روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه ۱۹ اسفند ماه ۱۳۹۴

Wed. 9 Mar 2016

۲۹ جمادی‌الاول ۱۴۳۷ - سال دوم

شماره ۴۶۵ - ۲۴+۲۰ صفحه - ۱۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

چرا بعضی ها از شکست‌های‌شان درس نمی‌گیرند؟

توفیق اجباری شکست

ناسا سازمانی است که در ذهن بسیاری از افراد دنیا عنوان بزرگ‌ترین سازمان دنیا را دارد. در سال ۱۹۸۶، موشک فضایی چلنجر ناسا در آسمان منفجر شد. شاتل فضایی چلنجر که میزبان شش فضانورد و یک معلم مدرسه بود، ۷۳ ثانیه پس از پرتاب در مقابل دیدگان ...

۱۱

صنعتگران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کردند

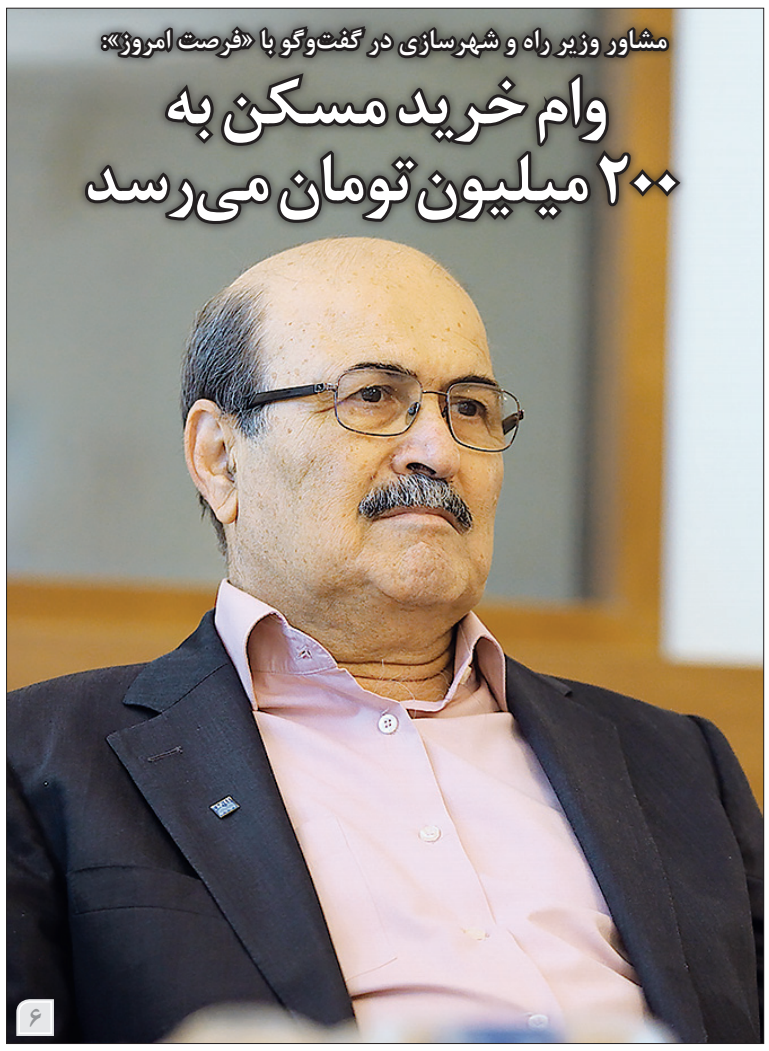
مالیات؛ خواب آشفته صنعت

مهندس محسن خلیلی یکی از صنعتگران قدیمی ایرانی است که از ۱۳۳۲ تا امروز یکسره در تولید صنعتی فعالیت داشته است. همه کسانی که با این صنعتگر قدیمی آشنا هستند از مدارا و بردباری او در برابر مصائب وارده بر صنعت شگفت‌زده می‌شدند، اما این روزها حتی این فعال صنعتی نیز نگران غرق شدن تولید صنعتی در ایران است. رئیس انجمن مدیران صنایع ایران در چند ماه گذشته ضمن گلایه‌های دوستانه از مدیران ارشد اقتصادی به‌ویژه مدیرانی که ماموریت آنها دریافت از صنعت است، می‌گوید اگر توسعه صنعتی نداشته باشیم شرایط رکودی فعلی وضع را بدتر از هر زمان دیگری می‌کند. او از رکود فروش تولیدات صنعتی به شدت ناراضی است و دنبال راهی می‌گردد که اقتصاد از رکود خارج شود. این صنعتگر اصیل ایرانی یکی از هزاران صاحب بنگاه است که می‌گوید افزایش درآمدهای مالیاتی برای دولت در شرایط رکود تولید صنعتی نباید بر این بخش تحمیل شود. نصرالله محمدحسینی فلاح نیز معتقد است: ...

۱

مشاور وزیر راه و شهرسازی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

وام خرید مسکن به ۲۰۰ میلیون تومان می‌رسد



۶

شرط سایپا برای رنو منطقی است

همه پتانسیل‌های خودروسازی برای یک شریک

۷

مدیران

تاثیرات کاهش سود بانکی بر استراتژی‌های بازاریابی بانک‌ها

خداحافظی با روش‌های سنتی بازاریابی

بهزاد باشو | فرصت امروز

۱۰

سرمقاله

جذب سرمایه خارجی ضرورت است نه اختیار

حمیدرضا صالحی

نایب رئیس کمیسیون انرژی اتاق تهران

دقت در ابعاد کلان اقتصاد سیاسی ایران نشان می‌دهد ناتوانی در ایجاد اشتغال پایدار و بالنده که از یک طرف تحصیلکرده‌های ایرانی را راضی کند و از سوی دیگر درآمد مناسبی داشته باشد، معضل اول اقتصاد ایران است. پدیده چندسویه بیکاری جوانان تحصیلکرده و پیامدهای عجیب آن چیزی است که اقتصاددانان، سیاستمداران و جامعه‌شناسان از آن بیم دارند. رئیس دولت یازدهم نیز هر گاه فرصت پیدا کرده است درباره اقتصاد سخن بگوید، از معضل بیکاری و... گفته و هراس خود را از عرضه نیروی...

۱

صنعتگران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کردند

مالیات؛ خواب آشفته صنعت

ادامه از همین صفحه

اگر شرایط رکودی صنعت ادامه یابد و راهی برای قد برافراشتن دوباره تولید صنعتی نیابیم قطعا برخی از رشته‌های صنعتی ایران به مرور زمان از چرخه تولید داخلی خارج خواهند شد. مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران در روزی که اعضای سندیکای صنعت برق جمع شده بودند تا از صدمین شماره نشریه مربوط به خود رونمایی کنند نیز با صراحت از شرایط بد اقتصادی سخن گفت. او پیش از این و در یکی از نشست‌های هیات نمایندگان، آماری از رشد تولیدات صنعتی را به اطلاع حاضران رساند. در حالی که بانک مرکزی ایران از دادن آمار تحولات صنعت در حوزه ارزش‌افزوده خبری نمی‌دهد اما پژوهشکده پولی و بانکی از یک طرف و موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی از سوی دیگر خبر دادند که رشد تولید صنعتی در نیمه اول امسال منفی بوده است.

در روزهای گذشته خبری اعلام شد که تولیدکنندگان کاشی و موزاییک گفته‌اند تا سه ماه آینده تولید را تعطیل خواهند کرد. با توجه به رکود بخش مسکن این اتفاق قطعی است. یکی از مدیران انجمن صنایع نساجی نیز به «فرصت‌امروز» گفت، شمار قابل اعتنایی از تولیدکنندگان پوشاک و پارچه نیز می‌خواهند تولید را تا سه ماه تعطیل کنند. روز گذشته بهمن قاسمی، مدیرعامل شرکت آریان فولاد در حالی که به شدت خشمگین بود می‌گفت، آنهایی که هرگز رنج تولید را بر خود هموار نکرده‌اند با افزایش سخت‌گیری‌ها می‌خواهند تولید صنعتی را زمین بزنند. از طرف دیگر عبدالوهاب سهل‌آبادی، رئیس هیات مدیره خانه صنعت و معدن خطاب به وزیر اقتصاد می‌گوید از شما می‌خواهیم به ماموران مالیاتی بگویید که با توجه به مشهود بودن رکود تولید صنعتی، سخت‌گیری نکنند. قرار نیست که تولید صنعتی جبران کاهش درآمدهای نفت را بر دوش بگیرد. قاسمی معتقد است ماموران مالیات با توجه به ماموریتی که دارند و باید به درآمد تعیین شده برسند، سخت‌ترین وضع را بر تولید صنعتی تحمیل می‌کنند. جمال رازقی‌جهرمی نیز می‌گوید، آیا برای دولت و ماموران سازمان امور مالیاتی کار سختی است که شرایط دهشتناک تولید صنعتی را ببینند. در حالی که صنعت فولاد، صنعت سنگ‌آهن و حتی صنایع غذایی با رکود فروش مواجه هستند آیا دولتی‌ها را باید متقاعد کرد که چرا چنین مالیاتی می‌گیرند.

سی ان ان مانی تحلیل کرد

برزیل بدترین اقتصاد دنیا، بهترین بازار بورس

اقتصاد برزیل افتضاح است اما بازار بورس آن در سال جاری یکی از بهترین بازیگران بورسی بوده است. قیمت کالاها دوباره وضعیت خوبی به خود گرفته است و دور جدید رسوایی‌ها در زمینه فساد مالی در برزیل باعث شده بازار بورس برزیل صعود جدیدی را تجربه کند.

شاخص بازار برزیل که بوسپا نام دارد در سال جاری به دلار بیش از ۱۴٫۱درصد افزایش ارزش داشته و نسبت به شاخص کشور همسایه یعنی آرژانتین (با ۱۴٫۷درصد افزایش ارزش) رتبه دوم را به خود اختصاص داده است.

بازار بورس یکی از بهترین شاخص‌هایی است که نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران چه احساسی درباره آینده اقتصاد یک کشور دارند. اما مثال‌های اخیر در مورد اقتصاد برزیل تا حدودی پیچیده بوده است؛ به نظر می‌رسد اقتصاد این کشور و بازار آن اخیرا مسیرهایی کاملا جداگانه را طی می‌کنند. البته برزیل تنها نیست؛ بازار بورس در دیگر اقتصادهای بحرانی مانند برزیل و آفریقای جنوبی نیز در سال جدید وضعیتی پیچیده داشته است. اما افزایش ارزش بازار بورس برزیل بسیار خاص و ویژه است. برزیل با بزرگ‌ترین بحران اقتصادی در ۲۵ سال گذشته مواجه شده است. جرقه این جریان نیز از رسوایی فساد بزرگ مالی زده شد. چندی پیش مشخص شد دولت در رسوایی مالی شرکت پتروبراز دست داشته است. رئال به‌عنوان ارز رایج برزیل بیش از ۳درصد افزایش ارزش در برابر دلار داشته است که برای یک ارز، افزایش چشمگیری به شمار می‌آید.

اما در حال حاضر سرمایه‌گذاران تنها یک چیز می‌خواهند؛ استیضاح دیلما روسف رئیس‌جمهوری برزیل. آنها امید دارند که روسف بالاخره سیاست‌های اقتصادی این کشور را تغییر بدهد.

سرمقاله

جذب سرمایه خارجی ضرورت است نه اختیار

دقت در ابعاد کلان اقتصاد سیاسی ایران نشان می‌دهد ناتوانی در ایجاد اشتغال پایدار و بالنده که از یک طرف تحصیلکرده‌های ایرانی را راضی کند و از سوی دیگر درآمد مناسبی داشته باشد، معضل اول اقتصاد ایران است. پدیده چندسویه بیکاری جوانان تحصیلکرده و پیامدهای عجیب آن چیزی است که اقتصاددانان، سیاستمداران و جامعه‌شناسان از آن بیم دارند. رئیس دولت یازدهم نیز هر گاه فرصت پیدا کرده است درباره اقتصاد سخن بگوید، از معضل بیکاری و... گفته و هراس خود را از عرضه نیروی کاری که تقاضایی برایش نیست آشکار کرده است. برای عبور از این معضل چه راهی وجود دارد؟ پاسخ این پرسش برای بسیاری از مطلعان معلوم است. باید رشد اقتصادی ۸درصدی سالانه محقق شود، اما رسیدن به این رشد ۸درصدی در حالی که بر زبان آسان جاری می‌شود و روی کاغذ بدون دردسر نوشته می‌شود در عمل فوق‌العاده دشوار است. رکود گسترده اقتصاد ایران از شروع دهه ۹۰ این روزها با رکود اقتصاد چین، برزیل و برخی کشورهای نوظهور مواجه شده و شرایط را ترسناک می‌کند. سقوط قیمت نفت ایران و کاهش شدید درآمدهای ارزی دولت که راهی برای سرمایه‌گذاری بود، این راه را نیز بسته است و پس‌انداز ملی نیز به دلیل کاهش قدرت خرید شهروندان روندی نگران‌کننده‌دارد.

به گمان فعالان اقتصادی برای عبور دادن اقتصاد از تنگنایی که آن را احاطه کرده سرمایه‌گذاری خارجی یک ضرورت تمام‌عیار است. سرمایه‌گذاران خارجی اما به چند دلیل هنوز احتیاط می‌کنند و به‌ویژه بانکداران بزرگ جهانی به ایران نمی‌آیند و کار دشوارتر می‌شود. اقتصاد ایران در شرایط فعلی راهی ندارد که از سرمایه‌گذاران خارجی استفاده کند. اما چند کار باید انجام شود، مهم‌ترین مساله این است که مقررات‌زدایی از کشور اتفاق بیفتد، در شرایطی که دو هزار نوع مجوز داریم که هر کدام نیازمند یک امضای طولانی است. راه دیگری که باید طی کرد این است که شفاف شویم تا سرمایه‌گذاران بیایند. راه بعد این است که مطابق شرایط از تولید مالیات بگیریم. این متغیرها و عوامل که شاید به چشم نمی‌آیند هر کدام یک سد راه شده‌اند. باید راه ورود سرمایه خارجی هموار شود و این یک ضرورت است نه اختیار.

سخنگوی دولت:

نشانه‌های رشد اقتصادی کشور انکارناپذیر است

نشانه‌های غیرقابل انکاری برای رشد اقتصادی سال آینده کشور وجود دارد و همین نشانه‌ها دولت را مطمئن می‌کند که اقتصاد کشور در سال آینده پرتحرک، پویا و رو به رشد خواهد بود.

محمدباقر نوبخت، سخنگوی دولت روز گذشته در نشست خبری خود از رشد ۵ تا ۶ درصدی برای بخش اقتصادی کشور در سال آینده خبر داد و گفت: همه مراجع و کانون‌های بین‌المللی که نسبت به اقتصاد جهانی و کشورها اظهار نظر می‌کنند در خصوص رشد اقتصادی ایران برای سال آینده رشد بین ۵تا ۶ درصد را اعلام کرده‌اند.»

به گفته نوبخت، «دولت با توجه به منابعی که در اختیار دارد درصدد است که در سرمایه‌گذاری‌هایش یک رشد قابل توجه ایجاد کند. نوبخت افزود: «سال گذشته در شرایطی که تحریم‌ها بر کشور حاکم بود رشد اقتصادی ۳ درصدی داشتیم. اکنون که تحریم‌ها برداشته شده، با این همه اقبال غیرقابل کتمانی که ازسوی شرکت‌های خارجی و مقامات بلندپایه سیاسی دولت‌های دیگر شاهد بوده‌ایم قطعاً با شرایط بهتری در زمینه اقتصاد روبه‌رو خواهیم شد.

او با تأکید بر سرمایه‌گذاری ۵۳۰ هزار میلیارد تومانی دولت در سال آینده گفت: «دولت در بخش‌های تفکیک شده‌ای در سال آینده ۵۳۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری انجام خواهد داد. برنامه‌ریزی‌های لازم انجام شده تا این سرمایه‌گذاری در شرکت‌های دولتی و غیردولتی، صندوق توسعه ملی و فاینانس منابع خارجی انجام شود.»

به گفته نوبخت، تلاش‌ها و مساعی بر این بود که زنجیر تحریم از پای اقتصاد ملی کشور گشوده شود تا اقتصاد بتواند پویاتر، چابک‌تر و پرشتاب‌تر حرکت کند. رشد ۵تا۶ درصدی در واقع حداقل رشدی است که ما می‌توانیم در سال آینده در انتظار آن باشیم و بدون تردید در سایه این رشد فرصت‌های شغلی بسیاری برای جذب نیروهای تحصیلکرده کشور ایجاد خواهد شد. سخنگوی دولت افزود: «سال گذشته متوسط رشد اقتصادی کشور ۳ درصد بود. البته رشد اقتصادی را فصل به فصل اندازه می‌گیریم و هر فصل را با فصل مشابه درسال قبل مقایسه می‌کنیم. مقایسه‌ای که برای شش ماهه اول امسال داشتیم عدد مثبت یک درصد را نشان داده، برای سه ماهه سوم هم این عدد در حد ۸ دهم مثبت است، اگر ۹ ماهه سال۹۴ را در نظر بگیریم ۷ دهم مثبت رشد اقتصادی در کشور داشته‌ایم. او با اشاره به افزایش رشد اقتصادی کشور در ماه‌های پایانی سال توضیح داد: «آخرین گزارشاتی که از میزان تولید درماه‌های آبان و آذر صورت گرفته براساس گزارش‌های مرکزآمار همه آمارها نشان از افزایش نسبی تولید در آذرماه نسبت به زمان مشابه در سال قبل داشته که پیش‌بینی ما این است تا پایان سال حتی بیش از مثبت یک درصد رشد اقتصادی داشته باشیم.»

نوبخت درباره تلاش‌های دولت برای بهبود شرایط تولید گفت: همه مساعی دولت این است که این دوران‌گذار را هم طی کنیم ضمن اینکه از سال آینده می‌توانیم با توجه به رشد سرمایه‌گذاری کشور به رشد ۵تا۶ درصد مثبت دست پیداکنیم. دولت سیاست‌های کوتاه‌مدتی را برای تحریک تقاضا اجرایی کرده است. بخشی از این تحریک تقاضا با ۷هزار و ۵۰۰میلیارد تومان است که از طریق ابزارهای مالی مخارج دولت را بیشتر کردیم. از یک سو هم برای تسهیلات اعطایی از ابزار پولی استفاده کردیم.»

سخنگوی دولت درباره معوقات بانکی و برنامه‌هایی که برای حل این مشکل وجود دارد، توضیح داد: معوقات بانکی را می‌توان به دو بخش تقسیم کرد؛ بخش نخست به افراد و اشخاص مربوط می‌شود که این گروه خود نیز به دو بخش قابل تقسیم است؛ گروه نخست کسانی هستند که به جهت سیاست‌های اقتصادی دولت و شرایط عمومی کشور ناتوان از ایفای تعهدات و پرداخت تسهیلاتی که از بانک‌ها گرفتند هستند که به این گروه باید کمک کرد و برای انجام این کمک هیأت دولت همه استانداران را موظف کرد که در جلسه‌های مشترک مورد به مورد مشکلات این افراد را بررسی کنند. گروه دوم افراد بدهکار هم بنا به هر جهتی خواسته‌اندسوء استفاده کنند که مرجع قضایی باآنها برخورد می‌کنند. برای تادیه بدهی‌ها خود بانک مرکزی و بانک‌ها هم باید این مسئله را پیگیری کنند. البته بعد از همتی که بانک‌ها مصروف داشتند و کمکی که قوه قضاییه کرد بخشی از این مطالبات تادیه شده و خوشبختانه سقف مطالبات معوق اندکی تقلیل پیدا کرده‌است.»

اتاق بازرگانی ایران و آمریکا یکی از بحث‌هایی بود که نوبخت نظر دولت را درباره‌اش اعلام کرد و گفت که «دولت مخالف نیست» و توضیح داد: در چارچوب منافع ملی ما، هیچ محدودیتی در این رابطه (تأسیس اتاق ایران آمریکا) برای یک همکاری مشترک وجود ندارد. ما می‌توانیم این ارتباطات اقتصادی را با توجه به همه نکته‌هایی که برای نظام مورد تأکید است و مقام معظم رهبری هم به‌عنوان عالی‌ترین مرجع این نظام آنها را به مجریان تأکید فرمودند شکل دهیم.

سازمان آب و برق خوزستان

نوبت اول

اطلاعیه

تعیین حد بستر و حریم تالاب شادگان

نظر به اینکه شرکت سهامی سازمان آب و برق خوزستان به استناد تبصره ۱ ماده ۲ قانون توزیع عادلانه ی آب مصوب ۱۳۶۱/۱۲/۱۶ مجلس شورای اسلامی و نیز ماده ۳ آئین نامه ی تعیین حد بستر و حریم رودخانه ها ، مسیل ها ، انهار و... مصوب ۱۳۷۹/۸/۱۱ هیات وزیران نسبت به تعیین حد بستر و حریم تالاب شادگان اقدام نموده است،لذا از کلیه افراد دارای اسناد مالکیت در محدوده مزبور دعوت می شود به اطلاعیه های بعدی این سازمان که در روزنامه عصرکارون مورخ ۹۴/۱۲/۲۰ به اطلاع عموم رسانده خواهد شد ،توجه نموده تا در صورت اعتراض برابر قوانین و مقررات جاری نسبت به رسیدگی موضوع و اعلام نتیجه اقدام گردد.

روابط عمومی سازمان آب و برق خوزستان

۲۰۲۸

گاز

وزیر انرژی اندونزی به ایران سفر می‌کند

رایزنی برای واردات گاز و سرمایه‌گذاری

وزیر انرژی و منابع معدنی اندونزی پس از تاکید رئیس‌جمهور این کشور برای حل مشکلات و نقل و انتقالات بانکی با ایران به تهران سفر می‌کند تا رایزنی‌های بیشتری با مقامات کشورمان به منظور توسعه همکاری‌ها به‌ویژه در بخش نفت، گاز، پتروشیمی و ساخت نیروگاه‌های برق‌آبی انجام دهد.

«ولی الله محمدی نصرآبادی»، سفیر جمهوری اسلامی ایران در اندونزی روز سه‌شنبه در گفت وگو با ایرنا، ضمن تایید سفر «سودیرمان سعید» وزیر انرژی اندونزی و هیأت همراه به تهران برای مذاکراه با مقامات کشورمان، گفت که همکاری در بخش نفت، پتروشیمی، تولید برق و انرژی‌های تجدیدپذیر و نو در این رایزنی‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد.

سرمایه‌گذاری اندونزی در بخش گاز و پتروشیمی در چابهار و هنگام و ورود بخش خصوصی ایران به بخش پالایشگاهی در اندونزی از محورهای مذاکرات وزیر انرژی اندونزی در ایران است.

استفاده از توان جمهوری اسلامی ایران در بخش انرژی‌های نو و تجدیدپذیر به‌ویژه برق‌آبی از محورهای مذاکرات این هیأت اندونزیایی در تهران است.

«ویدهیاوان پراویراتماجا» نماینده اندونزی در اوپک نیز اعلام کرد واردات میعانات و گاز مایع از ایران در سفر مقام اندونزیایی به ایران مطرح است.

به نوشته روز سه‌شنبه «جاکارتا گلوب»، وی در حالی که هفته گذشته از مذاکره اندونزی با ایران برای واردات روزانه ۱۲۰ هزار بشکه نفت برای پالایش در جاوه خبر داده بود، گفت: به دلیل ساختار پالایشگاه‌های اندونزی و استفاده از نفت خام شیرین، بعید است معامله‌ای برای واردات نفت خام ترش از ایران انجام شود.

وی روز گذشته به خبرنگاران گفت: اندونزی متقاضی واردات حدود ۴۰۰ هزار بشکه نفت خام در روز است که ۱۲۵ هزار بشکه نفت خام ترش از عربستان وارد می‌کند.

سرمایه‌گذاری «پرتامینا» شرکت دولتی نفت و گاز اندونزی در ایران و در پنج بلوک نفت و گاز کشورمان از محورهای مذاکرات وزیر انرژی و منابع معدنی و هیأت همراه در تهران است که «جوکو ویدودو» رئیس‌جمهور اندونزی روز گذشته تاکید کرد: مامور پیگیری طرح‌های اقتصادی بین دو کشور است. مقام‌های بلندپایه وزارت نفت جمهوری اسلامی ایران و وزارت انرژی و منابع معدنی اندونزی حدود ۱۲ روز پیش در جاکارتا برای توسعه همکاری‌های دوجانبه در دوران پساتحریم، یادداشت‌تفاهم همکاری امضا کردند.

انرژی

نگاه ویژه چین به انرژی ایران

چین پس از برجام تلاش زیادی کرده تا روابط گسترده خود در عرصه تجارت و انرژی با ایران را گسترده‌تر کند و این موضوع بارها از سوی مقامات عالی این کشور تاکید شده است.

به گزارش ایرنا، چین به‌شدت به انرژی کشورمان نیاز دارد و از سوی دیگر این کشور به خوبی می‌داند که ایران برای توسعه صنایع و تاسیسات انرژی و میادین نفتی و بالا بردن میزان تولید خود به دنبال یک سرمایه‌گذار مطمئن است که بتواند مسئولیت نزدیک به ۱۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری را در این زمینه بر عهده بگیرد.

به همین دلیل از اواخر سال گذشته میلادی گمرک چین اعلام کرد که خریدهای نفتی چین از ایران افزایش یافته است و به تازگی نیز خبر داد که در جریان سفر «شی جین پینگ» رئیس‌جمهوری خلق چین به تهران توافقات نفتی دو کشور و افزایش سرمایه‌گذاری چین در کشورمان قابل توجه خواهد بود. حالا اخبار حاکی است که در ماه‌های آینده، هم نفت خریداری شده چین از ایران افزایش می‌یابد و هم سرمایه‌گذاری چین در ایران به منظور افزایش تولید و بهبود تاسیسات نفتی دوچندان خواهد شد.

گزارش اداره گمرک چین حاکی‌است که نزدیک به ۷۰ درصد از انرژی مورد نیاز چین در سال جاری میلادی از خاورمیانه تامین خواهد شد که در این میان یکی از بزرگ‌ترین تامین‌کنندگان این محصول برای چینی‌ها، ایران است.

این در شرایطی است که چین تا سال ۲۰۰۶ میلادی فقط ۴۴ درصد از انرژی خود را از این منطقه تامین می‌کرد.

آمار نشان می‌دهد این کشور از سال ۲۰۱۳ میلادی با پیشی گرفتن از آمریکا بزرگ‌ترین واردکننده نفت دنیا بوده است. دولت چین سال گذشته میلادی اعلام کرد که نرخ واردات نفت از ایران که نزدیک به ۵۰۰ هزار بشکه در جریان تحریم‌ها بوده است به‌تدریج به ۵۷۰ تا ۶۶۰ هزار بشکه در روز خواهد رسید.

بنیاد غربی «دیلی کالر» که مسائل ایران را مورد ارزیابی و تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد نیز در گزارشی به این موضوع اشاره کرده و یادآور شده که چین پیشتر سرمایه‌گذاری سنگینی در بخش‌های نفت و گاز ایران انجام داده است و در پنج سال آینده نرخ سرمایه‌گذاری، بیشتر و روابط دو کشور گسترده‌تر خواهد شد.

توافق پژوهشگاه نفت با توتال

سازندگان تجهیزات نفتی نگران هستند

الهه ابراهیمی
ebrahimi1941@gmail.com

بخش خصوصی فعال در تجهیزات نفت امیدوار بود که در دوران برجام قول‌های وزرای نفت و صنعت مبنی بر حمایت از ساخت داخل عملیاتی شود، اما با توافق اخیر میان پژوهشگاه نفت و شرکت توتال، نگرانی‌های این بخش از عدم همکاری بدنه دولت با بخش خصوصی دوچندان شد.

مدیران شرکت توتال فرانسه با مدیران ارشد پژوهشگاه صنعت نفت، توافقی برای همکاری در حوزه‌های پژوهشی و خدمات امضا کردند. از پژوهشگاه صنعت نفت به‌عنوان مرکز خلق و توسعه فناوری وزارت نفت یاد می‌شود، از این رو این پژوهشگاه تلاش خود برای مذاکره با شرکت‌ها را آغاز کرده است که خروجی آن شکل‌گیری زمینه‌های همکاری و استفاده متقابل از توانمندی‌های یکدیگر (ایران و توتال) خواهد بود.

کوروش آهنج، عضو هیات‌مدیره استصنا نیز در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «متاسفانه بخش دولتی در کشور ما، بخش خصوصی را به رسمیت نمی‌شناسد و اخیرا نیز رئیس‌جمهور به این موضوع اشاره‌ای داشته است. البته یکی از نقایص موجود این است که بخش خصوصی ما نتوانسته است انتظارات جامعه را برآورده کند با این وجود انتظار می‌رفت در انعقاد توافق نامه‌هایی همچون توافق میان توتال با پژوهشگاه نفت، از فعالان خصوصی مرتبط با این حوزه دعوت صورت می‌گرفت.»

وی با بیان اینکه شرکت‌های خصوصی تلاش کرده‌اند تا در انتقال دانش و توسعه فناوری‌های مورد نیاز صنعت نفت کارامد عمل کنند، می‌افزاید: «شرکت‌هایی در این حوزه فعالیت جدی دارند و باید از آنها بهره گرفت. البته باید به این مهم نیز توجه شود که سال‌هاست پژوهشگاه صنعت نفت فعالیت دارد اما خروجی آن دستیابی به دانش و تکنولوژی نبوده است و موفق نشده‌اند تکنولوژی خلق کنند و بیشتر تکنولوژی‌ها لایسنس شرکت‌های معتبر دنیاست.»

خروجی پژوهشگاه‌های دولتی نفت چه بوده است؟

اصل ۴۴ قانون اساسی و منویات مقام معظم رهبری موید توجه به توانمندی بخش خصوصی است اما به دلیل بها ندادن به این بخش کمتر توسعه‌ای در بخش خصوصی صورت گرفته است این در حالی‌است که تمامی شرکت‌های برند و معتبر در صنعت نفت در کشورهای پیشرفته از بدنه دولت نیستند و کاملا خصوصی هستند، اما در کشور ما این‌گونه نبوده و نیست و همواره تلاش می‌شود این بخش تضعیف شود. عدم حمایت مالی از شرکت‌های خصوصی توسط دولت و بانک‌ها و واگذاری وام با بهره بالا از جمله سنگ‌اندازی‌ها در توسعه بخش خصوصی است.

این فعال بخش خصوصی ضمن تایید این موضوع می‌افزاید: «به دنبال زیر سوال بردن پژوهشگاه نفت یا پژوهشگاه پتروشیمی نیستم اما چرا نباید ماز تجربیات دنیا استفاده کنیم؟ توجه به بخش خصوصی و تقویت آن می‌تواند خروجی کار را در صنعت نفت بهبود ببخشد. سازندگان تجهیزات صنعت نفت عموما در پایین دستی صنعت نفت حضور فعالی دارند و پژوهشگاه‌ها در بالادستی نفت از جمله افزایش ضریب بازیافت نفت فعالیت دارند. همکاری این دو بخش می‌تواند منجر به بهبود فضا شود. ایجاد هماهنگی میان دو بخش دولتی و خصوصی می‌تواند زمان جبران عقب‌ماندگی در تجهیزات نفت را کاهش دهد.»

انتظار داریم قول‌های دولتی محقق شود

اما در این باره سیدتقی حجازی، عضو هیات‌مدیره انجمن تجهیزات صنعت نفت با اشاره به اینکه وزیرنفت اعتماد چندانی به پژوهشگاه نفت ندارد، به «فرصت امروز» می‌گوید: «پیش از اتمام دوران تحریم بارها از سوی وزارت نفت و صنعت و معدن به بخش خصوصی قول داده شد که قانون حمایت از ساخت داخل در دوران برجام رعایت خواهد شد و امیدواریم که این قول‌ها عملیاتی شود، اگرچه نمی‌توان انتظار داشت که بخش خصوصی در تجهیزات صنعت نفت در کنار توتال قرار گیرد و با آن به توافق برسد، زیرا بخش خصوصی توانمندی در کشور شکل نگرفته است.»

وی با بیان اینکه وزیر نفت بارها از نبود بخش خصوصی توانمند در این حوزه ابراز نگرانی کرده است، می‌گوید: «این بدین معنا نیست که نباید بخش خصوصی وارد کار شود، زیرا همواره با ایجاد موانع متعدد این بخش تضعیف شده است و حال وظیفه دولت است که با رایزنی با شرکت‌های بزرگ و بازی دادن بخش خصوصی شرایط را برای رشد این بخش فراهم سازد.»

تشکیل کنسرسیوم بخش خصوصی در صنعت نفت یکی از راهکارهای جدی است که فعالان تجهیزات نفت از مدت‌ها قبل پیگیر آن بودند تا بتوانند در مواجهه با شرکت‌های بزرگ همچون توتال حرفی برای گفتن داشته باشند. حجازی در این باره نیز می‌افزاید: «سازندگان بخش خصوصی در تجهیزات نفت به دنبال یکپارچه‌سازی فعالیت‌های موجود در این صنعت هستند اما تاکنون موفق نبوده‌اند، در این میان انتظار می‌رود دولت در این میان راهگشا باشد اما نگران رفتارهای دوگانه از سیستم وزارتخانه نفت هستیم زیرا با وجود همکاری شخص وزیر، بدنه همکاری خوبی ندارد، اگر دولت توانمندی بخش خصوصی را باور دارد در گام نخست باید تضمین‌کننده این بخش باشد که برای این کار راهکار حقوقی نیاز است.»

گزارش۲

بخش خصوصی ایران قطعات نیروگاهی به اروپا صادر می‌کند

اوکراین به دنبال ایجاد شرکت‌های تجاری مشترک با ایران

لیلا مرگن
leilamargan2008@gmail.com

وزیر انرژی و معدن اوکراین در دیدار با وزیر نیروی ایران خواستار تشکیل شرکت‌های تجاری مشترک بین دو کشور در زمینه برق شد. براساس مذاکرات انجام شده، قرار است بخش خصوصی ایران قطعات نیروگاهی تولید و به اوکراین صادر کند.

حمید چیت‌چیان، وزیر نیرو در حاشیه دیدار با همتای اوکراینی خود که دیروز در وزارت نیرو برگزار شد، هدف از تولید قطعات نیروگاهی توسط بخش خصوصی ایران را تامین نیازهای بخش نیروگاهی اوکراین معرفی کرد. وی افزود: در این جلسه نمایندگان شرکت‌های مختلف اوکراینی در زمینه صنعت برق نیز حضور داشتند.

چیت‌چیان با اشاره به اینکه نمایندگان بخش خصوصی ایران نیز در این جلسه حضور داشتند، گفت: شرکت‌های اوکراینی مایلند در زمینه بازتوانی نیروگاه‌های بخار، ساخت بخش بخار نیروگاه‌های گازی و ارتقای سطح ولتاژ شبکه پرفشار برق ایران به میزان ۷۶۵ کیلوولت با ما همکاری کنند.

وی از تشکیل سه کمیته مجزا برای پیگیری مفاد تفاهم‌نامه امضا شده در نشست دیروز خبر داد. چیت‌چیان گفت: این کارگروه‌ها وظیفه مشخص کردن جزییات زمینه همکاری بین دو طرف را به عهده خواهند داشت.

همکاری‌های اتمی در دستور کار

هنادی زوپکو معاون نخست‌وزیر اوکراین هم زمینه همکاری بین دو طرف را گسترده اعلام کرد. به گفته وی، ایران و اوکراین می‌توانند در رابطه با مدرنیزه‌سازی نیروگاه‌های برق و احداث نیروگاه‌های اتمی با یکدیگر همکاری داشته باشند.

وی با اشاره به کم شدن روابط اقتصادی بین ایران و اوکراین در ۱۲ سال گذشته تاکید کرد: تلاش می‌کنیم با تسریع در روند مذاکرات، کاستی‌های گذشته را جبران کنیم. زوپکو اظهار داشت امیدوارم در اسرع وقت زمینه مذاکره بین کارخانجات و موسسات بخش خصوصی دو کشور برای آغاز همکاری‌های مشترک را فراهم کنیم. به این ترتیب ایران و اوکراین می‌توانند همکاری‌های آتی خود را توسعه دهند.

صدور محصول به ایران هدف اصلی‌نیست

ولادیمیر دمچشین، وزیر انرژی و معادن زغال سنگ اوکراین نیز با اشاره به امضای یادداشت تفاهم پنجمین اجلاس کمیسیون مشترک همکاری اقتصادی ایران و اوکراین، بیان کرد: روز دوشنبه این یادداشت تفاهم در زمینه کشاورزی، مجموعه نفت و گاز و برق امضا شد. چنین یادداشت‌تفاهم‌هایی به تقویت روابط ایران و اوکراین کمک خواهد کرد.

البته وی تاکید کرد: امضای یادداشت‌تفاهم بین دو کشور به مفهوم تلاش اوکراین برای صدور خدمات و محصولات خود به ایران نیست، بلکه این کشور قصد دارد از طریق ایجاد شرکت‌های تجاری مشترک، زمینه همکاری‌های بیشتر را برای اجرای پروژه‌های مختلف بین کارخانجات و موسسات ایران و اوکراین فراهم کند. وزیر انرژی و معادن زغال سنگ اوکراین، دو کشور را در زمینه تولید ماشین‌آلات قوی توصیف کرد و افزود: با توسعه روابط در این بخش، می‌توانیم زمینه‌های دیگر همکاری را توسعه دهیم. این زمینه‌ها در بخش تولید انرژی و شبکه‌های توزیع خواهد بود. وی با اشاره به رویکرد اوکراین در زمان وضع تحریم‌ها علیه ایران بیان کرد: کشور ما در طول این دوران همکاری‌های خود در زمینه هواپیماسازی و توربین‌سازی را با ایران قطع نکرده‌است. وی در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» درباره نحوه همکاری‌های دو کشور در بخش انرژی هسته‌ای، گفت: در زمینه انرژی هسته‌ای ۱۲ سال قبل یک یادداشت تفاهم امضا شده و در آن به جزییات همکاری‌ها اشاره کرده‌ایم. البته در حال حاضر باید مفاد آن یادداشت تفاهم مجددا بررسی و مورد تجدید نظر قرار گیرد.

تکیه به توانمندی داخلی در زمینه تولید آب شیرین نیروگاه‌های هسته‌ای

اگرچه اوکراین یادداشت تفاهمی برای ساخت نیروگاه‌های هسته‌ای با ایران امضا کرده و تولید آب شیرین با استفاده از انرژی هسته‌ای اقتصادی‌ترین روش شناخته شده در جهان است اما محمد ابراهیم‌نیا، مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی کلان آب و آبفای وزارت نیرو در گفت‌وگو با «فرصت امروز» عنوان کرد در نشست مشترک وزیر نیروی ایران و مقامات اوکراین، بحثی در زمینه همکاری‌های آبی به میان نیامد.

وی افزود: براساس رایزنی‌های انجام شده بین وزارت نیرو با سازمان انرژی اتمی، قرار است از توان بخش اول نیروگاه اتمی بوشهر –که در حال افتتاح است– برای تولید ۷۰ هزار متر مکعب آب شیرین شده دریا استفاده شود.

وی افزود: این کار توسط بخش خصوصی انجام می‌شود. کشور ما در حوزه نمک‌زدایی از آب دریا بسیار پیشرفته است. از ابتدا هم بخش خصوصی ایران به موضوع شیرین‌سازی آب دریا ورود پیدا کرد و قصد داریم در این زمینه با توان داخلی مسئله را جلو ببریم.

ابراهیم‌نیا با اشاره به اینکه تاکنون در حوزه آب مذاکرات جدی با کشور اوکراین انجام نشده، بیان کرد: این کشور در زمینه تله‌متری و هوشمندسازی شبکه آب، پیشرفته است.

وی ادامه داد: یک ماه پیش شرکتی اوکراینی که در زمینه تله‌متری و هوشمندسازی شبکه فعال بود، در کیش غرفه داشت اما مستقیم با وزارت نیرو ارتباط نگرفت و به‌صورت جدی با این شرکت وارد مذاکره نشدیم.

تعامل خوب ایران با تمام کشورهای پیشرفته جهان

همایون حائری، رئیس مرکز پشتیبانی صنایع آب و برق و توسعه صادرات نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، کشور اوکراین را در بخش شبکه‌های انتقال و طراحی خطوط، پیشرفته توصیف کرد و در زمینه توانایی ایران در صادرات قطعات نیروگاهی گفت: می‌توانیم برخی قطعات نیروگاهی را با هم تبادل کنیم. کلاس بخشی از تجهیزات ساخت داخل بسیار بالاست. در واقع ایران در منطقه متخصص نیروگاه‌های گازی است اما اوکراین روی واحدهای بخاری تجربه دارد، بنابراین دو کشور می‌توانند با هم تبادل داشته و کار مشترک انجام دهند.

حائری اضافه کرد: اوکراین روی واحدهای بخاری و اتمی خیلی خوب کار کرده است. ایران هم سازنده توربین‌های گازی است و در این بخش قوی عمل کرده است.

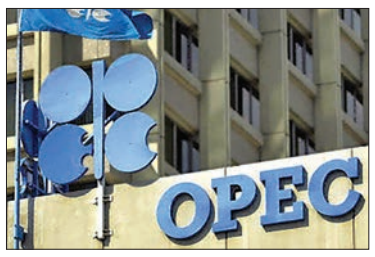
اوکراین و روسیه با یکدیگر اصطکاک سیاسی دارند. هفته آینده وزارت نیرو میزبان کشور روسیه خواهد بود. احتمال می‌رود جلسه دیروز وزیر نیرو بر تعاملات ایران و روسیه تاثیر بگذارد اما رئیس مرکز پشتیبانی صنایع آب و برق و توسعه صادرات وزارت نیرو معتقد است: تبادل قطعات بین ایران و اوکراین روی روابط ایران و روسیه تاثیر نخواهد داشت.

وی تاکید کرد: ایران کشوری است که با همه کشورهای جهان ارتباطات خوبی برقرار می‌کند. از نظر تکنولوژی هر کشوری که پیشرفته باشد، می‌تواند با ما وارد مذاکره شود. برای ایران، روسیه و اوکراین فرقی نمی‌کنند.

بین‌الملل

اوپک به دنبال نفت ۵۰ دلاری

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: رویترز



پس از ماه‌ها نوسان و روند نزولی قیمت نفت خام در بازارهای جهانی، کشورهای تولیدکننده نفت عضو اوپک با در نظر گرفتن متوسط قیمت ۵۰ دلار در هر بشکه به دنبال برقراری تعادل در قیمت این محصول هستند. براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته کشورهای عضو اوپک قصد دارند به روند نزولی طولانی مدت قیمت نفت خام به‌صورت رسمی پایان دهند.

در همین رابطه گری راس، بنیانگذار و مدیر اجرایی موسسه مشورتی «PIRA» که در حوزه انرژی فعالیت می‌کند به همراه تعداد دیگری از کارشناسان از پایان قریب‌الوقوع روند نزولی قیمت نفت خام در بازار خبر می‌دهند. این کارشناسان معتقدند که دوران نفت ۳۰ دلاری به سر آمده و کشورهای تولیدکننده عضو اوپک در پی آن خواهند بود تا زمینه را برای افزایش قیمت مهیا کنند.

راس که در رابطه با تحرکات اخیر کشورهای تولیدکننده عضو اوپک و وضعیت قیمت نفت در بازار با خبرگزاری رویترز مصاحبه می‌کرد، اظهار داشت: «به عقیده من قیمت نفت با پایان سال جاری به بشکه‌ای ۵۰ دلار خواهد رسید و دلیل اصلی این موضوع هم کاهش تولید از سوی کشورهای عضو اوپک خواهد بود.»

مدیر اجرایی موسسه «PIRA» که از تحلیلگران قدیمی و مورد احترام در میان فعالان بازارهای انرژی محسوب می‌شود، ادامه داد: «کشورهای عضو اوپک نفت ۵۰ دلاری می‌خواهند و این به کف قیمتی جدید اوپک بدل شده است.» راس افزود: «اگرچه این موضوع به‌عنوان سیاست رسمی اوپک محسوب نمی‌شود اما کشورهای عضو این سازمان دائما در مورد آن صحبت می‌کنند.»

کارشناسان معتقدند چنانچه عربستان سعودی و دیگر کشورهای تولیدکننده نفت در خلیج فارس به این نتیجه برسند که ۵۰ دلار در هر بشکه قیمت منصفانه‌ای برای خریداران و فروشندگان نفت است، این به معنای آن است که به‌زودی شاهد پایان رکود طولانی مدت در بازار خواهیم بود، رکودی که کشورهای تولیدکننده نفت عضو اوپک به دلایلی تمایل به مدیریت آن نداشتند.

لازم به ذکر است پس از سال‌ها خوشنودی از نفت ۱۰۰ دلاری، عربستان سعودی و متحدان آن در خاورمیانه ناگهان تصمیم گرفتند بعد از دهه‌ها سیاست‌های نفتی خود را تغییر دهند. آنها تصمیم گرفتند دیگر از قیمت بالای نفت حمایت نکنند و پس از کاهش شدید قیمت‌ها، بزرگ‌ترین صادرکننده نفت خام در جهان و دیگر کشورهای عربی تولیدکننده عضو اوپک به دلیل نگرانی از کاهش سهم‌شان از بازار، در مقابل هرگونه پیشنهاد برای کاهش تولید به منظور افزایش قیمت خودداری کردند.

سعودی‌ها و متحدان‌شان در حالی که به هیچ وجه پیش‌بینی نمی‌کردند روند کاهش قیمت نفت در بازار به این شدت باشد، تصمیم گرفتند تا با تمام ظرفیت به تولید نفت ادامه داده و اجازه دهند تا قیمت نفت سقوط کند.

گری راس در رابطه با تلاش‌های کشورهای عضو اوپک برای افزایش قیمت نفت به توافق تولیدکنندگان بزرگ این سازمان و روسیه به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده غیرعضو برای کاهش تولید اشاره کرد و افزود: «توافق مذکور با توجه به حضور مجدد ایران در بازار و افزایش تولید و صادرات این کشور پس از لغو تحریم‌های بین‌المللی نمی‌تواند به سرعت نفت خام موجود در بازار را از بین ببرد، اما می‌توان گفت حتی توافق لفظی کشورهای عضو و غیرعضو در نهایت به کاهش تولید منجر خواهد شد.»

وی در رابطه با میزان ناچیز همکاری میان روسیه و عربستان در این رابطه معتقد است: «تولید نفت خام در روسیه در هر صورت رو به کاهش است، چه بهتر که این کاهش از طریق سیاست کاهش برای حمایت از قیمت اتفاق بیفتد.»

از زمانی که قیمت نفت در بازارهای جهانی از نرخ ۱۰۰ دلاری خود که از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴ میلادی ادامه داشت فاصله گرفت، بسیاری از کارشناسان، تحلیلگران، فعالان بازار و موسسات مشاوره‌ای که در حوزه انرژی فعالیت می‌کنند در ارائه تحلیل دقیقی از اینکه در نهایت قیمت نفت در چه نقطه‌ای به ثبات خواهد رسید ناموفق بوده و معتقدند که در دوره‌ای غیرعادی از نوسانات موجود در بازار و بدون هرگونه نقش‌آفرینی اوپک به سر می‌بریم.

با وجود تمامی تلاش‌های صورت گرفته و اقدامات در دست انجام برای ایجاد ثبات در بازارهای جهانی نفت خام، و به‌رغم اشاره کشورهای کمتر موثر عضو اوپک نظیر ونزوئلا و آنگولا به قیمت‌های ۷۰ الی ۸۰ دلار در هر بشکه، تولیدکنندگان بزرگ‌تر عضو این کارتل نفتی در این زمینه سکوت کرده و بازار را در یک شرایط سرگردان قرار داده‌اند.

