین موضوعی که موجب می‌شود، درآمد ما کم شود بحث زدن رنگ طراحی است که مصرف برق را افزایش می‌دهد.

هزینه‌ها و درآمدها

این فعال بازار دکوراسیون در پاسخ پرسشی در مورد دستمزد طراحی می‌گوید: برای طراحی یک واحد مدرن از متری ۶هزار تومان تا ۱۵هزار تومان دستمزد دریافت می‌کنیم. کارهای ۶هزار تومانی کارهای خوبی است و کارهای ۱۵هزار تومانی کارهای زورنالی است. غیاثوند با بیان اینکه بازسازی به‌صورت متری محاسبه نمی‌شود، عنوان می‌کند: پارکت، کاغذ دیواری و آشپزخانه را براساس مترآم و به‌صورت جداگانه قیمت می‌دهیم. معمولاً برای کارهای تخریب هم یک برآورد قیمت داریم و هزینه مصالح و تخریب را در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم. اما در بازار دکوراسیون هم مانند بخش دیگر از بازارهای قیمت‌مسواود مورد نیاز متفاوت است. به‌عنوان مثال پارکت از متری ۳۰هزار تا ۱۰۰هزار تومان و کاغذ دیواری از رولی ۳هزار تومان تا ۱۸۰هزار تومان است. این در حالی است که برای یک شرکت طراحی و اجرای دکوراسیون داخلی ۵۰۰هزار تومان تا ۵میلیون تومان قیمت تعیین می‌شود. در عین حال بخش عمده‌ای از مواد مورد نیاز در بازار دکوراسیون وارداتی است زیرا مواد وارداتی کیفیت بالاتری نسبت به مواد تولید داخل دارند و تعداد موادی که کیفیت خوبی دارند، بسیار کم است.

المیرا اکرمی

هنوز هم در پس‌زمینه ذهن بسیاری، دکوراسیون و مجمل‌گرایی با هم مترادف هستند و مقوله دکوراسیون برای برخی امری غیرضروری است. اما در مقابل افرادی هم وجود دارند که دکوراسیون را جزئی ضروری از زندگی می‌دانند و به آن بها می‌دهند. به همین نسبت در سال‌های اخیر، در کشورمان تعداد شرکت‌های طراحی و اجرای دکوراسیون افزایش قابل توجهی یافته است. هر چند که تعداد شرکت‌های فعال و رسمی در زمینه دکوراسیون زیاد است و حدود ۵۰۰ شرکت عضو انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون هستند اما تعداد زیرپله‌ای و غیررسمی‌ها هم کم نیست، همین میزان هم تعداد افراد زیادی را صاحب شغل و درآمد کرده است، زیرا اگر هر شرکت تنها ۱۰ نفر هم نیروی انسانی را استخدام کرده باشد، در همین تهران ۵هزار نفر به کار مشغول هستند.

از طرفی به نظر می‌رسد بازار دکوراسیون به‌خصوص برای افراد خلاق و دارای ایده، پرسود است اما در عین حال نمی‌توان رقم مشخصی را برای میزان درآمد یک شرکت طراحی و اجرای دکوراسیون در نظر گرفت، زیرا دستمزد طراحی می‌تواند از میلیون تومان تا ۵۰ میلیون تومان متغیر باشد.

در این گزارش در گفت‌وگو با رامین سمیع‌زاده، دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون و مسئول یکی از شرکت‌های فعال در زمینه طراحی دکوراسیون به چند دلیل و چون بازار دکوراسیون در ایران و شیوه‌ها و هزینه‌های سرمایه‌گذاری در آن پرداخته‌ایم.

سرمایه‌گذاری

دکوراسیون و طراحی دکوراسیون به‌خودی خود اینقدر جذابیت دارد که افراد زیادی اعم از تحصیلکرده و تحصیل نکرده، پولدار و بی‌پول خواستار ورود به این بازار هستند اما افرادی که قصد دارند در شرایط اقتصادی فعلی وارد این بازار شوند، باید بسیار سنجیده عمل کنند و این گونه نیست که بتوانند خیلی سریع به درآمدزایی برسند. این سنجیده عمل کردن به حدی مهم است که دکوراسیون را به فعالیتی کم ریسک تبدیل می‌کند و شاید تنها تهدید آن رقیبا باشند. اگر یک سرمایه‌گذار چنین ویژگی‌هایی نداشته باشد، نمی‌تواند با یک سرمایه ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومانی وارد این بازار خوش جلوه شود و کسب‌وکاری را راه بیندازد. البته این میزان سرمایه‌گذاری برای افرادی است که می‌خواهند به‌صورت گسترده و تحت عناوین ثبت شده و کاملاً رسمی کار خود را آغاز کنند. در همین رابطه و در خصوص سرمایه مورد نیاز برای این کار و تهدیدها و فرصت‌های بازار طراحی دکوراسیون، گلرخ برحالعلمی، مدیرعامل شرکت طرح‌پرداز، پاپا، طراح و مجری دکوراسیون داخلی توضیح می‌دهد: «فرصت امروز» داده است.

نوآوری کم است

گلرخ برحالعلمی هم مانند بسیاری از همکاران خود با تأکید بر اهمیت ایده و نوآوری در بازار دکوراسیون می‌گوید: می‌توانم به جرات بگویم چیزی که در این بازار کم است، ایده و نوآوری است. وی در مورد سرمایه مورد نیاز برای راهاندازی یک شرکت طراحی و اجرای دکوراسیون می‌گوید: اگر کسی بخواهد وارد این عرصه شود، باید در ابتدای کار، یک دفتر کار ۴۰ تا ۵۰متری و پنج نفر نیرو را که شامل طراح و بخش

۸درصد؛ سهم اشتغال‌زایی دکوراسیون در ایران

گزارش «فرصت امروز» از بازار طراحی دکوراسیون در ایران



تعداد بالای زیرپله‌ای‌های شیک
نخستین نکته‌ای که دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون به آن اشاره می‌کند، مشخص نبودن متولی دکوراسیون در ایران است. به اعتقاد رامین سمیع‌زاده، درست تعریف نشدن جایگاه تشکیل‌ها موجب شده که اگر بخواهیم متولی دکوراسیون را مشخص کنیم، با نام چندین متولی مطرح می‌شود یا ممکن است که اصلاً متولی‌ای وجود نداشته باشد. اما در حالی که به گفته دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون حدود ۵۰۰ شرکت عضو این اتحادیه هستند، فقدان آمار دقیق و درست موجب شده که تعداد شرکت‌های فعال در حوزه دکوراسیون مشخص نباشد. سمیع‌زاده با اشاره به تعداد زیاد زیرپله‌ای‌ها در بازار دکوراسیون می‌گوید: اتفاقاً این زیرپله‌ای‌ها خیلی هم شیک هستند اما در جایی ثبت نشده‌اند. به عبارت دیگر اینها نه شرکت هستند که در انجمن ثبت شده باشند و نه فروشگاه هستند که در

فروش و ستادی است، در اختیار داشته باشد و باید برای ثبت و تاسیس چنین شرکتی، ۱۵۰ تا ۲۰۰میلیون تومان هزینه کند. البته تمام ماجرا به اینجا ختم نمی‌شود، زیرا پس از تاسیس و راهاندازی شرکت، سرمایه‌گذار باید در بازری که وفور دفاتر و خصوص سرمایه مورد نیاز برای این کار و تهدیدها و فرصت‌های بازار طراحی دکوراسیون، گلرخ برحالعلمی، مدیرعامل شرکت طرح‌پرداز، پاپا، طراح و مجری دکوراسیون داخلی توضیح می‌دهد: «فرصت امروز» داده است.

