

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

رئیس اتاق ایران با تکیه بر آمار اعلام کرد

مقاومت سازماندهی شده در برابر خصوصی سازی واقعی

در نشست خبری پنجاه و ششمین شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در پاسخ به سوال «فرصت امروز» مبنی بر موضع اتاق درباره چگونگی واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام دولت به بخش خصوصی، به واگذاری‌های انجام

آیین‌نامه پیشنهادی چگونگی واگذاری طرح‌های نیمه‌کاره به بخش خصوصی که اخیراً به دولت ارائه شده است هفته آینده برای نهایی شدن مورد مذاکره دولت و بخش خصوصی قرار خواهد گرفت. رئیس اتاق ایران

مدیران

رشد تجارت الکترونیک در ایران

چند کلیک تا قلب بازار



مقاومت سازماندهی شده در برابر خصوصی سازی واقعی

واگذاری به بخش خصولتی چه ارزان یا با شرایط خاص بوده، هیچ ادعا و دعوایی بر آن نیست. دبیر شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی ادامه داد: در مجموع کمتر از ۲ درصد واگذاری‌ها به بخش خصوصی دعوایی در آن نیست. رئیس اتاق ایران در مورد موضع اتاق در خصوص چگونگی واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام توضیح داد: در پروژه‌های نیمه‌تمام ما مقید به وضعیت قبلی نیستیم و برنامه‌ای هم به دولت دادیم. دکترعبدالعلی‌زاده، نماینده اتاق در جلسات هیأت دولت حضور دارند و نوع واگذاری پروژه‌های نیمه‌تمام را آن‌طور که نظر ما است، اعلام کردند.

جلال‌پور در توضیح عمده‌ترین تفاوت نظرات اتاق با برنامه‌های قبلی در این خصوص گفت: تا به حال طرح‌ها به بالاترین قیمت و به کسانی که بیشترین توانایی را برای حضور در پروژه‌ها داشتند، واگذار می‌شد. اما ما اعتقاد داریم بحث قیمت مطرح نشود و بحث اهلیت مطرح باشد. ما برنامه و ایده‌های‌مان را به دولت ارائه کردیم و امیدواریم تصویب شود. تا به حال پول بیشتر مطرح بوده اما آنچه که ما تعریف کردیم کارایی، اشتغال و برقرار بودن بنگاه است. وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در این نشست در پاسخ به خبرنگاران در خصوص ورود میوه‌ها قاچاق گفت: براساس گزارشی که در اختیار داریم، به صورت مرتب واردات میوه‌های

آیین‌نامه پیشنهادی چگونگی واگذاری طرح‌های نیمه‌کاره به بخش خصوصی که اخیراً به دولت ارائه شده است هفته آینده برای نهایی شدن مورد مذاکره دولت و بخش خصوصی قرار خواهد گرفت. رئیس اتاق ایران در نشست خبری پنجاه و ششمین شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در پاسخ به سوال «فرصت امروز» مبنی بر موضع اتاق درباره چگونگی واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام دولت به بخش خصوصی، به واگذاری‌های انجام شده در روند خصوصی‌سازی اشاره کرد و گفت: روند خصوصی‌سازی در سال‌های گذشته اصلاً مورد قبول ما نبوده و شاید کمتر از ۱۰ درصد به گفته برخی حداکثر ۱۲ درصد به‌صورت واقعی انجام شده است. اما نکته مهم آن است که نزدیک به ۸۵ درصد از دعوایی‌ها که امروز به هیأت دآوری ارجاع می‌شود، مربوط به همین ۱۲ – ۱۰ درصد است.

به گفته رئیس اتاق ایران در بخش دیگر که واگذاری به خصولتی‌ها است، هیچ دعوایی نیست. اما بخش خصوصی که بعد از گذراندن چندین مرحله و با قیمت بالا کار را در اختیارگرفته است از طرف همان سازمان‌ها و اداره‌ها شکایت دارد. محسن جلال‌پور این فرآیند را نشانه وجود یک جریان جدی و مخالف با بخش خصوصی دانست که در هر جا که بخش خصوصی وارد می‌شود به دنبال آن هم شکایت و دعوی مطرح می‌کنند. اما در جاهایی که

رئیس دفتر رئیس‌جمهور:

بانک مرکزی و ۱۵ بانک ایرانی به‌طور مستقیم به سوییف‌ت وصل شدند

سوییف‌ت وصل شدند. وی تأکید کرد: در واقع این اتصال بانک‌ها، اتصال مستقیم است وگرنه از فردای اجرایی شدن برجام، به‌صورت غیرمستقیم به سوییف‌ت وصل شده بودند.

نهادیان در پاسخ به سوال دیگر فارس که پرسید امکان گشایش ال‌سی در کشورهای اروپایی برقرار شده است، گفت: آنهایی که قرارداد کارگزاری‌شان شروع شده بود، شروع به گشایش ال‌سی کرده‌اند.

رئیس دفتر رئیس‌جمهور از ارسال پیام‌های سوییف‌ت بانک مرکزی و ۱۵ بانک ایرانی از دو روز قبل خبر داد و گفت: روز گذشته سوییف‌ت به‌طور مستقیم در بانک‌ها برقرار شد.

محمد نپاوندیان در گفت‌وگو با فارس اظهار داشت: بانک مرکزی و ۱۵ بانک ایران که از تحریم‌ها خارج شده بودند، از دو روز پیش پیام‌های سوییف‌ت خود را ارسال کردند و این بانک‌ها دپروز به‌طور مستقیم به

سرمقاله

پیچیده شدن و بزرگ شدن جامعه‌های انسانی به‌ویژه رشد شهرنشینی در پویش تاریخ الزام‌های خود را می‌طلبد. یکی از این الزام‌ها پدیده‌ای به نام «نهاد دولت» بوده و هست. انسان‌های با یک جامعه و سرزمین برخی اختیارات خود را به نهاد دولت می‌دهند و در مقابل از این نهاد انتظار دارند وظایفی مثل تأمین امنیت اقتصادی، اجتماعی و سیاسی را برای آنها تأمین کند. در جامعه‌های مدرن‌تر البته شهروندان با گرد آمدن در نهادهای مدنی اجتماعی، سیاسی و اقتصادی برای خود سازمان‌هایی تأسیس کردند که بر کار و فعالیت دولت‌ها نظارت کرده و کارنامه و برنامه آنها را نقد کند و در صورت صلاحدید به دولت راه نشان دهد. شکل‌های اقتصادی و کارفرمایی جلوه‌ای از نهادهای مدنی در حوزه اقتصاد هستند که خوشبختانه در جامعه ایرانی شاهد زاد و رشد آنها بوده‌ایم. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن

چگونه در فرصت‌های فضای پساتحریم به برند شرکت‌مان اعتبار بین‌المللی ببخشیم

در رسانه‌های جهانی دیده شویم

توافقات صورت‌گرفته بین ایران و کشورهای ۵+۱، رفع تحریم‌ها و گام اول اجرای برجام، فرصت‌ها و ظرفیت‌های بالقوه‌ای را برای شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی فراهم کرده است تا تعاملات خود را در سطح...

۱۱



نوبخت در نشست خبری:

افزایش پرداختی دولت به پیمانکاران نسبت به سال گذشته

۱۳

آلمانی‌ها در راه ایران

بانک‌های آلمانی آماده افتتاح شعبه در ایران

را یکی از وظایف نهادهای بخش خصوصی دو طرف عنوان کرد و افزود: «در حال حاضر فعال کردن مراودات بین نظام بانکی میان ایران و آلمان پیش نیاز اولیه توسعه همکاری‌هاست.» وی به برخی صنایع جذاب برای حضور شرکت‌های آلمانی در ایران اشاره کرد و گفت: «بنگاه‌های آلمانی می‌توانند در صنایع تجدیدپذیر، آب و فاضلاب، خودروسازی، فولاد، معدن، داروسازی، شیمیایی، الکترونیک و گردشگری ورود پیدا کرده و سرمایه‌گذاری مشترک با بنگاه‌های ایران داشته باشند. خوانساری از وزیر اقتصاد باواریا خواست در زمینه رفع مشکلات بانکی و عنوان کرد و طرف آلمانی را از کاستی‌های کنونی این بخش مطلع کرد. رئیس اتاق تهران با اشاره به اینکه طی ماه‌های اخیر گشایش‌های اقتصادی میان ایران و برخی کشورهای اروپایی از جمله ایتالیا و فرانسه صورت گرفته است، گفت: «یکی از موفقه‌هایی که می‌تواند همکاری‌های اقتصادی بین دو کشور را با سرعت بسیار بیشتری به پیش ببرد، برقراری روابط بانکی و بیمه است که در این زمینه صنایع فرانسه و ایتالیا توانسته‌اند گام‌های مناسب و جدی بردارند.»

رئیس اتاق تهران همچنین توجه برای رفع مشکل بنگاه‌های کوچک و متوسط هر دو کشور

دولت در آستانه دومین تصمیم بزرگ برای اقتصاد ایران

ارز تک نرخي سال آینده کليد می‌خورد؟

بانکی باشد. تجربه تک نرخي کردن ارز در اوایل دهه ۸۰۰ هنوز پیش روی اقتصاد ایران قرار دارد که چگونه با فاصله کمتر از دو سال بعد از ارز تک نرخي، نرخ تورم به کمترین میزان خود در دو دهه اخیر رسید.

ولی‌اله سیف، رئیس کل بانک مرکزی بارها از اجرایی کردن برنامه بانک مرکزی و دولت یازدهم برای ارز تک نرخي سخن گفته است؛ برنامه‌ای که حالا دولت مصمم به اجرایی کردن آن درسال آینده است.

در سال‌های ۹۱ و ۹۲ اختلاف ارز دولتي که در مرکز مبادلات ارزی ارائه می‌شد با ارز بازار آزاد به اوج خود رسیدکه این اختلاف در دولت یازدهم هم ادامه دارد.

در واقع تصمیماتی که دولت دهم گرفت موجب شد تا عمل کنترل ارز از اختیار دولت خارج و تنها در مقطعی دولت توانست روی بازار ارز مسلط شود. اما راه حل‌های دولت دهم هرگز به‌عنوان یک راه‌حل بلندمدت مؤثر نبود.

اقتصاددانان معتقدند که باید نرخ ارز براساس مکانیسم عرضه و تقاضا و رویکرد اقتصاد در بازار آزاد به‌دست بیاید و نه به صورت دستوری. حالا دولت در آستانه دومین جراحی اقتصادی قرار گرفته؛ جراحی‌ای که گام بلندی در راستای اصلاحات اقتصادی خواهد بود.

وزیر اقتصاد ایالت باواریا آلمان، ساعاتی پس از همایش توسعه همکاری‌های دو کشور که در خانه اقتصاد باواریا برگزار شد، در دفتر خود میزبان رئیس اتاق تهران و هیأت همراهش شد.

به گزارش صدای اقتصاد، الیزا اکثر به گفته خود این ملاقات را به این جهت برگزار کرده بود که بتواند به‌طور مستقیم خواسته‌ها و مطالبات بخش خصوصی اقتصاد ایران را بشنود و برای رفع موانع و تسهیل همکاری‌های مشترک بین دو کشور با آنان همفکری کند. مسعود خوانساری در این ملاقات مشکل جدی توسعه روابط را مسائل بین بانکی و بیمه قرارداده‌ها و مبادلات تجاری عنوان کرد و طرف آلمانی را از کاستی‌های کنونی این بخش مطلع کرد. رئیس اتاق تهران با اشاره به اینکه طی ماه‌های اخیر گشایش‌های اقتصادی میان ایران و برخی کشورهای اروپایی از جمله ایتالیا و فرانسه صورت گرفته است، گفت: «یکی از موفقه‌هایی که می‌تواند همکاری‌های اقتصادی بین دو کشور را با سرعت بسیار بیشتری به پیش ببرد، برقراری روابط بانکی و بیمه است که در این زمینه صنایع فرانسه و ایتالیا توانسته‌اند گام‌های مناسب و جدی بردارند.»

رئیس اتاق تهران همچنین توجه برای رفع مشکل بنگاه‌های کوچک و متوسط هر دو کشور

قاچاق از غرب و جنوب شرقی کشور در قالب کولبری صورت می‌گیرد و این نشانگر آن است که مأموران مرزبانی ناید جدی باشند و کار را هم جدی بگیرند. محمدرضا نعمت‌زاده توضیح داد: براساس بررسی‌ها، این میوه‌ها به صورت رسمی وارد نشده است و البته واردات آنها نیز به شکل ناخوشایندی انجام می‌شود که فیلم آن نیز تهیه شده و به‌زودی به هیأت دولت ارائه خواهد شد. وی از بررسی نرخ سود بانکی در جلسه سه‌شنبه شورای پول و اعتبار خبر داد و گفت: دیدگاه بانک مرکزی با توجه به کاهش نرخ تورم این است که نرخ سود سربرده‌ها و تسهیلات کاهش یابد ضمن اینکه نرخ عقود اسلامی و مبادله‌ای نیز تغییر کند.

به گفته وی و براساس دیدگاه اقتصاددانان نباید به صورت دستوری نرخ سود بانکی را کاهش داد. وزیر صنعت، معدن و تجارت توضیح داد: با توجه به اینکه نرخ تسهیلات بین بانکی رو به کاهش است می‌توان تغییراتی در نرخ سود سپرده‌ها ایجاد کرد، هرچند بانک مرکزی قول داد که نرخ سود را به تدریج به نزدیکی نرخ تورم برساند. به گزارش «فرصت امروز» پنجاه و ششمین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی با موضوع بررسی روند اجرای قانون بهبود محیط کسب‌وکار و نگاهی به تجربیات برخی کشورها در روند اصلاح مقررات بعدازظهر دوشنبه در دبیرخانه این شورا در اتاق ایران برگزار شد.



چانه‌زنی این فدراسیون‌ها افزایش یابد. شکل‌های موازی، کم‌جان و کم‌بینه و فاقد توانایی‌های مادی و فکری کافی برای پیش بردن اهداف هر صنعت و فعالیت یکی از پاشنه آشیل‌های تشکیل‌های کوچک است که با گردهم آمدن در نهادهی بزرگ‌تر و قدرتمندتر برطرف خواهد شد. تشکیل‌های نیرومند، بزرگ و دارای قدرت مادی و اندیشه‌ای می‌توانند پایه‌های کار مدرن را برای بخش‌های مختلف به‌ویژه در شرایط جدید ایران به ارمان آورده و پس از برجام در مسیر تازه‌ای قرار گیریم. اتاق ایران نیز با درک همین اهمیت و همچنین برای اجرای قانون به سمت فدراسیون‌سازی حرکت خواهد کرد و این کار تا رسیدن به نقطه مطلوب ادامه دارد. کنفدراسیون‌های بزرگ و نیرومند از ضرورت‌های امروز اقتصاد ایران است که بتوانند در برابر قدرت انحصارهای دولتی حرف برای گفتن داشته باشند.

آب

کنتورهای حجمی بر سر چاه‌های پروانه‌دار نصب می‌شود

در حال طراحی کارت هوشمند آب هستیم

عباس کشاورز، معاون وزیر جهاد کشاورزی در نشست خبری همایش ملی آب خیر از ایجاد کارت

آب داد.

به گزارش ایلنا، عباس کشاورز اظهار داشت: در ارتباط با آب سیاست‌های کلی در ایران داریم که مقام معظم رهبری در سال ۷۹ این سیاست‌ها را در پنج بند اعلام کرده بودند که یکی از آنها توجه به مهار، کنترل و مصرف آب‌های مرزی است.

معاون پژوهشی مرکز مطالعات راهبردی کشاورزی و آب افزود: وزارت نیرو و وزارت کشاورزی به مسئله آب‌های مرزی ورود کردند و با تعیین مدیران مشخصی که اختیاراتی در حد مشاوران وزیر دارند مسائل مربوط به دشت‌های خوزستان و ایلام، شمال غرب کشور و جنوب شرق کشور را پیگیری می‌کنند.

وی ادامه داد: میزان مصرف آب در دنیا در بخش کشاورزی ۷۰ درصد از مصرف کلی آب است اما این میزان در ایران بسیار بیشتر و غیرمتعارف‌تر است. کشاورز افزود: وزارت نیرو حدود ۱۰ ماه پیش با فشار اتاق بازرگانی بالاخره مجاب شد که ۱۳۰ میلیارد مترمکعب آب تجدیدپذیر نداریم. اکنون این رقم کاهش یافته است.

معاون وزیر جهاد کشاورزی افزود: در حال طراحی کارت هوشمند آب هستیم و استفاده از این کارت همانند کارت بنزین است که نشان‌دهنده میزان مصرف آب است.

وی افزود: قرار است کنتورهای حجمی بر سر چاه‌های پروانه‌دار نصب شود تا میزان برداشت آب از این چاه‌ها مدیریت شود. در این روش کارت آب روی کنتورهای حجمی متصل می‌شود و از طریق مرکز میزان مصرف آب مشخص می‌شود.

معاون وزیر کشاورزی با بیان اینکه دولت پس از سالیان طولانی امروز مشکلات آبی کشور را پذیرفته، گفت: همین که مسئولان مشکلات را پذیرفته‌اند و در مسیر حل این مشکلات با بخش خصوصی و دیگر نهادهای همکاری می‌کنند اتفاق مبارکی است که باید دولت در برخی بخش‌های اختیار عملکرد بخش خصوصی و میزان مشارکت بخش خصوصی را بیشتر کند.

وزیر آب و محیط زیست کشور الجزایر به اهواز سفر کرد



وزیر منابع آب و محیط زیست کشور الجزایر دیروزصبح به منظور دیدار از سد و نیروگاه کارون ۳ در خوزستان و نیز یک منطقه گردشگری این استان از طریق فرودگاه بین‌المللی اهواز وارد این شهر شد.

به گزارش ایرنا، عبدالوهاب نوری را در این سفر سفیر الجزایر در تهران همراهی می‌کند.

به گفته قائم مقام وزیر نیرو، این سومین روز از بازدید این مقام الجزایری از تأسیسات برق آبی و تأمین آب ایران است که در این روز از برخی مناطق خوزستان دیدن خواهد کرد.

بازدید از سد و نیروگاه کارون ۳ و نیز مجموعه گردشگری کول فرح در نزدیکی ایذه از جمله برنامه‌های وزیر منابع آب و محیط زیست الجزایر است.

در این سفر سستارمحمودی قائم مقام وزیر نیرو، احمد سیاحی معاون عمرانی استاندار خوزستان و محمدرضا شمسایی مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان این هیأت الجزایری را همراهی می‌کنند. قرار است وزیر منابع آب و محیط زیست الجزایر از سد و نیروگاه کارون ۴ در استان چهارمحال و بختیاری نیز دیدن کند.

وزیر آب و محیط زیست کشور الجزایر امشب پس از بازدید از این تأسیسات به تهران باز می‌گردد. الجزایر کشوری در شمال قاره آفریقا و میان مراکش و تونس است که پایتخت آن الجزیره لست

سد و نیروگاه کارون ۳ از بزرگ‌ترین سدهای ایران روی رودخانه کارون در جنوب غربی ایران و در ۲۸ کیلومتری ایذه در شمال شرق خوزستان احداث شده است.

نیروگاه این سد با تولید سالانه چهار هزار و ۱۷۲ میلیون کیلو وات ساعت انرژی یکی از بزرگ‌ترین نیروگاه‌های برق آبی کشور است. هدف از احداث سد و نیروگاه کارون ۳، تأمین بخشی از برق مورد نیاز کشور ایران و نیز کنترل سیلاب‌های مخرب است. ارتفاع بدنه سد ۲۰۵ متر و حجم مخزن سد سه میلیون متر مکعب است. عملیات اجرایی این طرح در سال ۱۳۷۳ آغاز و در سال ۱۳۸۳ به پایان رسید.

کول فرح نیز تنگه‌ای در هفت کیلومتری شمال شرقی ایذه، شامل شش نقش برجسته متعلق به دوره ایلامیان است که با توجه به سنگ نبشته‌های به جا مانده و بقایایی از محل زندگی آنها در گذشته‌های دور که در میان کوه‌ها باقی مانده مانند گورها، کانال آب و بقایای ساختمان و نقطه دیدبانی می‌توان گفت این محل پرستشگاه نارسینا، یکی از خدایان ایلامی بوده است.

وزیر نفت خبرداد

حمایت وزارت نفت از تولید خودروهای سواری با موتورهای دیزلی



بخش‌های صنعتی، پتروشیمی و حمل‌ونقل پیدا نکنیم باید آنها را از طریق تانکرهای مخصوص حمل‌ال‌پی‌جی با طی مسافتی بیش از هزار کیلومتر به بندر برای صادرات منتقل کنیم.

وزیر نفت با بیان اینکه استفاده از سوخت ال پی جی در خودروها کاملاً اقتصادی است، براین اساس تقاضا داریم موتورهایی با پایه سوخت ال‌پی‌جی عرضه شوند که این موضوع نیز برای این نوع مصارف بازار تقاضا ایجاد می‌کند، از این رو باید بتوانیم موتورهایی با مصرف‌درست و بهینه ال‌پی‌جی تولید کنیم.

وی با اشاره به اینکه با پیگیری‌های شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران بیش از دو سال است که در تهران و تعدادی از شهرها گازوییل با گورد کمتر از 50 PPM، توزیع می‌شود، گفت: با وارد مدار شدن پالایشگاه ستاره خلیج فارس این رقم به میزان قابل توجهی کاهش می‌یابد.

تشکیل کارگروه دائمی بررسی سوخت مصرفی خودروها

زنگنه همچنین از حمایت وزارت نفت از خودروهای سواری با سوخت دیزلی خبر داد و گفت: باید تفکر استفاده از خودروهای بنزینی را کنار گذاشت؛ ضمن اینکه وزارت نفت استفاده از خودروهای سواری با موتور دیزلی را مورد حمایت می‌کند. وزیر نفت پیشنهاد کرد: کارگروه دائمی با حضور صنعتگران و وزارت نفت برای بررسی استفاده از خودروهایی با سوخت پایه گازسوز، ال‌پی‌جی و همچنین مباحث مورد علاقه دو طرف تشکیل شود.

زنگنه با اشاره به اینکه وزارت نفت از طرح‌های منتخب در این زمینه حمایت خواهد کرد، گفت: امیدوارم این کارگروه دائمی تشکیل شود تا برکاتی برای مصرف سوخت، صنعت خودرو و محیط‌زیست حاصل شود.

قیمت گاز در ایران ارزان‌تر از قیمت گازوییل و بنزین است، بنابراین، چنانچه خودروها از سوخت گاز در حمل‌ونقل استفاده کنند برای ما صرفه بیشتری دارد.

آمادگی وزارت نفت برای ورود ال‌پی‌جی به سبد سوخت

وی با بیان اینکه باید حداقل یک سوم مصرف سوخت حمل‌ونقل را در خودروهای سواری به سمت سی ان جی هدایت کنیم، تصریح کرد: در اتوبوس‌های درون شهری نیز سیاست استفاده از سوخت با پایه گازسوز موفق بوده به نحوی که قرار است در تهران نیز حدود ۱۷هزار اتوبوس پایه گازسوز نوسازی شوند که این مسئله برای ما اهمیت بالایی دارد. زنگنه با اشاره به اینکه براین اساس موتورهای تولید شده برای این میزان اتوبوس نوسازی شده باید متناسب با سوخت پایه گاز باشد، افزود: همچنین وزارت نفت این آمادگی را دارد تا مصرف سوخت ال پی جی را در سبد سوخت خودروها وارد کند.

وی ادامه داد: دو سال آینده ال‌پی‌جی تولیدی پالایشگاه‌های داخلی مصرف‌کننده ندارد، زیرا با گازرسانی‌های صورت گرفته دیگر نیازی برای انتقال ال پی جی به نقاط دور افتاده برای مصرف نیست.

وزیر نفت تصریح کرد: اگر برای ال پی جی تولیدی در پالایشگاه‌ها مصارفی در این کار از هفته گذشته آغاز شده است و امیدواریم طی مدت کوتاهی بیشتر بهکاران دیون خود را پرداخت کنند؛ برخی بهکاران نیز درخواست تمهیداتی برای پرداخت بدهی خود داشته‌اند که در حال بررسی و مذاکره آن هستیم.

در واقع شرکت انگلیسی-هلندی شل و دیگر شرکت‌های اروپایی آغاز به پرداخت بدهی خود کرده‌اند؟
بله این کار آغاز شده است، با هماهنگی خوبی که وجود دارد امیدواریم در مدت کوتاهی اکثر مطالبات اروپایی وصول شود.

از دیگر مطالبات نفتی، بدهی آقای زنجانی به تملک شرکت نفت آمده است؟

اموالی که بایک زنجانی در ایران داشته و بابت بخشی از بدهی‌های خود معرفی کرده است با هماهنگی دادستان تهران و مسئولان ذی‌ربط و براساس تصمیم مسئولان نظام، کارشناسان رسمی دادگستری که بالغ بر ۱۸۰ نفر شامل نمایندگان آقای زنجانی، شرکت ملی نفت ایران و دادستان تهران بوده به کارشناسی آن پرداختند که

برقی سبب می‌شود که بر مبنای پیش‌بینی‌های آژانس بین‌المللی انرژی تا سال ۲۰۵۰ فروش خودروهایی با سوخت بنزینی از ۹۰ درصد به ۱۰ درصد محدود می‌شود.

وزیر نفت ادامه داد: با این حال تا آینده قابل تصور، سوخت‌های فسیلی نقش تعیین‌کننده‌ای در تأمین سوخت خودروها دارند، حتی اگر خودرو برقی باشد، سوخت مورد استفاده از آنها نیز باز هم از طریق انرژی فسیلی تأمین می‌شود.

وی با بیان اینکه هزینه مصرف سوخت در حمل‌ونقل کشور حتی با قیمت‌های کنونی نفت سالانه ۱۵ میلیارد دلار است، افزود: حتی اگر قیمت نفت به ۶۰ دلار هم برسد، این میزان به ۳۰ میلیارد دلار خواهد رسید که رقم قابل توجهی است.

زنگنه با اشاره به تعهد ایران مبنی بر کاهش آلایندگی‌ها همسو با مباحث مطرح شده با کاپ ۲۱ ادامه داد: ایران یکی از گسترده‌ترین شبکه‌های گازی جهان را دارد و هم‌اکنون ۹۰ درصد کل جمعیت کشور تحت پوشش شبکه گاز است؛ ضمن اینکه هم‌اکنون سه هزار جایگاه سی‌ان‌جی در کشور وجود دارد که این جایگاه‌ها زیر ۵۰درصد ظرفیت خود کار می‌کنند.

وی گفت: خواهشیم این است که علاوه بر تلاش‌هایی که برای بهبود تولید موتور خودروهای با سوخت بنزینی صورت می‌گیرد، در تولید و بهینه‌سازی موتورهایی با پایه گازسوز نیز اقدام‌هایی صورت گیرد. به گفته وزیر نفت، کارخانه‌ها، صنایع، نیروگاه‌ها و

برقی سبب می‌شود که بر مبنای پیش‌بینی‌های آژانس بین‌المللی انرژی تا سال ۲۰۵۰ فروش خودروهایی با سوخت بنزینی از ۹۰ درصد به ۱۰ درصد محدود می‌شود. وزیر نفت ادامه داد: با این حال تا آینده قابل تصور، سوخت‌های فسیلی نقش تعیین‌کننده‌ای در تأمین سوخت خودروها دارند، حتی اگر خودرو برقی باشد، سوخت مورد استفاده از آنها نیز باز هم از طریق انرژی فسیلی تأمین می‌شود.

وی با بیان اینکه هزینه مصرف سوخت در حمل‌ونقل کشور حتی با قیمت‌های کنونی نفت سالانه ۱۵ میلیارد دلار است، افزود: حتی اگر قیمت نفت به ۶۰ دلار هم برسد، این میزان به ۳۰ میلیارد دلار خواهد رسید که رقم قابل توجهی است.

مصرف روزانه ۲۰ میلیون مترمکعب سی‌ان‌جی در کشور

وی با اشاره به برنامه‌های آینده انرژی ایران تصریح کرد: با گسترش گازرسانی در کشور می‌توانیم ادعا کنیم که سوخت‌های مایع با فرآورده‌های پالایشی فقط در حمل‌ونقل کاربرد خواهد داشت و از این پس تا چندسال آینده نفت کوره، نفت سفید و گاز مایع از سبد انرژی کشور حذف خواهد شد و عموم مصرف خانگی، تجاری، کارخانه‌ها، صنایع، نیروگاه‌ها و

زنگنه با اشاره به اثر تعیین‌کننده تکنولوژی‌های جدید در حمل‌ونقل تصریح کرد: استفاده از تکنولوژی خودروهای هیبریدی،

مستول دریافت مطالبات وزارت نفت از آغاز دریافت مطالبات نفتی ایران از سوی شرکت‌های خارجی خبرداد و درباره مطالبات بابک زنجانی گفت: مقدمات فروش اموال آقای زنجانی آغاز شده و از هفته آینده نسبت به فروش آن اقدام می‌کنیم.

اگرچه پس از رفع تحریم‌ها پرداخت مطالبات نفتی ایران از سوی شرکت‌های خارجی آغاز شده است اما بزرگ‌ترین بدهکار نفتی در جریان محاکمه‌های خود در دادگاه با نشانه گرفتن انگشت اتهام به سوی وزارت نفت مبنی بر اینکه وزارت نفت بدهی ۵میلیارد دلاری خود را وصول کند، هر از چندگاهی به دنبال ایجاد بحث‌های حاشیه‌ای است. اصغر هندی، مسئول دریافت مطالبات وزارت نفت ضمن پرداختن به جزئیات دریافت مطالبات نفتی ایران پس از تحریم‌ها، آخرین جزئیات بدهی بابک زنجانی را تشریح کرده و درباره وجود بابک زنجانی دوم تصریح می‌کند: «بابک زنجانی یکی است و تحت هیچ عنوانی در آینده هم به وجود نخواهد آمد.

پدیده‌ای بود که در یک برهه زمانی خاص و با حمایت‌هایی ایجاد شد که نه آن زمان ایجاد خواهد شد و نه چنان بی‌تدبیری وجود خواهد داشت که بخواد موضوعی مثل موضوع زنجانی به‌وجود بیاید.»

خبرگزاری شانا در همین زمینه با اصغر هندی گفت‌وگویی انجام داده که در ادامه می‌خوانید:

با توجه به رفع تحریم‌ها چه اقدام‌هایی برای وصول مطالبات شرکت ملی نفت صورت گرفته است؟

با توجه به هماهنگی‌های صورت گرفته پیش از تحریم‌ها، برخی شرکت‌های معتبر نفتی بلافاصله با رفع تحریم، برای پرداخت بدهی خود اعلام آمادگی کردند که با تدابیر اتخاذ شده و پس از افتتاح حساب، اقدام‌های لازم برای وصول مطالبات صورت گرفته و بهکاران اروپایی آغاز به پرداخت بدهی خود کرده‌اند. البته با توجه به آماده نبودن و به منظور کنترل و اقدام صحیح و جلوگیری از هرگونه خللی در وصول مطالبات، تلاش شد دریافت وصول مطالبات از ارقام کمتر آغاز شود و پس از رفع موانع و مشکلات احتمالی، مبالغ بیشتری

فرصت امروز

نفت

معاون وزیر نفت:

مذاکره با شرکت آلمانی باسف ادامه دارد

معاون وزیر نفت با اشاره به ادامه مذاکرات با باسف گفت: سرمایه‌گذاری این شرکت آلمانی در ایران هنوز نهایی نشده است.

مرضیه شاهدایی در گفت‌وگو با شانا درباره سرمایه‌گذاری ۴میلیارد دلاری شرکت باسف (BASF) اظهار کرد: گفت‌وگو‌ها با باسف ادامه دارد و هنوز هیچ موضوعی درباره سرمایه‌گذاری این شرکت آلمانی قطعی نشده است. مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی افزود: حجم سرمایه‌گذاری از سوی باسف و منطقه مورد نظر هنوز مشخص نشده است. گرهارد شرودر، صدراعظم پیشین آلمان نیز در سفر ماه گذشته خود به ایران گفته بود: هم‌اکنون نمی‌توان حجم سرمایه‌گذاری شرکت‌های آلمانی را در ایران مشخص کرد، اما انتظار داریم با توجه به علاقه‌مندی شرکت‌های کشور ما برای فعالیت در ایران، توسعه مناسبات تجاری و اقتصادی با تهران با چشم‌اندازهای مناسبی روبه‌رو باشد.

به گزارش شانا، آلمانی‌ها نخستین هیأت تجاری بودند که پس از تصویب برجام به ریاست زیگمار گابریل، معاون صدراعظم آلمان به ایران آمدند و هم‌اکنون با توجه به لغو تحریم‌ها علیه ایران، مذاکرات آنها برای توسعه همکاری‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف صنعت از جمله صنعت پتروشیمی ادامه دارد. باسف تاکنون شش شهرک پتروشیمی در کشورهای مختلف دنیا ایجاد کرده است؛ این شرکت آلمانی در سال ۲۰۱۴ با درآمد ۷۴ میلیارد یورویی، رتبه نخست شرکت‌های پتروشیمی دنیا را کسب کرده است.

وزیران نفت عربستان و روسیه راهی قطر شدند

منابع نفتی به رویتز گفتند: وزیران نفت عربستان و روسیه راهی قطر شدند تا روز سه شنبه مذاکراتی در تلاش برای مقابله با سرازیر شدن نفت به سمت بازارها انجام دهند که باعث شده است قیمت نفت به پایین‌ترین سطح خود طی متجاوز از یک دهه گذشته برسد.

به گزارش ایرنا از خبرگزاری رویترز از لندن، این منابع گفته‌اند: علی‌النجمی وزیر نفت عربستان و الکساندر نوواک هم‌تای روس وی در دوحه پایتخت قطر ملاقات خواهند کرد و وزیران قطر و ونزوئلا دو عضو اوپک نیز به آنها خواهند پیوست. این نشست یادآور دیدار تولیدکنندگان عضو و غیرعضو اوپک در سال ۲۰۰۱ است؛ هنگامی که عربستان به سمت یک توافق جهانی برای مهار تولید سوق داده شد و روسیه موافقت کرد برای نخستین و آخرین بار در این دیدار مشارکت داشته باشد. با این حال، مسکو هرگز به طور مناسب و مقتضی به قول خود برای مهار صادرات نفت عمل نکرد. این خبر باعث شد تا در جریان معاملات اندک نفت در روز تعطیل، بهای آن در آمریکا ۴درصد افزایش یابد. قیمت نفت به دلیل رونق تولید در آمریکا و تصمیم اوپک برای افزایش صادرات با هدف بیرون راندن تولیدکنندگان پرهزینه از بازار، به پایین‌ترین سطح در طول متجاوز از یک دهه رسیده است. عربستان گفته است: تنها موقعی تولید خود را کاهش خواهد داد که تولیدکنندگان غیرعضو اوپک به این کشور بپیوندند. روسیه، تولیدکننده ارشد نفت در جهان از مدت‌ها پیش از همکاری خودداری کرده و گفته است که صنعت این کشور رقابتی بوده و برای مسکو کاهش تولید به هر قیمتی از نظر فنی چالش‌برانگیز است.