صنعت

نعمت‌زاده در افتتاح نخستین نمایشگاه پتو

ایران باید به صادرکننده پتو تبدیل شود

وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه ایران از قابلیت بالایی برای صادرات پتو برخوردار است، تصریح کرد: قاچاق و واردات غیررسمی اصلی‌ترین مشکل این صنعت در کشور است.

به گزارش ایرنا، محمدرضا نعمت‌زاده در آیین افتتاح نخستین نمایشگاه صنعت پتوی کشور در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران افزود: واردات غیررسمی انواع تولیدات پتو به‌گونه‌ای است که تولید داخل را مختل کرده است.

به گفته این مقام مسئول، کشور از ظرفیت و توانمندی بالایی در صنایع نساجی، پوشاک و پتو برخوردار است اما ورود کالاها و محصولات مشابه از مبادی غیررسمی، مرزها و مناطق آزاد با برندها و اسامی مختلف، به تولید داخلی ضربه زده است.

وی افزود: هم‌اینک گرانول پلی استر، نخ، رنگ و... به‌عنوان مواد اولیه صنعت پتو در ایران تولید می‌شود و بر این اساس قابلیت بالایی برای اشتغال‌زایی و تامین نیاز کشور در این عرصه وجود دارد.

نعمت‌زاده خاطرنشان کرد: افزون بر ۴۰ واحد تولیدی در این بخش در کشور فعالیت می‌کنند که حاکی از رقابتی و غیرانحصاری بودن این صنعت است.

وی بیان داشت: نگاهی به تاریخچه توسعه‌یافتگی کشورهای پیشرفته حاکی از آغاز فرآیند توسعه همراه با رشد صنعت نساجی آنهاست اما در سال‌های گذشته در کشور و در سیاست‌گذاری‌های صنعتی توجهی به این عرصه نشده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: هرچند وزارتخانه توجه جدی برای توسعه این صنعت و تسهیل فعالیت‌های آنها دارد اما نظام بانکی نیز باید در این زمینه همراهی لازم را داشته باشد.

وی ابراز امیدواری کرد که صاحبان صنایع با علاقه‌مندی و اهمیت دادن به کار، به‌روزرسانی فناوری‌ها و توسعه واحدهای طراحی به احیا و نوسازی واحدهای تولیدی خود پرداخته و از این طریق حتی واحدهای باسابقه‌ای نظیر نساجی مازندران و نساجی قائمشهر احیا شوند.

نعمت‌زاده با بیان اینکه مشکل تعرفه برای این صنعت نداریم، تاکید کرد: قاچاق و واردات از مبادی غیررسمی مهم‌ترین مشکل این صنعت در کشور است. گسترش صادرات و یافتن بازارهای جدید صادراتی، توجه به رونق تولید، آشنایی با دستگاه‌ها و صنایع جدید این بخش، تاکید بر مبارزه با قاچاق واردات پتو، اشتغال‌زایی و رفع موانع تولید، برخی از اهداف برگزاری نخستین نمایشگاه صنعت پتوی کشور است. قرار است دو هیات از کشورهای عراق و تاجیکستان از این نمایشگاه بازدید کرده و با شرکت‌های ایرانی برای سرمایه‌گذاری و مبادلات تجاری در صنعت پتو، مذاکره کنند. نخستین نمایشگاه صنعت تولید پتوی ایران به مدت سه روز از ۱۸ تا ۲۱ اسفندماه پذیرای علاقه‌مندان است. همزمان با برگزاری نخستین نمایشگاه صنعت پتوی کشور، برندهای برتر این صنعت و ده‌ها شرکت و واحد تولیدی داخلی و همچنین صنایع مرتبط با این حوزه، انواع دستگاه‌ها، تجهیزات، صنایع و خطوط تولیدی، دستگاه‌های پیشرفته بافت و ریسندگی، دستگاه‌های برش، دستگاه‌های رنگ‌گیری، انواع پتوهای تولیدی و دیگر تجهیزات این حوزه به نمایش درآمده است.

کشاورزی

گندم نوبرانه ۹۵ رسید

گندم که به‌عنوان استراتژیک‌ترین محصول کشاورزی به شمار می‌رود، به گفته مشاور وزیر کشاورزی برداشت نوبرانه آن از روز گذشته در استان سیستان‌وبلوچستان آغاز شده که با افزایش ۷ درصدی عملکرد تولید و ۱۲ درصدی خرید تضمینی همراه است.

اسماعیل اسفندیاری‌پور، مجری طرح گندم در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: سال گذشته حدود ۱۱,۵ میلیون تن گندم تولید شد که ۸میلیون و ۸۰ هزار تن آن از کشاورزان به صورت تضمینی خریداری شد، اما برای سال زراعی پیش‌رو پیش‌بینی می‌شود میزان تولید گندم با ۷درصد افزایش عملکرد در واحد سطح به بیش از ۱۲ میلیون تن و میزان تضمینی خرید آن با حدود ۱۲ درصد به بیشتر از ۹ میلیون تن برسد. وی افزود: برداشت گندم از روز گذشته در استان سیستان و بلوچستان در شهرستان‌های «سرباز» و «پیشین» آغاز شده است و اکثر مناطق گرمسیری مانند استان‌های خوزستان، ایلام، بوشهر و غیره از اواسط فروردین‌ماه سال آینده برداشت خود را آغاز می‌کنند. مجری طرح گندم ادامه داد: سطح زیرکشت گندم امسال حدود ۶ میلیون هکتار است که نسبت به سال گذشته با کاهش نسبی مواجه بوده است اما با توجه به افزایش عملکرد و کیفیت گندم امسال، تولید افزایش می‌یابد.

اسفندیاری‌پور در خصوص وضعیت جوی حاکم بر مزارع گندم نیز گفت: میانگین برداشت گندم درسال گذشته زراعی در مزارع آبی ۳۴۰۰ کیلوگرم و دیم ۱۰۵۰ کیلوگرم بوده است که پیش‌بینی می‌شود امسال با افزایش حدود ۷ درصدی مواجه باشیم.

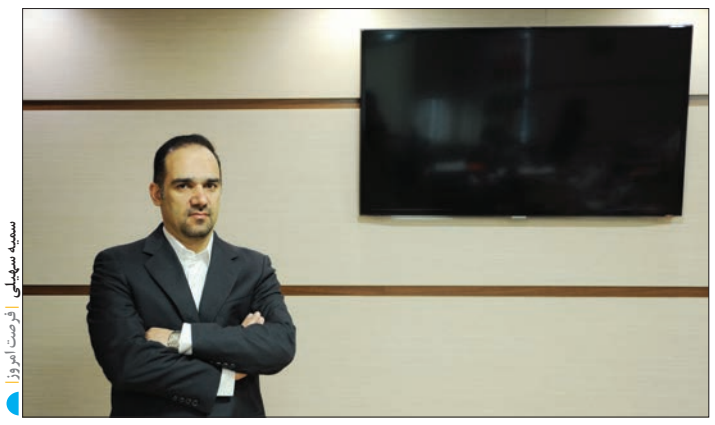
مشاور وزیر جهاد کشاورزی گفت: تاکنون شرایط جوی و آب و هوایی برای مزارع گندم به غیر از استان‌های خراسان رضوی، خراسان جنوبی، خراسان شمالی، چهارمحال و بختیاری و اصفهان مناسب بوده است که امیدواریم تا پایان فصل برداشت گندم شرایط مناسب جوی ادامه داشته باشد.

دبیر انجمن صنایع روغن نباتی ایران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد

روغن نباتی در گذرگاه تجارت جهانی

مولود غلامی
molood.gholami@yahoo.com

روغن نباتی، یکی از مواد اصلی و پایه در صنایع غذایی به شمار می‌رود که برای تولید آن به دانه‌های روغنی یا روغن خام نیاز است. با توجه به وابستگی ۹۰ درصدی صنعت روغن نباتی به واردات مواد اولیه و هزینه بالای تمام شده این کالای اساسی که تا ۸۵ درصد از هزینه محصول را تشکیل می‌دهد، در سال‌های اخیر این صنعت با چالش‌هایی روبه‌رو بوده است. تولیدکنندگان روغن نباتی با توجه به اهمیت این محصول و تامین بخش زیادی از کالری گیاهی مصرفی جامعه، خواستار نگاه ویژه دولت به آن در دوران پساتحریم هستند. ابوالحسن خلیلی، دبیر انجمن صنایع روغن نباتی ایران، این صنعت را دارای ظرفیت تولید دو برابری مصرف داخلی می‌داند و می‌افزاید: ما در حال عبور از گذرگاه تاریخی هستیم و می‌خواهیم به سازمان تجارت جهانی بپیوندیم. در شرایط سازمان تجارت جهانی کشورها می‌توانند برای خود اولویت‌هایی را در تولیدات داخل تعریف کنند و امتیاز بگیرند. صنعت روغن نباتی و روغن‌کشی یکی از محل‌های چانه‌زنی و امتیازگیری ما برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی است. متن این گفت و گو را می‌خوانید.



سمیه سهیلی | فرصت امروز

وضعیت و میزان تولید روغن نباتی در کشور چه میزان است؟ آیا تکافوی مصرف داخل را می‌دهد؟

صنایع روغن نباتی هم مانند سایر صنایع در سایه رکود جاری به سر می‌برند و مشکلاتی تقریبا یکسان در زمینه کمبود نقدینگی، تامین مواد اولیه و... دارند. ۴۳ کارخانه روغن نباتی در کشور (هرمزگان، خوزستان، فارس، اصفهان، اردبیل و خراسان) با ظرفیت‌های متفاوت تا ۲۰۰۰ تن روزانه وجود دارد. با روند کنونی، این کارخانه‌ها سالانه بیش از ۳ میلیون تن ظرفیت تولید روغن را دارند که نیاز داخلی ما حدود ۱/۵ میلیون تن است.

برای اضافه تولید بیش از ۱/۵ میلیون تن روغن نباتی آیا بازارهای صادراتی وجود دارد؟

برای سرریز تولید، صنعت مشکلات زیادی دارد و اگر نتوانیم تعریف مناسبی برای صادرات انجام دهیم و صرفا بازار داخل را هدف قرار دهیم، سیاست‌های تولید تحت تاثیر آن قرار می‌گیرد. همچنین برای پیوستن با سازمان تجارت جهانی، صنایع روغن نباتی می‌تواند امتیازهای مناسبی برای اقتصاد کشور به همراه داشته باشد و قدرت چانه‌زنی ما را افزایش دهد. بر همین اساس دولت باید بابت تامین نقدینگی و روغن خام کمک کند و چالش‌هایی را که در ثبت سفارش‌ها، واردات و هزینه‌های اضافی از جمله دموراژ وجود دارد برطرف کند. ما باید بازارهای منطقه‌ای مهم مانند عراق را شناسایی و ریسک‌های ورود به آنها را بررسی و برطرف کنیم.

در یک ماه گذشته هیات‌های تجاری زیادی به کشور آمده و خواستار همکاری‌های اقتصادی با بخش خصوصی ما شده‌اند. آیا قرارداد یا تفاهم‌نامه‌ای که منجر به عقد قرارداد شود، بسته شده است؟

همان‌گونه که گفته‌ام، عراق یکی از بازارهای مهم اما پرریسک برای صادرات روغن نباتی است که اخیرا با ما تفاهم نامه همکاری امضا کرده است. در این زمینه البته دولت پیشقدم شده و تفاهم‌نامه بسته اما صرف تفاهم‌نامه چیزی را تغییر نمی‌دهد. صادرات الزاماتی دارد و دستگاه‌های مربوط باید به وظایف خود عمل کرده و برای کمک به صادرات همکاری کنند. اینکه با یک تفاهم‌نامه به بخش خصوصی بگوییم همه ریسک‌ها را به تنهایی بپذیرد، انجام شدنی نیست. بازار عراق به دلیل نداشتن ارتباطات بانکی مشکلاتی دارد و خاص است. تجربه نشان داده که ممکن است بخشی از بازگشت سرمایه هم وجود نداشته باشد. با این وضعیت دولت باید از صنایع حمایت کند. همچنین بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت ارزی باید پوشش ریسک برای صادرکنندگان را در نظر بگیرند.

اشاره‌ای به بازگشت نقدینگی از بازار داخل داشتید. با توجه به اینکه روغن نباتی یکی از کالاهای پرمصرف در سبد غذایی جامعه است، طبعا نباید چنین مشکلی وجود داشته باشد؟

در سال‌های ۹۱ و ۹۲ به علت انتظار تورمی که ایجاد شده بود، بازار بزرگی در ایران به وجود آمد و حجم بازار افزایش یافت. دلال‌ها هم به امید گران شدن کالا بخشی از محصول را خریداری و انبار می‌کردند. این روند اما با تغییر دولت از سال ۹۲ و حاکم شدن انتظار رکودی در مردم که از خرید خودداری می‌کنند (این اتفاق در همه صنایع افتاده) تغییر عکس داشت و رکود حاکم شد. براساس این اتفاق انتظاری، در کنار کوچک شدن بازارها که حباب تورمی کنار رفت و همچنین کاهش درآمد مردم، نقدینگی در صنایع غذایی کاهش یافت. متعاقب آن خریدهای نقدی صنایع برای مواد اولیه جایگزین خرید وعده‌ای و مدت‌دار شد. وقتی سرمایه بعد از دو الی سه ماه بعد بازگشت داشته باشد، باید سرمایه‌ای دیگر برای تهیه ماده اولیه که ۸۵ درصد نیاز کارخانه هاست تامین کرد و این شرایط را سخت‌تر می‌کند.

نکته دوم اینکه بخشی از مواد اولیه از بازارهای بین‌المللی خریداری می‌شود که تا قبل از برجام نقدی بوده است. البته هنوز هم اتفاقی در خرید روغن خام و یوزانس‌ها نیفتاده و به محض اینکه کشتی وارد آب‌های ایران شود باید با فروشنده خارجی تسویه‌حساب کنند. اینها فشارهای مضاعفی است که به صنعت وارد شده است. تنها نکته خوب در روغن این است که یک کالای مصرفی است و پس از سه ماه گردش مالی اتفاق می‌افتد. گردش مالی روزانه صنعت روغن نباتی در کشور ۳۰ تا ۴۰ میلیارد تومان است و اگر گردش ماهانه و سالانه را محاسبه کنیم، عدد بسیار بزرگی خواهد شد.

تولید

دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات عنوان کرد

کاهش خرید شیرینی و شکلات با وجود ثبات قیمت‌ها

در حالی که با نزدیک شدن عید نوروز خرید شیرینی و شکلات افزایش می‌یابد، دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات می‌گوید: با وجود ثابت ماندن قیمت‌ها نسبت به سال قبل، امسال استقبال مردم از خرید این محصولات کمتر شده است.

جمشید مغازه‌ای در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: مطابق معمول، اوج خرید شکلات و شیرینی در ماه‌های آخر سال است اما امسال نسبت به سال‌های گذشته استقبال مردم از خرید این محصولات کمتر شده و در کل، مردم در خریدهای‌شان احتیاط بیشتری می‌کنند. وی ادامه داد: شاید در حال حاضر در دورانی به سر می‌بریم که مردم صبر کرده‌اند تا ببینند چه اتفاقی در آینده می‌افتد و شاید هم قدرت خریدشان کمتر شده که از خرید شیرینی، شکلات و بیسکویت نسبت به سال‌های پیش کمتر استقبال می‌کنند. دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات با بیان اینکه رکودی در جامعه حاکم است که صنعت شیرینی، بیسکویت و شکلات را هم بی‌نصیب نگذاشته است، گفت: ما در قیمت امسال هیچ‌گونه تغییری نداشتیم، چرا که در حالت عادی فروش ما نسبت به سال‌های گذشته کاهش یافته است؛ بنابراین سعی کرده‌ایم که امسال هیچ افزایش قیمتی نداشته باشیم. مغازه‌ای درباره اینکه از کدام یک از محصولات این صنعت در این روزها استقبال بیشتری می‌شود، اظهار کرد: هر کدام از محصولات زمان مصرف خاص خود را دارند. بیسکویت مصرف عامه دارد و حتی از غذای میان وعده هم خارج شده و به یک وعده غذایی تبدیل شده است و طبیعتا مصرفش از شکلات بالاتر است. شکلات چون گران‌تر است و جنبه تزیینی هم دارد کمتر مصرف می‌شود.

وی درباره قاچاق شیرینی و شکلات به کشور گفت: قاچاق کماکان ادامه دارد و به وفور در بازار و حتی فروشگاه‌های زنجیره‌ای کالاهای قاچاق می‌بینیم؛ به‌طوری که شیرینی یک گردش مالی سالانه بالایی در قاچاق داشته است. البته در زمینه آدامس بحث قاچاق پررنگ‌تر و بیشتر است و گردش سالانه مالی این محصول از بقیه بیشتر است. دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ادامه داد: آمارهای مختلفی در زمینه قاچاق شکلات، شیرینی و بیسکویت ارائه می‌شود و جایگاهی نیست که آمار دقیق و رسمی از قاچاق این کالاها را دریافت کنیم، اما در کل می‌دانیم که مقدار قاچاق این کالاها بالاست. ستاد مبارزه با قاچاق کالا قول همکاری داده و ما هم قرار است یک کمیته جلوگیری از قاچاق در انجمن تشکیل دهیم تا اگر اطلاعاتی در این زمینه کسب کردیم در اختیار ستاد مبارزه با قاچاق کالا قرار دهیم.

نساجی

مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک اعلام کرد

قاچاق ۷۰۰ میلیون دلاری پوشاک به کشور

بخش پوشاک یکی از قاچاق‌پذیرترین صنایع کشور است که بعضا آمارهای ضدونقیضی از میزان قاچاق در این بخش به گوش می‌رسد، اما مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، براساس آمارهای یونیدو و سازمان تجارت جهانی، حجم قاچاق پوشاک به کشور در سال ۲۰۱۴ را ۷۰۰ میلیون دلار اعلام کرده و می‌گوید ۶۰ درصد از بازار داخلی دست تولیدکنندگان ایرانی است.

به گزارش ایسنا، گلناز نصراللهی در حاشیه افتتاح نمایشگاه پتو در نشستی خبری بزرگ‌ترین مشکل صنعت نساجی و پوشاک را قاچاق دانست و گفت: همین که این صنعت با وجود حجم بالای قاچاق همچنان با کالاهای خارجی رقابت می‌کند، نشان از پتانسیل بالای نساجی و پوشاک دارد. وی با اشاره به آمارهای یونیدو و سازمان تجارت جهانی از ورود پوشاک به کشور در سال ۲۰۱۴ اظهار کرد: در این سال حداقل ۷۰۰ میلیون دلار پوشاک وارد شده به کشور از مبادی غیررسمی بوده است. مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه ۶۰ درصد بازار پوشاک ایران در دست واحدهای تولیدی داخلی است، ادامه داد: برخی تولیدکنندگان پوشاک تولیدی خود را با برندهای خارجی به بازار عرضه می‌کنند که ما همین‌جا از تولیدکنندگان دعوت می‌کنیم تولیدات خود را با نام برندهای ایرانی به بازار عرضه کنند. نصراللهی افزود: وقتی در کشوری ۴۰ درصد از کالاهای یک صنعت به‌صورت قاچاق وارد شود انگار صنعت را بدون هرگونه حمایتی رها کرده‌ایم، اما می‌بینیم که صنعت نساجی با وجود واردات غیررسمی زیاد تولیدات خوبی دارد و اگر قاچاق کم شود، از لحاظ کمی و کیفی می‌تواند تامین‌کننده بازار داخلی باشد. به گفته وی، آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد که بیشترین واردات غیررسمی ایران در زمینه پوشاک از کشور چین است؛ به‌طوری که قاچاق پوشاک از این کشور حدود ۸۰ تا ۹۰ درصد واردات غیررسمی پوشاک را به خود اختصاص می‌دهد. مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت همچنین در پاسخ به سوالی درباره برنامه‌هایی که قرار بود برای کاهش قاچاق از جمله بارکدگذاری و کد GS1 انجام شود، ادامه داد: البته مسئول این کار سازمان‌های دیگر هستند، اما در جلساتی که با همکاران این بخش‌ها داشته‌ایم، گفته می‌شود که کار سخت ساماندهی برندها تمام شده به‌طوری که مدارک برخی بررسی شده و تعدادی هم در حال بررسی است. نصراللهی افزود: همچنین گفته می‌شود مهلت اینکه کالاهای مربوطه کد GS1 دریافت کنند تمام شده و دو بخش‌نامه به گمرکات کشور برای پیگیری این موضوع ارسال شده است. از سوی دیگر قرار است نظارت در بخش‌های عرضه نیز انجام شود.

وی همچنین در پاسخ به سوال ایسنا درباره اینکه چرا تولیدکنندگان در برابر کاهش تعرفه واردات که در بخش پوشاک سیاستی شکست‌خورده است، مقاومت می‌کنند؟ گفت: این سوال باید از خود تولیدکنندگان پرسیده شود، اما فقط سیستم تعرفه‌ای است که می‌تواند به کاهش قاچاق کمک کند و اگر تعرفه‌ها هم قرار است پایین بیاید باید با روند خاصی کاهش پیدا کند. در عین حال مناطق آزاد در حال حاضر به واردات غیررسمی کمک می‌کنند و بعضا کالاهای قاچاق از طریق این مناطق به کشور وارد می‌شوند. مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت در ادامه با بیان اینکه در ماه‌های اخیر درخواست‌های زیادی از طرف بخش خصوصی که با شرکت‌های خارجی صحبت‌های اولیه را کرده‌اند و تمایل به سرمایه‌گذاری در ایران دارند، برای ما آمده است، اظهار کرد: در حال حاضر جو خوبی شکل گرفته که اگر بتوانیم آن را ادامه دهیم به نفع صنعت نساجی است.

خبرنامه

روابط کارگزاری بانک‌ها راه افتاد

بعد از حدود ۹ سال ممنوعیت ورود بانک‌های ایرانی در عرصه بین‌الملل با اجرایی شدن برجام و لغو تحریم‌ها برقراری روابط کارگزاری از اهم دستاوردهای شبکه بانکی از مذاکرات هسته‌ای خواهد بود، مهمی که اخیراً رئیس کل بانک مرکزی از اجرایی شدن آن خبر داده است.

به گزارش ایسنا، روابط کارگزاری بانک‌ها از ضروریات روابط و فعالیت‌های بانک‌ها در حوزه بین‌الملل به شمار می‌رود. در این بین عملیات ارزی بین‌المللی به‌طور ویژه‌ای به این روابط وابسته است. به‌طوری که عملیات مرتبط با اعتبارات اسنادی، وصولی‌ها، تأمین مالی، ضمانتنامه‌های ارزی، معاملات بین‌بانکی در عملیات ارزی بازرگانی و همچنین عملیات ارزی غیربازرگانی شامل عملیات مرتبط با خریدوفروش ارز، افتتاح انواع حساب‌های ارزی، نقل و انتقالات، چک‌های مسافرتی و کارت‌های اعتباری ارزی متکی به روابط کارگزاری بین‌الملل است.

این در حالی است که در انجام عملیات ارزی بین‌المللی وجود شعبه بانک‌های داخلی در خارج از کشور کارایی چندانی نداشته و این برقراری روابط کارگزاری با بانک‌های بین‌المللی و حتی شعب بانک‌های داخلی در کشورهای خارجی است که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار خواهد بود. این ارتباطات برای بانک‌های ایرانی در طول سال‌های تشدید تحریم‌ها قطع و مانع از فعالیت‌های وابسته به آن از جمله اتصال به سوییفت و امکان گشایش اعتبارات اسنادی به‌عنوان یکی از ضروریات تجاری شد.

در نتیجه مذاکرات هسته‌ای بین ایران و ۱+۵، اجرایی شدن برجام از ۲۷ دی ماه و به دنبال آن لغو تحریم‌ها که در صدر آن ملغی شدن محدودیت‌های بانکی قرار داشت، شرایط برای بازگشت بانک‌ها به روابط کارگزاری نیز فراهم شد. این در حالی است کهرئیس کل بانک مرکزی در تازه‌ترین اظهارات خود از برقراری حدود ۲۴۴ رابطه کارگزاری خبر داده است. وی به این موضوع که بانک‌های خارجی در شروع کار خود با بانک‌های ایرانی، سوالات و ابهاماتی دارند و این امر طبیعی است، اشاره کرده و البته گفته که بانک مرکزی ایران طی جلساتی که با بانک‌های خارجی داشته در این باره توضیحاتی ارائه کرده تا نگرانی‌های آنها برطرف شود.

موضوع مورد اشاره سیف، درباره نگرانی بانک‌های اروپایی برای مراودات با بانک‌های ایرانی در حالی مطرح می‌شود که چندی پیش تخت‌روانچی، معاون وزارت امور خارجه- نیز یکی از چالش‌های موجود پسابرجام در حوزه بانکی را احتیاط بیش از حد بانک‌های اروپایی و نگرانی‌های آنها در این مورد اعلام اما تأکید کرده بود که با توجه به قانون هیچ‌گونه نگرانی در این مورد وجود نداشته و در چارچوب برجام مانعی برای مبادلات بین طرفین نیست.

تخت روانچی، با اعلام اینکه احتیاط بیش از حد بانک‌های اروپایی در مذاکرات با ایران بی‌پایه است، تصریح کرد که محافظه‌کاری وکلا و بخش حقوقی برخی بانک‌های اروپایی موجب عقب‌ماندن آنها از توسعه روابط با ایران خواهد شد.

اما رئیس کل بانک مرکزی به افول روابط کارگزاری بانک‌ها در دوران تحریم که تا بیش از آن بسیار گسترده و وسیع نیز بوده اشاره داشته و گفته که برقراری ارتباطات کارگزاری قوی پیش از تحریم‌ها نیاز به زمان داشته و به تدریج بانک‌ها به این شبکه کارگزاری اضافه می‌شوند.

وی در عین حال اعلام کرده است که ضرب‌الاجل خاصی برای دستیابی به یک شبکه کارگزاری وسیع پیش از تحریم وجود ندارد و مسلم آن است که در حال حاضر ارتباطات کارگزاری بانک‌های ایرانی به تدریج در حال گسترش است.

باید یادآور شد که در نتیجه ایجاد روابط کارگزاری بین‌الملل بانک‌ها، طی دو هفته گذشته حدود ۷۴۴ مورد اعتبار اسنادی (lc) گشایش یافته است.

رئیس کل بانک مرکزی در دیدار با وزیر اقتصاد اسلواکی خواستار شد

رتبه اعتباری ایران به پیش از تحریم بازگردد

رئیس کل بانک مرکزی در دیدار با وزیر اقتصاد اسلواکی ضمن پیشنهاد گسترش همکاری‌های طرفین، با توجه به تاثیرگذاری این کشور در تصمیم‌سازی موضوعات بانکی اروپا، خواهان بازگشت رتبه اعتباری ایران به شرایط پیش از تحریم شد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، ولی الله سیف با بیان اینکه سابقه مثبتی در روابط بانکی بین دو کشور اسلواکی و ایران از گذشته وجود داشته است، گفت: امیدواریم در شرایط حاضر و با اجرایی شدن برجام بستر مناسب همکاری‌های اقتصادی با عزم مسئولان دو کشور فراهم و بیش از پیش گسترش یابد.

رئیس کل بانک مرکزی با تاکید بر ضرورت رعایت استانداردهای روز بانکی در ارتباط با اصول حاکمیت شرکتی و شفافیت، گفت: بانک‌های ایرانی به ضوابط بین‌المللی پایبند هستند، هیچگونه نقشی نیز در تحمیل جریمه به بانک‌های اروپایی نداشته‌اند و از این بابت متاسف هستم.

وی با تصریح اینکه بانک‌های ایرانی در مراوده با بانک‌های اروپایی عملکرد بسیارمثبتی داشته و عموما تعهدات خود را ایفا کرده‌اند، افزود: کارگزاران اصلی بانک‌های ایرانی اغلب جزء کارگزاران بانک‌های تراز اول اروپایی و بین‌المللی بوده اند، در حال حاضر نیز با توجه به فضای مثبت پس از اجرای برجام شرایط برای ایجاد و تقویت روابط بانکی کاملا مهیاست و در صورت وجود هرگونه ابهام و سوال، بانک مرکزی ایران آماده رفع آنها در جلسات مشترک است.

سیف با اشاره به اینکه به‌دلیل شرایط تحریم و عدم وجود ارتباطات بانکی بین‌المللی، استانداردهای بانکی در بانک‌های ایرانی به‌صورت کامل عملیاتی نشده است، تصریح کرد: البته بانک مرکزی زمینه انطباق بانک‌های ایرانی با استانداردهای بال ۲ و ۳ و مقررات حاکمیت شرکتی از طریق ابلاغ بخشنامه‌های متعدد به بانک‌ها را فراهم کرده و با الزامات خاص موجب اصلاح تدریجی ساختار بانک‌ها شده است. رئیس شورای پول و اعتبار با اعلام خبر تصویب نهایی قانون مبارزه با تامین مالی تروریسیم، گفت: با تصویب قوانین ضدپولشویی و مبارزه با تامین مالی تروریسیم ضمن مذاکره با برخی از رؤسای کل بانک‌های مرکزی اروپا زمینه خروج نام ایران از لیست کشورهای غیرهمکار فراهم شده است و بر این اساس بانک‌های اسلواکی می‌توانند بدون نگرانی با بانک‌های ایرانی همکاری کنند.

سیف با تاکید بر انجام اقدامات مناسب بانک مرکزی در پسابرجام از جمله تعیین تکلیف اقلام باز و تسویه حساب با موسسات بیمه صادراتی در سایر کشورها گفت: در همین مدت کوتاه بانک مرکزی اقدام به تسویه حساب و تعیین تکلیف اقلام باز طرف‌های تجاری خود از جمله بیمه‌های ساچه، کوفاس و موسسه بیمه صادراتی اتریش و نهایی شدن روش تسویه با هرمس کرده است. وی پیشنهاد ایجاد دفاتر نمایندگی یا شعب بانک‌های اسلواکی در ایران را به منظور همکاری‌های گسترده ارائه کرد و مورد استقبال طرف اسلواکی قرار گرفت. در این نشست واسیل هوداک، وزیر اقتصاد اسلواکی ضمن ابراز خرسندی از حضور در ایران گفت: روابط بانکی هسته روابط دو کشور را تشکیل خواهد داد و دولت اسلواکی مایل است با بانک‌های دولتی و خصوصی سایر کشورها از جمله ایران همکاری و مراوده داشته باشد. وی با بیان اینکه شرط لازم ایجاد روابط بانکی شفافیت موضوعات و رفع ابهامات و محدودیت‌های بین‌المللی است، گفت: برخی بانک‌های اروپایی نسبت به همکاری با بعضی از بانک‌های ایرانی حساسیت‌های خاصی دارند و نگران مقررات پولشویی و تامین مالی تروریسم هستند، اگرچه دولت اسلواکی در چارچوب مقررات بین‌المللی منعی برای گسترش روابط با بانک‌های غیرتحریمی ندارد و با انتخاب کشور اسلواکی در سال ۲۰۱۶ به‌عنوان یکی از مقامات تصمیم‌گیرنده در حوزه بانک‌های اروپایی تلاش خود را برای خروج نام ایران از لیست حامیان مالی تروریسم به کار خواهد گرفت.

هوداک با تاکید بر اینکه مقررات بانکی اروپا پیچیدگی‌های خاصی دارد، گفت: بر این اساس مایلیم به منظور آشنایی بانک‌های ایرانی با این مقررات دوره‌های آموزشی را برگزار کنیم و تجربیات خود را منتقل کنیم.

سپید و سیاه ورود بانک‌های خارجی به ایران

محمد ایوبی
کارشناس بانکی

در مورد ورود بانک‌های خارجی به ایران باید از نگاه تک قطبی اجتناب کرد و با دیدی واقع‌بینانه به ارزیابی آن نشست. مثل هر پدیده اقتصادی، ورود یک رقیب تازه نفس به عرصه بانکداری می‌تواند مزایا و معایبی را با خود به دنبال داشته باشد. بانک‌های ما سال‌هاست که عادت کرده‌اند در یک فضای بدون رقیب به فعالیت بپردازند. براین‌اساس بازاری که در آن رقیب وجود ندارد رفته رفته دچار رخوت شده و دچار روزمرگی می‌شود و از بازدهی منابع برخوردار نخواهد بود.

بانکداری ما هم سال‌هاست که بر مدار نزول می‌چرخد و با معضلاتی جدی روبه‌رو است. از یک سو مطالبات معوق به‌دلیل نظام ناقص ارزیابی پروژه‌ها در نظام بانکی، بانکداری ما را به چالش کشیده است و از سوی دیگر فشارهای تامین مالی و تقاضای روزافزون برای تسهیلات، بر شانه بانکداری ما سنگینی می‌کند.

ورود بانک‌های خارجی به ایران می‌تواند زنجیره این مشکلات را گسسته سازد و تحولی را در نظام ارزیابی پروژه‌ها به‌وجود آورد. مسلما بانک‌های خارجی به روش بانک‌های ما و براساس روابط سرمایه‌گذاری نمی‌کنند و ارزیابی بسیار دقیق، علمی و روزآمدی را از پروژه‌ها به عمل می‌آورند. این رویه می‌تواند بانک‌های ما را هم تحت‌تاثیر قرار داده و ارزیابی آنها را به سمت و سوی درستی هدایت کند.

این در حالی است که بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار برای حضور بانک‌های خارجی در ایران مجبور به اصلاحاتی هستند که این اصلاحات می‌تواند موجب رشد و بلوغ بازار پولی و مالی کشور شود. دست کشیدن شورای پول و اعتبار از تعیین نرخ دستوری سود بانکی و ایجاد سازوکارهای کارآمد تعیین نرخ ارز می‌تواند از جمله این تحولات مهم باشد. اما در کنار این موضوع چند نقطه ضعف را نباید دور از ذهن داشت. تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد که بانک مرکزی در بخش نظارتی دچار مشکلات عدیده‌ای است. این موضوع زمانی می‌تواند مشکل ساز شود که در نظر داشته باشیم بانک‌های خارجی تمایل فراوانی به سودسازی دارند. با توجه به ضعف بانک مرکزی، این خطر وجود دارد که این بانک‌ها در بازارهای موازی مانورهای خطرناکی را بدهند. از سوی دیگر تجربه بانکداری ما نشان داده که بانک مرکزی عملکرد موفقی را در کنترل و پایبند ساختن بانک‌ها در امر بنگاه‌داری نداشته است و نتوانسته بانک‌ها را مجاب سازد تا در ظرفیت‌های قانونی به بنگاهداری بپردازند. چنین ضعفی با ورود بانک‌های خارجی و توان و قدرت آنها می‌تواند عملکردی به مراتب شدیدتر از بانک‌های ما را در بنگاه‌داری در پی داشته باشد.

نرخنامه

دلار ۳,۴۰۸ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۰۸تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۱۳,۰۵۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد ۳,۷۷۹ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۱۰تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۲۳,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۰,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۹۱,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۳,۵۱۰تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲,۷۵۳دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
اونس طلا	۱۲,۷۵۳	▲
مثقال طلا	۴۴۷,۹۸۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۳,۵۱۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۰۱۲,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۰۱۳,۵۰۰	▼
نیم سکه	۵۲۳,۰۰۰	
ربع سکه	۲۸۰,۰۰۰	
سکه گرمی	۱۹۱,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار امریکا	۳,۴۰۸	▼
یورو اروپا	۳,۷۷۹	▼
پوند انگلیس	۴,۹۱۰	▼
درهم امارات	۹۳۵	▼
لیر ترکیه	۱,۱۹۳	▼
یوان چین	۵۴۵	
ین ژاپن	۳۱	
دلار کانادا	۲,۶۱۳	
فرانک سوییس	۳,۴۴۸	▼
دینار کویت	۱۱,۳۵۰	▼
ریال عربستان	۹۲۰	▼
روپیه هند	۵۷	
رینگت مالزی	۸۵۳	
رینگت مالزی	۸۸۵	

دریچه

صنعت بیمه کشور با ارتقای سامانه نظارت شفاف شد

مدیرکل دفتر فنی و اطلاعات بیمه مرکزی از شفاف‌سازی صنعت بیمه کشور خبر داد و گفت: با ارتقای سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی (سنهاب) آمار و اطلاعات صنعت بیمه کشور به‌طور کامل شفاف شده است.

به گزارش ایرنا، سیدقاسم نعمتی روز سه‌شنبه در نشستی خبری، افزود: سامانه سنهاب در سه بخش مختلف فعالیت کرده و سیستمی جامع است؛ ضمن آنکه به دلیل وسعت آن اجرای سامانه نیاز به شبکه ارتباطی گسترده بین بیمه مرکزی، شبکه بیمه و سازمان‌های مرتبط دارد. وی با بیان اینکه با بهره‌گیری از سنهاب با همه شرکت‌های بیمه در یک فضای اختصاصی ارتباط داریم، ادامه داد: مرکز داده سنهاب، نیمه دوم سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد.

وی اهداف سامانه سنهاب را انجام تکالیف قانونی برای تهیه سامانه جامع نظارتی، سهولت دسترسی بر آمار و اطلاعات عملکردی شرکت‌های بیمه و امکان ارائه سرویس‌های ارزش افزوده به بیمه‌گذاران اعلام کرد و افزود: تمرکز اطلاعات مهم و اساسی صنعت بیمه در بیمه مرکزی و ارائه گزارش، تغذیه اطلاعاتی سامانه یکپارچه اطلاعاتی کشور و یکپارچه‌سازی و تسهیل تبادل اطلاعات از طریق اتصال به سامانه‌های اطلاعاتی از دیگر اهداف سنهاب است. به گفته وی، دستگاه‌های مرتبط همچون نیروی انتظامی، ثبت احوال، وزارت امور اقتصادی و دارایی، سازمان امور مالیاتی و... نیز به این سامانه متصل شده‌اند. مدیرکل دفتر فنی و اطلاعات بیمه مرکزی افزود: این سامانه به سمت نظارتی شدن سوق یافته بر همین اساس نظارت‌ها در صنعت بیمه کشور تقویت شده است.

ساعات کار شعبه‌های بانک پاسارگاد در روزهای پایانی سال ۱۳۹۴ اعلام شد

بانک پاسارگاد ضمن تبریک پیشاپیش به مناسبت فرارسیدن سال نو و آرزوی سلامتی و موفقیت برای تمام هموطنان گرامی، ساعات کار شعبه‌های خود را در روزهای پایانی سال ۱۳۹۴ اعلام کرد.

به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، با توجه به فرارسیدن روزهای پایانی سال و افزایش مبادلات پولی و بانکی و به‌منظور رفاه حال مشتریان، تمام شعبه‌های بانک پاسارگاد در تهران و شهرستان‌ها از روز شنبه مورخ ۲۲ اسفند لغایت پنجشنبه مورخ ۲۷اسفند ۱۳۹۴ به استثنای روزهای یکشنبه مورخ ۲۳اسفند (تعطیل رسمی) و سه‌شنبه مورخ ۲۵ اسفند، به طور یکسره تا ساعت ۱۸، آماده ارائه انواع خدمات بانکی به هم‌میهنان گرامی هستند. در روز سه‌شنبه مورخ۲۵ اسفند، شعبه‌های بانک پاسارگاد تا ساعت ۱۶ و در روز جمعه مورخ ۲۸ اسفند، از ساعت ۹ صبح الی ۱۳ انواع خدمات بانکی را به مشتریان ارائه خواهند کرد.

بیمه‌نامه

در پنجمین دوره جایزه جهانی Make

بانک پاسارگاد به‌عنوان سازمان دانشی برتر در ایران معرفی شد

در اختتامیه پنجمین جایزه جهانی سازمان دانشی‌برتر در ایران، بانک پاسارگاد، به‌عنوان یکی از سه شرکت برتر این دوره از ارزیابی‌ها انتخاب شد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، در این مراسم که در تاریخ ۱۶ اسفند ۱۳۹۴، با حضور دکتر فرهادی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری، رئیس انجمن مدیریت دانش‌محور در اتریش، رئیس شورای عالی راهبری جایزه جهانی (MAKE) در ایران، جمعی از دانشگاهیان و صاحبان صنایع برتر کشور و در مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد، بانک پاسارگاد موفق شد برای چهارمین بار به‌عنوان یکی از سه سازمان دانشی برتر ایران معرفی شود. همچنین این بانک توانست جایزه بیشترین رشد را در زمینه مدیریت دانش، از آن خود کند. براساس این خبر، بانک پاسارگاد، به‌عنوان یکی از سه نماینده ایران، جهت شرکت در رقابت‌های آسیایی جایزه جهان Make اعزام خواهد شد.

در این مراسم دکتر فرهادی، وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با بیان اینکه کشور ما در آستانه یک تحول بزرگ در عرصه کسب‌وکار بین‌المللی قرار دارد، گفت: با باز شدن درهای تبادل بین‌المللی پس از برجام برنامه‌ریزی نادرست بسیار خطرناک خواهد بود. بنابراین، یکی از مهم‌ترین نکاتی که باید مدنظر قرار گیرد این است که فاکتورهای سنتی تولید و ایجاد ارزش، تغییر یافته و جای خود را به دانش و نوآوری فکری بدهند. وی افزود: آنچه در حال حاضر شرکت‌های بزرگ را در کشور ترغیب می‌کند، توسعه دانش، نوآوری و سرمایه‌های انسانی آموزش‌دیده است و امروزه، رویکردهای پیش‌سازمانی، تمرکز بر یک سازمان معتبر یا یک سازمان مشتری‌مدار دارند، از این‌رو مدیریت دانش‌محور، مهم‌ترین هدف این شرکت‌های بزرگ است.

شماره مجوز: (۱۳۹۴/۶۳۰۱)
شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان خراسان رضوی (سهامی خاص)

آگهی مناقصه

نوبت دوم

۱- مناقصه گزار : **شرکت گاز استان خراسان رضوی** واقع در مشهد – بلوار خیام، تقاطع ارشاد
۲- موضوع مناقصه : تعمیرات و نگهداری شبکه انشعابات گاز، ابزار دقیق و حفاظت از زنگ ناحیه گازرسانی فریمان
۳- مدت اعتبار پیشنهادها: از تاریخی که برای تسلیم آن در فراخوان ذکر شده تا مدت ۳ ماه می‌بایست معتبر باشد.
۴- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۲۱۶/۲۵۰/۰۰۰ ریال می باشد که باید بصورت ضمانتنامه بانکی/ضمانتنامه های صادر شده از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز لازم از طرف بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند،تهیه گردد .
۵- متقاضیان می توانند از تاریخ ۹۴/۱۲/۱۸ الی ۹۴/۱۲/۲۶ ضمن واریز مبلغ ۶۱۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۱۳۰۱۶۰۰۰۰۰۰۲۱۶۴۵۳۱۶۱۶۰۰۴ بانک کشاورزی جهت خرید و دریافت اسناد مناقصه به نشانی مشهد – بلوار خیام – نبش تقاطع ارشاد شرکت گاز استان خراسان رضوی – طبقه دوم – اتاق ۲۱۲ مراجعه و اسنادمناقصه را دریافت نمایند.
۶- آخرین مهلت بازگرداندن اسناد مناقصه: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۵/۱/۱۵
۷- از پیمانکاران دارای رتبه تاسیسات و تجهیزات دعوت بعمل می آید بمنظور اعلام آمادگی کتبی و دریافت اسناد مناقصه به نشانی فوق مراجعه نمایند.
۸- پیشنهادهای واصله در ساعت ۱۰ مورخ ۹۵/۱/۱۵ در کمیسیون مربوطه باز وخوانده می شود و حضور پیشنهاد دهندگان و یا یک نفر نماینده مجاز آنها با همراه داشتن معرفینامه ممهور به مهر شرکت درجلسه افتتاح پاکات آزاداست.
مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه اطلاع رسانی الکترونیکی (www.nigc-khrz.ir) مراجعه‌نمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۴/۱۲/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۴/۱۲/۱۹
روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی
۲۰۲۱

مناطق آزاد

مدیرعامل منطقه آزاد ارس:

مذاکره با بانک‌های امارات برای تأسیس بانک خارجی در ارس

مدیرعامل منطقه آزاد ارس از مذاکره با بانک‌های دوبی برای تأسیس بانک خارجی در منطقه آزاد ارس خبر داد و گفت: اوایل سال آینده راه‌آهن تهران – نخجوان عملیاتی می‌شود.

به گزارش ایلنا، محسن عرب‌باغی در نشست خبری خود با بیان اینکه باتوجه به اختلاف بین ترکیه و روسیه فرصت طلایی برای افزایش ترانزیت از ایران به کشورهای حوزه‌های CIS به‌وجود آمده، اظهار داشت: میز روسیه تشکیل داده‌ایم و با بازرگانان روسی مذاکرات را شروع کرده‌ایم و آمادگی برای افزایش ترانزیت را داریم.

وی با بیان اینکه همواره آمادگی افزایش ترانزیت از راه روسیه را داشتیم اما اختلاف ترکیه و روسیه کار را برای ما راحت‌تر کرد، گفت: این اجازه را به ترکیه نمی‌دهیم که بخواهد کالاهای خود را از طریق ایران به بازارهای حوزه CIS ترانزیت کند و بازارهایش را پایدار نگه دارد.

عرب‌باغی با بیان اینکه از این‌رو باید نیازهای کشورهای روسیه و حوزه CIS را برطرف سازیم، گفت: یکی از نیازهای این کشورها صادرات میوه است که برای تحقق این امر ۱۸۰۰ هکتار باغات زردآلو و ۱۶۵۰ هکتار دیگر را به روستاییان واگذار کرده‌ایم.

همچنین گلخانه‌ای به وسعت ۱۲۶ هکتار از اواخر سال ۹۳ راه‌اندازی شده که امروز ۱۷ واحد آن مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. یک واحد گلخانه ۱۰۰هکتاری هم با تکنولوژی هلندی‌ها و با سرمایه‌گذاری ۱۲۰ میلیارد تومانی در تیرماه سال ۹۵ به بهره‌برداری می‌رسد.

وی همچنین افزود: تکنولوژی بسته‌بندی میوه‌ها را وارد کرده‌ایم و از طریق ترمینال صادراتی میوه‌های تولید این منطقه را به کشورهای حوزه CIS ارسال می‌کنیم. بنابراین این نیاز کشورهای روسیه و منطقه با بهم خوردن روابط‌شان با ترکیه از ایران برآورده خواهد شد که هم ارزآوری و هم اشتغال‌زایی به‌دنبال دارد.

مدیرعامل منطقه آزاد ارس با اشاره به تولیدات صادرات محور منطقه ارس گفت: این منطقه از طریق ارمنستان، گرجستان و آذربایجان به کشورهای CIS راه دارد بنابراین می‌توانیم از این طریق صادرات محصولات صنعتی داشته باشیم و در حال حاضر برای ۳۲۵ واحد صنعتی در رشته‌های مختلف پروانه صادر کرده‌ایم که این مجوزها امروز به کارخانه‌های صنعتی تبدیل شده‌اند و از این تعداد ۱۱۵ واحد به بهره‌برداری رسیده‌اند.

وزیر اقتصاد و دارایی برای واقعی‌تر شدن خصوصی‌سازی دست به دامان بخش‌خصوصی شد

دولت موافق، مدیران دولتی مخالف

علی طیب نیا، وزیر اقتصاد و دارایی و رئیس شورای گفت‌وگو در آخرین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی سفره دلش را برای غیردولتی‌ها باز کرد و از فضای خصوصی واگذاری‌ها به بخش‌خصوصی حرف زد که در دو سال گذشته به گفته خودش نفسش را بریده است.

طیب‌نیا گفت: بنگاه‌های دولتی مراکز توزیع رانت و فساد هستند و مدیران دولتی حاضر نیستند آنها را از دست بدهند.