تعداد بالای زیرپله‌ای‌های شیک

نخستین نکته‌ای که دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون به آن اشاره می‌کند، مشخص نبودن متولی دکوراسیون در ایران است. به اعتقاد رامین سمیع‌زاده، درست تعریف نشدن جایگاه تشکیل‌ها موجب شده که اگر بخواهیم متولی دکوراسیون را مشخص کنیم، با نام چندین متولی مطرح می‌شود یا ممکن است که اصلاً متولی‌ای وجود نداشته باشد. اما در حالی که به گفته دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون حدود ۵۰۰ شرکت عضو این اتحادیه هستند، فقدان آمار دقیق و درست موجب شده که تعداد شرکت‌های فعال در حوزه دکوراسیون مشخص نباشد. سمیع‌زاده با اشاره به تعداد زیاد زیرپله‌ای‌ها در بازار دکوراسیون می‌گوید: اتفاقاً این زیرپله‌ای‌ها خیلی هم شیک هستند اما در جایی ثبت نشده‌اند. به عبارت دیگر اینها نه شرکت هستند که در انجمن ثبت شده باشند و نه فروشگاه هستند که در



بسیار متغیر است زیرا زمانی که بازار طراحی دکوراسیون از رونق می‌گذشت، سرمایه‌گذاران با هیجان بیشتری وارد بازار می‌شدند و تا به حال به واسطه محدود بودن بودجه‌های مردم، ورود افراد با سرمایه کم به بازار، روند افزایشی شرکت‌های طراحی دکوراسیون در ایران را می‌توانیم مشاهده کنیم. اما در حالی که به گفته دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون، درآمد متوسط هر شرکت طراحی دکوراسیون در تهران بین ۱۵ تا ۲۰ میلیارد تومان است، هنوز هم در این بازار شرکت‌های کوچک و متوسط وجود دارند و این نشان‌دهنده پتانسیل این بازار است. وی می‌گوید: اگرچه به واسطه محدود بودن بودجه‌های مردم، ورود افراد با سرمایه کم به بازار، روند افزایشی شرکت‌های طراحی دکوراسیون در ایران را می‌توانیم مشاهده کنیم، اما در حالی که به گفته دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون، درآمد متوسط هر شرکت طراحی دکوراسیون در تهران بین ۱۵ تا ۲۰ میلیارد تومان است، هنوز هم در این بازار شرکت‌های کوچک و متوسط وجود دارند و این نشان‌دهنده پتانسیل این بازار است.

باید سنجیده عمل کرد
برحالعلمی با تأکید بر اینکه با توجه به شرایط اقتصادی حاکم، باید در بازار دکوراسیون بسیار سنجیده عمل کرد، می‌گوید: اینطور نیست که یک نفر یک دفتر یا شرکت طراحی دکوراسیون تاسیس کند و بعد از ۲۰ روز نخستین پروژه را بگیرد. البته شاید حتی تا حدود هفت سال پیشد یک شرکت دکوراسیون چند روز پس از تاسیس می‌توانست پروژه‌ای

فرصت امروز

بازار جهانی

طراحی دکوراسیون خواسته‌های جهانی

ترجمه: فهیمه خراسانی

از آنجایی که طراحی و چیدمان مناسب منزل و محل کار، یکی از مهم‌ترین فاکتورهای سبک زندگی دنیای امروز محسوب می‌شود، طراحی داخلی به‌عنوان یکی از مشاغل مهم در زمینه تجارت جهانی، پا به عرصه ظهور گذاشته است و پیش‌بینی می‌شود که در سال‌های آینده، به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازارهای اقتصادی جهان، رشد قابل توجهی بیابد. در این گزارش مرور مختصری خواهیم داشت بر صنعت طراحی دکوراسیون داخلی، جایگاه فعلی آن در جهان و هزینه‌های مربوط به طراحی و دکوراسیون.

طراحی داخلی: بازاری با آینده‌های روشن

طراحی دکوراسیون داخلی، یکی از مهم‌ترین تجارت‌های روز دنیا به شمار می‌رود که با توجه به ساخت‌وسازهای متنوعی مانند منازل، بیمارستان‌ها، ادارات، هتل‌ها و... بیش از گذشته مورد نیاز جامعه جهانی است. طراحان داخلی، با رعایت اصول ایمنی و سلامتی و با توجه به زیرساخت‌ها و اتصالات داخلی و بیرونی یک مکان، به طراحی دکور آن می‌پردازند که شامل طراحی دیوارها، کف، سقف، مبلمان، رنگ‌آمیزی و چیدمان مناسب است. امروزه طراحی داخلی به‌عنوان یک رشته کاملاً حرفه‌ای، متخصصان مخصوص خود را دارد و از طرفی، به خاطر بالا رفتن سطح زندگی و اهمیتی که به این حرفه نیز جایگاه ویژه‌ای در سطح جهان پیدا کرده است. اگرچه طراحی داخلی جزو مشاغل تقریباً نوپا در جهان به شمار می‌رود که بیش از ۱۰۰سال از عمر آن نمی‌گذرد، اما با توجه به رشد ساخت‌وساز امکان‌مسکونی، اداری، بهداشتی و تفریحی و همچنین به دلیل بالا رفتن سطح زندگی مردم، انتظار می‌رود که در سال‌های آتی این صنعت رشد بیشتری نسبت به گذشته داشته باشد.

علاقه مهم‌تر از تخصص است

اما در حالی که گرایش برخی فعالان بازار دکوراسیون این است که افراد غیرمتخصص وارد این حوزه شده‌اند، اعتقاد دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون این است که لزوماً این‌گونه نیست که افراد فعال در این حوزه، دوره‌های دانشگاهی را طی کرده باشند و در این میان علاقه‌مندی و عشق به کار و خلاقیت از هر چیزی مهم‌تر است. سمیع‌زاده در این رابطه می‌گوید: به نظر من نمی‌توانیم برای افرادی که می‌خواهند وارد کاری مانند دکوراسیون شوند، شرط و شروطتی بگذاریم، اما بهتر است افرادی که وارد این بازار می‌شوند تحصیلات آکادمیک هم داشته باشند و متناسب با اصول روز دنیا حرکت کنند.

تعداد بالای زیرپله‌ای‌های شیک

نخستین نکته‌ای که دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون به آن اشاره می‌کند، مشخص نبودن متولی دکوراسیون در ایران است. به اعتقاد رامین سمیع‌زاده، درست تعریف نشدن جایگاه تشکیل‌ها موجب شده که اگر بخواهیم متولی دکوراسیون را مشخص کنیم، با نام چندین متولی مطرح می‌شود یا ممکن است که اصلاً متولی‌ای وجود نداشته باشد. اما در حالی که به گفته دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون حدود ۵۰۰ شرکت عضو این اتحادیه هستند، فقدان آمار دقیق و درست موجب شده که تعداد شرکت‌های فعال در حوزه دکوراسیون مشخص نباشد. سمیع‌زاده با اشاره به تعداد زیاد زیرپله‌ای‌ها در بازار دکوراسیون می‌گوید: اتفاقاً این زیرپله‌ای‌ها خیلی هم شیک هستند اما در جایی ثبت نشده‌اند. به عبارت دیگر اینها نه شرکت هستند که در انجمن ثبت شده باشند و نه فروشگاه هستند که در



بسیار متغیر است زیرا زمانی که بازار طراحی دکوراسیون از رونق می‌گذشت، سرمایه‌گذاران با هیجان بیشتری وارد بازار می‌شدند و تا به حال به واسطه محدود بودن بودجه‌های مردم، ورود افراد با سرمایه کم به بازار، روند افزایشی شرکت‌های طراحی دکوراسیون در ایران را می‌توانیم مشاهده کنیم. اما در حالی که به گفته دبیر انجمن صنفی مبلمان و دکوراسیون، درآمد متوسط هر شرکت طراحی دکوراسیون در تهران بین ۱۵ تا ۲۰ میلیارد تومان است، هنوز هم در این بازار شرکت‌های کوچک و متوسط وجود دارند و این نشان‌دهنده پتانسیل این بازار است.