که به‌فروش برسد، چهار واحد آپارتمان در دوبی است. **شرکت نفت قصد دارد اموال آقای زنجانی را نگه دارد یا اینکه بنا دارد آنها را به فروش برساند؟**

این اموال نه‌تنها برای شرکت نفت مفید نیست بلکه در صورت اقدام نکردن به‌موقع در جهت فروش، ضررهایی هم در بر خواهد داشت. ما ترجیح می‌دایم آقای زنجانی بدهی خود را به‌صورت نقدی پرداخت کند و این اموال به خودش تبدیل شود اما با همه فرصت‌هایی که به ایشان داده شد، وعده‌های وی با وجود حسن نیت قاضی رسیدگی به پرونده تحقق نیافت.

البته آقای زنجانی گفته که شما بسیاری از اموال ایشان را در دوبی به نام خود کرده‌اید؟

خیر این طور نیست.

آقای هندی با این حال آقای زنجانی بارها گفته‌اند که فردی بیش از ۵میلیارد دلار بدهی بابت پول نفت دارد، آن را وصول کنید. نظر شما درباره این سخنان آقای زنجانی چیست؟

نخست اینکه صحبت‌های آقای زنجانی فرار به جلوست. دوم اینکه هیچ فرد حقیقی یا حقوقی خصوصی چنین بدهی به شرکت نفت نداشته و ندارد. مبالغ عنوان شده مربوط به شرکت دولتی یکی از کشورهای همسایه است که پس از رفع تحریم‌ها آغاز به پرداخت کرده و به میزانی که بانک مرکزی توان تحویل پول داشته باشد، پرداخت می‌شود. این بدهی مثل بدهی شرکت‌های بزرگ نفتی به لحاظ نبود امکان پرداخت در اثر تحریم بلوکه شده بود، نه به جهت تمایل نداشتن پرداخت از سوی خریدار نفت.

اگر آقای زنجانی بدهی خود را پرداخت کند اموال ایشان را برمی‌گرداند؟

بله. اموال ایشان غیراز فرستاری و زحمت چیزی برای شرکت نفت ندارد. البته ممکن است این اموال برای اشخاص اهل فن و بخش خصوصی مفید باشد، اما شرکت نفت وظیفه و مسئولیت دیگری دارد این اموال برای آن مفید نیست. البته باید دید چه مقدار وجه نقد پرداخت خواهد کرد.



تولید

رئیس سازمان نظام مهندسی:

انتقاد از سدسازی بی‌انصافی است



رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران انتقاد از سدسازی را در کشور بی‌انصافی دانست و گفت: بیش از ۱۱ هزار مگاوات برق در کشور بدون مصرف سوخت هنگام خروج آب از سدها تولید می‌شود که یک و نیم میلیارد دلار ارزش اقتصادی دارد و این درآمد کمی برای کشور نیست.

به گزارش ایرنا، حبیب‌الله بیطرف در هجدهمین همایش سالانه موسسه بتن آمریکا-شاخه ایران و جشنواره بتن و زلزله- افزود، ۵۰۰ سد بزرگ و کوچک در تنظیم سالانه بیش از ۳۰ میلیارد مترمکعب آب مصرفی مورد نیاز کشور نقش مهمی ایفا می‌کنند.

وی گفت: در صورتی که این سدها آب مورد نیاز کشور را تامین نکنند همه آب‌های روان بدون استفاده در شمال و جنوب کشور به دریاها سرازیر می‌شود.

بیطرف با بیان اینکه سدها در مهار سیلاب‌ها و تولید برق نقش اساسی دارند، از هر گونه اظهارات نادرست برخی افراد به پروژه‌های سدسازی در ایران انتقاد کرد.

وزیر اسبق نیرو افزود: همه‌های اخیر در زمینه ساخت سد در کشور بی‌انصافی و دور از اخلاق است زیرا سدها در جلوگیری از هدررفت آب‌های روان فصلی و دائمی بسیاری تاثیرگذار هستند و این اظهارات نوعی بی‌سپاسی افراد است. بیطرف افزود: برخی‌ها سدهای ایران را کاسه نگهداری و تبخیر آب می‌دانند، یا عده‌ای می‌گویند سدهای ایران بدون مطالعه ساخته شده‌اند یا اینکه اخیرا در دانشگاه فردوسی مشهد اعلام شد نهضت سدسازی فتنه مافیای پیمانکاران برای به جیب زدن بیت‌المال است. با توجه به توفیق‌های زیادی که در این زمینه در ۶۰ سال گذشته داشتیم، این یک نوع سیاه‌نمایی است.

وزیر اسبق نیرو گفت: طراحی، اجرا و بهره‌برداری از سد در ایران در چارچوب استانداردهای جهانی است و هم‌اکنون برخی سدهای کشور بیش از ۵۰ سال عمر مفید دارند و با وجود ساخت سدهای زیاد در طول برنامه‌های پنج‌ساله دوم، سوم، چهارم و پنجم توسعه، تاکنون شاهد هیچ‌گونه حادثه مهم یا تخریب آن نبوده‌ایم.

بیطرف با بیان اینکه ایران کشور کم‌آبی است و باید از هدررفت این مایه حیات جلوگیری کنیم، گفت: ما در کشور به ۳۶۵ روز آب نیاز داریم پس باید طوری مصرف آب را مدیریت کنیم تا آب مورد نیاز کشور در بخش‌های مختلف از جمله آب شرب مردم در طول سال تامین شود. رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران افزود: میانگین بارش باران در کشور ۲۴۵ میلیمتر است درحالی‌که این یک‌سوم متوسط جهانی است و اگر نتوانیم در ماه‌های غیرمصرفی (زمستان)، آب‌های مورد نیاز خود را در ماه‌های مصرف ذخیره کنیم، (بهار و تابستان) مشکلات زیادی خواهیم داشت.

وی با بیان اینکه ظرفیت منابع محدود تجدیدپذیر آب در کشور سالانه ۱۲۰ میلیارد مترمکعب است، اظهار داشت: برای مصرف کشور سالانه ۱۰۰ میلیارد متر مکعب آب نیاز داریم و اگر ۴۰ درصد آن به مصرف برسد در این صورت مصرف آب ما در حد معمول خواهد بود.

بیطرف گفت: از ۱۰۰ میلیارد مترمکعب آب مورد نیاز کشور ۹۰ درصد آن در بخش کشاورزی و ۲۵ میلیارد مترمکعب در بخش صنعت مصرف می‌شود و ۷۵ میلیارد مترمکعب آن نیز آب شرب مردم است که تامین آن برای ما اهمیت زیادی دارد. وی با اشاره به مزیت‌های نهضت ساخت سد در کشور، گفت: بیش از ۱۲ میلیون نفر در تهران ساکن هستند که ۷۰ درصد آب مورد نیاز شرب آنها از سدهای اطراف و ۳۰ درصد از سفره‌های زیرزمینی تامین می‌شود.

بیطرف افزود: تاکنون برای تامین آب در کشور ۳۰۰ هزارمیلیارد سرمایه‌گذاری شده که ۱۵۰ هزارمیلیارد ریال آن در سدسازی بوده، در حالی که سالانه ۲۰ میلیارد متر مکعب آب در این سدها ذخیره می‌شود.

رئیس سازمان نظام مهندسی استان تهران یادآور شد: بررسی‌های نشان می‌دهد ارزش هر ۱.۵ مترمکعب آب سدهای کشور ۱۰ هزار ریال است، درحالی‌که هر یک متر مکعب آب‌شیرین‌کن بیش از ۲۰ هزار ریال ارزش اقتصادی دارد.

بیطرف با بیان اینکه در سال‌های گذشته به دلیل بارش باران‌های سیل‌آسا شاهد سرازیر شدن سیلاب‌های بزرگ در مناطق مختلف کشور بودیم و این میزان هم‌اکنون به حداقل رسیده و دیگر شاهد روان شدن سیلاب‌ها و طغیان رودخانه‌ها در کشور نیستیم، تاکید کرد سدها در مهار سیلاب‌ها و طغیان رودخانه نقش اساسی دارد.

بیطرف گفت: امروز کارنامه مدیران و مهندسان ایرانی در عرصه سدسازی در دوران انقلاب اسلامی افتخار بزرگی است که نتیجه آن ذخیره آب، تولید برق و مهار سیلاب‌ها است و این سازه‌های بزرگ بتنی سخت به این سادگی قابل تخریب نیستند. هجدهمین همایش سالانه موسسه بتن آمریکا-شاخه ایران و جشنواره بتن و زلزله روزهای ۲۷ و ۲۸ بهمن ماه جاری توسط مرکز تحقیقات بتن (متب) در تهران برگزار می‌شود.

انباشت مشکلات در واحدهای صنعتی نیازمند توجه است

درمان مشکلات واحدهای صنعتی در «کلینیک‌های بنگاهی»



عکسها: آرزو نیات / فرصت امروز



ساناز کلاه‌دوز
sanazkalahdooz@yahoo.com

استاندار و با مشارکت دستگاه‌های دولتی و نهادهای صنفی بخش خصوصی تشکیل شود و پرونده تک‌تک بنگاه‌های مشکل‌دار در آنها بررسی و اتخاذ تصمیم شود و منابع مالی لازم نیز با نظارت این کلینیک‌ها به بنگاه‌های مورد نظر تزریق شود.

«فرصت امروز» در حاشیه این همایش در توضیح بیشتر درباره اجرای طرح «کلینیک بنگاهی» و چسبیت و چگونگی این طرح با عبدالوهاب سهل‌آبادی به گفت‌وگو پرداخت و او اظهار کرد: ما مقصد هستیم که با تشکیل هرچه سریع‌تر این کلینیک‌ها در استان‌ها مشکلات واحدهای صنعتی یک‌به‌یک مورد بررسی قرار گرفته تا با همکاری بانک، محیط‌زیست و سایر نهادها در اجرای این طرح و پستوانه قانونی لازم بتوانان کلیه این مشکلات را که به معضل درجه یک کشور و اقتصاد تبدیل شده است حل‌وفصل بحران‌های خودشان باشد.

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران در توضیح بیشتر این موضوع می‌افزاید: «تاسیس کلینیک‌های بنگاهی» در استان‌هاست که زیر نظر

در همان استان حل‌وفصل شود که با اجرای این طرح می‌توان در این جهت حرکت کرد و امیدواریم که دولت در تاسیس کلینیک‌های بنگاهی همکاری لازم را داشته باشد. رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت درباره اقدامات و تجارت دربارۀ اقدامات صورت گرفته برای آغاز به کار این کلینیک‌ها می‌گوید: ما پیشنهاد اجرای این طرح را دادیم و اقدامات لازم را انجام داده و منتظر اقدام دولت در این باره هستیم که خوشبختانه در سیزدهمین جشنواره تولید ملی- افتخار ملی توانستیم نظر مثبت وزیر صنعت، معدن و تجارت را برای اجرای طرح کلینیک بنگاهی بگیریم.

سهل‌آبادی در پایان تاکید کرد: همان‌طور که تاکنون گفته شده، اگر هدف ما نجات صنعت در کشور است، همه باید دست به دست هم دهیم تا موفقیتی که در بحث انرژی هسته‌ای با همیاری مردم به دست آمده، در بخش صنعت و مشکلات آن هم اجرا شود.

کوچک‌سازی دولت با کلینیک بنگاهی
محمدرضا مرتضوی، دبیرخانه صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگویی

با «فرصت امروز» درباره تشکیل چنین کلینیک‌هایی معتقد است: این طرح به معنای واگذاری بخشی از مسئولیت‌های اجرایی دولت به بخش خصوصی و NGOها است تا پس از بحث و بررسی مشکلات بنگاه‌ها، این مشکلات را به مقامات اجرایی ارائه دهند تا تصمیم‌گیری‌های لازم اتخاذ شود.

او ادامه داد: موضوع اصلی این است که NGOها، خانه‌های صنعت و اتاق‌های بازرگانی آمادگی دارند تا مسئولیت عارضه‌یابی شرکت‌ها را برعهده بگیرند اما به دلیل اینکه این وظیفه به دوش دولت است باید این قدرت و مسئولیت از طرف

مرتضوی می‌افزاید: از نظر من مهم‌ترین مشکل ما در حال حاضر، انباشت مشکل در واحدهای تولید و صنعتی است که با عارضه‌یابی که در این کلینیک‌ها، زیر نظر خانه‌های صنعت و اتاق بازرگانی صورت می‌گیرد، به شکل جدی پیگیری و در جهت حل آن اقدام شود.

صنعت غذایی

رئیس سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان

میوه‌های قاچاق در کانتینرهای وارداتی جاساز شده‌اند



رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان گفت: میوه، محصولی نیست که بتوان به‌صورت کوله‌بری یا تملنجی وارد کشور کرد، مگر می‌شود میوه از شیلی، فرانسه یا مصر به‌صورت کوله‌بری وارد کشور شود و بدون کوچک‌ترین لک و آسیبی در مغازه‌ها فروخته شود!

سیدمحمود نوابی - معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت - در گفت‌وگو با ایسنا، درباره پر شدن بازار میوه از انواع میوه‌ها که تابستانه قاچاق اظهار کرد: باور من این است که میوه از مرزهایی وارد می‌شود که سود

یا عوارض کلی آن پرداخت نمی‌شود و با خوداظهاری کاذب این واردات صورت می‌گیرد. وی ادامه داد: بدون شک میوه با کانتینر به کشور وارد می‌شود و حالا ممکن است این کانتینرها حامل اجناس دیگری غیراز میوه باشند که با خوداظهاری کاذب به کشور وارد شده‌اند. به این صورت که اجناس غیراز میوه جلوی کانتینر قرار داده می‌شود و میوه‌ها را عقب کانتینر جاسازی می‌کنند که البته این موضوع تخصص بنده نیست.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در عین حال اظهار کرد: زمانی که انگور از شهریار وارد می‌شود تا به مغازه‌های تهران برسد بعضا ترش می‌شود و ترکیب ظاهری خود را دست

می‌دهد، حالا این سوال مطرح است که آیا می‌توان میوه‌هایی را که ظاهری بسیار تازه دارند از مسافت‌های طولانی و از طریق کوله‌بری یا تملنجی به کشور وارد کرد؟! وی با بیان اینکه از مرزهای شرقی اقلامی مثل نارنگی وارد شده و از مرزهای غربی نیز شاهد واردات میوه هستیم، عنوان کرد: با ورود این میوه‌ها یکسری افت‌ها و بیماری‌ها نیز وارد کشور می‌شود که ممکن است باغات میوه و کشاورزی ما را با مشکلات مواجه کند.

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان گفت: نقش همکاران من این است که اگر در سطح شهر،

میوه‌فروشی‌ها یا میادین میوه و تره‌بار با میوه‌های قاچاق برخورد کردند، اقدام قانونی لازم را انجام دهند و موضوع مهم این است که همکاران بنده وظیفه حفاظت از مرز یا قبل از مرز را برای جلوگیری از واردات این میوه‌ها ندارند و همکاران مرزبانی و ناجا باید در این زمینه کنترل لازم را داشته باشند. چون اگر این‌گونه اقدام وارد کشور شوند سرمایه زیادی از بین می‌رود.

وی افزود: زمانی که با قاچاق لوازم خانگی روبه‌رو می‌شویم آن را به سازمان اموال تملیکی تحویل می‌دهیم ولی با توجه به اینکه میوه به دلایل مختلفی قابل نگهداری نیست و از طرفی

نوابی ادامه داد: اینکه بگوییم بازرسان سازمان حمایت به دنبال این هستند که میوه قاچاق کجا توزیع می‌شود، باید بگوییم ما نه این تعداد نیروی بازرس داریم و نه از سازمان حمایت این میزان انتظار می‌روند، چون اگر این میوه‌ها از مرز وارد نشود چنین هزینه‌ای نیاز ندارد که بخواد با آن برخورد شود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در عین حال گفت: اولویت سازمان حمایت، برخورد با میوه قاچاق نیست و درخواست من این است که همکاران ناجا و مرزبانی در این زمینه بیشتر فعال شوند.

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با اشاره به تأکیدات مقام معظم رهبری بر برخورد جدی با قاچاق کالا، گفت: مضمون صحبت‌های مقام معظم رهبری این است که «تغییب نمی‌شود، باید قاچاق را از مرز، قبل از مرز و تا مغازه دنبال کنیم» این دستور خیلی صریح است و سازمان حمایت و سازمان بازرسی و نظارت بر قیمت توزیع کالا و خدمات که در دل سازمان حمایت است به‌عنوان یکی از کاشان در این زمینه و در رابطه با قاچاق کالا فعالیت‌های لازم را انجام می‌دهند.

نوابی یادآور شد: در حوزه توزیع، بازرسان سازمان حمایت کار می‌کنند ولی قطعاً کفایت نمی‌کند.

صنعت



برگزاری سیزدهمین همایش سازمانی

تندیس بلورین همایش

تعالی سازمانی به هیچ شرکتی نرسید

محمدعلی محمدی، مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی در نشست خبری سیزدهمین همایش جایزه ملی تعالی سازمانی با موضوع چابکی و تاب‌آوری در شرایط پس از تحریم درباره فرآیند انجام این کار اظهار کرد: اعطای این جایزه از سال ۱۳۸۲ شروع شده است. هدف از برگزاری این همایش و طراحی این جایزه همیاری سازمان‌ها و شرکت‌هایی است که علاقه‌مند به قرارگیری در مسیر توسعه و بهبود مستمر هستند که با استقبال خوبی از سوی سازمان‌های بزرگ و متوسط روبه‌رو شد. در طول این سال‌ها ۱۳ بار این همایش برگزار شده که در این مدت ۱۲۰۰ بار ارزیابی برای ۶۰۰ سازمان صورت گرفت.

او در ادامه با بیان اینکه سازمان‌ها علاقه‌مند هستند که از دو موضوع عملکرد، قابلیت‌ها و توانمندی‌های سازمان مطلع باشند، افزود: هنگامی که از ارزیابی یک سازمان سوال می‌شود دو وجه عملکرد و قابلیت‌ها و توانمندی‌های سازمانی مدنظر است. معمولاً در ادبیات ارزیابی بیشتر بررسی و ارزیابی عملکرد سازمان مورد بررسی قرار می‌گیرد. سازمان‌ها بی‌تردید براساس عملکردشان می‌توانند قضاوت کنند که آیا عملکرد آنها می‌تواند توانایی‌های خوبی داشته باشد اما عملکرد مناسبی نداشته باشد. همه شرکت‌ها علاقه‌مندند تا از کیفیت عملکرد خود مطلع باشند که یکی از راه‌های اطلاع از این موضوع، شرکت در جایزه تعالی سازمانی است تا توانمندی‌ها و عملکردهای آنها مورد بررسی و ارزیابی قرار گیرد. مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی با ذکر این موضوع که یکی از سوال‌های جدی سازمان‌ها این است که با توجه به عملکرد نامناسب من، اصلاح و بهبود عملکرد را از کجا شروع کنم؟ ادامه داد: مدل تعالی می‌تواند به این‌گونه سازمان‌ها کمک بسزایی داشته باشد زیرا تفاوت مدل تعالی با مدل اندازه‌گیری در این است که مدل‌های اندازه‌گیری بهبود عملکرد را نشان می‌دهند، درحالی‌که مدل تعالی سازمانی با رصد و ریشه‌یابی علل عملکرد بنگاه ارزیابی قابلیت‌ها و توانمندی‌ها و توانمندسازی این بنگاه را مورد ارزیابی قرار می‌دهد که اگر به‌درستی صورت گیرد، می‌تواند کمک بسزایی در بهبود عملکرد سازمان و یافتن علل این ضعف را داشته باشد.

اعطای جایزه تعالی به سازمان‌ها در ۸۰ کشور دنیا
همچنین در این نشست مهدی اسماعیلی‌رخ، مدیر مرکز تعالی سازمانی سازمان مدیریت صنعتی درباره همایش اظهار کرد: برای کمک به رشد اقتصادی کشور نیازمند چارچوب‌هایی هستیم که با ارتقای نظام‌های مدیریتی سازمان عملکرد این سازمان‌ها بهبود یابد که درنهایت منجر به رشد اقتصادی مورد انتظار ما شود. حدود ۸۰ کشور دنیا از این چارچوب استفاده می‌کنند و فرآیند فعالیت این چارچوب به‌گونه‌ای است که با معرفی الگوی تعالی سازمان‌های سرآمد نسبت به ارزیابی سایر سازمان‌ها اقدام می‌شود. عملکرد سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی براساس میانگین رشد سالانه و میزان امتیاز متوسط در طول سال‌های اخیر مورد سنجش قرار می‌گیرد. تاکنون از نظر میانگین رشد بیشترین رشد سالانه به بخش غذا و دارو و سلامت با ۲۲ و ۲۰ درصد اختصاص دارد و صنایع معدنی و بانک‌ها نیز بیشترین متوسط امتیاز را در طول ۱۳ سال گذشته کسب کرده‌اند. اسماعیلی‌رخ ادامه داد: در این همایش تندیس بلورین به سازمان‌هایی که بین ۴۵۰ تا ۵۵۰ امتیاز کسب می‌کنند و تندیس سیمین به سازمان‌هایی که بین ۵۵۰ تا ۶۵۰ امتیاز کسب می‌کنند، اعطا می‌شود به سازمان‌ها با امتیاز بالاتر از ۶۵۰ تندیس زرین تعلق می‌گیرد. البته لازم به ذکر است که به تعدادی از بنگاه‌های اقتصادی با امتیاز کمتر از ۴۵۰ تقدیرنامه اعطا می‌شود. اما در سال جاری سه تندیس سیمین، شش تندیس بلورین و ۳۵ تقدیرنامه به سازمان‌های شرکت‌کننده اعطا می‌شود و متأسفانه در سیزدهمین همایش هیچ شرکتی نتوانست تندیس زرین دریافت کند.

به گزارش «فرصت امروز» سیزدهمین همایش جایزه ملی تعالی سازمانی با موضوع چابکی و تاب‌آوری در شرایط پس از تحریم در روز سه‌شنبه، ۴ اسفند ۱۳۹۴ برگزار خواهد شد.

کشاورزی



پرداخت یارانه صادرات سبب‌زمینی آغاز شد

مدیر کل دفتر توسعه صادرات وزارت جهاد کشاورزی از پرداخت یارانه صادراتی به صادرکنندگان سبب‌زمینی از روز سه‌شنبه خبر داد. به گزارش ایلنا از وزارت جهاد کشاورزی، شاهرخ شجری بیان داشت: با تخصیص ۴۰۹ میلیارد ریال اعتبار یارانه صادراتی سبب‌زمینی و ابلاغ اعتبار به استان‌ها، از امروز یارانه صادراتی به مبلغ ۱۵۰۰ ریال به‌ازای صادرات هر کیلوگرم سبب‌زمینی پرداخت می‌شود. وی گفت: این یارانه به افرادی که از ۱۹ بهمن‌ماه سال ۹۳ تا ۳۱ مهرماه امسال صادرات سبب‌زمینی انجام داده‌اند تعلق می‌گیرد.

شجری ادامه داد: طبق بررسی‌های دفتر توسعه تجارت محصولات کشاورزی و مطابق فهرست اسامی افراد و مستندات صادراتی آنان با آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران ۱۳۰ نفر صادرکننده سبب‌زمینی، یارانه دریافت می‌کنند. وی اظهار داشت: وزارت جهادکشاورزی برای صادرکنندگان سبب‌زمینی تخصیص یارانه به مبلغ ۶۰۰ میلیارد ریال را به سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی داده است. مدیر کل دفتر توسعه تجارت محصولات کشاورزی تصریح کرد: در صورت موافقت سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور با پیشنهاد وزارتخانه و تأمین اعتبار، یارانه این گروه از صادرکنندگان نیز پرداخت می‌شود.

بانک نامه

سوویفت بانک رفاه رسما بازگشایی شد

سوویفت بانک رفاه با گذشت قریب به چهار سال، رسماً بازگشایی شد. به گزارش روابط عمومی بانک رفاه، سامانه سوویفت بانک رفاه پس از قریب به چهار سال، روز دوشنبه ۲۶ بهمن ماه ۱۳۹۴ رسماً بازگشایی و اتصال مجدد آن به شبکه جهانی سوویفت برقرار شد. طبق بررسی‌های صورت گرفته، صرف‌نظر از شرایط بانک‌های غیرتحریمی، بانک رفاه جزو نخستین بانک‌های مشمول تحریم است که متعاقب اجرای شدن برجام نسبت به تکمیل مدارک و راه‌اندازی سامانه مذکور اقدام کرده است. در همین راستا طبق هماهنگی‌های به عمل آمده، همزمان با تعریف کد و رمز کاربری از سوی بانک مرکزی و شرکت خدمات انفورماتیک ایران، پورت‌های سوویفت در شبکه NIBN (همراه) گشایش و سامانه سوویفت بانک‌رفاه در ساعات پایانی روز دوشنبه ۲۶ بهمن ماه ۱۳۹۴ رسماً بازگشایی و آغاز به کار کرد و پیام‌های RMA و سایر پیام‌های مربوطه برای حدود ۱۹۰ بانک با هدف از سرگیری روابط کارگزاری با موفقیت ارسال شد.

پرداخت وجوه سپرده‌گذاران تعاونی اعتبار ثامن‌الحجج شتاب می‌گیرد

بازپرداخت وجوه سپرده‌گذاران تعاونی اعتبار ثامن‌الحجج، شتاب بیشتری به خود می‌گیرد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، به منظور سرعت بخشیدن به پرداخت وجوه سپرده‌گذاران تعاونی اعتبار ثامن‌الحجج و براساس تمهیدات بانک مرکزی، از ابتدای هفته آینده پرداخت وجوه تا سقف‌های ۵۰ و ۱۰۰ میلیون ریال و نیز حساب‌های مشترک و حساب‌های اشخاص حقوقی آغاز خواهد شد.

صاحبان حساب‌های مشترک و حقوقی واجد شرایط، براساس متمم «شیوه‌نامه تسویه و پرداخت وجوه سپرده‌های تعاونی اعتبار ثامن‌الحجج» برای دریافت گواهی تسویه‌حساب از ابتدای هفته آینده به تعاونی یادشده مراجعه کنند.

شایان ذکر است برای حساب‌های مشترک، حضور همه ذی‌نفعان همراه با مدارک هویتی در تعاونی و بانک عامل الزامی است. برای حساب‌های متعلق به اشخاص حقوقی، صاحب یا صاحبان امضای مجاز می‌توانند ضمن در دست داشتن مدارک هویتی، با معرفی نامه رسمی مبنی بر اجازه بستن حساب و دریافت وجه مربوطه و آخرین تغییرات ثبتی، به تعاونی و سپس بانک عامل مراجعه کنند.

همچنین، تمهیدات لازم به منظور کاهش مغایرت‌های احتمالی اندیشیده شده است که پس از دریافت و بررسی فایل‌های اصلاحی ارسال شده از سوی تعاونی، تغییرات لازم در سیستم یکپارچه بانک عامل اعمال خواهد شد.

گفتنی است زمان بازپرداخت مبالغ بالاتر از ۱۰۰ میلیون ریال سپرده‌گذاران تعاونی یادشده، متعاقبا اعلام خواهد شد.

بیمه نامه

هیات‌مدیره جدید بیمه البرز انتخاب شد

مجمع عمومی عادی به‌صورت فوق‌العاده شرکت بیمه البرز با حضور ۹۲ درصد سهامداران تشکیل شد.

به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل بیمه البرز، با رأی سهامداران، گروه مالی ملت، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین ، دولت جمهوری اسلامی ایران، موسسه صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر و گروه توسعه مالی مهر آندگان با بیشترین آرا به‌عنوان پنج عضو حقوقی هیات‌مدیره شرکت بیمه البرز و شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران به‌عنوان عضو علی‌البدل حقوقی هیات‌مدیره انتخاب شدند.

براساس این گزارش، مدیرعامل این شرکت در ابتدای جلسه مجمع، گفت: در ۹ ماهه سال جاری رشد حق بیمه شرکت بیمه البرز دو برابر میانگین رشد حق بیمه صنعت بیمه است.

رسول تاجدار ادامه داد: همچنین در سال جاری سهم بازار بیمه البرز نسبت به سال گذشته یک درصد رشد دارد.

وی تاکید کرد: خوشبختانه بیمه البرز به خاطر فعالیت حرفه‌ای کارکنان خود به‌ویژه هنگام پرداخت خسارت به بیمه‌گذاران خسارت دیده خود و مدیریت مناسب ریسک، عملکرد بسیار خوبی در بازار بیمه مناسب دارد و خوشنام‌ترین شرکت بیمه است. تاجدار اذعان کرد: بیمه البرز هیچ‌گاه به دنبال جذب پرتفوی به هر قیمتی نیست و به همین دلیل هر ریسکی را نمی‌پذیرد.

مدیرعامل بیمه البرز درباره وضعیت این شرکت در بازار سرمایه کشور توضیح داد: با وجود رکود حاکم بر بازار سرمایه کشور طی چند سال گذشته و کاهش شدید ارزش سهام شرکت‌های بورسی، کاهش ارزش سهام بیمه البرز از میانگین کاهش بازار کمتر بوده است، به‌طوری که در سال‌های ۹۳ و ۹۴ که بازار سرمایه بیشترین کاهش را تجربه کرد، کاهش ارزش پرتفوی سرمایه‌گذاری بیمه البرز کمتر از ۵۰ درصد میانگین کاهش ارزش بازار بود که حاکی از ترکیب مناسب سهام این شرکت است، وی با انتقاد از تحمیل عوارض به صنعت بیمه ابراز داشت: از سال ۱۳۸۶ تاکنون، صنعت بیمه کشور بیش از ۷ هزار میلیارد تومان عوارض به دولت پرداخت کرده است که این رقم سه برابر سود پرداختی به سهامداران شرکت‌های بیمه است. وی در پایان تاکید کرد: دلیل اصلی جذابیت نداشتن سهام شرکت‌های بیمه، تحمیل عوارض بوده که در نهایت به کاهش رضایت بیمه‌گذاران منجر شده است.

ورود مستر کارت به ایران در حالی این روزها در سایت‌های غیررسمی و شبکه‌های اجتماعی دست‌به‌دست می‌شود که هنوز اطلاع موثقی در این باره وجود ندارد. به گزارش «فرصت امروز» نخستین واکنش نیمه‌رسمی نسبت به این خبر از سوی سایت اتاق بازرگانی بود که با انتشار خبری از آمدن مستر کارت به ایران خبر داد، اما به‌ظاهر اشتیاق اتاق به مستر کارت در سکوت مسئولان به حدی بوده که مهدی رئیس‌زاده مشاور بانکی این نهاد با انجام مصاحبه‌ای از «احتمال» توافق بانک‌ها در این زمینه خبر داد. وی که با خبرگزاری ایسنا سخن می‌گفت در این باره اظهار امیدواری کرد که با لغو تحریم‌ها و مذاکراتی که در حال انجام است، به‌زودی مستر کارت گره از مشکلات تاجار ایرانی باز کند و موجب تسهیل کار واردکنندگان شود، وی درباره احتمال ورود مسترکارت به ایران ضمن اظهار امیدواری نسبت به این موضوع ادامه داد: ورود مسترکارت به ایران مانند سیستم سوئیفت مقداری زمان می‌برد. دیدیم که در چند هفته اخیر قرار بود سیستم سوئیفت

برقرار شود، البته هنوز هم کامل برقرار نشده است اما با گذشت زمان، گره از این مسائل به‌صورت کامل باز خواهد شد. رئیس‌زاده با اشاره به دوره پس‌تحریم اظهار کرد: صدور مسترکارت با توجه به لغو تحریم‌ها و توافقات باید هرچه زودتر انجام شود. همین الان نیز با بعضی از کشورهای اروپایی و حوزه خلیج فارس مسترکارت به ایران است و نقل و انتقالات به طور محدود انجام می‌گیرد. عضو سابق اتاق بازرگانی تهران اضافه کرد: هنوز با همه کشورهای حوزه خلیج فارس ارتباط نداریم و یک کشور خاص این خدمات را می‌دهد. در اروپا هم با کشور آلمان ارتباط‌ها برقرار شده و اخیراً ایتالیایی‌ها آمده‌اند و به نظر من این گره‌ها باز خواهد شد. رئیس‌زاده اظهار امیدواری کرد بانک‌هایی که قبل از دوران تحریم خدماتی مانند امور مربوط به مسترکارت را انجام می‌دادند، بتوانند به رتقن به آن کشورها برای اخذ این کار‌تها نخواهند داشت. اما اظهارات رئیس‌زاده در حالی است که پیش از این ناصر حکیمی، مدیر کل فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک مرکزی در این باره گفته بود:

بودند که برای مشتری‌های خود مسترکارت ارائه دهند و در حال حاضر با لغو تحریم‌ها این بانک‌ها وارد مذاکرات خواهند شد. عضو سابق هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران توضیح داد: یکی از مواردی که به تسهیل تجارت کمک می‌کند و ورود و خروج ارز را کنترل خواهد کرد، استفاده از مسترکارت است. این کار‌تها برای واردکنندگان و تولیدکنندگان مشمر ثمر است، مشاور بانکی اتاق بازرگانی ایران یادآور شد: تولیدکنندگان واردکنندگان به این کار‌تها نیاز دارند. اگر سیستم بانکی ما بتواند در مورد گرفتن مسترکارت به توافق برسد که به نظر من به‌زودی حاصل خواهد شد تا حدود زیادی منابع ارزی به سیستم بانکی ما سوق پیدا می‌کند که یک امر مثبت خواهد بود و بسیاری از شرکت‌ها که به خاطر نبود مسترکارت از بانک‌های خارجی استفاده می‌کنند، نیازی به هزینه‌های اضافی و رتقن به آن کشورها برای اخذ این کار‌تها نخواهند داشت. اما اظهارات رئیس‌زاده در حالی است که پیش از این ناصر حکیمی، مدیر کل فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک مرکزی در این باره گفته بود:

ورود این کار‌تها به ایران تایید نمی‌شود. حکیمی حتی پا را فراتر می‌گذارد و با طرح سناریویی خاکستری این خبر را ساخنگی و ناشی از موج آفرینی اعلام می‌کند. وی می‌گوید: انتشار اخباری مبنی بر ورود مسترکارت و ویزاکارت به ایران بیشتر ساخته و پرداخته افرادی است که شرکت‌های خدمات مالی دارند. او در این‌باره توضیح داد: در حال حاضر هیچ شرکتی از طرف بانک مرکزی مجوزی برای صدور کارت ارزی یا همکاری با موسسه‌های مسترکارت و ویزاکارت ندارد. ما همکاری کردن با گرفتن خدمات از این موسسه‌ها را تایید نمی‌کنیم. مدیر کل فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک مرکزی با اشاره به اینکه تخلف یا اشتباهات این موسسه‌ها قابل پیگیری نیست، گفت: ما توصیه می‌کنیم که برای گرفتن خدمات ارزی یا خدمات مشابه از کانال‌های رسمی و بانکی استفاده شود.