وی با تأکید بر این جمله که درواگذاری‌ها هنوز از تمامی اختیاراتش استفاده نکرده است، روند واگذاری‌ها را با وجود مقاومت‌های بالا در مدیران برخی وزارتخانه‌ها از جمله وزارتخانه متبوعش، دشوار خواند و از بخش‌خصوصی خواست پیگیر باشند و از از واگذاری‌ها به‌طور جدی حمایت کنند.

وزیر اقتصاد و دارایی گفت: رئیس‌جمهور و مقام معظم رهبری بر خصوصی‌سازی اعتقاد دارند و می‌خواهند هر چه زودتر این کار انجام شود و این در حالی است که بسیاری از مدیران دولتی در وزارتخانه‌ها با واگذاری‌ها مخالفت می‌کنند.

طیب نیا واگذاری‌ها تا سال ۹۲ را به بخش‌خصوصی واقعی ۱۳ درصد، سال گذشته ۸۵ درصد و در سال جاری ۱۰۰درصد عنوان کرد و گفت: من تمام تلاشم را در دو سال گذشته کرده‌ام و در بعضی موارد تا جایی ایستادم و گفتم اگر قرار شود روش قبلی یعنی رد دیون و تهاتر ادامه پیدا کند، ترجیح می‌دهم وزیر نباشم و این افتضاح به دست من ثبت نشود. رئیس شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی گفت: خیلی‌ها موافق واگذاری‌ها نیستند، برخی شاید به‌دلیل تجربه بد واگذاری‌های گذشته و به‌خاطر بلاهایی باشد که بر سر بنگاه‌های بزرگ کشور آمده است. به‌طور مثال ما ۶۰ شرکت از بزرگ‌ترین بنگاه‌های اقتصادی کشور را در سهام عدالت با آن وضعیت نابسامان بردیم و در واقع به‌جای خصوصی‌سازی بی‌صاحب‌سازی انجام شده است. خوشبختانه بسته ساماندهی ما برای احیای این شرکت‌ها آماده است. این تجربه منفی از گذشته در ذهن بسیاری باقیمانده و مردم و نمایندگان دوست ندارند بنگاه‌ها و شرکت‌های بزرگی که درشهرشان است به این سرنوشت دچار شوند. وزیر اقتصاد و دارایی به‌دلیل اصلی‌تری اشاره کرد و گفت: مدیران دولتی به دلیل قدرت مانوری که دارند، نمی‌خواهند واگذاری انجام شود. به هر حال عضو هیأت‌مدیره پنج، شش شرکت شدن، درآمد میلیونی ایجاد می‌کند که به راحتی آن را کنار نمی‌گذارند. طیب‌نیا درتشریح شفاف‌تر مشکلات واگذاری به مقاومت مدیران اشاره کرد و به ذکر چند نمونه پرداخت وگفت: یک سال و ۹ ماه است که ما یک معدن را به شرکت فولاد فروختیم، پولش را به دولت پرداخت کرده است اما هنور به من اجازه نداده‌اند این شرکت را تحویل بدهم. هر روز کارگرها را به مسائلی تهدید می‌کنند که محصول را تحویل ندهند. من هنوز نتوانستم این شرکت را به خریدار تحویل دهم درحالی‌که پولش را داده است. رئیس شورای گفت‌وگو گفت: ما شعار خصوصی‌سازی می‌دهیم اما اعتقادی به خصوصی‌سازی نداریم، هر بار می‌خواهیم بنگاهی را واگذارکنیم، دولتی‌ها صدای‌شان در می‌آید که واگذار نکن.

به گفته این مقام ارشد دولتی، مدیران اغلب پیشنهاد می‌دهند شرکت‌ها را واگذار نکنید تا اصلاح ساختار شوند و وقتی از فهرست واگذاری‌ها بیرون می‌آید، هیچ اتفاقی نمی‌افتد و مدیران وعده‌شان را عملی نمی‌کنند و بنگاه‌ها همچنان زیان می‌دهند و ده‌ها نمونه از این بنگاه‌ها هم‌اکنون وجود دارد.

طیب نیا گفت: اگردولت می‌تواند این کار را انجام دهد، چرا در ۴۰ سال گذشته این‌کار را نکرد، حالا آن هم در تنگنای مالی می‌خواهد این‌کار را بکند. ما باید باور داشته باشیم دولت بنگاه‌دار و مدیر خوبی نیست.

وزیر اقتصاد و دارایی به موانعی که هیأت‌مدیره شرکت‌های واگذاری ایجاد می‌کنند اشاره کرد و گفت: در سال گذشته رئیس هیأت مدیره شرکت به ما نامه داده بود که شرکت را زیاد قیمت‌گذاری کردید، فروش نمی‌رود، با ۱۰۰ میلیارد تومان بیشتر که قیمت‌گذاری کردیم، فروخته شد. همان آقا حالا می‌آید می‌گوید ارزان فروختید، صورت‌های مالی را درست نمی‌دهند و دارایی را مخفی می‌کنند. هزار جور بازی در می‌آوردند که شرکت واگذار نشود. صبح روز واگذاری سند جدید برای ارائه پیدا می‌کنند که واگذاری تا آخر نرود. بدهی ۵۰۰ میلیارد تومانی شرکت که معلوم نیست تا حالا کجا بوده، رو می‌کنند. صورت مالی که کلمه به کلمه آن حاشیه نویسی شده است، ارائه می‌کنند، کدام کارشناس می‌تواند روی آن قیمت بگذارد؟ یا اینکه برق بنگاه را قطع می‌کنند. رئیس شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی به نمونه موفقی از واگذاری‌ها اشاره کرد و گفت: بنگاه زیان‌دهی را که زیان انباشته و بدهی بالا به شرکت‌های خارجی داشته به بخش‌خصوصی واگذار کردیم، یک نیروگاه ۱۵۰ میلیارد تومانی در نزدیکی کارخانه ایجاد کرده و هم‌اکنون هم در حال ساخت نیروگاهی در نزدیکی کارخانه است که مشابه آن در ایران وجود ندارد، کاری که ده‌ها سال دولت نتوانست انجام دهد. آیا به‌صلاح مملکت است که من این معامله را لغو کنم. باید به سمت زنده کردن بنگاه‌ها برویم اگر دولت بلد بود که این حال و روز بنگاه‌های ما نبود. علی طیب نیا مردمی کردن بنگاه‌ها را ضرورت اقتصاد امروز ایران دانست و گفت: اگر در گذشته ما یک ساختار دولتی ناکار آمد داشتیم اما امکان تصمیم‌گیری و اعمال سیاست‌ها توسط دولت وجود داشت، ما الان با یک ساختاری مواجهیم که خصوصی نیست، دولتی هم نیست و ازدولتی به مراتب بدتر است. همه ضعف‌ها و مشکلات دولتی را دارد و نظارت‌پذیر هم نیست. به گزارش «فرصت امروز» ۵۷ جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی شامگاه دوشنبه در اتاق ایران برگزار شد و مشکلات و موانع خصوصی‌سازی عمده مذاکرات این جلسه بود.

تجارت

بندر چابهار؛ مسیر ترانزیتی فشار افغانستان بر پاکستان

مدیر روابط بین‌الملل اتاق تجارت افغانستان اعلام کرد، پاکستان مشکلات عدیده‌ای را برای بازرگانان افغانستان ایجاد کرده است و آنان ترجیح می‌دهند تا از راه‌های بدیل مانند بندر چابهار، راه لاجورد یا دیگر مسیرها برای انتقال کالاهای خود به آسیای میانه استفاده کنند.

«محمد هاشم رسولی» به خبرنگار ایرنا در کابل گفت که قرارداد «ابتا»یا راه ترانزیت تجارتی افغانستان و پاکستان ماه اکتبرسال ۲۰۱۰ میلادی بین وزرای تجارت دو کشور برای پنج سال منعقد شد، اما پاکستان به این قرارداد پایبند نبوده و رانندگان کامیون‌های افغان را در بندر کراچی افغانستان متوقف کرده است.

وی افزود: اکنون سه ماه است که گفت‌وگوها برای حل مشکلات بازرگانان افغان با مسئولان پاکستانی ادامه دارد، اما تاکنون در این رابطه به نتیجه مطلوب نرسیده‌ایم و با تداوم این مشکلات بازرگانان افغان ترجیح می‌دهند تا از راه‌های بدیل مانند چابهار، راه لاجورد و دیگر مسیرها از استفاده کنند. مدیر روابط بین‌الملل اتاق تجارت افغانستان گفت که در حال حاضر تجارت افغانستان از مسیر بندر کراچی ۳۰ تا ۴۰ درصد کاهش یافته و اگردولت پاکستان به رویه خود برای ایجاد مانع در امور ترانزیت رانندگان کامیون افغان برای انتقال کالاها و محصولات خود ادامه دهد، دولت باید موافقت‌نامه ترانزیتی میان دو کشور را لغو کند یا مورد بازنگری قرار دهد. وی افزود: در این قرارداد ذکر شده که اگر یکی از طرفین اعتراض نداشته باشند بعد از پایان مهلت آن، این توافق نامه برای پنج سال دیگر تمدید می‌شود، اما دولت افغانستان پیش از سال ۲۰۱۵ میلادی با ارسال یک نامه رسمی به دولت پاکستان اعلام کرد که خواهان تغییر این توافق‌نامه است. وی اضافه کرد: تا دو سال دیگر بندر «چابهار»به بهره‌برداری می‌رسد و خط آهن موسوم به راه ابریشم که از ایران و افغانستان به چین وصل می‌شود، حداکثر تا سه سال آینده آماده می‌شود و از طرفی دیگر مشکلات راه لاجورد که از شمال افغانستان به آذربایجان و ترکیه کشیده می‌شود، برطرف خواهد شد و این راه‌ها جایگزین استفاده بازرگانان افغان از بندر کراچی خواهد شد. وی افزود: امیدواریم پاکستان به این نتیجه برسد که تا پنج سال آینده، افغانستان در وضعیت فعلی باقی نمی‌ماند و استفاده بازرگانان افغان از بندر کراچی دست‌کم به نصف کاهش خواهد یافت. رسولی گفت: درسال ۲۰۱۴میلادی، ۴ هزارکامیون حامل کالاهای بازرگانان افغان در بندر کراچی متوقف شد و پاکستان اجازه ورود آنها را به افغانستان نداد و بازرگانان افغان از این بابت خسارات زیادی را متقبل شدند و ما نیز مجبور شدیم در یک هفته ۵۰ کامیون پاکستانی را در مرز تورخم در شرق افغانستان متوقف کنیم و عین همان مدارکی را که آنان از رانندگان ما می‌خواستند، ما هم از آنان مطالبه کنیم که آنان نداشتند.

بازرگانی

وزیر اقتصاد ترکیه: همکاری تجاری با ایران به سرعت رشد می‌کند

مصطفی الی تاش، وزیر اقتصاد ترکیه با اشاره به رفع تحریم‌ها و شروع فرآیند الحاق اقتصاد ایران با اقتصاد جهانی، گفت: بر این باورم که در دوران پساتحریم همکاری‌های تجاری دو کشور همسایه ایران و ترکیه به سرعت روبه افزایش خواهد گذاشت.

به گزارش ایرنا، الی تاش این مطلب را در گفت‌وگو با مدیر اخبار اقتصادی شبکه خبر «ان.تی.وی» عنوان کرد و گفت: جامعه ۸۰ میلیونی ایران سال‌هاست که تحت تحریم قرار داشت و اکنون با برداشته شدن آن، بازار بسیار بزرگی در همسایگی ترکیه در حال شکوفایی است و ترکیه با توجه به آشنایی ۵۰درصدی مردم ایران با زبان و فرهنگ این کشور از شانس خوبی برای همکاری تجاری با ایران برخوردار است.

او گرایش به مصرف در جامعه ایران را بسیار بالا ارزیابی کرد و گفت: به‌ویژه با لحاظ اینکه مردم سال‌هاست به‌خاطر تحریم‌ها خیلی از خریدهای خود را به تعویق انداخته‌اند، بنابراین حداقل برای یک دوره‌ای، گرایش به مصرف در جامعه ایران بالا خواهد ماند. الی تاش یکی از پنج وزیر همراه احمد داوودا‌وغلو، نخست‌وزیر ترکیه در سفر شنبه گذشته وی به ایران بود که در بازگشت ملاقات‌های خود با مقامات کشورمان را مفید و سازنده ارزیابی کرده است.

الی تاش تأکید دارد که اجرای خوب موافقتنامه تجارت ترجیحی بین دو کشور و افزایش شمار کالاهای مشمول این موافقتنامه، راه را برای‌گذار به نظام تجارت آزاد ایران و ترکیه هموار خواهد کرد. در سال ۲۰۱۵ میلادی حجم مبادلات بازرگانی دو کشور با نزدیک به ۲۹ درصد کاهش نسبت به سال ۲۰۱۴، به ۹ میلیارد و ۷۶۱ میلیون و ۴۸۲ هزار دلار رسید. اما دست‌اندرکاران تجارت با ایران ابراز امیدواری می‌کنند که در سال جاری حجم مبادلات تجاری ماهانه دوباره از سقف یک میلیارد دلار فراتر رود. در نخستین ماه سال جاری حجم مبادلات بازرگانی دو کشور نزدیک به ۶۰۰میلیون دلار شد.

وزیر اقتصاد ترکیه در ادامه در خصوص فرآیند کلی تجارت در سال جاری میلادی گفت: امیدوارم رقم صادرات در پایان سال به ۱۵۵ میلیارد دلار برسد. صادرات ترکیه در سال ۲۰۱۴ میلادی ۱۵۷.۶۱۰میلیارد دلار بود که در سال ۲۰۱۵ میلادی با ۷.۸ درصد کاهش به ۱۴۳.۸۸۳ میلیارد دلار رسید.

آگهی پذیره نویسی صندوق سرمایه‌گذاری اندیشه زرین پاسارگاد

به حول و قوه الهی و استعانت از خداوند متعال به اطلاع می‌رساند مقدمات افتتاح صندوق سرمایه‌گذاری اندیشه زرین پاسارگاد فراهم گردیده است.

شرایط صندوق سرمایه‌گذاری اندیشه زرین پاسارگاد

صندوق سرمایه‌گذاری اندیشه زرین‌پاسارگاد صندوق سرمایه‌گذاری تنها در اوراق بهادار با درآمد ثابت در اندازه بزرگ با پیش‌بینی سود سالیانه ۲۰ درصد می‌باشد. برای سرمایه‌گذارانی که اقدام به سرمایه‌گذاری در واحدهای صندوق نمایند، در پایان هر ماه از سال شمسی سود نقدی تقسیم می‌شود. سود نقدی قابل تقسیم پیش‌بینی شده برابر ۲۰ درصد از ارزش مبنای واحدهای سرمایه‌گذاری در پایان دوره تقسیم سود با شرایط مندرج در امیدنامه پیش‌بینی شده است می‌باشد.

ارکان صندوق

مدیر صندوق: شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد
ضامن نقدشوندگی: بانک پاسارگاد
متولی صندوق: مشاور سرمایه‌گذاری آرمان آتی
حسابرس صندوق: موسسه حسابرسی دایارهیافت

صندوق تحت نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار بوده و براساس مقررات اساسنامه و امیدنامه خود فعالیت خواهد کرد.

مدت پذیره‌نویسی

از روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۱۹ ساعت ۸:۰۰ لغایت روز پنج‌شنبه مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ ساعت ۱۲:۰۰ از طریق مراجعه به کلیه شعب بانک پاسارگاد در سراسر کشور.

حداقل و حداکثر مبلغ سرمایه‌گذاری

میزان سرمایه‌گذاری حداقل یک میلیون ریال معادل یک واحد سرمایه‌گذاری و حداکثر ۱۰۰ میلیارد ریال معادل ۱۰۰,۰۰۰ واحد سرمایه‌گذاری (مبنای هر واحد سرمایه‌گذاری مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال می‌باشد.)

مشخصات حساب بانکی

حساب کوتاه‌مدت به شماره ۱-۱۲۳۱۳۸۹۰-۸۱۰۰-۳۷۵ نزد بانک پاسارگاد شعبه فلامک کد ۳۷۵ به نام صندوق سرمایه‌گذاری اندیشه زرین پاسارگاد

مدارک مورد نیاز برای پذیره‌نویسی

الف) اشخاص حقیقی: تکمیل فرم پذیره‌نویسی، اصل فیش واریزی به همراه اصل و کپی شناسنامه و کارت ملی

ب) اشخاص حقوقی: تکمیل فرم پذیره‌نویسی، اصل فیش واریزی، کپی اساسنامه، آگهی تاسیس و آخرین روزنامه رسمی شرکت و معرفی‌نامه یا وکالتنامه نماینده شرکت.

سرمایه‌گذاران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به آدرس تارنمای صندوق به نشانی www.azpfund.com مراجعه نمایند.

آدرس مراجعه دفتر مرکزی شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد: تهران-خیابان خالد اسلامبولی- خیابان ۲۳- جنب سفارت استرالیا- پلاک۴

آرامش شما، هدف ما
بیمه پاسارگاد

سال نو مبارک

شعبه های فعال بیمه پاسارگاد در تعطیلات نوروز ۱۳۹۵

شعبه	تلفن	شعبه	تلفن	شعبه	تلفن
تهران (پونک)	۰۲۱-۴۴۸۳۹۲۴۳-۷	شهرکرد	۰۳۸-۳۳۳۴۲۶۱۰- ۵	مراغه	۰۴۱-۳۷۴۱۳۲۰۰-۴
تهران (تهرانپارس)	۰۲۱-۷۷۷۴۲۱۸۴	کاشان	۰۳۱-۵۵۴۶۹۲۲۴-۶	زاهدان	۰۵۴-۳۳۴۲۹۶۳۲
تهران (یادگار)	۰۲۱-۶۶۳۷۹۳۸۵	اهواز	۰۶۱-۳۳۳۳۴۶۶۷-۸	لاهیجان	۰۱۳-۴۲۲۴۹۸۰۴-۷
مشهد	۰۵۱-۳۸۴۶۰۸۹۴-۶	بوشهر	۰۷۷-۳۳۳۳۰۶۷۷	خوی	۰۴۴-۳۶۳۶۱۲۰۲-۳
اصفهان (مرکزی)	۰۳۱-۳۶۶۲۹۰۰۲-۴	تنکابن	۰۱۱-۵۴۲۸۹۷۵۴-۶	کرمانشاه	۰۸۳-۳۸۲۱۴۳۴۹-۵۲
قزوین	۰۲۸-۳۳۳۶۰۶۸۰-۲	آمل	۰۱۱-۴۳۲۴۹۳۲۰	آستارا	۰۱۳-۴۴۸۱۱۴۰۱-۳
گرگان	۰۱۷-۳۲۱۴۸۵۰۰-۳	همدان	۰۸۱-۳۸۲۱۴۳۵۰-۴	شهرضا	۰۳۱-۵۳۵۰۸۰۴۰-۴
بندرعباس(رسالت)	۰۷۶-۳۳۶۱۷۱۰۶-۷	ارومیه(مرکزی)	۰۴۴-۳۳۳۷۰۶۸۰-۲	میاندوآب	۰۴۴-۴۵۲۶۲۲۸۱
شیراز (فرهنگ)	۰۷۱-۳۶۳۶۲۶۴۹-۵۴	کرمان	۰۳۴-۳۲۲۳۸۷۹۰	چالوس	۰۱۱-۵۲۲۱۷۵۶۰-۳
کرج (گلشهر)	۰۲۶-۳۳۵۱۲۰۲۱	زنجان	۰۲۴-۳۳۳۶۵۰۶۱-۳	بابل	۰۱۱-۳۲۳۹۶۳۷۲
تبریز(بلوارآذربایجان)	۰۴۱-۳۳۲۹۹۴۱۵-۹	سبزوار	۰۵۱-۴۴۲۴۱۸۵۴	بندرانزلی	۰۱۳-۴۴۵۳۰۳۸۸
یزد	۰۳۵-۳۶۲۹۰۳۱۱-۴	سنندج	۰۸۷-۳۳۲۴۹۰۴۵-۷	مهاباد	۰۴۴-۴۲۳۴۸۰۸۵-۶
ساری (جام جم)	۰۱۱-۳۳۳۷۷۳۰۶-۸	سمنان	۰۲۳-۳۳۳۳۹۹۲۴	قم	۰۲۵-۳۶۷۰۶۸۱۷-۲۱
رشت	۰۱۳-۳۳۸۵۵۲۸۹-۹۴	یاسوج	۰۷۴-۳۳۲۲۰۹۳۵-۶	بندرعباس(آزادی)	۰۷۶-۳۲۲۱۲۷۰۷-۱۰
اردبیل	۰۴۵-۳۳۷۳۱۴۸۰-۵	ایلام	۰۸۴-۳۲۲۴۵۷۶۰-۲	گنبد کاووس	۰۱۷-۳۳۵۵۹۰۴۰
نیشابور	۰۵۱-۴۳۳۴۸۴۰۰-۳	دامغان	۰۲۳-۳۵۲۶۳۸۰۱-۴	شاهرود	۰۲۳-۳۲۲۴۲۰۹۷
بجنورد	۰۵۸-۳۲۲۴۸۵۶۲-۴	پارس آباد مغان	۰۴۵-۳۲۷۳۲۶۵۴-۵	میانه	۰۴۱-۵۲۲۵۳۱۳۵-۷
بیرجند	۰۵۶-۳۲۲۱۳۶۷۵-۷	بروجرد	۰۶۶-۴۲۵۱۶۰۱۰-۲	بهشهر	۰۱۱-۳۴۵۲۰۱۶۷
اراک	۰۸۶-۳۲۲۳۷۷۹۰-۱	مرند	۰۴۱-۴۲۲۷۹۲۴۵-۸	تربت حیدریه	۰۵۱-۵۲۲۳۷۴۷۶
آبادان	۰۶۱-۵۳۳۲۷۵۲۹-۳۰			خرم آباد	۰۶۶-۳۳۲۴۴۱۲۳-۶

کلیه شعبه های بیمه پاسارگاد در تهران و شهرستان ها در روزهای شنبه ۲۹ اسفند ۹۴
دوشنبه ۲ فروردین، سه شنبه ۳ فروردین و چهارشنبه ۴ فروردین ۹۵ از ساعت ۹ تا ۱۳
آماده ارائه خدمات بیمه ای اعم از صدور انواع بیمه نامه و پرداخت خسارت به هموطنان عزیز خواهند بود.
جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه اطلاع رسانی بیمه پاسارگاد مراجعه فرمایید.

www.pasargadinsurance.ir
(۰۲۱) ۸۲۴۸۹

عمران

امکان ارائه تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم به سازندگان

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه شهرسازی با بیان اینکه سیاست دولت حمایت همزمان هم از طرف عرضه و هم از طرف تقاضا است، گفت: تسهیلات خرید مسکن صندوق پس‌انداز یکم شامل سازندگان و طرف عرضه هم می‌شود.

علی چگنی در گفت وگو با ایلنا با تاکید بر اینکه سازندگان هم می‌توانند به بانک مسکن مراجعه و از تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم استفاده کنند، اظهار داشت: این وام تنها مختص زوج‌های خانه اولی نیست و همین مبلغ به طرف عرضه و سازندگان هم داده می‌شود.

وی افزود: ما به دنبال حمایت و تقویت قدرت مالی هر دو طرف عرضه و تقاضا هستیم و طبق مصوبه شورای پول و اعتبار سازندگان می‌توانند برای ساخت مسکن همین وام را دریافت کنند و این مصوبه به تمام شعب بانک مسکن ابلاغ شده است.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه زوجین هم به‌زودی می‌توانند همزمان با استفاده از تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم از تسهیلات اوراق ممتاز استفاده کنند، ادامه داد: کسی که در حساب ممتاز سپرده‌گذاری کند، هم از سود پول خود می‌تواند استفاده کند و هم به فرد امتیاز تعلق می‌گیرد و می‌تواند از همان امتیاز سپرده خود بهره ببرد.

بنابراین، یکی از زوج‌ها می‌توانند در صندوق پس‌انداز یکم سپرده‌گذاری و دیگری در حساب ممتاز سپرده‌گذاری کند و در صورت سپرده‌گذاری در این حساب دیگر نیازی به خرید اوراق نیست.

چگنی گفت: اما در مواقع ضروری که افراد برای خرید ملک زمان کمتری را در اختیار دارند اقدام به خرید اوراق می‌کنند البته اینکه زوجین هم بتوانند همزمان در صندوق پس‌انداز یکم و در سپرده اوراق ممتاز سپرده‌گذاری کنند در حد پیشنهاد است و بانک مرکزی این امکان را بررسی می‌کند اما این کار شدنی است.

وی درباره افزایش نرخ اوراق سپرده ممتاز و غیراقتصادی شدن این وام با پرداخت ۱۰ میلیون تومان برای خرید اوراق گفت: در سپرده ممتاز بحث منابع و مصارف بانکی مطرح است ما هم به دنبال کاهش نرخ اوراق سپرده ممتاز هستیم اما نرخ‌گذاری براساس عرضه و تقاضا در فرابورس انجام می‌شود.

مشاور وزیر راه و شهرسازی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

وام خرید مسکن به ۲۰۰ میلیون تومان می‌رسد

نازیلا مهدیانی
nazila.mahdiani@gmail.com

افزایش قدرت خرید و تحریک تقاضا از طریق ارائه تسهیلات بانکی از سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی برای رونق بازار مسکن و پایان رکود بوده است و این وزارتخانه توانست در نخستین سال مدیریت خود مصوبه ارائه وام ۵۰میلیون تومانی به بافت فرسوده را از هیأت وزیران بگیرد و بعد از آن هم ارائه وام ۸۰میلیون تومانی از بانک مسکن با سود یارانه‌ای و وام ۶۰ میلیون تومانی از سایر بانک‌ها با نرخ سود روز بازار به تصویب رسید، حالا هم که هنوز چند ماهی از ابلاغ وام ۸۰ میلیون تومانی نگذشته است؛ شورای پول و اعتبار با ارائه وام ۱۶۰ میلیون تومانی برای یک پلاک ثبتی به زوج‌های خانه اولی موافقت کرد و گویا این افزایش سقف تسهیلات مسکن تا سال آینده هم ادامه دارد. علیرضا سلامی، مشاور وزیر راه و شهرسازی هم در گفت‌وگو با «فرصت امروز» خطرات احتمالی این وام در بازار مسکن را تشریح کرد و از احتمال افزایش سقف این تسهیلات تا ۲۰۰ میلیون تومان در سال آینده خبر داد.

مصاحبه تفصیلی «فرصت امروز» با مشاور وزیر راه و شهرسازی درباره تاثیرات وام ۱۶۰ میلیون تومانی در بازار مسکن در ادامه می‌خوانید.

به نظر شما بازارمسکن تا چه میزان از دو برابر وام خرید مسکن تاثیر پذیری خواهد داشت؟

به طور قطع عده‌ای مخاطب این تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی صندوق پس‌انداز یکم هستند و به محض ابلاغ آن به شعب بانک مسکن، اقدامات سپرده‌گذاری را شروع می‌کنند و این تسهیلات می‌تواند بخش قابل توجهی از نیازها را برآورده کند اما یک نگرانی که در بازار ایجاد می‌کند، بحث تورمی بودن این وام است.

هر یک از زوج‌های خانه اولی برای یک پلاک ثبتی می‌توانند به دریافت وام ۸۰میلیون تومانی با سپرده‌گذاری اولیه ۴۰میلیون تومان اقدام کنند که پس از چند ماه، مبلغ ۱۶۰میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن به زوج‌ها داده می‌شود و ۸۰میلیون تومان هم بابت سپرده‌گذاری اولیه؛ پس‌انداز کرده‌اند. بنابراین در آخر کار ۲۴۰ میلیون تومان برای خرید مسکن مورد نظر خود، قدرت خرید از طریق دریافت تسهیلات خواهند داشت بنابراین گره‌ای از کار بخشی از متقاضیان مسکن باز می‌کند. با توجه به اینکه این تسهیلات جدید افراد بیشتری را شامل می‌شود بنابراین با افزایش تقاضا نگرانی افزایش قیمت‌ها و اثرات تورمی و سوداگری این وام در بازار وجود دارد.

آیا وزارت راه و شهرسازی ساز و کار و ابزاری برای کنترل اثرات تورمی این تسهیلات پیش‌بینی نکرده‌است؟

کنترل اثرات تورمی افزایش تسهیلات در بازار، بسیار سخت است. وقتی رونق کاذب در بازار ایجاد می‌شود مردم حتی دست به خرید وکالتی مسکن هم می‌زنند و خرید وکالتی هم خطرات بسیار زیادی دارد چراکه وام به اسم خریدار است و مالکیت خانه هم به نام همین فرد ثبت می‌شود و برای رفع ریسک این معامله اوراق سپرده ممتاز را طراحی کرده‌اند که قابل انتقال باشد، از سوی دیگر وقتی تقاضا افزایش می‌یابد، ارزش این اوراق آن‌قدر بالا می‌رود که نرخ بهره ۱۴ درصد به نرخ بهره ۲۴ و ۲۵ درصد می‌رسد.

رونق ناشی از سفته بازی که معمولا بازار مسکن از همین طریق به رونق می‌رسد یعنی در بازار مسکن هیچ وقت شاهد دوران متعادل نبودیم و بازار مسکن یا در رکود بوده یا اگر دوره رونقی داشته این رونق سفته بازانه بوده است.

رفع این مشکل یک راهکار ساختاری می‌خواهد که آن هم افزایش عرضه است. راهکار آن می‌تواند ساخت شهرک‌های مسکونی با تمام امکانات و تجهیزات شهری باشد که مهم‌ترین آن وجود امکانات ارتباطی به مرکز شهر است؛ موضوعاتی که در پروژه مسکن مهر برای مردم برآورده نشد.

وام ۱۶۰ میلیون تومانی چقدر از نیاز متقاضیان مسکن در تهران را برآورده می‌کند؟

معتقدم تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی می‌تواند ۴۰ درصد هزینه‌های خرید یک واحد مسکونی معمولی و با متوسط قیمت را پوشش دهد. اگر قیمت یک آپارتمان معمولی به طور متوسط متری ۵میلیون تومان باشد؛ هزینه خرید یک‌واحد ۷۰متری به ۳۵۰ میلیون تومان می‌رسد، بنابراین تسهیلات همراه با پس‌اندازی که ۲۴۰میلیون تومان می‌شود؛ می‌تواند حداقل ۵۰درصد هزینه خرید را پوشش دهد که البته با ایده آل‌هایی که ۸۰ درصد خرید یک خانه را تامین کند، فاصله دارد و این فاصله زمانی کم می‌شود که نرخ بهره کاهش یابد اما در مقایسه با چند سال گذشته که وام خرید مسکن بین ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان بود پیشرفت خوبی محسوب می‌شود.

با توجه به یارانه‌ای که بانک مرکزی در اختیار بانک مسکن گذاشته است؛ سالانه ۱۰۰ هزار تسهیلات بانکی می‌توان پرداخت کرد حال اگر سالانه نیاز به یک میلیون مسکن وجود داشته باشد این تعداد تسهیلات می‌تواند به ۱۰ درصد تقاضای بازار جواب دهد. درصدی را هم بنیاد مسکن با ساخت مسکن روستایی و درصدی را هم مسکن مهر پوشش می‌دهد.

به نظر شما کاهش نرخ سود تسهیلات ادامه خواهد داشت؟

متاسفانه نرخ بهره یک آفت برای تسهیلات بانکی است و یکی از مشکلات افزایش سقف وام‌ها، پرداخت اقساط آن است و این بهره‌های بانکی پرداخت اقساط بسیار سنگین می‌شود. اگر بهره بانکی به ۵ تا ۶ درصد برسد همین وام ۱۶۰ میلیون تومانی به ۲۵۰ میلیون تومان می‌رسد بدون آنکه مبلغ اقساط تغییری کند.

این تسهیلات بیشتر متکی به منابع یارانه‌ای دولت است چراکه در واقع سود این وام چیزی حدود ۲۳ درصد تمام می‌شود و مابقی آن را دولت یارانه می‌دهد بنابراین اینکه بتوان در یک بازه زمانی کوتاه نرخ سود تسهیلات را کاهش دهیم سخت خواهد بود. اگر نرخ را به یکباره کاهش دهیم، تعداد وام‌ها هم کاهش می‌یابد، در این صورت اگر بازار وارد دوره رونق شود نمی‌توان تقاضای بیشتری را برآورده کرد. افزایش دوره بازپرداخت با این نرخ‌های بهره به نفع متقاضیان نسیت، چراکه باید اقساط بیشتری را بپردازند و وام برایشان گران‌تر تمام می‌شود.

برنامه‌هایی برای افزایش میزان تسهیلات وجود دارد؟

سیاست وزارت راه و شهرسازی افزایش قدرت خرید متقاضیان و خرید مسکن از طریق دریافت تسهیلات است. مذاکرات ما با بانک مرکزی برای افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن به ۲۰۰ میلیون تومان در حال انجام است که به احتمال قوی در سال آینده وام ۱۶۰ میلیون تومانی افزایش می‌یابد و به ۲۰۰ میلیون تومان می‌رسد. به احتمال زیاد سقف این وام برای هر نفر در تهران به ۱۰۰میلیون تومان افزایش می‌یابد.

حمل و نقل

افتتاح متروی فرودگاه مهرآباد تا ۵روز دیگر

مدیرعامل شرکت راه‌آهن شهری تهران و حومه از افتتاح و بهره‌برداری متروی فرودگاه مهرآباد در ۲۴ اسفند امسال خبرداد و گفت: این خط مترو ۴ ایستگاه دارد و امکان دسترسی آسان شهروندان به ترمینال‌های فرودگاه مهرآباد را فراهم می‌کند.

هابیل درویش در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، درباره آخرین وضعیت بهره‌برداری از متروی فرودگاه مهرآباد گفت: متروی این فرودگاه روز دوشنبه ۲۴ اسفند ماه سال جاری به بهره‌برداری می‌رسد. وی گفت: خط متروی فرودگاه مهرآباد با چهار ایستگاه شامل ایستگاه بیمه، ایستگاه شماره یک فرودگاه، ایستگاه شماره دو فرودگاه و ایستگاه شماره سه فرودگاه، امکان دسترسی آسان شهروندان را به ترمینال‌های فرودگاه مهرآباد و ناوگان مترو تهران برقرار خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت راه‌آهن شهری تهران و حومه (مترو) یادآور شد: این خط مترو طراحی و مبلمان متفاوتی را به جهت تردد مسافران فرودگاهی نسبت به دیگر خطوط مترو تهران دارد. مبلمان داخلی واگن‌ها مخصوص حمل بار همراه مسافر، سرفاصله حرکت قطارها و نیز قابلیت تردد قطارها به‌صورت هوشمند و بدون راننده از دیگر ویژگی‌های منحصر به فرد این خط مترو است.

تبادل اطلاعات مهندسی کره جنوبی و ایران

هیاتی از مرکز تحقیقات راه‌آهن کشور کره جنوبی با حضور در ایران خواستار امضای تفاهم‌نامه‌ای برای تبادل اطلاعات، تکنولوژی‌های نوین روز و تعاملات خدمات فنی مهندسی بین دو کشور شدند.

به گزارش روابط عمومی شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور، با رفع تحریم‌ها و حضور ایران در صحنه‌های بین‌المللی هیاتی از کشور کره جنوبی با حضور در شرکت ساخت و توسعه خواستار تعامل با ایران در حوزه تبادل اطلاعات فنی و مهندسی شدند. در این جلسه علی نورزاد با تاکید بر اهمیت توسعه حمل‌ونقل ریلی هم راستا با تکنولوژی روز دنیا گفت: با توجه به شرایط ایران پساتحریم، ایران آمادگی همکاری‌های علمی و صدور خدمات فنی و مهندسی را با کشورهای جهان دارد. وی ضمن اشاره به سفر سال گذشته به این کشور و بازدید از مرکز تحقیقات راه‌آهن کره جنوبی اظهار کرد: با توجه به اولویت توسعه طرح‌های ریلی در کشور لزوم استفاده از تکنولوژی‌های روز دنیا و نیاز به پشتیبانی علمی و آموزشی در این حوزه بیشتر از گذشته احساس می‌شود.

سرمایه‌گذاران کره‌ای ضمن اعلام تمایل برای بازگشایی راه‌های تعامل با ایران و سرمایه‌گذاری در بخش حمل‌ونقل، خواستار تبادل اطلاعات علمی در حوزه راهسازی، ارتقای سطح دانش مهندسی، حضور مهندسان کره‌ای در ایران برای گذراندن دوره‌های آموزشی در این حوزه و تبادل تجربیات با حضور مهندسان دو کشور در پروژه‌های یکدیگر شدند.

گزارش ۲

کاهش بیش از ۹ درصدی در آمار ۱۱ماهه

ترانزیت یک میلیون تن آب رفت!

طی ۱۱ماهه سال ۹۴، ۱۰میلیون و ۲۳۸ هزار تن کالا از ۳۲ مرز فعال زمینی و آبی کشور ترانزیت شد، رقمی که در قیاس با مدت مشابه سال گذشته کاهش بیش از یک میلیون تنی آمار ترانزیت را نشان می‌دهد. به گزارش ایسنا، آمار کاهشی نرخ ترانزیت که از ماه‌های گذشته خود را نشان داده بود، در یکی از آخرین آمارهای ارائه شده در سال ۹۴ نیز ادامه پیدا کرد تا رقم کل ترانزیت کشور بعد از آمارهای مثبت سال‌های قبل، منفی شود. سازمان راهداری کشور در آخرین گزارش خود اعلام کرده طی ۱۱ ماهه سال ۹۴، بیش از ۱۰میلیون و ۲۳۸ هزار تن کالا از ۳۲ مرز فعال زمینی و آبی کشور ترانزیت شد. از میان مرزهای کشور بندرعباس با ۲میلیون و ۹۶۳ هزار تن معادل ۲۸,۹درصد فعال‌ترین مرز در زمینه ترانزیت ورود کالا به شمار می‌رود.

براساس این آمار، از مجموع کالاهای ترانزیت شده، ۴میلیون و ۳۴۰ هزار تن را مواد نفتی و ۵ میلیون و ۸۹۷ هزار تن را مواد غیرنفتی تشکیل داده‌اند. این در حالی است که این سازمان رقم ترانزیت ۱۱ماهه سال ۹۳ را بیش از ۱۱میلیون و ۲۸۱هزار تن اعلام کرده بود. در سال قبل از مجموع کالاهای ترانزیت شده، ۵ میلیون و ۹۷ هزار تن را مواد نفتی و ۶ میلیون و ۱۸۳ هزار تن را مواد غیرنفتی تشکیل داده بودند، آماری که نشان می‌دهد، ترانزیت امسال بیش از یک میلیون تن نسبت به گذشته کاهش یافته و نمودار ترانزیتی کاهش بیش از ۹درصدی را نشان می‌دهد.

رقمی که نشان می‌دهد ترانزیت ایران در هر دو حوزه کالاهای نفتی و غیرنفتی کاهشی قابل‌توجه را تجربه کرده است. با وجود این تغییر در عملکرد مرزهای ترانزیتی کشور تغییر خاصی رخ نداده است و مانند آمار سال قبل به ترتیب مرزهای بندرعباس، پرویز خان، بازرگان و باشماق قرار داشته‌اند و در این بین تنها بازرگان توانسته سهم خود را در کل ترانزیت افزایش داده و به سومین مرز فعال بدل شود. هرچند هنوز بازرگان جزو اصلی‌ترین مرزهای اقتصادی ایران به حساب می‌آید اما نمی‌توان اختلافات به وجود آمده بر سر رفت‌وآمد در این مرز میان ایران و ترکیه را در کاهش آمار ترانزیت نادیده گرفت. هرچند سرانجام و پس از مذاکرات گسترده دو طرف بار دیگر به قاعده‌ای اجرایی دست یافتند اما توقف چندهفته‌ای و صف‌های طولانی کامیون‌ها برای روزهای متمادی، عملا این مرز را از نقش آفرینی کامل باز داشت.

شرکت آب و فاضلاب شهری استان کردستان

آگهی ارزیابی کیفی پیمانکاران

شرکت آب وفاضلاب شهری استان کردستان در نظر دارد اجرای پروژه‌های ذیل الذکر را پس از ارزیابی کیفی از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکاران واجد صلاحیت واگذار نماید.

کد مناقصه	نام پروژه	برآورد تقریبی (ریال)	محل اجرا	محل تامین اعتبار	مبلغ و نوع تضمین شرکت درمناقصه		واجدین شرکت در مناقصه
					مبلغ (ریال)	انواع	
۹۴-۸۰	اصلاح شبکه فاضلاب موسک مریوان	۴۶۵۶۸۶۸۱۳۸	مریوان	طرح عمرانی	۲۳۳۰۰۰۰۰۰	۱ - ضمانت نامه بانکی ۲- سپرده نقدی ۳- اوراق مشارکت	شرکتها واشخاص حقیقی تعیین صلاحیت شده رتبه ۵ در رشته آب با پایه متناسب
۹۴-۷۸	اصلاح شبکه توزیع آب مریوان	۲۷۰۳۰۲۲۰۱۹	مریوان	طرح عمرانی	۱۳۶۰۰۰۰۰۰	۱ - ضمانت نامه بانکی ۲- سپرده نقدی ۳- اوراق مشارکت	شرکتها واشخاص حقیقی تعیین صلاحیت شده رتبه ۵ در رشته آب با پایه متناسب

از شرکتها و اشخاص حقیقی واجد صلاحیت دعوت بعمل می آید جهت دریافت ،تکمیل وعودت اسناد ارزیابی کیفی به شرح زیر اقدام نمایند :
- مهلت دریافت، تکمیل و عودت اسناد ارزیابی کیفی به امور قراردادها: ۱۴ روز پس از نشر فراخوان
- فرمهای ارزیابی کیفی متقاضیان یا ازطریق سایت شرکت تحت عنوان www.abfa-kurdistan.ir بخش مناقصات و مزایدات یا به صورت حضوری با مراجعه به امور قراردادهای شرکت دریافت وپس ازمطالعه و بررسی وتکمیل به همراه سایر مدارک تا قبل از اتمام مهلت مقرر تحویل گردد.
- محل دریافت وعودت اسناد ارزیابی:سنندج بلوار شبلی، بالاتر از میدان امام شافعی شرکت آب و فاضلاب شهری کردستان- امور قراردادها
- تلفکس : ۳۳۲۸۰۷۳۲ -۰۸۷

روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب شهری استان کردستان
۲۰۲۵

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد-سهامی خاص

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۴/۳۰
نوبت اول

نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد به نشانی یاسوج، خیابان مطهری، انتهای خیابان مومن، طبقه دوم، واحد امور پیمانها
موضوع مناقصه : خدمات خودروهای استیجاری در سطح شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد
- میزان و نوع تضمین شرکت در مناقصه ۱/۳۸۱/۲۱۲/۹۴۱ (یک میلیارد و سیصد و هشتاد و یک میلیون و دویست و دوازده هزار و نهصد و چهل و یک) ریال می باشد که می بایست بصورت ضمانت نامه بانکی تهیه گردد و یا بصورت نقدی به حساب شماره ۲۱۷۴۶۳۴۰۳۰۰۰۲ بانک ملی واریز گردد.
- زمان و مهلت توزیع اسناد مناقصه : ۱۳۹۵/۱/۱۴ لغایت ۱۳۹۵/۱/۱۸
- محل توزیع و نحوه ی دریافت اسناد واریز مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ (دویست هزار) ریال به حساب ۳۷۷۷۷۷۷/۴۱ نزد بانک ملت و ارائه فیش به امور پیمانها
- زمان، مهلت و محل تسلیم اسناد و پیشنهاد شرکت در مناقصه: ساعت ۱۲ ظهر مورخ ۹۵/۱/۲۸ ساختمان مرکزی شرکت گاز استان ، طبقه دوم، دبیرخانه رمز و محرمانه حراست
- اصلاح ، جایگزینی وپس گرفتن پیشنهاد نیز در زمان، مهلت و محل تسلیم پیشنهادها انجام می شود.
- محل و زمان گشایش پیشنهادها: دفتر مدیر عامل راس ساعت ۱۴ مورخ ۱۳۹۵/۱/۲۸
- مبلغ برآورد شده معامله ۲۷/۶۲۴/۲۵۸/۸۱۹ (بیست و هفت میلیارد و ششصد و بیست و چهار میلیون و دویست و پنجاه و هشت هزار و هشتصد و نوزده)ریال
- سایر موارد لازم:
- مدارک ثبتی شرکت حاوی تصاویر برابر با اصل (اساسنامه، آگهی آخرین تغییرات شرکت، آگهی تاسیس شرکت در روزنامه رسمی و...)
- تاییدیه اداره کار و امور اشتغال در رابطه باموضوع فوق الذکر
- سوابق کارهای مشابه به همراه تاییدیه های لازم
- ارائه صورت های مالی حسابرسی شده منتهی به ۱۳۹۳/۱۲/۲۹ الزامی می باشد.
- از مناقصه گران جهت حضور در جلسه گشایش پیشنهادها دعوت به عمل می آید.
- هزینه درج دونوبت آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه دراسناد مناقصه مندرج است.
ضمنا آگهی این مناقصه درپایگاه اینترنتی شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد nigc-kb.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات:iets.mporg.ir قابل مشاهده می باشد.
- تلفکس واحد امور پیمانها :۳۳۳۳۶۲۷۷-۰۷۴

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۴/۱۲/۱۹
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۴/۱۲/۲۲
روابط عمومی شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد
۲۰۲۶

شرکت گاز استان زنجان (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله ای)
نوبت دوم
شماره مجوز:۱۳۹۴.۶۳۴۸

شرکت گاز استان زنجان در نظر دارد در اجرای جزء یکم بند ((ق)) تبصره ۲ قانون بودجه سال ۹۳ کل کشور جهت پروژه اجرای ایستگاههای حفاظت کاتدی در سطح استان زنجان(۶ ایستگاه) را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید :
الف) شرح مختصر کار :
- احداث و نصب ۶ مورد cps (ایستگاه حفاظت کاتدی) .
- احداث چاه حفاظت کاتدی.
- مدت انجام کار ۳۵۰ روز می باشد .
ج) پروژه فاقد پیش پرداخت میباشد .
د) شرایط متقاضی :
- دارا بودن توانمندی مالی ومدیریتی اجرای پروژه
- ارائه ضمانتنامه شرکت در مناقصه به مبلغ ۲۶۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال (به حروف دویست و شصت و یک میلیون ریال) به صورت ضمانتنامه بانکی و یا واریز وجه نقد به شماره حساب ۲۴۶۳۲۴۰۴۴۲ بانک ملت شعبه سعدی شمالی و یا اوراق مشارکت .
- دارا بودن رتبه ۵ (پنج) و بالاتر سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور در رشته تاسیسات و تجهیزات و یا نفت و گاز .
- برآورد اولیه قرارداد : ۵,۲۱۷,۲۴۳,۴۶۶ ریال (به حروف: پنج میلیارد و دویست و هفده میلیون و دویست و چهل وسه هزار و چهارصدو شصت وشش ریال)
ه) محل زمان و مهلت تکمیل و تحویل مدارک :
از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می شود با مراجعه به این شرکت به نشانی زنجان – بزرگراه ۲۲ بهمن – مجتمع ادارات – شرکت گاز استان زنجان – ساختمان شماره یک – طبقه دوم – امور قرارداد ها نسبت به دریافت و تکمیل اسناد مناقصه طبق زمانبندی زیر اقدام فرمایند .
مهلت دریافت اسناد مناقصه : ۹۴/۱۲/۱۹ لغایت ۹۴/۱۲/۲۵
مهلت عودت اسناد مناقصه : تا ساعت ۱۲سه شنبه مورخ ۹۵/۰۱/۱۷
زمان تاریخ بازگشایی : سه شنبه مورخ ۹۵/۰۱/۱۷
و) مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه اطلاع رسانی الکترونیکی شرکت گاز استان زنجان به آدرس WWW . nigc-zanjan.ir (بخش آگهی ها – مناقصه های پیمان) مراجعه و یا با شماره تلفن ۳۳۱۴۶۲۲۶ و فاکس ۳۳۴۵۳۸۱۹ - ۰۲۴ امور قراردادهای شرکت گاز استان زنجان تماس حاصل فرمایند .
** ضمناً هزینه درج آگهی (هر دو نوبت) بعهده برنده مناقصه می باشد .
بدیهی است تکمیل و ارائه مدارک مناقصه هیچگونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد نمود .