پروانه‌ای برای آغاز کار
اما نحوه اخذ مجوزها برای آغاز فعالیت هم مسوالی است که می‌تواند ذهن یک سرمایه‌گذار را به خود مشغول کند. برحالعلمی در این ارتباط اظهار می‌دارد: در ابتدا با مشخصه‌ها و مدارک تحصیلی و امکانات موجود، شرکت ثبت می‌شود ولی از نظر صدور مجوز، اگر شرکت تولیدکننده باشد باید از وزارت صنعت، معدن و تجارت و اگر طراح و معمار باشد باید از اتحادیه ای انجمن صنفی مرتبط، مجوزهای لازم را دریافت کند. در کشور ما شرکت‌های طراح و مجری دکوراسیون امکان استفاده از تسهیلات بانکی را دارند و در صورتی که صاحب تشکیلات تولیدی باشند، می‌توانند تسهیلات دریافت کنند، اما به‌عنوان طراح چنین امکانی برای آنان مهیا نیست. هر چند که این تسهیلات سقف طرحی آنها را محدود می‌کند و کف ندارد و بستگی به میزان سرمایه‌گذاری و طرح توجیهی دارد، اما به میزان ۷۰درصد کار خدماتی ریسک ندارد، زیرا یک حرکت آهسته و پیوسته



بازیرگان اصلی

در حال حاضر کمپانی‌های بزرگی در سطح جهان به این صنعت اشتغال دارند که می‌توان به شرکت‌های زیر اشاره کرد: استودیوی A+O یک شرکت طراحی داخلی واقع در سان‌فرانسیسکو است که در سال ۱۹۹۰ تاسیس شده و در حال حاضر یکی از شرکت‌های برجسته طراحی داخلی محسوب می‌شود و شرکت‌های آمریکایی بزرگی مانند ای‌بی، لوی استروس و ویلیام سونوما از متشکلان آن هستند. همچنین شرکت طراحی ای‌ای، نیز از جمله شرکت‌های معتبر طراحی جهان به شمار می‌رود که در سال ۱۹۸۴ تاسیس شده و به طور انحصاری روی طراحی فضای داخلی متمرکز شده است. شرکت دی‌بی‌اند‌بی (DB&B) نیز از جمله شرکت‌های پیشرو آسیایی در زمینه طراحی و دکوراسیون به شمار می‌رود که مقر اصلی آن در سنگاپور بوده و در کوالالامپور، شانگهای، هنگ‌کنگ، پکن و مانیل نیز شعبه دارد. این شرکت طراحی با ۲۰کارمند کارش را شروع کرده است و در حال حاضر بیش از ۴۵۰ پرسنل دارد.

دستمزدهای طراحان

امروزه طراحی داخلی و تغییرات در آن، در سطح جهان هواداران بسیاری پیدا کرده است، بسیاری از مردم برای گرفتن مشاوره جهت طراحی منزل یا محل کار خود به این متخصصان مراجعه می‌کنند، به طوری‌که هزینه‌های مشاوره، چیدمان دکور و طراحی با هم متفاوت است. یک طرح می‌تواند تنها با گفتن ایده‌های خود نیز کسب درآمد داشته باشد. نرخ طراحی و دکوراسیون می‌تواند بین ۵۰۰ دلار تا ۱۰هزار دلار در نوسان باشد، ضمن اینکه برخی از طراحان و دکوراتورها به‌صورت ساعتی نیز کار می‌کنند و برای هر ساعت هزینه‌ای بین ۲۵ تا ۵۰ دلار در نظر گرفته‌اند که این نوسان قیمت مربوط به کیفیت کار و همچنین اعتبار شرکت طراحی یا طراح است. البته کمتری پیدا می‌شود که هزینه طراحی و دکوراسیون منزلش به مراتب بیشتر از بودجه‌ای باشد که برای خرید مبلمان و لوازم دیگر صرف کرده است، براساس گزارش سایت «homeadvisor» میانگین هزینه‌ای که برای طراحی منازل در نظر گرفته شده است، حداقل آن ۱۴۰۸۴۲دلار و حداکثر آن ۱۴۰۸۴۲ دلار شمرده شده است و در این میان، اکثر خانواده‌ها مبلغی بین ۱۸۸۲۰دلار تا ۲۴۶۶۰دلار را برای طراحی و دکور منزل خود هزینه می‌کنند.

آزوده

در جست و جوی حقوق از دست رفته

ترجمه و گردآوری: رویا پاکسرشت

خریداران کالاها ی گوناگون یا به عبارتی دیگر، مصرف کنندگان در اغلب کشورهای توسعه یافته از حقوقی برخوردارند که شرایط خریدوفروش کالاها ی مختلف را تحت تأثیر قرار می دهد. برای کشورهای در حال توسعه نیز مهم به نظر می رسد تا در راستای تحولات اقتصادی، مصرف کنندگان را در شرایط عادلانه تجاری قرار داده و آنها را با حقوق ضروری شان آشنا سازند. مهم ترین دلایلی که دولت های در حال توسعه را ترغیب می کند تا مصرف کنندگان را با حقوق اساسی شان آشنا کنند شامل موارد زیر است:
*کمک به اقتصاد داخلی کشور از طریق حفظ رضایت مشتریان داخلی
*تسهیل دستیابی به الگوهای پرطرفدار مشتریان و تولید منطبق بر سلیقه مصرف کنندگان
*مهار الگوهای منفی کسبوکار که نه تنها بر نرخ مصرف کنندگان بلکه بر نرخ کلی تولید و تجارت بین الملل تأثیر سوء می گذارد
*اعتمادسازی در بخش بین الملل و جلب مشارکت شرکت های خارجی در بخش های تولید و تجارت.

اصول کلی حمایت از مصرف کنندگان

هنگامی که سخن از حمایت حقوق مصرف کنندگان می شود، اغلب نگاهه به سمت دولت و فعالیت های نهادهای دولتی در این خصوص معطوف می شود. در واقع اصلی ترین فعالیت ها در این زمینه نیز، اغلب از سوی نهادهای دولتی صورت می گیرد. علت این امر، شاید به سبب قوای نهادهای دولتی به شکل مدنی و اجرایی باز گردد، اما در کنار قوانین و فعالیت ها که از سوی دولت تعیین و اجرا می شود نهادها و تشکل های خصوصی و غیردولتی بی شماری برای آشنا کردن مصرف کنندگان با حقوق شان و پیگیری مطالبات آنها تلاش می کنند. برای هموار کردن فضای فعالیت تشکل های غیردولتی، به زیرساخت های اجرایی و نظارتی ویژه ای احتیاج است که در کشورهای توسعه یافته عملا وجود ندارد یا بسیار ضعیف است. اتخاذ سیاست های مناسب در بخش های تولید، توزیع و مصرف کمک می کند نرخ نارضایتی مصرف کنندگان از محصولات تا حدود زیادی کنترل شود. در عین حال این سیاست ها به بهینه سازی تولید و کاهش ضررهای مالی دولت نیز کمک می کنند. توسعه در بخش آموزش و آشناسازی مصرف کنندگان با حقوق شان درهنگام خریداری و سپس در هنگام استفاده از کالا از ابتدایی ترین تکنیک های ارتقای سطح رضایت مصرف کنندگان محسوب می شود.

