





فولاد

شرکت ایتالیایی دنیلی در ایران کارخانه ساخت قطعات فولادی می‌سازد



شرکت ایتالیایی دنیلی در استان البرز کارخانه ساخت قطعات فولادی می‌سازد، فونداسیون‌های مربوط به این پروژه احداث شده و در مرحله ساخت سوله قرار دارد.

به گزارش ایران زمین مورد نیاز برای ساخت این کارخانه در شهرک صنعتی اشتهارد از سوی شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز تأمین شده و پیش‌بینی مسئولان حکایت از آن دارد که این پروژه در سال ۹۶ به بهره‌برداری برسد.

ایرج موفق مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان البرز در این باره گفت: احداث این کارخانه با جذب ۲۰ میلیون یورو سرمایه خارجی همراه است و برای بیش از ۲۰۰ نفر نیز شغل ایجاد می‌کند. مدیر پروژه ساخت شرکت دنیلی ایتالیا نیز بهمین ماه سال ۹۴ گفته بود که ساخت مجتمع تولیدی قطعات فولادی شرکت دنیلی ایتالیا در شهرستان اشتهارد استان البرز، با ۴۰ درصد پیشرفت همراه بوده است.

روبرتو لیتا، در حاشیه دیدار مسئولان استانی از روند ساخت این مجتمع گفت: براساس توافق نامه مجتمع تولیدی قطعات فولادی با بودجه‌ای بالغ بر ۳۰ میلیون یورو ساخته می‌شود. این مجتمع یکی از مهم‌ترین پروژه‌های در دست ساخت شرکت بین‌المللی دنیلی ایتالیاست که به‌عنوان پایلوت فعالیت‌های این شرکت در منطقه خاورمیانه و آسیا خواهد بود. براساس جدول زمان‌بندی فاز نخست مجتمع تولیدی ساخت قطعات فولادی سال ۹۵ به بهره‌برداری خواهد رسید.

مدیر پروژه ساخت شرکت دنیلی گفت: با راه‌اندازی فاز نخست این مجتمع عظیم قطعات فولادی بیش از ۴۰۰ نفر به طور مستقیم و ۳ هزار نفر به طور غیرمستقیم مشغول کار خواهند شد. شرکت دنیلی ایتالیا یکی از شرکت‌های تولید قطعات و ماشین‌آلات کارخانجات قطعات فولادی است و در برخی کارخانه‌های فولادسازی در کشور توانسته در بخش فنی و ساخت ماشین‌آلات فعالیت کند. این شرکت ایتالیایی تاکنون حدود ۱۶ کارخانه فولادسازی در قاره آسیا راه‌اندازی کرده که با توجه به نزدیکی شهرک صنعتی اشتهارد به فرودگاه بین‌المللی و باربری پیام کرج، این شهرک را برای احداث کارخانه قطعات فولادی مناسب دانسته است.

اولویت‌های فولادی برای خروج از رکود



عضو کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی تهران به تشریح مهم‌ترین اولویت‌های صنعت فولاد برای خروج از رکود در سال جاری پرداخت و تصریح کرد که واحدهای دولتی باید با پذیرش روش بازار آزاد و رقابتی، شرایط مطلوب‌تری را برای فعالیت فعالان بخش خصوصی در این صنعت فراهم کنند. بهادر احرمان در گفت‌وگو با ایسنا گفت: این امیدواری وجود دارد که شرایط اقتصادی امسال مطلوب‌تر از سال گذشته باشد. در زمینه صنایع فولاد با تعرفه‌هایی که دولت در نظر گرفته است، فشار قیمتی از خارج روی فولاد کاهش یافته است. وی ادامه داد: در داخل هنوز برخی از محصولات مانند فولاد با عدم تعادل و مازاد عرضه مواجه هستند که اگر مدیریت نشود، می‌تواند برای این صنعت مشکل‌ساز شود. از سوی دیگر این ضرورت برای واحدها وجود دارد که تجدید ساختار کنند و خودشان را با شرایط جدید تطبیق دهند.

احرمان با اشاره به مهم‌ترین مطالبه‌های فعالان اقتصادی بخش در زمینه فولاد از دولت گفت: موضوع تعرفه‌ها برای صنایع فولاد از اهمیت زیادی برخوردار بود که از سوی دولت انجام شد. موضوع دیگر نیز ساماندهی واحدهای دولتی است که در گذشته شاهد برخی رفتارهای بازارشکنانه‌ای آنها بودیم. اگر واحدها دولتی با روش بازار آزاد و رقابتی کار کنند مطمئناً شرایط عادلانه‌تری برای فعالیت و رقابت شرکت‌های خصوصی به وجود می‌آید.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران در بخش دیگری از صحبت‌هایش به پیش‌بینی‌ها در خصوص رشد اقتصادی در سال جاری اشاره و تصریح کرد: عددی که برای رشد اقتصادی امسال اعلام شده فقط از سوی منابع داخلی و دولت نبوده است، بلکه برآوردی بین‌المللی رشد اقتصادی برای ایران را در سال ۲۰۱۶ تا ۵ درصد پیش‌بینی کرده است. وی افزود: شرایطی که در نیمه اول سال در آن قرار داریم نشان‌دهنده رشد ۴٫۴ درصدی نیست. بیشتر برآوردها به‌گونه‌ای انجام شده که سهم بیشتر این رشد قرار است در نیمه دوم سال محقق شود و رشد اقتصادی باید شتاب بسیار بیشتری به خود بگیرد.



آیا بازار برنج هندی تکان خواهد خورد؟

برنج پاکستان در مبارزه با رقیب قدبلندش

مینو گله mino.galeh@gmail.com

برنج در سال‌های گذشته پای ثابت مرادوات تجاری ایران و هند بوده است. بحث وجود آرسنیک بالا هم این کالا را از سفره حذف کرده است. میان دو کشور حذب نکرده. در حالی واردات آن در سال ۲۰۱۴ ممنوع شد که ایران قصد حمایت از تولید داخلی را داشت و هندی‌ها اشباع شدن بازار داخلی ایران را دلیل اصلی کسادی صادراتشان می‌دانستند، البته برخی بازرگانان اعتقاد داشتند در این مدت واردات این کالا همچنان و رئیس جمهور به پاکستان و آغاز روابط جدید تجاری، به همسایه نزدیک شرقی، به نظر می‌رسد کشاورزان و تجار پاکستانی هم می‌خواهند اندکی از این بازار را از آن خود کنند. پاکستانی‌ها پیش از اینکه برنج دانه بلند هندی در سفره‌های ایرانی خودنمایی کند، سهمی از مصرف برنج در ایران داشتند، اما با ورود این نوع برنج، جایی برای برنج سفید پاکستان باقی نماند. برنجی که گفته می‌شود در مقایسه با رقیب

هندی‌اش کیفیت، عطر و طعم مرغوب‌تری دارد اما در قیمت هنوز نتوانسته حریف رقیبش شود. به گزارش رقیبش هندی در سال‌های اخیر فعالیتش محدود شده، معتقد است واردات برنج هندی انحصاری و در دست افراد خاصی است و شکستن این انحصار آنچنان ممکن به نظر نمی‌رسد. این بازرگان موانع سخت بر سر راه بازرگانان پاکستانی را متعدد می‌داند، او با اشاره به کیفیت مطلوب این برنج به «فرصت امروز» می‌گوید: واردات برنج پاکستانی اگر چه در مقایسه با هندی هزینه‌های در حمل‌ونقل ندارد اما قیمت بالای آن برای ما یک چالش است و تا زمانی که قیمت‌شان آن در پایین نیاروند، کاری از پیش نمی‌برند و بعد از آن هم با دیوار انحصارکنندگان مواجه خواهند شد. او ایجاد تعرفه برای تسهیل واردات برنج از این کشور می‌داند، اما معتقد است کاهش قیمت آن از سوی پاکستانی‌ها راهکاری به مراتب امکان‌پذیرتر از تعرفه برنج را از پاکستان در مقایسه با هند به صرفه می‌داند. پاکستان بعد از اندونزی و بنگلادش بیشترین

افزایش سهم برنج پاکستانی در ایران می‌داند. به گفته وی هم‌اکنون برخی کشورهای عربی خریدار عمده برنج پاکستان هستند. حیات رخشانی دیگر بازرگان واردکننده برنج نیز قیمت مانع برای ورود عمده به بازار ایران می‌داند. او به «فرصت امروز» بودن آرسنیک طرح شده، برنج پاکستانی خواهان بیشتری پیدا کرد اما به دلیل قیمتش، مصرف‌کنندگانش محدود هستند. به گفته این بازرگان سیستم بلوچستانی، کاهش قیمت این نوع برنج و عرضه آن در سطح وسیع می‌تواند نظر خریداران برنج هندی را به خود جلب کند چون کیفیت بالاتری دارد. به گفته رخشانی تا زمانی که پاکستانی‌ها، قیمت‌شان را پایین نیاروند موفق نمی‌شوند سهم قابل توجهی از بازار برنج ایران را به دست بیاورند. این بازرگان در این صورت واردات برنج را از پاکستان در مقایسه با هند به صرفه می‌داند. پاکستان بعد از اندونزی و بنگلادش بیشترین

بازرگانی

ایران توانایی خوبی در ساخت امور زیربنایی دارد

رئیس کنفدراسیون اتاق بازرگانی هند در گفت‌وگو با ایسنا در خصوص تعاملات اقتصادی دو کشور گفت: هند کشوری است که به سرعت در حال پیشرفت است و حتی صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی رشد ۸ درصدی را در سال جاری داشته است. کومار مودی ادامه داد: ما نمی‌خواهیم فقط در حوزه انرژی با ایران همکاری داشته باشیم، بلکه با توجه به رفع تحریم‌ها و باز شدن فضا و نقل و انتقالات بانکی انتظار گسترش سطح همکاری‌ها خصوصاً بخش خصوصی دو کشور را داریم. وی با اشاره به توانایی‌های ایران در امور زیربنایی تصریح کرد: ما در طول سفر و اطلاعاتی که جمع‌آوری کردیم به این نتیجه رسیدیم که شرکت‌های ایرانی توانایی خوبی در زمینه امور زیربنایی و فعالیت‌های عمرانی دارند، در حالی که ما در این حوزه ضعیف هستیم، امیدواریم طی این سفر با شرکت‌هایی که در این حوزه فعالیت می‌کنند همکاری‌های خود را آغاز کنیم. کومار مودی تصریح کرد: ایران می‌تواند شریک خوبی برای هند باشد و در این کشور سرمایه‌گذاری کند. ما علاقه داریم که در حوزه زیرساخت‌ها ایران در هندوستان سرمایه‌گذاری انجام دهد. البته لازم است این کار مطرح‌کنم که این سفر فقط برای سرمایه‌گذاری دو طرف نیست.

مناطق آزاد

آمادگی هند برای سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیارد دلاری در چاپهار

شرکت دولتی نفت و گاز طبیعی (ONGC) هند اعلام کرد: این کشور آماده است ۲۰ میلیارد دلار برای توسعه بندر چاپهار ایران سرمایه‌گذاری کند و برای اختصاص زمین مناسب در منطقه اقتصادی ویژه چاپهار درخواست کرده است. به گزارش ایسنا، پایگاه خبری بی‌زنس استاندارد نوشت: دارمندرا پرادهان، وزیر نفت هند در نشستی که روز شنبه با بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران در تهران داشت تمایل کشورش را برای این سرمایه‌گذاری اعلام کرد. براساس بیانیه شرکت ONGC، پرادهان به مقامات ایرانی اعلام کرد، شرکت‌های هندی می‌توانند حداکثر ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کنند و به راه‌اندازی کارخانه‌های پتروشیمی و تولید کود در منطقه اقتصادی ویژه چاپهار با همکاری شرکای بخش خصوصی یا تشکیل جوینت ونچر میان بخش‌های دولتی ایران و هند علاقه‌مند هستند. در همین راستا وزیر نفت هند از ایران درخواست کرد زمین مناسب در منطقه اقتصادی ویژه چاپهار اختصاص دهد و از تمایل هند به تشکیل کارخانه ال‌ان‌جی در بندر چاپهار خبر داد. هند و ایران در ماه مه سال ۲۰۱۴ یک تفاهم‌نامه برای همکاری مشترک در توسعه بندر چاپهار پس از برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی علیه تهران امضا کردند.

**فراخوان مناقصه عمومی**

شماره مجوز: ۱۳۹۵/۱۴۸

مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره م م / ۹۴/۰۳۲۰ مربوط به آماده سازی تاسیسات جانبی و محل نصب تلمبه های درون چاهی جهت چاههای ۶۵ و ۷۸ و ۷۳ منصوری باقیمانده کار

نوبت دوم

**الف- شرح مختصر خدمات:** عملیات این پیمان شامل احداث سایبان فلزی سه طرف محصور برای نصب ژنراتورهای برق، اتاق نگهبانی، اتاق کنترل و استراحت با مصالح سنتی همچنین ساخت تهیه و نصب مخزن گازوئیل، آب مصرفی، دکل روشنایی محوطه و تهیه ساخت و نصب حصار فلزی فنس و ترانسه های مخصوص عبور کابل ها و تاسیسات مکانیکی طبق نقشه های اجرایی در قالب این پیمان مد نظر می باشد.

**ب- محل اجرای خدمات و مدت انجام کار:** محل اجرای خدمات در اهواز - منصوری و مدت انجام آن ۵ ماه می باشد

**ج- برآورد کارفرما:** برآورد کار فرما جهت انجام خدمات- ۲۱۸۵۷/۵۲۶/۲۳۴۴ ریال و تعدیل پذیری می باشد

**د- شرایط مناقصه گران مناقصی**

- مناقصه گران دارای حداقل پایه ۵ گرایش راه و ترابری

- توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ -/۰۰۰/۱۴۳/۰۰۰ ریال که بایستی به یکی از دو صورت زیر ارائه گردد:

الف: ارائه رسید وجه صادره از سوی حسابداری کارفرما مبنی بر واریز مبلغ فوق الذکر به شماره حساب ۲۱۷۴۶۵۲۲۱۳۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه کوی فدائیان اسلام - اهواز کد ۶۵۱۸ حساب سیبا بنام شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

بد: ارائه ضمانتنامه بانکی به میزان مبلغ فوق الذکر طبق فرم نمونه که ابتدا برای مدت (۹۰ روز) معتبر بوده و پس از آن نیز با اعلام کارفرما برای مدت (۳۰ روز) دیگر قابل تمدید باشد.

همچنین بدینوسیله تاکید می گردد که قید شماره و عنوان مناقصه روی رسید وجه نقد و ضمانتنامه بانکی ضروری و الزامی است

-توانایی ارائه ۵ درصد مبلغ پیمان (در صورت برنده شدن) بعنوان تضمین انجام تعهدات

-داشتن ظرفیت آزاد (تعدادی و ریالی) در رشته مربوطه و نیز معتبر بودن اسم شرکت در پایگاه ساجار به آدرس <http://sajar.mporg.ir>

ارائه یک نسخه تأیید شده از صورتهای مالی حسابرسی شده توسط سازمان حسابرسی یا اعضای جامعه حسابداران رسمی الزامیست

**ه- محل و مهلت دریافت اسناد:** از کلیه مناقضیان واجد شرایط دعوت به عمل می آید ظرف مهلت مقرر در این فراخوان ضمن اعلام آمادگی به صورت کتبی جهت دریافت اسناد با ارائه اصل فیش بانکی و معرفی نامه کتبی معتبر در یکی از روزهای اداری به یکی از آدرس های ذیل الذکر مراجعه نمایند تا آرزایی های لازم وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات (لرزیایی ساده) به عمل آید.

**۴- مهلت دریافت اسناد:** از تاریخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۸ لغایت ۱۳۹۵/۰۲/۰۵

**۵- محل دریافت اسناد:** واقع در اهواز، کوی فدائیان اسلام، خیابان پارک ۴ (روبروی امور مسافرت) مجتمع اداری امور حقوقی و قراردادهای اتاق کنترل و توزیع اسناد قراردادهای (اتاق شماره ۱) و یا تهران، میدان آرژانتین، ابتدای خیابان بهیقی، پلاک ۲۸، ساختمان مرکزی بازدم، شرکت ملی نفت ایران، طبقه دوم، دفتر هماهنگی امور حقوقی و قراردادهای مناطق نفتخیز جنوب.

**۶- مبلغ خرید اسناد و شماره حساب:** واریز مبلغ ۵۵۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۲۱۷۴۶۵۲۲۱۳۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه کوی فدائیان اسلام - اهواز کد ۶۵۱۸ و ارائه فیش مربوطه به امور حقوقی و قراردادهای شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

**۷- محل تحول و گشایش پیشنهادها:** مناقضیان مکلفند پیشنهادات خود را حداکثر تا ساعت ۱۵:۳۰ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۲/۱۹ به دفتر کمیسیون مناقضات در اهواز، کوی فدائیان اسلام خیابان نفت ساختمان پنج طبقه بلوک ۱ طبقه دوم اتاق ج ۲۵۱ تسلیم نمایند. ضمناً پیشنهادات در ساعت ۰۸:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۵/۰۲/۲۰ گشایش و قرائت خواهد شد و حضور نماینده مناقصه گران با معرفی نامه و کارت شناسایی معتبر بلامانع است. همزمان ارائه معرفی نامه و کارت ملی برای مناقضیان شرکت در مناقصه و نمایندگان شرکتها در همه مراحل لازم و ضروری می باشد.

**تذکر:** حسب مورد ارائه یک نسخه از اساننامه شرکتنامه و آگهی تاسیس و آخرین تغییرات ثبتی الزامی می باشد.

(WWW.NISOC.IR) (WWW.SHANA.IR) (HTTP://IETS.MPORG.IR)

تاریخ انتشار نسخه اول: ۹۵/۰۱/۲۲  
تاریخ انتشار نسخه دوم: ۹۵/۰۱/۲۲

روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب

مهم ترین هدف سفر نخست‌وزیر ایتالیا اعلام شد

«روابط منظم بانکی» و «سرمایه‌گذاری‌های مشترک» ایران - ایتالیا



مانع توسعه روابط اقتصادی بین دو کشور را از پیش رو بردارد. رئیس سازمان توسعه تجارت خاطرنشان کرد: همزمان با سفر نخست‌وزیر ایتالیا ضمن پیگیری قراردادهای امضا شده بین دو طرف در سفر رئیس‌جمهوری ایران به ایتالیا، یک قرارداد و دو تفاهم‌نامه همکاری دوجانبه به امضا خواهد رسید. وی با بیان اینکه اجرایی کردن تفاهم‌نامه‌های پیشین از جمله موضوعات مورد مذاکره بین مسئولان و فعالان اقتصادی دو کشور است، یادآور شد: در سفر دکتر روحانی به ایتالیا ۲۶ سند همکاری میان دو کشور امضا شد که تاکنون ۸ سند با هدف انتقال تکنولوژی و سرمایه‌گذاری مشترک در حوزه‌های احداث کارخانه سیستم برق‌رسانی مترو، ساخت تجهیزات مختلف صنایع نفت و گاز، تولید دستگاه‌های دیالیز تحت لیسانس، ایجاد کارخانه سنگ تحت لیسانس، ساخت کوره‌های قوسی، ساخت هواپیمای کوچک آموزشی و تاکسی هوایی و تاسیس شرکت مشترک ایمیدرو و دنیلی برای آموزش، طراحی و اجرای پنج طرح فولادی وارد مرحله اجرایی شده است. رئیس سازمان توسعه تجارت اضافه کرد: بی‌شک با نهایی شدن مذاکرات بین بانک مرکزی شورمان و یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های ایتالیایی یادداشت تفاهمات بیشتری در آینده‌ای نزدیک اجرایی شود. افخمی‌راد در پایان افزود: برای مذاکرات بهتر بخش‌های خصوصی دو کشور و همچنین فراهم کردن سرمایه‌گذاری شرکت‌های ایتالیایی در ایران، دو پل تخصصی با عنوان «صنعت و انرژی» و «زیرساخت‌ها» با حضور فعالان اقتصادی و نگاه‌های تجاری دو کشور در حوزه نفت و گاز، برق و نیرو، فولاد، خودرو، ماشین‌آلات و منسوجات و همچنین شهرسازی، ریل و راه‌آهن، بیمارستان‌سازی، ساخت و تجهیز فرودگاه‌ها و فناوری‌های اطلاعات و ارتباطات برپا خواهد شد.

پیمانه



شرایط سخت مالی دولت و کاهش واریزها

# صندوق توسعه ملی آب می‌رود

عباس نجیب امینی abrahm73@yahoo.com

روز یکشنبه نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی نوبت عصر به بررسی جزئیات لایحه بودجه سال ۹۵ پرداختند و بخش درآمدی تبصره یک این لایحه را تصویب کردند. براساس مصوبه مجلس سهم صندوق توسعه ملی از درآمدهای نفت و گاز در سال جاری ۲۰ درصد تعیین شد و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران موظف شد ۲۰ درصد ارزش صادرات گاز طبیعی پس از کسر ارزش گاز طبیعی وارداتی را به حساب صندوق توسعه ملی واریز کند. این اقدام مجلس که برای سومین سال متوالی سهم صندوق را از این درآمدها به ۲۰ درصد کاهش داد، در شرایطی اتفاق افتاد که دولت به دلیل محدودیت در منابع مالی ناگزیر به انجام آن شده؛ موضوعی که علاوه بر تأثیرگذاری در روند توسعه اقتصاد ایران در راستای اهداف بلندمدت در کوتاه مدت هم اثرات خود را خواهد داشت. از طرفی دولت معتقد است سهم درآمدی نفتی در بودجه کاهش یافته که تعبیر درستی است اما اینکه دولت به دلیل کاهش قیمت نفت و به تبع آن کاهش درآمدهای نفتی امکان افزایش ۳ درصدی سهم سالانه صندوق را ندارد مسئله‌ای است که می‌تواند جای تامل بیشتری داشته باشد.

**تعهدی که عمل به آن امکان پذیر نیست**  
آلبرت بغزبان، استاد اقتصاد



پول آب می‌رود

دانشگاه

تهران در این خصوص به «فرصت امروز» گفت: یکی از دلایل شکل‌گیری صندوق توسعه ملی کاهش وابستگی بودجه به درآمدهای نفتی است و بنا بود که هر سال ۳ درصد سهم صندوق از درآمدهای نفت و گاز افزوده شود با این وجود دولت به دلیل مشکلات درآمدی که با کاهش قیمت نفت به وجود آمد برای سومین سال متوالی سهم صندوق را به ۲۰ درصد کاهش داد. یکی از دلایل این است که در زمانی این قانون تصویب شد که اقتصاد در شرایط وفور درآمد به سر می‌برد، بنابراین تعهدی برای دولت ایجاد شد که در شرایط فعلی امکان عمل به آن برای دولت میسر نیست.

این کارشناس اقتصادی در ادامه افزود: وقتی قانونی مصوب می‌شود و تعهد بلندمدتی را برای دولت ایجاد می‌کند باید چنین شرایطی پیش‌بینی می‌شد. تنگنای مالی دولت و کاهش درآمدهای نفتی از طرفی و عدم امکان افزایش درآمدهای مالیاتی در کوتاه مدت از طرف دیگر باعث شد تا دولت نتواند سهم صندوق را سالانه ۳ درصد افزایش دهد. بغزبان

گفت: تعهدی که ایجاد شد اقدام منطقی نبود و همین مسئله باعث به وجود آمدن چنین چالش‌هایی شده است. اکثر کشورهای دارای منابع چنین صندوق‌هایی در طراحی کرده‌اند. نروژ، عربستان، امارات، قطر و... هم مشابه صندوق توسعه ملی را در اقتصاد شکل داده‌اند و به مرور درآمدهای حاصل از این منابع را از بودجه سالانه خود جدا کرده‌اند. تجربه موفق کشوری چون نروژ می‌تواند یک الگوی مناسب برای کشور ما باشد.

قیمت نفت و درآمدهای دولت به وجود می‌آید دولت این اجازه را داشته باشد که سهم واریزی به صندوق را کاهش دهد.

**عملکرد صندوق باید شفاف باشد**  
بغزبان با تأکید بر اینکه صندوق توسعه ملی ایران به لحاظ شاخص شفافیت جایگاه مناسبی در بین دیگر صندوق‌های توسعه‌ای ندارد، افزود: مدت‌هاست هیچ گزارش شفافی از عملکرد صندوق ارائه نشده، بنابراین هم در بحث تخصیص‌های صندوق و هم در بازگشت منابع به صندوق ابهاماتی وجود دارد؛ موضوعی که هر چند وقت یک بار در رسانه‌ها با عنوان برداشته‌های غیرمجاز از صندوق بازتاب پیدا می‌کند. بنابراین اگر گزارش‌هایی از عملکرد صندوق به صورت شفاف ارائه شود می‌تواند این ابهامات را برطرف دارد. براساس آمارهای بین‌المللی هم شاخص شفافیت صندوق

صدور الحاقیه پیامکی «بیمه کوثر»

شرکت بیمه کوثر در راستای اصل مشتری‌مداری، الحاقیه بیمه‌نامه شخص ثالث اتومبیل بازنشستگان و شاغلان نیروهای مسلح را در صورت تأیید بیمه‌گذار از طریق پیامک صادر می‌کند.

به گزارش روابط عمومی و اعلام مدیر بیمه‌های اتومبیل بیمه کوثر، این شرکت با ارسال پیامک گروهی به این گروه از بیمه‌شدگان و اخذ مجوز صدور از سوی آنها، اقدام به صدور الحاقیه بیمه‌نامه شخص ثالث می‌کند. مسعود یوسفی با بیان اینکه مبلغ الحاقیه از فیش حقوقی بازنشستگان و شاغلان نیروهای مسلح طی یک قسط کسر می‌شود، تصریح کرد: مشتریان یادشده از دهم اردیبهشت‌ماه با مراجعه به سایت شرکت به نشانی [www.kowsarinsurance.ir](http://www.kowsarinsurance.ir) می‌توانند برگه الحاقیه خود را رؤیت و دریافت کنند. وی تأکید کرد: بازنشستگان و شاغلان نیروهای مسلح که بیمه‌نامه آنها از طریق کارت حکمت صادر شده است، می‌توانند با مراجعه به باجه‌های مستقر در فروشگاه‌های اتکا نسبت به صدور و دریافت الحاقیه بیمه‌نامه شخص ثالث اقدام کنند.

صدور بیش از ۱۷۰ هزار الحاقیه توسط بیمه دانا در هفته اخیر

۱۷۰ هزار الحاقیه بیمه نامه شخص ثالث توسط بیمه دانا در هفته اخیر صادر شده و تعداد صدور الحاقیه‌ها در روز پنجشنبه گذشته به ۵۰ هزار عدد رسیده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه دانا، عباس هاشم‌زاده، مدیر فناوری اطلاعات این شرکت با اعلام خبر فوق فرآیند صدور الحاقیه بیمه نامه شخص ثالث از ابتدای امسال تاکنون را تشریح کرد. وی گفت: بیمه‌گذاران با مراجعه به پورتال بیمه دانا و ورود به سامانه دانایار می‌توانند مراحل خرید الحاقیه اینترنتی را انجام داده و از درگاه بانک برای پرداخت وجه استفاده کنند. وی افزود: با توجه به اینکه ماه حرام از روز ۲۱ فروردین ماه جاری آغاز شده است، ضرورت داشت برای صدور الحاقیه به کلیه بیمه‌گذاران اطلاع‌رسانی شود تا در نخستین فرصت ممکن به شعب و نمایندگی‌های بیمه دانا در سراسر کشور مراجعه و الحاقیه خود را دریافت کنند.

استقبال بیمه معلم از ممنوعیت انعقاد قرارداد بیمه شخص ثالث با خودروسازان

مدیر بیمه‌های اتومبیل شرکت بیمه معلم تأکید کرد که اقدام بیمه مرکزی در اعمال ممنوعیت انعقاد قرارداد صدور بیمه شخص ثالث بین شرکت‌های بیمه و خودروسازان بسیار درست بوده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه معلم، سیاوش کمندی با بیان اینکه خودروسازها نوعی «تحصار در خرید» ایجاد کرده و از این طریق محل درآمدی برای خود بنا کرده بودند، گفت: این روش کارایی پایز بیمه شخص ثالث را مختل و آن را با شکست مواجه کرده بود. وی افزود: البته انگیزه برخی شرکت‌های بیمه برای ارائه تخفیف‌های غیرقانونی هم در زمینه‌سازی بروز این مشکل بی‌تأثیر نبوده است. وی با اشاره به اینکه برداشت سهمی از حق بیمه شخص ثالث خودروهایی صفر کیلومتر با وجود پرداخت کارمزد شبکه فروش شرکت‌های بیمه، هزینه‌های بیمه‌گری را بی‌دلیل افزایش داده است، اظهار کرد: در صورت حذف این فرآیند، هزینه‌های بیمه‌گری کاهش می‌یابد و اینک مبالغ مذکور به خریداران خودرو منتقل می‌شود.

خبرنامه

مجوز مجلس به دولت برای تسویه بدهی‌ها

نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جریان رسیدگی به بدهی‌های درآمدی لایحه بودجه ۹۵ به دولت اجازه دادند بدهی‌های قطعی خود را تا مبلغ ۱۲۵ هزار میلیارد ریال تسویه کنند.

به گزارش ایسنا، مجلس شورای اسلامی در مصوبه‌ای به دولت اجازه داد در سال ۱۳۹۵ بدهی‌های قطعی خود را که در چارچوب مقررات مربوط تا پایان سال ۹۳ ایجاد شده با مطالبات قطعی دولت (وزارتخانه و موسسات دولتی) از اشخاص مزبور تا مبلغ ۱۲۵ هزار میلیارد ریال به صورت جمعی تسویه کند. همچنین براساس بند الحاقی این تبصره به منظور استقرار جریان پرداخت‌های خزانه‌داری کل کشور به دولت اجازه داده می‌شود مبلغ یکصد هزار میلیارد ریال اسناد خزانه اسلامی منتشرشده و اسناد مزبور را صرف تخصیص‌های اولویت‌داری از سوی سازمان بودجه و برنامه‌ریزی کشور موضوع قانون بودجه سال ۱۳۹۵ کند و این اسناد هم از مالیات معاف بوده است.

اختصاص ۲۰۰ میلیون دلار برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان

مجلس شورای اسلامی تصویب کرد که معادل ریالی ۲۰۰ میلیون دلار از محل صندوق توسعه ملی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان خصوصی و تعاونی اختصاص یابد.

به گزارش ایسنا، نمایندگان مجلس در جلسه علنی نوبت صبح دیروز (دوشنبه) و در جریان بررسی جزئیات لایحه بودجه ۹۵ در بخش درآمدی تبصره ۴ لایحه بودجه را با ۱۵۷ رأی موافق، ۱۳ رأی مخالف و ۳ رأی ممتنع از مجموع ۲۱۲ نماینده حاضر در مجلس به تصویب رساندند. در این اساس مصوب شد که معادل ریالی مبلغ ۲۰۰ میلیون دلار از محل صندوق توسعه ملی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان خصوصی و تعاونی اختصاص یابد. مبلغ آری مذکور برای صندوق توسعه ملی بازگشت از منابع محسوب می‌شود. این تبصره با برنامه پنجم توسعه مصوب‌شده تأیید شده و نمایندگان با دو سوم رأی موافق آن را تصویب کردند.

توسعه ملی وضعیت مناسبی ندارد. این کارشناس اقتصادی ادامه داد: ماهیت صندوق توسعه‌ای است و منابع آن نباید صرف امور جاری شود. از این رو برداشته‌های دولت از صندوق منطقی نیست و با مأموریت صندوق فاصله دارد، اینکه پایبند به مأموریت صندوق نیاشیم بدعتی است که به اقتصاد کشور لطمه وارد خواهد کرد و ربطی به دولت‌ها ندارد.

استاد اقتصاد دانشگاه تهران تأکید کرد: اگر تخصیص‌های صندوق در مسیر درست باشد که امیدواریم این طور باشد کاهش سهم صندوق می‌تواند در تضعیف عملکرد آن و برنامه‌های توسعه‌ای که در قالب سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ تنظیم شده مؤثر باشد. اقتصاد ایران به شدت به برنامه‌های زیرساختی نیازمند است، بنابراین باید با برنامه‌ریزی درست و نگاه بلندمدت از این منابع به نحو مطلوب بهره‌برداری شود.



گزارش ۲

ایران و قزاقستان تفاهم‌نامه بانکی امضا کردند

تفاهم موضوعاتی از قبیل مقامات نظارتی ذی‌صلاح، دامنه شمول همکاری بین دو مرجع نظارتی، همکاری در تبادل اطلاعات نظارتی، چگونگی حل و فصل اختلاف‌ها و اصلاحات بعدی مورد نیاز تبیین شده است. تفاهم از اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۴ تاکنون، مکاتبات متعددی بین بانک‌های مرکزی ایران و قزاقستان در حوزه نظارت بانکی به عمل آمده است. بر همین اساس، علاوه بر مکاتبات، هیات اعزامی بانک مرکزی قزاقستان به سرپرستی اولگ اسمایلیوکو، قائم مقام رئیس کل بانک این کشور در بهار سال گذشته ضمن سفر به ایران مذاکرات مقدماتی با مدیران و کارشناسان حوزه نظارت بانک مرکزی داشته است. پس از انجام کارشناسی لازم در خصوص یادداشت تفاهم در زمینه نظارت بانکی و انجام مراحل قانونی و ایجاد هماهنگی‌های لازم در سفر هفته گذشته هیات اعزامی بانک مرکزی قزاقستان،

پرونده‌های سنگین معوقات بانکی



در حالی که مجموع رقم حدود ۹۵ هزار میلیارد تومانی معوقات بانکی در سال گذشته تکان نخورده و کمتر نشده است که تازه‌ترین گزارش دستگاه قضا از آمار قابل ملاحظه‌ای خبر می‌دهد؛ وجود پرونده‌های ۲ هزار تا ۶ هزار میلیارد تومانی برخی بدهکاران بانکی.