نکته ایمنی:نصب آبگرمکن در حمام یا فضاهای کوچک باعث کمبود اکسیژن و منجر به مرگ خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۴/۱۲/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۴/۱۲/۱۹
روابط عمومی شرکت گاز استان زنجان
۲۰۲۰

بین‌الملل

ادعای جدید فولکس واگن برای تأخیر افشای رسوایی آلایندگی

وکلای فولکس واگن در یک دادگاه آلمانی اعلام کردند تأخیر این شرکت در اعلام تقلب در تست‌های آلایندگی آمریکا، حرکت مشروعی برای توافق با رگولاتورها و محدود کردن هزینه‌های این رسوایی بود.

به گزارش ایسنا، بزرگ‌ترین خودروساز اروپا سوم سپتامبر سال گذشته به رگولاتورهای آمریکایی اعلام کرد: از نرم‌افزار غیرقانونی در موتور خودروهای دیزلی استفاده کرده که آلایندگی آنها را کمتر از میزان واقعی نشان می‌دهد با این‌همه این موضوع تا ۱۸ سپتامبر علنی نشد.

تأخیر مذکور باعث شده سهامداران متعددی به دادگاه منطقه‌ای آلمان در برونزویک شکایت کرده و مدعی شوند فولکس واگن برای مطلع کردن آنها از تقلب به کندی عمل کرده است.

شرکت حقوقی گوهمان در یک گزارش ۱۱۳ صفحه‌ای که ۲۹ فوریه به دادگاه ارائه کرد، اعلام کرد: این تأخیر با هدف فراهم شدن فرصتی برای رسیدن به توافق با رگولاتورهای آمریکایی صورت گرفت و اگر این موضوع علنی می‌شد مذاکرات به خطر می‌افتاد.

براساس گزارش رویترز، این شرکت حقوقی اعلام کرد مدیریت فولکس واگن در این مورد کاملا منطقی عمل کرده زیرا توافق با رگولاتور تبعات اقتصادی قابل ملاحظه‌ای به همراه نداشت و تأخیر در افشای این تقلب با هدف سرپوش گذاشتن بر نقض مقررات آمریکا انجام نگرفت.

اقرار فولکس واگن به نصب نرم‌افزاری غیرقانونی در ۱۱ میلیون خودروی دیزلی که در سراسر جهان به فروش رفته‌اند، میلیاردها یورو از ارزش بازار این شرکت کاست و مارتین وینترکورن، مدیرعامل باسابقه فولکس واگن را وادار کرد از سمت خود استعفا کند.

این شرکت همچنان سرگرم مذاکره با رگولاتورهای آمریکایی درباره نحوه اصلاح خودروهای آلاینده در این کشور است و از سوی وزارت دادگستری آمریکا هدف یک شکایت ۴۸ میلیارد دلاری بابت نقض قوانین محیط زیستی قرار گرفته است.

فولکس واگن قصد دارد نتایج تحقیقات داخلی درباره این رسوایی را که توسط شرکت حقوقی آمریکایی جونز دی انجام شده، در نیمه دوم آوریل منتشر کند.

این شرکت اعلام کرده، مدیران و اعضای هیأت نظارت از این تقلب اطلاعی نداشته‌اند اما هفته گذشته اعلام کرد وینترکورن درباره مشکلات مربوط به تست‌های آلایندگی آمریکا در سال ۲۰۱۴ هشدار دریافت کرده بود.

شرط سایپا برای رنو منطقی است

همه پتانسیل‌های خودروسازی برای یک شریک

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

گروه خودروسازی سایپا برای مشارکت با رنوی فرانسوی شرطی سخت گذاشته است. شنیده می‌شود که سایپایی‌ها به مسئولان رنو اعلام کرده‌اند، برای همکاری با این شرکت باید قید مشارکت با ایران خودرو را بزنند. شرطی سخت که هنوز هیچ واکنشی از سوی رنویی که تمایل دارد با هر دو غول خودروسازی ایران همکاری‌اش را ادامه دهد، در پی نداشته است. اما این شرط چقدر منطبق با منطق است؟

سابقه رنو در ایران به همکاری با هر دو خودروساز بزرگ ایران یعنی ایران خودرو و سایپا برمی‌گردد. زمانی‌که پلتفرم ال ۹۰ برای تولید در اختیار هر دو شرکت قرار گرفت. گرچه قرارداد ال ۹۰ آنگونه که روی کاغذ معقول به نظر می‌رسید، پیش نرفت، اما در نهایت این خودرو با وجود ظاهر نه چندان زیبایش، توانست از نظر کیفی جای خود را در دل مشتریان ایرانی باز کند. با اجرایی شدن برجام، رنو نیز تصمیم گرفت فعالیتش را در ایران با چارچوب‌های تازه وزارت صنعت، منطبق کرده و گسترش دهد. از همین رو مانند گذشته هر دو گزینه ایران خودرو و سایپا را پیش روی خود دید.

پیمان کارگر، مدیرعامل شرکت رنو پارس و مدیرکل رنو در ایران، در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «رنو برای خرید شرکت یا سایت تولید تنها عمل نخواهد کرد، بلکه می‌خواهد با شراکت فعالیتش را به پیش ببرد. بنابراین، در کنار فعالیت‌هایی که تاکنون با ایران خودرو و سایپا داشته‌ایم، با شرکت سایپا و ایران خودرو در حال مذاکره هستیم تا یک فریم جدید همکاری را با این دو شرکت ادامه دهیم. یعنی با هر دو شریک برنامه‌هایی جدید خواهیم داشت که در قالب این برنامه‌ها، مدل‌های جدید و سرمایه‌گذاری جدید را داریم و می‌خواهیم که دست‌مان در تولید و خدمات پس از فروش بازتر باشد. مذاکراتی که اکنون در حال انجام است و فعلاً محرمانه است، موجب خواهد شد که بخش‌های ظرفیتی طراحی، تولیدی و خدمات پس از فروش اضافه به وجود بیاید.»

البته به گفته کارگر، اولویت اول رنو نهایی کردن قرارداد با سایپا است. حالا اما اولویت نخست این شرکت شرطی دشوار برای آنها گذاشته است. اما آیا این شرط منطقی است؟

حسن کریمی سنجری، کارشناس صنعت خودرو در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «شرایط بازار خودرو در ایران با همه کشورها متفاوت است؛ یعنی نمی‌توانیم این شرایط را با کشورهایی نظیر چین، مکزیک و ترکیه که اصطلاحا کشورهای نوظهور شناخته می‌شوند، مقایسه کنیم. زیرا آبشخور هر دو شرکت بزرگ خودروسازی ما از یک منشأ است، بنابراین شرط گروه سایپا منطقی است.»

او ادامه می‌دهد: «اگر رنو بخواهد با هر دو شرکت مشارکت داشته باشد، مناسب نیست و کار منطقی این است که رنو با یکی از این شرکت‌ها فعالیتش را ادامه دهد. اینکه بخواهیم رنو را تقسیم کنیم و بخشی از آن را به سایپا و بخش دیگر را به ایران خودرو بدهیم، از یک سو ممکن است منجر به رقابت در کیفیت ساخت و خدمات پس از فروش شود، همان اتفاقی که درباره ال ۹۰ رخ داد اما بهتر است اجازه دهیم که این رقابت فقط در یک کلاس و یک برند اتفاق نیفتد زیرا شرایط رقابت غیرانحصاری از بین می‌رود.»

کریمی با بیان اینکه هر چه میزان سرمایه‌گذاری در کشور بیشتر شود، رقابت بین میزان سرمایه‌گذاری و میزان منفعتی که به خودروسازی ما می‌رسد بیشتر خواهد شد، تصریح می‌کند: «چرا باید برای یک شرکت همه پتانسیل خودروسازی‌مان را روی میز مذاکره بگذاریم؟ در این فضا نوعی رقابت ایجاد می‌شود که به نفع طرف خارجی است. اگر ما از ابتدا این دو شرکت را بر این اساس طبقه‌بندی کرده بودیم که خودروهای زیر ۳۰ میلیون را به سایپا بدهیم و خودروهای بالای ۳۰ میلیون را به ایران خودرو، آن‌وقت چنین شراکتی منطقی بود.»

همچنین بهرام شهریاری، کارشناس صنعت خودرو نیز در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» درباره این پیشنهاد بیان می‌کند: «هر شرکتی می‌تواند شرایط خودش را اعلام کند؛ بنابراین چنین درخواستی خیلی دور از انتظار نیست اما اینکه یک برند بخواهد با هر دو شرکت، همکاری کند جذاب نیست. اشتباهی که هر دو خودروساز ما دوباره در حال ارتکاب آن هستند این است که می‌خواهند همان مسیر گذشته را طی کنند به این معنا که هم رنو و پژو چند محصول را در ایران تولید کنند، این مسیر فایده‌ای ندارد زیرا این خودروها قدیمی خواهند شد و دوباره برای تولید محصول تازه باید جوینت ونچر دیگری صورت گیرد.»

او با تأکید بر اینکه شرکت‌های خارجی باید با خودروسازان ما شریک شوند، می‌گوید: «اگر یک برند به قصد شراکت به ایران بیاید، طبیعتا نمی‌تواند دو شریک در ایران داشته باشد و در این صورت خودروسازی ما مسیر توسعه را پیدا خواهد کرد. شرکای خارجی باید در کارخانه با ما شریک شوند و نه در محصول.»

کارشناسان معتقدند که شرط سایپا کاملا منطبق با منطق است اما طبیعتا رنو هم شرایط خودش را برای شراکت خواهد داشت که زمان روشنگر همه این شرایط خواهد بود.

خبر

گزارش ارزشیابی خودروهای ساخت داخل براساس استاندارد ملی

بهمن ماه ۹۴ تعداد ۷۵ هزار و ۱۱۸ دستگاه خودروی سبک تولید شد که از این میزان ۹۴ درصد تولیدات به خودروهای سواری و ۶ درصد دیگر به خودروهای وانت اختصاص دارد.

به گزارش «شاتا»، این میزان تولید شامل ۳۵مدل خودرو در گروه سواری و هفت مدل در گروه وانت است. بیشترین میزان تولید خودروی سواری در این ماه به خودروی پژوی ۲۰۶ و کمترین آن به خودروی نیومزدا ۳ تعلق دارد. در گروه وانت نیز وانت آریسان بیشترین تعداد تولید و وانت کارا تک کابین کمترین میزان تولید را به خود اختصاص دادند. براساس گزارش دریافتی و جدول سطوح کیفی خودروهای سبک در گروه سواری و درکلاس قیمتی خودروهای بالای ۱۰۰ میلیون تومان، نیومزدا ۳ و گرند ویتارا به ترتیب با ۳ ستاره در رتبه کیفی ۱ و ۲ قرار گرفتند.

در کلاس قیمتی خودروهای ۷۵ تا ۱۰۰ میلیون تومان، کیا سراتو با ۲ ستاره و آسا با ۲ ستاره اول و دوم شدند و JAC- S 5 با یک ستاره سوم شد.

همچنین در کلاس قیمتی ۵۰ تا ۷۵ میلیون تومان، JAC – J5 و بر لیانسH330 با ۲ ستاره اول و دوم شدند. برلیانس H320 نیز با دو ستاره سوم شد.

در کلاس قیمتی ۲۵ تا ۵۰ میلیون تومان، تندر ۹۰ پارس خودرو با ۴ ستاره اول شد، پارس تندر با سه ستاره دوم شد و تندر ۹۰ اتوماتیک با سه ستاره سوم شد. همچنین تندر ۹۰ با سه ستاره در رتبه ۴ و رانا با ۲ ستاره، رتبه پنجم را به خود اختصاص دادند. در کلاس قیمتی خودروهای پایین‌تر از ۲۵ میلیون تومان، سایپاX131 پارس خودرو یک ستاره گرفت و اول شد و تیبا با یک ستاره، سایپا X131 وسایپا X132 نیز هر کدام با یک ستاره به ترتیب در ردیف دوم تا چهارم قرار گرفتند. درگروه وانت و در کلاس قیمتی پایین‌تر از ۵۰ میلیون تومان نیز وانت سایپا X151، وانت مزدا تک کابین، وانت کاراتک کابین و وانت مزدا دو کابین، هرکدام با یک ستاره به ترتیب در ردیف اول تا چهارم جای گرفتند.

گزارش ۲

رونمایی فیات از مدل Abarth 124 Spider

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: www.europe.autonews.com

فیات از مدل اسپورت‌تر «Abarth 124 Spider» در نمایشگاه خودروی ژنو رونمایی کرد. این خودرو از پیشرانه ۱/۴ لیتری مجهز به توربوشارژر « Fiat 500 Abarth » استفاده کرده و ۱۷۰ اسب بخار قدرت تولید می‌کند.

این خودرو که وزنی معادل ۱۰۶۰ کیلوگرم دارد از یک سیستم تعلیق شش سرعته دستی و همچنین از یک سیستم تعلیق اتوماتیک اسپورت بهره می‌برد که راننده می‌تواند با استفاده از پدال به تعویض دنده بپردازد. همچنین به گفته فیات، این خودرو از یک حالت اسپورتی خاص بهره می‌برد که می‌توان با فعال کردن آن به آخرین حد از عملکرد و توان اتومبیل دست یافت.

رونمایی از این خودرو در نمایشگاه ژنو در حالی صورت می‌پذیرد که شرکت فیات در بیانیه رسمی اعلام کرده است: « Abarth 124 Spider » سرعتی معادل ۲۳۰ کیلومتر در ساعت داشته و در مدت زمان ۶/۸ ثانیه از صفر به ۱۰۰ کیلومتر در ساعت می‌رسد.

براساس اطلاعات منتشر شده از سوی فیات، سیستم ترمز خودروی «Abarth 124 Spider » تقویت شده و پایداری آن در پیچ‌ها به شکل قابل توجهی افزایش یافته است. همچنین قرار گرفتن سیستم کنترل کشش در آبارث جدید فیات و امکان عدم استفاده از آن هنگام رانندگی در پیست، سیستم اگزوز استاندارد که با صدای خود حس اسپورتی‌تری به خودرو می‌دهد و کیت اسپورت ضد تابش از جمله دیگر ویژگی‌هایی است که فیات برای خودروی اسپورت خود در نظر گرفته است.

طراحی ظاهری

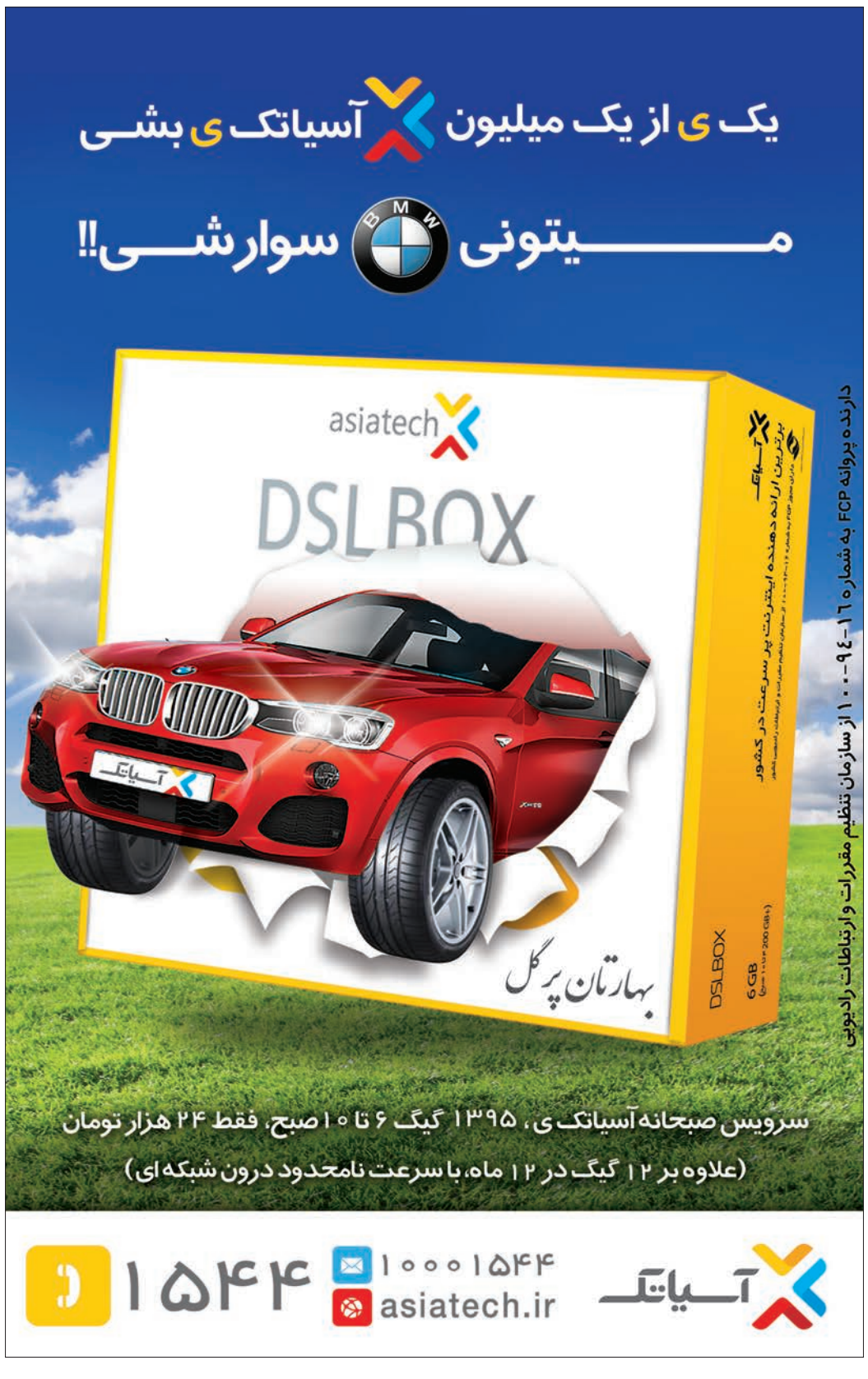
هنگامی که به طراحی بیرونی خودرو توجه می‌کنیم، متوجه می‌شویم که «Abarth 124 Spider» از ورودی‌های هوای بزرگ‌تری بهره‌مند شده و قرار گرفتن یک بال در عقب خودرو به جریان هوای مستقیم کمک کند. رینگ‌های ۱۷ اینچی و قرارگیری هود روی سقف این خودرو (از مدل اصلی Abarth 124 گرفته شده است) و چراغ‌های LED از جمله تجهیزاتی است که روی این خودرو نصب شده است. در راستای نمایش خودروی مذکور در نمایشگاه خودروی ژنو، فیات اعلام کرد که «Abarth 124 Spider» در رنگ‌های سفید، قرمز، آبی متالیک، خاکستری و مشکی در دسترس مشتریان قرار خواهد گرفت. هم راستا با هوشمندسازی خودروها توسط شرکت‌های خودروسازی، فیات یک مانیتور ۷ اینچی را در داشبورد « Abarth 124 Spider» نصب کرده که شامل GPS، پخش دیجیتال، دو عدد پورت USB و یک خروجی کمکی (AUX)، بلوتوث و دوربین دنده عقب بوده و به صورت سفارشی و در صورت درخواست مشتریان روی خودرو نصب خواهد شد. اعلام تجهیزات سفارشی این خودرو از سوی فیات در حالی صورت می‌پذیرد که امکاناتی نظیر رینگ آلومینیومی، کروز کنترل، روکش چرمی فرمان و دکمه استارت روی تمامی مدل‌های « Abarth 124 Spider» قرار خواهد داشت.

در پی حضور آبارث اسپورتی فیات در نمایشگاه خودروی ژنو، فیات به صورت رسمی اعلام کرد که قیمت «Abarth 124 Spider» از ۴۰هزار یورو آغاز خواهد شد و این قیمت در سراسر اروپا یکسان خواهد بود.

در این ارتباط فیات اعلام کرده افرادی که زودتر از سایرین اقدام به ثبت سفارش برای « Abarth 124 Spider » کنند می‌توانند مدل سفارشی سالگرد فیات اسپایدر را که نخستین بار در سال ۱۹۶۶ میلادی به بازار عرضه شد به قیمت ۲۳ هزار و ۲۹۵ پوند در بازار انگلستان خریداری کنند. گفتنی است طراحی خودروی مذکور به نحوی است که سال تولید نخستین فیات اسپایدر را برای خریداران تداعی کند.

رالی Abarth 124

فیات همزمان با رونمایی از خودروی اسپورتی جدید خود و اعلام امکانات و قیمت آن، فیات اعلام کرده است که این شرکت یک نسخه رالی از مدل «Abarth 124 Spider » را نیز به بازار عرضه خواهد کرد. به این منظور فیات مدل رالی آبارث اسپورتی خود را با قدرتی معادل ۳۰۰ اسب بخار تولید خواهد کرد که آماده حضور در مراحل مختلف مسابقات رالی در سراسر جهان است. گفتنی است فیات با در نظر گرفتن یک گیربکس سکوئنشال، و اعمال سایر تغییرات مکانیکی ساختاری در نسخه رالی آبارث اسپورتی جدید خود، این خودرو را از هر نظر برای حضور جدی در مسابقات رالی قهرمانی جهان و سایر مسابقات بین‌المللی آماده کرده است.



فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری:
محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی
شهریار شمس مستوفی، محمدصادق جنان صفت
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۴
فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۳۰۲
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

چهارشنبه | ۱۹ اسفند ۱۳۹۴ | شماره ۴۶۵ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

رهبر معظم انقلاب پس از کاشت یک اصله نهال:

تهاجم به جنگل‌ها و باغ‌ها خلاف مصلحت است

در هفته منابع طبیعی، حضرت آیت‌الله خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی ظهر روز سه‌شنبه یک اصله نهال، غرس کردند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای سپس در سخنانی، با تأکید بر ضرورت قدر دانستن گیاهان و درختان که مایه برکت زندگی بشر هستند، گفتند: همه مردم و مسئولان باید در حفظ فضای سبز به‌ویژه فضای سبز جنگل‌ها و مراتع، به‌عنوان یک وظیفه کوشا باشند.

ایشان با اشاره به تخریب گونه‌های اصیل و بومی گیاهی در اثر برخی دست‌اندازی‌ها به جنگل‌ها، خاطرنشان کردند: تهاجم به جنگل‌ها و باغ‌ها خلاف مصلحت است و بیم آن می‌رود که برخی از این گونه‌های اصیل از بین بروند، بنابراین وظیفه همه حراست و حفاظت از فضای سبز است. در این مراسم وزیر و نماینده ولی فقیه در جهاد کشاورزی و شهردار تهران حضور داشتند.

آیت‌الله هاشمی رفسنجانی:

تندروها از اول انقلاب برای کشور و نظام هزینه درست می‌کردند

آیت‌الله اکبر هاشمی رفسنجانی در دیدار اعضای ستاد بزرگداشت و سومین همایش دانشجویی گرامیداشت شهیدان باکری و شهدای دانشگاه علوم پزشکی تبریز، گفت: شهدا، انسان‌های مقدسی بودند که در راه دفاع از اسلام، انقلاب و کشور، خوش درخشیدند و خود را در بزم خوبان شریک کردند.

آیت‌الله هاشمی رفسنجانی در سخنان خود به انتخابات هفتم اسفند و حضور پرشکوه مردم برای اعلام وفاداری به نظام اسلامی و آرمان‌های امام و شهدا اشاره کرد و با تأکید بر این نکته که مردم ایران بلوغ سیاسی خود را به رخ جهانیان کشیدند، اظهار داشت: مردم با حضور و رأی خود ثابت کردند که از افراط و تفریط گریزانند و در همه شئونات سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی، خواهان اعتدال هستند که اصلی پذیرفته شده و مورد تأکید دین اسلام است.

او با بیان اینکه از اول انقلاب تندروها برای کشور و نظام، هزینه درست می‌کردند و هنوز هم ادامه می‌دهند، افزود: تأسف بیشتر اینجاست که در مقطعی افراطیون به جای اینکه از فرهنگ اسلام و خواست و اراده مردم درس بگیرند، خود را به نهادهای قدرت نزدیک کردند و انواع رسانه، تریبون و امکانات را در اختیار گرفتند و تلاش می‌کردند نگاه افراطی خویش را به نظام نسبت دهند.

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام با تأکید بر این نکته که مردم ایران عزیز، انتخابات معناداری انجام داده‌اند، به فرآیند رد صلاحیت‌ها اشاره کرد و گفت: اینکه ۱۲ نفر در شورای نگهبان ظرف چند روز صلاحیت ۱۲ هزار نفر را برای دو کار بسیار مهم یعنی مجلس خبرگان رهبری و مجلس شورای اسلامی بررسی کرده‌اند و نظر داده‌اند، برای اکثریت جامعه قانع‌کننده نبود و دیدیم که چگونه به این اقدام عکس‌العمل نشان دادند.

او با اشاره به اینکه عدم رأی اعضای شورای نگهبان که مسئول بررسی صلاحیت‌ها هستند، برای نظام خوب نیست، گفت: هم شورای نگهبان و هم دولت که مسئولان قانونی نظارت و اجرای انتخابات در کشور هستند، باید به‌گونه‌ای عمل کنند که اعتماد عمومی را بیشتر کنند.

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام در ادامه سخنان خود، به انتخابات سال ۱۳۹۲ اشاره کرد و افزود: دولتی بر سر کار آمد که با درک درست از مسائل و مشکلات کشور، برنامه‌ریزی کرد و با مقاومت مثال زدنی در مقابل افراط‌کاری‌های بعضی از جریان‌های داخلی و زیاده خواهی‌های بعضی از دولت‌های خارجی، سایه شوم تحریم را از روی کشور برداشت.

آیت‌الله هاشمی رفسنجانی با بیان این نکته که تحریم به هر شکلی در اقتصاد تأثیر می‌گذارد، گفت: عده‌ای با استفاده از فضای تحریم و نیاز شدید جامعه به قاچاق روی می‌آورند که دیدید در دولت گذشته چگونه از این ناحیه فسادهای اقتصادی و اختلاس‌های میلیاردی گریبانگیر جامعه شد.

آیت‌الله هاشمی رفسنجانی در بخش پایانی سخنان خود با بیان اینکه نباید اعتدال، تحمل و صبوری را از دست داد، خطاب به حاضران اظهار داشت: سعی کنید نسبت به اتفاقات پیرامون خود عکس‌العمل منطقی، عقلانی و بجا داشته باشید و هیچ‌گاه از مسیر اعتدال خارج نشوید.

او با تأکید بر اینکه مردمی بودن و اسلامی بودن هر دو به یک اندازه در نظام جمهوری اسلامی ایران اهمیت دارند، گفت: مخدوش شدن هر یک از اینها خلاف شرع، قانون و ملیت است.

سیدحسن خمینی: نتیجه انتخابات هفتم اسفند برای برخی غیرمترقبه بود

حجت‌الاسلام والمسلمین سیدحسن خمینی در دیدار اعضا و ادوار انجمن اسلامی دانشجویان دانشگاه تهران و علوم پزشکی تهران در حرم مطهر امام خمینی، در سخنانی با طرح سوالی در مورد چرایی انجام فعالیت‌های انسانی با بیان اینکه برخی رفتارهای اجتماعی هم اهداف ظاهری دارند و هم اهداف واقعی، گفت: این دوگانگی در فعالیت‌های سیاسی نیز به چشم می‌خورد. به‌عنوان مثال در امری مانند ورود به انتخابات، هرکس در مورد دلیل این کار مورد سوال قرار گیرد «پیروزی» را هدف خود ذکر می‌کند اما وقتی به عمق انگیزه‌ها توجه کنیم ممکن است بیش از پیروزی، شکست حریف و خون به جگر کردن او مدنظر باشد. این نکته بسیار مهم است که در شناخت علت غایی دست‌کم سر خودمان کلاه نگذاریم و بدانیم چه هدفی را دنبال می‌کنیم، چرا که اگر علت غایی دستخوش ناشناختگی یا تغییر شود، فاعلیت هم دگرگون می‌کند. اگر کسی بخواهد به هر قیمتی در یک رقابت باقی بماند، هنگام مواجهه با موانع کمتر عصبانی می‌شود، زیرا هدف را می‌داند اما اگر هدف در زبان این‌گونه گفته شود ولی در واقعیت «منیّت» و خون به جگر کردن رقیب مطرح باشد، فاعلیت هم دستخوش تغییر می‌شود؛ بنابراین وقتی می‌گوییم در یک مقطع بزرگان جامعه خیلی خوب عمل کردند ممکن است آنان عمل چندان مهمی هم نداشته‌اند، بلکه علت موفقیت آنها صرفاً تشخیص خوب و درست موقعیت بوده است، زیرا در موقعیت‌هایی وقتی عصبانیت پدید می‌آید، منافع شخصی و زودگذر جای منافع کلان و جمعی را می‌گیرد.

یادگار امام به بیان یک مثال در این زمینه پرداخت و یادآور شد: در ورزش کشتی اگر عصبانی شویم شکست می‌خوریم و به همین خاطر رقیب تلاش می‌کند ما را عصبانی کند تا در آن لحظه، تشفی خاطر جایگزین علت اصلی کشتی که پیروزی در میدان است، شود. او با بیان اینکه در کنش‌های سیاسی هم این رویه وجود دارد، یادآور شد: تفاوت بزرگان و استخوان خردکرده‌های سیاست با دیگران در این است که آنان در اوج فشارها عصبانی نمی‌شوند، هدف را گم نمی‌کنند و منافع شخصی و زودگذر را بر منافع بزرگی که در پیش دارند ترجیح نمی‌دهند.

سیدحسن خمینی چند انتخابات اخیر را نمونه‌ای از این مسئله خواند و ادامه داد: اگر هدف را به درستی تبیین کنیم خواهیم دیدیم که کنش سیاسی انجام شده، کار پیچیده‌ای نبوده است، بلکه صرفاً افراد در بزنگاه هدف اصلی را گم نکرده‌اند. براساس تعبیر «آنچه پیر در خشت خام بیند جوان در آینه هم نمی‌بیند»، تجربه در چنین موقعیت‌هایی به کار می‌آید.

یادگار امام در مورد شرایط انتخاب یک هدف در فعالیت اجتماعی، گفت: اگر کسی را در انتخاب هدف مورد مشورت قرار دادیم، او باید نسبت به ما متعهد و عادل باشد، زیرا در غیراین صورت ممکن است او علت غایی را به اشتباه به ما معرفی کند اما اگر می‌خواهیم خودمان تصمیم بگیریم باید تقوای الهی داشته باشیم زیرا هدف غایی تحت تأثیر میزان تقوا تغییر می‌کند.

یادگار امام در ادامه سخنان خود با اشاره به چگونگی انتخاب علت فاعلی کارها، کم هزینه‌ترین و پرفایده‌ترین عامل را نتیجه بهترین علت فاعلی خواند و از همین منظر به تبیین مفهوم «افراط» پرداخت و یادآور شد: افراط اگر در حوزه علت غایی باشد به معنای این است که اساساً هدف ما افراطی است؛ به‌عنوان نمونه اگر هدف یک گروه حذف فیزیکی سایر گروه‌ها باشد یا اگر یک قوم قصد نسل کشی قوم دیگری را داشته باشد افراط رخ داده است. او «عدالت» را معیار افراط یا عدم افراط در حوزه علت غایی خواند و تصریح کرد: عدالت یعنی اینکه هدف ما نباید متضمن پایمال شدن حقوق دیگران باشد؛ اگر با نگاه غیردینی به این اصل نگاه کنیم حقوق انسان‌ها نباید ضایع شود و اگر با نگاه دینی بنگریم، علاوه بر مردم حقوق الله هم نباید نادیده گرفته شود.

یادگار امام سپس به موضوع دلیل انجام فعالیت‌های سیاسی پرداخت و با اشاره به آفت فردگرایی در جامعه ایران که در قالب پدیده‌هایی چون فرار مغزها بروز یافته است، افزود: وقتی می‌گوییم قصد انجام فعالیت سیاسی داریم یعنی می‌خواهیم ریشه‌های بی‌عدالتی را در جامعه بخشکانیم تا به سوی فردای بهتر حرکت کند و معتقدیم که رفع فقر، فساد و تبعیض از مسیر بهبود رفتارهای سیاسی می‌گذرد، اما در این مسیر باید مراقب باشیم که علت غایی و فاعلی خود را گم نکنیم.

سیدحسن خمینی به سابقه انجمن اسلامی دانشجویان اشاره کرد و به آنان توصیه کرد: این سابقه نباید شما را دچار غرور کند و دائما باید مرامنامه خود را مرور و رصد کنید که آیا رفتارهای‌تان شما را به هدف می‌رساند یا خیر.

سیدحسن خمینی به انتخابات هفتم اسفند اشاره کرد و با بیان اینکه اتفاق مبارکی در کشور افتاد که نتایج خوبی را در پی داشت و ان شاء الله نتایج بهتری نیز در پیش داشته باشد، افزود: نتیجه انتخابات هفتم اسفند برای کسانی که در زیر پوست شهر بودند اتفاق غیرمنتظره نبود، اما برای برخی غیرمترقبه بود.

او با بیان اینکه ان شاءالله مسئولان و دست اندرکاران امور بهره‌برداری‌های لازم را از نتایج انتخابات داشته باشند، گفت: بودن یا نبودن امثال من مهم نیست و نباید علت‌های غایی خویش را با در نظر گرفتن مسائل شخصی فراموش کنیم، چرا که در این صورت اضمحلال جامعه در پیش خواهد بود.

یادگار امام با بیان توصیه به در نظر گرفتن علل متعالی برای فعالیت‌های سیاسی و برنامه‌ریزی در این راستا، تصریح کرد: کیش شخصیت ما را گرفتار مشکلاتی می‌کند که برای جامعه و تشکلی همچون انجمن اسلامی دانشجویان فایده‌ای در پی نخواهد داشت.

توضیح پورمحمدی درباره احتمال تغییر حکم «بابک زنجانی»

حجت‌الاسلام والمسلمین مصطفی پورمحمدی در آخرین اظهار نظر با اشاره به صدور حکم اعدام برای بابک زنجانی از سوی دادگاه بدوی در مورد اینکه آیا امکان تغییر این حکم وجود دارد؟ گفت: اگر وی همکاری کند در حکمش تأثیر می‌گذارد، ولی تاکنون ندیدیم که وی همکاری کند. هر زمان که ما پول را در حساب بانکی‌مان دیدیم می‌گوییم که وی همکاری کرده است. حرف، شعار، آدرس، شماره حساب دادن و خواستن یعنی کلاهبرداری جدید.

سیاست

داعش، پوتین را به مرگ تهدید کرد

گروه تروریستی داعش در تازه‌ترین فیلم تبلیغاتی خود رئیس‌جمهور روسیه را به مرگ تهدید کرد. به گزارش نیوزویک، در واکنش به حملات هوایی روسیه علیه داعش در سوریه، این گروه تروریستی در یک فیلم تبلیغاتی با «خائن» نامیدن ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه این کشور را تهدید به حمله کرد. این گروه تروریستی همچنین مدعی شده‌است که مسئول ساقط کردن هواپیمای مسافری روسیه بر فراز مصر که در اکتبر ۲۰۱۵ رخ داد، بوده است. ابویاسر، سرکرده داعش در جنوب روسیه جدیدترین فیلم ویدئویی خود را با گزارشی از انفجار یک خودروی بمب‌گذاری شده در جمهوری «داغستان» در فوریه آغاز می‌کند که طی آن دو تن کشته و ۹ نفر دیگر نیز زخمی شدند. تعدادی از شبه‌نظامیان در این فیلم ویدئویی که به زبان روسی سخن می‌گویند و خودشان را حامی ابوبکر البغدادی، رهبری داعش می‌دانند، مسئولیت حمله را برعهده گرفته و تهدید کردند که باز هم در خاک روسیه حملاتی انجام می‌دهند. این فیلم ویدئویی در حساب‌های کاربری رسانه‌های اجتماعی حامی داعش منتشر شده و بخشی از آن به‌صورت آنلاین توسط سایت روزنامه «اورشلیم پست» نیز منتشر شده است. رهبری این گروه نیز در این فیلم از حامیان خود در منطقه قفقاز روسیه و سایر نقاط این کشور خواسته تا به داعش در عراق و سوریه بپیوندند و اگر نمی‌توانند با «خائن‌ها» و «مرتدها» با استفاده از طناب یا چاقو در روسیه بجنگند. در ادامه این فیلم آمده است: داعش برای میلیون‌ها «مسلمان» در روسیه خواستار اتحاد، تصرف قلمرو بسط آن است. ما دارای موشک آهنین هستیم تا از آن علیه «پوتین مرتد» و «سگ‌های وابسته به آن» استفاده کنیم و روسیه را اشغال کنیم. سرویس‌های امنیتی روسیه و پلیس این کشور در قفقاز هنوز درباره این فیلم اظهار نظر نکرده‌اند.

تیتر اخبار

- تمام سلام، نخست‌وزیر لبنان از سیدحسن نصرالله خواست تا عربستان و کشورهای عربی حوزه خلیج فارس را مورد هجمه و انتقاد خود قرار ندهد.
- رهبر جریان صدر عراق اعلام کرد بیانیه پایانی نشست ائتلاف ملی که در کربلا برگزار شد، نماینده خواسته‌ها و مواضع وی نیست و بدون حضور وی و عمار حکیم تنظیم شده است.

مارک راولی، معاون پلیس انگلیس هشدار داد که داعش در صدد است حملات گسترده‌ای را برای هدف قرار دادن سبک زندگی غربی انجام دهد

جامعه

نظر مولاوردی درخصوص «روز جهانی زن» و زنان پناهجو

شهیندخت مولاوردی، معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده در نشست مدیران کل دفاتر امور بانوان سراسر کشور که امروز در استانداری تهران برگزار شد، افزود: تلاش می‌کنیم برنامه‌های خود را با شعار سال ۹۵ که هنوز اعلام نشده، همسو کنیم. هدف همه ما اثربخشی برنامه‌هاست. او در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اشاره به روز جهانی زن گفت: روزهای جهانی فرصتی برای ایجاد حساسیت برای بیان دستاوردها و چالش‌هایی است که با آن روبه‌رو هستیم. هر کشوری به روز جهانی زن با توجه به دیدگاه‌های فرهنگی خود می‌نگرد و این روز فرصتی برای بیان دغدغه‌ها و دردهای مشترک زنان دنیا و زنان جهان اسلام و همبستگی با این دردها و تلاش مضاعف برای تامین جایگاه شایسته زنان است. معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده با اشاره به پرداختن روز جهانی زن در سال جاری به «زنان پناهجو» اظهار کرد: زنان پناهجو به‌ویژه زنان پناهجوی منطقه درگیر انواع خشونت‌ها و افراطی‌گری‌ها هستند و از جمله آنان به زنان سوری و افغان می‌توان اشاره کرد؛ زنانی که به علت سوءاستفاده از نام دین، درگیر این وضعیت شده‌اند. امیدواریم با تلاش‌های جهانی به‌ویژه کوشش‌های کشورهای اسلامی، بتوانیم در جهت بهبود وضعیت این زنان گام‌های موثرتری برداریم. مولاوردی با اشاره به مقارن شدن هفته زن با ایام نوروز گفت: هفته زن از ۱۱ فروردین تا ۱۸ فروردین ۹۵ برگزار می‌شود و تدارک ویژه‌ای برای این ایام دیده‌ایم و در این جهت دستورالعملی را به استان‌ها ارسال کرده‌ایم. در این هفته تلاش می‌کنیم در جهت معرفی شخصیت چندجانبه حضرت فاطمه زهرا (س) بکوشیم و به معاصرسازی شخصیت ایشان برای نسل جوان بپردازیم. به‌گونه‌ای که ایشان به‌عنوان الگویی برای همه نسل‌ها و عصرها مطرح شود، البته تا پایان سال ۹۵ نیز هفته زن خواهیم داشت.

تیتر اخبار

- به گزارش سازمان ملل حدود ۱۳هزار پناهجو در اردوگاه «ایدومنی» در مرز میان یونان و مقدونیه در شرایط بد و نامطلوبی زندگی می‌کنند.
- مقام‌های شهر پاریس، پایتخت فرانسه را برای مقابله با سیل شدید و کم‌سابقه در این شهر آماده می‌کنند.

فاز نخست اجرای طرح ملی نهضت درختکاری، چهارشنبه این هفته در پارک پردیسان برگزار می‌شود، در این طرح گروه‌های مختلف می‌توانند در محل مخصوص خود درخت بکارند

فرهنگ

نوروزگان، کمپینی برای جهانی کردن نوروز در فضای مجازی

کمپین نوروزگان یا پیام نوروزی از اسفند سال ۱۳۹۳ با شعار «نوروزمان را جهانی کنیم» آغاز به کار کرد و طی دو هفته بالغ بر ۱۳هزار عضو به دست آورد. این کمپین که در فضای مجازی با هشتگ #nowruzgan اجرا می‌شود، با هدف جهانی کردن نوروز و شناساندن آداب، آیین و رسوم ایرانی از مخاطبان خود می‌خواهد که عکس یا فیلم‌هایی تا سقف ۴۵ ثانیه از خود یا مراسم نوروزی‌شان تهیه کنند و در صفحه‌های مربوط به پیام نوروزی به اشتراک بگذارند. از نیمه اسفند امسال نیز کمپین نوروزگان به پیشواز نوروز رفته و با تکیه بر ویدئوهای مردمی و حمایت حامیان معنوی از جمله هنرمندان، ورزشکاران و موسسه‌های خیریه، خبرنگاران و فعالین محیط زیست فعالیت خود را ادامه می‌دهد. علاوه بر مشارکت مردم سراسر ایران، تاکنون پیام‌های نوروزی از کشورهایی نظیرافغانستان، آذربایجان، تاجیکستان، عراق، امارات متحده عربی، آفریقای جنوبی، انگلستان، هلند، کانادا، آمریکا، آلمان، فیلیپین، سوریه و... برای این کمپین ارسال شده است. صلح جهانی، دوستی، آرامش، انزجار از جنگ و آتش‌افروزی از دیگر موضوعاتی است که در کنار بیان آداب نوروزی در پیام‌های ویدیوئی مشارکت‌کنندگان، به آن اشاره شده است.

تیتر اخبار

- مراسم رونمایی از نسخه خانگی انیمیشن سینمایی «شاهزاده روم» و معرفی محصول جدید گروه هنر پویا دیروز ۱۸ اسفندماه با تقدیر از غلامرضا فرجی در حوزه هنری برگزار شد.
- رمان «دزد» نوشته نوری ناکامورا با ترجمه پیام بنی‌پور توسط نشر ققنوس وارد بازار کتاب شد.

صبح سه‌شنبه و پیش از آغاز رسمی نشست خبری، پوستر جشنواره جهانی فیلم فجر، رونمایی شد

ورزش

آزار جنسی زنان شاغل در فوتبال بریتانیا ۲برابر شده است

طی پژوهشی که از سوی موسسه «زنان در فوتبال» با نام اختصاری (WIF) در روز ملی زن منتشر شده، آزار و اذیت جنسی زنان در سال جاری نسبت به سال قبل دو برابر شده است. از تعداد زیادی از زنان در این خصوص سوال شده که بسیاری از آنها گفته‌اند مورد اذیت و آزار واقع شده‌اند و بعضی آن را غالبا و بعضی هم هر روز عنوان کرده‌اند. «آنا کِسِل»، رئیس «زنان در فوتبال»، گفت: واقعیت این است که بیش از نیمی از زنان شاهد جنسیت‌گرایی در این حرفه بوده‌اند و فقط کمتر از نیمی از آنها آن را شرورانه توصیف نکرده‌اند. وی گفت: فکر نمی‌کنم در هیچ حرفه دیگری چنین موضوعی اینقدر گسترده باشد. بنابراین ثابت می‌شود که مشکل از فوتبال است و به‌شدت نیاز به بررسی دارد. اما آنچه بسیار نگران‌کننده است این است که آزار جنسی دو برابر شده است. این شاید به خاطر این باشد که زنان در خصوص آن حرف می‌زنند و نشان می‌دهد که جنسیت‌گرایی در فوتبال وجود دارد. طبق نتایج این پژوهش، ۱۵ درصد از بانوان عنوان کرده‌اند که به طور مستقیم مورد اذیت و آزار جنسی قرار گرفته‌اند که این به نسبت سال قبل افزایشی دو برابری داشته است. «اوا کارنیرو» پزشک پیشین زن چلسی یکی از زنان شاغل در فوتبال بود که هواداران تیم‌های رقیب بارها علیه وی شعارهای جنسیت‌گرایی دادند.

تیتر اخبار

- فرزانه فصیحی که با زمان ۷ ثانیه و ۳۵ صدم ثانیه رکورددار دوی سرعت ۶۰ متر ایران است، امید دارد در آینده بتواند رکورد خود را بهبود بخشد.
- ماریا شاراپووا تنیس باز پرآوازه روسیه‌ای اعتراف به استفاده از مواد ممنوعه کرد و تا اطلاع ثانوی از حضور در هر گونه رقابتی ممنوع شد.

سایت گل به اظهارات پزشک پیشین چلسی در خصوص ژوزه مورینیو در قالب کارتون واکنش نشان داده است

کافه تبلیغات

ابزار جدید گوگل برای تبلیغات کاندیداهای ریاست جمهوری آمریکا

هدی رضایی
hoda.rezaeii@yahoo.com

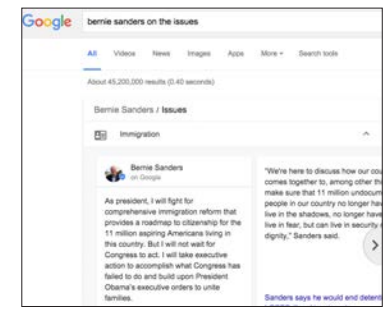
روزانه میلیاردها نفر از کاربران اینترنت از سایت گوگل بازدید می‌کنند و همین ویژگی آن را تبدیل به برگ برنده تبلیغاتی در میان دیگر موتورهای جست‌وجو کرده است. بسیاری از کسب وکارها تمایل به تبلیغ سایت و محصولات خود در گوگل دارند. ایده اصلی در پشت تمام این تبلیغات، قرار دادن پیام شما در مقابل بسیاری از مردم با کمترین هزینه است. حتی بهتر است اگر می‌توانید برای دستیابی به افرادی که بسیار هدفمند هستند و شما می‌دانید که به محصولات یا خدمات شما علاقه‌مند خواهند بود، از روش‌های ترکیبی استفاده کنید.

استفاده از تبلیغات متنی در اینترنت در کنار دیگر شیوه‌های تبلیغ می‌تواند یکی از بهترین روش‌های تبلیغات اینترنتی به حساب آید. همچنین در این نوع تبلیغات با استفاده از ابزارهای گوناگون می‌توان عملکرد و میزان اثربخشی تبلیغات را مورد بررسی و ارزیابی قرار داد. بر همین اساس، اصلاح و طراحی مجدد تبلیغات (در صورت نیاز) آسان‌تر خواهد بود. این در حالی است که اغلب و شاید همه انواع تبلیغات سنتی، از چنین مزیت ارزشمندی بی‌بهره است. به همین دلایل، بسیاری از چهره‌ها برای برند کردن خود و رساندن صدای خود به گوش مخاطب رو به روش‌های آنلاین می‌آورند و سایت گوگل یکی از بسترهایی است که زیرساخت لازم برای انجام این کار را دارد.

