

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

افزایش ۱۷۹۳ واحدی شاخص کل در یک روز

دوام روزهای خوش
در بازار سهام

خبرهای مثبت از جمله برقراری مبادلات سوییفِت با بانک‌های ایرانی و نیز انعقاد برخی قراردادهای تجاری با کشورهای اروپایی به غلبه تقاضا بر عرضه سهام انجامید. فضای مثبت بورس تهران و رکوردشکنی‌های این بازار موجب شد تا ارزش و حجم معاملات هم رکوردشکنی کند به طوری که در معاملات دیروز بیش از ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش ۴۶۳ میلیارد تومان دادوستد شد و ارزش

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات روز دوشنبه بازار سهام با یک‌هزار و ۷۹۳ واحد رشد به ارتفاع ۷۲ هزار و ۹۱۲ واحدی رسید. بازار سهام پس از پایان تردیها نسبت به تداوم افت نماگرهای معاملاتی خود، شاهد تقویت تقاضا در برابر عرضه و شکل‌گیری دوباره صف خریدهای پایدار در اغلب نمادهای معاملاتی به‌ویژه در میان شرکت‌های بزرگ و بازار اول بورس بود. انتشار

فرصت کسب و کار

گزارش «فرصت امروز»
از بازار خرید و فروش دکمه در ایرانتجارتی به‌ظاهر ساده
اما کاملا حرفه‌ای

بمطور کلی دکمه لباس سال‌هاست وارد زندگی ما شده و این محصولات اوایل حضورشان در زندگی بشر به نوعی بیانگر جایگاه و موقعیت اجتماعی آنها بوده، چون ثروتمندان با استفاده از فلزات گرانبه‌ها مثل طلا و نقره لباس‌هایشان را با دکمه آذین می‌کردند و دیگر افشار جامعه با چوب یا استخوان حیوانات سعی در آراستن لباس‌هایشان داشتند. اما این روند تقریباً از یکی دو قرن پیش، به نوعی تجارت یا صنعت در بخش‌های مختلف...



۱۴

تأثیر مجمع داووس بر ایران در شرایط پسانتحریم بررسی می‌شود

فرصتی برای جذب سرمایه‌های خارجی

هفته گذشته در حالی مجمع جهانی داووس برگزار شد که برگزاری این مجمع تقریباً با لغو تحریم‌های اعمال شده علیه ایران همزمان شد. در این اجلاس یک هیات بلندپایه ایرانی حضور داشتند. هیات ایرانی تلاش کرد که مذاکرات و رایزنی‌هایی را با شرکت‌ها و کارتل‌های بزرگ جهان در جهت...

۱۵

گزارش «فرصت امروز» درباره باید‌ها
و نبایدهای تبلیغات انتخاباتیاشتباهات
تبلیغاتی
کاندیدها

حسن کریمزاده - فرصت امروز

۴ مدیر خصوصی دستاوردهای
سفر اروپا را تشریح کردند

نیاز دارد. خوشبختانه عقلانیت حاکم شده و نتیجه تلاش‌های ملت و دولت را در این سفر دیدیم. این مقام مسئول در ادامه به هزینه‌هایی که ایران در دوران تحریم متحمل شده است، اشاره و تأکید کرد: ایران نمی‌توانست در این دوره تحریم اقتصاد خود را تعطیل کند به همین دلیل برای انجام طرح و پروژه‌های خود به ناچار هزینه‌های گزافی را پرداخت کرد. اسلامیان تحریم‌ها علیه ایران را عامل کسب تجربیات ارزنده در اقتصاد ایران عنوان کرد و ادامه داد: باید از این تجربه‌ها استفاده کنیم و اجازه ندهیم که مجدد با بروز یک مشکل با انبوهی از چالش‌های اقتصادی مواجه شویم. می‌توانستیم در دورانی که بهای نفت بالا بود، ارزها را ذخیره کرده و در روزهای تحریم مورد استفاده قرار دهیم.

حلقه اول توسعه اقتصادی ایران شکل گرفت

محمدرضا انصاری، نایب‌رئیس اتاق ایران، قراردادهای امضا شده اخیر با اروپایی‌ها را حلقه اول توسعه اقتصادی برشمرد و گفت: سفر اخیر رئیس‌جمهور به ایتالیا و فرانسه، نخستین حلقه از زنجیره توسعه است و باید از فرصت ایجاد شده و کوشش‌های خوب سیاسی در راستای تعامل با دنیا بهره‌برد. هم‌اکنون مشکل اصلی اقتصاد ایران مسئله بیکاری است اگرچه سختی‌هایی که بر اثر تحریم به مردم تحمیل شده کم نبوده است. وی باز شدن دروازه‌ها را برای تعامل با اقتصاد دنیا صحنه جدیدی برای فعالان اقتصادی کشور دانست و ادامه داد: طرف‌های اروپایی به دلیل بحران اقتصادی، اشتیاقی فوق‌العاده‌ای برای تعامل با بازار ایران دارند. از فرصتی که به‌وجود آمده، باید به نفع منافع ملی استفاده کرد اما باید توجه داشت که اداره کردن صحنه جدید پیش‌روی اقتصاد ایران مهم است، چراکه کشورهای غربی مایل هستند دروازه‌های اقتصادی ایران به روی آنها باز نشود تا خدمات و کالاهای خود را سرازیر کنند درحالی‌که ما باید با تمرکز برای رفع مشکل بیکاری، زمینه‌ساز توسعه و سرمایه‌گذاری مشترک شویم.

انصاری اظهار کرد: ایران بعد از ترکیه و عربستان در منطقه به لحاظ اقتصادی سوم است که باید به جایگاه اصلی خود برگردد، چراکه اگر ایران به لحاظ سیاسی و نظامی، قدرت برتر منطقه است، باید به لحاظ اقتصادی نیز قدرت برتر باشد. نایب‌رئیس اتاق ایران خاطرنشان کرد: با پتانسیل و استعدادی که در اقتصاد ایران وجود دارد، صادرات کشور حداقل باید ۴۰۰ میلیارد دلار باشد، ضمن اینکه مشارکت‌های اقتصادی با خارجی‌ها نیز تنها با سرمایه‌گذاری مشترک و مشارکت بخش خصوصی صورت گیرد.

سوی دو مؤسسه بیمه اعتباری ساچه و کوفس برای تقاضاهای ایرانی صورت خواهد پذیرفت. قاسمی گفت: هفته آینده هیاتی مشترک ایرانی را از نزدیک دیده و نسبت به تأمین آنها اقدام کند. وی در ادامه به بازخوردهای مثبت این نشست اشاره کرد و ادامه داد: رئیس‌جمهور روحانی در سخنرانی خود، نگرانی‌ها و دیدگاه فرودگاه امام خمینی تا ۴۵ میلیون مسافر در سال یک دهن دولت به بخش غیردولتی کشور است.

وی پیام فرهنگی ایران به دنبال حضور رئیس دولت تدبیر و امید در واتیکان را مثبت ارزیابی کرد و افزود: به‌طور کلی این سفر در سطح قابل توجهی انجام شد. مدیرعامل بانک پاسارگاد همچنین از پیشنهاد فرانسوی‌ها برای تأمین خط اعتبار اسنادی برای توسعه سه فرودگاه کشور خبر داد و گفت: فرانسوی‌ها پیشنهاد دادند برای بالا بردن ظرفیت فرودگاه امام خمینی تا ۴۵ میلیون مسافر در سال یک میلیارد یورو خط اعتباری، برای فرودگاه مشهد ۶۰۰ میلیون یورو و برای فرودگاه اصفهان ۴۵۰ میلیون یورو را تأمین کنند. وی افزود: ۸۰ هزار بنگاه کوچک و متوسط در کشور وجود دارد که نقش مهمی در کشور ایفا می‌کنند و نیاز به تأمین سرمایه دارند. در همین راستا شرکت بیمه‌ای ساچه پیشنهاد کرد تا سقف ۵۰۰ میلیون یورو البته به مرور زمان در راستای نوسازی و بازسازی خطوط تولید و تأمین مواد اولیه این بنگاه‌ها اختصاص دهد، یعنی از طریق منابع ارزان‌قیمت ایتالیایی به کمک بهینه‌سازی بنگاه‌های کوچک و زودبازده برویم. بانک پاسارگاد نقش واسطه توزیع این خدمات مالی بین SME های ایرانی را برعهده خواهد داشت.

اهداف برجام در بستر زمانی محقق می‌شود

محمود اسلامیان، مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری با نگاهی به آنچه برخی کشورهای منطقه به‌ویژه عربستان در طول مذاکرات ایران با ۵+۱ انجام دادند تا این مذاکرات به نتیجه نرسد، تشریح کرد: این سفر و استقبال ایتالیایی‌ها و فرانسوی‌ها از هیات ایرانی نشان داد که رقابتی منطقه‌ای ایران از چه چیز می‌ترسیدند. وی تأکید کرد: امروز ایران قدرت منطقه به شمار می‌آید و باید از این فرصت استفاده کرد. البته موضوع برجام و حل مشکلات در یک بستر اتفاق می‌افتد و به برنامه‌ریزی

امیدواریم بتوانیم به رفاه برسیم اما این رفاه به سرعت اتفاق نمی‌افتد، بلکه با تأمل و تانی حاصل می‌شود.

اجرای تفاهات از طریق بخش خصوصی

وی با اشاره به تفاهات صورت گرفته بین هیات ایرانی و ایتالیایی عنوان کرد: این تفاهات بین وزرای دو کشور صورت گرفته و از دل آنها قراردادهایی به دست می‌آید که بالغ بر یک سوم آنها باید از سوی بخش خصوصی اجرایی شود. برای مثال، در بخش سلامت دو تفاهنامه به امضا رسید که بخش خصوصی از آنها منتفع می‌شود. رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور ادامه داد: در پتل‌های تخصصی که بین بخش‌های خصوصی دو کشور تشکیل می‌شد، قراردادهای متعددی با مبالغی مختلف از ۵ میلیون دلار تا ۲/۷ میلیارد دلار در بخش‌هایی چون گردشگری، تجهیزات معدنی، خدمات فنی و مهندسی، کشاورزی و صنعت به امضا رسید.

مشکلات بانکی ایران با فرانسه و ایتالیا حل شد

مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد با اشاره به گشایش‌هایی که ظرف هفته‌های اخیر در روابط بانکی ایران اتفاق افتاده است، خاطرنشان کرد: ایمیل‌های بسیاری از بانک‌های اروپایی در حین و بعد از سفر اخیر رئیس‌جمهور به ایتالیا و فرانسه دریافت کرده‌ایم که نشان از اشتیاق بانک‌های خارجی برای همکاری گسترده با ایران دارد. وی افزود: از بانک مرکزی فرانسه ایمیلی دریافت کرده‌ام که خواستار برقراری ارتباط با بانک مرکزی ایران است و قصد دارد روابط بانکی که طی سال‌های گذشته با اقتصاد ایران قطع شده بود را مجدداً احیا کند. قاسمی همچنین از افتتاح حساب بانک مرکزی ایران در بانک مرکزی ایتالیا در حین سفر خبر داد و آن را بیانگر اشتیاق این کشور به احیای مناسبات اقتصادی با ایران دانست و افزود: بانک مرکزی کشورمان باید حساب فعال در بانک‌های مرکزی جهان داشته باشد تا بتواند نیازهای متبادله‌ای بانک‌ها را تأمین کند. به همین دلیل افتتاح حساب از سوی بانک مرکزی کشورهای اروپایی برای بانک مرکزی ایران بسیار مثبت است. مدیرعامل بانک پاسارگاد تصریح کرد: برای تأمین منابع مالی به منظور فاینانس و رفع نیازهای اساسی بخش مالی کشور تفاهماتی صورت گرفته و پوشش بیمه‌ای از

وی تصریح کرد: امروز قراردادی که میان ایران و پژو به امضا رسیده، سرمایه‌گذاری مشترک، سود و زیان مشترک، تولید برای صادرات و صادرات ۳۰ درصد از محصولات تولیدی را در خود جای داده، بنابراین اگر بنا باشد در این قرارداد ضرری رخ دهد، هر دو کشور به میزان مساوی دچار آن می‌شوند. جلال‌پور عنوان کرد: طی ۸۰ سال گذشته و با گذر زمان، وابستگی به بودجه نفتی، استفاده از ثروت ملی و برداشت از منابع اصلی کشور بیشتر شد و این روند برای ایران و طرف‌های مقابل تجاری ایران به عادت‌ی ناپسند تبدیل شد. رئیس اتاق ایران خاطرنشان کرد: در دوران تحریم، اقتصاد ایران با مشکلات جدی مواجه شد و تمام دولتمردان، نظام و فعالان اقتصادی را با راه و چاه و جریانات واقعی تعاملات اقتصادی آشنا کرد، بنابراین در دوران جدید اشتباهات گذشته تکرار نخواهد شد.

به گفته وی، قراردادهایی که در سفر اخیر اروپایی رئیس‌جمهور به امضا رسید، نگاه برنامه‌ریز و کار مشارکتی درازمدت، سرمایه‌گذاری مشترک، سود و زیان مشترک و تولید برای صادرات را مورد توجه قرار داده است.

رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در رابطه با خرید هواپیما از شرکت ایرباس تصریح کرد: سالانه رقم قابل توجهی به دلیل نبود تجهیزات و امکانات حمل‌ونقل هوایی در ایران، به جیب کشورهای همسایه‌ای که گاهی با ایران رابطه خوبی نداشتند، می‌رفت. بدین ترتیب لازم بود که فکری برای نوسازی و بازسازی خطوط هوایی کشور می‌شد.

براساس اظهارات وی، ایران توانست بدون هزینه کرد یک یورو، به خرید هواپیما اقدام کند. به این ترتیب که از گردش مالی حمل‌ونقل هوایی و فاینانس خارجی بهره گرفته و ساخت قطعات و اورهال کردن هواپیماها را نیز در قرارداد لحاظ کند. جلال‌پور در بخش دیگری از سخنان خود تأکید کرد: در قراردادهایی که در دوران جدید اقتصاد ایران به امضا خواهد رسید، تمامی جوانب کار را رعایت کرده و اتاق بازرگانی بین‌الملل نیز در بعد حقوقی به‌عنوان داور انتخاب می‌شود تا این گونه بتوان از ضرر و زیان احتمالی جلوگیری کرد. رئیس اتاق ایران در مورد پیش‌بینی آینده اقتصاد ایران یادآور شد: آثار رفع تحریم‌ها و قراردادهای جدید یک شبه در اقتصاد ایران ظهور پیدا نمی‌کند. در دوران پیش رو

رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در نشست خبری با محوریت دستاوردهای سفر هیات اقتصادی و سیاسی کشور به ایتالیا و فرانسه تصریح کرد: اینکه سکان‌داری اقدامات اقتصادی چنین سفری بر عهده بخش غیردولتی قرار بگیرد، موضوع بی‌بدیلی بود که خوشبختانه در این دوره و پس از اعتماد دولت به بخش خصوصی اتفاق افتاد. به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، محسن جلال‌پور، رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در نشست با خبرنگاران به آنچه در سفر ایتالیا و فرانسه حاصل شد اشاره کرد. وی در این مورد گفت: سه هدف اصلی را در پنج روز حضور خود در ایتالیا و فرانسه دنبال می‌کردیم؛ اول اینکه باید تصویر نادرستی را که در جوامع بین‌المللی نسبت به ایران به وجود آمده بود، اصلاح می‌کردیم، دوم پاسخی درخور به اعتماد دولت و واگذاری برنامه‌ریزی‌های مربوط به بخش اقتصادی سفر به اتاق بازرگانی ایران می‌دادیم و در نهایت زمینه را برای پیوند بنگاه‌های ایرانی با همتایان ایتالیایی و فرانسوی آنها و حل مشکلات بیمه‌ای و بانکی فراهم می‌کردیم.

وی ادامه داد: در سفر به ایتالیا و فرانسه برنامه‌ها بسیار فشرده بود. رئیس اتاق اصناف و نمایندگان هر سه اتاق بازرگانی، اصناف و تعاون حضور داشته و در کل ۹۰ نفر بخش غیردولتی در هیات ایرانی حضور داشتند. رئیس اتاق ایران با تأکید بر پیام این هیات مبتنی بر اینکه ایران به دنبال خرید صرف کالا و خدمات خارجی نیست و خواستار انتقال تکنولوژی و سرمایه‌گذاری مشترک است، تشریح کرد: دوران توسعه دولتی و نفت محوری خاتمه یافته و ایران در پی تقویت بخش خصوصی است. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران خاطرنشان کرد: انتقال تکنولوژی، زمینه‌سازی برای ورود به عرصه‌های بین‌المللی و مشارکت و همکاری‌های اقتصادی براساس منافع ملی از جمله محورهای اصلی مذاکره طرف‌های ایرانی با همتایان اروپایی خود در سفر اخیر بود و بر این اساس، قصد داریم به صورت تدریجی حضور و تصدی‌گری دولت در اقتصاد را کم کنیم و کارها را به بخش خصوصی بسپاریم.

قرارداد قبلی پژو استحکام نداشت

جلال‌پور در ادامه از همکاری قبلی پژو با ایران به‌عنوان یک قرارداد غیرمستحکم یاد کرد و گفت: در قرارداد جدید، ضرر احتمالی دو جانبه خواهد بود. در دوران تحریم، ایران متوجه شد آنچه با این شرکت خودروسازی فرانسوی به امضا رسانده مستحکم نبوده است.

سرمقاله

ناراحتی کارفرمایان از شرایط سخت

شرایط جامعه ایرانی در یک دهه سپری شده اخیر به سمتی حرکت کرد که متأسفانه مزد دریافتی کارگران ایرانی به ویژه حداقل مزد زیر خط فقر رسمی تعریف‌شده ایستاده است. این اتفاق ناسامد موجب دل‌آزرده‌گی میلیون‌ها کارگر ایرانی شده است که انتظار دارند با کار در یک شیفت بتوانند حداقل‌هایی از رفاه مادی را به دست آورند. این کم‌آمر طبیعی است که کارگران واحدهای صنعتی انتظار دارند کارفرمایان مرده‌ای ۱۳۹۵ را در اندازه‌ای تقبل کنند که مانع کاهش رفاه کارگران شود، اما از طرف دیگر یک واقعیت آزاردهنده نیز وجود دارد که تولید صنعتی در ایران با رکود حیرت‌انگیزی مواجه شده است. کاهش قدرت خرید شهروندان ایرانی به دلیل کاهش رشد اقتصادی ملی و همچنین واردات و قاچاق انبوه کالاها، فروش داخلی را ناممکن کرده است. نرخ تورم دورقمی در یک دوره ۳۰ ساله قدرت رقابت تولیدات صنعتی ایران را کاهش داده و همچنین تثبیت نرخ ارز در یک دوره طولانی نیز مزید بر علت شده است. رویدادهای اقتصاد در سطح کلان موقعیت تولید صنعتی را در بدترین موقعیت قرار داده است و کارخانه‌ها عموماً با ظرفیت‌های زیر ۵۰ درصد فعالیت می‌کنند که این وضع نیز دست در دست شرایط ناسامد داده و قیمت تمام‌شده تولید را افزایش داده است. فشارهای سازمان‌های مالیاتی و تأمین اجتماعی نیز در سخت‌تر شدن اوضاع تولید صنعتی موثر بوده است. افزایش نرخ سود بانکی و



همچنین سخت‌گیری بانک‌ها در تأمین منابع مالی موجب افزایش قیمت تمام‌شده تولیدات صنعتی شده است. مجموعه اتفاق‌های رخ داده کار را به جایی رسانده است که واحدهای صنعتی توانایی افزایش نرخ مزد در سال ۱۳۹۵ را از دست داده‌اند. تولیدکنندگان ایرانی در این شرایط برای حفظ بقای خود همانند کسی هستند که با سختی روی یک طناب باریک در میان دو کوه جدا افتاده عمیق حرکت می‌کنند و هر لحظه ممکن است سقوط کنند. کارفرمایان ضمن اینکه اندوهگین هستند که توانایی ندارند مزد کارگران را افزایش دهند و از طرف دیگر نمی‌توانند مردها را به اندازه‌ای که خواست کارگران است افزایش دهند، در بدترین حالت روحی قرار دارند. کارفرمایان می‌دانند که تثبیت نرخ مزد به کاهش بیشتر بهره‌وری نیروی کار منجر شده و آزاردهنده است، اما چاره‌ای ندارند. اکنون همه امید کارفرمایان این است که چرخ اقتصاد دوباره به حرکت درآید و با رونق گرفتن بازار خرید بتوانند به روزهای شیرین بازگردند و افزایش مزد را نیز در دستور کار قرار دهند. متأسفانه دیده می‌شود که برخی افراد و احزاب بدون توجه به وضعیت تولید می‌خواهند کارگران را تشجیع کنند. کانون عالی کارفرمایان ایرانی به عنوان نماینده کارفرمایان باید در این شرایط دشوار میان شرایط موجود و شرایط احتمالی بدر تعادل ایجاد کند.

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶

آگهی
مناقشه عمومی

انجام خدمات مشاوره‌ای و طراحی پروژه‌ها در محدوده کاری شرکت توزیع برق استان کهگیلویه و بویراحمد

شرح در صفحه ۵

شرکت توزیع برق استان کهگیلویه و بویراحمد

نوبت اول

۱۳۹۲

پتروشیمی

معاون وزیر نفت عنوان کرد

تکمیل طرح‌های بالای ۷۰درصد اولویت صنعت پتروشیمی



مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی با اشاره به اینکه تکمیل طرح‌هایی که بالای ۷۰ درصد پیشرفت دارند از اولویت‌های این شرکت در شرایط پسانتحریم به شمار می‌رود، گفت: این طرح‌ها خود ارز مورد نیازشان را فراهم می‌کنند. عباس شعری‌مقدم در گفت‌وگو با شانا، بهره‌برداري از طرح‌هایی که بالای ۷۰ درصد پیشرفت دارند را از اولویت‌های شرکت ملی صنایع پتروشیمی در شرایط پسانتحریم عنوان کرد و افزود: این طرح‌ها دیگر نیازی به ارز ندارند و خودشان ارز مورد نیاز را فراهم می‌کنند و به نتیجه مطلوب می‌رسند.

وی با اشاره به اینکه سرمایه‌گذاری‌های خارجی از اولویت‌های بعدی شرکت ملی صنایع پتروشیمی برای تکمیل زنجیره ارزش است، اظهار کرد: سرمایه‌گذاری‌ها و انتقال فناوری به کشور سبب اشتغالزایی می‌شود. به گزارش شانا، طرح‌های فاز دوم پتروشیمی کارون، فاز یک نیروگاه پتروشیمی دماوند، اتیلن گلایکول‌های سلولیه در پتروشیمی مروارید، فاز سوم پتروشیمی پردیس، پلی‌استایرن انبساطی پتروشیمی انتخاب، فاز نخست پلی‌استایرن انبساطی در کیمیا صنایع دالاهو، واحد الفین پتروشیمی ایلام، خط لوله اتیلن غرب، آمونیاک و اوره هفتم شهدای مرودشت، پلی‌اتیلن سبک پتروشیمی کردستان، پلی‌اتیلن سنگین اسبک خطی پتروشیمی مهاباد، متانول دهم پتروشیمی کاهو از جمله طرح‌های شرکت ملی صنایع پتروشیمی با پیشرفت بالای ۷۰ درصد هستند.

آلمانی‌ها، نخستین سرمایه‌گذاران توسعه صنعت پتروشیمی

شعری‌مقدم با اشاره به مذاکرات انجام شده شرکت ملی صنایع پتروشیمی با سرمایه‌گذاری از آلمان، ژاپن، اسپانیا و ایتالیا گفت: این شرکت‌ها در انتظار نهایی شدن برجام و مشخص شدن قیمت خوراک گاز طبیعی مجتمع‌های پتروشیمی برای انجام مذاکرات جدی و نهایی بودند که هم‌اکنون با محقق شدن این دو مهم، منتظر آغاز مذاکرات نهایی هستیم. وی با اشاره به برآورد ۸ و ۴ میلیارد یورویی دو شرکت آلمانی به منظور سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی ایران یادآور شد: این میزان سرمایه‌گذاری در این مقطع نهایی نیست و آنها پس از ورود و انجام مطالعات اقتصادی و برنامه‌ریزی می‌توانند میزان سرمایه‌گذاری دقیق را محاسبه کنند.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی، شرکت‌های آلمانی را نخستین سرمایه‌گذاران توسعه صنعت پتروشیمی کشور عنوان کرد و گفت: در صورت تأمین زمین مورد نیاز، این دو شرکت آلمانی در عسلویه سرمایه‌گذاری خواهند کرد.

نفت

مدیرعامل شرکت نفت فلات قاره ایران تأکید کرد

ضرورت حصول اطمینان از حسن اجرای قانون مناقصه‌ها

مدیرعامل شرکت نفت فلات قاره ایران بر ضرورت حصول اطمینان از حسن اجرای قانون برگزاری مناقصه‌ها به‌عنوان یکی از وظایف اصلی کمیسیون مناقصه‌های قراردادهای این شرکت تأکید کرد. به گزارش شانا، سعید حافظی ضمن انتصاب نماینده خود برای نظارت بر عملکرد کمیسیون‌های فرعی مناقصه‌های مناطق عملیاتی، بر الزام‌هایی از جمله نظارت و حصول اطمینان از حسن اجرای قانون برگزاری مناقصه‌ها و دیگر قوانین، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط در کمیسیون مناقصه‌ها و هیأت انتخاب مشاور دفتر مرکزی و کمیسیون مناقصه‌های مناطق عملیاتی از طریق دریافت گزارش و پایش مستمر فرایند برگزاری مناقصه‌ها و حضور دورای در جلسه‌های کمیسیون مناقصه‌های مناطق عملیاتی تأکید کرد.

بر پایه این گزارش، حافظی همچنین بر ابلاغ اصلاحات آیین‌نامه‌ای به همه مسئولان و واحدهای ذی‌ربط و تهیه نمودارها و جداول عملکرد جلسه‌ها و امور دفتری کمیسیون و مصوبات به تفکیک، همچنین اطلاع‌رسانی درباره آخرین اصلاحات قوانین، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط به مناقصه‌ها و تهیه راهنما و بروشورهای آموزشی و هماهنگی برای برگزاری دوره‌های آموزشی برای کارکنان کمیسیون‌های مناقصه‌ها شرکت تأکید و تصریح کرده است: ارتباط و تعامل پویا و مستمر با واحدهای مرتبط با فرایند برگزاری مناقصه‌ها از قبیل مدیریت امور مالی، امور قراردادهای، امور حقوقی، تدارکات کالا و کمیته‌های فنی و بازرگانی و نیز نهادهای نظارتی مانند بازرسی، حسابرسی، دیوان محاسبات، حراست و... الزامی است.

مدیرعامل شرکت نفت فلات قاره ایران یادآور شده است: بدیهی است همه مدیران و رؤسای امور ستادی و رؤسای مناطق عملیاتی در انجام این وظایف، همکاری و مساعدت کافی خواهند داشت.

لیلا مرگن

leilamargan2008@gmail.com

امکان حذف نیترات و فسفات و افزایش کیفیت پساب در تصفیه‌خانه‌های فاضلاب کشور فراهم است اما اسفندیار مهرآیین، مشاور انجمن صنفی شرکت‌های آب و فاضلاب می‌گوید: کمبود منابع مالی برای ارتقای تصفیه‌خانه‌های قدیمی، سبب شده بسیاری از واحدهای تصفیه‌خانه‌ای، توان تصفیه کامل فاضلاب را نداشته باشند.

اگرچه بازچرخانی آب برای کشور خشکی نظیر ایران یک ضرورت به حساب می‌آید اما بسیاری از تصفیه‌خانه‌های فاضلاب کشور فقط قادرند مواد آلی پساب‌ها را حذف کنند. به همین دلیل خروجی چنین تصفیه‌خانه‌هایی علاوه بر اینکه مصارف محدودی دارد، ممکن است به مرور زمینه آلودگی خاک به دلیل تجمع نیترات و فسفات را هم فراهم کند.

مهرآیین درباره وضعیت تصفیه‌خانه‌های فاضلاب کشور به «فرصت‌امروز» می‌گوید: ما در تصفیه‌خانه‌های فاضلاب پس از جدا کردن مواد آلی، آب را به داخل رودخانه‌ها رها می‌کنیم. حذف نیترات و فسفات از پساب حاصله در تصفیه‌خانه‌های قدیمی، انجام نمی‌شود. وی اضافه می‌کند: در سیستم‌های قدیمی تصفیه فاضلاب، امکان حذف کل آلاینده‌های بیولوژیک یعنی BOD و کل آلاینده‌های شیمیایی یعنی COD وجود دارد اما اصلاح محلول یعنی TSS را نمی‌توانیم با روش‌های متداول تصفیه فاضلاب کاهش دهیم. برای تغییر در میزان این املاح نیاز به روش‌های تکمیلی داریم.

به‌استناد ماده (۵) آیین‌نامه جلوگیری از آلودگی آب و با توجه به ماده (۳) همین آیین‌نامه که با همکاری وزارتخانه بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، نیرو، صنعت، معدن و تجارت، کشور و کشاورزی توسط سازمان حفاظت محیط‌زیست تهیه و تدوین شده، استاندارد حد مجاز مواد آلوده‌کننده برای پساب‌های حاصل از تصفیه‌خانه‌ها تعیین شده است. این استانداردها برای تحویل پساب به بخش کشاورزی یا ورود آن به رودخانه‌ها متفاوت

است. رصد میزان آلاینده‌ها در حیطه وظایف سازمان حفاظت محیط‌زیست است.

تغییر رویکردهای تصفیه فاضلاب

به گفته مشاور انجمن صنفی شرکت‌های صنعت آب و فاضلاب، در حدود ۹۰ درصد از تصفیه‌خانه‌های کشور فقط مواد آلی از فاضلاب حذف می‌شود اما در ۱۰ درصد بقیه تصفیه‌خانه‌ها که جدید هستند، حذف نیترات و فسفات هم انجام می‌شود.

مهرآیین می‌گوید: در تصفیه‌خانه‌های شوش یا شهرک اکباتان در تهران و همچنین تصفیه‌خانه مدرن شهر تبریز، با سیستم‌های تکمیلی حذف نیترات و فسفات از پساب فاضلاب انجام می‌شود. وی درباره دلیل عدم اجرای سیستم‌های تکمیلی برای تصفیه فاضلاب و استفاده بهینه از پساب حاصله بیان می‌کند: به‌جز مشکلات مالی که تجهیز سیستم‌های تصفیه فاضلاب را با مشکل مواجه کرده در تصفیه‌خانه‌های کوچک و قدیمی مثل زرگنده، زمین کافی برای استقرار سیستم‌های تکمیلی وجود ندارد. در صورت حل این دو مشکل، تجهیز تصفیه‌خانه‌های فاضلاب کار دشواری نیست.

البته مهرآیین از تغییر رویکردهای وزارت نیرو و تلاش این وزارتخانه برای تصفیه کامل فاضلاب در بخش‌هایی مختلف صنعتی و خانگی خبر می‌دهد اما از جزئیات این برنامه‌ها اطلاعات کافی در اختیار ندارد. وی می‌گوید: در حال حاضر بخش خصوصی اقدامات مناسبی برای ایجاد تصفیه‌خانه‌های مدرن فاضلاب

کمبود منابع مالی، چرخه تصفیه فاضلاب را ناقص کرده است

بخش خصوصی آب، طلب بی‌پولی دولت را به صدا درآورد



در دستور کار دارد. شرکت ساپا تصفیه‌خانه کاملی ایجاد کرده که فاضلاب صنعتی و بهداشتی را نزدیک به صددرصد تصفیه و قابل بهره‌برداری مجدد می‌کند. چنین تصفیه‌خانه‌هایی ممکن است در بخش شهری وجود داشته باشند اما صددرصد نیستند.

تصفیه کامل رویکردی جدید

امیر منصور عطایی، عضو هیأت‌مدیره و مدیرعامل شرکت زلال ایران هم در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» حذف نیتروژن و فسفر را رویکردی جدید در دنیا معرفی می‌کند.

وی عنوان می‌کند: در تصفیه‌خانه‌های جدید از جمله تصفیه‌خانه‌ای که شرکت زلال ایران در قم اجرا می‌کند، حذف نیتروژن و فسفر از پساب در دستور کار قرار دارد. از آنجا که در کالانشهری مانند تهران بزرگ واحدهای صنعتی متعددی به‌صورت غیرمجاز به آبرگری مشغول هستند، احتمال وجود فلزات سنگین در فاضلاب تهران بسیار بالاست. مدیرعامل شرکت زلال ایران درباره حذف این فلزات از پساب تصفیه‌خانه‌های پایتخت می‌گوید: اصولاً نباید این مواد در فاضلاب‌های شهری وجود داشته باشد. حتی در شهرک‌های صنعتی هم، استانداردهایی تعریف می‌شود تا هر نوع فاضلابی وارد شبکه جمع‌آوری نشود. وی اضافه می‌کند: فاضلاب‌های حاوی فلزات سنگین معمولاً در مبدأ تصفیه می‌شوند زیرا در صورت ورود این فاضلاب‌ها به سیستم جمع‌آوری، تصفیه‌خانه‌های فاضلاب درگیر هزینه‌های اضافی می‌شوند. عطایی البته به این نکته

هم اشاره دارد که حد مجازی برای یون فلزات سنگین در فاضلاب‌های شهری تعریف شده است. به گفته وی، اضافه شدن فرایند حذف نیتروژن و فسفر از فاضلاب، هزینه‌های تصفیه پساب را به میزان ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش می‌دهد. عضو هیأت‌مدیره شرکت زلال ایران می‌گوید: استانداردهای کیفی پساب تحویلی به بخش کشاورزی پایین‌تر از استانداردهای پسابی است که وارد رودخانه‌ها می‌شود. به‌عنوان مثال عامل BOD برای دفع در آب‌های سطحی حدود ۱۰۰ است ولی برای پساب تحویلی به بخش کشاورزی حدود ۲۰ میلی‌گرم در لیتر تعیین شده است.

تصفیه خانه‌های کشور براساس استانداردها عمل می‌کنند

تورج فتحی، مدیر کل سابق دفتر آب و خاک سازمان حفاظت محیط‌زیست بر این باور است که تصفیه ناقص فاضلاب سبب شده آب ذخیره شده در پشت سد سیمره کاملاً آلوده باشد و به دلیل تجمع مواد آلی و برخی آلاینده‌ها نظیر نیترات در آب، شاهد مرگ و میر دسته‌جمعی ماهیان در این منطقه باشیم. اما حسین ابوتراب مدیر دفتر مطالعات و بررسی‌های فنی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور می‌گوید: تصفیه‌خانه‌های کشور برای چنین چیزی طراحی نشده‌اند.

وی اضافه می‌کند: بخش اعظم تصفیه‌خانه‌های ایران برای حذف مواد آلی طراحی شده‌اند. البته مهم‌ترین دلیل عدم ایجاد سیستم‌های تکمیلی مشکلات بودجه‌ای است.

وی ادامه می‌دهد: در تمام فاضلاب، حذف نیتروژن و فسفر به میزان ۳۰ درصد در طول فرایند تصفیه انجام می‌شود. حذف فسفر با توجه به استانداردهای سازمان حفاظت محیط‌زیست ضرورتی ندارد زیرا استاندارد محیط‌زیست برای فسفر حدود ۶ میلی‌گرم در لیتر است و متوسط این عنصر در فاضلاب‌های کشور حدود ۹ میلی‌گرم است. در نتیجه، طی فرایند تصفیه فاضلاب، فسفر موجود در پساب به حد استاندارد مورد نظر می‌رسد.

ابوتراب تأکید می‌کند: حذف فسفر فقط در جاهایی که پساب تصفیه‌خانه به تالاب‌ها و مخازن سدها تخلیه می‌شود، ضروری است. وی ادامه می‌دهد: استانداردهای تصفیه فاضلاب در تمام شهرها رعایت می‌شود زیرا اگر این استانداردها رعایت نشود، سازمان حفاظت محیط‌زیست تصفیه‌خانه‌ها را جریمه می‌کند.

ابوتراب در پاسخ به این پرسش که آیا تاکنون تصفیه‌خانه‌های فاضلاب جریمه‌ای به دلیل عملکرد نادرست پرداخت کرده‌اند یا خیر، می‌گوید: نمی‌دانم در شهرستان‌ها چنین اتفاقی رخ داده‌است یا نه.

تغییر استانداردهای حد مجاز نیتروژن و فسفر در پساب تصفیه‌خانه‌های فاضلاب ضروری است زیرا به دلیل کاهش بارش‌ها و شرایط تغییر اقلیم آورد رودخانه‌ها کاهش یافته و آب‌های سطحی‌با استانداردهای گذشته قدرت خود پایایی ندارند. اما بسیاری از تصفیه‌خانه‌های فاضلاب نمی‌توانند میزان فسفر و نیترات را در پساب خود کاهش دهند. حمیدرضا تشییعی، معاون نظارت و بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب در پاسخ به این پرسش که چرا نیترات و فسفات از پساب تصفیه‌خانه‌های فاضلاب حذف‌نی‌شده‌به «فرصت‌امروز» می‌گوید: تصفیه‌خانه‌های کشور برای چنین چیزی طراحی نشده‌اند.

وی اضافه می‌کند: بخش اعظم تصفیه‌خانه‌های ایران برای حذف مواد آلی طراحی شده‌اند. البته مهم‌ترین دلیل عدم ایجاد سیستم‌های تکمیلی مشکلات بودجه‌ای است.