به گزارش ایسنا، نزدیک به ۹۵ هزار میلیارد تومان بدهی به شبکه بانکی، رقم هنگفتی است که در کنار بدهی ۱۴۰ هزار میلیاردی دولت به بانک‌ها همواره از جمله عوامل اصلی تنگنای مالی شبکه بانکی اعلام می‌شود. این در حالی است که با وجود تمامی اقدامات انجام شده به‌ویژه در دو سال گذشته از سوی دستگاه قضایی و شبکه بانکی برای برگرداندن حداقل بخشی از این طلب، هنوز آمارها نشان‌دهنده کاهش محسوسی در این بدهی نیست. هر چند که کند شدن روند فرایند معوقات بانکی نسبت به سال‌ها قبل می‌تواند نقطه روشنی در رسیدگی به این پرونده بانکی باشد.

اما به هر حال بنابر اعلام قبلی مدیران اقتصادی، در کنار بدهی‌های خرد، حجم قابل توجهی از رقم حدود ۹۵ هزار میلیاردی بدهی‌های بانکی مربوط به تعداد خاصی است، به طوری که نزدیک به ۸۰ درصد از این طلب به حدود ۵۰۰ نفر اختصاص دارد؛ بدهکاران یا همان دانه درشت‌هایی که در دو سال گذشته

نرخنامه

دلار ۳,۴۷۷ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۷۷ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۳۸,۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳,۹۷۴ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۳۳ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۴۵,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۰,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۹۵,۰۰۰ تومان خریدوفروش خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲,۴۸۹ دلار بود.

| عنوان               | قیمت        |
|---------------------|-------------|
| اونس طلا            | ۱۲,۴۸۹ ▲    |
| مثقال طلا           | ۴۶۰,۵۰۰ ▲   |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۰۶,۲۱۰ ▲   |
| سکه بهار آزادی      | ۱,۰۳۸,۵۰۰ ▲ |
| سکه طرح جدید        | ۱,۰۳۸,۰۰۰ ▲ |
| نیم سکه             | ۵۴۵,۰۰۰     |
| ربع سکه             | ۲۹۰,۰۰۰ ▲   |
| سکه گرمی            | ۱۹۵,۰۰۰     |

نرخ ارز نقدی

| نوع ارز      | قیمت    |
|--------------|---------|
| دلار آمریکا  | ۳,۴۷۷ ▼ |
| یورو اروپا   | ۳,۹۷۴ ▼ |
| پوند انگلیس  | ۴,۹۳۳   |
| درهم امارات  | ۹۵۵     |
| لیبر ترکیه   | ۱,۲۴۳ ▲ |
| یوان چین     | ۵۴۸     |
| بن ژاپن      | ۳۳ ▲    |
| دلار کانادا  | ۲,۷۰۸ ▼ |
| فرانک سوئیس  | ۳,۶۵۰ ▼ |
| دینار کویت   | ۱۱,۴۰۰  |
| ریال عربستان | ۹۲۵     |
| روپیه هند    | ۶۰      |
| رینگت مالزی  | ۹۰۳ ▲   |

بانک‌نامه

استقبال از شارژ خودکار و آنلاین ایرانسل

خدمت شارژ خودکار به‌صورت آنلاین سیم‌کارت‌های اعتباری ایرانسل از طریق نت‌بانک بانک سامان با استقبال هموطنان روبه‌رو شد.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، عباس میرزا نیری، مدیر بانکداری الکترونیک با اعلام این خبر اظهار داشت: با ایجاد خدمت فعال‌سازی شارژ خودکار در روزهای پایانی اسفندماه، هموطنان دارای سیم‌کارت اعتباری ایرانسل، با ورود به نت‌بانک سامان، بخش خدمات شارژ، به سادگی نسبت به ثبت درخواست خود اقدام می‌کنند.

مدیر بانکداری الکترونیک بانک سامان گفت: سهولت، سرعت در راه‌اندازی و رایگان بودن این خدمت نوین سبب می‌شود که مردم برای شارژ سیم‌کارت خود ناچار به خرید چندباره شارژ نباشند و به دلیل پایان شارژ، مکالمه و ارتباطات تلفنی خود را از دست ندهند.

نیری گفت: این خدمت از طریق نت‌بانک سامان ارائه می‌شود و هموطنان برای بهره‌مندی از این خدمت و سایر خدمات نت‌بانک سامان می‌توانند با مراجعه به شعب نسبت به افتتاح حساب و دریافت رمز ورود اقدام کنند.

رفع نیازهای خرد و فوری مالی مشتریان در دستور کار بانک کارگشایی

بانک کارگشایی در سال ۱۳۹۴ جهت رفع نیازهای خرد و فوری مالی مردم در قبال تهرین طلا آلات، تعداد ۵۶۴ هزار و ۱۶۴ قره تسهیلات قرض‌الحسنه به ارزش حدود ۴ هزار و ۲۵۵ میلیارد ریال پرداخت کرد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، مقاضیان در ازای تهرین هر گرم طلای ۱۷ یا ۱۸ عیار مبلغ ۳۰۰ میلیون ریال تسهیلات قرض‌الحسنه دریافت می‌کنند. به عبارت دیگر مشتریان در قبال تهرین ۳۰۰ گرم طلای ۱۷ یا ۱۸ عیار، مبلغ ۲۰ میلیون ریال به ازای هر فرد تسهیلات قرض‌الحسنه با سرسیدیک‌ساله دریافت می‌کنند.

از ویژگی‌های مهم تسهیلات بانک کارگشایی عدم وجود مطالبات معوق برای بانک و دریافت فوری تسهیلات برای مقاضیان است و در شرایط عادی افراد می‌توانند در حدود ۳۰ دقیقه، سقف تسهیلات بانک کارگشایی به مبلغ ۲۰ میلیون ریال را دریافت کنند.

بانک کارگشایی از واحدهای تحت نظر بانک ملی ایران است که دارای سه شعبه در تهران (کارگشایی مرکز، امیریه و امیرکبیر) و ۲۷ واحد در سراسر کشور است. شعبه مرکزی این بانک در میدان محمدیه تهران قرار دارد.



### صددرصد قرضه شرکت راه آهن در بورس کالا عرضه شد

طی این روز و در تالار مذکور انواع قیر ۶۰۷۰، ۵۵۱۰۰، ۸۵۱۰۰، PG5822، MC250، پلی اتیلن سنگین و سبک، پلی پروپیلن شیمیایی و نساجی و گوگرد کلوخه عرضه شد. تالار فراورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز ۲۳ فروردین ماه، شاهد عرضه ۶۰ هزار و ۲۵۴ تن انواع محصول بود. همچنین تالار صادراتی نیز در این روز عرضه ۱۷ هزار و ۳۰۰ تن قیر و عایق رطوبتی شرکت‌های بام گام عایق رطوبتی، پالایش نفت شیراز، فومن شیمی گستر، شیمی تجارت نقش جهان را تجربه کرد. در تالار محصولات صنعتی و معدنی ۱۰۰ تن سبک میلگرد و تیر آهن شرکت ذوب آهن اصفهان، ۱۰ تن سولفور مولیبدن شرکت ملی صنایع مس ایران، ۲ هزار تن شمش‌های پوندی آلومینیوم ایران ۱۱ هزار و ۲۰۰ تن انواع ورق سرد B، ورق گرم B، ورق گرم C، ورق قلع اندود و ورق گالوانیزه معامله شد.

### بورس انرژی

### رقابت خریداران در عرضه پروپیلن پالایش نفت شانزد

در جریان معاملات بورس انرژی، خریداران پروپیلن پالایش نفت شانزد جهت انجام معامله با یکدیگر رقابت کرده و در نهایت ۱۰۰۰ تن از این کالا به ارزش بیش از یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال معامله شد. در بازار فیزیکی بورس انرژی، کالاهای برش سنگین پتروشیمی شانزد، پروپیلن پالایش نفت شانزد و نفتای سبک پالایش نفت تهران در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲ پالایش نفت اصفهان و نفت کوره ۲۸۰ و ۳۸۰ سانتی استوک شرکت ملی نفت ایران در رینگ بین الملل مورد عرضه قرار گرفتند که کل معاملات صورت گرفته در این عرضه‌ها و عرضه‌های مازاد معادل ۵ هزار و ۷۷۴ تن، به ارزشی بالغ بر ۵۴ میلیارد ریال بود. در این روز بازار برق بورس انرژی نیز شاهد معامله ۱۶۸۱ قرارداد معادل ۴۰ هزار و ۳۴۴ مگاوات ساعت به ارزشی قریب به ۱۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال بود. گفتنی است در آغاز جلسه معاملاتی دیروز نمادهای بار پیک، کم‌باری، میان‌باری و دیروز روزانه ۲۱ اردیبهشت ۹۵، گمبایش یافته و در پایان نمادهای بار پیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۲۶ فروردین ۹۵ متوقف شدند.

### بورس بین‌الملل

### جان تازه در بورس‌های عربی با رایحه خوش رشد قیمت نفت

بازار کشورهای حوزه خلیج فارس با افزایش قیمت نفت در آخرین ساعات معاملاتی، روندی هیجانی را در پیش گرفتند. با افزایش قیمت نخستین منبع درآمدی کشورهای عربی، شاخص‌ها در این منطقه با بیشترین میزان افزایش معامله شد. شاخص تداول با بیشترین میزان رشد نسبت به سه هفته اخیر روبرو شد، درحالی‌که شاخص اصلی بورس دبی رشد ۱۴ درصدی داشت. افزایش اعتماد به نفس سهامداران با افزایش قیمت نفت در این کشور، موجب افزایش میزان معاملات در بازارهای سهام کشورهای عربی شد. این در حالی است که دولت تصمیم دارد به مرور زمان وابستگی اقتصادی خود را از صنایع نفتی ایجاد کند. این کشور پادشاهی که با کاهش قیمت نفت توانایی پرداخت حقوق به کارکنان خود را نداشت، اعلام کرد که با افزایش قیمت این کالا تمامی بدهی‌های معوق خود را پرداخت خواهد کرد.

### توقف بازارهای آسیایی در مرز صعود

بازارهای سهام آسیایی که در رأس آنها نیک‌کی ژاپن قرار داشت روز دوشنبه در پی ازسریگی افزایش ارزش یمن در برابر دلار و اضطراب سرمایه‌گذاران نسبت به اوضاع اقتصاد جهانی سقوط کردند. با این همه بازارهای چین در ابتدای معاملات روز جاری در واکنش به آمار که نشان داد تورم برای دومین ماه متوالی بالای ۲ درصد مانده و اقتصاد نسبتاً ثبات داشته است، صعود را در پیش گرفتند. ضررهای منطقی‌ای گسترده در پی ریزش هفته گذشته روی می‌دهد، زیرا معامله‌گران نسبت به توانایی بانک‌های مرکزی برای تحرک بخشیدن به رشد اقتصاد جهانی تردید پیدا کرده‌اند. انتظار می‌رود صندوق بین‌المللی پول هم در گزارشی که هفته جاری منتشر می‌کند نرخ‌های مورد پیش‌بینی را برای رشد اقتصاد جهانی تنزل دهد. بازارهای سهام جهان هفته گذشته با اقبال پیرامون سیاست پولی بانک مرکزی آمریکا و ریزش سهام ژاپن، هفته گذشته کاهش یافتند.

### شرکت‌ها و مجامع

### پیش‌بینی سود شش ماهه «شبندر»

شرکت پالایش نفت بندرعباس پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۴ را با سرمایه ۱۳ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال، به صورت حسابرسی شده منتشر کرد. شرکت پالایش نفت بندرعباس پیش‌بینی درآمد هر سهم دوره شش ماهه سال مالی ۹۴ را مبلغ ۱۵۰ ریال زیان اعلام کرد.

### پیش‌بینی قرمز ایران خودرو دیزل

شرکت ایران خودرو دیزل نخستین پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۹۵ را با سرمایه ۱۳ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال، به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت ایران خودرو دیزل نخستین پیش‌بینی درآمد سال مالی ۹۵ را مبلغ ۷۷۹ ریال زیان به ازای هر سهم برآورد کرده است.

### بهبود قیمت های جهانی و اقبال سرمایه گذاران به گروه فلزات

# چوب نوسانگیران لای چرخ صعود بازار

سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharav@yahoo.com

شاخص کل بورس و اوراق بهادار در جریان معاملات روز دوشنبه بازار سهام برای چهارمین روز متوالی منفی بود و ۱۸ واحد کاهش به ارتفاع ۸۰ هزار و ۲۶۲ واحدی عقب‌نشینی کرد. بازار سهام همسو با بهبود قیمت جهانی فلزات اساسی شاهد جمع‌آوری سهام در گروه فلزات اساسی بود. همچنین برخی معدنی‌ها و همچنین برخی شرکت‌های شاخص‌ساز بازار از جمله تایپکو بود. با این همه انگیزه کوتاه‌مدت‌نگری حاکم شده بر بازار سهام باعث شد تا با حرکت فیزیکی نوسانگیران در بازار دوم بورس همچنان شادابی چندانی در بازار نداشته باشند. این روزها نگاه کوتاه‌مدت به بورس برای کسب سود، یکی از افت‌های بازار سهام است. روند نوسانی فعلی بورس و شاخص‌های آن طبیعی است و در صورتی که اتفاق خاصی رخ ندهد بعد از مدتی استراحت، بورس بازدهی مطلوبی را نصیب سهامداران خواهد کرد. اتریذیری صنایع و شرکت‌ها از برجام نیز امری میان مدت و بلندمدت است و با انتشار گزارش‌های سه ماهه شرکت‌ها در ماه‌های پیش رو می‌توان تاثیرپذیری آنها را از پیش‌بینی سود آتی شرکت‌ها دید. به طور کلی بازار سهام، بازاری متعادل و به نسبت نرگس بود که ترجیح داد با نزدیک شدن به موعد تسویه معاملات اعتباری و همسو با تحرک بازارگردان‌ها، حول و حوش صفر تابلو نوسان کند. به نظر می‌رسد بازار سهام در روزهای آینده روند واضح‌تری از حرکت شاخص‌ها و قیمت سهام‌های ارزنده را به نمایش



### نماگر بازار سهام



### بیشترین درصد افزایش

سرامیک‌های صنعتی اردکان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که شیر پاستوریزه بگانه اصفهان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

| نام شرکت                   | قیمت   | درصد نوسان |
|----------------------------|--------|------------|
| سرامیک‌های صنعتی اردکان    | ۴۷.۱۲۶ | ۵          |
| شیر پاستوریزه بگانه اصفهان | ۱۰.۴۱۳ | ۴.۹۹       |
| شیر پاستوریزه بگانه خراسان | ۶.۶۵۴  | ۴.۹۹       |
| افست                       | ۵.۲۲۹  | ۴.۹۸       |
| سرمایه‌گذاری آتیه دماوند   | ۱.۹۲۳  | ۴.۹۷       |
| آلومراد                    | ۲.۴۹۵  | ۴.۹۶       |
| سیمان شمال                 | ۲.۱۶۵  | ۴.۸۹       |

### بیشترین درصد کاهش

ایران خودرو دیزل صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پالایش نفت تبریز در رده دوم این گروه ایستاد و سیمان کرمان هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

| نام شرکت         | قیمت   | درصد نوسان |
|------------------|--------|------------|
| ایران خودرو دیزل | ۱.۷۶۹  | (۹.۲۴)     |
| پالایش نفت تبریز | ۵.۲۳۶  | (۴.۷)      |
| سیمان کرمان      | ۳.۳۹۰  | (۴.۶۱)     |
| سیمان شاهرود     | ۲.۱۷۰  | (۴.۳۲)     |
| پارس خزر         | ۱۱.۶۸۲ | (۳.۸۸)     |
| دوده صنعتی پارس  | ۲.۶۷۶  | (۳.۸۴)     |
| شهد              | ۳.۵۴۸  | (۳.۸)      |

### پر معامله ترین سهم

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

| نام                | قیمت | تعداد دفعه |
|--------------------|------|------------|
| ایران خودرو دیزل   | ۱۷۶۹ | M ۱۴۶.۹۸۵  |
| سایپا              | ۱۶۵۵ | M ۷۶.۲۱۰   |
| بانک تجارت         | ۱۱۵۸ | M ۷۱.۲۴۹   |
| سرمایه‌گذاری سایپا | ۲۶۸۰ | M ۵۹.۵۱۷   |
| بانک پارسیان       | ۱۴۷۶ | M ۵۱.۲۵۳   |
| ایران خودرو        | ۴۲۲۸ | M ۴۷.۷۰۰   |
| سایپا دیزل         | ۲۰۹۵ | M ۴۰.۱۲۶   |

### بیشترین ارزش معامله

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

| نام                | قیمت  | جمع معاملات |
|--------------------|-------|-------------|
| ایران خودرو دیزل   | ۱۷۶۹  | B ۲۶۰.۰۵۶   |
| ایران خودرو        | ۴۲۲۸  | B ۲۰۱.۶۹۰   |
| سرمایه‌گذاری سایپا | ۲۶۸۰  | B ۱۵۹.۵۲۰   |
| سایپا              | ۱۶۵۵  | B ۱۲۶.۱۱۶   |
| کنتور سازی ایران   | ۷۹۰۵۲ | B ۱۲۵.۶۳۷   |
| سایپا دیزل         | ۲۰۹۵  | B ۸۴.۰۵۱    |
| بانک تجارت         | ۱۱۵۸  | B ۸۳.۱۰۴    |

### بیشترین سهام معامله شده

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

| نام شرکت           | قیمت | تعداد سهام معامله شده |
|--------------------|------|-----------------------|
| ایران خودرو دیزل   | ۱۷۶۹ | ۸۲۹۰                  |
| ایران خودرو        | ۴۲۲۸ | ۵۱۲۴                  |
| سایپا              | ۱۶۵۵ | ۴۸۹۴                  |
| سرمایه‌گذاری سایپا | ۲۶۸۰ | ۳۷۸۴                  |
| سایپا دیزل         | ۲۰۹۵ | ۳۲۶۰                  |
| پارس خودرو         | ۱۸۸۷ | ۳۱۵۲                  |
| بانک صادرات ایران  | ۱۰۵۵ | ۲۲۵۱                  |

### بالترین نسبت P/E

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

| نام شرکت       | قیمت | P/E  |
|----------------|------|------|
| سایپا دیزل     | ۲۰۹۵ | ۲۰۹۵ |
| فنر سازی زر    | ۱۶۶۹ | ۱۶۶۹ |
| سایپا شیشه     | ۲۷۶۷ | ۱۳۸۴ |
| زامیاد         | ۱۳۷۰ | ۱۳۷۰ |
| پست بانک ایران | ۲۰۰۴ | ۱۰۰۲ |
| آلومراد        | ۲۴۹۵ | ۶۲۴  |
| پلاسکوکار      | ۱۷۵۷ | ۵۸۶  |

### کمترین نسبت P/E

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

| نام شرکت                  | قیمت | P/E |
|---------------------------|------|-----|
| سرمایه‌گذاری پردیس        | ۹۵۰  | ۳   |
| سرمایه‌گذاری اعتبار ایران | ۱۶۸۴ | ۳   |
| سرمایه‌گذاری رنا          | ۱۲۶۸ | ۴   |
| بانک پاسارگاد             | ۲۷۷۲ | ۴   |
| صنعتی بهشهر               | ۲۲۱۲ | ۵   |
| بانک ملت                  | ۲۵۵۳ | ۵   |
| صنایع شیمیایی ایران       | ۳۷۱۵ | ۵   |

نخستین پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵، سود هر سهم خود را با ۴۷ درصد تعدیل منفی مبلغ ۲۰۵ ریال اعلام کرده است.

### افت ۲.۲ واحدی شاخص کل فرابورس

در معاملات ۲۳ فروردین‌ماه بالغ بر ۲۰۶ میلیون ورقه بهادار در ۲۵ هزار نوبت دادوستد شد و ارزش آن به بیش از یک هزار و ۱۸۴ میلیارد ریال رسید. در همین حال شاخص کل فرابورس ایران در ابتدای ساعت بازار روند صعودی به خود گرفت اما در ادامه افت کرد و در نهایت با افت ۲.۲ واحدی روی عدد ۸۰۲.۹ واحد متوقف شد. نماد ذوب آهن اصفهان بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص فرابورس گذاشت. در روز جاری بیشترین حجم و ارزش معاملات بازار سهام متعلق به نماد ذوب آهن اصفهان بود و ۱۹ میلیون و ۹۱۰ هزار سهم این شرکت به ارزش ۵۳ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. در بازار اول، ۲۵ میلیون اوراق تاثیرگذارترین نمادهای بازار در آن قرار دارد نماد مینا با جایگاهی حدود ۱۹ میلیون سهم با رشد قیمتی مواجه و در پایان معاملات با تقاضای فراوان خریداران روبرو شده و با رشد حداکثری قیمت و با رشد خود پایان داد. نمادها در گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری و بیمه‌های برخلاف دیگر گروه‌ها که تحت تاثیر جو عمومی بازار منفی بودند، اکثراً متعادل و مثبت معامله می‌شدند تا جایی که اکثر نمادهای گروه بیمه‌های مثبت و منف خرید شدند. بیمه سامان در قیمت ۲۱۱ تومان با رشد ۸ درصدی بازگشایی شد. بساما در

سهمدار حقیقی و حقوقی باعث شد تا روندی متعادل اما رو به منفی در روند معاملات این سهم پدیدار شود. در نماد معاملاتی «خاور» انعقاد قراردادهای جدید و برخی خبرهای تاثیرگذار در حالی این سهم را مورد توجه سهامداران قرار داده که هزینه‌های مالی این شرکت مانع از انتظار برای رشد سودآوری در یک یا دو سال آینده برای این شرکت شده است. در گروه لبنیاتی‌ها اما همزمان با زمزمه دوباره افزایش نرخ محصولات لبنی، قیمت سهام اغلب شرکت‌های این گروه همسو با برخی معاملات دو طرفه سهامداران اغلب حقیقی دستخوش نوسان

گذازد. با توجه به شرایط رکودی سایر بازارها و نیز رکود اقتصادی، پیش‌بینی می‌شود بورس همچنان یکی از گزینه‌های مورد توجه ورود نقدینگی برای سرمایه‌گذاری باشد.

### نوسان مثبت محصولات لبنی

روز گذشته در گروه خودرویی‌ها معاملات متعادل و رو به منفی در حالی ادامه یافت که عرضه حقوقی‌ها با کاهش مواجه بود. در نماد معاملاتی ایران خودرو دیزل نیز همزمان با بازگشایی نماد معاملاتی این سهم اگر چه عرضه سهامداران اغلب حقیقی به تقاضای چرچرید اما جمع‌آوری سهام از سوی

## شنیده‌ها و شایعات

سال جاری عملیات تأسیس آن به اجرا درآید. همچنین مجوز فاز ۱ این نیروگاه با ظرفیت ۲۰ مگاوات دریافت شده و تأمین مالی آن از طرف شریک آلمانی در حال پیگیری است. مقایسه این نیروگاه با موارد مشابه تخمین اولیه‌ای به دست می‌دهد که از پتانسیل جهش شرکت عمران و سازندگی قزوین تا ۵ برابر حکایت دارد. از لحاظ زمانی هنوز با صعود اصلی قیمت فاصله داریم افزایش سرمایه، سرمایه‌گذاری پرسودی خواهد بود.

### خودرو: شنیده می‌شود مدیران ایران خودرو به صورت تلویحی خبر کنسل شدن قرارداد با فیات رانکدیب کرده‌اند.

بلوک شرکت تکذیب شد. البرز: خبرها حکایت از این دارد که بیمه مرکزی بابت اعمال تخفیف بیمه البرز به ایران خودرو سهم اتکایی خود را مطالبه کرده که این رقم حدود ۶۰ میلیارد ریال است. وسپه: خبرها از صدور مجوز فعالیت مجدد شعبه رم این بانک از سوی بانک مرکزی ایتالیا حکایت دارد. ونفت: شنیده‌ها از نفت حکایت از تکذیب شایعه فروش سهام پروژه نفت قشم دارد.

### تقویری: شنیده شده شرکت کوچک «عمران و سازندگی قزوین» پروژه ارزشمند «نیروگاه بادی کوهین» را در دست اقدام دارد که فعلاً در مراحل ابتدایی است، ولی به نظر می‌رسد در

مثال فروش ۴۰۰ دستگاه ماشین‌آلات به شهرداری، به دلیل مشکلات نقدینگی و عدم تأمین مالی کافی در شرکت انجام نشده و کارکنان این مجموعه نیز در پایان سال گذشته نسبت به حقوق خود اعتراض داشتند، ولی با توجه به مشکل نقدینگی این موضوع نیز هنوز رفع نشده است و رشد قیمتی سهام شرکت تولید تجهیزات سنگین همکو بیشتر تحت تاثیر کلیت بازار و پیش‌بینی‌هایی است که در رابطه با اقتصاد کلان کشور وجود دارد.

### سفارس: زمزمه‌هایی مبنی بر اینکه این شرکت قصد افزایش سرمایه ۲۵ درصدی از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی را دارد، به گوش می‌رسد. دسانکو: شایعات مربوط به فروش

رحمت‌الله توکلی برکی  
Rahman\_tavakoli\_1366@yahoo.com

بکام: خبرها از این سهم حکایت از تکذیب افزایش سرمایه در کارخانه‌های تولیدی شهید قندی دارد. توکسو: خبرها حاکی از آن است که معاونت مالی و اقتصادی شرکت تولید تجهیزات سنگین همکو عنوان کرد: سال گذشته از انجام مذاکراتی جهت همکاری با شرکت libherr آلمان، کوماتسو ژاپن و لوسو، با بازدید از تجهیزات و امکانات مجموعه همکو و پس از آشنایی با زمینه‌های همکاری در حال بررسی شرایط هستند ولی متأسفانه تا به این لحظه به عقد قرارداد منتهی نشده است. همچنین گویا علاوه بر این، دیگر قراردادهای شرکت به‌طور



یک کارشناس بازار سرمایه تحلیل کرد

## ۴ عاملی که بورس را بالا می‌کشد

بوده و باید در این حوزه شاهد انتشار اخبار مثبت در خصوص قیمت‌های جهانی نفت، فلزات اساسی، کانی‌های فلزی و پتروشیمی باشیم. صادقین دومین عامل را رشد اقتصادی دانست و توضیح داد: عامل دوم تاثیرگذار در رشد بورس، رشد اقتصادی است زیرا در سال جاری پیش‌بینی رشد اقتصادی ۵ درصدی را داریم که اگر محقق شود شرکت‌ها با فروش، رونق بیشتر و اخبار مناسب مواجه می‌شوند، بنابراین می‌توان پیش‌بینی کرد، در یک روند یک‌ساله سهامداران منتفع شوند. این کارشناس ارشد بازار سرمایه عامل سوم را اصلاحات برخی بخش‌های اقتصادی دانست و تصریح کرد: عامل سوم تاثیرگذار در رشد بورس در سال جاری مربوط به اصلاحات

در برخی بخش‌ها به‌خصوص حوزه امور مالی، بانکی و موسسات پولی است زیرا این بخش‌ها نیازی به یک اصلاح ساختار دارد که اگر در سال جدید اتفاق بیفتد باعث رشد حجم معاملات آنها یا بنگاه‌های مشابه می‌شود و قطعاً تاثیر قابل ملاحظه‌ای در رشد سهام این شرکت‌ها دارد، بنابراین با این اقدام می‌توان گفت، رشد قابل ملاحظه‌ای در شرکت‌های این گروه خواهیم داشت. صادقین در ادامه به عامل تاثیرگذار بعدی اشاره کرد و افزود: عامل چهارم تاثیرگذار در رشد و فلزات اساسی افزایش پیدا کند، جهش قابل ملاحظه‌ای در بازار سرمایه مشاهده می‌شود، در غیراین‌صورت بورس تهران رشد آهسته و ملایمی را تا پایان سال طی خواهد کرد.

گذشته در جریان اخبار مثبت در خصوص انعقاد قراردادهای جدید قرار گرفت و مثبت شد. وی افزود: بنابراین وضعیتی که بازار سرمایه نشان می‌دهد، وضعیت متفاوتی از بخش‌های مختلف نبوده و رشدی که در این مدت در بازار سرمایه اتفاق افتاده به واسطه رشد برخی بخش‌های اقتصادی همچون بخش خودرو، قطعات، تجهیزات، زیرساخت‌ها و پیمانکاری‌ها بوده است. وی به نخستین عامل رشد بورس در سال جاری اشاره کرد و در ادامه گفت: رشد بازار سرمایه علاوه بر تبعیت از وضعیت کلان اقتصادی، تابع متغیرهای دیگر همچون قیمت‌های جهانی به‌خصوص نفت است. بنابراین باید گفت انتظار برای رشد بیشتر در بازار سرمایه منوط به حوزه بین‌الملل

بورس اوراق بهادار تهران بعد از جهش‌های خیره‌کننده در ماه‌های پایانی سال گذشته اکنون روند طبیعی و منطقی را طی می‌کند که به گفته یک فعال بازار سرمایه در صورت افزایش قیمت‌های جهانی، رشد اقتصادی، اصلاح برخی بخش‌های اقتصادی بورس تهران می‌تواند جهش‌های قابل ملاحظه‌ای در سال جدید تجربه کند. علی صادقین - کارشناس ارشد بازار سرمایه - در گفت‌وگو با ایسنا به ارزیابی وضعیت فعلی بورس پرداخت و گفت: اگر بازار سرمایه را به‌عنوان نمادی از وضعیت کلان اقتصادی کشور در نظر بگیریم که وضعیت اقتصادی را در شرایط مختلف نشان می‌دهد و اخبار و شایعات را در دل خود جای می‌دهد، می‌توان گفت که این بازار از سه ماه



دریچه

عمران



پرداخت وام بلاعوض ۳۰ میلیونی به برخی از مشتریان مسکن مهر

عضو هیاتمدیره عمران شهرهای جدید با اشاره به واگذاری ۱۶۴۰ واحد مسکن مهر بدون متقاضی به خانواده‌های تحت پوشش بهزیستی گفت: به خانواده‌های دارای فرزند معلول ۳۰ میلیون تومان کمک هزینه پرداخت می‌شود.

به گزارش تسنیم، میرمحمد غزروی با بیان اینکه واجدان شرایط این واحدها به دو گروه خانوارهای دارای یک یا دو فرزند معلول و سایر افراد تحت پوشش بهزیستی تقسیم شده‌اند، اظهار کرد: سازمان بهزیستی برای گروه اول ۲۵ تا ۳۰ میلیون تومان و برای گروه دوم ۸ میلیون تومان را به‌صورت وام با بهره کم یا بلاعوض و به‌عنوان کمک هزینه خرید مسکن به افراد تحت پوشش پرداخت می‌کند.

وی تصریح کرد: با توجه به اینکه سهم آورده متقاضیان در این واحدها بین ۲۶ تا ۳۰ میلیون تومان است، از این رو خانوارهای دارای فرزند معلول پولی را به‌عنوان سهم آورده پرداخت نکرده و پس از واگذاری واحد، اقساط تسهیلات بانکی را پرداخت می‌کنند.

وی ادامه داد: اما گروه دوم باید بقیه آورده را تا ۵۰ درصد کل آن پرداخت و ۵۰ درصد بقیه را به‌صورت مرحله‌ای متناسب با پیشرفت فیزیکی پرداخت کنند.

در همین رابطه طاهری، مدیرعامل شرکت عمران شهر پرنده از واگذاری ۱۰۴۰ واحد مسکن بدون متقاضی تا پایان سال به مددجویان بهزیستی خبر داد و گفت: طی ارسال نامه‌ای از طرف سازمان بهزیستی کشور به شرکت مادر تخصصی عمران شهرهای جدید مقرر شده امسال ۱۰۴۰ واحد مسکن مهر مازاد و فاقد متقاضی در اختیار مددجویان و معلولان تحت پوشش این سازمان قرار گیرد.

وی بیان کرد: سازمان بهزیستی باید اسامی مددجویان تحت پوشش خود را در قالب نامه‌ای به بانک مسکن معرفی کند و مبالغ وام بلاعوض خود را که توسط بنیاد مستضعفان و خیرین تأمین شده است به حساب مسدودی این سازمان با انبوسازان واریز کند.

وی یادآور شد: واحدهایی که شرکت عمران پرنده برای معلولان و مددجویان تحت پوشش سازمان بهزیستی در نظر گرفته دارای حداقل ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی هستند و مجموعه شرکت عمران پرنده سعی می‌کند با ارائه امکانات رفاهی خاص شرایط معیشتی بهتری را برای این عزیزان فراهم آورد.

بافت‌های میانی فرصتی برای احیای شهرهای بزرگ

خانه‌های جدید از دل مناطق قدیمی بیرون می‌آیند



جواد هاشمی jhashemi1992@gmail.com

موج غیرقابل کنترل مهاجرت به سمت پایتخت که در طول تمام این سال‌ها تداوم پیدا کرده و هیچ یک از سیاست‌های کلان نتوانسته آن را متوقف کند، تهران را به شهری بدل کرده که می‌توان خروج ساکنانش را تصور کرد و امکان ساخت‌وسازهای جدید برایش وجود ندارد. شهری با رشد جمعیتی مداوم که به نظر می‌رسد دیگر فضایی برای ساخت خانه‌های جدید در آن باقی نمانده است.