وی تاکید کرد: چون این شرکت‌هایی که ادعا می‌کنند این خدمات را ارائه می‌دهند بیشتر واسطه‌های دست چندم از این موسسه‌ها هستند که

ارتباط مستقیم ندارند؛ بنابراین گرفتن خدمات از این شرکت‌ها ریسک بالایی دارد و به هیچ وجه توصیه نمی‌شود. او اضافه می‌کند: باز هم تاکید می‌کنم ما هیچ‌کدام از این موسسه‌ها یا شرکت‌های داخلی را که خدمات مسترکارت و ویزاکارت ارائه می‌دهند، تایید نمی‌کنیم. به گزارش «فرصت امروز» به نظر می‌رسد که اشتیاقی شبکه‌های اجتماعی و دست‌به‌دست شدن خبر ورود مستر کارت به ایران بیشتر از این موضوع نشأت می‌گیرد که احساس می‌شود مردم می‌توانند به‌صورت آزادانه از بازارهای جهانی و منطقه‌ای از طریق الکترونیکی کالا خریداری کنند اما نکته مهم این است که به دلیل متصل نبودن سیستم حمل‌ونقل ایران به حمل‌ونقل‌های معتبر سراسری جهانی مانند پست فدکس، امکان جابه‌جایی کالاهای خریداری به داخل کشور وجود ندارد. اما کارشناسان اقتصادی معتقدند، ورود مستر یا ویزا کارت به ایران می‌تواند منشأ تحول نسل ایرانی کارت‌های اعتباری باشد و از سوی دیگر به نظام گردشگری در ایران و سهولت تردد آنها در ایران کمک می‌کند.

تورم

دکتر قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد:

توسعه پایدار ایران با اقتصاد مقاومتی



پودجه به نفت و همچنین توسعه پیوندهای راهبردی و گسترش همکاری و مشارکت با کشورهای منطقه و جهان را از دیگر تاکیدیات سیاست‌های اقتصاد مقاومتی ذکر و تصریح کرد: اگر هزینه‌های جاری کشور باعث شود که منابع صندوق توسعه ملی کاهش یابد، با فلسفه تشکیل این صندوق در تضاد خواهد بود. وی افزود: در برنامه ششم توسعه، تاکید زیادی روی اقتصاد مقاومتی، ضوابط توسعه پایدار را به رسمیت می‌شناسد و به عبارتی پیاداری و مقاومت، رابطه دوطرفه تنگاتنگی با هم دارند. وی بر ضرورت فرهنگ‌سازی در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی تأکید و خاطرنشان کرد: لازم است برای تقویت مقاومت اقتصادی و آمادگی برای مقاومت‌سازی در برابر ضربه‌های رعبانگ، از پیش‌نیازهای رعایت حقوق نسل‌های آینده است.

لزوم فرهنگ سازی اقتصاد مقاومتی

در این همایش همچنین دکتر فیروزه خلعتبری، از اقتصاددانان برجسته کشور، در سخنانی با بیان این نکته که اقتصاد مقاومتی راجع به ظرفیت‌سازی در اقتصاد صحبت می‌کند، گفت: اقتصاد مقاومتی یعنی مقاومت در برابر آنچه هویت و شالوده اقتصاد کشور را تهدید می‌کند. وی با اشاره به این نکته که مقاوم‌سازی را می‌توان در عرصه‌های گوناگون نظیر فرهنگ، بانکداری و... اجرایی کرد، ادامه داد: بانکداری مقاومتی یعنی مقاوم‌سازی بانک‌ها در برابر ضربه‌هایی که هویت و ساختار بانک‌ها را مورد تهدید قرار می‌دهند و فرهنگ مقاومتی هم مقاوم‌سازی فرهنگ در برابر تهاجم‌هایی است که هویت فرهنگی ما را تهدید می‌کند. این اقتصاددان تاکید کرد: انتخاب واژه مقاومتی در کنار مقاوم‌سازی با این هدف صورت گرفته‌است که ما می‌خواهیم امکان مختل شدن هویت خود را در زمینه‌های مختلف از بین ببریم.

نرخ‌نامه

دلار ۳،۴۴۶ تومان

صرافان بازار ارز و سسکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۴۴۶تومان و هر قطعه تمام بهار سسکه آزادی طرح جدید را ۹۷۱،۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳،۹۰۵ تومان و هر پوند نیز ۵۰۱۳ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم‌سسکه ۴۹۱،۰۰۰ تومان و هر ربع سسکه ۲۶۴،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۰،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۹۸،۹۰۰تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲۰،۸۵ دلار بود.

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۲۰،۸۵ ▼
منقال طلا	۴۲۸،۹۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۹۸،۹۰۰ ▼
سکه بهار آزادی	۹۶۷،۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۹۷۱،۰۰۰ ▼
نیم سکه	۴۹۱،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۶۴،۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۸۰،۰۰۰

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۴۴۶ ▼
یورو اروپا	۳،۹۰۵ ▼
پوند انگلیس	۵،۰۱۳ ▼
درهم امارات	۹۴۸ ▼
لیبر ترکیه	۱،۲۱۰ ▼
یوان چین	۵۴۳ ▼
ین ژاپن	۳۱
دلار کانادا	۲،۵۴۵ ▼
فرانک سوییس	۳،۵۱۰ ▼
دینار کویت	۱۱،۶۵۰
ریال عربستان	۹۲۵ ▼
دینار عراق	۲۸۳
روپیه هند	۶۰
رینگت مالزی	۸۵۳

دریچه

احتمال کاهش دوباره سود بانکی

رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی با اعلام نرخ مطلوب سودبانکی، دو دسته بدهکار بانکی را معرفی کرد و گفت: اگر بازار بین بانکی بیشتر از این کاهش یابد، نرخ سود بانکی مجددا کاهش خواهد یافت.

به گزارش اخبار بانک، عبدالناصر همتی که در شبکه خبر سخن می‌گفت با بیان اینکه ۹۰ درصد از هزینه‌های بانک‌ها، صرف پرداخت سود سپرده‌ها می‌شود، اظهار داشت: برای کاهش سود تسهیلات چاره‌ای جز کاهش قیمت تمام شده پول در بانک‌ها نیست و مهم‌ترین رکن برای این منظور کاهش سود سپرده‌ها است.

وی گفت: با توجه به کاهش شدید تورم در دو سال گذشته انتظار عمومی بر کاهش نرخ سود سپرده‌هاست، به همین دلیل وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس کل بانک مرکزی در پی یافتن ساز و کارهای لازم برای کاهش واقعی و نه دستوری سود سپرده متناسب با کاهش تورم است، برای همین هم این کاهش به صورت تدریجی انجام خواهد شد. همتی افزود: همه متغیرهای اسمی از جمله دستمزدها، نرخ ارز و سود بانکی باید به متغیر تورم نزدیک شوند تا بازارهای اقتصادی ما به تعادل برسد و بتوانیم رشد مطلوبی را در آینده داشته باشیم. کاهش نرخ سود بانکی از ۲۰ به ۱۸ درصد از اول اسفند اجزا می‌شود و بانک مرکزی از این اقدام سیستم بانکی حمایت می‌کند و ضمانت‌های اجرایی را برای این منظور پیش‌بینی خواهد کرد. وی افزود: بانک مرکزی نسبت سپرده‌های قانونی را کاهش داد، بازار بین بانکی را فعال کرد، به اضافه برداشت‌های بانک‌ها نظم بخشید و خط اعتباری را اختیار بانک‌ها قرار داد. این اقدامات موجب شد بازار بین بانکی سبک شود و این بازار، از ۱۸ تا ۱۹ درصد در نوسان است که این نشان می‌دهد بانک‌ها می‌توانند نرخ سود بانکی را کاهش دهند.

دیدار سیف با مشاور ارشد

نخست‌وزیر ژاپن

رئیس‌کل بانک مرکزی در دیدار مقام ژاپنی، ضمن ابراز خرسندی از اختصاص ۱۰ میلیارد دلار برای تسهیل مالی با ایران، اظهار امیدواری کرد که روابط اقتصادی و مالی ایران و ژاپن به بالاترین سطح افزایش یابد. وی گفت: توافق اخیر می‌تواند روابط اقتصادی دو کشور را به سرعت احیا کند. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، دکتر ولی‌الله سیف در دیدار کانسئوکی کاوابی و هیأت همراه، ضمن دعوت رسمی از رئیس کل بانک مرکزی ژاپن برای سفر به ایران، پیشنهاد کرد جلسه‌ای بین بانک‌های ایرانی و ژاپنی برای شناخت کامل بانک‌ها و تسهیل در روابط کارگزاری تشکیل شود. رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه همکاری بین بانک‌های مرکزی ایران و ژاپن می‌تواند ارتباطات بانکی را تسهیل کند، گفت: ایران، کشور ژاپن را به‌عنوان شریک اقتصادی بزرگ خود در شرق آسیا می‌شناسد. روابط بین دو کشور، قدمت زیادی دارد و این موضوع می‌تواند به از ارتباطات قوی‌تر کمک کند. در حال حاضر زمینه برای گسترش فعالیت‌های اقتصادی مهیاست.

مناطق آزاد

همکاری ایران و ژاپن در توسعه سواحل مکران

مولود غلامی

molood.gholami@yahoo.com

علی اکبر ترکان، دبیر شورای هماهنگی مناطق آزاد در دیدار با هیات ژاپنی خواستار همکاری بیشتر دو کشور در زمینه انتقال فناوری به ایران شد.

ترکان در دیدار با کاتسو یوکی کاوای، مشاور ویژه نخست وزیر ژاپن در امور سیاست خارجی، گفت: ایران در حال حاضر در بسیاری از زمینه ها نیازمند سرمایه گذاری است و ۱۱ سال تحریم های ظالمانه اقتصاد ایران را ضعیف کرده است، هرچند وجود این تحریم ها باعث شد تا دانش و صنعت خود را توسعه دهیم اما سرمایه گذاری ها کمتر رشد کرد.

ترکان در خصوص همکاری های مشترک اقتصادی میان ایران و ژاپن گفت: سابقه همکاری و تعامل اقتصادی میان این دو کشور به گذشته های دور بازمی گردد در شرایطی که هر دو طرف از این همکاری ها رضایت داشتند.

علی اکبر ترکان همچنین در خصوص صنعت خودروسازی در کشور گفت: تحریم های چند سال اخیر به صنعت خودرو و تکنولوژی های منحصر به آن لطمه زد و باید گفت تحریم ها خودروسازی ایران را از دنیا عقب انداخت که در دوران جدید ژاپنی ها می توانند در این عرصه به کمک ایران بیایند. موافقت نامه ای که میان وزیر اقتصاد ایران و وزیر اقتصاد ژاپن در همین خصوص بسته شده نیز می تواند راهگشای صنعت خودروسازی ایران باشد.

وی افزود: در ناوگان حمل و نقل سنگین، ایران هم اکنون با خودروهایی با عمر بالای ۳۰ سال مواجه است که در این بخش هم نیاز به نوسازی ناوگان و ورود فناوری های جدید حس می شود.

مشاور رئیس جمهور تأکید کرد: بیکاری هم اکنون یکی از معضلات کشور است و سرمایه گذاری جدید در ایران قطعاً وضعیت اشتغال را بهتر خواهد کرد. دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی افزود: در هفت منطقه آزاد ایران حدود یک میلیون نفر زندگی می کنند که در هفت نقطه جغرافیایی مختلف کشور قرار گرفته اند که به دنبال این هستیم تا یک مدیاسیتی در یکی از این مناطق ایجاد کنیم و در این راه از کمک های فنی و تجربیات ژاپنی ها حتما بهره مند خواهیم شد.

در این نشست کاتسو یوکی کاوای، مشاور نخست وزیر ژاپن ضمن طرح سولاتی در خصوص روند سرمایه گذاری ها در ایران ابراز امیدواری کرد با رفع تحریم ها ایران در شرایط جدیدی در روابط بین الملل قرار گرفته است.

برخی از چاه های مجاز هم اضافه برداشت انجام می شود که دولت باید ارزیابی کند، اگر این اضافه برداشت ها نسبت به ظرفیت سفره زیرزمینی براساس پروانه های صادر شده است و کشاورز در انجام آن اقدام غیرقانونی نکرده، در صورت تعدیل میزان برداشت آب باید خسارت هایی که به کشاورز وارد می شود را به نوعی جبران کند تا حقوق حق آبه دارها رعایت شود. به گفته وی، به دنبال جلسات متعددی که اتاق با وزارت نیرو داشته و فشارهایی که اتاق آورد این وزارتخانه در نهایت پذیرفت که دیگر ۱۳۰ میلیارد مترمکعب آب تجدیدپذیر نداریم و این رقم کاهش یافته است. محمدحسین کریمی پور، مشاور عالی رئیس اتاق ایران در این نشست، شناسایی کامل چاه های غیرمجاز و اقدام به پلمب آنها را ضروری ترین اقدامی دانست که باید انجام شود. وی سرعت این حرکت را در برخی استان ها خوب و در اغلب استان ها کند دانست. به گفته وی، تعطیلی کمی بیشتر از ۵ هزار چاه غیرمجاز از ۳۰۰ هزار نشان می دهد که کار اساسی هنوز انجام نشده است. به گزارش «فرصت امروز» اتاق بازرگانی ایران از اواخر سال ۹۰ که قانون فضای کسب و کار به تصویب مجلس رسید، مکلف شد بر مسائل آب ورود کند. نشست خبری این اتاق درباره همایش آب روز گذشته با حضور محسن جلال پور رئیس اتاق ایران، شریعتمدار، دبیر همایش و سرپرست مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب، عباس کشاورز، معاون پژوهشی مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب و گرانسی، مدیر گروه علوم و رئیس کمیته ملی آب شناسی کمیسیون ملی یونسکو برگزار شد و هر ازسرخانان به ارائه آمار و ارقام و برنامه های انجام شده و برنامه های لازم برای مقابله با بحران آب پرداختند. این همایش بین المللی ۱۸ اسفند برگزار خواهد شد. ۲۲ مارس مقارن با دوم فروردین روز جهانی آب نام گرفته است.



عملیاتی شود خسارت زاینباری خواهد بود. ما گزارش مان را برای سران سه قوه و مقام معظم رهبری فرستادیم، به فاصله یک ماه مجری این طرح به اتاق ایران آمد و نظرات اتاق را تأیید کرد و اجرای آن آهسته و بعد متوقف شد.

عباس کشاورز، معاون پژوهشی مرکز مطالعات راهبردی کشاورزی و آب در این نشست از کارت اب خبر داد. به گفته وی، قرار است کنتورهای حجمی سر چاه های کشاورزی پروانه دار نصب شود تا میزان برداشت آب از این چاه ها مدیریت شده باشد. در این روش، استفاده از کارت آب مثل کارت بنزین که میزان مصرف را نشان می دهد دیده شده که این کارت ها، کارت های هوشمندی هستند که روی کنتورهای حجمی قابل مانیتورینگ است. کشاورز گفت: برداشت از آب های زیرزمینی باید متناسب با حجم تغذیه آنها انجام شود، اما علاوه بر چاه های غیرمجاز، در

دیگر به کار گرفته شود. جلال پور راه اندازی بازار آب را توصیه کرد و به یک نمونه اشاره کرده و گفت: به طور مثال یک کشاورز در مودی اگر آب مصرفی را به فاصله ای ۱۱ کیلومتری انتقال می داد، می توانست آن را ۶ میلیارد تومان بفروشد، درحالی که دستور دشت تنها ۴۵۰ میلیون تومان محصول کشاورزی بود، این اتفاق نشان می دهد ارزش و معیار آب مشخص نیست. شریعتمدار دبیر همایش و سرپرست مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب دیگر سخنران این نشست در خصوص فعالیت های انجام شده توسط این مرکز گفت: سال ۹۱ ریاست جمهوری نظر داشتند جهت ایجاد اشتغال ۵۰۰ هزار نفر، ۲ میلیون هکتار از اراضی کشور تحت کشت قرار گیرد، دفتر مطالعات بررسی کرد که اگر این طرح به اجرا دربیاید که البته امکان آن فراهم نبود، اما اگر با ضرورتی که ایجاد شده،

۲۰۰ میلیارد دلار خسارت برای کشور ایجاد کرده است. رئیس اتاق ایران گفت: حالا ما نه تنها با بحران آب روبه رو هستیم که ریزگردهایی هم که به خاطر سر ریز شدن آب به دجله و فرات تولید شده، بحران زیست محیطی ماست. وی ارتباط اشتغال با آب را گسسته تر از سال های قبل عنوان کرد و با اشاره به شعار جهانی سازمان ملل، آب و اشتغال این دو را مسئله های جدی کشور عنوان کرد. جلال پور به تجربه ۱۴ ساله اش در اتاق کرمان اشاره کرد و گفت: ما در سال ۱۳۸۰ در نخستین حرکت در تغییر رویکرد استراتژی توسعه استان از کشاورزی به معدن دوره نمایندگان مجلس ملزم به همکاری با این رویکرد شدند و امروز بیشترین سرمایه گذاری در معدن و فناوری معدنی در استان کرمان است و شاید این تجربه بتواند برای نمونه در استان های

رئیس اتاق ایران در نشست خبری «همایش بین المللی آب مجازی» که قرار است ۱۸ اسفند با همکاری اتاق ایران و کمیته ملی یونسکو برگزار شود، از فعالیت های انجام شده، برنامه ها و سیاست های اتاق در این حوزه خبر داد. محسن جلال پور در پاسخ به روزنامه فرصت امروز درباره موضع اتاق در مورد پژوهش ها و پایان نامه های دانشجویی در این حوزه، این مسئله را از اولویت های اتاق عنوان کرد و گفت: اتاق ایران از پایان نامه های دانشجویی در حوزه آب حمایت مالی می کند. رئیس اتاق ایران نگاه این اتاق را به مسئله آب به دلیل ابعاد متعدد سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، امنیتی و... پررنگ عنوان کرد و تمرکز اتاق ایران را روی این مسئله از سال ها پیش و زودتر از دست به کار شدن مسئولان و متولیان این حوزه دانست. جلال پور مذاکرات دیپلماسی آب را مهم ترین مسئله کشور بعد از برجام عنوان کرد و از وزارت امور خارجه و مسئولان کشور خواست هر چه زودتر این مذاکرات آغاز شود. این مقام ارشد بخش غیردولتی به مسائل داخلی و خارجی دخیل در بحران آب اشاره کرد و گفت: در زمانی که ما درگیر جنگ با عراق بودیم، ترکیه در حال احداث سد بزرگی بود که امروز بالاترین ذخیره آبی را برای کشورش در منطقه ایجاد کرده و به اندازه ۵۰ سال آب پندد آب دارد. سدی که به اندازه همه سدهای کشور ما آب دارد. جلال پور از عدم ورود دیپلماسی کشور به این مسئله انتقاد کرد و آغاز هر چه سریع تر مذاکرات را ضروری دانست، او به دلایل داخلی تأثیر گذار در بحران آب کشور اشاره کرد و توضیح داد: در دهه ۱۳۷۰ اشتغال ما در بخش کشاورزی ۲۶ درصد بود و امروز به ۱۸/۴ درصد کاهش یافته و متأسفانه این افت به جای رفتن به سوی معدن، بیشتر به بخش خدمات منتقل شده است. جلال پور ساخت برخی سدها را در کشور غیر قابل دفاع خواند و گفت: برداشت ها از دریاچه ارومیه برای تولید ۲ میلیارد دلار کالای

فناپ موافقت اصولی اپراتور مجازی را گرفت

تخصص و تجربه آن شرکت، در راستای ارائه خدمات نوین و منطبق با استانداردهای جهانی بهره گیرد. لبارا به عنوان یکی از بزرگ ترین اپراتورهای مجازی جهان، از نرخ رشد قابل توجهی در میان شرکت های اروپایی برخوردار است. به گفته محسن یوسف پور، عضو هیأت مدیره شرکت توسعه فناوری ارتباطات نوین همراه، این شرکت تمام تلاش خود

حضور قدرتمند و مؤثر در بازار کشور و ارائه سرویس های شایسته به مردم، این شرکت پس از مذاکرات طولانی با چندین اپراتور بین المللی، در نهایت با شرکت لبارا به توافق رسید.

شرکت «توسعه فناوری ارتباطات نوین همراه» بر آن است تا از رهگذر مشارکت تجاری با لبارا و استفاده از

شرکت فناپ، موافقت اصولی اپراتور مجازی تلفن همراه را از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور اخذ کرد. شرکت «توسعه فناوری ارتباطات نوین همراه»، یکی از شرکت های هدینگ فناپ، توانست با احراز شرایط لازم و کسب امتیازات مربوطه، این موافقت نامه اصولی را برای راه اندازی Full MVNO دریافت کند. برای



وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی

شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی در نظر دارد به استناد صورت جلسه

مورخ ۹۴/۱۱/۱۹ کمیسیون مندرج در ماده ۲ لایحه قانونی نحوه استفاده از اتومبیل های دولتی و فروش اتومبیل های زائد تعداد ۲۰ دستگاه خودرو مربوط به اعتبارات طرح های تملک دارایی های سرمایه ای و جاری شرکت بشرح جدول ذیل را برابر شرایط مندرج در اسناد مزایده واگذار نماید، لذا به آگاهی علاقمندان به خرید می رساند بمنظور رویت خودروها و خرید اسناد مزایده با در دست داشتن فیش واریزی بمبلغ ۲۵۰/۰۰۰ ریال در وجه شماره حساب سیبا ۹۰۰۱۲۰۰۹۰۰۱ بانک ملی شعبه مدرس ارومیه، از مورخ ۹۴/۱۱/۲۵ به حوزه ستادی شرکت واقع در ارومیه، انتهای بلوار شهید باهنر، شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی مراجعه فرمایند. علاقمندان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های ۳۳۴۴۹۳۹۹-۰۴۴ امور تدارکات و خدمات پشتیبانی تماس حاصل، و یا به پایگاه اینترنتی شرکت به نشانی www.agrw.ir رجوع فرمایند. مزایده گران بایستی اسناد تکمیل شده را حداکثر تا آخر وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۴/۱۲/۹ به دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی تحویل و رسید دریافت نمایند. کمیسیون بازگشایی در ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۴/۱۲/۱۰ در محل شرکت برگزار خواهد شد. حضور پیشنهاد دهندگان یا نماینده آنها با ارائه معرفی نامه در جلسه افتتاح پاکت ها بلامانع می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۴/۱۱/۲۶

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۴/۱۱/۲۸

نوبت دوم

آگهی مزایده عمومی فروش انواع خودروهای اعتبارات طرح های عمرانی و جاری

ردیف	نوع خودرو	شماره انتظامی	مدل	تضمین شرکت در مزایده (ریال)
۱	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۴۶۹ الف ۱۲	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۴۸۲ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۳	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۲۷۸ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۴	مزدا ۲۰۰۰	۱۷-۱۲۳۷ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۵	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۶۹۴ الف ۱۱	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۶	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۵۳۹ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۷	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۲۳۳ الف ۱۶	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۸	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۳۳۲ الف ۱۲	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۹	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۵۳۴ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۰	نیسان ۲۴۰۰	۱۷-۲۳۴ الف ۱۶	۱۳۷۹	۱۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۱	پیکان دولوکس	۱۷-۴۳۴ الف ۱۵	۱۳۸۰	۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۲	پاترول دو درب	۱۷-۵۲۹ الف ۱۴	۱۳۸۰	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۳	پاژن	۱۷-۹۳۹ الف ۱۵	۱۳۸۲	۵/۰۰۰/۰۰۰
۱۴	پیکان دولوکس	۱۷-۹۳۹ الف ۱۱	۱۳۸۰	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۵	پاترول ۴ درب	۱۷-۴۴۱ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۶	پاترول ۴ درب	۱۷-۸۲۵ الف ۱۴	۱۳۷۵	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۷	پژو پارس	۱۷-۹۳۵ الف ۱۱	۱۳۸۰	۲۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۸	بنز کمپرسی	۱۷-۵۳۸ الف ۱۴	۱۳۶۹	۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰
۱۹	پاترول ۴ درب	۱۷-۲۷۴ الف ۱۴	۱۳۷۹	۱۰/۰۰۰/۰۰۰
۲۰	پاژن	۱۷-۹۳۸ الف ۱۵	۱۳۸۱	۵/۰۰۰/۰۰۰

شرکت آب منطقه ای آذربایجان غربی

عمران

افزایش قراردادهای مسکن در بهمن‌ماه

رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک استان تهران با اشاره به آمار معاملات خریدوفروش و اجاره در آذر، دی و نیمه نخست بهمن‌ماه، گفت: افزایش معاملات تاثیر مثبتی بر بازار مسکن نداشته است.

حسام عقباتی در گفت‌وگو با مهر به آخرین وضعیت معاملات مسکن در بهمن‌ماه اشاره کرد و گفت: در ۲۰ روز نخست بهمن‌ماه، تعداد قراردادهای خریدوفروش در شهر تهران به ۱۲هزار و ۸۴۴قرارداد و قراردادهای اجاره به ۱۱هزار و ۳۴۲ قرارداد رسیده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش نشان می‌دهد.

وی با بیان اینکه آمارهای کشوری عکس این موضوع را نشان می‌دهد و با افزایش روبرو شده است، افزود: در ۲۰ روز نخست بهمن‌ماه ۱۲۵هزارو ۴۶۱ معامله خریدوفروش و ۷۷هزار و ۶۵۲قرارداد اجاره انجام شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش نشان می‌دهد.

رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک استان تهران با اعلام اینکه در مدت مشابه سال گذشته ۱۷ هزار و ۸۷۵ قرارداد خریدوفروش به ثبت رسیده است، اظهار داشت: قرارداد اجاره هم در مدت سال گذشته، ۷۲هزار و ۸۹۵قرارداد بوده است.

عقبانی با بیان اینکه آمارها نشان می‌دهد معاملات مسکن در بهمن‌ماه امسال نسبت به سال گذشته سیر صعودی داشته است، افزود: در دی‌ماه امسال نسبت به آذرماه افزایش حجم معاملات را شاهد بودیم به‌طوری‌که در آذر ۹۴، ۱۳۹هزار و ۶۷۳ قرارداد خریدوفروش و ۸۷هزار و ۱۱۸ قرارداد اجاره به ثبت رسیده بود.

وی به سیر صعودی معاملات مسکن در دی‌ماه نسبت به آذرماه اشاره کرد و گفت: در دی‌ماه ۹۴ در کشور ۱۷۴هزار و ۴۶۸ قرارداد خریدوفروش و ۱۰۷هزار و ۲۳۷قرارداد اجاره انجام گرفته است، همچنین دی‌ماه سال گذشته رقم قرارداد خریدوفروش ۱۶۶هزار و ۶۷۲ قرارداد و اجاره ۱۰۴هزار و ۹۵۷ قرارداد بوده است.

رئیس اتحادیه صنف مشاوران املاک استان تهران به خصوص اینکه آیا افزایش معاملات تاثیر مثبتی بر بازار مسکن دارد یا نه، اظهار داشت: این افزایش معاملات، خیلی چشمگیر و اثرگذار نیست اما نشان می‌دهد که بازار خیز خروج از رکود را برداشته است اما اینچنین نیست که در وضعیت بازار تغییری بوده باشد.

جشنواره یلدای آسیاتک

۱۵ ماه ۱۵ گیگابایت ۳۵ هزار تومان

اینترنت پرسرعت در سراسر کشور

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



asiatech.ir

۱۵۴۴

۱۰۰۰۱۵۴۴

آسیاتک
اینترنت یک، آسیاتک

وزارت راه و شهرسازی بدهی خود به پیمانکاران را تا پایان سال تسویه می‌کند

دولت خوش حساب



اسناد خزانه اسلامی بیشترین گره‌گشایی را داشتند. دریافت آنها اقدام می‌کردند. وزارت راه در رابطه با این رقم با موافقت‌های صورت گرفته در طول ماه‌های گذشته رقمی نزدیک به ۲هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان اسناد اوراق خزانه منتشر کرده و به پیمانکاران سپرده است، همچنین بناس‌ت تا پایان سال نیز رقمی نزدیک به ۱۲۰۰ میلیارد تومان دیگر از این اوراق را منتشر کند.

با توجه به احتمال افزایش رقم بدهی‌ها در پایان سال و به پایان رسیدن بودجه تخصیص به این بخش، تصور می‌شود که رقم بدهی‌های دولت در حوزه پیمانکاران بخش‌های زیرساختی افزایش پیدا کند. از این رو رقمی قابل‌توجه در صف انتشار اوراق خزانه قرار دارد و البته احتمالاً تسویه بخشی از این رقم‌ها نیز به سال آینده موکول خواهد شد.

پیمانکاران در راستای اهداف اقتصادی کشور قدم برمی‌دارند
دبیرانجمن شرکت‌های راه‌سازی با بیان اینکه دولت

اشتغال‌زایی و توسعه اقتصادی را به‌وجودآورده‌اند. از این رو امکاناتی که دولت برای تأمین مالی بدهی‌های معوق در نظر گرفته نیز در همین چارچوب و در راستای اهداف کشور پذیرفته شده است.

آزادافزود: البته ما این درخواست را نیز به‌طور رسمی ارائه کرده‌ایم که از بودجه امسال که تنها ۴۰درصد آن صحبت‌های زیادی صورت گرفته و باید دید تا چه حد شانس عملیاتی شدن دارد.

تأیید صحبت‌های وزارت راه درباره پرداخت بدهی‌ها از سوی سرمایه‌گذاران و فعالان بخش خصوصی به خوبی نشان می‌دهد که دو طرف بعد از سال‌ها دغدغه، به یک راه‌حل مناسب برای بدهی‌ها دست یافته‌اند. هرچند انتشار این اوراق در صورتی‌که پشتوانه اقتصادی مناسبی در سال‌های آینده پیدا نکنند می‌تواند بار دیگر به حجم بدهی‌های دولت اضافه کند، اما فعالان کردن دوباره پیمانکاران در عرصه‌های زیرساختی می‌تواند گامی مهم در این راستا تلقی شود. پس از سال‌ها درجا زدن، وزارت راه توانسته پایانی خوش برای بدهی‌هایش در ماه‌های پایانی سال ۹۴ به‌وجود بیاورد و باید دید آیا این اشتراک نظر در سال آینده می‌تواند منجر به تحولی جدی در کار پیمانکاران شود یا باز هم محدودیت منابع عمرانی گریبانگیر زیرساخت‌های کشور خواهد شد.

جزییات سرمایه‌گذاری‌های جدید در منطقه آزاد فرودگاه امام

خارجی منعقد می‌شود حضور شرکت DHL است که این شرکت معتبر ترانزیت بار قصد تبدیل فرودگاه امام به هاب منطقه را دارد. فخریه کاشان ادامه داد: یک شرکت آلمانی هم درخواست راه‌اندازی مرکز لجستیک در فرودگاه امام را داده است.

وی با بیان اینکه قراراست شرکت‌های بزرگ خارجی وارد فرودگاه امام شوند و بار خود را در فرودگاه امام تخلیه و از آنجا به کشورهای منطقه توزیع کنند، گفت: به دنبال این هستیم که چیزی شبیه به دبی فاینال شال سنتر در فرودگاه امام راه‌اندازی کنیم که عملیات مالی، بانکی و بیمه‌ای را در آنجا به صورت گسترده و بین‌المللی انجام دهیم. قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی افزود: همچنین قرار است مراکز تعمیر و نگهداری هواپما در این منطقه راه‌اندازی شود و فرودگاه حضرت امام را به مرکز پشتیبانی منطقه تبدیل کنیم. فخریه کاشان با تأکید بر اینکه در منطقه آزاد فرودگاه امام به‌دنبال فعالیت‌های تجاری هستیم تأکید کرد: به‌شدت مخالف این هستیم که منطقه آزاد فرودگاه حضرت امام چیزی شبیه کیش و قشم شود و به‌طور قطع در این منطقه واردات نخواهیم داشت.

حمل و نقل

واگذاری ایران‌ایر بدون صندوق بازنشتگی به بخش خصوصی

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با بیان اینکه تأمین و تضمین خط مالی خرید هواپیما نباید روی دوش دولت باشد، گفت: شرکت هواپیمایی ایران‌ایر به‌زودی بدون صندوق بازنشتگی به بخش خصوصی واگذار می‌شود.

به گزارش ایلنا، معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به انتقاداتی که به خرید ۱۲ فروند ایرباس ۳۸۰ شده است، گفت: معتمد کسان‌ی که انتقاد کرده‌اند، به صورت مستقیم و نزدیک وارد مباحث این معامله و سیستم نشده‌اند چرا که اگر در این قرارداد متمرکز می‌شدند متوجه اتفاق بزرگی که در صنعت هوایی در حال وقوع است، می‌شدند.