همکاری شرکت سوئز با آبفای تهران



جزییات سند همکاری شرکت آب و فاضلاب استان تهران با شرکت فرانسوی سوئز در زمینه مدیریت هوشمند شبکه آب شهری و کاهش آب به‌حساب نیامده از سوی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور اعلام شد. به‌گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، همزمان با سفر رئیس‌جمهور به کشور فرانسه و روز ۸ بهمن‌ماه سند همکاری بین صنعت آب و فاضلاب ایران با شرکت سوئز به امضای «ژان لوئیز» مدیرعامل ارشد شرکت سوئز و مهندس «علیرضا دائمی» معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی وزیر نیرو رسید. اعضای این سند که در حضور رئیس‌جمهور ایران و فرانسه و در محل کاخ الیزه انجام شد شامل اجرای پروژه مدیریت هوشمند شبکه آب تهران به شکل پایلوت است که در سه مرحله و به مدت پنج سال انجام خواهد شد و در نتیجه آب به حساب نیامده در این ناحیه با بیش از ۱٫۵ میلیون نفر جمعیت که فاضلابی‌هایی نیز که این‌ها تولید می‌کنند و لاگون‌ها حذف نیتروژن ندارند.

فرصت امروز

آب

یک مقام مسئول:

نظام سیاست‌گذاری کشور در مدیریت منابع آب راه اشتباه رفته است



معاون پژوهش‌های مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری گفت: نظام سیاست‌گذاری کشور در مقوله مدیریت آب و منابع آبی، راه را به اشتباه رفته و کار خود را به‌درستی انجام نداده است.

به گزارش ایرنا، محمد فاضلی شامگاه یکشنبه در نشست نقد و بررسی مستند «مادر کشی» در محل ساختمان جامعه مهندسان مشاور تهران اظهار داشت: براساس آمار و ارقام، بین سال‌های ۹۴-۱۳۸۷ سالانه به‌طور متوسط ۲٫۲ میلیارد دلار از بودجه کشور صرف سدسازی شده است.

به گفته این مقام مسئول، این ارقام به‌جز فاینانس‌ها (تأمین مالی خارجی)، جلب مشارکت‌های مردمی و هزینه مطالعه سدها، است.

وی افزود: وزارت نیرو در سال‌های گذشته در اقدامی حیرت‌انگیز بودجه منابع آب‌های زیرزمینی را ۱۸ تا ۲۳ برابر کرده است که به این ترتیب ۳ هزار و ۲۵۰ میلیارد ریال (۳۲۵ میلیارد تومان) صرف احیا و تعادل بخشی آب‌های زیرزمینی می‌شود که البته ۸۰ درصد آن هنوز تخصیص نیافته است.

فاضلی ادامه داد: سوال اینجاست وقتی بحران کشور مصرف بی‌رویه آب‌های زیرزمینی و فرونشست زمین و بیابان‌زایی‌های ناشی از آن است، چرا عمده منابع بودجه برای آب‌های زیرزمینی صرف شده است؟

وی صرف ۲۰۰ میلیارد ریال از بودجه کشور در بخش آب‌های زیرزمینی و سالانه ۷۰ میلیارد ریال در آب‌های سطحی را نشان عدم تعادلی عمیق در این زمینه دانست.

معاون پژوهش‌های مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری تصریح کرد: بدتر از آن، زمانی است که همین افراد ادعا می‌کنند که «ما فقط مهندس و مشاور بودیم» یا «ما مامور بودیم و معذور» که به‌نوعی «فرار به جلو» و «بزرگ‌ترین دروغ این کشور» است.

فاضلی در ادامه به بخش‌هایی از فیلم «مادر کشی» اشاره کرد و گفت: ۹۰ درصد آب کشور در بخش کشاورزی مصرف می‌شود، در حالی که پول‌ها به سمت سدسازی رفته است؛ به طور اساسی مسئله سدسازی نیست، بلکه این فیلم نظام تدبیر کشور شامل مقام‌های مسئول، نمایندگان مجلس، مهندسان، مردم، رسانه‌ها و... را زیر سوال می‌برد.

وی اضافه کرد: اگر منتقدان و دلسوزان نبودند، به طور قطع مسیر اشتباه گذشته را ادامه می‌دادیم. استاد دانشگاه شهید بهشتی به طرح این پرسش پرداخت که «چرا وزارت نیرو اعلام نمی‌کند که توسط نمایندگان مجلس برای ساخت سدهای جدید تحت فشار است؟»

وی گفت: سیاست‌گذاری یعنی پرداختن به جزئیات و اگر برخی مسئولان وزارت نیرو تاکنون کلی‌گویی‌هایی هم در این زمینه داشته‌اند، مسئله حل نمی‌شود.

این مقام مسئول یادآور شد: امنیت غذایی نکته دیگری بود که در این فیلم بدان اشاره شد، اما هیچ‌کس تأیید نمی‌کند امنیت غذایی با کشاورزی ناهم‌رور حاصل می‌شود.

وی افزود: براساس آمار بودجه، در سال ۱۳۸۹ مبلغ یک میلیارد دلار سهم ساخت کانال‌ها و سازه‌های وزارت نیرو بوده که ۱۵۲ میلیون دلار هزینه تحقیقات آن بوده است؛ این در حالی است که مجموع بودجه وزارت علوم، تحقیقات و فناوری در سال‌های ۸۹-۱۳۸۴ حدود ۶۰۰ میلیارد ریال بوده است.

وی خاطرنشان کرد در بودجه سال ۱۳۹۵ کل کشور نیز ۵۹ هزار میلیارد ریال به این منظور در نظر گرفته شده است.

فاضلی ادامه داد: سرانه مصرف آب کشور در ۴۰ سال گذشته از ۵ هزار و ۲۰۰ متر مکعب به یک هزار و ۷۰۰ متر مکعب در سال رسیده، اما هنوز شاهدیم راهکارها، نقشه‌های سدها، سازه‌ها و کانال‌ها با فناوری و به شیوه دهه ۳۰ شمسی ساخته می‌شوند.

وی تصریح کرد: مستند مادر کشی به روشنی نشان می‌دهد سدسازی‌ها کار خود را در سطح عالی به‌انجام رساندند؛ به‌موقع لایه کردند، آمار داده جمع کردند، فشار آوردند و بر کارهای نادرست خود سرپوش گذاشتند و اگر فشارهای اجتماعی نبود، امروز مشکلات سد گزند هم نمایان نمی‌شد.

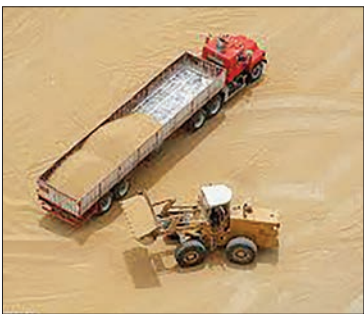
معاون پژوهش‌های مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری در پایان تأکید کرد، نظام سیاست‌گذاری کشور کار خود را در این موضوع به‌خوبی انجام نداده‌اند و این مسئله اساسی کشور است.

به گزارش ایرنا، مستند مادر کشی، نگاهی آسیب‌شناسانه به وضعیت حکمرانی آب در ایران دارد. این فیلم می‌کوشد با تصویر کشیدن مظاهر و نتایج بحران آب، علل مختلف به‌وجود آمدن این بحران را در ایران بررسی کند.

سدسازی‌های بی‌رویه و دخالت در اکوسیستم طبیعی، فقر بی‌رویه چاه‌های عمیق، انتقال آب بین حوضه‌های مختلف آبریز، از بین رفتن منابع زیرزمینی آب، بهره‌وری پایین و برنامه‌ریزی غلط در کشاورزی و جایگزینی مدیریت دولتی به‌جای مدیریت مردمی، از جمله مواردی است که این مستند در تحلیل دلایل بحران آب به آن می‌پردازد.

جزئیات نامه حجتی به نعمت‌زاده

واردات گندم در سال ۹۵ ممنوع شد



وزیر جهاد کشاورزی در نامه‌ای به وزیر صنعت، دستور ممنوعیت واردات گندم در سال ۹۵ را صادر کرد. به گزارش مهر، در نامه محمود حجتی وزیر جهادکشاورزی، به محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت آمده است: «پیرو مذاکره و تا تشکر از همکاری‌های فی‌مابین با توجه به وضعیت تولید گندم در داخل و واردات انجام شده تاکنون خواهشمند است ترتیبی اتخاذ فرمایید:

۱- در سال ۱۳۹۵ نیازی به واردات گندم نمی‌باشد و از انجام ثبت سفارش جدید از این تاریخ برای گندم خودداری گردد.

۲- واحدهایی که نیاز به واردات گندم دروم دارند می‌توانند به‌ترتیبی که شورای اقتصاد مقرر می‌دارد، از شرکت بازرگانی دولتی ایران خریداری نمایند و چنانچه علاقه‌مند به واردات باشند با ارز آزاد وارد نمایند.

۳- کارخانجات آرد به‌شرط صادرات می‌توانند: الف- معادل آن گندم وارد نمایند (در قالب ورود موقت) ب- دولت مابه‌التفاوت خرید گندم داخل و خارج آن را با تصویب شورای اقتصاد تقبل نماید.

ضمنا پیرو نامه شماره ۲۵۱۱۹/۰۲۰ مورخ ۱۲۶بان‌ماه امسال لطفا ترتیبی اتخاذ فرمایید که کلیه ثبت سفارش کالاهای اساسی (گندم، برنج، شکر خام و روغن خام) با مدت سه ماه انجام شود و حداکثر برای مدت یک ماه قابل تمدید باشد». در پی این نامه‌نگاری، تقی محمدیان، مدیرکل دفتر صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت ایران در نامه‌ای به مدیرکل مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه گمرک ایران، خواستار اقدامات لازم برای رعایت کامل مفاد نامه وزیر جهادکشاورزی به وزیر صنعت با رعایت سایر مقررات شده است.

معدن

ارزش افزوده بخش معدن بالاتر از ارزش افزوده سایر بخش‌هاست

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: نرخ رشد اقتصادی بخش معدن در دوران‌های مختلف و همچنین در طول پنج برنامه توسعه نسبت به سایر بخش‌ها همیشه بیشتر بوده، به‌طوری‌که معمولا دو تا سه برابر نرخ رشد کشور بوده است. در سال گذشته نرخ رشد بخش معدن حدود ۱۰درصد بوده، در حالی که نرخ رشد کشور حدود ۳٫۵درصد بوده است.

به گزارش شبکه اطلاع‌رسانی تولید و تجارت ایران (شاتا)، جعفر سرقینی با بیان این مطلب، افزود: به سرمایه‌گذاران کشور توصیه می‌کنیم که وارد این بخش شوند گرچه کار معدنکاری سخت است، اما جزو توسعه‌های پایدار هر کشور محسوب می‌شود. وی در ادامه گفت: مردم حتما به بخش معدن توجه کنند، به‌طوری‌که قوانین و مقررات بخش معدن هم اکنون تسهیل و روان‌سازی شده و در این راستا سایت کاداستر فعال شده و مردم از هر نقطه می‌توانند با ورود به سایت مذکورمحدوده معدنی مورد نظر خود را ثبت کرده و برای اکتشاف خودشان را آماده کنند. معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: نبود سرمایه و کمبود منابع در همه بخش‌ها وجود دارد به‌طوری‌که یکی از مشکلات اصلی معدنکاران عدم دسترسی به منابع مالی ارزان قیمت است.

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: در پروسه اخذ وام برای معدنکاران آنها باید طرح خود را به بانک صنعت و معدن یا سایر بانک‌ها ببرند و تقاضای تسهیلات از صندوق توسعه ملی یا سایر منابع را بدهند.

به گفته سرقینی، وام اکتشاف از محل کمک‌های فنی و اعتباری وزارت متبوع به متقاضیانی تعلق می‌گیرد که حداقل ۳۰درصد پیشرفت کاری داشته باشند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت یادآور شد: تسهیلات ارزان‌قیمت از محل کمک‌های فنی و اعتباری وزارت متبوع صرفا به معادن زغال‌سنگ و سایر معادن زیر زمینی تعلق می‌گیرد.

سرقینی گفت: در سال گذشته قیمت مواد معدنی از یک سوم تا یک پنجم قیمت‌های قبلی پایین آمد، ولی بخش معدن با مشخصه ذاتی و پتانسیل درون‌زایی آن توانسته است در قبال این کاهش قیمت‌ها همچنان به کار خود ادامه دهد.

وی با اشاره به اینکه مالیات ارزش افزوده معدنکاران را در زمینه گذاشته است، گفت: مالیات به دفعات از تولیدکننده اخذ می‌شود، در حالی که مصرف‌کننده از این موضوع معاف است. به‌طور مثال معدنکار سنگ را تولید و به فروش می‌رساند و به محض اینکه سنگ از معدن استخراج می‌شود بلافاصله ۹درصد مالیات ارزش افزوده از وی گرفته می‌شود و این درحالی است که اغلب فروش آنها به‌صورت اقساطی است. سرقینی در پایان پیشنهاد معافیت‌های مالیاتی بیشتر در مناطق محروم و دادن مهلت برای پرداخت مالیات در سایر مناطق را برای معدنکاران داد.

خبرگزاری رویترز فهرستی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بین‌المللی را که خواستار سرمایه‌گذاری یا همکاری با طرف‌های ایرانی هستند، منتشر کرد.

به گزارش ایرنا، این خبرگزاری انگلیسی نوشت: از زمان لغو تحریم‌ها تاکنون، قراردادهایی به ارزش ۳۷میلیارد دلار میان طرف‌های ایرانی با شرکت‌های خارجی امضا شده است. این قراردادها در بخش‌های عمرانی، هوانوردی، خودروسازی و دیگر حوزه‌ها به سرانجام رسیده است و با توجه به جمعیت ۸۰ میلیونی و بازده اقتصادی ۴۰۰میلیارد دلاری ایران، بسیاری از شرکت‌ها به همکاری با ایرانیان چشم دوخته‌اند.

فهرست این شرکت‌ها با دو عنوان «توافق‌های نهایی» و «تفاهم‌نامه یا در حال رایزنی» به شرح زیر است:

توافق‌های نهایی

- ایرباس**

ایران سفارش خرید ۱۱۸فرود هواپیمای ایرباس از جمله هواپیماهای A380 را به ارزش ۲۷میلیارد دلار امضا کرده است. شرکت ایرباس اعلام کرده است که تحویل ایرباس‌ها پس از دریافت مجوز از آمریکا انجام خواهد شد، زیرا بیش از ۱۰درصد از قطعات ایرباس توسط ایالات‌متحده تولید می‌شود.

- Condotte D’acqua**

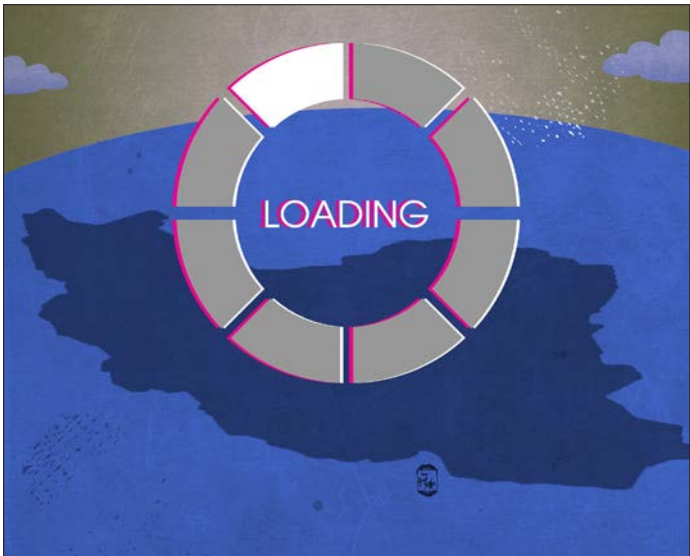
شرکت Condotte D’acqua که در حوزه زیرساخت‌ها فعالیت می‌کند، روز شنبه از امضای قراردادی به ارزش ۴٫۳میلیارد دلار با شرکت‌های ایرانی خبر داد.

- دانیلی (Danieli)**

شرکت ایتالیایی دانیلی قراردادهایی برای پروژه‌های مشترک با ایراناین امضا کرده است که ارزش کل آنها به

از زمان لغو تحریم‌ها ۳۷میلیارد دلار قرارداد امضا شده

فهرست شرکت‌های خواهان همکاری با ایران منتشر شد



۵۷میلیارد پیورو می‌رسد. شرکت «پرشین متالیکس» (Persian Metalics) با سرمایه‌گذاری مشترک طرف

ایتالیایی و چندین سرمایه‌گذار ایرانی راه‌اندازی می‌شود و ۲میلیارد پیورو ارزش دارد. دانیلی در حال رایزنی است تا برای صادرات ماشین‌های صنعتی و تأسیس کارخانه‌های فولاد و آلومینیوم با طرف‌های ایرانی قراردادهایی امضا کند که احتمالا ارزش آنها به ۳٫۷میلیارد پیورو خواهد رسید.

● **هلنیک پترولیوم** هلنیک پترولیوم بزرگ‌ترین پالایشگر نفت در یونان است و روز جمعه با شرکت ملی نفت ایران توافق کرد تا روابط خود را با ایران از سر بگیرد. هلنیک پترولیوم نخستین شرکت نفت اروپایی است که روابط نفتی‌اش را با تهران از سر می‌گیرد. این شرکت تا پیش از تحریم‌ها یکی از خریداران بزرگ نفت از ایران بود.

● **تورینکو اینترنشنال** شرکت چینی تورینکو اینترنشنال روز چهارشنبه اعلام کرد، قراردادی به ارزش ۲۵۰میلیون دلار برای یک پروژه راه‌آهن با ایران امضا کرده است.

● **سینواستیل** شرکت فرانسوی سینواستیل اعلام کرد که یکی از واحدهایش با شرکت «باف‌کسرا» در ایران قراردادی به ارزش ۲۷۱میلیون دلار امضا کرده است.

● **آلستوم** شرکت فرانسوی آلستوم روز جمعه اعلام کرده که با طرف ایرانی تفاهم‌ام‌ای در زمینه گسترش «شاهرها و ترابری» امضا کرده است.

● **آئودی** شرکت آلمانی آئودی که سهامش در اختیار فولکس واگن است، از سفر نمایندگان به ایران برای رایزنی با واردکنندگان ایرانی خبر داده است.



مستوفی افزود: در این سفر ظرفیت‌های اقتصادی ایران به خوبی نشان داده شد و طرف‌های ایران هم متوجه شدند که بخش خصوصی ایران بخشی توانمند، آگاه، به روز و تاثیرگذار است.

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق

عضو هیات رئیسه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌الملل:

بازرگانان، در مذاکرات و قراردادها از استاندارد اتاق بازرگانی بین‌الملل استفاده کنند

حسین سلیمی، عضو هیأت رئیسه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌الملل از امکان مشاوره این کمیته برای فعالان اقتصادی خبر داد. عضو هیأت رئیسه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌الملل از فعالان اقتصادی خواست برای مذاکرات و قراردادهای اقتصادی به مشاوره‌های این کمیته که زیر نظر اتاق بازرگانی بین‌الملل فعالیت می‌کند، رجوع کنند.

حسین سلیمی در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق تهران گفت: اقتصاد ایران طی دهه‌های گذشته به دلایل مختلف از جمله جنگ تحمیلی و تحریم نسبت

به دنیا بسته عمل کرده است، به همین دلیل ارتباط ما با دنیا برای مدت‌ها قطع بوده است؛ بنابراین نیازی نبوده که شرکت‌ها به خارج از کشور بروند و قراردادهای بزرگ ببندند اما از حالا به بعد اقتصاد ما قرار است از این ظرفیت استفاده کند و به چرخه اقتصاد جهانی بپیوندد.

وی ادامه داد: این موضوع در مسائل اقتصاد کلان و چشم‌انداز حجم تجارت کشور دیده شده است. برای جذب سرمایه‌گذاری

و همچنین در اختیار گرفتن شریک برای تجارت باید بعد از انجام مذاکرات، قرارداد بسته شود. این امور نیاز به مشاوره دارد تا قراردادهای استاندارد

● **دایملر** شرکت آلمانی دایملر از امضای تفاهم‌نامه‌ای با شریکان ایرانی‌اش خبر داده است تا به بازار تولید کامیون در ایران بازگردد.

● **هرنک (HERRENKNECHT)** شرکت آلمانی هرنک نخت در ساخت تونل فعالیت دارد و در دهه ۱۹۹۰ میلادی در ساخت مترو به تهران کمک کرد. رئیس هیات‌مدیره هرنک نخت از آمادگی این شرکت برای همکاری‌های جدید در پروژه‌های ایرانی خبر داده است. او تصمیم دارد تا دو ماه آینده به ایران سفر و با شریکان سابق بازرگانی خود گفت‌وگو کند.

● **اینترنشنال ایرلاینز**

● **گروپ** مدیرعامل شرکت بریتیش ایرویز که موسسه‌اش زیرمجموعه‌اینترنشنال ایرلاینز گروپ است، روز دوشنبه گفت امیدوار است به‌زودی پرواز به تهران را از سر بگیرد.

● **لوک اویل**

آناتولی باتاکوفسکی، معاون وزیر انرژی روسیه، روز جمعه گفت: مدیر شرکت روسی لوک اویل به ایران رفته و توافق کرده است که در اجرای شماری از پروژه‌های نفتی در ایران مشارکت کند. روزنامه دیلی‌میل نیز در گزارشی از توافق شرکت‌های زیر با طرف‌های ایرانی در دوران پسانتحریم خبر داد:

● **کومرتس بانک** کومرتس بانک که دومین وام‌دهنده بزرگ در آلمان به‌شمار می‌رود، گفته است که بازگشت به ایران را به دست بررسی دارد. این اعلام در حالی صورت گرفت که کمتر از یک سال پیش، کومرتس بانک به خاطر زیر پا گذاشتن تحریم‌ها ناچار شد ۱٫۴۲میلیارد دلار به آمریکا جریمه بپردازد.

اتاق بازرگانی

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق بازرگانی ایران:

دنیا به توانایی‌های بخش خصوصی ایران پی برد

پیژو قراردادهای دولتی بودند اما بخش خصوصی هم موفق شد قراردادها و تفاهم‌نامه‌هایی را منعقد کند.

مستوفی افزود: بخش خصوصی در جریان این دیدارها با شرکت‌های بیمه‌ای از جمله سناچه و بانک‌ها جلساتی داشت و مدیرانی هم از بانک‌ها و شرکت‌های داخلی ملاقات‌هایی داشتند که اطلاعات مثبت و مفیدی در آن جلسات مبادله شد.

این عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران اظهار کرد: در این سفر مشخص شد که ایتالیایی‌ها و فرانسوی‌ها بسیار مشتاق و علاقه‌مند به همکاری هستند و از سوی دیگر هم می‌بینیم که ایران تنها به سمت اروپایی‌ها برای تعاملات اقتصادی نرفته است، بلکه به تازگی قراردادهای مهمی را با چین و روسیه امضا کرده که این خود موضوع مهمی است که سعی کنیم از توانایی‌های هرکشوری به نفع خودمان استفاده کنیم.

بازرگانی ایران درباره برخی تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهایی که در این سفر امضا شد، عنوان کرد: در جریان دیدارها و جلساتی که برگزار شد تعدادی تفاهم‌نامه و تعدادی قرارداد به امضا رسید که بخش مهمی از آنها مانند قرارداد با توتال و مشترک بسیار اهمیت دارد. برای رعایت این استانداردها می‌توان از فرآیندهای اتاق بازرگانی بین‌المللی استفاده کرد. به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، اتاق بازرگانی بین‌المللی که در سال ۱۹۱۹ تأسیس شده به‌عنوان تنها نماینده بخش خصوصی در جهان شناخته می‌شود. این اتاق در تسهیل مرادوات تجاری در سطح بین‌المللی از طریق تلاش در استانداردهاسازی سیاست‌ها و همچنین اداره بزرگ‌ترین مرکز داوری تجاری بین‌المللی، نقش مهمی را ایفا می‌کند. ICC همچنین در ایجاد ارتباط بین بازرگانان و کارآفرینان

معاون نعمت‌زاده خبرداد

طراحی بسته‌های سرمایه‌گذاری معدنی برای خارجی‌ها



معاون وزیر صنعت با بیان اینکه برای رسیدن به رشد ۸درصدی در اقتصاد نیازمند ۲۰۰میلیارد دلار سرمایه خارجی هستیم، گفت: ۱۰میلیارد دلار بسته سرمایه‌گذاری خارجی برای سه کشور تهیه شد. مهدی کرباسیان در گفت‌وگو با مهر با اشاره به تدوین بسته‌های سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه معدن و صنایع معدنی گفت: ارائه بسته‌های متنوع سرمایه‌گذاری برای خارجی‌ها در کنار تأسیس شرکت‌های مشترک ایرانی- خارجی از جمله سیاست‌های دولت برای دور جدید اقتصاد ایران است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: باید از فضای پیش آمده به نفع اقتصاد کشور بهره گرفته و شرایطی را لحاظ کنیم که بتوانیم با واردات تکنولوژی و ماشین‌آلات نوین، صنایع معدنی کشور را هم در کنار گسترش اکتشافات، منتفع کنیم، این در حالی است که بسته‌های متنوع سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع معدنی برای ارائه به خارجی‌ها طراحی شده است.

وی پیش‌تر اعلام کرده بود که ایران یک بسته سرمایه‌گذاری عمیق‌ایرد پیوری را برای حوزه معدن و صنایع معدنی فرانسه و ایتالیا طراحی کرده است، ضمن اینکه ۴میلیارد پیورو نیز برای حضور چینی‌ها در معادن و صنایع معدنی ایران ارائه شده است. کرباسیان با بیان اینکه برای رسیدن به رشد اقتصادی ۸ درصدی، نیازمند ۲۰۰میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی هستیم، گفت: ایمیدرو همچنین شرکتی را با مشارکت خارجی‌ها و با هدف سرمایه‌گذاری در صنایع فولاد و آلومینیوم تأسیس کرده که ۶۰درصد مالکیت آن خارجی و ۴۰درصد طرف ایرانی است؛ تاکنون هم، طرف خارجی سهم خود را واریز کرده اما طرف ایرانی به دلیل مشکلات مالی هنوز این سهم را پرداخت نکرده است.

رئیس خانه معدن ایران:

انتقال تکنولوژی جدید مهم‌ترین دستاورد قراردادهای خارجی است

رئیس خانه معدن گفت: سه انگیزه اصلی هیات‌های تجاری، صنعتی و معدنی در سفر اخیر رئیس محترم جمهوری به ایتالیا و فرانسه گرفتن تکنولوژی جدید، حضور در بازارهای جهانی و گرفتن شریک مناسب بوده است.

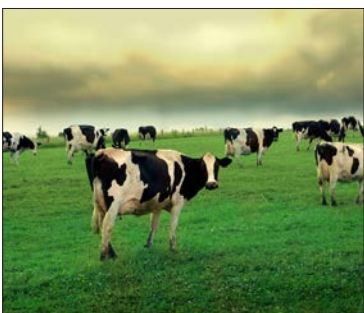
به گزارش شانا، «محمد رضا بهرامن» با بیان این مطلب افزود: شرایط حضور ایران در بازارهای جهانی باید به دقت بررسی شده تا در تعیین قیمت تمام شده در بازار رقابتی از آنها عقب نمانیم.

بهرامن در ادامه گفت: ما درصددیم تا فضاهای از دست رفته گذشته را دوباره به دست آورده و ثبات خود را بازباییم و از حالت صرف نیازمندی و وابستگی به خارج رها شویم.

وی با اشاره به اینکه در سفر اخیر رئیس محترم جمهوری به ایتالیا و فرانسه بعد از امضای قراردادها و پروتکل‌ها به‌تدریج حرکات اقتصادی شروع می‌شود، گفت: به‌زودی فعالان اقتصادی کشور اثرات مثبت تحرکات ایجادشده را خواهند دید.

دامپروری

شرط جدید ترخیص دام و فرآورده‌های دامی از گمرک اعلام شد



«اخذ تاییدیه ضدعفونی وسایل نقلیه حامل دام و فرآورده‌های خام دامی وارداتی، شرط لازم برای ترخیص این کالاها از گمرک است».

به گزارش ایسنا، سازمان توسعه تجارت براساس نامه مدیرکل دفتر مقررات و استانداردهای بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی به این سازمان، طی بخشنامه‌ای، شرایط جدید ترخیص دام و فرآورده‌های خام دامی را ابلاغ کرد.

در این بخشنامه خطاب به گمرک ایران آمده است: «با توجه به لزوم کنترل و نظارت بهداشتی قرنطینه‌ای واردات دام و فرآورده‌های خام دامی، موضوع ضرورت ضدعفونی وسایل نقلیه حامل دام و فرآورده‌های دامی هنگام ورود و ترخیص محموله‌های وارداتی در مبادی ورودی کشور دستورات لازم برای تأیید ضدعفونی وسایل نقلیه حمل محصولات دامی به گمرات اجرایی کشور ابلاغ شود.»

خبرنامه

چرا بدهکاران بانکی بدهی خود را پس نمی‌دهند؟

چرا بدهکاران بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری که این روزها در هر محفلی صحبت از آنها می‌شود تسهیلات خود را بازپرداخت نمی‌کنند؟ به گزارش اخبار بانک، این روزها در هر محفل و همایش بانکی، اقتصادی و قضایی صحبت از بدهکاران بانکی و تسهیلات‌های میلیاردی است که گرفته‌اند اما پرداخت نمی‌کنند.

این سوال مطرح می‌شود که چرا بدهکاران بانکی تسهیلاتی را که دریافت کرده‌اند و در قبال آن وثیقه‌هایی را به بانک داده‌اند پرداخت نمی‌کنند و حاضر به تسویه تسهیلات دریافتی نیستند؟

یکی از عمده دلایل به‌وجود آوردن این رانت و فساد تسهیلاتی را می‌توان در نرخ‌های تورم گاهی بالا در سال‌های اخیر دانست.

به‌طوری که در اواخر دولت اصلاحات نرخ تورم به حدود ۱۰ درصد رسید و به تبع آن نرخ تسهیلات اعطایی نیز کمی بالاتر از این نرخ یعنی بین ۱۲ تا ۱۴ درصد بود. این در حالی است که معمولاً تولیدکنندگان و تاجار با توجه به نیاز و حمایت‌های دولتی که معمولاً در همه دولت‌ها از آنها می‌شود، تسهیلات را با نرخ‌هایی کمتر از ۱۲ و ۱۴ درصد نیز دریافت کرده‌اند.

تسهیلات دریافتی سنگین نیز معمولاً این گونه است که تنفسی چند ساله به تسهیلات گیرنده داده می‌شود تا بتوانند ثمره تسهیلات دریافتی را ببیند و سپس پول بانک را پس بدهد.

حال تصور کنید تسهیلاتی ۱۰ یا ۱۲ درصدی دریافت کرده‌اند و پس از چند سال که قصد بازپرداخت تسهیلات را دارید نرخ‌های تسهیلات به ۲۸ و ۳۰ درصد رسیده است، به نظر شما معقول‌ترین تصمیم چیست؟

در این هنگام است که تسهیلات گیرنده از بی‌ثباتی در اقتصاد سوءاستفاده کرده و تصمیم می‌گیرد به جای بازپرداخت تسهیلات دریافتی جریمه وجه التزام به بانک پرداخت کند.

در وجه التزام نیز معمولاً نرخ جریمه ۶ درصد یا کمی بیشتر ازسوی بانک در نظر گرفته می‌شود. بنابراین تسهیلات گیرنده به جای دریافت تسهیلات جدید ۳۰ درصدی تصمیم می‌گیرد همچنان جریمه دیر کرد ۶ درصدی تسهیلات ۱۲ درصد که مجموع آن در نهایت به ۱۸ درصد می‌رسد را تداوم بخشد.

البته به نظر می‌رسد با توجه به کاهش نرخ تورم و به تبع آن کاهش نرخ تسهیلات در سال‌های آینده بدهکاران بانکی تصمیم بگیرند تسهیلات دریافتی پیشین خود را تسویه تا تسهیلات ارزان قیمت امروزی را دریافت کنند.

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد

بسترسازی ارائه تسهیلات با کارت اعتباری

رئیس کل بانک مرکزی از برنامه این بانک برای بسترسازی ارائه تسهیلات با کارت اعتباری خبر داد و گفت: کارتهای اعتباری بسترسازی مناسبی برای ارائه تسهیلات به مصرف‌کنندگان توسط بانک‌هاست.

ولی‌الله سیف روز دوشنبه در گفت‌وگو با خبرنگار افزود: کارتهای اعتباری بهترین روش برای تأمین مالی حلقه‌های منجر به تولید است و چرخه اقتصاد را می‌توان با این شیوه جدید توسط نظام بانکی تأمین مالی کرد به‌گونه‌ای که از تأمین مالی مستقیم به مصرف‌کننده ورود کنیم. وی درباره طرح فروش اقسالی لوازم خانگی که از سوی اتحادیه لوازم خانگی اجرایی شده است نیز گفت: بانک مرکزی از این طرح به دلیل کمک به تحریر تقاضا، استقبال می‌کند.

سیف خاطرنشان ساخت: در این زمینه دولت سه طرح را از ۱۵ آبان‌ماه اجرایی کرده که همچنان ادامه دارد.

رئیس کل بانک مرکزی، درباره اجرای طرح تسهیلات خرید خودرو، کالاهای واسطه‌ای و تسهیلات خرید کالاهای مصرفی با دوام نیز گفت: با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت، موجودی انبارها تعیین و ۴۲ هزار میلیارد ریال منابع برای آن در نظر گرفته شد.

وی درباره اصلاح و ساماندهی فعالیتهای بانکی و مالی نیز گفت: پیشنهادهایی در قالب قانون بانک مرکزی و بانکداری بدون ربا ارائه شده که البته بخشی از این پیشنهادها بررسی شده و بخشی دیگر در حال رسیدگی است.

سیف ادامه داد: بانک مرکزی با تجربه‌های کسب شده و نظرات کارشناسان، پیش‌نویسی را در قالب لوایح تدوین کرده که قرار است در دولت و سپس در مجلس شورای اسلامی بررسی شود.

وی افزود: براساس این پیشنهادها، کل ساختار فعالیت‌های اقتصادی و مالی ساماندهی می‌شود؛ البته مجلس شورای اسلامی در این زمینه زحمات زیادی را متقبل شده و با دقت نظر، ابهامات مورد نظر رفع خواهد شد.

وی ابزار امیدواری کرد در فضای پیش آمده و با اجرای مناسب قوانین بانکداری بدون ربا، تنگنای موجود بر طرف و شرایط مناسبی برای اقتصاد کشور فراهم می‌شود.

رئیس کل بانک مرکزی درباره وضعیت شورای پول و اعتبار در لایحه جدید بانکی نیز گفت: براساس پیشنهادهای ارائه شده، این شورا به دو بخش تقسیم می‌شود؛ یک بخش مربوط به سیاست‌گذاری پولی و بخش دیگر شامل نظارت بر فعالیت‌های بانکی است.

رئیس کل بانک مرکزی افزود: بنابراین در این پیشنهادها برای شورای پول و اعتبار دو وظیفه تعریف شده است.

نسیم نجفی

هنگامی که ایران قطعنامه ۵۹۸ را پذیرفت و حملات دو طرف ایرانی و عراقی به طور موقت (۷اقل تا عملیات مرصاد) قطع شد، موجی از رفتارهای هیجانی بازار ارز را فراگرفت؛ رفتاری که به مثابه شوکی برای اقتصاد برآمده از ویرانی‌های جنگ عمل کرد. جنگ با همه نابسامانی‌ها، نظمی را در بازار ایجاد کرده بود، اما شوک حاصل از کاهش قیمت ارز موجب شد تا به یکباره موجی از چک‌های برگشتی و تاجران ورشکسته در روی دست بازار در مذاکرات هسته‌ای ایران و کشورهای غربی هم نخستین مدلی که در برابر فصولان اقتصادی قرار داشت این بود: تکرار تجربه قطعنامه ۵۹۸ در بازار ارز. اما توافقات ژنو و لوژان نشان داد که بازار ارز نسبت به دهه ۶۰ تغییرات ماهوی فراوانی کرده است و دانش این بازار نسبت به اقتصاد کشور فراتر از آن است تا دیگر رفتارهای هیجانی از خود بروز ندهد.

تفاوت رفتار قیمت ارز در توافق هسته‌ای
درست قدری روز اعلام توافق ژنو و لسوزان بود که نرخ ارز در بازار رو به کاهش نهاد. بخشی از این رفتار تحت تاثیر مانورهای بانک مرکزی در بازار بود، اما بخش مهم‌تری به دلیل تاثیرگذاری بازیگران عمده بازار ارز است؛ بازیگرانی که پول‌های کلان دارند و در بازار ارز دارای اعتبار هستند. رفتار این بازار پس از این دو



توافق نشان داد که سمت و سوی قیمت ارز پس از لغو کامل تحریم‌ها هم همدان این دو رخداد خواهد بود و نباید نخستین مدلی که در برابر فصولان اقتصادی قرار داشت این بود: تکرار تجربه قطعنامه ۵۹۸ در بازار ارز. اما توافقات ژنو و لوژان نشان داد که بازار ارز نسبت به دهه ۶۰ تغییرات ماهوی فراوانی کرده است و دانش این بازار نسبت به اقتصاد کشور فراتر از آن است تا دیگر رفتارهای هیجانی از خود بروز ندهد.