پس از پایان یافتن روند پر سرعت ساخت‌وسازها در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ که صنعت ساختمان را به یکی از سودآورترین بازارها تبدیل کرده بود، امروز شرایط حاکم بر این بازار به شکلی جدی متفاوت است. بازاری که از یک سو به دلیل فاصله قیمت‌های واقعی با قدرت خرید مردم، رکودی گسترده را تجربه می‌کند و از سوی دیگر برای تحرک دوباره نیاز به بستری دارد که بعید به نظر می‌رسد در شرایط فعلی بار دیگر فراهم شود. حرکت به سمت زمین‌خواری، کوه‌خواری و جنگل‌خواری در طول

سال‌های گذشته شاید اصلی‌ترین نتیجه حاصل از چنین اوضاعی است. موضوعی که شاید برای مقابله با آن در کنار افزایش توان نظارتی استفاده حداکثری از امکانات ضروری است. استفاده از ظرفیت موجود در بافت فرسوده به دنبال شکل‌گیری این فضا مطرح شد. سکونت چند میلیون خانوار ایرانی در بافت‌های فرسوده شهری باعث شده وزارت راه و شهرسازی برای بهسازی و نوسازی آنها برنامه‌ای ویژه مطرح کند، برنامه‌ای که هم کمبود زمین را چاره خواهد کرد و هم تحرک نمانده است.

پس از پایان یافتن روند پر سرعت ساخت‌وسازها در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ که صنعت ساختمان را به یکی از سودآورترین بازارها تبدیل کرده بود، امروز شرایط حاکم بر این بازار به شکلی جدی متفاوت است. بازاری که از یک سو به دلیل فاصله قیمت‌های واقعی با قدرت خرید مردم، رکودی گسترده را تجربه می‌کند و از سوی دیگر برای تحرک دوباره نیاز به بستری دارد که بعید به نظر می‌رسد در شرایط فعلی بار دیگر فراهم شود. حرکت به سمت زمین‌خواری، کوه‌خواری و جنگل‌خواری در طول

سرحدی در پاسخ به این سوال که چگونه می‌توان سرمایه‌گذاران را برای ورود به این عرصه جذب کرد، گفت: در این شکی وجود ندارد که توجه مسئولان وزارت راه و شهرسازی را نیز به خود جلب کرده، چند شرط عمده را پیش روی خود می‌بیند. از یک سو بحث مالکیت و چگونگی انتقال سندها برای ساخت مجتمع‌های کلان مطرح است، از سوی دیگر باید فکری به حال اسکان ساکنان این مناطق شود و البته از همه مهم‌تر سرمایه‌گذاران باید برای حضور در آن اعلام آمادگی کنند، سرمایه‌گذارانی که شاید تردید آنها در ورود به بافت‌های فرسوده، در بافت‌های میانه مرکز شهر نیز باقی بماند.

تضمین سودآوری، راهکار جذب سرمایه‌گذاران یک کارشناس اقتصاد مسکن معتقد است راه حل برون رفت از شرایط دشوار ساخت واحدهای مسکونی جدید در کلانشهرها نه رفتن به سمت کوه و بیابان که استفاده از امکانات موجود در دل بافت شهری است. احمدرضا سرحدی در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، عنوان کرد: با توجه به رشد غیرقابل کنترل ساخت‌وسازها در طول سال‌های گذشته بازار مسکن با مشکلاتی جدی رو به رو ست و در کنار بالا بودن تعداد واحدهای خالی که هیچ مشتری پیدا نمی‌کند، یافتن جایی که بتوان در آن واحدهای جدید را بنا کرد، سخت و طاقت فراست.

به گفته وی در این شرایط بهترین راهکار استفاده از توان بافت‌های فرسوده و بافت‌های میانه شهری است. بافت‌هایی که هم در آنها امکانات زیستی مانند برق و گاز وجود دارد و هم می‌توان روی زمین‌های آن حساب ویژه‌ای باز کرد. قطعا این راهکار در قیاس با طرح‌هایی که سر از بیابان در آورده، که نه تقاضایی دارند و نه امکاناتی، بسیار به صرفه‌تر خواهد بود.

حمل و نقل

مذاکره با ۹ شرکت بین‌المللی برای سرمایه‌گذاری در بنادر ایرانی

مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی با اعلام این خبر که تمام کشتی‌های مربوط به کشتیرانی و نفتکش جمهوری اسلامی ایران تحت پوشش بیمه‌های معتبر بین‌المللی قرار گرفتند، گفت: در پسابرجام مذاکرات خوبی با ۹ شرکت بین‌المللی برای سرمایه‌گذاری در بنادر کشور انجام گرفته است.

به گزارش ایرنا، محمد سعیدنژاد مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی گفت: یکی از نخستین اقدامات بعد از اجرایی شدن تحریم‌های ظالمانه علیه ایران انسداد خطوط کشتیرانی و ورود و خروج کشتی‌های ایرانی بود که ورود و خروج کشتی‌های ما به بنادر سایر کشورها و کشتی‌های سایر کشورها به بنادر ما ممنوع شد.

وی ادامه داد: علاوه بر این متأسفانه با استفاده از اهرم‌های کلان‌بندی و بیمه کشتی‌ها سعی شد تا حمل‌ونقل دریایی را دچار توقف و مشکل کنند. معتمد به علت مشکلاتی که برای کشور ایجاد شد در چارچوب سیاست‌های اقتصاد مقاومتی باید توان مقاومت با این نوع مشکلات و زیاده‌خواهی‌ها را داشته باشیم. وی تأکید کرد: بعد از ماجرای برجام و پیگیری‌هایی که صورت گرفت خوشبختانه کشتی‌های مربوط به کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران از ایست تحریم‌ها خارج شدند و تحت پوشش بیمه‌های معتبر و بین‌المللی دنیا قرار گرفته‌اند و در زمینه شناورها و کشتی‌ها نیز کلاس‌بندی شدند.

وی با بیان اینکه از سال گذشته اجرای طرح توسعه بندر چابهار آغاز شده و در حال حاضر این پروژه ۶۹ درصد پیشرفت فیزیکی دارد، گفت: در استانه انعقاد قراردادی با دولت هند هستیم که برای بندر چابهار به ارزش ۸۵ میلیون دلار تجهیزات بیاورند و ۱۵۰ میلیون دلار نیز به‌صورت فاینانس در بندر چابهار سرمایه‌گذاری کنند.

مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی افزود: در بندر جنوب کشور، بنادر اصلی بندر شهید رجایی و امام خمینی (ره) هستند که این دو بندر به تنهایی حدود ۹۰ درصد حجم عملیات دریایی کشور را پوشش می‌دهند.

سعیدنژاد با بیان اینکه در پسابرجام با ۹ شرکت بین‌المللی مذاکرات خوبی داشتیم، گفت: مهم‌ترین نکته‌های که در مذاکرات با خارجی‌ها در نظر گرفته شد، انتخاب مناسب پیمانکار برای فاز دوم و سوم بندر شهید رجایی بود. همچنین در استانه ارائه یک فرآیند عمومی بین‌المللی هستیم مبنی بر اینکه شرکت‌هایی که می‌توانند بازار ترازیت و ترانشیپ را ارتقا دهند و انتقال دانش روز را به بنادر کشور انجام دهند از حضورشان در بنادر استقبال کنیم. معاون وزیر راه و شهرسازی یادآوری اینکه بنادر ایران توسط بخش خصوصی سرمایه‌گذاری می‌شود، گفت: تمامی فعالیت‌ها در بنادر کشور توسط بخش خصوصی در حال انجام است و در همین راستا با استقبال خوبی روبه‌رو بوده‌ایم، به طوری که در سال گذشته ۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان قرارداد احداث منعقد شد و این قراردادها براساس استانداردهایی که سازمان تعریف می‌کند، نهایی می‌شود.

وجود ۱۵ هزار کامیون فرسوده در کشور

معاون حمل‌ونقل سازمان راهداری کشور از وجود ۱۵ هزار کامیون فرسوده در کشور خبر داد و گفت: کامیون‌های نو طی برنامه‌ای پنج ساله جایگزین کامیون‌های فرسوده خواهند شد. به گزارش فارس، اسماعیل غلامی اظهار داشت: با توجه به تمهیدات و برنامه‌ریزی‌های انجام شده در سال جاری، ۱۵ هزار کامیون فرسوده از رده خارج شده و کامیون‌های نو جایگزین آنها خواهد شد. وی ادامه داد: این کامیون‌ها عمری بالای ۳۵ سال دارند که دیگر فرسوده شده‌اند و باید جایگزینی داشته باشند. غلامی از نوسازی و جایگزین کردن کامیون‌های کشور خبر داد و افزود: براساس تدابیر انجام شده، ۶۵ هزار کامیون در کشور جایگزین و نوسازی می‌شوند. وی تأکید کرد: طرح نوسازی و جایگزین کردن کامیون‌ها در برنامه‌ای پنج ساله روی خواهد داد.

معاون حمل‌ونقل سازمان راهداری کشور با اعلام اینکه مصرف سوخت کامیون‌های جدید پایین است، گفت: امیدوارم در ناوگان‌های دیگر از جمله اتوبوس و مینی‌بوس نیز این اقدامات انجام شود. غلامی خاطر نشان کرد: سال گذشته برای این معاونت از لحاظ اعتباری سال بسیار سختی بود اما امیدواریم در سال جاری مشکلات اعتباری و مالی این سازمان مرتفع شود تا بتوانیم طرح‌ها و برنامه‌های خود را اجرایی کنیم.

اطلاعیه

به اطلاع می‌رساند: با عنایت به رای دهمین جلسه کمیسیون فنی دفاتر خدمات مسافرتی در تاریخ ۹۴/۱۱/۲۰ مبنی بر لغو لوح مجوز بند (ب) دفتر خدمات مسافرتی و جهانگردی اترک گشت به مدیریت خانم گوزل ایگدیری واقع در شهرستان گنبد کاووس لغو لوح می‌گردد.

روابط عمومی و امور فرهنگی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی

شرکت نفت فلات قاره ایران در نظر دارد نسبت به انجام ارزیابی کیفی جهت خرید/تأمین کلادی مورد نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی دو مرحله‌ای اقدام نماید. بدینوسیله از شرکت‌هایی که سابقه و توانایی ارائه پیشنهاد را دارند جهت شرکت در فراخوان ارزیابی کیفی دعوت بعمل می‌آید. ۱- شماره مناقصه: FLS-9240427- FL/MM ۲- موضوع مناقصه: قطعات پمپ تزریق آب مورد نیاز سکوی بلال ۳- آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۵ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم ۴- آخرین مهلت ارائه پیشنهادات متقاضیان ۱۴ روز از تاریخ آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی می‌باشد. ۵- توانایی ارائه ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار به مبلغ ۱۷۹/۶۰۰/۰۰۰ ریال در صورت کسب حداقل امتیاز قابل قبول ۶- متقاضیان می‌توانند مدارک ارزیابی کیفی را در روز آگهی نوبت اول از سایت اینترنتی این شرکت به نشانی WWW.IOOC.CO.IR بخش مناقصات تهیه نمایند. ۷- متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با کارشناس پرونده به شماره ۳۳۹۴۲۶۴۱ تماس حاصل نمایند. ۸- محل ارسال پیشنهادات: تهران، خیابان ولیعصر(عج)، بالاتر از مسجد بلال، نرسیده به تقاطع مدرس خیابان خاکزاد، پلاک ۱۲، طبقه ۹، اتاق ۱۶-۹، کمیسیون مناقصات.

Advertisement for Asiatech DSLBOX featuring a red BMW SUV. Text includes: 'یک‌ی از یک میلیون آسیاتک‌ی بشی', 'میتونی سوار شسی!!', 'asiatech DSLBOX', 'بهارتان پرگل', 'سرویس صبحانه آسیاتک ی، ۱۳۹۵ گیک ۶ تا ۱۰ صبح. فقط ۲۴ هزار تومان (علاوه بر ۱۲ گیک در ۱۲ ماه، با سرعت نامحدود درون شبکه‌ای)'. Contact info: ۱۵۴۴, asiatech.ir, ۱۰۰۰۱۵۴۴.

دارنده پروانه FCP به شماره ۱۰۰۹۴۰۱۶ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



بوگاتی Chiron

هر چیزی که فعلا در مورد ابرخودرو جدید ۱۴۷۹ اسب بخاری می دانیم

ترجمه: سینا تفضلی

منبع: اتو اکسپرس



جایگزین کردن مدل بی نظیر و محبوبی مانند Veyron برای بوگاتی همواره مأموریتی بسیار دشوار به حساب می آمد که بالاخره با معرفی مدل جدید بوگاتی به نام بوگاتی Chiron (کابرن) انجام پذیرفت. این مدل که در نمایشگاه خودرو اسمال ژنو از آن رونمایی شد، بسیار پر قدرت، سریع و البته گران بوده و با سرعتی معادل ۴۲۰ کیلومتر در ساعت واری شایسته برای به دوش کشیدن نام بوگاتی در نسل بعدی ابرخودروها به حساب می آید. فروش Chiron از پاییز و با قیمت سرسام آور ۱.۹ میلیون پوند آغاز خواهد شد که قطعاً موجب پیدایش نوعی از انحصار برای مشتریان خاص خواهد بود.

در واقع شاید این قیمت برای مدل جدیدی که بوگاتی با تواضع خاصی از آن به عنوان پر قدرترین، سریع ترین، لوکس ترین و انحصاری ترین ابرخودرو اسپورت نام می کند زیاد غیرمنطقی به نظر نیاید اما این مسائل اهمیت چندانی ندارد. مشتریانی که از Chiron و موتور W16 ۸ توربویی ۸ لیتری با ظرفیتی ۱۴۷۹ اسب بخار قدرت تولید کرده و از ۲ هزار دور در دقیقه گشتاوری معادل ۷ هزار و ششصد نیوتن متر ایجاد می کند) همچنان زده هستند، از همین حالا سرگرم آماده کردن مبالغ پیش خرید هستند. شاید هم حداکثر سرعت ۴۲۰ کیلومتر بر ساعت اعلام شده این خودرو است که آنها را جذب خود می کند.

با این وجود، اگر واقعاً تمایل به سفارش یک Chiron دارید احتمالاً همچنان زده خواهید شد از اینکه بدانید بوگاتی اخیراً تصاویری از رنگ های مختلفی را که می توانید سفارش دهید، ارائه کرده و خبر بهتر اینکه همه آنها فوق العاده به نظر می آیند. طیف رنگ های ارائه شده از رنگ مشکی دارای افکت های فیبر کربن گرفته تا آبی روشن و ترکیب سفید و مشکی همه و همه جذاب هستند.

Chiron حدود ۳۰۰ اسب بخار بیشتر از ابرخودرو قبلی بوگاتی یعنی Veyron نیرو تولید می کند. حداکثر سرعت آن نیز برای «استفاده جاده ای» به ۴۲۰ کیلومتر بر ساعت محدود شده اما شرکت اعلام کرده این «به هیچ وجه به معنای پایان راه» برای Chiron نیست. سرعت ممکن برای این ابرخودرو تا ۵۰۰ کیلومتر بر ساعت خواهد بود، اگرچه انتظار نمی رود چنین رکوردی در آینده ثبت شود.

نزدیک سده ای باقی می ماند. بوگاتی دستیابی به این سرعت خارق العاده را با بزرگ کردن هر یک از چهار توربو استفاده شده در آن و نیز به کارگیری یک سیستم جدید دو مرحله ای افزایش گشتاور موتور متوقف کرده است. این ابرخودرو همچنین دارای یک سیستم اگزوز از جنس تیتانیوم و نیز شش میدل کاتالیزوری بزرگ (تبدیل کننده گازهای آلوده کننده به گازهای کم ضرر) است. تولیدکننده این ابرخودرو همچنین ادعا می کند که Chiron از بهترین و مؤثرترین نوع کلاچ که تا به حال در یک خودرو سواری به کار گرفته شده است، بهره می گیرد. ترمزهای کربنی - سیلیکونی دارای هشت پیستون و نیز باله عقب خودرو که از فرآیندهای پستی آن باز و بسته می شود، قابلیت کنترل همه قدرت خودرو را امکان پذیر می سازند.

اگرچه بنا به اعلام بوگاتی این ابرخودرو در بیش از یک جبهه برتری دارد. بدنه کربنی آن نشأت گرفته از یک شاسی جدید فیبر کربنی است که این به معنای کاهش قابل توجه وزن خودرو خواهد بود. این ابرخودرو همچنین دارای یک سیستم تعلیق کنترل شده و تایرهاي اصلاح شده مخصوص است ادعا می شود، «مدلی مدرن و چابک که بوگاتی است که هندلینگ آن نهایت لذت رانندگی را تضمین می کند».

اگرچه مدتی از آغاز تست این خودرو گذشته، ترکیب قوی خمیدگی ها و خطوط مساف پهنه آن همچنان خیره کننده است. در جلو خودرو یک کاپوت زیبا و چراغ های کم ارتفاع طراحی شده، در حالی که در عقب آن یک چراغ خطی ۱۶ متری LED منحصر به فرد قرار داده شده است. این خودرو بلندتر و عریض تر از Veyron بوده و فضای بیشتری در اتاق آن وجود دارد. در داخل خودرو نیز مشقتات لوکسی چون یک سیستم صوتی بسیار قوی، وای فای و تودوزی چرم در ۳۱ رنگ مختلف خواهید یافت.

**تعداد تولید محدود بوگاتی Chiron**

تنها ۵۰۰ نمونه از Chiron تولید خواهد شد که تقریباً ۱۶۶ تا آنها تا به حال توسط مشتریان بسیار متمول خریداری شده اند. «ولفگانگ دورهایمر» مدیرعامل بوگاتی در مراسم معرفی Chiron نمایشگاه خودرو ژنو به اتو اکسپرس گفت: «بله، ما حدود ۱۷۰ نسخه از این خودرو را برای متقاضیان پیگیر آن کنار گذاشته ایم. همه آنها ۲۵۰ هزار دلار یا ۲۰۰ هزار یورو به عنوان پیش پرداخت به ما پرداخت کرده اند.» در اتفاقی عجیب یک خریدار احتمالاً بسیار ثروتمند تاکنون پیش پرداخت ۶ Chiron را پرداخت کرده است و دورهایمر در ادامه اضافه کرد اخیراً اطلاع پیدا کرده که برخی مشتریان به خرید مدل های کار کرده Veyron روی آورده اند، زیرا از سیاست این برند در مورد ترجیح دادن مشتریان فعلی خود برای فروش مدل جدید یعنی Chiron با خیر هستند و با این کار قصد افزایش شانس خود را برای خرید Chiron دارند.



گزارش «فرصت امروز» درباره وابستگی رشد اقتصادی به صنعت خودرو

## رشد اقتصادی سوار بر مرکب خودرو

عسل داداشلو

dadashlo@gmail.com

علی طیب نیا، وزیر امور اقتصاد و دارایی، پیش بینی کرده که رشد اقتصادی سال ۹۵ به بیش از ۶ درصد خواهد رسید و در این بین صنعت خودرو را یکی از پیشران های رشد اقتصادی خوانده است. این فقط وزیر اقتصاد نیست که درباره رشد اقتصادی سال آینده و سهم صنعت خودرو در این رشد چنین پیش بینی را می کند، بلکه مسعود نیلی، مشاور اقتصادی رئیس جمهور نیز رشد اقتصادی سال ۹۵ را ۶ تا ۷ درصد پیش بینی می کند. سهم قابل توجهی از این رشد را بر دوش صنعت خودرو گذاشته است.

البته این فقط مسئولان دولتی نیستند که در رابطه با بازار بحران زده خودرو که سال گذشته با تنفس مصنوعی دولت احیا شد، چنین پیش بینی هایی را ارائه می دهند، بلکه سعید لیلان، کارشناس اقتصادی نیز در گفت و گو با «فرصت امروز» رشد ۱۵ درصدی تولید و فروش خودرو را برای سال جاری پیش بینی کرده و سهم یک درصدی از رشد اقتصادی را بر دوش صنعت خودرو گذاشته است.

حالا چند پرسش در این میان مطرح می شود. نخست اینکه با توجه به آنچه کارشناسان اقتصادی پیش بینی می کنند رکود

تا پایان نیمه اول امسال در بازار ادامه دارد، بر چه اساسی می توان پیش بینی کرد که رشد اقتصادی سال ۹۵ چقدر خواهد بود؟

فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می گوید: «رشد اقتصادی که آقایان پیش بینی می کنند ناشی از رشد سرمایه گذاری است که در سال جدید رخ می دهد و تأثیر آن بر بازار است اما به اعتقاد من این تأثیر نمی تواند آنقدر شدید باشد، زیرا زمانی رشد اقتصادی صورت می گیرد که تقاضا تحریک شده و این سرمایه گذاری به بار بنشیند. نزدیک ترین قرارداد در صنعت خودرو که سرمایه آن جذب شده و به بهره برداری می رسد، قرارداد پژو است که خودروی ۲۰۷ نخستین محصول این قرارداد با بازار ۴۰ هزار دستگاه است اما اینکه بگوییم پیش بینی وزارت صنعت که ۳۵ درصد رشد تولید خودرو، محقق می شود یا حتی همان ۱۵ درصد، خوشبینانه است.»

وضعیت درآمد تقاضاکنندگان نیز تغییری صورت نگرفته که بخواهیم براساس آن رشد فروش سال ۱۰ درصد را پیش بینی کنیم.»

وضعیت درآمد تقاضاکنندگان نیز تغییری صورت نگرفته که بخواهیم براساس آن رشد فروش سال ۱۰ درصد را پیش بینی کنیم.»

هم می توان امیدوار بود که فروش و تولید خودرو در سال جاری آنقدر رشد داشته باشد که نقش مکمل رشد اقتصادی را ایفا کند؟

هم می توان امیدوار بود که فروش و تولید خودرو در سال جاری آنقدر رشد داشته باشد که نقش مکمل رشد اقتصادی را ایفا کند؟

داریان که فعلاً قرار نیست درباره آنها صحبتی شود در غیراین صورت با توجه به شرایط امروز بازار تغییر ۱۵ درصدی در تقاضا یک پیش بینی خوشبینانه است.»

به گفته زاوه، می توان از طریق افزایش بهره روری ناوگان حمل و نقل نیز به رشد خوبی رسید به شرط آنکه برای آن برنامه ریزی شود.

همچنین آمینی در پاسخ به این پرسش بیان می کند: «شرایط امروز بازار گواهی می دهد و ما شاهد هیچ تغییری در وضعیت تقاضا و بازار خودرو نیستیم و پیش بینی می شود که این رکود حداقل تا شش ماهه نخست سال ادامه داشته باشد، بنابراین شرایط نمی توان امیدوار بود که صنعت خودرو بتواند به رشدی دست پیدا کند که نقش اساسی در رشد اقتصادی داشته باشد. حتی اگر دولت طرح تحریک تقاضای تازه ای را در نظر داشته باشد باز هم به صورت مؤثر شاهد رشد خواهیم بود.»

او ادامه می دهد: «سال گذشته تقاضای واقعی بازار خودرو ۸۰۰ هزار دستگاه بوده که بخشی از آن ناشی از طرح تحریک تقاضای دولت بود. در شرایط فعلی نیز جذب سرمایه گذاری های خارجی می تواند نقطه آغاز رشد تولید صنعت خودرو باشد اما باید توجه کنیم فعلاً محصولی زیر ۵۰ میلیون تومان در سبد محصولات جدید نیست و محصول جدیدی برای ۸۰ درصد بازار وجود ندارد، در نتیجه سهم محصولات جدید هم در تحریک تقاضا و رشد تولید ناچیز است مگر اینکه آقایان بسته های حمایتی خیر

### چرا مردم خودروی چینی می خرند؟

عضو هیأت علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی معتقد است مصرف کنندگان ایرانی به دنبال تنوع هستند، به همین دلیل سراغ خودروهای چینی که دارای ظاهر به روزتری هستند و آپشن های بیشتری دارند، می روند. شهرام آزادی در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: تنوع خودروهای داخلی در سال های گذشته پایین بوده است، به گونه ای که سال ها است خودروهای چینی را به خرید می آورند. این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: در سال های اخیر انتظارات مصرف کنندگان از کیفیت و ظاهر خودروها افزایش یافته و دیگر نمی توان خودروهایی که ۲۰ سال است با یک شکل در کشور تولید می شوند به آنها فروخت. وی افزود: در این زمینه نکته مهم این است که سطح فناوری و کیفیت برخی خودروهای چینی عرضه شده در کشور بالاتر از خودروهای داخلی است، به این دلیل نیز مصرف کنندگان خودروهای چینی را به خودروهای داخلی ترجیح می دهند. آزادی با بیان اینکه چینی ها به خوبی توانستند موضوع کمبود تنوع در بازار خودروی ایران را تشخیص دهند، تصریح کرد: در نتیجه خودروسازان چینی توانسته اند با عرضه خودروهای جدید با ظاهر مناسب و به روز، بخشی از بازار خودروهای داخلی را از آن خود کنند.

### خودروسازان توان خرید مردم را در نظر بگیرند

دبیر انجمن قطعه سازان ایران گفت: صنعت خودروی ایران به دلیل ضعف در تولید قطعات داخلی، به شدت وابسته به واردات است. وی افزود: خودروسازان در نظر بگیرند و تولید خودرو برای اکثریت مصرف کنندگان را که توان خرید محدودی دارند در دستور کار قرار دهند. آزادی قربانی در گفت و گو با ایسنا اظهار کرد: خودروسازان در دور جدید فعالیت های خود باید خودروهایی را طراحی و تولید کنند که در سطح قیمتی ارزان قرار بگیرند، وی با بیان اینکه برای طراحی و تولید قطعات آن صورت گیرد، خاطر نشان کرد: با داخلی سازی قطعات هزینه های تولید و قیمت تمام شده خودرو کاهش می یابد. قربانی ادامه داد: در این زمینه قطعه سازان باید از ابتدای فرآیند طراحی تا تولید خودرو مشارکت داشته باشند تا بتوانند قطعاتی با تیراژ بالا و هزینه پایین تولید کنند، کاری که امروز در صنعت خودروی جهان اتفاق می افتد. وی اضافه کرد: خودروسازان در نظر بگیرند و تولید قطعات و خودرو در تیراژ اقتصادی بالا است، زیرا در تیراژ اقتصادی، هزینه تمام شده کاهش و کیفیت افزایش می یابد. دبیر انجمن قطعه سازان ایران افزود: تولید خودروی ارزان قیمت در ایران بدون دسترسی به تیراژ اقتصادی ممکن نیست. در این زمینه تیراژ اقتصادی برای تولید یک خودروی ارزان قیمت سالانه حداقل ۳۰۰ هزار دستگاه از یک محصول است.

# آگهی فراخوان

شرکت فولاد مبارک اصفهان

| ردیف | نوع فراخوان | شماره    | موضوع  | مهلت ارسال مدارک | مدیریت مرتبط            |
|------|-------------|----------|--|------------------|-------------------------|
| ۱    | عمومی       | ۴۸۴۱۹۳۹۹ | خرید مواد شیمیایی جهت بهسازی شیمیایی آب های گردش سیکل های خشک کاری مدول B ناحیه فولاد سازی و ریخته گری مداوم در فولاد مبارک    | ۱۳۹۵/۰۱/۳۱       | قراردادهای خرید         |
| ۲    | عمومی       | ۴۸۴۱۲۷۲۱ | راهبری فعالیت کارگاه ساندبلاست و رنگ تعمیرگاه مرکزی به پیمانکار بیرونی   | ۱۳۹۵/۰۲/۰۱       | قراردادهای خرید         |
| ۳    | عمومی       | ۴۸۴۱۴۳۳۳ | انجام تعمیر کامل پمپ های سانتریفوژ طبقاتی شرکت فولاد مبارک   | ۱۳۹۵/۰۲/۱۵       | قراردادهای خرید         |
| ۴    | عمومی       | ۴۸۴۱۰۷۸۰ | واگذاری فعالیت کروم کاری قطعات در ابعاد و اندازه های مختلف شرکت فولاد مبارک به پیمانکار بیرونی                                 | ۱۳۹۵/۰۲/۱۱       | قراردادهای خرید         |
| ۵    | عمومی       | ۴۸۴۱۰۸۴۲ | انجام تعمیرات و اورهال کامل پمپ های عمودی شرکت فولاد مبارک   | ۱۳۹۵/۰۲/۱۵       | قراردادهای خرید         |
| ۶    | عمومی       | ۴۸۴۱۵۳۳۶ | حمل ریلی مواد اولیه از نقاط مختلف به شرکت فولاد مبارک توسط واگن های لیه بلند   | ۱۳۹۵/۰۲/۰۸       | قراردادهای خرید         |
| ۷    | عمومی       | ۴۸۴۱۲۸۵۷ | شرکت فولاد مبارک در نظر دارد ۱۲۰۰/۰۰۰۰ کیلوگرم کلروفریک ۴۰ درصد مورد نیاز خود  | ۱۳۹۵/۰۲/۱۵       | خرید مواد اولیه و انرژی |
| ۸    | عمومی       | ۴۸۴۱۲۸۵۸ | شرکت فولاد مبارک در نظر دارد ۱۰۰۰/۰۰۰ کیلوگرم آب ژاول مورد نیاز خود  | ۱۳۹۵/۰۲/۱۵       | خرید مواد اولیه و انرژی |
| ۹    | عمومی       | ۴۸۴۱۲۳۳۸ | خرید ۶۰۰ تن پودر گازی  | ۱۳۹۵/۰۱/۳۱       | خرید مواد اولیه و انرژی |
| ۱۰   | مزایده      | ۹۵۰۱     | شرکت فولاد مبارک اصفهان در نظر دارد بوفه ها و پارکینگ درب زین شهر خود را از طریق مزایده عمومی به صورت اجاره واگذار نماید       | ۱۳۹۵/۰۲/۱۳       | خرید مواد مصرفی         |
| ۱۱   | عمومی       | ۰        | شناسایی تامین کنندگان در خصوص تهیه کلیه خدمات مسافرتی شامل بلیط، هتل، ویزا و سایر خدمات مربوطه در داخل و خارج از کشور          | ۱۳۹۵/۰۲/۱۱       | قراردادهای خرید         |
| ۱۲   | عمومی       | ۴۸۴۱۳۳۱۷ | تامین و بکارگیری مکانیزم های سنگین در ناحیه فولاد سازی و نورد پیوسته سبا شرکت فولاد مبارک                                      | ۱۳۹۵/۰۲/۱۱       | قراردادهای خرید         |
| ۱۳   | عمومی       | ۴۸۳۹۸۵۵۸ | شرکت فولاد مبارک اصفهان در نظر دارد تجهیزات اکتیو و پسیو شبکه های خود را از طریق برگزاری فراخوان عمومی دو مرحله ای تامین نماید | ۱۳۹۵/۰۲/۱۶       | قراردادهای خرید         |
| ۱۴   | عمومی       | ۴۸۴۱۴۹۵۹ | تعمیر لودسل های ۲۰ مگانیوتنی در قفسه های ناحیه فولاد سازی و نورد پیوسته سبا و لودسل های ۳۵ و ۴۰ و ۶۰ تنی سیستم های توزین       | ۱۳۹۵/۰۲/۰۱       | قراردادهای خرید         |

جهت دریافت اسناد و کسب اطلاعات بیشتر به نشانی [www.msc.ir](http://www.msc.ir) بخش خرید و تامین کنندگان مراجعه و طبق راهنمای موجود نسبت به انتخاب مناقصه مورد نظر از طریق سیستم ارتباط با تامین کنندگان (SRM) اقدام نمایید. جهت دریافت اسناد مزایده به لینک مزایده ها در وب سایت شرکت مراجعه نمایید.

**روابط عمومی شرکت فولاد مبارک اصفهان**

شماره تماس: ۰۲۱-۹۵۰۰۱ (۲۴ ساعته)

### گزارش ۲

### تأثیر کاهش قیمت نفت بر بازار خودرو



کاهش قیمت نفت خام یک قربانی جدید دارد و آن خودروهای کوچک و متوسط هستند. به گزارش ایسنا به نقل از شبکه خبری ان.بی.سی، آمار فروش خودرو در آمریکا در ماه مارس مایوس کننده بوده و از رقم پیش بینی شده ۱۷ میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه به ۱۶ میلیون و ۶۰۰ هزار دستگاه تنزل کرده است. در شرایطی که فروش وانت های پیکاپ، اس یو ای و های و کراس اورها همگی مثبت بوده، فروش خودروهای کوچک، لوکس و متوسط کاهش یافته است. برایان جانسون، تحلیلگر ارشد حوزه خودرو در مؤسسه سرمایه گذاری بارکلی گفت: بازار خودروهای سدان کوچک و متوسط به دردمس افتاده است. ما مشاهده می کنیم که بازار فروش ماه گذشته شاهد رکود در بازار خودروها هستیم. وی افزود: قیمت پایین نفت واقعا باعث دوری مشتریان از خرید خودروهای کوچک و متوسط و رفتن آنها به سمت بازگردن خودروهای سدان کوچک خواهد شد. وقتی که ارزش خودروهای دست دوم کاهش یابد قراردادهای اجاره گران تر می شوند. این تحلیلگر گفت: حتی اگر فروش خودروها به بالای ۱۷ میلیون دستگاه بازگردد خودروسازان احتمالاً مجبور خواهند شد تخفیف های بیشتر و قراردادهای اجاره را در سال جاری اعمال کنند. وی تأکید کرد: ترکیب کنونی خودروها به نفع فورد و جنرال موتورز است، چرا که اقبال مشتریان به سمت وانت ها و خودروهای اس یو ای، هزینه تخفیف ها و مشوق ها را جبران خواهد کرد.