وی ادامه داد: وقتی می‌گوییم برای خرید هواپیما از خط اعتباری دولت استفاده نکنیم و صاحبان سهام شرکت‌های فروشنده هواپیما این تأمین مالی را انجام دهند معتقدیم که به نفع کشور کار کرده‌ایم. عابدزاده افزود: بسیار شنیده‌ام که ناوگان هوایی ما نیازی به هواپیماهای بزرگ ندارد و تعجب می‌کنم از اینکه ۳۷ سال پیش زمانی که جمعیت کشور ما ۳۰ میلیون نفر بود بزرگ‌ترین ناوگان هوایی دنیا، یعنی هواپیمای ۷۴۷/۱۰۰ با ظرفیت ۵۰۰ نفر در اختیار ما بود. حال چطور می‌شود که پس از ۳۷ سال هواپیماهای بزرگ به درد ناوگان هوایی ما نمی‌خورد. وی با تأکید بر اینکه انتقادات به خرید ایرباس‌های ۳۸۰ کارشناسی نیست، گفت: اگر ایرباس ۳۸۰ هواپیمای مناسبی نیست چطور می‌شود که همسایگان ما ۵۰ فروند از این‌ن تایپ هواپیما را در اختیار دارند. رئیس سازمان هواپیمایی با بیان اینکه در حال حاضر فرودگاه امام توانایی پذیرش ایرباس‌های ۳۸۰ را دارد، گفت: در طول دوران توسعه ناوگان هوایی و ورود هواپیماهای جدید این امکان در سایر فرودگاه‌ها هم به‌وجود می‌آید.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با بیان اینکه هر هواپیما یک عمر اقتصادی دارد، گفت: قرار نیست از یک هواپیما به مدت ۳۰ سال استفاده کنیم و به‌طور قطع هر هواپیمایی ۱۵ تا ۱۸ سال بازدهی اقتصادی دارد. وی ادامه داد: هواپیماهای خریداری شده در طول عمر مفید خود باید سوددهی داشته باشند و پس از آن از ناوگان هوایی خارج می‌شوند. عابدزاده با بیان اینکه در هر بازه زمانی مشخص تکنولوژی جدیدی وارد صنعت هوایی می‌شود گفت: تا دهه ۸۰ یک تکنولوژی و از دهه ۸۰ تا سال ۲۰۰۰ یک تکنولوژی دیگر و از سال ۲۰۰۰ به بعد هم تکنولوژی جدیدی به صنعت هوانوردی وارد و معرفی شد.

وی با بیان اینکه در بحث آزادسازی نرخ بلیت هواپیما زمانی دولت وارد بازار می‌شود که ایرلاین‌ها بخواهند برخلاف حقوق مردم همدستی کنند یا قصد حذف رقبای خود از بازار را داشته باشند، گفت: به‌طور قطع ایران‌ایر در شرایط جدید باید به بخش خصوصی واگذار شود. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در طول سال‌های گذشته سعی شد هما (ایران‌ایر) به بخش خصوصی واگذار شود، گفت: به دلیل بزرگی کار و محدودیت‌هایی که وجود داشت واگذاری این شرکت بزرگ به بخش خصوصی ممکن نبود و بخش خصوصی هم توان خرید این شرکت را نداشت. عابدزاده با بیان اینکه در ترکیب جدید قرار است ساختار مالی و اداری ایران‌ایر براساس استانداردهای جهانی تعریف شود، گفت: پس از اصلاح ساختار، ایران‌ایر را از طریق بورس یا از طریق فروش سهام یا به‌طور سهامی‌عام به بخش خصوصی یا عمومی واگذار می‌کنیم. وی افزود: از آنجا که ایران‌ایر زیرساخت‌های بسیار قوی دارد فضای خوبی برای سرمایه‌گذاری در این شرکت فراهم است و به‌طور قطع ایران‌ایر باید از دولت جدا و وارد بازار رقابتی شود.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری در پاسخ به این سوال که چگونه مشکل صندوق بازنشتگی این شرکت برای واگذاری به بخش خصوصی را حل می‌کنید گفت: برای صندوق‌بازنشتگی هما هم برنامه‌هایی داریم و به مجلس ارائه کرده‌ایم. وی تأکید کرد: به‌زودی صندوق بازنشتگی هما متولی پیدا می‌کند و این مشکل اساسی هما را حل می‌کنیم. عابدزاده با بیان اینکه به‌طور قطع نمی‌توان با وجود صندوق‌بازنشتگی ایران‌ایر را به بخش خصوصی واگذار کرد، گفت: صندوق بازنشتگی باعث شده ایران‌ایر نتواند به راحتی وارد بازار و رقابت شود.

همه با هم از گوهر ارزشمند آب حفاظت کنیم.

آگهی مناقصه عمومی –نوبت اول شماره ۱۷۴ سال ۹۴



وزارت نیرو
شرکت سهامی آب و فاضلاب استان
ارمنیان شرقی

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد عملیات مربوط به : بهره برداری و نگهداری از تصفیه خانه فاضلاب و ایستگاههای پمپاژ ، شبکه جمع آوری و انتقال فاضلاب و سرکشی و مراقبت سیار چاههای تامین آب ، مخازن، ایستگاههای پمپاژ و سرویس و نگهداری تجهیزات برقی و کلرسنجی و عملیات جاری شهر سیه رود شامل نصب انشعاب، تعویض کنتور ، حفاری و رفع ترکیدگی شبکه، توزیع، خطوط انتقال و انشعابات و حفاری دستی و ماشینی جهت رفع اتفاقات شبکه آب در شهرهای جلفا و هادی شهر را از محل اعتبارات غیر عمرانی و از طریق مناقصه (عمومی) به پیمانکار واجد شرایط و دارای رتبه آب یا تاسیسات و تجهیزات یا دارای گواهینامه صلاحیت بهره برداری از شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور واگذار نماید. لذا از کلیه واجدین صلاحیت دعوت می گردد ظرف مدت ده روز از تاریخ درج آگهی با در نظر گرفتن موارد ذیل، به آدرس تبریز – بلوار ۲۹ بهمن – جنب دانشگاه تبریز-امور قراردادهـا- تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۰۴۰۹۱- مراجعه و ضمن واریز مبلغ ۳۰۰۰۰ ریال به حساب جام شماره ۷۲۲۱۱۲۴۷۳۳ بانک ملت باجه آب و فاضلاب تبریز(کد شعبه ۱۳۴۲/۵) و ارائه فیش آن به امور قراردادهـا، اسناد مربوطه را متعاقبا و پس از پایان مهلت فراخوان نوبت دوم دریافت و در تاریخ قید شده در اسناد مناقصه، پاکت خود را تحویل دبیرخانه شرکت نمایند. بدیهی است شرکت در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار خواهد بود. هزینه آگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد. (الف) به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط، مخدوش وپیشنهاداتی که بعد از انقضـاء مدت مقرر در فراخوان واصل شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ب) مبلغ برآورد اولیه معادل : ۴۰۵۵۸۲۰۴۰۰ ریال

ج)مبلغ سپرده تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار معادل ۲۰۲۷۹۱۰۲۰ ریال می باشد

د) سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

هـ) پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

سایت www.abfa-azarbaijan.ir

۱۸۵۵

شرکت آب وفاضلاب استان آذربایجان شرقی



اخراج ۱۲۰۰ نفر از کارخانه‌های کامیون سازی دایملر



دایملر بیش از ۱۲۰۰ نفر از کارگران کارخانه‌های کامیون‌سازی خود در کارولینای شمالی را به دلیل کاهش تقاضا برای این خودروها اخراج خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، واحد کامیون آمریکای شمالی دایملر که کامیون‌های باری سنگین تولید می‌کند، اعلام کرد قصد دارد ۵۵۰ کارگر در کارخانه مونتاژ کلیولند که یک چهارم از نیروی کار این واحد هستند را مرخص کند. همچنین بیش از یک‌سوم از نیروی کار کارخانه مونت‌هالی که ۷۰۰ نفر هستند، اخراج خواهند شد.

کارخانه مونت‌هالی که کامیون‌های نیمه سنگین تولید می‌کند از سه شیفت به دو شیفت در روز می‌رسد و شغل ۱۴۵۰ کارگر دیگر حفظ می‌شود.

کارخانه کلیولند در اوایل ژانویه بیش از ۹۰۰ کارگر را اخراج کرده بود. کارگرانی که هفته جاری کارشان را از دست می‌دهند طبق مقررات فدرال برای اخراج‌های بزرگ، تا پایان آوریل حقوق دریافت خواهند کرد.

شرکت‌های باری در آمریکا پس از خرید بالای کامیون‌های سنگین در سال گذشته به دلیل کندی فعالیت اقتصادی و ضعیف شدن تقاضا برای خدمات حمل بار، خریدشان را کمتر کرده‌اند.

سفارش ماه ژانویه برای کامیون‌های سنگین در آمریکای شمالی ۵۰ درصد در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته کاهش یافت و به حدود ۱۸۲۰۰ دستگاه رسید.

براساس گزارش وال استریت ژورنال، انتظار می‌رود تولید کامیون‌های سنگین امسال ۱۰ تا ۲۰ درصد کمتر از سال گذشته باشد.

انتخاب شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران به‌عنوان بازرس نمونه

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران به‌عنوان بازرس نمونه در نهمین همایش کیفیت و استاندارد استان تهران معرفی شد.

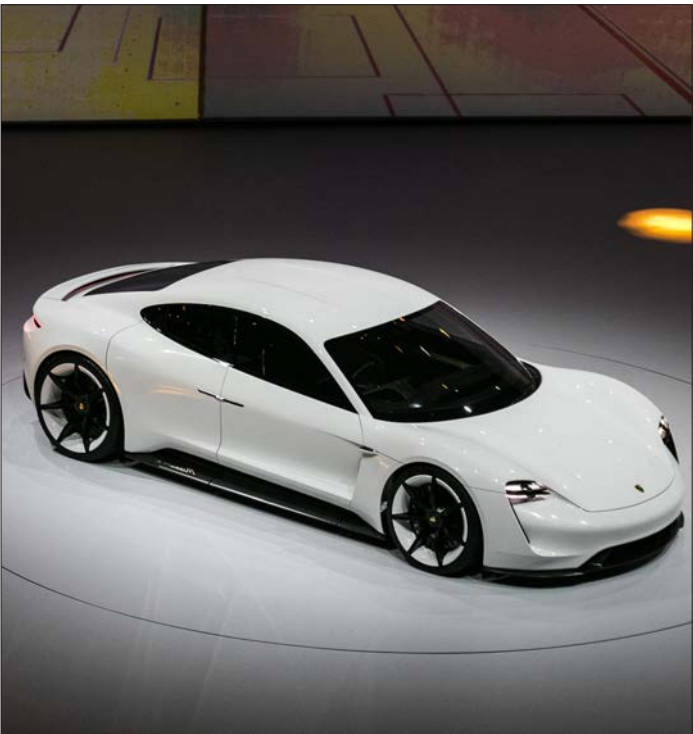
به گزارش روابط عمومی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، نهمین همایش کیفیت و استاندارد صبح روز سه‌شنبه ۲۷ بهمن ماه با حضور رئیس سازمان ملی استاندارد ایران، مدیر کل استاندارد تهران، معاون استاندارد و رئیس سازمان مدیریت و برنامه بودجه استان تهران و جمعی از مسئولان مربوطه برگزار شد.

این همایش با شعار «استاندارد زبان مشترک جهان» به دنبال معرفی الگوهای موفق به جامعه صنعت و خدمات کشور است که در این راستا چهار بازرس نمونه در حوزه اداره کل استاندارد استان تهران انتخاب شده‌اند.

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران با وظیفه بازرسی و نظارت بر اجرای استانداردها به‌عنوان یکی از برگزیدگان این همایش معرفی می‌شود.

خودروهای برقی

کپی کردن مدل تمام‌برقی پورشه توسط بنتلی



بهره بردن کمپانی‌های تحت نظر فولکس‌واگن از امکانات و ویژگی‌های یکدیگر چیز جدیدی نیست؛ مثلاً سری جدید آودوی R8 که بر پایه لامبورگینی «هوراکان» ساخته شده است یک مثال بسیار خوب برای نشان دادن کارایی بسیار بالای خودروهایی هستند

ماز یار جعفریه
منبع: jalopink.com

فولکس واگن مالک بسیاری از برندهای اتومبیل است که پورشه و بنتلی جزو همین دسته هستند. چند ماه قبل شرکت خودروسازی پورشه اعلام کرد در حال کار کردن روی یک مدل تمام برقی به نام «Mission E» برای رقابت مستقیم با تسلا است و اکنون بنتلی تایید کرده است که آنها می‌خواهند نخستین ماشین الکتریکی اسپورت خودشان را با استفاده از پروژه شرکت پورشه بسازند.

شرکت آلمانی پورشه آماده تولید این مدل به قصد جلوگیری از موفقیت تسلا در زمینه ماشین‌های تمام الکتریکی بود، اما اکنون بنتلی می‌خواهد با تولید نخستین خودروی تمام برقی لوکس خود، کار را برای این دو کمپانی سخت کند.

یکی از اعضای بنتلی به اسم «وولف فرنج»، که رئیس بخش مهندسی این کمپانی لوکس بریتانیایی است، برنامه‌شان را برای مغلوب کردن پورشه با ارائه مدل شاسی بلند «Bentayaga» اعلام کرد.

در حالی که تقریباً مطمئن هستیم نخستین ماشین تمام الکتریکی پورشه یک سدان خواهد بود، آقای فرنج گفت بنتلی قصد دارد در طول شش ماه آینده برای تولید یک خودروی مفهومی کوپه تمام الکتریکی به نام «Speed 6» برنامه‌ریزی کند. فرقی نمی‌کند که سدان یا کوپه باشد. این ماشین از تکنولوژی پورشه در باتری، موتور و سایر امکانات سخت‌افزاری خود بهره خواهد برد.

با کاهش نرخ سود بانکی

قیمت خودرو به ثبات می‌رسد؟



ایران

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

تأثیر این کاهش نرخ سود چه تأثیری بر این صنعت خواهد گذاشت؟

خودروسازان داخلی در سال جاری به دلیل رکود حاکم بر بازار و نامعلوم بودن مرجع قیمت‌گذاری خودرو، به‌رغم میل‌شان نتوانستند درخواست افزایش قیمت خودرو را اجرایی کنند. اما به نتیجه رسیدن مذاکرات هسته‌ای، انتظار برای کاهش قیمت خودرو بیش از پیش نمود پیدا کرد. در آن زمان خودروسازان ثابت بودن نرخ سود بانکی و افزایش حقوق خودروسازان ثابت بودن نرخ سود بانکی را از ۲۲ درصد به ۲۰ درصد برساند اما صنعتگران این کاهش را منصفانه نمی‌دانستند. حالا یک ماه مانده به پایان سال جاری قرار است حداقل ۴درصد دیگر از نرخ بهره بانکی کاسته شود تا شاید این‌بار دل صنعتگران راضی شود. البته علی‌طینا، وزیر اقتصاد در آخرین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی گفته است که این کاهش نرخ بهره همگام با کاهش تورم ادامه خواهد داشت. اکنون با توجه به اینکه خودرو، به‌عنوان دومین صنعت بزرگ کشور سهم قابل توجهی در رشد اقتصادی دارد و به گفته فعالان این صنعت هزینه‌های مالی ۳۰ درصد از هزینه‌های تمام‌شده خودروسازان را تشکیل می‌دهد، باید دید

نرخ بهره صرفاً برای وام‌های جدید در نظر گرفته شود در بلندمدت باید منتظر تأثیرات آن بود.

امیرحسن کاکایی، استاد دانشگاه علم و صنعت ایران، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «موضوع کاهش نرخ ارز با کاهش نرخ بهره بانکی متفاوت است. به اعتقاد من کاهش نرخ ارز کوتاه‌مدت و موقت بوده و از آنجایی که اگر تحولی کمتر از شش ماه در زمینه اقتصادی رخ بدهد تأثیری در صنعت خودرو نخواهد داشت، اگر این کاهش نرخ ارز پایدار باشد می‌توانیم امیدوار باشیم که هزینه‌های خودروسازان در بحث تأمین مواد اولیه کاهش خواهد داشت که در بلندمدت باید منتظر احساس آن در بازار بود.»

او با اعتقاد بر اینکه کاهش نرخ سود بانکی اتفاق مبارکی است، تصریح می‌کند: «کاهش نرخ سود بانکی خبر بسیار خوشی برای همه صنعت است البته به شرط آنکه اجرایی بشود. نرخ سود بانکی در طول سال‌های اخیر مشکل مهم صنعت بوده است که تأثیرات کاهش آن تا شش ماه دیگر در بازار مشخص خواهد شد.»

قیمت خودرو به ثبات می‌رسد
علاوه بر کاهش نرخ بهره بانکی، اتفاق دیگری در

سود بانکی به نفع تولید تغییر کرده است. با این اوصاف آیا می‌توان به شکل‌گیری برنامه‌های بلند در صنعت خودرو امیدوار بود؟

کاکایی در این‌باره بیان می‌کند: «ثبات قیمت دستاورد بسیار ارزشمندی است که برای ما ثبات در برنامه‌ریزی را در پی خواهد داشت. نبود برنامه‌ریزی‌های بلندمدت در صنعت خودرو به دلیل تغییر شرایط، فذائی بود که در صنعت خودروی ایران احساس می‌شد، حالا در صورت به ثبات رسیدن قیمت‌ها می‌توان بسیار به آینده صنعت خودرو امیدوار بود»

همچنین علی مرادلو در پاسخ به این پرسش بیان می‌کند: «هرچقدر قوانین ثابت باشد، برنامه‌ریزی راحت‌تر است. اگر ثبات در نرخ ارز و نرخ بهره ماندگار باشد، برنامه‌ریزی بلندمدت هر کسب‌وکاری می‌تواند ثبات داشته باشد زیرا صنعتگر می‌تواند هزینه‌هایش را با اعتماد بیشتر پیش‌بینی کند.»

بعد از برداشته شدن تحریم‌ها، کاهش نرخ سود بانکی مهم‌ترین خواسته صنعتگران به‌ویژه فعالان صنعت خودرو بود. حالا گام دوم هم در جهت بهبود شرایط تولیدی برداشته شده اما باید دید در عمل آنچه برای بازار خودرو پیش‌بینی می‌شود رخ خواهد داد؟

برنامه‌ریزی بلندمدت، دستاورد ثبات قیمت‌ها

یکی از موانعی که همواره موجب می‌شد تا برنامه‌ریزی‌های بلندمدت در صنعت خودرو شکل نگیرد نبود ثبات در قوانین، نرخ ارز و نرخ سود بانکی بود. حالا جهت پیکان نرخ ارز و

خودروسازی



رئیس اتاق بازرگانی تهران خبر داد

احتمال همکاری‌های جدید ایران و آلمان در صنعت خودرو



رئیس اتاق بازرگانی تهران از احتمال همکاری‌های جدیدی بین ایران و آلمان در صنعت خودرو خبر داد. به گزارش ایسنا، در جریان سفر هیأت اقتصادی ایران به ایالت باواریای آلمان دیداری بین مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی تهران و اشمید، شهردار مونیخ برگزار شد.

خوانساری در این دیدار عنوان کرد: در چند ماه گذشته چهار هیأت بزرگ اقتصادی از آلمان به ایران آمد و مذاکرات خوبی در تهران برای ارتقای سطح روابط صورت گرفت و با توجه به شناخت خوبی که بنگاه‌های ایران از آلمان دارند می‌توانیم حجم تجارت بین دو کشور را در کوتاه‌مدت افزایش دهیم. رئیس اتاق بازرگانی تهران ادامه داد: به تازگی قراردادهای بزرگی در حوزه نفت و گاز با ایتالیا بسته شد و بیمه ساچه هم پشتیبان این قرارداد بود. آنچه در برنامه کشور پیش‌بینی شده است سالانه ۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی است که امیدوار هستیم با قراردادهایی که بسته شده و همچنین قراردادهایی که در راه است به این میزان برسیم. خوانساری ادامه داد: ایرانی‌ها بسیار به ماشین‌های آلمانی علاقه‌مند هستند اما چرا نباید بام و آودوی در ایران باشد؟ قرار است وزیر اقتصاد کشورمان به همراه یک هیأت بانکی ۱۱ اسفند سفری به آلمان داشته باشند و صحبت‌هایی هم در این خصوص صورت بگیرد.

در این جلسه همچنین شهردار مونیخ به پیشینه و سابقه طولانی روابط تهران - مونیخ اشاره کرد و مباحث مطرح شده از سوی رئیس اتاق بازرگانی تهران را در جهت گسترش روابط دو کشور مثبت عنوان کرد.

قانون حمایت از مصرف‌کنندگان خودرو اجرایی می‌شود

اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو به‌زودی اجرایی خواهد شد. به گزارش ایسنا، حدود دو ماه پیش اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی این قانون در کمیسیون زیربنایی دولت به تصویب رسید. پس از آن نیز وزیر صنعت، معدن و تجارت از نهایی شدن این قانون و اجرایی شدن آن ظرف یک ماه خبر داد. محمدرضا نعمت‌زاده حدود دو هفته پیش در این زمینه اظهار کرد: اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو هفته گذشته نهایی شده و تا یک ماه آینده اجرایی خواهد شد.

بنابراین، این قانون جدید خودرویی که تدوین آن از چند سال پیش در وزارت صنعت، معدن و تجارت آغاز شده بود ظرف حدود دو هفته آینده اجرایی خواهد شد. در آیین‌نامه جدید قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو ضوابط جدیدی در زمینه نحوه فروش و پیش فروش خودرو و تعیین قیمت این محصول در کشور تعیین شده است. همچنین در حوزه خدمات پس از فروش نیز ضوابط جدیدی برای تأمین حقوق مصرف‌کنندگان تعیین شده و خودروسازان موظف شده‌اند در صورت قصور در فرآیند تعمیر خودروها، خسارت پرداخت کنند.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای ۹۴/۷



- نام و نشانی شرکت مناقصه گذار: **شرکت سهامی مخابرات استان کهگیلویه و بویر احمد** به نشانی یاسوج - خیابان گلستان ۱۳- شرکت مخابرات استان - اداره تدارکات تلفن ۳۳۲۲۷۱۰۰-۳۳۲۲۳۱۹۹-۳۳۲۲۲۰۹۴۲-۰۷۴۰
- موضوع مناقصه : خرید تجهیزات، راه‌حل‌ها و نرم افزارهای مورد نیاز و همچنین انجام خدمات نصب، راه اندازی و بهره‌برداری شبکه جمعیت استان کهگیلویه و بویراحمد (طبق RFP)
- دستگاه نظارت: اداره دیتا
- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۶۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ضمانت نامه معتبر بانکی و یا چک تضمینی در وجه شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویراحمد تهیه واصل انرا در پاکت الف قراردهند (چکپایه‌ای از قبیل عادی، مسافرتی، بین بانکی، در گردش، چک پول و... قابل قبول نمی باشد).
- قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب : مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۲۰۷۴۳۰۷۱۱۰۷ بانک صادرات شعبه یاسوج کد ۱۵۳۴ بنام شرکت مخابرات استان واریز نمایند و تصویر فیش را به فاکس شماره ۰۷۴۰۳۳۲۳۰۹۸۰ ارسال و اصل فیش را در پاکت الف قرار دهند (قابل ذکر است که مبلغ خرید اسناد مسترد نخواهد شد)
- محل، زمان و مهلت فروش اسناد : از تاریخ ۹۴/۱۱/۲۸ لغایت ۹۴/۱۲/۸ از طریق سایت های www.Tckb.ir و www.tci.ir یا مراجعه حضوری به آدرس یاسوج- خیابان گلستان ۱۳ اداره تدارکات
- محل، زمان و مهلت تحویل اسناد: از تاریخ ۹۴/۱۲/۸ لغایت ۹۴/۱۲/۱۶ تا پایان وقت اداری به دبیر خانه شرکت مخابرات استان واقع در یاسوج - خیابان گلستان ۱۳ و یا ارسال از طریق پست پیشتاز در موعد مقرر.
- تاریخ بازگشایی پاکات : پاکات الف و ب روز چهارشنبه مورخ ۹۴/۱۲/۱۹ (ج) روز دوشنبه ۹۴/۱۲/۲۴ در محل یاسوج- خیابان گلستان ۱۳- اداره کل مخابرات سالن کنفرانس می باشد. حضور آندسته از متقاضیان که نمره حدنصاب لازم ارزیابی را کسب نمایند در جلسه بازگشایی پاکات (ج) بلامانع است.
- هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد.
- به پیشنهادهای فاقد امضا ، مشروط، مخدوش، فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش، سپرده کمتر از میزان مقرر و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهادهایی که بعد از انقضا مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد و قیمت های پیشنهادی تا مرحله انعقاد قرارداد با برنده و قیمت پیشنهادی برنده تا پایان مدت قرارداد اعتبار خواهند داشت. ضمناً مدت قرارداد یکساله می باشد.
- شرکت مخابرات استان در رد یا قبول یک یا تمامی پیشنهادات مختار است.
- داشتن رتبه مرتبط با موضوع کار از سوی سازمان مدیریت و برنامه ریزی و سازمانهای مربوطه الزامی، به همراه مدارک ارسال گردد.
- سایر اطلاعات، جزئیات و شرایط پیوست اسنادمناقصه می باشد.

شرکت مخابرات استان کهگیلویه و بویر احمد



پیتزاهای طلایی پیتزا Hut برای روز برگزاری Super Bowl

مرضیه فروتن



پیتزا Hut در خانه و خارج از آن همواره با مخالفت‌های زیادی روبه‌رو است اما با وجود انحرافات فوق، این برند متعلق به شرکت رستوران‌های فست‌فودا Yum یک بار دیگر در یکی از پر فروش‌ترین روزهای سال، روز برگزاری مسابقه Super Bowl، دست به انجام معاملهای بزرگ می‌زند.

الگوی کاری پیتزا Hut برای چند سال گذشته ساخت و پخش یک آگهی تبلیغاتی چند دقیقه قبل از شروع مسابقه بود. در همین دقایق میلیون‌ها آمریکایی شاید هنوز روی شام شب مسابقه فکر می‌کنند. برندهای دیگر مثل فورد نیز قبلا به این استراتژی رسانه‌ای با هزینه کمتر اندیشیده‌اند. امسال پیتزا Hut قصد ساخت ده‌ها آگهی بازرگانی روی شبکه CBS در بیست و چهار ساعت باقیمانده تا شروع بازی را دارد. در این میان یک آگهی تبلیغاتی قبل از رسیدن قیمت آگهی‌های ۳۰ ثانیه‌ای به ۵ میلیون دلار در سطح کشور پخش می‌شود. آخرین آگهی تبلیغاتی پیتزا Hut ترانه «My House» از خواننده‌ای به نام «Flo-Rida» را برای تحریک اشتهای مخاطبان به گوش آنها می‌رساند.

به گفته جف فاکس، رئیس برند پیتزا Hut، اکثریت پیتزاهای قبل از شروع بازی سفارش داده می‌شوند. به همین دلیل آگهی‌های تبلیغاتی فوق مورد علاقه ما هستند.

با وجود عدم حمایت مالی رسمی از مسابقه Super Bowl، پیتزا Hut باید به تبلیغ ارتباط موجود میان بازی و هویت خود دقت کند ولی در قالب یک اقدام بازاریابانه هوشمندانه دیگر، این برند با پخش یک آگهی تبلیغاتی به نام «golden anniversary» به میدان آمده است که بر رابطه موجود میان ۵۰ سالگی Pizza Hut و Super Bowl دلالت دارد.



در حقیقت، Pizza Hut در صدد است ۵۰ پیتزا با ورقه‌های کوچک طلا را در شلوغ‌ترین روز سال به مشتریان خود تحویل دهد. کسانی که پیتزا سیر Hut را در روز برگزاری مسابقه Super Bowl سفارش دهند، شانس دریافت یکی از این پیتزاهای طلایی را خواهند داشت. این پیتزاهای ارزش ۱۰۰ دلار حاوی ۲۴ قیراط طلا هستند و در جعبه‌های طلایی ویژه همراه با یک کارت هدیه طلای ۱۰۰ دلاری عرضه می‌شوند.

پیتزا Hut با استخدام بازیکن تیم فوتبال «Detroit Lions» و دریافت کننده سابق تیم فوتبال «Seattle Seahawks» به نام «Golden Tate» قصد کمک به تبلیغ پیتزا سیر خود در جشن‌ها و رویدادهای رسانه‌ای در منطقه پر جمعیت «Bay Area» سان‌فرانسیسکو را دارد. www.brandchannel.com

امروز و فردا

24

سومین جشنواره سازمان‌های شنوا و رضایت‌محور برگزار می‌شود

به منظور ترغیب سازمان‌ها به شنیدن صدای مشتری/ مخاطب و اهتمام برای جلب رضایت آنان، سومین جشنواره سازمان‌های شنوا و رضایت‌محور روز یکشنبه دوم اسفندماه سال جاری در مرکز همایش‌های برج میلاد برگزار خواهد شد.

هوشمند سفیدی، دبیر این جشنواره با اعلام این مطلب، افزود: در قالب این جشنواره، برگزارندگان در سه سطح برترین پژوهش‌های افکار عمومی و مطالعات ارتباطی، اهتمام‌کنندگان در مطالعه و جلب رضایت مشتریان و نیز اهتمام‌کنندگان در شنیدن صدای مخاطبان، انتخاب و در نهایت از ۱۵ برگزیده با اعطای نشان‌های رضایت، سازمان شنوا و لوح سیاسی آثار برتر پژوهش ارتباطی قدردانی خواهد شد.

دبیر جشنواره رضایت و سازمان‌های شنوا گفت: این اقدام براساس ترغیب سازمان‌ها به مشتری‌محوری / مخاطب‌محوری و شنیدن صدای مشتری/ مخاطب و تشویق روابط عمومی‌ها به انجام مطالعات ارتباطی انجام خواهد شد.

سفیدی همچنین مشتری‌مداری و لزوم سنجش رضایت مشتریان را از الزامات کاری مدیریت ارتباط با مشتریان دانست و گفت: نخستین قدم در این راه، تعهد به رضایت‌سنجی علمی و بی‌طرفانه و تلاش برای اثرگذاری نتایج آنها در تصمیم‌سازی‌ها و اصلاح خدمات و محصولات و ارتقای کیفیت آنهاست.

وی افزود: همزمان با روز برگزاری جشنواره، سه کارگاه آموزشی تحت عناوین «روش‌های سنجش افکار عمومی»، «روش‌های تحلیل کیفی در روابط عمومی و ارتباطات» و «تکنیک‌های سنجش رضایت مشتری» برگزار خواهد شد.

فرصت امروز دوم

دوم

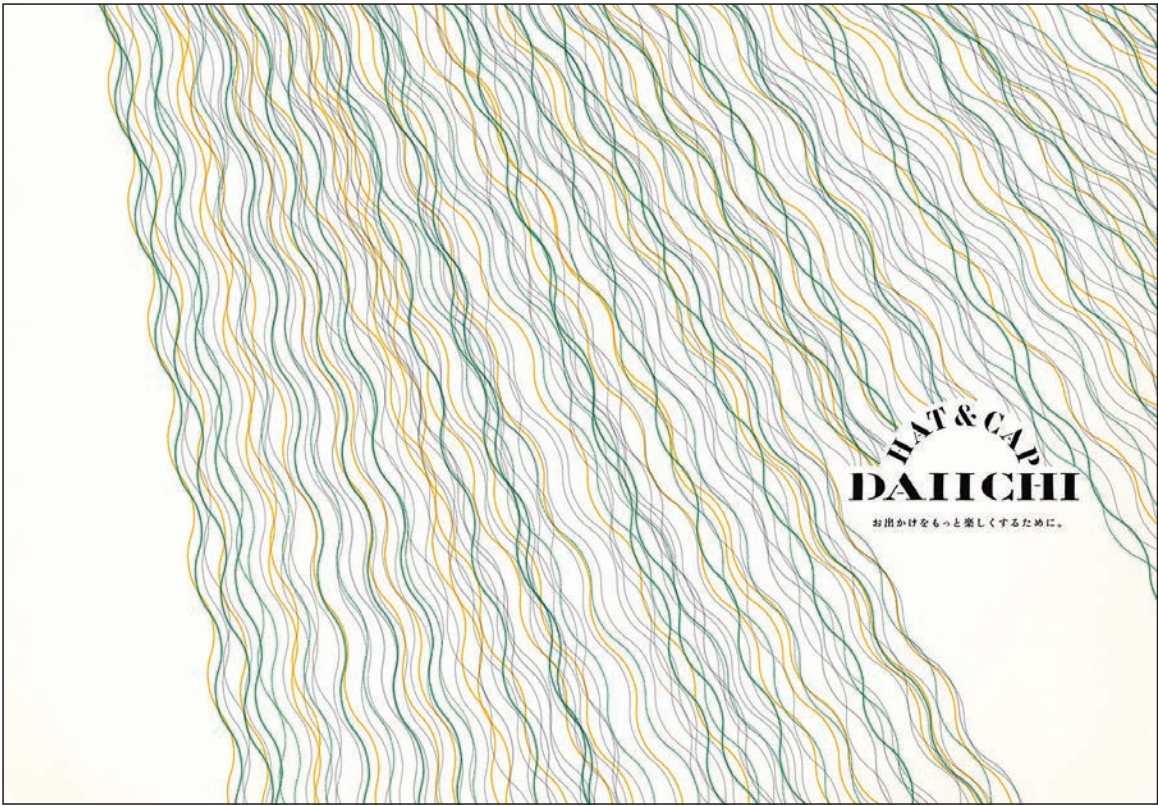
نرگس فرجی

nargesfarajti389@yahoo.com

چند وقتی است میان انبوهی از تراکت‌های تبلیغاتی که توسط رستوران‌ها و کسب وکارهای دیگر به داخل خانه‌ها انداخته می‌شود، یک کیسه پلاستیکی خودنمایی می‌کند که داخل آن یک چای تی‌بگ تبلیغاتی به همراه کاغذی قرار دارد که روی آن اطلاعاتی درباره محصول و چند کانال ارتباطی شرکت قید شده است. چای تی‌بگ داخل کیسه یا بسته پلاستیکی متعلق به چای ماسوله است. چای ماسوله چندوقتی است با بسته‌بندی‌های متفاوت و رنگارنگ به بازار محصولات این حوزه وارد شده است. بسته‌بندی‌هایی که با حال و هوای تمامی برندهای حوزه چای متفاوت است. این برند برای معرفی محصولات خود از شیوه‌های تبلیغاتی متفاوتی استفاده کرده است. چای ماسوله به نظر این بار با توزیع یکی از محصولات چای تی‌بگ خود به‌صورت خانه به خانه تصمیم دارد، شیوه تبلیغاتی متفاوتی را اجرا کند. شیوه‌ای که در آن قرار است با مخاطبان به طور مستقیم ارتباط برقرار کرده و بی‌واسطه پیامش را به مشتریان برساند. اقدام تبلیغاتی چای ماسوله از زوایای مختلفی قابل بررسی است. در این باره سراغ مسعود محمدی مشاور ارشد بازاریابی و تبلیغات و حسین طاهری مشاور تبلیغات و مدیرهنری رفته‌ایم. «فرصت امروز» به‌منظور دریافت نظرات مسئولان چای ماسوله درباره اقدام تبلیغاتی این برند با آنها تماس گرفته است که در این باره پاسخی از آنها دریافت نکرده است.