استدلال مطرح شده در این گزارش‌ها این بود که بازیگران عمده بازار ارز دو دلیل عمده برای جلوگیری از تکانه‌های منفی نرخ ارز دارند. اول مشکلات دولت در بودجه سال ۹۵ و خطر کسری بودجه و دوم قیمت نفت. دولت در

گزارش ۲

در چهارسال گذشته

نوسان «دلار» ۱۶۸درصد ریخت



درآمدهای ارزی، جزئی جدانشدنی از بازار ارز است، اما از اواخر سال ۱۳۹۲ تا پایان ۹ ماهه امسال از شدت رشد قیمت دلار نسبت می‌شود و همچنین نوسان در میزان

پیش‌بینی «فرصت امروز» درباره افزایش دوباره نرخ ارز به وقوع پیوست

ارز پسابر جام، افت موقت، خیز بلندمدت

استراتژی درست و علمی در مورد بازار ارز ندارند و با وجود برخی تبلیغات تاکتئون نتوانسته‌اند بستری منطقی برای قیمت‌گذاری نرخ ارز در بازار به وجود بیاورند.

فروزش به «فرصت امروز» گفت: تاکتئون رئیس کل بانک مرکزی بارها درباره یکسان‌سازی نرخ ارز وعده داده و هر بار تاریخی را اعلام کرده است، اما با این وجود هنوز اتفاقی در این باره نیفتاده است در صورتی که یکسان‌سازی نرخ ارز برای اقتصاد کشور و ایجاد رونق در آن بسیار ضروری است، مطمئنا در صورت اجرای درست این سیاست، تولید ناخالص داخلی کشور و به دنبال آن ذخایر کشور را شاهد خواهیم بود.

این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: بانک مرکزی در اوایل دهه ۱۳۸۰ توانست با مشقت زیادی سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز را به اجرا بگذارد. این اقدام تحولات مهمی را در اقتصاد کشور به وجود آورد و آثار این اقدام را می‌توان در رشد اقتصادی پایدار و تولید ناخالص داخلی آن دوره مشاهده کرد. اما در سال‌های بعد این دستاورد نادیده گرفته شد و به‌ی‌سروسامانی در بازار ارز حاکم شد که در حال حاضر هم همچنان ادامه دارد. چنین بازاری استعداد این را دارد که تحت تاثیر نوسانات شدید نرخ ارز قرار بگیرد و این نوسانات ضربه‌های شدیدی را به بخش تولید و بخش صادرات و کلیت اقتصاد وارد می‌کند.

بازار ارز ندارد

پیمان فروزش، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره گفت: یکی از مولفه‌های مهمی که در شرایط فعلی می‌تواند بر نرخ ارز اثر کاهشی داشته باشد ورود دارایی‌های آزاد شده به ایران، نرخ ارز دلالی را در دست دارد که راه افزایش را در پیش بگیرد. وی ادامه داد: در هیچ جای دنیا تا این اندازه در قیمت ارز نوسان وجود ندارد. علت آن هم این است که نه رئیس کل بانک مرکزی و نه وزیر اقتصاد هیچ یک اعلام کردند.

نرخنامه

دلار ۳,۶۳۹ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۶۳۹ تومان و هر قطعه تمام بهار سکه آزادی طرح جدید را ۹۵۳,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر پیورو در بازار آزاد ۳,۹۶۴ تومان و هر پوند نیز ۵,۱۹۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۷۸,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۵۹,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۷۲,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۶,۹۶۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۱,۲۱۹ دلار بود.

عنوان	قیمت	نرخ سکه و طلا
اونس طلا	۱۱,۲۱۹	
مثقال طلا	۴۲۰,۴۰۰▲	
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۶,۹۶۰▲	
سکه بهار آزادی	۹۵۳,۰۰۰▲	
سکه طرح جدید	۹۵۳,۵۰۰▲	
نیم سکه	۴۷۸,۰۰۰	
ربع سکه	۲۵۹,۰۰۰	
سکه گرمی	۱۷۲,۰۰۰▲	

نوع ارز	قیمت	نرخ ارز نقدی
دلار آمریکا	۳,۶۳۹▲	
پیورو اروپا	۳,۹۶۴▼	
پوند انگلیس	۵,۱۹۰▲	
درهم امارات	۹۹۶▼	
لیر ترکیه	۱,۲۵۳▲	
یوان چین	۵۵۸▲	
بن ژاپن	۳۱	
دلار کانادا	۲,۶۲۵▲	
فرانک سوییس	۳,۵۹۰▲	
دینار کویت	۱۱,۹۵۰	
ریال عربستان	۹۶۸	
دینار عراق	۲۹۵	
روپیه هند	۵۶	
رینگت مالزی	۸۷۵	

بانکنامه

طلای جهانی به ۱۱۲۲ دلار رسید

طلا در بازار جهانی نخستین روز فوریه را با صعود آغاز کرد و پس از صعود در ژانویه که بزرگ‌ترین افزایش ماهانه در یک سال گذشته بود، در سطح بالاتری ایستاد. به گزارش ایسنا، هر اونس طلا برای تحویل فوری در معاملات روز گذشته بازار سگاپور ۴۰ درصد افزایش یافت و به ۱۱۲۲ دلار رسید.

در بازار نیویورک هر اونس طلا برای تحویل در آوریل با ۰.۴ درصد افزایش، ۱۱۲۱ دلار معامله شد. بهای معاملات این بازار روز جمعه پس از اینکه بانک مرکزی ژاپن نرخ‌های بهره را منفی کرد و باعث تقویت ارزش دلار شد، با ۲۰ سنت یا کمتر از ۰.۱ درصد افزایش، به ۱۱۱۶ دلار رسیده و این فلز ارزشمند با ۱.۸ درصد یا ۱۸ دلار افزایش، برای دومین هفته متوالی صعود کرده بود.

طلا در ماه ژانویه ۵.۳ درصد افزایش قیمت داشت که بزرگ‌ترین افزایش ماهانه از ژانویه سال ۲۰۱۵ بود. به گفته تحلیلگران بازار، اگر طلا بتواند از سطح مقاومتی ۱۱۴۰ دلار عبور کند، صعودش به مرز ۱۲۰۰ دلار خواهد شد.

نگرانی‌ها نسبت به کندی رشد اقتصادی چین که ریزش بازارهای مالی این کشور را به دنبال داشته است به همراه افت شدید قیمت نفت به افزایش تقاضا برای طلا به‌عنوان دارایی مطمئن کمک کرده و از افزایش قیمت این فلز زرد پشتیبانی کرده است.

نوسانات بازارهای مالی باعث شده سرمایه‌گذاران احتما کمتری دهند که نرخ‌های بهره آمریکا در اکتبر سال جاری افزایش خواهد یافت و این امر به جذابیت طلا افزوده است، با این‌همه تحلیلگران بانک فرانسوی سوسیته جنرال متوسط قیمت هر اونس طلا در سه ماه اول امسال را ۱۰۴۰ دلار و در سه ماهه پایانی سال ۹۵۵ دلار پیش‌بینی کرده‌اند.

طبق آمار بلومبرگ، ذخایر صندوق‌های سرمایه‌گذاری تحت پوشش‌توانه طلا پنجشنبه گذشته برای نهمین روز متوالی افزایش داشت و به بالاترین میزان در بیش از سه ماه گذشته رسید. ورود سرمایه به این صندوق‌ها ماه گذشته که سرمایه‌گذاران از دارایی‌های پر نوسان مانند سهام به سوی طلا رفتند، بزرگ‌ترین رشد را در یک سال گذشته داشت.

توجه به‌بازار در هفته جاری همچنان به اقدامات بانک‌های مرکزی معطوف خواهد بود، زیرا گسترش سیاست پول آسان به نفع طلا خواهد بود. قرار است ماریو دراگی و هارویکیو کورودا، رؤسای بانک‌های مرکزی اروپا و ژاپن سخنرانی کنند و همچنین چندین بانک اقتصاد در چند روز آینده منتشر خواهد شد.

در بازار سایر فلزات ارزشمند، هر اونس نقره برای تحویل فوری با ۰.۳ درصد افزایش، به ۱۴۳.۱ دلار رسید. هر اونس پالادیم با ۰.۲ درصد کاهش، به ۴۹۸ دلار رسید و هر اونس پلاتین برای تحویل فوری با ۰.۳ درصد کاهش، ۸۶۸ دلار معامله شد.

در چهارسال گذشته

مدیرعامل بانک توسعه صادرات

بانک‌های ایتالیایی و فرانسوی صورت مالی بانک‌ها را خواستند

انتقال برق بین ایران و ارمنستان امکان

پسور ارزی و ۸۰۰میلیون دلار ارزی

برای نفت و گاز پروزه طی ۲۴ ماه آینده

تکمیل می‌شود. صالح‌آبادی با اشاره

به بخش دولتی توسعه روابط ایران و

ارمنستان یادآور شد: بانک ملت ایران

۱۰۰درصد سهام بانکی در ارمنستان

به نام بانک ملت ارمنستان را در اختیار

دارد که یک خط اعتباری ۱۰میلیون

یورویی به بانک ملت ارمنستان می‌دهیم

و به این وسیله صادرکننده ایرانی کالا

به ارمنستان در ایران پول نقد می‌گیرد

و قراردادهای بین بانک توسعه صادرات و

بانک ملت ارمنستان هفته آینده امضا

خواهد شد. صالح‌آبادی با بیان اینکه

شرکت‌های پیمانکار ایرانی پروژه‌های

مختلفی را در عراق اجرا می‌کنند، گفت:

براساس مصوبه دولت مقرر شد بانک

مرکزی مبلغ ۲۰میلیون دلار نزد بانک

توسعه صادرات سپرده‌گذاری ارزی کند

و این مبلغ در قالب اعطای تسهیلات به

پیمانکاران ایرانی در عراق پرداخت شود.

صالح‌آبادی با اشاره به همکاری بانک

توسعه صادرات با صندوق توسعه ملی

توضیح داد: در سه قالب این همکاری

برقرار است. قراردادهای سه‌ریالی به مبلغ

۱۰۰میلیارد تومان که نزد بانک توسعه

صادرات انجام شده و در قالب تسهیلات به

صالح‌آبادی با اشاره به فصل جدید

روابط تجاری ایران و روسیه تصریح کرد:

گفت و گو

واردات پوشاک
عامل نابودی تولید داخل

ساناز کلاهدوز

sanazkalahdooz@yahoo.com



جواد درودیان نقوسیان، رئیس اتحادیه پیراهن دوزان و پیراهن فروشان واردات بی‌رویه را از جمله مهم‌ترین مشکلات این صنف دانست و درباره این موضوع با «فرصت امروز» به گفت‌وگو پرداخت.

با توجه به شرایط فعلی اقتصاد در کشور، صنف شما با چه مشکلاتی مواجه است؟

در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل ما واردات بی‌رویه پوشاک از کشورهایی مثل چین است زیرا در شرایط فعلی تولیدی‌های ما به دلیل نبود بازار لازم و وجود تولیدات چینی مجبور به تعطیلی واحدهای خود یا کاهش چشمگیر تولید می‌شوند که بزرگ‌ترین نتیجه آن بیکاری خیل عظیمی از کارگران است.

اقدامی برای مبارزه با ورود تولیدات قاچاق داشته‌اید؟

بله، جلساتی با اتاق اصناف، تغزیرات و... داشتیم اما هیچگونه نتیجه مثبتی برای صنف ما نداشت، متأسفانه ورود و فروش محصولات قاچاق به مراتب راحت‌تر از تولیدات داخلی است.

به‌عنوان مثال روز گذشته تولیدات یکی از واحدهای ما را به بهانه قاچاق ضبط کردند درحالی‌که از صفر تا صد این تولیدات داخلی بود. اما از طرفی دیگر شاهد ورود کانتینرهای پوشاک قاچاق به داخل کشور هستیم که هیچگونه محدودیتی برای آن‌ها وجود ندارد.

پیش‌بینی شما از آینده این صنف چیست؟

اگر با این روال فعلی پیش برویم، به‌طور حتم باعث نابودی تولید داخلی خواهیم شد زیرا یکی از مباحثی که ما را با مشکل مواجه می‌کند، مالیات بر ارزش افزوده است که مانعی برای رقابت تولیدات ما با کشوری مثل ترکیه محسوب می‌شود.

محمد ممتازبور

amosh.m1986@gmail.com

پرداخت خسارت اپراتورهای ارائه‌دهنده اینترنت به مشتریان، موضوعی است که طی سال‌های گذشته خبرهای زیادی درباره آن در رسانه‌ها درج شد. اما در این مدت نه خبری از اجرا شدن این قانون چند ساله بود و نه کاربران می‌توانستند ثابت کنند که اپراتورهای ارائه‌دهنده اینترنت به‌طور عمدی یا سهوی اقدام به کم‌فروشی اینترنت می‌کنند.

طبق مصوبه ۱۷۷ کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات مردم این حق را دارند تا کم‌فروشی‌های صورت گرفته در خرید پهنای باند را به مسئولان مربوط اطلاع دهند و طلب خسارت کنند.

طی ماه‌های گذشته شرکت زیرساخت‌وسازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی خبر از تولید سامانه‌ای می‌داد که مشتریان اینترنتی می‌توانند سرعت و حجم تبادل‌شده اینترنت خریداری‌شده خود را به‌طور آنلاین مشاهده کنند.

چند روز پیش نیز رئیس سازمان تنظیم مقررات از اجرای شدن نصف و نیمه این طرح خبر داد و گفت: «با نظارت بر اجرای مصوبه ۱۷۷ کمیسیون درخصوص ضوابط و چارچوب موافقت‌نامه‌های «سطح خدمات (SLA)»

خدمات ارتباطات داده‌ها» از سوی رگولاتوری، در شش ماهه اول سال ۹۴، حدود ۲۰۰ میلیون تومان به صورت نقدی و ۷ هزار

و ۴۰۹ گیگابایت به‌صورت جمعی از سوی اپراتورهای PAP و Wimax در قالب SLA به مشتریان پرداخت شده است.»

علی اصغر عمیدیان با اشاره به اینکه امکان دسترسی به اپراتورها به‌صورت متمرکز در پورتال سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی نیز فراهم شده است، اظهار کرد: «با توجه به تعیین شاخص‌های کیفی سرویس مشتریان از سوی رگولاتوری شامل سرعت دانلود و آپلود،

زمان تأخیر و میزان گم شدن بسته‌ها در داخل و خارج شبکه، در سامانه سنجش سرعت، امکان نظارت مطلوب‌تر بر ارائه خدمات از سوی اپراتورها فراهم شده است.»

به گفته وی «تمامی اپراتورها ملزم شده‌اند ضمن اطلاع‌رسانی دقیق درباره میزان مجاز شاخص‌های کیفیت سطح خدمات و مراحل اندازه‌گیری آن به

مشترکان، سامانه‌ای را جهت ثبت خسارت از سوی مشتریان براساس مقادیر اندازه‌گیری شده، روی پورتال خود ایجاد کنند که این موضوع در حال حاضر از سوی شرکت‌های آریا رسانه تدبیر (شاتل)، داده‌گستر عصر نوین (های‌وب)، پارس‌ن لین ارتباطات (پارس‌آنلاین)، انتقال داده‌های آسیاتک، نداگستر صبا، رهام داتک و لایزر اجرا شده است و سایر شرکت‌ها نیز در حال پیاده‌سازی این سامانه هستند.»

البته در آینده باید تمامی شرکت‌های ارائه‌دهنده اینترنت به این سامانه ملحق شوند و گزینه‌ای را در سایت خود قرار دهند تا مشتریان بتوانند میزان و سرعت اینترنت استفاده شده خود را از این طریق بررسی کنند.

وی افزود: طی سال‌های گذشته جای خالی سامانه تست اینترنت فروخته شده به مشتریان به خوبی احساس می‌شود و امیدواریم قوانین



تهران می‌توانند به‌صورت آنلاین تست سرعت انجام دهند، گفت: مشتریان می‌توانند با ورود به بخش خدمات اینترنتی سایت شرکت مخابرات استان تهران به این سامانه جدید وارد شوند.

اما تمهیداتی که برای جلوگیری از پامال شدن حقوق مشتریان اینترنت در نظر گرفته شده است می‌تواند به هدف خود برسد یا خیر؟ مرضی سلطانی‌فر، کارشناس ارتباطات دریاخ به این سوال به «فرصت امروز» گفت: به هر حال همین‌که بعد از چند سال چنین اقدامی از سوی مسئولان ارتباطی کشور صورت گرفته، می‌تواند گام مهمی جهت جلوگیری از کم‌فروشی در حوزه اینترنت شود.

وی افزود: طی سال‌های گذشته جای خالی سامانه تست اینترنت فروخته شده به مشتریان به خوبی احساس می‌شود و امیدواریم قوانین

SLA جدی‌تر گرفته شود تا مشتریان ضرر نکنند. این کارشناس اظهار کرد: البته این سامانه به تازگی فعال شده است، اما می‌توان امیدوار بود که مشتریان بتوانند از این طریق جلوی کم‌فروشی‌های اینترنتی را بگیرند و حق خود را احیا کنند.

سلطانی‌فر با اشاره به اینکه باید دید در عمل این سامانه چگونه خواهد بود، گفت: طی سال‌های گذشته نیز در مواردی مشخص شد که مشتریان چند اپراتور قربانی کم‌فروشی‌های پیاپی بودند اما شرکت‌های ارائه‌دهنده اینترنت مشکل را گردن زیرساخت‌های نامناسب یا قطعی در کابل‌های مخابراتی می‌انداختند و شانه خود را از ریسر بار مسئولیت خالی می‌کردند و همین رویه را می‌تواند از این پس نیز ادامه دهند تا از پرداخت خسارت و جریمه‌های احتمالی فرار کنند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا می‌توان به سامانه تست اینترنت، اطمینان داشت؟ گفت: این سامانه توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در حال حاضر به وجود آمده و تنها لینکی از آن در سایت‌های شرکت‌های ارائه‌دهنده اینترنت قرار می‌گیرد که کاربران با کلیک روی این لینک مستقیماً به نرم‌افزار ساخته‌شده سازمان تنظیم مقررات ارجاع داده می‌شوند و تنها از این طریق می‌توانند وضعیت اینترنت خود را تست کنند که جلوی تقلب احتمالی شرکت‌ها از این طریق گرفته خواهد شد.

با اجرای قانون چندین ساله SLA

کم فروشی‌های اینترنتی از بین می‌رود؟

تجارت

\$\$\$

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت:

افغان‌ها بهترین بازاریابان محصولات ایران

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در آستانه برگزاری دومین نمایشگاه اختصاصی ایران در افغانستان گفت: افغانستان بازاری استراتژیک برای ایرانی‌هاست و مسئولان دو کشور امضای قراردادهای تجاری تا سقف ۱۰۰ میلیون دلار را هدف گرفته‌اند.

به گزارش شاتا از سازمان توسعه تجارت، مجتبی خسرو تاج با بیان این مطلب گفت: ما به دنبال توسعه روابط با کشورهای دیگر و به‌ویژه کشورهای همسایه هستیم، برگزاری نمایشگاه اختصاصی در کشورهای دیگر محلی برای گفت‌وگو و عرضه توانمندی‌های ایران است، با توجه به اینکه افغان‌ها ظرفیت‌های تولیدی ندارند، بنابراین اگر خوب عمل کنیم همه محصولات تولیدی ما در این کشور مشتری خواهد داشت.

نمایشگاه اختصاصی ایران در افغانستان در حالی دومین سال برگزاری خود را ۱۱ تا ۱۴ اسفندماه تجربه می‌کند که به گفته کارشناسان نمایشگاه سال گذشته که به صورت رسمی از سوی معاون اجرایی رئیس‌جمهوری ایران و معاون دوم رئیس‌جمهوری افغانستان افتتاح شد، به انعقاد ۵۰ میلیون دلار قرارداد تجاری بین دو کشور انجامید و پیش‌بینی‌ها از نمایشگاه امسال نیز انعقاد ۱۰۰ میلیون دلار قرارداد تجاری است.

این در حالی است که کشورهای اروپایی و آمریکایی به دلیل مسافت زیاد، اختلاف زبان و کمبود امنیت، میلی به فعالیت در افغانستان ندارند. اختصاص ۴۰ درصد از واردات این کشور به ایرانی‌ها نیز نشانگر این مهم است که زمینه خوبی برای سرمایه‌گذاری ایرانی‌ها در این کشور وجود دارد؛ ضمن اینکه داشتن پیشینه فرهنگی و نزدیکی مشترک بین دو کشور نیز به تاجر ایرانی برای گسترش فضای تجاری کمک کرده است.

خسرو تاج در مورد قربانت فرهنگی ایران و افغانستان می‌گوید: حضور بی‌شمار افغان‌ها در ایران و آشنایی آنان با فرهنگ و محصولات ایرانی، باعث شده این افراد بهتر از هر کسی بتوانند برای محصولات ایرانی در افغانستان بازاریابی کنند، هر چند که افغانستان بازار جدیدی تلقی نمی‌شود، اما برای ایران حضور در بازار این کشور استراتژیک است چرا که می‌توانیم به صورت بلندمدت در آنجا فعالیت اقتصادی داشته باشیم.

خسرو تاج ادامه داد: افغانستان به زمان زیادی برای افزایش توان تولیدات داخلی و زیرساخت‌های تولیدی نیاز دارد و هنوز چنین سازماندهی در این کشور دیده نمی‌شود، بنابراین ما می‌توانیم بسیاری از کالاهای تولیدی خود را به افغانستان صادر کنیم.

نویس اول

آگهی مناقصه عمومی



شرکت توزیع نیروی برق استان کهگیلویه و بویراحمد

شرکت توزیع نیروی برق استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد انجام خدمات ذیل (خدمات مشاوره و طراحی پروژه‌ها در سال ۹۴ و ۹۵ در محدوده امورهای وابسته به این شرکت) را از طریق مناقصه عمومی به شرکت‌های مشاور واجد شرایط که دارای رتبه مورد تأیید از مدیریت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری و دارای گواهینامه صلاحیت مشاوره در رشته توزیع نیرو می باشند واگذار نماید ، لذا از واجدین شرایط دعوت به عمل می آید .

توضیحا : شرکت‌های دارای رتبه مدیریت برنامه ریزی باید گواهی ثبت در سامانه ساجار را نیز داشته باشند .

شماره مناقصه	عنوان مناقصه	نوع مناقصه	کم و کیف مناقصه	محل تأمین اعتبار	مدت اجرا	بر آورده تقریبی (میلیون ریال)	مبلغ تضمین (میلیون ریال)
۹۴-۴۴	انجام خدمات مشاوره ای و طراحی پروژه ها در محدوده کاری شرکت توزیع برق استان کهگیلویه و بویراحمد مطابق شرح ذیل: 'پروژه های توسعه و احداث' 'پروژه های اصلاح و بهینه سازی' 'پروژه های روشنایی معابر' 'پروژه های برق رسانی شهری و روستایی' 'پروژه های رفع بحران' 'پروژه های ساماندهی مناطق نمونه' 'پروژه های برق رسانی به چاههای کشاورزی' 'پروژه های برق رسانی به شهرک های صنعتی' 'پروژه های فیدربندی خطوط جدید خروجی از پستهای فوق توزیع' 'پروژه های کاهش تلفات' 'اجرای پروژه های نیرو رسانی شامل خطوط و پستهای هوایی یا زمینی که توسط متقاضی اجرا می شود' 'شبکه های اهدایی' 'دیگر موارد مشابه در زمینه های شبکه های توزیع به تشخیص کارفرما مطابق با شرح خدمات تفصیلی پروژه	دو مرحله ای	طبق استاد	داخلی	یک سال	۶۵۳۴	۳۴۰

زمان و مکان دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۴/۱۱/۱۷ لغایت ۹۴/۱۱/۲۱ با مراجعه در ساعات اداری به اتاق شماره ۱۴ (امور تدارکات) و همچنین مراجعه به سایت توانیر یا سایت شرکت برق استان کهگیلویه و بویراحمد

زمان و مکان تحویل اسناد مناقصه: تا آخر وقت اداری روز شنبه ۹۴/۱۲/۱ به آدرس: یاسوج – بلوار شهید مطهری – اتاق شماره ۱۲، حراست شرکت توزیع نیروی برق استان کهگیلویه و بویراحمد

تاریخ افتتاح پاکت های «الف»: روز یک شنبه ۹۴/۱۲/۲ ساعت ۱۰ صبح

شرکت‌های مشاور مجازند تا آخر وقت اداری روز شنبه ۹۴/۱۲/۱ نسبت به اصلاح یا پس گرفتن پاکتها اقدام نمایند . مدت اعتبار پیشنهادها از تاریخ بازگشایی پاکتها دو ماه بوده و پس از عقد قرارداد شرایط قرارداد لحاظ خواهد شد .

مبلغ خرید اسناد مناقصه: ۲۰۰۰۰۰ ریال واریز به حساب ۰۸۰۰۸۱۹۱۳۱۹۶۰۰ بانک صادرات شعبه یاسوج کد ۱۵۳۴ به نام شرکت توزیع نیروی برق استان کهگیلویه و بویراحمد . هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد .

حضور پیشنهاد دهندگان یا نمایندگان آنها در جلسه بازگشایی پاکتها بلامانع است .

سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است .

اسناد مناقصه در سایت شرکت توانیر **WWW.tavanir.org.ir** و اطلاع رسانی مناقصه در سایت شرکت توزیع

WWW.KBEPDCO.IR قابل دسترسی می باشد .

امور تدارکات و خدمات پشتیبانی شرکت توزیع نیروی برق استان کهگیلویه و بویراحمد

۱۷۲۲

آگهی مناقصه عمومی
(یک مرحله ای)

نویس دوم



وزارت جهاد کشاورزی استان کهگیلویه و بویراحمد

سازمان جهاد کشاورزی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه احداث کانال آبیاری چیتاب واقع در شهرستان بویر احمد را از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله ای) بشرح ذیل به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید، لذا از شرکت‌های پیمانکاری دارای رتبه ۵ آب و بالاترواجد صلاحیت دعوت می گردد در مناقصه ذیل شرکت نماید .به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط ،مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد .

ردیف	عنوان پروژه	محل اجرا	مبلغ بر آورد / ریال	کمیت و کیفیت	نوع ومبلغ ضمانتنامه (ریال)	توضیحات
۱	احداث کانال آبیاری چیتاب	شهرستان بویراحمد	۳۵۰۰۰۰۰۰	احداث کانال و دیوار حائل مطابق برآورد اولیه واستانداردهای مربوطه	ضمانتنامه معتبر از بانکها و موسسات معتبر مالی و اعتباری کشور به مبلغ ۱۷۵۰۰۰۰۰۰ریال	شرکت های با رتبه ۵ آب و بالاترواجد که دارای تایید صلاحیت از سازمان برنامه و بودجه وسامانه ساجار می باشند

۱- مناقصه گزار ونشانی: یاسوج- بلوار مطهری- سازمان جهاد کشاورزی استان کهگیلویه وبویراحمد ساختمان شماره ۲- اداره امور قراردادها وپیمان

۲- آدرس سایت الکترونیکی مناقصات: **http://iets.mporg.ir**

۳- زمان ومحل دریافت اسناد مناقصه وآگاهی از سایر شرایط از تاریخ۹۴/۱۱/۸ لغایت ۹۴/۱۱/۱۷ سایت اینترنتی پایگاه ملی مناقصات کشور به آدرس **http://iets.mporg.ir** و اداره امور قراردادها وپیمان سازمان جهاد کشاورزی استان کهگیلویه وبویراحمد

۴-مناقصه گران می بایست پاکات اسناد وپیشنهاد های خود را در وقت اداری از تاریخ ۹۴/۱۱/۱۸ لغایت ۹۴/۱۱/۲۷ به مدیریت حراست سازمان جهاد کشاورزی استان واقع در یاسوج بلوار مطهری ساختمان شماره ۲ سازمان جهاد کشاورزی استان تحویل ورسید دریافت دارند

۵- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخه ۹۴/۱۱/۲۸ راس ساعت ۹ صبح تشکیل می گردد حضور مناقصه گران یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکات پیشنهاد قیمت آزاد است

۶- تنها پیمانکارانی می توانند در مناقصه فوق شرکت نمایند که رتبه وصلاحیت آنان در سامانه اینترنتی ساجار دارای اعتبار باشد.پرینت صلاحیت شرکت باید از سایت مذکور تهیه گردیده وروی پاکت اصلی مناقصه (لفاف اصلی) نصب گردد به طوری که پیش از بازگشایی قابل رویت وبررسی باشد.

۷- لازم است ضمانت نامه شرکت در مناقصه در پاکت الف ،اسناد شرکت در پاکت ب ، پیشنهاد قیمت در پاکت ج ، هرسه پاکت فوق الذکر لاک ومهر وهمه پاکت ها در لفاف مناسب لاک ومهر شده تحت عنوان پاکت د قرارداد داده وبه مدیریت حراست سازمان تحویل نمایند.

۸- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می باشد

۹- کلیه هزینه های آگهی روزنامه (هزینه آگهی های اولیه وتجدید مناقصه) بر عهده برنده مناقصه می باشد

۱۰- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید

۱۱- کارفرما در ردیاقبول شرکت کنندگان مختار خواهد بود.

دبیر خانه کمیسیون مناقصات جهاد کشاورزی کهگیلویه و بویراحمد

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۴/۱۱/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۱۱/۱۲

۱۶۸۵



خبر

اتریشی‌ها و تبریزی‌ها با هم خودرو تولید می‌کنند



رئیس اتاق بازرگانی تبریز گفت: بازرگانان اتریشی می‌توانند با همکاری تجار تبریزی از پتانسیل بزرگ صنعت قطعه‌سازی در تبریز استفاده کرده و به تولید خودرویی با برند بزرگ اروپایی در تبریز اقدام کنند. به گزارش ایسنا، صمدحسن‌زاده در نشست هیأت اقتصادی کشور اتریش با تجار و صنعتگران استان اظهار کرد: بین استان آذربایجان شرقی و استان اشتایرمارک اتریش در زمینه‌های فرهنگی، اقتصادی، تکنولوژی و مسائل پزشکی مناسبت‌های بسیار نزدیک وجود دارد.

وی با بیان اینکه اتریش میزان بسیار خوبی در مذاکرات هسته‌ای بود، افزود: میزبانی بسیار خوب اتریش در مذاکرات هسته‌ای زمینه‌های همکاری بیشتر این دو کشور را فراهم کرده است. وی تحول بزرگ و رفع تحریم‌های ظالمانه علیه ایران را تحولی بزرگ در تاریخ ایران دانست و گفت: این مذاکرات به دنیا ثابت کرد که ایران همواره به دنبال تعامل و صلح با تمامی کشورها است و هیچ‌گاه به دنبال تشنج و ناراحتی ملت‌ها نیست.

حسن‌زاده ادامه داد: اجرای شدن برنامه‌های نشان داد که ملت‌ها می‌توانند بزرگ‌ترین مشکلات را با مذاکره و تعامل حل کنند و نیازی به جنگ و بمباران نیست. وی اتاق بازرگانی تبریز را با قدمت ۱۰۰ ساله پیشرو در توسعه اقتصادی استان دانست و گفت: در استان آذربایجان شرقی، صنایع بسیار متعددی از جمله داروسازی، صنایع غذایی، ماشین‌سازی، تراکتورسازی، قطعه‌سازی، پتروشیمی، کاشی‌کاری، فولاد، نساجی، آجیل و خشکبار و میوه‌ها و کنسرتو وجود دارد.

وی با بیان اینکه ۱۰ درصد از کل ظرفیت معادن کشور در آذربایجان شرقی قرار دارد، اظهار کرد: معادن استان چون معادن آلومینیات و سنگ‌های تزئینی از ظرفیت و پتانسیل بالایی برخوردار هستند.

حسن‌زاده در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به صنعت توریست و گردشگری در تبریز تاکید کرد: تبریز با داشتن بناهای بزرگ تاریخی در حوزه جذب توریست و گردشگر امکانات بسیار زیادی دارد، به طوری که در سال ۲۰۱۸ تبریز به‌عنوان شهر گردشگری اسلامی دنیا معرفی خواهد شد.

حسن‌زاده افزود: هنر فرش دستباف تبریز یکی از پتانسیل‌های بزرگ استان است. رئیس اتاق بازرگانی تبریز اظهار کرد: مسئولان دولت ایران بعد از رفع تحریم‌ها برای ارتباط با کشورهای پیشرفته تمامی مقررات سرمایه‌گذاری و تضمین‌های لازم را برای حضور سرمایه‌گذاران خارجی در ایران فراهم خواهند کرد. وی گفت: از تمامی فعالان اقتصادی دعوت می‌کنیم تا از ظرفیت بالای تبریز که پتانسیل بزرگی برای سرمایه‌گذاری است، استفاده کنند. وی با اشاره به نقاط قوت صنایع اتریش تاکید کرد: بازرگانان اتریش در زمینه صنایع ریلی، هتل‌سازی، پتروشیمی و گردشگری نقاط قوت زیادی دارند که امید داریم صنعتگران استان در همکاری با صنعتگران اتریشی گام‌های بزرگی در جهت پیشرفت اقتصادی دو کشور بردارند.

حسن‌زاده در پایان خاطرنشان کرد: بازرگانان اتریشی می‌توانند با همکاری تجار تبریزی از پتانسیل بزرگ صنعت قطعه‌سازی در تبریز استفاده کرده و به تولید خودرویی با برند بزرگ اروپایی در تبریز اقدام کنند.

با لغو تحریم‌ها همکاری گروه بهمن با ایسوزو و مزدا افزایش می‌یابد



گروه بهمن در حال انجام مذاکرات فشرده با شرکت‌های ایسوزو و مزدا است. به گزارش گروه دریافت خبر ایسنا، این مذاکرات که در تهران و توکیو بین مدیران ارشد شرکت‌های گروه بهمن، ایسوزو و مزدا در حال انجام است، در رابطه با ادامه همکاری‌ها صورت گرفته و در آن به موضوعاتی همچون افزایش تولید محصولات و همچنین توسعه و عرضه محصولات جدید پرداخته شده است.

رضا عاصم نخجوانی، مدیرعامل گروه بهمن در این زمینه اظهار کرد: در این مذاکرات توانسته‌ایم به نتایج قابل قبولی دست یابیم. مذاکرات و توافقات مناسبی با شرکت ایسوزو جهت افزایش تولید محصولات و عرضه وانت جدید، کامیون، کشنده و مینی‌بوس صورت گرفته است. به گفته وی، شرکت مزدا نیز در خصوص عرضه و تولید سه مدل سواری و خودروی شاسی‌بلند ایران‌تایل کرده که پیش‌بینی می‌شود این توافقات در قالب برنامه‌های سال آتی گروه بهمن به اجرا در آید.

روزگار خودروسازان بهاری می‌شود؟



عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران سال‌ها در راه توسعه صنعت خودرو سنگ‌اندازی کرد. حالا که ابرهای تحریم از آسمان ایران کنار رفته، این پرسش مطرح است که خودروسازان با کدام استراتژی می‌توانند اهداف کلی در نظر گرفته شده در اسناد توسعه‌ای کشور را فتح کنند؟

قطع ارتباط با شرکای خارجی، بسته شدن درهای بازاریابی بین‌المللی، نقل و انتقال دشوار پول و مشکلاتی از این دست از تبعات تحریم‌های یک‌جانبه بین‌المللی بودند که راه را برای پیشرفت دومین صنعت بزرگ کشور بستند و خودروسازان را در تنگنا قرار دادند. حالا دیگر خبری از تحریم در اقتصاد ایران نیست و با توجه به اینکه از یک‌سال پیش، ایران برای روزهای بدون تحریم آماده می‌شد، نگاه‌ها به استراتژی‌ها و سیاست‌ها برای تحول در همه بخش‌های صنعت دوخته شده است. در این بین از آنجا که خودروسازی در همه کشورهای جهان نقش پررنگی در توسعه اقتصادی داشته، انتظار می‌رود که بوی تازگی در سیاست‌های

خودروسازان نیز به چشم بخورد. در حال و هوای روزهای نزدیک به پسا تحریم دو خودروساز بزرگ کشور به شمال آفریقا سفر کردند، یکی با سرمایه‌گذاری و دیگری بدون سرمایه‌گذاری. همچنین نخستین قرارداد و تفاهم‌نامه در صنعت خودرو نیز توسط ایران خودرو با دو شرکت پژو و بنز، به امضا رسید با شرایطی جدید که شامل ایجاد شرکت مشترک و سرمایه‌گذاری مساوی بود. اکنون پرسش اینجاست که آیا این استراتژی‌ها به توسعه ختم خواهند شد؟

ساسان قربانی، سخنگوی شورای سیاست‌گذاری خودرو، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «ما باید ببینیم که چه برنامه استراتژیکی تدوین کردیم و براساس آن پیش برویم، با توجه به افق ۱۴۰۴ ما باید تا این سال ۳ میلیون دستگاه خودرو تولید کنیم که یک‌میلیون از آن صادر شود. مورد بعدی توسعه ساخت داخل است تا زمانی که ما در زمینه ساخت داخل قطعات جدی عمل نکنیم و سهم خود را افزایش ندهیم، نمی‌توانیم مدعی باشیم که خودروساز هستیم».