روحانی در دیدار رسمی با رئیس جمهور قزاقستان:

## امیدواریم نتیجه اجلاس سازمان همکاری های اسلامی، وحدت دنیای اسلام باشد



وحدت نظر دارند، خاطر نشان کرد: اراده جمهوری اسلامی ایران بر توسعه و تقویت روابط با قزاقستان استوار است و تهران در این مسیر از هیچ تلاشی فروگذار نخواهد کرد.

روحانی همچنین از تلاش های قزاقستان در زمینه موضوع هسته ای و میزبانی این کشور برای مذاکرات ایران و ۵+۱ تشکر کرد.

رئیس جمهوری با اشاره به ضرورت توسعه همکاری های تجاری و اقتصادی و خدمات بانکی و کارگزاری میان دو کشور اظهار داشت: توسعه حمل و نقل و اتصال راه آهن دو کشور موضوعی بسیار حائز اهمیت در ترانزیت منطقه ای و توسعه روابط تجاری و اقتصادی میان ایران و قزاقستان خواهد بود.

روحانی با بیان اینکه باید روابط بخش خصوصی و سرمایه گذاران دو کشور را تسهیل و از آنان پشتیبانی کنیم، امضای ۵۴ توافق و تفاهم نامه میان بخش خصوصی ایران و قزاقستان را نویددهنده حرکت در روابط تجاری توسعه یافته دو کشور برشمرد و افزود: در جریان این سفر بخش خصوصی و دولتی ایران و قزاقستان در مجموع ۶۶ سند را به امضا می رسانند که این تحولی در روابط اقتصادی ایران و قزاقستان خواهد بود. رئیس جمهوری توسعه همکاری ها در بخش کشاورزی، امنیت غذایی، معدن، انرژی، بهداشت و درمان و همکاری های علمی، فناوری، دانشگاهی و تبادل استاد و دانشجو را مورد تاکید قرار داد و افزود: باید از استعدادها و فرصت های گسترده موجود میان دو کشور به بهترین شکل استفاده کنیم.

روحانی ادامه داد: باید با همکاری و تلاش بیشتر شرایط را برای تجارت آزاد میان دو کشور و منطقه اوراسیا تسهیل کنیم.

رئیس جمهوری با اشاره به اهمیت دریای خزر، بر هماهنگی و تلاش دو کشور در زمینه محیط زیست، حمل و نقل، کشتیرانی و رژیم حقوقی تاکید کرد. روحانی افزود: جمهوری اسلامی ایران و قزاقستان در عمده مسائل منطقه ای و بین المللی حامی و پشتیبان یکدیگر هستند و در این راستا باید همکاری های خود را در سازمان های منطقه ای تقویت کنیم.

حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی با اشاره به اهمیت اجلاس سازمان همکاری های اسلامی در ترکیه گفت: امیدواریم نتیجه این اجلاس و ندایی که از آن به گوش جهان می رسد، وحدت و یکپارچگی دنیای اسلام باشد.

به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع رسانی ریاست جمهوری، دکتر حسن روحانی دوشنبه در نشست هیات های عالی رتبه ایران و قزاقستان با بیان اینکه تفکر افراطی و اختلاف در دنیای اسلام خطری بزرگ و شمار می رود، افزود: باید در زمینه مبارزه با تروریسم و افراطی گری و ریشه کن کردن اختلافات در جهان اسلام همکاری های بیشتری داشته باشیم.

رئیس جمهوری همچنین با بیان اینکه معتقدیم تنها راه حل سیاسی پایان دهنده بحران های متعدد در منطقه خواهد بود، گفت: ایجاد امنیت و ثبات در افغانستان برای دو کشور و منطقه بسیار حائز اهمیت است و معتقدیم باید در این کشور دولت وحدت ملی تقویت شده و روند مبارزه با تروریسم با شتاب بیشتری ادامه یابد.

روحانی با اشاره به مشکلات و معضلاتی که تروریسم در بسیاری از کشورهای منطقه از جمله سوریه و عراق به وجود آورده، خاطر نشان کرد: راه حل نهایی در سوریه را تنها از طریق گفت و گوهای سیاسی می دانیم و معتقدیم همه گروه ها و طوایف سوریه باید در آینده این کشور سهم داشته باشند و نقش ایفا کنند.

رئیس جمهوری اسلامی ایران، روابط تهران و آستانه را دوستانه، دیرینه و مثبت ارزیابی کرد و بر ضرورت بهره گیری از ظرفیت ها و توانمندی های گسترده دو کشور برای توسعه و تحکیم بیش از پیش مناسبات و همکاری های همه جانبه ایران و قزاقستان تاکید کرد. رئیس جمهوری با اشاره به اینکه مذاکرات رؤسای جمهور دو کشور، در زمینه مسائل مورد علاقه موجب گسترش روابط شده است، گفت: این سفر نقطه عطفی در ارتقای سطح روابط و گسترش رایزنی های دو کشور خواهد بود.

دکتر روحانی با بیان اینکه ایران و قزاقستان در بسیاری از مسائل دوجانبه، منطقه ای و بین المللی

## ولید المعلم: دمشق برای ورود به مذاکرات صلح بدون پیش شرط آماده است

تصریح کرد: دولت دمشق پیش شرط آماده است تا بدون مطرح شدن پیش شرط از سوی طرف مقابل در مذاکرات صلح شرکت کند.

وزیر خارجه سوریه با تاکید بر لزوم حل سیاسی بحران این کشور اظهار داشت: همواره تاکید داشتیم که تنها راهکار برون رفت از بحران کنونی راه حل سیاسی است.

ولید المعلم که پیش از این به مسکو سفر کرده بود تا با مقامات روسیه درباره وضعیت سوریه صحبت کند، طبق برنامه، دیشب به ایران سفر کرد. او قرار است در ادامه سفر منطقه ای خود، با مقامات دیگر کشورهای منطقه هم درباره وضعیت سوریه مذاکره کند.



پلیس فرانسه روز دوشنبه اقدام به جمع آوری چادرهای معترضان از میدانی اصلی پاریس کرده اما تظاهرات کنندگان اعلام کردند همچون شبهای گذشته به تظاهرات شبانه خود ادامه خواهند داد

استفان دی میستورا، فرستاده ویژه سازمان ملل در امور سوریه که به دمشق سفر کرده با ولید المعلم، وزیر خارجه این کشور دیدار و گفت و گو کرد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از النشرة، استفان دی میستورا، فرستاده ویژه سازمان ملل در امور سوریه روز دوشنبه با ولید المعلم، وزیر خارجه این کشور در دمشق دیدار و گفت و گو کرد.

براساس این گزارش، دو طرف در جریان این دیدار درباره راهکارهای موفقیت مذاکرات صلح سوریه که قرار است در آینده نزدیک برگزار شود، بحث و تبادل نظر کردند.

ولید المعلم، وزیر خارجه سوریه در این ارتباط

### تیتراخبار

- ◀ رسانه های آلمان اعلام کردند، بیش از ۵ هزار و ۸۰۰ پناهنجوی زیر سن قانونی، در سال ۲۰۱۵ میلادی در آلمان مفقود شده اند.
- ◀ باراک اوباما، رئیس جمهوری آمریکا اذعان کرد، ناکامی اش در برنامه ریزی مناسب برای دوران پس از سرنگونی معمر قذافی، دیکتاتور سابق لیبی در سال ۲۰۱۱ میلادی احتمالاً بزرگ ترین اشتباه دوران ریاست جمهوری اش بوده است.

## ۶ میلیون دانش آموز از خدمات فلوراید تراپی دندان برخوردار شدند

که با تصمیم وزیر بهداشت و تشکیل شورای سلامت دهان و دندان این مشکل برطرف شد.

عسکری اضافه کرد: ستاد طرح تحول دهان و دندان نیز در وزارت بهداشت تشکیل شده، اما تشکیل سازمان سلامت دهان و دندان مورد موافقت سازمان مدیریت و برنامه ریزی قرار نگرفت.

این مقام اضافه کرد: کار بزرگ در حوزه بهداشت دهان و دندان اقدامات پیشگیرانه ۶ میلیون دانش آموز بود که از ۱۲ ماه پیش با تفاهم نامه بین وزارت بهداشت و وزارت آموزش و پرورش اجرا شد.

وی گفت: در ادامه این برنامه امیدواریم آموزش های لازم برای بهداشت دهان و دندان وارد کتاب های درسی شود.

رئیس شورای دهان و دندان وزارت بهداشت گفت: از سال گذشته که طرح تحول سلامت دندان اجرا شد تاکنون ۶ میلیون دانش آموز از خدمات پیشگیرانه فلوراید تراپی و فیشورسینت برخوردار شده اند.

به گزارش ایرنا، محمد عسگری روز دوشنبه در همایش دندان پزشکی افزود: شاخص خرابی دندان که شامل تعداد دندان های پر شده، پوسیده و کشیده شده است، هم اکنون برای هر نوجوان ۱۲ ساله ایران حدود دو است که امیدوارم با ادامه برنامه وزارت بهداشت تا شش سال آینده به یک دندان برسد.

وی افزود: یکی از مشکلات حوزه سلامت دهان و دندان این بود که مشخص نبود تولیت این حوزه به عهده کیست

### تیتراخبار

- ◀ سخنگوی آموزش و پرورش شهر تهران از تغییر زمان برگزاری امتحانات پایانی دانش آموزان در خرداد ماه به علت تقارن با ماه مبارک رمضان خبر داد.
- ◀ سازمان هواشناسی از وقوع بارش شدید در استان های آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی، کردستان و شمال کرمانشاه در روز آینده خبر داد.



سیدمحسن طباطبایی دبیر انجمن علمی اقتصاد شهری ایران با اشاره به اینکه ۱۵ تا ۱۰ درصد بافت شهری فرسوده است، گفت: تأمین زیرساخت در بافت شهری ۴۰ درصد ارزان تر از اراضی جدید است

## تشکر کیارستمی از دوستان و دوستدارانش

هم مسئولانی از وزارت بهداشت و همچنین ابراهیم مختاری، رئیس هیات مدیره خانه سینما به همراه کاسران ملکی دبیر هیات مدیره به بیمارستان آمدند که امکان دیدار با کیارستمی را بسازد نکردند. البته این کارگردان در پی اطلاع از حضور افرادی که برای ملاقات با او آمده بودند، پیغام داد که از طرف او از مراجعه کنندگان تشکر شود و در عین حال گفت که شرایط لازم را برای این دیدار ندارد.

پزشکان معالج این هنرمند با تاکید بر اینکه با توجه به شرایط خاص عباس کیارستمی، نباید ملاقاتی صورت بگیرد، از دوستداران و همکاران این هنرمند درخواست کرد که به نوشتن پیامی مکتوب و رساندن آن به خانواده اش اکتفا کنند.



داروش مهرجویی برای ساخت فیلم سینمایی خود همچنان در انتظار مشخص شدن یک سرمایه گذار و تهیه کننده مطمئن تا اسامال در کنار اجرای دوباره نمایش «غرب واقعی» فیلم جدیدی هم بسازد

## آخرین آمار رونالدو در اروپا

زلاتان ابراهیموویچ با ۳۵ گل و ۱۴ پاس گل قرار دارد. لویس سوارس نیز ۳۵ گل و ۱۵ پاس گل داده است. پس از سوارس اروگوتهای، لیونل مسی با ۲۸ گل و ۱۱ پاس گل، نیمار با ۲۴ گل و ۱۴ پاس گل و روبرت لواندوفسکی با ۲۳ گل و سه پاس گل قرار دارند. رونالدو در دیدار شنبه برابر ایبار گلزنی کرد و تعداد گل های خود را به ۳۰ رساند. او در غیاب گرت بیل و کریم بنزما، بازی درخشانی ارائه داد و با لوکاس واسکز همکاری خوبی داشتند. هر دو گل ززند و پاس گل دادند.

کریستیانو رونالدو مهاجم رئال مادرید در تعداد گل ها و پاس های گل در اروپا برتر از دیگر بازیکنان است. به گزارش مارکا، رئال مادرید امشب در دیدار مرحله یک چهارم نهایی لیگ قهرمانان اروپا میزبان ولفسبورگ است. دیدار رفت ۲ بر صفر به پایان رسید.

عملکرد کریستیانو رونالدو و برترین گلزن مادرید در این دیدار تاثیر خواهد داشت. مهاجم پرتغالی در گلزنی و پاس در میان پنج لیگ برتر اروپایی از همه بازیکنان برتر است. او در لالیگا و رقابت های اروپایی تاکنون ۴۳ گل و ۱۵ پاس گل داده است. پس از او،

### تیتراخبار

- ◀ مرکز آبی المپیک ریو ۲۰۱۶ که شامل استخر شنا و واترپلو می شود افتتاح شد.
- ◀ تیم بسکتبال گلندن استسیت واریرز در ششی که استفان کوری ۳۷ امتیاز کسب کرد در زمین سن آنتونیو اسپرز ۹۲ بر ۸۶ برنده شد تا تعداد بردهای خود را به عدد ۷۲ برساند.



مطهره محسنی و مهسا پورحمتی در روز نخست مسابقات شمشیربازی زون آسیا و انتخابی المپیک با حذف از دور مسابقات از کسب سهمیه المپیک بازماندند

نظر بایف: حامی عضویت ایران در سازمان همکاری های شانگهای و اتحادیه اوراسیا هستیم

نورسلطان نظربایف، رئیس جمهوری قزاقستان نیز در این نشست با تقدیر از میهمان نوازی جمهوری اسلامی ایران، حل و فصل موضوع هسته ای را دستاوردی بزرگ برای جمهوری اسلامی ایران دانست و افزود: این اتفاق یک پیروزی بزرگ دیپلماتیک برای ملت ایران بود و موجب ارتقای جایگاه این کشور در منطقه و جهان شد. رئیس جمهوری قزاقستان، سفر دکتر روحانی به آستانه در سال ۲۰۱۴ را بسیار مثبت و دارای نتایج ارزنده ارزیابی و اظهار امیدواری کرد که رایزنی های رؤسای جمهور و مسئولان دو کشور بتواند به ارتقای سطح روابط و تحکیم مناسبات همه جانبه ایران و قزاقستان کمک کند.

رئیس جمهوری قزاقستان با اشاره به امضای توافق نامه های همکاری میان بخش های خصوصی و دولتی ایران و قزاقستان، بر گسترش همکاری ها و روابط دو کشور تاکید کرد.

نظربایف همچنین با تاکید بر لزوم همکاری ایران و قزاقستان در راستای حل و فصل مسائل منطقه ای، مبارزه با تروریسم و حفظ وحدت در جهان اسلام گفت: ما باید از ایجاد اختلاف میان کشورهای اسلامی جلوگیری کنیم و اجازه ندهیم دشمنان، اسلام و تروریسم را در کنار هم به جهان معرفی کنند و ایران به عنوان یک کشور بزرگ با تمدنی کهن می تواند نقشی تاثیرگذار در این راستا داشته باشد.

رئیس جمهوری قزاقستان با بیان اینکه دوستی و توسعه مناسبات با جمهوری اسلامی ایران برای ما حائز اهمیت فراوان است، گفت: ایران و قزاقستان باید در آینده بیش از پیش حامی و پشتیبان یکدیگر باشند و روابط دو کشور در سطح بالایی قرار داشته باشد.

سازمان همکاری های شانگهای و اتحادیه اوراسیا، اظهار امیدواری کرد که در اجلاس آینده سران کشورهای حاشیه دریای خزر، شاهد نتایج مثبت و ارزنده ای در راستای منافع کشورهای ساحلی خزر باشیم.

## مرحله اول قرارداد «اس ۳۰۰» اجرایی شد

قبل از قطع رابطه تاریخ انجام این سفر را به تعویق انداخته و تاریخ ۱۹ اسفند ۱۳۹۴ را برای آن مشخص کرده بود.

عربستان باید شرایط و امنیت مناسبی را برای حضور حجاج از جمله حجاج ایرانی فراهم کند

سخنگوی وزارت امور خارجه با یادآوری وظایف عربستان به عنوان میزبان برای حفظ امنیت و جان حجاج، گفت: عربستان به عنوان میزبان وظیفه دارد امنیت زائران را فراهم کند، گرچه متأسفانه در سال گذشته ما به شکل واضحی شاهد نقض این تعهدات و وقوع فاجعه منا بودیم؛ فاجعه ای که باعث کشته شدن تعداد زیادی از زائران شد و از اذهان پاک نمی شود.

این دیپلمات ارشد کشورمان در ادامه گفت: عربستان ادعا می کند که مسئله حج جدا از مسائل سیاسی است، گرچه تاکنون رویه هایی که در پیش گرفته خلاف این موضوع است و ما امیدواریم براساس آنچه ادعا می کند، عمل کند و به عنوان دولت میزبان شرایط و امنیت مناسبی را برای حضور حجاج از جمله حجاج ایرانی فراهم کند.

خواهند کرد و تاکنون برای پنج نفر از این هیأت هشت نفره از سوی عربستان روادید صادر شده است. انصاری در مورد موضوع حج تمتع و اقدامات ایران می دانید حج یک فریضه واجب انسانی است و یک مسئله انتخابی نیست و به سفر متون رسی، سیاستی ایران همواره تسهیل مقدمات برگزاری حج و انجام این فریضه بوده است.

وی افزود: در همین چارچوب به رغم تمام مشکلاتی که به وجود آمده و برخورد های نامناسبی که عربستان انجام داده به دلیل اینکه این فریضه یک فریضه واجب است ما سیاست خویشتنداری و پیگیری موضوع را از طرق های موجود برای انجام این فریضه واجب داریم و در همین چارچوب ۲۶ فروردین ماه هیأتی از سازمان حج و زیارت به عربستان سعودی خواهد رفت.

این دیپلمات عالی رتبه کشورمان ادامه داد: این سفر باید براساس رویه پیشین و جدول های زمان بندی شده چهار ماه قبل انجام می شد یعنی قبل از اقدام عربستان جهت قطع رابطه با ایران ولی طرف سعودی

سخنگوی وزارت امور خارجه گفت: مرحله نخست قرارداد «اس ۳۰۰» مسیر اجرایی خود را طی کرده است و امیدواریم این قرارداد تا پایان مراحل تکمیلی خود را طی کند. به گزارش مهر، حسین جابری انصاری در روز در نخستین نشست خبری خود با خبرنگاران شرکت کرد. او در ادامه با اشاره به سفر متون رسی، نخست وزیر ایتالیا به تهران، گفت: سفر قبلی روحانی به ایتالیا موفق بود و در سفر امروز هم مجموعه رایزنی ها و تفاهمات اولیه پیگیری خواهد شد و امیدواریم روابط ایران و ایتالیا در حوزه های مختلف گسترش یابد. جابری انصاری به سفر فردیکا مورگرنی مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا - شنبه ۲۸ فروردین - به تهران اشاره کرد و گفت: گفت و گوهای جدی بین این اتحادیه و ایران در زمینه مسائل سیاسی و سایر موارد انجام خواهد شد.

انصاری: هیات ایرانی به عربستان سفر می کند

سخنگوی وزارت امور خارجه همچنین گفت: ۲۶ فروردین ماه هیأتی از سازمان حج و زیارت برای پیگیری موضوع حج تمتع به عربستان سعودی سفر

## زمین خواری در پوشش پرورش حیوانات

علی تیموری در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به اینکه در سال های گذشته برای حدود ۷۰ مرکز تکثیر و پرورش پرندگان و پستانداران وحشی در استان های مختلف برای اشخاص حقیقی در اسارت در سازمان حفاظت محیط زیست موافقت صادر شده است، افزود: از ابتدای سال ۹۴ روند ارائه مجوزهای تکثیر و پرورش برای اشخاصی که متقاضی دریافت زمین دولتی هستند متوقف و مقرر شد بر عملکرد افرادی که با موافقت

مدیرکل دفتر حفاظت و مدیریت صید و شکار سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به اینکه برخی دریافت زمین به منظور تکثیر و پرورش پستانداران و پرندگان وحشی در اسارت را بهانه ای برای تصرف زمین ها قرار داده اند، گفت: به افرادی که بخشی از زمین ها را گرفته و فعالیت خود را شروع نکرده اند فرصت سه ماهه ای داده شده تا در مهلت تعیین شده نسبت به اتمام عملیات اجرایی و دریافت پروانه بهره برداری اقدام کنند.





ویلیام برن باخ، اسطوره خلاقیت

علیجاء شهر بانویی  
مشاور تبلیغات و برندسازی

در این ستون به بررسی شرکت‌های مختلف تبلیغاتی که حقیقتاً باید آنها را ستاره‌های تبلیغات نامید پرداختیم، اما کمپانی‌های بزرگ سربرنمی آوردند مگر با همت مردمان بزرگ. بنابراین برای فصل اول ستاره‌های تبلیغات در سال جدید به معرفی برخی از اسطوره‌های تبلیغات در سده اخیر می‌پردازم.

شاید اگر بخواهیم در میان لیست بلندبالای چهره‌های ماندگار صنعت تبلیغات نامی را برای نخستین شماره از این سری برگزینیم کاری دشوار پیش رو داشته باشیم، زیرا هر یک از این اسطوره‌ها به سهم خود صنعت تبلیغات را پیش بردند، اما شاید منصفانه باشد تا این سلسله را با یکی از بنیانگذاران شرکت صاحبانم دی بی (DDB)، یعنی ویلیام برن باخ (William Bernbach) آغاز کنیم.

ویلیام برن باخ که متولد سال ۱۹۱۱ میلادی است در شهر نیویورک تحصیلات مقدماتی را به پایان رساند، سپس از دانشگاه همان شهر لیسانس خود را گرفت. هرچند او متخصص در حوزه زبان و ادبیات انگلیسی نبود، اما در حوزه مدیریت، فلسفه و موسیقی نیز تحصیل کرد. او همچنین به فراگیری نواختن ساز پیانو نیز پرداخت، او خیلی زود علاقه‌مندی خود را در حرفه تبلیغات شناخت و در شرکت تبلیغاتی معروف آن زمان یعنی «گری» مشغول به فعالیت شد. پیشرفت او در این کمپانی چشمگیر بود و ابتدا در نقش یک کیپی ریتر و سپس در سال ۱۹۴۷ به سمت مدیر هنری برگزیده شد. اما خیلی زود او فضای تبلیغات آن زمان نامید و دلازه شد. در یکی از نوشته‌های باقی مانده از وی، برن باخ اشاره دارد که علاقه‌مند است فضای حاکم بر تبلیغات را تغییر دهد. او معتقد بود تبلیغات در آن زمان خشک، بی‌روح، دارای قاعده‌های مشخص و بدون خلاقیت است، بنابراین سعی می‌کند روح جدیدی را بر تبلیغاتی که می‌سازد حاکم کند.

برن باخ نیاز دارد برای ارائه این شیوه سنت شکنانه، فضای کسب‌وکار خود را داشته باشد، بنابراین در سال ۱۹۴۹، به کمک مکسول دن و ادوین دوپل، شرکت دی بی را پایه‌گذاری می‌کنند. باخ در حوزه تبلیغات به تحقیق می‌پردازد و سعی می‌کند به این نکته دست یابد که نگرش مخاطبان تبلیغات، به این صنعت چگونه است. او در کمال تعجب متوجه می‌شود، بسیاری از مردم از تبلیغات متنفر نیستند، بلکه آن را نادیده می‌گیرند. او و تیمش دست به کار می‌شوند تا تبلیغاتی را که می‌سازند از این عارضه مهلک مبری سازند، زیرا کلیشه‌های خسته‌کننده باعث بی‌اعتنایی مردم به تبلیغات می‌شد.

او معتقد بود کیفیت ایده خلاق و اجرای عالی آن رمز موفقیت در تبلیغات است. او از سووی، دشمن سرسخت تحقیقات نیز بود و همیشه می‌گفت: «مراقب تحقیقات باشید، زیرا شما را در دام گذشته می‌اندازد.» این مسئله برخی مشتریان را آزار می‌داد، ولی او را به اسطوره خلاقیت بدل کرده بود.

با آنکه در شرکت دی بی، نام وی در آخر آورده می‌شد، اما همه می‌دانستند که رئیس چه کسی است، او به دست هدایتگر خود بسیار محبوب بود و همیشه ابراز می‌کرد. حتی متخصصان سرحال رشته تبلیغات نیز بدون هدایت معنوی او بی‌استفاده‌اند. البته او بیراه هم نمی‌گفت. حتی آگهی‌های بزرگ اندیسان می‌کند بسیاری از آگهی نویسان ملال‌آور در شرکتش وقتی به دی بی کوچ کردند بهترین کارهایشان را در این شرکت به رشته تحریر درآوردند. از دیگر نکات آموزنده زندگی ویلیام برن باخ، نظم مثال زدنی او بود.



او در جایی عنوان می‌کند به خاطر عشق به خانواده‌اش حتی یک بار هم بعد از ساعت ۵ سرکار نبوده و هیچ زمانی هم کارهایش را در آخر هفته به منزل نبرده است. جالب اینکه این نظم و انضباط هیچ‌گاه مسیر او را در شیوه خلاقانه‌اش سد نکرد و او و همکارانش شاهکارهایی خلق کردند که تا امروز هم زیاندار اهالی تبلیغات است.

از میان خیلی عظیم کارهای خلاقه ویلیام برن باخ شاید بتوان به کمپین‌های مربوط به فولکس واگن و موسسه کرایه اتومبیل اویس اشاره کرد که حتی توسط رقابیش در آن دوران نیز ستایش شد.

از آنجا که برن باخ معتقد بود تبلیغات علاوه بر آنکه باید موفقیت‌آمیز باشد این وظیفه را دارد که محصول را تبدیل به قهرمان کند، می‌بینیم وقتی کار شرکت اویس را که در صنعت اتومبیل کرایه، دوم است به او می‌سپارند، او این ضعف (موقعیت دوم) را در آگهی تبدیل به یک فرصت می‌کند و چنین می‌نویسد: «We Try Harder Because We're Number 2»

ما سخت‌تر کار می‌کنیم، چون ما شماره ۲ ایم. در نهایت این پدیده قرن یک توصیه به تبلیغاتچی‌ها دارد: «هن به شما درباره اینکه تبلیغات را یک علم به‌حساب آورید، هشدار می‌دهم.»

ارتباط با نویسنده: [alijah.ir](http://alijah.ir)

# فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

۹

www.forsatnet.ir شماره ۴۸۰

تلفن مستقیم: ۸۶۰۰۷۳۶۷۹

سه‌شنبه ۲۴ فروردین ماه ۱۳۹۵ • ۴ رجب ۱۴۲۷ • سال دوم • Tue, 12 Apr 2016

نگاهی به کمپین تبلیغاتی «یک و یک»

## جان بخشی به محصولات برند

کمپین از رسانه‌های مختلفی استفاده کرده و به نظر سعی بر این بوده که رسانه‌های انتخاب شده در مسیر مخاطبان اصلی این برند قرار بگیرند. این کمپین از جنبه‌های مختلفی قابل بررسی است که «فرصت امروز» به همین منظور سراغ علی جمشیدی مدیر استودیو خلاق توک رفته است. برای دریافت اطلاعات تکمیلی درباره این کمپین گفت‌وگویی نیز با سلیم صالحی؛ کارگردان هنری، طراح کاراکتر، عکاس و مجری کمپین برند یک و یک داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.



در این کمپین شخصیت پردازی شده‌اند. کاراکترها به صورت تلفیقی از تکنیک دوبعدی و سه بعدی طراحی شدند. برای خلق هر کدام از فریم‌ها استوری بوردی مورد نظر طراحی شد و سپس خروجی کار عکاسی و با کاراکترها تصویرسازی شد. در نتیجه اگر ملاحظه کنید، متوجه شادابی کاراکترها و حرکت و هیجان آنها در تصاویر خواهید شد. با اجرای این شیوه، تازگی محصولات بیشتر به چشم می‌آید. این کمپین شامل ۱۲ فرم است که طی سال اجرایی خواهد شد. صالحی درباره رسانه‌های به کار رفته در این کمپین می‌گوید: این کمپین هم شامل رسانه‌های Indoor و Outdoor می‌شود.

**تاکید بر سلامتی و شادابی محصولات برند**  
صالحی می‌گوید: پیش از این، کمپین دیگری نیز برای برند یک و یک اجرایی کرده‌ایم. در آن کمپین نیز سعی کردیم بر اساس شعار این برند ایده‌پردازی کنیم. اگر دقت کنید، در هر دو کمپین یک روند را در پیش گرفته‌ایم. به نوعی در هر دو کمپین تأکیدمان روی سلامتی و شادابی محصولات برند یک و یک است. سلیم صالحی در پاسخ به این سوال که چرا حضور برند «یک و یک» قبل از این کمپین در تبلیغات کمربند بوده، می‌گوید: «یک و یک» همیشه در تبلیغات حضور داشته ولی در تبلیغات مهم این است که برند تصویری به یادماندنی از خود به نمایش بگذارد. تصویری که نظر مخاطبان را به سمت خود جلب کرده و در ذهن‌شان ماندگار شود. در حال حاضر، شاید چند برند بانکی هم‌زمان در حال تبلیغ باشند ولی تصویری در میان این همه تبلیغ به یاد مخاطب می‌ماند که متفاوت طراحی شده باشد. اگر طرح‌های تبلیغاتی یک برند مخاطب را متوجه خود نکند، مخاطب به مرور زمان برند را فراموش می‌کند و احساسش بر این است که برند در تبلیغات حضور ندارد. صالحی درباره شعار این کمپین می‌گوید: در این کمپین همه محصولات برند یک و یک محور قرار گرفته در نتیجه از همان شعار اصلی برند استفاده شده است. شاید در آینده وقتی بخواهیم روی یکی از محصولات برند تمرکز شویم، شعار جداگانه‌ای نیز طراحی کنیم ولی در این کمپین نیازی به طراحی شعار متفاوت ندیدیم. صالحی در پایان، درباره خلق تصاویر «یک‌ویک» خاطر نشان کرد: ما از سه روزترین تکنیک‌های ممکن در روند کار استفاده کردیم و در خلق هر تصویر چهار مرحله را به ترتیب زیر انجام دادیم: ۱. ایده پردازی و استوری برد ۲. خلق کاراکتر ۳. عکاسی ۴. تصویرسازی نهایی. در انتها امپدوریم تا صنعت تبلیغات ایران روز با روز شاهد رشد و شکوفایی بیشتری در عرصه جهانی باشد.

محصولات آنچنان زنده به نظر می‌رسند که نظر هر مخاطبی را به راحتی به سمت خود جلب می‌کنند. این موارد، توصیفی از طرح‌های تبلیغاتی برند «یک و یک» است که چندی است متفاوت‌تر از قبل در عرصه تبلیغات ظاهر شده است. برند «یک و یک» به تازگی کمپین تبلیغاتی را اجرایی کرده است. البته این برند پیش از این، کمپین دیگری را نیز اجرایی کرده بود که در آن نیز از شادابی و تازه بودن محصولاتش برای مخاطبان‌شان صحبت کرده بود. برند یک و یک برای اجرایی کردن این



معمولاً برای هر پروژه‌ای استراتژی تعریف می‌شود. گروه ما این استراتژی را بر اساس شعار تبلیغاتی که از طرف خود برند ارائه می‌شود، برنامه‌ریزی می‌کند. البته اگر برند شعاری ارائه نکند، برای شروع شعار را طراحی کرده و بعد استراتژی را بر اساس آن در نظر می‌گیریم. برای برند یک و یک نیز به همین منوال عمل کردیم یعنی بر اساس شعار همیشگی برند، پروژه شش ماهه یا یک‌ساله‌ای را تعریف کردیم. شعار برند یک و یک «محصول درجه یک از مواد درجه یک» است. شعاری که کمپین جدید یک و یک بر اساس آن شکل گرفته است.

**جان دادن به محصولات برند**  
صالحی درباره علل طراحی کاراکتر برای محصولات برند «یک و یک» می‌گوید: در این کمپین سعی کرده‌ایم به مواد تشکیل دهنده محصولات برند یک و یک جان دهیم. این جان دادن از طریق طراحی یک‌سری کاراکتر صورت گرفت. خیار شور، زیتون، لیمو، گوجه‌فرنگی و... محصولات بودند که

**محصول درجه یک از مواد درجه یک**  
سلیم صالحی؛ کارگردان هنری، طراح کاراکتر، عکاس و مجری کمپین برند یک و یک درباره این پروژه می‌گوید:

**شخصیت پردازی ساده و بهره‌گیری از حجم میوه‌ها**  
علی جمشیدی، مدیر استودیو خلاق توک درباره کمپین برند «یک و یک» می‌گوید: شخصیت پردازی ساده و بهره‌گیری از حجم میوه‌ها در این کمپین اتفاقی زیبا و دیدنی را رقم زده و مطمئناً نظر مخاطبان را جلب خواهد کرد. نکته قابل تقدیر در این میان بینش و آگاهی سفارش‌دهنده است که عرصه این خروجی را برای افرادی مانند ایده‌پردازان این کمپین باز گذاشته است.

بسیاری از تصویرگران، دیزاینرها و مدیران هنری هستند که روزانه برندهای بسیاری را با ایده‌های جذاب خود غافلگیر می‌کنند اما ایده آنها در مسیر اداری تأیید دست‌خوش اتفاقاتی می‌شود که در موفق‌ترین حالت لاشه‌ای خسته از آن را در رسانه می‌بینیم. بماند که احترام به فاکتورهای فروش برای مدیر هنری و سفارش‌دهنده باید در اولویت باشد. جمشیدی می‌گوید: کمپین قبلی یک و یک از جمله کارهای بسیار شسته و روفته گرافیک دیزاین است که با استفاده از فاکتور تقارن دست به اجرای آرت ورکی زده که در نوع خود چشمگیر و مهندسی شده است. محصول درجه یک از مواد درجه یک؛ به یک جنبش بصری ساده و گویا دست پیدا کرده و همه چیز را در خود به‌عنوان یک کمپین ری برندینگ داراست.