ایده متفاوت خلاقانه اجرا نشده است
مسعود محمدی درباره اقدام تبلیغاتی اخیر چای ماسوله می‌گوید: برندها این روزها در تلاشند که سراغ شیوه‌های تبلیغاتی متفاوت برند. شیوه‌هایی که از روش‌های سنتی تبلیغات فاصله گرفته‌اند. حال با اینکه برندها سعی می‌کنند در تبلیغات متفاوت عمل کنند ولی به نظر همچنان در اتاق فکرهایشان مشکلاتی دارند که باعث می‌شود حرکت‌های آنچنان متفاوتی دیده نشود. به نوعی برندها نمی‌توانند یک ایده خوب را پرورش دهند و پیاده‌سازی کنند. در نتیجه این نحوه عملکرد آنها باعث می‌شود که همه ایده‌های متفاوت خود را سریع اجرا کنند. سرعت عمل آنها در اجرای ایده‌ها باعث می‌شود که اقدامات تبلیغاتی‌شان به پختگی لازم نرسد. محمدی می‌گوید: گاهی برندها به دلیل اینکه سریع می‌خواهند به هدف اصلی خود برسند، از ریزه‌کاری‌ها صرف‌نظر می‌کنند و این موضوع را در نظر نمی‌گیرند که آیا روش تبلیغاتی که اجرا می‌کنند با شخصیت برندشان هماهنگی دارد یا خیر. این مشاور تبلیغاتی می‌گوید: به‌نظرم اقدام تبلیغاتی چای ماسوله نیز با این مشکل روبه‌رو است. مخاطبان این برند قبل از این اقدام طرح‌های مختلف تبلیغاتی دیگری از این برند دیده‌اند. طرح‌هایی که به نظر چای ماسوله در تلاش است در آنها رنگی تازه در برند خود را به مشتریان نشان دهد. طرح‌هایی که اگر این برند در آنها از تصاویر شهر ماسوله استفاده

تبلیغات خلاق



آگهی شرکت تولید کننده کلاه hat & cap Daiichi

نگاهی به تبلیغات خانه به خانه چای ماسوله

متفاوت اما ناپخته



سبیه سبیلی | آخرت امروز

سفر از چای تی‌بگ استفاده می‌کنند. اگر چای ماسوله این اقدام خود را در فرودگاه یا ایستگاه قطار در قالب سمبلینگ اجرا می‌کرد می‌توانست نتیجه بهتری را به‌دست بیاورد، یعنی منظور این است که برند ماسوله محصول خود را در مکان‌هایی توزیع می‌کرد که مخاطبان اصلی‌اش در آن رفت‌وآمد می‌کردند. به نوعی یک تجربه مصرف لذت بخش برای مشتریان ایجاد می‌کرد. به‌علاوه این برند با توزیع محصولش در چنین مکان‌هایی حس کنجکاوی مخاطبان‌شان را به راحتی تحریک خواهد کرد. مخاطبان در این مکان‌ها چون برای سفر برنامه‌ریزی می‌کنند، متعادل می‌شوند که محصول را دریافت و استفاده کنند. به نوعی چای ماسوله با سمبلینگ در مکان‌های مناسب برای مشتریان ایجاد سوال می‌کند و با دادن محصول به دست مصرف‌کنندگان اصلی به سوال آنها پاسخ می‌دهد. چای ماسوله با اقدامی که انجام داده سروصدای لازم تبلیغاتی را ایجاد کرده و توانسته مخاطبان را به سمت خود جلب کند. ولی به دلایلی که گفتیم نتوانسته عملکرد خود را در ذهن مشتریان ماندگار کند. به هر حال برند از این کار علاوه بر آگاهی دادن به مشتریان، اهداف فروش را نیز دنبال می‌کند و برای افزایش فروش خود باید کمی خلاقانه‌تر عمل کند. طاهری می‌گوید: چای محصول خاصی میان ایرانیان است و در اکثر اوقات آنها وقتی نسبت به این محصول وفادار می‌شوند به راحتی آن را کنار نمی‌گذارند. در نتیجه تغییر ذائقه مشتریان نسبت به چای که مصرف می‌کنند، سخت است. در مجموع اقدام تبلیغاتی چای ماسوله جالب است ولی اجرای آن باید خلاقانه‌تر صورت می‌گرفت تا نتیجه بهتری را برای برند به ارمغان می‌آورد.

شیوه تبلیغاتی که مصرف‌کننده نهایی را هدف قرار داده

حسین طاهری درباره اقدام تبلیغاتی اخیر چای ماسوله می‌گوید: شیوه تبلیغاتی اجرا شده توسط چای ماسوله را می‌توان جزو تبلیغات چریکی دسته‌بندی کرد. برند ماسوله در این شیوه تبلیغاتی مصرف‌کننده نهایی و اصلی خود را هدف قرار داده و در تلاش است که مشتری خود مستقیم محصول را دریافت کند. پس شیوه اجرا شده توسط چای ماسوله جالب است ولی نحوه اجرای آن یا محلی که این برند شیوه خود را در آن اجرا کرده به نظرم جالب نیست. به نظر چای ماسوله بسته‌بندی‌های تبلیغاتی را که شامل چای تی‌بگ این برند است، خانه به خانه توزیع کرده‌است اما نکته مهم این است که معمولاً افراد در منزل از چای تی‌بگ استفاده نمی‌کنند و در اکثر اوقات این محصول در ادارات یا چنین مکان‌های مورد مصرف قرار می‌گیرد. مشتریان در انتخاب چای که در منزل مورد مصرف قرار می‌دهند، حساسند و معمولاً به راحتی چای خود را تغییر نمی‌دهند، تغییر در حالی صورت می‌گیرد که گزینه بهتری وجود داشته باشد. برحسب تجربه همکاری که با برخی از برندهای حوزه چای داشته‌ام به این نتیجه رسیده‌ام که اکثر اوقات در خانواده مردان هستند که محصول چای را انتخاب می‌کنند و این گروه مخاطب برای مصرف خانگی چای تی‌بگ را انتخاب نمی‌کنند. در نتیجه چای ماسوله بهتر بود که برای اجرای شیوه تبلیغاتی خود مکان متناسب با محصولش را انتخاب می‌کرد. طاهری می‌گوید: کم‌کم به زمان سفرهای نوروزی نزدیک می‌شویم و افراد معمولاً در

محصول در شیوه تبلیغاتی برند ماسوله جایگاه محصول را پایین خواهد آورد و دیگر مخاطبان نمی‌توانند برداشت متفاوتی نسبت به آن داشته باشند. در نتیجه شیوه تبلیغاتی برند ماسوله جالب است ولی نحوه اجرای آن با مشکلاتی روبه‌رو است.

سمبلینگ در ابعاد وسیع تر و گسترده‌تر

محمدی می‌گوید: چای ماسوله با این شیوه به نوعی سمبلینگ کرده‌است. سمبلینگ در ابعاد وسیع‌تر و گسترده‌تر. برای سمبلینگ باید افراد مختلفی آموزش دیده باشند تا بتوانند به مشتریان محصول را معرفی کنند. افرادی که به اعضای خانواده درباره محصول توضیحاتی بدهند

شیوه تبلیغاتی اجرا شده توسط چای ماسوله را می‌توان جزو تبلیغات چریکی دسته‌بندی کرد. برند ماسوله در این شیوه تبلیغاتی مصرف‌کننده نهایی و اصلی خود را هدف قرار داده و در تلاش است که مشتری خود مستقیم محصول را مورد استفاده قرار دهد

و برند را به خوبی معرفی کنند. محمدی می‌گوید: برند ماسوله از ابتدای فعالیت خود در تلاش است که خود را متفاوت از رقبای بازارش معرفی کند. برندی که می‌خواهد خود را متفاوت نشان دهد باید از شیوه‌ها و روش‌هایی استفاده کند که متفاوت باشد. روش‌هایی که در آنها باید ایده‌های خلاقانه‌ای را اجرا کند. باید نظر مشتریان را به گونه‌ای جلب کرد که به جایگاه برند لطمه‌ای وارد نشود. در نتیجه به نظرم مهم دیده شدن نیست، بلکه مهم متفاوت دیده شدن است.

ایستگاه تبلیغات



دوستت دارم به روایت Yahoo



روز ۱۱ فوریه Yahoo یکی از ویژگی‌های محبوب خود را به Yahoo Mail اضافه کرد؛ صفحه‌های اتوماتیک نامگذاری مخصوص ولنتاین. حتما شما هم به این مشکل برخورداید؛ روزی که باید محبت خود را به کسانی که دوست‌شان دارید نشان دهید، گاه لغت کسم می‌آورید و ایموجی‌ها هم کافی نیستند اما Yahoo برای کمک به شما آمده است و قرار است هرچه را نمی‌توانید به زبان بیاورید از جانب شما بگوید. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، کافی است کاربران روی آیکن قلب کنار «متن نامه» کلیک کنند و از بین سه نوع یادداشت متفاوت یکی را انتخاب کنند. این متن‌ها براساس میزان علاقه کاربران دسته‌بندی شده‌اند. کاربران می‌توانند از بین بیش از ۱۰۰ میلیون پیام آماده، متن مورد نظر خود را انتخاب کنند. «دوستت دارم» ساده نیستند و هرکدام قلم‌های مخصوص و یک انیمیشن GIF ولنتاین دارند. اگر می‌خواهید پیام‌تان را شخصی‌سازی کنید کافی است متن را ادیت کنید و از عکس یا انیمیشن استفاده کنید که بیشتر به حس دوست‌داشتن شما نزدیک است.

بازاریابی مجانی

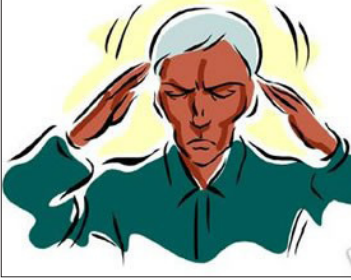


موفق‌ها بر کارهای پیش رو تمرکز می‌کنند

عطیه عظیمی

از آن جا که همه‌چیز نوشته و اولویت‌بندی شده، یک بازاریاب هدفمند نیازی ندارد ذهن خود را با کارهایی شلوغ کند که بعداً نوبتشان می‌رسد یا کارهایی که قبلاً تکمیل کرده. هر کاری با هر موضوعی توجه خاص او را به سوی خود جلب می‌کند. مهم‌ترین چیز در ذهن یک بازاریاب هدفمند در لحظه‌ای که کاری را دست می‌گیرد، کامل کردن آن است تا سپس بتواند به کار بعدی روی فهرستش بپردازد. تنها روش موثر افتادن این نگرش این است که او، اطمینان کامل داشته باشد که هر کاری دست گرفته، می‌تواند از وقت و زمانی که صرفش می‌شود، استفاده بهینه ببرد. این‌جا است که یک بازاریاب نامنظم غالباً از مسیر اصلی خارج می‌شود. به‌عنوان مثال، یک قرار برای فروش می‌گذارد و سراسیمه برای رسیدن به آن برنامه آماده می‌شود ولی وقتی نخستین مرحله را آغاز می‌کند، تازه یادش می‌افتد که باید در اداره می‌بود و روی پیش‌بینی فروش ماهانه کار می‌کرد. دچار عذاب وجدان می‌شود، دیگر حواسش به این برنامه فروش نیست و بدین ترتیب، در پایان روز نیز از هیچ کاری بهره نبرده‌است.

یک بازاریاب منظم و هدفمند علاوه بر آنکه می‌داند چه وقت باید پیش‌بینی فروش ماهانه را انجام دهد، می‌داند این کار چقدر طول می‌کشد و برای انجام این کار با کارآمدی حداکثری، از چه چیزی خود را محروم می‌کند. به‌خاطر این آگاهی، یک بازاریاب هدفمند می‌تواند در یک زمان تعیین شده به سراغ برنامه فروشی موفق برود و حتی اوقات خوشی را بگذراند و فقط روی کاری که در لحظه انجام می‌دهد، یعنی آن برنامه فروش تمرکز داشته باشد. برای یک بازاریاب موفق بهترین روش تمرکز بر کارها این است که روزهای خود را برنامه‌ریزی کرده و فهرستی از کارهای روزانه خود تهیه کند. هیچ چیز مانند لیست برنامه‌کاری نمی‌تواند ذهن او را متمرکز کند. وقتی کارهای روزانه خود را فهرست‌وار می‌نویسد و آن را کنار خود قرار می‌دهد، این فهرست مرتباً به او یادآوری می‌کند که باید چه کاری را انجام دهد و از آن مسیر اصلی منحرف نخواهد شد. برای یک بازاریاب موفق و هدفمند اختصاص دادن وقت به همکاران موجب حواس‌پرتی می‌شود. در یک اداره شلوغ، افراد مرتباً در حال رفت‌وآمد و گفت‌وگو



هستند. کسی که به‌عنوان یک بازاریاب در یک تیم کاری فعالیت می‌کند، مرتباً باید با همکاران خود در ارتباط باشد. بنابراین لازم و ضروری است که برای گفت‌وگو با سایرین، زمان مناسبی را اختصاص دهد. به‌جای اینکه هر ۱۰ دقیقه یکبار کسی کنار میز او بایستد و سوال کند، زمانی از روز را به این کار اختصاص دهد. به این ترتیب در سایر اوقات، او تنها مسئول کار خود خواهد بود. یک بازاریاب موفق و هدفمند از بسته‌بندی زمان استفاده می‌کند. بدین ترتیب که به‌جای تمام کردن یک باره کارها، برای مدت زمان‌های محدودی مثلاً نیم‌ساعت روی آن کار کند. در طول این مدت‌زمان مشخص، یا کار به اتمام می‌رسد یا بقیه آن به زمان دیگری موکول می‌شود. روز دیگر، دوباره بخشی از آن پروژه کاری را به‌دست بگیرد. به این ترتیب، کار او همیشه برایش تازگی دارد و تمام اوقات کاریش را پر می‌کند. با این راهکارهای ساده می‌توان به یک بازاریاب متمرکز و خاص بدل شد.

آیامی‌دانستید

آموزش موثر نیروی فروش

آیا می‌دانستید اگر یک تحقیق کوچک در خصوص دوره آموزش فروشندگی حرفه‌ای (آموزش ضمن خدمت) انجام دهید، خواهید دید که باید چندین میلیون تومان و چندین ماه را صرف آموزش فروشندگان خود کنید؟ این یک سرمایه‌گذاری است، هرچند که غالب دوره‌های آموزشی به موفقیت تیم فروش نمی‌انجامد. براساس تحقیقات، طی چند هفته ۸۷درصد مطالب فراموش می‌شود و افراد تیم به نقطه اول بازمی‌گردند. آموزش فروشندگان در خصوص عملکرد پیچیده محصولات با ارائه سریع خدمات و حفظ سطح مشخصی از دانش در تمام طول سال، کافی نیست. بلکه باید آموزش اصول و فنون تکنیک‌های مذاکره و تکنیک‌های فروشندگی حرفه‌ای به دنبال افزایش بهره‌وری فروش و کاهش زمان مذاکره فروش باشد. با این روش حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد از اتلاف زمان جلوگیری می‌شود. تحقیقات نشان می‌دهد که ۵۵درصد کسانی که زندگی خود را از طریق فروش یک کالا یا خدمت می‌گذرانند، مهارت‌های صحیح فروشندگی حرفه‌ای را برای رسیدن به‌موفقیت ندارند. کمتر از ۲۵درصد شرکت‌ها دارای برنامه مدون برای آموزش مستمر نیروهای فروش خود هستند. یک برنامه مدون و مستمر آموزشی، موجب افزایش ۵۰ درصدی در نتایج حاصل از فروش خواهد شد. دو سوم فروشندگانی که پایین‌تر از حد مورد انتظار هستند از طریق آموزش و راهنمایی به حد خوبی از عملکرد خواهند رسید.

امیر کاکایی
a9631m@gmail.com

شرکت‌های بیمه‌ای معتبر دنیا در راستای فرهنگ‌سازی، اقدامات مختلفی را انجام می‌دهند. برخی از این شرکت‌ها بر این باور هستند که فرهنگ‌سازی و آموزش را باید از سنین پایین شروع کرد. در همین راستا چندی پیش بیمه معلم نیز در راستای فرهنگ‌سازی در حوزه بیمه، اپلیکیشنی با عنوان «بازی زنگ زندگی» را وارد بازار کرد. این بازی گروه هدف دانش‌آموزان و دانشجویان را دنبال می‌کند. class of life دو شخصیت پسر و دختر دارد که از موانع مختلف عبور کرده و امتیازاتی را دریافت می‌کنند و هر چه امتیاز بیشتری را کسب کنند شانس بیشتری دارند که در قرعه‌کشی بیمه معلم شرکت کنند و جوایزی را دریافت کنند. البته تنها در صورتی افراد می‌توانند برنده این بازی شوند که حتماً دانشجو یا دانش‌آموز باشند. اینکه Class of life تا چه اندازه مورد استقبال مخاطبان ایرانی قرارگرفته است و این بازی تا چه اندازه می‌تواند در راستای فرهنگ‌سازی موثر تر واقع شود، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سراغ حمید محمدی‌پور، کارشناس ارشد بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: این بازی جزو بازی‌هایی محسوب می‌شود که ثبت امتیاز آن جهت شرکت در قرعه‌کشی بین نفرات با بالاترین امتیاز است و پیش‌ازاین نیز این نوع بازی‌ها توسط شرکت‌ها و مجموعه‌های مختلفی با فرمت‌های بازی موبایل و کامپیوتر ارائه‌شده است با این تفاوت که در این بازی قشر کودک و دانش‌آموز موردتوجه قرارگرفته است. البته پیش‌ازاین هم مجموعه کلاه قرمزی مانند این بازی را با حضور صدپیشگان خود تدارک دیده بود. هدف بیمه معلم از این بازی به‌نوعی تثبیت برند در ذهن مخاطب پیش از ورود او به جامعه هدف اصلی است که می‌تواند دو هدف اصلی را تعقیب کند؛ یکی اینکه طی سال‌های بعد، زمانی‌که قشر مخاطب یعنی دانش‌آموزان در مقام تصمیم‌گیری برای خرید محصولات بیمه‌ای قرار می‌گیرند به سبب حس خوبی که بیمه معلم در ذهن آنان ایجاد کرده است در اولویت انتخاب قرار گیرد و دیگر اینکه همواره دانش‌آموزان به‌عنوان مخاطبان تصمیم‌ساز در خرید بزرگسالان مدنظر بوده‌اند. به‌عنوان نمونه مجموعه ایران‌خودرو سال‌ها قبل کتاب نقاشی به نام «من سمند سریرم» و اسه بچه‌ها می‌میرم» را به کودکان اهدا کرد که به‌نوعی باعث می‌شد کودکان تصمیم بزرگسالان را در خرید

خودرو تحت‌الشعاع قرار دهند. در یک ارزیابی کلی و پس از بررسی بازی می‌توان اعلام کرد که ایده‌ای تقریباً تکراری با اجرای گرافیکی متوسط و مانند سایر بازی‌های مشابه ایجادشده که هدفش جمع‌آوری امتیاز از طریق حرکت دادن شخصیت بازی در مسیر است. ازآنجاکه اجرای چنین بازی‌هایی در میان راه مخاطب را بی‌حوصله کرده و حس بازی تکراری می‌دهد، بیمه معلم با در نظر گرفتن امکان ثبت رکورد برای شرکت در قرعه‌کشی به‌نوعی تلاش کرده است نرخ درگیرسازی ذهن مخاطب درزمینه بازی را بالا ببرد و درواقع مشوق‌های ارائه‌شده عامل میل کاربر به ادامه بازی است.

گروه هدف بازی

او درباره گروه هدف بازی اظهار می‌کند: طراحی کاراکتر و طراحی صحنه‌های بازی‌ها این هم نشان از آن دارد که قشر کودک و دانش‌آموز، قشر مخاطب بازی در نظر داریم. شایان‌ذکر

است که گاهی در طراحی بازی‌ها چنان از سناریوی قوی و پیگیرانه‌ای استفاده می‌شود که علاوه بر کودکان، بزرگسالان نیز درگیر شده و گرافیک بازی در سایه قرار می‌گیرد. متأسفانه این بازی در هر دو بعد دارای اشکالاتی جدی است. به‌نوعی می‌توانیم این بازی را در گروه‌بندی مسائل مربوط به بازی‌های (Gamification) قرار دهیم که تلاش دارد مرتبط با کسب‌وکار یک بازی را به مخاطب منتقل کند. پیش‌ازاین نیز در مورد محصولات گوناگونی در ایران بازی‌های این‌چنینی ایجادشده بود که شاید یکی از بهترین نمونه‌ها را می‌توان «مزرعه گلستان» نامید که به‌نوعی شبیه‌سازی یک بازی پرمخاطب استراتژیک خارجی بود. همین موضوع

در مورد یک بازی مرتبط با خودرو که یکی از اتوبان‌های تهران را ازنظر گرافیکی شبیه‌سازی کرده نیز صدق می‌کند.

شباهت‌هایی با دیگر بازی‌ها

این کارشناس ارشد بازاریابی می‌افزاید: متأسفانه درزمینه ساخت بازی‌های موبایل و کامپیوتر علاوه مدتی دیگر مخاطب چندانی بر ضعف جدی گرافیکی ناشی از تکنولوژی گران‌قیمت آن مانند motion graphics است، مشکل جدی دیگری درزمینه طراحی سناریوی بازی‌ها وجود دارد. به نظر می‌رسد که الگوی ساخت

طراحی کاراکتر و طراحی صحنه‌های بازی همه نشان از آن دارد که قشر کودک و دانش‌آموز، قشر مخاطب بازی است. شایان‌ذکر است. شایان‌ذکر است. طراحی بازی‌ها چنان از سناریوی قوی و پیگیرانه‌ای استفاده می‌شود که علاوه بر کودکان، بزرگسالان نیز درگیر شده و گرافیک بازی در سایه قرار می‌گیرد. متأسفانه این بازی در هر دو بعد دارای اشکالاتی جدی است

بازی مربوط به بیمه معلم به نام کلاس زندگی به الگوی ساخت بازی مربوط به مجموعه کلاه قرمزی شباهت فراوانی دارد. در هر دو بازی‌ها کاراکتر اصلی بازی با عبور از موانع و پریدن از روی آنها با کسب برخی امتیازات از طریق گرفتن سکه و مانند آن تلاش می‌کند تا امتیاز بیشتری کسب کند. مشکل جدی هر دو بازی عدم درگیرسازی مخاطب در جهت ترغیب او به ادامه بازی است؛ بنابراین با توجه به تعریف استاندارد خدمت، این موضوع نمی‌تواند خدمت جدیدی درزمینه کاری بیمه معلم تلقی شده و صرفاً نوعی تبلیغات از طریق بازی نمایی است.

محمدی‌پور خاطر‌نشان می‌کند: تقریباً می‌توان گفت که این‌یک حرکت مقطعی

بازی زنگ زندگی بیمه معلم زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

بازی‌نمایی یا بازی‌سازی؟



مقطع از سایر فرآیندهای تحقیقاتی این مجموعه است و به نظر می‌رسد نه

پیش از آن و نه پس‌ازآن برنامه دیگری برای اتصال به مفاهیم تبلیغاتی این بازی وجود ندارد؛ بنابراین ازآنجاکه مفاهیم جای‌گذاری برند (Brand Placement)

نیز به نحو مناسبی در این بازی ارائه نشده تقریباً می‌توان پیش‌بینی کرد تا مدتی دیگر مخاطب چندانی نخواهد داشت مگر اینکه اتصال بین عناصر بازاریابی بیمه معلم و این بازی صورت پذیرد. به‌عنوان نمونه امتیاز حاصل از این بازی در باشگاه مشتریان این مجموعه تأثیر گذاشته و با ارائه سناریوهای جذاب مأموریت شخصیت بازی که بین دختر و پسر دانش‌آموز قابل انتخاب است تغییر کند که البته گام‌هایی در این زمینه براساس توضیح بازی در وب‌سایت شرکت برداشته‌شده است.

تعمیم بازی به کل اقشار جامعه او بیان می‌کند: به نظر مهم‌ترین مسئله تعریف صحیح جای‌گذاری برند و تغییر سناریوی بازی در جهت ترویج مفاهیم بیمه‌ای است؛ ضمن آنکه آمارها نشان می‌دهد که امروزه بازی‌هایی جذاب هستند که به‌صورت آنلاین، تعاملی، همراهی بستر اینترنت انجام می‌شوند. به‌عنوان نمونه تصور کنید که نوعی بازی تحت اینترنت وجود داشته باشد که شرکت‌کنندگان دست به ساختن ساختمان‌هایی رده یا اموالی مانند خودرو بخرند و به تعریف استاندارد خدمت، اقدام به بیمه کردن اموال خود کنند و در صورت بروز هرگونه حادثه‌ای، نمونه مشابه اموال خود را دریافت کنند. پیشنهاد دیگر تعمیم این بازی به تمام اقشار جامعه است و اینکه برای بزرگسالان جذابیت داشته

باشد در این صورت گام‌های خوبی هم در راستای شناخت بیشتر برند بیمه معلم برداشته خواهد شد و هم فضای مناسبی جهت استفاده از بستر این بازی در راستای مسئولیت‌های اجتماعی ایجاد خواهد شد.

همچنین اوستا فروردین، طراح کاراکتر بازی زنگ زندگی در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» می‌گوید: صنعت بیمه جزو یکی از بزرگ‌ترین صنعت‌ها در کشورهای معتبر دنیا محسوب می‌شود. به‌عنوان نمونه در کشوری مانند ژاپن، صنعت بیمه جزو پنج صنعت معتبر محسوب می‌شود و شرکت‌های بیمه‌ای در راستای جذب مشتری فعالیت‌های زیادی را انجام می‌دهند. شرکت‌های بیمه‌ای در کشور می‌توانند در راستای فرهنگ‌سازی نیز اقدامات ارزنده‌ای را انجام دهند. در راستای طراحی کاراکتر بازی زنگ زندگی نیاز بود که طراح عقیده‌ای از مسائل بیمه‌ای در کشور داشته باشد.

کاهش ریسک زندگی از طریق بیمه

او ادامه می‌دهد: در کشور ایران، مردم با ریسک بسیار بالایی زندگی می‌کنند و شرکت‌های بیمه‌ای در صنایع مختلف و زندگی مخاطبان می‌توانند ریسک‌پذیری را به‌شدت کاهش دهند؛ به همین دلیل است که در کشورهای توسعه‌یافته روی شرکت‌های بیمه‌ای سرمایه‌گذاری‌های جدی انجام می‌دهند.

از طرفی شرکت‌های بیمه‌ای می‌توانند در حوزه عمر، مسئولیت و... بسیار موثرتر واقع شوند. در بحث طراحی کاراکتر بازی زنگ زندگی و فضا‌سازی، کاراکتری برای بیمه معلم طراحی‌شده است که این کاراکتر فردی است که بالای سرش کتابی قرار دارد و دختر و پسری نیز در این بازی حضور دارند که نماد دختر و پسرهای ایرانی را دارند. مخاطبان می‌توانند در این بازی انتخاب کاراکتری را داشته باشند. کاراکتر اصلی این بازی فرد معلمی است که بالای سرش کتاب قرار دارد و در این حوزه آموزش‌هایی را به مخاطبان می‌دهد.

فروردین اظهار می‌کند: به‌صورت کلی برای جا افتادن فرهنگی در جامعه، نیاز به تکرار آن است و این موضوع در تبلیغات بسیار حائز اهمیت است. از طرفی در چنین فعالیت‌هایی نوآوری نیز تأثیرات ویژه‌ای بر فعالیت می‌گذارد. بیمه معلم فقط برای آموزش خدماتی را ارائه نمی‌دهد و مخاطبان مختلفی می‌توانند از این بیمه استفاده کنند؛ به همین دلیل نیاز بود که آموزش‌های این حوزه از سنین پایین مدنظر قرار گیرد و مخاطبان از سنین پایین به مقوله بیمه آشنا شوند و هنگامی که همین کودکان از سنین پایین با مقوله بیمه آشنا شوند، در بزرگسالی استفاده‌های بهتری را از آن انجام می‌دهند.



بازارنامه



آموزش تحقیقات بازاریابی

نظرسنجی و مشاهده



حامد بختیاری

کارشناس تحقیقات بازار و دانشجوی دکتری بازاریابی

در یادداشت‌های گذشته به بررسی تحقیقات فنون مستقیم و غیرمستقیم روش‌های کیفی پرداخته شد. باید متذکر شد که بیشتر نارسایی‌های روش‌های کیفی از استفاده نادرست از نتایج به‌دست آمده سرچشمه می‌گیرند نه از کاستی‌های ذاتی این روش. در میان بسیاری از مدیران این وسوسه وجود دارد که نتایج تحقیقات اکتشافی به نمونه کوچک را برای اهداف‌شان کافی بنهند.

خطر پذیرفتن نتایج ساختار نیافته یک گروه کانون یا مجموعه محدود از مصاحبه‌های غیررسمی به‌مراتب بیشتر است. اولاً که نتایج حاصله الزاماً معرف جامعه آماری موردنظر نیست و نمی‌توان یکسره آن را ملاک قرار داد؛ دوم اینکه در بسیاری موارد ابهام زیادی در نتایج وجود دارد. معمولاً پذیری که صفت مشخصه این روش‌هاست، دست مصاحبه‌کننده را برای هدایت پرسش‌ها کاملاً باز می‌گذارد؛ به‌طور مشابه، تحلیلگری با دیدگاه خاص می‌تواند ایده‌ها و نظرات را مصادره به مطلوب کند. با در نظر داشتن این ایراده‌ا، بهتر است چنین روش‌هایی تنها برای بینش‌آفرینی دربراره دیدگاه مصرف‌کنندگان و پیشنهاد فرضیه برای تداوم تحقیق‌های آینده به کار رود.

طرح تحقیق توصیفی

همان‌طور که در گذشته اشاره شد طرح‌های پژوهشی به دو دسته کلی اکتشافی و قطعی تقسیم می‌شوند. طرح‌های قطعی نیز به نوبه خود به دو دسته توصیفی و علی تقسیم می‌شوند. در این بخش به بررسی روش نظرسنجی و مشاهده پرداخته خواهد شد. این دو روش فنون کمی هستند که معمولاً برای گردآوری داده‌های تحقیقات توصیفی استفاده می‌شوند. نظرسنجی را می‌توان از لحاظ چگونگی گردآوری داده‌ها طبقه‌بندی کرد: مصاحبه تلفنی، مصاحبه تلفنی به کمک رایانه، مصاحبه در خانه، مصاحبه در مراکز خرید، مصاحبه‌ای حضوری با رایانه، مصاحبه‌ای پستی، پستی و نظرسنجی الکترونیک (رایانه و اینترنت). ضمن آنکه در یادداشت‌های آتی به بررسی روش‌های اصلی مشاهده، یعنی مشاهده حضوری و مشاهده مکانیکی نیز پرداخته خواهد شد.



روش نظرسنجی (پیمایشی)

این روش که گاهی تحقیقات زمینه‌یابی نیز نامیده می‌شود شامل کسب اطلاعات براساس پرسش از پاسخ‌دهندگان است. این روش زمانی استفاده می‌شود که تحقیق شامل نمونه‌گیری افراد زیاد و پرسیدن مجموعه پرسش‌هایی از آنهاست. در واقع پیمایش، انتخاب اجتناب‌ناپذیر محققان برای جمع‌آوری داده‌های اولیه است. ضمن آنکه ممکن است شیوه‌هایی که در گذشته به آنها اشاره شد به‌عنوان مکمل تحقیق زمینه‌یابی به کار روند. مزیت اصلی تحقیق زمینه‌یابی این است که می‌تواند در یک زمان، مقادیر زیادی داده در خصوص یک پاسخ‌دهنده خاص جمع‌آوری کند. از این توضیح به روشنی درک می‌شود که برای اکثر انواع داده‌ها، پاسخ‌دهنده تنها و بهترین منبع اطلاعات است. مزیت دوم این روش، تطبیق پذیری آن است؛ تقریباً می‌توان تحقیق پیمایشی را در هر زمینه به کار برد (در بین نوجوانان، بازنستسته‌های مسن و...) این نوع تحقیق قابل تطبیق با اهداف تحقیقات طراح‌های علی یا توصیفی است.

این مزایا به سادگی به دست نمی‌آیند. اجرای موثر، مستلزم قضاوت درست در انتخاب شیوه تحقیق است؛ چه از طریق مصاحبه شخصی یا تلفنی، یا پرسش‌های پستی و قفسی. هم چنین ایراد واضح در خصوص تحقیق پیمایشی وجود دارد که از تعامل اجتماعی مصاحبه‌کننده و پاسخ‌دهنده ناشی می‌شود.

در واقع یک تحقیق پیمایشی نمی‌تواند بدون آگاهی از خطاهایی انجام شود که ممکن است در طول این فرآیند، در داده‌ها نفوذ کند. باوجود این نارسایی‌ها، رویکرد نظرسنجی تا به حال فراگیرترین روش گردآوری داده‌های اولیه در تحقیقات بازاریابی، به‌ویژه داده‌های کمی بوده است. اما نکته اساسی این است که حتی اگر خطاها یا قصورهایی در این روش پیدا نشود نتایج آن قطعی نخواهد بود. آنها حکم نخواهند کرد و پاسخ‌های نهایی را نخواهند داشت.

در واقع، نتایج پیمایش را باید مجموعه دیگری از شواهد یا رشته‌ای از نشانه‌ها تلقی کرد. نتایج پیمایش را باید در پرتو تجربه، عقل سلیم و سایر اطلاعات ارزیابی کرد. همیشه به درک و داوری بشری احتیاج خواهد بود. در یادداشت آتی به بررسی هر یک از روش‌های پیمایش پرداخته خواهد شد.

ارتباط با نویسنده:

Hamedbakhtiarii@gmail.com

تربیان

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران روابط عمومی (۵۵)

متفاوت از دیگران عمل کنید

ترجمه: علی آل علی



در طول مدت جریان موسوم به بحران Dot.com از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰ میلادی شرکت‌های اینترنتی بسیاری تأسیس شدند. این بحران به‌دلیل افزایش رشد بخش اینترنت و شاخه‌های مرتبط با آن در بازار سهام کشورهای صنعتی به‌وجود آمد و طی آن شرکت‌های بسیاری به امید درآمدزایی فراوان تأسیس شدند. اغلب این شرکت‌ها ادعای به‌روز بودن و استفاده از آخرین تکنولوژی موجود را داشتند که البته تا حدودی درست بود اما نکته اصلی که باعث بی‌میلی مشتریان و سرمایه‌گذاران نسبت به چنین شرکت‌هایی می‌شد نحوه تبلیغ یکسان این شرکت‌ها بود.