او می‌افزاید: «روش‌هایی که می‌تواند به ساخت داخل منتج شود، متفاوت است. تمرکز بر خودروی ملی خودمان یا استفاده از برندهای جهانی با یک کار مشارکتی از جمله این روش‌ها هستند. ما می‌توانیم با یک کار تیمی، تولید را با تکنولوژی، دانش و سرمایه به داخل کشور بیاوریم. وقتی برندهای خارجی در کشور سرمایه‌گذاری کنند، رفتار متفاوتی خواهند داشت. یکی دیگر از مزایای انجام کار مشارکتی، ایجاد اشتغال است».

بیوک علی مرادلو، کارشناس صنعت خودرو نیز، در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» درباره دیپلماسی‌هایی که خودروسازان باید در پساتحریم داشته باشند، بیان می‌کند: «ما وظیفه داریم ۳۰ درصد از تولیدمان را صادر کنیم که برای تحقق آن چند روش وجود دارد. یکی موضوع سرمایه‌گذاری برندهای مطرح است که در قالب این سرمایه‌گذاری مسیرهای صادراتی باز خواهد شد. روش دیگر بازاریابی صادراتی هستند که خودروسازان ما در آن فعالیت می‌کنند.»

به گفته علی مرادلو، بحث تحریم در بازاریابی سنتی صادراتی خودروسازان مشکل

ایجاد نمی‌کرده است اما برای بازاریابی تازه خودروسازان باید به سمتی بروند که بتوانند میزان در نظر گرفته شده برای صادرات در سند سال ۱۴۰۴ را محقق کنند. او ادامه می‌دهد: «فروش تحت لیسانس محصولات و سرمایه‌گذاری مشترک براساس رویکردهای اقتصادی و نه رویکردهای سیاسی از جمله راه‌هایی هستند که صنعت خودرو را به اهداف مورد نظر خواهند رساند.»

همچنین عبدالله بابایی، کارشناس صنعت خودرو، به با تاکید بر اینکه بهترین دیپلماسی که می‌توان در مدل ایران خودرو است، به پساتحریم پیش گرفت، مدلل ایران خودرو است، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: «اگر قرار باشد که ما وارد بازاری بیرونی شویم، دیگر مانند گذشته و تجربیاتی نظیر سنغال نباید با سرمایه‌گذاری برویم. بلکه می‌توانیم صادرات دانش‌مهندسی را در پیش بگیریم که سرمایه ما هستند. درباره مدل حضور شرکای خارجی نیز باید منافع کشور را در نظر گرفته شود که به اعتقاد من سرمایه‌گذاری مساوی و ورود دانش بهترین راهکار است زیرا وقتی کسی می‌خواهد از بازار ما استفاده کند باید دانش و سرمایه همراه خود بیاورد و وقتی یک

شرکت سرمایه خود را درگیر می‌کند دیگر فقط دغدغه فروش سی‌کی‌دی را ندارند، بلکه به دنبال عمق بخشیدن به ساخت داخل برای ارزان تمام شدن محصولات، بالا رفتن کیفیت قطعات، به‌روز شدن خودروها و استفاده از ایران به‌عنوان مبدا صادراتی خواهد بود.»

این کارشناس صنعت خودرو معتقد است: «با توجه به سیاست‌هایی که خودروسازان به‌ویژه ایران خودرو در نظر گرفته است، روزهای خوبی در انتظار صنعت خودرو کشور است، زیرا این تفکر موجب می‌شود که دانش وارد کشور شود و بازارها بهینه شوند.»

وقتی صحبت از صنعت خودرو ایران می‌شود، در وهله اول نام دو خودروساز بزرگ کشور یعنی ایران خودرو و سایپا به چشم می‌خورد. دو خودروسازی که یکی از آنها همچنان با شیوه سنتی گذشته به راه خود ادامه می‌دهد و دیگری گویا شاید به دلیل قدرت چانه‌زنی بالاتر در همین ابتدای راه می‌خواهد حال و هوای دیپلماسی‌هایش را تغییر دهد. حالا زمان مشخص می‌کند راه‌هایی که دست‌کم در تئوری به درستی مشخص شده‌اند، به توسعه ختم می‌شوند یا خیر؟



نقد

بازار بزرگ چین رنو را هم وسوسه کرد

در این راستا و در گفت‌وگو با خبرنگاران اعلام کرد: «لا یا ما در حال ورود به میدان جنگ هستیم» ابتدا این‌طور نیست، چرا که قرار نیست متوقف شود. ورود به بازار بزرگی نظیر چین که ظرفیت تولید سالانه ۲۰ میلیون خودرو را دارد برای هر خودروسازی اتفاق بسیار مثبتی است.»

فرصت حضور در چین کارلوس گوسان، مدیرعامل شرکت رنوسپرتون نیز در رابطه با حضور رنو در چین اعلام کرد حضور در بازار بزرگ چین هسته اصلی استراتژی رنو است. وی در ادامه سخنان خود اظهار داشت: «اگرچه بازار چین از اهمیت بسیاری برای ما برخوردار است اما موجودیت رنو به حضور در این بازار بستگی ندارد و ما به چین تنها به‌عنوان یک فرصت می‌نگریم.»

استراتژی رنو برای فروش محصولات خود در بازار چین، حضور در بخش خودروهای SUV است که در حال حاضر یک سوم بازار خودرو چین را تشکیل می‌دهد و با توجه به روند رو به رشد آن به نظر می‌رسد در آینده ۵۰ درصد از بازار خودرو چین را به خود اختصاص دهد.

راه‌اندازی سایت تولید خودرو رنو در چین در حالی صورت می‌پذیرد که تا پیش از این رنو حضوری محدود در بازار خودرو چین داشته و خودروی SUV کولنوس که در کره جنوبی مونتاژ می‌شود، از جمله معدود خودروهایی است که رنو تا پیش از این به بازار چین عرضه کرده است. حضور رنو در بازار خودرو چین به‌عنوان یک تولیدکننده فعال همزمان شده است با کاهش نرخ رشد اقتصادی این کشور و سیر نزولی تقاضا برای خودرو، با این حال

پیش‌بینی می‌شود پس از وقوع یک وقفه در رشد اقتصادی چین تولید ناخالص داخلی این کشور رشدی ۴ تا ۵ درصدی را تجربه کند. در ارتباط با تولید خودروهای برقی، سایت تولید خودرو رنو در وهان چین تنها چند هزار دستگاه مدل برقی فلونس تولید خواهد کرد که قطعات مورد نیاز

پیش‌بینی می‌شود پس از وقوع یک وقفه در رشد اقتصادی چین تولید ناخالص داخلی این کشور رشدی ۴ تا ۵ درصدی را تجربه کند.

در ارتباط با تولید خودروهای برقی، سایت تولید خودرو رنو در وهان چین تنها چند هزار دستگاه مدل برقی فلونس تولید خواهد کرد که قطعات مورد نیاز

بین‌الملل



تویوتا با وجود کاهش فروش هنوز هم حرف اول را می‌زند

ترجمه: مریم قاسمی
منبع: les echos



در سال ۲۰۱۵، تویوتا تنها شرکت خودروسازی بود که توانست با فروش ۱۰ میلیون خودرو مقام اول را در دنیا به خود اختصاص دهد. بعد از شکست بی‌سابقه فولکس واگن که با ارائه موتورهای قلابی کاهش فروش را در پی داشت، شرکت ژاپنی تویوتا می‌دانست بار دیگر عنوان نخستین شرکت خودروسازی دنیا را حفظ خواهد کرد. جایگاه این گروه خودروسازی حضور او را در این مقام با بیان اینکه در سال ۲۰۱۵ تنها شرکت در این حوزه بوده که توانسته است با فروش ۱۰ میلیون خودرو این جایگاه افسانه‌ای را رد کند تایید می‌کند. با جمع‌آوری همه مدل‌ها حتی مدل‌های لوکس مثل لکسوس، کامیون‌های هینو و خودروهای مینی، این غول ژاپنی موفق شد در مدت ۱۲ ماه ۱۰،۱۵۱ خودرو وارد بازار جهانی کند. دو رقیب اصلی تویوتا در سطح جهانی هرکدام توانستند تنها ماهانه چندصد هزار خودرو به بازار عرضه کنند. شرکت آلمانی فولکس واگن شامل ۱۲ برند مختلف می‌شود که از میان آنها آئودی، اسکودا، پورشه و اسکانیا ۹،۹۳ میلیون فروش را برای این شرکت در پی داشت. درحالیکه شرکت آمریکایی جنرال موتور فروش ۹،۸ میلیون خودرو را در سال ۲۰۱۵ تایید کرده است. طبق پیش‌بینی‌های HIS این سه شرکت در آینده تقریباً یک سوم خودروهای موجود در بازار جهانی را تولید خواهند کرد. سال گذشته حدود ۹۰ میلیون خودرو از مدل‌های مختلف در بازار جهانی به فروش رفت.

تمايلاتی که روز به روز بیشتر می‌شود

اگرچه تویوتا از عنوان نفر اول دنیا برای چهارمین سال پیاپی استفاده می‌کند اما هنوز هم مثل رقیب‌هایش هر روز بیشتر از قبل تمایل دارد به تعداد بازاریابی اصلی خود اضافه کند. این گروه باز هم شاهد جریان پیدا کردن فروش کلی خود از سالی به سال دیگر بود. اگر نوسان‌های سالانه بازار را در نظر بگیریم، این کاهش به ۸ درصد خواهد رسید. باوجود کاهش بین در برابر دلار و یورو که به‌طور آسیب دید، به‌طوری که در سال گذشته شاهد کاهش فروش خود از ۶،۵ درصد به ۲،۱۷ میلیون واحد در بازار را کد ژاپن بود. این ضربه ناگهانی را بازگشت بیش از ۴ درصد از حجم تولید در کارخانه‌های تویوتای کشور توضیح داد زیرا از شکستگی تقاضای بازار داخلی در جهت افزایش صادرات خود استفاده نکردند.

باوجود کاهش بین در برابر دلار و یورو که به‌طور نظری باید تحرک را دوباره به کارخانه‌های کشور می‌بخشید، میزان صادرات تویوتا ۳۰ هزار خودرو کاهش پیدا کرده و مثل همه تولیدکنندگان در این حوزه در تغییر دهد. حالا زمان مشخص می‌کند راه‌هایی که دست‌کم در تئوری به درستی مشخص شده‌اند، به توسعه ختم می‌شوند یا خیر؟

شریک جدید تویوتا

Nikkei، مهم‌ترین روزنامه اقتصادی ژاپن از شراکت تویوتا و سوزوکی موتور در آینده‌های نزدیک خبر داد. طبق گزارش‌های این روزنامه نمایندگان این دو شرکت همچنان در حال بحث و تبادل نظر پیرامون شراکت خود در زمینه تولید هستند. همچنین تویوتا در نظر دارد به وسیله موقعیت‌های قدرت رقیب خود Nippon در هند توانایی‌های خود را در برخی تکنولوژی‌ها با این بازار که پتانسیل بالایی دارد، مبادله کند.

آگهی ارزیابی کیفی تامین کنندگان مناقصه ۱۳۸-۹۴-K- (نوبت دوم)

خرید کنتور بر اساس مجوز شماره ۵۸۶۶۲، ۱۳۹۴



شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان فارس
(سهایی خاص)

بدینوسیله از کلیه تولید کنندگان واجد شرایط که دارای استانداردهای مورد تایید مربوطه می باشند، جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل می آید.

۱- مناقصه گزار: شرکت گاز استان فارس به نشانی شیراز - بلوار رحمت حد فاصل بلوار سفیر جنوبی و پل عدالت امور کالای گاز استان فارس - شماره تلفن پیگیری مناقصات ۳۸۴۴۲۲۳۴ و شماره دفتر امور کالا: ۳۸۲۴۰۶۷۵-۰۷۱ و نمابر ۳۸۲۴۴۸۳۳

۲- موضوع مناقصه: خرید ۶۰۰۰۰ عدد کنتور گاز سایز G۴

خرید ۱۷۲۹۵ عدد کنتور گاز در سایزهای G۶, G۱۶, G۲۵, G۴۰, G۶۵, G۱۰۰

- مهلت و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی: متقاضیان می توانند به مدت ۷ روز از تاریخ درج آگهی نوبت اول و حداکثر، تا تاریخ ۹۴/۱۱/۱۸ جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه، نامه اعلام آمادگی خود را به این شرکت ارائه یا نمابر کنند و حداکثر دو هفته پس از تاریخ فوق الذکر نسبت به تحویل مدارک خود اقدام نمایند.

۳- متقاضیان می توانند از طریق سایت های www.iets.mporg.ir, www.shana.ir, www.farsgas.ir

(کد فراخوان ۱۸/۱۴۳۶۱) جهت دریافت اطلاعات مربوطه اقدام نمایند.

تاریخ درج آگهی نوبت اول: ۹۴/۱۱/۱۸
تاریخ درج آگهی نوبت دوم: ۹۴/۱۱/۱۲

انتقاد هاشمی رفسنجانی از احراز نشدن صلاحیت سیدحسن خمینی

آیت‌الله اکبر هاشمی‌رفسنجانی، رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام، دیروز در مراسم بزرگداشت دهه فجر به‌شدت از احراز نشدن صلاحیت سیدحسن خمینی برای شرکت در مجلس خبرگان انتقاد کرد و گفت که «صلاحیت شخصیتی که شبیه به جدش امام(ره) است را تأیید نکردند.»

به گزارش ایرنا، رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام با بیان اینکه «هر آنچه که داریم از امام (ره) داریم»، گفت: «همه باید خود را به امام (ره) و بیت امام (ره) بدهکار بدانیم، اما متأسفانه بدهکارها هدیه خوبی به بیت امام (ره) در مقدمه انتخابات ندادند.»

وی ادامه داد: «شما صلاحیت خود را از کجا آوردید؟ چه کسی به شما اجازه داده قضاوت کنید؟ چه کسی تربیون نماز جمعه و صداوسیما را به شما داده است؟» وی تصریح کرد: «اگر امام، نهضت امام و اراده عمومی مردم نبود هیچ‌کدام اینها نیز نبودند. هدیه بدی به بیت امام (ره) در زمانی‌که باید همه به هم تبریک بگوییم دادند که ان شاءالله خداوند از شما بگذرد و شما را ببخشد.»

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام گفت: «باید بگذارید مردم به هر که می‌خواهند رأی دهند. من که قدرتی ندارم که فشار بیاورم که در مورد تأیید صلاحیت‌ها تجدیدنظر شود.»

آیت‌الله هاشمی رفسنجانی به مسئله غدیرخم اشاره کرد و اظهار داشت: «این حکم خدا بود که پیامبر (ص) حضرت علی (ع) را برگزید ولی قبل از وفات‌شان به حضرت توصیه کردند که حکومت حق تو است ولی ممکن است شرایطی شکل بگیرد که مردم نخواهند، در این صورت اگر نخواستند کار را به خودشان واگذار کن.» وی خاطرنشان کرد: «هیچ کسی از حضرت علی (ع) محق‌تر نیست، اگر مردم نخواستند کسی نمی‌تواند باشد و این اصل روشن اجتماعی است.»

عضو مجلس خبرگان رهبری همچنین به مسئله ردصلاحیت‌ها اشاره کرد و افزود: «البته من هم عقیده دارم که نمی‌شود ۱۲ هزار نفر با هم رقابت کنند اما

راهش این است که از قبل قانونی بگذاریم و نه در جهت سیاسی بلکه در جهت واقعی صلاحیت‌ها را مشخص کنیم.» هاشمی‌رفسنجانی ادامه داد: «اینکه مردم اسم بنویسند و بگویم نمی‌توانیم احراز کنیم، معلوم است که چند نفر نمی‌توانند پرونده چند هزار نفری را بررسی کنند.»

وی اضافه کرد: «بگذاریم مردم انتخاب کنند، افکار بعد از جلسه سران سه‌قوا بر برگزاری پرشور انتخابات تأکید کرد.

جلسه سران قوا دیروز به میزبانی رئیس‌جمهور در آستانه سی و هفتمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی برگزار شد. به گزارش ایسنا، حجت‌الاسلاموالمسلمین حسن روحانی رئیس جمهوری، آیت‌الله صادق آملی لاریجانی رئیس قوه قضاییه و علی لاریجانی رئیس مجلس شورای اسلامی ظهر روز دوشنبه در نشست به میزبانی رئیس جمهور، مهم‌ترین مسائل و موضوعات روز کشور را مورد بررسی و تبادل نظر قرار دادند.

سهیلا جلودارزاده، فعال سیاسی اصلاح‌طلب گفت:

نباید بگذاریم ناامیدی رد صلاحیت‌ها به افکار عمومی در جامعه تسری پیدا کند. باید راهکاری اندیشیده شود که اگر قرار است عده‌ای رد صلاحیت شوند در مقابل‌شان عده‌ای هنوز باقی بمانند که افکار مختلف جامعه را در انتخابات آتی مجلس شورای اسلامی و خبرگان نمایندگی کنند.

محمدنبی حبیبی، دبیرکل حزب مؤتلفه اسلامی گفت: راهبرد یک صدا، یک فهرست، راهبرد موفق ما برای حضور در انتخابات آینده است. ما اکنون با هدایت جامعه روحانیت مبارز به سمت فهرست واحد می‌رویم و به احتمال زیاد و ان‌شاءالله این هفته تکلیف فهرست در تهران مشخص می‌شود و همین رویکرد نیز در سرتاسر کشور از سوی اصولگرایان استقبال شده و اصولگرایان در بیش از ۲۰ استان به نتایج خوبی برای پیشبرد راهبرد خود رسیده‌اند.

محمدرضا عارف، رئیس بنیاد امید ایرانیان با

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)

مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی،حمیدرضااسلامی

شهریار شمس مستوفی،محمدصادق خنان صفت

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR



سید وحید حسینی | خبرگزاری آنا

عمومی کمتر اشتباه می‌کند و اگر اشتباه کنند خودشان جبران خواهند کرد، اما اگر انتخاب را به آنها تحمیل کنیم، شرارت و چیزی همچون آن پیش می‌آید.»

دستیابی به نقطه تعادلی در منطقه پس از برجام
رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام همچنین به دستیابی کشور به نقطه تعادلی در منطقه در دوران پسابرجام اشاره کرد و گفت: «میدوارم این نقطه تعادلی که توسط تیم مذاکره‌کننده هسته‌ای و هدایت‌ها و شجاعت آقای روحانی و همچنین حمایت‌های رهبر معظم انقلاب به‌دست آمده است، به سرانجام درستی برسد.»

نقش کسانی که دستي در انقلاب نداشتند در به وجود آمدن تفرقه

آیت‌الله هاشمی رفسنجانی افزود: «در آن زمان زندان‌ها پر از زندانی بود و این مردم بودند که انقلاب کردند. البته مقدمات آن را امام خمینی (ره) فراهم کرد و تحت شرایط رهبری امام، روحانیت، دانشگاه و بازار و همه اقشار مردم انقلاب کردند.»

وی ادامه داد: «مردم پس از انقلاب اسلامی دچار مشکلاتی شدند که به خاطر تفرقه بود؛ با وجود آنکه در زندان‌ها و پیش از انقلاب در یک نقطه در دل‌هایمان وحدت داشتیم، اما پس از انقاپ تفرقه‌هایی ایجاد شد، آن مصائب، ترورها و گروهک‌ها برسر انقلاب آمد و سپس هم که جنگ شد. ما نباید این مسئله را فراموش کنیم و اگر زمانی تفرقه‌ها عمیق شود نباید انتظار دوام انقلاب و حتی ایران را داشته باشیم.»

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام گفت: «متأسفانه در ۱۰ سال گذشته دچار تفرقه‌ای شدید که موجب تفاوت‌های بسیاری شده است، افراد و حتی برخی روحانیونی که دست‌ی در انقلاب نداشتند در به‌وجود آمدن این تفرقه‌ها نقش داشتند و کار به اختلاف واقعی کشیده شده است.»

هاشمی رفسنجانی ادامه داد: «دوران سختی بود و ما شاهد تحریم‌های شدیدی بودیم و در شرایطی که نفت در اوج قیمت خود بود، ما نمی‌دانیم پول آن نفت کجا است و صرف چه اموری شده است؟ آن زمان وضعیت‌مان را در سطح بین‌الملل نیز دیدیم.»

هاشمی‌رفسنجانی اظهار داشت: «دوباره زمینه وحدت فراهم شده و اکثریت جامعه راه درست را پیدا کرده‌اند و فهمیدند راه گذشته غلط بوده است و به همان راه درست

در نشست سران قوا مطرح شد

تأکید رئیس جمهور بر برگزاری انتخاباتی پرشور و رقابتی

رئیس جمهور پس از این نشست در گفت‌وگو با خبرنگاران در رابطه با انتخابات پیش روی مجلس شورای اسلامی گفت: آنچه امروز رهبری معظم انقلاب و ملت ایران می‌خواهند برگزاری انتخاباتی شکوهمند در کشور است، بنابراین چگونگی برگزاری انتخاباتی پرشور، سالم و رقابتی، بخشی از گفت‌وگوی سران قوا بود و مطمئناً ملت ایران با حضور پرشور خود در انتخابات یک حرکت رو به جلو در زمینه سیاسی و اجتماعی در کشور را رقم خواهند زد.

رئیس جمهور با تأکید بر اهمیت همزمانی برگزاری انتخابات مجلس شورای اسلامی و مجلس خبرگان رهبری

اظهار امیدواری کرد که ملت ایران در مسیر پیش روی خود همانند گذشته موفق بوده و بتواند افتخارات بزرگ‌تری را بیافریند.

رئیس جمهور همچنین درباره این نشست گفت: در این جلسه سران قوا درباره مسائل مهم کشور بحث و تبادل نظر داشتند و این در جهت هماهنگی سه قوه برای پیشرفت امور کشور، کارساز و مهم است.

روحانی با تبریک دوازدهم بهمن، سالروز ورود امام خمینی (ره) به میهن، این روز را فجر انقلاب اسلامی دانست و خاطر نشان کرد: ما هر چه داریم از برکت انقلاب اسلامی، دهه فجر و مجاهدت‌هایی

اخبار انتخاباتی

بیان اینکه اصلاح‌طلبان هزینه‌های زیادی برای نظام و اصلاح‌طلبی داده‌اند و به آن افتخار می‌کنند، تأکید کرد: اصلاح‌طلبان با حداقل امکانات و با جدیت در رقابت انتخاباتی حاضر می‌شوند تا بگویند در قاموس اصلاح‌طلبی قهر و کناره‌گیری وجود ندارد همان‌گونه که در انتخابات ۹۲ بدرغم برخی محدودیت‌ها با صلابت ظاهر شدیم و در نهایت به پیروزی دست یافتیم.

حجت‌الاسلام سیدرضا اکرمی، عضو جامعه روحانیت مبارز گفت: لیست جامعه روحانیت برای انتخابات خبرگان پس از اعلام نهایی تأیید صلاحیت‌ها توسط شورای نگهبان منتشر خواهد شد.

بیژن نوباه، عضو فراکسیون اولگرایان رهوان ولایت معتقد است انتشار لیست ۳۰ نفر تهران از سوی ائتلاف اصولگرایان تا ۱۶ بهمن یعنی تا زمان اعلام نظی نهایی شورای نگهبان درباره تأیید صلاحیت‌ها صحیح

کری: بحران سوریه راهکار نظامی ندارد
جان کری، وزیر خارجه آمریکا با بیان اینکه هیچ گونه راهکار نظامی برای بحران سوریه وجود ندارد، گفت: طرف‌های سوری فرصت پیش آمده در ژنو را غنیمت بشمارند. به گزارش خبری اسکای‌نیوز عربی، جان کری، وزیر خارجه آمریکا در بیانیه‌ای اعلام کرد: با توجه به اهمیت مذاکرات ژنو من از طرف‌های سوری می‌خواهم تا به بهترین شکل ممکن فرصت پیش آمده را غنیمت بشمارند. همچنین از نظام سوریه می‌خواهم تا اجازه رسیدن کمک‌های بشردوستانه به شهرک‌های محاصره‌شده مثل «مضایا» را بدهد. نظام سوریه مسئولیت اصلی تسهیل

تیتراخبار

✧ در پی وقوع بمب‌گذاری‌هایی در نزدیکی آرامگاه حضرت زینب (س)، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا گفت که هدف حملات مختل کردن روند گفت‌وگوهای صلح سوریه بوده است.

✧ ارتش عراق اعلام کرد در حمله هوایی جنگنده‌های ائتلاف به محل نشست رهبران داعش بیش از ۶۰ داعشی از جمله چند عضو ارشد این گروه از پای درآمدند.

شاهرخ فاتح، رئیس مرکز ملی خشکسالی و مدیریت بحران در مورد وضعیت خشکسالی کشور، ضمن اشاره به شرایط مطلوب بارش کشور از ابتدای سال ای ۹۴ تا پایان دی‌ماه، گفت: شاخص خشکسالی هوشناسی SPEI چهارماهه نشان می‌دهد بسیاری از مناطق کشور دارای شرایط ترسالی بوده‌اند که در این رابطه می‌توان به مناطقی از شمال غرب، غرب، جنوب غرب، بخش‌هایی از جنوب و جنوب شرق و همچنین برخی از مناطق شمال شرق شامل گلستان و شمال خراسان شمالی ترسالی‌های ضعیف تا شدید داشته‌اند. فاتح با اشاره به اینکه یکی از جنبه‌های پدیده خشکسالی، جنبه اقتصادی و اجتماعی آن است، گفت: در مرکز ملی خشکسالی مطالعات اولیایی در مسیر پایش این جنبه از پدیده خشکسالی صورت گرفته که نتایج آن به‌طور ماهانه منتشر می‌شود. این مرکز مبادرت به اندازه‌گیری درصد مساحت

تیتراخبار

✧ مجلس شورای اسلامی پس از سال‌ها انتظار، کلیات لایحه‌ای را به تصویب رساند که در صورت تأیید نهایی، ساعت کاری بانوان دارای شرایط خاص را از ۴۴ ساعت به ۴۶ ساعت کاهش می‌دهد.

✧ دولت‌آبادی، دادستان تهران با هشدار به برخی سایت‌های خبری در رابطه با انتشار اخبار خلاف واقع مربوط به احراز یارد صلاحیت‌کاندیداها گفت: رسانه‌هاحق انتشار اخبار خلاف واقع در این زمینه را ندارند.

قسمت هفتم مجموعه فیلم‌های «جنگ ستارگان» به نزدیک ۲ میلیارد دلار فروش در بازارهای جهانی رسید. به گزارش ورایتی، فیلم «جنگ ستارگان: نیرو بیدار می‌شود» محصول دیزنی می‌تواند به‌زودی در بازار جهانی به فروش ۲ میلیارد دلار برسد. در هفتمین تعطیلات آخر هفته، فیلم هفتم این مجموعه در بازار داخلی آمریکا ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار دلار دیگر فروش کرد و در جایگاه سوم فروش قرار گرفت. این فیلم در بازار داخلی آمریکا در مجموع ۸۹۵ میلیون و ۴۰۰ هزار دلار فروش کرده است. این رقم تاکنون ۱۲۵ میلیون دلار بیشتر از فروش «آواتار» است که رکورددار پیشین پر فروش‌ترین فیلم آمریکا بود. «نیرو بیدار می‌شود» در بازار جهانی، این هفته ۱۲ میلیون و ۶۰۰ هزار دلار دیگر فروخت تا مجموع فروشش به یک میلیارد و ۹۰ میلیون دلار برساند. به این ترتیب «جنگ

تیتراخبار

✧ فیلم سوم از مجموعه «پاندای کونگ فو کار» موفق شد تا در بدو نمایش بر صدر فروش فیلم‌های آمریکای شمالی، چین و کره قرار بگیرد. سازمان بهداشت جهانی گفته فیلم‌هایی که در آنها مردم سیگار می‌کشند باید رده‌بندی سنی «بزرگسالان» دریافت کنند چون شرکت‌های تنباکو از آنها برای بازاریابی و فروش محصولات‌شان به کودکان استفاده می‌کنند.

تیم فوتبال رئال مادرید یکشنبه شب در چارچوب هفته بیست و دوم رقابت‌های لالیگا اسپانیا در ورزشگاه سانتیاگو برنابو به مصاف اسپانیول رفت و این تیم را با حساب ۶ بر صفر پشت سر گذاشت. نیمه نخست این بازی با برتری ۴ بر صفر رئالی‌ها همراه شد. کریم بنزما در دقیقه ۷ روی یک ضربه سر دروازه حریف را گشود. در دقیقه ۱۲ رونالدو از زوی نقطه پنالتی فاصله را دو برابر کرد. گل به خودی پاتریک روپرتز در دقیقه ۱۶ باعث شد رئال ۳ بر صفر پیش بگیرد و در دقیقه ۴۵ کریستیانو رونالدو با یک حرکت انفرادی و ضربه پای چپ محکم و دیدنی خود از پشت محوطه جریمه گل چهارم را به ثمر رساند. با شروع

تیتراخبار

✧ ایوانکوویچ، سرمربی تیم فوتبال پرسپولیس گفت سوشا مکانی در فهرست ۱۸ نفره این تیم مقابل سپاهان حضور دارد. وی همچنین ابواز امیدواران کرد نمایشگران با حضور در ورزشگاه، یار دوازدهم تیم خود باشند.
✧ باشگاه پرسپولیس به دلیل حضور در جام شهدا از سوی مسئولان سازمان لیگ تقدیر شد.

سیاست

کری: بحران سوریه راهکار نظامی ندارد

در رسیدن کمک‌های بشردوستانه به مناطق محاصره شده را برعهده دارد. رسیدن به راهکار سیاسی بحران سوریه پس از مذاکرات، حمایت از داعش را تضعیف خواهد کرد. اگر بحران سوریه از طریق مذاکرات حل و فصل نشود درگیری‌ها به راحتی در خاورمیانه گسترش خواهد یافت و در نهایت باید بگویم هیچ گونه راهکار نظامی برای بحران سوریه وجود ندارد. او ضمن طرح این ادعا که «نظام سوریه غیرنظامیان را گرسنه نگه می‌دارد»، از هیأت دولت و نظام این کشور خواست نقش خود را به‌طور کامل در مذاکرات ژنو ۳ ایفا کنند.



بان کی مون، دبیرکل سازمان ملل با انتشار مقاله‌ای در روزنامه نیویورک تایمز بار دیگر اشغالگری‌های رژیم صهیونیستی را به انتقاد گرفت و اعلام داشت نگه داشتن نسلی دیگر تحت اشغالگری نامحدود، امنیت و آینده اسرائیلی‌ها و فلسطینی‌ها را تضعیف می‌کند

جامعه

۹ درصد کل مساحت کشور از خشکسالی شدید رنج می‌برد

و جمعیت تحت تأثیر طبقات مختلف خشکسالی هوشناسی می‌کند. او با اشاره به نتایج بررسی مساحت و جمعیت تحت تأثیر طبقات مختلف خشکسالی بر مبنای شاخص SPEI هفت ساله منتهی به پایان دی‌ماه ۹۴ گفت: ۱٫۲ درصد مساحت کل کشور تحت تأثیر خشکسالی بسیار شدید و ۹ درصد مساحت کشور دچار خشکسالی شدید است، همچنین ۲۳٫۱ درصد مساحت کشور با خشکسالی متوسط و ۲۵٫۵ درصد از مساحت کشور با خشکسالی خفیف مواجه است. در مقابل طبق این شاخص ۴ درصد دهم درصد مساحت کشور ترسالی بسیار شدید و ۱٫۲ درصد ترسالی شدید دارد، همچنین ۲٫۴ درصد از مساحت کل کشور دارای ترسالی متوسط و ۴٫۸ درصد از مساحت کشور با ترسالی خفیف مواجه است. و در نهایت و برمبنای این شاخص ۲۳٫۴ درصد از مساحت کشور نیز در شرایط طبیعی خود قرار دارد.



فعالان حیات وحش به «مرگ آرام» میمون‌های زروس در کلینیک پردیسان معترضند اما دامپزشک این مرکز می‌گوید این میمون‌ها برای جامعه و طبیعت ایران بسیار خطرناکند و هیچ گزینه دیگری هم در عمل ممکن نیست

فرهنگ

«جنگ ستارگان» به مرز ۲ میلیارد دلار فروش رسید

ستارگان» هنوز پشت سر «آواتار» قرار دارد که در مجموع بازار ۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار فروش کرده بود. «تایتانیک» در بازار جهانی یک میلیارد و ۵۳۰ میلیون دلار و «خشمگین ۷» در بازار جهانی یک میلیارد و ۱۶۰ میلیون دلار فروخته بودند. این افسانه فضایی که به‌طور دقیق تاکنون یک میلیارد و ۹۸۳ میلیون دلار فروش کرده فقط به فروش ۱۷ میلیون دلار دیگر نیاز دارد تا به مرز ۲ میلیارد دلار برسد و رسیدن به این رقم برایش کاملاً محتمل است. با این حال برای رسیدن به «آواتار» در مجموع بازار، «جنگ ستارگان» هنوز باید جلو برود. با این حال تحلیلگران می‌گویند «جنگ ستارگان» برای رسیدن به این رکورد در بازار داخلی در سه هفته به این مکان رسید، درحالی‌که «آواتار» ۴۸ هفته فروش کرد تا به رقم ۷۶۰ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار در بازار داخلی آمریکا برسد.



فرانک فینلی، بازیگر بریتانیایی نامزد جایزه اسکار در ۸۹ سالگی درگذشت

ورزش

پیروزی پرگل رئال مادرید با زیدان

نیمه دوم حملات رئال مادرید ادامه یافت اما این بار اسپانیول دفاع فشرده را در دستور کار داشت تا مانع گلزنی بیشتر میزبان شود. فشارهای رئال مادرید در دقیقه ۸۲ جواب داد و رونالدو در این دقیقه دروازه حریف را گشود تا هت‌تریک کند. در دقیقه ۸۷ نیز یک گل به خودی دیگر از سوی اسکار دوار ته مدافع اسپانیول باعث شد برتری ۶ بر صفر رئالی‌ها رقم بخورد. رئال مادرید با این برد خانگی ۴۷ امتیازی شد و با حفظ جایگاه خود در رده سوم جدول به یک امتیازی التلیتیکو مادرید رسید. بارسلونا با یک بازی کمتر و ۵۱ امتیازی صدرنشین است و التلیتیکو مادرید هم با ۴۸ امتیاز در مکان دوم جدول ایستاده است.



دو باشگاه منچستر یونایتد و آرسنال درصدد جذب ادینسون کاونی، مهاجم اروگوئه‌ای پاری‌سن‌ژرمن با مبلغ ۵۵ میلیون پوند هستند



پی اچ دی (PHD) نوآور و متخصص رسانه‌های تبلیغاتی

علیچاه شهربانویی

مشاور تبلیغات و برندسازی



در دنیای پرقاب‌ت کسب‌وکار امروز، کمپانی‌های تبلیغاتی برای ارائه خدمات بهتر سعی می‌کنند بر بخشی از صنعت تمرکز کنند. جذابیت‌های مالی و همچنین در اختیار داشتن نیروهای کارآزموده و منابع کافی دلایلی است که شرکت‌ها به بخش‌های مختلف بازار توجه نشان می‌دهند. طی چندماه گذشته، اکثر شرکت‌هایی که در ستون «ستاره‌های تبلیغات» معرفی شده‌اند «آژانس»هایی هستند که با ارائه راهکارهای خلاق، انجام پژوهش‌های تبلیغاتی-بازاریابی و ساخت تبلیغات تاثیرگذار به مشتریان‌شان خدمات ارائه کرده‌اند. اما همان‌طور که گفته شد، در صنعت تبلیغات بخش رسانه‌های تبلیغاتی نیز به جهت گردش مالی بسیار بالا از دیرباز مورد توجه مجموعه‌های بزرگ قرار داشته است. به بهانه انتخاب مجموعه PHD به‌عنوان «رسانه منتخب» در سال ۲۰۱۵ از سوی موسسه معتبر Campaign قصد داریم به معرفی این رسان‌دار مطرح بپردازیم.



پی‌اچ‌دی در سال ۱۹۹۰ میلادی توسط سه متخصص تبلیغات به نام‌های جاناتان دورن، نیک هورسول و دیوید پتی‌سان تاسیس و نام شرکت از نام فامیل این سه نفر برداشت شد. ماموریت این شرکت از همان ابتدا «جست‌وجو و ارائه راهکارهای ارتباطی بهتر برای مشتریان» تعیین شد. در آغاز فعالیت، توجه ویژه به ارائه خلاقیت در حوزه رسانه‌های تبلیغاتی در این آژانس کوچک به‌قدری قابل قبول بود که به‌سرعت مورد توجه گروه عظیم Omnicon قرار گرفت و پس از مدتی به‌عنوان برند دوم این گروه در حوزه رسانه به فعالیت خود ادامه داد.

شاید بتوان جاه‌طلبی این شرکت را در بخشی از نخستین آگهی مطبوعاتی‌اش جست‌وجو کرد: «... یک آژانس که آمده است تا دوران جدیدی را برای برنامه‌ریزی ارتباطی خلاقانه پای‌ریزی کند...»

خدمات حرفه‌ای پی‌اچ‌دی

با توجه به ساختار این مجموعه، پی‌اچ‌دی در مواردی که به آن اشاره خواهد شد کم‌نظیر است. **تحقیقات و پژوهش:** از آنجا که هزینه‌های بخش رسانه به‌واقع سرسام‌آور است، برنامه‌ریزی در این بخش باید منطبق با پژوهش‌های گسترده باشد. بنابراین شرکت پی‌اچ‌دی سعی دارد با ارائه خدمات نوین تحقیقات بازاریابی و جابه‌جایی مرزهای این رشته علمی کارایی هزینه‌های انجام شده را افزایش دهد.