**خروجی ایده‌آل با اجرایی توانمند**  
جمشیدی می‌گوید: بهتر است دوباره به کمپین فانتزی و جدید برند «یک و یک» برگردیم. در عین این که سال‌هاست از نزدیک با مشکلات اجرایی این قبیل طرح‌ها سر و کار دارم، ذکر چند نکته را در این میسان با اهمیت می‌دانم. ایده‌آل‌تر بودن خروجی با اجرایی توانمندتر در زمینه تصویرسازی دیجیتال روی سایه و نوع میوه‌ها، نوع نورپردازی آنها و دیجی پینتینگ قدرتمندتر، چیدمان مینیمال‌تر پس زمینه گوجه فرنگی‌ها و انفجار حساب شده‌تر آب در آرت ورک مربوط به خیارشور، همه نکاتی هستند که ایده‌آل بودن خروجی را از نظر من چند برابر می‌کند.

**فقدان تگ لاین مربوط در آگهی‌ها احساس می‌شود**  
جمشیدی درباره شعار این کمپین می‌گوید: با وجود احترام به استراتژی تبلیغاتی کمپانی و طراح، لزوم وجود تگ لاین مربوط و مؤثر در این آگهی‌ها به‌شدت احساس می‌شود. این کمپین که قرار است یک سال و با دیده شدن آرت ورک‌های مختلف و متنوع مخاطب خود را در مدیا سرگرم و غافلگیر کند، بهتر بود حرف دل خود را بر سر زبان بیندارد تا به‌عنوان کمپینی مطرح‌تر و آشناتر در مدیا

ایستگاه تبلیغات



ساخت موزیک با صدای غلات



کاشی (Kashi) نام برند تولیدکننده غذاهای فوری و گیاهی همچون سبزیل صبحانه است که ترکیبی از برگ غلات است، چیزی که در ایران به نام کورن فلکس شناخته می‌شود.

کاشی برای نمایش ویژگی اصلی خود که گیاهی بودن کامل محصولاتش است دست به اجرای یک ایده خلاقانه زده است.

به گزارش آیمارکتور، در کمپین کاشی که با نام #gotogether معرفی شده است از غلات مختلف یک موزیک ساخته شده است!

ایده خلاقانه در ساخت این موزیک به این شکل است که صدای مختلف غلات را در حالات مختلف ضبط کرده و به‌عنوان نمونه در یک کیبورد ثبت کردند. در نهایت یک موزیک با استفاده از این کیبورد، پرکاشن و گیتار ساخته شده است.

تبلیغات خلاق



آگهی شرکت Isover - عایق صوتی و حرارتی

بازاریابی مجانی

تمام حواستان به مشتری باشد

عطیه عظیمی  
azmiate@gmail.com



روندهای تجاری عمده مانند آزادسازی اقتصاد، جهانی سازی، همگرایی تکنولوژیک در فناوری اطلاعات و ارتباطات و تکامل سریع اینترنت نقش سازمان‌ها را در زمینه ارتباط با مشتری متحول کرده است.

در این میان مشتریان به دلیل آگاهی فزاینده، دسترسی آسان به اطلاعات فراوان و در نتیجه دارا بودن حق انتخاب بی‌سابقه موجب تغییر در حرکت محیط بازار شده‌اند.

زمانی که مشتریان برای دریافت کالا و خدمات در صف‌های طولانی به انتظار ایستاده‌اند و به هر روی مجبور به مراجعه به عرضه‌کنندگان هستند، قدرت نزد ارائه‌دهندگان کالا و خدمات قرار دارد و اهمیت مشتری چندان قابل درک نیست، اما زمانی که عرضه از تقاضا پیشی بگیرد و مشتری حق انتخاب داشته باشد، ارائه‌دهندگان کالا و خدمات با ظرفیت‌های خالی و استفاده نشده مواجه می‌شوند و اهمیت مشتری به‌طور جدی و واقعی درک می‌شود و در این زمان است که مشتری صاحب حق می‌شود.

نقش و کارکرد جدید مشتریان تصویر یک سازمان را از توانمندی‌های اصلی تغییر داده است، به‌گونه‌ای که در دنیای امروز مشتریان منبع توانمندی اصلی سازمان‌ها به شمار می‌آیند. در اینجا مفهوم توانمندی به‌عنوان یک منبع مزیت رقابتی مطرح است.

در بازاری که در آن مشتریان توانمند باشند، با فناوری قادر خواهند بود در یک گفت‌وگوی پویا با تولیدکنندگان وارد شوند، گفت‌وگویی که مشتریان آن را تحت کنترل دارند و سازمان‌ها مجبور به پذیرش مشتری به‌عنوان شریک در خلق ارزش هستند، زیرا اکنون مشتریان از حالت تماشاگران منفعل به شکل بازیگرانی فعال درآمده‌اند.

در چنین شرایطی سازمان‌هایی باقی می‌مانند که بتوانند عملیات بازاریابی، فروش و خدمات را بهتر از رقیب انجام داده، با کسب رضایت مشتریان و حفظ وفاداری آنان میزان درآمد و سود خود را بالاتر ببرند. این کار امروزه با بهره‌گیری از مفهوم مشتری‌مداری امکان‌پذیر شده است.

در زمان حاضر حق انتخاب مشتریان گسترده‌تر از گذشته شده، بنابراین نگاه‌های اقتصادی ناگزیرند توجه به نیازها و علایق مشتریان را بیش از پیش مدنظر قرار دهند.



از آنجاکه بازاریابی علم توفیق در جذب و نگهداری مشتری در بازارهای رقابتی است، مدیران صنایع مختلف به درستی در تلاشند تا با به‌کارگیری اصول بازاریابی، موفقیت خود را بیش از پیش تضمین کنند و صد البته درک کامل مفاهیم بازاریابی و به‌کارگیری درست اصول آن می‌تواند در بهبود جایگاه رقابتی نگاه‌های اقتصادی را کمک کند. بنابراین برای موفقیت بیشتر به دست خواهد آورد.

کالا و خدمتی که چند سال پیش باعث افزایش قابل توجه رضایتمندی مشتریان شده است، امروز به‌عنوان حقوق اولیه مشتری محسوب می‌شود، بنابراین برای رضای نگه داشتن مشتری مجبور به ارائه بهتر و باز هم بهتر کالا و خدمات‌تان هستیم.

بر این اساس، تداوم رضایتمندی مشتری کاری است بس دشوار که در بازارهای رقابتی لحظه به لحظه سخت‌تر هم می‌شود.

همین شرایط دشوار است که می‌تواند عامل موفقیت موسسات آگاه و توانمند شده و در عین حال موجب شکست موسسات غافل و کم توجه شود. علاوه بر باور به اهمیت مشتری‌مداری توسط مدیران، کارکنان نیز باید به این باور رسیده باشند.

بررسی فعالیت‌های ارتباطی نوین چرم با دکتر محمود محمدیان

تخفیف می‌دهم، پس هستم



امیر کاکیایی  
a9631m@gmail.com

این روزها تصویر بهرام رادان با لباسی چرم در کنار خانمی چرم‌پوش در بسیاری از تبلیوردهای سطح شهر تهران مشاهده می‌شود؛ سلبریتی‌ای که با تغییر در پوشش خود سفیر برند نوین چرم شد و در بسیاری از رویدادها با پوششی چرم حاضر می‌شود. بسیاری از مخاطبان ایرانی با تخفیف‌های طولانی مدت نوین چرم آشنا هستند. بیشتر تبلیوردهای این برند برای مدت چند ماه تخفیف‌های نوین چرم را به مخاطبان ایرانی معرفی می‌کنند، اگرچه به عقیده برخی از کارشناسان حوزه بازاریابی نوین چرم دارای آگاهی از برند بالایی است اما تخفیف‌های طولانی‌مدت این شرکت ارائه‌دهنده چرم ممکن است بر تصویری که نوین چرم در ذهن مخاطبان ایرانی از خود ایجاد کرده، لطمه بزند. اینکه نوین چرم در راستای فعالیت‌های برندینگ و بازاریابی باید چه اقداماتی را انجام دهد که در نهایت به جذب مشتریان منجر شود، بهانه‌ای شد تا «فرصت امروز» سرانجام دکتر محمود محمدیان، عضو هیأت‌علمی دانشگاه علامه طباطبایی برسد. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های ارتباطی برند، فعالیت‌های بازاریابی، انتخاب سلبریتی، استراتژی تخفیف و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است.

نوین چرم در حال حاضر نمی‌تواند نسبت به آن اظهارنظری داشته باشد. نوع کارکردها و روش‌های مورد استفاده بازیگران اصلی در حوزه چرم در بازار ایران متفاوت است و هر یک از برندهای ایرانی سازوکار متفاوتی را دنبال می‌کنند. به‌عنوان نمونه روش‌های برندسازی و تبلیغات درک ما با نوین چرم متفاوت است و هر یک از این دو برند سازوکار متفاوتی را اتخاذ می‌کنند.

بازیگران اصلی بازار چرم ایران

فروشگاه‌های مختلف در حوزه چرم در بازار ایران حضور دارند که با محصولات معتبری را به بازار عرضه می‌کنند یا محصولات نامشخص با برندهای نه‌چندان مشهور را می‌فروشند. در حال حاضر چهار بازیگر مطرح‌شده در بازار ایران وجود دارند که آگاهی از برند آنها بیشتر از سایر برندهای چرم است. این چهار بازیگر در حوزه چرم شامل نوین چرم، درسا، مشهد و مارال می‌شوند و مابقی شرکت‌ها از آگاهی برند پایین‌تری برخوردار هستند. البته برندی مانند چرم‌میش نیز در گذشته از آگاهی برند بالایی برخوردار

بوده اما در حال حاضر نمی‌تواند نسبت به آن اظهارنظری داشته باشد. نوع کارکردها و روش‌های مورد استفاده بازیگران اصلی در حوزه چرم در بازار ایران متفاوت است و هر یک از برندهای ایرانی سازوکار متفاوتی را دنبال می‌کنند. به‌عنوان نمونه روش‌های برندسازی و تبلیغات درک ما با نوین چرم متفاوت است و هر یک از این دو برند سازوکار متفاوتی را اتخاذ می‌کنند.

استفاده از سلبریتی‌ها

تقریباً نوین چرم در صنعت چرم ایران جزو مهم‌ترین بازیگران به لحاظ انجام تبلیغات است؛ یعنی بیشترین حجم تبلیغات را در داخل کشور انجام می‌دهد. نوین چرم در تبلیغات محیطی بسیار فعال است و کمپین‌های مختلفی را در این حوزه انجام داده است. البته در ماه‌های اخیر برندهایی مانند چرم درسا و مشهد تبلیغاتی را

داشته‌اند اما حجم این تبلیغات در مقایسه با نوین چرم کمتر بوده است. فعالیت‌های تبلیغاتی نوین چرم به لحاظ متغیرهای مختلف دارای اهمیت ویژه‌ای است. چون این برند نه تنها در بین برندهای چرم بلکه در بین تمامی برندهای ایرانی، جزو معدود برندهایی محسوب می‌شود که از سلبریتی‌ها و افراد مشهور استفاده کرده است. نوین چرم در حوزه استفاده از سلبریتی‌ها از افرادی مانند رضا یزدانی و بهرام رادان استفاده کرده و به دلیل بهره‌برداری از این سلبریتی‌ها آگاهی از برند خود را افزایش داده است. مجموعه این اقدامات باعث شده که نوین چرم جزو برندهایی در حوزه چرم محسوب شود که دارای بالاترین آگاهی از برند است. از طرفی نوین چرم از سلبریتی‌ها در راستای برندسازی و تبلیغات زیادی کرده است. وبسایت کارشناس: [kafemarketing.com](http://kafemarketing.com)

تغییر گروه مخاطبان با حضور بازیگران جدید



نوین چرم جزو سازمان‌هایی است که فضای سنتی را به‌سرعت طی کرده و در حال گذار به فضای مدرن و در حال استفاده کردن از ابزارهای مدرن است و در فضای مجازی عملکرد خوبی دارد. به‌صورت کلی سیستم برندینگ نوین چرم به‌خوبی عمل می‌کند اما طبیعتاً لزوم این موضوع احساس می‌شود که عملکرد این برند در حوزه فروش و رفتارهای سازمانی با این سیستم همخوانی خوبی داشته باشد. از طرفی با برداشته شدن تحریم‌ها این‌گونه برندهای ایرانی با تهدیداتی مواجه خواهند شد؛ چون هنگامی که برندهای خارجی با نمایندگی رسمی خود وارد بازار ایران شوند و لایه‌های بالایی جامعه را حمایت کنند، فضای بسیار سختی برای برندهای ایرانی به وجود خواهد آمد حتی ممکن است این برندها مجبور شوند گروه مخاطبان خود را تغییر دهند. برندهای چرمی مانند نوین چرم در مقابل حضور برندهای خارجی در بازار ایران باید استراتژی‌های مناسبی را اتخاذ کنند. یکی از این استراتژی‌ها این است که برندهای ایرانی باید با بازیگران جدید وارد مذاکره شوند و در صورت امکان اقدامات مشترکی را در حوزه‌های مختلف انجام دهند. از طرفی در صورت لزوم باید برندهای ایرانی، بازار هدف خود را تغییر دهند و برای بخش‌هایی از بازار که برندهای خارجی در آن حضور ندارند، برنامه‌ریزی کنند. در این میان شرکت‌های ایرانی باید یاد بگیرند که استانداردها، کیفیت، عملکرد و...

تخفیف‌های طولانی مدت



نوین چرم تخفیف‌های زیادی دارد و اتفاقاً این تخفیف‌های زیاد باعث می‌شود رفتار مشتریان وفادار برند نوین چرم دستخوش تغییراتی قرار بگیرد و خرید خود را صرفاً در زمان‌های وجود تخفیف انجام دهند.

میزان تخفیف نوین چرم باید کاهش پیدا کند و برای معرفی این تخفیف‌ها به مخاطبان باید از رسانه‌های دیگر استفاده کند. به‌عنوان نمونه اگر تخفیف‌هایی را برای دانشجویان مدنظر قرار داده باشد این تخفیف‌ها را از طریق شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی اطلاع‌رسانی کند. تنها بازار هدف نوین چرم بلکه بازار بسیاری از برندهای حوزه چرم مبهم است. این نظر من باید بازار هدف برندهای حوزه چرم طبقه متوسط و متوسط به بالا در نظر گرفته شود، ضمن اینکه مخاطبان طبقه بالای جامعه معمولاً از برندهای معتبر خارجی استفاده می‌کنند. نوین چرم باید در تلاش باشد برای طبقه متوسط و متوسط به بالای جامعه پیام‌هایی را طراحی و ارسال کند است که نوین چرم برای بخش‌های دیگر بازار تخفیف‌هایی را در نظر گرفته است، باید ماهیت رسانه‌هایی را که استفاده می‌کند، تغییر دهد. ممکن است لازم باشد برای بخشی از بازار تخفیفاتی در نظر گرفته شود اما لزومی ندارد که این تخفیف از طریق تبلیوردهای مخاطبان معرفی شود. مخاطبان ایرانی در حال حاضر به‌طور پیوسته مشاهده می‌کنند که نوین چرم تخفیف‌هایی را در تبلیوردها قرار داده است، این موضوع باعث می‌شود که مخاطبان حس کنند هدف تعیین کند.

کافه بازاریابی

مدل سال نو در بازاریابی (مارکتینگ)

بابک بهی

DBA با گرایش بازاریابی (مارکتینگ)



برخی معتقدند:

۱- مدل نمادی از واقعیت است که مهم‌ترین ویژگی‌های دنیای واقعی را به‌صورتی ساده و کلی بیان می‌کند و می‌توان به کمک آن به درکی از واقعیت البته نه کل آن بلکه بخش مفید و قابل فهم آن دست یافت.

۲- مدل‌ها کمک می‌کنند تا توانایی درک پدیده‌های پیچیده را از راه ساده‌سازی آن پدیده به دست آوریم.

به زبان ساده‌تر کوشش می‌شود که از مدل برای یادآوری و به‌یاداسپاری مفاهیم ساده یا پیچیده استفاده شود.

در مدیریت نیز مدل‌های فراوانی را پژوهشگران گوناگون توسعه داده‌اند.

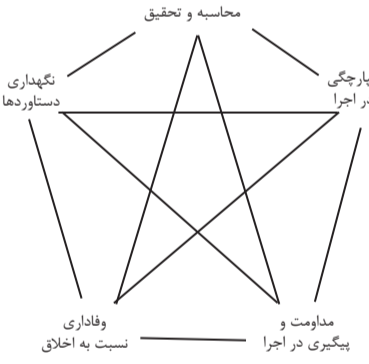
در این نوشته ما می‌خواهیم یک مدل مناسبی را به‌واسطه آغاز سال نو توسعه و معرفی کنیم. لازم به یادآوری است که هیچ مدلی نمی‌تواند این‌گونه ادعا کند که کلید راهگشای همه مشکلات است.

در این مدل ما می‌خواهیم بیان کنیم که روابط میان پارامترهای تاثیرگذار بر مدیریت بازاریابی (مارکتینگ) چیست و تاثیر و تاثر آن پارامترها بر هم چگونه است.

در برداشتی از تعاریف کلاسیک مدیریت بازاریابی (Marketing management) می‌توان بازاریابی را این‌گونه تعریف کرد:

بازار دانی فرآیندی است منطقی که در آن روابط میان محیط و شرکت با علاقه‌مندی‌ترین شیوه ممکن بیان می‌شود و در آن کوشش می‌شود که با شناخت درست بازار هدف آمیخته بازاریابی (Marketing mix) مناسب و منطقی را برای آن تنظیم کرد.

برای علاقه‌مندان به مدیریت باید افزود که مدیران چاره‌ای جز منطقی فکر کردن و نگاه همه‌نگر به موضوعات ندارند (هر چند بسیاری غیر از این فکر می‌کنند).



همان‌گونه که در شکل روابط میان اجزای مدل پیداست گام نخست در آن محاسبه و تحقیق است که در ادبیات معتبر مدیریت بازاریابی (مارکتینگ) به آن Marketing research می‌گویند و مراد از آن شناخت عوامل درون سازمانی و برون سازمانی برای ساخت یا توسعه محصولی مناسب بازار هدف است که این محصول می‌تواند کالا، خدمت، ایده یا مانند این باشد و بعد شناخت قیمت مناسب برای این محصول مطرح می‌شود و سپس شناخت شیوه و روش عرضه محصول در بازار و سرانجام شناخت نحوه معرفی و تبلیغ محصول در بازار است.

الگوی آمیخته بازاریابی

گام دوم، یکپارچگی و وفاداری است که به زبانی ساده یعنی آنچه به‌صورت نوشته و برنامه در بخش نخست آمد را در اجرا درآوردن و عینی کردن. در این بخش نیازمند مدیران قوی و کوشا هستیم.

گام سوم، مداومت و پیگیری در اجراست که در آن کوشش می‌شود پیش از آنکه محصول و عناصر دیگر خاصیت خود را از دست دهند محصول در بازار به ثمر برسد.

گام چهارم، وفاداری به اخلاق در مدیریت است که از گذشته تا به‌حال مهم‌ترین عامل ماندن کسب‌وکارهای اصولی و خردمندانه بوده است که به ماندن و رشد کسب و کارهای کوچک و بزرگ کمک فراوان داشته، دارد و خواهد داشت.

و سرانجام گام پنجم، نگهداری دستاوردها و یافته‌ها و کوشش برای رشد آن گام نهایی در این مدل مدیریتی است.

بدیهی است که این چرخه دوباره تکرار می‌شود و روابط میان عناصر در آن متقابل و تاثیرگذار است.

در پایان یادآور می‌شود که مدل یاد شده الگویی منطقی از روابط است که در بسیاری از امور دیگر زندگی قابلیت پیاده‌سازی و اجرا را دارد. اندیشمندان بهیندیشیم.

مدیران ماندگار

رون جویس، بی پولی که با دونات میلیونی شد

مونا اشرفزاده  
mona.ashrafzade@gmail.com



رون جویس (Ron Joyce) میلیونر کانادایی و از موسسان فروشگاه‌های زنجیره‌ای دونات تیم هورتونز (Tim Hortons) است. او در یک منطقه روستایی و در خانواده‌ای فقیر زندگی می‌کرد. همراهِ با پدر، مادر، خواهر و برادرش، در یک خانه کوچک با امکانات محدود بزرگ شد. رون جویس در سه سالگی پدرش را از دست داد و پس از آن مادرش سرپرست‌شان بود اما امروز او به میلیونی تبدیل شده که چندین ماشین، یک زمین گلف و امکانات فراوانی برای زندگی‌اش در اختیار دارد. او در ۱۶ سالگی دبیرستان را ترک کرد و تصمیم گرفت شانس خود را در دنیای واقعی امتحان کند. از همین‌رو به همپتون رفت و فرصت بزرگ‌تری را جست‌وجو کرد. با ۳۵ دلار پولی که داشت در کارخانه‌ها به دنبال کار مناسبی می‌گشت اما سرانجام تصمیم گرفت وارد نیروی دریایی کانادا شود. پس از یک سال تصمیم گرفت مامور پلیس شود، همزمان با این کار به صنعت موادغذایی نیز وارد شد و امتیاز یک آغذیه‌فروشی محلی را خرید. درست زمانی که به عنوان افسر پلیس یک روز معمول کاری را می‌گذراند، با تیم هورتون آشنا شد. هورتون یک بازیکن فوق‌العاده‌هاکی بود. این دو تبدیل به دوستان خوبی برای یکدیگر شدند و خیلی زود با هم با هم با به دنیای کسب‌وکار گذاشتند.

موفقیت کمرنگ می‌شود اگر کارتان را دوست داشته باشید

«وقتی کاری را که دوست دارید پیدا می‌کنید، آن کار به عشق‌تان تبدیل می‌شود. برای من تیم هورتونز این معنا را داشت؛ دنیای من بود.» داستان تیم هورتونز، داستان مرگ و تراژدی، شکست و باختن بود اما بالاتر از همه اینها داستان اشتیاق مهربانندگی و موفقیت او بود. هیچ شکستی نیست که جویس در دنیای کسب‌وکار یکی از کسب‌وکارهای خودش را وقف کارش کرده بود. برای رون جویس، همه چیز کسب‌وکارش بود و آن را بیش از هر چیز دوست داشت و تقریباً تمام وقت و انرژی‌اش صرف رشد شرکت تیم هورتونز شد. «من به زندگی ورزشکاران بزرگ نگاه می‌کردم؛ زندگی افرادی مثل مایکل جوردن که از بسکتبال به بیسبال رفت اما موفق نشد.» جویس می‌دانست که کسب‌وکارش همانند بسکتبال برای مایکل جوردن است و تنها عاملی که باعث موفقیتش خواهد شد عشق است؛ عاملی که باعث اوچ گرفتن تیم هورتونز شد. با وجود عشقی که جویس به کسب‌وکارش داشت، به این معنا نبود که در اداره آن بی‌نقص است. او مانند هر شخص دیگری اشتباهاتی را مرتکب می‌شد، با این وجود جویس هرگز تسلیم نمی‌شد، زیرا هیچ چیز برایش مهم‌تر از انجام دادن کاری که تمام عشقش را برای آن گذاشته بود، نبود. «من به یک بازیکن نگاه می‌کنم، بازیکنی که سه یا چهار مرتبه می‌شود می‌زن و من فکر می‌کنم که باید خوب باشد اما در عین حال خیلی خوب است که به آنجا می‌رود و بازی می‌کند.»

برندی بسازید که با اتکا بر نامش باقی بماند



در سال‌های ۲۰۰۴ و ۲۰۰۵، مجله تجارت کانادا برندی تیم هورتونز را به عنوان بهترین برند مدیریت‌شده در کانادا انتخاب کرد. در آن زمان جویس دیگر در این شرکت نبود اما این افتخار به دلیل استراتژی‌های بازاریابی موفقیتی که جویس به کار گرفته بود، به این شرکت تعلق گرفته بود. با تمرکز بر فرهنگ کانادایی، جویس توانست برندی بسازد که باعث افتخار شود و سال‌ها با پابرجا بماند. برای دستیابی به چنین هدفی، جویس اطمینان حاصل کرد شرکتش کارش را درست انجام می‌دهد تا بتواند یک برند بسازد. او سنت دیرینه شرکت یعنی حمایت از انجمن‌های ورزشی و دوباره ساختن برنامه‌ها را ادامه داد. با گذشت سال‌ها از زمانی که رون جویس شرکت را ترک کرده اما برندی که به ساخته شدنش کمک کرده، هنوز قدرتمند باقی مانده است. زمانی که به کانادا می‌اندیشید، علاوه بر هوای سرد زمستانی‌اش، برند تیم هورتونز نیز در ذهن کسانی که این برند را می‌شناسند، تداعی می‌شود و این دقیقاً همان چیزی است که رون جویس می‌خواست به آن تبدیل شود و برندی را بسازد که با تکیه بر نام خودش مقتدر و همیشه نام‌آشنا باقی بماند و به کارش ادامه دهد.

کلینیک کسب‌وکار

توسعه کتاب فروشی

پاسخ کارشناس: به‌صورت کلی سرانه مطالعه کتاب در ایران پایین است و هر ساله کمپین‌های مختلفی در راستای جذب مخاطبان ایرانی به کتاب برگزار می‌شود اما در راستای علاقه‌مند کردن مخاطبان، کتاب فروشی‌ها می‌توانند بسیار مثر و واقع‌شوند. با توجه به وجود کافی‌شاپ‌های مختلف در منطقه کریم

برای مطالعه ۴۲۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه‌رو روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: صاحب کتاب فروشی در خیابان کریم خان تهران هستم که با توجه به فضای مناسب کتاب فروشی، قصد توسعه کسب‌وکار خود را داشته‌ام. از نظر شما در راستای جذب مشتریان بیشتر و علاقه‌مندسازی مخاطبان ایرانی به کتاب‌خوانی چه اقداماتی را می‌توان انجام داد؟

خان شهر تهران، پیشنهاد می‌شود به مناسبت روزهای مختلف سال که برای اهالی هنر و ادب از اهمیت بالایی برخوردار است، مراسم‌هایی را در این کافی‌شاپ‌ها برگزار کرده و از چهره‌های هنری و ادبی دعوت به عمل آورید. این موضوع می‌تواند برای مخاطبان جوان بسیار جذاب باشد و اگر متوجه شوی یکی از نویسنده‌های معروف در کتاب فروشی شما حضور پیدا می‌کند، قطعاً ترغیب به حضور در این گونه مراسم‌ها می‌شوند. از طرفی وب‌سایتی را طراحی کرده و در آن کتاب‌های

مختلفی را به نمایش بگذارید؛ برای ترغیب بیشتر مخاطبان در مورد کتاب‌های مختلف و نویسنده‌ها در وب‌سایت توضیح داده و در صورت توان حتی نقدهایی را در مورد آثار مختلف به نمایش بگذارید. ناگفته نماند که برای معرفی و تبلیغ از شبکه‌های اجتماعی می‌توانید استفاده‌های بسیار زیادی انجام دهید. این موضوع باعث می‌شود در صورت برگزاری مراسم‌های مختلف، مخاطبان بیشتری را به مراسم خود دعوت کنید.

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.

چگونه از نظر روانی آماده یک مذاکره سخت شویم؟

مذاکره با ذهن باز



بیشتری با فرد مورد نظر مذاکره کنید. پیچیدگی رفتار انسان‌ها، شرایط پر تنش مذاکره و تمرکز بیش از حد بر نتایج مذاکره، همه و همه باعث می‌شود که «مدل ذهنی طرف مذاکره‌کننده» از چشم ما پنهان بماند. در ساده‌ترین تعریف از مدل ذهنی مذاکره‌کننده می‌توان گفت مدل ذهنی عینکی است که ما بر چشم می‌گذاریم و رنگ شیشه آن، تمام اتفاقات اطراف ما را رنگ می‌زند. ما مدل ذهنی خود را بر اساس باورها، ارزش‌ها و قضاوت‌ها شکل می‌دهیم.

تعیین نکنید، چرا که این کار سبب موضع‌گیری کارمند شما می‌شود. همیشه تعدد گزینه‌ها می‌تواند مفید و اثربخش باشد و احساس خوبی را برای طرف مقابل ایجاد کند.

مثال قطع مذاکره و گفت‌وگو می‌تواند در هر یک از طرفین موجب برانگیخته شدن احساسات منفی زیادی شود و رابطه مجدداً را سخت و دشوار کند. فرض کنید طی یک تماس تلفنی با یکی از دوستان یا همکاران خود دچار مشاجره لفظی می‌شوید. اگر الان گوشی تلفن را قطع کنید، گفت‌وگو قطع نمی‌شود. هر یک از طرفین در ذهن خود گفت‌وگو را تندتر و خشن‌تر از قبل ادامه می‌دهد. پس بهتر است خود را کنترل کرده و ذهن‌تان را آماده مذاکره کنید. برای رسیدن به این آمادگی روانی می‌توانید از راهکارهای زیر نیز بهره بگیرید.

هدی رضایی  
hoda.rezaei@yahoo.com

فرض کنید از جانب کارکنان خود ایمیلی تهاجمی دریافت می‌کنید یا خواه‌استار حل تنش‌های به وجود آمده از سوی یک کارمند در تیم می‌شوید و ترجیح می‌دهید به جای پاسخگویی ایمیلی، به‌صورت چهره به چهره با آن کارمند ملاقات کنید. هنگامی که گفت‌وگو و مذاکراتی از این دست در پیش دارید و طی آن یکی از طرفین از دیگری ناراضی است، شرایط سخت‌تر می‌شود و بهتر است نگذارید وضعیت بحرانی‌تر شده و هر چه زودتر با فرد مورد نظر گفت‌وگو کنید. پس ساکت ننشینید و گفت‌وگو را هر چه زودتر شروع کنید. هنگامی که در چنین وضعیتی قرار می‌گیرید، باید از تکنیک‌هایی برای مذاکره استفاده کنید که در زیر به گوشه‌ای از آنها اشاره می‌شود.

خونسرد باشید

هنگامی که در وضعیتی شبیه مناقشه قرار می‌گیرید، احساسات اغلب وارد مذاکره می‌شود. باید مسیر گفت‌وگو خود را به جهتی ببرید که کاملاً خونسردانه بوده و گفت‌وگویی چالشی و پربار باشد. اختصاص دادن زمانی که از نظر روانی شما را آماده‌این کار کند، می‌تواند به شما کمک کند در طول گفت‌وگو آرام باشید و شناسن به ثمر رسیدن مذاکره را دو چندان کنید. بهتر است درباره شرایط برگزاری مذاکره (مکان و زمان) و استراتژی می‌تواند به شما کمک کند در طول گفت‌وگو آرام باشید و شناسن به ثمر رسیدن مذاکره را دو چندان کنید. بهتر است درباره شرایط برگزاری مذاکره (مکان و زمان) و استراتژی می‌تواند به شما کمک کند در طول گفت‌وگو آرام باشید و شناسن به ثمر رسیدن مذاکره را دو چندان کنید. بهتر است درباره شرایط برگزاری مذاکره (مکان و زمان) و استراتژی می‌تواند به شما کمک کند در طول گفت‌وگو آرام باشید و شناسن به ثمر رسیدن مذاکره را دو چندان کنید.

موقعیت را از دید طرف مقابل ببینید

سعی کنید خود را جای طرف مقابل بگذارید و از دید او به مسئله نگاه کنید. فرد خاصی ممکن است دلایلی باشد. به آن دلیل فکر کنید و از خود سوالاتی از این قبیل بپرسید که اگر من جای او بودم چکار می‌کردم؟ اگر رئیس، من را بازخواست می‌کرد چه حسی داشتم؟ همچنین به این فکر کنید که هدف او از انجام این کار چه بوده است. البته این کار را بدون پیش‌دوری انجام دهید. اگر من جای او بودم و هدفش او و هدفش در آن لحظه اطلاعاتی داشته باشید تا بتوانید راحت‌تر مناقشه به وجود آمده را حل و فصل کنید. بهتر است موضوع بحث را با یک زمینه مشترک آغاز کنید تا کم‌کم به بیان مسئله‌نهایی و گفت‌وگو در خصوص آن برسید.

نظر همتایان را بپرسید

زمانی که دریافتید قصور و اشتباه از جانب شما بوده است، در مورد تفکری که از جانب کارمندان نسبت به شما به وجود آمده صحبت کنید. به او بگویید که من از پیشنهادات و صحبت‌های شما در این خصوص استقبال می‌کنم. اگر انجام این کار و پرسیدن مستقیم از او برای‌تان دشوار است، می‌توانید از یکی از همتایان یا یعنی دیگر زیردستان خود این سوال را بپرسید که به نظر شما او در آن لحظه چه حسی دارد و اگر در این زمینه می‌تواند کمکی به شما کند، پذیرای پیشنهادهاش هست. بدین ترتیب می‌توانید با آمادگی

هنگامی که در وضعیتی شبیه مناقشه قرار می‌گیرید، احساسات اغلب وارد مذاکره می‌شود. باید مسیر گفت‌وگو خود را به جهتی ببرید که کاملاً خونسردانه بوده و گفت‌وگویی چالشی و پربار باشد. اختصاص دادن زمانی که از نظر روانی شما را آماده این کار کند، می‌تواند به شما کمک کند در طول گفت‌وگو آرام باشید

بگیرید که به روند رو به رشد و تصمیمات سازنده فکر کنید. این پوشاندن مسئله نیست، بلکه صادق بودن با خود و کمک به تیم‌تان در جهت پیشرفت است. شما باید با خود بگویید که این یک مذاکره نرمال بوده و ممکن است مجبور شویم که تنها در مورد مسائل پیچیده اندکی دچار اختلاف نظر شویم که با جهت دهی خوب مذاکره و رسیدن به نتایج مطلوب از این مشکلات عبور خواهیم کرد. بر آنچه قرار است از این مذاکره به‌دست بیاورید تمرکز کنید. در مورد مسائلی که از فکر کرده و راهکارهای خلاقانه در مسائل مشابه با آن بکار بگیرید. وارد شدن به یک مذاکره با ذهن باز، صرف‌نظر

مدیریت امروز

استارباکس غذاهای استفاده نشده خود را به نیازمندان می‌دهد

مرصیه فروتن



مدیر فروشگاه استارباکس، کینان مک‌فادن در راستای اجرای برنامه «FoodShare» به اهدای احتمالی موادغذایی فاسدشدنی می‌اندیشد.