پست مستقیم دیدگاه‌ها

این سایت به تازگی از ویژگی موتور جست‌وجوی خود برای جامعه هدفی خاص استفاده کرده و امسال از ابزار جدیدی برای تبلیغات کاندیداهای ریاست جمهوری ایالات متحده آمریکا پرده برداشته است.

این شرکت یک ابزار جدید در اختیار کاندیداهای ریاست جمهوری گذاشت تا به وسیله آن بتوانند پست‌های تبلیغاتی خود را درباره برنامه‌ها و دیدگاه‌های‌شان مستقیما در گوگل پست کنند و کاربران آن را در نتایج جست‌وجوی گوگل ببینند. همچنین افرادی که کمپین‌های تبلیغاتی افراد کاندیدا را ندیده‌اند، بتوانند از محتوای کامل آن در سایت گوگل مطلع شوند. برای مثال اگر یکی از کاندیداها در کمپین خود سخنی بگوید که دیگری آن را رد کند، می‌تواند از طریق این پلتفرم آن پیغام را به فرد مورد نظر برساند.



برای دیدن همه این تبادل‌نظر و کل کل‌های میان داوطلبان ریاست جمهوری کافی است عبارت مناظرات فاکس نیوز را به انگلیسی سرچ کنید تا پاسخ کاندیداها به یکدیگر را دریابید. گوگل امیدوار است با این ویژگی تبلیغاتی به روز خود بتواند به رأی‌دهندگان در انتخاب گزینه آگاه‌تر کمک کند و زمین بازی را برای افراد کاندیدا هموارتر سازد.

ابزار تجاری - سیاسی

بدین ترتیب گوگل، ویژگی موتور جست‌وجوی خود را برای این قشر به ابزاری تجاری- سیاسی تبدیل کرده و کاندیداها می‌توانند از آن استفاده‌های تبلیغاتی کنند. همچنین گوگل این ابزار را به گروه‌هایی از کسب وکارهای مشهور نیز پیشنهاد داده است. مسئولان این سایت این ابزار پست‌گذاری خود را یک ویژگی جدید آزمایشی دانسته و می‌گویند قصد دارند در آینده‌ای نزدیک آن در اختیار دیگر سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ نیز قرار دهند. این ابزار جدید آگهی نیست، بلکه ویژگی‌ای برای تشویق کسب‌وکارها برای کسب امتیاز در رتبه‌بندی گوگل است. البته این ویژگی قرار است در آینده دستخوش تغییراتی نیز شود. مسئولان اجرایی این ابزار جدید عقیده دارند که ما در حال آزمایش این ابزار هستیم و نمی‌خواهیم شبیه به گوگل پلاس باشد. در حال حاضر آن را با کاندیداهای ریاست جمهوری شروع کردیم و در بازه‌های زمانی دیگر در اختیار گروه کسب وکارهای کوچک نیز قرار می‌دهیم. برای مثال یکی از شرکت‌هایی که در این مورد علاقه نشان داد، شرکت جواهرات بوفالو بود که برای تبلیغات جواهرات خود از این ابزار استفاده کرد.

افزایش درآمد بالقوه

این ابزار می‌تواند یک مزیت تبلیغاتی خوب برای افزایش جریان درآمد بالقوه برای گوگل و همچنین کسب‌وکارهایی باشد که سعی در جلب توجه مشتریان دارند، کسب‌وکارهایی که گوگل همیشه آنها را تشویق به بهبود محتوا برای بالا بردن رتبه در موتورهای جست‌وجوی خود کرده است. نکته جالب اینکه این ابزار کاملا متفاوت با گوگل پلاس است که به برندها نیز اجازه می‌دهد محتوای تبلیغاتی خود را منتشر کنند.

پیش از این نیز گوگل در انتخابات سال‌های قبل کانال‌های سیاسی را در یوتیوب در اختیار کاندیداها قرار داده بود تا به واسطه آن کمپین‌های‌شان را ترویج داده و تبلیغات خود را به راحتی به گوش مردم برسانند. این روش می‌تواند روشی مناسب برای برند کردن چهره‌های سیاسی و تقویت پرسونال برند این افراد باشد که به‌صورت سریع و آنلاین در اختیار طیف وسیعی از مخاطبان قرار گیرد.

نگاهی به کمپین تبلیغاتی برند آفتاب

آفتاب بگیرید!

نرگس فرجی
nargesfaraji1384@yahoo.com

گروه طراحی سعی کرده‌اند از نام برند در تصویرسازی و شعار آگهی استفاده کنند. نامی که این امکان را به گروه داده‌است که از آن برای رساندن مفهوم و پیام تبلیغاتی‌شان بهره‌برداری کنند. برند آفتاب که تولیدکننده روغن خوراکی است، به تازگی کمپینی را طراحی کرده و در حال اجرا دارد. در این کمپین، برند آفتاب در تلاش برای برقراری ارتباطی تازه با مخاطبان دیروز و امروز خود است. محوریت اصلی این کمپین روی رسانه‌های محیطی بوده است. برای این کمپین آگهی محیطی طراحی شده که گروه طراحی در آن از المان خورشید و آفتاب بهره‌برداری متفاوتی کرده‌اند. شعار این آگهی با جمله «آفتاب بگیرید» قابل توجه است. شاید بتوان گفت که محوریت اصلی آگهی محیطی کمپین برند آفتاب شعار آن باشد. به همین منظور «فرصت امروز» برای تحلیل بیشتر این شعار سراغ رضا سعیدی کپی رایتر و فعال عرصه تبلیغات رفته است. سعیدی علاوه بر شعار، نگاهی نیز به طرح این آگهی داشته است. همچنین در این گزارش گفت‌وگویی نیز با رشید رهنما مدیرآتلیه کانون تبلیغاتی مات، مجری کمپین آفتاب به نمایندگی از کل گروه داشته‌ایم که درادامه‌می‌خوانید.

شعار آگهی کوتاه و جذاب است

رضا سعیدی درباره شعار آگهی محیطی روغن آفتاب می‌گوید: شعار این آگهی کوتاه و جذاب است و با یک جمله تمام پیام تبلیغاتی برند را به مخاطب رسانده‌است. مطمئناً این شعار میان اهالی تبلیغات پرسرو صدا خواهد شد و بسیاری درباره آن صحبت خواهند کرد، ولی این موضوع فقط یک طرف طراحی شعار تبلیغاتی است و شعار موردنظر باید از نظر مخاطبان نیز مورد تأیید قرار گیرد. به نظرم این شعار از نظر مخاطب نیز مثبت ارزیابی خواهد شد اما یک نکته مهم در این میان وجود دارد، اگر آگهی محیطی روغن آفتاب با هدف فروش اکران شده باشد، شعار آنچنان ترغیب‌کننده نیست.

یافتن مزیت رقابتی در محصولات

سعیدی می‌گوید: در توضیح شعار آگهی محیطی این برند آمده «روغن آفتابگردان خالص». کلمه خالص در این شعار کلی است و می‌توان از آن برداشت‌های مختلفی کرد. مخاطبان امروزی که هرروز در معرض هزاران شعار تبلیغاتی قرار می‌گیرند، دیگر جذب شعارهای کلی نمی‌شوند. بر این اساس باید مزیتی در محصول یافت و همراه با شعار اصلی به مخاطبان عنوان کرد. مشتریان محصول روغن؛ سال‌هاست از برندهای این حوزه شعار خالص بودن را می‌شنوند، شعاری که دیگر کارکرد خود را از دست داده‌است. سعیدی می‌گوید: رقبای روغن آفتاب این روزها دائم در پی یافتن مزیت رقابتی در محصولات خود هستند و برای مزیت‌های رقابتی خود تبلیغات مختلفی را اکران می‌کنند. برای مثال یکی از رقبا در تبلیغات خود می‌گوید که روغنش پالم ندارد و دیگری صحبت از این می‌کند که روغن تولیدی برندش جذب عروق نمی‌شود، اما روغن آفتاب در شعار خود صحبتی از مزیت رقابتی‌اش نکرده‌است. اگر این برند نیز می‌توانست مزیتی از محصول خود را جدا کند و در توضیحی زیر شعار اصلی می‌آورد، مخاطبان علاوه بر ارتباط با برند، به خرید محصول روغن آفتاب نیز ترغیب می‌شدند.

شعار و تصویر همدیگر را تکمیل کرده و در خدمت هم هستند

سعیدی درباره شیوه به‌کار رفته در شعار تبلیغاتی روغن آفتاب می‌گوید: مخاطبان مطمئناً وقتی با این شعار روبه‌رو شوند، فورا در ذهن‌شان اصطلاح آفتاب بگیرید، تداعی خواهد شد. در این شعار طراح اصطلاح آفتاب بگیرید را برای رساندن پیام تبلیغاتی خود به عاریت گرفته است؛ یعنی این اصطلاح را مال روغن آفتاب کرده و سعی کرده از تشابه کلمه آفتاب بهره‌برداری کند. کوتاهی شعار نیز به همین دلیل است که طراح از یک اصطلاح آشنا استفاده کرده است. شعار این آگهی از اصول درستی پیروی کرده و مجددا تکرار می‌کنم که بسیار جالب توجه است. سعیدی می‌گوید: به نظر طرح تبلیغاتی بیشتر شعار محور است. چون در طرح گرافیکی نیز شعار به‌طور مجزا آمده است. هرچند که طرح آگهی نیز به خوبی شعار را پوشش داده است و با یکدیگر همخوانی خوبی دارند؛ یعنی شعار و تصویر همدیگر را تکمیل کرده و در خدمت هم هستند و هر دو هم‌راستا با هم طراحی و اجرا شده‌اند. این موضوع نکته خوبی است. چون در حال حاضر بارها آگهی‌هایی را دیده‌ایم که تصویر و شعار هر کدام حرفی را می‌زنند و مخاطبان نمی‌توانند، رابطه منطقی میان آنها بیابند. در پایان باید بگویم که طرح آگهی محیطی روغن آفتاب از لحاظ گرافیکی نیز جالب توجه است. البته به نظرم طرح آگهی می‌توانست، ایده مورد نظر را بهتر از این اجرا کند ولی به هرحال این تصویر نیز خوب است.

کمپینی با هدف معرفی محصول و بازیادآوری برند

رشید رهنما، مدیر آتلیه کانون تبلیغاتی مات به نمایندگی از کل گروه اجراکننده کمپین «آفتاب بگیرید»، درباره آن می‌گوید: کمپین «آفتاب بگیرید» با هدف معرفی محصول روغن آفتابگردان و برندینگ (بازیادآوری) برند آفتاب اجرایی شده‌است. همانطور که عنوان کردم، هدف اصلی در این کمپین، بازیادآوری برند آفتاب با تمرکز بر محصول روغن خالص آفتابگردان است. همچنین هدف و تلاش در این کمپین این بوده که علاوه بریادآوری برند به جوان‌سازی طیف مصرف‌کنندگان نیز بپردازیم و کلاس اجتماعی مصرف‌کنندگان را برای این برند ارتقا دهیم. در این کمپین از گروه ما خواسته شده بود که برند آفتاب را به‌عنوان برندی که در عرصه تولید روغن‌های خوراکی فعالیت می‌کند و سعی دارد براساس ابعاد زندگی امروزی مشتریانش حرکت کند، به صورت تدریجی در نگاه مخاطبان به یک برند امروزی و جوان تغییر جایگاه دهیم. تمرکز روی محصول روغن خالص آفتابگردان به‌عنوان محصول محوری برند که بیشترین خواص این دانه گیاهی آفتابگردان را داراست نیز از دیگر الزامات این کمپین بود.

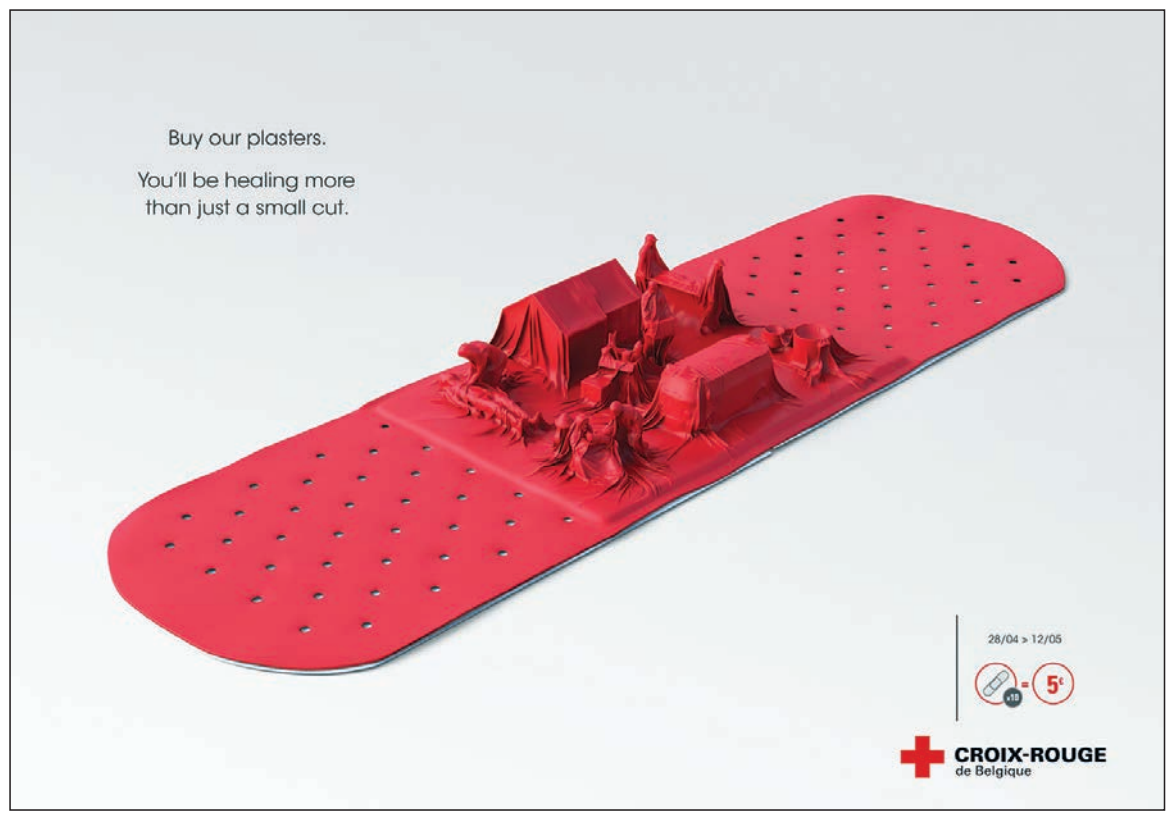
> **در توضیح شعار آگهی محیطی این برند آمده «روغن آفتابگردان خالص». کلمه خالص در این شعار کلی است و می‌توان از آن برداشت‌های مختلفی کرد. مخاطبان امروزی که هرروز در معرض هزاران شعار تبلیغاتی قرار می‌گیرند، دیگر جذب شعارهای کلی نمی‌شوند. بر این اساس باید مزیتی در محصول یافت و همراه با شعار اصلی به مخاطبان عرضه کرد**

دوری از هیاهو و پیچیدگی

رهنما درباره مراحل ایده‌پردازی این کمپین می‌گوید: با تکیه بر تحقیقات انجام شده در بخش‌های تحلیل بازار و با شناخت رفتارهای ارتباطی رقبای برند، سعی کردیم با توجه به ظرفیت‌های شعار «آفتاب بگیرید» مسیر ایده‌پردازی را آغاز کنیم. دو پهلو بودن شعار آفتاب بگیرید جهت کسب توجه مخاطبان نسبت به کمپین ارتباطی برند آفتاب و محصول، فرصت مناسبی بود. تمرکز خلاقیت و طراحی را روی استفاده درست و بجا از این شعار بسیار خوب و مناسب برند قرار دادیم و تلاش کردیم با دوری کردن از تکرار و تصویرهای آشنای تبلیغات روغن، تصویری نو و دلنشین از روغن به مخاطبان نشان دهیم. بنا را بر این گذاشتیم تا به‌طور مستقیم از گل آفتابگردان استفاده نکنیم و به مفهوم‌های آفتاب گرفتن و گل آفتابگردان بپردازیم. این طور تصور می‌کنم که تصویر به دست آمده در کنار شعار به خوبی می‌نشیند و به دور از هیاهو و پیچیدگی شعار را نیز در دل و جان خود دارد. به‌طوری که در نگاه به تصویر آگهی هم آفتاب را با همه خوبی‌ها و مهربانی‌هایش در دست گرفته باشیم و هم روغن آفتاب را خرید کرده باشیم که مانند آفتاب شفاف و خالص است. این همنشینی گلی که آفتاب را ستایش می‌کند و آفتابی که خالص و سخاوتمند است و در کنار این دو برند آفتاب، علاوه بر معرفی مناسب محصول، برند را در ناخودآگاه آدمی، با این مفاهیم گره خواهد زد. در نهایت این آفتاب است که چون خورشید می‌درخشد و خالص و مهربان است و گرما می‌بخشد. در تکمیل این نمایش از برند و محصول، تلاش کردیم این حس خوب آفتاب گرفتن را با پس زمینه‌ای از یک مزرعه گل‌های آفتابگردان و آسمانی زلال تکمیل کرده باشیم تا حس خوب سبکی و راحتی و صمیمیت طبیعت را با آگهی و محصول هماهنگ کنیم.

رهنما درباره طراحی شعار این کمپین می‌گوید: این شعار مناسب، جذاب و درست از سوی مشتری به ما داده شد که حاصل شناخت درست و عمیق صاحبان برند از برند خودشان است. این شناخت و درک، به نمونه بسیار خوبی از همکاری مناسب و درست سفارش‌دهنده و آژانس تبلیغاتی برای اجرای یک کمپین موفق منجر شد. رهنما درباره نحوه اجرای کمپین می‌گوید: کمپین به صورت بیلبوردهای گردشی در تهران و بیلبوردهای شمال کشور اکران شده است. همچنین به‌زودی در نقاط فروشی چون هایپراستار نیز به اکران در خواهد آمد.

تبلیغات خلاق



آگهی سازمان صلیب سرخ فرانسه - شعار: چیزی بیش از یک زخم تسکین خواهد یافت

ایستگاه تبلیغات

تست رانندگی خودروی اسمارت با دروغ سنج

اسمارت Smart که به کوچکی خودروهایش مشهور است برای خودروی جدیدش دست به اجرای یک ایده خلاقانه و البته بامزه زده است. خودروی اسمارت مدل smart fortwo cabrio دارای سقف بازشونده است و اسمارت تلاش کرده از همین نکته استفاده کند و کمپین بازاریابی به شکل تست رانندگی به نام The Most Open Test Drive راه انداخته است. در این کمپین سعی شده است به‌جای تمرکز روی تست رانندگی، روی خود راننده تمرکز شود و کمی شجاعت و راستگویی راننده را به چالش بکشند. به گزارش آیمارکتور، در این کمپین بازاریابی، راننده به همراه یک دوست صمیمی، یا مادر یا برادر خود سوار بر خودروی اسمارت می‌شود که یک دستگاه دروغ‌سنج در آن قرار دارد و دستگاه به راننده وصل می‌شود. در طول مسابقه سوالاتی روی صفحه نمایش خودرو نمایان می‌شود که همراه راننده از وی می‌پرسد و او با بله یا خیر پاسخ می‌دهد. چالش اینجاست که تا جایی که راننده جواب سوالات را با روراستی بدهد خودروی اسمارت به راه خود ادامه می‌دهد، اما به محض اینکه راننده دروغ بگوید خودرو می‌ایستد و سقف خودروی اسمارت بسته شده و راننده بازنده به چالش کشیده می‌شود.

بازاریابی مجانی

روندی خلاقانه در تجارت الکترونیک

بهبود تجربه خرید با دستگاه‌های همراه

عطیه عظیمی

تجارت از طریق تلفن همراه به طور مداوم در حال رشد است. در گذشته چالش‌های بسیاری برای خرید گوشی‌های هوشمند و تبلت‌ها وجود داشت که بسیاری از آنها مرتفع شده‌اند و فرآیندهای دشوار و طولانی پرداخت، محدود به عناصر اصلی و کوتاه‌تر و ساده‌تر شده‌اند.

بنابراین در صورتی که خریدار شما نتواند با کمترین تعداد کلیک ممکن به خواسته خود برسد، خریداران کمتری جذب شما خواهند شد.

مسئله مهم دیگر پشتیبانی آنلاین در قالب گفت‌وگو با مشتریان است. ارتباط سریع با مشتریان و راهنمایی آنها در انتخاب و خرید، عاملی موثر در وفاداری آنها به فروشگاه‌های شما در بلندمدت خواهد بود. استفاده از تکنولوژی‌های جدید در هر زمینه‌ای هستند.

در هر بخشی به‌ویژه تجارت الکترونیک و مخصوصا کسب‌وکارهای اینترنتی تمایل به استفاده از این روند جدید برای جذب کاربران نیز بیشتر شده است. در این عصر فناوری و اطلاعات، بانک‌ها نیز در این مسابقه جذب مشتری برای استفاده از خدمات و سرویس‌های آنها قرار گرفته‌اند.

پس از مقدمه بانکداری الکترونیک و سنجش اعصاب مشتریان امروزی، بانک‌ها افراد را به سمت مفهوم بانکداری از طریق موبایل به جهت جلو هدایت کردند. اما هنوز برای بسیاری از ما بانکداری همراه، مفهوم ناشناخته‌ای است. برای شروع می‌توان مفهوم موبایل بانک را به نوعی چک‌کردن حساب، انجام عملیات پرداخت و تعاملات مالی از طریق تلفن همراه تعبیر کرد.

این مفهوم به طور گسترده‌ای در میان افراد پذیرفته شده است. مشتریان بانک‌ها نیز به دنبال بانک‌هایی هستند که چنین خدمات و امکاناتی را روی حساب‌های خود ارائه کنند. افراد برای صرفه‌جویی در وقت و کاهش تعداد مراجعات به بانک و برای تکمیل و به روزرسانی حساب خود به استفاده از تکنولوژی بانکداری همراه روی آورده‌اند. افراد این تکنولوژی را بسیار پسندیده و به نوعی از این نوع تکنولوژی بانکداری از طریق موبایل که توسط بانک‌ها ارائه می‌شود هیجان زده شده‌اند.

افراد به طور کلی برای انجام کارهایی مانند مشاهده نظارت بر تراکنش‌ها، بررسی باقیمانده حساب و انجام پرداخت‌ها از این روش استفاده می‌کنند.

نسبت استفاده از هر یک از این خدمات توسط مشتریان در هر گروه متفاوت است. بانک‌ها با قرار دادن این شیوه بانکداری در دستور کار خود دریافتند که این روش در صرفه جویی هزینه‌ها

بسیار موثر عمل می‌کند. بانک‌ها امیدوارند که این تکنولوژی نوپا باعث کاهش تعداد تماس‌های افراد به بخش خدمات مشتریان برای دریافت اطلاعات اولیه از حساب‌شان شود. بانک‌ها دریافتند که این تکنولوژی می‌تواند هشدارهای لازمه را به موقع ارسال کند و به آنها اجازه می‌دهد که به راحتی تراکنش‌های تقلبی و کلاهبرداری را تشخیص داده و اطلاع‌رسانی کنند.

به‌عنوان آخرین روند، تصویب و اتخاذ خدمات وب در این شیوه اعمال شده است. بنابراین برای جذب مشتری بیشتر، این گزینه در بانکداری همراه موجب رشد و ترقی بیشتری خواهد شد. بانک‌ها می‌توانند با استفاده از این فناوری پیشرفته، فعالیت‌های مشتریان خود را بررسی و پیگیری کرده و از این طریق اطلاعات جدیدی به پایگاه‌های داده‌های خود اضافه کنند.

آیا می‌دانستید

شیوه تغییر در بازار با مدل مور

آیا می‌دانستید مدل مور ویژه تغییر در بازار بوده و اگر آن را به صورت تصویری نشان دهیم، چیزی شبیه به منحنی بل خواهد شد؟

این مدل شامل پنج گروه مختلف است که عبارتند از: نوآورها (۴ درصد)، پیروی‌کنندگان اولیه (۱۶ درصد)، اکثریت اولیه (۳۳درصد)، اکثریت متاخر (۳۳درصد) و عقب‌افتادگان (۱۴درصد). مدل مور ویژه شیوه تغییر در بازار است، اما باید گفت که افراد در سازمان‌ها نیز به شیوه‌ای مشابه ایده‌های جدید را می‌پذیرند.

همیشه افراد اندکی (رهبران قبیله) هستند که می‌خواهند وضع موجود در درون یک شرکت را به چالش بکشند.

این رهبران قبیله، شبیه نوآورها و پیروی‌کنندگان اولیه در هر بازار هستند. اگر یک رهبر قبیله بتواند با موفقیت، روی دو شکاف پل بزند و تعداد کافی از افراد را برای پیروی از خود متقاعد کند، حرکت او می‌تواند به نقطه اوج برسد و برای ایجاد تغییر در تمام سازمان تأثیر بگذارد.

تأثیرات کاهش سود بانکی بر استراتژی‌های بازاریابی بانک‌ها

خداحافظی با روش‌های سنتی بازاریابی

امیر کاکایی
a9631m@gmail.com

چندی پیش خبری مبنی بر کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی به گوش رسید. این موضوع از نگاه بازاریابی قطعاً بانک‌های ایرانی را با چالش‌های جدی مواجه خواهد کرد. با توجه به اینکه بانک‌های ایرانی در چند سال گذشته همواره روی سود دادن به سپرده‌های بانکی متمرکز شده بودند و از این طریق کسب سود می‌کردند، کمتر بانکی روی ارائه خدمات خاص به مشتریان سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام داده است. مجموعه این عوامل از نگاه کارشناسان حوزه بازاریابی باعث شده که بانک‌های ایرانی تجربه زیادی در حوزه ارائه خدمات به مشتریان نداشته باشند و با مفاهیم بازاریابی نوین آشنا نباشند. اینکه بانک‌های ایرانی با توجه به کاهش سود بانکی چه اقداماتی را از نگاه بازاریابی باید انجام دهند تا بتوانند همواره جذب سرمایه داشته باشند و سرمایه‌های کمتری از بانک‌ها خارج شود، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» به سراغ دکتر محمد آزادی، مشاور و استاد دانشگاه در حوزه بازاریابی برود.

دکتر محمد آزادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: بیشتر بانک‌های ایرانی سال‌ها است که روی اعطای سودهای بالا به مشتریان خود برای جذب منابع کلان متمرکز بوده‌اند و هنوز هم که شرایط آن در کشور وجود ندارد، بر آن تأکید دارند، این در حالی است که بانک‌ها به‌صورت کلی دو نوع درآمد دارند و این درآمدها یا از طریق جذب منابع یا از راه کارمزد محقق می‌شوند. در ایران، بسیاری از بانک‌ها موفق به کسب درآمد قابل‌توجهی از طریق کارمزد نشده‌اند و صرفاً از طریق اعطای سود بالا، جذب سرمایه کرده و بعضاً به سودآوری رسیده‌اند. از طرفی بعضی از بانک‌های ایرانی تجربه زیادی در ارائه محصول و خدمات متنوع به مشتریان خود ندارند و این موضوع جذابیت چندانی برای آنان در ذهن مشتریان ایجاد نکرده است و نتوانسته‌اند درآمدهای کارمزدی خود را به‌طور قابل‌توجهی افزایش دهند، اگرچه در برخی بانک‌های ایرانی واحد بازاریابی به‌ظاهر فعال است، اما این واحدهای سازمانی اقدامات زیادی را انجام نمی‌دهند و به نظر می‌رسد مدیران ارشد بانک‌ها نیز تمایل و تمرکزی بر فعالیت‌های آنها ندارند. بانک‌های ایرانی بیشتر انرژی خود را روی جذب منابع از طریق اعطای سود بالا به مشتریان گذاشته‌اند و از نگاه بازاریابی روی مقوله‌های دیگر حفظ و توسعه بازار اقدامات خاصی را انجام نداده‌اند، به همین دلیل با تغییرات عمده و ایجاد محدودیت‌هایی در پرداخت سودهای بانکی، در فعالیت‌های بانک‌های ایرانی باید تغییرات زیادی ایجاد شود.

فرصت دادن به بانک‌های ایرانی

او ادامه می‌دهد: با کاهش نرخ سود بانکی، فشار زیادی بر بدنه بانک‌های ایرانی می‌آید و اگر به‌درستی این موضوع برنامه‌ریزی نشود و تنها در حد یک مقوله دستوری و شتاب‌زده باشد، نه‌تنها مبالغ بسیاری از بانک‌ها خارج می‌شود، بلکه به‌واسطه مشکلاتی که برای این نهادهای مالی به وجود خواهد آمد، کل اقتصاد و روند مثبت آن دچار مشکل‌های جدی می‌شود. از نگاه بازاریابی، باید بانک‌ها سیستم‌های توسعه محصولات و خدمات خود را اصلاح کنند و از طرفی باید به بانک‌ها فرصت داده شود تا بتوانند برنامه‌ریزی‌های مناسبی را از دید بازاریابی در این حوزه اتخاذ کنند. مسئله دیگر این است که واقعاً بانک‌های ایرانی بسترهای فناوری خود را به‌اندازه‌ای تقویت کرده‌اند تا بتوانند روی بانکداری الکترونیک سرمایه‌گذاری و براساس نیازهای مشتریان، خدمات و محصولات ویژه‌ای را برای آنها طراحی کنند. پس باید محدوده اخذ کارمزدهای بانکی برای بانک‌ها بزرگ‌تر و محدودیت‌های فعلی برداشته شود. بانک‌های ایرانی چون سازوکار سنتی داشته‌اند درواقع با بازاریابی نوین آشنایی خاصی ندارند و در بهترین حالت برخی بانک‌ها با این علم تا حدودی آشنا هستند.

فشار به بانک‌های ایرانی

این مدرس بازاریابی خاطرنشان می‌کند: هنگامی‌که بانک‌های ایرانی با کاهش سود بانکی، دچار کاهش سرمایه می‌شوند، باید برنامه‌ریزی‌هایی برای آنها اتخاذ شود که بتوانند از طریق ارائه و توسعه خدمات و محصولات متمایز جذب منابع و سرمایه کنند، اما در حال حاضر چون بانک‌ها نمی‌توانند از طریق ارائه محصول و خدمات جذب سرمایه مناسبی داشته باشند، قطعاً دچار مشکلات جدی می‌شوند، به همین دلیل پیشنهاد می‌شود روی فعالیت‌های بازاریابی‌شان سرمایه‌گذاری‌های مناسبی انجام دهند و از طریق ابزارهای بازاریابی محصولات و خدمات مناسبی را به مشتریان خود ارائه دهند.

> **بانک‌ها به‌صورت کلی دو نوع درآمد دارند و این درآمدها یا از طریق جذب منابع یا از راه کارمزد محقق می‌شوند. در ایران، بسیاری از بانک‌ها موفق به کسب درآمد قابل‌توجهی از طریق کارمزد نشده‌اند و صرفاً از طریق اعطای سود بالا، جذب سرمایه کرده و بعضاً به سودآوری رسیده‌اند. از طرفی بعضی از بانک‌های ایرانی تجربه زیادی در ارائه محصول و خدمات متنوع به مشتریان خود ندارند و این موضوع جذابیت چندانی برای آنان در ذهن مشتریان ایجاد نکرده است**

مشتری‌مداری اولویت چندم!

دکتر آزادی بیان می‌کند: فرآیندهایی که در بازاریابی مدرن پیش‌بینی‌شده، در بانک‌های ایرانی کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. به‌صورت کلی، رشته بازاریابی و فعالیت‌های آن در دنیا، طی گذر زمان از رشته اقتصاد منشأ گرفته و به رشته علوم اجتماعی تسری یافته است، اما این موضوع در کشور ایران باوجود بازار دولتی و محدود به‌سرعت تجربه‌شده و فرصت یادگیری بازاریابی مدرن از درزمینه مقوله‌هایی مانند بازاریابی و مشتری‌مداری برنامه‌ریزی‌ها، الزامات و بسته‌های حمایتی را تدارک ببیند و شرایطی را به وجود آورد که بانک‌های کشور در این راستا، اقدامات مثبتی انجام دهند و برخورد مناسب‌تری را با مشتریان انجام داده و نگاه بازاریابی بیشتری بر این موضوع حکم‌فرما شود.

دکتر آزادی اظهار می‌کند: وضعیت اقتصادی کشور در حال حاضر به شکلی است که نقدینگی به بیشترین میزان خود در تاریخ اقتصاد کشور رسیده است. این در حالی است که تقریباً ۸۵ درصد این نقدینگی به‌صورت سپرده‌های بلندمدت در بانک‌های کشور وجود دارد، البته این نقدینگی به صورت‌های متفاوت در بانک‌ها واردشده اما ممکن است بانک‌ها آن را در حوزه‌های مختلف سرمایه‌گذاری کرده باشند؛ به‌عنوان نمونه مقداری از این مبلغ به شکل ملک‌های تجاری توسط بانک‌ها برای تأمین شعبه خریداری‌شده است که فروش و تبدیل آن به نقدینگی در شرایط رکود فعلی چندان میسر نیست. این در حالی است که در این شرایط که سیاست‌های کاهش سود سپرده‌های بانکی لحاظ می‌شود، بانک‌ها با کمبود نقدینگی مواجه هستند.

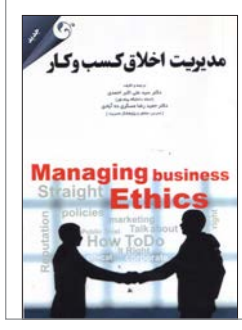
این استاد دانشگاه ادامه می‌دهد: در حال حاضر با اعمال سیاست‌های کاهش سود سپرده‌های بانکی ممکن است مردم بخواهند پول‌های خود را از بانک‌های ایرانی خارج و در بخش‌های مختلفی سرمایه‌گذاری کنند اما موضوع بسیار حائز اهمیت این است که سپرده‌های خارج‌شده مشتریان ایرانی ممکن است در صنعت و کسب‌وکارهای ایرانی سرمایه‌گذاری نشود و به‌احتمال‌زیاد این سرمایه در بخش‌های غیرتولیدی بازار سرمایه، ارز، سکه، طلا و مسکن وارد شود. سریع‌ترین جنبه انتقال این سرمایه‌ها در بازار سرمایه و بورس خواهد بود و هنگامی‌که تولید کشور در رکود است، مخاطبان ایرانی صرفاً سهام را خریداری می‌کنند و چون قرار است حجم قابل‌توجهی نقدینگی وارد بازار سرمایه شود، قطعاً تغییرات و نوسان‌های مختلفی و حتی حباب‌هایی در این بازار ایجاد می‌شود. به‌صورت کلی، اتخاذ سیاست‌های کاهش سود باعث این موضوع نمی‌شود که کسب‌وکارهای ایرانی با جذب سرمایه مواجه و این سرمایه‌ها مستقیم وارد کسب‌وکارهای مختلف شوند. بازاریابی در بانک‌ها پدیده‌ای نو است و تا زمانی‌که این موضوع تقویت نشود، هنگام جلوگیری دولت از جذب منابع گران که سیاستی منطقی و درست است که البته نباید شتاب‌زده انجام شود و آزاد شدن نقدینگی مردم از بانک‌ها و ورود آن به سایر بازارها، ممکن است اقتصاد کشور با مشکلات جدی مواجه و باعث افزایش تورم در سال آتی شود.

کتابخانه

مدیریت اخلاق کسب وکار

اکثر کتب مدیریتی که امروزه در دنیا یافت می‌شود، مربوط به افول اخلاقیات در تجارت و چگونگی کاهش اعتماد عمومی به سازمان‌ها و مدیران‌شان به علت سوء رفتار آنها است. ما یادگرفته‌ایم که اعتماد و آبرو طی سال‌های متمادی کسب می‌شود، اما ممکن است به صورت آنی از دست برود. با این وجود آیا دست‌اندرکاران کسب‌وکار باید تمام تلاش خود را صرف حفظ اعتماد ذی‌نفعان، خانواده‌ها و شهروندان کنند؟

در پاسخ به این بحران اعتماد، دانشگاه‌های مختلفی در سراسر جهان در پی طراحی زمینه‌های نوینی هستند که رهبر، مهارت‌های ارتباطی، مبانی مدیریت منابع انسانی و اخلاق را با یکدیگر پیوند دهد و آمیزه‌ای از آنها ارائه کند. انگیزه اصلی برای ترجمه و تألیف کتاب مدیریت اخلاق کسب‌وکار توسط دکتر علی‌اکبر احمدی و حمیدرضا عسگری، پیوند دادن مطالعات اخلاقی با شرایط واقعی کار بوده است. کتاب حاضر با این فرض شروع می‌شود که اخلاق در سازمان‌ها با «رفتار افراد در آن سازمان‌ها» ارتباط دارد. این اعتقاد وجود دارد که رفتار افراد نتیجه تعدادی از عوامل است و بسیاری از این عوامل می‌توانند تحت تأثیر سازمان و مدیران آن قرار گیرند. در قسمتی از این کتاب چنین آمده که برخی از ما شک و تردید نسبتا زیادی به اخلاق مدیران ارشد اجرایی داریم. اما بسیاری از این مدیران در کسب‌وکار خویش مراقب اخلاق هستند و سعی در ارتقای تصویر ذهنی شرکت در جامعه دارند. جان آکرز رئیس هیات‌مدیره شرکت IBM این‌گونه می‌نویسد: در جامعه‌ای که افرادش از پشت به یکدیگر خنجر بزنند، از همدیگر دزدی کنند و هیچ اعتمادی بین افراد نباشد و هر اختلاف‌نظر کوچکی به اقامه دعوی در دادگاه منجر شود و دولت نیز دائما به وضع قوانین مختلف بپردازد، نمی‌توان امیدی به موفقیت و پیشرفت داشت. این کتاب در ۶۰۴ صفحه و قیمت ۲۸هزار تومان توسط مؤسسه کتاب مهربان نشر به چاپ رسیده است.



بازارنامه

آموزش تحقیقات بازاریابی

نظرسنجی به روش‌های الکترونیک

حامد بختیاری
کارشناس تحقیقات بازار و دانشجوی دکترای بازاریابی

نظرسنجی الکترونیک ممکن است با پست الکترونیک (ایمیل) انجام شود.

نظرسنجی با ایمیل شامل پرسش‌نامه‌ای است که از طریق پست الکترونیکی پخش می‌شود. اگر نشانی‌ها آشکار باشد، نظرسنجی را می‌توان تنها با پست الکترونیکی به پاسخ دهندگانی که جزء نمونه آماری ما هستند ارسال کرد. استفاده از ایمیل در ایالات متحده بسیار رایج است، به‌ویژه در شرکت‌های تجاری که درآن به معنای واقعی همه به ایمیل دسترسی دارند. پژوهشگران با ایمیل دسته‌جمعی نظرسنجی‌های الکترونیکی را به پاسخ‌دهندگان احتمالی یا کاربران ایمیل ارسال می‌کنند. پاسخ‌دهندگان نیز پاسخ‌های خود را وارد می‌کنند و به نشانی فرستنده باز می‌گردانند. معمولا برای آماده‌سازی پرسش‌نامه و فهرست نشانی‌های ایمیل و نیز برای آماده‌سازی داده‌ها به منظور تحلیل، از نرم‌افزارهای ویژه استفاده می‌شود.

آماده‌سازی نظرسنجی ایمیلی ساده است که می‌توان آنها را سریع توزیع کرد. همچنین برای پاسخ‌دهندگان نیزآسان است، چون درصندوق ایمیل‌های دریافتی نمایان می‌شوند و توجه پاسخ‌دهندگان را جلب می‌کنند. نظرسنجی با ایمیل در قیاس با نظرسنجی با پست سنتی از نظر هزینه و زمان برتری دارد و انعطاف‌پذیرتر است. پاسخ‌دهندگان همچنین گرایش بیشتری به پاسخگویی به پرسش‌های باز در نظرسنجی‌های ایمیلی دارند.

برخی سیستم‌های ایمیلی مصور و رنگی هستند، درحالی که بقیه صرفا دارای متن‌اند. در این روش حفظ گمنامی پاسخ‌دهندگان سخت است، زیرا پاسخ به پیام ایمیل حاوی نشانی فرستنده است. موضوعات حریم شخصی و امنیت نیز ممکن است مورد توجه باشد. به طور کل معایب این روش شامل موارد زیر است:

۱- در تمام نظرسنجی‌های الکترونیکی، مخاطبان محدود هستند و شامل تمام مخاطبان مورد نظرمان نیست! به عبارتی ممکن است در محدوده زمانی خاص، کاربران به شبکه اینترنت وصل نشوند و در نتیجه آنها در طیف مخاطبان نخواهند بود، در صورتی که در نظرسنجی‌های سنتی، نمونه آماری قابل انتخاب است.

۲- در نظرسنجی الکترونیکی نمی‌توان مخاطب را انتخاب کرد، بلکه مخاطب ما را انتخاب می‌کند؛ یعنی ممکن است در یک نظرسنجی تمام بانوان شرکت کنند، در حالی که ما تصمیم داریم نسبت ۵۰ درصد از نظرسنجی را مردان تشکیل دهند.

۳- این روش به علت حضور کاربر در فضای مجازی و ناشناخته ماندن از اعتبار پایین‌تری برخوردار است. در برخی از موارد، آمار شرکت‌کنندگان برایمان مهم است، مثلا برای یک پوشاک، برایمان اهمیت دارد چند درصد از بانوان یا آقایان از کالای ما راضی هستند. در نظرسنجی الکترونیکی این اختیار از ما گرفته می‌شود که به طور دقیق بتوانیم بر صحت مشخصات نظارت داشته باشیم.

۴- تردید در تضمین امنیتی، هنگام استفاده از شبکه اینترنت از اعتبار نتایج نظرسنجی به‌شدت می‌کاهد. حملات نفوذگران به شبکه و تخریب نتایج و دستکاری یا تعدیل نتایج از دیگر معایب نظرسنجی اینترنتی است. تاکنون نرم‌افزاری تحت وب طراحی نشده است که بتواند تضمین کند یک کاربر، تنها یک بار در نظرسنجی شرکت کند! این امر نیز از دقت نتیجه می‌کاهد.

۵- یکی از معایب نظرسنجی الکترونیکی از دست دادن امکان گفت‌وگوی رودررو با پاسخگویان به‌ویژه در مرحله مطالعات مقدماتی است و تنها می‌توان به راهنمایی همراه بسنده کرد. در بسیاری از موارد در نظرسنجی سنتی سوال شونده، ابهامات خود را بازگو می‌کند، اما در نظرسنجی الکترونیکی این امکان کمتر محقق می‌شود. با توجه داشت نظرسنجی با ایمیل به‌ویژه برای پروژه‌هایی مناسب است که فهرست‌های ایمیل آنها موجود است، مانند نظرسنجی از کارکنان، کاربران موسسات و مصرف‌کنندگانی که بیشتر مواقع با ایمیل با سازمان در تماس هستند (مثال دیگر: مسافران همیشگی شرکت‌های هواپیمایی).

نظرسنجی اینترنتی: نظرسنجی اینترنتی پرسش‌نامه‌ای است که روی وبگاه قرار داده شده و خود پاسخ‌دهنده اجرایش می‌کند. پرسش‌ها روی صفحه نمایان می‌شود و پاسخ‌دهندگان با کلیک کردن در جای ویژه، علامت زدن یک پاسخ یا مشخص کردن یک عبارت به آن پاسخ می‌دهند. سیستم‌های نظرسنجی شبکه‌ای برای ساخت و ارسال نظرسنجی‌های اینترنتی در دسترس هستند. این سیستم‌ها در برگیرنده طراح پرسش نامه، سرور شبکه، پایگاه داده‌های و برنامه انتقال داده‌هاست. پرسش نامه با ویرایشگر کاربر پسند ساخته می‌شود که میانجی تصویری دارد. سرور شبکه پرسش نامه را پخش و سپس پاسخ‌های دریافتی را در پایگاه داده‌ها بایگانی می‌کند. در هرزمان پژوهشگر می‌تواند آمار تکمیل نظرسنجی، آمار توصیفی پاسخ‌ها و نمایش نموداری داده‌ها را به‌دست بیاورد. نظرسنجی اینترنتی در مقایسه با نظرسنجی ایمیلی انعطاف‌پذیرتر و اختصاصی‌تر است و تعامل، الگوهای پرش خودکار و گیرایی تصویری بیشتری دارد. چندین وبگاه از جمله www. surveymonkey. com و www. zoomerang به کاربران امکان می‌دهند، بدون بارگیری نرم‌افزار خاصی و به‌صورت آنلاین نظرسنجی طراحی کنند.

مدیران ماندگار

کلوین کلاین، برند موفق سرتاسر جهان

مونا اشرف‌زاده
mona.ashrafzade@gmail.com

کلوین کلاین (Calvin Klein) طراح مد آمریکایی و موسس کمپانی با همین نام در سال ۱۹۶۸ است. علاوه بر لباس‌هایی که کلوین کلاین تولید می‌کند و نام خودش بر آنها نهاده، عطرها، ساعت‌ها و جواهرات این شرکت نیز با این نام شناخته می‌شوند. کلوین زمانی که پسر بچه بود، برخلاف سایرین به جای بازی کردن، در خانه می‌ماند و وقتش را صرف کشیدن و دوختن طرح‌هایش می‌کرد.

او دوستان زیادی نداشت و اغلب به خواست مادرش در خریدهایی که در شهر انجام می‌داد، همراهش بود. پس از اینکه از موسسه مد تکنولوژی در نیویورک فارغ‌التحصیل شد، هنوز در مغازه میوه‌فروشی پدرش به صورت نیمه‌وقت کار می‌کرد. او تصمیم گرفت که ۲ هزار دلاری را که در زندگی پس‌انداز کرده، صرف آغاز کسب‌وکارش کند. بنابراین کارش را با طراحی کت آغاز کرد.

اولین قدم بزرگ این شرکت به سمت موفقیت خیلی تصادفی برداشته شد. زمانی که یک تاجر در طبقه‌ای اشتباه از آسانسور خارج و وارد دفتر کار کلاین شد. این تاجر تصمیم گرفت ۵۰هزار دلار بابت کت‌ها به کلاین پرداخت کند و این نقطه آغاز شکوفایی این برند شد. در سال ۲۰۰۲، کلوین شرکتش را به مبلغ ۴۰۰ میلیون دلار فروخت. قبل از فروش، کلوین کلاین ۹۰۰ کارمند داشت و فروش جهانی‌اش بیش از ۳ میلیارد دلار بود.

متخصص باشید

اگر می‌خواهید در تولید و فروش محصول یا ارائه خدماتی موفق باشید، باید در زمینه کاری که انجام می‌دهید یک متخصص کامل باشید. اگر کلاسی لازم است، بگذرانید، دوره‌های کارآموزی و داوطلبانه بگذرانید، کارهای مختلفی انجام دهید و تا آنجا که می‌توانید درباره صنعتی که در آن مشغول فعالیت هستید، تجربه کسب کنید و همه این کارها را پیش از راه‌اندازی کسب‌وکارتان انجام دهید.

هرچقدر که بیشتر درباره کسب‌وکارتان اطلاعات کسب کنید، فرصت‌های بیشتری برای دستیابی به موفقیت در اختیارتان قرار می‌گیرد. برای رسیدن به موفقیت، کلوین کلاین خودش را غرق تمام تمرین‌های معمول و غیرمعمولی که می‌توانست انجام دهد، کرد. چه این تمرین‌ها، درس‌های دوخت و دوزی بود که مادربزرگش به او می‌آموخت یا خریدهایی که با مادرش می‌رفت، چه درس‌هایی که از کارآموزی کارخانه‌داری مثل دن میلستین (Dan Millstein) می‌آموخت.