بدون شک هدف مشترک تمامی شرکت‌ها در آن زمان به‌وجود آوردن یک تبلیغ تاثیرگذار و درآمدزایی فراوان بود اما این امر تنها در صورت ترغیب و جذب کردن مشتریان و سرمایه‌گذاران امکان پذیر بود.

ایده

شرکت Sourceree در سال ۲۰۰۰ تأسیس شد و ارائه‌دهنده راه‌حل‌ها و شیوه‌های مدیریت زنجیره تولید است. به عبارت دیگر Sourceree به‌صورت آنلاین در زمینه تولید و بازاریابی به شرکت‌ها راهنمایی و مشاوره می‌دهد. در آن زمان شرکت برای موفقیت در زمینه تبلیغات اینترنتی نیاز به تاثیرگذاری روی مشتریان و سرمایه‌گذاران موجود در بازار داشت. شرکت امیدوار بود بتواند در طول زمان سرمایه مناسبی را جذب کرده و کسب‌و کار خود را ارتقا بخشد. اما در عمل Sourceree وارد تجارتی شده بود که رقبا بسیاری پیش‌تر وارد آن شده و دارای سابقه بودند. شرکت در آغاز تصمیم گرفت متفاوت از دیگران عمل کند. در زمانی که کسب‌وکار آنلاین تازه راه‌اندازی شده بود امکان زیادی برای ریسک نبود و کوچک‌ترین اشتباهی به‌دلیل وجود تعداد زیاد رقبا باعث شکست شرکت در بازار می‌شد. برای شروع شرکت کمپینی تبلیغاتی را به وسیله مشاوران روابط عمومی خود طراحی کرد که تاکید آن بر تجربه، مهارت و دانش کارکنان شرکت بود. در واقع به‌دلیل اینکه اغلب مشاورانی که شرکت Sourceree استخدام کرده بود پیش از تأسیس شرکت در زمینه ارائه مشاوره حضوری فعالیت می‌کردند تاکید بر تجربیات آنان یک امتیاز سوده‌مند برای شرکت بود. در عین حال شرکت در تبلیغات خود پیش از آنکه مانند دیگران روی استفاده از اینترنت برای ارائه خدمات تاکید کند، روی حل مشکلات مشتریان تمرکز کرده بود. در نهایت کمپین هوشمندانه و نحوه تبلیغات متفاوت Sourceree با موفقیت همراه شد و مشتریان با استقبال از کمپین شرکت به استفاده از خدمات شرکت تمایل پیدا کردند. همچنین با مشاهده استقبال مردم از خدمات شرکت، سرمایه‌گذاران نیز مشتاق به سرمایه‌گذاری روی شرکت شدند. بدین ترتیب با وجود اینکه بیشتر شرکت‌های اینترنتی تأسیس شده در دوره بحران Dot.com در طول زمان کوهایی شکست خورده و از بازار حذف شدند اما شرکت اینترنتی Sourceree همچنان به کار خود در زمینه ارائه مشاوره و بازاریابی اینترنتی ادامه می‌دهد.

آنچه در عمل باید انجام دهیم

در- تبلیغات توجه خود را بر علایق و انتظارات مشتریان قرار دهید. خودستایی بیش از حد باعث دلسردی و بی‌اعتمادی مشتریان نسبت به شرکت‌تان می‌شود.

- متفاوت باشید، در بازاری که شرکت‌های رقیب بسیاری حضور دارند بدون استفاده از خلاقیت و نوآوری دیده نخواهید شد.

- کسب‌وکار خود را در حالت خشک و جدی خارج کنید. متخصصان روابط عمومی می‌توانند کمک بسیار موثری در جهت تغییر فضای کسب‌وکار‌تان به شما بکنند

آیامی دانستید

بهره‌وری فروش

آیا می دانستید بهره‌وری فروش Sales Productivity چیست و چرا باید به آن اهمیت داد؟

بهره‌وری فروش به معنای به حداکثر رساندن فروش و حداقل کردن مخارج (مانند هزینه، تلاش و زمان) است. براساس قاعده پارتو یا اصل پارتو (۲۰/۸۰) تنها ۲۰درصد اعضای تیم فروشنندگان سازمان بهترین و موثرترین عملکرد را داشته و غالباً به اهداف فروش تعیین‌شده دست یافته و گاهی آن را پشت‌سر می‌گذارند. اغلب اوقات، بهینه کردن بهره‌وری فروش فقط با ساده‌سازی جریان فروش یا حذف فرایندهای غیر ضروری فروش صورت می‌پذیرد. یکی از فعالیت‌ها در جهت بهره‌وری فروش ایجاد هماهنگی و تعادل بین بازاریابی و فروش است. غالباً در شرکت‌هایی که در بازار B2B فعالیت دارند و واحدهای بازاریابی و فروش آنان در قالب یک واحد عمل می‌کنند، دارای مشکلات متعددی هستند. فقدان ارتباطات مناسب بین بخش فروش و بازاریابی، سبب ایجاد برنامه ضعیف، از دست رفتن فرصت‌ها و کاهش در آمد محصول یا خدمت به جای ارزش آفرینی است. براساس تحقیقات ایجاد تعادل بین شاخص‌ها و اهداف مشترک بازاریابی و فروش، موجب افزایش ۲۵درصدی در نتایج فروش و افزایش ۱۵درصدی در نرخ موفقیت مذاکره و فروش و نیز افزایش نرخ رشد شرکت می‌شود. تمام این آم‌ها بر نیاز سازمان به همکاری و همیاری بین واحدهای بازاریابی و فروش تاکید می‌کنند.

کلینیک کسب‌وکار

کمپین خلاقانه ناموفق

پاسخ کارشناس: این روزها کمپین‌های خلاقانه زیادی در کشورمان آکران می‌شود. کمپین‌هایی که از لحاظ طراحی توسط اکثر کارشناسان گرافیک مورد تأیید قرار می‌گیرند و از لحاظ هنری بسیار زیبا هستند اما فقط زیبایی یا تکنیکال بودن طراح‌های تبلیغاتی در دریافت بازخورد از مشتریان اهمیت ندارد و طراحان کمپین باید سلاطین مخاطبان را نیز حین طراحی لحاظ

کنند. سلاطین مخاطبان و طراحی پیمای که توسط آنها به راحتی درک شود، موضوع مهمی است که معمولاً در کمپین‌های تبلیغاتی کشورمان در نظر گرفته نمی‌شود یعنی گاهی پیام و طرح تبلیغاتی هرچند خلاق اما انقدر پیچیده طراحی می‌شود که مخاطب به آسانی نمی‌تواند با آن ارتباط برقرار کند و نیاز به این دارد که زمان زیادی را صرف بررسی آن کند. در این باره بارها پیش آمده طرح تبلیغاتی از دید فعالان این صنعت نمره خوبی گرفته است ولی وقتی در معرض دید مخاطبان قرار می‌گیرد،

برای مطالعه ۴۰۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: مدیر کسب و کاری در حوزه خدمات اینترنتی هستم. چند وقتی است توسط یک تیم خلاق تبلیغاتی کمپینی ۳۶۰ درجه را برنامه‌ریزی و اجرا کرده‌ام. در این کمپین از رسانه‌های مختلف بهره‌برداری و برای گروه مخاطبان آن پیام‌های خلاقانه و جذابی را طراحی کرده‌ایم ولی با اینکه کمپین از نظر بسیاری کارشناسان و مشاوران تبلیغات خلاقانه و دقیق ارزیابی شده، بازخورد مورد نظرمان را دریافت نکرده‌ایم؛ به نظر‌تان کجای کار دچار اشکال بوده که دستوراد مورد نظر به‌دست نیامده‌است؟

اکثرا نسبت به آن بی تفاوت و سردرگم هستند. در نتیجه کمپین علاوه بر زیبایی باید به گونه‌ای طراحی شود که در زمان کوتاهی بتوانند با مخاطبان ارتباط برقرار کند و مخاطبان نیاز به این نداشته باشند که ساعت‌ها برای فهمیدن پیام آن زمان صرف کنند. به همین دلیل کسب‌وکار مورد نظر بهتر است اثربخشی کمپین مورد نظرش را مورد ارزیابی قرار دهد و در صورتی که اثربخشی آن پایین بود، نسبت به بازنگری آن در فازهای بعدی کمپین اقداماتی متناسب را انجام دهد.

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

چگونه در فرصت‌های فضای پساتحریم به برند شرکت‌مان اعتبار بین‌المللی ببخشیم

در رسانه‌های جهانی دیده شویم

پیگیری و کسب اطلاعات تکمیلی را دارند و خبرنگاران نیز در پی جمع‌آوری مطالب موردنیازشان هستند. البته این موضوع بیشتر در مورد نشریاتی که به‌صورت چاپی منتشر می‌شوند، مصداق پیدا می‌کند. ۲- نوع رسانه مورد نیاز: لازم است که اخبار مربوط به شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف با توجه به فیلد کاری آنها در رسانه‌های تخصصی و متناسب با صنعت آنها انتشار یابد. ۳- مخاطبان هدف: انتشار خبر زمانی که هدف از توزیع، عموم مردم و افراد جامعه هستند، با زمانی که مخاطب یک خبر، افراد یا اقشار خاصی از جامعه یا مسئولانند، متفاوت است. مثلاً رویدادهای جهانی که به پوشش خبری همزمان و عمومی نیاز دارند، از این دست محتوای خبری هستند. در این شرایط باید به این نکته که خبر در کدام روز هفته منتشر شود، توجه داشت. بعضی از سایت‌های خبری یک خبر را مدت‌زمان بیشتری نسبت به سایت‌های دیگر در صفحه اصلی خود نمایش می‌دهند. مقدار میانیگن این مدت در هر جای جهان از دو ساعت برای شلوغ‌ترین سایت‌ها تا دو هفته برای سایر سایت‌ها است. بعد از آن، خبر رسمی به آرشیوهای مختلف منتقل می‌شود. به همین دلیل این سایت‌ها با توجه به گزارش‌های خبری و جغرافیایی، نیازمند شناختی دقیق از نظام رسانه‌ای کشورهای مختلف و برقراری ارتباطی سازنده و مستقیم با صاحب رسانه‌است.

در این زمینه پلتفرم توزیع محتوای «اخبار رسمی» به آدرس AkbarRasmi.com، یک آژانس رسانه‌ای ایرانی است که تخصص آن در توزیع محتوا در داخل و خارج کشور است. سیستم اخبار رسمی این شرکت قابلیت را دارد که اخبار انتشاراتی ایرانی را با توجه به حوزه جغرافیایی موردنظرشان به تفکیک قاره، منطقه و کشور و به ۱۲ زبان زنده دنیا ترجمه و در بین رسانه‌های آنها توزیع کند و سپس گزارش کاملی از بازخورد آن در رسانه‌های جهانی ارائه دهد.

استانداردهایی برای توزیع خبر در سطح بین‌المللی او در ادامه درخصوص استانداردهای توزیع بین‌المللی خبر رسمی می‌گوید: این استانداردها عبارتند از ۱- زمان مناسب انتشار: اختلاف ساعت در کشورهای مختلف نیازمند آن است که اخبار متناسب با وقت محلی در اختیار رسانه‌ها قرار گیرد. بهترین زمان برای انتشار اخبار به‌نگام یا سروت (timely)، روزهای شنبه تا چهارشنبه بین ساعت ۹ تا ۹:۳۰ صبح به وقت محلی و در نهایت ۵ صبح است، چراکه کارگزارهای خبری محلی، فرصت لازم جهت برقراری تماس‌های

از مهم‌ترین و اثربخش‌ترین این اقدامات، نگارش و سپس توزیع خبر رسمی است. منظور از خبر رسمی یا همان Press Release. خبری است که شرکت شما آن را با هدف اطلاع‌رسانی به مخاطبان منتشر می‌کند و در اختیار رسانه‌ها و خبرنگاران قرار می‌دهد. درواقع برای درک آن بهتر است ببینیم «خبر رسمی» چه چیزی نیست؟ خبری که یک رسانه یا خبرنگار در مورد شما نوشته و آن را منتشر کرده است، خبر رسمی نیست و در واقع الزاماً ممکن است مورد تأیید شرکت شما هم نباشد. بنابراین اگر می‌خواهید خبری را در مورد خود به رسانه‌ها و مخاطبان اعلام کنید باید از ابزار

صدای رسای خود را به گوش مخاطبان‌شان در سایر کشورها برسانند. درواقع اکنون فرصتی جدید برای شرکت‌های ایرانی ایجاد شده تا در این فضا برای رشد صادرات و برندسازی جهانی نام ایران و محصولات ایرانی از طریق اطلاع‌رسانی و روابط عمومی همت‌ورزند.

رسانه‌های بین‌المللی

داشتن رسانه‌هایی مانند «ال استریت ژورنال»، «رویترز»، «بلومبرگ» و… هر کدام مطالبی را درخصوص چشم‌اندازهای اقتصادی ایران، بحث صادرات و واردات، معاملات تجاری و موضوعات مرتبط منتشر کردند. این انعکاس رسانه‌ای گسترده از یکسو نشان از اهمیت این توقفات و از سوی دیگر نشان از اهمیت این موضوع برای شرکت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی و چندملیتی دارد که در پی ارتباطی موثر با شرکت‌های ایرانی هستند. در این شرایط یکی از نخستین اقدامات شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف، برنامه‌ریزی درست و هدفمند برای معرفی قابلیت‌ها و ظرفیت‌هایشان در سطح بین‌المللی است. عملکرد بخش خصوصی به‌ویژه روابط عمومی‌های آنها، نقش تعیین‌کننده‌ای در آینده و موفقیت شرکت‌شان دارد. اهدافی مانند برندسازی بین‌المللی، جذب سرمایه‌های خارجی و افزایش فرصت‌های صادرات از جمله اقدامات اولیه‌ای است که از طریق حضور در رسانه‌های بین‌المللی و انعکاس صدای شرکت‌های ایرانی باید محقق شود

خبررسمی استفاده کنید.
توزیع هدفمند محتوای خبری
او می‌افزاید: برای دیده شدن اخبار شرکت در رسانه‌های بین‌المللی باید چک‌لیستی از موارد زیر تهیه کرد: خبر رسمی یا به طور کلی محتوایی که دارای استانداردهای رسانه‌ای کشور هدف است نگارش کنید. اطلاعات تماس دقیقی از شرکت خود و فردی که بتواند پاسخگوی سؤالات احتمالی باشد در انتهای آن قرار دهید. حوزه‌های جغرافیایی رسانه‌های هدف را انتخاب کنید، به این معنی که می‌خواهید رسانه‌های چه کشوری دریافت‌کننده خبر شما باشند. حوزه خبری مناسب را انتخاب کنید، به این معنا که می‌خواهید چه حوزه را رسانه‌ها دریافت‌کننده خبر شما باشند. زمان توزیع مناسب را انتخاب

هدی رضایی
hoda.rezaei@yahoo.com

توافقات صورت گرفته بین ایران و کشورهای ۱۰۵، رفع تحریم‌ها و گام اول اجرای برجام، فرصت‌ها و ظرفیت‌های بالقوه‌ای را برای شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی فراهم کرده است تا تعاملات خود را در سطح بین‌المللی گسترش دهند. بنابراین ضروری است که این شرکت‌ها ظرفیت‌های خود را در تعاملات بین‌المللی بروز دهند. به همین دلیل است که اطلاع‌رسانی شرکت‌های ایرانی از ظرفیت‌های خود و به عبارتی روابط عمومی بین‌المللی، چه برای همکاری مشترک، چه برای صادرات و به جذب سرمایه اهمیت بسیاری یافته است. در همین رابطه «فرصت امروز» با مجید کتیری، کارشناس روابط عمومی و مدیر عامل آژانس رسانه اخبار رسمی به گفت‌وگو پرداخته است.

فرصت‌ها و تهدیدهای پساتحریم برای شرکت‌های ایرانی

کتیری در همین رابطه به «فرصت امروز» می‌گوید: برجام را می‌توان یکی از بزرگ‌ترین رویدادهای تاریخ سیاسی و اقتصادی ایران در ابعاد داخلی و بین‌المللی دانست؛ رویدادی که با اجرای آن موجی از رشد و امید در لایه‌های مختلف جامعه ایجاد شد، چراکه تأثیرات شگرفی در عرصه‌های مختلف کشور دارد. در این شرایط موضوعی که باید به آن توجه شود، برقراری ارتباطی سازنده و بر پایه بازی برد-برد برای طرفین است. به این ترتیب می‌تواند این ارتباط به سمت و سویی برود که ایران تبدیل به بازار مصرفی محصولات شرکت‌های خارجی و تأمین‌کننده مواد خام مورد نیاز آنها شود. به همین منظور نیاز است که شرکت‌های فعال برنامه‌ریزی‌هایی برای این دوران که می‌توان آن را دوران طلایی در اقتصاد ایران نامید داشته باشند. صنایع و حوزه‌هایی مانند نفت و انرژی و خودروسازی برای سرمایه‌گذاران خارجی جذابیت زیادی دارد، اما نکته‌ای که باید به آن توجه داشت معرفی ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های اقتصاد ایران در بخش خصوصی است.

رشد صادرات و برندسازی جهانی
او در مورد جایگاه بخش خصوصی در اقتصاد بین‌المللی ادامه می‌دهد: تحریم‌ها و محدودیت‌های چندین‌ساله در زمینه ارتباطات بین‌المللی برای شرکت‌های ایرانی باعث شده که کشورهای خارجی شناخت و درک درستی از ظرفیت‌های موجود و پیشرفت‌های بخش خصوصی در ایران نداشته باشند. از طرفی بخش قابل توجهی از اقتصاد ایران مبتنی بر بخش خصوصی است که متأسفانه این گنج غنی از دید رسانه‌ها و جهانی مغفول مانده است و شرکت‌های این بخش نتوانسته‌اند

او در مورد جایگاه بخش خصوصی در اقتصاد بین‌المللی ادامه می‌دهد: تحریم‌ها و محدودیت‌های چندین‌ساله در زمینه ارتباطات بین‌المللی برای شرکت‌های ایرانی باعث شده که کشورهای خارجی شناخت و درک درستی از ظرفیت‌های موجود و پیشرفت‌های بخش خصوصی در ایران نداشته باشند. از طرفی بخش قابل توجهی از اقتصاد ایران مبتنی بر بخش خصوصی است که متأسفانه این گنج غنی از دید رسانه‌ها و جهانی مغفول مانده است و شرکت‌های این بخش نتوانسته‌اند

مسیر ثروت

آشنایی با تنها آفریقایی میلیاردر جهان

آفریقایی‌ها هم می‌توانند پولدار شوند!

ترجمه: سارا گلچین



به تازگی فهرستی از ۵۰ میلیاردر برتر جهان منتشر شده است که نکات جالبی در آن به چشم می‌خورد. مثلاً اینکه ۴۶/۱ تریلیون دلار ثروت در اختیار این ۵۰ نفر است که این رقم از تولید ناخالص ملی سالانه استرالیا، اسپانیا و مکزیک بیشتر است.

در میان این ۵۰ نفر ۲۹ نفر یعنی بیش از نیمی از آنها آمریکایی هستند. اما شاید جالب‌ترین نکته این رده‌بندی ۵۰ نفره حضور یک بازرگان از قاره سیاه در این فهرست است.

در واقع تنها یک مرد در کل قاره بزرگ آفریقا هست که در فهرست ۵۰ میلیاردر نخست جهان حضور دارد: یک بازرگان نیجریه‌ای به نام الیکو دانگوته.

براساس این فهرست، دارایی دانگوته ۱۴/۳ میلیارد دلار است. این رقم با ۵۵/۲درصد تولید ناخالص ملی نیجریه برابری می‌کند.

بخش عمده‌ای از ثروت او حاصل سهم ۹۰درصدی‌اش از شرکت سیمان دانگوته است. شرکت دانگوته نه فقط در نیجریه که در چند کشور دیگر شامل زامبیا، سنگال، تانزانیا و آفریقای جنوبی هم کارخانه دارد. در سال ۲۰۱۱، سرمایه‌گذاری ۴ میلیارد دلاری برای ساخت یک مرکز در ساحل عاج انجام شد.

دانگوته که ۳۵ سال است مقام ریاست و مدیریتعاملی «گروه دانگوته» را دارد، فعالیت‌های بشردوستانه هم انجام می‌دهد.

او که در رأس «بنیاد دانگوته» قرار دارد بانی چندین کار آموزشی، کشاورزی و بهداشتی بوده است. از جمله فعالیت‌های بشردوستانه میلیاردر سیاه‌پوست، اختصاص روزانه ۱۲ هزار دلار برای برنامه غذایی مبارزه با سوء‌تغذیه بوده است.

۲۰ ساله بود که کسب‌و کاری در حوزه تجارت کالا، سیمان و مصالح ساختمانی تأسیس کرد. او به‌سرت کارش را توسعه داد و در دوران شکوفایی اقتصادی در نیجریه به واردات خودرو پرداخت. چهار سال بعد در سال ۱۹۸۱ او «گروه دانگوته» را تأسیس کرد که در حوزه‌های مختلف فعال است. این گروه علاوه بر صنایع غذایی و نوشیدنی، تولید پلاستیک، املاک و مستغلات، صنایع لجستیک، مخابرات، فولاد، نفت و گاز فعال است.

بیل گیتس، ثروتمندترین مرد حال حاضر جهان درباره دانگوته در مقاله تایم می‌نویسند: «الیکو ثروتمندترین مرد آفریقا است و فعالیت‌های کسب‌وکاری‌اش باعث رشد اقتصادی در سراسر قاره آفریقا شده است. این فوق العاده است، اما من او را بیشتر به‌عنوان فردی می‌شناسم که دائماً در جست‌وجوی راه‌هایی برای از بین بردن شکاف بین کسب‌وکارهای خصوصی و فعالیت در زمینه بهداشت عمومی است.»

بنیانگذار مایکروسافت همچنین موفقیت دانگوته را در خارج کردن نام نیجریه از کشورهای که فلج اطفال در آن شایع است ستود.

در ماه ژانویه، دانگوته و گیتس اعلام کردند که کمکی ۱۰۰ میلیون دلاری برای کاهش سوء تغذیه در نیجریه، به جمعیت ترین آفریقایی پیشروترین اقتصاد این قاره اختصاص می‌دهند. این دو همچنین قراردادی را امضا کردند که برنامه‌های این‌سازی در ایالات شمالی نیجریه را تقویت می‌کرد.

دانگوته در رده چهل‌ونهم پولدارترین مردان جهان قرار گرفته است. این فهرست را هر سال موسسه‌ای به‌نام Wealth-X تهیه می‌کند. این موسسه پایگاه داده‌ای پرونده بیش از ۱۱ هزار نفر از ثروتمندترین مردم جهان به لحاظ دارایی خالص را می‌سنجد. معیارهای سنجش Wealth-X مدل ارزیابی اختصاصی است که دارایی هر فرد را محاسبه می‌کند و سپس ثروت خالص برآوردشده را با نرخ ارز مبادله‌ای، مالیت محلی، نرخ پس‌انداز، عملکرد سرمایه‌گذاری و سایر فاکتورها هماهنگ می‌کند و نتیجه نهایی که همان لیست پولدارترین‌ها است به‌دست می‌آید.

حداقل ثروت برای قرار گرفتن در این فهرست ۱۴/۳ میلیارد دلار است و نکته جالب اینجاست که اکثر افراد حاضر در این فهرست پولدار به‌دینا نیامده‌اند.

بیش و با تلاش خود برخی از نامدارترین شرکت‌های جهان مثل آمازون، برکشایر هاتوی، گوگل، نایک و اوراکل را بنا نهاده و مدیریت می‌کنند.

بیل گیتس آمریکایی از مایکروسافت، آمانسیو اورتگا اسپانیایی از ایندیتکس، وارن بافت آمریکایی از برکشایر هاتوای، جف بزوس آمریکایی از آمازون و دیود کوچ آمریکایی از شرکت صنایع کپو، ۵ میلیاردر برتر دنیا هستند. به‌جز کوچ که آن هم تنها بخشی از ثروتش برایش به ارث رسیده، تمامی برترین‌ها میلیاردراهای خودساخته هستند.

منبع: businessinsider.com

وزیر اقتصاد خبر داد

افزایش دستمزد ۹۵ کارگران متناسب با تورم

وزیر اقتصاد از افزایش دستمزد ۹۵ کارگران متناسب با تورم خبر داد و گفت: اشاره اخیر رئیس‌جمهور این نبود که بانک مرکزی جلوی کاهش ارز را می‌گیرد یا دخالت کند، بلکه رئیس‌جمهور اعلام کرد عده‌ای در مقابل کاهش محدود یا ملایم نرخ ارز مقاومت می‌کنند.

به گزارش ایلنا، علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی در پنجاه و ششمین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی بایان اینکه نظام تعیین نرخ ارز، نظام شناور مدیریت شده است، گفت: در این نظام نرخ ارز را بازار تعیین می‌کند و هیچ مقام دولتی رسماً نرخ ارز را مشخص نمی‌کند، وزیر اقتصاد افزود: اگر دولت بخواهد برای جلوگیری از نوسانات نرخ ارز در این بازار دخالت کند از طریق خریدوفروش است والا هیچ نرخ‌ی را بانک مرکزی اعلام نمی‌کند. وی با بیان اینکه در شرایط تحریم، کشور دچار دو نرخ‌ی و در مواردی سه نرخ‌ی ارز شده بود، گفت: الان از شرایط تحریم فاصله گرفته‌ایم و در نخستین فرصت برنامه دولت آن است که به سمت سیستم تک‌نرخ‌ی ارز برویم، وی گفت: در بودجه کل کشور نیز عددی برای نرخ آن بیان نشده و فقط یک نرخ به‌عنوان مبنای محاسبات ذکر شده است.

نرخ ارز متناسب با توان رقابت اقتصاد ملی تعیین شود

طیب‌نیا افزود: اگر یک نرخ در بودجه اعلام شده به این معنا نیست که دولت بخواهد نرخ را در بازار به سمت آن عدد هدایت کند.

وی با اشاره به سخنان رئیس‌جمهور در جمع مدیران ارشد بانک مرکزی گفت: اشاره رئیس‌جمهور این نبود که بانک مرکزی جلوی کاهش را می‌گیرد یا دخالت کند، بلکه رئیس‌جمهور اعلام کرد عده‌ای در مقابل کاهش محدود یا ملایم نرخ ارز مقاومت می‌کنند.

طیب‌نیا با تاکید بر اینکه قرار نیست نرخ ارز به‌صورت دستوری یکنسان شود، گفت: افزایش یا کاهش آن را بازار تعیین می‌کند.

وی افزود: مهم‌ترین چیز در دولت این است که نرخ ارز متناسب با توان رقابت اقتصاد ملی تعیین شود یعنی موجب واردات بی‌رویه نشود و صادرات و تولید سرکوب نشود و ارزش پول ملی نیز حفظ شود. وی گفت: معتقدیم راه درست آن کنترل تورم است. وی با بیان اینکه نرخ تورم نقطه به نقطه زیر ۱۰ درصد رسیده است، افزود: این یعنی آرامش در بازار ارز و ان‌شاءالله با کاهش نرخ تورم قدم‌های موثرتری نیز برداشته می‌شود.

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: وقتی نرخ تورم پایین بیاید انتظار است در بازار ارز تلاطم کمتر باشد، نرخ سود سپرده و تسهیلات بانکی کاهش یابد و نرخ رشد دستمزد متناسب با آن کاهش یابد. طیب‌نیا گفت: انتظار کلی دولت این است که با توجه به کاهش نرخ تورم همه متغیرهای اسمی متناسب با تورم کاهش یابد. وزیر اقتصاد در مورد کاهش نرخ سود بانکی نیز گفت: نرخ سود بانکی حتما باید کاهش یابد، اما اینکه باید به چه نرخ‌ی برسد، در شورای پول و اعتبار بررسی و تصمیم‌گیری خواهد شد.

وی افزود: هم‌اکنون نرخ سود بانکی پایین آمده و در بازار بین‌بانکی از ۲۹٫۵درصد به کمتر از ۱۹ درصد رسیده و در بازار سرمایه هم نرخ اوراق بین ۲۱ تا ۲۱ درصد است.

بخش خصوصی را پیمانکار نمی‌بینیم
به گفته وزیر اقتصاد، در آینده نزدیک با تداوم روند کاهشی نرخ تورم نرخ سود بانکی نیز به‌صورت مستمر کاهش می‌یابد، اما نمی‌توانیم به یکباره شاهد کاهش این نرخ باشیم. وی در پاسخ به اظهار یکی از کارفرمایان بخش خصوصی درباره تعیین نرخ دستمزد کارگران در سال آینده گفت: تعیین دستمزد فرآیندی دارد که بین کارفرما، کارگر و دولت باید تصمیم‌گیری شود، اما اصل این است که رشد دستمزد باید متناسب با تورم در اقتصاد کشور باشد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با بیان اینکه دولت برای تقویت بخش خصوصی اصرار دارد گفت: معتقدیم اقتصاد کشور باید در اختیار بخش خصوصی باشد. طیب‌نیا افزود: ما اصرار داریم که سیاست‌های اصل ۴۴ مبنی بر خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی دنبال شود اما معتقدیم شرط لازم آن است که محیط کسب‌وکار نیز برای فعالیت بخش خصوصی مناسب باشد.

وی با بیان اینکه واگذاری‌های گذشته نتیجه مناسب را نداده است، گفت: بنابراین بنگاه‌های دولتی باید به بخش خصوصی واقعی واگذار شود و همه طرح‌های عمرانی از طریق مشارکت بخش خصوصی و دولتی اجرا شود.

طیب‌نیا افزود: ما بخش خصوصی را پیمانکار نمی‌بینیم، بلکه آن را در قالب مالک و متصدی کار می‌دانیم. وی با انتقاد از برخی قانون‌گذاری‌ها و تکرر قوانین در حوزه محیط کسب‌وکار گفت: قوانین ما در این خصوص نمادی از شیوه قانون‌گذاری بسیار مشکل‌دار است.

وزیر اقتصاد با بیان اینکه برای تقویت بخش خصوصی باید مجوزهای زاید حذف شود و ضمانت‌های اجرایی لازم پیش‌بینی شود، افزود: طرح‌ی را در دست داریم که براساس آن یک فرآیند زمانی مشخص برای اعطای مجوزهای دولتی به بخش خصوصی در نظر گرفته می‌شود و اگر مسئول دولتی در این زمینه از زمان معلوم شده تخطی کرد، با شکایت بخش خصوصی تا یک سال به زندان می‌رود.

طیب‌نیا همچنین با بیان اینکه رابطه دولت با بخش خصوصی رابطه خوب و نزدیکی است، گفت: از این رابطه برای بهبود محیط کسب‌وکار و برقراری رونق اقتصادی در کشور استفاده خواهیم کرد.

سختگوی دولت در مورد جزییات برجام ۲ گفت: قطعاً این دیگر محرمانه نیست و به وقت، رئیس‌جمهور جزییات این کار و سیاست‌های سنجیده‌ای را که برای یک گفت‌وگو و روابط منطقی لازم است، اعلام خواهد کرد.

به گزارش مهر، محمدباقر نوبخت، سختگوی دولت در نشست خبری روز گذشته با بیان اینکه ۵ هزار میلیارد تومان برای طرح‌های مربوط به آب اختصاصی دادیم، اظهار کرد: دولت با احتساب این مقدار تاکنون ۲۵ هزار میلیارد تومان برای طرح‌های عمرانی پرداخت کرده است.

وی افزود: تا قبل از پایان امسال، چند هزار میلیارد تومان دیگر به‌صورت نقدی برای طرح‌های عمرانی بین پیمانکاران توزیع خواهیم کرد؛ بنابراین دولت تا پایان سال ۹۴، بیش از سال گذشته بابت طرح‌های عمرانی پرداختی داشته است.

نوبخت تصریح کرد: ما خود را برای یک رشد فزاینده ۵ تا ۶درصدی اقتصادی در سال آینده آماده کرده‌ایم و امیدواریم با برنامه‌هایی که در نظر گرفته‌ایم، نسبت به محسوس کردن بهبود شرایط اقتصادی برای آحاد مردم موفق باشیم.

نوبخت در پاسخ به این سوال که آیا سرانجام دولت بودجه دو دوازدهم به مجلس ارائه می‌کند، گفت: نظر دولت به دفعت از سوی خودم منعکس شده، مجلس حتی دو، سه هفته هم تعطیل باشد، براساس همین آیین‌نامه موجود این امکان وجود دارد که بودجه ۹۵ را در سال جاری به تصویب برساند.

وی تاکید کرد: به مصلحت نیست بودجه، چند ماه در سال ۱۳۹۵ معطل بماند. سختگوی دولت در خصوص میزان افزایش حقوق کارمندان در سال آینده پیش‌بینی ما از تورم در سال ۹۵، ۱۱ درصد است، اما حقوق همه کارمندان دولت ۱۲ درصد افزایش خواهد یافت.

نوبخت در ادامه نشست خبری در مورد تخلف بدنه وزارت کشور در استان‌ها و تغییر مدیران محلی توسط وزارت کشور، گفت: من گزارشی درباره تخلف دریافت نکرده‌ام، اگر گزارشی باشد به وزیر کشور منعکس شود. فعالان اقتصادی مبادلات

مالی خود را از طریق سوییفت انجام می‌دهند نوبخت ادامه داد: رئیس کل بانک مرکزی به دولت گزارش داد در حال برخورداری از سوییفت است. فعالان اقتصادی نیز مبادلات مالی خود را از این طریق انجام می‌دهند.

وی با بیان اینکه رئیس کل بانک مرکزی از آخرین تحولات در این حوزه مطلع است، گفت: در این تردیدی نیست که رفع تحریم سوییفت از موارد مورد توافق و برجام است. سختگوی دولت در مورد تک نرخی شدن ارز نیز گفت: برای بودجه آرقام ریالی وارد می‌شود و برخی از دارایی‌های نفتی دلار است و باید جایگزینی برای آن داشته باشیم.

نوبخت دولت گفت: این نرخ هر سال محاسبه می‌شود که امسال ۲ هزار و ۹۹۷ تومان در نظر گرفتیم. ۶۷ هزار میلیارد تومان در بودجه‌ای امسال درآمد نفت و گاز در نظر گرفته شده که با این نرخ محاسبه شده است.

سختگوی دولت گفت: نرخ بازار تابع نوسانات روانی، سیاسی و حتی به مثابه دارایی است. در کشورهای دیگر این گونه نیست که ارز دارای باشد.