هدر رفتن شیرینی‌ها و موادغذایی باقیمانده در فروشگاه‌های استارباکس پس از تعطیل شدن آنها این فکر را به سر مک‌فادن انداخت.

استارباکس عهده کرده است تا ۱۰۰ درصد از پسمانده غذای خود پس از پایان روز را قالب یک برنامه جدید به نیازمندان ببخشد. استارباکس این اقدام مبتکرانه را در مشارکت با سازمان غیرانتفاعی «Feeding America» و گروه مجموعه غذایی «Food Donation Connection» انجام داد و به این ترتیب فرصت اهدای غذاهای پسمانده و آماده‌خوردن را از ۷۶۰۰ فروشگاه به بانک‌های غذا در سرتاسر کشور فراهم خواهد کرد.

به گفته Feeding America، بیش از ۴۸ میلیون نفر آمریکایی در خانواده‌هایی از لحاظ غذایی نامن زندگی می‌کنند که همیشه در آن جامکان دسترسی به غذا وجود ندارد. بیش از ۱۵ درصد از خانواده‌ها در این کشور از لحاظ غذایی در وضعیتی ناامن به سر می‌برند که البته این مسئله به اعتقاد Feeding America روی مردم سرتاسر ایالات متحده آمریکا تأثیر می‌گذارد اما فقر غذایی برای خانواده‌های کم درآمد تنها مسئله مهم در زمینه تأمین غذا نیست و هدر دادن آن نیز نقش مهمی را در زمینه ایجاد مشکل غذایی در سطح ملی ایفا می‌کند. با توجه به اطلاعات دریافتی از Feeding America، حدود ۲۲ میلیارد کیلوگرم غذا هر سال در ایالات متحده آمریکا هدر می‌رود.

به این ترتیب یک خانواده در شرایطی از یک بشقاب پر از مواد پروتئینی لذت می‌برند که امکان خرید آن را از استارباکس ندارند.

با اجرای این برنامه جدید، استارباکس امیدوار است بتواند به کاهش پلار کمبود موادغذایی در خانواده و جلوگیری از سهم مستقیم این شرکت در تولید ضایعات غذا کمک کند. روش کار به این ترتیب است که Feeding America هر روز از طریق ون‌های مجهز به یخچال پسمانده غذاها را از فروشگاه‌های استارباکس در سرتاسر آمریکا تحویل می‌گیرد. غذای فاسدشدنی که اهدای آن قبلاً به خاطر لزوم استفاده از یخچال بر خطر به نظر می‌رسید، سپس به دست بانک‌های غذا و آژانس‌های نجات نظیر موارد موجود در شبکه Feeding America خواهد رسید. این فرآیند از خارج شدن غذا از فروشگاه تا تحویل آن به نیازمندان، ۲۴ ساعت یا کمتر طول می‌کشد. این غذا در وضعیت خانواده‌های نیازمند خواب نخواهد رفت یا خانواده‌ای از یک بشقاب پروتئین گرانقیمت لذت خواهند برد. جلوگیری از هدر رفتن غذا زندگی‌ها را تغییر خواهد داد.

دادن تهدید نسبت به اهدای ۱۰۰ درصد از غذای استفاده نشده اقدامی جدید برای شرکت به حساب می‌آید. استارباکس از طریق اهدای غذا در سال گذشته موفق به کاهش حجم ضایعات شده است. فروشگاه‌ها از سال ۲۰۱۰ تاکنون شیرینی‌های مصرف نشده را با بانک‌های غذا اعطا کرده‌اند. این رفتار در صنعت خدمات غذایی، به‌خصوص در میان شرکت‌های بزرگ رواج یافته است. اما استارباکس به خاطر وجود یکسری مسائل منطقی در گذشته غذاهای فاسدشدنی را اهدا نکرده است. این کار کمی سخت است و نیاز به یخچال و نظارت بر سلامت غذای اهدا شده دارد. روش‌های انجام این کار نیز با شیرینی فرق دارد. به گفته استارباکس، این فروشگاه با سرمایه‌گذاری روی «تحقیق و آزمون تضمین کیفیت» یکسری برنامه‌های آزمایشی در سرتاسر آمریکا را اجرا و رویای اهدای غذای فاسدشدنی را محقق کرده است. در ادامه این طرح جواب خواهد داد.

جین مالی، مدیر برند تیم «Starbucks Food» خاطر نشان کرد اقدام به معرفی غذای فاسدشدنی یک رویکرد کاملاً متفاوت است. حفظ درجه حرارت در طیفی بسیار دقیق، سلامت آن را تضمین می‌کند. با پرسش و ارسال مستقیم ایمیل به کارمندان و درک لزوم اتخاذ یک رویکرد اهدای جامع‌تر، این ایده از درون استارباکس بیرون آمد. حالا با کشف یک راه‌حل این فروشگاه کاری کرد تا صدای کارمندان شنیده شود.

در نخستین سال شروع این فعالیت، استارباکس پیش‌بینی می‌کند برنامه «FoodShare» آن قادر به تأمین ۵ میلیون بسته غذایی برای افراد و خانواده‌های تهیدست است.

به گفته راس فریزر، مدیر روابط رسانه‌ها در Feeding America، در ادامه ضمن جلوگیری از هدر رفتن غذا، سیر کردن مردم نیازمند و آگاهی‌بخشی درباره این مسئله جدی پیش‌روی جوامع مختلف نیز انجام می‌شود. در نتیجه به دیگران نیز راهی برای اهدای غذاهای فروخته نشده آموزش داده می‌شود. این فرصتی هیجان‌انگیز برای مشارکت در اتفاقی بزرگ‌تر است.

استارباکس با تعیین این برنامه در پنج سال آینده قصد ترویج عادت اهدای غذای فاسدشدنی در سرتاسر کشور را دارد. روند فوق‌تازمانی گسترش خواهد یافت که ۱۰۰ درصد از غذای پسمانده فروشگاه‌های استارباکس هر روز به نیازمندان اعطا شود.

نمای بازار

هزینه‌های ارگ‌نشینی



مجموعه تجاری ارگ تجریش یکی از مجتمع‌های تجاری جدید پایتخت است که تازه یک سال از شروع به کارش گذشته. این پاساژ بزرگ که در قسمت شمالی شهر و در یکی از مناطق مرفه‌نشین قرار گرفته مورد توجه افراد بسیاری از جمله ساکنان منطقه شمیران (منطقه یک شهرداری) و مراجع‌کنندگان از سایر نقاط تهران و شهرستان‌ها است. این مسئله بیشتر به خاطر معماری مدرن و نقشه مناسب و جدید بودن آن است که برای خیلی‌ها تازگی دارد. با این تعریف، علاوه بر تنوع جنس، تنوع مغازه هم به چشم می‌خورد. بزرگ، کوچک و باریک که در اینجا به آن مغازه کتابی می‌گویند. می‌توان گفت همه واحدهای فروشگاه‌های لوکس هستند و اصلا لوکس بودن ماهیت وجودی این مجموعه است به طوری که از نگاه برخی مشتریان این مکان زیباتر و شیک‌تر از نمونه‌های مشابه مانند پالادیوم، قائم، تندیس و اریکه است. طبقه اول و دوم (منفی یک و همکف) همه‌جوره است و صنوف مختلفی مثل بلور و کریستال، لوازم منزل، پتو و روانناز، خدمات موبایل و کامپیوتر، عینک آفتابی و طبی، گل‌های زینتی و اسباب‌بازی است. حتی در جلوی یکی از ورودی‌ها که به طبقه همکف مربوط می‌شود یک کافی‌شاپ درست و حسابی فعال است که از پر بودن میزهایش می‌شود فهمید بهتر از بقیه فروشنده‌ها کاسی می‌کند! طبقه سوم (اول) به انواع پوشاک عمدتاً زنانه، مردانه، ست مخصوص عروس و داماد، کیف و کفش، البسه چرمی، مواد آرایشی و بهداشتی، عطر و ادکلن اختصاص دارد. طبقه چهارم (دوم) به صنف طلا و جواهر و ساعت‌های فانتزی مربوط می‌شود که به نسبت مغازه‌های دیگر پرتر و باکلاس‌تر به نظر می‌آید. این دو طبقه بیش از هر کجای دیگری در این پاساژ محل تجمع و رفت و آمد خانم‌هاست. در طبقه پنجم (سوم) فودکورت، شهربازی، رستوران، سینما و آمفی تئاتر تعبیه شده که هنوز سینما و آمفی تئاتر و رستوران عملیاتی نشده‌اند. دور تا دور طبقه آخر توسط غرفه‌های فست‌فود و کافی‌شاپ قرق شده و دست به قضا مشتریان زیادی را به سمت خودشان جذب کرده‌اند.

در طبقه مربوط به طلا و جواهر چند واحد صرافیه هم هستند که زودتر از بقیه بساطشان را جمع می‌کنند و می‌روند. نکته جالب در این مجموعه چانه زدن است. جلوی ویتترین بیشتر مغازه‌ها تابلوی آفر یا تخفیف هفتگی به چشم می‌خورد که راه را برای هر گونه چانه‌زنی معمول ایرانی‌ها که مخصوص مرکز خرید سنتی است، می‌بندد.

عکس‌ها: آرزو نبات / فرصت امروز



گزارش «فرصت امروز» از مجتمع تجاری مدرنی در شمال پایتخت

# تجارت در ارگ مدرن تجریش

به نمایندگی فروش ماشین است که در اینجا شعبه دارد. انگار برای فروش خودروهای لوکس هم باید به جای بنگاه به این مکان‌ها آمد.

علی علمی

نزدیک به دو دهه است که سر و کله مجتمع‌های بزرگ تجاری در شهرهای بزرگ پیدا شده و در این مدت توانسته‌اند علاوه بر جلب مشتری، ایجاد فضای کسب‌وکار و عرضه کالاها مورد نیاز مردم، به نماندها و نشانه‌های مدرن شهری تبدیل شوند. بناهای عظیم و بلندمرتبه، فروشگاه‌های کوچک و بزرگ اجناس رنگ به رنگ و متنوع با آدم‌هایی که امتداد نگاهشان به پشت ویتترین‌های پرزرق و برق ختم می‌شود، یعنی اینکه با یک پاساژ یا یک مرکز خرید بزرگ روبه‌رو هستیم؛ ساختمان‌هایی لوکس و چندمنظوره که حتی پرسرزدن و پیاده‌روی در آنها وسوسه‌کننده است. گزارش این شماره ما را که به مجتمع تجاری ارگ تجریش اختصاص دارد به تفصیل بخوانید.



هنرمشینی بزرگان

در قسمت مربوط به طلا و جواهر، ساعت فروش‌ها هم هستند و به طور مسالمت‌آمیزی در کنار هم به کانسبی سرگردمند، مغازه‌های معروف طلا و جواهر تهران مثل جواهریان، هفت جواهر، صدف، امیریان و گنجینه در این طبقه شعبه دارند. در مغازه این برندهای داخلی فقط برای افراد خاصی باز می‌شود. لازم است بدانید این فروشگاه‌های زرین جنس زیر ۲۰ میلیون تومان ندارند. نکته دیگر این طبقه که کمی تا قسمتی شگفت‌انگیز است گذشتن و چیدن مبلمان در وسط راهروهایی است که برای این کار مشخص شده‌اند. جلوی پنج یا شش مغازه قالی‌های گرد پهن کرده‌اند و روی آن مبلمان مخمل درجه یک را برای انجام مذاکرات کاری و پذیرایی از مشتریان دست به نقد فراهم کرده‌اند. زیر و روی میزها پر است از مجلات و کاتالوگ‌های طلا و جواهر و هدایای جدید و متنوع روز اروپا که جلوی دست قرار دارد. در بین زرگرها، سه مغازه نقره‌کاری هم هست که ظرف و ظروف نقره‌ای با سازه‌های دست‌ساز دارند. گالری‌های فروش با ساعت‌های سفید و مشرق‌رنگ، ساعت‌های جلیبی چشم مشتریان خاص گذاشته‌اند. سیکو، رادو، رومانسون، رایموندویل، لاگینس، پریٹ لینک و تیستو بیشتر از همتهای غربی‌شان به چشم می‌خورند. در برخی مغازه‌های ساعت‌فروشی سفارش مخصوص برای آبکاری، روکش طلا و همچنین سفارش ساعت‌های فانتزی و سوپرلوکس با تزئینات طلا، برلین و تیتانیوم پذیرفته می‌شود. در طبقه آخر این مرکز خرید، یک شهربازی هم دایر است که در نوع خودش کم‌نظیر است. کنار دست فودکورت گرد سراسری، محوطه نسبتاً بزرگی قرار دارد که به این موضوع اختصاص پیدا کرده. جلوی رمپ ورودی چیزی شبیه به موشک نصب شده و روی آن نوشته شده فان تایم در طبقه سوم، که منظورش همین شهربازی طبقه آخر است. در ظاهر این قسمت مخصوص بچه‌هاست ولی سرطهر خبری از آنها نیست، در عوض کسانیا که ۱۵-۲۰ سال پیش کودک بودند اینجا حضور دارند! این مرکز تفریحی جدیدترین و به‌روزترین وسایل بازی و سرگرمی شیب‌ساز (ماشین، موتور، هواپیما) و بسایر وسایل مخصوص این مراکز را دارد. وارد شدن به این شهربازی که فان تایم نام دارد به‌صورت الکترونیکی است و بلیت کاغذی ندارد و استفاده از وسایلی از طریق کارت شارژهای دائمی و موقتی ممکن است. کمترین شارژ ۵۰ هزار تومان که با تخفیفات ۶۵ هزار منظور می‌شود و بالاترین یک میلیون تومان که ۲ میلیون تومان در کارت محاسبه می‌شود.

از شروع تا به حال

همان‌طور که در بالا گفته شد این مجموعه عظیم تازه تاسیس است و در مقایسه با دیگر رقبایش تازه کار به حساب می‌آید، اما در همین مدت کوتاه توانسته برای خودش نام و نشانی پیدا کرده و عرض‌اندازی بکند. برای اینکه بدانیم این مجتمع به این زودی با اقبال عمومی مواجه شده نظرات مشتریان و فروشنده‌ها را جویا می‌شوم. بهرآورد یکی از فروشنده‌هاست که سه، چهار ماهی است که به اینجا آمده و قبلاً در حوالی امامزاده حسن کار می‌کرده است. بهرآورد در این باره می‌گوید: من و کسانیا که قبلاً در جاهای دیگر شاغل بوده‌ایم مشتریان خودمان

را هم با خودمان آورده‌ایم. یعنی به اعتبار چند سال پیش ما به این مجتمع می‌آیند. رضا یکی دیگر از کاسب‌های اینجاست که نظر جالبی دارد؛ یکی از جاذبه‌های این مرکز خرید پارکینگ بزرگ آن است و همه به همین دلیل که اینجا جای پارک دارد به سمت این مجتمع متمایل می‌شوند. البته خیلی‌ها به واسطه سفارش دوست و آشنا برای یک بار دیدن به اینجا می‌آیند. اصغر که ۱۰ سال سابقه کار در پاساژها و مناطق دیگر را دارد از بازار صفویه به اینجا آمده و می‌گوید: بعضی از فروشگاه‌هایی را که می‌بینید شعبه دوم یا سوم مغازه اصلی هستند که در مراکز دیگر هم حضور دارند و برای اینکه فروش‌شان را افزایش بدهند و فرصتی به رقیبا ندهند اقدام به سرمایه‌گذاری در چنین مراکزی می‌کنند. نظرات مردم کم و بیش گویای است ولی نمی‌توان از نقش مدیریت مجموعه غافل شد. رضا می‌گوید: مجموعه‌ای از آفرهای هفتگی و ماهانه یا نظارت مدیریت اعمال می‌شود که اثر تبلیغاتی مناسبی به همراه داشته است. همین اسفند ماه سال گذشته برنامه‌های متنوعی برای جلب مخاطب صورت گرفت که نمونه‌اش قرعه‌کشی هفتگی بود که جوایزی مثل بن خرید، کارت تخفیف، کارت هدیه و امثال اینها اهدا می‌شد. هر هفته به ۱۰ نفر و به هر کدام معادل ۴۰۰ هزار تومان جایزه داده می‌شد. بعد از سال تحویل هم تا روز دوازدهم فروردین این برنامه ادامه داشت و روزانه ۴ نفر و هر کدام ۲۰۰ هزار تومان برنده می‌شدند. طبیعی است که افراد زیادی به سمت مجتمع جذب شوند. سراغ مراجعه‌کنندگان که عمدتاً خانم هستند می‌روم. ثریا دانشجوی علوم پزشکی بیمارستان شهدای تجریش است که معمولاً هفته‌ای دو بار با دوستانش به اینجا می‌آید. تا حالا چیزی از اینجا نخریده ولی از فودکورت و کافی‌شاپ اینجا استفاده کرده است. می‌گوید: قیمت‌های اینجا خیلی بالاست صرف اینکه برنده است تا چند برابر به فروش می‌رسد. ولی فضای متفاوت و زیبایی دارد و مناسب قدم زدن و پاساژگردی است. اعظم حرف‌های دوستش را ادامه می‌دهد: وسع ما به خرید از این مراکز نمی‌رسد و مناسب طبقه متوسط و پایین نیست ولی زرق و برق موجود آدم را وسوسه می‌کند تا حداقل یکبار هم که شده سری به اینجا بزند.

داریب‌های ارگ تجریش

سه در ورودی دارد که یکی با فاصله یک فرعی به خیابان ولی‌عصر می‌رسد و دو ورودی دیگر که یک رمپ را تشکیل می‌دهند مشرف به خیابان سعدآباد هستند. از ویژگی‌های جالب توجه این مرکز خرید، وجود راهروهای غیرمسطح آن است به‌طوری که ورودی‌های یک و دو به طبقه همکف راه دارند و ورودی جویسبی به طبقه منفی یک. این مجتمع پنج‌طبقه دارد ولی طبقاتش بنا به نظر مدیریت منفی یک، همکف، اول، دوم و سوم نامگذاری شده که این مدل در کلیه‌های داخل آسانسورها به چشم می‌خورد. ضمن اینکه این مرکز دارای طبقه پارکینگ زیرزمینی با گنجایش ۱۴۰۰ دستگاہ خودرو است. در کنار پارکینگ یک واحد کارواش هم فعال است. داخل مجتمع فضای دلپذیری حاکم است. سقف بلند، کف تمام سنگ گرم رنگ و طراحی جالب توجه که برخلاف بعضی از مراکز خرید به شکل هندسی نیست. مروج‌واره بودن بنا باعث شده تا تنوع داخلی خاصی به وجود بیاید و از فرم معمول کلاسیک فاصله بگیرد. وسط پاساژ خالی است و یک بالکن سرتاسری مسدود در هر طبقه قرار دارد. از طبقه منفی یک آسانسور جفتی شیشه‌ای به غیر از ۱۷ آسانسور موجود در وسط حیاطه دایره‌ای نصب شده‌اند. از لحاظ امکانات و تجهیزات ایمنی این مرکز جزو بهترین‌های شهر است که مجیز به شیرها و کبوش‌های آتش‌نشانی، پله اضطراری، پله‌های برقی، تابلوهای راهنما، سرویس بهداشتی در هر طبقه، سیستم انتشار هوا، تهویه مرکزی و سامانه هوشمند حفاظتی است. نیروهای خدماتی این مرکز تجاری با لباس فرم مشخص شده‌اند و تعدادشان در دو شیفت کاری صبح و عصر ۳۵ تا ۴۰ نفر را شامل می‌شوند. البته ۱۰ نفر هم شب‌ها مشغول به کار هستند. وظیفه ایجاد نظم و حراست از عهده ۴۰ نفر از پرسنل انتظامات در هر شیفت کاری است. غیر از این کارکنان دیگری در قسمت‌های دیگر مانند پارکینگ، اطلاعات، امور اداری در این مرکز شاغل هستند. ساعت کار مجموعه ارگ تجریش از ۹ صبح تا ۱۰ ساعت است. فودکورت و شهربازی با دو، سه ساعت تاخیر تعطیل می‌شوند. این مرکز خرید شیک و پیک همه روزه و حتی روزهای تعطیل غیر از ایام خاص باز است.

چطور برویم؟

مرکز خرید چندمنظوره ارگ تجریش با کمی فاصله از میدان تجریش واقع شده و مسیر دسترسی راحتی دارد و اصطلاحاً سراسرت است. برای رسیدن به این مجتمع از خودروی شخصی، مترو، تاکسی و BRT می‌توان استفاده کرد. کسانیا که با خودروی خودشان می‌آیند نگران جای پارک نباشند چون پارکینگ مجتمع به اندازه کافی جای پارک دارد. ایستگاه متروی تجریش روبه‌روی شهرداری منطقه یک و نزدیک به میدان قفس است که با ارگ تجریش یک پیاده‌روی ۱۰-۱۵ دقیقه‌ای فاصله دارد. سامانه اتوبوس‌های تندرو (BRT) در میدان راه‌آهن به تجریش می‌رسند. از همه میدان‌های بزرگ و اصلی تهران مثل میدان انقلاب، ولی‌عصر، ونک، آزادی و فلکه دوم صادقیه (آریاشهر) و پل سیدکندان سرویس تاکسی برای رسیدن به میدان شمالی پایتخت مهیاست.

ایده‌های به دنبال سرمایه

فیلتر هوا



نام شرکت: شرکت صنعتی سانتیگراد

**مشخصات:** بنابر طبیعت تولید و طراحی اولیه ساز و کار تهویه، از انواع مختلف فیلترها و واسطه‌های فیلتر استفاده می‌شود. از آن جمله می‌توان گونه‌های غلنتی گردان، تخت، پاکتی و صفحه‌ای را نام برد. استفاده از فضای بهینه، خودگردانی و انطباق با سنجدها و شاخص‌های بین‌المللی از عواملی است که در طراحی اولیه، ساخت و کاربرد فیلترها لحاظ می‌شود. همچنین در بخش‌های با آلودگی بیشتر نظیر مقدمات (حلاجی و کار) استفاده از پیش فیلترهای خودکار و متناسب، متضمن تصفیه گام به گام و کامل تر خواهد بود. مزایا: راندمان بالا و تمیزکاری اتوماتیک (self cleaner) از مزایای منحصر به فرد این محصول است.

فیلترهای الکترو استاتیک



نام شرکت: شرکت صنعتی سانتیگراد

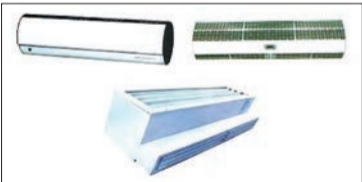
**مشخصات:** جهت تصفیه هوای کارخانجات همراه با هوای یکدست همگن و پاک کاربرد دارد. در ظرفیت‌های متنوع جهت تصفیه هوای خروجی سیکلون‌های کارخانجات تولیدکننده ریزدانه‌ها (پودر) با آلودگی زیاد، نظیر کارخانجات سیمان و گچ ریزش آلودگی جذب شده به روش یونیزاسیون ذرات، به طریق مفضل‌بندی صفحات داخلی و بادامک‌های ضربه‌ای انجام می‌پذیرد. مزایا: استفاده از فضای بهینه، خودگردانی و انطباق با نسخه و شاخص‌های بین‌المللی از عواملی است که در طراحی و ساخت اولیه مورد نظر قرار گرفته است.

فیلترهای تصفیه هوای فوتوکاتالیستی



**نام ایده پرداز:** حسین رضاییان بزاز  
**مشخصات:** خصوص فوق‌العاده و منحصربفرد و همگیسر و اپتوالکترونیکی نانوذرات دی اکسیدتیتانیوم شامل خودتمیزشوندگی، ضدباکتریایی، آبدوستی، فوتوکاتالیستی و ایجاد شرایط مناسب جهت بهینه‌سازی این‌خواص، بازارهای کم رقیب یا بی‌رقیبی در تولید محصولات داخلی فراهم می‌آورد  
**مزایا:** مادام‌العمر بودن کارایی فیلتر سرمیکی عدم نیاز به فنی با قدرت بالا و مصرف برق زیاد دارای مکنایسیم و مسیستم الکترونیکی بسیار ساده قابلیت استفاده در گستره وسیعی از محیط‌ها با شرایط گوناگون شیمیایی و الایدگی.

پاکدم



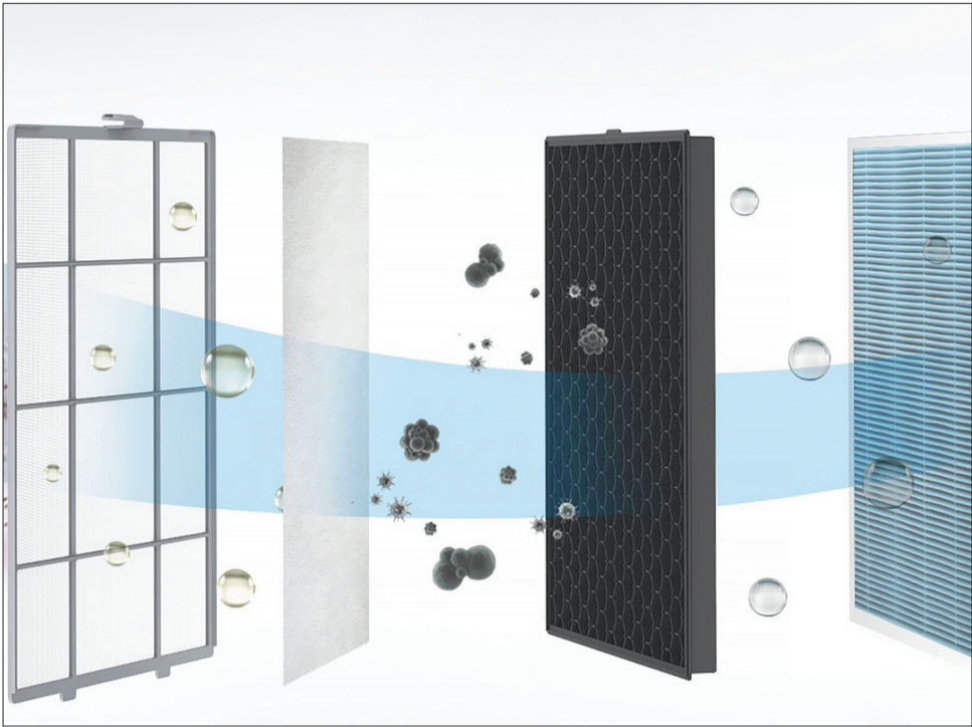
نام شرکت: پردیس هوا رایحه

**مشخصات:** سیستم‌های پالاینده هوا: اساس کار این سیستم‌ها مبتنی بر روش یونیزاسیون هوا به روش دو قطبی (Bi-Polar ionization) است. این روش می‌تواند بهترین و اقتصادی‌ترین گزینه برای حذف بسیاری از آلاینده‌های هوای آزاد نظیر میکروارگانیسیم‌ها، آبریزها، آئرو سول‌ها و آلاینده‌های گازی موجود در هوا باشد. سیستم‌های ساخته شده توسط این مجموعه علاوه بر یونیزاسیون دوقطبی از یون زئوتراوها و فیلترهای جذب با تکنولوژی نانو و میکروارگانیسیم‌ها، آبریزها، آئرو سول‌ها و آلاینده‌های موجود در هوا که در نوع خود بی‌نظیر بوده و با کیفیت بسیار مطلوب قابل استفاده است. این محصول دارای گواهی ثبت اختراع از اداره مالکیت‌های صنعتی است.

**مزایا:** از بین بردن بسیاری از میکرو ارگانیسیم‌های موجود در هوا با بهره‌گیری از این سیستم‌ها می‌توان بسیاری از بوهای آزاردهنده را از بین برد  
بالانس یونی یکی دیگر از مزایای ایجاد شده توسط این سیستم‌ها است  
تسریع در امر ته‌نشین‌سازی و کمک به جمع‌آوری ذرات معلق موجود در هوا که خود از عوامل بیماری‌زا است  
صرفه‌جویی در مصرف انرژی  
**مکان‌های قابل استفاده:**  
مکان‌های مستقیم بزرگ نظیر آمفی تاترها، اماکن مذهبی، مساجدوسال‌ن‌های انتظار  
سرویس‌های بهداشتی و مکان‌هایی که منشأ آلودگی هستند مانند مراکز انباشت زباله  
هتل‌ها و بیمارستان‌ها و ادارات مختلف  
تونل‌ها و زیرگذرهای عبور اتومبیل و ناوگان حمل‌ونقل عمومی  
و ...

گزارشی از تولیدکننده دستگاهی که به جنگ آلودگی هوا آمده است

نوفن آوران در خدمت هوای پاک



می‌دهد. البته خود تمیز کن فیلترها ویژگی خاص این دستگاه است و می‌توان گفت این موضوع هم از اهمیت بسیاری برخوردار است.

**۲۵۰میلیون تومان آغاز راه بازاری پر از مشتری**

نوع فروش و بازاریابی این محصول موضوعی است که منضوری سازنده آن در مورد آن چنین توضیح می‌دهد: در این رابطه هم‌اکنون نمونه صنعتی آزمایشی را با حدود ۱۶میلیون تومان سرمایه اولیه تولید کردیم و از سوی فروشگاه‌های سطح شهر بندری تقاضای خرید وجود دارد که از نظر قیمت هم با سطحی بسیار مناسب از ۷۰۰ هزار تومان تا حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان از محیط بسته منزل تا فروشگاه‌های بزرگ متناسب با حجم مورد نیاز تولید دستگاه تفاوت در قیمت عرضه دارد.

وی می‌افزاید: البته قیمت دستگاه در مورد کارخانه‌ها متغیر و قدری متفاوت است و کارایی دستگاه براساس مکش و دهش هواست و درصد آن هستیم که با جلب اعتبارات کافی، تولید انبوهی برای مصارف عمومی ایجاد کنیم و این نیاز هر مجموعه‌ای در شهرهای شلوغ و آلوده و پر تردد است و با دریافت حداقل ۲۵۰ میلیون تومان می‌توانیم راه‌اندازی کنیم. وی می‌افزاید: در این مسیر نیز تاکنون تامین مالی مشکل عمده من بوده که در صورت توسعه بازار و دسترسی به منابع مالی جدید می‌توان به فکر صادرات این محصول در بازارهای بین‌المللی هم بود. ما تلاش کرده‌ایم که مزیت‌های منسبی محصول برای ورود به بازار را در نظر بگیریم و بر همین اساس امید به راهیابی مناسب به بازار داخل را داریم، بازاری نیازمند و تشنه محصول که تقاضای قابل توجهی برای مصرف آن وجود دارد و بنا داریم با جذب منابع لازم و معرفی محصول متناسب با آلاینده‌ها این محصول را به بازار عرضه کنیم.

حداقل آن بی‌نیازی برای رفت‌وآمد به تهران برای ثبت اختراع بوده است، همچنین با ثبت شرکت دانش‌بنیانی که در مسیر نهایی شدن است بخش‌های ویژه‌ای از پارک، کار بازاریابی و تجاری‌سازی محصول ما را انجام می‌دهد. پارک علم و فناوری محلی است برای تبدیل ایده به عمل یا تولید مصنوع و محصول که پیش از هر اتفاق عملی در واقع روحیه خودباوری و تحقق‌توانایی در وجود مبتکر کار مهمی است که این مجموعه فناورمحور انجام می‌دهد. بی‌شک حمایت‌های مادی و معنوی پارک‌های علم و فناوری در زایش، رویش و بهره‌برداری از نظریه‌ها و طرح‌ها و ایده‌ها بسیار مهم است و هم‌اکنون درصد ثبت مجموعه‌ای دانش‌بنیان به نام هنر و صنعت خوزستان هستم تا جدی‌تر ایده‌های خود را صنعتی کنم.

**آلودگی هوا شهرهای بزرگ و کوچک را احاطه کرده و باید عزمی جدی برای مقابله با این خطر به کار بست؛ عزمی که با مواجهه بیماری‌مده در کارخانه آلومینیوم خوزستان در ذهن یک جوان مبتکر به شکل ایده‌ای جدی شکل گرفت تا تحولی مهم در تصفیه چند مرحله‌ای انواع آلاینده‌های صنعتی و شهری رخ دهد. حال دستگاه تصفیه هوای در انتظار تامین مالی است تا خط تولید هوای پاک باشد برای تنفس زندگی**

**شکل‌گیری ایده از یک مشاهده**

اما یک دستگاه تصفیه هوای جدید چطور ساخته شد؛ موضوعی که منصور می‌بشتر در موردش توضیح می‌دهد: در هوای آلوده خوزستان نوع خاصی از آلودگی در محیط صنعتی وجود دارد و همین مسئله خود ماجرای در زندگی من و مسیری که آمدم به وجود آورد. در واقع زمانی که در کارخانه آلومینیوم هرمزگان فعالیت می‌کردم با توجه به بالا بودن آلودگی هوا، مشکلات تنفسی زیادی به واسطه ذرات معلق در هوا برای افراد ایجاد می‌شد و بدتر اینکه مشکلات در دستگاه گوارش و معده هم برای افراد ایجاد شده بود، از این رو تصمیم گرفتم دستگاهی برای تصفیه هوا در این شرایط تولید کنم. آلودگی هوا در یک کارخانه را برطرف کند، این به این معنی نیست که دستگاه تصفیه هوا در ایران یا دنیا وجود ندارد، بلکه دستگاه‌هایی که در بازار موجود هستند پاسخگوی نیاز داخلی کشور نیستند چرا که دستگاه‌های تصفیه هوای موجود در بازار و در دسترس مردم عادی و صنایع، محدوده‌های مشخص

از تصفیه‌کننده هوا در هر محیطی الزامی به نظر می‌رسد که به طور کلی در شرایط کنونی و جمعیت رو به فزونی استفاده از چنین دستگاهی از الزامات و ضرورت‌های حفظ سلامت و زندگی شهری و صنعتی و جامعه ما در عصر حاضر است و از ویژگی‌های خاص این دستگاه تصفیه هوا انطباق با کارخانه‌های مختلف سیمان، آلومینیوم و نیروگاه‌های برق و سایر مراکز کوچک و بزرگ از جمله سالن‌های آرایشی است که با مواد شیمیایی سر و کار دارد، همچنین مجموعه‌های بزرگ خرید و فروشگاه‌ها که می‌توانند محل تجمع بسیاری از آلودگی‌ها در محیط باشد که با نوع کاربردی و چند مرحله‌ای فیلتراسیون این دستگاه از نظر قدرت تصفیه و میزان و پوشش مساحت از نظر حجم و اندازه نوع سفارش متفاوت است.