خرید رسانه برای مشتریان: شاید عمده‌ترین فعالیت این‌ مجموعه را بتوان در این بخش تعریف کرد. با توجه به سرمایه‌گذاری هنگفت شرکت مادر – گروه Omnicon- در این زمینه، شرکت پی‌اچ‌دی می‌تواند با انتالف با Omnicon قدرتی بی‌مانند در زمینه خرید و ارائه رسانه به مشتریان داشته باشد. برای درک قدرت این انحصار کافی است نگاهی به رقم سرمایه‌گذاری Omnicon در این بازار داشته باشیم: «۳۴ میلیارد دلار».

ارائه مدل‌های سنجش اقتصادی: با توجه به پیچیده و رقابتی‌تر شدن بازار، سرمایه‌گذاری بهینه در حوزه تبلیغات و بازاریابی و به حداکثر رساندن نرخ بازگشت سرمایه، یکی از اهداف مهم هر شرکت است. پی‌اچ‌دی در این زمینه نیز سعی کرده است با گردآوری گروهی از اندیشمندان حوزه بازاریابی، اقتصاد و مدیریت برند، به ارائه الگوهای «کمی» به مشتریان بپردازد. سنجش مبارزات تبلیغاتی، بهینه‌سازی آمیخته رسانه‌ها، پیام‌های تبلیغاتی و بودجه برای به حداکثر رساندن ROI از تخصص‌های ویژه تیم علمی پی‌اچ‌دی است.

وسعت دامنه خدمات

پس از گذشت بیش از دو دهه از آغاز فعالیت شرکت پی‌اچ‌دی، این مجموعه همکاری خود را با مشتریان مستقیم و شرکت‌های همکار گسترش داده است. یونیلور، گوگل و اس سی جانسون از جمله مشتریان مستقیم این شرکت به‌شمار می‌روند و مجموعه‌های مثل «تی بی دبلو ای»، «گروه «دی دی بی»، «زیمرمن»، «بی بی‌دی او» و «آرل» شرکای تجاری پی‌اچ‌دی به‌حساب می‌آیند. هم‌اکنون این کمپانی با همکاری حدود ۳۰۰۰ پرسنل در ۸۰ بازار جهانی به مشتریان خدمات تبلیغاتی ارائه می‌کند.

فرصت امروز

دوم

نرگس فرجی

nargesfaraji1389@yahoo.com

با اینکه چند وقتی به تبلیغات انتخاباتی کاندیداهای مجلس شورای اسلامی و مجلس خبرگان باقی مانده ولی تب خبرهای این حوزه داغ داغ است. بسیاری از کاندیداها پیش از موعد مقرر شروع به تبلیغات کرده‌اند و برای این منظور از رسانه‌های مختلفی بهره‌برداری می‌کنند. اکثر کاندیداها در این دوره تلاش

تبلیغات انتخابات مجلس شورای اسلامی و مجلس خبرگان در پیش است، برای شروع بفرمایید که تبلیغات این حوزه در کشورمان با چه محدودیت‌ها و اصول و قوانینی روبه‌روست؟

قبل از پاسخ به پرسش شما اجازه می‌خواهم توضیحی در مورد انواع تبلیغات در این حوزه داشته باشم. تبلیغات سیاسی مفهومی فراتر از تبلیغات انتخاباتی است. آنچه مدنظر شماس‌ت بیشتر بر تبلیغات انتخاباتی و بازاریابی سیاسی و رأی تأکید دارد، در تبلیغ سیاسی بیشتر به تبلیغ و معرفی ماهیت فکری و جناحی دولت‌ها، احزاب و نقاط قوت آنها برای جلب افکار عمومی مطلقه‌ای، حزبی و گاه ملی پرداخته می‌شود. اما در زمان انتخابات آنچه در کشور ما با توجه به عدم وجود و قدرت احزاب انجام می‌شود، تبلیغات انتخاباتی یا در نهایت بازاریابی سیاسی و انتخاباتی با مصادیق تعریف شده و کوتاه‌مدت است و پس از انتخابات؛ چه با پیروزی کاندیدا و چه شکست وی رها می‌شود. اما مهم‌ترین نقیصه در این وادی که بیش از محدودیت‌ها مهم است، موضوع تغییرات زیاد در قانون تبلیغات انتخابات است. به نحوی که کاندیداها در هر دوره امکان تغییرات در نوع اقلام تبلیغاتی را محتمل می‌دانند و بنابراین مانع تصمیم‌گیری بهتر، به‌موقع و بهینه آنان می‌شود. در بحث محدودیت‌ها به نظم مهم‌ترین ضعف دوره کوتاه تبلیغات قانونی است که سبب می‌شود کاندیداها به طور غیررسمی به تبلیغات محفلی و غیررسمی رو آورند.

استراتژی‌ها و تاکتیک‌های تبلیغات انتخاباتی در کشور ما چه تفاوتی با سایر کشورها دارد؟

شاید باورش سخت باشد، اما جز درانتخابات ریاست جمهوری و نزد معدودی از کاندیداهای مجلس شورای اسلامی (به‌ویژه در تهران) اصولا چیزی به نام استراتژی تبلیغ در ستادهای انتخاباتی وجود ندارد. روش‌ها کاملا سنتی و بدون برنامه مدون و بدون کمپین از پیش طراحی شده است که سبب بروز خسارت‌های زیاد برای خود کاندیدا و جامعه می‌شود اما اگر یک متخصص تبلیغات بخواهد برای کاندیدایی برنامه جامع ارائه دهد و در آن به تدوین استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها بپردازد قطعا در اصول مبنایی علمی، تفاوتی با سایر کشورها نخواهد داشت. آنچه کمپین یک کاندیدای داخلی را متفاوت خواهد کرد توجه به جغرافیای انسانی، سیاسی، اجتماعی و حتی اقلیمی حوزه انتخابیه کاندیدا است. برنامه جامع هدفمند (کمپین) که برای یک کاندیدا در یکی از شهرهای شمال نوشته می‌شود به لحاظ ساختاری با برنامه کاندیدای مشابه در استان‌های مرکزی ایران تفاوتی ندارد اما در محتوا و بومی‌سازی سبک و سیاق کار تفاوت‌ها بارز و حتی گاه در تضاد خواهد بود.

چه کسانی و با چه تخصص‌هایی در بازار تبلیغات سیاسی ما فعالیت می‌کنند؟

همان‌طور که عنوان کردم، غیر از کاندیداهای لیستی و حزبی در تهران؛ اکثر ستادهای انتخاباتی در شهرستان‌ها بر مبنای روش‌های سنتی و رفاقت‌های سیاسی یا فامیلی اداره می‌شود. امسال طی یک کار تحقیقی به چند شهر بزرگ کشور و ستاد چندین کاندیدای مطرح و شاخص مراجعه کردم و این نکته را حتی مشهودتر از قبل دیدم. **قیمت در این بازار چقدر است؟**

قیمت با توجه به نوع مشاوره و خدمات تخصصی که مشاور و تیم مشاور ارائه می‌دهند، متغیر است. این نکته را اضافه کنم که حجم بودجه مشاور تبلیغاتی (در صورت وجود) در مقایسه با کل هزینه‌های یک ستاد انتخاباتی

می‌کنند از رسانه‌های سنتی تبلیغات انتخاباتی فاصله بگیرند و سراغ شبکه‌های اجتماعی و راه‌اندازی کانال در نرم‌افزارهای پیام‌رسان همچون تلگرام بروند. درواقع آنها فقط و فقط رسانه تبلیغاتی خود را تغییر داده و توجهی به اصل ماجرا ندارند. اینکه چرا تبلیغات انتخاباتی در کشور ما به این سمت و سو رفته و کاندیداها نگاهی علمی و حرفه‌ای به مقوله تبلیغات انتخاباتی ندارند، از موضوعاتی است که «فرصت امروز» برای دریافت پاسخ



کاندیداها به نحوه جلب رأی است که این نگاه کار علمی و تخصصی را عملا غیرضروری می‌داند و موضوع دوم شاید در عدم تطبیق زحمت و تلاش و استرس و ریسک تبلیغات انتخاباتی در قیاس با تبلیغات تجاری باشد که عملا آن را مقرون به صرفه نمی‌کند. در بازاریابی تجاری

بسیار ناچیز و جزئی است. زیرا در ایام انتخابات چاپخانه‌ها، فیلمسازان و کارگردانان و اصحاب برخی رسانه‌ها بیشترین فعالیت را در این عرصه داشته و با ارتباط مستقیم با کاندیدا یا ستاد، خواسته یا ناخواسته نقش مشاور تبلیغاتی را نیز ایفا می‌کنند. لذا حجم عمده بودجه تبلیغات

ستادهای انتخاباتی هم در این بخش‌ها هزینه می‌شود و به دانش و تخصص استاید برجسته تبلیغات توجه نمی‌شود. کمتر توجه می‌شود یا اصلا

آیا شرکت‌های خاصی در این زمینه فعالیت می‌کنند، یا مشاوران شخصی در این حوزه مشاوره می‌دهند؟

اینکه شرکت خاصی

موضوع فعالیت خودش را تبلیغات انتخاباتی قرارداده باشد لاقلا من ندیده‌ام و آشنایی باین موضوع ندارم. دلایل آن هم از دو موضوع ناشی می‌شود. همان‌طور که عنوان کردم، نخستین علتش در گرایش سنتی

جز در انتخابات ریاست جمهوری و نزد معدودی

از کاندیداهای مجلس شورای اسلامی (به‌ویژه

در تهران) اصولا چیزی

به نام استراتژی تبلیغ در

ستادهای انتخاباتی وجود

ندارد. روش‌ها کاملا سنتی

و بدون برنامه مدون و بدون

کمپین از پیش طراحی شده

است



گزارش «فرصت امروز» درباره باید‌ها و نبایدهای تبلیغات انتخاباتی

اشتباهات تبلیغاتی آقایان کاندیدا

آنها سراغ احمد قلیش‌لی کارشناس ارشد تبلیغات و دانشجوی دکترای مدیریت کسب و کار رفته است. قلیش‌لی مولف پنج عنوان کتاب است. کتاب‌های «شگردهای تبلیغات انتخاباتی» و «ده اشتباه تبلیغاتی آقای کاندیدا» از جمله تالیفاتی است که قلیش‌لی به‌طور اختصاصی در آنها به مقوله تبلیغات انتخاباتی پرداخته است. در ادامه ایشان به سوالات مختلفی در این زمینه پاسخ می‌دهد.

با ساخت فیلم، مدیر شبکه مجازی، سایت و... می‌دانند یعنی ناگهان وارد مرحله رسانه می‌شوند. در صورتی که تبلیغات انتخاباتی همانند تبلیغات تجاری و حتی شاید بیش از آن نیازمند توجه به مراحل بنیادین تبلیغ است که از آن غافل می‌شوند.

به نظر شما راه برون رفت از وضع تبلیغ سنتی به تبلیغ علمی انتخاباتی چیست؟

این کار را بسیار دشوار می‌دانم. به‌عنوان کسی که در چهار دوره انتخابات مجلس و دو دوره انتخابات شورای شهر و سه دوره ریاست جمهوری (ستادهای استانی ریاست جمهوری) حضور فعال داشته‌ام باید بگویم این تغییر نگاه بسیار مشکل است و نیاز به تغییراتی در نوع نگاه کاندیداها و رأی‌دهندگان دارد که لاقلا به سرعت قابل حصول و وصول نیست. کتاب «ده اشتباه تبلیغاتی آقای کاندیدا» به نوعی به تبیین همین نقش در انتخابات می‌پردازد. شاید به‌عنوان نخستین گام باید به بسط و گسترش علمی رشته تبلیغات در مقطع دکترا توجه شود. تصویب رشته‌ای دانشگاهی با عنوان و موضوع تبلیغات و گرایش‌های مختلف نظیر تجاری، سیاسی، فرهنگی و... می‌تواند با فراخوان و ایجاد انگیزه در اساتید خاک خورده این وادی و صدها فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی ارشد تبلیغات، موجب ایجاد تحول در این صنعت شود. این همت بزرگ توجه و حمایت ویژه مسئولان آموزش عالی کشور را می‌طلبد و امیدوارم در دولت تدبیر و امید این امید به صنعت تبلیغات کشور نیز دمیده شود.

در حال حاضر به خاطر گستردگی شبکه‌های اجتماعی بسیاری از نامزدها سراغ این رسانه رفته و از آن بهره‌برداری‌های زیادی می‌کنند، به نوعی این رسانه نخستین انتخاب حال حاضر کاندیداها شده است، نظر تان در این باره چیست؟

تجربه شبکه‌های مجازی به‌عنوان یک رسانه تقریبا تجربه نویی است. این انتخابات نخستین انتخابات در کشورم‌است که با چنین گستردگی حجم استفاده از شبکه‌های مجازی روبه‌رو بوده‌ایم. در انتخابات ریاست جمهوری سال ۹۲ شاهد فعالیت شبکه‌های مجازی و تاثیرگذاری آن بودیم. اما به نظرم این دوره انتخابات از نظر تاثیرگذاری شبکه‌های مجازی بسیار متفاوت از آن دوره است. این موضوع هم به نکات مثبت رقابت‌ها و هم متاسفانه به نکات منفی آن خواهد افزود.

کاندیداها در حال حاضر از چه ظرفیت‌های این رسانه می‌توانند استفاده کنند؟

رسانه بخشی از یک کمپین تبلیغاتی است. آنچه مهم‌تر از رسانه است هدفمندی و یکپارچگی و تطبیق محتوای کمپین با تصویر واقعی از جامعه است.

به نظر تان شیوه‌های سنتی مانند پوستر و تراکت در حال حاضر برای جلب نظر مخاطبان این حوزه تاثیرگذار است؟

طبق یک تحقیق میدانی که در سال ۸۸ در استان گلستان داشتم، در یکی از پرسش‌ها از مخاطب در مورد تاثیر پوستر کاندیداها پرسیده بودم که تقریبا ۷۷ درصد پاسخ داده بودند پوستر تاثیر کم و خیلی کمی در تصمیم به رأی آنان داشته است. توجه کنید که این تحقیق مربوط به زمانی بود که شبکه‌های مجازی به گستردگی امروز نبود، یعنی می‌توان حدس زد قطعا در فضای امروزی هم تاثیر این نوع رسانه‌ها (عکس و تراکت) بسیار کم است.

ایستگاه تبلیغات

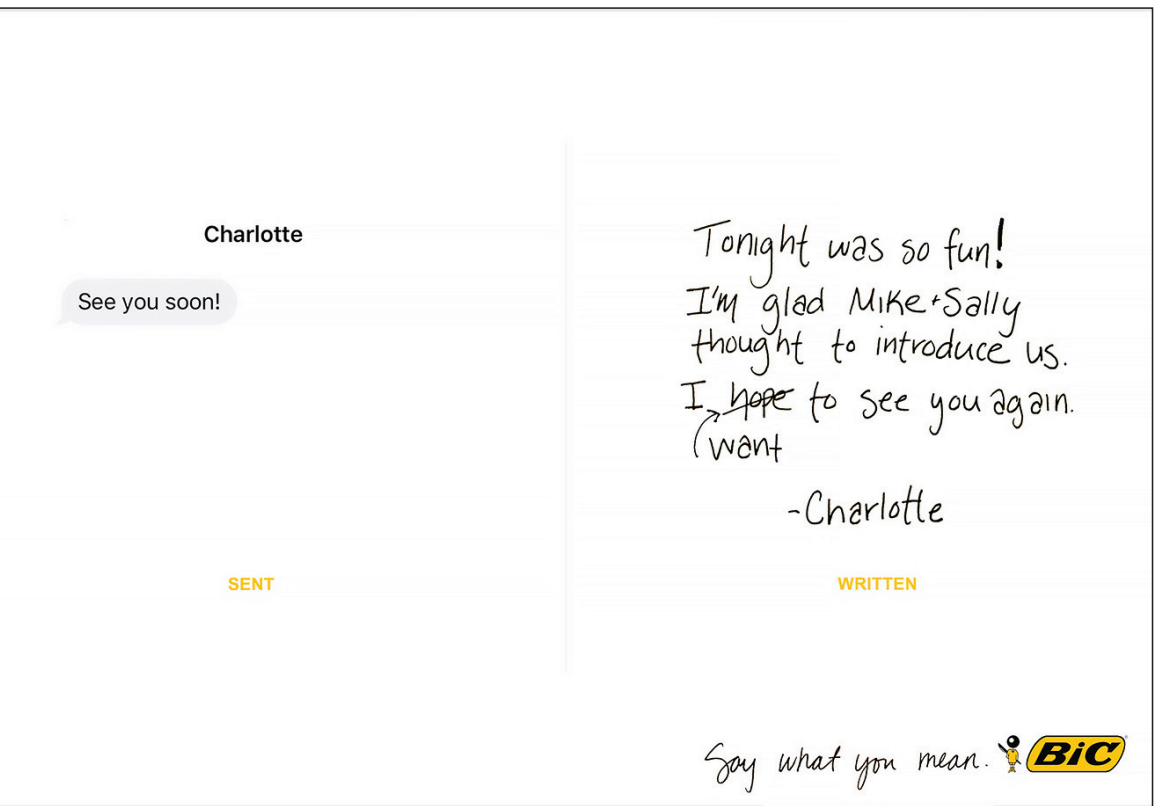


شاهکارهای هنری خود را در کتاب رنگ آمیزی Ikea جمع‌آوری کنید



در صورت تمایل به جمع‌آوری اسباب و اثاثیه Ikea حتما عاشق کار با کتابهای رنگ‌آمیزی ویژه بزرگسالان این برند نیز خواهید شد. Ikea با انتشار یک کتاب رنگ‌آمیزی ویژه بزرگسالان نسبت به جذب عدهای باور دارد که رنگ‌آمیزی را جایگزینی عالی برای مدیتیشن می‌دانند. تعداد این گروه، مدام رو به افزایش است. احساس و شور و شوق نهفته در این کار بازتابی از شخصیت برند است. Ikea قبلا پارچه‌هایی را برای رنگ‌آمیزی بچه‌ها به مردم می‌فروخت. به گزارش ام‌پی‌ای نیوز، یک حقیقت جالب این است که کتاب‌های رنگ‌آمیزی ویژه بزرگسالان بعضی از پرفروش‌ترین محصولات امروز در طول فصل تعطیلات را تشکیل می‌دادند. بیشتر آنها شامل موضوعات جذاب برای بزرگسالان، پیچیدگی در سطح آنها یا هوس‌های زودگذر نسبت به مدیتیشن می‌شوند اما فقط یک کتاب رنگ‌آمیزی محصولات Ikea در قالب الگوهایی دل‌انگیز را دربرمی‌گیرد. شرکت در این بازی با حضور همسر تان عالی است. با چاپ اثر خود می‌توانید به طرز تفکر ذن دست یابید. در غیر این صورت خلاقیت شما باعث خلق یک اثر هنری خاص و ارسال آن به ColorWithIkea # می‌شود. البته به‌ظاهر اکثر مردم آن را چاپ نمی‌کنند.

تبلیغات خلاق



آگهی شرکت بیک – شعار: آنچه را که می‌خواهید بگویید

ایده‌های طلایی



ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۶۹)

حامی یک تیم ورزشی باشید

ترجمه: معراج آگاهی

این یک استراتژی ریسکی محسوب می‌شود، چراکه هواداران بزرگ‌ترین رقیب تیم مورد حمایت شما تمایلی به استفاده از خدمات و محصولات شما نشان نخواهند داد. در مقابل شما می‌توانید اطمینان حاصل کنید که هواداران تیم مورد حمایت شما، از محصولات و خدماتی که عرضه می‌کنید تمام و کمال حمایت خواهند کرد.

روش‌های مختلفی برای حمایت از تیم‌های ورزشی وجود دارد و تیم‌های ورزشی نیز بسته به اهمیت آنها دستهبندی می‌شوند. بازی‌های بعضی از تیم‌های ورزشی هر هفته پوشش داده می‌شود و برخی دیگر به زحمت می‌توانند برای بازی‌های خانگی خود ۱۰۰ هوادار را به ورزشگاه بکشانند. باشگاهی را انتخاب کنید که با اهداف شما سازگار بوده و به حمایت از آن علاقه‌مند باشید. برای کسب و کارهای محلی استفاده از این ایده می‌تواند بسیار جالب توجه باشد.

ایده

باشگاه فوتبال آرسنال که در آغاز فعالیت خود در جنوب لندن با نام ولویچ آرسنال شناخته می‌شد، مثال مناسبی در این زمینه به شمار می‌رود. این باشگاه در سال ۱۹۱۳ میلادی از جنوب به شمال لندن نقل مکان کرد و حتی یک ایستگاه مترو به نام خودش نیز دارد.

مدیران باشگاه آرسنال در سال ۲۰۰۶ میلادی تصمیم گرفتند به منظور توسعه این باشگاه، استادیوم هایلبری را ترک کرده و به یک ورزشگاه بزرگ‌تر که به آن ورزشگاه امارات گفته می‌شود نقل مکان کنند. امروزه هر کس که وارد ایستگاه راه‌آهن گینگز کراس در شمال لندن شود، می‌تواند ورزشگاه غول‌پیکر امارات و لوگوی قرمز رنگ باشگاه آرسنال را مشاهده کند. با وجود همکاری باشگاه آرسنال و خطوط هوایی امارات و به‌رغم در نظر گرفتن میزان سفرهای ستاره‌های فوتبال انگلستان به دوی در زمان تعطیلات، همکاری این دو در ابتدا چندان خوشایند و منطقی به نظر نمی‌رسید.

ممکن است مهم‌ترین بخش حمایت خطوط هواپیمایی امارات از باشگاه آرسنال از نقطه نظر افرادی که از هواداران فوتبال به شمار نمی‌روند، ورزشگاه آرسنال باشد. به شکل سنتی ورزشگاه‌های فوتبال در انگلستان به نام محلی که در آن واقع شده‌اند، شناخته می‌شوند، مانند ترافورد پارک یا استمفورد بیچ. تیم مورد علاقه من برای دهه‌ها در آپراس پارک بازی می‌کرد و پس از نقل مکان به یک ورزشگاه مدرن و بزرگ که در کنار یک رودخانه قرار دارد، نام ورزشگاه خانگی آن به ریوساید تغییر کرد.

نامگذاری یک ورزشگاه به نام حامی مالی آن، یک توسعه تجاری قابل توجه بوده که اخیراً اتفاق افتاده است.



آنچه باید در عمل انجام دهیم
* تیمی را انتخاب کنید که در حوزه جغرافیایی شما فعالیت می‌کند، حال ممکن است این تیم در خیابان محل زندگی شما حضور داشته باشد یا در نقطه دیگری از کشور یا به‌صورت بین‌المللی فعالیت کند.
* با مدیران باشگاه مورد نظر در رابطه با انتخاب‌های تان صحبت کنید. آیا دلیلی برای حمایت شما از آنها و جلب نظر رسانه‌های نوشتاری و تصویری وجود دارد؟

* از فرصت ایجاد شده استفاده کنید. حمایت خود را به‌صورت علنی روی محصولات تان درج و سعی کنید با در اختیار گرفتن فضای جهت تبلیغات در برنامه مسابقه روزانه و تبادل لینک با وبسایت باشگاه ورزشی که حامی آن شده‌اید حضور خود را به دیگران نشان دهید.

آیامی دانستید

مدیریت از درون اطلاعات

آیا می‌دانستید مدیریت از درون اطلاعات به این معناست که دو مرحله حذف شده از اهداف غایی مدیران سر جای‌شان برگردانده شود؟ در این مراحل اطلاعات توسط مدیران تحت بررسی و پردازش قرار می‌گیرد و سپس از آن برای راهنمایی افراد جهت انجام کارهای لازم استفاده می‌شود.

به بیان دیگر در این پلان مدیران به‌جای اینکه مستقیماً روی خود افراد و عملکرد آنها متمرکز باشند، به‌صورت غیرمستقیم روی اطلاعاتی که سر منشا اتفاقات و عملکردهاست متمرکز دارند. بخش زیادی از تجربیات مدیریت در ۱۰۰ سال گذشته تحت تاثیر این نگرش کلاسیک بوده است و در حال حاضر مجدداً به لطف دغدغه‌هایی از قبیل درآمد سالانه و سهام سهامداران به نحو موثرتری از قبل خود را نشان می‌دهد. درآمد سالانه و ارزش سهام شرکت می‌تواند تجربیات مبتنی بر اطلاعات را که اساساً از آن مدیریت بخش شده‌اند تقویت کند. مدیریت در پلان اطلاعات به‌واسطه دو نقش عمده معنا می‌شود که یکی برقراری ارتباط جهت پیشبرد جریان اطلاعات در همه امور مدیریتی و دیگری نظارت بر رفتار و عملکرد واحدهای تحت مدیریت است.

استراتژی برندینگ دپارتمان روشا زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

تجربه خرید لذت بخش برای طبقه متوسط



امیر کاکایی

a9631m@gmail.com

فروشگاه‌های بدون مرز یا دپارتمان استورها نوعی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای است که در ایران نیز سابقه دیرینه‌ای دارد؛ فروشگاه‌های زنجیره‌ای مانند کوروش در قبل از انقلاب، شهروند و... از این نوع فروشگاه‌ها هستند که تمامی محصولات خود را بدون دیوار کشی در یک فضا به مخاطبان ارائه می‌دهند. دپارتمان روشا نیز یکی از این فروشگاه‌های زنجیره‌ای است که فعالیت‌های خود را چندی پیش با شعار «تجربه سبک خریدی لذت‌بخش و آسان» آغاز کرده است؛ اگرچه برخی از کارشناسان و مشاوران حوزه برند و بازاریابی بر این باور هستند که روشا تجربه سبک جدیدی از خرید را برای مخاطبان ایرانی به همراه ندارد و این فروشگاه وجه تمایزی نسبت به دیگر فروشگاه‌های سطح کشور ندارد. از طرفی نام‌گذاری این مجموعه به‌صورت «دپارتمان» برای بسیاری از مخاطبان ایرانی ناآشنا است و در این فروشگاه سبدهی از برندهای لوکس حضور دارند که تا به‌حال شاید نام آنها را مخاطبان ایرانی نشنیده باشند. اینکه دپارتمان روشا در راستای فعالیت‌های بازاریابی و برندینگ چه اقداماتی را انجام داده، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ محمد قاضی‌زاده، کارشناس بازاریابی و برند برود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های ارتباطاتی برند، هویت بصری، سید برند و... است که در سه بخش مجزا تنظیم‌شده است.

دپارتمان استورها یکی از قدیمی‌ترین مدل‌های فروشگاه‌های زنجیره‌ای هستند که قدمت آنها به قرن ۱۸ میلادی برمی‌گردد. شکل‌گیری این نوع از فروشگاه‌ها را باید مرهون انقلاب صنعتی و به‌واسطه آن رشد طبقه متوسط مرفه از لحاظ مالی و جمعیتی دانست. جمعیتی که سبک زندگی بر پایه مد و روندهای روز را خواهان بودند و به‌شدت به سمت مصرف‌گرایی در حال گذار بودند.

شاید بتوان فروشگاه هاردینگ هوول اند کسو را که در سال ۱۷۹۶ در لندن افتتاح‌شده پدر این نوع از فروشگاه‌ها دانست. پس‌ازآن بود که بالاخص در ابتدای قرن ۱۹ میلادی این نوع فروشگاه‌ها در کشورهای توسعه‌یافته مرسوم شد و ابتدایی‌ترین فروشگاه‌ها از این نوع در شهرهای لندن، پاریس و نیویورک افتتاح شدند. این فروشگاه‌ها به علت اینکه کالاهای مختلف موردنیاز مخاطبان را در یک حوزه خاص زیر یک سقف گرد هم آورده بودند و به مخاطبان عرضه می‌کردند و در نتیجه لازم نبود مخاطبان از یک فروشگاه خارج شوند و به فروشگاه دیگر برای برطرف کردن نیازهای خود مراجعه کنند، به‌سرعت فراگیر و محبوب شدند. از طرفی این نوع فروشگاه‌ها که در طبقات‌شان هیچ‌گونه دیوارکشی بین میزهای مختلف وجود نداشت، توانستند به علت کاهش زمان

جست‌وجو برای خرید و نیز سهولت ایجاد کردن در امر خرید برای مصرف‌کنندگان، تحولی شگرف را رقم بزنند. در کنار این نباید زنان و موضوع حضور آنها در بازار برای خرید و آن‌هم به‌تنهایی و نه با همراهی همسر یا خانواده‌شان در آن دوران را نادیده گرفت. این نوع فروشگاه‌ها به آنها اجازه می‌داد در یک یا دو طبقه که تمامی انواع کالاهای زنانه در آنها موجود بود یا آزادی و بدون دغدغه برچسب خوردن توسط جامعه به خرید بپردازند.

نخستین دپارتمان استور ایران

دپارتمان استورها پس از ظهور فروشگاه‌های همیشه تخفیف، تحت‌فشار زیبایی محصولات خود بشوند و این در حالی بود که این فروشگاه‌ها در تلاش بودند خدمات مناسب و ویژه‌ای را هم به مخاطبان خود ارائه دهند. در نتیجه دپارتمان استورها به این مدل روی آوردند که از تولیدکنندگان به‌صورت انبوه محصولات

تنها یک طبقه با بخش‌هایی مختلف و بدون هیچ دیواری در بین آنها وجود داشت، بدل کردند. فروشگاه دپارتمان روشا نیز براساس مدل فروشگاه‌های دپارتمان استور فعالیت‌های خود را آغاز کرد؛ البته سید کالایی که این فروشگاه عرضه می‌کند نسبت به دپارتمان استور کوروش که در گذشته فعالیت‌های خود را پیش می‌برد، محدودتر است و از طرفی کالای مدمحور نیز است.

فروشگاه دپارتمان روشا در منطقه شمالی شهر تهران و حد فاصل خیابان دزاشیب و نیلوارن قرار گرفته است؛ این فروشگاه در ۱۸ طبقه ساخته‌شده که ۱۰ طبقه آن به پارکینگ اختصاص پیدا کرده و پنج طبقه آن شامل اصناف و گروه‌های کالایی مختلف مانند پوشاک، جواهرات، لوازم‌آرایشی و... می‌شود. از طرفی سه طبقه دیگر این مجموعه در حال حاضر افتتاح نشده است؛ این طبقه شامل باشگاه ورزشی، رستوران و باغ پشت‌بام است.

حضور برندهای ناشناس در دپارتمان

از نظر جغرافیایی این مجموعه در نقطه‌ای از شهر واقع شده که مدیریتش را بر آن داشته که از سید برندهایی استفاده کنند که مستقیماً از فروشگاه‌های کوروش (Masstige) و لوکس بازار هستند؛ یعنی در حال حاضر برندهای نسبتاً گران‌قیمت بازار در یک فروشگاه عرضه می‌شوند. به گفته مالکان روشا حدود ۱۰۰ برند در این دپارتمان استور وجود دارد.

هنگامی که مخاطبانی از طبقه متوسط و متوسط رو به بالا در بخش‌های مختلف این فروشگاه حضور پیدا می‌کنند، خیلی نمی‌توانند محصولاتی را خریداری کنند و شاید حتی نام برخی از برندهایی که در این فروشگاه حضور دارند تا به‌حال به گوش مخاطبان ایرانی نخورده باشد؛ چون بعضاً نخستین بار است که برخی از این برندها در بازار ایران حضور پیدا می‌کنند.

سید کالایی محدود

نسل جدید این نوع فروشگاه‌ها هایلپر استور و سوپر استورها بودند که مدل فروشگاه‌های دپارتمان را تنها در یک طبقه به مخاطبان ارائه می‌کردند و مدل قبلی دپارتمان‌ها را که در طبقات‌های مختلف محصولات را به مشتریان عرضه می‌کرد به مدل جدیدی که در آن

وبسایتی بی‌مرز و محدودیت



در وبسایت فروشگاه روشا نیز تلاش شده که خیلی از بخش‌های مختلفی استفاده نکنند و وبسایت این فروشگاه نیز مانند خود دپارتمان استور دیوارکشی، بخش‌بندی و مرزبندی‌های زیادی ندارد و بهترین حالت چند درصد مخاطبان ایرانی به واژه «فروشگاه دپارتمانی یا دپارتمان استور» آشنا هستند؟ درواقع تمرکز بر دپارتمان بودن نمی‌تواند وجه تمایزی را برای فروشگاه روشا ایجاد کند. در ثانی فکر می‌کنم نخستین فروشگاه فعالیت‌های تبلیغاتی این فروشگاه انجام‌نشده است؛ به‌عنوان نمونه آگهی‌های خلافتانه و مناسبی برای این فروشگاه ساخته نشده است. از طرفی در تبلیغات محیطی فروشگاه روشا نیز طراحی خلافتانه‌ای انجام‌نشده است و نقطه تمایزی در آگهی‌ها تبلیغاتی این فروشگاه به خود جذب کند و پیامی متفاوت داشته باشد. تبلیغات روشا نیز مانند بسیاری تبلیغات دیگر که در سطح شهر موجود است به مخاطبان می‌گوید من هم هستم (me too) یعنی در بهترین حالت به این موضوع فکر می‌کنید که مرکز خرید دیگری نیز در سطح شهر تهران

عرضه برندهایی برای طبقه متوسط جامعه



فروشگاه پاخو بیشتری از سوی جامعه هدفش می‌یافت. شاید حضور در این فروشگاه برای من تجربه متمایز و متفاوتی را به همراه نداشت که مرا ترغیب کند که دوباره به این فروشگاه سر بزنم. از طرفی مدیران و مالکان شعار و وعده برند این دپارتمان را «تجربه سبک خریدی لذت‌بخش و آسان» قرار دادند که در واقعیت بنده به‌عنوان یکی از مخاطبانی که به این مرکز خرید مراجعه کرده‌ام با سبک جدید و لذت بخشی از خرید مواجه نشدم و صرفاً نبود دیوارکشی بین برندهای مختلف در این فروشگاه تنها تجربه متفاوت بود.

دپارتمان روشا در حوزه هویت بصری داخلی و خارجی فروشگاه و حتی وبسایت خود عملکرد فوق‌العاده مثبتی داشته و در این حوزه اقدامات خوبی را انجام داده است؛ به‌عنوان نمونه یکپارچگی در هویت بصری روشا مشاهده می‌شود و در نقاط تماس خود با مخاطبان از لوگو، رنگ‌سازمانی و... به‌خوبی استفاده کرده است.

مشتریان ابدی

۳ نکته ارزشمند برای ترسیم نقشه سفر مشتری

پیام ناوی

مدرس و مشاور CRM، CEM و باشگاه مشتری



برنامه شما برای سال آینده چیست؟ عزم خود را جزم و سعی کنید با این رویکرد وارد سال آینده شوید: «ما در حال تبدیل شدن به یک شرکت مشتری‌محور هستیم!» یا «ما مشتری را در مرکز همه تصمیمات‌مان قرار داده‌ایم!»

اگر این تفکر را اتخاذ کنید، قطعاً یک شروع خوب را رقم زده‌اید، اما از کجا شروع کنید؟

یکی از بهترین راه‌ها برای دیدن چند باره مشتریان‌مان، نقشه‌برداری از سفر آنهاست. این دقیقاً سفری است که مشتریان شما طی آن چیزی را از شما یا خریداری کرده یا خریداری نمی‌کنند. ما پیش از این در مورد چگونگی ترسیم این نقشه و راه‌های موثر بر ترسیم یک نقشه خوب مطالبی را ارائه کرده‌ایم. با انجام این فعالیت، شما حقیقتاً می‌توانید با کشف‌های مشتری خود حرکت و آنها را درک کنید. شاید شما تاکنون بسیاری از فرآیندها را در ارتباط با مشتریان خود انجام داده باشید، ما در اینجا جمع‌بندی سه روش از مهم‌ترین فعالیت‌های مرتبط با نقشه‌برداری سفر مشتری را ارائه خواهیم کرد.

۱- مسیر کوچکی را برگزینید

به هیچ وجه سعی نکنید کل سفرهای ممکن را برای همه مشتریان و همه محصولات‌تان ترسیم کنید. زمانی که شما برای انجام این کار نیاز دارید بسیار زیاد است و احتمالاً شما را خسته و از ادامه کار ناامید خواهد کرد. پیشنهاد می‌کنیم برای شروع با یک محصول یا یک بخش خاص از مشتری را انتخاب کنید و ایده‌آل این است که بخش با ارزش‌تر را مدنظر قرار دهید. به محض اینکه تصمیم گرفتید و انتخاب خود را قطعی کردید، توانان ذهنی را تشکیل دهید و تمامی نقاط تماسی را که مشتری به منظور خرید یک محصول خاص از طریق آنها با شرکت شما ارتباط برقرار می‌کند شناسایی کنید. به‌طور کلی نقاط و مواردی نظیر میز، وب سایت، مرکز تماس و غیره، به محض اینکه این فعالیت را برای مشتری هدف خود انجام دادید، حالا روی نقشه حرکت کنید. شما همیشه قادر خواهید بود برگردید و مجدداً مسیر را تکرار کنید.



۲- اهداف را تعیین کنید

برای هر نقطه تماسی که شناسایی می‌کنید تلاش کنید بفهمید در آن نقطه تماس چه چیزی باعث ایجاد یک تجربه مشتری عالی می‌شود. بعضی از چیزهایی که شما به آن فکر می‌کنید ممکن است مورد انتظار هر مشتری باشد. به‌عنوان مثال، روی نقطه تماس وب سایت، مشتریان می‌خواهند به سادگی هر آن چیزی را که به دنبالش هستند بیابند، آنها می‌خواهند نیازشان در دسترس باشد و بدون هیچ گسستگی در کار، خریدشان را نهایی کنند.