نوبخت با بیان اینکه دولت خواهان افزایش نرخ ارز در بازار آزاد نیست، گفت: دیدیم که نرخ ارز کاهش یافت و در بین فعالان اقتصادی نیز محاسبه شده است. نوبخت تابع نوسانات روانی، سیاسی و حتی به مثابه دارایی است. در کشورهای دیگر این گونه نیست که ارز دارای باشد.

شاپور محمدی در حاشیه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در پاسخ به این سوال ایسنا که به غیراز وام خرید خودرو، کدام یک از بندهای بسته تسریع رونق

اقتصادی تاکنون به اجرا رسیده است، اظهار کرد: بخشی از کاهش نرخ ذخیره قانونی که یکی از بندهای این بسته بود، صورت گرفته و ممکن است بانک مرکزی بخش تکمیلی آن را هم اجرا کند. به‌گزارش خبرگزاری‌ها محمدی بیان کرد: قرار بود بانک مرکزی نرخ ذخیره قانونی ۱۳ درصدی بانک‌ها را متناسب با اقدامات متناسب بانک‌ها به حداقل میزان قانونی ۱۰ درصد است کاهش دهد که این سیاست نیز اجرا شد و بخشی از آن موفقیت‌آمیز بود.

نوبخت در نشست خبری عنوان کرد:

افزایش پرداختی دولت به پیمانکاران نسبت به سال گذشته



سید محمد

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

نوبخت

سختگوی دولت با تاکید بر اینکه ما هیچ چیز غیرمحرمانه‌ای نداریم، گفت: البته برخی اسناد طبقه‌بندی شده و برخی نیز هنوز تکمیل نشده است. هیچ قرارداد محرمانه‌ای در وزارت‌نفت نداریم و وزارت نفت هم باید اطلاعات خود را منتشر کند.

دولت شفاف عمل کرده و مسئله پوشیده و پنهانی ندارد

نوبخت با تاکید بر اینکه ما خیلی شفاف عمل کردیم و مسئله پوشیده و پنهانی نداریم گفت: هر چیزی که عرضه می‌کنیم قابل دفاع است؛ رفتار دولت عقلانی و منطبق با نظریات علمی است و مسئله پوشیده و نگران‌کننده‌ای نداریم. وی تاکید کرد: البته اشکالی از نقد کردن منتقدان نمی‌بینم، جایگاه منتقد نقد است حتی اگر منصفانه عمل نکند؛ مشکل رسانه‌هایی است که گزینشی مطالب را منتشر می‌کنند. سختگوی دولت همچنین با بیان اینکه تولید نفت افزایش می‌یابد، گفت: بازگشت به ظرفیت تولید گذشته ایران در نفت و گاز امتیاز و مولفه‌ای برای قدرت اقتصادی است.

نوبخت افزود: وزارت نفت با برخورداری از سرمایه‌های مختلف دولتی و شرکت‌های در حال بالا بردن ظرفیت تولید است و سال به سال این افزایش تولید در برنامه‌ها پیش‌بینی شده است.

برجام ۲ دیگر محرمانه نیست

وی در پاسخ به سوال خبرنگاری مبنی بر اینکه اخیراً رئیس‌جمهور صحبت از برجام ۲ کرده است، جزییاتی از این برجام را توضیح دهید، گفت: قطعاً این دیگر محرمانه نیست و به وقت، رئیس‌جمهور جزییات این کار و سیاست‌های تسنجیده‌ای که برای یک گفت‌وگو و روابط منطقی را اعلام خواهد کرد. به جای اینکه همدیگر را تخریب کنیم با یکدیگر گفت‌وگو کنیم و ببینیم اصلاً نقطه اختلاف و افتراق ما کجاست. در خیلی سیاست‌ها، نظرات واحد و اهداف واحد داریم اما به‌دلیل آنکه حرف‌های یکدیگر را در روزنامه‌ها پاسخ می‌دهیم و رودرو نمی‌شویم ممکن است برخی مشکلات پیش آید و ممکن است دیالوگ مستمر داشته باشیم، خیلی از ابهامات و اختلافات برطرف شود.

گزارش ۲

نرخ ذخیره قانونی بوده است. محمدی در پاسخ به این سوال که چه تصمیمی برای رتبه‌بندی‌های بانک‌ها گرفته شده است، بیان کرد؛ در اینکه رتبه‌بندی بانک‌ها و شرکت‌ها برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی ضروری است، تردیدی نیست. اکنون سازمان بورس با موسساتی صحبت کرده است که برای رتبه‌بندی شرکت‌ها و اوراق بهادار شرکت‌ها با آنها مشارکت داشته باشیم و آنها رتبه‌بندی‌ها را برای ما انجام دهند. البته این موضوع مانع از این نیست که ما خودمان شرکت‌های رتبه‌بند داشته باشیم.

او ادامه داد: اکنون رقم دقیقی از اینکه در ماه‌های گذشته چقدر رشد نقدینگی از طریق ضرب فزاینده صورت گرفته است ندارم ولی می‌دانم که در این زمینه رشد مناسبی صورت گرفته که کمک‌کننده بوده است. احتمالاً در حدود ۵ هزار میلیارد تومان نقدینگی از محل ضرب فزاینده صورت گرفته است و ضرب فزاینده‌ای که بانک‌های ایرانی را رتبه‌بندی می‌کند، این شرکت‌ها را تشویق می‌کند که رتبه‌بندی‌های شرکت‌های رتبه‌بند ایرانی در دنیا مورد قبول بگیرد ولی تا آن زمان نیاز داریم با شرکت‌های رتبه‌بند بین‌المللی بتوانیم اوراق و شرکت‌ها و بانک‌های ایرانی را رتبه‌بندی کنیم.

جهانگیری:

اقتصاد دریا موضوعی مغفول مانده در جمهوری اسلامی است



معاون اول رئیس‌جمهور معتقد است اقتصاد دریا موضوعی مغفول مانده درجمهوری اسلامی ایران است و باید از ظرفیت آن به‌خصوص در سواحل مکران و دریای عمان استفاده شود.

به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری در همایش ملی تبیین اهمیت دریا و نیروی دریایی راهبردی ارتش جمهوری اسلامی ایران که صبح دیروز در باغ موزه دفاع مقدس آغاز به کار کرد، گفت: ایران امتیازهای ویژه‌ای دارد که از جمله آن ۲هزار و ۹۰۰کیلومتر مرز دریایی و ۵هزار و ۸۰۰ کیلومتر خط ساحلی است.

وی ادامه داد: رسالت مهم ما مسئولان این است که معادن و ذخایر نفت و گاز را استخراج کرده و به خوبی از آنها بهره‌برداری کنیم که این موضوع منوط به استفاده درست و مقرون به صرفه از دریا است و باید از بازار بزرگ چندصد میلیاردی مخازن نفت و گاز استفاده کنیم.

درصنعت کشتی‌سازی پیشرفت نداشتیم
معاون اول رئیس‌جمهور با تاکید بر ایجاد سواحل در بنادر تصریح کرد: حمل‌ونقل اصلی کشور ما باید از طریق دریا و با ساخت بنادر انجام گیرد که تاکنون چند بندر ایجاد شده اما باز هم باید ایجاد شود. ما در بخش‌هایی از دریا پیشرفت زیادی نداشته‌ایم و روزی که قرار شد کشتی‌سازی در خلیج فارس انجام شود در همان زمان کشورهای دیگر منطقه نیز این صنعت را آغاز کردند.

جهانگیری خاطرنشان کرد: یک خبرنگار ایرانی حتماً سوال می‌کند چرا صنعت خودروسازی تاکنون پیشرفت چشمگیری نداشته اما کسی نمی‌پرسد چرا صنعت کشتی‌سازی در تمام این سال‌ها با سرعت قابل توجهی پیشرفت نکرده است؟ البته فکر می‌کنم در ارتش و سپاه و وزارت دفاع و شرکت‌های دریایی زیرساخت‌های خوبی به وجود آمده، اما آنها نتوانستند آن طور که باید پیش روند که یکی از دلایل آن مشکل تامین مالی ساخت کشتی است.

وی با بیان اینکه اقتصاد دریا موضوع مغفول مانده در جمهوری اسلامی است، تصریح کرد: باید به طور جدی به بحث دریا بپردازیم؛ چرا که برخی مشکلات اقتصادی و نیازهای کشور از این طریق حل می‌شود و این شدنی است و باید اراده ملی در سطح بانکی، بخش خصوصی و دولت در این راستا شکل بگیرد و نیروهای مسلح می‌توانند نقش پررنگی در صنایع دریایی و در اقتصاد ایفا کنند.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به نقش تاثیرگذار سواحل مکران، گفت: سواحلی در آب‌های آزاد با بهترین شرایط دریایی وجود دارد که ما فقط در این سواحل بندر چابهار را داریم و کشورهای دیگر نیز دارند که ما اجازه دهیم بایاند گوشه‌ای از این سواحل بندر بزنند.

جهانگیری در ادامه تاکید کرد: ما از دوستانمان در دولت خواستیم طرحی جامع در رابطه با این سواحل طراحی و پیش‌بینی کنند که هفته گذشته این طرح ارائه شد، طبق این بندرهایی در این سواحل ایجاد و جمعیتی در آن سکونت خواهند کرد.

سیاست‌های عالمانه

وی افزود: دیگر مصلحت نیست صنعت فولاد در مرکز کشور تهیه و تولید شود، صنایعی که عموماً با هدف صادرات باید ایجاد شوند باید در سواحل نیز تولید و بهره‌برداری شوند. در عین حال باید از جاسک تا سپابندر هم خط لوله گاز و صنایع دیگر را ببریم. وی همچنین با اشاره به نقش استراتژیک تنگه هرمز اظهار کرد: ما باید نخستین کشوری می‌بودیم که خط انتقال نفت کشور از جاسک و تنگه هرمز را انجام می‌داد. در حال حاضر آقای رئیس‌جمهور دستور آن را داده‌اند، اما متأسفانه دوران تصویب برخی لوایح مربوط به آن همچون منطقه آزاد شدن جاسک بیش از یک سال است که در مجلس معطل مانده و ما منتظر هستیم تا این لوایح در مجلس به تصویب برسد.

وی خاطرنشان کرد: امروز نیروی دریایی در سواحل مکران کارهای خوبی انجام داده و دریادار، سیاری با جدیت این کارها را پیگیری می‌کند.

جهانگیری یادآور شد: مردم ایران هنوز بهره‌مندی از دریای عمان را در زندگی خود ندیده‌اند. سرنوشت اقتصاد ایران با منافع در دریاها گره خورده که باید به آن توجه شود.

معاون اول رئیس‌جمهور در ادامه گفت: اکنون توان فنی و مهندسی خوبی در این زمینه شکل گرفته البته ما محدودیت‌هایی در دولت داریم و نمی‌توان تقاضایی بیش از توان دولت از آن کرد.

در عین حال ما مصمم هستیم با وضع سیاست‌های عالمانه اقتصاد کشور را شکوفا کنیم و حتماً کمک خواهیم کرد که در سواحل مکران نیازهای نیروی دریایی ارتش برطرف شده تا به کانون مهمی بعد از خلیج فارس تبدیل شود.

وی در پایان تاکید کرد: در سند چشم‌انداز نیز دریای عمان قطعاً سهم مهمی در پیشرفت و توسعه کشور خواهد داشت.

ایده‌های به دنبال سرمایه



نام شرکت: آلتای توسعه سلامت سهند

نام محصول:
کلاپمرهای پرتابل برقی و مکانیکی

شرح محصول:
کلاپمرهای پرتابل برقی و مکانیکی به منظور دسترسی به ارتفاع‌های بلند جهت نماکاری، سیمانکاری، نماشویی، تعمیر و

نگهداری و... در کارهای ساختمانی و صنعتی به عنوان جایگزین داربست‌های فلزی در پروژه‌های ساختمانی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

استانداردها و تاییدیه‌های محصول / خدمت:

تاییدیه سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی ایران سابقه فروش محصول / خدمت: دارد

تاییدیه دانش‌بنیان: دارد

۰۲۱-۲۶۱۵۴۲۶

ایران- تهران

Altay.climber@gmail.com

نام شرکت: شرکت صنایع شیمی ساختمان آبادگران

نام محصول:
روغن قالب امولسیون (Oil-N200)

شرح محصول:
کاربردهای این محصول عبارت است از: کمک به عبور بهتر و سریع‌تر حباب‌های هوا در مجاورت قالب، عدم

نیاز به اعمال ضربات مکانیکی برای جداسازی قالب‌ها، امکان شست‌وشوی ابزارآلات و قالب‌ها با استفاده از آب، عدم آلودگی سطح بتن بدون اثرات منفی در کاهش چسبندگی رنگ یا ملات‌های آب‌بندی و ترمیمی به بتن، عدم ایجاد تغییر رنگ در سطوح بتن، قابلیت پوشش‌دهی مطلوب روی سطح قالب‌ها و در نهایت غیرقابل اشغال و غیرسمی بودن نیز است. استانداردها و تاییدیه‌های محصول / خدمت:

ندارد

سابقه فروش محصول / خدمت: دارد

تاییدیه دانش‌بنیان: دارد

۰۲۱-۶۵۲۴۱۹۱۱-۱۹-۱۵

ایران- تهران

WWW.abadgarangroup.com

info@abadgarangroup.com

نام شرکت: کامپوزیت آسیا

نام محصول:
پروپیل FRP/GRP

شرح محصول:
کاربردهای این محصول عبارت است از: مقاطع J.H، نوداتی، نبشی، قوطی- مصالح نوین ساختمانی میلگرد آجدار- بتن‌های توانمند- انواع ورق‌های

کامپوزیتی، عایق‌های ساختمانی

استانداردها و تاییدیه‌های محصول / خدمت:

استاندارد کنترل کیفیت ISO9001، استاندارد کنترل کیفیت ISO TS 2900 ، مجوز CE

سابقه فروش محصول / خدمت: دارد

تاییدیه دانش‌بنیان: دارد

۰۲۱-۸۸۱۰۶۵۹۰-۹۲

ایران- تهران

www.asiacomposite.com

info@asiacomposite.com

نام شرکت: خانه‌های پیش ساختگی سیستم پارس

نام محصول:

پیش ساخته بتنی

شرح محصول:

از پاتل‌های چین‌دار

پیش ساخته بتنی به

عرض ۸۰ سانتیمتر

و ضخامت کلی ۲۵

سانتیمتر و ضخامت

بتن ۵ سانتیمتر و به

ارتفاع مورد نیاز جهت

اجرای دیوار محوطه یا دیوار پیرامونی ساختمان

استفاده می‌شود. روش اجرای دیوار محوطه به این

ترتیب است که ابتدا پی نواری در محل نصب دیوار

اجرا می‌شود، سپس قطعات پیش ساخته دیوار کشی

سیستم در کانال‌هایی که در فونداسیون تعبیه شده‌اند

قرار می‌گیرند و با شاقول کردن و ملات‌ریزی در

فضای بین دیوار و دیواره فونداسیون عملیات نصب

تکمیل می‌شود. از مزایای این روش: سرعت بالا، عدم

محدودیت ارتفاع، قابلیت کاربرد در پیچ‌ها و شیب‌ها و

زیبایی را می‌توان نام برد. از کاربردهای این محصول

دیوار کشی اطراف شهرک‌های مسکونی، صنعتی،

پارک‌ها، دانشگاه‌ها و موارد مشابه دیگر را می‌توان نام

برد.

استانداردها و تاییدیه‌های محصول / خدمت

تاییدیه فنی دیوار- Iso9001- Iso18001

ISO14001

سابقه فروش محصول / خدمت: دارد

تاییدیه دانش‌بنیان: دارد

۰۲۱-۸۶۰۹۳۱۰۴

ایران- تهران

www.KSystemPars.com

info@KSystempars.com

گزارشی از فعالیت‌های یک شرکت دانش‌بنیان از تأسیس تا امروز

نفس تولیدکننده‌های دانش‌بنیان را گرفته‌اند

محصول مصرفی در چشم‌پزشکی که جهت کارگذاری لنز داخل چشم برای جراحی‌های آب مروارید به کار می‌رود حدود چهار سال زمان می‌برد تا به تولید برسد.

مسیر طی شده توسط مهدی هادیان‌پور برای ارائه ایده، پرداخت به آن و وضعیت کنونی بازار این محصول جذابیت‌های بسیاری دارد که در ادامه می‌خوانید.

برای حل برخی از مشکلات اینجینینی می‌گوید: بارها و بارها عنوان شده که کار تولید و صنعت را به دست بخش خصوصی بسپارند و دولت فقط مدیریت امور و کنترل آنها را به عهده داشته باشد اما در عمل تا زمانی که دولت دستش را از منافع شرکت‌ها برندارد و تولید را به بخش خصوصی واگذار نکند همه این برنامه‌ها روی کاغذ می‌ماند، راه‌اندازی برخی سامانه‌ها با اجرای بخش خصوصی و زیر نظر دولت هم می‌تواند برای برقراری ارتباط بین صنعت و علوم کارساز نبیند.

سامانه‌های کارساز

هادیان‌پور از وجود دو سامانه مفید و کارساز برای کمک به شرکت‌های دانش‌بنیان و برطرف کردن خلأ بین دانش و صنعت در کشور خبر می‌دهد و می‌افزاید: «سامانه صدف» که هدف از ایجاد آن معرفی فرصت‌های شغلی، انجام کارآموزی و پایان‌نامه دانشجویان در شرکت‌های فناوری عضو پارک فناوری پردیس به متخصصان و دانش‌آموختگان دانشگاه‌های کشور است یکی از بهترین کارهایی است که پارک‌ها می‌توانند برای تبدیل علوم دانشی به صنعت و تولید از آن استفاده کنند که پارک فناوری پردیس این سامانه را راه‌اندازی کرده و شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند در آن اعلام نیاز کنند تا نیروی متخصص و دانشجویان فارغ‌التحصیلان را جذب کرده و از علوم روز دنیا برای مرتفع کردن نیازهای خود به علاوه آموزش فنی به نیروی دانشی کمک کنند.

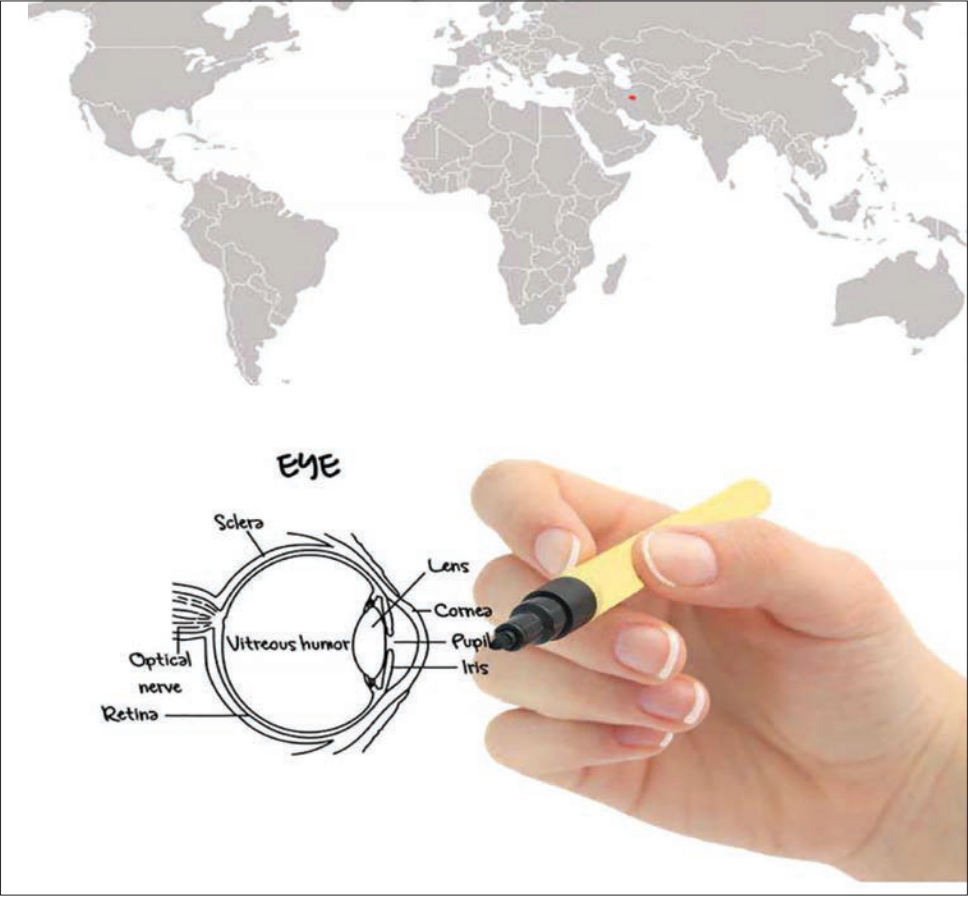
همچنین «صندوق نوآوری و شکوفایی» که زیر نظر معاونت علمی و فناوری فعالیت می‌کند برای ارزیابی کارگزاری‌هایی را تعریف کرده که تأییدیه‌ها، مجوزها و پروانه‌های بهره‌برداری را ظرف مدت ۲۰ روز صادر کنند و در عمل این کارگروه‌ها برای ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و نظارت بر اجرای آنها فعالیت می‌کنند تا سرعت عمل در اجرای امور به سمت پهنه شدن برود.

این کارشناس در آخر می‌گوید: در حال حاضر نفس تولیدکننده‌های داخلی گرفته شده است و برای زنده کردن اقتصاد بی‌چانه کشور نیاز به نیروی متخصص و کارشناس داریم، در جای جای بدنه دولت نیاز به نیروی دلسوز و کاردان هست تا با در نظر گرفتن ارزش دارایی‌های فکری و معنوی کشور مسیر تولید را تسهیل کنند.



آغاز به کار کند در زمینه تکنیسین اتاق عمل می‌گوید، وی از سال ۸۱ تا ۸۳ در مراکز مختلف درمانی در اتاق عمل مشغول به کار بوده تا اینکه سال ۸۳ مشغول آموزش در همین زمینه می‌شود. این مسیر تا سال ۸۸ ادامه یافته تا اینکه هادیان‌پور با توجه به تجربه و تخصص خود نیازی در بازار حس کرده و ایده طراحی و تولید «اینجکتور کارتريج» به ذهنش می‌رسد، این

انگیزه‌های خلاق است. وی که مهندسی خود را در رشته برق قدرت گرفته پس از دوره‌ای در مسیر خود تغییراتی ایجاد کرده و فوق‌لیسانس خود را در رشته صنایع خوانده است و دانشجوی دکتری همین رشته است، دوران تحصیل و کار او مسیر پرفراز و نشیبی را طی کرده تا به نقطه کنونی رسیده است، او از تجربه‌های کاری و تحصیلی خود، قبل از اینکه شرکتش به صورت مستقل



اینجینینی موجب برهم خوردن توازن بازار و خروج مبالغ زیادی ارز از کشور می‌شود. یکی از مهم‌ترین دلایل این مشکلات هم عدم وجود کارشناسان و نیروهای دانشی در وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های دولتی است.

شرکت‌های دانش‌بنیان، نقطه عطف

خلاصیت و دانش فنی

شرکت‌های دانش‌بنیان شاید بتوانند نقطه عطف علم و فناوری در کشور به حساب بیایند، ساختارهایی که برای این شرکت‌ها تعریف شده می‌تواند مزیت‌آفرین باشد و کمک زیادی به افراد دانش‌بنیان کند تا خلاقیت‌های خود را به منصه ظهور برسانند. در این‌گونه فضاها علاوه بر امکانات فیزیکی که می‌تواند به دانشمندان و صاحبان شرکت‌ها کمک کند مزیت بهتری که در اختیار است جو علمی حاکم است. کارشناسان خوبی در فضای پارک‌ها فعالیت می‌کنند که با نگاه مثبت و بدون چشمداشت به شما خدمت می‌کنند و همین بخشی از دغدغه‌های فکری شما را خواهد گرفت.

رفع خودتحریمی لازمه زنده شدن

اقتصاد ایران

هادیان‌پور در خصوص مشکلات اقتصادی کشور معتقد است: مشکل اصلی ما در کشور برای عدم بروز خلاقیت‌ها و فلج شدن اقتصاد نه تحریم‌های خارجی بلکه خودتحریمی داخلی است. بوروکراسی‌های اداری و رانت‌های دولتی در سیستم ما اینقدر پررنگ شده‌اند که نفس تولیدکننده را در میان راه گرفته و موجب سرخوردگی صنعتگران علمی کشور می‌شوند.

در بسیاری مواقع دولت و قوانین دست و پاگیر نه تنها کمک و حمایتی از تولیدکننده به عمل نمی‌آورند بلکه موجب سردرگمی و حتی به تعویق افتادن تولید می‌شوند.

مثال ساده این مسئله این است که در

و محصول نهایی ما با قیمت ۱۴هزار تومان با کارتريج یکبارمصرف مکمل وارد بازار شد، یعنی یک محصول با کیفیت و ضمانت بالاتر

و قیمت پایین‌تر. پس از آن دولت برای کمک به واردکننده سوبسیدهایی را در اختیار شرکت‌های واردکننده گذاشت تا قیمت محصول را به ۲۲هزار تومان کاهش دهد و از طرفی بیمارستان‌ها را موظف به استفاده از نمونه خارجی محصول کردند و سهم بازار ما را در اختیار شرکت‌های واردکننده گذاشتند.

رو آوردن به صادرات محصول

مدیر شرکت آپسان‌طب‌ها دیان در ادامه توضیح می‌دهد: چندی پیش خبری مبنی بر اینکه «کشور ما موفق به تولید اینجکتور کارتريج شده است اما در این خصوص به خودکفایی نرسیده»، توسط رسانه‌ها در نتیجه گریبندی‌های انجام شده منتشر شد، این در حالی است که تنها تولیدکننده این محصول در ایران شرکت ماست و بنده به‌شخصه این خبر را تکذیب می‌کنم، اگر شرکتی توان تأمین نیاز داخلی خود را نداشته باشد چطور ممکن است توان صادرات چندبرابری داشته باشد؟!

در حال حاضر ما به عنوان چهارمین تولیدکننده موفق این محصول در دنیا شناخته شده‌ایم و کشورهای بسیاری خواستار محصول ما هستند و همین عدم حمایت داخلی از محصولات دانش‌بنیان، ما را به سمت بازارهای جهانی سوق داده است و صادرات این محصول را به چندین کشور

در دنیا آغاز کرده‌ایم و در سال ۹۵ حدود ۱۰ کشور در دنیا را برای این محصول در نظر گرفته‌ایم و با برخی کشورها مانند ترکیه و ایتالیا شروع به کار کرده‌ایم و با برخی دیگر مانند یونان و هند هم در حال مذاکره هستیم، همین خروج علم و محصولات دانش‌بنیان در کشور و در طرف مقابل واردات محصولات

شکوفه میرزایی

shokoofehmirzaee@yahoo.com

مهدی هادیان‌پور، مدیرعامل شرکت آپسان‌طب‌ها دیان نزدیک به شش سال است در زمینه تولید تجهیزات چشم‌پزشکی فعالیت می‌کند. هادیان‌پور که فردی خلاق و باانگیزه است دهه چهارم زندگی خود را می‌گذراند و معتقد است تنها راه نجات اقتصاد ایران بهره‌گیری از

۴سال زمان برای تولید یک محصول

دانش‌بنیان

هادیان‌پور درخصوص شروع راه خود برای تولید این محصول می‌گوید: ایده اولیه تولید این محصول از آنجا به ذهن من رسید که این محصول مصرفی نیاز بازار بود اما با قیمت بالا وارد کشور می‌شد و بدتر از آن این بود که همین نمونه خارجی مشکلات زیادی در طراحی و تولید داشت که سال ۸۸ با ارائه ایده از سوی من و تأسیس شرکت آریانگاه در سال ۸۹ کار کردن روی این محصول عملاً آغاز شد. نزدیک به چهار سال کارهای تحقیقاتی ما ادامه داشت، بیش از ۲۵۰ آزمایش مختلف روی نمونه خارجی انجام شد و محصول نهایی ما هم از نظر ظاهر و هم فرمولاسیون با نمونه خارجی کاملاً تفاوت داشت و پاسخگوی نیاز بازار در سطح بالاتری بود. بالاخره در سال ۹۲ شرکت آپسان طب هادیان را در قالب یک شرکت دانش‌بنیان به ثبت رساندیم و ادامه مسیر را از این گذرگاه طی کردیم، سال ۹۲ محصول را ثبت اختراع کردیم و در همان سال شرکت ما پنجمین تولیدکننده برتر این محصول در دنیا شناخته شد.

خلاقیت بدون نیاز به تحصیلات

آکادمیک

مدیرعامل این مجموعه دانش‌بنیان درخصوص خلاقیت در افراد معتقد است: از نظر من نیاز جامعه باید حس شود و ذهن خلاق باید به آن پاسخ دهد و این پاسخگویی لزوماً توسط یک فرد با تحصیلات آکادمیک صورت نمی‌گیرد، چه بسیار افراد موفق در دنیا که تحصیلات آکادمیک ندارند و بر پایه خلاقیت‌های ذهنی تجارت‌های عظیم دنیا را در دست‌شان گرفته‌اند.

در کشور ما پرورش خلاقیت وجود ندارد و اغلب ما تقلیدگرا هستیم و تمام آمارهای رسمی دنیا دال بر همین مسئله است. مثلاً رتبه ایران برای تولید مقالات علمی در دنیا ۷۰ و رتبه تولید ناخالص ملی ۱۷۰ است، همین اختلاف نشان‌دهنده این است که ما از نظر علوم دانشی و تشویک توانایی بالایی داریم اما در عمل برای پیاده‌سازی مشکلات بسیار است.

توسعه محصول و بازاربایی آن

هادیان‌پور معتقد است بخشی فروش و بازاربایی محصول نیاز به شناخت کامل جامعه هدف دارد. وی توضیح می‌دهد: به‌شخصه محصولات بسیار موفقی را دیده‌ام که به دلیل عدم آشنایی با بازار و نحوه فروش محصول به شکست منجر شده‌اند از این‌رو روی مطالعه بازار و نحوه فروش محصول تحقیقات بسیاری انجام دادیم، استراتژی‌های قیمت‌گذاری، تبلیغات و فروش محصول به‌طور کامل تعریف شده است و هر چند هفته یکبار هم به دلیل تغییرات بازار به‌روز می‌شوند اما مسئله اصلی تسخیر بازار داخلی به دست واردکننده‌های این محصول و همچنین حمایت دولت از واردکننده است. همین مسئله باعث شده که محصول تولیدی ما به‌رغم بالاتر بودن کیفیت‌ها و استانداردها به علاوه پایین‌تر بودن قیمت تنها ۳۰درصد سهم بازار را از آن خود کند.

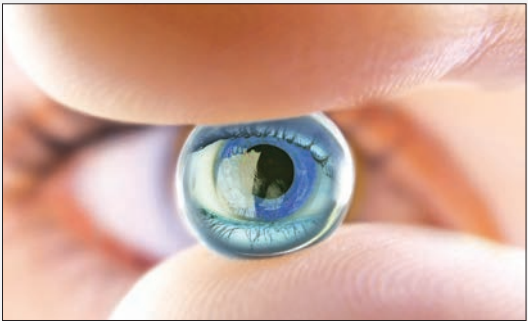
میزان مصرف این محصول در ایران ماهانه بین ۵۴۰ تا ۵هزار عدد است که در بهترین حالت حدود ۶هزار عدد توسط شرکت ما تأمین شده و مابقی مصرف از طریق واردات تأمین می‌شود.

قیمت این محصول قبل از اینکه ما تولید خود را آغاز کنیم حدود ۳۸هزار تومان بود

سیدمحمد جلال زاده

ناظر فنی شرکت لنز دیدار، تولیدکننده و واردکننده تجهیزات چشم پزشکی

تولید و مصرف تجهیزات چشم پزشکی امروزه در دنیا یکی از مهم‌ترین صنایع به شمار می‌آید. جامعه عظیم مصرف‌کننده و نیاز روزافزون به این تجهیزات موجب شده تا شرکت‌ها و تولیدکننده‌های بسیاری در این زمینه در حال فعالیت باشند، اما فقط تولید مناسب با حجم بالا نیاز بازارها را مرتفع نخواهد کرد و توازن بازار مصرف هم باید مورد توجه قرار گیرد. در کشور ما بخش عظیمی از نیاز به تجهیزات چشم پزشکی تا دهه‌های پیش از آمریکا و برخی کشورهای اروپایی و آسیایی وارد می‌شد و حاشیه سود امنی را نصیب چشم‌پزشکان می‌کرد، از طرفی فرهنگ استفاده از برخی برندهای خارجی در میان جامعه چشم‌پزشکان و همچنین حامیان دولتی و مردم هم شکل گرفت و امروزه تغییر آن قدری سخت می‌نماید و موارد عنوان شده موجب سپردن سهم بازار داخلی به دست برندهای خارجی شده است.



امروزه با وجود اینکه بسیاری از شرکت‌های داخلی در دهه اخیر شروع به تولید انواع تجهیزات پزشکی کرده‌اند اما همچنان بازار مصرف در دست برندهای خارجی مانده است. اعتماد مردم به برندهای خارجی بیشتر است

دور دنیا

محبوبیت خرید آنلاین در اروپا

تجارت آنلاین در اروپا با رشد چشمگیری روبه‌رو بوده است. نظرسنجی انجام شده توسط شرکت آماری Eurostat نشان می‌دهد ۵۳درصد از پاسخگویان رده سنی بین ۱۶ تا ۷۴ سال، در سال ۲۰۱۵ حداقل یک بار از طریق آنلاین خرید کرده‌اند. این میزان نسبت به سال ۲۰۱۲، ۱۰ درصد افزایش داشته است.

این درصد خریدار آنلاین از پیش‌بینی کمیسیون اروپا نیز فراتر بوده است. این کمیسیون در سال ۲۰۱۰ اعلام کرده بود که براساس دستور کار تعیین شده تا سال ۲۰۱۵ میزان خریداران آنلاین به ۵۰ درصد برسد.

براساس گزارش Eurostat، ۳۰درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی خرید آنلاین خود را از سایر کشورهای اروپایی و کشورهایی به غیراز محل سکونت خود انجام داده‌اند و ۱۸درصد آنها به‌صورت آنلاین از خارج از منطقه یورو خرید کرده‌اند.

این گزارش از مطالعه روی ۱۵۱هزار و ۶۸۵ خانوار انجام شده‌است و حداقل یکی از اعضای این خانوارها در فاصله سنی بین ۱۶ تا ۷۴ سال بوده‌اند. از این افراد سوالاتی در مورد آخرین باری که خرید اینترنتی داشته‌اند، از چه کشوری این خرید را انجام داده‌اند و هر چند وقت یک بار به‌صورت آنلاین خرید می‌کنند، پرسیده شده بود.