کشورهای آسیایی و حقوقی که باید کسب شود

طبق مقاله ای که اخیراً توسط دانشکده اقتصاد سیدنی منتشر شده، کشورهای آسیایی برای ارتقای سطح حقوق مصرف کنندگان تلاش های انجام داده اند که در برخی موارد با شکست یا کاستی هایی روبرو شده است. برای مثال اگرچه در سال ۲۰۱۲ تمامی کشورهای عضو آسه آن توافق حمایت از حقوق مصرف کنندگان را به رسمیت شناختند، اما برخی کشورهای عضو، عملا در بخش اجرا ضعیف عمل می کنند. یکی از مشکلات عمده کشورهای این منطقه شکاف در نهادهای نظارتی و ضعف در کنترل احتیاق حقوق مصرف کنندگان است. بر این اساس تا زمانی که در بخش زیرساخت های دولت های منطقه بازنگری صورت نگیرد امیدی به تحقق کامل حقوق مصرف کنندگان وجود نخواهد داشت.

هند: کشور هند نمونه خوبی از تلاش تشکل های غیردولتی برای ارتقای حقوق مصرف کنندگان محسوب می شود. باوجود آنکه از سال ۱۹۸۶ قوانین حمایت از حقوق مصرف کننده مورد تأیید دولت و تصوی پارلمان این کشور گرفت اما وضع اجرای قوانین و توجه به این حقوق عملا تاسف آور بود. بنابراین از اواخر دهه ۹۰ و اوایل سال ۲۰۰۰ میلادی نهادهای غیردولتی با نیمه خصوصی حمایت از حقوق مصرف کنندگان در هند رواج پیدا کرد و این روزها نهادهایی با عضویت بالغ بر ۸ هزار کاربر با هدف گسترش توانمندسازی و آگاهی مصرف کنندگان نسبت به حقوق شان در سراسر هند فعالیت می کنند.

مالزی: در اکتبر سال ۱۹۹۹ دولت مالزی قانونی را به تصویب رساند که به موجب آن، مصرف کنندگان حق داشتند درخصوص هرگونه مشکل و خسارت مرتبط با کالاها ی گوناگون اعم از خوراک، پوشاک، بهداشت، آموزش و بورس، مسکن و... به راحتی به شکل قانونی شکایت کنند. از این تاریخ تاکنون بیش از ۱۰ نهاد غیردولتی نیز برای افزایش حقوق مصرف کنندگان در مالزی تأسیس شده اند. اغلب این نهادها با شعار افزایش عدالت اجتماعی و توسعه کیفیت اقتصادی فعالیت می کنند.

اتحادیه اروپا و قوانینی که حامی اند

کشورهای عضو اتحادیه اروپا قوانینی منسجم برای حمایت از حقوق مصرف کنندگان دارند. براساس این قوانین تا دو سال از تاریخ خریداری کالاها، محصولات تحت ضمانت قرار دارند، همچنین خریداران این حق را دارند که تا یک هفته پس از تاریخ خرید، کالا را ارجاع دهند فروشنده نیز مهلت دارد تا ۳۰ روز پول دریافتی را پس دهد، این قوانین اضافهات و تبصره های متعدد و پرتوضیحی دارد. اما نحوه اجرای این قوانین در سراسر اتحادیه اروپا، کاملاً یکسان نیست. در برخی کشورها مثل فرانسه، اسپانیا و آلمان میزان نظارت بر تحقق حقوق مصرف کنندگان بیشتر است. اسپانیا حتی برای گردشگرانی که در این کشور به خرید کالا و خدمات می پردازند قوانین ویژه حمایتی قرار داده است و تلاش دارد نه فقط مصرف کنندگان داخلی، بلکه مصرف کنندگان بین الملل را راضی نگه دارد.



گرفته و هزینه ناکارآمدی نظام توزیع عملا از جیب مردم پرداخت می شود. مشکلات بازررسانی اقلام مختلف تولید داخل و وارداتی که منجر به رشد دلالی و سود بیشتر عملگرد ضعیف این بازرسان و حتی سر منشأ برخی مفاسد شده و در خوش بینانه ترین حالت، نظارت و بازرسی بر فعالیت واحدهای صنفی را فاقد اثربخشی لازم کرده است. با این شرایط است که دستگاه های دولتی به ضرورت بیش از ۲۰ میلیون بازرس افتخاری در سطح بازار تکیه کرده و انتظار دارند تا نظارت مصرف کنندگان بر بازار زمینه استیفای حقوق آنها را فراهم سازد. به نظر می رسد تنها سازو کار استیفای حقوق مصرف کنندگان نظارت آنها و کاهش قیمت ها، خسارت جانی بسیاری نیز به دلیل کاهش کیفیت یا تقلبی بودن این محصولات متوجه مصرف کنندگان شده است. اما نهادهای متولی دولتی تنظیم بازار کالاها و خدمات، نه تنها اقدام مناسبی برای دسترسی عموم مردم به محصولات مورد نیاز در یک بازار رقابتی و با رویکرد حمایت از حقوق مصرف کنندگان نداشتند، بلکه کاهش نظارت و بازرسی سازمان حمایت تولید کنندگان و مصرف کنندگان به عنوان نوبت منولی دولتی کنترل، نظارت و بازرسی بازار و واگذاری این وظایف به تشکل های صنفی زیرمجموعه اتاق اصناف نیز به مشکلات دامن زده است چراکه منافع این اتحادیه ها و واحدهای صنفی ذی ربط خود یکی از عوامل اصلی کنندی و ناکارآمدی این گونه نظارت ها محسوب می شود.

نبود تشکل های واقعی حامی حقوق

مصرف کننده

گرچه واگذاری وظایف نهادهای سازمان های دولتی به تشکل ها یا سازمان های صنفی روبه ای است که براساس تکلیف قانونی کاهش تصدی و خروج دولت از بازار، مدنظر قرار گرفته و در بسیاری از کشورهای جهان نیز این تشکل ها چنین وظایفی را بر عهده دارند اما نبود تشکل های واقعی حامی حقوق مصرف کنندگان موجب شده است تا تشکل های صنفی سهم چندانی در ساماندهی بازار کالا و بهبود خدمات فاقد نرخ مصوب نداشته باشند. همچنین این تشکل ها فاقد بازوی اجرایی لازم برای اعمال نظارت بر فعالیت واحدهای صنفی ذی ربط بوده و رسیدگی به بسیاری از تخلفات صنفی را منوط به شکایت رسمی و پیگیری حقوق ضعیف شده توسط مصرف کنندگان قلمداد می کنند، این در حالی است که در بسیاری از کشورهای جهان انجمن های حمایت از مصرف کنندگان برای کمک به متولیان دولتی در امر اصلی را ایفا کرده و از قدرتی معادل یا بیشتر از دستگاه های نظارتی دولتی برخوردار هستند. در چند سال اخیر برخی وظایف حاکمیتی دولت در حوزه رعایت حقوق مصرف کنندگان در حالی به تشکل های صنفی زیرمجموعه اصناف واگذار شده که منافع این کاملا در تضاد با منافع مصرف کنندگان است.