یا برای مرکز تماس شما، مشتری می‌خواهد که در کمترین زمان پشت خط تماس ماندن، با کارشناس شما ارتباط برقرار کند و به سرعت مشکلی حل شود. داشتن فهرستی از این موارد در هر نقطه تماس می‌تواند به شما کمک کند، زیرا شما را به سوی آنچه باید اندازه‌گیری شود راهنمایی می‌کند.

۳- نتایج را جمع‌بندی کنید

تاکنون، سفر مشتری شما به طور ساده، شامل فهرستی از نقاط تماس با هدفگذاری‌های مختلف بوده است، اما بخش کلیدی همین‌جاست. تبدیل این فهرست به معیارهایی که بتوان آنها را اندازه‌گیری کرد (با استفاده از روش‌هایی مانند شاخص NPS و CES) نکته‌ای است که طرح شما را به سوی موفقیت هدایت خواهد کرد. سعی کنید برای تمامی نقاط تماس معیارهای قابل اندازه‌گیری استخراج کنید. لذا با سنجش هر یک از تراکشن‌های میان شما و مشتری، قادر خواهید بود به طور شفاف نقاط ضعف سفر مشتری را شناسا کنید و آنها را بهبود دهید. این احتمالاً مهم‌ترین مرحله خواهد بود، زیرا تمامی تلاش‌هایی را که صرف کرده‌اید توجیه می‌کند و نتایج شگافی را به شما نشان خواهد داد. زمانی که این چرخه کامل می‌شود شما می‌توانید دوباره شروع کنید، نقشه سفر بیشتری را در دستور کار قرار دهید و شرکت خود را تبدیل به یک سازمان مشتری‌محور کنید.

ارتباط با نویسنده:
Email:payam.navi@gmail.com

ساختن استار تاپ موفق با پیتر تی یل



پیتر تی یل (Peter Thiel) سرمایه‌گذار و کارآفرین آمریکایی و موسس کمپانی PayPal به همراه مکس لوچین (Max Levchin) و ایلون ماسک (Elon Musk) است که مدیرعامل این کمپانی نیز بود. PayPal سیستم اینترنت انتقال وجه به صورت الکترونیکی و از طریق اینترنت است که محبوبیت آن در بین سایر سایت‌ها به دلیل هزینه‌های اندک آن در قبال خدمات، کاربرد آسان و امکانات کم‌نظیر آن است. همچنین تی یل اولین کسی بود که از خارج از فیس‌بوک در این شبکه اجتماعی سرمایه‌گذاری کرد و با خرید ۱۰/۲ درصد سهام این شرکت در سال ۲۰۰۴ و به قیمت ۵۰۰هزار دلار وارد هیات‌مدیره آن شد. پیتر تی یل مدرک کارشناسی‌اش را در سال ۱۹۸۹ در رشته فلسفه و از دانشگاه استنفورد دریافت کرد. او در سال ۱۹۹۸، سیستم انتقال وجه آنلاین را به همراه مکس لوچین راه‌اندازی کرد. این کمپانی بعدها با X.com ادغام شد و ایلون ماسک آن را هدایت کرد و پس از آن به قیمت ۵/ میلیارد دلار به شرکت eBay فروخته شد. در آن زمان سهام تی یل در PayPal ۳/۷درصد بود که ارزش آن حدوداً ۵۵ میلیون دلار می‌شد. در نهایت، تی یل در آگوست ۲۰۰۴ با خرید سهام فیس‌بوک به هیات مدیره این شرکت پیوست. پیتر تی یل همچنین نویسنده کتاب از صفر تا یک (Zero to One) است؛ کتابی درباره استارت‌آپ‌ها که خواندن آن به کارآفرینان توصیه می‌شود

انتخاب درست کارمندان پیش از بیان انتظارات

کلید اصلی برقراری استاندارد در هر رابطه، سازمان یا کسب‌وکاری این است که هر چه سریع‌تر انتظارات‌تان را مطرح کنید. انتظارات باید در ابتدای هر کار و هر چرخه‌ای مشخص شود تا از بی‌نظمی و نزاع‌های بعدی از آن جلوگیری کنید، اما نکته‌ای که از نظر پیتر تی یل اهمیت دارد انتخاب درست کارکنان است. او در این زمینه می‌گوید: «قطعا یکسری محدودیت‌ها در این زمینه که چقدر بتوانید با قوانین‌تان کار کنید، وجود دارد. کاره‌ای می‌توانند حتی با قوانین کامل و فوق‌العاده نیز با مشکلاتی مواجه شوند. در واقع امکان صددرصد وجود ندارد که همه چیز را چنان تنظیم کنید که بقیه کارها به سادگی انجام شود. پیش از اینکه انتظارات‌تان را مشخص کنید باید تا حد امکان کارمندان‌تان را به درستی انتخاب کنید.»



یک فرهنگ مستحکم بسازید

پیتر تی یل در زمینه ساختن فرهنگی ثابت می‌گوید: «یک کسب‌وکار، تیمی از کارکنان است که برای رسیدن به یک هدف کار می‌کنند و یک فرهنگ خوب چیزی است که آنها‌از درون به نظر می‌رسند.» در طولانی‌مدت با تعادل بین بهره‌وری و انتخاب بهترین شیوه‌ها باید اطمینان حاصل شود که کسب‌وکار‌تان نوآوری می‌کند، در عین حال باید مزایای این نوآوری را به طور موثر گردآوری کنید و به آن ادامه دهید. علاوه بر کار حرفه‌ای، PayPal چنین فرهنگ قدرتمندی داشت، به طوری که موسس آن چه در محل کار و چه خارج از آن کارکنان را به یکدیگر وصل کرده بود تا آنجا که حتی پس از فروخته شدن کمپانی یکدیگر را حمایت می‌کردند.

منحصربه‌فرد باشید

زمانی که از پیتر تی یل درباره مهم‌ترین فاکتوری که یک کسب‌وکار باید داشته باشید تا به درک خوبی برسد، بپرسید، پاسخ او به این سوال منحصربه‌فردی بودن است. تی یل معتقد است: «مهم‌ترین و حیاتی‌ترین مسئله برای هر استارت‌آپی این است که بتواند کاری را منحصربه‌فرد و بهتر از هر کس دیگری در این جهان انجام دهد.» او می‌گوید: «تکنولوژی یک تجارت اساسا جهانی است و کمپانی‌های با تکنولوژی برتر کاری را به طور قابل‌ملاحظه‌ای برتر از هر استارت‌آپ دیگری در دنیای کسب‌وکار انجام می‌دهند و شما باید تلاش کنید که در این بخش قرار بگیرید.»

برای مطالعه ۳۹۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

تبلیغ خلاقانه محصول کنسروی

پاسخ کارشناس: اجرای شیوه متفاوت در تبلیغات نیاز به ایده‌های خلاقانه‌ای دارد. ایده‌ای که بتواند، نظر مخاطبان پرمشغله امروزی را به خود جلب کند و آنها را وادار به انجام کاری کند که برند از آنها توقع دارد. در این باره برندهای بزرگ شیوه‌های جالبی را به کار برده‌اند و شاید بررسی آنها به کسب‌وکارهای داخلی در جهت ایده‌یابی کمک‌کننده باشد، برای مثال یکی از برندهای

بزرگ تولیدکننده محصولات اسنک چند سال پیش بیلبوردی خوردنی را اکران کرده بود، این برند به همراه یک طراح، کاراکتر خود را با اسنک طراحی و در سطح شهر نصب کرده بود. مخاطبان حین عبور از کنار بیلبورد می‌توانستند اسنکی را جدا کرده و بخورند. روند تبلیغی این برند با بازخوردهای مختلفی روبه‌رو شده و بسیاری از مخاطبان از آن استقبال کرده بودند. شیوه به کار رفته به وسیله این برند بارها توسط برندهای دیگری مانند مک‌دونالد، روتو شرکت تولیدکننده شکلات

در انگلستان، مستر کیپلینگ برند مشهور کیک و شیرینی در انگلستان و... به کار رفته است. شاید برخی عنوان کنند که نباید از شیوه‌ای استفاده کرد که بارها اجرا شده ولی گاهی الهام گرفتن از برخی ایده‌های اجراشده تبلیغاتی در دنیا می‌تواند به کسب‌وکارها کمک‌کننده باشد. البته اجرای چنین ایده‌هایی گاهی هزینه و زمان می‌برد ولی نتیجه‌ای که از آنها به‌دست می‌آید، به‌مراتب بهتر از زمانی است که برندها بودجه‌های تبلیغاتی خود را صرف تبلیغات محیطی ساده و بی‌محتوا کرده‌اند و آن را هدر داده‌اند.

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

راهکارهایی برای یافتن شریک تجاری مناسب

انتخاب سر نوشت‌ساز



مونا اشرف‌زاده
mona.ashrafzade@gmail.com

ایده فوق‌العاده‌ای برای راه‌اندازی کسب‌وکاری جدید دارید و تصمیم گرفته‌اید یک شریک مناسب پیدا کنید و تمام دردسرهایی را که برای انتخاب این شخص متحمل شده‌اید، پشت‌سر گذاشته‌اید. حالا قسمت سخت ماجرا فرامی‌رسد؛ ادامه دادن شراکت کاری فوق‌العاده‌تان فراتر از برقراری یک رابطه دوستانه است. مانند ازدواج، انتخاب شریک تجاری هم باید انتخاب فردی باشد که بتواند در یک مسیر طولانی همراهی‌تان کند، کسی که بتواند در مواقع بحرانی کسب‌وکار‌تان و زمانی که لازم است تصمیمات کاری مهمی اتخاذ شود، به شما کمک کند و فقط زمان‌هایی که به موفقیت دست می‌یابید، کنار‌تان نباشد. مشاجره بخشی از زندگی است، اما باید تا آنجا که امکان دارد از درگیری‌های ناشی از اختلاف سلیقه‌هایی که در کار با شریک‌تان پیش می‌آید، جلوگیری کنید. درگیری‌های ناشی از اختلاف سلیقه منجر به ایجاد مشکلاتی جدی در کسب‌وکار می‌شود. در عین حال که رابطه خیلی خوبی با شریک‌تان دارید، باید آماده لحظاتی باشید که ممکن است مشکلاتی به وجود بیاید. باید یک قرارداد بنویسید و در آن به وضوح مشخص کنید که چه کسی تصمیم‌گیرنده است، همچنین باید آماده لحظاتی باشید که ممکن است شرایط تغییر کند. چه راه‌هایی وجود دارند که مطمئن شوید رابطه کاری‌تان همیشه به خوبی و خوشی ادامه خواهد داشت؟ ایجاد چنین رابطه‌ای به آن دشواری که فکر می‌کنید، نیست. با این وجود همه این نکته‌ها که مطرح می‌شود با یک هشدار همراه است: هرگز نمی‌توانید بگویید که رابطه‌تان چقدر با یک نفر خوب پیش خواهد رفت یا کسب‌وکار‌تان چقدر خوب به راهش ادامه خواهد داد، مگر اینکه واقعا تلاش کنید.

و هم شریک‌تان اطمینان پیدا می‌کند که به دنبال یک هدف مشترک هستسید و هر زمانی که قصد دارید تصمیم مهمی بگیرید که شرایط را تغییر دهد، می‌توانید به آن مراجعه کنید. اگر این تصمیم باعث ایجاد یک تغییر بزرگ شود، چگونه این شرح وظایف باید تغییر کند؟ دنیای تجارت به اندازه آدم‌ها غیرقابل پیش‌بینی است، این کسب‌وکار می‌باید همیشه آماده باشد، اما در عین حال باید انعطاف‌پذیری لازم را برای سازگاری با شرایط داشته باشید. همه چیز را بنویسید، چرا که ممکن است دوستانی داشته باشید که بخواهند در هر مسئله‌ای به راحتی به توافق برسند. باید بدانید که کار نسبت به رابطه دوستی در اولویت قرار دارد. باید یک استراتژی خروج از همان ابتدا داشته باشید؛ برنامه‌هایی برای زمان‌هایی که موفق می‌شوید و لحظاتی که کسب‌وکار‌تان با شکست مواجه می‌شود. یک وکیل داشته باشید تا توافقات را بررسی و به شما کمک کند تا هر تغییری را که لازم است، انجام دهید.

از چگونگی رسیدن به اهداف‌تان آگاه باشید

انسان‌ها متفاوتند و با چیزهای متفاوت انگیزه پیدا می‌کنند. آنها با روش‌های مختلف کار می‌کنند و توانایی‌های متفاوتی نیز دارند و هیچ‌اشکالی در هیچ‌یک از این موارد وجود ندارد. در واقع بهتر است با کسی که نمی‌تواند که خصوصیاتی مشابه شما دارد، چرا که در این صورت به کمک دیگران دو برابر نیاز پیدا خواهید کرد. کاری را که لازم است انجام دهید و بدانید هر شریکی از توانایی‌های خودش استفاده می‌کند، به اندازه خودش باید از روی دوش شما برمی‌دارد و در نهایت، زمانی راضی خواهد بود که

کسب‌وکار‌تان خیلی پیشرفت نخواهد کرد اگر شما و شریک‌تان هرکدام در جهات مختلف کار کنید. زمان بگذارید و با شریک‌تان دقیقاً درباره اینکه اصول اساسی‌تان چیست و قرار است چه کاری انجام دهید، صحبت کنید. مهم نیست که هرکدام از شما به دلایل مختلفی این کسب‌وکار را انجام می‌دهد، مهم این است که باید بر سر اینکه چگونه قرار است کار‌تان را انجام دهید و در این مسیر به چه اهدافی باید دست یابید، به توافق برسید

خلاقیت بیشتر در ایده‌هایش پیدا می‌کند. در عین حال، جایگاه‌های کسب‌وکار‌تان باید کاملاً و به‌وضوح تعریف‌شده باشند. به تمام جایگاه‌هایی که برای ساختن کسب‌وکاری موفق نیاز دارید، بیندیشید و هر شغلی را به‌صورت شفاف تعریف کنید. برای هر نقشی که نمی‌توانید ایفا کنید، یک نفر را استخدام کنید، مثلاً ممکن است بیندیشید که استطاعت استخدام یک حسابدار را نداشته باشید، اما اگر خود‌تان شریک‌تان در امور مالی ضعیف باشید، قطعاً نخواهید توانست مشکلات مالی را که بعدها

باشد که افراد غریبه را استخدام کنید، اگر بیشتر استخدام‌هایتان فقط از جانب یک شریک باشد، این مسئله در نظر شریک دیگر جلوه خوبی پیدا نمی‌کند، به‌خصوص زمانی که مشکلی به وجود بیاید. آماده باشید. چگونه قرار است سودتان را تقسیم کنید؟ قبل از اینکه بگویید ۵۰-۵۰، شاید به این مسئله اندیشیده باشید که یک شراکت ۴۰-۶۰ یا ۳۰-۷۰ می‌تواند به نفع‌تان باشد، بنابراین یکی از شرکا مسئولیت بیشتری خواهد داشت. اگر همه چیز به خوبی پیش برود، چگونه می‌خواهید انتقال به یک شرکت بزرگ‌تر یا تعداد کارمند بیشتر را مدیریت و بیشتر کار کنید؟ واگر همه چیز مطابق میل‌تان پیش نرود، برنامه‌تان چه خواهد بود برای اینکه یکی از شما کار را ترک کند یا هر‌دوی‌تان کسب‌وکار‌تان را جمع کنید؟

برایتان پیش می‌آید، برطرف کنید. شاید با خود‌تان فکر کنید که دادن پیشنهاد شراکت ارزان‌تر از استخدام آنها برایتان تمام شود، صبر کنید، درباره یک پیمانکار مستقل چه کاری می‌خواهید انجام دهید؟ آیا شما و شریک‌تان از اینکه سودتان را با شخص دیگری تقسیم کنید، احساس رضایت خواهید کرد؟

تصمیمات سخت روی برنگردانید

ممکن است چشم‌انداز‌تان این باشد که یک شرکت بزرگ با کارمندان زیاد داشته باشید و پول فراوانی هم به دست آورد. یک روز ممکن است این اتفاق بیفتد، اما در حال حاضر باید شما و شریک‌تان زمانی را که لازم است کنار یکدیگر کار کنید تا چشم‌انداز‌تان را به واقعیت تبدیل کنید. تصمیم بگیرید آیا قصد دارید که جلسات هفتگی یا ماهانه بگذارید. این جلسات باید محلی باشد که هرکدام از شما بتوانید به راحتی حرف‌های‌تان را بزنید و حتی اگر از کاری که طرف مقابل‌تان انجام می‌دهد، رضایت ندارید آن را مطرح کنید. همچنین در این جلسات می‌توانید نگاهی به شرح وظایف‌تان بیندازید و حتی به روشی درست مخالفت‌تان را با آنها ابراز کنید. تصور نکنید که در این جلسات هیچ بحث و مشاجره‌ای اتفاق نخواهد افتاد، اما نگران نباشید، این بحث‌ها می‌تواند یک اتفاق خوب برای کسب‌وکار‌تان باشد، تا زمانی که آن را به‌صورت خلاقانه ادامه دهید. وقتی راجع به اینکه چه کسی را استخدام کنید، بحث می‌کنید، درباره استخدام دوستان و اعضای خانواده با احتیاط عمل کنید، به‌خصوص زمانی که آنها فقط جزو دوستان یا اعضای خانواده شما هستند. همیشه سعی کنید در انتخاب‌هایتان عادلانه رفتار کنید و از هر دو طرف افرادی را انتخاب کنید یا سعی‌تان بر این

تبدیل کنید. تصمیم بگیرید آیا قصد دارید که جلسات هفتگی یا ماهانه بگذارید. این جلسات باید محلی باشد که هرکدام از شما بتوانید به راحتی حرف‌های‌تان را بزنید و حتی اگر از کاری که طرف مقابل‌تان انجام می‌دهد، رضایت ندارید آن را مطرح کنید. همچنین در این جلسات می‌توانید نگاهی به شرح وظایف‌تان بیندازید و حتی به روشی درست مخالفت‌تان را با آنها ابراز کنید. تصور نکنید که در این جلسات هیچ بحث و مشاجره‌ای اتفاق نخواهد افتاد، اما نگران نباشید، این بحث‌ها می‌تواند یک اتفاق خوب برای کسب‌وکار‌تان باشد، تا زمانی که آن را به‌صورت خلاقانه ادامه دهید. وقتی راجع به اینکه چه کسی را استخدام کنید، بحث می‌کنید، درباره استخدام دوستان و اعضای خانواده با احتیاط عمل کنید، به‌خصوص زمانی که آنها فقط جزو دوستان یا اعضای خانواده شما هستند. همیشه سعی کنید در انتخاب‌هایتان عادلانه رفتار کنید و از هر دو طرف افرادی را انتخاب کنید یا سعی‌تان بر این

مدیریت امروز

تجارت همراه و امنیت در بانکداری الکترونیک

عطیه عظیمی



آیا بانکداری همراه روش بی‌خطری است؟ بسیاری از کارشناسان تجارت الکترونیک می‌گویند تا زمانی که بانکداری از طریق تلفن همراه وجود دارد، دسترسی شما امن‌تر و راحت‌تر خواهد بود. بنابراین نباید نگران دسترسی به دستگاه‌های خودپرداز که به همان اندازه به شما اطلاعات ارائه می‌کند باشید هرچند که توابع و عملکردهایی که شما می‌توانید در حساب خود در تلفن همراه‌تان داشته باشید کمی محدوداست.

عامل دیگری که این نقصان را برای مشتریان جبران می‌کند این است که هرک‌ها تمایل کمتری برای هک کردن اطلاعات موبایل شما نسبت به هک کردن وب سایت یا کامپیوتر شما دارند. بانک‌ها نیز در این زمینه تضمین می‌کنند که اگر شما از خدمات موبایل بانک استفاده کنید، شماره حساب شما در هر یک از تعاملات انجام شده افشا نشده و از آن محافظت خواهد شد. بانک‌ها نیز برای تایید هویت شما در تراکنش‌های بین بانکی از طریق بانکداری همراه از شماره موبایل شما استفاده می‌کنند. با افزایش روند استفاده از این تکنولوژی بانکداری همراه، آمار‌ها نشان می‌دهد که این روش به طور مداوم در حال رشد است. تعداد کمی از کل مشتریان بانک‌ها از بانکداری همراه استفاده می‌کنند، اما انتظار می‌رود که این نسبت به‌صورت سالانه افزایش یابد.

افزایش انعطاف‌پذیری و قدرتمندی معاملات بی‌سیم فرصت‌های خوبی را برای افزایش خدمت‌رسانی به مشتریان فراهم می‌آورد. در واقع این به معنای تحقق مفهوم خدمت‌رسانی به مشتری در همه زمان، صرف نظر از مکان شخص است. می‌توان از امنیت بالاتر تجارت همراه در مقایسه با تجارت الکترونیکی از طریق اینترنت و نیز عدم نیاز به کارت اعتباری به‌عنوان دیگر محاسن تجارت همراه نام برد. همچنین با استفاده از این فناوری فرد قادر است به آسانی و در همه جا و هر زمانی که بخواهد به اطلاعات خود دسترسی داشته باشد. تجارت همراه فقط به تلفن همراه نیاز دارد. به‌هر حال این به معنای آن نیست که تجارت همراه محدود به کارهای ساده‌ای مانند خواندن ایمیل یا خبررسانی باشد. با گذشت زمان خدمات و قابلیت‌های فراوان تجارت همراه

بسیار محبوب‌تر و کامل می‌شود. معمولاً پس از ظهور یک تکنولوژی جدید رشد قابل‌ملاحظه‌ای در آن صورت می‌گیرد. معاملات و دادوستدهای تجارت همراه می‌تواند از راه‌های زیادی صورت گیرد. یکی از راه‌ها، صدور و فرستادن صورت حساب درباره پرداخت‌شده یا پرداخت مبلغ پیش پرداخت توسط خریدار هنگامی که کالا یا خدماتی خریداری می‌شود، است. راه دیگر، استفاده از یک کارت اعتباری روی یک شبکه بی‌سیم است. کاربران هنگامی که برای ذخیره داده‌های کارت اعتباری روی تلفن همراه‌شان از کارت تلفن خود به‌عنوان کارت اعتباری همراه استفاده می‌کنند بسیار راحت‌تر و مطمئن‌تر هستند و سوم اینکه کاربران قادر به انتقال پول بین حساب خود و صورت حساب خرید از طریق معاملات بی‌سیم هستند. بسیاری معتقدند که استفاده از خدمات بانکی از طریق تلفن همراه در چند سال آینده رشد چشمگیری خواهد داشت.

آیا می‌دانستید

ارتباطات نرم

آیا می‌دانستید مطالعات حاکی از آن است که نوع مدیریت ۶۰ تا ۸۰ درصد مدیران حالت شفاهی دارد؟ یک مدیر وقتی نخستین گزارش چالش‌برانگیز هفته خود را می‌بیند درباره آن چنین اظهارنظر می‌کند که «هن هرگز آن را بررسی نمی‌کنم» اما اظهار نظر یک مدیر دیگر پس از دریافت چنین گزارشی این است که «بهتر است حضوری در مورد آن حرف بزنیم». برخلاف سایر شغل‌ها، مدیران هرگز نمی‌توانند خود را از تماس‌های تلفنی، جلسات و ایمیل‌ها جدا کنند و این ارتباطات تمام روح کار آنها را در برمی‌گیرد. میزان تأثیرگذاری و کارآمدی خروجی‌ها تا حد زیادی از طریق اطلاعاتی که یک مدیر به طریق شفاهی یا ایمیلی منتقل می‌کند سنجیده می‌شود. گفت‌وگو را تکنولوژی رهبری قلمداد می‌کنند، با توجه به این دیدگاه، مدیران اطلاعات نرم را همیشه مغنم می‌شمرند. شایعات، فرضیه‌سازی‌ها و حرف‌های بی‌اساس یک قسمت خوب از تغذیه روزمره مدیران در مورد اطلاعات را شکل می‌دهند. شاید دلیلی که می‌تواند چنین کاری را از نظر مدیران واقعیات فردا باشد. اطلاعات رسمی معمولاً قاطع، روشن و تا حدی «سیار انعطاف‌پذیر» هستند. اطلاعات غیررسمی نیز می‌تواند در عین غنای بیشتر از درصد اطمینان پایین‌تری برخوردار باشد. در تماس‌های تلفنی یا ایمیل کلام و فرصت تعامل دو ویژگی مهم به حساب می‌آیند. هرگز قدرت این موارد را دست کم نگیرید. یک ارتباط ایمیلی از چنین مزایایی برخوردار نیست و همچنین این گونه ارتباطات بسیار سریع‌تر از یک ایمیل آماده جواب می‌دهد و از قدرت تعاملی بیشتری برخوردار است.

آغاز عرضه اولیه اسناد خزانه اسلامی در فرابورس

امیر هامونی، مدیرعامل فرابورس ایران از عرضه اولیه اسناد خزانه مرحله سوم با کشف قیمت ۸۵۲هزار و ۱۰۵ ریالی خبر داد. وی با بیان اینکه عرضه اولیه مراحل جدید اسناد خزانه اسلامی از روز دوشنبه آغاز شده است، گفت: بر این اساس در این روز عرضه ۱۰ هزارمیلیاردریال اسناد خزانه اسلامی باناماد «خز۱۳» که در روز ۲۱ بهرمه ماه ۱۳۹۵ سررسید می شود، انجام شد. وی با اشاره به اینکه عملیات آمادسازی سامانه معاملاتی اسناد خزانه اسلامی به منظور انجام معاملات ثانویه اسناد خزانه اسلامی مربوط به ۴۱۱ پیمانکار در سامانه های فرابورس ایران، سپرده گذاری مرکزی و مدیریت فناوری انجام شده و این اسناد قابلیت معامله پیدا کرده اند، افزود: علاوه بر این تا پایان بهمن ماه نیز عملیات آمادسازی کل اسناد خزانه اسلامی به منظور انجام معاملات ثانویه انجام خواهد شد. هامونی افزود: از مجموع ۵۰ هزارمیلیارد ریال اسناد خزانه اسلامی پذیرفته شده در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس ایران، تاکنون ۲۶هزارمیلیارد ریال به ۴۸۴ پیمانکار واگذار شده و عملیات واگذاری این اسناد به پیمانکاران تا پایان سال تا سقف ۵۰ هزارمیلیارد ریال توسط بانک ملی ایران ادامه خواهد داشت. وی در ادامه با بیان اینکه طبق آخرین گزارش ها تا پایان دی ماه، بخش زیادی از خریداران اسناد خزانه اسلامی مرحله اول را اشخاص حقیقی تشکیل داده اند، اضافه کرد: تعداد خریداران اسناد خزانه اسلامی مرحله اول، جمعا ۲۳۳ شخص حقیقی و حقوقی بوده که از این تعداد، ۲۸۱ شخص حقیقی از این اسناد را خریداری کرده اند.

بورس کالا

معادن موته با ۱۰ کیلو طلا به بورس کالا آمد

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز ۱۲ بهمن ماه، شاهد عرضه ۱۰ کیلوگرم شمش طلای معدن موته بود. علاوه بر طلا، طی این روز و در تالار مذکور ۷۰۰ تن شمش هزار پوندی ۹۹.۸ شرکت ایرالکو، ۱۴۰ تن سولفور مولیبدن شرکت ملی صنایع مس ایران نیز عرضه شد. همچنین در تالار صادراتی نیز ۵۵هزار تن سنگ آهن دانه بندی مجتمع سنگ آهن فلات مرکزی ایران به قیمت ۱۱ دلار، ۵هزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت پالایش نفت شیراز و ۱۰۰ تن عایق رطوبتی شرکت ایزونام به ترتیب به قیمت ۱۶۵ دلار و ۴۲۰ دلار در هر تن نیز در تالار صادراتی عرضه شد. علاوه بر این در تالار داخلی فراورده های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران در این روز ۶۴هزار و ۱۲۲ تن انواع کالا عرضه شد.

بورس انرژی

رقابت خریداران در عرضه های حلال ۴۰۰ و ۴۱۰ پالایش نفت اصفهان

در جریان معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای آیزورسیکل، حلال ۴۰۰، ۴۰۶، ۴۰۲، ۴۱۰ و پالایش نفت اصفهان، قطران ذوب آهن اصفهان و واحد کک سازی و پالایش قطران زردن در حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز در رینگ بین الملل مورد عرضه قرار گرفتند. کل معاملات صورت گرفته روی کالاهای عرضه های مزاد معادل ۵هزار و ۸۱۷ تن به ارزشی قریب به ۴۱میلیارد و ۶۵۰میلیون ریال بود. از نکات حائز اهمیت معاملات می توان به رقابت شدید خریداران کالاهای حلال ۴۰۰ و حلال ۴۱۰ پالایش نفت اصفهان در رینگ داخلی بازار فیزیکی بورس انرژی ایران اشاره کرد.

بورس بین الملل

ژانویه ۲۰۱۶

کابوسی برای بازارهای آمریکا

بازار سهام ایالات متحده نخستین ماه سال جاری میلادی را با ریزش های پی درپی پشت سر گذاشته است. این بازار در ماه ژانویه شاهد افت سهام شرکت های بزرگ و کوچک بود که این رقم در هفته پایانی به بیش از ۲درصد رسید. این ارقام نشان دهنده ضرر و زیان های قابل توجهی است که به سهامداران وارد آمده است. براساس گزارش سنا به نقل از بلومبرگ ماه ژانویه بدترین ماه برای شاخص داو جونز در بیش از پنج سال اخیر بوده است. در این بازارها، بدترین عملکرد را از شاخص بلوچیپ (blue-chip) شاهد بودیم که افتی به بزرگی ۷.۸درصد را تجربه کرده است.

شرکت ها و مجامع

جدید ترین اخبار ۲ شرکت سیمانی

سیمان مازندران پیش بینی سود هر سهم سال مالی ۹۴ را طی اطلاعیه اصلاحیه منتشر شده در سامانه کدال مبلغ ۱۲۰۰ ریال اعلام کرده و طی ۹ ماه ۴۹۵ ریال سود برای هر سهم شناسایی کرده، این در حالی است که در گزارش قبلی تحقق سود هر سهم طی ۹ ماه مبلغ ۱۵۹ ریال عنوان شده بود. سیمان اصفهان نیز برای سال مالی ۹۴ مبلغ ۶۱۴ ریال سود پیش بینی کرده و طی ۹ ماه مبلغ ۹۲ ریال معادل ۶۹درصد را پوشش داده است. ایزینگ ایرانیان با انتشار اطلاعات میان دوره ای سود هر سهم سال مالی جاری را با کاهش ۶۷درصدی مبلغ ۱۵۴ ریال پیش بینی کرده و طی ۹ ماه مبلغ ۹۲ ریال سود برای هر سهم شناسایی و بدین ترتیب ۶۰درصد بودجه را پوشش داده است. این شرکت پیش از این سود هر سهم را ۴۷۱ ریال پیش بینی کرده بود. صنایع کاغذسازی کاوه برای سال مالی ۹۴ مبلغ ۲۱ ریال سود پیش بینی کرده و طی مدت ۹ ماه با تحقق مبلغ ۳۳ ریال سود برای هر سهم حدود ۱۵۷درصد پیش بینی را پوشش داده است که بدین ترتیب با تعدیل مثبت همراه خواهد شد.

افزایش ۱۷۹۳ واحدی شاخص کل در یک روز

دوام روزهای خوش بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات روز دوشنبه بازار سهام با یک هزار و ۷۹۳ واحد رشد به ارتفاع ۷۲هزار و ۹۱۲ واحدی رسید. بازار سهام پس از پایان تردیدها نسبت به تداوم افت نماگرهای معاملاتی خود، شاهد تقویت تقاضا در برابر عرضه و شکل گیری دوباره صف خریدهای پایدار در اغلب نمادهای معاملاتی به ویژه در میان شرکت های بزرگ و بازار اول بورس بود. انتشار خبرهای مثبت از جمله برقراری مبادلات سوئیفت با بانک های ایرانی و نیز انعقاد برخی قراردادهای تجاری با کشورهای اروپایی به غلبه تقاضا بر عرضه سهام انجامید. فضای مثبت بورس تهران و رکوردشکنی های این بازار موجب شد تا ارزش و حجم معاملات هم رکوردشکنی

کنند به طوری که در معاملات دیروز بیش از ۲۰۰میلیون سهم به ارزش ۴۶۳میلیارد تومان دادوستد شد و ارزش بازار سرمایه بعد از مدت ها تا سطح ۱۲هزارمیلیارد تومان بالا رفت. بر این اساس، امید سهامداران به بهبود وضعیت صنایع بورسی و انتشار خبرهای مثبت در خصوص انعقاد قراردادهای جدید موجب شد تا اغلب گروه های مرتبط با لنو تحریم ها به خصوص شرکت های خودرویی، حمل و نقلی، پالایشگاهی و تجهیزاتی با اقبال چشمگیری مواجه شوند. طبق پیش بینی روزهای گذشته از بازار، بورس تولید سه محصول جدید در

سهام دوباره روند صعودی در پیش گرفت. اصلاح قیمت در بازار بورس امری طبیعی است و با وجود سرمایه وارد شده به بازار و میزان نقدینگی، جای نگرانی وجود ندارد.

ادامه صف های خرید در گروه پالایشی

در گروه بانک برخی خبرها از ایجاد شبهه های جدید بانک پاسارگاد در دو کشور ایتالیا و فرانسه حکایت داشت. در ناماد معاملاتی بانک صادرات اما ارائه خدمات بیمه ای جدید از سوی این بانک به گوش رسید و در گروه خودروسازان نیز دیروز برخی تولید سه محصول جدید در

حرف های در گوشه بازار

سیمانی ها: خبرها حاکی از آن است که با توجه به رفع تحریم های بین المللی، گسترش بازارهای هدف صادراتی به کشورهای خارجی به غیر از کشور عراق از جمله ترین تبعات مثبت ناشی از گشایش روابط خارجی با صنعت سیمان به شمار می رود که در این راستا برنامه هایی جهت صادرات محصولات به قاره آفریقا و حوزه کشورهای CIS در دستور کار قرار گرفته است. همچنین براساس خبرهای رسیده پس از تحریم ها، گویا هند و آفریقا درصدد واردات سیمان از ایران هستند و این نیاز خود را با شرکت های سیمانی ایران مطرح کرده اند.



آنچه برای خرید صحیح در فضای پر تلاطم بازار نیاز دارید

شفافیت اطلاعاتی و تحلیل صحیح اطلاعات

واکنش نشان داده و قیمت ها تغییر خواهد کرد. اما تحقیقات جدید در حوزه روندشناسی بازارهای مالی از جمله بازار سرمایه تابعی مستقیم از عرضه و تقاضا است. عرضه و تقاضا نیز عموما براساس تحركات معامله گران مشغول در این بازارها شکل می گیرد. به بیانی ساده تر باید گفت تحركات و واکنش های سرمایه گذاران و معامله گران هر بازار مالی، از جمله بازار سرمایه می تواند روند عرضه و تقاضای دارایی های مالی، از جمله سهام را تغییر دهد و در نتیجه قیمت در این بازارها تغییر کند. از این رو عوامل مؤثر بر شکل گیری تحركات واکنش های افراد در بازار مالی، در بررسی چشم انداز هر دارایی مهم بوده و روند عرضه و تقاضا را تعیین خواهند کرد. در گذشته باور بر این بود که تنها اطلاعات بنیادی و اخبار کلی مرتبط با هر سهم تغییرات قیمت آن را شامل شده و بازار براساس انتشار هر گونه اطلاعات جدید،

عوامل مهم مؤثر بر روند قیمت

روند عمومی قیمت در بازارهای مالی از جمله بازار سرمایه تابعی مستقیم از عرضه و تقاضا است. عرضه و تقاضا نیز عموما براساس تحركات معامله گران مشغول در این بازارها شکل می گیرد. به بیانی ساده تر باید گفت تحركات و واکنش های سرمایه گذاران و معامله گران هر بازار مالی، از جمله بازار سرمایه می تواند روند عرضه و تقاضای دارایی های مالی، از جمله سهام را تغییر دهد و در نتیجه قیمت در این بازارها تغییر کند. از این رو عوامل مؤثر بر شکل گیری تحركات واکنش های افراد در بازار مالی، در بررسی چشم انداز هر دارایی مهم بوده و روند عرضه و تقاضا را تعیین خواهند کرد. در گذشته باور بر این بود که تنها اطلاعات بنیادی و اخبار کلی مرتبط با هر سهم تغییرات قیمت آن را شامل شده و بازار براساس انتشار هر گونه اطلاعات جدید،

تأثیر عوامل رفتاری بر قیمت سهام

بر مبنای مطالعات علمی و همچنین وقایع تجربی از بازار سرمایه باید گفت، علاوه بر عوامل بنیادی، روند قیمت سهام همواره تحت تأثیر متغیرهای رفتاری قرار گرفته است. در این بازی تغییر

گروه را داشت. پالایش نفت بندرعباس که با صف خرید بازگشایی شد، صف خرید سنگین خود را حفظ کرد.