**نمونه تخصصی ویژه صنایع برای محیط‌های کوچک**

منضوری در رابطه با منحصر بفردترین ویژگی دستگاه تصفیه هوایی که اختراع کرده این‌طور می‌گوید: نمونه این دستگاه همیشه برای مراکز صنعتی و تجاری قابل استفاده بوده اما من برای نخستین بار این محصول را کوچک‌سازی کردم و با توجه به اینکه طرح پن در پارک علم و فناوری هرمزگان تایید شده و یک نمونه نیمه صنعتی را با سرمایه اولیه و کمک مالی پارک تولید کردم می‌توانم گفت به سادگی فیلتراسیون نمونه صنعتی برای منزل در شهرهای صنعتی و شهرهای بزرگ که میزان آلاینده‌ها بسیار بالاست در حال نهایی شدن است و درصدد طراحی ظاهری مناسب برای نوع خانگی هستم که مطلوب مشتریان و مصرف‌کنندگان باشد. البته نوع کاربردی دیگری برای حوزه صنعت و کارگاه‌ها و کارخانه‌ها و ویژه محیط‌های عمومی و صنعتی تولید می‌کنم که به فراخور هر مجموعه و بخش صنعتی مطابق با آلاینده‌ها فیلتراسیون‌های ویژه‌ای انجام

«نور و آموزش» راهی به سوی ایران فن آور

خود در دوره دانشگاه می‌آموزند، البته این دانش نیز به صورت کاربردی و عملیاتی به آنها ارائه شده است. بر همین اساس می‌توان گفت که اساساً شیوه‌های آموزش براساس یافته‌های علمی و متد متناسب با سیستم عمده و نظام حاکم بر عملکرد مغز و اعصاب، نظامی منطبق است و اجرای همین روش به تولید و ابداع ۶۰ محصول دانش‌بنیان توسط دانشجویان دانشگاه صنعتی بابل منجر شده که یکی از این تولیدات که آماده صادرات به کشور روسیه نیز است، پنجره بالکن‌شو به نام «ویندا» محصول موفق دانشجویی در دانشگاه صنعتی بابل است و روز یکشنبه همین هفته

اساس هم‌اکنون اکثر فارغ‌التحصیلان این دانشگاه به سمتی پیش رفته‌اند که به دنبال کار در تمام دوره تحصیل نیستند، بلکه توانسته‌اند خود مجموعه و شرکتی را تأسیس کنند و براساس ایده‌های خود کار کنند و شرایط کاربری آنها در مقایسه با بازار کار برعکس شده و اینها به دنبال کار نیستند، بلکه کار سراغ آنها می‌آید.

با توجه به این روش تحصیلی و آموزشی، دیگر فارغ‌التحصیلان به ایجاد بازار کار از سوی مجموعه‌های کوچک و بزرگ نیازی نخواهند داشت بلکه آنها خود فرصت‌های اشتغال را براساس خلاقیت و دانش روز

معرفی یک مجمع برای دانش بنیانی‌ها

بازارها، مشارکت در تدوین و اجرای استانداردهای مورد نیاز کالاها و خدمات حوزه کاری، ارائه پیشنهادات اجرایی جهت رفع مشکلات فناوری این حوزه به نهادهای و سازمان‌ها، وزارتخانه‌های ذی‌ربط، کوشش برای جذب و استقرار روش‌های فناوری، مدیریت، دانش فنی و نیروی انسانی ماهر خارجی در جهت رشد و توسعه حوزه کاری و تقویت اقتصاد ملی کشور، کوشش در ارتقای بهره‌وری منابع و ظرفیت تولید و بهبود کیفیت تولید با بررسی، شناخت و استقرار روش‌های نوین کنترل کیفیت، مشارکت در فعالیت‌های واکذار شده از سوی وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی در راستای تحقق اصل ۴۴ قانون اساسی و خصوصی‌سازی و قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و اختراعات. در حال حاضر این مجمع ۲۴ عضو تشکیلی دارد که در مجموع نماینده بالغ بر ۲۵۰۰ شرکت عضو است. با توجه به اینکه در پرورش دانشجویان و تولید مقالات

تشکل‌های تولیدی-صادراتی مربوطه - ارائه نظرات مشورتی به مراجع و دستگاه‌های ذی‌ربط حاکمیتی در خصوص امور مرتبط با تولید و صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان.

**مجمع تشکل‌های دانش بنیان**

تلاش بر ساماندهی و توسعه اقتصاد دانش محور، مشارکت گروهی در تصمیم‌سازی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها و تهیه و تنظیم پیش‌نویس و مصوبات مرتبط با کالاها و خدمات حوزه دانش‌بنیان در جهت حفظ منافع ملی و ارتقای اعتبار و حیثیت شرکت‌های دانش بنیان، حمایت از منافع مشترک و صنفی تشکل‌های عضو و ارائه خدمات حقوقی و مشورتی به ایشان، تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری و تجاری‌سازی در حوزه فناوری نوین و دانش بنیان، تلاش برای توسعه بازارهای جهانی کالاها و خدمات حوزه کاری و ایجاد فرصت‌های مناسب برای کلیه اعضای تشکل‌های عضو جهت ورود به این

اکرم سادات حسینی

تنفس نخستین حق آدمی است و آلودگی در هوا معضلی است که ابتدا به ساکن نخستین حق آدمی را مخدوش می‌کند. امروزه نیز در جوامع راهکارهای متعددی برای توسعه محیط زیست و تنفس در هوای پاک ارائه و اجرایی شده، دستگاه‌های تصفیه هوا که در ابعاد و انواع مختلف در فروشگاه‌های مختلف در دسترس مشتریان است با هدف دفع بخشی از آلودگی‌ها تولید و عرضه می‌شوند تا هوایی پاک استنشاق شود. با این مقدمه به تولید دستگاهی جدید از نوع تصفیه هوا نگاهی می‌کنیم که وحید منصوری یک مخترع ایرانی سازنده آن است و براساس ظهور یک نوع بیماری در معده در نتیجه تنفس غبار آلومینیوم در کارخانه‌ای در جنوب کشور ایده ساخت آن را در ذهن خود پرورش داد و ماحصل تولید، تصفیه هوایی با ویژگی بالاایش و حذف چندین نوع از آلاینده‌ها از جمله ذرات روغن معلق در هوا شد که نمونه مشابهی در دنیا ندارد.

ابداع و تولید یک غریزه ذاتی

این سازنده که نوع جدیدی از انواع دستگاه‌های تصفیه هوا را تولید کرده، در خصوص پیشینه علمی خود می‌گوید: متولد ۱۳۶۹ هستم و در مقطع متوسطه ریاضی و فیزیک خواندم و کارشناسی در رشته کنونی‌سازی دانشگاه مالک اشتر اصفهان تحصیل کردم و در مقطع کارشناسی ارشد دانشگاه امیرکبیر در مهندسی ساخت صنایع دریایی ادامه مسیر دادم و با توجه به تحصیلات پدرم در رشته طراحی صنعتی از همان کودکی با مقوله‌ای جدی از هنر و صنعت و همچنین اهمیت موضوع ایده در اجرای طرح‌های صنعتی و تامین نیاز کارخانه‌ها آشنا شدم، اما این آشنایی در گرفتن نتیجه طراحی تا تولید به طور جدی از ساخت یک جت‌اسکی و تبدیل موتورسیکلت به وسیله حرکت روی آب آغاز شد و با ساخت دستگاه تصفیه هوا با ویژگی و قدرت و ابعاد پوشش وسیع ادامه داشته تا امروز اما تحقق همه این موارد در گرو ملحق شدن به مجموعه پارک علم و فناوری بود، چرا که با این اتصال، حمایت از طرح و ایده من برای تولید و صنعتی شدن رخ داد.

فضایی برای خودباوری

این مخترع در ادامه می‌گوید: من هنوز شرکتی ثبت نکرده‌ام، اما از طریق پارک علم و فناوری هرمزگان اقدام به ثبت اختراع محصول کردم. در واقع از سال ۹۶ ایده ساخت دستگاه تصفیه هوا به ذهن رسید، اما تا پرورش این ایده و اقدام برای صنعتی شدن آن و طی مسیر ثبت اختراع که هم‌اکنون در حال انجام آن هستیم سه سال زمان برد و از آن ۹۴ که عضو پارک علم و فناوری استان هرمزگان شدم از نظر معنوی و مادی مورد حمایت‌های جدی مسئولان پارک قرار گرفتم. به این نحو که به نظر من در مجموعه پارک علم و فناوری مراحل ثبت اختراع و ثبت شرکت دانش بنیان و حمایت‌های جدی از جمله ارتباط با صنایع و دستگاه‌های اجرایی برای مبتکرین فراهم می‌شود و از زمان استقرار در پارک علم و فناوری از این حمایت‌ها بهره‌مند شده‌ایم که

رضا خان باایی

بررسی‌ها نشان می‌دهد، نظام آموزشی در کشور ما به‌گونه‌ای است که منتهی به پژوهش نمی‌شود و اغلب فارغ‌التحصیلان در رشته‌های مختلف حتی در مقاطع تحصیلی بالا پس از اتمام دوره تخصصی خود در بازارهای کار سربگردانند، از این رو روش آموزشی به نام «تور و آموزش» را به‌عنوان شیوه‌ای در دانشگاه صنعتی بابل به‌عنوان پایلوت اجرا کردیم که براساس آن دانشجویان بتوانند داشته‌های علمی خود را با نیاز و امکانات موجود در جهت ارتقا به کار گیرند. بر این

هدف اصلی مجمع تشکل‌های دانش بنیان:

- ساماندهی تولید و صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان از طریق سازماندهی فعالان مربوطه در تشکل‌های حرفه‌ای و صنعتی
- زمینه سازی، تقویت و موثر کردن نقش و فعالیت



نسترن نیکزاد

دبیر کل مجمع تشکل‌های دانش بنیان



## امپریای کارشناس صنعت مبیل عنوان کرد

### بازاری در خواب عمیق چندساله

صنعت مبیل ایران حال و روز خوشی ندارد. بیش از چهار سال است که رکود شدیدی بر بازار مبیل کشور حاکم است. فروش، تولید و عرضه یکجا افت کرده و بازار را کساد می‌کند همه جانبه‌ای در بر گرفته است. این شرایط ناخوشایند محصول بی‌تدبیری‌ها، کم‌توجهی‌ها و عدم رفع معضلات در گذشته بوده که نتیجه‌اش را به این شکل نشان می‌دهد. شرایط پیش‌روی بازار آینده روشنی را برای این صنعت دریایی کشور ترسیم نمی‌کند اما از بعضی فعالیت‌های هرچند کوچک و مختصر هم نمی‌توان به سادگی گذشت. یکی از این اقدامات مثبت و قابل‌عرض که از اواخر سال ۹۴ آغاز شد، تغییر شیوه تولید از فرم سنتی به سبک مدرن و ماشینی است. این مسئله به خودی خود مهم و حائز اهمیت و نیازمند حمایت است.

اگر روند مدرنیزاسیون در مسیر درست قرار گرفته و با رعایت اصول و قواعد شتاب بیشتری به خود بگیرد و شرایط عملیاتی شدن این کار فراهم شود، شاهد تحولی بزرگ و جهشی بلند در تولید و عرضه مبلمان کشور خواهیم بود. تغییر رویه تولید باعث می‌شود هزینه تمام شده محصول کاهش پیدا کند. همچنین روی کیفیت نمونه‌های تولیدی هم اثر مثبت می‌گذارد. در شیوه تولید سنتی - که به صورت استاد و شاگردی انجام می‌شود- چون زحمت و رنج کار زیاد است، کیفیت محصولات ساخته شده بنا به مسائل مختلف حین کار، ناخواسته دچار افت می‌شود. ولی در مدل مکانیزه تمام استانداردها و بایسته‌های تولید رعایت شده و به کمک فناوری روز و ماشین آلات پیشرفته علاوه بر صرفه‌جویی و کاهش ضایعات مواد اولیه (پرتی چوب، هدررفت پارچه و سایر اقلام مصرفی) بهره‌وری هم افزایش پیدا می‌کند.

استفاده از ادوات مکانیزه سانت به سانت محصول در حال تولید را نقطه‌یابی می‌کنند و همین امر منجر به بالا رفتن کیفیت و ظرافت کار می‌شود. ضمن اینکه تولید صنعتی تنوع کارها (رنگ، طرح، اندازه) را افزایش می‌دهد که این عامل می‌تواند موجب گسترده‌گی مدل‌های مبلمان و جلب توجه و تقاضای بیشتر مشتریان شود.

نکته مثبت دیگر نحوه عرضه تولیدات مبلمان از سوی فروشنده‌هاست. به این صورت که ادبیات و نوع برخورد با مشتری تغییر کرده است. بعضی از مغازدارها و سایر دست‌اندرکاران در کلاس‌های آموزشی که از طرف برخی از مجتمع‌های تجاری بزرگ برگزار شد، شرکت کردند که این مسئله بازخورد خوبی در فضای کسب و کار این رشته داشت و مردم هم استقبال خوبی کردند. این کار به بهبود فضای کسب و کار و اعتماد بین خریدار و فروشنده کمک شایانی می‌کند.



### آسیب‌های پیش رو

صنعت مبلمان کشور هم مثل سایر عرصه‌های تولید با چالش‌ها و مشکلاتی دست‌به‌گریبان است. یکی از این مشکلات که در سدهای زیادی درست کرده، تعداد بیش از اندازه غرفه‌ها و فروشگاه‌ها و برگزاری بیش از حد نیاز و گاه غیرقانونی بودن نمایشگاه‌های عرضه مستقیم کالا است. در سطح بین‌المللی یک بار در طول سال نمایشگاه برگزار می‌کنند که مطلقاً برای فروش نیست، بلکه برای عرضه مدل‌ها و رونمایی از تکنولوژی روز است. ولی در ایران سالانه ۲۵ نمایشگاه بدون هیچ ضابطه مشخصی در شش نقطه از کشور راه‌اندازی می‌شود تا مستقیم به فروش مبیل بپردازند. نمایشگاه محل خریدوفروش نیست، نمایشگاه فرصتی برای ارائه خدمات و نمایش قابلیت‌های تولیدی، بازاریابی و صادراتی است. ولی متأسفانه اجناس بی‌کیفیت با قیمت ارزان به مردم عرضه می‌شود که در درازمدت به ضرر هر دو طرف خریدار و تولیدکننده است و این کار ما را در برابر کشورهای دیگر مثل ترکیه، چین، آلمان و ایتالیا که از رقبای سرسخت بین‌المللی ما هستند، سخت‌تر می‌کند.

### عرصه بین‌المللی

موضوع دیگر میحت مهم مدلینگ و برندسازی است که در این مدت که صنعت مبیل در کشور برپاست، از آن غافل بوده‌ایم. در این سال‌ها ما فقط به تولید صرف آن هم در طرح‌ها و مدل‌های محدود مشغول بوده‌ایم، درحالی‌که تولید مدل و طرح و نقش از جمله ضروریات اصلی این حرفه برای تولید بیشتر و حضور در بازارهای جهانی است.

کشور ایتالیا و شهر میلان سال‌هاست که در این مقوله پیش‌تاز است و بعد از آن کشور ترکیه قرار دارد که با بهره‌گیری از مدل‌ها و فرم‌های ایتالیایی فقط به تولید صرف آن هم در طرح‌ها و مدل‌های محدود مشغول بوده‌ایم، درحالی‌که تولید مدل و طرح و نقش از جمله ضروریات اصلی این حرفه برای تولید بیشتر و حضور در بازارهای جهانی است. کشور ایتالیا و شهر میلان سال‌هاست که در این مقوله پیش‌تاز است و بعد از آن کشور ترکیه قرار دارد که با بهره‌گیری از مدل‌ها و فرم‌های ایتالیایی فقط به تولید صرف آن هم در طرح‌ها و مدل‌های محدود مشغول بوده‌ایم، درحالی‌که تولید مدل و طرح و نقش از جمله ضروریات اصلی این حرفه برای تولید بیشتر و حضور در بازارهای جهانی است.

## گزارش «فرصت امروز» از بازار مبیل ایران

# ایران، غایب بزرگ عرصه جهانی مبیل

### علی علمی

مطابق اسناد تاریخی دوره‌های مختلف تاریخی شاهد این بوده‌ایم که مبلمان در ایران رایج بوده و مورد استفاده قرار می‌گرفته است. تولید و عرضه مبلمان در کشور به شیوه کنونی از سال ۱۳۲۵ آغاز شد و روز به روز توسعه پیدا کرد تا به شرایط کنونی رسید. از دهه ۱۳۷۰ به بعد با تغییر مدل زندگی مردم با فاصله گرفتن از سبک زندگی سنتی مثل برچیده شدن پشتی در خانه‌ها در شهر و روستا تولید و استفاده از این کالای راحتی شکل دیگری به خود گرفت. قبل از آن مبیل یک کالای لوکس به حساب می‌آمد ولی کم‌کم بین خانواده‌های ایرانی رایج شد و الان از لوکس بودن فاصله گرفته و جزو ضروریات اولیه و اصلی هر خانه است. حتی در فضاهای سنتی مبیل و پشتی در کنار هم حضور دارند. به همین دلیل ضرورت گسترش تولید، افزایش حجم کارهای ساخته شده و اشتغال‌زایی در این صنعت مطرح شد. برای آشنایی بیشتر با این حرفه و مسائل پیرامون آن با عبدالحسین عباسی رئیس اتحادیه درودگران و مبیل‌سازان تهران به گفت‌وگو نشستیم.

### ۲۰هزار واحد تولیدی

#### فعالان بازار

عباسی در مورد میزان اشتغال‌زایی صنعت مبیل در ایران ضمن بیان اهمیت این صنف به ارقام مشخصی نیز اشاره می‌کند: صنعت تولید مبلمان یکی از مشاغل مهم و چندمنظوره است که از سال‌های دور در کشور رواج داشته و عده زیادی هم در این پیشه مشغول به کار

### سرمایه‌گذاری

«فرصت امروز» زیر و بم سرمایه‌گذاری در حوزه مبلمان را بررسی می‌کند

## تولید مبیل راحتی، راحت نیست



محصول خوب و البته ماندگاری مجموعه تولیدکننده است.

### نرخ بازار

کمترین قیمت تولیدات موجود در بازار به سرسوی غداخوری مربوط است که ۳ تا ۴/۵ میلیون قیمت دارد. نمونه‌های دیگر بین ۵ تا ۷/۵ میلیون تومان هم پیدا می‌شود. مبلمان کلاسیک و مدرن قیمتش بالاتر است. کارهای ایرانی از ۸ میلیون تا ۱۲ میلیون تومان است که مشابه ترک آن بین ۱۸ تا ۲۵ میلیون تومان قیمت می‌خورد. این قیمت‌ها برای تولیدات غیرسفرششی است و اگر کسی بخواهد تعداد یا مدل مورد نظرش را داشته باشد به کارگاه سفارش می‌دهد. این رقم از کارها تا ۲۵ میلیون هزینه دربردارد. مبلمان‌های کلاسیک و سنتگین از ایتالیا و ترکیه وارد می‌شود که با تعرفه حدود ۲۵ تا ۳۰ هزارتومان در هر کیلو خیلی مقرون‌به‌صرفه نیست. البته این گونه کارها مشتریان طرح‌های متنوع و مواد اولیه مرغوب از عوامل اصلی تولید این



را ندارد.

عباسی از دیگر مسائلی که مشکلات این صنعت می‌گوید و با دخالوری از عملکرد دستگاه‌های ذی‌ربط می‌افزاید: گرفتاری زیاد است. از مالیات و دستمزد بگیرد تا بیمه و بازپرداخت تعهدات مالی. همه این موارد باعث دل‌سردی تولیدکنندگان شده است. وی درباره نیاز واحدهای تولیدکننده به نقدینگی می‌گوید: نیاز به منابع مالی زیاد است و سرمایه‌گذاری در این کار مبالغ زیادی را طلب می‌کند. کمبود نقدینگی و عدم ارائه تسهیلات بانکی و حمایت نکردن دولت از بخش خصوصی وضعیت نامطلوب فعلی را به وجود آورده و دامن زده است. تولیدکنندگان قدیمی وقتی شرایط را می‌بینند رغبتی برای‌شان نمی‌ماند و به حاشیه رانده می‌شوند.

### ایران؛ غایب در عرصه جهانی

عباسی نسبت به ایران در فضای بین‌المللی را ناشی از فعال هستند.

رعایت نکردن اصول و قواعد این حرفه می‌دانند. وقتی در داخل اوضاع رضایت‌بخش نیست چه انتظاری از حضور در عرصه بین‌المللی داریم؟ این حرفه یک شغل پرسود است به شرطی که شرایط لازم برای آن آماده باشد. عباسی از مهم‌ترین مسائلی که از نگاه خریدار خارجی اهمیت دارد، می‌گوید: علاوه بر راحتی و آرامش، دکوراسیون منزل و حتی فضاهای اداری و شرکتی زیر ذره‌بین است. همچنین از نظر سلامتی پزشکان معتقدند استفاده از یک محصول خوب و با کیفیت که مطابق استانداردهای روز تولید شده

به حفظ فیزیولوژی بدن کمک می‌کند. پس سه عامل در تولید و عرضه جهانی مورد توجه است: کیفیت، سلامت و دکوراسیون که به طرح، رنگ و سایز و تعداد اجزای یک دست مربوط می‌شود. مثلاً در ایران مبلمان هفت‌نفره طالب بیشتری دارد و در عراق ۱۰ نفره و بعضی کشورها ۹ نفره. این بستگی به شناخت ما از بازارهای هدف و جامعه‌شناسی تجارت از نکات کلیدی و ظرفیت در بخش بازرگانی مثل تولید مکانیزه، توزیع، شناخت از میزان نیاز مشتری، ثبت برند و مدیریت صحیح بازار رعایت شود می‌توان به سر وسامان دادن به این صنعت و رقابت با رقبای سرسخت جهانی امیدوار بود. لازم به ذکر است که کشور ترکیه در منطقه از ما پیشی گرفته و چینی‌ها در صدر تولید جهانی قرار دارند. کشورهای ایتالیا، آلمان و اسپانیا در زمینه طراحی و برندسازی و انتقال تکنولوژی‌های روز فعال هستند.



## ارزش ۲۷ میلیارد دلاری تجارت مبلمان تا سال ۲۰۲۰

ترجمه: فهیمه خراسانی

بازار جهانی مبلمان از جمله بخش‌های مهم در تجارت دنیای امروز به شمار می‌رود که با توجه به پیشرفت‌های جدید فناوری، به ارائه طرح‌های خلاقانه می‌پردازد و محصولات متنوعی را، چه از جهت طرح و چه از جهت جنس، روانه بازار می‌کند. استفاده از طرح‌های تلفیقی مدرن و سنتی از جمله راهکارهای جدید این صنعت است که فروش زیادی را نیز در سطح جهانی در پی داشته است. ضمن اینکه ارائه محصولات با کیفیت که دوام و کارایی بیشتری نیز داشته باشند، از دیگر دغدغه‌های تولیدکنندگان این صنعت است. بنابراین می‌توان گفت تجارت جهانی مبلمان در دنیای امروز تجارتی فعال و پویا محسوب می‌شود که در اکثر نقاط جهان تقاضای بالایی برای آن وجود داشته و یکی از محصولات پرکاربرد دنیای امروز محسوب می‌شود که هم در بخش داخلی و منازل مورد استفاده قرار می‌گیرد و هم در بخش‌های تجاری و اداری.

### چشم‌انداز جهانی صنعت مبلمان

طبق گزارش اخیر محققان در Allied Market Research پیش‌بینی می‌شود صنعت مبلمان لوکس جهانی تا سال ۲۰۲۰ به ارزشی حدود ۲۷ میلیارد دلار با نرخ رشد سالانه ۴٫۱ درصد برسد. در این میان، مناطق آسیایی شاهد سریع‌ترین رشد در این بازار هستند. همچنین طبق گزارش مذکور مبلمان چوبی سهم قابل توجهی از تقاضای جهانی را از آن خود کرده و مبلمان فلزی نیز دنباله‌رو آن است، بنابراین می‌توان گفت این صنعت در سال‌های آتی رشد قابل توجهی را شاهد خواهد بود و میزان تقاضای جهانی برای آن، سرعت بیشتری پیدا می‌کند.

### تقاضای جهانی برای انواع مبلمان

همان‌گونه که در مقدمه ذکر شد، مبلمان چوب با توجه به ارزش زیباشناسی و خاص بودن خود، بالاترین میزان سهم تقاضای جهانی را در این صنعت از آن خود کرده است. دلیل پذیرش زیاد مبلمان چوبی از سوی مصرف‌کنندگان می‌تواند عواملی مانند دوام این مبلمان و همچنین مدرن بودن و در عین حال سنتی و قدیمی بودن آن باشد که توجه بسیاری از مردم جهان را به سوی خود جلب می‌کند. ضمن اینکه این مبلمان هم برای کاربرد در منازل و هم برای استفاده در فضاهای تجاری و کاری مناسب است. همچنین انتظار می‌رود مبلمان شیشه‌ای تا سال ۲۰۲۰ شاهد بالاترین میزان رشد باشد. این نوع مبلمان خصوصاً در کشورهای فضاهای مربوط به پذیرایی مهمان استفاده می‌شود. در مقابل، مبلمان پلاستیک به دلیل نگرانی‌های جامعه جهانی نسبت به اثرات فیزیکی زیست‌محیطی آن،



همچنین عدم ارزشی زیباشناسی آن نسبت به دیگر انواع مبلمان، کمترین میزان رشد را در دوره مورد پیش‌بینی خواهد داشت. در این میان، بخش مبلمان چرم نیز شاهد رشد قابل توجهی خواهد بود، اما استفاده از آن بیشتر منحصر به کابینه است، علاوه بر اینکه سیاست‌های محیط زیستی و مقررات دولتی سختگیرانه که منوط به محدود کردن واردات چرم است نیز تا حدی باعث مهار رشد مبلمان چرمی شده است.

### رشد مبلمان تجاری در خاورمیانه

طبق نظر تحلیلگران این صنعت، مبلمان خانگی بیشترین سهم را در صنعت مبلمان داراست، به‌طوری‌که در سال ۲۰۱۴ حدود دو سوم از درآمد بازار مبلمان به این بخش اختصاص داشت که بیشترین تقاضا نیز برای اتاق نشیمن و اتاق خواب بوده است. در مقابل بخش تجاری به نسبت بازار کوچک‌تری برای صنعت مبلمان محسوب می‌شود. البته ساخت هتل‌های مجلل و زیرساخت‌های تجاری باعث افزایش سرمایه‌گذاری در خاورمیانه شده که این، امر رشد قابل توجهی را در بازار مبلمان تجاری این مناطق رقم زده است. همچنین رشد بخش گردشگری خصوصاً در شهرهایی مانند ابوظبی، دوحه، دبی، جدّه، مسقط و ریاض بازاری پویا را برای مبلمان تجاری رقم زده است. به‌طور کلی باید گفت در حال حاضر، اروپا و به دنبال آن آمریکای شمالی بزرگ‌ترین بازار صنعت مبلمان لوکس به شمار می‌روند. همچنین مناطق آسیایی نیز با پتانسیل رشد بالایی دارند، چشم‌انداز پرسودی را از مبلمان بخش خانگی ترسیم می‌کنند.

### اتحادیه مبلمان اروپا؛ رهبر جهانی صنعت مبلمان

صنعت مبلمان یکی صنایع پویا در دنیای امروز محسوب می‌شود که شرکت‌ها و اتحادیه‌های بزرگ و کوچکی در اطراف آن تشکیل شده‌اند، با ایجاد ناواری در طرح و ساخت محصولات خود، سعی در ارائه خلاقانه محصولات مرتبط با این صنعت دارند. در این میان خصوصاً اتحادیه مبلمان اروپا در تجارت این صنعت نقشه درخشانی دارد، به‌طوری‌که با استخدام حدود یک میلیون کارگر در ۱۳۰ هزار کمپانی، گردش مالی سالانه خود را به مبلغی حدود ۹۶ میلیارد یورو رسانده است. روند اتحادیه مبلمان اروپا یک روند جهانی محسوب می‌شود که حدود ۱۲ درصد از طرح‌های ثبت شده در آن، برای هماهنگی در بازار داخلی این بخش کاربرد دارند. بر این اساس اتحادیه اروپا رهبر جهانی در صنعت مبلمان محسوب می‌شود، به‌طوری‌که تقریباً از هر سه محصول این صنعت که در جهان به فروش می‌رسد، دو محصول در اتحادیه مبلمان اروپا تولید شده است.

است که به خاطر طرح تنفس جنگل‌ها از خارج و از کشورهای روسیه، ارمنستان، گرجستان تأمین می‌کنیم که به صورت الوار وارد می‌شود. قیمت چوب بنا به نوع و کیفیت و نوسانات بهای ارز در متغیر است. پارچه هم ابزار تولید بعدی است که تماماً وارداتی است به خاطر تعطیلی کارخانه‌های نساجی خرید از داخل امکان‌پذیر نیست. هزینه پارچه از متری ۳۵ هزار تا ۱۵۰ هزار تومان و در سفارشات سوپرلوکس و ممتاز تا متری ۴۰۰ هزار تومان بالغ می‌شود.

### برای تداوم و ماندگاری

مسیر پرپیچ و خم تولید باعث شده ریسک کار بالا باشد. این تولیدکننده معتقد است: باید فرصت رقابتی با حمایت دولتی و نهادهای مسئول ایجاد شود تا فعالیت‌های این حرفه فراری نشوند. تلفیق دانش، تجربه و جذب سرمایه لازم و کافی در کنار مجهز بودن به فناوری روز می‌تواند به شکوفایی روزافزون صنعت مبلمان کشور کمک کند. الان همه جا حرف از خصوصی‌سازی و بهبود فضای کسب و کار است اما دروغ از مختصری حمایت و نظارت. دلایل‌یازی به این صنف هم کشیده شده و بازار پر شده از محصولات کم‌کیفیت نازلی مشتری‌های ما قابلیت تشخیص را به خوبی دارند و به همه چیز یک کالا که برایش هزینه می‌کنند کار دارند. اصفهان و کرج هم از دیگر مراکز تولید هستند. چوب ماده اصلی ساخت مبیل است که کاملاً وارداتی است. قبلاً چوب را از بازار داخلی تهیه می‌کردیم ولی ۱/۵ سال

۸۰ میلیون تومان هم هزینه می‌کنند. در مورد مبلمان اداری قبلاً تولید داشتیم ولی چون مشتری این اقلام عمدتاً ادارات و شرکت‌های دولتی هستند. این مراکز به خاطر شیوه خاص دریافت و پرداخت که باید به تأیید ذی‌حسابی سازمان متوع‌شان برسد زمان‌بر است و ممکن است با تأخیر طولانی همراه شود. ولی کل مجموعه تولیدکنندگان ایرانی عمده صادرات‌شان فرم‌های اداری است. مبلمان‌های کلاسیک و مدرن هم به اندازه محدود از ایتالیا و ترکیه و تا حدودی چین وارد کشور می‌شود.

### شرایط کار

صرفاً در خصوص ملزومات تولید در این صنعت می‌گوید: ابزار لازم برای تولید در درجه اول فضای مناسب و کافی است. اگر تولید به شکل سنتی باشد زمین به مساحت ۱۵۰ تا ۲۰۰ متر کافی است ولی در نظر داشته باشید، سنتی کار کردن مشتریان دارد که مهم‌ترین آن افت کیفیت

دیدگاه

وفاق سرمایه‌گذار خارجی و داخلی



محمد مهدی سیادت نایب‌رئیس اتاق بازرگانی خراسان رضوی

تا زمانی که دولت و مجموعه حاکمیت نتواند سرمایه‌های داخلی که در میان بخش اندکی از دهک بالای جامعه انباشت شده است را متقاعد کند که این سرمایه‌ها را آشکار کنند و آن سرمایه‌ها را در جهت صنایع مولد و اشتغال‌زا بسیج کنند، در به‌کارگیری سرمایه‌های خارجی به شکلی که منافع ملی در آنها لحاظ شود نمی‌تواند موفق باشند. سرمایه‌گذار خارجی به سرمایه‌گذار داخلی نگاه می‌کند و اگر ببیند سرمایه‌گذار داخلی نمی‌تواند در چارچوب قوانین منافع خود را تأمین کند تمایلی به سرمایه‌گذاری در کشور ما نشان نخواهد داد.