او هیچ‌کدام از این تمرین‌ها را از دست نمی‌داد. او از هر فرصتی برای یادگیری استفاده می‌کرد. کارآموزی میلستین فقط هفته‌ای ۷۵ دلار برایش درآمد داشت، اما در عین حال تجربه‌هایی را در صنعت مد به او آموخت که بسیار ارزشمند بودند.

مخاطبان‌تان را گسترده کنید

هرگز نمی‌دانید که مشتری بعدی‌تان از کجا خواهد آمد، بنابراین هرگز مرتکب اشتباه نشوید و بازار کوچکی را انتخاب نکنید که نتوانید درآمد کافی برای باقی ماندن در صنعت موردنظرتان را به دست آورید. مطمئن شوید بازاری که انتخاب می‌کنید به اندازه کافی بزرگ است تا یک شرکت پرسود به وجود بیاورید، در عین حال در نظر داشته باشید که بازار انتخابی‌تان جایی برای رشد در آینده نیز داشته باشد. کلوین کلاین با تولید محصولات خلاقانه و کمپین‌های تبلیغاتی‌اش توانست به مخاطبان گسترده‌ای در سرتاسر جهان دست یابد.

او خودش را به یک بازار خاص و تولید گسترده‌ای از محصولات برای اقشار مختلف جامعه محدود نکرد و به این ترتیب جایگاهش را در صدر صنعت مد آمریکا حفظ کرد. کلید موفقیت کلاین این بود که تلاش می‌کرد در هر قدمی که برمی‌دارد، توجه مشتری‌ها را به خود جلب کند.

کلاین معتقد است: «صنعت مد به معنای فروختن لباس است. من در صنعتی هستم که هیچ‌کس به چیزی اهمیت نمی‌دهد، مگر اینکه در آخرین کلکسیونی که گذاشتی چقدر توانستی فروش داشته باشی. نمی‌توانید فقط برای یک گروه تبلیغ کنید، وگرنه کسب‌وکار بسیار کوچکی خواهید داشت! من می‌خواهم محصولاتم را به هرکسی که می‌توانم ارائه دهم.»

برای مطالعه ۴۱۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: به تازگی هتل کوچکی را در شهر شیراز راه‌اندازی کرده‌ام و با توجه به نزدیک شدن به ایام نوروز قصد داریم خدمات خود را گسترده کرده و گردشگران بیشتری را جذب هتل کنیم، از نظر شما در راستای معرفی این هتل تازه تاسیس چه اقداماتی را می‌توان انجام داد؟

معرفی هتل

پاسخ کارشناس: با توجه به این موضوع که هتل شما در ابتدای فعالیت خود است و مخاطبان آن را نمی‌شناسند، باید برنامه‌ریزی‌های مناسبی را در راستای تبلیغات انجام داده و به درستی نام هتل را به مخاطبان معرفی کنید. یکی از اقداماتی که می‌توان در این راستا انجام این موضوع است که شما با یکی از آژانس‌های گردشگری تعامل کرده و این تعامل به نحوی باشد که آژانس‌های مسافرتی ترغیب به همکاری با هتل شما شوند. از طرفی می‌توانید با برخی از سایت‌های داخلی که در حوزه رزرو هتل مشغول به کار هستند ارتباط برقرار کرده و تعاملی را نیز با آنها داشته باشید، چون برخی از این سایت‌های صرفا هتل را برای گردشگران رزرو می‌کنند و در ایام نوروز با توجه به شلوغ شدن و تعدد مسافران، می‌توانید با استقبال مسافران مواجه شوید. در این میان می‌توانید تبلیغات هدفمندی را در برخی از کانال‌های رسانه‌ای انجام دهید و با توجه به نوع هتل و قیمت آن می‌توانید از رسانه‌های دیجیتال و مکتوب استفاده‌های بسیار زیادی را انجام دهید.

یکی دیگر از اقداماتی که باید حتما بر آن تمرکز کرد این موضوع است که از شبکه‌های اجتماعی استفاده کرد، چون در حال حاضر مخاطبان به راحتی می‌توانند از طریق شبکه‌های اجتماعی به اطلاعات مناسبی دسترسی پیدا کنند. به‌عنوان نمونه کانال تلگرامی را راه‌اندازی و لینک این کانال را در برخی دیگر از کانال‌های دیگر تبلیغ کنید، البته این موضوع مستلزم این است که شما وب سایت مناسبی را در این راستا طراحی کرده باشید.

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

چرا بعضی‌ها از شکست‌های‌شان درس نمی‌گیرند؟

توفیق اجباری شکست

هدی رضایی
hoda.rezaeii@yahoo.com

ناسا سازمانی است که در ذهن بسیاری از افراد دنیا عنوان بزرگ‌ترین سازمان دنیا را دارد. در سال ۱۹۸۶، موشک فضایی چلنجر ناسا در آسمان منفجر شد. شاتل فضایی چلنجر که میزبان شش فضانورد و یک معلم مدرسه بود، ۷۳ ثانیه پس از پرتاب در مقابل دیدگان همه منفجر شد و برنامه‌های ناسا را ۲.۵ سال به تعویق انداخت. حقیقت این است که قبل از پرتاب، بعضی از مسئولان پروژه نگران تحت تاثیر قرار گرفتن واشرها در معرض هوای سرد بودند، اما نگرانی آن عده در نظر گرفته نشد و ناسا بر پرتاب این موشک اصرار کرد. دقیقا همان نگرانی منجر به فاجعه شد و دلیل این سانحه شکسته شدن واشرهای اتصال مخزن سوخت بر اثر سرمای شدید هوا بود. ناسا در برنامه‌های پرتاب شاتل و اقدامات ایمنی بازنگری کرد و ۲.۵ سال طول کشید تا برنامه پرتاب شاتل دوباره از سر گرفته شود. درست است که پس از انفجار این موشک، ناسا گام‌های دقیقی را برای اجرای فرآیند اجرایی ناقص خود برداشت و برنامه‌های زیادی برای پروسه امنیت کارکنان درنظر گرفته شد، اما سوالی که اینجا مطرح می‌شود این است که چرا نظر بعضی متخصصین در تصمیم‌گیری پرتاب موشک درنظر گرفته نشد؟ حقیقت این است که بسیاری از سازمان‌ها با بحران‌های بزرگی مواجه می‌شوند و با اینکه سعی می‌کنند از این بلایا درس بگیرند، اما همان اشتباه را بارها و بارها مرتکب می‌شوند. اینکه چرا این اتفاق می‌افتد، موضوع گزارش امروز است.

شکست همیشه بد نیست

درک و کسب دانش یادگیری از شکست باید در همه سازمان‌ها وجود داشته باشد. با این حال سازمان‌هایی که به این مهم توجه می‌کنند، نادر هستند. این شکاف به دلیل فقدان تعهد به یادگیری نیست. مدیران اکثر سازمان‌ها از خدمات دارویی گرفته تا خدمات مالی، طراحی محصول، ارتباطی و شرکت‌های ساخت و ساز و برنامه‌های فضایی خواستار یادگیری از فرآیندهای شکست در سازمان خود و رسیدن به بهترین عملکرد هستند، اما بهترین روش انجام این کار را نمی‌دانند. در این موارد آنها و تیم‌شان ساعت‌های زیادی را به بررسی‌های پس از اجرا و کنترل‌های ویژه اختصاص می‌دهند. اما این کارهای وقت‌گیر بسیاری اوقات به تغییرات واقعی منجر نمی‌شود. دلیل آن این است که این مدیران تفکر و دیدگاهی اشتباه نسبت به شکست دارند. بیشتر این مدیران تصور می‌کنند که شکست بد است. آنها همچنین اعتقاد دارند که فرآیند یادگیری از این اشتباه بسیار آسان است. بدین صورت که تنها با پرسش از کارمندان به نکته اشتباه پی ببرند و آنها را تشویق کنند که اشتباهی مشابه انجام ندهند یا در بهترین حالت تیم یا کارگروهی را به این کار منصوب می‌کنند تا گزارشی از آنچه را به وقوع پیوسته است سازماندهی کنند. تفکر آنها از پایه اشتباه است. اولا شکست همیشه بد نیست. شکست در دوره عمر سازمان‌ها گاهی بد، گاهی اجتناب ناپذیر و گاهی حتی خوب است. ثانیا یادگیری از شکست‌های سازمانی همیشه ساده نیست. نگرش و فعالیت‌های خاص برای شناسایی موثر و تحلیل شکست‌ها با منابع کم در بیشتر شرکت‌ها مورد نیاز است و احتیاج به استراتژی‌های یادگیری در این شرکت‌ها موضوعی ناشناخته است. سازمان‌ها به رویکردهای بهتر و بیشتر برای فراتر رفتن از نتایج و ارزیابی خود نیاز دارند، برای مثال باید ببینند که بازار آمادگی ورود محصول آنها را دارد یا خیر. این به معنی بیرون افکندن عقاید فرهنگی و کنار گذاشتن عادات کلیشه‌ای موفقیت و باز کردن آغوش برای پذیرفتن درس از شکست است.

نگاه استراتژیک به شکست

برای اینکه دیدگاه‌مان را نسبت به شکست تغییر دهیم، زمانی که شکستی روی می‌دهد باید به این نکته فکر کرد که چه چیزی درست کار نکرده است و همچنین اینکه چه درس‌هایی می‌توان برای آینده آموخت. تفکری در خود ایجاد کنیم که هر شکست را یک مسئله استراتژیک برای سازمان خود بدانیم و آن را در بستر بزرگ‌تری از یک اشتباه کوچک مورد بررسی قرار دهیم. اگر با چنین ذهنیتی به شکست‌های کوچک نگاه کنیم، اولا در آینده دقت بیشتری به خرج می‌دهیم تا آن اشتباهات را تکرار نکنیم، ثانیا با چنین رویکردی زمان ریکاوری پس از شکست را کاهش می‌دهیم تا هرچه سریع‌تر کار خود را آغاز و شکست قبلی را جبران کنیم. با چنین تفکری است که می‌توان شکست را به فرصتی برای یادگیری تبدیل کرد.

> **درک و کسب دانش یادگیری از شکست باید در همه سازمان‌ها وجود داشته باشد. با این حال سازمان‌هایی که به این مهم توجه می‌کنند، نادر هستند. این شکاف به دلیل فقدان تعهد به یادگیری نیست. مدیران اکثر سازمان‌ها از خدمات دارویی گرفته تا خدمات مالی، طراحی محصول، ارتباطی و شرکت‌های ساخت و ساز و برنامه‌های فضایی خواستار یادگیری از فرآیندهای شکست در سازمان خود و رسیدن به بهترین عملکرد هستند، اما بهترین روش انجام این کار را نمی‌دانند**

پذیرفتن اشتباه

شکست و قصور در بیشتر موارد جزء جدایی‌ناپذیر یکدیگر در سازمان‌ها و فرهنگ آنها هستند. حتی یک کودک می‌داند که پس از انجام کاری اشتباه باید مسئولیت اشتباه را به گردن گیرد. سازمان‌ها حتی باید این فرهنگ را در میان کارکنان خود جا اندازند که هر فرد فارغ از نتیجه باید بدون ترس مسئول انجام کار خود باشد.

فرهنگ پذیرش و گزارش اشتباهات در زمینه‌های سازمانی و وجود استاندارد بالا برای عملکرد، شرایط را برای این کار تسهیل می‌بخشد.

ایجاد فرهنگ یادگیری

تنها رهبران سازمان می‌توانند فرهنگی را ایجاد و تقویت کنند که در آن افراد قصور خود را می‌پذیرند و کارکنان احساس راحتی و مسئولیت پذیرش و ظرفیت یادگیری از شکست را دارند. آنها باید بر این امر پافشاری کنند که سازمان‌ها یک درک مشخص از آنچه اتفاق افتاده داشته باشند، نه اینکه روی فردی که آن کار را اشتباه انجام داده زوم کنند. این کار به‌طور مداوم باعث گزارش و سازماندهی منسجم شکست‌های بزرگ و کوچک شده و فرصت کسب تجربه برای سازمان را میسر می‌سازد. مدیران باید پیام درست درباره ماهیت کار را به کارمند بفرستند. مثلاً مدیر واحد تحقیق و توسعه باید به زیردستان خود بگوید ما کشف‌کننده مشکلات خود هستیم، باید هرچه زودتر با شکست‌ها مواجه شویم، پله‌های ترقی را زودتر طی کرده و سریع‌تر به موفقیت دست یابیم. با این حال اغلب در می‌یابیم که مدیران به این نکته ظریف و مهم توجه لازم را ندارند و رویکرد شکست را با ابزارهایی هدایت می‌کنند که مطلوب نیست. مثلاً ممکن است کنترل فرآیند آماری که از تحلیل دیتا برای ارزیابی واریانس‌ها استفاده می‌کند، برای شناسایی و اصلاح اشکالات نامرئی و تصادفی نظیر باگ‌های نرم‌افزاری مناسب نباشد.

کشف، تحلیل و تجربه

گاهی اوقات نیز زمینه و نوع کار، فرهنگ یک سازمان را دربرگرفته و چگونگی برخورد با شکست را هدایت می‌کند. برای مثال کمپانی‌های خودروسازی در عملیات حجم بالا و قابل پیش‌بینی تمایل دارند شکست را به‌عنوان چیزی ببینند که باید از آن جلوگیری شود. رهبران باید دیدگاهی داشته باشند که رویکرد درست یادگیری از شکست را در سازمان خود اعمال کنند. آنها از طریق سه فعالیت اساسی می‌توانند این کار را انجام دهند: کشف، تحلیل و تجربه.

کشف شکست‌های بزرگ و پرهزینه آسان است. اما در بسیاری سازمان‌ها همه نواقص و شکست‌ها مشخص نیست و تا آشکار شدنش زمان زیادی می‌گذرد. هدف شما در این مرحله باید بررسی و کنترل دقیق امور باشد. یکی از راه‌ها آموزش کارکنان است تا آنها خود بتوانند به هنگام وجود یک نقص زودتر از دیگران آگاه شده و جلوی نتایج فاجعه بارتر را بگیرند. در بخش تحلیل نیز باید ابزارهای لازم و درست و متخصصین برای این کار وجود داشته باشند. این کار نیازمند نظم و خوش‌بینی است. وظیفه مدیران در این حالت تنها عبور از شکست نیست، بلکه توقف برای کاوش و کشف خرد و استخراج دانش و تجربه است. تجربه سومین عاملی است که پس از شکست به‌دست می‌آید و طی آن یاد می‌گیریم که فرآیندهای مشابه را در زمان و مکان درست و با تجربه سیستماتیک و استراتژیک تحلیل کنیم. مشکلات متداول و نگرانی‌های عام باید با پارادیم‌های جدید جایگزین شده و این درک در سازمان ایجاد شود که سازمان‌های پیچیده امروزی ممکن است در هر موقعیت با شکست مواجه شوند. بنابراین قبل از منجر شدن آن مسئله به نتایج منفی‌تر، آن را شناسایی و اصلاح کنید و یاد بگیرید که شکست‌ها پل موفقیت هستند.

مدیریت امروز

داستانی که ارزش ۲بار خواندن را دارد

رابطه لگن اسب، ماهواره و دیگر هیچ

بابک بهی

فاصله استاندارد بین ریل‌ها در همه جای دنیا و از جمله ایران ۱۴۳.۵ سانتیمتر است که عدد بسیار عجیب و غریبی است. حالا پرسش این است که این عدد از کجا و چطور به دست آمده است؟

آمریکایی‌ها می‌گویند این فاصله‌ای بوده که انگلیسی‌ها در آغاز استفاده می‌کردند. به این دلیل که اولین ریل‌هایی که توسط این مردم ساخته شد، ریل‌های تراموا بودند. حالا چرا آنها از این اندازه استفاده می‌کردند؟

به این دلیل ساده که کسانی که اولین تراموا را ساختند از همان ابزاری استفاده می‌کردند که در ساخت گاری‌های‌شان به کار برده بودند؛ گاری‌هایی که فاصله چرخ‌های‌شان درست همین اندازه (۱۴۳.۵ سانت) بود.

حالا پرسش این است که چرا فاصله چرخ‌گاری‌ها چنین عدد عجیبی بود؟

پاسخ ساده است. چون اگر آنها از هر فاصله دیگری استفاده می‌کردند گاری‌هایشان در جاده‌های قدیمی و طولانی که جای چرخ‌های گاری‌های دیگر روی آن باقی مانده بود می‌شکستند.

اکنون پرسش دیگری پیش می‌آید و آن اینکه چه کسانی این جاده‌های قدیمی را ساخته بودند؟

پاسخ روشن است، نخستین جاده‌ها توسط ارتش‌ها و برای حرکت آنها ساخته شده بود و شیارهای روی جاده کم‌کم به‌وجود آمده بود و برای اینکه چرخ‌های گاری‌های دیگر شکسته نشود فاصله چرخ‌ها را با این شیارها تنظیم می‌کردند. بنابراین همه چرخ‌ها دارای فاصله یکسانی بودند.

اکنون روشن می‌شود که استاندارد ۱۴۳.۵ سانتیمتر را آمریکایی‌ها از مشخصات ارابه‌های جنگی گرفتند...

(نتیجه‌گیری اینکه مختصات و بوروکراسی‌ها برای همیشه زنده می‌مانند.)

بنابراین دفعه بعدی که با مختصات خاصی روبه‌رو شدید و از این موضوع تعجب کردید که چقدر این مختصات به اندازه لگن و پشت دو اسب می‌خورد تعجب نکنید به این دلیل که عرض ارابه‌های جنگی درست به اندازه‌ای ساخته شده بود که دو اسب جلوی آن جا شوند.

بنابراین ما پاسخ پرسش اصلی را اکنون داریم.

حالا داستانی پیچیده‌تر

حالا داستان‌مان را کمی! پیچیده‌تر می‌کنیم.

به همراه هم شاتل فضایی را روی سکوی پرتاب و دو راکت شتاب‌دهنده که به مخزن سوخت اصلی وصل شده‌اند، می‌بینیم.

به آنها راکت‌های شتاب‌دهنده خاصی وصل شده است. این شتاب‌دهنده‌ها در شهری دیگر ساخته شده‌اند.

شاید مهندسان آن ترجیح می‌دادند که آنها را بزرگ‌تر بسازند اما آنها باید توسط راه‌آهن جابه‌جا شوند.

ریل‌های راه‌آهن باید از درون تونل‌هایی که از دل کوه می‌گذرند عبور کند.

تونل تنها مقدار اندکی از خط‌آهن پهن‌تر است و ثابت شد که عرض خطوط آهن در حدود عرض لگن دو اسب است.

بنابراین یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های پیشرفته‌ترین تکنولوژی عصر حاضر دنیا بر اساس چند هزار سال پیش و بر پایه عرض لگن دو اسب طراحی شده است!

جالب است. آیا عاشق مهندسی نشدید...

آنچه آموختیم

نویسنده گمان می‌کند که اگر همین چند سطر را درباره تاثیر و تاثر شرایط گذشته بر حال و آینده درک کنیم کافی است.

اما پرسش این است که آیا در بسیاری از امور دیگر روزانه نیز همین داستان وجود دارد و تکرار نمی‌شود؟

و چه درس‌هایی می‌توان از آن آموخت و چگونه می‌توان از این روابط برای رسیدن به درک درستی از امور استفاده کرد.

این داستان در کتاب پرارجی از هنری مینتزبرگ آمده بود. او و همکارانش بر این عقیده‌اند که می‌توان با بیان داستان‌هایی واقعی یا خیالی به آموزش موثرتر مدیریت پرداخت.

البته نظرها گوناگون است.

به یاد داشته باشید که مینتزبرگ آدم کمی در دریای مدیریت دنیای امروز نیست.

او بسیار علاقه‌مند به آموزش به کمک داستان و متل و به قول فرنگی‌ها case study است و در راه آموزش مدیریت به این شیوه کوشاست.

به هر حال امیدوارم با من هم‌عقیده باشید:

این داستان حقیقتی است که ارزش دوبار خواندن را دارد.

خبر

بلوک پالایش نفت کرمانشاه در فرابورس عرضه می‌شود

بلوک ۶۰ درصدی سهام پالایش نفت کرمانشاه شامل ۸۰ میلیون و ۹۲۷ هزار و ۱۶۰ سهم از سوی سازمان خصوصی‌سازی در روز ۱۶ فروردین سال ۹۵ در بازار سوم فرابورس ایران عرضه می‌شود. این میزان سهام قرار است به قیمت پایه هر سهم ۴۲ هزار و ۴۳ ریال و ارزش کل پایه ۳ هزار و ۴۰۲میلیارد و ۴۲۰ میلیون و ۵۸۷ هزار و ۸۸۰ ریال به‌صورت نقد و اقساط واگذار شود. گفتنی است در حال حاضر شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران دارنده ۶۰ درصد سهام شرکت پالایش نفت کرمانشاه است و ۴۰ درصد دیگر سهام این شرکت نیز به سهام عدالت تعلق دارد.

بورس انرژی

معاملات ۹۱۲۸ تنی بورس انرژی

معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی، معادل ۹۱۲۸ تن به ارزشی بالغ بر ۷۸ میلیارد و ۲۶۴ میلیون ریال بود. کالاهای آیزوریسایکل، آیزوفید، حلال ۴۰۲، ۴۰۴ و ۴۱۰، نفتای سبک و نفتای سنگین تصفیه نشده پالایش نفت شیراز، نیتروژن مایع، سوخت کوره سبک، برش ۶ کربن غیرآروماتیک و برش سنگین پتروشیمی تبریز، آیزوریسایکل پالایش نفت تهران، نیتروژن مایع پتروشیمی مبین، حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه، میعانات گازی پتروشیمی رازی و برش سنگین پتروشیمی جم در رینگ داخلی بازار فیزیکی مورد عرضه قرار گرفتند. در این روز همچنین در تابلوی سلف موازی استاندارد برای قراردادهای با سررسید یک‌سال و بیشتر در بازار مشتقه بورس انرژی ایران نیز در کلیه نمادهای فعال، ۵۴ قرارداد به ارزشی بالغ بر ۶۴۸ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت. در آغاز جلسه معاملاتی بازار برق، نمادهای بار پیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۱۸ فروردین ۹۵ گشایش یافته و در پایان نمادهای بار پیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۲۱ اسفند ۹۴ متوقف شدند. در مجموع ارزش کل معاملات بورس انرژی ایران قریب به ۷۸ میلیارد و ۹۱۲ میلیون ریال شد.

بورس بین‌الملل

«همسانی زن و مرد» موضوع زنگ معاملات بورس بخارست

بورس اوراق بهادار بخارست (BVB) با همراهی ۳۴ بورس اوراق بهادار دیگر در سراسر دنیا به‌صورت همزمان، زنگ آغاز معاملات خود را به مناسبت روز جهانی زن به نام «زنگ همسانی زن و مرد» به صدا در آوردند. ۸ مارس مصادف با روز جهانی زن، موجب شد ۳۵ بورس جهانی، زنگ‌های آغاز معاملات خود را به احترام همسانی زن و مرد به صدا در آورند. این مراسم که با همت زنان سازمان ملل متحد، برنامه پیمان جهانی سازمان ملل، برنامه پایدار بورس‌های جهانی سازمان ملل، گروه همکاری بین‌المللی مالی و فدراسیون جهانی بورس‌های اوراق بهادار برگزار شد، سخنگوی بورس بخارست با به صدا در آوردن زنگ معاملات در خصوص روز جهانی زن ابراز داشت: توانمندسازی زنان در عرصه‌های اقتصادی یکی از راه‌های کلیدی برای رسیدن به پایداری و توسعه اقتصادی در شرکت‌ها و بنگاه‌های بزرگ اقتصادی است. حدود ۱۲ درصد از اعضای ۱۰ شرکت برتر در بورس بخارست در سال ۲۰۱۴ میلادی را زنان تشکیل داده‌اند. در این بین، ایسلند بیشترین میزان زنان را در اعضای هیات‌مدیره شرکت‌های خود جای داده است و ۴۵ درصد از زنان در این کشور در پست‌های مدیریتی مشغول به کار هستند، در حالی که نروژ ۳۸ درصد، فرانسه و لتونی ۳۲ درصد. درصد زنانی که در هیات‌مدیره‌های شرکت‌های بزرگ در بورس بخارست به فعالیت مشغول هستند در سال ۲۰۱۴ حدود ۱۴ درصد بوده است، در حالی که این مقیاس در سال ۲۰۱۱ میلادی برابر با ۱۹ درصد بوده است. به طور کلی، ۴۸ درصد از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس بخارست حداقل یک زن را در هیات‌مدیره خود دارند. در حالی که در سال ۲۰۱۱ میلادی ۶۱ درصد از شرکت‌ها دارای یک عضو زن در هیات‌مدیره خود بودند. تنها چهار شرکت از ۷۹ شرکتی که در بازار اصلی بورس بخارست در سال ۲۰۱۴ فعال بودند، مدیرعامل زن داشتند.

شرکت‌ها و مجامع

افزایش بیش از ۶ هزار و ۲۸۶ میلیارد ریالی ارزش بازار «وصندوق»

شرکت سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ بهمن ماه ۹۴ را به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. این شرکت در ابتدای بهمن ماه سال جاری و با سرمایه ۱۴ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال، تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۲ هزار و ۸۵۱ میلیارد و ۴۱۲ میلیون ریال و ارزش بازار ۴۰ هزار و ۹۹۸ میلیارد و ۷۱ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. طی این دوره یک ماهه بهای تمام شده آن معادل ۱۰۰ میلیارد و ۳۳۷ میلیون ریال افزایش یافت و به مبلغ ۱۲ هزار و ۹۵۱ میلیارد و ۷۴۹ میلیون ریال رسید. در حالی که ارزش بازار آن نیز معادل ۶ هزار و ۲۸۶ میلیارد و ۹۷۳ میلیون ریال افزایش یافت و به ۴۷ هزار و ۲۸۵ میلیارد و ۴۴ میلیون ریال رسید. گفتنی است این شرکت طی ماه گذشته تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۷۸ میلیارد و ۵۰۶ میلیون ریال و مبلغ ۱۷۸ میلیارد و ۵۰۸ میلیون ریال واگذار و از این بابت معادل ۲ میلیون ریال سود شناسایی کرد. همچنین طی دوره یک ماهه یاد شده، تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۰۱ میلیارد و ۷۵۶ میلیون ریال خریداری کرد.

رشد بی‌وقفه در برخی گروه‌های بورسی ادامه دارد

مجال تنگ اصلاح قیمت‌ها با هجوم نقدینگی

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

سمیه سهیلی | فرصت امروز

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران که در ابتدای معاملات روز سه‌شنبه ۲۴۴ واحد رشد کرده بود، با عرضه‌های اولیه فرابورس و در نتیجه احتیاج سهامداران به نقدینگی و با گسترش عرضه‌ها نزولی شد و در نهایت رشد ۶۱ واحدی را ثبت کرد. چنان‌که رویداد مهم بازار در روز گذشته میزبانی فرابورس از عرضه اولیه سهام دو شرکت صنایع داروسازی سبحان انکولوژی و صنایع بهداشتی ساینا به‌عنوان چهاردهمین و پانزدهمین عرضه‌های اولیه این بازار در واپسین روزهای باقیمانده تا پایان سال ۹۴ بود. در این عرضه اولیه هر سهم ساینا به قیمت ۱۹۸ تومان کشف قیمت شد. در عین حال «دسانکو» نیز به قیمت هر سهم ۲۹۰ تومان کشف قیمت شد. اما نکته مهم در این عرضه‌های اولیه، نابسامانی تخصیص سهام از طرف کارگزاری‌ها به معامله‌گران برخط بود که باز هم بسیاری را با ناکامی در خرید سهام مواجه ساخت. از سوی دیگر معاملات دیروز بازار سهام نشان داد که همچنان حقوقی‌ها چندان تمایلی به حضور پررنگ‌تر در نمادهای معاملاتی پربیننده بازار ندارند، اما با این همه روند بازار حاکی از تقویت حضور سهامداران حقوقی در نماد شرکت‌های بزرگ و شاخص‌ساز و همچنین برخوردار از ساختار بنیادی قوی از هفته آینده دارد. بازار سهام بازاری متعادل و توام با تحرک بازارگردان‌ها بود که در این میان جابه‌جایی معامله‌گران از گروه‌های خودرویی به گروه‌های پالایشی و بانکی و برخی تک‌سهم‌ها قابل توجه بود. به نظر می‌رسد، هفته آینده بازار سهام هفته پرتحرک و شاداب‌تری را شاهد باشد.

دلایل بنیادی رشد برخی گروه‌های بورسی

در حالی‌که بیش از شش روز کاری به پایان سال جاری بورس اوراق بهادار تهران باقی نمانده است، هیجان خرید و ورود هزاران میلیارد تومان وجه نقد به بازار سهام کشور همچنان ادامه دارد و مردم به‌طور کم سابقه‌ای برای خریدن سهام در بورس به‌ویژه خودروسازان، هجوم آورده‌اند به طوری که افزایش نجومی قیمت‌ها در برخی از صنایع و گروه‌ها همانند گروه خودرویی، مانع از به تعادل رسیدن آنها نشود. این در حالی است که طی روزهای اخیر لیدرهای دیگری نیز وارد میدان شده‌اند که گروه فولادی و سنگ آهنی با توجه به رشد قیمت جهانی از آن جمله‌اند. چنان‌که با افزایش ۱۰ دلاری بهای هر تن سنگ آهن در بازارهای جهانی، این بزرگ‌ترین رقم رشد یک روزه قیمت سنگ‌آهن از زمان سال ۲۰۰۹ است. در گروه پالایشی افزایش نزدیک به ۱۰ دلاری قیمت هر بشکه نفت خام برنت و در گروه ساختمانی افزایش وام خرید مسکن به ۱۶۰ میلیون تومان از جمله دلایل اقبال خریداران سهام به این گروه‌ها است. شرایط فوق در نتیجه منجر به این شد که روز گذشته بیشترین تاثیر مثبت بر شاخص کل را نمادهای معاملاتی فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت بندرعباس و سنگ آهن گل‌گهر داشته باشند.

رشد اندک شاخص فرابورس

سه‌شنبه ۱۸ اسفندماه بیش از ۲.۱ میلیارد اوراق بهادار در فرابورس ایران دادوستد شد تا به این ترتیب ارزش معاملات آن در روز گذشته به رقم حدود ۱۱هزار و ۲۹ میلیارد ریال برسد. رشد ۰.۳ درصدی شاخص نیز در حالی طی معاملات دیروز رخ داد که نماد معاملاتی شرکت‌های هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه، پالایش نفت تهران و فولاد هرمزگان جنوب، بیشترین تاثیر مثبت را بر آیفکس گذاشتند و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان، بانک‌دی و پتروشیمی مارون به ترتیب بالاترین تاثیر منفی را بر این شاخص منعکس کردند. بررسی معاملات بازارهای اول، دوم و پایه حاکی از آن است نماد بانک‌دی با خریدوفروش ۴۱ میلیون سهم به ارزش ۷۶.۸میلیارد ریال، بالاترین حجم معاملات روز گذشته را به‌نام خود ثبت کرده است. در همین حال نماد «اخزا۲» نیز با معامله بیش از ۲۹۴ هزار اوراق بهادار به ارزش ۲۶۲ میلیارد ریال، بالاترین میزان حجم و ارزش معاملات اوراق با درآمد ثابت را در اختیار خود گرفته است. دیروز در بازار اول بیش از ۳۲۳ میلیون سهم به ارزش حدود ۸۸۶ میلیارد ریال و در بازار دوم نیز بالغ بر ۱۶۰ میلیون سهم به ارزش ۴۹۰ میلیارد ریال دادوستد شد. در پایان معاملات روز گذشته همچنین نماد معاملاتی اسناد خزانه اسلامی مرحله اول در نماد «اخزا۱»، به منظور پرداخت مبالغ اسمی این اسناد در روز یکشنبه ۲۳اسفندماه بسته شد.

نگاه

بورس تهران به دنبال بهبود رتبه در جایگاه بین‌المللی بازار سرمایه

مدیرعامل بورس تهران با بیان اینکه بازار سرمایه ایران از پیش‌ساختار قوی و جایگاه مطلوبی در فضای کسب‌وکار بین‌المللی برخوردار است، گفت: یکی از عوامل موثر در جذب سرمایه‌گذار خارجی، رتبه ایران در فضای کسب‌وکار بین‌الملل است. به گزارش سنا، حسن قالیباف اصل در ادامه نشست خبری خود در پاسخ به خبرنگار سنا در ارتباط با سهام خزانه و سبد سهام شناور و نیز استفاده از سهام خزانه برای بازارگردانی، گفت: برای این موضوع هدف‌گذاری‌هایی انجام شده و با چند شرکت بورسی گفت‌وگوهایی شده است. وی در ادامه در مورد استفاده از امکان صندوق بازارگردانی گفت: این امکان به‌صورت غیرمستقیم در بازار وجود دارد و بیشتر شرکت‌هایی که به صادرات نیاز دارند، از طریق صندوق بازارگردان وارد می‌شوند. مدیرعامل شرکت بورس تهران، تک‌نرخی نبودن ارز را عاملی بازدارنده در جذب سرمایه‌گذار خارجی ندانست و درمورد حضور سرمایه‌گذاران خارجی، خاطرنشان کرد: سرمایه‌گذار خارجی به دنبال عملکرد و بازده متناسب با ریسک است. بازار سرمایه ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی بازاری سهل الورود است. این بازار، بازاری شفاف بوده و پیش ساختاری قوی نسبت به بازارهایی دارد که سرمایه‌گذاران خارجی جذب آن شده‌اند. وی یکی از عوامل موثر در جذب سرمایه‌گذار خارجی را رتبه ایران در فضای کسب‌وکار دنیا دانست و افزود: رتبه ایران در سال گذشته تقریبا ۱۶۴بوده که طبق آخرین آمار، این رتبه در سال جاری به جایگاه ۱۵۰ ارتقا یافته است و سازمان بورس درصدد بهبود این رتبه است. وی امکان دسترسی آنلاین به بازار سرمایه و معاملات بورسی را یکی از مزیت‌های دیگر بازار سرمایه ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی دانست.

قالیباف اصل با اشاره به بازده بالای بازار سرمایه ایران در میان بورس‌های جهان سال از ابتدای سال خورشیدی و میلادی، افزود: ما با استانداردهای بین‌المللی تفاوت چندانی نداریم و اختلاف اندک شرکت‌ها با این استاندارد در سال ۹۵ برطرف می‌شود. وی در مورد شرکت‌هایی که مایل به حضور در عرصه بین‌الملل هستند، تصریح کرد: این شرکت‌ها باید در بورس تهران از جایگاه والایی برخوردار باشند تا بتوانند سرمایه‌گذار خارجی را جذب خود کنند. همچنین این شرکت‌ها موظف به ارائه صورت‌های مالی به زبان انگلیسی هستند.

وی حضور بورس تهران در بورس‌های بین‌المللی را امری شدنی تلقی کرد و افزود: امکان ورود بورس تهران در بورس‌های بین‌المللی مانند لندن فراهم است و در این زمینه با چند بورس بین‌المللی مذاکراتی انجام شده که در صورت نهایی شدن، اعلام می‌شود. مدیرعامل بورس تهران در ادامه با اشاره به کاهش حجم مبنا در طول سال‌های گذشته، گفت: در این زمینه پیشنهاداتی به سازمان داده‌ایم و قصد داریم حجم مبنا را در سال آینده حذف کنیم. وی در خصوص نرم‌افزار معاملاتی بورس گفت: شرکت فناوری بورس و اوراق بهادار تهران مسئولیت آماده‌سازی این نرم‌افزار را برعهده دارد و به تصویب کمیته تدوین و مقررات رسیده است و پیش از اجرایی شدن، نیاز به طرح و تصویب در هیات‌مدیره سازمان دارد. قالیباف اصل در انتهای نشست خبری خود با بیان اینکه سهام ممتاز، بحثی مجمعی و شرکتی است، افزود: سهام عادی همان سهام طبقه‌بندی شده با امتیاز خاص است، اگر شرکتی خواستار سهام ممتاز است، این تقاضا را در اساسنامه منعکس می‌کند و درخواست پذیرش سهام ممتاز را به سازمان ارائه می‌دهد.

دریچه

در بررسی یک نسبت برای صنایع طی دو دوره به‌دست آمد

صعود نسبت P/E رهاورد ۸۰درصد از گروه‌ها

شهربانو جمشیدی

حاکمیت روند صعودی در بورس در حالی از روزهای پایانی آذر ماه سال جاری به دلایل مختلف و رخداد وقایع متعدد سیاسی و اقتصادی آغاز شد که در این بین افزایش ارزش سهام شرکت‌ها و صنایع ناشی از ورود نقدینگی جدید به بورس و رشد تقاضا برای خرید سهام رهاوردهای متعددی را برای بازار سرمایه و سهامداران به ارمغان آورد. به طوری‌که افزایش شاخص‌ها، نسبت‌ها و نماگرهای بازار سرمایه هر یک به نوعی بیانگر بهبود تدریجی وضعیت بورس و آزاد شدن پتانسیل‌های نهفته در آن بود. پتانسیل‌هایی که در تمام صنایع و شرکت‌های بورسی در دوره نزول دو ساله بورس نیز وجود داشت، اما به دلیل رکود اقتصادی و عدم وجود چشم‌انداز مناسب اقتصادی مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار نگرفت و اغلب سهامداران متاثر از شرایط به‌وجود آمده با وجود انتخاب سهام شرکت پرپتانسیل زیان‌های هنگفتی را متحمل شدند.

بر این اساس، نسبت P/E صنایع به‌عنوان یکی از متغیرهای مورد توجه سهامداران هنگام ارزش‌گذاری و بررسی پتانسیل‌های سهام یک شرکت جهت سرمایه‌گذاری در آن، تحت تاثیر روند مثبت و رو به رشد بورس طی چند وقت اخیر به‌ویژه بهمن ماه سال جاری قرار گرفت و این نسبت برای اکثر گروه‌ها متاثر از شرایط مناسب پیش‌آمده با افزایش همراه شد.

کارشناسان و تحلیلگران بازار سرمایه برداشت‌های متفاوتی از افزایش یا کاهش نسبت P/E صنایع و شرکت‌ها می‌کنند و برخی رشد این نسبت را نشان از توانایی و ظرفیت شرکت برای رشد سودآوری متناسب با افزایش قیمت سهام آن می‌دانند و برخی نیز افت نسبت مذکور را بیانگر پتانسیل‌های شرکت برای رشد ارزش سهام متناسب با وضعیت مناسب بنیادی آن می‌دانند.

براساس اطلاعات موجود، طی معاملات بهمن ماه سال جاری نسبت به دوره مشابه سال گذشته در حالی نسبت P/E کل صنایع با رشد ۴۱.۵ درصدی از ۵.۰۷ مرتبه به ۷.۱۷ مرتبه رسیده که طی دوره مورد بررسی از میان ۳۶ صنعت فعال در بورس نسبت P/E ۲۹ صنعت افزایش یافته و علاوه بر آن، این نسبت برای پنج صنعت با کاهش همراه بوده و دو صنعت نیز تغییری در نسبت P/E آنها ایجاد نشده که از جمله آن می‌توان به گروه تامین برق، گاز، بخار و آب گرم با فعالیت «بمپنا» و شرکت تازه وارد بورس یعنی پتروشیمی فجر در نماد «بفجر» اشاره کرد، این نسبت برای گروه مذکور در پایان بهمن ماه امسال ۴.۵ مرتبه محاسبه می‌شود. همچنین صنعت محصولات چوبی نیز در این جرگه قرار می‌گیرد. نکته دیگر اینکه نسبت P/E کل صنایع طی اسفند ماه سال ۹۳ در مقایسه با بهمن ماه سال ۹۴ حدود ۳۲ درصد رشد داشته و ۵.۴۳ مرتبه به محدوده ۷.۱۷ مرتبه صعود کرده است.

البته توجه به این نکته حائز اهمیت است که در محاسبات مربوط به بررسی نسبت P/E صنایع که توسط شرکت بورس انجام شده، ۵۵ شرکت دارای سود برآوردی صفر یا منفی لحاظ نشده و در کنار آن به‌دلیل عدم الزام شرکت‌های سرمایه‌گذاری جهت ارائه پیش‌بینی درآمد صنعت مذکور شامل ۱۶ شرکت در بررسی‌ها اعمال نشده است.

بر این اساس، نسبت P/E صنایع بر مبنای ارزش بازار ۲۶۴ شرکت به مبلغ بیش از ۳۱۷ هزار و ۸۰۸میلیارد تومان و سود پیش‌بینی شده به ارزش بیش از ۴۴ هزار و ۳۱۶ میلیارد تومان مورد بررسی قرار گرفته است.

براساس این گزارش، طی معاملات بهمن ماه امسال نسبت به دوره مشابه سال گذشته نسبت P/E صنعت استخراج زغال سنگ با یک شرکت فعال در آن با افزایش حدود ۱۹۵ درصدی همراه شده از ۸.۱۶ مرتبه به ۲۴.۹ مرتبه رسیده است. بعد از آن، صنعت استخراج سایر معادن فعالیت تنها شرکت در آن یعنی تامین ماسه ریخته‌گری رشد ۱۶۸.۶ درصدی را تجربه کرده و از ۷.۱۸ مرتبه به ۱۹.۲۸ مرتبه صعود کرده است.

ادامه در سایت:
Forsatnet.ir

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

فرآورده های نسوز پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که پست بانک ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
نسوز پارس	۶,۶۴۸	۷.۴۵
پست بانک	۱,۹۵۵	۴.۹۹
شیشه و گاز	۳,۲۴۳	۴.۹۹
فولاد خوزستان	۲,۱۵۲	۴.۹۸
باما	۲,۸۷۲	۴.۹۷
داروسازی سینا	۲۵,۳۴۳	۴,۹۱
معدنی گل گهر	۱,۹۴۵	۴,۸۵

بیشترین درصد کاهش

بیمه ملت صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. مهندسی نصیر ماشین در رده دوم این گروه ایستاد و سایپا شیشه هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
بیمه ملت	۱,۲۹۷	(۴.۹۸)
مهندسی نصیر ماشین	۴,۶۶۹	(۴.۸۹)
سایپا شیشه	۲,۸۴۷	(۴.۸۸)
ملی سرب و روی	۱,۴۸۳	(۴.۷۵)
سیمان شرق	۱,۱۶۵	(۴.۵۹)
قند نیشابور	۱,۴۴۷	(۴.۵۵)
الکتریک خودرو شرق	۲,۱۹۶	(۴.۵۲)

پرمعامله ترین سهم

حق تقدم فولاد مبارکه اصفهان پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. ایران خودرو دیزل و پارس خودرو هم در رده های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
ح . فولاد مبارکه	۱۵۹	۷۴۸.۸۹۲
فولاد مبارکه اصفهان	۱۳۱۸	۳۰۹,۰۳۲
ایران خودرودیزل	۱۷۲۸	۱۷۵,۷۷۷
پارس خودرو	۱۸۵۳	۱۰۹,۹۶۰
ایران خودرو	۴۱۴۱	۱۰۳,۶۹۱
بانک تجارت	۱۱۸۵	۱۰۲,۷۶۷
بانک صادرات	۱۰۹۰	۹۶,۲۷۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ایران خودرو به خود اختصاص داد و فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. ایران خودرو دیزل هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
ایران خودرو	۴۱۴۱	۴۲۹.۴۰۸
فولاد مبارکه اصفهان	۱۳۱۸	۴۰۷,۴۱۴
ایران خودرودیزل	۱۷۲۸	۳۰۳,۷۰۰
پالایش نفت بندرعباس	۵۳۵۱	۲۷۵,۴۶۴
سرمایه‌گذاری رنا	۲۸۴۹	۲۲۴,۲۰۱
صنایع آذرآب	۵۲۸۷	۲۰۸,۷۶۱
پارس خودرو	۱۸۵۳	۲۰۳,۸۰۲

بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که حق تقدم فولاد مبارکه اصفهان در این گروه دوم شد و ایران خودرو در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد مبارکه اصفهان	۱۳۱۸	۱۰۲۷۶
ح.فولادمبارکه‌اصفهان	۱۵۹	۱۰۰۹۲
ایران خودرو	۴۱۴۱	۸۸۶۵
پارس خودرو	۱۸۵۳	۷۷۷۰
ایران خودرو دیزل	۱۷۲۸	۵۸۷۲
بانک تجارت	۱۱۸۵	۵۰۱۶
پالایش نفت بندرعباس	۵۳۵۱	۴۵۹۹

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا دیزل به دست آورد. سهم فنرسازی زر در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
سایپا دیزل	۱۸۶۱	۱۸۶۱
فنرسازی زر	۱۷۶۹	۱۷۶۹
سایپا شیشه	۲۸۴۷	۱۴۲۴
قند نقش جهان	۶۹۳۰	۷۷۰
آلومراد	۲۱۸۶	۵۴۶
پلاسکوکار	۱۶۲۸	۵۴۳
ایران تایر	۳۳۱۹	۴۷۴

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
سرمایه گذاری پردیس	۹۱۵	۲.۷۴
سرمایه گذاری اعتبار	۱۸۶۸	۳.۴۶
بیمه پارسیان	۲۷۱۷	۴.۰۱
سیمان کارون	۳۱۰۲	۴.۱۴
بانک پاسارگاد	۱۲۲۹	۴.۳۱
سرمایه گذاری رنا	۲۸۴۹	۴.۴۴
سرمایه گذاری شاهد	۱۵۵۱	۵.۰۴

در گزارش موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریی بررسی شد

تنگنای مالی اقتصاد و افت تقاضا

موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی با انتشار گزارشی به بررسی وضعیت اقتصادی کشور پرداخته است و با هشدار در مورد کاهش تقاضا، خواستار اجرای سیاست‌های کوتاه‌مدت تحریک تقاضا در اقتصاد شد.

در بخشی از این گزارش آمده است: اقتصاد ایران در حال حاضر با دو معضل جدی کمبود تقاضا و تنگنای مالی مواجه است که هر دوی این مشکلات اثرات نامطلوب یکدیگر را تقویت می‌کنند. ادامه این شرایط می‌تواند ابعاد هر دو مشکل را وسیع‌تر و حل آنها را مشکل‌تر کند. بنابراین ضروری است سیاستگذار با موثرترین ابزار در اختیار، به این شرایط واکنش مناسب نشان دهد. پس از کاهش قیمت نفت در سال ۱۳۹۳، درآمدهای دولت به شدت کاهش یافت و دولت ناگزیر به کاهش تخصیص هزینه‌های عمرانی شد. اثرگذاری این هزینه‌ها بر بخش ساختمان و صنایع مرتبط، همراه با افت درآمد ملی، رکود را به سایر بخش‌های اقتصاد منتشر کرد. علاوه بر این، تنگنای اعتباری بانک‌ها، مانع از کاهش نرخ سود بانکی در سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ متناسب با تورم شد. بنابراین تمایل خانوارها به پس‌انداز افزایش و مصرف خصوصی و سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها کاهش یافت. افزایش موجودی انبارها و کاهش قابل ملاحظه تولید در بخش صنعت در سال ۱۳۹۴ ناشی از این شرایط است.

تحولات درآمد سرانه ایرانیان در سال‌های اخیر

در اثر رکود اقتصادی سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲، اندازه تولید ناخالص داخلی ایران نسبت به سال ۱۳۹۰، ۸/۶ درصد کوچک‌تر شد اما اثر این رکود بر درآمد ملی بسیار بیشتر بود، به طوری که طی این دو سال، درآمد ملی ۱۹/۳درصد کاهش یافت. با این وضعیت با فرض رشد یک درصدی درآمد ملی در سال ۱۳۹۴، برای رسیدن به سطح درآمد ملی سال ۱۳۹۰، از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷، این متغیر باید به طور متوسط، ۷/۷درصد در سال رشد کند.