کفه ترازو به نفع طرف تقاضا

با ورود و جذب هزارانمیلیارد تومان نقدینگی به بدنه بازار سهام که طی یک ماه و چند روز پس از اجرای توافق برجام شدت یافته است، بورس اوراق بهادار تهران جانی تازه یافته و قیمت سهام اکثر شرکت ها در حال رشد و صعود است. به طوری که شاهد بازدهی بین ۱۰ تا ۱۰۰درصدی در بسیاری از نمادهای فعال در بازار سهام هستیم. اکثر سهم های بازار از رشد قیمت اخیر بهره برده و بازدهی مطلوبی را برای سهامداران کوتاه مدت خود به ارمغان آورده است. جریان ورود پول به بورس هر لحظه قوی تر می شود و فعالان بازار سهام برای سرمایه گذاری و خرید سهام شرکت های بورسی در تلاش دوباره هستند.

اما هر چند که عرضه های سنگینی از سوی سهامداران حقوقی و برخی افراد حقیقی در بازار صورت می گیرد ولی باز هم کفه ترازو به نفع طرف تقاضا است. البته برخی از سهامداران با توجه به تجربه سال های گذشته و تشکیل حباب، بازار را با نگرانی رصد می کنند و با کوچک ترین کاهش قیمتی در سهام خود، از بازار خارج می شوند. این موضوع می تواند به کاهش هیجانی قیمت سهام بینجامد و آینده بازار سهام را دستخوش حوادث بسیار کند.

نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش

کارت اعتباری ایران کیش در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که داده پردازی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ایران کیش	۳،۱۵۳	۱۵.۲۸
داده پردازی ایران	۲،۴۱۱	۸.۴۱
پارس دارو	۱۶،۰۴۴	۵
گلوکوزان	۳۶،۲۴۹	۵
زامیاد	۱،۸۹۲	۴.۹۹
سایپا آدین	۴،۱۰۲	۴.۹۹
سایپا	۱،۶۸۳	۴.۹۹

بیشترین درصد کاهش

قند پیرانشهر صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. گروه صنعتی ملی در رده دوم این گروه ایستاد و سیمان شاهرود هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
قند پیرانشهر	۳،۹۴۲	(۴.۹۷)
صنعتی ملی	۶،۲۰۰	(۴.۷۹)
قند شیرین خراسان	۱۱،۸۸۸	(۴.۷۹)
قند هکتمان	۳،۶۲۶	(۴.۷۵)
سیمان شاهرود	۲،۱۰۰	(۴.۶۳)
درخشان تهران	۱،۷۱۱	(۴.۶۳)
قند مرودشت	۲،۸۹۴	(۴.۶۱)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پارس خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. بانک تجارت و ایران خودرو دیزل هم در رده های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
سایپا	۱۶۸۳	۱۳۵،۵۵۶
پارس خودرو	۱۲۶۰	۱۲۰،۹۴۷
بانک تجارت	۱۱۸۲	۱۲۰،۴۷۳
ایران خودرو دیزل	۱۰۳۶	۱۱۴،۲۱۰
بانک صادرات	۱۰۱۷	۱۱۴،۱۷۴
فولاد مبارکه	۱۱۸۰	۸۲،۱۳۶
نفت و گاز پارسین	۲۸۲۳	۶۸،۶۴۱

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را سایپا به خود اختصاص داد و پتروشیمی مبین رتبه دوم را به دست آورد. گسترش نفت و گاز پارسیان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
سایپا	۱۶۸۳	۲۲۸،۱۳۳
پتروشیمی مبین	۳۶۲۷	۲۱۲،۹۴۴
نفت و گاز پارسیان	۲۸۲۳	۱۹۲،۷۵۶
س. دارویی تامین	۶۳۱۲	۱۶۳،۱۷۳
پارس خودرو	۱۲۶۰	۱۵۲،۴۱۷
ایران خودرو	۲۴۴۰	۱۴۴،۱۱۵
بانک تجارت	۱۱۸۲	۱۴۲،۳۸۷

بیشترین سهام معامله شده

بانک صادرات ایران در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که بانک تجارت در این گروه دوم شد و پارس خودرو در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
بانک صادرات	۱۰۱۷	۵۴۰۲
بانک تجارت	۱۱۸۲	۵۱۶۱
پارس خودرو	۱۲۶۰	۵۱۴۰
ایران خودرو دیزل	۱۰۳۶	۴۷۱۵
ایران خودرو	۲۴۴۰	۳۸۹۰
سایپا	۱۶۸۳	۳۸۳۴
نفت و گاز پارسیان	۲۸۲۳	۳۶۳۱

بالترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته پست بانک ایران به دست آورد. سهم کابیل البرز در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
پست بانک ایران	۱۶۱۲	۸۰۶
کابیل البرز	۲۴۰۹	۲۴۱
تولید محور خودرو	۱۱۳۳	۲۲۷
چرخشگر	۲۹۵۲	۲۲۷
قند قزوین	۳۱۸۱	۲۱۳
نسوز پارس	۶۱۸۷	۲۰۹
لوله و ماشین سازی	۲۰۹۳	۱۹۷

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه گذاری پردیس در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
سرمایه گذاری پردیس	۹۲۶	۲.۷۷
سرمایه گذاری اعتبار	۱۵۴۰	۲.۸۵
پتروشیمی شازند	۵۳۰۸	۳.۳۴
سیمان کارون	۲۹۱۴	۳.۸۹
س. صندوق بازتستگی	۲۵۶۴	۳.۹۴
سیمان کرمان	۳۶۴۷	۴.۰۳
پتروشیمی خارک	۱۲۴۸۷	۴.۳۰

معاون وزیر اقتصاد خبرداد

جذب ۷ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال جاری

معاون وزیر اقتصاد گفت: امسال بالغ بر ۷میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم انجام خواهد شد.

به گزارش فارس، محمد خزاعی معاون وزیر اقتصاد روزگذشته در نشست خبری به مناسبت دهه فجر با اشاره به اینکه امسال بالغ بر ۷میلیارد دلار پروژه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در بخش‌های کشاورزی، صنعت، گردشگری و حمل‌ونقل وجود خواهد داشت، تصریح کرد: با چشم‌اندازی که در سال آینده پیش‌بینی می‌شود این سرمایه‌گذاری‌ها بیشتر خواهد شد و ظرفیت بیش از ۴۵ تا ۵۰ میلیارد دلار فاینانس برای کشور وجود خواهد داشت.

وی ادامه داد: ۲۵۰ فرصت سرمایه‌گذاری در استان‌ها شناسایی شده که قابل ارائه به سرمایه‌گذاران خارجی است.

معاون وزیر اقتصاد گفت: کمیته تحریم شورای امنیت و پنل تحریم برای ایران منحل شده است. به گفته معاون وزیر اقتصاد، تأمین مالی خارجی برای کشور یک ضرورت است و یک بعد آن رفع نیاز کشور خواهد بود، زیرا کشورهایی که نفت نداشته‌اند نیز به‌صورت فصال در بازارهای پولی و مالی دنیا عمل می‌کنند و این تأمین مالی به‌عنوان اهرم سیاسی، اقتصادی در دنیا مطرح است. طی سال‌های اخیر ۱۰۰ میلیارد دلار کاهش درآمد ارزی با توجه به کاهش قیمت نفت داشتیم.

وی تأکید کرد: در تمامی اسناد بالادستی اعم از سند چشم‌انداز، برنامه پنجم و ششم، سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، مسئله سرمایه‌گذاری خارجی از الزامات بوده و اشاره صریح به آن شده است.

رئیس‌کل سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، با اشاره به اینکه ۱۱ برنامه ملی در چارچوب اقتصاد مقاومتی تعریف شده است، یادآور شد: کارگروهی در این زمینه با مسئولیت وزارت اقتصاد تشکیل شده و حرکت تجارت باید به سمت سرمایه‌گذاری باشد. در سرمایه‌گذاری‌ها زمینه برای تجارت کالا نیست، بلکه باید به سمتی برویم که به‌جای واردات کالا، سرمایه‌گذاری شده و پس از تولید، محصولات صادر شود.

خزاعی به دو مشخصه جذب فاینانس طبق رویکرد دولت در برنامه ششم پرداخت و عنوان کرد: این منابع باید برای پروژه‌های زیربنایی باشد و دوم اینکه به‌صورت خودگردان بتواند بار مالی را تأمین کرده و هزینه‌ای برای دولت نداشته باشد، البته دست ما برای گرفتن فاینانس طبق روال گذشته بسته شده است.

این مقام مسئول با بیان اینکه سرمایه‌گذاری انتخاب نیست، بلکه ضرورت است، اظهار داشت: به ازای هر یک میلیون دلار سرمایه‌گذاری، اگر هر بشکه نفت را ۱۲۰ دلار فرض کنیم، معادل فروش ۸ هزار بشکه خواهد بود.

وی خبر از نهایی شدن و تصویب مجوز ۷میلیارد دلار پروژه سرمایه‌گذاری مستقیم در سال جاری داد و یادآور شد: این پروژه‌ها در بخش‌های کشاورزی، صنعت، گردشگری و حمل‌ونقل است، البته با چشم‌انداز روشن در سال آینده، این رقم بیش از اینها خواهد بود، همچنین ظرفیت بیش از ۴۵ تا ۵۰ میلیارد دلار فاینانس برای کشور وجود دارد که می‌تواند بیشتر باشد.

به گفته خزاعی، به‌روز کردن بانک اطلاعات سرمایه‌گذاری یکی از رویکردها بوده و تاکنون ۱۶۰۰ تا ۱۷۰۰ مورد از فرصت‌های سرمایه‌گذاری در استان‌ها گزارش شده که ۲۵۰ مورد آن قابل ارائه به سرمایه‌گذار است.

معاون وزیر اقتصاد به نقشه راه تأمین منابع مالی اشاره کرد و گفت: ۲ درصد از سهام بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت آسیا به ایران تعلق دارد و از نظر حجم رای و سهم در دوه دوم از چین قرار دارد.

خزاعی معوقات ایران را کمتر از مطالبه از شرکت شل دانست و افزود: این معوقات ۲.۷ میلیارد دلار بوده و به دلیل قطع ارتباط مالی امکان پرداخت آن وجود نداشته است.

وی در پاسخ به این سوال که چه میزان سرمایه‌گذاری برای رشد ۸ درصدی در برنامه ششم پیش‌بینی شده است، گفت: نظر اولیه ۲۵ میلیارد دلار بوده که پیش‌بینی برای جذب سرمایه خارجی شده است.

خزاعی در پاسخ به سوال فارس که چه میزان از ۷ میلیارد دلار مجوز سرمایه‌گذاری داده‌شده اسمال جذب خواهد شد، بیان داشت: برای جذب سرمایه‌گذاری، مقدمات کار باید فراهم باشد و به‌طور معمول سه تا پنج سال طول می‌کشد. طبق استانداردها نرخ جذب سرمایه سالانه ۲۰ درصد است و بسته به فراهم شدن مقدمات کار، متفاوت است و امیدواریم پایان سال آینده رقم دقیق جذب را بیان کرد.

معاون وزیر اقتصاد در پاسخ به این سوال فارس که چرا فرصت‌های سرمایه‌گذاری در قالب بروشور یا تراکت برای ارائه به هیأت‌های سرمایه‌گذاری در جلسات متعدد مشاهده نشد، تصریح کرد: سازمان سرمایه‌گذاری خارجی مطالب و بروشورهای آماده خود را به چند زبان در اختیار سرمایه‌گذاران قرار داده و عمده اطلاعات در سایت سازمان وجود دارد. وقتی یک هیأت می‌آید، باید از تمامی ظرفیت‌ها برای شناساندن آن استفاده کرد، اما اگر در برخی حوزه‌ها این کار نمی‌شود، باید حتماً صورت بگیرد. وی در پاسخ به این سوال مبنی بر اینکه چرا تاکنون نقشه راه اولویت‌های سرمایه‌گذاری منتشر نشده است، تأکید کرد: نقشه راه همین مباحثی بوده که در صحبت‌ها بیان می‌شود و زمانی که اطلاعات ظرفیت‌ها از استان‌ها گرفته شود، به‌طور مشخص می‌توان ارائه کرد. باید بدانیم چه پروژه‌ای و چه امکانات و نیازها و چه منابعی با جزئیات وجود دارد.

تلفن مستقیم: ۰۸۶۰۷۳۳۷۴

www.forsatnet.ir شماره ۴۳۵

بسترهای لازم برای ورود سرمایه‌های خارجی فراهم نشده است

صید فرصت‌های سرمایه‌گذاری با قلاب برنامه‌ریزی



مهلا فرازمند
M.farazmand_66@yahoo.com

با لگو تحریم‌های اقتصادی، لزوم تدوین سیاست‌های اقتصادی متناسب با شرایط جدید بیش‌ازپیش تجلی می‌یابد. اگر چه به نظر می‌رسد دولت در این خصوص بی‌تفاوت نبوده و اقداماتی برای ورود سرمایه‌های خارجی انجام داده است اما عوامل بسیاری برای رسیدن به رشد اقتصادی مناسب و خروج از رکوداقتصادی دخیل هستند که باید مورد توجه قرار گیرند. سیدحمید میر معینی، کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه در حال حاضر ایران نظریه اقتصادی واحدی ندارد، گفت: اصلی‌ترین و مهم‌ترین وظایف ساختار قانونی، قوانین و مقررات مبتنی بر تئوری‌های اقتصادی باشد. ما نه بحث آزادسازی اقتصاد، نه بحث جامعه‌گرایی و سوسیالیسم یا اقتصاد اسلامی را کاملاً عمل نمی‌کنیم و شاید از هر کدام بخشی را در اقتصاد با کار می‌بریم و این موضوع باعث شده که ساختارهای اقتصادی ناهمگون شود و ارتباط‌شان با هم در بخش‌هایی متضاد باشد.

لزوم هماهنگی برنامه ششم با چشم‌انداز بلندمدت

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه برنامه ششم توسعه تقریباً براساس برنامه چشم‌انداز است، ادامه داد: به دلیل مشکلاتی که به خاطر کاهش درآمدهای نفتی داریم و نقدینگی کم شده، برنامه ششم چندان متولی نیست. توجه و پرداختن بیشتر به سند چشم‌انداز می‌تواند مسیر ما را در راه پیشرفت اقتصادی مشخص کند. اگر ما بخواهیم از نظر رتبه اقتصادی در منطقه اول باشیم باید تولید ناخالص داخلی‌مان ۱۵۰۱میلیارد دلار باشد، در حالی که الان بین ۴۰۰ تا ۴۵۰میلیارد دلار است. برای رسیدن به تولید ناخالص داخلی ۱۵۰۱میلیارد دلار در ۱۰ سال آینده باید یک برنامه‌ریزی بسیار پایه‌ای داشته باشیم و لازمه آن سرمایه‌گذاری‌های بسیار، بهبود فضای کسب‌وکار،

شاخص‌های صنعتی‌سازی، شاخص‌های بهبود نیروی انسانی و شاخص‌های بسیار دیگری است که ابتدا باید اهداف اقتصادی تأمین شود و سپس ما بتوانیم در جهت رسیدن به آن اهداف برنامه‌ریزی کنیم.

البته ما انتظار داشتیم که قبل از برجام این اتفاق بیفتد، یعنی دولت فرصت داشت که سیاست‌گذاری‌های اقتصادی را انجام دهد تا بتواند پس از برجام آنها را اجرا کند.

شناسایی صنایع زود بازده
وی با اشاره به اقدامات دولت در خصوص ورود سرمایه‌گذاری‌های خارجی گفت: اگر چه دولت اقداماتی در زمینه ورود سرمایه‌گذاری‌های خارجی انجام می‌داد ولی به نظر من همچنان بدون برنامه است و چندان برنامه‌ریزی شده براساس برنامه‌های اقتصادی مدون نیست و شاید بهتر بود ابتدا جهت‌گیری‌های آینده اقتصادی را پیدا می‌کردیم و بعد از آن سرمایه‌گذاری بیشتر است و می‌تواند زودتر ما را به اهداف اقتصادی برساند. به هر

حال جای برای کار وجود دارد و دولت باید سریع‌تر یک سند جامع مبتنی بر همان افقی که تعریف شده تدوین کند و برنامه‌ریزی‌هایی برای رسیدن به آن انجام دهد و از تمام راهکارهای اقتصادی، قانونی و سیاسی و تکنولوژیکی استفاده کند تا به آن درجه که باید زودتر برسیم و فرصت‌سوزی نشود.

اهمیت سیاست‌های پولی دولت
میرمعینی با تأکید بر حساسیت‌ها دربحث سیاست‌های کلان و پولی کشور افزود: در بحث کلان سیاست‌های پولی باید با حساسیت کامل به آنها نگاه شود و به نحوی تدوین شوند که نه مانع رشد اقتصادی شوند و نه کشور را وارد فاز رکودنی کنند و نه اقتدر سیاست‌های پولی و انبساطی باشد که باعث ایجاد تورم افسار گسیخته شود. تورم باعث افزایش بی‌عدالتی در جامعه می‌شود و فاصله طبقاتی ایجاد می‌کند.

به همین دلیل، سیاست‌های پولی عمدتاً به نحوه سیاست‌های اقتصادی دولت بازمی‌گردد که براساس آن مشخص می‌شود که با چه راهکار و چه نسبت رشد اقتصادی در آینده حرکت کند. به هر حال هر چقدر پول

تزیق شود روی قدرت خرید اثر دارد و اگر افزایش عرضه در کشور یا افزایش تولید در کشورهماهنگ نباشد به تورم منجر می‌شود.

فرصت‌های پیش روی دولت

وی با اشاره به فرصت‌های پیش روی دولت و ورود سرمایه‌های خارجی افزود: در حال حاضر دولت فرصت بسیار خوبی دارد که با استفاده از ورود سرمایه‌های خارجی یا تأمین مالی‌های خارجی بتواند به بهترین وجه هم سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی انجام دهد و هم ایجاد اشتغال کند و از طرفی

هم پول‌هایی که تزیق می‌شود، در سرمایه‌گذاری‌های پایه‌ای و زیرساختی تورم ایجاد نکند و باعث رونق اقتصادی و ایجاد اشتغال شود و در نهایت رشد اقتصادی را به دنبال داشته باشد. در واقع دولت باید کفه عرضه و تقاضا را همیشه هسمان کند تا تورم ایجاد نکند و ما می‌توانیم به این سمت برویم و رونق اقتصادی بالای ۶-۷ درصد داشته باشیم که لازمه این امر، برنامه‌ریزی، فرهنگ سازمانی، فرهنگ مدیریتی، مدیریت منابع و مصارف دولتی و سیاست‌هایی است که دولت اجرا می‌کند. اما از طرفی هم باید معادلات اقتصادی در کنار هم قرار بگیرند و یک معادله مناسب اقتصادی در کشورمان در قالب برنامه توسعه نوشته شود، همه اینها منوط بر آن است که برنامه‌های اقتصادی ما از پشتوانه سیاسی خوبی برخوردار باشد و برای اینکه رشد و پیشرفت اقتصادی خوبی صورت بگیرد باید تمام نهادها در حوزه اقتصادی شریک باشند.

به هر حال، عوامل توسعه اقتصادی مانند پارازی از تمام عوامل سیاسی، قانونی، فرهنگی، اجتماعی، تکنولوژیکی و محیطی است و که برآیند آنها در خود را در اقتصاد جامعه متجلی می‌کند.

گزارش ۲

بررسی و مقایسه روند تغییر شاخص‌ها نشان می‌دهد

بهبود نسبی شاخص‌های کسب و کار در ایران

است: تنزل ۲۱ رتبه در تأسیس و راه‌اندازی یک شرکت، ارتقای ۸۹ رتبه در اخذ مجوز تأسیس و راه‌اندازی کارگاه، ارتقای ۵۰ رتبه در ثبت مالکیت، تنزل ۳۵ رتبه در اخذ اعتبار، ارتقای هشت رتبه در حمایت از سرمایه‌گذاران، تنزل ۲۹ رتبه در پرداخت مالیات، تنزل ۳۸ رتبه در تجارت برون‌مرزی، تنزل ۸ رتبه در شاخص اجرای قرارداده‌ا، تنزل ۳۰ رتبه در انحلال یک فعالیت که نشان دهنده بهبود نسبی اوضاع کشور به جهت تغییر دولت و اصلاح سیاست‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی و بین‌المللی است.
۵- مقایسه شاخص سهولت کسب‌وکار در دوره ۲۰۱۶ و یازدهم در سال‌های ۲۰۱۶

براساس گزارش بانک جهانی رتبه سهولت کسب‌وکار ایران در سال ۲۰۱۰ در مقایسه با ۲۰۰۷، به میزان رتبه تنزل یافته است که در زیر شاخص‌های سهولت کسب‌وکار منتهی به سال ۲۰۱۰ بدین شرح است: ارتقای ۱۸ رتبه در تأسیس و راه‌اندازی یک شرکت، ارتقای ۱۷ رتبه در اخذ مجوز تأسیس و راه‌اندازی کارگاه، ارتقای شش رتبه در استخدام و اخراج نیروی کار، تنزل ۱۲ رتبه در ثبت مالکیت، تنزل ۱۲ رتبه در اعتبار، تنزل هفت رتبه در حمایت از سرمایه‌گذاران، تنزل ۲۳ رتبه در پرداخت مالیات، تنزل پنج رتبه در تجارت برون‌مرزی.
د- مقایسه شاخص‌های سهولت کسب‌وکار در سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۲

رتبه سهولت کسب‌وکار ایران در سال ۲۰۱۳ در مقایسه با ۲۰۰۷، به میزان ۱۳ رتبه بهبود یافته است. در زیر شاخص‌های سهولت کسب‌وکار منتهی به سال ۲۰۱۳ بدین شرح

فناوری، عوامل قانونی و مسائل اخلاقی و ارزشی است و متاثر از درجه باز بودن اقتصاد، حاکمیت و کارایی دولت، کارآمدی بازارها، محیط اجتماعی – سیاسی، مسائل بین‌المللی، انعطاف‌پذیری بازار کار، مدیریت و محیط مستعد جهت توسعه فناوری، باز بودن اقتصاد کشورها بر مبنای متغیرهای نظیر تجارت بین‌الملل است.
از دیگر عوامل می‌توان تأثیر حوزه متغیرهای حاکمیتی و کارایی دولت بر محیط کسب و کار (که از طریق سیاست‌گذاری مطلوب دولت در امور شرکت‌ها جهت تسهیل امر صادرات و ارتقای کیفی و کمی تولید، منجر نم‌رشد، است)، حمایت از حقوق سرمایه‌گذاران خرد و کلان اقتصادی، حمایت از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری، شاخص انعطاف‌پذیری اشتغال محسوب می‌شود و تأثیرات منفی، هم بر نیروی کار و هم بر فضای کسب و کار خواهد گذاشت. اصلاح بهره‌وری نیروی کار بینجامد. در این رابطه، موضوع بهره‌وری نیروی کار، دانش فنی و تخصص نیروی کار نیز از جمله مواردی هستند که در بهبود وضعیت کسب و کار مؤثر هستند)، مشکلات کلان اقتصادی کشور چون نرخ تورم و مسائلی که بر توان رقابت محصولات داخلی اثرگذار بوده و منجر به واردات کالاهای مشابه تولید خارج با قیمت‌های پایین‌تر شده و یاس و دلسردی تولیدکنندگان را به دنبال دارد، سیاست‌های ارزی که مثلاً در سال‌های گذشته تأثیرات مخربی برفضای کسب و کار شرکت‌های تولیدی گذاشت،

نتایج به‌دست آمده در این مطالعه گویای این موضوع است که جایگاه فضای کسب و کار و همچنین محیط اقتصادی کشور در مقایسه با سایر کشورهای منطقه و دنیا از وضعیت مطلوبی برخوردار نیست ولیکن بهبود نسبی شاخص سهولت کسب‌وکار در مقایسه با سال‌های گذشته نکته مثبت و نقطه قوتی است که می‌تواند با برنامه‌ریزی دقیق‌تر و اصلاح سیاست‌ها، ساختارها و روندهای معیوب و حمایت از واگذاری امور به مردم و توسعه بخش خصوصی، نویدبخش جهش و پیشرفت سریع‌تر در حوزه اقتصادی و در زمینه اصلاح و بهبود شاخص‌های محیط کسب‌وکار باشد.

سه‌شنبه

۱۳ بهمن ۱۳۹۴

یک تحلیلگر مسائل اقتصادی عنوان کرد

تحول در بخش‌های مختلف اقتصادی در راه است

استاد دانشگاه شهید بهشتی با اشاره به اجرایی شدن برجام و لغو تحریم‌ها گفت: امیدوار به ایجاد تحول در بخش‌های مختلف اقتصادی کشور هستیم تا دولت از راه منابعی که تزیق می‌شود، بتواند اقتصاد کشور را به حرکت درآورد و از رکود خارج شود.

سعید لیلاز در گفت‌وگو با ایرنا افزود: البته بخش مسکن به‌زودی متحول نخواهد شد اما انتظار داریم در بخش‌های دیگر اقتصاد تحول مثبت رخ دهد. وی افزود: در دو سال گذشته تیم اقتصادی دولت با اتخاذ تصمیم‌های مقتضی و متناسب با شرایط روز، اجازه نداد بحران‌های بیرونی و مشکلات ساختاری بر اقتصاد تأثیرگذار شود و موفق شد بخش مهمی از فشارها را خنثی کرد.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه هرگاه برای شش ماه متوالی شاهد رشد منفی یا صفر درصد اقتصادی باشیم، رکود اتفاق می‌افتد، افزود: مجموع سیاست‌گذاری‌های انجام شده با توجه به شرایط فعلی اقتصادی می‌تواند تحرک لازم را در اقتصاد کشور ایجاد کند.

آثار پارانهای نقدی

وی با بیان اینکه شرایط اقتصادی کشور، زندگی ۷۰درصد مردم را به سطحی نامطلوب رسانده است، افزود: در حال حاضر درآمدهای نفتی ایران به اندازه تأمین پارانهای نقدی نیست و مبلغ پارانها از درآمد نفتی بیشتر شده است. لیلاز ادامه داد: به‌عنوان نمونه سیاست‌های دولت در زمینه دلار پارانها به مردم داده می‌شود که سالی ۱۸میلیارد دلار می‌شود؛ اگر این رقم را به نفت بشکوه‌ای ۳۵ دلار تقسیم کنیم، روزی یکمیلیون و ۲۰۰ هزار بشکه می‌شود بنابراین اگر یکبار روزی یکمیلیون و ۲۰۰ هزار بشکه نفت ۳۵ دلاری را بفروشیم تا بتوانیم پارانهای نقدی را تأمین کنیم، در حالی‌که اکنون قیمت نفت به حدود ۲۶ دلار رسیده است. وی با بیان اینکه هر سیاست انبساطی تورمزاست و تحرک تقاضا بدون ایجاد اندکی تورم ممکن نیست، یادآور شد: از آنجا که دولت یازدهم تاکنون توانسته بخش قابل توجهی از تورم به ارث رسیده از دولت گذشته را مهار کند اما اولویت کشور از کنترل تورم به کنترل رکود و تحریک تقاضا تغییر کرده و باید با حفظ دستاورد اقتصادی کنترل تورم و تزیق منابع ارزی جدید بر رکود نیز غلبه کنیم. مسعود نبیلی، مشاور ارشد اقتصادی رئیس‌جمهوری در مقاله‌ای با عنوان «سیاست‌های ضد رکود دولت، مسکنی ضروری پیش از درمان» تصور زمانی زودتر از اواسط سال ۱۳۹۷ برای خروج از رکود را کمی خوشبینانه دانسته و معتقد است دوره درمان سختی پیش رو است.

نگاه کارشناس

مستخدمین حسینی با اشاره به دستاوردهای سفر رئیس‌جمهور:

ایران به‌عنوان کشوری امن برای سرمایه‌گذاری معرفی شد

نخستین نکته قابل تامل مطرح شدن نام ایران در دنیا و ارتقای موقعیت ایران در سطح جهانی است و اینکه ایران به‌عنوان کشوری امن برای سرمایه‌گذاری در سطح منطقه و جهان پس از سال‌ها معرفی شد. وی افزود: اما نکته قابل تامل بعدی این است که انعقاد این تفاهم‌نامه‌ها یک‌طرفه و یک‌سویه نباشد و تنها کشورهای دیگر از منابع ارزی ایران بهره نبرند. این کارشناس ارشد اقتصادی گفت: در این مدت کوتاه پس از برجام شاهد آن بودیم که رئیس‌جمهور چین برای انعقاد قرارداد به ایران آمد و کشورهای ایتالیا و فرانسه نیز دیپلماسی اقتصادی ایران را در صحنه بین‌المللی مطرح کردند.

مستخدمین حسینی ادامه داد: اما در بستن چنین قراردادهایی موضوعی که باید به آن توجه شود این است که ضرورت دارد در دیپلماسی اقتصادی همانند دیپلماسی سیاسی دو طرف به‌صورت عادلانه از نتایج بهره گیرند.

وی گفت: در برخی موارد مانند نوسازی ناوگان هوایی که از مدتها پیش مردم در اضطراب پرواز با هواپیماهای کهنه بودند و الزام بر سرمایه‌گذاری و نوسازی ناوگان به‌شدت حس می‌شد این موضوع جزو نخستین نیازهای کشور محسوب می‌شد.

مستخدمین حسینی ادامه داد: همچنین سرمایه‌گذاری در بخش تجهیزات ناوگان ریلی که محدود ۸۰درصد از مردم از آن استفاده می‌کنند نیز بسیار مهم بود.

وی با تأکید بر اینکه برای این دست از قرارداده‌ا باید به سرمایه‌گذاری مشترک توجه شود، تصریح کرد: هم‌اکنون شرایط اقتصادی اروپا نیازمند تجدید قواست و این موضوع سبب می‌شود تا ما بتوانیم آنها را به سمتی هدایت کنیم که سرمایه‌گذاری‌های مشترک داشته باشیم.

مستخدمین حسینی خاطرنشان کرد: در شرایطی که اروپا نیز تشنه برقراری روابط اقتصادی است و ما نیز تنها از ۳۰ درصد ظرفیت کارخانجات خود استفاده می‌کنیم، ضروری است در راستای توسعه اقتصادی به سرمایه‌گذاری‌های مشترک توجه ویژه‌ای شود.

وی در خاتمه تأکید کرد: ۲۵میلیارد یورو قرارداد با فرانسه و ۱۷میلیارد یورو قرارداد با ایتالیا مسلمانا ارقام کمی نیستند و بهتر است ریز مواد تفاهم‌نامه‌ها از سوی دولت یا افرادی که در این سفر حضور داشتند منتشر شود تا همه در جریان روند کلی این تفاهم‌نامه‌ها قرار گیرند.

بازار

باز هم مشکل اصلی آمار است

امروز صنعت پوشاک به‌عنوان یکی از مناسب‌ترین صنایع در اشتغال‌زایی و همچنین سرمایه‌گذاری در اقصى نقاط جهان شناخته شده است، اما همان‌طور که می‌دانیم در واقع این صنعت با توجه به ارتباطی که در بخش‌های مختلفی تولیدی داشته، توانسته این جایگاه را به خود اختصاص دهد و باعث رونق کسب‌وکار دیگران باشد. به‌عنوان مثال یکی از بخش‌های قابل توجه در توسعه و رونق صنعت پوشاک تولید تجهیزات یا همان خرج کار خودمانی است و در یکی از این بخش‌ها دنیایی از رنگ به نام دکمه وجود دارد؛ دنیایی که نمی‌توان آن را نادیده گرفت و ساده انگاشت.

مجید نامی، دبیر جامعه متخصصان نساجی ایران درباره صنعت تولید دکمه و همچنین گردش مالی آن در صنعت نساجی به «فرصت امروز» گفت: متأسفانه درباره میزان مصرف و نیاز بازار داخلی کشورمان و همچنین تولید دکمه آمار دقیقی در اختیار نیست و نمی‌توان در این زمینه اظهارنظر دقیقی انجام داد، ولی آنچه مسلم است باید ما را به نوعی وابسته به دکمه بدانیم یعنی توجه داشته باشیم تا در باییم دنیای تولید دکمه چقدر گسترده و فراگیر است درحالی که هنوز هیچ تحقیقات علمی و دقیقی در این زمینه صورت نگرفته و نمی‌توانیم آمار دقیقی در این زمینه برای متقاضیان سرمایه‌گذاری در نظر داشته باشیم تا با هدایت آنها بتوانیم آینده اقتصادی افراد متقاضی سرمایه‌گذاری در این زمینه را هدایت کنیم.

نامی با اشاره به گردش مالی ۷میلیارد دلاری صنعت پوشاک در کشورمان افزود: اگر در نظر داشته باشیم از این میزان گردش مالی ۲۵درصد تولید کشورمان است، یعنی رقمی نزدیک به ۲میلیارد دلار. تولید بخش‌های مختلف پوشاک ایران، حال اگر تنها نیمی از این میزان گردش یکمیلیارد دلاری صنعت پوشاک کشورمان در گرو دکمه است و باید برای آن برنامه داشته باشیم. دبیر جامعه متخصصان نساجی اهمیت توجه به تهیه و تدارک دکمه را به نوعی وابسته به دکمه بدانیم یعنی همان خرج کار را آنچنان حیاتی دانست که در صورت بی‌تفاوتی به آن همانند آنچه تاکنون صورت گرفته بازمه شاهد دوری دست ایران از تولید و گردش مالی مناسبی در سطح بین‌الملل خواهیم بود هر چند که بسیاری از امکانات تولید اکنون در کشورمان مهیاست و حداقل با افزایش تولید و تامین نیازهای داخلی می‌توانیم سالانه از خروج یکمیلیارد دلار ارز از کشورمان جلوگیری کنیم. نامی درباره تولید دکمه نیز گفت: گسترده بودن طرح‌ها و شکل‌های مختلف دکمه عاملی در توسعه صنعت شده باشد، اما از سویی دیگر ارتباط مستقیم موضوع اقتصاد دکمه با صنعت مد می‌تواند برای تولید دکمه در کشورمان به چالشی قابل توجه تبدیل شود چون صنعت مد ایران آنچنان که باید و شاید فعال نیست و تولیدکنندگان دکمه نیز به همین دلیل صرفاً بیشتر



به کپی‌کاری روی آورده‌اند و آنچه از روی کاتالوگ‌های خارجی می‌بینند تولید می‌کنند و امکان سرمایه‌گذاری برای طرح‌های جدید را ندارند.

اتحادیه هم آماری ندارد

در همین حال علیرضا شهنساری، نایب رئیس اول اتحادیه فروشنندگان لوازم خرازی تهران درباره بازار و گردش مالی بازار تولید و مصرف دکمه کشورمان به «فرصت امروز» گفت: درباره میزان مصرف و تولید دکمه در ایران اتحادیه آمار دقیقی در اختیار ندارد و صرفاً باید به تعداد واحدهای صنعتی فعال در این زمینه بسنده کرد که درواقع نزدیک به ۲هزار واحد صنعتی در بخش خرازی تهران اکنون مشغول فعالیت هستند. شهنساری با اشاره به اینکه فروش دکمه در واقع بخشی از فعالیت اقتصادی این فروشنندگان است، افزود: وقتی وارد فروشگاه‌های خرازی می‌شویم می‌بینیم بخشی از فعالیت این واحدهای صنعتی دکمه است و این‌همه گسترده‌ای در این فروشگاه‌ها برای فروش باید به تعداد واحدهای صنعتی دکمه گسترش یابد و ابعاد بزرگ اقتصاد دکمه در بخش‌های مختلف تولید و توزیع خواهد بود.

این مقام صنفی درباره نحوه قیمت‌گذاری محصولات نیز تصریح کرد: با توجه به اینکه دکمه‌ها در دو بخش عادی و خاص تولید شده‌اند، در بخش‌های عادی اگر به بورس فروش مثل بازارهای اصلی شهرها و شهرستان‌ها مراجعه کنیم قیمت‌ها کاملاً رقابتی در بخش‌های تولیدی خاص و خارجی است، اما هنگامی که درباره دکمه‌های خاص سخن می‌گوییم واقعاً قاعدای درباره قیمت‌گذاری آنها نیست و نمی‌توان عدد و رقمی برای‌شان مشخص کرد. وی درباره تفاوت قیمتی از بازار تا سطح شهر و فروشگاه‌های خرازی معتقد است: نباید فراموش کنیم فروشندهای سطح شهر در صورتی که از موارد مجبور به خریدهای عمده از توزیع‌کنندگان بازار هستند و باید برای فروش محصولات‌شان مثل دکمه زمان زیادی را برای خواب سرمایه درنظر داشته باشند چون دکمه ارتباط بسیار نزدیکی با سلیقه و مدل پوشاک افراد خواهد داشت؛ بنابراین جای تعجب نیست اگر تفاوت قیمت بازار تا سطح شهر زیاد باشد. به‌عنوان مثال ممکن است یک دکمه عادی داخل بازار و مراکز توزیع عمده فقط ۵ تومان به‌صورت عمده باشد، ولی همین دکمه در خرازی‌های سطح شهر می‌تواند تا ۲۰تومان هم فروخته شود.

شهنساری با دسته‌بندی دکمه‌ها به دو بخش مردانه و زنانه گفت: براساس آنچه عرف بازار نشان داده همواره گردش کار در دکمه‌های زنانه به دلیل تنوع بسیار زیاد در مدل‌ها و طرح‌های گسترده‌تر از دکمه‌های معمول پیراهن یا کت مردانه است و همین امر باعث شده تا بخش قابل توجهی از تولید یا واردات به این بخش تخصیص داده شده باشد.