ما در همه کشورها اکنون شاهد فساد مالی هستیم. کشور ما اما به دلیل تحریم‌ها و مشکلاتی که پشت سر گذاشت مجبور شد دست به اقداماتی خارج از چارچوب‌های جهان بزند. این مسائل تا حدی شرایط را در ایران دشوارتر کرده است و فضای کسب‌وکار از دیدگاه سرمایه‌گذار خارجی از این لحاظ برای سرمایه‌گذاری مناسب به نظر نمی‌آید.

جدای از آنکه کار کردن در جهت جذب سرمایه خارجی مناسب است، سرمایه‌های داخلی و جذب آن از سوی دولت می‌تواند امیدوارکننده‌تر باشد. این امر کار سختی نیست، وقتی وزارت صنعت و معدن برای ایجاد هر صنعتی آزاد است، سرمایه‌گذار نگران تولید بیش از مزاد کشور است. درحالی که اگر وزارت صنایع مطرح کند که در حوزه مثلا فولاد نیز به پنج کارخانه قوی دارد و همان پنج کارخانه کفایت نیاز داخلی را می‌دهد، می‌تواند سرمایه‌های متمایل را به آن پنج کارخانه هدایت و نیاز کشور را در جهت مثبت تأمین کند. حال باید مطرح کند که برای این پنج کارخانه چه تسهیلاتی را ایجاد می‌کند. از آنها حمایت کند، بازار بین‌المللی را برای آنها فراهم کند، یارانه بدهد، برای آنها در واردات امتیاز قائل شود و با اعلام این امتیازها آن صنایع مورد نیاز را مطرح کند و کمک کند تا سرمایه‌گذار داخلی و خارجی برای آن داوطلب شوند و بهترین گزینه را برای آن صنعت انتخاب کند. در این شرایط

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

مشوق‌های جذب سرمایه خارجی بررسی می‌شود

سیاست‌های تشویقی نهال‌های بی‌ثمر



سارا برومند

sarabroumand@gmail.com

چندی پیش صادق ضیائی بیگدلی، سرپرست معاونت امور بین‌الملل و الحاق به WTO سازمان توسعه تجارت در دیدار با هیات‌هایی از کشور چین در زمینه سرمایه‌گذاری خارجی در ایران گفته بود که اگر شرکت‌های خارجی با استفاده از ظرفیت واحدهای تولیدی داخلی در ایران نسبت به تولید محصولات با نشان معتبر اقدام کنند در صورتی که حداقل ۴۰ درصد از محصولات تولیدی را صادر کنند تا پنج سال مشمول معافیت مالیاتی می‌شوند و با اتمام دوره مذکور، از ۵۰ درصد تخفیف مالیاتی برخوردار خواهند شد. این امر در امتداد مشوق‌های دولت در جهت جذب سرمایه‌های خارجی است. موضوعی که مدت‌هاست از دیدگاه دولت مسئله مهمی برای ایجاد توسعه پایدار اقتصادی محسوب می‌شود. هر روز دولت سیاست‌های تشویقی جدیدی در جهت جذب سرمایه‌های خارجی مطرح می‌کند، اما نکته مهم اینجاست که این سیاست‌ها تا چه اندازه می‌توانند در این زمینه موثر باشند و آیا تنها ضعف عدم جذب سرمایه‌های خارجی نبود چنین مشوق‌هایی است یا دلایل دیگری در این زمینه موثر هستند.



محمود نجفی سهیلی

اولویت با سرمایه‌گذار داخلی باشد

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

محمود نجفی سهیلی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی معتقد است تا زمانی که همه پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استفاده‌نکنیم چینی نفت و گاز این نیاز باشد اما در صنایع کوچک و متوسط نیازی به جذب سرمایه‌های خارجی وجود ندارد.

آرین فرصت امروز

آزموده

بازنگری در مالیات؛ بازسازی نظام جذب سرمایه

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

کشورهایی در حال توسعه، برای تسریع روند پیشرفت خود، از روش‌هایی استفاده می‌کنند که گاه جنبه مشارکت بین‌المللی دارد، چنین پروژه‌هایی اغلب منوط به جذب سرمایه‌های خارجی و افزایش تعامل با کشورهای دیگر است. در سوی مقابل این معامله، کشورهای خارجی برای مشارکت در روند توسعه دیگر کشورها، نیاز به مشوق‌های مختلف دارند. یکی از مشوق‌های رایج برای جذب همکاری مالی، مشوق‌های مالیاتی هستند، مشوق‌هایی که می‌کوشند با کاهش هزینه‌های مالیاتی، نه تنها اعتمادسازی کنند، بلکه میزان جذب سرمایه‌های خارجی را ارتقا بخشند.

مشوق‌های مالیاتی و الزام‌های زیرساختی

در فرآیند تخفیف مشوق‌های مالیاتی، بیش از هر بخش به اهداف اصلی این فرآیند، یعنی جذب هر چه بیشتر سرمایه‌گذاران خارجی توجه می‌شود. این در حالی‌است که برای اجرای هر چه صحیح‌تر برنامه‌های مالیاتی، توجه به برخی زیرساخت‌ها و برنامه‌ریزی‌های اساسی نیز الزامی است. پروفیسور مگنوس بلتوشتروم، استاد اقتصاد دانشگاه استکهلم، در مقاله‌ای به بررسی نکات مثبت و منفی در جذب سرمایه‌های خارجی پرداخته است. در بخشی از این مقاله به لزوم توجه کارشناسان اقتصاد به زیرساخت‌های درون کشوری اشاره شده است، در واقع دولت‌ها پیش از آنکه برای جذب سرمایه‌های خارجی تلاش کنند، باید تبعات مالی و انسانی این فرآیند را مورد بازبینی قرار دهند. تأثیر مستقیم جذب سرمایه‌های خارجی بر توسعه صنعتی و بخش تولید، جنبه مهم دیگری است که باید به‌عنوان زیرساختی اساسی مورد توجه قرار گیرد.

فارغ از بخش مالیاتی، قوانین و مقررات سرمایه‌گذاری، مشارکت در بخش‌های تولید و معیاران آزادی‌های بخش خصوصی در تعامل با بخش بین‌المللی از دیگر مواردی است که باید پیش از قوانین مالیاتی اصلاح و بازسازی شود، چرا که در صورت عدم توجه به این موارد، جذب سرمایه‌های خارجی می‌تواند نتایجی معکوس یا نه چندان موفقیت‌آمیز به همراه داشته باشد. دکتر فیتز جرالد، مدیر امور پژوهش و اقتصاد دانشگاه اسکندریه نیز معتقد است در سال‌های اخیر که بازار رقابتی در خصوص جذب سرمایه‌گذاران خارجی گرم است، کشورهای موفق‌تر خواهند بود که در بخش‌های زیرساختی و نظارتی بر قدرت‌تر ظاهر شوند.

مالزی

مالزی جزو ۱۵ کشوری است که بیشترین تعداد شرکت‌های چندملیتی را در خود جای داده، افزون بر این، مالزی در طول سال‌های اخیر، همیشه جزو کشورهایی بوده است که در جذب سرمایه‌های خارجی موفق بوده است. بنا بر آمارهای رسمی، مالزی موفق شده در سال ۲۰۱۳ در بخش تولید ۳۷.۶ درصد، در بخش معدن، ۸۷.۷ درصد، در بخش امور مالی و بیمه ۹.۴ درصد و در بخش جنگلداری، کشاورزی و ماهیگیری ۲.۶ درصد سرمایه‌های جذب کند. با توجه به آمارها چندان عجیب نخواهد بود اگر بدانیم این کشور هم‌اکنون در بخش تولید با ۶۰ کشور معتبر همکاری می‌کند و در بخش جذب سرمایه با بیش از ۷۰ کشور مختلف به توافق صنعتی دست یافته است.

دولت مالزی پیشینه‌ای مثبت در ارائه تسهیلات و تخفیف‌های مالیاتی به سرمایه‌گذاران خارجی دارد. همچنین این کشور در بخش سهام به سرمایه‌گذاران خارجی آزادی ۱۰۰ درصد می‌دهد تا در پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری به سود و زیان احتمالی مشارکت جدی داشته باشند.

سنگاپور

طی چند سال گذشته، دولت سنگاپور استراتژی فعالی در خصوص توسعه اقتصادی در سایه جذب سرمایه‌های خارجی و دست‌نبرد کار خود قرار داده است. اعطای وام و تسهیلات به سرمایه‌گذاران خارجی، نظارت متناسب و غیرسختگیرانه با حداقل کارکنی‌ها، کاهش فساد اداری و ثبات سیاسی و اقتصادی و بسیاری از موارد مشابه، باعث شده سنگاپور در پیشبرد روند جذب سرمایه‌های خارجی کامیاب باشد. بر همین اساس است که در بین کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا، سنگاپور با رقم ۸۱ میلیارد دلار جذب سرمایه، به رکوردی خیره‌کننده دست یافته است. این کشور در میان کشورهای جهان نیز از رکورد قابل توجهی (۵ کشور نخست جهان) در جذب سرمایه‌گذاری خارجی برخوردار است. بنا بر اطلاعات مندرج در صندوق بین‌المللی پول، سنگاپور در بخش مبادلات ارزی و انتقال وجه جزو منظم‌ترین و موفق‌ترین کشورها رده‌بندی می‌شود، در نظر گرفتن این نکته در کنار تسهیلات مالیاتی موثر این کشور باعث شده سرمایه‌گذارانی در سنگاپور بسیار ساده و پر سود تخمین زده شود.

کشورهای آمریکای لاتین

کیست امبروز، مدیر اجرایی موسسه جذب سرمایه و سرمایه‌گذاری در کشورهای آمریکای لاتین معتقد است برخی کشورهای آمریکای لاتین برای پیشرفت، بازسازی و تغییر مواضع اقتصادی خود ناگزیر به تلاش برای جذب سرمایه‌های خارجی هستند. کشورهای مثل برزیل، آرژانتین، شیلی، کلمبیا و پرو در طول چند سال گذشته و به‌ویژه سال ۲۰۱۴ میلادی رشد چندانی را تجربه نکرده‌اند و برای حفظ منافع خود در بخش توسعه به گسترش همکاری‌های سطح بین‌المللی نیازمندند. جذب سرمایه‌گذاران خارجی نیازمندند، از سوی دیگر اگرچه هر کشور در آمریکای لاتین ماهیت و هویت اقتصادی خود را دارد اما آغاز شدن روند رشد تعدادی از کشورهای منطقه، آهنگ رشد اقتصادی سایر کشورها را نیز هماهنگ و پر سرعت خواهد کرد. بسیاری از کشورهای این منطقه مثل پرو درگیر برخی مشکلات در نظام مالیاتی و فساد در بخش اداری هستند. مشکلاتی که توجه مشخصی برای ناکامی در جذب سرمایه‌های خارجی خواهند داشت.

اگر سرمایه‌گذار خارجی وارد کشور شود اگر قرار بر اعمال تحریم شود چون سرمایه خارجی هم به خطر می‌افتد کمتر این خطر وجود دارد. نظر شما در این حوزه چیست؟ چرا ما کاری کنیم که در خطر تحریم قرار بگیریم و بعد برای جلوگیری از این تحریم جذب سرمایه‌های خارجی کنیم. مانند این است که من راننده بد رانندگی کنم و بگیرم اگر کسی کشته شد دیه را بیمه پرداخت می‌کند. بنابراین سیاست ما نباید به‌گونه‌ای باشد که در خطر تحریم قرار بگیریم. بنابراین ما دنیا مروده کنیم و روابط بین‌المللی‌مان را بهبود بخشیم. اگر تحریم اتفاق بیفتد توجهی به سرمایه‌گذار داخلی و خارجی نمی‌شود و سرمایه‌گذار خارجی هم اجازه صادرات پیدا نمی‌کند. نه‌ایست معتمد جذب سرمایه خارجی نیز خوب است اما وقتی باید به آن سمت و سو رفت که از همه پتانسیل‌های داخلی بهره‌برده باشیم.

نیست. من فکر می‌کنم اگر در کشور شرایط سودآوری و رشد برای صنایع فراهم شود سرمایه‌های داخلی کف آن را می‌دهد. بنابراین با توجه به صحبت‌های شما اگر تسهیلاتی که به سرمایه‌گذار خارجی داده می‌شود، به سرمایه‌گذار داخلی داده شود، بهتر می‌تواند در رشد تولید و صنایع مولد نقش ایفا کند؟ البته صحبت من درباره دادن تسهیلات به سرمایه‌گذار داخلی نبود. اما اگر همان معافیت‌ها برای سرمایه‌گذار داخلی ایجاد شود هم بد نیست. چرا به سرمایه‌گذار خارجی که نیسی از بازار ما را می‌گیرد و نیسی از اشتغال ما را می‌گیرد این امتیاز را بدهیم ولی آن را از سرمایه‌گذار داخلی دریغ کنیم. به نظر من اگر همه تسهیلاتی که مقام معظم می‌شود، به سرمایه‌گذارها چه داخلی و چه خارجی را باید در بر بگیرد. یکی از دلایل تأکید بر جذب سرمایه‌های داخلی این است که



محمود نجفی سهیلی

محمد حسین روشنگر

منازعات سیاسی مانع جذب سرمایه‌گذار خارجی است

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

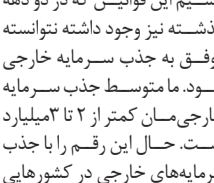
محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

محمد حسین روشنگر، رئیس اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی معتقد است تا زمانی که مسائل اقتصادی دستمایه منازعات سیاسی قرار می‌گیرد سرمایه‌گذار خارجی به کشور نمی‌آید. با توجه به مشوق معافیت پنج ساله برای جذب سرمایه‌گذاری

جذب سرمایه خارجی الزام است



مجیدرضا حریری

مهمیت دارد سودبری و امنیت سرمایه‌گذاری در آن کشور است. ما چندین مانع بر سر راه سرمایه‌گذار خارجی داریم؛ نخستین مانع عدم احترام به سرمایه‌گذار است. کسی که سرمایه‌گذاری، تولید و ایجاد اشتغال می‌کند فی‌النتیسه فرد محترمی است که متأسفانه چنین قدری چه داخلی و چه خارجی در کشور ما مورد احترام نیست. بنابراین نخستین کار احترام به سرمایه‌گذار ایجاد اشتغال است. از سایر موانع فرهنگی که بگذریم، سرمایه‌گذار خارجی در نخستین قدم به شاخص‌های کسب‌وکار در کشور مدنظر نگاه می‌کند. ما در همه فهرست‌های فضای کسب و کار در میان ۱۸۰ کشور مورد بررسی رتبه سه رقمی داریم که رتبه نامیدکننده‌ای است. با اینکه چند سال است که بر بهبود فضای کسب‌وکار تأکید مقصد ندارد، آنچه برای سرمایه‌گذار

مهمیت دارد سودبری و امنیت سرمایه‌گذاری در آن کشور است. ما چندین مانع بر سر راه سرمایه‌گذار خارجی داریم؛ نخستین مانع عدم احترام به سرمایه‌گذار است. کسی که سرمایه‌گذاری، تولید و ایجاد اشتغال می‌کند فی‌النتیسه فرد محترمی است که متأسفانه چنین قدری چه داخلی و چه خارجی در کشور ما مورد احترام نیست. بنابراین نخستین کار احترام به سرمایه‌گذار ایجاد اشتغال است. از سایر موانع فرهنگی که بگذریم، سرمایه‌گذار خارجی در نخستین قدم به شاخص‌های کسب‌وکار در کشور مدنظر نگاه می‌کند. ما در همه فهرست‌های فضای کسب و کار در میان ۱۸۰ کشور مورد بررسی رتبه سه رقمی داریم که رتبه نامیدکننده‌ای است. با اینکه چند سال است که بر بهبود فضای کسب‌وکار تأکید مقصد ندارد، آنچه برای سرمایه‌گذار

محمد حسین روشنگر

محمد حسین روشنگر



نگاه آخر

## هنرمندان در کنار بخش خصوصی

ندا انتظامی

خبرنگار هنری

نخستین بار نیست که شایعه واگذاری یک مکان هنری به بنیاد فرهنگی هنری رودکی اعتراض هنرمندان را در پی دارد. پیش‌ازاین قرار بود که تئاتر شهر به این بنیاد واگذار شود که با اعتراض هنرمندان این موضوع منتفی شد. حال این بار شایعه واگذاری موزه هنرهای معاصر به بنیاد فرهنگی هنری رودکی صدای اعتراض هنرمندان را درآورد. این اعتراض به اندازه‌ای گسترده شد که پای تحصن هنرمندان جلوی موزه هنرهای معاصر به میان آمد. گرچه مسئولان از همان ابتدا واگذاری موزه را به بنیاد فرهنگی و هنری رودکی تکذیب کردند، اما به‌سرعت نامهای محرمانه با امضای معاونان وزیر منتشر شد که خبر از واگذاری موزه می‌داد. نامهای که نه اصل آن تایید و نه برای آن تکذیبهای داده‌ای صادر شد. بااین‌حال هنرمندان اعتراض را حق خود دانستند و کار به‌جایی رسیدکه وزیر با واگذاری موزه مخالفت کرد و در نهایت معاونت توسعه مدیریت و منابع وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی واگذاری مدیریت موزه هنرهای معاصر به بنیاد فرهنگی هنری رودکی را تکذیب کرد.

اما داستان چیست که واگذاری یک موزه با این حجم از اعتراض هنرمندان و اهالی رسانه مواجه می‌شود؟ پیش از این هنرمندان تجسمی با شنیدن این خبر که به گفته خود از رسانه‌ها شنیده بودند، بیانیه‌ای صادر و این عمل را محکوم کردند. گرچه مسئولان این تغییر را به دلیل مشکلات مالی اعلام کرده بودند، اما معصومه مظفری، رئیس انجمن هنرمندان نقاشی در گفت‌وگو با مهر دراین‌باره گفت: مجموعه‌های بسیاری هستند که می‌توانند برای رفع نیازهای مالی این موزه حمایت‌های لازم را ارائه کنند، یا با برنامه‌ریزی کارشناسانه و استفاده از نظرات هنرمندان می‌توان انرژی تازه‌ای به موزه تزریق کرد. نکته‌ای که این هنرمند به آن اشاره دارد، بحث گفت‌وگو و تبادل نظر مسولان با هنرمندان است که از سوی مسولان نادیده گرفته‌شده‌است. به عبارت دیگر، محرم دانستن هنرمندان و راه حل خواستن از آنها، حکایت موزه در جایی مهم می‌شود که اعتبار و هویت ایران به آن وابسته است، خصوصا که این هنرمند نقاش، موزه هنرهای معاصر تهران را یک گنجینه ملی ارزشمند خوانده. او معتقد است که موزه‌ای در این ابعاد و شرایط باید از سوی دولت حمایت و سرپرستی شود و در جهت حفظ و نگهداری آن بکوشد، اما وقتی قرار است که چنین موزه‌ای به یک بنیاد خصوصی واگذار شود، دیگر معلوم نیست چه اتفاقی برای آثار ارزشمند آن خواهد افتاد. مشخص نیست که سراغ این آثار را باید از چه کسی گرفت و اینکه آیا همه آثار در بهترین شکل خود حفظ و نگهداری می‌شود و آیا همه آنها در جای خود باقی خواهند ماند. نگرانی هنرمندان قطعا با یک توضیح ساده از سوی مسولان حل می‌شود، خصوصا که پیش از این تعدادی از آثار موزه به طرز مشکوکی از موزه خارج و فروخته شده بود. از سوی دیگر زمانی که اسم بنیاد رودکی به میان می‌آید، یادآور مشکلات ارکستر سمفونیک تهران است که در چند ماه اخیر با مشکلات عیدهای دست به گریبان بود. مشکلات هنر بخش عمده آن به دلیل مسائل مالی است، اما بخش دیگر آن به دلیل عدم سیاست‌گذاری درست است که همه این موارد با گفت‌وگو به راحتی قابل حل است. هرچند این واگذاری از سوی وزیر منتفی شد، اما با توجه به مشکلات اقتصادی دولت حضور بخش خصوصی نیاز است. بخش خصوصی اگر قدر هنرمندان را بداند و از تجربیات و نظرات آنها به بهترین نحو استفاده کند، قطعا برنده است.

### دور دنیا

## دزدان دریایی در سومالی؛ کمرنگ اما نه بی‌رنگ!

ترجمه: سارا گلچین

منبع: france24

دزدان دریایی که زمانی بر دریاهای اطراف سومالی حکمرانی می‌کردند، حالا بیشتر از یک خاطره از آنها باقی نمانده است. آنها اگرچه فراموش شده‌اند اما هنوز هم وجود دارند. دادگاه هفت مرد متهم به کشتن یک ملوان و ربودن همسرش در سال ۲۰۱۱، یادآور تروهای مرگبار دزدان دریایی بود که زمانی به‌شدت همه‌گیر شده بود. اما کارشناسان، درست مثل دزدان دریایی سابق هشدار می‌دهند که این تازیانه شاید روزی دوباره بازگشته و تن همه را زخمی کند.

جان استید، کارشناس در این‌باره می‌گوید: «در دو سال گذشته حمله مهمی از سوی دزدان دریایی به کشتی‌های تجاری وجود نداشته است، اما این افراد هنوز نرفته‌اند و هیچ چیز روی زمین تغییر نکرده است.»

گشت‌های ضد دزدان دریایی از سوی کشتی‌های جنگی بین‌المللی و نیروهای مسلح حاضر در کشتی‌های تجاری که در جای‌جای آب‌های سومالی به چشم می‌آمد، دزدی دریایی را سرکوب کرد اما متوقف نکرد.

آخرین موج از دزدی دریایی در سال ۲۰۰۵ آغاز شد. این موج شش سال بعد وقتی باندهای دزدان دریایی در پایان آن سال ۲۳۷ کشتی در این حمله کردند به اوج خود رسید. آنها توانستند ۱۱ کشتی را از آن خود کنند و ۲۱۶ نفر را گروگان بگیرند. متوسط درآمد آنها از این حمله ۲ میلیون دلار (معادل ۸/۱ میلیون یورو) به‌ازای هر کشتی فداشده بود. آن زمان، کل هزینه‌های اقتصادی دزدی دریایی سومالی ۹/۶ میلیارد دلار (معادل ۱/۶ میلیارد یورو) برآورد شده بود.

بخش عمده‌ای از این هزینه صرف اقدامات ضد دزدی دریایی شامل به‌کارگیری کشتی‌های جنگی، سوخت اضافی سوزانده شده توسط کشتی‌هایی که با دزدان در رقابت بودند و استخدام تیم‌های امنیتی مسلح خصوصی برای داخل کشتی‌های تجاری بود. این اقدامات هزینه‌بر کارساز شد و دزدی دریایی سومالی کاهش قابل‌توجهی داشت، به‌طوری‌که تا سال ۲۰۱۳ کشتی‌های تجاری با موفقیت از این محدوده می‌گذشتند.

حالا برخی دزدان دریایی سومالی رو به فعالیت تازه یعنی ماهیگیری آورده‌اند و خود را در مواجهه با یک دشمن جدید می‌بینند؛ قایق‌های خارجی.

نیروی دریایی ضد دزدی دریایی هیچ حکمی برای توقف ماهیگیری غیرقانونی ندارد و گارد ویژه علاقه‌ای به انجام این کار ندارد. این درحالی‌است که سومالی بعد از چندین دهه جنگ، بهبودی نسبی در وضعیت خود می‌بیند و از نبود گارد ساحلی یا نیروی دریایی رنج می‌برد.

استید می‌گوید: «اکنون هیچ خطری قایق‌های غیرقانونی را که می‌خواهند در هرجا و هر لحظه ماهیگیری کنند تهدید نمی‌کند.»

دزدان دریایی سومالی به ماهیگیری تبدیل شده‌اند که با قایق‌های خارجی گله و تهدید می‌کنند که سلاح‌شان را دوباره به دست می‌گیرند.

عبداللهی عباس، کسی که قبلا در شهر ساحلی گاراکاد دزد دریایی بوده چنین می‌گوید: «حالا ما ماهیگیر هستیم اما کو ماهی؟ قایق‌های خارجی همه ماهی‌ها را صید می‌کنند.»

عباس اینطور ادامه می‌دهد: «من در وهله اول به‌دلیل وجود کشتی‌های ماهیگیری غیرقانونی به دزدان دریایی پیوستم اما حالا که ما دزدی دریایی را رها کرده‌ایم، در آب‌های خودمان حق ماهیگیری نداریم.»

به برخی از این کشتی‌های غیرقانونی حمله می‌شود. سال گذشته، قایق ماهیگیری ایرانی سراج ربوده شد درحالی‌که قایق دیگر همراهش یعنی جابر توانست بعد از آتش‌گشودن روی دزدان دریایی فرار کند.

امروز حدود ۴۶ گروگان دزدان دریایی هنوز هم در سومالی باقی‌مانده‌اند. ۲۶ نفر از آنها خدمه یک قایق تاپوانی هستند که بیشتر از چهار سال از گروگان گرفتن‌شان می‌گذرد. ۱۵ نفر دیگر اما از قایق ماهیگیری دربند یعنی سراج هستند که سال گذشته گروگان گرفته شدند.

سایر گروگان‌ها سربازان و شهروندان کنیایی هستند که در این سرزمین گرفته شده و توسط باندهای دزدان دریایی نگهداری می‌شوند. در سومالی به جای تجهیزات ماهیگیری، کارخانه یخ‌سازی و امکانات ذخیره‌سازی و دسترسی به بازارها، کشتی‌های جنگی وجود دارد که در امتداد افق سایه انداخته و دیده می‌شوند. بنابراین وقتی هیچ گزینه دیگری وجود ندارد، دزدی دریایی همچنان جذاب باقی می‌ماند. در این اثنا دولت هم خدمات خاصی ارائه نمی‌دهد و در نتیجه نبود شغل گزینه‌ها را محدود می‌کند.

## قاب

ساخت هتل سازگار با محیط زیست در واحه لیوا، در امارات متحده عربی، پروژه مشترک گروه محیط زیستی Eco Resort و گروه معماری baharash است. آنها تصمیم دارند هتلی لوکس و سازگار با محیط زیست در قلب صحرای امارات بنا کنند.



### ۳۶۰

## پرهزینه‌ترین شهرها برای زندگی کدامند؟

سمانه عطایی فرد

مبتکر، مشاور

موسسه تحقیقاتی economist intelligence unit (EIU) شهرهای مختلف دنیا را بررسی کرده و فهرستی از پرهزینه‌ترین شهرها برای زندگی منتشر کرده است. در این تحقیقات شهرهای آسیایی در شمار گران‌ترین مکان‌ها برای زندگی هستند. سنگاپور برای سسومین بار جایگاه اول را به خود اختصاص داده است و پس از آن شهرهای زوریخ و هنگ کنگ قرار دارند.

زندگی در پاریس اگرچه ارزان‌تر از زندگی در زوریخ یا ژنو است، با این حال پاریس همچنان پنجمین شهر گران دنیا به شمار می‌رود. همچنین این شهر یکی از گران‌ترین

## سبک زندگی

## گیاه‌خواری و زندگی سبز آینده

نامطلوبی هم بر سلامتی افراد دارد و می‌تواند منجر به بیماری‌های قلبی و عروقی و سرطان شود.

در گزارش دانشگاه آکسفورد آمده است در صورتی که تغییری در رژیم غذایی مردم دنیا ایجاد نشود، تا سال ۲۰۱۵ میزان گازهای گلخانه‌ای ایجاد شده از طریق سیستم غذایی ۵۱درصد افزایش پیدا خواهد کرد. در صورت گیاه‌خوار شدن مردم دنیا تا سال ۲۰۱۵، ۵۷۰میلیارد دلار در هزینه‌ها صرفه‌جویی خواهد شد و این صرفه‌جویی در هزینه به دلیل کاهش میزان بیماری‌های قلبی و



## جدول امروز

## قیمت خودرو

**قیمت خودرو بر اساس مراجعه خبرنگاران روزنامه فرصت امروز به بازار و بررسی میدانی نمایشگاه های ماشین و همچنین بررسی بازار آزاد بر اساس تماس های روزانه با فروشندگان و خریداران تعیین می شود. متوسط قیمت خودرو برای هر مدل ملاک تعیین نهایی قیمت خودرو است.**

| تولید کننده | مدل خودرو        | مشخصات          | قیمت بازار آزاد (تومان) | قیمت نمایندگی (تومان) |
|-------------|------------------|-----------------|-------------------------|-----------------------|
| هیوندای     | هیوندای سونوتا   | فول با رادار LF | ۱۶۹,۰۰۰,۰۰۰             | ۱۷۹,۸۷۸,۰۰۰           |
| تویوتا      | تویوتا پرادو VX  | چهار در         | ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰             | -                     |
| آلفا رومئو  | آلفا رومئوجولیتا | فول آپشن        | ۱۶۶,۰۰۰,۰۰۰             | ۱۶۶,۰۰۰,۰۰۰           |
| جک          | جک J۵            | جی ای سی جی ۵   | ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰             | ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰           |
| سوزوکی      | گراند ویتارا ۵   | کلاس ۵ دنده‌ای  | ۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰             | ۱۲۴,۸۲۲,۵۰۰           |
| کیا         | کیا اپتیما       | فول_۱۰ ایربگ    | ۱۵۶,۰۰۰,۰۰۰             | ۱۶۵,۷۰۹,۰۰۰           |

## ۷۳۰

### کیوسک

### تصاویر اچ دی ناسا از زمین

ناسا از آرشيو ۲میلیون و ۹۰۰ تصویر از سیاره زمین با کیفیت اچ دی برده‌برداری کرد. این تصاویر از آرشيو ماهواره ترا Terra) منتشر شده است. ماهواره ترا ماهواره‌ای پژوهشی علمی چند ملیتی ناساست که در مدار خورشید به دور زمین می‌گردد. این ماهواره سال ۱۹۹۹ به فضا پرتاب شده و وظیفه آن فرماندهی سیستم دیده‌بانی زمین (EOS)است. این ماهواره ۱۷ سال است که پوشش جانوری و گیاهی و حتی الودگی‌های زمین را اسکن می‌کند. ناسا در پی رویکرد باز خود در مورد استفاده قرار دادن اطلاعات خود برای عموم دست به اقدامی جالب زده است. اژانس آمریکایی ناسا، ۸ آوریل ۲۰۱۶، آرشیوی از تصاویر با کیفیت فوق العاده از زمین را در پورتال تخصصی Asterweb در معرض دید عموم قرار داده است. پورتال Asterweb تصاویر را در دسته‌بندی‌های مختلف نظیر آتشفشان‌ها، یخچال‌های طبیعی، شهرها، باستان‌شناسی، هیدرولوژی و… ارائه داده است.

در این وب سایت تخصصی امکان دسترسی به تصاویری از اتمسفر و زیست کره نیز وجود دارد. در میان این تصاویر، عکس‌های فوق‌العاده‌ای از لحظه طلوع خورشید از ماه به چشم می‌خورد. تاکنون در این سایت، دسترسی به اطلاعات اینچنینی با محدودیت رو به رو بود یا حداقل به ازای پرداخت مبلغ مشخصی امکان‌پذیر بود، ولی از ای‌فای‌ها به دلیل رایج‌کرد جدید ناسا، این مدل اقتصادی متحول شده و اطلاعات به‌صورت رایگان در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌گیرد.

### دزدان وای فای را شناسایی کنید

موسسه تحقیقاتی فناوری ماساچوست (MIT) فناوری جدیدی را در زمینه تکنولوژی‌های رایانه‌ای تکمیل کرده است. این فناوری این امکان را به کاربر می‌دهد تا دستگاه‌های متصل به یک شبکه وای‌فای را با مشخص کردن دقیق مکان آن شناسایی کند. این فناوری از سوءاستفاده افراد از کلمه عبور شبکه وای‌فای یا حمله هکرها جلوگیری می‌کند. تکنولوژی وای‌فای به نوبه خود تحولی در زمینه استفاده از اینترنت بود. وای فای به کاربران اجازه می‌دهد که بدون محدودیت فاصله و دست و پا گیر بودن سیم‌ها کابل‌های مزاحم به اینترنت متصل باشند. این تکنولوژی سال‌هاست که در گوشی‌های هوشمند نیز استفاده می‌شود.

این تکنولوژی چه شبکه‌ای به اشتراک گذاشته شده در یک کنفرانس باشد، چه یک رستوران و چه خانه شخصی، کاربران مجاز آن قادر به بهره‌مندی از آن هستند. در واقع درسر استفاده از وای فای، این است که کاربر مجبور به در نظر گرفتن کلمه عبوری برای شبکه خود در مقابل سوءاستفاده کاربران دیگر است. کلمه عبور به نوعی ضمانتی است برای عدم سوءاستفاده کاربران غیرمجاز.

Chronos نام فناوری جدید موسسه MIT است. این فناوری قادر به شناسایی محل دستگاه‌های متصل به یک شبکه وای فای و با دقت چند ده سانتیمتری و بدون استفاده از سنسور خارجی است. تاکنون برای شناسایی دقیق مکان دستگاه متصل به وای فای، مجبور به استفاده از پایانه (محدود کننده‌های انفورماتیک) و دستگاه‌های گران قیمت و با پهنای باند گسترده بوده‌ایم. Chronos نه تنها به تشخیص زاویه دستگاه متصل به وای فای است، بلکه فاصله بین این دو دستگاه از هم را نیز محاسبه می‌کند. فاصله بین دو دستگاه به کمک زمان انتقال داده‌ها از دستگاه فرستنده به گیرنده به دست می‌آید و با چند برابر کردن اطلاعات دریافت شده، می‌توان تشخیص داد که چند دستگاه به شبکه متصل هستند.