این شیوه سیاست گذاری نه تنها به کاهش تخلفات و تامین حقوق مصرف کنندگان منجر نشده، بلکه اکنون اجحفاهای گسترده ای به مشتریان صورت گرفته و دولت نیز با استناد به واگذاری وظایف محوله به تشکل های صنفی از زین بار پاملا شدن حقوق مصرف کنندگان شانه باری می گردی. این وضعیت موجب شده تا اکنون مصرف کنندگان ایرانی در تامین بسیاری از حقوق خود در زمینه دریافت خدمات پس از فروش مناسب، امکان استرداد یا تعویض کالا، پیگیری و دریافت ضرر و زیان مالی و چاسنی ناشی از خرید کالاها ی بی کیفیت و غیراستاندارد و... محروم باشند. اکنون گرچه متولیان دولتی و غیردولتی متعددی در زمینه رعایت حقوق مصرف کنندگان فعالیت می کنند اما نظارتی بر کم و کیف

برخی تولیدکنندگان و واردکنندگان کالا برای تغییر داتقه و سلیقه مصرف کنندگان با تبلیغ گسترده کالاها ی لوکس و صرفی، نبود خدمات پس از فروش مناسب و شانه خالی کردن فروشندگان کالا از عمل به تعهدات دوره گارانتی و وارانتی (تامین قطعات) برخی از مصادیق پاملا شدن حقوق مصرف کنندگان است؛ تخلفاتی که طی چند سال اخیر در سایه تحریم های اقتصادی و مشکلات تولید و تامین کالا توجیه شده و هیچ نهاد یا سازمانی گام موثری برای استیفای حقوق مصرف کنندگان بر نداشته است. در واقع تنگناهای ناشی از اعمال تحریم ها و اثرپذیری مبادلات تجاری از آن شرایطی را فراهم کرد که تولید و واردات بسیاری از اقلام مصرفی و محصولات صنعتی بی کیفیت در سایه مشکلات تامین کالا توجیه شده و عملا مصرف کننده مسئولیت خواهند داشت. طبق لایحه چنانچه عیوبی در کالا وجود داشته و عرضه کننده از آن آگاهی داشته است علاوه بر جبران خسارت به مصرف کننده، به مجازات نیز محکوم خواهد شد. همچنین با تصویب این لایحه، عرضه کنندگان کالاها و خدمات موظف خواهند شد اطلاعاتی را که در بردارنده مدت و نوع ضمانت است، به همراه صورتحساب فروش به مصرف کنندگان ارائه کنند.

با توجه به جمیع موارد مطرحه، باید دید آیا دستگاه های مربوطه در امر رعایت حقوق مصرف کنندگان و حمایت از آن موفق عمل کرده اند یا هنوز در این زمینه نواقصی جدی وجود دارد؟

جای خالی حقوق مصرف کننده

اقدامات گسترده دولت برای بهبود رابطه سیاسی، لغو تحریم کشورهای غربی و تغییر و تحولات شکل گرفته در حوزه تجارت خارجی مانند صادرات و واردات کالا و خدمات تشدید شده است. اما روی دیگر سکه رعایت محظوظات مصرف کنندگان وجود قوانین گارآمد و نظارت صحیح بر اجرای دستورالعمل هایی است که در چارچوب آن، رعایت این حقوق مدنظر قرار گرفته است، گرچه به اعتقاد دست اندر کاران با تصویب و ابلاغ قانون حمایتی از حقوق مصرف کنندگان اکنون خلأ قانونی برای استیفای این حقوق وجود ندارد ولی تحقق این هدف با اجرایی نشدن این قوانین با اما و گریه های بسیاری مواجه است؛ در واقع تضاد حمایت از تولید و مصرف و شرایط ناسامان بنگاه های اقتصادی در چند سال اخیر موجب شده تا بازهم مصرف کنندگان بازنده اصلی میدان رقابت تولید و عرضه کالاها و خدماتی باشند که سازمان حمایت به عنوان متولی قانونی نظارت بر استیفای این حقوق، قادر به ساماندهی قیمت و عرضه آنها نبوده یا در این سازمان دولتی اراده ای برای تامین این حقوق وجود ندارد. در عمل حمایت از حقوق مصرف کنندگان توسط این سازمان به برپایی نمادین مراسم روز ملی حمایت از حقوق مصرف کننده و اهدای لوح و تندیس تقدیر از تولیدکنندگان حامی حقوق مصرف کننده خلاصه شده است. از سوی دیگر تنها تشکل غیردولتی متولی حمایت از حقوق مصرف کنندگان فاقد توانایی لازم برای حمایت از مصرف کنندگان و پیگیری آن با بنگاه های اقتصادی توانمند و تاثیرگذار در همه مراکز تصمیم سازی و مجری قانون است.

به نام مشتری، به کام دولت

بررسی نحوه برخورد دستگاه های نظارتی با تخلفات ناشی از ترضیع حقوق مصرف کنندگان نیز حاکی از ناکارآمدی این گونه برخوردها در استیفای حقوق مصرف کنندگان است. حتی در مواردی که تخلف تولیدکنندگان و عرضه کنندگان کالا در دستگاه های دولتی نظارت بر قیمت، کیفیت و کمیت عرضه کالا در استیفای حقوق مصرف کننده سهمی از این نظارت ها ندارد. طی چند سال اخیر برها مسئولان وزارت صنعت، سازمان حمایت، تعزیرات حکومتی و... از تشکیل پرونده های کابن تخلف تولیدکنندگان و فروشندگان کالاها و خدمات خیر داده اند؛ پرونده هایی که پس از طی مراحل طولانی بعضا چندماه پس از رأی نهایی دادگاه تجدیدنظر منجر به صدور حکم قطعی شده و متخلفان به پرداخت جزای نقدی کابن محکوم شده اند اما پرسش مطرح آن است که واریز این جرایم به حساب دولت چه نفعی برای مصرف کننده داشته و این برخوردها تا چه حد قدرت بازدارندگی لازم برای جلوگیری از تکرار تخلفات را داشته است؟!

تحویل هزینه مشکلات توزیع به مصرف کننده

مشکلات گسترده زنجیره تولید تا عرضه محصولاتی که نظام تهیه، تدارک و عرضه آنها به طور مستقیم کمترین ارتباطی با تحریم ها نداشته نشان می دهد که تولیدکنندگان و عرضه کنندگان کالا از هر فرصتی برای افت کمی، کیفی و گرانیفروشی کالا و خدمات بهره

تضییع حقوق مصرف کننده در سایه فقدان تشکل ها

سیدسعید امامی

عضو هیات مدیره انجمن مدیریت کفیت ایران

حقوق مصرف کننده به معنای مجموعه اختیارات و امتیازاتی است که مصرف کننده در قبال عمل خرید یک کالا یا خدمات از فروشنده دریافت می کند تا در صورت بروز اشکال، معلوم شدن عیب و نقص، احراز ضرر و زیان، عدم کارایی و تمربخشی یا ایراد خسارت، برای جبران ضرر خود از آن استفاده کند.

حمایت از حقوق مصرف کنندگان، عنوانی آشنا برای بسیاری از ماست و بارها در مورد آن چیزهایی شنیده یا خوانده ایم. هرچند در کشور ما در مورد حمایت از حقوق مصرف کنندگان بسیار صحبت می شود اما در عمل چندان راه به جایی نبرده است و حتی تشکیل سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان نیز نتوانسته، به معنای واقعی این امر مهم را محقق کند.

در این نوشتار ضمن بررسی جایگاه حقوق مصرف کننده و موانع تحقق آن در کشورمان، تأثیرات منفی نبود تشکل های واقعی حامی حقوق مصرف کننده و همچنین آثار مثبت تشکیل چنین نهادهایی مورد بررسی قرار گرفته است.

مردم است در برمی گیرد.