شیدا رمزی

به‌طور کلی دکمه لباس سال‌هاست وارد زندگی ما شده و این محصولات اوایل حضورشان در زندگی بشر به نوعی بیانگر جایگاه و موقعیت اجتماعی آنها بوده، چون ثروتمندان با استفاده از فلزات گرانبها مثل طلا و نقره لباس‌هایشان را با دکمه آذین می‌کردند و دیگر اقشار جامعه با چوب یا استخوان حیوانات سعی در آراستن لباس‌هایشان داشتند. اما این روند تقریباً از یک‌ی دو قرن پیش، به نوعی تجارت یا صنعت در بخش‌های مختلف اجتماعی تبدیل شد و اگرچه هنوز هم به نوعی در گرو زیورآلات می‌توان برخی از تولیدات را مشاهده کرد ولی از آن دوره تاکنون تجارتی بزرگ یعنی چندین برابر ساکنان کره زمین را مهیا کرد. برخی کارشناسان مد درباره گستره بازار و صنعت تولید دکمه در اقتصاد بین‌المللی به‌خصوص کشورهای تولیدکننده معتقدند اگر تولید کنند‌های به دنبال آمار تولید و مصرف دکمه است، کافی است به دکمه‌های پیراهن و دیگر البسه خود توجه کند، چون به‌صورت متوسط حداقل ۱۰دکمه هر روز همراه ما به این سس و آن سو در حرکت است و متوسط عمر برخی از آنها تنها دوماه برآورد شده است.

جواد درودیان، رئیس اتحادیه پیراهن‌دوزان تهران در این زمینه به خبرنگار ما گفت: ما درنظر گرفتن اینکه ۲۵۰۰ واحد صنعتی تهران در دو بخش مردانه و زنانه مشغول فعالیت هستند، می‌توان به نوعی میزان مصرف دکمه هر یک از واحدهای تولیدی را به‌صورت تقریبی محاسبه کرد.

درودیان در ادامه افزود: فرض بر این است که رونق تولید در این تعداد واحد تولیدی کاملاً محسوس باشد و هر واحد تولیدی نیمه مدرن بتواند روزانه ۱۰۰ پیراهن (زنانه یا مردانه) تولید کند و هر پیراهن ۱۰ دکمه نیاز داشته باشد، می‌بینیم روزانه ۲میلیون و ۵۰۰ هزار عدد دکمه برای تکمیل تولید آنها در تهران نیاز است.

به گفته این مقام صنفی، تعداد برآورد شده مصرف دکمه در تهران را اگر بخواهیم در سطح ایران مورد نظر داشته باشیم لازم است این عدد را تقریباً چهار برابر در نظر بگیریم، چون در برخی استان‌ها تعداد واحدهای صنعتی کمتر از تهران است، به همین دلیل میانگین را در سطح ایران می‌توانیم نزدیک به ۱۰هزار واحد تولیدی پروانه‌دار درنظر داشته باشیم. هرچند این آمار فقط مربوط به تولیدکنندگان پیراهن است و همه می‌دانیم در برخی تولیدات دیگر مثل کیف و کفش نیز دکمه کاربردهایی داشته و استفاده می‌شود.

صنعتی که خانگی هم دارد
کارشناسان و سرمایه‌گذاران در این صنعت معتقد هستند با توجه به اینکه طراحی و ساخت انواع و اقسام دکمه با صنعت مد گره خورده و این صنعت یعنی مد از آن جدا و مجزای حاضر به سرعت در حال تغییر و تحول است تولید دکمه نیز دستخوش تغییراتی عمده شده و بخش قابل توجهی از آن به نوق هنری طراحان پوشاک و امکان رقرقراری ارتباط آنها با تولیدکنندگان دکمه مرتبط شده است. این رو به نوعی مشارغل خانگی اگر بگوییم تولید دکمه همواره در تکیاو و حرکت است و هرگز سکون را برنمی‌تابد، به صورتی که حلقه

گزارش «فرصت امروز» از بازار خرید و فروش دکمه در ایران

تجارتی به‌ظاهر ساده اما کاملاً حرفه‌ای



تولیدکنندگان عمده دکمه با ایجاد ارتباط نزدیک با طراحان پوشاک سعی می‌کنند اطلاعاتی درباره طرح‌های جدید گرفته و بر مبنای جنس پارچه و رنگ‌های مورد نیاز دکمه‌های مورد نیازشان اقدام کرده و در نهایت طرح‌های تولید دکمه‌های مورد نیازشان تجاری آن را به تولیدکنندگان می‌فروشند. این طراح پوشاک علاوه بر نوع پارچه، مدل و طرح پوشاک این دکمه‌ها هستند و که تکمیل‌کننده کار هستند و گاهی اوقات طراحی لباس‌ها براساس نوع و طرح دکمه‌ها صورت خواهد گرفت که شاهد مثال آن ضرب‌المثلی در زبان فارسی است که می‌گویند: «لین دکمه را بگیر و برایش کت بدوز» وی که گستره مواد اولیه تولید دکمه را در هر آنچه در طبیعت است می‌داند، می‌افزاید: نمی‌توان فراموش کرد که طبیعت، اکثر مواد مورد نیاز تولید دکمه را در اختیار تولیدکنندگان قرار داده است ولی از آنجا که موضوع حفاظت از محیط‌زیست امروز به نوعی در صنعت مد نیز وارد شده (پوشاک سازگار با محیط زیست) بسیاری از تولیدکنندگان دوباره به استفاده از موادی مثل چوب برای دکمه‌های مورد نیازشان باعث شده تا کسب‌وکاری با ارزش افزوده بالا برای برخی از مشاغل خانگی ایجاد شود. مظفری درباره ارتباط نزدیک طراحی لباس و پوشاک و دکمه می‌گوید: در مواردی

دکمه‌هایی خاص است. چون دقیقاً همانند طراحی جواهرات این دکمه‌ها نیز به نوعی به زیورآلات تبدیل شده و برای مصارفی خاص تهیه می‌شوند. به‌عنوان مثال در چین گاهی دکمه‌هایی با استفاده از مواد طبیعی و انواع صدف می‌توانند ارزش افزوده بسیار بالایی برای تولیدکنندگان شان به ارمغان آورد به همین دلیل بیشتر تولیدکنندگان بنام دکمه در کشورهای مطرح این صنعت در دویخش تولید انبوه و تولید خاص سرمایه‌گذاری می‌کنند، با این توجیه اقتصادی که گاهی تولیدات خاص آنها می‌تواند سرمایه‌ای قابل توجه برایشان ایجاد کرده و حتی انبوه را تامین کند.

از کیلویی تا دانه‌ای

اگر از موضوع تولید و سرمایه‌گذاری در این صنعت رنگ‌رنگ بگیریم، حالا به قول معروف نوبت به دودوتا چهارتای فروش رسیده است و براساس عرفی که در بازار این تولیدات است، برخی از تولیدات عموماً پلاستیکی به‌صورت کیلویی فروخته می‌شود و گروه دیگر که در بخش تولیدات خاص شناخته شده‌اند، به‌صورت دانه‌ای، اما آنچه لازم است مدنظر داشته باشیم واحد سفد فروشی دکمه به‌صورت قراض (۱۴۴عدد) محاسبه می‌شود و مبنای پرداخت صورت حساب شناخته شده است، درباره صدور فاکتور مبنای محاسبه طرح، جنس، بوون دکمه است، به صورتی که گاهی دکمه‌های خاص وارداتی و در ازای هر یک هزار عدد ۲۰دلار و در تولیدات معمول بین دو تا سه دلار فروخته می‌شود که در چند فلزات گرانبها و تزئینات خاص قیمت‌های متفاوتی به خود می‌یابند. جالب اینجاست که تفاوت قیمت میان این دو روش محاسبه می‌تواند گاهی از یک ملک بسیار زیاد این بازار به‌ظاهر ساده باشد، چون دکمه از کیلویی سه هزار تومان در بازار وجود دارد تا دانه‌ای ۱۵هزار تومان.

خاص باشید تا بیشتر درآمد داشته باشید

هرچند همواره صحبت از صنعتی قابل توجه و اقتصادی گسترده در این زمینه صورت گرفته اما آنچه رس‌اد درباره آن سخن به میان نیامده

گزارشی از چم و خم سرمایه‌گذاری در تولید دکمه

۳میلیارد سرمایه لازم است

نزدیک به دو میلیارد تومان سرمایه لازم دارد و خبری از تولید خانگی نیست. وی به شیوه‌های تولید دکمه در این صنعت اشاره کرد و گفت: به‌طور کلی دکمه به دو روش قالبی و تیغه تولید می‌شود که در تولید تیغه‌ای هزینه‌کنتری

برای تولید و سرمایه‌گذاری لازم داریم ولی در بخش قالبی به دلیل استفاده از دستگاه‌های پرس و استریک پلاستیکی هزینه‌کنتری برای تولید کاملاً متفاوت است و باید برای آن دقت بیشتری داشته باشیم به‌عنوان مثال برای طراحی و تولید یک قالب گاهی تا ۵۰ میلیون تومان باید هزینه کرد و با توجه به فرسایش قابل ملاحظه در این قالب این سرمایه‌بستگی به میزان تولید باید دوباره هزینه شود. پویادل در ادامه خط تولید دکمه را به چهار بخش تقسیم‌بندی کرد و افزود: به‌طور کلی اگر تصمیم به حضور در صنعت تولید دکمه داریم باید برای راه‌اندازی یک خط تولید کامل یعنی از مخلوط کردن مواد شیمیایی گرفته تا پولیش و بسته‌بندی را در اختیار داشته باشیم به این دلیل که نبود هر یک از این بخش‌ها در تولید دکمه باعث افزایش هزینه‌های تولید شده و در نهایت سرمایه‌گذاری را غیراقتصادی جلوه می‌دهد. این درحالی است که برای دریافت مجوز فعالیت صنعتی و تولید دکمه باید با دریافت مجوز از وزارت صنعت، معدن



محصولات متنوع سر از بازار درمی‌آورند.

چرخ فروش باید بچرخد

مهم‌ترین نکته برای سرمایه‌گذاری به عقیده پویا دل داشتن چرخه فروش و تولید نیز از بالاتست چون تولید کار ساده‌ای است ولی بقای اقتصادی در گروی فروش و گردش مالی است، بنابراین آن گروه از تولیدکنندگان که امکان تولید محصولات متنوع با تیراز بالا و مراکز فروش عمده را نداشته نباشند به ناچار کم‌کم از چرخه تولید حذف شده یا فعالیت تجاری خود را تغییر می‌دهند. وی عاملی که باعث شده تا برخی از تولیدکنندگان از چرخه تولید حذف شوند را ناتوانی در ارائه طرح‌های متنوع و تیراز بالا دانسته و گفت: اگر به سیاست صادراتی چین در خارج از مرزهای کشورش دقت کنیم، می‌بینیم مسئولان و سیاست‌گذاران صادراتی این کشور با ایجاد مراکز خرید بسیار بزرگ به صورت عمده‌فروشی و خرده‌فروشی در بازارهای هدف‌شان تولیدکنندگان را با حمایت گسترده روانه آن بازارها می‌کنند، از این رو قدرت رقابت مناسبی برای تولیدکنندگان‌شان مهیا کرده و کم‌کم بازار را از دست تولیدکنندگان محلی آن بخش می‌گیرند درحالی که سیاست‌های ایران در هیچ یک از صنایع صادراتی این‌گونه نیست و حضور در بازارهای هدف کاملاً به عهده خود بخش تولیدکننده است که بخش عمده‌ای از توان مالی آن

فرصت امروز

بازار جهانی

کیائوتو، پایتخت دکمه جهان

ترجمه: فهیمه خراسانی

منبع: www.theguardian.com

شهری کوچک در چین، واقع در استان ژجیانگ، آنقدر کوچک که جایی برای حضور در نقشه‌های جهانی نداشته و بسیاری از مردم دنیا نام آن را نیز نشنیده‌اند، در عرض کمتر از چند دهه تبدیل به یکی از بزرگ‌ترین مناطق اقتصادی جهان می‌شود و می‌تواند بازار تجارت دکمه و زیپ جهانی را تحت سلطه خود درآورد.

یکی از مهم‌ترین محصولات کاربردی که سال‌های زیادی با بشر همراه بوده، دکمه است. از روزگاری که پوشاک به‌عنوان یک نشانه فرهنگی و تمدنی در بین انسان‌ها به رسمیت شناخته شد، ابزارآلات متفاوتی را نیز به همراه خود آورد؛ ابزارآلاتی که امروزه به شکل دکمه، زیپ، بند و... وجود دارند. در واقع امروزه در کنار صنعت پوشاک جهانی، می‌توان از صنایع خردتای مانند دکمه و زیپ نیز سخن گفت که پا به پای این صنعت در حال رشد هستند و طبق گفته تولیدکنندگان آنها تا زمانی که پوشاک وجود داشته باشد، حضور این محصولات کوچک نیز اجتناب‌ناپذیر است.

وفور کارخانه‌های دکمه در سراسر جهان، حاکی از همین است که دکمه به‌عنوان یک محصول کوچک، کاربردی بسیار وسیع در سطح جهان داشته و کاربران متفاوتی از همه گروه‌های سنی دارد. انسان در هر سن و موقعیتی که باشد، به این ابزار کوچک کاربردی نیازمند است، لذا این صنعت آینده درخشان و روبه‌رشدی خواهد داشت و یکی از بزرگ‌ترین بازارهای اقتصادی جهان را رقم خواهد زد.

دکمه به‌عنوان یکی از کاربردی‌ترین محصولات دنیای امروز، نقشی مهم در اقتصاد جهانی ایفا می‌کند و تولیدکنندگان زیادی در سطح جهان به این صنعت اشتغال دارند، اما هیچ‌کدام از آنها موقعیت شهر کیائوتو (مرکز دکمه جهان) را ندارند؛ تحت سیطره خود دارد. در سال ۱۹۸۰ سه برادر در این شهر خاکی و گمنام شروع به تولید دکمه می‌کنند و در عرض کمتر از ۳۰ سال نام تجاری این شهر به پایتخت دکمه جهان تغییر می‌کند. تبدیل این شهر در مدتی کوتاه از یک دهکده کشاورزی به یک قطب تولیدی بزرگ، نمونه کوچکی است از آنچه در سال‌های اخیر، اقتصاد چین اتفاق افتاده است. کیائوتو با وجود داشتن صدها کارخانه دکمه‌سازی، بیش از ۶۰درصد از دکمه‌های جهان را تولید می‌کند. تنها کارخانه مایلیه‌یو در این شهر، روزانه ۲ تا ۳میلیون دکمه تولید می‌کند. در حال حاضر با وجود ۵۵۰ کارخانه تولید دکمه در شهر دکمه چین، در مرکز خرید این شهر، ۵۵۰ مغازه دکمه‌فروشی وجود دارد.



تولیدکنندگان این صنعت، با روی آوری به تکنولوژی‌های جدید و معرفی سیستم‌های کامپیوتری، سعی در به‌روزرآوری و پیشرفت هر چه بیشتر صنعت این شهر دارند. کیائوتو از سال ۲۰۰۶ به‌عنوان «پایتخت دکمه جهان» شناخته شده است و تولید ۶۰درصد از دکمه لباس، در سطح جهان را به خود اختصاص داده است، علاوه بر این ۸۰درصد از تولیدات زیپ جهان نیز از این شهر است. کیائوتو هر ساله با تولید ۱۵میلیارد دکمه و ۲۰۰میلیون متر زیپ، مرکز تجارت دکمه جهان محسوب می‌شود. یک بازار بین‌المللی است، به‌طوری‌که طبق برآورد تحلیلگران، از هر پنج دکمه تولید شده در جهان، سه دکمه در کیائوتو تولید شده است و با اصل روزانه چیزی بیش از دویملیون زیپ توسط کشتی‌های تجاری، ۸۰درصد از سهم بازار بین‌المللی این محصول را به خود اختصاص داده است.

گردش مالی بین‌المللی

توسعه اقتصادی تولید دکمه از اواسط قرن هجدهم به نوعی با دنیای مد گره خورده و تا امروز به نوعی هم‌راستا با دنیای فشن یا همان مد خردمانی رونق گرفته و آمراهای اقتصادی همچان انگیزی را در این زمینه به نمایش گذاشته است. به صورتی که اگر به اقتصاد تولید دکمه در سطح بین‌الملل توجه داشته باشیم می‌بینیم که گردش مالی نزدیک به ۲۰۰میلیارد دلاری در آن کاملاً مشهود است و کشور چین به‌عنوان برترین تولیدکننده رقمی معادل ۱۰۰میلیارد دلار از گردش مالی این صنعت را به خود اختصاص داده است. حال اگر از نام چین در این صنعت رنگ‌رنگ بگیریم، دیگر تولیدکنندگان بنام در صنعت تولید دکمه را می‌توانند در هندوستان یافت، جایی که اگرچه پوشش ملی آنها فارغ از هرگونه دکمه است؛ اما تجارتی نزدیک به ۷۵میلیاردی از تولید دکمه ایجاد کرده است. از سویی دیگر، اگرچه ایران از گذشته‌های دور به‌عنوان یکی از کشورهای پیشگام در صنعت نساجی و تولید پوشاک بوده، اما در این زمینه یعنی صنعت تولید دکمه همچنان ناشناخته باقی مانده و تنها کمتر از تعداد انگشتان دستان تولیدکننده داخلی داریم که با گردش مالی بسیار اندک در حال کار هستند، در حالی که تمام امکانات و منابع اولیه را در اختیار داریم.

بخت – باخت

مصطفی شوقی

روزنامه نگاری ورزشی

روز پنجشنبه هیات اجرایی کنفدراسیون فوتبال آسیا رأی کمیته مسابقات خود را مبنی بر تعلیق تمام بازی‌های باشگاهی ایران و عربستان تأیید کرد. هیات اجرایی AFC همچنین به این دو کشور تا ۲۵ اسفند مهلت داده که منازعه سیاسی – فوتبالی خود را حل کنند اگر چنین نشود، بازی‌های فوتبالی به کشوری سوم خواهد رفت. به زبان ساده AFC پیش رأی به نفع عربستان صادر کرده است و تنها با توجه به ملاحظاتی که در آستانه انتخابات فیفا در ۷ اسفند دارد، آن را به تعویق انداخته است.

از ایران دبیرکل فدراسیون فوتبال به این جلسه رفته و به گفته خودش با مستنداتی که ارائه کرده رأی را به تعویق انداخته، ضمن اینکه پرونده ایران مفتوح است و فوتبال کشورمان می‌تواند به فیفا در این زمینه شکایت کند. این‌ رأی اما منتقدان جدی داخلی را نیز به همراه داشت تا جایی که بسیاری انفعال فدراسیون فوتبال را در عدم صدور رای‌ی عادلانه که همان عدم دخالت سیاست در فوتبال است، دلیلی براین رأی می‌دانستند. اما آیا رأی باید به نفع ایران صادر می‌شد و فدراسیون فوتبال در این زمینه کم کاری کرده است؟!

پاسخ فارغ از ایرانی بودن و ملیت؛ مثبت است. رأی باید به سود ایران اعلام می‌شد، همان‌طور که درخواست اماراتی‌ها که همسو با عربستانی‌ها بوده اند، در این جلسه رد شده است و AFC به امارات تأکید کرده که باید در خاک کشورمان بازی کند. فدراسیون فوتبال اما در این زمینه از همه ابزارهای خود استفاده نکرد و به همین دلیل منفل عمل کرده و در این کارزار باخته است. اما باخت دوم زمانی اتفاق افتاده که مسئولان فدراسیون فوتبال ایران اعلام می‌کنند که با درخواست خودمان رأی نهایی را عقب انداختیم.

از همان ابتدا که مسئولان فدراسیون فوتبال عربستان اعلام کردند که در خاک ایران بازی نمی‌کنیم تا روزی که رأی صادر شد، هیچ پاسخ مشخص و شایسته‌ای از سوی مسئولان فدراسیون فوتبال به آنها داده نشد؛ افکار عمومی نتوانسته‌اند بفهمند که بالاخره فوتبال ایران در قبال این مسائل چه خواهد کرد؟ در گفت‌وگوهای اخیرِی که ازسوی دبیرکل فدراسیون یا رئیس فدراسیون نیز منتشر شده این نکته به نوعی مورد قبول واقع شده؛ که درخواست عربستانی‌ها از AFC برای ورود به مناقشه با فوتبال ایران درخواست درستی بوده و بالاخره مسائل سیاسی و به آتش کشیدن سفارت عربستان در تهران و مشهد ذهن اعضای AFC را مخدوش کرده بود؟ یعنی با این پیش فرض درخواست عربستانی‌ها طبیعی است.

نکته دوم اما شبیه سازی جلسه کمیته مسابقات به مذاکرات هسته‌ای نیز امری جالب توجه است. این موضوع را می‌توان بارها در گفت‌وگوهای رسانه‌ای دبیرفدراسیون فوتبال دید. در واقع مسئولان فدراسیون فوتبال می‌خواهند اینگونه القا کنند، کاری که ما کرده‌ایم، امری بزرگ است که باید با سیاست برد – برد آن را پیش می‌بردیم. تقریباً همان استراتژی که تیم مذاکره کننده ایرانی در مذاکرات هسته‌ای پی می‌گرفت. از انتزاعی بودن این شبیه سازی و اینکه صحنه این کارزار متفاوت با آنچه در لوزان سوویس و وین بود که بگذریم، نتیجه‌ای که در دوحه قطر به وجود آمد رای‌ی قطعی برای گرفتن میزبانی از ایران بود که اجرای آن با توجه به نامزدی شیخ سلمان رئیس بحرینی AFC و هم پیمان عربستان در انتخابات فیفا که در ۷ اسفند برگزار می‌شود، به تعویق افتاده است. آنچه پیش روی ماست؛ شکست فوتبال ایران در کارزار دیپلماتیک با عربستان است. این نه نگاه بدبینانه که ناشی از واقعیت‌های موجود در AFC، نهاد تصمیم گیر فوتبال آسیاست.

دور دنیا

مسلمانان فشن

صنعت مد سرمایه‌گذاری زیادی روی دنیای اسلام کرده و امیدوار

است در آینده سود کلانی به جیب بزند

از سال‌هایی که شرکت‌های کوچک و محلی با واسطه دلمشغولی‌های شخصی در صنعت مد اسلامی فعالیت می‌کردند، سال‌ها گذشته است و حالا این صنعت، آینده روشنی در دنیای اسلام دارد. یک دلیل برای امیدواری به صنعت مد در دنیای اسلام، جمعیت خاص و منحصربه‌فرد مسلمانان در سراسر دنیاست. براساس گزارش جهانی اقتصاد اسلام که همین امسال منتشر شده است، مصرف‌کنندگان مسلمان سالانه ۲۳۰ میلیارد دلار برای خرید لباس صرف می‌کنند، رقم شگفت‌انگیزی که تا سال ۲۰۱۹ به ۳۲۷ میلیارد دلار خواهد رسید. این رقم، به تنهایی از بازار پوشاک انگلیس (۱۰۷ میلیارد دلار)، آلمان (۹۹ میلیارد دلار) و هند (۹۶ میلیارد دلار) بیشتر است.

اما نکته مهم این گزارش این است که خریداران مسلمان ضرورتاً به معنای خرید پوشاک اسلامی نیست. رفیق‌الدین شیکو که از تهیه این گزارش حمایت کرده، می‌گوید: «خرید کلی پوشاک توسط مسلمانان مستقیماً به این معنی نیست که آنها لباس اسلامی می‌خرند. اما دلایل زیادی وجود دارد که با استناد به آنها می‌توانیم نتیجه بگیریم که صنعت مد به سمت اسلامی شدن پیش خواهد رفت».

مهم‌تر از همه، «اهمیت دین» در زندگی روزمره مسلمانان است. در مقایسه با اروپا که از هر سه نفر تنها یک نفر به اهمیت دین اعتراف دارد و آمریکا که فقط ۵۰ درصد مردم دین را مهم می‌دانند، در دنیای اسلام ۸۸ درصد مردم دین را بسیار مهم می‌دانند.

نکته دوم نقشه دموگرافیک دنیای اسلام است. میانگین سن در بیشتر کشورهای مسلمان زیر ۳۰ سال است، در حالی که در اروپا و آمریکا این رقم ۴۴ سال است. این رقم بسیار مهم است. در چند سال آینده، قدرت خرید مصرف‌کنندگان جوان بیشتر و بیشتر خواهد شد و آنها ذاتاً علاقه بیشتری به مد دارند. سوئمن عامل مهم اقتصادی است. تولید ناخالص داخلی کشورهایه‌ای که اکثریت مسلمان دارند در یک سال آینده به‌صورت میانگین تا ۵٫۴ درصد رشد خواهد داشت در حالی که این رقم برای اروپا و آمریکا در سال‌های بعدی ۳٫۴ درصد خواهد بود. آخرین و مهم‌ترین نکته اینکه تا سال ۲۰۳۰ میلادی ۲۹ درصد جمعیت دنیا را مسلمانان تشکیل خواهند داد.

این رقم‌ها چیزی نیستند که بتوان از آنها چشم‌پوشی کرد، به همین خاطر اصلاً غافلگیرکننده نیست که طراحان، دارندگان کسب و کارهای پوشاک و مشاغل دیگری که در صنعت مد حضور دارند روز به روز علاقه بیشتری به مد اسلامی نشان می‌دهند. از مدت‌ها پیش طراحان و تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان پوشاک اسلامی حضور گسترده‌ای در جهان اسلام داشته‌اند اما در سال‌های اخیر، شرکت‌های مد بزرگ دنیا هم جذب این بازار شده‌اند. برندهای بین‌المللی بزرگی مانند دی‌کی‌ان‌وی، اچ‌ان‌ام و یونیکلو مجموعه‌های اختصاصی خود را برای مسلمانان به بازار داده‌اند. اخیراً هم برند معروف دی‌ان‌جی مجموعه «حجاب» خود را عرضه کرد که سر و صدای زیادی هم به پا کرد.

چیزی که مشخص است، این است که این تازه شروع علاقه‌مندی برندهای معتبر به فشن اسلامی است و در آینده، با توجه به چیزهایی که گفته شد، شرکت‌های بیشتر و بیشتری فعالیت‌های گسترده‌تری در این زمینه خواهند داشت.

منبع: **الجزیره**

قاب

شرکت دانمارکی تولید اسباب‌بازی لگو (Lego) برای اولین بار از اسباب‌بازی جدید خود با طرح پسری روی ویلچر رونمایی کرد. طرح این پسر ناتوان جسمی روی ویلچر بخشی از پروژه «شهر لگو» است که در ماه ژوئن به بازار خواهد آمد.کمپین آنلاین «اسباب‌بازی مثل من» که بیش از ۲۰هزار نفر آن را امضا کرده بودند از شرکت لگو خواسته بود که اسباب بازی‌هایی بسازد که معرف کودکان با معلولیت‌های جسمی باشد.



۳۶۰

پیش‌بینی سقوط ۷۰درصدی سود شرکت بریتیش پترولیوم

پیش‌بینی می‌شود که در پی روند نزولی قیمت نفت، شرکت نفتی بریتیش پترولیوم با سقوط ۷۰درصدی سود اساسی روبه‌رو خواهد شد.

تحلیلگران اقتصادی بر این باورند، این شرکت انگلیسی روز سه شنبه اعلام خواهد کرد که درآمدش در سه ماهه آخر سال ۲۰۱۵، از ۲٫۲میلیارد دلار در مدت مشابه سال قبل به ۷۳۰میلیون دلار رسیده‌است.

انتظار می‌رود سود اساسی که شرکت بریتیش پترولیوم در کل سال ۲۰۱۵ داشته است، مساوی با ۴۴میلیارد دلار باشد که چیزی حدود نیمی از سود این شرکت درسال ۲۰۱۴ است.

میانگین قیمت نفت خام برنت در سه ماه گذشته از ۷۷ دلار به ۴۴ دلار رسیده است که نشان‌دهنده کاهش ۴۳درصدی است اما کاهش سود شرکت بریتیش پترولیوم تنها به دلیل کاهش قیمت نفت نیست، بلکه عوامل دیگری هم در این موضوع دخیل هستند. برخلاف مشکلات موجود، تحلیلگران در بانک بارکلیز معتقدند که بریتیش پترولیوم در کاهش هزینه‌ها موفق بوده‌است و در

صورتی که قیمت نفت نزدیک به ۴۰ دلار باشد، این شرکت به آسانی می‌تواند شرایط را بهتر کند. (قیمت نفت در حال حاضر بشکه‌ای ۳۴ دلار است).

در این میان شرکت نفتی شل که قرار است مثل بریتیش پترولیوم در روز سه شنبه آمار سه ماهه آخر سال ۲۰۱۵ خود را اعلام کند، هفته گذشته در بیانیه‌ای اعلام کرده‌بود که احتمال دارد سود اساسی‌اش نصف شده باشد.

انتظار می‌رود شرکت شل که به تازگی موافقت سهامداران را برای خرید ۳۵میلیارد پوندی شرکت بین‌المللی اکتشاف و تولید بی‌جی (BG) کسب کرده‌است، با کاهش دوباره سود تا ۵میلیارد پوند مواجه شود. با ادغام شرکت‌های شل و بی‌جی، یک شرکت جدید بزرگ نفت و گاز در اروپا ایجاد خواهد شد که می‌تواند با شرکت اقتصادی Exxon Mobil آمریکا رقابت کند.

نگرانی‌ها در مورد خسارتی که به صنعت نفت و گاز انگلیس وارد شده، سبب شده است مبلغ ۲۵۰میلیون پوند برای حمایت از شهر بندری آبردین که تعداد زیادی درآن به

منبع:گارדיین

سبک زندگی

کاهش رشد فعالیت‌های تولیدی و کارخانه‌ای در چین

آمار ضعیف تولید در چین نگرانی‌های جهانی را نسبت به شرایط دومین اقتصاد بزرگ دنیا بیشتر کرده است. پکن ماه گذشته اعلام کرد رشد اقتصاد سالانه‌اش به ۶٫۹درصد کاهش پیدا کرده و به پایین‌ترین سرعت اقتصادی در ۲۵ سال گذشته چین رسیده است. برخی کارشناسان اقتصادی معتقدند که رشد اقتصاد چین امسال حتی با افت بیشتری روبه‌رو خواهد بود و احتمالاً به ۵٫۶درصد می‌رسد. با این حال برخی کارشناسان بر این باورند که آمارهای اخیر مربوط به شاخص مدیران رسمی تصویری کامل از اوضاع اقتصادی چین ارائه نمی‌دهد. این کارشناسان معتقدند که شاخص مدیران رسمی اشاره‌ای اولیه به چگونگی عملکرد اقتصادی دارد اما نباید به این آمار بهای زیادی داد. مقامات چینی به این نتیجه رسیده‌اند که با کاهش سرعت رشد اقتصادی روبه‌رو هستند و به دنبال ایجاد تغییراتی هستند تا به نیروهای بازار اجازه دهند که نقش بزرگ‌تری ایفا کنند.

در حقیقت دولت چین می‌خواهد که رشد اقتصادی از طریق مصرف بیشتر ایجاد شود تا از راه صادرات کالاها و سرمایه‌گذاری شدید بر بخش‌هایی چون راه‌آهن و پل‌سازی. منبع:سی‌ان‌ان

جدول امروز

قیمت خودرو

قیمت خودرو براساس مراجعه خبرنگاران روزنامه «فرصت امروز» به بازار و بررسی میدانی نمایشگاه‌های ماشین و همچنین بررسی بازار آزاد براساس تماس‌های روزانه با فروشندگان و خریداران تعیین می‌شود. متوسط قیمت خودرو برای هر مدل ملاک تعیین نهایی قیمت خودرو است. این قیمت‌نامه روزانه به‌روزی می‌شود و می‌تواند به‌عنوان مرجع مورد استفاده قرار گیرد.

شرکت سازنده	مدل خودرو	مشخصات خودرو	قیمت بازار آزاد (تومان)	قیمت نمایندگی (تومان)
ایران‌خودرو	رانا LX	ترم مشکى – پورو ۴	۳۱,۵۰۰,۰۰۰	۳۳,۲۳۳,۷۰۰
سایپا	آریو ۱۵۰۰	دنده دستی	۴۴,۰۰۰,۰۰۰	۴۶,۳۴۰,۰۰۰
کیاموتور	کیا اپورتیج ۲۴۰۰	فول آپشن	۱۴۹,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۸,۰۰۰,۰۰۰
رنو	رنو ساندرو	اتومات	-	۴۸,۹۰۰,۰۰۰
مزدا	مزدا۳	صندوقدار تیپ ۴	۱۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۱۰,۴۵۰,۰۰۰
ایران‌خودرو	سمند LX	بنزینی پورو ۴	۳۰,۲۰۰,۰۰۰	۳۰,۱۳۴,۰۰۰



شرکت دانمارکی تولید اسباب‌بازی لگو (Lego) برای اولین بار از اسباب‌بازی جدید خود با طرح پسری روی ویلچر رونمایی کرد. طرح این پسر ناتوان جسمی روی ویلچر بخشی از پروژه «شهر لگو» است که در ماه ژوئن به بازار خواهد آمد.کمپین آنلاین «اسباب‌بازی مثل من» که بیش از ۲۰هزار نفر آن را امضا کرده بودند از شرکت لگو خواسته بود که اسباب بازی‌هایی بسازد که معرف کودکان با معلولیت‌های جسمی باشد.



کیوسک

گوگل: آزمایش‌های پروژه لون برای انسان و محیط زیست بی‌ضرر است

گوگل-سه قانون‌گذاران دولتی اطمینان داد که

پروژه لون هیچ خطری برای محیط زیست و انسان ندارد.

پروژه لون یک پروژه تحقیق و توسعه است که از سوی گوگل ایکس اجرا می‌شود. هدف این پروژه فراهم آوردن امکان دسترسی به اینترنت برای مناطق دورافتاده و روستایی است. پروژه لون از بالن‌های مرتفع در استراتوسفر استفاده می‌کند تا بتواند شبکه‌های بی‌سیم‌هایی با سرعتی در حد اینترنت نسل چهارم (4G) برای این مناطق فراهم کند.

اما کمیسین ارتباطات فدرال (FCC) اعتراض‌های رسمی درباره پروژه لون دریافت کرده است. برخی شرکت‌ها نیز به احتمالی که پروژه لسون در عملیات اینترنت بی‌سیم‌شان ایجاد کرده، اعتراض داشتند. گوگل با ارسال نامه‌ای به کمیسین ارتباطات فدرال اطمینان داد که پروژه لون هیچ ضرری برای انسان و محیط زیست ندارد. برخی نگران این هستند که امواج رادیویی ناشی از آزمایش پروژه لون برای گیاهان، حیوانات و ساکنان مناطق مورد آزمایش، ضرر داشته باشد. گوگل در نامه‌ای به FCC می‌نویسد: «عملیات آزمایشی پیشنهاد شده فعلی خطر بسیار کمتری از سایر عملیات‌های روتینی دارد که کمیسین اجازه آنها را صادر می‌کند. بنابراین اگرچه ما برای اظهارنظرکنندگان احترام قائل هستیم اما هیچ مبنای واقعی برای این نگرانی وجود ندارد.»

این بالن‌ها در ارتفاع ۶۰هزار پایی هستند، جایی که اینترنت محدود است یا سرویس‌دهندگان حضور ندارند. این بالن‌ها سیگنال‌ها را از آنتن‌هایی که روی زمین هستند، ارسال و دریافت می‌کنند. در این نامه همچنین اشاره شده که جهت این آنتن‌ها رو به بالا بوده و برای ارسال و دریافت سیگنال به سمت زمین نیستند. به‌علاوه، سیگنال‌های فرستاده‌شده از این بالن‌ها در ارتفاع ۶۰هزار پایی هستند که کمترین خطر را برای انسان‌ها دارند. پروژه لون گوگل از سال ۲۰۱۲ به شکل آزمایشی راه افتاده و این شرکت ۳۰ بالن را در نیوزیلند و با همکاری مقامات محلی به کار گرفته است.

فراخوان اپل برای بازگرداندن آداپتورهای فروخته شده به دلیل احتمال بروز شوک الکتریکی

شرکت اپل هفته خوبی را پشت سر نگذاشته است. پس

از نگرانی‌های مربوط به میزان فروش و اختلال در جست‌وجوگر، سفرای، تلاش شرکت اپل مجبور شده‌است تا مشتریان بخوابی تا میلیون‌ها آداپتور برق فروخته شده را به شرکت اپل بازگردانند. بنا به گفته این شرکت این آداپتورها می‌توانند باعث شوک الکتریکی شوند.

اپل روز جمعه اعلام کرد این آداپتورها برای استفاده در قاره اروپا، استرالیا، نیوزیلند، کره، آرژانتین و برزیل طراحی شده بودند.

در موارد نادر، ممکن است این آداپتورها بشکند و در صورت برخورد با دست منجر به شوک الکتریکی شوند. می‌توانند آداپتورهای قدیمی را در هر فروشگاه اپل یا مراکز ارائه‌دهنده خدمات اپل تعویض کنند. اپل هزینه خرید آداپتور را به مشتریانی که پیش از این به دلیل مشکلات آداپتورهای قدیمی مجبور به خرید آداپتورهای جدید شده‌اند، پرداخت خواهد کرد.

به گفته اپل، تا به حال ۱۲ مورد مشکل ایجاد شده توسط آداپتورهای قدیمی گزارش شده است. این شرکت می‌گوید خوشبختانه احتمال خطر تنها در تعداد محدودی از این آداپتورها وجود دارد و بقیه بدون اشکال هستند