نتیجه‌ای که از مطالب فوق می‌توان گرفت این است که سطح تقاضای خانوارها که متاثر از سطح درآمد ملی است، در حال حاضر بسیار پایین‌تر از سال ۱۳۹۰ است. بنابراین، نمی‌توان انتظار داشت تقاضای تضعیف‌شده داخلی بتواند نقش پیشران را برای افزایش تولید ملی در سال‌های پیش‌رو ایفا کند.

به نظر می‌رسد بخشی از آنچه به عنوان مشکل فروش و کمبود تقاضا از فصل پایانی سال ۱۳۹۳ تاکنون مشاهده می‌شود ناشی از کاهش قدرت خرید خانوارها در اثر افت درآمد ملی در سال‌های رکود است. بنابراین بنگاه‌های اقتصادی نباید انتظار بازگشت سریع سطح تقاضا و فروش داخلی به سطح سال ۱۳۹۰ را داشته باشند.

مشکل فروش و موجودی انبار صنایع

بررسی صنایع بورسی نشان می‌دهد که این صنایع از سال گذشته با مشکل فروش مواجه بوده‌اند. رقم فروش کل صنایع بورسی در سال ۱۳۹۳ تحت تاثیر صنعت خودرو وضعیت مناسبی دارد، اما با حذف صنعت خودرو نرخ رشد فروش سایر صنایع در دو فصل اول منفی و در دو فصل پایانی سال قابل ملاحظه نیست. در فصل اول سال ۱۳۹۴ روند افت فروش صنایع شدت یافته و فروش کل صنایع بورس به جز خودرو در بهار سال ۱۳۹۴ نسبت به بهار سال ۱۳۹۳، ۱۳/۶ درصد کاهش یافته که این موضوع شدت افت تقاضا در همه صنایع را نشان می‌دهد. صنعت خودرو نیز برخلاف سال ۱۳۹۳، در سال ۱۳۹۴ با مشکل تقاضا مواجه شد، به‌طوری که رشد فروش آن در بهار ۱۳۹۴ نسبت به بهار ۱۳۹۳ به ۹,۷- درصد رسید. این در حالی است که نرخ رشد فروش این صنعت در بهار ۱۳۹۳ برابر ۸۵,۴ درصد بود. بنابراین کل صنایع بورسی نیز ۱۲,۲ درصد کاهش در میزان فروش نسبت به مدت مشابه سال قبل را نشان می‌دهد.

در رابطه با این صنایع دو نکته حائز اهمیت است؛ نکته اول اینکه این صنایع، بهترین صنایع کشور هستند که در بورس تهران عضو شده‌اند و دوم اینکه به دلیل توسعه نامتوازن صنایع در دهه گذشته (که تا اندازه‌ای تحت تاثیر مکانیزم بیماری هلندی رخ داده) از جمله بزرگ‌ترین و مهم‌ترین صنایع کشور، صنایع مرتبط با بخش ساختمان و خودرو هستند، که موتور رشد آنها نیز تقاضای داخلی است، بنابراین انقباض تقاضای داخلی، به‌طور قابل توجهی این صنایع را تحت تاثیر قرار داده است.

تعدیل تولید با تقاضا؛ کاهش تولید تعدیل تولید به دلیل موجودی انبار

پس از کاهش تقاضا و افزایش موجودی انبار صنایع در سال ۱۳۹۳، تولید صنایع بورسی در بهار ۱۳۹۴ تعدیل شده و به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش یافته است. نرخ رشد تولید صنایع بورسی در بهار ۱۳۹۴ به ۸,۳- درصد رسید. برای صنایع بورسی به‌جز خودرو، تولید در فصل اول سال ۱۳۹۴ نسبت به مشابه سال قبل ۱۲,۷ درصد کاهش یافته است.

در این میان همچنان صنایع وابسته به ساختمان در صدر جدول کاهش تولید قرار دارند. صنایع وابسته به ساختمان نرخ‌های رشد منفی بالای ۲۰درصدی را در بهار سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل پشت سر گذاشته‌اند.

در سایر صنایع نیز صنعت لاستیک با کاهش ۱۱درصدی تولید مواجه بوده است. صنعت خودرو پس از کاهش‌های شدید تولید در دو سال ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ و با توجه به وجود ظرفیت‌های خالی بزرگ برای تولید، در سال ۱۳۹۳ نرخ‌های بالای رشد فروش و رشد تولید را تجربه کرد. اما در بهار ۱۳۹۴ رشد اندک ۳درصدی تولید نشان می‌دهد که در شرایط اقتصادی کنونی، تقاضای داخلی نمی‌تواند موتور رشدهای بالا در این صنعت باشد.

کاهش تولید در برنامه آتی بنگاه‌ها

در فصل اول ۱۳۹۴ اکثر صنایع در حال تعدیل تولید به دلیل افزایش در موجودی انبار بوده‌اند. البته در بسیاری از صنایع با وجود تعدیل سطح تولید، همچنان موجودی انبار صنایع رو به افزایش بوده است که این وضعیت نگرانی‌هایی بابت کاهش تولید در فصل‌های آتی را به همراه دارد.

کاهش واردات واسطه‌ای حاکی از آن است که بنگاه‌ها، کاهش تولید را برای فصل‌های بعد در برنامه خود دارند. واردات مواد واسطه‌ای که اصولا می‌تواند نماگری برای میزان تولید در کوتاه‌مدت باشد، پس از جهش‌های قابل ملاحظه در دو فصل اول سال ۱۳۹۳، از فصل چهارم ۹۳ تا فصل دوم ۹۴ مجموعا رشد منفی نسبت به سال قبل داشته است.

واردات کالاهای سرمایه‌ای نیز می‌تواند به‌عنوان یک نماگر نشان دهد که بنگاه‌ها شرایط اقتصادی را چگونه ارزیابی می‌کنند و اینکه تولید در میان‌مدت چگونه تغییر خواهد کرد. از فصل سوم سال ۱۳۹۳ نرخ رشد ارزش حقیقی واردات کالاهای سرمایه‌ای روند کاهشی در پیش گرفت و در تابستان سال ۱۳۹۴ نرخ رشد واردات سرمایه‌ای نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۱۵- درصد رسید.

تنگنای مالی

تنگنای مالی اقتصاد ریشه در مشکلات باقی مانده از گذشته دارد که رکود و کاهش درآمد نفت در شرایط فعلی به آن دامن زده است. این مشکلات، به انجماد دارایی‌های بانک‌ها در سه دسته کلی منجر شده است.

بدهی‌های دولت: بدهی‌های مستقیم دولت به بانک‌ها (معادل ۱۲,۵ درصد کل نقدینگی) به انضمام بدهی‌های غیرمستقیم دولت به بانک‌ها، مانند بدهی به پیمانکاران باعث عدم سیالیت حجم زیادی از دارایی بانک‌ها شده است.

قفل شدن دارایی بانک‌ها در بخش ساختمان: براساس مکانیزم بیماری هلندی طی نیمه دوم دهه ۱۳۹۰ بخش مسکن رونق قابل ملاحظه‌ای یافته بود. بانک‌ها نیز در این بخش سرمایه‌گذاری زیادی انجام دادند. پس از این دوره، رکود سنگینی بر بخش ساختمان حاکم شد که نقد شوندگی این بخش از دارایی‌های بانک‌ها را دچار مشکل کرده است.

معوقات بخش تولید: در شرایط رکودی، بخش تولید بیش از پیش توان بازپرداخت بدهی‌های خود بانک‌ها را از دست داده است، بنابراین بخش قابل توجهی از تسهیلات پرداختی توسط بانک‌ها به این بخش بازپرداخت نشده‌است.

مجموعه شرایط ذکر شده سبب شده است اقتصاد دچار تنگنای مالی شود و این عارضه مانع از این شد که نرخ سود در نظام مالی کشور همراه با نرخ تورم پایین بیاید. در نتیجه نرخ سود حقیقی متناوبا افزایش یافت. افزایش نرخ سود حقیقی باعث کاهش تقاضا برای سرمایه‌گذاری و افزایش تمایل به پس‌انداز به جای مصرف در خانوارها شد. همچنین، استقراض خانوارها از طریق دریافت وام برای خرید کالاهای بادوام، به دلیل نرخ‌های بالای سود کاهش یافت. بنابراین تنگنای مالی موجود در اقتصاد نیز نقش بسزایی در افت تقاضا داشت. در عین حال، تنگنای مالی و نرخ‌های بالای سود تسهیلات بانکی، هزینه تمام شده تولید را نیز بالا برده و شرایط بنگاه‌ها را نیز مشکل کرده است.

تحریک تقاضا؛ اقدامات دولت

سیاست‌های تحریک تقاضا بر این منطق استوار هستند که در شرایط موجود بخش‌خصوصی انگیزه‌ای برای هزینه و سرمایه‌گذاری ندارد. به‌طور کلی سیاست‌هایی که برای هزینه‌کرد دولت جهت تحریک تقاضا در نظر گرفته می‌شود باید ذیل شرط بهره‌برداری اهرمی از منابع جدید طراحی شود. به علاوه الزاماتی برای هزینه‌کردها در نظر گرفته شود؛ اولا این اقدامات باید در راستای سیاست‌های بلندمدت اقتصادی دولت باشد، ثانیا هر یک ریال هزینه دولت، بتواند چند ریال منابع از بخش‌خصوصی را جذب کند، ثالثا فعالیت‌های پربازده انتخاب شوند، و رابعا فعالیت‌هایی انتخاب شوند که به لحاظ پیوندهای پیشین و پسین، بیشترین اثر را بر تولید داشته باشند.

رفع مشکل فروش بنگاه‌ها با تشویق صادرات

همانطورکه در بخش‌های پیشین اشاره شد، صنایع وابسته به خودرو و ساختمان که در سال‌های گذشته با موتور تقاضای داخلی رشدهای بالایی را تجربه کرده بودند، با شدت گرفتن مشکل تقاضا در داخل با بحران فروش مواجه شدند. نگاهی به وضعیت بخش مسکن نشان می‌دهد، در دهه ۱۳۸۰، در این حوزه سرمایه‌گذاری بیش از حد و فراتر از تقاضای داخل انجام شد و با توجه به کاهش درآمد حقیقی خانوار طی سال‌های گذشته، دست کم در میان‌مدت نمی‌توان انتظار داشت تقاضای داخلی بتواند مسئله فروش صنایع مرتبط با بخش ساختمان را حل کند. ارزش افزوده بخش ساختمان، از سال ۱۳۸۵ به بعد جهش بزرگی را تجربه کرده است. این جهش شدید نیز بیشتر به دلیل سرمایه‌گذاری‌های بخش‌خصوصی تحت تاثیر بیماری هلندی بعد از افزایش درآمدهای نفتی بوده است. این افزایش‌ها به حدی بوده که تعداد واحدهای تکمیل شده در هر سال توسط بخش‌خصوصی در مناطق شهری طی دهه ۱۳۸۰ بیش از دو برابر معمول شده است. علاوه بر بخش‌خصوصی، سرمایه‌گذاری بخش دولتی در بخش ساختمان نیز در این سال‌ها افزایش قابل توجهی داشته است.

طی این سال‌ها متوسط رشد ارزش افزوده در بخش ساختمان حدود دو برابر بخش صنعت است، اگرچه رشد خود بخش صنعت نیز به شدت تحت تاثیر صنایع مرتبط با بخش ساختمان (یعنی صنایع فولاد، سیمان و کانی فلزی) بوده است. صنعت خودرو جزو بخش‌هایی است که در این سال‌ها رشد زیادی داشته، در حالی که سهم صادرات آن کمتر از یک درصد تولید بوده است. همان‌طورکه پیش‌تر نیز اشاره شد، با توجه به کاهش هزینه‌های حقیقی خانوار طی سال‌های گذشته، به نظر نمی‌رسد مشکل فروش این صنایع در سال جاری، موقت و گذرا باشد. اشباع بازار داخلی برای این صنایع علامتی است برای دولت که چنانچه بخواهد مشکل فروش این صنایع را حل کند باید صادرات این صنایع را افزایش دهد. در واقع برای حل مشکلات صنایع به ویژه صنایعی که مشکل فروش دارند، سیاست‌های تشویق صادرات بهترین راه‌حل جهت رفع مشکل کمبود تقاضا برای بنگاه‌هاست. بنابراین دولت می‌تواند با صرف منابع در جهت تشویق صادرات، مسئله فروش این بنگاه‌ها را تخفیف دهد.

تخصیص منابع به پروژه‌های مربوط به صرفه‌جویی در مصرف انرژی

حوزه فعالیت‌هایی که در زمینه پروژه‌های صرفه‌جویی در مصرف انرژی می‌توان تعریف کرد، گسترده است. ویژگی مهم این پروژه‌ها بازدهی زیاد و بالا بودن میزان بازگشت منابع است. بنابراین ویژگی‌هایی چون بازدهی اقتصادی بالا، افزایش درآمدهای ارزی کشور از محل صادرات فرآورده‌های نفتی، برخورداری از ارتباطات پیشین و پسین قوی و قابلیت ایجاد تحرک در کل اقتصاد، امکان راه‌انداختن صنایع دچار مشکل از جمله صنایع خودروسازی، امکان جذب منابع بخش‌خصوصی و بهره‌برداری اهرمی از منابع دولت، این پروژه‌ها را در ردیف بهترین گزینه‌ها برای کوتاه‌مدت و بلندمدت قرار می‌دهد.

اجرای طرح‌های عمرانی

یکی دیگر از گزینه‌های تحریک تقاضا توسط دولت، اجرای طرح‌های عمرانی پربازده در قالب مشارکت دولتی – خصوصی است. لازم است اجرای طرح‌های عمرانی از حالت سنتی هزینه‌کرد دولت فاصله گرفته و طرح‌ها در قالب واگذاری به بخش‌خصوصی یا مشارکت بخش‌خصوصی و دولتی اجرا شود. اجرای طرح‌های عمرانی می‌تواند صنایع وابسته به ساختمان را نیز تا حدی رونق بخشد.

تحریک تقاضای پولی

در اجرای سیاست‌های تسهیل پولی ضروری است تا اولا تزریق پول به اندازه‌ای باشد که بتواند در تقاضا تحرک ایجاد کند و ثانیا هدف دستیابی به تورم تک‌رقمی در سال ۱۳۹۵ را نقض نکند. در راستای سیاست‌های تسهیل پولی دو نوع سیاست مناسب به نظر می‌رسد؛ اول مداخله بانک مرکزی در بازار بین بانکی با هدف کاهش نرخ سود بانکی و دوم کاهش مشروط و سنجیده نرخ ذخیره قانونی بانک‌ها. ویژگی مهم این سیاست‌ها آن است که «موقتی» و «بازگشت‌پذیر» هستند. هنگام اجرای سیاست‌ها نیز لازم است تا بانک مرکزی مستمرا روند تغییرات تورم را رصد کند و در صورتی که پیش‌بینی‌ها حاکی از روند فزاینده تورم است، نسبت به تعدیل سیاست تسهیل پولی اقدام کند. براساس سیاست اول، لازم است تا بانک مرکزی در چارچوب اهداف تورمی وارد بازار بین بانکی شده و اعتبار کوتاه‌مدت اعطا کند. بدین طریق، بانک مرکزی می‌تواند ضمن تامین نقدینگی کوتاه‌مدت بانک‌ها، نرخ سود بازار بین بانکی را پایین آورد. انتظار می‌رود با پایین آمدن نرخ سود در بازار بین بانکی، نرخ سود در سایر بازارها نیز شروع به کاهش کند.

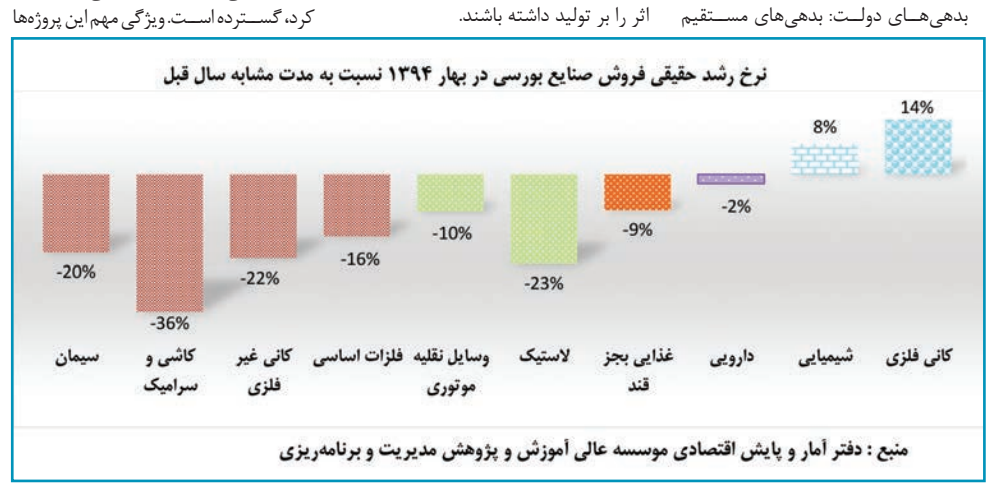
از سوی دیگر، در حال حاضر نرخ ذخیره قانونی برای بانک‌های تجاری ۱۳ درصد است. بانک مرکزی می‌تواند برای بانک‌ها نرخ ذخیره قانونی را در دامنه ۱۰ تا ۱۳ درصد تعیین کند.

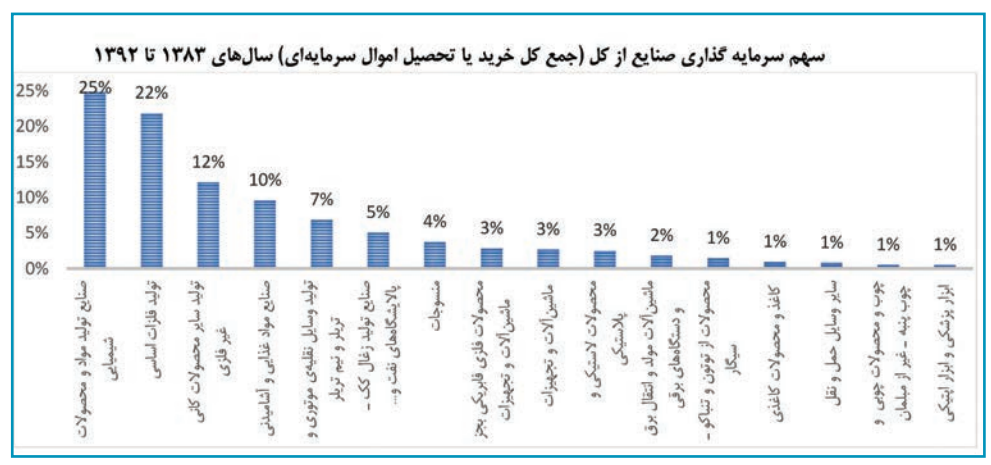
تحریک تقاضای اعتباری

از آنجا که مشکل عمده بنگاه‌ها، مشکل فروش است، بنابراین اعطای اعتبارات در جهت تولید بیشتر، کمکی به حل مشکل فعلی بنگاه‌ها نخواهد کرد. در چنین شرایطی منطقی است که به جای اعطای وام به بنگاه‌ها جهت سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری، وام‌های مصرفی اعطا شود تا موجودی انبار بنگاه‌ها را کاهش دهد. در این ارتباط می‌توان سهم بیشتری از منابع بانک‌ها را به وام مصرفی اختصاص داد. همچنین مناسب است که وام‌های مصرفی با شرایط بهتری از جمله افزایش مدت اقساط تسهیلات جدید در کنار تخفیف در نرخ تسهیلات در صورت تسویه پیش از موعد در نظر گرفته شود. به منظور هدایت اعتبارات مصرفی، مکانیزمی بین بانک‌ها و بنگاه‌ها باید طراحی شود بدین شکل که در ازای تخفیفی که بنگاه‌ها روی کالاهای خود به بانک می‌دهند، بانک‌ها نیز به طور متناسبی، وام‌هایی با نرخ سود جذاب به مصرف‌کنندگان پیشنهاد دهند.

رفع تنگنای مالی

تنگنای مالی با ریشه‌های ساختاری در اقتصاد ایران منجر به افزایش نرخ سود بانکی و بالا رفتن هزینه تامین مالی تولید شده است. سیاست‌های تحریک تقاضا، در شرایطی که عوامل اقتصادی برای خرید کالا باید نرخ‌های سود بالای ۳۰درصد را در لیزینگ‌ها هزینه کنند، موفقیت‌آمیز نخواهد بود. در واقع بالا بودن نرخ سود خود عاملی است برای اینکه تصمیم‌گیری خانوار بین مصرف و پس‌انداز به سمت پس‌انداز میل کند. اگر چه مسئله رفع تنگنای مالی یک مسئله ساختاری است و راه‌حل‌های اساسی می‌طلبد، اما از آنجا که در اینجا به دنبال سیاست‌هایی هستیم که طی چند ماه آینده بتواند گشایشی در بخش‌های قفل شده اقتصاد ایجاد کند و بتواند مشکلات ناشی از تنگنالی مالی را طی چند ماه آینده تخفیف دهد، بنابراین به عنوان راه‌حل‌های کوتاه‌مدت، بازپرداخت بخشی از بدهی‌های دولت و تخفیف مشکلات نظام بانکی در قالب افزایش سرمایه بانک‌ها گزینه‌های پیش رو هستند. اگرچه دولت مدت‌هاست که پیگیر بازپرداخت بدهی خود به پیمانکاران و نظام بانکی است، ولی می‌تواند در شرایط فعلی در چارچوب بودجه سال ۱۳۹۴، اوراق بدهی منتشر کرده و از آنها برای بازپرداخت بدهی‌های خود استفاده کند. افزایش سرمایه بانک‌ها از محل وصولی‌های حساب ذخیره ارزی و فروش سهام بیمه‌ها و بانک‌ها نیز ابزار دومی است که می‌تواند منجر به تخفیف شرایط تنگنای مالی طی ماه‌های پیش رو شود.





خبر

برنامه پنجم توسعه تمدید شد

نمایندگان مجلس در جلسه دیروز خود با تمدید برنامه پنجم توسعه موافقت کردند، البته موافقت مجلس با کلیات این طرح با مخالفت تعدادی از نمایندگان همراه بود.

به گزارش ایسنا، نمایندگان موافق بر لزوم پیش رفتن کشور بر مبنای برنامه تأکید می‌کردند و نمایندگان مخالف نیز تخلف دولت در ارائه به موقع لایحه برنامه ششم توسعه را مطرح کردند.

در ابتدای بررسی این طرح غلامرضا کاتب، عضو کمیسیون برنامه و بودجه توضیح داد اگر برنامه ششم تا شهریور ماه بررسی شود به این معنی است که نیمه اول سال ۹۵ فاقد برنامه خواهیم بود. بنابراین با حضور اعضای کمیسیون و مدیران اجرایی این موضوع بررسی شد که برنامه پنجم تا زمان لازم‌الاجرا شدن برنامه ششم معتبر باشد، یعنی تا زمانی‌که برنامه ششم را تصویب نکرده‌ایم دارای برنامه پنجم توسعه هستیم. غلامرضا جعفرزاده ایمن‌آبادی، نماینده مردم رشت به‌عنوان نخستین مخالف، عنوان کرد: نکته‌ای که اینجا باید بر آن تأکید شود این است که این طرح بدون سقف زمانی ارائه شده، ما باید ماده واحده‌ای را لحاظ کنیم که سقف زمانی ارائه شود و مدت آن باز نباشد. او ادامه داد: برنامه پنجم نباید تمدید می‌شد؛ کشور باید دارای برنامه باشد. اما به هر دلیل این اتفاق نیفتاده. با این حال باید توجه کنیم که برنامه پنجم براساس شاخصه‌هایی تدوین شده و در حال حاضر شرایط کشور ما نسبت به آن زمان تغییر کرده. در ادامه محمدرضا پورابراهیمی، نماینده موافق نیز عنوان کرد: دولت برنامه ششم را با تأخیر کاملاً واضح ارائه داده؛ چرا در کشور این رفتار را داریم؟ برنامه باید تابستان امسال ارائه می‌شد. اما الان نمی‌شود کشور را بدون برنامه جلو ببریم. کسانی که می‌گویند برنامه را تمدید نکنید اگر این کار را انجام ندهیم چه کار کنیم؟

پورابراهیمی افزود: تمدید برنامه کمک می‌کند که با فقدان برنامه مواجه نشویم. با توجه به اینکه نخستین اولویت مجلس دهم برنامه ششم خواهد بود، امیدواریم چیزی که دولت به مجلس دهم می‌دهد برنامه کاملی باشد چرا که با اتمام مجلس نهم کلیه لوایح و طرح‌ها از دستور خارج می‌شود.

به گزارش ایسنا، ابوذر ندیمی مخالف دیگر این طرح دوفوریتی نیز گفت: ایراد گرفتن به اینکه برنامه ششم دیر آمده مشکلی را حل نمی‌کند. ما باید کمک کنیم که برنامه‌ها شکل بگیرد. اینکه از سر تکلیف بندی را اضافه و برنامه را تمدید کنیم مشکلی را حل نمی‌کند. ما می‌توانیم در دو، سه و حتی چهار شیفت کار کنیم و بررسی برنامه را به پایان برسانیم. او ادامه داد: تا مجلس دهم شکل بگیرد نصف سال به پایان رسیده. آیا مردم از ما نمی‌پرسند تعطیلات برای شما مهم‌تر بود یا تبیین امور؟ آیا ما نباید در دو، سه و چهار شیفت کار کنیم و این مسئله را تمام کنیم؟ برای ما خوب نیست که در بیرون بگویند اینها عجله دارند.

دریچه

رئیس کل سازمان خصوصی سازی:

بستر نرم‌افزاری آزادسازی سهام عدالت فراهم شد

رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی گفت: در سال ۹۴ با تلاش‌های صورت گرفته بستر نرم‌افزاری آزادسازی سهام عدالت در سازمان خصوصی‌سازی فراهم شد که امیدواریم براساس پیش‌بینی‌ها از نیمه دوم سال آینده آزادسازی سهام عدالت به تدریج عملی شود.

به گزارش ایلنا از سازمان خصوصی‌سازی، پوری حسینی با اشاره به اینکه براساس قانون شرکت‌های گروه یک باید تا پایان سال ۸۹ و شرکت‌های گروه دو تا پایان سال ۹۳ واگذار می‌شدند، گفت: به دلایل مختلف از جمله نامناسب بودن شرایط اقتصادی و نیز بورس، واگذاری‌ها در سال ۹۴ تمدید شد.

رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی با بیان اینکه این واگذاری‌ها در سال ۹۵ نیز ادامه خواهد داشت، افزود: در سال ۹۴ عرضه‌های زیادی توسط این سازمان انجام شد که تنها ۳ هزار میلیارد تومان به فروش رسید. وی اضافه کرد: به دلیل وضعیت نامناسب بورس از یک سو و نیز مقاومت‌هایی که در برابر واگذاری‌های دولت انجام می‌گرفت، سال ۹۴ سال پررونقی برای خصوصی‌سازی نبود.

پوری حسینی با اشاره به اینکه بیشتر انرژی سازمان خصوصی‌سازی در سال ۹۴ صرف پاسخگویی به دستگاه‌های مختلف در خصوص واگذاری‌ها از جمله واگذاری سرخابی‌ها، ماشین‌سازی تبریز آلومینیوم المهدی شد، اذعان داشت: این موضوع نشان می‌دهد که هر واگذاری موفقی که سازمان خصوصی‌سازی انجام می‌دهد و بخش‌خصوصی واقعی در آن حضور دارد، با مشکلاتی از سوی ذی‌نفعان مواجه می‌شود.

وی در خصوص شیوه‌های واگذاری سهام توسط سازمان خصوصی‌سازی گفت: در خصوص شرکت‌هایی که در بورس و فرابورس حضور دارند، تابلوی معاملات ملاک قیمت‌گذاری برای واگذاری سهام شرکت‌های دولتی قرار می‌گیرد و شرکت‌هایی هم که در بورس و فرابورس حضور ندارند ملاک واگذاری‌شان مزایده است. پوری حسینی گفت: براساس قانون در صورتی که شرکتی دو بار عرضه و به فروش نرسد، سازمان خصوصی‌سازی مجاز است از طریق مذاکره آن را واگذار کند اما به‌خاطر فشارهایی که وجود دارد از این روش استفاده نمی‌کنیم. وی گفت: در صورتی که بخواهیم واگذاری‌های دولت را در سال ۹۵ به پایان برسانیم باید از همه اختیارات قانونی خود در امر واگذاری سهام استفاده کنیم. رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی در خصوص آخرین وضعیت سهام عدالت نیز گفت: در سال ۹۴ با تلاش‌های صورت گرفته بستر نرم‌افزاری آزادسازی سهام عدالت در سازمان خصوصی‌سازی فراهم شد و زمان و چگونگی خریدوفروش این سهام نیز به نظر دولت و مجلس بستگی دارد که امیدواریم براساس پیش‌بینی‌ها از نیمه دوم سال آینده آزادسازی سهام عدالت به تدریج عملی شود.

ایده‌های به دنبال سرمایه

نام شرکت: شبکه فراپیوند

نام محصول: سامانه خدمات الکترونیک فراپیوند

مشخصات: خدمت الکترونیک عبارت است از کاری (یا عملی یا مشاوره‌ای یا...) که معمولا در ازای هزینه‌ای معین و در محدوده زمانی و مکانی مشخص از طرف یک ارائه‌دهنده برای یک (یا چند) گیرنده انجام می‌شود. اکنون اگر در فرآیند انجام یک خدمت کل مراحل یا تعدادی از آنها به‌صورت مکانیزه (با استفاده از تجهیزات کامپیوتری، شبکه‌ای و از همه بهتر با استفاده از اینترنت) قابل انجام باشد می‌توان فرآیند انجام آن خدمت را الکترونیکی دانست.

* این سامانه خدمات دستگاه‌های اجرایی را با شرایط زیر مکانیزه می‌کند:

- کوتاه‌ترین زمان ممکن
- کمترین هزینه ممکن
- بیشترین سطح یکپارچگی
- بالاترین کیفیت ممکن با اتکای به زیرساخت موجود در سامانه

مزایا: -فرآیندگرا و مبتنی بر وب
- قابلیت پاسخگویی نیازهای چند سازمانی و چند شعبه‌ای به‌صورت مستقل و با نظارت متمرکز راهبران ارشد (قابلیت استفاده در سطح ملی / استانی و...)
- قابلیت اتصال به سیستم‌های دیگر از طریق وب سرویس
- اتصال به سامانه‌های ارتباطی (پیامک و...)
- قابلیت ایجاد سامانه‌های مختلف (عمودی) روی هسته زیرساختی اصلی سامانه
- کمترین وابستگی به کامپونت‌های خارجی
- مقیاس‌پذیری
- نمونه اجرایی سامانه برای فرآیندهای پیشخوان کل دستگاه‌های اجرایی استان همدان پیاده‌سازی شده است (با تعریف بیش از ۷۰۰ خدمت جهت اطلاع‌رسانی و تعاملی و بیش از ۳۰ خدمت متنوع تراکنشی)
- توسعه‌پذیری
- ایجاد زیرساخت‌های مناسب جهت اتصال به سایر سیستم‌ها
- SSO (Single Sign On)
- ارائه API جهت اتصال به سایر سیستم‌ها

نام ایده پرداز: حسین کاظمی

نام محصول: سامانه جامع رسان

مشخصات: نخستین فایل سرور بومی در کشور

نخستین سامانه جلوگیری از نشت اطلاعات روشی که در سامانه جامع رسان برای نخستین بار ارائه شده است بر خلاف آنتی ویروس‌ها تدافعی نیست، به این معنی که آنتی ویروس‌ها برای در امان ماندن از شر ویروس باید همیشه گوش به زنگ باشند تا ابتدا ویروسی بیایند سپس به‌دنبال راه چاره بر آیند، که البته آنچه در این میان از بین می‌رود اطلاعاتی است که ویروس‌ها یا آنها را از بین برده‌اند یا مورد سرقت قرار داده‌اند سامانه جامع‌رسان مانند نرم‌افزارهای کنترل پورت، تهدید سرقت و ویروس را با محدود کردن تعدادی از رایانه‌ها انجام نمی‌دهد تا همچنان هم سرقت اطلاعات و هم تهدید ویروس‌ها بر جای خود باقی باشد. از آنجا که در روش تدافعی باید همیشه منتظر حمله بود و صرفا دفاع کرد و عموما هم این روش با شکست مواجه می‌شود، باید به دنبال معماری جدیدی بود. سامانه جامع رسان با بهره‌گیری از روش مقاومتی به‌جای تدافعی توانسته است نخستین سیستم جلوگیری از نشت اطلاعات در دنیا را عملیاتی کند. در این معماری امکان ورود و تکثیر از تهدیدات گرفته می‌شود، در نتیجه بدون اسکن کردن و نیاز به بانک اطلاعاتی آنتی‌ویروس‌ها حتی پیشرفته‌ترین تهدیدهایی که هیچ نمونه‌ای از آنها وجود ندارد مهار می‌شوند.

مزایا: – نسل جدید شبکه‌ها بدون نیاز به آنتی‌ویروس
- از بین رفتن تهدیدهای مبتنی بر سرقت اطلاعات از رایانه‌ها از طریق پورت‌های انتقال فایل
- از بین رفتن تهدید ویروسی شدن سیستم‌ها بدون استفاده از آنتی ویروس

نام شرکت: چارگون

نام محصول: پایشگر

مشخصات: رویکرد پیشگیرانه در نگهداری و پشتیبانی
امکان سفارشی‌سازی براساس ساختار و اندازه سازمان
فرآیند آگاهی‌سازی از طریق پیامک و ایمیل
پایش مستمر عملکرد زیرساخت‌های دیدگاه
ارائه آمار و عملکرد زیرساختی دیدگاه در سازمان

مزایا: - مانیتورینگ منابع سخت‌افزاری مورد استفاده سیستم عامل، وضعیت سرویس‌ها، وضعیت نرم‌افزار و نحوه استفاده از آن، بررسی میزان رعایت توصیه‌های امنیتی
- بررسی وضعیت برنامه‌های پشتیبان‌گیری از بانک اطلاعات و خطاهای احتمالی بروز کرده در حین اجرا
- امکان تنظیم پارامترهای مورد بررسی
- اعلام هشدار در وضعیت‌های اخطار و بحرانی توسط ارسال ایمیل و اس‌ام اس
- امکان زمان‌بندی بررسی و اجرا به‌صورت دوره‌ای
- ذخیره‌سازی اطلاعات جمع‌آوری شده در بانک اطلاعاتی برای بررسی وضعیت در زمان‌های بحران و گزارشگیری

گزارشی از چند و چون تولید محصولی دانش بنیان

آینده بازار ابزار سنجش در دست ماست

شکوفه میرزایی

وحید حیدری متولد ۱۳۵۶ از رشت و دانش آموخته رشته الکترونیک است، وی که فردی راسخ و با اعتماد به نفس دیده می‌شود در طول مسیر زندگی‌اش به واسطه تفکرات خود موفقیت‌های بسیاری به دست آورده و مهم‌ترین شراکت کاری‌اش را همراه دو برادرش انجام داده، او معتقد است هرکاری را که دیگران در هرجای دنیا بتوانند انجام دهند ما هم می‌توانیم انجام دهیم و به کمک همین افکار توانسته محصولی را برای نخستین بار در ایران تولید کند که مزیت‌های بسیاری نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی خود دارد. «دستگاه آنالایزر کلر محلول در آب» مهم‌ترین دستگاهی است که توسط وی طراحی و تولید شده است و در نوع خودش محصولی منحصربه‌فرد به شمار می‌آید، شرکت دانش بنیان «سیال ابزاردقیق میهن» که نزدیک به چهار سال از عمرش می‌گذرد زیر نظر پارک علم و فناوری گیلان فعالیت می‌کند و در طول همین عمر کم توانسته بخش معقولی از بازار ابزارهای سنجش مربوط به آب و فاضلاب کشور را در دست بگیرد. برای کسب اطلاعات بیشتر به سراغ وحید حیدری مدیر این مجموعه رفته‌ایم که در ادامه مسیر طی شده توسط او و نگاه او به آینده روشن فعالیت‌هایش می‌تواند چراغ راه بسیاری از افراد کوشا باشد.

شرکتی که پا نگرفت

حیدری در ابتدا از فعالیت‌های گذشته خود و از شرکتی که تاسیس شد و پا نگرفت می‌گوید. وی توضیح می‌دهد: سال ۷۵ در رشته الکترونیک در دانشگاه آزاد تهران مرکز تحصیلاتم را آغاز کردم و در همان سال‌های دانشجویی با برخی از شرکت‌های صنایع غذایی و دارویی کار می‌کردم و تجربه‌های بسیاری کسب کردم، پس از آن درسال ۸۲ که خدمت نظام وظیفه‌ام تمام شد یک شرکت برای طراحی و خدمات مهندسی و ابزار دقیق تاسیس کردم که متاسفانه به دلیل پاره‌ای از مشکلات و درآمدزایی پایین سال ۸۶ شرکت منحل شد.

پس از آن من به استخدام شرکت ITA در آمدم که در آن سال‌ها پروژه‌های تله کنترل انجام می‌داد و حدود چهار سال در همین شرکت مهندس و مدیر برخی پروژه‌های بزرگ بودم اما این مسیر هم نتوانست مرا راضی کند و سودای پیشرفت، مرا از آنجا هم بیرون کشید.

گام بعدی، هدف‌گذاری دقیق و درست

حیدری در خصوص مسیر تازه زندگی‌اش می‌گوید: سال ۹۰ برادر من یک شرکت ثبت کرده بود و من در کنار او برای شروع فصل تازه‌ای از مسیر زندگی‌ام قرار گرفتم و در آن سال بیشتر تجهیزات مربوط به سنجش در حوزه آب و فاضلاب را از کشورهایی چون آلمان، فرانسه و ایتالیا وارد می‌کردیم، حدود یک سال گذشت تا من به تمام کار تسلط پیدا کنم و تصمیم گرفتیم کارهای تحقیقاتی و توسعه را نیز در شرکت آغاز کنیم.

ما تمام علم لازم را برای تولید داخلی و بومی‌سازی محصولات داشتیم، به علاوه اینکه نمونه‌های خارجی مشکلات بسیاری داشت که کلید همه آنها در دست ما بود، مشکل اصلی بحث سرمایه بود که ما سه برادر با فروش هرچه که داشتیم سرمایه لازم را برای تولید آزمایشی تهیه کردیم و کار آغاز شد.

دستگاهی برای سنجش سلامتی آب

حیدری در خصوص دستگاهی که توسط این شرکت تولید شده می‌گوید: انسان امروز در تمام ساعات شبانه‌روز به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم از آب به‌عنوان مایع حیات بهره می‌گیرد، سلامت بیولوژیک از مهم‌ترین پارامترهای کیفیت آب شرب به شمار می‌آید، کلر به‌عنوان مهم‌ترین ماده‌ای که می‌تواند سلامت بیولوژیک آب را تضمین کند سال‌های زیادی است که به اندازه استاندارد خود (0.6PPM-0.9PPM) به آب شرب تزریق می‌شود که در خصوص میزان این ماده افزودنی به آب، توجه و دقت بسیاری لازم است. میزان کمتر از حد مجاز ممکن است موجب آلودگی آب و انتقال بسیاری از بیماری‌ها شود و مقدار بیشتر از استاندارد هم می‌تواند هم طعم و رنگ آب را تغییر دهد و هم در درازمدت موجب سرطان شود. در جوامع پیشرفته به دلیل حساسیت بالای این مسئله سال‌های زیادی است که این سنجش با دستگاه‌های آنلاین و با دقت‌های بسیار بالا انجام می‌شود و در کشور ما هم بسته به شهر و آب و فاضلاب منطقه از دستگاه‌های متفاوتی برای سنجش میزان کلر موجود در آب استفاده می‌کنند که بعضا ممکن است خطاهای جزئی هم در این پروسه صورت بگیرد. از این رو ما به فکر تولید دستگاه آنالایزر آنلاین کلر باقی مانده در آب افتادیم.

بازار هدف محصول

این کارشناس درخصوص تحقیقات بازار برای محصولی که تولید کرده است، می‌گوید: پیش ازتولید، ما واردکننده نمونه‌های خارجی بودیم و می‌توان گفت با بازار هدف کاملا آشنایی داشتیم، محاسبات سرانگشتی ما نشان می‌داد، با وجود ۴۰۰ شهر اصلی و حدود ۴هزار روستا در کل کشور اگر برای هر شهر و روستا تنها یک دستگاه آنالایزر به کار گرفته شود، بیش از ۴هزار دستگاه فقط در این بخش نیاز است به علاوه دستگاه آنالایزر کلر باقی مانده در آب در صنایع غذایی، صنایع دارویی به علاوه تمام استخرهای موجود در کشور به کار گرفته می‌شود، در نتیجه بازار مصرف‌کننده ما بازار گسترده‌ای است.

اما در بحث درآمدزایی چون هزینه تولید بالا بود و ما نمی‌توانستیم همه تخم مرغ‌ها را در یک سبد بگذاریم ناچار بودیم تولید را در حجم کم شروع کرده و فعالیت‌های فروش و واردات محصولات پیشین را برای کسب درآمد خود دنبال کنیم.

دغدغه‌ها و مشکلات بر سر راه تولیدکننده

حیدری درخصوص مشکلات و دغدغه‌های خود می‌گوید: به دلیل اینکه بازار مصرف‌کننده ما عمدتا بخش‌های دولتی هستند ادامه رکودی که در کشور حاکم است برای ما هم خطرناک است و ممکن است از محل فروش محصولات نتوانیم چرخه مالی شرکت را بچرخانیم، از این رو باید به سمت صادرات محصول سوییچ کنیم.

همچنین یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که بر سر راه ما بوده و البته همچنان هم وجود دارد عدم اطمینان مصرف‌کننده به محصول ساخت ایران است، مشاورها و مهندس‌هایی که در شرکت‌های بزرگ فعالیت می‌کنند و تصمیم گیرنده برای خرید تجهیزات هستند، اغلب به محصولات داخلی اعتماد ندارند و ریسک نمی‌کنند.

برتری‌هایی که ایجاد شد

حیدری در ادامه می‌افزاید: ما برای حل مشکل اطمینان باید مزیت‌هایی را به مشتری می‌دادیم که نظرش را جلب کند. از این رو درصدد برطرف کردن مشکلات محصول خارجی برآمدیم.

نخستین مشکل نمونه‌های خارجی قیمت بالای آنها بود که ما قیمت تمام شده را تا ۵۰درصد نمونه خارجی کاهش دادیم، همچنین بحث خدمات پس از فروش دستگاه‌های خارجی اصلا مطرح نبود و سهولت در استفاده و تعمیر و نگهداری هم از مشکلات این دستگاه‌ها بود که ما یک سال تعویض بدون قید و شرط به علاوه خدمات پس از فروش و کاربری آسان بدون نیاز به اپراتور متخصص را برای دستگاه‌ها اعمال کردیم. از دیگر مزیت‌های دستگاه ما نسبت به نمونه خارجی کاربری مشترک برای آب و همچنین فاضلاب است که این کاربری دوگانه در نمونه‌های خارجی وجود ندارد و دستگاه فقط برای میزان اندازه‌گیری کلر در آب صاف استفاده می‌شود. همچنین کیفیت نهایی محصول به علاوه دقت آن را افزایش دادیم تا بتوانیم توجه بازار هدف را جلب کنیم.

تبلیغات به قیمت نصب رایگان

بالاخره در سال ۹۳ نمونه استاندارد و کامل محصول به تولید رسید و برای ورود آن به بازار ناچار به تبلیغات بودیم، اما تبلیغات هم خود یک پروسه هزینه‌بر است و ما تنها راه چاره‌ای که داشتیم مانور دادن روی کیفیت محصول بود از این رو ناچار شدیم برای شرکت‌های بزرگ از جمله ۱۲ارگان مختلف دستگاه را به‌صورت پایلوت نصب کنیم تا کارایی و کیفیت دستگاه را لمس کرده و خود به سراغ ما بیایند که این استراتژی به خوبی پاسخگوی کار بود.

همان سال حدود پنج دستگاه را در بازار فروختیم و وقتی کار تولید و نصب و فروش دستگاه‌ها قدری رونق گرفت بحث واردات شرکت را به طور کلی منتفی کردیم، البته می‌توان گفت تمام سود شرکا را هم به چرخه تولید برمی‌گرداندیم و درآمد شرکت هم برای بحث R&D صرف می‌شد تا کارگاه جان بگیرد.

منافع حضور در فضای دانشی کشور

اواخر سال ۹۳ بود که به عضویت پارک علم و فناوری گیلان درآمدیم و در آن شرایط واقعا هم مدیر این مجموعه و هم سایر دوستان در آبفای استان گیلان کمک‌های بسیاری به ما کردند. تسهیلات ۱۰۰میلیون تومانی و حضور در فضاهای نمایشگاهی و ارائه دستگاه تولیدی ما در نشست‌های تخصصی به همت پارک علم و فناوری موجب معرفی محصول در بازار شد، به‌گونه‌ای که در سال ۹۴ نصب و فروش تعداد دستگاه‌ها در کشور به ۹۰دستگاه رسیده است و هم‌اکنون ۵۰ دستگاه سفارش ساخت در دست داریم.

توسعه محصول و تولید محصولات دیگر در همین زمینه از مهم‌ترین دستاوردهای گروه ماست که موجب شده هم‌اکنون سه دستگاه دیگر از جمله «واحد اندازه‌گیری هدایت الکتریکی و سختی کل آب»، «آنالایزر کدورت آب» و «آنالایزرهای یون سلکتیو» را هم تولید کنیم.

آینده انحصاری دستگاه‌های سنجش

حیدری در خصوص چشم‌اندازی که برای شرکت‌شان متصور هستند، می‌گوید: چشم‌اندازی که ما برای پنج سال آینده خود متصور هستیم به دو بخش اصلی تقسیم می‌شود، قسمت اول بحث صادرات محصول به کشورهای منطقه و حاشیه خلیج فارس است و قسمت دوم تولید تمام محصولات پایش آنلاین و پرتابل آب در کشور است به‌گونه‌ای که بتوانیم تولیدکننده انحصاری ابزارهای سنجشی در کشور باشیم.

وی در ادامه توضیح می‌دهد: در بحث صادرات که ما تمرکز ویژه‌ای روی آن داریم باید برخی استانداردها برای CE اخذ شود و محصولات در کشورهای هدف ریجستر شوند ما استانداردIEC-61000 را در همین خصوص اخذ کرده و یک شرکت در منطقه آزاد انزلی هم به همین منظور ثبت کرده‌ایم که بخشی از مذاکرات و بازدیدها با جمهوری آذربایجان برای صادرات به این کشور انجام شده است.

بزرگ‌ترین مزیت، خدمات پس از فروش

مهندس رضا عقیلی
مدیر پروژه‌های تله‌متری استان گیلان

شرکت سیال ابزاردقیق میهن از طریق نامه‌نگاری‌هایی با دفاتر مربوط آب و فاضلاب توجه ما را به دستگاه خود جلب کرد. پس از ارائه توضیحات و درخواست این شرکت مبنی بر نصب پایلوت دستگاه در محل با ایشان موافقت شد و دستگاه به مدت یک ماه و نیم زیر نظر ما، اجرای بدون نقص خود را شروع کرد. بعد از بررسی‌های اولیه دستگاه فوق را به بخش کنترل کیفیت سازمان ارسال کردیم و در آنجا بعد از چهار ماه بررسی نتیجه مثبت بود و منجر به خرید ۱۲دستگاه در سال ۹۴ توسط ما از شرکت فوق شد.