به طور کلی لایحه حمایت از حقوق مصرف کننده شامل مواردی از جمله حق به دست آوردن کالاها و خدمات با کیفیت سالم و استاندارد، حق برخورداری از اطلاعات لازم در مورد کالاها و خدمات از قبیل تاریخ تولید و مصرف، کاتالوگ، فهرست بها و...، حق برخورداری از حمایت دولت در صورت وقوع برخی تخلفات از سوی صاحبان واحدهای صنفی (مثل ارائه کالا به قیمت نامناسب، افت کیفیت، عدم رعایت استاندارد و...)، حق دریافت کالا و خدمات بهداشتی سالم و حرط شکایت از متخلفان اقتصادی به مراجع ذی ربط است.

البته با تصویب کلیات این لایحه، کلیه عرضه کنندگان کالا و خدمات مطابق ضوابط مندرج در قانون در برابر خسارات وارد شده به مصرف کننده مسئولیت خواهند داشت. طبق لایحه چنانچه عیوبی در کالا وجود داشته و عرضه کننده از آن آگاهی داشته است علاوه بر جبران خسارت به مصرف کننده، به مجازات نیز محکوم خواهد شد. همچنین با تصویب این لایحه، عرضه کنندگان کالاها و خدمات موظف خواهند شد اطلاعاتی را که در بردارنده مدت و نوع ضمانت است، به همراه صورتحساب فروش به مصرف کنندگان ارائه کنند.

با توجه به جمیع موارد مطرحه، باید دید آیا دستگاه های مربوطه در امر رعایت حقوق مصرف کنندگان و حمایت از آن موفق عمل کرده اند یا هنوز در این زمینه نواقصی جدی وجود دارد؟

بحث حمایت از حقوق مصرف کننده سال هاست که مطرح می شود اما چندان به آن عمل نمی شود، هرچند برای این امر یعنی حمایت از حقوق مصرف کنندگان سازمانی نیز تشکیل شده است و هر از چندگاهی اخباری مبنی بر انجام اقدامات برای احیای حقوق مصرف کنندگان منتشر می کند اما به راستی اقدامات در این راستا کافی بوده است و اساسا مصرف کنندگان حس می کنند حقوق شان رعایت می شود یا اگر نئند از آنها حمایتی صورت می گیرد؟

تولید و توزیع انبوه کالاها، ایجاد و توسعه فروشگاه های بزرگ و زنجیره ای، توسعه تبلیغات، فراهم آمدن امکان خرید اعتبار، برنامه ریزی سرمایه داری برای وادار کردن مصرف کنندگان و پیچیدگی نظام تولید و فروش، جایگاه حقوق مصرف کننده را بیش از پیش آشکار می کند. حمایت از حقوق مصرف کننده به منزله حمایت از شان و منزلت اجتماعی افراد است.

حقوق مصرف کننده یعنی مجموعه اختیارات و امتیازاتی که مصرف کننده در قبال عمل خرید یک کالا یا خدمات از فروشنده دریافت می کند تا در صورت بروز اشکال، معلوم شدن عیب و نقص، احراز ضرر و زیان، عدم کارایی و ثمربخشی یا ایراد خسارت، برای جبران ضرر خود از آن استفاده کند.

مصرف از نظر اقتصادی هدف نهایی تولید و توزیع است، چنان که به تولیدات و چگونگی تخصیص منابع تولید و توزیع شکل می دهد و در سیاست گذاری های اقتصادی نقش چشمگیری ایفا می کند. در نگاه اقتصادی مصرف آنجاکه همراه تولید، شاخص توان اقتصادی جامعه بوده، شرط بقای واحدهای تولید محسوب می شود. اقتصاددانان بر این باورند که مصرف آخرین مرحله فرآیند اقتصادی است و مصرف کننده به عنوان فاعل و عامل مصرف، کسی است که از محصولات تولیدی انسان که منبع از خواسته ها و نیازهای اوست و به صورت کالا و خدمات ارائه می شود، بهره برداری می کند. بنابراین همه فعالیت های اقتصادی بر مبنای برآورده کردن نیازها و جلب رضایت مصرف کننده شکل می گیرد.

امروزه، به دلیل تنوع نیازها و تخصصی شدن مشاغل، مصرف از کالای ارائه شده توسط دیگران و بازار، ضرورتی اجتنابناپذیر است که اختلال در این امر زیان های بسیاری را متوجه مصرف کننده می کند. تنوع محصولات با توجه به نظریه جهانی شدن اقتصاد، خطر ناشی از مصرف اطلاعاتی نامرغوب و ناآشنا را از مرزهای ملی نیز می گذراند. بی گمان عدالت اجتماعی و حفظ حقوق اولیه شهروندان ایجاب می کند برای جلوگیری از رخداد چنین حوادث و معضلاتی تدابیر لازم اندیشیده شود. در یک بستر سالم اقتصادی، حمایت از حقوق مصرف کننده، حمایت از تولیدکننده را هم در پی خواهد داشت.

به موجب اصل سوم قانون اساسی، پی ریزی اقتصاد صحیح و عادلانه طبق ضوابط اسلامی یکی از وظایف دولت شمرده شده است. بنابراین دولت با انجام برنامه ریزی دولت اقتصاد و لحاظ کردن حقوق تمام عوامل درگیر در فرآیندهای اقتصادی می تواند زمینه لازم برای برقراری عدالت اجتماعی فراهم سازد. یکی از راهکارهای برقراری عدالت اجتماعی همانا حمایت از حقوق مصرف کننده است.

بحث حقوق مصرف کننده درمورد کالا و خدمات، لطیف و وسیعی از مجموعه اقداماتی را که ناظر به مسائل کمی و کیفی تولید، توزیع، اطلاع رسانی، خدمات پس از فروش و رسیدگی به نظرات و پیشنهادات و انتقادات



ستارگان امسال داووس

تیلوفر قدری

کارشناس مسائل بین‌الملل

حدود نیم قرن است که مرتفع‌ترین شهر اروپا در دامنه کوه‌های آلپ در سوییس، فصل زمستان هر سال میزبان مقامات سیاسی، اقتصادی از سراسر جهان می‌شود. این مقامات رسمی و غیررسمی در کنار روزنامه‌نگاران و فعالان غیردولتی در نشست‌هایی غیررسمی به گپ‌وگفت درباره بحران‌ها و معضلات جهان می‌پردازند. بنیانگذار این دوره‌می جهانی، از ابتدا نام آن را مجمع جهانی اقتصاد گذاشت اما بحث‌های مطرح در این مجمع تنها به اقتصاد محدود نمی‌شود.

ازجمله محورهای اجلاس امسال داووس، سقوط قیمت نفت و آینده بازار آن، بحران پناهجویان، گرم شدن کره زمین و بحران درون اتحادیه اروپاست. جهان این روزها یکی از بحرانی‌ترین و پرآشوب‌ترین مقاطع خود را می‌گذراند و کمتر کشوری وجود دارد که از این آشوب و بحران در امان مانده باشد. دبیرکل سازمان ملل سالی که گذشت را سال رنج بشر نامید. تصاویر ویرانی شهرها و آوارگی میلیون‌ها نفر در خاورمیانه و حتی اروپا (اوکراین) تردیدی در این نام‌گذاری باقی نمی‌گذارد. در اجلاس امسال داووس، سران اروپایی از ناکامی‌های‌شان در مدیریت بحران پناهجویان و دیگر معضلات درون اتحادیه اروپا می‌گویند و به دنبال راه‌حلی هستند.

خاورمیانه‌ای‌ها بر سر آینده نفت و چگونگی حل جنگ‌ها و اختلافات و مقابله با تروریسم چانه‌زنی می‌کنند. فرانسه از انگلیس به خاطر تحمیل شروط خود و باج‌گیری برای ماندن درون اتحادیه اروپا، طلبکار است. روسیه غرب را به ناکامی در مقابله با تروریسم متهم می‌کند.