نتایج این گزارش نشان داد که میزان خرید آنلاین در کشورهای مختلف اروپایی متفاوت است. برای مثال از بین کسانی که خرید آنلاین داشته‌اند، ۸۷درصد شهروند انگلیس بوده‌اند، اما مردم رومانی تنها ۱۸درصد خریداران را تشکیل داده بودند.

پوشاک و کالاهای ورزشی بیشترین میزان کالای خریداری شده در کشورهای اروپایی را به خود اختصاص داده بود.

علاوه بر این، افراد در رده سنی ۲۵ تا ۵۴ سال بیشترین خرید اینترنتی را داشته‌اند و چیزی حدود شش تا ۱۰ بار در سه ماه قبل از انجام نظرسنجی خرید کرده‌اند.

از هر ۱۰ نفر خریدار آنلاین، چهار نفر گفته‌اند که در سه ماه قبل از نظرسنجی مبلغ ۱۰۹ تا ۵۴۴ دلار صرف خرید اینترنتی کرده‌اند. در بین کشورهای اروپایی کشور بلغارستان، رومانی و یونان کمترین خریداران آنلاین را داشته‌اند.

میزان خرید آنلاین در کشورهای اروپایی در برخی ایام سال و مناسبت‌های مهم افزایش پیدا می‌کند.

مطالعه جدید شرکت آمریکایی Akamai نشان داده است که در طول تعطیلات کریسمس دوموم مشتریان اروپایی تمایل داشته‌اند خرید خود را از طریق اینترنت انجام دهند. در بین این افراد، بیشترین تعداد را افراد مسن به خود اختصاص داده‌اند. این مطالعه که روی مشتریان کشورهای انگلیس، فرانسه، ایتالیا و اسپانیا انجام شده، حاکی از آن است که ۵۳درصد افراد برای خرید آنلاین از گوشی‌های همراه خود استفاده کرده‌اند.

براساس این تحقیق، ۸۷درصد پاسخگویان به این نظرسنجی که تمایل به خرید آنلاین داشته‌اند، پس از مشاهده محصول به‌صورت آنلاین و انتخاب آن در نهایت به فروشگاه‌ها مراجعه کرده و محصول مورد نظر را شخصا خریداری کرده‌اند.

۶۱درصد حتی زمانی که در فروشگاه‌ها حضور داشته‌اند، از گوشی‌های تلفن همراه خود برای مقایسه قیمت‌ها و خواندن نظر کسانی که قبلا آن کالاها را خریداری کرده‌اند، استفاده کرده‌اند.

اتریکه دوس، رئیس شرکت Akamai می‌گوید: «مشتریان این روزها بیشتر از سروس‌های آنلاین استفاده می‌کنند. این سیستم به آنها اجازه می‌دهد تا در هر کجا که باشند با راحتی بیشتری خرید کنند.»



رشد تجارت الکترونیک در ایران

چند کلیک تا قلب بازار

همچنین برای خرید یک کالا وقت زیادی می‌گذارند و تا چند مرکز عرضه‌کننده را کامل بررسی نکنند، دست به خرید نمی‌زنند.

خرده‌فروش‌های پرطرفدار

کارآفرین ایرانی به‌رغم تمام محدودیت‌ها و چالش‌ها توانسته‌اند کسب‌وکارهای آنلاین محبوبی راه بیندازند. طبق گزارش وب‌سایت روزنامه معتبر Guardian غیراز دیجی کالا که ابتدا فقط برای عرضه کالاهای دیجیتال به‌وجود آمد اما حالا همه نوع کالایی را می‌توان در آن یافت، خدمات آنلاین تحویل «غذای خانگی مامان‌پز»، سایت تامین مالی جمعی «حامی‌جو»، وب‌سایت خرید و تخفیف گروهی «تخفیفان»، وب‌سایت به‌اشتراک‌گذاری فیلم «پارات» و وب‌سایت خرید و تخفیف گروهی «نت‌برگ» و وب‌سایت خریدوفروش کالاهای نو و دست‌دوم «دیوار» از جمله شناخته‌شده‌ترین فعالان بازار خرده‌فروشی آنلاین در ایران هستند.

رتبه ایران در تجارت الکترونیک

محمد گرکانی‌نژاد، رئیس مرکز تجارت الکترونیک وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگویی با خبرگزاری ایرنا اعلام کرد که ایران رتبه ۶۹ را در تجارت الکترونیک میان کشورهای جهان داراست. به گفته

اجتماعی چون فیس‌بوک و گوگل ممکن نیست. سرعت پایین اینترنت نیز از دیگر چالش‌های سر راه تجارت الکترونیک است. سرعت پایین اینترنت در ایران بر استقبال مردم از بازارهای آنلاین تاثیر منفی مستقیم می‌گذارد. به همه این چالش‌ها، کاغذبازی دست‌وپاگیر اداری را هم اضافه کنید. گرفتن مجوز برای راه‌اندازی یک فروشگاه آنلاین در ایران نیاز به مجوزهای متعدد از دستگاه‌های مختلف دارد و اگر کسی بخواهد حمید و سعید محمدی باشد و دیجی کالایی راه بیندازد باید اول کفش آه‌نین بپوشد، بعد پا به مسیر پرپیچ‌وخم گرفتن مجوز بگذارد. این بخش همچنین از کمبود سرمایه‌گذاران راغب برای سرمایه‌گذاری و شتاب‌دهنده‌هایی که از استارت‌آپ‌ها حمایت مالی و تکنیکی کنند، رنج می‌برد. برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی که از دی ماه امسال آغاز شده نور امید تازه‌ای را برای روی غلتک افتادن بازار خرده‌فروشی آنلاین در ایران ایجاد کرده است.

بخش دیگری از چالش‌های این بخش، فرهنگی است. سرمایه‌گذاران ایرانی باید آموزش ببینند که انتظار سود در کوتاه‌مدت را نداشته باشند. از سویی مصرف‌کنندگان ایرانی به «چانه زدن» عادت کرده‌اند و تا دست‌کم ۱۰۰۰ تومان تخفیف نگیرند، کالا را نمی‌خرند. مصرف‌کنندگان ایرانی

نیابند، با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می‌کند.»دیجی کالا که حالا یک ساختمان ۱۰ طبقه را در مرکز تهران در اختیار دارد، باوجود تمام تحولات سیاسی و اقتصادی در ایران سالانه میانگین رشد ۲۰۰درصد را تجربه می‌کند و ثروتش حدود ۱۰۰میلیون دلار برآورد می‌شود. همچنین سهم این وب‌سایت خرده‌فروشی آنلاین از تولید ناخالص ملی ایران حدود ۰/۷درصد است.

چالش‌های خرده‌فروشی آنلاین

ایران یکی از کشورهای جوان جهان است، ۷۰درصد جمعیت کشور ما زیر ۳۵ سال سن دارند و این یعنی استقبال از فناوری و دنیای آنلاین در ایران از هر کشوری در منطقه بیشتر است. ضریب نفوذ اینترنت و تلفن همراه، طبق آمارهای ارائه‌شده با بالاترین میزان در خاورمیانه به ترتیب ۵۵ و ۱۲۶درصد است.

اما نکته اینجاست که موانع زیادی برای تجارت الکترونیک در ایران وجود دارد. یکی از مهم‌ترین موانع سر راه تجارت آنلاین در ایران نبود سیستم‌های پرداخت بین‌المللی است. سیستمی مثل PayPal در ایران وجود ندارد و به‌همین خاطر فرآیند انتقال پول در سیستم‌های بین‌المللی غیرممکن است. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری خارجی در ایران پایین است و تبلیغات در شبکه‌های

سارا گلچین

تهران هزاران کیلومتر با سیلیکون‌ولی، خانه بسیاری از بزرگ‌ترین شرکت‌های های‌تک دنیا فاصله دارد اما به‌رغم وجود بسیاری از محدودیت‌ها و تحریم‌های بین‌المللی راهش را به سیلیکون‌ولی نزدیک‌تر کرده و با همت کارآفرینان جوان، فروش آنلاین در ایران روزبه‌روز قدرتمندتر می‌شود.

حرف از فروش آنلاینی که به میان می‌آید ذهن بسیاری از ایرانی‌ها به سمت «دیجی کالا» می‌رود. این وب‌سایت خرده‌فروشی آنلاین که به الگوبرداری از شرکت معروف Amazon راه‌اندازی شده، توجه رسانه‌های جهانی را هم به خود جلب کرده است. مجله معتبر فوربس درباره دیجی کالا می‌نویسد: وقتی حمید و سعید محمدی در سال ۲۰۰۷ دیجی کالا را راه‌اندازی کردند، ۲۰هزار دلار سرمایه داشتند، در یک آپارتمان کوچک در تهران دفتر زدند و تنها به دو نفر مهندس حقوق می‌دادند. حالا اما دیجی کالا ۸۵هزار بازار خرده‌فروشی آنلاین در ایران را در اختیار دارد و قلب تپنده بازار آنلاین است.

حمید محمدی در گفت‌وگو با فوربس می‌گوید: «بازار ایران تشنه تجارت الکترونیک است و فارغ از اینکه چه دولتی سر کار باشد و حتی تحریم‌ها باشند یا

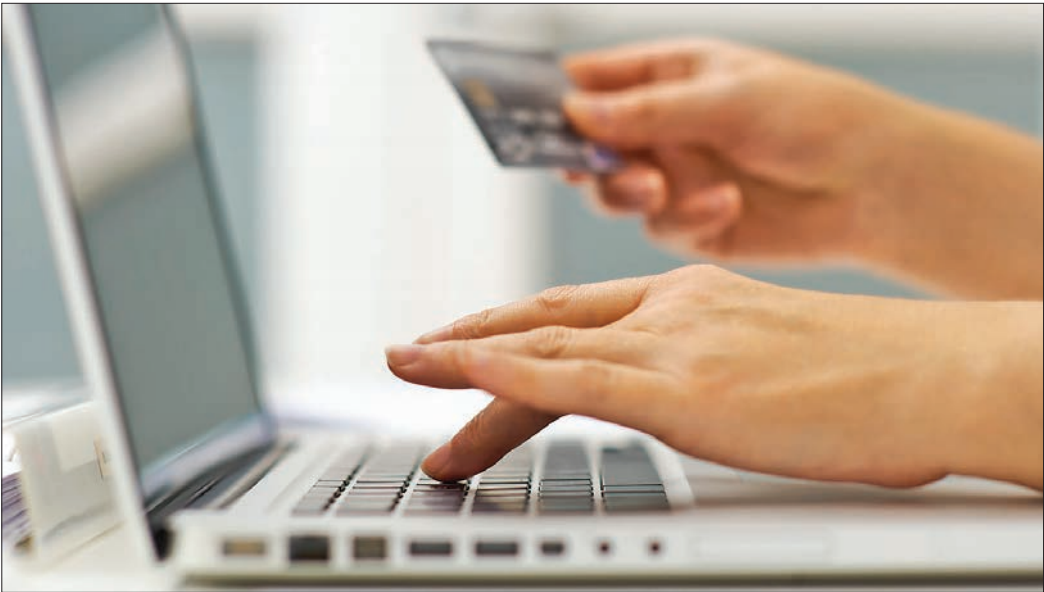
توسعه روزافزون رسانه‌های دیجیتال فرصت‌های جدیدی در زمینه تبلیغات و بازاریابی ایجاد کرده‌است. گسترش اینترنت سبب رشد چشمگیر تبلیغات آنلاین و همچنین رشد اقتصادهای جهان طی دو دهه گذشته شده است.

شرکت‌های فناوری در کشورهای مختلف، نوآوری‌هایی ایجاد کرده‌اند که از طریق آن بتوان فعالیت‌های اقتصادی را ساده ترکرد و خدمات بهتری به مردم ارائه داد. شرکت‌های آنلاین از جمله این نوآوری‌ها هستند. با وجود شرکت‌های خدمات آنلاین، مشتریان می‌توانند از خانه یا دفتر کارشان، بدون آنکه مجبور به بیرون رفتن باشند، خرید کنند. با چند کلیک روی کامپیوتر یا گوشی همراه، مردم می‌توانند هر چیزی را که مایل باشند سفارش دهند؛ از بلیت کنسرت گرفته تا محصولات خوراکی.

در حالت عادی مردم بیشتر خود به بازار و فروشگاه‌ها می‌روند یا کارگران خود را برای خرید به فروشگاه‌ها می‌فرستند. اما این روش‌ها می‌توانند بسیار وقت‌گیر باشند. اقتصاددانان بر این باورند که رشد سیستم خرید و تجارت آنلاین به مردم بیشتری فرصت می‌دهد تا فعالیت اقتصادی داشته باشند یا خدمات دریافت کنند. افزایش شرکت‌ها و فروشگاه‌های محلی و بین‌المللی آنلاین نشان‌دهنده تغییر سیستم تبلیغات سنتی به سیستم تبلیغات آنلاین است. شرکت‌های آنلاین بین‌المللی می‌توانند میلیون‌ها نفر را که دسترسی به اینترنت دارند در سراسر دنیا جذب خود کنند و به همین دلیل است که بسیاری به این نتیجه رسیده‌اند که برای پیشرفت در تجارت باید خود را با سیستم جدید تطبیق دهند. خرید و تجارت آنلاین فرصت جدیدی برای بسیاری از صاحبان مشاغل ایجاد کرده‌است. این سیستم جدید در آمد پایایی برای اقتصاد کشورها ایجاد می‌کند و دیگر نمی‌شود آن را نادیده گرفت.

استفاده از سیستم خرید و ارائه خدمات آنلاین به صاحبان شرکت‌ها، مشاغل و مشتریان این امکان را می‌دهد تا در وقت صرفه‌جویی کنند. این کار صنعت لجستیک را تقویت کرده، صادرات را حمایت می‌کند و سبب افزایش سرمایه و ایجاد مشاغل بیشتر می‌شود. در عین حال، فروشگاه‌های الکترونیکی احتیاج به فضای کمتری دارند.

موج خرید آنلاین ابتدا از کشور آمریکا شروع و به‌صورت تدریجی وارد دیگر کشورها شد. در سال‌های اخیر فرهنگ خرید آنلاین وارد کشورهای در حال توسعه‌ای مثل هند نیز شده‌است. از معروف‌ترین سایت‌های



خرید آنلاین می‌توان به Amazon ، Ebay و Wal-Mart اشاره کرد. سایت آمازون برای هر کشور به‌صورت متفاوتی برنامه‌ریزی شده است. از آمازون هند تا آمازون استرالیا، همه محصولات در اختیار کاربران قرار دارد. در حقیقت شرکت آمازون رقیب بزرگی برای تمام شرکت‌های آنلاین داخلی در کشورهای مختلف محسوب می‌شود. در آمد این شرکت در سال ۲۰۱۵از مرز ۱۰۰ میلیارد دلار هم گذشت. درآمد این شرکت به طور دقیق در سال میلادی گذشته ۱۰۷ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال پیش آن ۱۸،۱ میلیارد دلار افزایش داشته‌است.

Ebay وب‌سایتی است که به کاربران این امکان را می‌دهد تا محصولات خود را روی این وب‌سایت به فروش بگذارند. این کالاهای می‌توانند در هر شرایطی نو یا کهنه باشند. درآمد این شرکت در سال ۲۰۱۵ میلادی، ۸،۵۹

شرکت Alibaba یک شرکت تجارت الکترونیک چینی است. برخلاف کاهش سرعت رشد اقتصادی چین، درآمد شرکت Alibaba در سال مالی ۲۰۱۵ بیش از حد انتظار کارشناسان اقتصادی و بالغ بر ۷۶،۲۹ میلیارد دلار بوده‌است. سایت Wadi.com که در سال ۲۰۱۵ و توسط Middle East Internet Group، تأسیس شده‌است، اخیرا اعلام کرد که پس از ۱۰ ماه از آغاز فعالیتش توانسته مبلغ ۶۷میلیون دلار سرمایه جذب کند. این شرکت در امارات متحده عربی و عربستان سعودی در حال فعالیت است و بیش از ۱۵۰هزار نوع محصول از بیش از ۲هزار برند مختلف ارائه می‌دهد. پاتریک گوپتا، یکی از موسسان این شرکت می‌گوید: «با جذب این سرمایه شرکت Wadi می‌تواند رشد بیشتری در منطقه خاورمیانه داشته باشد.» شرکت‌های الکترونیکی واقع در منطقه خاورمیانه توانسته‌اند سرمایه‌های زیادی جذب کنند. سال گذشته شرکت تجارت الکترونیک Souq که در دوبی مستقر است، توانست تا مبلغ ۲۷ میلیون دلار از شرکت مالی بین‌المللی International Finance Corporation – عضو گروه بانک جهانی – و شرکت مدیریت دارایی IFC سرمایه کسب کند.

طبق گزارشات حاصله از رسانه‌های اقتصادی، امارات متحده عربی بیشترین سهم را از تجارت الکترونیک به خود اختصاص داده است. ارزش بازار الکترونیک این کشور در سال ۲۰۱۴، بالغ بر ۲،۳ میلیارد دلار گزارش شده است. کشورهای عربستان سعودی و مصر، رتبه‌های بعدی را پس از امارات دارند. ارزش بازار تجارت الکترونیک این کشورها در سال ۲۰۱۴ به ترتیب ۱،۵ میلیارد دلار و ۱،۴ میلیارد دلار بوده‌است. با اینکه خرید آنلاین در دهه گذشته در منطقه خاورمیانه ۱۵۰ درصد رشد داشته‌است، اما با این حال سهم این منطقه از تجارت الکترونیک هنوز در برابر اقتصادهای بزرگی چون آمریکا، اروپا و چین ناچیز است. در حال حاضر ارزش بازار تجارت الکترونیک خاورمیانه بالغ بر ۴،۹ میلیارد دلار است و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۱۸ به ۱۰ میلیارد دلار برسد.

در این میان با برداشته‌شدن تحریم‌های بین‌المللی، ایران می‌تواند به یکی از بازارهای مهم تجارت الکترونیک منطقه تبدیل شود. با داشتن جمعیت ۷۸،۵میلیونی، ایران دومین کشور پر جمعیت منطقه خاورمیانه و آفریقای شمالی، پس از مصر است و به همین دلیل توجه بسیاری از شرکت‌های تجارت الکترونیک بین‌المللی را به خود جلب کرده است.

منبع: theguardian.com



دور دنیا

نفوذ چین به حیات خلوت آمریکا

چین، در زمانی که آمریکا در حال خالی کردن آمریکای لاتین است، توجه بسیار زیادی به این منطقه نشان داده و میلیاردها دلار سرمایه در حیات خلوت آمریکا ریخته است.

سال گذشته میلادی، بانک‌های چینی ۳۰ میلیارددلار به کشورهای آمریکای لاتین وام دادند، یعنی دو برابر وام‌هایی که یک سال قبل به کشورها در این منطقه داده بودند.

براساس گزارش سازمان «دیالگوگ اینترآمریکن»، میزان وامی که چین داده، روی هم رفته از وامی که بانک جهانی و بانک توسعه اینترآمریکن پرداخت کرده، بیشتر است.

البته این همه ماجرا نیست. چین ۳۵ میلیارد دلار هم در اختیار کشورهای آمریکای لاتین قرار داد تا در بخش‌های زیرساختی مانند احداث راه، پل و خط‌آهن از آن استفاده شود. همه اینها روی هم بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری خارجی چین را تشکیل داد.

مارگارت میرس، یکی از مدیران سازمان دیالوگ اینترآمریکن در این باره می‌گوید: «چیزی که ما می‌بینیم افزایش چشمگیر حضور اقتصادی چین در آمریکای لاتین است.»

این سرمایه‌گذاری‌های کلان در حالی توسط چین انجام شده است که براساس گزارش‌ها، آمریکا برای سومین سال متوالی سرمایه‌گذاری‌های دولتی و خصوصی خود در آمریکای لاتین را کاهش داده است.

چین، علاوه بر مراودات مالی، ارتباط‌های سیاسی دولتی را هم با آمریکای لاتین تقویت کرده است. سال گذشته چین برای اولین بار میزبان تمام رؤسای جمهور آمریکای لاتین بود و رئیس‌جمهور این کشور شی جین پنگ در اجلاس مشترک با آنها قول داد که کشورش در یک دهه پیش رو ۲۵۰ میلیارد دلار در منطقه سرمایه‌گذاری کند.

در سال ۲۰۱۴ میزان صادرات چین به آمریکای لاتین به رقم ۱۳۰ میلیارد دلار رسید. صندوق جهانی پول که این آمار را منتشر کرده بود، رقم صادرات چین در سال ۲۰۰۰ را تنها ۶ میلیارد دلار اعلام کرده بود. چین با عبور از آمریکا در سال‌های اخیر به‌عنوان بزرگ‌ترین رقیب تجاری کشورهای برزیل، پرو و شیلی تبدیل شده است.

ایلان برمان، نایب رئیس شورای روابط خارجی با اشاره به این موضوع که نفوذ آمریکا در منطقه به اندازه چشمگیری کاهش یافته درباره سرمایه‌گذاری‌های چین می‌گوید: «چیزی که چین به دنبال آن است نفوذ است. آنها به دنبال قدرت استراتژیک در آمریکای لاتین می‌گردند تا این منطقه را به خود وابسته کنند.»

همزمان با هجوم چینی‌ها به این منطقه، سرمایه‌گذاران آمریکایی در حال خارج کردن سرمایه‌های خود هستند. سال گذشته آمریکایی‌ها ۷۰۰ میلیون دلار از آمریکای لاتین بیرون کشیدند.

امیدواری چین به روابط نزدیک‌تر

دلایل زیادی وجود دارد که بتوان گفت چین این خلأ سرمایه‌گذاری‌ها را در سال جاری پر خواهد کرد. چین، برزیل و پرو می‌خواهند خط آهنی احداث کنند که ۳۳۰۰ مایل طول دارد و سواحل آتلانتیک در برزیل را به سواحل اقیانوس آرام در پرو متصل می‌کند. میرس می‌گوید: «این پروژه واقعاً جاه‌طلبانه است.»

چین در حالی سال گذشته سرمایه‌گذاری‌هایش را در آمریکای لاتین بیشتر کرد که در داخل کشور، بدترین رشد اقتصادی در ۲۵ سال اخیر را تجربه کرد. اقتصاد آمریکای لاتین هم در سال گذشته رکود محسوسی را تجربه کرد.

مشکلات منطقه‌ای روی برخی از سرمایه‌گذاری‌های چین هم اثر گذاشت. آنها سال گذشته یک میلیارد دلار به ونزوئلا وام دادند. این کشور یکی از تامین‌کنندگان کلیدی نفت برای چین است و بیشتر از هر کشور دیگری در آمریکای لاتین از چین سرمایه گرفته است. با این حال این سرمایه‌گذاری‌ها کمک زیادی به ونزوئلا نکرده و این کشور در بحران عمیق اقتصادی است.

چرا چین به آمریکای لاتین نزدیک می‌شود؟

چین و آمریکای لاتین با وجود مشکلات اقتصادی در سال گذشته، خیلی برای هم مناسب هستند و شرکای خوبی برای هم به حساب می‌آیند. چین به مواد خامی مانند نفت، آهن، خاک و البته همه نوع غذا نیاز دارد. آمریکای لاتین معدن بزرگی از همه اینهاست.

چین همچنین از آمریکای لاتین استفاده می‌کند تا برای کارگران چینی فرصت شغلی ایجاد کند. بسیاری از پروژه‌های زیرساختی تنها با این شرط حمایت چینی را خواهند داشت که کارگران چینی روی آنها کار کنند. آمریکای لاتین هم چاره‌ای ندارد چون به‌شدت به سرمایه‌گذاری‌های چینی‌ها وابسته است.

چین همچنین یک برتری نسبت به آمریکا دارد؛ بر عکس آمریکا هیچ تمایلی ندارد که در سیاست آمریکای لاتین دخالت کند و یا به رهبران دولت‌ها بگوید که چطور حکومت کنند. این روش چین دقیقاً بر خلاف آمریکاست؛ کشوری که تاریخی طولانی از دخالت در سیاست کشورهای مختلف در آمریکای لاتین دارد. این رابطه البته بی‌نقص نیست.

چین در آمریکای لاتین به بن‌بست‌ها و چالش‌های زیادی رسیده است و حتی مجبور شده پروژه‌ها را به تعویق بیندازد یا حتی لغو کند. اما این مشکلات مانع توسعه روابط نخواهد شد.

کوبین کالاگر استاد دانشگاه در بوستن و کارشناس روابط چین و آمریکای لاتین می‌گوید: «چین چالش‌های احتمالی در این منطقه را دست‌کم گرفت. اما در حالی که سرمایه‌گذاری کشورهای دیگر افت داشته، چین به خوبی جای پایش را سفت می‌کند.»

منبع:سی‌ان‌ان

قاب

مردم نیجریه برای نجات اقتصاد کشورشان به توییتر روی آورده‌اند و با استفاده از هشتک‌هایی چون #BuyNigerian (محصولات نیجریه‌ای بخرید) به دنبال تبلیغ و ترویج صنایع دستی محلی و جلوگیری از سقوط بیشتر ارزش پول کشورشان هستند.

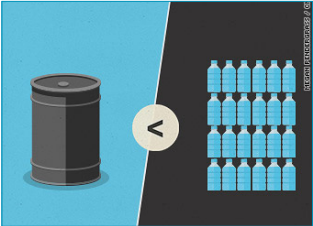


۳۶۰

همه کالاهای گران‌تر از یک بشکه نفت

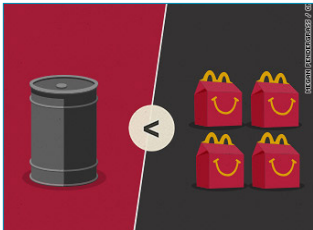
ترجمه: سارا گلچین
منبع: CNNMoney

قیمت نفت این روزها به حول و حوش ۳۳ دلار رسیده است. این درحالی‌است که نفت خام در سال‌های اخیر قیمت‌های بالای ۱۰۰ دلار را تجربه کرده بود. اما بحث گزارش امروز ما چرایی پایین آمدن قیمت نفت نیست. سقوط آزاد قیمت نفت که مدت‌های مدید ادامه داشت و تا



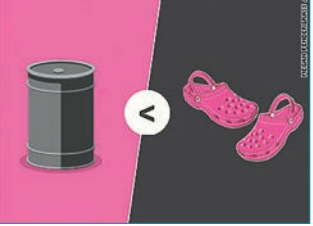
دارد که نیازی نیست نگران بازیافت ۳۱۸ بطری پلاستیکی (معادل همان ۴۲ گالن) باشید.

۱- یک شام ۴ نفره در یکی از رستوران‌های مک‌دونالد
قیمت: ۲۸/۶۶ دلار



قیمت‌های پایه این روزهای نفت (برنت) ۵۳۳ دلار و آمریکا ۵۲۱ دلار) است. این ارقام تنها کمی بالاتر از خوردن یک شام چهارنفره همراه با دسر در یکی از شعب مک‌دونالد است. البته توجه داشته باشید که با این پول باید قید سبزمینی سرخ‌شده را بزنید.

۲- صندل جلو بسته
قیمت: ۳۴/۹۹ دلار



هر بشکه نفت خام برنت در حال حاضر ۳۳ دلار است. این یعنی یک بشکه نفت حتی از این صندل‌های جلو بسته پلاستیکی هم ارزان‌تر است. این صندل‌های پلاستیکی برای خیلی‌ها جذابیتی ندارند و اصلاً توجهی هم جلب نمی‌کنند.

۳- یک بشکه آب معدنی
قیمت: ۵۰/۴۰ دلار
قیمت عمده ۴۲ گالن آب در آمریکا ۵۰ دلار و ۴۰ سنت است. بله! ما هم می‌دانیم که خرید این همه آب یکجا چندان کار منطقی نیست اما دست‌کم این حسن را

۳۶۰

قبل از چند روز اخیر دائم در حال پایین آمدن بود، باعث شده تا هزینه‌های بسیاری از کالاها و خدمات پیش‌یافتاده از یک بشکه نفت گران‌تر شود، از یک شام مک‌دونالدی گرفته تا یک جفت صندل جلو بسته. شاید برای‌تان جالب باشد بدانید که در آمریکا چه کالاها یا خدماتی از یک بشکه نفت گران‌تر است.

ما برای‌تان فهرستی از این کالاها و خدمات را تهیه کرده‌ایم:

در مناطق شلوغ پارک کنید باید ۳۸ دلار بپردازید.

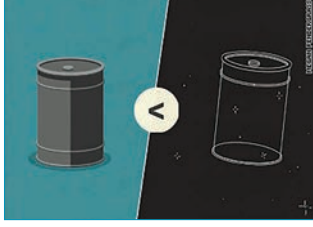
اما اگر یک بشکه نفت برنت بخرید، ۵ دلار در جیب‌تان می‌ماند. تنها خبر خوبی که در این‌باره می‌توان داد این است که قیمت بنزین ارزان‌تر است. همین!

۶- یک بلیت ورزش‌های توپی
قیمت: ۲۸/۴۹ دلار



اگر قرار باشد یک بلیت برای ورزش‌های توپی در آمریکا برای خودتان بخرید باید ۲۸ دلار و ۴۹ سنت پول بدهید، اگر تنها ۵۱ سنت به این پول اضافه کنید، می‌توانید یک بشکه نفت با قیمت خود آمریکایی‌ها رابخرید.

۷- یک بشکه خالی!
قیمت: ۴۳/۷۱ دلار



این روزها اوضاع نفت آنقدر خراب است که قیمت بشکه آن از خودش گران‌تر تمام می‌شود. اتفاقی که به یک جوک در شبکه‌های اجتماعی تبدیل شده است. ساده‌ترش این است که بهای این روزهای طلای سیاه حتی از بشکه‌ای که در آن ریخته می‌شود هم ارزان‌تر است.

۵- پارک خودرو در قلب منهتن در
قیمت: ۳۸ دلار



در محله معروف منهتن در نیویورک، اگر بخواهید در طول روز خودروی خود را



کیوسک

فناوری تازه بریتانیایی‌ها برای اینترنت پرسرعت خانگی

دانشمندان فناوری تازه‌ای دست یافته‌اند

که می‌تواند هر خانه‌ای را با هزینه کمتر از امروز به اینترنت فوق‌پرسرعت مجهز کند. این فناوری نوآورانه به حل چالش‌های مربوط به آماده‌سازی خانه‌ها برای پهنای باند قوی کمک خواهد کرد.

درحالی‌که پیشرفت‌های بزرگی در هسته اصلی شبکه فیبر نوری پدید آمده، اما اغلب این پیشرفت‌ها تا به‌حال به کار مصرف‌کنندگان نیامده و برای‌شان مفید نبوده است.

این پروژه که «آخرین مایل» نام دارد، خانوارها را به اینترنت جهانی متصل می‌کند. این پروژه هنوز تقریباً تنها با کابل‌های مسی ساخته می‌شود چون گیرنده موردنیاز برای خواندن سیگنال‌های نوری بیش‌ازحد برای رسیدن به در خانه‌ای گران است. سزر ارکیلینک، رئیس این تیم تحقیقاتی از دانشگاه UCL لندن دراین‌باره می‌گوید: «ما یک گیرنده اپتیکال ساده طراحی کرده‌ایم که می‌تواند اینترنت را در سطح گسترده و با قیمت کم عرضه کرده و درعین حال کیفیت سیگنال‌های اپتیکال را هم حفظ کند.»

به گفته ارکیلینک، میانگین نرخ جابه‌جایی داده کابل‌های مسی که اینترنت خانه‌ها را تامین می‌کنند اکنون حدود ۳۰۰ مگابایت بر ثانیه است که به‌زودی و با تقاضاهای آینده برای داده به مشکل برمی‌خورد و پاسخگو نخواهد بود. این تقاضای داده تا سال ۲۰۲۵ به ۱۰ گیگابایت در ثانیه خواهد رسید.

ارکیلینک می‌گوید، این فناوری تازه می‌تواند سرعت انتقال داده را تا ۱۰ گیگابایت برثانیه ارتقا دهد و این دقیقاً تحقق رویایی است که پیش از این برای آینده وجود داشت.

مزیت بزرگ فناوری تازه این است که طراحی گیرنده‌های اپتیکال ساده‌تر شده و همین امر حساسیت و دسترسی به شبکه را در مقایسه با فناوری موجود راحت‌تر کرده است.

بازسازی اتاق خواب ون‌گوگ با کمک فناوری

دانشمندان در شیکاگو توانستند تصویری از اتاق خواب ون‌گوگ را با کمک فناوری تصویرسازی کنند. این هنرمند در زمان حیات خود این صحنه معروف را با استفاده از رنگ‌هایی بسیار نزدیک به رنگ‌های اتاق واقعی نقاشی کرده بود. اما گذشت زمان و کم‌رنگ شدن رنگ‌ها، اصل نقاشی را دچار مشکل کرده است.

این محققان با استفاده از انواع فناوری‌ها توانستند دیوارهای آبی روشن و در یاسی رنگ اتاق را مطابق با همان رنگ‌های اصلی بازسازی کنند.

این تیم تحقیقاتی یک تکه کوچک از نقاشی را که پسته‌پوسته شده بود جدا کرده و زیر میکروسکوپ آزمایش کرد. آنها توانستند باقی‌مانده یک رنگدانه اصیل را ببینند. این رنگدانه دریاچه قرمز کارمین نام دارد که مشتق از بدن یک حشره خاص از مکزیک است. این رنگدانه صورتی رنگ، روشن و سرزنده است اما به‌سرعت در طول زمان از بین می‌رود.

این تیم تحقیقاتی سپس سراغ کشف سایر رنگدانه‌های موجود در این نقاشی رفت. استفاده از اشعه ایکس به آنها اجازه داد تا رنگدانه‌ها را در سطح اتم بررسی کرده و میزان دقیق استفاده از این رنگدانه‌ها را برآورد کنند.

این تصویر کامپیوتری بخشی از نمایشگاه تازه و بزرگی است که در «موسسه هنر شیکاگو» برپاست. در این نمایشگاه بزرگ علاوه بر تصویر کامپیوتری برای دومین بار هر سه نقاشی ون‌گوگ از اتاق خوابش هم دیده می‌شوند.

امید است که بازدیدکنندگان از نمایشگاه درک عمیق‌تری از احساسات این هنرمند قرن نوزدهم هنگام خلق این آثار پیدا کنند. ون‌گوگ هر سه این نقاشی‌ها را در فاصله سال‌های ۱۸۸۸ تا ۱۸۸۹ خلق کرده است.