این دستگاه نسبت به نمونه‌های خارجی که ما پیش از این استفاده می‌کردیم مزیت‌های بسیاری دارد. از جمله اینکه مشکلات تکنیکی که در دستگاه‌های خارجی وجود داشت را حل کرده و برخلاف نمونه‌های خارجی که هر ماه یک بار میانگین از کالیبره خارج می‌شدند، این دستگاه بدون نیاز به محرک و محلولی خاصی کار می‌کند و از کالیبره خارج نمی‌شود. از این رو هزینه نیروی انسانی برای چک کردن لحظه‌ای دستگاه از بین می‌رود و سازمان از این مسئله منتفع می‌شود.

همچنین قیمت محصول از تمام نمونه‌های خارجی موجود در بازار بسیار پایین‌تر است، نمونه‌های خارجی این دستگاه در بازار امروز بین ۱۲ تا ۲۵میلیون تومان بسته به کیفیت و کشور سازنده فروخته می‌شود، در حالی که این نمونه حدود ۷میلیون تومان قیمت دارد.

تنها موردی که می‌توان از دستگاه انتقاد کرد بحث ظاهری و زیبایی آن است که اگر مهندسان این شرکت قدری هم به این مسئله رسیدگی کنند مطمئنا این نمونه قابلیت تسخیر کل بازار داخلی را خواهد داشت.

به نوآوران فرصت ارائه بدهیم

رحیم نوعی
مدیر سامانه‌های کلرزنی غرب تهران

سال‌های زیادی است که در کشور ما از دستگاه‌های سنجش کلر در انواع مختلف خارجی آن استفاده می‌شود، مشکلات بسیاری که این دستگاه‌ها برای صاحبان صنایع و سازمان‌ها به بار آوردند موجب شد تا به سمت محصولات تولید داخل برویم. یکی از بهترین استراتژی‌های شرکت سیال ابزاردقیق میهن، نصب پایلوت دستگاه در محل، برای کسب اطمینان مصرف‌کننده است. این نصب آزمایشی قطعا پس از بررسی موجب جلب نظر و رضایت سازمان‌ها خواهد شد و در نهایت به خرید دستگاه منجر می‌شود. همچنین خدمات، نصب و نگهداری که برای این دستگاه‌ها در نظر گرفته شده، مهم‌ترین مزیت آنها به شمار می‌آید در حالی که سالانه میلیون‌ها تومان برای نگهداری و تعمیر نمونه‌های خارجی در کشور صرف می‌شود.

این شرکت و مجموعه دانش بنیانش همچنین روی دستگاه‌های دیگری از جمله سنجش میزان کدورت آب کار می‌کنند که فعلا در استان گیلان نصب شده و قطعا وقتی این دستگاه‌ها در مناطق شمالی کشور جوابگو بوده برای تهران و بسیاری شهرهای دیگر هم می‌تواند با سهولت و دقت بسیار عمل کند.

برای حمایت از تولید داخلی که سال‌هاست سنگ آن را به سینه می‌زنیم لازم است از شرکت‌های دانش‌بنیان اینچنینی تنها با خرید محصول‌شان از آنها پشتیبانی کنیم تا منجر به توسعه اقتصادی هرچه بیشتر در کشور شویم و با یک همت جمعی دست تولیدکنندگان داخلی را به گرمی بفشاریم و به آنها برای ادامه مسیرشان انگیزه دهیم، قبل از اینکه سایر کشورها با حمایت‌ها و خرید دستگاه‌ها منجر به خروج علم و دانش از کشورمان شوند.

رونمایی از پروژکتور خورشیدی هوشمند PSI-27w، با مدیریت هوشمند انرژی ذخیره شده

در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی محیط‌زیست کشور، پروژکتور خورشیدی هوشمند PSI-27w، با مدیریت هوشمند انرژی ذخیره شده، با حضور خانم ابتکار، معاون رئیس‌جمهور و ریاست سازمان محیط‌زیست کشور رونمایی شد. این سیستم با استفاده از انرژی خورشیدی پاک و برای کاربرد در محیط‌های باز استفاده شده و هیچ گونه هزینه‌ای بابت خرید سیستم چراغ، خرید کابل و خرید تمامی اتصالات برقی و اجرای کابل‌کشی و شبکه اتصال به زمین و همچنین هیچ گونه صورتحساب قبوض برق ماهانه و هزینه‌های عملیات برق‌رسانی ندارد.

از جمله مزایای این سیستم استفاده از کنترل سیستم هوشمند الکترونیک برای ایجاد امنیت، مراقبت و حفاظت در اطراف محدوده چراغ خورشیدی در طول تاریکی شب است. این سیستم در خیابان‌ها، میادین، پارک‌ها، تمامی مناطق و فضاهای سبز و تفریحی، پروژه‌های ساخت‌وساز به‌صورت موقت، تمامی محوطه‌های پارکینگ روباز، مزارع، پادگان‌های نظامی و هر محیط سر باز که نیاز به روشنایی شب دارد، قابل نصب است. همچنین در اماکن مقدس و متبرکه، مراکز تاریخی و فرهنگی و تفریحی، دریاچه و معبر رود و مناطق کوهستانی و تفریحی و محیط‌هایی که امکان تخریب نباشد، در ارتفاعات و مناطق صعب‌العبور و روستایی و دور از شبکه انتقال برق، در محوطه‌های باز پتروشیمی، پالایشگاه و حتی برای ایجاد روشنایی به‌صورت موقت در اماکن تاریک مانند تونل‌ها و با توجه به خاصیت ضد انفجاری در معادن مختلف کاربرد دارد.

این سیستم، محصول شرکت نانو انرژی پیشرو بین‌الملل، از موسسات مستقر در مرکز رشد نفت و گاز و پتروشیمی پارک علم و فناوری فارس است.

نشست هم‌اندیشی در جهت معافیت مالیاتی برای شرکت‌های دانش بنیان

تبیین فعالیت‌ها و اهداف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای پیشبرد اهداف دانش بنیان در کشور، یکی از مهم‌ترین مسائل مربوط به این معاونت است، همچنین با توجه به اهمیت ترویج اقتصاد دانش بنیان و توجه هرچه بیشتر به حوزه‌های علم و فناوری در کشور، نیاز است تا سلسله نشست‌های هم‌اندیشی فعالان اقتصاد دانش بنیان و نوآوری برگزار شود.

از طرفی موضوع پرداخت مالیات همواره یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های تمامی شرکت‌ها از جمله شرکت‌های دانش‌بنیان هم بوده است، از این رو دومین نشست هم‌اندیشی فعالان اقتصاد دانش‌بنیان و نوآوری با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری کشور در پژوهشگاه نیرو در راستای معرفی ساز و کار اعطای معافیت مالیاتی و همچنین پرسش و پاسخ درباره ساز و کارها و نحوه رسیدگی شرکت‌های دانش بنیان برگزار شد.

با توجه به اعطای معافیت‌های مالیاتی به شرکت‌های دانش بنیان، قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و اختراعات، از سوی معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهور و با همکاری سازمان امور مالیاتی کشور در حال پیگیری است. همچنین معافیت‌های مالیاتی ماده (۹) قانون مبنی برمعافیت مالیاتی واحدهای پژوهشی، فناوری و مهندسی مستقر در پارک‌های علم و فناوری نیز در حال اجرا است.

در این نشست به سوالات و ابهامات برخی از شرکت‌های دانش بنیان در خصوص نحوه استفاده از این معافیت‌ها یا سایر قوانین و ضوابط مالیاتی، توسط مسئولان سازمان امور مالیاتی و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پاسخ داده شد.

میلیاردرهایی که ثروت خود را می‌بخشند

بسیاری از میلیاردرها در نقاط مختلف دنیا، قسمتی از ثروت خود را به خیریه‌ها اختصاص داده‌اند.

در سال ۲۰۱۰، وارن بافت، رئیس شرکت Berkshire Hathaway و بیل و ملیندا گیتس، در طرحی با نام «Giving Pledge» از مردم ثروتمند دنیا خواستند تا چیزی بیش از نیمی از درآمدشان را در دوره زندگی یا پس از مرگ به امور خیریه اختصاص دهند. بیش از ۱۳۷ میلیاردر از نقاط مختلف جهان به این گروه پیوسته‌اند و برخی از آنها چیزی بیش از ۹۹ درصد ثروت خود را به امور خیریه اختصاص دادند.

- پل آلن، یکی از موسسان شرکت مایکروسافت، در سال ۲۰۱۰ به Given Pledge پیوست و قسمت اعظم فعالیت‌های بشردوستانه خود را در شمال غربی اقیانوس آرام، جایی که خود در آن زندگی و کار می‌کند، متمرکز کرده است. بیشتر ثروت وی صرف تحقیقات علمی شده است.

از جمله موسساتی که وی تاسیس کرده، موسسه علوم مغزی آلن (Allen) است که فعالیت اصلی‌اش مطالعه در مورد علل ژنتیکی بیماری‌ها و اختلالات مغزی است.

آلن تا به حال بیش از ۲ میلیارد دلار به امور خیریه اختصاص داده است. سال ۲۰۱۴ وی مبلغ ۱۰۰ میلیون دلار برای مقابله با بیماری ابولا در غرب آفریقا پرداخت.

- منوج بارگاوا، موسس شرکت نوشابه‌های انرژی‌زای «5-Hour Energy»، متعهد شده است تا ۹۰ درصد ثروتش را به خیریه بدهد. هدف اصلی وی کاهش درد و رنج انسان‌هاست.

موسسه خیریه وی، تا به حال ۴۰۰ پروژه در دست داشته است. از جمله این پروژه‌ها ایجاد مدارس و بیمارستان‌های بهتر با کارایی بیشتر و کمک به پیشرفت تحصیلات زنان و موقعیت کاری آنها در مناطق روستایی هند است.

از جمله دیگر زمینه‌هایی که بارگاوا در آن سرمایه‌گذاری کرده، بخش محیط زیست است. موسسه وی در تلاش است تا انتشار و گسترش سوخت‌های فسیلی را تا ۵۰درصد کاهش دهد.

- سارا بلیکلی، موسس شرکت آمریکایی پوشاک Spanx فعالیت اصلی خود را کمک کردن به زنان قرار داده است.

وی در فعالیت‌های گسترده‌ای چون پرداخت هزینه‌های تحصیلی زنان و تامین مالی برنامه‌های مربوط به کارآفرینی برای آنها مشغول است.

- وارن بافت، سرمایه دار معروف آمریکایی تعهد کرده است تا بیش از ۹۹درصد سرمایه خود را صرف امور خیریه کند. وی تا به حال بیش از ۲۱,۵میلیارد دلار اهدا کرده است. وی که خود از موسسان طرح «Given Pledge» است، متعهد شده است که پیش از مرگش ۹۹ درصد اموالش را صرف امور انسان‌دوستانه کند. وی سالانه ۴ درصد سهام کارخانه‌اش را به امور خیریه اختصاص می‌دهد.

- پاتریس موتسپ، نخستین و تنها میلیاردر آفریقای جنوبی و موسس شرکت معدنی African Rainbow Mineral، به همراه همسرش پرشس موتسپ، در صدد هستند تا به کاهش اختلافات و شکاف طبقاتی در آفریقای جنوبی کمک کنند. آنها به افراد کم‌درآمد آفریقای جنوبی کمک می‌کنند تا از لحاظ مالی مستقل شوند.

در سال ۱۹۹۹، این زوج موسسه Mostepe را تاسیس کردند و نیمی از ثروت خود را صرف ایجاد مشاغل جدید، حمایت از تحصیلات و بالا بردن کیفیت زندگی کودکان، بیکاران و ناتوان‌های جسمی کرده‌اند.

- بیل و ملیندا گیتس، در ریشه کن کردن بیماری‌های قابل پیشگیری بسیار معروف هستند وتا به حال ۲۷ میلیارد دلار از ثروتشان را اهدا کرده‌اند.

این زوج از ثروت خود برای تامین هزینه پروژه‌های مربوط به توسعه کشاورزی، کمک‌های ضروری، مقابله با فقر شهری، بهداشت جهانی و آموزش و پرورش استفاده کرده‌اند. آنها تا به حال بیشترین میزان پول را نسبت به سایر ثروتمندان دنیا صرف امور خیریه کرده‌اند.

- در میان میلیاردرهای دنیا، دونالد ترامپ، میلیاردر آمریکایی و کاندیدای ریاست جمهوری آمریکا، کمترین میزان فعالیت‌های خیریه را داشته است. با اینکه ترامپ خود را یک خیر پر وپا قرص می‌داند، اما تا به حال فقط ۳,۷میلیون دلار از درآمد خود را صرف امور خیریه کرده است و همین موضوع وی را جزو میلیاردرهایی کرده است که کمترین میزان فعالیت‌های انسان‌دوستانه را داشته‌اند.

- عظیم پرمجی، رئیس شرکت مشاوره و تکنولوژیWipro، از طریق موسسه خیریه خود در حال فعالیت برای توسعه و بهبود سیستم آموزشی هند است. وی تا به حال ۸ میلیارد دلار از ثروت خود را صرف امور خیریه کرده است. وی همچنین دانشگاه غیرانتفاعی Azim Premji را تاسیس کرده است که به‌صورت رایگان به پرورش و آموزش معلم می‌پردازد.

وی در سال ۲۰۱۳ به سایر میلیاردرها Given Pledge پیوست. پرجمی، پیش از آن ۸,۷ درصد از سهام شرکتش را به ارزش حدود ۲ میلیارد دلار صرف تاسیس موسسه خیریه‌اش کرده بود.

- مارک زوکربرگ، موسس فیس بوک و همسرش پریسیلا، از این شبکه اجتماعی میلیاردها دلار درآمد کسب کرده‌اند. زوکربرگ از جمله نخستین میلیاردرهایی بود که در سال ۲۰۱۰ به Given Pledge پیوست. وی در ماه دسامبر سال ۲۰۱۵ اعلام کرد که ۹۹ درصد از سهام شرکت فیس‌بوک را به موسسه خیریه خود اهدا خواهد کرد تا صرف فعالیت‌هایی شود که دنیا را به جای بهتری تبدیل کند.

ارزش پول اهدا شده در آن زمان حدود ۴۵ میلیارد دلار بود. البته این میزان سهام به‌صورت یکجا به خیریه اهدا نمی‌شد، بلکه در طول زمان زندگی این زوج به خیریه تعلق می‌گرفت.

میزان ثروت زوکربرگ به‌صورت دقیق مشخص نیست، اما اگر وی ۹۹ درصد سهام فیس‌بوک را به‌صورت یکجا هم به خیریه اهدا می‌کرد، هنوز هم صاحب صدها میلیون دلار بود.

رئیس فیس‌بوک در نامه‌ای اعلام کرده بود که هدف اصلی موسسه خیریه Chan Zuckerberg Initiative پیشبرد پتانسیل‌های انسان‌ها وایجاد برابری برای تمامی کودکان نسل آینده است.

بلافاصله پس از اعلام اهدای سهام فیس‌بوک به خیریه توسط زوکربرگ، انتقادهای شدیدی به تصمیم وی وارد شد.

منتقدان بر این باور بودند که قصد زوکربرگ از انتقال سهام شرکتش به موسسه خیریه خود، فرار مالیاتی و سرمایه‌گذاری ثروتش در موسسه‌ای است که وی با زرنگی آن را موسسه خیریه خوانده است.

منتقدان این عمل بر این باورند که ثروتمندان با اهدای مقادیر زیادی از ثروت خود به موسسه‌های خیریه‌ای که خود موسس آن بوده‌اند، سرمایه خود را حفظ می‌کنند و همچنان آن را در راه‌هایی که برای‌شان سودآور است سرمایه‌گذاری می‌کنند و علاوه بر آن از پرداخت مالیات هم معاف می‌شوند. به عبارتی دیگر، اهدای مال به خیریه، نقشه‌ای برای فرار مالیاتی است.

میلیاردرهای بزرگ دنیا

بی‌ثباتی بازارهای سهام، قیمت پایین نفت و بالارفتن ارزش دلار، سبب تغییر جریان ثروت جهانی و کاهش تعداد میلیاردرها وثروت آنها از سال ۲۰۰۹ شده است.

در سی امین راهنمای سالانه ثروتمندان دنیا، نشریه آمریکایی Forbes از ۱۸۱۰ میلیاردر نام برده است. بنا به گزارش Forbes سال گذشته تعداد میلیاردرهای دنیا ۱۸۲۶ نفر بوده است.

مجموع سود خالص میلیاردرهای سال ۲۰۱۶، معادل ۶,۴۸ هزار میلیارد دلار است که نسبت به سال گذشته ۵۷۰ میلیارد دلار کاهش داشته است.

همچنین امسال برای نخستین بار از سال ۲۰۱۰، میانگین سود خالص میلیاردرها پایین آمده است. میانگین سود خالص در حال حاضر ۳,۶ میلیارد دلار است که نسبت به سال گذشته ۳۰۰ میلیون دلار کاهش داشته است.

در پشت این آمار و ارقام‌ها، داستان یک تحول بزرگ نهفته است. ۲۲۱نفر از اسامی که پیش از این جزو لیست میلیاردرها بوده‌اند، از این لیست خط خورده‌اند و ۱۹۸ نام جدید به این لیست اضافه شده است. ۲۹ نفر از میلیاردرهایی که نام‌شان درسال ۲۰۱۵ در لیست بوده‌است، مرده‌اند. درعین حال ۲۹ نفر که نام‌شان قبلا از لیست میلیاردرها خط خورده بود، دوباره به این لیست پیوسته‌اند.

از میان کسانی که اسم‌شان درهر دو سال در لیست میلیاردرها بوده است، ۵۰۱ نفر به سرمایه‌های‌شان اضافه شده و از ثروت ۸۹۲ نفر کم شده است.

تنها دو نفر از ۲۰ نفر اول لیست در سال ۲۰۱۵ توانسته‌اند رتبه خود را حفظ کنند. بیل گیتس امسال هم برای سومین سال متوالی با سود خالص ۷۵ میلیارد دلار پولدارترین فرد در دنیا شناخته شده است. با این حال ثروت وی نسبت به سال گذشته ۴,۲ میلیارد دلار کاهش داشته است.

درطول ۳۰ سالی که موسسه Forbes ثروتمندان دنیا را رده‌بندی می‌کند، تنها پنج نفر عنوان پولدارترین فرد دنیا را به خود اختصاص داده‌اند. سه نفر از این پنج نفر هنوز هم در بین چهار ثروتمند برتر دنیا هستند که از جمله آنها می‌توان به Warren Bufflet و Carlos Slim اشاره کرد. Amanico Ortega تاجر بزرگ اسپانیایی مد و صاحب برند زارا (Zara) برای نخستین بار رتبه دوم میلیاردرهای دنیا را به خود اختصاص داده و جایگزین Slim شده است. Carlos Slim که قبلا در رتبه دوم قرار داشت امسال به رتبه چهارم نزول کرد.

Marc Zuckerberg، رئیس فیس بوک سال مالی بسیار خوبی را پشت سر گذاشته است. مبلغ ۱۱,۲ میلیارد دلار به ثروت این مدیر ۳۱ ساله در سال گذشته اضافه شد و وی دررتبه ششم میلیاردرهای دنیا قرار گرفت. Zuckerberg در سال ۲۰۱۵ در رتبه ۱۶ لیست Forbes قرار داشت. Zuckerberg و Jeff Bezos، موسس شرکت آمازون، امسال برای نخستین بار در بین ۱۰ میلیاردر برتر دنیا قرار گرفتند.

علاوه بر کسانی که از آنها نام برده شد، Wang Jianlin، میلیاردر چینی به لیست ۲۰ میلیاردر برتر دنیا اضافه شده است.

از جمله تازه واردهای دیگر به ۲۰ نفر اول لیست Cameron Mackintos، تهیه‌کننده معروف تئاتر است.

Adam Neuman، Miguel McKelvey و Evan Sharp جزو ۶۶ میلیاردر زیر ۴۰ سال هستند. جوان‌ترین میلیاردر دنیا، Alexandra Andresen ۱۹ ساله نروژی است که ۴۲ درصد سهام تجارت خانوادگی را در اختیار دارد.

خواهر وی، Katharina، دومین جوان میلیاردر دنیاست.

Zhou Qunfei، از دیگر کسانی است که امسال به لیست اضافه شده است، درآمد ۵,۹ میلیارد دلاری وی از صفحه نمایش گوشی‌های هوشمند، او را جزو پولدارترین زنان مستقل دنیا قرار داده است.

ایالات متحده آمریکا بالاترین تعداد میلیاردرها را به خود اختصاص داده است (۵۴۰ نفر). چین با ۲۵۱ میلیاردر و آلمان با ۱۲۰ میلیاردر در رده‌های بعدی قرار دارند. کشور روسیه ۷۷ میلیاردر دارد که تعداد آنها نسبت به سال گذشته ۱۱ عدد کاهش داشته است. همچنین تعداد میلیاردرهای برزیل از ۳۱ نفر در سال گذشته به ۲۳ نفر رسیده است.

منبع: Forbes

دور دنیا

۸ شرکت که بیشترین میلیاردرهای جهان را در خود جای داده‌اند

ترجمه: سارا گلچین
منبع: businessinsider

براساس آمار شرکت چینی Hurun، منتشرکننده فهرست سالانه پولدارترین مردمان جهان، اکنون ۲۱۸۸ میلیاردر در سراسر دنیا وجود دارد. طبق آنچه این شرکت مستقر در شهر شانگهای منتشر کرده، برخی شرکت‌های دنیا تعداد بیشتری از ثروتمندترین ثروتمندان را در خود جای داده‌اند.

۱) فیس‌بوک (Facebook)
دفتر مرکزی: منلوپارک، کالیفرنیا، آمریکا
تعداد کارمندان: ۱۲ هزار ۷۰۰ نفر
تعداد میلیاردرها: ۵ نفر

این شبکه اجتماعی در سال ۲۰۰۴ به دست مارک زاکربرگ، مدیرعامل فعلی، داستین موسکویتز، ادواردو ساورین، اندرو مک‌کالوم و کریس هاگز راه‌اندازی شد.

در سال ۲۰۱۵، فیس‌بوک توانست ۱۲/۵ میلیارد دلار از فروش سالانه‌اش درآمد کسب کند. این شبکه اجتماعی همچنین در صدر فهرست ۵۰ برکت برتر آمریکا برای کار کردن از دیدگاه - Bus ness Insider قرار گرفت.

۲) استی لودر (Estee Lauder)
دفتر مرکزی: نیویورک، آمریکا
تعداد کارمندان: ۴۴ هزار نفر
تعداد میلیاردرها: ۵ نفر

استی لودر (Estee Lauder)، تولیدکننده و فروشنده محصولات مراقبت از پوست، آرایشی، عطر و محصولات مراقبت از مو است. این شرکت توسط یک زن و شوهر به نام‌های استی لودر و جوزف لودر در سال ۱۹۴۶ راه‌اندازی شد. امروز خانواده لودر ۷۷ درصد قدرت رای‌دهی در این شرکت را در اختیار دارد و ثروت خالص‌شان ۱۶/۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود.

۳) اچ اند ام (Hennes & Mauritz)
دفتر مرکزی: استکهلم، سوئد
تعداد کارمندان: ۹۳ هزار و ۳۵۱ نفر
تعداد میلیاردرها: ۵

این شرکت که بیشتر به‌نام H&M شناخته می‌شود، یکی از محبوب‌ترین تولیدکنندگان لباس و لوازم جانبی (زیورآلات، کیف و...) است. این شرکت را ارلینگ پرسون در سال ۱۹۴۷ تاسیس کرد. پسرش، استفان پرسون، تا سال ۱۹۹۸ مدیرعامل آن را برعهده داشت. امروز استفان صاحب ۲۸ درصد سهام این شرکت است و ریاست آن را برعهده دارد.

۴) اینفوسیس (Infosys)
دفتر مرکزی: بنگلور، هند
تعداد کارمندان: ۱۹۳ هزار نفر
تعداد میلیاردرها: ۵

این شرکت مشاوره، فناوری و برون‌سپاری مستقر در هند در سال ۱۹۸۱ توسط کی. دینش، اس. گوپالاکریشنان، نارایانا رامارائو ناگاوارا مورتی، نانداان ام. نایلکانی، پاندیت شریکانت و اس. دی. شیبولال تاسیس شد. امروز ویشال سیکا، اینفوسیس (- I fosis) را رهبری می‌کند. این شرکت در سال ۲۰۱۵ فروش سالانه ۸/۶ میلیارد دلاری را تجربه کرد.

۵) ساسی فالابلا (SACI Falabella)
دفتر مرکزی: سانتیاگو، شیلی
تعداد کارمندان: ۹۸ هزار ۳۴۲ نفر
تعداد میلیاردرها: ۵

سالواتوره فالابلا برای نخستین بار در سال ۱۹۳۷ نخستین فروشگاه بزرگ خیاطی را در شیلی تاسیس کرد؛ فروشگاهی که امروز به شرکت بزرگ SACI Falabella تبدیل شده است. این شرکت بزرگ اکنون به یک پایگاه قدرتمند و تکامل‌یافته در آمریکای جنوبی تبدیل شده و به‌دست خانواده سولاری (نوادگان بنیانگذار) اداره می‌شود.

۶) والمارت (Walmart)
دفتر مرکزی: بنتونوایل، آرکانزاس، آمریکا
تعداد کارمندان: ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر
تعداد میلیاردرها: ۷ نفر

این خرده‌فروشی بزرگ آمریکایی در سال ۱۹۶۲ توسط ساموئل مور والتون و جیمز لارنس والتون تاسیس شد. والمارت (Walmart) اکنون بیش از ۱۱ هزار فروشگاه در سراسر جهان دارد. امروز خانواده والتون زره‌پوش‌هایی هستند که باقدرت این خرده‌فروشی عظیم را کنترل می‌کنند: شش عضو خانواده والتون اکنون ۵۴ درصد سهام والمارت (Walmart) را در اختیار دارند.

۷) اس سی جانسون‌اند سون (SC Johnson & Son)
دفتر مرکزی: راسین، ویسکانسین، آمریکا
تعداد کارمندان: ۱۳ هزار نفر
تعداد میلیاردرها: ۷ نفر

این شرکت که در کار تولید و فروش محصولات خانگی است، قدمتی دیرینه دارد. SC Johnson & Son در سال ۱۸۸۶ توسط اس سی جانسون تاسیس شد. پسرش هربرت فیسک جانسون تا سال ۱۹۲۸ که درگذشت، مدیریت این شرکت را به‌عهده داشت. پس از او شرکت میان دو فرزند هربرت تقسیم شد. نوادگان جانسون همچنان صاحب ۱۰۰ درصد این شرکت هستند.

۸) دکتر اوتکر (Dr. Oetker)
دفتر مرکزی: بیلفلد، آلمان
تعداد کارمندان: ۲۸ هزار نفر
تعداد میلیاردرها: ۸ نفر

این شرکت خانوادگی که در کار تولید بیکینگ پودر، پودر کیک، پیتزای منجمد و انواع دیگر محصولات غذایی از این دست است، در سال ۱۸۹۱ وقتی دکتر آگوست اوتکر توانست یک بیکینگ پودر غیرفاسدشدنی تولید کند، کار خود را آغاز کرد. امروز خانواده اوتکر به لطف وجود این شرکت ۸ میلیارد را در خود جای داده است.

آخر فرصت امروز
شماره ۴۶۵ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

دور دنیا

اخراج ۵ تا ۶ میلیون نیروی کار از بازار چین

ترجمه: مریم قاسمی
منبع: MSN

چین در دو، سه سال آینده در جهت کاهش ظرفیت بالای صنعتی و نیز کاهش آلودگی با اخراج ۵ تا ۶ میلیون نیروی کار در بخش عمومی مواجه است. این برنامه از سخت‌ترین و جسورانه‌ترین تصمیمات پکن در شرایط ریاضت طی ۲۰ سال اخیر است.

مسئولان و مدیران چینی به دنبال حفظ ثبات و با ترس از اینکه این اخراج‌ها موجب بروز مشکلات و معضلات اجتماعی نشود، خود را آماده می‌کنند تا ۱۵۰میلیون یوان (حدود ۲۱ میلیارد یورو) برای حذف برخی مشاغل به‌ویژه مشاغلی که با زغال سنگ و فلز در ارتباط است هزینه کند. به طور کلی دولت پیش‌بینی می‌کند در آینده‌ای نه چندان دور ناچار به کاهش ۱۵۰ میلیون تنی فولاد و ۵۰۰ میلیون تنی ذغال‌سنگ شود.

اما حساب‌های جهانی در خطر افزایش است زیرا ممکن است این اخراج‌ها دیگر بخش‌ها را نیز تحت تاثیر قرار دهد. (بخش‌هایی مانند سیمان، شیشه و کشتی‌سازی). و نیز ممکن است سرمایه‌های بیشتری برای جبران بدهی‌های معوقه شرکت‌ها و موسسات بی‌ثباتی که فعالیت خود را متوقف کرده‌اند لازم باشد. اما درحال حاضر دولت درحال پرداخت حقوق کارمندان این شرکت‌هاست تا از تاثیر اقتصادی و اجتماعی این تعطیلی‌ها و بیکاری‌ها بکاهد.

در سال ۲۰۱۳ بخش صنعتی چین که به عقیده خبرگزاری رویترز بسیارناکارآمد تلقی شد، ۳۷ میلیون نفر را استخدام کرد درحالی‌که تنها ۴۰ درصد از تولیدات کشور را شامل می‌شد و تقریبا نیمی از سرمایه‌های بانکی را در خود حل کرده بود.

سیل عظیم شکست‌ها در پرداخت در راه است. با این حال سرمایه‌هایی که دولت برای تزریق به اقتصاد خود محاسبه کرده تنها می‌تواند جبران خسارت‌ها را برای میلیون‌ها حقوق بگیر اخراج شده پوشش دهد و قادر به پرداخت بدهی‌های معوقه این شرکت‌های بی‌ثبات نخواهد بود. سیل عظیم شکست‌ها در پرداخت که می‌تواند از نتایج این شرایط باشد در بی‌ثبات کردن بانک‌های محلی و شرکت‌هایی که به این بانک‌ها بدهکار هستند، موثر خواهد بود.

اما دولت چین قول داده به بانک‌ها در انتقال و پرداخت این بدهی‌ها کمک کند. اما دولت‌های محلی تا زمانی‌که این موسسات و شرکت‌ها تعطیل نشده‌اند قادر نخواهد بود مشکل اخراج کارکنان و همچنین بدهی‌های این شرکت‌ها را حل کند.

مدرسه مدیریت

کاهش سرعت رشد اقتصادی، فرصتی برای بازیابی استارتاپ‌ها

ترجمه: سارا گلچین
منبع: http://tech.co/

کاهش سرعت رشد اقتصادی همواره باعث ایجاد استرس در میان مدیران کسب‌وکاری می‌شود، اما حتی اگر سرعت رشد اقتصادی پایین باشد یا بحران اقتصادی فراگیر شود، باز هم می‌توان به فروش بالا امیدوار بود. با یک استراتژی فروش هوشمندانه و ایجاد کمی هماهنگی میان این استراتژی و عملیات فروش می‌توان حتی در شرایط کاهش سرعت رشد اقتصادی یا بحران هم پول درآورد.

در گزاره ارزش‌گذاری تجدیدنظر کنید

یکی از نخستین نکات مهم فروش که همواره باید در ذهن تیم بازاریابی و فروش باشد این است که رشد اقتصادی کند فرصتی برای ارزیابی مجدد و تجدیدنظر در گزاره ارزش‌گذاری است. از خود بپرسید: «چرا مردم از ما خرید می‌کنند؟» پاسخ این پرسش ممکن است در شرایط کاهش سرعت رشد اقتصادی متفاوت با حالت عادی باشد.

در شرایط کاهش سرعت رشد اقتصادی، خریداران اغلب از هرگونه هزینه‌ای که به‌نظرشان غیرضروری بیاید، پرهیز می‌کنند، بنابراین شرکت شما باید نشان دهد چرا مشتری‌ها نمی‌توانند بدون خدمات، محصول یا راهکار شما به زندگی خود ادامه دهند. به آنها نشان دهید که چرا راهکار شما یک خرید ضروری برای آنهاست. یک بار دیگر بر گفت‌وگوها پیرامون ایده «باید باشد» تمرکز کنید تا بتوانید در شرایط کاهش رشد اقتصادی مشتریان را به خرید قانع کنید.

از جناح خارجی به رقبا حمله کنید

در جریان جدیدترین روندهای صنعتی باشید و به کارهایی که رقبای‌تان انجام می‌دهند دقت کنید. آیا آنها هزینه‌های‌شان را کم کرده‌اند؟ کارمندان فروش‌شان را اخراج کرده‌اند؟ تولید یک محصول خاص را متوقف کرده‌اند؟

بعضی‌وقت‌ها در شرایط کاهش رشد اقتصادی باید به سمتی غیراز انجام کارهایی که با عقل جور درمی‌آید، رفت. سعی کنید برخلاف موج حرکت کنید. شرایط کاهش رشد اقتصادی، زمانی بسیار مناسب برای سرمایه‌گذاری روی یک کسب‌وکار یا راه‌اندازی خط تولید یک محصول است، به‌ویژه اینکه در همان زمان رقبای‌تان در حال کاهش دادن هزینه‌های خود هستند.

آیا یکی از رقبای‌تان ضعف از خود نشان داده است؟ فرصت بسیار خوبی است که از یکی از ضعف‌های بزرگش استفاده کنید و تسلیم شرایط بحرانی یا استرس‌هایی که در کسب‌وکار ایجاد می‌شود، نشوید. اجازه ندهید اگر مشکلی در بخشی از کارتان پیش آمده بقیه بخش‌های آن صنعت هم تحت‌تاثیر آن معضل قرار گیرند. حتی وقتی در شرایط کاهش رشد اقتصادی هستید هم می‌توانید فرصت پیشی گرفتن از رقبا را به‌دست بیاورید.

هوشمندانه‌تر کار کنید

یکی دیگر از فرصت‌های مغتنم شرایط کاهش رشد اقتصادی این است که فرصت ارزیابی مجدد برخی از فرآیندهای کسب‌وکاررا برای‌تان ایجاد می‌کند. شاید تیم فروش‌تان نیاز داشته باشد که نرم‌افزار مدیریت روابط با مشتریان را به‌روز کند یا ممکن است شرکت‌تان نیاز به تجدیدنظر در بخش فروش بین‌الملل داشته باشد. وقتی فروش زیاد باشد، طبیعتا اوضاع هم خوب است، اما زمانی که شرایط کاهش رشد اقتصادی رخ می‌دهد، فرصتی برای بازیابی قوای تیم فروش ایجاد می‌شود.

افراد بزرگ را استخدام کنید

شرایط کاهش رشد اقتصادی فرصتی بسیار خوب برای استخدام مسئول فروش‌های بزرگ است. این یکی دیگر از خوبی‌های پنهان شرایط کاهش رشد اقتصادی است که معمولا کسی به آن توجه نمی‌کند. وقتی رقبا شروع به کم کردن نیرو می‌کنند یا درخواست‌های موجود در بازار کار کم می‌شود، بازار پر می‌شود از استعدادهایی که نیاز به کار دارند. شرکت شما می‌تواند از این فرصت عالی استفاده کند و استعدادهای فروش را استخدام کند.

نکته اینجاست که این افراد حاضر می‌شوند با حقوقی کمتر از شرایط اقتصادی عادی به استخدام شرکت شما در آیند. وجود برخی چالش‌ها در کل یک صنعت دلیل بر متوقف کردن آن کسب‌وکار نیست.

دنبال مزیت‌های رقابتی باشید و روی آنها مانور دهید. یکی از همین مزیت‌های رقابتی استفاده از توانایی استخدام استعدادهای برتر در شرایط بازار آشفته است.

قاب

در پی افزایش نگرانی‌ها از شرایط اقتصاد چین و کاهش بیشتر سرعت رشد اقتصادی دومین اقتصاد بزرگ دنیا ، روز سه شنبه ارزش بازار جهانی با کاهش روبه رو شد. شاخص سهام اروپایی FTEU3، با یک درصد افت روبه‌رو بود و شاخص بازار جهانی MSCI All-Country World index نیز ۰٫۳ درصد سقوط کرد.

۳۶۰

امکانات فیس‌بوک برای تبلیغ کسب‌وکار

حتما تا به حال در سایت فیس‌بوک به صفحه‌های کسب وکاری چون کابینت‌سازی، شیرینی‌پزی و طراحی گل برخورده‌اید.

بالغ بر ۳ میلیون از این کسب‌وکارها به‌صورت فعال در سایت فیس‌بوک تبلیغ می‌کنند. این تعداد کسب‌وکارها از سال گذشته با رشد ۵۰درصدی روبه‌رو بوده‌اند و قسمت اعظم آنها را کسب وکارهای کوچک تشکیل می‌دهند.

بیش از ۷۰درصد این تبلیغات مربوط به مشاغل خارج از آمریکا است و بیشترین تعداد آنها را کسب وکارهای جنوب شرقی آسیا به خود اختصاص داده‌اند.

با وجود گسترش شدید تبلیغات در سایت فیس بوک، این شرکت معتقد است که همچنان راه زیادی در پیش دارد.

شرکت فیس بوک اخیرا زمان زیادی را صرف دنبال کردن کسب وکارهای کوچک و متوسط کرده است.

در سال گذشته، شرکت فیس‌بوک تغییراتی در صفحه خود ایجاد کرد تا امکاناتی چون وقت ملاقات و گزینه‌های بهتر برای ارائه طرح‌های نوآورانه به آن اضافه کند.

این شرکت حتی در اقدامی این امکان را به کسب‌وکارهای مختلف داد تا با مشتریان خود از طریق پیام خصوصی ارتباط برقرار کنند.

برای مدتی، شرکت فیس‌بوک به کسب وکارهای کوچک مجال می‌داد تا با ساختن صفحه مربوط به کسب‌وکار خود، تبلیغات‌شان را در اینترنت از طریق فیس‌بوک دنبال کنند و قید ساختن وب‌سایت را بزنند و حالا می‌خواهد این شرکت‌ها را مجاب کند که برای تبلیغاتی که انجام می‌دهند پول پرداخت کنند.

دن لوی، مسئول کسب‌وکارهای فیس‌بوک در این باره می‌گوید: «ما خیلی روی این موضوع تمرکز داریم که پول و وقتی را که کسب‌وکارهای کوچک در فیس‌بوک صرف می‌کنند ارزشش را داشته باشد. با هدف‌گیری بهتر بازار، آنها وقت و پول‌شان را روی مخاطبان اشتباهی هدر نمی‌دهند و از طریق اقدامات هدف‌مندتر، می‌توانند فروش خود را تضمین کنند.»

براساس خبرهایی که از درون فیس‌بوک درز کرده، این شرکت احتمالا می‌خواهد از یک چهارم دوم سال جدید میلادی، از کسب‌وکارهایی که از سیستم مسنجرش استفاده می‌کنند هزینه دریافت کند.

لوی هیچ اطلاعاتی درباره این خبر نمی‌دهد اما تایید می‌کند که حجم استفاده از این سیستم در سال گذشته (میلادی) ۱۰۰ برابر شده است: «مسیج دادن یکی از نخستین راه‌های ارتباطی است که مردم دوست دارند استفاده کنند.»

منبع: Business Insider

سبک زندگی

نیمی از جمعیت کارکنان در ایالت کبک، زنان هستند

سمانه عطایی فرد
le devoir

سرانجام ۳۵ سال مبارزه برای برابری زنان و مردان به ثمر نشست.

در سه دهه اخیر موقعیت شغلی زنان در کبک از جهات گوناگون بسیار بهبود یافته است. فرصت‌های شغلی، نرخ بیکاری، میزان پاداش و تعداد اتحادیه‌ها تغییرات بسیاری داشته‌اند و میزان این تغییرات برای زنان بیشتر از مردان بوده است. موسسه مطالعات آماری کبک به مناسبت روز جهانی زن (۸ مارس) گزارشی از سیر تحول موقعیت‌های کاری بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۵ ارائه داده است.

یکی از نکات قابل توجه در این گزارش، حضور پررنگ زنان در شغل‌های مختلف است. در این ۳۰ سال میزان افزایش فرصت‌های شغلی برای زنان ۸۶ درصد بوده در حالی که این رقم برای مردان تنها ۲۵ درصد است.

تا ۳۵ سال پیش، زنان بیشتر از مردان خانه نشین بوده‌اند اما اکنون این ارقام برعکس شده. به‌طوری که از هر چهار زن در کبک، یکی از آنها دارای کار پاره وقت است و همچنین زنان بسیاری هم دارای کاری دائمی هستند. همچنین نرخ پاداش‌ها هم تغییر کرده اما هنوز میزان حقوق زنان و مردان متفاوت است به طوری که در سال ۲۰۱۵، زنان بابت هرساعت کار، ۳ دلار کمتر از مردان حقوق می‌گرفته‌اند.

بیشترین حضور زنان در مشاغل مربوط به آموزش، وکالت، خدمات اجتماعی و شغل‌های دولتی بوده است.

نابرابری‌ای که بسیار مشهود است

ماری ژوزه لوگو که به مطالعه فرصت‌های شغلی می‌پردازد، می‌گوید: مطابق داده‌های موسسه آماری کبک، رشد تحصیلات زنان در سه دهه اخیر بیشتر از مردان بوده اما به طرز ناعادلانه‌ای معمولا مردان با سطح تحصیلات کمتر در شرایط کاری بهتری با مزایای بیشتر، از زنان تحصیلکرده قرار دارند. همچنین پیدا کردن کار برای زنانی که فرزند کوچکی دارند دشوارتر است. این شرایط نمایانگر تاثیر تبعیض جنسیتی در یافتن کار است.

جدول امروز

قیمت لپ‌تاپ

قیمت لپ تاپ بر اساس مراجعه خبرنگاران روزنامه فرصت امروز به بازار و بررسی میدانی فروشگاه‌های لپ تاپ و همچنین سایت‌های معتبر فروش کالاهای دیجیتال و بر اساس تماس‌های روزانه با فروشندگان و خریداران تعیین می‌شود. متوسط قیمت لپ‌تاپ برای هر مدل و برند ملاک تعیین نهایی قیمت لپ‌تاپ ها است. این قیمت نامه روزانه به‌روز می شود و می‌تواند به عنوان مرجع مورد استفاده قرار گیرد.

برند لپ‌تاپ	مدل لپ‌تاپ	CPU	CPU Core	CPU Cache	قیمت(تومان)
Apple	MacBook Air MD760	۱٫۳۰GHz	i۵	۳MB	۳,۵۱۲,۰۰۰
Dell	Vostro 5470 - C	۳٫۱۰GHz	i۷	۴MB	۲,۷۴۹,۰۰۰
Lenovo	ThinkPad T540p - A	۳٫۵۰GHz	i۷	۶MB	۴,۷۴۹,۰۰۰
Acer	Aspire S7 392	۲٫۸۰GHz	i۷	۳MB	۴,۸۴۹,۰۰۰
Samsung	NP350V5X-S05AE	۳٫۲GHz	i۵	۳MB	۱,۷۴۹,۰۰۰
Sony	Vaio E14A23CDH	۲٫۴۰GHz	i۳	۳MB	۲,۳۴۹,۰۰۰

کیوسک

اعتیاد به شبکه اجتماعی نشان‌دهنده تحول مغزی است

BUSINESS INSIDER

آیا شما به فیس بوک معتاد هستید؟ بروس‌هود، روانشناس معروف و استاد دانشگاه بریستول، معتقد است که اعتیاد به شبکه‌های اجتماعی، به دلیل کاهش حجم مغز و تحول آن برای هماهنگ شدن با دنیای اطراف است. وی می‌گوید تحولات ایجاد شده در مغز ما را به «حیوانات اجتماعی» تبدیل می‌کند.

«تعجبی ندارد که بسیاری از ما تا حدودی به شبکه‌های اجتماعی معتاد شده‌ایم. طی هزاران سال گذشته تحولاتی در مغز انسان‌ها ایجاد شده است تا برای شبکه‌های اجتماعی چون توییتر و فیس‌بوک آماده شود.»

به عقیده هود، مغز انسان‌ها از ۲۰ هزار سال پیش شروع به کوچک شدن کرده است. در حالی‌که دانشمندان این کوچک شدن را از اثرات تغییرات آب و هوایی یا تغییرات غذایی می‌دانند، هود می‌گوید حجم مغز انسان‌ها به دلیل هماهنگ شدن با محیط اطراف‌شان کاهش پیدا کرده است.

این روانشناس کانادایی می‌گوید: اندازه مغز افراد ارتباطی با میزان هوش ندارد، بلکه نشان‌دهنده کارکرد اجتماعی متفاوت است.

وی معتقد است با جایگیری انسان‌ها در جوامع، تفکر آنها به سمت «هوش گروهی» تغییر می‌کند. هود می‌گوید هر نسلی اطلاعات و دانسته‌های خود را به نسل بعد انتقال می‌دهد و این سبب می‌شود تا نسل‌های جدید احتیاج نداشته باشند همه چیز را از ابتدا یاد بگیرند.

به گفته وی، انسان‌ها امروزه به «شایعات طبیعی» تبدیل شده‌اند و توسعه و گسترش شبکه‌های اجتماعی به راحتی به ما اجازه می‌دهد تا با این تحول خو بگیریم.

هود همچنین بر این باور است که با افزایش تعداد «Like»های مطالبی که افراد روی صفحه فیس بوک یا توییتر خود می‌گذارند، هورمون آدرنالین در بدن این افراد آزاد شده و حس خوشایندی به آنها دست می‌دهد. این حس از آنجا به وجود می‌آید که انسان‌ها مورد تایید گروه بزرگ‌تری از همنوعان خود قرار می‌گیرند.

سرمایه‌گذاری دولت هند در انرژی خورشیدی

CNNMoney

قیمت‌انرژی‌خورشیدی در ماه‌های اخیر به حدی رسیده است که می‌تواند با زغال‌سنگ رقابت کند. این موضوع سبب شده که این منبع انرژی تجدیدپذیر به‌عنوان یک گزینه ارزشمند در کشوری که ۳۰۰ میلیون از جمعیت آن به انرژی برق دسترسی ندارند، قرار بگیرد.

اگر روند کاهشی قیمت انرژی خورشیدی به‌همین ترتیب ادامه پیدا کند، تا سال ۲۰۲۰ قیمت این منبع انرژی ۱۰ درصد ارزان‌تر از قیمت زغال‌سنگ تولید داخل خواهد بود.

در مناقصه اخیر دولت، برنده مناقصه پیشنهاد داده بود که قیمت برق تولید شده از طریق پروژه Sunny Rajestan (پروژه انرژی خورشیدی) برای هر کیلوبایت ساعت ۶ سنت باشد.

وینای روستاگی، از مقامات انرژی هند می‌گوید: «انرژی خورشیدی قابلیت رقابت بالایی دارد. این شرایطی بسیار مناسب برای کشوری مثل هند است که در صدد استفاده از انرژی خورشیدی در سطح بالا است.»

نارندرا مودی، نخست‌وزیر هند، دستیابی به انرژی برق را مهم‌ترین اولویت این کشور دانست و در صدد است که انرژی برق را به‌صورت ۲۴ ساعته برای جمعیت ۱/۳ میلیاردی هند فراهم کند.

حتی بزرگ‌ترین شهرهای هند هم از قطعی برق متناوب رنج می‌برند. برای تقویت عرضه انرژی برق، مودی آوردن ۱۰۰ گیگابایت انرژی خورشیدی تا سال ۲۰۲۰ را که ۱۲ برابر میزان تولید فعلی برق است، هدفگذاری کرده است. به جهت بهبود زیرساخت‌های کشور هند، شبکه برق ۲۸۰ گیگابایتی این کشور باید گسترش یابد و به‌روز شود.

درحالی‌که مقامات هند درپی دستیابی به میزان بالایی از انرژی برق تولیدشده از نور خورشید هستند، زغال‌سنگ جایگاه خود را به‌عنوان بخش مهمی از آینده صنعت هند حفظ خواهد کرد.