اوکراین روی دست اروپا مانده است و پناهجویان روی دست آلمان. اما در میانه این همه سردرگمی و اعتراف به ناکامی و ناامیدی، اجلاس امسال داووس دو ستاره دارد که همه رسانه‌ها به دنبال مصاحبه با آنها هستند و خودشان هم در نشست‌ها با افتخار و امیدواری از دستاوردی که به‌تازگی محقق کرده‌اند سخن گویند.

محمودجواد ظریف وزیرخارجه ایران و جان کری وزیرخارجه آمریکا درحالی به داووس رفته‌اند که یک سال سخت مذاکره با یکدیگر و چانه‌زنی در داخل کشورهای‌شان و مقابله با رقیب‌ای‌شان را پشت سر گذاشته‌اند. یکسالی که تقریبا نیمی از آن با مذاکرات شبانه‌روزی در وین و ژنو گذشته و نیم دیگرش با رایزنی در داخل و منطقه و جهان، سرانجام این یک سال سخت، توافق‌ی بوده که هر دو طرف آن را برد خوانده‌اند.

توافقی که به یک دهه تحریم ایران و قلدری آمریکا و هراس از توان هسته‌ای ایران پایان داده است. کری با این پیام که به‌اصطلاح دنیا را امن‌تر کرده است در گوشه و کنار داووس سخنرانی می‌کند و ظریف با این پیام که فصل جدیدی از روابط ایران با جهان فرارسیده، با شور و حرارت به روی همه لیخند می‌زند.

در منظره‌ای که همه به فکر پرکردن انبارهای تسلیحات‌شان هستند و در جهانی که همه برای حل و فصل اختلافات و تسویه‌حساب‌های‌شان اول جنگنده و بمب‌افکن به آسمان می‌فرستند، وزرای خارجه ایران و آمریکا تاثیرات و پیامدهای معجزه گفت‌وگو را برمی‌شمارند. در اجلاس امسال داووس، صدنی‌ها موقع سخنرانی سران و مقامات عربستان و رژیم صهیونیستی خالی است.

اما برای شنیدن سخنان محمودجوادظریف و جان کری همه بلیت‌ها خریداری شده است. دستاورد این دو بعد از یک سال مذاکره، الگویی برای حل بحران در جهان مصیبت‌زده امروز است و همه مشتاق شنیدن روایت آنها هستند.



سبک زندگی

۵میلیون شغل در معرض از بین رفتن



رهبران جهان به‌تازگی با نگرانی جدی مواجه شده‌اند: از بین رفتن ۵میلیون شغل در کشورهای توسعه‌یافته و اقتصادهای نوظهور تا سال ۲۰۲۰.

روز چهارشنبه مجمع اقتصاد جهانی جلسه خود را با ارائه تصویری از چگونگی تغییر جوامع در پی پیشرفت تکنولوژی آغاز کرد. براساس اعلام این مجمع شهروندان اقتصادهای بزرگ جهان، یعنی آمریکا، چین، آلمان، انگلیس، ژاپن، فرانسه و استرالیا و همچنین برخی کشورهای در حال توسعه چون هند در خطر از دست دادن شغل هستند.

در گزارشی با نام «آینده مشاغل» مجمع جهانی اقتصاد پیش‌بینی کرده است که میزان ۷میلیون شغل بر اثر پیشرفت تکنولوژی در خطر از بین رفتن هستند.

در این گزارش کلاس شواب، رئیس مجمع جهانی اقتصاد، از دولت‌ها خواست تا نیروهای کارشان را برای تغییر در آینده آماده کنند. وی همچنین هشدار داد که در صورتی که دولت‌ها اقدامات لازم را انجام ندهند، با مشکلاتی چون نابرابری و نرخ بالای بیکاری روبه‌رو خواهند شد.

شواب می‌گوید در عصر جدید فناوری در سراسر جهان فیزیکی، دیجیتال و بیولوژیکی تلفیق شده است و این سبب شده تا توانایی‌ها و امکانات جدیدی ایجاد شود و تاثیر خود را بر سیستم‌های سیاسی، اجتماعی و اقتصادی بگذارد.

شواب این عصر را «انقلاب صنعتی چهارم» نامگذاری کرده است.

علاوه بر خودکار شدن تکنولوژی و استفاده از روبات‌های هوشمند در مشاغل، از اثرات دیگر این عصر مشکلات امنیتی است.

اواکن کاسیرسکی، رئیس شرکت آزمایشگاهی کاسیرسکی می‌گوید: «با پیشرفت و همه‌گیر شدن اینترنت، ما شاهد مشکلات امنیتی بیشتری خواهیم بود.»

جیمی ویلز، موسس ویکی‌پدیا در جلسه مجمع جهانی اقتصاد در روز چهارشنبه از حاضران خواست تا مسائل امنیتی را جدی بگیرند، اما به دولت‌ها اجازه ندهند تا به بهانه مسائل امنیتی از سیستم‌های رمزگذاری کاربران عبور کرده و به اطلاعات آنها دسترسی پیدا کنند.

منبع: سی‌ان‌بی‌سی

قاب

براساس گزارش اقتصاد جهانی سازمان ملل، کشور هند در سال ۲۰۱۶ با رشد اقتصادی ۷٫۳ درصد پر سرعت‌ترین کشور از لحاظ رشد اقتصادی خواهد بود. بنابراین گزارش رشد اقتصادی هند در سال ۲۰۱۷ به ۷٫۵ درصد خواهد رسید.



۳۶۰

چرا آمریکایی‌ها باید نگران نفت ارزان باشند؟

میلیون‌ها آمریکایی با خنده بر لب به پمپ بنزین می‌روند. بنزین ارزان فعلا دلیل خوبی برای خوشحالی آنهاست. اما آیا واقعا باید خوشحال باشند؟

قطعاً. سقوط بی‌سابقه قیمت نفت به بشکه‌ای زیر ۳۰ دلار برای مصرف‌کنندگان عالی بوده است چون قیمت بنزین را به زیر ۲ دلار برای هر گالن رسانده و تفکر غالب این است که این موقعیت اقتصاد آمریکا را تقویت می‌کند چون مردم پولی را که به خاطر قیمت پایین نفت به دست می‌آورند را خرج می‌کنند.

با این‌حال نفت ارزان در بورس‌های جهانی باعث اغتشاش می‌شود. شاخص‌ها در پایین‌ترین سطوح هستند. از همان شروع سال نو (میلادی) سقوط هسر روزه نفت نگرانی‌های بزرگی را ایجاد کرده است. اینجا چند تای آنها را می‌توانید بخوانید:

سقوط بازارهای سهام: با سقوط قیمت نفت، بورس‌های بزرگ که با کاهش ارزش روبه‌رو شده‌اند، همین حالا هم وال‌استریت شرایط سختی را تجربه می‌کنند اما اگر سقوط قیمت نفت ادامه داشته باشد، اوضاع حتی بدتر از این هم خواهند شد.
شرکت‌های نفتی می‌میرند: شرکت‌های نفتی آمریکایی برای اینکه تولید خود را بالا ببرند، به فناوری‌های حفاری پیشرفته‌تر رو آورده‌اند. در نتیجه بدهی‌های بیشتری هم بالا آورده‌اند. حالا بدهی‌ها آنقدر زیاد شده‌اند که شرکت‌های زیادی نمی‌توانند آنها را پرداخت کنند. فقط در سال گذشته، ۸۱ شرکت نفتی اعلام ورشکستگی کردند. در ماه‌های بعدی، احتمال اینکه شرکت‌های زیاد دیگری به همین سر نوشت مبتلا شوند بسیار قوی است.

ضرهای بزرگ بانکی: اینکه اوضاع مالی شرکت‌ها زیر فشار زیادی قرار می‌گیرد اصلا



دور دنیا

افشای جزییات بزرگ‌ترین قرارداد تاریخ فوتبال

دیده می‌شود، گرت بیل با گران‌ترین قرارداد تاریخ فوتبال از انگلیس به اسپانیا آمد. گفته می‌شود رئال مادرید به این خاطر قیمت خرید گرت بیل را ۹۱میلیون یورو اعلام می‌کرد که کریستیانو رونالدو سنتره پرتغالی‌اش احساس نکند باارزش‌ترین بازیکن تیم نیست. مبلغ قرارداد رونالدو ۹۶میلیون یورو است.

رئال مادرید که باارزش‌ترین باشگاه فوتبال دنیا معرفی می‌شود با داشتن کریستیانو رونالدو، صاحب یکی از بهترین برندهای دنیای ورزش است. در اسپانیا گفته می‌شود که رئال مادرید برای اینکه باعث رنجش رونالدو نشود، در قرارداد گرت بیل با باشگاه انگلیسی تاتنهام ذکر کرده بود که جزییات مالی این انتقال نباید فاش شود.

بعد از اینکه گرت‌بیل به رئال مادرید آمد، رئیس این باشگاه در یک برنامه تلویزیونی تاکید کرده بود که مبلغ قرارداد رونالدو بیشتر از گرت‌بیل است.

جدول امروز

قیمت لپ تاپ

برند لپ‌تاپ	مدل لپ‌تاپ	CPU	CPU Core	CPU Cache	قیمت (تومان)
Apple	MacBook Air MD760	1.30GHz	5i	MB3	۳.۵۱۲.۰۰۰
Samsung	NP350V5X-S05AE	2.6GHz Up To 3.2GHz	5i	MB3	۱.۷۴۹.۰۰۰
Dell	Inspiration 3521-B	1.8 GHz	3i	MB3	۱.۴۷۹.۰۰۰
ASUS	G750JZ	2.40GHz up to 3.40GHz	7i	MB6	۶.۹۴۹.۰۰۰
Lenovo	Flex 2 –E	2.00GHz up to 3.10GHz	7i	MB4	۲.۹۴۹.۰۰۰
Toshiba	Satellite C850-B819	2.40GHz up to 3.40GHz	7i	MB6	۲.۰۹۹.۰۰۰

کیوسک

سرمایه‌گذاری ۶۰ میلیون دلاری آمریکا برای ساخت ابرسرباز

۶۰میلیون دلاربرای سرمایه‌گذاری روی ابرسرباز یا سربازهایی که از لحاظ فناوری بهینه شده‌اند سرمایه‌گذاری کند.

BUSINESS INSIDER

این پروژه که «طرح مهندسی سیستم عصبی» نام دارد، شامل یک تراشه کوچک است که در بدن انسان جاسازی می‌شود و قابلیت ارسال و دریافت سریع اطلاعات بین مغز و وسایل الکترونیکی را دارد.

این وسیله می‌تواند به‌عنوان مترجم مورد استفاده قرار بگیرد. این کار از طریق تبدیل زبان الکترونیسمیایی استفاده شده توسط سلول‌های عصبی در مغز و کد صفر و یک که زبان اطلاعات فناوری را تشکیل می‌دهند، صورت می‌گیرد. یکی از کاربردهای دیگر این تراشه، قابلیت آن برای جبران کسری در نابینایی یا ناشنوایی است. می‌توان به این وسیله به چشم یک روتر WiFi نگاه کرد. هدف داشتن یک مغز مرتبط به کامپیوتر یا وسیله دیگر است که اجازه دسترسی سریع‌تر و آسان‌تر را بدون احتیاج به نماباشگاه به ما بدهد. هنوز دستنبایی کامل به این پروژه بسیار زود است اما پیش‌بینی شده است برای انجام آن تا چهار سال آینده مبلغ ۶۰ میلیون دلار سرمایه لازم است. در ماه دسامبر، وب‌سایت فناوری تک‌انسانساید از احتمال وجود آینده‌ای نوشت که انسان‌ها از امکانات برتری برخوردار بوده و قابلیت آن را دارند که به ابرانسان تبدیل شوند. «نبیایی را تصور کنید که در آن انسان‌ها می‌توانند با گذرانشان محیط اطراف خود را کنترل کنند.

به این فکر کنید که بتوانید وسایل خانه خود را تنها با استفاده از سیگنال‌های مغزتان جابه‌جا کنید یا تنها با استفاده از سلول‌های مغزتان و بدون استفاده از نمایشگر با دوستان و خانواده خود از راه دور در ارتباط باشید.»

آمریکا به ترکیه فناوری‌های نظامی ارائه می‌دهد

آمریکا تلاش‌هایش را برای کمک به ترکیه در جهت مقابله با داعش در مرز سوریه تسریع کرده است. به گفته مقامات بلندپایه آمریکایی، واشنگتن برای نخستین‌بار به آنکارا فناوری برای ایمن‌سازی مرزهایش ارائه خواهد داد. آمریکا تلاش‌هایش را در کمک به ترکیه برای «مقابله با داعش» در مرز با سوریه تسریع کرده و برای نخستین‌بار قصد دارد به آنکارا پیشنهاد ارائه فناوری‌هایی را دهد تا به تأمین امنیت در مرز با سوریه بپردازد. آمریکا و ترکیه مدت‌هاست که درباره چگونگی برقراری امنیت در مرز ۹۸ کیلومتری با سوریه که تحت کنترل داعش است، به گفت‌وگو می‌پردازند و به دنبال بستن مسیر مژکور هستند که به بازار سیاه ادوات جنگی و کالا بدل شده است. داعش این منطقه مرزی را از سمت سوریه در کنترل دارد و تلاش‌ها پس از حملات تروریستی پاریس در ماه نوامبر برای مقابله با این گروه تروریستی بیشتر شده است. گزارش‌ها حاکی از آن است که برخی عاملان حملات تروریستی پاریس از مرز ترکیه و سوریه برای سفر به منطقه تحت کنترل داعش و اروپا استفاده کرده‌اند. براساس گفته مقامات آمریکایی فناوری‌های ارائه شده به ترکیه شامل بالن‌های نظارتی، فناوری‌های شناسایی تونسل و تبادُل روش‌هایی برای رهگیری مواد مورد استفاده در ساخت بمب خواهد بود.

۲۵هزار نیروی زمینی دیگر به منطقه اعزام کرده و موانع بتنی و نرده بگذارد. جو بایدن، وزیر دفاع آمریکا ماه گذشته در کنگره گفته بود: «ترکیه باید اقدامات بیشتری برای حفظ امنیت و مسدود نگه داشتن مرز خود با سوریه انجام دهد.» در طول سفر جوزف دانفورد، رئیس ستاد مشترک ارتش آمریکا به ترکیه، آنکارا به واشنگتن پیشنهاد داد تا به آموزش گروهی از عرب‌های سنی بپردازد تا ترکیه از آنها در حفاظت از مرز خود استفاده کند. آمریکا اعلام کرده است که قبل از ارائه برنامه آموزش به این افراد، باید در مورد آنها بیشتر بدانند. در حال حاضر آمریکا کمک‌های بیشتری به ترکیه را محدود به ارائه فناوری کرده است. یکی از مقام‌های ارشد دولت آنکارا گفته است: این پیشنهاد از سوی دولت آمریکا برای مقابله با داعش در مرز با سوریه است و ما با آنها برای این کار همکاری می‌کنیم تا نظارت بیشتری بر مرز داشته باشیم و از حملات احتمالی داعش نیز بکاهیم.